الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة

معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: علوم التسيير

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
فرع: علوم التسيير
التخصص: إدارة مالية

المرجع: ...../2018

مذكرة بعنوان:

الشركات الأجنبية ودورها في تطوير قطاع الخدمات

دراسة حالة قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د) تخصص " إدارة مالية "

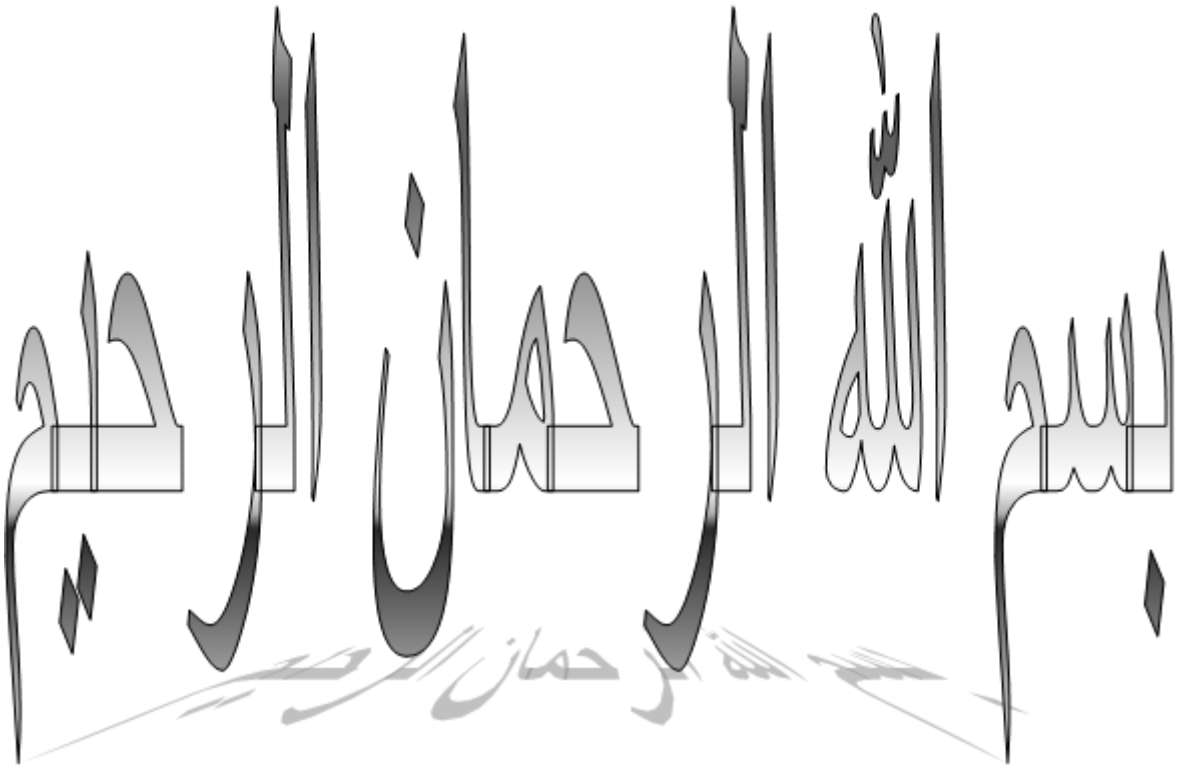
إعداد الطلبة:
- بلبصير زينب.
- بوفلغط إيناس.

إشراف الأستاذ (ة):
- د. ريغي هشام.

لجنة المناقشة:

اسم ولقب الأستاذ	الجامعة	الصفة
د. بولصباع محمود	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	رئيسا
د. غيشي عبد العالي	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مناقشا
د. ريغي هشام	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مشرفا ومقررا

السنة الجامعية: 2017-2018


بسم الله الرحمن الرحيم

ملخـــــــــــــــــــــــــص

ملخص:

تساهم الاستثمارات المباشرة الأجنبية عن طريق الشركات متعددة الجنسيات في تطوير مختلف القطاعات التي تنشط فيها في الدول المضيفة، ويعتبر قطاع الخدمات أحد تلك القطاعات لهذا تتنافس هذه الدول على استقطاب تلك الاستثمارات. والجزائر كغيرها من دول العالم فتحت أبوابها على الاستثمارات المباشرة الأجنبية في قطاع الخدمات ومن ضمنها قطاع الاتصالات اللاسلكية. وبالرغم من ضعف تدفقات الاستثمارات المباشرة الأجنبية إليها، إلا أن هذا قطاع الاتصالات السلكية شهد تطوراً ملحوظاً من خلال شركتي جازي وأوريدو (بالإضافة إلى شركة موبيليس الوطنية).

الكلمات المفتاحية: الاستثمارات الأجنبية المباشرة، الشركات متعددة الجنسيات، قطاع الخدمات، قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر.

Résumé :

Les investissements directs étrangers par l'intermédiaire des sociétés multinationales contribuent au développement des différents secteurs dans lesquels ils sont actifs dans les pays d'accueil, le secteur des services est l'un de ces secteurs c'est pourquoi ces pays cherchent à attirer ces investissements. L'Algérie, comme les autres pays du monde, a ouvert ses portes aux investissements directs étrangers dans le secteur des services, y compris le secteur des télécommunications. Malgré la faiblesse des flux d'investissements directs étrangers, le secteur des télécommunications a connu un développement remarquable à travers les sociétés de djezzy and ooredoo (en plus de la société nationale Mobilis).

Les Mots clés : Investissements directs étrangers, les sociétés multinationales, secteur des services, secteur des télécommunications en Algérie.

Abstract:

Foreign direct investment through multinational companies contributes to the development of the different sectors in which they are active in the host countries, the service sector is one of these sectors, that is why these countries seek to attract these investments. Algeria, like other countries in the world, has opened its doors to foreign direct investment in the services sector, including the telecommunications sector. Despite the weakness of foreign direct investment flows, the telecommunications sector has experienced remarkable development through the djezzy and ooredoo companies (in addition to the national company Mobilis).

Key words: Foreign direct investment, multinational companies, service sector, telecommunications sector in Algeria.

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

إلى من قال فيها عز وجل:

قال تعالى " وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه وبالوالدين إحسانا "

الآية 36 سورة النساء

إلى التي جعل الله الجنة تحت أقدامها والتي غمرتني بعطفها وحنانها وأنارت لي درب حياتي بحبها، إلى التي لم تبخل عليا بنصيحة أو دعوة صالحة، إلى أمي الغالية **"حفيظة"**.

إلى من علمني الحب والكبرياء وعلمني كيف يكون العطاء إلى من دللني وجعل الدنيا في عيني وردة حمراء، إلى الذي سال عرقه وأرهق بدنه في سبيل تعليمنا، إلى أعز الناس أبي العزيز **"محمد"**.

إلى فضاء المحبة وبحر الحنان ريحان الدنيا إلى من لا يمكن للكلمات أن توفيه قدر خالي العزيز **"عبد الحق"** رحمه الله وزوجته وأولاده.

إلى أحب الناس إلى قلبي وسندي في هذه الحياة إخوتي الأعزاء: **"إسلام"** و**"زين الدين"**.

إلى العزيزات على قلبي وقرات العين وصاحبات الابتسامة الحلوة والبلسم الشافي أخواتي: **"وافية"** **"مريم"** **"بسمة"** وأزواجهم واولادهم.

إلى جدي رحمه الله وجدتي، إلى خالي العزيز **"جمال"** وزوجته وأولاده، وكل خالاتي وأولادهم، وعمي العزيز **"عبد الجليل"** وزوجته وأولاده، وكل عماتي وأولادهم.

إلى كتاكيت العائلة: **"عمر سراج الدين"**، **"إسراء"**، **"يونس"**، **"أريج ملك الرحمان"**، **"أنس"**، **"أسامة"**، **"فادي"**، **"محمد"**، **"رئيف"**، **"أفنان"**، **"مؤيد"**، **"إياد"**، **"فادي"**.

إلى الأستاذ المشرف **"ريغي هشام"** أهدي كامل شكري وعرفاني وتقديري لإشرافه على هذا البحث وتوجيهنا ونصائحه القيمة.

إلى من رافقتني في إنجاز هذا العمل حتى النهاية صديقتي **"إيناس"**.

إلى كل من وقف معي وقت الصعاب وساعدني ولول بكلمة رفعت من معنوياتي، إلى كل من هم في قلبي ونسيهم قلمي.

زينب

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون "صدق الله العظيم"

لكل شيء بداية وبداية العمل التحدي والأمل، ولكل شيء مرارة ومرارة الدنيا اليأس والكسل،

ولكل شيء نهاية ونهاية مذكرتي أحلى من العسل، ثمرة جهدي وعملي اهديها إلى:

الهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ولا تطيب اللحظات إلا بذكرك

ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك ولا تطيب الآخرة إلا برؤيتك **الله جل جلاله**

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة ونصح الأمة إلى نبي الرحمة ونور العالمين سيدنا محمد

صلى الله عليه وسلم

إلى من كلله الله بالهيبة والوقار إلى من علمني العطاء بدون انتظار إلى من أحمل اسمه

بكل افتخار إلى تاج راسي وفخري وعوني في هذه الحياة **أبي العزيز حفظه الله "محمد"**

إلى ملاكي في الحياة إلى معنى الحب والحنان إلى بسمة الحياة وسر الوجود إلى من كان

دعائها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي إلى اغلى الحبايب **أمي الحبيبة حفظها الله "ياسمة"**

إلى توأم روحي ورفيقة دربي إلى صاحبة القلب الطيب والنوايا الصادقة إلى من رافقتني

منذ أن حملنا حقائب صغيرة ومعها سرت الدرب خطوة بخطوة **أختي إكرام حفظها الله**

إلى شريكي في الحياة ورفيق دربي، إلى من امن الله به علي ليقاسمني حياتي **زوجي**

الكريم حفظه الله "صالح"

إلى من يسري حبهم في عروقي إلى رفقاء دربي وسندي في الحياة إخوتي **أمير** وأسامة

وزوجته إيمان حفظهم الله

إلى من جمعني بها منبر العلم، إلى رمز المحبة والوفاء، نبض الثقة والعطاء صاحبة القلب

الطيب إلى من شاركتني هذا العمل، **صديقتي الوفية "زينب"**

إلى كل الذين يذكرهم قلبي ونسيهم قلمي اهدي هذا العمل المتواضع

إيناس

شكر وتقدير:

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لا نبي بعده وعلى آله وصحبه ومن والاه إلى يوم الدين.

قبل كل شيء نشكر الله عز وجل نحمده الذي رزقنا من العلم ما لم نكن نعلم ووهبنا من القوة والصبر ما نحتاجه للوصول إلى هذا المستوى وإتمام دراستنا وعملنا المتواضع هذا، نفعنا الله به وإياكم.

يطيب لي بعد أن حمد الله عز وجل أن نتقدم بجزيل الشكر وفائق التقدير وعظيم الامتنان إلى الذي من تحمل معنا عناء هذا العمل لأستاذنا المشرف الدكتور "ريغي هشام" الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه ووقته وكذا المعلومات القيمة التي كانت عونا لنا في إتمام هذا العمل.

كما لا ننسى كل من شجعنا بالكلمة الطيبة والابتسامة والدعاء، إلى كل هؤلاء أقول: شكرا.

وأسأل الله العلي القدير أن يجعل هذا العمل في ميزان حسناتكم جميعا.

فهرس المحتـــــويات

فهرس المحتويات:

المحتـــــــــــــــــــــــــــــــوى	الصفحـــــــة
ملخص	I
إهداء	II
شكر وتقدير	IV
فهرس المحتويات	VI
قائمة الجداول والأشكال	X
مقدمة	أ-ج
الفصل الأول: الإطار النظري حول الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات	24-01
تمهيد	02
المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات	03
المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات	03
الفرع الأول: مفهوم وخصائص الشركات متعددة الجنسيات	03
الفرع الثاني: أهداف الشركات متعددة الجنسيات	06
المطلب الثاني: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات ومصادر تمويلها	06
الفرع الأول: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات وتفوقها	06
الفرع الثاني: مصادر تمويل الشركات متعددة الجنسيات	07
المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر	10
المطلب الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر	10
الفرع الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته	10
الفرع الثاني: أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله	12
المطلب الثاني: محددات، دوافع وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر	14
الفرع الأول: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه	14
الفرع الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاد البلد المضيف	22
خلاصة الفصل	24
الفصل الثاني: الشركات الأجنبية ودورها في تطوير قطاع الخدمات في الدول المضيفة	44-25

تمهيد	**26**
المبحث الأول: الإطار النظري حول قطاع الخدمات	**27**
المطلب الأول: ماهية الخدمات	**27**
الفرع الأول: مفهوم الخدمة وخصائصها	**27**
الفرع الثاني: تصنيف الخدمات وأهميتها	**32**
المطلب الثاني: أساسيات حول قطاع الخدمات	**34**
الفرع الأول: أنواع قطاع الخدمات والمهام التي تواجهه	**34**
الفرع الثاني: أسباب تزايد قطاع الخدمات	**37**
المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تطوير قطاع الخدمات	**39**
المطلب الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات	**39**
المطلب الثاني: الشركات متعددة الجنسيات وقطاع الخدمات	**41**
الفرع الأول: العوامل التي تفسر تحول الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الخدمات	**41**
الفرع الثاني: الفوائد والتكاليف التي يعود بها الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات في البلدان المضيفة	**42**
خلاصة الفصل	**44**
الفصل الثالث: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوير قطاع الاتصالات في الجزائر	**45-67**
تمهيد	**46**
المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر	**47**
المطلب الأول: الإطار التشريعي المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر	**47**
الفرع الأول: القانون المؤثر للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في الوقت الحالي	**47**
الفرع الثاني: الهيئات المكلفة بملف الاستثمار بالجزائر	**49**
المطلب الثاني: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وعوائقه في الجزائر	**51**
الفرع الأول: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر	**51**
الفرع الثاني: عوائق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر	**54**
المبحث الثاني: دور الشركات الأجنبية في تطوير قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر	**58**
المطلب الأول: حالة شركة جازي djezzy	**58**

الفرع الأول: تعريف شركة أوراسكوم للاتصالات	58
الفرع الثاني: دور شركة جازي في تطوير قطاع الاتصالات في الجزائر	58
المطلب الثاني: حالة شركة أوريدو ooredoo	62
الفرع الأول: تعريف شركة أوريدو للاتصالات	63
الفرع الثاني: دور شركة أريدو في تطوير قطاع الاتصالات في الجزائر	63
خلاصة الفصل	67
خاتمة	69
قائمة المراجع	72

قائمة الجــداول والأشكــال

قائمة الجداول:

رقم الجدول	عنوان الجـــــــــــــــدول	الصفحـــــــــــــة
01-02	تصنيف درجة الملموسية	29
02-02	الفروقات بين الخدمة والمنتج	31
03-02	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في العالم والمناطق 2001-2016 (مليون دولار)	39
01-03	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر 2001-2016 (مليون دولار)	51
02-03	الاستثمارات الواردة إلى الجزائر حسب التوزيع القطاعي ما بين جانفي 2003 وماي 2015	53

قائمة الأشكال:

رقم الشكل	عنوان الشكـــــــــــــــل	الصفحـــــــــــــــة
01-01	مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر	11
02-01	محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	18
01-02	مقارنة بين السلع والخدمات	30
02-02	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد العالمي المقدر حسب القطاع (ألف مليار)	41
01-03	تطور بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2001-2016 (%)	52

مقدمـــــــــة

مقدمة:

حاز الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات على اهتمام واعتراف عالمي واسع النطاق، فهو ظاهرة قديمة تجلت بوضوح في مطلع القرن العشرين. وتزايد الاهتمام بشكل كبير بالاستثمارات الأجنبية المباشرة من طرف الدول النامية ومنها الجزائر منذ أوائل الثمانينات نتيجة تراجع القروض المقدمة إليها وتصاعد أزمة المديونية الخارجية، فقد أصبحت جميع الدول تتعامل مع هذه الاستثمارات بسبب عدم كفاية المدخرات المحلية من جهة، ومن جهة أخرى فهو يعتبر شكل من أشكال رؤوس الأموال الأجنبية مقارنة بالأشكال الأخرى مثل القروض الأجنبية، والذي اثبتت عدم فعاليته نظرا للنتائج المترتبة عنه، حيث أصبحت العديد من الدول النامية عاجزة عن الوفاء بالتزاماتها.

وتطور حجم هذا النوع من الاستثمار يرجع الى ما يتضمنه في طياته من مزايا عديدة (سواء للمستثمر أو للبلد المضيف)، فالقيام بمثل هذا النوع من الاستثمار يمكن الشركات المستثمرة من تعظيم منافعها من أصولها المالية والتقنية، وفي ذات الوقت فإن الدول المستقبلة لهذا النوع لا تحصل فقط على رأس المال بل أيضا على مزايا تكنولوجية وإدارية ومهارية.

وبالرغم من أهمية حجم التدفقات الأجنبية المباشرة في الاستفادة من مزاياه إلا أن التوزيع القطاعي لهذه الاستثمارات له دور جد هام. حيث وفي هذا الصدد يعتبر قطاع الخدمات أحد القطاعات الاقتصادية الهامة التي تسعى الدول المضيفة الى جلب الاستثمارات إليه لكونه يضخ موارد مالية كبيرة في اقتصاد البلد المضيف، بالإضافة إلى زيادة حجم الخدمات المتاحة ونقل التكنولوجيا، إلى غير ذلك من الفوائد المباشرة وغير المباشرة التي تعود على الدول المضيفة. ويعتبر قطاع الاتصالات اللاسلكية في الدول المضيفة، ومنها الجزائر، أحد أهم فروع قطاع الخدمات التي أصبحت تستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ومن هنا يمكن طرح التساؤل التالي:

" **ما مدى مساهمة الشركات الأجنبية في تطوير قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر؟**"

ويتفرع عن هذا التساؤل الرئيسي الأسئلة الفرعية التالية:

- ما أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة للدول المضيفة؟
- ما أهمية قطاع الخدمات بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات؟
- ما هو واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بصفة عامة وفي قطاع الاتصالات اللاسلكية بصفة خاصة؟

- **فرضيات الدراسة:**

للإجابة على الأسئلة الفرعية وبالتالي على التساؤل الرئيسي نطرح الفرضيات التالية:

- تتنافس الدول على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنظر إلى المنافع الكبيرة التي تنطوي عليها.

- تولي الشركات متعددة الجنسيات أهمية كبيرة لقطاع الخدمات.
- تعاني الجزائر من نقص كبير في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنه ساهم في تطوير قطاع الاتصالات اللاسلكية فيها.

- **أهمية الدراسة:**

تكمن أهمية هذه الدراسة في:

- التعرف على واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.
- معرفة أهمية قطاع الخدمات بالنسبة للشركات الأجنبية.
- معرفة الدور الذي تلعبه الشركات الأجنبية في قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر.

- **أهداف الدراسة:**

تهدف هذه الدراسة إلى:

- التعرف على الأسباب الذي تدفع الشركات متعددة الجنسية للاستثمار في قطاع الخدمات.
- معرفة واقع الشركات الأجنبية المستثمرة في قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر ودورها في تطوير هذا القطاع.
- الوصول إلى توصيات على أساس النتائج المتوصل إليها.

- **أسباب اختيار الموضوع:**

هناك العديد من الأسباب التي دفعتنا إلى اختيار هذا الموضوع:

- الميل الشخصي للباحثين في معرفة واقع قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر.
- الاهتمام الذي يحظى به الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الكثير من الاقتصاديين في مختلف الدول.
- الصلة التي تربط موضوع البحث بالتخصص الذي ندرس فيه.

- **منهج الدراسة:**

فيما يخص المنهج المتبع في هذه الدراسة فقد اتبع الباحثان المنهج الوصفي والتحليلي.

- **حدود الدراسة:**

المكاني: الجزائر.

الزماني: 2001-2016.

- **أقسام الدراسة:**

تنقسم الدراسة إلى ثلاثة أقسام:

- الإطار النظري حول الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات.
- الشركات الأجنبية ودورها في تطوير قطاع الخدمات في الدول المضيفة.

- دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوير قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر.

- **الدراسات السابقة:**

- عمار زودة: محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر "حالة الجزائر"، رسالة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع الإدارة المالية، جامعة منتوري قسنطينة، 2007-2008 حيث هدفت هذه الدراسة إلى عرض أهم المحددات الأساسية المساعدة على بناء مناخ استثماري جاذب لرؤوس الأموال الأجنبية، وكذا عرض الجوانب النظرية والفكرية للاستثمارات الأجنبية المباشرة ومؤسساته، ومن أهم ما وصلت إليه هذه الدراسة تحقيق الاستثمار الأجنبي المباشر لمنافع هامة للدول المضيفة.
- دراسة كريمة قويدري: الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، 2010-2011 حيث هدفت هذه الدراسة إلى تحليل وتقييم مناخ الاستثمار في الجزائر، وكذا محاولة إبراز تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر، وأهم ما توصلت إليه من نتائج أنه بالرغم من صغر حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للاستثمار المحلي، إلا أن له دور هام في تعزيز النمو الاقتصادي.
- دراسة عبد الكريم بعداش: الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري، أطروحة دكتوره في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2007-2008، حيث هدفت هذه الدراسة إلى معرفة الآثار الميدانية للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر على الاقتصاد الجزائري بصفة عامة، وعلى ميزان المدفوعات والنمو الاقتصادي والتشغيل الاقتصادي بصفة خاصة، وكذا المساهمة في النقاش الدائر حول الجدوى الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول النامية بصفة عامة، ومنها الجزائر ومن بين ما توصلت إليه هذه الدراسة أنه وقع تحسن كبير في بعض مؤشرات مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

الفصل الأول: الإطار النظري حول الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات

مباحث الفصل

- **تمهيد**
- **المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات**
- **المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر**
- **خلاصة الفصل**

تمهيد:

تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة ظاهرة اقتصادية قديمة تجلت بوضوح نسبي مع مطلع القرن العشرين، لتبرز بقوة بعد الحرب العالمية الثانية، مما جعلها تكون محل اهتمام العديد من الاقتصاديين لما لها من أهمية كبيرة في التأثير على تمويل الاقتصاد بصفة خاصة والتنمية بصفة عامة، وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات بمثابة القاطرة التي تجر وراءها الاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي هذا الصدد سوف نتطرق إلى مبحثين:

المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات

تعد الشركات متعددة الجنسيات من أكثر الظواهر انتشارا في الحقبة الأخيرة نظرا لما تملكه من إمكانيات مادية وبشرية هائلة تمتد إلى مختلف دول العالم، وتنوع نشاطاتها تشمل قطاعات الإنتاج والتجارة والخدمات والمال والمصارف الدولية، بغية توزيع المخاطر وتنويع مصادر الربح، مستفيدة من إنجازات التقدم العلمي والتقني الأمر الذي أدى إلى تراجع دور الدولة أمام هذه الشركات.

المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات

الفرع الأول: مفهوم وخصائص الشركات متعددة الجنسيات

أولا: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

لقد تعددت التعاريف وتنوعت حسب المعايير التي ارتكزت عليها، فمن بين هذه التعاريف نذكر:

الشركات متعددة الجنسيات 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 تمييز المجموعات متعددة الجنسيات، حيث تستبعد الشركات التي تقل مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار.[1]

وتعرف أيضا على أنها: "كيان اقتصادي له مركزا رئيسيا (أو أكثر) يملك ويسيطر على تسهيلات في الخارج في دولتين على الأقل غير الدولة الأم ويعمل في مجال من المجالات الاقتصادية أو أكثر، يربط بينها استراتيجية واحدة يتولى بوضعها ومتابعة تنفيذها الإدارة في المركز الرئيسي (أو المراكز الرئيسية) والتي يشترك فيها أفراد من جنسيات مختلفة، وذلك من خلال هيكل تنظيمي محكم، وتنظر إلى العالم بأسره على أنه سوقا واحدا لا يوجد فيه حدودا دولية سواء عند الحصول على الموارد أو عند تخصيصها، لتحقيق هدف الكيان كله في تعظيم الربح على المستوى الدولي".[2]

كما عرفتها بعض **المنظمات الدولية** كما يلي: [3]

تعريف **منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية O.C.D.E:** تعتبر الشركات متعددة الجنسيات كيانا يتضمن في العادة شركات وكيانات ذات رأس مال عام أو خاص أو مختلط، تم تأسيسها في بلدان مختلفة ومرتبطة ببعضها البعض، بحيث تستطيع الشركة الأم أن تباشر تأثيرا قويا على نشاطات الآخرين ولا سيما المشاركة في المعرفة والموارد مع الآخرين، وتتنوع درجة الاستغلال الذاتي لكل كيان في علاقته بالآخرين تنوعا كبيرا من شركة متعددة الجنسية الأخرى معتمدا على طبيعة العلاقات بين الكيانات ومجال النشاط المعني.

---

[1]–سحنون فاروق: قياس أثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص: التقنيات الكمية المطبقة في التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010/2009، ص: 26.

