

أ.د.علي همال / أ.فطيمة حفيظ

(مخبر الدراسات الاقتصادية المغربية)

جامعة باتنة

أفاق الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورو-متوسيطي

مقدمة

لقد شهد العالم خلال فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية وفي الوقت الراهن، حركة واسعة باتجاه قيام تكتلات إقليمية باعتبارها الوسيلة التي تعطي فرصة للاستفادة من المزايا النسبية لكل بلد من البلدان المنظمة للتكتل، وكذا توسيع حجم التبادل التجاري بينهم مما يؤدي إلى ارتفاع الدخول القومية في هذه البلدان.

وفي بداية التسعينيات ازدادت نزعة التكتل الإقليمي مع اختلاف الدوافع المؤدية لإنشاء هذه التكتلات من منطقة إلى أخرى وحتى من دولة إلى أخرى داخل نفس التكتل. وفي كل الحالات يبقى البحث عن تحقيق المنافع الاقتصادية عن طريق التحويل التكنولوجي، التعلم من خلال اكتساب الخبرات وزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي الأهداف التي تنشدها الدول المنظمة للتكتل.

ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة اقتصادية حديثة نسبيا، وقد شهد في الأعوام الأخيرة تطورا وانتشارا هائلا، ساهمت فيه موجة عاتية من العولمة والتقدم التكنولوجي الهائل فأصبح اليوم أحد أهم ركائز التنمية في بلدان العالم عموما والبلدان النامية بشكل خاص؛ حيث تساقطت الحواجز الواحد تلو الآخر أمام تقدم المؤسسات المتعددة الجنسيات وبإيعاز من المنظمات الدولية وتحذير من مغبة «التهميش العالمي»، وفي المقابل لم تترك الحالة الاقتصادية والمالية المتدهورة أمام البلدان النامية الكثير من الحلول البديلة لفتح اقتصادياتها للاستثمار الأجنبي بمختلف أشكاله واعتماده كمصدر للتمويل وتنمية الاقتصاد المحلي.

وفي بداية التسعينيات بادر الاتحاد الأوروبي إلى طرح مشروع اتفاق الشراكة من خلال مؤتمر برشلونة، موضحا بذلك السياسة الجديدة للاتحاد الأوروبي مع دول الضفة الجنوبية للمتوسط. وبما أن الجزائر عقدت اتفاق الشراكة معه، فهي معنية بكل جوانب هذا المشروع وخاصة إنشاء منطقة التبادل الحر الأورو-متوسطية نظريا مع حلول عام 2010، والتي ستخلف آثارا هامة على الاقتصاد من بينها انخفاض موارد الدولة الناتج عن إلغاء الحواجز الجمركية، ويبقى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر هو الوحيد الذي سيخفف من الآثار السلبية لهذه المنطقة، حسب الدراسات التي أجريت حول تقييم آثار منطقة التبادل الحر.

ونظرا لأهمية رأس المال الأوروبي في الاستثمارات الدولية المباشرة، تحاول الجزائر من خلال انضمامها لهذا الاتفاق تعزيز جاذبيتها لهذه الاستثمارات.

أولا : واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

لقد بذلت الجزائر جهودا معتبرة من أجل مواكبة التحولات الاقتصادية والسياسية التي ميزت مرحلة التسعينيات حيث منحت للمستثمرين الخواص؛ محليين كانوا أم أجنبيا إطارا قانونيا ومؤسساتيا ملائما، سواء في قطاع المحروقات أو خارجه.

II / الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بين النوايا والتحقيقات

إن إصدار قانون النقد والقرض في 1990 أعطى دفعا قويا باتجاه تحديد التجارة الخارجية وحرية تنقل رؤوس الأموال لتمويل المشاريع الاقتصادية وترخيص غير المقيمين بتحويل رؤوس أموالهم إلى الجزائر غير أن تطبيق هذا القانون في الواقع العملي شابهت تحوفات من قبل المستثمرين الأجنبيا، خصوصا في شقه المالي كون المشاكل المالية التي عاشتها الجزائر في تلك الفترة بالذات (ضعف التمويل، مديونية حادة، اختلال في التوازنات المالية) جعلت المستثمرين الأجنبيا يتساءلون عن الكيفية التي ستم من خلالها حرية تنقل رؤوس الأموال التي تستثمر في المشاريع المراد إقامتها. وعلى الرغم من صدور هذا القانون والبدء في تنفيذه ميدانيا فإن حالة الانتظار التي ميزت هذه الفترة صاحبها نوايا قدرت بـ 1.33 مليارا دولارا أمريكيا، كما يبين الجدول الموالي النوايا الاستثمارية لتلك الفترة

جدول رقم (1) : الوضعية العامة للاستثمارات في الجزائر حسب نوع التدخل 1990-1993. (مليار دينار جزائري و مليار دولار أمريكي)

نوع التدخل	عدد المشاريع	التكاليف		التكاليف الإجمالية بالعملة المحلية	%
		عملة محلية	عملة صعبة		
الاستثمار الأجنبي المباشر	87	6.7	1.03	29.33	40
أصحاب الامتياز	66	7.02	1.43	38.57	53
بائعوا الجملة	31	0.66	0.2	5.04	07
المجموع	184	14.38	2.66	72.74	100

Source : Banque d'Algérie direction des mouvement de capitaux « bilan des investissements agréés par le conseil de la monnaie et du crédit » ; Media Banque N°10, 1995, p.p.15-22.

تمثل مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر كما يوضحه الجدول أعلاه 40% من مبلغ التعهدات مقابل 60% بالنسبة للصيغ التي تفضل نشاطا تجاريا في الطور الأول (البيع على حاله في ظل نظام أصحاب الامتياز و البائعين بالجملة) وخاصة أصحاب الامتياز الذي يمثل حوالي 90% من تعهدات الصيغ المفضلة للنشاط التجاري في الطور الأول، وما تمت ملاحظته من خلال الجدول هو قبول الموردين التقليديين للجزائر في مختلف النشاطات مفضلين بذلك صيغة النشاط التجاري عوض الاستثمار مباشرة في الجزائر.

ونظرا لأن قانون النقد والقرض لم يسمح بتدفق مهم للاستثمار الأجنبي المنتظر جاء قانون 1993 ليمنح حوافز مالية وجمركية وتقديم ضمانات وتسهيلات للمستثمرين الأجانب. ففي بداية 1994 بدأت الشركات الأجنبية والمستثمرون الأجانب يتوافدون على الجزائر خارج قطاع المحروقات كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم (2): تطور المشاريع الاستثمارية المصرح بها خلال الفترة 13-11-1993 إلى 31-12-2000.

