

مستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغاربية، دراسة حالة الجزائر و المغرب و تونس.
**The Future of Foreign Direct Investment in the Maghreb Countries, Case Study of
Algeria, Morocco and Tunisia.**

أ.د الطيب لحيلح/ أ.إبتسام حملاوي، جامعة أم البواقي، الجزائر
تاريخ التسليم: (2016/11/22)، تاريخ القبول: (2017/03/12)

Abstract :

Foreign direct investment in the Maghreb countries, dos not occupied a large space of its foreign transactions due to internal economic conditions Which characterized the economic climate of the Maghreb. Therefore, the importance of the subject is highlighted in addressing the situation of investment flows to the Maghreb countries, to identify the obstacles that have led to the lack of attracting foreign direct investment, and to find policies that help attract this type of investment.

Keywords: FDI, FDI in Arab countries, investment flows

ملخص :

لم يكن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغاربية، يشغل حيزا كبيرا من تعاملاتها الخارجية؛ بسبب الظروف الاقتصادية الداخلية التي ميزت المناخ الاقتصادي المغاربي، لذلك تبرز أهمية الموضوع في التطرق لوضعية التدفقات الاستثمارية الواردة إلى الدول المغاربية، لتحديد العراقيل التي أدت إلى قصورها عن إستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ وإيجاد السياسات المساعدة على إستقطاب هذا النوع من الاستثمارات.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، تدفقات الاستثمارات.

مقدمة:

تسعى ثلاث دول مغربية؛ الجزائر و المغرب و تونس لمواكبة التطورات الاقتصادية التي يشهدها العصر، والبروز كقوة إقتصادية عالميا. لذلك كان لزاما على هذه الدول، أن تلج الإقتصاد العالمي؛ لما تحظى به من ثروات طبيعية و طاقات بشرية مؤهلة و كفأة، و إمكانات هائلة

وميزات نسبية في عدة قطاعات. لهذا الغرض أضحي الاستثمار الأجنبي المباشر طريقة للإندماج وجانباً من الجوانب اللازم الوقوف عندها بالتحليل. لذلك يكتسب البحث أهميته من الإحاطة بموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال الإندماج في الإقتصاد العالمي، و يهدف إلى التعريف بواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغربية، و بالحلول الكفيلة بجذب هذا النوع من الاستثمارات للدول المغربية، من خلال الإجابة على التساؤل الرئيس الآتي: كيف يمكن جعل الدول المغربية قطبا جاذبا للإستثمار الأجنبي المباشر؟ هذا التساؤل تنتج عنه تساؤلات فرعية أخرى:

- ما هو واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغربية؟
- فيم تتمثل العراقيل التي حدت من قدرة الدول المغربية على استقطاب هذا النوع من الاستثمارات؟
- ما هي الحلول الكفيلة بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المغربية؟

الفرضيات:

- يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغربية بواقع سيئ.
- يحظى الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغربية بمستقبل واعد و مشرف.
- تم علاج الموضوع و الإجابة على الأسئلة السابقة، وفق المنهج الوصفي التحليلي و منهج دراسة حالة حسب خطة تناولت مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، و واقع تدفقه إلى الدول المغربية. و كذا السياسات المقترحة لجذبه إليها.

أولاً: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.

حتى يتسنى لنا فهم ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، رأينا أنه من الضرورة بمكان إلقاء الضوء على الجوانب التي تدخل في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر.

1/ تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

يقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر تحركات رؤوس الأموال الدولية، التي تسعى لإنشاء أو تطوير أو الحفاظ على شركات أخرى تابعة أجنبية و/ أو ممارسة السيطرة أو تأثير كبير على إدارة الشركة الأجنبية

وعرف "هايمر" الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه حركة دولية لرأس المال الخاص على المدى الطويل، بحيث يراقب المستثمر مباشرة المؤسسة الأجنبية (Hymer, 1960, P11)

كما قال "عبد العزيز هيكل فهمي" أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار تقوم به شركات مقيمة في دولة ما من خلال شركات أخرى مقيمة في دول أخرى، وذلك بشراء هذه الشركات أو إنشاء شركات جديدة و تزويدها برأسمالها الأساسي أو بزيادة رأس مال شركات موجودة أصلا. ويتضمن هذا المعنى إشراف المستثمر و تدخله في إدارة الشركات التي يستثمر فيها
أمواله (هيكل، 1985، ص.246).

