الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف - المسيلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
قسم العلوم الاقتصادية.
رقم: .....

ميدان: العلوم الاقتصادية.
فرع: العلوم الاقتصادية.
تخصص: اقتصاد دولي.

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمـــي

إعداد الطالبتين: - سهام دغفل
- شريفة ميمون

تحت عنوان

الشراكة الأوروبية الجزائرية وأثرها على جذب الاستثمار الأجنبي (1994-2017)

لجنة المناقشة:

- عايد لمين	جامعة المسيلة	رئيســا
- محادي سالم	جامعة المسيلة	مشرفا و مقررا
- قيشي حبيبة	جامعة المسيلة	مناقشا

السنة الجامعية: 2019/2018

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف - المسيلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
قسم العلوم الاقتصادية.
رقم: .....

ميدان: العلوم الاقتصادية.
فرع: العلوم الاقتصادية.
تخصص: اقتصاد دولي.

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمـــي

إعداد الطالبتين: - سهام دغفل
- شريفة ميمون

تحت عنوان

الشراكة الأوروبية الجزائرية وأثرها على جذب الاستثمار الأجنبي (1994-2017)

تحت إشراف:

- محادي سالم

السنة الجامعية: 2019/2018

شكر وعرفان

اللهم إنا نسألك ايمانا دائما وقلبا خاشعا وعلما نافعا ويقينا صادقا ودينا قيما، ونسألك دوام العافية، ونسألك الشكر على العافية ونسألك الغنى عن الناس يا رب العالمين

وصلى الله وسلم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

اللهم لك الحمد حتى ترضى ولك الحمد إذا رضيت ولك الحمد بعد الرضا، إن وفقنا في إتمام وإكمال هذا العمل المتواضع بعد شكر الله وحمده نتقدم بكلمة شكر وعرفان إلى الأستاذ المشرف "**محادي سالم**" ونسأل الله عز وجل أن يوفقنا في كل عمل نقوم به وكل خطوة نخطوها إلى الأعلى.

كما نشكر كل من ساعدنا في هذا العمل من قريب أو بعيد.

إهداء

الحمد لله الذي هداني ويسر لي أمري وأنار لي دربي ووفقني لإنجاز هذا العمل؛ بكل حب أنحني تواضعا لأهدي ثمرة جهدي

إلى من أعدل في تربيتي وكان وراء نجاحي

إلى من علمني الصبر ومعنى التحدي وغرس في نفسي وقلبي الأمل والثقة "**والدي العزيز**" أطال الله عمره

إلى مدرسة الايمان وبر الأمان ونبع الحنان ووصية الرحمان "**أمي الحبيبة**" حفظها الله

إلى من لا أشعر بروعة الحياة إلا معهم، إلى من قضيت معهم أحلى الأوقات حلوها ومرها "**إخوتي وأخواتي الأعزاء**"

إلى كل الأهل والأقارب

إلى جميع الأصدقاء والأحباء المقربين

يا رب إذا أعطيتني نجاحا فلا تأخذ تواضعي، وإذا أعطيتني تواضعا فلا تأخذ اعتزازي بكرامتي

سهام دغفل

إهداء

أهدي تخرجي إليكما يا من أحمل اسمكما بكل افتخار إليكما يا قدوتي ونبراسي الذي ينير دربي إليك يا من أعطيتني ولا زال عطاؤك فأنت رحمة الله لي في هذه الحياة يا من أدين لك بحياتي أبي الحبيب وإليك يا بسمة حياتي وسر وجودي يا من دعاءك سر نجاحي يا نبع الحنان وجنة الدنيا وقرة عيني ومصباح حياتي وضيائها أمي الحبيبة

إليكم يا سندي أخوي وأختاي، إلى أخوالي وأعمامي إلى كل الزملاء والأصدقاء إلى كل من شاركني فرحتي وسعادتي في إنجاز هذا العمل لن أذكر الأسماء يكفيني أنكم تبتسمون حين تعرفون أنكم المقصودون

وإلى كل من شاركني نجاحي وإليك يا من تقرأ

إليكم جميعا أهدي هذا العمل.

ميمون شريفة

الفهرس

فهرس المحتويات

العنـــوان	الصفحة
شكر وتقدير	–
الإهداء	–
قائمة المحتويات	
قائمة الجداول	
قائمة الأشكال	
مقدمة	أ– د
الفصل الأول: الإطار العام للشراكة الأوروجزائرية.	
تمهيد	06
المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للشراكة الأورومتوسطية.	07
المطلب الأول: نظرة عامة في الشراكة الأورومتوسطية.	07
الفرع الأول: نبذة عن مفهوم الشراكة.	08
الفرع الثاني: تطورات مسار المشروع الشراكة الأورومتوسطية.	09
الفرع الثالث: مفهوم الشراكة الأورومتوسطية.	14
الفرع الرابع: دوافع الشراكة الأورومتوسطية.	15
المطلب الثاني: الشراكة الأورومتوسطية (الأهداف– التحديات– عوامل النجاح والمزايا).	18
الفرع الأول: أهداف الشراكة الأوروبية المتوسطية.	18
الفرع الثاني: تحديات الشراكة الأورومتوسطية.	20
الفرع الثالث: عوامل نجاح الشراكة الأورومتوسطية.	22
الفرع الرابع: مزايا الشراكة الأورومتوسطية.	24
المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي للشراكة الأوروجزائرية.	25
المطلب الأول: الشراكة الأوروجزائرية (مراحل مفاوضاتها – اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية– مضمون الاتفاقية– الأساس القانوني والمؤسساتي لاتفاقية).	25
الفرع الأول: مراحل مفاوضات الشراكة الأوروجزائرية.	25

الفرع الثاني: اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.	28
الفرع الثالث: مضمون اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.	28
الفرع الرابع: الأساس القانوني والمؤسساتي لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.	30
المطلب الثاني: الشراكة الأوروبية جزائرية (دوافع عقد الاتفاق–أهداف الشراكة–عراقيل الشراكة–الانعكاسات الاقتصادية).	33
الفرع الأول: دوافع عقد اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.	33
الفرع الثاني: اهداف الشركة الأوروبية الجزائرية.	34
الفرع الثالث: عراقيل الشراكة الأوروجزائرية.	36
الفرع الرابع: الانعكاسات الاقتصادية للشراكة الأوروجزائرية ومستجداتها.	40
خلاصة الفصل	43
الفصل الثاني: أثر الشراكة الأوروجزائرية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.	
تمهيد	45
المبحث الأول: الإطار العام للإستثمار الأجنبي المباشر.	46
المطلب الأول: ماهية الإستثمار الأجنبي المباشر.	46
الفرع الأول: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر.	46
الفرع الثاني: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله.	48
الفرع الثالث: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.	52
المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر (المحددات، النظريات المفسرة والآثار).	54
الفرع الأول: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.	54
الفرع الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر.	61
المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الشراكة الأوروجزائرية.	64
المطلب الأول: ضمانات وحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والإطار المنظم له.	64
الفرع الأول: الإطار المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر ومناخه في الجزائر.	64
الفرع الثاني: ضمانات وحوافز الاستثمار الأجنبي في الجزائر.	70
المطلب الثاني: دراسة تحليلية للاستثمار الأجنبي المباشر بالجزائر.	73
الفرع الأول: التوزيع الجغرافي والقطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.	73

الفرع الثاني: تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر.	76
أولا: تدفق الاستثمار إلى الجزائر	76
ثانيا: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر من الإتحاد الأوروبي.	79
1- قبل التوقيع على إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.	79
2- بعد التوقيع على إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.	80
خاتمة	85
المصادر والمراجع	88

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	يبين العوامل الشرطية والحاكمة والدافعة للاستثمار الأجنبي المباشر.	60
02	يبين تغيرات الاقتصاد الكلي خلال الفترة (2015–2017) في الجزائر.	68
03	يبين التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر (الوارد).	73
04	يبين توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصرح بها حسب القطاعات الاقتصادية خلال الفترة 2002–2017.	75
05	يبين ملخص المشاريع الاستثمارية المصرحة للفترة (2002–2017).	76
06	يبين أهم الدول المستثمرة في الجزائر ما بين 2013–2017.	76
07	يبين أهم 5 شركات مستثمرة في الجزائر ما بين يناير 2013 وديسمبر.	77
08	يبين تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر (1990–2017) الوحدة (مليون دولار).	78
09	يبين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من بعض دول الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر بين 2001–2005 (مليون دولار).	79
10	يبين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من بعض دول الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر بين 2006–2010 (مليون دولار).	80
11	يبين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من بعض دول الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر بين 2013–2017 (مليون دولار).	81

قـائـمـة الأشـكـال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	**يوضح دورة حياة المنتج الدولي –I–**	58
02	**يوضح تطور المشاريع الاستثمارية في الجزائر حسب أهم 10 قطاعات ما بين جانفي 2013 وديسمبر 2017 (مليون دولار).**	74
03	**يوضح تطور المشاريع الاستثمارية الجديدة الواردة إلى الجزائر (مليون دولار).**	77
04	**يوضح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر (2012–2017) (مليون دولار)**	78
05	**يوضح حجم استثمارات بعض دول الاتحاد الأوروبي في الجزائر خلال الفترة 2001–2005.**	80
06	**يوضح حجم استثمارات بعض دول الاتحاد الأوروبي في الجزائر خلال الفترة 2006–2010.**	81
07	**يوضح حجم استثمارات بعض دول الاتحاد الأوروبي في الجزائر خلال الفترة 2013–2017.**	82

مقدمة

مقدمة

لقد أدى تطور العلاقات الاقتصادية وزيادة المنافسة في مختلف دول العالم إلى ظهور تجمعات التقليل من المخاطر الاقتصادية التي تواجه كل دولة على حدى، حيث أصبحت تسعى إلى التنسيق فيما بينها لزيادة فعالية عمليات الانتاج والتبادل وتحقيق قوة اقتصادية موحدة في إطار تكتلات إقليمية ودولية تربطها علاقات محكومة من خلال المصالح الاقتصادية باعتبارها المحرك الأساسي والدافع القوي للاندماج الاقتصادي فيما بينها.

وفي هذا الإطار تندرج اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية بين الاتحاد الأوروبي والذي يمثل تكتل إقليمي للدول الأوروبية وبين دول حوض المتوسط بحيث تهدف هذه الاستراتيجية الجديدة إلى بناء منطقة مستقرة نامية بصورة دائمة وذلك من خلال إنشاء منطقة تجارة حرة وهذا خلق وضع جديد يتمثل في تواجد الدول المتوسطية أمام أهم المسائل التي تطرحها الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وهي إعادة هيكلة وتأهيل اقتصادياتها لمواجهة نتائج تحرير التجارة، وهنا يبرز دور الاتحاد الأوروبي لتحقيق الاندماج للدول المتوسطية من خلال المساعدات المالية المرافقة لاتفاق الشراكة.

وباعتبار الجزائر دولة نامية متوسطية تسعى إلى رفع معدل النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، رأت في الشراكة ضرورة حتمية وذلك عن طريق تأسيس عمليات وعقود شراكة أجنبية وسعيها جاهدة إلى التفاوض والمنافسة من أجل الحصول على أفضل العقود من أجل رفع الأداء الاقتصادي، ويشير موضوع الشراكة الأوروجزائرية في جوانبه النظرية العديد من النقاط التي تحتاج إلى التحليل والدراسة لعل أبرز أدوار وآثار الشراكة الأوروجزائرية هو تشجيعها للاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعد أول مصدر لتنمية الجزائر.

أولا: إشكالية الدراسة.

انطلاقا من تزايد الاهتمام نحو الاستثمار وكذا ظاهرة الشراكة الأوروجزائرية وازدياد حدة المنافسة بين الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء من أجل انجاز وجلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية ومن هذا المنطلق تتمحور إشكالية البحث حول:

❖ **ما مدى تأثير الشراكة الأوروجزائرية على جذب واستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؟**

وتندرج تحت هذه الإشكالية عدة **أسئلة فرعية** تتمثل في:

- هل تساهم الشراكة الأوروجزائرية في تحسين المناخ الاستثماري في الجزائرمن أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟
- هل تساهم الشراكة الأوروجزائرية في تقديم المزيد من الضمانات والحوافز في الجزائر من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟

ثانيا: فرضيات الدراسة:

للإجابة على إشكالية البحثوتساؤلاته كان لا بد من وضع الفرضيات التالية:

✓ تساهم الشراكة الأوروجزائرية في تحسين المناخ الاستثماري في الجزائر من أجل جذب الاستثمار الأجنبي.

✓ تساهم الشراكة الأوروجزائرية في تقديم المزيد من الضمانات والحوافز في الجزائر من أجل جذب الاستثمار الأجنبي.

ثالثا: أهداف الدراسة.

إن الغرض من تناولنا لهذا الموضوع ينصب حول محاولة تحقيق الأهداف الآتية:

- عرض وتقديم الإطار الفكري والنظري لمفهوم الشراكة والاستثمار.
- الوقوف على المناخ الاستثماري في الجزائر.
- تسليط الضوء على مفهوم الاستثمار الأجنبي.
- التعرف على دوافع الجزائر من توقيع اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية وما هو مضمونها.

رابعا: أهمية الدراسة.

تكمن أهمية هذه الدراسة في أهمية الموضوع الذي تعالجه، فالاستثمار الأجنبي المباشر يعد مهما وتسعى الدول النامية لاستقطابه حتى تستفيد من مزاياه من خلال تخفيض نسبة البطالة والاستفادة من التكنولوجيا، وجاءت الدراسة أيضا لتسليط الضوء على الجوانب والأبعاد المختلفة لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية والكشف على آثارها في جدول الاستثمار الأجنبي.

خامسا: منهج البحث.

اعتمدنا في هذه الدراسة المنهج الاستكشافي وذلك لتحديد مدى مساهمة الشراكة الأوروجزائرية في جذب الاستثمار، كما تم الاعتماد على المنهج التاريخي من تطور الشراكة الأوروجزائرية، وكذلك المنهج الوصفي والمنهج التحليلي من خلال تحليل واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

سادسا: حدود البحث.

الإطار الزماني: تم تحديده من 2001 إلى 2017.

الإطار المكاني: اقتصرت الدراسة في هذا البحث على الشراكة الأوروجزائرية أي بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وما نجم من تأثير هذه الشراكة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

سابعا: هيكل الدراسة.

تتضمن هذه الدراسة مقدمة عامة يليها فصلان ثم خاتمة وذلك كالتالي:

الفصل الأول: سنتطرق من خلاله إلى الإطار العام للشراكة الأوروجزائرية وبه مبحثان حيث يتناول المبحث الأول الإطار العام للشراكة الأورومتوسطية أما المبحث الثاني فقد تناولنا فيه الإطار المفاهيمي للشراكة الأوروجزائرية.

أما **الفصل الثاني** سنتطرق من خلاله إلى الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل الشراكة الأوروجزائرية حيث يتناول المبحث الأول الإطار العام للإستثمار الأجنبي المباشر أما المبحث الثاني فهو عبارة عن دراسة تحليلية للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل الشراكة الأوروجزائرية وأخيرا الخاتمة.

الفصل الأول

الإطار العام للشراكة الأوروجزائرية

تمهيد

تُعد الدول المتوسطية خصوصا دول شمال إفريقيا ومنها الجزائر ذات أهمية كبيرة لموقعها الاستراتيجي من جهة ولسوقها الوساع من جهة أخرى وتعتبر روابط التعاون مع هذه البلدان في نظر الاتحاد الأوروبي من المسلمات التي لا يمكن التخلي عنها، لذا فقد سعى الاتحاد الأوروبي منذ السبعينات إلى توسيع نفوذه في المنطقة وهذا من خلال عقد اتفاقيات للتعاون مع كل دولة متوسطية على حدى والتي بقيت سارية المفعول إلى غاية عقد مؤتمر برشلونة أين تم الإعلان عن ميلاد ما يسمى بالشراكة الأورومتوسطية، والجزائر التي تعد إحدى الدول الشريكة وأحد الأطراف في مسار برشلونة امتازت علاقاتها دائما بالترابط بفعل عوامل اقتصادية وباعتبار أن الإتحاد الأوروبي يعد الشريك الاقتصادي الاول لها وكذا عوامل أخرى كالعلاقات التاريخية التي جمعت الطرفين والقرب الجغرافي بين الضفتين وقد رأت الجزائر في الشراكة ضرورة حتمية إثر التغيرات التي حصلت في ميدانها الاقتصادي، وذلك عن طريق تأسيس عمليات وعقود شراكة أجنبية وسعيها جاهدة إلى التفاوض والمنافسة من أجل الحصول على أفضل العقود ذلك لرفع أدائها الاقتصادي.

سنتطرق في هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للشراكة الأورومتوسطية.

المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي لاتفاقيات الشراكة الأوروجزائرية.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للشراكة الأورومتوسطية.

المطلب الأول: نظرة عامة في الشراكة الأورومتوسطية.

لقد كان اهتمام الاتحاد الأوروبي بالدول المتوسطية منذ زمن بعيد وتجسد فيما يعرف بالشراكة الأورومتوسطية.

الفرع الأول: نبذة عن مفهوم الشراكة.

يعتبر مفهوم الشراكة مفهوما حديثا، حيث لم يظهر في القاموس إلا في سنة 1987 بالصيغة الآتية: (نظام يجمع المتعاملين الاقتصاديين والاجتماعيين)؛ أما في مجال العلاقات الدولية فإن أصل استعمال كلمة شراكة تم من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في نهاية الثمانينات.

1- تعريف الشراكة:

يمكننا تعريف الشراكة على أنها تعاون دولتين أو أكثر في نشاط انتاجي أو استخراجي أو خدمي، حيث يقوم كل طرف بالإسهام بنصيب من العناصر اللازمة لقيام هذه الشراكة (رأس مال، العمل، التنظيم)؛ وقد يتخذ هذا التعاون المشترك شكل إقامة مشروعات جديدة أو زيادة الكفاءة الإنتاجية لمشروعات قائمة فعلا عن طريق إدماجها في مشروع مشترك يخضع لإدارة جديدة، ولا يقتصر الأمر في الشراكة التي دعا إليها الاتحاد الأوروبي مع الدول المتوسطية على الجانب الاقتصادي فقط، بل يتعداه ليشمل الجوانب الأخرى (السياسية، الاجتماعية، الثقافية).[1]

2- أشكال الشراكة:

يمكن أن تأخذ الشراكة عدة أشكال:

2-1- الشراكة التجارية: تؤدي الشراكة في الميدان التجاري دورا ميكانيكيا في مجال نشاطات بيع وشراء المنتوجات داخل الأسواق المحلية أو الدولية وتتمثل هذه الصيغة في التعاون المشترك بين مؤسستين أو أكثر، تعاني المؤسسة الأصل من ضعف في تسيير نشاطها التجاري وبالتالي تلجأ للشراكة في ترويج جزء من المنتجات في السوق المحلية أو الخارجية وفتح شبكات جديدة للتوزيع.

[1]- بوزكري جمال، الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وتأثيرها على الاقتصاد الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، الجزائر، 2012-2013، ص 77.

2-2- الشراكة في ميدان البحث والتطوير (الشراكة الفنية): تظهر هذه الشراكة من خلال الإشتراك في ميزانيات البحوث وتبادل الخبرات والتعاون على تخفيض المخاطر.[1]

2-3- الشراكة المالية: يظهر هذا الشكل من خلال مساهمة شركة أو مؤسسة ما في رأس مال شركة أخرى أو أكثر، هذه الصيغة تتيح للمؤسسة حق المساهمة في توجيه إدارة وسياسات المؤسسة التي تمت المساهمة في رأس مالها، وهذا ما يقدم مصالح المؤسسة المستثمرة في تطوير منتجاتها التسويقية.[2]

2-4- الشراكة الإجتماعية والثقافية:

- حيث يحتوي هذا النوع من الشراكة على العناصر التالية:
- دعم الحوار والإحترام المتبادل بين الثقافات كشرط ضروري لتقارب الشعوب.
- تنمية الموارد البشرية في ميادين التربية والتكوين والتشديد على أهمية التنمية الإجتماعية.
- العمل على الإصلاح المباشر والشامل لقطاع التكوين المهني.
- إقامة تعاون في ميدان الهجرة غير الشرعية واتخاذ إجراءات مناسبة للوقاية من الإرهاب وكافة الآفات الأخرى، كالمخدرات، الجريمة الدولية، مظاهر العنصرية.
- تشجيع مبادرات دعم المؤسسات الديمقراطية وتقوية دولة القانون والمجتمع المدني.[3]

3- أهداف الشراكة:

يمكن تلخيص أهم الأهداف للشراكة فيما يلي:

أولا: رفع المستوى المعيشي للأفراد ومستوى التشغيل.

ثانيا: تحضير مسار التنمية الإقتصادية والإجتماعية لكافة دول المنطقة.

ثالثا: تقليص الفجوة بين مستوى التنمية في أوروبا ودول الحوض المتوسط.

[1]- قليش عبد الله، الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الانسانية الإلكترونية، العدد 29، 2006، ص 140.
[2]- المرجع نفسه، ص 140.
[3]- المرجع نفسه، ص 141.

رابعا: تشجيع التعاون والتكامل الإقتصادي.

خامسا: تشجيع الاستثمارات الأجنبية في الدول المتوسطية.

سادسا: انتقال التكنولوجيا إلى الدول النامية.

سابعا: اقتحام الأسواق.

ثامنا: تعظيم الربح وهو الهدف الأساسي لقيام الشراكة.[1]

الفرع الثاني: تطورات مسار المشروع الشراكة الأورومتوسطية.

أولا: مرحلة التعاون وفق السياسة المتوسطية الشاملة.

إن تحليل العلاقات الأورومتوسطية الرامية إلى إقامة منطقة للتبادل الحر بين الضفتين يتطلب متل الوقوف عند تطور هذه العلاقات وذلك يعرض مختلف الأجيال اتفاقيات التعاون:

1- اتفاقيات جيل الستينات:

لقد غلب على هذه المرحلة الطابع الثنائي للاتفاقيات خصوصا فيما تعلق بمستوى تدفقات تجارية وتعلق الأمر أساسا بالصادرات الزراعية (الخضر – الفواكه – زيت الزيتون) وهي تدخل سوق المجموعة الأوروبية وهي معفاة من الحقوق الجمركية وتحت ضوابط وأدوات السياسة الفلاحية المشتركة المتمثلة في الأسعار المرجعية ونظام الحصص والتوقيت الزمني.[2] كانت محدودة الرؤية وجزئية الحركة اتجاه دول منظمة لذا أطلق عليها السياسة المتوسطية الجزئية وكان اهتمامها يرتكز على الدول أوروبية غير مؤهلة للانضمام للعضوية أو مع دول جوار غير أوروبية حاصة تلك الواقعة في حوض المتوسط وتتضمن اتفاقيات لبعض التفضيلات التجارية تراعي فيها أوضاع الدول الأطراف كما قد تتضمن معونات يقدمها بنك الاستثمار الأوروبي.[3]

[1]- مركز البحوث والدراسات بالرياض، سبل بناء شراكة فاعلة بين القطاع الخاص والجامعات في المملكة العربية السعودية، السعودية، 2004، ص 257.

[2]- مروش يوسف، اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية وآثارها المستقبلية على القطاع الصناعي الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2011-2012، ص 03.

[3]- بوزكري جمال، مرجع سابق، ص 85.

2- اتفاقيات جيل السبعينيات: من مميزات هذه الاتفاقية انها ذات طابع شمولي تأخذ بعين الاعتبار الجانب التجـــاري للمنتوجـات الزراعية الـذي سبق الاشارة اليه في اتفاقيات الجيل الاول وكذا الجانب الخاص بالمنتوجات الصناعية والملف الاجتماعي (قضايا الهجرة) والتعاون المالي التقني[1]، حيث تم تبني هذه السياسة في قمة باريس19 -21 أكتوبر 1972 لتشمل كل الدول المشاطئة مبـاشرة للبحـر الأبيض المتوسط والأردن مع استثناء تركيا واليونـان بسبب نية ضمها للمجمـوعة لاحقا وعلى هذا الأساس تم ابرام عدة اتفـاقيات بين الجمـــاعة الأوروبية وهذه البلدان بدءا بإسرائيل في ماي 1975 ثم تونس والمغرب والجزائر في أفريـل 1976 ومصر ولبنان والأردن في سنة 1972 أما سوريا فكـانت في 1974.[2]

3- اتفاقيات جيل الثمانينات: بسبب نقص فعالية السياسة المتوسطية الشاملة للمجموعة الأوروبية مع جيرانها في حوض البحر الأبيض المتوسط بدأت المجموعة الاوربية في مراجعة العلاقات مع هذه الدول بهدف تقنينها والابقاء على صفة الشريك التجاري الأول[3]، حيث حاولت المجموعة الأوروبية في أواخر الثمانينيات ايجاد مقاربة جديدة لسياساتها المتوسطية عرفت آنذاك بالسياسة المتوسطية المتجددة وذلك تحت تأثير جملة من العوامل.[4]

- تفاقم الفوارق الاقتصادية والاجتماعية بين أوروبا والبلدان المتوسطية من شأنه أن يعرض أمن أوروبا للخطر وذلك للقرب الجغرافي وكثافة العلاقات.

- محاولة تجاوز المنطق التجاري التقليدي وإدخال محاور جديدة للتعاون مثل البيئة والاصلاحات الاقتصادية إضافة إلى ترقية التعاون الافقي.

- القدرة التفاوضية التي اصبحت تتمتع بها الجماعة واتخاذ أسلوب التفاوض الجماعي كمنهج للعمل وأصبح هذا الأسلوب هو القاعدة مع الزمن.

وما ميز هذه السياسة المتوسطية المحددة زيادة حجم الموارد المالية المخصصة لمساعدة دول المنطقة من خلال البروتوكول المالي الرابع (1992-1996) حيث حددت اللجنة الأوروبية أن تمويل المشاريع سيتحدد ما بين الاستثمار الأوروبي والمساعدات الأوروبية (الهبات).[5]

---

[1]- بوزكري جمال، مرجع سابق، ص 85.

[2]- مروش يوسف، مرجع سابق، ص 03.

[3]- المرجع نفسه، ص 05.

[4]- بوزكري جمال، مرجع سابق، ص 05.

[5]- مروش يوسف، مرجع سابق، ص 05.

ثانيا: مرحلة التعاون وفق الشراكة الأوروبية المتوسطية.