السنوات	عدد المشاريع	%	مناصب العمل	%	الاستثمار	%
1994	61	15	8747	18	9036	5
1995	17	04	2550	05	19870	12
1996	49	12	6070	13	16810	10
1997	59	15	6378	13	21317	13
1998	51	13	5902	12	18902	11
1999	60	15	5957	13	26699	16
2000	100	25	11696	25	51826	32
المجموع	397	100	47300	100	164460	100

Source : Agence de promotion et de suivi des investissements division du guichet unique, bilan des projets d'investissements du 13-12-1993 au 31-12-2000.

من خلال الجدول يلاحظ أن الاستثمار الأجنبي المباشر في تطور ملحوظ بالنسبة للسنوات الأخيرة، و يرجع هذا إلى انفتاح الاقتصاد الجزائري والتحسين الذي طرأ على بعض المؤشرات الاقتصادية، حيث ارتفع عدد المشاريع من 60 مشروعا عام 1999 إلى 100 مشروعا عام 2000، وهو ما يمثل زيادة قدرها 50% أي ما يعادل 25127 مليون دينار جزائري، كما أن مناصب العمل أيضا حققت زيادة قدرها 5739 منصب عمل.

إلا أن نوايا الاستثمار هذه قد تركزت في بعض القطاعات منها: الخدمات البنزولية الصناعات الحديدية المعدنية، الميكانيكية والكهربائية، الكيمياء والبلاستيك والمطاط وقطاع الصناعة الصيدلانية اوقطاع السيارات، من خلال هذه التعهدات يتبين أن المستثمرين الأوروبيين

يحتلون الصدارة، بينما يلاحظ غياب أهم المستثمرين في العالم كألمانيا وأمريكا واليابان. كما تظهر أيضا هذه التعهدات أن أهم المؤسسات الأجنبية التي تنوي الاستثمار في الجزائر هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

أما فيما يخص الجزء المحقق فعلا من هذه النوايا فهو قليل جدا، حيث إن قطاع المحروقات استحوذ على الحصة الأكبر منها، إلا أنه رغم أهمية هذا القطاع بالنسبة لأوروبا (باعتبار الجزائر تلي أكبر قدر من الطلب الأوروبي) فإن وجود الشركات الأمريكية في هذا القطاع كان أكبر من وجود الشركات الأوروبية رغم صلتها القديمة بالجزائر. ويعود ضعف تحقيق نوايا الاستثمارات إلى العوائق التي يعرفها الاقتصاد الجزائري والتي لا تخفى عن المستثمرين الأجانب.

II/ عوائق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

منذ صدور قانون النقد والقرض سنة 1990 وقانون الاستثمار سنة 1993، أعربت العديد من الشركات الأجنبية عن نيتها في الاستثمار بالجزائر بناء على الاعتمادات التي حصلت عليها من قبل مجلس النقد والقرض (1990-1993)، أو من خلال تسجيلها لدى وكالة تدعيم، متابعة وترقية الاستثمارات، هذا التدفق الهائل للمستثمرين أعطى انطباعا بأن الجزائر مقبلة على تحولات وتطورات اقتصادية كفيلة بتحقيق معدلات نمو إيجابية تسمح لها بتحسين وضعها المالي والاقتصادي، إلا أنه وبالمقارنة بين ما تم الإعراب عنه من نيات وما تم تحقيقه فعلا من استثمارات يمثل مفارقة كبيرة تطرح عدة تساؤلات عن ماهية العوائق التي تحول دون تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الجزائر.

أ/ قبل قانون الاستثمار.

من خلال دراسة قام بها البنك العالمي في 1992، بينت أن موقف المستثمرين الأجانب إزاء تخيير النظام القانوني الذي يحكمهم من خلال قانون النقد والقرض لسنة 1990 كان موقفا انتظاريا، وهو ما يدل على أن موقف المستثمر الأجنبي لم يكن سلبيا وذلك نظرا لمستوى نوايا الاستثمار الأجنبي المباشر المقدر بـ 1,33 مليارا دولارا أمريكيا تحت ظل هذا القانون.

إن تردد المستثمرين الأجانب كان مرتبطا بالدرجة الأولى بالمناخ القانوني، المؤسسي والسياسي السائد في البلاد أثناء تلك الفترة (1990-1993)، فتنخوفات المستثمرين الأجانب من المناخ المالي كانت متعلقة أساسا بالشروط الفعلية لإعادة تحويل رؤوس الأموال، حيث طرح تساؤلا حول الإمكانية المالية لبنك الجزائر للوفاء بضممان تحويل رؤوس الأموال الناتجة

عن الأرباح المحققة عن تصفية النشاط، المنصوص عليه في قانون النقد والقرض. إضافة إلى التخوف من إجراءات تطبيق هذا المبدأ والتي يحتمل أن تطيل من فترة إعادة التحويل. فالمشاكل المالية التي كانت تعاني منها الجزائر لم تكن سرا على المستثمرين الأجانب مما جعلهم حذرين فيما يخص أهمية رؤوس الأموال التي ستستثمر إما في الشركات المشتركة أو في الشركة الأجنبية.

فضلا عن المخاطر المالية فإن العوائق الناتجة عن ضعف الهياكل الصناعية، لم تغب عن تقييم المستثمرين الأجانب لجاذبية الجزائر. بالفعل، فهذا الضعف جعل البحث عن شركاء صناعيين محليين ناجعين ومقاولين من الباطن قادرين على منح الثلاثية (التكاليف-التوعية-الاجال) التي تطلبها الشركات الأجنبية شيئا صعبا.

إن تغيير النموذج الاقتصادي للجزائر لم يؤثر فقط على الحساب الاقتصادي للشركات الأجنبية ولكنه أدى كذلك إلى خلق نوع من الشك حول نجاح عملية الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق. فغزارة القوانين المتتالية خلقت نوعا من الإحساس بعدم الاستقرار مما أعطى المستثمرين الأجانب حجة إضافية لتأجيل عملياتهم الاستثمارية التي تتطلب على الأقل، أفقا مستقرة على المدى المتوسط.

ب/ في ظل قانون الاستثمار (1993-2000)

إنه لمن الصعب محاولة التقييم فيما إذا تم تحقيق الاستثمارات الأجنبية المصرح بها لدى وكالة ترقية، وتدعيم ومتابعة الاستثمارات بعد قانون النقد والقرض، لهذا يجب التطرق إلى العوائق التي تواجه تحقيق الاستثمارات الأجنبية، والتي يمكن سرد كل منها على حدة، غير أنها تبقى مرتبطة فيما بينها وتمثل فيما يلي:

1/ العائق القانوني والإداري

رغم أن الإطار القانوني ليس هو المسؤول الأول عن جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن القانون رقم 93-12 الصادر في 5 أكتوبر 1993 مرت عليه 8 سنوات ولم تكن له إلا أهمية محدودة في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، فهو ليس القانون الأفضل في المنطقة كما انه ليس الأسوأ.

