

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université Abou Bekr Belkaid  
Tlemcen Algérie



جامعة أبي بكر بلقايد

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير



أطروحة مقدّمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث ( ل.م د) في

العلوم التجارية

تخصص : مالية وتجارة دولية

بعنوان



استراتيجيات تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية وأثرها على النمو الاقتصادي -  
دراسة حالة الجزائر -

تحت إشراف:

أ.د فتان الطيب

من إعداد الطالبة:

كهم شراك أسماء

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بوثلجة عبد الناصر
مشرفا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. فتان الطيب
مشرفة مساعدة	جامعة تلمسان	أستاذة محاضرة أ	د. بوشنتوف نوال
ممتحنا	جامعة تلمسان	أستاذ محاضر أ	د. بن معمر عبد الباسط
ممتحنا	جامعة عين تموشنت	أستاذ التعليم العالي	أ.د. مخضار سليم
ممتحنة	المدرسة العليا لإدارة	أستاذة محاضرة أ	د. حايذ زهية

السنة الجامعية: 2025-2026

## كلمة شكر و تقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبفضله تيسر الصعوبات، والصلاة والسلام على سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين.

وبعد،

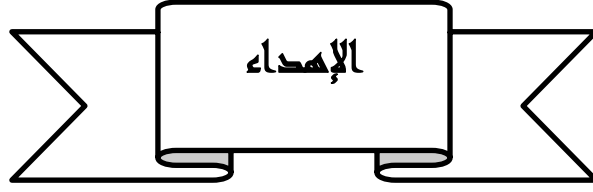
أتقدم بخالص عبارات الشكر والعرفان إلى أستاذي المشرف الفاضل الأستاذ الدكتور هيثم الطيبي، على ما بذله من جهد وتوجيه علمي، وعلى سعة صدره وملاحظاته القيمة التي أسهمت في تقويم هذا العمل العلمي وتطويره، فله مني كل التقدير والامتنان.

كما أتوجه بجزيل الشكر إلى لجنة المناقشة الموقرة، لما تكرموا به من وقت وجهد علمي في تقييم هذا العمل.

ولا يفوتني أن أعبر عن امتناني لكل من دعمني معنويًا أو علميًا طيلة سنوات الدراسة والبحث، من أساتذة وزملاء وأصدقاء، فلكم جميعًا كل التقدير والوفاء.

وإلى أسرتي الكريمة، التي كانت دوماً السند الحقيقي والدافع الأكبر في مسيرتي، أبعث أسمى آيات التقدير والامتنان.

كما لا أنسى أن أعبر عن امتناني العميق لأحد الأصدقاء، عبد الرزاق، الذي لم يتردد في تقديم العون في لحظة كان فيها دعمه الهادي والصبور مثالاً نادرًا على النبل والتفهم.



إلى من زرع فيّ حبّ العلم، وشجّعني على المضي قدماً...

إلى والديّ الكريمين، مصدر قوتي ومثالي الأعلى في الصبر والإخلاص،

إلى والدي العبيبة، نبض القلب، ودعائها سرّ التوفيق،

إلى والدي، الذي علّمني معنى الالتزام والتفاني،

إلى أخواتي، شركاء الرحلة ومحفزي النجاح،

إلى كل من مدّ لي يد العون ولو بكلمة طيبة....

إلى الجزائر التي نعلم لها بغدٍ أفضل...

أهدي ثمرة هذا العمل، عربون وفاء وامتنان، وتحية حبّ وتقدير.



فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
/	كلمة شكر.....
/	الإهداء.....
III	قائمة المحتويات.....
IV	قائمة الجداول.....
V	قائمة الأشكال.....
IV	قائمة الملاحق.....
أ	المقدمة العامة.....
<b>الفصل الأول: الإطار النظري للتدويل والنمو الاقتصادي</b>	
1	مقدمة الفصل.....
1	<b>المبحث الأول: ماهية تدويل المؤسسات الاقتصادية.....</b>
1	المطلب الأول: مفهوم تدويل المؤسسات الاقتصادية .....
5	المطلب الثاني: دوافع التدويل.....
9	المطلب الثالث: استراتيجيات تدويل النشاط.....
46	المطلب الرابع: النظريات و النماذج المفسرة للتدويل.....
71	المطلب الخامس: أهمية دعم نشاط المؤسسات الاقتصادية على المستوى الدولي.....
73	<b>المبحث الثاني: النمو الاقتصادي وأثر استراتيجيات التدويل المؤسسي.....</b>
74	المطلب الأول: مفهوم النمو الاقتصادي ومؤشراته.....
76	المطلب الثاني: نظريات النمو الاقتصادي.....
96	المطلب الثالث: القنوات والآليات الرئيسية لتأثير تدويل المؤسسات الاقتصادية على النمو الاقتصادي.....
105	المطلب الرابع: التحديات والاعتبارات السياسية لتعزيز النمو الاقتصادي من خلال استراتيجيات التدويل.....
110	<b>المبحث الثالث: واقع تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.....</b>
110	المطلب الأول: مسار التحول الاقتصادي وجهود التنويع.....
113	المطلب الثاني: مستويات الانفتاح الخارجي للمؤسسات الجزائرية.....
124	المطلب الثالث: المركب الصناعي " IRIS Tyres " التابع لمجمع ساتيراكس نموذج للتدويل خارج قطاع المحروقات.....
126	المطلب الرابع: إجراءات دعم تدويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر.....
134	المطلب الخامس: معوقات تدويل المؤسسات الجزائرية.....

138	.....خلاصة الفصل
الفصل الثاني: الدراسات السابقة	
139	.....مقدمة الفصل
139	المبحث الأول: الدراسات التجريبية التي توصلت الى اثر ايجابي لاستراتيجيات الانفتاح الخارجي على النمو الاقتصادي.....
167	المبحث الثاني: الدراسات التجريبية التي توصلت الى اثر سلبي لاستراتيجيات الانفتاح الخارجي على النمو الاقتصادي.....
171	المبحث الثالث: الدراسات التجريبية التي توصلت الى أن استراتيجيات الانفتاح الخارجي لا تؤثر على النمو الاقتصادي.....
200	.....خلاصة الدراسات السابقة
الفصل الثالث: الإطار العام للدراسة التطبيقية	
201	.....مقدمة الفصل
201	.....المبحث الأول: الاطار النظري للنموذج المستخدم
201	.....المطلب الاول: تعريف النموذج
203	.....المطلب الثاني: مزايا و خصائص النموذج
204	.....المطلب الثالث: خطوات تطبيق النموذج
208	.....المبحث الثاني: البيانات و المنهجية
208	.....المطلب الأول: مصادر البيانات و المتغيرات المستخدمة
210	.....المطلب الثاني: تحليل تطور متغيرات التدويل و النمو الاقتصادي (1990-2022).....
215	.....المطلب الثالث: النموذج القياسي الاقتصادي للدراسة
220	.....المبحث الثالث: الدراسة القياسية باستخدام نموذج <b>ARDL</b>
222	.....المطلب الاول: اختبار استقرارية السلاسل الزمنية
225	.....المطلب الثاني: اختيار تأخرات النموذج المثلى
227	.....المطلب الثالث: اختبار التكامل المشترك باستخدام منهجية الحدود (Bounds test).....
229	.....المطلب الرابع: نتائج التقدير في المدى الطويل و القصير
231	.....المطلب الخامس: الاختبارات التشخيصية للنموذج
225	.....المطلب السادس: تفسير النتائج
227	.....خاتمة الفصل
229	.....الخاتمة العامة
231	.....قائمة المراجع
237	.....الملاحق
/	.....الملخص



فهرس الجداول و الأشكال

فهرس الجداول

الصفحة	العنوان	الجدول
14	خيارات الدخول وأبعادها الأساسية والتأثيرات الظرفية	(01)
16	أبعاد طرق الدخول عبر التصدير التعاقد والاستثمار	(02)
58	مختلف مراحل النماذج ذات الصلة بالابتكار	(03)
62	حالات تدويل الشركات وفقا لمقاربة الشبكات	(04)
113	افضل المؤسسات الجزائرية المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة (2020-2022)	(05)
115	تطور حجم الصادرات الجزائرية (2010-2020)	(06)
117	تطور هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة (2010-2020)	(07)
119	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (بالمليون دولار)	(08)
120	أرصدة الاستثمار الاجنبي المباشر (بالمليون دولار)	(09)
120	الاستثمار الاجنبي المباشر كنسبة من تكوين رأس المال الثابت الإجمالي (%)	(10)
120	الاستثمار الاجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	(11)
120	عمليات الاندماج و الاستحواذ عبر الحدود (Cross-border) M&A (بالمليون دولار)	(12)
120	مشاريع الاستثمار الجديدة المعلنه (Greenfield) (بالمليون دولار)	(13)
216	الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة	(14)
218	اختبار استقرارية السلاسل الزمنية	(15)
219	اختبار حدود التكامل المشترك (Bounds test)	(16)
220	نتائج تقدير العلاقة طويلة الاجل	(17)
221	تقدير نموذج تصحيح الخطأ ECM	(18)
222	نتائج الاختبارات التشخيصية	(19)
224	اختبار Ramsey Reset	(20)

فهرس الأشكال

الصفحة	العنوان	الشكل
8	الفئات الرئيسية للدوافع الداخلية لتدويل المؤسسات	(01)
17	مستويات الانخراط في الأسواق الدولية	(02)
23	الالتزامات المتبادلة بين مانح الترخيص و المرخص له	(03)
29	العلاقة التبادلية والالتزامات بين طرفي عقد الإدارة	(04)
49	مراحل دورة حياة المنتج	(05)
54	التدويل عبر مراحل حسب نموذج أوبسالا	(06)
57	نموذج تدويل الأعمال القائم على الشبكات وفقا لـ Johanson و Vahlne	(07)
64	مسار اتخاذ القرار في نموذج دانينغ (OLI) لأشكال الاستثمار الدولي	(08)
77	تصورات آدم سميث حول النمو الاقتصادي	(09)
210	تطور نصيب الفرد من اجمالي الناتج المحلي بالدولار الامريكى خلال الفترة (1990-2022)	(10)
211	تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (1990-2022)	(11)
212	تطور الاستثمار الاجنبي الجزائري في الخارج خلال الفترة (1990-2020)	(12)
214	تطور الاستثمار الاجنبي المباشر الوارد الى الجزائر (1990-2022)	(13)
218	النموذج الأمثل لفترات الإبطاء	(14)
223	اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي	(15)



قائمة الملاحق

## قائمة الملاحق

الصفحة	العنوان	رقم الملحق
243	نتائج اختبار ADF و PP لمتغير نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي	01
244	نتائج اختبار ADF و PP لمتغير الصادرات خارج المحروقات	02
245	نتائج اختبار ADF و PP لمتغير الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	03
245	نتائج اختبار ADF و PP لمتغير الاستثمار الأجنبي الوارد	04
246	نتائج اختبار ADF و PP لمتغير الانفتاح التجاري	05
247	نتائج اختبار ADF و PP لمتغير سعر الصرف الحقيقي	06
248	نتائج اختبار ADF و PP لمتغير الانفاق الاستهلاكي الحكومي النهائي	07
249	نتائج الحدود لاختبار التكامل المشترك	08
249	نتائج تقدير العلاقة التوازنية طويلة الاجل	09
249	نتائج تقديرات نموذج تصحيح الخطأ لنموذج ARDL	10



قائمة المصطلحات

قائمة المصطلحات

Economic Growth	النمو الاقتصادي
GDP per Capita	الناتج المحلي الإجمالي للفرد
Internationalization of Economic Enterprises	تدويل المؤسسات الاقتصادية
Non-Hydrocarbon Exports	الصادرات خارج المحروقات
Trade Openness	الانفتاح التجاري
Inward Foreign Direct Investment (FDI Inflows)	الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل
Outward Foreign Direct Investment (FDI Outflows)	الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج
Real Exchange Rate	سعر الصرف الحقيقي
Final Government Consumption Expenditure	الإنفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي
Autoregressive Distributed Lag Model (ARDL)	نموذج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع
Short-run Relationship	علاقة قصيرة الأجل
Long-run Relationship	علاقة طويلة الأجل
Error Correction Term (ECT)	معامل تصحيح الخطأ
Econometric Model	النموذج القياسي
Cointegration	التكامل المشترك
Statistically Significant Effect	الأثر المعنوي
Annual Data	البيانات السنوية

مقدمة عامة

## مقدمة :

لقد ظلت الأفكار الاقتصادية والفلسفية تحدث تأثيرا كبيرا في توجيه السياسات واتخاذ القرار الاقتصادي، سواء اتفقنا أو اختلفنا في صحتها، حيث لعبت دورا مهما في تشكيل أنماط التفكير الاقتصادي لدى صناع القرار والمجتمعات على حد سواء. ومع تعاقب الأزمنة وتعدد الأزمات والتحولت، تبلورت حقيقة مفادها أن النمو الاقتصادي ورفاهية الشعوب لا يتحققان بمعزل عن انفتاح الدول على العالم الخارجي، الأمر الذي يتيح لها الاستفادة من الميزات النسبية، ونقل المعارف والتجارب، بالإضافة الى تعزيز الروابط التبادلية التي تسهم في تجاوز محدودية الموارد المحلية وتدني الإنتاج.

إن التأمّل في مستقبل أي اقتصاد وطني في ظل تسارع وتيرة التغيرات العالمية و الأزمات الاقتصادية المتعاقبة، يضع أي باحث أو اقتصادي أمام تحديات معقدة ومتشابكة تتطلب منهجا تحليليا شاملا. وتكتسب هذه القضية أهمية خاصة عندما نتناول الحالة الجزائرية (الاقتصاد الجزائري)، حيث يطرح السؤال الجوهرى حول كيفية تحقيق التكامل بين الاقتصاد الوطني والاقتصاد العالمى من خلال تدويل المؤسسات الاقتصادية. هذه الظاهرة التي تبرز كأحد أهم التحليلات الاقتصادية المعاصرة، و تمثل تحديا استراتيجيا يتطلب دراسة متأنية للفرص والتحديات التي تواجهها هذه المؤسسات في مسعاها للتوسع خارج حدودها الوطنية.

لم تعد المؤسسة الاقتصادية كيانا مغلقا يكتفي بالنشاط داخل الحدود الوطنية، بل تحولت إلى فاعل اقتصادي دولي يسعى إلى التموقع ضمن سلاسل القيمة العالمية، سواء عن طريق التصدير، أو إنشاء فروع وشراكات في الخارج، أو من خلال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والتفاعل معه تقنيا وتجاريا. هذا التحول في أدوار المؤسسة، من المحلي إلى الدولي، كان له انعكاسات هامة على مؤشرات الاقتصاد الكلى، خاصة النمو الاقتصادي، الذي أصبح يقاس اليوم ليس فقط بقدرة الدولة على تعبئة الموارد الداخلية، بل بقدرتها أيضا على تمكين مؤسساتها من الانخراط الفعال في الاقتصاد العالمى.

غير أن هذا التوجه لا يتم بنفس السلاسة في جميع السياقات الوطنية، بل يتأثر بجملة من العوامل البنوية والتنظيمية والسياسية. وفي الحالة الجزائرية، يشير اقتصادها تساؤلات معقدة عند محاولة تحليل خصائصه وتقييم قدراته ومؤهلته، خاصة عند مقارنة إمكانيات هذا البلد الهائلة بالواقع الاقتصادي المحقق. ومن ثم تطرح إشكالية تدويل النشاط الاقتصادي في إطار اقتصاد يتسم بطابع ريعي، وهيمنة الدولة، واعتماده

الكبير على صادرات المحروقات، مما يضعف مساهمة القطاعات غير النفطية في النمو، كما أنه يجعل مسار الانفتاح الاقتصادي محفوفًا بالمخاطر أكثر من كونه فرصة تلقائية. ومع أن الدولة الجزائرية قد اعتمدت منذ التسعينيات سياسات إصلاحية ذات توجه ليبرالي، وانخرطت في اتفاقيات تجارية متعددة، إلا أن مخرجات هذه السياسات لم ترتق إلى مستوى إحداث نقلة نوعية في بنية الاقتصاد، ولا في تموقع المؤسسات الجزائرية على المستوى الدولي.

من هذا المنطلق، تتمثل الإشكالية الرئيسية التي تسعى هذه الأطروحة للإجابة عنها في:

إلى أي مدى ساهمت استراتيجيات تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية في دعم النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2022)؟

تنبثق عن هذه الإشكالية التساؤلات الفرعية التالية:

- ❖ هل توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين استراتيجيات التدويل والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال فترة الدراسة، وما طبيعة هذه العلاقة في الأجلين القصير والطويل؟
- ❖ ما هي أبرز التحديات والمعوقات التي تواجهها المؤسسات الجزائرية في تنفيذ استراتيجيات التدويل؟
- ❖ هل للسياسات الاقتصادية والإطار التنظيمي دور في دعم استراتيجيات تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية الجزائرية؟

و للإجابة عن الاسئلة السابقة، قمنا بوضع مجموعة من الفرضيات التالية:

- ❖ توجد علاقة توازنية طويلة الأجل بين استراتيجيات التدويل (التصدير، الاستثمار الأجنبي المباشر) والنمو الاقتصادي في الجزائر؛
- ❖ يتميز الاقتصاد الجزائري بقدرة تكيف هيكلية منخفضة مع استراتيجيات التدويل؛
- ❖ إن أثر استراتيجيات التدويل على النمو الاقتصادي في الجزائر يتأثر سلبًا بضعف البيئة المؤسسية والتنافسية، مما يؤدي إلى محدودية الاستفادة من فرص التدويل مقارنة بالإمكانيات المتاحة.

أهمية الدراسة:

تتبع أهمية هذه الدراسة من تركيزها على موضوع استراتيجيات تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية كخيار استراتيجي لتنشيط الاقتصاد الجزائري وتحقيق النمو المستدام، خاصة في ظل التحديات الهيكلية التي يعرفها الاقتصاد الوطني وتبعيته الكبيرة لقطاع المحروقات. وتكمن أهمية هذا البحث أيضا في كونه يتناول التدويل ليس فقط كمفهوم نظري، بل كممارسة فعلية تنعكس من خلال مؤشرات اقتصادية قابلة للقياس مثلة في الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر. كما تزداد أهمية الدراسة من خلال مقارنتها المزدوجة التي تجمع بين التحليل الوصفي والتقدير القياسي، مما يتيح فهما أعمق لطبيعة العلاقة بين التوسع الخارجي للمؤسسات والأداء الاقتصادي الكلي. وتمثل هذه الدراسة أيضا مساهمة علمية جديدة في الأدبيات الاقتصادية الجزائرية، وذلك بالنظر إلى قلة الأعمال التي تناولت هذا الموضوع بشكل ممنهج في السياق المحلي، مما قد يجعل نتائجها مفيدة لصناع القرار والباحثين المهتمين بسياسات الانفتاح وتحفيز النمو.

#### أهداف الدراسة:

يكمن الهدف الرئيسي لهذه الأطروحة في التعرف على الاستراتيجيات المختلفة التي تتبناها المؤسسات الاقتصادية لتوسيع أنشطتها الدولية وتقييم أثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر.

كما يهدف طرحنا أيضا إلى:

- للمحاولة فهم ظاهرة التدويل ودراسة العوامل التي تدفع المؤسسات الاقتصادية لتدويل نشاطاتها؛
- لتقييم دور الدعم الحكومي في تسهيل التدويل، وذلك من خلال دراسة السياسات وآليات الدعم التي تقدمها الحكومة الجزائرية لتسهيل تدويل المؤسسات الاقتصادية، وتحليل كيفية تأثير هذه العوامل على نجاح استراتيجيات التدويل.

#### منهجية الدراسة:

لغرض الإجابة على الإشكالية وتحقيق أهداف الدراسة، تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري، أما في الجانب التطبيقي فسيتم الاعتماد على الأسلوب الكمي لبناء نموذج قياسي بغية قياس أثر استراتيجيات تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية على النمو الاقتصادي، وذلك من أجل

اسقاط الدراسة النظرية على واقع الاقتصاد الجزائري ، باستخدام نموذج يشمل النمو الاقتصادي معبرا عنه بنصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي كمتغير تابع، و مجموعة من المتغيرات المستقلة.

### حدود البحث:

للجانِب المكاني: تم إجراء هذه الدراسة على الجزائر.

للجانِب الزماني: تم تحديد فترة الدراسة ما بين ( 1990-2022).

### هيكل البحث:

تم تقسيم هذه الدراسة الى ثلاثة فصول اعتمادا على طريقة IMRAD ، حيث تناول الفصل الأول الجوانب النظرية المتعلقة باستراتيجيات تدويل المؤسسات الاقتصادية والنمو الاقتصادي، مع توضيح الإطار المفاهيمي والعلاقات المحتملة بين المتغيرين. أما الفصل الثاني فخصص لاستعراض الدراسات السابقة ذات الصلة، وتحليل النتائج المتباينة التي توصلت إليها حول أثر الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، مع إبراز الفجوة البحثية التي تسعى هذه الدراسة إلى معالجتها. بينما ركز الفصل الثالث على الجانب التطبيقي، من خلال تحليل تطور مؤشرات التدويل والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2022)، ثم اختبار العلاقة بينهما باستخدام نموذج (ARDL).

وتهدف هذه الدراسة إلى تقديم معالجة نظرية وتطبيقية متكاملة لظاهرة تدويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر، من خلال: أولاً، تحليل المفاهيم والاستراتيجيات المرتبطة بالتدويل وتفسير علاقتها بالنمو الاقتصادي؛ وثانياً، دراسة تطور المؤشرات الكمية الدالة على التدويل (الصادرات، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر) خلال فترة الدراسة؛ وثالثاً، تقدير نموذج قياسي لقياس أثر هذه المؤشرات على النمو الاقتصادي، مع التمييز بين العلاقة في الأجلين القصير والطويل، بما يسمح باستخلاص نتائج واقعية وتوصيات عملية تدعم مسار الإصلاح الاقتصادي في الجزائر.

الفصل الأول: الإطار النظري للتدويل  
والنمو الاقتصادي

### مقدمة الفصل:

تعد عملية التدويل بمثابة آلية تعلم تحدث في سياق دولي، وتمثل سلسلة من الخطوات التحضيرية على المستويين المالي والتسويقي. تهدف هذه العملية إلى تجاوز القيود والخصائص المرتبطة بالسوق المحلية، و السعي نحو استهداف سوق أجنبية أو أكثر بغرض تعزيز العوائد التجارية للمؤسسة. وعلى الصعيد التطبيقي، تبنى استراتيجيات التدويل على أساس اكتشاف تدريجي للفرص المتاحة في الأسواق الأجنبية، أو من خلال إقامة علاقات تجارية تعاونية مع مؤسسات تنشط في نفس الشبكات الصناعية، أو عن طريق الدخول إلى الأسواق المستهدفة من خلال استثمارات إنتاجية مباشرة فيها.

ومع تعاظم الترابط بين الأسواق العالمية، أصبح التوسع نحو الأسواق الأجنبية استراتيجية أساسية لتحسين الأداء وتعزيز النمو الاقتصادي . تمثل دراسة النمو الاقتصادي أحد أهم مجالات البحث في علم الاقتصاد، ويعد مفهوما معقدا يتأثر بعدة عوامل، ويتنوع في تفسيراته وفقا للمدارس الاقتصادية المختلفة.

وعلى هذا الأساس ولتفصيل أكثر، سوف نتطرق في هذا الفصل إلى دراسة الأطر النظرية لكل من التدويل و النمو الاقتصادي ، وكذا نوع العلاقة التي تربط بين هذين المتغيرين، إلى جانب واقع تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.

### المبحث الأول: ماهية تدويل المؤسسات الاقتصادية

إن الطبيعة المعولة لبيئة الأعمال اليوم قد استلزمت توسع المؤسسات خارج أسواقها المحلية. تلعب استراتيجيات دخول الأسواق الأجنبية دورا حاسما في تمكين المؤسسة من إثبات وجودها في الأسواق الدولية بنجاح. ومع ذلك، فإن دخول الأسواق الأجنبية يمثل العديد من التحديات، بما في ذلك الاختلافات الثقافية، التعقيدات التنظيمية، المنافسة الشديدة، وعدم اليقين في السوق. و بالتالي، فإن فهم واختيار استراتيجيات دخول السوق المناسبة يعد أمرا بالغ الأهمية للمؤسسات لتحقيق النجاح في جهودها للتوسع الدولي.

### المطلب الأول: مفهوم تدويل المؤسسات الاقتصادية

#### 1. ماهية المؤسسة الاقتصادية

### 1.1. تعريف المؤسسة الاقتصادية

لقد تعددت واختلقت آراء الباحثين حول مفهوم المؤسسة الاقتصادية باختلاف الزوايا التي نظر من خلالها كل باحث لها، حيث تعرف على أنها:

" وحدة اقتصادية تمارس النشاط الإنتاجي والنشاطات المتعلقة به- من تخزين وشراء وبيع- من اجل تحقيق الأهداف التي وجدت من أجلها"<sup>1</sup>.

" هي تركيب منظم يتكون من مجموعة من الأفراد والوسائل التقنية والمادية التي تهدف إلى إنتاج السلع أو الخدمات قصد تلبية الحاجات الاقتصادية وتحقيق الربح".

"شكل اقتصادي وتقني وقانوني واجتماعي لتنظيم العمل المشترك للعاملين فيها، وتشغيل أدوات الإنتاج وفق أسلوب محدد لقيم العمل الاجتماعي، بهدف إنتاج سلع، أو وسائل الإنتاج، أو تقديم خدمات متنوعة"<sup>2</sup>.

"هي اندماج عدة عوامل بهدف إنتاج أو تبادل سلع وخدمات مع أعوان اقتصاديين آخرين، وذلك في إطار قانوني ومالي اجتماعي معين، ضمن شروط تختلف تبعا لمكان وجود المؤسسة وحجم ونوع النشاط الذي تقوم به"<sup>3</sup>.

### 2.1. أهداف المؤسسة الاقتصادية:

تسعى المؤسسات الاقتصادية لتحقيق عدة أهداف تتنوع تبعا لنوع المؤسسة والسياق الاقتصادي الذي تعمل فيه. ومع ذلك، هناك بعض الأهداف الرئيسية التي تشملها معظم المؤسسات الاقتصادية و التي يمكن تصنيفها الى ثلاثة انواع رئيسية:

#### 1. الأهداف الاقتصادية:

- الهدف الأساسي لأي مؤسسة اقتصادية هو تحقيق الربح ، حيث يمثل الربح معيار لنجاح واستمرارية المؤسسة؛

<sup>1</sup>صخري عمر " اقتصاد المؤسسة" الطبعة السادسة ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007-ص: 24.

<sup>2</sup>صمويل عيود "اقتصاد المؤسسة" ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ، الطبعة الثانية، 1982، ص:58.

<sup>3</sup>ناصر دادي عدون "اقتصاد المؤسسة"، الطبعة الثانية ، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص: 10.

- زيادة حصتها السوقية، سواء من خلال تنويع المنتجات، أو دخول أسواق جديدة، أو الاستحواذ على مؤسسات أخرى؛
- تحقيق الكفاءة الاقتصادية من خلال تحسين استغلال الموارد البشرية والمادية لتحقيق أعلى إنتاجية بأقل تكلفة؛
- البقاء في السوق و ضمان استمرارية النشاط الاقتصادي، خاصة في بيئة تنافسية .

### 2. الأهداف الاجتماعية:

- خلق فرص عمل جديدة والمساهمة في الحد من البطالة؛
- تحسين رفاهية المجتمع من خلال تقديم منتجات وخدمات تلبي احتياجات الافراد وتحسن من مستوى المعيشة؛
- الحفاظ على البيئة من خلال الالتزام بمعايير التنمية المستدامة وتقليل الأضرار البيئية الناتجة عن النشاط الاقتصادي .

### 3. الأهداف التنظيمية والاستراتيجية:

- ابتكار و تطوير منتجات وخدمات جديدة لتلبية احتياجات السوق المتغيرة؛
- تحقيق التميز التنافسي من خلال تقديم منتجات أو خدمات ذات قيمة مضافة مقارنة بالمنافسين؛
- العمل على ادارة و تقليل المخاطر الاقتصادية، أو التقنية، أو القانونية التي قد تؤثر على نشاطها؛
- التكيف و الاستجابة السريعة للتغيرات الاقتصادية، أو التكنولوجية، أو السياسية لضمان استمرارية المؤسسة؛
- تعزيز مكانتها في السوق، مما ينعكس على قيمة المؤسسة المالية وسمعتها.

### 2. ماهية عملية التدويل

#### 1.2. تعريف التدويل

يعد تدويل المؤسسات الاقتصادية استراتيجية توسع وتطوير تهدف إلى تجاوز الحدود الوطنية والانتشار في الأسواق العالمية. و يمكن تعريفه أيضا كعملية متكاملة تقوم من خلالها المؤسسة بتوسيع أنشطتها الاقتصادية وعملياتها خارج إطار السوق المحلي.

يرى باحثون<sup>1</sup> أمثال Ruzzier أن التدويل " هو عملية التوسع (التنوع) الجغرافي للأنشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنية".

و حسب Gankema فإن التدويل هو " عملية تتألف من مجموعة من الخطوات التي تمكن المؤسسة من التسويق بانتظام في الأسواق الخارجية".

ويعرفه كل من Dubois و Kotler على انه " تطوير المنتجات والخدمات للدخول في الأسواق الخارجية".<sup>2</sup>

من خلال ماسبق، و باعتبار التدويل مفهوما متعدد الأبعاد ، يمكن تعريف هذه الظاهرة من عدة جوانب كما يلي:

### للم تعريف الاقتصادي:

التدويل هو العملية التي تتوسع من خلالها المؤسسة اقتصاديا خارج حدودها الوطنية، وتنقل من النشاط على المستوى المحلي إلى التموضع في الأسواق العالمية.

### للم تعريف الاستراتيجي:

تدويل المؤسسات هو الاستراتيجية التي تتبناها المؤسسة للانتشار خارج السوق المحلي، و ذلك من خلال تطوير أنشطتها وعملياتها في بيئات جغرافية وثقافية مختلفة.

### للم تعريف التنظيمي:

<sup>1</sup>شوقي جباري، حمزة العواد (2013) " تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية ، المجلد (02)، العدد (02) ، ص107.

<sup>2</sup> Philip kotler, bernard Dubois, Marketing management, nouveau horizon, paris, 13 éditions 2006-p776.

هو عملية تكيف المؤسسة مع المتغيرات العالمية، وتوسيع نطاق عملياتها لتشمل أسواقا متعددة ومختلفة، مع الحفاظ على هويتها التنظيمية.

### للـ التعريف المالي:

التدويل هو نشاط يهدف إلى توزيع المخاطر المالية وتنويع مصادر الدخل من خلال الانتشار في أسواق متعددة.

### للـ التعريف التسويقي:

تدويل المؤسسة هو استراتيجية للتوسع التسويقي، تتجاوز الحدود المحلية بهدف الوصول إلى قطاعات سوقية جديدة وتوسيع قاعدة العملاء.

## 2.2. مزايا و عيوب التدويل

يمكن أن يكون لعملية التدويل تأثيرات إيجابية وسلبية سواء بالنسبة للمؤسسة التي توجهت الى هذه العملية، أو على مستوى الدولة الاصلية و المضيفة بشكل متباين. وتعتمد تلك التأثيرات على كيفية إدارة الدول لهذه العملية والتكيف مع التحديات والفرص المرتبطة بها.

سوف نقوم بتقسيم مزايا و عيوب هذه العملية كما يلي:

### 1) مزايا التدويل:

#### للـ بالنسبة للمؤسسة :

- من الناحية الاقتصادية، يمكن لهذه العملية ان توفر فرصا لزيادة الإيرادات من خلال الوصول إلى أسواق جديدة وقاعدة عملاء أوسع. كما تسمح بتحقيق وفورات الحجم في الإنتاج والتوزيع، مما يؤدي إلى خفض التكاليف الإجمالية.
- من منظور استراتيجي، تساعد هذه العملية في تنويع المخاطر عبر الأسواق المختلفة، مما يقلل من الاعتماد على سوق واحد، كما تمكن المؤسسة من الاستفادة من الموارد والكفاءات المتاحة في الأسواق الدولية.

- يتيح التدويل أيضا فرصا للابتكار والتطور، وذلك من خلال التعرض لتقنيات وممارسات جديدة في الأسواق العالمية، مما يعزز القدرة التنافسية للمؤسسة.

### ✍ بالنسبة للبلد الام:

- يستفيد البلد الام من زيادة الصادرات وتحسين الميزان التجاري. كما يحصل على عوائد مالية من خلال الأرباح المحولة من المؤسسات العاملة في الخارج؛

- يساعد التدويل ايضا في تعزيز النفوذ الاقتصادي والسياسي للبلد الاصلي على المستوى العالمي، و يقوي علاقاته الدولية.

### ✍ بالنسبة للبلد المضيف:

- تستفيد الدولة المضيفة اقتصاديا من خلال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مما يؤدي إلى زيادة التدفقات المالية وتحسين ميزان المدفوعات؛

- كما تساهم عملية التدويل في خلق فرص عمل جديدة وتحسين مستويات المعيشة للسكان المحليين؛

- وجود الشركات الأجنبية يساعد في نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية إلى الدولة المضيفة، مما يؤدي الى تطوير المهارات المحلية وتحسين القدرات الإنتاجية للصناعات المحلية؛

- يستفيد البلد المضيف أيضا من تحسين البنية التحتية وتطوير القطاعات الصناعية والخدمية، وهو ما يساهم في التنمية الاقتصادية الشاملة.

## 2. عيوب التدويل:

### أ. بالنسبة للمؤسسة المدولة:

- تواجه المؤسسة تحديات ثقافية وتنظيمية كبيرة عند التوسع دوليا، و بالتالي فان التكيف مع البيئات الثقافية المختلفة يتطلب موارد وجهودا كبيرة، وقد يؤدي سوء فهم المؤسسة لهذه الاختلافات إلى فشل العمليات الدولية.

- من الناحية المالية، تتطلب عملية التدويل استثمارات كبيرة في البنية التحتية والموارد البشرية. كما تواجه المؤسسة مخاطر متعلقة بتقلبات أسعار الصرف والتغيرات في السياسات الاقتصادية للدول المضيفة.

- تشكل القيود القانونية والتنظيمية في الأسواق الدولية تحديا إضافيا للمؤسسة، حيث انها قد تواجه صعوبات في الامتثال للوائح المختلفة، و يمكن ان تتعرض ايضا لتكاليف إضافية للتوافق مع المتطلبات القانونية المحلية.

### ب. بالنسبة للبلد الام:

- قد تواجه الدولة الام مخاطر تتعلق بهروب رؤوس الأموال وانتقال فرص العمل إلى الخارج، وهو ما قد يؤثر سلبا على معدلات التوظيف المحلية.
- يمكن أي يؤدي التدويل إلى زيادة التعرض للمخاطر السياسية والاقتصادية الدولية، مما قد يؤثر على الاقتصاد الوطني في حالة حدوث أزمات.

### ج. بالنسبة للبلد المضيف:

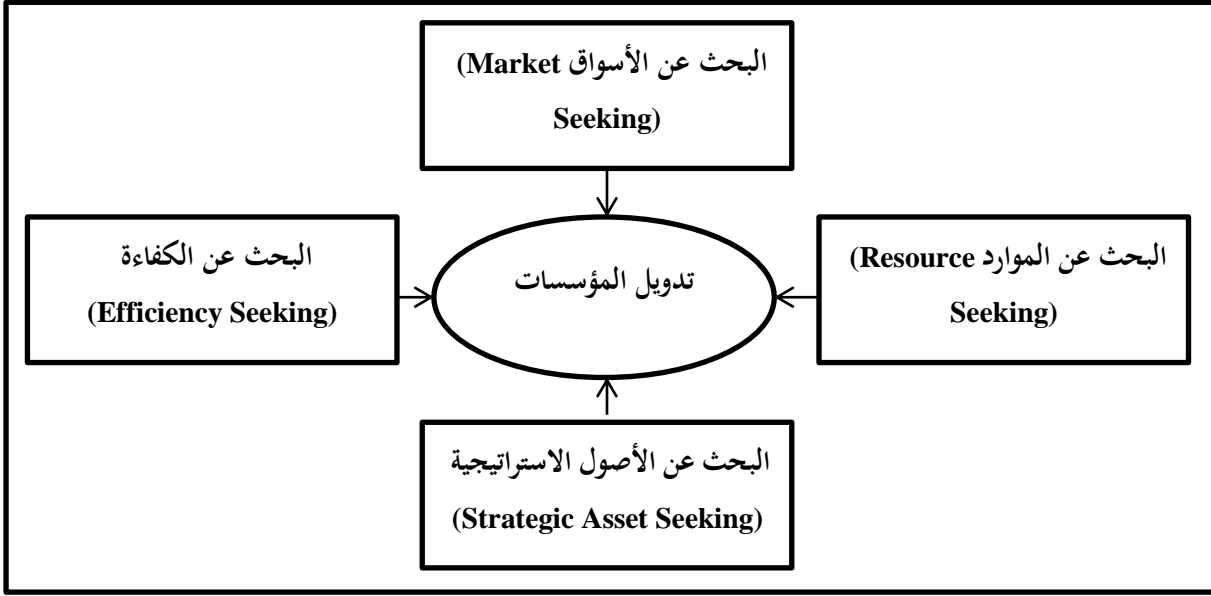
- يمكن ان تواجه الدولة المضيفة مخاطر تتعلق بالسيطرة الاقتصادية من قبل الشركات الأجنبية، مما قد يؤثر على السيادة الاقتصادية الوطنية. كما قد تتأثر الشركات المحلية سلبا نتيجة المنافسة غير المتكافئة مع الشركات الأجنبية.
- قد يؤدي التدويل إلى استنزاف الموارد الطبيعية نتيجة الاستهلاك المفرط دون مراعاة الاستدامة وزيادة الضغط على البيئة، خاصة في حالة عدم وجود ضوابط بيئية صارمة.

### المطلب الثاني: دوافع التدويل

- تتجلى العوامل الدافعة للتدويل في مجموعة متكاملة من المحفزات الاقتصادية، والتنظيمية، والتنافسية، و التي تساهم بشكل مباشر أو غير مباشر في توجيه المؤسسة نحو الأسواق الدولية. تم تصنيف هذه العوامل إلى أربع فئات رئيسية وفقا لـ <sup>1</sup>Dunning (2000):

<sup>1</sup> Arrouche Nacera " L'internationalisation des entreprises algériennes : motivations et contraintes", Thèse présentée pour l'obtention du diplôme de Doctorat, Université de Tizi-Ouzou (UMMTO), 2020, P :46.

الشكل (01): الفئات الرئيسية للدوافع الداخلية لتدويل المؤسسات



المصدر: Dunning J. H. (2000) « The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity ».International Business Review (9), 163-190

من المنظور الاقتصادي ، تسعى المؤسسة إلى تعظيم كفاءتها الإنتاجية من خلال الاستفادة من اقتصاديات الحجم وتخفيض التكاليف الإنتاجية، حيث تتيح عملية التدويل إمكانية الوصول إلى عوامل إنتاج بأقل تكلفة في الأسواق الدولية، سواء من حيث المواد الأولية، أو اليد العاملة، أو التكنولوجيا. كما أن تشجيع الأسواق المحلية وتباطؤ معدلات النمو فيها يدفع المؤسسة للبحث عن أسواق دولية جديدة ذات إمكانات نمو واعدة، مما يمكنها من تنويع مصادر إيراداتها و كذا تقليل المخاطر المرتبطة بالاعتماد على سوق واحد.<sup>1</sup>

كما تلعب الضغوط التنافسية المتزايدة في الأسواق العالمية دورا محوريا في دفع المؤسسة نحو تدويل نشاطها، حيث أصبح التواجد في الأسواق الدولية بمثابة ضرورة استراتيجية للحفاظ على القدرة التنافسية وتطويرها، وذلك من خلال اكتساب معارف وخبرات جديدة والوصول إلى موارد استراتيجية نادرة.

<sup>1</sup>شوقي جباري، حمزة العوادي (2013) " تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح و مخاطر الفشل"، مجلة اداء المؤسسات الجزائرية ، العدد (04) ، ص:107.

تجدر الإشارة أيضا إلى أن التطور التكنولوجي المتسارع، وخاصة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، قد سهل من عملية التدويل وخفض تكاليفها بشكل كبير، وهو ما شجع المؤسسات على تبني هذا التوجه الاستراتيجي.

كما يشكل السعي نحو تحقيق وفورات في تكاليف البحث والتطوير من خلال توزيعها على قاعدة أوسع من المبيعات العالمية حافزا رئيسيا للتوجه نحو التدويل، خاصة في القطاعات كثيفة التكنولوجيا. كما أن رغبة المؤسسات في الاستفادة من المزايا المكانية التي تتمتع بها بعض الدول، مثل وفرة الموارد الطبيعية أو المهارات المتخصصة أو البنية التحتية المتطورة، تشكل دافعا إضافيا للتدويل. بالإضافة إلى ذلك، فإن الرغبة في تحقيق حضور عالمي وبناء علامة تجارية دولية تدفع العديد من المؤسسات نحو التوسع الدولي، لا سيما في ظل تزايد أهمية السمعة والعلامة التجارية في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة.

من جانب آخر، هناك عوامل خارجية تدفع الشركات نحو التدويل. تشكل العوامل المؤسسية والتنظيمية دافعا مهما للتوسع دوليا، حيث تسعى المؤسسة للاستفادة من المزايا الضريبية والحوافز الاستثمارية التي تقدمها الدول المضيفة، بالإضافة إلى الاستفادة من الاتفاقيات التجارية الدولية وتحرير التجارة العالمية.

### المطلب الثالث: استراتيجيات تدويل النشاط

تشير استراتيجيات تدويل النشاط إلى الأساليب والطرق المختلفة التي تستخدمها المؤسسات للدخول إلى الأسواق الدولية وإقامة وجود فيها. وتعمل هذه الاستراتيجيات كخارطة طريق تساعد المؤسسة على التعامل مع تعقيدات الأسواق الأجنبية، تقليل المخاطر، وتعظيم الفرص. تشمل استراتيجيات التدويل الشائعة: التصدير، الترخيص والامتياز التجاري، المشاريع المشتركة والتحالفات الإستراتيجية، والاستثمار الأجنبي المباشر (FDI). و لكل استراتيجية مزايا وعيوب مميزة، مما يجعل عملية الاختيار ضرورية للمؤسسات التي تسعى إلى تحقيق أهدافها في التوسع الدولي.<sup>1</sup>

#### 1. تشخيص التصدير:

<sup>1</sup> Preeti Kalra (2023) » Foreign market entry strategies: A comparative analysis », Asian Journal of Management and Commerce; 4(1): 276-281.

يعد تشخيص التصدير مرحلة أساسية في عملية التدويل، حيث يهدف إلى تقييم شامل لقدرات المؤسسة التصديرية الحالية والمحتملة.

يسمح تشخيص التصدير بتقييم موضوعي ومنهجي لمدى استعداد المؤسسة للتصدير، وتحديد نقاط القوة والضعف في قدراتها التصديرية. و هو يشمل تحليلا متعدد الأبعاد يغطي الجوانب التنظيمية، المالية، الإنتاجية، التسويقية، واللوجستية للمؤسسة، كما يتضمن تقييم كفاءات الموارد البشرية وقدرتها على التعامل مع متطلبات الأسواق الدولية.

تكمن أهمية التشخيص في كونه يساعد على تحديد الفجوة بين القدرات الحالية للمؤسسة ومتطلبات النجاح في الأسواق المستهدفة، مما يمكنها من وضع خطة عمل واقعية لتطوير أنشطتها التصديرية وتحسين أدائها في الأسواق الدولية. كما يعتبر أداة فعالة لاتخاذ القرارات الاستراتيجية المتعلقة باختيار الأسواق المستهدفة وتحديد طرق الدخول المناسبة، مما يساهم في تقليل المخاطر المرتبطة بعملية التدويل وزيادة فرص نجاح المؤسسة في الأسواق الدولية.

### 1.1. المؤشرات والأدوات المستخدمة في تشخيص التصدير:<sup>1</sup>

#### أولا: مؤشرات التشخيص

يتضمن التشخيص تحليلا شاملا لمختلف المؤشرات:

#### 1. تشخيص أداة الإنتاج :

يهدف التشخيص إلى تقييم قدرات المؤسسة الإنتاجية ومدى استعدادها للتوسع في الأسواق الخارجية. يشمل هذا التشخيص تقييم عدة عوامل رئيسية، أهمها :

✎ معدل استخدام القدرة الإنتاجية : يحدد مدى استغلال المؤسسة للطاقات المتاحة؛

✎ متوسط عمر المعدات: وهو يعكس مدى حداثة أو تقادم الأصول الإنتاجية للمؤسسة؛

✎ درجة الأتمتة: تشير إلى مدى اعتماد المؤسسة على التقنيات الحديثة في عمليات الإنتاج؛

✎ وجود وفعالية نظام مراقبة الجودة: لضمان الامتثال للمعايير المطلوبة في الأسواق الدولية؛

<sup>1</sup> Godih djamel torqui, Achaoui Nasreddine (2017) « Stratégie d'internationalisation de l'entreprise et diagnostic export », Les cahiers du MECAS, N° 14, P :06.

وجود مكتب للأساليب او قسم الأساليب: يساعد في تحسين العمليات الإنتاجية و زيادة الكفاءة التشغيلية؛

مرونة إجراءات التصنيع: تعكس مدى قدرة المؤسسة على التكيف مع متطلبات الأسواق الخارجية وتعديل عملياتها الإنتاجية وفقا للحاجة.

### 2. المؤشرات المالية للتشخيص:

تتمثل أهم المؤشرات المالية في ما يلي:

رقم الأعمال: الركود في هذا المؤشر يشير الى احتمالية وجود خلل (مثل ضعف تنافسية المنتجات، جمود تجاري..)؛

نسبة الربح إلى رقم الأعمال: يستخدم هذا المؤشر لقياس ربحية المؤسسة، حيث إن القدرة على الاستثمار تتطلب تحقيق أرباح كافية؛

رأس المال العامل / الاحتياجات التمويلية: نظرا لأن التصدير يتطلب موارد مالية إضافية، فإن هذا المؤشر يساعد على تحديد قدرة المؤسسة في تلبية هذه الاحتياجات؛

الاستقلال المالي: نسبة الديون متوسطة وطويلة الأجل إلى الأموال الخاصة. هذا المؤشر يسمح بتحديد قدرة المؤسسة، حيث إن ارتفاع الديون قد يحد من امكاناتها على الاقتراض والاستثمار .

### 3. المنتجات:

يتم تقييم قدرة منتجات المؤسسة على التصدير بالاعتماد على ثلاثة معايير رئيسية:

- **المعايير الفيزيائية** : و التي تشمل الخصائص الملموسة (المادية) للمنتج ، و تؤثر على جودته وقبوله في الأسواق الدولية، مثل: المواد الخام المستخدمة ومدى جودتها ،التصميم والشكل ومدى تطابقه مع متطلبات المستهلكين في السوق المستهدف، قابلية التغليف والتخزين ( يجب أن يكون المنتج قادرا على تحمل عمليات الشحن والتخزين الطويلة)، ومدة الصلاحية خاصة بالنسبة للمنتجات الغذائية أو الكيمائية.

- **المعايير التجارية**: و هي تتعلق بجوانب التسويق والتنافسية في الأسواق الخارجية، وتشمل:

السعر: هل هو تنافسي بالمقارنة مع المنتجات المحلية والدولية؟؛

للإستراتيجية التسويق والتوزيع: مدى توفر قنوات توزيع مناسبة و فعالة للوصول إلى العملاء المحتملين؛

للإعلام التجارية: قوة وسمعة منتج المؤسسة في السوق المستهدف؛

للطلب السوق: هل هناك طلب فعلي او حاجة حقيقية للمنتج في السوق المستهدف؟.

- **المعايير التنظيمية:** و هي تتعلق بمدى امتثال المنتج للمعايير والقوانين الدولية والمحلية في السوق المستهدف، مثل المواصفات والمعايير الفنية (مثل ISO..) و التي تضمن جودة المنتج وسلامته، المعايير الصحية والبيئية خاصة بالنسبة للقطاعات الغذائية والصناعية، متطلبات التعبئة والتغليف (مدى توافق التغليف مع القوانين البيئية أو متطلبات السلامة) ، و إجراءات الجمارك والتراخيص (حاجة المنتج الى شهادات أو تراخيص خاصة قبل تصديره).

#### 4. درجة الاستعداد للتصدير:

يهدف هذا المؤشر إلى تقييم مدى جاهزية الموارد البشرية في المؤسسة لمواجهة متطلبات و تحديات التصدير، من خلال تقييم خبراتهم السابقة ( المكتسبة سواء داخل المؤسسة أو في مناصب سابقة)، و معرفتهم بأسواق التصدير، بالإضافة للقدرات الإدارية والتجارية المطلوبة لضمان النجاح في الأسواق الخارجية.

#### 5. المعرفة بالإجراءات والمساعدات المتعلقة بالتصدير:

يجب التأكد من أن موظفي المؤسسة يدركون أن التصدير يتطلب إجراءات إدارية خاصة، وأنهم قادرون على التعامل مع هذه الاجراءات بكفاءة.

#### 6. الكفاءات التقنية في مجال التصدير:

يعد تقييم مدى إلمام مسؤولي وموظفي المؤسسة فيما يتعلق بتقنيات التجارة الدولية أمراً ضروريا لضمان نجاح عمليات التصدير، ويمكن قياس ذلك من خلال:

المهارات اللغوية: وخاصة إتقان اللغة الإنجليزية باعتبارها اللغة الأساسية في التعاملات التجارية الدولية، إلى جانب الانفتاح على الثقافات الأخرى، وهو عامل نجاح مهم في الأسواق التي تختلف ثقافيا عن السوق المحلية؛

التحفيز والاستعداد للتوسع: يشمل ذلك مدى دافعية موظفي المؤسسة، مدى قدرتهم على التفرغ لمتطلبات الأسواق الخارجية، رغبتهم في التوسع، ومستوى انضباطهم، وهي عوامل جوهرية لجميع المؤسسات، لكنها تصبح أكثر أهمية عند العمل في الأسواق الخارجية.

### 7. جودة الإدارة:

تعتبر الإدارة السلاح الأكثر قوة وفعالية، و الذي تستخدمه الدول الحديثة للحفاظ على تفوقها الاقتصادي والتكنولوجي و تعزيزه. يجب على المؤسسة تقييم عدة جوانب من إدارتها، بما في ذلك الديناميكية التجارية، القدرة على التوقع والتكيف، القدرة على التحفيز والإشراف، و إتقان المجال والمعرفة الفنية.

### ثانيا: تنفيذ التشخيص

يعتمد المحللون إلى استخدام مجموعة متنوعة من المؤشرات التي تجمع بين الجوانب الكمية والنوعية بهدف تكوين صورة متكاملة عن إمكانية المؤسسة للدخول في الأسواق الدولية.

من الجوانب الكمية و السهلة نسبيا، نجد التحليل المالي الدقيق الذي يعتمد على المستندات المحاسبية الرسمية، التقارير المالية السنوية، مؤشرات الأداء الاقتصادية؛ أما الجوانب النوعية فهي تتطلب تقييما أكثر تعقيدا يشمل تقييم الروح المعنوية للفريق، قياس الدافعية التنظيمية، استكشاف الرغبة في التوسع الدولي، و تحليل مرونة وجاهزية الموظفين للتحديات الجديدة.

يعتمد المحللون في جمع هذه المعلومات على ثلاثة أدوات رئيسية تتمثل في مراجعة الوثائق الداخلية للمؤسسة، تصميم استبيانات متخصصة، و إجراء مقابلات معمقة مع فريق الإدارة.

### ثالثا: معايير اختيار استراتيجية تدويل النشاط

إن اختيار الاستراتيجية الأنسب لدخول السوق يتطلب دراسة متأنية لعدة عوامل. تختلف معايير اختيار استراتيجيات دخول السوق بناء على الخصائص المحددة للمؤسسة، السوق المستهدف، والصناعة. تشمل بعض المعايير الشائعة حجم السوق وإمكاناته، المنافسة في السوق، البيئة الثقافية والتنظيمية، مستوى السيطرة الذي ترغب فيه المؤسسة، الموارد والقدرات المتاحة، وأهداف الشركة الاستراتيجية على المدى الطويل. من خلال تقييم هذه المعايير، تتمكن المؤسسات من موازنة استراتيجيات تدويل نشاطها مع أهدافها التجارية العامة وتعظيم فرصها للنجاح في الأسواق الخارجية.<sup>1</sup>

يحدد الجدول الموالي ثلاثة خيارات لوضع الدخول: الاستثمار، العقود، والتصدير، حيث يتم التمييز بينها وفقا لأربعة أبعاد: السيطرة، مخاطر انتشار المعرفة، الالتزام بالموارد، والمرونة، مع تأثير سبعة عوامل ظرفية .

الجدول(01): خيارات الدخول وأبعادها الأساسية والتأثيرات الظرفية

التأثيرات الظرفية	اربعة ابعاد رئيسية	اوضاع الدخول
مزايا خاصة بالشركة:		
-تميز المنتج	التحكم	التصدير
-المعرفة الضمنية	مخاطر انتشار المعرفة	التعاقد
-الخبرة الدولية	الالتزام بالموارد	الاستثمار
مزايا الموقع:	المرونة	
-التدخل الحكومي		
-جاذبية السوق		
-البعد الاجتماعي - الثقافي		
-مخاطر الدولة		

المصدر: Angie M. Driscoll, Stanley J. Paliwoda (1997) « Dimensionalizing market entry mode choice », Journal of Marketing international Management, 13 ,P :59.

### 1. الأبعاد الأساسية التي تؤثر على القرار:

التحكم (Control) : مدى سيطرة المؤسسة على عملياتها في السوق الأجنبي.  
 مخاطر انتشار المعرفة (Dissemination risk) : اي احتمال تسرب المعرفة التقنية أو المهارات الإدارية إلى المنافسين.

<sup>1</sup> Preeti Kalra (2023), op cit, P :02.

✎ الالتزام بالموارد (Resource commitment) : يقصد به مقدار الاستثمار المالي والبشري المطلوب لدخول السوق.

✎ المرونة (Flexibility): تعني قدرة المؤسسة على التكيف مع التغيرات في السوق.

إن مدى تأثير كل بعد من الأبعاد الأربعة على قرار اختيار وضع الدخول سيختلف من مؤسسة إلى أخرى، وذلك بناء على<sup>1</sup> :

\* الأولوية التي تمنحها المؤسسة لكل بعد عند اتخاذ قرار الدخول، فبعض المؤسسات قد تركز أكثر على التحكم، بينما قد تهتم أخرى أكثر بالمرونة أو تقليل المخاطر؛

\* الوزن النسبي الذي تعطيه المؤسسة لكل بعد، أي أن كل مؤسسة ستقيم هذه العوامل بطريقة مختلفة بناء على استراتيجيتها، مواردها، وظروف السوق المستهدف.

لذلك، عند اختيار وضع الدخول المناسب، غالبا ما توازن المؤسسات بين هذه الأبعاد، أي أنها لا تركز على عامل واحد فقط، بل تحاول تحقيق توازن بين التحكم، الالتزام بالموارد، المخاطر، والمرونة، بحيث تختار الوضع الذي يمكن ان يحقق أفضل توازن وفقا لظروفها وأهدافها.

### 2.العوامل الظرفية المؤثرة: تصنف إلى فئتين رئيسيتين:

#### أ. عوامل خاصة بالمؤسسة:

✎ مدى تميز المنتجات عن المنافسين؛

✎ مدى صعوبة نقل الخبرة أو التكنولوجيا؛

✎ مدى خبرة المؤسسة في الأسواق الخارجية.

#### ب. عوامل متعلقة بالموقع :

✎ القيود أو الحوافز الحكومية التي تؤثر على الدخول؛

✎ حجم السوق وفرص النمو فيه؛

✎ الاختلافات الثقافية التي يمكن ان تعيق العمليات؛

✎ المخاطر السياسية والاقتصادية المرتبطة بالسوق المستهدف.

<sup>1</sup> Angie M. Driscoll, Stanley J. Paliwoda (1997), Op Cite, P :59.

الجدول (02): أبعاد طرق الدخول عبر التصدير، التعاقد، والاستثمار

طريقة الدخول	التحكم	مخاطر انتشار المعرفة	الالتزام بالموارد	المرونة
الاستثمار	مرتفع	منخفض	مرتفع	منخفض
التعاقد	متوسط	متوسط-مرتفع	متوسط	متوسط
التصدير	منخفض	منخفض	منخفض	مرتفع

المصدر: Angie M. Driscoll, Stanley J. Paliwoda (1997), Op Cite, P :60.

يوضح هذا الجدول مقارنة بين الطرق الثلاث للتدويل: الاستثمار، التعاقد، والتصدير، بناء على الأبعاد الرئيسية الأربعة سالفة الذكر، حيث يتبين ما يلي:

- يوفر الاستثمار أعلى مستوى من التحكم لكنه يتطلب التزاما كبيرا بالموارد، كما يتميز بانخفاض مخاطر انتشار المعرفة، لكنه يقلل من المرونة.
- يحقق التعاقد تحكما متوسطا مع مخاطر معتدلة إلى مرتفعة لانتشار المعرفة، كما يتطلب مستوى متوسطا من الموارد، ويوفر مرونة معتدلة.
- يمنح التصدير أقل مستوى من التحكم ولكنه في المقابل يتميز بانخفاض المخاطر والالتزام بالموارد، مما يجعله الأكثر مرونة بين الخيارات الثلاثة.

في نفس السياق، قامت Jolivot بتحديد عدة عوامل قد تؤثر على اختيار المؤسسة لنمط الدخول إلى السوق، وهي<sup>1</sup>:

- **عوامل متعلقة بالمؤسسة:** خبرتها الدولية، مدى توافر الوقت (اي سرعة الدخول المطلوبة)، مواردها البشرية والمالية، درجة التحكم في استراتيجيتها التسويقية، ومستوى المعرفة بالسوق (المعلومات حول المستهلكين والمنافسين..) التي ترغب المؤسسة في الحصول عليها.
- **العوامل المتعلقة بالمنتج:** تتمثل في مستوى التقنية في المنتج (والذي قد يتطلب توفير خدمة ما بعد البيع في الموقع)، القيود المتعلقة بالتخزين والنقل (مثل المنتجات القابلة للتلف أو الثقيلة)، وأهمية صورة المنتج (مما يستلزم التحكم أو الإشراف الدقيق على السياسة التجارية).

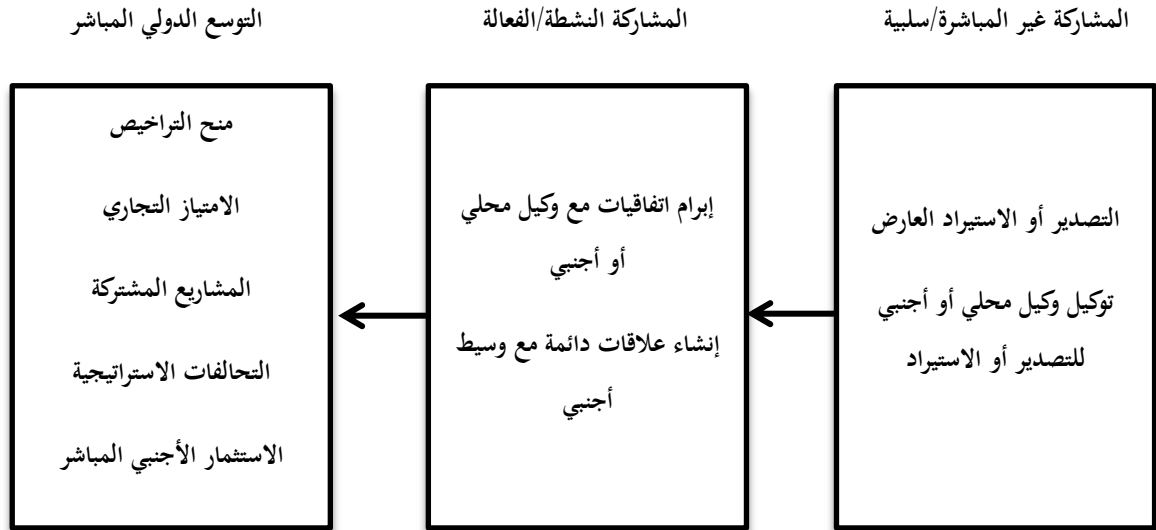
<sup>1</sup> Abila Mohamed(2021) « Les déterminants de choix de mode à l'entrée aux marchés internationaux et son impact sur le marketing-mix », Revue Algérienne des Sciences Humaines et Sociales, Vol : 09 Num 01, P : 1058

- العوامل المتعلقة بالسوق: و التي تتمثل في إمكانات السوق، القيود القانونية (مثل إلزامية إنشاء مشروع مشترك مع شريك محلي)، مستوى المخاطر السياسية، مدى حدة المنافسة، وهيكلية التوزيع المحلي (درجة التطور، ومدى التعقيد).

### 3. البدائل الاستراتيجية لتدويل النشاط:

يمكن تعريف استراتيجية الدخول إلى الأسواق الدولية بأنها "الوسيلة طويلة الاجل التي تتخذ من قبل المنتجين والمؤسسات للدخول إلى الأسواق الأجنبية وعرض منتجاتهم بما يحقق اهدافهم".<sup>1</sup>

الشكل(02): مستويات الانخراط في الأسواق الدولية<sup>2</sup>



المصدر: Michalski, E. (2019) « STRATEGIES FOR INTERNATIONAL ENTERPRISE COMPETITION ». Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing.21(70).P:167.

### 1.3. استراتيجية التصدير:

<sup>1</sup>نوح فروجي (2020) "الانتقال باتجاه الدولية: ماهي استراتيجية التدويل المناسبة في ظل معالم الأسواق الدولية؟ -دراسة حالة مجمع سيفيتال-"، مجلة الاقتصاد الدولي و العولمة، المجلد (03)، العدد (03)، ص: 127.

<sup>2</sup> Michalski, E. (2019) « STRATEGIES FOR INTERNATIONAL ENTERPRISE COMPETITION ». Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing.21(70).P:167.

يتوافق التصدير بوضوح مع المرحلة الأولى من تدويل المؤسسة. تتيح هذه الاستراتيجية دخول الأسواق الخارجية بسرعة وبمخاطر أقل مقارنة باستراتيجيات أخرى مثل الاستثمار الأجنبي المباشر أو التحالفات الاستراتيجية.

يعرف التصدير على أنه أحد الأساليب الأساسية التي تعتمد عليها المؤسسات الاقتصادية لتوسيع أنشطتها خارج حدودها الوطنية. و تتمثل هذه العملية في بيع المنتجات أو الخدمات في الأسواق الخارجية دون الحاجة إلى إقامة منشآت إنتاجية في تلك الأسواق.

كما يعرف على أنه " قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية، خدماتية، معلوماتية، مالية وثقافية، سياسية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى، وذلك بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار وفرص عمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها".<sup>1</sup>

### أهمية استراتيجية التصدير:

لـ تقليل المخاطر، حيث تعتبر هذه الاستراتيجية أقل خطورة من الاستثمار المباشر لأنها لا تتطلب التزاما ماليا كبيرا في الأسواق الأجنبية.

لـ الوصول إلى أسواق جديدة، حيث يساعد التصدير المؤسسات على زيادة قاعدة عملائها وتحقيق نمو مستدام.

لـ تحسين القدرة التنافسية من خلال تعزيز الابتكار وتحسين الجودة لمواكبة المعايير الدولية.

لـ تحقيق الاستفادة من الفوائض الإنتاجية، حيث يساعد المؤسسة على تصريف الفائض من الإنتاج الذي قد لا يجد طلبا كافيا في السوق المحلية.

لـ تعزيز الدخل الوطني من خلال زيادة العائدات من العملات الأجنبية والمساهمة في النمو الاقتصادي.

### عيوب التصدير:

<sup>1</sup>فريد النجار " تسويق الصادرات العربية و آليات تفعيل التسويق الدولي و مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى"، دار قباء، القاهرة، 2002، ص: 15.

على الرغم من أن التصدير يعد من أكثر استراتيجيات التدويل شيوعاً وأقلها مخاطرة مقارنة بباقي الاستراتيجيات، إلا أنه لا يخلو من العيوب والتحديات التي قد تعيق نجاح المؤسسة في الأسواق الخارجية. وفيما يلي نذكر أبرز العيوب المرتبطة بهذه الاستراتيجية:

للم تكاليف الجمركية المرتفعة التي قد تفرضها بعض الدول أو الضرائب الإضافية المفروضة على المنتجات المستوردة، مما يؤدي إلى الزيادة في سعر المنتج النهائي ويؤثر على تنافسيته؛  
للم ارتفاع تكاليف النقل والشحن، خاصة إذا كانت الأسواق المستهدفة بعيدة أو تفتقر إلى بنية تحتية جيدة؛

للم صعوبة بناء علاقات مباشرة مع العملاء مقارنة بالاستثمار المباشر، حيث تكون المؤسسة قريبة من المستهلكين وتستطيع تلبية احتياجاتهم بسرعة؛

للم اختلاف القوانين والإجراءات التجارية، نظراً لأن كل دولة لديها أنظمة مختلفة تتعلق بالتصدير والاستيراد، مما قد يعقد عملية دخول السوق؛

للم القيود المفروضة على التحويلات المالية في بعض الدول (قيود على تحويل العملات الأجنبية)، مما قد يسبب مشاكل في تحصيل الإيرادات؛

للم تقلبات سعر الصرف، حيث يمكن للتغيرات في أسعار العملات أن تؤثر على هوامش الربح وتجعل التصدير أقل جدوى؛

للم الركود الاقتصادي في السوق المستهدف الذي قد يؤثر على الطلب على المنتجات المصدرة، خاصة في حالة المنتجات غير الأساسية؛

للم التحديات الثقافية و التنافسية ، إضافة إلى مخاطر عدم الاستقرار السياسي في بعض الدول الذي قد يسبب تغيرات مفاجئة في السياسات الاقتصادية أو فرض قيود جديدة على التصدير.

### طرق التصدير:

نميز بين نوعين أو طريقتين: التصدير المباشر و غير المباشر؛

عندما لا تمتلك المؤسسة خبرة أو لديها خبرة محدودة في مجال التجارة الخارجية، يكون من الأفضل لها أن تبدأ مشاركتها الأولى في الخارج من خلال ما يسمى بالصادرات غير المباشرة. يطلق على هذا النمط

من دخول السوق "التصدير غير المباشر" لأن الوسيط-مقابل عمولة- يبحث عن عملاء محتملين (مستوردين) في البلد الأجنبي المستهدف. تخضع العمولة للتفاوض بين المصدر والوسيط. و تستحق العمولة بعد توقيع العقد من قبل المصدر والمستورد. ونظرا لأن الوسيط يبحث عن اتفاقيات متفاوض عليها مسبقا مع عملاء محتملين للاستيراد، فإن المؤسسة المصدرة لا تواجه ظروفًا اجتماعية وثقافية صعبة، مثل سلوكيات التفاوض غير المألوفة أو الحواجز اللغوية.<sup>1</sup>

لكن الانتقاد الموجه لهذا الأسلوب من التصدير هو أنه لا يتوجب على الشريك إعلام المؤسسة عن المشتري النهائي لمنتجاتها، و بالتالي لا يتمكن المصدر من الانفصال عن الوسيط دون تحمل مخاطر خسارة زبائنه.<sup>2</sup>

فيما يلي اهم انواع الوسطاء:<sup>3</sup>

- ❖ التاجر المصدر: يقوم بشراء المنتجات وبيعها في الأسواق الخارجية لحسابه الخاص؛
- ❖ وكالة التصدير المحلية: تعمل على البحث عن اسواق خارجية للمنتجات المحلية و التفاوض مع المستوردين الأجانب مقابل عمولة معينة؛
- ❖ المنظمة التعاونية: هي التي تقوم بعمليات التصدير المختلفة، و تعمل تحت ظل رقابة ادارية موحدة؛
- ❖ شركة ادارة التصدير: توافق شركة وسيطة على إدارة أنشطة التصدير للشركة الوطنية مقابل مبلغ معين.

### مزايا التصدير غير المباشر:

- ❖ يقلل من المخاطر والتكاليف نظرا لعدم الحاجة إلى استثمارات مباشرة في الأسواق الخارجية؛
- ❖ سهولة الدخول إلى الأسواق الجديدة، وذلك من خلال الاستفادة من خبرة الوسطاء في الأسواق المستهدف؛

<sup>1</sup> Glowik, M. (2020). « 3. Market Entry Strategies. In *Market Entry Strategies: Internationalization Theories, Concepts and Cases* » Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg. P :157.

<sup>2</sup> رضوان المحمود عمر "التسويق الدولي"، دار وائل للنشر، الطبعة الاولى، عمان، 2009، ص:140-141.

<sup>3</sup> ثامر البكري "التسويق اسس و مفاهيم معاصرة"، دار اليازوري العلمية، الطبعة العربية، عمان، 2006، ص: 361.

لعدم الحاجة إلى خبرة كبيرة في الأسواق الخارجية، حيث ان الوسيط هو من يتولى جميع عمليات التصدير.

### عيوب التصدير غير المباشر:

لتحقيق هوامش ربح أقل، ذلك لأن الوسيط يحصل على نسبة من العوائد؛  
لقلة التحكم في السوق الخارجية، حيث ان نجاح التصدير يعتمد على كفاءة الوسيط؛  
لعدم معرفة احتياجات العملاء بشكل دقيق نتيجة غياب الاتصال المباشر معهم.  
اما في حالة التصدير المباشر، تقوم المؤسسة بإقامة علاقات شخصية مع العميل المستورد في الخارج. وهو يتطلب موارد أكثر مقارنة بالأعمال غير المباشرة .

التصدير المباشر هو وسيلة للمؤسسة التي تتجه نحو العالمية لاكتساب خبرة أولية في الأسواق الأجنبية، والتواصل مع العملاء المحليين، والتعرف على الممارسات واللوائح التجارية الدولية. و نظرا لعدم تحمل تكاليف الوسطاء، تحقق المؤسسة المصدرة هوامش ربح أعلى، مما يتيح لها إمكانية منح تخفيضات في الأسعار لكسب حصص في السوق<sup>1</sup>.

### يتم التصدير المباشر من خلال عدة طرق أو قنوات وهي:<sup>2</sup>

- البيع عبر الإنترنت أو عن طريق المشاركة في المعارض التجارية؛
- إنشاء فروع تجارية في الأسواق المستهدفة مكلفة بعملية البيع وتيسير المخزون، القيام بعمليات الترويج، وتقديم خدمات ما بعد البيع ؛
- تعيين وكلاء أو موزعين اجانب لغرض بيع منتجات المؤسسة بالنيابة عنها ؛
- ممثلي(مندوبي) مبيعات التصدير المتجولين، حيث ترسل المؤسسة ممثلين لها إلى الخارج بغرض التعريف بمنتجاتها وعقد صفقات تجارية مع الجهات المستفاداة .

### مزايا التصدير المباشر:

<sup>1</sup> Douar Brahim «Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME algériennes : un défi pour les compétences du dirigeant », Op -Cit, 2015-2016.P :58.

<sup>2</sup> هراة نورة، زواوي عمر حمزة (2023) " استراتيجية التصدير كآلية فعالة لاقتحام الأسواق الدولية دراسة حالة-المركب الصناعي إريس تايرز-بمجمع ساتيراكس"، دفاثر البحوث العلمية، المجلد (11)،العدد (01)، ص:559.

لـ تحكم أكبر في العمليات، حيث تتمتع المؤسسة بقدرة أكبر على إدارة علاقاتها مع العملاء والتفاوض على الأسعار والعقود؛

لـ تحقيق هوامش ربح أعلى، وذلك نظرا لعدم وجود وسطاء يأخذون عمولة أو نسبة من الأرباح؛

لـ التواصل المباشر مع السوق الأجنبية، مما يسهل على المؤسسة فهم احتياجات العملاء وتكييف منتجاتها بناء عليها.

### عيوب التصدير المباشر:

لـ ارتفاع التكاليف، كون هذا الأسلوب من التصدير يتطلب إنشاء شبكة توزيع، خدمات تسويق، وإدارة العمليات اللوجستية؛

لـ الحاجة إلى خبرة بالسوق الخارجي، حيث يتعين على المؤسسة دراسة السوق الخارجية بعناية لتجنب المخاطر.

### 2.3. الاتفاقات التعاقدية:

الاتفاقات التعاقدية عبارة عن ارتباط طويل الاجل بين مؤسسة دولية ومؤسسة في دولة أخرى، يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا وحق المعرفة أو الاسم التجاري من الطرف الاول إلى الطرف الثاني دون استثمارات في أصول مادية من طرف المؤسسة الام<sup>1</sup>. من أهم الاشكال التعاقدية نذكر ما يلي:

### 1.2.3. عقد الترخيص الدولي:

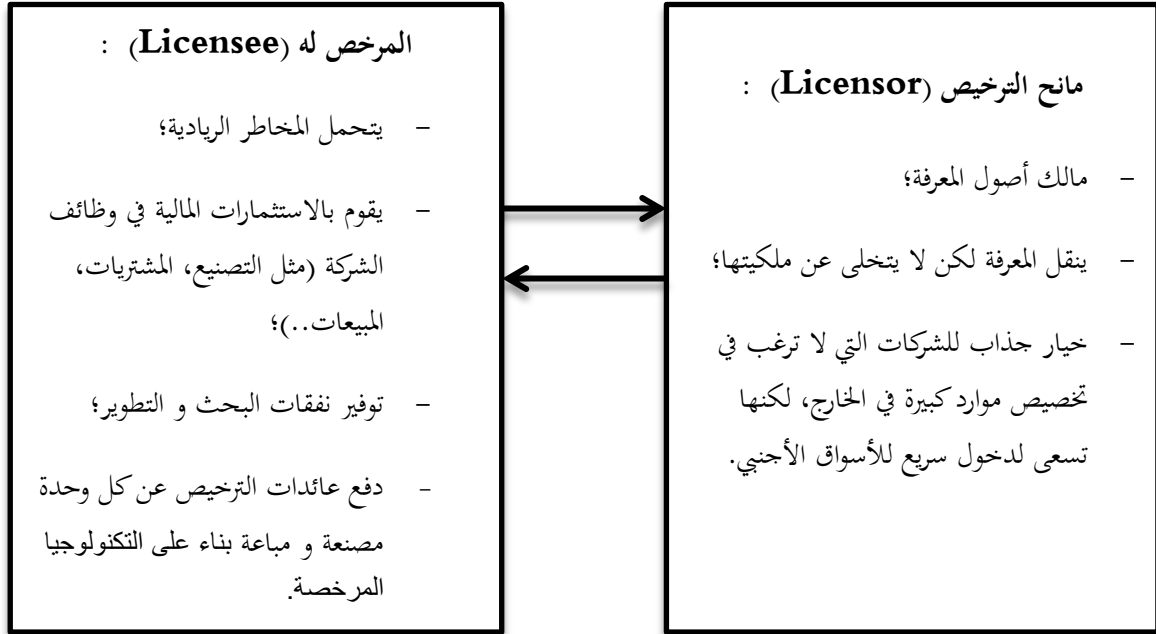
يتم بموجب عقود الترخيص قيام مانح الترخيص (المؤسسة الدولية) بتقديم بعض الأصول المادية غير المنظورة (أو غير الملموسة) للمرخص له (مؤسسة محلية) لقاء تقديم هذا الأخير مقابل مادي متفق عليه لمانح الترخيص. ومن أهم الأصول المادية غير المنظورة: استخدام: اسم الشركة وعلامتها التجارية، الاسم التجاري للمنتج، براءات الاختراع، وأساليب و طرق الإنتاج<sup>2</sup>.

يوضح الشكل الموالي الالتزامات المتبادلة بين مانح الترخيص (Licensor) والمرخص له (Licensee):

<sup>1</sup> عمرو حسن خير الدين، "التسويق الدولي"، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1996، ص:361.

<sup>2</sup> علي ابراهيم الخضر "إدارة الاعمال الدولية"، مؤسسة رسلان للطباعة و النشر و التوزيع، سوريا، الطبعة الاولى، 2007، ص:47.

الشكل (03): الالتزامات المتبادلة بين مانح الترخيص و المرخص له



المصدر: Mario Glowik (2020), Op-Cit, P :165

في سياق الترخيص المذكور في الشكل ، تشير المخاطر الريادية- أو المخاطر التي يتحملها رواد الأعمال- إلى التحديات التي يواجهها الشخص أو الكيان عند إنشاء أو إدارة مشروع تجاري. و تمثل هذه المخاطر جوهر النشاط الريادي، حيث ان المرخص له يقوم بدور "رائد الأعمال" الذي يستثمر في فرصة تجارية مع عدم وجود ضمان للنجاح. تتمثل هذه المخاطر في:

- احتمالية عدم نجاح المنتج أو الخدمة في السوق؛
- تحمل تكاليف التشغيل و الإنتاج؛
- مواجهة تحديات السوق والمنافسة؛
- الاستثمار المالي في المشروع؛
- التعامل مع التقلبات الاقتصادية.

في المقابل، يستفيد مانح الترخيص من الإتاوات أو العائدات دون تحمل مخاطر التشغيل المباشرة، حيث يتولى المرخص له مسؤولية المخاطرة بالموارد المالية والوقت والجهد لتطبيق التكنولوجيا المرخصة وتحويلها إلى منتج تجاري ناجح.

