

جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية العلوم التجارية والاقتصادية وعلوم التسيير

قسم: علوم التسيير

تمويل المشاريع الاستثمارية بالشراكة

الأجنبية في الجزائر

-دراسة مقارنة بين مجمع صيدال وشركة أوريدو-

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: علوم مالية

الاستاذ المشرف:

اعداد الطلبة:

-جيلالي فاطمة مامية. - بلحري خليفة

-غلام الله أميرة زهية.

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ:.....

السنة الجامعية: 2014-2015

شكر وتقدير

الحمد لله الذي أنار لنا درب العلم والمعرفة وأعاننا على أداء هذا الواجب ووفقنا على إنجاز هذا العمل.

نتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى كل ساعدنا من قريب أو من بعيد على إنجاز هذا العمل وفي تذليل ما واجهناه من صعوبات، ونخص بالذكر الأستاذ المشرف بلحري خليفة الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه القيمة التي كانت عوناً لنا إتمام هذا البحث .

ولا يفوتنا شكر كل اساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير على نصائحهم وتوجيهاتهم لنا طوال مسارنا الدراسي في هذه الكلية.

كما نتقدم بالشكر إلى كل عمال مكتبة، ورفقاء دربنا في مشوارنا الدراسي.

شكر

مقدمة عامة

الفصل الأول: الاطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

1.....	تمهيد:
2.....	المبحث الأول : الإطار العام للتمويل :
2.....	المطلب الأول: مفهوم التمويل وتطوره:
4.....	المطلب الثاني: خطوات التمويل ومحددات اختيار مصادره
6.....	المطلب الثالث: مخاطر التمويل:
8.....	المبحث الثاني: الاطار العام للمشاريع الاستثمارية
8.....	المطلب الأول: الاطار المفاهيمي للمشاريع الاستثمارية
12.....	المطلب الثاني: خصائص وأنواع المشاريع الاستثمارية
16.....	المطلب الثالث: دورة المشروع الاستثماري
20.....	المبحث الثالث: مصادر وآليات تمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر
20.....	المطلب الأول: طبيعة تقييم المشاريع الاستثمارية
21.....	المطلب الثاني: مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية
26.....	المطلب الثالث: آليات تمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر
30.....	خلاصة الفصل

الفصل الثاني: عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

- 31.....تمهيد
- 32.....المبحث الأول: الاطار العام للشراكة الأجنبية
- 32.....المطلب الأول: مفاهيم عامة حول الشراكة الأجنبية
- 34.....المطلب الثاني: أشكال الشراكة الأجنبية والدوافع المؤدية اليها
- 37.....المطلب الثالث: النظريات المفسرة للشراكة الأجنبية
- 39.....المبحث الثاني: واقع الشراكة الأجنبية في الجزائر
- 39.....المطلب الأول: الاطار القانوني للاستثمار في الجزائر
- 45.....المطلب الثاني: اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية
- 48.....المطلب الثالث: تطور الشراكة الأجنبية ومميزاتها في الجزائر
- 51.....المبحث الثالث: آفاق الشراكة الأجنبية في الجزائر
- 51.....المطلب الأول: أهداف الشراكة الأجنبية في الجزائر
- 53.....المطلب الثاني: مزايا وآثار الشراكة الأجنبية:
- 56.....المطلب الثالث: الاجراءات اللازمة والمرافقة لنجاح اتفاق الشراكة الأجنبية
- 60.....خلاصة الفصل

الفصل الثالث: دراسة مقارنة لمشاريع تنموية ممولة مع الشراكة الأجنبية

- 61.....تمهيد
- 62.....المبحث الأول: الاطار العام لمجمع صيدال
- 62.....المطلب الأول: الاطار المفاهيمي لمجمع صيدال

66.....	المطلب الثاني: الشراكة في مجمع صيدال
70.....	المطلب الثالث: نشاط مجمع صيدال بالشراكة وآليات تمويله
73.....	المبحث الثاني: الاطار العام لشركة أوريدو
73.....	المطلب الأول: الاطار المفاهيمي لشركة أوريدو
76.....	المطلب الثاني: تنظيم شركة أوريدو في الجزائر
78.....	المطلب الثالث: خدمات وأهداف شركة أوريدو في الجزائر
80.....	المبحث الثالث: دراسة مقارنة بين مجمع صيدال وشركة أوريدو
80.....	المطلب الأول: احصائيات حول المشاريع الأجنبية في الجزائر
82.....	المطلب الثاني: توزيع المشاريع الاستثمارية بالشراكة الأجنبية في الجزائر وحصيلتها
85.....	المطلب الثالث: مقارنة احصائية بين مجمع صيدال وشركة أوريدو في الجزائر
89.....	خلاصة الفصل
90.....	خاتمة

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

قائمة المراجع

مقدمة

خلّفت الثورة التكنولوجية والمعلوماتية تغيّرات سريعة ومتلاحقة شدّدت من حدّة المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية، ونتج عن ذلك بروز توجه اقتصادي عالمي جديد متمثل في العولمة، ممّا فرض تفاعل الاقتصاديات المختلفة "متقدمة أونامية" مع هذا التوجه الجديد، كما ظهرت عدة منظمات وهيئات ساهمت الى حدّ كبير في تناميّه وارساء ملامحه من بينها المنظمة العالمية للتجارة التي تُعتبر عنصراً فعالاً من عناصر العولمة الى جانب ظهور التكتلات الاقتصادية القويّة من أبرزها الاتحاد الاوروبي وكذا زيادة نفوذ الشركات متعددة الجنسيات على الاقتصاد العالمي وعلى سيادة آليات السوق.

فأثرت كل هذه المعطيات على السياسات والاستراتيجيات المتّبعة لتمويل المشاريع الاستثمارية وتسييرها حيث عرفت تطوّرات كبيرة في بيئتها الاقتصادية والتكنولوجية، كما تلاشت الحواجز السياسية والجغرافية فتقاربت الأسواق في مختلف دول العالم لتشكل سوقاً عالمية موحّدة، لذا فقد ازدادت التحديات التي تواجه المؤسسات الاقتصادية، فلم تعد قادرة على مواجهة هذه التحديات التي تُعرقل استثمارية المشاريع الاستثمارية بمفردها، فلجأت الى استراتيجية الشراكة الأجنبية كآلية للتعاون للحد من وقع هذه العراقيل ولتحقيق النمو والتوسّع والاستمرارية، فالاهتمام بالمشاريع الاستثمارية يُعدّ من اهم النشاطات الاقتصادية بحيث تساهم في النمو الاقتصادي للدول، كما تساهم في تحقيق التوازن المالي وانعاش النشاط الاقتصادي، وهي الطريقة الناجحة لمضاعفة الثروات وتحقيق جميع الأهداف من خلال توسيع نشاطات المؤسسات وتنويعها، وبالتالي تحسين الأوضاع على مستوى الفرد والمؤسسات في كل المجالات وحتى على المستوى الوطني، والشراكة الأجنبية تكون مبنية على مبدأ المصالح المشتركة والمتبادلة بين الدول ومنه تحقيق التوسّع الخارجي والحدّ من السياسات الاحتكارية واستبدالها بعلاقات تعاونية ومن ثمّ تحقيق التكامل، كما أُنهاتتيح عدة مصادر جديدة للايرادات اضافة الى الخبرة والتكنولوجيا التي تكتسبها المؤسسة الاقتصادية، فتستطيع تطبيقها خارج المشروع الاستثماري المشترك أي خارج عقد الشراكة لتستفيد منها فيما بعد في المشاريع المستقبلية، ويظل هدف الشراكة الأجنبية هو تحسين كفاءة الشركاء لأنها وسيلة هامة لعملية التحويل التكنولوجي وتجميع موارد معارف، وخبرات الشركاء لتزيد من فعالية المشروع المشترك وتمكّن المؤسسات الاقتصادية من السيطرة على

الأسواق، كل هذه المميزات أكسبت الشراكة أهمية لتكون الوسيلة المنتهجة من طرف البلدان بالأخص البلدان النامية وبما أن الجزائر ليست في منأى عن هذه التغيرات العالمية، وباعتبارها اقتصادا ناميا يسعى للاستفادة من هذه الاستراتيجية جسدت برامج اصلاحية واسعة تهدف من خلالها الى الانتقال نحو اقتصاد السوق والانفتاح أكثر على الشراكة الاجنبية قصد تشجيع الاستثمار خارج قطاع المحروقات كتوقيعها لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الذي مكّنها من فكّ العزلة الدولية والاقليمية التي عاشتها لفترة زمنية معتبرة، لذا أصبحت المؤسسة الجزائرية مجبرة على توجيه كل جهودها لعدم العودة الى تلك العزلة وذلك من خلال الاستفادة من المشاريع الاستثمارية التي تتيحها لها اتفاقيات الشراكة الأجنبية فالاهتمام بهذا النوع من المشاريع يعدّ أداة من أدوات تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي، إلا أنه يحتاج الى تمويل لتغطية كافة المصاريف والتكاليف المطلوبة ويعدّ تمويل هذه المشاريع من أصعب العمليات، لأن المشروع الاستثماري يتوقف على فعالية هذا الأخير واختيار مصادره الملائمة لطبيعة المشروع المستهدف، هذا مادفعنا الى التركيز على تمويل المشاريع الاستثمارية باتفاق الشراكة الأجنبية خاصة وأن الجزائر علّقت آمالا كبيرة عليها للاندماج في الاقتصاد العالمي بصورة فعلية.

-اشكالية البحث

ان تمويل المشاريع الاستثمارية المشتركة بين الجزائر والأجانب، والبحث عن مصادره من أهم المواضيع التي تواجه مسيري هذه المشاريع والمستثمرين في ظلّ محدودية البدائل المتاحة، وضرورة اختيار مصدر التمويل المناسب، والذي سيؤثر على نجاح المشروع واستمراريته في المستقبل.

انطلاقا من الوضعية سالفة الذكر، فان اشكالية البحث تتركز في التساؤل التالي:

-ما هي آليات تمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر بالشراكة مع المؤسسات الاجنبية؟

وللإمام بكل جوانب الدراسة نجزأ هذه الاشكالية الى التساؤلات الفرعية التالية:

*فيما تتمثل أهمية التمويل؟

*ماذا نقصد بالمشاريع الاستثمارية؟ وماهي خصائصها؟

*ماهي الشراكة الأجنبية؟

*ماواقع الشراكة الأجنبية في الجزائر؟ وماهي أهدافها؟

*كيف يمكن تقييم تجربة مجمع صيدال وشركة أوريدو في مجال الشراكة الاجنبية؟

-فرضيات البحث

للإجابة على التساؤلات السابقة للاشكالية المطروحة اعتمدنا على مجموعة من الفرضيات هي بمثابة منطلقات أساسية، والمتمثلة فيما يلي:

* للتمويل أهمية كبيرة للمشروع الاستثماري، حيث لا يمكن قيام مشروع استثماري وضمن استمراريته دون تمويل، ومن هذا المنطلق يستمد مصدر التمويل أهميته.

* المشاريع الاستثمارية وسيلة لاستغلال الطاقات البشرية، المالية، والطبيعية.

* الشراكة الأجنبية هي استراتيجية تُمكن المؤسسات الاقتصادية من السيطرة على الأسواق، اقتسام الأرباح والمخاطر المرتبطة بالنشاط المشترك، وتوسيع مجاله.

* تملك الجزائر جملة من المؤهلات و الإمكانيات التي تساعدها على استقطاب أنظار الشركات الأجنبية حيث تبنت الجزائر برامج إصلاحية واسعة ساهمت إلى حد كبير في تحسين مناخها الاستثماري كما تتمتع الجزائر بثروات معتبرة إضافة إلى موقعها الاستراتيجي و ثروتها البشرية، كما أن توقيعها لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ساهم إلى حد كبير في تحسين إمكانياتها في مجال الشراكة الأجنبية.

* يعتبر مجمع صيدال وشركة اوريدو نموذجا للشراكة الأجنبية في الجزائر خارج قطاع المحروقات، اذ يعتبر صيدال المجمع الرائد الوطني في مجال صناعة الأدوية بالجزائر، وشركة اوريدو تحتل غالبا المركز الأول في مجال الاتصالات بالجزائر، ولقد ساهمت عقود الشراكة المبرمة بينهما و بين مختلف الشركاء الأجانب في تحسين مكانتهما في الأسواق الجزائرية و الدولية.

-أسباب اختيار الموضوع

لقد تم اختيار اختيار هذا الموضوع لعدة أسباب من أهمها:

* الرغبة الشخصية في دراسة موضوع تمويل المشاريع الاستثمارية، وكيفية اختيار مصادره الملائمة.

* إن سعي العديد من الدول إلى تطبيق برامج لتأهيل مؤسساتها الاقتصادية وتحسين مناخها الاستثماري يحتم على الجزائر التفكير جديا بالاهتمام ببرامج التأهيل والاصلاح المسطرة و متابعتها قصد تحقيق فعاليتها و يتم ذلك من خلال سياسة الانفتاح على الشراكة الأجنبية و الاستفادة من التكنولوجيا والتقنيات التي تكتسبها المؤسسات الأجنبية.

-أهمية البحث

لقد حظيت الشراكة الأجنبية باهتمام كبير و لقد اعتبرتها الكثير من الدول محورا من محاور سياستها الاقتصادية التنموية، كما اعتبرتها العديد من المؤسسات الاقتصادية آلية ناجعة للتوسع والنمو والحفاظ

على مكانتها في ظل تزايد حدة المنافسة، و تتمثل أهمية هذه الدراسة فيما يلي:

* إبراز أهمية الشراكة الأجنبية باعتبارها فرصة هامة لترقية و تنمية المؤسسات الاقتصادية نظرا للامتيازات العديدة التي تقدمها .

* الوضع الراهن للاقتصاد الوطني، والذي يستدعي الاهتمام بالمشاريع الاستثمارية بشكل عام والممونة بالشراكة الاجنبية بشكل خاص.

* أهمية مصادر التمويل في انجاح المشروع الاستثماري وضمان استمراريته.

-أهداف البحث

نسعى من خلال هذا البحث إلى تحقيق جملة من الأهداف و أهمها:

* دراسة آليات التمويل واختيار المصدر الملائم لطبيعة كل مشروع.

* تحديد الآثار المترتبة عن الشراكة الأجنبية بغية الاستفادة من الايجابيات و المنافع الناتجة عنها وكذا تحليل آثارها السلبية لتفاديها.

* تحديد مجهودات الجزائر المبذولة للدخول في اتفاقيات شراكة مع المؤسسات الأجنبية خاصة في ظل تحرير التجارة الخارجية وتوقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وذلك قصد الاستفادة من الخبرات والمؤهلات والتكنولوجيا التي تملكها المؤسسات الأجنبية إضافة إلى رؤوس الأموال ومصادر التمويل المختلفة.

-حدود الدراسة

بشكل عام حاولنا تسليط الضوء على تمويل المشاريع الاستثمارية وعرض مختلف آلياته، ثم حاولنا عرض أهم المفاهيم حول الشراكة الأجنبية وحصيلتها على الموقعين على اتفاقياتها، و حاولنا تقييم بعض المشاريع التنموية في الجزائر والتي تم تمويلها مع الشراكة الأجنبية.

أما الحدود الزمنية فقد قمنا بدراسة القوانين المنظمة للاستثمار و الشراكة الأجنبية في الجزائر من خلال تطرقنا لجملة القوانين الصادرة بداية من سنة 1963 إلى غاية 2007 و ذلك قصد إبراز مدى سعي الجزائر إلى الانفتاح على الشراكة الأجنبية، وعرضنا أهم الاحصائيات المتعلقة بالموضوع من سنة 2002 الى 2014.

- المنهج المستخدم وأدوات البحث

- قصد الإجابة على الإشكالية و الأسئلة المطروحة و اختبار مدى صحة الفرضيات اعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي التحليلي الذي يتلاءم و طبيعة الموضوع من خلال سردنا لمختلف المفاهيم والنظريات و تحليلها، و قد قمنا باستخدام العديد من الأدوات و منها:
- مختلف القوانين و التشريعات التي تتعلق بالموضوع لاسيما قوانين الاستثمار والأوامر والمراسيم المتعلقة بالشراكة الأجنبية في الجزائر داخل وخارج قطاع المحروقات.
 - إحصائيات الشراكة الأجنبية في الجزائر و المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.
 - الاستعانة بالدراسات السابقة و الملتقيات و الأيام الدراسية التي ناقشت المواضيع المرتبطة بهذا البحث.
 - ولنقص مراجع موضوع الشراكة الاجنبية لجأنا الى الأنترنت والمجلات العلمية في اغلب الاحيان.

- الدراسات السابقة

- من بين الدراسات التي تناولت الجوانب المتعلقة بموضوع الشراكة الأجنبية نجد:
- بلحاج ياسين، آثار الشراكة الأورومتوسطية على المؤسسة الاقتصادية في الجزائر، مذكرة ماجستير تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات، جامعة ابن خلدون بتيارت، للسنة الجامعية 2006-2007، ولقد استعرض هذا البحث مفهوم الشراكة الأجنبية و أنواعها، ثم تطرق إلى واقع الاقتصاد الجزائري في ظل الانتقال نحو اقتصاد السوق من خلال الإصلاحات الاقتصادية و المالية ، ثم تناول واقع الشراكة الأجنبية في الجزائر من خلال تعداد و توزيع مشاريع الشراكة الأجنبية في الجزائر واستعرض آفاق الشراكة في الجزائر من خلال تقديم مقترحات محفزة لترقية الشراكة في الاقتصاد الجزائري.
 - اوشن ليلي، الشراكة الاجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مذكرة ماجستير، تخصص قانون التعاون الدولي، جامعة مولود معمري بتيزي وزو، للسنة الجامعية 2010-2011، وعرض هذا البحث مفهوم الشراكة الأجنبية وتطرق إلى النظريات المفسرة للشراكة الأجنبية وآثارها على الدول المضيفة، ثم تناول واقع المؤسسات الاقتصادية في الجزائر وأثر برامج التأهيل المسطرة ومنطقة التبادل الحر على أدائها، واستعرض التجربة الجزائرية مع الاتحاد الاوربي وآفاقها.

- صعوبات البحث

تمثلت أهم الصعوبات التي واجهتنا في إعداد هذا البحث في قلة المراجع التي تتناول موضوع الشراكة الأجنبية لذلك قمنا بالاعتماد على الملتقيات و الأيام الدراسية و المجلات التي ناقشت الموضوع إضافة إلى اعتمادنا على المراجع الالكترونية، أما فيما يخص الجانب التطبيقي من الدراسة فقد واجهنا صعوبة كبيرة في إيجاد المؤسسة التي نحري عليها دراستنا التطبيقية فلم نحضى باستقبال من أيّ منها وبالتالي لم نتمكن من احضار المعلومات اللازمة لتطبيق الدراسة، لذا قمنا بدراسة مقارنة لمشروعين في هذا المجال.

- عرض خطة البحث

لقد اعتمدنا في هذا البحث على 3 فصول رئيسية كمايلي:

- *الفصل الأول: الاطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية، فقد تطرقنا الى المفاهيم الأساسية للتمويل والمشاريع الاستثمارية بصفة عامة، ثم الى تقييم المشاريع الاستثمارية ومصادر تمويلها لضمان نجاحها.
- *الفصل الثاني: عموميات حول الشراكة الأجنبية، واستعرضنا فيه الاطار العام للشراكة الأجنبية، وآفاقها والاجراءات اللازمة لانجاح المشاريع الاستثمارية المتبعة لاستراتيجية الشراكة الاجنبية.
- *الفصل الثالث: دراسة مقارنة لمشاريع تنموية مموله مع الشراكة الأجنبية، حيث عرضنا اهم احصائياتها قارنًا بين مجمّع صيدال وشركة أوريدو باعتبارهما من أهم هاته المشاريع.

تمهيد

يعتبر الاستثمار أحد العناصر الهامة التي تساهم في تحريك عجلة النمو، فهو أداة فعالة لتحقيق جميع الأهداف الاقتصادية، من خلال رفع مستويات الانتاج التي تحقق الاكتفاء الذاتي وكذا الرفاهية كما أن المشاريع الاستثمارية تلعب دورا هاما في تحقيق تنمية أفضل وأضمن باعتبارها أحسن وسيلة لاستغلال الطاقات البشرية والطبيعية والمالية، بالإضافة الى أنها تعتبر الحل الأمثل للكثير من المشاكل والأزمات الاقتصادية التي يواجهها الفرد والمؤسسة.

باعتبار أن المشاريع الاستثمارية تتطلب موارد مالية لتمويلها فقد تم الاهتمام في الآونة الأخيرة بطرق هذا التمويل وامداد المؤسسات بالأموال اللازمة لانشائها أو توسيعها والذي يعد من أعقد المشكلات التي يواجهها الاقتصاد في أي بلد كان، وقد عرفت الجزائر تغيرات كثيرة على مستوى ممارساتها ونشاطاتها الاقتصادية منها الجانب التمويلي للمشاريع الاستثمارية فأصبحت تعتمد في تمويل مشاريعها الاستثمارية على مصادر داخلية وأخرى خارجية، فلاجابة على جزء من الاشكالية سوف نتطرق في هذا الفصل الى تلك المصادر وغيرها لتمويل المشاريع الاستثمارية، بعد عرض المفاهيم العامة لكليهما.

اذ اننا سنخصص المبحث الأول من هذا الفصل للإطار العام للتمويل بالتطرق الى مفهومه من مختلف الجوانب وتطور هذا المفهوم من النظرة التقليدية الى النظرة المعاصرة، وكيف تكون الخطوات المتبعة خلال عملية التمويل بالإضافة الى عرض محددات الاختيار بين مصادره لتجنب المخاطر المختلفة الممكن حدوثها أثناء عملية التمويل، أما المبحث الثاني فسنخصصه للإطار العام للمشاريع الاستثمارية بعرض الإطار المفاهيمي لها من خلال تعريفها والتطرق الى أهميتها وأهدافها باختلاف أنواع وخصائص هاته المشاريع الاستثمارية، بالإضافة الى تناول دورة المشروع الاستثماري والمراحل التي يمر بها حتى يتحقق.

ثم سنخصص المبحث الثالث لتقييم المشاريع الاستثمارية ولمصادر تمويلها في الجزائر حيث سنتحدث عن طبيعة تقييم المشاريع الاستثمارية ومبادئه، وعن المصادر المختلفة لتمويل المشاريع الاستثمارية وسنتعرض في آخر الفصل الى طرح مختلف آليات تمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر.

المبحث الأول : الإطار العام للتمويل

يزداد في الوقت الحاضر الاهتمام لدى الأوساط الأكاديمية الرسمية بالموضوعات المتعلقة بالتمويل الذي أصبح يشكل بندا جوهريا ثابتا على جدول الفرد والأسرة والدولة، ومرد ذلك أن عمليتي التمويل والاستثمار ترتبط بشكل موثق بشتى مناحي الحياة الاقتصادية والمالية لجميع الاشخاص الطبيعيين والاعتباريين من ناحية، وبتأثيرهما على جميع الأنشطة من ناحية أخرى، علاوة على مايمثله التمويل كقضية جوهرية للعديد من الأفراد والشركات والدول في السعي نحو معالجة النقص في المدخرات والوفاء بالالتزامات.

المطلب الأول: مفهوم التمويل وتطوره

بدخول العالم عصر العولمة أصبح من الضروري مواكبة التعاون والتطور السائدين بفعالها، مما يستلزم الاهتمام أكثر بالتمويل سواء على المستوى الفردي، الشركات، والدول باعتبار التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المؤسسة في توفير مستلزماتها الانتاجية وتسديد جميع مستحقاتها ونفقاتها.¹

1: مفهوم التمويل اقتصاديا

جاء في القاموس الاقتصادي أنه عند رغبة منشأة ما في زيادة طاقتها الانتاجية أو إعادة تنظيم أجهزتها فإنها تضع برنامجا يعتمد على الناحيتين المادية والمالية:²

أ* الناحية المادية: أي حصر كل الوسائل الضرورية لانجاز المشروع (طبيعة البناء، عدد الآلات والعمال طبيعة الأشغال.... الخ).

ب* الناحية المالية: تتضمن كلفة ومصادر الأموال وكيفية استغلالها، وهذا مايسمى بالتمويل في الاصطلاح الاقتصادي، كما تتضمن هذه الناحية كيفية تسيير انفاق الأموال ومحاولة ترشيده، لذلك كلما نجد كلمة تمويل نجد في ذات العبارة مايفيدنا عن مصدر الأموال ومجال انفاقها، وقد نجد أيضا

1 . طارق الحاج، "مبادئ التمويل"، دار الصفا للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص15.

2. محمد بشير علية، "القاموس الاقتصادي"، الطبعة الأولى، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، لبنان، 1985، ص127.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

مايفيدنا عن كيفية هذا الانفاق، وباختصار فان التمويل يعني التغطية المالية لأي مشروع أو عملية اقتصادية.

2: تطور مفهوم التمويل

إن النظرة التقليدية للتمويل هي عملية الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع والتي تتركز أساساً على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة.

ففي الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة و توسيعها وتدعيم رأس المال خاصة لحظة تمويل رأس المال المنتج. وقد برزت عدة آراء حول تعريف التمويل ومن أهم هذه التعاريف مايلي: ¹

أ* يقول "موريس دوب(1900-1970)": "التمويل في الواقع ليس إلا وسيلة لتعبئة الموارد الحقيقية القائمة.

ب* ويعرفه بعض الكتاب الاقتصاديين: على أنه الإمداد بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها وكذلك يعرفونه على أنه : توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص وعام.