كما يبدو أيضا أن نصوص هذا القانون قد جلبت الفضول أكثر من جلب مستثمرين حقيقيين. كما أن القانون الجزائري يقع في الوسط بين ما يعرض في المنطقة، مثلا القانون الليبي الذي يبدو أنه يمنع الاستثمار الأجنبي المباشر ولا يسمح إلا بمشاركة أجنبية ضعيفة. لذا يجب على الجزائر أن تعرف ما هو معروض في المنطقة حتى تعرض مثله أو تضيف امتيازات

عليه ليكون عرضها الأفضل¹
 أما المشكلة البيروقراطية فقد صرح A. MEBTOUL قائلا: «... كل عائق بيروقراطي مع عولة الاقتصاد، يجعل رؤوس الأموال تهرب نحو مناطق أخرى أكثر ملاءمة». إذا كانت رؤوس الأموال لا تستثمر في الجزائر، فهناك أسباب رئيسية ويجب رفع العوائق لأن وجود نص قانوني جيد ليس شرطا كافيا².
 كما يقول أيضا سيد علي بوكرامي «توقفوا عن وضع القوانين وتطبيق تلك الموجودة سابقا»³.

حيث أن المستثمر يرى أن العائق المرتبط بالمحيط الإداري يمثل أول مؤشر لتقييم نضج مناخ الاستثمار. فالتأخر في تحقيق الاستثمار الناتج عن هذا العائق غالبا ما يرفع من كلفة الاستثمار التي يكون توقعها أمرا صعبا.

2/ عائق العقار

يعتبر الحصول على العقار الصناعي من بين الشروط المسبقة لتحقيق الاستثمار، غير أن الحصول على العقار الصناعي تعترضه عدة مشاكل تتمثل أساسا في:

- طول مدة رد الهيئات المكلفة بتخصيص العقار الصناعي والتي تفوق السنة؛
- نقل الإجراءات وتقديم نفس الملفات أمام هيئات ترقية الاستثمار، هيئات تخصيص العقار ومرة أخرى أمام مسيري العقار؛
- تخصيص الأراضي بتكاليف باهضة تشمل تكاليف التهيئة دون خضوع هذه الأراضي لأية تهيئة أو في مناطق نشاط وهمية لعدم إنشائها بعد، نظرا لوجود نزاع حول ملكيتها؛
- عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة ونوع النشاط؛
- وأخيرا أمن المنطقة الصناعية؛

إن منح الأراضي الصناعية للمستثمرين يرجع في كل ولاية إلى لجنة تنشيط الاستثمارات، ويتمثل دورها في التنازل على أراضي الأملاك العمومية للمستثمرين المعتمدين من قبل وكالة ترقية الاستثمارات إضافة إلى:

- الإعلام بالعقارات الصناعية المتاحة على مستوى كل ولاية إضافة إلى طرق وإجراءات عقد الصفقات وتحقيقها؛

1- Mouhand ISSAD, " l'Actualité du droit des investissements ", in Anneles de l'Institut Maghrébin des douanes et de la fiscalité " partenariat et investissement ", 1999, P.3.

2- Ibid, P.4.

3- Ibid, P.4.

4- Document de stratégie 2002-2006 et programmes indicatif national 2002-2004 " partenariat euro-med ", Algérie. FMI, p. 10.

- تسهيل الإجراءات المرتبطة بالحصول على العقود والتصريحات الواجبة التحضير. غير أن هذه اللجان أصبحت عقبة إضافية أمام اقتناء الأراضي الصناعية حيث منحت نفسها مهام ليست من صلاحيتها إذ أصبحت تقرر في فرصة المشروع عوض تسهيل تحقيقه⁵. لكن هذا يعتبر هينا أمام غياب عقود الملكية لدى المستفيدين من الأراضي الصناعية، فما يقدم لهم هو مجرد عقد إداري لا يعترف بقوته القانونية من قبل البنوك التي ترفض بذلك قبوله كضمان لمنح القروض.

3/ مشكل الموانئ

تعتبر الموانئ إحدى الحلقات الأساسية والفاعلة في المنظومة التجارية، خاصة حركة السلع من وإلى داخل البلد وإذا كانت نتيجة الاستثمار الخاص بشكل عام (محلي أو أجنبي) تعتمد أساسا على حركة السلع والمواد من خلال عمليات الاستيراد والتصدير، فإن النشاط الاقتصادي الذي يجب أن تلعبه الموانئ يفرض مقاييس دولية خصوصا في الفترة الحالية، من بين هذه المقاييس: المداومة وعدم التوقف عن العمل، التسليم في الوقت المحدد للحاويات، توفير البنية التحتية التي تسهل عمل الميناء، التحكم في إرساء السفن.

وإذا كانت إحدى عوامل نجاح استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر تتوقف على مدى احترام و توفير الموانئ للمقاييس الدولية، فإن الموانئ الجزائرية تعمل دون هذه المقاييس حيث وجهت لها انتقادات من قبل المستثمرين تتعلق بنظام المداومة في العمل الليلي الذي يتوقف نهائيا في الموانئ الجزائرية⁶.

فمثلا يستقبل ميناء الجزائر حوالي 80% من واردات الجزائر، وهو يعرف انتقادات شديدة من قبل المستثمرين الذين يرون في عدم اشتغاله بصفة طبيعية من العوائق التي تحول دون الاستثمار، فضلا عن توقفه عن العمل ليلا⁷.

إن من أهم ما تمت مباشرته منذ 1995 من خلال قانون المالية لهذه السنة هو إرساء نظام المخازن الصناعية للمؤسسات التي أصبح بإمكانها تخزين البضائع في محلاتها في انتظار جمركتها لاحقا من قبل جمركي قاطن في هذه المناطق. لكن هذا النظام يبقى مكلفا وغير ناجع نظرا لكون التشريع الساري حاليا لا يعطي تفسيرا لكيفية إتمام هذه العمليات عندما يكون الجمركي في عطلة.

5-journée d'étude sur "Le développement et la promotion des PME ", tenues au Club des Pins, les 27-28 décembre 1997.

6- APSI Séminaire de présentation du "Climat des investissements en Algérie ", Organisation des Nations Unis pour le Développement Industriel, Op.cit ; p. 30.

7- Ibid.

4/ العائق المالي

إن نوعية المشكل المالي الذي تواجهه المؤسسات منذ 1993 لم يعد حصولها على العملة الصعبة وإنما حصولها على العملة المحلية لتمويل استثماراتها. فالصيرفيون يرجعون السبب إلى كون المشاريع المقدمة ليست قابلة للتمويل، [غياب دراسات جدوى جيدة، غياب أموال خاصة أو ضمانات كافية، ...] ولكن هذا يخفي في الحقيقة غياب الكفاءات البنكية القادرة على تقييم المشاريع وتحديد إمكانية البنك لأخذ المخاطرة.