[2]–عبد العزيز النجار: الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث للنشر، الإسكندرية، 2007، ص: 57.

[3]–بن عنتر ليلى: مدى تحفيز استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري، رسالة لنيل شهادة ماجستير في القانون، كلية الحقوق والعلوم التجارية، فرع: قانون الأعمال، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2006/2005، ص: 09.

تعريف **هيئة الأمم المتحدة:** من خلال مدونتها الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات وسلوكها تعريفا استهلته بعبارة "المشروع عبر الوطني" ثم قامت بشرح هذه التسمية، فعبارة المشروع عبر الوطني معناها الشركة التي تضم كيانات توجد في بلدين أو أكثر بصرف النظر عن الشكل القانوني وميادين النشاط التي تمارس فيه هذه الكيانات استثماراتها.

كما عرفها أيضا الاقتصادي "**فرنون**" بأنها: شركة أم تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات والفروع في قوميات عديدة، إلا أن تجمعها جعلها كما لو أن لها مدخلات لمصب مشترك من الموارد المالية والبشرية والذي يبدو حساسا لعناصر استراتيجية مشتركة، فهي تلك المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروعا إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر.[1]

ومن خلال التعاريف السابقة نستخلص أن: **الشركات متعددة الجنسيات** هي تلك الشركات التي تمارس نشاطها في عدة بلدان، حيث تتكون من الشركة الأم في البلد الأصلي والفروع في البلدان المضيفة.

ثانيا: خصائص الشركات متعددة الجنسيات

إن الشركات متعددة الجنسيات تتمتع بعدة سمات وخصائص تساعدها في رسم استراتيجياتها على الصعيد العالمي، نذكر منها:

1-تركيز الإدارة العليا ووحدة مركز القرار: تمارس الشركات متعددة الجنسيات سيطرة مركزية على فروعها المنتشرة عبر العالم، حيث تعمل جميع فروعها تحت نظام انضباطي دقيق وتخضع لمركز موحد لاتخاذ القرار وذلك في إطار استراتيجية عالمية موحدة، وباعتماد هذه الشركات على شبكة اتصالات واسعة، فإنها تتمكن من معرفة وضعية فروعها في أي وقت إلى جانب وضع استراتيجيات وتبني سياسات واتخاذ القرارات في الوقت المناسب؛[2]

2-كبر حجم الشركات متعددة الجنسيات: إن الخاصية الرئيسية للشركات متعددة الجنسيات هي وجود وسيطرة الشركات ذات الحجم الهائل، لكن ليس الحجم الكبير هو الشرط الوحيد لحدوث حالة تعدد الجنسية، فليست كل شركة عملاقة هي شركة متعددة الجنسية مثال شركات الطيران، كما أن هناك شركات عملاقة حاولت أن تعمل في الخارج ولكنها فشلت على الرغم من ضخامة حجمها، وبالتالي فإن الحجم الكبير يعتبر شرطا أساسيا للعمل في الخارج، إلا أنه ليس شرطا كافيا أو وحيدا؛[3]

3-المزايا الاحتكارية: تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بمجموعة من المزايا الاحتكارية، وترجع هذه السمة إلى أن هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات، يأخذ شكل سوق احتكار القلة في الأغلب الأعم، ومن أهم عوامل نشأته ما تتمتع به مجموعة الشركات المكونة له من احتكار التكنولوجيا الحديثة والمهارات الفنية والإدارية

[1]-الجوزي جميلة وحماني سامية: دور استراتيجيات الشركات متعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد 06 -2015، ص: 87.

[2]- نفس المرجع، ص: 88.

[3]-عبد العزيز النجار، مرجع سبق ذكره، ص: 76.

ذات الكفاءات العالية والمتخصصة، وهذا الوضع يتيح للشركات متعددة الجنسيات لفرصة لزيادة قدراتها التنافسية ومن ثم تعظيم أرباحها وإيراداتها، وتحدد المزايا الاحتكارية في أربعة مجالات هي: التمويل، الإدارة، التكنولوجيا والتسويق.

وتنبع المزايا التمويلية من توافر موارد عالية كبيرة لدى الشركات متعددة الجنسيات، وتمكنها من الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظرا لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي. حيث تتمثل المزايا الإدارية في وجود الهيكل التنظيمي الذي يكون على أعلى مستوى من الكفاءة، ويسمح بتدفق المعلومات وسرعة الاتصالات، ويؤدي بالتالي إلى اتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب.

وتحصل الشركات على المزايا التقنية، من خلال التطوير التكنولوجي المستمر للاستجابة لمتطلبات السوق، والحد من دخول منافسين جدد وتقرير وضعها الاحتكاري، ولذلك تحرص هذه الشركات على التجديد والابتكار وتحسين الإنتاجية وتطويرها. وتأتي المزايا التسويقية للشركات متعددة الجنسيات من خلال الشبكات التوزيعية والتسويقية، التي تعمل على توفير منتجاتها بحالة جيدة في الوقت المناسب، إن هذه الشركات تهتم بأبحاث السوق والتركيز على أساليب الترويج والدعاية والإعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر عليها؛[1]

4-الإنتشار الجغرافي: تتميز الشركات متعددة الجنسيات بانتشار فروعها الإنتاجية والتسويقية على عدد كبير من البلدان مما يتيح لها إمكانيات ضخمة في التعامل، مع زيادة نشاطها أين يكون العائد أكبر، مع الحد من أثر التأميم لأي فرع في أي بلد؛[2]

5-التنوع في النشاطات والمنتجات: إلى جانب اعتماد الشركات متعددة الجنسيات في نشاطاتها على التكامل الأفقي والعمودي الذي يكمن محوره في سلعة واحدة، فهي تقوم بنشاطات متنوعة لا تربطها أية علاقة تكنولوجية أو فنية كالإنتاج الصناعي، الأعمال المصرفية، الفندقية... إلخ، فمثلا شركة ستاندارد أويل للنفط تملك شبكة من الفنادق وشركات التخصص في الإنتاج والارتباط بقيود سوق سلعة معينة؛[3]

6-التفوق والتطور التكنولوجي في الشركات: تعد الشركات متعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة الأمر الذي يسهم في تضييق الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والنامية.

إن مضمون عملية نقل التكنولوجيا التي تتم عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر من شركة متعددة الجنسيات إلى فروعها في الدول المضيفة يتوقف على عدة مراحل أبرزها: [4]

- ✓ خصائص النشاط الإنتاجي أو الخدمي الذي يقع ضمنه الاستثمار؛
- ✓ وتيرة التقدم التكنولوجي في النشاط المعني؛

---

[1]-عثمان أبو حرب: الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2008، ص: 282.

[2]-الجوزي جميلة وحماني سامية، مرجع سبق ذكره، ص: 88.

[3]-نفس المرجع، ص: 94.

[4]-أحمد عبد العزيز وآخرون: الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، 2010، ص: 124.

- ✓ الشروط القائمة في الاقتصاد من حيث التشريعات والقوانين التي تحكم التنافس وحماية الملكية الفكرية والبيئة والتوظيف وتوفير المهارات البشرية؛
- ✓ استراتيجيات الشركة الأم التي تحكم مسار التطوير التكنولوجي الذي تلزم به.

الفرع الثاني: أهداف الشركات متعددة الجنسيات

تسعى الشركات متعددة الجنسية إلى تحقيق أربعة أهداف رئيسية هي:[1]

1-توسيع مبيعاتها: تعتمد مبيعات الشركات على عاملين أساسين هما: اهتمامات المستهلكين والزبائن بمنتجاتها أو بخدماتها ثم الرغبة والقدرة على الشراء، إن زيادة وتوسيع مبيعات الشركات متعددة الجنسية خارج نطاق الدولة التي تعمل بها هو الهدف الأساس للأعمال الدولية مثل "شركة جيليت الأمريكية " و" ميشلان الفرنسية" و"سوني اليابانية"؛

2-الحصول على الموارد: يبحث المنتجون والموزعون عن منتجاتهم وخدماتهم ومكونات إنتاجهم في الدول الأجنبية، كما ينظرون إلى رأس المال الأجنبي والتكنولوجيا والمعلومات التي يستخدمونها في بلدانهم لأسباب متعددة منها: تقليل كلف الإنتاج أو التوفير فيها وزيادة هوامش الربح وبالتالي تحقيق المبيعات ذات الحجم الكبير.

هذه الاستراتيجية هي التي تمكن الشركة من تحسين جودة منتجاتها و/أو جعلها متميزة عن منافسيها وذلك لزيادة حصتها السوقية وبرحيتها؛

3-تنويع مصادر مبيعاتها وامتداداتها: لكي تتجنب الشركات عملية التأرجح في مبيعاتها وفي ربحيتها تبحث عن أسواق أجنبية ومصادر إمدادات خارجية وذلك للاستفادة من التذبذب في الدورات في حياة المنتجات ومن فترات الرواج والكساد بين الدول وبالتالي تستفيد من الإمدادات والمبيعات باستخدام استراتيجيات مختلفة لا تتأثر بتأرجح الأسعار والنقص الذي يكون في دولة واحدة من عملات الصرف وما تحتاجه من تبادلات؛

4-تقليل خطر المنافسة: تتحرك بعض الشركات دوليا لأسباب دفاعية، فهي تبحث عن مزايا تنافسية تتفوق بها على منافسيها الحاليين أو المحتملين مثل استخدامها الحملات الترويجية والدعايات الإضافية أو تطوير المنتج لتحسين موقفها التنافسي في بيئتها لمنع خطر دخول منافسين جدد في موقعها.

المطلب الثاني: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات ومصادر تمويلها

الفرع الأول: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات وتفوقها

في الواقع يبقى تشخيص طبيعة الأسباب التي أدت بهذه الشركات إلى التحول إلى النشاط أو الإنتاج الدولي غير المحدد بالنظر لتنوع الأسباب، حيث تتميز كل شركة عن غيرها من حيث فترة ظهورها، ظروف وأسباب تواجدها في الخارج، إلا أنه هناك بعض العوامل التي أثرت فيها جميعها، نذكر منها:[2]

[1]-غسان عيسى العمري: المعضلات الأخلاقية وأثرها في تراجع أهداف عمليات الشركات متعددة الجنسية، جامعة عمان العربية، 2009، ص: 20.

[2]-الجوزي جميلة وحماني سامية، مرجع سابق ذكره، ص ص: 94، 95.

1-إختلاف بلدان العالم من حيث اكتسابها للموارد الطبيعية ومصادر الطاقة، إذ تنوي الشركات غزو أسواق عديدة حتى تضمن التزويد بالمواد الأولية، كما تسعى وتقوم بالبحث واستغلال مصادر الطاقة؛

2-التباين في الأنظمة والأحوال الاقتصادية بين القطاعات الاقتصادية والبلدان، حيث تتعامل الشركات مع أفراد ووحدات ينتمون إلى بلدان تختلف عن البلد الأصلي من حيث القوانين والنظم الاقتصادية والسياسة المتبعة، وهذا يدفع بالشركات أن تتكيف مع سياسة كل بلد؛

3-التفاوت في تكاليف الإنتاج للاستفادة من فوارق تكاليف النقل وتكلفة العمل (حيث تتجه إلى البلدان ذات معدل استغلال أكبر لقوة العمل وأجور منخفضة)؛

4-عقلنة التكاليف وزيادة العوائد، باعتبار الشركات تقوم على أساس المنافسة والربح، الأمر الذي يتطلب الحفاظ على عدم ارتفاع نفقات الإنتاج مع تحقيق اقتصاديات السلم، فكلما زاد الإنتاج تنخفض التكاليف وهذا ما يمكنها من زيادة رقم أعمالها؛

5-بنية الأسواق العالمية، حيث تقوم الشركات بتوزيع الإنتاج في مختلف مناطق العالم بغرض التوسع وتحقيق العوائد، لذلك تغزو الأسواق الخارجية بغرض حماية أسواق التصدير، وعندما يصبح منتجها نمطيا يتحول نشاطها إلى اقتصاديات كثيفة العمل ومنخفضة الأجور، وعليه تقوم بفتح فروع جديدة تختص بعملية التصدير إلى الأسواق العالمية بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج وهذا ما يضفي عليها طابع عالمية الطلب على منتجاتها؛

6-توزيع أو تقليل المخاطر، لأن الشركات عادة ما تواجه عدة مخاطر، نذكر منها:

- ✓ خطر المنافسة: بظهور منافسة قوية في البلد الأم تلجأ الشركات إلى البحث عن أسواق خارجية باستخدام أساليبها الهجومية أو الدفاعية لحماية حصتها في تلك الأسواق؛
- ✓ خطر التقلبات الموسمية: كانهيار العملة، ظهور البطالة... إلخ؛
- ✓ أخطار مراحل دورة المنتج.

<u>الفرع الثاني: مصادر تمويل الشركات متعددة الجنسيات</u>

توجد لدى الشركات متعددة الجنسيات مصادر تمويل كثيرة ومتنوعة تعتمد عليها في تمويل استثماراتها الأجنبية المتعددة، تتباين هذه المصادر من حيث أصلها، فمنها ما هو ذاتي خاص بالشركة الأم، ومنها ما هو محلي خاص بالوطن الأصلي، ومنها ما هو أجنبي يتعلق بالدول المضيفة المستقبلة لاستثمارات الشركة، ومنها ما هو محايد مستقل يعبر عن بدائل التمويل الإقليمية والدولية المتاحة أمام عموم المستثمرين في شتى مواقع الاستثمار الدولي.

<u>أولا: مصادر التمويل الداخلية أو المحلية</u>

يعبر التمويل الداخلي أو الذاتي عن مجموع مساهمات الشركة الأم وقروضها الممنوحة إلى مجموع فروعها العاملة، كما يعبر التمويل الداخلي عن الوضعية التي تلجأ فيها الفروع التي هي بحاجة إلى سيولة إلى الحصول على تمويلاتها اللازمة من الفروع الأخرى حيث السيولة فيها فائضة عن الحاجة. لقد أصبح هذا المصدر يشكل

أهم المصادر في تمويل نشاطات الشركة ومجموع فروعها، فلقد بلغت نسبة التمويل الداخلي لفروع الشركات الأمريكية العاملة في مختلف الأسواق العالمية ما يزيد عن 70% من مجموع تمويلاتها، كما يعبر عن التمويلات الممنوحة إلى الشركة من قبل مصادر التمويل المحلية للشركة الأم بالتمويل المحلي، وهي في غالب الأحيان عبارة عن مؤسسات بنكية تقوم بتمويل العمليات الخارجية للمؤسسات المحلية العاملة في نشاطات التجارة الدولية والاستثمار الدولي، تمنح هذه المؤسسات القروض كما تقدم التسهيلات إلى الفروع سواء منها القائمة أو الناشئة؛[1]

ثانيا: مصادر التمويل الدولية

وهي نوعان، فإما أسواق دولية للعملات الصعبة أو النقد الأجنبي، كسوق عملة الأورو، وسوق عملة الدولار، وسوق عملة الأورو–دولار، وهي عبارة عن أسواق مالية دولية ممثلة من قبل مؤسسات بنكية أوروبية وأمريكية على وجه الخصوص، مهمتها التعامل في قبول الودائع ومنح القروض بالعملات الأوربية والأمريكية، لآجال قصيرة أو متوسطة أو طويلة، وإما وكالات أو هيئات دولية مساهمة بطريق مباشر أو غير مباشر في تمويل بعض من نشاطات التجارة الدولية والاستثمار الدولي، كمؤسسة البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، وغيرهما من المؤسسات الدولية التي تكفلت في برامجها بمساعدة الدول النامية في تحقيق التنمية الاقتصادية عن طريق منح القروض وتقديم المساعدات التقنية اللازمة. تمنح هذه التسهيلات للمؤسسات المحلية لهذه الدول النامية، كما تقدم أيضا لهيئاتها الحكومية، وبإمكان الشركة متعددة الجنسية الاستفادة من هذه الخدمات في حال ما إذا أثبتت مدى أهمية استثماراتها في المساهمة الفعلية في التنمية الاقتصادية لهذه الدول؛ [2]

ثالثا: مصادر التمويل الأجنبية

وهي عبارة عن مصادر التمويل المتاحة في الأسواق الأجنبية المستقطبة لاستثمارات الشركات. فحيثما تواجدت فروع الشركات ووحداتها فثمة بنوك تجارية (محلية كانت أم فروع لبنوك أجنبية)، عادة ما يتم البدء بها في الحصول على العملة المحلية للدولة المضيفة، قد تلجأ فروع الشركات متعددة الجنسية إلى مثل هذه البنوك التجارية ليس فقط للحصول على العملة المحلية، وإنما أيضا في تحصيل القروض الضرورية التي تطلبها عملياتها واستثماراتها، تتفاوت القروض الممنوحة من حيث آجالها، من قروض قصيرة تمنح في شكل سيولة مالية أو خصم لأوراق تجارية، أو إجازة لسحب بدون رصيد، إلى قروض متوسطة وطويلة تمنح لتمويل بعض استثمارات الشركة، كشراء بعض الأصول الثابتة أو إقامة مشاريع إنتاجية، وذلك بضمان من الشركة الأم أو بضمان من بعض من أصول الفروع المعنية بعملية الاقتراض، كما قد تقدم هذه التمويلات المتوسطة

[1]–عمار زودة: محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع: الإدارة المالية، جامعة منتوري قسنطينة، 2008/2007 ص: 61.

[2]–عمار زودة، مرجع سبق ذكره، ص: 62.

والطويلة المدى في شكل مساهمات تتحصل بموجبها هذه البنوك على بعض الحصص من رأسمال الفروع تكتسب بموجبها حق المشاركة في العائدات المكتسبة.[1]

[1]–عمار زودة، مرجع سبق ذكره، ص: 62.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أكثر أنواع الاستثمار تفضيلا، فهو يعد شكل من أشكال التمويل الخارجي الذي تعتمد عليه الدول لأنه يوفر الموارد اللازمة للقيام ببرامج الاستثمار التي تستهدفها خطط التنمية الاقتصادية في الدول.

المطلب الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

الفرع الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته

أولا: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف **الاستثمار الأجنبي المباشر** على أنه: " ذلك الاستثمار الذي يقام في دولة مضيفة إلا أن ملكيته أجنبية وتؤول لفرد أجنبي أو شركة غير وطنية فهو إذا استثمار أجنبي مباشر وتختلف أنواعه حسب نوع الاستثمار الأجنبي المباشر". [1]

ويمكن تعريفه أيضا:" بأنه مجموع تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية التي ترد في شكل مساهمات مباشرة من رأس المال الأجنبي في الأصول الإنتاجية للاقتصاد المضيف".[2]

كما عرف أيضا: بأنه استثمار يقوم به أحد المقيمين في اقتصاد ما في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر لكي يسيطر أو يمارس نفوذا كبيرا في إدارة تلك المؤسسة، وهذه الاستثمارات في حصص الملكية وسندات الدين تكتسب أهمية في البلدان الملتقية لأنها توفر تمويلا وموارد أخرى مما يزيد من احتمالات نمو الاقتصاديات، وكثيرا ما يشمل الاستثمار المباشر نقلا للتكنولوجيا، وفرصة للنفاذ إلى الأسواق، إضافة إلى منافع أخرى تعود على الاقتصاد المتلقي، وهو عادة ذو طبيعة طويلة الآجل.[3]

وقد عرفه **الكثير من الباحثين** على:" أنه عملية تدفق القروض من قبل الشركة الأم إلى الشركة التابعة لها في الخارج أو شركة ملكيتها في شركة أخرى على أن تقل نسبة التملك في الخارج عن 10% ".[4]

كما يعرفه **صندوق النقد الدولي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية** على أنه: نوع من الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول الكيان المقيم في اقتصاد ما (المستثمر المباشر) على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر (مؤسسة الاستثمار المباشر) وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الآجل

---

[1]–سليمان عمر عبد الهادي: الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2010، ص: 23.

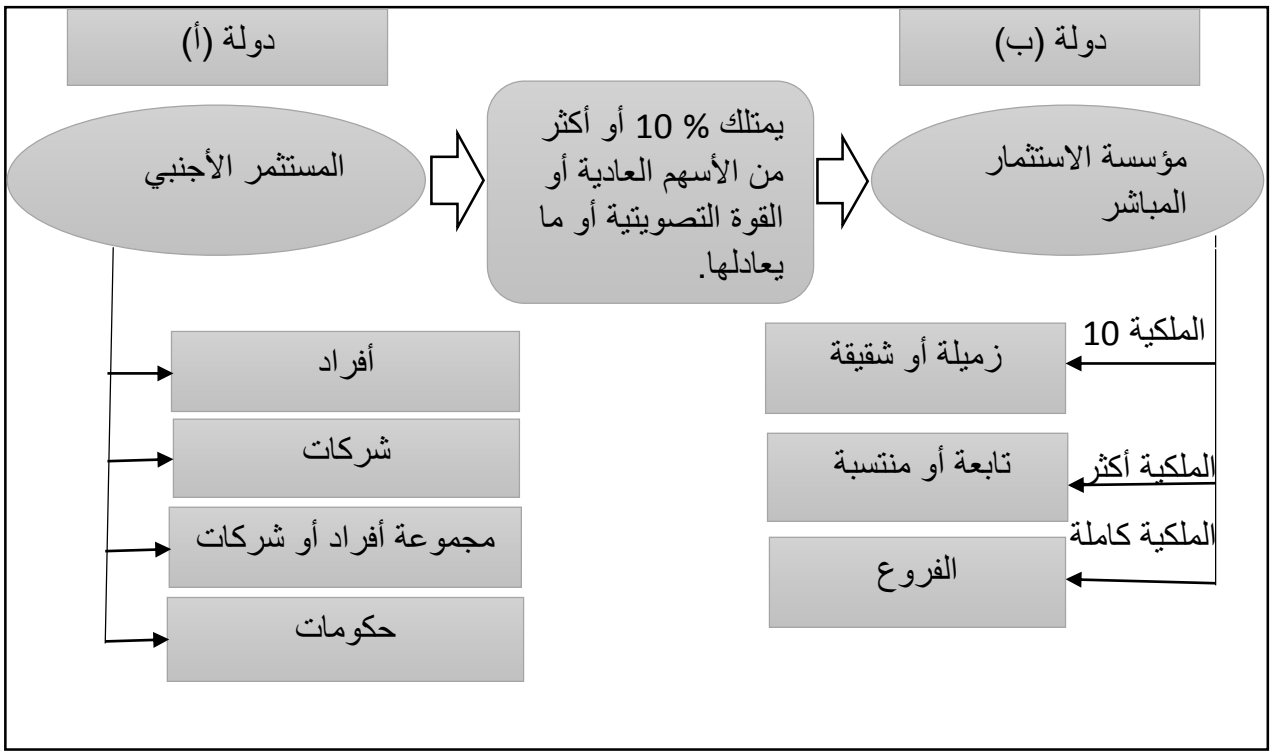
[2]–منصوري الزين: تشجيع الاستثمار وأثره على التنمية الاقتصادية، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2013، ص: 23.

[3]–هشام ريغي: الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة وقنوات خلق الوظائف وتهديمها في الدول المضيفة، مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون، العدد 38، 2014، ص: 22.

[4]–سليمان عمر عبد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

بين المستثمر المباشر والمؤسسة بالإضافة الى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة.[1]

الشكل رقم 01-01: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: حسن كريم حمزة: العولمة المالية والنمو الاقتصادي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2011، ص: 71.

ثانيا: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر

إن أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة تكمن في الدور الذي تمارسه على النمو والتنمية في البلاد المضيفة كما أنها تحمل معها خصائص الاقتصاد النابعة منه، ونظرا لأهميته أصبحت كفاءة النظام الاقتصادي لدولة ما تقاس بمدى قدرته على جذب الاستثمارات الأجنبية وإقامة المشروعات التي توفر فرص العمل وتنشط حركة الصادرات فضلا عن تحديث الصناعة الوطنية والوصول بها إلى مرحلة الجودة الشاملة.

ويمكن تلخيص أهمية الاستثمار الأجنبي في النقاط التالية:[2]

1-الاستثمار الأجنبي مصدر لتعويض العجز في الادخار المحلي وتحقيق زيادة في معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، فأحد الأهداف الرئيسية لاستقطاب رأس المال الأجنبي هو إقامة مشروعات إنتاجية في كافة المجالات الصناعية والزراعية والخدمية التي تهدف إلى إنتاج سلع وخدمات ذات ميزة

[1]-كريمة قويدري: الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، 2011/2010، ص: 05.

[2]-السيد متولي عبد القادر: الاقتصاد الدولي، النظرية والسياسات، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، ط 1، 2011، ص: 191.

تنافسية للتصدير وتكون مؤهلة للقبول بالأسواق العالمية كما أن توفر رأس المال يسمح بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته؛

2-الاستثمار يعتبر المحرك الأساسي لعملية التصدير وهذا ما تثبته تجارب الدول في هذا المجال كالصين التي تجدب سنويا ما يعادل 40 مليون دولار، وهذا ما يساعد على وجود قطاع تصديري قوي مما يزيد في جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في صادرات السلع والخدمات مما يجذب استثمارات جديدة وهكذا، وهذا ما يؤدي إلى معالجة العجز في ميزان المدفوعات وزيادة الحصيلة من العملة الأجنبية؛

3-الاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة الإدارية والتسويقية الجديدة، فالتكنولوجيا الحديثة تساعد في تطوير المنتج وتخفيض تكاليف الإنتاج؛

4-الاستثمار الأجنبي المباشر يزيد من فرص العمل.