الظروف المحددة لمنح التراخيص:

إن قيام مؤسسة أجنبية بمنح الترخيص للمستثمر المحلي في السوق الاجنبي المستهدف تحكمه حالتان :<sup>1</sup>

أ. التراخيص الاضطرارية:

تسود هذه الحالة في مجموعة من الدول و خاصة الاشتراكية التي ترفض التملك المطلق لمشروعات الاستثمار في بلدانها، وازاء هذا الموقف تضطر المؤسسات المعنية إلى إبرام عقود يتم بمقتضاها بيع براءة الاختراع أو التراخيص في هذه الدول كوسيلة لاقتحام هذه الأسواق. اضافة إلى ذلك توجد حالات أو ظروف اخرى لمنح التراخيص تتمثل فيما يلي:

❖ في حالة صغر حجم السوق بالدولة المضيفة وعدم ربحه في الاجل الطويل؛

❖ حالة انعدام الاستقرار السياسي و الاقتصادي بالدولة المضيفة؛

❖ في حالة اصرار بعض الدول المضيفة على عدم السماح للمستثمرين الاجانب بالدخول الى اسواقها، خاصة في بعض الصناعات الاستراتيجية كصناعة الاسلحة، الالكترونيات..

ب. التراخيص الاختيارية:

في هذه الحالة تفضل المؤسسة الدولية منح تراخيص الإنتاج او التسويق كأسلوب غير مباشر للدخول إلى الاسواق الدولية، بالرغم من توافر فرص الاستثمار المباشر بأشكاله المختلفة في هذه الاسواق، ويرجع ذلك إلى العديد من الاسباب أهمها:

❖ عدم توافر الموارد المالية اللازمة للاستثمار المباشر في السوق المستهدف؛

❖ ضعف الخبرة التسويقية بالسوق المضيف؛

❖ الرغبة في اختبار السوق الدولي بمرحلة أولية قبل الدخول في الاستثمار المباشر.

❖ انعدام الرغبة او المقدرة الخاصة لدى الشركة الاجنبية لاستغلال سوق جديد و غير معروف بالنسبة لها؛

❖ الرغبة في تقليل حدة المخاطر و التكاليف.

<sup>1</sup> صديقي وحيدة "المؤسسات الوطنية و اشكالية تسير الصادرات-دراسة تحليلية و تقييمية للمؤسسات الجزائرية"، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه، جامعة الجبالي ليايس، سيدي بلعباس، 2018-2019، ص:60.

### مزاي و عيوب عقود التراخيص:<sup>1</sup>

توفر عقود التراخيص العديد من المزايا، أهمها :

- لـ سهولة و سرعة الدخول الى الأسواق الدولية دون الحاجة إلى إجراءات معقدة؛
- لـ عدم الحاجة إلى استثمارات خارجية مباشرة، وهو ما يقلل من المخاطر المالية؛
- لـ الاستفادة من خبرات الشركات المحلية في أعمال الإنتاج والتسويق، مما يسهل التكيف مع بيئة العمل المحلية ويجنب التعامل مع سوق أجنبي غير معروف؛
- لـ سهولة الحصول على الموافقات الحكومية مقارنة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث تركز عقود التراخيص على نقل التكنولوجيا دون تحمل تكاليف عالية، مما يحمي الشركات الدولية من مخاطر المصادرة أو غيرها؛
- لـ تجاوز القيود التجارية التي قد تفرضها بعض الدول مثل الرسوم الجمركية المرتفعة، أو أنظمة الحصص المفروضة على الاستيراد؛
- لـ تجنب تكاليف الشحن والتأمين، إضافة إلى الحد من تأثير تقلبات أسعار الصرف في البلد المستهدف، مما يحسن من القدرة التنافسية للمنتجات المرخصة محليا؛
- لـ في بعض الحالات، قد يمثل الترخيص الخيار الوحيد لدخول أسواق معينة، خاصة في القطاعات ذات التقنيات المتقدمة أو الصناعات العسكرية، حيث تفرض بعض الدول قيودا صارمة على الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما عيوب التراخيص فتتمثل فيما يلي :

- لـ صعوبة دخول المؤسسات التي لا تمتلك علامة تجارية قوية أو ميزة تقنية فريدة الى الأسواق الدولية؛
- لـ احتمال نشوء منافس قوي، حيث يمكن للمرخص له تطوير مهاراته واكتساب الخبرات والمعارف التقنية التي تؤهله للإنتاج والتسويق بشكل مستقل، دون الحاجة الى مساعدة مانح التراخيص؛
- لـ عدم قدرة مانح التراخيص على التحكم في استراتيجيات الإنتاج والتسويق الخاصة بالمرخص له الا في حدود ضيقة، مع إمكانية إلغاء التراخيص فقط في حال اجاز العقد بذلك؛

<sup>1</sup> علي ابراهيم الخضر "إدارة الاعمال الدولية"، مرجع سبق ذكره، ص: 47-48.

لـ تحقيق عائد او ربح أقل مقارنة بالاستثمار المباشر، حيث يكون العائد المالي لمانح الترخيص أقل مما قد يجنيه من إنشاء فروع أو مصانع خاصة به في الأسواق الخارجية.

### 2.2.3. عقود التصنيع:

هي عبارة اتفاقيات تعاقدية تبرم بين مؤسسة اجنبية مالكة للعلامة التجارية أو التكنولوجيا (الطرف الأول) و مؤسسة تصنيع محلية (الطرف الثاني)، بحيث تتولى الأخيرة تصنيع و إنتاج السلع وفقا لمواصفات ومعايير يحددها الطرف الأول.

#### من أهم مزايا و عيوب هذا النوع من العقود:<sup>1</sup>

- سهولة الدخول الى الأسواق الأجنبية دون الحاجة إلى بناء مصانع جديدة أو الاستثمار المباشر في البنية التحتية.
  - تخفيض تكاليف الإنتاج من خلال الاستفادة من العمالة الرخيصة و المواد الخام المحلية.
  - تلائم المؤسسات التي تتوفر لديها ميزة تنافسية في المجالات الهندسية و الإدارية مقارنة بنظيرتها الانتاجية؛
  - تجنب التعقيدات القانونية و التجارية التي يمكن ان تواجه الاستثمار المباشر في بعض الدول.
- ما يعاب على مثل هذه العقود:

- يصعب في الكثير من الاحيان احكام الرقابة على السوق و الجودة و السياسات التسويقية؛
- صعوبة ايجاد مؤسسة محلية في السوق الاجنبي تتميز بالكفاءة و الفعالية في اعمال الانتاج و التسويق؛
- قد تواجه المؤسسة الدولية مخاطر سرقة التكنولوجيا أو تقليد المنتجات من قبل المصنعين المحليين.

### 3.2.3. عقود الإمتياز:

الإمتياز هو شكل من أشكال عقود الترخيص، و يعد طريقة شائعة جدا لبدء الأعمال التجارية، حيث يعرف على أنه "قيام المؤسسة الأم - و التي تكون في العادة مؤسسة كبيرة ذات امكانيات مالية و فنية

<sup>1</sup> عبد السلام ابو قحف " التسويق الدولي"، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر، 2007، ص:124.

متقدمة-بمخ حق استخدام علامتها التجارية ، او بيع منتجاتها الى مؤسسة صغيرة في مناطق متفرقة و بلدان متعددة ، وذلك مقابل اجور و رسوم تحدد بموجب عقد يضمن اليات تنفيذ الامتياز". ويمكن التفريق بين ثلاث أنواع رئيسية للامتياز، والتي تتمثل في:<sup>1</sup>

- امتياز المنتج: يعطي هذا النوع الحق للحصول على الامتياز في بيع المنتج الذي يحمل العلامة التجارية للمؤسسة الام المانحة للامتياز مقابل دفع اجور و رسوم لها؛
- امتياز التصنيع: الحصول على هذا الامتياز له الحق في انتاج و توزيع منتجات المؤسسة الام ، واستخدام الموا الخام و التركيبية الفنية للإنتاج التي تعدها المؤسسة مانحة الامتياز ذاتها؛
- امتياز تأسيس بعض الأنشطة: يكون للحصول على هذا الامتياز الحق في تأسيس نشاط يحمل اسم مانح الامتياز و نفس المظهر الخارجي للمؤسسة الام. على سبيل المثال، سلاسل مطاعم الوجبات السريعة ماكدونالدز، كنتاكي..

### مزيا و عيوب الإمتياز الدولي:<sup>2</sup>

من أبرز مزايا هذه العقود:

- اعتماد أسلوب موحد في التسويق؛
- تقليل المخاطر السياسية إلى أدنى حد ممكن؛
- تعد عقود الامتياز من الوسائل الفعالة لدخول الأسواق الدولية بسرعة وبتكاليف مالية منخفضة خاصة في مجالات إنشاء الفنادق، المطاعم المتخصصة في الوجبات السريعة، وشركات تأجير السيارات وغيرها.

ومع ذلك، فإن لهذه العقود بعض العيوب، أبرزها أن الأرباح التي تحققها المؤسسات المانحة ليست كبيرة، كما أنها لا تتمتع بسيطرة كاملة على المستفيد من عقد الامتياز، مما يزيد من احتمالية خلق منافس جديد لها في السوق.

<sup>1</sup> زكرياء مطلق الدوري، احمد علي صلاح "إدارة الاعمال الدولية -منظور سلوكي و استراتيجي"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الاردن ، 2009، ص:140.

<sup>2</sup> علي ابراهيم الخضر "إدارة الاعمال الدولية"، مرجع سبق ذكره، ص: 50.

كما أن انتشار عقود الامتياز يتركز أساسا في مجال الإنتاج الخدمي الذي لا يتطلب مهارات عالية أو رأس مال كبير، أما في القطاعات التي تستلزم استثمارات مالية ضخمة ومهارات عالية في المجالات الإدارية والفنية، مثل الإعلان، المحاسبة، التأمين، والمصارف وغيرها، فإنه لا يمكن ان تنجح فيها عقود الامتياز.

### 4.2.3. عقود الادارة:

تعد عقود الإدارة وسيلة يمكن من خلالها للمؤسسة استخدام بعض موظفيها لمساعدة مؤسسة موجودة في بلد أجنبي مستهدف مقابل رسوم محددة ولفترة زمنية معينة.<sup>1</sup>

و تعرف أيضا على انها اتفاقيات و اجراءات قانونية يتم بمقتضاها قيام مؤسسة دولية بإدارة كل او جزء من العمليات و الأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري معين في دولة اجنبية مضيئة لقاء عائد مادي معين او مقابل المشاركة في الأرباح.<sup>2</sup>

تبرز أهمية هذا الاسلوب تحديدا في البلدان المتحفظة اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يسمح بنقل الخبرات والمهارات دون المساس بملكية المؤسسة الأصلية. فهو يشكل نموذجا للتعاون يحقق منفعة متبادلة للطرفين مع الحفاظ على استقلالية الملكية.<sup>3</sup>

يوضح الشكل الموالي العلاقة التبادلية و الالتزامات بين طرفي عقد الادارة؛<sup>4</sup>

يتطلع متلقي نقل المعرفة الإدارية إلى التعاون مع شريك تعاقدى يمتلك القدرة على إدارة مؤسسته ، وفي الوقت ذاته تأهيل و تطوير كفاءات موظفيه من خلال توفير المعرفة التقنية والتجارية والإدارية. بالتوازي مع ذلك، تستطيع المؤسسة المانحة اختراق أسواق خارجية جديدة وتسويق خبراتها الإدارية وتوفير موارد تساعد في تحسين الوضع للشريك المتعاقد في الخارج، والذي يدفع بدوره رسوما نظير الخدمات الاستشارية المقدمة.

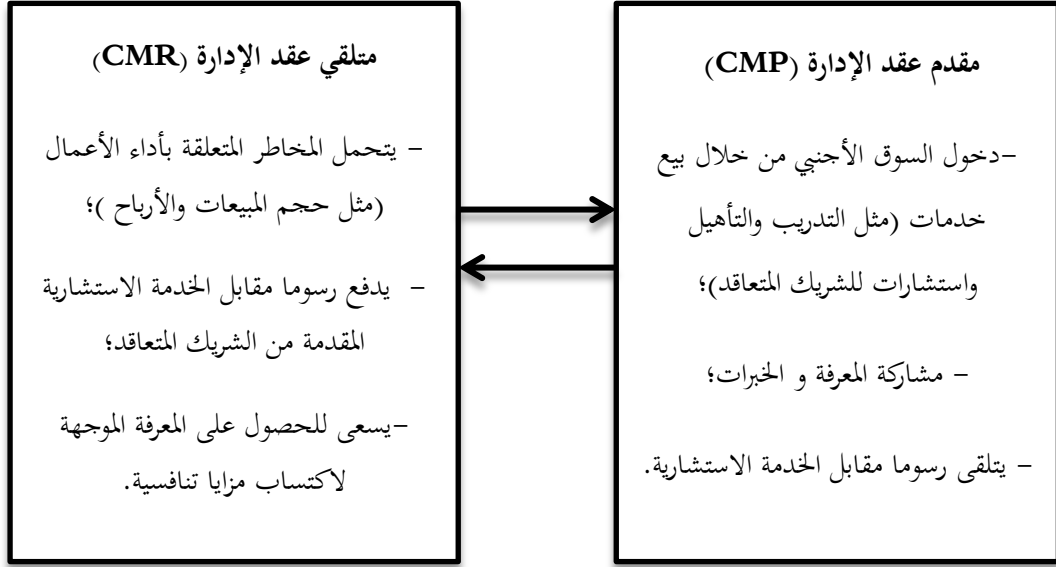
<sup>1</sup> Thomas L. Wheelen ، J. David Hunger « **Strategic management and business policy : Achieving sustainability** » (12th ed.). Prentice Hall.(2010).P :262.

<sup>2</sup> عبد السلام أبو قحف "التسويق الدولي"، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، الاسكندرية-مصر، (2007)، ص: 124.

<sup>3</sup> Foscht, T., Podmenik, H. « **Management-Verträge als Kooperationsform im Dienstleistungsbereich** ». In J. Zentes, B. Swoboda, D. Morschett (Eds.), « Kooperationen, Allianzen und Netzwerke ». Wiesbaden: Gabler Verlag . (2005).P :582-583.

<sup>4</sup> Mario Glowik (2020), Op-Cit, P :167.

الشكل (04): العلاقة التبادلية والإلتزامات بين طرفي عقد الإدارة



المصدر: Mario Glowik (2020), Op-Cit, P :167

#### مزايا و عيوب عقود الادارة:

تمثل عقود الإدارة خيارا استراتيجيا مجديا للمؤسسات الراغبة في التوسع دوليا، لكن نجاحها يتطلب استثمارا كبيرا في بناء قنوات تواصل فعالة، سواء على المستوى المحلي أو مع المقر الرئيسي للمؤسسة. ما يميز هذا النوع من العقود هو انخفاض الآثار السياسية والاقتصادية، بسبب عدم تملك المستثمر الأجنبي لأي حصة في رأس مال المشروعات الاستثمارية، حيث تستخدم كاستراتيجية للدخول بأدنى حد ممكن من المخاطر؛

ومع ذلك قد تواجه المؤسسة المدولة العديد من التحديات والمخاطر التي يجب أخذها بعين الاعتبار:<sup>1</sup>

لهم عندما تقوم المؤسسة الأجنبية بتدريب الموظفين المحليين ونقل معرفتها الإدارية والتكنولوجية، فإنها تخاطر بتكوين منافس محتمل في المستقبل، حيث قد يستغل هؤلاء الموظفون الخبرات المكتسبة في إنشاء مشاريعهم الخاصة المنافسة.

<sup>1</sup> Mario Glowik (2020), Op-Cit, P :168.

كما تواجه المؤسسات المانحة لعقود الإدارة تحديا كبيرا في توفير الكوادر المؤهلة التي تجمع بين الخبرة المهنية والحساسية الثقافية والمهارات اللغوية اللازمة للعمل في بيئات أجنبية، حيث غالبا ما يكون من الصعب إيجاد مثل هذه الكفاءات المتكاملة.

قد تظهر أيضا تحديات إضافية في شكل اختلافات ثقافية وشخصية بين المدراء الأجانب والموظفين المحليين، وهو ما قد يؤدي إلى سوء تفاهم وصعوبات في التواصل؛ كما أن الاختلاف في أخلاقيات العمل وضعف الدافعية للتعلم لدى بعض الموظفين المحليين قد يخلق توترا في العلاقات المهنية.

### 5.2.3. عمليات تسليم المفتاح:

هي عبارة عن اتفاق أو عقد بين الطرف الاجنبي و الطرف الوطني، حيث يقوم الطرف الأول بإنشاء مشروع استثماري و اكماله حتى بداية التشغيل، بعد ذلك يتم تسليم المشروع إلى الطرف الثاني. يتميز هذا النوع من الاستثمار بقيام البلد المضيف بتحمل تكاليف الطرف الاجنبي مقابل تقديمه للتصميمات الخاصة بالمشروع و طرق تشغيله و ادارته و صيانتته.<sup>1</sup> عادة ما تستخدم عمليات تسليم المفتاح في المبادرات الاستثمارية الكبيرة، مثل تصميم وتخطيط وبناء وتشغيل مصنع كبير في بلد أجنبي مستهدف.

يعد مفهوم "البناء، التشغيل، النقل" (BOT) أحد أشكال عمليات تسليم المفتاح، فبدلا من تسليم المشروع (كمحطة توليد طاقة أو طريق سريع..) مباشرة بعد اكتمال إنشائه، تحتفظ المؤسسة المنفذة بحق تشغيل المنشأة لفترة زمنية محددة بموجب العقد. خلال فترة التشغيل هذه، تتمكن المؤسسة من استرداد استثماراتها وتحقيق عوائد ربحية من المشروع. وبانقضاء المدة المتفق عليها مع الشريك الأجنبي المتعاقد، تقوم بتسليم المنشأة للطرف المتعاقد المحلي - غالبا ما تكون الحكومة - إما مجانا أو بتكلفة رمزية منخفضة على الدولة المضيفة.<sup>2</sup>

يتميز هذا النوع من العقود بانخفاض درجة المخاطر السياسية والتجارية، كما يناسب المؤسسات التي تمتلك خبرات هندسية وتقنية متقدمة، و يوفر حلا متكاملا للدول النامية التي تحتاج لمشاريع كبيرة، بالإضافة الى انه يضمن نقل المعرفة والتكنولوجيا للبلد المضيف؛

<sup>1</sup> اسماعين جوامع "مساهمة لصياغة استراتيجية لتدويل نشاط المؤسسات الكبرى، المتوسطة والصغيرة . دراسة حالة تدويل بعض المؤسسات الجزائرية"، اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015-2016، ص:198.

<sup>2</sup> Mario Glowik (2020), Op-Cit, P :169.

من ناحية أخرى، قد تواجه المؤسسة خطر إلغاء العقد من قبل الحكومة إذا نشأت اختلافات في الرأي تتعلق بأهداف وغايات المشروع بين الشركاء المتعاقدين، والتي قد تحدث مع مرور الوقت. كما ان هذه الاستراتيجية لا تمنح للمؤسسة الدولية أي سيطرة على العمليات أو جودة التنفيذ بعد تسليم المشروع، ومن ثم فإن أي قصور من الطرف الوطني في هذا الجانب قد يؤثر سلبا على سمعة المؤسسة، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، مما قد يقلل من فرصها في المشاركة بمشروعات مستقبلية.<sup>1</sup>

### 3.3.3. اوضاع تعاونية للدخول:

#### 1.3.3. المشاريع المشتركة :

المشروع المشترك هو عبارة عن اتفاق بين شركتين أو أكثر (عادة شركة اجنبية و شركة محلية ) من شركات قانونية مستقلة بهدف إنشاء مشروع تجاري مشترك، على سبيل المثال: تصنيع وبيع منتج أو خدمة معينة. ويشمل هذا المشروع التقاسم في الأصول و الإيرادات والمخاطر بين الأطراف المشاركة.<sup>2</sup>

كما يعرف على أنه هيئة مستقلة قانونيا، تم إنشاؤها وإدارتها بشكل مشترك من قبل شركتين أو أكثر، بحيث يكون المقر الرئيسي لواحدة منها على الأقل خارج بلد التأسيس.<sup>3</sup>

يتقاسم الشركاء في هذا الهيكل المشترك المسؤوليات الإدارية والرقابية، بالإضافة إلى المخاطر والأرباح. كما يتطلب تأسيس المشروع المشترك دمج كفاءات متخصصة ومتميزة، سواء كانت ادارية او تجارية أو تقنية ، إلى جانب المساهمات المالية والبشرية من كل طرف في المشروع.

يمكن تصنيف المشاريع المشتركة على أساس طبيعة الإدارة وتوزيع السلطة إلى ثلاثة انواع:<sup>4</sup>

<sup>1</sup> سويسسي الربيع "تكنولوجيا المعلومات و الاتصال و اليات تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة : شركة كوندور "CONDOR" ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه ، جامعة الجلفة ، 2021-2022، ص:64.

<sup>2</sup> Alan M. Rugman, Simon Collinson « **International Business** » ,6ème édition, Pearson Education Limited, 2012, P :260-261.

<sup>3</sup> Mahamat ABDELLATIF, « **L'implantation de filiales à l'étranger par les multinationales françaises : coentreprises internationales vs filiales 100% - une tentative d'explication à partir d'une analyse quali-quantitative comparée (AQQC)** », 18 conférence AIMS, Grenoble, 2009, P : 04.

<sup>4</sup> Pierre Dussauge, Bernard Garrette « **Les stratégies d'alliance** ». Editions d'Organisation, Paris,1995, P : 43.

أ. المشروع المشترك ذو الشريك المسيطر: يتميز بسيطرة إحدى الشركات الأم على الإدارة. يتولى الشريك المهيمن تعيين المدير العام و الإطارات العليا للمشروع المشترك. كما ان مجلس الإدارة يكون شكليا فقط رغم تمثيل جميع الشركاء فيه، حيث ان القرارات الاستراتيجية والتشغيلية تتخذ من طرف الشركة المسيطرة؛

ب. المشروع المشترك ذو الإدارة التشاركية: تشارك جميع الأطراف في الإدارة الفعلية للمشروع. في هذه الحالة، يتم اختيار المديرين إما بالتعيين المشترك أو بالانتداب من الشركات الأم، كما أن مجلس الإدارة المكون من ممثلي كل حليف (سواء بالتكافؤ ام لا) يتمتع بصلاحيات حقيقية في اتخاذ القرارات، اي التوازن في إدارة المشروع بين جميع الشركاء؛

ت. المشروع المشترك المستقل: يتمتع بإدارة مستقلة عن الشركات المساهمة، حيث ان المدير يتمتع بصلاحيات واسعة في اتخاذ القرارات، و دور الشركاء يقتصر فقط على المساهمة المالية. لكن، هذا النوع نادر نسبيا لأنه يتعارض مع الهدف الأساسي من المشاريع المشتركة، الا وهو التعاون الفعلي بين الشركاء.

### مزايا و عيوب المشاريع المشتركة:

من مزايا المشروع المشترك أنه يتيح الوصول إلى خبرة متقدمة و الاستفادة من خبرة الشريك المحلي ومعرفته بالسوق، بالإضافة الى تقليل المخاطر، تحقيق ميزة تنافسية، و تجاوز العقبات التنظيمية والقانونية التي قد تفرضها الحكومة المحلية. يعد هذا النموذج استراتيجية فعالة تجمع بين موارد وخبرات الطرفين بهدف تحقيق منفعة متبادلة وضمان نجاح المشروع في السوق المستهدف.

في المقابل، قد تتعرض الشركة لعدد من المخاطر عندما تختار إنشاء فرع مشترك، اهمها:

- ❖ انخفاض الأرباح المحتملة لأنه يجب تقاسمها بين الشركاء؛
- ❖ تباين الرؤى حول توزيع الأرباح او اعادة استثمار الارباح؛
- ❖ صعوبة التوفيق بين الفلسفات الإدارية المختلفة للشركاء، مما قد يؤدي إلى ضعف التواصل وسوء الفهم، و بالتالي تعقيد في اتخاذ القرارات بسبب الحاجة إلى موافقة جميع الأطراف؛
- ❖ قد تؤثر الفروقات الثقافية على بيئة العمل والتفاعل بين الموظفين؛

- ✎ احتمال تضارب المصالح بين الشركاء ، حيث قد يكون لكل طرف أهداف واستراتيجيات مختلفة، مما يؤدي إلى صراعات في اتخاذ القرارات؛
- ✎ مخاطر تقاسم التكنولوجيا والمعرفة، يمكن ان يؤدي ذلك الى فقدان الميزة التنافسية، خاصة إذا استغل الشريك المحلي المعرفة لصالحه؛
- ✎ التغييرات في القوانين أو الأوضاع السياسية يمكن ان تؤثر سلبا على المشروع؛
- ✎ إمكانية انسحاب أحد الشركاء، قد يؤدي ذلك إلى اضطرابات كبيرة في سير العمل أو حتى انهيار المشروع. او قد تواجه الشركة صعوبة في إيجاد شريك بديل بنفس الكفاءة.

### 2.3.3. التحالفات الاستراتيجية:

يعرف التحالف الاستراتيجي- الذي يندرج ضمن فئة استراتيجيات دخول السوق التعاونية- على انه اتفاق تعاون بين شركتين مستقلتين أو أكثر للعمل معا نحو تحقيق أهداف مشتركة. وعلى عكس المشاريع المشتركة، لا تقوم الشركات المتحالفة بإنشاء كيان جديد لتحقيق أهدافها، بل تتعاون مع الاحتفاظ باستقلاليتها وتميزها ككيانات منفصلة. و تتيح التحالفات الاستراتيجية للشركات اغتنام الفرص بمعدل أسرع مما لو عملت بشكل فردي.<sup>1</sup>

كما تعرف التحالفات الاستراتيجية على انها شراكات بين عدة شركات متنافسة أو محتملة التنافس، تختار تنفيذ مشروع أو نشاط معين من خلال تنسيق المهارات والوسائل والموارد اللازمة بدلا من التنافس فيما بينها في النشاط المحدد.<sup>2</sup>

من أبرز المعايير التي تعتمدها الشركات الدولية لاختيار شركاء التحالف ما يلي<sup>3</sup> :

- تحقيق توازن في مساهمات جميع الأطراف؛
- أن يتفق الطرفان على الاستراتيجية العالمية التي سيتم اتباعها؛
- أن يمتلك كل طرف ميزة تنافسية، سواء في الإنتاج أو التكنولوجيا أو التسويق؛
- انخفاض احتمالية تحول أحد الشركاء إلى منافس قوي في المستقبل؛

<sup>1</sup> Michalski, E. (2019), Op Cit, P :168.

<sup>2</sup> Pierre Dussauge, Bernard Garrette « Les stratégies d'alliance »,Op- Cit ,P :25.

<sup>3</sup> علي ابراهيم الخضر "إدارة الاعمال الدولية"، مرجع سبق ذكره، ص:56.

- أن يكون هناك انسجام وتوافق بين الإدارات العليا للشركات المتحالفة؛
- اعتبار التعاون مع الشريك خيارا أفضل بدلا من منافسته.

### شروط التحالف الناجح:

لضمان نجاح التحالف، يجب أن تتوفر مجموعة من الشروط الأساسية، والتي تشمل<sup>1</sup>:

- معرفة قيم وأهداف كل طرف بشكل واضح؛
- توافر ثقة متبادلة بين الشركاء؛
- إدراك القدرات الحالية والمستقبلية لكل شركة؛
- تجنب الاعتماد المفرط على التحالف؛
- الإستعداد لمواجهة التحالفات المنافسة المحتملة؛
- تقييم المخاطر و المكاسب المحتملة بدقة قبل الدخول في التحالف.

### مزايا و عيوب التحالفات الاستراتيجية:

إن قيام التحالف الاستراتيجي يتيح جملة من المزايا، ابرزها:

- تسهيل الدخول الى الأسواق الأجنبية؛
- الاستفادة من الخبرة المحلية للشريك؛
- تقليل المخاطر المترتبة عن المنافسة؛
- مشاركة المعرفة والموارد بين الشركاء،
- تحقيق ميزة تنافسية، من خلال الاسهام في زيادة كفاءة و فعالية الانشطة المختلفة للشركات؛
- تسهيل الحصول على الموافقات الحكومية، حيث يمكن أن يساعد التعاون مع شركات محلية في بعض البلدان على كسب دعم الحكومات والتغلب على القيود التنظيمية.؛
- تقليل المخاطر المالية والتشغيلية المرتبطة بالتوسع الدولي، حيث يتم توزيع التكاليف على الشركاء.

لكن في المقابل، هناك بعض المخاطر الذي يجب اخذها في عين الاعتبار:

<sup>1</sup> جوزيف باداركو " حلقة المعرفة: كيف تتنافس الشركات من خلال التحالفات الاستراتيجية"، إصدار الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)، القاهرة، العدد الثامن، 1993، ص:3.

- اختلاف الأهداف و المصالح بين الشركاء قد يؤدي إلى صراعات داخل التحالف، مما يؤثر على فعاليته؛
- مخاطر تسرب المعرفة والتكنولوجيا ، حيث قد يؤدي التعاون الوثيق إلى فقدان المزايا التنافسية إذا استغل أحد الشركاء المعرفة لصالحه؛
- صعوبة تقييم نجاح التحالف " أداء التحالف " بدقة بسبب تعقيدات الإدارة المشتركة؛
- احتمالية عدم التزام أحد الأطراف بالاتفاقيات أو قد يكون أدائه ضعيفا، مما يؤدي إلى فشل التحالف؛
- تعقيد في عملية اتخاذ القرار، حيث ان وجود أكثر من شريك يعني الحاجة إلى توافق في القرارات، مما قد يؤدي إلى بطء في الاستجابة للسوق.
- مخاطر المنافسة المستقبلية، حيث يمكن ان يتحول الشريك إلى منافس قوي بعد اكتساب الخبرة والمعرفة من التحالف.

### 4.3. الاستثمار الاجنبي المباشر:

يعني الاستثمار المباشر شراء أو إنشاء أصول مادية في بلد آخر. و يعد الخيار الأكثر خطورة ويتطلب أعلى مستوى من الالتزام، لكنه في المقابل يقرب المؤسسة من عملائها، وقد يكون النهج الأكثر ربحية لمواجهة المنافسة الأجنبية.<sup>1</sup>

يعرف أيضا على أنه قيام مؤسسة دولية أجنبية باستثمار جزء من رأسمالها في دولة أخرى في مشروعات إنتاجية أو خدمية مملوكة لها بالكامل، وهي المسؤولة عن العمليات الإدارية والإنتاجية والتسويقية. تكون درجة المخاطرة في هذا النوع من الاستثمارات مرتفعة نسبيا بالمقارنة مع الاستراتيجيات السابقة للدخول إلى الأسواق الأجنبية، وذلك لجهلها بالبيئة في الأسواق المستهدفة من النواحي الاقتصادية والقانونية والاجتماعية.<sup>2</sup>

عند الاستثمار في الخارج، تسعى الشركات إلى الجمع بين مزاياها التنافسية التي طورتها في بلدها الأم وبين الموارد والفرص المتاحة في الدولة الأجنبية. و إلى جانب تحويل الموارد الأساسية- مثل الموارد المالية-

<sup>1</sup> Eugeniusz Michalski (2019) , Op-Cit, P :168.

<sup>2</sup> علي ابراهيم الخضر (2007)، مرجع سبق ذكره ص:52.

يرز موضوع تنقل الموظفين وبرامج التدريب للوافدين. حيث يعتمد مزيج العمالة المحلية والدولية التي يتم توظيفها على عدة عوامل، من بينها حجم الأعمال التجارية في السوق المستهدف، حجم المنشآت، ومدى اندماج الفروع الأجنبية داخل شبكة التوزيع والمبيعات.<sup>1</sup>

يطلق مصطلح "الفرع المملوك بالكامل (Wholly Owned Subsidiary - WOS)" على المؤسسة التي تسيطر بشكل كامل على رأس المال المستثمر في الخارج، مثل منشآت البحث والتطوير، أو التصنيع، أو المبيعات،<sup>2</sup> مما يمنحها السيطرة الكاملة على العمليات والقرارات الإدارية والتشغيلية.

في هذا النمط من الاستثمار المباشر، تتحمل الشركة الأم كافة المخاطر والمسؤوليات المتعلقة بالفرع، لكنها في المقابل تحتفظ بكامل الأرباح، كما تتمتع بحرية كاملة في اتخاذ القرارات الاستراتيجية وحماية ملكيتها الفكرية وتكنولوجياها المستخدمة في العمليات. و يضيف هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر قيمة كبيرة للشركة وذلك من خلال التواجد القريب من الأسواق المستهدفة والمستهلكين، مما يسهم في تطوير منتجات تناسب مع السوق المحلي، وتبني استراتيجيات تسويقية تراعي الخصوصيات الثقافية للسوق المستهدف.

يمثل هذا الشكل أعلى درجات الالتزام والمخاطرة في الاستثمار الدولي، حيث أن الشركة الأم هي وحدها من تتحمل مسؤولية النجاح أو الفشل في السوق الأجنبي. تواجه إنشاء شركات تابعة مملوكة بالكامل عدة تحديات، تتعلق أبرزها بالتعقيدات المتزايدة في عمليات التخطيط والتنسيق بين الأنشطة المحلية والدولية. و يمكن ان تقع الشركات في فخ التقليل من أهمية الفروقات الثقافية وتأثيرها على عدة جوانب حيوية مثل القيم المهنية، التزام العاملين بمعايير الجودة، ومدى انتمائهم للمؤسسة. كما يجب على الفروع التابعة التكيف مع نظام إداري مركزي يتحكم في مختلف جوانب العمل، بدءا من القرارات الإنتاجية، مروراً باختيار تشكيلة المنتجات وتحديد معايير الخدمة، وصولاً إلى سياسات الموارد البشرية، و سياسات تسعير المنتجات داخليا وخارجيا.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Duelfer, E., & Joestingmeier, B. « Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen », Munich: De Gruyter Oldenbourg, (2011), P :152-153.

<sup>2</sup> Michael A. Hitt, R. Duane Ireland, Robert E. Hoskisson « Strategic Management: Concepts and Cases: Competitiveness and Globalization », (11th. ed.), Cengage Learning, (2015), P :197-198.

<sup>3</sup> Glowik, M. (2020), Op-Cit, P :195.

يمكن للشركة إما إنشاء مشروع جديد بالكامل (Greenfield Investment) أو عبر الاستحواذ الكامل على شركة قائمة في الدولة الاجنبية المستهدفة.

يتحدد قرار الشركة في اختيار استراتيجية الدخول إلى السوق الخارجي بناء على عاملين رئيسيين: ما تملكه الشركة من موارد وما تسعى لتحقيقه من أهداف استراتيجية. و تتمحور المفاضلة الأساسية حول تحقيق أعلى عائد ممكن من الاستثمار.

تنوع خيارات الشركة بين مسارين رئيسيين، كل منهما له تكاليفه و فوائده المختلفة. المسار الأول هو الاعتماد على القدرات الذاتية للشركة، سواء كانت هذه القدرات تتمثل في كفاءتها الإدارية والتنظيمية، أو معرفتها وخبرتها العميقة في فهم ديناميكيات السوق، أو تفوقها في المجال التكنولوجي(خبرة تكنولوجية). أما المسار الثاني فيتمثل في الاستحواذ على شركات أجنبية قائمة بهدف الاستفادة من مزاياها الراسخة في السوق المستهدف، قاعدة عملائها الحالية، وخبراتها المتراكمة.

### أولاً: تأسيس شركة تابعة في الخارج

يمثل الاستثمار الجديد (Greenfield Investment) أحد الخيارات البديلة عن الاستحواذ، فهو نهج يقوم على تأسيس المشروع من نقطة الصفر. تشير الدراسات إلى أن المؤسسات التي تتمتع بقدرات متميزة، خاصة في المجالات التقنية والعمليات الدولية، تميل غالباً لتفضيل هذا النوع من الاستثمار على خيار الاستحواذ على مشاريع قائمة.

يتطلب هذا النموذج الاستثماري بناء كيان تنظيمي متكامل، وعادة ما يتم ذلك من خلال فريق من الكفاءات المغتربة المؤهلة للإشراف على تأسيس المشروع وانتقاء الكفاءات المحلية والتطوير المحلي للنشاط التجاري. كما يستلزم هذا النوع من الاستثمار جهوداً ذاتية كبيرة من الشركة لتوفير كافة المتطلبات والموارد اللازمة لتأسيس أعمالها في السوق المستهدفة<sup>1</sup>.

من مميزات الاستثمار الجديد قدرة الشركة الأم على صقل مهارات العمالة الجديدة من خلال كوادرها المغتربة(الوافدة)، مما يسهل غرس ثقافتها المؤسسية بشكل أكثر سلاسة مقارنة بعمليات الاستحواذ، لا

<sup>1</sup> Brouthers, K. D., & Brouthers, L. E. (2000) « Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences », Strategic Management Journal, 21(1), P :

سيما في الاستحواذ العدائي (غير الودي)<sup>1</sup>. وهذا ما يميز هذا الخيار عن الاستحواذ، الذي لا يتطلب بالضرورة بناء كيان تنظيمي جديد بالكامل.

يتجه بعض المستثمرون نحو تأسيس مشاريع جديدة بدلا من شراء شركات قائمة لعدة اعتبارات جوهرية، أبرزها الرغبة في السيطرة الكاملة على جوانب الملكية الفكرية وإدارة العمليات. هذا التوجه يعكس استعداد المستثمرين لتحمل النفقات الأولية المرتفعة والتعامل مع الأطر التنظيمية والضريبية في الدولة المضيفة، مما يؤكد نيتهم في الاستثمار طويل المدى<sup>2</sup>.

من بين التحديات التي تواجه تأسيس شركة تابعة في الخارج :

- التكاليف العالية؛ حيث يتطلب إنشاء شركة جديدة استثمارات كبيرة في التأسيس والتشغيل، و بالتالي زيادة في التكاليف الأولية.
- المخاطر المرتبطة بالسوق الجديد؛ بما في ذلك تحديات الفهم والتكيف مع البيئة القانونية والثقافية والاقتصادية للسوق المستهدفة.
- الوقت الطويل للتأسيس؛ حيث يمكن ان يستغرق بناء العمليات وتأسيس قاعدة عملاء وقتا طويلا، مما يؤخر تحقيق العوائد.

\*بالإشارة الى الاستحواذ العدائي، إذا قامت شركة أو مستثمر بشراء شركة أخرى دون موافقة مجلس إدارتها أو إدارتها التنفيذية، يطلق على العملية "استحواذ عدائي (hostile takeover)"، و يحدث ذلك عادة عندما يرفض مجلس إدارة الشركة المستهدفة عرض الشراء، ولكن يستمر المستثمر أو الشركة المستحوذة في السعي للسيطرة عليها بطرق أخرى.

توجد طريقتان رئيسيتان للاستحواذ العدائي:

- العرض المباشر للمساهمين/عرض عطاء (Tender Offer): في هذه الحالة، تقوم الشركة المستحوذة بتقديم عرض رسمي مباشر لمساهمي الشركة المستهدفة من اجل شراء أسهمهم بسعر أعلى

<sup>1</sup> Glowik, M. (2020), Op-Cit, P :194.

<sup>2</sup> Ragoussis, A. (2020). « **How beneficial are foreign acquisitions of firms in developing countries? Evidence from six countries** ». In *Global Investment Competitiveness Report 2019/2020* , World Bank, P :60.

من سعر السوق، متجاوزة بذلك مجلس الإدارة. و إذا حصلت على عدد كاف من الأسهم، يمكنها السيطرة على الشركة المستهدفة.

- الاستيلاء بالوكالة / القتال بالوكالة (Proxy Fight) : في هذه الحالة ، لا تحاول الشركة المستحوذة شراء الاسهم ، بل تعمل على إقناع المساهمين بالتصويت ضد مجلس الإدارة الحالي واستبداله بمجلس جديد مؤيد لعملية الاستحواذ. و عادة ما يتم ذلك خلال اجتماعات المساهمين السنوية أو الخاصة.

في المقابل ، غالبا لا توافق إدارة الشركة المستهدفة على صفقة الاستحواذ العدائي، و بالتالي فان الشركة المستحوذ عليها لديها عدة استراتيجيات للدفاع عن نفسها، سواء من خلال كما اطلق عليه ريتشمان في كتابه "الإدارة المعاصرة" مدخل "حبة السم (Poison Pill)" الهادف الى جعل الاستحواذ أكثر كلفة وصعوبة، و ذلك عن طريق اصدار أسهم جديدة تباع الى حملة الأسهم الحاليين بأسعار أقل من السعر السائد في السوق المالية. أو من خلال مبدأ " المظلة الذهبية (Golden Parachute)" الذي يتضمن منح مجموعة من الضمانات للمديرين المركزيين في الشركة المستهدفة إذا فصلوا من وظيفتهم وذلك نتيجة لعملية الاستحواذ<sup>1</sup>.

كما توجد طرق أخرى مثل " جوهرة التاج (Crown Jewel Defense) " و التي تتمثل في بيع الأصول الأكثر قيمة لجعل الشركة أقل جاذبية للمستحوذ.

### ثانيا: الاستحواذ على مشروع قائم

تقوم شركة بشراء شركة أخرى و تستحوذ على عملياتها. توفر هذه الطريقة ميزة الجمع بين موارد الشركة الأصلية والقدرات المتاحة لدى الشركة المكتسبة (المستحوذ عليها)، مما يسمح لها بالاستفادة من المعرفة التكنولوجية، فهم أعمق للأسواق الخارجية، بالإضافة الى اكتساب قوة عاملة ذات خبرة. كما يمكن أن تساعد الشركة على امتلاك علامة تجارية ذات سمعة قوية دون الحاجة إلى بنائها من الصفر، مما يقلل من الضغوط التنافسية بشكل كبير.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> علي ابراهيم الخضر " إدارة الاعمال الدولية"، مرجع سبق ذكره، ص: 16-62.

<sup>2</sup> Penrose, E.T. (1980) « The theory of the growth of the firm » (2nd ed.), Oxford : Blackwell, P :127.

و بناء على طبيعة الأنشطة التي تمارسها كل من الشركة المستحوذة والشركة المستهدفة، يمكن تصنيف عمليات الاستحواذ إلى:

- استحواذ افقي دولي: بين شركات تنتج وتبيع نفس المنتجات ، أي بين شركات منافسة؛
- استحواذ رأسي دولي: بين شركات تعمل في مراحل مختلفة من سلسلة القيمة. قد تستحوذ الشركة على مورد أجنبي (تكامل خلفي) أو موزع في السوق المستهدفة (تكامل أمامي)؛
- استحواذ تكتلي دولي: بين شركات تنتمي الى مجالات تنافسية مختلفة.

### العوامل المؤثرة في اختيار الاستحواذ على مشروع قائم مقابل تأسيس مشروع جديد:<sup>1</sup>

يرتبط اختيار الاستحواذ أو التأسيس ارتباطا وثيقا بطبيعة النشاط التجاري، حيث يصبح الاستحواذ خيارا أكثر جدوى في القطاعات التي تتسم بكثافة التعاقدات وتفاوت المعلومات بين الأطراف المعنية، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف إنشاء المرافق الجديدة. ويظهر ذلك جليا في قطاعات مثل العقارات والقطاع المالي وصناعة الأدوية.

كما ان ارتفاع تكلفة بناء شبكة توريد محلية في الأسواق المتكاملة رأسيا ، حيث تتواجد علاقات قوية مع الموردين ، يجعل الاستحواذ عبر الحدود خيارا أكثر جاذبية. وفي الدول المتقدمة، تتأثر قرارات الاستحواذ بعوامل إضافية كالموقع الجغرافي، الحواجز الثقافية، والرسوم الجمركية على المستوردات.

ويمكن تلخيص العوامل المؤثرة في اختيار الاستحواذ على مشروع قائم مقابل تأسيس مشروع جديد في: خصائص القطاع و الموقع، الدوافع الاستثمارية، مستوى التحكم في الملكية الفكرية، البيئة الاقتصادية الكلية، بالإضافة الى القيود المفروضة على طرق الدخول البديلة مثل تعقيدات استخراج تراخيص البناء، و المدة الزمنية التي يخطط المستثمر للالتزام بها.

### أهم التحديات:

رغم ما تقدمه عمليات الاستحواذ من فرص واعدة، إلا أن هناك العديد من التحديات التي تواجه المستثمر، حيث يجب أن يستند اختيار الشركات المستهدفة على مدى توافقها وتكاملها مع إمكانيات الشركة المستحوذة. كما أن خبرة الإدارة وتوجهاتها تلعب دورا محوريا في التأثير على قرارات الاستحواذ،

<sup>1</sup> Ragoussis, A. (2020), Op-Cit, P :60.

بالإضافة الى العوائد المتوقعة التي ترتبط بالتكلفة المدفوعة مقارنة بالمكاسب المحتملة. يمكن حصر هذه التحديات في ما يلي:<sup>1</sup>

- ضرورة الموازنة الدقيقة بين منح الشركة المستحوذ عليها استقلالية في إدارة عملياتها وبين الحفاظ على توافقها مع سياسات و توجهات الشركة الأم؛
- التحديات التنظيمية، بما في ذلك صعوبة التنسيق بين الأنظمة المختلفة في المجالات التشغيلية والتسويقية والمحاسبية، وما يتطلبه ذلك من وقت وجهد لتوحيد الإجراءات؛
- تحديات إدارة الموارد البشرية، خاصة مع احتمال فقدان الكفاءات والخبرات المتميزة في الشركة المستحوذ عليها؛
- القيود المالية و الادارية و التنظيمية التي تشكل عائقا امام التوسع السريع عبر الاستحواذ، و التي تحد من قدرة المؤسسة على اغتنام كل الفرص المتاحة في وقت قصير؛
- ضرورة دراسة خيارات الاستحواذ بعناية فائقة، لأن الأخطاء في هذا المجال قد تكون مكلفة ويصعب تداركها.

### الإندماج (Merger) :

يعد الاندماج شكل آخر من أشكال الدخول إلى الأسواق عبر الاستثمار الأجنبي المباشر. و يقصد به اتفاق شركتان أو أكثر على دمج او توحيد مواردهما وإمكانياتهما لتشكيل كيان اقتصادي جديد يجمع بين نقاط القوة لدى كل منهما. و عادة ما تجمع عمليات الاندماج الدولية بين شركات متقاربة في الحجم والقدرات ولكنها تنتمي لدول مختلفة، مما يخلق كيانا أقوى قادرا على المنافسة في السوق العالمية.

كما يعرف على انه " قيام أكثر من شركة بالاتفاق على بقاء واستمرار شركة واحدة فقط، مع انتهاء باقي الشركات الأخرى المندمجة، وذوبانها في شخصية الشركة الباقية، وذلك من خلال نقل صافي أصولها وخصومها إليها، وعادة تسمى الشركة الباقية الدامجة، اما الشركة أو الشركات الفانية فيطلق عليها اسم

<sup>1</sup> Glowik, M. (2020), Op-Cit, P :193.

الشركة المندمجة. وتعمل هذه الأخيرة بعد الاندماج كأقسام، أو فروع، أو وحدات تابعة تماما للشركة الباقية أو الداجمة".<sup>1</sup>

في بعض الاحيان يفضل خيار الاندماج على الاستحواذ المباشر، خاصة عندما تكون الشركة المستهدفة ذات أهمية استراتيجية للاقتصاد الوطني. فالاندماج يقلل من المخاوف السياسية والاقتصادية للحكومات المحلية، حيث ينظر إليه كشراكة متكافئة بدلا من سيطرة أجنبية كاملة. بالإضافة الى ذلك، فان هذا النهج يسمح بالحفاظ على الهوية الوطنية للشركة المحلية إلى حد ما، مع الاستفادة من الخبرات والموارد الدولية.

و يتميز الاندماج بأنه يخلق فرصا للتعاون المتبادل بين الشركات المندمجة، حيث يسهم في تبادل الخبرات والتكنولوجيا، مما يعزز من قدراتها التنافسية في السوق. كما يسهم في تسهيل عملية نقل المعرفة وأفضل الممارسات بين الأطراف المعنية، ويفتح آفاقا جديدة للابتكار والتطوير المشترك.

ومن الناحية العملية، فان نجاح الاندماج يتطلب تخطيطا دقيقا وتنسيقا محكما بين الأطراف المعنية، مع مراعاة الاختلافات الثقافية والتنظيمية والتشغيلية بين الشركات المندمجة. علاوة على ذلك، يستلزم هذا النهج وضع استراتيجية واضحة للتكامل وإدارة التغيير لضمان انتقال سلس وفعال نحو الكيان الجديد.

من الآثار المهمة للاندماج الدولي بالنسبة للشركة الداجمة تأثيره على جنسية الشركة ذاتها، حيث يتولد عنه ما يسمى بالشركات متعددة الجنسيات.<sup>2</sup>

### أولا: ماهية الشركات متعددة الجنسيات:

تعتبر ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات من أهم الظواهر السائدة في محيط الاقتصاد الدولي، ولقد اختلف المختصون في تعريفها، فقد سميت بالشركات الدولية، وبالعبارة للجنسيات، وبمعددة الجنسية،

<sup>1</sup> زهار اسيا، بن منصور موسى(2019) " استراتيجية الاندماج كآلية لتحسين الميزة التنافسية للمؤسسة دراسة حالة اندماج شركتي "فايزر" و "أليزغان" "، مجلة المنتدى للدراسات و الأبحاث الاقتصادية، المجلد (03)، العدد: الخاص، ص:29.

<sup>2</sup> بليغ حمدي (2023)، " نظرة حول الاندماج الدولي للشركات والقانون الواجب التطبيق بشأنه"، مجلة الدراسات القانونية و الاقتصادية، المجلد (09)، العدد (02)، ص:1295.

الشركات عبر القومية، المشروع متعدد الجنسيات.. الخ، وتم اختيار تسمية متعددة الجنسيات لكونها الأكثر استعمالا وانتشارا.<sup>1</sup>

تعرف الشركات متعددة الجنسيات على انها "شركات ذات رؤوس أموال ضخمة تتركز من خلال المركز الأم في إحدى الدول وتنقل انشطتها إلى الدول الأخرى من خلال فروعها"<sup>2</sup>؛

و يعرفها Jean Louis Mucchielli على انها "كل شركة تنجز كل او بعض المنتج خارج البلد الام (البلد الاصلي)، الامر الذي يستدعي انشاء فروع لها في الخارج".<sup>3</sup>

تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا محوريا في التجارة الدولية، من خلال استحواذها على جزء كبير من حركة التجارة العالمية، مما يعكس قوتها الاقتصادية والتجارية. ومن خلال امتلاكها لموارد مادية ومالية وبشرية ضخمة، تسهم هذه الشركات في التنمية الاقتصادية العالمية، حيث تستثمر في مختلف القطاعات الاقتصادية، مما يؤدي إلى نقل التكنولوجيا وتوفير فرص العمل، بالإضافة الى تعزيز الإنتاجية في الدول المضيفة.

بالنسبة للاقتصاد الوطني للدولة المضيفة، فإن وجود الشركات متعددة الجنسيات يمكن أن يكون له تأثيرات إيجابية وسلبية. فمن ناحية، تساهم هذه الشركات في تعزيز الاقتصاد المحلي من خلال استثماراتها و توفير فرص العمل وزيادة الصادرات. ومن ناحية أخرى، قد تواجه هذه الدول تحديات تتعلق بالتحكم في مواردها، والحفاظ على بيئتها، و كذا ضمان استفادة المجتمع المحلي من هذه الاستثمارات.

من الأسباب التي تجعل الشركات متعددة الجنسيات أكثر أهم قوة منفردة وراء التحولات في النشاط الاقتصادي العالمي ما يلي:<sup>4</sup>

- تحكمها في نشاط اقتصادي في أكثر من بلد؛

<sup>1</sup> شريفة جعدي، محمد الخطيب نمر، محمد بركة (2014) " أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال الفترة (2006- 2012 )"، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد (01)، ص:16.

<sup>2</sup> لمزري مفيدة، سالمى وردة (2020)، " الشركات المتعددة الجنسيات واقتصاديات الدول النامية"، مجلة إيليزا للبحوث والدراسات، المجلد (05)، العدد (01)، ص:4.

<sup>3</sup> Jean Louis MUCCHIELLI « Relations économiques internationales », (Paris : France, Editions Hachette, 1994), P.23

<sup>4</sup> اسماعين جوامع، مرجع سبق ذكره، ص:143.

- قدرتها على استغلال الفوارق بين الدول؛
- مرونتها الجغرافية.

لـ **تحكمها في نشاط اقتصادي في أكثر من بلد:** تتمتع هذه الشركات بقدرة فريدة على إدارة أنشطة اقتصادية متنوعة عبر حدود دولية متعددة، مما يمنحها نفوذاً استثنائياً، حيث أنها تمتلك شبكات إنتاج وتوزيع عالمية تتجاوز الحدود السياسية وتسيطر على سلاسل التوريد العالمية. كما تستطيع هذه الشركات تنسيق عملياتها بشكل متكامل بين مختلف الدول، مما يمكنها من توجيه تدفقات الاستثمار والتجارة الدولية وفقاً لاستراتيجياتها. وتتجلى هذه السيطرة في أرقام مذهلة، حيث إن إيرادات بعض الشركات الكبرى تفوق الناتج المحلي الإجمالي للعديد من الدول، وهو ما يجعلها تتمتع بقوة تفاوضية هائلة مع الحكومات، بالإضافة إلى التأثير بشكل كبير في صياغة السياسات الاقتصادية والتجارية.

لـ **قدرتها على استغلال الفوارق بين الدول:** تمتلك الشركات متعددة الجنسيات القدرة على تحويل الاختلافات والتباينات بين الدول إلى مزايا تنافسية، حيث أنها توزع أنشطتها الإنتاجية وفقاً للميزات النسبية لكل بلد. على سبيل المثال، نقل عمليات التصنيع كثيفة العمالة إلى بلدان ذات أجور منخفضة، وتركيز أنشطة البحث والتطوير في دول تتمتع بمستويات عالية من المهارات والبنية التحتية المتقدمة. بالإضافة إلى ذلك، تستفيد هذه الشركات من الاختلافات في الأنظمة الضريبية لتقليل الالتزامات الضريبية من خلال استراتيجيات مثل تسعير التحويلات وإنشاء شركات في الملاذات الضريبية (عملية التخطيط الضريبي). كما تستغل أيضاً التباين في التشريعات البيئية والعمالية بين الدول، مما يمكنها من تخفيض التكاليف وزيادة الأرباح. هذه القدرة على "التحكيم التنظيمي (Regulatory Arbitrage)" تعزز من القوة الاقتصادية لهذه الشركات وتأثيرها على الاقتصاد العالمي.

لـ **مرونتها الجغرافية:** تتميز هذه الشركات بقدرة استثنائية على التكيف والحركة عبر الحدود الجغرافية، مما يمنحها تأثيراً كبيراً على تدفقات رأس المال العالمية وتوزيع الموارد الاقتصادية؛ حيث تستطيع هذه الشركات نقل أو إعادة توجيه استثماراتها وأنشطتها استجابة للتغيرات في الظروف الاقتصادية أو السياسية أو التنظيمية. هذه المرونة تمكنها من التخفيف من المخاطر الإقليمية من خلال تنويع عملياتها جغرافياً، و أيضاً تسمح لها بالاستفادة السريعة من الفرص الناشئة في الأسواق الجديدة.

كما ترتبط هذه المرونة بقوة مع التكنولوجيا الحديثة وثورة الاتصالات التي سهلت إدارة العمليات عن بعد وتنسيق الأنشطة عبر مواقع متباعدة جغرافيا.

**ثانيا: أهداف الشركات متعددة الجنسيات وتداعياتها على اقتصادات الدول النامية:**

تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاستراتيجية المترابطة، التي تؤطرها فلسفة تحقيق الحد الأقصى من المنفعة للمساهمين عبر استراتيجيات متعددة المسارات؛ كاختراق أسواق متنوعة جغرافيا، و السعي نحو تقليص التكاليف الإنتاجية، مع استثمار منهجي للتفاوتات في البيئات التشريعية والمنظومات الضريبية بين الدول. وتنعكس هذه التوجهات الاستراتيجية في مساعيها المستمرة لتحقيق وفورات الحجم، والاستحواذ على المزايا التنافسية التكنولوجية، وضمان الوصول المستدام إلى مصادر المواد الخام، الى جانب تجنب الحواجز التجارية، مع الاستغلال الأمثل للشغرات في هياكل الضرائب العالمية بما يخدم مصالحها الاقتصادية طويلة المدى.

وتلقي هذه المنظومة الاستراتيجية بظلالها على اقتصادات الدول النامية بطرق متعددة الأبعاد ومتباينة التأثير، وتتسم بالتناقض في المحصلة النهائية. فمن جهة، تسهم هذه الكيانات العابرة للقارات بدور محوري في توطين التقنيات المتقدمة وخلق فرص العمل وتحسين الميزان التجاري وزيادة الإيرادات الضريبية. ومن جهة أخرى، تثار تساؤلات جوهرية حول مدى الكفاءة الهيكلية لاقتصادات هذه الدول في استيعاب المنافع المحتملة لهذه التدفقات الاستثمارية، نظرا للآثار السلبية المحتملة كتهميش القطاعات الإنتاجية المحلية، واستنزاف الموارد الطبيعية، وتقويض أسس السيادة الاقتصادية الوطنية، وتعميق الاعتماد التكنولوجي. وتتفاقم هذه الإشكاليات في سياق هشاشة الأطر التنظيمية والقانونية في العديد من الدول النامية، مما يحد من قدرتها على توجيه استثمارات هذه الشركات بما يتوافق مع أهداف التنمية المستدامة، ويسهم في ترسيخ علاقات اقتصادية غير متكافئة تعيد إنتاج نماذج التبعية الاقتصادية بثوب معاصر. ولعل التحدي الأبرز الذي يواجه صانعي السياسات في هذه الدول يتمثل في صياغة استراتيجيات تنموية متكاملة تمكنهم من تعظيم المنافع الاقتصادية والاجتماعية لهذه الاستثمارات و الحد من آثارها السلبية، وذلك من خلال تطوير القدرات المؤسسية، وتعزيز الروابط بين الشركات الأجنبية والمحلية، وتبني سياسات صناعية محفزة لعمليات نقل وتوطين التكنولوجيا، بما يضمن تحقيق تنمية مستدامة و متوازنة تتجاوز مجرد النمو الاقتصادي الكمي المؤقت.

### المطلب الرابع: النظريات و النماذج المفسرة للتدويل

#### 1. نظريات تدويل النشاط الاقتصادي للمؤسسات

تشكل نظريات التدويل محورا أساسيا في أدبيات الأعمال الدولية والاقتصاد العالمي، حيث تسعى إلى تفسير الأسباب الكامنة وراء توسع المؤسسات خارج حدودها الوطنية، وتبني استراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر وظهور الشركات متعددة الجنسيات كفاعلين رئيسيين في الاقتصاد العالمي. كما ان هذه النظريات قد تطورت عبر العقود استجابة للتغيرات في بيئة الأعمال الدولية ولتقدم تفسيرات أكثر شمولية للظواهر المعقدة المرتبطة بحركة رأس المال، المعرفة، والتكنولوجيا عبر الحدود الوطنية.

#### أولا: نظرية عدم كمال السوق (Market Imperfection Theory) :

تعد نظرية عدم كمال السوق، التي وضع أسسها الاقتصادي ستيفن هايمر (Stephen Hymer) في أطروحته للدكتوراه عام 1960<sup>1</sup> و التي طورها لاحقا تشارلز كيندلبرغر (Charles Kindleberger)، حجر الزاوية في فهم ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر والتدويل. تبنى هذه النظرية على فرضية أن الأسواق لا تعمل دائما بكفاءة تامة، وهو ما يؤدي إلى وجود عقبات وأوجه قصور تستغلها الشركات لتحقيق مزايا تنافسية عند التوسع دوليا. كما تركز هذه النظرية على المزايا الاحتكارية (Monopolistic Advantages) التي تمتلكها الشركات في شكل أصول غير ملموسة- مثل التكنولوجيا المتقدمة، براءات الاختراع، العلامات التجارية القوية، المهارات الإدارية المتميزة- والتي تمكنها من التغلب على "مسؤولية الأجنبية (Liability of Foreignness)" (أي العبء أو التكلفة التي تتحملها الشركة بسبب كونها أجنبية في السوق المضيف) والمنافسة في الأسواق الخارجية. و بالتالي، توضح النظرية أن هذه المزايا تعوض الشركات عن التكاليف الإضافية المتعلقة بالعمل في بيئات أجنبية، كما أنها توفر الدافع للتدويل من خلال الاستثمار المباشر عوض البدائل الأخرى كالتصدير أو الترخيص، وذلك لضمان الاستغلال الأمثل لهذه المزايا و حمايتها من التسرب إلى المنافسين.

كما تشير هذه النظرية إلى أن عدم تناسق المعلومات في الأسواق الدولية، أو ارتفاع تكاليف المعاملات ، أو وجود حواجز تجارية، أو تباين في الأطر التنظيمية، هو ما يدفع الشركات إلى استيعاب العمليات

<sup>1</sup> HYMER, S., 1960 « The international Operations of National Firms : A Study of Foreign Direct Investment », Cambridge: Ph. D Thesis, Department of Economics, M.I.T.

التي كان من المفترض أن تتم عبر آليات السوق الخارجية ضمن هيكلها التنظيمي الداخلي ، مما يتيح لها تجاوز إخفاقات السوق ، بالإضافة الى الاستفادة من المزايا الاحتكارية التي تمتلكها.

على الرغم من أن نظرية عدم كمال السوق قدمت إسهاما جوهريا في فهم دوافع التدويل، إلا أنها واجهت عدة انتقادات، كونها ركزت على العوامل الاقتصادية البحتة و أغفلت العوامل المؤسسية والثقافية التي تؤثر على قرارات التدويل.

ويتقد بعض الباحثين هيمر بسبب<sup>1</sup> عدم تفسيره لكيفية نشوء مزايا الشركات متعددة الجنسيات؛ حيث انه ركز فقط على استغلال هذه الشركات لمزاياها الاحتكارية عبر الحدود، دون أن يوضح كيف يتم إنشاء هذه المزايا في المقام الأول. أي أن تحليل هيمر اقتصر على الجانب "غير العادل" من التدويل (الاستغلال الاحتكاري)، عوض التركيز على كيفية توليد المزايا التي تعزز الرفاهية الاقتصادية.

إلى جانب تجاهله لقدرة الشركات متعددة الجنسيات على تحسين الكفاءة عبر الحدود، حيث أن هيمر أغفل حقيقة أن هذه الشركات قد تكون أكثر كفاءة في تنفيذ الأنشطة العابرة للحدود داخليا مقارنة بالشركات المستقلة. أي أن الشركات متعددة الجنسيات ليست فقط كيانات تسعى للاحتكار، بل يمكنها أيضا تحسين الكفاءة وتقليل التكاليف عند تنسيق أنشطتها دوليا.

من بين الانتقادات التي وجهت أيضا لهذه النظرية:<sup>2</sup>

للمفترض هذه النظرية أن الشركات متعددة الجنسيات تمتلك معرفة شاملة و ادراك كامل بجميع الفرص الاستثمارية في الأسواق الخارجية، وهو افتراض يبتعد عن الواقع العملي؛

للمفترض النظرية عن تقديم تفسير مقنع حول سبب توجه الشركات متعددة الجنسيات نحو الملكية الكاملة لمشروعاتها الاستثمارية الإنتاجية كاستراتيجية رئيسية للاستفادة من مزاياها الاحتكارية. فالمنطق يشير إلى إمكانية تحقيق الشركات لنفس الأهداف من خلال أشكال أخرى للاستثمار أو

<sup>1</sup> D. Morschett, H. Schramm-Klein, J. Zentes, « **Strategic International Management** »(3.ed), Springer Gabler Wiesbaden,2015,P :128.

<sup>2</sup> عبد السلام ابو قحف " نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الاجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة ، الاسكندرية، مصر،(1998)، ص:60.

العمليات الخارجية أقل كلفة وتعقيدا مثل استراتيجيات التصدير، أو منح تراخيص استخدام التكنولوجيا والعلامات التجارية للشركات المحلية في الأسواق المستهدفة.

### ثانيا: نظرية الحماية

تتمحور نظرية الحماية حول أسلوب الشركات في تعظيم أرباحها ونموها عبر حماية ابتكاراتها وأنشطتها الأساسية، إذ تؤكد هذه النظرية على أن المؤسسات المستثمرة دوليا يمكنها ضمان عوائد مستدامة وتعزيز قدرتها التنافسية إذا استطاعت حماية أصولها الاستراتيجية من التسرب أو النسخ أو الاستخدام غير المصرح به. و لتحقيق ذلك، يتعين على الشركة إبقاء هذه الأنشطة ضمن إطارها الداخلي أو في نطاق العلاقة بين المقر الرئيسي وفروعه في الأسواق المستهدفة، عوض ممارستها مباشرة في تلك الأسواق. و المقصود بالحماية هنا هو مجموعة التدابير والسياسات التي تتخذها الشركات لمنع تسرب ابتكاراتها في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة إلى أسواق الدول المضيفة، عبر وسائل مباشرة وغير مباشرة، وذلك لأطول فترة ممكنة. كما تهدف هذه الممارسات أيضا إلى تجاوز القيود الحكومية وإرغام الدول المضيفة على فتح مجالات الاستثمار المباشر للشركات داخل حدودها.

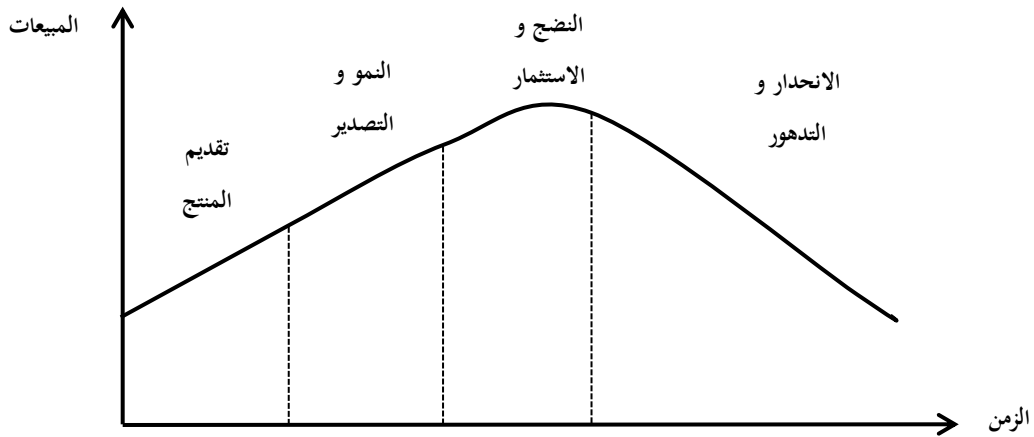
وفيما يتعلق بفاعلية هذه النظرية في مساعدة الشركات متعددة الجنسيات على تحقيق أهدافها، يمكن الإشارة إلى أن استراتيجيات الحماية المذكورة يمكن تحقيقها الآن من خلال آليات بديلة. فمثلا، هناك أطر عالمية لحماية الملكية الفكرية مدرجة في اتفاقيات دولية معتمدة، وتشرف على تنفيذها منظمات دولية، بعضها تابع لهيئة الأمم المتحدة والبعض الآخر مستقل. وعليه، يمكن القول انه لم يعد هناك ضرورة عملية لما تقوم به بعض الشركات متعددة الجنسيات منفردة في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية في أنشطتها الاقتصادية المختلفة. بالإضافة إلى ذلك، تركز نظرية الحماية بشكل أساسي على دوافع حماية الشركات متعددة الجنسيات وأهمية اتخاذ القرارات داخليا، سواء داخل الشركة الأم أو بين الشركة الأم وفروعها. وبالتالي، فهي لا تولي اهتماما كافيا للضوابط والسياسات الحكومية المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية وممارسات الشركات الأجنبية الحالية والمستقبلية. هذه الاجراءات الحكومية قد تحد من فعالية

ممارسات الحماية التي تتبناها الشركات متعددة الجنسيات و تقلل من قدرتها على تحقيق أهدافها بنجاح<sup>1</sup>.

### ثالثا: نظرية دورة حياة المنتج الدولية (International Product Life Cycle Theory)

طور الاقتصادي الأمريكي ريموند فيرنون (Raymond Vernon) نظرية دورة حياة المنتج الدولية في ستينيات القرن العشرين لتفسير أنماط التجارة والاستثمار الدولي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، حيث يستند في تحليله على فكرة الاحتكار التكنولوجي . تحاول هذه النظرية تقديم إطار ديناميكي يربط بين مراحل تطور المنتج ومواقع إنتاجه وأنماط تجارته على المستوى الدولي؛ حيث تفترض أن المنتجات تمر بدورة حياة يمكن تقسيمها الى أربع مراحل أساسية: مرحلة التقديم (Introduction) ،مرحلة النمو (Growth) ، مرحلة النضج (Maturity) ، ومرحلة الانحدار (Decline) .

الشكل (05): مراحل دورة حياة المنتج



المصدر: مودع إيمان "أهمية المؤشرات الاقتصادية الكلية الخارجية وتأثيرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1991-2014" ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2019 ،ص 25.

في المرحلة الأولى-مرحلة التقديم- يتم تطوير المنتجات الجديدة في الدول المتقدمة (خاصة الولايات المتحدة في تلك الفترة) استجابة لحاجات السوق المحلية وبفضل القدرات التكنولوجية المتقدمة. مع اكتساب المنتج للقبول وزيادة الطلب في السوق المحلي ، ينتقل المنتج الى المرحلة الثانية- مرحلة النمو-

<sup>1</sup> اسماعين جوامع، مرجع سبق ذكره، ص:81.

حيث تبدأ عمليات التصدير إلى أسواق الدول المتقدمة الأخرى (الدول الأوروبية). عند وصول المنتج إلى المرحلة الثالثة- مرحلة النضج- تكون تكنولوجيا إنتاجه متاحة على نطاق أوسع، حيث تفقد الشركة المبتكرة احتكارها التكنولوجي تدريجياً وستواجه منافسة من الشركات المقلدة، مما يدفعها إلى اتباع استراتيجية دفاعية من خلال نقل الإنتاج إلى الدول المستوردة للمنتج حيث تكون عوامل الإنتاج منخفضة التكلفة. في المرحلة الأخيرة-مرحلة الانحدار- يصل المنتج إلى مرحلة التشبع في السوق ويبدأ الطلب في الانخفاض. ونتيجة لذلك تقوم الشركات بنقل الإنتاج إلى البلدان النامية حيث يوجد الطلب ويتم إعادة تصديره إلى البلدان المتقدمة.

تقدم هذه النظرية تفسيراً لكيفية تطور أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية مع تطور دورة حياة المنتج، وتوضح الدوافع الاقتصادية وراء قرارات التدويل المرتبطة بتغير هيكل التكلفة (العمالة، المواد، النقل) والمنافسة. لكن على الرغم من قدرتها التفسيرية العالية في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، إلا أن هذه النظرية أصبحت تواجه تحديات في تفسير أنماط الاستثمار الدولي المعاصرة في ظل العولمة والتطور التكنولوجي والابتكار المتزامن في مختلف دول العالم.

### رابعاً: نظرية الموقع

هي إطار نظري يبحث في العوامل المؤثرة على قرارات الشركات فيما يتعلق باختيار المواقع المثلى لأنشطتها الاقتصادية، بمعنى آخر، تركز هذه النظرية على ما ينطوي عليه قرار الاستثمار الأجنبي الخاص بأي شركة متعددة الجنسيات، والذي يتحدد بناءً على العديد من العوامل، بعضها دولي و الآخر محلي (على مستوى الدولة الأم).

من بين العوامل الموقعية التي تؤثر في قرارات الشركات متعددة الجنسيات بشأن الاستثمار المباشر في إحدى الدول المضيفة، وكذلك المفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار وبين التصدير لهذه الدولة أو غيرها من الدول المضيفة، نذكر ما يلي:

العوامل التسويقية: تتمثل في درجة المنافسة في السوق المستهدفة، كفاءة قنوات التوزيع، وتوفر وكالات الإعلان المتخصصة. كما تتضمن هذه العوامل الطاقة الاستيعابية للسوق ومعدلات نموه،

مستوى التقدم التكنولوجي، والرغبة في الحفاظ على قاعدة العملاء ، بالإضافة إلى فرص استخدام السوق المحلي كمنصة للتصدير إلى أسواق مجاورة... الخ.

العوامل المرتبطة بالتكاليف والإنتاج: تتضمن القرب من مصادر المواد الخام والمدخلات الإنتاجية، مدى توافر القوى العاملة المؤهلة، انخفاض مستويات الأجور ، إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل، انخفاض تكاليف نقل المواد الخام والسلع الوسيطة، بالإضافة الى توفر البنية التحتية والمرافق الإنتاجية المساندة.

السياسات التجارية والحماية (ضوابط التجارة الخارجية): تشمل الرسوم الجمركية المفروضة، نظام الحصص التجارية، والقيود المختلفة على عمليات التصدير والاستيراد.

العوامل المرتبطة ببيئة الاستثمار الأجنبي: تشمل الموقف العام اتجاه رأس المال الأجنبي، الاستقرار السياسي، القيود المفروضة على الملكية الأجنبية الكاملة للمشروعات، اجراءات تحويل العملات الأجنبية، استقرار أسعار الصرف، النظام الضريبي، الى جانب مدى سهولة التكيف مع البيئة المحلية للدولة المضيفة.

الحوافز والامتيازات الاستثمارية: تشمل مختلف التسهيلات والمزايا التي تمنحها حكومات الدول المضيفة لجذب المستثمرين الأجانب، مثل الإعفاءات الضريبية والمناطق الاقتصادية الخاصة.

عوامل إضافية: مثل العوائد المالية المتوقعة، حجم المبيعات المرتقبة، الموقع الجغرافي الاستراتيجي، مدى توافر الموارد الطبيعية، القيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج، بالإضافة إلى امكانية التهرب الضريبي.. الخ.

### خامسا: نظرية الموقع المعدلة

المصطلح الأصلي لهذه النظرية هو (GEOBUSINESS) و هو اختصار للعبارة (GEOGRAPHY- BUSINESS) ، و هي تعني "النشاط الجغرافي" الذي يرتبط ارتباطا وثيقا بموقع الدولة المستضيفة للاستثمار.

تمثل هذه النظرية تطورا و امتدادا لنظرية الموقع سالفة الذكر، وينسب تطويرها إلى الاقتصاديين "روبوك وسيموندس (S.H. ROBOCK & K. SIMMONDS) ".

وفقا لهاذين الباحثين، تتأثر الأنشطة والأعمال الدولية بثلاث مجموعات رئيسية من العوامل:<sup>1</sup>

### 1-العوامل الشرطية: تتمثل في:

✍ خصائص المنتج/ السلعة: كنوع السلعة، استخداماتها، درجة حداثة السلعة، متطلبات الانتاج  
..الخ؛

✍ خصائص مميزة للدولة المضيفة.: طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، إضافة إلى خصائص البيئة  
السياسية و الاقتصادية، و مدى التقدم الحضاري؛

✍ علاقة الدولة المضيفة بالدول الأخرى: تشمل نظم النقل، الاتصالات بين الدولة المضيفة والدول  
الأخرى، الاتفاقيات الاقتصادية والسياسية التي تساعد على حرية انتقال رؤوس الأموال والمعلومات  
والبضائع والأفراد والتجارة الدولية...إلخ.

### 2-العوامل الدافعة: تتضمن ما يلي:

✍ خصائص مميزة للشركة: وهي معلومات تخص المؤسسة بحد ذاتها كحجمها وإمكاناتها المالية والبشرية  
و الفنية او التكنولوجي؛

✍ المركز التنافسي للشركة: و يتمثل في معرفة قدراتها على مواجهة المنافسة والتحديات و الاخطار  
التجارية .

### 3-العوامل الحاكمة أو الضابطة: تشمل ما يلي:

✍ خصائص مميزة للدولة المضيفة: تخص القوانين و اللوائح الادارية، نظم الادارة و التوظيف، إضافة إلى  
السياسات و الحوافز والتسهيلات الخاصة بالاستثمارات الأجنبية؛

✍ خصائص مميزة للدولة الأم: تشمل القوانين والسياسات الخاصة بتشجيع انتقال رؤوس الأموال  
والاستثمارات الأجنبية، إضافة إلى المنافسة وارتفاع تكاليف الإنتاج؛

✍ العوامل الدولية: تخص كل الاتفاقيات والعقود المبرمة بين الدول المضيفة و الدولة الأم، و المبادئ و  
المواثيق وكل ما يخص تنظيم عملية الاستثمارات الأجنبية .

<sup>1</sup>بلفاسم أحمد " نوعية المؤسسات و جاذبية الاستثمار الاجنبي المباشر الى الجزائر"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2013،ص:117.

### تقييم نقدي للنظرية:

واجهت هذه النظرية كغيرها من النظريات الاقتصادية عدة انتقادات، من بينها:<sup>1</sup>

لغفلت النظرية البعد الاحتكاري الذي تتمتع به الشركات متعددة الجنسيات، خاصة في ما يتعلق بالمزايا المعرفية. هذه الأصول المعرفية تتشابه مع خصائص السلع العامة (الاجتماعية) من حيث طبيعة عرضها - إذ يمكن للشركة الأم نقل هذه المعرفة إلى فروعها المنتشرة عالميا دون تحمل نفقة حدية تذكر. رغم أن هذه المزايا الاحتكارية تمثل شرطا ضروريا واساسيا لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن هذه النظرية لم تعطها الاهتمام الكافي في تحليلها للمحددات والعوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار الدولي.

لغفلت هذه النظرية عاملا استراتيجيا بالغ الأهمية في تحليل سلوك الشركات متعددة الجنسيات، وهو الدافع نحو الهيمنة السوقية العالمية. حيث غالبا ما تسعى الشركات العملاقة للسيطرة على الأسواق الدولية والتحكم فيها بهدف توجيهها بما يخدم مصالحها الاستراتيجية. وهو الامر الذي يدفع هذه الشركات إلى إقامة استثمارات في مناطق جغرافية متنوعة حول العالم، حتى عندما لا تتوفر فيها - كليا أو جزئيا - العوامل والمحددات التي وضعتها النظرية. فالهدف الأساسي للشركات العملاقة يتجاوز مجرد الاستجابة للعوامل الشرطية أو الدافعة أو الحاكمة، ليشتمل في تنفيذ استراتيجية عالمية متكاملة تضمن لها الحصول على موقع تنافسي متميز وقدرة على التأثير في الأسواق.