إن رفض القطاع الخاص لتقديم الضمانات المطلوبة من قبل مسيري البنوك بغرض تبرير قرار منح القروض ناتج عن كونه لا يراه متوافقا والمخاطر المأخوذة من قبل البنك وعليه فإن تمويل عمليات الهندسة المدنية لمشروع استثماري تصبح غير قابلة للتمويل، فالتجهيزات المستوردة تصبح وحدها قابلة للتمويل لاعتبارها رهنا منقولاً سهل التحقيق.

إن مودع طلب التمويل في وكالة ما يجب عليه الانتظار حتى يرسل بطلبه إلى المديرية الفرعية التي تقوم بدورها بإرساله إلى المديرية العامة للبت فيه كما هو الحال لدى القرض الشعبي مثلا. وهذا ما يمكن تفسيره من خلال كون قرار منح القروض متركزا.

يرجع المستثمرون في أغلب الأحيان أسباب تأخير تحقيق استثماراتهم وارتفاع تكاليفها إلى غياب التمويلات فضلا عن اعتبارهم بأن النظام المالي لا يتميز بالفعالية وغير قادر على التأقلم مع متطلباتهم. فحتى العمليات الجارية (تحويل، مسك الحسابات، تحرير الأموال المودعة) تعرف صعوبات، فتحويل صك بنكي مثلا من وكالة إلى أخرى تابعين لنفس البنك وتقعان في نفس المدينة يستغرق شهرا كاملا⁸.

إن المؤسسة الخاصة نادرا ما تحصل على تحويل طويل الأجل، فالحالات النادرة للتمويل على المدى الطويل كانت مغطاة بخطوط قرض مسيرة من قبل البنك الجزائري للتنمية. فالأصل في التمويل كان القروض القصيرة المدى المتميزة بارتفاع تكاليفها، وقصر مدة إمتلاكها، أضف إلى ذلك بعض الإجراءات المصرفية المتسمة بمرورية القرار ونقص المعلومات والمعطيات الكافية حول فرص التمويل المتاحة وغياب الشفافية في منح القروض وضعف المنتجات المالية المقترحة على المستثمرين الخواص⁹.

3/ غياب الاستقرار السياسي.

لغياب الاستقرار السياسي أثر فعلي على توافد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في

8- Document de stratégie 2002 – 2006 et programme indicatif national 2002 – 2004, "partenariat euro-med", Op.cit ; p. 10.

9- Ministère de la PME, "Recommandations des quatre ateliers assurés des deux journées d'études sur le développement et la promotion des PME", Op.cit ; P. 30.

القطاعات خارج المحروقات خاصة، رغم وجود بعض المزايا المقارنة للاقتصاد الجزائري. حيث إن العلاقة قوية بين غياب هذا العامل في بلد ما وتحفيز جلب الاستثمارات في هذا البلد. ونظرا للوضعية الاقتصادية والأمنية التي عرفتتها الجزائر خلال التسعينيات، فإن أهم هيئات ضمان الاستثمار وعلى رأسها «الكوفاس» من خلال تقديرها لخطر البلد، قامت بتصنيف الجزائر من بين البلدان ذات الخطر الجدد مرتفع. ولهذا قامت برفع علاوات تأمين الاستثمارات ضد المخاطر السياسية، إلا أن هذه لزيادة لم تكن المحدد الأساسي لغياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن الجزائر، فالدور الذي لعبته وسائل الإعلام الوطنية والأجنبية جعلت المستثمر الأجنبي لا يفكر حتى في زيارة الجزائر ناهيك عن الاستثمار فيها. بالإضافة إلى العوائق التي تواجه المستثمرين الأجانب وحتى المحليين فإن الاقتصاد الجزائري يعاني من بعض الصعوبات.

4/ صعوبات السوق الجزائرية

يمكن تفسير صعوبة السوق الجزائرية من عدة نواحي إلى أنه سيتم الارتكاز على جانبين أساسيين هما القدرة الشرائية والبورصة المالية. وعليه فإن السوق تمثل مؤشرا أساسيا يؤخذ بعين الاعتبار بالنسبة للمستثمرين الأجانب عندما يتعلق الأمر بالدخول إلى السوق الجزائرية ففي أول تقرير له¹⁰ قام مكتب الاستثمارات العربية للاتصالات وصحيفة الشرق الأوسط بصياغته في جوان 2000 الذي يتعلق بحقيقة وضع السوق الجزائرية والفرص المتاحة في مختلف القطاعات، حيث يؤكد التقرير على أن السوق الجزائرية تمتلك قدرات كبيرة وتتيح فرص عديدة وهي سوق عرفت تحولات هامة، إلا أن هناك سلبيات مازالت عالقة، ومرد ذلك أن المحيط الاقتصادي يعاني من مشاكل عديدة بعيدة عن المعايير الدولية المعتمدة علما أن الجزائر بحاجة إلى الاستثمارات الأجنبية لتحسين الإنتاجية.

إن قيمة الصادرات خارج المحروقات لا يتعدى 600 مليون دولارا سنة 2001، وتظل سوناطراك أول مصدر خارج المحروقات بـ 22% من قيمة الصادرات، وبالمقابل تصل نسبة الإنتاجية في المؤسسات العمومية الصناعية إلى أقل من 50% في الوقت الذي تخصص 40% من قيمة الصادرات لخدمة المديونية.

وإذا كان ضعف الإنتاجية يفسر ضعف مستوى التشغيل فإن القدرة الشرائية للسكان تمثل هي الأخرى معيارا تقاس به السوق الجزائرية¹¹.

10- يومية الخبر، العدد 1874، 27 سبتمبر 2000، ص. 2.

11- نفس المرجع.

ففي سنة 1999 حجم السوق الجزائرية (من خلال إجمالي الناتج المحلي) قدرت بـ 43.8 مليارات دولارا أمريكيا لقدرة شرائية مكافئة، وهو ما يفوق ما تمنحه دول المغرب العربي في نفس السنة، حيث أن المغرب تمنح سوقا أقل أهمية يقدر بـ 34.4 مليارات دولارا أمريكيا. أما تونس فإنها تمنح سوقا أضعف تقدر بـ 19.4 دولارا أمريكيا .

لقد أصبح الركود الذي تواجهه البورصة يقلق الشركاء ويعود هذا لقلّة الشركات العمومية التي دخلت فيها (رياض سطيف، فندق الأوراسي، صيدال) إضافة إلى عدم تجاوب القطاع الخاص ومرد ذلك أن غالبية الشركات العمومية تعاني من عجز في الخزينة والموازنة، بل أن ديونها قدرت بأكثر من 500 مليار دينار بعد تطهير أصولها فضلا عن الاختلالات المسجلة في الأصول ورقم الأعمال.