ج* كما يعرف التمويل: على أنه الحقل الإداري، أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة النقد وإلزاميته لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها ومواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد. وبصفة عامة يتمثل التمويل في كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقدية واستثمارها في عمليات مختلفة ساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلا في ضوء النقدية المتاحة حاليا للاستثمار والعائد المتوقع تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به، واتجاهات السوق المالية .

د* يعرف التمويل أيضا: على أنه أحد مجالات المعرفة حيث تختص به الإدارة المالية وهو نابع من رغبة الأفراد ومنشآت الأعمال لتحقيق أقصى حد ممكن من الرفاهية.

ومن خلال هاته التعاريف يمكن استخلاص أن التمويل هو توفير الأموال اللازمة لقيام المشاريع الاستثمارية وتطويرها وذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات

1. عرفان تقي الحسني، "التمويل الدولي"، الطبعة الأولى، دار مجدلاوي للنشر، الأردن، 1999، ص29.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

وأن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب ، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة منها والخاصة وفي الوقت المناسب.

ي*تعريف قرار التمويل: كما يمكن تعريف قرار التمويل كالتالي :

يبحث قرار التمويل في الكيفية التي تتحصل بها المؤسسة أو المستثمر على الأموال الضرورية للاستثمارات وهذا القرار مرتبط ارتباطا وثيقا بقرار الاستثمار لأنه ستكون هناك مقارنة بين معدل مرودية المشروع الاستثماري و تكلفة تمويله و بما أن الموارد المالية محدودة، فيجب على المستثمر أو المؤسسة اختيار المشاريع الاستثمارية التي تتضمن مرودية مرتفعة مع تكلفة منخفضة و التقليل من إخطار الإفلاس.

المطلب الثاني: خطوات التمويل ومحددات اختيار مصادره

يلتزم نجاح عملية التمويل اتباع مجموعة من الخطوات بالإضافة الى اختيار مصدره المناسب للمشروع.

1: الخطوات الأساسية للتمويل

ان تنفيذ وظيفة التمويل يختلف من منشأة لأخرى، وفقا لاعتبارات كثيرة، منها حجم وطبيعة المشروع وغيرها، وهذا مايعني صعوبة وضع خطوات موحدة ونموذجية لكل المنشآت، لكن على الرغم من هذه الصعوبات، يمكننا تحديد خطوات نمطية ونموذجية الى حد بعيد والتي تتمثل فيمايلي: ¹

أ* التعرف على الاحتياجات المالية للمنشأة: على المنشأة التعرف بشكل مستمر على الاحتياجات المالية في الفترة الحالية والمستقبلية، ليتم ترتيبها فيما بعد على أساس الأولوية والأهمية من أجل مقارنتها مع ما هو متوفر، وهذا مايتطلب خطة مالية مرنة لامكانية التغيير فيما بعد، حيث أنه عند تأسيس المشروع لابد من تحديد متطلبات المشروع من أصول رأسمالية كالأراضي، المباني، الآلات، ووسائل النقل وما الى ذلك، كما يجب دراسة المشاريع الأخرى المماثلة للاستفادة من تجربتها، وتستمر دراسة احتياجات المنشأة طالما أن هناك مستجدات يخضع لها المشروع كل مرة لتغطية هذه الاحتياجات.

ب* تحديد حجم الأموال المطلوبة: بعد التعرف على الاحتياجات المالية، تبدأ عملية تحديد كمية الأموال المطلوبة لتغطية هذه الاحتياجات، وهذه الخطوة ليست سهلة لصعوبة تقدير كمية الأموال بدقة، لهذا يتم

1. محمد الفاتح محمود، "تمويل ومؤسسات مالية"، الطبعة الأولى، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2011، ص ص:

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

تحديد الحد الأعلى والأدنى لتمويل أي مشروع، ومحاولة الالتزام بهذين الحدين استناداً على حساب تكلفة الأصول الرأسمالية، وتحديد رأس المال العامل، والنفقات الأخرى الضرورية.

ج* تحديد شكل التمويل المرغوب: قد تلجأ المنشأة الى الاعتماد على القروض، أو الى اصدار بعض الاسهم والسندات، وعادة ما يتم تمويل الأنشطة الموسمية بقروض موسمية، كما تجدر الإشارة الى ضرورة عدم الاسراف في اصدار السندات أو الأسهم، لأن ذلك يربط التزامات معينة على المنشأة، ولهذا تأتي ضرورة التناسب بين مدة التمويل وأسلوب التمويل. وبعد تحديد الاحتياجات ومقدارها، وشكل التمويل، فإنه يتم وضع برنامج زمني للاحتياجات المالية.

د* وضع وتطوير الخطة التمويلية: تتضمن الخطة التمويلية النشاطات التي ستنفق عليها الأموال والعائدات المتوقعة منها، بالإضافة الى الضمانات التي تساعد في الحصول على الأموال اللازمة، وتجنب المشاكل المتعلقة بالسداد وأن هذه الخطة تبين أيضاً مقدار التدفقات الداخلة والخارجة مما يطمئن المقرضين على منح أموالهم، عندما يعلمون بمواعيد استردادها.

ي* تنفيذ الخطة التمويلية والرقابة عليها وتقييمها: ان تنفيذ الخطة يتطلب المتابعة المستمرة، وتصحيح الانحرافات الناجمة عن التنفيذ الختأ أو لأسباب أخرى، ولاشك ان الخطة التمويلية يمكن ان تتقدم. لهذا لا بد من العمل على تحديثها وتعديلها وفق المتطلبات الحديثة.

2: محددات الاختيار بين مصادر التمويل

عندما تقرر المنشأة نوعية الأصول التي ترغب في اقتنائها أو المشاريع التي تهدف إلى إنجازها، فإنها

تقيم مختلف مصادر التمويل المحتملة في ضوء الاعتبارات التالية:¹

أ* الملاءمة بين المصدر وطبيعة الاستخدام: القاعدة المعمول بها هي أن مصادر التمويل طويلة الأجل تستخدم لتمويل الموجودات الثابتة لأنها تعتبر طويلة الأجل، ومصادر التمويل قصيرة الأجل تكون ملائمة للاستخدامات قصيرة الأجل (الأصول المتداولة).

1. فيصل جميل السعيدة، نضال عبد الله فريد، "الملخص الوجيز للإدارة والتحليل المالي"، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع،

الأردن، 2004، ص ص: 91-93.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

ب***الدخل**: يمكن للمنشأة الاستعانة بأموال الاقتراض لمساعدة أموال الملكية في عملية التمويل، وهذا ما يعرف بالمتاجرة الملكية، فقد تؤدي عملية التمويل إلى رفع معدل العائد على أموال الملكية.

ج***الخطر أو المخاطرة**: ينظر للخطر في مجال العوامل المحددة للتمويل من منظورين هما:

-**خطر التشغيل**: يرتبط بطبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة، وعندما يكون هذا النشاط ذو مخاطرة عالية تنصح المؤسسات بعدم اللجوء إلى الاقتراض.

-**خطر التمويل**: يرتبط بطبيعة النشاط الذي تمارسه و ينتج عن زيادة الاعتماد على الاقتراض

د***المرونة**: وتعني المرونة قدرة المؤسسة على زيادة أو تخفيض الأموال المقترضة تبعاً للتغيرات الرئيسية في الحاجة إلى الأموال.

هـ***التوقيت**: إن عملية التوقيت في الحصول على الأموال تعتبر نقطة في غاية الأهمية، لأن عملية التوقيت الجيد في الحصول على الأموال تقلل تكلفة الحصول عليها.

و***الظروف الاقتصادية**: في حالة توسع المشروعات تلجأ إلى الاقتراض لتمويل نشاطاتها وعملياتها.

ي***حجم المؤسسة**: عادة كلما زاد حجم المؤسسة يتسع مصدر التمويل.

المطلب الثالث: مخاطر التمويل

ان عملية تمويل المشاريع الاستثمارية والمؤسسات الاقتصادية لا تخلو من المخاطر المختلفة، ولتفاديها أو التقليل منها يلجأ المتعاملون الاقتصاديون الى اتخاذ عدة قرارات واتباع مجموعة من الاجراءات المعروفة كلجوتها الى الضمانات البنكية.بمختلف أنواعها لتزاهة وكفاءة الطرف لثاني المتعاقد معه.

1: الأخطار المرتبطة بالمدة الزمنية التي تتم فيه صفقة إنجاز المشروع

تشكل هذه المخاطر خلال المدة الزمنية التي يتم فيها انشاء الصفقة بين الأطراف المتعاقدة، فاذا كانت بين مشتري وبنك تواجه مخاطر كبيرة كخطر القرض في حالة عدم التمويل، أي عجز المشتري عن دفع مستحقات التعاقد، بالاضافة الى خطر الصنع الناتج عن توقيف الموارد لأسباب مالية تقنية

وكذا لخطر الاقتصادي والذي يظهر خلال فترة التصنيع والناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية للسلع والمنتجات والموارد.

2: أخطار حسب طبيعة الخطر

تقسّم المخاطر حسب طبيعة الخطر الى عدة اقسام نذكر أهمها فيمايلي:

أ* **المخاطر السياسية:** تنتج هذه المخاطر عن الوضعية السياسية لبلدان المتعاملين الاقتصاديين ، أي وجود أزمة سياسية بين دول الأطراف المتعاقدين على صفقة المشروع كقيام حروب أهلية أو انقلابات عسكرية وما الى ذلك، مما يؤثر حتما على انجاح المشروع وتمام الصفقة، وهذا مايعيق تسوية الحسابات وبالتالي التسبب في خسائر كبيرة قد تؤدي أحيانا الى افلاس أحد الأطراف.

ب* **المخاطر التجارية:** وهي المخاطر الناجمة عن عدم الوفاء بالالتزامات التعاقدية في وقتها المحدد نتيجة نقص الوسائل المالية، أي عدم توفر السيولة في التوقيت اللازم، أو رفض اتمام الصفقة لأسباب معينة وفي هذه الحالة تتحقق خسائر كبيرة تؤدي الى نتائج حقيقية خطيرة على التوازنات المالية للأطراف المتعاقدة.

ج* **المخاطر المالية:** ونقصد بها عمليات الصرف أثناء الدفع، والتي يقوم بها المتعاملون الاقتصاديون المتعاقدون أثناء قيامهم بعقد اتفاق صفقة تجارية.¹

والشكل التالي يُلخص طبيعة المخاطر التي تواجه التمويل:

1. طارق الحاج، "مبادئ التمويل"، مرجع سبق ذكره في ص2، ص22.

الشكل (1-1): طبيعة الخطر



Source : Eric Rigamonti, Salma Meftah, université de toulouse (page consulté le15/01/2015),
« **stratégie financière** », 2007, page8, disponible sur le site : <http://www.slideplayer.fr>

المبحث الثاني: الإطار العام للمشاريع الاستثمارية

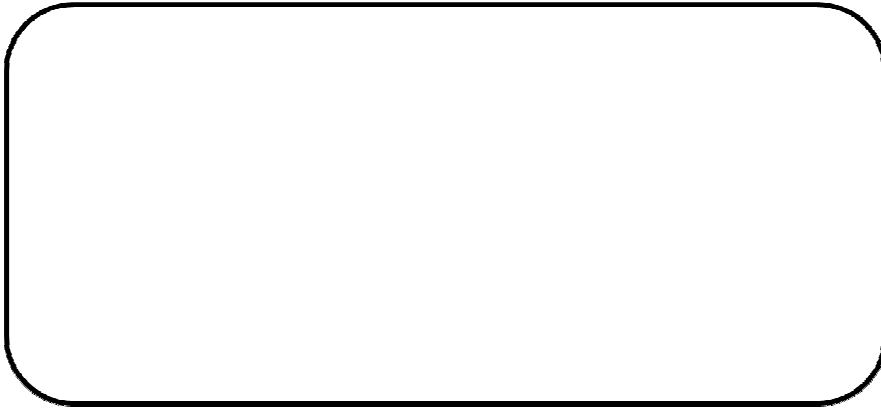
تحتل المشاريع الاستثمارية بأهمية كبيرة كونها تمثل العنصر الحيوي والفعال لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، وتعتبر أحد أهم الدعائم الأساسية التي يركز عليها اقتصاد أي دولة.

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي للمشاريع الاستثمارية

يتحدد مفهوم المشروع الاستثماري من خلال التعاريف الخاصة به، وكذا أهميته، والأهداف من قيامه.

1: تعريف المشروع الاستثماري: المقصود بالمشروع الاستثماري هو كل كيان مالي مستقل يديره منظم أو أكثر يقوم بدمج ومزج عناصر الانتاج المتاحة بنسب معينة وبأسلوب معين، بهدف انتاج سلعة أو خدمة تطرح في السوق لاشباع الحاجات الخاصة والحاجات العامة خلال فترة معينة.¹

الشكل (1-2): عناصر الانتاج:



المصدر: شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، "دراسة الجدوى الاقتصادية"، دارالمسيرة، الأردن، 2009، ص16.

كما يعرف المشروع الاستثماري على أنه مجموعة من العمليات التحويلية لمجموعة من عناصر الانتاج تكون فيه قيم مخرجاته تفوق قيمة مدخلاته بفارق يعرف بعوائد العملية الانتاجية (عوائد الاستثمار) للمشروع.²

1. عاطف وليم اندراوس، "دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات (الاطروحات، الاسس، القواعد والمعايير)"، دار الفكر الجامعي، مصر 2007 ص8.

2. قاسم ناجي حمدي، "أسس اعداد دراسات الجدوى وتقييم المشروعات مدخل نظري وتطبيقي الجزء الاول"، دار المنهاج للنشر والتوزيع الأردن، 2008، ص15.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

ومن جهته يعرف البنك الدولي المشروع بأنه حزمة من النشاطات الاستثمارية والسياسات والاجراءات المؤسسية الأخرى التي تسعى الى تحقيق هدف تنموي معين خلال فترة زمنية محددة.¹

2: أهمية المشاريع الاستثمارية

إن المشاريع الاستثمارية هي أساس استمرارية المؤسسات ومصدر نجاحها، فإن المؤسسات تتوقف بتوقف المشاريع الاستثمارية، فإن الأفراد وفي مقدمتهم رجال الأعمال، والمقاولون، وأصحاب رؤوس الأموال، والتجار، والمستثمرون، وطالبوا الأعمال بمختلف أنواعهم يجدون أن قيام المشاريع هو ضمان تحقيق أهدافهم المخطط لها، إذ أن هؤلاء الأفراد يجدون في المشاريع ملاذا لطموحاتهم الشخصية، وابداعا في سيطرتهم على عالمهم الخاص، كلما استطاعوا اقامة مشاريعهم وساروا بها في الاتجاهات التي يرغبونها ويخططون لها، وأيضا للمشاريع أهمية في تحريك وتنشيط اقتصاد البلد وبالتالي اكسابه مكانة مهمة، حيث تنشط فيها الحركات الانتاجية والبنوية، والتنموية والتطويرية وتبرز أهميتها أيضا في مدى مساهمتها في حل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية المختلفة كونها توفر عروض العمل المختلفة للراغبين، وبالتالي فهي تقلل من وطأة البطالة، كما تساهم في الحد من عجز ميزان المدفوعات، والتضخم وهي أيضا ذو منافع كثيرة ومتعددة كتحقيق الرفاهية للمجتمع ودعم النشاطات القائمة في الدولة في مختلف المجالات، وهذا فضلا عن مساهمتها في تنشيط مستوى المنافسة، الابداع، التطوير، الابتكار وتقديم أفضل الخدمات للمستفيدين كما أنه في نفس الوقت يحتاج المشروع الاستثماري الناجح لجهود مضاعفة لتحقيق الأهداف المرغوبة.²

3: أهداف المشاريع الاستثمارية

للمشاريع الاستثمارية أهداف يمكن أن نقسمها إلى أهداف المشاريع الاستثمارية العامة، وأهداف المشاريع الاستثمارية الخاصة.

1. مدحت القرشي، "دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات الصناعية"، دار وائل للنشر، الأردن، 2009، ص16.

2. حسن ابراهيم بلوط، "ادارة المشاريع ودراسة جدواها الاقتصادية"، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان

2002، ص16.

أ* أهداف المشاريع الاستثمارية العامة

يكون الهدف المسطر في هذه المشاريع هو تحقيق الأهداف العامة للاقتصاد القومي، والمصلحة العامة للمجتمع. وهناك أهداف أخرى لتلك المشاريع منها : تحقيق الربح من أجل ضمان الاستمرار، والبقاء والنمو، ولما تتكبده هذه المشاريع من مصاريف ونفقات في معظم نشاطاتها، هذا بالإضافة إلى مجموعة من الأهداف الاقتصادية، والمالية والاجتماعية، وفيما يلي أهم الأهداف التي تنشأ من أجلها المشروعات العامة:¹

- قيام بعض المشروعات الوطنية المرتبطة بالأمن القومي للدولة مثل صناعة الأسلحة والذخائر أو لاعتبارات اقتصادية قومية، كإنشاء الدولة المنتجة للبتروول معامل تكريره أو أسطولا بحريا لنقله أو إنشاء قاعدة من الصناعات الثقيلة كأساس للتنمية.
- قد تقوم الدولة بإنشاء مشروعات و بيع منتجاتها بأقل من التكلفة لاعتبارات اجتماعية، كما في حالة الخبز و الأقمشة الشعبية و الأدوية... الخ.
- قد يكون الغرض من إنشاء الدولة لمشروعات إنتاجية هو الحصول على موارد مالية لتمويل نفقاتها بدلا من التجائها لفرض ضرائب جديدة.
- مشروعات المنافع العامة التي تنتج الخدمات الأساسية مثل النقل و المواصلات و الكهرباء، فنظرا للأهمية الإستراتيجية لهذه الخدمات قد ترى الدولة قصر القيام بها عليها وحدها دون الأفراد.

ب* أهداف المشاريع الاستثمارية الخاصة

تشير النظرية الاقتصادية إلى أن الهدف من انشاء المشاريع الخاصة هو:

- تحقيق أقصى ربح ممكن، والمقصود بالربح هو صافي الربح، وهو الناتج عن المقابلة بين الإيرادات والتكاليف الخاصة بالمشاريع.
- التخطيط للربح وتعظيمه في الأجل القصير والطويل، فهناك أهداف أخرى تسعى إليها المشاريع مثل تعظيم الإيرادات، الاحتفاظ بسلعة جيدة، تحصيل مركز تنافسي في السوق، تحقيق أكبر قدر ممكن من المبيعات، تعظيم الصادرات، الاستمرارية، البقاء والنمو.

1. سمير محمد عبد العزيز، "الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية"، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، مصر، 2000، ص 16.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

- تسعى هذه المشاريع إلى تحقيق أهداف اجتماعية اتجه الاقتصاد القومي الذي تعمل فيه، والمجتمع الذي تتعامل معه وكذا كسب رضى العاملين.

- تحقيق أقصى قدر ممكن من المبيعات كوسيلة لحصول المشروع على شهرة كبيرة في الأسواق حتى ولو أدى هذا (في الأجل القصير) إلى عدم توزيع أرباح عالية على المساهمين.

ومن جهة أخرى فإن المشروع الحديث قد يعمل بدافع أقصى قدر ممكن من المبيعات تحقيقا لما يلي:

- زيادة الإيرادات ومن ثم تنمية الأرباح.

- تحقيق الأهداف الخاصة للمديرين، الذين ترتبط مصالحهم برقم الأعمال حيث يتوقف ما يحصل عليه هؤلاء من مرتبات ومكافآت بطريقة مباشرة. بمستوى النشاط و حجم المبيعات و ليس بالأرباح.

- وقد يكون الهدف من الإنفاق الاستثماري لمشروع قائم، هو حماية النشاط الرئيسي له من خطر توقف الإنتاج، فمثلا تهتم شركات الغزل والنسيج الكبرى بإنشاء وحدات إنتاجية مستقلة " ورش " لتصنيع

أهم قطع الغيار التي تحتاجها حتى لا تتعرض لخطر توقف الإنتاج و تعطله نتيجة لعدم ورودها في الوقت المناسب.¹

المطلب الثاني: خصائص وأنواع المشاريع الاستثمارية

1: خصائص المشاريع الاستثمارية:

يتصف بمجموعة من الخصائص نوجزها فيما يلي:²

أ*العائد: والذي يتميز بالاستمرارية و العقلانية مقارنة بتكلفة الاستثمار، لأنه قائم على أساس دراسات الجدوى الاقتصادية والفنية للمشروع، و لكون فترة الاستثمار طويلة.

ب*ارتفاع هامش الأمان وانخفاض درجة المخاطر: وذلك لاعتماد هذه المشاريع على الدراسات الاقتصادية والمالية التفصيلية لبيئة المشروع الخارجية، العوامل الداخلية، طبيعة الإنتاج، وحجم

الطلب.....الخ.

1. حسن ابراهيم بلوط، "ادارة المشاريع ودراسة جدواها الاقتصادية"، مرجع سبق ذكره في ص10، ص15.

2.خالدي خميسة، "دور البنوك التجارية في تمويل المشروعات الاستثمارية"، (مذكرة ماستر، نقود ومالية المؤسسات، جامعة منتوري) قسنطينة دفعة2010-2011، ص ص:19-20.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

ج*الملاءة: ونعني بالملاءة هنا تميز المشاريع المختارة بدرجة عالية من الملاءمة مع طبيعة المستثمر، وميوله وإمكانياته.

د*الإدارة: غالبا ما يقوم المستثمر بإدارة هذه المشاريع بنفسه و خاصة في المشاريع الفردية أو يستعين بخبرات إدارية تتميز بالكفاءة في مشاريع المساهمة.

هـ*الفائدة: ارتفاع حجم الفائدة المتحققة للمجتمع من الاستثمار في هذه المشاريع، لأنها تؤدي إلى إنتاج السلع والخدمات، أي تزيد من الناتج المحلي الإجمالي، و في الوقت نفسه توظيف الأفراد القادرين على العمل وتساهم في تنشيط القطاعات الاقتصادية المساندة، إضافة إلى الخدمات الأخرى التي تقدمها هذه المشاريع.

م*السيولة: انخفاض درجة السيولة لعدم وجود سوق ثانوي يتعامل بها .

ن*إيرادات المشروع الاستثماري: وهي عبارة عن تقديرات تتركز أساسا على الدراسة التسويقية والتنبؤ بالطلب على منتجات المشروع، حيث أن المبيعات تشكل الجزء الأكبر والأهم من إيرادات المشروع والإيراد الصافي يعتبر كتدفق نقدي محذوفاً منه التدفقات الناتجة عن عملية استثمارية معينة. كما أن التنبؤ بإيرادات المشروع شيء ضروري حيث أنها تركز على الدراسات التسويقية التي تهتم بتقدير حجم المبيعات المنتظر تحقيقها، وكذا التعرف على تفضيلات المستهلكين و أفضل شبكة للتوزيع وأقلها تكلفة، وبالتالي تتحصل المؤسسة على علامة القرار الاستثماري المتضمن رفض أو قبول المشروع. و*رأس المال المستثمر: هو النفقة المستخدمة في انجاز المشروع و تتضمن الآتي:

- سعر الشراء خارج الرسم أو تكلفة الصنع.

-المصاريف الملحقه بعملية الشراء.

- الرسم على القيمة المضافة غير المسترجعة بالنسبة للنشاطات المستفيدة من تخفيضات جبائية، فيما

يخص الرسم على القيمة المضافة الأقل من 100 %

- الارتفاع في الاحتياج في رأس المال العامل للاستغلال، فأى استثمار جديد يؤدي عادة إلى ارتفاع في المخزونات، حقوق العملاء، ديون الموردين.

ي*مدة المشروع: من أجل التقييم الجيد للأرباح المنتظرة من المشروع، من الضروري تحديد مدة الاستثمار، و التي تقدر عادة بمدة الاهتلاك.

2: أنواع المشاريع الاستثمارية

يمكن تقسيم المشروعات من زوايا مختلفة كالآتي:

أ* أنواع المشاريع الاستثمارية حسب الملكية

يتم تقسيم المشاريع الاستثمارية حسب ملكيتها إلى ثلاثة أقسام هي: ¹

- **المشاريع الاستثمارية الخاصة:** المشاريع الاستثمارية الخاصة هي المشاريع التي يمتلكها القطاع الخاص وبالتالي تعود الخسارة أو الربح على مالكيها.

- **المشاريع العامة:** المشاريع الاستثمارية العامة هي المشاريع التي تعود ملكيتها إلى الدولة وبالتالي يعود النفع منها على جميع أفراد المجتمع اذا نتج عنها نفع، كما يتحملون الخسارة في حال وقوعها معا.

- **المشاريع الاستثمارية المشتركة:** وتعود ملكية هذه المشروعات إلى القطاع العام (الدولة) والقطاع الخاص (الأفراد). فأحيانا كثيرة تكون الاستثمارات المطلوبة كبيرة الحجم، فتقوم الدولة بتوفير حصة من جانبها لتشجيع القطاع الخاص للدخول في مثل هذه المشروعات، كمشروعات إقامة خطوط السكك الحديدية، أو استغلال واستصلاح الأراضي الزراعية، وغير ذلك من المشروعات التي تتطلب مخاطرة كبيرة وأموالا واستثمارات كبيرة، ولا شك أن معايير الربحية مناسبة في مثل هذه المشروعات وإلا فان القطاع الخاص لن يجد حافزا للدخول في مثل هذه المشاريع.

