

كلية العلوم الاقتصادية، و التجارية، وعلوم التسيير

أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية

ب عنوان:

نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار

الأجنبي المباشر إلى الجزائر

تحت إشراف:

أ.د. زاييري بلقاسم

من إعداد الطالب:

بلقاسم أمحمد

\_\_\_\_\_

- - -  
- - -  
- - -  
- - -  
- - -  
- - -

2013/2012 :

## فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوعات
	إهداء وتشكرات
	الفهرس
	المقدمة العامة
04	أولاً- الإشكالية
04	ثانياً- الفرضيات
05	ثالثاً- أهداف البحث
05	رابعاً- أهمية البحث
05	خامساً- نطاق البحث
06	سادساً- منهجية البحث
06	سابعاً- صعوبات البحث
07	ثامناً- الدراسات السابقة
10	تاسعاً- خطة البحث
<b>الفصل الأول: الأسس النظرية للمؤسسات والاقتصاد المؤسساتي</b>	
13	<b>تمهيد</b>
<b>المبحث الأول: التطور الفكري للاقتصاد المؤسساتي</b>	
14	المطلب الأول: التطور التاريخي للاقتصاد المؤسساتي
14	1. المدرسة المؤسساتية التقليدية
15	2. المدرسة المؤسساتية الجديدة
18	المطلب الثاني: مبادئ الفكر الاقتصادي المؤسساتي
19	المطلب الثالث: نظريات الاقتصاد المؤسساتي الجديد

19	1. نظرية تكاليف المعاملات
23	2. نظرية حقوق الملكية
26	3. نظرية الوكالة
28	4. نظرية التحليل المؤسسي المقارن
<b>المبحث الثاني: البعد النظري والمفاهيمي للمؤسسات</b>	
30	المطلب الأول: المؤسسات- مفاهيم وإشكاليات
30	1. تشكل مصطلح المؤسسات
30	2. تعاريف مختلف للمؤسسات
32	3. تعريف (نورث <i>North</i> ) للمؤسسات
32	4. المؤسسات والمنظمات
33	المطلب الثاني: عناصر ومسؤولية بناء المؤسسات
34	1. عناصر بناء المؤسسات
34	2. مسؤولية بناء المؤسسات
41	المطلب الثالث: أشكال وتصنيف المؤسسات
41	1. المؤسسات حسب سلم التحليل التدريجي
43	2. المؤسسات حسب الطبيعة أو الشكل
46	3. المؤسسات حسب التخصص
47	4. المؤسسات حسب الوظيفة
<b>المبحث الثالث: البيئة المؤسسية ونوعية المؤسسات</b>	
49	المطلب الأول: البيئة المؤسسية والتغيير
49	1. البيئة المؤسسية
49	2. الترتيب المؤسسي
50	3. التغيير المؤسسي

52	المطلب الثاني: اتجاهات وخصائص البيئة المؤسساتية
52	1. اتجاهات تأثير البيئة المؤسساتية
54	2. خصائص البيئة المؤسساتية
56	المطلب الثالث: عناصر ومكونات البيئة المؤسساتية
57	1. البيئة التكنولوجية
58	2. البيئة الاجتماعية
60	3. البيئة السياسية والقانونية
62	4. البيئة الدولية
64	5. البيئة الاقتصادية
67	المطلب الرابع: نوعية المؤسسات و التنمية الاقتصادية
67	1. نوعية المؤسسات
77	2. نظريات نوعية المؤسسات
80	3. المؤسسات والتنمية الاقتصادية
85	4. الاستثمار الأجنبي المباشر والتغيير المؤسساتي
87	خلاصة
<b>الفصل الثاني: الأسس النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر</b>	
90	<b>تمهيد</b>
<b>المبحث الأول: الاستثمار، مفاهيم ونظريات</b>	
91	المطلب الأول: مفهوم وتعريف الاستثمار
91	1. تعريف الاستثمار
92	2. مفهوم الاستثمار
94	المطلب الثاني: أهمية الاستثمار، أهدافه ومخاطره
94	1. أهمية الاستثمار

95	2. أهداف الاستثمار
96	3. الاستثمار والمخاطرة
<b>المبحث الثاني: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر</b>	
97	المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر
98	1. تعريف الباحثين الاقتصاديين
99	2. تعريف المنظمات الدولية
101	3. معايير التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر
103	المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر
104	1. الاستثمار المشترك
105	2. الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي
106	3. مشروعات أو عمليات التجميع
107	4. الشركات المتعددة الجنسيات
108	المطلب الثالث: النظريات المفسرة لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر
108	1. النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية
110	2. نظرية عدم كمال السوق
112	3. نظرية الحماية
112	4. نظرية المنتج الدولي (دورة حياة السلعة)
115	5. نظرية الموقع والموقع المعدلة
118	6. النظرية الانتقائية في الإنتاج الدولي
120	المطلب الرابع: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر
120	1. الاستثمار الأجنبي المباشر وسوق العمل
123	2. الاستثمار الأجنبي المباشر وميزان المدفوعات
126	3. الاستثمار الأجنبي المباشر والتكنولوجيا

129	4. الاستثمار الأجنبي المباشر والتطوير الإداري
130	المطلب الخامس: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر
132	1. السياسة العامة للاستثمار الأجنبي المباشر
132	2. تسهيلات ممارسة الأعمال
133	3. المحددات الاقتصادية
<b>المبحث الثالث: تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم</b>	
135	المطلب الأول: المراحل التاريخية لتطورات الاستثمار الأجنبي المباشر
135	1. مرحلة ما قبل الحرب العالمية الأولى (1800-1913)
135	2. مرحلة الحرب العالمية الأولى والثانية (1914-1945)
136	3. مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية
136	4. مرحلة توسع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم
139	المطلب الثاني: تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة
141	1. بالنسبة لمجموعة الدول المتقدمة
142	2. بالنسبة لمجموعة الدول النامية
143	3. بالنسبة لمجموعة الاقتصاديات الناشئة
143	4. منطقة إفريقيا
144	5. شرق وجنوب شرق آسيا
144	6. جنوب آسيا
144	7. غرب آسيا
145	8. أمريكا اللاتينية والكاريبي
145	المطلب الثالث: تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاع
146	1. بالنسبة لقطاع الإنتاج الرئيسي
146	2. بالنسبة لقطاع التصنيع

146	3. بالنسبة لقطاع الخدمات
147	خلاصة
<b>الفصل الثالث: تحليل وتقييم تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر والبيئة المؤسسية في الجزائر</b>	
150	<b>تمهيد</b>
<b>المبحث الأول: تحليل وتقييم تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر</b>	
151	المطلب الأول: الهياكل المؤسسية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
151	1. التطورات التشريعية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
155	2. القواعد المؤسسية للاستثمار الأجنبي في الجزائر
161	3. المؤسسات القائمة على ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر
166	المطلب الثاني: تطورات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للجزائر
166	1. تطورات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر
168	2. تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي
<b>المبحث الثاني: مؤشرات تقييم البيئة المؤسسية</b>	
170	المطلب الأول: مؤشر التنافسية العالمي
171	1. مكونات مؤشر التنافسية
171	2. المنهجية الحديثة لتصنيف مؤشر التنافسية
173	3. دليل مؤشر التنافسية
173	4. موقع الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية
175	5. تحليل نوعية المؤسسات بالنسبة للجزائر من خلال مؤشر التنافسية العالمي
177	6. موقع الجزائر في مؤشر التنافسي بالنسبة لدول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
180	المطلب الثاني: مؤشر ممارسة الأعمال
180	1. مكونات المؤشر
184	2. موقع الجزائر في مؤشر ممارسة الأعمال

192	3. موقع الجزائر في مؤشر ممارسة الأعمال بالنسبة لدول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
194	المطلب الثالث: مؤشر تقويم المخاطر القطرية
194	1. المؤشر المركب للمخاطر القطرية
195	2. مؤشر اليورومني للمخاطر القطرية
196	3. مؤشر وكالة دان أنديرادستريت للمخاطر القطرية
197	4. مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية
198	5. موقع الجزائر في مؤشر المخاطر القطري
200	6. موقع الجزائر في مؤشر المخاطر القطرية بالنسبة للدولة العربية
203	المطلب الرابع: مؤشر الحرية الاقتصادية
203	1. مكونات المؤشر
206	2. دليل المؤشر
206	3. موقع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية
209	4. وضع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية في منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط
211	المطلب الخامس: مؤشر الشفافية
211	1. أشكال الفساد
211	2. محاربة الفساد
213	3. مكونات المؤشر
213	4. دليل المؤشر
213	5. وضع الجزائر في مؤشر الشفافية
214	6. وضع الجزائر في مؤشر الشفافية العالمي بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
216	خلاصة



الفصل الرابع: أثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر-دراسة قياسية	
219	تمهيد
المبحث الأول: الدراسة القياسية لأثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر	
220	1. عرض المتغيرات الاقتصادية المحددة للنموذج
224	2. دراسة إحصائية وصفية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (IDEE)
229	3. دراسة استقرارية المتغيرات
233	4. عرض النموذج و تحليل النتائج
المبحث الثاني: مقارنة نتائج الدراسة بالدراسات السابقة	
241	1. دراسة (Singh Et Jun)
242	2. دراسة (Wilhelms Saskia)
242	3. دراسة (Bastos Et Nasir)
243	4. دراسة (Egger Et Winner)
244	5. دراسة (Bouklia Et Zatl)
244	6. دراسة (Sekkat Et Méon)
245	خلاصة
246	الخاتمة
252	قائمة المراجع
263	قائمة الجداول والأشكال البيانية
268	الملحقات

على مدى القرن الماضي أصبح الاقتصاد العالمي يتخذ اتجاه نحو تحرير المبادلات التجارية والمالية الدولية، ومن مميزات هذه العولمة الارتفاع الكبير لنشاط الشركات متعددة الجنسيات والدور البارز والهام للاستثمار الأجنبي المباشر كأحد طرق تمويل المشاريع الاستثمارية وتقليل البطالة والمساهمة في نقل التكنولوجيا لتطوير طرق الإنتاج واكتساب الخبرات والمهارات وصولاً إلى تحقيق التنمية وضمان الاستقرار والنمو الاقتصادي، وهذا ما شكل سوق تنافسية بين مختلف دول العالم في كيفية تأهيل القطر لاستقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وجعله يتميز بجاذبية من خلال توفير مجموعة الحوافز والضمانات، وبالنظر لإحصائيات التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم التي أوردتها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) نجد بأن الدول المتقدمة تستقطب الحجم الأكبر من هذه التدفقات مقارنة مع الدول النامية وهذا ما يفسر وجود عوامل ومحددات أخرى تتجاوز الحوافز والامتيازات والضمانات التي تقدمها الدول ومن أهمها المحددات المؤسسية التي تركز على وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة، بحيث يذهب تعريفها إلى وجود قواعد رسمية وغير رسمية وطرق تنفيذها في المجتمع. إن التغيرات والتحوليات الكبيرة والمتسارعة التي تميز المحيط الاقتصادي العالمي من عدم الاستقرار في البيئة السياسية، البيئة الاقتصادية، البيئة القانونية والبيئة الاجتماعية، يعتبر وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة في اقتصاديات العديد من الدول من بين التحديات الرئيسية التي تواجه عملية التنمية وتحقيق النمو الاقتصادي واستقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن جانب أن الآفاق الاقتصادية التي انتهى إليها علم الاقتصاد وتحليل النمو من المنظور الجزئي والكلّي، يجعل من الضروري دراسة البيئة والوسط المستقطب للاستثمارات من خلال مجموعة العوامل المتعلقة بنوعية المكان التي تتشكل فيه الفرص والحوافز مقارنة مع القيود والعراقيل، مع وجود تكاليف غير ضرورية وخلق احتمالات مجهولة ومخاطر ضخمة .

والحديث عن نوعية المؤسسات لا يتوقف فقط على أنواع الحوافز والضمانات المقدمة للشركات بل إن عوامل ومحددات أخرى تلعب دوراً أكثر تأثيراً على حجم الاستثمارات، فالاستقرار السياسي والأمن ومدى ما تتميز به الدولة من تنظيماتها الإدارية والقانونية، ومدى وضوح ومرونة واتساق سياسات الدولة الاقتصادية وإجراءاتها وطبيعة السوق وآلياته وإمكانياته والمميزات الجغرافية ومدى سهولة ممارسة الأعمال والشفافية وكذا تقييم عناصر ومكونات حريتها الاقتصادية،

كلها عناصر متداخلة وتؤثر وتتأثر مع بعضها، هي إذا تعكس التفاعل الديناميكي بين العديد من العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والقانونية والثقافية وحتى الدولية، لذا وجود مؤسسات ضعيفة وغير فعالة يؤدي إلى زيادة كبيرة في التكاليف المترتبة على الشركات وهذا ما يفقدها العديد من الفرص الاستثمارية، وبتفاوت كل من مستوى هذه التكاليف غير المبررة وعناصرها تفاوتاً كبيراً من دولة إلى أخرى.

ونظراً لأن الاستثمار نشاط مرتبط بالمستقبل، فإن الغموض وعدم اليقين يجعل قرارات الاستثمار تأخذ نوع من الحذر وعدم الوضوح، لذا فإن الوصول إلى تحقيق مؤسسات ذات نوعية جيدة يساهم في إتاحة الفرص والحوافز والتقليل من القيود والعراقيل وتخفيض التكاليف غير المبررة ويجعل الدولة تتميز بجاذبية كبيرة لاستقطاب أكبر حجم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي تتأثر بثلاثة أبعاد أساسية في الدولة المضيفة والمتمثلة في الإطار العام لسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر، محيط ممارسة الأعمال والمتغيرات الاقتصادية، وهذا ما يظهر بطريقة واضحة وجود علاقة بين نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر لأن الكفاءة الاقتصادية لدولة ما تخضع أساساً للبيئة المؤسسية.

وفي هذا الصدد، وبالرغم من التسهيلات والحوافز والامتيازات التي تضمنتها مختلف تشريعات الاستثمار في الجزائر، إلا أن درجة الجاذبية ومن وراءها حجم التدفقات يبقى بعيداً عن الإمكانيات الكبيرة والتميزة التي يتمتع بها الاقتصاد الوطني، ولعل نوعية المؤسسات تعتبر من العوامل المفسرة لعدم قدرة الجزائر على أن تكون من الدول الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر، ونظراً لوجود قناعة لدى صناعات القرار بأهمية المؤسسات عمدت الجزائر إلى تبني مجموعة من الإصلاحات الهيكلية في مختلف المجالات، الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية، القانونية والتنظيمية قصد توفير إطار مؤسسي جديد مبني على مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة تعمل على تحقيق كفاءة النظام الاقتصادي وتوفير بيئة استثمارية ملائمة وجذابة تساعد على استقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني.

## أولاً-الإشكالية:

من منطلق أن هناك علاقة سببية بين نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر،  
وقصد دراسة هذا الموضوع يمكن طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

" ما هو تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر؟ "

بالاعتماد على الإشكالية الرئيسية يمكن صياغة مجموعة من الأسئلة الفرعية  
والمتمثلة في:

- ما هي طبيعة المؤسسات ومسؤولية بنائه ا؟، وما هي الأبعاد الأساسية لنوعية المؤسسات

وكيف أصبحت لها تأثير في مجال الاستقرار والتنمية الاقتصادية؟

- ما هي طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر و تفسيراته النظرية؟، وما هي أبرز محدداته،

وتوجهات تدفقاته على المستوى العالمي؟

- ما هو حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؟، وما هي وضعية البيئة المؤسساتية

ومؤشرات تقييها في الجزائر؟

- هل نوعية المؤسسات لها تأثيراً مباشراً على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى

الجزائر، وما هي التفسيرات الإحصائية والاقتصادية لذلك؟

## ثانياً-الفرضيات:

للإجابة عن هذه الأسئلة نقتراح مجموعة من الفرضيات ونسعى للتأكد من تحققها، و التي

تتلخص فيما يلي:

- وجود مؤسسات ذات كفاءة ونوعية جيدة يعكس الوجه الحقيقي للمناخ الاستثمار، ويعتبر

أحد العوامل الأساسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- يساهم التحسن التدريجي لمؤشرات تقييم البيئة المؤسساتية في الجزائر -ولا سيما كل من

مؤشر التنافسية العالمية،المخاطر القطرية،الحرية الاقتصادية،الشفافية-إلى تحسين جاذبية

الدولة واستقطابها لحجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- وجود علاقة سببية تؤكد تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي إلى

الجزائر.

**ثالثا-أهداف البحث:**

نحاول من خلال هذه الدراسة الوصول لتحقيق هدف رئيسي بمعرفة مدى تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، بالإضافة إلى مجموعة من الأهداف الأخرى والتمثلة في:

- تأصيل الجوانب النظرية والفكرية للاستثمار الأجنبي المباشر بالاعتماد على المحددات المؤسساتية؛
- تحليل مؤشرات ومكونات وضعية البيئة المؤسساتية في الجزائر؛
- معرفة الهياكل والأطر المؤسساتية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؛
- تحديد العلاقة السببية بين نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر.

**رابعا-أهمية البحث:**

في ظل التدويل المستمر للعلاقات الاقتصادية الدولية والاتجاه نحو تحرير الاقتصاد العالمي والتنافس ما بين الدول لاستقطاب أكبر حجم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أصبحت نوعية المؤسسات تشكل احد أهم هذه المحددات لمعرفة مدى جاذبية الدولة من خلال مجموعة الفرص والحوافز مقارنة بالعراقيل والعوائق، وتتمحور أهمية الدراسة من جانبين هما:

- جانب أكاديمي يرتكز أساسا على عدد معتبر من الأبحاث والدراسات والتقارير التي تعالج مختلف الجوانب المرتبطة بالعلاقة السببية بين نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- جانب تنظيمي يبرز من خلال تعاظم جهود العديد من الدول ومن بينهم الجزائر لتوفير مؤسسات ذات كفاءة ونوعية جيدة توفر بيئة مؤسساتية ملائمة.

**خامسا-نطاق البحث :**

على اعتبار أن العلاقة بين نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي تتسم بالتغيير والتعقد فسوف يتم معالجة هذه الدراسة ضمن الإطار والحدود الآتية:

- الإطار النظري والمفاهيمي للاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه وابرز محدداته بالاعتماد على المحددات المؤسسية والعلاقة بين نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- الإطار الإقليمي والزمني للدراسة والمتمثل في تحليل وضعية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة المؤسسية في الجزائر ومحاولة مقارنتها مع مجموعة من دول منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط بالاعتماد على البيانات والمؤشرات خلال الفترة الممتدة من سنة 2006 إلى غاية سنة 2011.

#### سادسا-منهجية البحث:

في محاولة للإجابة على الإشكالية المطروحة سابقا، واختيار مدى صحة الفرضيات سيتم استخدام المناهج التالية :

- المنهج الوصفي لتشخيص وتحليل أبعاد نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي، والوقوف على مكونات وعناصر البيئة المؤسسية بالنسبة للفصول الثلاثة الأولى؛
- المنهج الكمي من خلال وضع نموذج يعتمد على الاقتصاد القياسي بالنسبة للفصل الرابع والذي يتكون من متغير تابع وهو الاستثمار الأجنبي المباشر، ومجموعة من المتغيرات المستقلة الخاصة بمحددات البيئة المؤسسية في الجزائر؛

#### سابعا-صعوبات البحث:

- تتمحور الصعوبات والعوائق التي تم مواجهتها قصد إعداد هذه الدراسة في العناصر التالية:
- انعدام الدراسات التطبيقية الخاصة بموضوع تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى المحلي باعتباره موضوع جديد يدخل مجال الدراسة.
  - صعوبة الوصول إلى المعطيات الإحصائية وعدم توافر بنك أو قاعدة بيانات حول هذا الموضوع.
  - وجود نقص في أداء المواقع الالكترونية التابعة للهيئة الحكومية الرسمية الوطنية وخاصة في مجال نشر البيانات والمعلومات الإحصائية التي تتميز بنوع من التضارب.

**ثامنا-الدراسات السابقة:** بعد تدقيق وبحث حول أهم الدراسات التي تناولت العلاقة بين نوعية

المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر ، يمكن تلخيصها فيما يلي :

- دراسة : بعنوان " أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر والمملكة العربية السعودية "، مذكرة دكتوراه ، من إعداد الباحث فارس فضيل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير -جامعة الجزائر 2004 ، خلصت الدراسة من خلال التحليل والمقارنة أن مستوى أداء وإمكانات الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول الثلاث ومستوى جاذبيتها له ولا سيما الجزائر مازال يحتاج إلى السعي لتحسينه وجعله أكثر استقطابا خاصة وأنها تتمتع بالكثير من الإمكانيات البشرية والمادية التي يجب استغلالها، بإفراح المجال أكثر لمساهمة القطاع الخاص بما فيه المستثمرين الأجانب، مقارنة مع بعض الدول النامية التي نجحت في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية واستقطاب حجم أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر.

- دراسة : بعنوان " قياس اثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر- دراسة حالة الجزائر- مذكرة ماجستير ، من إعداد الباحث سحنون فاروق، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير -جامعة سطيف 2009، تمحورت إشكالية البحث حول " ما هي أهم المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؟ " كما تهدف الدراسة إلى التعرف على المؤشرات الاقتصادية الكلية التي تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة الممتدة بين ( 1985-2007) باستعمال نموذج قياسي والتمثلة في مؤشر الناتج المحلي الإجمالي، مؤشر التضخم، مؤشر سعر الصرف الحقيقي، معدل الضريبة على أرباح الشركات، من خلال نتائج النموذج تم الاستنتاج أن التغيير الحاصل في الاستثمار الأجنبي المباشر تفسره التغيرات الحاصلة في الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات التضخم بنسبة 89%، وما تبقى من نسبة تشير إلى وجود متغيرات أخرى تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

- دراسة : بعنوان " تحليل وتقييم مناخ الاستثمار في الجزائر " بحث منشورة بمجلة العلوم الإنسانية العدد 31، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير -جامعة قسنطينة 2009، من إعداد الدكتور ناجي بن حسين، حيث استخدم الباحث الأسلوب الوصفي التحليلي لتناول الموضوع الذي تمحور حول تحليل مناخ الاستثمار في الجزائر من خلال دراسة مختلف العوامل المؤثرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والتمثلة في كل من الاستقرار الاقتصادي، الإطار التشريعي ونوعية المؤسسات باستعمال مجموعة من المؤشرات مثل معدلات النمو، التضخم، المديونية، مستوى احتياطي

الصرف، نوعية البنية التحتية، القدرة التنافسية ومستويات الفساد، وقد خلصت الدراسة إلى أن توفير الإطار التشريعي المناسب غير كافي وهذا ما يتطلب قصد تحسين مناخ الاستثمار توفي ر مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة تضمن تقليص تكلفة المعاملات، احترام المنافسة وتعمل على تحسين أنظمة الحكم ومحاربة الفساد.

-دراسة ( *Singh Et Jun* ) ، قامت الدراسة على تحليل محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية ذات البعد المؤسساتاتي من خلال اختبار العلاقات بين ثلاثة متغيرات، بحيث يتمثل الأول في العلاقة بين عدم الاستقرار الاجتماعي والسياسي (المخاطر السياسية) وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما العلاقة الثانية فهي تشمل النظرة إلى بيئة ممارسة الأعمال وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وتخص العلاقة الثالثة بتوجيهات التصدير وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، وخلصت الدراسة إلى أن متغير الاستقرار السياسي محدداً له أهمية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول التي تتمتع بالاستقرار السياسي، بينما الدول التي تعاني من عدم وجود استقرار سياسي فهي لا تتمتع بجاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر، ولا تعكس أثر منتظم وتكون الخصائص الاجتماعية والسياسية حساسة عند عتبة معينة من الاستثمار الأجنبي المباشر، مع وجود علاقة إيجابية بين الصادرات الصناعية والاستثمار الأجنبي المباشر.

-دراسة ( *عبد الله سلامة* ) ، عن الاستثمار الأجنبي المباشر والدول النامية، بحيث ركزت هذه الدراسة على الآثار الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية وتحديداً على الدول حديثة التصنيع، كما أشارت إلى أهم أسباب جذب الاستثمار الأجنبي ومنها عدم وجود قيود على الملكية بالنسبة للاستثمار الأجنبي، زيادة على وضوح وشفافية سياسات الاستثمار، مع وجود جهاز مستقل يقوم على تسيير الاستثمارات وتوفير المناخ الاستثماري الملائم زيادة على بروز العوامل المحفزة للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية مثل تعظيم الأرباح، وتقديم الحوافز، والحصول على المواد الخام، والاستقرار السياسي.

-دراسة ( *Wilhelms Saskia.* ) ، تبين هذه الدراسة تحليل محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في اقتصاديات 67 دول ناشئة خلال الفترة الزمنية الممتدة من (1978-1995) بالاعتماد على المتغيرات المؤسساتاتية التي تشمل السياسات والقوانين وتنفيذها ، الحكومة، الأسواق، والتعليم، والمحيط الاجتماعي، بحيث أكدت الدراسة على أن متغير الأسواق والحكومة يعتبران من المحددات المهمة والأساسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، من جهة نجد متغير الحكومة



يعتمد على درجة الحرية الاقتصادية أو الانفتاح الاقتصادي ومستوى اقل من الفساد وسيادة القانون، من جهة أخرى يمثل متغير السوق حجم المبادلات المرتفع، الضرائب المنخفضة، سهولة الحصول على الائتمان والطاقة ، ومن هنا سعى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وراء الاستقرار والشفافية مع تفضيل الأنظمة الواضحة، و خلصت الدراسة بوجود علاقة ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و المتغيرات المؤسساتية إلى أن كل دولة لديها الفرصة لتحديد نقاط قوتها وتوسيع تنافسيتها قصد زيادة حصتها من الاستثمار الأجنبي المباشر.

-دراسة ( *Sekkat Et Méon* ) ، تبين أن نوعية المؤسسات بشجع الصادرات من السلع المصنعة وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ، زيادة على أن إنفاذ العقود (الذهاب إلى المحكمة في حالة النزاع)، تسهيل إجراءات ممارسة الأعمال، والانفتاح الاقتصادي ، والتنظيم المناسب للنشاط الاقتصادي، والوصول إلى القروض المصرفية كلها تساهم في تسهيل التحولات المؤسساتية في البلدان النامية، وبالتالي النظام المتميز بالشفافية في إطار قانوني فعال ومنخفض الفساد يميل إلى جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر.

-دراسة ( *Bastos Et Nasir* ) ، تركز الدراسة حول جاذبية دول جنوب الصحراء الكبرى التي تعطي نتائج مختلفة، بحيث لا يمكن تفسيرها فقط وفقا لمدى العوامل المؤسساتية ولكن أيضا لتبوعها، فهي تشير إلى أن مناخ الاستثمار ينقسم إلى ثلاثة مجالات: (أ) التكاليف غير المباشرة الناجمة عن انتشار الفساد والعراقيل والمراقبة الإدارية، (ب) نوعية البنية الأساسية، (ج) البيئة التنافسية، تشير نتائج الدراسة أن درجة التنافسية تمثل العامل الأكثر أهمية لتحسين وتهيئة إنتاجية العوامل الأخرى، زيادة على ذلك يشكل وجود نوعية جيدة للبنية الأساسية وبيئة قانونية وتنظيمية مناسبة ضرورة لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر لكنها غير كافية للشركات قصد شرح الاختلافات في الإنتاجية بين البلدان الذي يرجع سببها بالدرجة الأولى إلى الاختلافات في مناخ الاستثمار.

-دراسة ( *Linders Et Al* ) ، قدم استعراض لعينة من التدفقات البنينية للتجارة ما بين 92 بلد في عام 1999 والتي أظهرت أن الأبعاد المؤسساتية لها تأثير سلبي على التجارة البنينية، في المقابل خلصت الدراسة إلى أن الأبعاد الثقافية لها تأثير إيجابي على التجارة البنينية.

دراسة (Egger Et Winner) ، والتي تظهر أن هناك نتيجتي ن متناقضتين لتأثير الفساد على الاستثمار الأجنبي المباشر: (أ) من جهة يمثل تكاليف إضافية للشركات متعددة الجنسيات، (ب) من جهة أخرى يقوم الفساد بزيادة دوران المبادلات التجارية ويسهل الإجراءات الأساسية عند وجود حكومة غير فعالة ، نتائج هذه الدراسة تشير إلى أن التأثير السلبي للفساد على الاستثمار الأجنبي المباشر يتجاوز حجم التأثير الإيجابي، بالإضافة إلى ذلك فإن تأثير الفساد على الاستثمار الأجنبي المباشر يتراجع مع مرور الوقت وأن جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية يعتمد بشكل هامشي على الفساد .

دراسة (Ernesto Stein Et Christian Daude) ، والتي تؤكد بأن العوامل المؤسسية والسياسية من المحددات الهامة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة اتجاه الدول النامية ، بحيث وجدت أن مقياس مركب من عوامل الخطر والتي تشمل المتغيرات المؤسسية مثل حجم الخدمة العامة، وعدم الاستقرار السياسي، والفساد ونوعية النظام القانوني يؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وبالخصوص الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية.

دراسة (Bouklia Et Zatla) ، عن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وأثرها على النمو الاقتصادي في دول جنوب وشرق حوض البحر الأبيض المتوسط عن طريق استعمال كل من متغيرات معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الاستثمار في البنية الأساسية، درجة الانفتاح الاقتصادي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، معدل التضخم، القروض الممنوحة للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، عجز الموازنة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، وتوصلت الدراسة إلى ضعف تأثير المتغيرات السابقة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، ماعدا متغير درجة الانفتاح الاقتصادي الذي أسهم بشكل فعال في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (1976-1997).

#### تاسعا- خطة البحث:

انطلاقاً من طبيعة الموضوع والإجابة على إشكالية الدراسة المطروحة، ثم تقسيم البحث إلى أربعة (04) فصول جاءت على النحو الآتي:

-تناول الفصل الأول الأسس النظرية للمؤسسات والاقتصاد المؤسسي، بحيث شمل على التطور الفكري للاقتصاد المؤسسي، مبادئ الفكر الاقتصادي المؤسسي والنظريات المفسرة له، وصولاً إلى تحديد مفهوم المؤسسات، أشكالها، عناصر ومسؤولية بنائها، ثم

تحديد مفهوم البيئة المؤسسية، نظريات التغيير المؤسسي واتجاهات تأثير البيئة المؤسسية وخصائصها، مع إبراز عناصر ومكونات البيئة المؤسسية ، ثم نوعية المؤسسات والنظريات المفسرة لها ، إضافة إلى تحليل نوعية المؤسسات وعلاقتها بالتنمية.

-تم التطرق في الفصل الثاني للأسس النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث شمل على مفهوم الاستثمار، أهميته، أهدافه وتطور نظرياته المختلفة، وصولاً إلى تحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، أشكاله، النظريات المفسرة له، آثاره ومحدداته، ثم تحليل تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم حسب المنطقة وحسب القطاع.

-يستعرض الفصل الثالث تحليل وتقييم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة المؤسسية في الجزائر، بحيث شمل ، زيادة على كل من الهياكل والقواعد المؤسسية للاستثمار الأجنبي المباشر وتطورات تدفقاته كل من تحليل مؤشرات تقييم البيئة المؤسسة في الجزائر بالاعتماد على كل من مؤشر التنافسية العالمية، مؤشر ممارسة الأعمال، مؤشر المخاطر القطرية، مؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر الشفافية، ومقارنتها مع بعض دول منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط.

-يتناول الفصل الرابع والأخير أثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر ، بحيث سنقوم بتحديد ومعرفة مدى اثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر م ن خلال دراسة قياسية تسمح لنا بتقدير معالم نموذج يضم مجموعة معينة من المتغيرات المؤسسية التي افترضنا أنها من بين أهم محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد وهي (متغير التنافسية العالمية، متغير المخاطر القطرية، متغير الحرية الاقتصادية، متغير الشفافية)، والذي يستند فيها إلى التفسير الإحصاء والتفسير الاقتصادي.

تمهيد

شهد مجال تحليل التنمية الاقتصادية بالاعتماد على الجانب المؤسسي مرحلة جديدة، بحيث اتجهت النظريات الحديثة للتنمية في هذا الخصوص علي تحليل و أداء المؤسسات في الاقتصاد، ويوجه الباحثين في الاقتصاد المؤسسي الجديد جهودهم لمعرفة الهيكلية التي تترك تأثيرها علي الأداء الاقتصادي والقيام بتوضيح التغييرات علي أساس هذه الهيكلية، مع التأكيد علي أهمية النظم التي تكون قد تبلورت خارج النظام الاقتصادي لكنها تترك تأثيرها علي الاقتصاد والناجعة عن المصادر السياسية، القانونية، الاجتماعية، والثقافية، بحيث يطلق علي الهيكلية في هذه النظرية اسم المؤسسات (Institutions) الذي يشمل مفهومها مجموعة القواعد الرسمية وغير الرسمية والقيود التي يفرضها الناس علي أنفسهم قصد تسهيل التعاملات، مع فعالية تنفيذ هذه القواعد ودرجة إلزامها.

توفر المؤسسات هيكل الحوافز والامتيازات لاقتصاد ما، وعند تطور هذا الهيكل يشكل اتجاه التغيير الاقتصادي نحو النمو أو التراجع والركود، وهن يبرز الدور الهام للمؤسسات بصفة عامة ودور البيئة المؤسساتية بصفة خاصة، ويشترك في مسؤولية بنائها كل من الجهات الرسمية كالهيئات الحكومية التنفيذية والتشريعية والقضائية في إطار المنظومة القانونية التي ترسم الصلاحيات الرسمية والتسلسلات الهرمية والارتباطات المركزية واللامركزية، مما يسمح ببناء مؤسسات تكون قائمة علي أسس ومنطلقات قانونية تحدد الاختصاصات للمهام والواجبات والصلاحيات وممارسة القوة والسلطة التي تعكس حقيقة قيام المسؤولية في الدولة والجهات غير الرسمية كالعادات والتقاليد والأعراف، بحيث تسعى لإنشاء إطار يتم فيه التعاون بين الأفراد داخل المجتمع لتحقيق الكفاءة الاقتصادية، بتوفير الفرص وتحفيز الاستثمار.

وفي هذا الفصل سيتم تقديم أهم الجوانب النظرية للمؤسسات والاقتصاد المؤسسي، بحيث سيشمل علي التطور الفكري للاقتصاد المؤسسي، مبادئ الفكر الاقتصادي المؤسسي والنظريات المفسرة له، وصولاً إلى تحديد مفهوم المؤسسات، أشكالها، عناصر ومسؤولية بنائها، ثم تحليل البيئة المؤسساتية ونوعية المؤسسات، زيادة علي علاقتها بالتنمية.

**المبحث الأول: التطور الفكري للاقتصاد المؤسساتي**

لاشك أن الفكرة الأساسية للتاريخ الاقتصادي وتطوره مبني على تحليل تطور المؤسسات السياسية والاقتصادية التي تخلق بيئة اقتصادية تحدث إنتاجية متزايدة، وهذا ما يقودنا لإبراز أهم التطورات الفكرية التي مر بها الاقتصاد المؤسساتي.

**المطلب الأول: التطور التاريخي للاقتصاد المؤسساتي:**

يتجلى في التطور التاريخي للاقتصاد المؤسساتي مدرستين أساسيتين تتمثل في كل من المدرسة المؤسساتية التقليدية والمدرسة المؤسساتية الجديدة.

**1- المدرسة المؤسساتية التقليدية:**

تشكلت هذه المدرسة وازدهرت في الولايات المتحدة الأمريكية مع بداية سنة 1920، ويطلق عليها أيضا تسمية المدرسة المؤسساتية الأمريكية والتي تأثرت بأفكار المدرسة الألمانية، وهي تيار من الفكر الاقتصادي تشكل عقب التغيرات في المناخ الاقتصادي والسياسي الأمريكي في أواخر القرن التاسع عشر، مما دفع بإعادة النظر في افتراضات ونتائج المدرسة الكلاسيكية الجديدة، فمبدأ أقل قدر من تدخل الحكومة الذي يؤدي إلى أكبر مستوى من التقدم الاقتصادي تأكد أنه غير حقيقي نتيجة اتساع دائرة الاحتكار والكساد، فقد سيطر على علم الاقتصاد في تلك الفترة أفكار المدرسة الاقتصادية النيوكلاسيكية (المدرسة الكلاسيكية الجديدة)، وهو اتجاه ينسب العملية الاقتصادية إلى آليات وميكانزمات السوق من عرض وطلب وباستقلال الاقتصاد عن المجتمع والدولة، وينظر إلى السوق كأداة مستقلة ومسيرة ذاتيا بدون وجود تأثير من المجتمع الذي يعتبر ملحقا للسوق ، وقد تحولت أفكار المدرسة الاقتصادية النيوكلاسيكية في العالم إلى تطبيقات عملية ومنهجية اعتمدها الهيئة المالية والسياسية الدولية الكبرى مثل الأمم المتحدة، صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، عن طريق ما يعرف بالتحول إلى اقتصاد السوق الحر والتي تم فرضها على الدول النامية.

كغيرها من المدارس الفكرية الاقتصادية تعرضت المدرسة الاقتصادية النيوكلاسيكية زيادة إلى الانتقادات الماركسية والكينزية إلي انتقاد اتجاه آخر يعرف بالمدرسة الاقتصادية المؤسساتية ومن

رواد هذه المدرسة الاقتصادي الأمريكي " ثورستين فيبلين" ( *Torestein veblen* ) \* ابتداء من سنة 1896، ومفكرين آخرين مثل "جون كومونز" ( *John Commons* )، " كلارنس أيرز" ( *Clarence Ayres* )، "ويسلي ميتشل" ( *Wesley Mitchell* )، وتعتبر أفكار هذه المدرسة بداية تأسيس نوع جديد من العلم الاقتصادي وهو الاقتصاد المؤسسي ( *Economie Institutionnelle* ) المبني على التحليل الاقتصادي الايجابي، فالقانون الاقتصادي لا يكون نموذج سليما إلا في إطار مؤسسي محدد، مع إبراز أهمية العوامل التاريخية والاجتماعية والمؤسسية التي تجعل ما يسمى بالقانون الاقتصادي يتوقف على هذه العوامل، فالوقائع ليست ثابتة ولكنها مشروطة سواء كانت تعمل على الفرد بشكل مباشر أو غير مباشر من خلال المؤسسات والمجتمع الذي يحيط به.

وقد عرفت المدرسة المؤسسية التقليدية ازدهارا كبيرا في الولايات المتحدة الأمريكية وبقيّة دول العالم كمنهج فكري إصلاحي، وكغيرها من المدارس الفكرية الاقتصادية تم بروز أفكار جديدة تساهم في تطويرها والذي عرف في ما بعد بالاقتصاد المؤسسي الجديد.

## 2- المدرسة المؤسسية الجديدة:

هي مجموعة مركبة من التيارات الفكرية التي وضعت أسس ومناهج جديدة للتحليل الاقتصادي للمؤسسات انطلاقا من أعمال المدرسة المؤسسية الأمريكية، يرجع ظهور الاقتصاد المؤسسي الجديد إلى مقال "رونالد كوز" ( *Ronald Coase* ) \*\* حول "طبيعة الشركة" سنة 1937 الذي أسس لمفهوم تكاليف المعاملات في التحليل الاقتصادي، مشيرا إلى أن رفاهة المجتمع الإنساني تعتمد على تدفق السلع والخدمات وهذا بدوره يعتمد على إنتاجية النظام الاقتصادي ، وقد أوضح " آدم سميث" بأن إنتاجية النظام الاقتصادي تعتمد على التخصص (يسميه تقسيم العمل)، ولكن التخصص لا يكون ممكنا إلا إذا كان هناك تداول ، فكلما كانت تكلفة التداول (تكلفة المعاملات) أقل كلما أصبح هناك تخصص أكثر وزيادة في إنتاجية النظام الاقتصادي، والملاحظ أن تكلفة

\* : خبير اقتصادي وباحث اجتماعي أمريكي، سعي إلى تطبيق التطورية والنهج الديناميكي للدراسة الاقتصادية المؤسسية، اشتهر بكتابه " نظرية الطبقة المترفة" ( *The Theory Of The Leisure Class* ) سنة 1899.

\*\* : اقتصادي بريطاني يعتبر الأب المؤسس لنظرية تكاليف المعاملات إحدى فرع الاقتصاد المؤسسي الجديد والحائز على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية سنة 1991.

المعاملات تعتمد على المؤسسات في بلد ما بداية من نظامه السياسي، نظامه القانوني، نظامه الاجتماعي، نظامه التعليمي والثقافي، وما إلى ذلك، فـالمؤسسات هي التي تحكم أداء الاقتصاد، وهذا ما يعطي "الاقتصاد المؤسسي الجديد" أهميته بالنسبة للاقتصاديين، لكن عبارة "الاقتصاد المؤسسي الجديد" هي من ابتكار "أوليفر ويليامسون" (Oliver Williamson) \* مع بداية سنة 1970 وكان القصد منها تمييزها عن "الاقتصاد المؤسسي التقليدي".

شهد الجانب المؤسسي في مجال تحليل التنمية الاقتصادية مرحلة جديدة، بحيث تركزت معظم نظريات التنمية في هذا الخصوص على تحليل وأداء المؤسسات في الاقتصاد، ويوجه مفكروا الاقتصاد المؤسسي الجديد جهودهم لمعرفة الهيكلية التي تترك تأثيرها على الأداء الاقتصادي والقيام بتوضيح التغييرات على أساس هذه الهيكلية، مع التأكيد على أهمية النظم التي تكون قد تبلورت خارج النظام الاقتصادي لكنها تترك تأثيرها على الاقتصاد والناعبة عن المصادر السياسية، القانونية، الاجتماعية، والثقافية، بحيث يطلق على الهيكلية في هذه النظرية اسم المؤسسات (Institutions)، عند الرجوع لمفهوم المؤسسات باعتبار لها تأثير على الأداء الاقتصادي كقواعد للعمل عن طريق تكاليف المعاملات الاقتصادية مع ربط الماضي بالحاضر طبقاً للوضع الزمني، فهي توجد من أجل التقليل من حالة عدم الثقة السائدة على التعاملات الإنسانية، فالإنسان بحاجة إلى هيكلية تجعله ينتقل من حالة انعدام الثقة إلى حالة التأكد وصولاً إلى تخفيض تكاليف المعاملات، وهي المهمة التي تتولها المؤسسات مما يجعلها المنظمة لحالات السلوك، فالأفراد في كافة نشاطاتهم يفضلون المؤسسات التي تعمل على تسهيل المعاملات وتخصيص الأرباح الناشئة عن ذلك، كما يمكن للمؤسسات أن تلعب دوراً سلبياً وتكون سبباً في عدم الفاعلية والضعف في الأداء الاقتصادي.

إن دراسة المؤسسات يتيح هذه الإمكانية لتوضيح بعض الظواهر التي لا يمكن تبريرها بالنظرية العقلانية المطلقة وإن سلوكاً من قبيل صنع النظم السياسية، القانونية، الاجتماعية والثقافية التي لا يتصور لها تبريراً عقلانياً يمكن توضيحها في إطار المؤسسات، وبالتالي الوصول إلى إمكانية تحليل المؤسسات في إطار النظرية العقلانية المحدودة وهو ما يركز عليه مفهوم الاقتصاد

\* : اقتصادي أمريكي، حائز على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية سنة 2009 .

المؤسساتي الجديد، فحسب "دوغلاس نورث" (Douglass North)\* الاقتصاد المؤسساتي الجديد هو محاولة لدمج نظرية المؤسسات في الاقتصاد لكن على النقيض من العديد من المحاولات السابقة لإلغاء أو استبدال النظرية الكلاسيكية الجديدة التي تعاني مجموعة من النقائص تتمثل في<sup>1</sup>:

- تفترض أن الأسواق تتصف بالكمال وتؤدي وظيفتها بطريقة تفيد أنه لا يوجد أي نوع من الحكومة أو المؤسسات؛

- فهي جامدة بطبيعتها تفتقر إلى الحركة والتكيف مع المتغيرات، فهي تهتم بأداء اقتصاد ما في مرحلة معينة من الزمن، ومضمون السياسات التي نستخلصها منها أن تكون صالحة لكل التغيرات، وهي تتجاهل بذلك ما يشهده العالم من تحرك وتغيير مستمر وأهمية عنصر الوقت، إضافة إلى استيعاب فهم التاريخ، فالماضي التاريخي هو الذي يحدد الحاضر والمستقبل؛

- تفترض أن علم الاقتصاد يمثل كل المكونات ومنفتح على كل الاحتمالات، لذا كل ما ينبغي القيام به هو معرفة القاعدة الأساسية وبعد ذلك تطبيقها لإيجاد حل لأية مشكل اقتصادية وقد ينطبق ذلك على العلوم الدقيقة مثل الفيزياء، الكيمياء، الرياضيات...، التي ورث منها علم الاقتصاد هذه الفكرة، متجاهلين في ذلك العوامل الجديدة المستحدثة والتي لم تكن موجودة من قبل، فهذا لا يعني أن نظرية الأسعار ليست مفيدة بل يجب مواصلة تعديل نظرياتنا وفهمنا للعالم، فكثير من المشكلات التي نتعامل معها في عالمنا المعاصر هي مشكلات جديدة لم يسبق لها مثيل ولا تستند إلى أي أساس تاريخي.

ويلخص "نورث" (North) كيفية التغلب على نقائص النظرية الكلاسيكية الجديدة بالتغلب على المشكلات عن طريق المؤسسات مع الأخذ في الاعتبار عنصر الوقت والطريقة التي يتطور بها الإنسان بمرور الوقت والاهتمام بالتغييرات الأساسية عبر الزمن، كما ركز على الحاجة إلى خفض تكاليف المعاملات (تكاليف جمع المعلومات، وتكاليف التفاوض وتنفيذ العقود)، وحماية حقوق الملكية وتوسيع الأسواق، وفهم التغييرات المؤسسية وفق متطلبات تحقيق التنمية، ووضع قواعد

\* : اقتصادي أمريكي، حائز على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية سنة 1993 .

<sup>1</sup>: دوغلاس نورث، أسس علم الاقتصاد المؤسسي الجديد، مركز المشروعات الدولية الخاصة، واشنطن، 2001،



مكتوبة أو غير مكتوبة، التي تحكم تصرفات الأفراد (الداستير والقوانين، وحقوق الملكية، وقواعد أخلاقية أو قانونية...).

### المطلب الثاني: مبادئ الفكر الاقتصادي المؤسساتي:

يقوم الفكر الاقتصادي المؤسساتي على جملة من المبادئ والأفكار البسيطة والمبنية على انتقاد الفكر الاقتصادي للمدرسة النيوكلاسيكية كما يلي:

-الاقتصاد المؤسسي يتعامل مع المتغيرات وواقع المجتمع من جميع الجوانب، فللاقتصاد متداخل تداخلاً لا ينفصل عن المتغيرات السياسية، القانونية، الاجتماعية، العادات، الأيديولوجيات والتقاليد وجميع الشئون المتعلقة بمعتقدات الناس وثقافتهم العامة وتاريخهم، فهو في علاقة تفاعل وليس مجالاً مستقلاً ومسيراً بذاته بمعزل عن محيطه؛

-الاهتمام بالنظم القانونية والسياسية التي يعمل النظام الاقتصادي في إطاره، فالمجتمع وما يدور فيه من ثقافات وأعراف وعادات التي تبلورت في شكل قانوني يعد المؤثر الرئيسي في العملية الاقتصادية، وبالتالي عدم التركيز على السوق وآلياته باعتباره المحدد الأساسي للسلوك الاقتصادي؛

-التركيز على الجانب التاريخي من الظاهرة الاقتصادية، من خلال رصد التطور التاريخي للنظام الاقتصادي موضوع الدراسة بإعطاء أهمية للتفسير التاريخي وكيفية تطور الظاهرة الاقتصادية من داخل المجتمع نفسه؛

-العلاقة الجدلية بين النظام الاجتماعي والعادة، ذلك لأن النظام الاجتماعي هو مصدر السلوك الاعتيادي للأفراد، وفي نفس الوقت تسهم هذه العادة في إعادة إنتاج النظام الاجتماعي على شكل مؤسسة (Institution) باستمرارها وبقائها لدى الأجيال الجديدة، كما توجد أنواع عديدة للعادة بحيث لا تقتصر على السلوك، بل تتجاوزها إلى عادات فكرية وهي مجموعة الأفكار التي تسود في المجتمع، لذي فإن النظام الاجتماعي هو بالفعل من صنع الأفراد لكنه ليس من صنع أفعالهم الحرة الإرادية، بل من صنع العادات التي يمارسونها بتلقائية، وهذه العادات في حد ذاتها نتاج النظم الاجتماعية والتي أطلق عليها " فيبلين" (Veblen) اسم المؤسسات (Institutions)؛

-الاعتماد على استخدام نظرية التطور في التحليل الاقتصادي لان المجتمع ومؤسساته في تغير دائم، مخالفين في ذلك النظرة الساكنة التي تحاول تكريس جملة من الحقائق الاقتصادية الغير قابلة للتغيير دون الأخذ في الاعتبار الاختلاف الزمني والمكاني ، فمنهجية المدرسة الاقتصادية المؤسساتية تنطلق من إشكالية " كيف أصبحنا في الوضع الحالي، والى أين نحن متجهون ؛

-التأكيد على مبدأ السببية الدائرية أو تراكم التغيرات نحو الوصول لنتائج ايجابية أو سلبية قصد تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، مخالفين في ذلك فكرة التوازن العادي.

### المطلب الثالث: نظريات الاقتصاد المؤسساتي الجديد:

تولد من مفهوم الاقتصاد المؤسساتي نظريات مهمة تدخل في تركيبها المفاهيمية، والتي يمكن التطرق إليها على النحو التالي:

#### 1- نظرية تكاليف المعاملات:

تم التطرق لمفهوم تكاليف المعاملات لأول مرة من قبل "رونالد كوز" (Ronald Coase) في مقال "طبيعة الشركة" سنة 1937 على خلاف نظرية الوكالة ونظرية حقوق الملكية، فإن نظرية تكاليف المعاملات لم تأتي لتظهر تفوق الشركة الرأسمالية على بقية أنواع الشركات، فالسؤال الذي حاول الإجابة عليه "كوز" (Coase) هو لماذا في ظل اقتصاد السوق توجد شركات ؟.

فمن وجهة نظر " كوز" (Coase) فإن السبب الأساسي لقيام الشركة هو وجود تكلفة تصاحب استخدام آليات السعر، وفي ظل غياب الشركة يستلزم على كل عنصر إنتاجي التعاقد مع كل عنصر إنتاجي آخر، أما بوجود الشركة نجد أن كل عنصر إنتاجي يتفاوض من خلال عقد منفرد وحيد، وبالتالي فإن " تقليص عدد الروابط التعاقدية يؤدي إلى تقليص تكاليف المعاملات، لأن الشركة تتصرف بالتنظيم الواعي"<sup>1</sup>، وأن المتعاملين لهم الخيار بين أهم وسيلتين للتنسيق وهما السوق والمنشأة، اللتان تشكلان مع الهيكل المؤسسي للنظام الاقتصادي، حيث اعتبر أن المبادلات التجارية التي تتم في السوق تفترض مجموعة من التكاليف يمكن تصنيفها على النحو التالي :

<sup>1</sup>: مارتين ريكيثس، تعريب محمود حسن حسني، اقتصاديات المشروع- مقدمة في التنظيم الصناعي ونظرية المنشأة، دار المريخ للنشر، الرياض، 2008، ص78.

- تكاليف ذات الصلة المحددة للسعر : قصد الحصول على فرص جديدة يمكن اكتشافها حول صفقة معينة في السوق يصاحبها القيام بالبحث، وهي عملية متصلة بتوفير المعلومات حول الصفقة ومقارنتها بمختلف العروض المماثلة المقدمة من طرف المتعاملين في السوق، وكلها تكاليف متصلة بالصفقة وتدخل في تحديد السعر، لأنه لا يوجد معلومات متاحة بدون تكلفة.
  - تكاليف التفاوض و إبرام العقود : في ظل وجود مسبق لحالة من عدم اليقين، سيؤدي إلى صعوبة تحديد البنود الخاصة بعقد كل طرف، مما قد يستغرق فترة زمنية للتفاوض حول شروط العقد المتعلق بالصفقة، وهذا ما يصاحبه وجود تكاليف لإبرام العقد في شكله النهائي.
  - تكاليف الرقابة والتنفيذ: الاستجابة لعملية التعاقد عبر الزمن يتطلب ضمان احترام العقود وتطبيقها بوجود آلية للتنفيذ من خلال عملية الرقابة والتي ينجم عنها وجود تكاليف.
- إضافة لما جاء به "كوز" (Coase)، عمل "وليامسون" (Williamson) على تطوير نظرية تكاليف المعاملات باعتماد ثلاثة فرضيات أساسية ترد على تصرفات المتعاملين الاقتصادي وهي:
- 1-1- العقلانية المحدودة**: وهي مستمدة من أفكار الاقتصادي "هربر سيمون" (Herbert Simon)، وترتكز العقلانية على اختيار سلسلة من التصرفات لتحقيق هدف محدد، ولكن بوجود عدم اليقين والتعقيد يظهر مشكل العقلانية المحدودة لأن الإنسان بطبيعته له قدرات ومعارف شخصية محدودة تجعله غير قادر على تحليل ومعالجة المعلومات والاستفادة منها لاتخاذ القرارات المناسبة، وهذا ما يدفع لاستنتاج ثلاثة أنواع من التكاليف المرتبطة بالعقلانية المحدودة وهي:
- تكاليف معالجة المعلومات والتعقيدات المرتبطة باتخاذ القرارات المثالية؛
  - التكاليف المرتبطة بجمع المعلومات؛
  - عدم اليقين المرتبط بالحياة الاقتصادية.
- " النتيجة الأساسية للعقلانية المحدودة وعدم تماثل المعلومات بين المتعاملين الاقتصاديين يجمع إبرام العقد يتحمل تكاليف مرتبطة بكل من جمع المعلومات ومعالجتها في ظروف عدم اليقين"<sup>1</sup>.
- 1-2- الانتهازية**: السلوك الانتهازي صفة طبيعية مرتبطة بالإنسان، تجعل من المتعاملين الاقتصاديين يبحثون عن مصالحهم الشخصية وتحقيق مكاسب في التعاملات لعدم وجود الصدق

<sup>1</sup> : Yves Frederik Livian , Organisation : Théories Et Pratiques , Dunod , Paris ,1998 , p 14.

والنزاهة ضد الطرف المتضرر في العقد باستعمال الخداع والغش وكل الصفات الانتهازية التي تأخذ شكلين هما<sup>1</sup>:

- الانتهازية المسبقة: وجود خداع وغش قبل إبرام العقد نتيجة تسريب معلومات غير صحيحة حول الصفقة محل المعاملة من قبل أحد أطراف العقد؛
- الانتهازية اللاحقة: بوجود خداع وغش أثناء تنفيذ العقد نتيجة ظهور خلل في العقد، مما يتسبب في تضرر أحد أطراف الصفقة.

**1-3- نوعية الأصول**: طبيعة وتوصيف الأصول المشكلة للصفقة (المعاملة) تلعب دورا كبيرا في تشكيل الصفقة الممتدة عبر الزمن، " فهي التي يكون لها تأثير سلبي بانخفاض قيمتها الإنتاجية في حالة تعديل أو إلغاء العقد"<sup>2</sup> وذلك استجابة للتغيرات التي تحدث في القدرة على التفاوض لأطراف العقد، مشكل نوعية الأصول سواء البشرية أو المادية يلعب دورا كبيرا في علاقة المنشأة مع موظفيها، مورديها، مموليها، وإمكانية وجود الشكل التعاوني للمشروع (المعاملة)، " فقدرة المنشأة ينبغي أن تكون على درجة عالية من توصيف الأصول وأن ترتبط بالمعلومات والخبرات المتراكمة لدى أعضائها، مما يحتاج إلى توفير درجة كبيرة من الثقة حتى لا ينجم عنه تكاليف إضافية مصاحبة لاستبدال أو تعديل هذه الأصول"<sup>3</sup>، وفقا لـ "وليامسون" (Williamson) يمكن تمييز أربعة أشكال لنوعية الأصول وهي:

- نوعية الموقع: وجود أطراف التعاقد بالقرب من موقع واحد يخفض من تكاليف المعاملات ويعطي للموقع خصوصية؛
- نوعية التخصيص: هو استثمار منفرد ينجز بطلب من زبون وحيد، يؤدي بالضرورة اللجوء لهذا الأصل في حالة التوسع أو الاستبدال مما يعطيه نوعية خاصة، للتقليل من تكاليف المعاملة بالبحث من جديد عن منتج آخر؛
- نوعية الأصول المادية: وتتمثل في المعدات والوسائل المستعملة في تركيب منتج منفرد يتميز بالخصوصية مثل قوالب خصوصية لمركب معين.

<sup>1</sup> :Williamson ,Watcher.M ,Harris.J, Understanding The Employment Relation,The Analysis Of Idiosyncratic Exchange, Bell Jornal Of Economis ,N°06 ,1975, p 258.

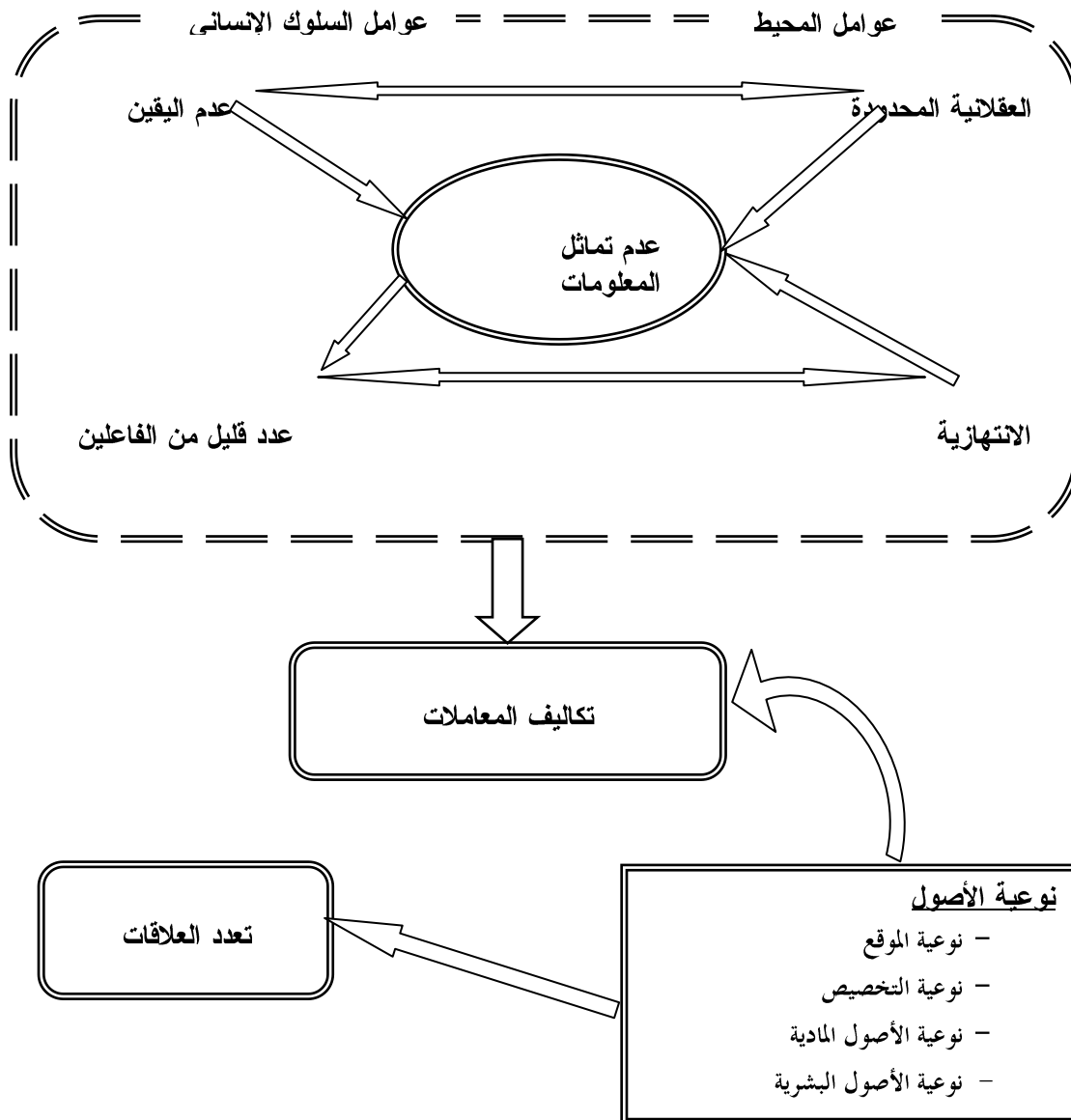
<sup>2</sup> : Olivier E.Williamson , Les Institutions de L'économie , Interedition ,Paris ,1994 , p 77.

<sup>3</sup> : مارتين ريكييتس، تعريب محمود حسن حسني، مرجع سبق ذكره ، ص70.

- نوعية الأصول البشرية : وهي مرتبطة بتراكم الخبرات لذا الموارد البشرية التي تنتج خصوصية أو نوعية في تنفيذ عمل معين مما يجعل عملية استبدالها تتركس زيادة في تكاليف المعاملات، ويمكن تمثيل المخطط الهيكلي لهذه التكاليف وفق الشكل الموالي:

**الشكل البياني رقم (1-1)**

**المخطط الهيكلي لتكاليف المعاملات**



المصدر:

Olivier Lavastre, Les Coûts De Transaction Et Olivier E.Williamson : Retour Sur Les Fondements , Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique ,2001, France ,p02

وقصد تحديد الأشكال الأربعة لنوعية الأصول يقترح "وليامسون" (Williamson) المعايير التالية<sup>1</sup>:

- درجة نوعية الأصول: والمبنية على خصوصية التفرد وعدم إعادة الاستعمال؛
- حجم نوعية الأصول: والمبنية على خصوصية القيمة والحجم.

## 2- نظرية حقوق الملكية:

تعتمد هذه النظرية على أن تقييم السلع والخدمات يتم من خلال الخصائص المادية والفنية التي تتصف بها، ولكن عملية تبادل السلع والخدمات ينتج عنه التنازل أو اكتساب حقوق ملكية سلعة أو خدمة معينة، لأن قيمة الأصول تعتمد على حقوق الملكية المصاحبة له وهي تمثل نوعاً مهماً من الاتفاقيات المؤسسية، فالمبادلة التجارية هي في الحقيقة مبادلة لحقوق الملكية بالنسبة للموارد محل التبادل، وهذا ما يقودنا إلى بروز فكرة حقوق الملكية، ومن أهم المفكرين الاقتصاديين الذين ساهموا في تطوير نظرية حقوق الملكية نجد كل من: "هارولد ديمستز" (Harold Demsetz)، "أرمن ألكان" (Armen Alchian)، "هنري هانسمان" (Henry Hansmann)، "جروسمان سانفورد" (Grossman Sanford)، "هارت أوليفر" (Hart Oliver). ولقد اعتبر "ديمستز" (H. Demsetz)<sup>2</sup> حقوق الملكية كأداة للمجتمع تستمد أهميتها من حقيقة مفادها مساعدة الشخص على صياغة توقعاته الخاصة بتعاملاته مع الآخرين، وأن "الحائز على حقوق الملكية يمتلك التمييز الذي يسمح له التصرف بطرق معينة"<sup>3</sup>، ويعتقد أيضاً أن تكاليف المعاملات ليست مستقلة عن حقوق الملكية، ويمكن أن تظهر مستويات حقوق الملكية وفق توفر الخصائص التالية:

- حق استعمال الأصول والموارد من طرف الشخص المالك.
- اكتساب مداخل على حق استعمال الأصول والموارد من طرف الشخص المالك.
- سلطة تبادل المالك لحقوق الملكية عن طريق بيعها، رهنها...، مع ضمان حمايتها.

<sup>1</sup>:Olivier Lavastre , op cit,p10.

<sup>2</sup>: لمزيد من التفاصيل أنظر:

Demsetz H., Toward A Theory Of Property Rights, American Economic Review, Vol 57, May, 1967,pp. 347-359.

<sup>3</sup>: مارتين ريكيتس، تعريب محمود حسن حسني، مرجع سبق ذكره ، ص134.

**2-1-1-أنواع حقوق الملكية:** نظرية حقوق الملكية تفسر وجود مجموعة من المتعاملين الاقتصاديين الذين لهم حقوق استخدام أصول لكسب منفعة معينة بقدر امتلاكهم لحقوق ملكية الأصول، وبالتالي فتحديد أنواع حقوق الملكية يسمح بتحديد مقدار المنفعة المقابلة لمقدار حقوق الملكية والتي تأخذ الأشكال التالية :

**2-1-1-1-حقوق الملكية الخاصة :** وتظهر عند امتلاك شخص ما سلطة التصرف في أصول وموارد محددة، وهذا ما يعطيه الحق في منع الآخرين من استخدام أصوله وموارده بالطريقة التي لا يرغب فيها، مع وجود قيود على ممارسة سلطته في إطار الممارسات المسموح بها لاستخدام الأصول والموارد محل حقوق الملكية.

**2-1-1-2-حقوق الملكية المشاعة :** وتظهر عند امتلاك مجموعة من الأشخاص نفس الحق في استخدام أصول وموارد محددة، مع وجود قيود تحد من الاستخدام المفرط.

**2-1-1-3-حقوق الملكية المشتركة:** وهي حقوق مرتبطة بمجموعة من الأشخاص يكون لهم الحق في استخدام أصول وموارد معينة بواسطة قرارات جماعية، فهن سلطة التصرف مقيدة بالاتفاق الجماعي.

## **2-2-حقوق الملكية وتكاليف المعاملات:**

بالنظر إلى نظرية تكاليف المعاملات تظهر الشركة كسلسلة مترابطة من العقود، والدافع نحو التقيد بتنفيذ الالتزامات التعاقدية يعتمد على ما هو مخصص لكل طرف من حقوق الملكية وهذا ما يعكس وجود أنواع مختلفة للشركات، عند قيام المتعاملين الاقتصاديين بتحقيق مكاسب الكفاءة بنجاح سيتم تخصيص حقوق الملكية بالطريقة التي تجعل المكاسب الصافية -بعد خصم جميع تكاليف المعاملات- عند حدها الأقصى، "ويفسر هذا التحليل الترابط الوثيق بين نظرية حقوق الملكية ونظرية تكاليف المعاملات"<sup>1</sup>.

يؤكد كل من ديمسيتز وألكان (*Alchian et Demsetz*)<sup>2</sup> أن الشركة تحقق العمل الجماعي كفريق واحد بواسطة التعاون المترامن في العملية الإنتاجية، فالمنتج النهائي حصيلة مشتركة لجميع المدخلات التي تعمل في نفس الوقت، وبالتالي يصعب تحديد المساهمات الفردية التي تنصهر ضمن

<sup>1</sup>: مارتين ريكيثس، تعريب محمود حسن حسني، مرجع سبق ذكره ، ص170.

<sup>2</sup>: لمزيد من التفاصيل أنظر:

Armen Alchian Et Harold Demsetz, « Production, Information Costs, And Economic Organization », The American Economic Review, Vol.62, No.5 (Dec1972), pp777-795.

المساهمة الجماعية، مما يتطلب وجود مراقب لملاحظة أعضاء الفريق والتحقق من المهام المتعاقد عليها، وهذا ما يصاحب وجود تكلفة لتحديد حقوق الملكية بين كل من الشركة والعمال على شكل عقد، أما وفق "هنسمان" (Hansmann)<sup>1</sup> تتشكل صورة تكاليف حقوق الملكية بوجود عدم اليقين، لأن حقوق الملكية ملازمة لحق المطالبة بالربح، فمن يملك حقوق الملكية له حقوق تسمى الحقوق الخاصة بالمراقبة فهنا تبرز تكلفة تكون مصاحبة لممارسة الحق الخاص بالمراقبة باعتبارها مرتبطة بالقدرة التنظيمية واتخاذ القرارات بشكل جماعي، " فكلما كانت حقوق الملكية موزعة بين مجموعة متجانسة من الأشخاص كلما كانت تكاليف الحقوق الخاصة بالمراقبة منخفضة"<sup>2</sup>، لذلك، تقليص تكاليف المعاملات بالنسبة للشركة سوف يتضمن تخصيص حقوق الملكية بين مجموعتين هما:

- من يتحملون تكاليف مرتفعة عند التعامل في السوق وبالتالي تعويض حقوق الملكية محل العقد؛

- من تكون تكاليف حقوق الملكية بالنسبة لهم منخفضة وهذا مفاده صعوبة تجنب تكاليف العقود في حالة ارتفاع تكاليف حقوق الملكية.

أما بالنسبة "جروسمان وهارت" (Grossman et Hart)<sup>3</sup> فنظرية حقوق الملكية تعتمد على تخصيص الحقوق الخاصة في ظل صعوبة التعاقد في المسائل المتعلقة بالجودة، لأنها تؤثر على القوة التي يتمتع بها المتعاملون عند عملية المساومة بعد التعاقد في حالة وجود عراقيل لتنفيذ شروط العقد، فهي تطرح عقد قابل للتنفيذ في المدى الطويل مع تكلفة يتم تحملها مستقبلاً من منطلق أن المتعاملين الاقتصاديين لديهم نظرة مستقبلية ومعرفتهم بأن ترتيباتهم التعاقدية غير كاملة (لا يوجد صورة محددة للعقد)، فبعد إنجاز الاستثمارات سوف ينتقلون للتفاوض حول كيفية توزيع الأرباح المحتملة مع رغبة كل طرف بأن يكون في وضع تفاوضي قوي، لأن الفرص الخارجية محدودة بالنسبة لأطراف التعاقد وبتحقيق مردودية قليلة يكون من الأفضل إنهاء العقد والقيام بالاستثمار مع

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل أنظر:

Hansmann, H, The Ownership Of Enterprise, Harvard University Press, Cambridge, 1996.

<sup>2</sup> : مارتين ريكتيس، تعريب محمود حسن حسني، مرجع سبق ذكره ، ص 134.

<sup>3</sup> : لمزيد من التفاصيل أنظر:

Grossman, S., & O. Hart, "The Costs And Benefits Of Ownership: A Theory Of Vertical And Lateral Integration", Journal Of Political Economy, 94, 1986, pp 691-719.



طرف آخر، وهذا ما يعرف بانهييار التعاقد التي تعد فيه حيازة حقوق الملكية على الأصول المادية كمحدد رئيسي لتنفيذ احتمالات الفرص البديلة.

### 3-نظرية الوكالة:

تعتبر هذه النظرية امتداد لنظرية حقوق الملكية، وهي تعتمد على معرفة كيفية ملاحظة المراقبين لتسيير الشركة ووجود تنظيم يسمح بمراقبة الجهود الإنتاجية، وباعتبار الشركة مجموعة من العقود المترابطة تصبح هذه الأخيرة بمثابة وكيل تعاقدية مركزي، وينسب تطوير نظرية الوكالة للاقتصاديين "وليام مكلين" و"مكيال جونسن" ( *Michael. Jensen et William. Meckling* )، بحيث عرفا الوكالة على أنها " عقد يتم بموجب قيام أحد الأطراف (الموكل) بتكليف شخص أو عدة أشخاص (الوكيل) للقيام بتنفيذ نشاط معين عن طريق التفويض الضمني لسلطة اتخاذ القرار"<sup>1</sup>.

تظهر الوكالة من خلال التعريف على أنه تنازل على جزء من حقوق الملكية باعتبار أن صاحب الملكية الرئيسي يفوض الوكيل من منطلق أنه الأقدر على تسيير الأصول والموارد محل التعاقد بكفاءة، ويمكن الإشارة إلى خاصيتين مهمتين مطلوب توفرها في عقد الوكالة هما:

- تعارض واختلاف المصالح لكل من الموكل والوكيل؛

- عدم تماثل المعلومات المتواجد في حوزة كل من الوكيل والموكل.

### 3-1-مشاكل الوكالة: من المؤكد وجود أهداف وأولويات مختلفة لأطراف عقد الوكالة، بحيث

يسعى الموكل للاستفادة بأكبر قدر من جهد وعمل الوكيل مقابل مخصصات مالية معقولة، في حين يسعى الوكيل إلى الحصول على مخصصات مالية كبيرة وبذل جهد أقل، أما دافع تنازل الموكل لجزء من حقوق ملكيته لصالح الوكيل يرجع إلى نقص وعدم اكتمال العقود ومعرفة الوكيل للعمل يجعله يحقق الكفاءة أكثر من الرئيس(الموكل) في ظل بيئة أعمال غير مستقرة، وهنا يبرز التفاوت في نسبة تحمل المخاطر والسعي لمراقبة أداء ومجهودات الوكيل.

### 3-2-تكاليف الوكالة: يؤدي وجود السلوك الانتهازي بين أطراف عقد الوكالة الناتجة عن الصراع

بين الموكل والوكيل إلى تحمل تكاليف تسمى بتكاليف الوكالة المتمثلة في:

<sup>1</sup>: Jensen.M et Meckling .W, « Theory Of The Firm : Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure », Journal Of Financial Economics, Vol.3,October 1976, p 308 .

- تكاليف الرقابة: يتحملها صاحب الملكية الرئيسي (الموكل)، والمتمثلة في تكاليف تسيير المعلومات، المراقبة والحث على بذل الجهد .
- التكاليف الإجبارية: يتحملها العون المسير (الوكيل) والمتعلقة بإظهار التنفيذ الجيد للعقد، مثل إشهار التقارير المالية والمحاسبية، ومعدلات الربحية والإنتاجية.
- التكاليف المضافة: وهي التكاليف المرتبطة بالسلوك الانتهازي (تكاليف الرقابة، التكاليف الإجبارية)، زيادة على التكاليف المحتملة في حالة لو أن الرئيس (الموكل) باشر القيام بالعمل لوحده.

**3-3- نموذج نظرية الوكالة:** البحث عن إمكانية " التقليل من تكاليف الوكالة يعود إلى تدخل السوق بتحديد المعلومات واتخاذ القرار التي تعد تبادلية وفق آليات الأسعار"<sup>1</sup>، وهذا ما يقدمه كل من سوق الأوراق المالية وسوق العمل.

و بالنظر لما جاء به "جونسن" ( Jensen ) تحتوي نظرية الوكالة على أربع جوانب أساسية هي<sup>2</sup>:

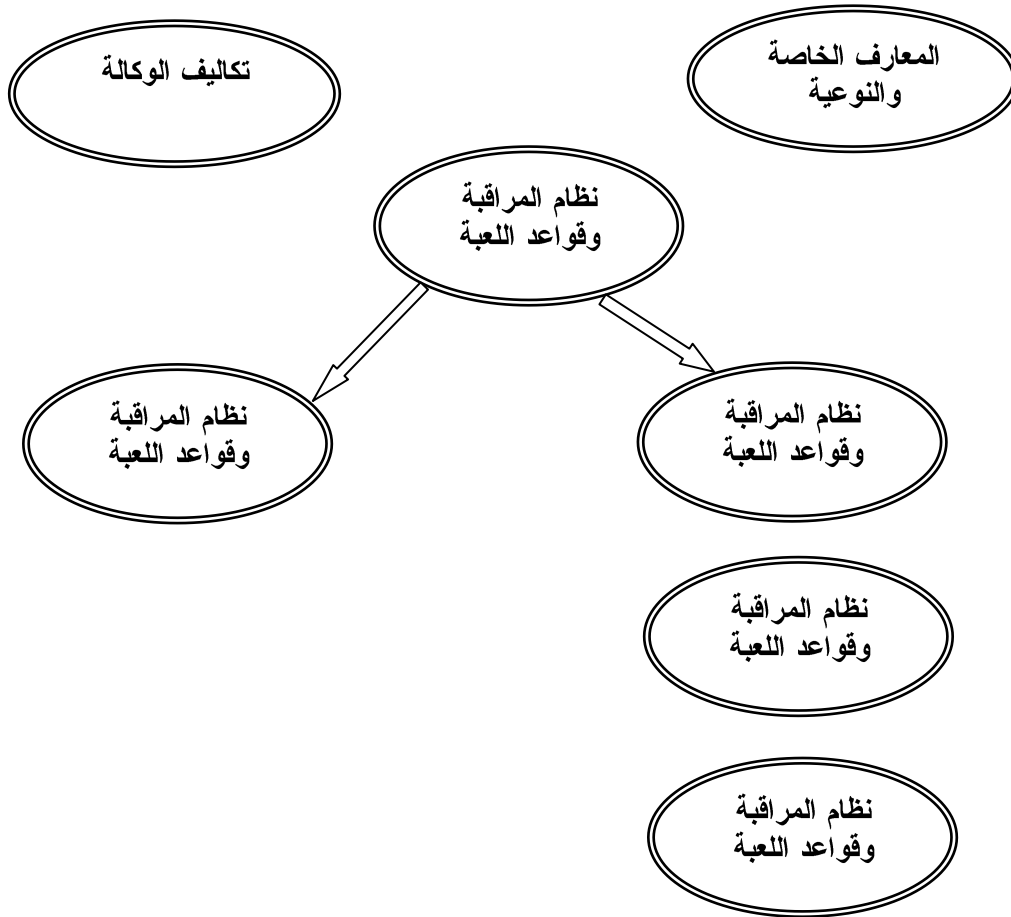
- نموذج السلوك الإنساني.
  - التكاليف الخاصة بتحويل المعرفة.
  - تكاليف الوكالة.
  - القواعد التنظيمية.
- وقد اعتمد "جونسن" (Jensen) لشرح نظرية الوكالة الشكل التالي:

<sup>1</sup>: Gérard Charreaux , La Théorie Positive de L'agence: Positionnement Et Apports , Revue d'économie Industrielle , N° 92 , 2° Et 3° Trimestre , 2000 , p199.

<sup>2</sup>: Gérard Charreaux ,op cit , p195

## الشكل البياني رقم (1-2)

## نموذج نظرية الوكالة



المصدر: Gérard Charreaux , op cit, p196

## 4-نظرية التحليل المؤسسي المقارن:

حازت هذه النظرية على اهتمام الدارسين في المجال الاقتصادي ومن أبرزهم الاقتصادي

الياباني "أيوكي" (Masahiko Aoki) الذي عمل على تطوير نظرية المنشأة المتعاونة<sup>1</sup> (Coopérative) من خلال تقديم مقارنة بين النظم التي تعرف الوظائف بما تؤديه من مهام والتي يتم التحكم فيها من خلال التسلسل الهرمي طبقاً لقواعد محددة، وبين النظم التي من المتوقع أن يقوم الناس من خلالها بإحداث تراكم في المعرفة، "بالنظر إلى مدى واسع من الوظائف ويتحملون

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل أنظر :

Aoki M., The Cooperative Game Theory Of The Firm, Oxford : Clarendon Press, 1984.

مسؤولية التوافق مع ما يستجد من أحداث "1 و بالنظر للمنشأة من حيث التركيبة التنظيمية من جهة والتركيبية السلوكية من جهة أخرى قدم "أيوكي" (Aoki) نموذجين:

❖ النموذج (A): يمثل المنشأة الأمريكية التي تشجع على التخصص والتطوير الحادث في

الأسواق الخارجية لأنواع متخصصة من العمل، وهذا ما يطلق عليه بنظام الرقابة الهرمية الرشيدة الذي يرتبط بشكل وثيق بتشجيع المهارات التنظيمية داخل المنشأة.