### المطلب الثاني: النماذج المفسرة للتدويل

#### اولا: النموذج التدريجي Uppsala

يعتبر هذا النموذج من أبرز النماذج التي فسرت عملية تدويل الشركات، حيث تم تطويره في جامعة أوبسالا السويدية في سبعينيات القرن العشرين على يد الباحثين جان جوهانسون وفين ويدرشايم-بول (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975) ثم جوهانسون و فالن (Johanson & Vahlne, 1977).

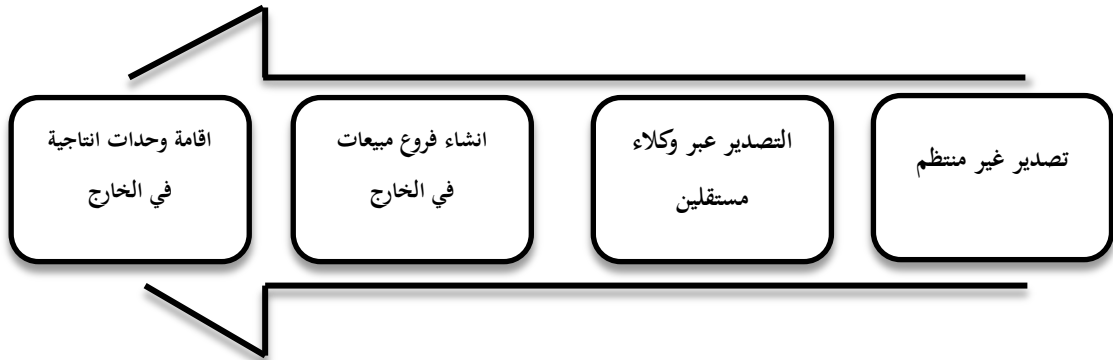
<sup>1</sup> هشام طلحي " انعكاسات مناخ الاستثمار من خلال المؤشرات الاقتصادية الكلية على تدفقات الاستثمارات الاجنبية المباشرة في كل من الجزائر و المغرب-دراسة قياسية مقارنة خلال الفترة (1990-2019)", اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، (2021-2022)، ص:90.

يفترض هذا النموذج أن عملية التدويل تتم بشكل تسلسلي ومتدرج، حيث تبدأ الشركات بأنشطة دولية محدودة في الأسواق القريبة جغرافيا وثقافيا، ثم تتوسع بعد ذلك تدريجيا إلى أسواق أكثر بعدا مع اكتساب المزيد من المعرفة والخبرة.

يستند نموذج أوبسالا إلى مفهومين أساسيين:

للمسافة النفسية (Psychic Distance): تشير إلى الاختلافات الثقافية واللغوية والسياسية بين السوق المحلي و الأسواق الدولية؛  
للمآلة الالتزام التدريجي (Incremental Commitment): تعكس زيادة استثمارات الشركة ومواردها في الأسواق الخارجية تدريجيا.

الشكل (06): التدويل عبر مراحل حسب نموذج أوبسالا



المصدر: اعتمادا على (Johanson and Vahlne (1977)

وفقا لهذا النموذج، فإن عملية التدويل تمر بأربع مراحل رئيسية: بدءا من أنشطة التصدير غير المنتظمة، ثم التصدير عبر ممثلين أو وكلاء مستقلين، يليها إنشاء فروع مبيعات للشركة في الخارج، وأخيرا إقامة وحدات إنتاجية في الأسواق الأجنبية.

في المرحلة الأولى، تبدأ الشركات بالتصدير العرضي غير المنتظم، حيث تستكشف الفرص الدولية بحذر من خلال صفقات محدودة وكميات متواضعة. يتيح ذلك لها التعرف على خصائص الأسواق الخارجية دون تحمل مخاطر كبيرة.

مع تراكم المعرفة السوقية والخبرة العملية، تنتقل الشركة إلى مرحلة التصدير المنتظم؛ تصبح الأنشطة التصديرية أكثر انتظاما وحجما، وتتحول من كونها أنشطة هامشية إلى عنصر استراتيجي مهم ضمن

خطط الشركة. في هذه المرحلة، تبدأ الشركة ببناء قنوات توزيع مستقرة و تخصص موارد أكبر لخدمة الأسواق الخارجية.

في المرحلة الأخيرة، تقرر الشركة- استنادا إلى المعرفة المتراكمة والثقة المكتسبة- إنشاء منشآت إنتاجية خاصة بها في الأسواق الدولية. تمثل هذه المرحلة أعلى درجات الالتزام بالسوق الخارجي، وتعكس استراتيجية متكاملة للتواجد الدولي.

تشدد هذه المقاربة على أن القرارات الدولية تتأثر بشكل كبير بالمعرفة التجريبية التي تكتسبها الشركة من العمليات الخارجية، وأن هذه المعرفة هي التي تشكل الأساس لاتخاذ قرارات الالتزام المستقبلية في الأسواق الدولية، وهو ما يعكس العلاقة الديناميكية بين اكتساب المعرفة وزيادة الالتزام بالأسواق الخارجية.

### انتقادات نموذج أوبسالا :

قدمت الدراسات الحديثة للتدويل رؤى تتجاوز الإطار التدريجي لنموذج أوبسالا الأصلي، مبرزة مسارات بديلة ومرنة لدخول الأسواق العالمية. و من بين الانتقادات التي وجهت لهذا النموذج:<sup>1</sup>

يمكن للشركات اكتساب المعرفة بالأسواق الدولية من خلال قنوات متعددة تتجاوز التعلم التدريجي المباشر، منها إجراء بحوث سوقية متخصصة لجمع المعلومات اللازمة، أو الاستحواذ على شركات محلية تمتلك معرفة عميقة بالسوق المستهدف، أو من خلال تطوير شبكات تعاون استراتيجية مع شركاء دوليين.

التدويل السريع والمباشر، حيث ظهرت ظاهرة "الشركات المولودة عالميا (Born Global)" التي تتخطى نمط التدرج التقليدي وتنطلق مباشرة للعمل على المستوى الدولي، خاصة في قطاعات التكنولوجيا والمعلومات، مستفيدة بذلك من انخفاض تكاليف الدخول وسهولة الوصول إلى المعلومات السوقية.

أدت العولمة وتطور وسائل الاتصال وتحرير التجارة إلى تقليص "المسافة النفسية" بين الأسواق، مما يتيح للشركات استهداف أسواق بعيدة ومختلفة ثقافيا دون الحاجة إلى التدرج عبر أسواق متقاربة.

<sup>1</sup> اسماعين جوامع، مرجع سبق ذكره، ص:99.

لم يمكن للشركات، خاصة الكبرى منها، تجاوز مراحل معينة من سلسلة التدويل (Leap Frogging) نتيجة لامتلاكها موارد و امكانيات كافية ، متخطية النمط الخطي المتدرج الذي يفترضه النموذج الأصلي.

للمتباين في استراتيجيات المخاطرة، حيث تختلف الشركات في تقييمها للمخاطر وقدرتها على تحملها، فبعضها يتبنى استراتيجيات جريئة للدخول إلى أسواق عالية المنافسة، بينما تميل شركات أخرى لتكييف مستوى المخاطرة بناء على تقييمها للفرص المتاحة وحجم مواردها.

### \*نموذج أوبسالا المعدل :

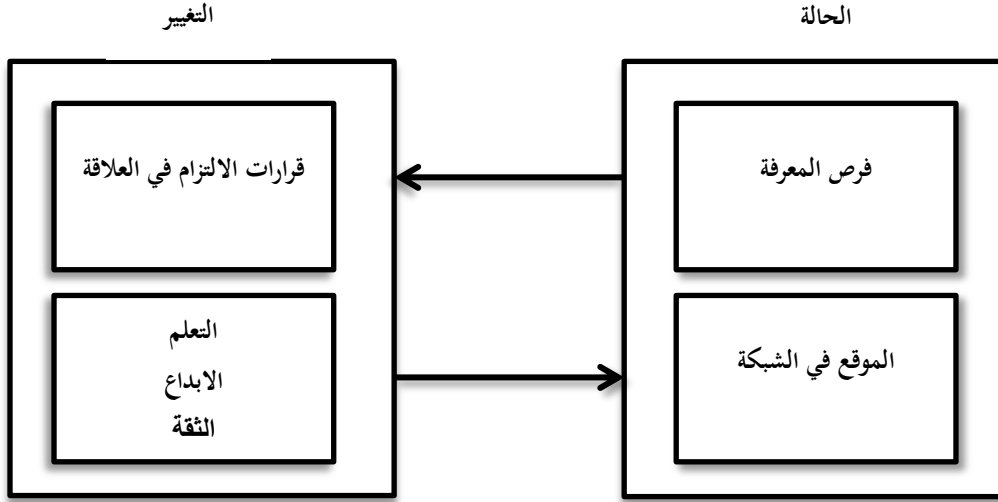
تمت إعادة النظر في نموذج أوبسالا لعملية التدويل في ضوء التغييرات في ممارسات الأعمال والتقدم النظري الذي حدث منذ عام 1977، حيث ينظر الآن إلى بيئة الأعمال كشبكة من العلاقات، وليس كسوق نيوكلاسيكي به العديد من الموردين والعملاء المستقلين.<sup>1</sup>

يمثل نموذج أوبسالا المعدل، الذي طوره الباحثان جوهانسون وفالن (Johanson & Vahlne) عام 2009، تطورا لنموذج أوبسالا الأصلي الذي ظهر في السبعينيات والذي ركز على التدويل كعملية تدريجية تعتمد على تراكم الخبرة و المعرفة. حيث يدمج النموذج المعدل رؤى نظرية الشبكات وعلم المؤسسات للتركيز على "مسؤولية الغرابة (Liability of Outsidership)" بدلا من "مسؤولية الأجنبية (Liability of Foreignness)" كعائق رئيسي أمام التدويل. يركز المصطلح الاول على غياب الروابط والعلاقات المحلية، بينما يشير المصطلح الثاني الى التحديات الناتجة عن كون الشركة أجنبية، مثل الحواجز القانونية، الثقافية، والسياسية.

يوضح الشكل الموالي العلاقة المتبادلة بين: جوانب مرتبطة بحالة عملية التدويل والتي تتعلق بفرص تطوير المعرفة وموقع الشركة في شبكة الأعمال، وجوانب مرتبطة بالتغييرات في عملية التدويل والتي تتعلق بقرارات الالتزام في شبكات العلاقات وكذلك التعلم، الإبداع، وتطوير الثقة.

الشكل (07): نموذج تدويل الأعمال القائم على الشبكات وفقا لـ Johanson و Vahlne

<sup>1</sup> Johanson, J., Vahlne, JE. (2009) "The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership". *Journal of International Business Studies*, Vol : 40, P : 1411-1431.



المصدر: Johanson, J. Vahlne, JE. (2009), Op-Cit, P :1424

يقوم النموذج المعدل على افتراض أن الأسواق هي شبكات من العلاقات، وأن النجاح في التدويل يتطلب بناء موقع قوي داخل هذه الشبكات. يعيد هذا النموذج صياغة آلية التدويل كدورة متكررة من التعلم والالتزام والبناء للثقة، حيث يتم اكتساب المعرفة من خلال مشاركة الشركة في شبكات العلاقات الدولية، مما يؤدي إلى قرارات التزام متزايدة تعزز من موقعها في الشبكة وتمكنها من اكتساب المزيد من المعرفة.

كما يركز النموذج على أهمية المعرفة العلائقية (Relationship Knowledge) المتعلقة بشركاء الأعمال وشبكاتهم، بالإضافة إلى المعرفة المؤسسية (Institutional Knowledge) التي تتعلق بالبيئة المؤسسية للأسواق المستهدفة. و بالتالي فهو يقدم فهما أكثر واقعية لعملية التدويل من خلال التركيز على دور الشبكات وبناء الثقة في تجاوز حواجز المعرفة والموارد.

ثانياً: نموذج الابتكار (Le I- model):

يعد هذا النموذج حصيلة مجموعة من الأعمال البحثية التي تفسر عملية التدويل باعتبارها مماثلة لعملية تبني منتج جديد. تشمل هذه الأعمال بشكل رئيسي البحوث التي قام بها كل من Bilkey and (Tesar 1977)، (Cavusgil 1980)، (Ried 1981)، (Czinkota 1982)، وفي الآونة الأخيرة (Moon and Lee 1990) و (Crick 1995).

تحافظ هذه النماذج على الطابع التدريجي والمسافة النفسية التي طرحتها المدرسة السويدية في مفهوم التدويل، لكنها تعتبر التصدير هو الناقل الرئيسي للتدويل. وتكمن الاختلافات الوحيدة بين هذه النماذج في عدد المراحل، وصف كل مرحلة، والآلية المحفزة للسلوك التصديري للمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة. كما ان دوافع المؤسسة للتوجه نحو الأسواق الدولية تختلف في هذه الدراسات؛ فقد ترتبط بالعوامل التي تجذب الشركات نحو الأسواق الدولية، وهي عوامل "سحب" (pull factors) "وفقا ل Cavusgil (1982) و Reid (1981, 1983)، حيث تكون المؤسسة مهتمة بالتدويل منذ المراحل الأولى. أما دراسات Bilkey and Tesar (1977) و Czinkota (1982)، فتبرز أن النهج الدولي للمؤسسة يستهل غالبا من خلال عوامل "دفع" (push factors) " التي تدفع المؤسسة إلى ما وراء حدودها الوطنية. والجدير بالذكر أيضا أن المؤسسة لا تستجيب إلا بعد تلقي طلبية من الخارج في المرحلة الثانية، دون بذل جهود لتطوير نشاط مخصص للتصدير داخلها<sup>1</sup>.

يمكن تلخيص مجموع الأعمال حول نموذج الابتكار في الجدول التالي:

الجدول (03): مختلف مراحل النماذج ذات الصلة بالابتكار

المؤلف	خصائص النموذج
Bilkey و Tesar (1977)	<p><b>المرحلة الأولى:</b> تتجاهل المؤسسة تماما فرص التصدير ولا تستجيب لأي طلبية (حتى التي تأتيها دون سعي منها)؛</p> <p><b>المرحلة الثانية:</b> هي مرحلة الاستجابة السلبية، حيث تبدي المؤسسة استعدادا للتعامل مع الطلبات الخارجية التي تصلها، لكنها لا تتخذ أي مبادرات لاستكشاف أو تطوير نشاط تصديري منتظم؛</p> <p><b>المرحلة الثالثة:</b> تبدأ المؤسسة بالبحث الفعال عن فرص تصديرية وتقييم إمكانية تأسيس نشاط تصديري؛</p> <p><b>المرحلة الرابعة:</b> تباشر المؤسسة عمليات تصدير على اساس تجربي مستهدفة أسواقا ذات خصائص مشابهة لسوقها المحلي (قريبة من الناحية النفسية)؛</p> <p><b>المرحلة الخامسة:</b> تصبح المؤسسة مصدرا قادرا على تحسين وتعديل أنشطته التصديرية بكفاءة لتحقيق الأداء الأمثل؛</p> <p><b>المرحلة السادسة:</b> تتوجه المؤسسة في هذه المرحلة نحو استكشاف فرص تصديرية في أسواق أكثر اختلافا وتباعدا من الناحية النفسية، معتمدة في ذلك على الخبرة المتراكمة من المراحل السابقة.</p>
Reid (1981,	<p><b>المرحلة الأولى:</b> معرفة التصدير - المؤسسة مدركة لمشاكل تحديد فرص الأعمال، وتصبح واعية</p>

<sup>1</sup> ARROUCHE Nacera (2020), Op-Cit, P :67.

<p>بإمكانية التصدير كاستجابة لاحتياجات معينة؛</p> <p><b>المرحلة الثانية:</b> نية التصدير - تتشكل داخل المؤسسة توجهات إيجابية نحو التصدير، مصحوبة بدوافع للاستكشاف وتوقعات بشأن العوائد المحتملة؛</p> <p><b>المرحلة الثالثة:</b> محاولة التصدير - تنتقل المؤسسة إلى التطبيق العملي وتشرع في أنشطة تصديرية فعلية، مما يمكنها من جني ثمار جهودها و التزامها الدولي؛</p> <p><b>المرحلة الرابعة:</b> قبول التصدير - ، تقوم المؤسسة استنادا إلى النتائج المحققة والخبرات المكتسبة بتقييم تجربتها التصديرية واتخاذ قرار استراتيجي إما بقبول التصدير كجزء من استراتيجيتها طويلة المدى، أو التراجع عنه.</p>	<p>1983)</p>
<p><b>المرحلة الأولى:</b> ما قبل الالتزام - المؤسسة موجودة فقط في سوقها المحلي، وليس لديها أي اهتمام أو توجه نحو الأسواق الخارجية (ليست مهتمة بالتصدير)؛</p> <p><b>المرحلة الثانية:</b> الالتزام التفاعلي - تبدأ المؤسسة بالانفتاح على فكرة التصدير، و تشرع في تقييم حدود التصدير وجمع المعلومات الضرورية لتطوير هذا النشاط؛</p> <p><b>المرحلة الثالثة:</b> الالتزام التجريبي المحدود- تخطو المؤسسة خطواتها التصديرية الأولى نحو أسواق تتشابه ثقافيا واقتصاديا مع سوقها المحلي (قريبة نفسيا)؛</p> <p><b>المرحلة الرابعة:</b> الالتزام النشط - تستكشف المؤسسة بشكل منهجي جميع إمكانيات التصدير، وتطور قنوات توزيع مباشرة للتحكم بشكل أفضل في أنشطتها التصديرية؛</p> <p><b>المرحلة الخامسة:</b> الالتزام المكثف - حيث تعيد المؤسسة توزيع مواردها بين السوق المحلي والأسواق الدولية بشكل استراتيجي.</p>	<p>Cavusgil (1982)</p>
<p><b>المرحلة الأولى:</b> المؤسسة لا تبدي أي اهتمام بالتصدير، ولا تستكشف حتى إمكانيات التصدير، وتنحصر استراتيجيتها كليا في السوق المحلية؛</p> <p><b>المرحلة الثانية:</b> تبدأ المؤسسة بالنظر إلى التصدير كخيار محتمل . يظهر بعض الاهتمام لكنه مصحوب بتردد كبير؛</p> <p><b>المرحلة الثالثة:</b> المؤسسة مهتمة بالتصدير، وتبدأ بالاستكشاف المنهجي للفرص المتاحة في الأسواق الخارجية ووضع خطط أولية لتطوير أنشطة تصديرية؛</p> <p><b>المرحلة الرابعة:</b> المؤسسة تصدر بشكل تجريبي، وتتبنى موقفا إيجابيا تجاهه حتى لو كانت لا تستغل بعد كل الإمكانيات التي توفرها الأسواق الدولية؛</p> <p><b>المرحلة الخامسة:</b> المؤسسة تصبح مصدرا صغيرا، مع التزام نشط وموقف إيجابي راسخ تجاه الأنشطة الدولية؛</p> <p><b>المرحلة السادسة:</b> تصل المؤسسة إلى مستوى متقدم من الخبرة التصديرية، و تتبنى موقفا إيجابيا جدا تجاه التصدير وتخطط لجميع التزاماتها الدولية المستقبلية.</p>	<p>Czinkota (1982)</p>

<p>المرحلة الأولى: مستوى الالتزام بالتصدير ضعيف؛ المرحلة الثانية: تشهد المؤسسة انتقالاً نحو مستوى معتدل من الالتزام الدولي؛ المرحلة الثالثة: مستوى الالتزام في الأسواق الخارجية مهم جداً؛ تصل المؤسسة إلى مستوى متقدم من الاندماج في الأسواق العالمية.</p>	<p>Moon Lee (1990) و</p>
<p>المرحلة الأولى: المؤسسة غير مهتمة تماماً بالتصدير؛ المرحلة الثانية: تبدأ المؤسسة بإظهار بعض الاهتمام بالتصدير؛ المرحلة الثالثة: تبدأ المؤسسة بممارسة نشاط التصدير الفعلي؛ المرحلة الرابعة: لا يزال التصدير تجريبياً؛ المرحلة الخامسة: تقوم المؤسسة بالتصدير بمستوى منخفض نسبياً؛ المرحلة السادسة: يصبح التصدير نشاطاً أساسياً ومهماً داخل المؤسسة.</p>	<p>Crick (1995)</p>

**Source :** Blandine Ageron(2001), "La construction d'une capacité de réponse d'une PMI à l'international : une mise à l'épreuve des faits du modèle de Bilkey et Tesar", Revue internationale P.M.E. vol. 14, n° 2, p 16.

#### انتقادات النماذج ذات الصلة بالابتكار:

من الانتقادات الموجهة للدراسات المتعلقة بعملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:<sup>1</sup>

تعتبر عديد الدراسات المقدمة وفق هذا النموذج أن التدويل مجرد وسيلة لتوسيع السوق المحلي - أي أنه ينظر إليه على أنه مسار منفصل عن تطور المؤسسة في سوقها المحلي - بينما يظهر الواقع أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توزع مواردها المحدودة بين الأسواق المحلية والدولية بشكل متكامل.

النماذج التقليدية لا تستطيع تفسير ظاهرة الشركات المعروفة باسم **International New Venture** أو **Global Start-up** التي تنشأ وهي ذات توجه دولي منذ البداية، والتي لا تتبع المراحل التدريجية المفترضة؛

يلاحظ باحثون ان هناك تنوع في مسارات التدويل التي تتبعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لا تتوافق مع النماذج المرحلية، حيث ان بعضها تقوم باستهداف أسواق متعددة دفعة واحدة دون الالتزام بمبدأ القرب الجغرافي، و البعض الاخر من خلال تأسيس فروع مباشرة دون المرور بمراحل وسيطة، كما قد تقوم بعض المؤسسات بتخطي بعض المراحل المفترضة في النموذج التقليدي، أو انها تختار التوقف عند مرحلة معينة دون إكمال جميع مراحل التدويل.

<sup>1</sup> Douar Brahim (2015), Op-Cit, P :40.

ثالثاً: نموذج الشبكة (Network Model)

ظهر هذا النموذج في مجال التدويل في ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين، لا سيما من خلال أعمال مدرسة أوبسالا السويدية وباحثين مثل يوهانسون وماتسون (Johanson & Mattsson). يقدم هذا النموذج منظورا مختلفا لفهم عملية التدويل من خلال تركيزه على العلاقات التفاعلية والترابطية بين الفاعلين في الأسواق الدولية عوض التركيز على الجوانب الاقتصادية أو الهيكلية، حيث ينظر إلى الأسواق كشبكات من العلاقات بين مختلف الفاعلين (الشركات، الموردين، العملاء، المنافسين، الجهات التنظيمية) أين تتشكل هذه العلاقات وتتطور عبر الزمن من خلال التفاعلات المتبادلة وعمليات التبادل الاجتماعي والاقتصادي. و وفقا لهذا النموذج، فإن عملية تدويل الشركة تعتمد على مكانتها في الشبكة المحلية، بالإضافة الى قدرتها على تطوير علاقات في الشبكات الدولية.

تتم عملية التدويل من خلال ثلاث مراحل رئيسية:

لـ توسيع العلاقات الدولية (International Extension): من خلال بناء روابط مع فاعلين في شبكات أجنبية؛

لـ اختراق الشبكات الدولية (International Penetration): عن طريق تعميق العلاقات القائمة وزيادة الالتزام بالموارد؛

لـ التكامل الدولي (International Integration): وذلك من خلال تنسيق مواقع الشركة في مختلف الشبكات الدولية.

تتأثر قرارات وسلوكيات الشركة بشبكة علاقاتها وسلوكيات الفاعلين الآخرين في الشبكة، مما يجعل عملية التدويل أقل قابلية للتخطيط المسبق وأكثر تأثرا بالفرص الناشئة عن العلاقات الشبكية. ووفقا لـ Munro وCoviello، فإن اختيار الأسواق الأجنبية و مبادرات الدخول اليها تنشأ من الفرص التي تخلقها الاتصالات الشبكية وليس فقط من القرارات الاستراتيجية التي يتخذها المديرون داخل الشركة. قد تكون هذه الاتصالات رسمية (أي مرتبطة بالأعمال التجارية) أو غير رسمية (مثل العلاقات العائلية والصدقة،.. وما إلى ذلك).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Coviello, N.E. and Munro, H.J. (1995), "Growing the entrepreneurial firm: networking for international market development", *European Journal of Marketing*, Vol. 29 No. 7, p :58.

يقدم جوهانسون وماتسون (1988) منظورا للتدويل باعتباره سيرورة متنامية تتشكل من خلالها شبكة من العلاقات التي يتم بناؤها و تطويرها والحفاظة عليها باستمرار لتحقيق أهداف المنشأة. و وفقا لهذه المقاربة، فإن درجة تدويل السوق ومستوى تدويل المؤسسة ذاتها يشكلان عاملين محددين لمسار التدويل. فالأسواق ذات المستوى العالي من التدويل تتيح فرصا أكبر للشركات المحلية للانخراط في الأنشطة الدولية. ومن هذا المنطلق ، صنف الباحثان أربعة أنماط مختلفة للتدويل<sup>1</sup> كما هو موضح في الجدول الموالي، حيث:

- ✎ تشير درجة تدويل السوق إلى عدد الشركات الدولية العاملة داخل السوق؛
- ✎ تعكس درجة تدويل الشركة حجم الموارد التي توجهها الشركة نحو السوق الخارجي.

#### الجدول(04):حالات تدويل الشركات وفقا لمقاربة الشبكات

##### درجة تدويل السوق

مرتفع	منخفض	
بداية متأخرة	بداية مبكرة	منخفض
تدويل ضمن اخرين	تدويل منفرد	مرتفع

المصدر: ليلي جاد، و اخرون "دراسة تدويل الشركات المصرية"، الإدارة العامة للدراسات التنموية ، مركز المعلومات و دعم القرار ، مجلس الوزراء، القاهرة-مصر، 2006، ص 26.

يقدم هذا الجدول تحليلا للموقع الاستراتيجي للشركات وفقا لبعدين رئيسيين: درجة تدويل الشركة نفسها (المحور العمودي)، ودرجة تدويل السوق الذي تعمل فيه (المحور الأفقي). يتيح هذا التصور تحديد أربع وضعيات للتدويل:

✎ في الربع العلوي الأيسر، نجد "البداية المبكرة"؛ في هذه الحالة تكون الشركة ذات خبرة محدودة أو منعدمة في التدويل، كما أن السوق المحلي الذي تنشط فيه يتميز بدرجة تدويل ضعيفة. تسعى المؤسسة في هذه المرحلة إلى الدخول في شبكة أعمال من خلال بناء رأس مال اجتماعي يساعدها على التوسع التدريجي؛

<sup>1</sup> Khayat I, « L'internationalisation des PME : Vers une approche intégrative », 7 ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27,28 et 29 Octobre, 2004, P :03.

التدويل المنفرد: في هذه الحالة، تكون الشركة قد اكتسبت مستوى عال من التدويل بفضل شبكتها، لكنها تعمل في سوق لا يزال يتمتع بدرجة تدويل ضعيفة. وبالتالي، يمكن للشركة الانضمام إلى شبكات متعددة لتعزيز موقعها وتوسيع نطاق أعمالها؛

البداية المتأخرة: تشير هذه المرحلة إلى الشركات التي لا تمتلك أي خبرة في التدويل، لكنها تعمل في سوق شديد التدويل. في هذه الحالة، يكون عليها الاندماج بسرعة في شبكات دولية وبناء شراكات استراتيجية لمواكبة المنافسة العالمية؛

التدويل ضمن آخرين: في هذه المرحلة، تكون كل من الشركة والسوق الذي تعمل فيه قد وصلا إلى مستوى عال من التدويل. كما تتميز هذه البيئة بدرجة تنافسية مرتفعة، حيث تصبح الشبكات عاملا رئيسيا في بناء العلاقات التجارية وتسهيل تبادل الموارد بين الفاعلين الاقتصاديين.

### انتقادات نموذج الشبكة: <sup>1</sup>

ينظر إلى هذا النموذج على أنه استكمال للنماذج التدريجية وليس بديلا عنها؛  
تستلزم عملية بناء شبكات علاقات قوية استثمارا كبيرا في الوقت والموارد، مع ارتفاع مخاطر عدم استمرار تلك العلاقات على المدى البعيد؛  
ارتفاع نسبة المخاطرة التي تتعرض لها الشركة عند الاعتماد حصريا على الشبكات في التدويل دون تطوير قدراتها الذاتية.

### رابعا: النموذج الانتقائي (Eclectic Paradigm)

يعد النموذج الانتقائي أو نموذج OLI - الذي طوره جون داننج (John Dunning) في نهاية السبعينيات و المعاد تعديله من طرفه في فترات لاحقة بين عامي (1988 و 1993) - إطارا متكاملا يجمع بين مختلف نظريات التدويل لتقدم تفسير شامل لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات. يعتمد هذا النموذج على مجموعة من ثلاثة شروط يجب أن تتواجد بشكل مترامن لتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر من شركة ما:

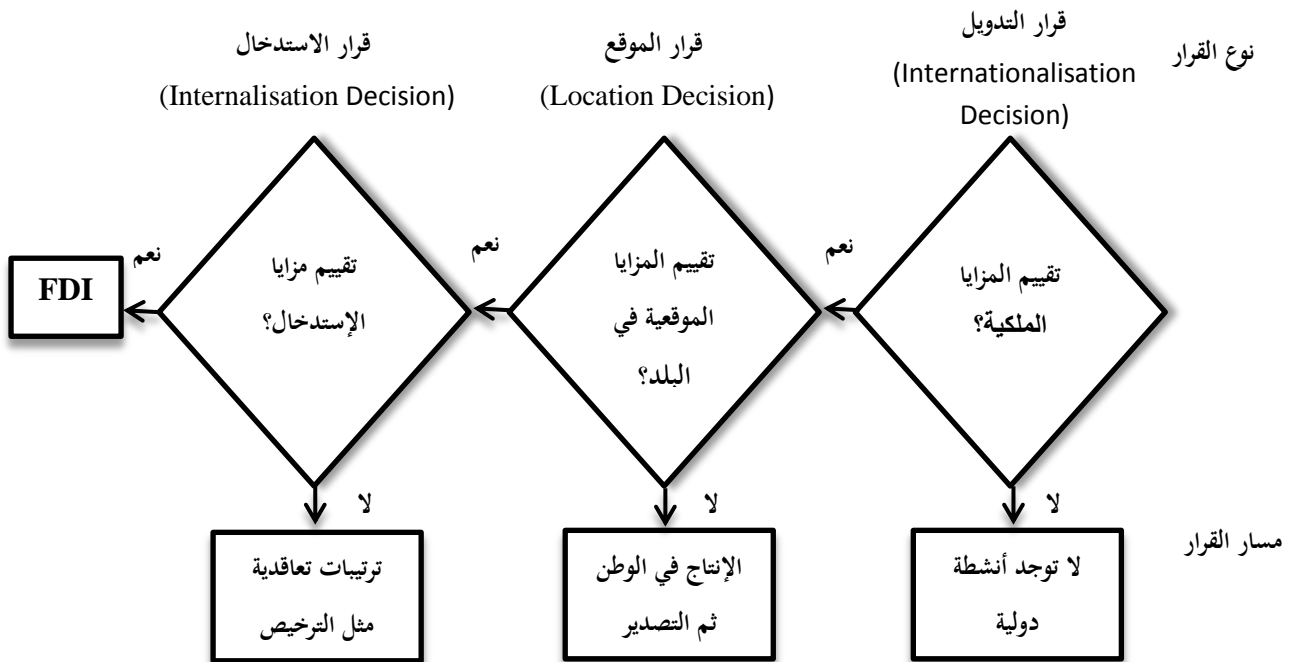
<sup>1</sup> ليلي جاد، و اخرون "دراسة تدويل الشركات المصرية"، الإدارة العامة للدراسات التنموية، مركز المعلومات و دعم القرار، مجلس الوزراء، القاهرة-مصر، 2006، ص 27-28.

لـ **مزايا الملكية (Ownership Advantages - O)**: تشير إلى الأصول والقدرات التي تتمتع بها الشركة والتي تمنحها ميزة تنافسية على المنافسين المحليين، و هي تشمل الأصول الملموسة كرأس المال والتكنولوجيا، والأصول غير الملموسة كالعلامات التجارية وبراءات الاختراع والمعرفة التنظيمية؛

لـ **مزايا الموقع (Location Advantages - L)**: تتعلق هذه المزايا بالخصائص الجغرافية والاقتصادية والمؤسسية للدول المضيفة والتي تجعلها جذابة للاستثمار، مثل حجم السوق، تكاليف العمالة، البنية التحتية، الحوافز الحكومية، والاستقرار السياسي؛

لـ **التحكم الداخلي في العمليات / مزايا الإستدخال (Internalization Advantages - I)**: تشير إلى المنافع التي تحققها الشركة من إدارة أنشطتها الدولية داخليا بدلا من الاعتماد على آليات السوق. أو بمعنى اخر، تمثل هذه المزايا الدوافع التي تجعل الشركة تفضل الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من التصدير أو التراخيص. وتتمثل هذه المزايا في قدرة الشركة على: تقليل تكاليف المعاملات، حماية الأصول غير الملموسة (مثل براءات الاختراع، الأسرار التجارية، والمعرفة الفنية..)، تحقيق كفاءة تشغيلية وإدارية من خلال التحكم في سلسلة القيمة بالكامل، بالإضافة الى تجنب المخاطر المتعلقة بالجودة والثقة خاصة عندما لا يمكن ضمان التزام الشركاء الأجانب بالمعايير المطلوبة.

الشكل(08): مسار اتخاذ القرار في نموذج دانيغ (OLI) لأشكال الاستثمار الدولي



D. Morschett , H. Schramm-Klein, J. Zentes « Strategic International: المصدر: Management », Op-Cit, P :131.

وفقا للنموذج الانتقائي، فإن الشركة تتخذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر عندما تمتلك المزايا الثلاثة معا: مزايا ملكية تسمح لها بالمنافسة في أسواق أجنبية، ومزايا موقع تجعل الإنتاج في الخارج أكثر جاذبية من التصدير، و أيضا مزايا إستدخال تجعل من الأفضل للشركة الاحتفاظ بالسيطرة على عملياتها الدولية بدلا من إسنادها لأطراف خارجية.

### النقد الموجه للنموذج الانتقائي:

يتميز هذا النموذج بأنه يراعي عوامل متعددة تؤثر على كيفية دخول الشركات للأسواق العالمية، سواء عبر التصدير أو التراخيص أو الاستثمار المباشر. لكن رغم أهميته، إلا أن تعقيده النظري وافتراضاته المثالية تحد من قدرته على تقديم إرشادات عملية للشركات في سياق الأعمال الدولية المعاصرة. و من أهم الانتقادات التي وجهت لهذا النموذج:<sup>1</sup>

❖ يعاني نموذج دنغ من التعقيد المفرط لأنه يجمع بين ثلاث نظريات مختلفة (نظرية تكلفة المعاملات، نظرية الموارد، ونظرية الموقع) بطريقة متداخلة، مما يجعل اختبارها واستخدامها عمليا أمرا صعبا.

❖ يقدم هذا النموذج فئات ميزات عامة جدا، مما يجعل دون تقديم توصيات ملموسة وعملية للشركات حول استراتيجيات التوسع الدولي.

❖ يفترض النموذج أن جميع الشركات لديها أهداف متشابهة وتستجيب للعوامل الاقتصادية بنفس الطريقة، متجاهلا حقيقة أن الشركة الواحدة قد تستخدم أساليب دخول مختلفة في نفس البلد حسب طبيعة أنشطتها المتنوعة.

❖ النموذج الانتقائي أكثر ملاءمة للصناعات التقليدية وليس للأعمال الحديثة القائمة على الإنترنت.

❖ يعتمد هذا النموذج افتراضا مبالغا فيه حول عقلانية متخذي القرار، حيث يركز على حسابات التكلفة التي يصعب قياسها، و يتجاهل العوامل السلوكية مثل تفضيلات المديرين وخبراتهم الشخصية التي غالبا ما تؤثر بشكل كبير على قرارات دخول الأسواق الخارجية.

### خامسا: نظرية الموارد (Resource-Based View)

<sup>1</sup> Mario Glowik(2020), Op-cit, P :28.

تقدم نظرية الموارد- التي تطورت في مجال الإدارة الاستراتيجية وتم تطبيقها لاحقا في مجال الأعمال الدولية- منظورا داخليا لفهم التدويل من خلال تركيزها على الموارد والقدرات الفريدة للشركة كمصدر للميزة التنافسية المستدامة. تفترض هذه النظرية، التي ارتبطت بأعمال (Barney1991) و (Wernerfelt1984)، أن الشركات تمتلك مجموعات غير متجانسة من الموارد والقدرات التي تختلف في درجة قيمتها وندرتها وصعوبة تقليدها وعدم قابليتها للاستبدال. هذه الاختلافات بين الشركات تسمح لبعضها بتطوير مزايا تنافسية أقوى ومستدامة، وبالتالي تحقيق عوائد اقتصادية أعلى من غيرها.

في سياق التدويل، تقترح نظرية الموارد أن قرارات الشركة بالتوسع دوليا ونجاحها في الأسواق الدولية يعتمدان على امتلاكها لموارد استراتيجية تلي معايير VRIN ، أي: القيمة، الندرة، صعوبة التقليد، وعدم القابلية للاستبدال.

كما تساهم هذه النظرية في فهم كيفية استغلال الشركات لمواردها الحالية في الأسواق الدولية وكيفية اكتسابها لموارد جديدة من خلال عملية التدويل. وعلى هذا الأساس، تميز النظرية بين الموارد الملموسة (مثل رأس المال والأصول المادية) والموارد غير الملموسة (المعرفة، العلامات التجارية، الثقافة التنظيمية) والقدرات التنظيمية (كالقدرة على التعلم، الابتكار، والتكيف). وتوضح النظرية أن الموارد غير الملموسة والقدرات التنظيمية غالبا ما تكون أكثر أهمية في تحقيق ميزة تنافسية مستدامة في الأسواق الدولية نظرا لصعوبة تقليدها.

تم انتقاد وجهة النظر القائمة على الموارد بسبب "قلة الجهود المبذولة لإنشاء سياق مناسب" . فالموارد والقدرات القيمة والنادرة والتي يصعب تقليدها في سياق ما قد تصبح غير قيمة، ووفيرة، وسهلة التقليد في سياقات أخرى. و اعترف بارني نفسه بصحة هذا النقد، مشيرا إلى أن "قيمة موارد الشركة يجب أن تفهم في سياق السوق المحدد الذي تعمل فيه الشركة".<sup>1</sup>

سادسا: نظرية تكاليف المعاملات

<sup>1</sup> Mathew Abanum Analogbei « An investigation into the market entry mode decisions of International Retailers in the developing Nigerian market -an institutional and transaction cost perspective », Thesis submitted in accordance with the requirements of the University of Strathclyde for the Degree of Doctor of Philosophy, Glasgow, 2012, P :41.

ترتكز نظرية الاستيعاب الداخلي (internalization theory) التي طورها (Buckley 1998 and Casson) على الأسس المفاهيمية لنموذج تكلفة المعاملات الذي وضع أسسه الاقتصادي (Coase) في مقاله الشهير "طبيعة المنشأة" (1937)، بالإضافة إلى نموذج السوق-التسلسل الهرمي الذي طوره ويليامسون (Williamson 1975).

حسب (Coase)، هناك ثلاثة أنواع رئيسية من التكاليف: تكاليف البحث والمعلومات (قبل إبرام العقد) "المعلومة ليست مجانية"، تكاليف التفاوض والتعاقد (أثناء إبرام العقد)، وتكاليف الرقابة والإنفاذ (بعد إبرام العقد). وتقتصر هذه النظرية أن الشركات تختار هياكل الحوكمة الأكثر كفاءة لتقليل هذه التكاليف، على طول متصل يتراوح بين آليات السوق (للمعاملات البسيطة والمتكررة مع انخفاض خصوصية الأصول) والتسلسل الهرمي أو التكامل الرأسي (للمعاملات المعقدة والمتكررة مع ارتفاع خصوصية الأصول). يستلزم اتخاذ القرار الأمثل إجراء تحليل مقارنة دقيق بين تكاليف المعاملات السوقية والتكاليف التنسيقية الداخلية التي تنشأ عند تنفيذ العمليات ضمن حدود المؤسسة.

وفقاً للإطار التحليلي لنظرية تكاليف المعاملات، تسعى الشركات إلى تبني نموذج الحوكمة الذي يحقق لها التوازن الأمثل بين خفض التكاليف وتعظيم العوائد لكل نشاط محدد. يوضح ويليامسون (1985) أن الشركات تضطر في ظل وجود تكاليف المعاملات إلى إجراء تقييم دقيق للبدائل المختلفة عبر مقارنة منهجية للتكاليف المرتبطة بكل صيغة. يستند هذا التقييم إلى ثلاثة محددات رئيسية: درجة خصوصية الأصول المستخدمة في المعاملة، معدل تكرار المعاملة، ومستوى عدم اليقين المحيط بها، مع الأخذ بعين الاعتبار احتمالية السلوك الانتهازي من الأطراف المشاركة.

في السياق الدولي، تؤثر جميع التكاليف المرتبطة بعمليات البحث واختيار الشركاء، والتفاوض معهم، ومتابعة أدائهم تأثيراً مباشراً على القرارات الاستراتيجية للشركة بشأن أسلوب اختراق الأسواق الخارجية (Williamson, 1985). وقد أظهرت دراسات متخصصة أن انخفاض تكاليف المعاملات يدفع الشركات نحو تفضيل آليات السوق للاستفادة من مرونتها ومزاياها التنافسية. في المقابل، يؤدي ارتفاع هذه التكاليف إلى تفضيل الهياكل الإدارية الهرمية التي توفر مستويات أعلى من الرقابة (Anderson and Gatignon, 1986)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Arrouche Nacera, Op-Cit, P :72.

تعرضت نظرية تكلفة المعاملات للنقد لعدة أسباب:<sup>1</sup>

- عدم قدرتها على تفسير التحول من الاستيعاب الداخلي إلى الاستعانة بمصادر خارجية للأنشطة التي كانت تنفذ سابقا داخل الشركات؛
- رغم افتراض أن الاستيعاب الداخلي يخفض تكاليف المعاملات، تبقى مسألة تفضيل الشركات للاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من التصدير غير مفسرة بشكل مقنع - أي لماذا تختار الشركات استيعاب التكاليف خارج حدود الدولة بدلا من داخلها(Cantwell 2014) ؛
- هناك قصور في نظرية الاستيعاب الداخلي التي تركز بشكل أساسي على الهيكل الهرمي كوسيلة لتقليل تكاليف المعاملات وضبط السلوك الانتهازي، حيث أن ما تغفله هذه النظرية، هو أن الشركات متعددة الجنسيات تعمل أيضا ك "مجتمعات اجتماعية" تتميز بقدرات فريدة في إنشاء ونقل المعرفة عبر الحدود. هذه القدرات المعرفية تتجاوز مجرد تخفيض التكاليف، وتشكل عامل تفسير قوي لخيارات الشركات في الاستثمار العالمي، الأمر الذي لا تستطيع نظرية تكاليف المعاملات التقليدية شرحه بشكل كاف(Kogut and Zander 1993) .

#### سابعا: نظرية الشركات ذات البداية الدولية (Born Global Theory)

تعتبر نظرية الشركات ذات البداية الدولية إحدى النظريات الحديثة في مجال الأعمال الدولية التي تتحدى الأنماط التقليدية للتدويل التدريجي، على عكس نموذج أوبسالا الذي يفترض أن الشركات تدخل الأسواق الدولية بشكل تدريجي بعد اكتساب خبرة كافية في السوق المحلي. وقد أطلق على هذه الظاهرة عدة تسميات، منها " المشاريع الدولية الجديدة(International New Ventures) "، " رواد الأعمال الدوليين (International Entrepreneurs) "، و"المصدرون الفطريون (Innate Exporters)"، "الشركات الناشئة العالمية (Global Start-ups) "، ولكن المصطلح الأكثر استخداما هو " الشركات العالمية منذ النشأة (Born Globals) "

ظهر مصطلح " الشركات ذات البداية الدولية " لأول مرة في تقرير صادر عن شركة ماكينزي (Rennie 1993) لوصف المؤسسات التي تنجح بسرعة في دخول الأسواق الخارجية من خلال

<sup>1</sup> Zalitou Naima « Les PME et l'attractivité des IDE en Algérie », Thèse présentée pour l'obtention du diplôme de Doctorat en Sciences En Sciences économiques, Université d'Oran 2,(2020/2021),P :141.

التصدير. تتميز هذه الشركات بقدرتها على تخطي العقبات الأولية المرتبطة بالتوسع الدولي دون الحاجة إلى ترسيخ وجود قوي في السوق المحلية أولاً. وقد جذبت هذه القدرة على تجاوز المراحل التقليدية الطويلة للوصول إلى القدرة التنافسية الدولية اهتمام العديد من الحكومات في كل من الدول المتقدمة والنامية.<sup>1</sup>

تشير هذه النظرية إلى وجود شركات تندمج في الأسواق العالمية منذ تأسيسها أو خلال فترة قصيرة من إنشائها، حيث تتميز هذه الشركات بتوجه دولي قوي لدى مؤسسيها، وامتلاكها لموارد معرفية متميزة، واعتمادها على شبكات علاقات دولية، بالإضافة إلى قدرتها على استغلال التكنولوجيا المتقدمة لتجاوز محدودية الموارد. وقد أظهرت الدراسات أن العوامل المؤثرة في هذا النمط من التدويل تشمل كل من تسارع العولمة، انخفاض تكاليف الاتصالات والنقل، التطور التكنولوجي، الخبرة الدولية للمؤسسين، والأسواق المتخصصة (النيش)، مما يمكن الشركات الناشئة من المنافسة عالمياً رغم حداثة وصغر حجمها.

يعرف **Cavusgil و Knight** الشركات ذات البداية الدولية على أنها تلك التي "تقوم بالتدويل خلال ثلاث سنوات من تأسيسها وتحقق ما لا يقل عن 25% من مبيعاتها من خلال التصدير"، وبالتالي، فإن المعيارين الرئيسيين لتعريفها هما<sup>2</sup>:

❖ فترة قصيرة بين التأسيس والتدويل الأول؛

❖ مستوى عال من التدويل.

كلا معياري التعريف – المدة المحددة بثلاث سنوات من التأسيس إلى التدويل، والنسبة المحددة بـ 25% من المبيعات الخارجية – قد تعرضا للنقد والتعديل من قبل مؤلفين آخرين. على سبيل المثال، ، يحتج بأن نسبة 25% قد تكون مرتفعة وفقاً للباحثين الأمريكيين، ولكن بالنسبة للعديد من الشركات الأوروبية ذات الأسواق المحلية الصغيرة، فإن هذه العتبة منخفضة جداً لتوصيف مفيد . لذلك يستخدم باحثون آخرون فترات تتراوح بين سنتين وست سنوات لتوصيف "منذ التأسيس" ، ونسب مبيعات خارجية تتراوح بين 25% و 76% لتوصيف "مستوى عال من التدويل". أحياناً، يضاف نطاق جغرافي معين

<sup>1</sup> Shon .F, Magnus. H, Louise. J, « Getting the facts right on born globals », *Small Bus Econ* 56, (2021),P :259.

<sup>2</sup> D. Morschett, H. Schramm-Klein, J. Zentes, Op-Cit , P :136.

كمعيار إضافي للتدويل، بحيث يتطلب دخول عدد معين من البلدان أو عدد معين من المجموعات الثقافية.

تم اقتراح عدة حجج لتفسير لماذا تستطيع الشركات العالمية منذ النشأة تبني استراتيجية تدويل تختلف عن النماذج التقليدية:<sup>1</sup>

❖ في نموذج التدويل التدريجي، فقط الشركة (كمنظمة) قادرة على جمع الخبرة الدولية. أما في الشركات ذات البداية الدولية، فإن المؤسس أو فريق الإدارة الأول كأفراد غالبا ما يمتلكون خبرة دولية من وظائف سابقة، وبالتالي لديهم المعرفة اللازمة بالأسواق الأجنبية والأنشطة الدولية؛

❖ وفقا لنموذج التدويل التدريجي، تبدأ الشركات بعقلية محلية ثم تصبح على دراية تدريجية بفرص السوق الدولية. أما الشركات العالمية منذ النشأة فغالبا ما تمتلك رؤية عالمية قبل تأسيسها كجزء من استراتيجيتها، و ذلك بناء على خصائص رواد الأعمال أو طبيعة الصناعة المحددة؛

❖ في نموذج التدويل التدريجي، لا يمكن بناء معرفة السوق إلا من خلال التجربة الشخصية. لكن الشركات ذات البداية الدولية غالبا ما تكون مدججة في شبكات رسمية، على سبيل المثال في تحالفات استراتيجية مع شركاء التوزيع أو الشركات متعددة الجنسيات التي تمتلك فروعاً في بلدان مختلفة. يمكن أن تعمل هذه الشركات متعددة الجنسيات كمنظومات متكاملة مما يسهل على الشركات العالمية منذ النشأة دخول الأسواق. يمكن أيضا أن تكون فرق ريادة الأعمال مدججة في شبكات غير رسمية مع علاقات عملاء سابقة (من وظائف سابقة) أو مع جهات اتصال خاصة تساعد في توفير المعرفة بالأسواق حول العالم؛

❖ غالبا ما تركز الشركات ذات البداية الدولية على أسواق متخصصة حيث يكون الإمكانيات في بلد واحد صغيرة جدا للبقاء؛ لذلك عليها استغلال إمكانيات السوق في بلدان متعددة؛

❖ غالبا ما تمتلك الشركات ذات البداية الدولية تكنولوجيا فريدة و/أو منتجا أو خدمة مبتكرة أو تصميمًا متفوقًا؛ وبالتالي، فهي تتبع استراتيجية تمييز المنتج. قد يمنحها ذلك ميزة احتكارية تساعد على التغلب على عائق الغرابة (liability of foreignness) في البلدان الأقل معرفة بها. علاوة

<sup>1</sup> D. Morschett, H. Schramm-Klein, J. Zentes, Op-Cit , P :137.

على ذلك، في الصناعات التي تبرز فيها هذه الشركات بكثرة ، لا يكون الطلب في الأسواق المختلفة متباينا للغاية. لذلك، لا تكون استراتيجية تكيف المنتج ضرورية، وقد تكون المعرفة بالبلد الأجنبي أقل أهمية.

### المطلب الخامس: أهمية دعم نشاط المؤسسات الاقتصادية على المستوى الدولي

يشهد المشهد الاقتصادي العالمي توجهها متزايدا نحو ادراك أهمية دعم المؤسسات في مسار التدويل كاستراتيجية نمو حتمية. فالبيئة التنافسية الراهنة تفرض على المؤسسات ضرورة التكيف مع متطلبات الاقتصاد العالمي. ويمثل هذا التوجه تحديا للسلطات العمومية، حيث يقع على عاتق الحكومات مسؤولية توفير منظومة دعم متكاملة تراعي احتياجات مختلف المؤسسات، مع إيلاء اهتمام خاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر للموارد اللازمة للانطلاق في الأسواق الدولية.

من الأسباب التي تدفع بالسلطات العامة الى وضع سياسات داعمة وإنشاء هياكل مسؤولة عن دعم المؤسسات في نهجها لاختراق الأسواق الدولية ما يلي:<sup>1</sup>

لـ تركيبة التجارة الدولية التي تجعل المؤسسات - خاصة الصغيرة والمتوسطة- تواجه منافسة متزايدة في أسواقها المحلية بسبب الاستيراد وتواجد فروع الشركات الأجنبية. وفي نفس الوقت، يتيح هذا الواقع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة لبيع منتجاتها في الأسواق الدولية، مما يجعلها قادرة على المنافسة على المستوى العالمي. ونتيجة لهذه التحولات، تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي كانت تقتصر نشاطاتها على السوق المحلية أن مزاياها التنافسية تتآكل، الأمر الذي يجعل تعزيز الصناعة الوطنية ضروريا؛

لـ ان استخدام برامج الدعم، بما في ذلك الوصول إلى المعلومات حول الأسواق الخارجية عبر المعارض والصالونات الدولية، وبرامج التدريب في الخارج، يلعب دورا حيويا في دعم قادة المؤسسات للتغلب على التحديات وتعزيز توجهاتهم نحو التدويل، و توفر هذه البرامج الدعم اللازم لتطوير المنتجات وتعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات.

لـ إن البرامج التي تم تطويرها وتمويلها من قبل الحكومات والهيئات المرافقة للتصدير تلعب دورا في توفير مدخلات خارجية للمؤسسات تساعد في اكتساب المعرفة والخبرة لتحقيق النجاح في مجال

<sup>1</sup> Arrouche Nacera, Op-Cit, P :102.

التصدير. تظهر هذه البرامج وجود علاقة إيجابية بين المساعدة في التصدير ونجاح الشركات في الأسواق الخارجية؛

للم يعد دور السياسات العامة الديناميكية-سياسات الحكومة والإجراءات التي تطبق لتحفيز وتعزيز قطاع التصدير في البلاد- أمرا بالغ الأهمية، و تشير بعض الدراسات الى أنه يجب أن تركز هذه السياسات على رؤية شاملة تهدف إلى تحسين نتائج التصدير، مع مراعاة طبيعة الصناعات وخصائصها المتنوعة، وإمكانات المؤسسات في مجال التصدير . وقد أشار بعض إلى أن سياسة دعم التصدير التي تعتمد بشكل أساسي على التحفيز المالي غير كافية لتحفيز المصدرين ولا تحقق التأثير المطلوب؛

للم في حالة وجود نقائص في الأسواق، والتي تتعلق بشكل أساسي بنقص المعلومات والمشاكل الناشئة عن عدم التوازن في توزيع هذه المعلومات يمكن أن يؤدي ذلك إلى فشل في الأسواق، ويقلل من فرص المؤسسات في التصدير والاستثمار بشكل فعال. من هنا يبرر التدخل الحكومي من خلال تبني سياسات لتحسين نقل المعلومات وضمان توزيعها بشكل عادل، عن طريق تعزيز الوصول إلى المعلومات وتوجيه المؤسسات نحو الفرص الصحيحة وتوفير الدعم اللازم. حيث يمكن أن يساعد التدخل الحكومي في تحقيق توازن أفضل ومن ثم تحسين أداء المؤسسات في الأسواق الدولية؛

للم لم يعد كافيا الاعتماد على الدعم المالي أو الضريبي فقط، او ما يطلق عليه الدعم التقليدي ، بل أصبح من الضروري إدماج السياسات الاقتصادية مع العلاقات الدبلوماسية لضمان نجاح الشركات الوطنية في الأسواق العالمية؛

للم لجأت الدول الصناعية والناشئة، على وجه الخصوص تاوان، سنغافورة، كوريا الجنوبية، والصين، إلى سياسات دعم جديدة للتدويل، وذلك من خلال الدبلوماسية الاقتصادية التي تلعب دورا رئيسيا في التوسع الدولي للشركات الوطنية ، حيث لا تقتصر هذه الاخيرة فقط على الدفاع عن المصالح الاقتصادية الوطنية في الخارج، بل تعمل أيضا على دعم الشركات الوطنية في مساعيها للنمو والنجاح في الأسواق الدولية.و يتعلق الأمر هنا بالاستراتيجيات الجيو-اقتصادية، و التي تشير الى استخدام النفوذ الاقتصادي كأداة لتحقيق أهداف سياسية وتجارية على المستوى الدولي.

ظهر النهج الجيو-اقتصادي كإطار تحليلي يجمع بين كل من البعد الاقتصادي والسياسي لفهم كيفية توظيف الدول لنفوذها الاقتصادي كأداة لتعزيز قوتها على الساحة الدولية. و وفقا ل Lorot

(2009)، فإن الجيو-اقتصاد يتمثل في تحليل الاستراتيجيات التجارية والاقتصادية التي تتبناها الدول في إطار سياسات تهدف الى حماية اقتصادها الوطني، دعم شركاتها المحلية، وضمان تفوقها التكنولوجي والتجاري على المستوى العالمي.

للم تلاحظ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) (2007) أنه يجب على السلطات العامة أيضا إنشاء تنظيم وإطار مؤسسي وهياكل مالية لتشجيع الشركات الراغبة في إجراء استثمارات مباشرة في الأسواق الخارجية.

للم وفيما يتعلق بالأنشطة الاستثمارية، تكشف الأبحاث العلمية المتخصصة في مجال التدويل عن أهمية الدعم الحكومي للاستثمارات الأجنبية. فقد أبرزت الدراسات أن التدخل الحكومي يلعب دورا محوريا في تقليص المخاطر و عدم اليقين التي تواجه المؤسسات عند توسعها في الأسواق البعيدة جغرافيا وثقافيا. كما توصي منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) بضرورة توفير بيئة مؤسسية وتنظيمية مرنة تدعم توجهات المؤسسات نحو الاستثمار في الخارج؛ و يؤكد الباحثون على وجود علاقة إيجابية بين الدعم المالي الحكومي للاستثمار في الخارج وأداء المؤسسات، حيث تساهم الحوافز والتسهيلات في:

للم تخفيف القيود المالية؛

للم تشجيع الاستثمارات الدولية؛

للم تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات.

### المبحث الثاني: النمو الاقتصادي وأثر استراتيجيات التدويل المؤسسي

من الأهمية بمكان في بداية هذا المبحث أن نميز بين مفهومين أساسيين غالبا ما يستخدمان بشكل متبادل رغم الاختلاف الجوهرى بينهما: النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية؛ يشير النمو الاقتصادي إلى الزيادة الكمية في الناتج المحلي الإجمالي أو نصيب الفرد منه خلال فترة زمنية محددة، أي أنه يركز على البعد الكمي للنشاط الاقتصادي ويقاس عادة بمعدلات التغيير في الناتج المحلي الإجمالي. أما التنمية الاقتصادية فهي مفهوم أوسع وأشمل، إذ تتضمن - بالإضافة إلى النمو الاقتصادي - تحولات هيكلية ومؤسسية واجتماعية تؤدي إلى تحسين مستويات المعيشة، تحقيق العدالة في توزيع الدخل، تعزيز

القدرات البشرية، والارتقاء بالرفاه الاجتماعي. بمعنى آخر، بينما يمثل النمو الاقتصادي تغيرا كميًا في الاقتصاد، تمثل التنمية الاقتصادية تغيرا نوعيا في بنية الاقتصاد وآليات عمله وثماره.

في خضم هذه المفاهيم، تبرز استراتيجيات تدويل النشاط للمؤسسات الاقتصادية كأداة محورية لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية على المستويين الجزئي والكلّي؛ فعلى مستوى المؤسسة، يمكن لاستراتيجيات التدويل - سواء من خلال التصدير، أو الاستثمار الأجنبي المباشر، أو التحالفات الاستراتيجية، أو الامتيازات التجارية، أو غيرها من أشكال التدويل - أن تساهم في توسيع الأسواق، وزيادة الإيرادات، تنويع مصادر الدخل، تخفيض التكاليف، تحسين الكفاءة الإنتاجية، واكتساب المعرفة والخبرات، مما ينعكس إيجابا على أداء المؤسسة ونموها.

أما على المستوى الكلّي، فإن تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية المحلية يعزز الصادرات ويحسن الميزان التجاري ويجذب الاستثمارات الأجنبية، كما يساهم في نقل التكنولوجيا وتوطين المعرفة وخلق فرص العمل وتنمية المهارات، وهو ما يؤدي في النهاية إلى دفع عجلة النمو الاقتصادي وتعزيز التنمية المستدامة.

من هذا المنطلق، ومع تزايد الاهتمام بالأبعاد المختلفة للنمو والتنمية الاقتصادية، وتعاظم دور المؤسسات الاقتصادية كمحرك رئيسي لهذه العملية، نسعى من خلال هذا المبحث إلى دراسة وتحليل أثر استراتيجيات تدويل النشاط على النمو الاقتصادي، مع التركيز على آليات انتقال هذا الأثر من المستوى الجزئي إلى المستوى الكلّي، وكيفية توجيه هذه الاستراتيجيات لتعزيز النمو الاقتصادي.

### المطلب الأول: مفهوم النمو الاقتصادي ومؤشراته

"بمجرد أن يبدأ المرء بالتفكير في (النمو الاقتصادي)، فمن الصعب التفكير في أي شيء آخر (لأن)

عواقبه على رفاهية الإنسان هي ببساطة جد مذهلة"

Robert E. Lucas, J. (1988 :5)

تلخص كلمات Robert Lucas -الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد- لماذا يصعب على كثير من علماء الاقتصاد العظماء "التفكير في أي شيء آخر" وقضاء كل حياتهم المهنية محاولين فهم عملية النمو الاقتصادي؛ حيث تعتبر هذه العملية ومصادر اختلاف الأداء الاقتصادي عبر البلدان من أكثر

القضايا اهتماما، إثارة، وتحديا في مجال العلوم الاجتماعية الحديثة، والسبب في ذلك ببساطة كون النمو الاقتصادي هو المحدد الرئيسي لرفاهية الأمم: سواء كان البلد فقيرا أو غنيا اليوم فقد تحدد مصيره بحجم نمو دخله الوطني في الماضي، بل ستحدد ثروته المستقبلية عن طريق النمو الحالي والمستقبلي<sup>1</sup>.

يعرف النمو الاقتصادي على أنه "الزيادة المحققة في إنتاج البلد على المدى الطويل"<sup>2</sup>.  
وحسب Schumpeter فإن النمو الاقتصادي هو "تغير تدريجي منتظم يحدث على المدى الطويل نتيجة للزيادة الكمية في الموارد"<sup>3</sup>.

كما يقصد به "حدوث زيادة مستمرة في الناتج المحلي الإجمالي او الدخل القومي الحقيقي بما يضمن تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي، على ان تكون هذه الزيادة حقيقية وليست نقدية وان تتسم بصفة الاستمرارية"<sup>4</sup>.

يرى S. Kuznets أن النمو الاقتصادي لبلد ما هو "زيادة طويلة الأجل في إمكانيات عرض سلع اقتصادية متنوعة بشكل متزايد لسكان هذا البلد، تتركز هذه الإمكانيات المتنامية على التقدم التكنولوجي والتكيف المؤسسي والإيديولوجي الذي تتطلبه"<sup>5</sup>.

يعتمد الاقتصاديون بشكل أساسي على مؤشر الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ونصيب الفرد منه لإجراء مقارنات موضوعية للأداء الاقتصادي ومستويات المعيشة والتنمية الاقتصادية فيما بين الدول. في هذا السياق، يُعرف النمو الاقتصادي بأنه "النسبة المئوية للتغير السنوي في GDP الحقيقي أو في نصيب الفرد من GDP الحقيقي". فإذا أردنا قياس مدى سرعة توسع الاقتصاد الإجمالي، فإن النمو الاقتصادي يمثل هنا الزيادة المتحققة في GDP الحقيقي. أما نمو نصيب الفرد من GDP الحقيقي (والذي يتحقق

<sup>1</sup> أمين حواس "نماذج النمو الاقتصادي"، منشورات مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، جامعة ابن خلدون تيارت، الجزائر، 2021، ص:14.

<sup>2</sup> خشيب جلال "النمو الاقتصادي: مفاهيم ونظريات". الجزائر: شبكة الالوكة، 2014، ص:02.

<sup>3</sup> محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر أحمد، "النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1999، ص:40.

<sup>4</sup> محمد عبد العزيز عجمية و اخرون. ، " التنمية الاقتصادية- المفاهيم و الخصائص-النظريات الاستراتيجية - المشكلات"، مكتبة طريق العلم: مطبعة البحيرة، 2008، ص:81.

<sup>5</sup> Simon Kuznets (juin1973), " Modern Economic Growth : Findings and Reflections " ; The American Economic Review ;Vol. 63 ; N°. 3 ; P : 247.

عندما ينمو GDP الحقيقي بمعدل يفوق معدل النمو السكاني) فيعكس مدى التحسن في متوسط مستوى معيشة سكان بلد ما أو التطور في متوسط مستوى الرفاهية المادية<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: نظريات النمو في الفكر الاقتصادي

يعتبر النمو الاقتصادي من أهم المواضيع التي شغلت الفكر الاقتصادي منذ نشأته، لما له من تأثير مباشر على مستويات المعيشة والرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمعات. وقد مرت نظريات النمو الاقتصادي بمراحل تطور عديدة عكست التغيرات في البيئة الاقتصادية العالمية والتقدم في أدوات التحليل الاقتصادي.

#### 1. النظرية الكلاسيكية للنمو الاقتصادي:

سنقوم فيما يلي بالتطرق الى الأفكار الأساسية لنظرية النمو الكلاسيكية من خلال عرض أبرز مفكري هذه المدرسة:

#### 1.1. النمو الاقتصادي عند Adam Smith:

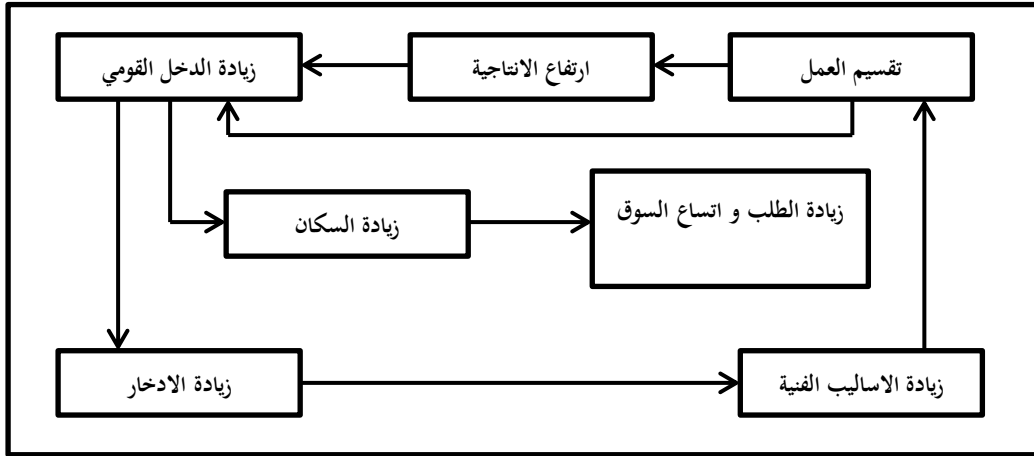
آدم سميث هو فيلسوف أخلاقي وعالم اقتصاد اسكتلندي ومؤسس علم الاقتصاد الكلاسيكي، ويعد رائدا من رواد الاقتصاد السياسي. قدم سميث (1776) في كتابه "ثروة الأمم" أول نظرية للنمو الاقتصادي، حيث ركز على أهمية تقسيم العمل والتخصص كمحركات أساسية للنمو الاقتصادي.

اعتبر سميث أن تراكم رأس المال وتوسيع السوق يؤديان إلى زيادة الإنتاجية من خلال تعميق تقسيم العمل، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الإنتاج وتحقيق النمو الاقتصادي. كما أشار إلى مفهوم "اليد الخفية" وأهمية الحرية الاقتصادية والمنافسة في تحقيق الكفاءة الاقتصادية و النمو. قدم أيضا تحليلا للعلاقة بين النمو السكاني والنمو الاقتصادي، معتبرا أن زيادة السكان تؤدي إلى توسع السوق وزيادة الطلب، مما يعزز تقسيم العمل ويرفع من كفاءة الإنتاج، وهو ما يدعم النمو الاقتصادي.

يمكن تلخيص أفكار آدم سميث في الشكل الموالي:

<sup>1</sup>أمين حواس، مرجع سبق ذكره، ص:25.

الشكل(09): تصورات آدم سميث حول النمو الاقتصادي



المصدر: سالم توفيق النجفي، محمد صالح تركي القريشي "مقدمة في اقتصاد التنمية"، دار الكتاب للطباعة والنشر، جامعة الموصل، العراق، 1988، ص:61.

## 2.1. النمو الاقتصادي عند ديفيد ريكاردو:

يعد ديفيد ريكاردو من أبرز الاقتصاديين الإنجليز الذين كان لهم دور رائد في ترسيخ أركان الاقتصاد الكلاسيكي في القرن التاسع عشر، حيث قام بتطوير جملة من المبادئ الأساسية، في مقدمتها "قانون الأجور الحديدي"، الذي يذهب إلى أن أي مساع ترمي إلى رفع مستوى الدخل الحقيقي للعمال محكوم عليها بالفشل، وتبقى الأجور عند حد الكفاف لا تتجاوزه.

يرى ريكاردو أن الزراعة هي القطاع الرئيسي الهام في النشاط الاقتصادي، حيث يعتبر هذا القطاع بمثابة الدعامة، إذ يوفر موارد العيش للسكان، فالأرض هي أساس أي نمو اقتصادي. كما قام بتحليل عملية النمو من خلال تقسيم المجتمع إلى ثلاث طبقات هم<sup>1</sup>:

❖ **الرأسماليون:** يلعبون الدور الرئيسي في عملية التنمية والنمو، إذ يدخرون من الأرباح، ويستثمرون في الادخار، ومن ثم في تراكم رأس المال، وهذا يضمن تحقيق النمو.

❖ **العمال:** يمثلون الأغلبية من السكان و لا يملكون وسائل الإنتاج، فهم يقومون فقط باستخدام الوسائل التي يوفرها الرأسماليين. ويعتمد العمال على الأجور، كما أن عددهم يتقرر تبعاً لمستوى

<sup>1</sup> محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، "التنمية الاقتصادية، مفهومها -نظرياتها- سياساتها"، الدار الجامعية الإسكندرية، 2001، ص71.

هذه الأجور، فاذا نقص الاجر الحقيقي يتناقص عدد السكان بسبب تزايد عدد الوفيات الناتجة عن تدني المستوى المعيشي، ويتزايد عددهم إذا ارتفع الاجر.

ملاك الأراضي / الإقطاعيون: يحصلون على دخولهم عن طريق الربح مقابل استخدام الأراضي المملوكة لهم.

قام ريكاردو بتطوير نظرية النمو الاقتصادي (1817) بالتركيز على دور التوزيع في العملية الإنتاجية (توزيع الدخل القومي على عناصر الانتاج الثلاث: العمل والأرض ورأس المال) ، وقدم مفهوم "الربح التفاضلي"<sup>1</sup> وقانون "تناقص الغلة". و وفقا لريكاردو، يؤدي التوسع في استخدام الأراضي الأقل خصوبة مع نمو السكان إلى ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية وزيادة الربح، مما يؤدي إلى انخفاض الأرباح وتباطؤ النمو الاقتصادي .

لقد تنبأ ريكاردو بإمكانية وصول الاقتصاد إلى "حالة الركود" عندما تنخفض الأرباح إلى مستوى يثبط الاستثمار. ومع ذلك، فقد اعتبر أن التقدم التقني والتجارة الحرة يمكن أن يؤخرا هذه الحالة. حيث على الرغم من نظريته المتشائمة ، كان ريكاردو متفائلا بشأن التجارة الدولية، واعتبرها وسيلة مهمة لتجاوز قيود النمو، وذلك من خلال نظرية الميزة النسبية التي طرحها.

### 3.1. النمو الاقتصادي عند Thomas Malthus:

قدم Thomas Malthus (1798) نظرية تشاؤمية حول العلاقة بين النمو السكاني والنمو الاقتصادي، حيث افترض أن السكان ينمون بمتوالية هندسية بينما ينمو الإنتاج الزراعي (الغذائي) بمتوالية حسابية، مما يؤدي حتما إلى أزمات غذائية ومجاعات تحد من النمو السكاني، وبالتالي من النمو الاقتصادي .

تمحورت إسهامات Malthus حول محورين أساسيين: نظريته في السكان وأهمية الطلب الفعال في التنمية. و بذلك يعد مالتوس الاقتصادي الكلاسيكي الوحيد الذي أولى اهتماما بجانب الطلب الكلي،

<sup>1</sup> الربح التفاضلي أو الربح الفرقي: يعني الربح الذي يمثل الفرق بين الدخل المرتبط باستغلال أرض ما و الدخل المرتبط باستغلال أرض أخرى أقل إنتاجية من الأرض الأولى، إما لأن الأرض الثانية أقل خصوبة أو أنها أبعد عن السوق، لكن استغلالها واجب وذلك من أجل إشباع الطلب المتزايد على المنتجات الزراعية بسبب الضغط السكاني.

متخالفاً بذلك مع غالبية زملائه الذين ركزوا على جانب العرض متبعين قانون ساي للمنافذ (مقتضى هذا القانون أن العرض يخلق الطلب المقابل له والمساوي له).

يرى Malthus أن الزيادة السكانية تعيق النمو الاقتصادي، وأن نمو الموارد لا يؤدي إلى زيادة رأس المال بل إلى زيادة السكان. ويفسر ذلك بأن أي تحسن في دخل الفرد سيؤدي إلى ارتفاع معدلات المواليد، مما يعيد دخل الفرد إلى مستوى الكفاف. اقترح مالتوس عدة حلول لمعالجة هذه المعضلة<sup>1</sup>:

للم تحقيق التوازن بين النمو السكاني والموارد الغذائية من خلال ما أسماه "المنظمات الطبيعية" كالحروب والكوارث والأوبئة والمجاعات، التي تقلص التعداد السكاني؛

للم دعا إلى ما أسماه "ضبط النفس الأخلاقي" من خلال الامتناع عن الزواج لفترات طويلة أو مدى الحياة، وهو ما يمكن اعتباره إرهاباً مبكراً لأفكار تنظيم النسل المعاصرة؛

للم اقترح خفض أجور العمال بهدف زيادة أرباح الرأسماليين، معتقداً أن تزايد الطبقة الغنية هو المحرك للتنمية، بينما يؤدي تزايد عدد الفقراء إلى مزيد من التخلف؛

للم منع المنح و المساعدات التي تقدمها المنظمات الخيرية للفقراء، لأنها تساعدهم على كثرة التناسل ويصبحون عائلة على العالم.

على الرغم من أن التطور التكنولوجي والتحسينات الزراعية قد حالت دون تحقق تنبؤات مالتوس في معظم أنحاء العالم، إلا أن أفكاره لا تزال تثير نقاشات حول حدود النمو والقدرة الاستيعابية للبيئة في ظل تزايد السكان واستنزاف الموارد الطبيعية.

### 4.1. نظرية كارل ماركس (Karl Marx) :

قدم ماركس (1867) تحليلاً للنظام الرأسمالي وديناميكيات النمو فيه، حيث ركز على التناقضات الداخلية للرأسمالية والصراع الطبقي كمحددات للنمو الاقتصادي.

يرى ماركس أن النمو الاقتصادي لا يمكن فصله عن طبيعة النظام الرأسمالي وصراعاته الداخلية. ففي تحليله، يقوم النمو الاقتصادي أساساً على استغلال العمل من قبل الطبقة الرأسمالية، حيث ينتج العمال فائض القيمة (Surplus Value)، أي الفرق بين ما ينتجه العامل وما يتقاضاه كأجر - الذي

<sup>1</sup>مدحت القرشي، "التنمية الاقتصادية - نظريات وسياسات وموضوعات-"، دار وائل للنشر، الأردن، 2007، ص:60.

يستولي عليه الرأسماليون كريح. ويؤكد أيضا أن الرأسمالية تحفز النمو من خلال التراكم الرأسمالي، والابتكار التكنولوجي، وتوسيع الأسواق، لكنها في الوقت نفسه تحمل في طياتها تناقضات تؤدي إلى أزمات دورية، مثل فجوة توزيع الدخل، تدهور أوضاع الطبقة العاملة، وتراجع الربحية. كما يرى ماركس أن هذه الأزمات ليست طارئة، بل ناتجة عن طبيعة النظام نفسه، و هو ما يجعل النمو في ظل الرأسمالية غير مستدام على المدى الطويل، ويمهد في النهاية لظهور نظام اقتصادي بديل أكثر عدالة، وهو الاشتراكية.

يتميز الاقتصاد السياسي الماركسي بمقارنته الكلية التي تربط بين الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، مما جعله إطارا تحليليا مؤثرا في فهم تناقضات الرأسمالية. وقد مكن هذا التأثير النظرية الماركسية من إلهام عدد من المقاربات النقدية الأخرى، سواء تلك التي تبنتها أو التي سعت إلى مناقضتها، وهو ما مهد الطريق لتطور تحليلات لاحقة في مجال التنمية ضمن سياقات تاريخية واجتماعية متميزة.<sup>1</sup>

### \*الانتقادات الموجهة للنظرية الكلاسيكية:

رغم احتواء هذه النظرية على العديد من الأفكار القيمة التي تساعد في فهم أسباب النمو الاقتصادي ومشكلات التنمية، إلا أنها جانبت الصواب في تحتمية الركود الاقتصادي ودعوتها لسياسة الحرية الاقتصادية المطلقة. يمكن تلخيص الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية في النقاط التالية<sup>2</sup>:

للم اقتصر رؤية الكلاسيك على اعتبار الأرباح المصدر الرئيسي للدخار، بينما أثبتت التجارب العملية وجود مصادر أخرى للدخار مثل مدخرات الطبقة الوسطى والادخار الحكومي ومدخرات القطاع العام؛

للم تبنت المدرسة الكلاسيكية نظرة تشاؤمية للتطور الاقتصادي، متوقعة أن نهاية التطور الرأسمالي هي الركود؛ حيث استندت هذه النظرة إلى قوانين مثل تناقص العوائد في الأراضي وكذلك على نظرية مالتوس في السكان، متجاهلة القدرة الحقيقية للتطور التكنولوجي في التغلب على هذه العوائق؛

للم افترض الكلاسيك أن الادخار يوجه إلى الاستثمار، وبالتالي الادخار يساوي الاستثمار، بينما أوضح شومبيتر إمكانية تجاوز الاستثمار للدخار من خلال آليات التمويل المصرفي؛

<sup>1</sup> Ben Fine , Alfredo Saad-Filho, (2018) « *Marx 200: The Abiding Relevance of the Labour Theory of Value* », Review of Political Economy, Vol :30 ,N :3, P :2-3.