الفرع الثاني: أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله

أولا: أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر

وتتمثل فيما يلي: [1]

1-إستثمار أجنبي مباشر يبحث عن العمل: وهو لمعرفة حاجة المستثمرين الأجانب للاستفادة من وفرة ورخص العمل في دول نامية عديدة، وكذلك لخفض تكاليف العمل؛

2-استثمار أجنبي مباشر يستخرج مورد: ويشمل قطاع التعدين واستكشاف وإنتاج وتسويق وتوزيع النفط، وهذا الاستثمار تستفيد منه الدول النامية من أجل ضمان أن تستفيد من تكنولوجيا النفط المتاحة في الدول المتقدمة، ومن أشهر الدول النفطية الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا وإيرلندا الشمالية؛

3-إستثمار أجنبي مباشر يبحث عن سوق: ويشتمل على حجم السكان الكبير في البلدان النامية والتي تمتلك أسواق كبيرة، إن الاستثمار الأجنبي يفضل تلك الأقطار التي تطبق سياسات إحلال الواردات التي تضمن إجراءات أمنية لدعم الصناعة المحلية ضد المنافسة الأجنبية غير العادية؛

4-إستثمار أجنبي باحث عن خدمات: ازداد هذا الاستثمار في السنوات الحالية بسبب تسارع وتطور عملية الإصلاح الاقتصادي في عدد كبير من الدول النامية، حيث كان هذا السوق مغلقا نسبيا في وجه الاستثمار الأجنبي المباشر قبل التغيرات في السياسات الاقتصادية التي جلبت من خلال تطبيق الحرية الاقتصادية ورفع قطاع الخدمات أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، كما أن التحديث الذي حصل وتوسيع الخدمات الحديثة ورفع نوعيتها يتطلب تدفق ليس للموارد المالية بل للتكنولوجيا الحديثة.

[1]-سيد سالم عرفة: إدارة المخاطر الاستثمارية، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2009، ص: 208.

ثانيا: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

وينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر بدوره على الأشكال التالية:

1-الإستثمار المشترك: وهو كل استثمار يشارك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين من خلال شركة دولية النشاط ويتم في شكل مشروعات اقتصادية وينطوي على عمليات إنتاجية وتسويقية ومالية.

وبالتالي فالاستثمار المشترك هو اتفاق طويل الآجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والآخر أجنبي، والطرف الوطني هنا قد يكون قطاعا خاصا أو قطاعا عاما، ومشاركة الطرف الأجنبي هنا يأخذ عدة أشكال، سواء في شكل مالي أو خبرة ومعرفة أو عمل أو تكنولوجيا أو تقديم معلومات أو تقديم السوق؛[1]

2-الإستثمارات الأجنبية المملوكة بالكامل لمستثمر أجنبي: تتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق، في أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدول المضيفة، ويعتبر هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المفضل لدى الشركات متعددة الجنسيات، إلا أن الكثير من الدول النامية المضيفة تتردد كثيرا في التصريح لهذه الشركات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار، وذلك لعدة أسباب من بينها: [2]

- ✓ الخوف من التبعية الاقتصادية، وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين الدولي والمحلي؛
- ✓ الحذر من احتمالات سيادة حالة احتكار الشركات متعددة الجنسيات لأسواق الدول النامية، وهو من أهم أسباب تخوف الدول المضيفة من هذا الشكل من الاستثمار.

3-الإستثمار في المناطق الحرة: وتسمى المناطق الحرة هنا بجزر الاستثمار الأجنبي حيث يكون الاستثمار الأجنبي هنا بعيدا عن الخضوع لقوانين الدولة المضيفة ويعمل من خلال قوانين خاصة منظمة له تنظم عملية إنشاء المشروعات الاستثمارية في المناطق الحرة، ويتمتع بإعفاء كامل من كافة الرسوم والضرائب المفروضة على المشروعات الاستثمارية في داخل الدولة المضيفة؛[3]

4-مشروعات أو عمليات التجميع: تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين (سيارة مثلا) لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا، يقدم الطرف الأجنبي الخبرة والمعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع وتدفق العمليات وطرق التخزين والصيانة...إلخ، والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه، حيث يصبح هذا الشكل مشابها لأشكال الاستثمار غير المباشر في مجال الإنتاج.[4]

---

[1]-حسن كريم حمزة، مرجع سبق ذكره، ص: 75.

[2]-نعيمة أوعيل: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية في الجزائر، الناشر مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، ط 1، 2016، ص: 20.

[3]-عبد المطلب عبد الحميد: العولمة الاقتصادية منظماتها، شركاتها، تداعياتها، الدار الجامعية الإبراهيمية، 2008، ص: 185.

[4]-نعيمة أوعيل، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

المطلب الثاني: محددات، دوافع وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر

الفرع الأول: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه

أولا: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

إن توجه الاستثمار نحو مناطق معينة لا يتم بشكل عشوائي وإنما يرتكز على دراسة دقيقة لخصائص المناطق المضيفة بهدف البحث عن المزايا النسبية ومصادر الثروة التي يتم استعمالها وفقا للأهداف المسطرة من أجل تعظيم الأرباح وزيادة نصيب من الأسواق الخارجية.

وسيتم من خلال ما يلي عرض لأهم المحددات المؤثرة في قرار توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

1-المحددات الاقتصادية: وتعتبر من أهم العوامل المحفزة للاستثمار الأجنبي المباشر، لكونها تلعب دورا هاما في تكوين المناخ الاستثماري الملائم، والجاذب لمختلف الاستثمارات ومن بين أهم العناصر المرتبطة بهذه المحددات ما يلي:

- ✓ **حجم السوق واحتمالات النمو:** يعد حجم السوق واحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر، فكبر حجم السوق الحالي أو المتوقع يؤدي إلى تزايد تدفق هذه الاستثمارات، ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلية متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وعدد السكان، فالمقياس الأول يمكن اعتباره مؤشر للطلب الجاري أما المقياس الثاني يعد مؤشرا للحجم المطلق للسوق وبالتالي للاحتمالات المستقبلية.

وقد وجدت الدراسات العملية أن هناك علاقة ارتباط قوية بين معدل نمو الناتج كمقياس أيضا لحجم السوق المضيفة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن ارتفاع هذه المعدلات يعني ارتفاع فرص التقدم والتحسن في الاقتصاد الوطني وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات؛[1]

- ✓ **معدل التضخم:** يعتبر التضخم سببا رئيسيا في ضعف النمو الاقتصادي لأن عدم التحكم فيه من شأنه أن يؤدي إلى تشوهات في مؤشرات الاقتصاد الكلي بالإضافة إلى أنه يؤدي إلى فقدان ثقة الأعوان الاقتصاديين المحليين منهم أو الأجنبيين في كل التدابير المتخذة في إطار السياسة الاقتصادية في بلد ما، بالإضافة إلى أنه يشوه النمط الاستثماري بحيث يتجه المستثمر الأجنبي أكثر إلى الأنشطة قصيرة الأجل؛[2]
- ✓ **الانفتاح الاقتصادي:** للانفتاح الاقتصادي دور كبير في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فهذه الأخيرة تتجه إلى الاقتصاديات الأكثر انفتاحا لأنها تبحث عن التسهيلات، والانفتاح الاقتصادي

---

[1]-عمار زودة، مرجع سابق ذكره، ص: 121.

[2]-بابا عبد القادر وأجري خيرة: الامتيازات الجبائية ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 02، 2014، ص: 17.

يضمن لها تلك التسهيلات وأبرزها التسهيلات الجمركية والتعريفية والاتفاقيات الثنائية والدولية، بالإضافة إلى إنشاء مناطق حرة لما لها من مزايا؛[1]

- ✓ **استقرار ووضوح السياسات الاقتصادية:** تتمثل السياسات الاقتصادية في كل من السياسة النقدية، المالية، الضرائب، التشريع الاجتماعي الخاص بشروط العمل والتأمين، والشفافية في المعاملات المالية. فالمناخ والمحيط الاقتصادي الذي يمتاز باستقرار ووضوح ومصداقية للحكومات المتعاقبة بعدم التراجع عن السياسات السابقة للدولة (الخوصصة) يكون عاملا محفزا للاستثمار الأجنبي المباشر، فتغير القوانين عشوائيا وبدون مبرر يعتبر مؤشرا على عدم استقرار النظام الاقتصادي؛[2]
- ✓ **توفر البنية التحتية الملائمة:** تعتبر الأرض الصلبة لاقتصاد أي دولة (تتمثل في شبكات النقل البري، البحري والجوي، شبكات الاتصال السلكية واللاسلكية وإمدادات الطاقة كنفط وكهرباء وغاز)، فمسؤولية الدولة عن هذه المشروعات تؤثر بطريقة مباشرة وغير مباشرة على الاستثمار الخاص والاستثمار الأجنبي، فهي التي تجلب المستثمرين الأجانب وتهيئ المناخ للقطاع الخاص فهي تساهم في تخفيض تكاليف الإنتاج سواء للمستثمر المحلي أو الأجنبي؛[3]
- ✓ **الحوافز الاستثمارية:** تلعب حوافز الاستثمار التي تمنحها الدولة المضيفة دورا هاما ومحددا لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لاسيما عندما تمنح لتكون عوضا عن انعدام المزايا النسبية، بحيث تساهم في تخفيض تكاليف إنشاء المشروعات مما يتيح إمكانية تحقيق عوائد مرتفعة، وقد تأخذ هذه الحوافز شكل الإعانات الحكومية المباشرة لتغطية جزء من تكاليف رأس المال، الإنتاج، التسويق، أو شكل توفير الخدمات الأساسية كتزويد المستثمر بالمعلومات السوقية وتوفير المواد الخام، توفير البنية التحتية، وقد تأخذ شكل تقديم تسهيلات للحصول على القروض من البنوك الوطنية، وتخفيض معدلات الفائدة عليها أو شكل مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشاريع والتوسع في المستقبل.[4]

2-المحددات السياسية: من بين العناصر التي تندرج ضمن المحددات السياسية المؤثرة في قرار الاستثمار في الخارج نجد الاستقرار السياسي والحكم الراشد.

- ✓ **الاستقرار السياسي:** يعد الاستقرار السياسي من أهم العوامل المؤثرة في الاستثمار الأجنبي المباشر فكلما تمتع البلد لظروف سياسية مستقرة خالية من الاضطرابات كلما كان ذلك حافزا لزيادة تدفقات

---

[1]-رياش سهام: الإطار النظري لمحددات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد 19، 2014، ص: 174.

[2]-بولرباح غريب: العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها، دراسة حالة الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10، 2012، ص: 102.

[3]-بابا عبد القادر وأجري خيرة، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

[4]-بامحمد نفيسة: تحليل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بتطبيق مقاربة OLI، مذكرة للحصول على شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 02، 2015/ 2016، ص: 48.

الاستثمارات الدولية وينطوي عدم الاستقرار السياسي على أسباب عديدة ومعقدة يمكن إدراجها في عنصرين:

*عدم الاستقرار الحكومي الناتج عن التغيرات السريعة والمتتالية في أعضاء الحكومة وتوجهاتها السياسية؛

*عدم الاستقرار في القطاع المؤسساتي الناتج عن التحولات السريعة في السياسات التي تحكم وتنظم القطاع (الخوصصة، الملكية العامة).

إن هذه الأسباب تؤثر بشكل سلبي على الوضعية الاقتصادية للبلد، الأمر الذي يحد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليه نتيجة تخوف المستثمرين من بعض المخاطر؛ [1]

- ✓ **الحكم الراشد:** من دون شك أن إرساء قواعد الحكم الراشد يعتبر ضرورة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ويعرف الحكم الراشد حسب البنك الدولي للإعمار والتنمية بأنه الطريقة التي يمارس بها الحكم في تسيير وإدارة اقتصاد بلد ما والموارد الاقتصادية، ويحدد البنك ثلاثة مصادر للحكم الراشد:

أ-نوعية وشكل الحكم؛

ب-الطريقة التي يتم استعمال السلطة في إدارة اقتصاد البلد وموارده لغرض التنمية؛

ج-قدرة الحكام على رسم وتشكيل وتنفيذ السياسات وتأدية الوظائف، ويقوم الحكم الراشد على مجموعة من المعايير أهمها: شفافية نظام الحكم، المساءلة وسياسة الحكم، اشتراك النظام الحاكم للقوى الأخرى (السياسة والاجتماعية في عملية صنع القرارات، الفعالية والاستجابة لاحتياجات المواطنين على أساس إدارة عقلانية راشدة للموارد، المساواة وتكافؤ الفرص. [2]

3-المحددات القانونية والتنظيمية: تعد قدرة الدولة على بناء قاعدة قانونية مسايرة للتشريعات الدولية محفزا للاستثمارات الأجنبية، وتكون هذه القاعدة في شكل توفير إطار تشريعي وتنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر.

ويمثل الإطار التشريعي والتنظيمي الكيان الحاكم لكافة أوجه النشاط الاقتصادي الذي يعمل فيه الاستثمار الأجنبي المباشر، فبقدر ما يكون محكما ومنظما وغير معقد يكون محفزا للمستثمر الأجنبي وتختلف التشريعات بين الدول باختلاف توجهات المشرع في الدولة وذلك لعدة عوامل نذكر منها: [3]

- ✓ الظروف الاقتصادية السائدة مثل مدى احتياج الدول المضيفة للقطاع الأجنبي أو التكنولوجيا ومدى حاجتها للموارد الطبيعية؛
- ✓ مدى توفر اليد العاملة الوطنية وحاجتها لتشغيلها؛
- ✓ حجم السوق المحلي ومدى استجابته لمنتجات المشاريع الاستثمارية.

[1]-بامحمد نفيسة، مرجع سبق ذكره، ص: 35.

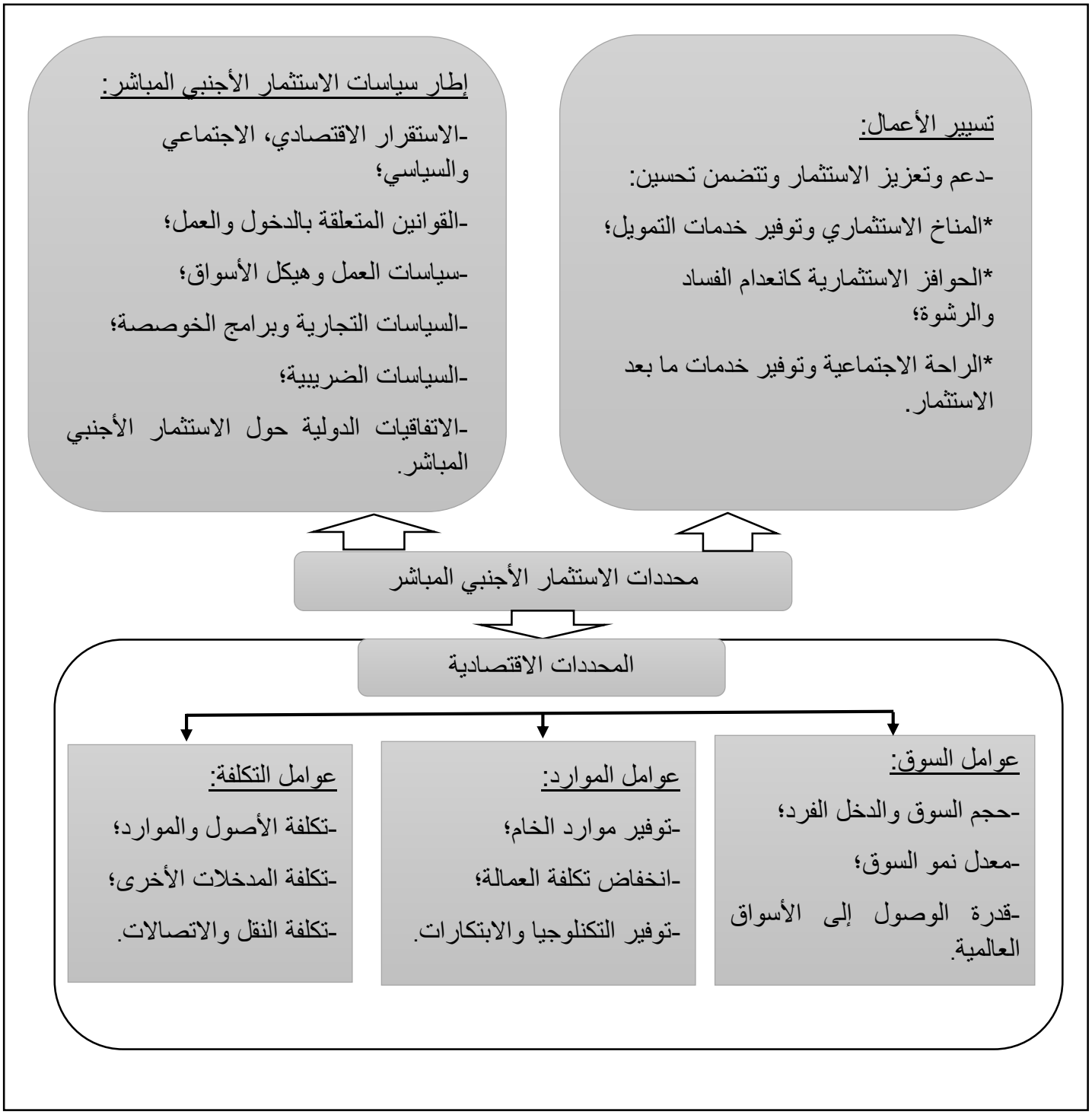
[2]-نفس المرجع، ص: 37.

[3]-بولرباح غريب، مرجع سبق ذكره، ص: 103.

ولكي يكون الإطار التشريعي محفزا لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لابد من وجود مقومات هي:

- ✓ وجود قانون موحد للاستثمار يتم بالوضوح والشفافية؛
- ✓ وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من المخاطر السياسية؛
- ✓ وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين.

الشكل رقم 01-02: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: بشرول فيصل ورملاوي عبد القادر: الآثار الديناميكية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة التنظيم والعمل، المجلد 5، العدد 3 (10)، 2016، ص: 46.

ثانيا: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر

تختلف دوافع المستثمر الراغب في الاستثمار خارج وطنه عن دوافع البلد الراغب في جذب واستقبال هذا المستثمر، ونعرض فيما يلي أهم دوافع الطرفين:

1-دوافع المستثمر الأجنبي: يمكن عرض أهم دوافع المستثمرين الأجانب من خلال العناصر الأساسية التالية:[1]

- ✓ **طبيعة النشاط الاقتصادي والتجارة:** تلعب طبيعة النشاط الاقتصادي والتجاري دورا مهما في دفع المستثمر إلى مزاولة نشاطه عبر الحدود الوطنية، إذ أن هناك بعض أنماط النشاط السريعة التلف التي تستلزم ضرورة قيام المنتج، ولغرض تلافي الإخفاق بالبحث عن أسواق استهلاك ملائمة ونقل وحداته الإنتاجية والتسويقية أو رأس مال معين إليها، ومباشرة الإنتاج فيها؛
- ✓ **زيادة العوائد:** دون زيادة المخاطر التي قد يتعرض لها المستثمر، وتتحقق الزيادة في عائد الاستثمار من عدة أوجه منها: التخلص من تكاليف التصدير أو تخفيض بعض تكاليف الإنتاج خاصة تكاليف المواد الأولية واليد العاملة، هذا بافتراض حرية تحويل عوائد الاستثمار. أما إذا كان هذا التحويل غير مسموح به كليا أو جزئيا مما يعني ضرورة إعادة استثمار العوائد من جديد، فلن يتحقق هذا العائد ويفتقد جاذبيته؛
- ✓ **زيادة المبيعات:** مهما كبر حجم سوق دولة ما؛ فإنه يبدو صغيرا جدا عند مقارنته بالسوق العالمي المتكون من أسواق جميع الدول الممكن التصدير إليها. وبهدف الاستفادة من وفرات الإنتاج بالأحجام الكبيرة، فإنه يجب البحث عن أسواق غير السوق المحلي لتصريف فائض الإنتاج الذي لا يستوعبه سوق دولة واحدة. وفي حالة عدم توفر هذه الإمكانية أو صعوبتها بسبب ارتفاع تكاليف التصدير أو السياسات المقيدة للاستيراد من طرف الدول الأخرى أو لأسباب أخرى؛
- ✓ **تخفيض المخاطر:** يتمكن المستثمر من تخفيض المخاطر التي يتعرض لها من خلال الاستثمار في الخارج إذ كان معامل الارتباط بين عوائد استثماراته ضعيفا، عكس الاستثمارات المحلية التي عادة ما يكون معامل الارتباط بين عوائدها قويا، نظرا لمواجهتها نفس الظروف ذات الطبيعة العامة.

كما أنه قد تشتد المنافسة الداخلية لدرجة تهديد استمرار وجود شركة ما، فتنتقل هذه الشركة نشاطها أو جزء منه إلى دولة أو دول أخرى لا توجد فيها المنافسة بنفس الحدة، فرأس المال الأجنبي يحاول بقدر الإمكان توزيع

[1]-عبد الكريم بعداش: الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2008/2007، ص ص: 53، 54.

استثماراته في دول وأسواق مختلفة كي يحد من الانعكاسات السلبية للأزمات الاقتصادية التي قد تتعرض لها السوق الواحدة؛

- ✓ **تحسين الموارد وضمان توفيرها:** قد يتطلب إنتاج سلعة ما استيراد مواد خامة أو بعض أجزاءها من الخارج بكميات كبيرة، وبهدف ضمان التدفق المستمر دون انقطاع لهذه المواد والأجزاء وبالكمية والجودة والأسعار المرغوبة، تقوم الشركة المستوردة بإنشاء فرع لها أو تشترك في مؤسسة قائمة في البلد المصدر حسب ما تسمح به لها من إمكانياتها الذاتية وتشريعات البلد المضيف للاستثمار؛
- ✓ **الاستفادة من المزايا المكانية:** التي تتميز بها اقتصاديات بعض الدول بالإضافة إلى الحوافز التي تقدمها هذه الدول لجلب الاستثمار الأجنبي، والتي تعكس في انخفاض تكاليف الإنتاج أو انخفاض معدلات الضرائب على الأرباح وبالتالي تعظيم عوائد الاستثمار؛
- ✓ **حماية أسواق المستثمر والرغبة في النمو والتوسع:** يلجأ بعض المستثمرين الذين يتعاملون مع أسواق دول معينة عن طريق تصدير إنتاجهم إلى هذه الأسواق، إلى إنشاء مشروعات في هذه الأسواق حتى لا يسبقهم منافسوهم إلى ذلك، فهم إن سبقوهم إلى هذه الأسواق سوف يغلقونها في وجوههم.

2-دوافع البلد المضيف: تتنافس مختلف الدول المتقدمة والنامية حول جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بأسباب عديدة تختلف باختلاف الظروف والأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية الخاصة بهم، وتمثل هذه الأسباب فيما يلي:[1]

- ✓ **الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية:** هناك العديد من الدول التي تمتلك طاقات إنتاجية وثروات طبيعية هائلة كالموارد البشرية، المعادن والموارد الطاقوية، الأراضي الزراعية، ...إلخ، غير أنها لا تمتلك الإمكانيات المادية والمالية الكافية لاستغلالها، لذلك تلجأ إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بدافع الاستغلال الجيد لهذه الموارد والطاقات الإنتاجية المتاحة بما يحقق لها أكبر المنافع؛
- ✓ **زيادة التكوين الرأسمالي:** تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الرفع من معدل التكوين الرأسمالي خاصة في الدول التي تعاني من مشاكل في التمويل أو عجز في الموارد المالية، ويتحقق ذلك من خلال استغلال المدخرات المحلية المتاحة في أنشطة تعمل على زيادة الطاقة الإنتاجية لاقتصاد البلد المضيف، أو من خلال إقامة علاقات شراكة من شأنها زيادة تدفقات الاستثمارات وتنمية مختلف القطاعات والرفع من معدل نمو الناتج المحلي؛
- ✓ **الاندماج في الاقتصاد العالمي:** إن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تقوم بدور هام في تعزيز التبادلات التجارية في مجال السلع والخدمات، كما تساهم في زيادة الصادرات وبالتالي المساهمة في خلق الشروط الملائمة لسياسة اقتصادية موجهة نحو الأسواق الخارجية، والتقليل من الواردات وتحسين الأوضاع المالية للدول المضيفة وكذا تسهيل الدخول في الاقتصاد العالمي بفضل علاقاتها المتميزة

[1]-بامحمد نفيسة، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

مع البنوك الخارجية وأسواق رأس المال، خاصة بالنظر إلى الدور الهام الذي تقوم به الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي؛

- ✓ **خلق فرص العمل:** يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق فرص جديدة للشغل من شأنها التخفيف من معدلات البطالة، بالإضافة إلى تنمية وتدريب واستغلال الموارد والطاقات البشرية المتاحة في البلد المضيف، والرفع من مستوى العمالة الوطنية من خلال تقديم الخبرة وزيادة المهارة الفنية؛
- ✓ **تحسين وضعية ميزان المدفوعات:** يعتبر ميزان المدفوعات المرآة العاكسة لاقتصاد كل بلد، ويعرف بأنه سجل محاسبي منظم لكافة المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في دول أخرى خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة.

ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر حركة من حركات رؤوس الأموال التي تدخل ضمن المعاملات الاقتصادية بين المقيمين وغير المقيمين، لذلك فإنه يؤثر بشكل كبير على ميزان المدفوعات من خلال الحساب الجاري وحساب رأس المال، بحيث يساهم في زيادة التدفقات الرأسمالية في حالة تبنيه لاستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير، لأنه في هذه الحالة قد تقوم الشركات الأجنبية بالاستخدام المكثف لمدخلات الإنتاج الوطنية، بالإضافة إلى تقليص المدفوعات الدولية في حالة تبنيه لاستراتيجية الإنتاج من أجل إحلال محل الواردات، بمعنى أن تقوم الشركات بسد جزء من احتياجات الأسواق المحلية؛

- ✓ **نقل التكنولوجيا الحديثة:** تعتبر التكنولوجيا الحديثة من العناصر الأساسية لإحداث النمو الاقتصادي وتسريع وتيرته، والطريق الأفضل للحصول على هذه التكنولوجيا وبأقل التكاليف وهو استيراد مكوناتها والعمل على تطويعها وتوطينها وفق متطلبات الاقتصاد المحلي، وهذا ما يمكن أن يحدث من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق من الدول المتقدمة اتجاه الدول الأقل تقدما والنامية، حيث من المفترض أن يجلب معه هذا الاستثمار الفن الإنتاجي الحديث وطرقه التقنية المتطورة ونظم التسيير المتقدمة والمهارات الإدارية والمالية والتسويقية المعاصرة... إلخ. علاوة عن مساهمته في تكوين العمال والمسيرين والمسؤولين المحليين من خلال توظيف هؤلاء في مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر أو من خلال أثر المحاكاة بين هذا الأخير والمؤسسات المحلية للبلد المضيف لهذا النوع من الاستثمار، كما يساهم في تنمية أعمال البحث والتطوير.[1]

[1]–عبد الكريم بعداش، مرجع سبق ذكره، ص: 58.

الفرع الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاد البلد المضيف

ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على آثار إيجابية وأخرى سلبية:

أولا: الآثار الإيجابية.

يمكن أن تتحقق العديد من الآثار الإيجابية نتيجة للاستثمار الأجنبي المباشر وهو أمر يتوقف على طبيعة هذا الاستثمار والمجالات التي يستخدم فيها والجهة المصدرة والمستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر والأهداف والسياسات التي تحكم عمله ويمارس نشاطه من خلالها، ومن بين الآثار الإيجابية ما يلي:[1]

1-توفير الموارد المالية اللازمة لإقامة المشروعات في الدول النامية والتي تعجز فيها مصادر التمويل المحلية عن تلبية الحاجة لمثل هذا التمويل بسبب فجوة التمويل في هذه الدول والتي تتمثل في نقص الادخارات المحلية نتيجة انخفاض الدخول؛

2-يتيح الاستثمار الأجنبي المباشر تحقيق إيرادات مالية للدول من خلال الضرائب والرسوم التي تمكن أن تفرض على مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء عند إقامة هذه المشروعات أو عند ممارستها لعملياتها الإنتاجية والتسويقية أو عند استيرادها مستلزمات؛

3-الإستثمار الأجنبي المباشر قد يساعد على التخفيف من الضغوط التضخمية التي تعاني منها اقتصاديات الدول النامية عن طريق إسهامه في تحقيق زيادة عرض السلع والخدمات التي سيتحقق من خلال زيادة الإنتاج الذي تقوم به مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر وانخفاض الأسعار نتيجة لذلك.

ثانيا: الأثار السلبية.

مقابل المكاسب التي تتلقاها الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، فإن هناك عيوبا وآثارا سلبية نوردها فيما يلي: [2]

1-تهدف الشركات الأجنبية المستخدمة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيق أكبر قدر من معدلات الربح دون الأخذ في الاعتبار متطلبات التنمية واحتياجات السكان في الأقطار النامية المضيفة، وعدم اكتراثها بالبعد البيئي، بل والإضرار به في كثير من الأحيان، حيث يتم تحويل الصناعات الملوثة إلى البلدان النامية، وهذا ما يؤدي بدوره إلى تلوث المحيط، وما ينجز عنه من أمراض وأوبئة؛

2-تعمل الشركات المستخدمة لهذا الاستثمار على جلب التقنية المناسبة التي تحتاجها في تنفيذ مشاريعها، وليس من أولوياتها تطوير التقنية في الأقطار النامية، إذ أن أثر الاستثمارات الأجنبية على توطيد تقنيات الإنتاج الحديثة وتوليد فرص العمل للأيدي المحلية لا يتناسب مع الآمال المعقودة عليها، ومع حجم الأرباح الذي تحوله إلى الخارج، وقد ولد هذا التوجه السلبي ردة فعل معاكسة اتجاه الاستثمارات الأجنبية في بعض الدول النامية، وأصبح ينظر إليها على أنها أداة حديثة من أدوات نهب الثروات وزيادة التبعية للدول الصناعية؛

---

[1]-بن داودية وهيبة: واقع وآفاق تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شمال إفريقيا خلال الفترة(1995-2006)، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2005/2004، ص: 89.

[2]-نعيمة أوعيل، مرجع سبق ذكره، ص ص: 69، 70.

3-عدم اهتمامها بتطوير مؤسسات البحث العلمي، لأنها تعمل وفقا لاستراتيجياتها التي تخدم مصالحها بحيث لا يشكل خطرا على وجودها في المستقبل؛

4-منافسة الشركات الوطنية القائمة؛

5-سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على الاستثمار الأجنبي المباشر في الأقطار النامية، وتبين التقديرات ... لسنة 2001 أن هناك 65000 شركة أجنبية منتسبة لها في مختلف أنحاء العالم، مما يعني تزايد ارتباط اقتصاديات الأقطار النامية باقتصاديات الأقطار المتقدمة التابعة لها هذه الشركات الأجنبية، ومن هنا تتبين طبيعة الارتباط المتبادل الناشئ عن العلاقات غير المتكافئة بين التابع والمتبوع، في كيفية توزيع عائد عمليات انتقال تلك الوسائل والأدوات.

خلاصة الفصل:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم محددات النمو الاقتصادي لأي بلد، كما أن الشركات متعددة الجنسيات هي المحرك الحقيقي لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فهي شركات ذات رأس مال ضخم تقوم بنقل نشاطاتها الإنتاجية إلى الدول الأخرى.

الفصل الثاني: الشركات الأجنبية ودورها في تطوير قطاع الخدمات في الدول المضيفة

مباحث الفصل

- ❖ تمهيد
- ❖ المبحث الأول: الإطار النظري حول قطاع الخدمات
- ❖ المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تطوير قطاع الخدمات
- ❖ خلاصة الفصل

تمهيد:

يعتبر قطاع الخدمات قطاعا أساسيا في الاقتصاد الوطني لمختلف الدول، فهو أحد الركائز الأساسية لتحقيق النمو الاقتصادي، لذلك تسعى الدول إلى تحفيز الاستثمارات في هذا القطاع ومنها الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وسنتطرق في هذا الفصل إلى دور الشركات الأجنبية في تطوير قطاع الخدمات في الدول المضيفة، حيث قسمناه إلى مبحثين:

المبحث الأول: الإطار النظري حول قطاع الخدمات.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي ودوره في تطوير قطاع الخدمات.

المبحث الأول: الإطار النظري حول قطاع الخدمات

نتيجة للدور المهم والكبير الذي تلعبه الخدمات في الوقت الحاضر سواء على صعيد حياة الأفراد أو على الصعيد الاقتصادي الوطني للبلدان من خلال المساهمة المتزايدة لقطاع الخدمات في الناتج القومي حيث وصلت إلى نسبة تفوق 50% في كثير من بلدان العالم، الأمر الذي أدى إلى تزايد الاهتمام بقطاع الخدمات.

المطلب الأول: ماهية الخدمات

الفرع الأول: مفهوم الخدمة وخصائصها

أولا: مفهوم الخدمة

هناك العديد من التعاريف للخدمات والتي تناولها أيضا العديد من الباحثين والكتاب، نذكر منها:

عرف **TURNER** الخدمة بأنها: "أي فعل أو أداء يقدمه أحد الأطراف إلى طرف آخر، ويكون بالأساس غير ملموس ولا ينجم عنه تملك شيء ما".[1]

كما عرفها **PH.KOTLER** على أنها:" كل نشاط أو إجراء يمكن لطرف أن يقدمه لطرف آخر، يكون أساسا غير ملموس، ولا ينتج عنه تملك لأي شيء، وقد يرتبط تقديمه بمنتج مادي".[2]

أما **GRONROOS** فقد عرفها بأنها:" نشاط أو سلسلة من الأنشطة ذات طبيعة غير ملموسة في العادة ولكن ليس ضروريا أن تحدث عن طريق التفاعل بين المستهلك وموظف الخدمة أو الموارد المالية أو السلع أو الأنظمة التي يتم تقديمها كحلول لمشاكل العميل".[3]

وقد عرفت **جمعية التسويق الأمريكية** الخدمات بأنها:" منتجات غير ملموسة يتم تبادلها مباشرة من المنتج إلى المستعمل، ولا يتم نقلها أو خزنها وهي تقريبا تفنى بسرعة، الخدمات يصعب في الغالب تحديدها أو معرفتها لأنها تظهر للوجود بنفس الوقت التي يتم شراءها واستهلاكها، فهي تتكون من عناصر غير ملموسة متلازمة (يتعذر فصلها عن مقدمها) وغالبا ما تتضمن مشاركة الزبون بطريقة هامة، حيث لا يتم نقل ملكيتها وليس لها لقب أو صفة".[4]

وقد عرفت **النظريات الاقتصادية الكلاسيكية** الخدمات على أنها:" كل الخدمات العامة التي تؤديها أجهزة الدولة مثل القضاء والقانون، الطب، التعليم، المسرح، ...إلخ، وكل الخدمات العامة الأخرى التي لا تنتج نتائج ملموسة".[5]

---

[1]–علي فلاح الزغبي: إدارة التسويق، منظور تطبيقي استراتيجي، دار اليازوزي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة العربية، 2009، ص: 399.

[2]–سيد سالم عرفة: التسويق الصناعي، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2013، ص: 95.

[3]–بن عمروش فائزة: واقع تسويق الخدمات في شركات التأمين، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل درجة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع الإدارة التسويقية، جامعة بومرداس، الجزائر، 2008/2007، ص: 14.

[4]–نظام موسى سويدان: التسويق المعاصر، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2012، ص: 224.

[5]–حمداوي وسيلة: الجودة ميزة تنافسية في البنوك التجارية، مديرية النشر لجامعة قالمة، 2009، ص: 20.

ويمكن **تعريف الخدمات من الناحية التسويقية** بأنها عبارة عن:" تصرفات أو أنشطة أو أداء يقدم من طرف إلى طرف آخر، وهذه الأنشطة تعتبر غير ملموسة، ولا يترتب عليها نقل ملكية أي شيء، كما أن تقديم أي خدمة قد يكون مرتبطا أو غير مرتبط بمنتج مادي ملموس". [1]

وتعرف الخدمات على أنها:" نشاط إنساني يقوم به شخص لحساب آخر، وهذا التعريف محدود جدا لكون الكثير من الخدمات أصبحت تتم باستخدام الآلات: كالغسل الآلي للسيارات والموزع الآلي، الصراف الآلي، والتعليم الإلكتروني...إلخ".[2]

كما **تعرف الخدمات** أيضا:" أنها النشاط غير الملموس الذي يهدف أساسا إلى إشباع رغبات ومتطلبات العملاء، بحيث لا يرتبط هذا النشاط ببيع سلعة أو خدمة أخرى".[3]

من خلال التعاريف السابقة الذكر يمكننا استخلاص **تعريف شامل للخدمة:** بأنها نشاط اقتصادي غير ملموس تهدف إلى إشباع الرغبات والاحتياجات، عندما يتم تسويقها للمستهلك النهائي.

ثانيا: خصائص الخدمات

تمتاز الخدمات عن السلع من خلال الخصائص التالية:

1-قابلية الخدمة للتلف: قابلية الخدمة للتلف نابعة من عدم قدرتها على التخزين لذلك فإن الكميات غير المستخدمة خلال فترة العرض ستختفي للأبد، تذكرة السينما التي لا تباع هي تذكرة مفقودة للأبد، ومقعد في الطائرة يستحيل تعويضه إذ لم يشتر، ولذلك فغالبا ما تفرض شركة الطيران عقوبات على تأجيل المسافرين لرحلاتهم لأنها تدرك أن الكميات غير المستخدمة أثناء عرض الخدمة ربما قد تكلفها أغلى من الكميات المستخدمة. ومن هنا يكمن سر الأهمية الممنوحة لمشكل الخدمات غير المستخدمة أو غير المباعة، خاصة في حالة كون الطلب غير مستقر (متغير حسب الظروف والزمن)؛[4]

2-اللاملموسية (اللامحسوسية): تتصف الخدمات بخصائص غير ملموسة، أي لا يستطيع المشتري استخدام حواسه الخمسة لإدارتها قبل شراءها. ولهذا فإنه يصعب شرحها وتوضيحها في المعارض التجارية أو عرضها في محلات التجزئة أو شرحها من خلال الإعلان، ولهذا فإنه لا بد من استخدام البيع الشخصي والإعلان للاتصال مع المستعمل/المشتري من خلال المنافع التي تعود عليه من جراء استعمال الخدمة؛[5]

---

[1]-وصفي عبد الرحمان النعسة: التسويق المصرفي، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2011، ص: 126.

[2]-إياد عبد الفتاح النسور: تسويق المنتجات المصرفية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط 1، 2012، ص: 39.

[3]-زاهر عبد الرحيم: تسويق الخدمات، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، ط 1، 2012، ص: 39.

[4]-عبد القادر برابنيس: التسويق في مؤسسات الخدمات العمومية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص: 116.

[5]-نظام موسى سويدان، مرجع سبق ذكره، ص: 227.

الجدول رقم 02-01: تصنيف درجة الملموسية

درجة الملموسية	خدمات المنتج	خدمات المستهلك
الخدمات تتصف بعدم الملموسية بشكل كامل وأساسي.	الأمن والحماية، أنظمة الاتصال، التمويل، اندماج المنظمات والاكتساب.	المتحف، وكلاء التوظيف، أماكن الترفيه، التعليم، خدمات النقل والسفر، المزادات العلنية
الخدمات التي تعطي قيمة مضافة لسلع ملموسة.	التأمين، عقود الصيانة، الاستثمارات الهندسية وتصميم العبوات والأغلفة.	خدمات التنظيف، التصليح، التأمين، العناية الشخصية.
الخدمات التي توفر منتجات مالية ملموسة.	متاجر الجملة، وكلاء النقل، المستودعات، البنوك.	متاجر التجزئة، البيع الآلي، الخدمات البريدية، العقارات، التبرعات الخيرية.

المصدر: هاني حامد الضمور: تسويق الخدمات، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ط 4، 2008، ص: 23.

يوضح الجدول أعلاه درجة الملموسية (معدومة، متوسطة، عالية) وذلك حسب خدمات المنتج وخدمات المستهلك. إن معظم المنتجات التجارية تقع ما بين السلع الخالصة والخدمات الخالصة والقليل من تلك المنتجات التي يمكن تصنيفها على أنها سلع خالصة أو خدمات خالصة، وبذلك تعد اللاملموسية أهم خاصية تميز الخدمة عن المنتوج السلعي.[1]

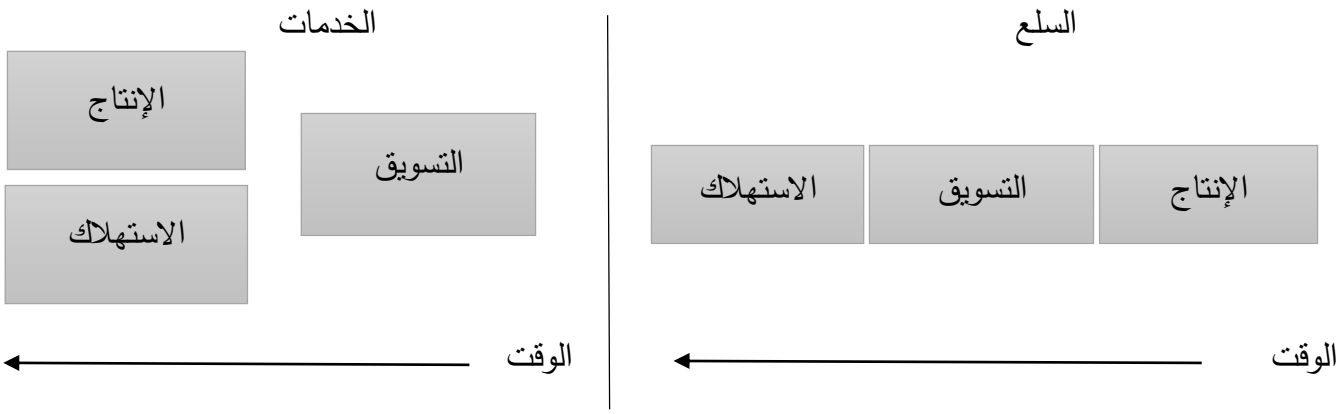
3-عدم خضوع الخدمات للقياس: وهي مشكلة كبيرة تجابه الخدمات فالعديد من الصناعات المتشابهة تقدم خدماتها للجمهور، وكل من هذه الصناعات يعتقد أن ما يقدمه هو الأحسن والأنسب، ولكن ما هو المعيار وراء هذا الادعاء مثلا؟ فالمسألة تبدو صعبة جدا، فالمستهلك قد يعتبر خدمة مشروع ما خيرا من الأخرى لمعايير قد لا يأبه لها مستهلك آخر، وحتى المستهلك نفسه قد يصعب عليه الحكم على خدمات جهة معينة إلا بعد التجربة من جهة ومقارنة هذه الخدمة مع خدمة أخرى مماثلة لمشروع ثان، وما تحاوله الجهات الخدمية من تقديم عروض ومزايا للأفراد قد لا تعتبر مقياسا معينا ما دامت العروض غير ملموسة وأنها لا تعرف إلا بعد التجربة؛[2]

[1]-هاني حامد الضمور، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

[2]-علي توفيق الحاج وسمير حسين عودة: تسويق الخدمات، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2011، ص: 45.

4-عدم قابلية التجزئة والتلازمية: تعتبر خاصية عدم قابلية الخدمات للتجزئة، من بين أهم ما يميز الخدمات عن السلع، وذلك لأنه وعلى عكس السلع التي يتم إنتاجها واستهلاكها عبر مرحلتين منفصلتين مكانيا وزمانيا، يتم إنتاج أو تقديم الخدمات، واستهلاكها أو استخدامها في نفس الوقت والمكان؛ [1]

الشكل رقم 02-01: مقارنة بين السلع والخدمات



المصدر: محمد صالح المؤذن: مبادئ التسويق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1/ الإصدار الثالث، 2008، ص: 219.

5-عدم التماثل/ عدم التجانس: تتميز الخدمات بهذه الصفة والتي تعني بها عدم القدرة على تنميط الخدمة وخاصة تلك التي يعتمد تقديمها على الإنسان بشكل كبير فيصعب على مقدمي الخدمات أن يتعهدوا بأن تكون خدماتهم متماثلة ومتجانسة في كل مرة من مرات تقديم الخدمة. فالطبيب الجراح مهما كانت مهارته وخبرته فإنه يعطي نسبة فشل مئوية ولو 5% وهذا يؤكد عدم تماثل وتجانس الخدمة، وهذه الخاصية أدت إلى أن يقوم المستفيد قبل الحصول على الخدمة بالاستفسار والتحدث مع الآخرين الذين سبق وإن استفادوا من الخدمة على مستوى مهارة مقدمي هذه الخدمات.[2]

وقد لجأت المنظمات الخدمية إلى تقليص درجة عدم التجانس من خلال تبني طرق إنتاج مستندة على المعدات والآلات وأتممت العديد من الخدمات وخاصة بفضل التطور التقني الهائل في مجال تكنلوجيا المعلومات والاتصالات؛[3]

6-التنوع: إن الخدمات كثيرة التنوع طالما أنها تعتمد على من يقدمها وعلى مكان وزمان تقديمها.[4]

وأشار كل من Jong et al (2003) إلى عدد من الفروقات بين الخدمة والمنتج، ولسهولة المقارنة تم توضيحها بالجدول التالي:

---

[1]-شلالي محمد البشير: واقع وتحديات سوق خدمات الهاتف النقال في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، 2016/2015، ص: 59.

[2]-زكريا أحمد عزام وآخرون: مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، ط 3، 2011، ص: 266.

[3]-زقاد هجيرة: إدارة علاقات الزبون في المجال البنكي، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تسويق، جامعة قسنطينة 2، 2013/2012، ص: 77.

[4]-محمود جاسم الصميدعي وردينة عثمان يوسف: تسويق الخدمات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، ط 1، 2010، ص: 42.

الجدول رقم 02-02: الفروقات بين الخدمة والمنتج

المحور	المنتجات (Product)	الخدمات (services)
Tangibility الملموسية (كون الشيء ملموس)	**ملموسة: (tangible)** 1-أي يستطيع الزبون أن يرى أو يلمس المنتج؛ 2-ويوجد نقل للملكية من البائع إلى المشتري.	**غير ملموسة:** 1-لا يستطيع الزبون أن يرى أو يلمس الخدمة؛ 2-لا يمكن نقل الملكية عند تقديم الخدمة.
Simultaeity التزامن بين الإنتاج والاستهلاك	1-لا يوجد تزامن بين الإنتاج والاستهلاك، فالبضاعة أو المنتجات تنتج أو تصنع أولا ثم تباع وتستهلك بعدها؛ 2-لا يشترط حضور الزبون عند الإنتاج؛ 3-يمكن ضبط الأخطاء التي تحدث أثناء العملية الإنتاجية.	1-الخدمات تنتج وتستهلك بنفس الوقت؛ 2-يشترط حضور الزبون؛ 3-من الصعوبة ضبط الأخطاء لأنها تحدث أثناء التفاعل المباشر مع الزبون.
Heterogeneity التنوع (التغاير)	تتوفر المعيارية في العمليات الإنتاجية الخاصة بالمنتجات، وأيضا في نوعية المنتج النهائي.	في الخدمات تختلف نوعية الخدمة باختلاف مقدم الخدمة، وباختلاف إدراك ورؤية الزبون لنوعية الخدمة المقدمة.
Perishability القابلية للإنتهاء	البضائع (المنتجات) التي لم يتم بيعها لا تنتهي، ولكن يمكن تخزينها لتباع في المستقبل.	الخدمات المتوفرة ولم تستهلك لا يمكن أن يتم تخزينها (مثال: مقاعد الطائرات التي لم تحجز، أو غرف الفنادق التي لم تسكن إذا لم يتم استخدامها لا تخزن ليتم بيعها لاحقا، وإنما تعتبر خسارة.

المصدر: أحمد محمود الزامل وآخرون: تسويق الخدمات المصرفية، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2012، ص: 62.

الفرع الثاني: تصنيف الخدمات وأهميتها

أولا: تصنيف الخدمات

توجد عدة تصنيفات للخدمات منها المبسط ومنها المعمق، فالأول يعطينا صورة عامة عن الأنواع الشائعة للخدمات، بينما الثاني يتغلغل في نسيج الخدمات موضحا معالمها وخصائصها.

1-التصنيف المبسط: هناك أنواع من الخدمات يمكن تصنيفها كالآتي:

- ✓ **حسب نوع السوق، أو حسب نوع الزبون:** وتكون إما:[1]

*خدمات استهلاكية: والتي تقدم قصد إشباع حاجات شخصية مثل الخدمات السياحية والصحية؛

*خدمات منشآت: وهي التي تقدم لإشباع حاجات منشآت الأعمال كما هو الحال في الاستثمارات الإدارية، والخدمات المحاسبية وصيانة المباني، وهناك خدمات يتم بيعها لكل من المستهلكين ومنشآت الأعمال.

- ✓ **حسب درجة الاتصال بالمستفيد:** وهي:[2]

*خدمات ذات اتصال شخصي عالي: مثل خدمات الطبيب والمحامي والتعليم والنقل الجوي والرعاية الصحية؛

*خدمات ذات اتصال شخصي منخفض: مثل خدمة الصراف الآلي والتسويق عبر الأنترنيت؛

*خدمات ذات اتصال شخصي متوسط: مثل خدمة المطاعم السريعة وخدمة الترفيه في المسرح.

- ✓ **حسب الخبرة المطلوبة في أداء الخدمة:** وهي:[3]

*خدمات مهنية: مثل خدمات الأطباء والمستشارين والممرضين؛

*خدمات غير مهنية: مثل خدمات تنظيف الملابس وحراسة العمارات وفلاحة الحدائق.