إن أهمية معرفة نوع الملكية للمشروع ان كان مشروعاً خاصاً أو مشروعاً عاماً أو مشروعاً مشتركاً ضرورة كون الملكية تحتم وضع المعايير المالية ومعايير الربحية أو المعايير الاقتصادية لدراسة جدوى المشروع، وبالتالي اتخاذ القرار بتمويل المشروع بالطريقة المناسبة وتنفيذه أو التخلي عن تنفيذه.

ب* أنواع المشروعات حسب الحجم

ويمكن تقسيم المشاريع الاستثمارية أيضاً بحسب حجمها إلى قسمين هما مشاريع صغيرة الحجم والأخرى كبيرة الحجم نلخص الفرق بينهما فيما يلي: ²

- **المشاريع صغيرة الحجم:** وتتميز بـ:

1. عاطف وليم انراوس، "دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات"، مرجع سبق ذكره في ص 8، ص 8.
2. شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، "دراسة الجدوى الاقتصادية"، مرجع سبق ذكره في ص 9، ص 21.

- اعتمادها على تكنولوجيا بسيطة .
- تقديمها إنتاجا في فترة قصيرة نسبيا.
- احتياجها لرأس مال صغير، لذلك فإن طريقة تمويلها بسيطة وبالتالي فمن الممكن أن تمول من صاحب المشروع الاستثماري.
- عدم لجوئها لمستويات عالية من الخبرة لأنها لا تحتاجها.
- مخاطرها صغيرة نسبيا .
- امكانية تواجدها في مناطق متعددة.
- المشاريع كبيرة الحجم: وتتميز بـ:—:
- اعتمادها على تكنولوجيا معقدة .
- تقديمها لإنتاج بعد فترة طويلة نسبيا.
- احتياجها لرأس مال كبير لذلك فإن طريقة التمويل أكثر تعقيدا .
- استلزام اللجوء لمستويات عالية من الخبرة الإدارية في قيامها.
- ضرورة التركز في مناطق محددة، مثل المناطق الصناعية في المدن الصناعية .
- في حال فشل هذه المشاريع فان مخاطرها كبيرة نسبيا.

ج*أنواع المشاريع الاستثمارية حسب نوع الاستثمار المقترح

- يتم تقسيم المشاريع الاستثمارية حسب ما يقترحه المستثمر أو ما يقترح عليه الى عدة أنواع مختلفة:¹
- مشروعات جديدة بالنسبة للمستثمر.
 - مشروعات احلالية للحفاظ على مستوى النشاط باستبدال الأصول القديمة بأصول جديدة، أو بهدف خفض التكلفة من خلال استبدال الأصول المتقدمة تكنولوجيا بأخرى أحدث وأكثر تطورا.
 - مشروعات التوسع اذ قد يكون التوسع من خلال إنتاج منتجات جديدة أو من خلال خدمة مناطق أو أسواق جديدة أو إنشاء خطوط إنتاج جديدة.

1. عاطف وليم انراوس، "دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات"، مرجع سبق ذكره في ص 8، ص 12.

د*أنواع المشاريع الاستثمارية حسب الشكل القانوني

التقسيم المعروف للمشاريع الاستثمارية حسب شكلها القانوني يكون كالتالي: ¹

-مشاريع فردية: وهي المشاريع الاستثمارية التي يمتلكها شخص واحد، وغالبا ما يقوم بإدارتها بنفسه لوحده، ويتحمل نتيجة تصرفاته في الإدارة.

-مشاريع جماعية: وهي المشاريع الاستثمارية التي تأخذ شكل شركة مثل: شركات التضامن وشركات المحاصة وشركات التوصية البسيطة.

-شركات الأموال: مثل: شركات المساهمة والشركات ذات المسؤولية المحدودة.

المطلب الثالث: دورة المشروع الاستثماري

تتضمن دورة المشروع الاستثماري عددا من المراحل المتتابعة والمتداخلة بحيث تجمع كل الأعمال والخطوات المتعلقة بسير هذا المشروع منذ نشأته كفكرة الى غاية تجسيده على أرض الواقع، باعتباره يحتاج الى التكوين قبل تنفيذه وتمثل هاته المراحل فيمايلي:

1: تحديد الأهداف: ان تحديد الهدف يمثل نقطة البداية في التفكير بقيام مشروع استثماري، فقد ينصرف الهدف الى انشاء الاستثمار في مجال معين، ومحدد، أو تصنيع سلعة جديدة، أو استخدام مواد خام جديدة.

2: مرحلة ما قبل الاستثمار: وتتضمن هذه المرحلة دراسة الفرص والأفكار الاستثمارية التي تعتبر ضرورية لتحقيق كفاءة في تشغيل المشروع القائم، ويتم اتباع الخطوات التالية في هذه المرحلة:

أ*دراسة الفرص الاستثمارية: ان دراسة الفرص قد توجه القائمين على تشغيل المنشأة القائمة على التوسع والابتكار ومن ثم تحتاج الى احلال آلات أكثر تكنولوجية، والى دراسة الجدوى لتلك الآلات. ²

1. شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، "دراسة الجدوى الاقتصادية"، مرجع سبق ذكره في ص9، ص21.

2. يحيى عبد الغني أبو الفتوح، "دراسات جدوى المشروعات"، الشنهابي للطباعة والنشر، مصر، 1999، صص23-24.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

ب*دراسة الجدوى الأولية: وتأخذ طابعا سريعا ولا تتطلب فحصا دقيق وتفصيليا حتى لا يتكبد من يقوم بها نفقات كبيرة، فهي تقوم على دراسة مبدئية تهدف الى التأكد من عدم وجود مشاكل جوهرية تعيق تنفيذ الاقتراح الاستثماري وتتطلب هذه الدراسة القيام بالخطوات التالية:

-دراسة السوق ووضعه: من خلال تقدير الاستهلاك الحالي واتجاهاته، الأسعار السائدة ومدى تأثير المنتج بتغيرها، أذواق المستهلكين، وتحديد الطاقة الانتاجية اللازمة لتحقيق أهداف المشروع المرغوبة.

-دراسات عوامل الانتاج: التي سيحتاجها المشروع من حيث مدى توافر الخامات وجودتها، ومدى كفاءة العمالة المعتمد عليها، وكذا مستويات الأجور المقترحة وفق الخبرات المتواجدة.

-دراسة المناخ الاستثماري: اعداد ملخص عن المشاكل وأنواع المخاطر التي يمكن أن تواجه المشروع

-وضع التقديرات: تقدير حجم الاستثمار، تكلفة التشغيل، والأرباح الصافية المتوقعة من المشروع.

ج*دراسة الجدوى النهائية (التفصيلية): هي أشمل من الدراسة المبدئية، حيث تتكون من:

-دراسة السوق من حيث العرض والطلب: أي دراسة كل العوامل المحددة للسلعة التي سينتجها المشروع، وتحليل حجم كل من العرض والطلب سابقا وحاليا، وكذا تقدير مدى نقص المشروع من الطاقة الانتاجية وأثر ذلك على عنصري الطلب والعرض، وموقع المشروع أمام المنافسة في السوق.

-الدراسة الفنية للمشروع: تشتمل على تشييد أقسام المشروع، واقامة الآلات وتحديد احتياجاته من مستلزمات انتاج، وكذا تقدير التكاليف الاستثمارية وتكاليف الانتاج.¹

-الدراسة التنظيمية والادارية: والهدف منها وضع هيكل تنظيمي مقترح من طرف الادارة ومناسب للمشروع القائم.²

1. أحمد عبد السميع علام، "دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية وتقييم المشروعات"، الطبعة الأولى، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، مصر، 2008، ص ص 47-51.

2. عبد الله حسين جوهر، "ادارة المشروعات الاستثمارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2011، ص.29.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

-الدراسة التمويلية: توفير صورة أوضح وأدق لمؤسسات التمويل الوطنية والدولية لصلاحيات المشروع ويتم اختيار الهيكل التمويلي المناسب، بحيث أنه بناء على نوعية دراسة الجدوى المعدة سابقا توافق الجهات المختصة أو البنوك على طلب التمويل فان لم تتوضح صورة المشروع في الدراسة المقدمة فلن توافق على تمويل المشروع الجديد.

3: مرحلة تنفيذ المشروع (مرحلة الاستثمار): تتحقق هذه المرحلة باتباع الخطوات التالية:

أ* ارساء الأساس القانوني والمالي والتنظيمي لتنفيذ المشروع.

ب* تصميم الهندسة التفصيلية، طرح المناقصات، واجراء المفاوضات.

ج* اعداد الموقع، تشييد المباني، واقتناء ونقل التكنولوجيا.

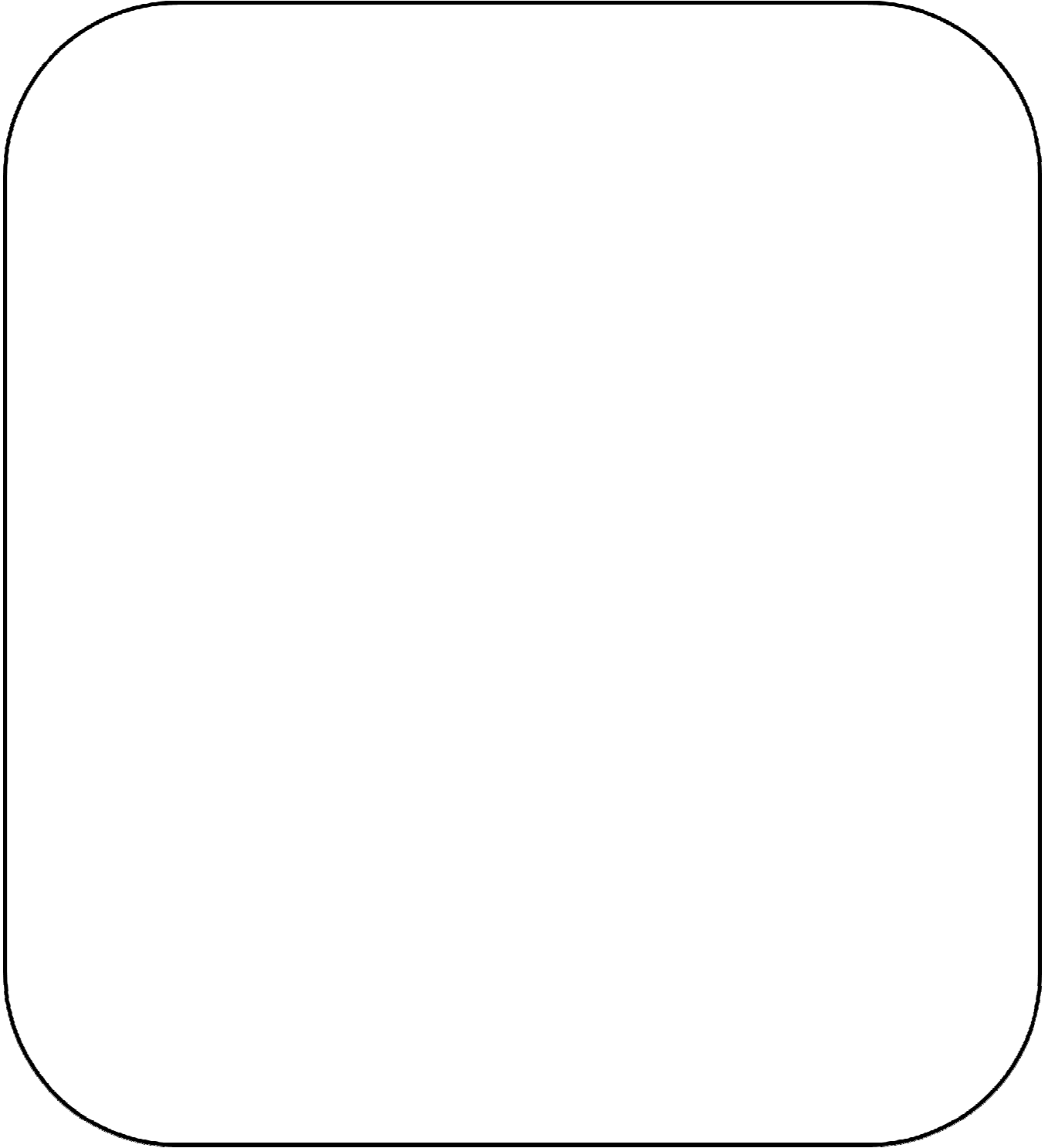
د* انشاء جهاز لادارة المؤسسة، تعيين الموظفين وتدريبهم، واعداد المنشأة للعمل وبدء تشغيلها.

4: مرحلة التشغيل: ترتبط هذه المرحلة بمرحلة ما قبل الاستثمار ومرحلة الاستثمار كونها تتعلق ببداية الانتاج التي تُظهر الأخطاء لمرتكبة خلال المرحلتين السابقتين، والتي تؤدي الى حدوث مشاكل قصيرة الأجل كتلك المتعلقة بتطبيق تقنيات الانتاج أو تشغيل المعدات أو قصور الكفاية الانتاجية للعمل، كما تظهر خلال هذه المرحلة مشاكل تتعلق بالأجل الطويل، وهي التي تنجم من تطبيق استراتيجيات معينة في الانتاج والتسويق وخلافه، أو من الاعتماد على نتائج احصائية غير سليمة.¹

ويمكن تلخيص دورة المشروع الاستثماري منذ بداية وجود أفكار لانشائه الى غاية الوصول الى القرار بتنفيذه وتشغيله في الشكل التالي:

1. يحيى عبد الغني أبو الفتوح، "دراسات جدوى المشروعات"، مرجع سبق ذكره في ص 16، ص ص 28-30.

الشكل (1-3): دورة المشروع



المصدر: عبد الله حسين جوهر، "إدارة المشروعات الاستثمارية"، مرجع سبق ذكره في ص 17، ص ص 23-24.

المبحث الثالث: مصادر وآليات تمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر

ان عملية تقييم المشروع الاستثماري تحدد درجة المنفعة الاقتصادية المرتبطة بكل مقترح من المقترحات الاستثمارية المطروحة، لهذا يعتبر من أهم النشاطات التي تقوم بها الادارة المالية بالاضافة الى النشاط التمويلي المتمثل في تطبيق مجموعة أساليب يستخدمها الأفراد أو المنظمات (كيانات) لإدارة امواهم وعلى وجه الدقة إدارة الفرق بين مداخيلهم ومصاريفهم بالإضافة إلى المخاطر المتعلقة باستثماراتهم. فالكيان الذي دخله يفوق عن مصروفاته بإمكانه إقراض أو استثمار ذلك الفائض. في المقابل فإن الكيان الذي يكون دخله أقل من مصروفاته بإمكانه رفع رأسماله إما بالاقتراض أو من خلال بيع حقوق ملكية أو تخفيض مصاريفه أو زيادة دخله. ويمكن للدائن أن يجد مقترض من خلال وسيط مالي كالمصارف أو أوراق الدين أو السندات في أسواق السندات. فيجني الدائن فائدة أقل من تلك التي يدفعها المقترض ويذهب الفرق لصالح الوسيط المالي.

المطلب الأول: طبيعة تقييم المشاريع الاستثمارية

تعتبر عملية تقييم المشاريع الاستثمارية أهم مرحلة لاتخاذ القرار الاستثماري طويل الأمد، حيث تستند على عدة أسس علمية وتقوم على مبادئ معينة.

1: مفهوم تقييم المشاريع الاستثمارية¹

تعرف عملية تقييم المشاريع الاستثمارية بأنها عبارة عن عملية وضع المعايير اللازمة التي يمكن من خلالها التوصل الى الاختيار البديل أو المشروع المناسب من بين عدة بدائل متاحة ومقترحة، والذي يضمن تحقيق الأهداف المرغوبة والمحددة سابقا وفق أسس علمية.

ويمكن القول بأن جوهر عملية التقييم تتمثل في المقارنة والمفاضلة بين المشاريع المقترحة لاختيار البديل الأفضل، تلك المفاضلة تتمثل فيمايلي:

أ*المفاضلة بين توسيع المشاريع القائمة أو اقامة مشاريع جديدة.

ب*المفاضلة بين انتاج أنواع معينة من السلع.

ج*المفاضلة بين أساليب الانتاج وصولا الى اختيار الأسلوب المناسب.

1.عابدي أم زايد، مهدي أم الخير، "تقييم ومفاضلة المشاريع الاستثمارية في المؤسسة الاقتصادية"، (مذكرة ماستر، تخصص مالية، جامعة ابن خلدون) تيارت، دفعة2009/2010، صص15-17.

د*المفاضلة بين المشاريع استنادا الى الأهداف المحددة لكل مشروع.

هـ*المفاضلة بين المواقع البديلة للمشروع المقترح.

و*المفاضلة بين الأحجام المختلفة للمشروع المقترح.

ي*المفاضلة بين البدائل التكنولوجية.

2: مبادئ تقييم المشاريع الاستثمارية

ويمكن توضيح المبادئ المتعارف عليها في التقييم فيما يلي:

أ*التكلفة الأولية للاستثمار: أي الانفاق الذي تقوم به المؤسسة في بداية فترة تنفيذ الاستثمار.

ب*عمر المشروع الاستثماري: ويقصد به المدة التي يبقى أثناءها المشروع الاستثماري مستغلا

ومستعملا في المؤسسة.

ج*التدفق النقدي: اذ نُميّز هنا التدفقات النقدية الواردة المتمثلة في العائدات السنوية المحققة من المبيعات

المنتظرة، والتدفقات نقدية الصادرة والمتمثلة في النفقات السنوية المدفوعة لتشغيل المشروع وهناك أيضا

التدفق السنوي الصافي والمتمثل في الفرق بين التدفقات النقدية الواردة السنوية وحصّة اهتلاك هذا

الاستثمار الى جانب ماتم دفعه من ضرائب وفوائد.

د*القيمة الزمنية للنقود وفترة الاستحداث: ان وحدة النقد في الزمن تتأثر بمعدل التضخم، ومعدل

الفائدة الذي يمثل تكلفة الفرصة البديلة للاستثمار الذي يود المستثمر القيام به.

اذا يجب أن تقيم كل التدفقات النقدية بوحدة نقدية ذات قيمة متماثلة في مختلف الأوقات، وبما أن

المدفوعات التي قامت بها المؤسسة كانت في بداية المشروع يجب اذا أن تُحتسب كل التدفقات التالية لها

بقيمة وحدة النقد التي تم الدفع بها في بداية المشروع، وتسمى هذه العملية بعملية الاستحداث.

المطلب الثاني: مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية

تُقسم مصادر التمويل استنادا للفترة الزمنية التي يتوقع سداده أو تصفيته فيها الى: تمويل قصير الأجل

تمويل متوسط الأجل، وتمويل طويل الأجل.

1: التمويل قصير الأجل¹

وهو أحد مصادر التمويل الخارجي، ويمثل التمويل الذي يستخدم لتمويل العمليات الجارية في المشروع ويرتبط بتحقيق أهداف المشروع في السيولة والربحية.

ويعتبر هذا النوع من التمويل مشكلة مستمرة للمنشآت التي تعتمد في تسيير فاعلياتها وأنشطتها عليه فهي دائمة البحث عن مصادره، وتكون عادة من المنشآت صغيرة أو متوسطة الحجم، ذلك أن المنشآت الكبيرة ذات النسبة العالية من الأصول الثابتة لاتعاني من مشكلة التمويل قصير الأجل، ولذا فان هذا النوع من التمويل يعتمد على طبيعة النشاط الذي يمارسه المشروع، ورغم احتياج المنشآت لتمويل طويل الأمد الا أنها تلجأ الى التمويل قصير الأجل لأسباب عديدة كضعف المخاطرة لقصر فترة سداد الدين تكلفة الحصول عليه أقل، توفره لسد النقص الآني في السيولة وكذا لتمويل الاحتياجات الموسمية... الخ وتمثل المصادر الأساسية للتمويل قصير الأجل فيما يلي:

أ* **الائتمان التجاري:** يتمثل الائتمان التجاري في المبيعات او البضائع التي يمكن أن تحصل عليها المنشأة دون الحاجة الى دفع قيمتها نقدا، وهذا الائتمان يكون غالبا للبضائع وليس للآلات أو الأصول الثابتة ويتوقف منحه على عدد من العوامل الشخصية، مثل مركز البائع المالي، ورغبته في التخلص من مخزونه السلعي وعلى عدد من العوامل الناجمة عن حالة التجارة والمنافسة مثل طبيعة السلعة المباعة وغالبا ما يتم منح الائتمان في سلع تتميز بطلب كبير، أو عندما تزداد المنافسة في السوق وحسب الحالة التجارية.

ومن أنواع الائتمان التجاري: الحساب الجاري (المفتوح)، أوراق الدفع، والسفنتجة.

ب* **الائتمان المصرفي:** يعد هذا النوع من الائتمان من الوسائل المهمة في التمويل قصير الأجل، ويتميز بكون تكلفته أقل من تكلفة الائتمان التجاري في حالات عدم الاستفادة من الخصم النقدي، كما يمكن اعتباره مصدرا لتمويل الأصول الثابتة أيضا، بالإضافة لتميزه بالمرونة أكثر من الائتمان التجاري، لأن المصرف يدفع القرض على شكل نقد بينما الائتمان التجاري يتم الحصول على بضاعة.

ويمكن أن تكون القروض المصرفية على شكل قروض مضمونة بضمان شخص آخر أو بضمان أصل معين مثل حسابات العملاء المدينة وأوراق القبض أو الأوراق المالية الأخرى أو البضائع.

1. محمد الفاتح محمود، "تمويل ومؤسسات مالية"، مرجع سبق ذكره في ص 4، ص 295.

كما يمكن أن تكون على شكل قروض غير مضمونة مثل الاعتماد المفتوح، القرض المتجدد (الدوري) والقروض الخاصة بعملية معينة.

2: التمويل متوسط الأجل

عادة ماتكون استحقاقات التمويل متوسط الأجل من سنة الى عشر سنوات، وقد تكون ممتدة بين سنة وخمسة سنوات، أو سنة وسبع سنوات، وهي واقعة بين التمويل طويل وقصير الأجل، وعندما يبدأ التمويل طويل الأجل لفترة تزيد عن خمس سنوات، معنى ذلك أن التمويل متوسط الأجل يمتد الى خمس سنوات فقط. وتعتبر شركات التأمين والمستثمرين القانونيين، والبنوك من أهم المصادر لهذا التمويل.¹

***التمويل بقروض متوسطة الأجل:** توجه القروض المتوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمرها الاستعمالي سبعة سنوات مثل: الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة. ونظرا لطول هذه المدة فان البنك يكون معرض لخطر تجميد الأموال، ناهيك عن المخاطر الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد، وبالتالي يمكن أن تحدث تبعات للتغيرات التي يمكن أن تطرأ على مستوى المركز المالي للمقترض.²

ولا يتجاوز التمويل في هذه القروض % 70 من مبلغ المشروع، كما أن معظم المؤسسات المقرضة تتأثر بالدولة، والتي تتدخل من خلال هذه القروض لتوجيه الاستثمار نحو قطاعات اقتصادية معينة حسب احتياجات الاقتصاد الوطني، ومن مبررات لجوء المؤسسة لهذه القروض حاجتها للسيولة السريعة بمقدار كبير لا يمكنها تغطيته بالقروض قصيرة الأجل. كما تستعمل هذه القروض في حالة ضعف السوق المالي، وعدم قدرته على تغطية الإصدارات، وعدم تمكن المؤسسة من تمويل ذاتها.³

وعادة ما يتم سداد هذه القروض بصورة منتظمة على مدار عدد من السنوات، ويطلق على أقساط السداد في هذه الحالة مدفوعات الاهتلاك، وبالإضافة إلى ذلك فعادة ما يكون القرض مضمون بأصل معين أو بأي نوع من أنواع الضمانات الأخرى. فلا شك أن هناك بعض الاستثناءات من هذه القواعد

1. محمد الفاتح محمود، "تمويل ومؤسسات مالية"، مرجع سبق ذكره في ص4، صص 176-177.

2. الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2005، ص74.

3. جميل الزيدانين، "أساسيات في الجهاز المالي (منظور عملي)"، دار وائل للنشر، الأردن، 1999، ص 46.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

في بعض الأحيان. وتمثل البنوك وشركات التأمين المصدر الرئيسي لهذه القروض وإن كانت شركات التأمين تقدم قروضا لمدة تطول عن التي تقدمها البنوك.¹

ومن الشروط المرتبطة بهذا النوع من القروض مايلي:²

-شروط استخدام القروض: بحيث لا يتم استخدام تلك الأموال في غير الأغراض التي تم الاتفاق عليها. ويشكل هذا الشرط عامل ضمان للبنك لاسترداد أمواله.

-شروط تحديد سقف المديونية للشركة: ويتعلق هذا الشرط بتحديد سقف المديونية للشركة من طرف البنك حفاظا على الملاءة المالية للشركة، وقدرتها على تسديد القروض مستقبلا.

-قيود على تصرف الشركة بالموجودات: يهدف البنك من وراء هذا الشرط إلى تقييد تصرف الشركة بأصولها عن الرهن أو البيع والاستئجار مثلا.

-قيود على توزيع الأرباح على المساهمين: تلجأ إلى فرض سياسة توزيع الأرباح على المساهمين بنسبة معينة خلال فترة معينة للمحافظة على الوضع المالي للشركة.

ب*التمويل باستئجار عناصر الموجودات: يشمل هذا النوع من التمويل الحصول على المال على شكل اصل لازم في المنشأة، مقابل دفع قسط استئجار، وبموجب هذا النوع من التمويل لا يحتاج المستأجر الا لدفع قسط شهري او سنوي يتم الاتفاق عليه في عقد الايجار، ليتمكن من الحصول على هذا الأصل الذي غالبا مايكون مرتفع القيمة، قد يصعب على المستأجروضع هذا المبلغ، وغالبا مايتم الاتفاق في عقد الاستئجار على التمديد أو الالغاء.