<sup>2</sup> مدحت القرشي، مرجع سبق ذكره، ص: 64.

لـ أخفقت النظرية الكلاسيكية في إدراك أهمية القطاع العام في تسريع التراكم الرأسمالي، خاصة في الدول النامية التي تفتقر للمؤسسات الخاصة، مما يستدعي تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي؛

لـ افترضت النظرية الكلاسيكية بان المعرفة معطاة وثابتة عبر الزمن، و بهذا فإنها فشلت في تقدير التأثير الحاسم الذي تتركه المعرفة والتكنولوجيا على التنمية الاقتصادية السريعة التي شهدتها البلدان المتقدمة؛

لـ خالفت التجارب العملية توقعات النظرية الكلاسيكية بشأن بقاء الأجور عند مستوى الكفاف، إذ شهدت الأجور ارتفاعا مستمرا دون أن يصاحبه انخفاض في معدلات الأرباح لدى المؤسسات.

### 2. نظرية Joseph Schumpeter في النمو الاقتصادي:

جوزيف شومبيتر هو اقتصادي وعالم اجتماع أمريكي، اشتهر بنظرياته حول التنمية والدورات الاقتصادية، وتمرد على المدارس الاقتصادية السائدة في زمنه. تأثر شومبيتر بالمدرسة النيوكلاسيكية في اعتبار أن النظام الرأسمالي هو الإطار العام للنمو الاقتصادي، كما تأثر أيضا بأفكار مالتوس فيما يخص تناقضات النظام الرأسمالي؛ فهو يمتد الشيوعية، مع ذلك لا يدعو لإلغاء الرأسمالية، ولا ينحاز إليها، إنما تنبأ باختيار النظام الرأسمالي ليرث محله النظام الاشتراكي وليس الشيوعي. وقد ظهرت أفكاره في كتابه: نظرية التنمية الاقتصادية عام 1911، وكملها في كتاب له سنة 1939<sup>1</sup>. بنى نظريته أو تحليله للنمو الاقتصادي على عنصرين مهمين وهما: أهمية المنظم والائتمان المصرفي في تحقيق النمو الاقتصادي.

نظرية جوزيف شومبيتر للنمو الاقتصادي، والتي تعرف أيضا بنظرية "التدمير الخلاق"، تقدم رؤية ديناميكية تضع المبتكر والمنظم في قلب عملية النمو؛ يرى شومبيتر أن النمو الاقتصادي ليس عملية تدريجية متوازنة، بل هو نتيجة لصدمات ابتكارية تحركها روح المبادرة لدى المنظمين الذين يدخلون تقنيات جديدة وأساليب إنتاج مبتكرة وأسواقا غير مطروقة (أسواق جديدة تماما لم يسبق استغلالها أو الوصول إليها من قبل). هؤلاء المبتكرون، مدفوعين بالسعي وراء الأرباح الاحتكارية المؤقتة، يطلقون موجات من النشاط الاقتصادي تحدث اضطرابات في الأسواق القائمة وتقضي على الصناعات القديمة لصالح الجديدة. تتضمن هذه العملية، التي أسماها شومبيتر "التدمير الخلاق"، تدمير القديم والراكد لإفساح المجال للمبتكر والأكثر إنتاجية، مما يخلق بنية تحتية جديدة للاقتصاد. ويؤكد شومبيتر أيضا أن

<sup>1</sup>جلال خشيب، مرجع سبق ذكره، ص:16.

هذه العملية تحدث في دورات اقتصادية، حيث يتبع كل ابتكار عملية تقليد وانتشار تؤدي في النهاية إلى تشبع السوق ومن ثم ركود مؤقت قبل أن تبدأ موجة ابتكارية جديدة دورة النمو التالية.

يحدد شومبيتر خمسة أصناف من الابتكارات:<sup>1</sup>

❖ **ابتكار منتجات جديدة:** يعني إدخال سلع أو خدمات جديدة لم تكن معروفة من قبل، أو تقديم منتج بجودة محسنة.

❖ **ابتكار طرق جديدة في الإنتاج:** أي استخدام تقنيات أو أساليب إنتاج جديدة، لم تجرب سابقا في الصناعة المعنية.

❖ **فتح أسواق جديدة ( فتح منافذ جديدة للنمو).**

❖ **الحصول على مصادر جديدة للمواد الأولية:** استخدام مواد خام جديدة، أو الحصول عليها من مصادر لم تكن مستغلة من قبل.

❖ **إعادة تنظيم الصناعة:** إقامة تنظيم جديد في الصناعة يمثل حالة ابتكار

### \*النقد الموجه لنظرية Joseph Schumpeter:

على الرغم من مكانتها البارزة وتطبيقاتها الواسعة، إلا أن نظرية شومبيتر في الابتكار قد واجهت انتقادات جوهرية تكشف عن قصورها في إحاطة ظاهرة ريادة الأعمال بشموليتها. فبينما وضع شومبيتر الابتكار في قلب العملية الريادية، يشير منتقدوه إلى أن هذا التركيز الأحادي يغفل جوانب حيوية أخرى لا تقل أهمية.

تتمحور الانتقادات الأساسية للنظرية حول ثلاثة محاور:<sup>2</sup>

❖ إهمال نظرية شومبيتر للكفاءات التنظيمية والإدارية التي تعتبر ركيزة أساسية في نجاح أي مشروع ريادي. فالابتكار وحده لا يكفي دون القدرة على تحويله إلى واقع عملي من خلال التنظيم الفعال والإدارة الكفؤة للموارد؛

<sup>1</sup> مغنية هوارى (2014)، " البعد الاقتصادي للابتكار و المقال المبتكر على النمو الاقتصادي حسب رؤية A-J-Schumpeter"، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد (9)، العدد (9)، ص: 160.

<sup>2</sup> C Shekhar Upadhyay, Priyanka Rawal (2018), « A CRITICAL STUDY OF JOSEPH A. SCHUMPETER'S INNOVATION THEORY OF ENTREPRENEURSHIP », International Journal of Creative Research Thoughts (IJCRT), Vol :6, N° :1, P :1685.

لعدم إيلاء النظرية الاهتمام الكافي لعنصر المخاطرة، و الذي يعتبره كثير من الخبراء جوهر ريادة الأعمال. فالنظرية تضع الابتكار قبل تحمل المخاطر، بينما يرى آخرون أن جوهر الريادة هو القدرة على تقييم المخاطر وإدارة حالات عدم اليقين ووضع استراتيجيات للحد من تأثيرها؛

لتجاهل النظرية بشكل واضح للدور التقليدي لرائد الأعمال كمجمع ومنظم لعوامل الإنتاج من أجل خلق منتج ملموس أو خدمات. فبحصر مفهوم الريادة في المبتكرين فقط، تستبعد النظرية النماذج التقليدية للأعمال التي أثبتت نجاحها في خلق الثروة عبر التاريخ، دون اعتمادها بالضرورة على ابتكارات ثورية.

### 3. نظرية النمو الكينزية- الكينزيون الجدد (نموذج هارود ودومار):

برز العالم الاقتصادي جون مينارد كينز بعد الأزمة العالمية (1929) والتي اتسمت بحالة الركود والكساد، وانتقد كينز أنداك النظرية الكلاسيكية وقانون "Say" أشد الانتقاد.

لم تقدم نظرية كينز الأصلية، كما وردت في كتابه "النظرية العامة للتوظيف والفائدة والنقود) The General Theory of Employment, Interest and Money" (1936)، إطارا متكاملًا للنمو الاقتصادي طويل الأجل، بل ركزت أساسًا على معالجة مشكلات الكساد العظيم والبطالة الهيكلية في الاقتصادات الرأسمالية خلال فترة ما بين الحربين. ركز كينز على أهمية الطلب الكلي الفعال كمحرك للنشاط الاقتصادي، مشيرًا إلى أن نقص الطلب يمثل العائق الرئيسي أمام التوظيف الكامل والنمو. كما شكلت مفاهيم كينز الأساسية بما في ذلك الميل الحدي للاستهلاك، تفضيل السيولة، عدم يقينية المستقبل (هذا ما أدى به إلى الحديث عن ما سماه "الروح الحيوانية" للإشارة إلى الدوافع النفسية والحدسية التي توجه قرارات المستثمرين في ظل عدم اليقين)، وأهمية دور الدولة في تحفيز الاقتصاد عبر الإنفاق العام والسياسات المالية التوسعية، القاعدة التي انطلق منها اقتصاديون كينزيون لاحقون مثل هارود ودومار لتطوير نماذج النمو.

قدم نموذج هارود-دومار (HARROD-DOMAR) في أواخر الأربعينيات امتدادًا للفكر الكينزي نحو النمو طويل الأجل، مبرزًا العلاقة بين معدل الادخار، والكفاءة الحدية لرأس المال، ومعدل النمو المستدام، مؤكدًا على أهمية الاستثمار ليس فقط كمكون للطلب الكلي في الأجل القصير، بل أيضًا كمحدد أساسي للقدرة الإنتاجية والنمو المستدام في الأجل الطويل. تطورت هذه الأفكار لاحقًا مع

ظهور النماذج النيوكينزية (Neo-Keynesian) والنماذج الكينزية الجديدة (New Keynesian) التي حاولت دمج تحليل العرض مع تحليل الطلب، وإدخال عناصر جديدة كالتوقعات، التغيير التكنولوجي، ودور المؤسسات في تحديد مسارات النمو الاقتصادي.

تعرض نموذج هارود-دومار للعديد من الانتقادات، و التي كشفت عن حدوده النظرية والعملية، من بينها<sup>1</sup>:

لـ اعتبر هارود ودومار أن النمو الاقتصادي بطبيعته غير مستقر، إذ أن أي انحراف طفيف عن معدل النمو المتوازن يؤدي إما إلى ركود مزمن أو إلى تضخم مفرط، مما يجعل الاقتصاد وكأنه يسير على "حد السكين" (أو حافة السكين). وهذا التحليل يهمل إمكانية وجود آليات تصحيح ذاتية في الاقتصاد؛

لـ افترض النموذج أن معدل الادخار ثابت ولا يتأثر بمستوى الدخل أو بعوامل اقتصادية أخرى، مما لا يعكس الواقع الديناميكي للاقتصادات الحقيقية؛

لـ لا يسمح النموذج بإحلال عوامل الإنتاج (العمل ورأس المال) ببعضها البعض، كما أنه يهمل دور التقدم التكنولوجي في رفع الإنتاجية على المدى الطويل؛

لـ يصنف النموذج على أنه "خارجي (exogène)"، لأن التغيرات في النمو لا تفسر من داخل النموذج نفسه بل تفرض عليه من الخارج، مثل معدلات الادخار والاستثمار.

ونتيجة لهذه المآخذ، قام روبرت سولو بوضع نموذج بديل، أكثر واقعية، أظهر من خلاله أن النمو الاقتصادي يمكن أن يكون مستقرا ومستداما، مع إبراز الدور الأساسي للتقدم التقني في عملية النمو.

#### 4. النمو النيوكلاسيكي: نموذج Solow-Swan

نشأ نموذج Solow-Swan كحل للتناقضات التي واجهت نموذج Harrod - Domar، الذي افترض ثبات العلاقة بين رأس المال والناتج وعدم إمكانية إحلال عوامل الإنتاج، مما جعل تحقيق النمو المستقر عند التوظيف الكامل مستحيلا. في عام 1956، طور الخبير الاقتصادي الأمريكي Robert Solow (الحائز على جائزة نوبل 1987) و الاقتصادي الأسترالي Trevor Swan

<sup>1</sup> Benslimane Hajar, « Croissance économique et ouverture commerciale en Algérie », Thèse de doctorat en Sciences Économiques, Université d'Oran 2, (2017), P :29.

نموذجاً نيوكلاسيكياً للنمو يتميز بإمكانية الإحلال بين رأس المال والعمل وتغير نسبة رأس المال إلى الناتج، مع افتراض تناقص العوائد الحدية لرأس المال.

احتفظ نموذج سولو-سوان ببعض سمات نموذج هارود-دومار كدالة ادخار تناسبية ومعدل نمو معين للقوى العاملة، لكنه أضاف المرونة من خلال دالة الإنتاج النيوكلاسيكية التي سمحت بالتكيف في عملية النمو. كما يميز النموذج بين المستوى الحالي للدخل الفردي ومستواه في الحالة المستقرة، ويركز على الديناميكية الانتقالية نحو هذه الحالة<sup>1</sup>.

في نموذج سولو-سوان بدون تقدم تكنولوجي، يعتمد النمو الاقتصادي على معدل الادخار/الاستثمار، و معدل النمو السكاني، ومعدل اهتلاك رأس المال. ترتفع مستويات الدخل الفردي في الحالة المستقرة مع زيادة معدلات الادخار وانخفاض معدلات النمو السكاني والاهتلاك. ومع ذلك، يتوقف النمو الاقتصادي في الأجل الطويل عند وصول الاقتصاد إلى الحالة المستقرة، حيث تكفي الاستثمارات الجديدة فقط لتعويض الاهتلاك في رأس المال والزيادة في القوى العاملة. يرجع ذلك إلى تناقص العوائد الحدية لرأس المال، حيث لا تعمل الزيادة في الاستثمار إلا على تعويض التآكل الناتج عن الاهتلاك.

لمواجهة مشكلة توقف النمو، أضاف سولو عامل التقدم التكنولوجي كمتغير خارجي في النموذج. ففي نموذج سولو-سوان مع تقدم تكنولوجي خارجي، يصبح هذا التقدم هو المحرك الحقيقي للنمو المستدام على المدى الطويل. وقد وصف سولو التقدم التكنولوجي بأنه "المن من السماء (manna from heaven)" لأنه معطى خارجياً دون تفسير لمصدره أو آلية حدوثه. و يساعد هذا العامل في تفسير استمرار النمو الاقتصادي التاريخي رغم تناقص عوائد رأس المال.

يتميز نموذج سولو-سوان بقدرته على تفسير أسباب الاختلاف في مستويات الثراء بين الدول في الأجل الطويل، وتوضيح سبب نمو بعض الدول بسرعة أكبر من غيرها (الديناميكية الانتقالية). و يقدم أيضاً إطاراً نظرياً متماسكاً للعلاقة بين الادخار، النمو السكاني والتقدم التكنولوجي.

لكن، رغم هذه المزايا، فإن هذا النموذج يعاني من قصور في عدة جوانب: يبالغ في دور الاستثمار في رأس المال المادي، بينما أظهرت الدراسات التجريبية أن الاختلافات التكنولوجية أكثر أهمية، كما أنه لا

<sup>1</sup>أمين حواس، مرجع سبق ذكره، ص:226.

يفسر سبب اختلاف معدلات الادخار/الاستثمار بين الدول، ويعامل التقدم التكنولوجي كعامل خارجي دون شرح آلية حدوثه، ويفتقر إلى أسس الاقتصاد الجزئي لتفسير سلوك الادخار. و من الناحية العملية، يحتاج صانعو السياسات إلى معرفة مصادر التقدم التكنولوجي وكيفية تفعيل مساهمته في رفع الإنتاجية، وهو ما لم يقدمه نموذج سولو-سوان بشكل واضح<sup>1</sup>. هذا القصور دفع لاحقا نحو تطوير نظريات النمو الداخلي، و التي تحاول داخليا تفسير مصادر التقدم التكنولوجي وعوامل النمو المستدام.

### 5. نظرية مراحل النمو الاقتصادي لوالث وريتمان روستو (W.W. Rostow):

قدم Rostow نظريته في كتابه الصادر عام 1960 بعنوان "مراحل النمو الاقتصادي: بيان غير شيوعي (The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto)"، وذلك في سياق الحرب الباردة وصراع الأيديولوجيات بين المعسكرين الرأسمالي والاشتراكي، مما أضفى على النظرية بعدا أيديولوجيا إلى جانب محتواها الاقتصادي التنموي.

تقوم هذه النظرية على افتراض أساسي مفاده أن جميع المجتمعات، بغض النظر عن خصوصياتها الثقافية والتاريخية، تمر بسلسلة متعاقبة ومحددة من مراحل النمو الاقتصادي في طريقها نحو التصنيع والتحديث، وأن هذه المراحل متشابهة في جوهرها وإن اختلفت في تفاصيلها الزمنية والمكانية. وبذلك فإن نظرية روستو تنتمي إلى ما يعرف بنظريات التحديث (Modernization Theories) التي كانت سائدة في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية.

وفقا ل Rostow ، تمر جميع المجتمعات في مسار نموها الاقتصادي بخمس مراحل أساسية، وهي تتلخص في ما يلي:

### 1.5. المجتمع التقليدي (The Traditional Society) :

تمثل هذه المرحلة نقطة البداية في مسار النمو، وتتميز بالخصائص التالية:

- يعتمد الاقتصاد بشكل أساسي على القطاع الزراعي، حيث تشكل الزراعة المصدر الرئيسي للإنتاج والدخل والعمالة؛

<sup>1</sup>أمين حواس، مرجع سبق ذكره، ص:227-229.

- سيادة أساليب إنتاج بدائية وتقليدية، مع محدودية في استخدام التكنولوجيا والآلات؛
  - انخفاض في مستوى الإنتاجية نتيجة للاعتماد على العمل البشري والحيواني كمصادر أساسية للطاقة؛
  - هيمنة القيم والتقاليد والمعتقدات التقليدية على الحياة الاقتصادية والاجتماعية، مما يؤدي إلى مقاومة التغيير والتجديد (القدرية ومعاداة التغيير) ؛
  - وجود هيكل اجتماعي هرمي صارم، مع محدودية في الحراك الاجتماعي والاقتصادي؛
  - تدني معدلات الادخار والاستثمار، حيث أن معظم الإنتاج يوجه نحو الاستهلاك المباشر.
- تجدر الإشارة إلى أن Rostow استقى ملامح هذه المرحلة من دراساته للمجتمعات الأوروبية قبل الثورة الصناعية، والمجتمعات الآسيوية والأفريقية التقليدية. كما أن هذه المرحلة عادة ما تكون طويلة نسبياً، وتتميز بالبطء الشديد.<sup>1</sup>

### 2.5. مرحلة التهيؤ للإقلاع أو للانطلاق (The Preconditions for Take-off):

تمثل هذه المرحلة الانتقالية بداية التحول من المجتمع التقليدي نحو التصنيع، حيث تتسم بالخصائص التالية:<sup>2</sup>

- انتشار الاكتشافات العلمية والجغرافية وتطور العلوم والتكنولوجيا الحديثة؛
- بداية الانفتاح على الأسواق الخارجية؛
- نشوء نخبة اقتصادية قادرة على الاستثمار والمبادرة والمقاولة؛
- تطور القطاع الزراعي وتحقيق فوائض تسمح بتوجيه الاستثمارات نحو قطاعات أخرى كالصناعة؛
- قيام دولة مركزية قوية تشرف على تنظيم الحياة الاقتصادية؛
- توفر نظام مصرفي (بنوك) قادر على تمويل المشاريع؛
- بروز فئة من المثقفين والمفكرين، وحدوث تغيرات في العقلية نحو التحديث.

### 3.5. مرحلة الانطلاق (The Take-off):

<sup>1</sup> W.W. Rostow, « les étapes de la croissance économique », Edition du Seuil, Paris, 1963, pp : 13-16  
<sup>2</sup> عبد اللطيف مصطفى ، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية"، مكتبة حسن العصرية، بيروت- لبنان ، الطبعة الأولى، (2014)، ص:80.

تعتبر هذه المرحلة نقطة التحول الحاسمة في مسار التنمية الاقتصادية، حيث يتم خلالها تجاوز العقبات والقيود التي تعيق النمو المستدام. و وفقا لروستو، تستمر هذه المرحلة لفترة تتراوح بين 20 إلى 30 عاما.

تتميز هذه المرحلة بالخصائص التالية:

- نمو معدل الاستثمار إلى عتبة تساوي أو تفوق 10% من الدخل القومي، مما يوفر الأساس المادي للتصنيع السريع؛
- ظهور وتطور قطاعات صناعية رائدة (Leading Sectors) تتميز بمعدلات نمو مرتفعة وتأثيرات إيجابية على بقية قطاعات الاقتصاد؛
- تحول جذري في أساليب الإنتاج واستخدام التكنولوجيا الحديثة في العمليات الإنتاجية؛
- تغلب القوى الاجتماعية والسياسية المؤيدة للتنمية الاقتصادية على القوى التقليدية المعارضة لها؛
- تسجيل نمو اقتصادي مستمر بمعدل لا يقل عن 2% سنويا في الدخل القومي.

### 4.5. مرحلة الاتجاه نحو النضج (The Drive to Maturity) :

يرى روستو أن هذه المرحلة تستغرق حوالي 40 عاما بعد انتهاء مرحلة الانطلاق، إذ تمثل هذه المرحلة فترة التعزيز والتوطيد لمكتسبات مرحلة الانطلاق، حيث تترسخ أسس التصنيع وتوسع قاعدته. وتتميز بالخصائص التالية:

- انتشار التكنولوجيا الحديثة لتشمل معظم قطاعات الاقتصاد، وليس فقط القطاعات الرائدة؛
- تنويع القاعدة الصناعية، مع ظهور صناعات جديدة تحل محل الصناعات القديمة أو تكملها؛
- تطور ملحوظ في حركة التجارة الخارجية مصحوب بزيادة مستمرة في حجم الصادرات؛
- بلوغ المجتمع مرحلة من النضج الفكري تدعم التغيير و التحديث؛
- ارتفاع معدلات الاستثمار لتتجاوز نسبة 10% إلى 20% من الناتج الوطني؛
- حدوث تحول في بنية الطبقة العاملة، مع تزايد التحضر في صفوف اليد العاملة وانتقالها من القطاع التقليدي إلى القطاع الحديث؛
- تحسن في كفاءة مسيري المؤسسات، وتطور قدراتهم على التسيير الاستراتيجي بفضل امتلاكهم لرؤية مستقبلية أوسع.

## 5.5. مرحلة الاستهلاك الوفير (The Age of High Mass Consumption) :

تمثل هذه المرحلة -وفقا لنظرية روستو- قمة التطور الاقتصادي ، حيث يتم توجيه الموارد والإمكانات نحو إنتاج واستهلاك السلع المعمرة والخدمات المتطورة. وتتميز بالخصائص التالية:

- تحول تركيز الاقتصاد من إنتاج السلع الصناعية الأساسية إلى إنتاج السلع الاستهلاكية المعمرة والكمالية؛
- زيادة أهمية قطاع الخدمات في الهيكل الاقتصادي، مع تراجع نسبي لأهمية القطاع الصناعي؛
- ارتفاع مستويات الدخل بشكل كبير، مما يمكن الغالبية العظمى من السكان من تلبية احتياجاتهم الأساسية والوصول إلى مستويات استهلاك عالية؛
- ظهور هيكل جديدة لتوزيع السكان العاملين على القطاعات الاقتصادية، مع تنامي ظاهرة النزوح الريفي؛
- زيادة الإنفاق على برامج الرفاهية الاجتماعية والضمان الاجتماعي، مع تحسن مستويات التعليم والصحة والإسكان؛
- زيادة الانتاج الفكري و الأدبي للمجتمع،
- انتقال الاهتمام من قضايا الإنتاج والإنتاجية إلى قضايا نوعية الحياة و الرفاهية الاجتماعية؛
- ظهور نمط استهلاكي جديد يتسم بارتفاع الإنفاق على السلع المعمرة (كالسيارات والأجهزة الكهربائية والإلكترونية).

## 6. النظريات الحديثة المفسرة للنمو الاقتصادي (نماذج النمو الداخلي):

شهد الفكر الاقتصادي في العقود الأخيرة تحولا جوهريا في فهم محركات النمو الاقتصادي وآلياته. فبعد هيمنة النماذج النيوكلاسيكية التقليدية ، والتي اعتبرت التقدم التكنولوجي متغيرا خارجيا، ظهرت موجة جديدة من النظريات التي غيرت جذريا هذا المفهوم، و التي تعرف بـ "نظريات النمو الجديدة" أو "نظريات النمو الداخلي". (Endogenous Growth Theories)

تكمن أهمية هذه النظريات في قدرتها على تفسير الفجوات المستمرة في مستويات الدخل والتنمية بين الدول، وهي الظاهرة التي فشلت النماذج التقليدية في تفسيرها بشكل مقنع؛ فبينما توقعت النماذج

النيوكلاسيكية تقاربا في مستويات الدخل بين الدول مع مرور الزمن (نظرا لتناقص العوائد الحدية لرأس المال)، أظهر الواقع استمرار التباين وحتى اتساعه في بعض الحالات.

جاءت نماذج النمو الداخلي، التي طورها اقتصاديون بارزون مثل بول رومر وروبرت لوكاس وفيليب أغيون وآخرون منذ أواخر الثمانينيات، لتقدم فهما جديدا لعملية النمو الاقتصادي. تتميز هذه النماذج بإدخال التقدم التكنولوجي والمعرفة ورأس المال البشري كمتغيرات داخلية (endogenous) في النظام الاقتصادي، تتأثر بالقرارات الاقتصادية والسياسات العامة وهياكل الحوافز، وليست مجرد عوامل خارجية تقع خارج نطاق التحليل الاقتصادي.

هذه النماذج أحدثت ثورة في الفكر الاقتصادي التنموي، وأدت إلى إعادة النظر في دور الدولة والمؤسسات والابتكار والتعليم في عملية النمو. كما قدمت أيضا أساسا نظريا متينا لفهم أهمية الاستثمار في البحث والتطوير والتعليم والبنية التحتية المعرفية كعوامل أساسية لتحقيق نمو اقتصادي مستدام في الاقتصاد العالمي القائم على المعرفة.

### أولا: نموذج AK (AK Model)

يعد نموذج AK أحد أبسط وأهم نماذج النمو الداخلي، وقد قدمه الاقتصادي Sergio Rebelo في عام (1991) كتطوير جوهري للنماذج النيوكلاسيكية التقليدية. يتميز هذا النموذج بدالة إنتاج خطية بسيطة ذات شكل  $Y = AK$ ، حيث:

☞  $Y$  هو الناتج؛

☞  $A$  هو معامل ثابت يمثل مستوى التكنولوجيا؛

☞  $K$  هو رأس المال بمفهومه الواسع (الذي يشمل رأس المال المادي والبشري).

تكمن الأهمية الاستثنائية لهذا النموذج في تجاوزه لافتراض تناقص العوائد الحدية لرأس المال الذي كان سائدا في النظرية النيوكلاسيكية، واستبداله بافتراض ثبات العوائد الحدية لرأس المال.

من خلال هذا التغيير البسيط، استطاع نموذج AK تقديم تفسير أكثر واقعية لاستمرار النمو على المدى الطويل دون الحاجة إلى الاعتماد على عوامل خارجية. و تقوم المعادلة الأساسية للنمو في هذا النموذج على الشكل:

$$g = sA - \delta \text{ ، حيث:}$$

↳  $g$  هو معدل النمو الاقتصادي؛

↳  $s$  هو معدل الادخار؛

↳  $\delta$  هو معدل إهلاك رأس المال.

توضح هذه المعادلة أن الاقتصاد يمكن أن يحقق نموا مستداما طالما أن  $sA > \delta$  ، أي أن معدل الاستثمار (الممثل في حاصل ضرب معدل الادخار ومستوى التكنولوجيا) يتجاوز معدل الإهلاك.

تكمُن أهمية نموذج AK في عدة جوانب رئيسية:

↳ يظهر النموذج أن معدلات الادخار والاستثمار تؤثر تأثيرا مباشرا على معدل النمو طويل الأجل، وليس فقط على مستوى الدخل كما ورد في النماذج النيوكلاسيكية؛

↳ يفسر النموذج استمرار الفجوة في مستويات الدخل بين الدول، حيث أن الدول ذات معدلات الادخار المرتفعة ستحقق معدلات نمو أعلى باستمرار؛

↳ يعطي النموذج دورا أكبر للسياسات الحكومية في التأثير على مسار النمو، وذلك من خلال تحفيز الادخار والاستثمار.

لكن ، رغم بساطته النسبية، فإن نموذج AK يعاني من بعض الانتقادات، أبرزها صعوبة تبرير افتراض ثبات العوائد الحدية لرأس المال على المدى الطويل. وقد دفعت هذه الانتقادات إلى تطوير نماذج أكثر تعقيدا مثل نماذج رومر ولوكاس، و التي تتضمن آليات أكثر تفصيلا لتفسير كيفية الحفاظ على عوائد غير متناقصة لرأس المال.

ثانيا: نموذج رومر للمعرفة (Romer's Knowledge Model)

يعد نموذج رومر للمعرفة أحد أكثر نماذج النمو الداخلي تأثيراً وعمقاً في الفكر الاقتصادي المعاصر. طوره الاقتصادي الأمريكي بول رومر (Paul Romer) في سلسلة من الأبحاث الرائدة خلال عامي 1986 و 1990، والتي مهدت الطريق لحصوله على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 2018. يتميز هذا النموذج بتركيزه على المعرفة والابتكار كمحركين أساسيين للنمو الاقتصادي المستدام.

قدم رومر في دراسته الأولى حول النمو الداخلي (1986) نموذجاً معدلاً مستوحى من نموذج Arrow، عرف باسم "التعلم من خلال الاستثمار (Learning by Investment)". افترض رومر أن خلق المعرفة يحدث كنتيجة جانبية للاستثمار، واعتبر المعرفة بمثابة مدخل إنتاجي يدرج ضمن دالة الإنتاج، والتي صيغت على النحو التالي:

$$Y=A(R) F(R_i, K_i, L_i) \dots \dots \dots (1)$$

حيث:

☞  $Y$ : يمثل الناتج الاجمالي؛

☞  $A(R)$ : يعبر عن المخزون العام من المعرفة الناتج عن نشاطات البحث والتطوير ( $R \& D$ )؛

☞  $R_i$ : يمثل رصيد المعرفة الناتجة عن إنفاق الشركة ( $i$ ) في البحث والتطوير؛

☞  $K_i$ : يشير إلى مخزون رأس مال الشركة ( $i$ )؛

☞  $L_i$ : يمثل عنصر العمل المستخدم من قبل الشركة ( $i$ ).

وقد افترض رومر أن الدالة  $F$  متجانسة من الدرجة الأولى بالنسبة لجميع مدخلاتها الثلاثة  $R_i$ ،  $K_i$ ،  $L_i$ ، كما اعتبر أن  $R_i$  - أي المعرفة الناتجة عن البحث والتطوير الخاص بالشركة - تعامل كسلعة متنافسة ( $rival\ good$ ) (بينما تظل المعرفة العامة في الاقتصاد سلعة غير متنافسة تؤثر على الإنتاج الكلي عبر  $A(R)$ ).

ركز نموذج رومر على ثلاثة عناصر أساسية:

☞ الآثار الخارجية ( $Externalities$ )؛

☞ زيادة العوائد الناتجة عن التوسع في الإنتاج؛

☞ العوائد المتناقصة في إنتاج المعرفة الجديدة.

أوضح رومر أن جهود البحث التي تبذلها إحدى الشركات تؤدي إلى تسرب المعرفة (spillovers) إلى بقية الشركات، مما يسهم في خلق معرفة جديدة على مستوى الاقتصاد ككل. كما أن الابتكارات البحثية تنتشر فوراً عبر الاقتصاد، مما يعزز تراكم المعرفة.

في هذا النموذج، تعد المعرفة الجديدة العامل المحدد للنمو طويل الأمد، إذ يتم توليدها من خلال الاستثمار في تكنولوجيا البحث. ومع ذلك، فإن تكنولوجيا البحث تظهر عوائد متناقصة، مما يعني أن زيادة الاستثمارات في البحث لا تؤدي بالضرورة إلى مضاعفة المعرفة المتولدة. علاوة على ذلك، لا تستفيد الشركات التي تستثمر في البحث لوحدها من هذه المعرفة الجديدة، إذ تتسرب المكاسب إلى شركات أخرى بسبب قصور آليات الحماية مثل براءات الاختراع.

بالتالي، فإن تراكم المعرفة يؤدي إلى تحقيق عوائد متزايدة في إنتاج السلع والخدمات، مما يجعل تحقيق التوازن التنافسي متسقاً مع وجود عوائد إجمالية متزايدة نتيجة للآثار الخارجية. كما اعتبر رومر أن الاستثمار في البحث والتطوير عامل داخلي (Endogenous)، يحفز سعي الشركات الربحية الرشيد نحو اكتساب المعرفة الجديدة وتعظيم الأرباح.

في التطويرات اللاحقة لنموذجه، قدم رومر في عام 1990 نسخة أكثر تفصيلاً تركز على قطاع البحث والتطوير كقطاع إنتاجي منفصل، مع التمييز بين المعرفة كسلعة وسيطة والمعرفة كسلعة عامة. مهد هذا التطوير الطريق لظهور نماذج تنوع المنتجات ونماذج التدمير الخلاق التي أصبحت لاحقاً ركائز أساسية في أدبيات النمو الداخلي.

### ثالثاً: رأس المال البشري والنمو الداخلي (نموذج Uzawa-Lucas)

طور روبرت لوкас (Robert Lucas) (1988) نموذجاً للنمو الداخلي استناداً إلى الأسس التي وضعها هيرفومي أوزاوا، يركز على الدور المحوري للاستثمار في رأس المال البشري كمحرك للنمو الاقتصادي المستدام. في هذا النموذج، يؤدي الاستثمار في التعليم والتدريب إلى إنتاج رأس المال البشري الذي يعتبر العامل الحاسم في عملية النمو الاقتصادي.

\* يعرف رأس المال البشري بأنه رصيد المهارات والكفاءات المتحصدة في الأفراد والتي تؤثر بشكل مباشر على العملية الإنتاجية. يتم اكتساب هذا الرصيد من خلال قنوات متعددة مثل التعليم الرسمي والتدريب

المهني أثناء الممارسة العملية. كما تحتل الرعاية الصحية موقعا استراتيجيا في منظومة رأس المال البشري، حيث تسهم بشكل جوهري في الحفاظ على الحياة وتعزيز مستويات الرفاهية، مما يجعلها عنصرا حيويا في صيانة مخزون رأس المال البشري وعاملا محفزا للاستثمار في تنميته وتطويره<sup>1</sup>.

يتميز Lucas بين نوعين من تأثيرات رأس المال البشري:

- ✎ التأثيرات الداخلية: حيث يصبح العامل الذي يخضع للتدريب أكثر إنتاجية بشكل فردي؛
- ✎ التأثيرات الخارجية: وهي تأثيرات انتشارية تزيد من إنتاجية رأس المال المادي والعمال الآخرين في الاقتصاد ككل.

وفقا للنموذج، يأخذ الإنتاج للشركة (i) الصيغة الرياضية التالية:

$$Y_i = A(K_i) \cdot (H_i) H^e \dots \dots \dots (1)$$

حيث:

- ✎ A: المعامل التقني؛
- ✎  $H_i$  و  $K_i$ : مدخلات رأس المال المادي والبشري المستخدمة من قبل الشركة (i)؛
- ✎ H: المستوى المتوسط لرأس المال البشري في الاقتصاد ككل؛
- ✎ e: معلمة تمثل قوة التأثيرات الخارجية لرأس المال البشري على إنتاجية كل شركة.

السمة المميزة لهذا النموذج هي أن كل شركة تواجه عوائد ثابتة على الحجم عند النظر إلى مدخلاتها الخاصة، بينما يحقق الاقتصاد ككل عوائد متزايدة على الحجم بفضل التأثيرات الخارجية. وهكذا، تستفيد كل شركة من المستوى المتوسط للمهارات والمعرفة في الاقتصاد، وليس فقط من المعرفة أو الخبرة المتراكمة للشركات الأخرى. مما يجعل تراكم رأس المال البشري عبر التعليم والتدريب أثناء العمل عنصرا حاسما في تحقيق النمو الاقتصادي المستدام.

رابعا: نموذج Robert Barro

<sup>1</sup> أمين حواس، مرجع سبق ذكره، ص: 577.

يعد نموذج Barro (1990) إسهاما محوريا في نظرية النمو الداخلي، حيث يركز على دور الإنفاق الحكومي كمحرك للنمو الاقتصادي المستدام. كما يتميز هذا النموذج بإدماج القطاع العام بشكل صريح في إطار النمو الداخلي، مفترضا أن الإنفاق الحكومي على البنية التحتية العامة والخدمات الأساسية يمثل عاملا إنتاجيا مكملا لرأس المال الخاص.

وفقا ل Barro ، تؤثر السياسات المالية الحكومية على النمو من خلال آليتين متناقضتين: من جهة، يزيد الإنفاق الحكومي الإنتاجي - كاستثمار في البنية التحتية والتعليم - من إنتاجية الاستثمار الخاص، ومن جهة أخرى، تؤدي الضرائب المفروضة لتمويل هذا الإنفاق إلى تثبيط الاستثمار. وقد توصل Barro إلى استنتاج مفاده وجود حجم أمثل للقطاع العام، حيث يكون معدل الضريبة الذي يعظم النمو الاقتصادي هو ذلك الذي يساوي مرونة الإنتاج بالنسبة للإنفاق الحكومي<sup>1</sup>، مقدما بذلك إطارا نظريا لتحليل العلاقة بين حجم القطاع العام والنمو الاقتصادي.

### خامسا: نموذج أغيون-هويت (نموذج التدمير الخلاق)

قدم الاقتصاديان فيليب أغيون (Philippe Aghion) و بيتر هويت (Peter Howitt) في عام 1992 نموذجا ديناميكيا جديدا للنمو الاقتصادي يعرف باسم "نموذج النمو عبر التدمير الخلاق" (Growth through Creative Destruction)، وهو من أهم نماذج نمو المعرفة التكنولوجية الداخلي، والذي يعد تطورا معاصرا لأفكار شومبيتر حول الابتكار والتجديد في الاقتصاد الرأسمالي.

يفترض هذا النموذج أن النمو الاقتصادي لا يتحقق من خلال تراكم رأس المال فقط، بل من خلال التقدم التكنولوجي المستمر الناتج عن نشاطات البحث والتطوير (R&D)؛ حيث تسعى المؤسسات إلى تحقيق أرباح احتكارية مؤقتة من خلال الابتكار. كل ابتكار جديد يؤدي إلى تحسين في الإنتاجية عبر إدخال جيل جديد من السلع الوسيطة أو التقنيات، لكنه في الوقت ذاته يقصي التكنولوجيا القديمة ويقوّض الربح الذي كانت تستفيد منه المؤسسات القائمة، وهو ما يعرف بعملية "التدمير الخلاق" (Creative Destruction).

<sup>1</sup> Akira Kamiguchi, Toshiki Tamai (2019) « Public investment, public debt, and population aging under the golden rule of public finance », Journal of Macroeconomics, Vol :60, P :116.

يمثل هذا النموذج نقلة نوعية مقارنة بالنماذج التقليدية للنمو، إذ يركز على الجوانب السلبية المصاحبة للتقدم التكنولوجي، خصوصا أن الابتكارات الجديدة تؤدي إلى تقادم الابتكارات السابقة وتدمير قيمتها السوقية، ما يولد نوعاً من التنافس "الهدّام" بين المؤسسات على الربح الاحتكاري المستقبلي . وتبعاً لذلك، يرى النموذج أن الحوافز التي تحرك عملية الابتكار تعتمد على مدى احتكار السوق المتاح للمؤسسة بعد كل ابتكار، وأن هناك مفارقة في اقتصاد السوق: فقد تؤدي هذه الحوافز إلى نمو اقتصادي مفرط إذا كانت المؤسسات تبتكر بشكل متسارع- إفراط في الابتكار (Overinvestment)- بهدف الاستيلاء على حصة السوق دون مراعاة الآثار السلبية على بقية المبتكرين، وهو ما يعرف بتأثير "سرقة السوق (Business Stealing Effect)". وفي المقابل، قد يسجل الاقتصاد نمواً اقتصادياً أقل من المستوى الأمثل عندما تتردد المؤسسات في الابتكار- نقص في الابتكار (Underinvestment)- نتيجة إدراكها بأن أرباحها المحتملة ستقوض بسرعة بسبب ابتكارات مستقبلية، وهو ما يعكس أثر "التسرب الزمني (Intertemporal Spillover)".<sup>1</sup>

النمو في النموذج غير مستقر، بل يتبع مساراً عشوائياً له "انحراف إيجابي" (random walk with drift). كل ابتكار جديد يمثل صدمة تكنولوجية تؤثر في الناتج المحلي الإجمالي؛ أي أن وتيرة النمو تتحدد بناءً على حجم وتيرة الابتكارات التي تعتمد بدورها على الاستثمار في البحث والتطوير وعلى درجة الاحتكار. ومن أبرز دلالات هذا النموذج أن التغييرات في البيئة المؤسسية، مثل تحسين حماية براءات الاختراع أو توفير دعم حكومي للبحث العلمي، يمكن أن تؤثر بشكل مباشر في معدل النمو طويل الأجل.

**المطلب الثالث: القنوات والآليات الرئيسية لتأثير تدويل المؤسسات الاقتصادية على النمو الاقتصادي**

يؤثر تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية على النمو الاقتصادي من خلال عدة قنوات وآليات، أهمها:

**أولاً: زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر**

<sup>1</sup> Aghion, Philippe, Ufuk Akcigit, Peter Howitt. (2014), « What Do We Learn From Schumpeterian Growth Theory? » In Handbook of Economic Growth. Edited by P. Aghion and S. Durlauf. Vol. 2, 515-563. Amsterdam, Elsevier.P :3.

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) أحد أهم آليات تدويل المؤسسات الاقتصادية، كما أنه يمثل قناة رئيسية للتأثير على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة. وتشير العديد من الدراسات التجريبية إلى وجود علاقة إيجابية بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدلات النمو الاقتصادي، يتجلى ذلك من خلال عدة مسارات:

زيادة تكوين رأس المال الثابت، حيث يعزز الاستثمار الأجنبي المباشر معدلات الاستثمار والتراكم الرأسمالي في الاقتصاد المضيف، مما يؤدي إلى توسيع الطاقة الإنتاجية وزيادة في إجمالي الناتج المحلي. وقد أظهرت دراسة لـ "Borensztein et al. (1998)" أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تسهم في زيادة إجمالي الاستثمار المحلي بمعدل يتجاوز حجم الاستثمار الأجنبي نفسه، وهو ما يشير إلى وجود أثر تكميلي (Complementary Effect) وليس أثر إزاحة (Crowding Out Effect) للاستثمار المحلي<sup>1</sup>.

خلق فرص العمل و التحسين في مستويات التوظيف؛ إذ تسهم الشركات متعددة الجنسيات في خلق فرص عمل مباشرة في الاقتصادات المضيفة، كما تسهم أيضا بشكل غير مباشر في توليد وظائف إضافية وذلك من خلال علاقات التشابك الأمامية والخلفية مع الشركات المحلية. و في دراسة لمنظمة العمل الدولية (1994) فقد أظهرت أن الشركات متعددة الجنسيات وظفت بشكل مباشر حوالي 73 مليون شخص (أي ما يعادل حوالي 3% من القوى العاملة العالمية)، و وفرت ما مجموعه 150 مليون وظيفة مباشرة وغير مباشرة<sup>2</sup>.

يحسن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وضعية ميزان المدفوعات في البلد المضيف، سواء من خلال تدفق رؤوس الأموال الأجنبية أو من خلال تعزيز القدرات التصديرية للاقتصاد المضيف. وقد أشارت عدة دراسات إلى أن الدول النامية التي استقطبت حجما أكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة شهدت تحسنا ملحوظا في أرصدة حساباتها الجارية مقارنة بالدول الأخرى.

تسهم الشركات متعددة الجنسيات في توسيع القاعدة الضريبية وزيادة الإيرادات الحكومية في البلدان المضيفة، مما يعزز من قدرة الحكومات على الإنفاق على البنية التحتية والخدمات العامة. وفي هذا

<sup>1</sup> E. Borensztein, J. De Gregorio, J-W. Lee (1998), « How does foreign direct investment affect economic growth? » Journal of International Economics 45,P :117.

<sup>2</sup> International Labour Organization (ILO). (1997). *World Labour Report 1994*. Geneva: International Labour Office. <https://webapps.ilo.org/public/english/standards/relm/gb/docs/gb268/mne-1-2.htm?utm>.

السياق، تشير وثيقة صادرة عن صندوق النقد الدولي<sup>1</sup> (2014) إلى أن البلدان النامية تعتمد بشكل كبير على ضرائب الشركات كمصدر رئيسي للإيرادات، وأن أي تغييرات في سلوك الشركات متعددة الجنسيات يمكن أن تؤثر بشكل كبير على هذه الإيرادات.

### ثانيا: نقل التكنولوجيا والمعرفة

تتجلى هذه العملية من خلال:

1. الآثار الامتدادية التكنولوجية (Technological Spillovers) ، و التي تشير إلى انتقال المعرفة والتكنولوجيا من الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية، مما يسهم في رفع مستوى الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في الاقتصاد المضيف. يمكن تحديد أربعة قنوات رئيسية للآثار الامتدادية التكنولوجية<sup>2</sup>:
  - x آثار المحاكاة والتقليد: حيث تقوم الشركات المحلية بمحاكاة وتقليد التكنولوجيا والممارسات الإدارية التي تستخدمها الشركات الأجنبية، مما يمكن من تحقيق التحول التكنولوجي والتحديد، ورفع الإنتاجية على مستوى القطاع بأكمله، وفي نهاية المطاف، تعزيز جودة المنتجات وقيمتها المضافة.
  - x آثار المنافسة: إذ تضطر الشركات المحلية إلى تحسين تكنولوجياتها وكفاءتها الإنتاجية لمواجهة المنافسة من الشركات الأجنبية؛
  - x آثار تنقل العمالة: ينتقل العاملون الذين اكتسبوا مهارات وخبرات في الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية، مما يسهم في نقل المعرفة والمهارات ، و يعمل على رفع موقع الدولة المضيفة في سلاسل القيمة العالمية ؛
  - x آثار الروابط الأمامية والخلفية: حيث تنتقل التكنولوجيا والمعرفة من خلال العلاقات التعاقدية بين الشركات الأجنبية والموردين المحليين (الروابط الخلفية) أو العملاء المحليين (الروابط الأمامية).
2. تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا محوريا في نقل الممارسات الإدارية المتطورة إلى الاقتصادات المضيفة، وهو ما يسهم في تحسين الكفاءة التنظيمية والإدارية للشركات المحلية. وفي دراسة ل"

<sup>1</sup> International Monetary Fund (IMF). (2014). « *Spillovers in International Corporate Taxation* ». IMF Policy Paper. <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf> .

<sup>2</sup> Pei Yu, Ge Peng (2019), « *Research on Technology Spillover's Bridge Effect between Bidirectional FDI and GVC Position—A Case of Chinese Manufacturing Industry* », *American Journal of Industrial and Business Management*, Vol.9 No.4,P :846.

Bloom et al. (2012)<sup>1</sup> أظهرت أن الشركات متعددة الجنسيات تطبق ممارسات إدارية أكثر تقدماً بالمقارنة مع الشركات المحلية، كما أن انتشار هذه الممارسات في الاقتصاد المضيف يسهم بشكل كبير في تحسين الإنتاجية الكلية.

3. تسهم الشركات متعددة الجنسيات في تعزيز أنشطة البحث والتطوير المحلية؛ وذلك إما من خلال إنشاء مراكز بحث وتطوير خاصة بها، أو عن طريق التعاون مع الجامعات ومراكز البحث المحلية. كما أن الشركات متعددة الجنسيات تستثمر في أنشطة البحث والتطوير في البلدان المضيفة بمعدلات تفوق استثمارات الشركات المحلية، مما يسهم في تعزيز القدرة الابتكارية للاقتصاد المضيف.

### ثالثاً: الاندماج في سلاسل القيمة العالمية

يعد الاندماج في سلاسل القيمة العالمية (Global Value Chains - GVCs) من أهم الآليات التي يؤثر من خلالها التدويل على النمو الاقتصادي. وتشير سلسلة القيمة العالمية إلى منظومة الإنتاج الدولية التي يتم فيها تجزئة العملية الإنتاجية للسلع والخدمات عبر عدة دول، بحيث تخصص كل دولة في مرحلة أو مراحل معينة من العملية الإنتاجية وفقاً لميزتها النسبية. يتجلى هذا التأثير من خلال عدة مسارات:

للاندماج في سلاسل القيمة العالمية يمكن الاقتصاد من الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي، مما يؤدي إلى تحسين الكفاءة الإنتاجية وتخفيض تكاليف الإنتاج.

يتيح هذا الاندماج أيضاً للشركات المحلية الوصول إلى التكنولوجيا والمعرفة المتخصصة، من خلال التفاعل مع الشركات الرائدة عالمياً. وقد أظهرت عدة دراسات أن الشركات في الدول النامية، والتي اندمجت في سلاسل القيمة العالمية شهدت تحسناً ملحوظاً في قدراتها التكنولوجية بالمقارنة مع الشركات التي تعمل بشكل منعزل عن هذه السلاسل.

تعزيز القدرة التنافسية الدولية للاقتصاد، وذلك من خلال تحسين جودة المنتجات وتخفيض تكاليف الإنتاج. وفي تقرير للبنك الدولي (2020)<sup>2</sup>، أظهر أن الدول النامية التي حققت اندماجاً أعمق في

<sup>1</sup> Bloom, n., genakos, c., sadun, R., & Van Reenen, J. (2012). « **Management practices across firms and countries** ». Academy of Management Perspectives, 26 (1), P :15.

<sup>2</sup> World Bank. (2020). « *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains* ».

سلاسل القيمة العالمية شهدت زيادة في حصتها من الصادرات العالمية بمعدل يفوق الدول الأخرى، حيث تزداد إمكانية وصولها إلى الأسواق الدولية وتحقيق نمو في الصادرات مع تعزيز مشاركتها في أنشطة التصنيع والمرحلة النهائية من الإنتاج.

### د. الارتقاء في سلاسل القيمة:

يتيح الاندماج في سلاسل القيمة العالمية إمكانية الارتقاء في هذه السلاسل (Upgrading in GVCs)، وذلك من خلال الانتقال من الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة إلى الأنشطة ذات القيمة المضافة العالية. يمكن تحديد أربعة أنماط رئيسية للارتقاء في سلاسل القيمة<sup>1</sup>:

- ✎ الارتقاء العملياتي : عن طريق تحسين كفاءة العمليات الإنتاجية وتخفيض التكاليف؛
  - ✎ الارتقاء المنتجى :يعني الانتقال إلى إنتاج منتجات تكون أكثر تعقيدا وذات قيمة مضافة أعلى؛
  - ✎ الارتقاء الوظيفي :أي الانتقال إلى وظائف جديدة ذات قيمة مضافة أعلى في سلسلة القيمة، كالانتقال من التصنيع إلى التصميم أو التسويق؛
  - ✎ الارتقاء القطاعي :و ذلك من خلال الانتقال إلى قطاعات جديدة ذات قيمة مضافة أعلى.
- وقد أظهرت عدة دراسات أن الدول التي نجحت في الارتقاء في سلاسل القيمة العالمية شهدت نموا اقتصاديا أسرع وأكثر استدامة مقارنة بالدول الأخرى.

### رابعا: تعزيز التجارة الدولية

ترتبط عملية التدويل ارتباطا وثيقا بزيادة التدفقات التجارية، مما يدعم تحقيق النمو الاقتصادي. وذلك من خلال:

- ✎ تسهم الشركات متعددة الجنسيات في رفع صادرات البلد المضيف، سواء من خلال الصادرات المباشرة لهذه الشركات أو من خلال تأثيرها غير المباشر على قدرة الشركات المحلية على التصدير؛

<sup>1</sup> John Humphrey , Hubert Schmitz (2002), « How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? »,Regional Studies, 36(9) .P :06.

تشكل التجارة البينية داخل الشركات متعددة الجنسيات (Intra-firm Trade) نسبة متزايدة من التجارة الدولية، إذ تشير التقديرات إلى أنها تمثل حوالي ثلث التجارة العالمية. تسهم هذه التجارة في تعزيز النمو الاقتصادي عن طريق زيادة كفاءة تخصيص الموارد وتحسين الإنتاجية؛ تحسين وصول الشركات المحلية إلى الأسواق الخارجية، وذلك من خلال توفير المعرفة بالأسواق الخارجية وشبكات التوزيع والعلاقات التجارية.

### خامسا: تحسين الإنتاجية والكفاءة

تؤدي المنافسة على الصعيد الدولي إلى تحفيز الشركات المحلية على تحسين إنتاجيتها وكفاءتها، وذلك من خلال تبني تكنولوجيا أفضل وتحسين العمليات الإدارية والإنتاجية. وقد بينت دراسة لـ (Carlos et al. (2020 أن البلدان ذات مستويات المنافسة الاقتصادية المنخفضة والتعرض الأقل للأسواق الخارجية، قد تشهد تأثيرا سلبيا على الإنتاجية الاقتصادية. وتوافق هذه النتيجة مع نتائج (Atkin et al. (2017 التي أظهرت أن الشركات الأكثر تعرضا للأسواق الخارجية تكون أيضا أكثر إنتاجية.<sup>1</sup>

يؤدي توغل الشركات الأجنبية إلى إعادة توزيع الموارد من الشركات الأقل إنتاجية إلى الشركات الأكثر إنتاجية، مما يدعم زيادة الإنتاجية الكلية للاقتصاد. كما أن التعرض للمنافسة الدولية يرتبط بتحسين في جودة المنتجات المحلية مما يعزز القيمة المضافة والنمو الاقتصادي، خاصة في الدول ذات المستوى المرتفع من التنمية الاقتصادية.

تحسين كفاءة تخصيص الموارد على المستوى الدولي، من خلال الاستفادة من تفاوت تكاليف عوامل الإنتاج وتوافرها بين الدول.

### سادسا: تطوير رأس المال البشري

تسهم الشركات متعددة الجنسيات في تطوير رأس المال البشري في البلد المضيف، مما يعزز القدرات الإنتاجية للقوى العاملة والنمو الاقتصادي على المدى الطويل. يتجلى هذا التأثير من خلال:

<sup>1</sup> C. Rodríguez-Castelán, L. F. López-Calva, O. B. Cabanillas, (2020) « The Effects of Local Market Concentration and International Competition on Firm Productivity Evidence from Mexico », World Bank Group, P:23.

لـ تقديم برامج تدريبية متطورة للعاملين، مما يسهم في رفع مستوى المهارات والكفاءات في الاقتصاد المضيف.

لـ يسهم تنقل العمالة الماهرة من الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية في نقل المهارات والمعرفة، مما يعمل على تحسين رأس المال البشري في الاقتصاد ككل.

لـ تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا محوريا في تطوير نظم التعليم والتدريب في البلد المضيف، وذلك من خلال التعاون مع المؤسسات التعليمية والتدريبية المحلية و المشاركة في تصميم المناهج وتوفير فرص التدريب العملي. و في دراسة مقارنة عن نظام التدريب المهني في تركيا، وجدت الباحثة (2019) Vildan Tasli أن الشركات الألمانية متعددة الجنسيات أسهمت مباشرة في صياغة المناهج وتدريب الطلاب داخل مصانعها، فأنشأت مراكز تدريب ووظفت مناهج ثنائية تربط التعليم النظري بالتطبيق العملي داخل الشركة، كما أنها تبذل جهدا خاصا لبناء علاقات قوية ومستدامة مع الشركاء الاجتماعيين لمشاركة معرفتها وخبرتها واهتماماتها المتعلقة بالمهارات، ولتحسين نظام التعليم والتدريب المهني الوطني.<sup>1</sup>

لـ تحسين ظروف العمل ومعاييرها في البلدان المضيفة، خاصة عندما تكون الشركات الأجنبية قادمة من بلدان ذات معايير عمل متقدمة.

### سابعا: تعزيز الابتكار والبحث و التطوير

يتجلى هذا التأثير من خلال :

لـ إنشاء مراكز للبحث والتطوير في البلدان المضيفة، مما يدعم القدرة الابتكارية للاقتصاد؛ وفي دراسة حديثة أجراها (2023) Cong حول أثر الابتكار من قبل الشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة- الدولة الأكثر تقدما من الناحية التكنولوجية- على نمو إنتاجية الشركات المحلية في الصين- واحدة من أسرع الاقتصادات نموا في العالم- وجدت الدراسة أن ابتكارات الشركات

<sup>1</sup> Vildan Tasli (2019), « **Multinational Corporations and Host-Country Institutions: A Comparative Case Study of Vocational Education and Training in Turkey** », INTERNATIONAL CRIMT CONFERENCE Institutional Change and Experimentation: Shaping the Future of Work and Employment. Montreal, Canada.P :19.

الأمريكية متعددة الجنسيات أسهمت في رفع إنتاجية الشركات الصينية المحلية في نفس القطاعات، معززة ببراءات الاختراع كمؤشر لنقل المعرفة.<sup>1</sup>

المساهمة في نقل وتطوير التكنولوجيا المتقدمة في البلدان المضيفه؛ حيث يمثل نقل التكنولوجيا من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم قنوات اللحاق التكنولوجي (Technological Catch-up) للبلدان النامية. وقد لوحظ أيضا أن الدول التي استقطبت استثمارات أجنبية كثيفة في مجال التكنولوجيا المتقدمة حققت قفزات تكنولوجية كبيرة، مما أسهم في تسريع معدلات نموها الاقتصادي.

تحفيز الابتكار المفتوح (Open Innovation) وزيادة الأعمال في البلدان المضيفه، و ذلك من خلال توفير الدعم للشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة، عن طريق إقامة حاضنات ومسرعات أعمال ومراكز ابتكار تمكن من تعزيز التفاعل المعرفي ونقل التكنولوجيا.

### ثامنا: تعزيز التحول الهيكلي للاقتصاد

يؤدي تدويل المؤسسات الاقتصادية إلى تسريع عملية التحول الهيكلي للاقتصاد، من خلال نقل الموارد من القطاعات ذات الإنتاجية المنخفضة إلى القطاعات ذات الإنتاجية العالية، مما يسهم في تعزيز النمو الاقتصادي المستدام. تظهر هذه التأثيرات من خلال:

تطوير القطاعات الصناعية ذات القيمة المضافة العالية في البلدان المضيفه، و ذلك من خلال نقل التكنولوجيا والمهارات وأفضل الممارسات الإدارية؛ حيث أظهرت الدراسة التي أعدها (Pelinescu and Rădulescu, 2009)<sup>2</sup> أن تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى دول أوروبا الوسطى والشرقية قد ساهم بشكل مباشر في إعادة هيكلة اقتصاداتها من خلال تطوير القطاعات الصناعية ذات القيمة المضافة العالية، مثل صناعة السيارات والتجهيزات الإلكترونية، مما أدى إلى رفع مستوى القدرة التنافسية والتصديرية لهذه الدول.

<sup>1</sup> R.K.Cong (2023) , « *The local technology spillovers of multinational firms* »,Journal of International Economics,Vol :144.P :103790.

<sup>2</sup> Pelinescu, E., & Rădulescu, M. (2009), « *The impact of foreign direct investment on the economic growth and countries' export potential* », Romanian Journal of Economic Forecasting, 12(4), P :153–169.

تطوير قطاع الخدمات المتقدمة في البلدان المضيفة، مثل الخدمات المالية وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات المهنية؛ حيث أشارت دراسة ل(Arnold et al. 2011)<sup>1</sup> إلى أن تحرير تجارة الخدمات وفتح المجال أمام المؤسسات الأجنبية أدى إلى تحسين جودة وكفاءة الخدمات في البلدان المضيفة، مما انعكس إيجاباً على إنتاجية القطاعات الأخرى المستخدمة لهذه الخدمات.

تعزيز الروابط بين القطاعات الاقتصادية المختلفة في البلدان المضيفة من خلال علاقات التشابك الأمامية والخلفية؛ حيث أن الشركات متعددة الجنسيات التي تقيم روابط قوية مع الموردين المحليين تسهم بشكل أكبر في التنمية الاقتصادية للبلدان المضيفة (رفع الإنتاجية، وتحفيز إنشاء أنواع جديدة من المدخلات)<sup>2</sup>. على سبيل المثال، أدى دخول شركة تويوتا إلى تايلاند إلى تطوير شبكة واسعة من الموردين المحليين، مما أسهم في تعزيز القدرات التصنيعية للاقتصاد التايلندي؛ إذ أصبحت تايلاند تعرف بـ "Detroit of Asia" لما تشهده من تطور في قطاع السيارات.

تحفيز التنوع الاقتصادي من خلال قنوات متعددة ومتكاملة؛ فعندما تتوسع المؤسسات المحلية عالمياً عبر التصدير، تكتسب معرفة بالمعايير والاحتياجات العالمية، مما يدفعها لتطوير منتجات وخدمات جديدة تلبى متطلبات الأسواق المختلفة. و في المقابل، يسهم دخول المؤسسات الأجنبية إلى السوق المحلي من خلال الاستثمار المباشر في توفير المعرفة التقنية والإدارية اللازمة لاستكشاف فرص إنتاجية جديدة وتقييم جدواها الاقتصادية، وهو ما يعرف بعملية "اكتشاف التكلفة (Cost Discovery)" للأنشطة الاقتصادية الجديدة، حيث يصبح من الأسهل للمؤسسات المحلية معرفة القطاعات التي يمكن أن تنجح فيها وتكاليف إنتاجها.

و بالتالي، فإن الاندماج في سلاسل القيمة العالمية يؤدي إلى توسيع مجالات التخصص المتاحة للاقتصاد، ويفتح فرصاً للتطور في أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى. ونتيجة لهذه التفاعلات، فإن هيكل الاقتصاد يتحول تدريجياً نحو مزيج أكثر تنوعاً من القطاعات والأنشطة، مما يعزز مرونته ويقلل من تأثيره بالصدمات الخارجية التي قد تصيب قطاعاً محدداً، ويمهد الطريق نحو نمو اقتصادي أكثر استدامة واستقراراً.

<sup>1</sup> Arnold, J. M., Javorcik, B. S., & Mattoo, A. (2011), « *Does services liberalization benefit manufacturing firms?: Evidence from the Czech Republic* », Journal of International Economics, 85(1), P:136-146.

<sup>2</sup> Alfaro, L., Rodríguez-Clare, A., Hanson, G. H., & Bravo-Ortega, C. (2004), « *Multinationals and linkages: An empirical investigation* », Economía, 4(2), P:126.

المطلب الرابع: التحديات والاعتبارات السياسية لتعزيز النمو الاقتصادي من خلال

#### استراتيجيات التدويل

إن نجاح استراتيجيات التدويل على مستوى المؤسسات وانعكاساتها الإيجابية على الاقتصاد الكلي يواجه تحديات متعددة الأبعاد، وتتطلب اعتبارات سياسية دقيقة تضمن تعظيم العوائد الإيجابية وتقليل المخاطر المحتملة.

أولاً: التحديات التي تواجه تدويل نشاطات المؤسسات الاقتصادية

#### 4. تبين المناطق داخل الدولة في مستويات التنمية الاقتصادية:

تواجه المؤسسات الاقتصادية الساعية للتدويل صعوبات ناتجة عن التفاوت الكبير في مستويات التنمية الاقتصادية بين المناطق المختلفة داخل الدولة الواحدة؛ فالمؤسسات المتمركزة في المناطق الحضرية والصناعية المتطورة غالباً ما تتمتع بميزات تنافسية أكبر تؤهلها للدخول بكفاءة إلى الأسواق العالمية، وذلك نظراً لتوفر البنية التحتية المتقدمة، سهولة الوصول إلى مراكز الخدمات اللوجستية، توافر كفاءات بشرية متخصصة، بالإضافة إلى القرب من شبكات المعرفة والابتكار. في المقابل، تعاني المؤسسات العاملة في المناطق الأقل نمواً من محدودية القدرة على التدويل، وذلك بسبب ضعف البنية التحتية، ارتفاع تكاليف النقل والإمداد، صعوبة الوصول إلى المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية، إلى جانب محدودية رأس المال البشري المؤهل للعمل في بيئة دولية. تتجلى هذه الإشكالية بوضوح في الاقتصادات الناشئة والنامية، حيث أن فرص تدويل الأعمال تتركز في عدد محدود من الأقطاب الحضرية، مما يؤدي إلى تعميق التفاوتات الإقليمية وعدم توزيع منافع العولمة بشكل متكافئ على المستوى الوطني.

#### 5. اختلاف تأثير استراتيجيات التدويل باختلاف القطاعات الاقتصادية:

تتفاوت قدرة المؤسسات الاقتصادية على تبني استراتيجيات التدويل بشكل كبير حسب القطاعات التي تنتمي إليها، كما تتباين الآثار الاقتصادية المترتبة على هذا التدويل؛ فالمؤسسات العاملة في قطاعات التكنولوجيا المتقدمة والخدمات المالية والاستشارية تمتلك في الغالب مرونة أكبر في التوسع دولياً، وهذا نظراً لانخفاض تكاليف النقل وسهولة الوصول إلى الأسواق عبر التقنيات الرقمية، بالإضافة إلى امتلاكها لأصول معرفية متفردة تشكل ميزة تنافسية عالمية. من جهة أخرى، تواجه المؤسسات العاملة في

القطاعات التقليدية كالصناعات التحويلية كثيفة العمالة والزراعة تحديات أكبر في عملية التدويل نتيجة ارتفاع التكاليف اللوجستية، وشدة المنافسة العالمية، والحواجز الحمائية المفروضة على هذه القطاعات في العديد من الأسواق الدولية. كما يختلف تأثير التدويل بين القطاعات من حيث مستويات التوظيف ونقل التكنولوجيا وتطوير سلاسل القيمة المحلية والتأثير على البيئة. فتدويل نشاط المؤسسات العاملة في مجال التكنولوجيا المتقدمة غالبا ما يؤدي إلى تعزيز الابتكار ونقل المعرفة و يخلق وظائف ذات قيمة مضافة عالية، بينما قد يترتب على تدويل المؤسسات العاملة في الصناعات التقليدية في بعض الحالات تخفيض في العمالة المحلية نتيجة نقل العمليات الإنتاجية إلى مواقع أقل تكلفة على الصعيد العالمي.

### 6. القيود المفروضة على التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي:

تشكل القيود المفروضة على التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي عائقا أمام المؤسسات الراغبة في تدويل نشاطها؛ فعلى الرغم من التقدم الملحوظ في تحرير التجارة العالمية خلال العقود الماضية، لا تزال الحواجز الجمركية وغير الجمركية تمثل تحديا كبيرا أمام المؤسسات، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الموارد المحدودة. وتشمل هذه الحواجز الرسوم الجمركية المرتفعة، الحصص الكمية، الإجراءات الجمركية المعقدة، متطلبات الترخيص والاعتماد، و كذا اختلاف المواصفات الفنية بين الدول. كما تواجه المؤسسات متعددة الجنسيات قيودا متزايدة على الاستثمار الأجنبي المباشر في العديد من الدول، مثل القيود على تملك الأصول أو على نسب المشاركة في رأس المال، متطلبات المحتوى المحلي، الى جانب القيود على تحويل الأرباح. وقد تفاقمت هذه التحديات في السنوات الأخيرة مع تنامي النزعات الحمائية والتوترات التجارية بين القوى الاقتصادية الكبرى، مما أدى إلى فرض تعريفات جمركية إضافية وعقوبات اقتصادية، الأمر الذي زاد من حالة عدم اليقين في بيئة الأعمال الدولية وقلص من قدرة المؤسسات على وضع استراتيجيات تدويل طويلة الأمد.

### 7. القيود البيئية والموارد المحلية المحدودة:

تواجه المؤسسات تحديات متزايدة متعلقة بالقيود البيئية والاستدامة في سياق تدويل نشاطها؛ فالضغوط المتنامية من المستهلكين والمستثمرين والحكومات والمنظمات غير الحكومية نحو تبني ممارسات أعمال أكثر استدامة تجبر المؤسسات على إعادة تقييم استراتيجيات التدويل لديها، خاصة في القطاعات كثيفة الاستهلاك للموارد الطبيعية أو المسببة للانبعاثات الكربونية العالية. كما أن محدودية الموارد المحلية -مثل

المياه والطاقة والمواد الخام- في كثير من البلدان تضع قيودا على قدرة المؤسسات المحلية على التوسع دوليا، وذلك نظرا لصعوبة منافسة الشركات العالمية التي تتمتع بوفورات الحجم وإمكانية الوصول إلى موارد متنوعة. وفي سياق متصل، فإن التشريعات البيئية المتشددة في بعض الأسواق المتقدمة، مثل الاتحاد الأوروبي، تفرض تكاليف إضافية على المؤسسات الراغبة في الدخول إلى هذه الأسواق للامتثال لمعايير الاستدامة، مما قد يحد من قدرتها التنافسية. و في المقابل، قد يؤدي اختلاف المعايير البيئية بين الدول الى خلق فرص لبعض المؤسسات لتحقيق ميزات تنافسية عبر نقل أنشطتها الملوثة إلى مناطق ذات تشريعات بيئية أقل صرامة، وهو ما يثير مخاوف "سباق نحو القاع" في المعايير البيئية ويقوض الجهود العالمية نحو تحقيق التنمية المستدامة.

ثانيا: الاعتبارات السياسية لتعظيم أثر تدويل المؤسسات على النمو الاقتصادي

### 1. تصميم سياسات تدويل متباينة تلائم المستويات المختلفة للتنمية الإقليمية داخل الدولة:

يتطلب تعظيم الأثر الإيجابي لاستراتيجيات تدويل المؤسسات على النمو الاقتصادي تبني سياسات متميزة تراعي التفاوت في مستويات التنمية بين مناطق الدولة المختلفة؛ فعلى مستوى المناطق المتقدمة، يمكن التركيز على سياسات تعزز تدويل المؤسسات في القطاعات ذات القيمة المضافة العالية والمحتوى المعرفي المتقدم، وذلك من خلال تطوير مراكز التميز البحثي وحاضنات الابتكار، وتسهيل الشراكات بين المؤسسات المحلية والشركات العالمية الرائدة، ال جانب تعزيز مشاركة هذه المؤسسات في شبكات الابتكار العالمية. وفي المقابل، تتطلب المناطق الأقل نموا سياسات مختلفة تركز أولا على تطوير البنية التحتية الأساسية (مثل شبكات النقل والاتصالات والخدمات اللوجستية)، وتقديم حوافز خاصة للمؤسسات المحلية لتشجيعها على الانخراط في سلاسل التوريد العالمية، بالإضافة الى جذب الاستثمارات الأجنبية التي يمكن أن تخلق روابط أمامية وخلفية مع الاقتصاد المحلي. كما يمكن إنشاء مناطق اقتصادية خاصة في المناطق الأقل نموا تتمتع بمزايا تفضيلية -كالإعفاءات الضريبية وتبسيط الإجراءات الإدارية- لتشجيع المؤسسات المحلية والأجنبية على إقامة أنشطة موجهة للتصدير في هذه المناطق، مما يساهم في توزيع فوائد التدويل بشكل أكثر عدالة على المستوى الوطني.

### 2. التركيز على استراتيجيات التدويل - الأكثر فعالية في تعزيز النمو - حسب مرحلة التنمية:

تتفاوت فعالية استراتيجيات التدويل في تعزيز النمو الاقتصادي باختلاف مرحلة التنمية التي يمر بها الاقتصاد<sup>1</sup>، مما يتطلب سياسات متميزة تستهدف الاستراتيجيات الانسب لكل مرحلة؛ ففي المراحل الأولى من التنمية، تكون استراتيجيات التدويل المرتكزة على تشجيع الصادرات كثيفة العمالة والاندماج في المستويات الأولية من سلاسل القيمة العالمية أكثر فعالية في تعزيز النمو، نظرا لقدورها على خلق فرص عمل واسعة وتحسين ميزان المدفوعات. وفي هذه المرحلة، يمكن للسياسات العامة أن تركز على تقديم الدعم للمؤسسات المصدرة عبر برامج ضمان الصادرات، والمساعدة في الوصول إلى الأسواق الخارجية، وتوفير المعلومات عن متطلبات الأسواق العالمية، بالإضافة إلى تطوير مناطق تجهيز الصادرات.

ومع تقدم الاقتصاد، يصبح من الضروري الانتقال تدريجيا نحو دعم استراتيجيات تدويل أكثر تقدما، كإنشاء شبكات توزيع عالمية، الاستثمار المباشر في الخارج، والاندماج في مراحل متقدمة من سلاسل القيمة العالمية. في هذه المرحلة، تتحول السياسات نحو تعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات من خلال دعم الابتكار ونقل التكنولوجيا، وتطوير الكفاءات البشرية المتخصصة، إلى جانب تسهيل الاندماجات والتحالفات الاستراتيجية عبر الحدود.

أما في المراحل المتقدمة من التنمية، تصبح استراتيجيات التدويل القائمة على الابتكار وتطوير نماذج أعمال عالمية جديدة هي الأكثر فعالية في دفع النمو الاقتصادي، وهو ما يتطلب سياسات تركز على تعزيز منظومات الابتكار الوطنية، دعم البحث والتطوير، وكذا تسهيل تدفق المعرفة والكفاءات عبر الحدود.

### 3. ضرورة الموازنة بين استراتيجيات التدويل المختلفة لتحقيق تنمية متوازنة ومستدامة:

تعتبر الموازنة بين استراتيجيات التدويل المختلفة أمرا ضروريا لتحقيق تنمية اقتصادية متوازنة ومستدامة؛ فالتركيز المفرط على استراتيجية واحدة-مثل تشجيع الصادرات أو جذب الاستثمار الأجنبي المباشر- قد يؤدي إلى اختلالات هيكلية في الاقتصاد وزيادة تعرضه للصدمات الخارجية. لذلك، يتعين على صانعي السياسات تطوير مزيج متوازن من الاستراتيجيات يشمل: تشجيع الصادرات، تطوير بدائل الاستيراد

<sup>1</sup> Yao Limin , Wang Linyunun (2011) « Comparison of Internationalization Promotion Patterns of Region Economic Growth in China », International Journal of Business and Social Science, Vol. 2 No. 13. P :101.

التنافسية، جذب الاستثمار الأجنبي المباشر النوعي، دعم التوسع الخارجي للمؤسسات المحلية، بالإضافة الى الاندماج المدروس في سلاسل القيمة العالمية.

إن تحقيق هذا التوازن يتطلب تنسيقاً وثيقاً بين مختلف السياسات الاقتصادية، بما في ذلك السياسات التجارية والصناعية والاستثمارية والتكنولوجية، لضمان اتساقها وتكاملها. كما يستدعي هذا التوازن أيضاً مراعاة الأبعاد الاجتماعية والبيئية لاستراتيجيات التدويل، وذلك من خلال تطوير آليات لتوزيع منافع التدويل بشكل عادل على مختلف شرائح المجتمع، وتعزيز الاستدامة البيئية في سياسات التدويل. فعلى سبيل المثال، يمكن تطوير حوافز خاصة للمؤسسات التي تتبنى ممارسات تدويل مسؤولة اجتماعياً وبيئياً، أو فرض متطلبات معينة على الاستثمارات الأجنبية بما يضمن نقل التكنولوجيا وتطوير الكفاءات المحلية وحماية البيئة.

#### 4. تعزيز التكامل بين استراتيجيات التدويل وسياسات الابتكار وتنمية رأس المال البشري:

يعتبر التكامل بين استراتيجيات تدويل المؤسسات من جهة، وسياسات الابتكار وتنمية رأس المال البشري من جهة أخرى، أمراً ضرورياً لتعزيز الأثر الإيجابي للتدويل على النمو الاقتصادي؛ فالمؤسسات لا يمكنها أن تحافظ على قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية دون تطوير قدراتها الابتكارية باستمرار، وهو ما يتطلب استثمارات كبيرة في البحث والتطوير، بالإضافة الى تبني تقنيات وأساليب إنتاج متطورة. وبالمثل، فإن نجاح استراتيجيات التدويل يعتمد بشكل كبير على توفر رأس مال بشري مؤهل يمتلك المهارات اللازمة للعمل في بيئة عالمية تنافسية. لذلك، ينبغي على صانعي السياسات تطوير برامج متكاملة تربط بين دعم تدويل المؤسسات من جهة، وتعزيز قدراتها الابتكارية وتطوير كفاءاتها البشرية من جهة أخرى. يمكن أن تشمل هذه البرامج:

- ❖ توفير حوافز للمؤسسات المصدرة للاستثمار في البحث والتطوير؛
- ❖ تسهيل نقل التكنولوجيا من الشركات الأجنبية إلى المؤسسات المحلية؛
- ❖ تطوير برامج تدريبية متخصصة لتأهيل العاملين في المؤسسات المصدرة؛
- ❖ تشجيع التعاون بين المؤسسات والجامعات ومراكز البحث في مجالات مرتبطة بالتنافسية الدولية.

كما يمكن تطوير برامج خاصة من أجل دعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجهة للتصدير، وذلك من خلال توفير التمويل والاستشارات التقنية والمساعدة في حماية حقوق الملكية الفكرية، مما يعزز من قدرتها على المنافسة في الأسواق العالمية وتحقيق قيمة مضافة أعلى.

### المبحث الثالث: واقع تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية

إن تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية يمثل تحديا كبيرا في سياق اقتصاد وطني يسعى للتحويل من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد منتج ومتنوع، نظرا للتقلبات التي تمس اسعار النفط و ما ينجم عن ذلك من آثار سلبية على الاقتصاد الوطني. من هنا تبرز أهمية دراسة واقع تدويل المؤسسات الجزائرية، باعتباره مؤشرا حقيقيا لمدى نجاح سياسات التنويع الاقتصادي وتحسين القدرة التنافسية للمنتج الوطني في الأسواق الخارجية.