أما المؤسسات الخاصة فهي من حيث بنيتها عبارة عن مؤسسات فردية أو عائلية، ومع المقاييس والشروط الدقيقة التي تتطلبها البورصة في سجل المحاسبة التحليلية والتسيير تطالب كل شركة بأقصى شفافية ممكنة مع تقديم حصيلة سنوية للنشاط الاقتصادي، ومؤشرات دقيقة لرأس المال ورقم الأعمال وشبكة الرواتب والأجور والأصول¹²، وهو ما تحاول معظم المؤسسات أن تتحاشاه.

إن التنازلات والامتيازات التي قدمتها البورصة لتشجيع المؤسسات على الدخول في البورصة وصلت إلى حد التنديدات من طرف البعض، هكذا يصرح رئيس لجنة التنظيم ومراقبة البورصة «سيد علي بوكرامي» الذي أكد أن مؤسسة مالية تسيير بثلاث مؤسسات (صيدال، رياض سطيف، الأورسي) لا مستقبل لها.

إن بقاء سوق الأوراق المالية على هذه الحالة لن يساعد على إنعاش الادخار المحلي ذلك أن الهدف من إنشاء البورصة هو تشجيع المدخرين الخواص على توفير أموالهم في البورصة، مما يمكن الحصول على الأموال اللازمة لتمويل المؤسسات العمومية بعد انسحاب الدولة من تسيير الاقتصاد.

وإذ كانت عملية الخوصصة عن طريق البورصة لم يحصل بشأنها أي تقدم، بالإضافة إلى رفض المؤسسات الخاصة الانضمام للبورصة لوجود الشفافية التامة، فإن سيادة الذهنية «الريعية» وسيادة ظاهرة الاكتناز اللتين بقيتا سائدتين حتى اليوم ساهمتا إلى حد ما في تخوف الشركاء الأجانب من السوق المالية الجزائرية.

4/ غياب سياسة وبرامج خصوصية واضحة ومستمرة

أظهرت تجارب الدول النامية وجود علاقة وطيدة بين عمليات الخصخصة وتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث تشير تقديرات البنك العالمي إلى أن 27.8 % من إيرادات الخصخصة التي جنتها الدول النامية ما بين 1990 و1996 كانت استثمارا أجنبيا مباشرا ففي دول أوروبا الوسطى والشرقية مثلا سجل ما يقارب 60 % من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين 1989 و1993 في إطار برامج الخصخصة حيث تعتبر هنغاريا في هذا المجال البلد الذي استقبل أكبر تدفق من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الناتجة عن برنامج الخصخصة¹³.

أما بالنسبة للجزائر فإن عملية الخصخصة عرفت إرساء القاعدة القانونية والمؤسسية في ظل التعهدات الدولية المتعاقد عليها مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي على مرحلتين هما.

- باشرت الجزائر خصخصة أولية في 1994 من خلال المواد 24 و25 من قانون المالية التكميلي لسنة 1994 الذي سمح للمؤسسات العمومية بالتنازل عن الأصول

المادة 24 وفتح رأسمالها في حدود 49 % المادة 25 للمتعاملين الخوص الوطنيين والأجانب، هذا ما سمي بالخصخصة الجزئية.

- أما في 1995 فتحت المصادقة على الأمر 95-22 الصادر في أوت 1995 المتعلق بخصخصة المؤسسات (الخصخصة الكلية) والذي عرف قبل دخوله حيز التنفيذ تعديلا في مارس 1997 بهدف إدراج تحفيزات كما تم في نفس السنة إصدار الأمر 95-25 المتعلق برؤوس الأموال المتداولة للدولة والذي أرسى القاعدة القانونية للشركات القابضة حيث منحه حق إصدار اقتناء أو التنازل على كل القيم المنقولة وفق للقانون التجاري.

جدول رقم 3 : نتائج الخصخصة في الجزائر

العروض المرفوضة	طبيعة العارضين	العروض المستقبلية	الوحدات	تاريخ فتح المظاريف
9	خواص وطنيين	15	11 فندق	1998-11-22
--	خواص وطنيين: 15 ومجموعات عمال: 4	19 (86 دفتر أعباء مسحوب)	11 مصنع الأجر	1998-11-29
--	خواص وطنيين: 12 أجانب: 5	26 (46 دفتر أعباء مسحوب)	11 فندق (نفسها بتاريخ 22-11-1998)	1998-12-03
1	خواص وطنيين	17 (115 دفتر أعباء مسحوب)	12 مصنع للماء المعدني و المشروبات	1998-12-06
1	خواص وطنيين: 11	11 (31 دفتر أعباء مسحوب)	4 مصانع للمياه المعدنية والمشروبات	1998-12-20

13- F.M.I, "Perspective de l'économie mondiale ", 1995.P.66.

--	خواص وطنين: 10 ومجموعات عمال: 2	12 (52 دفتر أعباء مسحوب)	12 مصنع الأجر	1998-12-21
1	خواص وطنين: 14 ومجموعات عمال: 8	26 (46 دفتر أعباء مسحوب)	وحدة تسويق مواد أولية	1999-02-08
--	خواص وطنين: 10	10 (30 دفتر أعباء مسحوب)	10 فنادق	1999-02-17

Source : Ministère de l'industrie et de la Restructuration, Colloque sur « la Restructuration Industrielle : point de situation et perspective », El Aurassi, le 2et 3 mars, 1999, p.36.

ومن خلال هذا الجدول يمكن استنتاج أن :

هناك فرق شاسع بين عدد دفاتر الأعباء المسحوبة والعروض المقدمة؛

- الغياب المطلق وعدم اهتمام المستثمرين الأجانب بمصنع الأجر وبالفنادق إذ لم يقدموا بالنسبة لهذه الأخيرة إلا عرضا واحدا فقط؛

- الاهتمام بمصانع المياه المعدنية والمشروبات (41% و29% من العروض) يعود ضعف النتائج المحققة على مستوى عملية الخوصصة إلى:

كثرة المتدخلين في عملية الخوصصة (المجلس الوطني لمساهمة الدولة، الشركات القابضة ومجلس الخوصصة)، تداخل قانوني في الصلاحيات فضلا عن الإطار القانوني الذي لا يوضح من له الصلاحية في طلب التعهدات لعملية الخوصصة تحضير الصفقة، التصريح بعقد العملية، التوقيع على العقود ومتابعة تطبيقها¹⁴؛

تعتبر الشركات القابضة عائقا لعملية الخوصصة حيث أن هدفها هو المحافظة على السلطة، حيث قامت هذه الأخيرة على سبيل المثال بعد أن قام مجلس الخوصصة بعرض مؤسسات المياه المعدنية للخوصصة بتوزيع يحمل دينها على هذه الوحدات بغرض إفشال بيعها؛

غياب عقود الملكية لبعض الوحدات التي هي أصل للخوصصة وغياب حق الامتياز لبعض الآبار والمقالع التي بدونها لا يصبح لوحدة المياه أو لمصنع لأجر أي فائدة لكونها المورد الأساسي بالمادة الأولية¹⁵.