من خلال التعاريف السابقة، نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر عبارة عن عملية تحويل رأس المال إلى دولة أخرى للاستثمار في المشاريع. وبإمكان المستثمر الأجنبي أن يدير المشروع جزئيا أو كليا حسب قوة التصويت التي يتمتع بها. وهذا يدل على أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل علاقة طويلة الأجل بين المستثمر الأجنبي و الدولة المضيفة.

2/ محددات الاستثمار الأجنبي المباشر: و تتمثل أهم هذه المحددات فيما يأتي:

- **سعر الصرف:** تتفاعل الشركات متعددة الجنسيات عكسيا مع تغيرات أسعار الصرف، و في هذا الصدد أوضح Cushman في دراسة قام بها سنة 1985، أن الشركات متعددة الجنسيات تتجذب إلى الدول بعد حدوث تخفيض في العملة، أو عندما تتوقع تضخما في الدول المضيفة؛ و هذا راجع إلى أن انخفاض أسعار الصرف تؤدي إلى تغيرات سريعة في الربحية النسبية للعوائد الاستثمارية في الدول المضيفة، كما أن الارتفاع المفاجئ لأسعار الصرف يكون له تأثير سلبي على مناخ الاستثمار.

- **النتاج المحلي الإجمالي:** في هذا الإطار نجد أن الدول التي تتميز بنتاج محلي كبير تكون ملائمة جدا لكثير من المؤسسات المحلية و الأجنبية، لأن كبر حجم الناتج المحلي الإجمالي يساعد المؤسسات على تحقيق اقتصادات الحجم. مع العلم أن أهمية الناتج المحلي الإجمالي كأحد المحددات التقليدية للاستثمار الأجنبي المباشر قد انخفضت (أبو قحف، 1998، ص. 76)؛ لأن شكل و هدف الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يتأثر بالتصنيع المنتشر جغرافيا وتكامل الأسواق و المواد من خلال الاستثمار والتجارة.

- **معدل التضخم:** تؤثر معدلات التضخم تأثيرا مباشرا على سياسات التسعير و حجم الأرباح وتكاليف الإنتاج، و بالتالي التأثير على حركة رأس المال. كما يؤثر على ربحية السوق نتيجة ارتفاع معدلات التضخم في الدول المضيفة. و من هنا يكون المستثمر الأجنبي بحاجة إلى استقرار سعري. و يقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما يجاوز عشرة بالمائة سنويا. كما أن التضخم يشوه النمط الاستثماري، حيث يتجه المستثمرون إلى الأنشطة قصيرة الأجل، و يتجنبون الاستثمارات طويلة الأجل (النجار، 1992، ص. 66).

- الإصلاح الاقتصادي: يقوم مفهوم الإصلاح الاقتصادي على ترك إدارة النشاط الاقتصادي إلى قوة السوق، و تقليل نطاق التدخل الحكومي بما يكفل تحسين الكفاءة التخصيصية لموارد المجتمع، وهذا يؤدي إلى نجاح الدولة المضيفة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثانيا: واع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغاربية.

تعاني الدول المغاربية عجزا في شتى الجوانب الاقتصادية و الاجتماعية و التكنولوجية. لذلك لجأت إلى الاستثمار الأجنبي المباشر لتحسين هذه الجوانب.

1/ تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول المغاربية: الجدول الآتي يوضح الاختلاف في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول المغاربية الثلاث:

جدول: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول المغاربية خلال الفترة 2013/2010 (الوحدة مليون دولار).				
الدولة	2010	2011	2012	2013
الجزائر	2264	2571	1499	1691
المغرب	1574	2568	2728	3358
تونس	3113	1156	1918	1096

المصدر: تم إعداد الجدول بناء على تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و إئتمان الصادرات، السنوات 2011، 2012/2014، 2013.

كان أداء الدول المغاربية الثلاثة متباينا خلال الفترة 2013/2010، حيث إرتفعت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر بنسبة 13.6 بالمائة في المتوسط بين سنتي 2010 و 2011، أي من 2264 مليون دولار سنة 2010 إلى 2571 مليون دولار سنة 2011. و بنسبة 60 بالمائة إلى المغرب أي من 1574 مليون دولار سنة 2010 إلى 2568 سنة 2011. أما تونس فقد تراجعت تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة إليها من 3113 مليون دولار سنة 2010 إلى 1156 مليون دولار سنة 2011.