❖ النموذج (J): يمثل المنشأة اليابانية التي تتصف بالتنسيق الأفقي، فهي تشجع على المعرفة

الواسعة لعمليات معينة، مع وجود تركيز كبير على العملية التعليمية أثناء العمل، بحيث يعتقد الموظفون أنهم أعضاء في فريق عمل أكثر من كونهم أطراف في عملية تبادل، مع الحرص على التصرف بشكل مرن وتعاوني، فالنظام الياباني لا يرتبط بدور المنشأة كنظام للمراقبة وإنما كوسيلة لتوليد معلومات جديدة، فالعوائد المالية التي تتولد من خلال هذا النوع من المعرفة مرتبطة بالقدرة التنظيمية، فينظر لمكافأة الأداء التعاوني الجيد للعمال كوسيلة لتوزيع المداخل المرتبطة بالقدرة التنظيمية بين مختلف أعضاء الفريق.

من هذا المنطلق، نجد بأن التحليل المؤسسي المقارن يستند على النظرية الاقتصادية كنظام لمعالجة المعلومات التي تتوقف فعاليتها على مدى التنسيق الداخلي بين شروط الحركة ومعالجة المعلومات، وأيضاً علاقته مع البيئة المؤسسية والسوقية، لأن إظهار التماسك بين آليات التنسيق داخل المنظمة (المعلومات، الحوافز، صنع القرار) هو العامل الذي يحدد كفاءة الشركة.

### المبحث الثاني: البعد النظري والمفاهيمي للمؤسسات

يتجلى البعد النظري والمفاهيمي للمؤسسات في محاولة تحديد الاستخدام الأمثل لمصطلح المؤسسات الذي مر بعدة مراحل تاريخية وصولاً للاستخدام الحديث في أدبيات الفكر الاقتصادي، ومنه يمكن تحديد مسؤولية وعناصر بناء المؤسسات، زيادة على الأشكال والأصناف التي تأخذها المؤسسات.

<sup>1</sup>: مارتين ريكيتس، تعريب محمود حسن حسني، مرجع سبق ذكره، ص 299.

**المطلب الأول: المؤسسات - مفاهيم وإشكاليات:**

تشير الدراسات والأبحاث الأدبية للفكر الاقتصادي أن المؤسسات تأخذ مجموعة من المفاهيم والتعاريف، وهذا ما يجعل من الضروري تحديد مفهوم المؤسسات بشكل واضح ودقيق بما تقتضيه أهداف الدراسة .

**1- تشكل مصطلح المؤسسات:**

يرجع أصل كلمة مؤسسات إلى اللاتينية ( *Instituere - Institutio* ) وأخذت الشكل النهائي للكلمة تحت اسم ( *Institution* )، وهي تشير للحركة في الاستخدامات المختلفة للكلمة مع وجود الاستمرارية وتحقيق الهدف للوصول إلى صورة واضحة تسمح بتحديد ظاهرة من منظور متكامل، ويشمل مفهومها الواسع على وجود هياكل تنظيمية تحافظ على الترابط الاجتماعي، فمجال معرفة المجتمع واستمرارية تطوره عبر الزمن بالنظر لمكوناته من نشاطات وتغيرات الإنسان يجعل من المؤسسات تتميز بالتغيير والتعدد في المفاهيم، ونتيجة لتطور مفهوم المؤسسات عبر الزمن قد تم استخدام هذا المصطلح بمفاهيم متعددة نذكر أهمها<sup>1</sup>:

- المؤسسات المعبرة عن القواعد الحاكمة للمعتقدات الدينية.
- المؤسسات المعبرة عن العادات التي تولدت عن التبادلات اليومية والعلاقات الاجتماعية.
- المؤسسات المعبرة عن السلطة والسيادة والحماية.
- المؤسسات المعبرة عن الدور الاجتماعي، المدني والسياسي للإنسان والمعروفة بمفهوم العقد الاجتماعي .

**2- تعاريف مختلف للمؤسسات:**

يجدر الإشارة أنه في العادة تكون التعريفات باستعمال الجملة الواحدة نظرا لخاصية الدراسة الأكاديمية، وغالبا ما تكون هذه التعاريف غير دقيقة وغير كافية لعدم تناول كل الجوانب والمظاهر

<sup>1</sup>:Alain GUERY, Institution Histoire d'une Notion Et De Ses Utilisations Dans L'histoire avant Les Institutionnalismes, Cahiers d'économie Politique, Éditions L'Harmattan, 2003/1-N°44,p13,14

التي يمكن أن تصور طبيعة ومجال هذا المصطلح، وعلى الرغم من ذلك، سنقدم مجموعة من التعاريف والمفاهيم المختلفة والشائعة للمؤسسات على النحو التالي<sup>1</sup>:

- تعريف (Denis Richet) : هي مجموع النظام الدستوري لبلد؛

- تعريف (Mary Douglas): كل تكتلات اجتماعية شرعية؛

- تعريف (Emile Durkheim): المعتقدات وأنماط السلوك المستوحاة من المجتمع؛

- تعريف (John Commons): هي كل نشاط جماعي قصد مراقبة النشاط الفردي؛

- تعريف (Andrew Schotter): السلوك المستقر المعترف به من قبل جميع أفراد المجتمع

بواسطة مصلحة ذاتية أو سلطة خارجية؛

- تعريف (Cornelius Castoriadis): شبكة رمزية مدعومة على المستوى الاجتماعي تجمع

بين عنصر وظيفي وعنصر وهمي؛

- تعريف (Masahiko Aoki) : برمجة إستراتيجية لتحقيق توازن تطوري.

وعلى هذا الأساس، " لا يوجد تعريف موحد وجامع يحدد معني المؤسسة أو المؤسسات " <sup>2</sup>،

في حدود ضيقة يمكن أن تكون المؤسسات عبارة عن عقد بين وكيلين، أو هي عبارة عن التوازن الاستراتيجي بين وكيلين يشاركان في لعبة "ايوكي" (Aoki) وبالتالي تعمل المؤسسات من جهة على تقييد مجال عمل الوكلاء منفردين إلا بوجود آليات للتنفيذ، ومن جهة أخرى تسمح بتطوير نشاط المعاملات.

ونتيجة إسهامات مفكروا المدرسة المؤسسية التقليدية والجديدة يمكن القول بأن المؤسسات

هي " مجموعة القواعد الدائمة والمستقرة، المجردة والغير شخصية، والتي تبلورت نتيجة القوانين

والعادات والتقاليد، وهي تسعى من خلال الأجهزة التي تجسدت إلى التطبيق والتنفيذ عن طريق

الاتفاق أو العقود لطرق تنظيم المعاملات"، ويبرز من هذا التعريف مجموعة من العناصر هي:

- مؤشر الديمومة والاستقرار يعبر عن خصوصية المؤسسات، وقد برهن الاقتصاد المؤسسي

الجديد على وجود قلب منخفض للمؤسسات عبر الزمن؛

<sup>1</sup> :Christian BESSY Et Olivier FAVEREAU, Institutions et Économie des Conventions, Cahiers D'économie Politique , Éditions L'Harmattan ,2003/1 - N° 44,P106,107,P119-120

<sup>2</sup>:Claude MÉNARD, L'approche Néo-Institutionnelle:Des Concepts,Une Méthode, Des Résultats ,Cahiers D'économie Politique , Éditions L'Harmattan ,2003/1 - N° 44,P106,107

- من مميزات المؤسسات أنها مجردة وغير شخصية حتى يتسنى لها القيام بدور المحكم وتنظيم العلاقات التعاقدية بعيدا عن التعسف؛
- معيارية المؤسسات، فهي لا توجد إلا من قبل الإجراءات التي حددتها في الأصل مجموعة محددة من البدائل ضمن مجتمع وسياق زمني واحد.

### 3-تعريف (نورث North) للمؤسسات:

يجمع أغلبية الباحثين الذين تناولوا فكر الاقتصاد المؤسسي أن تعريف " نورث " (North) للمؤسسات يتميز بنوع من الدقة والشمولية، الذي يعتبر فيه المؤسسات على أنها " مجموعة القواعد والقيود التي يفرضها الناس على أنفسهم قصد تسهيل التنسيق والتفاعل بينهم، فهي تضع معايير مستقرة ومتفق عليها داخل كل مجتمع بحيث توجه الأفراد إلى كيفية إتمام المعاملات المختلفة والتقليل من درجة عدم التأكد التي يواجهها الأفراد في معاملاتهم اليومية، وتتكون من مجموعة القواعد الرسمية كالدستور، القوانين، حقوق الملكية، واللوائح التنظيمية ومجموعة القواعد غير الرسمية أو القواعد غير المكتوبة للسلوك الاجتماعي كالعادات، التقاليد، والأعراف، مع فعالية تنفيذ هذه القواعد ودرجة إلزامها للأفراد"<sup>1</sup>.

ومن خلال تحليل تعريف " نورث " (North)، نجد بأنه ينظر للمؤسسات على أنها أنظمة محفزة فهي بذلك تقدم دليلا للسلوك الإنساني وتفرض العقوبات وتمنح المكافآت مقابل القيام بأنواع محددة من الأفعال للوصول لما هو مقبول ومتوقع من سلوك الأفراد والجماعات وما هو غير مقبول وغير جائز، كما أن المؤسسات توفر هيكل الحوافز لاقتصاد ما وبتطور هذا الهيكل يتم الاتجاه إلى إحداث التغير الاقتصادي سواء نحو النمو أو الركود أو التراجع، وهي في تشكيلها وتطورها (المؤسسات) تعتمد على التطور الزمني وتراكماته من الماضي، الحاضر والمستقبل.

### 4-المؤسسات والمنظمات:

بالنسبة للاقتصاد المؤسسي هناك فرق بين المؤسسات والمنظمات، فيعتبر المؤسسات على أنها قواعد اللعبة، فهي تحدد كيف يتم لعب اللعبة، مجموعة الفرق بطبيعة الحال تحاول كسب اللعبة بتطبيق كل من الإستراتيجية، التنسيق، واستغلال الكفاءات والوسائل بطريقة نزيهة، أما المنظمات

<sup>1</sup>: North Douglass, Institutions, Institutional Change And Economic Performance, Cambridge, University Press, New York,1990,p3-4

فهي عبارة عن اللاعبين، مكونة من مجموعة أفراد مرتبطة بمشروع مشترك لتحقيق أهداف محددة، وبالتالي " يمكن تحديد أنواع من المنظمات فمنها المنظمات السياسية والاقتصادية، الاجتماعية والتعليمية"<sup>1</sup>.

التفاعل بين المنظمات والمؤسسات أمر ضروري، فالإطار المؤسسي هو الذي يحدد أنواع المنظمات التي سيتم إنشاؤها وكذا تطورها، فضلا على اعتبار المنظمات مصدر التغيير المؤسسي وتعكس الفرص التي أوجدتها الترتيبات المؤسسية، وتحدد المؤسسات الفرص والحوافز التي تستفيد منها المنظمات والمتعاملين الاقتصاديين المحتملين لإنشاء منظمات، وهي بدورها تتطور في الإطار المعمول به ولكن تسعى لتغيير ما حولها حيث " تمارس المنظمات المختلفة أشكال عديدة من الضغط لإحداث ما يعرف بالتغيير المؤسسي الذي يخدم مصالحها"<sup>2</sup>، ومن هنا يقوم الأفراد في سعيهم لاستغلال الفرص والحوافز المتاحة بإنشاء منظمات أو تنظيمات مختلفة.

و يختلف تحليل دراسة المنظمات ومعالجتها من المستوي الكلي إلى المستوي الجزئي، فيذهب التحليل الكلي بقيادة " نورث" (North) إلى الاهتمام بدراسة التفاعل بين المنظمات والمؤسسات ودور المنظمات على إحداث التغيير المؤسسي، كما يعالج المستوي الجزئي بقيادة "ويليامسن" (Williamson) المنظمات على أنها تتوى في داخلها على قواعد مؤسسية خاصة بها تحكم العلاقات وأنماط التعاقد والتنظيم المتعلقة بالمنظمة والسوق، وهذا ما يجسد قواعد حاكمة تسعى لرفع كفاءة عمل المنظمات.

### المطلب الثاني: عناصر ومسؤولية بناء المؤسسات:

يقتضي بناء المؤسسات مجموعة من العناصر المتداخلة، كما يترتب على جهات متعددة مسؤولية بناء المؤسسات.

<sup>1</sup> : Bernard Chavance, L'économie Institutionnelle, Éditions la Découverte, Paris, 2007, p67

<sup>2</sup> : North, Douglass , op cit , p 05



**1- عناصر بناء المؤسسات:**

لخص تقرير التنمية العالمي لسنة 2002 الصادر عن البنك الدولي في فصله الأول توصياته

إلى ضرورة العمل على توفير أربعة عناصر أساسية لبناء مؤسسات أكثر فعالية وهي<sup>1</sup>:

**1-1- تحديد الفجوة المؤسسية ثم الإكمال:** تحديد النقص الموجودة على مستوى المؤسسات

القائمة في المجتمع قصد إكمال ما هو ناقص مع الأخذ بعين الاعتبار في تصميمها طبيعة المؤسسات المساندة والقدرات البشرية والتكنولوجيات المتاحة، بحيث تكون تكاليف بناء المؤسسات والمحافظة عليها مناسبة لمستويات دخل الفرد لضمان إمكانية الوصول إليها واستخدامها.

**1-2- الإبداع والتميز:** يجب أن يكون هناك استعداد لتطوير ترتيبات مؤسسية جديدة وتعديل

الترتيبات التي تفشل أو التخلي عنها عن طريق الإبداع والابتكار، نتيجة وجود فوارق في خصوصية كل مجتمع من حيث العادات والتقاليد والأعراف، وترجع أهمية التعرف على خصوصية التميز إلى خطورة نقل مؤسسات مماثلة من مجتمع لآخر دون مراعاة تباين الظروف بين البلدين، فليس بالضرورة أن المؤسسات الناجحة في الدول المتقدمة تحقق نفس النتائج في الدول الأخرى.

**1-3- التواصل:** يجب التأكيد على التواصل وربط المجتمعات المحلية بمجموع تدفق المعلومات

والتجارة المفتوحة من المجتمعات الأخرى، وبصورة خاصة تؤدي عملية التبادل إلى ضرورة القيام بالتغيير المؤسسي.

**1-4- تشجيع المنافسة:** يجب تشجيع المنافسة بين الوكلاء الاقتصاديين المنظمين على شكل

شركات أو أفراد وبين المناطق المختلفة، فالمنافسة تساهم في تغيير السلوك وتحقق المرونة في الأسواق، ومن ثم الحاجة إلى تكييف المؤسسات القائمة أو ضرورة قيام مؤسسات جديدة.

**2- مسؤولية بناء المؤسسات:**

الجهات التي تتولى عملية بناء المؤسسات متعددة ومختلفة، فقد تكون جهات متعاونة ضمن

ميدان معين أو جهات متصارعة تكون في وضع تنافسي، وضمن هذا السياق يمكن أن تكون

الجهات المسؤولة عن بناء المؤسسات على شكل جهتين أساسيتين هما:

- الجهات الرسمية؛

<sup>1</sup>: البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم، بناء المؤسسات من أجل الأسواق، واشنطن العاصمة، 2002، ص 2-3.

- الجهات غير الرسمية.

**2-1-الجهات الرسمية:** وهي الجهات والهيئات التي تمارس دور صنع السياسة العامة في الدولة من خلال مجموعة الروابط التي أشار إليها الدستور من تصرف وفعل واتخاذ القرارات في إطار المنظومة القانونية التي ترسم الصلاحيات الرسمية والتسلسلات الهرمية والارتباطات المركزية واللامركزية، مما يسمح ببناء مؤسسات تكون قائمة على أسس ومنطلقات قانونية تحدد الاختصاصات للمهام والواجبات والصلاحيات وممارسة القوة والسلطة التي تعكس حقيقة قيام المسؤولية في الدولة، بحيث تمثل الدولة شكل من أشكال التضامن الاجتماعي الذي يتميز عن التجمعات العادية الأخرى مع وجود هيئات منظمة لها نفوذ أو سلطة في حدود جغرافية معترف بها، تمثل فيها السلطة النظام السياسي للبلد، والتي من خلالها تجري ممارسة النشاطات المختلفة على جميع الأصعدة تلبية للحاجات المختلفة في الدولة سواء كان ذلك على نطاق الشعب أو الإقليم وعلى الصعيدين الداخلي والخارجي، لذا السلطة هي التي تحدد طبيعة وشكل النظام السياسي في الدولة وفق مبدأ الفصل بين السلطات التشريعية، القضائية والتنفيذية وهي المسؤولة عن بناء المؤسسات الرسمية على النحو التالي :

**2-1-1-السلطة التشريعية:** وهي السلطة المشكلة من خلال المجالس التشريعية أو البرلمانية وهم أفراد من مجتمع الدولة الذي انتخبهم الشعب للتعبير عن مواقفه وآرائه، تعمل السلطة التشريعية على القيام بمجموعة الوظائف الأساسية في إطار النظام السياسي من أهمها: إصدار القوانين والتشريعات، وضع الدستور وتعديله، الوظيفة الانتخابية، الوظيفة المالية، وظيفة الرقابة والمسائلة، ونشر وكشف المعلومات.

تبرز مرحلة بناء المؤسسات التي تعكس توجهات المجتمع وجمهور الناخبين والبيئة المحلية وخلق التوازن بين المطالب الاجتماعية من قبل السلطة التشريعية بوضع القوانين والتشريعات والتخطيط لوضع سياسة معينة أو مواجهة مشكلة معينة، بحيث تكون ملزمة للسلطة التنفيذية بالدرجة الأولى أو الجهة المنفذة لتلك التشريعات، كما " يختلف دور السلطة التشريعية كجهة رسمية في مسؤولية بناء المؤسسات بين القوة والمحدودية تبعاً للنظام السياسي القائم في الدولة، ويتضح هذا

الدور في قوة المشرعين بالنسبة للدول الديمقراطية أو المتقدمة وعن محدودية دورهم بالنسبة للدول في بلدان العالم الثالث<sup>1</sup>.

**2-1-2- السلطة التنفيذية:** وهي السلطة المشكلة من المسؤولين السياسي ن المعنيين بأداء الحكومة، يرجع دورها في اتخاذ القرار من خلال رئيس السلطة التنفيذية (رئيس دولة، رئيس وزراء، رئيس الحكومة) تتولى تنفيذ القوانين والإشراف على الإدارة، " وهن تبرز أهمية السلطة التنفيذية التي تعيش مرحلة يطلق عليها مرحلة الهيمنة التنفيذية، وفيها تكون فعالية الحكومة معتمدة كلياً على القيادة التنفيذية في رسم وتنفيذ السياسات العامة<sup>2</sup>، كما يتجلى دور السلطة التنفيذية في بناء المؤسسات في اتخاذ الإجراءات التالية :

- اقتراح القوانين والتشريعات والخطط والسياسات العامة وتكييفها مع متطلبات التغيير وإعطائها الطابع الرسمي والسهر على عملية تنفيذها؛

- إصدار القرارات من خلال أجهزتها القائمة والتي تجسد الأطر السياسية وبرامج المخططات الجزئية والكلية التنموية؛

- تفعيل وتجسيد بنود القوانين الصادرة عن السلطة التشريعية وأحكام السلطة القضائية عبر إمكانية توظيف الموارد المتاحة مادياً وبشرياً وزمناً بما يتماشى مع المصلحة والمنفعة العامة للمجتمع ؛

- بلورة العلاقات الخارجية بما يدع م المصلحة الكلية للدولة والمجتمع في علاقته مع دول العالم.

**2-1-3- السلطة القضائية:** وهي مجموعة الأجهزة والهيئات القضائية والقانونية المجسدة للتنظيم القضائي في الدولة، " من الناحية العملية يقوم دور الجهاز القضائي وعلى رأسه المحاكم بمراقبة وتقييم تنفيذ التشريعات وفرض سيادة القانون تطبيقاً لمبدأ استقلالية القضاء التي تعبر عن عدم جواز تدخل كل من السلطة التنفيذية والتشريعية في سير القضاء وأحكامه<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>: غابريال الموندجي بنجهام باول، السياسات المقارنة في وقتنا الحاضر: نظرة عامة، ترجمة هشام عبد الله، الدار الأهلية للنشر والتوزيع، ط5، عمان، 1997، ص254.

<sup>2</sup>: جيمس اندرسون، صنع السياسات العامة، ترجمة عامر الكبيسي، دار المسيرة، عمان، 1999، ص23.

<sup>3</sup>: حسن أبشر الطيب، الدولة العصرية: دولة مؤسسات، الدار الثقافية، القاهرة، 2000، ص127.

تقع مسؤولية السلطة القضائية في بناء المؤسسات في معرفة ما هو مطلوب من المجتمع اتجاه سلوكياته وتصرفاته نحو الأولويات القضائية باتخاذ التدابير التالية:

- سلطة المحاكم التي تقرر من خلالها دستورية وشرعية القوانين والتشريعات الصادرة عن السلطة التشريعية بإسقاط تشريعات أو مراسيم تنفيذية التي لا تتوافق مع النصوص الدستورية؛

- مراقبه أعمال السلطة التنفيذية، والنقير فيما إذا كانت السلطة التنفيذية تعمل ضمن صلاحياتها القانونية؛

- التوضيح والتفسير السليم والقانوني للتشريعات والقوانين الصادرة عن السلطة التشريعية، زيادة على اللوائح التنظيمية التي تقع في اختصاص السلطة التنفيذية.

تتمتع المؤسسات السياسية باهتمام كبير في تحليل الاقتصاد المؤسسي الجديد من خلال تطبيق المنهج الاقتصادي المعتمد على الاختيارات الرشيدة في مجال السياسة بتفسير المؤسسات السياسية السائدة كالجهاش التشريعية والداشير والجهاش التنفيذية والقضائية والمحاكم على أنها نتيجة الاختيارات المعتمدة للأفراد، وتم التطرق لهذا الاتجاه من طرف العديد من المفكرين الاقتصاديين من أهمهم "جيمز بوكانان" (James Buchanan)، "ريشارد ماكلفي" (Richard Mckelvey)، "وليام رايكر" (William Riker)<sup>1</sup>، وهذا ما يفسر وجود القواعد الرسمية ضمن تركيبة المؤسسات، وعليه، يتضح من خلال التطرق لمسؤولية الجهاش الرسمية في بناء المؤسسات والمنبثقة أصلاً من النشاطات والتصرفات الإنسانية اللارسمية في المجتمع الموجود في إطار الدولة، حيث تكون السلطات التشريعية، التنفيذية والقضائية البعد الرسمي لتوضيح العلاقات المتداخلة والمعقدة في بناء المؤسسات، بتحديد الجهاش التي تتولي عملية إصدار وسن القوانين التي تنظم العملية الاجتماعية، ومعرفة طريقة تطبيق وتنفيذ هذه القوانين، مع التأكيد على سيادة القانون، وصولاً إلى تحقيق الجزء

<sup>1</sup>: لمزيد من التفاصيل أنظر:

William H. Riker, «Implications From The Disequilibrium Of Majority Rules For The Study Of Institutions», American Political Science Review, 1981, pp 432-447

الأول من تركيبة المؤسسات باعتبارها مجموعة القواعد والقيود الرسمية التي يفرضها الناس على أنفسهم قصد تسهيل التنسيق والتفاعل بينهم.

**2-2- الجاهات غير الرسمية:** هي جهات تمارس دور غير مباشر بالتأثير على الجهات الرسمية عن طريق استعمال النفوذ والضغطات، لأنها لا تتمتع بسلطات قانونية رسمية وليست ملزمة، فهي منظمات مستقلة عن السلطات الرسمية (الدولة) تقوم بالربط بين الدولة والمواطنين مع دفع المجتمع نحو التأثير في صنع السياسة العامة ومسؤولية بناء المؤسسات على أساس الشراكة الكاملة في المجالات السياسية، الاقتصادية والاجتماعية وفي عملية التغيير والتطوير والإصلاح من خلال المشاركة في الاقتراح، التخطيط، التنفيذ، المراقبة والمساهمة في تحسين إدارة الحكم عبر تعزيز المساءلة والشفافية، ومن هذه الجهات يمكن ذكر كل من جماعة المصالح، الأحزاب السياسية والمواطن.

**2-2-1- جماعات المصالح:** يتواجد في المجتمع جماعات منظمة تمارس ضغوط على الجهات الرسمية في سبيل تحقيق هدف محدد تسعى لتحقيقه، فهي بمثابة منظمات تجمع بين الاهتمامات والأفكار المشتركة لأعضائها وتعمل على فرض مجموعة من المقترحات للتأثير على قرار الجهات الرسمية باستعمال أساليب مشروعة ومسموح بها، حيث تقوم جماعات المصالح التي يطلق عليها اسم (اللوبي) بالربط بين الدولة وما تمثله من سلطات وبين الأفراد المشكلين لها، وقد تأخذ شكل النقابات، الجمعيات، الاتحادات، زيادة على أشكال أخرى تراها مناسبة لتحقيق مصالحها ، وبالتالي يذهب تعريف جماعات المصالح بأنها " فئة أو جماعة لها مصالح أو توجهات مشتركة تسعى للتأثير في السياسة العامة حفاظا على مصالحها أو تأكيدا لتوجهاتها، وليس من أهدافها تحمل مسؤولية مباشرة في الحكم"<sup>1</sup>. يمكن تصنيف جماعات المصالح إلى عدة فئات يغلب عليها عنصرين هما:

- **أولا: جماعات المصالح المادية:** تسعى للحصول على مكتسبات جديدة أو الحفاظ على المكتسبات المحققة كالاتحادات، النقابات، الجمعيات المهنية، الجمعيات المتعلقة بالأنشطة الاجتماعية والاقتصادية والخيرية، تجمعات البنوك، الشركات التجارية والاقتصادية المحلية والدولية ؛

<sup>1</sup>: حسن أبشر الطيب، مرجع سبق ذكره، ص153.

▪ **ثانياً: جماعات المصالح المعنوية:** تسعى لتحقيق مبادئ وقيم روحية وأخلاقية وثقافية من خلال البعد الحضاري مثل الجمعيات الدينية والعلمية، الجمعيات القائمة على التقاليد الاجتماعية القديمة كالطائفية والعشائرية.

تتباين درجة جماعات المصالح في بناء المؤسسات حسب طبيعة المجتمع والنظام السياسي القائم، غير أنها بصفة عامة تعمل على بلورة المطالب الاجتماعية والخاصة والسعي نحو طرحها أمام الجهات الرسمية كبديل للمؤسسات القائمة أو تدعيم المؤسسات الحالية، فهي تلعب دوراً هاماً اتجاه مسؤولية بناء المؤسسات بالتركيز على المحاور التالية:

- إطلاع الجهات الرسمية على المسائل الجديدة التي تجسد رغبات أعضائها أو معرفة قرارات تضر بمصالح أعضائها؛

- قدرة التأثير والضغط على السلطة من خلال التعبير عن تطلعات جزء من الرأي العام اتجاه القضايا العامة؛

- تدعيم فئة سياسية معينة مالياً عن طريق التبرعات سواء في الانتخابات الرئاسية أو البرلمانية أو المحلية تراها مناسبة للدفاع عن مصالحها؛

- المساهمة مع السلطة التنفيذية في تجسيد سياسات وخطط قد تبقى بعيدة عن التنفيذ دون التعاون والتفاعل بين جماعات المصالح والحكومة.

**2-2-2- الأحزاب السياسية:** يشارك المواطن في الحياة السياسية عن طريق الأحزاب التي تعتبر الوسيلة السلمية والحضارية للتداول على السلطة، فإنها تقوم بوظائف أساسية في المجتمع بداية من تجميع المصالح ثم التعبير عن اهتمامات المواطنين ومطالبهم العامة، وتعمل على تحقيقها من قبل الحكومة بفعل الضغط الذي تمارسه على الجهات الرسمية في اتجاهين، يمثل الاتجاه الأول دعم وتأييد سياسات وقرارات الحكومة وتعبئة الجهود والمواقف لذلك، أما الاتجاه الثاني يكون بالمواجهة والرفض، حسب مكان تواجدها داخل النظام السياسي في السلطة أو خارجها، وعليه يشير التعريف الحديث للأحزاب السياسية "بأنها تنظيمات دائمة على المستوى القومي والمحلي تسعى للحصول على مساندة شعبية بهدف الوصول للسلطة وممارستها، من أجل تنفيذ سياسة محددة"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>: سعاد الشرقاوي، النظم السياسية في العالم المعاصر، مركز الأهرام للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص 200.

وتعد وظيفة الأحزاب السياسية من خلال السيطرة على السلطة أو المشاركة فيها ركيزة أساسية اتجاه مسؤولية بناء المؤسسات في الأنظمة الحديثة نظرا لقيامها بمجموعة من النشاطات التالية:

- نقل مطالب ورغبات المجتمع إلى صناع القرار لتمكنهم من تشكيل نظرة شاملة حول متغيرات البيئة الاجتماعية بالدرجة الأولى، وممارسة مجموعة من الضغوط قصد ترتيب الأولويات ومتطلبات السياسة العامة المراد اتخاذها؛
- طرح بدائل للسياسات القائمة قد تهدف إلى التأثير على التركيبة المؤسساتية أمام عجز السلطة في تلبية المتطلبات الاجتماعية؛
- بناء مؤسسات جديدة أو المحافظة على المؤسسات القائمة من خلال الوصول لسلطة اتخاذ القرار وممارسة الحكم فعليا في المستقبل؛
- ممارسة الرقابة على تنفيذ السياسات باعتبارها أجهزة لفرض الرقابة الجماهيرية على الحكومة والسياسات العامة.

**2-2-3- المواطن:** يتم ممارسة السلطة التشريعية، التنفيذية والقضائية في الدولة باسم المجتمع الذي يعد أحد أهم مكوناته المواطن، فهو يؤثر بشكل غير مباشرة في مسؤولية بناء المؤسسات بالتأثير على الجهات الرسمية في الدولة، ونتيجة لطبيعة الدور الذي يقوم به يمكن أن يتخذ المواطن عدة صفات هي:

- صفة المواطن الناخب الذي يعطي الشرعية لممارسة السلطة بانتخاب ممثليه لتحقيق مطالبه السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والدفاع عن أفكاره ومعتقداته؛
- صفة الإنسان الذي يعبر عن السلوك الاجتماعي ويؤمن بمجموعة من الأفكار والمعتقدات ويمارس عادات وتقاليد وتحكمه الأعراف في إطار حضاري وثقافي منسجم، مما يجعله يسعى لترقية هذه الممارسات والأفكار التي تأخذ صورة مؤسسات غير رسمية إلى مؤسسات رسمية في المجتمع؛
- صفة الشخص الذي ينظم نفسه على شكل مجموعات تدافع عن مصالح وأهداف مشتركة لأعضائها مثل جماعات المصالح أو الأحزاب السياسية والتي تسعى دائما في تحقيق أهدافها ومصالحها لممارسة ضغوط على الجهات الرسمية.

ومن هذا المنطلق، يتوسع دور وتأثير الجهات غير الرسمية المتمثلة في جماعات المصالح، الأحزاب السياسية والمواطن على الجهات الرسمية في الدولة اتجاه بناء المؤسسات، وهذا ما يفسر تحقق الجزء الثاني من تركيبة المؤسسات باعتبارها مجموعة القواعد والقيود غير الرسمية لأنها تعبر عن التفاعلات الإنسانية والسلوك الاجتماعي في المجتمع .

### المطلب الثالث: أشكال وتصنيف المؤسسات:

من منطلق ما تم التوصل إليه من مفاهيم وعناصر تركيب المؤسسات يمكن التطرق لأشكال وتصنيف المؤسسات حسب المجموعات التالية :

#### 1- المؤسسات حسب سلم التحليل التدريجي:

ينسب هذا التصنيف للاقتصادي "أوليفر ويليامسون" (Oliver Williamson)، الذي صنف المؤسسات على شكل أربعة مستويات<sup>21</sup>، فنجد أن المستوى الأعلى يفرض قيود على المستوى الأدنى منه من جهة ويتأثر به عن طريق التغذية العكسية من جهة أخرى، ويتضمن كل مستوى مجموعة من الشروط لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي وهي:

##### 1-1- المستوى الأول: نجد في هذا المستوى المؤسسات الاجتماعية الراسخة والمتأصلة في

المجتمع من العادات، التقاليد، الأعراف والمعتقدات الدينية، فهي تشكل مجموعة القواعد غير الرسمية الضابطة في المجتمع ومن مميزاتها أنها موجودة بشكل تلقائي وبديهي، يكون تغييرها طويل المدى يمتد من ( 100 إلى 1000 ) سنة، فهي ليست ساكنة ومن مهامها وجود طرح فكري يسعى لتنظيم وتعديل وصيانة المجتمعات ذاتها بذاتها .

##### 1-2- المستوى الثاني: وهي المؤسسات الناجمة عن البيئة المؤسساتية من القواعد الرسمية مثل

الداستير، القوانين، حقوق الملكية، العقود والاتفاقيات، والتي تتأسس نتيجة حالتين:

<sup>1</sup>: لمزيد من التفاصيل أنظر:

Oliver E. Williamson, The New Institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead ,  
Published By: American Economic , Journal Of Economic Literature, Vol. 38 , No. 3  
(Sep, 2000), pp 595-613.



✓ بطريقة غير متعمدة نتيجة سعي الأفراد لتحقيق مصالحهم وهي مرتبطة بسلوك الأفراد  
ويطلق عليها "كارل مانجر" ( *Menger Carl* ) بالمؤسسات العضوية، أما "أدام سميت"  
( *Adam Smith* ) فيسميها باليد الخفية؛

✓ بطريقة متعمدة نتيجة إرادة السلطة السياسية في المجتمع وهي مرتبطة بتحريك جماعي  
مدروس ومخطط.

تشكل مؤسسات المستوى الثاني المعروفة بالقواعد المؤسساتية الشرط الأول لتحقيق كفاءة  
النظام الاقتصادي، ويكون تغييرها طويل المدى نسبياً ومحدوداً يمتد من (10 إلى 100) سنة، نتيجة  
لاضطرابات أو أزمات مالية تحدث تغيير مؤسسي في القواعد الرسمية الحاكمة وبالخصوص  
تعديلات دستورية وقواعد الضبط المالي.

**1-3- المستوى الثالث:** وهي المؤسسات التي يتم من خلالها ضبط هياكل الحوكمة بمجموعة  
القواعد التي تحكم العلاقات التعاقدية والاتفاقيات وكل ما ينشأ عنها من معاملات، فمن المؤكد أن  
توفير نظام قانوني وقضائي يفصل في المنازعات لا يؤمن حماية فعلية لحقوق الملكية ويظهر  
تكاليف إضافية للمعاملات عند لجوء الأطراف المتعاقدة للقضاء ينجر عنه تكاليف إضافية تكون  
على عاتق المتنازعين، فأصبح من الضروري الاتجاه إلى إنشاء قواعد حاكمة على شكل مؤسسات  
تقوم على تخفيض تكاليف المعاملات المبنية على العلاقات التعاقدية وهي أهم إحدى نظريات  
الاقتصاد المؤسسي الجديد المتمثلة في نظرية تكاليف المعاملات، كما تشكل مؤسسات المستوى  
الثالث الشرط الثاني لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي، ويكون تغييرها من (01 إلى 10) سنة .

**1-4- المستوى الرابع:** وهي المؤسسات المسؤولة عن تخصيص وتوظيف الموارد وفق آليات  
السعر والكمية وهذا ما تميز به تحليل المدرسة الكلاسيكية الجديدة ( النيوكلاسيكية) من خلال ضبط  
الشروط الحدية عن طريق تساوي المكاسب الحدية لاستخدامات الموارد مع التكاليف الحدية  
للاستخدامات، كما يشكل هذا المستوى الشرط الثالث لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي، ويكون  
تغييرها بطريقة مستمرة .

الجدول رقم (1-1)

تصنيف المؤسسات حسب سلم التحليل التدريجي

معدل التغيير بالسنوات	الآليات	القواعد	المستوى
1000-100	العادات -التقاليد-الأعراف-الديانات	القواعد غير الرسمية (موجودة بشكل تلقائي وبديهي)	<u>المستوى الأول:</u> - النظرية الاجتماعية
100-10	الدستور-القوانين-حقوق الملكية-الاتفاقيات-العقود	القواعد الرسمية-البيئة المؤسساتية-(الشرط الأول لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)	<u>المستوى الثاني:</u> - النظرية السياسية - حقوق الملكية
10-01	القواعد التي تحكم العلاقات التعاقدية والاتفاقيات	القواعد الحاكمة (الشرط الثاني لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)	<u>المستوى الثالث:</u> - نظرية تكاليف المعاملات
مستمرة	الشروط الحدية (آليات السعر والكمية)	قواعد تخصيص الموارد (الشرط الثالث لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)	<u>المستوى الرابع:</u> - نظرية الوكالة - النظرية النيو كلاسيكية

المصدر: Oliver E. Williamson, op cit , p 597.

2-المؤسسات حسب الطبيعة أو الشكل:

حسب " نورث " (North)، المؤسسات هي عبارة عن أنظمة محفزة تتكون من قواعد رسمية وقيود غير رسمية بالإضافة إلى عملية التنفيذ ( طرق تنفيذ كل من القواعد الرسمية والقيود غير الرسمية)، ومن هذا التحليل يمكن تصنيف المؤسسات حسب الطبيعة أو الشكل بالصورة التالية:

**1-2-القواعد الرسمية:** وهي مجموعة القواعد التي تتميز بالطابع الرسمي، بحيث " تكون معززة ومفروضة بواسطة قوة السلطة والنظام القضائي عن طريق معاقبة المنتهكين" <sup>1</sup> والمخالفين لهذه القواعد، فالبناء المؤسسي مبني على العلاقات والروابط التي أشار إليها الدستور وحدد تفصيلاتها ومجرياتها في إطار المنظومة القانونية الدالة على الصلاحيات الرسمية والتسلسلات الهرمية

<sup>1</sup>: مالكولم ارثرفورد، المؤسسات في علم الاقتصاد -المؤسسات القديمة والجديدة، ترجمة نادر إدريس التل، دار الكتاب الحديث، عمان، ط 1، 1996، ص77.

والارتباطات المركزية واللامركزية، " بما يجعل ذلك كله قائماً على أسس ومنطلقات قانونية ترسم حدود الاختصاص للمهام والواجبات، الصلاحيات، القوة والسلطات"<sup>1</sup>، وهي تأخذ الصيغ التالية:

**2-1-1-1-الدساتير:** الدستور ه و مجموعة من القواعد المتعلقة بشكل الدولة وتكوين حكومتها وسلطاتها العمومية، فهو يهتم بتنظيم الظواهر السياسية للدولة وأجهزتها و تعد قواعد القانون الدستوري بمثابة القواعد القانونية الأسمى في الدولة نظراً لأنها توجد على قمة الهرم القانوني بالدولة وتستمد منها القواعد الأخرى شرعيتها وصحتها وتحتوي الدساتير الحديثة على ثلاثة أجزاء رئيسية وهي<sup>2</sup> :

- لائحة أو ميثاق الحقوق؛

- مجموعة من الفقرات أو المواد التي تنظم الآلية الحكومية؛

- مجموعة من الإجراءات لتعديل الدستور نفسه.

**2-1-1-2-القوانين:** وهي مجموعة القوانين التي تجيز أو تمنع أو تنظم حق أو مجموعة حقوق، الصادرة عن الهيئات التشريعية في الدولة المخول لها بصفة رسمية إصدار القوانين الجديدة أو تعديل وإلغاء بعض القوانين السابقة، وغالباً ما تكون تعكس التوجهات العامة للمجتمع مع خلق توازن بين المطالب الاجتماعية وبين القدرة التنفيذية للحكومة والتوافق بين الضغوطات والمصالح المتبادلة.

**2-1-3-حقوق الملكية:** وجود تحديد واضح لحقوق الملكية وحمايتها يعطي الحق للأفراد في

تحديد استخدام مواردهم بالطريقة التي يرونها مناسبة لتعظيم المنفعة أو بما يعرف بالكفاءة الاقتصادية، حتى أن بعض الدول قامت بوضع نصوص قانونية في الدستور تحمي حقوق الملكية وتمنع عملية المصادرة والتأميم.

**2-1-4-الاتفاقيات:** مصطلح مرادف لكلمة معاهدات وهو اتفاق مكتوب بين شخصين أو أكثر من

شأنه تكريس حقوق والتزامات متبادلة، نتيجتها علاقة قانونية بين أطراف الاتفاقية وقد تأخذ البعد الدولي.

<sup>1</sup>: فهمي خليفة الفهداوي، السياسة العامة-منظور كلي في البيئة والتحليل، دار المسيرة للنشر والتوزي ع، عمان، 2001، ص66

<sup>2</sup>: أوليفر وليامسون وجون ستر واندري شليفير، المؤسسات والاقتصاد، ترجمة صادق إبراهيم عودة، دار الكتاب الحديث، عمان، ط1، 1996، ص62.

**2-2- القواعد غير الرسمية:** وهي مجموعة المعايير الاجتماعية، بحيث " تكون غير مدعومة بجزء خارجي أو قانوني وإنما بواسطة الانتقاد والنقد من جانب الآخرين" <sup>1</sup> وهي ملزمة بواسطة الإذعان أو القصور الذاتي والضمير الشخصي مع وجود مصلحة لجميع الأفراد بالالتزام بنفس القاعدة، ويمكن اعتبار القواعد غير الرسمية نتيجة لأربعة أشياء <sup>2</sup>:

- تكاليف صنع القرار والمعلومات؛

- قيود معالجة المعلومات والقيود الإدراكية؛

- مخاطر ارتكاب أخطاء في محاولة التعديل على أساس حالة بحالة؛

- فائدة أو منفعة تناسب الفرد استنادا إلى حقيقة أن سلوكه يتحدد بقاعدة.

ومن الواضح أن تكاليف صنع القرار والمعلومات عندما تكون التكلفة هامة، يتجه التصرف إلى تنمية وتطوير المعايير الاجتماعية من عادات وتقاليد وأعراف على شكل قواعد لتخفيض هذه التكاليف، ومن هنا " فإن إتباع قواعد معينة تكون استجابة معقولة لأوضاع قرارات بعينها " <sup>3</sup>، وتأخذ الأشكال التالية:

**2-2-1- العادات:** هي نشاطات تتضمن مجموعة من الأفعال والمهارات التي تأخذ طابع الاعتياد،

بحيث تتشكل العادات بسهولة بالغة إلا أنها لا تختفي ببساطة، وما أن تتوطد تبدي العادة مقاومة للتغير ولكنها ليست مقاومة كاملة أو شاملة، ومن مميزات العادة أنها تبسط النشاطات وتجعلها دقيقة وتخفف التعب وتقلل الانتباه الواعي الذي بواسطته يتم تنفيذ أعمالنا.

**2-2-2- الأعراف:** الأعراف مشتقة أصلا من عادات منتشرة على نطاق واسع، فعملية الاعتياد

على أنماط وطرق معينة في الحياة بين مجموعة من الأفراد قد يوصل إلى اعتبار هذه الأنماط كأنها الشكل الذي يتعين أن تكون عليه الأشياء.

**2-2-3- التقاليد:** وهي مجموعة من النشاطات الروتينية الراسخة مع الفرد والمتكونة نتيجة طرق

معينة للحياة، وهي تساهم في حل مشاكل معينة فيما يتعلق بالتنسيق والتعاون وبذلك تنتج منافع للمجموعة.

<sup>1</sup>: مالكولم ارثرفورد، مرجع سبق ذكره، ص 77-78.

<sup>2</sup>: مالكولم ارثرفورد، نفس المرجع، ص 99-100.

<sup>3</sup>: Langlois S, Richard N, Boudier Rationality And Behavioralism :A Clarification And Critique , Journal Of Institutional : And Theoretical Economics, Dec, 1990, P 693.

**3-المؤسسات حسب التخصص:**

بالنظر إلى صياغة دور الدولة يظهر من المهم بناء مؤسسات تتناسب مع مختلف مجالات نشاطاتها، بحيث تساعدها على القيام بمهامها الأساسية، وهي " تأخذ شكل المؤسسات السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والقانونية"<sup>1</sup>، بحيث يمكن التطرق إليها على النحو التالي:

**3-1-المؤسسات السياسية:** فهي تشمل مكونات النظام السياسي وممارسة السلطة في الدول وهي

المسئولة عن إنتاج وإنشاء المؤسسات الأخرى، تقوم بمجموعة من المهام السيادية وخاصة توفير الأمن والاستقرار السياسي، يحكمها مبدأ الفصل بين السلطات والمكونة من:

- مؤسسات السلطة التشريعية على اختلاف تسمياتها؛

- مؤسسات السلطة القضائية والتنظيم القضائي؛

- مؤسسات السلطة التنفيذية المتمثلة في الحكومة والأجهزة الحكومية.

**3-2-المؤسسات الاقتصادية:** المؤسسات الاقتصادية تشكل المحدد الرئيسي للأداء الاقتصادي، كونها

الضامن لجعل القواعد والسياسات الاقتصادية قابلة للتطبيق في واقع ممارسة حقوق الملكية والتعاقد بالإضافة إلى الأسواق وهي " تشمل تنظيم وتنسيق جميع العلاقات الاقتصادية من إنتاج، تبادل، وتوزيع"<sup>2</sup>، ومن أهمها نجد:

- المؤسسات التي تنظم نشاط الأسواق؛

- المؤسسات المعنية بالسياسة النقدية وأنظمة أسعار الصرف والمالية العامة والضرائب؛

- المؤسسات المساعدة على تنشيط ومراقبة الكيانات القانونية لممارسة الأعمال.

**3-3-المؤسسات القانونية:** فهي المؤسسات التي تسهر على حماية حقوق الملكية، سيادة القانون،

تحقيق العدالة وتعطي فعالية للنظام القضائي في الدولة ومن أهمها:

- المحاكم على اختلاف أنواعها؛

- المساعدين القضائيين من محامين، محضرين، خبراء...

<sup>1</sup> : Johannes Jütting, Institutions And Development: A Critical Review,OCDE, July 2003,p14.

<sup>2</sup> :Silvio Borner, Frank Bodmer Et Markus Kobler, L'efficience Institutionnelle Et Ses Determinants ,OCDE ,2004,p33.

**3-4- المؤسسات الاجتماعية:** هي حصيلة النشاط والسلوك الإنساني، تنشأ نتيجة رغبة الفرد في إشباع الحاجات التي لا يستطيع إشباعها منفرداً ومن أبرزها:

- المؤسسات التعليمية والثقافية.
- مؤسسات الرعاية الصحية.
- مؤسسات توفير الحماية الاجتماعية.

#### **4- المؤسسات حسب الوظيفة:**

بتحليل وظائف المؤسسات نجدها تركز على محور السوق فعند غيابها ينعدم وجود الأسواق أو يكون أداؤها ضعيفاً. وحسب " نورث" (North) معظم الدول تعاني من مشكلة أساسية وهي أن أسواقها ليست جيدة التطوير، فالتحدي يكمن في إيجاد أسواق تتمتع بالكفاءة وليست مجرد أسواق اقتصادية\*، ويمكن تقسيم المؤسسات حسب الوظيفة إلى<sup>1</sup>:

#### **4-1- المؤسسات المنشأة والمنظمة للسوق:** وهي المؤسسات القائمة على حماية حقوق الملكية

وتأمين تنفيذ العقود وسيادة القانون والهادفة بشكل عام إلى تخفيض عدم اليقين وعدم تماثل المعلومات، بحيث يصبح لدى الأفراد حافز للاستثمار والمشاركة في الحياة الاقتصادية باستخدام تقنيات وأدوات التمويل المتاحة، فكل لديه معلومات خاصة به عن وضع السوق، وهو يتخذ قرارات البيع، والشراء، والتمويل، بناء على تلك المعلومات، مع وجود ضوابط وقيود في إطار تنافسي تخلق درجة من التساوي في الفرص بالنسبة لجميع القطاعات المشكلة للسوق والمدعوم بمجموعة من الحقوق القانونية بين الفاعلين الاقتصاديين، الأسواق يجب أن تكون منظمة تنشأ وتعمل ضمن شروط قانونية واقتصادية واجتماعية محددة وواضحة لتجنب ضعف أداؤها، كما أن طريقة إنشائها وتنظيمها والتعامل معها تعدده مجموعة القواعد والضوابط النابعة من طبيعة النظام المجتمعي القائم، والتي يعبر عنها بالمؤسسات المنشأة والمنظمة للسوق مثل:

- مؤسسات حماية حقوق الملكية وسيادة القانون؛

\* أدلى البروفيسور دوجلاس نورث (Douglass North) بهذه الملاحظات في مؤتمر عن التنمية المؤسساتية تحت رعاية مركز المشروعات الدولية الخاصة ومعهد رونال كوز في ساو باولو بالبرازيل في ديسمبر 2003. ويمكن الحصول على النص الكامل من الموقع الإلكتروني: [www.cipe.org](http://www.cipe.org)

<sup>1</sup> : Dani Rodrik et Arvind Subramanian, la Primauté des Institutions, Revue Finances & Développement, Jui2003, FMI, p32

- مؤسسات متابعة تنفيذ العقود المتفق عليها من طرف المتعاملين في السوق؛

- مؤسسات دعم التنافسية ومحاربة الاحتكار.

**4-2-المؤسسات المحفزة لاستقرار السوق:** هي المؤسسات المساعدة على إعطاء فعالية للسوق

ومنع فشله، قصد الوصول لتحقيق الاستقرار، وتهتم هذه المؤسسات بتحسين مناخ وبيئة الأعمال

ومكوناتها من متغيرات ومؤشرات محيطية بالسوق سواء من منظور الاقتصاد الكلي أو الجزئي

وخاصة تخفيض التضخم وتقليل التقلبات الاقتصادية الكلية إلى ادنى مستوى وتفاىد الأزمات

المالية، مع ضمان التنسيق بين هيئات السياسة المالية والتجارية واعتماد مؤشرات ومعايير للإنذار

المبكر من التقلبات في السوق، وتشمل المؤسسات التالية :

- البنوك المركزية ونظم أسعار الصرف وقواعد الموازنة والضرائب.

- مؤسسات توفير مناخ وبيئة أعمال جذابة ومشجعة للاستثمار.

**4-3-المؤسسات التي تمنح الشرعية للسوق:** قصد الوصول لأسواق تتمتع بالشرعية لابد من

وجود مؤسسات تتضمن العديد من أجهزة الرقابة والمحاسبة للأداء الاقتصادي وغير الاقتصادي في

المجتمع لأجل توفير الحماية والأمن الاجتماعي نتيجة إخفاق السياسات الاقتصادية أو التقلبات

وخاصة الآثار الاجتماعية المترتبة على مشكل البطالة والرعاية الصحية ومحاربة الغش التجاري

من خلال هيئات مستقلة غير هادفة للربح، وإعادة توزيع الدخل بطرق عادلة بوجود آلية لمحاربة

الفساد وخاصة ظاهرة البحث عن الربح السريع، ومن أنواع هذه المؤسسات نجد:

- مؤسسات الضمان الاجتماعي بمختلف أنواعها؛

- مؤسسات محاربة الفساد الإداري والمالي؛

- مؤسسات حماية المستهلك ومحاربة الغش التجاري.

### المبحث الثالث: البيئة المؤسسية ونوعية المؤسسات

تشكل نوعية المؤسسات عنصرا مهم لتحقيق التنمية الاقتصادية والنمو، وهذا ما يعطيها دور

بارز وفعال في بناء إستراتيجية التنمية ، ويسمح لها بمعالجة إخفاق الأسواق وتمكن الوكلاء

الاقتصاديين من تخفيض تكاليف المعاملات، وهذا ما يترتب على وجود بيئة مؤسسية تسمح برفع

القدرة التنافسية للاقتصاد وزيادة حجم المعاملات واستقطاب حجم اكبر م ن تدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر .

**المطلب الأول: البيئة المؤسساتية والتغيير**

ساهم تطور علم الاقتصاد المؤسساتي الجديد في بلورة مفهوم البيئة المؤسساتية والترتيب المؤسساتي المصاحب للتغيير المؤسساتي .

**1- البيئة المؤسساتية:**

يمكن تعريف البيئة المؤسساتية "بمجموعة القواعد الإجرائية السياسية والاجتماعية والقانونية الأساسية التي يقوم عليه الإنتاج، التبادل والتوزيع داخل المجتمع"<sup>1</sup>. ومن أمثلة تلك القواعد المبادئ التي تحكم حقوق الملكية، حقوق التعاقد...، بحيث تشكل البيئة المؤسساتية للاقتصاد مطلباً مسبقاً وأساسياً للوصول إلى تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية، فهي تعطي الثقة للمستثمر الأجنبي وحتى المستثمر المحلي في مرحلة تقييم خيارات المنطقة الجغرافية المستهدفة بالاستثمار، حيث ينخفض حجم المخاطرة والتكاليف المحتملة نتيجة لوضوح القوانين والأساليب بجانب التقليل من حالة عدم التأكد .

**2- الترتيب المؤسساتي:**

وهو المقاربة نحو التنظيم الاقتصادي الذي يتسم بالانطلاق من الخاص إلى العام، يركز في تحليله على نظرية تكاليف المعاملات التي تجمع بين القانون وعلم الاقتصاد والتنظيم وانعكاس التشريعات والجهاز القضائي على القيود النابعة من البيئة المؤسساتية التي تحدد أو تعرف قواعد اللعبة، إذا يقصد بالترتيب المؤسساتي الترتيب بين الوحدات الاقتصادية الذي يحكم الطرق التي يمكن بواسطتها أن تتعاون أو تتنافس هذه الوحدات، كما يمكنه توفير آلية يستطيع أطرافها إحداث تغيير في القوانين أو حقوق الملكية، زيادة على توفير هيكل يقوم من خلاله أعضائه بالتعاون للحصول على مكاسب إضافية غير متوفرة خارج هذا الهيكل، قوانين تقنين الشركة تقدم مثلاً على الترتيبات المؤسساتية التي تم تصميمها لإنجاز كل هذه الغايات، فشكل الشركات يوفر الهيكل التنظيمي الذي يجعل من الممكن لإدارة السيطرة على مجموعة أكبر من الأنشطة الاقتصادية بفعالية، ويعطي للمنظمات حياة قانونية تنطوي على ترتيب فرد واحد أو مجموعة من الأفراد المتعاونين طوعاً معاً، أو الحكومة (وحدها أو بالتعاون مع واحدة أو أكثر من الأفراد).

<sup>1</sup>: اوليفر وليامسون، المؤسسات والاقتصادية، مرجع سبق ذكره، ص 06.



**3- التغيير المؤسسي:**

يعتبر التغيير المؤسسي عنصرا مهما في التنمية إلى جانب كل من العمل ورأس المال، كما يمكن أن يقع التغيير المؤسسي نتيجة ممارسة ضغوط من طرف جماعات المصالح الذين يتوقعون تحقيق مكاسب من هذا التغيير، في الواقع المؤسسات مرتبطة بشكل كبير بتاريخها الذي يحدد مسارات التغيير عبر الزمن، فبالرجوع لتصنيف المؤسسات التي تم التطرق إليه سابقا، نجد بأن المؤسسات وفق "وليامسن" (O. Williamson) تتفاوت في درجة التغيير من مستوي إلى آخر، وبالتالي فإن التغيير المؤسسي يرتبط بشكل وثيق بالتغيرات الحاصلة في البيئة المؤسسية وفق حالتين:

- إقامة مؤسسات جديدة؛

- تعديل المؤسسات القديمة القائمة.

وبالنظر إلى الأدبيات الاقتصادية نجد مجموعة من النظريات تقوم على تفسير التغيير المؤسسي، بحيث يتجه "أيوكي" (Aoki) إلى تحديد نظرية التغيير المؤسسي الخارجي ونظرية التغيير المؤسسي الذاتي، ويذهب "كينكستون وكبليرو" (Kingston Et Caballero)<sup>1</sup> في تصنيف التغيير المؤسسي إلى التغيير المؤسسي بوصفه عملية اختيار جماعي والتغيير المؤسسي بوصفه عملية تطويرية، وبشكل عام يمكن حصر نظريات التغيير المؤسسي في مجملها إلى نظريتين أساسيتين هما:

▪ نظرية التغيير المؤسسي التلقائي؛

▪ نظرية التغيير المؤسسي المنظم.

**3-1- نظرية التغيير المؤسسي التلقائي:** يقصد بالتغيير المؤسسي التلقائي أو العفوي بالتغيير

المؤسسي الناجم عن التغيير في القواعد الخارجية، ولا يكون مفروض من طرف السلطة المركزية، بحيث تتطور فيه العمليات في إطار لامركزية من مؤسسات غير فعالة إلى مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة، والتي يسودها مناخ تنافسي يكون فيها البقاء فقط للمؤسسات الفعالة، كما يذهب مفهوم آخر للتغيير المؤسسي التلقائي إلى التغيير الناجم في فرص تحقيق مكاسب إضافية بالنسبة لاقتصاد معين، مما يجعل المؤسسات القائمة لا تستجيب لمتطلبات مرحلة التطورات الحقيقية

<sup>1</sup> : Kingston, C., Et Caballero, G, Comparing Theories Of Institutional Change, Journal Of Institutional Economics Vol 5 , N°2, Cambridge University Press 2009, p151-180.

- للاقتصاد، وهذا ما يدفع المتعاملين الاقتصاديين إلى إحداث تغيير مؤسس اني يمكنهم من تعظيم أرباحهم، وهن توجد أربعة عوامل تساعد على إحداث تغيير مؤسسي تلقائي هي<sup>1</sup> :
- توسيع قائمة خيارات الترتيبات المؤسسية عن طريق تكيف المعرف الاجتماعية التي تقلل من درجة العقلانية المحدودة للمتعاملين الاقتصاديين، انطلاقاً من مبدأ عدم كفاية الذاكرة الإنسانية في تخزين واستعمال جميع المعلومات المتاحة، زيادة على التبادل مع الاقتصاديات الأخرى، لا يدفع فقط بالبحث عن تسيير جيد للترتيبات المؤسسية الموجودة وإنما الذهاب نحو ابتكار وتطوير مؤسسات جديدة؛
  - التغيير التكنولوجي يساهم في إحداث تغيير هيكل للبلد مما يترتب عليه من التأثير على تكاليف الإنتاج والمعاملات، ويجعل المؤسسات تنتقل من وضعية مؤسسات غير فعالة إلى مؤسسات ذات نوعية جيدة؛
  - التغيير على المدى الطويل في الأسعار للعوامل والمنتجات تعتبر أساس العديد من التغييرات المؤسسية، على سبيل المثال التحول من نظام حقوق الملكية على الأشخاص إلى نظام حقوق الملكية على الأراضي في أوروبا كان نتيجة النمو الديمغرافي وندرة الأراضي، مما ساهم في الارتفاع النسبي لأسعار الأراضي؛
  - تغيير الترتيبات المؤسسية يؤدي إلى إحداث تغيير مؤسسي نتيجة الترابط بين المؤسسات المختلفة، لذلك فالتغيير في أداء خدمات مؤسسات لتصبح فعالة يؤدي بالضرورة إلى التغيير في أداء المؤسسات الأخرى.
- بغض النظر عن مقاربات نظرية التغيير المؤسسي التلقائي، إلا أنها تتجه في مجملها إلى اعتبار التغيير المؤسسي يصب دائماً لفائدة تعديل أو إقامة مؤسسات أكثر فعالية.
- 3-2- نظرية التغيير المؤسسي المنظم** : يكون التغيير المؤسسي المنظم ناجم عن تدخل إرادة الفرد بصفة عامة وقد يكون نتيجة تدخل مجموعة معينة من الأفراد في المجتمع بشكل خاص، وينظر إليه كاختيار جماعي تشارك فيه الدولة، الأفراد والمنظمات عن طريق التفاوض أو الصراعات بهدف تغيير المؤسسات لتحقيق مصالحهم، ويذهب آخرون من بينهم روبينسون

<sup>1</sup> : Lin, Justin. Yifu. An Economic Theory Of Institutional Change: Induced And Imposed Change, Cato Journal, Vol. 9, No : 1, 1989, p 14.

واسيموغلي (Acemoglu Et Robinson)<sup>1</sup> إلى اعتبار التغيير المؤسسي المنظم ناجم عن توزيع السلطة السياسية المسؤولة بدورها عن توزيع الثروة في البلد، فبطبيعة الحال في حالة عدم توزيع عادل للثروة في البلد يتجه الأفراد في المجتمع إلى إحداث تغيير مؤسسي يحقق هذه الغاية ، ولكن بشرط تجنب الأخطاء التالية :

- إقامة مؤسسات اقتصادية جديدة ذات نوعية جيدة بطريق مباشرة بدون مراعاة وجود سلطة سياسية تسهر على استمرار مؤسسات اقتصادية غير فعالة، ودليل ذلك فشل برنامج الإصلاح الهيكلي الذي اعتمده صندوق النقد الدولي ما بين سنة ( 1980،1990) بالنسبة للدول الإفريقية ودول أمريكا اللاتينية؛

- إحداث تغيير مؤسسي عن طريق تحويل النظام السياسي القائم إلى نظام ديمقراطي، وكمثال على ذلك نجد بأن تحول النظام السياسي في دولة كمبوديا بانتهاء النظام الشيوعي لم يحقق نجاح لتغيير مؤسسي فعال.

بناء على تجنب هذه الأخطاء، وقصد الوصول إلى إصلاح مؤسسي فعال في اتجاه نظرية التغيير المؤسسي المنظم يجب على أصحاب القرار الذين رجعت إليهم السلطة بعد التغيير في التوازن السياسي أن تكون لديهم إرادة ورغبة حقيقية في إحداث القطيعة مع النظام القديم القائم على مؤسسات غير فعالة وموروثة.

### المطلب الثاني: اتجاهات وخصائص البيئة المؤسسية

**1- اتجاهات تأثير البيئة المؤسسية :** إن تحديد اتجاهات تأثير تغيرات البيئة المؤسسية على ممارسة الأعمال من قبل الشركات والمتعاملين الاقتصاديين لا يقتصر على تحديد الفرص والتهديدات وإنما يتجه إلى معرفة منافذ وحدود التفاعلات والروابط بين هذه الأخيرة والبيئة، ورصد التحركات من الحدود الإيجابية إلى الحدود المحايدة أو الحدود السلبية، وما يترتب عليها من اتخاذ قرارات إستراتيجية مناسبة، يمكن تناول اتجاهات تأثير البيئة المؤسسية على النحو التالي :

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Acemoglu Et Robinson, "The Role Of Institutions In Growth And Development" Commission On Growth And Development Working Paper No. 10. Washington, D.C.: World Bank ,2008.

**1-1- الفرص:**

هي عبارة عن مجال جذب معين تتميز فيها المنطقة الجغرافية بجاذبية لممارسة الأعمال، بحيث تستطيع فيها الشركات والمتعاملين الاقتصاديين التمتع بمزايا تفضيلية أو تنافسية، فهي تتجه إلى التأثير الإيجابي على الأداء، وهذه الحالات يمكن أن تكون ذات طبيعة قانونية مثل تحفيز وتدعيم الحكومة للتصدير أو الإنتاج المحلي، وقد تكون ذات طبيعة تشغيلية مثل إمكانية استخدام أجهزة وآلات تسهل من عملية الإنتاج، وكذلك باستبدال مواد خام ومستلزمات جديدة بدلا من الحالية بما يؤدي إلى تخفيض التكلفة مع المحافظة على نفس مستوى الجودة .

**1-2- الحوافز:**

هي دوافع مشجعة وحالات مرغوب فيها، يمكن أن تتحول إلى فرص أمام الشركات والمتعاملين الاقتصاديين، وبالتالي استغلالها والانتفاع منها.

**1-3- الأعراض الإيجابية:**

تمثل حالات تنتبأ بإمكانية ظهور محفزات ودوافع مشجعة أو ربما فرص يمكن استغلالها واستثمارها.

**1-4- المتغيرات المحايدة:**

تتمثل في حالات عارضة أو مؤقتة لا يكون لها تأثيرا إيجابيا أو سلبيا في الوقت القريب، إلا أنه من المحتمل أن تنتقل هذه الحالة إلى المنطقة الإيجابية أو السلبية، ومن ثم يصبح لها تأثيرا إيجابيا أو سلبيا.

**1-5- التهديدات:**

هو تحدي أو خطر معين يظهر كنتيجة لبعض الاضطرابات أو العوامل الغير مرغوب فيها، يتجه تأثيرها بشكل سلبيا.

**1-6- العوائق:**

هي مجموعة القيود التي تحد من تصرفات الشركات والمتعاملين الاقتصاديين، يكون تأثيرها سلبيا، وقد تكون ذات طبيعة قانونية مثل القيود الحكومية على الاستيراد .

### 1-7-الأعراض السلبية:

هي مجموعة القيود والتهديدات محتملة الوقوع، يكون تأثيرها بشكل سلبي، مع وجود متسع من الوقت لاتخاذ القرارات المناسبة بشأنها.

قصد توضيح اتجاهات وتحركات وتأثير البيئة المؤسسية نورد الجدول التالي:

#### جدول رقم (1-2)

#### مناطق واتجاهات تأثير البيئة المؤسسية

اتجاه التأثير	مناطق تأثير المتغيرات البيئية	
1/1- فرص يمكن استثمارها والانتفاع بها. 2/1- محفزات مشجعة للدخول في أنشطة محدودة واتخاذ قرارات معينة. 3/1- مؤشرات وظواهر إيجابية تدفع إلى تصرفات معينة.	منطقة تأثير إيجابي	1
1/2- تغيرات ذات تأثير محايد لا يترتب عليها فرص أو تهديدات.	منطقة تأثير محايد	2
1/3- مؤشرات وظواهر سلبية تدفع إلى الإحجام عن تصرفات معينة. 2/3- مشكلات تتطلب التصرف بشأنها. 3/3- قيود تحتاج إلى بدائل للتعامل الفعال معها. 4/3- تهديدات تنذر بالخطر وتستلزم قرارات ملامة.	منطقة تأثير سلبي	3

المصدر: جمال الدين محمد المرسي وآخرون، التفكير الاستراتيجي والإدارة الاستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 220-221.

### 2-خصائص البيئة المؤسسية:

يجب على الشركات والمتعاملين الاقتصاديين أخذ مميزات وخصائص البيئة المؤسسية بعين الاعتبار، بحيث يمكن أن تأخذ مجموعة من الخصائص تذهب إلى التعدد، التعقد، الارتباط، الاستمرارية، التميز والتكيف البيئي، و التي يمكن التطرق إليها على النحو التالي:

**2-1-التعدد:**

تتسم البيئة المؤسسية بتعدد وكثرة المتغيرات التي تؤثر على جاذبية المنطقة الجغرافية، إلى جانب المتغيرات الاقتصادية، السياسية، القانونية، الاجتماعية، الدولية والتكنولوجية التي تعتبر جزء من متغيرات الاقتصاد الكلي، نجد متغيرات الاقتصاد الجزئي، بحيث تؤثر مجموع هذه المتغيرات على ممارسة الأعمال.

**2-2-التعدد:**

إضافة إلى تعدد وكثرة المتغيرات التي تتميز بها البيئة المؤسسية، فهي معقدة في تأثيرها على نشاط الشركات والمتعاملين الاقتصاديين، فالمتغيرات الاقتصادية على سبيل المثال يمكن تحليلها على مستوى البيئة المحلية وأيضاً على مستوى البيئة الدولية ثم التحليل على مستوى صناعة معينة، كما أن هناك بعض المتغيرات الداخلية التي تتفاعل مع المتغيرات الخارجية ومن ثم فإن تأثير المتغير يكون أكثر تعقيداً، وبإدخال عنصر الزمن يعمق درجة تعقد المتغيرات، حيث أن مراقبة المتغيرات التي تحدث في منطقة جغرافية معينة يكون أكثر فعالية في الزمن القصير، ونقل القدرة على التنبؤ في الأجل الطويل مما يزيد من احتمالات الخطأ في رسم السياسات والإستراتيجيات.

**2-3-الارتباط:**

يوجد ارتباط قوي بين متغيرات البيئة المؤسسية مما يزيد من درجة تعقد التحليل، فالمتغيرات التي تحدث في عناصر البيئة الاقتصادية قد تكون مرتبطة ببعض متغيرات البيئة الاجتماعية والسياسية.

**2-4-الاستمرارية:**

تأثير متغيرات البيئة المؤسسية يتسم بالاستمرارية، ولهذا فإن الشركات والمتعاملين الاقتصاديين تعمل في ظل بيئة متحركة تتسم بالتغير المستمر، مما يستلزم أن تكون عملية التحليل عملية مستمرة تأخذ في الاعتبار التغير المستمر في عناصرها ومتغيراتها.

**2-5-التمييز:**

يوجد اختلاف في درجة تأثير البيئة المؤسسية السائدة في منطقة جغرافية معينة من شركة إلى أخرى، بمعنى أن التباين يكمن في:

- درجة تأثير المتغيرات على كل منها.
- عدم الثبات والطبيعة المتغيرة للبيئة من خلال التغيرات والتقلبات المتسارعة.
- صعوبة السيطرة والتحكم في المتغيرات البيئية فالمتغيرات السياسية أو الاقتصادية مثلا يمكن التنبؤ ببعضها والتأثير النسبي عليها أما السيطرة الكلية فهي صعبة.
- التأثير المتبادل والتداخل بين المتغيرات البيئية، فالعوامل السياسية تتأثر بالعوامل الاقتصادية والاجتماعية إلى درجة صعوبة الفصل في مدى درجة تأثير بعضها ببعض.

## 2-6- التكيف البيئي:

من البديهي أن البيئة المؤسسية تتغير باستمرار، لأن ميدان الأعمال بصفة عامة يتعارض مع فكرة الثبات والاستقرار، فالتكيف البيئي هو القدرة على الانسجام والتلاؤم بين البيئة المؤسسية من جهة والشركات والمتعاملين الاقتصاديين من جهة أخرى، ويقاس هذا التكيف بمدى قدرة هذه الأخيرة على:

- القدرة على اكتشاف الفرص الحالية والمرتقبة التي تتجه إليها البيئة المؤسسية.
- القدرة على تجنب التهديدات، المخاطر والعوائق التي تفرضها ظروف البيئة المؤسسية.
- القدرة على الاستمرار والتحديث والتطوير والنمو.

## المطلب الثالث: عناصر ومكونات البيئة المؤسسية

تتضمن عناصر ومكونات البيئة المؤسسية على مجموعة عديدة ومختلفة من المتغيرات التي تأخذ البعد الثقافي، البعد الاجتماعي، البعد السياسي والقانوني، البعد الدولي والبعد الاقتصادي وهي تشمل على:

- البيئة التكنولوجية؛
- البيئة الاجتماعية؛
- البيئة السياسية والقانونية؛
- البيئة الدولية؛
- البيئة الاقتصادية.

**1- البيئة التكنولوجية:**

تعتبر البيئة التكنولوجية أو البيئة الفنية عن مستوى المعرفة والتقدم والتجديد التكنولوجي، ودرجة تطوير المعرفة وتطبيقها في المجتمع، فهي مستمدة من الدراسات والأبحاث العلمية لغرض القيام بعدد من المهام واستحداث وسائل وأساليب لتحقيق مجموعة من الأهداف، فإذا التكنولوجيا هي المعرفة التي تقوم على أساس استخدام الطرق العلمية في البحث وما ينشأ عنه هو الذي يظهر على الشكل التالي:

- ظهور منتجات جديدة أو خدمات جديدة؛

- ظهور بدائل متطورة لوسائل الإنتاج؛

- ظهور مواد خام جديدة وطرق استخدامها.

"غالبا ما يصعب على الشركات معرفة وإدراك الخطر الحقيقي الذي يمكن أن يسببه التغير

السريع في التكنولوجيا"<sup>1</sup>، التغيرات والأحداث التكنولوجية التي تقع خارج الشركات لها أبعاد أساسية وقد تؤثر بشكل إيجابي أو سلبي سواء بالنسبة للمجتمع بصفة عامة أو الشركات والمتعاملين الاقتصاديين بصفة خاصة، ويتوقف ذلك على الطريقة التي يتم بها استخدام ما هو متاح من التكنولوجيا.

**1-1- التأثير الإيجابي:**

- تحسين مستوى معيشة الأفراد والقيام بالأعمال بسهولة وأمان؛

- تحقيق حجم إنتاجي كبير وتخفيض التكلفة، الجهد والوقت؛

- تعدد وتنوع المنتجات والخدمات، مما يؤثر على فتح أسواق جديدة.

- تطوير قدرة اتصال الأفراد والشركات على نطاق واسع .

**1-2- التأثير السلبي:**

- زيادة معدل التلوث في البيئة الطبيعية؛

- زيادة معدل البطالة في المجتمع نتيجة استخدام الشركات لأساليب حديثة في الإنتاج قد

يدفعها إلى تسريح عدد من العمال؛

<sup>1</sup> : فلاح حسن الحسيني، الإدارة الإستراتيجية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2000، ص 69.



- التأثير على حجم الطلب سواء بالزيادة أو النقصان فمثلا ظهور سلع جديدة يؤدي إلى زيادة الطلب لبعض الشركات ونقص لبعض الشركات الأخرى؛
- التأثير على الأداء الإنتاجي للشركات من خلال استخدام آلات ووسائل إنتاج متطورة يتطلب تكوين وتدريب مستمر للعمال.

تشير العديد من الدراسات إلى أهمية البيئة التكنولوجية باعتبارها قاعدة أساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية، من خلال العلاقة التبادلية بين كل من عنصر العلم، التكنولوجيا والإنتاج<sup>1</sup>، كما يعد الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد آليات نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، ويتحدد ذلك بالنظر لحجم السوق وملائمة الأوضاع الاقتصادية والسياسية في الدول المضيفة، ومن أهم المحددات الرئيسة لوجود بيئة تكنولوجية ملائمة نجد:

- تفعيل التشريعات الخاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية التي تضمن حماية براءة الاختراع ومحاربة ظاهرة التقليد والغش التجاري للسلع والمنتجات؛
- توفير هيكل تنظيمي يشرف على عملية إستيراد التكنولوجيا، وتحديد الجهات التي لها حق الإشراف وتحديد مواصفات ونوعية التكنولوجيا؛
- وضع خطة لتطوير التعليم والتدريب على أساس توفير متطلبات التكنولوجيا من مؤهلات ومعرفة؛
- الربط بين توفير الحوافز والإمكانيات المادية والمالية قصد توطین التكنولوجيا.

## 2- البيئة الاجتماعية:

التباين الحاصل في البيئة الاجتماعية له انعكاسات على البيئة المؤسسية، حيث أن البيئة الاجتماعية تساهم في تحديد قيم ومعتقدات واتجاهات سلوك الأفراد عموما وبالتالي المجتمع الذي ينشط فيه المتعاملين الاقتصاديين والشركات، وهذا ما يستوجب القيام بدراسة عناصر ومتغيرات البيئة الاجتماعية والحضارية التي يمكن تقسيمها إلى:

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل أنظر:

Salvatore Dominick, International Economics ,Fordham Uuniversity , Macmillan publishing, USA ;1983,p153.

**2-1-التغيرات السكانية :** تلعب التغيرات السكانية دورا هاما ومؤثرا في ممارسة الأعمال فكلما اتجه عدد السكان إلى الزيادة يتجه الطلب بالزيادة على السلع والخدمات المعروضة من قبل الشركات والمتعاملين الاقتصاديين، كما أن الانخفاض في عدد السكان يؤثر على الطلب بالانخفاض، التغيرات السكانية تؤدي إلى التعرف على القطاعات السكانية التي يسعى من خلالها المتعاملين الاقتصاديين تلبية الحاجات والرغبات المتزايدة، فمثلا يؤدي ارتفاع نسبة المواليد إلى وجود قطاع سكاني كبير من الأطفال والذين يحتاجون إلى بعض المنتجات والخدمات الخاصة مثل ألبسة الأطفال، مرافق للحضانة، منتجات الحليب ومشتقاته... الخ، أما النقص المتزايد لعدد السكان يدفع الشركات والمتعاملين الاقتصاديين إلى التعامل مع الأسواق الخارجية.

**2-2-مستوى التعليم:** التعليم يسهم في التنمية بصورة مباشرة من خلال ما يقدمه من قوى بشرية متعلمة ومن معارف علمية هي ثمرة البحث العلمي، بحيث يعتبر مصدر منتج للرأس المال البشري الاستثماري وأداة للسياسة الاجتماعية، كما تؤكد عدة دراسات وأبحاث علمية في هذا المجال ومن أهمها دراسة "شولتز"<sup>1</sup>(Schultz) الذي استطاع أن يظهر أهمية التعليم للعنصر البشري وإبراز الجانب الاستثماري له، زيادة على أهمية قيمة المخزون التعليمي للقوة العاملة وأثاره على النمو الاقتصادي، فلو ارتفاع مستوى التعليم في المجتمع له تأثير واضح على سلوك وأداء ممارسة الأعمال بصفة خاصة والبيئة المؤسساتية بصفة عامة من خلال ما يلي:

- تحسين المستوى التعليمي للأفراد في المجتمع يؤدي إلى زيادة الدخل الذي يؤدي بدوره إلى زيادة القدرة الشرائية وزيادة الطلب على السلع والخدمات ؛
- تحسين جودة ونوعية السلع والخدمات المقدمة للمجتمع، لسبب وجود وعي لدى الأفراد حول التصرفات المخادعة والمضللة التي تستعملها الشركات مثل زيادة الأسعار بشكل مجحف أو استخدام إعلانات غير مطابقة للواقع؛
- سهولة اندماج اليد العاملة مع البرامج التدريبية لأجل رفع قدراتهم ومهاراتهم في العمل.

<sup>1</sup>:لمزيد من التفاصيل أنظر:

Schultz Theodore ,Education And Economic Growth ,UNESCO,Paris,1997,pp298-302.

**2-3- القيم وقواعد السلوك:** يوجد اختلاف واضح بين المجتمعات في نظام قيم وقواعد السلوك، والمبني على ضوء المفاهيم التي يؤمن بها الفرد، نتيجة ارتباط الأفراد بالمجتمع تتشكل مجموعة من القواعد التي تؤثر في تكوين البيئة المؤسسية، ويمكننا التفرقة بين نوعين من القيم والقواعد السلوكية، فنجد قيم وقواعد السلوك المرتبطة بالأخلاق العامة للأفراد وقيم وقواعد السلوك المرتبطة بالعمل .

ويرى " شربلان" (Sharplin) " أن الشركات والمجتمع يدخلان في علاقة تعاقدية اجتماعية، وتتمثل هذه العلاقة في مجموعة القواعد المكتوبة أو غير المكتوبة، وتقوم على فكرة التبادل للمصالح والمنافع"<sup>1</sup>، ويمكن تلخيص متغيرات البيئة الاجتماعية التي تمثل مجموعة الفرص أو مجموعة التهديدات المشكلة للبيئة المؤسسية على شكل الجدول الآتي:

### جدول رقم (1-3)

#### أهم متغيرات البيئة الاجتماعية

- معدلات الإنجاب.	- متوسط الدخل المتاح للإفناق.
- عدد حالات الزواج.	- العادات والتقاليد.
- عدد حالات الطلاق.	- الاهتمامات الأخلاقية.
- عدد المواليد.	- الاتجاهات نحو جودة المنتج.
- عدد الوفيات.	- الاتجاهات نحو خدمة العملاء.
- معدلات الهجرة.	- السيطرة على التلوث.
- برامج التأمين الاجتماعية.	- المحافظة على الطاقة.
- متوسط العمر.	- البيئة داخل المدينة.
- متوسط الدخل لفرد.	- البرامج الاجتماعية.
- أنماط الحياة.	- المستوى التعليمي.
- المسؤولية الاجتماعية.	- مستوى التقدم التكنولوجي

المصدر: نادية العارف، "التخطيط الإستراتيجي والعولمة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 140.