3:التمويل طويل الأجل

تبلغ فترة استحقاق الديون طويلة الأجل مايزيد عن الحد الأدنى لها، وهو خمس سنوات ويمكن أن يكون التمويل هذا من مصادر داخلية أو خارجية، وفيمايلي أهم هذه المصادر:

أ*الدين طويل الأمد: يتمثل هذا النوع من الديون بسندات الدين غير المضمونة أوالعادية، بالاضافة الى سندات الدين المضمونة أو سند الدين نظير الرهن، أوسندات الدين القابلة للتحويل، وسندات الدين

1. محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، "الإدارة المالية و التمويل"، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، مصر، 1999، ص.294.

2. نور الدين خبابة، "الإدارة المالية"، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية للطباعة و النشر، لبنان، 1999، ص.481.

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

المتأخرة المرتبة. وعادة ماتحصل هذه السندات على نسبة فائدة محددة وبتواريخ محددة. لكن طول الفترة التي تستحق فيها الديون طويلة الأجل تساعد على استخدام هذه الاموال في اصول ثابتة. أما طريقة سداد هذه الديون فتكون على شكل أقساط سنوية من قيمة مبلغ القرض، بالاضافة الى الفائدة المترتبة على المبلغ. وتجدر الاشارة الى عدم المبالغة في الاعتماد على الديون من أجل تمويل احتياجات المشروع، لكي لا تسخر نشاطات المنشأة لخدمة الدين فقط.¹

ب* التمويل الذاتي:² يرى بعض الكتاب الاقتصاديين أن التمويل الذاتي يشمل كافة صور التمويل فيما عدا السندات والقروض الا ان البعض الآخر يعارضهم ويرجح فكرة أن التمويل الذاتي هو الارباح المحتجزة واحتياطات الاهلاك باعتبارهما مصدرين هامين من مصادر الاموال المتولدة داخليا، وهذا التولد الداخلي هو الذي يضيف على هذا المصدر صفة الذاتية.

وتكمن أهمية التمويل الذاتي في كونه المعبر عن مدى ملاءة الشركة والتي تشكل عنصرا هاما في أهمية الاقتراض بالنسبة للمشروع، وهي أهلية يعتمد عليها المقرض عند دراسة الطلب والنظر في اقراض المشروع. هذا فضلا عن أن التمويل يعد مصدرا هاما في تمويل عمليات الاحلال والتجديد، ولكن قد يقصر عن الوفاء باحتياجات التمويل اللازم لعمليات التوسع، كما أن جزء من التمويل الذاتي يستخدم كرأس مال عامل لتغطية الأصول الجارية، وجزء كبير منه يتم توجيهه لتغطية حاجات المشروع من الأصول الثابتة. وهو يقلل من اعتمادها على القروض في تمويل الاستخدامات.

ج* رأس المال السهمي:³ تعتبر الأسهم أحد المصادر الخارجية لتمويل طويل الأجل في المشروع، ويلجأ اليها المدير المالي عندما تقتضيه ضرورة توفير مصدر طويل الأجل لتمويل المشاريع الاستثمارية طويلة الأمد، وتتوزع أسهم المنشأة الى نوعين:

- **الأسهم العادية:** وتمثل الأسهم العادية رأس المال الأصلي الذي تم تأسيس المشروع بموجبه، وغالبا ما يكون هذا المشروع شركة مساهمة، يحصل حامل السهم العادي على الأرباح في حال تحقيقها، وعند احتفاظ الشركة بأرباحها أو بجزء منها في سبيل التوسع أو مواجهة بعض المشاكل المالية.

1. محمد الفاتح محمود، "تمويل ومؤسسات مالية"، مرجع سبق ذكره في ص4، صص179-182.

2. عبير على أحمد الحجازي، "تمويل الاستثمارات في مجال النقل الجوي"، الطبعة1، دارالهاني للطباعة، مصر، 1994، صص237-238.

3. محمد الفاتح محمود، "تمويل ومؤسسات مالية"، مرجع سبق ذكره في ص4، صص182-183.

- الأسهم الممتازة: تلجأ الشركات للتمويل عن طريق الأسهم الممتازة في عدة حالات:
- إذا كانت كلفتها أقل من كلفة الأسهم العادية، سيما أن هذه الأسهم الممتازة تحصل على عوائد ثابتة في حال تحقيقها.

- عندما لا تتمكن المنشأة من طرح السندات، أو الحصول على قروض من المؤسسات المالية المختلفة.
- عندما تنوي الشركة التوسع في أعمالها أو زيادة رأس مالها، وكذلك في حال زيادة الأعباء على هذه الشركة.

ان الأسهم الممتازة تتميز بأنها مصدر تمويل للمنشأة وذلك لعدم التزام المنشأة بسدادها في تاريخ معين، أو عدم دفع تكاليف على رأس المال المقدم من المساهمين، الا في حالات تحقيق الأرباح فاهم يتقاضون جزء منها.

المطلب الثالث: آليات تمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر

لجأت الجزائر في بداية التسعينات إلى تمويل المشروعات الاستثمارية بالتوسع في الإصدار النقدي وطلب القروض الخارجية القصيرة الأجل منها , و اعتمادها على قطاع تصديري يعتمد على سلعة أحادية البنية تتغير أسعارها في الأسواق العالمية. هذا ما فرض التزامات مالية خارجية على الدولة الجزائرية, أما على المستوى الداخلي فكانت النتيجة ارتفاع الأسعار و غلاء المعيشة و تدهور المستوى المعيشي لغالبية السكان و تدهور مستوى الإنتاج في أغلب المؤسسات الإنتاجية.

من هذا المنطلق أضحي لزاما التفكير بمنطق اقتصاد خارج المحروقات والاقتصاد التمويلي فالأول يبين بصفة واضحة الهزات والأضرار التي يتعرض لها الاقتصاد الجزائري و هذا بطبيعة الحال مرجعه سعر البترول الذي يعتبر متغير خارجي، فهو يفلت من رقابة صناع القرار السياسي إضافة إلى تذبذب أسعاره حسب ظروف السوق البترولية العالمية، أما الثاني فيحدد طبيعة المؤسسات التي تأخذ صفة المتعامل الاقتصادي في المجال التمويلي و الطريقة التي يتم بموجبها تمويل المشروعات الاستثمارية.

لذا تعتمد الجزائر في تمويل مشروعاتها الاستثمارية على المصادر الداخلية والخارجية التالية:¹

1. هارون العشي، مداخلة تحت عنوان "مصادر تمويل المشروعات الاستثمارية و دورها في بلورة التحولات الاقتصادية - دراسة حالة الجزائر - خلال الفترة 1990-2004"، ملتقى دولي حول سياسات التمويل و آثارها على الاقتصاديات والمؤسسات - دراسة حالة الجزائر والدول النامية-)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 20/21/22 نوفمبر 2006، صص 6-9.

1: المصادر الداخلية لتمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر: يمكن حصر هاته المصادر في قسمين:

أ* الادخار الحكومي: الادخار الحكومي هو الفائض المتبقي الذي يحققه القطاع الحكومي، ويكون أحد مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية وخطط التنمية. وهو عبارة عن الفرق بين الإيرادات الحكومية والنفقات الجارية، ويمثل الادخار الحكومي في الجزائر الفرق بين الإيرادات الحكومية و النفقات التسيير وإن كان هذا الرصيد موجبا يعتبر مصدرا لتمويل المشاريع الاستثمارية.

ب* التمويل التضخمي: عادة ما يعبر عن ظاهرة التضخم في الاقتصاد الوطني في الارتفاع الذي يطرأ على أسعار السلع والخدمات أو الانخفاض الذي يحدث في القوة الشرائية للنقود، وابتسط طريقة للاستدلال عليه في قياس حركة الأسعار بالنسبة للحالة الأولى ودراسة العلاقة الموجودة بين السيولة المحلية والائتمان من جهة و الناتج الداخلي الخام من جهة أخرى بالنسبة للحالة الثانية. إن القوى التضخمية الفاعلة لتحريك الأسعار نحو الأعلى تتأثر بالطرق المالية، التجارية والتقلبات العشوائية في حجم و نوعية التجارة الدولية، و إذا نظرنا إلى طبيعة الاقتصاد الجزائري نجد أنه يمر بأزمة منذ بداية الثمانينيات، وهو ما انعكس على التوازنات المالية الداخلية و بالتالي تولدت عنه اتجاهات تضخمية داخلية، كذلك فالعرض الكلي عجز عن مسايرة الزيادات المتتالية في الطلب. وتتأثر الاتجاهات التضخمية بحجم و هيكل التجارة الخارجية للدولة مع سياسة سعر الصرف المطبقة للذين تميزا بالتذبذب و التدهور خلال الخمسة عشر سنة الماضية. و فشلت كل محاولات الخروج من مشكلة الصادرات أحادية التكوين السلعي و توسع هيكل الواردات السلعية الذي يرجع إلى تحرير قطاع التجارة الخارجية و ما نتج عنه من تخفيض قيمة العملة الوطنية.

2: المصادر الخارجية لتمويل المشاريع الاستثمارية في الجزائر: تقسم هاته المصادر الى:

أ* التجارة الخارجية: تعتبر التجارة الخارجية في الجزائر مصدرا هاما بسبب إمكانيات النمو التي ساهم فيها قطاع المحروقات منذ أربعة عقود في رفع الدخل الوطني، والتي أدت بدورها الى زيادة تمويل الواردات من السلع الوسيطة والإنتاجية اللازمة من جهة، والتوسع في إشباع حاجات المجتمع من المواد الغذائية من جهة أخرى بالرغم من محاولات بناء و توسيع قاعدة إنتاجية، زراعية وصناعية في منتصف السبعينيات من القرن الماضي، فان الاقتصاد الجزائري يتميز بتمركز قاعدته الإنتاجية في فروع إنتاج

الفصل الأول الإطار العام لتمويل المشاريع الاستثمارية

وتحويل وصناعة المحروقات، في وقت أصبح فيه الطلب الكلي يتصف بالتنوع، بالتالي يعتبر الاقتصاد الجزائري اقتصادا مفتوحا في اعتماده على الواردات وعلى الخصوص في قطاعات إستراتيجية مثل الموارد الزراعية والصناعية الغذائية وأصبح مشكل الأمن الغذائي متعلق بالتقلبات التي تحدث في الأسواق العالمية من خلال الأسعار، إضافة مشكلة المديونية، تذبذب أسعار الصرف الدولية وفي مقدمتها الدولار الأمريكي.

ب* المديونية الخارجية:¹ إن اللجوء إلى السوق المالي الدولي للاقتراض ليس خطأ بل هو وسيلة لتحقيق مشاريع استثمارية، لكن ضعف مردودية هذه المشاريع لا يمكن من توفير المبالغ المقترضة. فبداية أزمة المديونية كانت عام 1986، ذلك بعد تدهور أسعار النفط في الأسواق العالمية بالتالي تدهور حصيلة صادرات المحروقات، و منه تراجع حجم القروض الممنوحة من طرف الدول والهيئات الدائنة. نتيجة للظروف الاقتصادية والاجتماعية التي وصلت إليها الجزائر لم تجد السلطات أمامها سوى حل اللجوء إلى الاقتراض القصير المدى والذي كلفها الكثير والكثير، إضافة إلى غياب استراتيجية واضحة لتسيير المديونية الخارجية على المدى الطويل، والاختلالات الموجودة في موازنتها الخارجية، استمرت الجزائر بالتسديد والوفاء بالتزاماتها في المواعيد المحددة حسب العقود الأصلية الممضاة مع المقرضين. ونتيجة للظروف الاقتصادية والاجتماعية التي وصلت إليها الجزائر لم تجد السلطات أمامها سوى حل اللجوء إلى الاقتراض القصير المدى والذي كلفها الكثير والكثير، إضافة إلى غياب استراتيجية واضحة لتسيير المديونية الخارجية على المدى الطويل، والاختلالات الموجودة في موازنتها الخارجية، استمرت الجزائر بالتسديد والوفاء بالتزاماتها في المواعيد المحددة حسب العقود الأصلية الممضاة مع المقرضين.

تطورت في الجزائر أساليب أخرى التي يمكن أن تقسم إلى داخلية وخارجية كما أوضحنا إضافة إلى مساهمة بورصة الجزائر في تمويل المشروعات الاستثمارية، عن طريق اصدار كل من الشركات الكبرى أسهم وسندات في بورصة الجزائر لتمويل بها مشاريعها، هذه العملية تؤدي الى توفير ادخار هام من شأنه أن يستثمر في توظيف الأموال على المدى الطويل، وهو مايفترض من جهة أخرى وجود

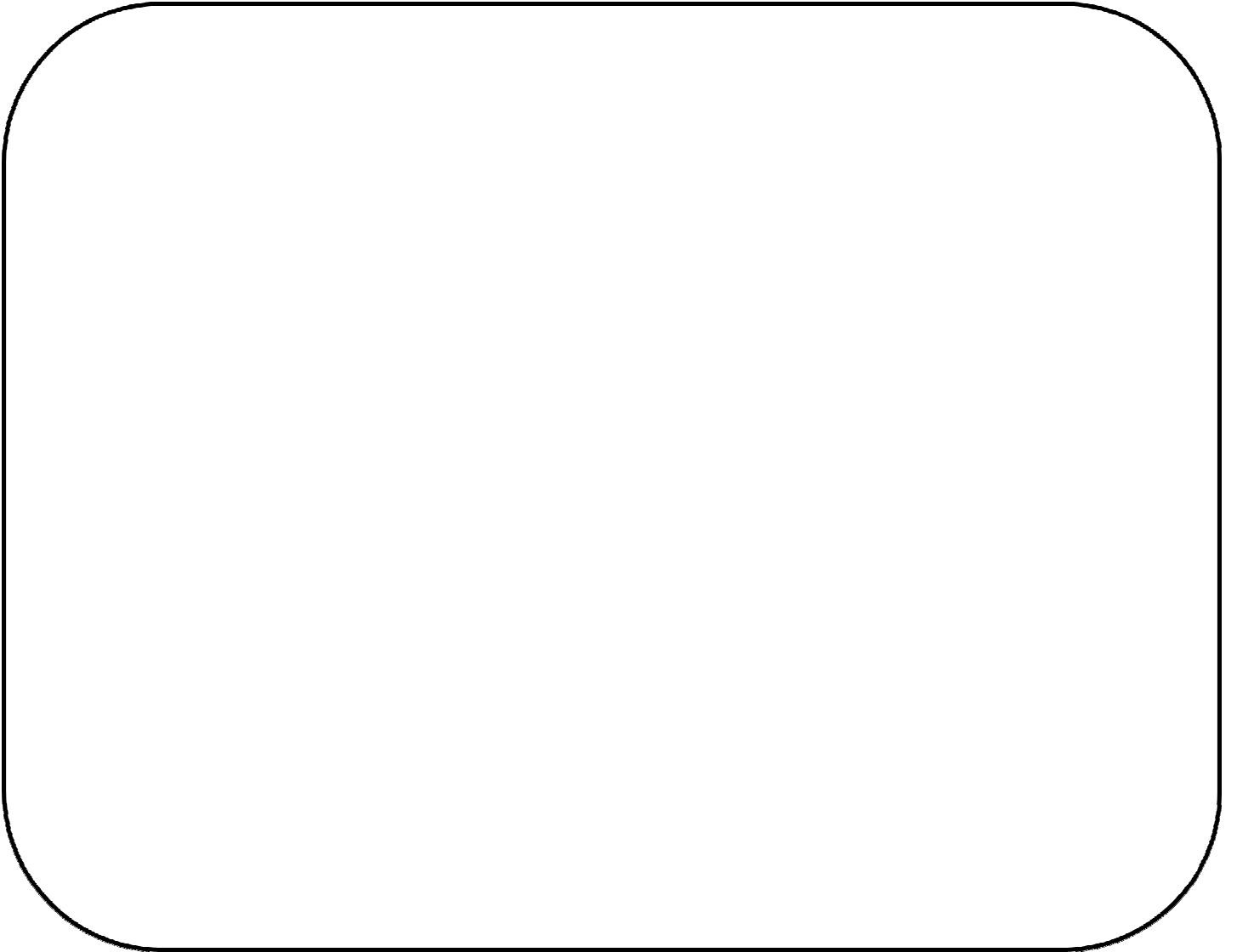
رؤوس أموال ضخمة يمكن جذبها إذا ما تم بذل مجهود باتجاه تطوير أدوات الادخار وتنويعها.

¹ هارون العشي، "مصادر تمويل المشروعات الاستثمارية و دورها في بلورة التحولات الاقتصادية - دراسة حالة الجزائر- خلال الفترة 1990-2004"، مرجع

سبق ذكره في ص 27، ص 11.

والشكل التالي يلخص هاته المصادر:

الشكل (1-4): تمويل الاستثمار



Source: site de partage de cours, (page consulté le 20/01/2015), Accumulation du capital, progrès technique, croissance, <http://www.daskoo.org>.

خلاصة الفصل

يعتبر التمويل من القرارات الهامة والإستراتيجية لقيام أي مشروع استثماري سواء تعلق الأمر بحجم الأموال أو مصدر الحصول عليها، فالتمويل عصب كل من عمليتي التجهيز والاستغلال في المؤسسة ولا غنى عنه لاستمرارية النشاط وتختلف مصادر الحصول على الأموال، فمنها ما هو داخلي ومنها ما هو الخارجي. ويتحدد الخيار المؤسسة التمويلي في مجال اختيار مصدر التمويل تبعا لعدة عوامل أهمها تكلفة المال أو مصدر الذي يتم اللجوء اليه.

ويزداد في الوقت الحاضر الاهتمام الواسع لدى رجال الأعمال و رجال الاقتصاد بالتمويل فالتمويل اليوم يشكل بندا جوهريا في أي مشروع استثماري .

لهذا تناولنا في هذا الفصل الاطار العام لكل من التمويل والمشاريع الاستثمارية فقدمنا اجابات عن بعض التساؤلات الفرعية بالتطرق الى المفاهيم العامة لكليهما وكذا الخطوات المتبعة في عملية التمويل ومحددات اختيار مصدر التمويل الأمثل والمناسب للمشروع القائم، ثم عرضنا خصائص المشاريع الاستثمارية وأنواعها مروراً بأهميتها وأهدافها، كما يمت الاجابة على جزء من الاشكالية المطروحة بعرضنا لمصادر تمويل المشاريع الاستثمارية بشكل عام وفي الجزائر بشكل خاص.

ولغرض التعرف أكثر على المشاريع الاستثمارية خاصة تلك القائمة بالشراكة الأجنبية في الجزائر سنتعرف على واقعها وآفاقها في الفصل الثاني اكمالا للدراسة وللجزء المتبقي من اشكالياتها.

تمهيد

تقتضي التغيرات والتحوّلات الكبيرة والسريعة التي تميّز المحيط الاقتصادي العالمي، مع تزايد حدّة المنافسة رفع تحديات كبرى في مجال الاستثمار لتحسين الانتاجية في سبيل تحقيق النمو الاقتصادي واستقطاب حجم أكبر من المشاريع الاستثمارية، هذا مايتطلب البحث عن فرص الشراكة الأجنبية التي تسمح بالتعاون والتبادل في هذا المجال، لذا تُعتبر الشراكة الأجنبية ضرورة حتمية لكسب التحديات المفروضة وبالتالي فان الجزائر تسعى للانفتاح أكثر على الشراكة الأجنبية من خلال خلق مناخ استثماري ملائم لجذب المستثمرين الأجانب أكثر ممّا ياعدها على لالتحاق والاندماج الجيّد في الاقتصاد العالمي من خلال الانفتاح على الأسواق الخارجية، الأمر الذي أصبح ضروريا أكثر من أي وقت مضى.

ومنه سنتطرق في المبحث الأول من هذا الفصل الى الاطار العام للشراكة الأجنبية بالتعرض الى مفهوم الشراكة الأجنبية كآلية من آليات التعاون بين المؤسسات الاقتصادية، وتعريف الشركات المشتركة التي تسمح بدخول المستثمرين الأجانب، بالاضافة الى التعرف على أشكالها وأهم الدوافع المؤدية اليها ثم على النظريات المفسرة لها، أما المبحث الثاني فسيتناول واقع الشراكة الأجنبية في الجزائر من حيث الاطار القانوني للاستثمار الذي يتضمن القواعد القانونية للشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات وخارجه في الجزائر، وسنتطرق بعدها الى اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية مع توضيح العلاقة الاقتصادية بين الطرفين وبعدها سنعرض مميزات الشراكة الأجنبية في الجزائر وتطورها، وسنخصص المبحث الثالث من هذا الفصل لآفاق الشراكة الأجنبية في الجزائر من خلال التطرق الى مختلف الآثار الايجابية والسلبية التي تخلفها الشراكة الأجنبية، ثم سنتناول الأهداف التي تسعى الجزائر الى تحقيقها من وراء اتفاقيات الشراكة الاجنبية، بالاضافة الى شروط نجاح هاته الاتفاقيات.

المبحث الأوّل: الاطار العام للشراكة الأجنبية

الشراكة هي شكل من أشكال التعاون والتقارب بين المؤسسات الاقتصادية باختلاف جنسياتها قصد القيام بمشروع معين يحقق للأطراف المتعاقدة مصالح واهداف معينة ومرغوبة، لكن ليس هذا هو التعريف الوحيد لها فقد اختلفت التعاريف الخاصة بها وأشكالها، كما تعددت الدوافع التي تجلب المؤسسات الاقتصادية وأصحاب المشاريع لعقد اتفاقيات الشراكة الأجنبية، وقدّمت أيضا نظريات عديدة ومختلفة لتفسيرها قصد تطويرها وتنميتها.

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول الشراكة الأجنبية

قدّم الاقتصاديون عدة مفاهيم لمصطلح الشراكة الأجنبية للتمكن من الوصول الى تعريف شامل لمعناها ومعنى الشركات المشتركة.

1: تعريف الشراكة الأجنبية

تعتبر الشراكة في القطاع الاقتصادي، مفهوما يجري تعميمه واستخدامه على نطاق واسع لهذا كان من الصعب تحديد تعريف موحد للشراكة الأجنبية، و في السنوات الأخيرة تعددت التعاريف الخاصة بها نذكر من أهمّ هاته التعاريف مايلي:

أ*الشراكة هي الطريقة المتبعة من طرف المؤسسات في التعاون مع بعضها البعض للقيام بمشروع معين ذي اختصاص، من خلال توفير وتكثيف الجهود والكفاءات علاوة على الوسائل والامكانيات الضرورية المساعدة على البدء في تنفيذ المشروع أو النشاط مع تحمل جميع الأعباء والمخاطر التي تنجم عن هذه الشراكة.¹

¹ اكرام مياسي، "الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2012،

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

ب*الشراكة عبارة عن نمط أو نموذج من العلاقات الخاصة والمميزة القائمة بين المؤسسات، والمبني على التعاون طويل المدى الذي يتعدى العلاقات التجارية، والهادف الى تحقيق غايات تلي متطلبات المتعاملين.

ج*الشراكة هي تقارب بين عدة مؤسسات مستقلة قانونيا، لأجل التعاون في مشروع معين، أو نشاط خاص بتكثيف وتنسيق الجهودات وكذا تبادل الكفاءات والوسائل والمصادر الأساسية.

د*الشراكة هي اتفاقية تعاون طويلة أو متوسطة المدى بين مؤسستين أو أكثر، مستقلة قانونا، متنافسة أو غير متنافسة، والتي تنوي جلب أرباح مشتركة من خلال مشروع مشترك.

من خلال التعاريف السابقة يمكننا استنتاج تعريف شامل لمعنى الشراكة، فالشراكة هي عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء. ويتعلق بنشاط انتاجي أو خدمي أو تجاري على أساس ثابت ودائم مع ملكية مشتركة. وهذا التعاون لا يقتصر فقط على مساهمة كل منهم في رأس المال وإنما أيضا على المساهمة الفنية الخاصة بعملية الانتاج واستخدام الاختراع، بالإضافة الى العلاقات التجارية والمعرفة التكنولوجية، وكذلك على المساهمة في كافة العمليات ومراحل الانتاج والتسويق.¹

2:تعريف الشركات المشتركة

تُعدّ الشركات المشتركة صيغة من صيغ الاستثمار الوافد، والذي يقصد به السماح للمستثمرين من خارج الدولة بتملك أصول ثابتة ومتغيرة بغرض التوظيف الاقتصادي في المشروعات المختلفة، أي تأسيس شركات أو الدخول كشركاء في شركات من أجل تحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية المتعددة، وتأخذ تلك الاستثمارات الوافدة المباشرة عدة صيغ منها الشركات المشتركة.

تتضمن الشركات المشتركة مشاركة أحد أو بعض المستثمرين المواطنين مع شركاء من دولة أخرى وينتشر هذا النوع من الاستثمار في الدول العربية التي تتمتع بوفرة المستثمرين القادرين كالدول النفطية

¹ بلحاج ياسين، "آثار الشراكة الأوروبية متوسطة على المؤسسة الاقتصادية في الجزائر"، (مذكرة ماجستير، اقتصاد وتسيير المؤسسات، جامعة

ابن خلدون بتيارت، غير منشورة)، الجزائر، 2006-2007، ص139.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

العربية، بالإضافة الى توفر رؤوس الأموال مع بعض رجال الأعمال والمستثمرين في الدول العربية الاخرى.