يمكن اعتبار بداية هذه المرحلة مع مؤتمر برشلونة في نوفمبر من سنة 1995 وذلك بمشاركة 27 دولة حيث تم فيه وضع الخطوات الاولى لإنشاء نظام تعاون إقليمي، سياسي، اقتصادي، اجتماعي وثقافي جديد لحد الوصول إلى إقامة منطقة تجارة حرة أورومتوسطية في غضون سنة 2010 والتي تعمل على إزالة جميع القيود المفروضة على حرية تنتقل المنتوجات الصناعية والزراعية وتنقل رؤوس الأموال غير أنه ينبغي الإشارة إلى فكرة عقد اجتماع لبلدان المتوسط ترجع إلى بداية التسعينات عندما اقترح الرئيس الفرنسي آنذاك (فرونسوا ميتران) خلال زيارته إلى المغرب في 1993 عقد اجتماع (5+4) أي خمس دول مغاربية (الجزائر، المغرب، تونس، ليبيا، موريتانيا) وأربع دول أوروبية (البرتغال، اسبانيا، ايطاليا وفرنسا) وأصبحت ندوة (5+5) بعد انضمام مالطا ودخلت هذه الندوة الجزئية حيز التنفيذ أثناء الملتقى الذي عقد بمرسيليا 1988/15/17 تحت عنوان حقائق وآفاق العلاقات بين الدول الأوروبية المتوسطية والدول المغاربية المرتبطة باتفاقيات مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية[1]، بعدها تطورت فكرة الشراكة واتفاقية التبادل الحر مع الدول الصربية المتوسطية حيث تبنت اسبانيا الفكرة وقدمتها في شكل اقتراح خطي بموافقة المجلس الأوروبي في لشبونة شهر جوان 1992 وهذا باعتبار أن الفكرة كانت في البداية محصورة على الغطاء المغربي ثم توسعت لتشمل بلدان البحر الأبيض المتوسط الـ 12 وهو مضمون البيان الصادر عن اللجنة الاوروبية بتاريخ 1994/10/19 والذي يحمل عنوان: تدعيم السياسة المتوسطية الاوروبية وإقامة شراكة أورومتوسطية، وقد أعلنت قمة "أسن" للاتحاد الأوروبي في 10 ديسمبر 1994 بألمانيا عن الخطوط العريضة لمستقبل العلاقات بين الدول المتوسطية والإتحاد الأوروبي.[2]

بعد كل الجهود من طرف الاتحاد الأوروبي وبعد قناعة الدول المتوسطية الأخرى، تم الاعلان الرسمي من المؤتمر والذي حدد له تاريخ 27-28 نوفمبر 1995 في مدينة برشلونة التي سمي باسمها المؤتمر حيث أعلنت الدول المتوسطية من خلاله مشروع شراكة الشاملة بين الدول المتوسطية في المجالات السياسية والاقتصادية، إن الدعوة الاوروبية لعقد المؤتمر ترجع أساسا للتخوف الأوروبي من احتمال فقدان مركزه في سلم القوة الدولية وتأثر مصالحه الاستراتيجية في العالم، أما الدول العربية فواقت على حضور المؤتمر لأنها كانت تبحث عن سند دولي جديد، بعد انهيار الاتحاد السوفياتي الذي كان

[1]- بوزكري جمال، مرجع سابق، ص 86.

[2]- زكري مريم، البعد الاقتصادي للعلاقات الأوروبية المغاربية، مذكرة ماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص 48.

يدعم مواقفها، واستغلت الدول الأوروبية الفرسة لتوجيه الدعوة للدول العربية وعلى رأسها الدول المغربية لمناقشة مشروع الشراكة الأورومتوسطية.[1]

وهكذا انعقد مؤتمر برشلونة في 27_ 28 نوفمبر 1995 بمشاركة كافة دول الإتحاد الأوروبي الخمسة عشر واثني عشر دولة متوسطية إضافة إلى حضور موريتانيا أعمال المؤتمر بصفة مراقب، وكذلك حضور الولايات المتحدة الامريكية وروسيا ودول شرق ووسط أوروبا وكذلك دول البلطيق بصفتها ضيف الجلسة الافتتاحية، وقد ابتعدت ليبيا نظرا للحصار والعقوبات المفروضة عليها من قبل الأمم المتحدة.[2]

– تمثلت أهم الأهداف الكبرى التي يبنى عليها اتفاق الشراكة في ثلاث ملفات أساسية:

* **البعد السياسي والأمني**: لقد أعطت وثيقة برشلونة أولوية أمنية للتعاون السياسي تضمنت تبادل المعلومات الأمنية، والتعاون لمكافحة الارهاب ووضع اجراءات ثقة لأمن مشترك، وتشترط الوثيقة على موقعيها، الالتزام بالتعددية السياسية، واحترام حقوق الانسان والحريات الأساسية، وتنمية دولة القانون والديموقراطية في أنظمتها السياسية، وهذا لتحقيق هدفين أساسيين:

– انشاء فضاء مشترك للسلم والأمن: انطلاقا من مبدأ السلم، فإن استقرار أمن حوض المتوسط هو غاية مشتركة، وضع لها إعلان برشلونة الحوار السياسي الشامل والمنتظم كآلية لتحقيقها، والتزام الجميع في إطار إعلان المبادئ باحترام المبادئ الأساسية للقانون الدولي، والمساهمة في الحفاظ على الأمن الإقليمي، مع اعتراف في هذا الإطار بحق كل طرف في اختيار وتطوير بكل حرية نظامه السياسي والسوسيوثقافي والاقتصادي والقانوني.هذه العبارة الأخيرة التي أدخلت في الإعلان بعد طلب دول جنوب حوض المتوسط، تعكس مخاوف هذه الأخيرة ومحاولة للدفاع عن السيادة.

– ترقية الأمن الاقليمي: تم وضع مجموعة من الإجراءات في ميدان ترقية الأمن الاقليمي مكملة للآليات التي جاء بها إعلان برشلونة، والهدف هو منع انتشار الأسلحة النووية والكيماوية والبيولوجية، وجعل منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا خالية من أسلحة الدمار الشامل، وبناء نظام أمني إقليمي يقوم على مفهوم الأمن الشامل.

[1]– زكري مريم، مرجع سابق، ص 49.
[2]– المرجع نفسه، ص 50.

* **البعد الاقتصادي**: نشير أولا إلى ارتباط الشق الاقتصادي بالقضايا السياسية في المنطقة، والتي يمكننا فهمها يشكل أعمق لدى تحليلنا لمجريات الحوار خلال مؤتمر برشلونة والتي سيطرت على أجوائه قضية السلام والصراع العربي الاسرائيلي على حساب مناقشة الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية للشراكة الأورومتوسطية.[1]

ويقوم البعد الاقتصادي على:

– إنشاء منطقة أورومتوسطية للتبادل الحر: إن مسار تحرير المبادلات المقترح في الاتحاد الاوروبي في ندوة برشلونة يدخل في سياق مضاعف، فهو من جهة تكفل اقليمي، ومن جهة أخرى يندرج ضمن ظاهرة العولمة لذلك إعلان برشلونة يقترح من هنا إلى سنة 2010 إنشاء منطقة للتبادل الحر، تجمع 9 دول من جنوب الحوض مع الاتحاد الأوروبي، ولتسهيل إنشاء هذه المنطقة أبرمت اتفاقيات شراكة مع كل دولة على حدى مستوحاة من نموذج وحيد تعوض الاتفاقيات المبرمة في السابق، ثم توقيعها مع دول جنوب الحوض (وقعت اتفاقيات مع كل من تونس في جويلية، اسرائيل في جانفي 96، المغرب في فيفري 96....)

والملاحظ أن وثيقة برشلونة تفرد اهتماما كبيرا لإنشاء منطقة للتبادل الحر، وإلغاء الحواجز الجمركية بين شركاء هذه المنطقة تدريجيا، وتحديد الوثيقة أن إنشاء مثل هذه المنطقة يتطلب من الدول المتوسطية القيام بالإجراءات التالية:

1- اعتماد اجراءات ضرورية في مجال شهادة المنشأ، وشهادة الأصل وحماية الملكية.

2- تطور وتكييف الهياكل الاقتصادية والاجتماعية عبر إعطاء الأولوية لتحديث القطاع الخاص وإطاره القانوني والتنظيمي.

3- الرفع من المساعدات وترقية الاستثمار: تؤكد وثيقة برشلونة على ضرورة زيادة المساعدات، وخصوصا تلك الموجهة للبنيات التحتية خلال السنوات الخمسة التالية للمؤتمر وفيما يتعلق بالجانب الاستثماري تطالب الوثيقة بتوفير المناخ والتشريع الايجابي للاستثمارات الذي يسمح بعبارات إعلان برشلونة بنقب التكنولوجيا ورفع الانتاج الصادرات وكذلك إرسال برنامج لدعم فني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما أن الوثيقة اعترفت بالمصاعب التي تطرحها مشكلة المديونية وبضرورة بذل مزيدا من الجهود لمعالجة هذه المشكلة.[2]

[1]- عايد لمين، الشراكة الأورومتوسطية وآثارها المتوقعة على تطور قطاع الصناعة في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003-2004، ص 33.

[2]- المرجع نفسه.

* **البعد الاجتماعي والثقافي والانساني**: تعترف الوثيقة بالتقاليد الثقافية والحضارية للضفتين، وترى أن الحوار بين هذه الثقافات والتبادلات الانسانية هي مكونات أساسية للتقارب والتفاهم بين الشعوب، ضمن هذا السياق تقترح الوثيقة إنشاء شراكة في المجالات الاجتماعية والثقافية تقوم أساسا على:

- الحوار والاحترام المتبادل بين الثقافات والأديان شرط أساسي للتقارب بين شعوب المنطقة.
- تطوير الموارد البشرية بواسطة التعاون والتبادل الخبرات في مجال التربية والتكوين.
- اشتراك المجتمع المدني في مسار التنمية والتفاهم بين الشعوب.

وضمن البعد الاجتماعي دائما يطرح الوثيقة المشكل الديموغرافي في شكله الحالي يطرح التحدي، يجب مواجهته عن طريق سياسات تضمن تسريع الانطلاق الاقتصادي، كما تطالب الوثيقة بضرورة تدعيم التعاون مجال مكافحة الارهاب والجريمة المنظمة وكذا العنصرية.

ومن أجل تحقيق الأبعاد الثلاثة تم الاتفاق على خلق إطار متعدد الأطراف دائم يكون مكملا للعلاقات الثنائية، يتضمن الإطار اجتماعا لوزراء الخارجية من أجل تقييم الوضع وتقييم مسار برشلونة.[1]

الفرع الثالث: مفهوم الشراكة الأورومتوسطية.

تمثل الشركة الأورومتوسطية تجمعا اقليميا يشمل جميع الدول الواقعة على البحر الأبيض المتوسط سواء كانت أوروبية أو آسيوية أو إفريقية وتضم هذه الشراكة دول الإتحاد الأوروبي في غربي المتوسط سواء كانت متوسطية أو ليست متوسطية طالما أنها أعضاء في الاتحاد الأوروبي وجميع الدول العربية في شرقه وجنوبه.[2]

لقد كان لدول جنوب حوش البحر المتوسط ودول الاتحاد الأوروبي يومي 27 و28 نوفمبر 1995 موعد مع التاريخ حيث تقرر في ذلك التاريخ إنشاء ما يعرف اليوم بالشراكة الأورومتوسطية بمدينة برشلونة ومثل هذا الاتفاق الإطار الموسع للعلاقات السياسية والاقتصادية والاجتماعية بين 15 دولة عضو في الاتحاد الاوروبي و12 دولة شريكة من دول الجنوب البحر الأبيض المتوسط وهي: المغرب، الجزائر، تونس، مصر، فلسطين، اسرائيل، تركيا، الأردن، قبرص، مالطا، سوريا.

[1]- عايد لمين، مرجع سابق، ص 34.

[2]- بوزكري جمال، مرجع سابق، ص 99.

إضافة إلى حضور موريتانيا المؤتمر بصفة مراقب، وكذلك حضور الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا ودول شرق ووسط أوروبا ودول البلطيق بصفتها ضيف الجلسة الافتتاحية.[1]

وينظر إلى الشراكة الأورومتوسطية على أنها نهج أوروبي للتعاون مع دول كانت كلها تقريبا إلى أمد قريب ضمن دائرة النفوذ الأوروبي بأسواقها ومواردها الأولية، وبالنسبة لأوروبا فإن الشراكة تعني مصالح مشتركة بين الطرفين، وهي تعني أيضا توسيع الدعم المالي للدول النامية من أجل مساعدتها على تجاوز مشاكلها وبالتالي الدعوة إلى الانضمام والاندماج في الاقتصاد العالمي، أما دول الجنوب فتعني لهم الشراكة مع الاتحاد تلك الاداة الجوهرية لمواكبة التغيرات العالمية والتحولات الجديدة وهذا يتطلب منها اصلاحات وتغييرات جذرية في هيكلها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية.[2]

مما سبق نستخلص أن الشراكة الأورومتوسطية هي عبارة عن تبادل للمصالح المشتركة بين الدول الاوروبية والدول الجنوب حيث أن الدول الأوروبية تبحث في الاسواق لمنتجاتها بينما دول الجنوب تسعى لاكتساب الخبرات وتطوير اقتصاداتها، وعليه فالشراكة بين الطرفين تبنى على التقارب والتعاون في جميع المجالات دون استثناء إضافة إلى تحديد الأهداف لكل الأطراف.[3]

الفرع الرابع: دوافع الشراكة الأورومتوسطية.

لقد تعددت الدوافع والأسباب المؤدية إلى بعث مثل هذه الشراكة.

أولا: بالنسبة للاتحاد الأوروبي.

تتمثل هذه المبررات ودوافع إقامة الاتحاد الأوروبي باتفاقية الشراكة الأورومتوسطية للحفاظ على مصلحة سواء الاقتصادية أو السياسية في:

أ- الدوافع السياسية:

تتمثل الأسباب السياسية التي دفعت بأوروبا للقيام باتفاقية الشراكة فيما يلي:

[1]- فاطمة الزهراء رقايقية، الشراكة الأورومتوسطية رهانات- حصيلة وآفاق التجربة الجزائرية والعقبات المحيطة، دار وهران للنشر، 2013، ص 22.

[2]- جعفر عدالة، تطور سياسات دول الاتحاد الأوروبي بعد الحرب الباردة في منطقة المغرب العربي، مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 19، 2014، ص 02.

[3]- المرجع نفسه.

– رغبة أوروبا في التخلص من تبعيتها للولايات المتحدة الامريكية وأن يكون قرارها السياسي مستقلا في مختلف قضايا الصراع العالمي.

– السعي الى صياغة علاقات جديدة مع القوى السياسية والمناطق الجغرافية المجاورة لها شرقا باتجاه روسيا وجنوبا باتجاه الشرق الاوسط وشمال إفريقيا.

– تفوق أوروبا من دول جنوب شرق المتوسط ذلك في مجال تجارة المخدرات والجريمة المنظمة والانعكاسات الأمنية لعمليات الهجرة العربية في المجتمع الأوروبي.

– الرغبة الأوروبية في استيفاء معظم مناطق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في دائرة النفوذ المباشر.

– رغبة أوروبا في تحقيق مشاركة متوسطية جديدة تهدف أساسا إلى بلورة طموح أوروبا في توسيع منطقة النفوذ.

– وعي لدى دول أوروبا أن مشاكلها لا يمكن أن تحل داخل أوروبا فقط بل هي تحتاج إلى القضاء المتوسطي لحل جزء من المشاكل الأوروبية مثال ذلك الهجرة الغير شرعية، فأمن أوروبا هو من أمن دول حوض المتوسط فلا يمكن أن تكون أوروبا مستقرة وبلدان الحوض الجنوبي للبحر المتوسط مضطربة.

ب– الدوافع الاقتصادية:[1]

– خلق فضاء اقتصادي قادر على استيعاب فائض الانتاج الأوروبي والتزاما بمعاهدات واتفاقيات تفرض عليه أن يكون مرتبط بالحوض الشمالي للبحر المتوسط غني بالموارد الطبيعية التي تحتاجها أوروبا، فهي متقاربة لثلاثة قارات بحيث تضع المنافسة الأمريكية أو الآسيوية ضعيفة جدا، بشكل يجعل دخولها إلى الأسواق المتوسطية يتم من البوابة الأوروبية.

– حوض البحر المتوسط غني بالموارد الطبيعية التي تحتاجها أوروبا، فهي متقاربة لثلاثة قارات حيث تعتبر المنطقة الوحيدة للتوسع الجغرافي الأوروبي من خلال ما يتمتع به ايجابية القرب الجغرافي.

– تدعيم مراكز الاتحاد الأوروبي في مواجهة التكتلات الاقتصادية ورغبة في منع قيام أي تكتلات اقتصادية أخرى في الجانب الجنوبي والشرقي لحدوده.[2]

1– الدوافع السياسية:

[1]– ايمان رضوان، انعكاسات الشراكة الأوروجزائرية على هيكل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2014–2015، ص 56.

[2]– المرجع نفسه، ص 58.

إن أهم الدوافع الخاصة بالدول المتوسطية التي أدت إلى عقد اتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي تتمثل في:

– وعي بضرورة الأخذ بالأسلوب الديمقراطي بما هو تعددية فكرية وسياسية واحترام للرأي الآخر لتكريس حقوق الانسان وهذا لا يمكن بدون شراكة حقيقية مع أوروبا.

– في ظل التطورات والمتغيرات الجديدة التي فرضت ما بعد انتهاء الحرب الباردة وسقوط الاتحاد السوفياتي الذي كان قوة تدعم الحق العربي وما تبع ذلك من انفراد الولايات المتحدة الأمريكية، الداعم الرئيسي لإسرائيل بزعامة العالم إلى جانب ظهور العولمة ونشأة المنظمة العالمية للتجارة والسياسات المتخصصة... إلخ.

2– الدوافع الاقتصادية:

– تشجيع الدول المتوسطية على إقامة مشروعهم الاقتصادي القومي الممثل في منطقة التجارة الحرة.

– تحول نمط العلاقة مع الاتحاد الأوروبي من علاقة مانح ومتلقي إلى علاقة تعاون ومصالح مشتركة.

– الاستفادة من برنامج التمويل الأوروبي والتكوين والمعلومات والتسويق ومواصفات الجودة والخبرة العالمية والتكنولوجيا المتطورة.

– الحصول على المساعدات المالية والمتمثلة في القروض الائتمانية لتمويل مشاريعها إلى جانب تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وخاصة الأوروبية منها إضافة إلى دور البنك الأوروبي للاستثمار في هذا المجال.

– وعي حكومي عربي بضرورة الانفتاح على التكنولوجيا والمعرفة ونقل العالم من أجل تنمية القدرات المتوسطية.[1]

[1]– ايمان رضوان، مرجع سابق، ص 59.

المطلب الثاني: الشراكة الأورومتوسطية (الأهداف– التحديات– عوامل النجاح والمزايا).

الفرع الأول: أهداف الشراكة الأوروبية المتوسطية.

تختلف الأهداف التي يتوخاها أطراف الشراكة الاقتصادية كما هو الحال بصفة عامة في الاتفاقيات التجارية الاقليمية بين الدول المتقدمة والدول النامية حيث تهدف دول الإتحاد الأوروبي إلى الحفاظ على مصالحها الاقتصادية والسياسية والأمنية، كما أنها ترغب من خلال الإتحاد الأوروبي أن تلعب الدور الرئيسي في إدارة وتقرير شؤون المنطقة المتوسطية التي ترتبط بها بعلاقات ثقافية واقتصادية وتجارية وتاريخية وبالخصوص بعد تزايد النفوذ الأمريكي في المنطقة.

أولا: أهداف الإتحاد الأوروبي.

يمكن إجمال أهداف الإتحاد الأوروبي من خلال الشراكة الأوروبية المتوسطية فيما يلي:

– تطوير عملية الاندماج الأوروبي.

– تدعيم إبراز الاتحاد الأوروبي كقوة إقتصادية من خلال توسيع مناطق نفوذها لتشمل حوض البحر المتوسط.

– الرغبة الأوروبية في القيام بدور مؤثر في السياسات العالمية، وتدعيم مواقعها في عملية المنافسة الحادة مع القوى الاقتصادية الأخرى (كالولايات المتحدة واليابان).

– العمل على توفير عوامل استقرار في دول جنوب وشرق المتوسط من خلال العمل على إحداث دعم نمو متواصل، ورفع مستويات المعيشة فيها من خلال دعم وتشجيع الإصلاح الاقتصادي حيث يعمل على التقليل من الهجرة إلى شمال الحوض المتوسط.

– الحاجة إلى اقتحام أسواق جديدة من دول جنوب وشرق المتوسط.

– دعم وتشجيع الإصلاح السياسي واحترام حقوق الانسان وحرية التعبير ودعم سبل التعاون بين دول الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط في مجالات البيئة، الطاقة والاستثمار.[1]

[1]– ابراهيم بوجلخة، دراسة تحليلية وتقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013، ص 146.

– ايجاد حلول للتغلب على المشاكل السكانية في دول الجنوب، حيث أن عدد السكان في دول البحر الأبيض المتوسط باستثناء الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي سيصل إلى 400 مليون نسمة في غضون سنة 2030 وبالتالي فإن هذا التزايد السكاني في هذه الدول سوف يؤدي إلى تزايد موجات الهجرة إلى دول الإتحاد الأوروبي.[1]

ثانيا: أهداف الشراكة من منظور دول جنوب المتوسط.

تسعى الدول المتوسطية وخاصة الدول العربية من وراء هذه الشراكة أساسا إلى الارتباط بواحدة من أكبر القوى الاقتصادية والعالمية كمحرك للتنمية والاندماج الاقتصادي العالمي ولبلوغ هذه الغاية ينبغي على الدول الأوروبية أن توفر وضعا أفضليا متميزا لمنتوجات الدول العربية في السوق الأوروبية بالإضافة إلى زياد حجم المساعدات المالية والفنية من الاتحاد الأوربي لتنمية الاقتصاديات العربية ودعم عمليات التحرير والاصلاح الاقتصادي وتشجيع الاستثمارات الأجنبية في هذه الدول.

ومن بين الأهداف التي تطمح إليها الدول العربية من الشراكة نلخصها فيما يلي:

– الاستفادة من فتح الأسواق الأوروبية أمام صادراتها الصناعية وكذا تخفيض القيود المفروضة على الصادرات الزراعية بسبب الحماية التي تفرضها السياسة الزراعية المشتركة للمجموعة الأوروبية.

– الحصول على مساعدات وقروض لتمويل مشاريعها وجلب رؤوس الأموال الأجنبية من أوروبا، بالإضافة إلى الدور الذي يمكن أن يلعبه البنك الأوروبي للاستثمار في الدول العربية.

ولعل من بين العوامل التي أدت بتعجيل إبرام الاتفاقية مع أوروبا هو الانضمام المرتقب لدول أوروبا الوسطى والشرقية للإتحاد الأوروبي وما قد ينتج عنه من انعكاسات سلبية على الإقتصاديات العربية في الجوانب الآتية:

– سوف يقل الدعم المالي المخصص من ميزانية الاتحاد الأوروبي لدول جنوب المتوسط لينتقل الدعم إلى دول أوروبا الوسطى والشرقية وهذا باعتبار أن ميزانية الإتحاد الأوروبي غير مرنة.

– تتيح معاهدة ماستريخت حرية تنقل اليد العاملة الوافدة من دول أوروبا الوسطى والشرقية إلى دول الاتحاد الأوروبي، وهذا ما يؤدي إلى تقليل فرص الشغل للدول الجنوبية على وجه الخصوص.

[1]– بوزكري جمال، مرجع سابق، ص 103، 104.

– زيادة اهتمام دول الاتحاد الأوروبي بدول أوروبا الوسطى والشرقية من حيث نقل الأنشطة الانتاجية وتنقل رؤوس الأموال إلى هذا الدول.

* فمن هذا المنطلق يمكننا القول أن أوروبا ستستفيد من سوق واسعة يقدر عدد سكانها بـ 200 مليون نسمة (أي 200 مليون مستهلك محتمل)، كما تتوفر على منطقة غنية بالغاز والبترول والفوسفات وكذا الموارد البشرية التي هي قابلة للتجنيد والاستغلال في إطار مشروع مستقبلي، أما استفادة الدول العربية المتوسطية من هذه الشراكة ومنطقة التبادل الحر فتكون في تحسين القدرة التنافسية بواسطة إزالة الحماية الجمركية والانفتاح على الخارج، كما يمكن أن تؤدي إلى تأهيل اليد العاملة وتطوير القطاعات القادرة على التصدير.[1]

وخلاصة القول أن الهدف الأساسي من الشراكة الأورومتوسطية يتمثل في إقامة منطقة حوار، تبادل وتعاون في المنطقة المتوسطية التي تضمن الاستقرار والرخاء والازدهار وهذا يتطلب تقوية الديمقراطية واحترام حقوق الانسان، لكن ينبغي الإشارة أنه من خلال هذه الشراكة ينبغي احترام حد أدنى من المبادئ المتمثلة فيما يلي:

– عدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول المتعاقدة.

– وضع حوار أورومتوسطي سياسي يرتكز على احترام أسس الديمقراطية وحقوق الانسان وتقوية علاقات حسن الجوار وتعريب شعوب المنطقة.[2]

الفرع الثاني: تحديات الشراكة الأورومتوسطية.

للشراكة الأورومتوسطية العديد من التحديات التي ستواجهها بالإضافة إلى عوامل نجاح تمكنها من تحقيق الأهداف التي تسعى لها.

– يحاول الأوروبيين فرض تصورهم الخاص للتعاون الإقليمي في المنطقة من خلال ما يسمى بالشراكة العربية الأوروبية أو التعاون المتوسطي وهي شراكة غير متكافئة بطبيعة الحال تفتح الأسواق العربية أمام المنتجات الأوروبية أكثر مما تفتح الأسواق الأوروبية أمام المنتجات العربية وإعادة جانب العدالة العربية المتواجدة في أوروبا إلى بلدها الأصلية وهو أمر يجب أخذه في عين الاعتبار بالنسبة لدول المغرب العربي عند التفكير في المستقبل.[3]

[1]– بوزكري جمال، مرجع سابق، ص 104، 105.

[2]– المرجع نفسه، ص 106.

[3]– إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مديولي، القاهرة، الطبعة الأولى، 2002، ص 255.

-إن الاندماج غير المتكافئ بين مجموعتين من الاقتصاديات المتباينة المستوى الاقتصادي له آثار سلبية على الاقتصاديات الاضعف وهو أمر يجب أن يأخذ في الحساب في مستقبل العلاقات الاوروبية العربية وذلك لأن الاتحاد الأوروبي دائم التغيير أفقيا ورأسيا على نحو يفرض على الدول المدمجة في اقتصاده إعادة هيكلة تغيرات أكثر مما يستدعيها الاحتياجات التنموية.

- يوجد تحيزات واضحة بين بلدان شمال وجنوب المتوسط من حيث القدرات الاقتصادية والتكنولوجية والسياسية وعلى الرغم من أن هناك تعادلا في الوزن الديمغرافي بين الجانبين حوالي 240 مليون نسخة لكلا الجانبين إلا أن نصيب الفرد من الناتج القومي الاجمالي يبلغ في الشمال عشرة أمثاله في الجنوب كما أن دول جنوب المتوسط مثقلة بديون خارجية تمثل حوالي 115% من ناتجها القومي وبحسب جميع المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية فإن دول جنوب المتوسط تحتل مكانا أدنى بكثير من دول الشمال وهذا في حد ذاته يخلف شراكة غير متكافئة.

- ستواجه الشركات العربية منافسة شديدة من الشراكات الاوروبية وهي منافسة غير متكافئة مما يؤدي إلى إفلاس عدد كبير من الشراكات العربية كما يؤدي فتح الأسواق العربية أمام المنتجات الأوروبية إلى اختلال الموازين التجارية للدول العربية.