و خلال سنة 2012 و رغم الأحداث التي مرت بها الدول العربية، إلا أن تدفقات الاستثمار الواردة قد إرتفعت في كل من المغرب و تونس، حيث قدرت التدفقات الواردة للمغرب بقيمة 2728 مليون دولار بعدها تونس بقيمة 1918 مليون دولار. لكن الجزائر سجلت تراجعا كبيرا حيث قدرت التدفقات الواردة بـ 1499 مليون دولار. في سنة 2013 سجلت المغرب ارتفاعا في حجم التدفقات الواردة إليها بقيمة

3358 مليون دولار، و إرتفعت هذه التدفقات في الجزائر إلى 1691 مليون دولار، في حين تراجعت في تونس إلى 1096 مليون دولار.

يعود سبب ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر، إلى تحسن الوضع المالي منذ إبرام إتفاقيات برامج التصحيح الهيكلي و إستقرار الوضعية النقدية و تحسن عائدات المحروقات. و كذا بداية تحسن المناخ السياسي الذي كان سببا رئيسا في عدم تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة للجزائر. بالنسبة للمغرب، فكان أول دولة مغربية تشهد تدفقات ملحوظة للإستثمارات الأجنبية المباشرة، نظرا للفرص الواعدة التي قدمتها المملكة المغربية في عدة قطاعات هامة، كالسيارات و المنسوجات و السياحة و غيرها. إضافة إلى الحوافز الممنوحة كالإعفاءات الضريبية و الإمتيازات ذات الطبيعة المالية و الجمركية و الجبائية.

ويعود ارتفاع التدفقات الأجنبية الواردة إلى تونس في بداية الأمر، إلى النجاح الذي حققته في مناخ الاستثمار؛ حيث تعد من أوائل الدول العربية التي خفضت تكاليف و إجراءات إنشاء الشركات و حل المنازعات المتصلة بالاستثمار، إضافة إلى تنفيذ برامج الخصوصية. فتونس كانت السباقة في تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي. لكن بعد سنة 2012، تراجعت قيمة هذه التدفقات بسبب الأوضاع الأمنية و السياسية التي شهدتها البلاد إثر أحداث الربيع العربي.

2/ معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المغربية.

يمكن حصر أهم المعوقات التي تقف في وجه الاستثمار الأجنبي المباشر، في دول المغرب الثلاثة على مستوى كل دولة على حدى، حيث يلاحظ بعض الإختلافات في الأسباب الحقيقية الكامنة وراء عرقلة الاستثمار الأجنبي المباشر بين كل من الجزائر و المغرب و تونس.

أ/ معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. إن الواقع العملي و وضع الجزائر.. من خلال المؤشرات الدولية و الإقليمية لقياس جاذبية مناخ الاستثمار، يبرز العديد من العراقيل التي تحول دون زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر. و يمكن تصنيف جملة هذه العراقيل في أربع مجموعات رئيسة؛ تشمل المعوقات الإدارية و التنظيمية ومشكل العقار الصناعي، ومشكلتي التمويل وفساد. والتي فصلها على النحو الآتي: (بوروي، 2008، ص.163).

المعوقات الإدارية والتنظيمية: وتتمثل في العناصر الآتية:

- عدم وضوح أحكام بعض النصوص القانونية و تطبيقها بصفة انتقائية ومتباينة في مختلف الإدارات،
- غياب هيئة وطنية مكلفة بإدارة ومتابعة وتنظيم الاستثمارات الأجنبية فقط.
- تداخل الصلاحيات بين مختلف الهيئات المكلفة بالاستثمار، وانعدام الشفافية.

- تعقد وطول مدة الإجراءات والوثائق المطلوبة لإنشاء المشروع؛ حيث أن عملية تأسيس مؤسسة تتطلب المرور بـ 14 إجراء يستغرق 24 يوما و تكلف 21.5 بالمائة من دخل الفرد مقارنة بتونس التي لا تتعدى عشرة إجراءات تستغرق 11 يوما و تكلف 9.3 بالمائة من الدخل الشهري للفرد (بوروي، 2008، ص. 164).

- ضعف البنية التحتية وعدم توفر الخدمات الأساسية للمستثمرين في مواقع الاستثمار، مثل خدمات الماء والكهرباء والغاز و خطوط الهاتف و قنوات صرف المياه...