ويفضل المستثمر الأجنبي توفر شركاء قادرين ماليا في الدولة المضيفة حتى لا يتحمل مخاطر استثمار هائلة قد يتحملها هو نفسه دون غيره، وتنص قوانين تنظيم الاستثمارات الوافدة على حدود وحصص ونسب الاستثمار الوافد والاستثمار المواطن، وكذلك نوع التكنولوجيا وأساليب الانتاج المناسب والبعيدة عن الملوثات المختلفة، كما تحدد قوانين الضرائب والتنسيق الضريبي، أيضا فترات الاعفاء الضريبي وأنواع الضرائب وشرائعها سواء على الأرباح أو الإيرادات أو القيمة المضافة والمبيعات والانتاج.¹

المطلب الثاني: أشكال الشراكة الأجنبية والدوافع المؤدية اليها

للشراكة الأجنبية عدة أنواع وأشكال تُحدّد من حيث القطاعات الاقتصادية ونواحي أخرى، ولأهميتها هناك أسباب كثيرة ومختلفة تجعل المؤسسات والمستثمرين والدول للجوء اليها و إبرام اتفاقياتها وتنميتها.

1: أشكال الشراكة الأجنبية

تختلف أشكال الشراكة الأجنبية من حيث عدة نواحي، وسنوضح هذا من خلال التعرض الى جانب القطاعات الاقتصادية المتعددة، وحسب مشاركة الأطراف.

أ* أشكال الشراكة الأجنبية من حيث القطاع الاقتصادي²

ترتكز مشاريع الشراكة الأجنبية في الغالب على الجانب الصناعي، والتطور التكنولوجي في الدرجة الأولى، ثم على الجانب التجاري والخدماتي في الدرجة الثانية.

-الشراكة الصناعية: تنتهج بعض المؤسسات الاقتصادية سياسة الشراكة القائمة على انشاء جماعات متخصصة في المشاريع الاستثمارية المتطورة صناعيا وتكنولوجيا، وذلك لضخامة التكاليف التي تحتاجها

¹ فريد بنجار، "الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000، ص ص 24-25.

² بلاطة مبارك، مداخلة "أهمية الشراكة الأجنبية في تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية"، ملتقى دولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص ص 2-3.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

هاته النوعية من المشاريع في القطاع الصناعي من جهة، وكذا احتياجاتها لاستعمال تكنولوجيا عالية ومتطورة من جهة أخرى، وهنا يبرز ما يُعرف بالتعاون الفني، حيث تعمل البلدان المضيفة لهذه المشاريع على الاستفادة من التكنولوجيا في المجالات التي ترغب الاستثمار فيها، وفي المقابل فإن الدول المصدرة لهذا التقدم العلمي والتطور التكنولوجي تعمل على التسويق والترويج لمنتجاتها باقتحامها أسواقا جديدة عن طريق الشراكة القائمة. لذا فإن هذا النوع من الشراكة يقوم بين مؤسسات البلدان المالكة للتكنولوجيا ومختلف القدرات الصناعية ومؤسسات البلدان التي تفتقر إليها، لهذا تتكفل بتمويل المشروع المشترك مقابل الحصول على تلك التكنولوجيا.

-**الشراكة التجارية:** ان الشراكة في القطاع التجاري قد تكون وطنية أو دولية ومع مختلف أحجام المؤسسات، كلجوء مؤسسة صغيرة الى ابرام اتفاقية شراكة مع مؤسسة أكبر منها رغبة منها في النمو والتوسع بالدخول الى أسواق جديدة لا يمكنها الوصول إليها لوحدها، كما أن هذا النوع من الشراكة المستعمل في المجال التجاري يسمح بتطوير رقم الأعمال عن طريق تخفيض تكلفة الاستثمار أو بتحقيق مردودية أسرع بفضل أسواق جديدة أخرى.

-**الشراكة الخدمائية:** من بين أشكال العقود المبرمة في قطاع الخدمات نجد عقود التسيير والادارة حيث تلجأ بعض المؤسسات الى ابرام اتفاقيات شراكة تخص ادارة وتسيير مرافقها، حيث يستفيد الشريك المحلي من خبرات الشريك الأجنبي، ولعلّ أساس نجاح قطاع الخدمات بصورة عامة ونوعية الخدمات بصورة خاصة في مختلف الدول هو اقدمها على ابرام عقود تسيير وادارة الخدمات مع القطاع الخاص أو الأجنبي، فهذه العقود تساهم في انعاش سياحة هاته الدول.

-**الشراكة المالية:** الشراكة المالية مرتبطة بدرجة المساهمة في رأس المال عن طريق الاستثمار المحفظي أو الاستثمار المباشر، فهي مانعي به الاشتراك في المال كما يُقصد بها ارتباط الشركاء بحركة رأس المال لتحقيق استثمارات مشتركة، وحصص الطرف الآخر في هذه الشراكة تكون حسب اتفاق الشركاء.

ب* أشكال الشراكة الأجنبية وفق الأطراف المشاركة¹

يمكن أن تقوم الشراكة الأجنبية بين أفراد أو شركات أو حكومات أو هيئات حكومية، كما يمكن أن تكون اتفاقية بين شريكين أو أكثر، وتتخذ الشراكة الأجنبية وفق الأطراف المشاركة أو المتعاقدة ثلاثة أشكال وهي: الشراكة العمومية القائمة بين الدول أو الهيئات أو المؤسسات العمومية، الشراكة الخاصة والتي تتم بين الشركات الخاصة، والشراكة المختلطة التي تتم بين شركة خاصة وأخرى عمومية.

2: الدوافع المؤدية الى الشراكة الأجنبية²

تحولت الشراكة الأجنبية الى أداة هامة وأساسية بالنسبة للمؤسسة للأسباب التالية:

أ* **دولية الأسواق:** ان نظام دولية الأسواق يفرض على المؤسسة الاهتمام بالانفتاح أكثر على جميع الأسواق بغرض تسويق منتجاتها، وتطوير كفاءتها، وتكثيف امكانياتها، لذا تبادر المؤسسة الى ابرام عقود الشراكة الأجنبية والتي تعدّ وسيلة لضمان تحقيق هذه الأهداف وغيرها بأقل التكاليف.

ب* **التطور التكنولوجي:** والذي يعد عاملا أساسيا في تطور المؤسسة الاقتصادية وتفتحها على الأسواق الخارجية، ومن الصعب على المؤسسة مواكبتها دوما نظرا لارتفاع تكاليفه التي قد تشكل عائقا أمام المشروع والمؤسسة، مما يستدعي لجوءها الى سياسة الشراكة لتقليل تكاليف الأبحاث التكنولوجية.

ج* **التغيرات المتواترة للمحيط أو نمط التغيير:** ان التغيرات المتواترة للمحيط الدولي على كافة المستويات تستدعي اهتماما بالغا من المؤسسات وتعد حافزا للدخول في مجال الشراكة والتعاون مع المؤسسات الأخرى لتفادي الآثار السلبية لهذه التغيرات على مستقبل المؤسسة الاقتصادية.

د* **المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية:** باعتبار الشراكة وسيلة للتعاون والاتحاد بين المؤسسات بامكانها مواجهة المنافسة المحلية والدولية من خلال استغلال المؤسسة لامكانياتها وكل طاقاتها في ذلك.

¹ أو شن ليلي، "الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية"، (مذكرة ماجستير، قانون التعاون الدولي، جامعة مولود معمري، تيزي وزو منشورة)، الجزائر، 2011، ص43.

² اكرام مياسي، "الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر"، مرجع سبق ذكره في ص32، ص307.

المطلب الثالث: النظريات المفسرة للشراكة الأجنبية

أتت الدراسات المتناولة لموضوع الشراكة الأجنبية مقدّمة تفسيرات لها قصد تطويرها وتنميتها للعمل بها بين الدول، ويمكننا تلخيص النظريات المفسرة للشراكة الأجنبية فيما يلي:¹

1: نظرية تكاليف الصفقات: تركز هذه النظرية على أهمية التكاليف المرتبطة بتنسيق وتنظيم نشاطات المؤسسة في مجال الانتاج والتي تعرف بتكاليف الصفقات كما تتعلق بالبحث عن المعلومات في وسط محيط غير كامل المنافسة ولهذا تدخل تكاليف التفاوض على الاتفاقية في اعتبار المؤسسة ، الى جانب مراقبة نشاطاتها واستخدامات مواردها، اذ لدينا ثلاثة أنواع من التكاليف وهي: تكاليف البحث والمعلومات، تكاليف المساومة أو التفاوض، وتكاليف التنفيذ والمراقبة.

2: نظرية الانتاج الدولي واستراتيجية العلاقات: تقوم هذه النظرية على أساسين، اذ أنها تعتبر الشراكة الأجنبية طريقة لتفادي المنافسة فتؤدي الى تكوين استراتيجية علاقات وترابط بين الشركاء من جهة ومن الجهة الأخرى تعمل على اكساب المؤسسة ميزة تنافسية لمقاومة المنافسين، لهذا تُوجب هذه النظرية لجوء الدول للشراكة الأجنبية لكونها أفضل طريقة تسمح بالاستخدام الامثل للموارد المتاحة أمامها وكذا التحكم في وسائل الانتاج وفي التكاليف قصد مواجهة المنافسة الخارجية في ظلّ العولمة الاقتصادية وانفتاح اقتصاديات الدول على بعضها البعض.

3: نظرية الاحتكار الدولي: تستند هذه النظرية لتحقيق أهداف المؤسسات الاقتصادية وضمن استمراريتها على توطيد علاقات التعاون بينها في شكل احتكاري، وكذا الاهتمام بجميع المجالات الحساسة في الاقتصاد العالمي كنشاطات البحث والتطوير، ونظرا للتحديات التي تواجه المستثمر الأجنبي أمام العناصر المحلية المستعملة اضافة الى ابتعاده عن مركز اتخاذ القرارات وعدم خضوعه للمراقبة الدقيقة فعلى المشروع المشترك أن يتمتع بقدرات غير عادية ومتميزة لمواجهة التحدي الجديد.

وتتميز هذه النظرية بنوعين من الاحتكار هما:

¹. اوشن ليلي، "الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية"، مرجع سبق ذكره في ص36، ص ص26-30.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

أ* احتكار الشركة الأولى للسوق: المؤسسة التي تدخل الى السوق أولا في مجال انتاج منتج معين سيستمر تفوقها مهما زادت حدة المنافسة، فالمؤسسات المنافسة لن تتمكن من الصمود كثيرا، كما أن التكاليف ستفوق ماستجنيه بدخولها هذه المنافسة في ذلك السوق لكون المؤسسة الأولى تعرف كل شيء عن السوق وتمتلك حصة كبيرة فيه مما يضمن لها ولاء المستهلكين لمنتجاتها.

ب* القوة الاحتكارية: يسعى المستثمر الأجنبي من دخول مشروع مشترك الى امتلاك القوة الاحتكارية اذ تفترض هذه النظرية ممارسة أي نشاط في دولة أجنبية يتميز بالتكاليف المرتفعة التي لا تتحملها سوى المؤسسات التي تتمتع بمزايا تنافسية عالية، كالتكنولوجيا المتطورة وأساليب العمل والادارة الحديثة، وحتى تتمكن من تعويض هذه التكاليف عليها مزج قدراتها وامكانياتها لتحقيق الأرباح.

4: نظرية تبعية المورد: ساهمت هذه النظرية كثيرا في تحليل أهداف الشراكة، وتقوم على فكرة مفادها أن المؤسسة التي لا تستطيع استغلال ومراقبة كل عوامل لانتاج تلجأ الى الشراكة مع مؤسسات أخرى تعمل في مجال نشاطها، فمثلا الشركات البترولية العالمية التي أصبحت غير منتجة للمحروقات حوّلت نشاطها الى استيراد المواد البترولية معتمدة في ذلك على امكانياتها المتوفرة وطاقتها التكنولوجية لمتطورة ثم تقوم باعادة تحويل وتصنيع تلك المواد البترولية الخام لتصديرها على شكل مواد تامة الصنع، ومعروف أن هذا الأمر مكلف مع العلم أن مثل هاته العمليات يمكن أن تتم في البلد الأصلي "المنتج" لهذا تعتمد على منح تسهيلات جبائية للشركات ذات الاختصاص في تحويل المواد البترولية، قصد القيام به محليا واستغلال امكانياتها بصفة شاملة.

المبحث الثاني: واقع الشراكة الأجنبية في الجزائر

بذلت الجزائر جهودا مستمرة فيخلق وهيئة مناخ استثماري مناسب لجذب المستثمرين الأجانب، وخلق فرص أكثر للاستفادة من عقد مختلف الاتفاقيات في الشراكة الأجنبية.

المطلب الأول: الاطار القانوني للاستثمار في الجزائر

يهدف قانون الاستثمار بالأساس الى تجميع وتوحيد ضمانات وحوافز الاستثمار في قانون واحد وتوحيد تعامل المستثمرين مع جهة واحدة، وذلك لتحرير الاستثمار بشكل عام من القيود.

وقد عرف قانون الاستثمارات في الجزائر منذ الاستقلال عدة مراحل تميزت كل مرحلة بقوانين وتشريعات جديدة تحكم وتنظم عملية الاستثمار، ومن أهمها:

1: القواعد القانونية للشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات: تبنت الجزائر قوانين هامة للاستثمار في قطاع المحروقات، ونجيزها فيمايلي:

أ* قانون الاستثمار الصادر عام 1963: أصدرت الجزائر أول نص قانوني لها يتعلق بالاستثمارات في عام 1963، ألا وهو 277/63 من قانون الاستثمارات الصادر بتاريخ 1963/07/26، ويتعلق هذا القانون برؤوس الأموال الأجنبية أساسا، حيث كان يهتم بالاستثمار الأجنبي وضرورة استقطابه قصد إعادة بناء اقتصاد البلد بعد استقلاله، وقد حوّل هذا القانون ضمانات عامة يستفيد منها كل المستثمرين الأجانب، و ضمانات خاصة متعلقة بالمؤسسات المعتمدة، والمؤسسات المنشأة عن طريق اتفاقية الشراكة الأجنبية.¹

ب* قانون الاستثمار الصادر عام 1966: بعدما بء قانون 1963 بالفشل، تبنت الجزائر قانونا جديدا للاستثمارات وهو القانون رقم 284/66 المؤرخ في 1966/06/15² الذي يحدد دور رأس المال في اطار التنمية الاقتصادية، مكانه، أشكاله، والضمانات القانونية الخاصة به، وجاء خاصة بعد التغيير

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الصادرة في 26 جويلية 1963، العدد 53، الأمر 277/63 من قانون الاستثمارات، المادتين 1 و2.

² الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الصادرة في 15 سبتمبر 1966، العدد 68، الأمر 284/66، المواد 3 و5.

الفصل الثاني - **عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر**

الذي طرأ على الساحة السياسية في البلاد بعد عملية التصحيح الثوري، ويختلف هذا عن القانون الأول من خلال المبادئ التي وضعها والتي تتمثل في:¹

- **الاستثمارات الخاصة لاتنجز بحرية في الجزائر:** لقد حدد هذا القانون أن مبادرة تحقيق المشاريع الاستثمارية في القطاعات الحيوية يرجع الى الدولة والهيئات التابعة لها، بمعنى أن هناك احتكار الدولة لهذه القطاعات ويمكن لرأس المال الخاص الوطني أو الأجنبي أن يُستثمر في القطاعات الأخرى، والمستثمر الذي يريد أن يستثمر لا بد أن يحصل على اعتماد مسبق من قبل السلطات.

- **منح الامتيازات و ضمانات للاستثمار:** لقد منح هذا القانون عدة امتيازات و ضمانات خاصة للاستثمار الأجنبي بعد الحصول على الاعتماد. ونظرا لصعوبة تطبيق قانون الاستثمارات على المستثمرين الأجانب في هذه المرحلة، فانها تُطبَّق فقط على الاستثمارات الخاصة الجزائرية، ولكن ما طُبِّق في ميدان الاستثمارات الأجنبية يتعلق بالشركات الاقتصادية المختلطة، وذلك من سنة 1966 الى 1982.

وبالتالي قانون 1963 وقانون 1966 لم ينجحا في استقطاب المستثمرين الأجانب لأنهما كانا ينصان على امكانية التأمين، وفي الواقع كان الاستثمار الأجنبي خارج قطاع المحروقات مغلق خلال هذه الفترة الى غاية ظهور قانون 1982.²

ج* قانون الاستثمارات في مرحلة الثمانينات: تميّزت هذه الفترة بانتهاج استراتيجية تنمية جديدة لتدعيم الاقتصاد الوطني وانعاشه، وتصحيح كل أخطائه السابقة، فتبنت الجزائر في هذه المرحلة عدة قوانين للاستثمارات نذكر منها:

- **قانون الاستثمارات الصادر في عام 1982:** قانون رقم 11/82 المؤرخ في 21 أوت 1982 يتعلق بتأسيس الشركات مختلطة الاقتصاد وطرق سيرها، وحسب هذا القانون يتم ابرام اتفاق يُحدّد فيه موضوع ومدة الشراكة، مبلغ رأس المال المكتتب، طرق تمويل التكنولوجيا.... الخ، وبذلك تكون الجزائر قد رفضت وأكدت نيتها في رفض الاستثمار الأجنبي، ودخول رأس المال الأجنبي، وفضّلت

1. كمال عليوش قريوع، "قانون الاستثمار في الجزائر"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص 7.

2. كمال عليوش قريوع، "قانون الاستثمار في الجزائر"، مرجع سبق ذكره في ص 32، ص 9.

الفصل الثاني - عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

الاستثمار عن طريق الشراكة الأجنبية والشركات المختلطة، جاء هذا القانون ليحدد الإطار العام الذي يُحوّل في نطاقه لمؤسسة أو عدة مؤسسات أجنبية، ويبيّن كيف ذلك.

لكن في الواقع العملي نلاحظ أن هذا القانون لم يحقق النتائج والطموحات المرجوة منه، وذلك لأن

الاستثمارات الخاصة الاجنبية لم تكن ضمن أولويات البرامج والخطط الاقتصادية. بالإضافة الى عدم وضوح بعض النصوص المحددة للشراكة مع الأجانب، حيث اقتصر الاعتماد على أسلوب المؤسسات الاقتصادية المختلطة فقط.¹

- **قانون الاستثمار الصادر عام 1986:** في هذه الفترة واجه الاقتصاد الوطني أزمة حادة، وهي انهيار أسعار البترول، وانخفاض قيمة الدولار، وبالتالي تدهورت الصادرات النفطية، كذلك تفاقم الديون الخارجية، وارتفاع نسبة التضخم، في ظل هذه الاوضاع الصعبة قامت الدولة بتعديلات على قانون 11/82 واصداره في شكل قانون جديد، وهو 13/86 المؤرخ في 19 أوت 1986 أقرت فيه تفضيل الاستثمار من خلال مشاركة رأس المال الأجنبي مع المؤسسة العمومية، وبذلك تم فسح المجال أمام القدرات الاستثمارية المحلية والأجنبية بهدف تدعيم العملية التنموية، ومحاولة ترقية الصادرات من غير المحروقات. لكن ورغم الحوافز الاضافية التي جاء بها قانون 1986 إلاّ أنها لم تصل بعد الى تحقيق الأهداف المرجوة منها في جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، وتوزيعها على مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني، بحيث بقيت هذه الاستثمارات برغم قلّتها تتركز أساسا على قطاع المحروقات.

وبالتالي كلا القانونين لم يحققا النتائج المنتظرة، حيث بعد صدورهما تم انشاء 10 شركات، وذلك نتيجة لوجود بعض العراقيل منها ثقل البيروقراطية، المشاركة بالأغلبية للدولة الجزائرية، واللجوء اجباري الى المحاكم القضائية القانونية في حالة النزاعات.²

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 28 أوت 1982، العدد 88، الامر 13/82 منقانون الاستثمارات المواد 1،3،5،6،7.

² الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 19 أوت 1986، العدد 95، الامر 13/86 من قانون الاستثمارات المواد 1،4.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

-قانون الاستثمار الصادر عام 1988¹: تبنت الجزائر هذا القانون 13/82 المؤرخ في 12 جويلية 1988 الذي جاء متوافقا مع الاصلاحات الاقتصادية التي أدت الى ظهور المؤسسات العمومية الاقتصادية، استخلاف المؤسسة الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي، وتكمن استقلالية هذه المؤسسات في أنها أصبحت:

-غير خاضعة للوصاية الوزارية والقانون العام.

-غير خاضعة للرقابة الممارسة على المؤسسات الاشتراكية حيث أصبحت رقابة اقتصادية.

-خاضعة للقانون التجاري، يكون تأسيسه في شكل شركة أسهم ذات مسؤولية محدودة، كما تتولى صناديق المساهمة تسيير أسهمها مقابل رأس المال التأسيسي المدفوع.

-ازالة القيد المتعلق بمبلغ الاستثمار الذي جاء به قانون 13/82.

-كان تأسيس الشركات المختلطة يخضع لبروتوكول يُبرم بين الوزارة الوصية والشركة الأجنبية، والعقد يُبرم بين الشركة الأجنبية والمؤسسة الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي، بينما أصبح البروتوكول يُبرم بين صناديق المساهمة والشراكة الأجنبية، والعقد يبرم بين المؤسسة العمومية الاقتصادية والشركة الأجنبية، أي هناك الغاء ضمني لبعض أحكام القوانين 13/82 و 13/86 في هذا المجال.

2: القواعد القانونية للشراكة الأجنبية خارج قطاع المحروقات: تم اصدار أهم القوانين المنظمة والمسيرة للاستثمار في فترة التسعينات والتي فتحت الطريق لكل أشكال المساهمة لرأس المال الأجنبي في نمو الاقتصاد الجزائري، وكذا جذب المستثمرين الأجانب.

أ*القانون المتعلق بالنقد والقرض عام 1990: بالرغم من أن قانون 10/90 هدف الى تفعيل السياسة النقدية مما يعني أنه ليس بقانون استثمار، إلا أنه أكد على مجموعة من المبادئ التي تسمح للاجانب

¹. الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 12 جانفي 1988، العدد 98، الامر 13/88 من قانون الاستثمارات.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

بمزاولة أنشطتهم الاستثمارية في الجزائر وهي:¹

- حرية الاستثمار بالسماح للمقيمين وغير المقيمين بتجسيد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر.

- التخلي نهائيا عن شرط الشراكة بنسب محدّدة، وقرار امكانية تحويل الأرباح ورأس المال.

- قبول الجزائر بمبدأ التحكيم الدولي عند المنازعات أو الخلافات التي تحدث مع الطرف الأجنبي.

- التأكيد على مبدأ المساواة بين مختلف المستثمرين.

ب- قانون ترقية الاستثمار لسنة 1993:² أهم ما جاء به قانون الاستثمار 12/93 المؤرخ

في 05 أكتوبر 1993 تحديد النظام الذي يُطبّق على الاستثمارات الوطنية الخاصة والأجنبية، التي تُنجز

ضمن الأنشطة الاقتصادية الخاصة بانتاج السلع أو الخدمات غير المخصصة للدولة أو لفروعها حسب

المادة الأولى، بالإضافة الى التصريح بالاستثمار المنجز بكل حرية مع مراعاة التشريع والنظام المحدد

المعمول بهما لدى الوكالة التي أنشأت بموجبه وهي تُسمّى بوكالة ترقية الاستثمار ودعمها ومتابعتها

حسب المرسوم 12/93. ليتغيّر اسم الوكالة لاحقا الى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

ج- قانون تطوير الاستثمار لسنة 2001³

على غرار المرسوم التشريعي رقم 12/93 الذي حدد النظام المعمول به للاستثمار وكذا الامتيازات

الممنوحة للمستثمرين جاء الامر رقم 01-03 المؤرخة في 20/08/2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار

ليؤكد استفادة الاستثمار من اعفاء لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي وذلك بعد معاينة انطلاق

الاستغلال ولا يكون هذا الاعفاء من الضريبة على أرباح الشركات ومن الضريبة على الدخل الاجمالي

على الأرباح الموزعة فقط بل من الدفع الجزائي ومن الرسم على النشاط المهني، وكذا من الرسم العقاري

¹ عبد الرحمان تومي، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، "مجلة دراسات اقتصادية"، العدد 8، مركز البصيرة للبحوث، الجزائر،

2006، ص ص 112-113.

² الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 10 أكتوبر 1993، العدد 64، المرسوم التشريعي 12/93 المتعلق بترقية

الاستثمار.

³ الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 22/08/2001، العدد 47، الأمر 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار.

الفصل الثاني - **عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر**

على الملكيات العقارية التي تدخل في اطار الاستثمار حسب المادة 11 من هذا الأمر، أما المادة 14 فقد أكدت على أن يُعامل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب نفس معاملة الأجانب في مجال الحقوق والواجبات المتعلقة بالاستثمار، كما نصت المادة 16 من نفس الأمر أن لا يكون الاستثمارات المنجزة موضوع مصادرة ادارية "كالتأميم" إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به. وضع هذا القانون ثلاثة أجهزة للاستثمار تتمثل في:¹

- **المجلس الوطني للاستثمار:** حسب ما تنص المادة 18 من قانون الاستثمار لسنة 2007، فانه ينشأ لدى الوزير المكلف بترقية الاستثمارات مجلسا وطنيا للاستثمار يدعى في صلب النصب "مجلس"، ويوضَع تحت سلطة ورئاسة الحكومة. ويكلف المجلس بالمسائل المتصلة باستراتيجية الاستثمارات وبسياسة دعم الاستثمارات، وبالموافقة على الاتفاقيات المنصوص عليها في المادة 12 من نفس القانون، وبصفة عامة بكل المسائل المتصلة بتنفيذ أحكام هذا الأمر، كما تحدّد تشكيلة المجلس الوطني للاستثمار وسيره وصلاحيته عن طريق التنظيم.