- سيؤدي انخفاض متوسط الرسوم الجمركية على الواردات العربية من الاتحاد الأوروبي إلى تدني ايرادات الموازنات العامة العربية وإعاقة تنفيذ مشاريع التنمية.

- يكيل الاتحاد الاوروبي بمكيالين فبالنسبة للصادرات الأوروبية من السلع الصناعية يطلب الاتحاد الأوروبي من الدول العربية المعنية أن تزيل القيود الجمركية والغير الجمركية أما بالنسبة للصادرات العربية الضئيلة من المنتجات الزراعية إليه فيضع أمامها العراقيل الكثيرة حتى لا تدخل ضمن الحدود المسموح بها في نطاق السياسة الزراعية للاتحاد الأوروبي.

- إن محاولة هيكلة اقتصاد الدول المعنية بالشراكة الأورومتوسطية وفقا لمتطلبات هذه الشراكة يقضي جهد أكبر أو مستمر مما يقلل في الوقت نفسه من الحافز للانضمام إلى التكامل الاقتصادي.[1]

[1]- إكرام عبد الرحيم، مرجع سابق، ص 256.

– الرأي الأول: يرى أن الشراكة غير المتكافئة بين العرب والأوروبيين لا يمكن أن تنجح وأنه ما تمت تأسست علاقة جماعية تتكون نوعا من أهمية الشمال وتبعية الجنوب ولذا يرفض هذه الشراكة والمشروع المتوسطي لأنه مشروع دخيل يبغي الهيمنة الأوروبية على الوطن العربي.

–الرأي الثاني: يرى أن نتيجة للتمايزات والتعاون الجغرافي والمشاكل الاجتماعية والاقتصادية والسكانية والأمنية للجانبين يمكن أن تصل لدرجة الأزمة ما لم يعمل الجانبان معا ويتعاونان معا بقوة ويرى أنصار التطور الأخير أنه إذا كان هناك أمل في تحسين فرص الاندماج الكامل لنحو كثرة ملايين من جنوب المتوسط في بلدان شمال المتوسط بصفة خاصة وفي الاتحاد الأوروبي بصفة عامة فإن ذلك سيكون عن طريق تدعيم هذه الشراكة.[1]

الفرع الثالث: عوامل نجاح الشراكة الأورومتوسطية.

نجاح أي مشروع يستلزم عدد من الشروط والقومات التي يجب توفيرها لضمان نجاح هذا مشروع وفي موضوع الشراكة فإن أهم مقومات نجاحها تقتصر في:

الإدارة السياسية: ولدينا في تجربة السوق الأوروبية المشتركة على أهمية الإدارة السياسية التي كانت أهم عامل من عوامل الوصول إلى تحقيق الوحدة النقدية ومن خلالها تم التغلب على العديد من المعيقات.

القناعة بالمشروع: إذا من المهم جدا أن يكون أطراف الحوار على قناعة بضرورته أولا وأهميته وجدواه ثانيا وأنه بحاجة ملحة لهذه الأطراف لمواجهة تحديات الراهنة أو للعبور نحو المستقبل بما يخدم مصالحها السياسية والاقتصادية والثقافية.

ضرورة التعاون: إذ لابد من تعاون أطراف مشروع الشراكة من أجل تحقيق النجاح على جميع المستويات وأن كل طرف مسؤول مسؤولية كاملة عن تنفيذ التزامه المتفق عليها ويجب أن يجعل كل طرف المصلحة المشتركة الركيزة الأولى للعمل الجماعي.

التكافؤ في العلاقة: إذ من الصعب توفير ضمانات النجاح لأي مشروع إذا كان ثمة تباينا بين أطرافه فإن هذا التباين سيحقق امتيازات لطرف على حساب الطرف الآخر فالشراكة المتكافئة يجب أن تتضمن عدة عناصر أو شروط:

[1] – جميلة الجوزي، التكامل الاقتصادي العربي واقع وآفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الجزائر، العدد 05، 2005، ص 38.

– إذا كان أحد أهم شروط التكافؤ هو الندية فلابد أيضا من الاعتراف الأوروبي بالمسؤولية عن التخلف الذي أصاب الوطن العربي.

– الاحترام المتبادل والذي لم تظهره وثيقة برشلونة التي تشدد على فكرة الشراكة المتوازنة والمتساوية على كل الأصعدة السياسية الاقتصادية الثقافية فإطار الشراكة المتوسطية الذي حدده الاتحاد للتعاون مع الدول العربية لا يعترف بالهوية الحضارية لهذه الدول.

– عدم استبعاد الجامعة العربية من مفاوضات الشراكة خاصة وأنها كانت طرفا فاعلا في الحوار العربي الأوروبي طيلة سنواته.

– تشجع التدفقات الاستثمارية من أعضاء الاتحاد الأوروبي إلى الأقطار العربية وتقديم الدعم الفني والمالي والتكنولوجي الكافي من أجل دعم برامج الإصلاح الهيكلي وتحقيق التطور الاقتصادي وزيادة القدرات في مجال تصدير السلع العربية.

– دعم برامج تطوير الكفاءات البشرية وتحسين المهارات من خلال برامج تراعي الاحتياجات التنموية للتعاون الكفؤ مع تكنولوجيا العصر.

– إن العرب يحتاجون إلى مواقف سياسية أوروبية مشتركة إضافة إلى المواقف الاقتصادية المشتركة وأوروبا تفتقر إلى سياسة خارجية موحدة اتجاه القضايا العربية.[1]

[1]– سمير صارم، مرجع سابق، ص 219.

الفرع الرابع: مزايا الشراكة الأورومتوسطية.

للشراكة الأورومتوسطية عدة مزايا نذكر منها:

- تشجيع وجلب مدخرات محلية إلى جانب الشريك الأجنبي.

- زيادة فرص التوظيف الاستثماري للمدخرات ورؤوس الأموال المحلية عند توظيف من المشروع الأجنبي وتشجيع الأفراد والمستثمرين المحليين على عدم تهريب أموالهم للخارج باعتبار أن المشروع المشترك يعمل على تحقيق أهداف الاقتصاد الوطني.

- المساهمة في تحقيق البحث على ميزان المدفوعات عن طريق التقليل من التحويلات الرأسمالية إلى الخارج في شكل أرباح بقدر نصيب الشريك الأجنبي.

- الاستفادة من الخبرة بظروف الأسواق المحلية والأجنبية عن طريق الصادرات والاستثمارات الأجنبية الوافدة

-الاستفادة من طرق انتاج كفيلة لتخفيض التكاليف.

- الاستفادة من عملية التحويل التكنولوجي وتحويل مناهج التسيير وإمكانية الحصول على التمويل.

- استغلال الامتيازات والاجراءات التفضيلية التي يمكن الحصول عليها في بلدانها الأصلية.[1]

[1]- محمد جمال الدين مضلوم، نحو استراتيجية مستقبلية عربية في إطار الشركات الدولية، الملتقى الدولي حول الرؤى المستقبلية، الخرطوم، 2013، ص 07.

المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي للشراكة الأوروجزائرية.

يندرج اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي ضمن إعلان برشلونة لسنة 1995 والذي يهدف إلى إقامة منطقة تبادل حر بين الاتحاد الأوروبي ودول البحر الأبيض المتوسط هذا الاتحاد الذي يعد اهم المتعاملين التجاريين مع دول الجنوب وشرق المتوسط هذا الاتحاد الذي يعد أهم المتعاملين التجاريين مع دول جنوب وشرق المتوسط بنسبة 52% والذي يسعى إلى توسيع أسواقه ومنافسة التكتلات الاقليمية الاخرى والجزائر تشذ عن هذه القاعدة استيرادا وتصديرا ويقود ذلك إلى قربها الجغرافي من أوروبا من جهة ولكونها مستعمرة فرنسية سابقة وما يترتب عنه من وجود لوبي في الجزائر يسعى جاهدا للإبقاء على العلاقات المتميزة بين الجزائر وفرنسا ووراءها أوروبا كلها.

وبالنسبة للجزائر فإن المشاكل الاقتصادية العويصة التي تتخبط فيها من مديونية خارجية ثقيلة وتفشي البطالة وجهود الجهاز الانتـــاجي وعدم كتابة معدل نموها وتأخرها عن الركب مقارنة بجيرانها سواء من ناحية التنظيم أو التسيير أو التكنولوجيا المستخدمة وضعف الاستثمار المحلي ونفور الاستثمار الاجنبي كلها كانت وراء رغبتها في توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

المطلب الأول: الشراكة الأوروجزائرية (مراحل مفاوضاتها – اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية– مضمون الاتفاقية– الأساس القانوني والمؤسساتي لاتفاقية).

الفرع الأول: مراحل مفاوضات الشراكة الأوروجزائرية.

مرت المفاوضات الجزائرية الأوروبية حول مشروع الشراكة بمراحل هي:

1– المرحلة التمهيدية للمفاوضات:

بتاريخ 13 أكتوبر أخطرت الجزائر اللجنة الأوروبية بموافقتها على مبدأ تأسيس منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي للمشروع في مناقشات تمهيدية لإبرام اتفاقية شراكة ويأتي هذا الموقف لاستمرار اتفاقيات التعاون الاقتصادي والمالي الموقعة في عام 1996 واستجابة للسياسة الأورومتوسطية الجديدة وبدا مسار المفاوضات التمهيدية بأربع جولات تمت بين جوان 1994 وفيفري 1996 عقدت بالجزائر وبروكسل بالتناوب وكانت هذه اللقاءات الأولى بين الخبراء الجزائريين والأوروبيين للتعرف أكثر على الفلسفة الجديدة للشراكة الأورومتوسطية وأهدافها وخلال هذه الفترة جاء إعلان برشلونة مبينا بوضوح مميزات مشروع الشراكة القائم على الشمولية وبتاريخ 10 جوان 1996 صادق الاتحاد الأوروبي على وثيقة تفويضية على غرار ما عرض على باقي الدول جنوب المتوسط عرضت على الجزائر بصفة رسمية في شهر ديسمبر 1996 بعد زيارة "مانوال ماران" نائب رئيس اللجنة الأوروبية للجزائر.[1]

[1]– فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية –دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورومتوسطية، ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص 166.

2- الانطلاقة الرسمية للمفاوضات:

في العاشر من جوان 1996 صادق الاتحاد الأوروبي على اول وثيقة تفاوضية مع الجزائر والتي عرضت عليها بصفة رسمية في سبتمبر 1996، فبعدما أن كانت المفاوضات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي عبارة عن مجرد لقاءات وحوارات غير رسمية قرر كل من الطرفين منحها الطابع الرسمي وإخراجها إلى أرض الواقع لتنطلق بذاك يومي 04 و05 مارس 1997 ببروكسل من طرف وفدي خبراء الطرف الجزائري من جهة والطرف الأوروبي من جهة أخرى.[1]

عرفت هذه الجولة تباينا كبيرا من الآراء بين الجانبين الجزائري والأوروبي في عدة مجالات، وتمثل هذا المحور في:

المحور السياسي والأمني:

- حسب التصور الجزائري: ارتكز هذا المحور على تكريس مبدأ التشاور، وعدم التدخل في الشؤون الداخلية والتنسيق في مجال مكافحة الإرهاب.

- بقي الجانب الاقتصادي والمالي دون تحديد للخطوط العريضة لاختلاف وجهتي نظر الطرفين، بين مسعى أوروبي داع إلى إنشاء منطقة تبادل حر، ورفض جزائري لكونه يعكس منطقا اندماجيا.

- أمل الجزائر في أن تكون هناك شراكة بالتنمية، وأن تتغير نظرة الدول في الاتحاد الأوروبي للجزائر كونها مجرد "سوق".

- إنشغال الطرف الجزائري بخصوص محاولة تقييد حرية تنقل الأشخاص بما يتنافى مع الأهداف التي تم تحديدها في مجال تنقل البضائع والخدمات.

- علقت في نهاية هذه الجولة عقبات تتعلق بمسألة فتح الحدود أمام تدفق السلع الأوروبية وإزالة التعريفات الجمركية، وهي مسائل لا تراها الجزائر ممكنة قبل أن تتمكن هي أول من تدعيم القيمة التنافسية لمنتجاتها.

- يمثل الجانب الجيوستراتيجي وثروات الطاقة التي أصحت تسد الجزء الأكبر من احتياجات أوروبا بعد تدشين أنبوب الغاز الجزائري الأوروبي نقطة قوة بالنسبة للموقف الجزائري.[2]

[1]- شواشي فاطمة، دور الشراكة الأوروجزائرية في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانعكاساتها على التنمية، أطروحة دكتوراه في قانون العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة مستغانم، 2017-2018، ص 39.

[2]- فيروز سلطاني، مرجع سابق، ص 168.

3- الجولة الثانية 26 -28 أفريل 1997:

حـاول الطرفـان مـرة أخـرى الوصـول إلى حـل رضـائي يـتلاءم وظـروف كـل طـرف حيـث تم عقـد سلسـلة مـن الجولات، فعقدت الجولة الثـانية يومي 21 و23 أفريل 1997 أمــا الجولة الثــالثة فعقدت في 27 و28 ماي من نفس السنة، اتفق فيها الطرفان على إنشاء أربع مجموعات عمل تهتم بالتعامل الاقتصادي والمالي، التعاون الاجتماعي والثقافي، الزراعة والخدمات.

لكن سرعان ما تم توقيف مسار المفاوضات بسبب اختلاف وجهات النظر بين الطرفين خاصة إثر تجاهل الطرف الأوروبي للخصوصية التي يتمتع بها الاقتصاد الجزائري من جهة، ومن جهة ثانية إهمال مسائل هامة كحرية تنقل الأشخاص والمديونية إضافة إلى ذلك فإن تردي الوضع الأمني والسياسي الذي كان سائدا في الجزائر في تلك الفترة وقف حاجزا أمام نجاح هذه المفاوضات.

وفي 17 أفريل 2000 تم استئناف المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي مقابل وضع الحكومة الجزائرية لشرطين تمثلا في:

- تأجيل عملية التفكيك الجمركي إلى ما بعد 2002 وهذا لحماية المنتوج الوطني.

- مراعاة خصوصية القطاع الزراعي خاصة وأن الجزائر تطرق فيها كل من المفاوض الجزائري والمفاوض الأوروبي إلى مناقشة المسائل ذات الطابع القضائي والأمني وحرية تنقل الأشخاص وكذا المسائل المتعلقة بإلغاء القيود الجمركية خاصة مسألة التعويض.[1]

4- التوقيع على اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية:

بعد مضي العديد من السنوات على مسار المفاوضات الجزائرية الأوروبية، قرر الطرفان التوقيع وبصفة رسمية ونهائية على الاتفاقية، هذه الأخيرة التي تمت المصادقة عليها بصفة نهائية في 22 أفريل 2002 بمدينة "فالونسيا" الاسبانية حيث وقع عليها عن الجانب الجزائري وزير الخارجية وعن الجانب الأوروبي وزراء الاتحاد الأوروبي وكذا المحافظ الأوروبي المكلف بالشؤون الخارجية، وحضر هذا التوقيع كل من رئيس الجمهورية الجزائرية السيد عبد العزيز بوتفليقة ورئيس الحكومة الاسباني، إذ تزامن ذلك مع الدورة الوزارية الأورومتوسطية الخامسة.[2]

[1]- شواشي فاطمة، مرجع سابق، ص 39.

[2]- رماش هاجر، اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، وسوق العمل في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة 2، 2012-2013، ص 156.

الفرع الثاني: اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

لقد أدخل الاتحاد الأوروبي في تعامله مع الدول المتوسطية مفهوم الشراكة بدل مفهوم التعاون الذي كان سائدا في السبعينيات، هذه الشراكة بلورها مؤتمر برشلونة الذي انعقد سنة 1995، وتعد الجزائر من آخر الدول المغاربية الموقعة على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وكذلك لطول فترة المفاوضات التي اتسمت بالفتور أحيانا وبالانقطاع أحيانا أخرى، لتنتهي هذه المفاوضات يوم 2001/12/05، حيث تم التوقيع الرسمي على اتفاق الشراكة يوم 28 أفريل 2002 بمدينة فالونسيا الاسبانية، والتي دخلت حيز التنفيذ ابتداء من الفاتح سبتمبر 2005 وما يجب الإشارة إليه أن الاتحاد الأوروبي يعتبر بالنسبة للجزائر من أهم الشركاء التجاريين، حيث تمثل واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي أكثر من 65% خلال الفترة الممتدة بين (1997- 2003)، أما صادرات الجزائر إلى الاتحاد الأوروبي فهي الأخرى تمثل نسبة معتبرة حيث وصلت إلى 60 % خلال نفس الفترة وهذا ما يدل على العلاقات التجارية القوية بين الطرفين.[1]

الفرع الثالث: مضمون اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

احتوى الاتفاق الجزائري الأوروبي على 8 محاور تمثلت في الجوانب الآتية:

الجانب الأول: يتمثل في إقامة حوار سياسي بين طرفين يسمح بإقامة علاقات دائمة للتضامن بين المتعاملين تساهم في تحقيق رفاهية وأمن المنطقة المتوسطية (وهذا ما جاءت به المواد 3 و4 و5 من الاتفاقية).

الجانب الثاني: يتعلق بحرية تنقل البضائع (تبادل تجاري) ذلك بإقامة منطقة حرة للتبادل وهذا خلال فترة انتقالية تم تحديدها لمدة 12 سنة ابتداء من دخول الاتفاقية حيز التنفيذ وهذا طبقا لإجراءات المنظمة العالمية للتجارة (المادة 06)، أما فيما يتعلق في مجال تبادل المنتوجات الفلاحية ومنتوجات الصيد البحري تنص الاتفاقية على أن يعمل الطرفان على تحرير أوسع للمبادلات فيما بينها بصفة تدريجية وذلك بترخيص على المبادئ الآتية:

- إلغاء القيود الكمية والاجراءات ذات الأثر المماثل المطبقة على المبادلات.
- إمكانية اتخاذ إجراءات حمائية ووقائية في حالة ممارسة الإغراق في علاقاته مع الطرف الآخر، ودخول المنتوجات عن طريق الاستيراد بكميات وشروط من شأنها أن تلحق الضرر بالمنتجين الوطنيين.

[1]- عامر حبيبة، دور المؤسسات الاقتصادية في تحقيق التنمية المستدامة في ظل التكتلات الاقتصادية العالمية- دراسة حالة مجموعة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، جامعة المسيلة، 2016-2017، ص 137.

الجانب الثالث: يتعلق بحقوق التأسيس أو الإنشاء وتقديم الخدمات حيث اتفق الطرفان على توسيع مجال تطبيق الإتفاقية بشكل يسمح بإدراج الق في إنشاء أو تأسيس مؤسسات في إقليم الطرف الأخر وتحرير الخدمات (المالية – البنكية–المواصلات والاتصال... إلخ).

الجانب الرابع: رأس المال لدفع، المنافسة وإجراءات أخرى اقتصادية حيث تعهد الطرفان بعملية الدفع وتسوية العمليات او الصفقات الجارية بعملة قابلة للتحويل مع الالتزام بإمكانية كل طرف من عملية تحويل أو إخراج الأرباح الناتجة عن الرساميل المستثمرة، وحرية تنقل رؤوس الأموال المتعلقة بالاستثمارات المباشرة في الجزائر التي تقوم بها الشركات المنشئة وفقا للتشريع الجاري العمل به (المواد 38، 39) وتم في هذا الجانب اتفاق الطرفان على اتخاذ إجراءات تقييدية في حالة تعرض أحد الطرفين للاختلالات في ميزان المدفوعات شرطية ان يتم إبلاغ الطرف الآخر بهذه الإجراءات وأن يتم إزالتها فيما بعد فور تصحيح هذا الاختلال، كما ينبغي أن تكون محددة وفق رزنامة متفق عليها.[1]

الجانب الخامس: إلتزام الطرفان على تقوية التعاون الاقتصادي الذي يخدم المصلحة المشتركة وهذا في إطار الشراكة المنصوص عليها في الاتفاقية ويتعلق هذا التعاون أساسا وحسب ما جاءت به المادة 48 من الاتفاقية بالقطاعات التي تعاني من مشاكل داخلية أو التي تم الاتفاق بشأن تحرير مبادلاتها بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، وكذا القطاعات المؤدية إلى رفع مستويات النمو وخلق فرص الشغل وتطوير المبادلات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وإعطاء الأولوية للقطاعات المؤدية في تنويع الصادرات الجزائرية وهذا حسب ما نصت عليه المواد 50 – 30 من الاتفاقية.[2]

الجانب السادس: التعاون الاجتماعي والثقافي، حيث تضمن هذا الجانب الاجراءات الخاصة بالعمل وذلك بعدم المعاملة التمييزية في شروط العمل والمكافآت والتسريح والاستفادة من نفس إجراءات الضمان الاجتماعي المعمول به في البلدان (المواد 67- 68).

كما احتوى هذا الجانب على التعاون المالي الثقافي والتربوي، وذلك بتشجيع تبادل المعلومات وتشجيع التفاهم المتبادل بين الثقافات باستعمال كل الوسائل التي من شأنها أن تقرب بين هذه الثقافات كالإعلام والصحافة والوسائل السمعية البصرية.

[1]– عامر حبيبة، مرجع سابق، ص 138.

[2]– محمد لحسن علاوي، اتفاقيات الشراكة الأوروعربية شراكة اقتصادية حقيقية أم شراكة واردات مع التركيز على المنتجات الزراعية، مجلة الباحث للبحوث والدراسات، جامعة غرداية، العدد 16، 2012، ص 142.

الجانب السابع: التعاون المالي الذي يعتبر مشروع إقامة شراكة اقتصادية ومالية هدفا جوهريا لسياسات الاتحاد الأوروبي تجاه بلدان العالم الثالث، وتهدف الشراكة الاقتصادية والمالية حسب ما جاء في الاتفاقية إلى تحقيق تنمية اقتصادية مستديمة في حوض المتوسط وتحسين مستوى المعيشة لشعوب المنطقة، والذي جاء بما يلي:

- دعم الإصلاحات الهادفة إلى تحديث وعصرنة الاقتصاد بما فيها التنمية الريفية.
- إعادة تأهيل الهياكل الاقتصادية.
- ترقية الاستثمارات الخاصة والأنشطة المؤدية في خلق فرص عمل.
- الأخذ بعين الاعتبار الآثار الناتجة عن وضع منطقة التبادل الحر على الاقتصاد الجزائري خاصة عن طريق تأهيل الاقتصاد.

الجانب الثامن: التعاون في مجال العدالة والشؤون الداخلية وذلك من خلال.

- تقوية مؤسسة الدولة والقانون.
- التعاون في مجال تنقل الأشخاص.
- التعاون في كجال رقابة الهجرة غير الشرعية.
- التعاون في مجال محاربة الجريمة المنظمة.
- محاربة تبييض الأموال وذبك بمنع استعمال الأنظمة المالية بهذه الدول في تسهيل العملية الناتجة عن تنقل رؤوس الأموال من مداخيل المخدرات والأنشطة الإجرامية.[1]

الفرع الرابع: الأساس القانوني والمؤسساتي لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

إن اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية كغيرها من الاتفاقيات تستند إلى أساس قانوني بين أطرافها، ينظم ويحدد كيفية تطبيق هذا الاتفاق ويوضح الحقوق والالتزامات التي تقوم على كل الأطراف (الاتحاد الأوروبي والجزائر).

أولا: الأساس القانوني لاتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

يتمثل الأساس القانوني لإ تفاق الشراكة المبرم بين الإتحاد الأوروبي والجزائر في المرسوم الرئاسي 159/05 المؤرخ في 27 أفريل 2005 والمتضن المصادقة على الإتفاق الأوروبي المتوسط لتأسيس شراكة بيم الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية من جهة والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها من جهة اخرى، وكذا ملاحقة من 1 إلى 7 والبروتوكولات من

[1]- محمد لحسن علاوي، مرجع سابق، ص 143.

رقم 1 الى 7 والوثيقة النهائية المرفقة به وتمت هذه المصادقة من طرف البرلمان الجزائري بغرفتيه وهذا بعد إطلاعه على مضمون هذا الإتفاق وكذا من خلال إصدار القانون رقم 05/05 المؤرخ في 26 أفريل المتضمن الموافقة على هذا الإتفاق.

احتوى المرسوم الرئاسي رقم 159/05 المذكور أعلاه على مادتين تتعلق المادة الأولى بمصادقة البرلمان على الإتفاق أما المادة الثانية فتعلقت بالنشر في الجريدة الرسمية الجزائرية، ولا بد من الإشارة في هذا الشأن أنه على الرغم من ان التوقيع على إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية في 22 أفريل 2002 إلا أنها لم تدخل حيز التنفيذ الى غاية 2005

ثانيا: الإطار المؤسساتي لإتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

بالرجوع إلى إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية نجد أنه تم النص في الباب التاسع منها على إنشاء هيئتين أساسيتين الهدف منها متابعة تنفيذ هذا الإتفاق والسهر على تطبيق محتواه قصد تحقيق الأهداف المرجوة منه على اكمل وجه بحيث تتمثل هاتين الهيئتين في مجلس شراكة ولجنة شراكة:

1- مجلس الشراكة:

نصت المادة 92 من اتفاقية الشراكة المبرمة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي على إنشاء مجلس شراكة يهتم بدراسة القضايا التي يتم طرحها في إطار الاتفاق بالإضافة إلى معالجة كافة المسائل سواء كانت على المستوى الدولي أو الثنائي، وكل مسألة تشكل في مضمونها اهتمامات ذات طابع مشترك، كما يعقد هذا المجلس اجتماعاته مرة واحدة في السنة بطلب من رئيسه.

يتكون مجلس الشراكة حسب إتفاقية الشراكة من أعضاء من لجنة المجموعات الأوروبية وأعضاء من لجنة المجموعات الأوروبية من جهة ومن أعضاء الحكومة الجزائرية من جهة ثانية وهذا وفقا لنص المادة 93 فقرة 1.

إن القرارات الصادرة عن مجلس الشراكة تكتسي الطابع الإلزامي وهذا عملا بأحكام المادة 94 من إتفاقية الشراكة والتي ورد نصها كما يلي: من أجل تحقيق الأهداف المحددة في الإتفاق، وفي الحالات المنصوص عليها من خلاله يتمتع مجلس الشراكة بسلطة إتخاذ القرار.[1]

تعتبر القرارت المتخذة ملزمة للطرفين إذ يستجوبه عليهما إتخاذ التدابير الضرورية لتنفيذها ويمكن لمجلس الشراكة صياغة كل التوصيات المناسبة.

[1]- شواشي فاطمة، مرجع سابق، ص 60، 61.

ب–صلاحيات مجلس الشراكة:

يتمتع مجلس الشراكة بموجب ما تخوله هذه الإتفاقية مجموعة من الصلاحيات تجعله فيما يلي:

– يقوم مجلس بإتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لتسهيل التعاون والإتصال بين البرلمان الأوروبي والهيئات البرلمانية الجزائرية واللجنة الأقتصادية والإجتماعية ونظيراتها الجزائرية.

– يقوم مجلس الشراكة بتسوية الخلافات الناجمة عن تنفيذ وتفسير مضمون هذا الاتفاق بحيث يتم ذلك بعد اخطاره من قبل طرفي الشراكة ويقوم مجلس الشراكة بدوره باتخاذ قرار للفصل في الخلاف القائم بقرار ملزم التطبيق.