إن كل هذه المشاكل لا تخفي عن المستثمرين الأجانب المهتمين باقتناء بعض الوحدات في إطار عملية الخوصصة إذ إن هذه المشاكل تعطي صورة واضحة عن الخلافات الموجودة في عملية الخوصصة.

14- El watan, 17-12-1999.P.7.

15- Ibid. P.5.

من خلال ما سبق يتضح أن الاستثمار الأجنبي في الجزائر لم يتحقق بذلك القدر الذي كان منتظرا، وهذا راجع للعوائق التي تم التطرق إليها آنفا، ماعدا في قطاع المحروقات الذي يبقى دوما محط أنظار المستثمرين الأجانب، غير أن الاقتصاد الجزائري بكل إمكانياته البارزة والكامنة بحاجة إلى تعزيز استقطاب الاستثمار الأجنبي في القطاعات الأخرى خارج قطاع المحروقات وداخله، لذا يجب معرفة فرص وحظوظ الاقتصاد الجزائري في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية.

ثانيا : أفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

نظرا لأهمية العلاقات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي فقد دخل مشروع الشراكة ضمن أولويات السلطات الجزائرية، وهذا لأن الجزائر تريد أن يكون هذا المشروع أكثر من تعاون بل شراكة حقيقية تمكن الطرفين من الاستفادة المتوازنة. وبعد مسيرة طويلة (17 جولة) من المفاوضات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي تم عقد الاتفاق في 2002 بعد المصادقة عليه في 19 ديسمبر 2001.

وقد شمل هذا الاتفاق 110 بندا، نال المحور الاقتصادي فيها الاهتمام الأكبر .
وفيما يخص انتقال رؤوس الأموال فقد تضمن البند 39 بالتحديد حرية تنقل رؤوس الأموال الخاصة بالاستثمار المباشر في الجزائر، ويتعاون الطرفان من أجل توفير مناخ يسمح بانتقال رؤوس الأموال بحرية كاملة.

والتعاون في هذا المجال يهدف إلى ترقية وحماية الاستثمار من جهة، وإلى خلق جو ملائم للتدفق الاستثمارات من جهة أخرى ويمكن تحقيق ذلك من خلال:

- تأسيس إطار قانوني يساعد الاستثمار و يمنع فرض ضريبة مزدوجة؛
- تأسيس إجراءات متجانسة، بسيطة وميكانيزمات للاستثمار المساعد (خاصة بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة) وأيضا توفير المعلومات حول الفرص الاستثمارية؛
- تقديم المساعدة التقنية من الطرف الأوروبي من أجل ترقية وحماية الاستثمارات الوطنية.

ونظرا لما يفرضه هذا الاتفاق من رهانات على الاقتصاد الجزائري وخاصة الآثار السلبية الناتجة عن منطقة التبادل الحر، لذا على الجزائر أن تحاول تامين هذا الاتفاق وذلك بالإستفادة من تجارب الدول التي سبقتها في عقد هذا الاتفاق، كما أن تحديد أفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية، لا يمكن تحديدها بدقة أو الجزم بها وإنما يمكن استنتاجها وتوقعها من خلال تجارب الدول المغاربية التي سبقتها في عقد اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لكن قبل هذا يجب أولا معرفة التوجه الجغرافي للاستثمارات الأوروبية.

1/ التوجه الجغرافي للاستثمارات الأوروبية

تعتبر فرنسا الدولة التي تستثمر أكثر في جنوب و شرق المتوسط، إلا أن حصة المغرب العربي من الاستثمارات الفرنسية لا تتجاوز 5.4% مما يوضح أنه من بين 15840 من فروع الشركات الفرنسية المتواجدة في العالم، حوالي 3.5% فقط منه تتواجد في المغرب العربي مما يمثل 590 فرعاً تستقر في المغرب العربي وتوفر 78000 منصب عمل. أما من حيث مخزون راس المال المستثمر فتحتل تركيا المرتبة الأولى بـ 0.4% من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الفرنسي في العالم، بينما المغرب وتونس فتحصل كل منها على 1% فقط من هذا المخزون¹⁶. أما فيما يخص دول الاتحاد الأوروبي الأخرى، فألمانيا مثلاً سجلت استثماراتها تناقصاً ملحوظاً في الدول النامية حيث انتقلت من 9.2 إلى 2.5 مليارات دولاراً بين 1987 و 1997 ويعتبر هذا الانخفاض أكثر وضوحاً في بلدان المغرب العربي أما إسبانيا بعد انضمامها للاتحاد الأوروبي ورغم الجوار الجغرافي بينها وبين دول المغرب العربي توجه استثماراتها نحو دول أمريكا اللاتينية (الشيلي، الأرجنتين والبرازيل وخاصة اللجانا الضريبية) إضافة إلى هذا، فإن الاستثمارات الإسبانية تتجه بحوالي 7% إلى مصر (1987-1993)، 4% المغرب، 6% لتركيا و 33% لأمريكا اللاتينية و 45% للجانا الضريبية، أي أن مصر، تركيا والمغرب فقط من بين دول جنوب المتوسط تستفيد من الاستثمارات الإسبانية¹⁷.

وبشكل عام تحتل مصر و تركيا المراتب الأولى بين الدول المستقبلية في الضفة الجنوبية للمتوسط، وتنبع بالمغرب وتونس عكس الجزائر، ليبيا والأردن التي تعتبر أضعف جاذبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة عموماً والاستثمارات الأوروبية خصوصاً. فإذا كانت الدول الأوروبية تمنح أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية في العالم وأن وجهة هذه الاستثمارات هي مناطق أخرى غير دول جنوب المتوسط. فهل كان لاتفاق الشراكة أثر على تغيير وجهة الاستثمارات الأوروبية واتجاهها نحو هذه الدول التي أمضت هذا الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي؟ هذا السؤال يمكن الإجابة عليه من خلال تجربة دول المغرب العربي.

16- F.Z. OUFRIHA et M.Y FERFERA, "Régionalisation et Investissements Directs Etrangers dans les Pays Sud-Méditerranée", in Colloque International sur "L'espace économique de la Méditerranée Occidentale : Enjeux et Perspective", Université Abderrahmen Mira, Bijaia, 25-26 juin 2000, p.445.
17- Ibid.

-التجربة التونسية¹⁸

لقد كانت تونس أول دولة مغاربية عقدت اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي في 17 جويلية 1995.

وفيما يخص تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد بلغ صافي تدفق الاستثمار الأجنبي إلى تونس في سنة 2000، 752 مليون دولارا مقابل 349.9 مليون دولار في 1999 و238 مليون دولارا في 1996. أما التدفق العام للاستثمار الأجنبي فقد بلغ 550 مليون دينارا تونسيا مقابل 850 دينار تونسسي في 1998 كمل يوضحه الجدول الموالي .