- **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:** تنص المادة 21 من قانون الاستثمار لسنة 2007 على أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تتولّى الوكالة في ميدان الاستثمارات وبالارتباط مع الادارات والهيئات المعنية على الخصوص بعدة مهام، كضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها، تسيير صندوق دعم الاستثمار، وكل مايتعلق بمساعدة المستثمرين وخدمات الشباك الوحيد اللامركزي. الخ، كما يُحدّد تنظيم الوكالة وسيرها عن طريق التنظيم.

- **الشباك الوحيد اللامركزي:** تنص المادة 23 من قانون الاستثمار لسنة 2007، على أنه يُنشأ الشباك الوحيد ضمن الوكالة، يضم الادارات والهيئات المعنية بالاستثمار، ويؤهل قانونا لتوفير الخدمات الادارية الضرورية لتحقيق الاستثمارات. كما تؤكد المادة 24 من نفس القانون على أنه ينشأ على مستوى الهيكل اللامركزي للوكالة.

¹ الأمانة العامة للحكومة وللجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، اطلع عليه يوم: 2015/02/16، "قانون الاستثمار لسنة

المطلب الثاني: اتفاقية الشراكة الأوروبية

ترتبط الجزائر باتفاق تعاون اقتصادي مع الاتحاد الأوروبي تم إبرامه سنة 1976، ينظم التبادل التجاري والتعاون الاقتصادي والمالي بين الطرفين، وتشمل هذه الاتفاقية كافة المجالات (السياسية، الاقتصادية الاجتماعية، والثقافية)، وذلك في إطار سياسة الاتحاد الأوروبي الجديدة وتجديده لصيغة التعاون.

1: العلاقة الاقتصادية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي

مع نهاية الستينات قررت بعض الدول الأوروبية وخاصة إيطاليا بشكل فردي رفض متابعة منح أفضليات المجموعة للمواد الجزائرية الزراعية، وهو ماجعل المجموعة الاقتصادية الأوروبية تقرر انطلاقاً من سنة 1972 فتح مفاوضات مع الجزائر قصد الوصول الى اتفاق في إطار السياسة المتوسطة الشاملة التي تبنتها المجموعة، حيث اجتمع في قمة باريس رؤساء دول وحكومات الضفتين وصادقوا على أن تكون سنة 1976 بداية لتعزيز العلاقات الأوروبية مع دول البحر الأبيض المتوسط بما فيها الجزائر في إطار تقارب شامل، وبهذا وقعت الجزائر في 26 أفريل 1976، وعلى غرار باقي الدول المتوسطة اتفاقية تعاون دخلت حيز التنفيذ رسمياً في نوفمبر 1978 وقد تضمن هذا الاتفاق 156 مادة شملت جميع القطاعات مالية، تجارية، صناعية، وعمليات التصدير والاستيراد... الخ.

أ* **الجانب التجاري:** تمحور حول دخول السلع الجزائرية الصناعية منها والزراعية الى أسواق المجموعة الأوروبية، حيث منحت المجموعة الأوروبية للجزائر بعض الامتيازات كتحقيق الحقوق الجمركية لبعض المنتجات الزراعية والاعفاء التام بالنسبة لبعض المنتجات الصناعية. كما تضمن الجانب التجاري من الاتفاقية بعض الجوانب الفرعية المتعلقة بالتعاون الاقتصادي والتقني الذي يهدف حسب نص الاتفاقية الى تحسين البنى التحتية الاقتصادية وتطوير قطاع الصناعة والزراعة اضافة الى ترقية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين لكلا الطرفين.¹

ب* **الجانب المالي:** قصد تمويل مختلف المشاريع الاقتصادية والاجتماعية المدرجة ضمن التعاون الاقتصادي والتقني تم وضع آلية مالية تمثلت في البروتوكولات المالية والتي كان عددها أربعة، كل واحدة منها لمدة

¹ أكرام مياسي، "الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر"، مرجع سبق ذكره في ص32، ص ص210-

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

خمس سنوات غطت الفترة من 1978 الى 1996. وقد استفادت الجزائر في الفترة 1978-1995 من حوالي 949 مليون أورو منها 309 مليون أورو تنقسم الى 214 مليون أورو في شكل بروتوكولات مالية، و95 مليون أورو بموجب تسهيل التعديل الهيكلي، إضافة 640 مليون أورو كقروض من البنك الأوروبي للاستثمار.

2: مضمون اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية¹

تحتل اتفاقية الشراكة الجزائرية الأوروبية باهتمام كبير من القيادة السياسية الجزائرية، وقد كان هذا الاهتمام السبب في عقد العديد من اللقاءات والاجتماعات على أساس المستويات المختلفة قبل التوقيع بالأحرف الأولى على الاتفاقية بين الجزائر وأوروبا في 19 ديسمبر 2001 ببروكسل، وهذا بعد 17 جولة من المفاوضات ليتم الوصول الى الاتفاق النهائي في 22 أبريل 2002 بفالينسيا، وبذلك تصبح الجزائر البلد المتوسطي الثامن الذي أبرم اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي، علما أن الجزائر عبّرت في 13 أكتوبر 1993 عن رغبتها للاتحاد الأوروبي في إبرام اتفاق شراكة معه، على غرار الدول العربية المتوسطية كتونس، مصر، والمغرب. وقد دخل اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية حيز التنفيذ يوم 01 سبتمبر 2005، ويمثل تحرير تبادل السلع العنصر الأبرز في اطر اتفاقية الشراكة، كما ينص الاتفاق الانتقالي الذي سيجب التطبيق الفوري للشق الاقتصادي والتجاري لاتفاق الشراكة على تحرير تبادل السلع الصناعية وفقا لأحكام منظمة التجارة العالمية عبر خفض تدريجي لمعظم الرسوم الجمركية خلال فترة أقصاها 12 سنة، يتضمن القسم التجاري لاتفاق الشراكة التفكيك التدريجي لكل الرسوم الجمركية على أساس ثلاث مراحل:

*أن تخص المرحلة الأولى الاعفاء من الرسوم الجمركية حال دخول الاتفاق حيز التنفيذ بالنسبة للمواد الأولية والتي تمثل حوالي 25% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي .

¹. يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، صص 178-180.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

ب* أما المرحلة الثانية فهي تخص التفكيك الخطي والمتسارع على مدى خمس سنوات، والذي سيشرع فيه سنتين بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ، وهي تخص المنتجات نصف المصنعة والتجهيزات الصناعية والتي تمثل 35% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي.

ج* وبالنسبة للمرحلة الثالثة فتتعلق بالمنتجات المصنعة نهائيا، والتي تمثل 40% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، حيث سيتم تقليص الرسوم الجمركية بنسبة 10% سنويا ولمدة 10 سنوات، علما أن هذه المرحلة من التفكيك تبدأ سنتين بعد امضاء الاتفاق ولن تكتمل رزنامة التفكيك الاجمالي الا في آفاق 2017 والذي تتولد عنه منطقة التجارة الحرّة، والتي تنص على التبادل الحر فيما يتعلق بالمنتجات الصناعية الى جانب تقديم تنازلات بالنسبة للمنتجات الفلاحية والصيد البحري والمنتجات الزراعية الغذائية. والجدول التالي يوضح مضمون اتفاق الشراكة الأورو جزائرية:

الجدول (1-2): التفكيك الجمركي في اطار اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية

القائمة	وتيرة الالغاء	نوع المنتج	نسبة الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي
01	الغاء فوري	المواد الأولية(معدل الجماعة الجمركية ما بين 5% و 15%) وتمثل الواردات من هذه المواد تقريبا 1.1 مليار دولار	23%
02	سنتين بعد توقيع الاتفاقية ودخولها حيز التنفيذ تمتد الى 5 سنوات أي نسبة 20% سنويا	المنتجات نصف المصنعة والتجهيزات الصناعية التي تمثل 22% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي اي تقريبا 1.2 مليار دولار	26%
03	يتم الغاء الحقوق الجمركية على هذه المنتجات بعد سنتين من توقيع الاتفاقية تمتد الى 10 سنوات اي 10% سنويا	المنتجات تامة الصنع تمثل 50% من الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي أي بقيمة 2.3 مليار دولار.	50%

المصدر: يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، مرجع سبق ذكره في ص 46، ص 180.

المطلب الثالث: تطور الشراكة الأجنبية ومميزاتها في الجزائر

تعمل الجزائر على خلق مناخ استثماري مناسب لمضاعفة اتفاقيات الشراكة الأجنبية المبرمة ويظهر هذا مع الجهود المبذولة في هذا الإطار.

1: تطور الشراكة الأجنبية في الجزائر¹

منذ العام 2002 تاريخ دخول الجزائر ديناميكية الاستثمار المبني على الانفاق العمومي استقطبت البلاد 21 مليار دولار كاستثمارات أجنبية حقيقية بمعدل 2,1 مليار دولار سنويا، وحسب الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، فإنه بين 2002 و2009 استقطبت الجزائر 985 مليار دينار ما يعادل 15 مليار دولار كاستثمارات أجنبية محققة بنفس المعدل السنوي أي 2,1 مليار دولار سنويا. هذا المبلغ يغطي 694 مشروعا منها 272 مشروعا من منطقة الاتحاد الأوربي. أما القطاعات المعنية بتلك الاستثمارات فهي: الطاقة والصناعة بنسبة 56%، الخدمات بنسبة 21%، البناء والأشغال العمومية بنسبة 14% ثم الفلاحة بنسبة 1,4%، وتبقى نسبة المشاريع الأجنبية ضعيفة بالمقارنة مع الجهد الوطني ومع ما يجري في دول مشابهة لنا وذلك بسبب قانون الاستثمارات الجزائري الذي يحد من نسبة الاستثمار الأجنبي: قاعدة 51/49، وبسبب ضعف مناخ الاستثمار وضعف مؤشر التنافسية، لكن المشرع الجزائري لا يفرق بين الاستثمار الوطني والاستثمار الأجنبي في مزايا الاستثمار وخاصة التسهيلات البنكية والتنازل عن العقار الصناعي أو الفلاحي أو السياحي عدا ما ينص عليه صراحة قانون المالية عندما يتعلق الأمر بتقييد الاستثمار، إلا أن الشركات الأجنبية لم تعد تؤمن بالأثر الأديولوجي الذي تدفع إليه العلاقات بين الدول. وهذا ما يفسر ضعف نسبة المساهمة المالية في مشاريع الشراكة الأجنبية أمام عدد المشاريع التي وافقت عليها الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار أو مجلس الاستثمار والتي تجاوزت الـ 720 مشروعا بالشراكة الأجنبية منذ 2002. كما أن تساهل قانون الاستثمار الجزائري في مرحلة من المراحل مع تحويل الأرباح الى الخارج مكّن الشركات الأجنبية العاملة في قطاع الطاقة والخدمات من تحويل مبالغ مهمة الى الخارج قبل أن تفرض الحكومة إعادة استثمار نسبة محددة في الداخل، ومع ذلك فإن آليات المحاسبة والرقابة المتوفرة لحد الآن لا تمنع من استمرار هذه الظاهرة.

¹ جريدة الشعب، اطلع عليه يوم: 24 فيفري 2015، "الاستثمار الأجنبي في الجزائر"، www.ech-chaab.net

2: مميزات الشراكة الأجنبية في الجزائر

ما يميّز الشراكة الأجنبية في الجزائر ويجعلها تختلف عن باقي الدول الأخرى خاصة المجاورة والمشابهة لها يكمن فيما يلي:

أ* قاعدة ال 49 / 51 بالمائة التي تأسست في قانون المالية التكميلي 2009 وهي القاعدة التي تحفظت عليها المفوضية الأوروبية وعطلت المفاوضات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي فيما يتعلق بتعديل اتفاق الشراكة بين الطرفين.

ب* تفضيلات المستثمر الأجنبي التي تهتم في الحالة الجزائرية بقطاع الربيع مثل المحروقات، الخدمات ومشاريع الدولة الكبرى مثل الطرق والسدود والبناء، وهذا بسبب قلة المخاطر في هذه القطاعات، بينما نجد في دول الجوار كالمغرب وتونس ودول أخرى مثل جنوب إفريقيا اهتماما أكبر بالصناعة.

-الآن ان اقامة مصنع "رونو" للسيارات بعد المفاوضات الجزائرية-الفرنسية هو الذي سيعدّل طابع الاقتصاد الوطني في نظر الشراكة الأجنبية "طابع متنوع لا ريعي فقط"، وفي الرؤية الأجنبية لدرجة المخاطرة في الاقتصاد الوطني.¹

ج* ثلاث وقائع ميزت التبادلات التجارية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي منذ دخول الاتفاق حيز التنفيذ في 2005، ويتعلق الأمر بخلل هيكلية في الميزان التجاري خارج المحروقات لصالح الاتحاد الأوروبي مع جذب محتشم للاستثمارات الأوروبية المباشرة لاسيما تلك الموجهة نحو التصدير في القطاعات الصناعية وفروع الصناعة الغذائية.

د* كما عززت دول الاتحاد الأوروبي منذ دخول الاتفاق حيز التنفيذ حصتها من الواردات في السوق الجزائرية بمعدل سنوي يقدر بنحو 52% وهذا رغم المنافسة القوية لمنتجات باقي دول العالم.

هـ* بلغت قيمة الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي في 2013 نحو 5,28 مليار دولار مقابل ما قيمته 42,7 مليار دولار من صادرات طغت عليها عائدات المحروقات ومن جانبها بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات 1,5 مليار دولار في 2013 مقابل 552 مليون دولار في 2005.

¹ جريدة الشعب، اطلع عليه يوم: 27 فيفري 2015، "الاستثمار الأجنبي في الجزائر"، www.ech-chaab.net

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

-الا أن هناك وجود عوامل خارجية غير مشجعة وفي بعض الأحيان كاجحة لصادرات الجزائر وتتمثل هذه العوامل لاسيما على مستوى الشروط التقنية والتنظيمية الكثيرة والمتطلبة وصعبة التحكم من طرف المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين لغياب الاتصال بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ونظيرتها الأوروبية للترويج للسلع الجزائرية.

و*قلة الاستثمارات الأوروبية الموجهة نحو التصدير الى السوق الأوروبية أو ما جاورها وتديني الأفضليات الممنوحة من طرف الاتحاد الأوروبي الى الجزائر في اطار اتفاقيات التبادل الحر.

ي*اتفاق الشراكة الذي تم التفاوض حوله والتوقيع عليه في 2001 لم يعد يعكس المعطيات الاقتصادية الداخلية ولا السياق الاقتصادي الاقليمي أو العالمي، الا أن الاتفاق يخضع في شقه المتعلق بتجارة السلع والخدمات الى تقييم "معمق" سنة 2015.

انّ اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي لم يحقق الأهداف المسطرة والمتعلقة أساسا بترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وزيادة جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فبعد قرابة 10 سنوات من دخول هذا الاتفاق حيز التنفيذ الا أنه لم يأت بالنتيجة المتوقعة والمرتبطة بترقية الصادرات والأهداف المسطرة الأخرى.¹

¹.وكالة الأنباء الجزائرية، أطلع عليه يوم:02مارس2015، "اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي لم يحقق النتائج المرجوة"،

المبحث الثالث: آفاق الشراكة الأجنبية في الجزائر

ان عقود اتفاقيات الشراكة لها آفاق تصبو الدول الموقعة عليها للوصول اليها، كما لها عدة آثار ايجابية وأخرى سلبية، فهذه الشراكة اضافة الى الفرص التي تُتيحها للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية فانها أيضا تخلق عراقيل وصعوبات امامها، مما يستوجب تدخّل عدة أطراف لتمكين هذه المؤسسات من استغلال الآثار الايجابية مواجهة الآثار السلبية.

المطلب الأول: أهداف الشراكة الأجنبية في الجزائر

تسعى الأطراف الموقعة لاتفاق الشراكة الى تحقيق عدة أهداف، والجزائر أيضا سطرّت أهدافا في مختلف المجالات وراء ابرام هذا النوع من الاتفاقيات بشكل عام واتفاق الشراكة الأورو-جزائرية بشكل خاص.

1: الأهداف العامة للشراكة الأجنبية في الجزائر: تتمثل أهداف الشراكة الأجنبية فيمايلي:¹

أ*توفير اطار مناسب للحوار السياسي بين الطرفين، يسمح بتعزيز علاقتهما وتعاونهما في كل الميادين التي يريانها ملائمة.

ب*توسيع التبادلات وضمنان تنمية العلاقات الاقتصادية والاجتماعية المتوازنة بين الطرفين وتحديد شروط التحرير التدريجي للمبادلات الخاصة بالسلع والخدمات ورؤوس الأموال.

ج*تشجيع التبادلات البشرية، لاسيما في اطار الاجراءات الادارية.

د*تشجيع الاندماج المغاربي، بتشجيع التبادلات والتعاون داخل المجموعة المغاربية وبين هذه الأخيرة والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء فيها.

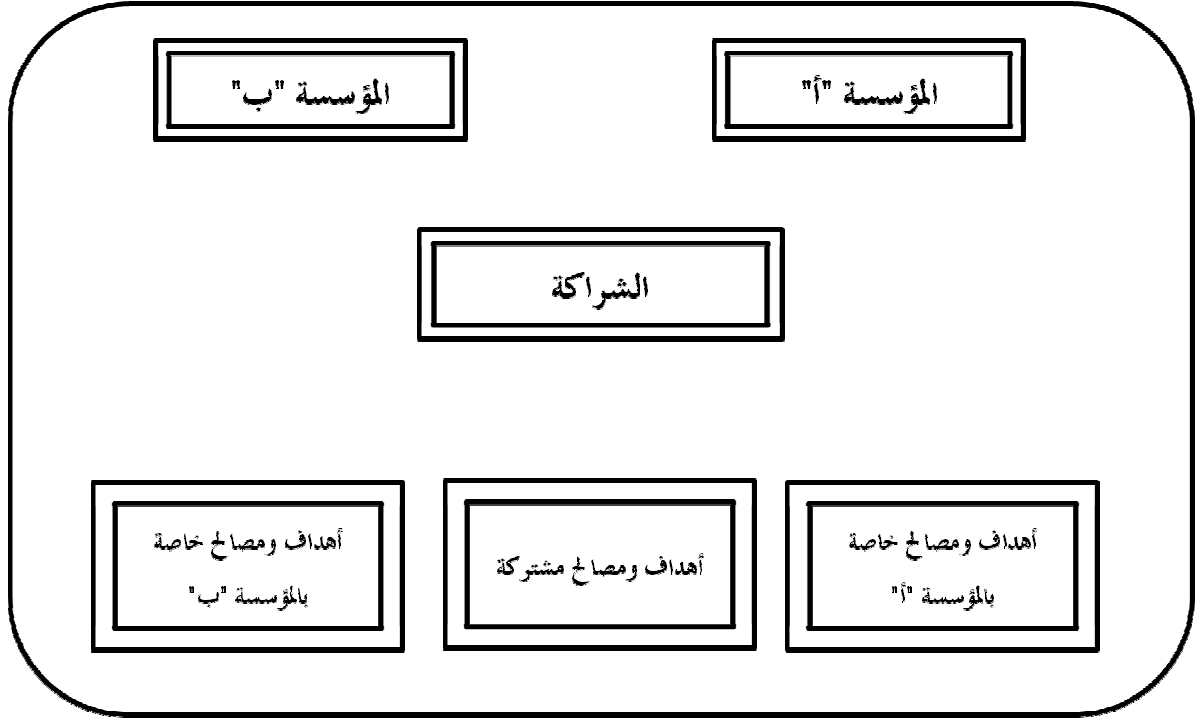
و*ترقية التعاون في ميادين الاقتصاد والاجتماع والثقافة المالية.

ي*التعاون في ميدان القضاء والشؤون الداخلية.

ويمكن تلخيص أهداف الشراكة عموما في الشكل التالي:

¹. بلحاج ياسين، "آثار الشراكة الأورو متوسطة على المؤسسات الاقتصادية في الجزائر"، مرجع سبق ذكره في ص33، ص29.

الشكل (2-1): أهداف الشراكة



المصدر: بن عزة محمد أمين، التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية كآلية لتحقيق الميزة التنافسية في ظل العولمة، "مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة"، العدد 26، كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العراق، 2011، ص 108.

2: أهداف الشراكة الأوروبية الجزائرية¹

و تتمثل الاهداف الاساسية للشراكة الاجنبية في الجزائر لتشجيع تدفق رؤوس الاموال الخاصة من الاتحاد الاوروي اغراض تنموية ،زيادة فرص الوصول الى الاسواق الاوروبية ،نقل التكنولوجيا و الخبرات والحصول على الدعم المالي و التقني الضروري لتحديث الاقتصاد .

يقوم اتحاد الشراكة على مبدا المعاملة بالمثل حيث ان الجزائر تمتنع مثل الاتحاد الاوروي عن استعمال التقييدات الكمية، وتخفيض الجزائر رسومها الجمركية على السلع الصناعية الاوروبية المستوردة لتصبح ملغاة تماما في نهاية المدة الانتقالية المحددة بسنة من تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ، وفيما تطبق الجزائر هذه الاعفاءات تدريجيا، يمنح الاتحاد الأوروبي الاعفاءات الكاملة للسلع الصناعية الجزائرية فور بدء

العمل بالاتفاقية، واتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي يرسى حجر الأساس في مسيرة التحرير الاقتصادي الجزائري، فتلتزم الجزائر عبر الانضمام الى عدد من الاتفاقات العالمية المتعلقة بحقوق الملكية

¹. يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، مرجع سبق ذكره في ص 46، ص 180-181.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

الفكرية التي تتوافق مع متطلبات الانضمام الى منظمة التجارة العالمية. ويمكن حصر الأهداف التي تسعى اليها الجزائر من هذه الشراكة في الدوافع الأساسية للاتحاد الأوروبي في عدة مجالات :

أ* **هدف سياسي أمني:** تهدف الاستراتيجية الأوروبية الى تحقيق الاستقرار السياسي في دول منطقة البحر المتوسط باعتباره امتدادا للاندماج الأوروبي واحتواء التوتّرات السياسية الناشئة عن الهجرة، وتنمية دولة القانون الديمقراطية واحترام حقوق الانسان، وتسوية الخلافات بالوسائل السلمية، فضلا عن العمل على ضمان الأمن الاقليمي بين الأطراف.

ب* **هدف اجتماعي ثقافي:** أُدخل هذا المجال في السياسة المتوسطة لمعالجة عدد من التحديات التي تتطلب التعاون المشترك بين دول الاتحاد الاوروبي و دول منطقة جنوب البحر الأبيض المتوسط، وذلك بهدف تشجيع التبادل بين المجتمعات المدنية في الدول الشريكة في مجالات عديدة كتشجيع التبادل الثقافي والتعليمي وتنمية الموارد البشرية.

ج* **هدف اقتصادي مالي:** تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية ذات معدلات متوازنة لتقليل فوارق الدخل والفوارق الاجتماعية بين دول الاتحاد الأوروبي ودول شرق وجنوب البحر المتوسط.

ولتحقيق هذه الأهداف اتفق المشاركون على اقامة شراكة اقتصادية ومالية من خلال اقامة منظمة للتجارة الحرة لترسيخ دعائم الشراكة المتوسطة بصورة تدريجية حتى سنة 2001، والالتزام بقواعد منظمة التجارة العالمية، وكذلك من خلال تعزيز المدخرات المحلية وتحويلها الى استثمارات محلية، وزيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية وخلق مناخ استثماري ملائم.

المطلب الثاني: مزايا وآثار الشراكة الأجنبية

تطمح الجزائر الى عقد اتفاقيات الشراكة الأجنبية من أجل الحصول على المزايا الضرورية لتطوير اقتصاد الدولة، كما قد تتعرض لبعض الصعوبات، لأن للشراكة آثار ايجابية وأخرى سلبية.

1: الآثار الايجابية للشراكة الأجنبية: تتمثل هذه الآثار في المزايا التالية:¹

أ* المزايا الاقتصادية: ويمكن تلخيصها فيمايلي:

- الاحتكاك بالاقتصاديات المتطورة في ظل الأحداث ولتحولات المعاصرة والنظام العالمي الجديد، مما يساعدها على النهوض باقتصادياتها وتطوير مواردها المالية.

- تحقيق تكامل اقليمي مع الاتحاد الأوربي وباقي الدول الموقّعة معها لاتفاقيات الشراكة، أي الاندماج مع أكبر التكتلات الاقتصادية المعاصرة للخروج من العزلة والتهميش التي تعاني منها الدول المتخلفة.

- تأسيس منطقة التبادل الحر مع لاتحاد الأوربي، ما يحقق تراكمات كبيرة في المكاسب والأرباح على المدى الطويل.

- تحرير التجارة الخارجية التي تعتبر كفرصة لابديل لها للوصول الى الأسواق العالمية و مواجهة أكبرالتحديات خاصة تلك المتعلقة بالمنافسة العالمية .

- تخصيص عوامل الانتاج، وهو اثر ايجابي على مستوى الاقتصاد الجزئي، حيث يكون هذا التخصيص في صالح القطاعات التي تملك فيها ميزة نسبية، وتوفر موارد محلية، أوهذا ما سيعمل على تخفيض تكاليف الانتاج.

- تحسين الكفاءة والتوفيق بين المستويات والتنظيمات في كل المجالات.