- ثقل النظام الضريبي وشبه الضريبي؛ من حيث تعقد الإجراءات الجبائية وانعدام الوضوح - بطء وبيروقراطية الجهاز القضائي وانعدام قضاة متخصصين في مجال منازعات الاستثمار؛ حيث يستغرق فض النزاع التجاري المعروض على القضاء أكثر من 387 يوما مقارنة بسبعة أيام في تونس (بوروي، 2008، ص. 164).

مشكلة العقار الصناعي: تسبب مشكل العقار الصناعي في توقف العديد من الاستثمارات المهمة. و يتضح هذا من خلال العناصر الآتية:

- صعوبة الحصول على أرض مهيأة للنشاط الاستثماري. و تعقد الإجراءات الإدارية والقضائية.

- الإرتفاع الكبير في أسعار العقارات القابلة للاستغلال بسبب المضاربة.

- عدم ملائمة بعض المناطق الصناعية و مناطق النشاط للمعايير الأساسية؛ لأنها أقيمت لأهداف سياسية واجتماعية، و ذلك راجع لغياب الاستشارات المتخصصة في الميدان.

- بقاء العديد من الأوعية العقارية التابعة للمؤسسات العمومية دون تسوية.

- وجود عدد كبير من الأراضي غير المستغلة.

مشاكل متنوعة: هناك مشاكل داخلية عرقلت الاستثمار الأجنبي المباشر نذكر منها:

- تقشي ظاهرة القطاع غير الرسمي والمنافسة غير المشروعة؛ حيث قدر حجم الاقتصاد غير الرسمي بـ 34.1 بالمائة من الناتج الداخلي الخام خلال الفترة 2000/1999 ، وذلك حسب تقديرات البنك العالمي (المنتدى الاقتصادي العالمي، 2007، ص. 12).

- عدم كفاءة الإجراءات الخاصة بالترويج للفرص الاستثمارية.

- تأخر عملية الخصخصة، حيث لم يعلن عن القائمة الأولى للمؤسسات القابلة للخصخصة إلا في جوان 1998 (المرسوم التنفيذي رقم: 98-195 المؤرخ في 07 جوان 1998 يحدد قائمة أول حصة للمؤسسات العمومية القابلة للخصخصة). إضافة إلى انعدام الشفافية و الوضوح و التضارب أحيانا؛ بسبب تداخل الصلاحيات بين المجلس الوطني للخصخصة والمجلس الوطني لمساهمات الدولة والشركات القابضة.

- غموض الإستراتيجية الصناعية، وعدم القيام بالدراسات والاستشارات المتخصصة في موضوع القدرات التنافسية لقطاعات الاقتصاد الجزائري الواجب ترقيتها.
- ضعف العنصر البشري المؤهل، وانخفاض إنتاجية العامل الجزائري مقارنة بالدول المجاورة.
- عدم ارتباط خريجي الجامعات مع احتياجات المؤسسات الوطنية.
- صعوبة الوصول للمعلومة وندرة المنشورات حول الفرص الاستثمارية، إضافة إلى جمود مواقع الشبكات لأغلب الوزارات.

ب/ معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب. يعاني مناخ الاستثمار في المغرب من مجموعة من المعوقات، يمكن تفصيلها على النحو الآتي:

➤ **مشكل العقار وملكية الأراضي:** ينطوي مشكل العقار على المشاكل الرئيسية الآتية:

- تعدد القوانين المنظمة لملكية العقار.

- صعوبة تحديد المالك الحقيقي للعقار، وتعدد الجهات المتدخلة في إدارة العقار.

- الارتفاع الباهظ في تكاليف اقتناء بعض الأوعية العقارية الجاهزة للاستغلال، نتيجة عمليات المضاربة والسمسرة؛ وهو ما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة المشروع الاستثماري.

- قلة الأراضي المهيأة للاستثمار.

➤ **مشكل النظام القضائي:** يتميز النظام القضائي في المغرب بما يأتي:

- الفساد والرشوة على مستوى الخبراء القضائيين بصفة خاصة.

- نقص الإعلام و الشفافية و قلة الخبرة في مجال المنازعات التجارية.

➤ لا يفرق القضاء المغربي بين التحكيم الداخلي والتحكيم الدولي.