الجدول رقم 4: تطور الاستثمار الأجنبي في تونس موزع حسب القطاعات الوحدة: مليون دينار تونسسي

1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	
550	759.9	402.9	274.1	313.1	544.3	661.9	516.2	استثمار أجنبي مباشر
204	201.8	271.3	166.9	245.4	494.4	615.8	461.4	الطاقة
--	24.6	23.0	48.4	28.1	17.0	7.0	13.0	السياحة والعقار
--	00.0	00.0	00.0	00.0	00.0	07.0	03.0	مؤسسات مالية
--	523.3	85.7	49.5	24.2	14	14.9	15.5	الصناعات النسيجية
--	10.2	22.9	9.3	15.4	18.9	17.2	23.2	قطاعات أخرى
--	89.2	129.8	69.7	51.9	30.8	27.4	49.3	استثمارات محفظة
--	44.3	24.5	20.5	26.7	3.0	4.0	10.0	منها النظام المالي
550	849.1	532.7	343.8	365.0	575.1	689.3	565.4	المجموع

Source : Banque centrale de Tunisie 2000.

من خلال هذا الجدول يلاحظ أن الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس لم يحقق تطورا بعد سنة 1995 أي في السنوات المالية لعقد اتفاق الشركة، ويعود لكون تونس تستقبل فقط 2% من الاستثمارات الأوروبية وهذه النسبة أقل بكثير مما يوجهه الاتحاد الأوروبي إلى دولة ماليزيا مثلا. بالإضافة إلى هذا يلاحظ أن القطاعات المستفيدة هي أولا قطاع المحروقات (حوالي 90% من المجموع) ثم يليه قطاع الصناعات النسيجية ثم قطاع السياحة. وفيما يخص مساهمة الاستثمار الأجنبي في الناتج المحلي الصافي في 1998 بقيت قريبا من تلك المحققة في 1992، أما عن مساهمة الاستثمار الأجنبي في تكوين رأس المال الثابت في 1998 لم تتغير كثيرا عن تلك المحققة في 1992 والجدول الموالي يوضح ذلك .

18- Aji, RAHAL et Tahar HAROUN, "La Nouvelle politique Méditerranéenne: Opportunité de croissance et d'insertion pour l'Algérie", in Colloque International sur "L'espace économique de la Méditerranée Occidentale: Enjeux et Perspective", Université Abderrahmen Mira. Bijaïa, 25-26 juin 2000, p.p.290-291.

جدول رقم 5: بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي في تونس (بالنسبة المئوية)

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	
3.3	1.9	1.4	1.8	3.4	4.5	3.8	الاستثمار الأجنبي المباشر/ن.م.ص
13.4	7.8	6.2	7.6	12.7	16.1	13.8	الاستثمار الأجنبي المباشر/ر.م.ث
31.4	14.5	11.3	13.5	20.6	26.6	26.5	الاستثمار الأجنبي المباشر دخول رؤوس الأموال الأجنبية
71.8	39.7	30.9	37.0	61.0	76.0	68.8	الاستثمار الأجنبي المباشر لكل فرد (الدينار التونسي)

Source : Banque centrale de Tunisie 2000 .

هذا ما يعني أن الاستثمارات الأجنبية المحققة خلال السنوات الأخيرة في تونس بقيت ضعيفة مقارنة بالمجهودات المبذولة وعقد تونس لاتفاق الشراكة، قد يعود هذا إلى وجود عوائق إضافة إلى الصورة التي يحملها المستثمرون الأوروبيون (غير المقيمين) عن دول المغرب العربي عموماً¹⁹.

إلا أن كل الاستثمارات التي تمت في قطاع النسيج وقطاع المحروقات تمت في المنطقة الحرة وبالتالي لم يستفد منها الاقتصاد التونسي.

-التجربة المغربية²⁰.

المغرب هو ثاني دولة عقدت اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي (جانفي 1997) رغم أن المغرب لم يحقق معدلات هامة فيما يخص جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنه يبقى أول بلد مغربي يجلب أكبر قدر من هذه الاستثمارات، ففي سنة 1999 امتص 69.3% من الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للمغرب العربي في مقابل 43% فقط في 1994. إلا أن هذه التدفقات تبقى ضعيفة مقارنة باحتياجات الاقتصاد المغربي لهذا حاول المغرب الاستفادة من تسير مديونيته بشكل يسمح له بالتخلص من جزء منها وتحويلها إلى استثمارات وخير مثال على هذا هو تحويل الديون الفرنسية إلى استثمارات. إذ قام المغرب بالتفاوض مع نادي باريس على مليار فرنك فرنسي من الديون المغربية حيث سمح هذا الاتفاق بإلغاء 400 مليون فرنك فرنسي والباقي (600 مليون فرنك فرنسي) تم تحويله إلى مساهمات في الشركات المغربية.

19- F. AMEZIANE et A. BEN HAMIDA, "Investissements étrangers en Tunisie et partenariat euro-Méditerranée", Monde en développement ; N°27, 1999. P.5.

20- F. AMEZIANE et F. MOUHSSINE -ABDALI, "Difficultés du l'endettement et gestion de la dette : le Maroc à L'heure du Partenariat Euro-Méditerranéen", in Colloque International sur "l'espace économique de la Méditerranée Occidentale : Enjeux et Perspective", Université Abderrahmen Mira, Bijaïa, 25-26 juin 2000, p.p.237.238.

هذه العملية شجعت المغرب على التفاوض مع باقي الشركاء، إسبانيا، إيطاليا والولايات المتحدة الأمريكية، والنمسا وألمانيا وقد نجح في إقناع إسبانيا من أجل تحويل 50 مليون دولار إلى استثمارات، علما أن إسبانيا مدينة للمغرب بحوالي 1.3 مليارات دولارا . إضافة إلى ما سبق ففي أكتوبر 1997 عقدت فرنسا والمغرب اتفاقا ثانيا من أجل تحويل الديون إلى استثمارات حول مبلغ قدره 1.4 مليارات فرنكا وفي المجموع استفاد المغرب من تحويل 4.2 مليار فرنك فرنسي إلى استثمارات خلال أربع سنوات من عقد اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أي أن الاستثمارات التي استفاد منها المغرب خلال الفترة 1998-2000 مرتبطة بشكل واضح بالخصوصية و تحويل الديون.

-التجربة الجزائرية

تشكل الجزائر منطقة جلب طبيعية للاستثمار الأجنبي المباشر وذلك بفضل مزاياها الطبيعية والاستراتيجية، فهي ذات موقع إستراتيجي؛ بوابة إفريقيا بمساحة شاسعة تقدر بـ: 2381741 كلم² وذات شريط ساحلي يقدر بـ 1800 كلم وذات ثروات طبيعية هائلة إضافة إلى إمكانات سياحية ضخمة وقد تمكنت الجزائر رغم وضعيتها الصعبة من إنجاز عدد لا يستهان به من الهياكل التحتية.