- ✓ **حسب كثافة قوة العمل:** وهي:[4]

*خدمات تعتمد على قوة عمل كثيفة: ومن أمثلتها خدمات الحلاقة والتجميل، وخدمات تربية ورعاية الأطفال، وخدمات التدريس، والخدمات التي يقدمها الطبيب في عيادته وغيرها؛

*خدمات تعتمد على المستلزمات المادية: ومن أمثلتها خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية، وخدمات النقل العام، وخدمات الطعام، وخدمات البيع الآلي، وخدمات النقل الجوي، وغيرها.

2-التصنيف المعمق: توجد طرق أخرى يمكن اعتمادها لتصنيف الخدمات ومن أبرز هذه الطرق نذكر الآتي:[5]

---

[1]-سعيدي مصطفى: مكانة عقد التسيير في تنظيم قطاع الخدمات، رسالة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق، تخصص قانون الأعمال المقارن، جامعة وهران، 2013/2012، ص: 140.

[2]-نفس المرجع، ص: 140.

[3]-زكريا أحمد عزام وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 263.

[4]-حميد الطائي وبشير العلاق: تسويق الخدمات، مدخل استراتيجي وظيفي تطبيقي، دار اليازوزي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة العربية، 2013، ص: 44.

[5]-سعيدي مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص ص: 141، 142.

- ✓ **الخدمات القابلة للتسويق مقابل الخدمات غير قابلة للتسويق:** يميز هذا التصنيف بين تلك الخدمات التي يمكن اعتبارها قابلة للتسويق، وبين تلك التي تقتضي ضرورات وعوامل البيئة الاقتصادية والاجتماعية أن تكون منافعها متأتية من آليات لا تعتمد على أساس السوق، ومن الأمثلة على النوع الأخير من هذه الخدمات الكثير من الخدمات الحكومية التي تقدم للمنفعة العامة ولا تتقاضى السلطات رسوما مقابل تقديمها للمستفيدين.

أما المجموعة الأخرى من الخدمات التي تعتبرها بعض المجتمعات والثقافات غير قابلة للتسويق فهي تلك التي يتم توفيرها بشكل تقليدي سائد داخل المنازل، مثل رعاية الأطفال والطبخ والتنظيف، بينما نجد في الغرب أن معظم هذه الخدمات تكون قابلة للتسويق، فإن كثيرا من المجتمعات الأخرى تعتبرها جزءا مهما من واجبات الأسرة؛

- ✓ **الخدمات المقدمة للمستفيد النهائي مقابل الخدمات المقدمة للمشتري الصناعي:** تقدم خدمات المستفيد النهائي إلى الأشخاص الذين يستخدمون الخدمة لمتعتهم أو فائدتهم الخاصة، حيث لا يترتب نتيجة استهلاك الخدمة من الطرف النهائي أية منافع اقتصادية أخرى وفي هذا المعنى والإطار فإن خدمات الحلاق تعرف على أنها خدمات استهلاكية أو شخصية.

أما خدمات المشتري الصناعي، فهي خدمات تقدم إلى منشأة أعمال حيث تقوم هذه الأخيرة باستخدامها لإنتاج شيء آخر ذي منفعة اقتصادية، وبهذا فإن شركة نقل البضائع مثلا تبيع خدماتها للمشترين الصناعيين الذين يضيفون قيمة لبضائعهم أو منتجاتهم التي ينتجونها من خلال توفير هذه المنتجات في أماكن الطلب عليها.

وهناك خدمات تقدم إلى المستفيد النهائي والمشتري الصناعي في نفس الوقت، ويكون التحدي هنا في القدرة على تكييف البرنامج التسويقي لتلبية الحاجات المتباينة لكل مجموعة من المستفيدين، في مثل هذه الحالة، فإن شركة الطيران تقدم خدمة هي في الأساس متشابهة لكل من المستفيد النهائي وسوق المشتري الصناعي؛

- ✓ **الخدمات الملموسة مقابل الخدمات غير الملموسة:** يرى الكثيرون أن اللاملموسية تعد من الخواص المميزة للخدمات، إلا أنه توجد منطقة رمادية بين الخدمات المطلقة على طرف واحد، والسلع المطلقة على الطرف الآخر، ويمكن تفسير معظم المساحة الرمادية في إطار مدى توفر العناصر الملموسية إن مستوى الملموسية الحاضرة في عرض الخدمة يتأتى من ثلاثة عناصر أساسية:

*سلع ملموسة متضمنة في عرض الخدمة وتستهلك من قبل المستفيد؛

*البيئة المادية التي تحصل فيها عملية إنتاج/استهلاك الخدمة؛

*البرهان الملموس لأداء الخدمة.

- ✓ **حسب نمط الطلب:** يمكن تصنيف الخدمات طبقا لنمط الطلب الزمني عليها، فلا يوجد إلا القليل من الخدمات التي يكون الطلب عليها ثابتا على مر الزمن، فالكثير من الخدمات يكون الطلب عليها متباينا ومتذبذبا، وقد يكون التذبذب على مدى يومي(مطاعم تقديم السندويشات في مراكز المدن وقت الغذاء)

أو على مدى أسبوعي(الطلب العالي على خدمات السكك الحديدية أيام نهاية الأسبوع في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية)، أو يكون الطلب موسميا(الفنادق والمتاجر في مناسبة أعياد الميلاد مثلا)، أو دوريا(خدمات القرن العقاري مثلا)، أو قد يكون غير متوقع إطلاقا(خدمات صيانة المباني بعد حدوث زلزال أو حريق...إلخ).[1]

ثانيا: أهمية الخدمات

تنبع أهمية الخدمة من طبيعة خصائصها ودورها في الحياة اليومية، فالسعي على الإفادة على الخدمة في وقتها يختلف عن الإفادة من السلعة، فقد يتم تأجيل أو تأخير في الإفادة من السلعة، ولكن ذلك قد لا تحسن عواقبه في الخدمة والتي غالبا ما تقترن بوقت محدد.[2] حيث ازدادت أهمية الخدمات في الآونة الأخيرة عما كانت عليه بالسابق لأسباب عديدة أهمها:[3]

1- ظهور منتجات جديدة ارتبطت بها خدمات كثير تيسر من الأداء الوظيفي لها، مثل خدمات الكمبيوتر ووسائل الاتصالات، ...إلخ؛

2- ارتفاع الدخل الفردي للكثير من أفراد المجتمع، وما ترتب عليه من تزايد درجات الرفاهية لهذه الفئات، ومن ثم استخدام أنواع معينة من الخدمات المتميزة، مثل خدمات التنظيف الآلي للملابس؛

3- تزايد التعقيد والتنوع في قطاع الخدمات المقدمة، دفع الكثير من المنشآت إلى البحث عن شركة متخصصة أو توظيف أخصائيين لأداء تلك الخدمات.

المطلب الثاني: أساسيات حول قطاع الخدمات

الفرع الأول: أنواع قطاع الخدمات والمهام التي تواجهه

أولا: أنواع قطاع الخدمات

يمكن تصنيف الخدمة تبعا لنوع السوق الذي تخدمه وتهدف الوصول إليه، فكما هو الحال للمنتوجات (السلع) فهناك خدمات المستهلكين مثل تأمين الحياة وتأمين السيارات والرعاية الصحية، وهناك الخدمات الصناعية فتشمل تدقيق الحسابات والتأمين وغيرها. ويمكن لنفس الخدمة أن تقدم للمستهلك النهائي أو المشتري/ المستعمل الصناعي أو كلاهما ولمعرفة نوع الخدمة ولأي سوق تخدم يجب طرح السؤال الآتي ومحاولة الإجابة عليه، من الذي يقوم بشراء الخدمة؟ وما هو سبب الشراء؟

وقد قسم **Armstrong and Kotle** الخدمات إلى ثلاثة أنواع:[4]

1-الخدمات الحكومية: مثل المحاكم ومكاتب التشغيل والبلديات والمستشفيات الحكومية والجيش والشرطة والبريد والمدارس والجامعات الحكومية؛

---

[1]-حميد الطائي وبشير العلاق، مرجع سبق ذكره، ص: 55.

[2]-علي فلاح الزغبي، مرجع سبق ذكره، ص: 392.

[3]-زاهر عبد الرحيم، مرجع سابق ذكره، ص: 42.

[4]-نظام موسى سويدان وشفيق إبراهيم حداد: التسويق مفاهيم معاصرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط 2، 2003، ص:232.

2-الخدمات الخاصة غير ربحية: الجمعيات الخيرية والمساجد والكنائس؛

3-الخدمات الربحية: خطوط النقل البحري والجوي والبري، وشركات الترفيه، والشركات العقارية والوكالات الإعلامية... إلخ.

بالإضافة إلى أنواع أخرى تتمثل في:

1-الخدمات الصحية: هي الخدمات العلاجية أو الاستشفائية أو الشخصية التي يقدمها أحد أعضاء الفريق الطبي إلى فرد واحد أو أكثر من أفراد المجتمع، مثل معالجة الطبيب لشخص مريض سواء كان ذلك في عيادته الخاصة أو في العيادات الخارجية للمستشفى الحكومي، أو العناية التمريضية أو الكمية التي تقدمها الممرضة للمريض، أو التحاليل الشخصية التي يقدمها في المختبر لشخص ما أو عدة أشخاص. غير أن الرعاية الطبية قد تقدم رعاية صحية وقائية، حيث أن الطبيب الذي يعالج شخصا ما يمكن أن يقدم له توضيحات ومعلومات حول مرض ما وطرق انتشاره وطرق الوقاية منه لتجنب الوقوع فيه في المستقبل؛[1]

2-الخدمة الفندقية: هي عبارة عن مزيج من العناصر منها المادية مثل الطعام والشراب وعناصر عاطفية وإحساسية والتي تقسم إلى جزئين: الصورة الذهنية أو الطريقة التي يقدم الفندق من خلالها للعملاء الحاليين أو المرتقبين أو الطريقة التي يرى فيها العملاء الفندق والتي تعكسها نشاطات وممارسات وتوجهات الفندق المختلفة، وكذا الجو العام للفندق أو ماذا يتوقع العملاء أن يأخذ حيزا في الفندق؛[2]

3-الخدمة المصرفية: تمثل الخدمة المصرفية مجموعة الخدمات التي يقوم البنك بتقديمها لعملائه، حيث يمكن تعريفها على أنها نشاط أو مجموعة الأنشطة التي يكون جوهرها غير ملموس، يقوم بتقديمها البنك لعميله بغية إشباع حاجاته ورغباته، قد يكون إنتاجها مرتبط بمنتج مادي وقد لا يكون، ولا يترتب عنها أي انتقال للملكية؛[3]

4-خدمة التعليم: للتعليم أهمية كبيرة بقطاعاته المختلفة لكونه البديل الأمثل للإسراع في تحقيق أهداف النمو الاقتصادي وفيما يتعلق بعدد الملتحقين بمراحل التعليم المختلفة أو عدد المدارس والمؤسسات التعليمية التي تم افتتاحها خلال السنوات الماضية، حيث ارتفع مجموع الطلاب والطالبات الملتحقين بالتعليم العام بالمراحل الثلاث الابتدائية والمتوسطة والثانوية، في حيث شهد التعليم العالي معدل نمو أسرع من مراحل التعليم الأخرى.[4]

---

[1]-عتيق عائشة: جودة الخدمات الصحية في المؤسسات العمومية الجزائرية، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، 2012/2011، ص: 35.

[2]-خالد مقابلة: التسويق الفندقي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2011، ص: 99.

[3]-عيشوش عبدو: تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، رسالة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2009/2008، ص: 24.

[4]-عبد القادر محمد أحمد عبد الله وخالد عبد العزيز محمد السهلاوي: تمويل قطاع الخدمات، دراسات اقتصادية، السلسلة العلمية لجمعية الاقتصاد السعودية، المجلد الثالث، العدد 5، 1421هـ، ص ص: 12، 13.

ثانيا: المهام التي تواجه قطاع الخدمات

نتيجة لتزايد حدة المنافسة والتي يشهدها القطاع الخدمي بمختلف اتجاهاته، الأمر الذي يتطلب من المنظمات الخدمية أن تضطلع بمهام أساسية لا بد من مواجهتها بشكل علمي وعملي من وضع التصورات الاستراتيجية في الكيفية التي يتم معالجتها بالشكل الصحيح. إن هذه المهام الأساسية هي:[1]

1-إدارة الجودة Managing Service: إن جودة الخدمة تتحدد من خلال المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستفيد من الخدمة وأن هذه المنفعة تمثل مجموعة المنافع المرتبطة بالحصول على الخدمة وبما أن الخدمة تمثل جانب ملموس وجانب غير ملموس فإن تحديد نوعية وجودة الخدمة يتأثر بهدين الجانبين. وإن مؤسسات تقديم الخدمات تسعى إلى تميز نشاطها من خلال تقديم خدمات ذات نوعية أفضل من المنظمات المنافسة وأن الأساس في ذلك هو سعي هذه المنظمات إلى تقديم خدمات بمستوى من النوعية بالشكل الذي يجعل هذه الخدمات تفوق ما يتوقع أن يحصل عليه المستفيد من الخدمة. إن توقع المستفيد يكون إما نتيجة للخبرة والتجارب السابقة له أو من خلال استلامه للمعلومات والمواصفات عن طريق الحملات الترويجية التي تقوم بها المنظمات الخدمية والتي تعمل على خلق صورة ذهنية معينة لدى المستفيد حول مستوى الإشباع الذي يمكن أن يحصل عليه من خلال هذه الخدمة وفي حالة عدم إمكانية الخدمة من تحقيق ما يتوقع أو يطمح المستفيد من الحصول عليه فإن ذلك سوف يدفعه إلى عدم الاهتمام بهذه الخدمة إما في حالة كون الخدمة حققت الإشباع المطلوب أو بالمستوى الذي كان يطمح أن يحصل عليه المستفيد فإن ذلك سوف يجعله يكرر شراءه لها ويتمسك بالجهة المقدمة لها؛

2-إدارة التمييز Managing Differentiation: بشكل عام يشكو مسوقو الخدمات من صعوبة تمييز خدماتهم عن خدمات منافسيهم، إن عدم انتظام صناعات الخدمة مثل الاتصالات، النقل، الصيرفة، أوجد منافسة سعرية حادة وخاصة على صعيد الخدمات المصرفية نتيجة لحدة المنافسة في هذا القطاع الحيوي والمهم، ومن أجل حل ومواجهة هذه المنافسة السعرية يتمكن تطوير عرض تفاضلي وبشكل خاص في مجال التسهيلات المصرفية المقدمة باستخدام علامة مميزة يشير إلى هذا العرض المميز، كما يمكن أن يتضمن العرض ميزات مبتكرة قياسيا بالعروض المنافسة من المنظمات الخدمية الأخرى كتسهيلات أكبر في مجال منح القروض والفترات الزمنية لها كذلك الضمانات المقدمة من قبل المستفيد؛

3-إدارة الإنتاجية Managing Productivity: بشكل عام تقع جميع منظمات الخدمة تحت ضغط كبير لزيادة إنتاجها حيث أن العمل في منظمات الخدمة يتصف بالتعقيد وبالتالي فإن التكاليف تتصاعد بسبب الخصائص المميزة للخدمة، ومن أجل تحسين إنتاجية الخدمات فإن أمام إدارة المنظمة الخدمية سبعة طرق يمكن من خلالها تحقيق هذا الهدف:

- ✓ جعل مقدمي الخدمة يعملون بجد ومثابرة أكبر؛
- ✓ استغلال وقت العمل وذلك من خلال تقليل الوقت الضائع؛

[1]-محمود جاسم الصميدعي وردينة عثمان يوسف، مرجع سبق ذكره، ص ص: 105، 106.

- ✓ زيادة كمية الخدمات وأنواعها من خلال التنازل عن بعض النوعية؛
- ✓ تصنيع الخدمة من خلال تقسيمها واستخدام معدات في إنتاجها؛
- ✓ التقليل من الحاجة للخدمات عن طريق إيجاد البدائل؛
- ✓ تقديم خدمة ذات تأثير أكبر؛
- ✓ إعطاء محفزات للزبون في إنتاج الخدمة.

الفرع الثاني: أسباب تزايد قطاع الخدمات

نستطيع القول أن القطاع الخدماتي في عصرنا الحالي أصبح له نفس الأهمية، كالقطاعات الأخرى (الصناعي والتجاري)، وبوصول الخدمة لهذه الدرجة من الأهمية يستدعى النظر في أسباب هذا التطور والتي نوردها فيما يلي:

1-إرتفاع مستوى المعيشة: وهذا راجع إلى ارتفاع المداخيل مما شجع الطلب على مختلف الخدمات، كما أن المستهلك بتحسن مستواه المعيشي فإنه يقدم على شراء الخدمات التي كان ينفذها هو بنفسه سابقا كالطبخ، الخياطة، التنظيف، ... إلخ؛[1]

2-تقديم منتوجات جديدة: في هذا الصدد نلاحظ أن 50% من الفوائد لعدد هائل من المؤسسات، هي امتداد لمنتوجات لا وجود لها، فعدة منتوجات تتسبب في إنشاء نشاطات جديدة للخدمات مثلا: تطور السيارات يتطلب منا إقامة محطات خدمية، ورشات متخصصة في التصليح؛[2]

3-الإعلام والإبداع التكنولوجي: غيرت التكنولوجيا الجديدة بصورة جدرية طرق عمل العديد من المؤسسات الخدمية اليوم وسهلت ظهور العديد من الخدمات الجديدة وكانت القوة الكبيرة المرتكز عليها هي الإعلام الآلي والاتصالات فظهرت العديد من الخدمات المرتكزة على التوزيع الالكتروني أو على الاتصال، كما سمح ذلك باستبدال العمال بالآلات، وظهور الخدمات الحرة؛ [3]

4-إزدياد أوقات الفراغ وازدياد ضغط العمل وارتفاع دخل الفرد: مما زاد معه الإنفاق على الخدمات الترفيهية، ومراكز رعاية الطفولة في مراحلها المبكرة نظرا لازدياد واتساع دائرة عمل المرأة وأصبحت قوة مؤثرة وأصبح للأسرة الواحدة دخلان مما استدعى طلب الأسرة لكثير من الخدمات من خارج البيت؛[4]

5-إزدياد تعقيد المنتجات تقنيا: مما يستدعي الحاجة إلى خدمات الصيانة مثل: الكمبيوتر والأنترنيت وأنظمة الأمان فهي سلع تتطلب خدمات متخصصة سواء كان ذلك قبل استعماله أو أثنائه أم بعد الاستخدام؛[5]

---

[1]-دحماني محمد: الخدمة التسويقية، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، فرع التسيير، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2008/2007، ص: 51.

[2]-نفس المرجع، ص: 51.

[3]-سعيدي مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص: 149.

[4]-نظام موسى سويدان، مرجع سبق ذكره، ص: 224.

[5]-فليسي ليندة: واقع جودة الخدمات في المنظمات ودورها في تحقيق الأداء المتميز، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تسيير المنظمات، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2012/2011، ص: 38.

6-البحث عن الفعالية: أي الفوائد الناجمة عن التخصص لذلك تقوم المنظمات الصحية والتعليمية بإحالة مسؤولية التزود بالغذاء والسكن إلى منظمات خدمية متخصصة وتقوم المنظمة الخاصة بالأعمال بإناطة عمليات الإعلان إلى وكالة متخصصة في الإعلان.[1]

[1]-عصماني سفيان: دور التسويق في قطاع الخدمات الصحية من وجهة نظر المستفيدين منها (المرضى)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم التسيير، فرع: التسويق، جامعة محمد بوضياف، المسيلة،2006/2005، ص: 11.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تطوير قطاع الخدمات

بالرغم من أهمية قيمة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أن الاتجاهات القطاعية لهذه الاستثمارات تحظى بأهمية بالغة.

المطلب الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات

شهدت تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة في العالم في الفترة 2001-2016 ارتفاعا من 772782.6 مليون دولار إلى 1746423 مليون دولار. وشهدت التدفقات إلى الدول المتقدمة ارتفاعا من 547918.38 مليون دولار إلى 1032373.09 مليون دولار، ورغم هذا الارتفاع فإن نسبة هذه التدفقات إلى التدفقات العالمية انخفضت من 70.90% إلى 59.11%، أما بالنسبة للتدفقات إلى الاقتصاديات النامية فشهدت ارتفاعا من 216607.51 مليون دولار إلى 646030.43 مليون دولار وكذلك ارتفعت نسبتها من التدفقات العالمية من 28.03% إلى36.99%، أما بالنسبة للتدفقات إلى الاقتصاديات في مرحلة الانتقال فشهدت أيضا ارتفاعا في قيمتها ونسبتها من 8257.96 مليون دولار إلى 67771.97 مليون دولار ومن 1.07% إلى 3.88% على التوالي.

الجدول رقم 02-03: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في العالم والمناطق 2001-2016 (مليون دولار)

السنوات	العالمية	الاقتصاديات المتقدمة		الاقتصاديات النامية		الاقتصاديات في مرحلة الانتقال	
		القيمة	النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)
2001	772782,6	547918,38	70,90	216607,51	28,03	8257,96	1,07
2002	594929,3	413024,63	69,42	171859,22	28,89	10045,55	1,69
2003	558863,9	337136,64	60,33	203894,69	36,48	17832,53	3,19
2004	697169,9	400868,30	57,50	267304,65	38,34	28943,69	4,15
2005	958515,8	587600,95	61,30	339991,87	35,47	30794,12	3,21
2006	1411171	940235,53	66,63	411896,31	29,19	58669,46	4,16
2007	1909234	1283807,63	67,24	537893,95	28,17	86929,60	4,55
2008	1499133	788909,94	52,62	592713,04	39,54	116973,01	7,80
2009	1190006	654386,85	54,99	473892,75	39,82	61327,12	5,15
2010	1383779	677450,49	48,96	642689,68	46,44	63154,63	4,56
2011	1591146	824293,13	51,80	687511,22	43,21	78793,20	4,95
2012	1592598	856978,98	53,81	670998,14	42,13	64326,89	4,04
2013	1443230	684260,47	47,41	674658,20	46,75	83955,22	5,82
2014	1323863	563329,70	42,55	703780,42	53,16	56552,72	4,27
2015	1774001	984105,05	55,47	752329,04	42,41	37224,12	2,10
2016	1746423	1032373,09	59,11	646030,43	36,99	67771,97	3,88

Source : http://unctadstat.unctad.org (19/02/2018) بالإضافة إلى حساب النسب من قبل الطالبتين.

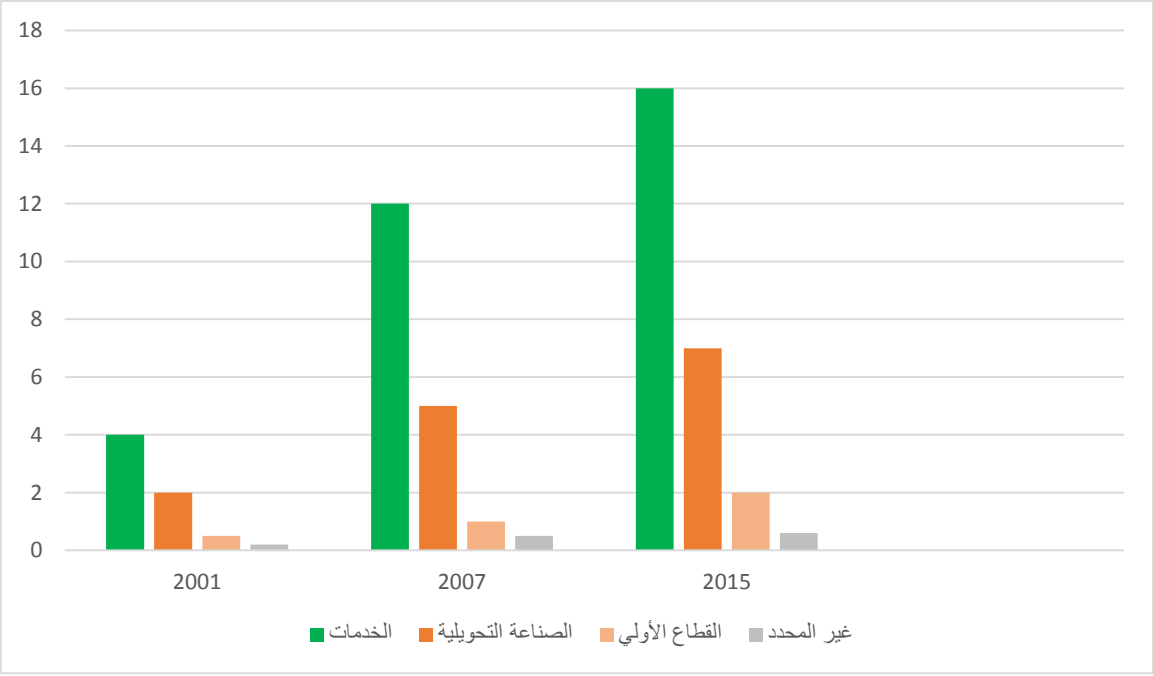
وتواصل الخدمات التي تقودها صناعات مثل التمويل، الأنشطة التجارية، التجارة والاتصالات، على الاستحواذ على حصة الأسد من الاستثمار الأجنبي، وهو ما يمثل ثلثي مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي. طرق مختلفة للدخول أظهرت أنماط صناعية مختلفة. وشملت عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود في عام 2016 صفقات كبيرة في الأغدية والمشروبات، النفط والغاز، الإلكترونيات والمرافق والأنشطة التجارية. أسفرت المشاريع الكبيرة جدا المعلنة في عدد صغير من البلدان عن زيادة معتدلة في الاستثمارات التأسيسية الإجمالية ....