- رسم جدول زمني لتحرير التجارة الذي سيعمل على خلق مناخ استثمار أكثر ملاءمة يساعد على جذب وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

ب* المزايا المالية: تستفيد الدول في اطار توقيع اتفاقيات الشراكة الأجنبية من مزايا مالية تتمثل في مساعدات واعانات تُقدّم لها من ميزانية الجماعة الأوروبية ومن البنك الأوروبي للاستثمار، وذلك

¹ بارق أحمد، "الشراكة الأورومتوسطية وآثارها على التكامل الاقتصادي بالعربي"، (مذكرة ماجستير، جامعة ابن خلدون بتيارت، تخصص

الاقتصاد والتنمية، غير منشورة) الجزائر، 2011، ص ص 48-49.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

لمساعدتها على الانتقال الاقتصادي والتنمية الزراعية ودعم عمليات الخصخصة والانفتاح الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص، بالإضافة الى دعم التوازن الاقتصادي.

2: الآثار السلبية: تتمثل هذه الآثار فيما يلي:¹

أ* الآثار الاقتصادية: تنحصر في النقاط التالية:

- عدم التوسع في الصادرات في المدى القصير نظرا لامكانية التمتع فقط بفرصة الدخول الى أسواق الاتحاد الأوروبي على أساس تفضيلي، أما إعادة تخصيص الموارد وزيادة الاستثمارات في الصناعات فسوف تستغرقان وقتا.

- رفع الحواجز الجمركية أمام المنتوجات الصناعية فقط باستثمار المنتوجات الفلاحية سيعمل على تقليص حصة صادرات هذه الدول.

- سيكون لتحرير التجارة أيضا أثرا سلبيا على الصناعات والمؤسسات المحلية لهذه الدول، وذلك بسبب المنافسة الخارجية الحادة التي سوف تُجبر كل مؤسسة غير ناجحة على الانسحاب من السوق.

- سيواجه الميزان التجاري حالات صعبة وضغوطات مالية كبيرة على اثر رفع الحواجز الجمركية التي ستؤثر سلبا على الإيرادات الجبائية.

ب* الآثار الاجتماعية: تتلخص فيما يلي:

- ارتفاع مستوى البطالة بسبب تسريح العمال من طرف المؤسسات المحلية لعدم قدرتها على الاستقرار وعلى مواجهة المنافسة الأجنبية الحادة التي تؤدي في أغلب الأحيان الى انسحابها من الأسواق.

- التخلي عن النشاطات التي كانت تمارسها المؤسسة وأصبح من غير الممكن الاستمرار فيها، وهذا مقابل تأسيس منطقة التبادل الحرة، وبالرغم من أن هذه المنطقة ستعمل على تحقيق الأهداف الاقتصادية على المدى البعيد من خلال المنافسة، فإنها ستؤدي الى تقليص النشاط الانتاجي، وانخفاض مناصب العمل.

¹ بارق أحمد، "الشراكة الأوروبية ومتوسطة زأثرها على التكامل الاقتصادي العربي"، مرجع سبق ذكره في ص54، ص50.

ج* الآثار المالية: يمكن تلخيصها فيما يلي:

-تحقيق خسائر كبيرة على مستوى الإيرادات الجمركية المباشرة بسبب إلغاء الحواجز الجمركية بعد تأسيس منطقة التبادل الحر.

-خلق ضغوطات كبيرة على الميزانية وعلى التوازنات المالية.

-إمكانية انخفاض الإيرادات العامة للدولة المعتمدة على الضرائب والإيرادات الجمركية مما يدخلها في مراحل حرجة وصعبة.

المطلب الثالث: الإجراءات اللازمة والمرافقة لنجاح اتفاق الشراكة الأجنبية

إن نجاح اتفاق الشراكة الأجنبية في الجزائر لا يقتصر فقط على تحرير حجم المبادلات ودخول السلع الجزائرية إلى الأسواق الجديدة، بل ينبغي على الدولة اعتماد جملة من السياسات والإجراءات المساعدة على تصحيح الاختلالات الهيكلية التي يعيشها الاقتصاد الوطني لخلق مناخ استثماري جاذب للمستثمرين الأجانب، ويمكن تلخيص أهم هذه الإجراءات فيما يلي:

1:إعادة التأهيل الصناعي:¹ يُعرّف برنامج التأهيل الصناعي على أنه مجموعة من الإجراءات المختلفة التي تقوم بها السلطات العمومية لفائدة المؤسسات قصد تحسين مردوديتها وأدائها في ظل المنافسة العالمية المتنامية ويمكن أن يؤدي برنامج إعادة التأهيل إلى أحداث أثيرين إيجابيين يتمثلان في تحسين الانتاجية والمنافسة على مستوى السوق المحلي، غير أن فعالية هذا البرنامج مرهونة بتبني المؤسسات مجموعة من التدابير والمعايير المتعلقة بتحديث أساليب التنظيم، الانتاج، الاستثمار، التسيير، والتسويق. يتم ذلك من خلال القيام باصلاحات على المستوى الداخلي للمؤسسة الاقتصادية، كما تتمثل عملية التأهيل الصناعي في ثلاثة محاور أساسية هي:

*الاستثمارات غير المادية: أي الاستثمارات المعنوية الهادفة إلى تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة

¹ بن سميحة عزيزة، الشراكة الأوروبية جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، "مجلة الباحث"، العدد 09، جامعة بسكرة، الجزائر

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

خاصة فيما يتعلق بالطاقات البشرية، المعارف العلمية، وتحسين الجودة وما الى ذلك.

ب*الاستثمارات المادية: ونعني بها الاستثمارات المتمثلة في وسائل الانتاج والتي ترفع كمية الانتاج وتحكم في التكاليف من أجل تحسين أداء المؤسسة وتنافسيتها ويتم هذا من خلال:

-تشخيص عام لكل الوظائف الموجودة في المؤسسة.

-تحديث التجهيزات ومعدات ومواكبتها مع التطورات التقنية والتكنولوجية الجديدة.

-اقتناء تجهيزات جديدة تؤدي الى رفع المردودية أكثر (تخفيض التكاليف وتحسين الانتاجية).

-استعمال أكثر للتجهيزات المتوفرة والتنازل عن الاستثمارات أو الأصول غير المستعملة أو التي تشتغل بطاقات ضعيفة.

ج*اعادة الهيكلة المالية: تتطلب اعادة التأهيل الصناعي اعادة النظر في التوازنات المالية للمؤسسة وتحديد امكانياتها المالية، وذلك من خلال:

-دعم الامكانيات الذاتية (برفع رأس مال المؤسسة عن طريق الاكتتاب أو اصدارات جديدة).

-التحكم في حجم ونوعية الديون.

-تمويل الاستثمارات برؤوس أموال دائمة.

-ترشيد استعمال القروض البنكية.

-تقليص اليد العاملة مقارنة بحجم نشاط المؤسسة، وذلك باعتماد احالة العمال على التقاعد، أو التسريح الاداري... الخ.

2: الاجراءات المطلوبة من السلطات العمومية:¹ من أجل الاستفادة من الآثار الايجابية للشراكة

¹المصطفى ولد سيدي محمد، الجزيرة.نت، اطلع عليه يوم: 26مارس 2015، "تأثير منظمة التجارة العالمية على الاقتصاد العالمي"

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

ومواجهة أثرها السلبية لا بدّ من حلّ المشاكل الداخلية للدولة وتخطيطها حتى تحسن استغلال سياسات الانفتاح والتحرير التجاري وتجلب الاستثمارات الأجنبية وذلك من خلال:

- اطار مؤسسي وقانوني يشجع تطور اقتصاد قائم على مؤسسات أكثر فاعلية.

- خلق بيئة تنافسية تجعل السوق أكثر نجاعة.

- ضمان شفافية أكثر لنشاط المؤسسات الاقتصادية ومكافحة الرشوة والفساد.

- تدعيم القطاع المالي والمصرفي لمقاومة الصدمات الخارجية الفجائية.

- الاهتمام بالتعليم والبحث العلمي والتطوير لخلق الكفاءات والكوادر.

- انجاز اصلاحات سياسية تسمح بمشاركة القوى الفاعلة في رسم القرارات الاقتصادية.

بالاضافة الى بعض الاجراءات الاخرى التي على الحكومة الجزائرية اتباعها والمتمثلة فيمايلي:¹

- تشكيل هيئة رسمية لدراسة ومتابعة موضوع الشراكة وأثرها على الاقتصاد وعلى المجتمع الجزائري ككل.

- تطبيق المعايير الدولية المعتمدة في مجال تحسين الانتاج وزيادة قدرة المؤسسات على المنافسة.

- ضرورة المساهمة في ربط المؤسسات الاقتصادية بمراكز البحث والتطوير بالجامعات ومؤسسات التعليم المختلفة.

- ترقية الابتكار التكنولوجي وتشجيع المؤسسات على استعمال التكنولوجيا الحديثة.

3: توسيع نطاق الحكم الراشد: ان الاستفادة من الشراكة وتحقيق المكاسب التي توفرها لا تكون عن طريق الاصلاحات الاقتصادية في ظل حكم لا يتمتع بالرشادة والعدالة ولا تمتلك مؤسسات قوية تؤدي وظائفها بصورة جيدة.

¹ بلحاج ياسين، "آثار الشراكة الأورومتوسطية على المؤسسة الاقتصادية في الجزائر"، مرجع سبق ذكره في ص33، صص 147-148.

الفصل الثاني عموميات حول الشراكة الأجنبية في الجزائر

4: ضرورة الحصول على المزيد من الاعانات المالية: أي العمل على توسيع دائرة المساعدات المالية وكذا الفنية لصالح المؤسسات الاقتصادية الجزائرية والاستفادة أكثر من دخول الرأس مال الأجنبي لاعادة تأهيلها والاستمرار في الانفتاح أكثر على العالم الخارجي ورفع قدرتها التصديرية.

5: ضرورة استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة: يمكن اعتبار الاستثمارات الأجنبية المباشرة المرافقة لتوقيع اتفاقيات الشراكة الأجنبية عامل هام لنجاح هذه الاتفاقيات، وهذا مايتطلب المناخ الاستثماري المساعد المتمثل في الأوضاع القانونية، الاقتصادية، السياسية، والاجتماعية، وكذا توفير البنى التحتية وتدعيمها لتحسين الأداء الانتاجي للمؤسسات.¹

¹ بن سمينة عزيزة، "الشراكة الأوروجزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة"، مرجع سبق ذكره في ص56، ص ص159-

خلاصة الفصل

ان الشراكة الأجنبية من أهم المواضيع التي عرفت التطورات الاقتصادية المعاصرة في العالم، فقد انتهجتها الدول كسياسة جديدة للتعاون المستمر بين طرفين أو أكثر في اطار يتجاوز العلاقات التجارية العادية واعتبرتها المؤسسات الاقتصادية آلية للتطور وتحقيق النمو المرغوب، كما تساهم الشراكة الأجنبية في تحقيق الاستفادة من عملية التحويل التكنولوجي من الدول الأجنبية، وتخفيض التكاليف والمخاطر الناتجة خلال تنفيذ المشروع الاستثماري، كما تفتح الأبواب للمؤسسة على أسواق جديدة. لكن تبقى الشراكة الأجنبية ليست الحل الوحيد والمثالي لكل المشاكل والصعوبات اذ أنها تُخلف آثاراً سلبية الى جانب تلك الايجابية، وتعتبر التجربة الجزائرية أقرب مثال لتجسيد ذلك فهي تسعى الى يومنا هذا للانفتاح أكثر على فرص الشراكة عن طريق تقديم العديد من التسهيلات اضافة الى تحرير تجارتها لتحقيق مختلف أهدافها المرجوة وراء ابرام عقود اتفاقيات الشراكة الأجنبية، ولعلّ من أهمها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والذي لم تلمس الجزائر بعد كل الجوانب الايجابية منه، لذا يتوجب عليها اتباع عدة اجراءات صارمة لتحقيق التكافؤ والقيام بدورها المطلوب لمواجهة الآثار السلبية للشراكة الأجنبية واستغلال آثارها الايجابية.

ومن أجل توضيح التجربة الجزائرية في مجال الشراكة الاجنبية سنتطرق في الفصل الثالث الى دراسة مقارنة بين مؤسستين اتبعتا هاتاه الاستراتيجية لضمان ديمومتها بعد عرض الاحصاءات المعبرة عن المشاريع الاستثمارية الممولة بالشراكة الأجنبية في الجزائر.

تمهيد

بعد ان استعرضنا مختلف محاور الدراسة النظرية كأنوع المشاريع الاستثمارية وأشكال الشراكة الأجنبية وكذا مصادر التمويل المتعددة لهاته المشاريع بشكل عام وفي الجزائر بشكل خاص وغيرها من المحاور وبما أنّ كل ماتطرقنا اليه في الفصلين السابقين كان على سبيل الدراسة النظرية، فاننا سنحاول من خلال هذا الفصل اسقاط أهم تلك العناصر على دراسة احصائية مقارنة خلال عرض شركتين قائمتين باتفاق شراكة أجنبية في الجزائر.

اذ أنّا سنتطرق في المبحث الأول الى تقديم عام لمجمّع صيدال من خلال عرض المفاهيم الأساسية له في المطلب الأوّل، والاطار العام للعقود الشراكة الأجنبية المبرمة من طرفه في المطلب الثاني، وسنحاول تلخيص نشاط ومشاريع المجمّع في المطلب الثالث، أمّا المبحث الثاني فسنتناول فيه الاطار العام لشركة أوريدو من خلال تعريف الشركة الأم في قطر، وتقديم مفاهيم عامة حول شركة أوريدو في الجزائر في المطلب الأوّل، ثم سنتطرق الى تنظيم الشركة في الدولتين في المطلب الثاني، وسنعرض خدمات وأهداف الشركة في المطلب الثالث، وسنخصص المبحث الثالث للمقارنة بين مجمّع صيدال وشركة أوريدو بعد عرض احصائيات حول المشاريع الاستثمارية الممولّة مع الشراكة الأجنبية في الجزائر في المطلب الأوّل وتوزيع هذه المشاريع ومنتجاتها في المطلب الثاني، والمطلب الثالث سنعرض فيه الدراسة المقارنة بين مجمّع صيدال وشركة أوريدو.

المبحث الأول: الإطار العام لمجمع صيدال

تُعتبر صيدال شركة أدوية عمومية في الجزائر، وهي إحدى أكبر شركات الصناعة الصيدلانية في إفريقيا والأكبر على المستوى الوطني، ويُولي هذا المجمع أهمية بالغة للشراكة مع المؤسسات الأجنبية، حيث قام بتبني هذه السياسة من خلال سعيه لإبرام العديد من العقود مع مختلف المخابر الأجنبية، كما أن عقود الشراكة المُبرمة بين مجمع صيدال والشركاء الأجانب تتنامى وتتطور بشكل كبير في السنوات الأخيرة لسعي المجمع إلى تعزيز موقعه في السوق الجزائرية، وتعدّي ذلك لتوسيع نطاق وجوده في مختلف الأسواق العالمية والدولية.

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لمجمع صيدال

يحتل مجمع صيدال مركزا هاما في مجال انتاج المواد الصيدلانية والأدوية بمختلف أنواعها.

1: نشأة صيدال وتطوره: مرّ صيدال بالمراحل التالية منذ نشأته:¹

- في سنة **1982**: أنشأت صيدال عقبة إعادة هيكلة الصيدلية المركزية الجزائرية وقد استفادت في هذا الإطار، من نقل مصانع الحراش والدار البيضاء وجسر قسنطينة.

- في سنة **1988**: حوّل إلى صيدال مُركب "المضادات الحيوية" للمدية الذي كان على وشك الانتهاء من قبل الشركة الوطنية للصناعات الكيميائية.

- في سنة **1989**: وتبعا لتنفيذ الإصلاحات الاقتصادية، أصبحت صيدال مؤسسة عمومية اقتصادية تتميز باستقلالية التسيير.

- في سنة **1993**: تم إضفاء تعديلات على القانون الأساسي للشركة، حيث سمح لها بالمشاركة في كل عملية صناعية أو تجارية يمكن أن تكون ذات صلة مع موضوعها الاجتماعي من خلال إنشاء شركات جديدة أو فروع.

¹ صيدال، أطلع عليه يوم: 03 أبريل 2015، "تاريخ صيدال"، www.saidalgroup.dz

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية مموله مع الشراكة الأجنبية

- في سنة 1997: وضعت شركة صيدال مخطط إعادة هيكلة أسفر على تحويلها إلى مجمع صناعي يضم ثلاثة فروع (فارمال، أنتيبوتيكال وبيوتيك).

- في سنة 2009: رفعت صيدال من حصتها في رأسمال سوميدال إلى حدود 59%.

- في سنة 2010: قامت بشراء 20% من رأسمال شركة إيبيرال كما رفعت من حصتها في رأسمال شركة "تافكو" من 38.75% إلى 44.51%.

- في سنة 2011: رفعت صيدال حصتها في رأسمال إيبيرال إلى حدود 60%.

أما في جانفي 2014: شرع مجمع صيدال في إدماج فروعه الآتي ذكرها عن طريق الامتصاص: أنتيبوتيكال، فارمال وبيوتيك.

2: فروع مجمع صيدال: يضم مجمع صيدال ثلاثة فروع وهي:¹

*فرع أنتيبوتيكال: يُسّر هذا الفرع من طرف مركب المضادات الحيوية بالمدينة الذي بدأ الانتاج سنة 1988، حيث يتسم بالمزايا التالية:

- طاقة انتاجية معتبرة في ميدان انتاج المواد الأولية على شكل التجزئة، وفي مختلف التخصصات الصيدلانية.

- مخاير تحليل تسمح بالرقبة الكاملة للنوعية.

- قدرات عالية لدى المستخدمين في تصنيع منتجات ذات جودة عالية.

- خبرة تتجاوز 12 سنة في صناعة المضادات الحيوية بالتخمير والتركيب النصفى.

حيث يختص هذا الفرع في الأشكال الجلينية التالية: حُقن، مراهيم، مشروب، وأقراص.

¹.قادري محمد الطاهر، هزرسى طارق، مداخلة "الشراكة كأداة لرفع القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، دراسة مجمع صيدل"، ملتقى دولي حول: المناقشة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف 08-09 نوفمبر 2010، ص10.

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنموية ممولة مع الشراكة الأجنبية

ب* فرع فارمال: يتوفر فرع فارمال على ثلاث وحدات انتاج هي: وحدة دار البيضاء، ووحدة قسنطينة ووحدة عنابة، ويقر مقر هذا الفرع بدار البيضاء، كما أنه تأسس في 1998/02/02، ويبلغ رأس ماله 200 مليون دج، ويشغل 645 عاملا منهم 113 صيدلاني ومهندس، حيث يتميز فرع فارمال بالموصفات التالية:

- أكثر من ثلاثين سنة خبرة في مجال الانتاج الصيدلاني.

- معرفة عملية عالية في ميدان النتاج، الرقابة، والتحليل.

- تميزه باكتساب طاقة انتاجية هامة.

ويتولى هذا الفرع انتاج: الأقراص، الجُعب، المراهيم، المُقَطَّرَات، المحاليل، المساحيق، ومعجون الأسنان.

ج* فرع بيوتيك: يتواجد مقر هذا الفرع بالحراش، ويتوفر على ثلاث وحدات انتاج (وحدة قسنطينة ووحدة الحراش، ووحدة شرشال)، تأسس هذا الفرع في 1998/02/02، برأس مال قدره 250 مليون دج ويشغل 800 عاملا منهم 20 صيدلانيا وأكثر من 80 مهندسا، كما يتمتع هذا الفرع بالمميزات التالية:

- معرفة عملية عالية في مجال الانتاج الصيدلاني.

- وحدتين لانتاج المحاليل المكثفة بأحدث التكنولوجيات.

- يعتبر المنتج المحلي الوحيد للمحاليل المكثفة.

يُنتج هذا الفرع في مختلف وحداته المنتجات الآتية: المراهيم، التحليل، الأقراص، المطهّرات السائلة المحاليل الوردية بأنواعها، ومحاليل غسل الكلى.

3: تطوّر رأس مال صيدال: صيدال شركة ذات أسهم برأسمال قدره 2500 مليون دج 80 % من رأسمال صيدال ملك للدولة و الـ 20 % المتبقية قد تم التنازل عنها في سنة 1999 عن طريق

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية مموله مع الشراكة الأجنبية

البورصة إلى المستثمرين من المؤسسات والأشخاص.¹

ورأس مال صيدال مقسم على 10 ملايين سهم بقيمة تقدر بـ 250 دج للسهم الواحد تم تحديدها بعد قرار الجمعية العامة غير العادية في 1998/05/25 حيث قررت تخفيض القيمة الاسمية للسهم من 80.000 الى 250 دج، وبذلك فانه يمكن زيادة رأس مال المجمع، مرة أو أكثر أثناء مداورات الجمعية العامة غير العادية من خلال اصدار أسهم جديدة، كما يمكن تخفيض رأس المال في حالة الدفع للمساهمين عند اعادة شراء أسهم المؤسسة مقابل أسهم بنفس العدد أو أقل بنفس القيمة الاسمية.

وتتمثل أهم التغيرات التي طرأت على رأس مال المجمع الى حد الآن فيما يلي:

- رفع رأس المال الاجتماعي بـ 420 مليون دج، حيث انتقل من 80 مليون الى 500 مليون دج بعد اجتماع الجمعية العامة غير العادية في 1992/09/23.

- رفع رأس المال الاجتماعي بـ 10 مليون دج، أي من 500 الى 510 مليون دج وفقا لقرار الجمعية العامة غير العادية في 1995/07/11.

- رفع رأس المال بـ 90 مليون دج، أي من 510 الى 600 مليون دج، وقد تم التغيير وفقا لقرار الجمعية غير العادية في 1995/12/23.

- رفع رأس المال الاجتماعي بـ 936 مليون دج، بانتقاله من 600 الى 1536 مليون دج، وفقا لقرار الجمعية غير العادية في 1998/06/22.

- رفع رأس المال الاجتماعي بـ 964 مليون دج، بارتفاعه من قيمة 1536 الى 2500 مليون دج وفقا لقرار الجمعية غير العادية بتاريخ 1998/07/26.²

4: تقديم الهيكل التنظيمي لمجمع صيدال: في جانفي 2014 أدمج مجمع صيدال فروعه الثلاثة أنتيبوتيكال، فارمال، وبيوتيك عن طريق الامتصاص، فأدى هذا القرار الذي تمت الموافقة عليه من قبل هيئاته الادارية الى تنظيم جديد يتمحور أساسا حول المديرية العامة للمجمع، مصانع الانتاج، ومراكز التوزيع، و سنوضح هذا من خلال الهيكل الاداري التالي:

¹. صيدال، أطلع عليه يوم: 05 أبريل 2015، "مجمعنا"، www.saidalgroup.dz

². شبكة التعليم نَت، أطلع عليه يوم: 05 أبريل 2015، "التمويل لمجمع صيدال"، www.ta3lim.com

المطلب الثاني: الشراكة في مجمع صيدال

سمحت اتفاقيات الشراكة التي أبرمتها مؤسسة صيدال مع المخابر الأجنبية بناء قاعدة للإنتاج المشترك وتبادل الخبرات مع تلك المخابر، وقد تمثلت أهم الانعكاسات الإيجابية للشراكة في هذا الميدان في نمو الإنتاج، مضاعفة وحدات البيع، وارتفاع عدد مناصب العمل المتاحة.

1: عقود الشراكة المبرمة من طرف صيدال مع المخابر الأجنبية

يمكن تصنيف عقود الشراكة التي أبرمها مجمع صيدال مع المخابر الأجنبية الى نوعين أساسيين هما:¹

أ*عقود خاصة بعمليات التكييف:وفقا لهذا الاتفاق تتولى صيدال صنع الأدوية في مخبرها الخاصة وهذا لحساب المتعاملين الأجانب، ومن أهم المخابر التي أقدمت على عقد مثل هذه الاتفاقيات هي:

فايزر-مانوفاكنتورينغ الأمريكي، رون-بولانك الفرنسي، نوفو-نورديسك الدنمركي، دار الدواء الأردنية، رام فارما الأردنية.

ب*عقود الاتفاقيات الصناعية:وفقا لهذه العقود تتفق صيدال وتتعاقد مع المخابر الأجنبية بهدف انشاء وحدات لإنتاج الأدوية بالجزائرلصالح هذه المخابر، مع ضمان الاستفادة من الخبرات والتكنولوجيا الأجنبية، وأهم هذه العقود:

-عقود شراكة مع مخابر الي ليلي الأمريكية.

-عقود الشراكة مع مخابر غلاسكولكوم.

-عقود الشراكة مع مخبر رون-بولانك.

-عقود شراكة مع مخابر فايزر.

-عقود شراكة مع مخابر نوفونورديسك.

¹.شبكة التعليم نت، أطلع عليه يوم:07أفريل2015، "التمويل لمجمع صيدال"، www.ta3lim.com

- عقود شراكة مع المجمع الصيدلاني الأوربي.

- عقود شراكة مع ميداكتا.

- عقود شراكة مع مؤسسة تافغو.