– بتمتع مجلس الشراكة بصلاحية انشـــاء وتكويـــــن هيئة أو مجموعة عمل يراها ضرورية تسهر على تنفيذ اتفاق الشراكة.

2– لجنة الشراكة:

إضافة إلى إنشاء مجلس الشراكة ينفذ محتوى هذه الإتفاقية فقد تم النص على إنشاء هيئة ثانية تتمثل في لجنة شراكة طبق لنص المادة 95 من إتفاق الشراكة والتي تسند لها مهمة تسيير هذا الإتفاق بحيث يجب عليها ان لا تتدخل في الصلاحيات المخولة لمجلس الشراكة عند ممارسة المهام الموكلة إليها إلا بتعويض منه.

أ– تشكيلة لجنة الشراكة:

تتكون لجنة الشراكة حسب المادة 96 من إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية مما يلي:

– ممثلي أعضاء من مجلس الإتحاد الأوروبي ولجنة المجموعة الأوروبية.

– ممثلي عن الدولة الجزائرية كما تجتمع لجنة الشراكة إما بالمجموعة الأوروبية أو بالجزائر.

ب– صلاحيات لجنة الشراكة:

بالرجوع لإتفاقية الشراكة نجد أنه يخول للجنة الشراكة بتولي المهام التالية:

– يخول للجنة الشراكة سلطة إتخاذ القرار عندما يتعلق الأمر بمسألة تسيير الإتفاق المبرم بين الجزائر والإتحاد الأوروبي كما يمكنها في إطار هذا الإتفاق إتخاذ القرارات التي خصها بها مجلس الشراكة عن طريق التعويض.

– تتسم قرارات لجنة الشراكة بالإلزامية وهي مجبرة التنفيذ لطرفي الإتفاقية.

المطلب الثاني: الشراكة الأوروبية جزائرية (دوافع عقد الاتفاق–أهداف الشراكة–عراقيل الشراكة–الانعكاسات الاقتصادية).

الفرع الأول: دوافع عقد اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.

للشراكة الأوروجزائرية دوافع لقيامها ونذكر منها:

– اعتبارات التقارب والاعتماد المتبادل القائم بين المجموعة الاوربية ودولها الاعضاء بالجزائر الذين لهما روابط تاريخية وقيم مشتركة اعتبارا لرغبة كل منهما من المجموعة والدول الأعضاء والجزائر في توطيد هذه الروابط وإقامة علاقات دائمة ترتكز على المعاملة بالمثل والتضامن والشراكة والتنمية المشتركة.

– الاهتمام الذي يوليه الطرفان لاحترام مبادئ ميثاق الأمم المتحدة وخاصة احترام حقوق الانسان والحريات السياسية والاقتصادية التي تشكل أساس الشراك نفسها.

– الوعي لكل منهما بأهمية العلاقات التي تندرج ضمن إطار الشمال أوربي متوسطي من جهة وبهدف الاندماج المغاربي من جهة أخرى.

– رغبة كل منهما في تحقيق أهداف شراكتهما كليا ، من خلال تنفيذ أحكام هذا الاتفاق ذات الصلة قصد تقريب مستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجموعة والجزائر .

– الوعي لكل منهما بأهمية هذا الاتفاق القائم على المصالح المشتركة والتنازلات المتبادلة والتعاون والحوار.

– رغبة كل منهما في اقامة التشاور السياسي وتحقيقه حول المسائل الثنائية والدولية ذات الاهتمام المشترك.

– اقتناع كل منهما بان هذا الاتفاق يشكل إطار مناسبا لازدهار شراكة تقوم على المبادرة الخاصة وأنه يخلق مناخا ملائما لتنمية علاقتهما الاقتصادية والتجارية وكذا في مجال الاستثمار الذي يعد عنصرا ضروريا لدعم اعادة الهيكلة الاقتصادية والعصرنة التكنولوجية.[1]

ومن زاوية أخرى يرى الاتحاد الأوروبي أن الموقع الاستراتيجي للجزائر باعتبارها بوابة القارة الإفريقية وامتلاكها ثروات مختلفة وامتداد طول شريطها الساحلي عاملا محفزا وهاما لإقامة اتفاقيات شراكة خاصة وأن الاتحاد الأوربي برزت

[1]– عياد عبد الحميد، الشراكة الأوروجزائرية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 01، 2004، ص 53.

لديه رغبة في أن تكون دول الشمال الإفريقي التي كانت عبارة عن مستعمرات للدول الأوروبية في عهد سالف ولعل الجزائر أبرز مثال عن ذلك بأن تبقى في دائرة النفوذ الأوروبي وتحت سيطرته وبالتالي التمكن من توسيع حدوده.

لقد سعى الاتحاد الأوروبي من خلال عقد اتفاقية الشراكة مع الدول المتوسطية بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة إلى منافسة باقي التكتلات الاقتصادية الأخرى.

رغبة الاتحاد في الحصول على النفط الذي يشكل مادة هامة في الصناعات الأوروبية خاصة وأن الجزائر تحتل المراتب الأولى من حيث تصديره.[1]

الفرع الثاني: أهداف الشركة الأوروبية الجزائرية.

أولا: دوافع وأهداف الجزائر.

بالنسبة للطرف الجزائري فان المشاكل العويصة التي عرف فيها الاقتصاد الجزائري من مديونية خارجية، تفشي البطالة ،جمود الجهاز الانتاجي وعدم كفاية النمو الاقتصادي وتأخرها عن الركب مقارنة بجيرانها سواء من الناحية التنظيم أو التسيير أو التكنولوجيا المستخدمة وعدم كفاية مصادر التمويل، ضعف الاستثمار المحلي ونفور الاستثمار الأجنبي رغم الفرص الاستثمارية المتاحة في مختلف الميادين، كلما كانت وراء رغبتها في توقيع اتفاق شراكة مع الاتحاد الاوروبي يتيح لها فرصة وميزات قد تمكنها من تحقيق تنمية اقتصادية شاملة.

طموح الجزائر في التوصيل إلى شروط تجارية أفضل مع الاتحاد الاوروبي من أجل تنمية صادراتها والدخول إلى أسواق دول الاتحاد الاوروبي عن طريق الغاء العوائق الغير تعريفية، وتخفيض الرسوم الجمركية والتحقيق من وطأة التشدد الأوروبي فيما يخص المعاير والمواصفات التقنية الواجب توفيرها للدخول الى الأسواق الأوروبية.

دخول الجزائر في اتفاقية الشراكة يساعدها على تعزيز موقعها ضمن المجموعة المتوسطية، ويمكنها من دفع برامج الصلاح الاقتصادي والاستفادة من المساعدات المالية التي تمنحها أطراف الشراكة.

يمكـــــن أن تشكل اتفـاق الشراكة للجزائر عــامل جذب للاستثمـــارات الأوروبية المباشرة وزيـــادة معدل النمو الاقتصادي.

يمكن أن يساهم اتفاق الشراكة في إضفاء نوع من المصداقية للسياسات الاقتصادية في الجزائر.[2]

[1]- شواشي فطيمة، مرجع سابق، ص 66.

[2]- ابراهيم بوجلخة، مرجع سابق، ص164.

ثانيا: أهداف الشراكة بالنسبة للاتحاد الأوروبي.

أ- تصريف المنتجات الأوروبية:

انطلاقا من البيانات التي تبين الارتباط الشديد في العلاقات الاقتصادية بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي، نجد أن هذه الأخيرة تشكل الشريك الأول في اطار المبادلات التجارية، وعليه فان مصلحة هذه الدول تقتضي المحافظة على السوق الجزائرية وامكانية توسيع نفوذها في المنطقة اذ أن فتح الحدود الجغرافية ورفع القيود الجمركية في المنطقة التبادل الحر هذه الدول على المنافسة في المنطقة.

تعد السياسة التسويقية الاتحاد الأوروبي احد الرهانات الكبرى لتصريف منتجاتها في المنطقة والحافظة على الأسواق ذلك أن مزايا الشراكة يعطها بالنسبة للضفة الشمالية هي البحث عن الاسواق واستهدافيها معا يعطيها ميزة تفضيلية في أسواق منطقة المغرب العربي التي تتميز بمحدودية علما ان متوسط القوة الشرائية للفرد الجزائري تقدر بـ 7612 دولار أمريكي (حسب احصائيات 2006) أي أن السوق الجزائرية تحتوي تقريبا على 8 مليون فرد قدرتهم الشرائية أعلى من 5500 دولار ثم تأتي المغرب والتي يقدر سوقها بـ 6،6 مليون فرد أما تونس لا يتعدى سوقها 7،2 مليون نسمة.

ب- التحكم في الهجرة نحو دول الاتحاد الأوروبي:

يعتبر التغير الديموغرافي في المنطقة الجنوبية في المتوسط بالنسبة للأوروبيين مصدرا محتملا لعدم الاستقرار وخاصة أن التوزيع السكاني غير متوازن بين الشمال المتوسط وجنوبه تخشى دول الاتحاد الأوربي بشكل متزايد ما يسمى القنبلة السكنية في بلدان المتوسط التي تبلغ نسبة النمو السكاني فيها حوالي 2.4% مقابل 0.5% في البلدان الأوروبية، ويوثر عدم التوازن في النمو السكاني بين ضفتي المتوسط (شمال وجنوب) في سياسات الهجرة التي تعتقدها الدول الأوروبية في إطار حرية الحركة بالنسبة للعمالة وفي ضوء التأقلم مع إزالة حواجز حركة أفراد في دول الاتحاد الأوروبي ن علما انه من الناحية الاقتصادية تعتبر كل دول أوروبا دول ذات كثافة سكانية متقدمة في السن، وهو ما يدفعها للاستعانة باليد العاملة الأجنبية والشابة، ليس بالصورة التي كانت عليها في السابق عبر إمكانية ملئ الفراغ في أسواق العمل لديها، وإنما استغلال هذه العمالة في عقودها عبر الفرص التي تفتحها الشراكة الاقتصادية عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول الشريكة وتكون بذلك قد ساهمت في استقرار الهجرة والتقليل منها.[1]

[1]- ابراهيم بوجلخة، مرجع سابق، ص 165، 166.

كما يمكن إضافة جملة من الأهداف والتي تتضح من خلال الاتفاقية الأوروجزائرية وهي كما يلي:

- وضع إطار ملائم للحوار السياسي بين الطرفين.
- وضع الشروط الملائمة لتحرير المبادلات وتنقل رؤوس الأموال بصفة تدريجية.
- دعم العلاقات الاجتماعية وتطوير التعاون في المجلات الثقافية والإنسانية.
- تشجيع الاندماج ألمغاربي بدعم المبادلات والتعاون بين الجزائر ودول المنطقة.
- تدعيم الإصلاحات المؤدية إلى عصرنه وتحديث الاقتصادي.
- إنشاء منطقة للتبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الاوروبي على مدى 12 سنة كأقصى تقدير من العمل التدريجي لإزالة الحواجز الجمركية ،وقد تم الاتفاق على تحديد ثلاث قوائم من السلع.[1]

الفرع الثالث: عراقيل الشراكة الأوروجزائرية.

رغم كل الإصلاحات التي قامت بها الجزائر سواء كانت اقتصادية او سياسية ورغم ان العديد من الشركات الأجنبية صرحت عن نيتها للاستثمار في الجزائر الا انه يوجد فرق كبير بين ما صرح عنه من نوايا في الاستثمار وما أستثمر فعلا وهذا ما يجعلنا نطرح التساؤل حول العوائق التي تواجه تدفق الاستثمارات الأجنبية التي حاولنا تلخيصها في النقاط التالية:

1- الأوضاع الأمنية: إن النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية الشاملة مرهونة بمدى استقرار الوضعية الأمنية والسياسية حيث أن المستثمر فيها قبل اتخاذ القرار المتعلق بذلك.

فالجزائر تعاني أزمة أمنية حادة تعود جذورها إلى أحداث أكتوبر 1988 وتلتها أحداث أخرى زادت من حدة الأزمة وخطورتها وتسببت في افساد صورة الجزائر على المستوى الاقليمي الدولي بالرغم من المجهودات التي قامت بها السلطات الجزائرية كإقرار مسعى الوئام المدني وكذا المجهودات التي قام بها رئيس الجمهورية عبد العزيز بوتفليقة لإصلاح الصورة الحسنة والحقيقية للجزائر في المحافل الدولية.[2]

[1]- عزيزة بن سمينة، الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، عدد 09، بسكرة، الجزائر، 2011، ص 154.

[2]- مجلة الإقتصاد والأعمال والوئام المدني والانفتاح الاقتصادي، ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار، جويلية 2006، ص 56.

1-2- الأوضاع الإجتماعية: من بين العوامل التي تجذب للبلد الإستثمار نجد المستوى المعيشي للسكان داخل البلد المضيف ،و بما أن المستوى المعيشي للجزائر متدني من شأنه عرقلة الإستثمار فإن هذا سيبقى حاجز أمام المستثمر المحلي والأجنبي رغم كل الإمتيازات التي قد يتحصل عليها من طرف الدولة

2- العوائق الخاصة بالوضعية الإقتصادية الإدارية:

2-1- النقائص المسجلة على المستويين البنكي والمالي:

إن المنظومة البنكية الجزائرية تعاني تأخرا في هياكلها حيث مازالت بعض بنوكها تتغير بحالة من الجهود وعدم الفاعلية وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى أن بنك الجزائري لازالت مهامه مقتصرة فقط على توزيع القروض للإستثمار المحلي والأجنبي حيث أنه لا يستجيب لشروط ومتطلبات التحولات الإقتصادية التي تعرفها الجزائر فالبنوك الجزائرية تعاني حاليا من مشكل السيولة وعدم القدرة على الوفاء بكل الإلتزامات في مجال وظيفة القرض أو قروض التوثيق بالنسبة للتجارة للخارجية ومن جانب أخر فالقطاع المالي يعرف نقائص هامة في الجزائر مع غياب أليات البورصة على الرغم من وجود بورصة القيم المنقولة والتي لا تتضمن إلا ثلاث أسهم خاصة بالإستثمارات المؤسساتية .

2-2- ضعف الإعلام الإقتصادي:

إن الإعلام الإقتصادي لو يثبت بعد فاعليته في الواقع وذلك كون الجزائر لم تهيئ ولم تتخذ التدابير اللازمة للتعريف بوضعيتها الإقتصادية ومن ثم لم تتوصل إلى إعلام المتحاملين الأجانب فيما يتعلق بهذا الأمر.

2-3- البيروقراطية:

إن البيروقراطية السائدة وكذا سوء تسيير الإدارة والتحيز كلها عوائق تنقص من نية المستثمر الأجنبي في إتخاذ قرار الإستثمار في الجزائر ومن هذا يمكن القول أن الإقتصاد الجزائري يواجه صعوبات يمكن حصرها فيما يلي:

- صعوبة الإنتفال إلى إقتصاد السوق وإعتماد أليات السوق في تسيير الإقتصاد.
- ضعف الإدخار الحكومي والأسري.
- صعوبة لجوء السلطات العمومية إلى السوق الدولية للإستدانة وهذا بالنظر للحجم الذي وصلت إليه المديونية .
- ضعف الجهد الضريبي الكلي نتيجة توسع القطاع الموازي الذي تفتقر السلطات العمومية إلى معلومات عنه.[1]

[1]- مجلة الإقتصاد والأعمال والوئام المدني والانفتاح الاقتصادي، مرجع سابق، ص 56.

3- عواقب أخرى للشراكة في الجزائر:

بالإضافة إلى ما ذكر من عواقب هناك بعض العواقب الأخرى:

3-1- مشكل العقار:

أن أغلب المستثمرين أن العقار الصناعي يمثل الشرط الاول والأساسي لتحقيق الاستثمار ومن جملة المشاكل التي تعرض لها المستثمرون في هذا المجال نذكر:

- الانتظار الذي يتعدى السنة والمتعلق برد الهيئات المكلفة بتخصيص العقار الصناعي للمستثمر.
- تخصيص العقار بتكاليف عالية بما فيها التهيئة دون الخضوع هذا الأخير لأي تهيئة.
- التسيير غير الفعل والإهمال للعقار والتأخر في تسليم عقود الملكية .
- عدم التوافق بين نوع النشاط المراد إقامته والعقار الصناعي المخصص لذلك النشاط.
- انعدام الأمن في المناطق الصناعية.

لذلك على الجزائر أن تسعى جاهدة لتدارك هذه المشاكل وبالتالي تكون لها فرصة جذب الاستثمار.

3-2- المشكل المالي:

يعتبر عنصر تمويل المشاريع أهم عنصر في العملية الاستثمارية ان اشكالية تمويل المشاريع إلى حد اليوم انحصرت وبكل جوانبها في إطار ثنائي ممثل في البنوك التجارية والفاعلين الاقتصاديين وقليلة في متطلبات التمويل التي توجه إلى البنوك.[1]

[1]- جريدة الخبر، العدد 33113، 19 مارس 2001، ص 02.

3-3- المشكل الإداري:

هناك عائق يواجه المستثمر المحلي والأجنبي هو الادارة فهو يعتبر اليوم بمثابة مؤشر أساسي في الحكم على المناخ الاستثماري في البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية، وإذا كان المدير العام السابق للصندوق النقد الدولي "ميشال كامدوسيس" يؤكد على أن استقطاب الاستثمار الأجنبي للجزائر يتطلب تغيير المهنيات الإدارية، فانه يقصد بذلك أن الأمر يتطلب نظاما إداريا غير معقد وعدم اللجوء إلى أساليب ملتوية في النشاط الاقتصادي والتجاري.

3-4- مشكل الموانئ:

تعتبر الموانئ إحدى الحلقات الأساسية والفاعلة في المنظومة التجارية لذلك فإن النشاط الاقتصادي الذي يجب أن تلعبه الموانئ يفرض مقاييس دولية يتوقف على مدى احترامها نجاح استقطاب الإستثمار الأجنبي ومن هنا فإن الموانئ الجزائرية تعمل دون هذه المقاييس حيث وجهت لها انتقادات من قبل المستثمرين تتعلق بنظام مداومة في العمل الليلي الذي يتوقف نهائيا في الموانئ الجزائرية.

بالإضافة إلى كل ما سبق من عوائق توجد عوائق أخرى تتمثل في ما يلي:

1- يجب على الجزائر مضاعفة الجهود للارتقاء بتميز لمدة تزيد عن 8 سنوات للوصول إلى مستوى الشراكة الحقيقية بين دول الاتحاد وأمريكا الشمالية.

2- انعدام وضعف الهياكل القاعدية يحد من توسيع الآفاق الوطنية ضمن منظوم الشراكة الاقتصادية وتقلص حجم تبادلات الجزائر والدول الأخرى في مجال السلع والخدمات ورؤوس الأموال.

3- إمكانية تدهور الاستثمار الأجنبي لعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي.

4- غياب مجموعة إقليمية اقتصادية كالاتحاد المغربي وتكون ذات حيوية ومدمجة في الاقتصاد العالمي.[1]

[1]- جريدة الخبر، مرجع سابق، ص 02.

الفرع الرابع: الانعكاسات الاقتصادية للشراكة الأوروجزائرية ومستجداتها.

أولا: الانعكاسات الاقتصادية للشراكة الأوروجزائرية.

1- الانعكاسات المرتقبة من رفع الحماية:

نظرا لكون الاتفاق يهتم ويركز على ضرورة رفع الحماية على المنتوج الوطني أي الإلغاء الكلي للرسوم الجمركية، ويمكننا من خلال هذه المعطيات توقع ما يلي:

1-1- على مستوى ميزانية الدولة:

نظرا لكون الاتفاق يهتم ويركز على ضرورة رفع الحماية على المنتوج الوطني فهذا يعني إلغاء كليا للرسوم الجمركية وبالتالي فإن ميزانية الدولة ستتأثر من جراء هذا الإلغاء ذلك إن هذه الرسوم تعتبر عنصر أساسيا فيها وذا يجب تغطية هذا العجز بفرض رسوم داخلية، أو الرفع من الرسوم الموجودة أصلا أو انتهاج سياسة مالية متقشفة[1]، وتمثل الرسوم الجمركية موردا جبائيا تتجاوز أهمية عدة مصادر أخرى للجباية ،فهي تتمثل نسبة 10% من إيرادات الخزينة العمومية وتصل حصة الإيرادات الجمركية إلى نسبة 28 % من إجمالي الإيرادات الجنائية أي ما يعادل 29 % من الناتج المحلي الإجمالي ومع دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ تجد الجزائر نفسها مجبرة على فتح أبوابها أمام المنتجات الأوروبية من خلال التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية المفروضة على المنتجات الصناعية وكذا التحرير التدريجي للمبادلات التي تخص المنتجات الزراعية ومنتجات الصيد البحري، الأمر الذي سيفقد قطاع الجمارك أهمية كمصدر من مصادر التحصيل الجبائي.

1-2- آثار الاتفاق على مستوى التشغيل:

يرتبط هذا الأثر ارتباطا وثيقا بالاستثمارات حيث إن زيادة عدد المؤسسات في السوق يؤدي إلى خلق وظائف جديدة خاصة إذا ما تعلق الأمر بالاستثمارات المنتجة هذا من جهة ومن جهة أخرى الآثار المترتبة على سوق العمل أي أن تحرير المبادلات التجارية يؤدي إلى إعادة تخصيص العمل في بعض القطاعات مما يؤدي إلى نشوء بطالة ناجمة عن تحويل العمل أو التسريح فضلا على انه من أسباب التسريح غزو السلع الأوروبية ذات الجودة العالمية والسعر المنخفض نتيجة رفع الحماية سيترتب عنه انخفاض في الطلب الكلي على المنتوج المحلي الأدنى جودة والأرفع سعرا مما قد يتسبب في غلق مؤسسات اقتصادية عمومية وخاصة التي لا تستطيع الاستمرار طويلا في مواجهة المنتوج الأوروبي.[2]

---

[1]- كمال رزيق، مدوس فارس، الشراكة الجزائرية الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الإتحاد الأوروبي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري، جامعة سعد دحلب، البليدة، ص 09.

[2]- زايري بلقاسم، الآثار الاقتصادية على الاقتصاد الجزائري لتكوين منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2004، ص 14.

1-3- الآثار على مستوى الميزان التجاري:

قبل الاتفاق كنا بلدا مستوردا وبعد الاتفاق تأكد بل ترسخ هذا المبدأ وبالتالي فإن وارداتنا ستعزز من العجز في الميزان التجاري ذلك ان المنتوج الوطني غير مرغوب فيه على مستوى الأسواق الخارجية، نظرا للمنافسة الرهيبة للمنتجات الأوروبية.

2- انعكاسات منطقة التبادل الحر على نسبة التجارة الخارجية:

تبقى دول الاتحاد الأوروبي أول شريك للجزائر ومن الجانب التجاري فان أكثر من 60 % من الواردات الصادرة من المجموعة الأوروبية بينما تعد الصادرات الجزائرية الموجهة للمجموعة بنسبة 62 % من المبيعات إلى الخارج.

2-1- الانعكاسات المترقبة على الواردات:

إن اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يؤثر على الواردات من خلال رفع الدعم على السلع مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار الواردات من السلع الأساسية والضرورية والتي لا تناسب القدرة الشرائية للمواطنين الجزائريين، وخصوصا فان عملية إصدار الاورو يمكن أن تؤثر بشكل محسوس على زيادة حجم الواردات الجزائرية من دول الاتحاد الأوروبي بصفة خاصة للاعتبارات التالية:[1]

- زيادة اهتمام أوروبا بالسوق الجزائرية في السنوات الأخيرة عن طريق إقامة شراكة معها.
- إمكانية انخفاض قيمة الواردات الجزائرية في الاتحاد الأوروبي نتيجة زيادة المنافسة داخل منطقة الأورو.
- الاستفادة من شفافية الأسعار داخل دول الاتحاد النقدي حيث ستمكن الموردين من مقارنة الأسعار داخل الأورو بسهولة كبيرة نظرا لوجود عملية موحدة.
- وبالتالي التمكن من اختيار العملات داخل المنطقة النقدية دون القيام بمقارنة الأسعار بين العملات الاوروبية التي اختفت بحلول الأورو كعملة اوروبية موحدة، ومنه فإن من الضروري الاستفادة من فرصة تدهور أسعار صرفه اتجاه العملات الأخرى والذي سيؤدي تلقائيا إلى انخفاض الأسعار داخل الاتحاد الأوروبي وبالتالي المواد المستوردة نحو الجزائر تمكن المستهلك الجزائري من الاستفادة.[2]

[1]- كمال رزيق، مدوس فارس، مرجع سابق، ص 09.
[2]- المرجع نفسه، ص 10.

ثانيا: مستجدات الشراكة الأوروجزائرية.

في 13-03-2017 قدم مجلس التعاون الأوروبي الجزائري الذي عقد ب بروكسل للشراكة بين الجانبين الجزائري والأوروبي في إطـــار متعدد للشراكة وتعزيـــز التعاون في سياق سياسة الجوار الأوروبية وإستراتيجية الإتحاد الأوروبي العالمي، حيث ستكون الأولويات في عام 2020 والمتمثلة في الحوار السياسي وتعزيز الحقوق الأساسية، وأيضا التعاون والتنمية الاقتصادية والاجتماعية بما في ذلك التجارية في الوصول إلى السوق الأوروبية الموحدة فضلا عن الطاقة والبيئة والتنمية المستدامة وصولا إلى الحوار السياسي، الأمن والبعد الإنساني إلى جانب الحوار الثقافي، الهجرة والتنقل، وجاء هذا المجلس بأن الأولويات ستكون عن التعاون المالي والتقني الذي سيتم تنفيذه في إطار البرنامج المالي 2018-2020 ويمكن تحديدها فيما يلي:

1- تنويع الاقتصاد الجزائري والعلاقات التجارية وتنفيذ الدستور الجزائري، الحكم والمجتمع المدني وإجراء خوار حول الهجرة والتنقل فضلا عن التعاون في مجال الطاقة.

2- إنفاقات بمبلغ 40 مليون أورو لدعم الاقتصاد الجزائري ومساعدة السلطات في تحسين مناخ الاستثمار وتطوير قطاع الطاقة المتجدد.

3- تعتبر الجزائر أول دولة في شمال إفريقيا تتبنى أولويات شراكة محدد لتعميق التعاون المستقبلي في الاتحاد الأوروبي في المستقبل حيث سيتجاوز الاتفاق قطاع الطاقة ليمتد إلى مسالة تحسين الإدارة المالية العامة في الجزائر، وإدخال نظم معلومات متطورة في جميع الإدارات التابعة لوزارة المالية الجزائرية.

4- تأجيل إقامة منطقة التبادل الحر إلى 2020 بعد أن كانت مقررة في 2017.[1]

[1]- عبد الله مصطفى، اتفاقيات الشراكة الأوروبية الجزائرية، جريد الشرق الأوسط، العدد 13986، 14 مارس 2017.