### 3- البيئة السياسية والقانونية:

ترتبط البيئة المؤسسية بشكل وثيق مع المتغيرات السياسية والقانونية لأن العديد من القرارات الاقتصادية تصدر من الجهات السياسية في المجتمع، والقوانين والتشريعات التي تصدرها

<sup>1</sup> : إسماعيل السيد، الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 1998، ص 93.

الدولة أهم عناصر المتغيرات السياسية والقانونية، بالتالي لها تأثير كبير سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة على ممارسة الأعمال من قبل الشركات والمتعاملين الاقتصاديين.

### 3-1- القوانين والتشريعات: تعد القوانين التي تصدرها الدولة دورا هاما في التأثير إما إيجابيا أو

سلبيا على نشاط الشركات والمتعاملين الاقتصاديين، من خلال احتوائها على امتيازات ينتج عنها فرص وحوافز يجب استغلالها والاستفادة منها، أو وجود قيود تشكل تهديد على أداءها وسلوكها

يجب احتواءها، وهذا ما يؤكد الأهمية الاقتصادية للنظام القانوني وانعكاساته على الأداء

الاقتصادي، ودور القوانين في التأثير على تكاليف المعاملات وتحديد الهيكل المؤسسي للمبادلات،

الإنتاج والتوزيع، و بصفة عامة القوانين والتشريعات التي تصدرها الدولة تؤثر بصورة مباشرة

على البيئة المؤسسية سواء بفتح فرص وحوافز جديدة أو خلق عوائق وتكاليف جديدة.

### 3-2- الخطر السياسي: يترتب على الخطر السياسي آثار سلبية على البيئة المؤسسية، وقد يأخذ

عدة أشكال منها:

- التأميم: حيث يتم تحويل حقوق الملكية الخاصة سواء كانت وطنية أو أجنبية إلى ملكية

عامة للدولة؛

- المصادرة: قيام الحكومة بالإستيلاء على ممتلكات الشركات والمتعاملين الاقتصاديين سواء

بصفة كلية أو جزئية لأغراض المنفعة العامة وبتعويض غير منصف وبسيط؛

- الحرب: تدمير المشروعات الاقتصادية بسبب الحرب مثل: تهديدات خارجية وحرب

أهلية؛

- القيود المفروضة على تحويل العملات الأجنبية للخارج: عدم السماح للشركات والمتعاملين

الاقتصاديين بتحويل العملات الأجنبية للخارج مع وضع نسبة معينة تكون قابلة للتحويل؛

- إلغاء العقود والاتفاقيات: عدم الوفاء بالعقود والاتفاقيات لأسباب سياسية.

- التمييز في تطبيق القوانين: وخاصة القوانين المتعلقة بالضرائب المفروضة على الشركات

المحلية والأجنبية، بحيث تسعى بعض الدول قصد حماية منتجاتها المحلية بتطبيق نسب

متفاوتة من الضرائب بين ما هو محلي وما هو أجنبي؛

- عدم توفر الأمن ومحاربة الجريمة: تزدهر الأعمال والاستثمارات في جو من الأمن والاستقرار، وفي ظل نظام سياسي هش تنتفشي الجريمة وتسود أوضاع أمنية غير مستقرة، يكون لها تأثير سلبي يؤدي إلى ارتفاع درجة الخطر .

ويوضح الجدول التالي بعض أهم المتغيرات السياسية والقانونية التي يجب على الشركات والمتعاملين الاقتصاديين دراستها وتحليلها من أجل التعرف على البيئة المؤسسية وتحديد أهم الفرص والتهديدات.

#### جدول رقم (1-4)

##### بعض أهم المتغيرات السياسية والقانونية

- العلاقات مع الدول الأخرى.	- القواعد الحكومية.
- القواعد المنظمة للتصدير والاستيراد.	- التغيرات في القوانين الضريبية.
- التغيرات في السياسة المالية والنقدية.	- التعريفات الخاصة.
- الظروف السياسية في الدول الأجنبية.	- اللجان السياسية.
- أنشطة الجماعات الضاغطة.	- معدلات المشاركة في الانتخابات.
- حجم الموازنات الحكومية.	- الإضرابات (العدد، الدرجة، الموقع).
- أسواق النفط والعملية والعمل.	- عدد براءات الاختراع.
- موقع وحدة الأنشطة الإرهابية.	- تغير قوانين حماية براءات الاختراع.
- الانتخابات.	- قوانين المحافظة على البيئة.
	- مستويات الإنفاق على التسليح والدفاع.
	- العدالة في فرص العمل.
	- مستوى المساعدات الحكومية.
	- قوانين مكافحة الاحتكار.

المصدر: نادية العارف، مرجع سبق ذكره، ص 143.

#### 4- البيئة الدولية:

على ضوء التطورات الاقتصادية الدولية المتلاحقة، والتباين في المتغيرات البيئية على المستوى الدولي واتفاقيات تحرير التجارة، لا يمكن عزل تأثير هذه المتغيرات في تكوين البيئة المؤسسية الكلية، تتضمن البيئة الدولية مجموعة من المتغيرات يمكن حصرها في العناصر التالية:

**4-1-ميزان المدفوعات والقيود على حركة التجارة الدولية:** يقصد بميزان المدفوعات العلاقة التجارية والمالية للدولة مع دول العالم الآخر، كما هو معروف يظهر في ميزان المدفوعات حجم تصدير وإستيراد السلع، من أهم مكونات ميزان المدفوعات نجد الميزان التجاري الذي يعكس ما تقوم الدولة بتصديره وما تقوم بإستتراده من الخارج، وبزيادة الصادرات عن الواردات نسجل فائضا في الميزان التجاري، أما بزيادة الواردات عن الصادرات نسجل عجز في الميزان التجاري، ومن البديهي أن كل دولة تسعى إلى تحقيق فائض في الميزان التجاري عن طريق تشجيع الصادرات والتقليل من الواردات عن طريق وضع قيود على حجم الواردات، أو فرض رسوم جمركية على نوع معين من السلع بصورة تجعل سعرها مرتفع في السوق مقارنة بالسلع المصنعة محليا، أو عن طريق منع استيراد نوع معين من السلع، وكل هذه القيود تؤثر بشكل مباشر على ممارسة الأعمال من قبل الشركات والمتعاملين الاقتصاديين بإعطائها فرصة لاستغلال الأسواق والتقليل من المنافسة، كما أنها تحمي السلع المصنعة محليا من المنافسة الأجنبية، وهذا ما يؤثر بشكل مباشر على البيئة المؤسساتية.

**4-2-التكتلات الاقتصادية:** يتجه الاقتصاد الدولي إلى خلق تكتلات وتجمعات اقتصادية مثل السوق الأوروبية المشتركة، الدول المصدرة للنفط (أوبيك)، التحالف الاقتصادي لدول جنوب شرق آسيا المعروف باسم (آسيا باكت) (ASEAN.PACT) السوق الحرة لشمال أمريكا (NAFTA)، مجلس التعاون الخليجي، والهدف من هذه التجمعات هو تسهيل حركة التبادلات التجارية بين الدول المشتركة في التكتلات الاقتصادية، وبوجود الشركات والمتعاملين الاقتصاديين في نطاق إحدى الدول المنتمية لهذه التكتلات الاقتصادية يخلق فرص وحوافز أمامها للتوسيع وزيادة في مخرجاتها والحصول على أسواق أجنبية.

**4-3-العلاقات الدولية:** يتأثر سلوك وأداء الشركات والمتعاملين الاقتصاديين على حسب نوعية العلاقة التي تربط الدول ببعض، فتأثر العلاقة بين دولتين يؤدي إلى خلق تهديدات ومخاطر تعيق وتقيد من قدرة الشركات والمتعاملين الاقتصاديين المتواجدة في كل دولة للوصول للأسواق الخارجية لكل منها، وعلى العكس من ذلك فإنه إذا كانت نوعية العلاقة بين الدولتين جيدة ومستقرة

يؤدي إلى خلق فرص وحوافز أمام ممارسة الأعمال وإعطاء أولوية التعامل فيما بين أسواق الدولتين.

#### 4-4-الاختلافات الحضارية : " تشكل الاختلافات الحضارية من حيث العادات, التقاليد, اللغة,

الاتجاهات والدوافع والمعتقدات بين دول العالم تأثير مزدوج على اعتقادات ودوافع الأفراد المشكلين لمجتمع ما " <sup>1</sup>، وعلى الشركات والمتعاملين الاقتصاديين إدراك وفهم ثقافة وحضارة الدول التي تتعامل معها للوصول بنجاح إلى الأسواق الخارجية لهذه المجتمعات.

#### 5-البيئة الاقتصادية :

تشير البيئة الاقتصادية إلى خصائص النظام الاقتصادي الذي يتم فيه ممارسة نشاطات الأعمال من قبل الشركات والمتعاملين الاقتصاديين، والتي تعتبر من أهم المحددات الرئيسية للبيئة المؤسسية، وهي تشمل المتغيرات التالية :

5-1-الدخل: يتشكل الدخل من الموارد المالية المتاحة للأفراد في المجتمع والتي تعطى لهم فرصة القيام بعملية شراء ما تقدمه الشركات والمتعاملين الاقتصاديين من سلع وخدمات، كما نجد عدة مصادر للدخل هي:

- الدخل الناشئ عن العمل.
- الائتمان والذي يعني شراء الأفراد للسلع أو للخدمات مع عدم الدفع الفوري.
- الثروات التي يملكها الأفراد وتعتبر مصدر للموارد المالية مثل إمتلاك أراضي وعقارات تعطي ريعا.

يوجد أربعة (04) أنواع من الدخل هي:

- الدخل القومي؛
- الدخل الإجمالي؛
- الدخل الصافي ؛
- الدخل الفائض

<sup>1</sup> : فلاح حسن الحسيني ،مرجع سبق ذكره، ص 73.

يساعد تحليل ودراسة الدخل في ميدان الأعمال على :

- التعرف على حجم الأموال التي ينفقها الأفراد على السلع والخدمات المختلفة في المجتمع؛
- التعرف على نمط الإنفاق على مختلف السلع والخدمات والتي تساعد الشركات والمتعاملين الاقتصاديين على توقع حجم الطلب وخاصة على منتجاتها وخدماتها.

**5-2-الطلب:** الطلب على سلعة أو خدمة معينة هو مجموع ما يحتاجه الأفراد في حدود منطقة جغرافية معينة (الأسواق) وخلال فترة زمنية محددة، والتنبؤ على حجم الطلب المتوقع على السلع والخدمات يساعد على تحديد حجم الإنتاج وما يترتب عليها من قرارات وخاصة القرارات التوسعية في مجال الأعمال، ويتكون الطلب من عنصرين، يمثل الأول الرغبة أما الثاني فيمثل القدرة، بحيث توفر الرغبة لدى الأفراد في الحصول على السلع والخدمات لا يعتبر طلبا بالمعنى الاقتصادي إلا إذا صاحبه تلك الرغبة لدى الأفراد مقدرة على الشراء الفعلي، أي توفر موارد مالية كافية للشراء.

**5-3-دورة الأعمال:** يقصد بدورة الأعمال التقلبات الدورية التي تحدث في الاقتصاد العام للدولة وتأخذ شكل متعاقب ومنتالي، تتكون دورة الأعمال من أربعة (04) مراحل أساسية هي:

- مرحلة الرخاء؛
- مرحلة الركود الاقتصادي؛
- مرحلة الكساد الاقتصادي؛
- مرحلة الانتعاش.

**5-4-السياسات المالية والنقدية للدولة:** إن إرتفاع أسعار السلع والخدمات مع ثبات دخل الأفراد أو عدم زيادته بنفس نسبة الزيادة في الأسعار يؤدي إلى ظهور التضخم، الذي يعرف على أنه "زيادة كمية النقود بدرجة تتخفف معها قيمة النقود، أو على أنه الارتفاع المستمر في المستوى العام للأسعار في دولة ما والناجم عن فائض الطلب عما هو معروض من السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة " <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> : إسماعيل عبد الرحمان وحربي عريقان، مفاهيم ونظم اقتصادية، دار وائل للنشر، الأردن، 2004، ص 163.



كما ينجم عن التضخم آثار اقتصادية واجتماعية تهدد الاقتصاد العام للدولة ككل ومن هذه الآثار التالية :

- إضعاف ثقة الأفراد في العملة وإضعاف الحافز على الادخار وهنا يزيد التفضيل السلعي على التفضيل النقدي؛
  - اختلال ميزان المدفوعات نحو اتجاه خلق عجز، وذلك لزيادة الطلب على الإستيراد وانخفاض حجم الصادرات؛
  - توجيه رؤوس الأموال إلى مشروعات الأعمال التي لا تفيد عملية التنمية وهذا بالاتجاه إلى إنتاج السلع والخدمات التي ترتفع أسعارها باستمرار مثل الأسعار الترفيفية التي يستهلكها أصحاب الدخل المرتفع؛
  - صعوبة تحديد تكاليف إنشاء المشروعات الاستثمارية بصورة دقيقة ونهائية؛
  - التذبذب في البيئة الاجتماعي والسياسي وتعطيل التنمية والنمو الاقتصادي.
- و تتدخل أدوات السياسة النقدية في طرق وأساليب محاربة ظاهرة التضخم عن طريق كل من:
- سعر أو معدل الفائدة؛
  - سعر أو معدل الخصم؛
  - نسبة الاحتياطي القانوني؛
  - عملية السوق المفتوحة.
- كما تسعى السياسة المالية وأدواتها في تحديد المصادر المختلفة للإيرادات العامة ومن أهم نجد:
- الضرائب؛
  - الإنفاق الحكومي؛
  - الدين العام.

بناء على ما تم تناوله سابقاً، يمكن الإشارة إلى مجموعة من المتغيرات الرئيسية المحددة للبيئة الاقتصادية في الجدول التالي:

### جدول رقم (1-5)

#### المتغيرات الاقتصادية الرئيسية التي ينبغي متابعتها

<ul style="list-style-type: none"> <li>- عوامل الاستيراد/التصدير.</li> <li>- تحولات الطلب عن السلع والخدمات.</li> <li>- تذبذبات الأسعار.</li> <li>- السياسة النقدية.</li> <li>- معدلات الضرائب.</li> <li>- سياسة التكتلات الاقتصادية.</li> <li>- اتفاقيات منظمة التجارة الدولية.</li> <li>- اتجاهات سوق المال.</li> <li>- أسعار الصرف.</li> <li>- الظروف الاقتصادية في الدول الأجنبية.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تحويل الاقتصاد من إنتاجي إلى خدمي.</li> <li>- توافر الائتمان.</li> <li>- مستوى الدخل المنفق.</li> <li>- رغبة الأفراد في الإنفاق.</li> <li>- معدلات الفائدة.</li> <li>- معدلات التضخم.</li> <li>- اقتصاديات الحجم.</li> <li>- عجز الموازنة.</li> <li>- أنماط الاستهلاك.</li> <li>- اتجاهات البطالة.</li> <li>- مستوى إنتاجية العامل.</li> </ul>
---	---

المصدر: نادية العارف، مرجع سبق ذكره، ص 136.

#### المطلب الرابع: نوعية المؤسسات والتنمية الاقتصادية

تساهم نوعية المؤسسات في تقليص التكاليف الكلية لممارسة الأعمال، وبالتالي تمثل حجر الزاوية في تحقيق التنمية الاقتصادية على المدى الطويل، ومن هنا يظهر دور مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة في الحياة الاقتصادية.

##### 1- نوعية المؤسسات:

وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة يقلل من السلوك الانتهازي، ويسمح بمعالجة إخفاق الأسواق وتمكن الوكلاء الاقتصاديين من القيام بتأدية المعاملات بتكاليف قليلة زيادة على خفض التكلفة الكلية لممارسة الأعمال، وهذا ما يترتب على وجود بيئة أعمال جذابة تسمح برفع القدرة التنافسية للاقتصاد وزيادة حجم المعاملات واستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية على شكل استثمارات أجنبية مباشرة .

**1-1- مفهوم نوعية المؤسسات:**

يقصد بنوعية المؤسسات الجودة المؤسساتية، وهي المؤسسات ذات النوعية الجيدة والفعالة أو القوية، التي تمثل حجر الزاوية في تحقيق التنمية على المدى الطويل، وتشير عدة دراسات قام بها صندوق النقد الدولي بأن للمؤسسات أهمية حيوية للتنمية الاقتصادية والنمو، "وقد اهتم الاقتصاديون على نحو نموذجي بمستوى التنمية الاقتصادية قياساً بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، ووجدوا أن الفرق في مداخيل الأفراد حول العالم تتراوح بين 100 دولار تقريباً في السنة في أجزاء من أفريقيا جنوب الصحراء إلى ما يزيد على 40000 دولار في بعض الاقتصاديات المتقدمة ترتبط بشكل وثيق باختلاف في نوعية المؤسسات"<sup>1</sup>. ومن مميزات المؤسسات ذات النوعية الجيدة تحقيق الأهداف التالية:

- حماية حقوق الملكية وحقوق التعاقد؛
- إدارة الصراعات؛
- الحفاظ على القانون والنظام؛
- محاذات الحوافز الاقتصادية مع التكاليف والمنافع الاجتماعية.

بالنسبة لـ " نورث " ( North )، و"أمبارك" ( Umbeck ) " يتم تحقيق نوعية جيدة للمؤسسات عندما تكون الحقوق محددة ومنفذة في جميع الظروف بشكل جيد " <sup>2</sup>، أما تحليل الجودة المؤسساتية القائم على إنشاء وتنفيذ المؤسسات التي تولد تكاليف إضافية للمعاملات لا تعتبر مؤسسات ذات نوعية جيدة أو ذات فعالية، المؤسسات السياسية تحدد الإجراءات والإطار العام في حين أن المؤسسات الاقتصادية هي التي تقوم بعملية إنتاج هذه الأطر والإجراءات بشكل عملي، وبالتالي فإن وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة أو تحقيق الجودة المؤسساتية يعتمد على وجود كيان الدولة مع تحملها لمسؤولياتها.

**1-2- أبعاد نوعية المؤسسات:**

تتجلى أبعاد ومقومات نوعية المؤسسات زيادة على وجود كيان الدولة ضرورة وجود شرطان أساسيان في الدولة يجب توفرهما قصد ضمان وجود مؤسسات ذات نوعية وفعالة وهما

<sup>1</sup> :Hali Edison, Qualité Des Institutions et Résultats Économiques, Revue Finances & Développement, Jui 2003,FMI, p35 .

<sup>2</sup> : Silvio Borner, Frank Bodmer Et Markus Kobler ,op cit,P36.

صفة الدولة القوية وصفة الدولة الملتزمة، وهذا ما ذهب إليه " باري وينجاست " (Barry R. Weingast) " الدولة القوية قادرة بما فيه الكفاية على حماية حقوق الملكية وتنفيذ العقود وضبط تراث مواطنيها"<sup>1</sup>.

**1-2-1-الدولة:** تعمل الدولة في العصر الحديث رغم اختلاف الأنظمة السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية بدور هام في حياة الأفراد والجماعات، وذلك من خلال جملة الوظائف التقليدية مثل الأمن، الصحة، التعليم زيادة على حماية حقوق الملكية، احترام الاتفاقيات وتقديم الخدمات العمومية، إذ لا يمكن أن تنشأ وتتطور الدولة بمعزل عن مقومات وجودها الحتمي المؤثر في حركة واتساق المواطن الذي يعتبر صاحب المصلحة الحقيقية في هذا الوجود والتطور، بالنظر للاتجاهات المعاصرة التي تناولت عنصر الدولة من حيث المفهوم شملت آراء رواد الاتجاه المؤسساتي أمثال "جون كينيث" (John Kent) وغيره ممن يتصورون مفهوما مؤسساتيا يقوم على التعاون المستمر بين الأجزاء المختلفة من العضوية الاجتماعية، وتبعا لاجتهادات وتحليلات الفقهاء والفلاسفة فإن مفهوم الدولة معقد خضع لتغيرات مختلفة أثناء دورة تطور المجتمعات، إلا أن هناك شبه اتفاق على عناصر الدولة الرئيسية المتمثلة في: الشعب، الإقليم والسلطة التي تمثل النظام السياسي في البلد.

**1-2-2-الفرق بين الدولة والحكومة:** في إطار الخلط بين مفهوم الدولة والحكومة فإن دراسة نوعية المؤسسات يقودنا لتوضيح الفرق بينهما، فقد أشار "هارولد لاسكي" (Harold Laski) في كتابه المعروف (الدولة في النظرية والتطبيق) " أن الدولة مجتمع متكامل، أصبح له سلطة قوية تعلق بشكل شرعي على أي فرد أو جماعة يعيشون في المجتمع، ويكون لأي مجتمع دولة عندما تكون طريقة الحياة التي يجب أن يسير عليها الأشخاص والجماعات محددة بواسطة سلطة ملزمة لهم جميعا، وتحتاج الدولة إلى هيئة من الأشخاص هي ما نسميه الحكومة، فالحكومة ليست سوي وكيلة الدولة، وهي توجد لتنفيذ أهداف الدولة وليست السلطة القصرية العليا، بل هي مجرد الجهاز الإداري الذي يضع أهداف تلك السلطة موضوع التنفيذ، بمعنى " أن الحكومة ليست ذات سيادة فاختصاصها يتحدد بالسلطة التي ترى الدولة منحها لها، وإذا تخطت تلك السلطة تصبح موضوع مساءلة ومحاسبة "<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>: Silvio Borner, Frank Bodmer Et Markus Kobler, op cit, P38

<sup>2</sup>: ثابت عبد الرحمن إدريس، المدخل الحديث في الإدارة العامة، الدار الجامعية، مصر، 1998، ص30-31.

**1-2-3-الدولة القوية**: لابد أن تتوفر في الدولة صفة القوة التي تجعلها تحدد حقوق الملكية

والتعاقد وتقوم على حمايتها وتنفيذها على مستوى إقليمها الجغرافي، القوة هي التي تعطي للمؤسسات صفة الإلزامية من خلال معاقبة المخالفين، عكس الدولة القوية نجد الدولة الضعيفة هي التي تفقد الانضباط الاجتماعي بسبب عدم كفاية التشريعات وعدم احترام تنفيذ القوانين والفرق بينهما يكمن في إقامة مؤسسات جيدة، فالدولة القوية هي التي تكون بمقدورها إقامة مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة، زيادة على القيام بحمايتها وفرض احترامها، ويكون لها ما يكفي من الموارد لإقامة مؤسسات تقوم على حماية حقوق الملكية وحرية التعاقد وضمان الاستقرار السياسي .

**1-2-4-الدولة الملتزمة**: يحكم تصرفات وسلوك الأفراد في المجتمع مجموعة من القواعد

الرسمية الملزمة والقيود غير الرسمية، والدولة من خلال ممارستها لتصرفاتها عليها الالتزام والتقيد بقواعد المجتمع حتى لا تكون في صفة المعرقل لإقامة مؤسسات جديدة واحترام المؤسسات القائمة وبالتالي لا تسمح بانتهاكها، وهذا تطبيقاً لمبدأ "لا يوجد أي شخص معفي من القوانين"، الدولة الملتزمة تعمل على أن تكون تكاليف الفرص المرتبطة بتطبيق القواعد منخفضة مقابل تكاليف الفرص المرتبطة بالانتهاكات وتجاوز السلطة.

المؤسسات لم تنشأ لتكون بالضرورة فعالة ولكن وجدت قصد حماية مصالح مجموعة من الأفراد الشيء الذي يقود إلى بلورة فكرة سبب وجود الدولة الملتزمة، لأن وجود المكاسب يقابله دور الدولة في التأثير على الأسواق وإعادة توزيع الثروة، فالبحث عن المكاسب يبرر الإخفاق المؤسساتي.

**1-2-5-العلاقة بين قوة الدولة والتزامها**: لا بد أن تجتمع في الدولة صفة القوة والالتزام قصد

التأسيس لقيام مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة، لأنها تقوم على التقليل من تهديدات جماعات المصالح ونخبة الطبقة السياسية، الجودة المؤسساتية تعتمد على قوة الدولة والتزامها من خلال :  
- حماية حقوق الملكية والتعاقد ضروري للوكلاء الاقتصاديين، بحيث يحفزهم على تطوير أنشطتهم الإنتاجية، التبادلية، التوزيعية والاستثمارية بشكل خاص والمشاركة في الحياة الاقتصادية بشكل عام للمساهمة في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية؛

- تكريس فعالية المعاملات وحماية تنفيذ العقود بين الوكلاء الاقتصاديين بتحقيق سيادة القانون.

- فرض قيود على نشاطات الجماعات القوية في المجتمع وعلى رأسهم النخبة السياسية قصد الوصول لإعادة توزيع الثروة بشكل عادل بين المجتمع؛  
من المؤكد أن وجود دولة لا يكفي لتحقيق الجودة المؤسساتية وإنما يتطلب الأمر وجود دولة تشمل مجموعة من الصفات ومن أهمها، القوة والالتزام وكل ما يتبعهما من مميزات .

### 1-3-الحكم الراشد والمؤسسات:

الحكم الراشد هو حكم المؤسسات والقانون التي تضمن الحقوق وتكرس تنفيذ الالتزامات، يبرز تأثيره وأهميته في العديد من النواحي السياسية، الاقتصادية، القانونية والاجتماعية الهادفة إلى تطوير وإقامة مؤسسات فعالة وقوية تحقق الجودة المؤسساتية، التي تنعكس بشكل ايجابي على النمو والتنمية .

**1-3-1- مفهوم الحكم الراشد:** هناك الكثير من المصطلحات المتعلقة بالحكم الراشد، فيطلق عليه مصطلح الحاكمية أو الحكم الصالح، بحيث سنعتمد في هذه الدراسة على مصطلح الحكم الرشيد الذي جاءت لبلورة التسيير الفعال سواء على المستوى الكلي أو المستوى الجزئي، كما أن هناك عدة تعاريف للحكم الراشد والمبنية على اختلاف تعدد أبعاده السياسية، الاقتصادية وحتى البعد المؤسساتي ومن أبرزها نجد :

**أولاً: تعريف الأمم المتحدة :** " هو ممارسة السلطة الاقتصادية والسياسية والإدارية لإدارة شؤون الدولة على كافة المستويات، ويشمل الآليات والعمليات والمؤسسات التي من خلالها يعبر المواطنون والمجموعات عن مصالحهم ويمارسون حقوقهم القانونية ويوفون بالالتزاماتهم ويقبلون الوساطة لحل خلافاتهم"<sup>1</sup>.

بالنظر لتعريف البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة (PNUD) تبرز النقاط التالية:

- تحسين قدرات الدولة بالعمل على ضمان ممارسة الحقوق والوفاء بالالتزامات، والقدرة على التكيف مع الفرص الطارئة والتهديدات، والحرص على انسجام الجهود بين مختلف المؤسسات؛

<sup>1</sup>: البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة ( PNUD )، إدارة الحكم من أجل التنمية البشرية المستدامة، وثيقة للسياسات العامة، نيويورك، جانفي 1997، ص 07.

- توفير سياسات منسجمة وفعالة بتحسين عملية اتخاذ القرارات وعمليات وضع القواعد والإجراءات الحكومية، خاصة فيما يتعلق بانسياب المعلومات ذات العلاقة بالسياسات وتقييمها.
- كما يذهب تعريف آخر للحكم الراشد الخاص ببرنامج الإنمائي للأمم المتحدة (PNUD) "بأنه التقاليد والمؤسسات التي تقرر كيفية ممارسة السلطة وكيفية سماع صوت المواطنين، وكيفية صنع القرارات في قضايا ذات اهتمام عام"<sup>1</sup>، ونستنتج من هذا التعريف مجموعة العناصر التالية:
  - وجود مؤسسات لممارسة السلطة؛
  - تحقيق المصلحة العامة للمجتمع بتنفيذ سياسات رشيدة وفعالة؛
  - تفعيل دور المؤسسات التي تحكم التفاعلات الاقتصادية والاجتماعية فيما بينها ، وجعلها في موقع التزام من قبل المواطنين والدولة.

**ثانياً: تعريف البنك الدولي:** يذهب تعريف البنك الدولي للحكم الراشد إلى " الحالة التي يتم من خلالها إدارة الموارد الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع بهدف تحقيق التنمية"<sup>2</sup>.

بتحليل تعريف الحكم الراشد نجده يتطابق مع فكرة تطوير الإدارة بغرض تحقيق التنمية للمجتمع انطلاقاً من حسن وكيفية إدارة الموارد الاقتصادية والاجتماعية، بحيث ي تفق في جوهره على اتخاذ جملة من القرارات قصد تحقيق التنمية والنمو إما على المستوى الكلي أو المستوى الجزئي وفق تطلعات المجتمع، على أن تساهم في ذلك كل الأطراف الفاعلة في بناء المؤسسات سواء كانت رسمية أو غير رسمية في مجال التسيير، والتي لا تستبعد أي عنصر من النشاط الإنساني.

يمكن القول في هذا المجال بأن الحكم الراشد يعكس بيئة مجتمع ديمقراطي يتفاعل فيه كافة أطراف المجتمع ومكوناتها المؤسساتية لتحقيق دخل يضمن مستوى معيشي أفضل لكافة أفراد المجتمع باختلاف فئاتهم ومستوياتهم، إضافة إلى تعزيز المسائلة والشفافية والممارسات والإجراءات التي يتم اتخاذها في سبيل تحقيق الغايات النهائية للبرامج والمشاريع الاقتصادية والاجتماعية التنموية.

<sup>1</sup>: البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة (PNUD)، مرجع سبق ذكره، ص 03.

<sup>2</sup>: Banque Mondiale, Gouvernance et Développement, Publication de La Banque Mondiale, Washington, 1992, p 01.

**1-3-2- مؤسسات الحكم الراشد** : تعبير وفكرة الحكم الراشد تم استخدامها للتعبير عن أهمية وضرورة الانتقال من الحالة التقليدية لإدارة الموارد إلى الحالة الأكثر تفاعلا وتكاملا بين الأركان والعناصر الأساسية المشكلة للحكم الراشد والمتكونة من:

- الدولة التي تعمل على المستوى الكلي لخلق بيئة مؤسسية جيدة؛
- القطاع الخاص الذي يعمل على المستوى الجزئي لتفعيل الدورة الاقتصادية؛
- المجتمع المدني الذي يمثل مصدر السلوكيات السياسية والاجتماعية مما يساهم في البلورة والمشاركة في النشاط السياسي والاجتماعي.

أمام الدور النسبي التي تقوم به الدولة في المجال السياسي، الاقتصادي، الإداري وقصد استغلال الموارد والفرص المتوفرة يجب إعادة النظر في الآليات والعمليات والمؤسسات والتفاعلات اللازمة لتعظيم فرص المشاركة، الشفافية، الديمقراطية في تحمل المسئوليات بين عناصر الحكم الراشد في إطار تنافسي .

**1-3-3- أهمية الحكم الراشد** : ورد في تقرير البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة بأن للحكم الجيد ثلاثة أهداف رئيسية تشمل<sup>1</sup> :

- تحقيق العدالة الاجتماعية والتناسق بين أفراد المجتمع، من خلال تحقيق الحد الأدنى لمستوى معيشة كافة المواطنين التي توفر حياة كريمة؛
- تحقيق الاستقرار وإعطاء الشرعية في المجتمع ومكوناته المؤسساتية؛
- حسن تخصيص واستغلال الموارد العامة لتحقيق التنمية لكافة الجماعات في المجتمع، بضرورة وجود شبكة من المؤسسات الفعالة والقوية.

**1-3-4- معايير الحكم الجيد** : يوجد اتجاهين متقاربين في تحديد معايير الحكم الراشد، يمثل الأول مقارنة البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة (PNUD)، أما المقاربة الثانية فهي خاصة بالبنك الدولي وتحليل كل من الاتجاهين نجدهما يرتكزان في تحديد المعايير على كل من البعد السياسي، البعد الاقتصادي والبعد المؤسسي، ويمكن تلخيصهم على النحو التالي<sup>2</sup> :

<sup>1</sup>: البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة (PNUD)، التقرير التقييمي: الدولة والانكماش، نيويورك، 1997، ص05  
<sup>2</sup>: البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة (PNUD)، إدارة الحكم من أجل التنمية البشرية المستدامة، وثيقة للسياسات العامة، نيويورك، جانفي 1997، ص04.



- **المشاركة:** وهي حق أفراد المجتمع للمشاركة في صياغة واتخاذ القرارات وخاصة مؤسسات الحكم الراشد المتمثلة في الدولة، القطاع الخاص والمجتمع المدني، إما مباشرة أو بطريقة غير مباشرة عن طريق مؤسسات شرعية تمثل مصالحهم، وتعطيهم الحق في تفويض السلطة عن طريق الانتخابات، مع ضمان حرية التعبير كأساس للمشاركة الفعالة التي تؤكد بأن القرارات الخاصة بالسياسات العامة وتخصيص الموارد، تعطي الأهمية والأولوية لاحتياجات واهتمامات المواطنين في المجتمع؛
- **سيادة القانون:** يجب أن تكون الأنظمة والقوانين عادلة وتنفذ بنزاهة، مع تعزيز وجود أجهزة قضائية مستقلة تتميز بالكفاءة تقوم على حماية حقوق الملكية الخاصة وتنفيذ العقود بصفة خاصة وحقوق الإنسان بشكل عام والتي من شأنها أن تكفل إيجاد ثقة متبادلة؛
- **الشفافية:** تركز الشفافية على حرية تدفق المعلومات التي يجب أن تكون في متناول المعنيين بها بشكل كافي للفهم والمتابعة، وهي ليست حكراً على نشاطات القطاع الحكومي وإنما يجب أن تشمل جميع القطاعات بما فيها نشاطات القطاع الخاص والمجتمع المدني، ليتسنى للمواطن القيام بدور المساءلة والمحاسبة والحد من الفساد؛
- **الاستجابة:** يجب أن تسعى مؤسسات الحكم الراشد إلى الاستجابة إلى كافة طلبات الفعاليات المجتمعية بكفاية وفعالية لضمان الانخراط في الأنشطة بشكل واسع؛
- **التوافق:** يأخذ التوافق بمبدأ بناء جميع القرارات على الإجماع العام لفعاليات المجتمع بما يحقق المصلحة العامة؛
- **العدالة:** تعتبر العدالة مبدأً أساسياً يجب أن تتصف به جميع أشكال النشاط الإنساني، كما يجب أن يقود تحسين الدولة لأداء السياسات الاقتصادية إلى تحقيق العدالة لجميع فئات المجتمع والإنصاف في تحسين مستواهم المعيشي أو المحافظة عليه، وصولاً إلى التقليل من التفاوت الاجتماعي بإعادة توزيع عادل للثروة؛
- **الفعالية والكفاية:** قصد تحقيق الفعالية والكفاية يجب تحقيق أفضل استخدام للموارد؛
- **المساءلة:** يجب أن يكونوا أصحاب القرار في مؤسسات الحكم الراشد من دولة وقطاع خاص ومجتمع مدني في موقع المساءلة عن تصرفاتهم من قبل المواطنين وأصحاب من لهم المصلحة في تلك المؤسسات لتحقيق نوعية جيدة في الأداء؛

- الرؤية الإستراتيجية: يجب ربط الرؤية والأهداف الإستراتيجية والتنفيذية بكافة القرارات التي تحاول الوصول إلى تسيير متوازن بين الموارد والاحتياجات بالكمية والنوعية لتحقيق تنمية مستدامة .

**1-3-5-الحكم الراشد لتحقيق التنمية**: يتجه مفهوم الحكم الراشد من منطلق علاقته بالتنمية على توسيع دائرة المشاركة بين الأفراد في المجتمع بالتركيز على التكامل بين النشاط الاجتماعي، الاقتصادي والسياسي في تسيير الموارد الطبيعية، المالية، والبشرية في الدولة لغرض التنمية في إطار احترام سيادة القانون وترسيخ مبادئ الديمقراطية، وفقا للدراسات التجريبية التي تناولت علاقة الحكم الراشد بالتنمية نجد الدراسة التي قام بها كل من "كورنال وكالت" (Kalt Et Cornell)<sup>1</sup> والتي جاءت متشابهة مع دراسات البنك الدولي، فقد أكدوا على ضرورة توفر ثلاثة عوامل لتحقيق التنمية وهي:

- توفر القوة لاتخاذ القرارات التي تقرر المستقبل؛
  - ممارسة تلك القوة من خلال مؤسسات فعالة (تحقيق الجودة المؤسساتية)؛
  - اختيار السياسات والمشاريع الاقتصادية المناسبة.
- يبرز دور الحكم الراشد في تحقيق الجودة المؤسساتية بوجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة وما ينطوي عليه ذلك من مشاركة مكوناته من مؤسسات الدولة، القطاع الخاص والمجتمع المدني، في مجموعة من العناصر التي يتم تحليلها على النحو التالي:
- تعمل المؤسسات في إطار ترسيخ مبادئ الحكم الراشد إلى تخفيض تكاليف التحولات السياسية والاقتصادية ونقلص من حجم الفساد، مع توفير بيئة مؤسساتية جذابة تقوم على تحفيز الاستثمارات المحلية والأجنبية وتنمية الموارد البشرية؛
  - اعتماد النهج المؤسسي في العمل على نطاق معايير الحكم الراشد يضمن الموضوعية والحيادية وخدمة المصلحة العامة للمجتمع بشكل عام، الشيء الذي يتطلب تعزيز بناء

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Cornell, Stephen And Joseph P. Kalt, *Reloading The Dice: Improving The Chances For Economic Development On American Indian Reservations*, Harvard Project On American Indian Development, John F. Kennedy School Of Government, Harvard University, Boston, U.S.A. March, 1992.

- المؤسسات وفق رؤيا إستراتيجية واضحة للكفاءة والفعالية، لتحقيق متطلبات حسن التنفيذ والمتابعة والتقييم والمراجعة وإجراء التعديل والتغيير في حالة الضرورة؛
- الحكم الراشد يعزز القدرات الذاتية للقيادات على مستوى القطاعات المختلفة بإحداث التحول والإصلاح من خلال التعرف على مكونات البيئة من حيث نقاط القوة والفرص الممكنة من جهة والتهديدات والمخاطر من جهة أخرى، قصد الوصول لتحقيق القدرة على تعبئة الموارد لدعم تحقيق الأهداف وإحداث التغييرات المؤسساتية كميا ونوعيا؛
- تكريس دولة القانون تشمل على نطاق واسع ترسيخ مفهوم الحكم الراشد وتقاطع أهداف مؤسساته، بتوفر قضاء مستقل يعتمد على الكفاءة والنزاهة وقادر على تحقيق العدالة والمساواة بين الأفراد والجماعات والمؤسسات المحلية والدولية في المجتمع، بوجود أنظمة تشريعية وأدوات قانونية وآليات مؤسساتية؛
- البيئة المؤسساتية تشجع الاستثمار وتدعم الكفاية والعدالة في تقديم الخدمة، ووفق دراسة البنك الدولي<sup>1</sup> التي تم القيام بها من قبل إدارة بحث السياسات، للمقارنة بين المؤسسات والتشريعات لمنفعة خدمات الاتصالات الخاصة لعدد من الدول، والتي نتج عنها عدد من النتائج الهامة عن كيفية معالجة مشاكل الأهداف المختلفة والمتباعدة، فالاستنتاج الأساسي يتمثل في أن نجاح الخدمات الخاصة تعتمد على تحقيق أفضل مواءمة بين نظام التشريع والمؤسسات الأخرى (السلطة التشريعية، التنفيذية، والقضائية) في البلد، من خلال الإجابة على مجموعة من الأسئلة التي توضح قدرة الأطر المؤسساتية الموجودة على دعم الأنظمة التشريعية والتنظيمية:
- هل القضاء مستقل، وهل توجد آليات أخرى لفض النزاع؟
  - هل هناك معالم دستورية تحد من قوة الحكومات عن إصلاح القانون؟
  - ما هو الهيكل السياسي الموجود في البلد، وهل هناك تغييرات متكررة وعديدة على الحكومة؟
  - هل توجد مؤسسات وسيطة قادرة على العمل باستقلالية عن التأثيرات السياسية التي يمكن أن تكون مضمولة في النظام التشريعي؟

<sup>1</sup> : Banque Mondiale, Gouvernance : Expérience de la Banque Mondiale, Publication de la Banque Mondiale, Washington, 1994, P 06.

من واقع علاقة الحكم الراشد بالتنمية من جهة وعلاقته بالمؤسسات من جهة أخرى يبرز مفهوم جديد وموسع للحكم الراشد والمتمثل في " الحكم الراشد من أجل التنمية"<sup>1</sup>، ولذا فإن مواجهة التحديات يستهدف اختيار المنهج الصحيح والمناسب لتحقيق التنمية المطلوبة والشاملة في ظل حكم راشد بمشاركة فعالة لكل من الدولة، المجتمع المدني والقطاع الخاص، التي تنظمهم مؤسسات قوية تضمن حماية الحقوق وتنفيذ الالتزامات، مع تحقيق توزيع متكافئ للفرص والأعباء.

## 2- نظريات نوعية المؤسسات:

يوجد عدة نظريات تقوم على تحليل وتفسير ظاهرة نوعية المؤسسات والتي سوف يتم التطرق إليها على النحو التالي:

### 2-1- نظرية كفاءة المؤسسات:

تعتمد هذه النظرية في عملية التحليل على البعد الاقتصادي أو المنهج الاقتصادي باختيار المجتمع للمؤسسات الفعالة التي تزيد من الدخل الإجمالي للبلد، مع توزيع هذه المكاسب بعيدا عن تدخل السلطة السياسية، بوجود مؤسسات في بلد غير مفيدة لمجموعة معينة ومفيدة للمجموعة أخرى، يجعل من مصلحة المجموعتين الدخول في مفاوضات قصد تعديل المؤسسات القائمة أو إنشاء مؤسسات جديدة التي تعمل على تقديم الفائدة للجميع، بحيث يتم إقصاء المؤسسات غير الفعالة التي تعرقل تعظيم الدخل لكل المجتمع، وهو الطرح الذي يتزعمه "كوز" (Coase)<sup>2</sup>، يذهب اتجاه أخرى من المنظور الاقتصادي إلى اعتبار إنشاء المؤسسات هو خيار اقتصادي قائم على مقارنة التكاليف مع الفوائد المترتبة على إنشائها وهو الطرح الذي يتزعمه كل من "نورث وتوماس" (North Et Thomas)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> : Nicolas Meisel Et Jacques Ould Aoudia, La 'Bonne Gouvernance'est-Elle Une Bonne Stratégie De Développement ?, Les Documents De Travail De La Dgtpe – N° 11, France, Novembre 2007, p43.

<sup>2</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Coase ,The Problem Of Social Cost , Journal Of Law And Economics 3 (1),1960,pp1-44

<sup>3</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

North. Et Thomas, The Rise Of The Western World ,A New Economic History Cambridge, Cambridge University Press, 1973.

وعلى الرغم من تفسير هذه النظرية لنوعية المؤسسات إلا أنها تعاني من بعض القصور، فعلى سبيل المثال لو أن كل البلدان قامت باختيار المؤسسات التي تعظم من دخلها، في هذه الحالة فإن تفسير الفروق في مداخل البلدان لا يمكن تفسيرها بعدم وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة.

## 2-2- نظرية الاختلافات الثقافية:

تعتمد هذه النظرية في عملية التحليل على البعد الثقافي لتفسير الاختلاف في نوعية المؤسسات بين البلدان الذي يرجع للاختلاف الثقافي أو المعتقدات الإيديولوجية، المجتمعات تتفاوت في تقدير ما هو مفيد لها بناء على اختلاف التكوين الثقافي للمجتمعات وهذا ما يفسر وجود اختلاف في اختيار نوعية المؤسسات بين البلدان، ووفقا للبعد الثقافي يبرز وجود قوة ضغط تقيد البلدان من إمكانية اختيار مؤسسات فعالة وذات نوعية جيدة تعود بالنفع لكل المجتمع وتحقق مداخل مرتفعة، وهو الطرح الذي دعمه كل من "اسيموكلوا وروبينسون"<sup>1</sup> (Acemoglu, Johnson Et Robinson).

وتفسير نوعية المؤسسات القائم على القيم الثقافية والإيديولوجية تتخلله بعض النقائص فهذا الافتراض غير صحيح بالضرورة، لأن الوقائع العملية تشير إلى وجود فجوة بين تطلعات المجتمع في اعتماد مؤسسات فعالة وقوية، فاختيار السلطات في بعض البلدان للمؤسسات يتم على أساس تعظيم منافع النخبة، لأن وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة سوف يقضي على الربح ويسمح بالتوزيع العادل للثروة.

## 2-3- نظرية الاختلافات التاريخية:

وفق البعد التاريخي الذي يتقاسم أفكاره كثير من المفكرين الاقتصاديين وعلماء الاجتماع والسياسة، تتشكل نوعية المؤسسات نتيجة الأحداث التاريخية السائدة في فترة زمنية محددة، فهي تحدد طبيعة المؤسسات عن طريق الاستمرار في توليد تأثيرات مختلفة، تحليل نظرية الاختلافات

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Acemoglu; Johnson Et Robinson, Institutions As The Fundamental Cause Of Long-Run Growth., In P. Aghion Et S. Durlauf (Eds.) Handbook Of Economic Growth. Amsterdam, North-Holland, 2005.

التاريخية يعتبر أن قواعد النظام القضائي في البلدان هي نتيجة الأحداث التاريخية، ومدى تأثير ذلك في إنشاء مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة قادرة على حماية حقوق الملكية الخاصة، ونتيجة أسباب تاريخية يوجد لدى عدة بلدان مؤسسات موروثية ولا زالت مستمرة وقائمة، هذا النهج يتجاهل أو لا يعطى أهمية لقدرة البلدان على إنشاء مؤسسات جديدة أو تعديل المؤسسات المورثة، مما يكرس فكرة الحتمية المؤسساتية<sup>1</sup>.

ودون التقليل من أهمية البعد التاريخي في تفسير ظاهرة نوعية المؤسسات أو الجودة المؤسساتية بين البلدان، إلا أنه توجد حقائق عملية تظهر إمكانية تغير طبيعة المؤسسات القائمة المورثة نتيجة الأحداث التاريخية أو إقامة مؤسسات جديدة.

## 2-4- نظرية النهج السياسي:

يقضي النهج السياسي بأن المؤسسات لا يتم اختيارها من قبل المجتمع ولكن بواسطة مجموعة من الأفراد التي تمارس السلطة في فترة زمنية محددة، ونتيجة لتضارب المصالح قامت هذه المجموعة بإنشاء مؤسسات تسعى لتحقيق مكاسبها الشخصية وليس مكاسب المجتمع، ويؤكد "نورث" (North)<sup>2</sup> أن هناك فرق بين المؤسسات التي يتم إنشائها من قبل أصحاب القرار في السلطة السياسية والقائمة على تعظيم مكاسبه الشخصية، والمؤسسات التي تسعى لتعظيم مكاسب المجتمع كله، المؤسسات في هذا المستوي لا تؤثر فقط بمعدل الدخل ولكن على كيفية توزيعه، لان جميع الأفراد في المجتمع لا يستفيدون بنفس القدر من المكاسب الناتجة عن المؤسسات القائمة على اعتبار تضارب المصالح وقرار من يمارس السلطة السياسية.

في إطار البعد السياسي يمكن اعتماد مجموعة من المحددات الأساسية لإقامة مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة هي:

- وجود مؤسسات فعالة وقوية مرتبط بعدم تركيز السلطة، مع وجود مؤسسات سياسية تحد من سلطة أصحاب القرار السياسي، وفي غياب ذلك يتجه أصحاب السلطة السياسية إلى إقامة مؤسسات اقتصادية تعظم من مكاسبهم الشخصية على حساب الدخل الإجمالي للمجتمع؛

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

La Porta , Law And Finance, Journal Of Political Economy 106 (6), 1998,pp 1113-1155.

<sup>2</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

North, Douglass, Structure And Change In Economic History, New York, Norton,1981.

- التوزيع العادل للدخل والاستثمار يؤدي إلى المساواة في توزيع السلطة السياسية الفعلية، وعلى العكس فإن مستويات منخفضة من عدم المساواة في الدخل يجعل من الضروري الاهتمام بإنشاء وظهور مؤسسات فعالة وذات نوعية جيدة؛

- وفرة الموارد الطبيعية يمكن أن تكون عقبة أمام إقامة مؤسسات فعالة وجيدة لأنها توفر مداخل كبيرة وهي بذلك تشكل تهديد لأصحاب القرار في السلطة السياسية قصد إقامة مؤسسات تعمل على مصادرة تلك المكاسب لحسابهم الشخصي بعيد عن مكاسب المجتمع.

النظريات المفسرة لنوعية المؤسسات على اختلافها وترابطها مع بعضها البعض، فهي تركز مفهوم أهمية وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة، دون إهمال دور النظريات الأخرى إلا أن نظرية النهج السياسي تمثل محور تحقيق الجودة المؤسساتية في ظل الدور الذي تلعبه الدولة في تحسين البيئة المؤسساتية .

### 3-المؤسسات والتنمية الاقتصادية:

تتجه المؤسسات إلى لعب دور بارز في تكريس الوصول لتحقيق التنمية الاقتصادية من خلال ما تم التوصل إليه في الكثير من الأبحاث والدراسات المساندة لهذا الطرح.

#### 3-1- دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية:

" الاعتراف بأهمية المؤسسات في التنمية الاقتصادية والعراقيل التي تعترض الإصلاحات المؤسساتية هي الخطوة الأولى صوب تحقيق تقدم كبير في نمو سريع يشهده كثير من أنحاء بلدان العالم"<sup>1</sup>، وبالرجوع إلى النظريات الأساسية المفسرة لمحددات التنمية والنمو بداية من دور التجارة الخارجية المعروفة بفكرة التكامل الاقتصادي بين دول العالم، نجد بأن التفسير الرئيسي يعتمد على تأثير الجغرافيا ( الموقع الجغرافي للبلد) والمؤسسات، فقد أظهرت الدراسات أن هناك ترابط بين الجغرافيا والتنمية ولكن ليس دون وجود مؤسسات تحمي حقوق الملكية وسيادة القانون وإنفاذ العقود بحيث يصبح لدى الأفراد في المجتمع الدافع للاستثمار والمشاركة في الحياة الاقتصادية، مع وجود قيود وقواعد على تصرفات الجماعات القوية سواء السياسية أو مجموعة المصالح لإعطاء التساوي في الفرص وخلق بيئة ومناخ ملائم لممارسة الأعمال.

<sup>1</sup> : Daron Acemoglu, Institutions et développement, Revue Finances & Développement, jui 2003,FMI, p30 .

و بالتركيز على دور المؤسسات في تحقيق التنمية الاقتصادية، أكدت دراسات وأبحاث عديدة \* على أن المؤسسات تلعب دور أساسي وفعال في بناء إستراتيجية التنمية، ومواجهة التحديات الداخلية والخارجية لإخفاقات التنمية وتحقيق مستويات مرتفعة من الدخل، بالإضافة إلى النتائج التالية :

- وجود علاقة بين المؤسسات وتحقيق مستويات مرتفعة من التنمية الاقتصادية على الصعيد العالمي في ظل مؤسسات ذات نوعية جيدة وقوية؛
- وجود صلة بين محددات التنمية، بحيث نجد أن المؤسسات لها تأثير ايجابي على التكامل الاقتصادي، كما أن التجارة الخارجية لها تأثير غير مباشر على الدخل، في حين أن الجغرافيا لها آثار مباشرة ضعيفة على الدخل، والكل له تأثير مباشر عن طريق تحسين نوعية المؤسسات ؛
- تعزيز المؤسسات الجيدة يحقق زيادات كبيرة في دخل الفرد ؛
- تساهم المؤسسات في تحفيز واستقطاب الاستثمارات وخاصة الأجنبية وما يصاحبه من نقل التكنولوجيا والتأثير المباشر على التنمية وارتفاع مستويات الدخل؛
- تركز المؤسسات رفع الأداء الاقتصادي من حيث الإنتاج، التوزيع، التبادل وبالتالي تحقيق النمو من جهة ولها دور محوري في توزيع الدخل بين الأفراد والجماعات داخل المجتمع من جهة أخرى؛
- تساعد المؤسسات الجيدة على الوقاية من صدمات تقلبات النمو، واستقرار الاقتصاد على المستوى الكلي بشكل عام .

ومما سبق، فإن المؤسسات محدد أساسي لعملية التنمية من خلال تحقيقها للكفاءة الاقتصادية في المجتمع، بتوفير الفرص المتكافئة ورفع المشاركة في الحياة الاقتصادية بتحفيز الاستثمار في رأس المال، وكذا تطوير مسار التنمية البشرية، وتأثيرها المباشر والايجابي على محددات التنمية الاقتصادية وخاصة الجغرافيا، السياسات والتجارة الخارجية (التكامل)، مما يجعلها تشكل الركيزة

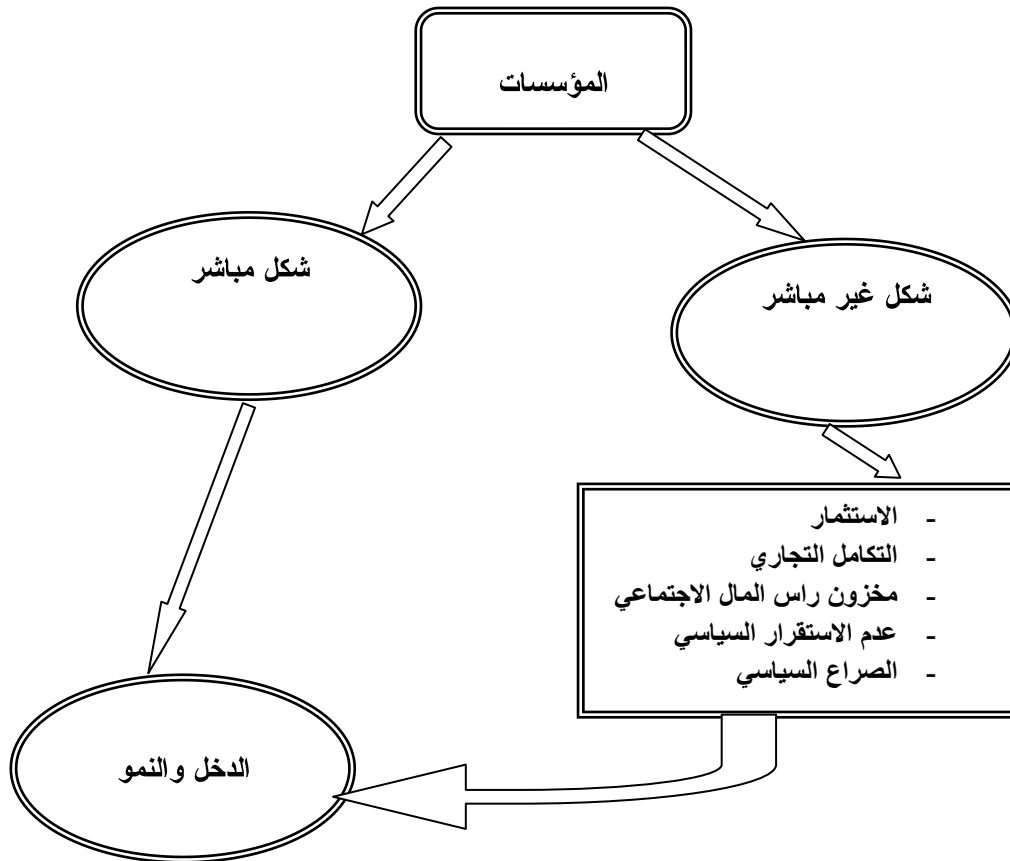
\*: Daron Acemoglu, Simon Johnson, and James A. Robinson, "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution," Quarterly Journal of Economics, Vol. CXVII (November), 2002, USA, p1231-1294.



الأساسية للنمو وتحقيق التنمية الاقتصادية ورفع مستويات الدخل، ومن هنا يبرز دور تأثير المؤسسات على التنمية وفق الشكل الموالي:

**الشكل البياني رقم (1-3)**

**تأثير المؤسسات على التنمية**



المصدر: Johannes Jütting ,op cit,p33

**2-3- محددات التنمية بالنسبة للمؤسسات:**

تعمل المتغيرات المؤسساتية في مفهوم نظرية الاقتصاد المؤسساتي الجديد على مضاعفة مستوي الدخل للدول، وفق التأثير على الإنتاجية عن طريق تراكم راس المال المؤدي إلى التغيير في معدلات الاستثمار وبالتالي التغيير في معدل النمو، ومن أهم محددات تحقيق التنمية والنمو من منظور الاقتصاد المؤسساتي الجديد (المؤسسات)، نجد كل من المتغيرات المؤسساتية التالية<sup>1</sup>:

<sup>1</sup>:Silvio Borner, Frank Bodmer Et Markus Kobler, op cit, p.23

- شكل النظام السياسي؛
- استقرار النظام السياسي؛
- سياسة ميزانية الدولة ونفقاتها؛
- حقوق الملكية.

**3-2-1- شكل النظام السياسي:** الشكل المناسب للنظام السياسي يلعب دورا مهما في تحقق التنمية الاقتصادية، بحيث يعرف النظام السياسي بأنه " مجموع العناصر ذات الطبيعة الإيديولوجية والسوسيولوجية والمؤسسات التي تشكل معا حكومة دولة معينة خلال مرحلة محددة "1، هذه الصيغة تتطوي على أربعة مكونات جوهرية للنظام السياسي هي:

- طبيعة السلطة ودورها؛
- بنية المؤسسات؛
- نظام الأحزاب السياسية؛
- مبدأ الشرعية.

شكل النظام السياسي يتجسد في العلاقة بين الديمقراطية والالتزام الدستوري المسبق بضمان الحقوق المدنية والسياسية، الحقوق الاجتماعية، الحقوق الاقتصادية وهي أساس كيفية التوصل لصيغة نهائية لبناء مؤسسات توفر المساواة في المشاركة السياسية، " يتميز شكل النظام السياسي بالمصادقية عندما تكون السلطات موزعة بين السلطة التنفيذية، السلطة القضائية المستقلة، السلطة التشريعية المنتخبة ديمقراطي"2، وكلما كان هناك توازن وتفاعل بين مؤسسات النظام السياسي كلما كان القرار السياسي أكثر قدرة على النجاح وأكثر قابلية للتطبيق وأكثر قبول من المجتمع، الشيء الذي يصاحبه تحقيق التنمية الاقتصادية على المدى الطويل في ظل وجود دولة تحمي الحقوق وتضمن الحريات المدنية، وحرية الملكية، التبادل والتعاقد.

**3-2-2- استقرار النظام السياسي:** تحقيق الاستقرار السياسي " مرتبط بإيجاد مؤسسات سياسية، تنظم المشاركة السياسية، وتمنع انتشار العنف والفساد بتوسيع المساهمة الشعبية في صنع السياسات العامة، وفي اختيار الأشخاص المناسبة للمناصب الرسمية، و القدرة على معالجة الانقسامات

<sup>1</sup>:Jean-Louis quermone, Les régimes Politiques Occidentaux, Paris, edition du seuil,2000,p10.

<sup>2</sup>: اوليفر وليامسون وجون ستر واندري شليفير، مرجع سبق ذكره، ص70.

والأزمات في المجتمع عبر تحقيق الديمقراطية<sup>1</sup>، وعلى العكس من اختلاف أشكال الأنظمة السياسية فإن عدم الاستقرار السياسي الذي هو عبارة عن مجموعة من الأحداث السياسية المختلفة مثل الاغتيالات السياسية، الثورات، الحروب، الانقلابات السياسية أو الإفراط في تغيير شكل وتركيب السلطة التنفيذية يزيد من درجة عدم اليقين وتسود حالة الفوضى ولا أمن في المجتمع والذي يؤثر بدوره على حجم الاستثمارات الحالية بالحد من توسعها والمستقبلية في حجم استقطابها سواء كانت مادية، مالية أو بشرية ومنه الإخفاق في تحقيق التنمية الاقتصادية .

### 3-2-3- سياسة ميزانية الدولة ونفقاتها : تشكل سياسة ميزانية الدولة ونفقاتها الإطار المؤسسي

المعتمد من طرف الدولة أو الحكومة في كيفية توزيع الدخل والثروة باعتماد ميزانية تحقق مجموعة من النفقات ومجموعة من الإيرادات، إن قدرة الدولة على الإنفاق العام وزيادة معدل النمو وتحقيق التنمية الاقتصادي تتوقف على رصد الموارد المالية اللازمة لتمويل استثماراتها، وتعتمد الدولة على تطوير المصادر الداخلية والخارجية للتمويل وهنا يبرز دور الضرائب وأهميتها في تعزيز التمويل الداخلي وزيادة الموارد المالية التي تتطلبها عملية التنمية الاقتصادية من خلال توجيه الموارد نحو قنوات الاستثمار التي تخدم عملية التنمية وزيادة الطاقات الإنتاجية، وإعادة توزيع الدخل والثروات وتحقيق الاستقرار الاقتصادي.

وتعتبر سياسة الميزانية آلية فعالة لتوظيف الإيرادات العامة للدولة وذلك بتطبيق سياسة مالية مخطط لها ومنظمة على أساس بنية اقتصادية موجهة لتحقيق اقتصاد متكامل، وينطوي ذلك على القيام باستثمارات في البنية التحتية، الصحة، التعليم، ومن هذا المنطلق يمكن تصور وجود مؤسسات قوية تلعب دورا فعالا في دفع عجلة التنمية الاقتصادية .

3-2-4- حقوق الملكية: وجود حقوق ملكية غير محمية يرفع من تكاليف المعاملات ويكون عائقا أمام تحقيق التنمية الاقتصادية، بحيث لا يكفي الاعتراف بالحريات الشخصية وإنما الاعتراف بحقوق الأفراد على الموارد الاقتصادية وما تشملها من حرية التعاقد، احترام التعهدات وحرية التبادل في ظل سيادة القانون التي تتطلب فاعلية النظام القانوني بوجود نظام قضائي يحرص على ضمان تنفيذ العقود والتعهدات مما يؤدي إلى زيادة حجم المعاملات الاقتصادية، ويخفض في درجة عدم اليقين مما يساهم في تشجيع المتعاملين الاقتصاديين ورجال الأعمال لزيادة حجم الاستثمارات وتنمية

<sup>1</sup>: تامر كامل محمد الخزرجي، النظم السياسية الحديثة والسياسات العامة، دار مجدلاوي، عمان، 2004، ص113.

القطاع الخاص، كل ذلك يتطلب وجود مؤسسات قوية وفعالة تضمن وتحمي حقوق الملكية التي تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية.

#### 4- الاستثمار الأجنبي المباشر والتغيير المؤسساتي:

الدراسة التاريخية للتغيرات المؤسساتية<sup>1</sup> تؤكد فرضية إمكانية مساهمة الدول النامية في إحداث إصلاح مؤسساتي عن طريق حركة تبادل راس المال بين الدول، وهذا ما يؤكد أن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة (IDE) الواردة تلعب نفس تأثير الصدمات الخارجية على التوازن السياسي في الدول النامية، بحيث تستفيد من الآثار الايجابية التي تمكنها من تنفيذ إصلاحات مؤسساتية قصد زيادة تدفقات رؤوس الأموال التي تمثل أهمية كبيرة للدول النامية. في إطار التحليل النظري تتوفر الشركات الأجنبية على حماية قوية للحقوق الملكية مقارنة مع الشركات المحلية، زيادة على اتجاه تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو تفضيل اختيار دول معينة تتوفر على إطار مؤسسي ملائم، بمعنى وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة (جودة مؤسساتية).

#### 4-1- فرضيات تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر لإحداث التغيير المؤسساتي : تدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر تساهم في زيادة القدرة التفاوضية للمتعاملين الاقتصاديين الراغبين أو المتطلعين لإصلاح المؤسسات الاقتصادية، إذا الوصول إلى تغيير مؤسساتي وفق مفهوم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر تبرره الفرضيات التالية:

- من المسلم به أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في القضاء على البطالة بتوفير فرص عمل من جهة، ويزيد من الإيرادات الضريبية لاقتصاد البلد المستضيف من جهة أخرى، العولمة تتيح للاستثمار الأجنبي المباشر التنقل بحرية من بلد إلى آخر، وفي هذا السياق الاستثمارات تطلب وتبحث عن الإصلاح المؤسسي الملائمة لها، وفي حالة عدم تلبية رغباتها ستؤدي إلى رحيل هذه الاستثمارات الأجنبية من البلد المستضيف، ولتجنب ذلك

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Kose, A. M.; Prasad, E.; Rogoff, Et Wei, Shang, Financial Globalization: A Reappraisal, IMF Working Paper No.189. Washington, 2006.

يعتمد أصحاب القرار في السلطة السياسية إلى تقديم تنازلات للمستثمرين عن طريق التفاوض للوصول إلى إصلاحات مؤسسية؛

- الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى زيادة إنتاجية الشركات المحلية، وبالتالي الزيادة في الأرباح والمساهمات الضريبية العائدة عليها، مما يجعل المتعاملين الاقتصاديين المحليين يتمتعون بقوة تفاوضية تسمح لهم بتهديد السلطة السياسية لإجبارها على تبني إصلاحات مؤسسية مرغوب فيها من طرف المستثمرين المحليين؛

- التبادل مع الشركات الأجنبية عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تمكن المستثمرين المحليين من التعرف على طرق تنظيمية ومؤسسية مختلفة، وهذا من شأنه المساهمة في رفع قدرتهم التفاوضية في عملية إحداث إصلاح مؤسسي عن طريق زيادة عدد الخيارات المتاحة لتبني إصلاحات مؤسسية.

#### 4-2- آليات تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الإصلاحات المؤسسية : انطلاقاً من مفهوم

التغيير المؤسسي الذي يمثل القدرة التفاوضية للأطراف المشاركة في هذه العملية، بحيث يشترط إطار تفاوضي صحيح وعادل للوصول إلى إصلاحات مؤسسية فعالة، لذلك وجود قيود على أصحاب القرار في السلطة السياسية في تأدية مهامهم يمثل عامل أساسي من خلال تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة لإحداث تغيير مؤسسي، وهذا ما يبرر الأخذ بعين الاعتبار لمبدأ التغيير في القوة التفاوضية لمختلف الأطراف الفاعلة التي تركز على النقاط التالية:

- وجود قيود مؤسسية على أصحاب القرار في السلطة السياسية عند ممارسة مهامهم تساهم في استفادة جميع المستثمرين من الامتيازات الناتج عن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولا تكون مقتصرة فقط على أصحاب القرار والمساندين لهم، الشيء الذي يزيد من القدرة التفاوضية للأطراف الراغبة في إحداث إصلاحات مؤسسية؛
- البيئة التي تتواجد فيها قيود مؤسسية على أصحاب القرار في السلطة السياسية في تأدية مهامهم تكون فيها تكاليف المعاملات منخفضة، وهذا ما يدفع المتعاملين الاقتصاديين للريغبة في القيام بإصلاحات مؤسسية تنظم وتنسق جهودهم بدون التعرض لخطر الانتقام من طرف أصحاب القرار؛

- نظرا لصعوبة تحقق الإصلاحات وفي ظل غياب الضمانات، وجود قيود مؤسسية على أصحاب القرار في السلطة السياسية في تادية مهامهم يساهم في ضمان المحافظة على المكاسب المحققة من قبل المتعاملين نتيجة التغييرات المؤسسية من جهة، مع ضمان تعويض المتعاملين عن الخسائر التي تعرضوا إليها من جهة أخرى .

من واقع أن البلدان النامية يمكنها الاستفادة من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة للقيام بتغيير مؤسسي وخاصة المؤسسات الاقتصادية، نتيجة ما تحدثه من صدمة على التوازن السياسي القائم الذي يحافظ على استمرار المؤسسات الاقتصادية الغير فعالة، وعليه الاستثمارات الأجنبية المباشرة تلعب دورا محفزا للإصلاحات المؤسسية، فمن الضروري على المتعاملين الاقتصاديين المؤيدين للتغيير فهم وإدراك طرح الفرص التي توفرها تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتنفيذ إصلاحات مؤسسية، التي تطلب إطار منظم يعكس بشكل جيد التغييرات في القدرة التفاوضية لمختلف الجهات الفاعلة، ولن يتحقق ذلك إلا بوجود آليات تضع قيود على أصحاب القرار في السلطة السياسية للبلدان النامية عند تادية مهامهم.

### خلاصة:

من منطلق أن للمؤسسات تأثير على الأداء الاقتصادي فهي تتولي التقليل من حالة عدم الثقة السائدة على التعاملات الإنسانية، فالإنسان بحاجة إلي هيكلية تجعله ينتقل من حالة انعدام الثقة إلى حالة التأكد وصولا إلى تخفيض تكاليف المعاملات، بحيث من الطبيعي أن يتوجه أفراد المجتمع في كافة نشاطاتهم إلى تفضيل المؤسسات التي تعمل على تسهيل المعاملات وتتيح إمكانية توضيح تفاعلات النظام السياسي، القانونية، الاجتماعية والثقافية المبني على تحليل المؤسسات في إطار النظرية العقلانية المحدودة وهو ما يذهب إليه مفهوم الاقتصاد المؤسسي الجديد الذي تولد نتيجة كل من نظرية تكاليف المعاملات، نظرية حقوق الملكية، نظرية الوكالة، نظرية التحليل المؤسسي المقارن .

ونستنتج من هذا الفصل أيضا أن بناء المؤسسات يقتضي مجموعة من العناصر المتداخلة تقوم على تحديد الفجوة المؤسسية، الإبداع، التميز، التواصل وتشجيع المنافسة، ويقع على جهات متعددة مسؤولية بناء المؤسسات فهي تأخذ صفة الجهات الرسمية المتمثلة في السلطة التشريعية، السلطة القضائية والسلطة التنفيذية ونجد كذلك صفة الجهات غير الرسمية، كما تشكل نوعية

المؤسسات عنصر مهم لتحقيق التنمية الاقتصادية والنمو وإعطائها دورا بارزا وفعالا في بناء إستراتيجية التنمية، ومن المؤكد أن وجود دولة لا يكفي لتحقيق الجودة المؤسساتية وإنما يتطلب الأمر وجود دولة تشمل مجموعة من الصفات ومن أهمها القوة والالتزام التي تعمل على حماية المؤسسات وفرض احترامها وكل ما يتبعهما من مميزات، وصولا إلى بلورة وتحقيق مبادئ الحكم الراشد القائم على حكم المؤسسات والقانون التي تضمن الحقوق وتكرس تنفيذ الالتزامات. و باعتبار البيعة المؤسساتية هي مجموعة القواعد الإجرائية السياسية والاجتماعية والقانونية الأساسية التي يقوم عليه الإنتاج، التبادل والتوزيع داخل المجتمع يكون من الضروري قيام مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة تساهم في إيجاد بيئة أعمال جذابة وتسمح برفع القدرة التنافسية للاقتصاد وزيادة حجم المعاملات منخفضة التكاليف واستقطاب حجم اكبر م ن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي الفصل القادم سيتم التعرف على الأسس النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر لمحاولة إيجاد العلاقة السببية بين نوعية المؤسسات ومدى تأثيرها على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

تمهيد

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر معدلات نمو سريعة وشكلت أهم التغيرات الحديثة في الاقتصاد العالمي، وهذا راجع للانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية والمبادلات الدولية لغالبية دول العالم بما فيها الدول النامية، مما أصبح للاستثمار الأجنبي المباشر أهمية خاصة لتمويل التنمية وجلب التكنولوجيا المتطورة في جميع المجالات والتخفيض من البطالة جراء ما يوفره من مناصب شغل زيادة على المساهمة في رفع الصادرات وإتاحة النفاذ للأسواق العالمية وتأهيل الاقتصاديات المحلية لتكون تنافسية.

وبالنظر لتوزيع حجم التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر نلاحظ اتساع الفجوة بين الدول المتقدمة والدول النامية الشيء الذي دعم تأكيد فرضية جدوى الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد أهم مصادر التمويل والدور الفعال في تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة وبصفة عامة تحقيق منافع اقتصادية، اجتماعية وسياسية بالرغم من الجدل والاختلاف الفكري لذلك، كما انه حتى الآن لا توجد دلائل علمية كافية لتأييد حالة التردد والخوف لدى الدول النامية الأخرى بشأن الآثار السياسية والاقتصادية السلبية الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر، بل أنه من خلال وضع عدد من الضوابط والإجراءات لتنظيم الاستثمارات الأجنبية من الممكن التقليل من آثاره السلبية وزيادة المنافع المتوقعة لهذه الدول من جراء استقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما جعل المنافسة الدولية حول استقطابه تشتد من خلال إزالة الحواجز والعراقيل المعيقة مقابل منح الحوافز والضمانات، بحيث تتجه الدول المضيفة إلى جعل اقتصادياتها تتمتع بجاذبية جراء توفير بيئة أعمال ملائمة تتركز على تفعيل السياسات العامة التي تمتد لطبيعة ونوع سياسات الاستثمار وأشكال وطرق تنظيمه وتشجيعه، زيادة على تسهيلات ممارسة الأعمال وتحقيق الكفاءة الاقتصادية وهي أبرز المحددات الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر.

من خلال هذا الفصل سيتم تناول المراجعة النظرية لأسس الاستثمار الأجنبي المباشر بالتطرق لمفهوم الاستثمار، أهميته، أهدافه، وصولاً إلى تحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، أشكاله، النظريات المفسرة له، آثاره ومحدداته، ثم تحليل تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم حسب المنطقة وحسب القطاع.



**المبحث الأول: الاستثمار، مفاهيم ونظريات**

قبل التطرق للمراجعة النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر وإبراز مختلف النظريات المرتبطة بذلك، لا بد من الخوض في المفاهيم والنظريات المتعلقة بالاستثمار في إطار المراحل التاريخية للفكر الاقتصادي.

**المطلب الأول: مفهوم وتعريف الاستثمار**

يعتبر الاستثمار أساس التنمية الاقتصادية والاجتماعية باعتباره المحرك الفعال لعملية النمو من خلال زيادة الدخل المحلي، ولأجل ذلك لا بد من تحديد المعنى الحقيقي للاستثمار بالنظر لمجموعة المفاهيم المرتبطة بالاستثمار، لتكون لدينا في الأخير نظرة عامة وشاملة حول الاستثمار.

**1- تعريف الاستثمار:**

" الاستثمار في اللغة مشتق من الثمر، جمع ثمار أي حمل الشجر، ومعنى ثمر ماله أي نماه"<sup>1</sup>، وفي المعجم الوسيط تم تعريف الاستثمار على " أنه استخدام الأموال في الإنتاج إما بطريقة مباشرة كسواء الآلات والمواد الأولية، وإما بطريقة غير مباشرة كسواء الأسهم والسندات "<sup>2</sup>، وعليه يمكن تعريف الاستثمار على أنه إنفاق المال من أجل شراء سلع رأسمالية جديدة تسهم في زيادة المخزون من رأس المال الثابت وفي زيادة الطاقة الإنتاجية للمجتمع، فالاستثمار هو جزء من الدخل الذي لا يوجه للعملية الاستهلاكية وإنما يعاد استخدامه في العملية الإنتاجية بهدف زيادة الإنتاج أو المحافظة عليه مع الأخذ بالاعتبار الإضافة في المخزون السلعي. ومن التعريف نستطيع استخلاص ثلاثة أنواع رئيسية للإنفاق الاستثماري يمكن تلخيصها في الآتي:

- التغيير في المخزون السلعي الذي يقصد به الزيادة أو النقصان الحاصل في المخزون السلعي في فترة زمنية محددة، وأما المخزون السلعي فهو كمية من المواد الأولية والبضائع النهائية وغير نهائية الصنع بالمخازن أو أماكن العمل، ويتم حسابها في بداية ونهاية كل سنة؛

<sup>1</sup> : ابن منظور، لسان العرب، الطبعة الثالثة، دار المعارف، بدون سنة طبع، باب الناء.  
<sup>2</sup> : المعجم الوسيط، الجزء الأول، دار المعارف، 1980، باب الناء.

- تجهيزات الإنتاج التي تشمل الاستثمارات في المعدات الإنتاجية وهي الوسائل المستعملة في العملية الإنتاجية؛
- المباني وهي جميع العقارات وتجهيزاتها.

## 2- مفهوم الاستثمار:

من الصعب وجود أو وضع مفهوم محدد لكلمة الاستثمار، فهي تختلف نتيجة تأثير المدارس الفكرية وطبيعة أعمال روادها، زيادة للغاية المرجوة من جراء هذه الاستثمارات، وكذلك مجموعة من العوامل الأخرى، ويمكن أن يتجسد الاستثمار في عدة مفاهيم نذكر منه المفهوم الاقتصادي، المفهوم المحاسبي والمفهوم المالي.

**2-1- المفهوم الاقتصادي للاستثمار:** الاستثمار يعني " التضحية بمنفعة حالية يمكن تحقيقها من إشباع استهلاكي حالي من أجل الحصول على منفعة مستقبلية يمكن الحصول عليها من استهلاك مستقبلي أكبر"<sup>1</sup>، كما اتجه بعض الكتاب إلى اعتبار الاستثمار بأنه " التغير الذي يحدث على عامل رأس المال في وحدة زمنية معينة"<sup>2</sup>، وبعبارة أخرى توجيه الأموال نحو استخدامات تؤدي إلى إشباع حاجة أو حاجات اقتصادية. ويتضح من هذه المفاهيم أن الاستثمار لدى الاقتصاديين يتمثل في التنازل عن الموارد في الوقت الحالي لغرض الحصول على موارد مستقبلية، وهو مرتبط من الناحية الاقتصادية بثلاثة مفاهيم هي:

- التضحية: التضحية بمنفعة حالية؛
- الحرمان: الحرمان من الاستهلاك في الحاضر؛
- الانتظار: انتظار عائد متوقع حدوثه في المستقبل.

**2-2- المفهوم المحاسبي للاستثمار:** الاستثمار في مفهومه المحاسبي يرتبط بالمدة وهو كل القيم المادية والمعنوية، التي اقتنتها المؤسسات لغرض استعمالها في العملية الإنتاجية بالنسبة للمؤسسات الصناعية أو الخدماتية أو التجارية سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة وليس لغرض إعادة بيعها أو تحويلها وهذا على مستوى الوحدة الاقتصادية (الاقتصاد الجزئي)، أما بالنسبة للاقتصاد الكلي

<sup>1</sup>: كاظم جاسم العيساوي، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، دار المناهج للنشر، الأردن، الطبعة الثانية، 2005، ص16.