سوف نقوم من خلال هذا المبحث بتسليط الضوء على الوضع الراهن لتدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، كما يستعرض هذا المبحث الإطار التشريعي والمؤسسي الداعم لعملية التدويل، والدور الذي تلعبه مختلف الهيئات الحكومية في تعزيز القدرات التصديرية للمؤسسات الوطنية وتيسير ولوجها إلى الأسواق الدولية.

### المطلب الاول: مسار التحول الاقتصادي وجهود التنويع (1962-2022)

يعكس مسار الاقتصاد الجزائري منذ الاستقلال في عام(1962) وحتى عام(2022) تجربة فريدة في التحول الاقتصادي ضمن ظروف ما بعد الاستعمار؛ حيث ورثت الجزائر عند استقلالها اقتصادا مشوها بفعل السياسات الاستعمارية التي استنزفت مواردها لعقود، وكان عليها بناء نموذج اقتصادي وطني في ظل تحديات جسيمة.

في المرحلة الأولى (1962-1988)؛ تبنت الدولة الجزائرية النموذج الاشتراكي، مركزة على التخطيط المركزي والتصنيع الثقيل. تميزت هذه الفترة بـ"الثورة الصناعية" - من خلال اعتماد نظرية الصناعات المصنعة لصاحبها(Gérard Destanne de Bernis) - التي استهدفت بناء قاعدة صناعية ثقيلة (الحديد والصلب، البتروكيماويات) معتمدة في ذلك على عائدات النفط المرتفعة خلال السبعينيات. كما شهدت هذه المرحلة أيضا تأميم المحروقات عام (1971)، وإطلاق "الثورة الزراعية" التي أعادت توزيع

الأراضي وأنشأت التعاونيات الفلاحية. لكن هذه السياسات واجهت تحديات كبيرة تمثلت في ضعف الكفاءة الإنتاجية وتراكم المديونية الخارجية (وصلت الى 18 مليار دولار سنة (1979) مقارنة بسنة (1970) التي لم تتعدى فيها مليار دولار)، فضلا عن صدمة انهيار أسعار النفط عام (1986) التي كشفت عن هشاشة الاقتصاد أحادي الموارد.

أما المرحلة الثانية (1989-1999)؛ فقد تميزت بالانتقال نحو اقتصاد السوق في ظل أزمة سياسية وأمنية مستفحلة. اضطرت الجزائر إلى تبني برنامج التكييف الهيكلي بالتعاون مع صندوق النقد الدولي، والذي تضمن: تخفيض قيمة الدينار، تحرير التجارة، إلغاء الدعم التدريجي على السلع الأساسية، وخصوصة المؤسسات العمومية. أدت هذه الإصلاحات إلى تحسن ملحوظ في بعض المؤشرات الكلية (تقليص عجز الميزانية و ميزان المدفوعات و تسجيل فائض في بعض السنوات، انخفاض قيمة الديون الخارجية..)، لكن في المقابل، أثرت بشكل سلبي على الجانب الاجتماعي، حيث أدت إلى ارتفاع معدلات البطالة وتدهور في الأوضاع المعيشية نتيجة للسياسات المطبقة من غلق للمؤسسات وتسريح للعمال.<sup>1</sup>

في المرحلة الثالثة (2000-2022)؛ استفادت الجزائر من الارتفاع القياسي لأسعار النفط، مما سمح بإطلاق برامج التنمية الاقتصادية الكبرى والمتمثلة في: برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004)، البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009)، والبرنامج الخماسي لتوطيد النمو الاقتصادي (2010-2014). استهدفت هذه البرامج تطوير البنية التحتية (الطرق، السكك الحديدية، السدود) وتحسين الخدمات العمومية والإسكان. كما شهدت هذه الفترة تسديد الديون الخارجية ومراكمة احتياطات صرف ضخمة قاربت 200 مليار دولار في ذروتها. غير أن الاقتصاد الجزائري ظل يعاني من مشاكل هيكلية عميقة، أهمها:

لـ الاعتماد المفرط على المحروقات، والتي شكلت ما بين 95-98% من الصادرات و60-70% من إيرادات الميزانية، مما جعل الاقتصاد رهين تقلبات أسعار النفط العالمية؛  
لـ ضعف القطاع الصناعي خارج المحروقات، حيث تراجعت مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي من حوالي 15% في الثمانينيات إلى أقل من 5% في العقد الأول من الألفية؛

<sup>1</sup>بوخاري أمنة، يوسف رشيد، (2018) " برامج الإصلاح الاقتصادي و أثرها على الاقتصاد الجزائري- دراسة تحليلية للفترة الممتدة بين (1989-2015)", مجلة دفتار بوادكس، العدد (09)، ص: 101.

للبيروقراطية وبيئة الأعمال الطاردة للاستثمار، حيث احتلت الجزائر مراتب متأخرة في مؤشرات سهولة ممارسة الأعمال؛

تنامي ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي الذي قدر بأكثر من 40% من حجم الاقتصاد الوطني(من 19.5% من الناتج الوطني الخام في نهاية الثمانينات إلى 42% من الناتج الوطني الخام سنة 2003)، مما أدى إلى تآكل القاعدة الضريبية وتشويه المنافسة؛

معدلات بطالة مرتفعة خاصة بين الشباب والخريجين، حيث وصلت إلى أكثر من 25% في بعض الفترات.

تعرض الاقتصاد الجزائري لصدمتين نفطيتين كبيرتين: الأولى في عام (2014) عندما انخفضت أسعار النفط من أكثر من 100 دولار إلى أقل من 40 دولار، والثانية (صدمة مزدوجة) في عام (2020) مع جائحة فيروس كورونا (Covid -19). استجابت الحكومة الجزائرية للأزمة الأولى بسياسة "ترشيد النفقات" وتجميد المشاريع الكبرى، ثم اتجهت إلى "التمويل غير التقليدي" (طباعة النقود) بين (2017-2019)، مما أدى إلى تآكل احتياطات الصرف وارتفاع التضخم.

في السنوات الأخيرة (2019-2022)، أطلقت الحكومة الجزائرية مبادرات جديدة للتنوع الاقتصادي، وذلك بتركيزها على قطاعات واعدة مثل الزراعة الصحراوية، الصناعات الناشئة، الطاقات المتجددة، والاقتصاد الرقمي. كما قامت باتخاذ إجراءات لتحسين مناخ الاستثمار من خلال مراجعة قانون الاستثمار وإلغاء قاعدة 49/51 في القطاعات غير الاستراتيجية، مع الحفاظ على سياسة حمائية تجاه الصناعات المحلية. فقد شكلت قاعدة الشراكة الدنيا (51% للطرف الجزائري و49% للطرف الأجنبي)، التي نص عليها قانون المالية التكميلي لسنة (2009)، أحد أبرز القيود المفروضة على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر، مما ساهم في تقليص حجم هذه الاستثمارات خلال الفترة اللاحقة. وبالنظر إلى انعكاساتها السلبية، كان من الضروري التراجع عن هذه القاعدة، وهو ما تجسد بوضوح ابتداء من قانون المالية لسنة (2020)، الذي أقر بصفة نهائية إلغاء شرط الشريك المحلي للمستثمر الأجنبي.

اعتبر هذا القرار خطوة إصلاحية تهدف إلى تحسين مناخ الأعمال وجذب المستثمرين الأجانب، مما قد يعكس إيجاباً على التدويل عبر الاستثمارات الواردة، نقل التكنولوجيا، وكذا تطوير سلاسل الإنتاج.

على هذا الاساس، تظل التجربة الاقتصادية الجزائرية تعكس تحدي التحول من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد منتج و متنوع في سياق إقليمي ودولي متقلب، وهو ما يتطلب إجراء إصلاحات هيكلية عميقة تتجاوز السياسات الظرفية المرتبطة بتقلبات أسعار النفط، وتستهدف بناء نموذج تنموي مستدام قائم على تنويع القاعدة الإنتاجية ، تطوير رأس المال البشري، وتحسين الحوكمة الاقتصادية.

### المطلب الثاني: مستويات الانفتاح الخارجي للمؤسسات الجزائرية

رغم الجهود الرسمية لتشجيع الانفتاح الاقتصادي، لا تزال مستويات تدويل المؤسسات الجزائرية محدودة بالمقارنة مع نظيراتها في الدول الصاعدة، وتكاد مظاهر التدويل تنحصر في شكل صادرات أولية متواضعة ومساهمات محتشمة في سلاسل القيمة العالمية، خصوصا خارج قطاع المحروقات. كما أن التمثيل الخارجي للمؤسسات في الأسواق الدولية- من خلال فروع أو مكاتب خارجية- لا يزال ضعيفا، حيث تعتمد معظم المؤسسات على وسطاء أو مستوردين أجانب بدلا من القيام بمبادرات تصديرية مباشرة.

تظهر الإحصائيات أن نسبة المؤسسات الجزائرية التي تنشط على المستوى الدولي تبقى دون المستوى المطلوب، حيث أن تدويل المؤسسات الجزائرية لا يزال ضعيفا ومحدودا من حيث- العدد، النطاق، والاستراتيجية- بالمقارنة مع توجهات العالم وحتى بعض الدول النامية. وهو ما يعزى إلى عدة عوامل، منها غياب ثقافة التدويل، ضعف الكفاءات، وكذا قصور في الاستراتيجية.

### أولا: استراتيجية التصدير

سعت الجزائر إلى تعبئة جهودها من خلال تبني استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات، غير أن التركيز على آلية واحدة متمثلة في التصدير لم يكن تقصيرا من الحكومة الجزائرية، بل تماشيا مع واقع الوضعية و الامكانيات الضعيفة التي تشهدها معظم المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، و التي لا تتيح لها فرصة التدويل من خلال الآليات الاخرى التي تتطلب موارد وقدرات أكبر.<sup>1</sup>

الجدول (05): افضل المؤسسات الجزائرية المصدرة خارج المحروقات خلال الفترة (2020-2022)

<sup>1</sup> سويسبي الربيع " تكنولوجيا المعلومات و الاتصال و آليات تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة: شركة كوندور CONDOR"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة زيان عاشور- الجلفة، (2021-2022)، ص:80-83.

عدد البلدان المصدر إليها	قيمة الصادرات	المنتجات المصدرة	المؤسسة
28 بلد	45، 03 مليون دولار	الأجهزة الالكترونية والكهرومنزلية/إطارات العجلات	إيريس "Saterex-IRIS"
35 بلد	136، 94 مليون دولار	الزجاج المسطح	"ميديتيرانين فلوت غلاس.أم.أف.جي "Mediterranean Float Glass MFG"
23 بلد	63، 62 مليون دولار	المنتجات الصحية والسيليلوز	فاداركو Faderco فرع ( Warak )
21 بلد	350، 02 مليون دولار	الفوسفات	" سوميفوس Somiphos "
10 بلدان	5، 36 مليون دولار	أدوية ومواد صيدلانية	" اي.أم.سي IMC "
25 بلد	47، 6 مليون دولار	الخروب ومشتقاته	" بوبلنزا اغرو اليمونتا Agro Alimentaire "
16 بلد	4، 93 مليون دولار	التمور	" بيوداتس ألبيري Biodattes Algérie "
بلدين (02)	201 ألف دولار	زيت الزيتون	" كياراد Etablissement Kiared "
6 بلدان	18، 7 مليون دولار	الخدمات	" ياسير Yassir Statrt-UP "
23 بلد	182، 01 مليون دولار	الاسمنت	" شركة توزيع مواد البناء التابعة لمجمع " جيكا " Sodismac "
15 بلد	28، 5 مليون دولار	الأجهزة الإلكترونية والكهرومنزلية	" كوندور اليكترونيكس Condor Electronics "
4 بلدان	450 ألف دولار	الجلود	" إكسبو كوير Expo Cuir "
17 بلد	29، 18 مليون دولار	الكوابل الكهربائية والمحولات الكهربائية	" السويدي كابل ألبيريا El Sewedy Cables Algeria "

Source : <https://www.aps.dz/ar/algerie/146664-14> Consulté le 05/03/2024

### واقع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر:

تعد الصادرات خارج قطاع المحروقات من المؤشرات الأساسية التي يمكن من خلالها تقييم مدى نجاعة استراتيجية التصدير في الجزائر، كما تعد مقياسا لمدى تقدم الاقتصاد الوطني نحو التحرر من التبعية

التاريخية لمداخيل المحروقات. وعلى الرغم من أن هذه الصادرات لا تعكس بالضرورة مجمل صادرات المؤسسات الاقتصادية، إلا أنها تجسد بشكل عملي محاولات تدويل النشاط الاقتصادي الجزائري، خاصة على صعيد المؤسسات الإنتاجية الصغيرة والمتوسطة، التي تنشط أساسا في قطاعات الفلاحة و الصناعات الغذائية وبعض الصناعات التحويلية.

من هذا المنطلق، يمكن اعتبار تطور الصادرات خارج المحروقات مؤشرا تطبيقيا يعكس مدى نجاعة وفاعلية سياسات دعم التصدير، سواء تلك المتعلقة بالمرافقة المؤسساتية، أو التسهيلات الجبائية، أو توفير آليات تمويل مخصصة لاقتحام الأسواق الخارجية. ومع ذلك، مازالت هذه الصادرات تعاني من محدودية التنوع والقيمة، مما يبرز الحاجة إلى تبني استراتيجية شاملة تعزز قدرات المؤسسات الجزائرية- خاصة الكبرى منها- على الولوج الفعلي إلى الأسواق الدولية، بما يتماشى مع متطلبات تحقيق نمو اقتصادي مستدام.

الجدول (06): تطور حجم الصادرات الجزائرية (2010-2020)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
صادرات المحروقات	56120	71661	70583	63816	58462	33081	27918	33202	39277	31725	20016
%	98.30%	98.31%	98.3%	98.37%	97.22%	95.70%	95.25%	96.04%	94.23%	93.81%	91.26%
الصادرات خارج المحروقات	970	1227	1153	1051	1667	1485	1391	1367	2405	2092	1916
%	1.69%	1.68%	1.60%	1.62%	2.77%	4.29%	4.74%	3.95%	5.67%	6.18%	8.74%
إجمالي الصادرات	57090	72888	71736	64867	60129	34566	29309	34569	41682	33817	21932

المصدر: التقرير السنوي لبنك الجزائر [/https://www.bank-of-algeria.dz/balance-des-paiements](https://www.bank-of-algeria.dz/balance-des-paiements)

يظهر تحليل بيانات إجمالي الصادرات الجزائرية تذبذبا كبيرا خلال الفترة (2010-2020)، حيث بلغت قيمتها الإجمالية 57,090 مليون دولار في عام 2010، ثم ارتفعت لتصل إلى ذروتها عند 72,888 مليون دولار في عام 2011، قبل أن تبدأ في التراجع التدريجي حتى وصلت إلى 21,932

مليون دولار في عام 2020، بانخفاض نسبته 69.9% مقارنة بعام 2011، و 61.6% مقارنة بعام 2010.

تكشف بيانات الجدول أيضا عن هيمنة صادرات المحروقات على هيكل الصادرات الجزائرية، حيث تراوحت نسبتها بين 91.26% و 98.37% من إجمالي الصادرات خلال فترة الدراسة. هذا التركيز الشديد يعكس:

للضعف التنوع الاقتصادي، حيث تشكل الصادرات خارج المحروقات نسبة ضئيلة للغاية (بين 1.6% و 8.74%)؛

للهداشة الاقتصاد، إذ يكشف هذا التركيز عن حساسية الاقتصاد الجزائري تجاه تقلبات أسعار النفط في الأسواق العالمية؛

للمحدودية القدرة التنافسية للقطاعات غير النفطية في الأسواق الدولية.

كما يمكن ملاحظة علاقة واضحة بين تقلبات أسعار النفط وإجمالي قيمة الصادرات:

- تميزت فترة ارتفاع الأسعار (2010-2014) بارتفاع قيمة الصادرات، حيث بلغت ذروتها في عام 2011-2012 (متوسط سعر برميل النفط تجاوز 100 دولار)؛

- شهدت فترة انهيار الأسعار (2014-2016) انخفاضا حادا في قيمة الصادرات من 60,129 مليون دولار في عام 2014 إلى 29,309 مليون دولار في عام 2016 (انخفاض بنسبة 51.2%)؛

- ارتفعت قيمة الصادرات في الفترة (2017-2018) - فترة التعافي الجزئي - إلى 41,682 مليون دولار في 2018 بالتزامن مع تحسن أسعار النفط؛

- عودة الانخفاض (2019-2020)، حيث انخفضت قيمة الصادرات إلى 33,817 و 21,932 مليون دولار على التوالي. هذا الانخفاض راجع أساسا لتضافر عدة عوامل اقتصادية وحيوسياسية؛ ففي عام (2019)، تراجع الطلب العالمي على النفط بفعل تباطؤ النمو الاقتصادي، خاصة في الصين وأوروبا، إلى جانب التوترات الناتجة عن الحرب التجارية بين كل من الصين و الولايات المتحدة ، في حين ساهمت زيادة إنتاج النفط الصخري الأمريكي في تفاقم فائض العرض. أما في عام (2020)، فقد أدى انتشار جائحة كورونا (كوفيد-19) إلى شلل اقتصادي عالمي

غير مسبوق، حيث تراجع النشاط الصناعي والنقل الجوي والبحري، مما تسبب في انهيار حاد للطلب على الطاقة. وقد تفاقم الأزمة على إثر فشل اتفاق "أوبك+" بين كل من السعودية وروسيا على خفض الإنتاج، وهو ما أدى إلى حرب أسعار في وقت بلغت فيه المخزونات العالمية مستويات قياسية، ما ساهم في انهيار الأسعار إلى مستويات تاريخية، خاصة في أبريل 2020.

بالنسبة للصادرات خارج المحروقات، رغم محدوديتها، إلا أنه يمكن ملاحظة بعض التطورات الإيجابية، حيث:

- ارتفعت قيمتها من 970 مليون دولار في عام (2010) إلى 1916 مليون دولار في (2020)، بزيادة قدرها 97.5%؛
- ارتفعت حصتها النسبية من إجمالي الصادرات من 1.69% في عام (2010) إلى 8.74% في عام (2020)؛
- شهدت نموًا متصاعدًا خاصة بين عامي (2016) و (2020)، مما يشير إلى وجود جهود لتنويع الصادرات.

يوضح الجدول الموالي الهيكل السلعي للصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2020-2010) حسب المجموعات:

الجدول (07): تطور هيكل الصادرات خارج المحروقات للفترة (2020-2010)

الوحدة: بالمليون دولار

2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
437	408	373	349	327	239	323	402	314	357	305	مواد غذائية
71	96	92	73	84	105	110	108	167	162	165	مواد أولية
1287	1445	2242	1410	1299	1685	2350	1608	1519	1495	1089	مواد نصف مصنعة
0	0.25	0	0	0	0	2	0	0	0	0	تجهيزات فلاحية
77	83	90	78	53	17	15	25	30	36	27	تجهيزات صناعية
37	36	33	20	18	11	10	18	18	16	33	سلع

المصدر: المركز الوطني للإحصاء و الإعلام الآلي التابع للجمارك CNIS

يكشف تحليل هيكل الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات من خلال الجدول عن هيمنة المواد نصف المصنعة والتي شكلت نسبة كبيرة من إجمالي هذه الصادرات، حيث تراوحت قيمتها بين 1089 و2350 مليون دولار، مع ملاحظة تذبذبا الواضح وبلوغها ذروتها في عام (2014) ثم تراجعت بشكل ملحوظ بعد ذلك. تليها بفارق كبير المواد الغذائية (خاصة التمور و الخضر)، و التي تراوحت بين 239 و437 مليون دولار وسجلت اتجاهها تصاعديا خاصة منذ عام (2015). أما المواد الأولية (المواد الخام) فشهدت تراجعا حادا من 165 مليون دولار في عام (2010) إلى 71 مليون دولار في عام (2020)، بينما سجلت التجهيزات الصناعية نموا متزايدا من 27 مليون دولار إلى 77 مليون دولار خلال نفس الفترة. أما فيما يخص سلع المعدات الزراعية (متمثلة في الاجهزة الميكانيكية كالجرارات) فإنها تكاد تنعدم. تعكس هذه التركيبة ضعف استراتيجية تنوع الصادرات وتأثرها بالظروف الاقتصادية العالمية، وتؤكد على الحاجة الملحة لتطوير سياسات فعالة لدعم المنتجات ذات القيمة المضافة العالية وتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية.

من خلال كل ما سبق، فإن تحليل تطور الصادرات الجزائرية يكشف عن عدة مؤشرات هيكلية مقلقة:

❖ مرونة الصادرات الضعيفة، إذ لم تتمكن الصادرات غير النفطية من تعويض الانخفاض في صادرات المحروقات؛

❖ معامل التركيز العالي، حيث أن تركيز أكثر من 93% من الصادرات في قطاع واحد يعد مؤشرا خطيرا لضعف التنوع الاقتصادي؛

❖ معامل التبعية للأسواق العالمية للنفط والغاز مرتفع.

يشير هيكل الصادرات هذا عدة تساؤلات جوهرية حول استدامة النموذج الاقتصادي الجزائري؛ فاعتماد الاقتصاد على مورد ناضب (المحروقات) يمثل تحديا استراتيجيا للاستدامة على المدى الطويل، كما أن استمرار هذا النمط من التصدير يجعل الاقتصاد الوطني رهينة للتقلبات في أسواق الطاقة العالمية، و يؤدي هذا التركيز أيضا إلى تأثير سلبي على ميزان المدفوعات والاحتياطيات الأجنبية في فترات انخفاض أسعار النفط.

ثانيا: استراتيجية الاستثمار الأجنبي المباشر

لم يشهد النظام القانوني للاستثمارات الجزائرية الخارجية اهتماما كافيا منذ أن تم فتح المجال أمام المتعاملين الاقتصاديين، و يتضح ذلك من خلال تنظيمها بموجب أنظمة بنك الجزائر فقط، وليس من خلال تشريعات مستقلة كما هو الحال مع الاستثمارات الأجنبية داخل الجزائر التي نظمت بموجب الأمر 01-03 المعدل والمتمم بصفة دورية، مما يعكس التباين في الاهتمام.

كما أن دراسة النظام 04-14 تكشف أن معظم مواده تركز لإجراءات رقابية على المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، دون تقديم أي حوافز أو ضمانات لتشجيع استثماراتهم في الخارج، مما يشير إلى غياب الإرادة الحقيقية لدعم هذا النوع من الاستثمارات. و بالتمعن في خلفيات هذا النظام ، يتبين أنه جاء استجابة لمتطلبات تحرير التجارة الخارجية في إطار مساعي الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وليس نابعا من استراتيجية وطنية. كما تزامن إصداره مع معاناة الجزائر من ظاهرة تهريب رؤوس الأموال الى الخارج، حيث وصلت قيمة التهريب في النصف الأول من سنة 2013 إلى حوالي 30 مليار دولار، مما دفع السلطات إلى تشديد الرقابة على كافة التعاملات المالية الدولية<sup>1</sup>.

سنحاول من خلال ما يلي تحليل تطور مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2018-2022) بالاعتماد على تقرير الاستثمار العالمي لسنة (2023) الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD).

الجدول(08): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (بالمليون دولار)

معدل النمو (2021-2022)	2022	2021	2020	2019	2018	المؤشر
-89.8%	89	870	1,143	1,382	1,475	التدفقات الواردة
-	71	-52	15	31	854	التدفقات الصادرة

الجدول(09): أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر (بالمليون دولار)

<sup>1</sup> بن شعلال محفوظ (2015)، "الاستثمار الجزائري في الخارج"، المجلة الاكاديمية للبحث القانوني، المجلد (12)، العدد (02)، ص:468.

معدل النمو (2022-2021)	2022	2021	2020	2019	2018	المؤشر
0.3%	34,066	33,977	31,107	31,965	30,587	الأرصدة الواردة
2.6%	2,770	2,699	2,751	2,736	2,697	الأرصدة الصادرة

الجدول (10): الاستثمار الاجنبي المباشر كنسبة من تكوين رأس المال الثابت الإجمالي (%)

2022	2021	2020	2019	2018	المؤشر
0.1%	1.4%	2.0%	2.1%	2.1%	التدفقات الواردة
0.1%	-0.1%	-	-	1.2%	التدفقات الصادرة

الجدول (11): الاستثمار الاجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي

2022	2021	2020	2019	2018	المؤشر
17.4%	20.8%	22.7%	18.6%	17.5%	الأرصدة الواردة
1.4%	1.7%	1.9%	1.6%	1.5%	الأرصدة الصادرة

الجدول (12): عمليات الاندماج و الاستحواذ عبر الحدود (Cross-border M&A) (بالمليون دولار)

معدل النمو (2022-2021)	2022	2021	2020	2019	المؤشر
-	-	-8	-	-	المبيعات (صافي)
-	-	-	-	-	المشتريات (صافي)

الجدول (13): مشاريع الاستثمار الجديدة المعلنة (Greenfield) (بالمليون دولار)

معدل النمو (2022-2021)	2022	2021	2020	2019	المؤشر
-84.2%	136	861	82	959	كوجهة
209.8%	29	9	-	-	كمصدر

المصدر: تقرير الاستثمار العالمي (2023)، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD)

تظهر بيانات تقرير الاستثمار العالمي اتجاهات مثيرة للقلق في مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال فترة الدراسة ، مع انخفاض حاد في التدفقات الواردة و كذا تذبذب في مختلف المؤشرات الأخرى. يمكن تلخيص أهم الملاحظات التحليلية على النحو التالي:

لـ التراجع الحاد في **التدفقات الواردة**؛ حيث شهدت الجزائر انخفاضا متتاليا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة، إذ انخفضت من 1,475 مليون دولار في عام (2018) إلى 89 مليون دولار فقط في عام (2022)، مسجلة انخفاضا بنسبة 89.8% بين عامي (2021-2022). هذا التراجع الدراماتيكي يعكس انخفاضا في جاذبية البيئة الاستثمارية الجزائرية، وقد يكون أيضا مرتبطا بعدة عوامل منها:

- التحديات السياسية والاقتصادية الداخلية؛
- التأثيرات السلبية لجائحة كوفيد-19؛
- التغيرات في الإطار التنظيمي للاستثمارات الأجنبية؛
- تراجع أسعار النفط في بعض فترات هذه المرحلة.

لـ على الرغم من الانخفاض الحاد في التدفقات، إلا أن أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر حافظت على استقرار نسبي؛ حيث ارتفعت بشكل طفيف من 30,587 مليون دولار في عام (2018) إلى 34,066 مليون دولار في عام (2022)، بمعدل نمو ضئيل بلغ 0.3% بين عامي (2021 - 2022). ما يشير إلى أن المستثمرين الموجودين مسبقا في الجزائر لم يقوموا بسحب استثماراتهم بشكل كبير، لكنهم في الوقت نفسه لم يوسعوا أنشطتهم بشكل ملحوظ.

لـ نلاحظ انخفاض مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الوطني؛ حيث انخفضت مساهمة التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال الثابت الإجمالي من 2.1% في سنة (2018) إلى 0.1% فقط سنة (2022)، مما يعكس تراجعا كبيرا في دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية في الجزائر. كما تراجعت أيضا نسبة أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الناتج المحلي الإجمالي من 17.5% في عام (2018) إلى 17.4% في (2022)، مروراً بذروة بلغت 22.7% في عام (2020).

لما فيما يخص التدفقات الصادرة من الاستثمار الأجنبي المباشر الجزائري، فقد شهدت انخفاضا حادا من 854 مليون دولار في عام (2018) إلى 31 مليون دولار فقط في (2019)، ثم استمرت في الانخفاض لتصل في (2020) إلى 15 مليون دولار. وفي عام (2021)، تم تسجيل تدفقات صادرة سلبية بقيمة 52 مليون دولار، مما يشير إلى تصفية بعض الأصول الخارجية أو إعادة استثمار الأرباح المحققة سابقا في الخارج داخل الجزائر. ثم عادت التدفقات الصادرة للنمو بشكل طفيف لتصل إلى 71 مليون دولار في سنة (2022).

لما نلاحظ -على عكس التدفقات المتقلبة- أن أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الجزائر قد حافظت على استقرار نسبي، حيث ارتفعت بشكل طفيف من 2,697 مليون دولار في عام (2018) إلى 2,770 مليون دولار في (2022)، بمعدل نمو بلغ 2.6% بين عامي (2021-2022). يشير هذا الاستقرار إلى أن الاستثمارات الجزائرية طويلة الأجل في الخارج ظلت قائمة رغم التحديات الاقتصادية الداخلية والعالمية.

لما مساهمة متواضعة في الاقتصاد الوطني؛ حيث تظهر البيانات أن مساهمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة في تكوين رأس المال الثابت الإجمالي للجزائر انخفضت من 1.2% في عام (2018) إلى صفر تقريبا في (2019-2020)، ثم سجلت 0.1%- في عام (2021)، لتعود إلى 0.1% فقط في (2022). كما شكلت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة حوالي 1.5% من إجمالي الناتج المحلي في سنة (2018)، وارتفعت قليلا إلى 1.9% في (2020)، ثم انخفضت مرة أخرى إلى 1.4% في عام (2022). تعكس هذه النسب المتواضعة محدودية دور الاستثمارات الجزائرية الخارجية في الاقتصاد الوطني.

لما تظهر البيانات ضعف أو غياب شبه تام لأنشطة الاندماج والاستحواذ عبر الحدود؛ حيث تم تسجيل غياب تام لأنشطة الاندماج والاستحواذ الخارجية (المشتريات الصافية) من قبل الشركات الجزائرية خلال الفترة (2019-2022). يشير ذلك إلى غياب الحضور الجزائري في إعادة هيكلة الأصول أو الاستحواذ على شركات بالخارج، وهو ما يعكس إما ضعف القدرات التمويلية أو غياب استراتيجيات توسعية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية. أما بالنسبة لأنشطة الاندماج والاستحواذ الداخلة (المبيعات الصافية)، فقد تم تسجيل صفقة اندماج واستحواذ سالبة بقيمة 8 ملايين دولار في عام (2021).

\* تتمثل هذه الصفقة في تخارج شركة يوتك السعودية - التابعة لمجموعة بوان (Bawan Group) بنسبة 85.5% - من استثمارها في شركة "يوتك الجزائر" التي تمارس نشاط تصميم وصناعة المحولات الكهربائية بمختلف أنواعها وطاقاتها، من خلال بيع حصتها البالغة 49% إلى الشريك الجزائري "شركة اندستري تكنولوجي إلكترونيك ( Industry technology electric Company)". هذا التخارج لا يمثل دخول استثمار أجنبي مباشر جديد، بل على العكس، هو مؤشر على انسحاب أحد المستثمرين من السوق الجزائرية، وهو ما يعكس عدة تحديات تواجه بيئة الأعمال المحلية، لا سيما في القطاعات الصناعية مثل تصنيع المحولات الكهربائية.

وقد جاء هذا التخارج لأسباب استراتيجية تتعلق بإعادة توجيه استثمارات الشركة السعودية نحو أنشطة أقل مخاطرة وأكثر ربحية، خصوصا بعد تسجيل "يوتك الجزائر" لخسائر متراكمة خلال ثلاث سنوات متتالية (بلغت 0.9 مليون ريال في 2018، 1.5 مليون ريال في 2019، و 4.2 مليون ريال في 2020)<sup>1</sup>. يعزز هذا المثال فكرة أن غياب الاستقرار التشريعي، ضعف الحوافز، وصعوبة النفاذ إلى الأسواق الخارجية، قد تكون من العوامل التي دفعت المستثمر إلى الخروج من السوق الجزائرية. كما تظهر هذه الصفقة المحدودة أن الجزائر لا تزال هامشية في خريطة نشاط الاستحواذ والاندماج في المنطقة - سواء كوجهة أو كفاعل نشط - مما يحد من قدرتها على الاندماج في سلاسل القيمة العالمية أو على تصدير رؤوس الأموال في إطار استراتيجيات التوسع الدولي للمؤسسات.

لكن أما بالنسبة لمشاريع الاستثمار الجديدة (Greenfield) المعلنة (كوجهة) فقد شهدت تراجعا كبيرا، حيث انخفضت من 959 مليون دولار في عام (2019) إلى 136 مليون دولار في عام (2022)، بانخفاض قدره 84.2% بين عامي (2021-2022). هذا ما يعكس تدهورا في الثقة الاستثمارية وفي جاذبية الجزائر أيضا كوجهة للمشاريع الاستثمارية الجديدة. كما تشير البيانات إلى بداية متواضعة للاستثمارات الجزائرية الخارجية في المشاريع الجديدة، حيث سجلت 9 ملايين دولار في عام (2021) وارتفعت إلى 29 مليون دولار في عام (2022)، بمعدل نمو 209.8%. لكن على الرغم من أن هذه الزيادة تبدو كبيرة نسبيا، إلا أن القيمة المطلقة تظل متواضعة جدا مقارنة بالدول المجاورة.

<sup>1</sup> العربية " شركة تابعة لـ"بوان" تباع حصتها في "يوتك الجزائر" بـ 8 ملايين دولار"، <https://2u.pw/32t0C> ، تاريخ الاطلاع: 2023/05/02.

عند مقارنة أداء الجزائر مع دول شمال أفريقيا الأخرى (من خلال بيانات وردت في التقرير)، وخاصة المغرب، نلاحظ أن التراجع في الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر كان أكثر حدة، مما يشير إلى تحديات خاصة تواجهها الجزائر تتجاوز العوامل الإقليمية المشتركة؛ فبينما سجلت المغرب تدفقات واردة بقيمة 2,141 مليون دولار في سنة (2022)، لم تسجل الجزائر سوى 89 مليون دولار فقط. في المقابل، سجلت الاستثمارات الجديدة الجزائرية (كمصدر) ارتفاعا نسبيا سنة (2022) بقيمة 29 مليون دولار، لكنها لا تزال أقل بكثير من نظيرتها المغربية التي تجاوزت 147 مليون دولار في نفس السنة، مما يدل على غياب سياسة واضحة لدفع الشركات الجزائرية نحو الأسواق الخارجية.

### المطلب الثالث: المركب الصناعي " IRIS Tyres " التابع لمجمع ساتيراكس - نموذج للتدويل خارج قطاع المحروقات

في ظل الجهود الوطنية الرامية إلى تنويع الاقتصاد الجزائري وتقليص التبعية لعائدات قطاع المحروقات، برزت عدة نماذج لمؤسسات اقتصادية تبنت استراتيجيات فعالة للتوسع في الأسواق الدولية، من بينها المركب الصناعي "إيريس تايرز" التابع لمجمع ساتيراكس (SATEREX)، والذي يعد مثالا رائدا لتجربة تدويل حديثة خارج قطاع المحروقات جمعت بين الرؤية التصديرية الطموحة والتوظيف الذكي للتكنولوجيا والشراكات الدولية.

تم تدشين المركب الصناعي "إيريس تايرز" سنة 2019 بالمنطقة الصناعية بولاية سطيف، ليكون أول مصنع جزائري متخصص في صناعة إطارات العجلات المطاطية للمركبات منذ إغلاق مصنع ميشلان في العاصمة عام 2013<sup>1</sup>. يحتل هذا المشروع المرتبة الأولى في الجزائر والثالثة في أفريقيا، وقد صمم وفق أحدث المعايير الصناعية، بالتعاون مع شركات أجنبية رائدة، مثل المجموعة الفنلندية "Cimcorp" المزودة لأنظمة المناولة الروبوتية، وشركة "Siemens Digital Industries" الرائدة في برمجيات التصنيع الرقمي، وهو ما جعل من المصنع نموذجا متقدما ضمن منظومة "الصناعة 4.0".

<sup>1</sup> هرادة نورة، زاووي عمر حمزة (2023)، مرجع سبق ذكره، ص: 561.

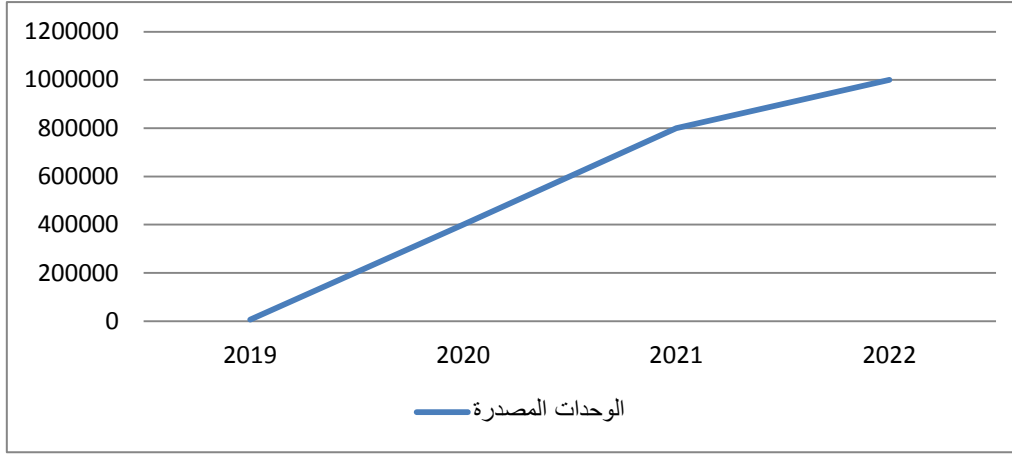
قام المركب منذ انطلاقه بتبني استراتيجية تصدير موجهة بدقة، تقوم على دخول الأسواق الدولية عبر بوابة الجودة والابتكار، مع تقليص المخاطر من خلال اعتماد أسلوب التدويل التدريجي عبر التصدير المباشر. وبهذا، تميزت استراتيجية المركب الصناعي بعدة عناصر:

- الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة؛ إذ أن المصنع يعمل بأنظمة رقمية للتحكم والتسيير، ويعد من بين الأوائل في إفريقيا الذي يدمج تكنولوجيا التصنيع الذكي في كامل سلسلة إنتاجه.
- الالتزام بالمعايير الدولية؛ حيث حصلت منتجات إيريس على شهادات جودة و امتثال دولية (ISO 9001، ISO 14001، IATF 16949). و يعمل المصنع على احترام كل ما يخص القوانين المتعلقة بحماية البيئة، لكنه لا يقوم بإعادة تدوير الإطارات المستعملة.
- الانفتاح على الشراكات الاستراتيجية؛ حيث تم إبرام اتفاقيات شراكة مع فاعلين دوليين مثل شركة "Enso" البريطانية المختصة في تسويق إطارات السيارات الكهربائية، و هو ما يعكس ديناميكية عالية في مواكبة التحولات التكنولوجية والبيئية في السوق العالمية.
- الاعتماد على التسويق الدولي؛ حيث شارك المركب في العديد من المعارض الدولية الكبرى (هانوفر، دبي، سيما شو ، Köln ، وغيرها)، مما عزز حضوره في الأسواق الخارجية وساهم في عقد شراكات تجارية متعددة.

وقد أسفرت هذه الاستراتيجية عن تطور لافت في صادرات هذا المركب، إذ انتقلت من 6,000 إطار فقط في أول سنة إنتاج (2019) إلى 400,000 إطار سنة (2020)، ثم إلى 800,000 إطار سنة (2021)، لتصل إلى حاجز المليون إطار سنة (2022) كحد أقصى ، أين فاق الطلب العرض. كما وصلت منتجات المركب إلى أكثر من 20 دولة، موزعة على أربع قارات، تشمل أسواقا ذات تنافسية عالية مثل الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، إيطاليا، البرازيل، ومالطا، فضلا عن دول من إفريقيا والشرق الأوسط.<sup>1</sup>

### الشكل(8): تطور هيكل صادرات المركب الصناعي IRIS Tyres

<sup>1</sup> هراة نورة، زاوي عمر حمزة (2023)، مرجع سبق ذكره، ص:564-565.



المصدر: بالاعتماد على معطيات التصدير الخاصة بالمركب

من الناحية الاقتصادية، فإن تجربة IRIS لا تمثل فقط نجاحا تجاريا، بل تعكس توجهها وطنيا نحو بناء صناعة تصديرية قادرة على المنافسة في سلاسل القيمة العالمية، وتسهم في جلب العملة الصعبة وتخفيض فاتورة الاستيراد. كما تظهر هذه التجربة أن المؤسسة الجزائرية، إذا ما توفرت لها بيئة تنظيمية ملائمة وخطوة استراتيجية واضحة، فإنها قادرة على اختراق الأسواق الدولية بنجاح، وهو ما ينسجم مع التوجه الحكومي نحو دعم الصادرات خارج المحروقات.

و في ضوء هذه المعطيات، يمكن اعتبار المركب الصناعي IRIS Tyres حالة دراسية مثالية لتطبيق مفهوم التدويل المبني على التصدير، وفق منظور تكاملي يجمع بين الجودة والابتكار، والانفتاح على الشراكة الدولية. مما يدعم الفرضية التي تعتبر أن التصدير يمثل خيارا استراتيجيا فعالا لتدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، لا سيما في القطاعات الصناعية غير المرتبطة بالمحروقات.

المطلب الرابع: إجراءات دعم تدويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر

أولا: الهيئات الداعمة لنشاط التدويل

وضعت الجزائر عدة هيئات و برامج لدعم المؤسسات الاقتصادية في تدويل نشاطها وتعزيز وجودها في الأسواق الخارجية. من بين أهم هذه الهيئات نذكر:

8. الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) :

تم إنشاؤها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12/06/2004 تحت إشراف وزارة التجارة، وتحل محل المكتب الجزائري لترقية الصادرات "PROMEX" الذي تأسس بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-327 المؤرخ في 1 أكتوبر 1996 . تتمثل مهامها الرئيسية في :

لـ توفير معلومات تجارية واقتصادية عن الأسواق الخارجية والتشريعات وفرص الأعمال، من خلال وحدتها للاستماع والتوجيه: دار المصدرين؛

لـ متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين، و تأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية و المعارض و الصالونات المنظمة بالخارج؛

لـ دعم جهود الشركات الوطنية في الأسواق الدولية؛

لـ تسهيل العلاقات التجارية للمتعاملين الجزائريين مع الشركاء الأجانب؛

لـ اعداد تقرير سنوي تقيمي لسياسة الصادرات و برامجها..الخ.

### 9. الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) :

هي شركة عمومية تأسست في 5 أغسطس 1971 بموجب المرسوم رقم 71-61، و منبثقة من تغيير النشاط الاجتماعي و تسمية الديوان الوطني للمعارض و التصدير (ONAFEX).

الغرض الرئيسي من إنشاء هذه الشركة هو تعزيز الصادرات غير النفطية بهدف المساهمة في تنمية وتحفيز مستوى المبادلات التجارية، من خلال دعم الصادرات وتنظيم الواردات. كما تعمل على تنظيم وتنشيط الفعاليات الاقتصادية داخل و خارج الوطن. وقد خصصت الشركة "SAFEX" هيئة تحت مسمى مديرية الجودة، التي تهدف إلى منح تراخيص للمنتجات الموجهة للتصدير. و في إطار نشاطاتها في مجال ترقية الصادرات، توفر الشركة مجموعة من الخدمات والأنشطة المهمة، نذكر منها<sup>1</sup>:

لـ تنظيم أنشطة المتعاملين الاقتصاديين سواء داخل البلاد أو خارجها؛

لـ تقديم لوكلاء المتعاملين الاقتصاديين عند طلبهم، بهدف تنفيذ عمليات التصدير؛

لـ تنظيم المشاركة الجزائرية في المعارض و التظاهرات التجارية.

### 10. الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) :

<sup>1</sup> سويسبي الربيع، يحيوي عبد الحفيظ، (2021)، " التصدير كآلية لتوجه المؤسسات الاقتصادية الجزائرية نحو التدويل"، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد (17)، العدد (25)، ص: 268.

تأسست بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93-96، المؤرخ في 3 مارس 1996، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة.

تتولى الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة مسؤولية إصدار أو تصديق أو اعتماد الوثائق والشهادات والنماذج التي يقدمها أو يطلبها المتعاملون الاقتصاديون، والتي تكون موجهة بشكل رئيسي إلى الاستخدام خارج البلاد. و في هذا السياق، تقوم الغرفة بمنح شهادة المنشأ للمصدرين، بالإضافة إلى إصدار دفتر ATA (الدخول المؤقت). كما تساهم الغرفة في تنظيم مختلف اللقاءات والفعاليات الاقتصادية سواء داخل الجزائر أو خارجها-مثل المعارض، الصالونات، الندوات، وأيام الدراسة- وذلك بهدف تعزيز وتطوير الأنشطة الاقتصادية الوطنية وتعزيز التبادل التجاري مع الدول الأخرى.<sup>1</sup>

### 11. الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) :

تأسست وفق مقتضيات الأمر رقم 96/06 المؤرخ في 10/01/1996، الذي ينص على أن التأمين على الائتمان في مجال التصدير يُسند إلى شركة مختصة بتأمين<sup>2</sup>:

للمخاطر التجارية لصالحها الخاص وتحت إشراف الدولة،

للمخاطر السياسية، مخاطر عدم التحويل، ومخاطر الكوارث الطبيعية لصالح الدولة وتحت إشرافها.

و تتمثل المهام الأساسية لهذه الشركة فيما يلي<sup>3</sup>:

للتأمين وضمان الصادرات من خلال تغطية المخاطر المحتملة أثناء عملية التصدير؛

للتأمين والائتمان الداخلي، حيث يشمل تأمين الائتمانات الداخلية للمؤسسة، القروض الاستهلاكية..؛

للتغطية المخاطر التجارية والسياسية، إلى جانب مخاطر النقل والكوارث الطبيعية، و المخاطر المتعلقة بالبحث عن أسواق خارجية، وكذا المخاطر الناجمة عن عدم القدرة على استرجاع الصادرات؛

<sup>1</sup> Arrouche Nacera, Op-Cit, P :126.

<sup>2</sup> CAGEX SPA: (تصفح يوم 2023/06/02).

<sup>3</sup> صديقي وحيدة، "المؤسسات الوطنية وإشكالية تسبير الصادرات- دراسة تحليلية و تقييمية للمؤسسات الجزائرية"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص إدارة أعمال دولية، جامعة الجبلالي ليايس- سيدي بلعباس، (2018-2019)، ص:168.

للمصدرين على تجنب المخاطر المحتملة. مما يساعد

### 12. الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين (ANEXAL) :

تأسست في 10 يونيو 2001، وهي جمعية يحكمها القانون رقم 90-31 المؤرخ في 4 ديسمبر 1990. يتناسب هذا الهيكل بشكل أكبر مع برامج المساعدة التحفيزية، حيث تسعى هذه الهيئة إلى توعية ومساعدة المتعاملين الاقتصاديين، الدفاع عن مصالحهم المادية و المعنوية، تنظيم برامج تدريبية حول تقنيات التصدير، المشاركة في تحديد استراتيجية ترقية الصادرات، تعزيز تبادل الخبرات بين الأعضاء... وغير ذلك من الأنشطة.

### 13. الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FSPE) :

تم تأسيسه بموجب قانون المالية لعام 1996. ويهدف الصندوق إلى تقديم الدعم المالي للمصدرين في جهودهم الترويجية وبيع منتجاتهم في الأسواق الخارجية، من خلال عدة بنود. و مع ذلك، لا يزال هناك بندان فقط قيد التنفيذ حاليا، هما<sup>1</sup>:

للمناطق البعيدة جزء من تكاليف النقل الدولي للمنتجات القابلة للتلف أو تلك الموجهة إلى مناطق بعيدة (50% من تكاليف النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف ؛ 25% من تكاليف النقل الدولي للمنتجات غير الزراعية إلى المناطق البعيدة)؛

للمشاركة في المعارض، والفعاليات، والصالونات المتخصصة في الخارج (80% من التكاليف المترتبة على المشاركة في المعارض و الصالونات المدرجة في البرنامج الرسمي لمشاركة الجزائر؛ 50% من التكاليف المترتبة على المشاركة الفردية في المعارض الأخرى التي لا تندرج في البرنامج الرسمي السنوي ؛ 100% من التكاليف المترتبة على المشاركة التي تحمل طابعا استثنائيا بناء على قرار سياسي أو تقتصر على إنشاء شبك موحد).

هناك خمس مجالات إعانة مقررة للصندوق:

<sup>1</sup> <https://www.commerce.gov.dz/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe> Consulté le:02/06/2023.

- اعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية؛
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج؛
- جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية؛
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية؛
- تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.

### ثانيا: تسهيلات التجارة الخارجية

تتمثل التدابير الرئيسية لتسهيل التصدير في العناصر التالية:<sup>1</sup>

#### الامتيازات الضريبية التي تمنح للمصدرين:

الإعفاء من الضرائب المباشرة:

- الإعفاء الدائم من الضريبة المفروضة على أرباح المؤسسات، مع إلغاء الشرط المتعلق بإعادة استثمار الأرباح أو الدخل في عمليات البيع و الخدمات المعدة للتصدير؛
  - الإعفاء من القاعدة الضريبية للرسم على النشاط المهني بالنسبة لرقم الأعمال الناتج عن التصدير، حيث لا يتم دمج مبلغ عمليات البيع والنقل أو السمسرة المتعلقة بالمواد والسلع المصدرة ضمن القاعدة الضريبية، مع شمول العمليات الخاصة بتصنيع المنتجات البترولية المعدة للتصدير مباشرة؛
  - إلغاء الدفع الجزائي، و ينطبق هذا الإعفاء بما يتناسب مع حجم التداول المحقق بالعملات الأجنبية.
- كما يتم منح مزايا أخرى فيما يتعلق بضرائب المبيعات:

- الإعفاء من ضريبة القيمة المضافة على المبيعات والمعاملات المرتبطة بالسلع المصدرة وفق شروط محددة؛
- الإعفاء من ضريبة القيمة المضافة على مشتريات أو واردات السلع و المحققة من طرف مصدر والمخصصة للتصدير أو إعادة التصدير بحالتها الأصلية، أو التي سيتم دمجها في تصنيع أو تكوين أو تعبئة أو تغليف المنتجات المرسلة للتصدير، مع شمول الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير؛

<sup>1</sup> Arrouche Nacera, Op-Cit, P :128.

- استرداد الرسم على القيمة المضافة للعمليات المتعلقة بالتصدير، وعمليات تسويق المنتجات والسلع والخدمات المعفاة من الرسم، وعمليات تسليم البضائع والأشغال والسلع والخدمات للقطاعات المعفاة أو المستفيدة من نظام الترخيص بالشراء مع الإعفاء من الرسم وفقا للمادة 42 من قانون الرسوم على رقم الأعمال؛

### للأنظمة الجمركية المتعلقة بالتصدير :

تمثل هذه الأنظمة، المدرجة ضمن الاستراتيجية الشاملة لدعم الصادرات غير الهيدروكربونية، منظومة من التسهيلات الجمركية التي توفر مزايا للمصدرين :

- المستودع الجمركي: هو نظام جمركي يسمح بإيداع البضائع تحت الإشراف الدقيق لإدارة الجمارك في مواقع معتمدة، مع تعليق الالتزامات الضريبية وإجراءات الحظر الاقتصادي؛

- إعادة التموين بإعفاء: نظام جمركي يتيح استيراد بضائع معفاة من الرسوم الجمركية، تتطابق في المواصفات والجودة والخصائص التقنية مع تلك التي تم طرحها في السوق المحلية، وكانت تستخدم للحصول على منتجات سبق تصديرها بشكل نهائي؛

- التصدير المؤقت: آلية جمركية تسمح بالتصدير المؤقت للسلع لأغراض محددة، دون فرض قيود اقتصادية، و المقرر إعادة استيرادها خلال مدة محددة سواء بحالتها الأصلية أو بعد إجراء عمليات تحويل أو تصنيع أو إصلاح في إطار تحسين الصنع.

### للإسهيلات الموانئ:

تعتبر الموانئ حلقة محورية في سلسلة التوريد للاستيراد والتصدير. وبالنظر للتحديات المتمثلة في التأخيرات الطويلة في معالجة البضائع ونقص التجهيزات، اتخذت شركة ميناء الجزائر (EPL) منذ عام 2003 سلسلة من التدابير الإجرائية التي تركزت أساسا على:

- تخصيص مستودع مجهز بمساحة 1000 متر مربع على رصيف رقم 2/09 في المنطقة الشمالية-الوصول رقم 01 لاستقبال البضائع المخصصة للتصدير بأولوية؛

- تهيئة منطقة شاغرة تمتد على 1.862 متر مربع في المنطقة المركزية لإيداع البضائع المعدة للتصدير على الرصيف؛

- إعفاء لمدة 10 أيام لتسديد رسوم التخزين قبل عملية شحن البضائع الجزائرية المخصصة للتصدير؛

- تقديم تخفيضات متعددة لرسوم الترحيل والتفريغ للشحنات المراد تصديرها، وفقا لحجم وانتظام العمليات.

- إنشاء مكتب اتصال دائم لشركة الميناء مزود بخط هاتفي في محطة الحاويات (شباك موحد) يهدف لإعلام المتعاملين وتسهيل عمليات الشحن للمصدرين.

تتعلق سياسة تعزيز الصادرات غير الهيدروكربونية أيضا بالاتفاقيات التجارية الرئيسية التي أبرمتها الجزائر، والتي من شأنها أن تسمح للشركات بالاستفادة من ميزة في الوصول إلى أسواق جديدة. يتعلق الأمر بشكل رئيسي باتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي التي تهدف إلى إنشاء منطقة تجارة حرة، والتي يظل تأثيرها مختلطاً، كما أن هذه الاتفاقية لا تصب في صالح بعض الشركات المصدرة، حيث أظهرت بعض الدراسات أن هذه الاتفاقية تشكل بالنسبة لبعض الشركات عائقاً أمام الوصول إلى السوق الأوروبية.

كما تم توقيع اتفاقيات تجارية أخرى أهمها اتفاقية تسهيل وتنمية التجارة بين الدول العربية واتفاقية التجارة الجزائرية التونسية. و انطلقت الجزائر أيضا نحو آفاق اقتصادية جديدة بانضمامها الكامل لمنطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية (ZLECAF)، وهي المنطقة التجارية الأكبر عالمياً والتي تضم 54 دولة موقعة. وكانت الجزائر قد صادقت على الاتفاق المتعلق بإنشاء هذه المنطقة التجارية الحرة في عام 2021، حيث عملت بالتعاون مع اللجنة الاقتصادية الإفريقية على وضع استراتيجية تمكنها من الاستفادة القصوى من هذه المنطقة الحرة، معززة في الوقت ذاته علاقاتها مع مؤسسات الاتحاد الإفريقي ودوله الاعضاء، مع تركيز خاص على جنوب إفريقيا كأكبر اقتصاد في القارة<sup>1</sup>.

تمثل هذه المنطقة التجارية سوقاً يشمل أكثر من 1.3 مليار شخص بناتج محلي إجمالي يقدر بـ 3.4 تريليون دولار- ما يوفر فرصاً اقتصادية كبيرة لأعضائها- وتهدف إلى إنشاء منطقة تجارة حرة واسعة من خلال تخفيض تدريجي للرسوم الجمركية على أكثر من 90% من البضائع. و وفقاً لتقديرات البنك الدولي (2020)، من المتوقع أن تحقق هذه المنطقة مكاسب اقتصادية هائلة تشمل زيادة إجمالي الصادرات بنسبة 29%، مع قفزة في الصادرات الصناعية داخل إفريقيا بنسبة 110% وزيادة في

<sup>1</sup> حفيظ صواليبي (2024)، "الجزائر رسمياً في منطقة التجارة الحرة الإفريقية"، <https://2u.pw/2sEib>، (تاريخ الاطلاع: 2024/12/01).

الصادرات الصناعية للعالم الخارجي بنسبة 46%. وهذا من شأنه أن يخلق فرص الحصول على أسواق أجنبية بأسهل الطرق الممكنة.<sup>1</sup>

### ثالثا: تمويل الاستثمارات الجزائرية في الخارج

اهتم المشرع الجزائري بالاستثمار في الخارج من خلال إصدار بنك الجزائر للنظام رقم 04-14، والذي يحدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج بعنوان الاستثمار في الخارج من طرف المتعاملين الاقتصاديين الخاضعين للقانون الجزائري، كما أنه حدد مفهوم هذا الاستثمار و صوره و شروط تحويل الأموال لتجسيده في البلد المضيف. و بالرجوع الى نص المادة 02 من هذا النظام؛ فان الاستثمار في الخارج يقصد به أن يقوم المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري باختيار أحد الأشكال الآتية الذكر من أجل تجسيد استثماره في الدولة المستضيفة:<sup>2</sup>

- إنشاء شركة أو فرع؛
  - شراء حصص في شركات قائمة على شكل مساهمات نقدية أو عينية؛
  - فتح مكتب تمثيلي.
- تضع المادة 04 من النظام الشروط العامة لتنفيذ الاستثمار، والتي تحدد على النحو التالي:
- النشاط المخطط له يكمل النشاط الممارس في الجزائر؛
  - يجب أن يحقق المتعامل الاقتصادي إيرادات تصدير منتظمة من نشاطه في إنتاج السلع و/أو الخدمات في الجزائر
  - يجب أن يتوفر البلد المستضيف للاستثمار على الشروط التالية:
    - ✎ يتسم بالشفافية بشأن النظام الضريبي؛
    - ✎ لا يمنع تشريعه تبادل المعلومات ويتعاون مع الدول الأخرى في المسائل القضائية و الجبائية؛
    - ✎ لا يتسامح مع الشركات الوهمية؛

<sup>1</sup> شمسان عوض التميمي(2022)، "منطقة التجارة الحرة الإفريقية: الفرص والآمال"،

<https://studies.aljazeera.net/ar/article/5494> ، (تاريخ الاطلاع: 2024/12/01).

<sup>2</sup> حورية مريان (2023)، "تمويل الاستثمارات الجزائرية في الخارج في ظل احكام نظام بنك الجزائر 14-04"، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، المجلد (07)، العدد (02)، ص:12-13.

- لـ يسمح تشريع الصرف الخاص بها و وضعها الاقتصادي والاجتماعي بإعادة الأرباح الناتجة عن الاستثمار وعائدات بيع أو تصفية الاستثمار.
- يتم التخطيط للاستثمار مع شريك من بلد لا تخضع العلاقات الاقتصادية والتجارية معه لأي قيود؛
  - يجب أن تكون مشاركة المتعامل الاقتصادي الجزائري في الاستثمار في الخارج أكثر من 10% من الأسهم - مع حق التصويت- والتي تشكل رأسمال الكيان الاقتصادي غير المقيم؛
  - يجب ان يكون المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري و/أو ممثله القانوني نزيه؛
  - يجب ضمان التمويل الخاص بتنفيذ الاستثمار من الموارد الذاتية للمتعامل الاقتصادي ( اعتبر كشرط أساسي لقبول دراسة الطلب المتعلق بالاستثمار في الخارج).

ييدي عدد من المتعاملين استيائهم إزاء هذا التوجه الذي يعرقل - بدلا من أن يحفز - مساعي الاستثمار الخارجي. فالمتطلبات المتعددة المطلوب تلبيتها، خاصة تلك الخارجة عن سيطرة الشركات - كاشتراط أن تكون دولة الاستثمار متسمة بالشفافية الضريبية- تعتبر غامضة و تعسفية. بالإضافة إلى ذلك، أغفل هذا النظام تحديد مدة زمنية واضحة لمعالجة الطلبات. ورغم المساعي المبذولة في هذا الصدد، لم يتحقق الهدف الأساسي المتمثل في تخفيف القيود الخارجية التي تميز بعمق الاقتصاد الوطني ، حيث ما زالت مساهمة الصادرات غير النفطية في إجمالي الصادرات هامشية. ومن منظور الشركات، يعتبر المصدرون أن البيئة التنظيمية والمؤسسية ما زالت مقيدة، مما يثبط عزيمتهم ويكبح توسعهم الدولي، كونها لا تزال تفتقر إلى التناسق والاكتمال.

### المطلب الخامس: معوقات تدويل المؤسسات الجزائرية

تمثل عملية التدويل رهانا استراتيجيا للمؤسسات الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية العالمية المتسارعة، غير أن هذه العملية تصطدم بمجموعة من المعوقات الهيكلية والتنظيمية التي تحد من قدرة هذه المؤسسات على اختراق الأسواق الدولية والمنافسة فيها. سوف نتطرق الى أبرز هذه المعوقات وذلك في سياق التحول نحو اقتصاد السوق الذي انخرطت فيه البلاد، والذي يفرض على المؤسسات الجزائرية مواجهة منافسة المؤسسات والمنتجات الأجنبية على المستويين المحلي والدولي ، استنادا الى دراسة ( Arrouche Nacera, P :135 ) حول " تدويل الشركات الجزائرية: الدوافع والمعوقات".

أولا: معوقات مرتبطة بالموارد و الكفاءات

تعاني المؤسسات الجزائرية من قصور واضح في مجال الموارد البشرية والكفاءات اللازمة للتوسع الدولي. يمكن تلخيص هذه المعوقات فيما يلي:

### - نقص في الخبرات الإدارية المتخصصة:

تفتقر المؤسسات الجزائرية إلى خبراء في مجال الإدارة الدولية والمسيرين المؤهلين والتقنيين ذوي الكفاءة العالية، مما يشكل عائقا أمام تطوير استراتيجيات تسويقية دولية فعالة. بالإضافة إلى صعوبة الوصول إلى الكفاءات الإدارية القادرة على تبني أنظمة وتقنيات تسيير تستجيب لمتطلبات التدويل.

### - ضعف التكوين المتخصص في مجال التصدير:

يلاحظ قصور واضح في مجال تكوين الموارد البشرية المتخصصة في عمليات التصدير، بالإضافة إلى صعوبة إدماجها ضمن المؤسسات. كما أن نقص الموظفين المتمكنين من اللغات الأجنبية يخلق صعوبات جمة في إطار عملية التدويل، خاصة في مجال التواصل مع الشركاء الأجانب والتفاوض معهم.

### - التأخر التكنولوجي والابتكاري:

تعاني المؤسسات الجزائرية من تأخر ملحوظ في مجال تحديث المنتجات وعمليات الإنتاج، إلى جانب صعوبة اللحاق بركب التكنولوجيا الحديثة. يتجلى ذلك في ضعف التراكم التكنولوجي داخل هذه المؤسسات، مما يقلل من قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية.

### - ثقافة مؤسسية معيقة للتدويل:

يمكن أن تشكل الثقافة السائدة داخل المؤسسة-ثقافة مؤسسية متصلبة (غير مرنة) و محدودة جغرافيا- عاملا مثبطا لتوجه نحو التدويل، و يمكن أن تخلق العديد من الصعوبات عند محاولة المؤسسة التوسع في الأسواق الأجنبية.

### ثانيا: معوقات الوصول إلى المعلومات

### - نقص في أنظمة الاستعلام الاستراتيجي:

يعد الحصول على المعلومات الملائمة أحد أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الراغبة في اقتحام الأسواق الخارجية. فهذه المعلومات ضرورية لتحديد الإجراءات المطلوبة والاستجابة للمتطلبات الخاصة لهذه الأسواق. ولكن في ظل غياب سياسة عمومية تهدف إلى إنشاء أنظمة مراقبة استراتيجية موجهة نحو الأسواق الدولية، تجد هذه المؤسسات نفسها محكومة بنقص واضح في المعلومات المتاحة .

### - قصور في المعلومات الاقتصادية و التجارية:

يشير بعض الباحثون إلى وجود عجز في المعلومات الموثوقة والمحدثة ذات الطابع الاقتصادي والمالي والتجاري، ويتجلى ذلك في:

- ✍ ندرة البيانات والدراسات التسويقية حول السوق المحلي و الدولي؛
  - ✍ نقص المعلومات المتعلقة بفرص الأعمال في الخارج؛
  - ✍ عدم توفر بيانات حول خصائص وتطور الأسواق الدولية التي قد تشكل هدفا للمؤسسات الجزائرية.
- تشكل هذه النقائص مجتمعة عائقا أمام المبادرة المقاولاتية و تثني رواد الأعمال عن البحث عن أسواق جديدة.

### ثالثا: معوقات بيروقراطية ومؤسساتية مستمرة

#### - البطء و التعقيد الإداري:

يشتكى رواد الاعمال، بغض النظر عن قطاع نشاطهم وحجم مؤسساتهم، من البطء والتعقيد الإداري في جميع مراحل تطورههم . فقد أصبحت الإدارة العمومية الجزائرية عائقا رئيسيا أمام ظهور اقتصاد السوق القائم على المنافسة الحرة وتشجيع الاستثمار الخاص .

#### - تعقيد الإجراءات الجمركية والتصديرية:

غالبا ما تثبط الآجال الطويلة جدا والملفات المعقدة عزيمة المصدرين. على سبيل المثال، تستفيد المؤسسات المنتجة من إعفاءات ضريبية في إطار اتفاقيات التبادل الحر، خاصة فيما يتعلق باستيراد المواد الأولية والمعدات. إلا أن هذا الإعفاء يخضع لترخيص "إحصائي" يجب أن تصدره مصالح وزارة التجارة،

والملف المطلوب لهذا الغرض (يتطلب ما لا يقل عن 7 مستندات) يصبح أكثر تعقيدا لدرجة أنه يجب تقديمه في كل عملية استيراد.

### - تعقيد إجراءات إنشاء شركة أو كيان جديد:

سجل البنك الدولي (2009) ما لا يقل عن 14 إجراءً إلزامياً، اعتبر العديد منها معقداً وغير ضروري لإنشاء شركة وتأسيس مشروع في الجزائر. وفي هذا المجال، تتخلف الجزائر كثيراً عن تونس التي تسجل ظروفًا مواتية للأعمال و تشجع عمليات التجارة الخارجية.

### رابعاً: معوقات التمويل والعقار الصناعي

#### - صعوبات التمويل البنكي:

فيما يتعلق بالتمويل، تم تحديد العديد من العقبات:

للإضافة إلى المرافقة البنكية غير الكافية، فإن تكلفة القروض مرتفعة، والضمانات المطلوبة مبالغ فيها، وآجال معالجة طلبات القروض والعمليات طويلة ؛

عدم فعالية تنظيم الصرف، مما يؤدي إلى صعوبة تحويل العملات الأجنبية اللازمة لتغطية تكاليف البحث في الخارج، كما أن تقييد هذه المصاريف لا يشجع المتعاملين الجزائريين على السفر واستكشاف أسواق جديدة في الخارج ؛

صعوبة عملية في استرداد بعض الضرائب على الصادرات (مثل ضريبة القيمة المضافة)؛

غياب مفهوم تقاسم المخاطر لدى مؤسسات التمويل.

#### - إشكالية العقار الصناعي:

يضاف إلى العوائق المذكورة سابقاً قيد هيكلي آخر يتعلق بالوصول إلى العقار الصناعي. وفقاً للمجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ((CNES (2004): "إن وضع العقار معقد بسبب غياب سياسة واضحة المعالم ، و إشكالية لأن القوى التي تشكل السوق عادة لها استراتيجيات و/أو سلوكيات وممارسات تؤدي إلى وضع ضار يجعل الوصول إلى العقار عملية حساسة وصعبة".

يواجه العديد من رواد الأعمال صعوبات في العثور على أرض تسمح لهم بتنفيذ مشروع التوسع لتلبية طلب السوق المحلي والسوق الأجنبي. و بالتالي، فإن العقار الصناعي يمثل عاملا رئيسيا للتعطيل الذي يتسبب في تراجع العديد من المشاريع ويثبط المتعاملين الوطنيين والأجانب في نيتهم للاستثمار. وبالإضافة إلى نقص الشفافية في معالجة الملفات، تواجه المؤسسات صعوبات جديدة في إدارة المناطق الصناعية.

### خلاصة الفصل:

تم التطرق في هذا الفصل إلى الأطر النظرية لكل من التدويل والنمو الاقتصادي، حيث تم استعراض المفاهيم الأساسية و أبرز النظريات والنماذج المرتبطة بهذين المتغيرين، بالإضافة إلى الوقوف على الدور المحوري للتدويل في تحفيز النمو الاقتصادي من خلال آليات متنوعة تشمل نقل التكنولوجيا و المعرفة، تعزيز الكفاءة الإنتاجية، توسيع الأسواق، وجذب الاستثمارات الأجنبية.

و بتطبيق هذا الإطار النظري على الحالة الجزائرية، يتضح أن المؤسسات الاقتصادية الوطنية تواجه عدة تحديات جوهرية في مسيرتها نحو التدويل على الرغم من الإمكانيات الكامنة والفرص المتاحة؛ فالاعتماد التاريخي على قطاع المحروقات، وضعف الأداء التصديري للقطاعات الأخرى، بالإضافة الى وجود قصور في البنية المؤسسية والتنظيمية، كلها تشكل عقبات حقيقية أمام تحقيق تدويل فعال ومستدام.

بيد أن هذا التشخيص لا يلغي وجود بوادر إيجابية وتجارب ناشئة في بعض القطاعات، والتي تبرهن على إمكانية نجاح استراتيجيات التدويل المدروسة والمتدرجة، شريطة توفر الدعم المؤسسي الملائم والرؤية الاستراتيجية الواضحة. وعليه، فإن تحقيق التدويل الناجح للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية يستلزم تبني مقاربة شاملة ومتكاملة تأخذ في الاعتبار خصوصيات السياق المحلي وتتجاوب مع التطورات الدولية المعاصرة.



الفصل الثاني: الدراسات السابقة

مقدمة الفصل:

يعتبر موضوع تأثير التصدير والاستثمار الأجنبي المباشر (الداخل و الخارج) على النمو الاقتصادي من المجالات البحثية الحيوية والجدلية في ادبيات الاقتصاد الدولي والتنمية، فقد شهدت العقود الماضية اهتماما متزايدا من قبل الباحثين وصانعي السياسات في دراسة هذه العلاقة ، نظرا لأهميتها في تحديد سياسات التجارة والاستثمار الفعالة لتحقيق نمو اقتصادي مستدام، و ما إذا كانت هذه الاستراتيجيات التطلعية إلى الخارج تؤدي الى زيادة الناتج الحقيقي على المدى الطويل.

في هذا الفصل، سنقوم بالتطرق لمجموعة من الدراسات السابقة التي تناولت هذا الموضوع، مع التركيز على نتائجها الرئيسية ومناقشة الاختلافات في المناهج والافتراضات التي اعتمدت عليها. سيتم تصنيف الدراسات إلى ثلاث مجموعات: الدراسات التي خلصت إلى وجود تأثير إيجابي للمتغيرين على النمو الاقتصادي، والدراسات التي توصلت إلى وجود تأثير سلبي، والدراسات التي لم تجد أي علاقة بين المتغيرات.

المبحث الأول: الدراسات التجريبية التي توصلت إلى أثر ايجابي لاستراتيجيات الانفتاح الخارجي على النمو الاقتصادي

تم تخصيص هذا الجزء من الفصل الثاني للأعمال التجريبية التي توصلت الى اثر ايجابي لكل من التصدير و الاستثمار الاجنبي المباشر الداخل و الاستثمار الخارجي على النمو الاقتصادي.

## 1. دراسة<sup>1</sup> Ardias Budi Suryono

بعنوان:

« IMPACT OF EXPORTS AND TRADE TAXES ON INDONESIA'S ECONOMIC GROWTH »

<sup>1</sup> Ardias Budi Suryono(2024) « **IMPACT OF EXPORTS AND TRADE TAXES ON INDONESIA'S ECONOMIC GROWTH** », CURRENT ADVANCED RESEARCH ON SHARIA FINANCE AND ECONOMIC WORLDWIDE(CASHFLOW), vol.3, N°.2.

يسعى هذا البحث الى دراسة اثر الصادرات ، وكذلك إيرادات ضريبة التجارة الدولية بما في ذلك رسوم الاستيراد والتصدير على مسار النمو الاقتصادي لإندونيسيا خلال الفترة الممتدة من 1985 إلى 2019، باستخدام نموذج تصحيح الخطأ ECM. حيث:

GDP: إجمالي الناتج المحلي كمتغير تابع

EX: التصدير

ID: رسوم الاستيراد

ED: رسوم التصدير

خلصت هذه الدراسة الى أنه على المدى الطويل ، يكون لكمية الصادرات ورسوم الاستيراد ورسوم التصدير تأثير كبير على النمو الاقتصادي. من نتائج التقدير، يمكن ملاحظة أن الصادرات لها تأثير إيجابي وكبير على النمو الاقتصادي، وهو ما يتماشى مع نظرية التجارة الدولية. اما على المدى القصير، فإن المتغيرات المستقلة الثلاثة ليس لها أي تأثير على النمو الاقتصادي- المتغيرات الثلاثة ليست ذات دلالة إحصائية عند مستوى 5٪ أو 10٪- اي ان الزيادة والنقصان في هذه المتغيرات لا تؤثر على النمو الاقتصادي.

## 2. دراسة<sup>1</sup> Anass Arbia , Khalid Sobhi , Mohamed Karim

بعنوان:

« Factors of FDI and their Impact on the Moroccan Economy: An Empirical Investigation Using the ARDL Approach »

تركز هذه الدراسة على جانبين: من ناحية، تهدف إلى تحديد المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب، ومن ناحية أخرى، تحاول قياس تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد المغربي خلال الفترة 1990-2020. تم استخدام نموذج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع (ARDL)، و تضمنت الدراسة المتغيرات التالية:

GDP: الناتج المحلي الإجمالي.

FDI: صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

<sup>1</sup> Anass Arbia , Khalid Sobhi , Mohamed Karim (2023) « Factors of FDI and their Impact on the Moroccan Economy: An Empirical Investigation Using the ARDL Approach », International Journal of Economics and Finance; Vol. 15, N°. 10.

INFR: البنية التحتية.

LFD: مستوى التنمية المالية.

Market: حجم السوق.

HC: رأس المال البشري.

Trade: الانفتاح التجاري.

CPI: تضخم.

خلصت الدراسة الى النتائج التالية:

- الأداء الاقتصادي المرتفع، رأس المال البشري المدرب تدريباً جيداً، الاستقرار الاقتصادي، حجم السوق، وانفتاح التجارة هي المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر.
- الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر بشكل إيجابي وكبير على الاقتصاد المغربي على المدى القصير والطويل.

### 3. دراسة<sup>1</sup> Arthur Sinzala

#### بعنوان "The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Zambia"

يهدف الباحث الى دراسة كيفية عمل الاستثمار الأجنبي المباشر في زامبيا من حيث تراكم رأس المال البشري، تطوير البنية التحتية، تحرير التجارة، والاستقرار الاقتصادي الكلي. تم استخدام استبيانات لجمع البيانات و تحليلها باستخدام تقنية (OLS). تضمنت الدراسة المتغيرات التالية:

\* تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر،

\* النسبة المئوية للسكان الملتحقين بالتعليم المهني،

\* معدل الالتحاق بالمدارس الابتدائية،

\* النسبة المئوية لمستخدمي الإنترنت،

\* تجارة البضائع كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي،

\* التضخم،

<sup>1</sup> Arthur Sinzala(2023) « The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Zambia », International Journal for Multidisciplinary Research (IJFMR),Vol.5, N°. 2.

\* القوى العاملة (% من السكان +15)،

\* نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

توصلت الدراسة الى النتائج التالية:

- الآثار الإجمالية للاستثمار الأجنبي المباشر ترتبط بشكل إيجابي مع النمو الاقتصادي.
- وجود علاقة إيجابية بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتراكم رأس المال البشري، وتحرير التجارة، والاستقرار الاقتصادي الكلي.
- تطوير البنية التحتية له تأثير سلبي على الاستثمار الأجنبي المباشر.
- وفقا للنتائج فان الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر أداة فعالة للنمو الاقتصادي. وتوصي الدراسة بأن تضع الحكومة آليات لجذب تدفقات رؤوس الأموال من خلال سياسات تزيد من التجارة، بالإضافة الى توفير البنى التحتية اللازمة لجذب المزيد من المستثمرين.

#### 4. دراسة<sup>1</sup> Tafirenyika Sunde

و التي جاءت بعنوان:

##### « The impact of foreign direct investment on Namibia's economic growth: A time series investigation »

تبحث هذه الدراسة في تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على نمو اقتصاد ناميبيا خلال الفترة 1990-2020، باستخدام نموذج الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية الموزعة (ARDL). تمثلت متغيرات الدراسة في:

ECONG: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي،

FDI: النسبة المئوية للاستثمار الأجنبي المباشر/الناتج المحلي الإجمالي،

FDI\_TOPEN: متغير تفاعلي للاستثمار الأجنبي المباشر والانفتاح التجاري،

TOPEN: الانفتاح التجاري،

GOVC: الانفاق الاستهلاكي الحكومي،

HCAP: رأس المال البشري،

RETOI: العائد على الاستثمار،

<sup>1</sup> Tafirenyika Sunde(2023) «The impact of foreign direct investment on Namibia's economic growth: A time series investigation », Cogent Economics & Finance,vol. 11,N°.1.

KAP: إجمالي تكوين رأس المال الثابت،

INFL: معدل التضخم،

INFRUST: تطوير البنية التحتية.

توصلت نتائج الدراسة الى أن الاستثمار الأجنبي المباشر، المتغير التفاعلي للاستثمار الأجنبي المباشر، انفتاح التجارة، وغيرها من المتغيرات الاقتصادية الكلية (الاستثمار المحلي، الإنفاق الاستهلاكي الحكومي، رأس المال البشري، البديل لاستقرار الاقتصاد (التضخم)، عائد الاستثمار) كلها مسؤولة عن النمو الاقتصادي لناميبيا. و تؤكد الدراسة فرضية النمو الذي يقوده الاستثمار الأجنبي المباشر وفرضية بماجواتي (Bhagwati Hypothesis) بالنسبة لناميبيا) اي أن انفتاح التجارة ساهم في جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، و الذي بدوره ساعد في تحقيق نمو اقتصادي أعلى في ناميبيا). يوصي الباحث بضرورة التركيز على تحسين البنية التحتية المادية ونوعية الموارد البشرية، كما ينبغي تسهيل تنمية ثقافة ريادة الأعمال، وخلق بيئة اقتصادية كلية مستقرة، بالإضافة الى تحسين الظروف للاستثمارات المنتجة لتسريع النمو والتنمية الاقتصادية.