خلاصة الفصل

سعي الإتحاد الأوروبي لتنظيم علاقاته وتطويرها مع دول الجنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط تجسدت في فكرة إنشاء الشراكة الأورومتوسطية والتي تأسست إثر إنعقاد مؤتمر برشلونة وفي هذا المؤتمر تم تجسيد اسس الشراكة بين الإتحادالأوروبي وشركائه في المجال السياسي والأمني، المجال الثقافي والإجتماعي، المجال الإقتصادي والمالي والجزائر كغيرها من دول المتوسط وقعت على هذا الإتفاق رسميا بمدينة فالونسيا 22 أفريل 2002 وهذا بسبب الأوضاع الإقتصادية التي كانت تسودها من أجل تحسن هذه الأوضاع كما أن الجزائر تسعى لإستقطاب الإستثمارات الأوروبية.

الفصل الثاني

أثر الشراكة الأوروجزائرية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد

نتيجة التزايد السكاني الذي يشهده العالم والضغوط الإقتصادية والإجتماعية ومحاربة البطالة وتوفير الخدمات الصحية والسعي عموما وراء تحقيق التنمية بجميع جوانبها، كان لزما على الدول زيادة الإستثمارات وخلق المزيد من مناصب الشغل بالإضافة إلى الحاجة لضخ قدر هائل من رؤوس الأموال من مختلف المصادر وبسبب الإعتقاد بجدوى الإستثمار الأجنبي المباشر كأحد أهم مصادر رؤوس الأموال، إضافة إلى الدور المهم الذي يلعبه في الرفع من القدرات الإنتاجية للإقتصاديات الدول المضيفة وزيادة معدلات التشغيل ونقل التكنولوجيا الحديثة، ومن أجل الظفر بهذه المزايا تحاول العديد من الدول جلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة إليها وذلك من خلال إستخدام العديد من الحوافز والإمتيازات المالية ولقد تبنت الجزائر منذ أواخر الثمانينات سياسة الإنفتاح الإقتصادي الرامية إلى معالجة الإختلالات التي مست الإقتصاد الوطني، فلقد عمدت إلى تحسين مناخها الإستثماري وتطهير بيئة أعمالها من خلال توفير الإطار التشريعي والتنظيمي، بالإضافة إلى العمل على تحسين مؤشرات الإقتصاد الكلي ومحاولة جعلها أكثر إستقرارا لجذب أكبر قدر ممكن من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر خاصة من الإتحاد الأوروبي .

وعليه سنتطرق في هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: الإطار العام للإستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الشراكة الأوروجزائرية.

المبحث الأول: الإطار العام للإستثمار الأجنبي المباشر.

يعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر من أهم أشكال تدفقات رؤوس الأموال الدولية وواحد من أكثر أشكال الإستثمار المثير للجدل في الأوساط الإقتصادية والتجارية والسياسية، نظرا للآثار الناشئة عنه لكل من المستثمر الأجنبي وللدولة المستضيفة.

المطلب الأول: ماهية الإستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الأول: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر.

1- تعريف الإستثمار الأجنبي:

يمكن أن يعرف الإستثمار الأجنبي على أنه الإستثمار القادم من الخارج والمالك لرؤوس الأموال والمساهم في إنشاء مشروعات إستثمارية في إقتصادها من قبل مؤسسة قائمة على إقتصاد اخر، إذن يمكن أن ينظر إلى الإستثمار الأجنبي من جهة أنه ذلك الإستثمار الذي يعمل على جلب الخبرات والمهارات الفنية والتقنية ويسمح بتحويل التكنولوجيا ويوفر فرص عمل ومن جهة ثانية فهو أداة للسيطرة لأنه يقوم بشكل مباشر على تسيير وإدارة مجهوداته تحت مظلة مؤسسات عرفت بالمؤسسات المتعددة الجنسيات، وعليه فالإستثمار العالمي غير محدود يحوي مجموعة معقدة من العمليات المختلفة يختلف حسبها نوع الإستثمار.[1]

- كما يعرف الإستثمار الأجنبي بأنه إنتقال لرأس المال عبر الدول يقصد التوظيف في عمليات إقتصادية مختلفة، كإنشاء مشروعات إنتاجية أو المساهمة فيها، أو الإكتتاب في الأسهم والسندات أو القروض بهدف الحصول على عوائد مجزية بشرط أن يتم خارج النظام القانوني والنقدي والمالي والإقتصادي للدولة المستثمرة، وللإستثمار الأجنبي نوعان:[2]

1- الإستثمار الأجنبي غير المباشر (المحفظي):

بالنسبة للإستثمار الأجنبي غير المباشر، لم تجد أن هناك إختلافا كبيرا حول هذا النوع من الإستثمارات الأجنبية وتعرف بأنها تَملُك أجنبي لعدد من السندات أو الأسهم في إحدى الشركات المحلية بصورة لا تمكنه من السيطرة أو الرقابة على أعمالها، مقابل الحصول على عائد نظير هذه المشاركة، أو هو تملك دولة أو فرد في دولة مجموعة من السندات والأسهم الإستثمارية بمقدار ضئيل أو نسبة غير عالية بحيث لا تسمح لأصحابه الحق في إدارة رأس المال أو المشروع

[1]- زغيب شهرزاد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر واقع وآفاق، مجلة العلوم الانسانية جامعة محمد خيضر بسكرة، 2005، ص 03.

[2]- حمزة بن حافظ، دور الاصلاحات الاقتصادية في تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر -دراسة حالة الجزائر 2008/1998-، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2010-2011، ص 88.

والإشراف عليه نظرا لقلة القدر الذي يخولهم حق إدارة المشروع ويعتبر الإستثمار في الأوراق المالية (المحفظي) إستثمارا قصير الأجل بالمقارنة بالإستثمار الأجنبي المباشر كما سنرى لاحقا.[1]

2- تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر:

في البداية يمكن القول بأن مصطلح الإستثمار الأجنبي المباشر يعرف بطرق مختلفة تذكر منها :

فهناك من يعرفه أنه: "الإستثمار الذي يفضي إلى علاقة طويلة الأجل ويعكس مصلحة دائمة للمستثمر الأجنبي أو الشركة الأم في فرع أجنبي قائم في دولة مضيفة غير تلك التي ينتميان إلى جنسيتها".[2]

عرف فريد النجار بأن "الإستثمار الأجنبي الوافد المباشر، السماح للمستثمرين من خارج الدولة لتملك أسول ثابتة ومتغيرة بغرض التوظيف الإقتصادي في المشروعات المختلفة أي تأسيس شركات أو دخول شركاء في شركات لتحقيق عدد من الأهداف الإقتصادية المختلفة".[3]

ويعرفه عبد السلام أبو قحف أنه: "ينطوي هذا النوع من الإستثمار على تملك الإستثمار الأجنبي لجزء من أو كل الإستثمارات في المشروع المعين هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر المحلي في حالة الإستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الإستثمار فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجيا والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.[4]

بينما يعرف صندوق النقد الدولي FMI الإستثمار الأجنبي المباشر بأنه: "قيام شركة بالإستثمار في مشروعات تقع خارج حدود الوطن الأم وذلك بهدف ممارسة قدر من التأثير على عمليات تلك المشروعات، ويكون الإستثمار الأجنبي مباشر حين يمتلك المستثمر 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال على أن ترتبط هذه الملكية بالقدرة على التأثير في إدارة المؤسسة.[5]

---

[1]- حمزة بن حافظ، مرجع سابق، ص 88، 89.

[2]- صالح فلاحي، تقييم دور الاستثمار الأجنبي المباشر في النهوض بالتنمية في الجزائر- تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي (2001-2014)، أبحاث المؤتمر الدولي، 11-12 مارس 2013، ص 03.

[3]- فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2000، ص 24.

[4]- أبو قحف عبد السلام، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة الاشعاع الفنية، الطبعة الرابعة، 1998، ص 10.

[5]- صندوق النقد الدولي، دليل ميزان المدفوعات، الكبعة الخامسة، الجزء 18، فقرة 359، 1993، ص 86.

– يقصد بالإستثمار الأجنبي المباشر تلك الاستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة لها أو ملكية نصيب منها يكفل له حق الإدارة ويتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بطابع مزدوج الأول وجود نشاط اقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف والثاني ملكيته الكلية أو الجزئية للمشروع.[1]

* من خلال التعاريف السابقة للاستثمار الأجنبي المباشر يتضح لنا أن الاستثمار الأجنبي المباشر يركز على عنصرين هامين يتمثلان في الملكية وسلطة اتخاذ القرار في الإدارة، بحيث تتوقف قدرة المستثمر على اتخاذ القرارات الإدارية والتسيير والتملك الكلي أو الجزئي للاستثمار القائم على نسبة المشاركة المتعلقة بالمشروع الاستثماري والتي تعادل أو تفوق 10 %، بناء على ذلك يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه:

تدفق لرؤوس الأموال من بلد لآخر من خلال الأعمال التجارية أو توسيع لشركة تابعة، ومن مميزاته نقل الموارد واكتساب السيطرة.[2]

الفرع الثاني: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله.

1– خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر:

يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بالعديد من الخصائص نذكر منها:

– الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، فهو بالضرورة استغلال أمثل لما يستعمله من موارد، حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله وخبراته في الدول المستقبلة إلا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع وكافة البدائل المتاحة.

– له إمكانية ضمان الرقابة والسلطة في اتخاذ القرارات كذلك تسيير الإدارة والمشاركة في وضع الاستراتيجيات المستقبلية للمؤسسة.

– يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في عملية التنمية الاقتصادية والمنافع الاجتماعية التي تتحقق نتيجة لتواجده.

– يقوم الاستثمار الأجنبي بدعم المبادلات الدولية وزيادة نسبة الصادرات عندما يتم في صناعات يتمتع فيها البلد المضيف بميزة نسبية مقارنة ببلد المنشأ.[3]

[1]– نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2007، ص 31.

[2]– بامحمد نفيسة، تحليل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بتطبيق مقاربة OLI، شهادة لنيل ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 2، الجزائر 2015–2016، ص 04.

[3]– حمزة بن حافظ، مرجع سابق، ص 92.

– يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر شكلا بديلا للمديونية، إذا لا يترتب أية التزامات بالدفع على عاتق الدولة كما يتميز عن كل القروض التجارية والمساعدات الائتمانية الرسمية التي أصبحت شديدة المشروطية، في أن تحويل الأرباح المترتبة عليه ترتبط بمدى النجاح التي تحققه المشروعات المحولة عن طريق الاستثمار بينما لا يوجد أي ارتباط بين خدمة الديون ومدى نجاح المشروعات المرتبطة بها.[1]

2– أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

أولا: تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر حسب معيار الملكية.

يعتبر معيار الملكية من أكثر المعايير المعتمدة في التصنيف وبناء عليه يقسم الاستثمار الأجنبي المباشر كما يلي:

أ– الاستثمار المشترك: يعرف الاستثمار المشترك على أنه ذلك الاستثمار الذي يتشارك فيه طرفان أحدهما محلي والآخر أجنبي، حيث تختلف نسبة المشاركة بحسب رضا الطرفين أو القوانين المنظمة لتلك الأجانب، والمشاركة لا تقتصر على رأس المال بل تتعدى إلى الخبرة والإدارة.

ويعتبر هذا الشكل من الاستثمار أكثر الأشكال ملاءمة وقبولا خاصة في الدول النامية لكونه يخفض من درجة سيطرة وتحكم المستثمر الأجنبي في الاقتصاد المحلي ويدعم الملكية الوطنية لوجود الشركاء المحليين وقد تأخذ الاستثمارات المشتركة أحد الأشكال الثلاثة التالية:

– شركات تتنوع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام، وظهر هذا الشكل لأول مرة في مجال التعدين والبترول لارتباطه بعمليات التأميم الجزئي.

– شركات تتنوع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام والخاص، وقد ظهر هذا النوع من الشركات بعد قيام الحكومات ببيع جزء من قطاعها العام إلى القطاع الوطني الخاص.

– شركات تتنوع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الخاص وقد ظهر هذا النوع من الشركات بعد قيام الشراكات الاجنبية ببيع جزء من أسهمها إلى لقطاع الخاص.[2]

[1]– المهران حسن، الاستثمار الأجنبي وإمكانية تطويره في ضوء التطورات المحلية والاقليمية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، العدد الأول، 2000، ص 07.

[2]– أبو قحف عبد السلام، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2003، ص 17.

ب- الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:

يعرف الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي بالاستثمار الخاص، ويعني احتفاظ المستثمر الأجنبي بحق ملكية المشروع الاستثماري واحتفاظه أيضا بحق إدارته والتحكم في كل عملياته.[1]

ويقع هذا نتيجة قيام مستثمر أجنبي أو عدة مستثمرين أجانب بإحدى العمليتين التاليتين:

- إقامة استثمار جديد كتأسيس شركة جديدة أو فرع جديد لشركة أجنبية في البلد المضيف دون إشتراك الطرف المحلي بأية نسبة كانت.

- شراء مشروع أو شركة محلية قائمة، بحيث تؤول ملكيتها بالكامل على مستثمر واحد أجنبي أو عدة مستثمرين أجانب وعادة ما تقع هذه الحالة في إطار عملية الخوصصة التي تلجأ إليها بعض الدول ضمن الإصلاحات الاقتصادية التي تعتمدها.[2]

ج- الشركات المتعددة الجنسيات:

لقد تعددت التعاريف وتنوعت حسب المعايير التي ارتكزت عليها فمن بين هذه التعاريف نذكر: هي شركة أم تسيطر على عدد كبير من المشروعات من مختلف الجنسيات وبذلك تكون مجموعة ضخمة تتجمع لديها الموارد المالية والبشرية وفي نفس الوقت تتبع استراتيجية مشتركة، كما أن الحجم يحتل أهمية كبرى في تميز المجموعات متعددة الجنسيات، حيث تستبعد الشركات التي تقل مبيعاتها السنوية عن مئة مليون دولار، كذبك يعتبر من العوامل الهامة في هذا التحديد، طبيعة النشاطات الخارجية للمجموعة، حيث تستبعد من نطاق المجموعات متعددة الجنسية الشركات التي تقوم بالتصدير فقط، هذا حتى إذا كانت تمتلك فروعا أجنبية للبيع، وتتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدة خصائص اقتصادية هامة منها:

- كبر حجم هذه المؤسسات.
- تنوع المنتجات.
- التنوع في النشاط.
- التشتت الجغرافي.
- تركيز الغدارة العليا.
- التفوق التكنولوجي.[3]

---

[1]- بانفيسة محمد، مرجع سابق، ص 17.

[2]- مصطفى بودهان، الأسس والأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر، الملكية للطباعة والإعلام للنشر والتوزيع، ط1، 2000، ص 108.

[3]- محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الاسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النفائس، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص 32.

ثانيا: تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث طبيعة النشاط الاقتصادي.

ونقصد بطبيعة النشاط الاقتصادي القطاع الاقتصادي الفلاحي أو الصناعي أو الخدمي الذي ينتمي إليه (الاستثمار الأجنبي المباشر) ويمكن ذكرها على الشكل الآتي:

أ- الاستثمار الاجنبي المباشر الفلاحي:

وهو الاستثمار في القطاع الفلاحي من تربية الحيوانات وانتاج المحاصيل الزراعية الذي يملكه المستثمر الأجنبي أو يشارك في ملكيته.

ب- الاستثمار الأجنبي المباشر الصناعي:

يتمثل أساسا في إقامة وحدات انتاجية من طرف مستثمرين أجانب مهمتها انتاج السلع الاستهلاكية والرأسمالية الموجهة للسوق المحلي أو الخارجي كمصانع السيارات والآلات والملابس والمواد الغذائية.

ج- الاستثمار الأجنبي المباشر غير الصناعي:

وهو شبيه بالصناعي غير أن المنتجات في هذا النوع من الاستثمار لا تكون في شكل سلع مادية وإنما في شكل خدمات مثل: الاتصالات، النقل، البنوك، التأمين، مكاتب الدراسات والفنادق.[1]

[1]- فراح ياسين، الاستثمار الأجنبي المباشر حدوده في التنمية الاقتصادية، مذكرة ماجستير علوم التسيير، تخصص مالية، المركز الجامعي يحي فارس، المدية 2006-2007، ص 41.

الفرع الثالث: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

سنتطرق فينا يلي إلى أهم دوافع قيام الاستثمار في الخارج حاصة بالمستثمر الأجنبي ودوافع الجذب من كرف الدول المضيفة.

أولا: دوافع المستثمر الأجنبي.

تتعدد دوافع قيام المستثمرين الأجانب بالاستثمار في الخارج ويمكن حصر أهمها في النقاط التالية:

– البحث عن المصدر: يسعى المستثمر الأجنبي إلى استغلال المزايا النسبية المتوفرة في الدول المضيفة لا سيما تلك المتعلقة بالموارد الطبيعية كالنفط والغاز والمنتجات الزراعية بهدف بناء قاعدة انتاج ترتكز على استغلال المواد الأولية والثروات الكامنة.

– الرغبة في النمو والتوسع: إن عجز السوق الوطنية عن تحقيق أهداف المشروع الاستثماري والتجاري في النمو والتوسع يؤدي بالضرورة إلى التوجه نحو الاستثمار الخارجي والبحث عن منافذ عبر الحدود الوطنية من أجل تطوير الاستغلال التجاري والحصول على أكبر قدر ممكن من الأسواق.[1]

– الاستفادة من انخفاض تكاليف عوامل الانتاج: يسعى المستثمر الأجنبي إلى الاستفادة من الإنخفاض النسبي في تكاليف عناصر الانتاج في الدول المضيفة كإيجار الأراضي وأجور العمال، بالإضافة إلى الاستفادة من انخفاض حدة المنافسة المتعلقة أساسا بالسعر والجودة وتكاليف النقل، وهذا ما يدفعه إلى استثمار مزاياه التنافسية والتسويقية لأطول فترة ممكنة خاصة في حال ارتفاع الطلب على منتجاته، ويتحقق كل ذلك في ظل الانتاج بالبلد المضيف الذي يمنحه أكبر فرصة لتكييف المنتجات مع احتياجات السوق المحلية معا يساهم في زيادة الطلب عليها ومن ثم زيادة المنافع.

– التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق واحدة: يسعى المستثمر الأجنبي إلى توزيع استثماراته في دول وأسواق مختلفة، بهدف الحد من الانعكاسات السلبية للأزمات الاقتصادية ومختلف الأخطار التي يمكن التعرض لها ويتحقق ذلك عندما يكون معامل الارتباط بين عوائد الاستثمار في الخارج ضعيفا على عكس الاستثمارات المحلية التي عادة ما يكون معامل الارتباط بينها قوي نوعا ما ذلك لأنها تتعرض إلى نفس الظروف التي قد تحدث في السوق.

[1] – دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الأولى، بيروت، 2006، ص 77.

– تجنب قيود التجارة الخارجية والاستفادة من السياسات الاقتصادية للدول المضيفة: يتم اللجوء إلى الاستثمار الأجنبي المباشر بهدف تجنب مختلف العوائق التي تعترض التجارة الخارجية ومن بينها الرسوم والضرائب الجمركية، نظام الحصص والاجراءات الإدارية المعقدة التي تهدف للتقليل من الاستيراد ... إلخ، هذا من جانب ومن جانب آخر الاستفادة من الحوافز والتسهيلات المختلفة المنصوص عليها بموجب النصوص التشريعية المتعلقة بتشجيع الاستثمار المباشر الأجنبي والمعتمدة في إطار السياسة الاقتصادية الخاصة بتشجيع جذب الاستثمار الأجنبي كالتسهيلات الإئتمانية، تخفيض معدلات الفائدة، الحوافز الجبائية ... إلخ.[1]

ثانيا: دوافع جذب الاستثمار الأجنبي من طرف الدول المضيفة.

تسعى الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيق أهداف استراتيجية والتغلب على بعض الصعوبات التي تواجهها في تسيير الاقتصاد ومن أهم هذه الدوافع نجد:

– وسيلة لاستكمال الموارد، لأجل النهوض بمعدلات الاستثمار والحل الأمثل لتغطية الفجوة الإدخارية، وتشكل بديل للأشكال الكلاسيكية للتمويل الخارجي التي لها تبعيات سلبية وذات أعباء ثقيلة.

– جعل المستثمر الأجنبي يساهم في ايجاد حل ممكن لمعالجة مشكلة البطالة المحلية التي تتخبط فيها هذه الدولة.

– دافع الحصول على مستوى معين من التكنولوجيا ومختلف معارفها بغية الاستفادة منها لخلق تكنولوجيا ذاتية.

– تحقيق التقدم الاقتصادي.

– تنمية التجارة الخارجية.

– إحلال الانتاج المحلي محل الواردات.

– توظيف عوامل الانتاج المحلية.

– تحقيق نمو في الصادرات من خلال الشركات الوافدة ما ينعكس ايجابا على الميزان التجاري.

– الاستفادة من الخبرات الأجنبية لتحسين الموارد البشرية المحلية للإدارة الحديثة.[2]

[1]– عبد المجيد أونيس، حول الاستثمار الأجنبي المباشر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقع وآفاق، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2006، ص 252.

[2]– حمزة بن حافظ، مرجع سابق، ص 103.

المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر (المحددات، النظريات المفسرة والآثار).

الفرع الأول: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

تمثل هذه المحددات إلزامية جذب الاستثمارات الأجنبية والتي لا يمكن في حالة عدم توفرها انتظار قدوم مستثمرين أجانب وهما الاستقرار السياسي والاستقرار الاقتصادي بالإضافة إلى محددات تتعلق بالموقع الجغرافي والمحيط الاجتماعي والثقافي.

1- الاستقرار السياسي: إن الاستقرار السياسي وعلى الرغم من أنه مثار جدل بين الباحثين حول درجة أهميته في قرار الاستثمار عبر الحدود الوطنية، إلا أن هناك إجماعا على أهميته بوصفه عنصرا أساسيا في هذا القرار ذلك أن المستثمر لن يخاطر بنقل رأسماله أو خبرته إلى دولة ما إلا إذا اطمأن إلى استقرار الأوضاع السياسية فيها، فرأس المال الأجنبي يبحث بطبيعته عن الأمان والاستقرار ولا يمكنه أن يقوم بالاستمرار في ظل وجود أجواء تسودها الأزمات المختلفة فكلما كان الواقع السياسي مستقرا كلما كانت فرص الاستثمار وانتقال رؤوس الأموال بين الدول كبيرة ويسيرة.[1]

2- الاستقرار الاقتصادي: وتشمل هذه المحددات على مجموعة من المؤشرات الاقتصادية التي تدل على مستوى أداء الاقتصاد القومي، ومن أهم هذه المحددات المحدد الخاص بالقوة التنافسية للاقتصاد القومي الذي يعني أنه كلما زادت تلك القدرة، كلما كان الاقتصاد القومي جاذبا للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح، ويستدل على ذلك من خلال عدة مؤشرات أهمها معدل نمو الصادرات، فعندما يكون في حالة تزايد كلما دل ذلك على زيادة القوة التنافسية للاقتصاد القومي والعكس صحيح، وهناك المحدد الخاص بمدى الكفاءة في إدارة الاقتصاد القومي، والذي يعني أنه كلما ميزت إدارة الاستثمار بالكفاءة كلما كان الاقتصاد القومي جاذبا للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح.

3- المحددات القانونية والتشريعية التي تنظم التعامل مع الاستثمار الأجنبي: فكلما كان هناك قانون موجه للاستثمار يعمل على تحفيزه ويتسم بالوضوح وعدم التضارب مع باقي التشريعات الأخرى ذات الصلة وكلما كان متضمنا الضمانات الكافية من عدة مصادر أو تأميم وخلافة ويكفل حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية دخول وخروج رؤوس الأموال، كلما أدى ذلك إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.[2]

---

[1]- .دريد محمود السامرائي، مرجه سابق، ص 83.

[2]- صفوت عبد السلام عبد الله، دراسة الآثار المحتملة لإتفاق التريمز علة تطور حركة الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية، مؤتمر الجوانب القانونيو والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، جامعة عين شمس، الكويت، ص 177.

4- الموقع الجغرافي:

يعتبر موقع البلد جغرافيا عاملا ذو أهمية كبيرة في جذب الاستثمارات الأجنبية حيث يساهم في تخفيض تكاليف النقل لمتطلبات المشروع إلى البلد المضيف وكذا تكاليف الوصول إلى الأسواق المجاورة.

5- المحيط الاجتماعي والثقافي:

يعتبر البلد محل للروابط الاجتماعية والثقافية حيث أن فدرة تسهيل إدماج المستثمر في المحيط الاجتماعي والثقافي للبلد المضيف هي من أهم الاعتبارات في جذب الاستثمارات الأجنبية بالنسبة للبلد المضيف كما تلعب أيضا الصراعات النقابية والاجتماعية دورا هاما ومؤثرا في جذب الاستثمارات الأجنبية، فكصرة الاضطرابات الملاحظة في بعض الدول كانت السبب الرئيسي في تحويل العديد من فروع الشركات متعددة الجنسيات.[1]

الفرع الثاني: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد حظي الاستثمار الأجنبي المباشر باهتمام كبير من طرف الاقتصاديين الذين قدموا عدة نظريات تفسر قيام هذا النوع من الاستثمار، وسنتناول أهم هذه النظريات على النحو التالي:

1- نظرية عدم كمال السوق:

تفترض هذه النظرية غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول المضيفة بالإضافة إلى ذلك عجز في السلع المعروضة وعدم قدرة الدول المضيفة على منافسة الشركات الأجنبية في المجالات الاقتصادية المختلفة وذلك نتيجة للقوة التي تتمتع بها الشركات المتعددة الجنسيات من حيث الموارد المالية والتكنولوجيا والمعارف الإدارية ... إلخ.

- إن هذه المحفزات التي تملكها هذه الشركات الأجنبية هي التي أدت إلى اتخاذ القرار بالاستثمار والقيام بالعمليات الانتاجية والتسويقية في الدول المضيفة.

كما تفترض هذه النظرية الاستثمار في كل المجالات على أن تكون هذه المشروعات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.[2]

وفي هذا الشأن يرى "هودوينج" أنه في حالة سادت المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية فإن هذا يعني انخفاض قدرة الشركة متعددة الجنسيات على التأثير أو التحكم في السوق، حيث توجد الحرية الكاملة أمام أي مستثمر للدخول في السوق، ولذلك مدخلات أو عناصر الانتاج المستخدمة تتصف بالتجانس ومن ثم فإنه قد لا توجد مزايا تنافسية للشركة متعددة الجنسيات في مثل هذا النوع من نماذج السوق.

[1]- صفوت عبد السلام عبد الله، مرجع سابق، ص 178.

[2]- دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص 83.

ويتفق كل من "باري وكيفر" مع "هودوينج" في هذا الصدد فالاستثمارات الأجنبية المباشرة ترتبط ارتباطا وثيقا بمدى توافر بعض المزايا أو امتلاك بعض الخصائص والموارد المتميزة أو المطلقة لدى الشركات متعددة الجنسيات بالمقارنة بنظيراتها الوطنية في الدول المضيفة وهذا يعني أن الدافع وراء قيام الشركات متعددة الجنسيات في الخارج هو تمتعها بميزة احتكارية معينة مثل (تباين المنتجات أو حداث المنتج) تستطيع الاستفادة من في الدول المضيفة.