<sup>2</sup>: محمد الشريف إلمان، محاضرات في الاقتصاد الكلي، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص171

فالاستثمار في مفهوم المحاسبة الوطنية مرتبط بالدخل الوطني، بحيث يتم تصنيف وتقسيم الوحدات الاقتصادية إلى أربعة قطاعات أساسية وهي :

- قطاع الأعمال: ويضم المشروعات التي تقوم بأنشطة إنتاجية، خدماتية، تجارية، مالية والتي تهدف إلى تحقيق الربح؛

- القطاع العائلي: ويضم الأفراد والمؤسسات الخاصة التي لا تهدف إلى تحقيق الربح ويقتصر نشاطها على عملية الاستهلاك والادخار؛

- قطاع الإدارة الحكومية: ويقتصر دورها على تقديم الخدمات العامة؛

- قطاع العالم الخارجي : ويشمل معاملات الاقتصاد الوطني مع العالم الخارجي .

يهتم حساب راس المال (الاستثمار) بتصور العلاقة بين الادخار والاستثمار بالنسبة لكل

قطاع، بحيث يبين في احد الجانبين الموارد وهي تفاصيل المدخرات التي حققها القطاع المعني،

بينما يوضح الجانب الآخر الاستخدامات وهي الإضافات في مجال تكوين رأس المال الثابت وكذا

التغير الذي طرأ على المخزون السلعي بالنسبة لقطاع الأعمال، زيادة على مديونية كل قطاع <sup>1</sup>،

ويعرف كذلك بأنه " مجموعة الوسائل والقيم المادية والمعنوية الثابتة والمملوكة من طرف

المؤسسات لغرض عملية إنتاجية وزيادة رصيد المجتمع من رأس المال " <sup>2</sup>.

**2-3- المفهوم المالي للاستثمار:** يقصد بالاستثمار من الناحية المالية " التخلي عن استخدام أموال

حالية ولفترة زمنية معينة من أجل الحصول على مزيد من التدفقات النقدية في المستقبل تكون

بمثابة تعويض عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة-بسبب التضخم-مع إمكانية الحصول على عائد

معقول مقابل تحمل عنصر الخطر " <sup>3</sup>، بالنظر إلى المفهوم المالي نجد بأن الاستثمار عملية تجميع

المبالغ المالية بهدف الحصول على عائد أو دخل في المستقبل، وهو أيضا إنفاق حالي ينتظر من

ورائه عائد أكبر في المستقبل.

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل أنظر: عبد القادر محمود رضوان، مبادئ الحسابات الاقتصادية القومية، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، 1990، الباب السابع، حساب الدخل القومي.

<sup>2</sup>: بوشاشي بوعلام، المنير في المحاسبة العامة. دار هومة، الطبعة الرابعة، الجزائر، 1998، ص 47.

<sup>3</sup> : كاظم جاسم العيساوي، مرجع سبق ذكره، ص 16.

## المطلب الثاني: أهمية الاستثمار، أهدافه ومخاطره

## 1- أهمية الاستثمار:

للاستثمار أهمية كبيرة في دفع عجلة النشاط الاقتصادي، ولذلك تسعى جميع الدول في العالم سواء كانت متقدمة أو دول نامية إلى إصدار القوانين والتشريعات المشجعة للاستثمار من خلال ما يسمي بنظام التحفيز، ويمكن تحديد أهمية الاستثمار في العناصر التالية:

- له اثر فعال وعلاقة وثيقة في زيادة الدخل الوطني وفي تحقيق عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛
- الزيادة في الاستثمار (مضاعف الاستثمار) تؤدي إلى زيادة مضاعفة الدخل والإنتاج والاستخدامات، وبالتالي " انتقال الاقتصاد من وضعية الركود إلى وضعية النشاط" <sup>1</sup>؛
- نتائج وفعالية الاستثمار تظهر على المدى الطويل، فالاستثمار مرتبط بالمستقبل ويكون مردوده دائم ومتجدد؛
- استغلال أكبر قدر ممكن من الطاقات والقدرات الراكدة والوصول بالاقتصاد إلى مرحلة الانتعاش والنمو؛
- الاستثمار يدفع إلى التنوع في إنتاج السلع والخدمات، نظرا لتأثير بيئة الأعمال التي تتميز بالتغير والتعدد. " ومحاولة تكيف الاستثمارات مع تغيرات بيئة الأعمال يفتح الباب أمام المنافسة في الأسواق الوطنية والدولية، والاستثمارات الغير متجددة نهايتها الزوال" <sup>2</sup>؛
- الاستثمار على مستوى الوحدة الاقتصادية -الاقتصاد الجزئي- سبب وجود المؤسسات واستمرارها واحتلالها مكانة سوقية مهمة، أما على مستوى الاقتصاد الكلي فهو الركيزة الأساسية لعملية التنمية الاقتصادية والنمو؛
- المساهمة في تنفيذ السياسة الاقتصادية للدولة من خلال توجه الاستثمار لتحقيق هذه السياسة .

<sup>1</sup> : كاظم جاسم العيساوي، مرجع سبق ذكره، ص 18.

<sup>2</sup>: Bussery Charois, Analyse et Evaluation des Projets d'Investissements, Paris, 1999, p64

## 2- أهداف الاستثمار:

تتنوع وتتعدد أهداف الاستثمار، " من أهداف اقتصادية، أهدا ف اجتماعية إلى أهداف تكنولوجية"<sup>1</sup>، والتي سوف نتطرق إليها على النحو التالي:

**2-1- الأهداف الاقتصادية:** نظرا للدور المتميز الذي تلعبه الاستثمارات تعد الأهداف الاقتصادية من أهم الأهداف المراد تحقيقها وهي تشمل على:

- زيادة الدورة الاقتصادية للدولة وتفعيل القدرة الإنتاجية الوطنية، بإنتاج السلع والخدمات وطرحها في الأسواق المحلية، لإشباع رغبات واحتياجات المستهلكين؛
- تخفيض حجم الواردات من السلع والخدمات، وبالتالي تقليص حجم الاعتماد على الأسواق الأجنبية والعمل على زيادة حجم الصادرات، وتحقيق مؤشرات إيجابية بالنسبة لميزان مدفوعات الدولة؛
- إعطاء دور اكبر للقطاعات الإنتاجية سواء إنتاج السلع أو الخدمات في تركيبة الاقتصاد الوطني، بحيث يصبح الاقتصاد يعتمد على القدرة الإنتاجية التي تغطي بالضرورة القدرة الاستهلاكية؛
- تنشيط سوق العمل، وتوفير فرص عمل مما يسمح بتخفيض مستويات البطالة؛
- زيادة الدخل الوطني وتحقيق النمو الاقتصادي، نتيجة التشغيل الكامل لعناصر الإنتاج في الدولة؛
- زيادة القيمة الاقتصادية المضافة للموارد الطبيعية المتوفرة بالدولة، وإعطاء أولوية للصناعات المحلية؛
- " المحافظة على قيمة رأس المال الأصلي المستثمر في المشروع " <sup>2</sup>، مع تنمية وتطوير المشروع الاستثماري، نتيجة الاستخدام الأمثل لموارد هذا الأخير الذي يسعى إلى تحقيق عائد على رأس المال وتعظيم الربح؛
- زيادة ودعم الموارد المالية للدولة من خلال تحصيل عائدات الضرائب الناجمة عن إنشاء استثمارات جديدة أو تطوير استثمارات قائمة؛
- توظيف أموال المدخرين وتقديم عوائد مالية لهم .

<sup>1</sup> آدم مهدي أحمد، الدليل لدراسات الجدوى الاقتصادية، الشركة العالمية للطباعة والنشر، القاهرة، 1999، ص7.

<sup>2</sup> كاظم جاسم العيساوي، مرجع سبق ذكره، ص 18.

**2-2- الأهداف الاجتماعية:** تتجسد الأهداف الاجتماعية في تحقيق العناصر التالية:

- تحقيق الاستقرار الاجتماعي والمحافظة على الأمن الاقتصادي للمجتمع من خلال تأمين احتياجات المواطنين من السلع والخدمات الأساسية وإنهاء التبعية للخارج؛
- تطوير البنية التحتية للمجتمع ، لأن المشروع الاستثماري يتطلب توفير هيكل قاعدية مثل شبكات الطرق، شبكات الاتصالات، وسائل النقل ... مما يعود بالنفع على المجتمع بأكمله؛
- محاربة الفقر والجهل وأشكال التخلف، نتيجة توفير فرص عمل، مما يمكن الفرد من الحصول على دخل يوجهه للإنفاق في مجالات مختلفة من تعليم، استهلاك، وحتى ادخار وبالتالي تطور هيكل القيم لدي المجتمع؛
- تحقيق التوازن الاجتماعي والعدالة الاجتماعية، نتيجة استخدام الاستثمار لتنمية المناطق المختلفة في الدولة؛
- ترسيخ روح التعاون والانتماء للوطن.

**2-3- الأهداف التكنولوجية :** يساهم الاستثمار في إحداث التطور والتقدم التكنولوجي نتيجة:

- تخفيض تكاليف الإنتاج والرفع من القدرة الإنتاجية من الناحية الكمية والنوعية؛
- الرفع من مستوى كفاءة العاملين بإدخال تقنيات حديثة في شتى مجالات العمل وانعكاسها الايجابي على حياة الأفراد في المجتمع؛
- تطوير أساليب الإنتاج لإعطاء بعد دولي للسلع والخدمات الوطنية وحمايتها من عدم التكافؤ أمام المنتجات الأجنبية؛
- تنمية القدرات التكنولوجية نتيجة تنافس المشروعات الاستثمارية في إحداث وإدخال تقنيات حديثة ومتطورة.

**3- الاستثمار والمخاطرة:**

هناك علاقة وثيقة بين الاستثمار ودرجة المخاطرة أو عدم التأكد، نظرا لان عملية الاستثمار تتعامل مع مستقبل مفتوح على جميع الاحتمالات، زيادة على تأثرها بمجموعة من المتغيرات والظروف البيئية، العلاقة بين العائد المتوقع من الاستثمار ودرجة المخاطرة تختلف باختلاف طبيعة وحجم الاستثمار. " لكل نوع من الاستثمار مستوى معين من العائد ودرجة معينة من المخاطر،

وكل مبني على قاعدة التوازن بين العائد المتوقع ودرجة المخاطرة " <sup>1</sup>، وعلى هذا الأساس يمكن تصنيف المستثمرين من منطلق مفهوم تحمل درجة المخاطرة إلى :

- مستثمر مغامر: حيث تكون هذه الفئة على استعداد تام لتحمل مستوى مرتفع من المخاطر المتوقعة على الاستثمار نتيجة تجربتهم ودراساتهم لدرجة المخاطر والعائد المتوقع؛
- مستثمر متحفظ: وهي فئة تكون درجة تحملها للمخاطر ضعيفة وضئيلة، إلا في حالة توقع نسبة معينة من العائد على الاستثمار، وهي تمتاز بنوع من التحفظ؛
- مستثمر محايد: وهي فئة وسطية بين المغامرة والتحفظ، فهي تمتاز بدرجة عالية من الحساسية بالمخاطر ولديها استعداد على تحملها.

### المبحث الثاني: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم أشكال مصادر التمويل الخارجية، فقد عرف كمعتبر من الدراسات والأبحاث المعمقة تناولت المفاهيم والأشكال والنظريات المفسرة له، بالإضافة إلى محدثاته، وهذا ما سيتم التعرف عليه في المبحث التالي.

### المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

توجد صعوبة كبيرة في تحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة وجود مفاهيم وتعريفات متعددة تتناول هذا الموضوع، زيادة على تضارب وتداخل التعاريف التي تهتم بالجانب الاقتصادي مع التعاريف التي تهتم بالجانب القانوني أو الجانب الاجتماعي، وقبل التطرق لمختلف التعاريف التي تناولت الاستثمار الأجنبي المباشر لابد من الإشارة إلى وجود تباين في تحديد التسمية -عدم وجود اتفاق على تسمية موحدة- فبعض المفكرين الاقتصاديين أطلق عليه تسمية " الاستثمار المباشر الدولي " وذهب البعض الآخر إلى تسميته "الاستثمار المباشر في الخارج"، وقصد تفادي الوقوع في الخلط بين مختلف التسميات أو المصطلحات، سوف نستخدم في هذه الدراسة تسمية أو مصطلح " الاستثمار الأجنبي المباشر".

<sup>1</sup> : كاظم جاسم العيساوي، مرجع سبق ذكره، ص 23.

**1-تعريف الباحثين الإقتصاديين:** من أهم التعاريف الواردة في هذا الشأن نذكر:

يقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر " على أنه السماح للمستثمرين من خارج الدولة بتملك أصول ثابتة ومتغيرة بغرض التوظيف الاقتصادي في المشروعات المختلفة، أي تأسيس شركات أو الدخول شركاء في شركات لتحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية المختلفة " <sup>1</sup>.

كما يمكن تعريفه على هذا النحو " الاستثمار الأجنبي المباشر لا يعتبر فقط وسيلة لتدفق أصول مالية أو تحويل الموارد ولكنه يسمح بامتلاك حقيقي لسلطة الرقابة و الإدارة " <sup>2</sup>.

كما يعرف أيضا بأنه الاستثمار الذي " ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع المعين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة " <sup>3</sup>، وبلتالي يتضح من خلال تحليل هذا التعريف العناصر التالية:

- نسبة الملكية غير محددة بوضوح فهي إما جزء من الاستثمارات أو كل الاستثمارات(100%)؛

- التأكيد على ضرورة المشاركة في تسيير وإدارة المشروع في حالة تملك جزء من

الاستثمارات أو السيطرة على التسيير والإدارة في حالة تملك كل الاستثمارات؛

- وجود تعاقد بين طرفين هما المستثمر الأجنبي والبلد المستقبل للاستثمارات الأجنبية يلتزم من خلالها المستثمر الأجنبي بنقل وتحويل كمية من رؤوس الأموال والمعدات التكنولوجية والخبرة الفنية والتقنية إلى البلد المستقبل(البلد المضيف).

ونجد كذلك بأن الاستثمار الأجنبي المباشر هو " السماح للمستثمرين من خارج الدولة لتملك

أصول ثابتة ومتغيرة بغرض التوظيف الاقتصادي في المشروعات المختلفة، أي بمعنى آخر تأسيس شركات أو الدخول في شراكة لتحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية المختلفة" <sup>4</sup>.

<sup>1</sup>: زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 169

<sup>2</sup>: Paul Krugman Et Maurice Obstfeld, Economie Internationale, Pearson-Education, 8eme Édition, Paris France, 2009, P169

<sup>3</sup>: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص 366-367.

<sup>4</sup>: فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000، ص 24.



بالنظر إلى هذا التعريف نستنتج النقاط التالية:

- ملكية رأس المال تكون لمستثمرين من خارج الدولة المضيفة؛
- امتلاك رأسمال على شكل أصول عقارية أو منقولة لتحقيق أهداف اقتصادية ؛
- يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر جميع أشكال المشروعات الاقتصادية المتواجدة في البلد المضيف، سواء عن طريق إنشاء شركات جديدة أو الشراكة في مؤسسات قائمة.
- وزيادة على ما سبق "الاستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى وذلك بمساهمة رأسمال شركة في شركة أخرى عن طريق إنشاء فرع لها في الخارج أو الرفع من رأسمالها، أو قيام مؤسسة أجنبية جديدة رفقة شركاء أجنب في بلد آخر"<sup>1</sup>.

يذهب هذا التعريف إلى بلورة النقاط التالية:

- انتقال رؤوس الأموال والموارد الحقيقية مثل المعدات والآلات والخبرة الفنية والتكنولوجية من دولة محل هذه الأموال إلى دولة أخرى مستقطبة أو مضيفة ؛
- يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر شكل المساهمة في رأس مال شركة في الخارج، إنشاء فرع في الخارج، إنشاء مؤسسة جديدة مع شركاء أجنب.

## 2-تعريف المنظمات الدولية: إلى جانب التعاريف العديدة للاستثمار الأجنبي المباشر لمختلف

الباحثين الاقتصاديين وجدت تعاريف مهمة لمنظمات دولية وإقليمية من خلال المنشورات المطبوعة ومواقعها الرسمية، والتي ساهمت بشكل كبير في تحديد مفهومه ومن أهمها نجد:

- تعريف صندوق النقد الدولي (FMI).

- تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) .

- تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED).

## 2-1-تعريف صندوق النقد الدولي: يعرف صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر وفقاً

لدليل إحصاءات ميزان المدفوعات الصادر سنة 2007 الطبعة السادسة والتي جاءت موافقة لنفس التعريف الوارد في الطبعة الخامسة لسنة 1993 " على أنه ذلك النوع من أنواع الاستثمار

<sup>1</sup>: Raymond- Bertrand , Economies Financiers International ,Presses Universitaire De France, Paris, 1971,P 91.

الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر"<sup>1</sup>.

ووفق هذا التعريف يمكن تحدد ثلاثة أطراف للاستثمار الأجنبي المباشر هي:

- الكيان المقيم وهو عبارة عن المستثمر المباشر؛
  - المؤسسة وهي عبارة عن مؤسسة الاستثمار المباشر؛
  - مصلحة دائمة بمعنى وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة مع تمتع المستثمر سلطة كبيرة في إدارة المؤسسة.
- 2-2- تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE):** وهو "حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسات مقيمة في اقتصاد آخر مع تملك المستثمر الأجنبي حصة لا تقل عن 10% من إجمالي رأس المال أو قوة التصويت والذي يمكن أن يتأسس على شكل شخص طبيعي أو مجموعة من الأشخاص الطبيعيين الذين يشكلون رابطة اقتصادية فيما بينهم، كل مؤسسة عمومية أو خاصة أو مجموعة من المؤسسات التي لديها الشخصية المعنوية المرتبطة فيما بينها، كل فرع أو شركة فرعية تقوم بعمليات في بلد آخر غير الذي يقيم به المستثمر الأجنبي"<sup>2</sup>.
- من خلال تحليل التعريف يمكن التوصل للعناصر التالية :

- الاستثمار يكون على شكل إنشاء مؤسسة جديدة أو فرع؛
- المساهمة في مؤسسة قائمة (موجودة)، أو مؤسسة جديدة للإنشاء؛
- الإقراض طويل الأجل (تقديم قرض طويل الأجل)؛
- المساهمة في رأس المال بنسبة تكون ما بين 10% و 50% ؛
- شكل المؤسسة يكون شخص طبيعي أو مجموعة من الأشخاص الطبيعيين الذين يشكلون رابطة اقتصادية فيما بينهم، كل مؤسسة عمومية أو خاصة أو مجموعة من المؤسسات التي لديها الشخصية المعنوية المرتبطة فيما بينها.

**3-2- تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED):** "الاستثمار الأجنبي المباشر هو

فئة من فئات الاستثمار الدولي، بحصول كيان مقيم في بلد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة

<sup>1</sup>: FMI, Balance Of Payments And International Investment Position Manual, Sixth Edition, 2009, P101.

<sup>2</sup>: OCDE, Définition De Référence De L'ocde Des Investissements Directs Internationaux, Quatrième Edition, 2010, P17-18.

في بلد آخر، تكون نتيجة علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة مع إعطاء المستثمر لدرجة كبيرة من التأثير في تسيير وإدارة الشركة<sup>1</sup>، بالنسبة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) المعايير المستخدمة للتمييز بين الاستثمارات المباشرة من أنواع أخرى من الاستثمار هو الاستثمار الذي يتم تأسيسه مباشرة عن طريق مقيم في اقتصاد ما ويملك 10 % أو أكثر من الأسهم العادية أو حقوق التصويت في شركة مقيمة في بلد آخر، يكون الاستثمار الأجنبي المباشر على شكل الاستثمار المباشر في رأس المال والأرباح المعاد استثمارها ورأس المال الأخرى ، ونتيجة للتعريف السابق يمكن بلورة العناصر التالية:

- يتكون رأس المال من جميع الأسهم في الفروع الشركات التابعة؛

- الأرباح المعاد استثمارها تشمل حصة المستثمر المباشر في عدم توزيع الأرباح مع إعادة استثمارها؛

- رأس المال الأخر وهي مجموع الديون بين الشركات وت غطي الاقتراض والإقراض للأموال مباشرة بين المستثمرين والشركات التابعة والفروع.

وبالنظر لمجموع التعاريف التي تم التطرق إليها سابقا نخلص إلى محاولة تعريف للاستثمار الأجنبي المباشر على النحو التالي : " حصول مستثمر أجنبي مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسات مقيمة في اقتصاد آخر عن طريق تحويله لكمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات التي تخول له عملية الإشراف المطلق أو الإشراف بالمشاركة " وهذا التعريف يقودنا إلى ضرورة التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر.

### 3-معايير التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر:

ينقسم الاستثمار الأجنبي إلى قسمين أولهما الاستثمار الأجنبي المباشر التي تم التطرق إليه في العنصر السابق والقسم الثاني يتمثل في الاستثمار الأجنبي غير المباشر الذي يعرف على انه :

<sup>1</sup>: UNCTAD ،"Comprehensive Study Of The Interrelationship Between Foreign Direct Investment (FDI) And Foreign Portfolio Investment (FPI) "، A Staff Paper Prepared By The UNCTAD Secretariat, NCTAD/GDS/DFSB/5, 23 June 1999, P 04.

تملك الأفراد أو الهيئات والشركات على بعض الأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع الاستثماري<sup>1</sup>

وفي تعريف آخر هو " تلك الاستثمارات التي تتدفق داخل الدولة في شكل قروض مقدمة من أفراد أو هيئات أجنبية عامة أو خاصة، أو تأتي في شكل اكتتاب في صكوك صادرة عن تلك الدولة، أو في المشروعات التي تقوم بها، سواء عن طريق السندات التي تحمل فائدة ثابتة أم عن طريق الأسهم، بشرط أن لا يكون للأجانب الحق في الحصول على نسبة من الأسهم تخولهم حق إدارة المشروع"<sup>2</sup>، على الرغم من تشابه الاستثمار الأجنبي المباشر مع الاستثمار الأجنبي غير المباشر في كون أنهما عبارة عن تحويل رؤوس أموال من اقتصاد مقيم إلى اقتصاد آخر، إلا أنهما يختلفان جوهريا بالنظر إلى عدة معايير هي:

**3-1- معيار الهدف النهائي:** يمكن التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر مع الاستثمار الأجنبي غير المباشر على أساس الهدف النهائي الذي يسعى المستثمر إلي تحقيقه، فالاستثمار الأجنبي غير المباشر يكون هدفه اقتصادي محض وهو تحقيق الربح، أما الاستثمار الأجنبي المباشر فتكون له أهداف ذات أغراض اجتماعية، سياسية أو اقتصادية .

**3-2- معيار الأجل:** يقصد بالأجل المدة التي يستغرقها الاستثمار الأجنبي، فالاستثمار الأجنبي غير المباشر قصير الأجل بالمقارنة مع الاستثمار الأجنبي المباشر، فغالبا ما نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمتد إلى مدة طويلة الأجل لأنها مرتبطة بأهداف اقتصادية تكون غايتها تحقيق الربح، عكس الاستثمار الأجنبي غير المباشر الذي يأخذ مدة قصيرة الأجل لكونه مرتبطة بأهداف غير اقتصادية.

**3-3- معيار الإشراف والإدارة:** يتضح معيار التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في قدرة المستثمر الأجنبي على ممارسة الإشراف والإدارة على المشروع الاستثماري واتخاذ القرارات في التسيير وما يرتبط بها، " فإذا لم تخول حصة المستثمر الأجنبي في المشروع حق الإشراف والإدارة كان الاستثمار غير مباشر ويقصر دوره على مجرد تقديم رأس المال إلي جهة معينة لتقوم بالاستثمار دون أن يكون له حق المساهمة في الإشراف والإدارة في تسيير المشروع

<sup>1</sup> : عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص367.

<sup>2</sup> : عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2008، ص17 .

الاستثماري<sup>1</sup>، و يتخذ هذا المعيار في الواقع الاقتصادي صيغتين أساسيتين: الصيغة الكيفية، والصيغة الكمية.

- فوفقا للصيغة الكيفية، فإن الاستثمار الذي يتجسد عمليا في الميدان والذي يمكن المستثمر الأجنبي من حقه في سلطة الإشراف والإدارة سواء بشكل مطلق في حالة الملكية المطلقة للمشروع الاستثماري، أو بشكل جزئي في حالة الملكية المشتركة للمشروع الاستثماري، فعندها يمكن اعتباره استثمار أجنبي مباشر؛
- أما الصيغة الكمية فتهم بتقدير نسبة رأس المال المملوك للمستثمر الأجنبي في مشروع استثماري خارج بلده الأصلي، والتي تخول له هذه النسبة حق ممارسة الإشراف والإدارة على المشروع الاستثماري وبالتالي اعتباره استثمار أجنبي مباشرة، أو تحرمه من حق ممارسة الإشراف والإدارة على المشروع الاستثماري وبالتالي اعتباره استثمار أجنبي غير مباشر؛
- إن استخدام معيار الإشراف والإدارة كأساس للفرقة وخاصة من الناحية الكمية وتقدير نسبة رأس مال أو ما يعادله من حقوق التصويت التي يجب على المستثمر الأجنبي أن يمتلكه ليتم اعتباره استثمار أجنبي مباشر، يعود بالدرجة الأولى لقوانين الاستثمار المطبقة في الدول المضيفة (المستقبلية للاستثمارات الأجنبية)، فهناك العديد من الدول تقدر نسبة الملكية ما بين 10% و 100% وهي محددة بشكل واضح في القوانين الخاصة بالاستثمار لكل دولة.

### المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر الشكل السائد الذي تسعى الدول النامية وحتى الدول المتقدمة توفير له المناخ والبيئة المناسبة لتصبح بذلك منطقة جذابة للاستثمارات، كما أن حجمه يتزايد باستمرار على حساب الأشكال الأخرى للاستثمار، قبل التطرق لأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر لا بد من الإشارة إلى أن هناك معايير عديدة تقوم من خلالها بتحديد مختلف أشكاله وهي :

<sup>1</sup> : صفوت احمد عبد الحفيظ، دور الاستثمار في تطوير أحكام القانون الدولي الخاص، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص46.

- معيار طبيعة توجه النشاط الوظيفي للشركة الذي يمتد لاستثمار مباشر موجه للسوق المحلية أو للتصدير؛
  - معيار الهدف الذي ينتهي إلى استثمارات موجهة للبحث عن الثروات الطبيعية أو البحث عن الأسواق أو البحث عن الكفاءة في الأداء؛
  - معيار النظام الذي يتخذ أشكالاً تقررها جملة الحوافز والنظام الجبائي المقدم من طرف الدولة المضيفة وهي الواقعة في المناطق الصناعية والمناطق الحرّة؛
  - معيار الملكية الذي يأخذ شكل الملكية المشتركة أو الملكية المطلقة .
- اعتماداً على معيار الملكية باعتباره يوضح عملياً أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر والذي يتوافق مع دراستنا للموضوع، يمكن أن يتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عدة أشكال نوردتها على النحو التالي:

### 1- الاستثمار المشترك:

يتحقق الاستثمار المشترك في حالة اشتراك طرف أجنبي أو أكثر مع طرف محلي (سواء كان شركة وطنية قائمة أو غير ذلك) للقيام بإنتاج سلع جديدة أو قديمة لتنمية السوق أو أي نشاط تجاري أو خدمي آخر سواء كانت المشاركة في رأس المال أو بالتكنولوجيا، بحيث يتيح للطرف الأجنبي المشاركة في إدارة المشروع، وهو أيضاً أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان (أو شخصيتان معنويتان) أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضاً إلى الإدارة، والخبرة وبراءات الاختراع أو العلامات التجارية، كما يرى " تربسترا" <sup>1</sup>(Terpstra) أن الاستثمار المشترك ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية، ويكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقاً كفاً في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه. يعرف الاستثمار المشترك على أنه " كل استثمار يشترك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين من خلال شركة دولية ويتم في شكل مشروعات اقتصادية وينطوي على عمليات إنتاجية، تسويقية ومالية <sup>2</sup>

<sup>1</sup>: لمزيد من التفاصيل أنظر:

Trepstra, International, Marketing ,Tokyo :Holt-Sounders, 1981.

<sup>2</sup>: عبد الحمي عبد المطلب، العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 184.

وتعتبر الاستثمارات المشتركة بين المستثمر المحلي والمستثمر الأجنبي من أهم أنواع الاستثمار التي تحقق للدول النامية التوازن بين جلب رؤوس الأموال وفرض جزء من السيطرة على المشروع الاستثماري من خلال مشاركة رأس المال المستثمر المحلي مما يخول له حق الإشراف والإدارة على المشروع، مما لا يسمح للمستثمر الأجنبي الانفراد وحده في اتخاذ القرارات المتعلقة بالتسيير، وبالتالي وجود نوع من المشاركة في حق الإشراف والإدارة بين المستثمر الأجنبي والمستثمر المحلي، وتتحدد نسبة المشاركة باتفاقيات تبرم مابين الشركيين وفق ما يخوله قانون استثمار الدولة المضيفة.

بالنظر للتعريف المختلفة للاستثمار المشترك يمكن الوقوف على العناصر التالية :

- هو عقد يتم بمقتضاه الطرف الأولي المتمثل في المستثمر الأجنبي والطرف الثاني المتمثل في المستثمر المحلي للقيام بنشاط اقتصادي داخل دولة الطرف المضيف، ومن صفات الاتفاق أن يكون طويل الأجل؛
- يأخذ أطراف الاستثمار صفة الشخصية المعنوية العامة أو على شكل أشخاص طبيعية أو معنوية خاصة؛
- القيام بمساهمة مستثمر أجنبي بتملك حصة من شركة وطنية يؤدي إلى تحويلها إلى استثمار مشترك؛
- مساهمة المستثمر الأجنبي يمكن أن تكون على شكل رأس مال أو معدات تكنولوجيا أو الخبرة الفنية؛
- لا بد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار (المستثمر الأجنبي والمستثمر المحلي) الحق في المشاركة في الإشراف والإدارة على المشروع الاستثماري.

## 2- الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

نتيجة التقدم التكنولوجي والعلمي والثورة الصناعية التي عرفتها الدول الغربية ظهر هذا النوع من الاستثمارات التي يكون فيها المستثمر الأجنبي المشرف والقائم بإدارة المشروع لكونه يمتلك مجموع رأس مال الشركة أو المشروع الاستثماري، ويعتبر من الأنواع المفضلة لدى الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع لها للقيام بنشاط إنتاجي وتسويقي أو خدماتي بالدولة المضيفة، وكثيرا من الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر تميل إلى عدم قبول فكرة التملك

المطلق للاستثمارات الأجنبية بسبب الخوف من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي، فالصراع الدائم بين المستثمر الأجنبي في شكل شركات الاستثمار الأجنبي والدول المضيفة وتعارض المصالح بين الطرفين في تحقيق مكاسب محددة مقابل ما يقدمانه من مزايا ومنافع، بحيث تقدم الدول المضيفة مجموعة من الحوافز لأجل الحصول على ما يقابلها من تنمية اقتصادية في المدى القريب وتنمية اجتماعية في المدى البعيد، أما بالنسبة للمستثمر الأجنبي في شكل شركات الاستثمار الأجنبي المباشر فيقدم مجموعة من الموارد المالية والتكنولوجية والفنية للاستفادة من الحوافز المقدمة قصد تعظيم الربح وفتح أسواق جديدة .

عند تعارض أهداف الدول المضيفة مع أهداف شركات الاستثمار الأجنبي المباشر يظهر صراع بينهما ويتجلى نوع من التنافس على تحقيق كل واحد من الطرفين لأهدافه وخاصة مدي تدخل السياسات الحكومية في توجيه النشاط الاقتصادي بما يخدم مصالحها الاقتصادية والاجتماعية، لكن الوقائع العملية تشير إلى أن مجموعة من الدول النامية ذهبت إلى تمكين شركات المستثمر الأجنبي بتملك كامل للمشروعات الاستثمارية في هذه الدول كوسيلة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية في الكثير من مجالات النشاط الاقتصادي، كما انه حتى الآن لا توجد دلائل علمية كافية لتأييد حالة التردد والخوف لدى الدول النامية الأخرى بشأن الآثار السياسية والاقتصادية السلبية الناجمة عن هذا الشكل من الاستثمارات الأجنبية، بل أنه من خلال وضع عدد من الضوابط والإجراءات لتنظيم الاستثمارات الأجنبية من الممكن التقليل من أثاره السلبي ة وزيادة المنافع المتوقعة لهذه الدول من جراء استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر .

يضاف إلى ما سبق أن زيادة درجة المنافسة بين الدول النامية وحتى الدول المتقدمة لجذب الاستثمارات الأجنبية في ظل تشابه نسبي بين الامتيازات والحوافز التي تقدمها الدول المضيفة أدت إلى التصريح بالتملك المطلق للمستثمر الأجنبي للمشروعات الاقتصادية كوسيلة لتشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية لما توفره من حرية الإشراف والإدارة في التسيير لدى شركات الاستثمار الأجنبي وخاصة الشركات متعددة الجنسيات .

### 3-مشروعات أو عمليات التجميع:

هذه المشروعات قد تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعها لتصبح منتجا



نهائياً. وفي معظم الأحيان وخاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع وتدفق العمليات وطرق التخزين والصيانة في مقابل عائد مادي يتفق عليه، وفي هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن مشروعات التجميع قد تأخذ شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك المطلق للمستثمر الأجنبي. " و يعتبر هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر بالجديد نسبياً، بفضل ما تحقق من تقدم في التكنولوجيا<sup>1</sup>.

#### 4- الشركات المتعددة الجنسيات:

تشكل الشركات المتعددة الجنسيات ظاهرة اقتصادية مهمة في مجال العلاقات الدولية ولها دور كبير في صنع التحولات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في العالم المعاصر، وتمارس عملها من خلال شبكة معقدة من الهياكل التنظيمية، وهي الصورة الجديدة لتنظيم النشاط الاقتصادي العالمي، حيث أن الشركة متعددة الجنسية أو عبر الوطنية كما تسمى في بعض الأحيان يرجع نشأتها إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية وبتحديد في نهاية القرن التاسع عشر، بحيث بدأت بعض الشركات الكبرى في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا تقيم وحدات إنتاجية خارجة حدود دولتها الأصلية، ومن هنا أخذ نشاط الشركات متعددة الجنسيات يحظى بأهمية كبيرة لدى العديد من صانعي القرار والمفكرين الاقتصاديين في معظم دول العالم، وهذا ما تؤكد عليه تقارير العديد من المنظمات الدولية نجد على رأسها تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) حول الاستثمار العالمي فهي تجسيد حجم كبير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة من خلال السيطرة على عمليات تحويل وحركة رؤوس الأموال ونقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية وفتح منافذ تسويقية جديدة، فهي تمثل التجسيد العملي لأهم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العالم.

كما شهد مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات تعريفات متنوعة بحسب المعايير التي ارتكزت عليها، فقد تأخذ شكل مشاريع قليلة العدد عملاقة في حجمها، وهي ذات عمليات تصنيع مباشرة في دول مختلفة وذات هيكل عالمي في تعدد وتشعب إنتاجها ومناطقها الإدارية، وتغطي فعاليتها الإنتاجية بسلع مختلفة ومناطق جغرافية متباينة، ويمكن تعريف الشركات المتعددة الجنسيات على أنها " مجموعة من الشركات التابعة للشركة الأم والموزعة في مجموعة من دول العالم والتي تتقيد

<sup>1</sup> : مصطفى سلامة، النظام الدولي للتجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006، ص274.

بإدارة وإستراتيجية موحدة " <sup>1</sup>، كما يذهب تعريفها أيضا إلى " مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاوّل كل منها نشاطا إنتاجيا في دول مختلفة، وتخضع لسيطرة شركة واحدة وهي الشركة الأم وهي التي تتولي الإدارة في إطار إستراتيجية عالمية موحدة" <sup>2</sup>، ونظرا لأهمية نشاط الشركات المتعددة الجنسيات تلجأ البلدان النامية إلى التسابق في تقديم الحوافز و الامتيازات لتشجيع عمل هذه الشركات ومنها:

- إعفاءات ضريبية أو تخفيض في الرسوم الجمركية؛
- تخفيض أو رفع القيود على عملية تحويل رؤوس الأموال بما فيها الإرباح إلى موطن الشركة الأم؛
- تهيئة بيئة أعمال جذابة لجذب حجم اكبر من الاستثمار الأجنبي.

### المطلب الثالث: النظريات المفسرة لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر

بالرغم من أن دراسة وتحليل جدوى الاستثمار الأجنبي المباشر تمثل محورا لاهتمام الباحثين في مختلف المجالات، الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، إلى انه من الضروري عرض مجموعة من النظريات المفسرة لهذه الظاهرة بما يساعد على إبراز دور تأثير نوعية المؤسسات على مدى جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر وفق التسلسل التالي:

#### 1- النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية:

يفترض رواد هذه النظرية، ومن أهم روادها "آدم سميث"، "دافيد ريكاردو"، "جون ستيوارت ميل" وغيرهم أن الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على الكثير من المنافع، غير أنه يعود بالنفع في معظمه على المستثمر الأجنبي، كما يركز الكلاسيك في نظريتهم على التقليل من فجوة الادخار والاستثمار وأن النمو الاقتصادي يعتمد على عرض عنصر العمل ورأس المال والتقدم التكنولوجي، ومن هنا يرى "آدم سميث" أن تقسيم العمل يتوقف على عاملين مهمين هما : سعة السوق، ومقدار رأس المال لأن سعة السوق تحقق مجالا واسعا لحركة العرض والطلب، بينما يحقق توفر رأس المال مجالا للتوسع في العملية الإنتاجية وهما عاملان ليس داخل البلد فحسب، بل أيضاً في مجال

<sup>1</sup>: Salmon, J, Dictionnaire de droit international public, Bruxelles, Bruylant, 2001, pp.1036-1037

<sup>2</sup>: حسام الدين عيسى، الشركات متعددة الجنسيات، المؤسسة العامة للدراسات والنشر المعاصرة، بيروت، بدون سنة النشر، ص16.

التبادل التجاري الدولي لأن التجارة الدولية تمكن كل بلد من التخصص في إنتاج سلعة معينة تسد منها حاجتها المحلية وتصدر الباقي إلى بلد آخر يتخصص في إنتاج سلعة أخرى للاستفادة من فروق كلفة النفقات في كل من البلدين، وعلى نفس المنوال قدم "دافيد ريكاردو" تفسير يعتمد على الاختلاف في مستويات الإنتاج لقيام التبادل الدولي، فالدولة تميل إلى التخصص الإنتاجي أي أن كل بلد سيتخصص في إنتاج وتصدير تلك السلع التي يمكنه أن ينتجها بتكلفة منخفضة نسبياً وبالعكس كل بلد سيستورد تلك السلع التي ينتجها بتكلفة مرتفعة نسبياً وبالتالي "التخصص المبني على مبدأ الميزة النسبية هو أساس قيام التبادل الدولي بين الدول وهو أيضاً وسيلة تعظيم المنافع"<sup>1</sup>، كما برز "جون ستيوارت ميل" الذي درس معدل التبادل الدولي وانتهى إلى النظرية المعروفة التي تدعى نظرية القيم الدولية وأساسها أن كل بلد تتوقف فيه قيمة السلعة الأجنبية على كمية المنتجات المحلية التي تمت مبادلتها في مقابلها، فهي تحاول تحديد قيمة السلع المتبادلة دولياً وتسعى إلى توضيح إجراءات توزيع المكاسب المحققة من التجارة الدولية.

أما النظرية النيوكلاسيكية فهي تقوم على أساس أن الأسواق المالية في مختلف الدول غالباً ما تكون منعزلة عن بعضها البعض، وأيضاً نظراً لأن أسواق رأس المال ليست بالقدر العالي من التطور في الكثير من الدول وخاصة الدول النامية التي ترتفع معدلات الفائدة فيه، وعليه فهذه النظرية تفسر تدفق رأس المال مقارنة مع اختلاف سعر الفائدة من دولة لأخرى ومن الضروري أن رأس المال سيجذب نحو المناطق التي تحصل فيها على أكبر عائد، فـرأس المال يتحرك من بلد لآخر استجابة للفروق في الإنتاجية الحدية لرأس المال وبالتالي "يكون اتجاه الحركة من بلاد تتسم بوفرة رأس المال إلى أخرى تتسم بندرته النسبية، ففي العادة تكون الإنتاجية الحدية لرأس المال أعلى في الأخيرة منها في الأولى من الناحية المجردة والنظرية"<sup>2</sup>، كما يعتبر "أولين" (Bertil Ohlin)\* أول من أعطى تفسير لظاهرة تحركات رأس المال الدولي، والذي أوضح أن أهم عنصر محرك لتصدير واستيراد رأس المال راجع لاختلاف سعر الفائدة، "بافتراض وجود سوق المنافسة الكاملة، فإن رأس المال سينتقل بحرية من سوق لآخر، حيث أن معدل العائد في سعر الفائدة يختلف

<sup>1</sup> : كامل بكري، الاقتصاد الدولي - التجارة الخارجية والتمويل -، الدار الجامعية، الإسكندرية، بدون سنة النشر، ص 21.

<sup>2</sup> : محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، الكويت، 1986، ص 24.

\* : اقتصادي سويدي ولد في 1899/02/23، فاز بجائزة نوبل للعلوم الاقتصادية في عام 1977 لمساهمته في تطوير نظرية التجارة الدولية وتحركات رأس المال.

بين الدول<sup>1</sup>. فنظرية تدفق رأس المال تؤكد أن هذا الاختلاف في أسعار الفائدة هو السبب الأول لحدوث هذا النوع من الاستثمار، وأرجع اختلاف سعر الفائدة إلي مسألة إتاحة أو وجود رأس المال أو إنتاجية رأس المال بين الدول، ومن الانتقادات الموجهة لهذه النظرية أنها لم تستطع التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر فالنظرية بتحليلها تعامل الاستثمار الأجنبي من منطلق عنصر رأس المال المالي وأهملت العناصر الأخرى المكونة للاستثمار الأجنبي المباشر في مفهومه الذي يعتمد إضافة في تحويل رأس المال على كل من عنصر التكنولوجيا والخبرة الفنية والتقنية، زيادة على أن تعظيم الربح لا يعتبر المحدد الرئيسي لانتقال رؤوس الأموال للخارج لكن توجد محددات أخرى مثل معدل النمو وحجم السوق، ونتيجة لذلك فنظرية "أولين" (Ohlin) عن تحركات رأس المال كانت قد أخذت اهتمام الباحثين في بداية ظهورها، ولكن وبعد مدة زمنية وما عرفته ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر من تطور سريع ومستمر أصبح جليا أن هذه النظرية غير قادرة على تفسير ظاهرة الاستثمار المباشر.

وبالرغم من محاولة النظرية الكلاسيكية والنظرية النوكلاسيكية في تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنها لقيت مجموعة من الانتقادات باعتبارها مبنية على أساس التبادل الدولي ومجموع الافتراضات غير الواقعية وخاصة الفروق الموجودة بين الدول، إلى جانب عدم تمكنها من التفرقة بين الاستثمار المباشر وغير المباشر حيث أنها حصرت ذلك في مجرد انتقال رؤوس الأموال وأهملت كل من عنصر التكنولوجيا والخبرة الفنية والتقنية بمعنى إهمال مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما دفع الاقتصاديين للبحث عن أفكار جديدة تساعد على تحليل ظاهرة الاستثمار الأجنبي.

## 2- نظرية عدم كمال السوق:

تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية، زيادة على نقص عرض السلع فيها، والتي تم صياغتها في سنة 1960 من طرف الاقتصادي الكندي "ستيفن هايمر" (Stephen Hymer)<sup>2</sup>، محاولة منه لتفسير كيفية قيام الشركات بالاستثمار في الخارج في ظل

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار السلام للطباعة، مصر، 2002، ص44.

<sup>2</sup> لمزيد من التفاصيل أنظر:

Hymer, S. H. The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment, Cambridge, MIT Press, 1960.

عيوب عدم كمال الأسواق، وهي تفترض أن الشركات التي تريد الاستثمار في الخارج يجب أن تتمتع مسبقاً بميزة خاصة تميّزها على الأقل عن الشركات المحلية المنافسة، وهذه الميزة قد تكون تكنولوجية أو تقنية، تنظيمية، فنية، تمكّنها من التصدي لمختلف العوائق التي قد تواجهها في الدول المضيفة وتمكّنها من تحقيق معدل ربح عالي، ومن منطلق علم الشركات الأجنبية بعدم قدرة الشركات المحلية بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجياً أو مالياً أو إنتاجياً أو إدارياً يجعل منه أحد المحفزات التي تجعلها تقرر ممارسة أنشطة اقتصادية خارج حدود الدولة الأم والتوجه نحو الدول النامية المستقطبة للاستثمار الأجنبي.

ويرى كل من "باري" (Parry) و"كيفز" (Caves)<sup>1</sup> في هذا الخصوص، أن الدافع وراء قيام الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الخارج يعود لتمتعها بميزة احتكارية معينة، فالاستثمار الأجنبي المباشر مرتبط ارتباطاً متيناً بمدى توفر بعض المزايا أو امتلاك بعض الموارد المتميزة لدى المستثمر الأجنبي في شكل شركات متعددة الجنسيات بالمقارنة مع نظيراتها المحلية في الدول النامية، كما أن تجنب المستثمر الأجنبي للمنافسة الكاملة في أسواق الدولة الأم واتجاهه للاستثمار في الدول النامية يمكن أن يحدث نتيجة توفر الحالات التالية:<sup>2</sup>

- حالة وجود فروق واختلافات جوهرية في منتجات الشركات متعددة الجنسيات بالمقارنة بالشركات المحلية أو الأجنبية الأخرى بالدول المضيفة؛
- حالة توفر مهارات إدارية وتسويقية وإنتاجية متميزة لدى الشركات متعددة الجنسيات عن نظيرتها بالدول المضيفة؛
- تفوق الشركات متعددة الجنسيات تكنولوجياً؛
- تشديد إجراءات الحماية الجمركية في الدول المضيفة والذي قد ينشأ عنه صعوبة التصدير لهذه الدول، ومن ثم يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر أو غير المباشرة الأسلوب المتاح أو الأفضل لغزو مثل هذه الأسواق؛
- قيام حكومات الدول المضيفة بمنح امتيازات وتسهيلات جمركية وضريبية ومالية للشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية.

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل أنظر:

Caves R.E, International corporation, the industrial economy of foreign direct investment, Economica, Paris ; 1983

<sup>2</sup> : عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 394.

بالرغم من محاولة نظرية عدم كمال السوق في تفسير ظاهرة تدويل الاستثمار الأجنبي إلا أنها لقيت مجموعة من الانتقادات باعتبارها اعتمدت في التفسير على ميزة واحدة لشركات متعددة الجنسيات المتمثلة في الميزة التكنولوجية وهي تملك في الواقع على مميزات أخرى، زيادة على إهمال نفس التأثير الذي قد تستفيد منه الشركات المحلية من الإجراءات التحفيزية التي تضعها حكومات الدول المضيفة.

### 3- نظرية الحماية:

يقصد بالحماية الممارسات الوقائية التي تتبناها الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج والتسويق أو الإدارة عموماً إلى أسواق الدول المضيفة للتقليل من إجراءات الرقابة الحكومية وإجبارها على فتح قنوات للاستثمار الأجنبي المباشر على شكل مشروعات استثمارية تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات، ومن جهة أخرى تستطيع الشركات متعددة الجنسيات تعظيم أرباحها إذا تمكنت من حماية الأنشطة الخاصة بالبحوث والتطوير والابتكارات في مختلف مجالات الإنتاج والتسويق والإدارة، وبالتالي فإن ضرورة احتفاظ الشركات متعددة الجنسيات بأحد الأصول المتمثلة في كل من المعرفة، الخبرة، الاختراعات والابتكارات تجعلها تحقق لها التميز المطلق بدلاً من تصديره أو بيعه للشركات الأخرى في الدول المضيفة وهذا قصد تحقيق الحماية المطلوبة للاستثمارات، ومن ثم فإن تحقيق التميز يؤهلها إلى غزو أسواق الدول المضيفة على شكل القيام بإنشاء استثمارات مباشرة .

ومن الانتقادات الموجهة لهذه النظرية وجود طرق بديلة وأكثر فعالية من تلك التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات وخاصة ما يعرف في الاتفاقيات الدولية بحماية حقوق الملكية الفكرية، إضافة لتجاهلها للسياسات الحكومية للدول المضيفة من ضوابط وإجراءات فعلية ومرتبطة للاستثمارات الأجنبية التي قد تؤدي إلى تقليل جدوى ممارسات الحماية المعتمدة من طرف الشركات متعددة الجنسيات .

### 4- نظرية المنتج الدولي (دورة حياة السلعة):

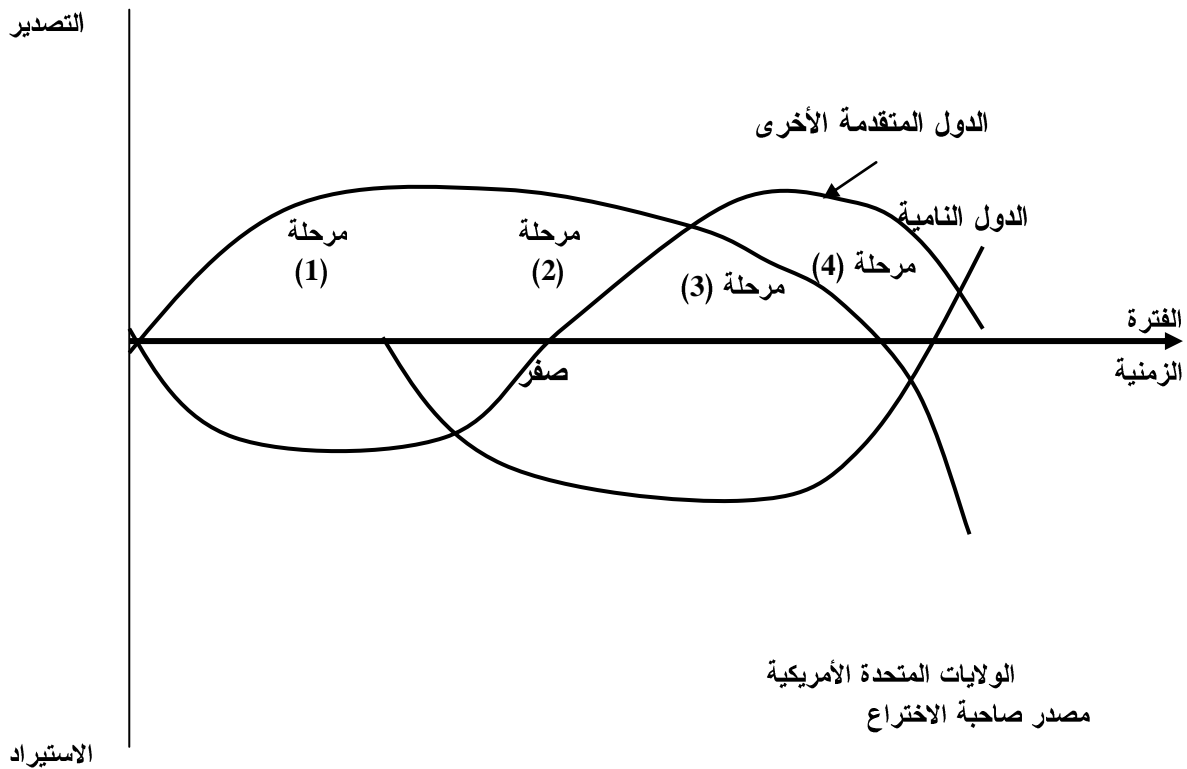
بغرض تفسير مبررات التجارة الدولية ظهر للوجود نظرية دورة حياة المنتج الدولي التي ساهمت في تفسير انتشار ظاهرة الاستثمار الأجنبي في الدول النامية خاصة والدول المتقدمة بصفة

عامة وهو التصور الذي قدمه " فرنون " (Vernon Raymond) \* سنة 1966، الذي يقوم على مفهوم " أن كل سلعة من السلع التي تنتجها الشركات تمر بمرحلة حياة كاملة بداية من إنشائها ودخولها إلى السوق حتى مرحلة زوالها من السوق، كما تعتبر بمثابة أول تفسير ديناميكي للعلاقة الموجودة بين التجارة والاستثمار الأجنبي"<sup>1</sup>.

ولقد استخدم " فرنون " (Vernon) لنموذج يعرف بـ "دورة حياة المنتج" في تفسيره لدوافع الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد الأمريكي وراء الاستثمارات الأجنبية وكيفية أسباب انتشار التكنولوجيا المتقدمة من اختراعات وابتكارات خارج حدود الدولة الأم، وهذه الدورة تتضمن أربعة مراحل رئيسية يمكن توضيحها في الشكل التالي :

### الشكل البياني رقم (1-2)

#### دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: عبد السلام أبو قحف " اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي "، مرجع سبق ذكره، ص 401.

\* : هو اقتصادي أمريكي (1933-1999) معروف بنظرية دورة حياة المنتج الدولي وتطبيقاته في التجارة الدولية.  
<sup>1</sup> : Denis Tersen, Jean-Luc-Bricout, L'investissement International, Armand Colin, Paris, 1997, P 62.

من خلال تحليل الشكل أعلاه نلاحظ ثلاثة (03) منحنيات يمثل المنحني الأول منتج واحد مصدره الدولة صاحبة الاختراع التي هي الولايات المتحدة الأمريكية، المنحني الثاني يبين الدول النامية، والمنحني الثالث يبين الدول المتقدمة الأخرى، يتوسط المنحنيات خط الفترة الزمنية التي تكون بدايتها الصفر وعند الاتجاه إلى الأعلى نتجه لعملية التصدير وعند الانخفاض نتجه لعملية الاستيراد سواء بالنسبة للدول النامية والدول المتقدمة، كما نلاحظ وجود أربعة (04) مراحل رئيسية يمر بها المنتج هي :

**4-1- مرحلة الإنتاج (الظهور في السوق):** تتميز هذه المرحلة بتدفقات مالية كبيرة على أنشطة البحث والتطوير والابتكارات والاختراعات التي تتطلب مهارات فنية عالية بالإضافة إلى " ضرورة وجود أسواق محلية قادرة على استيعاب المنتج الجديد، بحيث تؤهله في صورته النهائية للاستهلاك " <sup>1</sup>، ومن المؤكد أن الدولة صاحبة المنتج تكون في غالب الأحيان من الدول الصناعية المتقدمة التي توفر لها ميزة نسبية مكتسبة واحتكارها المطلق للتكنولوجيا المستخدمة في إنتاجه، ونظراً لارتفاع سعر المنتج الجديد يقتصر استهلاكه في الأسواق المحلية وقد تظهر فرص لتصدير هذا المنتج إلى دول لها نفس إمكانيات مستهلكي الدولة صاحبة المنتج من أذواق وقدرة شرائية.

**4-2- مرحلة النمو والتصدير:** تتسم هذه المرحلة بزيادة الطلب على المنتج في الأسواق المحلية والخارجية والتوسع في الأسواق الدولية نتيجة احتكار هذه الشركات للتقنية التكنولوجية المستخدمة في الإنتاج، يلزمها تحسين المنتج بشكل مستمر والعمل على إطالة هذه الفترة لتعظيم أرباحها وتخفيض نفقات الإنتاج مما يتيح لها التحكم في الأسعار، " كما تركز الشركة في هذه المرحلة في حملتها الترويجية على جودة المنتج وفوائده " <sup>2</sup>.

**4-3- مرحلة نضج المنتج:** عند زيادة الطلب الأجنبي على المنتج في النمو تظهر أهميته في الأسواق الأجنبية وبذلك تبدأ عملية إنتاجه من طرف الشركات المنافسة في الدول المماثلة للدولة صاحبة المنتج من حيث التقدم التكنولوجي، وتبرز أول أشكال الاستثمار الأجنبي المباشرة في الدول المتقدمة نظراً لارتفاع كثافة رأس المال فيها، بالإضافة إلى قيام الشركة بالاستثمار في الدول الأخرى خوفاً من تقليد المنتج المستورد والتقليل من تكاليف المنتج عند القيام بعملية التصدير والتي

<sup>1</sup>: مصطفى رشيد شبيحة، الأسواق الدولية- المفاهيم والنظريات والسياسات، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، بدون سنة، ص 107.

<sup>2</sup>: على عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار الحامد للنشر، الأردن، 2003، ص 166.



يمكن أن تكون على شكل رسوم جمركية وتكاليف النقل، وهو الشيء الذي يفسر ويدفع الشركات للقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر خارج حدود الدولة الأم.

#### 4-4-4 مرحلة الزوال أو المنتج النمطي: في هذه المرحلة يصبح العرض أكثر من الطلب فتتخفف

الأسعار بسبب منافسة الشركات - التي تم انتقال إليها المنتج في الدول المتقدمة - للشركة الأم صاحبة المنتج، فتتجه هذه الأخيرة للبحث عن الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة مما يجعلها تقوم بتحويل استثماراتها إلى الدول النامية قليلة التكاليف سواء من حيث المواد الأولية والعمالة الرخيصة، ويكون الانتقال لإنتاجه في الدول النامية على شكل استثمار أجنبي مباشرة، وتبعاً لذلك " نشهد حالة عكسية تتمكن فيها الدول النامية من تصدير المنتج إلى الدول المتقدمة والدولة صاحبة الأم صاحبة المنتج بعد أن تكون قد عملت على ابتكار منتج جديد يأخذ نفس المراحل السابقة " <sup>1</sup>.

دراسة هذه النظرية تعطي تفسيراً لانتشار ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر بالاعتماد على دورة حياة المنتج، لكنها وجهت لها انتقادات مفادها عدم القدرة على المفاضلة بين عقود الترخيص والاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة، مع تركيزها فقط على تفسير السلوك الاحتكاري للشركة واتجاهها للإنتاج في الدول الأجنبية للاستفادة من فروق التكاليف والتسهيلات المقدمة.

#### 5- نظرية الموقع والموقع المعدلة:

المصطلح الأصلي لهذه النظرية هو (Geobusiness) وهو اختصار لعبارة (Geography-Business) والمقصود بها النشاط الجغرافي، بمعنى النشاط الذي له علاقة بالموقع الجغرافي للدول المضيفة التي ستكون مقر للاستثمار، وهي تركز على العوامل الموقعية والبيئية المؤثرة على قرارات الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار المباشر في الدول المضيفة وكذلك قرار المفاضلة بين عملية الاستثمار وعملية التصدير لهذه الدول ويرى " باري ودينينغ " \* (G Parry Et J.H Dunning) أن هذه النظرية تهتم بجملة من العوامل :

- العوامل المرتبطة بالسوق مثل درجة المنافسة، حجم السوق ومعدل نموه، منافذ التوزيع،

درجة التقدم التكنولوجي، احتمالات التصدير لدول أخرى، وكالات الإشهار ...؛

<sup>1</sup> : مصطفى رشيد شيحة، مرجع سبق ذكره، ص 108

\* : اقتصادي بريطاني (1927-1999) إهتم بدراسة الاستثمار الأجنبي والشركات متعددة الجنسيات.

- العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل توفر المواد الأولية والقرب من مصدرها وانخفاض تكاليف النقل، مدى توفر اليد العاملة، تدني مستويات الأجور، مدى توفر رؤوس الأموال؛
  - إجراءات الحماية التي تخص كل ما يتعلق بضوابط التجارة الخارجية مثل الرسوم الجمركية، القيود المفروضة على التصدير والاستيراد؛
  - مناخ الاستثمار الذي يقوم على مدى سهولة ممارسة الأعمال وكل ما يتعلق بمناخ وبيئة الأعمال في الدول المضيفة من ثقافة مدى قبول الاستثمارات الأجنبية بصفة خاصة والوجود الأجنبي بصفة عامة، إجراءات حماية الملكية الفكرية، الاستقرار السياسي، النظام المصرفي والمالي، النظام الجبائي، سياسة الحوافز والامتيازات المقدمة؛
  - عوامل أخرى مثل الموقع الجغرافي، توفر البنية التحتية، درجة المعرفة والتعليم، الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة .
- وبفضل إسهامات أفكار الاقتصاديين " روبوك و سيموندس " (*S.H.Robock Et K. Simmonds*) تم تطويرها إلى نظرية الموقع المعدلة، والتي استندت على ثلاثة مجموعات من العوامل هي<sup>1</sup> :
- العوامل الشرطية التي تنفرع إلى خصائص المنتج، الخصائص المميزة للدولة المضيفة و العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى؛
  - العوامل الدفاعية التي تنفرع إلى الخصائص المميزة للشركة والمركز التنافسي؛
  - العوامل الحاكمة التي تشمل الخصائص المميزة للدولة المضيفة، الخصائص المميزة للدولة الأم والعوامل الدولية.
- ويمكن تلخيص العوامل السابقة في الجدول التالي:

<sup>1</sup> : عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 405-406.

الجدول رقم (2-1)

العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية

العوامل	الخصائص	العناصر
العوامل الشرطية	خصائص المنتج (السلعة)	نوع السلعة، استخدامات السلعة، درجة حداثة السلعة، متطلبات الإنتاج (الفنية - المالية-البشرية)، خصائص العملية الإنتاجية... إلخ
	الخصائص المميزة للدولة المضيفة	طلب السوق، نمط توزيع الدخل، مدى توفر الموارد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري، خصائص البيئة السياسية والاقتصادية... إلخ
	العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى	نظام النقل والاتصالات بين الدولة المضيفة والدول الأخرى، الاتفاقيات الاقتصادية والسياسية التي تساعد على حرية انتقال رؤوس الأموال، والمعلومات، لبضائع، والأفراد، والتجارة الدولية... إلخ
العوامل الدافعية	الخصائص المميزة للشركة	مدى توفر الموارد المالية والبشرية والفنية والتكنولوجية، حجم الشركة.
	المركز التنافسي	القدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة التهديدات والأخطار التجارية... إلخ
العوامل الحاكمة	الخصائص المميزة للدولة المضيفة	القوانين واللوائح الإدارية، نظم الإدارة والتوظيف، سياسات الاستثمار، الحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية... إلخ
	الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، المنافسة، ارتفاع تكاليف الإنتاج.
	العوامل الدولية	الاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم، والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية.

المصدر: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 405-406.

من واقع تحليل نظرية الموقع والتعديلات الواقعة عليها لم تسلم من الانتقادات التي أشارت إلى التكافؤ في العوامل التي قد تكون بمثابة عوائق وعراقيل أو تكون بمثابة دوافع وحوافز للشركات متعددة الجنسيات للقيام بالاستثمار الأجنبي في الدول المضيفة، مع انحصار العوامل الدفاعية للاستثمار الأجنبي في الضمانات والحوافز وزيادة حدة المنافسة في الأسواق المحلية وارتفاع تكاليف الإنتاج في الدولة الأم لتشجيع شركاتها المحلية لإقامة مشروعات استثمارية وممارسة أنشطة إنتاجية وتسويقية خارج حدودها.

### 6- النظرية الانتقائية في الإنتاج الدولي:

هي نظرية معاصرة تبيّن مختلف العوامل المفسرة للتوجه نحو الأسواق الأجنبية وقيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة ، فهي " تركز على التكامل بين ظواهر التبادل والاستثمار الذي يعتبر الطريق نحو نجاح صياغة نظرية الإنتاج الدولي " <sup>1</sup>.

لقد برز " دينينغ " (Dunning) كأحد رواد المنهج الانتقائي من خلال تحقيق الترابط بين ثلاثة نظريات، تتعلق الأولى بنظرية المنظمات الصناعية والثانية نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية، أما الثالثة فنظرية الموقع وفق التحليل التالي:

**6-1- نظرية المنظمات الصناعية:** التي يمكن بلورتها في ضرورة أن تتمتع المنظمات أو الشركات بانتقائية خاصة في مقابل الشركات الأخرى المنافسة بتوفرها على :

- امتلاك تكنولوجيا متقدمة في عمليات الإنتاج والعمليات الفرعية الأخرى؛
- استحواذها على مكانة سوقية كبيرة و متميزة؛
- توفرها على تسهيلات وموارد مالية وطاقة إنتاجية وتسويقية متميزة.

**6-2- نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية:** وجود استخدام مثالي وعقلاني لموارد

وإمكانيات الشركة من جهة، مع الإمكانيات المتوفرة والمقدمة من طرف الدول المضيفة من جهة أخرى، والقيام بالاستخدام الذاتي في العملية الإنتاجية خارج حدود الدولة الأم كوسيلة للتوسع والسيطرة على أسواق جديدة والتقليل من لجوئها إلى خيارات التنازل على العملية الإنتاجية لشركات أخرى .

<sup>1</sup> :Elias- gannage , Théorie de l'investissement direct .étranger, édition : Economica , Paris , 1985,p 101.

**3-6- نظرية الموقع:** وهي مرتبطة بالعوامل الموقعية والبيئية المؤثر على قرارات الشركات ومدى استخدامها لإمكانيتها خارج حدود الدولة الأم وما يتوفر عليه موقع الدولة المضيف من امتيازات مثل توفر المواد الأولية، اليد العاملة الرخيصة، القوانين واللوائح التنظيمية للاستثمار مقارنة مع الدول الأخرى.

فوفقاً للنظرية الانتقائية فإن الشركات تقوم بالتوجه نحو الاستثمار الأجنبي لاعتبارات متعلقة بالشركة ذاتها وزيادة لاعتبارات موقع الدولة المضيف التي تجعل من مصلحة الشركات القيام بتحويل نشاطها الاستثماري في دولة معينة دون دول أخرى مما يعطيها امتلاك مزايا احتكارية في مواجهة منافسة الشركات المحلية في الدول المضيفة وأن للشركة الأفضلية في استخدام المزايا الاحتكارية على شكل استثمار أجنبي مباشر خارج حدود الدولة الأم على الاستخدام البديل لهذه المزايا الاحتكارية كالتصدير أو عقود التراخيص لما تتوفر عليه الدولة المضيفة من تسهيلات وحوافز أفضل من الدولة التي تنتمي إليها الشركة المستثمرة مثل حجم السوق، انخفاض تكاليف اليد العاملة، توفر الموارد الأولية، تسهيلات ضريبية...، إذا هناك عوامل دفع وعوامل جذب. ويرى " دينينغ" (Dunning) " أن اتحاد كل من مميزات المنظمات الصناعية والاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية مع موقع الدولة المضيفة يجعل من الشركات تفضيل الاستثمار الأجنبي المباشرة والتصدير على منح التراخيص"<sup>1</sup>، وستكون قادرة على تعظيم الأرباح التي ستحققها إلى جانب تحقيق فعالية كبيرة لاستثماراته في الخارج، نتيجة لما تتوفر عليه سوق الدولة الأم من عوامل دفع مقابل عوامل جذب الشركات نحو الأسواق الأجنبية.

ولقد شكلت النظرية الانتقائية أهم النظريات المفسرة لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر انطلاقاً من اعتمادها على عوامل متعددة، لكن في نظر بعض الاقتصاديين أنها عالجت العوامل المشكلة للنظرية بشكل منعزل ولم تتمكن من شرح التأثير والتأثر فيما بينها، زيادة على تركيزها على المسائل الكلية وإهمالها لمكانة فعالية صنع القرار.

وكخلاصة لتحليل النظريات المختلفة المفسرة لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر بالرغم من الانتقادات التي وجهت لها من جهة وعدم ارتكازها على أساس موحد من جهة أخرى، نجد أن كل نظرية شكلت محددات ومتغيرات معينة ومنفصلة على النظريات الأخرى، مما جعلها تساهم في

<sup>1</sup> : عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، مصر، 2003، ص49.

تحليل وتقديم تفسير مقنع سواء بالنسبة للتجارية الدولية بشكل عام أو الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص .

### المطلب الرابع: أثار الاستثمار الأجنبي المباشر

تدور مجمل التفسيرات التي تناولت أثار الاستثمار الأجنبي المباشر حول تأثيره على كل من سوق العمل، ميزان المدفوعات، نقل التكنولوجيا والتطوير الإداري.

#### 1- الاستثمار الأجنبي المباشر وسوق العمل:

تسعى الدول النامية للقضاء والحد من مشكل البطالة، لأجل ذلك اتجهت لاستقطاب حجم اكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لما توفره من فرص جديدة ومنتزيدة للعمل وإحداث توازن في سوق العمل وما يرتبط به من تأهيل وتكوين اليد العاملة في الدول المضيفة بالمعارف التكنولوجية والتقنية والفنية التي تميز المشاريع الاستثمارية الأجنبية، ومن المؤكد أن أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى سوق العمل يحدث على ضوء الاعتبارات التالية:

- أثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول المضيفة يتجسد وفق مضمون الاستثمار وشكله، " ففي حالة إحداث وحدات إنتاج جديدة يكون خلق مناصب العمل اكبر من حالة اقتناء أو الاندماج في مؤسسة قائمة"<sup>1</sup>، إذن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العمل هو أثر إيجابي في حالة إنشاء فرع أو مؤسسة مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي التي تتطلب إنشاء مناصب شغل جديدة، وهو صيغة التأثير الإيجابي في مقابل الأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي المباشر، أما في حالة الشراكة مع مستثمر محلي في شركة قائمة أو اقتناءها قد يكون له اثر سلبي على العمالة نتيجة قرار الاستغناء الجزئي أو الكلي للعمال؛

- وجود استثمارات أجنبية تؤدي إلى إحداث علاقة تكامل بين مختلف الأنشطة الاقتصادية في الدولة المضيفة من خلال إنشاء شركات محلية تساهم في تقديم الدعم والمساعدة للشركات متعددة الجنسيات من توفير الخدمات اللازمة والمواد الأولية وتنشيط عملية المناولة وبالتالي خلق فرص عمل جديدة؛

<sup>1</sup> : عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص253.

- بالنسبة لاستعمال نوع التكنولوجيا في تقنيات الإنتاج قد يكون له اثر مزدوج سلبي أو ايجابي، فإنه في حال تبني تكنولوجيا تعتمد على كثافة العمل قد يؤثر بشكل ايجابي على زيادة عدد فرص العمل وتشغيل عمالة عاطلة، أما في حالة تبني تكنولوجيا تعتمد على كثافة رأس المال فسوف يؤدي إلى انخفاض وتشغيل عمالة عاطلة مما يؤثر بشكل سلبي على توفير فرص عمل جديدة، ونتيجة لما تستخدمه الشركات متعددة الجنسيات من تكنولوجيا متقدمة يؤدي إلى اختفاء المهن والحرف التقليدية في الدولة المضيفة ؛
- اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر لخيار الصناعات الموجهة للتصدير تؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة، عكس خيار الصناعات المنشئة لإحلال الواردات؛
- نتيجة الإمكانيات المالية والفنية التي تتمتع بها الشركات الأجنبية المستثمرة في الدول المضيفة سوف تقدم امتيازات في الأجور والمكافآت، فهي تمنح أجور ومكافآت مرتفعة مقارنة بالأجور والمكافآت التي تمنحها الشركات المحلية، الشيء الذي يؤثر بشكل ايجابي على القدرة الشرائية للطبقة العاملة، إلى جانب تكريب وتأهيل اليد العاملة على استخدام التقنيات والفنيات العالية وتكوين مخزون نوعي من العمالة في الدول المضيفة، " ولكن عامل الأجور والمكافآت المرتفعة قد يحدث آثار سلبية في سوق العمل بهروب اليد العاملة والإطارات الفنية والإدارية المتميزة من الشركات المحلية إلى الشركات الأجنبية مما يسبب قيام اضطرابات وخلل في تسيير الشركات المحلية وإضعاف قدرتها الإنتاجية التي قد تكون منافس محتل للشركات الأجنبية وتحمله أعباء مالية إضافية من أهمها الارتفاع المماثل للأجور السائدة في سوق العمل"<sup>1</sup>؛
- بعد استنفاد الامتيازات الضريبية المقدمة من طرف الدولة المضيفة لاستقطاب حجم اكبر من الاستثمار الأجنبي لفائدة الشركات الأجنبية تقوم هذه الأخيرة بدفع الضرائب المستحقة عليها مما يتيح للدولة المضيفة اكتساب مداخيل إضافية تمكنها من التوسع في القيام بمشروعات استثمارية جديدة في مختلف المجالات (صناعية، تجارية، خدمات) أو تنشيط وتفعيل بعض القطاعات القائمة مما ينتج عنه تفعيل سوق العمل من خلال إنشاء فرص عمل جديدة وتشغيل العمالة الموجودة في حالة بطالة .

<sup>1</sup>: Hugonnier-bernard , l'entreprise multinationale et l'état , édition: études vivantes , paris , 1984, p 204-205

ووفقا لدراسة حديثة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)<sup>1</sup> التي تظهر آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى متوسط الأجور لدولتين من الاقتصاديات الناشئة (البرازيل واندونيسيا) وثلاثة دول تابعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (ألمانيا، برتغال، بريطانيا)، بحيث نجد أن تدفقات الاستثمار الأجنبي لمدة ثلاثة سنوات تساهم في تغير مستويات الأجور في المدى القصير، فهي تشكل نسبة زيادة تتراوح في كل من (البرازيل واندونيسيا) ما بين 10% إلى 20% في حين تقتصر الزيادة في (ألمانيا، برتغال، بريطانيا) ما بين 0% إلى 10%.

تضيف الدراسة التجريبية التي قام بها كل من (Aitken, Harrison et Lipsey)<sup>2</sup> حول تأثير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى الأجور في كل من (المكسيك والولايات المتحدة و فنزويلا)، حيث خلصت الدراسة إلى أن هناك إجماع على أن الشركات الأجنبية تميل إلى دفع أجور أعلى للعاملين لديهم مقارنة مع الشركات المحلية ولا سيما في البلدان النامية، وهو ما يظهر أن متوسط الراتب في الشركات الأجنبية تميل إلى أن تكون أعلى بحوالي 30% من الشركات المحلية. وفي هذا الشأن، اختلاف الأفكار والآراء حول تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على سوق العمل ما بين الرأي المؤيد الذي يعتبره محفز لسوق العمل في الدول المضيفة بتحقيق فرص عمل جديدة وتقليص نسبة البطالة، والرأي المعارض الذي يعتبره انكماش لسوق العمل نتيجة قرار الاستغناء الجزئي أو الكلي للعمال، وهذا ما يجعل عملية إظهار وبلورة الآثار التي يتسبب فيها سوق العمل ومستوى العمالة في غاية التعقيد، والحقيقة أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر توفر بيئة تسودها المنافسة بين الشركات الأجنبية فيما بينها من جهة، والشركات المحلية من جهة أخرى مما يؤثر على المستوى العام للتشغيل، وبالتالي لا يمكن التقليل من شأن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المساهمة في تطوير سوق العمل والتخفيف من مشكل البطالة.

<sup>1</sup> : OCDE, L'impact Social De L'investissement Direct Etranger, Synthèses OCDE , Paris Juillet 2008, PP 3,4.

<sup>2</sup> : لمزيد من التفاصيل أنظر:

Aitken, B., A.E. Harrison et R. Lipsey "Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States", Journal of International Economics, Vol. 40, n° 3/4, 1996, p. 345-371.



**2- الاستثمار الأجنبي المباشر وميزان المدفوعات:**

يعتبر ميزان المدفوعات من أهم المتغيرات الاقتصادية التي تساعد في تحليل وتوجيه الاقتصاد الوطني ويعرف على أنه "عبارة عن سجل لكافة المعاملات الاقتصادية الخارجية التي تتم بين المقيمين في دولة معينة والمقيمين في الخارج خلال فترة زمنية عادة تكون سنة واحدة"<sup>1</sup>، ومن خلال تحليل مفهوم الميزان التجاري يظهر وجود ارتباط وثيق بين ميزان المدفوعات والاستثمار الأجنبي المباشر سواء الوارد للدولة أو الصادر منها، فهو يشكل في مجمله حركة لرؤوس الأموال تدخل كأحد العناصر المكونة لميزان المدفوعات، كما توصلت الدراسة التي قام بها (Tun Wai et Wang)<sup>2</sup> حول تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول النامية أن هناك آثاراً إيجابية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على ارتفاع الصادرات المحلية، وتحسين ميزان المدفوعات للبلد المضيف، إضافة إلى أن زيادة الاستثمارات الأجنبية تؤدي إلى زيادة الناتج الوطني مما يحفز الاستثمار المحلي، وكذلك زيادة الواردات من السلع، والمعدات اللازمة للاستثمار. وقصد الحكم على آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات لابد من إجراء دراسة وتحليل لكل المتغيرات المشتركة التي تؤثر على كل منهما والتي تستلزم دراسة وتحديد ما يلي:<sup>3</sup>

**2-1- التدفقات الواردة: تبرز هذه التدفقات وفق العناصر التالية:**

- حجم التدفق الداخل من العملة الصعبة نتيجة التصدير، حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر المنتج لسلع قابلة للتصدير يؤدي إلى حصول الدولة المضيف على تدفقات من العملة الصعبة، مما يشكل اثر ايجابي؛
- حجم التدفق الوارد من العملة الصعبة التي تمثل حجم مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع الاستثماري، فكلما ارتفعت نسبة مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع كلما زاد حجم التدفق الوارد من العملة الصعبة، فهو إذا يتوقف على شكل الاستثمار الأجنبي المباشر المقام في الدولة المضيفة؛

<sup>1</sup> : سامي عفيف حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، 1989، ص 89.

<sup>2</sup>: لمزيد من التفاصيل أنظر:

Tun , Wai and Wang, Chorong-Huey, Determinants of Private Investment In Developing Countries. The Journal of Development Studies , Vol 19, N/ 1, 1982, Pp19-35.

<sup>3</sup> : عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 469-470.

- حجم التدفق الداخلى من العملة الصعبة الناجم عن إحلال الواردات من السلع والخدمات المختلفة، فتوجيه الاستثمار المباشر الأجنبي ل إنتاج في قطاعات معينة قصد تعويض السلع والخدمات المستوردة بسلع وخدمات محلية سيجنب الدولة المضيفة رصد مبالغ بالعملة الصعبة لتغطية الاستيراد، وبالتالي توفير حجم معتبر من التدفقات الواردة من العملة الصعبة؛

- حجم التدفق الوارد من العملة الصعبة الناجم عن القروض التي تحصل عليها الشركات الأجنبية من الخارج، فقصود توسعة المشروعات الاستثمارية تسعى الشركات الأجنبية إلى توفير تدفقات مالية بالعملة الصعبة لحسابها الخاص والتي تتحصل عليها عن طريق قروض من المؤسسات المالية في الدولة الأم أو مؤسسات مالية خارج حدود الدولة المضيفة؛

- حجم التدفق الوارد من العملة الصعبة الناجم لمنح تأشيرات الدخول وإقامة الموظفين والعمال الأجانب والتي تمثل الإيرادات السيادية للدولة المضيفة.