#### 5. دراسة ابتهاج هاشم محمد الجزولي<sup>1</sup>

بعنوان "قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي بالمملكة العربية السعودية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية الموزعة ARDL خلال الفترة (2010-2022)"

تهدف الباحثة الى قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي بالمملكة العربية السعودية خلال الفترة 2010-2022. و للتحقق من وجود علاقة تكاملية طويلة أو قصيرة الأجل أو كلاهما بين متغير الصادرات ومتغير النمو الاقتصادي، اعتمدت الدراسة على المنهج التحليلي باستخدام منهجية (ARDL (Autoregressive Distributed Lag Model).

اهم النتائج التي توصلت اليها الدراسة:

\*وجود علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين الصادرات والنمو الاقتصادي في الاجلين الطويل والقصير.  
\*نموذج الدراسة المقدر يتمتع بقدرة ممتازة على التنبؤ خلال الفترة قيد الدراسة.

<sup>1</sup>ابتهاج هاشم محمد الجزولي (2023) " قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي بالمملكة العربية السعودية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية الموزعة ARDL خلال الفترة (2010-2022)", المجلة الأكاديمية للأبحاث والنشر العلمي.

أوصت الباحثة بضرورة التنوع الاقتصادي من خلال التحول من نموذج النمو الحالي بالمملكة إلى نموذج النمو القائم على التنمية المتوازنة، كما أطلقتها رؤية المملكة العربية السعودية 2030، وكذا الاهتمام بالصادرات غير السلعية التي أثبتت الدراسة أثرها الإيجابي على النمو الاقتصادي.

## 6. دراسة<sup>1</sup> Adeel Saleem, Maqbool H. Sial & Ahmed Raza

### Cheema

بعنوان:

« Does an asymmetric nexus exist between exports and economic growth in Pakistan? Recent evidence from a nonlinear ARDL approach »

تهدف هذه الدراسة الى اختبار العلاقة غير الخطية (غير المتماثلة) والسببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي في باكستان باستخدام بيانات سنوية تغطي الفترة من 1973 إلى 2020. يتم التحقق من وجود تكامل مشترك غير متماثل بين المتغيرات من خلال اعتماد نهج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة غير الخطي مع تضمين فاصل هيكلية.

تمثلت متغيرات الدراسة في:

H: رأس المال البشري

K: إجمالي تكوين رأس المال الثابت الحقيقي

X: صادرات السلع والخدمات

M: الواردات من السلع والخدمات

Y: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي كمؤشر للنمو الاقتصادي.

تتوافق التقديرات طويلة الأجل مع التوقعات النظرية، باستثناء الواردات التي تبين أنها تؤثر سلباً على النمو. كما ان كل من رأس المال البشري والمادي يساهم بشكل إيجابي في النمو الاقتصادي. و النتيجة الرئيسية لهذه الدراسة هي أن آثار الصادرات على النمو الاقتصادي غير متماثلة، حيث يستجيب النمو الاقتصادي في باكستان بشكل إيجابي للزيادة و الانخفاض في الصادرات. كما يدعم تحليل السببية هذه النتائج ويؤكد وجود علاقة سببية أحادية الاتجاه غير متماثلة على المدى الطويل تنتقل من الصادرات

<sup>1</sup> Adeel Saleem, Maqbool H. Sial, Ahmed Raza Cheema(2022) « Does an asymmetric nexus exist between exports and economic growth in Pakistan? Recent evidence from a nonlinear ARDL approach », Economic Change and Restructuring, vol.56,P:297–326.

(سواء الزيادة او الانخفاض) إلى النمو الاقتصادي في باكستان ، مما يدل بوضوح على صحة فرضية ELG. ومن منظور السياسات، و اعتمادا على النتائج التجريبية ، توصي الدراسة بضرورة اعتماد باكستان استراتيجية لتعزيز نمو الصادرات كجزء من سياستها التنموية لتحقيق الرخاء الاقتصادي.

## 7. دراسة<sup>1</sup> George Asafo-Agyei, Odongo Kodongo

بعنوان « Foreign Direct Investment and Economic Growth in Sub-

Saharan Africa: A Nonlinear Analysis »

تهدف هذه الدراسة الى فحص أثر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، مع التركيز على الدور الوسيط لقدرة البلدان على استيعاب الفوائد المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر

باستخدام نموذج الانحدار عند مستوى الحد الأدنى (threshold regression model)، و اعتمدت الدراسة المتغيرات التالية:

نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الانفتاح التجاري، التضخم، نصيب الفرد من الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي، رأس المال البشري، الائتمان المحلي إلى الناتج المحلي الإجمالي، الإنفاق الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي، مخزون رأس المال إلى الناتج المحلي الإجمالي، مؤشر المخاطر السياسية، الجودة المؤسسية، الموارد الطبيعية، التنمية المالية، تطوير البنية التحتية (الهاتف المحمول لكل 1000 شخص).

ترى الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يعزز النمو الاقتصادي، ولكن فقط في حال تجاوزت تدفقاته وقدرة البلد على استيعابها مستويات معينة. أما دون هذه المستويات، فقد يكون تأثيره محدودا أو حتى سلبيا. كما أشارت إلى احتمال أن تفوق تكاليف الحوافز الممنوحة لجذبه فوائده المباشرة. يمكن تلخيص نتائج الدراسة في ما يلي:

- مستوى الحد الأدنى لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للفرد الواحد هو حوالي 44.67 دولار أمريكي سنويا. بمعنى أنه لكي يكون للاستثمار الأجنبي المباشر اثر ملحوظ على النمو الاقتصادي، يجب أن يكون لدى البلدان حد أدنى من القدرة على استيعاب فوائده المعززة للنمو. على سبيل

<sup>1</sup> George Asafo-Agyei, Odongo Kodongo (2022) « Foreign direct investment and economic growth in Sub-Saharan Africa: A nonlinear analysis », Economic Systems, vol. 46, N°. 4.

المثال، يجب ألا تقل الفجوة التكنولوجية بين الشركات الأجنبية المضيفة والشركات المحلية عن 0.6904.

- ان بلوغ مستوى عتبة الاستثمار الأجنبي المباشر هو شرط ضروري ولكن غير كاف لتحقيق النمو الاقتصادي، فهناك عوامل أخرى لازمة لاستغلال فوائد الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كامل.
- تحذر الدراسة من أن الحوافز الضريبية التي تقدمها بعض البلدان لجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر قد تؤدي إلى نتائج عكسية ومضرة عند مستويات منخفضة من تدفقاته، حيث تشير التقديرات إلى أن تكلفة هذه الحوافز قد تفوق الفوائد المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر عندما تكون تدفقاته دون المستوى الأدنى المطلوب.

## 8. دراسة<sup>1</sup> My-Linh Thi Nguyen

بعنوان « Foreign direct investment and economic growth: The role of financial development »

يهدف الباحث إلى دراسة دور التنمية المالية في تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي لـ 6 دول من رابطة أمم جنوب شرق آسيا (ASEAN-6)، وفقاً لذلك، يتم قياس التنمية المالية من خلال تطوير القطاع المصرفي وسوق الأوراق المالية.

يستخدم الباحث بيانات دول ASEAN-6 في الفترة 2002-2019، وهي الفترة التي سبقت الأزمة المالية وأثناءها وبعدها. تشمل هذه العينة: إندونيسيا وماليزيا وتايلاند وسنغافورة والفلبين وفيتنام. تتمتع هذه البلدان بنمو اقتصادي مثير للإعجاب مقارنة ببقية المنطقة. علاوة على ذلك، فإن لهذه البلدان العديد من الخصائص المتشابهة، لا سيما أوجه التشابه في النمو الاقتصادي. أما فيما يتعلق بطريقة التحليل، تستخدم هذه الدراسة تأثيرات العتبة ونظام GMM لتقدير نماذج البحث. و اعتمد الباحث على المتغيرات التالية:

EG هو النمو الاقتصادي يقاس من خلال لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي،

يقاس الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (% من الناتج المحلي الإجمالي)،

<sup>1</sup> My-Linh Thi Nguyen (2022), « Foreign direct investment and economic growth: The role of financial development », Cogent Business & Management, vol.9, N°.1.

يتم تحديد التنمية المالية (FD) من خلال الائتمان المحلي للقطاع الخاص (% من إجمالي الناتج المحلي) (FD\_1)، والقيمة السوقية للشركات المحلية المدرجة (% من إجمالي الناتج المحلي) (FD\_2). بالإضافة الى كل من متغير الإنفاق الحكومي (GE)، والنمو السكاني (PG)، والتضخم (INF). تبين الدراسة الدور الهام للتنمية المالية في الآثار غير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، وقد وجدت أن قيم العتبة للائتمان المحلي والقيمة السوقية تبلغ 85.64% و 21.95% على التوالي. وبناء على ذلك، وجد الأثر الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في جميع المناطق قبل هذه القيم وبعدها. ومع ذلك يصبح التأثير الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي أقوى عندما تتجاوز التنمية المالية قيمة العتبة المحددة.

اضافة إلى ذلك، وجدت الدراسة أيضا التأثير الكبير للإنفاق الحكومي والنمو السكاني والتضخم على النمو الاقتصادي، وهو ما يدل على أن السياسات الحكومية والنمو السكاني سيكونان أساسا هاما لتعزيز النمو الاقتصادي. غير أن العقبات التي تعترض الاقتصاد بإمكانها خلق صعوبات كثيرة في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يمكن أن يجد من الآثار غير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر، وأن يعوق في الوقت نفسه النمو الاقتصادي في هذه البلدان.

توصي الدراسة بسياسات لزيادة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، وتحديدًا:

- تحسين التنمية المالية، وذلك من خلال تعزيز القطاع المصرفي وأسواق المال لزيادة الائتمان والقيمة السوقية.

- توفير بيئة استثمارية جاذبة، واستهداف القطاعات التي تحتاج الى التكنولوجيا المتقدمة و قطاعات القوة في البلد المضيف لجذب استثمارات أجنبية مباشرة جديدة.

- العمل على تقديم سياسات لحماية المستثمرين الأجانب وإعطائهم معاملة تفضيلية.

- تحسين جودة الموارد البشرية لتعزيز نقل التكنولوجيا والقدرة الاستيعابية، مما سيكون قوة دافعة هامة لتعزيز النمو الاقتصادي.

## 9. دراسة محمود فاروق محمد غراب<sup>1</sup>

بعنون " أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي المصري"

<sup>1</sup>محمود فاروق محمد غراب (2022) " أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي المصري"، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، المجلد (52)، العدد(4).

يهدف الباحث الى دراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي المصري خلال الفترة 1991-2020. تم اختيار هذه الفترة مع بداية تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري عام 1991-1992. و لتحقيق هدف الدراسة اعتمد الباحث على المنهج الكمي لاختبار العلاقة بين المتغيرات، حيث استخدم معادلة الانحدار المتعدد، ومصفوفة الارتباط بين المتغيرات، بالإضافة الى تحليل التباين لاختبار معنوية معادلة الانحدار. تمثلت متغيرات الدراسة في:

Y: معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي،

X1: الاستثمار الأجنبي المباشر، صافي التدفقات الوافدة (% من إجمالي الناتج المحلي )،

X2: الصادرات من السلع و الخدمات ( % من إجمالي الناتج المحلي )،

X3: سعر الفائدة الحقيقي،

X4: إجمالي تكوين رأس مال الثابت.

خلصت الدراسة الى وجود علاقة معنوية ذات دلالة احصائية بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الاجمالي في مصر. بمعنى آخر، تشير النتائج إلى أن الزيادة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى البلاد ترتبط بشكل إيجابي بارتفاع مستويات الناتج المحلي الإجمالي، الأمر الذي يعكس الأثر الإيجابي الذي يحدثه جذب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية على النمو الاقتصادي المصري.

10. دراسة وفاء بسيوني السيد شحاته ، ابراهيم يحيى سليمان الحلالمة<sup>1</sup>

و التي جاءت بعنوان " أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الأردن خلال الفترة (1990-2017)"

الغرض من هذه الورقة البحثية هو قياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الأردن خلال الفترة (1990-2017)، واختبار مدى صحة الافتراض القائل بوجود علاقة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة معدلات النمو الاقتصادي في الأردن. اعتمدت الدراسة على منهجية التحليل الكمي باستخدام السلاسل الزمنية لتحليل التكامل المشترك، كما استخدمت نموذج متجه تصحيح الخطأ (VECM) لبيان طبيعة العلاقة قصيرة وطويلة الأجل بين المتغيرات وقياس أثرها. تضم الدراسة المتغيرات التالية:

<sup>1</sup>وفاء بسيوني السيد شحاته ، ابراهيم يحيى سليمان الحلالمة (2022) " أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الأردن خلال الفترة (1990-2017)"، المجلة العلمية للبحوث التجارية، العدد (1).

GDP: الناتج المحلي الاجمالي للتعبير عن المتغير التابع،

FDI: الاستثمار الاجنبي المباشر،

IR: سعر الخصم،

EX: الصادرات،

DI: الاستثمار المحلي.

و خلصت الى النتائج التالية:

- وجود علاقة طردية وأثر إيجابي بين الاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة معدلات النمو الاقتصادي في الاردن.

- التأثير الإيجابي محدود ولا تتجاوز نسبته 0.14%، خاصة في الأجل الطويل.

- يرجع الباحثان المحدودية في التأثير إلى عدم توافر بيئة استثمارية مواتية لجذب وتوطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأردن بشكل جيد.

- أثبت البحث وجود علاقة تأثير متبادل ذات اتجاهين بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدلات النمو الاقتصادي في الأردن خلال فترة الدراسة.

### 11. دراسة لحمر كريمة، كبوط عبد الرزاق<sup>1</sup>

بعنوان " تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية للفترة 1980-

### 2020 باستخدام نموذج شعاع تصحيح الخطأ VECM "

تهدف هذه الدراسة الى اختبار تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر قياسيا خلال الفترة 1980-2020، باستعمال منهجية التكامل المشترك و نموذج شعاع تصحيح الخطأ VECM.

وقد ضمت هذه الدراسة المتغيرات التالية:

**GDP:** هو اجمالي الناتج المحلي الحقيقي للاقتصاد الجزائري، مع استبعاد اثر المستوى العام الاسعار،

بقسمة اجمالي الناتج المحلي على المستوى العام للسعار واعتبار سنة الأساس هي 1980 .

**IDE:** حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال سنة واحدة.

<sup>1</sup> لحمر كريمة، كبوط عبد الرزاق (2022) " تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية للفترة 1980-2020 باستخدام نموذج شعاع تصحيح الخطأ VECM"،مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد(15)، العدد(01).

**EXP:** الصادرات وهي اجمالي السلع والخدمات التي تم تصديرها من الجزائر الى العالم الخارجي خلال سنة واحدة.

**IMP:** الواردات وهي اجمالي السلع والخدمات التي تم استيرادها في الجزائر خلال سنة واحدة. توصلت الدراسة الى النتائج التالية:

- أظهرت نتائج التقدير وجود نوعين من العلاقات، علاقة توازنية طويلة الاجل ذات دلالة إحصائية بين كل من الناتج الداخلي الخام كمتغير تابع وكل من الصادرات والواردات كمتغيرات تفسيرية، وبذلك تم التوصل الى إثبات وجود أثر ايجابي للصادرات على الناتج الداخلي الخام في الاجل الطويل، فكلما ارتفعت الصادرات ب 1 دولار ارتفع وتحسن معها الناتج الداخلي الخام بمقدار 1.30 دولار، وكان بذلك تأثيرها مضاعفا وموجبا . فضلا عن ذلك، فإنه توجد علاقة سببية ثنائية الاتجاه بين الصادرات و النمو الاقتصادي.

- علاقة قصيرة الاجل لكنها ليست ذات دلالة احصائية، اي لا يوجد تأثير لهذه المتغيرات على النمو الاقتصادي في الأجل القصير، بل كان لها اثر في الاجل الطويل فقط كما تحدده النتيجة الاولى.

- لا توجد أي علاقة سببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والناتج المحلي الاجمالي.

## 12. دراسة امتثال ميرغنى محمد أحمد، عفراء هاشم عبد اللطيف<sup>1</sup>

بعنوان " تطبيق أسلوب التكامل المشترك وفق منهجية الانحدار الذاتي ذو الفجوات الموزعة ARDL لتقدير العوامل المؤثرة على معدل النمو الاقتصادي السوداني (1990 - 2020)"

هدفت هذه الورقة البحثية إلى تحليل وقياس العلاقة بين الصادرات والواردات وتحويلات السودانيين العاملين بالخارج على معدل النمو الاقتصادي في السودان خلال الفترة (1990 - 2020)، وذلك باستخدام أسلوب التكامل المشترك وفق منهجية الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع ARDL لتقدير العلاقة في كل من المدى الطويل و القصير بين متغيرات الدراسة و التي تمثلت في:

$RGDP_t$  : معدل النمو الاقتصادي،

<sup>1</sup>امتثال ميرغنى محمد أحمد، عفراء هاشم عبد اللطيف (2022) " تطبيق أسلوب التكامل المشترك وفق منهجية الانحدار الذاتي ذو الفجوات الموزعة ARDL لتقدير العوامل المؤثرة على معدل النمو الاقتصادي السوداني (1990 - 2020)"، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، المجلد (6)، العدد (16).

REMITTANCE<sub>t</sub> : تحويلات السودانيين بالخارج،

EXPORT<sub>t</sub> : حجم الصادرات،

IMPORT<sub>t</sub> : حجم الواردات.

خلصت الدراسة إلى وجود علاقة توازنية طويلة الأجل تتجه من الصادرات، الواردات، وتحويلات السودانيين بالخارج إلى معدل النمو الاقتصادي، كما اوضحت النتائج ان الصادرات والواردات لها أثر إيجابي على معدل النمو الاقتصادي في الأجلين الطويل والقصير، عكس تحويلات السودانيين بالخارج التي كان لها أثر سلبي على معدل النمو الاقتصادي في المدى الطويل والقصير، ويعزى ذلك الى أن معظمها يتم تحويلها للبلد بطريقة غير رسمية.

### 13. دراسة كاكي عبد الكريم، العقاب محمد، رابحي المختار<sup>1</sup>

بعنوان "العلاقة بين الصادرات و إجمالي الناتج المحلي: دليل تجريبي من الجزائر"

تهدف هذه الورقة البحثية الى دراسة العلاقة بين الصادرات و اجمالي الناتج المحلي في الجزائر خلال الفترة (1990-2018)، تم استخدام نموذج متجه الانحدار الذاتي لتحليل السلوك الحركي للصادرات وإجمالي الناتج المحلي على المدى القصير، ثم دراسة العلاقة على المدى البعيد باستعمال منهجية الحدود. اهم لنتائج التي توصلت اليها الدراسة:

- معدلات نمو إجمالي الناتج المحلي تستجيب للصدمات الحاصلة في معدلات نمو الصادرات أكثر من استجابة معدلات نمو الصادرات للتغيرات الحاصلة في معدلات نمو إجمالي الناتج المحلي، حيث ان حدوث صدمة في الصادرات بمقدار 5% سيؤدي إلى زيادة إجمالي الناتج المحلي بمعدل قدره 1.2% في العام الأول فقط، ليتلاشى هذا الأثر فيما بعد، مما يدل على أن إجمالي الناتج المحلي في الجزائر يتحدد على أساس الصادرات، ويعزى ذلك الى طبيعة الاقتصاد الجزائري ، حيث تتركز جل صادراته على حجم الصادرات النفطية وأسعار النفط في الاسواق العالمية.
- زيادة الصادرات بنسبة 10% تؤدي الى تحسن في معدل النمو الاقتصادي بنسبة قدرها 2.3% لنفس العام ، و بنسبة قدرها 2.7% على المدى البعيد.

<sup>1</sup>كاكي عبد الكريم، العقاب محمد، رابحي المختار (2021) "العلاقة بين الصادرات و إجمالي الناتج المحلي: دليل تجريبي من الجزائر"، Revue algérienne d'économie et gestion، المجلد(15)، العدد(2).

خلصت الدراسة الى ان الزيادة في القدرات التصديرية للبلد سيؤدي الى تحقيق زيادة في النمو الاقتصادي.

#### 14. دراسة محمد سعد ابو الفتوح الفقي<sup>1</sup>

و جاءت بعنوان " دراسة العلاقة بين الصادرات و النمو الاقتصادي في مصر (دراسة قياسية)" يحاول الباحث من خلال هذه الورقة تقدير العلاقة و اتجاهها بين كل من الصادرات المصرية والنمو الاقتصادي في مصر خلال الفترة (1966-2018) بهدف تحليل أثر الصادرات ودورها في نمو الناتج المحلي الإجمالي. تقوم الدراسة على فرضية " توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل من الصادرات و النمو الاقتصادي في مصر " ، تم استخدام اختبار السببية لأنجل-جرانجر ( Engel-Granger Causality test) للكشف عن اتجاه العلاقة، ثم بعد ذلك تقدير العلاقة بين المتغيرات باستخدام النماذج القياسية. ضم نموذج الدراسة كل من متغير: الناتج المحلي الاجمالي، صادرات السلع و الخدمات، الواردات، الاستهلاك الكلي.

خلصت النتائج إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية ذات اتجاهين بين الصادرات و النمو الاقتصادي في مصر، و هو ما يثبت صحة الفرضية التي قامت عليها الدراسة، كما ان الزيادة في صادرات السلع و الخدمات بنسبة 1% تؤدي الى زيادة الناتج المحلي الاجمالي بنسبة 6.80% .

#### 15. دراسة عثمانى انيسة<sup>2</sup>

بعنوان " دراسة قياسية لأثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2020) مع اشارة الى جائحة كورونا"

تهدف الباحثة الى قياس اثر صادرات المحروقات و الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي في الجزائر بالاعتماد على بيانات سنوية للفترة (1990-2020). تم استخدام منهجية الانحدار الذاتي

للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL)، و تضمن النموذج المتغيرات التالية:

PIB: نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي للتعبير عن النمو الاقتصادي،

EXHH: الصادرات خارج المحروقات،

<sup>1</sup> محمد سعد ابو الفتوح الفقي(2021) " دراسة العلاقة بين الصادرات و النمو الاقتصادي في مصر (دراسة قياسية)"، مجلة الشروق للعلوم التجارية، العدد(31).

<sup>2</sup> عثمانى انيسة (2021) " دراسة قياسية لأثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2020) مع اشارة الى جائحة كورونا"، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد (03)، العدد (02).

EXH: صادرات المحروقات.

وفقا لنتائج الدراسة القياسية فانه توجد علاقة توازنية طويلة الاجل بين المتغيرات، كما بينت النتائج ان الصادرات خارج المحروقات تؤثر على النمو الاقتصادي عند الفرق الثالث في الاجل القصير فقط، في حين ان صادرات المحروقات لها تأثير ايجابي و معنوي في الاجل الطويل و القصير. ترجع الباحثة هذه النتيجة الى ضعف تنوع الصادرات لعدة اسباب من بينها طبيعة هيكل الاقتصاد الوطني الذي يعتمد على صادرات الشروات فقط، وضعف الاستثمار في القطاعات التصديرية ، بالاضافة الى الاعتماد على عدد محدود من السلع الرئيسية.

### 16.دراسة Melkamu Wondimu Biru<sup>1</sup>

بعنوان:

#### " The Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Ethiopia: A Granger Causality Analysis"

يهدف الباحث الى دراسة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في إثيوبيا من خلال استخدام نموذج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع (ARDL) خلال الفترة 1992/93-19/2018. اعتمدت الدراسة على المتغيرات التالية:

GPD: الناتج المحلي الاجمالي

HC : رأس المال البشري

GCF: إجمالي تكوين رأس المال

FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر

TO : الانفتاح التجاري

NS : الادخار الوطني

خلصت الدراسة الى ان الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر بشكل إيجابي وكبير على النمو الاقتصادي على المدى القصير والطويل. علاوة على ذلك، ومن أجل تحديد اتجاه العلاقة السببية بين النمو الاقتصادي والاستثمار الأجنبي المباشر، أجرى الباحث اختبار جرانجر للسببية، وتبين نتيجة الاختبار أن هناك علاقة

<sup>1</sup> Melkamu Wondimu Biru (2021) « The Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Ethiopia: A Granger Causality Analysis », Research Journal of Finance and Accounting, vol.12, N°9.

سببية أحادية الاتجاه تمتد من النمو الاقتصادي إلى الاستثمار الأجنبي المباشر. و اوصت الدراسة بضرورة تنفيذ السياسات التي تهدف إلى توسيع مرافق الهياكل الأساسية ومهارات الإدارة الجيدة لاجتذاب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر في إثيوبيا.

### 17.دراسة<sup>1</sup> Evans Kulu, Samuel Mensah, Prince Mike Sena

بعنوان " Effects of foreign direct investment on economic growth  
"in Ghana: the role of institutions

تهدف هذه الورقة البحثية إلى تحليل الأثر الفردي والمشارك للاستثمار الأجنبي المباشر وجودة المؤسسات على النمو الاقتصادي في غانا خلال الفترة 1995-2019، باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للبطء الموزع (ARDL). ضمت الدراسة المتغيرات التالية:

EG : النمو الاقتصادي يقاس بنصيب الفرد من الناتج المحلي الحقيقي،

GPD: الناتج المحلي الإجمالي،

FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر،

INST: مؤشر الجودة المؤسسية،

INST\*FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر × مؤشر جودة المؤسسات،

K: رأس المال،

L: العمالة،

RER: سعر الصرف الحقيقي.

أظهرت النتائج أن الاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشر جودة المؤسسات لهما معا تأثير إيجابي كبير على النمو الاقتصادي للبلد مقارنة بتأثيرهما الفردي على المدى القصير والطويل .  
توصي الدراسة بأن تهدف سياسات الحكومة إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مع تعزيز المؤسسات واللوائح لتحسين النمو الاقتصادي.

### 18.دراسة<sup>2</sup> Ha-chi Le, Thai-ha Le

<sup>1</sup> Evans Kulu, Samuel Mensah, Prince Mike Sena(2021) « **Effects of foreign direct investment on economic growth in Ghana: the role of institutions** », Economics of Development, Vol. 20 ,N°. 1.

<sup>2</sup> Thai-ha, Le Ha-chi Le(2020) « **Foreign Direct Investment Inflows and Economic Growth in Singapore: an Empirical approach** », Economics Bulletin, Vol. 40, N°. 4, P. 3256-3273.

قام الباحثان بدراسة بعنوان:

« Foreign Direct Investment Inflows and Economic Growth in Singapore: an Empirical approach »

حيث قاما بدراسة تأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على النمو الاقتصادي في سنغافورة خلال الفترة (1970-2018) باستخدام نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL)، كما تم استخدام مؤشرين للانفتاح التجاري ومقياسين للتطورات المالية للمقارنة. تمثلت متغيرات الدراسة في:

y: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي،

fdi: صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للفرد،

ene: استهلاك الطاقة للفرد،

K: نصيب الفرد من رأس المال ممثلاً بتكوين رأس المال الثابت الإجمالي للفرد،

Trade: نصيب الفرد من التجارة،

fin: التطور المالي ممثلاً بالائتمان المحلي المقدم من القطاع المالي للفرد،

fin2: الائتمان المحلي للقطاع الخاص للفرد،

export: الصادرات.

خلصت الدراسة الى النتائج التالية:

- في حين أن هناك عوامل متعددة لنمو الاقتصاد في المدى القصير، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات هما المحددان الرئيسيان للنمو الاقتصادي في سنغافورة على المدى الطويل.
  - يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دوراً حاسماً في مساعدة التنمية الاقتصادية للبلاد.
- وفقاً لهذه النتائج، يتبين أن "المعجزة الاقتصادية" لسنغافورة تعزى بالفعل إلى الاستراتيجيات الفعالة في إدارة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد وتعزيز أنشطة التجارة، وأنه ينبغي التركيز أكثر على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لمساعدة التنمية الاقتصادية الوطنية.

## 19.دراسة<sup>1</sup> Hieu Huu NGUYEN

<sup>1</sup> Hieu Huu NGUYEN(2020) « Impact of Foreign Direct Investment and International Trade on Economic Growth: Empirical Study in Vietnam », Journal of Asian Finance, Economics and Business, Vol. 7 N°. 3.

## بعنوان " Impact of Foreign Direct Investment and International Trade on Economic Growth: Empirical Study in Vietnam"

يهدف الباحث الى تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية (الصادرات والواردات) على النمو الاقتصادي في الفيتنام خلال الفترة من 2000-2018، باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS). تمثلت متغيرات الدراسة في:

GDP: الناتج المحلي الإجمالي،

FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر،

EXP: الصادرات،

IMP: الواردات.

أظهرت نتائج الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية لهما علاقة بالنمو الاقتصادي للفيتنام. ومع ذلك، فإن كل متغير اقتصادي له تأثير مختلف، حيث أن للاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات تأثيرا إيجابيا وذو دلالة إحصائية على النمو الاقتصادي، في حين أن الواردات لها تأثير سلبي ولكن ليس ذو دلالة إحصائية.

من أجل تحسين تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية على نمو الاقتصاد، توصي الدراسة ب:

\* مواصلة تطبيق السياسات التفضيلية (التسهيلات والحوافز الخاصة) لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛

\* ينبغي على حكومة فيتنام اتباع نهج انتقائي عند جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث يجب

التركيز على استقطاب الشركات والمستثمرين الأجانب الذين يتميزون ب: الجودة، الكفاءة، التكنولوجيا

العالية، وحماية البيئة؛

\* مواصلة اتباع سياسة التوجه نحو التصدير؛

\* العمل على تعزيز القيمة المضافة للسلع المصدرة والتحكم في نوع السلع المستوردة؛

\* ضرورة مواصلة الفيتنام تحرير تجارتها الخارجية وفتح أسواقها أمام المنافسة الدولية من خلال التوقيع على

التزامات التجارة الدولية وتنفيذها.

## 20. دراسة Najeh Bouchouha , Walid Ali<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Najeh Bouchouha , Walid Ali(2019) « The impact of FDI on economic growth in Tunisia: An estimate by the ARDL approach », MPRA Paper, N°. 91465.

« The impact of FDI on economic growth in Tunisia: An  
estimate by the ARDL approach »

يهدف الباحثان الى دراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في تونس خلال الفترة  
1980-2015.

تم الاعتماد على نموذج الانحدار الذاتي ذي الابطاءات الموزعة (ARDL) لدراسة العلاقة قصيرة  
وطويلة الأجل.

تضمن النموذج المتغيرات التالية:

GDP: معدل النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي،

FDI: مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر،

DI: الاستثمار المحلي،

Enrol: راس المال البشري،

Open: الانفتاح التجاري.

خلصت الدراسة الى النتائج التالية:

- الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي على المدى القصير أكثر من المدى  
الطويل، حيث ان زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر بنقطة واحدة تساعد على تعزيز النمو الاقتصادي في  
تونس في الاجل القصير والطويل بمقدار 0.512 و 0.298 نقطة على التوالي.

- الاستثمار المحلي ورأس المال البشري لهما تأثير إيجابي وكبير على النمو الاقتصادي على المدى الطويل  
و القصير.

- معدل الانفتاح التجاري يؤثر سلبا على النمو الاقتصادي .

21.دراسة Md Reza Sultanuzzamana, Hongzhong Fana, Elyas Abdulahi Mohamuedb,Md Ismail Hossainaand Mollah Aminul  
Islam<sup>1</sup>

بعنوان:

<sup>1</sup> Md Reza Sultanuzzamana, Hongzhong Fana, Elyas Abdulahi Mohamuedb,Md Ismail Hossainaand Mollah Aminul Islam (2019) « **Effects of export and technology on economic growth: Selected emerging Asian economies** », Economic Research-Ekonomska Istraživanja, vol. 32, N°. 1, P.2515-2531.

« Effects of export and technology on economic growth: Selected emerging Asian economies »

شجعت عملية التدويل الباحثين وصانعي السياسات على إجراء المزيد من الدراسات المتعلقة بالصادرات والابتكار التكنولوجي والنتائج المحلي الإجمالي للاقتصاد. أساسا على ذلك، تهدف هذه الدراسة إلى فحص أثر التصدير والتكنولوجيا على الأداء الاقتصادي للاقتصادات الآسيوية الناشئة (بنغلاديش، الصين، هونغ كونغ، الهند، إندونيسيا، إيران، كوريا، ماكاو، ماليزيا، باكستان، الفلبين، قطر، المملكة العربية السعودية، سنغافورة، سريلانكا وتايلاند)، باستخدام نموذج طريقة المعايير العامة (GMM) خلال الفترة 2000 - 2016. حيث تستند الدراسة إلى نموذج النمو ل Solow، و تفترض أن التصدير والتكنولوجيا محددان مهمان للنمو السريع للاقتصاد.

اعتمدت الدراسة على المتغيرات التالية:

Y: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي) كمؤشر للنمو الاقتصادي.

X: الصادرات الحقيقية من السلع والخدمات

T: اشتراكات الهاتف الثابت (الإجمالي)

G: إجمالي تكوين رأس المال الثابت

H: إجمالي عدد الطلاب المسجلين في التعليم الثانوي

F: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

EXR: سعر الصرف الرسمي (العملة المحلية لكل دولار أمريكي)

CPI: الرقم القياسي لأسعار المستهلك (2010 = 100)

TO: الانفتاح التجاري

توصلت نتائج الدراسة إلى وجود تأثير إيجابي وكبير للتصدير والتكنولوجيا على النمو الاقتصادي لهذه الاقتصادات الناشئة في آسيا، كما أن التقديرات طويلة الأجل أكدت أيضا الآثار الإيجابية الكبيرة للتجارة والتكنولوجيا على نمو هذه البلدان. و أظهر كل من تكوين رأس المال ورأس المال البشري والاستثمار الأجنبي المباشر أيضا آثارا إيجابية وهامة على نمو الناتج المحلي الإجمالي في الأجلين القصير والطويل.

توصي الدراسة صانعي السياسات بتبني سياسات جاذبة للابتكار التكنولوجي وتعزيز التجارة الخارجية لتحقيق النمو الاقتصادي المستدام. فمثل هذه السياسات من شأنها تسريع عملية التدويل وتمكين هذه البلدان من المنافسة بكفاءة دولياً من خلال تحسين جودة الصادرات ومواكبة المعايير العالمية.

## 22. دراسة Hazhar Khalid ,Shene Mohammad Kamaran Abdulla Ali<sup>1</sup>

### بعنوان " An Analysis of Exports and Imports and Their Effect on "the Economic Growth in Iraq

حول العلاقة السببية بين الصادرات و الواردات والنمو الاقتصادي في العراق خلال الفترة (2017-1980). استخدم الباحثان اختبار السببية لGranger والتكامل المشترك ل JOHANSEN لمعرفة الارتباط طويل المدى بين المتغيرات- الناتج المحلي الاجمالي كمتغير تابع و الصادرات و الواردات كمتغيرات مستقلة.

توصلت الدراسة إلى أن جميع المتغيرات لها ارتباط طويل المدى ، اي أن النمو الاقتصادي في العراق يتحرك بالتزامن مع الصادرات والواردات. كما تظهر نتيجة اختبار Granger أن كل من الصادرات والواردات لها اثر ايجابي على النمو الاقتصادي في العراق.

## 23. دراسة Md Masud Rana, Sufian Ahammed<sup>2</sup>

بعنوان:

### « IMPACT OF EXPORTS AND IMPORTS ON ECONOMIC GROWTH IN BANGLADESH: AN EMPIRICAL ANALYSIS BASED ON VECM FRAMEWORK »

تهدف هذه الدراسة إلى التحقيق في أثر الصادرات والواردات على النمو الاقتصادي في بنغلاديش خلال الفترة 1976 إلى 2018. تم استخدام اختبار جوهانسن للتكامل المشترك لتحديد العلاقة طويلة الأجل بين المتغيرات، بالإضافة إلى نموذج VECM ، واختبار WARD لتحديد اتجاه السببية على المدى القصير بين المتغيرات.

<sup>1</sup> Shene Mohammad Kamaran Abdulla, Hazhar Khalid Ali(2019) « An Analysis of Exports and Imports and Their Effect on the Economic Growth in Iraq », UKH Journal of Social Sciences , Vol. 3 , N° 2.

<sup>2</sup> Md Masud Rana, Sufian Ahammed(2019) « IMPACT OF EXPORTS AND IMPORTS ON ECONOMIC GROWTH IN BANGLADESH: AN EMPIRICAL ANALYSIS BASED ON VECM FRAMEWORK », Journal of Hamdard University Bangladesh, Vol. 5, N°.2.

تمثلت متغيرات الدراسة في:

RGPD: إجمالي الناتج المحلي الحقيقي،

Export: صادرات السلع و الخدمات،

Import: واردات السلع و الخدمات.

توصلت الدراسة الى النتائج التالية:

- للصادرات والواردات تأثير إيجابي وكبير على اقتصاد بنغلاديش. تشير النتائج الى ان الزيادة في نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي بمقدار 1% تؤدي إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 3.2678% سنويا.

- هناك علاقة سببية قصيرة الأجل تتجه من الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ولكن لا توجد علاقة طويلة الأجل كبيرة بين المتغيرات.

- أظهر اختبار السببية لغرانجر ان هناك علاقة سببية أحادية الاتجاه من الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ومن الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي إلى الواردات، ومن الواردات إلى الصادرات. بناء على هذه النتائج خلصت الدراسة الى أن النمو في بنغلاديش كان مدفوعا باستراتيجية نمو الصادرات، و من ناحية اخرى، أدى النمو الاقتصادي إلى ارتفاع الواردات، والتي بدورها أدت إلى زيادة الصادرات.

## 24.دراسة<sup>1</sup> Oluwole Owoye, Olugbenga Onafowora

و التي جاءت بعنوان:

« Public debt, foreign direct investment and economic growth dynamics Empirical evidence from the Caribbean »

تبحث هذه الورقة في العلاقة بين الدين العام و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ونمو الناتج في خمس دول كاريبية على مدى الفترة 1975-2015، وجميعها تواجه تحديات اقتصادية محددة مثل ارتفاع نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي، عجز الموازنة، البطالة، الفقر، ومعدلات النمو الاقتصادي المتقلبة.

<sup>1</sup> Oluwole Owoye, Olugbenga Onafowora (2019) « Public debt, foreign direct investment and economic growth dynamics: Empirical evidence from the Caribbean », International Journal of Emerging Markets,

تم استخدام اختبار جذر الوحدة لزيغوت وأندروز (Zivot and Andrews Unit Root Test) لفحص استقرار المتغيرات مع الأخذ بعين الاعتبار احتمال وجود تغير هيكلية (structural break)، ثم تم إجراء اختبار (ARDL Bounds Test) لتحديد وجود تكامل مشترك بينها. وأخيراً، تم استخدام تجزئة تباين خطأ التنبؤ العام غير المتحيز للترتيب (GFEVD) لتحديد قوة العلاقة السببية بين المتغيرات المدروسة.

أكدت نتائج الدراسة أن المتغيرات المدروسة متكاملة. و تبين أن الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي وانفتاح التجارة ورأس المال البشري وجوده المؤسسات لها تأثيرات إيجابية كبيرة على النمو الاقتصادي، في حين عوقت معدلات الدين العام والتضخم المرتفعة النمو. وكشفت تجزئة تباين خطأ التنبؤ العام (GFEVD) عن وجود سببية جرانجر أحادية الاتجاه من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى النمو الاقتصادي في بلدين، وسببية أحادية الاتجاه من النمو إلى الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدين آخرين، وسببية ثنائية الاتجاه بين النمو والاستثمار الأجنبي المباشر في بلد آخر. كما تشير النتائج أيضاً إلى وجود سببية أحادية الاتجاه من نمو الناتج إلى الدين العام في ثلاثة بلدان وسببية ثنائية الاتجاه بين هذين المتغيرين في بلدين آخرين.

وفقاً لهذه النتائج، ترى الدراسة أن حكومات البلدان الكاربية قد تحتاج إلى اعتماد إدارة فعالة للديون كسياسة رئيسية، وتكثيف الجهود لاستخدام القروض التي تم الحصول عليها بحكمة للمشاريع البشرية ورأس المال التي لها قيمة حاضرة صافية إيجابية مباشرة، ولكن لتحقيق نمو قوي وشامل، يجب ربط هذه الاستراتيجيات بسياسات تعزز الاستقرار الاقتصادي الكلي وجوده مؤسساتها، وتشجع تدفقات رأس المال والاستثمارات المحلية فيما يتعلق بالمدخرات المحلية، وزيادة رأس المال البشري وأرباح التجارة.

## 25.دراسة<sup>1</sup> Usman Ali, Wei Shan, Jian-Jun Wang, Azka Amin

و التي جاءت بعنوان :

« ECONOMIC OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ASYMMETRIC ARDL GROWTH IN CHINA: EVIDENCE FROM APPROACH »

<sup>1</sup> Usman ALI, Wei SHAN, Jian-Jun WANG, Azka AMIN (2018) « OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ECONOMIC GROWTH IN CHINA: EVIDENCE FROM ASYMMETRIC ARDL APPROACH », Journal of Business Economics and Management, vol. 19, N°. 5,P. 706–721.

تهدف هذه الدراسة إلى استكشاف العلاقة بين النمو الاقتصادي والاستثمار الخارجي باستخدام بيانات سلسلة زمنية سنوية لجمهورية الصين الشعبية خلال الفترة 1982 - 2015. و بشكل أكثر تحديداً، تحاول الدراسة تحديد ما إذا كانت العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر والنمو الاقتصادي متماثلة أم لا.

استخدمت الدراسة نموذج الانحدار الذاتي ذو الابطاء الموزع غير الخطي (NARDL) لتوثيق الآثار المحتملة غير المتماثلة للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر على النمو الاقتصادي في المدى الطويل والقصير. كما قامت بالمقارنة بين تقنيات ARDL المتماثلة وغير المتماثلة القياسية لإظهار تفوق الأخيرة على الأولى.

تضمنت الدراسة المتغيرات التالية:

$Y$ : النمو الاقتصادي مدفوع بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي،

$CS$ : رصيد رأس المال الذي يقاس كنسبة إجمالي تكوين رأس المال الثابت (الاستثمار المحلي الإجمالي)

إلى الناتج المحلي الإجمالي،

$le$ : متوسط العمر المتوقع المستخدم لقياس رأس المال البشري،

$of$ : نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر إلى الناتج المحلي،

$If$ : نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الناتج المحلي.

أظهرت النتائج التحريية لهذا البحث أن العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر والنمو الاقتصادي غير متماثلة، على عكس الدراسات السابقة التي افترضت ببساطة وجود علاقة متماثلة. وكشفت النتائج أيضاً أن التغيرات في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، سواء بالزيادة أو النقصان، لها آثار إيجابية كبيرة على النمو الاقتصادي في الصين. ومع ذلك، فإن الأثر الأكبر كان ناتجاً عن الزيادات الإيجابية على المدى الطويل، حيث إن تأثير الزيادات الصاعدة في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر يهيمن بشكل كبير على التغيرات النازلة. وبشكل أكثر تحديداً، تؤدي الزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر بنسبة 1% إلى زيادة النمو الاقتصادي بنحو 0.283%، في حين يحفز انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر بنسبة 1% النمو الاقتصادي بنحو 0.169% على المدى الطويل.

تقدم نتائج هذه الدراسة دعماً قوياً لنظريات النمو الجديدة القائمة على الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، والتي تفترض أن الشركات من البلدان الناشئة تقوم باستثمارات خارجية من أجل البحث عن

عوامل إنتاج ذات قيمة بأسعار أقل، والوصول إلى التكنولوجيا المتقدمة، مما يساعد على تعزيز النمو الاقتصادي للبلد المصدر وذلك من خلال نقل الأصول و استخدامها في البلد الاصلي، أو بشكل غير مباشر من خلال الروابط الإنتاجية الأمامية والخلفية للشركات متعددة الجنسيات مع البلد الأم.

## 26. دراسة Lemtaouch Latifa,<sup>1</sup> Saous Cheikh

بعنوان " A Co-integration Analysis of Export Led Growth

"Hypothesis in Algeria (1970-2016)

تهدف هذه الورقة البحثية إلى اختبار صحة فرضية النمو المدفوع بالصادرات (Export-led Growth Hypothesis) في الجزائر خلال الفترة 1970-2016، باعتبارها دولة مصدرة للنفط ويعتمد اقتصادها بشكل كبير على تصدير النفط والغاز لتمويل ميزانية الحكومة. أجرى الباحثان تحليل التكامل المشترك باستخدام منهج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع (ARDL)، و تضمن نموذج الدراسة كل من الناتج المحلي الاجمالي كمتغير تابع، و الصادرات و الواردات كمتغيرات تفسيرية. توصلت النتائج الى دعم صلاحية فرضية النمو المبني على التصدير في الجزائر على المدى الطويل و القصير. أي أن زيادة الصادرات وخاصة صادرات النفط والغاز، ترتبط بتحقيق نمو اقتصادي أعلى في الجزائر، حيث ان الزيادة في الصادرات بمقدار وحدة واحدة تؤدي الى ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي ب 53.85 وحدة.

بناء على هذه النتائج ، اوصت الدراسة بالتركيز أكثر على تنويع الاقتصاد ككل من أجل تعزيز النمو الاقتصادي على أسس حقيقية ، وذلك عن طريق تنويع الصادرات وتوسيع قاعدة العائدات بدلا من الاعتماد الكبير على النفط والغاز فقط.

## 27. دراسة Ruly Kurniawan<sup>2</sup>

و التي جاءت بعنوان « DETERMINING THE EFFECT OF FOREIGN

DIRECT INVESTMENT (FDI), EXPORT, AND EXTERNAL DEBT  
ON GROSS DOMESTIC PRODUCT IN SELECTED ASEAN

COUNTRY PERIODIC 2000 – 2014 »

<sup>1</sup> Saous Cheikh, Lemtaouch Latifa (2018) « A Co-integration Analysis of Export Led Growth Hypothesis in Algeria (1970-2016) », Al Bashaer Economic Journal, Vol.4, N°3.

<sup>2</sup> Ruly Kurniawan(2016) « DETERMINING THE EFFECT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI), EXPORT, AND EXTERNAL DEBT ON GROSS DOMESTIC PRODUCT IN SELECTED ASEAN COUNTRY PERIODIC 2000 – 2014 », Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, Vol 4, N°. 2.

يهدف الباحث الى دراسة تأثير كل من الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)، التصدير، والدين الخارجي على الناتج المحلي الإجمالي في دول مختارة من رابطة أمم جنوب شرق آسيا و هي " ماليزيا ،إندونيسيا، تايلاند، الفلبين، كمبوديا ، فيتنام، ولاوس " خلال الفترة 2000-2014، باستخدام نموذج تحليل البيانات اللوحية "Panel Data Analysis" الذي يجمع بين البيانات المقطعية (Cross-Sectional) وبيانات السلسلة الزمنية (Time Series) معا. المتغير التابع المستخدم هو الناتج المحلي الإجمالي المعدل (Adjusted GDP - AdjGDP) . لدراسة تأثير الصادرات كمتغير مستقل على النمو الاقتصادي، وجب استبعاد قيمة الصادرات من الناتج حيث تم تعديل قيمة الناتج المحلي الإجمالي العادي من خلال طرح قيمة الصادرات منه. اما المتغيرات المستقلة فتمثلت في كل من الاستثمار الأجنبي المباشر، مجموع الصادرات، ومجموع الدين الخارجي.

خلصت الدراسة الى أن الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير والدين الخارجي لها تأثير كبير على النمو الاقتصادي الذي يظهره الناتج المحلي الإجمالي المعدل (AdjGDP) سواء بشكل متزامن أو جزئي (اي أن المتغيرات المستقلة قد تؤثر على النمو الاقتصادي في نفس الفترة الزمنية، أو قد يكون هناك تأثير متأخر لها على النمو في فترة لاحقة).

## 28.دراسة<sup>1</sup> Anis Omri, Amel Sassi-Tmar

قاما الباحثان بدراسة بعنوان " Linking FDI inflows to economic growth "in North African countries

كان الهدف من هذه الدراسة فحص العلاقة المتبادلة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في ثلاث دول إفريقية وهي تونس، المغرب، ومصر، خلال الفترة 1985 - 2011.اعتمد الباحثان على نموذج المعادلات المتزامنة في تحليلهما، واستخدما طريقة العزوم المعممة (GMM) لاختبار العلاقة ثنائية الاتجاه بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الدول الثلاث.تضم الدراسة المتغيرات التالية:

GDP: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي،

FDI: نصيب الفرد من الاستثمار الأجنبي المباشر،

<sup>1</sup> Anis Omri a, Amel Sassi-Tmar(2015) « Linking FDI inflows to economic growth in North African countries », MPRA Paper, N°. 82611.

HC : رأس المال البشري،

TOP : الانفتاح التجاري،

PDI : الاستثمار المحلي الخاص،

CPI : الرقم القياسي لأسعار المستهلك،

FD : التنمية المالية ،

INF : البنية التحتية،

COR : مؤشر الفساد،

RER : سعر الصرف الحقيقي.

كشفت نتائج الدراسة عن وجود علاقة ثنائية الاتجاه بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في هذه الدول، فقد توصلت الدراسة الى أن المستويات العالية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد عززت النمو الاقتصادي، وأن النمو الاقتصادي المرتفع في هذه الاقتصادات يرسل إشارات إيجابية للمستثمرين الأجانب المحتملين.

## 29. دراسة ناصر الدين قريبي<sup>1</sup>

و التي جاءت بعنوان " أثر الصادرات على النمو الاقتصادي : دراسة حالة الجزائر "

الغرض من هذه الدراسة هو تحليل و قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر، حيث قام الباحث بتقدير نموذج قياسي يتشكل من إجمالي الناتج المحلي ممثلا للنمو الاقتصادي كمتغير تابع، و متغيرين تفسيرين هما: متغير تراكم رأس المال الثابت للتعبير عن الاستثمار المحلي كمتغير اقتصادي داخلي ليمثل أثر العوامل الداخلية في الاقتصاد على النمو الاقتصادي، و متغير الصادرات كمتغير خارجي ليمثل الأثر الخارجي في النمو الاقتصادي. تم تقدير العلاقة عبر فترة زمنية ممتدة من (1970-2011) باستخدام تقنية نماذج الانحدار الذاتي و دراسة دوال استجابة النبضة.

أظهرت نتائج الدراسة معنوية الصادرات و الاستثمار المحلي كمتغيرين تفسيريين للنمو الاقتصادي، إلا أن الأهمية النسبية للصادرات جاءت بعد أثر متغير تراكم رأس المال الثابت ممثلا للاستثمار على النمو

<sup>1</sup>ناصر الدين قريبي " أثر الصادرات على النمو الاقتصادي : دراسة حالة الجزائر"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2013-2014.

الاقتصادي، حيث ان الزيادة في الصادرات و الاستثمار المحلي بقيمة 1 مليون دولار ستؤدي الى زيادة في اجمالي الناتج المحلي بقيمة 0.36 و 0.44 مليون دولار على التوالي.

### 30.دراسة عابد بن عابد العبدلي<sup>1</sup>

بعنوان "تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية" يهدف هذا البحث إلى تقدير وتحليل اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في البلدان الإسلامية - أعضاء منظمة المؤتمر الإسلامي، وذلك لمعرفة مدى أهمية التجارة الخارجية لهذه الدول في نموها الاقتصادي. لتحقيق ذلك، تم تقدير نموذج قياسي تضمن ثلاثة متغيرات: متغير تابع وهو الناتج المحلي الإجمالي (GDP) للتعبير عن النمو الاقتصادي، ومتغيرين مستقلين هما: الصادرات كعامل اقتصادي خارجي والاستثمار كعامل اقتصادي داخلي. اتبعت الدراسة منهجين في تقدير النموذج: الأول هو التقدير الفردي لكل دولة عبر الفترة الزمنية (1960 - 2001)، والثاني هو التقدير الجمعي أو المدمج، حيث تم دمج السلاسل الزمنية (42 مشاهدة) مع البيانات المقطعية (21 دولة اسلامية). بعد تقدير النموذج الفردي لكل دولة، لم تكن النتائج مشجعة إلا في حالات محدودة، حيث عانت اغلب النماذج الفردية من مشاكل قياسية مختلفة. ومع ذلك، بعد تقدير النموذج بالأسلوب المجمع، تحسنت كفاءة النموذج، و بينت النتائج معنوية الصادرات والاستثمار كمتغيرين تفسرين للنمو الاقتصادي في الدول الإسلامية، على الرغم من أن مرونة كل متغير كانت أقل من الواحد. و باستخدام المتغيرات الصورية، تبين وجود اختلافات جوهرية بين مجموعات الدول الإسلامية (الدول منخفضة الدخل ومتوسطة الدخل والبتروولية) في القاطع والميول الجزئية. ففي الدول البتروولية، ظهر متغير الصادرات أكثر أهمية من متغير الاستثمار في التأثير على النمو الاقتصادي ، و يفسر ذلك كون عوائد الصادرات البتروولية تمثل عاملا هاما في تحفيز النمو الاقتصادي. اما في مجموعة الدول الأقل دخلا ومتوسطة الدخل، ظهر متغير الاستثمار أكثر أهمية من متغير الصادرات وذلك نظرا لان معظم صادراتها مكونة من منتجات أولية، وكذلك ضعف قدرة القطاعات الصناعية التصديرية فيها، بالاضافة إلى عوامل اقتصادية أخرى مثل أعباء حجم الديون، وتردي معدل تبادلها التجاري نتيجة لانخفاض أسعار صادراتها الأولية.

<sup>1</sup>عابد بن عابد العبدلي (2005) " تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية"، مجلة مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، العدد(28).

## 31. دراسة Dierk Herzer

بمعنوان: **Outward FDI and economic growth**<sup>1</sup>

تهدف هذه الورقة البحثية إلى دراسة تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي على النمو الاقتصادي خلال الفترة (1980-2000)، تم استخدام نمطين اقتصاديين قياسييين: المخرجات متعددة البلدان لعينة من 50 دولة ومقدرات السلاسل الزمنية للولايات المتحدة الأمريكية؛ حيث  $GYP$  هو معدل نمو الناتج للفرد في البلد، و  $OFDI$  هو الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي. و قد خلصت الدراسة الى أن الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي مرتبط إيجابيا بالنمو. بالإضافة إلى ذلك، تشير اختبارات السببية لجرائم للولايات المتحدة الأمريكية إلى أن السببية ثنائية الاتجاه، مما يشير إلى أن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي هي في الوقت نفسه سبب ونتيجة لزيادة الناتج المحلي. المبحث الثاني : الدراسات التي وجدت أثرا سلبيا لاستراتيجيات الانفتاح الاقتصادي على النمو الاقتصادي

1. دراسة بشير هارون، جمال بلخباط<sup>2</sup>

و التي جاءت بعنوان " تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2017) دراسة قياسية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL)"

يهدف الباحثان الى قياس أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2017)، اعتمادا على نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL) . تضمن الدراسة المتغيرات التالية:

GPDC: إجمالي الناتج المحلي للفرد بالقيمة الحقيقية،

FDI: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بالقيمة الحقيقية،

GNE: إجمالي الإنفاق الوطني الحقيقي،

EXPO : إجمالي الصادرات الحقيقية.

<sup>1</sup> Herzer, D. (2010), "Outward FDI and economic growth", Journal of Economic Studies, Vol. 37 No. 5, pp. 476-494.

<sup>2</sup> بشير هارون، جمال بلخباط (2021) " تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2017) دراسة قياسية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL)"، مجلة العلوم الاجتماعية و الانسانية، المجلد(22)، العدد(1)، ص59-82.

خلصت الدراسة إلى في وجود اثر سلبي و معنوي في الأجل الطويل والقصير، اي ان الاستثمار الأجنبي المباشر لا يحفز النمو الاقتصادي في الجزائر. يفسر الباحثان هذا الأثر بعدم وجود بيئة استثمار ملائمة ومشجعة، بالإضافة الى كثرة العراقيل البيروقراطية والإدارية التي تجعل من الجزائر سوقا غير جذابة رغم إمكانياتها الكبيرة، كما ان أغلب التدفقات الاستثمارية تتركز في قطاع أساسي وحيد وهو قطاع المحروقات. بناء على هذه النتائج يوصي الباحثان بضرورة تحسين بيئة الأعمال وجعلها ملائمة لجذب المزيد من الاستثمارات في العديد من القطاعات، بهدف تعزيز النمو والتنمية الاقتصادية في الجزائر.

## 2.دراسة<sup>1</sup> Bouchoucha Najeh , Bakari Sayef

### بعنوان " The Impact of Domestic and Foreign Direct Investment "on Economic Growth: Fresh Evidence from Tunisia

تهدف هذه الورقة البحثية إلى تحليل أثر الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في تونس خلال الفترة 1976-2017، باستخدام نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL). تضمنت الدراسة المتغيرات التالية:

Y: نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (% سنويا)،

DI: إجمالي تكوين رأس المال الثابت (% من إجمالي الناتج المحلي)،

FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر، صافي التدفقات الداخلة (% من إجمالي الناتج المحلي)،

X: صادرات السلع والخدمات (% من إجمالي الناتج المحلي)،

M: الواردات من السلع والخدمات (% من إجمالي الناتج المحلي)،

MM: عرض النقود (% من إجمالي الناتج المحلي)،

R: إجمالي الفوائد من الموارد الطبيعية (% من إجمالي الناتج المحلي).

وفقا لنتائج التحليل، فإن كل من الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر لهما تأثير سلبي على النمو الاقتصادي على المدى الطويل. اما على المدى القصير ، فإن الاستثمار المحلي فقط هو الذي يسبب النمو الاقتصادي.

ترجع الدراسة التأثير السلبي للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي لعدة أسباب:

<sup>1</sup> Bouchoucha Najeh , Bakari Sayef(2019) « " The Impact of Domestic and Foreign Direct Investment on Economic Growth: Fresh Evidence from Tunisia », MPRA Paper , N°. 94777.

- معظم الاستثمارات الأجنبية في تونس تهدف إلى استغلال الموارد الطبيعية مثل النفط والغاز والفوسفات والحديد، مما يؤدي إلى استنزافها على المدى الطويل.
- عقود الشركات الأجنبية لها عيوب عديدة، و قد شهدت تونس معظمها، حيث تسببت في تلوث المياه البحرية والهواء، تراجع الإنتاج الزراعي، تصحر الغابات، ارتفاع معدلات الوفيات، ونقص المخزون المائي.
- الفساد في تونس أدى إلى إبرام عقود استثمار مع شركات أجنبية بأسعار رخيصة وغير مجدية بهدف تحقيق مآرب شخصية.

### 3.دراسة طالب دليلة<sup>1</sup>

بعنوان " أثر الصادرات و الواردات على النمو الاقتصادي في الجزائر في ظل التطورات العالمية الراهنة"

الغرض من هذه الدراسة هو محاولة قياس تأثير الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2016)، باستخدام ثلاثة مؤشرات تمثيلا للانفتاح التجاري . تم تقدير النموذج الذي تمت صياغته باستخدام طريقة المربعات الصغرى المصححة كليا (OLS Modified-Fully) ، وهي إحدى طرق التكامل المشترك. تمثلت متغيرات الدراسة في:

Gdppc: معدل الدخل الفردي الحقيقي للتعبير عن النمو الاقتصادي،

Op<sub>i</sub>: تمثل مؤشرات الانفتاح التجاري حيث:

OP<sub>1</sub>\*: مؤشر الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي،

OP<sub>2</sub>\*: مؤشر الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي،

OP<sub>3</sub>\*: مؤشر درجة الانفتاح التجاري،

Cs: مخزون رأس المال المادي،

Lf: قوة اليد العاملة،

Arl: الأراضي القابلة للزراعة.

خلصت الدراسة الى النتائج التالية:

<sup>1</sup> طالب دليلة (2018) " أثر الصادرات و الواردات على النمو الاقتصادي في الجزائر في ظل التطورات العالمية الراهنة"، مجلة نماء للاقتصاد و التجارة، العدد (03).

➤ وجود علاقة عكسية بين مؤشر الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي ومعدل الدخل الحقيقي الفردي، حيث أن الزيادة في هذا المؤشر بنسبة 1% يؤدي إلى انخفاض الدخل الفردي بنسبة 1.8683% .

➤ وجود علاقة عكسية أيضا بين مؤشر درجة الانفتاح التجاري ومعدل الدخل الحقيقي الفردي، فزيادة هذا المؤشر بنسبة 1% ستؤدي إلى تراجع الدخل الفردي بنسبة 2.9055% .

➤ مؤشر الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي له إشارة موجبة ولكنها غير معنوية.

➤ هناك علاقة طردية بين قوة اليد العاملة ومعدل الدخل الحقيقي الفردي، اما مؤشر مخزون رأس المال المادي و نسبة الأراضي القابلة للزراعة فقد جاءت معلمتها سالبة ومرنة، اي لهما تأثير سلبي على النمو الاقتصادي.

تفسر الباحثة العلاقة العكسية بين الصادرات والدخل الفردي كون معظم الصادرات الجزائرية هي من المحروقات والمواد الأولية، والتي لا تلعب دورا كبيرا في تحديد مستويات الناتج والدخل الوطني. كما ترجع ضعف دور الصادرات في دفع النمو الاقتصادي إلى توجه القطاع الإنتاجي نحو السوق المحلية أكثر من التصدير، اضافة الى عدم استخدام عائدات الصادرات بشكل فعال في استيراد التكنولوجيا والاستثمار في العمليات الإنتاجية والتنموية.

#### 4.دراسة بربار نورالدين، بوغاري فاطمة الزهرة، لراي سفيان<sup>1</sup>

بعنوان "أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي دراسة قياسية لحالة الجزائر للفترة (1970-2012)"

الهدف من هذه الدراسة هو تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، باستخدام نموذج ECM . تضمنت الدراسة خمس متغيرات:

Y: اجمالي الناتج المحلي الحقيقي للفرد بالأسعار الثابتة ،

IDE :الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة مئوية من اجمالي الناتج المحلي ،

ID :الاستثمار المحلي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي ،

INF: التضخم،

<sup>1</sup>بربار نورالدين، بوغاري فاطمة الزهرة، لراي سفيان (2017) "أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي دراسة قياسية لحالة الجزائر للفترة (1970-2012)"، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، العدد (2).

DO: درجة الانفتاح.

أظهرت نتائج الدراسة أن متغير الاستثمار الأجنبي المباشر له علامة سلبية، مما يشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر له آثار سلبية طويلة الأجل على النمو الاقتصادي. كما تبين الدراسة أن درجة الانفتاح الاقتصادي ممثلة بحصة الصادرات والواردات من الناتج المحلي الإجمالي، لها تأثير سلبي كبير على النمو الاقتصادي بسبب قوة الواردات مقارنة بالصادرات. من ناحية أخرى، وجدت الدراسة أن الاستثمار المحلي له تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي. أما بالنسبة للتضخم، فقد كان له تأثير سلبي، مما يدل على وجود علاقة عكسية بينه وبين النمو الاقتصادي.

### 5. دراسة زعيتري سارة ، شويكات محمد<sup>1</sup>

و التي جاءت بعنوان " دراسة قياسية و تحليلية لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي - حالة الجزائر خلال الفترة (1980-2015)"

يهدف الباحثان الى اختبار العلاقة طويلة المدى بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2015 . تم اختبار التكامل المشترك بين السلسلتين، كما تم تقدير نموذج تصحيح الخطأ (ECM) لدراسة العلاقة طويلة وقصيرة المدى بين المتغيرين.

توصلت نتائج الدراسة الى وجود علاقة توازنية في المدى الطويل بين الاستثمار الاجنبي المباشر و النمو الاقتصادي، كما أن العلاقة سالبة بينهما، مما يتفق مع آراء بعض المفكرين حول العلاقة العكسية بين الاستثمار الأجنبي والنمو الاقتصادي. قدم الباحثان جملة من التوصيات تفيد بان الجزائر بحاجة ماسة الى راس المال الأجنبي لدفع عجلة التنمية الشاملة، إلا أنه يجب توفير ضوابط معينة للاستفادة القصوى من هذه الاستثمارات.

المبحث الثالث: الدراسات التي لم تجد علاقة بين استراتيجيات الانفتاح الاقتصادي و النمو

الاقتصادي

### 1. دراسة Sayef Bakari<sup>1</sup>

<sup>1</sup> زعيتري سارة ، شويكات محمد (2015) " دراسة قياسية و تحليلية لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي- حالة الجزائر خلال الفترة (1980-2015)"، مجلة الحقوق و العلوم الانسانية-دراسات اقتصادية- المجلد (31)، العدد(1).

بعنوان:

## «Relationship among Domestic Investment, Exports and Economic Growth:Evidence form the Case of Greece »

يهدف الباحث الى دراسة العلاقة بين الاستثمار المحلي والصادرات والنمو الاقتصادي في اليونان خلال الفترة من 1970 إلى 2020. تم تقدير العلاقة باستخدام نموذج " Vector Error Correction Mode"، وتم التعبير عن المتغيرات كالتالي:

**Y:** الناتج المحلي الإجمالي بالسعر الثابت،

**DI:** الاستثمارات المحلية يعبر عنها بإجمالي تكوين رأس المال الثابت بالأسعار الثابتة،

**X:** الصادرات يعبر عنها بقيم صادرات السلع والخدمات بالأسعار الثابتة.

توصلت الدراسة الى النتائج التالية:

- على المدى الطويل، لا توجد اي علاقة سببية بين الصادرات والاستثمار المحلي والنمو الاقتصادي.
  - على المدى القصير، الصادرات فقط هي التي تحفز الاستثمار المحلي.
- هذه النتائج تثبت أن الاستثمار المحلي والصادرات ليست مصدرا للنمو الاقتصادي في اليونان.

### 2.دراسة. مريم شعبي، بلقاسم بن علال<sup>2</sup>

و التي جاءت بعنوان "واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر:دراسة تجريبية"

تهدف هذه الورقة البحثية إلى استقصاء أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2018) باستخدام عدة اختبارات قياسية وتجريبية والخاصة بنموذج أشعة الانحدار الذاتي. تمثلت متغيرات الدراسة في: نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (GDP) كمؤشر ممثل للنمو الاقتصادي وكمتغير تابع وداخلي وجب تفسيره، كما تم استخدام صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الداخل كنسبة من الناتج الداخلي الخام (FDI) كمتغير خارجي ومستقل.

<sup>1</sup> Sayef Bakari(2022) « Relationship among Domestic Investment, Exports and Economic Growth:Evidence form the Case of Greece », MPRA Paper, N°. 114418.

<sup>2</sup> مريم شعبي، بلقاسم بن علال (2021) " واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة تجريبية"، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، المجلد (13)، العدد(02).

كشفت النتائج عن عدم وجود أثر للاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي، حيث اتضح أن الجزائر تعاني من نقص في حجم التدفقات الاستثمارية بكل أنواعها نتيجة للعديد من العوامل التي ساهمت في تقليصها، و توصي الدراسة بضرورة تطبيق سياسات تنمية واضحة واستراتيجية قطاعية ملائمة، مع توفير مناخ استثماري أكثر جاذبية.

### 3.دراسة<sup>1</sup> VLATKA BILAS

بعنوان

#### " Examining the Relationship Between Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Croatia"

تناقش هذه الدراسة العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في كرواتيا خلال الفترة من 2000 – 2019، باستخدام ثلاثة اختبارات تكامل مشترك: اختبار التكامل المشترك Engle-Granger ، اختبار Johansen للتكامل المشترك ، و اختبار ARDL. تم إجراء التحليل باستخدام بيانات السلاسل الزمنية الربع سنوية لمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة المذكورة.

اظهرت نتائج الاختبارات الثلاث عدم وجود علاقة توازن طويلة الأجل بين معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي وأي من سلاسل الاستثمار الأجنبي المباشر. عدم وجود علاقة توازن طويلة الأجل يعني أيضا عدم وجود علاقة سببية جرانجر بين معدل النمو والاستثمار الأجنبي المباشر. بعبارة أخرى، ليس للاستثمار الأجنبي المباشر تأثير ذو دلالة إحصائية على معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في كرواتيا خلال الفترة المدروسة.

يفسر الباحث هذه النتائج بنوع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى كرواتيا، حيث كان معظمها استثمارات قائمة مسبقا (brownfield) وليس استثمارات جديدة (greenfield) التي تولد آثارا إيجابية أكبر على البلد المضيف.

### 4.دراسة دحماني نور الهدى<sup>2</sup>

<sup>1</sup> VLATKA BILAS (2020)« Examining the Relationship Between Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Croatia », Montenegrin Journal of Economics, Vol. 16, N°. 2 ,P.117-129.

<sup>2</sup>دحماني نور الهدى (2019) " أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة (2000-2017)", مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الخامس، العدد (3).

قامت الباحثة بدراسة بعنوان " أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة (2000-2017) " بهدف تقييم واقع الاستثمار الأجنبي المباشر وتبيان دوره في تفعيل النمو الاقتصادي في الجزائر بالاعتماد على بيانات سنوية خلال الفترة (2000-2017). استخدمت الدراسة منهجية غرانجر للسببية لتحديد اتجاه العلاقة على المدى القصير والطويل، و تضمنت المتغيرات التالية:

FDI: تم التعبير عن الاستثمار الأجنبي المباشر وفق قيمة الاستثمارات الواردة،

GDPC: النمو الاقتصادي ممثلا بنصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي.

توصلت الدراسة إلى نتيجتين رئيسيتين:

\*تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ضئيلة ومتواضعة، كما ان اغلبيتها موجهة إلى القطاع النفطي.

\*عدم وجود علاقة سببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة المدروسة.

و بناء على هذه النتائج، توصي الباحثة بضرورة العمل على توفير بيئة استثمارية ملائمة من خلال تقديم حوافز اقتصادية وتوفير الحماية القانونية، بهدف جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودعم النمو الاقتصادي.

## 5. دراسة<sup>1</sup> Nissar Fakraoui , Mohamed Mabrouki , Sayef Bakari

بعنوان " The Contribution of Domestic Investment, Exports and

"Imports on Economic Growth: A Case Study of Peru

تبحث هذه الدراسة في مساهمة الاستثمار المحلي والصادرات والواردات في النمو الاقتصادي في البيرو. تم استخدام بيانات سنوية للفترة من 1970 إلى 2017، واختبارها باستخدام تحليل التكامل المشترك لجوهانسن ونموذج (VECM).

وفقا لنتائج التحليل، فانه لا يوجد تأثير للاستثمار المحلي والصادرات والواردات على النمو الاقتصادي على المدى القصير والطويل.

<sup>1</sup> Nissar Fakraoui , Mohamed Mabrouki , Sayef Bakari(2020) « The Contribution of Domestic Investment, Exports and Imports on Economic Growth: A Case Study of Peru », MPRA Paper, N°. 99041.

هذه النتائج تظهر أن الانفتاح التجاري والاستثمارات المحلية ليست مصدرا للنمو الاقتصادي في بيرو خلال هذه الفترة الطويلة، ووفقا للدراسة فإن ذلك يرجع لعدة اسباب من بينها:

- نقص البنية التحتية مثل الطرق، السكك الحديدية، النقل، الاتصالات، الخدمات العامة، الكهرباء، والمياه، مما يصعب الاستثمار في تلك المناطق.
  - غياب مؤسسات حكومية فعالة لحماية الاستثمارات الجديدة وتوجيه الثروات الجديدة إلى المجتمع.
  - نقص في الموارد البشرية القادرة على تمكين تلك المشاريع.
  - عدم وجود منظمات اجتماعية قادرة على ممارسة دور رقابي على الشؤون العامة والخاصة.
  - السياسات الاقتصادية المعتمدة، الفساد، وغياب روح المبادرة.
- اي بشكل عام، يعزى ذلك إلى سوء السياسات والإدارة الاقتصادية والمؤسسية في البلاد.

## 6.دراسة Soo Khoon Goha , Chung Yan Sama , Robert McNownb<sup>1</sup>

### بعنوان " Re-examining Foreign Direct Investment, Exports, and Economic Growth in Asian Economies Using a Bootstrap ARDL Test for Cointegration

تبحث هذه الورقة في ما إذا كانت هناك علاقة طويلة الاجل بين الاستثمار الأجنبي المباشر، الصادرات، والنتائج المحلي الإجمالي في اقتصادات آسيوية مختارة، باستخدام منهجية (Bootstrap ARDL) لاختبار التكامل المشترك طويل الأمد. يشار إلى أن الدافع وراء استخدام هذه المنهجية هو توليد وتطبيق قيم حرجة لاختبار ARDL صالحة ومناسبة لمجموعات البيانات المستخدمة.

تضمن النموذج المتغيرات التالية:

GPD: إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي الثابت ممثلا للنمو الاقتصادي كمتغير تابع،

EXP: صادرات السلع و الخدمات،

FDI: الاستثمار الاجنبي المباشر مقاسا بصافي التدفقات الداخلة .

<sup>1</sup> Soo Khoon Goha , Chung Yan Sama , Robert McNownb(2017) « Re-examining Foreign Direct Investment, Exports, and Economic Growth in Asian Economies Using a Bootstrap ARDL Test for Cointegration », Journal of Asian Economics ,Volume 51, P.12-22.

توصلت الدراسة الى النتائج التالية:

\* لم تجد الدراسة علاقة تكامل مشترك طويلة الاجل بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات و اجمالي الناتج المحلي في الاقتصادات الآسيوية المدروسة.

\* يشير غياب علاقة طويلة الأمد من الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات لم تكن المصدر الوحيد للنمو الاقتصادي في هذه الاقتصادات على المدى الطويل.

الجدول الموالي يقدم ملخصا موجزا لكل دراسة تمت مراجعتها في هذا الفصل:

العنوان	تاريخ النشر	الكاتب	المتغيرات	المنهجية المستخدمة	الهدف	النتائج
<b>IMPACT OF EXPORTS AND TRADE TAXES ON INDONESIA'S ECONOMIC GROWTH</b>	2024	Ardias Budi Suryo no	GDP: إجمالي الناتج المحلي كمتغير تابع EX: التصدير ID: رسوم الاستيراد ED: رسوم التصدير	نموذج تصحيح الخطأ ECM	تحليل أثر الصادرات والضرائب التجارية على النمو الاقتصادي في إندونيسيا.	على المدى الطويل ، يكون لكمية الصادرات ورسوم الاستيراد ورسوم التصدير تأثير كبير على النمو الاقتصادي. اما على المدى القصير ، فإن المتغيرات المستقلة الثلاثة ليس لها أي تأثير على النمو الاقتصادي- المتغيرات الثلاثة ليست ذات دلالة إحصائية عند مستوى 5٪ أو 10٪- اي ان الزيادة والنقصان في هذه المتغيرات لا تؤثر على النمو الاقتصادي.
<b>Factors of FDI and their Impact on the Moroccan Economy</b>	2023	Anass Arbia , Khalid Sobhi , Mohamed Karim	GDP: الناتج المحلي الإجمالي FDI: صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر INFR: البنية التحتية LFD: مستوى التنمية المالية Market: حجم السوق HC: رأس المال البشري	ARDL	تحديد المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب، وقياس تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد المغربي خلال الفترة 1990-2020.	الأداء الاقتصادي المرتفع، رأس المال البشري المدرب تدريجيا جيدا، الاستقرار الاقتصادي، حجم السوق، وانفتاح التجارة هي المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر.