إذن يمكن أن نستنتج سبب انتقا جزء من نشاط الشركات متعددة الجنسيات من الدول الأم إلى الدول المضيفة إلى هروب هذه الشركات من المنافسة الكاملة في أسواق هذه الشركات إلى أسواق الدول المضيفة التي تغيب فيها المنافسة الكاملة وفيما يلي بعض الأسباب التي تؤدي إلى انتقال جزء من أنشطة هذه الشركات:

- عدم التجانس بين منتجات الشركات الأجنبية ونظيرتها بالدول المضيفة.
- تميز المهارات (الإدارية، الانتاجية، التسويقية) التي تكسبها الشركات الأجنبية عن نظيراتها بالدول المضيفة.
- تجنب القيود الجمركية التي تفرضها للدول المضيفة والتي تعرقل عملية تصدير هذه المنتجات لهذه الدول، ومن ثم تصبح الاستثمارات الأجنبية الحل الأمثل للتخلص من القيود وغزو أسواق الدول المضيفة.
- استغلال الشركات متعددة الجنسيات الامتيازات المالية والجمركية والضريبية التي تقدمها الدول المضيفة بهدف جذبها للاستثمار.
- استغلال الخصائص الاحتكارية المختلفة التي تتميز بها الشركات متعددة الجنسيات منها الخصائص التكنولوجية، الخصائص التمويلية، الخصائص التنظيمية والإدارية والخصائص التكاملية (التكامل الرأسي الأمامي، التكامل الرأسي الخلفي).[1]

2- نظرية الحماية:

نتيجة الانتقادات التي وجهت للافتراضيات نظرية عدم كمال السوق ظهرت نظرية الحماية والتي أعزت أن نجاح الشركات متعددة الجنسيات لا يتوقف بمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات والشركات الوطنية بل يتوقف على مدى ما تمارسه الدول المضيفة من رقابة والقوانين التي تؤثر على حرية الاستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بها.

يقصد بالحماية حسب "فليح حسن خلف" الممارسة الوقائية التي تقوم بها شركات الاستثمار لضمان عدم تسرب المعلومات والأسرار الفنية الخاصة بالابتكار الجديد في مجالات الانتاج والتسويق وغيرها إلى الجهات المحلية في أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى وذلك لأطول فترة زمنية ممكنة.[2]

[1]- أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، الطبعة الثانية، 1991، ص 72.

[2]- فليح حسن خلف، التمويل الدولي، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص62.

وعليه يمكن القول أن الطريقة التي تسمح للشركات متعددة الجنسيات من تعظيم فوائدها في الخارج بالاعتماد على قدرتها في حماية أنشطتها الخاصة مثلا: ابتكاراتها الحديثة ومجالات الانتاج أو التسويق الخاصة داخل الشركة الأم، أو بين الشركة الأم والفروع في الدول المضيفة وذلك منعا لتسرب المعلومات والحد من التقليد وحماية الاختراعات الجديدة لأطول فترة ممكنة وبالتالي عدم ممارستها عبر الأسواق مباشرة.

ويرى "هودوينج" ضرورة احتفاظ الشركات الأجنبية بالأصول المعنوية (المعرفة أو الخبرة أو الاختراعات ...) التي تحقق الميزة المطلقة عوضا بيعها إلى أحد الشركات في الدول المضيفة وهذا من أجل تحقيق الحماية لاستثماراتها بالأساليب المتاحة الآن التي قد تكون أكثر فعالية والمتمثلة في ضوابط بحماية براءات الاختراع في مختلف أنواعها على مستوى العالم وهذا من خلال مواثيق متفق عليها والتي يقوم على تنفيذها منظمات دولية تابعة بهيئة الأمم المتحدة أو المستقلة.[1]

3- نظرية دورة حياة المنتوج:

تعتبر نظرية دورة حياة المنتوج من النظريات البارزة في تفسير تنقل الاستثمارات الأجنبية المباشرة من دولة لأخرى، فقد قدمت تحليلا شاملا لتمويل الانتاج على مراحل متتالية مرتكزة على فكرة أن كل سلعة تنتجها الشركات تمر بمراحل جبائية من لحظة وصولها إلى السوق التجاري المحلي وحتى زوالها منه.

تعود هذه النظرية إلى الاقتصادي "ريموند فرنون" الذي بين من خلالها أن الدافع الذي يحفز الشركات على الاستثمار في الخارج هو اعتمادها على بعض الأساليب الاحتكارية التي تمكنها من انتاج سبع مختلفة في دول أجنبية بعد الاستفادة من الفروق في تكاليف الانتاج أو الأسعار واستغلال التسهيلات الممنوحة من قبل الدول المضيفة، بالإضافة إلى كسر إجراءات الحماية الجمركية التي تفرضنها بعض الدول على عمليات الاستيراد.

وقد بين vernon من خلال نظريته أن عملية الانتاج تمر بأربع مراحل رئيسية تتمثل في:

المرحلة الأولى: وتعرف بمرحلة الاختراع حيث يظهر المنتوج لأول مرة في الأسواق المحلية للبلد المنتج مع تصديره بنسبة قليلة إلى الأسواق الخارجية للبلدان المتقدمة.

المرحلة الثانية: وهي المرحلة التي تتحول فيها الشركات إلى الانتاج في الخارج نتيجة تخوفها من ارتفاع خطر تقليد المنتوج هذا من جهة، ومن جهة أخرى الاستفادة من انخفاض التكاليف وتعرف أيضا بمرحلة النمو.

المرحلة الثالثة: وهي المرحلة التي يتخلى فيها البلد المبتكر للمنتوج عن انتاجه ويتحول إلى مستورد له[2]، في هذه المرحلة تقوم الشركة المبتكرة بالاستثمار الأجنبي المباشر وإنشاء فروع انتاجية جديدة في الخارج وذلك لحماية سوقها الذي

[1]- أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة الشباب الجامعة، الاسكندرية، 2003، ص 62.

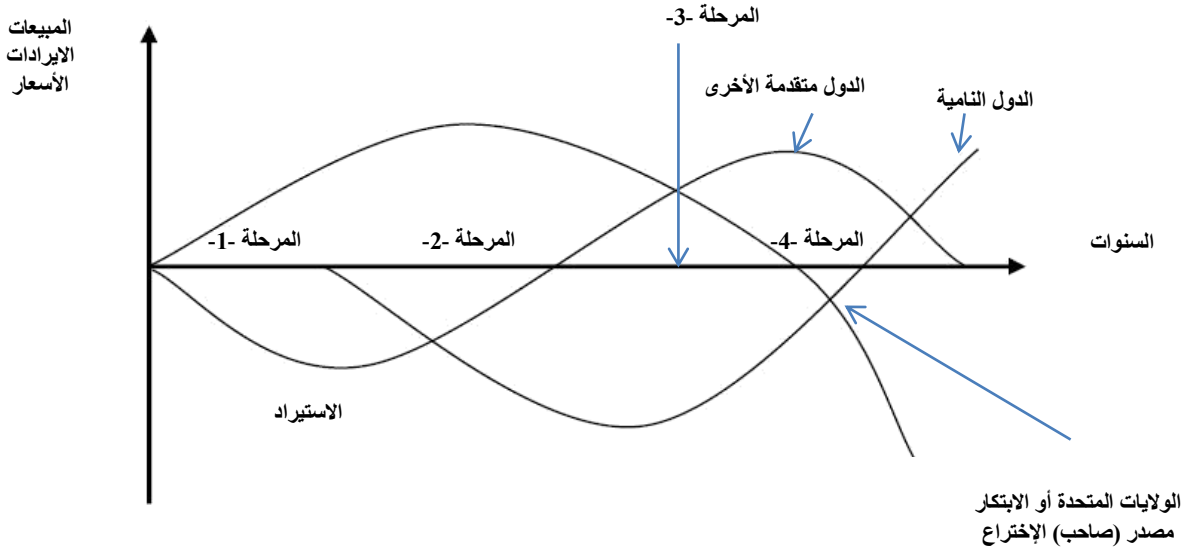
[2]- بامحمد نفيسة، مرجع سابق، ص 87.

خلقته من خلال التصدير بالإضافة إلى أسباب أخرى متمثلة في عدم القدرة على المنافسة بسبب الضرائب المفروضة على الواردات من قبل الدولة المستوردة وارتفاع ثمن السلعة في السوق المستوردة مما يخفض الطلب عليها.

المرحلة الرابعة: الانحدار والتدهور تسمى هذه المرحلة بمرحلة الشيوع التكنولوجي لدى عامة الدول، في هذه المرحلة تكون زيادة المبيعات هدفا استراتيجيا للشركة والعمل على تدعيم موقفها في السوق، فعنصر تكلفة انتاج السلعة أصبح للشركة مهما للغاية وتبدأ الشركة بالعمل على تخفيض تكاليفها خاصة في الدول ذات الدخل المنخفض، كما تحاول إعادة تجديد دورة حياة السلعة وأحجامها وألوانها ... إلخ، بهدف البقاء في السوق لأطول فترة ممكنة.[1]

ويمكن توضيح هذه النظرية بالاستعانة بالشكل التالي:

شكل رقم (01): دورة حياة المنتج الدولي –I–



المصدر: أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 56.

[1] – بيوض محمد العيد، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص 24.

4- نظرية الموقع:

إن قرار الاستثمار الأجنبي من طرف المستثمر الأجنبي مرتبط بعوامل دولية وأخرى محلية (الدولة الأم)، ومن هذا المنطلق نجد نظرية الموقع تهتم بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مركز لاستثماراتها وممارسة أنشطتها الانتاجية أو التسويقية ... إلخ، والمتعلقة بالشركات المتعددة الجنسيات وبعبارة أخرى أنها تركز على العوامل البيئية للدول المضيفة المؤثرة في قرارات الاستثمارات للشركات متعددة الجنسيات

ويرى "باري" أن هذه النظرية تهتم بالمتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبها بالعرض والطلب، تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الانتاجية أو التسويقية والبحوث والتطوير ونظم الإدارة وغيرها

ويضيف "دننج" أن هذه النظرية تهتم بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الانتاج والتسويق والإدارة ... إلخ بالإضافة إلى العوامل التسويقية والعوامل المرتبطة بالسوق أو العوامل التسويقية.

وعليه فإن العوامل الأساسية لنظرية الموقع التي تؤثر على قرار الشركات متعددة الجنسيات فيما يخص الاستثمار المباشر في الدول المضيفة، هذا من جهة ومن جهة ثانية المفاضلة بين الاستثمار المباشر والتصدير لهذه الدول المضيفة وتمثلت في:

- العوامل التسويقية مثل درجة المنافسة، منافذ التوزيع، التقدم التكنولوجي، حجم السوق، معدلات نمو السوق، رغبة في المحافظة على العملاء السابقين، احتمالات التصدير لدولة أخرى ... إلخ

- عوامل مرتبطة بالتكاليف مثل: تخفيض تكاليف نقل المواد الأولية وتوفر الأيدي العاملة وبأجور متدنية، إضافة إلى ذلك توفر رؤوس الأموال.

- الإجراءات الجبائية مثل: فرض القيود الجمركية المفروضة على التصدير ونظام الحصص.

- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي مثل: الامتيازات الممنوحة للاستثمار الأجنبي من قبل الدولة المضيفة ومدى استقرار أسعار الصرف للأنظمة الضريبية والقيود المفروضة على ملكية الاستثمارات الأجنبية للأجانب، إضافة إلى ذلك طرق تحويل العملات الأجنبية.

- بالإضافة إلى عوامل أخرى منها: الموقع الجغرافي، مدى غنى أراضيها بالثروات الطبيعية، الاجراءات والقيود في عملية تحويل الأرباح إلى الدول الأم، المبيعات والأرباح المتوقعة، إمكانية التهرب الضريبي ... إلخ.[1]

[1]- فاروق سحنون، قياس أثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر –دراسة حالة الجزائر–، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة فرحات باس، سطيف، 2009-2010، ص 27.

5- نظرية الموقع المعدلة:

هذه النظرية امتداد وتطوير لنظرية الموقع بحيث تساهم في إضافة بعض العوامل التي تؤثر على الاستثمارات الأجنبية، يرجع تطوير هذه النظرية إلى "روبوك وسيموندس"، حيث اقترحا أن الأعمال والاستثمارات الدولية والأنشطة المرتبطة بها تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل، المجموعة الأولى: تشمل المتغيرات الشرطية، أما المجموعة الثانية: فهي عوامل دافع، وأخيرا تتمثل المجموعة الثالثة في بعض المتغيرات المجموعة الحاكمة الضابطة .

و يمكن ذكر هذه العوامل فيما يلي:

- عوامل تتعلق بأسواق الدول المضيفة غير الكاملة.
- عوامل تتعلق بالميزة المطلقة التي تكتسبها الشركات متعددة الجنسيات مقارنة بنظيرتها في الدول المضيفة.
- عوامل تتعلق بأهداف الدول (الدولة الأم).
- عوامل تتعلق بالنشاط الإنتاجي، سواء من جانب التكاليف أو الأرباح.
- عوامل تتعلق بحماية اختراعات الشركات المتعددة الجنسيات.
- عوامل تتعلق بما تملكه البلدان النامية من موارد أولية.
- عوامل تتعلق بأهداف الشركات متعددة الجنسيات في غزو أسواق الدول النامية وذلك بالتغلب على القيود المفروضة على التجارة الدولية.[1]

ويمكن تلخيص هذه العوامل في الجدول التالي:

الجدول رقم (01): العوامل الشرطية والحاكمة والدافعة للاستثمار الأجنبي المباشر.

العوامل الشرطية	الأمثلة
1-خصائص المنتوج (السلعة)	نوع السلعة، استخدامات السلعة، درجة حداثة السلعة، متطلبات الإنتاج (الفنية، المالية، البشرية)، خصائص العملية الإنتاجية.
2-علاقات الدول المضيفة مع الدول الأخرى	تضم النقل والاتصالات بين الدولة المضيفة والدول الأخرى، الاتفاقات الاقتصادية، السياسة التي تؤثر على حركة أو انتقال رؤوس الأموال والمعلومات والبضائع...الخ.
3-الخصائص المميزة للدول المضيفة	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى توافر المواد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري، خصائص البيئة الاقتصادية...الخ.
العوامل الدافعة	**الأمثلة**
1-الخصائص المميزة للشركة	مدى توافر الموارد المالية والبشرية والفنية والتكنولوجية، حجم الشركة. القدرة النسبية للشركة على المنافسة.

[1]- أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 88

العوامل الحاكمة	الأمثلة
1- الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، المنافسة.
2- العوامل الدولية	الاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم، المبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية .

المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 405.

من الجدول أعلاه يمكن أن نلاحظ تميز هذه النظرية عن باقي النظريات، حيث تم الإشارة في هذه النظرية إلى العوامل الدافعة لشركات متعددة الجنسيات للاستثمار الأجنبي في الدول المضيفة, ترجع للدولة الأم من خلال الضمانات والحوافز التي تقدمها الدول الأم لهذه الشركات, وهذا نتيجة للعوامل البيئية التي تعاني منها الدول الأم منها: حدة المنافسة في الأسواق المحلية، ارتفاع تكاليف العمالة... إلخ.

الفرع الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر.

أولا- الآثار الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر:

1- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة معدل التكوين الرأسمالي: تعاني معظم الدول النامية من نقص في رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق التنمية وذلك بسبب انخفاض دخلها القومي وكذا ضعف معدل الإدخار فيها مما يجعلها تبحث عن طرق مختلفة لجلب هذه الأموال التي من بينها الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تستثمر أموالا ضخمة في الدول المضيفة تعجز عنها الشركات الوطنية، وتظهر الزيادة في معدل التكوين الرأسمالي في البلدان المضيفة من خلال الزيادة المستمرة في تدفق هذه الاستثمارات إلى هذه البلدان.[1]

2- توفير فرص العمل: تساهم الاستثمارات الأجنبية في توفير فرص عمل على النحو التالي:

- إنشاء المشروعات الاستثمارية الأجنبية في نشاطها سواء على المستوى الأفقي أو الرأسي مع الانتشار الجغرافي لهذه الأنشطة سوف يؤدي إلى توفير فرص عمل جديدة في المناطق أو المحافظات النائية المنغلقة اقتصاديا داخل الدولة.

3- نقل التكنولوجيا: لعل من أهم الأسباب التي تفسر تغير وتطور العديد من الدول النامية وخاصة التي تمر بمرحلة انتقال اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر هو اعتقاد تلك الدول أن ذلك النوع من الاستثمارات قد يكون وسيلة هامة لنقل التكنولوجيا لتلك الدول، والتكنولوجيا بمفهومها الواسع لا تقتصر مع سلسلة العمليات الانتاجية النفطية فقط بل تمتد لتشمل المهارات والقدرات التنظيمية والإدارية والتسويقية، وعملية نقل التكنواوجيا قد تتم من خلال وسائل مختلفة مثل: بيع التكنولوجيا واتفاقيات منح التراخيص وهناك بعض الدراسات تشير إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات

[1]- نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 399.

تعتبر من الوسائل العامة في نقل التكنولوجيا سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، وعليه فإن سرعة نقل التكنولوجيا التي يتم نقلها إلى الدول المضيفة قد تعتمد على عدد كبير من العوامل منها نمط الاستثمار (أجنبي تماما أو مشرك) وكذا القدرة الاستيعابية للعمالة الوطنية، هذا بالإضافة للعلاقة بين التكنولوجيا المستوردة والربحية ومدى ملاءمة المنتوجات.[1]

4- تحيق إيرادات مالية: يتيح الاستثمار الأجنبي ايرادات مالية للدول من خلال الضرائب والرسوم والتي يمكن أن تعرض على مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر سواء عند إقامة هذا المشروعات أو عند ممارستها لعمليتها الانتاجية والتسويقية أو عند استيراد منتوجاتها.[2]

5- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات: الاستثمارات الأجنبية تحدث أثرا ايجابيا على ميزان المدفوعات للدولة المضيعة طالما كان حجم انسياب هذه الأموال والاستثمارات يزيد عن حجم تصدير الفوائد والأرباح إلى الخارج، وإن تقليل الواردات وزيادة الانتاج الموجه للتصدير يؤدي إلى زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية التي تؤدي إلى تحسين الميزان التجارب مما يحسن ميزان المدفوعات.[3]

الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر:

1- زيادة الاستهلاك:

إن تموقع الاستثمار الأجنبي المباشر بالبلدان المضيفة سوف يؤدي إلى تحقيق وفورات اقتصادية من خلال ظهور أنماط جديدة للاستهلاك ونظرا لأن منتجات الشركات الاستثمارية الأجنبية غالبا ما تكون عالية الجودة وعادة ما تكون مصحوبة بحملات إعلانية وترويجية لمنتجاتها، مما يكون له تأثير على أذواق المستهلكين مما يؤدي إلى زيادة حجم الاستهلاك بالدول المضيفة للاستثمارات مما يؤدي إلى تقليص حجم المدخرات بها.

2- ارتفاع معدلات التضخم:

تتسم الدول النامية بارتفاع الضغط التضخمي فيها ويمكن تعريفه على كل زيادة في التداول النقدي يترتب عليه زيادة في الطلب الكلي الفعال عن العرض الكلي للسلع والمنتجات لفترة زمنية معينة والتي تؤدي إلى زيادة في المستوى العام للأسعار ولعل تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشر يمكن ان يتسبب في إحداث موجات تضخيمية بالبلدان المضيفة، ويمكن إظهار ذلك على النحو التالي:

---

[1]- وهيبة بن داودية، واقع وآفاق تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شمال إفريقيا خلال الفترة (1995-2004) مع التركيز على الجزائر – مصر – المغرب -تونس، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، 2004-2005، ص 50، 51.

[2]- المرجع نفسه، ص 51.

[3]- فاروق سحنون، قياس أثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر- دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2010، ص 29.

– العمل على حسين البنية التحتية الأساسية من طرق ووسائل نقل ومواصلات بهدف تهيئة المناخ للمشروع الأجنبي لتسهيل العملية الانتاجية، فإذا لجأت الدولة إلى التمويل المحلي عن طريق مصادر حقيقية، فإن أسعار السلع والمواد الأولية سترتفع في الوهلة الأولى مسببة ارتفاع في معدل التضخم أما إن كان التمويل تضخمي بزيادة حجم الائتمان من الجهاز المصرفي فإنها تعمل على زيادة كتلة النقود المتداولة، وبالتالي زيادة حدة الضغط التضخمي، مما يؤدي إلى ارتفاع في الأسعار.

– توجه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو القطاعات غير المنتجة يؤدي إلى زيادة الضغط التضخمي، لأن الإنفاق على هذه المشروعات يولد طلبا مستمرا وهنا يحدث اختلال في التوازن بين العرض والطلب عاكسا أثره على ارتفاع المستوى العام للأسعار.

3– التلوث البيئي: يمكن أن تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التأثير سلبا على البيئة في البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات، لأنها توجهها غالبا ما يكون إلى القطاعات التي تساهم في التلوث البيئي مثل الصناعات الاستخراجية في مجال النفط، الغاز، المعادن، الصناعات الكيمياوية وكذا صناعة الأسمدة والاسمنت إضافة إلى ظهور الصناعة الاستخراجية الصخرية (استخراج البترول والغاز الصخري) والتي تعتبر أكثر عداء للبيئة وتخضع هذه الاستثمارات دولها لمعايير بيئية مشددة على العكس في الدول النامية.

– إن من بين أهم الأدوات التي تستعملها الدول المضيفة للحد من التلوث البيئي الناجم عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي الضرائب الخضراء أو ما يعرف بالجباية البيئية، سواء عن طريق منح الحوافز والاعفاءات الجبائية لتشجيع استعمال التكنولوجيات الصديقة للبيئة.

4– السيطرة على اقتصاديات البلدان النامية:

إن مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر تملك من القدرات المالية والتنظيمية وربما السياسية ما يمكنها من السيطرة على اقتصاديات البلدان النامية واخضاعها لشروطها بما يتفق ومصالحها كمؤسسات تعمل فقط من اجل الحصول على أكبر قدر ممكن من الربح، وهذه السيطرة الاقتصادية يمكن أن تتحول إلى سيطرة سياسية تؤثر على حرية الدول في اتخاذ القرارات الاقتصادية والسياسية.[1]

[1] – عبد الصمد لعرشي، دور السياسة الجبائية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر وتونس)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية، قسم علوم التسيير، جامعة عبد الحميش بن باديس، مستغانم، 2016-2017، ص 56.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الشراكة الأوروجزائرية.

لقد عملت الجزائر على تحسين مناخها الاستثماري وتطهير بيئة أعمالها من خلال توفير الإطار التشريعي والتنظيمي بالإضافة إلى العمل على تحسين مؤشرات الاقتصاد الكلي ومحاولة جعلها أكثر استقرار لجذب أكبر قدر ممكن من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة من الاتحاد الأوروبي وقامت بإنشاء عدة هيئات من أجل تسهيل عملية الاستثمار الأجنبي كما قامت بتقديم تحفيزات وضمانات للمستثمر المحلي والأجنبي.

المطلب الأول: ضمانات وحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والإطار المنظم له.

الفرع الأول: الإطار المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر ومناخه في الجزائر.

1- الإطار المؤسساتي للاستثمار الأجنبي في الجزائر:

1-1- المجلس الوطني للاستثمار (CNI):

يشرف عليه رئيس الحكومة ويقوم بالمهام التالية:

- صياغة استراتيجية وأولويات الاستثمار.
- تحديد المناطق المعنية بالتنمية.
- إقرار الإجراءات والمزايا التحفيزية.
- المصادقة على اتفاقيات مشاريع الاستثمار.

1-2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

وضعت تحت إشراف رئيس الحكومة، ونظمت في شكل شباك وحيد يضم مجموعة من الإدارات والأجهزة المعنية بالاستثمار مثل بنك الجزائر، إدارة الضرائب، إدارة الجمارك، وتقوم بالمهام التالية:

- تستقبل وتعالج تصريحات الاستثمار.
- ترافق وتساعد في استكمال الإجراءات وإنشاء المشروعات الاستثمارية.
- تصدر قرارات منح المزايا والتحفيزات.
- تضمن متابعة الاستثمارات خاصة احترام الالتزامات الموقعة من طرف المستثمر.[1]

[1]- بلعزوز بن علي، مداني أحمد، دور المناطق الحرة كحافز لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر –دراسة حالة المنطقة الحرة بلارة–، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13 نوفمبر 2006، ص 03.

1-3- **صندوق دعم الاستثمار:** يعمل على تمويل الأنشطة الخاصة بتحسين مناخ الاستثمار، تهيئة الشروط اللازمة لانطلاق المشاريع كتهيئة المناطق الصناعية وتوصيل المرافق الضرورية بالكهرباء والغاز والماء ... إلخ، وتعبيد الطرقات.

1-4- الشبابيك الوحيدة اللامركزية: تم تأسيسه ضمن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، يتواجد على مستوى بعض الولايات وهي: الجزائر، وهران، عنابة، ورقلة، البليدة، قسنطينة، أدرار، سطيف، تلمسان، سعيدة، باتنة، بجاية، تيارت ويشمل ممثلين محليين للوكالة والهيئات الإدارية المعنية بالاستثمار فهو أنشئ خصيصا لتسهيل العمليات الاستثمارية باعتباره المخاطب الوحيد للمستثمرين.

1-5- الوكالة المنتدبة لدى رئيس الحكومة المكلف بالمساهمة وترقية الاستثمار:

تتمثل مهامها فيما يلي:

- تنسيق الأنظمة المرتبطة بتحضير تجسيد برنامج الخوصصة.

- اقتراح استراتيجيات ترقية وتطوير الاستثمار.

حاولت الجزائر تحسين الأوضاع الاقتصادية من خلال تنظيم العملية الاستثمارية من أجل إعادة بناء وتنمية الاقتصاد الجزائري، وذلك بإصدار عدة قوانين من شأنها أن تشجع الاستثمار سواء المحلي أو الأجنبي.

ومن خلال تقسيم قوانين الاستثمار في الجزائر من حيث تاريخ إصدارها قبل توقيع اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية وبعدها، نلاحظ أن أهم القوانين صدرت قبل توقيع اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية من أجل تحسين الأوضاع العامة التي كانت تسود الجزائر، حيث ركزت على أن تكون النسبة الكبر في ملكية رأس مال المشروع الاستثماري للمستثمر المحلي (51 %) من المشروع الاستثماري والمستثمر الأجنبي له الحق في 49 % فقط، لم تقم الجزائر بتعديل هذا القانون لحماية اقتصادها من الضغوط التي يمارسها المستثمر الأجنبي على الحكومة وكذا حماية مكانة مؤسساتها المحلية في السوق.

من خلال ما سبق يتضح أن الشراكة الأوروجزائرية لم تساهم في تحسين المنظومة القانونية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.[1]

[1]- فاطمة رحال، أثر تحرير حركة رؤوس الأموال على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (حالة الجزائر 2000-2010)، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2011، ص 33.

2- المناخ الاستثماري في الجزائر:

يعرف مناخ الاستثمار بأنه مجمل الأوضاع السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والقانونية التي تؤثر بصورة مباشرة على أداء المشاريع الاستثمارية في بلد معين.