➤ تركز أنشطة الشركات الدولية في قطاعات محددة من الاقتصاد المغربي:

من بين كافة القطاعات الاقتصادية المتواجدة في المغرب، يعد كل من قطاع السياحة وقطاع المنسوجات، القطاعات الأكثر جذباً للاستثمار الأجنبي المباشر.

➤ **مشكل التشريع في علاقات العمل:**

يعاني هذا القانون من الغموض في بعض الأحكام، و لا يؤطر الحق في الإضراب.

ضعف الموارد المالية و البشرية المتاحة لمديرية الاستثمارات: تعاني مديرية الاستثمارات في المغرب من ضعف الموارد المالية و البشرية المتاحة لها، حيث لا تتلقى سوى ميزانية بمليون دولار، في حين تتلقى وكالة ترقية الاستثمار في الجزائر خمسة ملايين دولار، و تتلقى وكالة الاستثمار الخارجي في تونس ثلاثة ملايين دولار (بوروي، 2008، ص. 166).

➤ ارتفاع الحد الأدنى لرأسمال المشروع:

و يقاس كنسبة من الدخل الوطني للفرد، حيث يكلف إنشاء المشروع في المغرب إنفاق نسبة 66.7 بالمائة من الدخل الوطني للفرد، في حين يكلف نسبة 28.3 بالمائة و 46 بالمائة في كل من تونس و الجزائر على التوالي (المنتدى الاقتصادي العالمي، 2007، ص. 12)

➤ القطاع غير الرسمي و المنافسة غير المشروعة:

يشكل القطاع غير الرسمي في الاقتصاد المغربي أهم وجوه المنافسة غير المشروعة، حيث أنتج نسبة 36.4 بالمائة من الناتج الداخلي الخام خلال العام 2000، ويكلف الخزينة العمومية خسارة جبائية تقارب 7.5 مليار درهم مغربي سنويا.

ج/ معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس.

إن وضع تونس لا يختلف عن الوضع السائد في كل من الجزائر والمغرب، وهذا راجع لأسباب عدة نوجزها في العناصر الآتية:

➤ ضيق السوق المحلية: لا يتعدى عدد سكان تونس 10.3 مليون نسمة، ولا يتجاوز دخل الفرد 2751 دولار مقارنة بـ 3400 دولار في الجزائر (CNUCE, 2004, p50) ومن جانب آخر أدى ضيق السوق المحلية إلى عزوف أكبر الشركات الأجنبية عن الاستثمار في تونس؛ حيث يعتبر هذا العنصر من أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

➤ تركيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الموجهة للتصدير و تحديدا في قطاع النسيج والملابس:

من أبرز العيوب التي ينطوي عليها هذا القطاع ما يأتي: (FMI Bulletin, Volume 36, N°12 Octobre 2007,

- عدم توفر الأنواع اللازمة من الخيط الطبيعي والاصطناعي؛ فأغلب الشركات العاملة في هذا القطاع تستورد المواد الأولية من الخارج.

- المشروعات المقامة في قطاع النسيج هي عبارة عن ورشات، أي أن هذا القطاع لا يخلق الروابط الأمامية والخلفية، ولا يؤثر في النسيج الصناعي التونسي بشكل كبير، كما تشكل عبئا على ميزان المدفوعات بسبب استيراد المواد الأولية.

- كانت تونس تتمتع بمعاملة تفضيلية مع الإتحاد الأوروبي في هذا القطاع، لكن بعد فك الارتباط من مزايا الاتفاقات الخاصة بالألياف المتعددة في إطار المنظمة العالمية للتجارة سيتعرض لمنافسة شديدة من دول شرق آسيا.

- يعتمد قطاع النسيج على كثافة العمل وانخفاض كثافة رأس المال، وهذا ما يجعل نسبة المحتوى التكنولوجي ضئيلة و بالتالي يجعل نسبته في نقل التكنولوجيا ضعيفة.

- يعتبر قطاع النسيج قطاعا تصديريا، وهذا ما يعرضه لتذبذبات أسعار الأسواق الدولية.

➤ ضعف مشاركة القطاع الخاص في الحياة الاقتصادية:

يمثل القطاع الخاص نسبة ضئيلة في الناتج المحلي الإجمالي الذي يساهم فيه القطاع العمومي بنسبة أكبر، وذلك بسبب هيمنة القطاع العام على النشاط الاقتصادي، وطبعاً سينعكس على ضعف عمليات الخصخصة.