<p>الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر بشكل إيجابي وكبير على الاقتصاد المغربي على المدى القصير والطويل.</p>			<p>Trade: الانفتاح التجاري CPI: تضخم</p>			
<p>- الآثار الإجمالية للاستثمار الأجنبي المباشر ترتبط بشكل إيجابي مع النمو الاقتصادي. - وجود علاقة إيجابية بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتراكم رأس المال البشري، وتحرير التجارة، والاستقرار الاقتصادي الكلي. - تطوير البنية التحتية له تأثير سلبى على الاستثمار الأجنبي المباشر.</p>	<p>دراسة كيفية عمل الاستثمار الأجنبي المباشر في زامبيا من حيث تراكم رأس المال البشري، تطوير البنية التحتية، تحرير التجارة، والاستقرار الاقتصادي الكلي.</p>	<p>OLS</p>	<p>تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، * النسبة المئوية للسكان المتحقين بالتعليم المهني، * معدل الالتحاق بالمدارس الابتدائية، * النسبة المئوية لمستخدمي الإنترنت، * تجارة البضائع كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، * التضخم، * القوى العاملة (% من السكان +15)، * نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.</p>	<p>Arthur Sinzala</p>	<p>2023</p>	<p><b>The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Zambia</b></p>
<p>توصلت نتائج الدراسة الى أن الاستثمار الأجنبي المباشر، المتغير التفاعلي للاستثمار الأجنبي المباشر، انفتاح التجارة، وغيرها من المتغيرات الاقتصادية الكلية (الاستثمار المحلي، الإنفاق الاستهلاكي الحكومي، رأس المال</p>	<p>تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على نمو اقتصاد ناميبيا خلال الفترة 1990 - 2020</p>	<p>ARDL</p>	<p>ECONG: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، FDI: النسبة المئوية للاستثمار الأجنبي المباشر/الناتج المحلي الإجمالي، FDI_TOPEN: متغير تفاعلي للاستثمار الأجنبي المباشر والانفتاح التجاري، TOPEN: الانفتاح التجاري، GOVC: الانفاق الاستهلاكي الحكومي،</p>	<p>Tafirenyika Sunde</p>	<p>2023</p>	<p><b>The Impact of FDI on Namibia's Economic Growth</b></p>

<p>البشري، البديل لاستقرار الاقتصاد (التضخم)، عائد الاستثمار) كلها مسؤولة عن النمو الاقتصادي لناميبيا.</p>			<p>HCAP: رأس المال البشري، RETOI: العائد على الاستثمار، KAP: إجمالي تكوين رأس المال الثابت، INFL: معدل التضخم، INFRUST: تطوير البنية التحتية.</p>		
<p>وجود علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين الصادرات والنمو الاقتصادي في الاجلين الطويل والقصير. *نموذج الدراسة المقدر يتمتع بقدرة ممتازة على التنبؤ خلال الفترة قيد الدراسة.</p>	<p>قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي بالمملكة العربية السعودية خلال الفترة 2010-2022.</p>	<p>ARDL</p>	<p>متغيرات GDP، EX</p>	<p>ابتهاج الجزولي</p>	<p>2023 قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي بالمملكة العربية السعودية</p>
<p>النتيجة الرئيسية لهذه الدراسة هي أن آثار الصادرات على النمو الاقتصادي غير متماثلة، حيث يستجيب النمو الاقتصادي في باكستان بشكل إيجابي للزيادة و الانخفاض في الصادرات.</p>	<p>اختبار العلاقة غير الخطية (غير المتماثلة) والسببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي في باكستان باستخدام بيانات سنوية تغطي الفترة من 1973 إلى 2020.</p>	<p>NARDL</p>	<p>H: رأس المال البشري K: إجمالي تكوين رأس المال الحقيقي X: صادرات السلع والخدمات M: الواردات من السلع والخدمات Y: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي كمؤشر للنمو الاقتصادي.</p>	<p>Adeel Saleem, Maqbool H. Sial &amp; Ahmed Raza Cheema</p>	<p>2022 Does an asymmetric</p>

						nexus exist between exports and economic growth in Pakistan?
إثبات وجود أثر إيجابي للصادرات على الناتج الداخلي الخام في الاجل الطويل	اختبار تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر قياسيا خلال الفترة 2020-1980	VECM	<p>GDP: هو اجمالي الناتج المحلي الحقيقي للاقتصاد الجزائري، مع استبعاد اثر المستوى العام الاسعار، بقسمة اجمالي الناتج المحلي على المستوى العام للسعار واعتبار سنة الأساس هي 1980 .</p> <p>IDE: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال سنة واحدة.</p> <p>EXP: الصادرات وهي اجمالي السلع والخدمات التي تم تصديرها من الجزائر الى العالم الخارجي خلال سنة واحدة.</p> <p>IMP: الواردات وهي اجمالي السلع والخدمات التي تم استيرادها في الجزائر خلال سنة واحدة.</p>	لحمر كريمة، كبوط عبد الرزاق	2022	أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر

<p>خلصت الدراسة الى وجود علاقة معنوية ذات دلالة احصائية بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الاجمالي في مصر</p>	<p>دراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي المصري خلال الفترة 1991-2020</p>	<p>معادلة الانحدار المتعدد، ومصنوفة الارتباط بين المتغيرات، بالإضافة الى تحليل التباين لاختبار معنوية معادلة الانحدار</p>	<p>X1:الاستثمار الأجنبي المباشر، صافي التدفقات الوافدة (% من إجمالي الناتج المحلي )، X2: الصادرات من السلع و الخدمات ( %من إجمالي الناتج المحلي )، X3:سعر الفائدة الحقيقي، X4: إجمالي تكوين رأس مال الثابت. Y:معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي،</p>	<p>محمود غراب</p>	<p>2022</p>	<p>أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي في مصر</p>
<p>وجود علاقة طردية وأثر إيجابي بين الاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة معدلات النمو الاقتصادي في الاردن.</p>	<p>قياس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الأردن خلال الفترة (1990-2017)،</p>	<p>منهجية التحليل الكمي باستخدام السلاسل الزمنية لتحليل التكامل المشترك، كما استخدمت نموذج متجه تصحيح الخطأ (VECM)</p>	<p>GPD: الناتج المحلي الاجمالي للتعبير عن المتغير التابع، FDI: الاستثمار الاجنبي المباشر، IR: سعر الخصم، EX: الصادرات، DI: الاستثمار المحلي</p>	<p>وفاء بسويوي، إبراهيم الحلالمة</p>	<p>2022</p>	<p>أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو في الأردن</p>

<p>توجد علاقة توازنية طويلة الاجل بين المتغيرات، كما بينت النتائج ان الصادرات خارج المحروقات تؤثر على النمو الاقتصادي عند الفرق الثالث في الاجل القصير فقط، في حين ان صادرات المحروقات لها تأثير ايجابي و معنوي في الاجل الطويل و القصير.</p>	<p>قياس اثر صادرات المحروقات و الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي في الجزائر بالاعتماد على بيانات سنوية للفترة (1990-2020).</p>	<p>ARDL</p>	<p>PIB: نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي للتعبير عن النمو الاقتصادي، EXHH: الصادرات خارج المحروقات، EXH: صادرات المحروقات.</p>	<p>عثماني أنيسة</p>	<p>2021</p>	<p>أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر (مع إشارة إلى جائحة كورونا)</p>
<p>وجود علاقة توازنية في المدى الطويل بين الاستثمار الاجنبي المباشر و النمو الاقتصادي ، كما أن العلاقة سالبة بينهما</p>	<p>اختبار العلاقة طويلة المدى بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980-2015</p>	<p>نموذج تصحيح الخطأ (ECM)</p>	<p>الاستثمار الأجنبي المباشر النمو الاقتصادي</p>	<p>زعتري سارة، شويكات محمد</p>	<p>2015</p>	<p>دراسة قياسية و تحليلية لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو -حالة الجزائر (1980-2015)</p>
<p>توصلت النتائج الى دعم صلاحية فرضية النمو المبني على التصدير في الجزائر على المدى الطويل و القصير.</p>	<p>اختبار صحة فرضية النمو المدفوع بالصادرات (Export-led Growth Hypothesis) في الجزائر خلال الفترة 1970-2016</p>	<p>ARDL</p>	<p>الناتج المحلي الاجمالي كمتغير تابع، و الصادرات و الواردات كمتغيرات تفسيرية.</p>	<p>Saous Cheikh Lemtaouch Latifa</p>	<p>2018</p>	<p>النمو المدفوع بالصادرات في الجزائر (1970-2016)</p>

<p>وجود عالقة توازنية طويلة الأجل تتجه من الصادرات، الواردات، وتحويلات السودانيين بالخارج إلى معدل النمو الاقتصادي، كما اوضحت النتائج ان الصادرات والواردات لها أثر إيجابي على معدل النمو الاقتصادي في الأجلين الطويل والقصير، عكس تحويلات السودانيين بالخارج التي كان لها أثر سلبي على معدل النمو الاقتصادي في المدى الطويل والقصير</p>	<p>تحليل وقياس العلاقة بين الصادرات والواردات وتحويلات السودانيين العاملين بالخارج على معدل النمو الاقتصادي في السودان خلال الفترة (1990-2020)</p>	<p>ARDL</p>	<p>ميرغنى محمد أحمد، عفرأ هاشم عبد اللطيف  <math>RGDP_t</math> معدل النمو الاقتصادي،  <math>REMITTANCE_t</math> : تحويلات السودانيين بالخارج،  <math>EXPORT_t</math> : حجم الصادرات،  <math>IMPORT_t</math> : حجم الواردات.</p>	<p>2022</p>	<p>تطبيق أسلوب التكامل المشترك وفق منهجية الانحدار الذاتي ذو الفجوات الموزعة ARDL لتقدير العوامل المؤثرة على معدل النمو الاقتصادي السوداني (1990-2020)"</p>
<p>ان بلوغ مستوى عتبة الاستثمار الأجنبي المباشر هو شرط ضروري ولكن غير كاف لتحقيق النمو الاقتصادي، فهناك عوامل أخرى لازمة لاستغلال فوائد الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كامل.</p>	<p>فحص أثر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، مع التركيز على الدور الوسيط لقدرة البلدان على استيعاب الفوائد المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر</p>	<p>نموذج الانحدار عند مستوى الحد الأدنى (threshold regression model)</p>	<p>نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الانفتاح التجاري، التضخم، نصيب الفرد من الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي، راس المال البشري، الائتمان المحلي إلى الناتج المحلي الإجمالي، الإنفاق الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي، مخزون رأس المال إلى الناتج المحلي الإجمالي، مؤشر المخاطر السياسية، الجودة المؤسسية، الموارد الطبيعية، التنمية المالية، تطوير البنية التحتية (الهاتف المحمول لكل 1000 شخص).</p>	<p>George Asafo-Agyei, Odongo Kodongo</p>	<p>2022  <b>Foreign Direct Investment and Economic Growth in Sub-Saharan Africa: A Nonlinear Analysis</b></p>
<p>زيادة الصادرات بنسبة 10% تؤدي الى تحسن في معدل النمو الاقتصادي بنسبة قدرها 2.3%</p>	<p>دراسة العلاقة بين الصادرات و اجمالي الناتج المحلي في الجزائر خلال الفترة (1990-2018)</p>	<p>نموذج متجه الانحدار الذاتي</p>	<p>الصادرات اجمالي الناتج المحلي</p>	<p>2021          كاكي عبد الكريم، العقاب محمد، راجي المختار</p>	<p>العلاقة بين الصادرات و إجمالي الناتج المحلي: دليل تجريبي من الجزائر</p>

لنفس العام ، و بنسبة قدرها 2.7% على المدى البعيد.						
وجود علاقة ذات دلالة إحصائية ذات اتجاهين بين الصادرات و النمو الاقتصادي في مصر كما ان الزيادة في صادرات السلع و الخدمات بنسبة 1% تؤدي الى زيادة الناتج المحلي الاجمالي بنسبة 6.80% .	تقدير العلاقة و اتجاهها بين كل من الصادرات المصرية والنمو الاقتصادي في مصر خلال الفترة (1966-2018) بهدف تحليل أثر الصادرات ودورها في نمو الناتج المحلي الإجمالي.	استخدام اختبار السببية لأجل-جراجر Engel-) Granger (Causality test	الناتج المحلي الاجمالي، صادرات السلع و الخدمات، الواردات، الاستهلاك الكلي.	محمد سعد ابو الفتوح الفقي	2021	دراسة العلاقة بين الصادرات و النمو الاقتصادي في مصر (دراسة قياسية)"
الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر بشكل إيجابي وكبير على النمو الاقتصادي على المدى القصير والطويل.	دراسة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في إثيوبيا	ARDL	GPD : الناتج المحلي الاجمالي HC : رأس المال البشري GCF : إجمالي تكوين رأس المال FDI : الاستثمار الأجنبي المباشر TO : الانفتاح التجاري NS : الادخار الوطني	Melkamu Wondimu Biru	2021	The Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Ethiopia: A Granger Causality "Analysis

<p>الاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشر جودة المؤسسات لهما معا تأثير إيجابي كبير على النمو الاقتصادي للبلد مقارنة بتأثيرهما الفردي على المدى القصير والطويل.</p>	<p>تحليل الأثر الفردي والمشارك للاستثمار الأجنبي المباشر وجودة المؤسسات على النمو الاقتصادي في غانا خلال الفترة 1995-2019</p>	<p>نموذج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع (ARDL).</p>	<p>EG : النمو الاقتصادي يقاس بنصيب الفرد من الناتج المحلي الحقيقي، GPD: الناتج المحلي الإجمالي، FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر، INST: مؤشر الجودة المؤسسية، INST*FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر × مؤشر جودة المؤسسات، K: رأس المال، L: العمالة، RER: سعر الصرف الحقيقي.</p>	<p>Evans Kulu, Samuel Mensah, Prince Mike Sena</p>	<p>2021</p>	<p>Effects of foreign direct investment on economic growth in Ghana: the role of "institutions"</p>
<p>في حين أن هناك عوامل متعددة لنمو الاقتصاد في المدى القصير، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات هما المحددان الرئيسيان للنمو الاقتصادي في سنغافورة على المدى الطويل.</p>	<p>دراسة تأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد على النمو الاقتصادي في سنغافورة خلال الفترة (1970-2018)</p>	<p>نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL)،</p>	<p>y: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، fdi: صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للفرد، ene: استهلاك الطاقة للفرد، K: نصيب الفرد من رأس المال ممثلا بتكوين رأس المال الثابت الإجمالي للفرد، Trade: نصيب الفرد من التجارة، fin: التطور المالي ممثلا بالائتمان المحلي المقدم من القطاع المالي للفرد، fin2: الائتمان المحلي للقطاع الخاص للفرد، export: الصادرات.</p>	<p>Ha- Thai-ha Le chi Le,</p>	<p>2020</p>	<p>Foreign Direct Investment Inflows and Economic Growth in Singapore: an Empirical approach</p>

<p>الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية لها علاقة بالنمو الاقتصادي للفيتنام. ومع ذلك، فإن كل متغير اقتصادي له تأثير مختلف، حيث أن للاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات تأثيراً إيجابياً وذو دلالة إحصائية على النمو الاقتصادي، في حين أن الواردات لها تأثير سلبي ولكن ليس ذو دلالة إحصائية.</p>	<p>تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية (الصادرات والواردات) على النمو الاقتصادي في الفيتنام خلال الفترة من 2000-2018</p>	<p>طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS).</p>	<p>GDP: الناتج المحلي الإجمالي، FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر، EXP: الصادرات، IMP: الواردات.</p>	<p>Hieu Huu NGUYEN</p>	<p>2020</p>	<p><b>Impact of Foreign Direct Investment and International Trade on Economic Growth: Empirical Study "in Vietnam</b></p>
<p>الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي على المدى القصير أكثر من المدى الطويل، حيث ان زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر بنقطة واحدة تساعد على تعزيز النمو الاقتصادي في تونس في الاجل القصير والاطويل بمقدار 0.512 و 0.298 نقطة على التوالي. - الاستثمار المحلي ورأس المال البشري لهما تأثير إيجابي وكبير على</p>	<p>دراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في تونس خلال الفترة 1980-2015.</p>	<p>نموذج الانحدار الذاتي ذي الابطاءات الموزعة (ARDL)</p>	<p>GDP: معدل النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي، FDI: مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر، DI: الاستثمار المحلي، Enrol: راس المال البشري، Open: الانفتاح التجاري.</p>	<p>Najeh Bouchoucha , Walid Ali</p>	<p>2019</p>	<p><b>The impact of FDI on economic growth in Tunisia: An estimate by the ARDL approach</b></p>

<p>النمو الاقتصادي على المدى الطويل و القصير . - معدل الانفتاح التجاري يؤثر سلبا على النمو الاقتصادي .</p>					
<p>وجود تأثير إيجابي وكبير للتصدير والتكنولوجيا على النمو الاقتصادي لهذه الاقتصادات الناشئة في آسيا، كما أن التقديرات طويلة الأجل أكدت أيضا الآثار الإيجابية الكبيرة للتجارة والتكنولوجيا على نمو هذه البلدان. و أظهر كل من تكوين رأس المال ورأس المال البشري والاستثمار الأجنبي المباشر أيضا آثارا إيجابية وهامة على نمو الناتج المحلي الإجمالي في الأجلين القصير والطويل.</p>	<p>فحص أثر التصدير والتكنولوجيا على الأداء الاقتصادي للاقتصادات الآسيوية الناشئة (بنغلاديش، الصين، هونغ كونغ، الهند، إندونيسيا، إيران، كوريا، ماكاو، ماليزيا، باكستان، الفلبين، قطر، المملكة العربية السعودية، سنغافورة، سريلانكا وتايلاند)</p>	<p>نموذج طريقة المعايينة العامة (GMM)</p>	<p>Y: الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي) كمؤشر للنمو الاقتصادي. X: الصادرات الحقيقية من السلع والخدمات T: اشتراكات الهاتف الثابت (الإجمالي) G: إجمالي تكوين رأس المال الثابت H: إجمالي عدد الطلاب المسجلين في التعليم الثانوي F: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر EXR: سعر الصرف الرسمي (العملة المحلية لكل دولار أمريكي) CPI: الرقم القياسي لأسعار المستهلك (2010 = 100) TO: الانفتاح التجاري</p>	<p>2019 Md Reza Sultanuzzamana, Hongzhong Fana, Elyas Abdulahi Mohamuedb, Md Ismail Hossainaand Mollah Aminul Islam</p>	<p><b>Effects of export and technology on economic growth: Selected emerging Asian economies</b></p>
<p>توصلت الدراسة إلى أن جميع المتغيرات لها ارتباط طويل المدى ، اي أن النمو الاقتصادي في العراق يتحرك بالتزامن مع الصادرات</p>	<p>العلاقة السببية بين الصادرات و الواردات والنمو الاقتصادي في العراق خلال الفترة (2017-1980).</p>	<p>اختبار السببية ل Granger والتكامل المشترك ل JOHANSEN</p>	<p>الناتج المحلي الاجمالي كمتغير تابع و الصادرات و الواردات كمتغيرات مستقلة.</p>	<p>2019 Shene Mohammad Kamaran Hazhar ,Abdulla Khalid Ali</p>	<p><b>An Analysis of Exports and Imports and Their Effect on the Economic</b></p>

والواردات. كما تظهر نتيجة اختبار Granger أن كل من الصادرات والواردات لها أثر إيجابي على النمو الاقتصادي في العراق.		لمعرفة الارتباط طويل المدى بين المتغيرات				<b>Growth in Iraq</b>
النمو في بنغلاديش كان مدفوعاً باستراتيجية نمو الصادرات، و من ناحية أخرى، أدى النمو الاقتصادي إلى ارتفاع الواردات، والتي بدورها أدت إلى زيادة الصادرات.	التحقيق في أثر الصادرات والواردات على النمو الاقتصادي في بنغلاديش خلال الفترة 1976 إلى 2018	اختبار جوهانسن للتكامل المشترك لتحديد العلاقة طويلة الأجل بين المتغيرات	RGPD: إجمالي الناتج المحلي الحقيقي، Export: صادرات السلع والخدمات، Import: واردات السلع والخدمات.	Md Masud Rana, Sufian Ahammed	2019	<b>IMPACT OF EXPORTS AND IMPORTS ON ECONOMIC GROWTH IN BANGLADESH: AN EMPIRICAL ANALYSIS BASED ON VECM FRAMEWORK</b>
الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي وانفتاح التجارة ورأس المال البشري وجوده المؤسسات لها تأثيرات إيجابية كبيرة على النمو الاقتصادي، في حين عوقبت معدلات الدين العام والتضخم المرتفعة النمو. وكشفت تجربة تباين خطأ التنبؤ	في العلاقة بين الدين العام و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ونمو الناتج في خمس دول كاريبية على مدى الفترة 1975-2015	اختبار جذر الوحدة لزيغوت وأندروز ( Zivot and Andrews Unit Root Test ) لفحص استقرار المتغيرات مع الأخذ بعين الاعتبار احتمال وجود	الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي وانفتاح التجارة ورأس المال البشري وجوده المؤسسات معدلات الدين العام والتضخم	Oluwole Owoye, Olugbenga Onafowora	2019	<b>Public debt, foreign direct investment and economic growth dynamics Empirical evidence from the Caribbean</b>

<p>العام (GFEVD) عن وجود سببية جرائح أحادية الاتجاه من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى النمو الاقتصادي في بلدين، وسببية أحادية الاتجاه من النمو إلى الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدين آخرين، وسببية ثنائية الاتجاه بين النمو والاستثمار الأجنبي المباشر في بلد آخر. كما تشير النتائج أيضا إلى وجود سببية أحادية الاتجاه من نمو الناتج إلى الدين العام في ثلاثة بلدان وسببية ثنائية الاتجاه بين هذين المتغيرين في بلدين آخرين.</p>		<p>تغير هيكلية (structural break)، ثم تم إجراء اختبار (ARDL Bounds Test) لتحديد وجود تكامل مشترك بينها. وأخيرا، تم استخدام تجزئة تباين خطأ التنبؤ العام غير المتحيز للترتيب (GFEVD) لتحديد قوة العلاقة السببية بين المتغيرات المدروسة.</p>			
<p>التغيرات في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، سواء بالزيادة أو النقصان، لها آثار إيجابية كبيرة على النمو الاقتصادي في الصين. ومع ذلك، فإن الأثر الأكبر كان ناتجا عن الزيادات الإيجابية على المدى الطويل، حيث إن تأثير الزيادات الصاعدة في الاستثمار الأجنبي</p>	<p>استكشاف العلاقة بين النمو الاقتصادي والاستثمار الخارجي باستخدام بيانات سلسلة زمنية سنوية لجمهورية الصين الشعبية خلال الفترة 1982 - 2015.</p>	<p>نموذج الانحدار الذاتي ذو الابطاء الموزع غير الخطي (NARDL)</p>	<p><math>y</math>: النمو الاقتصادي مدفوع بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي،  <math>CS</math>: رصيد رأس المال الذي يقاس كنسبة إجمالي تكوين رأس المال الثابت (الاستثمار المحلي الإجمالي) إلى الناتج المحلي الإجمالي،  <math>le</math>: متوسط العمر المتوقع المستخدم لقياس رأس المال البشري،  <math>of</math>: نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر إلى الناتج الإجمالي المحلي،  <math>If</math>: نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الناتج الإجمالي المحلي.</p>	<p>Usman Ali, Wei Shan, Jian-Jun Wang, Azka Amin</p>	<p>2018</p> <p><b>OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ECONOMIC GROWTH IN CHINA: EVIDENCE FROM</b></p>

<p>المباشر الصادر يهيمن بشكل كبير على التغيرات النازلة. وبشكل أكثر تحديدا، تؤدي الزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر بنسبة 1% إلى زيادة النمو الاقتصادي بنحو 0.283%، في حين يحفز انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر بنسبة 1% النمو الاقتصادي بنحو 0.169% على المدى الطويل.</p>						<p><b>ASYMMETRIC ARDL APPROACH</b></p>
<p>توصلت النتائج الى دعم صلاحية فرضية النمو المبني على التصدير في الجزائر على المدى الطويل و القصير.</p>	<p>اختبار صحة فرضية النمو المدفوع بالصادرات (Export-led Growth Hypothesis) في الجزائر خلال الفترة 1970-2016.</p>	<p>منهج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع (ARDL)،</p>	<p>النتائج المحلي الاجمالي كمتغير تابع، و الصادرات و الواردات كمتغيرات تفسيرية.</p>	<p>Saous Cheikh Lemtaouch Latifa,</p>	<p>2018</p>	<p><b>A Co-integration Analysis of Export Led Growth Hypothesis in Algeria (1970-2016)</b></p>
<p>الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير والدين الخارجي لها تأثير كبير على النمو الاقتصادي الذي يظهره الناتج المحلي الإجمالي المعدل (AdjGDP) سواء بشكل مترام أو جزئي (أي أن المتغيرات</p>	<p>دراسة تأثير كل من الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)، التصدير، والدين الخارجي على الناتج المحلي الإجمالي في دول مختارة من رابطة أمم جنوب شرق آسيا و هي "ماليزيا، إندونيسيا، تايلاند، الفلبين،</p>	<p>نموذج تحليل البيانات اللوحية "Panel Data Analysis"</p>	<p>المتغير التابع المستخدم هو الناتج المحلي الإجمالي المعدل المتغيرات المستقلة تمثلت في كل من الاستثمار الأجنبي المباشر، مجموع الصادرات، ومجموع الدين الخارجي.</p>	<p>Ruly Kurniawan</p>	<p>2016</p>	<p><b>DETERMINING THE EFFECT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI), EXPORT, AND</b></p>

<p>المستقلة قد تؤثر على النمو الاقتصادي في نفس الفترة الزمنية، أو قد يكون هناك تأثير متأخر لها على النمو في فترة لاحقة).</p>	<p>كمبوديا ، فيتنام، ولاوس" خلال الفترة 2000-2014</p>				<p><b>EXTERNAL DEBT ON GROSS DOMESTIC PRODUCT IN SELECTED ASEAN COUNTRY PERIODIC 2000 " – 2014</b></p>
<p>وجود علاقة ثنائية الاتجاه بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في هذه الدول</p>	<p>فحص العلاقة المتبادلة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في ثلاث دول إفريقية وهي تونس، المغرب، ومصر، خلال الفترة 1985 – 2011.</p>	<p>نموذج المعادلات المتزامنة في تحليلهما، واستخدما طريقة العزوم المعممة (GMM)</p>	<p>GDP: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، FDI: نصيب الفرد من الاستثمار الأجنبي المباشر، HC: رأس المال البشري، TOP: الانفتاح التجاري، PDI: الاستثمار المحلي الخاص، CPI: الرقم القياسي لأسعار المستهلك، FD: التنمية المالية، INF: البنية التحتية، COR: مؤشر الفساد، RER: سعر الصرف الحقيقي.</p>	<p>Anis Omri, Amel Sassi- Tmar</p>	<p>2015 Linking FDI inflows to economic growth in North African countries</p>
<p>أظهرت نتائج الدراسة معنوية الصادرات و الاستثمار المحلي كمتغيرين تفسيريين للنمو</p>	<p>تحليل و قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر</p>	<p>تقنية نماذج الانحدار الذاتي و دراسة دوال استحابة النبضة.</p>	<p>لنمو اقتصادي كمتغير تابع، و متغيرين تفسيريين هما: متغير تراكم رأس المال الثابت و متغير الصادرات</p>	<p>ناصر الدين قربي</p>	<p>2014 أثر الصادرات على النمو الاقتصادي : دراسة حالة الجزائر</p>

<p>الاقتصادي، إلا أن الأهمية النسبية للصادرات جاءت بعد أثر متغير تراكم رأس المال الثابت ممثلاً للاستثمار على النمو الاقتصادي، حيث ان الزيادة في الصادرات و الاستثمار المحلي بقيمة 1 مليون دولار ستؤدي الى زيادة في اجمالي الناتج المحلي بقيمة 0.36 و 0.44 مليون دولار على التوالي.</p>						
<p>في الدول البترولية، ظهر متغير الصادرات أكثر أهمية من متغير الاستثمار في التأثير على النمو الاقتصادي، و يفسر ذلك كون عوائد الصادرات البترولية تمثل عاملاً هاماً في تحفيز النمو الاقتصادي. اما في مجموعة الدول الأقل دخلاً ومتوسطة الدخل، ظهر متغير الاستثمار أكثر أهمية من متغير الصادرات وذلك نظراً لان معظم صادراتها مكونة من منتجات أولية</p>	<p>تقدير وتحليل اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في البلدان الإسلامية - أعضاء منظمة المؤتمر الإسلامي، وذلك لمعرفة مدى أهمية التجارة الخارجية لهذه الدول في نموها الاقتصادي.</p>	<p>اتبعت الدراسة منهجين في تقدير النموذج: الأول هو التقدير الفردي لكل دولة عبر الفترة الزمنية (1960 - 2001)، والثاني هو التقدير الجمعي أو المدمج، حيث تم دمج السلاسل الزمنية (42 مشاهدة) مع البيانات المقطعية (21 دولة اسلامية).</p>	<p>متغير تابع وهو الناتج المحلي الإجمالي (GDP) للتعبير عن النمو الاقتصادي، ومتغيرين مستقلين هما: الصادرات كعامل اقتصادي خارجي والاستثمار كعامل اقتصادي داخلي</p>	<p>عابد بن عابد العبدلي</p>	<p>2005</p>	<p>تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية</p>

<p>الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي مرتبط إيجابيا بالنمو. بالإضافة إلى ذلك، تشير اختبارات السببية لجرانجر للولايات المتحدة الأمريكية إلى أن السببية ثنائية الاتجاه، مما يشير إلى أن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي هي في الوقت نفسه سبب ونتيجة لزيادة الناتج المحلي</p>	<p>دراسة أثر الاستثمار الاجنبي الخارجي على النمو الاقتصادي خلال الفترة (1980-2000).</p>	<p>تم استخدام نمطين اقتصاديين قياسيين: انحدارات متعددة البلدان لعينة من 50 دولة ومقدرات السلاسل الزمنية للولايات المتحدة الأمريكية.</p>	<p>GYPi هو معدل نمو الناتج للفرد في البلد i، و OFDI هو الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي.</p>	<p>Dierk Herzer</p>	<p>2010</p>	<p><b>Outward FDI and economic growth</b></p>
<p><b>الدراسات التي وجدت اثرا سلبيا لاستراتيجيات الانفتاح الخارجي على النمو الاقتصادي</b></p>						
<p>وجود اثر سلبي و معنوي في الأجل الطويل والقصير، اي ان الاستثمار الأجنبي المباشر لا يحفز النمو الاقتصادي في الجزائر.</p>	<p>قياس أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2017)</p>	<p>نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL).</p>	<p>GPDC: إجمالي الناتج المحلي للفرد بالقيمة الحقيقية، FDI: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بالقيمة الحقيقية، GNE: إجمالي الإنفاق الوطني الحقيقي، EXPO: إجمالي الصادرات الحقيقية.</p>	<p>بشير هارون، جمال بلخباط</p>	<p>2021</p>	<p>تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2017) دراسة قياسية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL)</p>
<p>الاستثمار الأجنبي المباشر له آثار سلبية طويلة الأجل على النمو الاقتصادي. كما تبين الدراسة أن درجة الانفتاح الاقتصادي ممثلة</p>	<p>تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1970-2012</p>	<p>ECM</p>	<p>Y: إجمالي الناتج المحلي الحقيقي للفرد بالأسعار الثابتة ، IDE: الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي ، ID: الاستثمار المحلي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي ،</p>	<p>بربار نورالدين، بوغاري فاطمة الزهراء، لراي سفيان</p>	<p>2017</p>	<p>أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر (1970-2012)</p>

<p>بخصبة الصادرات والواردات من الناتج المحلي الإجمالي، لها تأثير سلبي كبير على النمو الاقتصادي بسبب قوة الواردات مقارنة بالصادرات. من ناحية أخرى، وجدت الدراسة أن الاستثمار المحلي له تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي</p>			<p>INF: التضخم، DO: درجة الانفتاح.</p>		
<p>وفقا لنتائج التحليل، فإن كل من الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر لهما تأثير سلبي على النمو الاقتصادي على المدى الطويل. اما على المدى القصير، فإن الاستثمار المحلي فقط هو الذي يسبب النمو الاقتصادي.</p>	<p>تحليل أثر الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في تونس خلال الفترة 1976-2017</p>	<p>نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL)</p>	<p>Y: نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (% سنويا)، DI: إجمالي تكوين رأس المال الثابت (% من إجمالي الناتج المحلي)، FDI: الاستثمار الأجنبي المباشر، صافي التدفقات الداخلة (% من إجمالي الناتج المحلي)، X: صادرات السلع والخدمات (% من إجمالي الناتج المحلي)، M: الواردات من السلع والخدمات (% من إجمالي الناتج المحلي)، MM: عرض النقود (% من إجمالي الناتج المحلي)، R: إجمالي الفوائد من الموارد الطبيعية (% من إجمالي الناتج المحلي).</p>	<p>Bouchoucha Najeh , Bakari Sayef</p>	<p>2019 <b>The Impact of Domestic and Foreign Direct Investment on Economic Growth: Fresh Evidence from Tunisia</b></p>
<p>وجود علاقة عكسية بين مؤشر الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي ومعدل الدخل الحقيقي الفردي، حيث أن الزيادة في هذا المؤشر بنسبة 1% يؤدي إلى</p>	<p>قياس تأثير الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2016)</p>	<p>طريقة المربعات الصغرى المصححة كلياً (OLS Modified-Fully)</p>	<p>Gdppc: معدل الدخل الفردي الحقيقي للتعبير عن النمو الاقتصادي، Op<sub>i</sub>: تمثل مؤشرات الانفتاح التجاري حيث: OP<sub>1</sub>*: مؤشر الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، OP<sub>2</sub>*: مؤشر الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي،</p>	<p>طالب دليمة</p>	<p>2018 أثر الصادرات و الواردات على النمو الاقتصادي في الجزائر في ظل التطورات العالمية الراهنة</p>

<p>انخفاض الدخل الفردي بنسبة 1.8683% .</p> <p>وجود علاقة عكسية أيضا بين مؤشر درجة الانفتاح التجاري ومعدل الدخل الحقيقي الفردي، فزيادة هذا المؤشر بنسبة 1% ستؤدي إلى تراجع الدخل الفردي بنسبة 2.9055% .</p> <p>مؤشر الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي له إشارة موجبة ولكنها غير معنوية.</p> <p>هناك علاقة طردية بين قوة اليد العاملة ومعدل الدخل الحقيقي الفردي، اما مؤشر مخزون رأس المال المادي و نسبة الأراضي القابلة للزراعة فقد جاءت معلمتها سالبة ومرنة، اي لهما تأثير سلبي على النمو الاقتصادي.</p>			<p>OP<sub>3</sub>*: مؤشر درجة الانفتاح التجاري،</p> <p>Cs: مخزون رأس المال المادي،</p> <p>Lf: قوة اليد العاملة،</p> <p>Arl: الأراضي القابلة للزراعة.</p>			
--	--	--	--	--	--	--

<p>وجود علاقة توازنية في المدى الطويل بين الاستثمار الاجنبي المباشر و النمو الاقتصادي، كما أن العلاقة سالبة بينهما</p>	<p>اختبار العلاقة طويلة المدى بين الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 2015-1980</p>	<p>نموذج تصحيح الخطأ (ECM)</p>	<p>النمو الاقتصادي الاستثمار الاجنبي المباشر</p>	<p>زعيتري سارة ، شويكات محمد</p>	<p>2015</p>	<p>دراسة قياسية و تحليلية لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي- حالة الجزائر خلال الفترة (1980-2015)"</p>
<p>الدراسات التي لم تجد اثر لاستراتيجيات الانفتاح الخارجي على النمو الاقتصادي</p>						
<p>على المدى الطويل، لا توجد اي علاقة سببية بين الصادرات والاستثمار المحلي والنمو الاقتصادي. على المدى القصير، الصادرات فقط هي التي تحفز الاستثمار المحلي.</p>	<p>دراسة العلاقة بين الاستثمار المحلي والصادرات والنمو الاقتصادي في اليونان خلال الفترة من 1970 إلى 2020.</p>	<p>نموذج " Vector Error Correction Mode</p>	<p>Y: الناتج المحلي الإجمالي بالسعر الثابت، DI: الاستثمارات المحلية يعبر عنها بإجمالي تكوين رأس المال الثابت بالأسعار الثابتة، X: الصادرات يعبر عنها بقيم صادرات السلع والخدمات بالأسعار الثابتة.</p>	<p>Sayef Bakari</p>	<p>2022</p>	<p><b>Relationship among Domestic Investment, Exports and Economic Growth: Evidence form the Case of Greece</b></p>
<p>عدم وجود أثر للاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي، حيث اتضح أن الجزائر تعاني من نقص في حجم التدفقات الاستثمارية بكل أنواعها نتيجة للعديد من العوامل التي</p>	<p>استقصاء أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2018)</p>	<p>نموذج أشعة الانحدار الذاتي</p>	<p>نمو نصيب الفرد من اجمالي الناتج المحلي (GDP) كمؤشر ممثل للنمو الاقتصادي وكمؤشر تابع وداخلي وجب تفسيره، كما تم استخدام صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الداخل كنسبة من الناتج الداخلي الخام (FDI) كمؤشر خارجي ومستقل.</p>	<p>مريم شعني، بلقاسم بن علال</p>	<p>2021</p>	<p>واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر : دراسة تجريبية</p>

<p>ساهمت في تقليصها</p> <p>اظهرت نتائج الاختبارات الثلاث عدم وجود علاقة توازن طويلة الأجل بين معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي وأي من سلاسل الاستثمار الأجنبي المباشر. عدم وجود علاقة توازن طويلة الأجل يعني أيضا عدم وجود علاقة سببية جرانجر بين معدل النمو والاستثمار الأجنبي المباشر. بعبارة أخرى، ليس للاستثمار الأجنبي المباشر تأثير ذو دلالة إحصائية على معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في كرواتيا خلال الفترة المدروسة.</p>	<p>تناقش هذه الدراسة العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في كرواتيا خلال الفترة من 2000 – 2019</p>	<p>اختبار التكامل المشترك Engle-Granger ، اختبار Johansen ، والتكامل المشترك ، و اختبار ARDL.</p>	<p>معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر</p>	<p>VLATKA BILAS</p>	<p>2020</p>	<p><b>Examining the Relationship Between Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Croatia</b></p>
--	--	---	--	-------------------------	-------------	---

<p>*تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ضعيفة ومتواضعة، كما ان اغلبيتها موجهة إلى القطاع النفطي. *عدم وجود علاقة سببية بين</p>	<p>تقييم واقع الاستثمار الأجنبي المباشر وتبيان دوره في تفعيل النمو الاقتصادي في الجزائر بالاعتماد على بيانات سنوية خلال الفترة (2000-2017).</p>	<p>منهجية غرانجر للسببية</p>	<p>FDI: تم التعبير عن الاستثمار الأجنبي المباشر وفق قيمة الاستثمارات الواردة، GDPC: النمو الاقتصادي ممثلا بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.</p>	<p>دحماني نور الهدى</p>	<p>2019</p>	<p>أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة</p>
--	---	------------------------------	--	-------------------------	-------------	--

الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة المدروسة.						(2017-2000)
لم تجد الدراسة علاقة تكامل مشترك طويلة الاجل بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات و اجمالي الناتج المحلي في الاقتصادات الآسيوية المدروسة.	تبحث هذه الورقة في ما إذا كانت هناك علاقة طويلة الاجل بين الاستثمار الأجنبي المباشر، الصادرات، والناتج المحلي الإجمالي في اقتصادات آسيوية مختارة	منهجية (Bootstrap ARDL)	GPD: اجمالي الناتج المحلي بالدولار الامريكي الثابت ممثلا للنمو الاقتصادي كمتغير تابع، EXP: صادرات السلع و الخدمات، FDI: الاستثمار الاجنبي المباشر مقاسا بصافي التدفقات الداخلة .	Soo Khoon Goha , Chung Yan Sama , Robert McNownb	2017	<b>Re-examining Foreign Direct Investment, Exports, and Economic Growth in Asian Economies Using a Bootstrap ARDL Test for Cointegration</b>
وفقا لنتائج التحليل، فانه لا يوجد تأثير للاستثمار المحلي والصادرات والواردات على النمو الاقتصادي على المدى القصير والطويل.	تبحث هذه الدراسة في مساهمة الاستثمار المحلي والصادرات والواردات في النمو الاقتصادي في البيرو	تحليل التكامل المشترك لجوهانسن ونموذج (VECM).		Nissar Fakraoui , Mohamed Mabrouki , Sayef Bakari	2020	<b>The Contribution of Domestic Investment, Exports and Imports on Economic Growth: A Case Study of Peru</b>

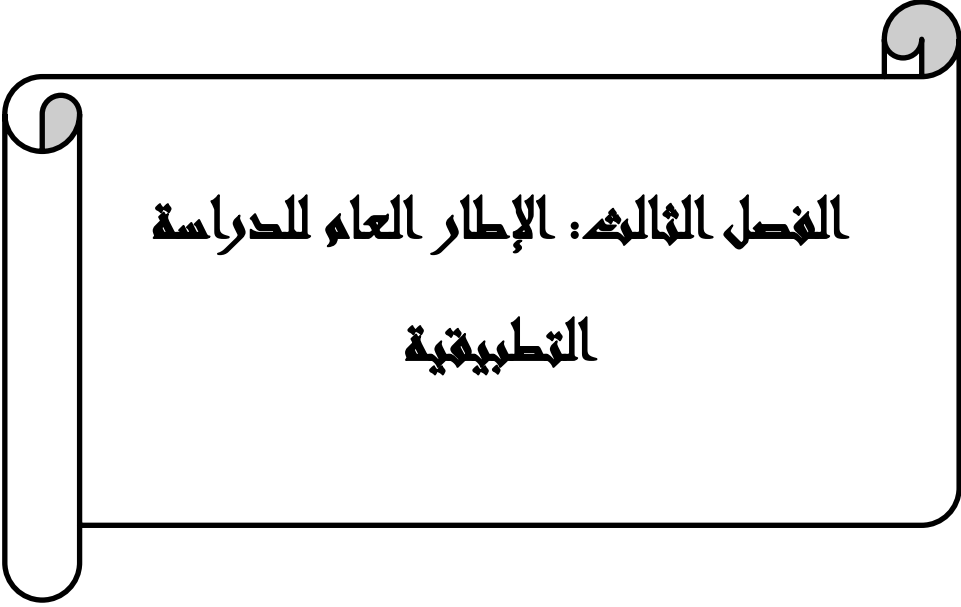
### ملخص الدراسات السابقة:

على الرغم من وجود توافق عام حول الآثار الإيجابية المحتملة للتصدير والاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، إلا أن الدراسات التجريبية في هذا المجال قد توصلت إلى نتائج متباينة ومتناقضة في الكثير من الأحيان. فبعض الدراسات توصلت إلى وجود تأثير إيجابي لهاذين المتغيرين على النمو الاقتصادي ، في حين توصلت دراسات أخرى إلى وجود تأثير سلبي، بينما لم تجد دراسات أخرى اي علاقة بين المتغيرات.

يمكن ارجاع هذا التباين في النتائج إلى عدة عوامل، بما في ذلك اختلاف الدول والفترات الزمنية التي تناولتها الدراسات، واختلاف المناهج والنماذج المعتمدة في التحليل، فضلا عن اختلاف المتغيرات التفسيرية الأخرى التي تم ادراجها. من ناحية أخرى، ركزت بعض الدراسات على آثار التصدير فقط، بينما ركزت دراسات أخرى على آثار الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين حاولت دراسات أخرى دمج كلا المتغيرين في نموذج واحد.

### x ما يميز الدراسة الحالية:

تتميز هذه الدراسة عن غيرها من الدراسات السابقة بعدة عناصر تجعل منها إضافة علمية نوعية في مجال الاقتصاد الجزائري والتحليل الاستراتيجي لتدويل المؤسسات؛ حيث ينصب تركيزنا على السياق الجزائري، و تغطي الدراسة الفترة الممتدة من (1990-2022)، و هي تعتبر مرحلة حافلة بالتحويلات الاقتصادية والتجارية في الجزائر، مما يسمح بفهم العلاقة بين التدويل والنمو الاقتصادي في ظل المتغيرات السياسية والاقتصادية الوطنية والدولية. كما تحاول هذه الدراسة اختبار ما إذا كانت آليات التدويل المتبناة من طرف المؤسسات الاقتصادية الجزائرية تسهم فعلا في تحقيق النمو الاقتصادي، أم أنها تظل رهينة معيقات هيكلية ومؤسسية. تأتي هذه الدراسة أيضا استجابة للفجوة المعرفية التي تم تحديدها في الأدبيات، حيث تفتقر الساحة البحثية في الجزائر إلى دراسات معمقة تعالج التدويل من زاوية استراتيجية و اقتصادية كلية في آن واحد.



**الفصل الثالث: الإطار العام للدراسة  
التطبيقية**

## مقدمة الفصل

بعد التأسيس النظري لمفاهيم التدويل والنمو الاقتصادي واستعراض نتائج الدراسات السابقة، يأتي هذا الفصل لتطبيق الجانب العملي من البحث، عبر تحليل تطور مجموعة من المتغيرات الكمية ذات الصلة باستراتيجيات التدويل والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2022، ثم اختبار العلاقة بينها باستخدام أدوات التحليل القياسي.

يركز هذا الفصل على مؤشرات تمثل أبرز مظاهر التدويل، مثل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر، والصادرات، بالإضافة إلى متغيرات مكملة كالانفتاح التجاري، الإنفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي، وسعر الصرف الحقيقي الفعلي. ويعتمد نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي كمؤشر لقياس النمو الاقتصادي. يتم في البداية تحليل تطور هذه المتغيرات باستخدام أدوات الوصف الإحصائي والتحليل البياني لتحديد الاتجاهات العامة والعلاقات المحتملة، ثم الانتقال إلى دراسة قياسية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL) لاختبار أثر استراتيجيات التدويل على النمو الاقتصادي في الأجلين القصير والطويل. كما يهدف إلى الوقوف على طبيعة العلاقة بين هذه المتغيرات - سواء كانت إيجابية أو سلبية أو غير دالة - مع تحليل نتائج التقدير ومقارنتها بالواقع الاقتصادي الجزائري.

## المبحث الأول: الإطار النظري للنموذج المستخدم

يعد نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (Autoregressive Distributed Lag - ARDL) من النماذج القياسية المتقدمة التي شهدت تطورا ملحوظا في مجال التحليل الاقتصادي القياسي، خاصة بعد الإسهامات الرائدة لـ Pesaran وزملائه في أواخر التسعينيات ومطلع الألفية الجديدة. ويمثل هذا النموذج نقلة نوعية في تحليل العلاقات الاقتصادية طويلة وقصيرة الأجل، إذ أنه يجمع بين مرونة النماذج الديناميكية وقوة تحليل التكامل المشترك.

## المطلب الأول: تعريف النموذج

هو نموذج اقتصادي قياسي ديناميكي يهدف إلى تحليل العلاقات السببية بين المتغيرات الاقتصادية عبر الزمن، مع الأخذ في الاعتبار القيم التاريخية للمتغير التابع والمتغيرات المستقلة. كما يصنف هذا النموذج

ضمن النماذج غير المقيدة لتصحيح الخطأ (Unrestricted Error Correction Models) ، بحيث يسمح بدراسة التأثيرات الآنية والمتأخرة للمتغيرات المفسرة على المتغير التابع.

يستند نموذج ARDL إلى نظرية التكامل المشترك (Cointegration Theory) التي طورها Engle وGranger ، ويعتمد على مفهوم تصحيح الخطأ (Error Correction Mechanism) الذي يفترض أن المتغيرات تتحرك نحو التوازن طويل الأجل بعد أي صدمة قصيرة الأجل.

ونموذج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع هو بمثابة مزيج من نموذجين، الأول هو عبارة عن نموذج الإبطاء الموزع (Distributedlag model) ، أما الثاني فهو نموذج الانحدار الذاتي (Autoregressive model) ، إذ يتميز نموذج الإبطاء الموزع بوجود قيم سابقة لمتغيرات خارجية كمتغيرات تفسيرية، بحيث يتأثر المتغير التابع (ty) بالمتغير التوضيحي (tx) للفترة الزمنية الحالية ولفترات سابقة (1-tx)، كما هو موضح في المعادلة التالية:<sup>1</sup>

$$Y_t = \beta_0 + \alpha_1 X_t + \alpha_2 X_{t-1} + \alpha_q X_{t-q} + \mu_t \dots \dots \dots (1)$$

Y: المتغير التابع في الفترة (t)؛ t: الفترة الحالية؛ q: عدد فترات التخلف.  
أما الشرط الثاني من نموذج (ARDL) أي نموذج الانحدار الذاتي فهو يضم قيم سابقة للمتغير التابع (Yt) كمتغيرات تفسيرية، كما هو موضح في المعادلة (2):

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_t + \beta_2 Y_{t-1} + \dots + \beta_q Y_{t-q} + \mu_t \dots \dots \dots (2)$$

وبجمع المعادلة (1) و(2) يتم الحصول على المعادلة (3) والتي تعبر عن الشكل الأساسي لنموذج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع (ARDL):

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_t + \beta_2 Y_{t-1} + \dots + \beta_q Y_{t-q} + \alpha_1 X_t + \alpha_2 X_{t-1} + \alpha_q X_{t-q} + \mu_t \dots \dots \dots (3)$$

<sup>1</sup>صلاح مهدي عباس البيرماني ، محمد.نوري داود (2017)، "أثر الانفاق الاستهلاكي الحكومي على وضع ميزان الحساب الجاري في العراق للمدة (2014-1990) باستخدام نموذجARDL"، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد(98)، المجلد(23)، ص289..

## المطلب الثاني: مزايا و خصائص نموذج ardl

### أولاً: مزايا النموذج

- ✓ يتفوق هذا النموذج على نماذج التكامل المشترك التقليدية مثل طريقة Engle-Granger ذات الخطوتين، حيث يقدر العلاقات قصيرة وطويلة الأجل معا في خطوة واحدة، مما يقلل من أخطاء التقدير المركبة؛
- ✓ إمكانية التعامل بكفاءة مع مشكلة المتغيرات المفسرة المتضمنة (Endogenous Regressors) من خلال تضمين فترات تأخير كافية، مما يحل جزءا كبيرا من مشاكل السببية المتبادل؛
- ✓ يتمتع اختبار الحدود (Bounds Test) المستخدم في هذا النموذج بقوة إحصائية عالية في كشف علاقات التكامل المشترك، خاصة إذا ما تمت مقارنته بالاختبارات التقليدية؛
- ✓ يحافظ نموذج ARDL على أدائه الجيد حتى في العينات الصغيرة نسبيا (30-80 مشاهدة)، وهو أمر مهم جدا في البحوث التطبيقية حيث قد تكون البيانات محدودة؛
- ✓ الثبات الإحصائي، إذ تتسم تقديرات النموذج بالثبات في وجه مختلف أشكال عدم الاستقرار الهيكلي المعتدل، وهو ما يجعلها أكثر موثوقية؛
- ✓ سهولة التفسير الاقتصادي، حيث تسمح نتائج النموذج بتفسير اقتصادي مباشر وواضح، وذلك من خلال فصل التأثيرات الآنية عن المتأخرة، والقصيرة الأجل عن الطويلة الأجل؛
- ✓ يوفر هذا النموذج قدرة تنبؤية عالية، خاصة بالنسبة للتنبؤات قصيرة ومتوسطة الأجل، مما يجعله مفيدا لصناع السياسة الاقتصادية.

### ثانياً: خصائص النموذج

- ✓ المرونة في درجات التكامل، إذ أن أهم ما يميز هذا النموذج هو قدرته على التعامل مع المتغيرات ذات درجات التكامل المختلفة، فيمكن تطبيقه عندما تكون المتغيرات متكاملة من الدرجة الصفر  $I(0)$ ، أو الدرجة الأولى  $I(1)$ ، أو خليط من الاثنين؛<sup>1</sup>

<sup>1</sup> بوشنتوف نوال، "أثر التحرير المالي على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية خلال الفترة 1990-2017"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم التجارية، تخصص اقتصاد قياسي و مالي، جامعة تلمسان، (2019-2020)، ص: 147.

- ✓ يتيح نموذج ARDL فصل التأثيرات قصيرة الأجل عن التأثيرات طويلة الأجل بطريقة منهجية واضحة، فمن خلال معاملات الفروق الأولى يمكن قياس التأثيرات قصيرة الأجل، بينما تعكس معاملات المستويات العلاقات طويلة الأجل، ويعتبر هذا التمييز ضروريا لفهم ديناميكيات التأثير الاقتصادي؛
- ✓ يحتوي النموذج على آلية تصحيح خطأ (ECM) مدمجة، تقيس سرعة التعديل نحو التوازن طويل الأجل. و يعبر معامل تصحيح الخطأ (ECT) عن النسبة المئوية من الاختلال في الفترة السابقة التي يتم تصحيحها في الفترة الحالي، كما يشترط أن يكون هذا المعامل سالبا ودالا إحصائيا ليدل على استقرار النظام في المدى الطويل؛
- ✓ يسمح هذا النموذج بتحديد فترات تأخير مختلفة لكل متغير على حدة، وهو ما يعكس الطبيعة الحقيقية للعلاقات الاقتصادية، حيث قد تختلف سرعة استجابة المتغير التابع للمتغيرات المفسرة المختلفة.

### المطلب الثالث: خطوات تطبيق النموذج

#### أولا: التحليل الأولي للبيانات

##### 1. فحص خصائص البيانات:

حيث تبدأ عملية التطبيق بفحص شامل لخصائص السلاسل الزمنية المستخدمة، ويشمل ذلك حساب الإحصاءات الوصفية الأساسية مثل: الوسط الحسابي، الانحراف المعياري، معاملات الالتواء والتفلطح، بالإضافة إلى رسم السلاسل الزمنية بيانيا بهدف فحص الاتجاهات العامة والتقلبات الموسمية.

##### 2. اختبار استقرار السلاسل الزمنية:

تعد استقرار السلاسل الزمنية شرطا أساسيا في دراسة علاقة التكامل المتزامن، كما تطلق الاستقرار في المفهوم الإحصائي على السلسلة الزمنية التي يكون وسطها الحسابي وتباينها ثابتان و مستقلان عن الزمن

1 .

<sup>1</sup> تلمساني حنان "أثر سعر الصرف الحقيقي على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية خلال الفترة (1990-2016)", أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي و مالي، جامعة تلمسان، (2017-2018)، ص: 149.

يتم إجراء اختبار جذر الوحدة لجميع المتغيرات باستخدام اختبارات متعددة ، نذكر منها:

- ❖ اختبار Augmented Dickey-Fuller (ADF) .
- ❖ اختبار Phillips-Perron (PP) .
- ❖ اختبار Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) .

الهدف من هذا الاختبار هو التأكد من أن المتغيرات متكاملة من الدرجة  $I(0)$  أو  $I(1)$  أو خليط بينهما، مع ضرورة التأكد من عدم وجود متغيرات متكاملة من الدرجة الثانية  $I(2)$  ، إذ أن النموذج لا يتعامل معها.

### 3. تحديد العلاقة النظرية:

يتم تحديد الشكل الوظيفي للنموذج اعتمادا على النظرية الاقتصادية والدراسات السابقة، الى جانب تحديد المتغير التابع والمتغيرات المستقلة والشكل الرياضي للعلاقة (خطية، لوغاريتمية، أو مختلطة).

### ثانيا: تقدير النموذج

#### 1. تحديد فترة الإبطاء المثلى للنموذج:

و في خطوة موالية للخطوة السابقة، يتم تحديد عدد فترات التأخير المثلى لكل متغير، وذلك من خلال:

- ❖ تطبيق معايير المعلومات المختلفة (AIC, SIC, HQ) ؛
- ❖ القيام باختبارات التشخيص الأولية؛
- ❖ العمل على مراعاة القيود العملية مثل درجات الحرية المتاحة؛

تجدر الإشارة الى أن العدد الذي أجمعت عليه معظم المعايير والذي يمتلك أقل القيم ضمنها، يعتبر العدد الأمثل للتباطؤات.<sup>1</sup>

#### 2. تقدير النموذج بطريقة المربعات الصغرى (OLS):

<sup>1</sup> ناظم عبد الله عبد المحمدي، م. ماجد العيساوي (2017) " قياس وتحليل العوامل المؤثرة في سعر صرف الدينار في الاقتصاد العراقي باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة ARDL للمدة 1990-2015"، مجلة جامعة الانبار الاقتصادية والإدارية، المجلد (9)، العدد 17، ص: 154.

في هذه المرحلة، يتم تقدير النموذج باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية، والحصول على معاملات النموذج والأخطاء المعيارية. كما يركز على:

- دقة التقدير الإحصائي؛
- معنوية المعاملات؛
- جودة المطابقة الإجمالية ( $R^2$ ).

ثالثاً: اختبار التكامل المشترك

### 1. تطبيق اختبار منهج الحدود (Bounds Test) :

يعد هذا الاختبار الأمثل في منهجية ARDL ، حيث يختبر فرضية وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين المتغيرات. يتم في هذه المرحلة احتساب إحصائية  $F$  للاختبار ومقارنتها بالقيم الحرجة الموضوعية من قبل Pesaran وزملائه. حيث:

الفرضية العدمية  $H_0$ : تعني عدم وجود تكامل مشترك / الفرضية البديلة  $H_1$ : تعني وجود تكامل مشترك.

و قرار المقارنة يكون كالتالي: إذا كانت قيمة  $F$  المحسوبة أكبر من الحد الأعلى للقيم الحرجة، نرفض الفرضية العدمية ونؤكد وجود تكامل مشترك. أما إذا كانت قيمتها أصغر من الحد الأدنى المقترح للقيم الحرجة ، فسوف يتم قبول الفرض العدم ورفض الفرض البديل، أي غياب العلاقة التوازنية طويلة الاجل.

### 2. تقدير العلاقة طويلة الأجل:

بعد اجراء اختبار الحدود، و إثبات وجود تكامل مشترك، يتم تقدير معاملات العلاقة طويلة الأجل من خلال تحويل معاملات النموذج المقدر. تعكس هذه المعاملات التأثير النهائي للمتغيرات المستقلة على المتغير التابع في حالة التوازن.

رابعاً: تطوير نموذج تصحيح الخطأ

### 1. اشتقاق نموذج تصحيح الخطأ (ECM) :

يتم في هذه المرحلة إعادة صياغة النموذج في شكل نموذج تصحيح الخطأ، و الذي يفصل بين التأثيرات قصيرة الأجل والتعديل نحو التوازن طويل الأجل. يشترط أن يكون معامل تصحيح الخطأ (ECT) يكون سالبا ومعنويا إحصائيا، ويتراوح بين -1 و 0.

## 2. تقدير المعاملات قصيرة الأجل:

يتم في هذه الخطوة حساب المعاملات قصيرة الأجل التي تعكس التأثير الآني والمتأخر قصير الأجل للمتغيرات المستقلة على المتغير التابع. و تعتبر هذه المعاملات مهمة لفهم ديناميكيات التأثير قبل الوصول للتوازن طويل الأجل.

## خامسا: الاختبارات التشخيصية

في هذه المرحلة، يتم إجراء مجموعة شاملة من الاختبارات التشخيصية:

- ✎ اختبار الارتباط الذاتي Breusch-Godfrey LM Test ؛
- ✎ اختبار عدم ثبات التباين Breusch-Pagan-Godfrey Test ؛
- ✎ اختبار التوزيع الطبيعي للبقايا Jarque-Bera Test ؛
- ✎ اختبار الاستقرار الهيكلي CUSUM و CUSUMSQ Tests ؛
- ✎ اختبار التحديد الصحيح Ramsey RESET Test.

## سادسا: مرحلة التفسير والتحليل

يتم في هذه المرحلة تحليل النتائج وتفسيرها من منظور اقتصادي، مع التركيز على:

- ✎ حجم واتجاه التأثيرات قصيرة و طويلة الأجل؛
- ✎ سرعة التعديل نحو التوازن؛
- ✎ المرونات الاقتصادية إذا كان النموذج لوغاريتمي؛
- ✎ مقارنة النتائج مع الدراسات السابقة والنظريات الاقتصادية.

يضمن هذا الإطار المنهجي المتكامل تطبيقا سليما ودقيقا لنموذج الانحدار الذاتي للإبطاء الموزع (ARDL)، مما يعزز من موثوقية النتائج وقابليتها للتفسير الاقتصادي .

## المبحث الثاني: البيانات و المنهجية

سوف نتطرق في هذا المبحث أولاً الى مصدر البيانات ووصف المتغيرات المستخدمة، ثم ننتقل الى تحليل تطور متغيرات التدويل ممثلة في الصادرات غير النفطية، الاستثمار الأجنبي المباشر، والاستثمار الخارجي كمتغيرات مستقلة، و النمو الاقتصادي معبر عنه بنصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي كمتغير تابع.

### المطلب الأول: مصدر البيانات و المتغيرات المستخدمة

#### 1. مصدر البيانات:

قمنا باختيار متغيرات الدراسة بناء على الاعمال التحريية السابقة وطبيعة الاقتصاد الجزائري، وكذا درجة توفر البيانات الإحصائية للفترة قيد الدراسة. كما اعتمدنا على مصادر بيانات متعددة بغية الامام بأكبر قدر من المعلومات الخاصة بالمتغيرات المستخدمة في الدراسة القياسية. وتمثل البيانات المستخدمة في تقدير النموذج القياسي بالبيانات السنوية للفترة (1990-2022)، و تم الاعتماد على البيانات الإحصائية المنشورة من طرف: بيانات البنك الدولي، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، وبنك الجزائر (Banque d'Algérie).

#### 2. المتغيرات المستخدمة:

##### 1.2. المتغير التابع:

GDP per : نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالأسعار الثابتة للدولار الأمريكي) (GDP per capita): وهو حاصل قسمة إجمالي الناتج المحلي على عدد السكان في منتصف العام، و يعكس هذا المتغير درجة رفاهية المجتمع ومدى تحسن وضعيته الاجتماعية.

##### 2.2. المتغيرات المستقلة:

Xhh: الصادرات خارج قطاع المحروقات (Non-hydrocarbon Exports) ؛ يمثل هذا المتغير أحد أهم مؤشرات تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية، إذ أنه يعكس قدرة الاقتصاد على تنويع مصادر دخله من العملة الصعبة خارج قطاع الطاقة التقليدي. كما يعد ارتفاع هذا المتغير دلالة على تزايد انخراط المؤسسات الوطنية في الأسواق الخارجية، و بالتالي يعتبر ركيزة لتحقيق نمو مستدام ومواجهة تقلبات

أسعار النفط. و في الحالة الجزائرية، يعاني هذا المؤشر من ضعف مستمر، نتيجة للهيمنة شبه المطلقة لقطاع المحروقات على بنية الصادرات الوطنية.

**OFDI:** الاستثمار المباشر الخارج كنسبة مئوية من الناتج المحلي الاجمالي (Outward Foreign Direct Investment)؛ يشير هذا المتغير إلى رؤوس الأموال التي تقوم المؤسسات الجزائرية بتوظيفها في مشاريع اقتصادية خارج البلاد. ويعكس أيضا مدى قدرة المؤسسات على التوسع الخارجي والاندماج في سلاسل القيمة العالمية. غير أن الجزائر تسجل مستويات ضعيفة جدا من هذا الاستثمار، وذلك نتيجة غياب الدعم المؤسسي، ضعف النضج المؤسسي، الى جانب تقييد تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج في فترات سابقة.

**IFDI:** الاستثمار الاجنبي المباشر الوافد كنسبة مئوية من الناتج المحلي الاجمالي (Inward Foreign Direct Investment)؛ يعبر هذا المتغير عن تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية التي تدخل الاقتصاد الوطني بقصد إنشاء أو توسيع مشاريع إنتاجية دائمة. كما أنه يعد من أهم أدوات التدويل، إذ يوفر فرصا لنقل التكنولوجيا و المهارات والخبرات الإدارية، كما يعمل على خلق فرص عمل جديدة وزيادة الصادرات وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات المحلية. و في الجزائر، و على الرغم من الجهود المبذولة لجذب الاستثمار، إلا أن تدفقاته ظلت متركزة أساسا في قطاع المحروقات، مع محدودية تأثيرها في باقي القطاعات الإنتاجية.

**TOPEN:** الانفتاح التجاري (Trade Openness)؛ يتم تقييمه عادة من خلال مجموع صادرات وواردات السلع والخدمات كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، إذ يعتبر من العوامل الحاسمة في زيادة الصادرات وتوسيع الأسواق أمام الشركات المحلية، كما يلعب دورا محوريا في نقل التكنولوجيا والمعرفة من خلال التجارة والاستثمارات الأجنبية المباشرة، مما يدعم الإنتاجية والابتكار في الاقتصاد المحلي. و في السياق الجزائري، يرتبط هذا المتغير بإرادة الدولة في التكامل مع الاقتصاد العالمي، إلا أن الانفتاح التجاري ظل في معظمه أحادي الجانب، متمثلا في الاستيراد دون تنمية صادرات حقيقية خارج قطاع المحروقات.

**REER:** سعر الصرف الفعلي الحقيقي (2010 = 100)؛ تم إدراج هذا المتغير نظرا لدوره المهم في التأثير على النمو الاقتصادي، حيث يؤثر بشكل مباشر على تنافسية الصادرات والواردات وبالتالي على

الميزان التجاري والنشاط الاقتصادي. كما أن تقلبات سعر الصرف قد تؤثر على ثقة المستثمرين وتدفقات رأس المال الأجنبي، علاوة على ذلك، فإن سياسات سعر الصرف لها آثار على التضخم والقوة الشرائية للعملة المحلية. في الجزائر، غالبا ما ترتبط تقلبات سعر الصرف بتغيرات سوق النفط وسياسات الدعم.

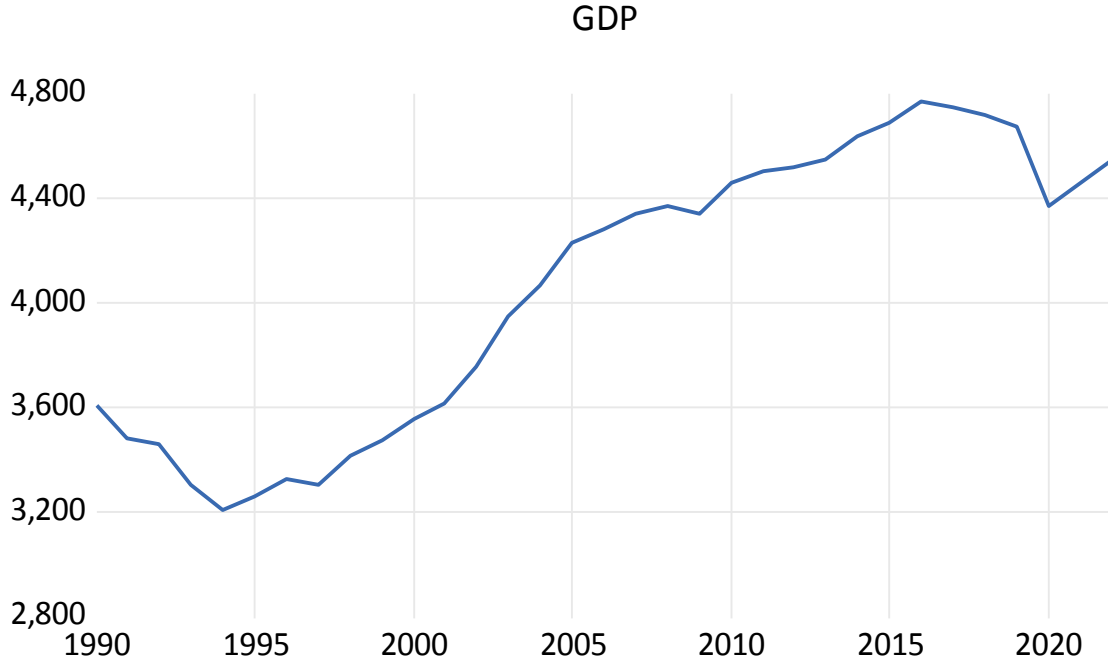
GFCE: الانفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي (Government Final Consumption Expenditure)؛ يمثل هذا المتغير نفقات الدولة الجارية على السلع والخدمات اللازمة لتسيير المرافق العامة، و تم استخدامه في النموذج كمؤشر على دور الدولة في الاقتصاد. في السياق الجزائري، يعد هذا الإنفاق مرتفعا بسبب الطابع الريعي للدولة، كما أنه يشكل أحيانا بديلا مؤقتا عن الاستثمار الخاص، لكنه في المقابل قد يؤثر سلبا على الإنتاجية إذا لم يتم توجيهه نحو قطاعات منتجة.

### المطلب الثاني: تحليل تطور متغيرات التدويل و النمو الاقتصادي (1990-2022)

سيتم التركيز في هذا الجانب على تحليل تطور كل من متغيرات التدويل ممثلة في الصادرات خارج المحروقات للتعبير عن استراتيجية التصدير لدى المؤسسات الاقتصادية، و الاستثمار الاجنبي المباشر بشقيه الوارد و الصادر. الى جانب تطور الناتج المحلي الاجمالي مقاسا بنصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي كمتغير تابع.

#### 1. تحليل تطور النمو الاقتصادي:

الشكل(10): تطور نصيب الفرد من اجمالي الناتج المحلي بالدولار الامريكي خلال الفترة (1990-2022)



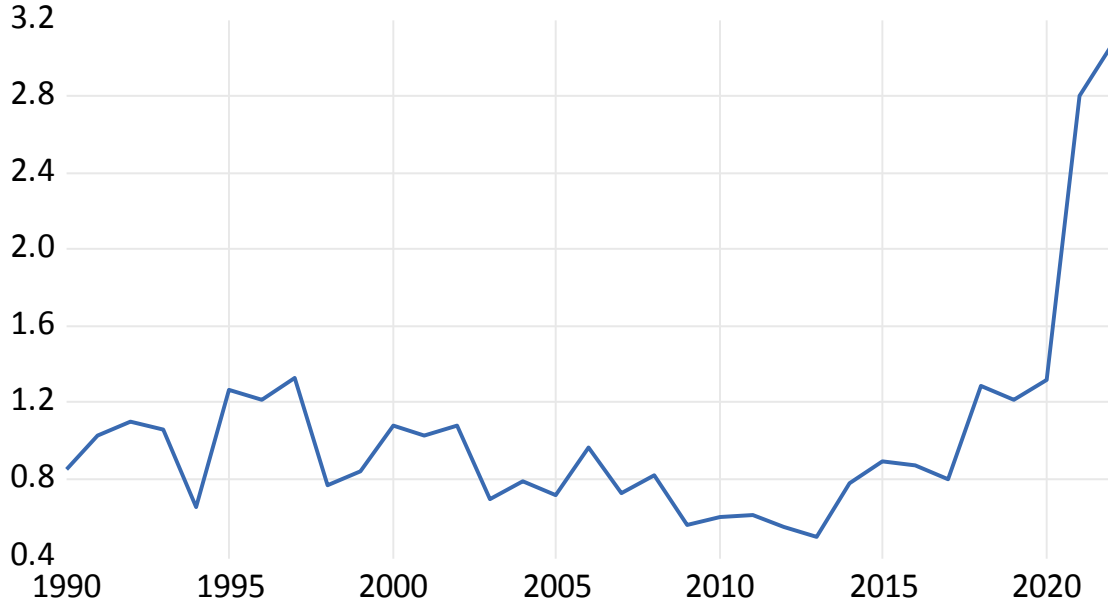
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

يكشف تطور نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في الجزائر خلال الفترة (1990-2022) عن مسار اقتصادي متقلب يعكس بوضوح اعتماد البلاد على إيرادات المحروقات؛ حيث بدأت الفترة بانخفاض حاد من 3,606 دولار في عام 1990 إلى أدنى مستوى عند 3,202 دولار عام 1994 نتيجة للأزمة السياسية والاقتصادية، ثم شهدت نموا مستمرا خلال عقد الألفينات مستفيدة من طفرة أسعار النفط العالمية حتى وصلت إلى ذروتها عند 4,768 دولار في عام 2016. غير أن هذا المسار الصاعد تراجع تدريجيا مع انخفاض أسعار النفط بعد 2016، حيث شهد انتكاسة حادة عام 2020 بسبب جائحة كورونا (كوفيد-19) قبل أن يتعافى جزئيا ليصل إلى 4,544 دولار عام 2022. لكن على الرغم من تحقيق نمو إجمالي بنسبة 26% على مدى 32 عاما، إلا أن هذا النمو المتذبذب وغير المستقر يسلط الضوء على هشاشة الاقتصاد الجزائري وضرورة التنويع الاقتصادي للحد من التبعية لقطاع المحروقات وتحقيق نمو مستدام ومتوازن.

## 2. تحليل تطور الصادرات خارج المحروقات:

الشكل (10): تطور الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (1990-2022)

## XHH



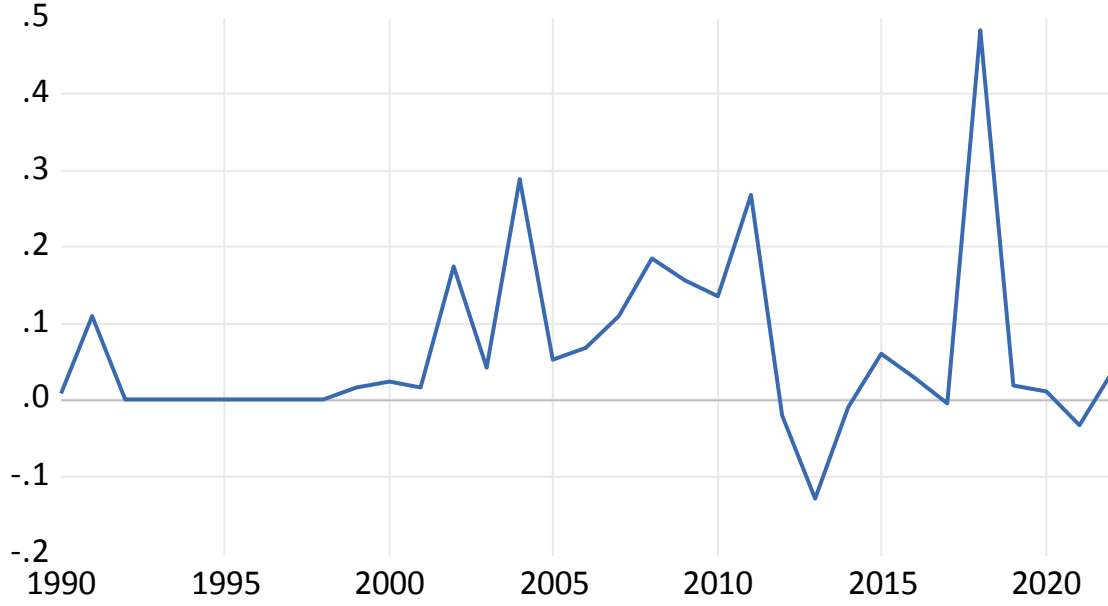
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

بناء على الشكل، فإن متغير الصادرات خارج المحروقات كنسبة من إجمالي الناتج المحلي يظهر تذبذبا واضحا في أداء استراتيجية التصدير للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية؛ حيث تتراوح النسب بين حد أدنى يبلغ حوالي 0.50% وحد أقصى يصل إلى 3.07% من الناتج المحلي الإجمالي، وهو ما يعكس الاعتماد الشديد للاقتصاد الجزائري على صادرات المحروقات وضعف مساهمة القطاعات الأخرى في الأداء التصديري، مما يشير إلى محدودية فعالية استراتيجيات التنوع الاقتصادي المتبعة. كما يعكس التذبذب الملاحظ في هذه النسب عدم وجود استراتيجية تصديرية ثابتة ومتسقة للمؤسسات غير النفطية، وربما يشير إلى تأثير هذه القطاعات بالسياسات الاقتصادية قصيرة المدى وتقلبات أسعار النفط التي تؤثر على توجه الاستثمارات. يمكن أيضا تفسير الارتفاع الملحوظ في القيم الأخيرة (2.80 و 3.07) كإشارة إيجابية لبداية تحسن في أداء الصادرات غير النفطية، لكن هذه النسب تبقى متواضعة، مما يتطلب المزيد من الجهود المؤسسية والسياسات الداعمة لضمان استمرارية هذا التحسن وتقليل الاعتماد على قطاع المحروقات كمصدر رئيسي للعائدات التصديرية.

### 3. تحليل تطور الاستثمار الاجنبي المباشر الصادر:

الشكل(12): تطور الاستثمار الاجنبي الجزائري في الخارج خلال الفترة (1990-2020)

## OFDI

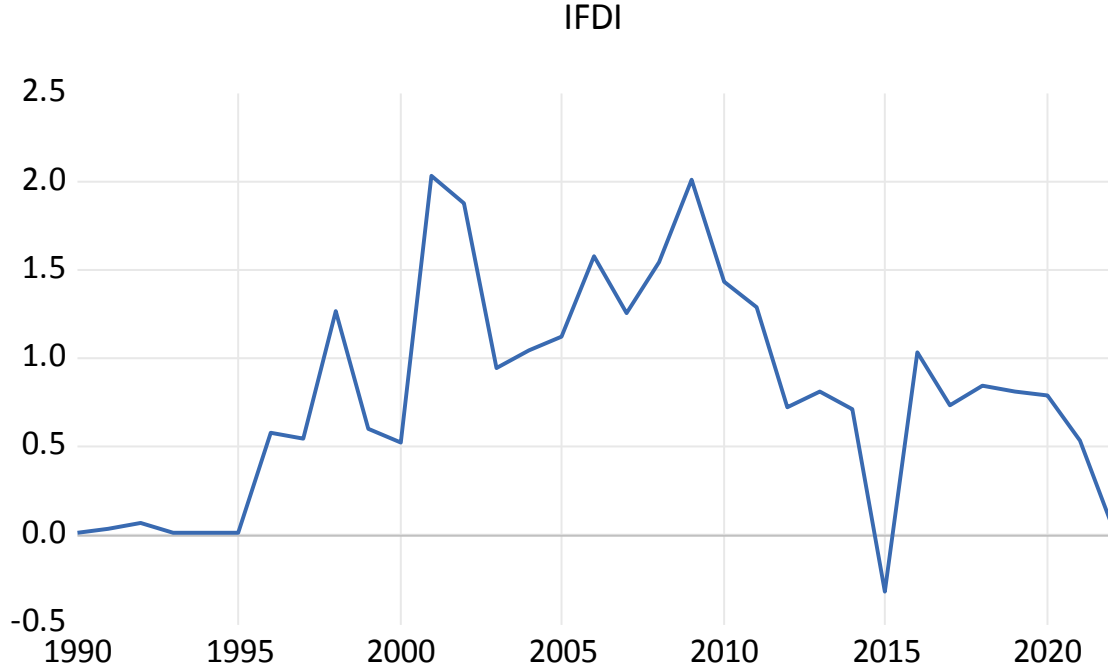


المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

شهد الاستثمار الأجنبي الجزائري في الخارج كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (FDI Outflows as % of GDP) خلال الفترة (1990-2022) تذبذبا كبيرا يعكس غياب استراتيجية واضحة ومستقرة لتدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية؛ إذ اتسمت الفترة الممتدة من بداية التسعينات حتى مطلع الألفية الجديدة بضعف شديد في هذه النسبة، فقد ظلت شبه منعدمة نتيجة للظروف السياسية والاقتصادية غير المستقرة، بالإضافة الى غياب الانفتاح على الأسواق الخارجية. ثم ابتداء من منتصف الألفية، بدأت تظهر بعض التحركات الطفيفة في هذا المجال، وسجلت بعض القفزات في عام 2004 و 2011، وهو ما قد يعكس محاولات أولية من بعض المؤسسات الجزائرية لاستكشاف الأسواق الدولية بدعم من ارتفاع عائدات النفط آنذاك. غير أن هذا المسار لم يعرف استمرارية، حيث عادت النسب إلى الانخفاض، وتم تسجيل نسب سالبة في بعض السنوات (2012، 2013، 2014، 2017، 2021)، مما يشير إلى عودة الاستثمارات أو تراجعها مقارنة بما تحقق من عائدات. كما سجلت أعلى نسبة سنة 2018 بحوالي 0.48%، وهي حالة استثنائية تعكس ربما عملية استثمارية كبيرة. أما في عام 2022، فقد بلغت فيها النسبة 0.0361%، وهي قيمة متواضعة مقارنة بالمعدلات العالمية. إجمالاً، يمكن القول أن هذا المسار يعكس ضعف الديناميكية في تدويل النشاط الاقتصادي الجزائري، واستمرار ارتباط الاستثمار الخارجي بعوامل ظرفية أكثر من كونه نتاج رؤية استراتيجية واضحة ومستدامة.