لذلك يتضح أن جلب الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد بدرجة كبيرة على ما يتوفر في البلد المضيف من استقرار سياسي وأمني واستقرار اقتصادي وقوانين منظمة تعطي الثقة للمستثمر وتقنعه بتوجيه استثماراته إلى بلد دون آخر، ويعتبر الاستقرار الاقتصادي والبنية التحتية عامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لذلك سنتعرف على المناخ الاقتصادي والبنية التحتية في الجزائر.

أولا: البنية التحتية.

1- خدمات الطرق: تمتلك الجزائر شبكة واسعة من الطرق تقدر بحوالي 135 ألف كم منها 2600 كم مزدوج وسريع هذا إضافة إلى الطريق السيار شرق غرب الذي يربط شرق البلاد بغربها بطول أكثر من 2000 كم، يربط العديد من الولايات ببعضها البعض، وبهذا تعد شبكة الطرق الجزائرية الأولى في المغرب العربي وذلك ببلوغها معدل أفضلية يقدر بـ 3.8 كم لكل نسمة.

2- شبكة السكة الحديدية: تغطي هذه الشبكة جزءا كبيرا من البلاد يبلغ امتدادها حوالي 450 كم، 200 محطة تجارية موزعة على كافة الوطن كما تسعى الدولة إلى عصرنة وتحديث هذه الشبكة وتوسيعها.

3- الموانئ: تمتلك الجزائر حوالي 13 ميناء متعدد الخدمات، بالإضافة إلى حوالي 20 ميناء صغير للصيد و4 موانئ متخصصة لنقل المحروقات، ميناء الجزائر وحده يستقبل 30 % من السلع المستوردة وأكثر من 70 % من الحاويات وقد أسندت مهمة تسيير ميناء الجزائر إلى شركة دبي العالمية.

4- المطارات: تمتلك الجزائر شبكة لا بأس بها من المطارات وتتنوع وتتوزع على مختلف مناطق البلاد، ويوجد بالجزائر 35 مطار منها 13 مطارا دوليا والتي من بينها مطار الجزائر الجديد الذي يملك طاقة استيعاب قدرها 6 ملايين مسافر سنويا وهو مجهز بأحدث التقنيات.[1]

[1]- كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص مالية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011، ص 84.

وفي هذا المجال تحاول الجزائر تطوير بنيتها التحتية من خلال تركيزها على مشاريع رئيسية من خلال شراكات عمومية خاصة تقدر بقيمة 2,42 مليار دولار، وتتمثل هذه الأخيرة في مشروع طريق سيار شرق غرب ومشروع خط الحافلة النموذجي ذو الخدمات رفيعة المستوى الرابط بين تافورة ومطار هواري بومدين الدولي 20 كم ومشروع ميترو وهران 19.7 كم المزود بـ 20 محطة بتكلفة إجمالية تقدر بـ 168 مليار دج ومشروع توسيع ميترو الجزائر ساحة الشهداء-شوفالي على مسافة 9.5 كم مزود بـ 8 محطات بتكلفة إجمالية تقدر بـ 74 مليار دج بمعدل حركة نقل تصل إلى 40000 مسافر/سا.

5- قطاع الاتصالات:

في هذا القطاع أقامت شركة اتصالات الجزائر عقد شراكة بين كل من الشركتين الأمريكيتين "سيسكو" و"ستونصفت" في مارس 2012 في مجال التحويل والتوجيه وأمن الشبكة واستمرارية العمل بالإضافة إلى ذلك تعميم "الأدي أس أل" على كافة ربوع الوطن ونشر الألياف البصرية الضوئية بطريقة منظمة وتقديم الخدمات ذات السرعة الفائقة، ومن أهم ايجابيات هذه الشراكة تقديم حلول توجيهية عالية الأداء والتبديل بما يتماشى مع التكنولوجيا المتطورة في هذا المجال، وبالإضافة إلى ذلك مكنت هذه الشراكة شركة "اتصالات الجزائر" من تطوير الحلول الأمنية بمستوى على اتجاه عملائها، لكن رغم هذه الايجابيات هناك بعض النقائص التي ما زالت إلى حد الساعة تراوح نفسها خاصة ما تعلق الأمر بسرعة تدفق الانترنت والانقطاعات المتكررة في الشبكات وعدم التحكم الجيد في أمن وحماية الشبكات والألياف البصرية بصفة جيدة.[1]

ثانيا: الموارد الطاقوية.

1- الطاقة الكهربائية: تبلغ نسبة التغطية بالكهرباء حوالي 95 % من التراب الوطني ويبلغ إنتاج الكهرباء 1200 ميغا وات.[2]

2- الطاقة: تعتبر عقود الشراكة في مجال الطاقة الأكثر حضورا في الشراكة الجزائرية دون غيرها من العقود، وهذا يعود في الأساس إلى البعد التاريخي والاستراتيجي لقطاع الطاقة والمناجم للدولة الجزائرية وإلى طبيعة الاقتصاد الجزائري الذي يتعمد بشكل كبير جدا على عائدات البترول والغاز وبالتالي أمر طبيعي عندما تهتم السلطات العمومية بهذا القطاع

[1]- سمية بلغنو، دور الشراكة العمومية الخاصة في استثمارات البنية التحتية في ترقية مناخ الاستثمار في الجزائر، مجلة الاقتصاد والمالية، العدد 02، جامعة الشلف، الجزائر، 2018، ص 51.

[2]- لعربي أحمد بلخير، دور الاستثمارات العربية في تحقيق التنمية بالاشارة إلى الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، غرداية، 2010-2011، ص 110.

الاستراتيجي الحيوي، ومن أهم العقود التي أبرمتها في هذا المجال نجد عقد شراكة من نوع تقاسم الانتاج الذي أبرم في 15 أفريل 1996 بين شركة "سوناطراك" وشركة "آركو" الأمريكية بهدف رفع معدل استرجاع احتياطي البترول الخام حيث قدر مبلغ الاستثمار في مجال التطوير والاستغلال ما بين 910 و109 مليون دولار أمريكي تمول من قبل الشريك الأجنبي وفي 29 جوان 1998 تم إبرام عقد آخر مع شركة "أموكو" الأمريكية من نوع تقاسم الانتاج مدته 20 سنة.[1]

جدول رقم (02): تغيرات الاقتصاد الكلي خلال الفترة (2015-2017) في الجزائر.

المؤشر / السنوات	معدل التضخم %	معدل البطالة %	الناتج الداخلي الخام (مليار دينار)	المديونية الخارجية (مليار دولار)	صرف الدينار مقابل الدولار
2005	3,5	17,7	6150,4	21,821	72,06
2006	1,4	15,3	7563,6	17,191	73,36
2007	2,53	12,3	852,8	5,603	72,64
2008	3,5	13,8	9306,2	5,606	69,36
2009	4,4	11,8	11077,1	5,585	64,56
2010	5,7	10,2	10006,7	-	72,64
2011	3,9	12,3	12034,5	5,560	74,40
2012	4,5	11	14480,7	4,405	72,85
2013	8,8	9,8	16650,2	3,396	77,55
2014	4,5	10,6	17242,5	3,735	78,11
2015	4,8	11,2	16591,9	3,020	86,98
2016	6,4	10,5	17406,7	3,949	109,46
2017	5,5	11,7	18906,6	3,989	110,96

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على تقارير لبنك الجزائر (سبتمبر 2007، مارس 2009، جوان 2012، مارس 2013، مارس 2014، نوفمبر 2016، فيفري 2018، جويلية 2018)، صندوق النقد الدولي.

[1]- سمية بلغنو، مرجع سابق، ص 51.

1- التضخم: يعتبر استقرار معدلات منخفضة من التضخم عامل جذب للاستثمار الأجنبي المباشر وتشير البيانات المتعلقة بالتضخم في الجزائر والموضحة في الجدول رقم (02) إلى أن معدلات التضخم شهدت تذبذبا خلال الفترة 2005-2017، ويمثل 1,42 أقل معدل تضخم حققته الجزائر خلال هذه الفترة، وهذا يعود إلى اتباع سياسة نقدية حازمة تهدف إلى التحكم في معدلات التضخم، أما القترة الممتدة بين 2005 و2017 فتميزت بارتفاع مستمر في معدلات التضخم ما عدا سنتي 2006 و2011، وشهدت سنة 2013 أكبر نسبة مرتفعة للتضخم حيث وصل إلى 8.86 ويعود هذا الارتفاع إلى الزيادة الكبيرة نسبيا في أسعار السلع الغذائية، بالإضافة إلى الزيادة في الأجور التي قررتها الحكومة آنذاك استجابة للاحتجاجات.

2- معدل البطالة: نلاحظ من خلال الجدول رقم (02) أن أقل معدل للبطالة في الفترة الممتدة من 2005-2017 هي سنة 2013 حيث بلغت 9,8، كما نلاحظ أن أكبر معدل للبطالة كان سنة 2005 بمعدل 17,7 ثم أخذ في الانخفاض إلى غاية 2011 وهذا يرجع إلى الإصلاحات الاقتصادية والانفتاح الذي شجع الاستثمار الأجنبي والوطني في مختلف النشاطات الاقتصادية بالإضافة إلى برامج الدعم الاقتصادية، أما في الفترة الممتدة من 2014 إلى 2017 فكان معدل البطالة يتراوح بين 11 % و10 %.

3- الناتج الداخلي الخام: يعد الناتج الداخلي الخام من أهم المؤشرات الدالة على النمو الاقتصادي وأداء السياسة الاقتصادية الكلية للدولة، فهو يظهر أي القطاعات أكثر تحسنا، وذات نسبة مشاركة عالية في تكوين هذا الناتج الداخلي، كما يمكن من توجيه سياسة الدولة نحو القطاع المتسبب في حدوث الخلل في النمو الاقتصادي، وتشير البيانات المتعلقة بحجم الناتج الداخلي الخام في الجزائر الموضحة في الجدول رقم (02) إلى الارتفاع الملحوظ في قيمة الناتج الداخلي الخام بشكل منتظم ومستمر، ويعود هذا الارتفاع إلى ارتفاع الحصة من انتاج النفط مما ساعد في زيادة ايرادات الاقتصاد الوطني من الخارج بالإضافة إلى الارتفاع المستمر في أسعار النفط.

4- المديونية الخارجية: من خلال الجدول رقم (02) نلاحظ أن المديونية الخارجية شهدت انخفاض مستمر خلال الفترة 2005-2017، وأقل نسبة انخفاض سجلت سنة 2015 قدرت بـ 3,020، ومن أهم أسباب هذا الانخفاض هو الارتفاع في أسعار البترول الذي يمثل 98 % من صادرات الجزائر.

5- سعر الصرف: يعتبر استقرار أسعار الصرف عامل جذب للاستثمار الأجنبي المباشر، ومن الجدول رقم (02) نلاحظ أن أسعار الصرف عرفت تحسنا خلال السنوات 2007-2008-2009 وذلك يعود إلى تحسين

الوضعية المالية، وانخفاض المديونية الخارجية سنة 2007، كما أن تفاقم الأزمة سنة 2009 انعكس سلبا على الدول المستوردة للنفط والذي أدى إلى انخفاض الطلب على النفط فارتفعت أسعار النفط في الأسواق العالمية مما انعكس على إيرادات الجزائر بالزيادة بنسبة 30 %، أما الفترة 2010-2017 فقد عرفت انخفاض مستمر للعملة الوطنية أمام الدولار الأمريكي رغم تدخل بنك الجزائر في 2012 في الأسواق للحفاظ على معدل صرف الدينار.

وبالتالي شهدت الجزائر نحسنا ملحوظا خلال الفترة 2005-2017 أي بعد توقيع اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية، ويظهر ذلك من خلال مؤشرات الاقتصاد الكلي (ارتفاع قيمة الناتج المحلي الإجمالي، تزايد احتياطات الصرف، انخفاض المديونية الخارجية، تناقص معدلات البطالة)، ولذلك يتضح أن الشراكة الأوروجزائرية ساهمت ولو بشكل غير مباشر في جعل الجزائر تسعى نحو التحسن المستمر في المناخ الاستثماري باعتبار أن التحسن تم بعد التوقيع على اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية، لكن لا نستطيع الجزم بأن هذا التحسن يعتبر نتيجة مباشرة للشراكة الأوروجزائرية.

الفرع الثاني: ضمانات وحوافز الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

أولا: ضمانات الاستثمار الأجنبي المبشر في الجزائر.

أكدت الحكومة الجزائرية على عزمها لتشجيع الاستثمارات وحمايتها لتمكنها من المشاركة في بناء وتطوير الاقتصاد الوطني، وهذا من خلال الضمانات الممنوحة المذكورة والمنصوص عليها قانونيا كما يلي:

1- المصادقة على اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى وذلك في المرسوم الرئاسي 394/95 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995.

2- المصادقة على الاتفاقية المتضمنة لأحداق الوكالة الدولية لضمان الاستثمار وذلك في المرسوم الرئاسي 345/95 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995.

3- المصادقة على انضمام الجزائر إلى الشراكة العربية للاستثمارات وذلك في المرسوم الرئاسي 334/48 الصادر في 26 أكتوبر 1998.

4- المصادقة على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية، مرسوم رئاسي رقم 306/95 المؤرخ في 07 أكتوبر 1995.

5- المصادقة على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية بين دول المغرب العربي في المرسوم الرئاسي 420/90 المؤرخ في 07 أكتوبر 1990.

6- الترخيص للشريك الأجنبي بتحويل مبلغ أصل استثماراته وأرباحه في المرسوم التنفيذي 1993/95 المؤرخ في 25 مارس 1995.

7- التوصية بدعم كافة المستثمرين وإزالة كافة العوائق التي تحول دون تدفق الاستثمار وذلك بإنشاء الشباك الوحيد في المرسومين التنفيذيين 320/97 و319/97 الصادرين في 24 أوت 1997.[1]

8- ضمان حرية الاستثمار قيما يخص هذا الضمان فقد انتهج هذا الأمر والتعديل الجديد به نفس المبدأ الذي جاء به مرسوم 12/93 إذ أنه نص على حرية الاستثمار في جميع القطاعات لكن مع مراعاة النشاطات المقننة وحماية البيئة، وتستفيد الاستثمارات المنصوص عليها في هذا الأمر بقوة القانون من الحماية والضمانات الواردة في القوانين والتنظيمات المعمول بها.[2]

9- ضمان عدم التميز في المعاملة بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي وهذا ما أتى في المادة 14 ولم يمس الأمر 06-08 هذه المادة بالتعديل.[3]

ضمان اللجوء إلى التحكيم الدولي إذ يعتبر التحكيم الدولي بمثابة تأمين للمستثمرين الأجانب ضد التغيرات التشريعية الفجائية التي قد تطرأ على قوانين الطرف المتعاقد معه، كما يعتبر أيضا إجراء يقلل من الثقة التي يستشعرها المستثمر الأجنبي حيال القضاء العادي.[4]

وبصفة عامة يمكن تلخيص الضمانات في النقاط التالية:

- المساواة وعدم التمييز بين المستثمرين المحليين والأجانب في مجال الحقوق والواجبات ذات الصلة بالنشاط الاستثماري.
- ضمان تحويل رؤوس الأموال والعوائد إلى الخارج بالنسبة للمستثمرين الأجانب.
- إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولة في حالة وقوع نزاع بين الدولة الجزائرية والمستثمرين غير المقيمين.[5]
- الحرية الكاملة للاستثمار والمستثمر.
- ثبات القانون المطبق على الاستثمار.[6]

---

[1]- أسماء حدانة، سياسة تحويل الديون إلى استثمارات أجنبية وأثرها على الاقتصاد الوطني، رسالة ماجستير، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، غير منشورة، 2006، ص 103.

[2]- سليمان محمد الطماوي، الوجيز في القانون الإداري، دار الفكر، 1984، ص 649.

[3]- المادة 4 من الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية رقم 47 بتاريخ 20 أوت 2001، ص 04.

[4]- المادة 52 من الدستور الصادر في 1996/11/28، الجريدة الرسمية، العدد 64، سنة 1996.

[5]- بامحمد نفيسة، مرجع سابق، ص 121.

[6]- حمزة بن حافظ، مرجع سابق، ص 151.

ثانيا: حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر.

تعددت حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ونذكر منها ما يلي:

1- النظام العام للحوافز: يقوم هذا النظام على منح امتيازات على أساس السياسة الوطنية للاستثمارات وتهيئة الإقليم وتقتصر المزايا الممنوحة للمستثمرين في هذا النظام على المراحل الأولى لإنجاز المشروع وبداية تشغيله وتستفيد الاستثمارات من:

- تطبيـق النسبة المنخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من رسم نقل الملكية فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار.[1]

2- النظام الاستثنائي للحوافز: يتم منح الامتيازات في النظام الاستثنائي على أساس مرحلتين وهي مرحلة بدأ الانجاز لاستثمار، ومرحلة الانطلاق في الاستغلال وهذا كما هو موضح فيما يلي:

* **مرحلة بدأ الانجاز للاستثمار:** وتستفيد الاستثمارات المعنية من:

- الإعفاء من دفع حقوق الملكية يعوض فيما يخص كل المقتنيات التي تتم في إطار الاستثمار.
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة 0,2 % فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية وذلك عندما تكون هذه السلع والخدمات الموجهة لإنجاز عمليات تخضع للضريبة على القيمة المضافة.
- تطبيـق النسبة المنخفضة في مجـــال التعريـــفة الجمركية فيما يخص السلع المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.

* **مرحلة انتقال الاستغلال:** بعد معاينة انطلاق الاستغلال تمنح المزايا التالية:

- الإعفاء لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات ومن الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة ومن الدفع الجغرافي ومن الرسم على النشاط المهني.
- إعفاء لمدة 10 سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.
- منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن أو تسهل الاستثمار.[2]

[1]- كريمة قويدري، مرجع سابق، ص 81.

[2]- بلعزوز بن علي، مداني أحمد، مرجع سابق، ص 03.

المطلب الثاني: دراسة تحليلية للاستثمار الأجنبي المباشر بالجزائر.

عملت الجزائر على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من مختلف مناطق العالم وخاصة الأوروبية منها، بعد التوقيع على إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية ومن خلال هذا المطلب سنحاول دراسة التوزيع القطاعي والجغرافي للاستثمار الأجنبي في الجزائر وكذلك تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي والقطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.

1- التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

تتنوع الدول التي تستثمر في الجزائر لذلك سنحاول معرفة أكثر الأقاليم استثمارا في الجزائر خلال الفترة 2002-2017 التي يوضحها الجدول التالي:

الجدول رقم (03): التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر (الوارد).

الأقاليم	عدد مناصب الشغل	عدد المشاريع	المبلغ (مليون دينار)
أوروبا	78415	472	1148208
فيما بينها الاتحاد الأوروبي	44646	332	666499
آسيا	11761	114	169732
الأمريكيتين	3737	18	68813
الدول العربية	34462	262	1057257
إفريقيا	609	6	39686
أستراليا	264	1	2974
متعددة الجنسيات	4335	28	33160
المجموع	133583	901	2519831

المصدر: www.andi.dz تم الإطلاع يوم 1 ماي 2019 على 13:32 سا.

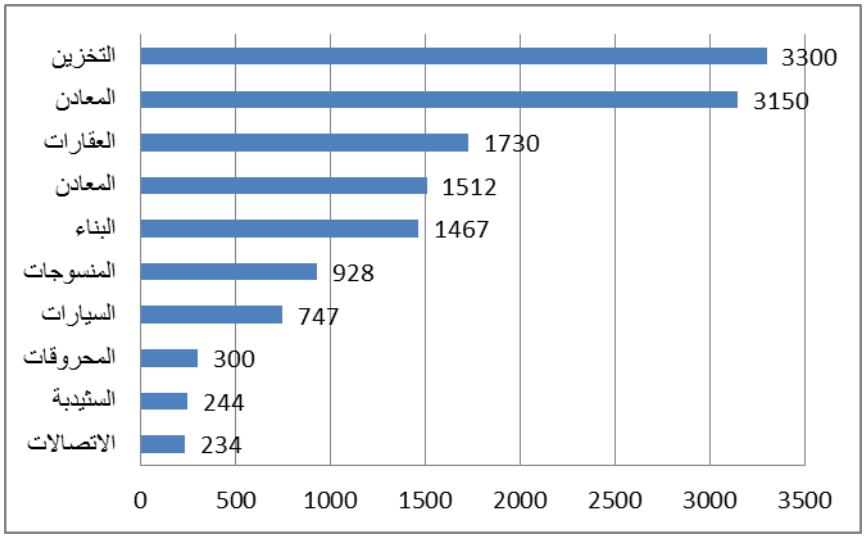
من الجدول رقم (03) يتضح أن الاتحاد الأوروبي يحتل المرتبة الأولى في الاستثمارات الأجنبية المباشرة بـ 332 مشروع ما قيمته 666499 مليون دينار ثم تليها الدول العربية بـ 262 مشروع بقيمة 1057257 وبعدها آسيا بـ 114 مشروع بقيمة 169732 ويبقى حضور دول إفريقيا وأمريكا وأستراليا ضعيفا في الجزائر.

2- التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

أولا: الاستثمار في قطاع المحروقات.

تشكل المحروقات لأكثر من نسبة 95 % من إجمالي صادرات الجزائر، ورغبة منها في توسيع مجال تدخلها في ميدان البترول واستعمال الطرق الجديدة شرعت الشركة الوطنية للمحروقات في التعامل مع الشركات النفطية العالمية الكبرى وفي جميع مراحل الإنتاج، وفي هذا الصدد صدر قانون رقم 07/05 المؤرخ في 2005/04/28 الذي يؤكد سياسة الانفتاح الاقتصادي التي انطلقت منذ عام 1980 وعلى إثره أبرمت الشركة الوطنية للمحروقات عدة عقود شراكة مع عدد كبير من المعاملين الاقتصاديين. إن قانون المحروقات الصادر في 2005/04/22 قد قطع شوطا هاما على المستوى الداخلي وفي إطار المعاملات مع المستثمرين الأجانب وهذا بالنظر إلى الأرقام المسجلة على مستوى وزارة الطاقة والمناجم بخصوص الاستثمارات المنجزة والاستثمارات المسجلة[1]، وقد بلغت تطورات المشاريع الاستثمارية بقطاع المحروقات ما بين يناير 2013 وديسمبر 2017 (300 مليون دولار)

الشكل رقم (02): تطور المشاريع الاستثمارية في الجزائر حسب أهم 10 قطاعات ما بين جانفي 2013 وديسمبر 2017 (مليون دولار).



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، الكويت، 2018، ص 61.

نلاحظ من خلال الشكل رقم (02) أن حجم الاستثمارات الأجنبية في الفترة 2013-2017 بالنسبة لقطاع المحروقات قد بلغت 300 مليون دولار.

[1] - محمد دهار، الاستثمارات البترولية والاستثمارات المنجمية في الجزائر- دراسة الجوانب القانونية والاقتصادية، رسالة لنيل الدكتوراه في العلوم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي اليابس، سيدي بلعباس، 2011-2012، ص 03.

ثانيا: الاستثمار خارج قطاع المحروقات.

حسب الوكالة الوطنية بتطوير الاستثمار (ANDI) فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج المحروقات توزع على النحو التالي:

جدول رقم (04): توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصرح بها حسب القطاعات الاقتصادية خلال الفترة 2002-2017.

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	13	1 ,44%	5768	0,23	641	0,48%
البناء	142	15,76%	82593	3,28	23928	17,91%
الصناعة	558	61,93%	2050277	81,37	81413	60,95%
الصحة	6	0,67%	13572	0,54	2196	1,64%
النقل	26	2,89%	18966	0,75	2407	1,80%
السياحة	19	2,11%	128234	5,09	7656	5,73%
الخدمات	136	15,09%	130980	5,20	13842	10,36%
الاتصالات	1	0,11%	89441	3,55	1500	1,12%
المجموع	901	100%	2519831	100	133583	100%

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار. تاريخ الاطلاع 1 ماي 2019 على 13:21 سا.

يتوزع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني، وتحتل الصناعة والبناء والخدمات الصادرة في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية من حيث عدد المشاريع المسجلة والتي بلغت نسبتها 61,93- 15,76- 15,09 % على التوالي، كما نلاحظ أن الصحة والاتصالات تحتل المراتب الأخيرة في استقطاب الاستثمارات بنسب 0,67-0,11 % على التوالي.

الفرع الثاني: تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر.

أولا: تدفق الاستثمار إلى الجزائر.

الجدول رقم (05): ملخص المشاريع الاستثمارية المصرحة للفترة (2002-2017).

نوع الاستثمار	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الاستثمار المحلي	62334	98,58%	11780833	82,38%	1098011	89,15%
الاستثمار الأجنبي	901	1,42%	2519831	17,62%	133583	10,85%
المجموع	63235	100%	14300664	100%	1231594	100%

المصدر: www.andi.dz تم الإطلاع يوم 1 ماي 2019 على 14:00 سا.

من الجدول رقم (05) نلاحظ أن الاستثمار المحلي أكبر من الاستثمار الأجنبي بنسبة 98,58% مقابل 1,42%، ونلاحظ أن الاستثمار الأجنبي يمثل 901 مشروع قد وفر 133583 منصب شغل.

الجدول رقم (06): أهم الدول المستثمرة في الجزائر ما بين 2013-2017.

الدولة	التكلفة (مليون دولار)	عدد المشاريع	عدد الشركات
الصين	3,539	10	5
سنغافورة	3,151	3	1
اسبانيا	2,565	10	6
تركيا	2,313	4	4
ألمانيا	380	7	7
جنوب إفريقيا	350	1	1
فرنسا	330	12	10
سويسرا	330	4	4
إيطاليا	232	1	1
المملكة المتحدة	212	2	2
أخرى	892	28	28
المجموع	14,293	82	69

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات، مرجع سابق، ص 61.

نلاحظ من الجدول رقم (06) أن الصين واسبانيا هما الأكثر استثمارا في الجزائر بـ 10 مشاريع، كما نلاحظ أن دول الاتحاد الأوروبي من أكبر المستفيدين في الجزائر أيضا.

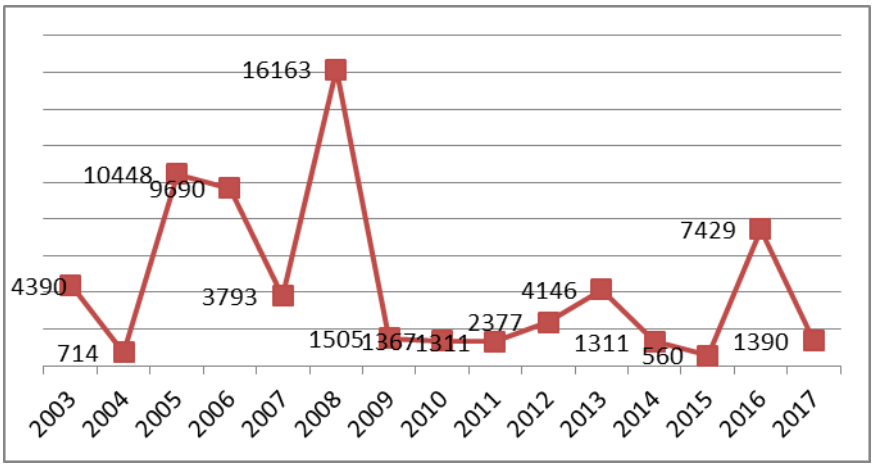
الجدول رقم (07): أهم 5 شركات مستثمرة في الجزائر ما بين يناير 2013 وديسمبر.