## 2-2- التدفقات الصادرة : وهي تشمل كل من العناصر التالية:

- حجم التدفق الصادر من العملة الصعبة الناجم عن استيراد مواد أولية ولوازم العملية الإنتاجية، حيث أنه في حال عدم توافر مستلزمات الإنتاج محلياً- في الدولة المضيفة- تسعى الشركات الأجنبية لاستيرادها من خارج سواء من الدولة الأم أو دولة أخرى مما يؤدي إلى تحويل حجم معين من العملة الصعبة خارج حدود الدولة المضيفة وهو يؤثر بشكل سلبي على ميزان المدفوعات؛

- حجم التدفق الصادر من العملة الصعبة الناجم عن تحويل أجور ورواتب ال عمال والموظفين الأجانب لدى الشركات الأجنبية إلى خارج الدولة فهو يسجل أثر سلبي للاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات؛

- حجم التدفق الصادر من العملة الصعبة الناجم عن تحويل الأرباح الناتجة من وراء الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدولة الأم دون إعادة استثمارها مجدداً، وذلك بعد استكمال مرحلة عملية الإنتاج والتسويق؛

- حجم التدفق الصادر من العملة الصعبة الناجم عن تحويل جزء من رأس مال شركات الاستثمار الأجنبي وعلى الخصوص دفع أقساط القروض المحصل عليها من الخارج.

2-3-دراسة المتغيرات المؤثرة على ميزان المدفوعات : كما تم الإشارة سابقا، و بلعتبر أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل في مجمله حركة لرؤوس الأموال تدخل كأحد العناصر المكونة لميزان المدفوعات، يمكن دراسة وتحليل العوامل والمتغيرات المؤثرة على ميزان المدفوعات على النحو التالي:

- مدى مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في دعم وإنشاء مراكز وأنشطة البحوث والتنمية البشرية والفنية؛
  - شكل الاستثمار الأجنبي المباشر المسموح به، لان حجم التدفق الواردة من العملة الصعبة يتوقف على نمط وشكل الاستثمار الأجنبي المباشر ومدى اعتماده على كثافة رأس المال أو كثافة العمالة؛
  - عدد العمال المحليين في المراكز التنظيمية أو الوظيفية المختلفة مقارنة مع العمال والموظفين الأجانب؛
  - مقدار الأرباح التي أعيد أو سوف يعاد استثمارها سنويا؛
  - درجة ونوعية مشروعات الاستثمار، هل هي مشروعات موجهة للتصدير أو للتخفيف من الواردات؛
  - الضرائب والرسوم المطبقة على الصادرات والواردات؛
  - فرق صرف العملة، معدلات التضخم، أسعار الفائدة.
- وعند القيام بعملية التحليل والتقييم من الضروري حساب حجم التدفقات الواردة أو الصادرة وأي نوع آخر من التدفقات الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عدد من المؤشرات منها :
- الدخل الوطني؛
  - قيمة إجمالي الصادرات؛
  - قيمة إجمالي الواردات؛
  - قيمة إجمالي القروض؛
  - حجم البرامج الاستثمارية؛
  - إجمالي تكلفة المشاريع الاستثمارية؛
  - ميزانية الأجور والمرتببات على مستوى الدولة أو القطاعات.

من الأهداف التي تسعى لها البلدان النامية من خلال استقطاب حجم أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر هو تحسين ميزان المدفوعات، فهذا يعني بالضرورة أن تكون كل المشروعات الاستثمارية موجهة لعملية التصدير أو إحلال الواردات، " فإذا لم يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر وسياسة التنمية المطبقة في زيادة حجم الصادرات عن حجم الواردات فليس بالإمكان أن يتغلب الاقتصاد الوطني على ظاهرة العجز في ميزان المدفوعات في الأجل المتوسط والقريب " <sup>1</sup> .

### 3- الاستثمار الأجنبي المباشر والتكنولوجيا:

تعد التكنولوجيا ركن أساسي من أركان حضارة الإنسان في مجتمع معين، فهي بمثابة مجموعة من النظم والمفاهيم التي يحتاج إليها الإنسان للعيش داخل المجتمع ومواجهة متطلبات الحاضر والمستقبل، وباعتبار أن التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول تتوقف على درجة التقدم التكنولوجي الذي أوجد كل من مجموعة الدول المتقدمة التي تمتلك التكنولوجيا المتطورة ومجموعة الدول النامية التي تسعى إلى اكتساب هذه التكنولوجيا، لهذا تولد عن التطورات الهائلة في مجال التقدم العلمي والتكنولوجي المتسارعة في العالم كأساس لخلق ميزة تنافسية فجوة تكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية، فالدولة التي لها التقنيات والإمكانات التكنولوجية المتقدمة تتمتع بتفوق في مجال إنتاج السلع والخدمات التي تتوفر على تطورات جديدة سواء من حيث السعر أو النوعية، وهذا على حساب الدول التي لم تكتسب التطورات التكنولوجية الجديدة . " تظهر الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية نمط التجارة ونوعية السلع المتبادلة إلى حين تمكن الدول النامية من إنتاج السلع والخدمات بنفس الكيفية عن طريق ابتكارات جديدة أو من خلال ما يعرف بنقل التكنولوجيا" <sup>2</sup> .

من واقع الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا للدول المضيفة يبرز دور الاستثمار الأجنبي المباشر في هذا الجانب، بحيث تشير دراسة قام بها كل من "وانغ و بلومستروم" (Wang et Blomström) <sup>3</sup> أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المحققة من طرف الشركات

<sup>1</sup>: نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص442.

<sup>2</sup>: مصطفى رشيد شيحة، مرجع سبق ذكره، ص106.

<sup>3</sup>: لمزيد من التفاصيل أنظر:

Wang J. Et M. Blomstrom, Foreign investment and technology transfer, European Economic Review, vol n° 36, 1992

متعددة الجنسيات المتواجدة في البلدان النامية تساهم في تعظيم معدل نقل التكنولوجيا الجديدة مع مساعدة الشركات المحلية في جهودها لكسب معارف جديدة ، وبالرغم من تضارب الآراء حول آثاره في نقل التكنولوجيا للدول المضيفة والذي يتوقف على مجموعة من العناصر التي تشكل محور اهتمام العملية من منظور القضايا التالية :

**3-1- شروط نقل التكنولوجيا:** تتوقف الشروط التي تفرضها الشركات متعددة الجنسيات لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية على عدد من العوامل التي تتحكم فيها الشركات مصدر التكنولوجيا مثل :

- حضر الدولة المضيفة من إعادة تصدير التكنولوجيا بسبب خوف الشركات متعددة الجنسيات من حصول الشركات المنافسة على التقنيات التكنولوجية المحولة، بالإضافة إلى تقديم رواتب ومنح مغرية مقارنة مع الشركات المحلية المنافسة للحفاظ على الميزة الاحتكارية في مجال التقدم التكنولوجي من جهة وعدم نقلها من جهة أخرى ؛
- تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على تركيز نشاطات البحث عن تكنولوجيا جديدة وعملية التطوير في البلد الأم لهذه الأخيرة، مع الحرص على تقليصها قدر الإمكان للشركات التابعة لها في الدول المضيفة في حالة تهديد مركزها التنافسي ؛
- توفر مستوي معين من البنية الأساسية أو الخدمات، فعملية نقل التكنولوجيا تتطلب في بعض الحالات توفر شبكة معتبرة ومتقدمة من البنية الأساسية والخدمات المكتملة لهذه العملية لضمان الاستمرارية وتحقيق الأهداف المرجوة بنفس إمكانيات بيئتها الأصلية في الدولة الأم؛

- مدى توفر قوانين وتنظيمات لحماية حقوق الملكية الفكرية في الدول المضيفة، حيث أن عملية القرصنة التجارية والصناعية بدأت تأخذ أبعاد خطيرة تؤثر على عملية نقل التكنولوجيا وتجعل الشركات متعددة الجنسيات تتحفظ على العملية خوف من تقليد المنتج.

**3-2- تكلفة نقل التكنولوجيا:** انطلاقاً من خصائص التكنولوجيا وعدم وجود سوق حر تتمكن من خلاله الدول المضيفة شراء نوع معين من التكنولوجيا سوف تتحمل هذه الأخيرة تكلفة تتناسب

وطبيعة التكنولوجيا المراد اختيار إدخالها في مجال نشاط اقتصادي معين، ويمكن تلخيص أنواع تكاليف نقل التكنولوجيا للدول المضيفة إلى الآتي<sup>1</sup> :

- التكاليف الناجمة عن تهيئة وإعداد مناخ وبيئة العمل الملائمة للتكنولوجيا المنقولة من تنمية وتأهيل اليد العاملة؛

- التكاليف الناجمة عن مقاومة التغيير أو عدم قبول التكنولوجيا الأجنبية؛

- التكاليف الناجمة عن توفير البنية الأساسية والخدمات اللازمة .

**3-3-ملائمة التكنولوجيا:** في الواقع " يطرح التحول التكنولوجي مشكل التحكم في التكنولوجيا من قبل الدول التي تريد استعمالها"<sup>2</sup>، وضرورة ملائمة التكنولوجيا المحولة من بيئتها الأصلية في الدولة الأم بنفس الظروف والإمكانيات في الدول المضيفة، بحيث تفرض وجود عنصر عدم ملائمة التكنولوجيا المنقولة مع خصائص الدولة المضيفة من جهة وأهداف الدولة التنموية في مجال التطوير واستغلال القوة العاملة المتوفرة فيها لتقليص البطالة من جهة أخرى، والذي يستلزم ضرورة تهيئة بيئة العمل وتوفير خدمات البنية الأساسية، وبالتالي يمكن أن تتجسد ملائمة التكنولوجيا في الحالات التالية:

-تركيز الشركات متعددة الجنسيات على القيام بمشروعات استثمارية في الدول المضيفة تستعمل فيها تكنولوجيا عالية تتميز بكثافة رأس المال يؤدي إلى ارتفاع نسبة البطالة، وهذا ما يدفع الشركات الوطنية إلى تقليد الشركات الأجنبية بإدخال مستوى عالي من التكنولوجيا لضمان البقاء في السوق؛

-قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل مستوي منخفض من التكنولوجيا والتي تتصف بالاستخدام المكثف للعمال يتطابق مع أهداف الدولة المضيفة في تقليص نسبة البطالة والذي سيؤدي إلى توسيع فجوة التخلف التكنولوجي بين الدول المتقدمة والدول المضيفة . بالاستناد على التحليل السابق، يمكن الوصول إلى مجموعة من الآثار بشقيها السلبي والايجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على عملية نقل التكنولوجيا كما يلي:

-محاولة حماية الشركات متعددة الجنسيات لنقل التكنولوجيا بوضع شروط لذلك سيؤدي إلى انخفاض المستوي الإنتاجي لهذه الشركات وعدم الاستخدام الأمثل لمواردها المتاحة،

<sup>1</sup> : عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 452.

<sup>2</sup> : عبد المجيد قدي، مرجع سبق ذكره، ص253.

وبالتالي التأثير بشكل سلبي على توليد الاستثمار الأجنبي المباشر سواء من حيث الحجم أو النوعية والأهداف التي يمكن أن يحققها؛

- عدم ملائمة نقل التكنولوجيا في ظل غياب الظروف والخصائص البيئية المناسبة لذلك ينجر عنه عدم التحكم في استعمالها، ومنه التأثير سلبيًا على استقطاب الدول المضيفة لحجم أكبر من الاستثمارات الأجنبية، أما جذب الشركات متعددة الجنسيات التي تتميز بنفس خصائص بيئة العمل وتتلاءم منتجاتها مع احتياجات الدول المضيفة تشجع على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل إيجابي؛

- نقل التكنولوجيا من الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول المضيفة وخاصة التقنيات التكنولوجية التي تستعمل الكثافة في العمل قد يؤدي إلى تقليص البطالة؛

- زيادة معدلات نقل التكنولوجيا الأجنبية إلى الدول النامية في شكل شركات متعددة الجنسيات صغيرة الحجم من الممكن أن يقلل الاحتكار والمنافسة الشديدة مع الشركات المحلية ويرفع من حجم الاستثمار الأجنبي في نشاطات اقتصادية معينة؛

- قيام استثمارات أجنبية مباشرة على شكل شراكة بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية يساعد هذه الأخيرة من الحصول على معارف وتقنيات تكنولوجية متقدمة تمكنها من تأهيل عنصرها البشري لتحسين أساليبها الإنتاجية والإدارية وحتى التسويقية والانتقال إلى خلق تقنيات وتطوير ابتكارات بالاعتماد على معارفها الذاتية نتيجة الاحتكاك، وبالتالي تنمية التكنولوجية المحلية .

" تعد الشركات متعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة، الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية والتنظيمية بين الدول المتقدمة والدول النامية " <sup>1</sup>، ولاشك أن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على التكنولوجيا يتوقف على مدى استعداد الشركات الأجنبية للمساهمة في ذلك من ناحية، ومدى ما تقدمه الدول المضيفة من ناحية أخرى.

<sup>1</sup> : عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 29.

## 4- الاستثمار الأجنبي المباشر والتطوير الإداري:

من منطلق أن التسيير والتنظيم الإداري يشكل أحد عناصر الإنتاج ويساهم في تحديد المركز التنافسي للشركة على المستوى المحلي والدولي، فإن الدول النامية تسعى لسد النقص في المؤهلات الإدارية والتنظيمية والأنشطة الوظيفية في الشركات المحلية عن طريق طلب خدمات ومساعدات الشركات متعددة الجنسيات لما تمتلكه من أساليب حديثة في هذا الشأن، وفي هذا الصدد يظهر جليا دور استقطاب الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للتنظيم والتطوير الإداري من واقع مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في المجالات التالية<sup>1</sup>:

- تنفيذ برامج للتدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدول الأم؛
- تقديم أو إدخال أساليب إدارة حديثة ومتطورة؛
- خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية؛
- استفادة الشركات المحلية من نظيرتها الأجنبية أو متعدّدة الجنسيات بالأساليب الإدارية الحديثة من خلال التقليد والمحاكاة.

وباعتبار أن التسيير والتنمية الإدارية أحد عناصر التكنولوجيا بمعناها الشامل، فإن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الإدارة والتطوير الإداري مرتبط بمدى توافر البيئة الملائمة في الدول المضيفة، بالإضافة إلى شروط وتكاليف نقلها، كما يجب التنبيه للخطر الذي يحيط بالشركات المحلية والتنمية الإدارية من نقص وهروب الإطارات العاملة فيها والمسئولة عن التنظيم والتسيير كنتيجة للإغراءات من الرواتب والعلاوات المرتفعة التي تقدمها الشركات متعددة الجنسيات .

## المطلب الخامس: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

تتوفر العديد من الأدبيات النظرية والتجريبية التي تكشف أن هناك أنواع مختلفة من الدوافع والعوامل التي تؤثر على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في دول العالم بشكل عام والدول النامية بشكل خاص ، و بناءا على اختلافها يمكن تجميعها على أساس مجموعتين رئيسيتين ن تتمثل المجموعة الأولى في عوامل النظام الاقتصادي وتشمل المجموعة الثانية عوامل النظام المؤسسي، بحيث يمكن تلخيص مجموعة من الدراسات والأبحاث في الجدول التالي:

<sup>1</sup> : عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص461.



## الجدول رقم (2-2)

## الدراسات المتعلقة بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر

النتائج	المحددات	السنة	الجهة
تمثل المحددات الرئيسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية.	متغيرات الاقتصاد الكلي مثل حجم السوق - الضرائب - التضخم - نظام سعر الصرف - والإصلاحات الاقتصادية - وتحرير التجارة الخارجية - الموارد الطبيعية - التعقيدات الإدارية	2001	Garibaldi, Pietro
تساهم في ارتفاع التكاليف الإدارية والتقليص من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.	الفساد - الحوكمة السيئة	2002	Morisset et Lumenga Neso
عوامل تشكل درجة من الأهمية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر	درجة الانفتاح الاقتصادي - البنية التحتية - العائد على الاستثمار	2002	Asiedu
عوامل تشكل ركيزة أساسية لتشجيع أو خفض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوطين الشركات متعددة الجنسيات	حجم السوق المحلية - المسافة وتكاليف النقل - الحوافز الضريبية - مناخ وبيئة الأعمال - درجة الانفتاح الاقتصادي للبلد المضيف	2002	Levasseur
يؤثر سلباً على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.	الاستقرار السياسي - وحجم السكان - ومستوى التصنيع وتلقى مساعدات الدولة - الاستهلاك العام في الناتج المحلي الإجمالي	2004	A. F. Mkenda et B.K. Mkenda
عوامل تساهم في عرقلة تشجيع الشركات متعددة الجنسيات على الاستثمار في الدول المضيفة ، والذي يؤدي إلى تقليص حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.	حجم الخدمات العمومية - عدم الاستقرار السياسي - الفساد - نوعية النظام القضائي	2007	Stein et Daude,

المصدر: من إعداد الطالب بناء على الدراسات الأصلية الموضحة في قائمة المراجع

وبالنظر إلى الدراسات التي قام بها منظمات دولية نجد الدراسة التي قدمها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED)<sup>1</sup> والتي قسمت محددات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة فروع رئيسية هي:

- السياسة العامة للاستثمار الأجنبي المباشر؛
- تسهيلات ممارسة الأعمال؛
- المحددات الاقتصادية.

### 1- السياسة العامة للاستثمار الأجنبي المباشر:

وهي مختلف الإجراءات التي تتخذها الدول المضيفة لتشجيع استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بما يتوافق مع نظامها السياسية، بحيث تشمل مجموعة من المتغيرات الفرعية التي يكون لها اثر مباشر على حجم الاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثلة في :

- الاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي؛
- القوانين المتعلقة بتنقل الأشخاص والعمليات ؛
- معايير معاملة الشركات الأجنبية؛
- السياسات المتعلقة بأداء الأسواق وهيكلتها، خاصة المنافسة وسياسات الدمج التملك؛
- الاتفاقيات الدولية المتعلقة بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- سياسة الخصوصية؛
- السياسات التجارية ( التعريف الجمركية والحوافز غير الجمركية ) ؛
- السياسة الجبائية.

### 2- تسهيلات ممارسة الأعمال:

قصد توفير بيئة أعمال جذابة وملائمة لاستقطاب حجم اكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر لابد من اتخاذ الدول المضيفة لمجموعة من التدابير لتسهيل ممارسة الأعمال ورفع كل العراقيل الإدارية والتنظيمية التي قد ترفع من وقت وتكلفة المشاريع الاستثمارية، ومن أهم هذه التدابير نشير إلى :

- تشجيع الاستثمار ومنظور الدولة المضيفة لمناخها الاستثماري؛

<sup>1</sup> :لمزيد من التفاصيل أنظر: UNCTAD World Investment Report 1998

- الامتيازات والحوافز؛
- بيئة استثمارية منخفضة التكاليف تسودها الشفافية وبعيدة عن مستويات الفساد المرتفعة؛
- المرافق الاجتماعية المتصلة بمستويات التعليم والتكوين وكل ما يتعلق بالبرامج التعليمية؛
- جودة الخدمات الممكن تقديمها بعد عملية الاستثمار.

### 3-المحددات الاقتصادية:

تشمل المحددات الاقتصادية مختلف المتغيرات الدالة على مستوى أداء الاقتصاد الكلي للبلد المضيف بداية من متغيرات السوق وتوفر الموارد وتحقيق الكفاءة من خلال استعمال هذه الموارد والمتضمنة العوامل الفرعية التالية:

#### 3-1-متغيرات السوق: الأداء الجيد للأسواق يساعد على زيادة استقطاب تدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر، بواسطة قياس فعالية السوق بالمتغيرات التالية:

- حجم السوق ونصيب الفرد من الدخل؛

- حجم نمو السوق؛

- الوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية؛

- أفضليات المستهلكين الخاصة بكل بلد؛

- هيكل الأسواق.

#### 3-2-الموارد: تتجه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالارتفاع نحو البلدان المضيفة التي تتميز

بوفرة مواردها التي تأخذ الاتجاهات التالية:

- الموارد الطبيعية الخام؛

- اليد العاملة الغير متخصصة منخفضة التكاليف؛

- اليد العاملة المتخصصة؛

- المستوى التكنولوجي، وحجم الابتكارات؛

- البنية التحتية (الموانئ، الطرق، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات).

#### 3-3-تحقيق الكفاءة: من خلال سعي الاستثمارات نحو تخفيض التكاليف لا يكفي توفير الموارد

لكن يجب تحقيق الكفاءة في استخدامها مما يتطلب مراعاة المتغيرات التالية:

- تكلفة الموارد والأصول؛

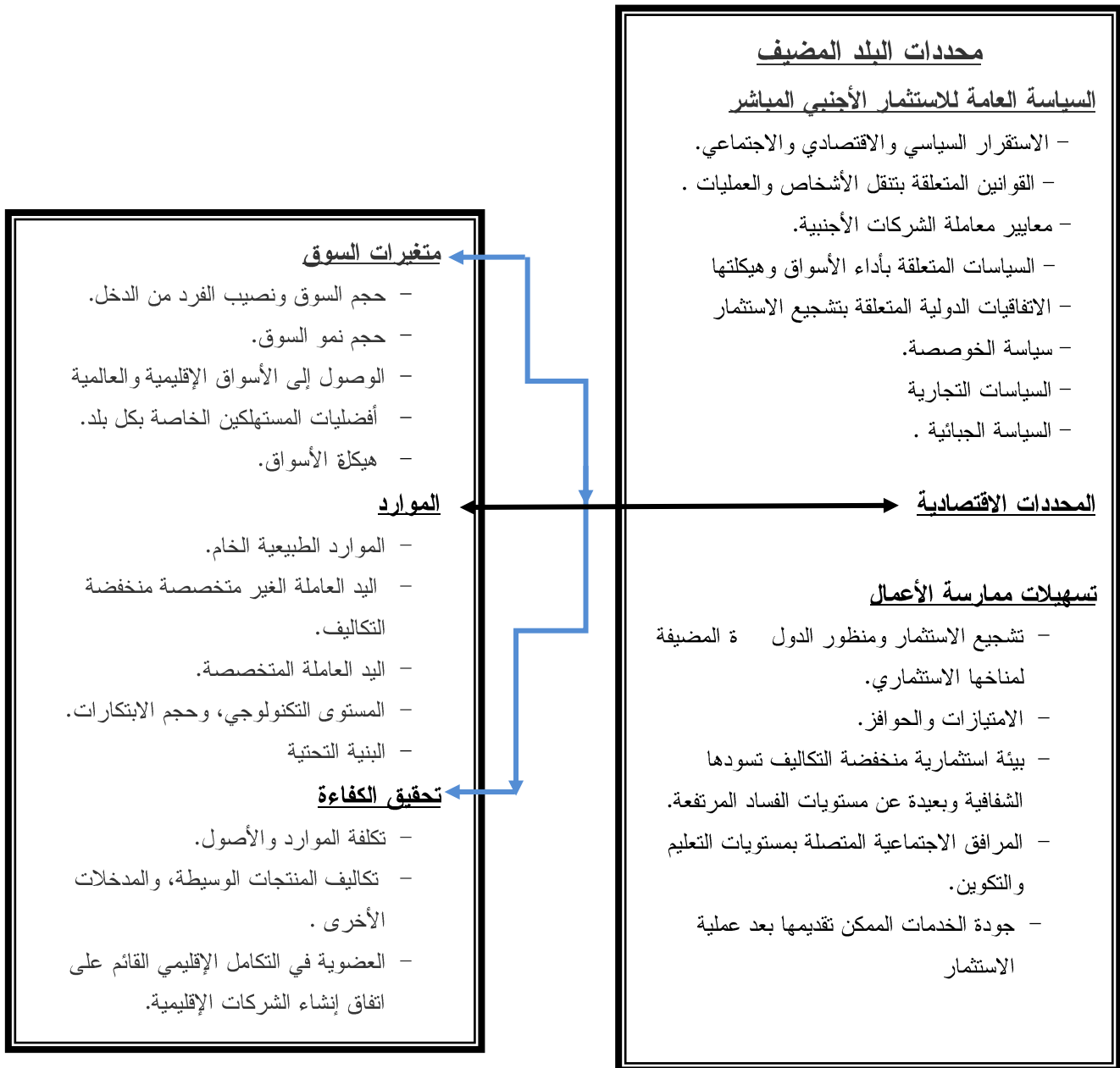
- تكاليف المنتجات الوسيطة، والمدخلات الأخرى مثال النقل، الاتصالات (من وإلى) الاقتصاد المضيف؛

- العضوية في التكامل الإقليمي القائم على اتفاق إنشاء الشركات الإقليمية.

ويمكن توضيح محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة وفق الشكل التالي:

### الشكل البياني رقم (2-2)

#### محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة



المصدر: UNCTAD , Op Cit, P 91

### المبحث الثالث: تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة عالمية ، فنجده مر بمراحل تاريخية متعددة في ظل ظروف ومتغيرات سياسية، اقتصادية، اجتماعية ودولية ، وهذا ما يؤكد التوزيع الجغرافي والقطاعي لمستوى حجم تدفقاته نحو مختلف دول العالم.

#### المطلب الأول: المراحل التاريخية لتطورات الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تقسيم أهم المراحل التاريخية التي مرت بها تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى:

#### 1-مرحلة ما قبل الحرب العالمية الأولى (1800-1913):

تميزت هذه المرحلة بالحرية الاقتصادية، وما يترتب عليها من حرية التبادلات التجارية بين الدول، ومن خصائص هذه المرحلة نذكر ما يلي:

- بمساهمة قيام الثورة الصناعية هيمنة تدفقات الاستثمار الأجنبي الصادرة من الدول الأوروبية وخاصة بريطانيا، فرنسا، وألمانيا في القرن التاسع عشر، بحيث " وصلت حجم الاستثمارات بالنسبة لسنة 1900 لكل من بريطانيا، فرنسا وألمانيا على التوالي 11.7 مليار دولار، 5.6 مليار دولار، 3.4 مليار دولار"<sup>1</sup>؛
- شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي التوجه نحو الدول المستعمرة من قبل بريطانيا، فرنسا وألمانيا، والملاحظ أن اقتصادها يتميز بالتبعية للدول الاستعمارية؛
- إنشاء وحدات جديدة على شكل فروع لبعض الشركات الأجنبية خارج دولها الأصلية.

#### 2-مرحلة الحرب العالمية الأولى والثانية(1914-1945):

شهد الاستثمار الأجنبي في ظل الحرب العالمية الأولى والثانية انخفاض كبير سواء في حجمه أو اتجاهه مقارنة بالمستوى الذي كان عليه في المرحلة السابقة، زيادة على تمركزه في مجال البترول والصناعات التحويلية، " كما ساهمت الأزمة الاقتصادية العالمية لسنة 1929 في تدعيم الإنتاج المحلي أمام المنتجات الأجنبية، فقد سجلت بريطانيا في هذه الفترة المساهمة الأكبر في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي بنسبة 45.5% سنة 1914 وتقابلها ما نسبته 39.8% بالنسبة لسنة 1938، كما سجلت الولايات المتحدة الأمريكية نسبة 18.5% سنة 1914 و 27.7% بالنسبة لسنة

<sup>1</sup> : جييل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمة علي مقلد وعلي زيعور، مكتبة الفكر الجامعي، لبنان، 1970، ص17.

1938، وقد عرفت فرنسا مساهمة متوسطة بتسجيلها 12.2% خلال سنة 1914 ونسبة 9.5% بالنسبة لسنة 1938<sup>1</sup>.

### 3- مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية:

أفرزتها الحرب العالمية الثانية وما لحقه من انهيار اقتصاد دول العالم بوجه عام والدول الأوروبية بالخصوص انعكاسات جوهرية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، مما ساهم في هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية على مجموع حجم التدفقات العالمي بفضل نشاط الشركات متعدّدة الجنسيات خارج موطنها الأصلي وعلى وجه التحديد في الدول الأوروبية، " ففي سنة 1945 سجلت الولايات المتحدة الأمريكية المرتبة الأولى بمساهمتها في حجم الاستثمار الأجنبي في العالم بنسبة 59.1%، وفي المرتبة الثانية بريطانيا بنسبة 24.5%، وسجلت فرنسا نسبة 4.7%<sup>2</sup>، في حين استمرت الهيمنة الأمريكية على التدفقات الصادرة للاستثمار الأجنبي في العالم، وهذا ما توضحه إحصائيات سنة 1967، فقد سجلت هذه الأخيرة ما يفوق 56 مليار دولار، ثم بريطانيا بحوالي أكثر من 17 مليار دولار، أما فرنسا فسجلت أكثر من 6 مليار دولار.

### 4- مرحلة توسع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم:

تزامنا مع تبني سياسة الانفتاح الاقتصادي وما صاحبه من تحرير حركة التجارة الخارجية لغالبية دول العالم أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر من الركائز الأساسية لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية، فنجد انه بلغ المتوسط السنوي بين سنة 1989 وسنة 1994 بالنسبة لحجم التدفقات العالمية الواردة إلى أكثر من 200 مليار دولار تحصلت فيها الدول المتقدمة على 3/2 من التدفقات عن حدود 137 مليار دولار في حين تحصلت الدول النامية على 59 مليار دولار، ومن الملاحظ انه سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في العالم قفزة نوعية بداية من سنة 1998 وسنة 1999، بحيث تخطت التدفقات حجم 1.000 مليار دولار وحصلت فيها الدول المتقدمة على النسبة الكبيرة في حدود 829 مليار دولار، أما الدول النامية فحصلت على 222 مليار دولار،

<sup>1</sup> : Bertrand- Bellon Et Ridha Gouia , Investissement Direct Étranger Et Développement Industriel Méditerranée, Édition Économique , Paris, 1998 ,P 20.

<sup>2</sup> : رمزي زكي، الإحتياجات الدولية والأزمة الاقتصادية في الدول النامية، دار المستقبل ل العربي، مصر، 1994، ص60.

وبنفس الوتيرة واصلت حجم التدفقات في الارتفاع فقد سجلت سنة 2000 أكثر من 1.270 مليار دولار وحصلت فيها الدول المتقدمة على النسبة الكبيرة في حدود 1005 مليار دولار، أما الدول النامية فحصلت على 240 مليار دولار وبنسبة اقل حصلت دول أوروبا الوسطى والشرقية ما يعادل 25 مليار دولار.

وبالنظر إلى التدفقات الصادرة للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم نجد بأنه بلغ متوسط سنوي ما بين سنة 1989 وسنة 1994 ما قيمته 228 مليار دولار سجلت فيها الدول المتقدمة أكثر 203 مليار دولار في حين سجلت الدول النامية ما يعادل 25 مليار دولار، ومن الملاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة في العالم سجلت ازدهارا معتبرا بداية من سنة 1998 وسنة 1999، بحيث تخطت حجم التدفقات 1.005 مليار دولار، ساهمت فيها الدول المتقدمة بالنسبة الكبيرة في حدود 945 مليار دولار، أما الدول النامية فساهمت بـ 58 مليار دولار، وبنفس الوتيرة واصلت حجم التدفقات الصادرة في الارتفاع، فقد سجلت سنة 2000 أكثر من 1.149 مليار دولار ساهمت فيها الدول المتقدمة بالنسبة الكبيرة في حدود 1.046 مليار دولار، أما الدول النامية فساهمت بـ 99 مليار دولار وبنسبة اقل ساهمت دول أوروبا الوسطى والشرقية بما يعادل 04 مليار دولار، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

### جدول رقم (2-3)

#### تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 1989 إلى 2000

(الوحدة مليار دولار)

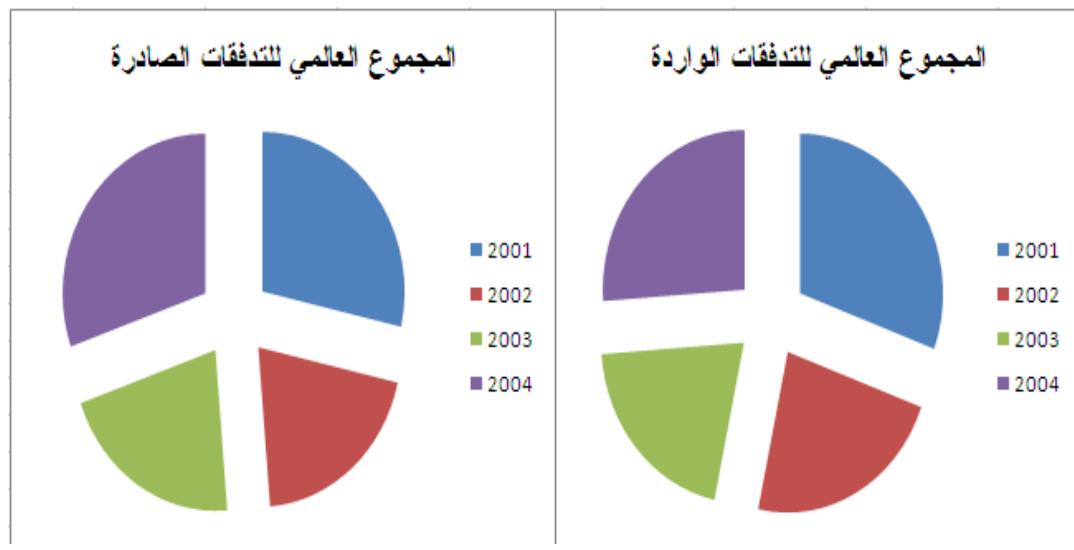
التدفقات الواردة								المنطقة
2000	1999	1998	1997	1996	1995	متوسط سنوي 1994-1989	متوسط سنوي 1987-1983	
1005.2	829.8	483.2	271.4	219.7	203.5	137.1	58.7	الدول المتقدمة
240.2	222.0	188.4	187.4	152.5	113.3	59.6	18.3	الدول النامية
25.4	23.2	21.0	19.2	12.7	14.3	3.4	0.02	أوروبا الوسطى والشرقية
1270.8	1075.0	692.5	477.9	384.9	331.1	200.1	77.1	المجموع العالمي
التدفقات الصادرة								
2000	1999	1998	1997	1996	1995	متوسط سنوي 1994-1989	متوسط سنوي 1987-1983	
1046.3	945.7	672.0	396.9	332.9	305.8	203.2	72.6	الدول المتقدمة
99.5	58.0	37.7	65.7	57.6	49.0	24.9	4.2	الدول النامية
4.0	2.1	2.1	3.4	1.0	0.5	0.1	0.01	أوروبا الوسطى والشرقية
1149.9	1005.8	711.9	466.0	391.6	355.3	228.3	76.8	المجموع العالمي

المصدر: World Investment Report 2001, UNCTAD

بداية من سنة 2001 شهدت التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر تراجعاً كبيراً، بحيث سجلت في هذه السنة ما قيمته 832 مليار دولار بالنسبة للتدفقات الواردة، وفي حدود 764 مليار دولار بالنسبة للتدفقات الصادرة، وكذلك بالنسبة لسنة 2002 وسنة 2003 تم تسجيل انخفاض في التدفقات العالمية للعام الثالث على التوالي، كما تعتبر سنة 2004 بداية انتعاش الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم مسجلاً ما قيمته 710 مليار دولار، وهذا ما يوضحه الشكل البياني الموالي:

**الشكل البياني رقم (2-3)**

**تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2001 إلى 2005**



المصدر: برنامج Excel بناء على معطيات الجدول (2-3)

وبتحليل الظروف الاقتصادية العالمية خلال فترة 2001 إلى غاية 2004 نجد أن أسباب تراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي في العالم تعود إلى الأسباب التالية :

- التداعيات السياسية نتيجة أحداث 11 سبتمبر 2001 على الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها المحرك الرئيسي للاقتصاد العالمي مما ساهم في اتساع دائرة حالة عدم اليقين وارتفاع درجة المخاطر؛
- تراجع أداء البورصات العالمية مقارنة مع أداءها خلال سنة 2000؛
- توجه الاقتصاد العالمي نحو الانكماش تزامناً مع التوقعات بعدم تحقيق نمو اقتصادي في غالبية دول العالم .



ويمكن توضيح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2001 إلى 2005 وفق الجدول التالي:

**جدول رقم (2-4)**

**تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2001 إلى 2005**

(الوحدة مليار دولار)

التدفقات الواردة				المنطقة
2004	2003	2002	2001	
396.1	358.5	441.2	599.3	الدول المتقدمة
275.0	175.1	163.6	221.4	الدول النامية
39.6	24.2	12.9	11.5	أوروبا الوسطى والشرقية
710.8	557.9	617.7	832.2	المجموع العالمي
التدفقات الصادرة				
2004	2003	2002	2001	
686.3	514.8	485.1	684.8	الدول المتقدمة
112.8	35.6	49.7	76.7	الدول النامية
14.0	10.7	4.7	2.7	أوروبا الوسطى والشرقية
813.1	561.1	539.5	764.2	المجموع العالمي

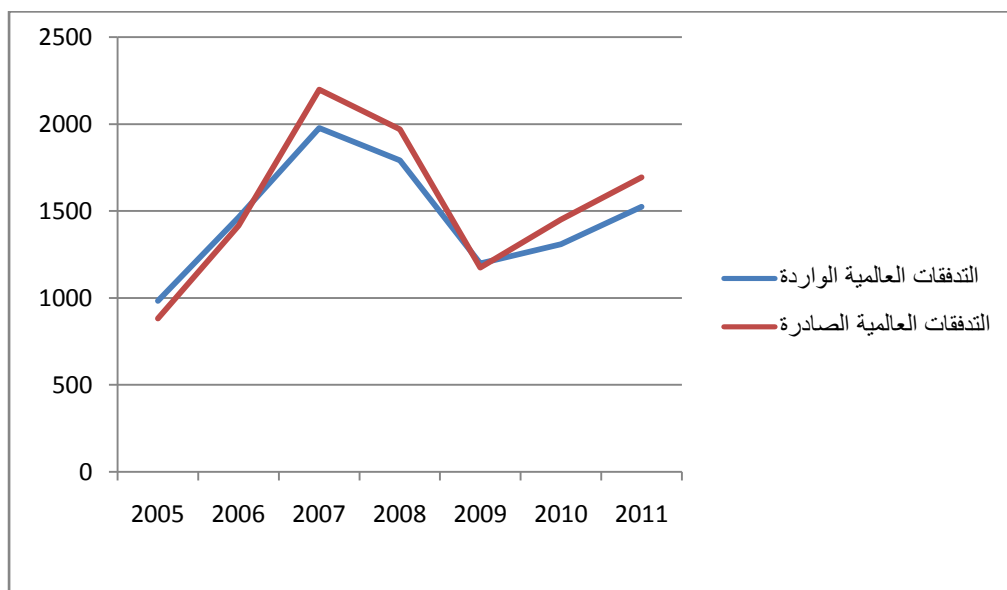
المصدر: World Investment Report 2006, UNCTAD

**المطلب الثاني: تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة**

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم لسنة 2012 بالرغم من الركود الاقتصادي الذي يسود معظم دول العالم ارتفاع بنسبة 17% عند حدود 1.524 مليار دولار بالنسبة لسنة 2011، وهذا بزيادة 215 مليار دولار عن سنة 2010، وعند الرجوع لتطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة الزمنية الممتدة ما بين 2000 إلى غاية 2011 نجد بأن أكبر حجم تدفق شاهده سنة 2007 وسنة 2008 في حدود 1.976 مليار دولار و 1.791 مليار دولار على التوالي، وهو ما يؤكد تراجع التدفقات بالنسبة لسنة 2009 وسنة 2010 وسنة 2011 بنحو 23% مقارنة مع سنة 2007، والتي تعود أسبابها إلى الأزمة المالية العالمية لتلك الفترة وتداعياتها الخطيرة على الاقتصاد العالمي الذي شهد نوع من الركود، وهو ما يوضحه التمثيل البياني التالي:

## الشكل البياني رقم (2-4)

## تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2005-2011



المصدر: برنامج Excel بناء على معطيات الجدول (2-4)

ويمكن توضيح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2005 إلى 2011

وفق الجدول التالي:

## الجدول رقم (2-5)

## تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2005-2011

(المبالغ بالمليار دولار)

الفترة	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
التدفقات العالمية الواردة	1.524	1.309	1.198	1.791	1.976	1.463	0.983
التدفقات العالمية الصادرة	1.694	1.451	1.175	1.969	2.198	1.415	0.882

المصدر: World Investment Report، 2012-2011، UNCTAD

كما شمل دراسة تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر التوزيع الجغرافي للدول الرئيسية

التمثل في مجموعة الدول المتقدمة، مجموعة الدول النامية ومجموعة الاقتصاديات الناشئة، زيادة

إلى كل من منطقة إفريقيا، منطقة شرق وجنوب شرق آسيا، منطقة جنوب آسيا، منطقة غرب آسيا ومنطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، وفق ما هو موضح في الجدول التالي:

### الجدول رقم (2-6)

#### تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة خلال الفترة 2009-2010-2011

(المبالغ بالمليار دولار)

الاستثمارات الصادرة			الاستثمارات الواردة			المناطق الجغرافية
2011	2010	2009	2011	2010	2009	
1.237.5	989.6	857.8	747.9	618.6	606.2	الدول المتقدمة
383.8	400.1	268.5	684.4	616.7	519.2	الدول النامية
3.5	7.0	3.2	42.7	43.1	52.6	أفريقيا
239.9	243.0	176.6	335.5	294.1	206.6	شرق وجنوب شرق آسيا
15.2	13.6	16.4	38.9	31.7	42.4	جنوب آسيا
25.4	16.4	17.9	48.7	58.2	66.3	غرب آسيا
99.7	119.9	54.3	217.0	187.4	149.4	أمريكا اللاتينية والكاريبي
73.1	61.6	48.8	92.2	73.8	72.4	الاقتصاديات الناشئة
1.694	1.451	1.175	1.524	1.309	1.198	العالم

المصدر: World Investment Report 2012, UNCTAD, P 19, 2012

### 1- بالنسبة لمجموعة الدول المتقدمة:

ارتفعت التدفقات الواردة للدول المتقدمة بنحو 21% في حدود 748 مليار دولار وهو ما يمثل نسبة 49% من مجموع التدفقات العالمية لسنة 2011، كما يرجع سبب هذا الارتفاع الذي مس بالخصوص الدول الأوروبية إلى عملية الاندماج والتملك المرتكزة على إعادة هيكلة الشركات وتحسين استخدام رؤوس أموالها وتخفيض التكاليف، كما تلقت البلدان المتقدمة الغنية بالموارد الطبيعية وعلى رأسها أستراليا، نيوزيلندا، كندا والولايات المتحدة، حجماً معتبراً من الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة في مجالي النفط والغاز والمعادن مثل الفحم، النحاس والحديد، كما استمرت المؤسسات المالية في تصفية الديون الخارجية التي حصلت عليها على شكل دعم حكومي خلال

الأزمة المالية، وكنتيجة لخطر حجم أزمة منطقة اليورو وتأثيرها بشكل كبير على الانتعاش الاقتصادي لغالبية دول الاقتصاديات الكبرى، بحيث يمكن أن تشكل عامل محتمل لانخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة، الشيء الذي يدعو للتحويل باتجاه استخدام أكبر للسياسة الصناعية في بعض دول المنطقة، مع اتخاذ سلسلة من التدابير من شأنها بناء القدرات الإنتاجية وإعطاء دفعة لقطاع الصناعة، أما فيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول المتقدمة فقد حققت سنة 2011 مبلغ 1.237.5 مليار دولار مسجلة ارتفاع بقيمة 247.9 مليار دولار مقارنة مع سنة 2010، بحيث تعتبر المساهم الكبير والقوى في تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر للعالم.

## 2- بالنسبة لمجموعة الدول النامية:

ارتفعت التدفقات الواردة للدول النامية بنحو 11% في حدود 684.4 مليار دولار وهو ما يمثل نسبة 45% من مجموع التدفقات العالمية لسنة 2011، بحيث حققت الهند أكبر حجم من التدفقات ضمن اقتصاديات الدول النامية وتليها الصين وجنوب إفريقيا، وتركز الشكل السائد للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال التعدين والمحاجر والبتروكيمياويات رغم ازدياد الاستثمارات في قطاع الخدمات وبالخصوص في مجال النقل والتخزين والاتصالات، كما تبقي مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الكبرى تفرد بها عدد قليل من الدول النامية التي تتوفر على الموارد، من جانب آخر ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة من الدول النامية ومن أهمها كازاخستان، منغوليا وأوزبكستان، أما فيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول النامية فقد حققت سنة 2011 مبلغ 383.8 مليار دولار مسجلة انخفاضا بقيمة 16.3 مليار دولار مقارنة مع سنة 2010.

## 3- بالنسبة لمجموعة الاقتصاديات الناشئة:

ارتفعت التدفقات الواردة للاقتصاديات الناشئة التي تضم كل من دول جنوب شرق أوروبا ودول الكومنولث المستقلة بنحو 31% في حدود 91.7 مليار دولار مقارنة بـ 70.2 مليار دولار بالنسبة لسنة 2010 وهو ما يمثل نسبة 6% من مجموع التدفقات العالمية لسنة 2011، كما يعود سبب نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لهذه المجموعة إلى ارتفاع عدد صفقات الاندماج

والتملك مع روسيا في قطاع الطاقة، أما في جنوب شرق أوروبا ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال التصنيع مدعوما بتكاليف الإنتاج التنافسية وسهولة الدخول إلى أسواق الاتحاد الأوروبي ودول الكومنولث المستقلة، واستفادت الاقتصاديات القائمة على الموارد من استمرار الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد الطبيعية، بحيث ساهمت روسيا بالحجم الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للمنطقة، كما شكلت الدول المتقدمة وعلى رأسها دول الاتحاد الأوروبي أهم مصدر لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بأعلى حصة من المشاريع، وبالرجوع إلى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من المنطقة نجدها حققت سنة 2011 مبلغ 73.1 مليار دولار مسجلة ارتفاع بقيمة 11.5 مليار دولار مقارنة مع سنة 2010.

#### 4-منطقة إفريقيا:

سجلت التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أفريقيا انخفاضا خلال فترة 2009، 2010 و 2011 على التوالي إلى 42.7 مليار دولار، وتعود أسبابه إلى عدم الاستقرار السياسي لكل من مصر وليبيا، وبالمقابل ارتفعت التدفقات الواردة إلى أفريقيا جنوب الصحراء بالإضافة إلى جنوب إفريقيا، ويعد الارتفاع المستمر في أسعار السلع والنظرة الاقتصادية الإيجابية نسبيا إلى جنوب الصحراء الأفريقية من بين العوامل المساهمة في استقطاب حجم أكبر من الاستثمارات الأجنبية المتخصصة في الصناعات الاستخراجية، الخدمات المصرفية، تجارة التجزئة والاتصالات، كما يرجع السبب الأساسي لانخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى منطقة إفريقيا إلى انخفاض التدفقات الصادرة من الدول المتقدمة، وفيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من إفريقيا فتعتبر اضعف نسبة في العالم بحيث حققت انخفاضا في سنة 2011 مسجلة 3.5 مليار دولار بانخفاض قدره 3.5 مليار دولار مقارنة بسنة 2010 .

#### 5-شرق وجنوب شرق آسيا:

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للمنطقة خلال سنة 2011 ارتفاع بقيمة 41.4 مليار دولار مقارنة مع سنة 2010 مسجلة مبلغا إجماليا لسنة 2011 في حدود 335.5 مليار دولار، والتي تمثل 22% من التدفقات العالمية الواردة، كما حققت الصين مستوى مرتفع من التدفقات في حدود مبلغ 124 مليار دولار، بحيث تعتبر الصين الوجهة الأكثر جاذبية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل المستثمرين، ولكن تصنيفات اقتصاديات جنوب شرق آسيا مثل

إندونيسيا وتايلاند ارتفعت بشكل ملحوظ، أما تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من المنطقة فقد انخفضت خلال سنة 2011 بحوالي 3.1 مليار دولار مقارنة بسنة 2010، بحيث انخفضت التدفقات الصادرة من الصين بنسبة 5 % ومن هون كونغ بنسبة 15 %، وارتفاع التدفقات الصادرة من سنغافورة وإندونيسيا، ماليزيا وتايلاند.

### 6- جنوب آسيا:

تم تسجيل ارتفاع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة للمنطقة خلال سنة 2011 عند حدود 39 مليار دولار، وذلك بزيادة 6.2 مليار دولار مقارنة مع سنة 2010 والتي تمثل زيادة التدفقات الواردة إلى الهند نتيجة ارتفاع مبيعات الاندماج والتملك عبر الحدود في الصناعات الاستخراجية والمعادن والمنتجات المعدنية وخدمات الأعمال، أما تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من المنطقة فقد ارتفع بمقدار 1.4 مليار دولار خلال سنة 2011 مقارنة بسنة 2010، بحيث سجلت مبلغ 15.2 مليار دولار، ومن ابرز ما تواجهه هذه المنطقة المخاطر السياسية التي تمثل عائقا أمام توفير بيئة أعمال جذابة وملائمة، ومع ذلك فإن التطورات الأخيرة من تحسن العلاقات بين الهند وباكستان قد تفتح المجال على فرص جديدة.

### 7- غرب آسيا:

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى دول غرب آسيا خلال فترة 2009-2010 انخفاضاً على التوالي، بحيث بلغت سنة 2011 مبلغ 48.7 مليار دولار، ويرجع ذلك إلى وجود اضطرابات سياسية واجتماعية تشهدها المنطقة، وفيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة فقد حققت ارتفاعاً معتبراً خلال سنة 2011 في حدود مبلغ 25.4 مليار دولار، ويرجع ذلك بشكل كبير إلى عمليات التملك بالخارج من جانب مستثمرين مقيمين في المنطقة وزيادة حجم المشاريع الخارجية في اجملالات الجديدة لقطاع التصنيع.

### 8- أمريكا اللاتينية والكاريبي:

يتجه معظم اقتصاديات دول منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي إلى التحول نحو سياسة صناعية، بحيث حققت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى أمريكا اللاتينية والكاريبي ارتفاعاً بنسبة 16 % لتصل إلى 217 مليار دولار، يقودها بشكل رئيسي تدفقات مرتفعة إلى أمريكا الجنوبية

بزيادة قدرها 34 %، أما بالنسبة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة فقد ارتفعت في أمريكا الوسطى والكاريبي، باستثناء المراكز المالية الخارجية بنسبة 4 %، ويعود سبب ارتفاع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أمريكا الجنوبية بصفة أساسية لتوسع الأسواق الاستهلاكية وتحقيق معدلات نمو عالية.

### المطلب الثالث: تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاع

بالنظر لتطورات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاع نجده يركز على ثلاثة عمليات إنتاجية تتمثل في:

- قطاع الإنتاج الرئيسي؛
- قطاع التصنيع؛
- قطاع الخدمات.

و بالنظر إلى الإحصائيات الممتدة خلال فترة 2009 ، 2010 و 2011 نجد بأن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاع تتوزع وفق الجدول التفصيلي التالي:

#### الجدول رقم (2-6)

#### تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاع

#### خلال الفترة 2009-2010-2011

النسبة المؤوية %			القيمة بمليار دولار			السنة
الخدمات	التصنيع	الرئيسية	الخدمات	التصنيع	الرئيسية	
48	39	13	630	510	170	2009
39	50	11	490	620	140	2010
40	46	14	570	660	200	2011

المصدر: World Investment Report 2012, UNCTAD, p 09

**1- بالنسبة لقطاع الإنتاج الرئيسي:**

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الإنتاج الرئيسي بالنسبة لسنة 2011 مبلغ 200 مليار دولار محققا ارتفاع قدره 60 مليار دولار مقارنة مع سنة 2010، بعدما عرف انخفاضا مابين سنة 2009 وسنة 2010 بمبلغ 30 مليار دولار، بحيث يركز قطاع الإنتاج الرئيسي على الصناعات الاستخراجية المتكونة من التعدين، استغلال المناجم والبتروول.

**2- بالنسبة لقطاع التصنيع:**

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التصنيع بالنسبة لسنة 2011 مبلغ 660 مليار دولار محققا ارتفاعا قدره 40 مليار دولار مقارنة مع سنة 2010، مواصلا الارتفاع الذي حققه مابين سنة 2009 وسنة 2010 بمبلغ 110 مليار دولار، بحيث يركز قطاع التصنيع على العمليات الإنتاجية المتعلقة بالمواد الغذائية، المشروبات والتبغ، الوقود بمختلف أنواعه،، المواد والمنتجات الكيماوية، المواد الكهربائية والإلكترونية والسيارات ومعدات النقل.

**3- بالنسبة لقطاع الخدمات:**

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات بالنسبة لسنة 2011 مبلغ 570 مليار دولار محققا ارتفاع قدره 80 مليار دولار مقارنة مع سنة 2010، بعدما حقق انخفاض مابين سنة 2009 وسنة 2010 مبلغ 140 مليار دولار، بحيث يركز قطاع الخدمات على العمليات المتعلقة بالكهرباء، الغاز والمياه، النقل، التخزين والاتصالات، الخدمات المصرفية والمالية وخدمات ممارسة الأعمال.

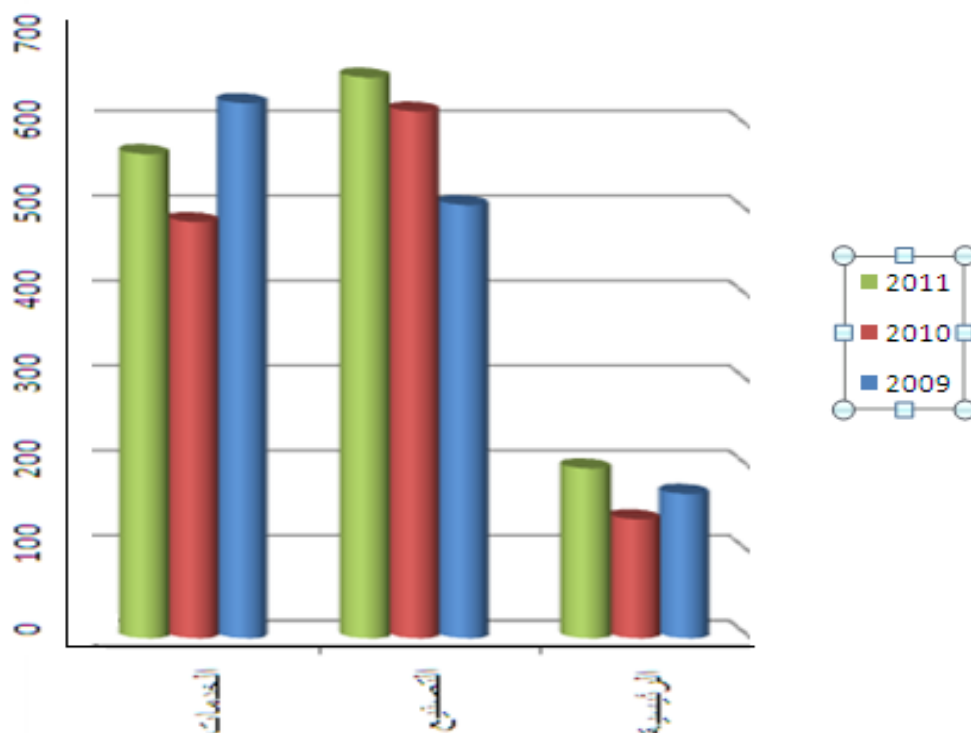
وهذا ما يوضحه الشكل البياني التالي:



## الشكل البياني رقم (2-4)

## تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاع

خلال الفترة 2009-2010-2011



المصدر: برنامج Excel بناء على معطيات الجدول (2-6)

خلاصة:

نستخلص من هذا الفصل أن مفهوم الاستثمار يختلف نتيجة تأثير المدارس الفكرية وطبيعة أعمال روادها، زيادة للغاية المرجوة من جراء هذه الاستثمارات وهو يتجسد في عدة مفاهيم تأخذ كل من البعد الاقتصادي، المحاسبي والمالي، ومن خلال حاجة مختلف دول العالم لمصادر تمويل خارجية برزت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعبر عن تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى بمساهمة رأسمال شركة في شركة أخرى عن طريق إنشاء فرع لها في الخارج أو الرفع من رأسمالها، أو قيام مؤسسة أجنبية جديدة رفقة شركاء أجنب في بلد آخر. ولقد أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر الشكل السائد مقارنة بالأشكال الأخرى للاستثمار التي تسعى الدول النامية وحتى الدول المتقدمة توفير له المناخ والبيئة الملائمة قصد استقطاب حجم أكبر من تدفقاته التي باتت في ارتفاع مستمر، بالرغم من أن دراسة وتحليل جدوى الاستثمار الأجنبي

المباشر خضعت لمجموعة مختلفة من النظريات المفسرة لهذه الظاهرة والتي وجهت لها عدة انتقادات إلا أن كل نظرية شكلت إطارا مرجعيا ساهم في تحليل وتقديم تفسير مقنع سواء بالنسبة للتجارة الدولية بشكل عام أو الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص، كما تتوفر العديد من الأدبيات النظرية والتجريبية التي تكشف أن هناك أنواع مختلفة من الدوافع والعوامل المحددة لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في دول العالم بشكل عام والدول النامية بشكل خاص والتي يمكن تقسيمها لمحددات السياسة العامة للاستثمار الأجنبي المباشر، محدثات تسهيلات ممارسة الأعمال والمحددات الاقتصادية.

تزامنا مع تبني سياسة الانفتاح الاقتصادي وما صاحبه من تحرير حركة التجارة الخارجية لغالبية دول العالم شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم ارتفاعا مستمرا بالرغم من الأزمة المالية العالمية لسنة 2007 وتداعياتها الخطيرة على الاقتصاد العالمي، وهذا ما تؤكد تقارير الاستثمار العالمي الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) التي شملت دراسة تطورات تدفقاته حسب التوزيع الجغرافي للدول الرئيسية المتمثل في مجموعة الدول المتقدمة، مجموعة الدول النامية ومجموعة الاقتصاديات الناشئة، زيادة إلى كل من منطقة إفريقيا، منطقة شرق وجنوب شرق آسيا، منطقة جنوب آسيا، منطقة غرب آسيا ومنطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، بالإضافة إلى التطورات حسب القطاع والمقسمة لقطاع الإنتاج الرئيسي، قطاع التصنيع وقطاع الخدمات والتي عرفت بدورها ارتفاع مستمر.

وبعد التطرق لكل من المراجعة النظرية لكل من المؤسسات والاقتصاد المؤسسي في الفصل الأول والإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر في الفصل الثاني سوف نباشر في الفصل الثالث تحليل وتقييم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والبيع المؤسسية في الجزائر.

تمهيد

تواجه الدول النامية على الخصوص تحديات كبيرة قصد تعبئة موارد التمويل المحلية والخارجية على حدي سواء من أجل التنمية، من خلال دعم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وجعل مكان تواجدها جذابا بالاعتماد على تحسين ما يعرف بالبيئة المؤسسية.

ولقد أصبحت البيئة المؤسسية على درجة عالية من التعقيد والديناميكية مما لها من تأثير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ودورها البارز في إعطاء صورة واضحة لمدى جاذبية دولة معينة، لأن المنطقة الجغرافية للدولة هي مسرح هذه العملية التي يجب أن تكون بيئتها المؤسسية ملائمة باعتباره المسئولة عن تقديم فرص النجاح أو الفشل وتحدد سلوك وإستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات على قراراتها الاستثمارية، بحيث لا يمكن لمتخذي القرارات وأصحاب المشروعات تجاهلها أو التقليل من شأنها، وبالتالي العمل على تحسين نوعية المؤسسات وصولا إلى تحقيق بيئة مؤسسية جذابة تساهم في استقطاب حجم أكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ولقد ساهمت العديد من الهيآت والمنديات الإقليمية والدولية بإصدار مجموعة من المعايير والمؤشرات التي تساعد المستثمرين و الشركات متعددة الجنسيات على معرفة البيئة المؤسسية الملائمة لجذب الاستثمارات والظروف التي تسود بلد معين ، بحيث أثبتت الوقائع العملية أن هناك دلالة إحصائية قوية بين ترتيب الدولة في هذه المؤشرات وبين مقدار جاذبية مناخها الاستثماري بالرغم من النقص الملاحظ في درجة موضوعية ودقة هذه المؤشرات .

وسنحاول من خلال هذا الفصل التطرق لتحليل وتقييم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بداية من التطورات التشريعية و القواعد المؤسسية ، مع إبراز أهم تطورات تدفقات هذا الأخير، زيادة على تحليل مؤشرات تقييم البيئة المؤسسية في الجزائر بالاعتماد على كل من مؤشر التنافسية العالمية، مؤشر ممارسة الأعمال، مؤشر المخاطر القطرية، مؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر الشفافية ومقارنتها مع بعض دول منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط.

**المبحث الأول: تحليل وتقييم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**

ترتبط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل أو آخر مع الهياكل والأطر المؤسسية و مختلف التشريعات القانونية التي تنظم ذلك ، وهذا ما سيتم التعرف عليه في المبحث ، زيادة على تطور تدفقاته بالنسبة للجزائر.

**المطلب الأول: الهياكل المؤسسية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**

شهدت الجزائر تحسين مستمر في البيئة التشريعية والقانونية المرتبطة بإيجاد بيئة أعمال ملائمة وخاصة بإصدار قوانين تسهل من المبادلات في مجال التجارة والاستثمارات الأجنبية المباشرة، مع تخفيض القيود والعراقيل لممارسة الأعمال بالإضافة إلى مواكبة تطورات التجارة العالمية من خلال الحرص على إصدار التشريعات التي تعزز ثقة المستثمرين المحليين والأجانب مع إعطاء ضمانات قانونية، زيادة على إنشاء هيئة وهيكل مؤسسية تقوم على تطوير جاذبية الدولة.

**1- التطورات التشريعية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**

من خلال الإصلاحات الاقتصادية والتوجه نحو اقتصاد السوق أصبحت الأهداف العامة للاقتصاد الجزائري تركز على دفع قطاع الأعمال وجلب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ليكون المحرك الأساسي في عملية التنمية الاقتصادية، على أن تحافظ الدولة على دور المؤطر والمشرف على أدوات خلق النمو وتعزيز خلق الثروات وتقوية الأطر التشريعية والمؤسسية التي تساهم في خلق البيئة الملائمة للمستثمرين المحليين والأجانب، ومن هنا تشكل قانون الاستثمار في الجزائر بعد مروره بتطورات تشريعية مختلفة عبر مجموعة من المراحل التاريخية .

**1-1- قانون الاستثمار لسنة 1963:**

شهد مجال الاستثمار في الجزائر أول قانون به سنة 1963 بموجب القانون رقم 63-277 المؤرخ 26/07/1963 المتضمن قانون الاستثمار<sup>1</sup>، والذي أكد على إمكانية إنشاء شركات وطنية أو مختلطة بمشاركة الرأسمال الأجنبي قصد إعطاء نوع من الثقة للشركات متعددة الجنسيات العاملة

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية العدد 53 الصادرة بتاريخ 1963/08/02.

في تلك الفترة في الجزائر، كما جاء بمجموعة من الضمانات فمنها ضمانات عامة يستفيد منها كل المستثمرين الأجانب وبعضها خاصة تستفيد منها المؤسسات المنشأة عن طريق اتفاقية، بالإضافة إلى تخفيضات جبائية وحرية تنقل وإقامة المستثمرين الأجانب.

### 1-2- قانون الاستثمار لسنة 1966:

بسبب عدم واقعية وفعالية قانون الاستثمار لسنة 1963، نتيجة الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية لتلك الفترة، صدر القانون رقم 66-284 المؤرخ في 15/09/1966<sup>1</sup> والذي أعطى حق الاستثمار للمستثمرين المحليين أو الأجانب سواء كانوا طبيعيين أو معنويين مع الاستفادة من امتياز في المجال الجبائي والحصول على القروض، ولكن وفق المخططات والتوجهات السياسية للدولة الشيء الذي قيد من فعالية هذا القانون في مجال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر.

### 1-3- قانون الاستثمار لسنة 1982:

بعدما عرفت الجزائر مرحلة جديدة من نمط التسيير الاقتصادي والانتقال من نظام التسيير المركزي إلى نظام التسيير اللامركزي صدر قانون 82-11 المؤرخ في 21/08/1982 والمتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني<sup>2</sup>، الذي يقتصر تطبيقه على المستثمرين الخواص ذوي الجنسية الجزائرية ومقيمون بالجزائر، بحيث لم يفتح المجال للاستثمار الأجنبي المباشر والذي تم تداركه بصدور القانون 82-13 المؤرخ في 28/08/1982 المتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصاد وسيرها<sup>3</sup> وهو الذي يحدد كيفية إنشاء شركات وطنية لشركات مختلطة الاقتصاد مع شركات أجنبية ويضمن للطرف الأجنبي حق المشاركة في أجهزة التسيير واتخاذ القرارات طبقاً لأحكام القانون التجاري والقانون الأساسي للشركة، بحيث تستفيد من عدة امتيازات من أهمها الإعفاءات الجبائية والقروض المصرفية، كما تدرج الاستثمارات التي تبادر بها الشركات المختلطة في إطار المخطط الوطني للتنمية<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية العدد 80 الصادرة بتاريخ 17/09/1966.

<sup>2</sup> : الجريدة الرسمية العدد 34 الصادرة بتاريخ 24/08/1982.

<sup>3</sup> : الجريدة الرسمية العدد 35 الصادرة بتاريخ 31/08/1982.

<sup>4</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر: المادة ( 13-14-15) من القانون 82-13 المؤرخ في 28/08/1982، الجريدة الرسمية العدد 35 الصادرة في 31/08/1982

**4-1- قانون النقد والقرض لسنة 1990:**

جاء قانون النقد والقرض رقم 90-10 المؤرخ في 14/04/1990<sup>1</sup> بنص صريح يسمح للأجانب بالاستثمار في الجزائر وإقامة شراكة اقتصادية ومالية، مع إمكانية تحويل رؤوس الأموال بين الجزائر والخارج لتمويل مشاريع اقتصادية مبرزا مجموعة من الضمانات الخاصة بتحويل رؤوس الأموال في إطار الاتفاقيات الدولية التي وقعت عليها الجزائر، ولقد تم إلغاء شرط المشاركة النسبية مع القطاع العمومي بنسبة (51%) والمستثمر الأجنبي بنسبة (49%) مع الترخيص بإقامة شراكة بحرية مع الشركات العمومية أو الخاصة، لكن هذا القانون لم يتطرق للامتيازات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر.

**5-1- قانون الاستثمارات لسنة 1993:**

بالموازاة مع استمرارية مسار الإصلاحات الاقتصادية وتكييف التشريعات مع مقتضيات التنمية التي تركز التكامل لتشجيع الإنعاش الاقتصادي تم صدور مرسوم تشريعي خاص بالاستثمار لسنة 1993 الذي شكل نقطة تحول بارزة في مسيرة الانفتاح الاقتصادي الجزائري نحو اقتصاد السوق، ونظرا للدور البارز الذي يحمله هذا التشريع في تعجيل وتيرة تشجيع وتطوير النمو الاقتصادي من خلال تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد جاء المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار<sup>2</sup> لإدخال جملة من التعديلات الجوهرية قصد إعطاء دور مهم لعملية الاستثمار مقارنة مع قانون القرض والنقد لسنة 1990، لكون أن القانون الجديد تدعم بجهاز يدعى بوكالة دعم وترقية الاستثمارات (APSI) إضافة إلى بعض الحوافز والإعفاءات الأخرى التي نوردتها في النقاط التالية :

- الحق في الاستثمار بكل حرية وفي كل القطاعات الاقتصادية ما عدا المجالات المخصصة صراحة للدولة أو لفروعها والتي جاء على ذكرها في المادة الأولى من هذا القانون؛
- المساواة في التعامل بين كل الأعوان الاقتصاديين الوطنيين الخواص أو الأجانب أمام القانون؛

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية العدد 16 الصادرة بتاريخ 18/04/1990.

<sup>2</sup> : الجريدة الرسمية العدد 64 الصادرة بتاريخ 18/10/1993.

- إلغاء الاعتماد المسبق المعروف برخصة المؤسسات الإدارية للاستثمار، واستبداله بتصريح بسيط إضافة إلى الحرص على تفاذي الإجراءات البطيئة والمعقدة لإنجاز عقد استثماري في الجزائر؛
- تنويع التشجيعات المخصصة للاستثمارات المنجزة في الجزائر من خلال نظام عام ونظام خاص للاستثمارات المنجزة في المناطق التي ينبغي ترقيتها ونظام خاص بالاستثمارات المنجزة في مناطق التبادل الحر.

### 1-6- قانون الاستثمار لسنة 2001:

- نظرا للجمود الذي عرفته تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل القانون 93-12 وكذا التحولات الاقتصادية العالمية كان من الضروري اللجوء إلى تشريع جديد يرفع كل القيود ويبسط كل العراقيل في اتجاه تطوير الاستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية، بالإضافة إلى الاستفادة من المراحل المختلفة التي عرفها الاقتصاد الجزائري ولا سيما القوانين والتشريعات المتعددة التي مر بها قطاع الاستثمار، بحيث ظهر إلى الوجود تشريع جديد يعرف بالأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20/08/2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار<sup>1</sup> فهو يحدد النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات وكذا الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الامتيازات والرخص، بالرجوع إلى نص القانون نلخص أبرز ما جاء فيه على النحو التالي:

- إلغاء كل الأحكام المخالفة لهذا القانون ولاسيما ما ورد في المرسوم التشريعي رقم 93-12
- التأكيد على مجموعة من الضمانات القانونية لحماية الاستثمارات؛
- تفعيل نظام الحوافز والامتيازات الخاص بالاستثمارات؛
- ضمان تحويل رؤوس الأموال والأرباح الناجمة عنها؛
- إنشاء هياكل تدعيم الاستثمار والمتمثلة في الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) بدل من الوكالة الوطنية لدعم وترقية الاستثمار (APSI)، زيادة على المجلس الوطني للاستثمار (CNI).

<sup>1</sup>: الجريدة الرسمية العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22.

## 2- القواعد المؤسسية للاستثمار الأجنبي في الجزائر

في إطار قانون الاستثمار لسنة 2001 والمعدل والمتمم بدوره بمجموعة من الأوامر<sup>1</sup> يتمتع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بمجموعة من القواعد المؤسسية التي حددها وأطرها القانون على النحو التالي:

### 2-1- حرية الاستثمار:

الاستثمار في الجزائر مبني على قاعدة حرية الاستثمار مع احترام القوانين والتشريعات المنظمة لهذا النوع من الاستثمارات زيادة على احترام البيئة، وهي تتمتع بالحماية وجميع الضمانات المنصوص عليها في القانون.

### 2-2- الشراكة:

في إطار تعديل قانون الاستثمار رقم 01-03 المؤرخ في 20/08/2001 بموجب قانون المالية لسنة 2009 وسنة 2010 تم إحداث مبدأ قيام شراكة لانجاز الاستثمارات بجميع أنواعها العمومية، الخاصة والاستثمار الأجنبي المباشر على الخصوص وفق قاعدة 51% للمتعاملين الاقتصاديين المحليين مقابل 49% للمتعاملين الاقتصاديين الأجانب.

### 2-3- حق الشفعة:

تمارس الدول والشركات العمومية الاقتصادية حق الشفعة على حقوق تنازل الشركاء الأجانب على الاستثمارات المنجزة لفائدة مستثمرين أجانب، ويمتد هذا الحق إلى تحويل أسهم أو حصص شركات خارج التراب الجزائري شرط أن تكون تأسست بموجب القانون الجزائري.

### 2-4- حماية حقوق الملكية وضمان الاستثمارات:

قانون الاستثمار ينص على مبدأ المساواة في المعاملة بين الاستثمارات مع توفير الحماية والضمانات وفقا للقانون الدولي، و قد أورد المشرع الجزائري لأجل إعطاء حماية كافية للاستثمارات المصرح بها عدة ضمانات تتمثل فيما يلي:<sup>2</sup>

- حرية نقل رؤوس الأموال المستثمرة والأرباح الناجمة عنها؛

<sup>1</sup> : المعدل والمتمم بموجب الأمر رقم 06/08 المؤرخ في 15/07/2006، الأمر المتضمن قانون المالية لسنة 2009 تحت رقم 01/09 المؤرخ في 22/07/2009، الأمر المتضمن قانون المالية لسنة 2010 تحت رقم 01/10 المؤرخ في 26/08/2010، الجريدة الرسمية العدد 44 الصادرة بتاريخ 26/07/2009 والعدد 49 الصادرة بتاريخ 29/08/2010.

<sup>2</sup>: لمزيد من التفاصيل انظر: المواد (14،15،16،17) من الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 22/08/2001.



- المعاملة السوية والغير متميزة بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي؛
  - عدم تطبيق مراجعة أو إلغاء القانون المطبق على الاستثمارات المنجزة في ظله؛
  - التعويض العادل في حالة المصادرة أو نزع الملكية أو التأميم؛
  - حق اللجوء إلى هيئات التحكيم الدولية.
- من مبادئ تنفيذ العقود في القانون الجزائري وعلى الخصوص القانون المدني في فرع الالتزامات، أكد على أن العقد شريعة المتعاقدين لا يجوز نقضه أو تعديله إلا باتفاق الطرفين<sup>1</sup>، لقد أبرمت الجزائر أكثر من (45) اتفاقات ثنائية بشأن حماية الاستثمار بالإضافة إلى المعاهدات المتعددة الأطراف حول نفس الموضوع، فيما يتعلق بالوضع التشريعي في الجزائر يمكن الوقوف عليه من خلال نصوص الدستور الجزائري لسنة 1989 المعدل في سنة 1996 ولا سيما المادة 132 التي تؤكد بأن المعاهدات التي يصادق عليها رئيس الجمهورية، حسب الشروط المنصوص عليها في الدستور تسمو على القانون، ويمكن أن نستعرض مجموعة من الاتفاقيات على الشكل التالي:

### الجدول رقم (3-1)

#### اتفاقيات الاستثمار بين الجزائر ومختلف دول العالم

رقم المراجع	تاريخ التصديق	تاريخ التوقيع	الدولة
412001	23/07/2001	24/09/2000	إفريقيا الجنوبية
582000	07/10/2000	11/03/1996	ألمانيا
692001	13/11/2001	04/10/2000	الأرجنتين
652004	10/10/2004	17/06/2003	النمسا
102003	08/02/2003	11/06/2000	البحرين
252002	07/04/2002	25/10/1998	بلغاريا
772002	25/11/2002	20/10/1996	الصين
402001	23/07/2001	12/10/1999	كوريا
761998	11/10/1998	29/03/1997	مصر
452002	22/06/2002	24/04/2001	الإمارات العربية

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر: المادة 106 من القانون المدني رقم 75-85 المؤرخ في 26/09/1975 المعدل والمتمم.

451990	17/10/1990	22/06/1990	الولايات المتحدة الأمريكية
192003	17/03/2003	27/05/2002	إثيوبيا
06469	11/12/2006	13/01/2005	فلندا
011994	02/01/1994	13/02/1993	فرنسا
452002	22/06/2002	21/03/2000	اندونيسيا
152005	26/02/2005	19/10/2003	إيران
461991	05/10/1991	18/05/1991	إيطاليا
66 003	23/10/2003	30/09/2001	الكويت
332003	05/05/2003	06/08/2001	ليبيا
42 2001	23/07/2001	27/01/2000	ماليزيا
971998	27/12/1998	11/07/1996	مالي
65-2008	05/11/2008	06/01/2008	موريتانيا
402001	23/07/2001	12/12/1998	موزنبيق
522000	22/08/2000	16/03/1998	النيجر
162003	03/03/2003	14/01/2002	نيجيريا
591995	07/10/1995	07/10/1995	الدول العربية
372005	28/05/2005	2004/09/15	بولونيا
372005	28/05/2005	15/09/2004	البرتغال
431997	23/06/1997	24/10/1996	قطر
412001	23/07/2001	20/02/2000	اليونان
252002	07/04/2002	22/09/2000	جمهورية التشيك
691994	22/10/1994	28/06/1994	رومانيا
231995	25/03/1995	23/12/1994	المملكة الإسبانية
022004	30/12/2003	25/01/1999	الدنيمارك
201997	05/04/1997	01/08/1996	الأردن
842004	29/12/2004	15/02/2003	مملكة السويد
212006	03/04/2006	10/03/2006	روسيا
202003	17/03/2003	24/10/2001	السودان
452005	23/06/2005	30/11/2004	سويسرا

442002	22/06/2002	09/04/2000	سلطنة عمان
971998	27/12/1998	14/09/1997	سوريا
461991	05/10/1991	24/04/1991	ليكسمبورك
061991	22/12/1990	23/07/1990	دول المغرب العربي
732006	14/11/2006	16/02/2006	تونس
422001	23/07/2001	25/11/1999	اليمن

المصدر: Guide Investir En Algerie ,Kpmg Algerie , 2011 , p53

## 5-2- التمويل وتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج:

يتم تمويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر بواسطة طرق التمويل المحلية، ولا يرخص بالتمويل الخارجي للاستثمار الأجنبي المباشر إلا في حالات خاصة باستثناء تشكيل رأس المال، الاستثمارات المنجزة بمساهمات رأس المال أو بالعملة الأجنبية قابلة للتحويل بحرية بشكل منتظم من قبل بنك الجزائر، زيادة على ضمان تحويل رأس المال المستثمر والدخل الناجم عنه في حالة البيع أو التصفية حتى لو كان هذا المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر ، وضعية تحويل رؤوس الأموال للخارج أصبحت أكثر وضوحا بعد صدور نص تنظيمي من قبل بنك الجزائر تحت رقم 03-05 المؤرخة في 2005/06/06، بحيث يحدد هذا النص إجراءات نقل الأرباح والعائدات الصافية الحقيقية من بيع أو تصفية للاستثمارات الأجنبية التي تتم بمقتضى قانون الاستثمار.

## 2-6- إعادة استثمار الأرباح:

تطبيقا لأحكام قانون المالية التكميلي لسنة 2009، يتطلب على المستثمرين الأجانب القيام بإعادة استثمار جزء من أرباح مشروع الاستثمارات الأجنبية المنجزة والتي سبق وان استفادت من امتيازات الوكالة الوطنية لدعم الاستثمار (ANDI) أو الأجهزة الأخرى لدعم الاستثمار، بحيث لا يقل المبلغ المعاد استثماره عن قيمة الإعفاءات الضريبية المفروض دفعها ولمدة ( 04 سنوات يبدأ سريانها من أخرى سنة للاستفادة من الامتيازات أو الإعفاءات، يمكن للمستثمر الأجنبي الاستفادة من إعفاء شرط إعادة استثمار الأرباح بموجب قرار من المجلس الوطني للاستثمار.

**2-7- الصفة القانونية للاستثمار الأجنبي المباشر:**

قصد ممارسة الأنشطة الاقتصادية وبالخصوص القيام بمشاريع على شكل استثمار أجنبي مباشر، يلزم القانون بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-453 المؤرخ في 01/12/2003 المتعلق بشروط القيد في السجل التجاري<sup>1</sup> على المستثمر الأجنبي ضرورة التقييد في السجل التجاري لدى المركز الوطني للسجل التجاري، ومن هنا يحدد القانون التجاري في فصل الشركات مجموعة من الأشكال القانونية المرخص بها، ونجد من أهمها الشركة ذات المسؤولية المحدودة و شركة المساهمة<sup>2</sup>.

**2-8- تحقيق مبدأ المنافسة:**

من نتائج حرية التجارة الخارجية وحرية الاستثمار هو الوصول إلى تحقيق مبدأ المنافسة، وهذا ما نص عليه الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 19/07/2003 المعدل والمتمم<sup>3</sup> والهادف إلى تحديد شروط ممارسة المنافسة في السوق وتفاذي كل ممارسات مقيدة للمنافسة ومراقبة التجمعات الاقتصادية، قصد زيادة الفعالية الاقتصادية وتحسين ظروف معيشة المستهلكين، كما يسهر على تحقيق المنافسة مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية القانونية والاستقلال المالي يسمى مجلس المنافسة الذي له حق التدخل في المسائل المتعلقة بالمنافسة مهما كان مصدرها (الحكومة، الجماعات المحلية، المؤسسات المالية والاقتصادية، الجمعيات المهنية والنقابية).