➤ البيروقراطية والرشوة: تحتل تونس المراتب المتأخرة في التصنيف الخاص بالرشوة والبيروقراطية، لكنها تتقدم في الترتيب عن الجزائر و المغرب.

➤ ارتفاع تكاليف النقل البحري: وذلك راجع لأسباب، منها قلة عدد السفن المملوكة 08 فقط مقابل 29 سفينة قبل سنة 1990، وضعف مساهمة هذا النوع من النقل في الحركة البحرية التجارية، إضافة إلى عدم ملائمة الإجراءات القانونية المتعلقة بصفقات النقل مع مقتضيات سوق النقل البحري الدولي، وغياب تشجيع الاستثمار الخاص في النقل البحري وارتفاع تكلفة

الاستجابة لقواعد السلامة والأمن وحماية المحيط البحري، وتأهيل العنصر البشري.

➤ ارتفاع تكاليف العقار الصناعي و قلة توفره في المناطق المطلوبة. تبلغ تكلفة المتر

المربع الواحد في تونس 80 دولار بينما لا تتعدى دولارين في تركيا

(GURRAOUI,1997, p.274)

➤ ارتفاع نسبي لمعدل الضغط الجبائي في تونس:

يشكل الضغط الجبائي نسبة كبيرة من أرباح الشركات قد يتجاوز 50 بالمائة أحيانا.

عدم مرونة سوق العمل: تعاني سوق العمل في تونس من إنعدام المرونة، نتيجة القيود المفروضة على توظيف وتسريح العمال، حيث ترتب تونس ضمن البلدان الأكثر صعوبة في المؤشر الفرعي "فصل العاملين".

➤ القطاع غير الرسمي: يشكل القطاع غير الرسمي في الاقتصاد التونسي نسبة هامة، إذ تبلغ مساهمته 38.4 بالمائة من الناتج الداخلي الخام، و هي الأعلى بين الدول المغاربية، (36.4 بالمائة في المغرب و 34.1 بالمائة في الجزائر).

ثالثا: السياسات المقترحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المغاربية.

تتنوع السياسات المبرمجة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لتشمل ما يأتي:

1/ السياسات المتعلقة بالإطار التشريعي و التنظيمي:

عموما يفضل المستثمرون الأجانب البلدان (بوروي، 2008، ص.159) التي تتوفر على قوانين تكفل لأمان والضمان، وتتمتع بالحماية والوضوح والاستقرار، والشفافية. كما يسعى المستثمرون الأجانب إلى حماية استثماراتهم، عن طريق المعاملة الوطنية النزهاء والمنصفة، وعدم التمييز في تحويل الأموال ونزع الملكية وتسوية المنازعات.

12/ السياسات المتعلقة بتقنيات الترويج للإستثمار:

حسب دراسة قام بها الاقتصادي الفرنسي (MICHELET,1999,pp.72-82)

C. MICHELET حول شروط جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فإنه من أجل الانتماء إلى مجموعة الدول الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر؛ يجب تحقيق كل الشروط الأساسية والتكميلية للجذب، المتمثلة فيما يأتي:

أ/ الشروط الأساسية: تتمثل الشروط الأساسية في الظروف القبلية الواجب توفرها، وهي:

➤ الاستقرار السياسي.

➤ الاستقرار الاقتصادي، الذي يتمثل في تحقيق التوازن الاقتصادي الكلي و توفير الفرص الضرورية لنجاح الاستثمار.

➤ ب/ الشروط المكملّة: تشمل هذه الشروط العناصر الآتية:

- حجم و معدل نمو السوق: يجذب المستثمرون الأجانب أكثر إلى المناطق التي تشهد ديناميكية كبيرة، وتوسعا في أسواقها، والتي توفر فرصا جديدة للاستثمار.

- توفر الموارد البشرية المؤهلة: تستعمل الشركات العالمية تقنيات إنتاج عالية ومتطورة ذات قيمة مضافة مرتفعة. فتوفر العمل مرتفع التكلفة وبتأهيل ضعيف لا يعتبر عنصرا جاذبا للاستثمار، فالإستراتيجية الجديدة هي توفير عنصر العمل بتكاليف منخفضة وبتأهيل عالي ومهارات متدربة ذات إنتاجية مرتفعة.

- توفير قاعدة متطورة لوسائل الاتصال و شبكة المواصلات (Byung,2002,p.08).