الشركة	البلد	التكلفة (مليون دولار)
China state construction engineering corporation	الصين	3300
Indorma	سنغافورة	3151
Grupo Ortiz construccion sericios del mediterraneo	إسبانيا	2209
Tosyali Holding	تركيا	1397
Taypa teksil	تركيا	900

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات، مرجع سابق، ص 61.

نلاحظ من الجدول رقم (07) أن الشركة الصينية هي المستثمر الأكبر بـ 3300 مليون دولار تليها شركة سنغافورة بـ 3151 مليون دولار وبعدها الشركة الاسبانية باستثمار قدره 2209 مليون دولار وبعدها الشركتين التركيتين بـ 1397 مليون دولار و900 مليون دولار على التوالي.

الشكل رقم (03): تطور المشاريع الاستثمارية الجديدة الواردة إلى الجزائر (مليون دولار).



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات، مرجع سابق، ص 61.

نلاحظ من الشكل رقم (03) أن تطور الاستثمار قد شهد تذبذبا خلال الفترة 2013-2017 لأن أكبر تطور للمشاريع سجل في عام 2008 وأقل تطور سجل في 2014.

الشكل رقم (04): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر (2012-2017) (مليون دولار).

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات، مرجع سابق، ص 61.

من خلال الشكل رقم (04) نلاحظ أن العام 2015 قد شهد تراجع كبير لتدفقات الاستثمار الأجنبي حيث بلغ -584 مليون دولار ثم عاد للتحسن مرة أخرى عام 2016 حيث بلغت 1635 مليون دولار ونلاحظ أنه تراجع في سنة 2017 بشكل طفيف ليصل إلى 1203 مليون دولار.

الجدول رقم (08): تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر (1990-2017) الوحدة (مليون دولار).

السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
المبلغ	0,3349	11,6386	30	15	18	25	270	260	606,6
السنوات	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
المبلغ	291,6	438	1196	1065	634	882	1081	1795	1662
السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
المبلغ	2646	2746	2301	2581	1499	2661	1488	1037	1635
السنوات	2017								
المبلغ	1203								

المصدر: نصير أحمد، الإصلاحات المصرفية في الدول العربية وفعاليتها في استقطاب الاستثمار الأجنبي دراسة حالة الجزائر 1990-2015، مجلة اقتصاديات إفريقيا، العدد18، 2018، ص 99.

يمكننا أن نلاحظ من الجدول رقم (08) أن الفترة (1990-1995) قد شهدت غياب شبه تام للاستثمارات، ويعود ذلك إلى الوضعية التي مرت بها الجزائر على جميع الأصعدة، حيث شهدت هذه المرحلة تفاقم أزمة المديونية الخارجية وارتفاع خدمات الدين الخارجي إلى درجة تفوق إمكانية السداد، وكان لتدهور الأوضاع الأمنية (العشرية السوداء) وكذلك عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي وارتفاع درجات المخاطر هذا ما كان به الأثر السلبي على الاستثمار الأجنبي أما في الفترة (1996-2000) فتميزت بعودة الاستثمارات الأجنبية للجزائر والتي كان أغليها متوجه إلى قطاع المحروقات، وفي الفترة (2000-2013) قامت الجزائر بتحقيق مستويات مقبولة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، هذا ما يدل على أنها تتعافى من الوضع الذي كانت فيه وتحقق الحد المقبول من الاستقرار الاقتصادي والسياسي، ونلاحظ في سنة 2014 أن هناك انخفاض بما يقارب النصف مقارنة بالسنة التي قبلها وتليها 2015 بـ 1037 وهذا عائد إلى الانخفاض المفاجئ لأسعار البترول آنذاك، هذا ما ألقى بظلاله على نتائج الاستثمارات الأجنبية، باعتبار الجزائر من الدول المعتمدة في اقتصادياتها على النفط.

ثانيا: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر من الإتحاد الأوروبي.

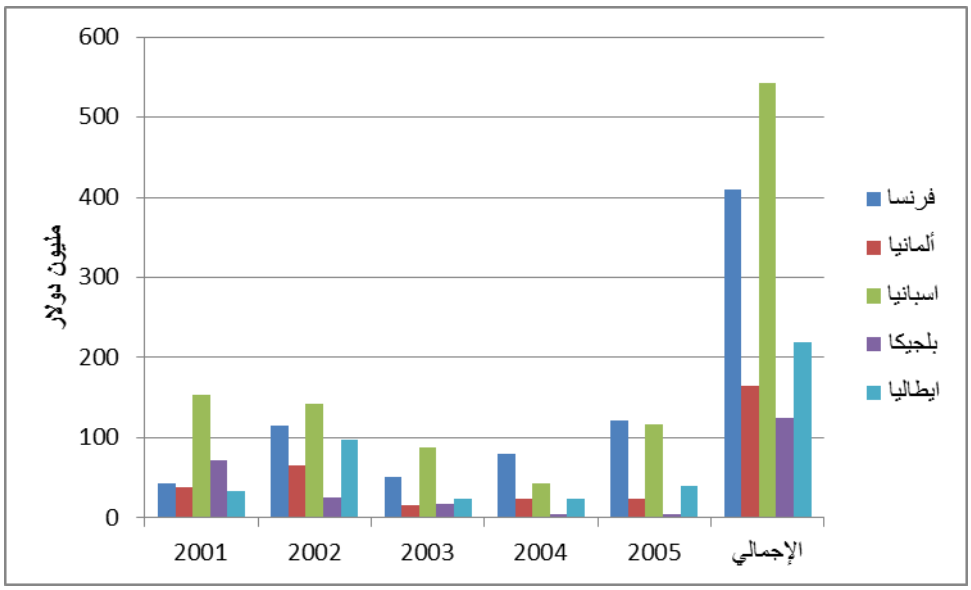
1- قبل التوقيع على إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية:

جدول رقم (09): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من بعض دول الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر بين 2001-2005 (مليون دولار).

الدولة	2001	2002	2003	2004	2005	الإجمالي
فرنسا	43	115	51	80	121	410
ألمانيا	38	65	16	23	23	165
اسبانيا	153	143	87	43	117	543
بلجيكا	72	26	18	4	4	124
ايطاليا	34	98	24	24	39	219

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات.

الشكل رقم (05): حجم استثمارات بعض دول الاتحاد الأوروبي في الجزائر خلال الفترة 2001-2005.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (09).

نلاحظ من خلال الجدول رقم (09) والشكل رقم (05) أن أكبر دولة مستثمرة من دول الاتحاد الأوروبي في الجزائر هي اسبانيا بـ 543 مليون دولار تليها فرنسا بـ 410 مليون دولار ثم ايطاليا بـ 219 مليون دولار وبعدها ألمانيا بـ 165 مليون دولار وبلجيكا بـ 124 مليون دولار وقد كان هذا في الفترة ما بين 2001 و 2005 أي قبل التوقيع على اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية.

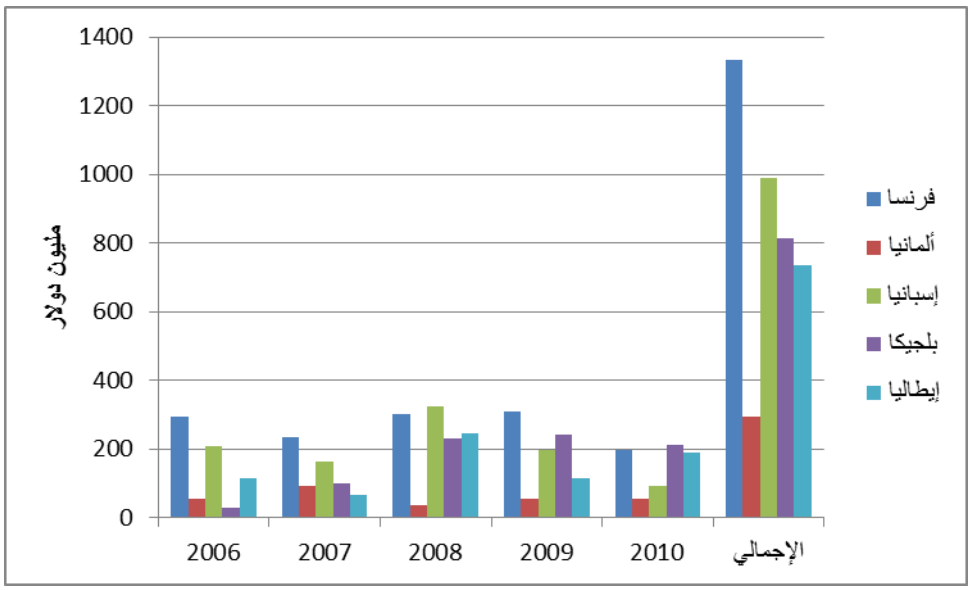
2- بعد التوقيع على إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية:

جدول رقم (10): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من بعض دول الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر بين 2006-2010 (مليون دولار).

الدولة	2006	2007	2008	2009	2010	الإجمالي
فرنسا	293	233	303	308	196	1333
ألمانيا	54	92	37	54	57	294
إسبانيا	210	164	325	198	91	988
بلجيكا	31	101	230	241	212	815
إيطاليا	115	67	247	116	189	734

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات.

الشكل رقم (06): حجم استثمارات بعض دول الاتحاد الأوروبي في الجزائر خلال الفترة 2006-2010.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (10).

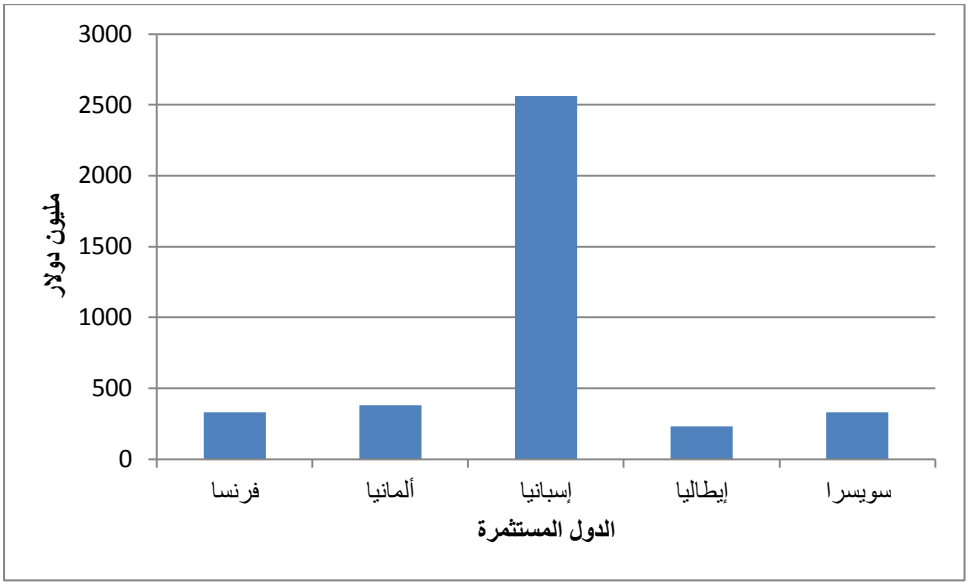
نلاحظ من الجدول رقم (10) والشكل رقم (06) أن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2006-2010 قد عرفت ارتفاعا مقابل الفترة السابقة، وفي هذه الفترة نلاحظ أن فرنسا تأخذ الصارة بـ 1333 مليون دولار تليها إسبانيا بـ 988 مليون دولار ثم بلجيكا 815 مليون دولار ثم إيطاليا بـ 734 مليون دولار وأخيرا ألمانيا 294 مليون دولار.

جدول رقم (11): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من بعض دول الاتحاد الأوروبي إلى الجزائر بين 2013-2017 (مليون دولار).

الدولة	إجمالي التدفقات (مليون دولار)
فرنسا	330
ألمانيا	380
إسبانيا	2565
إيطاليا	232
سويسرا	330

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات.

الشكل رقم (07): حجم استثمارات بعض دول الاتحاد الأوروبي في الجزائر خلال الفترة 2013-2017.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (11).

نلاحظ من خلال الجدول رقم (11) والشكل رقم (07) أن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الاتحاد الأوروبي خلال الفترة 2013-2017 قد شهدت انخفاضها مسجلا من عدة دول مثل فرنسا 330 مليون دولار، ألمانيا 380 مليون دولار، إيطاليا 232 مليون دولار أما بالنسبة لإسبانيا فنلاحظ أنها قد سجلت إرتفاع ملحوظ بـ 2565 مليون دولار.

خلاصة الفصل

في فصلنا هذا تطرقنا إلى ماهية الإستثمار الأجنبي المباشر وأهم النظريات التي قامت بتفسيره بالإضافة إلى محددات جذب الإستثمار وآثاره، ويمكن القول أن الإستثمار الأجنبي المباشر ليس مجرد نقل للملكية من الأشخاص المحليين إلى الاجانب، لكنه أيضا آلية تتيح للمستثمرين الأجانب ممارسة الإدارة والسيطرة على منشآت الدول المضيفة، وقد رأينا في هذا الفصل أن الجزائر قد بذلت جهود معتبرة لجذب الإستثمار الأجنبي المباشر، حيث عملت على تهيئة المناخ الإستثماري الملائم وذلك من خلال تحقيق الإستقرار السياسي والإقتصادي إلى حد كبير والذي ظهرت نتائجه بصورة خاصة بعد التوقيع على إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية، وإصدار عدة تشريعات وقوانين تتيح حرية الإستثمار للمستثمرين الأجانب، كما قدمت عدة إمتيازات وضمانات تجسدت في مراسيم رئاسية، وإتفاقيات دولية وقعت عليها الجزائر لتعزيز ثقة المستثمرين الأجانب وإقناعهم بتوجيه إستثماراتهم إليها.

يمكن القول أن تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر من الإتحاد الأوروبي إنعكس إيجابا بعد إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية بالإضافة إلى تزايد الإستثمارات الأجنبية المباشرة من الدول غير الأوروبية.

خاتمة

خاتمة عامة

الإستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الإستثمار الذي يقوم به المستثمر خارج الدولة التي يقيم فيها والذي يمكنه من التأثير في إدارة المؤسسة حسب الحصة التي يمتلكها من رأس مال هذه المؤسسة فهو ليس مجرد تدفق لرأس المال الأجنبي فقط، ولكنه أيضا تقنيات إنتاجية متقدمة ومنتجات حديثة ومهارات إدارية وتنظيمية وخبرات فنية وتكنولوجيا عالية تفتقر إليها الدول النامية حيث يساهم الإستثمار الأجنبي المباشر بتدريب وتأهيل العاملين المحليين من خلال الدورات التدريبية والتكوينية التي يقوم بها المستثمر الأجنبي لفائدة العمال المحليين حتى يتمكنوا من إستخدام التكنولوجيا المتقدمة التي تجلبها، وهو يساهم أيضا من التخفيف من حدة البطالة هذا مازاد من تعاظم دوره.

ونظرا لأهمية قدمت العديد من النظريات شرحا لأسباب هذه الظاهرة ولذلك يعت الجزائر لجذب هذا النوع من الإستثمارات وذلك بالعمل على تحسين المناخ الإستثماري وتقديم عدة تحفيزات وضمانات لحماية الإستثمار.

لقد إنضمت الجزائر إلى إتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي في 22 أفريل 2002، وركز إتفاق الشراكة بين الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي والجزائر على إقامة منطقة تجارة حرة بين الطرفين فضلا عن الاهتمام الواضح بأبعاد سياسية وإجتماعية وثقافية وأمنية، وكان الهدف الأكبر بالنسبة للجزائر هو جذب الإستثمارات الأوروبية ولكن حتى يستفيد الإقتصاد الجزائري من فرص الشراكة كان لابد من الحرص على تأهيل المؤسسات الإقتصادية.

النتائج: من خلال هذه الدراية توصلنا إلى النتائج التالية:

– تظهر مساهمة الشراكة الأوروجزائرية في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر من خلال زيادة تدفق الإستثمارات الإتحاد الأوروبي إلى الجزائر خلال الفترة (2006-2017) أي بعد توقيع إتفاقية الشراكة الأوروجزائرية، ولكن لا نستطيع الجزم بأن هذا التحسن في المناخ الإستثماري زيادة تدفق إستثمارات الإتحاد الأوروبي إلى الجزائر هو نتيجة حتمية للشراكة الأوروجزائرية.

– لأننا لاحظنا أنه قد حصل تراجع في مستوى تدفق للاستثمارات لبعض دول الإتحاد الاوروبي كفرنسا وإيطاليا وألمانيا وكذلك ارتفاع ملحوظ لتدفقات استثمارات إسبانيا وهذا كان في الفترة (2013-2017)، كما أننا لا نستطيع القول بأنه لو لم تكن الشراكة الأوروجزائرية لما تحسن الوضع بالجزائر.

– إذن يمكن القول أن الشراكة الأوروجزائرية قد شاركت ولو بشكل غير مباشر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك رغبة من الجزائر في استقطاب الاستثمارات المباشرة بصفة عامة واستثمارات الاتحاد الأوروبي بصفة خاصة.

- **الفرضية الأولى**: مؤكدة وذلك لأن الشراكة الأوروجزائرية ساهمت في تحسين المناخ الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، ولكن لا نستطيع الجزم بأن التحسن في المناخ الاستثماري في الجزائر هو أثر واضح يمكن قياسه كنتيجة للشراكة الأوروجزائرية.
- **الفرضية الثانية**: مرفوضة فالشراكة الأوروجزائرية لم تساهم في تقديم المزيد من الحوافز والضمانات.

التوصيات:

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى مجموعة من التوصيات التالية:

- العمل على تحسين البنية التحتية وتطوير هياكلها لتسهيل عمل المستثمرين.
- تنشيط وتنظيم البورصة بما يتلاءم وتطور الاقتصاد العالمي.
- تأهيل الجهاز المصرفي الذي ينشط الحركة الاستثمارية في الدولة
- تنظيم زيارات متبادلة للمستثمرين الأجانب وتعريفهم بالتسهيلات التي تقدمها الدولة.

قائمة المصادر والمراجع

I. قائمة المراجع باللغة العربية:

أولا- الكتب:

1) ابراهيم بوجلخة، دراسة تحليلية وتقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013.

2) أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، الطبعة الثانية، 1991.

3) أبو قحف عبد السلام، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2003.

4) أبو قحف عبد السلام، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة الاشعاع الفنية، الطبعة الرابعة، 1998.

5) أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة الشباب الجامعة، الاسكندرية، 2003.

6) إكرام عبد الرحيم، التحديات المستقبلية للتكتل الاقتصادي العربي، مكتبة مديولي، القاهرة، الطبعة الأولى، 2002.

7) خضر مصباح اسماعيل طيطي، إدارة المعرفة التحديات والتقنيات والحلول، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط 1، عمان، الأردن، 2010.

8) دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الأولى، بيروت، 2006.

9) سليمان محمد الطماوي، الوجيز في القانون الإداري، دار الفكر، 1984.

10) فاطمة الزهراء رقايقية، الشراكة الأورومتوسطية رهانات- حصيلة وآفاق التجربة الجزائرية والعقبات المحيطة، دار وهران للنشر، 2013.

11) فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2000.

12) فليح حسن خلف، التمويل الدولي، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2004.

13) محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الاسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النفائس، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.

14) مصطفى بودهان، الأسس والأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر، الملكية للطباعة والإعلام للنشر والتوزيع، ط1، 2000.

15) نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2007.

ثانيا– أطروحات الدكتوراه:

1) رماش هاجر، اتفاق الشراكة الأوروجزائرية، وسوق العمل في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة 2، 2012-2013.

2) زايري بلقاسم، الآثار الاقتصادية على الاقتصاد الجزائري لتكوين منطقة التبادل الحر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2004.

3) شواشي فاطمة، دور الشراكة الأوروجزائرية في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانعكاساتها على التنمية، أطروحة دكتوراه في قانون العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة مستغانم، 2017-2018.

4) عامر حبيبة، دور المؤسسات الاقتصادية في تحقيق التنمية المستدامة في ظل التكتلات الاقتصادية العالمية– دراسة حالة مجموعة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، جامعة المسيلة، 2016-2017.

5) محمد دهار، الاستثمارات البترولية والاستثمارات المنجمية في الجزائر– دراسة الجوانب القانونية والاقتصادية، رسالة لنيل الدكتوراه في العلوم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي اليابس، سيدي بلعباس، 2011-2012.

ثالثا– رسائل الماجستير:

1) أسماء حدانة، سياسة تحويل الديون إلى استثمارات أجنبية وأثرها على الاقتصاد الوطني، رسالة ماجستير، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، غير منشورة، 2006.

2) ايمان رضوان، انعكاسات الشراكة الأوروجزائرية على هيكل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2014-2015.

3) بامحمد نفيسة، تحليل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بتطبيق مقاربة OLI، شهادة لنيل ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 2، الجزائر 2015-2016.

4) بوزكري جمال، الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وتأثيرها على الاقتصاد الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، الجزائر، 2012-2013.

5) بيوض محمد العيد، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011.

6) حمزة بن حافظ، دور الاصلاحات الاقتصادية في تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر –دراسة حالة الجزائر 2008/1998–، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2010-2011.

7) زكري مريم، البعد الاقتصادي للعلاقات الأوروبية المغاربية، مذكرة ماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011.

8) عايد لمين، الشراكة الأورومتوسطية وآثارها المتوقعة على تطور قطاع الصناعة في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003-2004.

9) عبد الصمد لعرشي، دور السياسة الجبائية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر وتونس)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتنصادية، قسم علوم التسيير، جامعة عبد الحميش بن باديس، مستغانم، 2016-2017.

10)فاروق سحنون، قياس أثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر- دراسة حالة الجزائر، كرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2010.

11)فاروق سحنون، قياس أثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر –دراسة حالة الجزائر–، مذكرة لنيل شهادة المجستير في علوم التسيير، جامعة فرحات باس، سطيف، 2009-2010.

12)فاطمة رحال، أثر تحرير حركة رؤوس الأموال على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (حالة الجزائر 2000-2010)، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2011.

13)فراح ياسين، الاستثمار الأجنبي المباشر حدوده في التنمية الاقتصادية، مذكرة ماجستير علوم التسيير، تخصص مالية، المركز الجامعي يحي فارس، المدية 2006-2007.

14)فيروز سلطاني، دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية –دراسة حالة الجزائر واتفاق الشراكة الأورومتوسطية، ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012-2013.

15)كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص مالية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011.

16)لعربي أحمد بلخير، دور الاستثمارات العربية في تحقيق التنمية بالاشارة إلى الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، غرداية، 2010-2011.

17)مروش يوسف، اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية وآثارها المستقبلية على القطاع الصناعي الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر 3، 2011-2012.

18)وهيبة بن داودية، واقع وآفاق تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شمال إفريقيا خلال الفترة (1995-2004) مع التركيز على الجزائر – مصر – المغرب –تونس، مذكر ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، 2004-2005.

رابعا- المجلات والجرائد:

1) جريدة الخبر، العدد 33113، 19 مارس 2001.

2) جعفر عدالة، تطور سياسات دول الاتحاد الأوروبي بعد الحرب الباردة في منطقة المغرب العربي، مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 19، 2014.

3) جميلة الجوزي، التكامل الاقتصادي العربي واقع وآفاق، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الجزائر، العدد 05، 2005.

4) زغيب شهرزاد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر واقع وآفاق، مجلة العلوم الانسانية جامعة محمد خيضر بسكرة، 2005.

5) سمية بلغنو، دور الشراكة العمومية الخاصة في استثمارات البنية التحتية في ترقية مناخ الاستثمار في الجزائر، مجلة الاقتصاد والمالية، العدد 02، جامعة الشلف، الجزائر، 2018.

6) عبد الله مصطفى، اتفاقيات الشراكة الأوروبية الجزائرية، جريد الشرق الأوسط، العدد 13986، 14 مارس 2017.

7) عزيزة بن سمينة، الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، مجلة الباحث، عدد 09، بسكرة، الجزائر، 2011.

8) عياد عبد الحميد، الشراكة الأوروجزائرية وأثرها على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 01، 2004.

9) قليش عبد الله، الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الانسانية الإلكترونية، العدد 29، 2006.

10) محمد لحسن علاوي، اتفاقيات الشراكة الأوروعربية شراكة اقتصادية حقيقية أم شراكة واردات مع التركيز على المنتجات الزراعية، مجلة الباحث للبحوث والدراسات، جامعة غرداية، العدد 16، 2012.

11) المهران حسن، الاستثمار الأجنبي وإمكانية تطويره في ضوء التطورات المحلية والاقليمية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، العدد الأول، 2000.

12) نصير أحمد، الإصلاحات المصرفية في الدول العربية وفعاليتها في استقطاب الاستثمار الأجنبي دراسة حالة الجزائر 1990-2015، مجلة اقتصاديات إفريقيا، العدد 18، 2018.

خامسا- الملتقيات والمؤتمرات:

1) بلعزوز بن علي، مداني أحمد، دور المناطق الحرة كحافز لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر –دراسة حالة المنطقة الحرة بلارة-، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13 نوفمبر 2006.

2) صالح فلاحي، تقييم دور الاستثمار الأجنبي المباشر في النهوض بالتنمية في الجزائر- تقييم آثار برامج الاستثمارات العامة وانعكاساتها على التشغيل والاستثمار والنمو الاقتصادي (2001-2014)، أبحاث المؤتمر الدولي، 11-12 مارس 2013.

3) صفوت عبد السلام عبد الله، دراسة الآثار المحتملة لإتفاق التريمز علة تطور حركة الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، جامعة عين شمس، الكويت.

4) عبد المجيد أونيس، حول الاستثمار الأجنبي المباشر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقع وآفاق، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2006.

5) كمال رزيق، مدوس فارس، الشراكة الجزائرية الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الإتحاد الأوروبي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري، جامعة سعد دحلب، البليدة.

6) مجلة الإقتصاد والأعمال والوئام المدني والانفتاح الاقتصادي، ملتقى الجزائر الدولي للاستثمار، جويلية 2006.

7) محمد جمال الدين مضلوم، نحو استراتيجية مستقبلية عربية في إطار الشركات الدولية، الملتقى الدولي حول الرؤى المستقبلية، الخرطوم، 2013.

سادسا– القوانين والمراسيم

1) المادة 52 من الدستور الصادر في 1996/11/28، الجريدة الرسمية، العدد 64، سنة 1996.

2) المادة 4 من الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية رقم 47 بتاريخ 20 أوت 2001.

سابعا – التقارير

1) صندوق النقد الدولي، دليل ميزان المدفوعات، الطبعة الخامسة، الجزء 18، فقرة 359، 1993.

2) مركز البحوث والدراسات بالرياض، سبل بناء شراكة فاعلة بين القطاع الخاص والجامعات في المملكة العربية السعودية، السعودية، 2004.

3) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، الكويت، 2018.

ثامنا –المواقع الالكترونية

1) الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

www.andi.dz