**2-9- الإعفاءات الجبائية:**

هناك امتيازات عامة في إطار الأنظمة العامة وامتيازات أخرى في إطار الأنظمة الاستثنائية وأخرى في إطار الأنظمة الخاصة.

➤ **الأنظمة العامة:** تستفيد الاستثمارات الأجنبية والوطنية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات وكذا الاستثمارات التي تتجز في إطار منح الامتيازات أو الرخصة وكذا الاستثمارات المتعلقة باقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة أو

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية العدد 75 الصادرة بتاريخ 07/12/2003 .

<sup>2</sup> : لمزيد من التفاصيل أنظر: القانون التجاري ولاسيما المادة 564 و المادة 592 ما يليهما من المواد

<sup>3</sup> : القانون رقم 08-12 المؤرخ في 25/06/2008، ثم القانون رقم 10-05 المؤرخ في 15/08/2010، المعدلان والمتممان للقانون 03-03 المؤرخ في 19/07/2003 والمتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية العدد 43 الصادرة بتاريخ 20/07/2003 .

توسيع قدرات الإنتاج أو إعادة التأهيل أو إعادة الهيكلة وكذا الاستثمارات المتعلقة بالمساهمة في رأس مال المؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية، تستفيد من المزايا التالية:

- تطبيق نسبة مخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة (T.V.A) فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من دفع رسم نقل الملكية لجميع المكاسب العقارية أراضي أو محلات وغيرها الموجهة لإنجاز الاستثمار.

➤ الأنظمة الاستثنائية : تستفيد الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة من المزايا خلال فترتين:

#### ➤ فترة إنجاز المشروع:

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار؛
- تطبيق رسم محدد في مواد حقوق التسجيل بنسبة مخفضة تساوي 2 بالألف فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال (بدلا من 5 بالألف سابقا)؛
- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف بعد تقييمها من الوكالة الوطنية للتطوير الاستثمار فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية؛
- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

### ► فترة انطلاق واستغلال المشروع:

- الإعفاء لمدة (10) سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات ومن ضريبة الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة ومن الدفع الجزافي، ومن الرسم على النشاط المهني؛

- الإعفاء لمدة (10) سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكية العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.

وتجدر الإشارة أن المشاريع والاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني تستفيد من المزايا الخاصة التي يتم التفاوض عليها بين وكالة تطوير الاستثمار وبين المستثمر على شكل اتفاقية.

► الأنظمة الخاصة : يتعلق هذا النوع من الأنظمة الخاصة بالاستثمارات المنجزة في المناطق الحرة والمناطق الخاصة المتفرعة بدورها للمناطق المطلوب ترقيتها ومناطق التوسع الاقتصادي.

### 3-المؤسسات القائمة على ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر

لأجل تدعيم وتطوير الاستثمارات تم إحداث هياكل مؤسسية تقوم على عملية ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمتمثلة في:

#### 3-1-المجلس الوطني للاستثمار (CNI):

هو هيئة عمومية (حكومية) يسهر على ترقية الاستثمار وتسهيل كل الإجراءات الإدارية بالنسبة للمستثمرين الأجانب، تم إحداثه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 01-281 المؤرخ في 2001/09/24<sup>1</sup> يوضع تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الأمانة العامة للمجلس الوزير المكلف بترقية الاستثمار، يتشكل من مختلف القطاعات الوزارية ويتولى القيام بمهام اقتراح إستراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياتها وكل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه.

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية العدد 55 الصادرة بتاريخ 2001/09/26 .

بموجب الأحكام الجديدة الواردة في قانون المالية التكميل ي لسنة 2009، يجب تقديم جميع المشاريع المتعلقة بالاستثمار الأجنبي إلى المجلس الوطني للاستثمار من أجل إبداء الرأي والملاحظة، زيادة على جميع المشاريع التي يفوق أو يساوي فيها حجم الاستثمار مبلغ 500 مليون دينار.

### 3-2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

قصد التنسيق والاستقبال الأفضل للاستثمارات بمختلف أنواعها وأحجامها تم إحداث وكالة وطنية لتطوير الاستثمار بموجب المرسوم التنفيذي رقم 282/01 المؤرخ في 2001/09/24 والمتضمن صلاحيات وتنظيم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والمعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 02/314 المؤرخ في 2002/10/14<sup>1</sup>، مقارنة بالقانون 93-12 فقد تم تغيير التسمية من (APSI) إلى (ANDI) مع توسيع مهامها وصلاحياتها، وتعتبر الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، توضع تحت سلطة رئيس الحكومة وبإشراف الوزير المكلف بترقية الاستثمار، من مهامها ما يلي:

- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها؛
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم؛
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد؛
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار؛
- تسيير صندوق دعم الاستثمار؛
- التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون؛
- تحديد العراقيل التي تواجه تنفيذ الاستثمارات واقتراح التدابير التنظيمية والقانونية لمعالجتها على السلطات العمومية.

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية العدد 55 الصادرة بتاريخ 2002/09/24، والعدد 68 الصادر بتاريخ 2002/10/16.

بالرجوع إلى المعلومات الوارد من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار نجدها قد أشرفت على العديد من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالخصوص مشاريع عقود شراكة بين المستثمرين المحليين والأجانب، والمبينة وفق الجدول التالي:

### الجدول رقم (3-2)

#### مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق عقود شراكة

#### خلال الفترة 2002-2011

المبلغ - مليون دج-	عدد المشاريع	الإقليم
313 200	230	أوروبا
272 550	190	الإتحاد الأوروبي
512 196	31	آسيا
58 821	9	أمريكا
1 258 036	174	الدول العربية
4 510	1	إفريقيا جنوب الصحراء
2 974	1	أستراليا
14 641	5	متعدد الجنسيات
2 164 378	451	المجموع

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، أنظر [www.Andi.dz](http://www.Andi.dz)

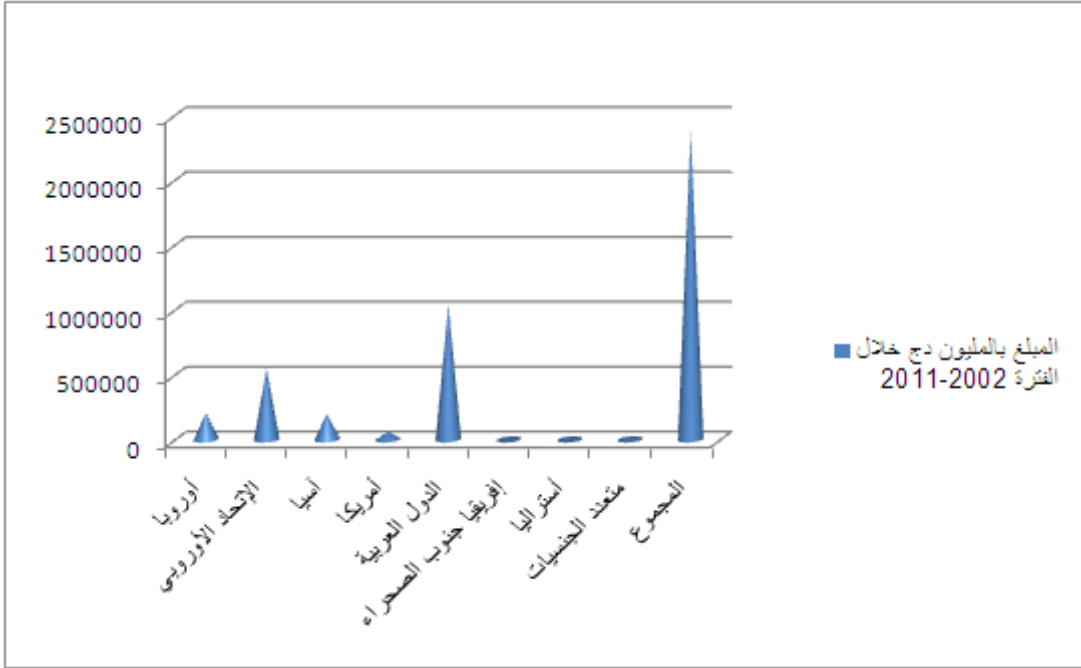
يظهر الجدول أن أكبر حصة من الاستثمار الأجنبي المباشر كانت من نصيب الدول الأوروبية بـ 230 مشروع استثماري، أما دول الاتحاد الأوروبي فقد احتلت المرتبة الثانية بـ 190 مشروع استثماري، كما جاءت الدول العربية في المرتبة الثالثة بـ 174 مشروع ، وهذا ما يوضحه الشكل البياني التالي:



**الشكل البياني رقم (3-1)**

**مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق عقود شراكة**

**خلال الفترة 2002-2011**



المصدر: برنامج Excel بناء على معطيات الجدول (3-2)

**3-3- الشباك الوحيد:**

لأجل تبسيط الإجراءات المتعلقة بالاستثمار تم إحداث ما يسمى بالشباك الوحيد الذي هو عبارة عن تجميع مختلف المصالح الإدارية المرتبطة بمجال الاستثمار قصد تخفيف وتبسيط إجراءات وشكليات تأسيس الشركات وإنجاز المشاريع، بالإضافة إلى توفير الخدمات الإدارية الضرورية لتحقيق الاستثمارات موضوع التصريح، وهو موجود على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وكذا هيكلها اللامركزية.

**3-4- الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري (ANIREF):**

أنشأت الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري بموجب المرسوم التنفيذي رقم 07-119 المؤرخ في 23 أبريل سنة 2007<sup>1</sup>، وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تعمل تحت وصاية الوزير المكلف بقرقية الاستثمار، ممثلة على المستوى المحلي

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية العدد 27 الصادرة بتاريخ 2007/04/25 .

بعشر (10) مديريات جهوية موزعة عبر التراب الوطني ، مع وجود لجنة على مستوى كل ولاية تسمى اللجنة الولائية للوساطة والضبط العقاري (CALPIREF)، تتولى الوكالة المهام الرئيسية التالية:

- الوساطة العقارية: عن طريق ترقية وتسويق الحافظة العقارية وتسيير اتفاقيات الأملاك العقارية بواسطة إنشاء آليات تجسد المشاريع الاستثمارية على العقارات المعروضة .
- ضبط السوق العقاري: إعطاء مرجعية للسوق العقارية القواعد والأساليب الاقتصادية ولاسيما التقييم العقاري وتحديثه.
- إنشاء بنك للمعلومات: معرفة العروض العقارية على المستوى الوطني.
- الترقية العقارية: تقتني هذه الوكالة الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية لإعادة بيعها أو منحها بالامتياز بعد تميمها وتجزئتها وتهيئتها لصالح أصحاب المشاريع الاستثمارية. تتكون الأملاك العقارية التابعة للوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري من :
- الأصول الفائضة عن المؤسسات العمومية الاقتصادية وهي عبارة عن العقارات المبنية وغير المبنية الغير ضرورية لنشاط هذه المؤسسات.
- الأصول المتبقية وتتمثل في العقارات المتبقية عن المؤسسات العمومية الاقتصادية بعد حلها أو خصصتها.
- الأراضي الغير مستعملة والمتواجدة في المناطق الصناعية.

### 3-5- المؤسسات المالية والبنكية:

- ينظم القطاع البنكي والمصرفي في الجزائر قانون النقد والقرض الصادر بموجب الامر 03-11 المؤرخ في 26/08/2003 المتضمن قانون القرض والنقد المعدل والمتمم بموجب الأمر رقم 10-04 المؤرخ في 26/08/2010<sup>1</sup>، تعتبر أعلى هيئة بنكية في الجزائر بنك الجزائر الذي يقوم بالحرص على استقرار السياسة النقدية والصراف والحفاظ على النمو السريع للاقتصاد وتحقيق الاستقرار النقدي والمالي زيادة على مراقبة توزيع القروض وتنظيم السيولة.
- يتكون القطاع المصرفي في الجزائر من مجموعة البنوك رأسمالها تابع للدولة ومجموعة من البنوك الخاصة، وهي ملزمة بتقديم الخدمات البنكية بنوعية جيدة وضرورة احترامها للمعايير

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية العدد 52 الصادرة بتاريخ 27/08/2003، والعدد 50 الصادر بتاريخ 01/09/2010.

الدولية، تعمل البنوك على اختلاف أنواعها على المساهمة في تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق منح القروض التي تأخذ ثلاثة أشكال، (أ) قروض الاستغلال وهي موجهة للنشاط المعتاد للشركة، (ب) قروض التوقيع وهي موجهة لتغطية مصاريف التشغيل غير المباشرة، (ج) قروض الاستثمار وهي موجهة لشراء أصول ومعدات على المدى المتوسط والطويل بالاعتماد على نوعية المشروع.

### 3-6- هياآت وآليات محاربة الفساد:

تسعى السلطات الجزائرية قصد إعطاء جاذبية للقطر بصفة عامة واستقطاب حجم أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة إلى ضرورة دعم التدابير الرامية إلى الوقاية من الفساد ومكافحته وتعزيز النزاهة والمسؤولية والشفافية في تسيير القطاعين العام والخاص، زيادة على تسهيل ودعم التعاون الدولي والمساعد التقنية للوقاية من الفساد ومكافحته، وهذا ما ينص عليه القانون رقم 01-06 المؤرخ في 20/02/2006<sup>1</sup> المعدل والمتمم بموجب الأمر رقم 05-10 المؤرخ في 26/08/2010، لأجل تفعيل مكافحة الفساد تم إنشاء الهيئة التالية :

- **الهيئة الوطنية للوقاية من الفساد ومكافحته** : وهي هيئة إدارية مستقلة تتمتع بالشخصية المعنوية مختصة في تنفيذ الإستراتيجية الوطنية في مجال مكافحة الفساد واقتراح سياسة شاملة للوقاية من الفساد، مع تقديم توجيهات تخص الوقاية من الفساد وإعداد برامج توعية وتحسيسية.
- **الديوان المركزي لقمع الفساد** : ومن مهامه البحث والتحري عن جرائم الفساد.

### المطلب الثاني: تطورات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للجزائر:

#### 1- تطورات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر:

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة للجزائر ارتفاعاً ملحوظاً باعتبارها من الدول النامية ارتفاع خلال سنة 2011 بنسبة أكثر من 13%، بحيث سجلت تدفقات بمبلغ قدره 2.571 مليون دولار، بزيادة مبلغ 307 مليون دولار مقارنة مع سنة 2010 التي حققت فيه مبلغ 2.264 مليون دولار ، وبالنظر إلى مبلغ التدفقات المسجل خلال سنة 2009 في حدود 2.746 مليون دولار ، نجد

<sup>1</sup> : الجريدة الرسمية رقم 14 الصادرة بتاريخ 2006/03/08.

بأن الجزائر سجلت تراجع بنسبة أكثر من 15 % ، أي بقيمة 428 مليون دولار مقارنة مع سنة 2010 .

وبمقارنة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة للجزائر مع حجم التدفقات الواردة للدول النامية نجدها تمثل نسبة تكون شبه منعدمة تتراوح في حدود 0.52 % بالنسبة لسنة 2009 ، ونسبة اقل في حدود 0.36 % بالنسبة لسنة 2010 ، ونسبة مشابهة في حدود 0.37 % بالنسبة لسنة 2011، من جهة أخرى يتمثل نصيب الجزائر من حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد مقارنة مع مجموع حجم التدفقات إلى إفريقيا نسبة 5.2 % بالنسبة لسنة 2009 وسنة 2010 ، في حين سجل سنة 2011 ارتفاع طفيف في حدود نسبة 6.02 % .

ويمكن توضيح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة

2000-2011 وفق الجدول التالي:

### الجدول رقم (3-3)

#### تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة للجزائر خلال الفترة 2000-2011

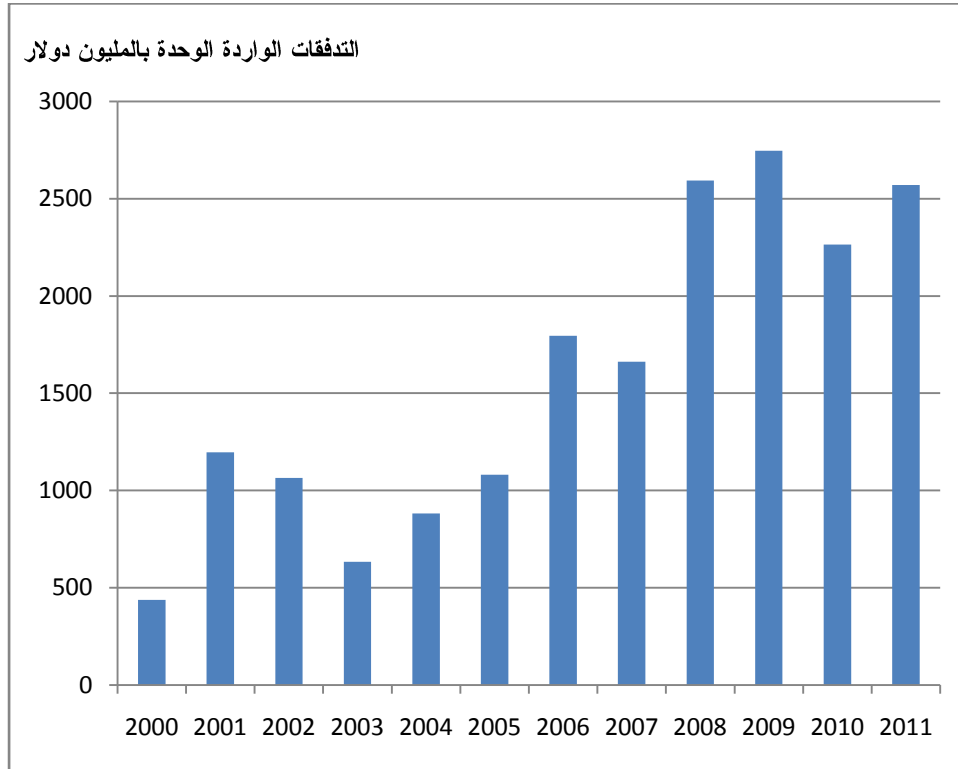
الفترة بالسنوات	التدفقات الواردة الوحدة بالمليون دولار
2000	438
2001	1.196
2002	1.065
2003	634
2004	882
2005	1.081
2006	1.795
2007	1.662
2008	2.594
2009	2.746
2010	2.264
2011	2.571

المصدر: World Investment Report 2000-2012

وباستعراض إحصائيات تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد للجزائر بداية من سنة 2000 إلى غاية سنة 2011 نجدها قد حققت زيادة بنسبة قدرها 586%، وهو ما يعادل 2.133 مليون دولار، وهذا ما يوضحه الشكل البياني الموالي:

### الشكل البياني رقم (3-2)

#### تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة للجزائر خلال الفترة 2000-2011



المصدر: برنامج Excel بناء على معطيات الجدول (3-3)

### 2- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي:

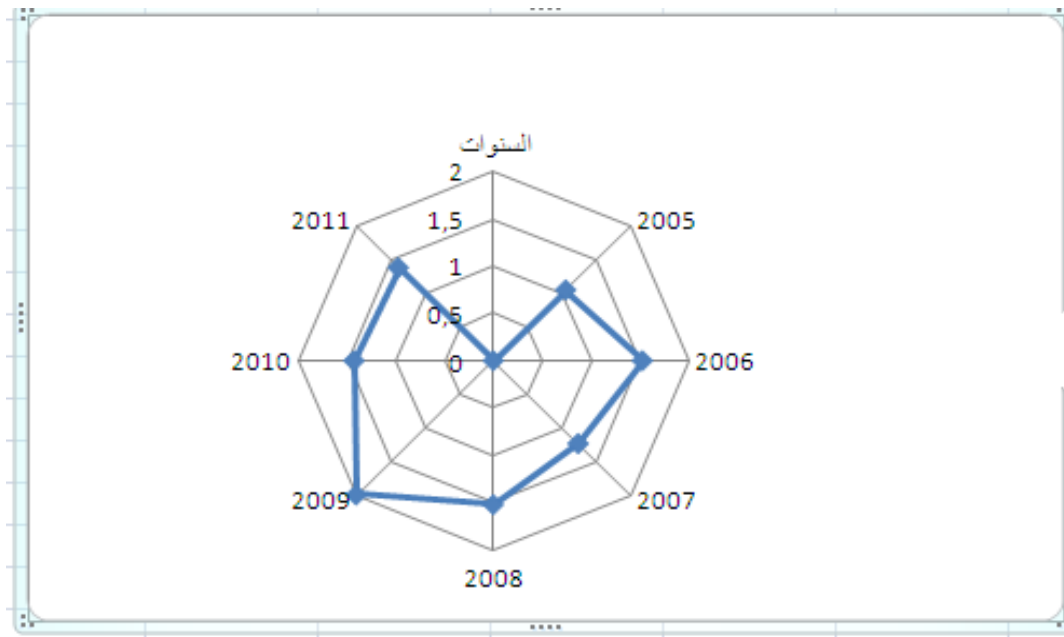
و بالنظر لنسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الناتج المحلي الإجمالي نجدها بالنسبة لسنة 2010 في حدود 1.43%، أما بالنسبة لسنة 2009 فبلغت 1.96%، وحققت سنة 2011 ما نسبته 1.38%، ويظهر الجدول الآتي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الخام خلال الفترة 2005-2011.

**الجدول رقم (3-4)****تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الخام للجزائر  
خلال الفترة 2011-2005**

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
النسبة	1.05	1.53	1.23	1.51	1.99	1.43	1.38

المصدر: قاعدة بيانات منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية- UNCTADstat

عرفت نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للناتج المحلي الخام خلال فترة 2005 إلى غاية 2011 في ما بين أكثر من 1% ولم تتجاوز نسبة 2 %، و يمكن تمثيل ذلك بالطريقة البيانية وفق الشكل التالي :

**الشكل البياني (3-3)****تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الخام للجزائر  
خلال الفترة 2011-2005**

المصدر: برنامج Excel بناء على معطيات الجدول (3-4)

**المبحث الثاني: مؤشرات تقييم البيئة المؤسسية**

تركز العديد من دول العالم بما فيها الجزائر على إعطاء أهمية كبيرة لعملية تحليل وتقييم البيئة المؤسسية من خلال تخفيض القيود والعراقيل وكل من شأنه تسهيل ممارسات الأعمال وتخفيض التكاليف مع استكشاف الاتجاهات والأحداث المتوقعة، ومدى جاذبية الدولة المستهدفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وقصد الوصول لذلك يمكن اعتماد مجموعة من المؤشرات والمعايير.

**المطلب الأول: مؤشر التنافسية العالمي**

تعد التنافسية وسيلة رئيسية لتطوير قدرة الاقتصاديات المتقدمة والنامية على التعايش في ظل بيئة دولية تتميز بالانفتاح الاقتصاد وتحرير الأسواق والعولمة، وعلى الرغم من الاهتمام المتزايد بموضوع التنافسية فإن مفهومها لا يزال غير محدد بشكل واضح ومتفق عليه من جميع الأطراف ويصعب تطويره لخصائص بلد معين أو منطقة معينة، بحيث تعرضت التعاريف المتعددة للتنافسية ومؤشراتها إلى انتقادات من بينها<sup>1</sup>:

- المفهوم الواسع والغامض للتنافسية يمكن أن يدرج ضمنه كل محددات النمو؛
  - حساب المؤشرات الحركية للتنافسية غير واضحة ولا تقوم على أساس نظري ودقيق؛
  - عدم إعطاء أهمية في ترتيب مختلف دول العالم حسب هذه المؤشرات، ولا سيما مدلولها على مستوى متخذي القرار والسياسات الاقتصادية؛
- ومن هذا المنطلق يصبح من الضروري إعطاء مفهوم للتنافسية تتوفر فيه ثلاثة ( 03 )

مميزات هي:

- أن يكون أكثر دقة؛
  - أن يكون مرتبطا بإطار نظري متناسق؛
  - أن يكون مدلوله واضحا بالنسبة لصانعي القرار.
- إن رفع قدرة التنافسية يجب أن لا تتساوى مع النمو أو محدده، أي أن التنافسية ما هي إلا واحد من محددات النمو ولا يجب تحليلها أو تفسيرها من خلال كل العناصر التي تحدد النمو بشكل عام، وعليه كان لا بد من اقتراح مفهوم للتنافسية يربطها بالنمو وبالأداء العام للاقتصاد لكن لا

<sup>1</sup> : المعهد العربي للتخطيط، الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العالمي، سنة 2005.

يساوي بينها، كما يصعب تحديد بشكل دقيق المجالات أو القطاعات التي تخضع للمنافسة بين الدول فإن هناك قطاعات، بحكم طبيعتها تدخل بشكل واضح ضمن هذا الإطار، فالدول عادة ما تتنافس مثلها في ذلك مثل الشركات داخل الدولة نفسها على حصص في الأسواق فصادرات أي دولة تتنافس مع صادرات الدولة الأخرى لاقتحام أسواق معينة، وكذلك تتنافس السلع والخدمات المستوردة مع السلع والخدمات المنتجة محليا، كما أن الدول تتنافس للحصول على أكبر حصة ممكنة من التدفقات المالية في شكل استثمارات أجنبية مباشرة .

ويبرز من هذا أن مؤشر التنافسية العالمي هو مؤشر فعال يقيس القدرة التنافسية للدول، وأداة لتفحص نقاط القوة والضعف في البيئة المؤسسية،" كما أنه يعتبر أداة توجيه السياسات الاقتصادية للدول على مستوى الاقتصاد الكلي والجزئي بغية النهوض بتنافسية إقتصاداتهم خاصة في ظل التحديات والأزمات التي تعيق الاقتصاد العالمي " <sup>1</sup>.

### 1- مكونات مؤشر التنافسية:

- يعتمد في حساب مؤشر التنافسية للدول على نوعين من البيانات أو المعلومات وهي :
- **البيانات الكمية:** وهي البيانات والمعلومات المتعلقة بالأداء الاقتصادي والقدرة التكنولوجية ويتم الحصول على هذا النوع من البيانات من خلال نشرات الإحصائية المحلية والدولية المنشورة.
  - **البيانات النوعية:** وهي البيانات والمعلومات التي يتم الحصول عليها من خلال المسح الميداني الذي يعتمد على آراء وملاحظات رجال الأعمال والمستثمرين وصناع القرار في الدول المشاركة.

### 2- المنهجية الحديثة لتصنيف مؤشر التنافسية:

بناءً على تقرير التنافسية العالمي لسنة 2006-2007 تم الاعتماد على مؤشر رئيس وحيد يسمى " مؤشر التنافسية العالمي " (*The Global Competitiveness Index*) والذي يحتوي في مكوناته على المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الجزئي والكلي معاً، ليصبح بديلاً عن المؤشرين السابقين المتمثلين في مؤشر التنافسية للنمو ومؤشر تنافسية الأعمال، حيث يهدف مؤشر

<sup>1</sup> : معهد التنمية الإدارية، تقرير التنافسية العالمي، دافوس - سويسرا-2005-2006.



التنافسية العالمي إلى قياس المنظومة المترابطة والمتكاملة من العوامل الأساسية والمؤسسات والسياسات الشاملة التي تشكل معا قاعدة لإحداث النمو والازدهار والاقتصاد على المدى القصير والمتوسط، ويتم الاعتماد في منهجية التصنيف الحديثة لمؤشر التنافسية على مراحل تطور اقتصاد الدولة وتنافسياتها من خلال المراحل التالية<sup>1</sup> :

- مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية؛
- مرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية؛
- مرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار.

ويعتمد في حساب مؤشر التنافسية العالمي على العوامل الفرعية التالية :

**2-1- أداء المؤسسات العامة والخاصة :** إذ أن البنية المؤسسية تعد عاملا أساسيا تتمحور من خلاله العمليات التنموية بمراحلها المتعددة، وقد أشار مفهوم الحكم الراشد على عدم اقتصارها على القطاع العام فحسب، وإنما الدور البالغ التي تؤديه كفاءة وشفافية مؤسسات القطاع الخاص في رفع النمو والازدهار الاقتصادي.

**2-2- البنية التحتية:** بحيث تعكس البنية التحتية (الهياكل القاعدية) المتوفرة والتي من شأنها خلق روابط تفاعلية ما بين مختلف المناطق التنموية المحلية من ناحية، والانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي من ناحية أخرى.

**2-3- الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي:** يعكس مدى أهمية الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي ودوره في دفع عجلة التنمية وخلق النمو مع الحرص على مواكبة التطورات الاقتصادية على المستوى العالمي.

**2-4- الاستثمار الأساسي في رأس المال البشري :** يعد الاستثمار في مراحل التعليم الأساسية والخدمات الصعبة من أساسيات الاقتصاد المنتج والفعال، ويتم لذلك أخذ عدة عوامل، كتوقعات معدل الحياة عند الولادة، ومعدل وفيات الأطفال عند الولادة، إلى جانب نسب الالتحاق في مرحلة التعليم الأساسي ونوعية هذا التعليم.

**2-5- الاستثمار المتقدم في رأس المال البشري :** إن لنوعية التعليم العالي الدور الأكبر في رفع تنافسية اقتصاد ما، بحيث يصبح المجتمع قادرا على الخوض في مجالات الإنتاج المتقدمة، والبحث

<sup>1</sup> : معهد التنمية الإدارية ، مرجع سبق ذكره، 2006-2007.

والتطوير المتخصص، هذا إلى جانب رفع مستويات الإدارة بزيادة الاستثمار في مجالات التدريب وتطوير المهارات والقدرات ضمن القوى العاملة.

**2-6- كفاءة السوق:** يعد السوق ذو كفاءة اقتصادية إذا ما أحسن تخصيص موارده لأفضل استخدام متاح وفي هذا الإطار يتم تقسيم السوق إلى ثلاثة أنواع :

- سوق السلع والخدمات بحيث يتم إنتاج السلع والخدمات؛

- سوق العمالة حيث يتم توزيع القوى العاملة إلى أفضل المواقع؛

- السوق المالي الذي يعيد توزيع الموارد المالية إلى أفضل اتجاهات الاستثمار المتاحة.

**2-7- الجاهزية التكنولوجية:** وهي مدى قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي الذي أصبح يعتمد أكثر فأكثر على الجاهزية التكنولوجية التي تملكها الدولة، ومدى قدرتها على الاستفادة من التطورات التكنولوجية الحديثة سواء تلك التي تم الوصول إليها محليا أو التي تم إستيرادها من الخارج.

**2-8- مدى تطور بيئة الأعمال:** بحيث يتضمن ذلك نوعية بيئة الأعمال ذاتها بالإضافة إلى مدى تطور سير الأعمال والإستراتيجيات لدى الشركات والتي لها دور فاعل في تحفيز المقدررة على إنتاج سلع متطورة ومميزة ومتنوعة عبر آليات إنتاج متقدمة.

**2-9- الابتكار:** للوصول إلى الاقتصاد المعرفي المتميز لابد للاقتصاد الوطني أن يعتمد على الابتكار، بحيث يصبح أحد المحاور الأساسية فيه، فالابتكار يبرز ضمن منظومة شاملة ومترابطة ومتكاملة من البيئة الداعمة له التي تشمل الشركات والمتعاملين الاقتصاديين، ومراكز البحث والتطوير والتشديد على الحماية الفعالة لحقوق الملكية الفكرية.

### 3- دليل مؤشر التنافسية:

يتراوح مؤشر التنافسية من (1) أدنى درجة تنافسية إلى (7) أعلى درجة تنافسية، بحيث كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط دل على مستوى أعلى من التنافسية، في حين أن انخفاض رصيد الدولة من النقاط يدل على مستوى منخفض من التنافسية.

### 4- موقع الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية:

حسب مؤشر التنافسية العالمية لسنة 2011-2012، كانت عدد الدول المشاركة والبالغ عددها (142) دولة، احتلت الجزائر المرتبة (87) عالميا، محققتا في ذلك نسبة ( 04) درجات، بمقارنة

المؤشر مابين سنة 2009، 2010 وسنة 2011 نلاحظ وجود تراجع في الأداء التنافسي في الترتيب من (83 إلى 86 تم إلى 87) على التوالي، إلا أنها حققت ارتفاع في نسبة المؤشر مابين سنة 2009 و 2010 بنسبة (0.1)، أما مابين سنة 2010 و 2011 حققت استقرار في ما يخص نسبة مؤشر التنافسية عند (04)، مع الأخذ بعين الاعتبار الفرق في عدد الدول المشاركة بفارق 06 دول إلى 03 دول، والمبينة وفق الجدول التالي:

### جدول رقم (3-5)

#### مؤشر التنافسية العالمية بالنسبة للجزائر 2011-2010-2009

فرق الأداء خلال العامين	2012-2011 (142 دولة)		2011-2010 (139 دولة)		2010-2009 (133 دولة)		الدولة
	النسبة	الترتيب	النسبة	الترتيب	النسبة	الترتيب	
01 ↓	4.0	87	4.0	86	3.9	83	الجزائر

المصدر: "The Global Competitiveness Report 2011-2012"

ومن خلال دراسة ومقارنة العوامل الفرعية لحساب مؤشر التنافسية بالنسبة لاقتصاد الجزائري، نجد بأنه في مرحلة انتقالية مابين الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية والاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية، بحيث حقق ارتفاع في نسبة المتطلبات الأساسية مقدارها (0.1) والتي مكنته من الارتفاع في ترتيب التنافسية من (80) بالنسبة لسنة 2010 إلى (75) بالنسبة لسنة 2011، وهذا بالاعتماد على محور بيئة الاقتصاد الكلي بزيادة نسبة مقدارها (0.9) ومن ترتيب الأخرى فسجلت انخفاض في ترتيب التنافسية والنسبة المقابل لذلك، مما يتطلب العمل بشكل جدي من خلال التركيز على تحسين المحاور الفرعية للمجموعة الثانية قصد الانتقال إلى الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية والكل مبينة وفق الجدول التالي:

جدول رقم (3-6)

مرتبة الجزائر في المحاور الرئيسية لتقرير التنافسية العالمية 2010-2011

فرق الأداء	2012-2011 (142 دولة)		2011-2010 (139 دولة)		المحاور الرئيسية
	النسبة	الترتيب	النسبة	الترتيب	
↑ 05	4.4	75	4.3	80	المجموعة الأولى: المتطلبات الأساسية
↓ 29	3.1	127	3.5	98	المحور الأول: المؤسسات
↓ 06	3.4	93	3.5	87	المحور الثاني: البنية التحتية
↑ 38	5.7	19	4.8	57	المحور الثالث: بيئة الاقتصاد الكلي
↓ 05	5.5	82	5.6	77	المحور الرابع: الصحة والتعليم الأساسي
↓ 19	3.4	122	3.5	107	المجموعة الثانية: الكفاءة والفعالية
↓ 03	3.5	101	3.6	98	المحور الخامس: التعليم العالي والتدريب
↓ 08	3.4	134	3.6	126	المحور السادس: كفاءة السوق
↓ 14	3.4	137	3.7	123	المحور السابع: كفاءة سوق العمل
↓ 2	2.6	137	2.8	135	المحور الثامن: تطور الأسواق المالية
↓ 14	2.8	120	3.0	106	المحور التاسع: الجاهزية التكنولوجية
↑ 03	4.3	47	4.3	50	المحور العاشر: حجم السوق
↓ 28	2.7	136	3.0	108	المجموعة الثالثة: المعرفة والابتكار
↓ 27	2.9	135	3.3	108	المحور الحادي عشر: مدى تطور بيئة الأعمال
↓ 25	2.4	132	2.8	107	المحور الثاني عشر: الابتكار

المصدر: "The Global Competitiveness Report 2011-2012"

5- تحليل نوعية المؤسسات بالنسبة للجزائر من خلال مؤشر التنافسية العالمي:

بالاعتماد على مؤشر التنافسية العالمية التي تعتبر من أهم مكوناته محور المؤسسات، يمكننا تحليل نوعية وفعالية هذه الأخيرة بالنسبة للجزائر التي تعتمد على عدة متغيرات فرعية يمكن أن نوردتها في الجدول التفصيلي التالي:

جدول رقم (3-7)

تحليل نوعية المؤسسات بالنسبة للجزائر من خلال مؤشر التنافسية العالمية 2010-2011

فرق الأداء	2012-2011 (142 دولة)		2011-2010 (139 دولة)		المتغيرات الرئيسية لمحور المؤسسات
	النسبة	الترتيب	النسبة	الترتيب	
29 ↓	3.1	127	3.5	98	محور المؤسسات
21 ↓	3.1	127	3.6	106	حقوق الملكية
30 ↓	2.2	135	2.7	105	حماية الملكية الفكرية
32 ↓	2.8	99	3.3	67	اختلاس الأموال العمومية
32 ↓	2.0	117	2.4	85	الثقة في السياسيين
19 ↓	3.1	116	3.4	97	الرشوة
14 ↓	2.5	126	2.8	112	استقلال القضاء
19 ↓	2.6	101	2.8	82	المحسوبية في اتخاذ القرارات الحكومية
15 ↓	3.0	79	3.3	64	التبذير في الإنفاق الحكومي
04 ↓	2.3	136	2.3	132	عبء الإجراءات الحكومية
16 ↓	3.0	109	3.3	93	كفاءة الإطار القانوني في تسوية المنازعات
04 ↓	3.0	104	3.1	100	كفاءة الإطار القانوني في تحدى اللوائح
16 ↓	3.1	137	3.6	121	شفافية السياسات الحكومية
07 ↓	3.9	135	4.4	128	تكاليف الأمن المتعلقة بالإرهاب
33 ↓	4.0	107	4.8	74	تكاليف أعمال العنف والجريمة
16 ↓	4.5	103	5.1	87	الجريمة المنظمة
10 ↓	3.7	89	4.0	79	كفاءة مصالح الأمن
17 ↓	3.3	115	3.5	98	المسؤولية الاجتماعية للشركات
26 ↓	3.5	130	4.0	104	قوة معايير المراجعة وإعداد التقارير
23 ↓	3.8	133	4.1	110	فعالية مجالس إدارة الشركات
16 ↓	3.7	111	3.9	95	حماية مصالح صغار المساهمين
01 ↓	5.3	60	5.3	59	قوة حماية المستثمرين

المصدر: "The Global Competitiveness Report 2011-2012"

قياس نوعية وفعالية المؤسسات انطلاقا من مؤشر التنافسية العالمية بالنسبة للجزائر من خلال إجراء مقارنة مابين كل من سنة 2010 وسنة 2011، نجد بأن محور المؤسسات حقق تراجع في نسبة المؤشر من (3.5) بالنسبة لسنة 2010 إلى نسبة (3.1) بالنسبة لسنة 2011، وهذا بانخفاض قدره (0.4) ومن ترتيب (98) إلى (127) على التوالي، يعود ذلك إلى التراجع في كل المتغيرات المكونة لمحور المؤسسات .

تحليل نوعية المؤسسات في الجزائر يؤكد ضرورة قيام أصحاب القرار بمزيد من الإجراءات لرفع الأداء التنافسي لمجموع المتغيرات وخاصة التي حققت نسبة اقل من (3.0) والمتمثلة في كل من: حماية حقوق الملكية الفكرية، اختلاس الأموال العمومية، الثقة في السياسيين، استقلال القضاء، المحسوبية في اتخاذ القرارات الحكومية، عبء الإجراءات الحكومية ، مع الإشارة إلى تحقيق أداء تنافسي مرتفع خاصة في المتغيرات المتعلقة بالأمن والاستقرار التي حققت نسبة تفوق (4.0)، وهذا ما يفسر إمكانية توفر الجزائر على إطار مؤسسي يسمح لها بتطور المؤسسات القائمة نحو مؤسسات ذات نوعية وفعالية جيدة.

#### 6- موقع الجزائر في مؤشر التنافسية بالنسبة لدول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا:

حسب مؤشر التنافسية العالمية لسنة 2011-2012، احتلت قطر المرتبة الأولى في المنطقة و(14) عالميا، وتليها السعودية في المرتبة (17)، تم الإمارات في المرتبة (27)، واحتلت عمان المرتبة (32)، احتلت الكويت المرتبة (34)، احتلت البحرين المرتبة (37) واحتلت تونس المرتبة السابعة في المنطقة و(40) عالميا، كما احتلت تركيا المرتبة (59) وحصلت إيران على المرتبة (62)، ثم الأردن فحقق المرتبة (71)، أما المغرب تحصلت على المرتبة (73)، ثم احتلت الجزائر المرتبة الثانية عشر في المنطقة و المرتبة (87) عالميا، احتلت لبنان المرتبة (89) وحصلت مصر على المرتبة (94)، ثم سوريا فحقق المرتبة (98)، وأخيرا في المنطقة نجد موريتانيا بحصولها على المرتبة (137) عالميا، والجدول أدناه يوضح بالتفصيل موقع الجزائر في مؤشر التنافسية العالمية بالنسبة لدول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في سنة 2009، 2011، 2010.

جدول رقم (3-8)

مؤشر التنافسية العالمية لدول منطقة الشرق الأوسط

وشمال أفريقيا 2009-2010-2011

المرحلة الاقتصادية	فرق الأداء خلال العامين	2012-2011		2011-2010		2010-2009		الدولة
		النسبة	الترتيب	النسبة	الترتيب	النسبة	الترتيب	
2-1	↑3	5.2	14	5.1	17	4.9	22	قطر
2-1	↑4	5.2	17	4.9	21	4.7	28	السعودية
3	↓2	4.9	27	4.9	25	4.9	23	الإمارات
3-2	↑2	4.6	32	4.6	34	4.5	41	عمان
2-1	↑1	4.6	34	4.6	35	4.5	39	الكويت
3-2	↑0	4.5	37	4.5	37	4.5	38	البحرين
2	↓8	4.5	40	4.7	32	4.5	40	تونس
3-2	↑2	4.3	59	4.2	61	4.2	61	تركيا
2-1	↑7	4.3	62	4.1	69	-	-	إيران
2	↓6	4.2	71	4.2	65	4.3	50	الأردن
2-1	↑2	4.2	73	4.1	75	4.0	73	المغرب
2-1	↓1	4.0	87	4.0	86	3.9	83	الجزائر
3-2	↑3	3.9	89	3.9	92	-	-	لبنان
2-1	↓15	3.9	94	4.0	81	4.0	70	مصر
2-1	↓1	3.8	98	6.8	97	3.8	94	سوريا
-	-	-	-	3.7	100	3.9	88	ليبيا
1	↓2	3.2	137	3.1	135	3.3	127	موريتانيا

المصدر: "The Global Competitiveness Report 2011-2012"

وبمقارنة المؤشر ما بين سنة 2009، 2010 و 2011 نجد بأن:

من حيث الترتيب: حققت كل من قطر، السعودية، عمان، الكويت، تركيا، إيران المغرب ولبنان ارتفاع في الأداء التنافسي بمستويات مختلفة، في حين حققت الدول المتبقية في المنطقة انخفاض في

الأداء التنافسي ومن أبرزها مصر وتونس التي تراجعت بنحو (15 و 08) درجة على التوالي بسبب عامل الاستقرار والأمن من جهة والتحول السياسي من جهة أخرى .

من حيث نسبة المؤشر: نعلم بأن مؤشر التنافسية يتراوح من (1) أدنى درجة تنافسية إلى (7) أعلى درجة تنافسية، فقد حققت كل دولة قطر والسعودية نسبة (5.2) فهي تشكل بذلك درجة متقدمة من الأداء التنافسي، وتليها كل من الإمارات، عمان، الكويت، البحرين، تونس، تركيا، إيران، الأردن، المغرب والجزائر بنسبة تتراوح ما بين (4.9 إلى 4.0) فهي تشكل بذلك درجة معقولة من الأداء التنافسي، مع القابلية للتطور وتحقيق المزيد من الأداء التنافسي، ونجد في الصف الثالث كل من لبنان، مصر، سوريا وموريتانيا بنسبة اقل من (4.0) الشيء الذي يسمح لها بالتصنيف ضمن الأداء التنافسي المنخفض.

من حيث المرحلة الاقتصادية : تشير المرحلة الاقتصادية (1) إلى الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية، تم المرحلة الاقتصادية (1-2) إلى مرحلة انتقالية من الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية إلى اقتصاد معتمد على الكفاءة والفعالية، أما المرحلة الاقتصادية (2) تشير إلى الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية، وتليها المرحلة الاقتصادية (2-3) فهي مرحلة انتقالية للاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية إلى اقتصاد معتمد على المعرفة والابتكار، وأخيرا المرحلة الاقتصادية (3) التي تمثل الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار.

بناء على المنهجية الحديثة لمؤشر التنافسية العالمية نجد بأن كل من (قطر، السعودية، الكويت، إيران، المغرب، الجزائر، مصر وسوريا ) يوجد اقتصادياتهم في مرحلة انتقالية من الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية إلى اقتصاد معتمد على الكفاءة والفعالية (1-2)، كما تشكل (تونس والأردن) اقتصاد يعتمد على الكفاءة والفعالية (2)، أما (عمان، البحرين، تركيا ولبنان) يوجد اقتصادهم في مرحلة انتقالية من الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية إلى اقتصاد معتمد على المعرفة والابتكار (2-3)، وتنفرد الإمارات بوجودها في اقتصاد يعتمد على المعرفة والابتكار (3)، في حين تشكل موريتانيا اقتصاد يعتمد على الموارد الطبيعية (1) .

وكخلاصة لتحليل مؤشر التنافسية العالمية، يجدر التنبيه إلى ضرورة قيام سلطات اتخاذ القرار في الجزائر على تبني إصلاحات قوية ونوعية للوصول إلى أداء تنافسي مرتفع من خلال تفعيل محور المؤسسات، بحيث وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالية يؤدي إلى انعكاس مماثل على البيئة المؤسسية، والكل يتجه إلى تحقيق أداء تنافسي متميز.



**المطلب الثاني: مؤشر ممارسة الأعمال**

يختص هذا المؤشر في إظهار أهمية إقامة نظام حديث وعملي لممارسة الأعمال وترقية مناخ الاستثمار على أساس وضوح وسيادة القانون في التنفيذ وبساطة الإجراءات وتقليص عددها، مع الحرص على خلق الكفاءة والمقدرة لدى العاملين على تنفيذ هذه الإجراءات التي يجب أن تراعي اعتبارات الأمن والمصلحة الخاصة والحفاظ على الصحة والبيئة، كما تؤدي الإجراءات المعقدة لتأسيس الأعمال أو بدء النشاط في الدولة وطول المدة الزمنية حيال ذلك وغياب المعلومات وضعف كل من تنفيذ العقود وسلطة النظام القضائي وقوانين العمل وإغلاق المشروع وحماية المستثمرين والتجارة عبر الحدود وتسجيل الملكية إلى ارتفاع تكلفة ممارسة الأعمال، مما يسبب في بروز ظواهر سلبية مثل تفشي الرشوة والبيروقراطية وظهور أنشطة السوق الموازية، مما يعني إضعاف الاستثمار المحلي وتراجع جاذبية المنطقة الجغرافية في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

**1- مكونات المؤشر:**

يعتمد في حساب مؤشر ممارسة الأعمال على قاعدة بيانات بيئة الأعمال المعدة من طرف البنك الدولي ويرصد متوسط النسب المئوية التي تسجلها الدولة لعدة مؤشرات فرعية، بحيث كلما انخفضت القيمة المستخلصة يدل ذلك على مدى سهولة ممارسة الأعمال في الدولة وكلما ارتفعت القيمة دل ذلك على صعوبة ممارسة الأعمال في الدولة، وتتمثل المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر ممارسة الأعمال من:

**1-1- مؤشر تأسيس الكيان القانوني للمشروع (بدء المشروع):** يرصد هذا المؤشر التحديات التي

تواجه أصحاب الأعمال والمشاريع الاستثمارية عند بداية التأسيس للمشروع في شكل كيان قانوني، كما يدخل في ذلك كافة ما يتعلق بتسجيل الشركة في الهيئات الحكومية، مكاتب التوثيق، المحامات، مصالح الضرائب، غرف التجارة والصناعة وكل ما يرتبط بها، بحيث يعتمد هذا المؤشر على معرفة العناصر التالية:

- عدد الإجراءات المطلوبة لتأسيس الشركة؛
- الوقت أو المدة الزمنية المستغرقة في ذلك؛
- كلفة عملية التأسيس مقارنة بالدخل الوطني للفرد؛
- الحد الأدنى لرأس المال المطلوب لبدء المشروع كنسبة من الدخل الوطني للفرد.

**1-2- مؤشّر التعامل مع التراخيص:** يتضمن مؤشّر التعامل مع التراخيص مرحلة تجسيد المشروع

وما يتطلبه من الخطوات الضرورية للحصول على ترخيص البناء وتراخيص الأعمال المرتبطة بالإجراءات العملية لتجسيد المشروع وهو يشمل العناصر التالية:

- عدد الإجراءات للحصول على ترخيص؛
  - الوقت أو المدة الزمنية المستغرقة لذلك.
  - كلفة الحصول على التراخيص كنسبة من الدخل الوطني للفرد.
- 1-3- مؤشّر حماية المستثمرين:** يصف المؤشّر ثلاثة أبعاد لحماية المستثمرين وهي:

- شفافية الصفقات ويسمى بمؤشّر الكشف؛
- المسؤولية عن التعامل الذاتي ويسمى مؤشّر مسؤولية المدير؛
- قدرة المساهمين على مقاضاة الموظفين والمديرين بسبب سوء الإدارة ويسمى بمؤشّر قضايا المساهمين.

تتراوح قيم المؤشرات من (0) إلى (10)، القيم الأعلى تشير إلى المزيد من الكشف، والمزيد من المسؤولية على جانب المديرين والمزيد من الصلاحيات للمساهمين في معارضة الصفقة وبالتالي الحماية الأفضل للمستثمر.

**1-4- مؤشّر دفع الضرائب:** يظهر هذا المؤشّر الضرائب الفعلية واجبة الدفع على أي شركة لفائدة

مصالح الضرائب وتتلخص في:

- المدفوعات وهي عدد الإجراءات المرتبطة بدفع مختلف الرسوم والضرائب؛
- الوقت أو المدة الزمنية المستغرقة لتسوية المدفوعات؛
- إجمالي الضرائب واجبة السداد كنسبة من إجمالي الربح.

**1-5- مؤشّر التجارة عبر الحدود:** يرصد تفاصيل التكاليف والإجراءات اللازمة لإستيراد وتصدير

شحنة من السلع، ويأخذ بعين الاعتبار كافة الإجراءات الرسمية بدء من الاتفاق التعاقدى النهائي بين الطرفين، وانتهاء بتسليم البضائع ويشمل العناصر التالية :

- عدد مستندات التصدير؛
- الوقت أو المدة الزمنية المستغرقة في التصدير؛
- تكلفة التصدير؛
- عدد مستندات الاستيراد؛

- الوقت أو المدة الزمنية المستغرقة في الاستيراد؛

- تكلفة الاستيراد.

**1-6- مؤشر تسجيل الملكية** : يدرس هذا المؤشر كل ما تتطلبه مختلف العمليات الخاصة بالملكية،

سواء من حيث التقييد أو التسجيل أو التسوية وتشمل التدابير المتصلة بتحصيل الشهادات، والتعامل مع مختلف الهيآت المختصة، وفق النقاط التالية:

- عدد الإجراءات والوثائق اللازمة لتسجيل الملكية؛

- المدة الزمنية المستغرقة للتسجيل؛

- تكلفة التسجيل كنسبة من قيمة الممتلكات.

**1-7- مؤشر الحصول على التمويل والائتمان** : يعكس هذا المؤشر احتياجات السوق للمعلومات

الائتمانية وسهولة الوصول إليها والإطار القانوني الذي ينظم جمع واستخدام المعلومات الائتمانية التي تتعلق عادة بسجل السداد والديون المتعثرة والالتزامات القائمة للعملاء والبنوك لاستخدامها من قبل المؤسسات المالية والمصرفية بالنظر للمؤشرات الفرعية التالية:

▪ **مؤشر الحقوق القانونية للمقترضين والمقرضين** وهي الحقوق التي يوفرها القانون لحماية كل من المدينين والدائنين، يتراوح قياسه من القيمة (0) إلى القيمة (10)، القيم الأعلى تشير إلى أن تلك القوانين تسهل الحصول على التمويل.

▪ **مؤشر المعلومات الائتمانية** والذي يهتم بنطاق المعلومات ونوعيتها ومدى قابلية الحصول عليها من خلال السجلات العامة أو المكاتب الخاصة المسيرة من قبل هيئة مستقلة لدى البنك المركزي لتجميع المعلومات حول المقترضين والمقرضين وأوضاعهم، مع توفيرها للقطاع المصرفي والمؤسسات المالية، يتراوح قياسه من القيمة (0) إلى القيمة (6)، والقيم الأعلى تشير إلى أن المزيد من إتاحة معلومات الائتمان من أي سجل عام أو مكتب خاص.

**1-8- مؤشر قوانين العمل**: يرصد المؤشر مدى مرونة تعيين وفصل العمال وجمود ساعات العمل

من خلال مجموعة القوانين والهيآت التي تحمي مصالح العمال وتنظم سوق العمل، يندرج في هذا الإطار العناصر التالية:

- صعوبة تعيين العمال؛

- جمود ساعات العمل؛

- صعوبة الفصل من العمل؛

- تكلفة التعيين كنسبة من الراتب؛

- تكلفة الفصل (أسابيع من الراتب).

يعتبر مؤشر صعوبة التوظيف متوسط لكل من صعوبة التعيين وصعوبة الفصل وجمود ساعات العمل، كل مؤشر يتراوح قياسه من القيمة (0) إلى القيمة (100)، القيم الأعلى تمثل قوانين غير مرنة.

**1-9- مؤشر تنفيذ العقود** : يدرس المؤشر كيفية ومصداقية تسوية النزاعات التجارية ومعالجتها

قضائيا لاسترداد الديون أمام محاكم الدولة ومدى فعالية كفاءة النظام القضائي في تنفيذ العقود واحترام نصوصها وبالخصوص فعالية المحاكم التجارية في سرعة الفصل في نزاعات العقود وتتم بالاعتماد على :

- عدد الإجراءات المنصوص عليها قانونيا؛

- المدة الزمنية المستغرقة لتسوية النزاع؛

- التكلفة كنسبة من الدين.

**1-10- مؤشر إغلاق وتصفية المشروع** : يرصد المؤشر الكيفية التي يتم بها إعلان الإفلاس

والجهود المبذولة لتعزيز استرداد الديون وضمان مصالح المساهمين والموظفين والخيارات المتاحة أمام الشركة التي تواجه حالة الإعسار المتمثلة في الإفلاس أو التصفية أو إعادة تنظيم الشركة، وهذا قصد تخفيض مخاطر استمرار العمل بخسارة، مع التمييز بين الشركة الجيدة القابلة للإصلاح وتلك الواجب تصفيتها، زيادة على الالتزام المطلق بالحفاظ على حقوق المدنيين، يدخل ضمن مؤشر إغلاق وتصفية المشروع النقاط التالية:

- المدة الزمنية المستغرقة لعملية إغلاق وتصفية المشروع؛

- تكلفة التصفية كنسبة مئوية من الأموال بعد الإفلاس؛

- معدل الاسترداد.

## 2- موقع الجزائر في مؤشر ممارسة الأعمال:

2-1- مؤشر تأسيس الكيان القانوني للأعمال: يلخص هذا المؤشر التحديات التي تواجه الشركات والمؤسسات الاقتصادية ورجال الأعمال عند تأسيس الكيان القانوني للمشروع (البدء في المشروع) وحسب تقدير البنك الدولي في تقريره "ممارسة الأعمال 2010، 2011، 2012" فإنه قصد تجسيد مشروع في الجزائر لا بد من المرور عبر ( 14 ) إجراء والتي تتطلب ( 25 ) يوما، بتكلفة تصل إلى ( 12.1 % ) من متوسط الدخل الوطني للفرد مع توفير حد أدنى من رأس مال بدء المشروع بنسبة ( 30.6 % ) من متوسط الدخل الوطني للفرد.

وتتضمن الإجراءات الخاصة بتأسيس الكيان القانوني للأعمال الحصول على شهادة خاصة من المركز الوطني للسجل التجاري، ثم إيداع رأس مال الشركة لدى الموثق المكلف بإعداد القانون الأساسي، وإجراء نشر تأسيس المؤسسة في الجريدة الرسمية، وفتح حساب بنكي والتسجيل لدى مصالح الضرائب والضمان الاجتماعي، ويمكن تلخيص هذا المؤشر في الجدول التالي :

## جدول رقم (3-9)

## مؤشر تأسيس الكيان القانوني للأعمال في الجزائر

فرق الأداء خلال العامين	2012	2011	2010	البيانات
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
0	14	14	14	عدد الإجراءات
↑1	25	24	24	الوقت (بالأيام)
↓0.8	12.1	12.9	12.1	التكلفة (% من الدخل الوطني للفرد)
↓3.6	30.6	34.4	31.0	الحد الأدنى لرأس المال (% من الدخل الوطني للفرد)

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2010-2011-2012 (Doing Business)

وبمقارنة مؤشر تأسيس الكيان القانوني للأعمال في الجزائر بين سنة 2010، 2011 وسنة 2012 نجد بأن عدد الإجراءات المطلوبة يبقى ثابت بـ (14) إجراء وشهد ارتفاع في المدة الزمنية المستغرقة لاستكمال الإجراءات القانونية خلال سنة 2012 بزيادة يوم واحد، أما كلفة عملية

التأسيس فشهد أيضا انخفاضا سنة 2012 بفارق (0,8 %)، كما عرف الحد الأدنى لرأس المال الواجب توفيره لبدء مشروع جديد انخفاضا ملموسا بفارق (3.6 %).

سجل هذا المؤشر من حيث الترتيب ارتفاع تصاعدي بداية من الترتيب (148) عالميا إلى (150) عالميا ثم (153) عالميا على التوالي، لكن الملاحظ وجود تخفيض مستمر ومستقر لكل من تكلفة الإنشاء والحد الأدنى لرأس المال مما يحفز تأسيس مشاريع استثمارية جديدة، واتجاه نشاط ممارسة الأعمال ليكون اقل تكلفة.

**2-2- مؤشر التعامل مع التراخيص:** يتضمن كل ما يتعلق بمرحلة تجسيد المشروع عمليا، وخاصة الحصول على تراخيص البناء، فقد سجلت الجزائر خلال سنة 2012 (19) إجراء، مستغرقة في ذلك وقت طويل يتمثل في (281) يوما لأنها تشمل أهم العناصر التي تساهم في ضمان السير الحسن للمشروع الاستثماري، مثل تسوية عقود الملكية، ورخصة البناء، والحصول على شهادة المطابقة وعمليات الرقابة والمعاينة وكل هذه الإجراءات تكلف (23.1 %) من متوسط الدخل الوطني للفرد، والكل موضح في الجدول التالي:

### جدول رقم (3-10)

#### مؤشر التعامل مع التراخيص في الجزائر

فرق الأداء خلال العامين	2012	2011	2010	البيانات
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
↓3	19	22	22	عدد الإجراءات
↑41	281	240	240	الوقت (بالأيام)
↓10.9	23.1	44.0	39.1	التكلفة (% من الدخل الوطني للفرد)

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2012-2011-2010 (Doing Business)

بمقارنة مؤشر التعامل مع التراخيص في الجزائر بين سنة 2010، 2011 وسنة 2012 نجد بأن عدد الإجراءات المطلوبة تقلصت بمجموع (03) إجراءات وهذا ما يدل على الاستغناء عن ثلاثة إجراءات، الشيء الذي اثر بشكل ايجابي على التكلفة التي سجلت انخفاض بفارق (10.9 %) من متوسط الدخل الوطني للفرد، ولكن يبقى الوقت المستغرق نقطة الضعف بالنسبة لهذا المؤشر فقد شهد استقرار بالنسبة لسنة 2010 وسنة 2011 في حدود (240) يوم، مع ارتفاع مؤثر في سنة

2012 بمقدار ( 41 ) يوم عند عتبة ( 281 ) يوم، سجل هذا المؤشر من حيث الترتيب ارتفاع تصاعدي بداية من الترتيب ( 110 ) عالميا إلى ( 113 ) عالميا ثم ( 118 ) عالميا على التوالي، لكن الملاحظ استغراق فترة زمنية طويلة لاستخراج التراخيص التي تجعل من بيئة ممارسة الأعمال أكثر تعقيدا، بحيث يجب اتخاذ تدابير استعجاليه في هذا الشأن للتقليل من مدة الحصول على التراخيص.

**2-3- مؤشر تسجيل الملكية :** تتطلب مختلف العمليات الخاصة بالملكية سواء من حيث التوثيق، التسجيل أو التسوية في الجزائر بالنسبة لسنة 2012 تقديم (10) وثائق أو إجراء وتستغرق في ذلك (48) يوما على الأقل، بتكلفة تصل إلى ( 7.1 %) من قيمة الممتلكات العقارية، كما تظهر في الجدول التالي :

### جدول رقم (3-11)

#### مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر

فرق الأداء خلال العامين	2012	2011	2010	البيانات
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
↓1	10	11	11	عدد الإجراءات
↑1	48	47	47	الوقت (بالأيام)
0	7.1	7.1	7.1	التكلفة (% من قيمة العقار)

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2012-2011-2010 (Doing Business)

بمقارنة مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر ما بين سنة 2010، 2011 وسنة 2012 نجد بأن عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل الملكية انخفض خلال سنة 2012 بفارق إجراء واحد ( 1 ) في حدود (10) إجراءات، مع تسجيل استقرار بالنسبة لكل من سنة 2010 وسنة 2011 في حدود (11) إجراء، أما الوقت المستغرق في ذلك فسجل استقرار بالنسبة لسنة 2010 وسنة 2011 في حدود (47) إجراء مع تسجيل زيادة بيوم واحد ( 1 ) بالنسبة لسنة 2012 في حدود ( 48 ) يوم، وبالنظر إلى تكلفة التسجيل فقد عرفت استقرار في حدود (7.1%) من قيمة الممتلكات العقارية التي تجعل من اعتبار تكلفة امتلاك ممتلكات عقارية في الجزائر مرتفعة، كما سجل هذا المؤشر من

حيث الترتيب ارتفاع تصاعدي بداية من الترتيب (164) عالميا إلى (165) عالميا ثم (167) عالميا على التوالي.

#### 2-4- مؤشر حماية المستثمرين: سجلت الجزائر في مجال قوة حماية المستثمرين في تقرير

ممارسة نشاطات الأعمال لسنة 2012 موزعة على مؤشر الكشف بـ (6) نقاط، ثم مؤشر مسؤولية المدير بـ (6) نقاط، ومؤشر قضايا المساهمين بـ (4) نقاط، وأخيرا الحصول على مؤشر حماية المستثمر بـ (5,3) نقاط الذي يعبر عن المتوسط الحسابي لكل من مؤشر الكشف ومؤشر مسؤولية المدير ومؤشر قضايا المساهمين، بحيث يتراوح دليل المؤشر من (0) حماية ضعيف للمستثمرين إلى (10) حماية قوية للمستثمرين، والمبينة في الجدول التالي :

#### جدول رقم (3-12)

#### مؤشر حماية المستثمرين

البيانات	2010	2011	2012	فرق الأداء خلال العامين
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
مؤشر الكشف	6	6	6	0
مؤشر مسؤولية المديرين	6	6	6	0
مؤشر قضايا المساهمين	4	4	4	0
مؤشر قوة حماية المستثمرين	5.3	5.3	5.3	0

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2010-2011-2012 (Doing Business)

بمقارنة مؤشر حماية المستثمرين في الجزائر ما بين سنة 2010، 2011 وسنة 2012 يتضح أن الجزائر حققت استقرار مستمر في قوة حماية المستثمرين عند حدود (5.3) لجميع السنوات الشيء الذي يعزز الحماية الأفضل للمستثمرين، بالرغم من التصاعد الذي حققه هذا المؤشر من حيث الترتيب (73) عالميا، (74) عالميا ثم (78) عالميا على التوالي، إلا أنه يوجد في مراكز متقدمة مقارنة مع الدولة الأخرى، وهذا ما يعطي الثقة لدى المستثمرين في وجود حماية قوية .

2-5- مؤشر دفع الضرائب: سجلت الجزائر في مجال دفع الضرائب خلال سنة 2012 وخاصة الدفعات التي تشمل جميع الإجراءات المرتبطة بتسديد مختلف الرسوم والضرائب (29) إجراء أو



عدد، مستغرقا في ذلك ( 451 ) ساعة وبنسبة ( 70.2% ) من إجمالي الربح والموضحة في الجدول التالي:

### جدول رقم (3-13)

#### مؤشر دفع الضرائب في الجزائر

فرق الأداء خلال العامين	2012	2011	2010	البيانات
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
5 ↓	29	34	34	المدفوعات (عدد المرات سنويا)
0	451	451	451	الوقت (بالساعات سنويا)
0	72.0	72.0	72.0	إجمالي سعر الضريبة (%) من الأرباح)

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2010-2011-2012 (Doing Business)

بمقارنة مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة الممتدة ما بين سنة 2010، سنة 2011 وسنة 2012 نستنتج بأنه تم تقليص عدد المدفوعات سنويا من (34) بالنسبة لسنة 2010 وسنة 2011 إلى (29) بالنسبة لسنة 2012 بفارق (05) مدفوعات، ولكن بنفس الوقت المستغرقة في إجراءات التسوية الذي يمثل (451) ساعة، أما إجمالي سعر الضرائب واجبة السداد فقد عرفت استقرار بالنسبة لجميع السنوات في حدود نسبة ( 72.0% )، على الرغم من تسجيل هذا المؤشر لتحسن من حيث الترتيب من المرتبة ( 168 ) عالميا بالنسبة لكل من سنة 2010 وسنة 2011 ثم المرتبة (164) عالميا، إلا أن الجزائر تعتبر من الدول المكلفة ضريبيًا بحيث تتميز بعبء ضريبي مما يستوجب العمل على تقديم إعفاءات ضريبية لتكون بيئة ممارسة الأعمال أكثر جاذبية واستقطاب للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

**2-6- مؤشر التجارة عبر الحدود:** في مجال التجارة الخارجية عرفت الجزائر خلال سنة 2012 لأجل إجراء عملية تصدير بتقديم ( 08 ) وثائق أو مستندات وتستغرق العملية ( 17 ) يوما وتصل تكلفة التصدير إلى ( 1.248 ) دولار لكل حاوية واحدة، أما للقيام بعملية استيراد لا بد من تقديم (09) وثائق ومستندات وتستغرق العملية ( 27 ) يوما وبتكلفة تصل إلى ( 1.318 ) دولار لكل حاوية واحدة والمبينة وفق الجدول التالي:

## جدول رقم (3-14)

## مؤشر التجارة عبر الحدود في الجزائر

فرق الأداء خلال العامين	2012	2011	2010	البيانات
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
0	8	8	8	عدد المستندات اللازمة للتصدير
0	17	17	17	الوقت المستغرق للتصدير (أيام)
0	1.248	1.248	1.248	تكلفة التصدير (دولار لكل حاوية)
0	9	9	9	عدد المستندات اللازمة للإستيراد
↑4	27	23	23	الوقت المستغرق للإستيراد (أيام)
↓110	1.318	1.428	1.428	تكلفة للإستيراد (دولار لكل حاوية)

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2010-2011-2012 (Doing Business)

شهدت الجزائر في مجال التجارة الخارجية مقارنة ما بين سنة 2010، سنة 2011 وسنة 2012 بالنسبة لعملية التصدير استقرار في كل من عدد المستندات المطلوبة توفيرها، الوقت المستغرق وتكلفة التصدير، أما عملية الإستيراد فقد عرفت ارتفاع في الوقت المستغرق بزيادة (04) أيام مع انخفاض التكلفة بمقدار (110 دولار)، بالنظر إلى ترتيب هذا المؤشر نجده في ترتيب تصاعدي بداية من الترتيب (122) عالميا إلى (124) عالميا ثم (127) عالميا على التوالي، وعلى هذا الأساس يمكن تحسين ترتيب الجزائر باستغلال إمكانيات موقعها الجغرافي لتنمية التجارة الخارجية عن طريق إقامة مناطق حرة.

**2-7- مؤشر الحصول على التمويل والائتمان** : تستمر الصعوبات والعراقيل التي يعاني منها المستثمر ورجال الأعمال، مع صعوبة الوصول إلى القروض البنكية وصعوبة التعامل مع البنوك والمؤسسات المالية والمصرفية والمكونة للبيئة المؤسسية، بحيث تم تسجيل عدة نقائص وسلبيات في مجال التعامل مع البنوك في الجزائر وسياسة القروض، بما في ذلك صعوبة الحصول على بعض المعلومات والخدمات الائتمانية، إضافة إلى طول المدة التي تستغرقها دراسة ملفات القروض البنكية، لقد سجلت الجزائر خلال سنة 2012 في مؤشر قوة الحقوق القانونية المتمثل في الحقوق التي يوفرها القانون لحماية كل من المقرضين والمقترضين قيمة (3) مما يفسر وجود

صعوبة في الحصول على التمويل، بحيث يتراوح قياسه من القيمة (0) إلى (10) والقيمة الأعلى تشير إلى أن تلك القوانين تسهل الحصول على التمويل.

وبالنسبة لمؤشر معلومات الائتمان الذي يهتم بنطاق المعلومات ونوعيتها، سجلت الجزائر خلال سنة 2012 القيمة (3) مما يفسر صعوبة نسبية للحصول على المعلومات الائتمانية، بحيث يتراوح قياسه من القيمة (0) إلى (6) والقيم الأعلى تشير إلى المزيد من توفر معلومات الائتمان، وبالنظر إلى تغطية السجلات العامة كنسبة من البالغين نجدها مستقرة عن نسبة (0.3%) من البالغين وهي نسبة ضئيلة مقارنة مع حجم احتياجات المستثمرين ورجال الأعمال والمؤسسات الاقتصادية، وفيما يخص تغطية المكاتب الخاصة لا يوجد أي معلومات أو إحصائيات حول هذا المتغير.

### جدول رقم (3-15)

#### مؤشر الحصول على التمويل والائتمان في الجزائر

فرق الأداء خلال العامين	2012	2011	2010	البيانات
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
0	3	3	3	مؤشر قوة الحقوق القانونية
↑1	3	2	2	مؤشر عمق المعلومات الائتمانية
↑0.1	0.3	0.2	0.2	تغطية السجلات العامة (% من البالغين)
0.0	0.0	0.0	0.0	تغطية المكاتب الخاصة (% من البالغين)

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2010-2011-2012 (Doing Business)

بمقارنة مؤشر دفع الضرائب في الجزائر خلال الفترة الممتدة ما بين سنة 2010، سنة 2011 وسنة 2012 نستنتج بأن مؤشر قوة الحقوق القانونية حقق استقرار مستمر عند حدود (3) لجميع السنوات الشيء الذي يعزز نسبيا قوة الحقوق القانونية، أما بالنسبة لمؤشر عمق المعلومات الائتمانية نجده حقق ارتفاع بدرجة واحدة خلال سنة 2012 مع تسجيل استقرار بالنسبة لسنة 2011 وسنة 2010 والذي يؤكد على ارتفاع مؤشر لعمق المعلومات الائتمانية، وفي ما يخص تغطية السجلات العامة للمعلومات الائتمانية الذي سجل ارتفاع بنسبة (0.1) بحيث تبقى غير كافية، بالنظر إلى ترتيب هذا المؤشر نجده في ترتيب تصاعدي بداية من الترتيب (135) عالميا إلى (138)

عالميا ثم (150) عالميا على التوالي مما يؤكد على درجة التعقيد التي يعاني منها قطاع التمويل والائتمان في الجزائر.

**2-8- مؤشر تنفيذ العقود:** تتطلب عملية تنفيذ العقود في الجزائر خلال سنة 2012 إلى (45) إجراء مستغرق في ذلك (630) يوم وبتكلفة تقدر بـ (21.9%) من مجموع الديون الخاصة بالمؤسسة والموضحة في الجدول التالي:

### جدول رقم (3-16)

#### مؤشر تنفيذ العقود في الجزائر

فرق الأداء خلال العامين	2012	2011	2010	البيانات
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
↓1	45	46	46	عدد الإجراءات
0	630	630	630	الوقت (بالأيام)
0	21.9	21.9	21.9	التكلفة (% من الدين)

**المصدر:** البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2010-2011-2012 (Doing Business)

وبمقارنة مؤشر تنفيذ العقود في الجزائر ما بين سنة 2010، سنة 2011 وسنة 2012 نسجل انخفاض عدد الإجراءات بمقدار إجراء واحد، مع تسجيل استقرار في كل من الوقت المستغرق لتنفيذ العقود أو التكلفة الناجمة عن ذلك ، ولا بد من الإشارة إلى أن تنفيذ العقود في الجزائر يتطلب وقت كبير ينجم عنه تكاليف مرتفعة مما يزيد من صعوبة ممارسة الأعمال، بالنظر إلى ترتيب هذا المؤشر نجده في ترتيب متأرجح بداية من الترتيب (123) عالميا إلى (127) عالميا ثم (122) عالميا على التوالي.

**2-9- مؤشر إغلاق وتصفية المشروع:** سجلت الجزائر خلال سنة 2012 في مجال إغلاق وتصفية المشروع، بحيث تستغرق العملية (2,5) سنة بتكلفة تصل إلى (7%) من الأموال بعد الإفلاس وبمعدل استرداد قدره (41,7%) والمبينة وفق الجدول التالي:

## جدول رقم (3-17)

## مؤشر إغلاق وتصفية المشروع في الجزائر

فرق الأداء خلال العامين	2012	2011	2010	البيانات
	(183) دولة	(183) دولة	(183) دولة	
	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	نسبة المؤشر	
0	2.5	2.5	-	الفترة الزمنية للتصفية (سنوات)
0	7.0	7.0	-	التكلفة (% من الممتلكات)
0	41.7	41.7	-	معدل استرداد الدين

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2010-2011-2012 (Doing Business)

وبمقارنة مؤشر إغلاق وتصفية المشروع في الجزائر ما بين سنة 2011 وسنة 2012

نسجل وجود استقرار في كل من الوقت المستغرق لعملية التصفية والتكلفة ومعدل استرداد الدين لتنفيذ، بالنظر إلى ترتيب هذا المؤشر نجده في ترتيب تنازلي بداية من الترتيب (59) عالميا إلى (51) عالميا على التوالي.

### 3- موقع الجزائر في مؤشر ممارسة الأعمال بالنسبة لهول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا:

حسب مؤشر ممارسة الأعمال لسنة 2011-2012، احتلت المملكة العربية السعودية الترتيب الأول في المنطقة وجاء ترتيبها (12) عالميا، وجاءت في المراتب الثانية الإمارات العربية المتحدة مقابل ترتيب (33) عالميا، وفي المرتبة الثالثة قطر مقابل ترتيب (36) عالميا، وفي المرتبة الرابعة البحرين مقابل ترتيب (38) عالميا، وفي المرتبة الخامسة تونس مقابل ترتيب (46) عالميا، ثم تلتها على التوالي كل من عمان، الكويت، تركيا، الأردن، لبنان، مصر، المغرب، سوريا، إيران، وبعدها في المرتبة ما قبل الأخيرة نجد الجزائر في المرتبة (15) في المنطقة مقابل الترتيب (148) عالميا، والجدول أدناه يوضح بالتفصيل موقع الجزائر في مؤشر ممارسة الأعمال بالنسبة ل دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالنسبة لسنة 2011، 2012.

وبالمقارنة مع سنة 2005 سجلت (07) دول عربيا تحسنا في مجال ممارسة الأعمال وهي اليمن، المغرب، الجزائر، سوريا، السودان، لبنان، عمان، وحافظت مصر على نفس الترتيب، في حين تراجع (07) دول عربية هي (السعودية، الكويت، الإمارات، الأردن، تونس، العراق،

موريتانيا)، وبإجراء مقارنة بين الجزائر وخاصة بعض الدول العربية مثل السعودية، الكويت، الإمارات، تونس) نجد بأن الجزائر تعاني من تأخر ملحوظ وفرق شاسع في مجال ممارسة الأعمال وهي بعيدة عن المعايير الدولية.

### جدول رقم (3-18)

#### مؤشر ممارسة الأعمال لدول منطقة الشرق الأوسط

#### وشمال أفريقيا 2011-2012

فرق الأداء خلال العامين بالنسبة للترتيب في المنطقة	2012 دولة (142)		2011 دولة (139)		الدولة
	الترتيب في المنطقة	الترتيب عالميا	الترتيب في المنطقة	الترتيب عالميا	
↓2	01	12	01	10	السعودية
↑1	02	33	03	35	الإمارات
↑1	03	36	04	38	قطر
↓2	04	38	02	33	البحرين
0	05	46	05	40	تونس
0	06	49	06	53	عمان
0	07	67	07	71	الكويت
0	08	71	08	73	تركيا
↑1	09	96	10	95	الأردن
↑1	10	103	11	104	لبنان
↑1	11	110	12	108	مصر
↓3	12	115	09	94	المغرب
0	13	134	13	136	سوريا
0	14	144	14	140	إيران
0	15	148	15	143	الجزائر
0	16	159	16	162	موريتانيا
-	-	-	-	-	ليبيا

المصدر: البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال 2011-2012 (Doing Business)

### وبمقارنة المؤشر ما بين سنة 2011 و2012 نجد بأن:

حققت كل من الإمارات، قطر، الأردن، لبنان، مصر تقدم متميز من حيث الترتيب في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بمستويات مختلفة، في حين حققت كل من تونس، عمان، الكويت، تركيا، سوريا، إيران، الجزائر، موريتانيا استقرار في الترتيب، أما الدول المتبقية في المنطقة المتمثل في السعودية، البحرين، المغرب فقد سجلت تراجع من حيث الترتيب .

وبإجراء مقارنة بين الجزائر وبعض الدول المتواجدة في المنطقة والتي قد تكون لها نفس المؤهلات والإمكانات مثل (السعودية، مصر، المغرب) نجد بأن الجزائر تعاني من تأخر ملحوظ وفرق شاسع في مجال ممارسة الأعمال وهي بعيدة عن المعايير الدولية.

### المطلب الثالث: مؤشر تقويم المخاطر القطرية:

يساهم هذا المؤشر في إعطاء نظرة واضحة لصانعي القرار ورجال الأعمال والمستثمرين بوضع الدولة المستهدفة في المخاطر القطرية وقياس اتجاهات التحسن أو التراجع في البيئة المؤسسية التي يتضمنها، يشمل المؤشر المخاطر السياسية، المخاطر الاقتصادية والمالية، يصدر مؤشر تقويم المخاطر القطرية عن عدة جهات دولية مشهود لها بالكفاءة والتميز من أهمها :

#### 1-المؤشر المركب للمخاطر القطرية:

يصدر المؤشر شهريا من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية ( ICRG ) منذ سنة 1980 لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار .

#### 1-1-مكونات المؤشر: يتكون من ثلاثة مؤشرات فرعية هي:

- **المخاطر السياسية :** يندرج ضمن المخاطر السياسية ( 12 ) متغيرا تتمثل في درجة استقرار الحكومة- الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية- خريطة الاستثمار- وجود نزاعات داخلية- وجود نزاعات خارجية- الفساد- دور الجيش في السياسة- دور الدين في السياسة- سيادة القانون والنظام- الإضرابات العرقية- مصداقية الممارسات الديمقراطية- نوعية البيروقراطية.
- **المخاطر الاقتصادية :** يندرج ضمن المخاطر الاقتصادية خمسة (05) متغيرات هي : نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي - نسبة خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات - نسبة ميزان الحساب الجاري إلى إجمالي صادرات السلع

والخدمات- عدد الأشهر من الواردات التي تغطيها إحتياطات الدولة - استقرار سعر الصرف.

- **المخاطر المالية:** يندرج ضمن المخاطر المالية خمسة ( 05 ) متغيرات هي: معدل الدخل الفردي-معدل النمو الاقتصادي الحقيقي- معدل التضخم- فائض الميزانية الحكومية إلى الناتج المحلي الإجمالي (نسبة العجز) - نسبة وضع ميزان الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي.

**1-2- دليل المؤشر:** بالنسبة لهذا المؤشر ترتفع درجة المخاطرة كلما انخفضت قيمة المؤشر المحصورة من (0 إلى 100) نقطة، في حين تنخفض درجة المخاطر كلما ارتفعت قيمة المؤشر، ويقسم المؤشر الدول إلى خمسة (05) مجموعات حسب درجة المخاطرة على النحو التالي :

التصنيف	درجة المؤشر (نقطة مئوية)
درجة مخاطر مرتفعة جدا	0 - 49 نقطة
درجة مخاطر مرتفعة	50 - 59 نقطة
درجة مخاطر معتدلة	60 - 69 نقطة
درجة مخاطر منخفضة	70 - 79 نقطة
درجة مخاطر منخفضة جدا	80 - 100 نقطة

## 2- مؤشر اليورومني للمخاطر القطرية:

يصدر هذا المؤشر عن مجلة اليوروميني مرتين سنويا، الأولى في عدد شهر مارس والثانية في عدد شهر سبتمبر، يقيس المؤشر قدرة الدولة على الالتزام بتعهداتها المالية.

**1-2- مكونات المؤشر:** يتكون من تسعة عناصر هي : المخاطر السياسية - الأداء الاقتصادي - مؤشر المديونية- وضع الدين المتعثرة-التقويم الائتماني للدولة- توافر التمويل من القطاع المصرفي للمدى الطويل- توافر التمويل للمدى القصير- توافر الأسواق الرأسمالية- معدل الخصم عند التنازل.



**2-2- دليل المؤشر:** يتم تصنيف الدول من ( 0 إلى 100) نقطة وكلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط كانت مخاطرها القطرية أقل، في حين كلما انخفض رصيدها من النقاط كانت مخاطرها القطرية مرتفعة.

### **3- مؤشر وكالة دان أنديراستريت للمخاطر القطرية:**

تركز الوكالة على تقويم المخاطر المرتبطة بعمليات التبادل عبر الحدود وليس على قدرة سداد أصل الدين والفوائد، وبذلك تكون متخصصة بتوفير معلومات عن المستوردين لصالح المصدرين وكذلك للمستثمرين الذين يرغبون بالحصول على معلومات عن شركة محلية يرغبون التعامل معها.

### **1-3- مكونات المؤشر:** يعتمد المؤشر على أربعة مجموعات هي :

- **المخاطر السياسية:** وتشمل كل من بيئة الأعمال - سياسة الدولة الداخلية- استقرار الوضع السياسي والاجتماعي- السياسة الخارجية.
- **المخاطر الاقتصادية الكلية:** وتشمل على معدل النمو الاقتصادي للمدى القصير - هيكل أسعار الفائدة-الإصلاح الاقتصادي الهيكلي- معدل النمو الاقتصادي للمدى الطويل.
- **المخاطر الخارجية:** وتشمل وضع التجارة الخارجية- وضع الحساب الجاري- وضع الحساب الرأسمالي- احتمالات العجز عن سداد الديون- سعر الصرف العملة المحلية.
- **المخاطر التجارية:** وتشمل على الوضع الائتماني الإجمالي - السياسة الضريبية -استقرار القطاع المصرفي- الفساد.

### **2-3- دليل مؤشر:** تقسم المخاطر إلى سبع(07) مجموعات هي:

DB7- DB6- DB5- DB4- DB3- DB2- DB1

وتقسم المجموعة الواحدة بدورها إلى مستويين من المخاطر تتراوح ما بين (a.b.c.d) بحيث تكون الدولة الحاصلة على DB1 هي الأقل مخاطرة في حين تكون الدولة الحاصلة على DB7 هي الأعلى مخاطرة ويتم التصنيف على النحو التالي:

- DB1 : درجة مخاطرة منخفضة جدا؛

- DB2 : درجة مخاطرة منخفضة؛

- DB3 : درجة مخاطرة معتدلة؛

- DB4 : درجة مخاطرة محتملة؛

- DB5 : درجة مخاطرة مرتفعة؛

- DB6 : درجة مخاطرة مرتفعة جدا؛

- DB7 : أعلى درجات المخاطرة.

#### 4- مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية:

يصدر عن المؤسسة الفرنسية لضمان التجارة الخارجية، يقيس مخاطرة قدرة الدولة على السداد ويبرز مدى تأثير الالتزامات المالية على الشركات بالاقتصاد المحلي وبالأوضاع السياسية والاقتصادية.

#### 4-1- مكونات المؤشر: يعتمد في حسابه على العناصر الفرعية التالية :

مخاطرة نقص العملة الصعبة - قدرة الدولة على الالتزام بتعهداتها المالية الخارجية - مخاطر انخفاض قيمة العملة المفاجئ- مخاطر الأزمات التي يشهدها القطاع المصرفي- المخاطر المرتبطة بسلوك السداد في العمليات قصيرة الأجل.

#### 4-2- دليل المؤشر: يتم التصنيف وفق المعايير التالية :

#### ➤ درجة الاستثمار A: وتقسم إلى أربعة مستويات هي:

▪ **(A1)** : البيئة السياسية والاقتصادية مستقرة وسجل السداد جيد جدا وأن إمكانية بروز

مخاطر عدم القدرة على السداد ضعيفة جدا.

▪ **(A2)** : احتمال عدم السداد يبقى ضعيفا جدا حتى في وجود بيئة سياسية واقتصادية أقل

استقرارا.

▪ **(A3)** : بروز بعض الظروف السياسية والاقتصادية غير الملائمة قد تؤدي بسجل

المدفوعات المنخفض أصلا لأن يصبح أكثر انخفاضا من الفئات السابقة، رغم استمرار

استبعاد إمكانية عدم القدرة على السداد.

▪ **(A4)** : سجل المدفوعات المتقطع قد يصبح أسوأ حالا مع تدهور الأوضاع السياسية

والاقتصادية، ورغم ذلك فإن إمكانية عدم السداد تبقى مقبولة جدا.

◀ **درجة المضاربة:** وتنقسم إلى ثلاثة مستويات هي:

- **(B)** : يرجع أن تكون للبيئة السياسية والاقتصادية غير المستقرة تأثير أكبر على سجل السداد السيئ أصلاً.
- **(C)**: قد تؤدي البيئة السياسية والاقتصادية الشديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلاً.
- **(D)** : ستؤدي درجة المخاطر الحالية للبيئة السياسية والاقتصادية في دولة ما إلى جعل السداد السيئ جداً أكثر سوءاً.

### 5- موقع الجزائر في مؤشر المخاطر القطرية:

نستعرض فيما يلي المؤشرات المرتبطة بوضع الجزائر خلال سنة 2010-2011-2012 في مؤشرات المخاطر القطرية ومنها:

#### 5-1- المؤشر المركب للمخاطر القطرية : ويغطي المؤشر 140 دولة من بينها الجزائر ويتكون

المؤشر من 03 مؤشرات فرعية هي: مؤشر تقويم المخاطر السياسية، مؤشر تقويم المخاطر الاقتصادية، ومؤشر تقويم المخاطر المالية، وحسب تحليل المؤشر المركب للمخاطر القطرية ومدى تأثير كل من المتغيرات السياسية، الاقتصادية والمالية بالنسبة للجزائر خلال سنة 2011-2012 نجده حقق نسبة (72.0) نقطة وهو ما يؤهل الجزائر إلى تصنيفها ضمن درجة مخاطر منخفضة، كما هو مبين في الجدول التالي :

#### جدول رقم (3-19)

#### مؤشر المركب للمخاطر القطرية بالنسبة للجزائر 2010-2011-2012

فرق الأداء خلال العامين	2012-2011 (140 دولة)		2011-2010 (140 دولة)		2010-2009 (140 دولة)		الدولة
	درجة المخاطر	النسبة	درجة المخاطر	النسبة	درجة المخاطر	النسبة	
0	مخاطر منخفضة	72.0	مخاطر منخفضة	72.0	مخاطر منخفضة	70.8	الجزائر

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2010-2011-2012

وبمقارنة المؤشر ما بين سنة 2010 وسنة 2011 ثم سنة 2012 نجد بأن الجزائر سجلت استقرار في نسبة المؤشر بالنسبة لسنة 2011 وسنة 2012، مع تسجيل ارتفاع في درجة المؤشر أي من ( 70.8 ) إلى ( 72.0 ) بزيادة ( 1.2 ) نقطة مئوية بالنسبة لسنة 2010، مما يسمح دائما بتصنيفها في درجة مخاطر منخفضة، وهذا ما يؤكد عدم تأثير كل من متغيرات المخاطر السياسية، المخاطر الاقتصادية والمخاطر المالية المركبة للمؤشر على جاذبية الاستثمار، مما يسمح بإدراجها ضمن بيئة مؤسساتية مستقرة.

**5-2- مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية:** يقيس المؤشر مخاطر قدرة الدولة على السداد ويبرز مدى تأثير الالتزامات المالية للشركات بالاقتصاد المحلي وبالأوضاع السياسية والاقتصادية، وحسب المؤشر فقد صنفت الجزائر سنة 2012 في الدرجة الاستثمارية (A4) من مجموع ( 157 ) دولة مشاركة في التقييم كما هو مبين في الجدول التالي:

**جدول رقم (3-20)**

**مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية بالنسبة للجزائر 2010-2011-2012**

فرق الأداء خلال العامين	2012-2011 (157 دولة)		2011-2010 (165 دولة)		2010-2009 (140 دولة)		الدولة
	درجة المخاطر	النسبة	درجة المخاطر	النسبة	درجة المخاطر	النسبة	
0	الدرجة الاستثمارية	A4	الدرجة الاستثمارية	A4	الدرجة الاستثمارية	A4	الجزائر

**المصدر:** المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2010-2011-2012

وبمقارنة المؤشر ما بين سنة 2010 وسنة 2011 ثم سنة 2012 يتبين بأن الجزائر حققت استقرار بتصنيفها ضمن الدرجة الإستثمارية (A4) بحيث تبقى إمكانية السداد مقبولة جدا، وهذا ما ينعكس على توفر إمكانيات استثمارية ملائمة وجذابة.

**5-3- مؤشر وكالة دان أنديراد ستريت للمخاطر القطرية:** حسب تحليل هذا المؤشر للمخاطر

القطرية ومدى تأثير كل من المتغيرات عمليات التبادل عبر الحدود معتمدا على المخاطر السياسية والمخاطر الاقتصادية الكلية والمخاطر الخارجية والمخاطر التجارية بالنسبة للجزائر خلال سنة

2011-2012 نجده ضمن تصنيف ( DB5c ) وهو ما يؤهل الجزائر إلى تصنيفها ضمن درجة مخاطر معتدلة تتجه إلى مخاطر شبه مرتفعة، كما هو مبين في الجدول التالي:

### جدول رقم (3-21)

#### مؤشر دان أنديراد ستريت للمخاطر القطرية بالنسبة للجزائر 2010-2011-2012

فرق الأداء خلال العامين	2012-2011 (157 دولة)		2011-2010 (165 دولة)		2010-2009 (140 دولة)		الدولة
	درجة المخاطر	النسبة	درجة المخاطر	النسبة	درجة المخاطر	النسبة	
↑1	معتدلة إلى شبه مرتفعة	DB5c	معتدلة إلى شبه مرتفعة	DB5b	معتدلة إلى شبه مرتفعة	DB5a	الجزائر

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2010-2011-2012

وبمقارنة المؤشر ما بين سنة 2010 وسنة 2011 ثم سنة 2012 نجد بأن الجزائر سجلت تراجع في نسبة المؤشر بدرجة واحدة أي من ( 5a ) إلى ( 5b ) بزيادة درجة واحدة ما بين سنة 2010 وسنة 2011، مع نفس الملاحظة بالنسبة لسنة 2012، مما يسمح دائما بتصنيفها في درجة مخاطر معتدلة تتجه إلى مخاطر شبه مرتفعة، وهذا ما يسمح بإدراجها ضمن بيئة مؤسسية شبه مستقرة تتجه إلى نوع من التعقيد.

#### 6- موقع الجزائر في مؤشر المخاطر القطرية بالنسبة للدولة العربية:

6-1- بالنسبة لمؤشر المركب للمخاطر القطرية: تصدر عمان الدول العربية محقق في سنة 2012 مجموع (83.5) نقطة بدرجة مخاطر منخفضة جدا من مجموع (14) دولة عربية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا شملهم المؤشر رفقة كل من الإمارات، قطر، السعودية على التوالي بحصولهم على مجموع ( 81.0-81.0-82.8 )، أما الجزائر فقد احتلت المرتبة الثامنة عربيا في درجة مخاطر منخفضة مع كل من الكويت، ليبيا، البحرين والمغرب، في حين أنها حققت تقدم على كل من الأردن، تونس، لبنان، مصر والمصنفي في درجة مخاطر معتدلة.

بالنظر لتغير نسبة المؤشر ما بين سنة 2011 وسنة 2012 نجد بأن كل من عمان، الإمارات، السعودية، لبنان قد حققت ارتفاع في نسبة المؤشر الذي يدل على انخفاض درجة المخاطر، في حين تعتبر الجزائر البلد الوحيد الذي حافظ على الاستقرار في نسبة المؤشر، بينما سجلت كل من قطر، الكويت، ليبيا، البحرين، المغرب، الأردن، تونس، مصر انخفاض وتراجع في نسبة المؤشر الذي يدل على ارتفاع درجة المخاطر.

**6-2- بالنسبة لمؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية:** من مجموع (14) دولة عربية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا شملهم المؤشر سجلت (09) دول عربية بالنسبة لسنة 2012 ضمن تصنيف الدرجة الاستثمارية التي تراوحت ما بين ( A2 ) إلى ( A4 ) وهي : (قطر، الكويت، الإمارات، عمان، السعودية، البحرين، الجزائر، المغرب، تونس)، كما سجلت الدول العربية الأخرى المتبقية ضمن مجموعة الدولة في درجة المضاربة ( B ) و (C)، وهي كل من (الأردن، لبنان، موريتانيا، مصر)، وصنفت (ليبيا) ضمن درجة عالية من المضاربة (D).

بالنظر لتغير نسبة المؤشر ما بين سنة 2011 وسنة 2012 نجد بأن جميع الدول في المنطقة التي يغطيها المؤشر قد حافظت على تصنيفها السابق باستثناء (البحرين، مصر، ليبيا) التي شهدت انخفاض في المؤشر الذي يدل على زيادة المخاطر.

**6-3- بالنسبة لمؤشر وكالة دان أنديراد ستريت للمخاطر القطرية :** سجلت قطر المرتبة الأولى عربيا خلال سنة 2012 من مجموع 14 دولة عربية مشاركة بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا محققة التصنيف (DB3a) المطابق لدرجة مخاطر منخفضة، وتليها كل من (السعودية، الإمارات، عمان، الكويت، المغرب) في درجة مخاطر منخفضة بتصنيف (DB3) مع تفاوت في المستوى من (d.c.b)، في حين صنفت الجزائر في المرتبة التاسعة في المنطقة ضمن درجة مخاطر معتدلة إلى شبه مرتفعة متقدم على كل من (مصر وليبيا).

وبمقارنة المؤشر ما بين سنة 2011 وسنة 2012 فقد حافظت دولة واحدة فقط في المنطقة على نفس التصنيف وهي الكويت في حين شهدت بقية الدول الأخرى انخفاض في المؤشر الذي يدل على زيادة المخاطر، وقصد التوضيح أكثر على وضعية موقع الجزائر في مؤشر المخاطر القطرية بالنسبة للدول العربية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالنسبة لسنة 2011 وسنة 2012 نورد الجدول التالي:

## جدول رقم (3-22)

موقع الجزائر في مؤشر المخاطر القطرية بالنسبة للدول العربية

في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 2011-2012

3		2		1		الدولة
مؤشر دان أنديراد ستريت		مؤشر الكوفاس		المؤشر المركب للمخاطر القطرية		
2012	2011	2012	2011	2012	2011	
DB3c	DB3a	A3	A3	83.5	81.5	عمان
DB3c	DB2d	A3	A3	82.8	81.3	الإمارات
DB3a	DB2a	A2	A2	81.0	82.0	قطر
DB3b	DB3a	A4	A4	81.0	80.3	السعودية
DB3d	DB3b	A2	A2	79.8	82.5	الكويت
DB7	DB5a	D	C	75.5	80.5	ليبيا
DB4a	DB2d	A4	A3	74.8	78.3	البحرين
DB5c	DB5b	A4	A4	72.0	72.0	الجزائر
DB3d	DB3b	A4	A4	70.5	72.3	المغرب
DB4b	DB3d	B	B	67.8	69.5	الأردن
DB5a	DB2c	A4	A4	64.3	72.8	تونس
DB5b	DB4d	C	C	61.8	59.8	لبنان
DB5d	DB3c	C	B	60.3	65.3	مصر
-	-	C	C	-	-	موريتانيا

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2011-2012

### المطلب الرابع: مؤشر الحرية الاقتصادية

يقيس مؤشر الحرية الاقتصادية \* كيفية تناسق مؤسسات وسياسات بلد ما مع الحرية الاقتصادية ويصدر المؤشر في شكل تقرير سنوي منذ سنة 1995 عن معهد "هيرتاج فاونديشن" (Heritage Foundation)<sup>1</sup> وصحيفة "ول ستريت جورنال" (Wall Sreet Journal) وهو أداة فعالة في أيدي صانعي السياسة الاقتصادية ورجال الأعمال والمستثمرين ويستقطب اهتماما متزايدا لعدد كبير من دول العالم، يستخدم كأداة لقياس مدى تدخل الدولة في الاقتصاد بشكل عام، وفي قياس البيئة المؤسساتية بشكل خاص، وذلك من خلال مقارنة مدى التجانس بين السياسات المتبعة من طرف الدولة ومؤسساتها المختلفة.

#### 1- مكونات المؤشر:

يدخل في قياس مؤشر الحرية الاقتصادية عشرة (10) مكونات ذات أوزان متساوية نلخصها في الآتي<sup>2</sup>:

**1-1- السياسة التجارية :** تعكس السياسة التجارية مدى توفر القواعد والتسهيلات الضرورية لتعزيز المبادلات التجارية في شكل تصدير وإستيراد وكل ما يتعلق بذلك من خلال معرفة المتغيرات التالية :

- معدل التعريفة الجمركية؛
- مدى وجود الحواجز غير الجمركية؛
- مستوى الفساد في قطاع الجمارك.

\* : تعود جذور مؤشر الحرية الاقتصادية إلى سلسلة من المؤتمرات استضافها الاقتصادي "مايكل وولكر" من معهد (فريزر Fraser) والحائز على جائزة نوبل للاقتصاد "ميلتون فريدمان Milton Friedman" من سنة 1986 إلى غاية سنة 1994 بالإضافة إلى مشاركة أبرز علماء الاقتصاد بمن فيهم الحائزان على جائزة نوبل وهما "جاري بيكر ودوغلاس نورث" وفي نهاية أدت المؤتمرات إلى نشر التقرير العالمي للحرية الاقتصادية في سنة 1995.

<sup>1</sup>: تأسست (The haitage fourditi) عام 1973 في شكل معهد للبحوث والدراسات وتتلخص مهمتها بصياغة وترويج السياسات الحكومية باعتماد على مبادئ المشاريع الحرة والتدخل الحكومي المحدود والحرية الفردية.  
<sup>2</sup> :التقرير الصادر عن مؤسسة (The Heritage Foundation)، Index Of Economic Freedom 2007، الموقع الإلكتروني: www.Heritage.Org،



**1-2- السياسة النقدية:** يشير هذا العامل إلى مدى تبني الدولة لسياسة نقدية فاعلة تهدف إلى خفض معدلات التضخم، وإتاحة الفرصة للأفراد والبنوك للتعامل بالعملات الأجنبية لممارسة أعمالهم، يعتمد في قياسه على المتغيرات التالية:

- التغيير في مستوى التضخم خلال السنوات الثلاثة الأخيرة؛
- معدل التضخم الحالي؛

- حرية تملك حسابات بنكية بالعملة الأجنبية سواء في البنوك المحلية أو الخارجية.

**1-3- تدفق الاستثمارات الخاصة والاستثمار الأجنبي:** تساهم الاستثمارات الأجنبية وحجم القيود المفروضة عليها وحجم تدفقاتها في معرفة قياس مؤشر الحرية الاقتصادية من خلال العناصر التالية:

- القيود على الملكية الأجنبية لمشروعات الأعمال؛
- القيود على الملكية الأجنبية لاكتساب الأراضي؛
- المساواة في المعاملات أمام القانون لكل من الشركات الأجنبية والمحلية؛
- القيود على تحويل الأرباح للخارج؛
- مدى توفر التمويل المحلي للشركات الأجنبية.

**1-4- وضع القطاع المصرفي والتمويل:** إن وضع القطاع المصرفي والتمويل يعكس بصفة مباشرة مدى حجم الحياة الاقتصادية من خلال السياسات المتبعة من طرف الدولة في تسيير القطاع المصرفي واعتماد سياسة تمويل معينة وذلك بالرجوع للمتغيرات التالية:

- مستوى وحجم ملكية الدولة للبنوك؛
- مدى وجود القيود المفروضة على إمكانية فتح فروع للبنوك الأجنبية؛
- مستوى الحرية في تقديم كافة أشكال الخدمات المالية والمصرفية.

**1-5- مستوى الأجور والأسعار:** تأثير تنظيمات سوق العمل يبدو جليا على مؤشر الحرية الاقتصادية بالنظر للمتغيرات الفرعية التالية:

- مدى تدخل الدولة في وضع الأجور؛
- الحد الأدنى للأجور؛
- حجم تدخل الدولة في تحديد الأسعار.

**1-6- حقوق الملكية:** يعكس هذا العنصر مدى قدرة الدولة على توفير الأمن للأفراد وحماية ممتلكاتهم وأعمالهم الخاصة وممتلكاتهم الفكرية من خلال الأنظمة والقوانين، من خلال الاعتماد على التغيرات الفرعية التالية:

- فعالية النظام القانوني في تطبيق الأحكام والقوانين الخاصة بحماية ممتلكات الأفراد؛
- مدى حماية الملكية الفكرية؛
- مدى تنفيذ العقود وتسوية النزاعات؛
- مدى استقلالية الجهاز القضائي.

**1-7- التشريعات والإجراءات الإدارية والبيروقراطية:** تعتبر التشريعات والقوانين المؤطرة للحياة الاقتصادية في الدولة وسيلة أساسية لتكريس الحرية الاقتصادية، وما يترتب عليه من تسهيل مجموع الإجراءات الإدارية بالنظر للمتغيرات الفرعية التالية :

- متطلبات الترخيص لمزاولة الأعمال؛
- مستوى الفساد الإداري؛
- القوانين الخاصة بحماية البيئة وحماية المستهلك.

**1-8- الاقتصاد غير الرسمي:** وتسمى كذلك أنشطة السوق الموازية ويتم قياسها بالاعتماد على المتغيرات التالية:

- مدى انتشار ظاهرة التهريب؛
- مدى وجود القرصنة في مجال حقوق الملكية الفكرية؛
- الفرق في سعر الصرف بين السوق الرسمي والسوق الموازية؛
- اليد العاملة المعروضة في السوق الموازية.

**1-9- العبء المالي للدولة:** يشير هذا العنصر إلى مدى اعتماد الدولة على العملية السياسية في تخصيص الموارد والسلع والخدمات، فعندما يزداد حجم إنفاق الدولة بالنسبة لحجم إنفاق الأفراد والأسر والشركات، فإن اتخاذ القرار من جانب الدول يحل محل الاختيار الشخصي، مما يؤدي إلى انخفاض مستوى الحرية الاقتصادية، يعتمد في حسابه على المتغيرات التالية :

- حجم إنفاق الدولة مقارنة بالنتائج المحلي الإجمالي؛
- الهيكل الضريبي للأفراد والشركات.

**10-1-درجة تدخل الدولة :** يمكن الإشارة إليه بحجم مساهمة القطاع العام في الاقتصاد، فمن منطلق درجة تدخل الدولة في الاقتصاد يتم قياس الحرية الاقتصادية وذلك بالاعتماد على المتغيرات التالية:

- حجم ملكية الدولة لمشروعات الأعمال الصناعية والخدماتية؛
- حصة عائدات الدولة من الشركات المملوكة للدولة؛
- حجم الاستهلاك التي تتطلبه الدولة كنسبة من حجم الاقتصاد.

## 2-دليل المؤشر:

بعد تحديد العوامل الأساسية المؤثرة في حساب وقياس مؤشر الحرية الاقتصادية، يتم منح أوزان متساوية لهذه العوامل ومن تم يحسب المؤشر بأخذ متوسط مكونات مؤشر الحرية الاقتصادية السالفة الذكر وذلك وفق مقياس رقمي يتراوح ما بين ( 0 إلى 100)، بحيث تدل كل فئة رقمية على<sup>1</sup> :

- من (0-49,9) تدل على حرية اقتصادية ضعيفة جدا؛
- من (50-59,9) تدل على حرية اقتصادية ضعيفة؛
- من (60-69,9) تدل على حرية اقتصادية معتدلة؛
- من (70-79,9) تدل على حرية اقتصادية شبه كاملة؛
- من (80-100) تدل على حرية اقتصادية كاملة.

## 3-موقع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية:

احتلت الجزائر المرتبة ( 140 ) عالميا في مؤشر الحرية الاقتصادية لسنة 2012 من اصل (184) دولة مشاركة بحصولها على (51.0) نقطة مئوية مما يؤهلها إلى التصنيف في درجة حرية اقتصادية ضعيفة وذلك من خلال حصولها في المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر الحرية الاقتصادية المبينة في الجدول أدناه على النقاط المئوية التالية:

<sup>1</sup> : The Heritage foundation ,Index of economic freedom, 2007 .

## جدول رقم (3-23)

## موقع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية 2012/2011

البلد	الترتيب عالميا 2012	نسبة المؤشر لسنة 2012	الفرق في المؤشر بالنسبة لسنة 2011	حقوق الملكية	التشريعات و الإجراءات	العبء المالي للدولة (الإففاق الحكومي)	درجة تدخل الدولة (الجباية)	حرية ممارسة الأعمال	الأجور والأسعار (العمل)	السياسة النقدية	السياسة التجارية	الاستثمار الخاص والأجنبي	القطاع المصرفي والتمويل
الجزائر	140	51.0	-1.4	30.0	29.0	82.9	47.9	66.3	54.4	76.3	72.8	20.0	30.0

المصدر: Index of Economic Freedom 2012 / 2011

من خلال تحليل المؤشرات الفرعية بالنسبة لسنة 2012 نجد بأن المتغيرات الفرعية لكل من حقوق الملكية، التشريعات والإجراءات، درجة تدخل الدولة (الجباية)، الاستثمار ثم القطاع المصرفي لعبت دور سلبي في عملية التقييم، بحيث أنها سجلت أقل من (50) نقطة مئوية، وهذا ما اثر بشكل سلبي على تصنيف الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية بمقارنة نسبة المؤشر ما بين سنة 2012 وسنة 2011 سجلت الجزائر انخفاضا في المؤشر بنسبة مقدارها (-1.4) نقطة مئوية وحافظت على نفس التصنيف بحرية اقتصادية ضعيفة وذلك نتيجة حصول المؤشرات الفرعية المتمثل في:

- الاستثمارات الخاصة والاستثمار الأجنبي على (20.0) نقطة مئوية وهو الأضعف بين المؤشرات الفرعية الأخرى نتيجة وجود قيود على الملكية الأجنبية لمشروعات الأعمال وخاصة الإجراءات المعقدة في اكتساب الأوعية العقارية وضعف التمويل بالنسبة للاستثمارات الخاصة والاستثمارات الأجنبية؛

- التشريعات والإجراءات على (29.0) نقطة مئوية بالتصنيف في درجة حرية اقتصادية ضعيفة نتيجة مجموعة القيود والعراقيل الإدارية المتعلقة بتوفير متطلبات الترخيص لمزاولة الأعمال والتقليل من الوقت المستهلك في ذلك بالإضافة ارتفاع تكاليف الأعمال الغير مبررة (الرشوة)؛

- القطاع المصرفي والتمويل على (30.0) نقطة مئوية بسبب امتلاك الدولة بشكل مطلق للبنوك والمؤسسات المالية مع انخفاض حجم التمويل الممنوح للقطاع الخاص؛

- حقوق الملكية على (30.0) نقطة مئوية ويرجع لسبب الفترة الزمنية الطويلة لتنفيذ العقود وتسوية النزاعات بالإضافة إلى عدم فعالية النظام القانوني في تطبيق الأحكام والقوانين المتعلقة بحماية ممتلكات الأفراد وبالخصوص حماية الملكية الخاصة من إجراءات نزع الملكية وعدم توفير نظام تعويض عادل ومنصف؛
- درجة تدخل الدولة (الجبائية) على (47,9) نقطة مئوية ويرجع إلى تعقد النظام الجنائي وحجم الكتلة الضريبية المرتفع (الإرهاق الضريبي)، بالرغم من وجود إعفاءات جبائية قصد تشجيع الاستثمارات؛
- مستوى الأجور والأسعار (العمل) على (54.4) نقطة مئوية، بحيث يعتبر أول مؤشر فرعي يتعدى (50) نقطة مئوية، ويبقى هذا المؤشر منخفض رغم التحسينات في التشريعات الخاصة بقوانين العمل، كما أن للدولة دور كبير وفعال في تحديد مستويات الأجور والأسعار والتشريعات الخاصة بتوظيف وفصل العمال؛
- حرية ممارسة الأعمال على (66.3) نقطة مئوية والذي يؤهله للتصنيف في درجة حرية اقتصادية معتدلة نتيجة الجهود المبذولة من طرف أصحاب القرار لفتح المجال أمام الأعمال الحرة وتطوير قوانين الاستثمار؛
- السياسة التجارية على (72.8) نقطة مئوية ويرجع حصول هذا المؤشر الفرعي على هذه النسبة وتصنيفه في درجة حرية اقتصادية شبه كاملة إلى سعي الجزائر لتقليل من الحواجز غير الجمركية من جهة وتنفيذ شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من جهة أخرى؛
- السياسة النقدية على (76.3) نقطة مئوية يبقى تصنيف هذا المؤشر الفرعي في درجة حرية اقتصادية شبه كاملة نتيجة استقرار معدل التضخم عند مستويات مقبولة مع وجود فائض في احتياط العملة الأجنبية؛
- العبء المالي للدولة (الإنفاق الحكومي) على (82,9) يعتبر أقوى المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر الحرية الاقتصادية بتصنيفه في درجة حرية اقتصادية كاملة ويعود هذا للتحفيز التي تقدمها الدولة على شكل تخفيضات وإعفاءات جبائية وضريبية لأجل استقطاب أكبر حجم من الاستثمارات الأجنبية والخاصة بالإضافة إلى انخفاض مستوى إنفاق الدولة في

تخصيص المواد والسلع والخدمات وإعطاء مجال أوسع للشركات والأفراد والأسر في هذا المجال مع انحصار دورها في تطوير البنية التحتية لمختلف المجالات.

#### 4- وضع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية في منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط:

احتلت الجزائر بالنسبة لسنة 2012 المرتبة (16) في المنطقة بمشاركة (18) دولة وهذا بحصولها على (51.0) نقطة مئوية، بحيث تقدمت على كل من إيران بتسجيلها المرتبة (17) في المنطقة والمرتبة (171) عالميا وتحصيلها على (42.3) نقطة مئوية وليبيا بتسجيلها المرتبة (18) في المنطقة والمرتبة (176) عالميا وتحصيلها على (35.6) نقطة مئوية مع تصنيفهم في درجة حرية اقتصادية ضعيفة جدا.

تصدرت المنطقة البحرين بترتيب (12) عالميا وحصولها على (75.2) نقطة مئوية وفي المرتبة الثانية قطر بترتيب (25) عالميا وحصولها على (71.3) نقطة مئوية، مما يؤهلهم لتصنيف ضمن درجة حرية اقتصادية شبه كاملة، وجاء في تصنيف درجة حرية اقتصادية معتدلة التي تتراوح من (60 إلى 69.9) نقطة مئوية كل من الأردن، الإمارات، الكويت، السعودية، المغرب، لبنان وقد احتلت كل من تونس، مصر، اليمن، سوريا ضمن درجة حرية اقتصادية ضعيف في نفس تصنيف الجزائر التي تتراوح من (50 إلى 59.9) نقطة مئوية.

بتحليل تطور مؤشر الحرية الاقتصادية ما بين سنة 2011 وسنة 2012 نجد بأن كل من البحرين، عمان، الكويت، تركيا، السعودية، مصر، سوريا، الجزائر، ليبيا سجلت انخفاض في نسبة المؤشر بدرجات متفاوتة وهو ما يفسر بالتراجع في مجال الحرية الاقتصادية، كما حققت كل من قطر، الأردن، الإمارات، المغرب، تونس، اليمن زيادة في نسبة المؤشر بدرجات متفاوتة الشيء الذي يؤكد السعي لتحسين مجال الحرية الاقتصادية .

من أجل الحصول على تقييم أعلى في مؤشر الحرية الاقتصادية في العالم، على السياسات الحكومية أن تأخذ في اعتبارها تحسين البيئة المؤسسية من خلال السياسات الحكومية التي تؤسس هيكلًا قانونيًا يوفر تنفيذًا منصفًا للعقود والمنازعات القضائية وسيادة القانون بعيدًا عن أي تدخلات، بالإضافة إلى حماية حقوق الملكية من كل أشكال الاعتداء وخاصة الإستيلاء، المصادرة، التأميم مع توفر سهولة أكبر في مجال ممارسة الأعمال بالنسبة لأصحاب الأعمال الحرة، المستثمرين

والشركات الاقتصادية، وهذا ما يمكن الإشارة إليه بضرورة وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة قوية وفعالة، ولأكثر تفصيل نورد الجدول التالي:

**جدول رقم (3-24)**

**مؤشر الحرية الاقتصادية بالنسبة لمنطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط 2011-2012**

القطاع المصرفي والتمويل	الاستثمار الخاص والأجنبي	السياسة التجارية	السياسة النقدية	الأجور والأسعار (العمل)	حرية ممارسة الأعمال	درجة تدخل الدولة (الجباية)	العبء المالي للدولة (الاتفاق الحكومي)	التشريعات والإجراءات	حقوق الملكية	الفرق في المؤشر بالنسبة لسنة 2011	نسبة المؤشر لسنة 2012	الترتيب عالميا 2012	البلد
80.0	75.0	82.8	70.4	91.1	76.5	72.2	99.9	49.0	55.0	-2.5	75.2	12	البحرين
50.0	45.0	82.5	77.1	67.9	69.7	73.6	99.7	77.0	70.0	0.8	71.3	25	قطر
60.0	70.0	79.6	81.2	75.7	69.5	67.0	93.5	47.0	55.0	1.0	69.9	32	الأردن
50.0	35.0	82.6	80.9	78.8	68.0	80.1	99.9	63.0	55.0	1.5	69.3	35	الإمارات
60.0	55.0	83.7	72.1	85.1	68.2	53.6	98.4	53.0	50.0	-1.9	67.9	47	عمان
50.0	55.0	81.6	71.3	63.5	61.8	47.2	99.9	45.0	50.0	-2.4	62.5	71	الكويت
60.0	70.0	85.4	71.9	40.0	67.1	58.5	77.7	44.0	50.0	-1.7	62.5	73	تركيا
50.0	40.0	82.3	64.9	71.1	87.5	37.3	99.6	47.0	45.0	-3.7	62.5	74	السعودية
60.0	65.0	75.7	77.9	27.6	77.2	74.8	69.7	34.0	40.0	0.6	60.2	87	المغرب
60.0	60.0	80.4	76.9	60.6	53.9	68.2	90.8	25.0	25.0	00	60.1	90	لبنان
30.0	35.0	58.1	76.9	74.1	82.9	71.5	74.8	43.0	40.0	0.1	58.6	95	تونس
40.0	65.0	74.0	62.3	53.7	63.9	64.1	89.7	31.0	35.0	-1.2	57.9	100	مصر
30.0	45.0	81.5	69.3	57.3	71.5	62.8	83.1	22.0	30.0	1.1	55.3	121	اليمن
20.0	20.0	72.8	70.9	50.0	60.1	78.5	84.4	25.0	30.0	-0.1	51.2	139	سوريا
30.0	20.0	72.8	76.3	54.4	66.3	47.9	82.9	29.0	30.0	-1.4	51.0	140	الجزائر
10.0	0.0	45.7	62.0	51.5	64.8	76.9	80.6	22.0	10.0	0.2	42.3	171	إيران
20.0	10.0	85.0	73.6	20.0	20.0	17.9	80.2	22.0	10.0	-2.7	35.9	176	ليبيا

المصدر: Index of Economic Freedom 2012 / 2011

**المطلب الخامس: مؤشر الشفافية**

يمكن الإشارة إليه بطريقة عكسية "عدم الشفافية" والمطابق لمصطلح (الفساد)، وقد عرفت منظمة الشفافية الدولية (Transparency.International) على أنه سوء استغلال الوظيفة العامة من أجل مصالح خاصة<sup>1</sup>، بحيث يمثل فساد القطاع العام أحد أعراض عجز التنظيم والإدارة على المستوى القطري ويمكن تعريف "التنظيم والإدارة" بأنهما التقاليد والمؤسسات التي تمارس عن طريقهما السلطة في بلد ما.

**1- أشكال الفساد:**

لا تقتصر صورة الفساد على شكل واحد فقط، ولكنه يتخذ ثلاثة أشكال هي<sup>2</sup>:

- **الفساد الإداري أو البيروقراطي:** الكثير من أعمال الفساد تعبر عن صفقات منعزلة يجريها موظفون عموميون بشكل فردي يسيئون من خلالها استخدام مناصبهم بطلب الرشاوى أو تقديم الخدمات لاعتبارات شخصية، ويشار إلى هذه الأفعال باعتبارها فسادا؛
- **الفساد كبير الحجم:** يمثل سوء استخدام مقادير ضخمة من الموارد العامة من جانب موظفي الدولة وهم عادة من أفراد الطبقة السياسية أو الإدارية ويمثل ذلك فساد كبير الحجم؛
- **الاستيلاء على الدولة:** يطلق على تواطؤ القوى الفاعلة في القطاع الخاص مع الموظفين العموميين أو السياسيين من أجل مصالحهم الخاصة المتبادلة، تعبر الاستيلاء على الدولة أي أن القطاع الخاص يستولي على جهاز الدولة التشريعي والتنفيذي والقضائي لتحقيق أغراضه الخاصة.

**2- محاربة الفساد:**

لكل بلد نوع من الفساد الذي يميزه، وبالتالي يجب إدراك الظروف المحلية التي تسمح للقوى الفاعلة في القطاعين العام والخاص على أن تكون فاسدة، كما تعترف السياسات الفعالة لمحاربة الفساد بتأثير البيئة المؤسساتية لذلك.

يقسم النموذج التالي البلدان النامية إلى ثلاثة فئات عريضة تعكس مدى نقشي الفساد (مرتفع - متوسط - منخفض) مع اعتبار البلدان مرتفعة الفساد لديها نوعية منخفضة من التنظيم والإدارة،

<sup>1</sup> : تقرير منظمة الشفافية الدولية، مؤشر مدركات الفساد يعزز العلاقة بين الفقر والفساد، 2006، ص08.

<sup>2</sup> : أنور شاه ومارك شاكتر، محاربة الفساد، التمويل والتنمية، ديسمبر 2004، ص41



والبدان متوسطة الفساد لديها تنظيم وإدارة معقولين، والبدان منخفضة الفساد لديها تنظيم وإدارة جيدة.

### جدول رقم (3-25)

#### آليات محاربة الفساد

أولويات جهود محاربة الفساد	نوعية التنظيم والإدارة	مدى تفشي الفساد
تأسيس سيادة القانون، تقوية مؤسسات المشاركة والخضوع للمساءلة، الحد من التدخل الحكومي، تطبيق إصلاحات السياسة الاقتصادية.	ضعيف	مرتفع
اللامركزية وإصلاح السياسات الاقتصادية والإدارة العامة.	معقول	متوسط
إنشاء وكالات محاربة الفساد، تقوية الخضوع لمساءلة المالية، رفع الوعي الجماهيري والرسمي، تشجيع التعهد بمحاربة الرشوة، إجراء محاكمة تحظى بإعلام واسع.	جيد	منخفض

المصدر: أنور شاة ومارك شاكر، مرجع سبق ذكره، ص 42.

ويرصد المؤشر درجة الشفافية من خلال قياس مدى تفشي الفساد والرشوة بين موظفي القطاع العام ورجال السياسة، الشفافية تؤدي للوصول إلى إدارة حكم جيد الذي يساهم بدوره في رسم السياسات وتطبيقها وتوفير مناخ وبيئة أعمال سليمة وجذابة للاستثمار ومن المؤكد أن تحسين مستوى آليات إدارة الحكم الجيد سيساعد في:

- التقليل من استمرارية الأثر السلبي للسياسات الاختيارية والمنحرفة؛
  - تحسين الأداء الإداري مما يقلل من كلفة ومخاطر الاستثمار والأعمال ولا سيما الفساد؛
  - تحسين مستوى الخدمات العامة التي تزيد من إنتاجية قطاع الأعمال.
- وقد أوضحت أحدث الدراسات أن الفساد يؤدي إلى ضعف مداخل الدولة وإلى تدني مستوى الإنتاج، كما أن الفساد يشكل مانعا أمام المستثمرين الأجانب والمحليين بسبب البيروقراطية وسوء الإدارة<sup>1</sup>، من الصعب تقييم مستويات الفساد في مختلف دول العالم وهذا راجع لسرية التعامل بين

<sup>1</sup> : منظمة الشفافية العالمية ، التقرير العالمي حول الفساد، 2004، ص 6.

طرفي الفساد وبالتالي تم إحداث مؤشر يسمى بمؤشر مدركات الفساد وهو يقيم ويرتب الدول طبقا لدرجة إدراك المسؤولين في الدولة والسياسيين لوجود الفساد<sup>1</sup>.

### 3- مكونات المؤشر:

هو مؤشر مركب يعتمد على بيانات ذات صلة بالفساد تم جمعها عن طريق استقصاءات متخصصة قامت بها مؤسسات مختلفة مثل المنظمة الدولية للشفافية وهو يعكس آراء أصحاب الأعمال والمستثمرين والمحليين من جميع أنحاء العالم حول الفساد.

### 4- دليل المؤشر:

يتم تصنيف الدول وفق تدرج رقمي من (0) إلى (10) بحيث يعني:

- (0) درجة فساد عالية؛

- (10) درجة شفافية عالية؛

- ما بين (0) و(10) مستويات متدرجة من الشفافية، بحيث كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط المسجلة دل ذلك على مستوى شفافية أعلى، وكلما انخفض رصيد الدولة من النقاط المسجلة دل ذلك على مستوى فساد أعلى.

### 5- وضع الجزائر في مؤشر الشفافية:

يصدر مؤشر الشفافية سنويا منذ سنة 1995 عن منظمة الشفافية الدولية ( *Transparency International* ) الذي يرصد درجة الشفافية من خلال قياس مدى نفشي الفساد بين موظفي القطاع العام ورجال السياسة، غطى المؤشر لسنة (2011-2012) مجموع (183) دول منها الجزائر. احتلت الجزائر المرتبة (112) عالميا في مؤشر الشفافية العالمي لسنة (2011-2012) بحصولها على (2.9) نقطة وهو يشير إلى تصنيف شبه مرتفع لمستويات الفساد، والمبينة وفق الجدول التالي:

<sup>1</sup> : تقرير منظمة الشفافية الدولية، نفس المرجع، ص 07.

## جدول رقم (3-26)

## ترتيب الجزائر في مؤشر الشفافية العالمي

الدولة	2010-2009 (180 دولة)		2011-2010 (178 دولة)		2012-2011 (183 دولة)		فرق الأداء خلال العامين
	الترتيب عالميا	نسبة المؤشر	الترتيب عالميا	نسبة المؤشر	الترتيب عالميا	نسبة المؤشر	
الجزائر	111	2.8	105	2.9	112	2.9	0

المصدر: تقرير منظمة الشفافية العالمية 2009-2010-2011

بمقارنة المؤشر ما بين سنة 2010 وسنة 2011 ثم سنة 2012 نجد بأن الجزائر سجلت استقرار في نسبة المؤشر بالنسبة لسنة 2011 وسنة 2012 عند حدود (2.9) درجة بزيادة (0.1) درجة مقارنة مع سنة 2009، مع التراجع في الترتيب بـ (07) مراتب أي من الرتبة (105) إلى (112) وهو ما يبقي الجزائر ضمن تصنيف شبه مرتفع لمستويات الفساد وهو ما يستوجب العمل بجدية لتحسين المرتبة سواءا عربيا أو عالميا من خلال تحسين مستوى الخدمات العامة وتحسين مستوى آليات إدارة الحكم الجيد بصفة عامة.

## 6- وضع الجزائر في مؤشر الشفافية العالمي بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا:

من حيث الترتيب احتلت قطر المرتبة الأولى من مجموع (17) دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والمرتبة (19) عالميا بالنسبة لسنة (2012-2011)، تم تلتها الإمارات التي تحصلت على المرتبة (29) عالميا، وجاءت البحرين في المرتبة الثالثة بالنسبة للمنطقة و (46) عالميا، ثم على التوالي كل من عمان، الكويت، الأردن، السعودية، تركيا في المراتب (50، 54، 56، 57، 61) عالميا، وقد سجلت الجزائر المرتبة (11) في المنطقة بالنسبة للترتيب مع مصر بعد كل من تونس التي تحصلت على المرتبة (09) في المنطقة والمرتبة (73) عالميا والمغرب التي تحصلت على المرتبة (10) في المنطقة والمرتبة (80) عالميا، وجاءت في المراتب الأخيرة غير بعيد عن الجزائر كل من إيران، سوريا، لبنان، موريتانيا وليبيا .

من حيث نسبة المؤشر ودرجة الفساد وبالرجوع إلى دليل مؤشر الشفافية نجد بأن:

- قطر تحصلت على نسبة (7.2) درجة بانخفاض نسبة المؤشر عند (0.5) درجة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة (2010-2011) وهي النسبة التي تؤهلها للتصنيف ضمن درجة شفافية عالية .
  - الإمارات تحصلت على نسبة (6.8) درجة مع تسجيل ارتفاع بنسبة (0.5) درجة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة (2010-2011)، مما يؤهلها للتصنيف ضمن درجة شفافية شبه عالية .
  - البحرين تحصلت على نسبة (5.1) درجة مع تسجيل ارتفاع بنسبة (0.2) درجة مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة (2010-2011)، مما يؤهلها للتصنيف ضمن درجة شفافية متوسطة .
  - عمان، الكويت، الأردن، السعودية، تركيا حققت هذه الدول على نسبة أقل من ( 5.0 ) درجات واكبر من (4.0) درجة وهي على التوالي ( 4.8 ، 4.6 ، 4.5 ، 4.4 ، 4.2 )، بحيث سجلوا جميعهم انخفاض في نسبة المؤشر مقارنة مع نسبة المؤشر لسنة ( 2010-2011 ) مما يؤهلهم للتصنيف ضمن درجة شبه متوسطة من الفساد.
  - أما بقية دول المنطقة ومن ضمنهم الجزائر التي شهدت استقرار في نسبة المؤشر فقد تحصلوا على نسبة أقل من (4.0) درجات وعند حدود (2.0) درجة، مما يؤهلهم للتصنيف ضمن درجة شبه عالية من الفساد إلى درجة عالية من الفساد.
- للتوضيح أكثر نورد الجدول التالي الذي يوضح وضعية الجزائر بالنسبة لمؤشر الفساد في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا خلال سنة 2010-2011-2012 .

## جدول رقم (3-27)

## مؤشر الشفافية العالمي بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 2010-2011-2012

الدولة	الترتيب في المنطقة (2012-2011)	الترتيب عالميا (2012-2011)	نسبة المؤشر (2012-2011)	نسبة المؤشر (2011-2010)	فرق الأداء خلال العامين بالنسبة للترتيب في المنطقة
قطر	01	22	7.2	7.7	↓0.5
الإمارات	02	29	6.8	6.3	↑0.5
البحرين	03	46	5.1	4.9	↑0.2
عمان	04	50	4.8	5.3	↓0.5
الكويت	05	54	4.6	4.5	↓0.1
الأردن	06	56	4.5	4.7	↓0.2
السعودية	07	57	4.4	4.7	↓0.3
تركيا	08	61	4.2	4.4	↓0.2
تونس	09	73	3.8	4.3	↓0.5
المغرب	10	80	3.4	3.4	0
الجزائر	11	112	2.9	2.9	0
مصر	11	112	2.9	3.1	↓0.2
إيران	13	120	2.7	2.2	↑0.5
سوريا	14	129	2.6	2.5	↑0.1
لبنان	15	134	2.5	2.5	0
موريتانيا	16	143	2.4	2.3	↑0.1
ليبيا	17	168	2.0	2.2	↓0.2

المصدر: تقرير منظمة الشفافية العالمية 2009-2010-2011

خلاصة:

من خلال الإصلاحات الاقتصادية والتوجه نحو اقتصاد السوق أصبحت الأهداف العامة للاقتصاد الجزائري تركز على دفع قطاع الأعمال وجلب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ليكون المحرك الأساسي في عملية التنمية الاقتصادية ، وهذا بالتزامن مع تحسين البيئة

المؤسسية التي أصبحت لها اهتماما متزايدا من قبل مختلف دول العالم ومن بينها الجزائر ، وهي تعتبر احد الركائز الأساسية لتوفير موارد تمويل التنمية، بحيث يسود الحديث عن تحفيز و خلق مناخ استثماري ملائم يجعل الدولة تتمتع بجاذبية إستقطاب حجم اكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما تم التعرف في هذا الفصل على التطورات التشريعية و القانونية من خلال إصدار قوانين تسهل من المبادلات في مجال التجارة والاستثمارات الأجنبية المباشرة، مع تخفيض القيود والعراقيل لممارسة الأعمال وتعزز ثقة المستثمرين المحليين والأجانب مع إعطاء ضمانات قانونية، زيادة على إنشاء هيئة وهيكل مؤسسية تقوم على تطوير جاذبية الدولة ، بالإضافة إلى تحليل تطورات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر التي سجلت ارتفاعا متتالية ولكن تبقى دون مستوى إمكانيات الاقتصاد الجزائري.

وفي هذا السياق حظيت الدول النامية ومن بينها الجزائر باهتمام متزايد من قبل المؤسسات والمنشآت الإقليمية والدولية بإصدارها لعدد من المعايير والمؤشرات التي تقيس مدى ملائمة وجاذبية بيئتها المؤسسية، فتم التطرق لأهم المؤشرات التي رصدت حالة الجزائر ومن أهمها مؤشر التنافسية العالمية، مؤشر ممارسة الأعمال، مؤشر تقييم المخاطر، مؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر الشفافية خلال فترات زمنية متفاوتة ومحصورة ما بين سنة 2006 إلى سنة 2011، والتي أوضحت أن الجزائر في حالة تأرجح بين المراتب المتوسطة والمراتب الأخيرة رغم الإمكانيات الهائلة للاقتصاد الجزائري، وأثبتت أن بيئتها المؤسسية لم تصل بعد إلى المستويات والمعايير المرجوة مقارنة مع بعض الدول وخاصة دول منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط.

بعد التطرق لكل من المراجعة النظرية لكل من المؤسسات والاقتصاد المؤسسي في الفصل الأول والإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر ثم تحليل وتقييم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة المؤسسية في الجزائر في الفصل الثالث سوف نباشر في الفصل الرابع بإجراء دراسة قياسية لمدى تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر.

تمهيد

أصبح تحقيق معدلات مرتفعة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من أولويات كل دول العالم التي يتعين عليها إبراز جاذبية المنطقة الجغرافية المستهدفة من خلال القضاء على المشاكل التي تعوق الشركات متعددة الجنسيات والمستثمرين، ويأتي على رأسها توفير بيئة مؤسسية متميزة وملائمة توفر العديد من الفرص وتنخفض فيها العوائق والمخاطر.

باعتبار أن الاقتصاد القياسي هو احد فروع العلوم الاقتصادية سنقوم بتحديد ومعرفة مدى اثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر م ن خلال دراسة قياسية تسمح لنا بتقدير معالم نموذج يضم مجموعة معينة من المتغيرات المؤسسية التي افترضنا أنها من بين أهم محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد وهي (متغير التنافسية العالمية، متغير المخاطر القطرية، متغير الحرية الاقتصادية، متغير الشفافية ة)، والذي يستند فيها إلى التفسير الإحصاء والتفسير الاقتصادي.

من أجل إعطاء الدراسة القياسية لنموذج تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر فعالية تحقيق النتائج المتوصل إليها، سنحاول من خلال هذا الفصل مقارنة نتائج هذه الدراسة بمجموعة من الدراسات السابقة التي قد تؤكد أو تنفي ما تم التوصل إليه من نتائج .

## المبحث الأول: الدراسة القياسية لأثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر

تتمثل عملية نمذجة أثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر في تقدير نموذج قياسي يربط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بمجموعة معينة من المتغيرات المؤسساتية التي تعتبر من بين أهم محدداتها، ويكون ذلك انطلاقاً من استخدام نموذج انحداري متعدد، وتقدير معالمه بطريقة المربعات الصغرى (MCO) مستخدمين في ذلك برنامجي SPSS و EViews.

### 1- عرض المتغيرات الاقتصادية المحددة للنموذج:

يتكون النموذج من متغير تابع وأربعة (04) متغيرات مستقلة تتمثل في:

**1-1- المتغير التابع:** تكون قيمتها محددة في إطار علاقة النموذج، كما يقع عليها تأثير من خلال المتغيرات المستقلة، يتمثل المتغير التابع في هذا النموذج بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر والمشار إليها بالرمز (Y)، الوحدة المستعمل مليون دولار، بالاستناد إلى الإحصاءات الواردة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) والخاص بتقارير الاستثمار في العالم.

**1-2- المتغيرات المستقلة:** وهي التي تحدد تركيب النموذج، تكون قيمتها محددة خارج إطار النموذج ومن المفروض أنها معلومة مسبقاً، بحيث لها تأثير في الظاهرة محل الدراسة القياسية بدون أن تتأثر بها، تشمل المتغيرات المستقلة للنموذج أربعة (04) من المؤشرات المكونة للبيئة المؤسساتية والتي سبق الإشارة إليها في الفصل الثالث وهي:

❖ التنافسية العالمية المشار إليها بالرمز ( $X_1$ )، وحدة المتغير تتراوح قيمته ما بين 01 إلى 07 درجة، بالاستناد إلى الإحصاءات الواردة عن تقرير التنافسية العالمية " The Global Competitiveness Report".

❖ المخاطر القطرية المشار إليها بالرمز ( $X_2$ )، وحدة المتغير النسبة المؤوية، بالاستناد إلى الإحصاءات الواردة عن الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG).



❖ الحرية الاقتصادية المشار إليها بالرمز ( $X_3$ )، وحدة المتغير النسبة المؤوية، بالاستناد إلى الإحصاءات الواردة عن مؤسسة (*The Heritage Foundation*) في شكل تقارير سنوية لمؤشر الحرية الاقتصادية.

❖ الشفافية المشار إليها بالرمز ( $X_4$ )، وحدة المتغير تتراوح قيمته ما بين 0 إلى 10 درجة، بالاستناد إلى الإحصاءات الواردة عن منظمة الشفافية الدولية (*Transparency.International*).

**3-1-بيانات الدراسة القياسية للنموذج:** لغرض النمذجة تم جمع بيانات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، التنافسية العالمية، المخاطر القطرية، الحرية الاقتصادية، الشفافية بالنسبة للفترة السنوية الممتدة من سنة 2006 إلى سنة 2011 مقسمة إلى فترات فصلية (ثلاثية)، والمبينة وفق الجدول التالي:

جدول رقم (4-1)

بيانات الدراسة القياسية

السنوات	الفصول	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (Y)	مؤشر التنافسية العالمي (X <sub>1</sub> ) من 1 إلى 7	مؤشر المخاطر القطرية (X <sub>2</sub> )	مؤشر الحرية الاقتصادية (X <sub>3</sub> )	مؤشر الشفافية (X <sub>4</sub> ) من 0 إلى 10
2006	1	323,10	3,79	76,80	54,30	3,31
	2	574,40	3,94	78,80	56,30	3,51
	3	628,25	4,11	79,80	57,30	3,61
	4	269,25	3,76	75,80	53,30	3,21
2007	1	299,16	3,84	76,80	54,00	3,20
	2	531,84	3,98	78,80	56,00	3,40
	3	581,70	4,05	79,80	57,00	3,50
	4	249,30	3,77	75,80	53,00	3,10
2008	1	466,92	3,64	75,80	54,70	3,42
	2	830,08	3,78	77,80	56,70	3,62
	3	907,90	3,92	78,80	57,70	3,72
	4	389,10	3,50	74,80	53,70	3,32
2009	1	494,28	3,83	69,80	55,60	2,98
	2	878,72	3,97	71,80	57,60	3,18
	3	961,10	4,04	72,80	58,60	3,28
	4	411,90	3,76	68,80	54,60	2,88
2010	1	407,52	3,93	71,00	55,90	3,09
	2	724,48	4,07	73,00	57,90	3,29
	3	792,40	4,14	74,00	58,90	3,39
	4	339,60	3,86	70,00	54,90	2,99
2011	1	462,78	3,86	71,00	51,40	3,09
	2	822,72	4,14	73,00	53,40	3,29
	3	899,85	4,21	74,00	54,40	3,39
	4	385,65	3,79	70,00	50,40	2,99

جدول رقم (4-2)

بيانات الدراسة القياسية (نسب مئوية)

السنوات	الفصول	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (Y)	مؤشر التنافسية العالمي (X <sub>1</sub> ) من 1 إلى 7	مؤشر المخاطر القطرية (X <sub>2</sub> )	مؤشر الحرية الاقتصادية (X <sub>3</sub> )	مؤشر الشفافية (X <sub>4</sub> ) من 0 إلى 10
2006	1	323,100	54,109	76,800	54,300	33,100
	2	574,400	56,259	78,800	56,300	35,100
	3	628,250	58,715	79,800	57,300	36,100
	4	269,250	53,715	75,800	53,300	32,100
2007	1	299,160	54,857	76,800	54,000	32,000
	2	531,840	56,857	78,800	56,000	34,000
	3	581,700	57,857	79,800	57,000	35,000
	4	249,300	53,857	75,800	53,000	31,000
2008	1	466,920	52,000	75,800	54,700	34,200
	2	830,080	54,000	77,800	56,700	36,200
	3	907,900	56,000	78,800	57,700	37,200
	4	389,100	50,000	74,800	53,700	33,200
2009	1	494,280	54,714	69,800	55,600	29,800
	2	878,720	56,714	71,800	57,600	31,800
	3	961,100	57,714	72,800	58,600	32,800
	4	411,900	53,714	68,800	54,600	28,800
2010	1	407,520	56,143	71,000	55,900	30,900
	2	724,480	58,143	73,000	57,900	32,900
	3	792,400	59,143	74,000	58,900	33,900
	4	339,600	55,143	70,000	54,900	29,900
2011	1	462,780	55,143	71,000	51,400	30,900
	2	822,720	59,143	73,000	53,400	32,900
	3	899,850	60,143	74,000	54,400	33,900
	4	385,650	54,143	70,000	50,400	29,900

## 2-دراسة إحصائية وصفية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (IDEE):

قبل التطرق إلى صياغة النموذج، سنقوم بدراسة إحصائية وصفية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (IDEE) باعتباره متغير تابع خلال الفترة الممتدة من الثلاثي الأول لسنة 2006 إلى غاية الثلاثي الأخير من سنة 2011.

**2-1- بناء جدول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد:** يهتم التوزيع التكراري بتحديد مدى التغير، مع إظهار وجوه التركيز في قيم المتغير والقيمة التي يحدث عندها التركيز، بالإضافة للوقوف على الاستمرار في التغير بين حدي المدى، الغرض من التصنيف هو تجميع الوحدات في فئات معينة التي تختلف تبعا لطبيعة البيانات المطلوب تبويبها وتبعا للكيفية التي على أساسها سوف تستخدم بعد تبويبها، لأن دراسة البيانات الإحصائية التي تم جمعها في البداية لا يمكنها توضيح اتجاهات الظواهر التي نريد دراستها، ونظرا لوجود كل من التصنيف الزمني، الجغرافي، الوصفي والكمي، سنقوم باستخدام التصنيف الكمي لأن إحصائيات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد هي متغير كمي مستمر قابل للقياس، بحيث تم تصنيف قيمه تبعا لفئات رقمية محسوبة بالمليون دولار.

بناء على أن حجم المجموعة الإحصائية متوسط ( $n = 24$ )، تم اختيار قاعدة تجريبية لتحديد طول الفئات تعتمد على مجال الدراسة وحجم المجتمع أو العينة وهي للإحصائي ستورج " *Sturge Rule* " وكان مدى الفئات الذي يرمز له بـ  $a$  يساوي:

$$a = \frac{E}{nc} = \frac{(X_{\max} - X_{\min}) + 1}{2,5 \sqrt[4]{n}} \approx 129 \text{ Million Dolars}$$

علما أن:

$E$ : المدى العام للسلسلة الإحصائية.

$nc$ : هو عدد فئات التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ويساوي ستة ( $nc = 6$ ).

$X_{\max}$ : القيمة العظمى للمتغير المدروس.

$X_{\min}$ : القيمة الدنيا للمتغير المدروس.

$n$ : حجم عينة الدراسة.

بعد تحديد عدد الإحصائيات المحصورة في كل فئة والتي تعبر عن التكرار المطلق، نحصل

على توزيع منتظم يقوم على مبدأ تساوي مدى الفئات، وفق ما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم(4-3)

التوزيع التكراري لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

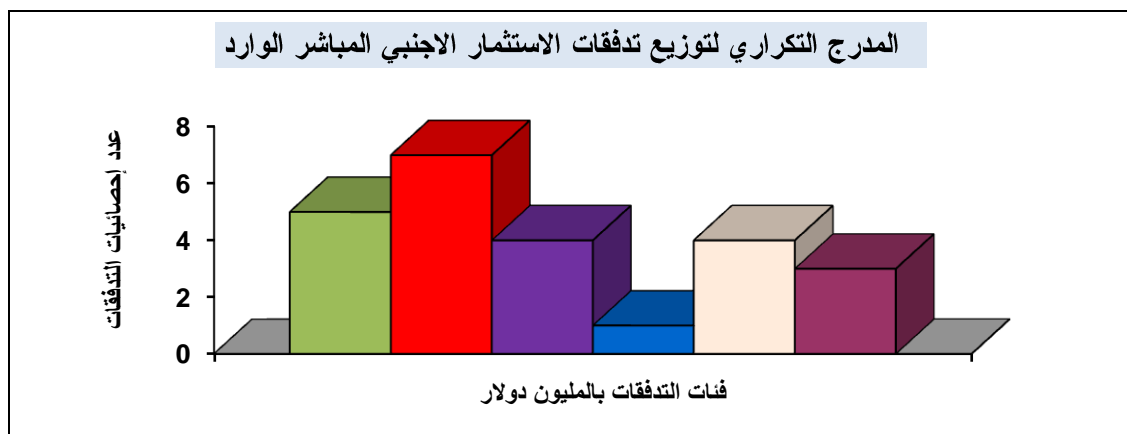
التكرار ( f <sub>i</sub> )	الفئات
5	378.3 – 249,3
7	507.3 – 378.3
4	636.3 – 507.3
1	765.3 – 636.3
4	894.3 – 765.3
3	1023.3 – 894.3
24	المجموع

2-2- التمثيل البياني للتوزيع التكراري لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد : قصد التمثيل

البياني للتوزيع التكراري لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، يمكن استعمال ثلاث طرق تتمثل في كل من طريقة المدرج التكراري، طريقة المضلع التكراري وطريقة المنحنى التكراري.

أولاً: **المدرج التكراري**: إن الهدف من التمثيل باستخدام المدرج التكراري هو توضيح عدد الإحصائيات على مستوى كل فئة من فئات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، حيث تمثل مساحة كل مستطيل القيمة الإجمالية للتدفقات ذات القيمة المحددة في كل فئة، والمبين في الشكل التالي:

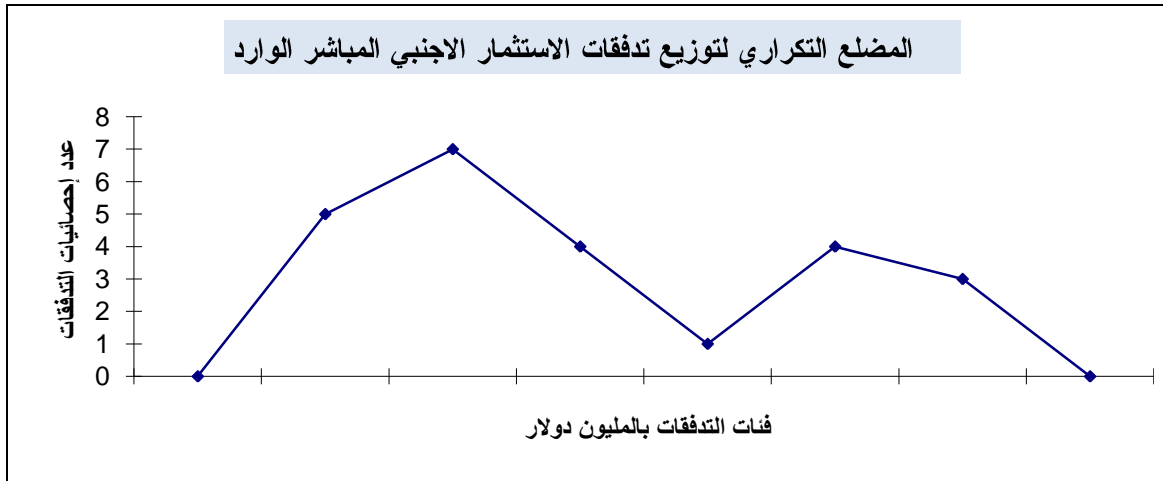
الشكل البياني رقم(4-1)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج (EViews)

ثانياً: **المضلع التكراري**: يمثل مجموعة من الخطوط المنكسرة التي توصل قمم المدرج التكراري، والمبينة في الشكل التالي:

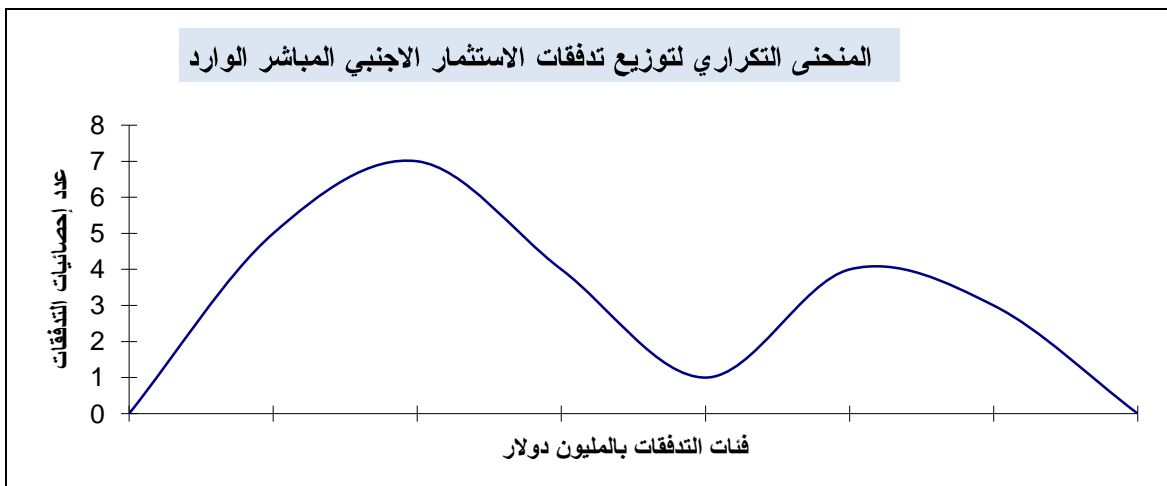
الشكل البياني رقم (4-2)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج ( EViews )

ثالثاً: **المنحنى التكراري**: يعطي المنحنى التكراري صورة عامة بين المتغير وتكراراته، وتكون للمساحة المحصورة بين المنحنى التكراري والمحور الأفقي أهمية كبيرة في دراسة الإحصاء، والمبينة في الشكل التالي:

الشكل البياني رقم (4-3)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على برنامج ( EViews )

من خلال التمثيل البياني لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بطريقة المدرج التكراري المضلع التكراري والمنحنى التكراري نستنتج الملاحظات التالية:

1 - المنحنى التكراري للتدفقات به قمتين، حيث تعلو تكرارات البيانات عما حولها عند نقطتين، فوجود توزيع تكراري من هذا النوع دليل قاطع على عدم تجانس أفراد المجموعة المكونة.

2 - المنحنى ذو التواء موجب، وهو يتوافق مع التوزيع في المسائل الاجتماعية والاقتصادية حيث تميل أغلب التكرارات الكبيرة إلى ناحية القيم الصغيرة، مما يدل على أن أغلب قيم التدفقات في فترة الدراسة تميل نحو القيم الصغيرة.

3 - المدرج التكراري يظهر قانون التغير بين أفراد عينة من مجتمع الأصل، بينما يظهر المنحنى التكراري قانون التغير لهذا المجتمع نفسه.

2-3- تحليل التدفقات باستخدام مقاييس وصفية أخرى: من أجل إعطاء بعد أكثر للظاهرة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد وتحليل البيانات بشكل دقيق، سنقوم باستخدام مجموعة من مقاييس الإحصاء الوصفي بالتركيز على أربعة عناصر هي:<sup>1</sup>

- البحث عن القيمة المركزية التي تستقر حولها قيمة التدفقات بكثافة
- البحث عن مدى التشتت حول هذه القيمة المتوسطة.
- البحث عن تماثل التوزيع حول قيمة التدفقات المتوسطة.
- دراسة عدالة التوزيع الإحصائي للبيانات.

أولاً: التحليل باستخدام المتوسطات: نتيجة استخدام المتوسطات نحصل على النتائج التالية:

- إذا قمنا بتحليل قيم التدفقات بحساب واستخدام الكمية المتوسطة المتمثلة في الوسط الحسابي « $\bar{X}$ » والذي تساوي قيمته 577.175 مليون دولار، فإن القيمة المتوسطة خلال الفترة (2006م/2011م) متواضع إلى حد ما.
- وبما أن الوسط الحسابي لا يكون قيمة مشاهدة إلا نادراً، ويفقد أهميته في حالة وجود قيم شاذة (كما هو الحال بالنسبة للقيمة العظمى للتدفقات « $X_{max} = 961,1$ ») ارتأينا أن نقوم بتحليل التدفقات باستخدام مقياس يرشح بأنه الأكثر استقراراً والأفضل تعبيراً عن الموقع الذي يتمركز عنده التوزيع، ألا وهو الوسيط الذي رمزه « $Me$ » والذي تساوي

<sup>1</sup>: بتصرف عن عدالة العجال، نمذجة التنبؤ بالمبيعات باستخدام الشبكات العصبية، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 22، جوان 2010. ص 167-194

قيمتها **507,3** مليون دولار، ويمكننا القول أن 50% من القيم الثلاثية للتدفقات لا تتعدى القيمة **507,3** مليون دولار، أما 50% من القيم المتبقية تفوق هذه القيمة .  
 - أما القيمة الثلاثية للتدفقات الأكثر انتشارا أو تكرارا في فترة الدراسة ترجح وجود توزيع تكراري ثنائي المنوال والذي تساوي قيمتهما على التوالي: **429,9** مليون دولار و **862,05** مليون دولار، وعليه فقيمة منوال التدفقات تساوي متوسط الحسابي للقيمتين السابقتين، أي:

$$M_o = \frac{\text{Mode}_1 + \text{Mode}_2}{2} = 645,97 \text{ Million Dolars}$$

- الملاحظ أن تكرارات إحصائيات التدفقات تعلقها حولها عند نقطتين مما يدل على عدم تجانسها، وكون التوزيع ذو قمتين فهذا يكشف على عدم تماثله (أي يأخذ شكل حرف «M»). ومن خلال النتائج نلاحظ أن في التوزيع تتحقق العلاقة التالية: «  $Me < \bar{X}$  » وذلك بإلغاء قيمة المنوال، مما يدل على وجود التواء موجب، وبالتالي فأغلب التدفقات خلال فترة الدراسة تميل نحو القيم الصغيرة.

**ثانياً: دراسة التشتت:** لإعطاء صورة متكاملة عن التوزيع التكراري للتدفقات وخاصة مدى تشتت القيم أو اختلافها، سنقوم بحساب بعض المقاييس الخاصة بذلك.

- إن تحليل التدفقات باستخدام نصف المدى الربيعي «*Le Semi Interquartile*» الذي رمزته «  $\frac{IQ}{2}$  » والذي يساوي **200,41** مليون دولار، يبين أن 50% من قيم التدفقات تبعد في المتوسط عن الوسيط بأقل من القيمة **200,41** مليون دولار.  
 - أما إذا استخدمنا النسبة بين المدى الربيعي والمدى العام سنحصل على :  
 $R = 56,31\%$ ، أي أن المدى الربيعي لقيم التدفقات الذي رمزته «  $IQ$  » يمثل نسبة 56,31% من المدى العام لها، وبما أن  $R > 50\%$  فإن توزيع القيم يتميز بتشتت دون المتوسط بالنسبة للكمية المركزية الممثلة في الوسيط التي تساوي قيمتها **507,3** مليون دولار.

- باستخدام مقياس الانحراف المعياري لقياس تباين القيم، والذي يرمز له بالرمز « $\sigma_x$ » وجدنا أن قيمته تساوي **232,558** مليون دولار، ولمعرفة مدى تشتت القيم وتباعدها عن



القيمة المركزية والتي أكدنا أنها تتجسد في الوسيط سنحسب معامل الاختلاف «CV» وهو أحد أهم مقاييس التشتت النسبية والذي كان يساوي 45,84%، وهو ما يدل على وجود تشتت ضعيف بين قيم التدفقات.

**ثالثاً: دراسة شكل التوزيع الإحصائي:** سنعتمد على العزوم المركزية لقيم التدفقات قصد معرفة شكل التوزيع الإحصائي للبيانات قيد الدراسة (دراسة الالتواء) مقارنة بالتوزيع المتناظر، سنقوم باستخدام معامل فيشر للالتواء الذي يرمز له بالرمز « $F_1$ » والذي يساوي 1,261، مما يدل على وجود التواء موجب (الطرف الأيمن لتوزيع التدفقات ممتد أكثر) وهذا ما يؤكد صحة الاستنتاج المحصل عليه عند دراسة مقاييس التركيز لتوزيع التدفقات، وبالتالي فعدم التناظر من اليمين دليل على انعدام الانتظام في التوزيع، ويؤدي بنا إلى القول بأن أغلبية قيم التدفقات تميل نحو القيم الصغيرة.

### 3- دراسة استقرارية المتغيرات:

لغرض النمذجة في مرحلة القادمة سنقوم بدراسة استقرارية المتغيرات المركبة للنموذج على النحو التالي:

**3-1- دراسة استقرارية سلسلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد:** حسب نتائج اختبار « $Dikey-Fuller$ »<sup>1</sup> للاستقرارية (الموضحة في الملحق الأول)، لاحظنا أن إحصائية « $ADF$ » التي تساوي قيمتها -6.092906 أكبر بالقيمة المطلقة من الإحصائية النظرية الموجودة في جدول « $Mackinnon$ » عند مستوى خطر 5% مما يدل على استقرارية سلسلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الجدول الموالي:

<sup>1</sup>:Lardic S. Et Mignon V, Econométrie Des Séries Temporelles Macroéconomiques Et Financières », ECONOMICA, 2002, Paris, P. 132.