غير أن السياسات الاقتصادية وتسيير هذه الموارد لم يكن كافيا للوصول إلى إطار اقتصادي فعال، مما جعل الجزائر تتخبط في مشاكل كان من الممكن تجاوزها، وهذا ما أدى بها إلى فتح المجال أمام الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل تدريجي كما تم التطرق له في الفصل السابق باعتباره محورا آخر للتنمية والجدول الموالي يوضح تطورات التدفقات الداخلة إلى الجزائر خلال الفترة (1989-1999).

الجدول رقم 5 : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الجزائر الوحدة: مليار دولار

السنوات	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر	12	0	12	9	10	11	05	04	07	05	06

المصدر : تقرير منظمة الأمم المتحدة حول الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم 2000.
إن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر ضعيفة جدا مقارنة ببعض البلدان المجاورة كما يبينه الجدول الموالي.

جدول رقم 6 : الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي 1989-1999 الوحدة: بملايين الدولارات

1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	
6	5	7	5	5	11	10	9	12	0	12	الجزائر
347	329	1079	357	417	591	522	424	320	165	167	المغرب
368	670	366	351	250	194	238	371	12	76	79	تونس

المصدر: تقرير الأمم المتحدة حول الاستثمار الأجنبي المباشر لسنة 2000.

من خلال هذا الجدول يلاحظ أن الجزائر هي البلد الأقل جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر رغم كل التسهيلات و المحفزات التي منحها للمستثمرين الأجانب في العشرية الأخيرة. إلا أنه لا يمكن إهمال الاستثمارات التي دخلت إلى الجزائر، فقد ارتفعت من 438 مليون دولار سنة 2000 إلى 1196 مليون دولار سنة 2001، كما أن هذه الاستثمارات هي استثمارات جديدة، عكس المغرب الذي تعتبر الاستثمارات الأجنبية فيه عملية لتحويل الملكية الناتجة عن عملية الخوصصة. أيضا بالنسبة لتونس فإن الاستثمارات التي تمت فيها مرتبطة بعملية الخوصصة، حيث أنه في 1998 تمت خوصصة ما قيمته 402 مليون دولار، أين قدرت الاستثمارات الداخلة في نفس السنة بـ 668 مليون دولار 13.6 من رأس المال الثابت، وفي سنة 2001

تمت خوصصة ما قيمته 45 مليون دولار، وكانت بذلك الاستثمارات الأجنبية الداخلة 486 مليون دولار.

وبما أن عملية الخوصصة في الجزائر لا تتم بنفس الوتيرة التي تمت بها في الدول المجاورة فإن الاستثمارات الداخلة هي استثمارات جديدة ففي سنة 2001 مثلا بلغت قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل 1196 مليون دولار دون أن تتم أي عملية خوصصة. أما حسب مؤشر دخول الاستثمار الأجنبي المباشر فإن الجزائر قد احتلت المرتبة 111 من حيث الدخول الفعلي لهذه الاستثمارات، رغم أن إمكانياتها تؤهلها لاحتلال المرتبة 96 وهذا حسب مؤشر إمكانية جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. عكس تونس التي تحتل الرتبة 67 حسب المؤشر الأول والرتبة 74 حسب المؤشر الثاني، وبهذا يجب على الجزائر أن تحسن من مناخها الاستثماري حتى ترفع من قدرتها التنافسية في جلب الاستثمارات.

وبما أن الجزائر قد صادقت على اتفاق الشراكة في ديسمبر 2001 ثم أمضت الاتفاق فعليا في ماي 2002 فإن تجربتها مع الاتحاد الأوروبي حديثة مقارنة بتونس والمغرب وبما أن تونس والمغرب لم تستفيدا من تدفق الاستثمارات الأوروبية. ماعدا المغرب الذي تمكن من تحويل جزء من ديونه إلى استثمارات فإن الجزائر لن تكون أوفر حظا منهما، إلا أنها بإمكانها

أن تتبع السياسة المغربية و تحاول تحويل ديونها إلى استثمارات علما أنه وفي نهاية سنة 2000 كان أكبر جزء من الديون الجزائرية (80%) من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية 60% منها من الاتحاد الأوروبي.²¹

ويبدو أن الجزائر قد بدأت في تطبيق سياسة التحويل الجزئي لمديونيتها. فلقد تمكنت مثلا من الموافقة على تحويل 84 مليون دولار من ديونها مع إيطاليا إلى استثمارات ولم تمر سنة على عقد اتفاق الشراكة لهذا يجب على الجزائر مواصلة سعيها مع المدينين الأوروبيين الآخرين لإلغاء جزء من ديونها و تحويل جزء آخر إلى استثمارات، وهذا ما نتج عنه اتفاقات مع كل من فرنسا واسبانيا. ويبدو أن عملية التحويل هذه قابلة للتوسع الي دائنين آخرين من الاتحاد الأوروبي وخارجه. في نفس الوقت يتوجب على الجزائر ألا تعتمد على جلب الاستثمارات الأوروبية فقط ولكن عليها البحث عن شركاء استثماريين من مناطق أخرى. خاصة أن المساعدات المالية المقدمة من الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ميذا وحتى سنة 2000 بلغت 194 مليون أورو، إضافة إلى هذا فإن برنامج ميذا ارتكز على إعادة تأهيل المؤسسات من حيث التنظيم والمالية والمعايير والموصفات إلى أنه لا يشمل على تمويل ودعم أو إنشاء وحدات للبحث والتطوير (علما أن كل المؤسسات حتى الكبيرة منها في كل دول المغرب العربي لا تقوم بأنشطة البحث والتطوير ولا تخصص نسبة من مواردها لتمويل هذه الأنشطة).

الخاتمة

من خلال ما سبق يتضح أن الجوار الجغرافي والعلاقات القديمة التي تربط دول الضفة الجنوبية عموما ودول المغرب العربي خصوصا مع الاتحاد الأوروبي لم تكن عاملا محمدا لتوجيه وتمركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأوروبية وبالتالي فإن اتفاق الشراكة كما جاء في مشروع برشلونة لم يتحقق من جانب الاستثمار علما لما لهذا الأخير من أهمية في تكوين الفضاء المتوسطي بحيث يعتبر تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو دول جنوب المتوسط العامل الرئيسي لنجاح هذا المشروع الإقليمي²². كما أن التوسع الذي يعرفه الاتحاد الأوروبي يطرح عدة تساؤلات حول أولوياته في تقديم المساعدات وتوجيه استثماراته نحو دول الضفة الجنوبية ودول أوروبا الوسطى والشرقية في المستقبل.

21- Média Bank, N°51, 2002, p.9.

22- F.Z. OUFRIHA et M. FERFERA, Op.,cit, p.443.