وبحلول عام 2015، وهو آخر عام تتوفر بشأنه البيانات، تركز نحو ثلثي مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي في قطاع الخدمات، تماشيا مع حصته في اقتصاد العالمي. وشكلت الصناعة التحويلية والقطاع الأولي 26% و6% على التوالي. وقد استقر التحول طويل الآجل نحو الخدمات منذ اندلاع الأزمة المالية العالمية. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الحصة العالية من الخدمات في البيانات المتعلقة بمخزونات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية توفر صورة مضخمة للأهمية الفعلية للقطاع. جزء كبير من الاستثمار المباشر العالمي في الخدمات يتمثل في الأنشطة التجارية، بما في ذلك الوظائف التي تقوم بها الشركات القابضة والمقار الإقليمية التي يتم تخصيصها للخدمات بشكل افتراضي، على الرغم من أن الشركات الأم يمكن أن تعمل في القطاع الأولي أو الصناعي.[1]

والشكل التالي يبين توزيع مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد العالمي حسب القطاعات:

[1] -UNCTAD: World Investment Report 2017، Investment and the digital economy، United nations conference on trade and development United nations، New York and Geneva, 2017. P21.

الشكل رقم 02-02: مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد العالمي المقدر حسب القطاع للسنوات 2001، 2007، 2015 (ألف مليار دولار)



SOURCE: UNCTAD: World Investment Report 2017, Investment and the digital economy, United nations conference on trade and development, United nation, New York and Geneva, 2017, P21.

المطلب الثاني: الشركات متعددة الجنسيات وقطاع الخدمات

الفرع الأول: العوامل التي تفسر تحول الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الخدمات

هناك العديد من العوامل التي تفسر تحول الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الخدمات يمكن إجمالها فيما يلي:[1]

1-إن هذا التحول يعكس جزئيا صعود الخدمات في الاقتصاديات بوجه عام فبحلول عام 2001 أصبح نصيب هذا القطاع يبلغ في المتوسط 72% من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان المتقدمة و52% في البلدان النامية و57% في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية؛

2-إن معظم الخدمات ليست قابلة للإنجاز فيها إذ يلزم إنتاجها متى وحيث تستهلك، ومن ثم فإن الطريقة الرئيسية لجذب الخدمات إلى الأسواق الخارجية هي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر؛

3-يضاف إلى ذلك أن معظم البلدان قامت بتحرير نظمها المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، مما جعل من الممكن حدوث تدفقات داخلة أكبر ولا سيما الصناعات التي كان باب الدخول معلقا من قبل أمام الأجانب ومما اتسم بأهمية خاصة في هذا الصدد خصخصة الكيانات المملوكة للدولة في منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي وفي أوروبا الوسطى والشرقية. وكان رد فعل الشركات إزاء ذلك هو التوسع في إنتاجها من الخدمات في الخارج؛

[1]-عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص: 207.

4-ميل الشركات متعددة الجنسيات إلى دخول الأسواق الجديدة عن طريق عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود بدلا من الاستثمار الأجنبي المباشر التأسيسي الجديد، وخاصة في الأعمال المصرفية والاتصالات والمياه، وأدت برامج الخصخصة المفتوحة أمام الاستثمار الأجنبي المباشر والتي بلغت ذروتها في كثير من البلدان أثناء التسعينيات إلى زيادة عدد عميلات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود؛

5-تميز قطاع الخدمات بأنه القطاع الأسرع والأعلى ربحا، وبأنه القطاع الذي لا يحتاج إلى حجم كبير من الاستثمارات الثابتة.[1]

الفرع الثاني: الفوائد والتكاليف التي يعود بها الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات في البلدان المضيفة

يعود الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات بالعديد من الفوائد على الدول المضيفة لكنه ينطوي أيضا على العديد من التكاليف:

أولا: الفوائد التي يعود بها الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات في البلدان المضيفة

وتتمثل فيما يلي:[2]

1-إن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات يضخ موارد مالية في الاقتصاد المضيف؛

2-يزيد الاستثمار الأجنبي المباشر من حجم الخدمات المتاحة في البلد المضيف؛

3-الإستثمار الأجنبي المباشر يحفز مقدمي الخدمات المحليين على أن يصبحوا أكثر قدرة تنافسية عن طريق البيان العلمي ونشر المهارات، مما يساعدهم على تحسين الكفاءة؛

4-يقدم الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات إلى التنمية إسهامات تتمثل في نقل التكنلوجيا (الملموسة أو غير الملموسة)؛

5-يحسن الاستثمار الأجنبي المباشر الخدمات الوسيطية بصورة مباشرة وغير مباشرة من كفاءة المنتجات الصناعية؛

6-يولد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات العمالة في البلدان المضيفة، كما أنه يدعم الإنتاج في الصناعات العاملة أعلى وأسفل سلاسل الإنتاج.

ثانيا: التكاليف التي يعود بها الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات على البلدان المضيفة

وتتمثل فيما يلي:[3]

1-يتم جزء كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات في أنشطة تبحث عن السوق وذات منتجات غير قابلة للتداول، مما يسهم بصورة مباشرة في حصائل النقد الأجنبي؛

---

[1]-عبد العزيز النجار، مرجع سبق ذكره، ص: 434.

[2]-عرض عام حول تقرير الاستثمار العالمي 2004: التحول نحو الخدمات، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2004، ص ص: 25-28.

[3]-نفس المرجع ، ص ص: 25-28.

2-الإستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات له تأثير سلبي على ميزان المدفوعات، كما أن الأرباح المعادة إلى الوطن يمكن أن ترجح بسرعة التدفق الأولي لرأس المال إلى الداخل وأن تزيد من حدة أزمات ميزان المدفوعات؛

3-يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات على تقديم الخدمات من حيث عرضها في البلدان المضيفة وتكلفتها وجودتها وتنوعها؛

4-كما يؤثر أيضا الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات على المنافسة وعلى الإزاحة المحتملة للشركات المحلية؛

5-لا يتيح الاستثمار الأجنبي المباشر قدرا ما من نقل المهارات والخبرة الفنية والمعرفية.

خلاصة الفصل:

تلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا كبيرا في تطوير قطاع الخدمات الذي يعتبر بدوره قطاعا أساسيا كباقي القطاعات الأخرى. وهناك العديد من الأسباب التي تدفع الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو قطاع الخدمات. وبالنسبة للدول المضيفة فكما لهذا التوجه من منافع فهو كذلك ينطوي على تكاليف.

الفصل الثالث: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوير قطاع الاتصالات في الجزائر

مباحث الفصل

- **تمهيد**
- **المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**
- **المبحث الثاني: دور الشركات الأجنبية في تطوير قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر**
- **خلاصة الفصل**

تمهيد:

تعتبر عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم اهتمامات الدول نامية كانت أو متقدمة نظرا للفوائد التي يعود بها على اقتصادها كتحقيق النمو الاقتصادي، فتح مناصب الشغل وامتصاص البطالة، ... إلخ. ويكتسي القطاع الذي يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أهمية كبيرة. والجزائر كغيرها من البلدان بادرت إلى جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها في مختلف القطاعات ومنها قطاع الاتصالات اللاسلكية وهو ما سوف نحاول تسليط الضوء من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

المبحث الثاني: دور الشركات الأجنبية في تطوير قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر.

المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

سعت الجزائر لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث بادرت إلى إصدار جملة من القوانين وتقديم الحوافز والضمانات، بالإضافة الى استحداث أجهزة وهيئات متخصصة في خدمة المستثمرين ودعمهم والرفع من الصعوبات والعراقيل الإدارية.

المطلب الأول: الإطار التشريعي المنظم للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

الفرع الأول: القانون المؤثر للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في الوقت الحالي

لقد تم إصدار **القانون رقم16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016 والمتعلق بترقية الاستثمار**، حيث يهدف إلى تحديد النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات، حيث تخضع هذه الاستثمارات قبل إنجازها من أجل الاستفادة من المزايا المقررة في أحكام هذا القانون، للتسجيل لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.[1]

وحسب المادة 7 يتضمن هذا القانون المزايا التالية:[2]

- ✓ المزايا المشتركة لكل الاستثمارات القابلة للاستفادة؛
- ✓ المزايا الإضافية لفائدة النشاطات ذات الامتياز و/ أو المنشئة لمناصب الشغل؛
- ✓ المزايا الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني.

أولا: المزايا المشتركة لكل الاستثمارات القابلة للاستفادة

تستفيد الاستثمارات المذكورة سابقا بالمزايا التالية:[3]

1-بعنوان مرحلة الإنجاز: وتتمثل في:

- ✓ الإعفاء من الحقوق الجمركية، فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- ✓ الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المقتناة محليا التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- ✓ الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الإشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني؛
- ✓ الإعفاء من حقوق التسجيل والرسم على الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية، وتطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز الممنوح؛

---

[1]-قانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، يتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 46، 03 أوت 2016، ص: 18.

[2]-نفس المرجع، ص: 19.

[3]-نفس المرجع، ص ص: 19، 20.

- ✓ تخفيض بنسبة 90% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة إنجاز الاستثمار؛
- ✓ الإعفاء لمدة 10 سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار، ابتداء من تاريخ الاقتناء؛
- ✓ الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.

كما أن الاستثمارات المنجزة في المناطق المحددة قائمتها عن طريق التنظيم، التابعة لمناطق الجنوب والهضاب العليا، وكذا كل منطقة أخرى تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من قبل الدولة المزيد من المزايا التالية:

- ✓ تتكفل الدولة كليا أو جزئيا، بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار، وذلك بعد تقييمها من قبل الوكالة؛
- ✓ التخفيض من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة، بعنوان منح الأراضي عن طريق الامتياز من أجل إنجاز مشاريع استثمارية.

2-بعنوان مرحلة الاستغلال: بعد معاينة الشروع في مرحلة الاستغلال بناء على محضر تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، لمدة ثلاث سنوات من المزايا الآتية:

- ✓ الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات؛
- ✓ الإعفاء من الرسم على النشاط المهني؛
- ✓ تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة.

ثانيا: المزايا الإضافية لفائدة النشاطات ذات الامتياز و/أو المنشئة لمناصب الشغل

لا تلغي المزايا المذكورة سابقا التحفيزات الجبائية والمالية الخاصة، المنشأة بموجب التشريع المعمول به لفائدة النشاطات السياحية، الصناعية والفلاحية.

كما لا يؤدي وجود عدة مزايا من نفس الطبيعة، سواء تلك المنشأة بموجب التشريع المعمول به أو تلك المنصوص عليها في هذا القانون، إلى تطبيقها معا. وفي هذه الحالة يستفيد المستثمر من التحفيز الأفضل.[1]

ثالثا: المزايا الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني

تستفيد من المزايا الاستثنائية الاستثمارات التي تمثل أهمية خاصة للاقتصاد الوطني، والمعدة على أساس اتفاقية متفاوض عليها بين المستثمر والوكالة التي تتصرف باسم الدولة.

يمكن أن تتضمن المزايا الاستثنائية ما يلي:[2]

- ✓ تمديد مدة الاستغلال لفترة يمكن أن تصل إلى 10 سنوات؛

[1]-قانون رقم16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، يتعلق بترقية الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

[2]-نفس المرجع، ص: 21.

- ✓ منح إعفاء أو تخفيض طبقا للتشريع المعمول به، للحقوق الجمركية والجبائية والرسوم وغيرها من الاقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي والإعانات أو المساعدات أو الدعم المالي، وكذا كل التسهيلات التي قد تمنح بعنوان مرحلة الإنجاز.

وتتمثل الضمانات الممنوحة للاستثمارات حسب هذا القانون فيما يلي:

- ✓ مع مراعاة أحكام الاتفاقيات الثنائية والجهوية والمتعددة الأطراف الموقعة من قبل الدولة الجزائرية، يتلقى الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الأجانب معاملة متصفة وعادلة، فيما يخص الحقوق والواجبات المرتبطة باستثماراتهم؛[1]
- ✓ يخضع كل خلاف بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية يتسبب فيه المستثمر، أو يكون بسبب أجراء اتخذته الدولة الجزائرية في حقه، للجهات القضائية الجزائرية المختصة إقليميا، إلا في حالة وجود اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية تتعلق بالمصالحة والتحكيم، أو في حالة وجود اتفاق مع المستثمر ينص على بند تسوية يسمح للطرفين بالاتفاق على تحكيم خاص؛[2]
- ✓ تستفيد من ضمان تحويل الرأسمال المستثمر والعائدات الناجمة عنه، الاستثمارات المنجزة انطلاقا من حصص في رأس المال في شكل حصص نقدية مستوردة عن الطريق المصرفي، ومدونة بعملة حرة التحويل يسعرها بنك الجزائر بانتظام، ويتم التنازل عنها لصالحه، والتي تساوي قيمتها أو تفوق الأسقف الدنيا المحددة حسب التكلفة الكلية للمشروع، ووفق الكيفيات المحددة عن طريق التنظيم.

كما تقبل كحصص خارجية، إعادة الاستثمار في الرأسمال للفوائد وأرباح الأسهم المصرح بقابليتها للتحويل طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما.

يطبق ضمان التحويل وكذا الأسقف الدنيا على الحصص العينية المنجزة حسب الأشكال المنصوص عليها في التشريع المعمول به، شريطة أن يكون مصدرها خارجيا، وأن تكون محل تقييم طبقا للقواعد والإجراءات التي تحكم إنشاء الشركات.

ويتضمن ضمان التحويل كذلك المداخيل الحقيقية الصافية الناتجة عن التنازل وتصفية الاستثمارات ذات مصدر أجنبي حتى وإن كان مبلغها يفوق الرأسمال المستثمر في البداية.[3]

الفرع الثاني: الهيئات المكلفة بملف الاستثمار بالجزائر

أولا: المجلس الوطني للاستثمار

يعتبر المجلس الوطني للاستثمار جهاز استراتيجي لدعم وتطوير الاستثمار، يشرف علية رئيس الحكومة، حيث يقوم حسب المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 06-355 بما يلي:[4]

---

[1]-قانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، يتعلق بترقية الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

[2]-نفس المرجع، ص: 22.

[3]-نفس المرجع، ص: 22.

[4]-المرسوم التنفيذي رقم 06-355 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006، يتعلق بصلاحيات المجلس الوطني للاستثمار وتشكيله وتنظيمه وسيره، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، 11 أكتوبر 2006، ص ص: 12، 13.

1-يقترح استراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياته؛

2-يدرس البرنامج الوطني لترقية الاستثمار الذي يسند إليه ويوافق عليه ويحدد الأهداف في مجال تطوير الاستثمار؛

3-يقترح مواءمة التدابير التحفيزية للاستثمار مع التطورات الملحوظة؛

4-يدرس كل اقتراح لتأسيس مزايا جديدة وكذا كل تعديل للمزايا الموجودة؛

5-يدرس قائمة النشاطات والسلع المستثناة من المزايا ويوافق عليها وكذا تعديلها وتحيينها؛

6-يدرس مقاييس تحديد المشاريع التي تكتسي أهمية بالغة بالنسبة للاقتصاد الوطني ويوافق عليه؛

7-يفصل على ضوء أهداف تهيئة الإقليم، فيما يخص المناطق التي يمكن أن تستفيد من النظام الاستثنائي المنصوص عليه في الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001؛

8-يقيم القروض الضرورية لتغطية البرنامج الوطني لترقية الاستثمار؛

9-يضبط قائمة النفقات التي يمكن اقتطاعها من الصندوق المخصص لدعم الاستثمار وترقيته؛

10-يقترح على الحكومة كل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ إجراء دعم الاستثمار وتشجيعه؛

11-بحث عن إنشاء وتطوير مؤسسات وأدوات مالية ملائمة لتمويل الاستثمار، ويشجع على ذلك؛

12-يعالج كل مسألة أخرى ذات علاقة بالاستثمار.

ثانيا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

تنشأ الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لدى رئيس الحكومة، وهي تعتبر مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، حيث تتولى هذه الوكالة في ميدان الاستثمارات وبالاتصال مع الإدارات والهيئات المعنية عدة مهام.[1]

فحسب المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 17-100 فإن الوكالة تكلف بما يلي: [2]

1-جمع ومعالجة ونشر المعلومة المرتبطة بالمؤسسة والاستثمار لفائدة المستثمرين؛

2-مساعدة ومرافقة المستثمرين في كل مراحل المشروع، بما فيها ما بعد الإنجاز؛

3-تسجيل الاستثمارات ومتابعة تقدم المشاريع وإعداد إحصائيات الإنجاز وتحليلها؛

4-تسهيل بالتعاون مع الإدارات المعنية، الترتيبات للمستثمرين وتبسيط إجراءات وشكليات إنشاء المؤسسات وشروط استغلالها وإنشاء المشاريع، وتساهم في هذا الصدد في تحسين مناخ الاستثمار في كل جوانبه؛

5-ترقية الشراكة والفرص الجزائرية للاستثمار عبر الإقليم الوطني وفي الخارج؛

6-تسيير المزايا المتعلقة بحافظة المشاريع المصرح بها قبل تاريخ نشر هذا القانون.

---

[1]-أمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، 22 أوت 2001، ص: 07.

[2]-المرسوم التنفيذي رقم 17-100 المؤرخ في 05 مارس 2017، يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، 08 مارس 2017، ص: 03.

المطلب الثاني: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وعوائقه في الجزائر

الفرع الأول: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

في ظل تقديرات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر سنويا تبقى جد محتشمة، في حين أبقت الهيئات الدولية في مقدمتها البنك العالمي على نفس المآخذ المتعلقة بمناخ الأعمال والاستثمار.[1]

شهدت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر ارتفاعا خلال الفترة 2001-2016 من 1113.1 مليون دولار إلى 1546 مليون دولار، وبالرغم من هذا الارتفاع إلا أن هذه القيمة تُعتبر متدنية جداً، حيث لا تمثل نسبة تلك التدفقات سوى 0.09% من التدفقات العالمية و0.24% من التدفقات إلى الاقتصاديات النامية و2.60% من التدفقات إلى إفريقيا بالرغم من الوزن الاقتصادي للجزائر في هذه القارة.

الجدول رقم 03-01: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر 2001-2016 (مليون دولار)

السنوات	العالمية	الإقتصاديات النامية	إفريقيا	الجزائر			
				القيمة	الحصة		
					من العالمية	من الإقتصاديات النامية	من إفريقيا
2001	772782,6	216607,5	20888,1	1113,1	0,14	0,51	5,33
2002	594929,3	171859,2	19606,5	1065,0	0,18	0,62	5,43
2003	558863,9	203894,7	26564,9	637,9	0,11	0,31	2,40
2004	697169,9	267304,7	21134,4	881,9	0,13	0,33	4,17
2005	958515,8	339991,9	37656,7	1145,3	0,12	0,34	3,04
2006	1411171	411896,3	43643,9	1888,2	0,13	0,46	4,33
2007	1909234	537893,9	61432,8	1743,3	0,09	0,32	2,84
2008	1499133	592713,0	72823,5	2631,7	0,18	0,44	3,61
2009	1190006	473892,7	65346,1	2753,8	0,23	0,58	4,21
2010	1383779	642689,7	61087,3	2301,2	0,17	0,36	3,77
2011	1591146	687511,2	66018,0	2580,4	0,16	0,38	3,91
2012	1592598	670998,1	77501,1	1499,4	0,09	0,22	1,93
2013	1443230	674658,2	74550,5	1684,0	0,12	0,25	2,26
2014	1323863	703780,4	71254,0	1506,7	0,11	0,21	2,11
2015	1774001	752329,0	61494,8	-584,0	-0,03	-0,08	-0,95
2016	1746423	646030,4	59373,0	1546,0	0,09	0,24	2,60

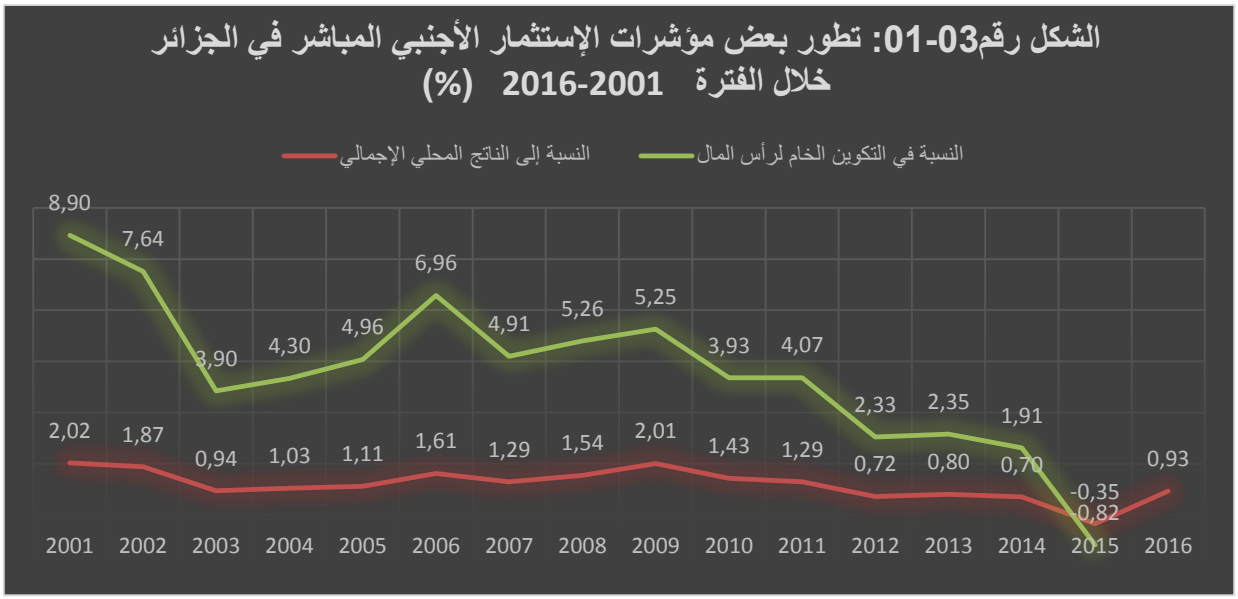
Source: http:// unctadstat. Unctad. Org (19/02/2018).

وقامت الباحثتين بحساب حصة الجزائر إلى التدفقات العالمية، الاقتصاديات النامية وإفريقيا.

[1]-داودي محمد: السياسة المالية وأثرها على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص مالية عامة، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2012/2011، ص: 173.

وبالإضافة إلى المؤشرات السابقة والتي تبين ضعف واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، نجد مؤشرات أخرى تدعم هذا الواقع حيث لا تمثل نسبة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في التكوين الخام لرأس المال سوى –0.82% سنة 2015 و0.93% كنسبة هذه التدفقات إلى الناتج المحلي الإجمالي سنة 2016.

الشكل رقم03-01: تطور بعض مؤشرات الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2001-2016 (%)



المصدر: من إعداد الباحثين استنادا على: .Source: http://unctadstat.unctad.org (19/02/2018)

أما فيما يتعلق بنشاط الجزائر على صعيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة الجديدة (Greenfield) تشير قاعدة بيانات FDI Markets التابعة لمؤسسة فاينانشيال تايمز العالمية خلال الفترة ما بين جانفي 2003 وماي 2015 إلى ما يلي:[1]

- ✓ بلغ عدد مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 375 مشروعا يتم تنفيذها من قبل 306 شركات عربية وأجنبية، وتشير التقديرات إلى أن التكلفة الاستثمارية الإجمالية لتلك المشروعات تبلغ نحو 68 مليار دولار وتوظف نحو 93 ألف عامل؛
- ✓ حلت الإمارات وإسبانيا وفرنسا وفيتنام وسويسرا ومصر والمملكة المتحدة والولايات المتحدة والصين ولكسمبورج على التوالي في قائمة أهم الدول المستثمرة في الجزائر حسب التكلفة الاستثمارية للمشروعات، فيما بلغت حصة الإمارات وإسبانيا وفرنسا نحو 43% من الإجمالي؛
- ✓ تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الواردة إلى الجزائر في قطاعات الفحم والنفط والغاز بنسبة 28.1% والمعادن 21.1 % والعقار بنسبة 19.6 %؛
- ✓ تصدرت شركة الإمارات للاستثمارات الدولية قائمة أهم 10 شركات مستثمرة في الجزائر حيث تنفذ مشروعا ضخما بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 05 مليارات دولار.

[1]–عرض عام حول مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015: مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، استعراض عام، 2015، ص: 118.