## 4. تحليل تطور الاستثمار الاجنبي المباشر الوارد:

الشكل(13): تطور الاستثمار الاجنبي المباشر الوارد الى الجزائر (1990-2022)



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

يظهر الشكل تقلبات حادة للاستثمار الأجنبي المباشر الداخل كنسبة من إجمالي الناتج المحلي وعدم استقرار واضح في استراتيجية جذب الاستثمارات الأجنبية في الجزائر خلال الفترة المدروسة؛ إذ أن النسب متدنية جدا في السنوات الأولى (تصل إلى مستويات ضئيلة جدا كـ 0.0005%)، وهو ما يعكس ضعف البيئة الاستثمارية وعدم جاذبية السوق الجزائري للمستثمرين الأجانب في تلك الفترة. و مع بداية الألفية الجديدة، شهدت تحسنا نسبيا وصل إلى أكثر من 2% من الناتج المحلي الإجمالي، ما يعكس تدفقا ملحوظا لرؤوس الأموال الأجنبية نحو قطاعات معينة، خاصة الطاقوية.

لكن هذا التطور لم يستمر بنفس الوتيرة، إذ عرفت السنوات اللاحقة تراجعاً في النسبة، كما سجلت إحدى السنوات قيمة سالبة (-0.32%)، ما يشير إلى خروج صافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهو ما يعكس فقدان الثقة في البيئة الاقتصادية المحلية خلال تلك الفترة. كما يدل التذبذب الشديد في هذه النسب على عدم وجود استراتيجية واضحة ومستقرة لجذب الاستثمار الأجنبي، وتأثر هذا المتغير

بالتطورات السياسية والاقتصادية والقانونية في البلاد، كما أن قيمة سنة 2022 البالغة 0.039% تؤكد استمرار التحديات في جذب الاستثمارات الأجنبية رغم الإصلاحات المحتملة.

### المطلب الثالث: النموذج القياسي الاقتصادي للدراسة

تم تشكيل النموذج القياسي الاقتصادي لهذا البحث مع الأخذ في الاعتبار الأدبيات النظرية والتجريبية ذات الصلة على النحو التالي:

$$GDPper_t = \beta_0 + \beta_1 XHH_{t++} + \beta_2 IFDI_t + \beta_3 OFDI_t + \beta_4 TOPEN_t + \beta_5 REER_t + \beta_6 GFCE_t + \varepsilon_t$$

حيث:

GDPper: نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالأسعار الثابتة للدولار الأمريكي) كمتغير تابع، و يمثل النمو الاقتصادي.

XHH: الصادرات خارج المحروقات من إجمالي الناتج المحلي.

IFDI: الاستثمار الاجنبي المباشر الوافد من إجمالي الناتج المحلي.

OFDI: الاستثمار الاجنبي المباشر الخارج من إجمالي الناتج المحلي.

TOPEN: الانفتاح التجاري.

REER: سعر الصرف الحقيقي.

GFCE: الانفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي من إجمالي الناتج المحلي.

$\varepsilon_t$ : حد الخطأ.

### الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة:

يوضح الجدول الموالي أهم الإحصاءات الوصفية للمتغيرات في هذه الدراسة. وهي تتكون من: المتوسط الحسابي كأحد مقاييس النزعة المركزية، القيمة الدنيا، القيمة العظمى، والانحراف المعياري كأحد مقاييس التشتت.

الجدول (14): الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

	GDPper	XHH	IFDI	OFDI	TOPEN	REER	GFCE
Mean	4057.088	1.026143	0.797186	0.063590	58.80593	113.4388	16.67659
Maximum	4768.731	3.066771	2.033266	0.483796	76.68452	221.1102	20.52447
Minimum	3201.569	0.500851	-0.324012	-0.129555	44.92281	86.80366	11.95145
Std. Dev.	542.6993	0.547234	0.623170	0.114719	8.759996	25.90767	2.339593
Number of Observations	33	33	33	33	33	33	33

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

يظهر الجدول الإحصائي الوصفي لمتغيرات الدراسة تباينا واضحا في سلوك المتغيرات الاقتصادية محل التحليل؛ فقد بلغ متوسط نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (GDPper) حوالي 4057.088 دولار أمريكي ، مع انحراف معياري قدره 542.7، وهو ما يشير إلى وجود تذبذب نسبي في الأداء الاقتصادي الكلي خلال فترة الدراسة. أما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات (XHH)، و التي تعد أحد المؤشرات المهمة على تنوع الاقتصاد وتدويل النشاط الإنتاجي، فقد سجلت متوسطا ضعيفا لا يتجاوز 1.026% من الناتج المحلي الإجمالي، مع حد أقصى بلغ حوالي 3.07%، وهو ما يعكس هشاشة قاعدة التصدير خارج قطاع المحروقات على الرغم من الجهود المعلنة في هذا المجال.

أما فيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد (IFDI) ، فقد بلغ متوسطه نحو 0.797% من الناتج المحلي الإجمالي، وهي تمثل نسبة متواضعة تعكس محدودية تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الجزائر، مع تسجيل حد أقصى بلغ 2.03% وحد أدنى سالب (-0.324%)، مما يدل على وجود فترات شهدت خروجاً أكبر من الدخول في الاستثمار. وفيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج (OFDI) ، فقد كان أضعف من ذلك بكثير؛ حيث لم يتجاوز متوسطه 0.0636%، وهو مؤشر على ضعف تدويل المؤسسات الجزائرية ونشاطها الاستثماري خارج الحدود، الى جانب تسجيل قيمة دنيا سالبة أيضا.

بالنسبة للانفتاح التجاري (TOPEN) ، فقد سجل متوسطا عند 58.8%، مع تباين بين 44.9% و 76.7%، وهو ما يعكس ارتباط الاقتصاد الجزائري نسبيا بالتجارة الخارجية، وإن كان هذا الانفتاح

موجها بدرجة كبيرة نحو تصدير المحروقات واستيراد المنتجات النهائية. في المقابل، أظهر سعر الصرف الحقيقي الفعلي (REER) تقلبا كبيرا خلال الفترة، بمتوسط بلغ 113.4 وانحراف معياري مرتفع (25.9)، مما يعكس عدم استقرار تنافسية الاقتصاد الجزائري خارجيا. أما فيما يخص الإنفاق الاستهلاكي الحكومي النهائي (GFCE)، فقد بلغ متوسطه 16.68% من الناتج المحلي، وهو ما يؤكد الدور الكبير الذي تلعبه الدولة في النشاط الاقتصادي.

بشكل عام، فإن هذه المؤشرات تعكس ضعف المساهمة الهيكلية لمغيرات مثل الصادرات غير النفطية والاستثمار الأجنبي بشقيه في النمو الاقتصادي، إلى جانب استمرار تبعية الاقتصاد الجزائري للإنفاق الحكومي وأيضا عائدات المحروقات، وهو ما يستدعي مراجعة شاملة لسياسات التنويع الاقتصادي والانفتاح على الأسواق الخارجية.

### المبحث الثالث: الدراسة القياسية باستخدام نموذج ARDL

#### المطلب الأول: اختبار استقرارية السلاسل الزمنية

كمرحلة أولى، سوف نقوم باختبار استقرارية السلاسل الزمنية بالاعتماد على نموذج ديكي فولر الموسع (ADF) ونموذج فيليبس بيرون (Pp). يعتمد الاختباران على الفرضيات التالية:

H0: تعتبر السلسلة غير مستقرة (وجود جذر الوحدة).

H1: تعتبر السلسلة مستقرة (عدم وجود جذر الوحدة).

نقبل الفرضية الصفرية في حال كانت القيمة المحسوبة للاختبار أكبر من القيمة الجدولية، أو بالاعتماد على قيمة

الاحتمال للاختبار (Prob-Value)؛ حيث نقبل فرض العدم إذا كانت قيمة Prob أكبر من 0.05. والناتج

موضحة في الجدول الموالي:

الجدول (15): اختبار استقرارية السلاسل الزمنية

PP		ADF		القرار (الرتبة)	السلسلة الزمنية
الفرق الأول	عند المستوى	الفرق الأول	عند المستوى		

-3.720480 (0.0005)	1.122846 (0.9287)	-3.690106 (0.006)	1.571101 (0.9687)	I(1)	GDPper
-6.315182 (0.0001)	1.337480 (0.951193)	-6.299277 (0.0001)	2.007236 (1.000)	I(1)	XHH
-17.804845 (0.0000)	-5.153579 (0.0002)	-5.784759 (0.0000)	-5.153579 (0.0002)	I(0)	OFDI
-7.937086 (0.0000)	-2.538681 (0.1162)	-5.752432 (0.0000)	-2.696724 (0.0856)	I(1)	IFDI
-5.091565 (0.0000)	0.189805 (0.7348)	-5.116811 (0.0000)	-2.246300 (0.1957)	I(1)	TOPEN
-13.809129 (0.0000)	-9.665644 (0.0000)	-11.680625 (0.0000)	-9.665644 (0.0000)	I(0)	REER
-4.372494 (0.0001)	-0.143692 (0.6263)	-4.466649 (0.0001)	-0.178041 (0.6142)	I(1)	GFCE

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

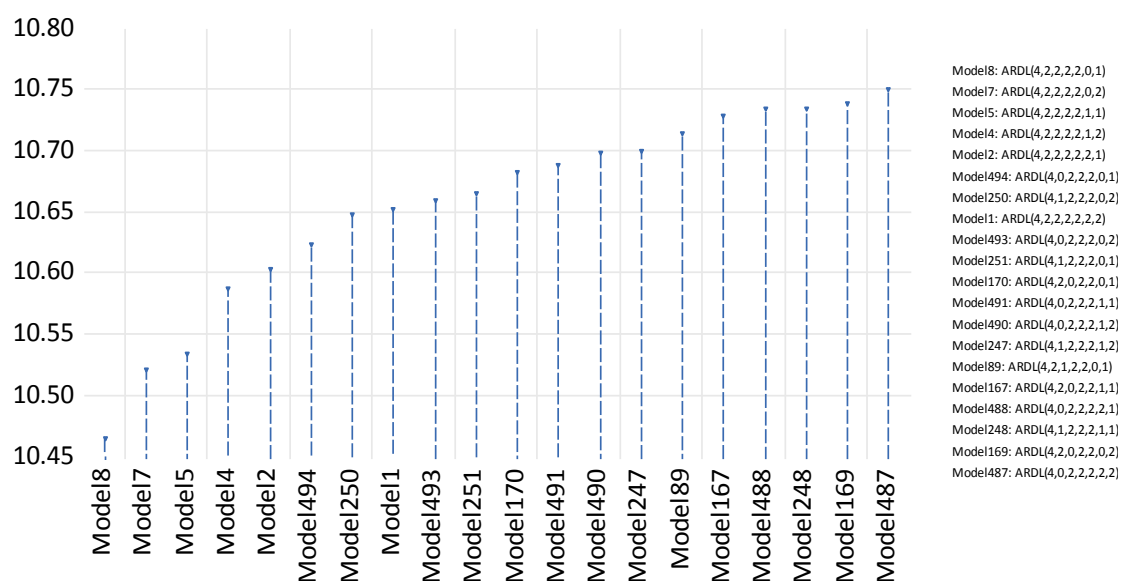
يتبين من خلال الجدول ان نتائج كلا الاختبارين (PP،ADF) جاءت متوافقة، حيث نلاحظ ان السلاسل الزمنية لم تستقر في المستوى لان الاحتمالات أكبر من 5%، وبالتالي لا يمكن رفض الفرضية العدمية (H0) (أي ان السلسلة الزمنية لها جذر وحدوي)، وبعد اخذ الفارق الاول تصبح هذه المتغيرات ساكنة، أي انها متكاملة من الدرجة الأولى (I1). باستثناء السلسلة الزمنية الخاصة بسعر الصرف الحقيقي و الاستثمار الاجنبي المباشر الصادر، فقد استقرت في المستوى (I0). وعليه، في هذه الحالة يمكن تطبيق منهجية ARDL.

المطلب الثاني: اختيار تأخرات النموذج المثلى

وفقا لمعيار AIC، تم اختيار النموذج الأمثل (ARDL(4,2,2,2,2,0,1) كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل (14): النموذج الأمثل لفترات الإبطاء

Akaike Information Criteria (top 20 models)



المصدر: بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews13

### المطلب الثالث: اختبار التكامل المشترك باستخدام منهجية الحدود (Bounds test)

يتم تطبيق اختبار الحدود للتأكد من وجود تكامل مشترك بين متغيرات الدراسة، وذلك عن طريق مقارنة قيمة  $F$  المحسوبة مع قيم  $F$  الجدولية عند مختلف مستويات المعنوية، حيث يتم رفض فرضية العدم ( $H_0$ ) بعدم وجود علاقة تكامل مشترك في حالة  $F$ -stat أكبر من الحدود العليا للقيم الحرجة، ونقبل فرضية العدم في حالة قيمة  $F$ -stat أقل من الحدود الدنيا. نتائج اختبار الحدود موضحة في الجدول التالي:

الجدول (16): اختبار حدود التكامل المشترك (Bounds test)

القيمة		الاختبار الاحصائي
10.085188		إحصائية $F$
الحد الأعلى $I(1)$	الحد الأدنى $I(0)$	مستوى المعنوية
5.691	3.976	1%
4.148	2.794	5%
3.515	2.334	10%

المصدر: بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews13

تشير نتائج الجدول الى أن إحصائية F المحسوبة أكبر من القيم الحرجة عند الحد الأعلى لمستوى معنوية 5%، وعليه نرفض فرضية العدم ( $H_0$ )، اي توجد علاقة تكامل مشترك في المدى الطويل بين متغيرات الدراسة.

### المطلب الرابع: نتائج التقدير في المدى الطويل و القصير

بعد التأكد من وجود علاقة تكامل مشترك بين متغيرات الدراسة باستخدام اختبار الحدود، سوف نستخدم منهجية ARDL لتقدير العلاقة التوازنية طويلة وقصيرة الأجل.

#### 1. تقدير معلمات الأجل الطويل للنموذج:

تظهر نتائج معلمات الاجل الطويل في الجدول التالي:

الجدول (17): نتائج تقدير العلاقة طويلة الاجل

المتغير التابع GDPper			
الاحتمال	إحصائية T	المعلمات	المتغيرات التفسيرية
0.9731	0.034165	8.160114	XHH
0.1940	-1.339638	-1373.865	OFDI
0.3961	0.865586	168.8027	IFDI
0.0041	3.206394	34.08512	TOPEN
0.0844	1.807179	-11.31442	REER
0.0492	2.082116	70.09407	GFCE
0.1828	1.375578	2043.051	C

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

نلاحظ من خلال الجدول:

للـ علاقة طردية غير معنوية بين الصادرات خارج المحروقات و المتغير التابع ممثلا بنصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي.

للـ علاقة عكسية غير معنوية بين الاستثمار الاجنبي المباشر الخارج و المتغير التابع.

للـ علاقة طردية غير معنوية بين الاستثمار الاجنبي المباشر الداخل و نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي.

للـ علاقة طردية معنوية بين الانفتاح التجاري و المتغير التابع؛ حيث أن زيادة الانفتاح التجاري ب1% يقابلها ارتفاع في نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي ب34.08512 وحدة.

للـ علاقة عكسية معنوية عند 10% بين سعر الصرف الحقيقي و المتغير التابع؛ حيث أن أن ارتفاع سعر الصرف الحقيقي بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بمقدار 11.31442 وحدة.

للـ علاقة طردية معنوية بين متغير الانفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي و المتغير التابع؛ إذ ان زيادة هذا المتغير ب1% يؤدي الى ارتفاع في نصيب الفرد من اجمالي الناتج المحلي ب70.09407 وحدة.

يمكن كتابة معادلة النموذج كالاتي:

$$GDP_{per_t} = 2043.051 + 8.160114XHH_t - 1373.865OFDI_t + 168.8027IFDI_t + 34.08512TOPEN_t - 11.31442REER_t + 70.09407GFCE_t + e_t$$

2. تقدير نموذج تصحيح الخطأ والعلاقة قصيرة الاجل:

الجدول (18): تقدير نموذج تصحيح الخطأ ECM

المتغير التابع GDPper			
الإحتمال	إحصائية T	المعاملات	المتغيرات المستقلة
0.0046	3.287879	71.36764	D(XHH)
0.0000	5.872468	133.0309	D(XHH(-1))
0.2642	1.157048	53.95553	D(OFDI)
0.0000	8.629220	413.5068	D(OFDI(-1))
0.1162	1.660691	24.09962	D(IFDI)
0.0017	-3.757895	-44.4678	D(IFDI(-1))
0.3685	-0.925504	-2.091034	D(TOPEN)
0.0000	-5.494097	-11.74159	D(TOPEN(-1))
0.0014	-3.855255	-23.89009	D(GFCE)
0.0000	-11.97638	-0.271958	Cointeq (-1) *
P (F-statistic) =0.002	F-statistic= 7.336509	R2=0.93	DW=2.124

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

نلاحظ من خلال الجدول ان للنموذج قدرة تفسيرية جيدة وهذا ما يدل عليه معامل التحديد الذي بلغت نسبته 0.93، أي أن 93% من التغيرات الحاصلة في المتغير التابع ترجع الى التغير الحاصل في المؤشرات التفسيرية المدرجة. أما 7% المتبقية فترجع الى متغيرات غير مشمولة في هذه الدراسة.

يدل معامل تصحيح الخطأ ( $ECM = -0.271958$ ) على وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين متغيرات الدراسة، حيث تشير القيمة السالبة والمعنوية إلى أن النظام يعود تدريجياً نحو التوازن بمعدل 27% سنوياً بعد حدوث صدمة في الأجل القصير. وتعد هذه النتيجة منطقية في سياق الاقتصاد الجزائري الذي يتسم ببطء في الاستجابة للتغيرات الاقتصادية نظراً لاعتماده الهيكلي على قطاع المحروقات وضعف مرونة الهياكل الإنتاجية.

كما يظهر الجدول:

وجود علاقة طردية معنوية بين الصادرات خارج المحروقات و المتغير التابع؛ حيث أن الزيادة في الصادرات خارج المحروقات ب1% يقابلها ارتفاع في نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي ب71.36764 وحدة.

علاقة طردية معنوية بين نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي و الاستثمار الاجنبي المباشر الصادر المتأخر بفترة زمنية واحدة.

علاقة عكسية معنوية بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي و الاستثمار الاجنبي المباشر الوارد المتأخر بفترة زمنية واحدة.

علاقة عكسية معنوية بين المتغير التابع و الانفتاح التجاري المتأخر بفترة زمنية واحدة.

علاقة عكسية معنوية بين الانفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي و المتغير التابع؛ حيث أن زيادة الانفاق الحكومي ب1% تؤدي الى انخفاض نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي ب23.89009 وحدة.

المطلب الخامس: الاختبارات التشخيصية للنموذج

الجدول(19): نتائج الاختبارات التشخيصية

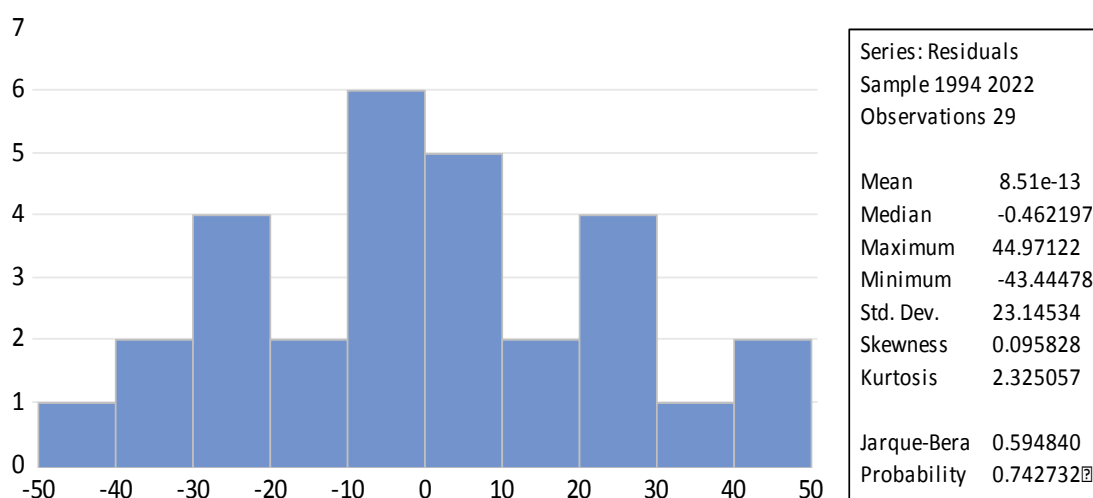
اختبار الارتباط الذاتي Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test

F-statistic	0.319680	Prob. F (2,7)	0.7365
Obs*R-squared	2.427094	Prob.Chi-Square (2)	0.2971
<b>Heteroskedasticity Test: ARCH</b> : اختبار ثبات عدم التباين:			
F-statistic	0.234935	Prob. F (1,26)	0.6319
Obs*R-squared	0.250741	Prob.Chi-Square (1)	0.6166

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews13

يظهر الاختبار الأول أنه لا يوجد ارتباط ذاتي تسلسلي بين الأخطاء، ومنه النموذج المقدر خال من مشكلة الارتباط الذاتي. و يظهر الاختبار الثاني أن البواقي لا تعاني من مشكلة اختلاف التباين.

الشكل(15):اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي

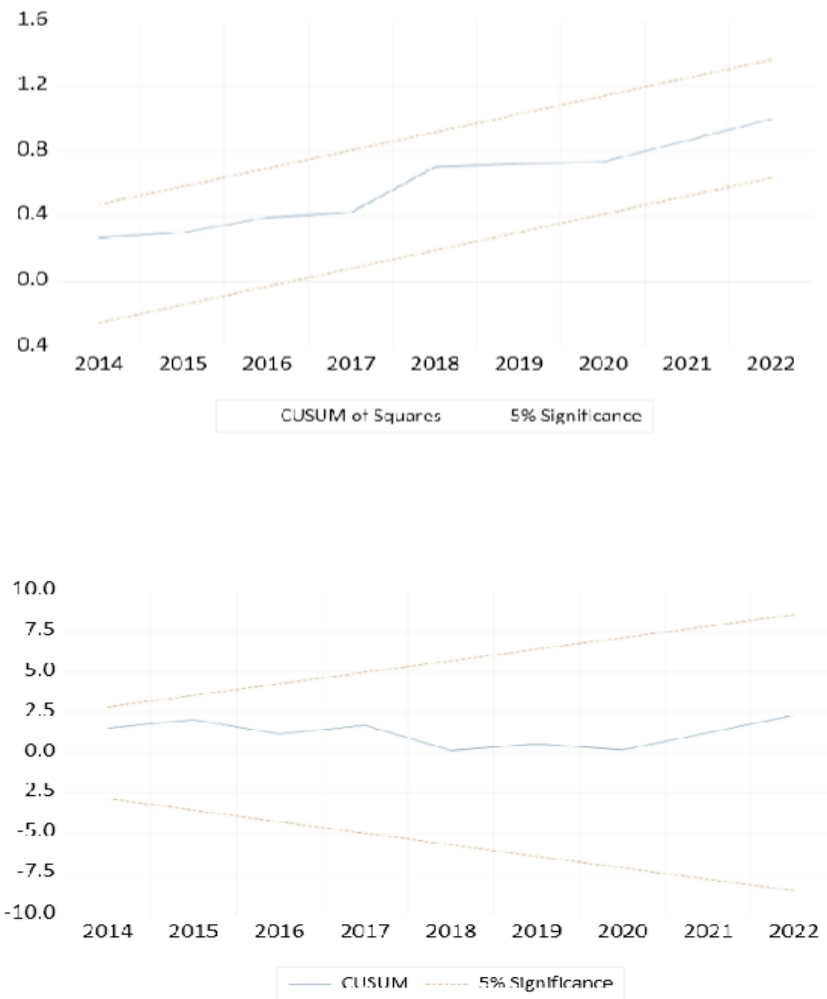


المصدر: من مخرجات Eviews13

نلاحظ من خلال الشكل البياني أن القيمة الاحتمالية المقابلة لاختبار jarque-bera قد بلغت (74.27%) وهي أكبر من (5%) ، ومنه لا يمكننا رفض فرضية العدم ، أي أن البواقي تتوزع بشكل طبيعي.

3. اختبار الاستقرار الهيكلي للنموذج:

الشكل (15): منحني (CUSUM) و (CUSUM SQ)



المصدر: من مخرجات Eviews13

الجدول (20): اختبار Ramsey Reset

Test	Value	DF	Probability
T-Test	1.136112	8	0.2888
F-Test	1.290750	(1,8)	0.2888

المصدر: من مخرجات Eviews13

بعد اجراء جملة من الاختبارات الإحصائية، يتبين من خلال النتائج ان النموذج خال من مشكل عدم تجانس التباين، وحسب اختبار (LM test) فانه لا يوجد ارتباط ذاتي تسلسلي للأخطاء. و يظهر اختبار BERA jarque ان البواقي تتبع توزيعا طبيعيا.

كما تشير إحصائية Ramsey Reset أن القيمة الاحتمالية لكل من  $T$  و  $F$  أكبر من مستوى معنوية 5%، وعليه فإن الشكل الدالي للنموذج صحيح وأنه يتسم بالاستقرار. أما فيما يخص اختبار (CUSUM) و (CUSUMSQ) فقد أظهرت النتائج أن الشكل البياني داخل الحدود المرحجة عند مستوى معنوية 5%، ومنه نستخلص أن هناك استقرار في النموذج بين نتائج الاجل القصير والاجل الطويل.

### المطلب السادس: تفسير النتائج

تشير نتائج النموذج القياسي إلى أن متغير الصادرات خارج قطاع المحروقات - و الذي تم اعتماده كمؤشر بديل لاستراتيجية التصدير على مستوى المؤسسات - كان له أثر إيجابي ومعنوي في المدى القصير، بيد أن هذا الأثر تراجع إلى علاقة موجبة غير معنوية في المدى الطويل. وهو ما يعبر بدقة عن محدودية فعالية استراتيجية التصدير خارج الربع في السياق الجزائري؛ فعلى الرغم من الخطابات الرسمية المتكررة حول ضرورة تنويع الصادرات وتدويل النشاط الإنتاجي، إلا أن البنية الاقتصادية الجزائرية لا تزال مرتكزة بشكل مفرط لعائدات المحروقات، حيث تمثل الصادرات غير النفطية نسبة ضئيلة لا تتجاوز في معظم السنوات 10% من إجمالي الصادرات. و يمكن تفسير الأثر الإيجابي في المدى القصير بأنه قد يكون ناتجا عن تحفيزات ظرفية (كالتخفيض الضريبي أو الدعم اللوجستي)، أو نتيجة لفرص تجارية مؤقتة في الأسواق المجاورة، لكنه لا يعكس تحولا هيكليا حقيقيا في النسيج الاقتصادي.

كما تكشف نتائج النموذج عن ضعف العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والنمو الاقتصادي في الجزائر، سواء على المدى القصير أو الطويل، وهو ما يتماشى مع خصائص البيئة الاقتصادية الجزائرية؛ فالبرغم من المساعي الحكومية المتواصلة لجذب الاستثمارات الأجنبية، لا سيما منذ بداية التسعينيات، إلا أن تلك الجهود اصطدمت بعوائق هيكلية متعددة، تشمل عدم استقرار الإطار التشريعي (كما هو الحال مع قاعدة 49/51، و التي حدت من حرية المستثمرين الأجانب)، البيروقراطية الإدارية، ضعف البنية التحتية الاستثمارية، إضافة الى غياب الشفافية و المؤسسات الداعمة. علاوة على ذلك، فإن أغلب الاستثمارات الأجنبية تركزت في قطاع المحروقات، وهو قطاع مغلق من حيث علاقاته مع بقية القطاعات الاقتصادية، مما حال دون تحقيق أثر مضاعف على النمو الشامل.

لذلك، فإن محدودية الأثر الموجب وغير المعنوي، كما بينه النموذج، يعكس غياب تكامل هذه الاستثمارات مع النسيج الإنتاجي المحلي.

و بالنسبة للاستثمارات الخارجية- أي استثمارات المؤسسات الجزائرية في الخارج- فقد أظهر النموذج وجود علاقة موجبة غير معنوية على المدى القصير، وتأثيرا ضعيفا كذلك على المدى الطويل. ويتوافق ذلك مع الواقع، حيث تظل هذه الاستثمارات هامشية و محدودة للغاية من حيث الحجم والانتشار، و تقتصر في الغالب على عدد محدود من المؤسسات الكبرى كالشركات البترولية أو بعض البنوك. كما تفتقر الجزائر إلى استراتيجية مؤسسية واضحة لتحفيز التوسع الخارجي للمؤسسات الاقتصادية، سواء عبر آليات الدعم أو من خلال تأطير رسمي لعمليات تدويل أنشطتها. ومن ثم، فإن الأثر الإيجابي المؤجل الذي ظهر في المدى القصير يمكن تفسيره بتحقيق بعض العوائد الآنية أو بتوسيع أسواق التصدير، لكنه يبقى محدودا في ظل غياب روابط إنتاجية قوية تعزز من القيمة المضافة المحلية.

وعليه، يمكن القول بأن كلا من الاستثمار الأجنبي الوارد والاستثمار الخارجي لم يرقيا بعد إلى مستوى الأدوات الفعالة لدعم النمو الاقتصادي في الجزائر، مما يتطلب إعادة النظر في السياسات التحفيزية المعتمدة، وتطوير بيئة استثمارية ملائمة، بالإضافة الى ربط الاستثمار بسياسات تنويع الإنتاج وتدويل المؤسسات الوطنية بشكل فعلي ومستدام.

أما متغير الانفتاح التجاري، فقد أظهرت النتائج تأثيرا سلبيا غير معنوي في المدى القصير، مقابل تأثير إيجابي في المدى الطويل. يمكن تفسير هذا التناقض من خلال المسار المتذبذب الذي عرفته التجارة الخارجية الجزائرية، خاصة بعد تطبيق سياسات الانفتاح الاقتصادي في التسعينيات، و التي لم توجه بدقة نحو دعم التنافسية المحلية، بل أفضت إلى موجات استيراد غير منتجة أضعفت الإنتاج الوطني. في المقابل، فإن الأثر الإيجابي في المدى الطويل قد يعكس بعض المكاسب الناتجة عن الاندماج النسبي في الاقتصاد العالمي، كتحسين الوصول إلى التكنولوجيا ورأس المال، إلا أن هذا الأثر يظل مشروطا بجودة و فعالية السياسات الاقتصادية المرافقة.

و بخصوص الإنفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي، فقد أظهرت النتائج تأثيرا سلبيا على المدى القصير، مقابل علاقة إيجابية في المدى الطويل. يعكس هذا التباين طبيعة السياسة المالية الجزائرية التي تتسم بتركيز كبير على الإنفاق الجاري، مما قد يولد ضغوطا على الميزانية دون أن يقابله أثر إنتاجي

لموس في الأجل القصير. بينما الأثر الإيجابي طويل المدى قد يظهر نتيجة للاستقرار النسبي الذي يخلقه هذا الإنفاق في مستوى الطلب الداخلي وتحفيز النشاط الاقتصادي، خاصة في القطاعات ذات العلاقة بالاستهلاك العام.

و فيما يتعلق بمتغير سعر الصرف، فقد كشف النموذج عن وجود علاقة سالبة على المدى الطويل عند مستوى دلالة 10%. تعكس هذه النتيجة هشاشة الاقتصاد الجزائري أمام تقلبات سعر الدينار، خاصة في ظل الاعتماد المفرط على الواردات، حيث يؤدي انخفاض قيمة العملة الوطنية إلى ارتفاع كلفة الواردات و ظهور ضغوط تضخمية، دون أن يرافق ذلك تحفيز فعال للصادرات خارج المحروقات، نظرا لمحدودية و ضعف التنوع الإنتاجي، فضلا عن عدم جاهزية المؤسسات الوطنية للاستفادة من الميزة التنافسية المترتبة على انخفاض سعر الصرف.

بناء على ما سبق، يمكن القول أن نتائج النموذج القياسي تعكس إلى حد كبير الواقع الهيكلي للاقتصاد الجزائري، حيث تظل آليات الانفتاح والتصدير والإنفاق مقيدة بعدم التوازنات الاقتصادية وضعف التنوع، وهو ما يفسر ضعف الأثر في الأجل الطويل وغياب الديناميكية الإنتاجية اللازمة لتحقيق نمو اقتصادي مستدام.

### خاتمة الفصل التطبيقي:

تكشف نتائج هذا الفصل عن حقيقة الاقتصاد الجزائري بوصفه اقتصادا ريعيا، و يمكن القول أن نموذج ARDL قد أتاح لنا فهما معمقا للعلاقة بين متغيرات الدراسة المتعلقة باستراتيجيات تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية والنمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2022)؛ إذ تبرز في المدى القصير أهمية الاستمرارية في السياسات الاقتصادية والاستثمار في القطاعات غير النفطية، مع ضرورة إدارة تحديات الانفتاح التجاري بحذر. في المقابل، تؤكد نتائج المدى الطويل على الحاجة الملحة لإصلاحات هيكلية شاملة تهدف إلى تحسين القدرة التنافسية، وتطوير البيئة الاستثمارية، إلى جانب تعزيز القطاعات التصديرية غير النفطية.

بالتالي، فإن مجمل المؤشرات الإحصائية والاقتصادية المتوصل إليها تؤكد على أن تأثير استراتيجيات التدويل لا يزال محدودا في الاقتصاد الجزائري، و أن نجاح الجزائر في تحقيق نمو اقتصادي مستدام يتطلب

استراتيجية شاملة تجمع بين التنوع الاقتصادي، تحسين الإنتاجية، تطوير القدرات التنافسية، مع إدارة حكيمة لعملية الانفتاح الاقتصادي تضمن تحقيق الفوائد وتجنب المخاطر المحتملة.

خاتمة عامة

## خاتمة عامة:

في الختام، استعرضت هذه الدراسة أثر تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية على النمو الاقتصادي في الجزائر، من خلال مقارنة تحليلية جمعت بين الإطار النظري والتحليل القياسي، مستندة إلى بيانات تمتد من (1990 إلى 2022). وقد بينت النتائج أن الجزائر، على الرغم من انخراطها في مسار الانفتاح الاقتصادي وتبنيها لخطابات تنويع وتدويل النشاط الإنتاجي، فإنها لا تزال بعيدة عن تحقيق الأهداف المرتبطة بالنمو المستدام المدفوع بالصادرات غير الربعية والاستثمار المنتج.

كما أظهر التحليل أن استراتيجيات التدويل الحالية، بما في ذلك التصدير خارج المحروقات، الانفتاح التجاري، وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لم تحدث الأثر الهيكلي المنشود على النمو الاقتصادي، وذلك سواء بسبب ضعف البنية التحتية المؤسسية، أو غياب رؤية اقتصادية منسجمة، أو نتيجة لمحدودية التكامل بين المؤسسات المحلية والسوق الدولية. كما تبين أيضا من خلال الدراسة أن العلاقة بين هذه المتغيرات والنمو ظلت في الغالب غير معنوية على المدى الطويل، مما يعكس غياب الأسس الإنتاجية القوية القادرة على دعم التدويل كمحرك فعلي للنمو.

## ❖ التحقق من الفرضيات:

- تم قبول الفرضية الأولى، حيث يؤكد معامل تصحيح الخطأ السالب والمعنوي إحصائيا وجود علاقة تكامل مشترك بين متغيرا الدراسة، مما يعني أن هناك علاقة توازن طويلة الأجل مستقرة. كما أن سرعة التصحيح البالغة 27.19% سنويا تشير إلى أن الاقتصاد الجزائري يحتاج إلى حوالي 3.7 سنوات للعودة إلى وضع التوازن بعد أي صدمة.
- تم إثبات صحة الفرضية الثانية، حيث يؤكد معامل تصحيح الخطأ المنخفض نسبيا على بطء عملية التكيف الهيكلي في الاقتصاد الجزائري، وهو ما يعكس الطبيعة الربعية للاقتصاد والمقاومة الهيكلية للتغيير، مما يتطلب فترات زمنية طويلة لتحقيق التوازن بعد الصدمات الاقتصادية.
- تؤكد نتائج النموذج القياسي صحة الفرضية الثالثة القائلة بأن الاقتصاد الجزائري يعاني من محدودية في الاستفادة من التدويل المؤسسي نتيجة لغياب بيئة مشجعة وتنافسية فعالة؛ تتجلى هذه المحدودية في معامل التكيف المنخفض (27%)، وعدم استقرار تأثيرات متغيرات التدويل (تظهر تأثيرات

متناقضة)، بالإضافة إلى الفعالية المحدودة لاستراتيجيات التدويل . هذا ما يستدعي تبني إصلاحات هيكلية شاملة لبناء بيئة مؤسسية وتنافسية قادرة على تعظيم الاستفادة من فرص التدويل.

❖ التوصيات:

بناء على النتائج المتوصل إليها، فإن هذه الأطروحة توصي بضرورة اعتماد سياسة اقتصادية شاملة تتجاوز الطابع الظرفي للتدابير المعتمدة، وتعتمد على:

- ❖ العمل على تحفيز الاستثمار في القطاعات ذات القيمة المضافة؛
- ❖ تأطير المؤسسات الاقتصادية لكي تكون قادرة على المنافسة الدولية؛
- ❖ تعزيز التنوع الاقتصادي كمدخل أساسي لخلق بنية تصديرية متينة؛
- ❖ العمل على تطوير مناخ الأعمال وتبسيط المساطر الإدارية المرتبطة بالاستثمار والتجارة؛
- ❖ تحديث البنية التحتية اللوجستية من خلال تطوير شبكة النقل متعددة الوسائط (البحري، الجوي، البري)، مع التركيز على تحديث الموانئ وإنشاء مراكز لوجستية متطورة؛
- ❖ اعتماد سياسة صرف مرنة و مدروسة تحافظ على التوازن بين تشجيع التصدير والحد من التبعات التضخمية الناتجة عن انخفاض قيمة الدينار؛
- ❖ التحول نحو إقتصاد المعرفة، وذلك من خلال التركيز على تقنيات المعلومات والاتصالات، التكنولوجيا الحيوية، والطاقات المتجددة.

# المراجع

1. ابتهاج هاشم محمد الجزولي (2023) " قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي بالمملكة العربية السعودية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية الموزعة ARDL خلال الفترة (2010-2022)", المجلة الأكاديمية للأبحاث والنشر العلمي.
2. اسماعين جوامع "مساهمة لصياغة استراتيجية لتدويل نشاط المؤسسات الكبرى، المتوسطة والصغيرة . دراسة حالة تدويل بعض المؤسسات الجزائرية"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية ، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015-2016.
3. امثال ميرغني محمد أحمد، عفراء هاشم عبد اللطيف (2022) " تطبيق أسلوب التكامل المشترك وفق منهجية الانحدار الذاتي ذو الفجوات الموزعة ARDL لتقدير العوامل المؤثرة على معدل النمو الاقتصادي السوداني (1990 -2020)", مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، المجلد (6)، العدد (16).
4. أمين حواس "نماذج النمو الاقتصادي"، منشورات مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، جامعة ابن خلدون تيارت، الجزائر، 2021.
5. بربار نورالدين، بوغاري فاطمة الزهرة، لراي سفيان (2017) " أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي دراسة قياسية لحالة الجزائر للفترة (1970 -2012)", مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، العدد (2).
6. بشير هارون، جمال بلخباط (2021) " تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2017) دراسة قياسية باستخدام نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL)", مجلة العلوم الاجتماعية و الانسانية، المجلد (22)، العدد (1).
7. بلقاسم أحمد " نوعية المؤسسات و جاذبية الاستثمار الاجنبي المباشر الى الجزائر"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2013.
8. بليغ حمدي (2023)، " نظرة حول الاندماج الدولي للشركات والقانون الواجب التطبيق بشأنه"، مجلة الدراسات القانونية و الاقتصادية، المجلد (09)، العدد (02).
9. بن شعلال محفوظ (2015)، "الاستثمار الجزائري في الخارج"، المجلة الاكاديمية للبحث القانوني، المجلد (12)، العدد (02).
10. بوخاري آمنة، يوسف رشيد، (2018) " برامج الاصلاح الاقتصادي و أثرها على الاقتصاد الجزائري- دراسة تحليلية للفترة الممتدة بين (1989-2015)", مجلة دفاتر بواذكس، العدد (09).
11. بوشنتوف نوال، "أثر التحرير المالي على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية خلال الفترة 1990-2017"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم التجارية ، تخصص اقتصاد قياسي و مالي، جامعة تلمسان، (2019-2020)، ص:147.
12. تلمساني حنان "أثر سعر الصرف الحقيقي على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية خلال الفترة (1990-2016)", أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية ، تخصص اقتصاد نقدي و مالي، جامعة تلمسان، (2017-2018).
13. ثامر البكري "التسويق اسس و مفاهيم معاصرة"، دار اليازوري العلمية، الطبعة العربية، عمان، 2006.
14. جوزيف بادركو " حلقة المعرفة: كيف تتنافس الشركات من خلال التحالفات الاستراتيجية"، إصدار الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)، القاهرة، العدد الثامن، 1993.
15. حفيظ صوابلي (2024) ، "الجزائر رسميا في منطقة التجارة الحرة الإفريقية"، <https://2u.pw/2sE1b> ، (تاريخ الاطلاع: 2024/12/01).

16. حورية مريان (2023)، "تمويل الاستثمارات الجزائرية في الخارج في ظل احكام نظام بنك الجزائر 14 -04"، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، المجلد (07)، العدد (02).
17. خشيب جلال "النمو الاقتصادي: مفاهيم و نظريات". الجزائر: شبكة الالوكة، 2014.
18. دحماني نور الهدى (2019) " أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة (2000-2017)"، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الخامس، العدد (3).
19. رضوان المحمود عمر "التسويق الدولي"، دار وائل للنشر، الطبعة الاولى، عمان، 2009.
20. زعيتري سارة، شويكات محمد (2015) " دراسة قياسية و تحليلية لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي- حالة الجزائر خلال الفترة (1980-2015)"، مجلة الحقوق و العلوم الانسانية-دراسات اقتصادية- المجلد (31)، العدد(1)..
21. زكرياء مطلق الدوري، احمد علي صلاح "إدارة الاعمال الدولية -منظور سلوكي و استراتيجي"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2009.
22. زهار اسيا، بن منصور موسى(2019) " استراتيجية الاندماج كآلية لتحسين الميزة التنافسية للمؤسسة دراسة حالة اندماج شركتي "فايزر" و "أليبرغان" ، مجلة المنتدى للدراسات و الابحاث الاقتصادية، المجلد (03)، العدد: الخاص.
23. سويسبي الربيع " تكنولوجيا المعلومات و الاتصال و آليات تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية-دراسة حالة: شركة كوندور CONDOR" ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص مالية و تجارة دولية، جامعة زيان عاشور- الجلفة، (2021-2022).
24. سويسبي الربيع، يجاوي عبد الحفيظ،(2021)، " التصدير كآلية لتوجه المؤسسات الاقتصادية الجزائرية نحو التدويل"، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد (17)، العدد (25).
25. شريفة جعدي، محمد الخطيب نمر، محمد بركة (2014) " أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال الفترة (2006- 2012)"، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد (01).
26. شمسان عوض التميمي(2022)، "منطقة التجارة الحرة الإفريقية: الفرص والآمال"، <https://studies.aljazeera.net/ar/article/5494>، (تاريخ الاطلاع: 2024/12/01).
27. شوقي جباري، حمزة العواد (2013)" تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، المجلد (02)، العدد (02).
28. صخري عمر " اقتصاد المؤسسة" الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
29. صديقي وحيدة "المؤسسات الوطنية و اشكالية تسيير الصادرات-دراسة تحليلية و تقييمية للمؤسسات الجزائرية"، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه، جامعة الجيلالي ليايس، سيدي بلعباس، 2018-2019.
30. صلاح مهدي عباس البيرماني، محمد.نوري داود (2017)، "أثر الانفاق الاستهلاكي الحكومي على وضع ميزان الحساب الجاري في العراق للمدة (1990-2014) باستخدام نموذج ARDL"، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد(98)، المجلد(23).
31. صمويل عبود "اقتصاد المؤسسة"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 1982.
32. طالب دليلة (2018) " أثر الصادرات و الواردات على النمو الاقتصادي في الجزائر في ظل التطورات العالمية الراهنة"، مجلة نماء للاقتصاد و التجارة، العدد (03).
33. عابد بن عابد العبدلي (2005) " تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية"، مجلة مركز صالح عبدالله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، العدد(28).

34. عبد السلام ابو قحف " التسويق الدولي"، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر، 2007.
35. عبد السلام ابو قحف " نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الاجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة ، الاسكندرية، مصر، (1998).
36. عبد اللطيف مصطفى، عبد الرحمن سانية "دراسات في التنمية الاقتصادية"، مكتبة حسن العصرية، بيروت- لبنان ، الطبعة الاولى، (2014).
37. عثمانى انيسة (2021) " دراسة قياسية لأثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2020) مع اشارة الى جائحة كورونا"، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد (03)، العدد (02).
38. العربية " شركة تابعة لـ"بوان" تباع حصتها في "يوتك الجزائر" بـ8 ملايين دولار"، <https://2u.pw/32t0C> ، تاريخ الاطلاع: 2023/05/02.
39. علي ابراهيم الخضر "إدارة الاعمال الدولية"، مؤسسة رسلان للطباعة و النشر و التوزيع، سوريا، الطبعة الاولى، 2007.
40. عمرو حسن خير الدين، "التسويق الدولي"، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1996.
41. فريد النجار" تسويق الصادرات العربية و آليات تفعيل التسويق الدولي و مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى"، دار قباء، القاهرة، 2002.
42. كاكى عبد الكريم، العقاب محمد، راجحي المختار (2021) " العلاقة بين الصادرات و إجمالي الناتج المحلي: دليل تجريبي من الجزائر"، Revue algérienne d'économie et gestion، المجلد(15)، العدد(2).
43. لحر كريمة، كبوط عبد الرزاق (2022) " تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية للفترة 1980-2020 باستخدام نموذج شعاع تصحيح الخطأ VECM"، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد(15)، العدد(01).
44. لمزري مفيدة، سالمى وردة (2020)، " الشركات المتعددة الجنسيات واقتصاديات الدول النامية"، مجلة ايليزا للبحوث والدراسات، المجلد (05)، العدد (01).
45. ليلى جاد، و اخرون "دراسة تدويل الشركات المصرية"، الإدارة العامة للدراسات التنموية ، مركز المعلومات و دعم القرار ، مجلس الوزراء، القاهرة-مصر، 2006.
46. محمد سعد ابو الفتوح الفقي(2021) " دراسة العلاقة بين الصادرات و النمو الاقتصادي في مصر (دراسة قياسية)"، مجلة الشروق للعلوم التجارية، العدد(31).
47. محمد عبد العزيز عجمية و اخرون. ، " التنمية الاقتصادية- المفاهيم و الخصائص-النظريات الاستراتيجية - المشكلات"، مكتبة طريق العلم: مطبعة البحيرة، 2008.
48. محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، " التنمية الاقتصادية، مفهوما -نظرياتها- سياساتها"، الدار الجامعية الإسكندرية، 2001.
49. محمد مدحت مصطفى، سهير عبد الظاهر أحمد، " النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1999.
50. محمود فاروق محمد غراب (2022) " أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي المصري"، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، المجلد (52)، العدد(4).
51. مدحت القريشي، "التنمية الاقتصادية - نظريات وسياسات وموضوعات-"، دار وائل للنشر، الأردن، 2007 ،ص:60.
52. مريم شعني، بلقاسم بن علال (2021) " واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة تجريبية"، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، المجلد (13)، العدد(02).

53. مغنية هواري (2014)، " البعد الاقتصادي للابتكار و المقاول المبتكر على النمو الاقتصادي حسب رؤية A-J-Schumpeter"، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد (9)، العدد (9).
54. ناصر الدين قريبي " أثر الصادرات على النمو الاقتصادي : دراسة حالة الجزائر"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2013-2014.
55. ناصر دادي عدون "اقتصاد المؤسسة"، الطبعة الثانية، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
56. ناظم عبد الله عبد الحمدي، م. ماجد العيسوي (2017) " قياس وتحليل العوامل المؤثرة في سعر صرف الدينار في الاقتصاد العراقي باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة ARDL للمدة 1990-2015"، مجلة جامعة الانبار الاقتصادية والإدارية، المجلد(9)، العدد17.
57. نوح فروجي (2020) "الانتقال باتجاه الدولية: ماهي استراتيجية التدويل المناسبة في ظل معالم الأسواق الدولية؟ -دراسة حالة مجمع سيفيتال-"، مجلة الاقتصاد الدولي و العولمة، المجلد (03)، العدد (03).
58. هراة نورة، زواوي عمر حمزة (2023) " استراتيجية التصدير كآلية فعالة لافتتاح الأسواق الدولية دراسة حالة-المركب الصناعي إريس تايرز-بمجمع ساتيراكس"، دفاثر البحوث العلمية، المجلد (11)، العدد (01).
59. هشام طلحي "انعكاسات مناخ الاستثمار من خلال المؤشرات الاقتصادية الكلية على تدفقات الاستثمارات الاجنبية المباشرة في كل من الجزائر و المغرب-دراسة قياسية مقارنة خلال الفترة (1990-2019)"، اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، (2021-2022).
60. وفاء بسيوني السيد شحاته ، ابراهيم يحيى سليمان الحلالمة (2022) " أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الأردن خلال الفترة (1990-2017)"، المجلة العلمية للبحوث التجارية، العدد (1).
61. [CAGEX SPA](#)، (تصفح يوم 2023/06/02).

المراجع باللغة الأجنبية:

1. Abila Mohamed(2021) « **Les déterminants de choix de mode à l'entrée aux marchés internationaux et son impact sur le marketing-mix** », Revue Algérienne des Sciences Humaines et Sociales, Vol : 09 Num 01.
2. Adeel Saleem, Maqbool H. Sial, Ahmed Raza Cheema(2022) « **Does an asymmetric nexus exist between exports and economic growth in Pakistan? Recent evidence from a nonlinear ARDL approach** », Economic Change and Restructuring, vol.56.
3. Aghion, Philippe, Ufuk Akcigit, Peter Howitt. (2014), « **What Do We Learn From Schumpeterian Growth Theory?** » In Handbook of Economic Growth. Edited by P. Aghion and S. Durlauf. Vol. 2, 515-563. Amsterdam, Elsevier.
4. Akira Kamiguch, Toshiki Tamai (2019) « **Public investment, public debt, and population aging under the golden rule of public finance** », Journal of Macroeconomics, Vol :60.

5. Alan M. Rugman, Simon Collinson « **International Business** », 6<sup>ème</sup> édition, Pearson Education Limited, 2012.
6. Alfaro, L., Rodríguez-Clare, A., Hanson, G. H., & Bravo-Ortega, C. (2004), « *Multinationals and linkages: An empirical investigation* », *Economía*, 4(2).
7. Anass Arbia , Khalid Sobhi , Mohamed Karim (2023) « **Factors of FDI and their Impact on the Moroccan Economy: An Empirical Investigation Using the ARDL Approach** », *International Journal of Economics and Finance*; Vol. 15, N°. 10.
8. Anis Omri a, Amel Sassi-Tmar(2015) « **Linking FDI inflows to economic growth in North African countries** », MPRA Paper, N°. 82611.
9. Ardias Budi Suryono(2024) « **IMPACT OF EXPORTS AND TRADE TAXES ON INDONESIA'S ECONOMIC GROWTH** », *CURRENT ADVANCED RESEARCH ON SHARIA FINANCE AND ECONOMIC WORLDWIDE(CASHFLOW)*, vol.3, N°.2.
10. Arnold, J. M., Javorcik, B. S., & Mattoo, A. (2011), « *Does services liberalization benefit manufacturing firms?: Evidence from the Czech Republic* », *Journal of International Economics*,85(1),P :136-146.
11. Arrouche Nacera" **L'internationalisation des entreprises algériennes : motivations et contraintes**", Thèse présentée pour l'obtention du diplôme de Doctorat, Université de Tizi-Ouzou (UMMTO), 2020.
12. Arthur Sinzala(2023) « **The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Zambia** », *International Journal for Multidisciplinary Research (IJFMR)*,Vol.5, N°. 2.
13. Ben Fine , Alfredo Saad-Filho, (2018) « *Marx 200: The Abiding Relevance of the Labour Theory of Value* », *Review of Political Economy*, Vol :30 ,N :3.
14. Benslimane Hajar, « **Croissance économique et ouverture commerciale en Algérie** », Thèse de doctorat en Sciences Économiques, Université d'Oran 2, (2017).
15. Bloom, n., genakos, c., sadun, R., & Van Reenen, J. (2012). « **Management practices across firms and countries** ». *Academyof Management Perspectives*, 26 (1)
16. Bouchoucha Najeh , Bakari Sayef(2019) « " **The Impact of Domestic and Foreign Direct Investment on Economic Growth: Fresh Evidence from Tunisia** », MPRA Paper , N°. 94777.

17. Brouthers, K. D., & Brouthers, L. E. (2000) « **Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences** », *Strategic Management Journal*, 21(1).
18. C Shekhar Upadhyay, Priyanka Rawal (2018), « **A CRITICAL STUDY OF JOSEPH A. SCHUMPETER'S INNOVATION THEORY OF ENTREPRENEURSHIP** », *International Journal of Creative Research Thoughts (IJCRT)*, Vol :6, N° :1.
19. C. Rodríguez-Castelán, L. F. López-Calva, O. B. Cabanillas,(2020) « **The Effects of Local Market Concentration and International Competition on Firm Productivity Evidence from Mexico** », World Bank Group.
20. Coviello, N.E. and Munro, H.J. (1995), "**Growing the entrepreneurial firm: networking for international market development**", *European Journal of Marketing*, Vol. 29 No. 7.
21. D. Morschett, H. Schramm-Klein, J. Zentes, « **Strategic International Management** »(3.ed), Springer Gabler Wiesbaden,2015.
22. Douar Brahim «**Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME algériennes : un défi pour les compétences du dirigeant** », Op -Cit, 2015-2016.
23. Duelfer, E., & Joestingmeier, B. « **Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen** »,Munich: De Gruyter Oldenbourg, (2011).
24. E. Borensztein, J. De Gregorio, J-W. Lee (1998), « **How does foreign direct investment affect economic growth?** » *Journal of International Economics* 45.
25. Evans Kulu, Samuel Mensah, Prince Mike Sena(2021) « **Effects of foreign direct investment on economic growth in Ghana: the role of institutions** », *Economics of Development*, Vol. 20 ,N°. 1.
26. Foscht, T., Podmenik, H. « **Management-Verträge als Kooperationsform im Dienstleistungsbereich** ». In J. Zentes, B. Swoboda, D. Morschett (Eds.), « **Kooperationen, Allianzen und Netzwerke** ». Wiesbaden: Gabler Verlag . (2005).
27. George Asafo-Agyei, Odongo Kodongo (2022) « **Foreign direct investment and economic growth in Sub-Saharan Africa: A nonlinear analysis** », *Economic Systems*, vol .46,N°. 4.
28. Glowik, M. (2020). « **3. Market Entry Strategies. In Market Entry Strategies: Internationalization Theories, Concepts and Cases** » Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.

29. Godih djamel torqui, Achaoui Nasreddine (2017) » **Stratégie d'internationalisation de l'entreprise et diagnostic export** », Les cahiers du MECAS, N° 14.
30. Herzer, D. (2010), "**Outward FDI and economic growth**", Journal of Economic Studies, Vol. 37 No. 5, pp. 476-494.
31. Hieu Huu NGUYEN(2020) « **Impact of Foreign Direct Investment and International Trade on Economic Growth: Empirical Study in Vietnam** », Journal of Asian Finance, Economics and Business, Vol. 7 N°. 3.
32. <https://www.commerce.gov.dz/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe>-Consulté le:02/06/2023.
33. HYMER, S., 1960 « **The international Operations of National Firms : A Study of Foreign Direct Investment** », Cambridge: Ph. D Thesis, Department of Economics, M.I.T.
34. International Labour Organization (ILO). (1997). *World Labour Report 1994*.Geneva: International Labour Office.  
<https://webapps.ilo.org/public/english/standards/relm/gb/docs/gb268/mne-1-2.htm?utm> .
35. International Monetary Fund (IMF). (2014). « *Spillovers in International Corporate Taxation* ». IMF Policy Paper.  
<https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/050914.pdf> .
36. Jean Louis MUCCHIELLI « **Relations économiques internationales** », (Paris : France, Editions Hachette, 1994).
37. Johanson, J., Vahlne, JE. (2009)" **The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership**". *Journal of International Business Studies* , Vol :40.
38. John Humphrey , Hubert Schmitz (2002), « **How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?** »,Regional Studies, 36(9) .
39. Khayat I, « **L'internationalisation des PME : Vers une approche intégrative** », 7 ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27,28 et 29 Octobre, 2004.
40. Mahamat ABDELLATIF, « **L'implantation de filiales à l'étranger par les multinationales françaises : coentreprises internationales vs filiales 100% - une tentative d'explication à partir d'une analyse quali-quantitative comparée (AQQC)** », 18 conférence AIMS, Grenoble, 2009.

41. Mathew Abanum Analogbei « **An investigation into the market entry mode decisions of International Retailers in the developing Nigerian market -an institutional and transaction cost perspective** », Thesis submitted in accordance with the requirements of the University of Strathclyde for the Degree of Doctor of Philosophy, Glasgow, 2012.
42. Md Masud Rana, Sufian Ahammed(2019) « **IMPACT OF EXPORTS AND IMPORTS ON ECONOMIC GROWTH IN BANGLADESH: AN EMPIRICAL ANALYSIS BASED ON VECM FRAMEWORK** », Journal of Hamdard University Bangladesh, Vol. 5, N°.2.
43. Md Reza Sultanuzzamana, Hongzhong Fana, Elyas Abdulahi Mohamuedb,Md Ismail Hossainaand Mollah Aminul Islam (2019) « **Effects of export and technology on economic growth: Selected emerging Asian economies** », Economic Research-Ekonomska Istraživanja, vol. 32, N°. 1, P.2515–2531.
44. Melkamu Wondimu Biru (2021) « **The Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Ethiopia: A Granger Causality Analysis** », Research Journal of Finance and Accounting, vol.12, N°9.
45. Michael A. Hitt, R. Duane Ireland, Robert E. Hoskisson « **Strategic Management: Concepts and Cases: Competitiveness and Globalization**», (11th. ed.), Cengage Learning, (2015),P :197-198.
46. Michalski, E. (2019) « **STRATEGIES FOR INTERNATIONAL ENTERPRISE COMPETITION** ». Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing.21(70).
47. My-Linh Thi Nguyen (2022), « **Foreign direct investment and economic growth: The role of financial development** », Cogent Business & Management, vol.9, N°.1.
48. Najeh Bouchoucha , Walid Ali(2019) « **The impact of FDI on economic growth in Tunisia: An estimate by the ARDL approach** », MPRA Paper, N°. 91465.
49. Nissar Fakraoui , Mohamed Mabrouki ,Sayef Bakari(2020) « **The Contribution of Domestic Investment, Exports and Imports on Economic Growth: A Case Study of Peru** », MPRA Paper, N°. 99041.
50. Oluwole Owoye, Olugbenga Onafowora (2019) « **Public debt, foreign direct investment and economic growth dynamics: Empirical evidence from the Caribbean** », International Journal of Emerging Markets,

51. Pei Yu, Ge Peng (2019), « *Research on Technology Spillover's Bridge Effect between Bidirectional FDI and GVC Position—A Case of Chinese Manufacturing Industry* », *American Journal of Industrial and Business Management*, Vol.9 No.4.
52. Pelinescu, E., & Rădulescu, M. (2009), « *The impact of foreign direct investment on the economic growth and countries' export potential* », *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 12(4), P :153–169.
53. Penrose, E.T. (1980) « **The theory of the growth of the firm** » (2nd ed.),Oxford : Blackwell.
54. Philip kotler, bernard Dubois, « **Marketing management** », nouveau horizon, paris, 13 éditions 2006.
55. Pierre Dussauge, Bernard Garrette « **Les stratégies d'alliance** »,Op- Cit ,P :25.
56. Pierre Dussauge, Bernard Garrette « **Les stratégies d'alliance** ». Editions d'Organisation, Paris,1995.
57. Preeti Kalra (2023) » **Foreign market entry strategies: A comparative analysis** », *Asian Journal of Management and Commerce*; 4(1): 276-281.
58. R.K.Cong (2023) , « *The local technology spillovers of multinational firms* »,*Journal of International Economics*,Vol :144.P :103790.
59. Ragoussis, A. (2020). « **How beneficial are foreign acquisitions of firms in developing countries? Evidence from six countries** ». In *Global Investment Competitiveness Report 2019/2020* , World Bank.
60. Ruly Kurniawan(2016) « **DETERMINING THE EFFECT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI), EXPORT, AND EXTERNAL DEBT ON GROSS DOMESTIC PRODUCT IN SELECTED ASEAN COUNTRY PERIODIC 2000 – 2014** », *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, Vol 4, N°. 2.
61. Saous Cheikh, Lemtaouch Latifa (2018) « **A Co-integration Analysis of Export Led Growth Hypothesis in Algeria (1970-2016)** », *Al Bashaer Economic Journal*, Vol.4, N°3.
62. Sayef Bakari(2022) « **Relationship among Domestic Investment, Exports and Economic Growth:Evidence form the Case of Greece** », *MPRA Paper*, N°. 114418.
63. Shene Mohammad Kamaran Abdulla, Hazhar Khalid Ali(2019) « **An Analysis of Exports and Imports and Their Effect on the Economic Growth in Iraq** », *UKH Journal of Social Sciences* , Vol. 3 , N° 2.
64. Shon .F, Magnus. H, Louise. J, « **Getting the facts right on born globals** », *Small Bus Econ* 56, (2021).

65. Simon Kuznets (juin1973), " **Modern Economic Growth : Findings andReflections** " ; The AmericanEconomic Review ;Vol. 63 ; N°. 3 .
66. Soo Khoon Goha , Chung Yan Sama , Robert McNownb(2017) « **Re-examining Foreign Direct Investment, Exports, and Economic Growth in Asian Economies Using a Bootstrap ARDL Test for Cointegration** », Journal of Asian Economics ,Volume 51, P.12-22.
67. Tafirenyika Sunde(2023) «**The impact of foreign direct investment on Namibia’s economic growth: A time series investigation** », Cogent Economics & Finance,vol. 11,N°.1.
68. Thai-ha, Le Ha-chi Le(2020) « **Foreign Direct Investment Inflows and Economic Growth in Singapore: an Empirical approach** », Economics Bulletin, Vol. 40, N°. 4, P. 3256-3273.
69. Thomas L. Wheelen «J. David Hunger «**Strategic management and business policy :Achieving sustainability** » (12th ed.). Prentice Hall.(2010).
70. Usman ALI, Wei SHAN, Jian-Jun WANG, Azka AMIN (2018) « **OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ECONOMIC GROWTH IN CHINA: EVIDENCE FROM ASYMMETRIC ARDL APPROACH** », Journal of Business Economics and Management, vol. 19, N°. 5,P. 706–721..
71. Vildan Tasli (2019), « **Multinational Corporations and Host-Country Institutions: A Comparative Case Study of Vocational Education and Training in Turkey** », INTERNATIONAL CRIMT CONFERENCE Institutional Change and Experimentation: Shaping the Future of Work and Employment. Montreal, Canada.
72. VLATKA BILAS (2020)« **Examining the Relationship Between Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Croatia** », Montenegrin Journal of Economics, Vol. 16, N°. 2 ,P.117-129
73. W.W. Rostow, « **les étapes de la croissance économique** », Edition du Seuil, Paris, 1963.
74. **World Bank.** (2020). « *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains* ».
75. Yao Limin , Wang Linyunun (2011) « **Comparison of Internationalization Promotion Patterns of Region Economic Growth in China** », International Journal of Business and Social Science, Vol. 2 No. 13.

76. Zalatou Naima « **Les PME et l'attractivité des IDE en Algérie** », Thèse présentée pour l'obtention du diplôme de Doctorat en Sciences En Sciences économiques, Université d'Oran 2,(2020/2021), P : 1411–1431.

الملاحق

أولاً: نتائج اختبار الاستقرار:

1. متغير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي:

Null Hypothesis: GDPPER has a unit root  
Exogenous: None  
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	1.571101	0.9687
Test critical values:		
1% level	-2.639210	
5% level	-1.951687	
10% level	-1.610579	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.  
Null Hypothesis: D(GDPPER) has a unit root  
Exogenous: None  
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.690106	0.0006
Test critical values:		
1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.  
Null Hypothesis: GDPPER has a unit root  
Exogenous: None  
Bandwidth: 3 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	1.122846	0.9287
Test critical values:		
1% level	-2.639210	
5% level	-1.951687	
10% level	-1.610579	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Residual variance (no correction)	9857.834
HAC corrected variance (Bartlett kernel)	17937.59

Null Hypothesis: D(GDPPER) has a unit root  
Exogenous: None  
Bandwidth: 3 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.720480	0.0005
Test critical values:		
1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Residual variance (no correction)	8842.627
HAC corrected variance (Bartlett kernel)	9234.042

## 2. متغير الصادرات خارج المحروقات:

Null Hypothesis: XHH has a unit root  
 Exogenous: Constant, Linear Trend  
 Lag Length: 2 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	2.007236	1.0000
Test critical values: 1% level	-4.296729	
5% level	-3.568379	
10% level	-3.218382	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: D(XHH) has a unit root  
 Exogenous: Constant, Linear Trend  
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.299277	0.0001
Test critical values: 1% level	-4.284580	
5% level	-3.562882	
10% level	-3.215267	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: XHH has a unit root  
 Exogenous: None  
 Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	1.337480	0.9512
Test critical values: 1% level	-2.639210	
5% level	-1.951687	
10% level	-1.610579	

Null Hypothesis: D(XHH) has a unit root  
 Exogenous: None  
 Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.532944	0.0000
Test critical values: 1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

3. متغير الاستثمار الاجنبي الصادر:

Null Hypothesis: OFDI has a unit root  
Exogenous: Constant  
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.153580	0.0002
Test critical values: 1% level	-3.653730	
5% level	-2.957110	
10% level	-2.617434	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: OFDI has a unit root  
Exogenous: Constant  
Bandwidth: 0 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.153580	0.0002
Test critical values: 1% level	-3.653730	
5% level	-2.957110	
10% level	-2.617434	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Residual variance (no correction)	0.013006
HAC corrected variance (Bartlett kernel)	0.013006

4. متغير الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد:

Null Hypothesis: IFDI has a unit root  
Exogenous: Constant  
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.696724	0.0856
Test critical values: 1% level	-3.653730	
5% level	-2.957110	
10% level	-2.617434	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: D(IFDI) has a unit root  
Exogenous: None  
Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.752432	0.0000
Test critical values: 1% level	-2.644302	
5% level	-1.952473	
10% level	-1.610211	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: IFDI has a unit root  
Exogenous: Constant  
Bandwidth: 2 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-2.538682	0.1162
Test critical values:		
1% level	-3.653730	
5% level	-2.957110	
10% level	-2.617434	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.  
Null Hypothesis: D(IFDI) has a unit root  
Exogenous: None  
Bandwidth: 5 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-7.937087	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

## 5. متغير الانفتاح التجاري:

Null Hypothesis: TOPEN has a unit root  
Exogenous: Constant  
Lag Length: 5 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.246301	0.1957
Test critical values:		
1% level	-3.699871	
5% level	-2.976263	
10% level	-2.627420	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: D(TOPEN) has a unit root  
Exogenous: None  
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.116811	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.  
Null Hypothesis: TOPEN has a unit root  
Exogenous: None  
Bandwidth: 5 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	0.189805	0.7348
Test critical values:		
1% level	-2.639210	
5% level	-1.951687	
10% level	-1.610579	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.  
Null Hypothesis: D(TOPEN) has a unit root  
Exogenous: None  
Bandwidth: 5 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.091566	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

## 6. متغير سعر الصرف الحقيقي:

Null Hypothesis: REER has a unit root  
Exogenous: Constant, Linear Trend  
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-9.665645	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.273277	
5% level	-3.557759	
10% level	-3.212361	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.  
Null Hypothesis: REER has a unit root  
Exogenous: Constant, Linear Trend  
Bandwidth: 0 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-9.665645	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.273277	
5% level	-3.557759	
10% level	-3.212361	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

## 7. متغير الإنفاق الحكومي الاستهلاكي النهائي:

Null Hypothesis: GFCE has a unit root  
 Exogenous: None  
 Null hypothesis: No levels relationship

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.178042	0.6142
Test critical values: 1% level	-2.639210	
5% level	-1.951687	
10% level	-1.610579	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: D(GFCE) has a unit root  
 Exogenous: None  
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.466649	0.0001
Test critical values: 1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: GFCE has a unit root  
 Exogenous: None  
 Bandwidth: 8 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-0.143693	0.6263
Test critical values: 1% level	-2.639210	
5% level	-1.951687	
10% level	-1.610579	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Null Hypothesis: D(GFCE) has a unit root  
 Exogenous: None  
 Bandwidth: 12 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-4.372495	0.0001
Test critical values: 1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

ثانياً: اختبار منهج الحدود لوجود علاقة طويلة الأمد بين المتغيرات

Number of cointegrating variables: 6  
Trend type: Rest. constant (Case 2)  
Sample size: 29

Test Statistic	Value
F-statistic	10.085188

	10%		5%		1%	
Sample Size	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
30	2.334	3.515	2.794	4.148	3.976	5.691
Asymptotic	1.990	2.940	2.270	3.280	2.880	3.990

\* I(0) and I(1) are respectively the stationary and non-stationary bounds.

### ثالثا: مقدرات معلمات الأجل الطويل

Variable *	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
XHH(-1)	8.160114	238.8428	0.034165	0.9731
OFDI(-1)	-1373.865	1025.550	-1.339638	0.1940
IFDI(-1)	168.8027	195.0156	0.865586	0.3961
TOPEN(-1)	34.08512	10.63036	3.206394	0.0041
REER	-11.31442	6.260819	-1.807179	0.0844
GFCE(-1)	70.09407	33.66482	2.082116	0.0492
C	2043.051	1485.231	1.375578	0.1828

### رابعا: نتائج تقدير نموذج تصحيح الخطأ لنموذج ARDL

Dependent Variable: D(GDPPER)  
Method: ARDL  
Date: 06/09/25 Time: 23:35  
Sample: 1994 2022  
Included observations: 29  
Dependent lags: 4 (Automatic)  
Automatic-lag linear regressors (2 max. lags): XHH OFDI IFDI TOPEN  
REER GFCE  
Deterministics: Restricted constant and no trend (Case 2)  
Model selection method: Akaike info criterion (AIC)  
Number of models evaluated: 2916  
Selected model: ARDL(4,2,2,2,0,1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
GDPPER(-1)*	-0.271958	0.067534	-4.026979	0.0030
XHH(-1)	2.219209	65.04304	0.034119	0.9735
OFDI(-1)	-373.6338	220.9872	-1.690749	0.1251

IFDI(-1)	45.90727	45.20741	1.015481	0.3364
TOPEN(-1)	9.269724	3.153609	2.939402	0.0165
REER**	-3.077048	2.135690	-1.440775	0.1835
GFCE(-1)	19.06265	11.60699	1.642342	0.1349
C	555.6244	450.5489	1.233217	0.2487
D(GDPPER(-1))	0.110211	0.127692	0.863103	0.4105
D(GDPPER(-2))	-0.032452	0.179937	-0.180354	0.8609
D(GDPPER(-3))	0.678570	0.225670	3.006916	0.0148
D(XHH)	71.36764	45.82267	1.557475	0.1538
D(XHH(-1))	133.0309	79.82092	1.666617	0.1299
D(OFDI)	53.95553	100.2610	0.538151	0.6035
D(OFDI(-1))	413.5068	114.6483	3.606743	0.0057
D(IFDI)	24.09962	29.98750	0.803656	0.4423
D(IFDI(-1))	-44.46784	24.22309	-1.835763	0.0996
D(TOPEN)	-2.091034	4.417888	-0.473311	0.6473
D(TOPEN(-1))	-11.74159	4.096220	-2.866444	0.0186
D(GFCE)	-23.89009	14.98637	-1.594121	0.1454
R-squared	0.939351	Mean dependent var	42.81198	
Adjusted R-squared	0.811313	S.D. dependent var	93.98314	
S.E. of regression	40.82454	Akaike info criterion	10.46568	
Sum squared resid	14999.78	Schwarz criterion	11.40865	
Log likelihood	-131.7524	Hannan-Quinn criter.	10.76101	
F-statistic	7.336509	Durbin-Watson stat	2.123778	
Prob(F-statistic)	0.002163			

\* p-values are incompatible with t-bounds distribution.

\*\* Zero-lag variable.

## الملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى دراسة أثر استراتيجيات تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2022)، وذلك في ظل التحولات الاقتصادية العميقة التي عرفها الاقتصاد الجزائري، ومحاولات تنويع مصادر النمو بعيدا عن قطاع المحروقات. وقد اعتمدت الدراسة مقاربة مزدوجة، شملت التحليل النظري من خلال عرض الأدبيات المتعلقة بمفهوم التدويل وأبعاده الاقتصادية، إلى جانب التحليل التطبيقي باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (ARDL)، بهدف قياس العلاقة بين مجموعة من المتغيرات المرتبطة بالتدويل (الصادرات خارج المحروقات، الاستثمار الأجنبي المباشر الداخِل والخارج)، والنمو الاقتصادي ممثلا بنصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي. خلصت الدراسة إلى أن تدويل نشاط المؤسسات الاقتصادية في الجزائر لا يزال محدود الأثر على النمو الاقتصادي، كما أنه يعاني من اختلالات هيكلية ومؤسسية تعوق تفعيله بشكل فعال، خاصة في ظل ضعف تنويع الصادرات، وغياب استراتيجيات واضحة لتوجيه الاستثمار نحو القطاعات المنتجة.

**الكلمات المفتاحية:** تدويل المؤسسات، النمو الاقتصادي، الجزائر، الصادرات خارج المحروقات، الاستثمار الأجنبي المباشر، نموذج ARDL .

## Abstract :

This dissertation explores the impact of internationalization strategies adopted by economic enterprises on Algeria's economic growth over the period 1990–2022. The study is conducted within the context of major structural reforms and ongoing national efforts to diversify the sources of growth beyond the hydrocarbon sector, which continues to dominate the Algerian economy.

A dual approach is adopted: a theoretical framework reviewing the key literature on internationalization and its economic implications, and an empirical analysis using the Autoregressive Distributed Lag (ARDL) model to examine the relationship between internationalization-related variables—such as non-hydrocarbon exports, inward and outward foreign direct investment—and economic growth, measured by GDP per capita.

The results reveal that the internationalization of Algerian enterprises has had only a limited and inconsistent effect on economic growth. This limited impact is largely due to persistent structural and institutional constraints, weak export diversification, and the absence of clear strategic directions to channel investments into productive sectors of the economy.

**Keywords:** Internationalization of institutions, Economic growth, Algeria, Non-hydrocarbon exports, Foreign direct investment, ARDL model.

## **Résumé :**

Cette thèse examine l'impact des stratégies d'internationalisation adoptées par les entreprises économiques sur la croissance économique de l'Algérie pendant la période 1990–2022. L'étude s'inscrit dans un contexte de profondes réformes structurelles et d'efforts constants visant à réduire la dépendance au secteur des hydrocarbures en diversifiant les sources de croissance.

Une approche méthodologique mixte a été adoptée : un cadre théorique basé sur la littérature existante autour du concept d'internationalisation et de ses implications économiques, ainsi qu'une analyse empirique reposant sur le modèle ARDL (Autoregressive Distributed Lag), afin d'évaluer la relation entre certaines variables liées à l'internationalisation — telles que les exportations hors hydrocarbures, les investissements directs étrangers entrants et sortants — et la croissance économique, mesurée par le PIB par habitant.

Les résultats mettent en évidence un impact limité et irrégulier de l'internationalisation des entreprises algériennes sur la croissance économique. Ce constat s'explique par des contraintes structurelles et institutionnelles persistantes, une faible diversification des exportations, ainsi qu'un manque de stratégies claires pour orienter l'investissement vers les secteurs productifs.

**Mots-clés :** Internationalisation des institutions, Croissance économique, Algérie, Exportations hors hydrocarbures, Investissement direct étranger, Modèle ARDL.