- توفير نسيج من المؤسسات المحلية الناجحة؛ لأنها تتيح الفرصة أمام الشركات العالمية للقيام بعمليات الاندماج و التملك. إضافة إلى قيام هذه المؤسسات بدور المورد للمؤسسات الكبيرة عن طريق الإسناد و المقاوله (المناولة).

13/ السياسات المتعلقة باتهاج التدابير الإستباقية و تقنيات الترويج المستهدف للاستثمار:

يقوم الترويج المستهدف للاستثمار على استخدام المواد الترويجية لجذب نوع أو نشاط معين من الاستثمار، مثل الاستثمارات في المجالات مرتفعة التقنية أو تلك الموجهة للتصدير، و كذلك الاهتمام بمراكز البحث و التطوير المرتبطة بالصناعات المستهدفة. مثل استهداف المجلس الاقتصادي للتنمية بسنغافورة للمستثمرين القادرين على تنمية التكتلات الصناعية في الأنشطة القائمة على كثافة المعارف في قطاع الإلكترونيات. وقيام هيئة التنمية الصناعية في ماليزيا بتحديد أقوى 22 تكتلا صناعيا من حيث القدرة على جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير (مجلس الوزراء المصري، 2004، ص. 08).

تشير بعض الدراسات إلى أن إستراتيجية ترويج الاستثمار في الدولة تقوم على ثلاث محاور رئيسة هي (أوايت،1998،ص.105)

- بناء الانطباع: و ذلك من خلال الإعلانات، والعلاقات العامة، والنشريات.
- توليد الاستثمار: و يشمل استهداف قطاعات معينة للاستثمار.
- خدمة المستثمر: من خلال تسهيل الحصول على كل المعلومات والتراخيص الضرورية. يتطلب ترويج الفرص الاستثمارية وتحسين صورة الدولة في الخارج كموقع للاستثمار الأجنبي المباشر عددا من السياسات تتضمن ما يأتي:
- صياغة برنامج لترويج المشروعات المستهدفة.
- إنشاء مكاتب ترويج الأنشطة محل الاستثمارات من خلال مكاتب التمثيل التجاري.
- الاستعانة بالمستثمرين الأجانب الحاليين في عمليات الترويج للاستثمار.
- توفير مزيد من الموارد البشرية الكفأة والمتخصصة القادرة على إقناع المستثمرين بأهمية الاستثمار في الدول المعنية واختيار الموقع المناسب لمكتب الترويج. مع ضرورة أن تكون المعلومات المقدمة و البيانات المعروضة أكثر دقة وحداثة وتفصيلا.
- تحديد الميزة التنافسية للدولة لتحديد الصناعات والأنشطة والشركات التي يجب استهدافها.
- استخدام الترويج الإلكتروني و تكنولوجيا الاتصالات في تقنيات الترويج.

14/ السياسات المتعلقة بتقديم الحوافز ومنح الإعفاءات:

- يجب أن تركز السياسات المتعلقة بالحوافز على تحقيق الأهداف الآتية (حنا، 2003، ص: 23):
- منح إعفاءات طويلة للاستثمارات التي تساهم في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المرغوبة، وتقليل تلك المدد بحسب أهمية الاستثمار ومدى تحقق الأهداف المرغوبة.
- منح معاملة تفضيلية للأنشطة التي تتسم بارتفاع علاقات التشابك الأمامي و الخلفي.
- منح معاملة تفضيلية للأنشطة التي تقوم بالإنتاج للتصدير.
- منح إعفاءات للأنشطة التي تقوم باستخدام فنون إنتاجية كثيفة الاستخدام للعمالة.
- منح معاملة تفضيلية للأنشطة البحث و التطوير.
- منح الإعفاءات والمعاملة التفضيلية للأنشطة التي تقوم باستخدام نسبة متزايدة من المكونات المحلية في عمليات الإنتاج.
- يجب أن لا يتضمن منح الحوافز تمييزا حسب جنسية المستثمر، وهو ما يتعارض مع مبدأ المعاملة الوطنية؛ لأن هذا النوع من التمييز يتعارض مع قواعد اتفاقية تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة

(TRIMS).

النتائج:

على ضوء ما تناولناه في البحث، توصلنا إلى نتيجة مفادها أن الدول المغاربية لم تفلح في

الظفر بتدفقات عالية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ وهذا راجع إلى جملة العراقيل الواردة سابقا، وهذا يكشف الواقع السيئ و المزري للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الثلاث ويؤكد صحة الفرضية الأولى.