تتوزع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني، حيث يحتل قطاع خدمات الأعمال مكانة الصدارة من حيث عدد المشاريع المسجلة والتي بلغ عددها 39، ثم يليها قطاعي الفحم والنفط والغاز الطبيعي وكذا صناعة المعدات الأساسية للسيارات حيث بلغ عددها 28 في كل منهما، ثم يأتي بعدها قطاع المعادن وتليها قطاعات: العقارات، المواد الكيميائية ومواد البناء، الفنادق والسياحة ثم المنسوجات وأخيرا التخزين حيث بلغت مشاريعها: 21، 19، 14، 14، 12، 9، 3 على التوالي، أما من حيث المبالغ المالية المقررة فتحتل مكانة الصدارة القطاعات التالية: قطاع الفحم والنفط والغاز الطبيعي والذي يقدر ب 19130 مليون دولار، قطاع المعادن والذي يبلغ 14371 مليون دولار، قطاع العقارات والتي يقدر بحوالي 13343 مليون دولار. أي ما يعادل نسبة 28% و21% و20% من الإجمالي على التوالي، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول 03-02: الاستثمارات الواردة إلى الجزائر حسب التوزيع القطاعي ما بين جانفي 2003 وماي 2015

الترتيب	نوع القطاع	عدد الشركات	عدد المشروعات	التكلفة بالمليون دولار	% من الإجمالي
1	الفحم والنفط والغاز الطبيعي	22	28	19130	28
2	المعادن	17	21	14371	21
3	العقارات	14	19	13343	20
4	المواد الكيميائية	12	14	7294	11
5	الفنادق والسياحة	08	12	2678	04
6	البناء ومواد البناء	09	14	2238	03
7	خدمات الأعمال	39	39	1599	02
8	صناعة المعدات الأساسية للسيارات	20	28	1252	02
9	المنسوجات	09	09	997	01
10	التخزين	02	03	858	01
	أخرى	159	188	4282	06
	الإجمالي	306	375	68040	100

المصدر: عرض عام حول مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015، مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، استعراض عام، 2015، ص: 119.

الفرع الثاني: عوائق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

بالرغم من الجهود التي بدلتها الجزائر والمكرسة لترقية وتشجيع الاستثمارات الأجنبية، إلا أن حجم الاستثمارات الأجنبية المسجلة في البلاد لم تكن تتناسب بأي حال من الأحوال مع مستوى الطموحات، ويرجع ذلك إلى العراقيل الاقتصادية والقانونية والاجتماعية التالية:

أولا: المعوقات السياسية والإقتصادية

من بين المعوقات الاقتصادية التي ساهمت في ضعف الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر ما يلي:

1-الإستقرار السياسي: لغياب الاستقرار السياسي أثر كبير على توافد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاعات خارج المحروقات خاصة، حيث أن العلاقة قوية بين غياب هذا العامل في بلد ما وتحفيز جلب الاستثمارات في هذا البلد.

نظرا للوضعية الاقتصادية والأمنية التي عرفتها الجزائر خلال التسعينات فإن أهم هيئات ضمان الاستثمار وعلى رأسها "الكوفاس" من خلال تقديرها لخطر البلاد، قامت بتصنيف الجزائر من بين البلدان ذات الخطر الجد مرتفع، ولهذا قامت برفع علاوات تأمين الاستثمارات ضد المخاطر السياسية، إلا أن هذه الزيادة لم تكن المحدد الأساسي لغياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن الجزائر، فالدور الذي لعبته وسائل الإعلام الوطنية والأجنبية جعلت المستثمر الأجنبي لا يفكر حتى في زيادة الجزائر ناهيك عن الاستثمار فيها؛[1]

2-عدم وجود سوق منافسة: ويمكن إرجاع ذلك إلى العوامل التالية:[2]

- ✓ إن من بين الأسباب التي جعلت الجزائر لا تستقطب الاستثمارات الأجنبية هو حداثة التجربة الجزائرية فيما يخص اقتصاد السوق وهذا نظرا لصعوبة الانتقال من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد رأسمالي، كما أن الآليات التي يسير بها الاقتصاد الجزائري حاليا تعد متواضعة مقارنة مع الدول الأخرى التي تتنافس في مثل هذا الجانب؛
- ✓ كما أن الكثير من الاستثمارات في الدول النامية جزء منها يتمثل في عملية الخوصصة وأن الجزائر رغم ما أصدرته من قوانين فإن عملية الخوصصة لم تطبق كما يجب وهذا نظرا لتعقيد هذا الموضوع وتأثيراته السلبية المتوقعة على الطبعة العاملة والاقتصاد الوطني، لذلك أصبحت محل شك من طرف بعض الأوساط في الجزائر وخاصة النقابة التي تحاول الدفاع عن مناصب الشغل وعدم المغامرة إلا إذا كانت نتائجها مضمونة؛
- ✓ الاستثمار الأجنبي المباشر مرتبط ارتباطا وثيقا بمدى قدرة القطاع الخاص على القيام بهذه العمليات، وهذا القطاع لم يصل بعد إلى المستوى المطلوب رغم أن نشاطه يمثل 44% من النشاط الوطني، إضافة إلى ذلك فإن نقص التجربة والخبرة في هذا القطاع جعله لا يساهم كما هو مطلوب منه، لأن

[1]-صياد شاهيناز: الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2013/2012، ص: 100.

[2]-كريمة قويدري، مرجع سبق ذكره، ص: 100.

القطاع الخاص في بعض الدول هو الذي يجذب الأموال بفضل خبرته وعلاقته الخاصة مع المستثمرين الأجانب؛

- ✓ إضافة إلى النقاط السابقة فإن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يمكن أن يغامر إلا إذا لاحظ أن القطاع الخاص يغامر في الدولة المضيفة، ولكن ما يلاحظ من الاقتصاد الجزائري أن النشاط التجاري المتعلق بالاستيراد هو الغالب وهذا لما يحققه من مردودية مرتفعة مقارنة بالنشاط الاستثماري كما أن التسهيلات والتلاعبات في هذا المجال شجع الخواص على مواصلة هذا النشاط بدل المغامرة في عملية الاستثمار؛
- ✓ أما الجانب الآخر فهو أن المؤسسات الاقتصادية العمومية خاصة لم يتم الفصل في وضعيتها سواء بالاستمرار أو الغلق أو الخوصصة وهذا لا يسمح للمستثمر أن يقوم بالاستثمار في محيط لا يعرف كيف سيكون المستقبل الاقتصادي فيه لأن تدعيم الدولة في هذه القطاعات تتناقض مع التسهيلات والقوانين الاستثمارية التي سنتها الجزائر والتي لا تميز بين المستثمر المحلي والأجنبي؛
- ✓ أما الجانب الآخر الذي أظهر فشله هو عدم فاعلية المؤسسات البنكية وخاصة القطاع الخاص وعدم تطوره وأخيرا نلاحظ كارثة بنك الخلفية وإغلاق بعض البنوك الأخرى نظرا لعدم قيامها بتعهداتها أتجاه المتعاملين والمجتمع، كما أن فشل تجربة بورصة الجزائر تجعل المستثمرين يفضلون التوجه إلى دول أخرى يكون فيها المحيط المالي فعالا ومناسبا؛
- ✓ إضافة إلى الأسباب السابقة وحسب تقرير أصدره البنك العالمي بعنوان: قضايا نظام الإدارة العامة لسنة 2006 فإنه من العوامل التي تؤثر سلبا على بيئة الأعمال في الجزائر منافسة القطاع الموازي الحادة، فقد أكدت الإحصائيات الرسمية أن القطاع الموازي في الجزائر يسيطر لوحده على 40% من الكتلة النقدية المتداولة في السوق الوطنية وهي نسبة مرتفعة جدا وبالتالي فإن الخسائر التي يسببها القطاع الموازي من خلال المنافسة غير الشرعية معتبرة جدا، كما أن هذه الوضعية لا تسمح لأي مستثمر كان سواء كان محلي أو أجنبي أن يستثمر في سوق تسود فيه السوق السوداء وعدم وجود تنظيم للسوق.

3-عائق العقار: من أهم العراقيل التي تعيق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر هو مشكل العقار، فالعقار عامل مساعد جدا على استقرار المستثمرين حيث أن الإشكال يكمن أساسا في طول المدة الزمنية التي تستغرقها عملية رد هيئات منح قرار استغلال العقار (الهيئة المكلفة بالعقار ولجنة التنشيط المحلي لترقية الاستثمار على مستوى الشباك الوحيد)، فقد يطول الأمر أحيانا لسنة. [1]

كما أن مشكل العقار الصناعي يعد من أهم العراقيل ومن أهم المشاكل التي تعترضه ما يلي:[2]

- ✓ طول مدة رد الهيئات المكلفة بتخصيص العقار الصناعي والتي تفوق سنة؛

[1]-صياد شاهيناز، مرجع سبق ذكره، ص: 102.

[2]-نفس المرجع، ص: 102.

- ✓ تخصيص الأراضي بتكاليف باهظة 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؛
- ✓ أمن المنطقة الصناعية.

كما أن العقار الفلاحي لا تختلف مشاكله كثيرا عن العقار الصناعي، إذ أنه يبقى العائق الأساسي في تطوير الإنتاج الزراعي، وذلك من جراء صعوبة عمل المنتجين على أرض لا يملكونها على الرغم من إصدار عدة قوانين تتعلق باستصلاح الأراضي وحيازة الملكية العقارية.

أما العقار السياحي في الجزائر فإنه يعاني من مشاكل عديدة نذكر منها:[1]

- ✓ تقلص مساحات مناطق التوسيع السياحي بسبب التدهور المستمر للمواقع السياحية؛
- ✓ الشغل العشوائي لمناطق التوسع السياحي وانتشار البناءات الفوضوية بهذه المناطق؛
- ✓ تدهور المحيط الطبيعي مثل التلوث وغياب قواعد العمران مما أدى إلى تحويل الموارد عن طبيعتها السياحية وهو الأمر الذي قلل بشكل كبير فرص الاستثمار في بعض المناطق ذات القيمة السياحية العالمية.

ثانيا: المعوقات الإدارية والقانونية

تمثل المعوقات الإدارية والقانونية أحد الكوابح الرئيسية لتحسين مناخ الاستثمار وجذب رأس المال الأجنبي، ومن أهم ما يميز الإجراءات الإدارية في الجزائر ما يلي:[2]

1-البيروقراطية والروتين في الإجراءات وإنجاز المعاملات؛

2-نقص الخبرات الفنية المتخصصة في الميدان رغم توفرها في سوق العمل؛

3-عدم وجود أنظمة معلومات متطورة ودقة في المعلومات؛

4-تعدد الأجهزة المشرفة على الاستثمار وغياب التنسيق بين هذه الأجهزة.

كما أن الإجراءات القانونية هي الأخرى تتميز بما يلي:[3]

1-كثرة القوانين وتضاربها وغموضها في بعض الأحيان؛

2-القيود الواردة على تملك الأرض والعقارات؛

3-عدم استقرار قوانين الاستثمار؛

4-إضافة الى عدم تناسب هذه القوانين مع التطورات والأوضاع والمستجدات العالمية.

---

[1]-صياد شاهيناز، مرجع سبق ذكره، ص: 103.

[2]-عماري عمار وسعيدة بوسعدة: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر وسبل تفعيله في الجزائر، مداخلة مقدمة في الملتقى العلمي الدولي الثاني حول إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، نوفمبر 2005، ص: 235.

[3]-نفس المرجع، ص: 235.

ثالثا: المعوقات الاجتماعية والبنى التحتية

إن دراسة المستوى المعيشي للبلد المستهدف يعتبر نقطة هامة لتحديد مدى جاذبية البلد للاستثمار، وبما أن الدخل الفردي هو الذي يحدد المستوى المعيشي للأفراد، لذا نجد المستثمر الأجنبي قبل اتخاذ قرار الاستثمار يدرس الطلب بالنسبة للدخل، لأن الطلب يتأثر بهذا الأخير، وبما أن المستوى المعيشي في الجزائر متدني، إذ يتحدد دخل 12 مليون جزائري يوميا بدولار واحد أو ما يعادل 80 دينار جزائري ويتجاوز عدد البطالين 3.7مليون ويفوق عدد المحتاجين 1.9 مليون جزائري، وهذا ما يمثل من أهم العراقيل الاجتماعية في الجزائر؛

البنى التحتية: نسجل ضمن هذا الإطار نقص وتخلف بعض الهياكل والبنيات الأساسية من خدمات الطرق، النقل، المواصلات، الاتصالات، الطاقة والمياه وغير ذلك...إلخ.

ويبدو أن طموحات المستثمر الأجنبي المباشر تكمن في إيجاد خدمات البنيات المتوفرة بالكم والكيف، إذ أن البنى التحتية تساعد المستثمر على إقامة مشروعه على أسس ومرتكزات اقتصادية واضحة وسليمة، وعلى العكس من ذلك فإن عدم توفر هذه البنى له الأثر الواضح على المستثمر في إقامة مشروعاته، وإعادة تنفيذها في المواعيد المبرمجة، وما قد ينجر عن ذلك من زيادة في التكاليف ينعكس أثرها على ضعف المردود الاستثماري وفي نهاية المطاف التأثير على إمكانيات النجاح الخاصة بالمشاريع بل وعلى إمكانيات استثمارها.[1]

[1]–عبو هودة: آثار العولمة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص: مالية ومحاسبة، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008/2007، ص ص: 128، 129.

المبحث الثاني: دور الشركات الأجنبية في تطوير قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر

شهد قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر خلال السنوات الأخيرة استقطابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة وهو ما سوف نتناوله من خلال حالتي شركتي جازي وأوريدو.

المطلب الأول: حالة شركة جازي DJEZZY

الفرع الأول: تعريف شركة أوراسكوم للاتصالات

هي شركة مصرية تعتبر أكبر شركة لخدمة الهاتف المحمول في العالم العربي، يرجع تأسيسها الى سنة 1998 وقد بدأت نشاطها عبر مساهمتها في موبينيل مع فرانس تيليكوم وموتورولا، توسع النشاط الجغرافي للشركة في السنوات التالية، ليشمل في سنة2007 إضافة الى مصر، تونس، الجزائر، العراق، زيمبابوي، باكستان، بنغلاديش، هونكونغ.

في مارس2007 بلغ عدد المشتركين في مختلف فروع الشركة حوالي 56 مليون شخص تسيطر ويذر للاستثمارات (المملوكة من طرف عائلة ساويرس، والتي تملك ويند الإيطالية وهيلاس اليونانية) على الشركة عبر امتلاكها 50% زائد سهم من رأسمالها، بلغت إيراداتها سنة 2005 ب 3.226مليار دولار فيما بلغت القيمة السوقية في 31 ديسمبر 2006 حوالي 14.5 مليار دولار، تشغل الشركة حوالي 20000 ورئيسها هو نجيب ساويرس.

حيث تعرف **شركة جازي DJEZZY** بأنها فرع لشركة فيمبلوكوم الروسية، مشغل شبكة الجزائر للمحمول بحصة سوق 46% (أكثر من 15 مليون مشترك ومشتركة سنة 2010)، وبتغطية شبكية 93% من السكان.

تحصلت جازي على رخصة استغلال خدمات الهاتف النقال في 30 جويلية 2001 وأطلقت شبكتها في 15 فيفري 2002، له منافسان: شبكة الجزائر الحكومية للهاتف المحمول موبيليس وأوريدو (فرع أوريدو القطرية).

جازي كانت أهم فرع لمجموعة أوراسكوم تيليكوم على الإطلاق، حيث أن أرباحها تمثل أكثر من 38% من الشركة الأم، غير أنها تعرضت لهزة عنيفة إثر الأزمة التي نشبت بين الجزائر ومصر بعد المباراة الكورية التي جرت بين فريقي البلدين في نوفمبر 2009 مما أدى إلى هبوط شديد في قيمة سهم أوراسكوم تيليكوم في بورصة القاهرة، بعدها في سنة 2010 تقدمت الحكومة الجزائرية لشراء حصة بنسبة 51% من أسهم الشركة.[1]

الفرع الثاني: دور شركة جازي في تطوير قطاع الاتصالات في الجزائر

تتوفر خدماتها للجيل الثالث في 48 ولاية منذ نهاية 2016، وقد تم إطلاق خدمات الجيل الرابع بنجاح في 01 أكتوبر 2016 وهي تتابع توسعها في الولايات تبعا للبرنامج المنصوص عليه في دفتر الشروط الخاص

[1]–موقع الموسوعة الحرة ويكيبيديا بالغة العربية https//ar.m.wikipedia.org/wiki/، أطلع عليه بتاريخ 2018/03/11 على الساعة: 18:47.

برخصة الاستغلال كما نشرت جازي الخدمة العالمية للاتصالات على الجيل الثاني من أجل فك العزلة على المناطق النائية. [1]

1- **الجيل الثاني لشبكات الخليوي the 2ed génération of cellular networks** باختصار 2G من الاتصالات الجوالة أسس على النظام الرقمي عوض النظام التماثلي ما أكسبه محاسن الأنظمة الرقمية من تحسن جودة الاتصال ونقاوة الصوت، حيث أن النظام الرقمي يقلص أثر الشوشرة على الاتصال وعلى هذا تقل الأخطاء. كما أتاح للمرة الأولى نقل البيانات والذي يجسد في الخدمة ذائعة الصيت التي يستخدمها 2.4 مليار حول العالم وهي خدمة الرسائل القصيرة التي لم تتوفر في الجيل الأول والجيل صفر، ومما أضافه الجيل الثاني كذلك فرصة تعمية الاتصال بين المتصل وبرج المحطة عبر الأثير، وسمحت كذلك للمرة الأولى فرصة التجوال الدولي بسبب توحيد المقاييس بين مختلف الدول، والمعيار المهيمن على إتصالات الجيل الثاني هو النظام العالمي للاتصالات الجوالة؛

2- **الجيل الثالث لشبكات الخليوي the 3th génération cellular networks** باختصار 3G لمعايير وتكنلوجيا الهواتف المحمولة، بعد الجيل الثاني يبنى الجيل الثالث على مجموعة معايير إتحاد المواصلات العالمية في إطار برنامج المواصلات الجوالة العالمية، تمكن تقنيات الجيل الثالث من تقديم باقة خدمات أوسع وأكثر تقدما، ويتميز بسعة شبكة عالية بفضل فعاليتها الطيفية من ضمن هذه الخدمات، الاتصال الهاتفي الصوتي اللاسلكي ممتد التغطية ونقل البيانات اللاسلكي واسع النطاق، الكل في بيئة جوالة؛

3- **الجيل الرابع لشبكات الخليوي the 4th génération of cellular networks** باختصار 4G تشير إلى الجيل الرابع من أجيال الاتصالات اللاسلكية الخلوية وهي تطوير لمعايير 3G و2G، بقية هذا المقال تنسب 4G إلى الاتصالات المتقدمة المتنقلة الدولية، على الرغم من 4G هو مصطلح أوسع ويمكنه أن يشمل معايير خارج الاتصالات المتقدمة المتنقلة الدولية، يمكن لنظام 4G ترقية شبكات الاتصالات الحالية، ويتوقع أن يوفر حلا شاملا وآمنا على بروتوكول الأنترنيت حيث تقدم المرافق مثل الصوت والبيانات والوسائط المتعددة المتدفقة إلى المستخدمين على قاعدة "أي زمان ومكان"، وبمعدلات بيانات أعلى بكثير مقارنة بالأجيال السابقة.

[1]-موقع الموسوعة الحرة ويكيبيديا باللغة العربية /http//ar.m.wikipedia.org/wiki، أطلع عليه بتاريخ 2018/03/12 على الساعة: 10:25.

ومن أهم الخدمات والاشتراكات التي تقدمها شركة جازي للخواص والمؤسسات نذكر ما يلي:[1]

أولا: للخواص

1-الخدمات:

- ✓ **SMS 3LIK** : هي خدمة جديدة تمكن كل الزبائن الأفراد والمؤسسات من إرسال رسائل SMS نحو شبكة جازي، حتى إذا كان هؤلاء لا يملكون رصيد أو يريدون الاحتفاظ به؛
- ✓ **SMS BIP** : تمكن هذه الخدمة من بعث 06 رسائل قصيرة في الأسبوع لأحبابك حتى ولو لا تملك رصيد؛
- ✓ **جازي JAVA BOX لجازي:** تمكن خدمة جازي BOX الخاصة بهواتف JAVA من حفظ دليل الهواتف واسترجاعه حتى بعد مسح البعض من أرقام الهواتف التي يحتوي عليها أو ضياع الهاتف، عملية الحفظ تخص الأرقام الموجودة في ذاكرة الهاتف وليس ذاكرة بطاقة SIM، يمكن الحصول على الخدمة على مدى ثلاثة أشهر من استعمال ب 150 دج فقط مع شهر مهدى مجانا؛
- ✓ **خدمة البريد الصوتي:** إذا كان الهاتف النقال مغلق أو كنت مشغول لا تستطيع الرد على المكالمات او انت في مكالمة، أينما كنت، جازي يمنحك إمكانية تحويل مكالمتك نحو خدمة الرسائل الصوتية. وهكذا لن تفقد أي رسالة مهمة يتركها لك مراسلك؛
- ✓ **709 خدمة القائمة الحمراء جازي:** خدمة تجمع كل المشتركين الذين لا يودون ان تظهر معلوماتهم الهاتفية؛
- ✓ **المكالمة الجماعية:** التحدث في ان واحد مع عدة أشخاص على خطك، اعداد ندواتك، توصيل المعلومات لعدة اشخاص في وقت واحد لربح الوقت واقتصاد المال؛
- ✓ **تحويل المكالمات:** اطلع على مكالمتك أينما كنت، أنت خارج نطاق التغطية، في ندوة أو انتهت عندك شحن البطارية، بإمكانك تحويل مكالماتك نحو رقم من اختيارك؛
- ✓ **جازي موودام:** هو باك الدفع البعدي الذي يمكنكم من الاتصال بالأنترنت ومشاركة اتصالكم أينما كنتم، في كل مكان، مع عدة مستخدمين، من المنزل، الجامعة أو المدرسة، كونيكتي، مع فاميلتك وين تكون.

2-الاشتراكات:

- ✓ **DJEZZY SPEED:** من أجلكم تطلق العروض الجديدة جازي SPEED، مع هذه العروض لديكم أكثر حرية لاختيار العرض الذي يلائم عاداتكم الاستهلاكية.

***SPEED ساعة:**

-50دج = 100MO صالحة لمدة 60 دقيقة.

[1] -www.djezzy.dz.13/03/2018. Heure : 08:45.

***SPEED يوم:**

-100دج =100MO صالحة لمدة 24 ساعة؛

-200دج =300MO صالحة لمدة 48 ساعة؛

-300دج =600MO صالحة لمدة 96 ساعة.

***SPEED شهر:**

-800دج = 1GO أنترنت؛

-2000دج =2.5GO أنترنت؛

-3500دج =5GO أنترنت؛

-5000دج =10GO أنترنت؛

-7000دج =20GO أنترنت.

- ✓ **DJEZZY SMART:** اكتشفوا تشكيلة الاشتراكات الجديدة واستفيدوا من مزايا مختلفة العرض الوحيد الذي يستجيب لكل متطلباتكم.

* **SMART S:** 10GO+ مكالمات ورسائل غير محدودة نحو جازي 24 سا/24سا =1300دج؛

* **SMART M:** 2200دج /شهر=20GO+ مكالمات ورسائل غير محدودة+ 360 دقيقة نحو الشبكات الأخرى+ 30 دقيقة نحو الخارج مجانا؛

* **SMART L:** 3300دج/شهر= 30GO+ مكالمات ورسائل غير محدودة+ 600 دقيقة نحو الشبكات الأخرى+ 30 دقيقة نحو الخارج.

- ✓ **DJEZZY AMIGO:** AMIGO هو عرض يمكنكم من البقاء على اتصال مع أصدقائكم عبر الشبكات الاجتماعية (فايسبوك وتويتر وواتساب) فقط، تحت تغطية 2G و3G/4G جازي لمدة العرض حسب الاختبار ابتداء من التسجيل.

***AMIGO يوم:** 30دج= 50MO أنترنت؛

***AMIGO أسبوع:** 150دج=200MO أنترنت.

- ✓ **DJEZZY CARTE:**

***DJEZZY MILLENIUM:** MILLENIUM عروض تلائم استهلاكاتكم.

-MILLENIUM أسبوع: 400دج= مكالمات وSMS نحو جازي غير محدودة+ 400 رصيد نحو كل الشبكات+ عرض ترويجي 3GO أنترنت؛

-MILLENIUM شهر: 1200دج/ شهر=مكالمات وSMS غير محدودة نحو جازي و1500دج رصيد صالح لكل الشبكات بما فيها الدولية.

***DJEZZY LIBERTY:** هي أيضا تشكيلة من الخيارات بسعر صغير:

-50دج/ يوم= 500دج مكالمات نحو جازي+ SMS نحو جازي+ 50دج رصيد نحو كل الشبكات+ 10MO أنترنت؛

-100دج/ يوم= مكالمات غير محدودة نحو جازي+ 100دج رصيد نحو كل الشبكات+ 50MO أنترنت؛

-150دج/ يوم= مكالمات غير محدودة نحو جازي+ SMS غير محدودة+ 200دج رصيد نحو كل الشبكات+ 200MO أنترنت.