الجدول رقم(4-4)

نتائج اختبار استقرارية سلسلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

نتائج إختبار « Dikey-Fuller » على سلسلة التدفقات			
Augmented Dickey-Fuller test statistic			
ADF Test Statistic	-6.092906	1% Critical Value*	-3.7667
		5% Critical Value	-3.0038
		10% Critical Value	-2.6417

المصدر: مستخلص من برنامج ( EViews )

3-2-دراسة استقرارية سلسلة متغير التنافسية العالمية  $X_1$ : بتطبيق نفس الدراسة على سلسلة مؤشر التنافسية العالمية، بينت نتائج الاختبار (الموضحة في الملحق الأول)، لاحظنا أن إحصائية « ADF » التي تساوي قيمتها  $-3.983968$  أكبر بالقيمة المطلقة من الإحصائية النظرية الموجودة في جدول « Mackinnon » عند مستوى خطر 5% مما يدل على استقرارية سلسلة المتغير  $X_1$ ، والمبين وفق الجدول التالي:

الجدول رقم(4-5)

نتائج اختبار استقرارية متغير التنافسية العالمية

نتائج إختبار « Dikey-Fuller » على سلسلة متغير التنافسية العالمية			
Augmented Dickey-Fuller test statistic			
ADF Test Statistic	-3.983968	1% Critical Value*	-3.7667
		5% Critical Value	-3.0038
		10% Critical Value	-2.6417

المصدر: مستخلص من برنامج ( EViews )

3-3-دراسة استقرارية سلسلة متغير المخاطر القطرية  $X_2$ : بينت نتائج اختبار «-Dikey Fuller» للاستقرارية (الموضحة في الملحق الأول) عدم استقرارية سلسلة متغير المخاطر القطرية، لذا فقد تم تطبيق عملية الفرق من الدرجة الأولى «  $d=1$  » على المتغير  $X_2$  دون أخذ

تحويل لوغاريتمي له، وجاءت نتائج الاختبار كما وضحتها الجدول 3، حيث لاحظنا زوال حالة عدم الاستقرار لكون قيمة إحصائية « ADF » التي تساوي -6.676339 أكبر بالقيمة المطلقة من الإحصائية النظرية الموجودة في جدول « Mackinnon » عند مستوى خطر 5%، والمبين وفق الجدول التالي:

**الجدول رقم(4-6)**

**نتائج اختبار استقرارية متغير المخاطر القطرية بعد تطبيق عملية الفرق**

نتائج إختبار « Dikey-Fuller » قبل تطبيق عملية الفرق			
Augmented Dickey-Fuller test statistic			
ADF Test Statistic	-1.832619	1% Critical Value*	-3.7667
		5% Critical Value	-3.0038
		10% Critical Value	-2.6417
« d=1 » بعد تطبيق عملية الفرق « Dikey-Fuller » نتائج إختبار			
Augmented Dickey-Fuller test statistic			
ADF Test Statistic	-6.676339	1% Critical Value*	-3.7856
		5% Critical Value	-3.0114
		10% Critical Value	-2.6457

المصدر: مستخلص من برنامج ( EViews )

**3-4-دراسة استقرارية سلسلة متغير الحرية الاقتصادية  $X_3$ : أكدت نتائج اختبار «Dikey-Fuller» (الموضحة في الملحق الأول) على إستقرارية سلسلة متغير الحرية الاقتصادية، حيث لاحظنا أن إحصائية « ADF » التي تساوي قيمتها -3.172714 أكبر بالقيمة المطلقة من الإحصائية النظرية الموجودة في جدول « Mackinnon » عند مستوى خطر 5%، والمبين وفق الجدول التالي:**

الجدول رقم(4-7)

نتائج اختبار استقرارية متغير الحرية الاقتصادية

نتائج إختبار « Dikey-Fuller » على سلسلة متغير الحرية الاقتصادية			
Augmented Dickey-Fuller test statistic			
ADF Test Statistic	-3.172714	1% Critical Value*	-3.7667
		5% Critical Value	-3.0038
		10% Critical Value	-2.6417

المصدر: مستخلص من برنامج ( EVIEWS )

3-5-دراسة استقرارية سلسلة متغير الشفافية  $X_4$ : من خلال نتائج اختبار الاستقرارية «-Dikey Fuller» (الموضحة في الملحق الأول) على سلسلة متغير الشفافية، لاحظنا أن إحصائية « ADF » التي تساوي قيمتها -3.582764 أكبر بالقيمة المطلقة من الإحصائية النظرية الموجودة في جدول « Mackinnon » عند مستوى معنوية 95 %، مما يدل على استقرارية السلسلة، والمبين وفق الجدول التالي:

الجدول رقم(4-8)

نتائج اختبار استقرارية مؤشر الشفافية

نتائج إختبار « Dikey-Fuller » على سلسلة مؤشر الشفافية			
Augmented Dickey-Fuller test statistic			
ADF Test Statistic	-3.582764	1% Critical Value*	-3.7667
		5% Critical Value	-3.0038
		10% Critical Value	-2.6417

المصدر: مستخلص من برنامج ( EVIEWS )

#### 4- عرض النموذج وتحليل النتائج:

سيتم عرض نموذج تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والعوامل المؤثر فيه بصيغة

نموذج الانحدار الخطي المتعدد

4-1- **تقدير معلمات النموذج:** إن النموذج المقدر هو الذي يضم كل المتغيرات التي افترضنا أنها

تمثل أهم محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (متغير التنافسية العالمية، متغير

المخاطر القطرية، متغير الحرية الاقتصادية، متغير الشفافية)، بحيث يمكن التعبير عنه رياضيا على

النحو التالي:

$$Y_t = f(X_1, X_2, X_3, X_4) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon_t$$

حيث:

- $Y_t$ : القيمة الأصلية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في الفترة (t).
- $X_1, X_3, X_4$ : القيمة الأصلية للمتغيرات المستقلة (متغير التنافسية العالمية، متغير الحرية الاقتصادية، متغير الشفافية) على التوالي في الفترة (t).
- $X_2'$ : القيم المصححة للمتغير المخاطر القطرية في الفترة (t).
- $\beta_0$ : معامل ثابت، وهو عبارة عن مقدار Y عندما يكون  $X_1, X_2, X_3, X_4$  معدوم.
- $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ : معاملات الانحدار للنموذج، وهي تقيس الأثر الحدي للمتغيرات المستقلة على المتغير Y.
- $\varepsilon_t$ : متغير الخطأ.

وعند تقدير معالم هذا النموذج بطريقة المربعات الصغرى (باستخدام برنامج SPSS)،

حصلنا على الكتابة النهائية للنموذج، والممثلة في الشكل التالي:

$$Y_t = -3575,922 + 33,358X_1 + 11,599 X_2' + 28,513X_3 + 21,859X_4 + \varepsilon_t$$

$$t_c \quad (-2,722) \quad (1,851) \quad (0,602) \quad (1,496) \quad (1,095)$$

$$\sigma \quad (1313,659) \quad (18,019) \quad (19,256) \quad (19,061) \quad (19,964)$$

$$\sum \varepsilon_t^2 = 156,347 \quad ; \quad R^2 = 0,616 \quad ;$$

$$\bar{R} = 0,530 ; R = 0,785 ; F_c = 7,211 ;$$

$$r_{YX_1} = 0,643 ; r_{YX_2} = 0,632 ; r_{YX_3} = 0,635 ; r_{YX_4} = 0,551$$

بحيث أن:

-  $R^2$  هي: معامل التحديد

-  $\sum \varepsilon_t^2$  هي: مجموع مربعات الأخطاء

-  $R$  هي: معامل الارتباط

**4-1-1- التفسير القياسي للنموذج:** يمكن تفسير النموذج المقترح من الناحية القياسية وفق

الخطوات التالية:

أولاً: اختبار المعنوية الكلية للانحدار: لاختبار المعنوية الكلية للانحدار نستخدم إحصائية فيشر وفق

الطريقة الموالية:

فبعد وضع فرضية العدم « $H_0$ » التي تأخذ الصيغة التالية:

$$H_0 : \beta_0 = \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$$

فإن المتغير العشوائي هو المصدر الوحيد لانحرافات المتغيرة المعدلة « $Y_t$ » الخاصة بالتدفقات،

وأن « $Y_t$ » لا تتأثر بقيمة أي متغير من المتغيرات المستقلة « $X_1$ »، « $X_2$ »، « $X_3$ » و« $X_4$ »، أما

في حالة رفض فرضية العدم فإننا سوف نأخذ بالفرض البديل  $H_1$ :

$$H_1 : \exists \beta_0 \vee \beta_1 \vee \beta_2 \vee \beta_3 \vee \beta_4 / \beta_0 \neq 0 \vee \beta_1 \neq 0 \vee \beta_2 \neq 0 \vee \beta_3 \neq 0 \vee \beta_4 \neq 0$$

وبما أن إحصائية  $F_c$  المحسوبة والتي تساوي 7,211 تفوق القيمة المجدولة عند مستوى

خطر 5% والمساوية للقيمة؛  $F_{[K-1 ; n-K ; \alpha\%]} = F_{[4 ; 18 ; 5\%]} = 2,93$ . فإننا نقبل الفرض البديل

القائل بأن هناك على الأقل متغير مستقل واحد ( $X_1$ ،  $X_2$ ،  $X_3$ ،  $X_4$ ) ذو تأثير على « $Y_t$ ».

ثانيا: اختبار معنوية المعالم:  $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$  و  $\beta_4$ : نقوم بتثبيت تأثير كل متغير مستقل في متغير التدفقات وذلك للأخذ بالمتغيرات المؤثرة، ولهذا الغرض سنقوم بعملية اختبار معنوية المعالم  $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$  و  $\beta_4$  كل على حدي باستخدام إحصائية ستودنت كما يلي:

- اختبار معنوية  $\beta_0$ :

$$H_0: \beta_0 = 0$$

$$H_1: \beta_0 \neq 0$$

$$t_c = -2,722$$

$$t_{th[n-K; \alpha\%]} = t_{th[18; 5\%]} = 2,100$$

وبمقارنة قيمة «  $t_c$  » المحسوبة أعلاه مع القيمة المجدولة نرفض فرضية العدم، مما يعني أن المعلمة  $\beta_0$  التي تساوي قيمتها 3575,922- مليون دولار لها معنوية إحصائية عند مستوى خطر 5%. وهو ما يعني من الناحية الاقتصادية أن الجزائر تخسر ما قيمته 3575,922 مليون دولار من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عندما تكون المتغيرات المستقلة والمتمثلة في (مؤشر التنافسية العالمية، مؤشر المخاطر القطرية، مؤشر الحرية الاقتصادية، مؤشر الشفافية) والمشار إليها على التوالي بـ ( $X_1, X_2, X_3, X_4$ ) معدومة.

- اختبار معنوية  $\beta_1$ :

$$H_0: \beta_1 = 0$$

$$H_1: \beta_1 \neq 0$$

$$t_c = 1,851$$

$$t_{th[n-K; \alpha\%]} = t_{th[18; 5\%]} = 2,100$$

وبما أن  $|t_c| < t_{th}$  نقبل فرضية العدم، مما يعني أن المعلمة  $\beta_1$  التي تساوي

قيمته (33,358) ليس لها معنوية إحصائية عند مستوى خطر 5%.

• اختبار معنوية  $\beta_2$ :

$$H_0 : \beta_2 = 0$$

$$H_1 : \beta_2 \neq 0$$

$$t_c = 0,602$$

$$t_{th[n-K; \alpha\%]} = t_{th[18; 5\%]} = 2,100$$

وبما أن  $|t_c| < t_{th}$  قبل فرضية العدم، مما يعني أن المعلمة  $\beta_2$  التي تساوي قيمتها (11,599) ليس لها معنوية إحصائية عند مستوى خطر 5%.

• اختبار معنوية  $\beta_3$ :

$$H_0 : \beta_3 = 0$$

$$H_1 : \beta_3 \neq 0$$

$$t_c = 1,496$$

$$t_{th[n-K; \alpha\%]} = t_{th[18; 5\%]} = 2,100$$

وبما أن  $|t_c| < t_{th}$  قبل فرضية العدم، مما يعني أن المعلمة  $\beta_3$  التي تساوي قيمتها (28,513) ليس لها معنوية إحصائية عند مستوى خطر 5%.

• اختبار معنوية  $\beta_4$ :

$$H_0 : \beta_4 = 0$$

$$H_1 : \beta_4 \neq 0$$

$$t_c = 1,095$$

$$t_{th[n-K; \alpha\%]} = t_{th[18; 5\%]} = 2,100$$



وبما أن  $|t_c| < t_{th}$  نقبل فرضية العدم، مما يعني أن المعلمة  $\beta_4$  التي تساوي قيمتها (21,859) ليس لها معنوية إحصائية عند مستوى خطر 5%.

- نلاحظ أن الانحراف المعياري للمعلمة  $\beta_2$  والذي يساوي 19,256 صغير بالقيمة المطلقة مقارنة مع قيمتها، عكس بقية المعلمات (أنظر الكتابة النهائية للنموذج)، وهذا ما يدعو إلى حذف المتغير  $X_2$  من النموذج.
- بالإضافة إلى ذلك يوجد ارتفاع متوسط في مجموع الانحرافات المربعة  $(\sum \varepsilon_t^2 = 156,347)$ ، مما يجعل خط الانحدار لا يشمل بصفة واضحة أغلبية السحابة النقطية.

#### 4-1-2- التفسير الاقتصادي للنموذج : توضح الصيغة النهائية للنموذج من الناحية الاقتصادية ما يلي:

- هناك ارتباط فوق المتوسط بين المتغير التابع الخاص بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمتغيرات المستقلة وهو ما توضحه الارتباطات الجزئية المبينة في الصيغة النهائية للنموذج، بحيث 61,6 % من مجموع الانحرافات موضحة بواسطة المتغيرات المستقلة والباقي يعود إلى مجمل العوامل غير المشخصة (انظر الملحق رقم 01).
- إشارة معاملات النموذج صحيحة.
- حسب النموذج السابق، فإن زيادة مؤشر التنافسية بوحدة واحدة يرافقه زيادة في قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 33,358 مليون دولار، ولا يمكننا تفسير النموذج باستخدام المعلمات  $\beta_2, \beta_3$  و  $\beta_4$  وذلك لصغر قيم إحصائية ستودنت المحسوبة الخاصة بكل منها.
- بناء على التحليل السابق، تم تصحيح النموذج بالإبقاء على مؤشر الشفافية  $X_4$  بالرغم من عدم المعنوية الإحصائية لمعلمته التي كان سببها وجود ارتباط بينه وبين مؤشر كل من المخاطر القطرية  $X_2$  ومؤشر الحرية الاقتصادية  $X_3$  أي أن ارتباط ( $r$ ) مؤشر التنافسية  $X_1$  مع مؤشر المخاطر القطرية  $X_2$  يساوي 61,5 % و ارتباط ( $r$ ) مؤشر التنافسية  $X_1$  مع مؤشر الحرية الاقتصادية  $X_3$  يساوي 47,9 % وبالتالي تم حذفهما من

النموذج المصحح ، إلا أنه لا حظنا وجود ارتباط ضعيف مع مؤشر الشفافية  $X_4$  مما جعلنا نبقىه في النموذج المصحح (أنظر الجدول 05 من الملحق 03 الصفحة 277).

**4-2- تقدير معاملات النموذج المصحح :** بعد حذف كل من المتغيرين  $X_2, X_3$  من النموذج والمتمثلان في كل من متغير المخاطر القطرية ومتغير الحرية الاقتصادية، والإبقاء على متغير  $X_1$  و  $X_4$  ، حيث تحصلنا على ما يلي:

$$Y_t = f(X_1, X_4) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_4 X_4 + \varepsilon_t$$

وعند تقدير معالم هذا النموذج بطريقة المربعات الصغرى (باستخدام برنامج SPSS)، حصلنا على الكتابة النهائية للنموذج، والممثلة في الشكل التالي:

$$Y_t = -3440,784 + 48,493 X_1 + 39,995 X_4 + \varepsilon_t$$

$t_c$	(-4,218)	(3,378)	(2,543)
$\sigma$	(815,785)	(14,354)	(15,726)

$$\sum \varepsilon_t^2 = 159,269 \quad ; \quad R^2 = 0,557 \quad ;$$

$$\bar{R} = 0,513 \quad ; \quad R = 0,746 \quad ; \quad F_c = 12,570 \quad ;$$

**4-2-1- التفسير القياسي للنموذج :** يمكن تفسير النموذج المصحح من الناحية القياسية وفق

الخطوات التالية:

**أولاً: اختبار المعنوية الكلية للانحدار:** لاختبار المعنوية الكلية للانحدار نستخدم إحصائية فيشر وفق الطريقة الموالية:

سنستخدم إحصائية فيشر لاختبار المعنوية الكلية للانحدار، وبما أن إحصائية  $F_c$  المحسوبة والتي تساوي 12,570 تفوق القيمة المجدولة عند مستوى خطر 5% والمساوية للقيمة:

$$F_{[K-1 ; n-K ; \alpha\%]} = F_{[2 ; 20 ; 5\%]} = 3,49$$

فإننا نقبل الفرض البديل القائل بأن هناك على الأقل متغير مستقل واحد ( $X_1$  أو  $X_4$ ) ذو تأثير على «  $Y_t$  »، وعندئذ نتابع التثبيت من تأثير كل متغير مستقل في متغير التدفقات وذلك للأخذ بالمتغيرات المؤثرة، ولهذا الغرض سنقوم بعملية اختبار معنوية كل معلمة على حدي.

ثانيا: اختبار معنوية المعالم  $\beta_0, \beta_1, \beta_4$  : ولهذا الغرض سنقوم بعملية اختبار معنوية المعالم  $\beta_0$  ،  $\beta_1$  و  $\beta_4$  كل على حدي باستخدام إحصائية ستودنت كما يلي:

- اختبار معنوية  $\beta_0$ :

$$H_0 : \beta_0 = 0$$

$$H_1 : \beta_0 \neq 0$$

$$t_c = -4,218$$

$$t_{th[n-K; \alpha\%]} = t_{th[20; 5\%]} = 2,086$$

ويتبين بأن قيمة «  $t_c$  » المحسوبة أعلاه تفوق القيمة المجدولة بمستوى خطر 5% و بدرجة حرية 20 مما يدل أن العلاقة عضوية وأنا نرفض فرضية العدم  $H_0$ ، ونأخذ بالفرض البديل القائل بلأن المعلمة  $\beta_0$  التي تساوي قيمتها -3440,784- مليون دولار، لها معنوية إحصائية عند مستوى خطر 5% وهو ما يعني من الناحية الاقتصادية أن الجزائر تخسر ما قيمته -3440,784- مليون دولار من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عندما تكون المتغيرات المستقلة والمتمثلة في (متغير التنافسية العالمية، متغير الشفافية) والمشار إليها على التوالي بـ ( $X_4, X_1$ ) معدومة.

- اختبار معنوية  $\beta_1$ :

$$H_0 : \beta_1 = 0$$

$$H_1 : \beta_1 \neq 0$$

$$t_c = 3,378$$

$$t_{th[n-K; \alpha\%]} = t_{th[20; 5\%]} = 2,086$$

وبما أن  $|t_c| > t_{th}$  نرفض فرضية العدم، ونأخذ بالفرض البديل القائل بأن المتغير « $X_1$ » يمارس تأثيره في قيم التدفقات، مما يعني أن المعلمة  $\beta_1$  التي تساوي قيمتها (48,493) لها معنوية إحصائية عند مستوى خطر 5%، وهذا يدل على أن متغير التنافسية « $X_1$ » له تأثير على قيم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

• اختبار معنوية  $\beta_4$ :

$$H_0 : \beta_4 = 0$$

$$H_1 : \beta_4 \neq 0$$

$$t_c = 2,543$$

$$t_{th[n-K; \alpha\%]} = t_{th[20; 5\%]} = 2,086$$

بينت نتائج الاختبار أن  $|t_c| > t_{th}$ ، وبالتالي فالمعلمة  $\beta_4$  معنوية إحصائية عند مستوى خطر 5%، وهذا يدل على أن متغير الشفافية «X<sub>4</sub>» له تأثير على قيم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

- نلاحظ أن الانحرافات المعيارية لجميع المعلمات صغيرة بالقيمة المطلقة مقارنة مع قيمها، ( انظر الكتابة النهائية للنموذج المصحح) وهذا ما يدل على نجاعة الانحدار.

4-2-2- التفسير الاقتصادي للنموذج: نستخلص من خلال التفسير الاقتصادي للنموذج المصحح العناصر التالية:

- نرجح سبب حذف كل من متغير المخاطر القطرية ومتغير الحرية الاقتصادية إلى إمكانية تشابه مركباتهما مع كل من مؤشر التنافسية\*؛
- بالرجوع إلى معامل الارتباط نجد بأن المتغيرات المستقلة أو المفسرة لها ارتباط مع المتغير التابع المتمثلة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن بصفة أحادية أو منفردة، أي أن متغير التنافسية له ارتباط في حدود 0.643 مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومتغير المخاطر القطري له ارتباط في حدود 0.632 مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومتغير الحرية الاقتصادية له ارتباط في حدود 0.635 مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأيضا متغير الشفافية له ارتباط في حدود 0.551 مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (انظر الملحق رقم 02)؛
- إن 55,7% من مجموع الانحرافات موضحة بواسطة المتغيرات المستقلة والباقية تعود إلى مجمل العوامل غير المشخصة؛

\* : لمزيد من التفاصيل انظر الفصل الثالث.

- إشارة المعلمات صحيحة؛
- حسب النموذج المصحح فإن زيادة مؤشر التنافسية  $X_1$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة في قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 48,493 مليون دولار؛
- حسب النموذج المصحح فإن زيادة مؤشر الشفافية  $X_4$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 39,995 مليون دولار؛
- من خلال الصياغة القياسية للنموذج نحصل على أن زيادة مؤشر التنافسية  $X_1$  ومؤشر الشفافية  $X_4$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 88.48 مليون دولار وذلك بنسبة خطأ 5 %.

### المبحث الثاني: مقارنة نتائج الدراسة بالدراسات السابقة

من أجل إعطاء الدراسة القياسية لنموذج تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر فعالية تحقيق النتائج المتوصل إليها، سنعمد في هذا المبحث على مقارنة نتائج هذه الدراسة بمجموعة من الدراسات السابقة.

#### 1- دراسة (Singh Et Jun)<sup>1</sup>

النتائج المتوصل إليها في دراستنا القياسية التي تخلص بان مؤشر التنافسية يعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة من خلال تحليل تركيبية هذا الأخير بالنظر إلى محور المؤسسات المشكل بالأساس من المتغيرات المتعلقة بالأمن والاستقرار، الثقة في السياسيين، استقلال القضاء، المحسوبة في اتخاذ القرارات الحكومية، ومحور مدى تطور بيئة الأعمال التي تساهم في تسهيل إجراءات ممارسة الأعمال، بالإضافة إلى بيئة الاقتصاد الكلي التي تقوم على تعزيز الصادرات، وهو ما تطابق مع دراسة (Singh Et Jun) والتي أكدت من خلال تحليل محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية ذات البعد المؤسسي باختبار العلاقات بين ثلاثة متغيرات، بحيث يتمثل الأول في العلاقة بين عدم الاستقرار الاجتماعي والسياسي (المخاطر السياسية) وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما العلاقة الثانية فهي تشمل النظرة إلى بيئة

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Singh. H And Jun. K.W, Some New Evidence On Determinants Of Foreign Direct Investment In Developing Countries, World Bank Policy Research Working Paper, N° 1531 , 1995 .

ممارسة الأعمال وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وتخص العلاقة الثالثة بتوجيهات التصدير وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، وخلصت الدراسة إلى أن متغير الاستقرار السياسي محددًا له أهمية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول التي تتمتع بالاستقرار السياسي، بينما الدول التي تعاني من عدم وجود استقرار سياسي فهي لا تتمتع بجاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر، ولا تعكس أثر منتظم وتكون الخصائص الاجتماعية والسياسية حساسة عند عتبة معينة من الاستثمار الأجنبي المباشر، مع وجود علاقة إيجابية بين الصادرات الصناعية والاستثمار الأجنبي المباشر.

## 2- دراسة (Wilhelms Saskia.)<sup>1</sup>

النتائج المتوصل إليها في دراستنا القياسية التي تخلص بان مؤشر التنافسية بالاعتماد على محور كفاءة السوق، بالإضافة إلى مؤشر الشفافية بالاعتماد على سيادة القانون يعززان تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهو ما تؤكدته دراسة (Wilhelms Saskia) حول تحليل محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في اقتصاديات 67 دول ناشئة بالاعتماد على المتغيرات المؤسساتية التي تشمل السياسات والقوانين وتنفيذها، الحكومة، الأسواق، والتعليم، والمحيط الاجتماعي، بحيث أكدت الدراسة على أن متغير الأسواق والحكومة يعتبران من المحددات المهمة والأساسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومستوى اقل من الفساد وسيادة القانون، ومن هنا تسعى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وراء الاستقرار والشفافية مع تفضيل الأنظمة الواضحة، وخلصت الدراسة لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالمتغيرات المؤسساتية إلى أن كل دولة لديها الفرصة لتحديد نقاط قوتها وتوسيع تنافسيتها قصد زيادة حصتها من الاستثمار الأجنبي المباشر.

## 3- دراسة (Bastos Et Nasir)<sup>2</sup>

تشير دراسة الباحثان (Bastos Et Nasir) بأن درجة التنافسية تمثل العامل أكثر أهمية لتحسين وتهيئة إنتاجية العوامل الأخرى، زيادة على ذلك تشكل وجود نوعية جيدة للبنية الأساسية وبيئة

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Wilhelms Saskia, L'investissement Direct Etranger Et Ses Eléments Déterminants Dans Les Economies Naissantes, Agence Des Etats Unis Pour Le Développement International, PP9-10, Juillet 1998.

<sup>2</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Bastos, Fabiano; Nasir, John; Productivity And The Investment Climate : What Matters Most?, Policy, Research Working Paper Series ; No. WPS 3325, Vol 01/01, World Bank, 2004.

قانونية وتنظيمية مناسبة ضرورة لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر لكنها غير كافية للشركات قصد شرح الاختلافات في الإنتاجية بين البلدان الذي يرجع سببها بالدرجة الأولى إلى الاختلافات في مناخ الاستثمار، وهو ما يتطابق مع ما توصلنا إليه في دراستنا القياسية حول اثر نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر والتي خلصت إلى أن متغيرات البيئة المؤسساتية التي تعتمد على أن الارتفاع في مؤشر التنافسية والارتفاع في مؤشر الشفافية يؤديان إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

#### 4- دراسة (Egger Et Winner)<sup>1</sup>

خلصت دراسة كل من (Egger Et Winner) والتي تظهر أن هناك نتيجتين متناقضتين لتأثير الفساد على الاستثمار الأجنبي المباشر: (أ) من جهة يمثل تكاليف إضافية للشركات متعددة الجنسيات، (ب) من جهة أخرى يقوم الفساد بزيادة دوران المبادلات التجارية ويسهل الإجراءات الأساسية عند وجود حكومة غير فعالة، نتائج هذه الدراسة تشير إلى أن التأثير السلبي للفساد على الاستثمار الأجنبي المباشر يتجاوز حجم التأثير الإيجابي، بالإضافة إلى ذلك فإن تأثير الفساد على الاستثمار الأجنبي المباشر يتراجع مع مرور الوقت وأن جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية يعتمد بشكل هامشي على الفساد، وهو عكس ما توصلنا إليه في دراستنا القياسية التي تؤكد وجود علاقة بين مستويات الشفافية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث تؤدي زيادة وحدة واحدة في مؤشر الشفافية إلى زيادة قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 39,995 مليون دولار، وهذا ما يجعل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تتأثر بشكل ايجابي وموضوعي بمستويات الشفافية.

<sup>1</sup>: لمزيد من التفاصيل انظر:

Egger, Peter & Winner, Hannes, How Corruption Influences Foreign Direct Investment: A Panel Data Study, Economic Development and Cultural Change, University of Chicago Press, vol. 54(2), p 459-86, January, 2006.

4-دراسة (Bouklia Et Zatla)<sup>1</sup>

من خلال ما توصل إليه الباحثان (Bouklia Et Zatla) عن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وأثرها على النمو الاقتصادي في دول جنوب وشرق حوض البحر الأبيض المتوسط عن طريق استعمال كل من متغيرات معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الاستثمار في البنية الأساسية، درجة الانفتاح الاقتصادي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، معدل التضخم، القروض الممنوحة للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، عجز الموازنة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، وتوصلت الدراسة إلى ضعف تأثير المتغيرات السابقة على جذب الاستثمار الأجنبية المباشرة، ما عدا متغير درجة الانفتاح الاقتصادي الذي أسهم بشكل فعال في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (1976-1997)، وهو عكس ما توصلت إليها دراستنا القياسية التي تم الاستغناء فيها عن متغير الحرية الاقتصادية قبل المرور إلى النموذج التصحيحي والتي اثبت عدم وجود معنوية إحصائية والتي نرجعها في نظرنا إلى تشابه المتغيرات المركبة لمؤشر التنافسية مع مؤشر الحرية الاقتصادية، وللإشارة فان عدم وجود المعنوية الإحصائية لمتغير الحرية الاقتصادية في النموذج يكون بالترابط مع مجموع المتغيرات الأخرى المركبة للنموذج، أما بالرجوع إلى معامل الارتباط بين كل من التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومتغير الحرية الاقتصادية لوحدهما فنجدهما يحققان ترابط بمقدار 0.635.

5-دراسة (Sekkat Et Méon)<sup>2</sup>

من خلال النتائج المتوصل إليها في دراستنا القياسية التي تخلص بان زيادة مؤشر التنافسية بوحدة واحدة بالاعتماد على مجموعة المحور المركبة له، بالإضافة إلى زيادة مؤشر الشفافية بوحدة واحدة بالاعتماد على سيادة القانون يؤديان إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 88.48 مليون دولار، وهذا ما يتطابق وتؤكدته دراسة (Sekkat Et Méon) التي تبين أن نوعية

<sup>1</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Bouklia, Rafik And Zatla, Nagat, The FDI Determinants And Its Effect On The Economic Growth In South And East Mediterranean, Marcella, France, Round Table Conference March , 2001.

<sup>2</sup> : لمزيد من التفاصيل انظر:

Sekkat. K Et Méon. P.G, Does The Quality Of Institutions Limit The MENA's Integration In The World Economy, Annual Bank Conference On Development Economics-Europe, Belgium, May 10-11, 2004 .



المؤسسات تشجع الصادرات من السلع المصنعة وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، زيادة على أن إنفاذ العقود (الذهاب إلى المحكمة في حالة النزاع)، تسهيل إجراءات ممارسة الأعمال، والانفتاح الاقتصادي، والتنظيم المناسب للنشاط الاقتصادي، والوصول إلى القروض المصرفية كلها تساهم في تسهيل التحولات المؤسساتية في البلدان النامية، وبالتالي النظام المتميز بالشفافية في إطار قانوني فعالة ومنخفض الفساد يميل إلى جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر.

### خلاصة:

قمنا في هذا الفصل بدراسة مدى تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر وفق تقدير نموذج قياسي يربط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بمجموعة معينة من المتغيرات المؤسساتية التي تعتبر من بين أهم محدداتها والمتمثلة في كل من متغير التنافسية، متغير المخاطر القطرية، متغير الحرية الاقتصادية ومتغير الشفافية، بحيث خلصت نتائج الدراسة إلى أن زيادة مؤشر التنافسية  $X_1$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة في قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 48,493 مليون دولار، وزيادة مؤشر الشفافية  $X_4$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 39,995 مليون دولار، كما أن زيادة مؤشر التنافسية  $X_1$  ومؤشر الشفافية  $X_4$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 88.48 مليون دولار وذلك بنسبة خطأ 5%.

سمح التحول النوعي في الاقتصاد العالمي، للعديد من الدول بإدخال إصلاحات هيكلية تمس جميع الجوانب الاقتصادية، القانونية و التشريعية و حتى الجانب السياسي على مجتمعاتها نتيجة للانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية والمبادلات الدولية لغالبية دول العالم بما فيها الدول النامية، و ذلك قصد تكييف المحيط البيئي و إعطاء صورة أكثر وضوح و أكثر جاذبية لاستقطاب حجم اكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر التي أصبحت له أهمية خاصة لتمويل التنمية وتأهيل الاقتصاديات المحلية لتكون تنافسية، وهذا ما تؤكد عليه تنامي ظاهرة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمعدلات سريعة وضخمة، بالاعتماد على الجانب المؤسسي كمرحلة جديدة لتحليل التنمية وإبراز دور أداء المؤسسات في الاقتصاد بشكل عام وتأهيل أقطار الدول المضيفة قصد جعلها أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص و الذي يقوم على مجموعة من المحددات الداعمة له ومن أهمها نجد نوعية المؤسسات التي أصبح لها معالم ودور واضح ومؤثر في مدى جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر لبلد معين، وهذا ما تم التركيز عليه في دراستنا لتأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر.

وقصد معالجة هذا الموضوع قمنا بتقسيم هذا البحث إلى أربعة فصول، بحيث تناولنا في الفصل الأول أهم الأسس النظرية للمؤسسات والاقتصاد المؤسسي فتم الاستنتاج أن المؤسسات توفر هيكل الحوافز والامتيازات لاقتصاد ما، وعند تطور هذا الهيكل يشكل اتجاه التغيير الاقتصادي نحو النمو أو التراجع والركود، وهنا يبرز الدور الهام للمؤسسات الذي يشمل مفهومها مجموعة القواعد الرسمية وغير الرسمية والقيود التي يفرضها الناس على أنفسهم قصد تسهيل التعاملات، مع فعالية تنفيذ هذه القواعد ودرجة إلزامها ، فهي تتولى التقليل من حالة عدم الثقة السائدة على التعاملات ، فالإنسان بحاجة إلى هيكلية تجعله ينتقل من حالة انعدام الثقة إلى حالة التأكد وصولا إلى تخفيض تكاليف المعاملات، ومن هنا تشكل مفهوم الاقتصاد المؤسسي الجديد الذي تولد نتيجة كل من نظرية تكاليف المعاملات، نظرية حقوق الملكية، نظرية الوكالة، نظرية التحليل المؤسسي المقارن، ونستخلص من هذا الفصل أيضا أن بناء المؤسسات يقتضي مجموعة من العناصر المتداخلة تقوم على تحديد الفجوة المؤسساتية، الإبداع، التميز، التواصل و تشجيع المنافسة، ويقع على جهات متعددة مسؤولية بناء المؤسسات فهي تأخذ صفة الجهات الرسمية المتمثلة في السلطة التشريعية، السلطة القضائية و السلطة التنفيذية ونجد كذلك صفة الجهات غير الرسمية، و باعتبار

أن مصطلح البيئة المؤسسية وما يصاحبها من تغيير يعد من المصطلحات الحديثة التي دخلت الخطاب الاقتصادي و حتى السياسي، تم التعرف أيضا على خصائص واتجاهات البيئة المؤسسية قصد تحديد واستكشاف ما يمكن أن تقدمه من فرص أو تهديدات و أهم عناصر مكوناتها التي تشمل كل من تغيرات البيئة التكنولوجية، البيئة الاجتماعية، البيئة السياسية والقانونية، البيئة الدولية، ثم البيئة الاقتصادية.

كما تشكل نوعية المؤسسات عنصر مهم لتحقيق التنمية الاقتصادية والنمو وإعطائها دور بارز وفعال في بناء إستراتيجية التنمية، المبني على وجود الدولة، بحيث لا يكفي وجودها لتحقيق الجودة المؤسسية وإنما يتطلب الأمر وجود دولة قوية وملتزمة تعمل على حماية المؤسسات وفرض احترامها، وهو ما يكرس حقيقة مبادئ الحكم الراشد القائم على حكم المؤسسات وسيادة القانون التي تضمن الحقوق وتكرس تنفيذ الالتزامات، وهذا ما يترتب عليه وجود بيئة أعمال جذابة تسمح برفع القدرة التنافسية للاقتصاد وزيادة حجم المعاملات منخفضة التكاليف واستقطاب حجم اكبر من تدفقات الاستثمار أجنبي المباشر.

وتوصلنا في الفصل الثاني الخاص بالأسس النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر أن مفهوم الاستثمار يتجسد في عدة مفاهيم تأخذ كل من البعد الاقتصادي، المحاسبي والمالي، وكنتيجة لبروز أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد مصادر التمويل الخارجية تعرفنا على تعاريفه المختلفة وأشكاله والنظريات المفسرة له بشقيها الكلاسيكية والحديثة التي وجهت لها عدة انتقادات، إلا أن كل نظرية شكلت إطار مرجعي ساهم في تحليل وتقديم تفسير مقنع سواء بالنسبة للتجارة الدولية بشكل عام أو الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص، كما تتوفر العديد من الأدبيات النظرية والتجريبية التي تكشف أن هناك أنواع مختلفة من الدوافع والعوامل المحددة لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في دول العالم بشكل عام والدول النامية بشكل خاص والتي يمكن تقسيمها لمحددات السياسة العامة للاستثمار الأجنبي المباشر، محددات تسهيلات ممارسة الأعمال والمحددات الاقتصادية، ولاحظنا الارتفاع المستمر ل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم من خلال تحليل تقارير الاستثمار العالمي الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ( UNCTAD ) التي شملت دراسة تطورات تدفقاته حسب التوزيع الجغرافي والقطاعي.

ومن خلال الفصل الثالث قمنا بتحليل وتقييم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة المؤسسية في الجزائر ، فتعرفنا على المراحل التاريخية التي مرت بها التشريعات و القوانين المنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بداية من قانون الاستثمار لسنة 1963 إلى غاية قانون الاستثمار لسنة 2001 المتم والمكمل بمجموعة من القوانين الأخرى، والتي ساهمت في رسم ملامح قواعد وهياكل مؤسسية للاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثلة في كل من حرية الاستثمار، حق الشفعة، مبدأ الشراكة، إعادة استثمار الأرباح، التمويل وتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج، حماية حقوق الملكية وضمان الاستثمارات وتحقيق مبدأ المنافسة، بالإضافة إلى إحداث هياكل مؤسسية تقوم على عملية ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر منها المجلس الوطني للاستثمار والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، زيادة على دراسة وتحليل مجموعة من المؤشرات التي تقيس مدى ملائمة وجاذبية بيئتها المؤسسية، فتم التطرق لأهم المؤشرات التي رصدت حالة الجزائر ومن أهمها مؤشر التنافسية العالمية، مؤشر ممارسة الأعمال، مؤشر تقييم المخاطر، مؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر الشفافية خلال فترات زمنية متفاوتة ومحصورة ما بين سنة 2006 إلى سنة 2011، والتي أوضحت أن الجزائر في حالة تأرجح بين المراتب المتوسطة والمراتب الأخيرة رغم الإمكانيات الهائلة للاقتصاد الجزائري التي يجب استغلالها على أحسن وجه، وأثبتت أن بيئتها المؤسسية لم تصل بعد إلى المستويات والمعايير المرجوة مقارنة مع بعض الدول وخاصة دول منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط، وهذا ما يستوجب تحسين وتأهيل البيئة المؤسسية من خلال تحسين الفرص و الحوافز مع تخفيض التكاليف الغير مبررة و التي تشكل نوع من العراقيل و العوائق.

أما في الفصل الرابع و الأخير، قمنا بإجراء دراسة قياسية لأثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر واستخلصنا من الدراسة القياسية من خلال بناء نموذج قياسي يربط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بمجموعة معينة من المتغيرات المؤسسية التي افترضنا أنها من بين أهم محدداتها و المتمثلة في كل من متغير التنافسية، متغير المخاطر القطرية، متغير الحرية الاقتصادية و متغير الشفافية، بحيث خلصت نتائج الدراسة إلى أن زيادة مؤشر التنافسية  $X_1$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة في قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار

48,493 مليون دولار، و زيادة مؤشر الشفافية  $X_4$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 39,995 مليون دولار.

من خلال التفصيل السابق الذي تناولنا فيه معالجة إشكالية موضوع الدراسة سعينا لاختبار صحة الفرضيات المطروحة، فتم التوصل للنتائج التالية:

تشكل نوعية المؤسسات أو الجودة المؤسساتية عنصر مهم لتحقيق التنمية الاقتصادية والنمو، وهذا ما يعطها دور بارز وفعال في بناء إستراتيجية التنمية، ويسمح لها بمعالجة إخفاق الأسواق وتمكن الوكلاء الاقتصاديين من تخفيض تكاليف المعاملات، الشيء الذي يترتب على وجود مناخ وبيئة أعمال جذابة تسمح برفع القدرة التنافسية للاقتصاد وزيادة حجم المعاملات واستقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، لأنه من مميزات المؤسسات ذات النوعية الجيدة تحقق حماية حقوق الملكية وحقوق التعاقد، إدارة الصراعات، الحفاظ على القانون والنظام و محاذاة الحوافز الاقتصادية مع التكاليف والمنافع الاجتماعية، ويتحقق ذلك كله في إطار وجود كيان الدولة مع ضرورة وجود شرطان أساسيان في الدولة يجب توفرهما قصد ضمان وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة وهما صفة الدولة القوية وصفة الدولة الملتزمة، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.

من واقع أن البلدان النامية ومن بينها الجزائر يمكنها الاستفادة من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة للقيام بتغيير البيئة المؤسساتية نحو الأفضل، وعليه الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دورا محفزا للإصلاحات المؤسساتية، فمن الضروري على المتعاملين الاقتصاديين المؤيدين للتغيير فهم وإدراك طرح الفرص التي توفرها تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لتحسين البيئة المؤسساتية، التي تطلب إطار منظم يعكس بشكل جيد التغييرات في القدرة التفاوضية لمختلف الجهات الفاعلة، ولن يتحقق ذلك إلا بإعطاء أهمية لمؤشرات تقييم البيئة المؤسساتية في الجزائر وعلى رأسها مؤشر التنافسية، مؤشر ممارسة الأعمال، مؤشر المخاطر القطرية، مؤشر الحرية الاقتصادية و مؤشر الشفافية، لان التحسن التدريجي لهذه المؤشرات يؤدي إلى تحسين جاذبية الدولة واستقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

إلى جانب الدراسات السابقة التي تم التطرق إليها والتي تؤكد ما تم التوصل إليه في دراستنا القياسية من خلال بناء نموذج قياسي يربط المتغير التابع المتمثل في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر بمجموعة معينة من المتغيرات المؤسساتية المستقلة للجزائر والمتمثلة في كل من متغير التنافسية، متغير المخاطر القطرية، متغير الحرية الاقتصادية و متغير الشفافية، بحيث خلصت إلى تأكيد وجود علاقة سببية بين مدى تأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة.

بعد تحقق فرضيات البحث، سنقدم مجموعة من التوصيات التي قد تساعد على إعطاء بعد استقرائي في المستقبل وهي:

- 1 - لا تكفي الأطر القانونية والتشريعية على خلق بيئة مؤسساتية ملائمة بل يجب توافر جميع عناصر ومكونات البيئة المؤسساتية من بيئة اقتصادية، سياسة، اجتماعية، تكنولوجية، و دولية، قصد جعلها أكثر جاذبية لاستقطاب حجم اكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
- 2 - التركيز على إبراز سياسة واضحة للاستثمار الأجنبي المباشر تكون مبنية على الأطر المؤسساتية الموفر للضمانات وتسهيل ممارسة الأعمال، وعدم التركيز على سياسة منح الحوافز و الامتيازات وخاصة التخفيضات والإعفاءات الجبائية.
- 3 - فتح المجال للوصول إلى المعلومات و البيانات الإحصائية قصد الوقوف على المزاي ا و العوامل الايجابية التي يتمتع بها الاقتصاد الوطني.
- 4 - إعطاء أولوية لمؤشرات تقييم البيئة المؤسساتية عن طريق تشكيل هيئات متخصصة في الجزائر بالتنسيق مع الهيئات و المنظمات الدولية لوضع معايير ومؤشرات قياسية تؤدي إلى التحسين التدريجي للبيئة المؤسساتية ومعالجة الاختلال.
- 5 - توجيه السياسات و التدخلات الحكومية إلى تحسين جميع عناصر و مكونات البيئة المؤسساتية دون تغليب جانب على آخر.
- 6 - تشكيل مخابر بحث على مستوى الجامعات بمشاركة الخبراء و الأكاديميين من مختلف التخصصات لتفكير في تشكيل قاعدة بيانات توفر كل المعطيات للقيام بدراسات و إحصائيات تطبيقية و إعداد تقارير دورية لمؤشرات تقييم البيئة المؤسساتية.

## أولاً: المراجع باللغة العربية

## 1- الكتب و المصادر:

1. ابن منظور، لسان العرب، الطبعة الثالثة، دار المعارف؛
2. أحمد فريد مصطفى، التحليل الاقتصادي الكلي، مؤسسة شباب الجامعة، الأردن، 2000؛
3. آدم مهدي أحمد، الدليل لدراسات الجدوى الاقتصادية، الشركة العالمية للطباعة والنشر، القاهرة، 1999؛
4. إسماعيل السيد، الإدارة الإستراتيجية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 1998؛
5. إسماعيل عبد الرحمن وحربي عريقان، مفاهيم ونظم اقتصادية، دار وائل للنشر، الأردن 2004؛
6. اوليفر وليامسون وجون ستر واندرى شليفير، المؤسسات والاقتصاد، ترجمة صادق إبراهيم عودة، دار الكتاب الحديث، عمان، ط1، 1996؛
7. بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2003؛
8. بوشاشي بوعلام، المنير في المحاسبة العامة. دار هومة، الطبعة الرابعة، الجزائر، 1998؛
9. تامر كامل محمد الخزرجي، النظم السياسية الحديثة والسياسات العامة، دار مجدلاوي، عمان، 2004؛
10. ثابت عبد الرحمن إدريس، المدخل الحديث في الإدارة العامة، دار الجامعية، مصر، 1998؛
11. جمال الدين محمد المرسي وآخرون، التفكير الإستراتيجي والإدارة الإستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002؛
12. جيمس اندرسون، صنع السياسات العامة، ترجمة عامر الكبيسي، دار المسيرة، عمان، 1999؛
13. جيبيل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمة علي مقلد وعلي زيعور، مكتبة الفكر الجامعي، لبنان، 1970؛
14. حسام الدين عيسى، الشركات متعددة الجنسيات، المؤسسة العامة للدراسات والنشر المعاصرة، بيروت، بدون سنة النشر.

15. حسن أبشر الطيب، الدولة العصرية: دولة مؤسسات، الدار الثقافية، القاهرة، 2000؛
16. رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار السلام للطباعة، مصر، 2002؛
17. رمزي زكي، الاحتياطات الدولية والأزمة الاقتصادية في الدول النامية، دار المستقبل العربي، مصر، 1994؛
18. زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004؛
19. سالم توفيق النجفي، أساسيات علم الاقتصاد، الدار الدولية للنشر، مصر، 2000؛
20. سامي عفيف حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، 1989؛
21. سعاد الشرقاوي، النظم السياسية في العالم المعاصر، مركز الأهرام للنشر والتوزيع، مصر، 2007؛
22. صفوت احمد عبد الحفيظ، دور الاستثمار في تطوير أحكام القانون الدولي الخاص، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2005؛
23. عبد الحميد عبد المطلب، العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008؛
24. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003؛
25. -----، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002؛
26. عبد القادر محمود رضوان، مبادئ الحسابات الاقتصادية القومية، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، 1990؛
27. عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003؛
28. على عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار الحامد للنشر، الأردن، 2003؛
29. عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، مصر، 2003؛
30. عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008؛



31. عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008؛
32. غابريال الموند، جي بنجهام باول، السياسات المقارنة في وقتنا الحاضر: نظرة عامة، ترجمة هشام عبد الله، الدار الأهلية للنشر والتوزيع، ط5، عمان، 1997؛
33. فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000؛
34. فلاح حسن الحسيني، الإدارة الإستراتيجية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2000؛
35. فهمي خليفة الفهداوي، السياسة العامة-منظور كلي في البيئة والتحليل، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2001؛
36. كاظم جاسم العيساوي، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، دار المناهج للنشر، الأردن، الطبعة الثانية، 2005؛
37. كامل بكري، الاقتصاد الدولي- التجارة الخارجية و التمويل-، الدار الجامعية، الإسكندرية؛
38. مالكولم ارثر فوردي، المؤسسات في علم الاقتصاد -المؤسسات القديمة والجديدة، ترجمة نادر إدريس التل، دار الكتاب الحديث، عمان، ط1، 1996؛
39. مايكل تانزر وآخرون، من الاقتصاد القومي إلى الاقتصاد الكوني، دور الشركات المتعددة الجنسيات، ترجمة عفيف الرزاز، مؤسسة الأبحاث العربية، بيروت، 1981؛
40. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1998؛
41. محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، الكويت، 1986؛
42. محمد السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة المصرية للكتاب، مصر، 1978؛
43. محمد الشريف إلمان، محاضرات في الاقتصاد الكلي، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003؛
44. محمد الشريف إلمان، محاضرات في الاقتصاد الكلي، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003؛
45. محمد صالح الحناوي ومحمد فريد الصحن، مقدمة في الأعمال، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2002؛

46. مصطفى رشيد شيحة، الأسواق الدولية-المفاهيم والنظريات والسياسات، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية ، بدون سنة ؛
47. مصطفى سلامة، النظام الدولي للتجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006،
48. مصطفى سلمان و آخرون ،مبادئ الاقتصاد الكلي، دار المسيرة للنشر، الأردن 2000؛
49. المعجم الوسيط، الجزء الأول، دار المعارف، 1980؛
50. نادية العارف، "التخطيط الإستراتيجي والعولمة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
51. ناظم محمد نوري الشمري، النقود والمصارف والنظرية النقدية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان الطبعة الأولى، 1999 ؛
52. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007؛

## 2- تقارير ومنشورات:

53. تقرير الاستثمار العالمي 2012، UNCTAD / World Investment Report 2012،
54. تقرير الاستثمار العالمي 2001/ UNCTAD / World Investment Report 2001،
55. تقرير الاستثمار العالمي 2006/ UNCTAD / World Investment Report 2006،
56. تقرير التنافسية العالمية 2011-2012
57. تقرير تنافسية العالمي، معهد التنمية الإدارية، دافوس - سويسرا-2005-2006.
58. تقرير صادر عن مؤسسة (The Heritage Foundation)، 2007
59. تقرير عالمي حول الفساد، منظمة الشفافية العالمية، 2004
60. تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية 2011 / 2012
61. تقرير ممارسة الأعمال 2010-2011-2012 (Doing Business) البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية
62. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2010-2011-2012
63. تقرير منظمة الشفافية العالمية 2009-2010-2011

64. تقرير منظمة الشفافية العالمية بعنوان " مؤشر مدركات الفساد يعزز العلاقة بين الفقر والفساد لسنة 2006
65. الكتاب السنوي للتنافسية العالمية، معهد التنمية الإدارية، دافوس - سويسرا-2004.
66. الملخص التنفيذي لتقرير التنافسية العالمي، المعهد العربي للتخطيط، سنة 2005.

### 3- أطروحات ومذكرات

68. فارس فضيل، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر و المملكة العربية السعودية ، مذكرة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير -جامعة الجزائر 2004.
69. سحنون فاروق، قياس اثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر- دراسة حالة الجزائر- مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير-جامعة سطيف 2009.

### 4- قوانين ومراسيم:

70. الجريدة الرسمية العدد 53 الصادرة بتاريخ 1963/08/02.
71. الجريدة الرسمية العدد 80 الصادرة بتاريخ 1966/09/17.
72. الجريدة الرسمية العدد 34 الصادرة بتاريخ 1982/08/24.
73. الجريدة الرسمية العدد 35 الصادرة بتاريخ 1982/08/31.
74. الجريدة الرسمية العدد 35 الصادرة بتاريخ 1986/08/27.
75. الجريدة الرسمية العدد 35 الصادرة في 1982/08/31
76. الجريدة الرسمية العدد 16 الصادرة بتاريخ 1990/04/18.
77. الجريدة الرسمية العدد 64 الصادرة بتاريخ 1990/04/18.
78. الجريدة الرسمية العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22.
79. الجريدة الرسمية العدد 44 الصادرة بتاريخ 2009/07/26.
80. الجريدة الرسمية العدد 49 الصادرة بتاريخ 2010/08/29.
81. الجريدة الرسمية العدد 75 الصادرة بتاريخ 2003/12/07 .
82. الجريدة الرسمية العدد 43 الصادرة بتاريخ 2003/07/20 .

83. الجريدة الرسمية العدد 55 الصادرة بتاريخ 26/09/2001.
84. الجريدة الرسمية العدد 55 الصادرة بتاريخ 24/09/2002.
85. الجريدة الرسمية العدد 68 الصادر بتاريخ 16/10/2002.
86. الجريدة الرسمية العدد 27 الصادرة بتاريخ 25/04/2007.
87. الجريدة الرسمية العدد 52 الصادرة بتاريخ 27/08/2003.
88. الجريدة الرسمية العدد 50 الصادر بتاريخ 01/09/2010.
89. الجريدة الرسمية رقم 14 الصادرة بتاريخ 08/03/2006.

#### 5-مجلات ودوريات:

90. أنور شاه ومارك شاكتر ، محاربة الفساد ، التمويل والتنمية ، ديسمبر 2004.
91. ناجي بن حسين، " تحليل وتقييم مناخ الاستثمار في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية العدد 31 ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير -جامعة قسنطينة 2009.
92. عدالة العجال، نمذجة التنبؤ بالمبيعات باستخدام الشبكات العصبية، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 22، جوان 2010.

#### 6-مواقع إلكترونية:

93. الموقع الإلكتروني: www.Heritage.Org
94. www.Andi.dz

## ثانياً: المراجع باللغة الأجنبية

**Les Ouvrages et Les Publications :**

1. Acemoglu Et Robinson, "The Role Of Institutions In Growth And Development" Commission On Growth And Development Working Paper No. 10. Washington, D.C.: World Bank ,2008 ;
2. Acemoglu; Johnson Et Robinson ,Institutions As The Fundamental Cause Of Long-Run Growth., In P. Aghion Et S. Durlauf (Eds.) Handbook Of Economic Growth. Amsterdam, North-Holland, 2005 ;
3. Aitken, B., A.E. Harrison et R. Lipsey "Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States", Journal of International Economics, Vol. 40, n° 3/4,1996;
4. Alain GUERY,Institution Histoire D'une Notion Et De Ses Utilisations Dans L'histoire Avant Les Institutionnalismes, Cahiers D'économie Politique, Éditions L'Harmattan ,2003/1-N°44 ;
5. Aoki M., The Cooperative Game Theory Of The Firm, Oxford : Clarendon Press, 1984 ;
6. Armen Alchian Et Harold Demsetz, « Production, Information Costs, And Economic Organization », The American Economic Review, Vol.62, No.5 (Dec1972) ;
7. Aseidu Elizabeth, "On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different? ", World Development, 30 (1),PP107-119, 2002;
8. Balance Of Payments And International Investment Position Manual, FMI , Sixth Edition,2009 ;
9. Banque Mondiale, Gouvernance Et Développement, Publication De La Banque Mondiale, Washington, 1992 ;
10. Banque Mondiale, Gouvernance : Expérience De La Banque Mondiale, Publication De La Banque Mondiale, Washington, 1994 ;
11. Bastos, Fabiano; Nasir, John; Productivity And The Investment Climate : What Matters Most?, Policy, Research Working Paper Series ; No. WPS 3325,Vol 01/01,World Bank,2004.
12. Beatrice K. Mkenda & Adolf F. Mkenda ,Determinants of FDI Inflows to African Countries: A Panel Data Analysis ,Economie and Social Research Foundation and Department of Economies-University of Dar es Salaam, 2004;
13. Bernard Chavance, L'économie Institutionnelle, Éditions La Découverte,Paris,2007
14. Bertrand- Bellon Et Ridha Gouia, Investissement Direct Étranger Et Développement Industriel Méditerranée,Édition Économique , Paris, 1998;
15. Bouklia, Rafik and zatla, Nagat, The FDI Determinants and Its Effect on the Economic Growth in South and East Mediterranean, Marcella, France, Round Table Conference March , 2001.
16. Bussery Charois, Analyse et Evaluation des Projets d'Investissements, Parie, 1999

17. Caves R.E« International corporation, the industrial economy of foreign direct investment» Economica, Paris ; 1983;
18. Christian BESSY Et Olivier FAVEREAU,Institutions Et Économie Des Conventions, Cahiers D'économie Politique , Éditions L'Harmattan ,2003/1 - N° 44 ;
19. Claude MÉNARD,L'approche Néo-Institutionnelle:Des Concepts,Une Méthode, Des Résultats ,Cahiers D'économie Politique ,Éditions L'Harmattan,2003/1-N° 44 ;
20. Coase ,The Problem Of Social Cost , Journal Of Law And Economics 3 (1),1960 ;
21. Cornell, Stephen And Joseph P. Kalt, Reloading The Dice: Improving The Chances For Economic Development On American Indian Reservations, Harvard Project On American Indian Development, John F. Kenndy School Of Government, Harvard University, Boston, U.S.A. March, 1992 ;
22. Dani Rodrik Et Arvind Subramanian, La Primauté Des Institutions, Revue Finances & Développement , Jui2003,FMI ;
23. Daron Acemoglu , Institutions et développement, Revue Finances & Développement, jui 2003, FMI ;
24. Daron Acemoglu, Simon Johnson,and James A. Robinson,“Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution,”Quarterly Journal of Economics, Vol. CXVII (November), 2002, USA ;
25. Demsetz H., Toward A Theory Of Property Rights, American Economic Review, Vol 57, May, 1967 ;
26. Denis Tersen ,Jean-Luc-Bricout, L'investissement International, Armand Colin ,Paris, 1997 ;
27. Egger, Peter & Winner, Hannes,How Corruption Influences Foreign Direct Investment: A Panel Data Study, Economic Development and Cultural Change, University of Chicago Press, vol. 54(2), p 459-86, January, 2006.
28. Elias- gannage, Théorie de l'investissement direct .étranger, édition : economica , Paris , 1985 ;
29. Garibaldi, Pietro; Mora, Nada; Sahay, Ratna E Zettelmeyer, Jeromin,What moves capital to transition Economies .IMF Staff Papers, vol 48, Special Issue,International Monetary Found, 2001 ;
30. Gérard Charreaux , La Théorie Positive De L'agence : Positionnement Et Apports , Revue D'économie Industrielle ,N° 92 , 2° Et 3° Trimestres , 2000
31. Grossman, S., & O. Hart, “The Costs And Benefits Of Ownership : A Theory Of Vertical And Lateral Integration”, Journal Of Political Economy, 94, 1986 ;
32. Hali Edison ,Qualité Des Institutionset Résultats Économiques, Revue Finances & Éveloppement, Jui 2003,FMI ;
33. Hansmann, H, The Ownership Of Enterprise, Harvard University Press, Cambridge, 1996 ;
34. Hugonnier-bernard , l'entreprise multinationale et l'état , édition: études vivantes , paris , 1984

35. Jean-Louis quermone, Les régimes Politiques Occidentaux, Paris, édition du seuil, 2000 ;
36. Jensen.M Et Meckling .W, « Theory Of The Firm : Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure », Journal Of Financial Economics, Vol.3, October 1976 ;
37. Johannes Jütting, Institutions And Development: A Critical Review, OCDE, July 2003 ;
38. Kingston, C., Et Caballero, G, Comparing Theories Of Institutional Change, Journal Of Institutional Economics Vol 5 , N°2, Cambridge University Press 2009 ;
39. Kose, A. M.; Prasad, E.; Rogoff, Et Wei, Shang, Financial Globalization: A Reappraisal, IMF Working Paper No.189. Washington, 2006 ;
40. Kpmg Algerie , En Algerie Guide Investir, 2011 ;
41. La Porta ,Law And Finance, Journal Of Political Economy 106 (6), 1998 ;
42. Langlois S, Richard N , Bounded Rationality And Behavioralism : A Clarification And Critique , Journal Of Institutional : And Theoretical Economics, Dec, 1990 ;
43. Lardic S. Et Mignon V, « Econométrie Des Séries Temporelles Macroéconomiques Et Financières », ECONOMICA, 2002 ;
44. Lévasseur Sandrine, Investissements directs à l'étranger et stratégies des firmes multinationales, Revue de l'OFCE, Hors série, Mars, 2002;
45. Lin, Justin. Yifu. An Economic Theory Of Institutional Change: Induced And Imposed Change, Cato Journal, Vol. 9, No : 1, 1989 ;
46. Morisset. J et O. Lumenga Neso., Administrative barriers to foreign investment in developing countries, Washington, D.C. : World Bank and International Finance Corporation, Foreign Investment Advisory Service, May, 2002;
47. Nicolas Meisel Et Jacques Ould Aoudia, La 'Bonne Gouvernance' est-Elle Une Bonne Stratégie De Développement ?, Les Documents De Travail De La Dgtpe – N° 11, France, Novembre 2007 ;
48. North Douglass, Institutions, Institutional Change And Economic Performance, Cambridge, University Press, New York, 1990 ;
49. North, Douglass, Institutions, Institutional Change And Economic Performance, Cambridge University Press, 1990 ;
50. North, Douglass, Structure And Change In Economic History, New York, Norton, 1981 ;
51. North. Et Thomas, The Rise Of The Western World ,A New Economic History Cambridge, Cambridge University Press, 1973 ;
52. Oliver E. Williamson, The New Institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead , Published By: American Economic, Journal Of Economic Literature, Vol. 38, No. 3 (Sep, 2000) ;
53. Olivier E. Williamson , Les Institutions De L'économie , Interedition , Paris , 1994
54. Olivier Lavastre, Les Coûts De Transaction Et Olivier E. Williamson : Retour Sur Les Fondements, Xième Conférence De l'Association Internationale De Management Stratégique , 2001, France ;
55. OCDE, Définition De Référence De L'ocde Des Investissements Directs Internationaux, Quatrième Edition, 2010 ;

56. OCDE, L'impact Social De L'investissement Direct Etranger, Synthèses OCDE , Paris Juillet 2008;
57. OCDE, Définition De Référence De L'ocde Des Investissements Directs Internationaux, , Quatrième Edition, 2010 ;
58. Raymond- Bertrand , Economies Financiers International , Presses Universitaires De France, Paris, 1971 ;
59. Salmon, J, Dictionnaire de droit international public, Bruxelles, Bruylant, 2001;
60. Salvatore Dominick, International Economics, Fordham University , Macmillan publishing, USA ; 1983 ;
61. Schultz Theodore, Education And Economic Growth , UNESCO, Paris, 1997.
62. Sekkat. K et Méon. P.G, Does the quality of institutions limit the MENA's integration in the world economy, Annual Bank conference on development economics-Europe, Belgium, May 10-11, 2004 .
63. Silvio Borner, Frank Bodmer Et Markus Kobler, L'efficience Institutionnelle Et Ses Determinants , OCDE, 2004 ;
64. Singh. H and Jun. K.W, Some new evidence on determinants of foreign direct investment in Developing countries, World Bank Policy Research Working Paper, N° 1531 , 1995.
65. Stein. E et Daude. C, The quality of institutions and forein direct investment, Economics & Politics, volume 19, No. 3, Novembre, 2007
66. Trepstra, International Marketing, Tokoyo: Holt-Sounders, 1981;
67. UNCTAD, "Comprehensive Study Of The Interrelationship Between Foreign Direct Investment (FDI) And Foreign Portfolio Investment (FPI) ", A Staff Paper Prepared By The UNCTAD Secretariat, NCTAD/GDS/DFSB/5, 23 June 1999 ;
68. Wang J. Et M. Blomstrom, Foreign investment and technology transfer , European Economic Review , vol n° 36, 1992 ;
69. Wilhelms Saskia, L'investissement direct étranger et ses éléments déterminants dans les économies naissantes, Agence des Etats Unis pour le développement international, pp9-10, Juillet 1998.
70. William H. Riker, «Implications From The Disequilibrium Of Majority Rules For The Study Of Institutions», American Political Science Review, 1981 ;
71. Williamson , Watcher.M , Harris.J, Understanding The Employment Relation, The Analaysis Of Idiosyncratic Exchange, Bell Jornal Of Economis , N°06 , 1975 ;
72. Yves Frederik Livian, Organisation : Théories Et Pratiques , Dunod , Paris , 1998 .



## أولاً: فهرس الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	تصنيف المؤسسات حسب سلم التحليل التدريجي	41
2-1	مناطق واتجاهات تأثير البيئة المؤسسية	52
3-1	أهم متغيرات البيئة الاجتماعية	58
4-1	بعض أهم المتغيرات السياسية والقانونية	60
5-1	المتغيرات الاقتصادية الرئيسية التي ينبغي متابعتها	65
1-2	العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية	115
2-2	الدارسات المتعلقة بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر	119
3-2	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 1989 إلى 2000	135
4-2	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2001 إلى 2005	137
5-2	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2005-2011	138
6-2	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المنطقة خلال الفترة 2009-2010-2011	139
7-2	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاع خلال الفترة 2009-2010-2011	144
1-3	اتفاقيات الاستثمار بين الجزائر ومختلف دول العالم	154
2-3	مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق عقود شراكة خلال الفترة 2002-2011	161
3-3	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة للجزائر خلال الفترة 2000-2011	165
4-3	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الخام للجزائر خلال الفترة 2005-2011	167
5-3	مؤشر التنافسية العالمية بالنسبة للجزائر 2009-2010-2011	172

173	مرتبة الجزائر في المحاور الرئيسية لتقرير التنافسية العالمية 2010-2011	6-3
174	تحليل نوعية المؤسسات بالنسبة للجزائر من خلال مؤشر التنافسية العالمية 2010-2011	7-3
176	مؤشر التنافسية العالمية لدول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا 2009-2010-2011	8-3
182	مؤشر تأسيس الكيان القانوني للأعمال في الجزائر	9-3
183	مؤشر التعامل مع التراخيص في الجزائر	10-3
184	مؤشر تسجيل الملكية في الجزائر	11-3
185	مؤشر حماية المستثمرين	12-3
186	مؤشر دفع الضرائب في الجزائر	13-3
187	مؤشر التجارة عبر الحدود في الجزائر	14-3
188	مؤشر الحصول على التمويل والائتمان في الجزائر	15-3
189	مؤشر تنفيذ العقود في الجزائر	16-3
190	مؤشر إغلاق وتصفية المشروع في الجزائر	17-3
191	مؤشر ممارسة الأعمال لدول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا 2011-2012	18-3
196	مؤشر المركب للمخاطر القطرية بالنسبة للجزائر 2010-2011-2012	19-3
197	مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية بالنسبة للجزائر 2010-2011-2012	20-3
198	مؤشر دان أنديراد ستريت للمخاطر القطرية بالنسبة للجزائر 2010-2011-2012	21-3
200	موقع الجزائر في مؤشر المخاطر القطري بالنسبة للدول العربية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 2011-2012	22-3
205	موقع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية 2011/2012	23-3

208	مؤشر الحرية الاقتصادية بالنسبة لمنطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط 2011-2012	24-3
210	آليات محاربة الفساد	25-3
212	ترتيب الجزائر في مؤشر الشفافية العالمي	26-3
214	مؤشر الشفافية العالمي بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 2010-2011-2012	27-3
224	بيانات الدراسة القياسية	1-4
225	بيانات الدراسة القياسية (نسب مئوية)	2-4
227	التوزيع التكراري لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	3-4
232	نتائج اختبار استقرارية سلسلة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	4-4
232	نتائج اختبار استقرارية متغير التنافسية العالمية	5-4
233	نتائج اختبار استقرارية متغير المخاطر القطرية بعد تطبيق عملية الفرق	6-4
234	نتائج اختبار استقرارية متغير الحرية الاقتصادية	7-4
234	نتائج اختبار استقرارية مؤشر الشفافية	8-4

## ثانيا: فهرس الأشكال البيانية

الصفحة	عنوان الشكل البياني	الرقم
20	المخطط الهيكلي لتكاليف المعاملات	1-1
26	نموذج نظرية الوكالة	2-1
80	تأثير المؤسسات على التنمية	3-1
111	دورة حياة المنتج الدولي	1-2
132	محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة	2-2
136	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2001 إلى 2005	3-2
138	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة 2005-2011	4-2
162	مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق عقود شراكة خلال الفترة 2002-2011	1-3
166	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة للجزائر خلال الفترة 2000-2011	2-3
167	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الخام للجزائر خلال الفترة 2005-2011	3-3
227	المدرج التكراري لتوزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	1-4
228	المضلع التكراري لتوزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	2-4
228	المنحني التكراري لتوزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	3-4

## ملحق 1: جدول بيانات الدراسة القياسية (بعد دراسة الاستقرار)

السنوات	الفصول	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (Y)	مؤشر التنافسية العالمي (X <sub>1</sub> )	مؤشر المخاطر القطرية بعد فرق الدرجة الأولى (X' <sub>2</sub> )	مؤشر الحرية الاقتصادية (X <sub>3</sub> )	مؤشر الفساد (X <sub>4</sub> )
2006	2	574,400	56,259	2,000	56,300	35,100
	3	628,250	58,715	1,000	57,300	36,100
	4	269,250	53,715	-4,000	53,300	32,100
2007	1	299,160	54,857	1,000	54,000	32,000
	2	531,840	56,857	2,000	56,000	34,000
	3	581,700	57,857	1,000	57,000	35,000
	4	249,300	53,857	-4,000	53,000	31,000
2008	1	466,920	52,000	0,000	54,700	34,200
	2	830,080	54,000	2,000	56,700	36,200
	3	907,900	56,000	1,000	57,700	37,200
	4	389,100	50,000	-4,000	53,700	33,200
2009	1	494,280	54,714	-5,000	55,600	29,800
	2	878,720	56,714	2,000	57,600	31,800
	3	961,100	57,714	1,000	58,600	32,800
	4	411,900	53,714	-4,000	54,600	28,800
2010	1	407,520	56,143	2,200	55,900	30,900
	2	724,480	58,143	2,000	57,900	32,900
	3	792,400	59,143	1,000	58,900	33,900
	4	339,600	55,143	-4,000	54,900	29,900
2011	1	462,780	55,143	1,000	51,400	30,900
	2	822,720	59,143	2,000	53,400	32,900
	3	899,850	60,143	1,000	54,400	33,900
	4	385,650	54,143	-4,000	50,400	29,900

## ملحق 2: نتائج اختبار استقرارية المتغيرات

نتائج اختبار استقرارية المتغير  $y$ 

ADF Test Statistic	-6.092906	1% Critical Value*	-3.7667	
		5% Critical Value	-3.0038	
		10% Critical Value	-2.6417	
*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(Y)				
Method: Least Squares				
Date: 03/23/13 Time: 16:11				
Sample(adjusted): 3 24				
Included observations: 22 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic Prob.	
Y(-1)	-1.403773	0.230395	-6.092906	0.0000
D(Y(-1))	0.676352	0.184208	3.671685	0.0016
C	798.2939	138.1119	5.780054	0.0000
R-squared	0.662016	Mean dependent var	-8.579545	
Adjusted R-squared	0.626438	S.D. dependent var	304.3411	
S.E. of regression	186.0123	Akaike info criterion	13.41563	
Sum squared resid	657411.0	Schwarz criterion	13.56441	
Log likelihood	-144.5719	F-statistic	18.60782	
Durbin-Watson stat	1.222860	Prob(F-statistic)	0.000033	

### نتائج إختبار استقرارية المتغير X1

ADF Test Statistic	-3.983968	1% Critical Value*	-3.7667	
		5% Critical Value	-3.0038	
		10% Critical Value	-2.6417	
*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(X1)				
Method: Least Squares				
Date: 03/23/13 Time: 16:05				
Sample(adjusted): 3 24				
Included observations: 22 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1(-1)	-1.131306	0.283965	-3.983968	0.0008
D(X1(-1))	0.373935	0.236042	1.584188	0.1297
C	63.05021	15.84242	3.979835	0.0008
R-squared	0.481970	Mean dependent var	-0.096182	
Adjusted R-squared	0.427440	S.D. dependent var	3.263819	
S.E. of regression	2.469657	Akaike info criterion	4.772159	
Sum squared resid	115.8849	Schwarz criterion	4.920938	
Log likelihood	-49.49375	F-statistic	8.838690	
Durbin-Watson stat	1.793516	Prob(F-statistic)	0.001934	

### نتائج اختبار استقرارية المتغير $X_2$

ADF Test Statistic	-1.832619	1% Critical Value*	-3.7667
		5% Critical Value	-3.0038
		10% Critical Value	-2.6417
*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.			
Augmented Dickey-Fuller Test Equation			
Dependent Variable: D(X2)			
Method: Least Squares			
Date: 03/23/13 Time: 16:08			
Sample(adjusted): 3 24			
Included observations: 22 after adjusting endpoints			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
X2(-1)	-0.324075	0.176837	-1.832619
D(X2(-1))	0.076125	0.233695	0.325747
C	23.79748	13.22094	1.799984
R-squared	0.155514	Mean dependent var	-0.400000
Adjusted R-squared	0.066620	S.D. dependent var	2.675462
S.E. of regression	2.584806	Akaike info criterion	4.863301
Sum squared resid	126.9432	Schwarz criterion	5.012080
Log likelihood	-50.49632	F-statistic	1.749443
Durbin-Watson stat	1.869794	Prob(F-statistic)	0.200738

**D=1**

ADF Test Statistic	-6.676339	1% Critical Value*	-3.7856
		5% Critical Value	-3.0114
		10% Critical Value	-2.6457
*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.			
Augmented Dickey-Fuller Test Equation			
Dependent Variable: D(X2,2)			
Method: Least Squares			
Date: 03/23/13 Time: 16:02			



Sample(adjusted): 4 24				
Included observations: 21 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(X2(-1))	-1.801436	0.269824	-6.676339	0.0000
D(X2(-1),2)	0.659327	0.184826	3.567279	0.0022
C	-0.618455	0.480058	-1.288293	0.2140
R-squared	0.726554	Mean dependent var		-0.238095
Adjusted R-squared	0.696171	S.D. dependent var		3.964149
S.E. of regression	2.185066	Akaike info criterion		4.532733
Sum squared resid	85.94128	Schwarz criterion		4.681951
Log likelihood	-44.59370	F-statistic		23.91324
Durbin-Watson stat	2.275922	Prob(F-statistic)		0.000009

### نتائج إختبار استقرارية المتغير $X_3$

ADF Test Statistic	-3.172714	1% Critical Value*	-3.7667
		5% Critical Value	-3.0038
		10% Critical Value	-2.6417
*Mackinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.			
Augmented Dickey-Fuller Test Equation			
Dependent Variable: D(X3)			
Method: Least Squares			
Date: 03/23/13 Time: 16:14			
Sample(adjusted): 3 24			
Included observations: 22 after adjusting endpoints			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
X3(-1)	-0.961359	0.303008	-3.172714
D(X3(-1))	0.356248	0.243893	1.460669
C	53.16865	16.84892	3.155613
R-squared	0.355557	Mean dependent var	-0.268182
Adjusted R-squared	0.287721	S.D. dependent var	2.594387
S.E. of regression	2.189575	Akaike info criterion	4.531416
Sum squared resid	91.09056	Schwarz criterion	4.680195
Log likelihood	-46.84558	F-statistic	5.241412
Durbin-Watson stat	1.496447	Prob(F-statistic)	0.015391

### نتائج اختبار استقرارية المتغير $X_4$

ADF Test Statistic	-3.582764	1% Critical Value*	-3.7667	
		5% Critical Value	-3.0038	
		10% Critical Value	-2.6417	
*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(X4)				
Method: Least Squares				
Date: 03/23/13 Time: 16:17				
Sample(adjusted): 3 24				
Included observations: 22 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X4(-1)	-0.924530	0.258049	-3.582764	0.0020
D(X4(-1))	0.338492	0.224169	1.509985	0.1475
C	30.20199	8.506733	3.550363	0.0021
R-squared	0.412106	Mean dependent var	-0.236364	
Adjusted R-squared	0.350222	S.D. dependent var	2.654654	
S.E. of regression	2.139884	Akaike info criterion	4.485504	
Sum squared resid	87.00300	Schwarz criterion	4.634283	
Log likelihood	-46.34055	F-statistic	6.659370	
Durbin-Watson stat	1.734560	Prob(F-statistic)	0.006432	

الملحق 3

$$Y_t = f(X_1, X_2', X_3, X_4) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2' + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon_t$$

**1- Variables introduites/éliminées:**

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	X <sub>4</sub> , X <sub>1</sub> , X <sub>3</sub> , X' <sub>2</sub>	,	Introduire

a Toutes variables requises introduites

b Variable dépendante : Y

**2- Récapitulatif du modèle:**

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,785	,616	,530	156,34753

a Valeurs prédites : (constantes), X<sub>4</sub>, X<sub>1</sub>, X<sub>3</sub>, X'<sub>2</sub>

**3- ANOVA :**

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Significatio n
1	Régressio n	705060,794	4	176265,19 9	7,211	,001
	Résidu	440001,911	18	24444,551		
	Total	1145062,706	22			

a Valeurs prédites : (constantes), X<sub>4</sub>, X<sub>1</sub>, X<sub>3</sub>, X'<sub>2</sub>

b Variable dépendante : Y

**4- Coefficients :**

		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification
Modèle		B	Erreur standard	Bêta		
1	(constante)	-3575,922	1313,659		-2,722	,014
	X <sub>1</sub>	33,358	18,019	,362	1,851	,081
	X' <sub>2</sub>	11,599	19,256	,135	,602	,554
	X <sub>3</sub>	28,513	19,061	,280	1,496	,152
	X <sub>4</sub>	21,859	19,964	,217	1,095	,288

a Variable dépendante : Y

**5- Corrélations**

		Y	X <sub>1</sub>	X' <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>
Y	Corrélation de Pearson	1,000	,643	,632	,635	,551
	Sig. (bilatérale)		,001	,001	,001	,006
	N	23	23	23	23	23
X <sub>1</sub>	Corrélation de Pearson	,643	1,000	,615	,479	,295
	Sig. (bilatérale)	,001		,002	,021	,172
	N	23	23	23	23	23
X' <sub>2</sub>	Corrélation de Pearson	,632	,615	1,000	,510	,605
	Sig. (bilatérale)	,001	,002		,013	,002
	N	23	23	23	23	23
X <sub>3</sub>	Corrélation de Pearson	,635	,479	,510	1,000	,522
	Sig. (bilatérale)	,001	,021	,013		,011
	N	23	23	23	23	23
X <sub>4</sub>	Corrélation de Pearson	,551	,295	,605	,522	1,000
	Sig. (bilatérale)	,006	,172	,002	,011	
	N	23	23	23	23	23

\*\* La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

\* La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

الملحق 4

$$Y_t = f(X_1, X_4) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_4 X_4 + \varepsilon_t$$

**1- Variables introduites/éliminées:**

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	X4, X1	,	Introduire

a Toutes variables requises introduites

b Variable dépendante : Y

**2- Récapitulatif du modèle:**

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
	,746	,557	,513	159,2698

a Valeurs prédites : (constantes), X4, X1

**3- ANOVA :**

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Signification
1	Régression	637725,111	2	318862,555	12,570	,000
	Résidu	507337,595	20	25366,880		
	Total	1145062,706	22			

a Valeurs prédites : (constantes), X4, X1

b Variable dépendante : Y

**4- Coefficients :**

		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification
Modèle		B	Erreur standard	Bêta		
1	(constante)	-3440,784	815,785		-4,218	,000
	X1	48,493	14,354	,526	3,378	,003
	X4	39,995	15,726	,396	2,543	,019

a Variable dépendante : Y

## نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر

ملخص:

تقوم هذه الدراسة على المنهج الوصفي و المنهج الكمي وتهدف إلى تحليل أثر نوعية المؤسسات على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة 2006-2011، فرغم التداير الكثيرة التي تبنتها السلطات العمومية لتعزيز بيئة ومناخ الأعمال في السنوات الأخيرة، فلا زال حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ضعيف ، بحيث أظهرت النتائج التطبيقية ومن خلال استخدام نموذج انحدار متعدد، وتقدير معلماته بطريقة المربعات الصغرى وبالتركيز على المحددات المؤسسية أن نوعية المؤسسات تلعب دورا أساسيا في جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر وتعد محدد رئيسي لاتخاذ القرار لدى المستثمرين الأجانب.

وقد بينت نتائج التحليل القياسية أن زيادة مؤشر التنافسية  $X_1$  ومؤشر الشفافية  $X_4$  بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 88.48 مليون دولار وذلك بنسبة خطر 5٪.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات، نوعية المؤسسات، المحددات المؤسسية، البيئة المؤسسية، الاستثمار الأجنبي المباشر.

### *Qualité des institutions et attractivité de l'IDE en Algérie*

#### Résumé

*Cette étude a comme base la méthode descriptive et la méthode qualitative, elle a pour but l'analyse de l'effet de la qualité des institutions sur l'attractivité de l'investissement étranger direct en Algérie durant la période 2006/2011, en dépit des différentes mesures adoptées par les autorités publiques pour renforcer le climat d'investissement au cours des années précédentes, les flux de l'investissement direct étranger demeurent faibles, dans la mesure où les résultats de la recherche pratique à partir de l'utilisation du modèle de régression multiple, et l'estimation de ses paramètres par la méthode du MCO et par la focalisation sur les déterminants institutionnels, que la qualité des institutions a un rôle fondamental dans l'attractivité de l'IDE en Algérie. Ils sont considérés comme un élément principal dans la prise de décision des investisseurs étrangers.*

*Les résultats de l'analyse économétrique indiquent que l'augmentation de l'indice de compétitivité  $X_1$  et l'indice de transparence  $X_4$  par une seule unité, a pour effet une augmentation de 88,48 million dollars des flux de l'investissement direct étranger.*

#### Mots-clés:

*Les institutions, qualité des institutions, déterminants institutionnels, climat institutionnel, investissement direct étranger.*