في حين نجحت كل من تونس و المغرب ،نوعا ما، في إستقطاب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في بعض القطاعات الاقتصادية، إلا أن الجزائر لم تستطع تحقيق ذلك خارج قطاع المحروقات. لذلك يمكننا القول أن بقاء الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المغاربية على هذا الوضع، يـُـنبئ بأنه لن يكون هناك مستقبل واعد لها. وهذا يوضح خطأ الفرضية الثانية.

الاقتراحات:

بغرض تنمية الإمكانات التي تزخر بها الدول المغاربية الثلاث، وتحويلها إلى نقاط قوة لكسب المزيد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نقدم الاقتراحات الآتية:

- ترشيد استخدام مختلف الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر، وربطها بالأولويات الاقتصادية الخاصة بالتركيز على استهداف القطاعات المراد تنميتها.
- الاستفادة من تجارب الدول الناجحة في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- دعم الاستقرار الاقتصادي و السياسي و الاجتماعي و القانوني، لترسيخ المناخ الآمن للاستثمارات. والحفاظ على استقرار مؤشرات الاقتصاد الكلي، وتحقيق التنافس بين أدوات السياسة الاقتصادية.
- تطوير قوانين الاستثمار وإضفاء الشفافية والاستقرار عليها، وتكثيف جهود الترويج للظفر بفرص الاستثمار.
- محاولة استغلال الظروف المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة كإخفاض أسعار الفائدة في الأسواق العالمية وتقلبات أسواق الأسهم.
- العمل على استرجاع رؤوس الأموال العربية المستثمرة في الخارج.
- إعداد خريطة استثمار شاملة وواقعية لكافة الفرص الاستثمارية المتاحة.
- الاهتمام بتأهيل الموارد البشرية التي تمثل عنصرا مهما و مساعدا على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، مع ربط التكوين الجامعي بمتطلبات سوق العمل.
- تفعيل التكتل الاقتصادي المغاربي، حتى يؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المنطقة، و تسهيل إنتقالها فيما بينها.
- يجب اعتبار الاستثمار الأجنبي على أنه مكمل للاستثمار المحلي، و ليس بديلا عنه.

قائمة المراجع:

أولا - المراجع باللغة العربية:

- أبو قحف، عبد السلام. (1998). مقدمة في إدارة الأعمال الدولية (الطبعة الرابعة). الإسكندرية: مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية.
- النجار، سعيد. (1992). آفاق الاستثمار في الوطن العربي. القاهرة: إتحاد المصارف العربية.
- المنتدى الاقتصادي العالمي (2007). لائحة ترتيب الدول العربية. تقرير التنافسية العربية. صندوق النقد العربي.
- المرسوم التنفيذي رقم: 98-195 المؤرخ في 07 جوان 1998 يحدد قائمة أول حصة للمؤسسات العمومية القابلة للخصوصية.
- أوايت، باتريك. (1998). التطبيق العملي للترويج للقطر: ترويج الاستثمار، التقنيات و التجارب. الكويت: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و إئتمان الصادرات.
- بوراوي، ساعد. (2008). الحوافز الممنوحة للإستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي، الجزائر و تونس و المغرب دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية و التسيير، قسم الإقتصاد، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر.
- حنا، نعيم فهم. (2003). تقييم سياسة الحوافز الجبائية و دورها في جذب الاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة لتجربتي مصر و سوريا،
- مجلس الوزراء المصري. (2004 أكتوبر). تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار. مركز المعلومات و دعم إتخاذ القرار. مصر.

ثانيا - المراجع باللغة الأجنبية:

- Byung Hwo LEE, (2002) L'IDE des Pays en Développement un Vecteur d'Echange et de Croissance ", Paris: OCDE.
- C,MICHELET.(1999.). La Séduction des Nations ou Comment Attirer les Investissements , Paris: Edition Economica.
- CNUCED(2004). Examen de la politique de l'investissement du Maroc, Genève : Nations Unies.
- FMI Bulletin (Octobre 2007), Volume 36, N°12.
- GURRRAOUI ; Driss , et Xavier RICHRT, (1997) IDE: facteur d'attractivité et de la localisation, Maroc : Edition Toubkal. p:274.
- H. Hymer Stephen, (1960)The International Operations of National Firm: A Study of Direct Foreign .Investment, Thesis of Doctorat, McGill University, Canada.