ثانيا: للمؤسسات

- ✓ **بيزنس كنترول**: مصممة لتناسب الاحتياجات المختلفة للشركات وسائط الاتصال الخاصة بها؛
- ✓ **جازي بيزنس للدفع البعدي:** صممت هذه العروض لتتناسب مع مختلف متطلبات المؤسسات،
- ✓ **جازي بزنسINFINTTY** : عرض بزنس INFINTTY هو الحل الأمثل لكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن تحكم أفضل في ميزانيات المكالمات، الرسائل والأنترنت مجموعة العروض الجديدة بيزنس لجازي هي الأكمل والأكثر سخاء في السوق؛
- ✓ **اشتراكات الأنترنت3G/4G للمؤسسات بالتزام:** يمكنكم الاستفادة من حجم الانترنت الذي يناسبكم والتصفح مع الجيل الثالث والرابع؛

-800دج= 1GO؛

-1900دج= 2.5GO؛

-1750دج= 5GO؛

-2500دج=10GO ؛

-3000دج= 15GO.

- ✓ **جازي مودام بالتزام:** جازي تعود بالجديد، باك للمؤسسات بالتزام يمكنكم من الاتصال بالأنترنت ومشاركة الاتصال اينما كنتم ومع عدة مستخدمين، تتكون من: مودام +شريحة انترنت 3G/4G؛
- ✓ **VISAT IPCONNECT: حل شبكة مؤسسة بالتدفق العالي عبر الساتل متوفرة في كامل التراب الوطني. هذا الحل يمنح تصميم التجهيزات، خدمة التشغيل، الإشتراك على النطاق العابر وخدمة الزبائن.**

المطلب الثاني: حالة شركة أوريدوOOREDOO

الشركة الوطنية للاتصالات الكويتية شركة رائدة في مجال الاتصالات في الشرق الأوسط وإفريقيا، دخلت إلى الجزائر للاستثمار في مجال الاتصال حيث تعد ثالث متعامل للهاتف النقال بعد موبيليس وجازي، وسنعرض فيما يلي هذه الشركة.

الفرع الأول: تعريف شركة أوريدو للاتصالات

شركة أوريدو للاتصالات: هي شركة كويتية كانت تسمى سابقا بالشركة الوطنية للاتصالات تأسست في 12 أكتوبر 1997 وبدأت العمل التجاري 1999، وبذلك تكون ثاني شركة تقدم خدمات الهواتف المحمولة في الكويت والتي تعود ملكيتها للقطاع الخاص.

في مارس 2007 قامت شركة مشاريع الكويت القابضة ببيع حصتها في الشركة لشركة كيوتل القطرية بقيمة 967 مليون دينار كويتي (4600 دينار كويتي للسهم) وتعد تلك الصفقة هي الأكبر في القطاع الخاص الكويتي.

أوريدو هو الاسم التجاري لمؤسسة الاتصالات بالهاتف النقال، وهي فرع من مجموعة الشركة الوطنية للاتصالات الكويتية، وهي مؤسسة تعمل في الجزائر في مجال الاتصالات بالهاتف النقال حيث يبلغ عدد مشتركيها 8245 مليون مشترك مما يجعلها تحتل المرتبة الثالثة في سوق الهاتف النقال بالجزائر وبلغت حصة نجمة في سوق النقال 25.2% من مجموع الحصص.

تأسست شركة أوريدو في 02 ديسمبر 2003 حيث تحصلت "الوطنية تيليكوم" الكويتية على رخصة استغلال الهاتف النقال في الجزائر بعد عرضها المالي المقدر ب 421 مليون دولار، وفي 25 أوت 2004 تم الإطلاق التجاري لعلامتها التجارية المسماة "نجمة" بمختلف التشكيلات من المنتجات والخدمات غير المسبوقة في الجزائر، حيث أدخلت "نجمة" معايير جديدة لعالم الاتصالات في الجزائر حيث كانت أول متعامل يدخل خدمة الوسائط المتعددة السمعية البصرية.[1]

الفرع الثاني: دور شركة أوريدو في تطوير قطاع الاتصالات في الجزائر

ساهمت شركة أوريدو في تطوير قطاع الاتصالات في الجزائر من خلال تقديمها لمجموعة من الخدمات نذكر منها:[2]

أولا: للخواص

1-عروض الهاتف النقال:

- ✓ **مسبقة الدفع:**

***MAXY INTERNET:**

- 2000دج= 5000 دج+ 10GO+ فايسبوك غير محدود؛
- 1000دج= 2000دج+ 4GO+ فايسبوك غير محدود والرصيد المعبأ صالح للمكالمات والرسائل القصيرة نحو كل الشبكات الوطنية ونحو الخارج.

[1]-موقع الموسوعة الحرة ويكيبيديا باللغة العربية https//ar.m.wikipedia.org/wiki/، أطلع عليه بتاريخ 2018/03/11 على الساعة: 21:24.

[2] -www.ooredoo.dz. (14/03/2018) (11 :09).

***MAXY HADRA:**

-2000 دج= 3000 دج+ مكالمات غير محدودة نحو أوريدو+ 4GO+ المكالمات نحو الخارج بنفس سعر المكالمات المحلية؛

-500 دج= 500 دج+ مكالمات غير محدودة نحو أوريدو+ 2GO فايسبوك+ 1GO.

***عرض خاص هيا:**

-عرض خاص شريحة 250 دج= مكالمات عير محدودة+ 500 دج و1GO+ 2GO فايسبوك؛

-اشتراك هيا!100 = 1000 دج مكالمات نحو أوريدو+ 500MO فايسبوك (صالحة 24 ساعة)؛

-اشتراك هيا !200 = 400 دج +500MO فايسبوك (صالحة 24 ساعة)؛

-LA PLUS: 3000 دج = 3990 رصيد مجاني + 2000 رصيد معبأ.

- ✓ **عروض ما بعد الدفع:**

*وان 1500دج الصيغة المحدودة: 1500دج /شهر=3000دج /شهر رصيد مضاعف + 500MO أنترنت؛

*وان 2200دج الصيغة المحدودة: 2200دج /شهر=1GO أنترنت /شهر+ 36 ساعة من المكالمات؛

*وان 4000دج الصيغة المحدودة: 4000دج /شهر=2GO أنترنت + 0دج نجو أوريدو؛

*وان 1500دج الصيغة المفتوحة: 1500دج /شهر= 3000دج /شهر + 500MO رصيد مضاعف /شهر؛

* وان 2200دج الصيغة المفتوحة 2200دج /شهر=1GO أنترنت /شهر + 36 ساعة من المكالمات؛

*وان 4000دج الصيغة المفتوحة 4000دج /شهر=2GO أنترنت /شهر+ 0دج نحو أوريدو.

- ✓ **اشتراك مكالمات:**

*مكالمات غير محدودة نحو أوريدو وصالحة لمدة 24سا/ 24سا ب 150دج صالحة إلى غاية 2 ليلا؛

*اشتراك 120 دقيقة نجو أوريدو صالحة إلى غاية 2 ليلا ب 100دج.

2-أنترنت: هناك عدة اشتراكات:

- ✓ 50دج = فايسبوك غير محدود +50MO صالحة ساعتين؛
- ✓ 100دج =50MO صالحة 24 ساعة؛
- ✓ 200دج =200MO صالحة 48 ساعة؛
- ✓ 300دج =400MO صالحة 72 ساعة؛

- ✓ 1000دج =1GO صالحة 30 يوم؛
- ✓ 2000دج =3GO صالحة 30 يوم؛
- ✓ 4000دج =30GO صالحة 30 يوم.

3-خدمات وعروض:

- ✓ **SAHLA BOX:** تجربة جديدة تعيشونها مع أفراد عائلتكم فهيا تهديكم اتصالا عالي التدفق بالأنترنت ومكالمات غير محدودة من منزلكم، واستفيدوا من 20GO مهدى و 1000دج مكالمات نحو أوريدو والكل صالح لمدة 30 يوم ب 6990دج فقط؛
- ✓ **OOREDOO 4G MODEM:** هو حزمة تمكنكم من الاتصال بالأنترنت مع عدة مستخدمين أينما كنتم ب 5990دج إضافة إلى 20GO مهداة للشهر الأول؛
- ✓ **فايسبوك بصفة مجانية:** تمكنكم الصيغة المجانية إمكانية الدخول إلى الفايسبوك مجانا (دون اشتراككم للأنترنت)؛
- ✓ **عرض مفتاح الأنترنت:** أنترنت مضاعف 06أشهر، 1GO+ أنترنت صالح لمدة 30 يوم+ مفتاح HUAWER مهدى بسعر 1950دج فقط؛
- ✓ **خدمة الرقابة الأبوية للأنترنت:** هي خدمة مجانية تحجب المواقع ذات المحتويات غير المرغوب فيها بصفحات الأنترنت لحماية أطفالكم؛
- ✓ **خدمة تحويل العملات:** هي خدمة تمنح الزبائن إمكانية تحويل المبالغ المالية التي يريدون حسب سعر الصرف الحالي؛
- ✓ **خدمة أستورم:** تطلق أوريدو خدمة الدفع الالكتروني ببطاقة الدفع ما بين البنوك لأول مرة بالجزائر، اكتشفوا أستورم خدمة الدفع المجاني عبر الأنترنت الذي يسمح لكم بتعبئة الخط الهاتفي أوريدو وتسديد الفاتورة دون تنقل؛
- ✓ **خدمة بوابة 113:** تسمح لكم بوابة خدمة أوريدو بمعرفة كل ما يحتاجونه حول خطكم؛
- ✓ **خدمة ديما:** تمكنكم من معرفة من حاول الاتصال بكم عندما كان هاتفكم مغلق أو خارج التغطية؛
- ✓ **خدمة ليكول:** دروس تدعيمية سمعية بصرية مطابقة للبرنامج الوطني للتربية من الطور الأخير من المستوى الابتدائي إلى غاية الطور الأخير من المستوى الثانوي ب 650دج فقط للشهر؛
- ✓ **هيا اقرأ:** حصريا من أوريدو تعلموا لغة جديدة خلال 10 دقائق في اليوم وتحصلوا على شهادة عند كل مستوى؛
- ✓ **خدمة خبرني:** جربوا خدمة خبرني مجانا مدة شهر، أحوال الطقس، الرياضة، الاقتصاد، مواقيت الصلاة، الطبخ، والعديد من المحتويات على هاتفكم؛

- ✓ **تطبيق إسلاميات:** قوموا بإثراء يومياتكم، وذلك بالاستفادة من تطبيق إسلاميات ل OOREDOO، حيث يعرض مجموعة من المحتويات الإسلامية المتوفرة بصيغة نصوص (قرآن، أحاديث، قصص دينية...إلخ) أو بصيغة سمعية (قرآن، أناشيد...إلخ) والاطلاع على مواقيت الصلاة.

ثانيا: للمؤسسات

- ✓ **OPTION هدرة وأنترنت:** ميزات مكتفية حسب اختلاف احتياجات واستعمال ميزانيتكم، بالإضافة إلى اشتراككم هي تمنحكم دقائق مجانية وأنترنت ورسائل قصيرة في باقة واحدة؛
- ✓ **أوريدو برو:** هي مجموعة اشتراكات ما بعد الدفع تلبي احتياجات اتصالاتكم المهنية؛
- ✓ **خدمة M2M:** خدمة M2M أو من جهاز إلى جهاز تكنولوجيا تسمح لأجهزتكم بالتواصل عند بعد وفي الأوقات الفعلية وبشكل مستقل وآمن؛
- ✓ **حلول OCLOUD:** حلول OCLOUD تضع تحت موارد معلوماتية فعالة من أجل تحسين وتسهيل عملكم وعمل شركائكم بشكل يومي بواسطة شبكة أنترنت بسيطة، كونه يهتم بتوفير أحسن التكنولوجيا OOREDOO هو متعامل الهاتف النقال الأول في الجزائر الذي يوفر هذه التكنولوجيا الجديدة وذلك بوضع بنيته التحتية المعلوماتية في خدمتكم.

خلاصة الفصل:

بالرغم من أن الجزائر تعاني من نقص في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها مقارنة بالدول الأخرى، وذلك راجع إلى وجود مجموعة من العراقيل التي تواجهها، إلا أن هذه الاستثمارات أسهمت في تطوير قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر بفضل شركتي جازي وأويدو الرائدتين في هذا المجال.

خاتمـــــــــة

خاتمة:

يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا مهما في اقتصاديات الدول، نامية كانت أو متقدمة، نظرا للمنافع الكبيرة التي يعود بها على اقتصاد البلد المضيف، فهو يساعد على التخفيف من الضغوط التضخمية التي تعاني منها اقتصاديات الدول النامية عن طريق إسهامه في تحقيق زيادة عرض السلع والخدمات بالإضافة إلى أنه يحقق إيرادات مالية للدول من خلال الضرائب والرسوم التي تفرض على مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر وغيرها، لذلك تتنافس الدول على استقطابه، إلا أن الجزائر تعاني من نقص تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها، نتيجة مجموعة من العراقيل التي تواجهه.

ويعتبر قطاع الخدمات قطاعا حساسا لأي دولة فهو مقياس لتقدمها أو تخلفها، فكل دولة تسعى جاهدة لتوفير مستوى راقي من الخدمات لمواطنيها، سواء كانت هذه الخدمات محلية أو عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

ويعد قطاع الاتصالات اللاسلكية قطاعا جلب اهتماما كبيرا وأصبح شغلا شاغلا لكل فرد، إذ أنه يقرب المسافات بين الأفراد عبر مختلف الكرة الأرضية ويربط شعوب العالم ببعضها لهذا تسعى مختلف الدول إلى جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتطوير هذا القطاع وهو الحال بالنسبة للجزائر من خلال شركتي جازي وأوريدو.

اختبار فرضيات البحث:

بعد عرض هذا البحث والإحاطة قدر الإمكان ببعض جوانبه، يمكننا إجراء إختبار لفرضياته كما يلي:

- فيما يخص الفرضية الأولى فقد تم التأكد من صحتها. فالدول تتنافس على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لأنها تعتبر مصدر لتعويض العجز في الادخار المحلي وتحقيق زيادة في معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي بالإضافة إلى أنها تعتبر المحرك الأساسي لعملية التصدير، وأيضا فالاستثمارات الأجنبية تأتي بالتكنولوجيا الحديثة وتزيد من فرص العمل.
- أما الفرضية الثانية فتم التأكد من صحتها، تولي الشركات متعددة الجنسيات أهمية كبيرة لقطاع الخدمات، حيث نجد أن قطاع الخدمات يستحوذ على النصيب الأكبر من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر وقد بلغ 16 ألف مليار حتى سنة 2015، وهذا راجع إلى وجود العديد من العوامل التي تدفع بالشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في قطاع الخدمات، حيث نذكر منها: تميز قطاع الخدمات بأنه القطاع الأسرع والأعلى ربحا، وبأنه القطاع الذي لا يحتاج إلى حجم كبير من الاستثمارات الثابتة.
- وتم التأكد من صحة الفرضية الثالثة. فالجزائر تعاني من نقص كبير في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فحصتها من التدفقات العالمية لا تمثل سوى 0.09 %سنة 2016، وهو الحال أيضا بالنسبة لحصتها من التدفقات إلى الاقتصاديات النامية وإفريقيا حيث بلغت 0.24% و2.6 %

على التوالي في نفس السنة، وهذا يعود إلى عدم استقرار قوانين الاستثمار البيروقراطية، غياب الاستقرار السياسي، عدم وجود سوق منافسة... إلخ. إلا أنه رغم هذا النقص الكبير إلا أن قطاع الاتصالات اللاسلكية قد استفاد من هذه الاستثمارات من خلال شركتي جازي وأوريدو، حيث ساهمت هتين الشركتين في خلق جو من المنافسة أدى إلى التنافس على تقديم عروض ذات جودة عالية وبأسعار منخفضة.

- **نتائج البحث:**

من أهم النتائج التي يمكن أن نستخلصها من دراستنا لهذا الموضوع ما يلي:

- يكتسي الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية كبيرة بالنظر إلى المزايا العديدة التي ينطوي عليها بالنسبة للدول المضيفة.
- هناك العديد من الأسباب التي تدفع بالشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في قطاع الخدمات.
- الجزائر تعاني من نقص كبير في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- استفاد قطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

- **التوصيات والاقتراحات:**

على ضوء دراستنا لهذا البحث وبعد استعراضنا للنتائج المتوصل إليها، يمكننا في هذا المجال تقديم الاقتراحات والتوصيات التالية:

- بما أن الجزائر تعاني من نقص كبير في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها، فإن الحكومة ينبغي عليها أن تخلق جوا أكثر ملائمة من خلال منح حوافز مغرية للمستثمرين الأجانب وإزالة القيود التي تقف في طريقهم.
- من أجل تطوير أكبر لقطاع الاتصالات اللاسلكية في الجزائر (تحسين جودة الخدمات المقدمة، أسعار تنافسية، ...) لابد من خلق بيئة أكثر تنافسية في هذا القطاع.
- لا بد من الاهتمام بباقي القطاعات الأخرى وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها لما لها من أهمية كبيرة على الاقتصاد.

قائمة المراجـــــــع

قائمة المراجع:

أولا: المراجع باللغة العربية:

الكتب:

1- أحمد محمود الزامل وآخرون: تسويق الخدمات المصرفية، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2012.

2- السيد متولي عبد القادر: الاقتصاد الدولي، النظريات والسياسات، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، الطبعة الأولى، 2011.

3- إياد عبد الفتاح النسور: تسويق المنتجات المصرفية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2012.

4- حسن كريم حمزة: العولمة المالية والنمو الاقتصادي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2011.

5- حمداوي وسيلة: الجودة ميزة تنافسية في البنوك التجارية، مديرية النشر لجامعة قالمة، 2009.

6- حميد الطائي وبشير العلاق: تسويق الخدمات، مدخل استراتيجي وظيفي تطبيقي، دار اليازوزي للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة العربية، 2013.

7- خالد مقابلة: التسويق الفندقي، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2011.

8- زاهر عبد الرحيم: تسويق الخدمات، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2012.

9- زكريا أحمد عزام وآخرون: مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، الطبعة الثالثة، 2011.

10- سليمان عمر عبد الهادي: الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.

11- سيد سالم عرفة: التسويق الصناعي، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2013.

12- سيد سالم عرفة: إدارة المخاطر الاستثمارية، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.

13-عبد العزيز النجار: الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث للنشر، الإسكندرية، 2007.

14- عبد المطلب عبد الحميد: العولمة الاقتصادية منظماتها، شركاتها، تداعياتها، الدار الجامعية الابراهيمية، 2008.

15- عثمان أبو حرب: الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.

16-علي توفيق الحاج وسمير حسين عودة: تسويق الخدمات، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع،

الأردن، الطبعة الأولى، 2011.

17- علي فلاح الزغبي: إدارة التسويق، منظور تطبيقي استراتيجي، دار اليازوزي العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة العربية، 2009.

18- غسان عيسى العمري: المعضلات الأخلاقية وأثرها في تراجع أهداف عمليات الشركات متعددة الجنسية، جامعة عمان العربية، 2009.

19- محمد صالح المؤذن: مبادئ التسويق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

20-محمود جاسم الصميدعي وردينة عثمان يوسف: تسويق الخدمات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.

21- منصوري الزين: تشجيع الاستثمار وأثره على التنمية الاقتصادية، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2013.

22-نظام موسى سويدان: التسويق المعاصر، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2012.

23- نظام موسى سويدان وشفيق إبراهيم حداد: التسويق مفاهيم معاصرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 2003.

24- نعيمة أوعيل: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية في الجزائر، الناشر مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2016.

25- هاني حامد الضمور: تسويق الخدمات، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الرابعة، 2008.

26- وصفي عبد الرحمان النعسة: التسويق المصرفي، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2011.

<u>مذكرات الماجستير وأطروحات الدكتوراه:</u>

1-بامحمد نفيسة: تحليل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بتطبيق مقاربة OLI، مذكرة للحصول على شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: إقتصاد دولي، جامعة وهران 02، 2015-2016.

2-بن داودية وهيبة: واقع وآفاق تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شمال إفريقيا خلال الفترة (1995-2006)، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2004-2005.

3-بن عمروش فايزة: واقع تسويق الخدمات في شركات التأمين، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: الإدارة التسويقية، جامعة بومرداس، الجزائر، 2007-2008.

4-بن عنتر ليلى: مدى تحفيز استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري، رسالة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع: قانون الأعمال، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2005-2006.

5- داودي محمد: السياسة المالية وأثرها على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص: مالية عامة، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، 2011-2012.

6- دحماني محمد: الخدمة التسويقية، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع: التسيير، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2007-2008.

7- زقاد هجيره: إدارة علاقات الزبون في المجال البنكي، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: تسويق، جامعة قسنطينة 02، 2012-2013.

8- سحنون فاروق: قياس أثر بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر، حالة الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص: التقنيات الكمية المطبقة في التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2009-2010.

10- سعيدي مصطفى: مكانة عقد التسيير في تنظيم قطاع الخدمات، رسالة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص: قانون الأعمال المقارن، جامعة وهران، 2012-2013.

11- شلالي محمد البشير: واقع وتحديات سوق خدمات الهاتف النقال في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد كمي، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، 2015-2016.

12- صياد شاهيناز: الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص: مالية دولية، جامعة وهران، 2012-2013.

13- عبد القادر برانيس: التسويق في مؤسسات الخدمات العمومية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006-2007.

14- عبد الكريم بعداش: الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: النقود والمالية، جامعة الجزائر، 2007-2008.

15- عبو هدى: أثار العولمة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماجستير، تخصص: مالية ومحاسبة، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2007-2008.

16- عتيق عائشة: جودة الخدمات الصحية في المؤسسات العمومية الجزائرية، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، 2011-2012.

17- عصماني سفيان: دور التسويق في قطاع الخدمات الصحية من وجهة نظر المستفيدين منها (المرضى)، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: علوم التسيير، فرع: التسويق، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2005-2006.

18- عمار زودة: محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، فرع: الإدارة المالية، جامعة منثوري، قسنطينة، 2007-2008.

19- عيشوش عبو: تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008-2009.

20- فليسي ليندة: واقع جودة الخدمات في المنظمات ودورها في تحقيق الأداء المتميز، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص: تسيير المنظمات، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2011-2012.

21- كريمة قويدري: الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: مالية دولية، جامعة أبي بكر بالقايد، تلمسان، 2010-2011.

المجلات:

1- أحمد عبد العزيز وآخرون: الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، 2010.

2- الجوزي جميلة وحماني سامية: دور استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد 06، 2015.

3- بابا عبد القادر واجري خيرة: الامتيازات الجبائية ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 02، 2014.

4- بشرول فيصل ورملاوي عبد القادر: الأثار الديناميكية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة التنظيم والعمل، المجلد 05، العدد 3(10)، 2016.

5- بولرباح غريب: العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها، دراسة حالة الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10، 2012.

6- رياش سهام: الإطار النظري لمحددات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد 19، 2014.

7- هشام ريغي: الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة وقنوات خلق الوظائف وتهديمها في الدول المضيفة، مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون، العدد 38، 2014.

الجرائد الرسمية:

1- المرسوم التنفيذي رقم 06-355 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006، يتعلق بصلاحيات المجلس الوطني للاستثمار وتشكيله وتنظيمه وسيره، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، 11 أكتوبر 2006.

2- المرسوم التنفيذي رقم 17-100 المؤرخ في 05 مارس 2017، يتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، 08 مارس 2017.

3- أمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، 22 أوت 2001.

4- قانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، يتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 46، 03 أوت 2016.

المداخلات:

1- عماري عمار وسعيدة بوسعدة: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر وسبل تفعيله في الجزائر، مداخلة مقدمة في الملتقى العلمي الدولي الثاني حول إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، نوفمبر 2005.

السلاسل العلمية:

1- عبد القادر محمد أحمد عبد الله وخالد عبد العزيز محمد السهلاوي: تمويل قطاع الخدمات، دراسات اقتصادية، السلسلة العلمية لجمعية الاقتصاد السعودية، المجلد الثالث، العدد 05، 1421 هـ.

استعراضات عامة:

1- عرض عام حول تقرير الاستثمار العالمي 2004: التحول نحو الخدمات، استعراض عام، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الأمم المتحدة، نيويورك وجونيف، 2004.

2- عرض عام حول مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015: مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، استعراض عام، 2015.

مصادر من الأنترنت:

1- الموسوعة الحرة ويكيبيديا باللغة العربية (https//ar.m.wikipedia.org/wiki/) (تاريخ الزيارة: 2018/03/11).

2- الموقع (www. Djezzy.dz) (تاريخ الزيارة 2018/03/13).

3- الموقع (www.ooredoo.dz) (تاريخ الزيارة 2018/03/14).

ثانيا: المراجع باللغة الإنجليزية:

1- UNCTAD: World Investment Report 2017, Investment and the digital economy, United nations conference on trade and development, United nations, New York and Geneva, 2017.

2- Http://unctadstat.unctad.org