2: مشاريع الشراكة بين صيدال والمخابر الأجنبية

تتضمن عقود الشراكة بين صيدال والمخابر الأجنبية انشاء مشاريع مشتركة مع المتعاملين المحليين والأجانب، وقد نتج عن هذه العقود انشاء عدة مؤسسات 6 منها تابعة للقانون الجزائري، تملك قدرات انتاجية مقدرة بـ 137 مليون وحدة بيع، من أجل استثمار يقدر بـ 6182 مليون دج، و4 مؤسسات بدأت الانتاج سنة 2001، بالاضافة الى مؤسستين سنة 2002 بالاضافة الى مؤسسة لانتاج الأدوية التي تُستعمل في علاج المرضى بالقلب والجهاز التنفسي وغيرها تكوّنت بعقد اتفاق شراكة بين صيدال مع فارما كوبا.¹

ويمكن تلخيص أهم اتفاقيات الشراكة مع صيدال والمشاريع التي أنشأت بموجب هذه الاتفاقيات في الجدول التالي:

¹. شبكة التعليم نت، اطلع عليه يوم: 07 أبريل 2015، "التمويل لمجمع صيدال"، www.ta3lim.com

الجدول (3-1): أهم عقود ومشاريع مجمع صيدال بالشراكة الأجنبية

سنة الانطلاق	سنة العقد	المشروع	الشريك الأجنبي	عقود الشراكة الأجنبية
1998	1997	انشاء شركة فايزر- صيدال لتصنيع وتغليف المنتجات الدوائية	أمريكا	صيدال-فايزر
1999	1997	انشاء شركة وينشروب فارما صيدال لتصنيع المنتجات الطبية	فرنسا	صيدال-سانوفي
2014	1999	انشاء شركة طافكو لتصنيع المنتجات الصيدلانية	السعودية-الأردن	صيدال-أكديما- سبيماكو-جي بي أم
2014	2014	انتاج أدوية سرفيه تحت الترخيص	فرنسا	صيدال-سرفيه
2014	2014	انشاء مصنع لانتاج الأشكال الجافة والحقن	الامارات	صيدال-جلفار
2015	2015	انشاء شركة صيدال-نورث أفريكا لتصنيع منتجات مضادة للسرطان	الكويت	صيدال-نورث أفريكا
2017	2012	انشاء مصنع غريفيلد لانتاج الأنسولين	الدنمارك	صيدال- نوفونورديك

المصدر: من انجاز الطالبتين اعتمادا على الموقع الرسمي لمجمع صيدال، اطلع عليه يوم 09 أبريل 2015، "الشراكة"، www.saidalgroup.dz

3: أهداف الشراكة الأجنبية في مجمع صيدال

يهدف مجمع صيدال من خلال تبنيه لاستراتيجية الشراكة الى:

-توسيع مجال النشاط ورفع الحصة السوقية.

-مواكبة وسائل الانتاج للتكنولوجيا الحديثة.

-المساهمة الفعالة في رفع امكانيات الانتاج المحلي عن طريق الاستثمار بالشراكة.

-ضمان مردودية الاستثمارات باختيار أفضل الشركاء.

-تطوير المعرفة العالمية بصيدال وتوسيع قائمة المنتوجات.

كما أن مجمع صيدال يسعى من خلال الشراكة الى تغطية احتياجات المواطنين من المنتجات الصيدلانية الأساسية، وتوسيع الشبكة الانتاجية، اضافة الى مصادر التمويل وتخفيض واردات الدواء.¹

يعمل مجمع صيدال حاليا على برنامج طموح للتوسع، فإن تنمية الشراكة تمثل محورا يتوافق مع احتياجاته، واقع السوق و كذا أهداف شركائه. استخلاصاً للعبر من التحالفات السابقة، يسعى المجمع الى إقامة علاقات شراكة جديدة مبنية على التكامل بين الشركاء، المردودية واستدامة العمليات التي تمت مباشرتها.

حيث يتواجد مجمع صيدال حاليا بصفة مساهم رئيسي أو بالأغلبية في شركة واحدة ، وكمساهم رئيسي أو بالأغلبية في ثلاث شركات هي في طور الإنشاء، وكمساهم بأقلية في ثلاثة شركات، ولا تزال المناقشات جارية حاليا مع شركاء آخرين لإنشاء شركتين جديدتين من اجل تغطية أقسام علاجية مختلفة. إذ أن الشراكات التي أقامها المجمع تكتسي أشكال عديدة: شراكة صناعية وتجارية، منح امتياز الرخصة، وإنشاء شركات مشتركة.²

¹.قادري محمد الطاهر، هزرشي طارق، "الشراكة كأداة لرفع القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، دراسة مجمع صيدال"، مرجع سبق ذكره في ص 63، ص 11.

².صيدال، أطلع عليه يوم: 11أفريل 2015، "سياستنا في الشراكة"، www.saidalgroup.dz

المطلب الثالث: نشاط مجمع صيدال بالشراكة وآليات تمويله

يطمح مجمع صيدال الذي يُعتبَر فاعلا أساسيا وأداة لتحقيق السياسة الوطنية للصحة العمومية الى تعزيز مكانته كرائد في سوق الدواء حتى يصبح مرجعا في محيط تنافسي متفتح على التكنولوجيات الحديثة والابتكارات كما يعمل من أجل الحفاظ على صورته وضمّان ديمومته من خلال طرح منتجات تتوافق مع المتطلبات القانونية، فهمة المجمع كونه الرائد الوطني في صناعة الأدوية هي المساهمة قدر الامكان في وقاية وعلاج وتحسين نوعية حياة المستهلكين بالاستجابة لاحتياجاتهم الطبية الرئيسية.

1: تنظيم نشاط الشراكة في مجمع صيدال

يُولي مجمع صيدال لنشاط الشراكة الصناعية مكانة هامة، وقد أدى ذلك الى انشاء مديرية الشراكة والتنمية على مستوى المديرية العامة للمجمع، كما أوكل لهذه المديرية المهام التالية:¹

أ*تحديد وارساء استراتيجية المجمع في اطار الشراكة والتطوير الصناعي.

ب*البحث عن الشركاء واستقطابهم.

ج*تحديد مشاريع الشراكة.

د*التفاوض واعداد محاضر لاتفاق المطابقة للقوانين المنصوص عليها.

هـ*التكفل بالعمليات الادارية والقانونية المرتبطة بتشريعات الشركات المختلطة.

م*المساهمة في متابعة مراحل قيادة وانجاز المشروع الصناعي.

ن*التنسيق ومتابعة التقدم في انجاز المشاريع الصناعية.

و*مساعدة الشركاء لدى الادارة المحلية ولوطنية للحصول على مختلف الوثائق المتعلقة بالاستثمار.

ي*الاشراف على كل المراحل والاجراءات اللازمة لاقامة المشروعات المشتركة.

¹قادري محمد الطاهر، هزرشي طارق، "الشراكة كأداة لرفع القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، دراسة مجمع صيدال"، مرجع سبق

ذكره في ص 63، ص ص 11-12.

2: تطوّر نشاط مجّع صيدال

يحتوي مجموعات مجّع صيدال على 200 منتج دواء على مختلف الأشكال الجالونيسية موزعة على 20 قسم علاجي. ولقد تحصّل مجّع صيدال على شهادة الجودة iso9001 سنة 2001، كما تحصّل في سنة 2003 على أوّل سعر جزائري في الجودة، كما تحصّل المجّع على خمس شهادات براءة الاختراع من المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، ويسعى المجّع الى بلوغ رقم أعمال يفوق 10 ملايين دج خلال سنة 2015، بذلك يُعتبر مجّع صيدال الرائد لوطني لصناعة الدواء في الجزائر.

بذل رجال التسويق في الوحدات التجارية جهود واضحة رفعت من قيمة المبيعات منذ يوم تأسيس المؤسسة الى يومنا هذا، حيث ارتفع رقم اعمالها بنسب ملحوظة بعد مضاعفة عقود الشراكة المبرمة من طرف المجّع.¹

3: تقديم مختلف مصادر تمويل مجّع صيدال

تتنوّع مصادر تمويل مجّع صيدال من داخلية، خارجية، مباشرة، وغير مباشرة، وبهذا فاننا سنعرض هذه المصادر المكوّنة للهيكل المالي للمجّع كما يلي:

*مصادر التمويل الداخلية لمجّع صيدال: يتمثل مصدر التمويل الداخلي لمجّع صيدال في التمويل الذاتي على وجه الخصوص، وهناك شكل آخر من التمويل يكون من خلال الرفع في رأس المال بالاعتماد الكلي على الأموال الخاصة.

- التمويل الذاتي: يتمتع المجّع بحجم تمويل ذاتي معتبر، يسمح له بتمويل جزء من استثماراته على المدى القصير والطويل دون أدنى تكلفة ضريبية، وهذا مايسمح للمجّع بالتخفيض من الديون الخارجية التي تتميز بالتكلفة العالية.

- الرفع في رأس المال: أصبح المجّع يعتمد بدرجة كبيرة على التمويل من خلال البورصة، اذ عرفت

¹قادري محمد الطاهر، هزري طارق، "الشراكة كأداة لرفع القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، دراسة مجّع صيدال"، مرجع سبق ذكره في ص 63، ص 13.

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية مموله مع الشراكة الأجنبية

أسهمها اقبالا كبيرا من طرف المساهمين مما رفع من رأس ماله.

ب* **مصادر التمويل الخارجي غير المباشر:** تتباين وتعدّد مصادر تمويل مجّمع صيدال، أين نجد المصادر قصيرة وطويلة الأجل، والتي تأتي على النحو الآتي:

- **الديون قصيرة الأجل للمجمّع:** نُخصّص الديون قصيرة الأجل لتمويل دورة الاستغلال وتعددت وتنوّعت من ديون المخزونات، محجوزات لدى الغير، ديون الاستغلال، ديون الشركاء والشركات الحليفة، تسبيقات تجارية وديون مالية أخرى مختلفة، لكنّها تتميز بالتكلفة المرتفعة مقارنة بمصادر التمويل الأخرى.

- **الديون طويلة الأجل للمجمّع:** وتقتصر على ديون الاستثمارات فقط، وبما أن المجمّع يسعى لتكثيف استثماراته على المدى الطويل من خلال التوسّع والزيادة في الانتاج، فهذا ما يبرّر أهمية هذا النوع من الديون لتمويل دورة الاستثمار.

ج* **التمويل الخارجي المباشر من خلال السوق المالي:** يُعتبر السوق المالي مصدرا مهماً لتمويل المجمّع ومصدرا ماليا جديداً لتمويل مشاريعه الاستثمارية، فقد قام المجمّع باجراء عملية العرض العمودي للبيع بسعر ثابت من خلال وضع عدد معلوم من الأسهم يوم الدخول الفعلي للبورصة تحت تصرف الجمهور وبسعر معلوم يتم تحديده مسبقاً.

حددت قيمة العرض العمومي للبيع بـ 20% من رأس المال الاجتماعي للمجمّع أي ما يعادل 500 مليون دج، موزعة على 2000.000 سهم وبقيمة اسمية تُقدّر بـ 250 دج للسهم الواحد، أمّا 80% المتبقية من رأس المال فتبقى ملكاً للمجمّع.¹

¹. شبكة التعليم نت، اطّلع عليه يوم: 13 أفريل 2015، "التمويل لمجمّع صيدال"، www.ta3lim.com

المبحث الثاني: الاطار العام لشركة أوريدو

أوريدو هي شركة اتصالات عالمية رائدة تقوم بتقديم خدمات اتصالات الجوّال والثابت والأترنت وخدمات مخصصة للشركات لتلبية احتياجات العملاء وشركات الأعمال في الأسواق الجديدة.

المطلب الأوّل: الاطار المفاهيمي لشركة أوريدو

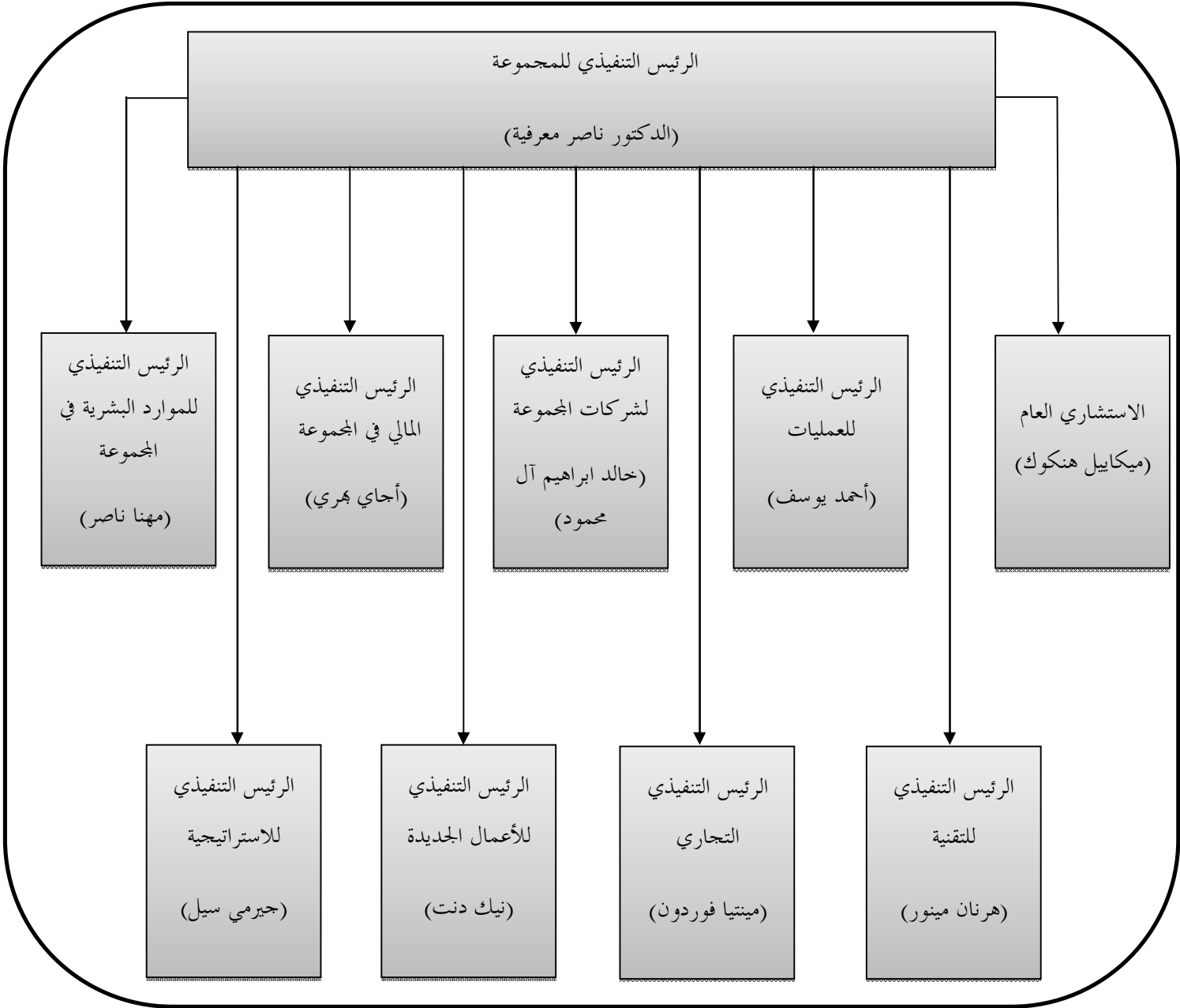
أوريدو شركة اتصالات قطرية تحوّلت فيما بعد الى شركة اتصالات عالمية لابرانها عدة اتفاقات شراكة في العديد من الدّول.

1: شركة أوريدو في قطر: حققت شركة أوريدو في سنة 2006 أعلى معدل نمو يمكن لشركة اتصالات أن تحقّقه من حيث العائدات، مما أدّى الى ارتفاع قيمة أصولها ومصالحها الى أكثر من ثلاثة أضعاف مقارنة بالعام 2005، وهي فرع من مجموعة الشركة الوطنية للاتصالات في قطر كما انها في الوقت نفسه واحدة من أكبر الشركات العاملة في البلاد وقد ادرجت الشركة بنجاح في عدّة أسواق مالية، منها الدّوحة، البحرين، وأبو ظبي، أما فرعها في الجزائر فقد بلغ عدد مشتركى الشبكة 8.245 مليون مشترك مما يجعلها تحتلّ المرتبة الثالثة في سوق الهاتف النقال وبلغت أوريدو في سوق النقال 25.5% من مجموع الحصص، ولقد حقّقت شركة أوريدو نموًا هائلًا خلال الست سنوات الأخيرة، فقد تحوّلت من مشغل اتصالات لسوق واحدة في قطر الى شركة اتصالات عالمية تخدم قاعدة عريضة من المشتركين والعملاء الدوليين عبر العالم يتجاوز عددهم 92.9 مليون شخص (وفق احصائيات سنة 2012) أمّا الآن فقد ارتفع عددهم، كما حققت إيرادات موحّدة بلغت 9.2 مليار دولار أمريكي.¹

ويضمّ تنظيم شركة أوريدو في قطر عدة رؤساء تنفيذيين واستشاري عام، ويوضّح الشكل التالي هذا التنظيم:

¹. موقع الموسوعة الحرة ويكيبيديا، أطلع عليه يوم: 14 أفريل 2014، "أوريدو الجزائر"، www.wikipedia.org

الشكل (2-3): الهيكل التنظيمي لشركة أوريدو قطر



المصدر: الموقع الرسمي لشركة أوريدو، أطلع عليه يوم: 14 أبريل 2015، "مجموعتنا"، www.ooredoo.com

2: تأسيس أوريدو في الجزائر: يوم 02 ديسمبر 2003 تحصلت الوطنية "تيليكوم" على رخصة استغلال الهاتف النقال في الجزائر بعد عرضها المالي المقدّر بـ 421 مليون دولار، وفي 25 أغسطس 2004 تمّ الاطلاق التجاري لعلامتها التجارية المسماة "نجمة" بمختلف التشكيلات من المنتجات

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية مموله مع الشراكة الأجنبية

والخدمات غير المسبوقه في الجزائر، حيث أدخلت معايير جديدة لعالم الاتصالات في الجزائر بكونها أول متعامل يُدخل خدمة الوسائط المتعددة السمعية البصرية، ثم أصبحت الراعي الرسمي لبطولة كأس كرة القدم، وكذلك الراعي الرسمي لعدّة أندية كرة القدم، مايدلّ على أنها احتلت مكانة هامة في السوق الجزائرية.

3:فروع شركة أوريدو في الجزائر:تحتوي أوريدو على 70 محلّ بيع في 48 ولاية بـ3000 موقع تقني، و50 ألف نقطة بيع تُشغّل 1900 عامل عبر التراب الوطني 99% منهم جزائريين و40% من العنصر النسوي، كما يُقدّر متوسط عمر العمال بـ30 سنة.¹

الجدول(2-3): معلومات عامة عن شركة أوريدو الجزائر

شركة أوريدو الجزائر	
النوع	شركة خاصة
تاريخ التأسيس	2004
المالك	كيوتل
أهم الشخصيات	جوزيف جاد "رئيس مدير عام"
المقر الرئيسي	الجزائر العاصمة
الشركة الأم	الشبكة الوطنية للاتصالات
عدد الموظفين	1900-99% جزائريين
الصناعة	الاتصالات
المنتجات	خدمات الهاتف النقال
الموقع الإلكتروني	Oreedoo.dz

المصدر: موقع الموسوعة الحرة ويكيبيديا، أُطلع عليه يوم: 15 أبريل 2014، "أوريدو الجزائر"، www.wikipedia.org

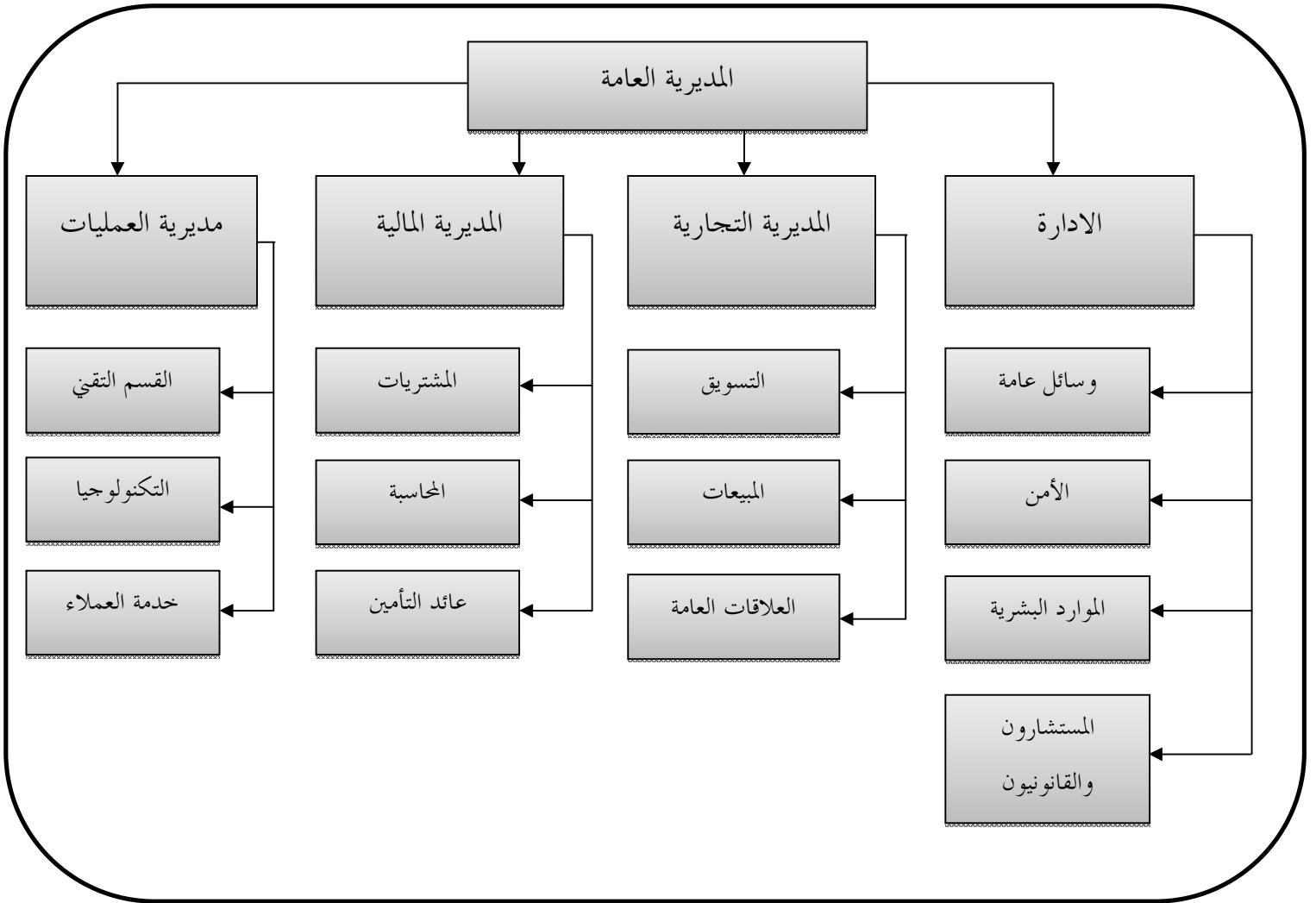
¹.موقع الموسوعة الحرة ويكيبيديا، أُطلع عليه يوم: 15 أبريل 2014، "أوريدو الجزائر"، www.wikipedia.org

المطلب الثاني: تنظيم شركة أوريدو في الجزائر

يعود نجاح شركة أوريدو في الجزائر الى الجهود المبذولة من طرف المنفّذين، الموزّعين، المسيرين، المدراء والعمال في كل المستويات، بالاضافة الى تنظيمها واحترام اختصاص كل مديرية بتأديتها الوظيفة الملائمة.

1: مديريات الشركة ووظائف كل منها: الشكل التالي يوضّح الهيكل التنظيمي للشركة في الجزائر.

الشكل (3-3): الهيكل التنظيمي لشركة أوريدو الجزائر



المصدر: الموقع الرسمي لشركة أوريدو الجزائر، أُطلع عليه يوم 16 أفريل 2015، www.ooredoo.dz

أ*وظائف كل مديرية: تتعدّد وتختلف وظائف كل مديرية في شركة أوريدو الجزائر، نذكر منها:

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية ممولّة مع الشراكة الأجنبية

- الإدارة العامة: تقوم هذه الإدارة بالتوظيف، توفير الأمن، صيانة العتاد المكتبي، تهيئة نقاط البيع ومراكز الخدمات، وتقديم المساعدات المادية لجميع المديرية الأخرى لضمان السير الحسن للعمل.

- الرئيس المدير العام: هو رئيس مجلس الإدارة ويُعدّ المسؤول الأوّل عن الأعمال القائمة حيث يتولّى مع مساعديه مهمة تحقيق الأهداف المرسومة من قبل المصالح المختصة ومن مهامه:

- العمل على المحافظة على الحصص في السوق.
- الحفاظ على الحصص في المساهمة.
- تطوير ثقافة الشركة في السوق.
- تطوير التسويق العملي.
- العمل على تطبيق البرامج الموافق عليها والتنسيق بين المصالح.
- مراقبة تسيير النشاطات المختلفة في الشركة من خلال التقارير التي تصل إليها من مختلف المصالح.
- النظر في الاقتراحات المقدّمة من طرف المصالح المختلفة.
- المحافظة على السير العادي والحسن للشركة.

- المديرية المالية: تهتم بكل الوظائف المالية، تسيير مدخول عوائد المؤسسة، الأسعار، التحويلات البنكية تمويل المشاريع، وتسوية الأمور المحاسبية والضريبية.

- المديرية التقنية: تهتم بوضع شبكة GSM وصيانتها، تسيير مراكز النداءات، ضمان سرّيّة المعلومات وكذا تقديم الدعم التقني لمصلحة التسويق لتصميم وتنفيذ العروض الترويجية.

- المديرية التجارية: وهي أهم مديرية فرعية بالشركة، حيث تضم المصالح التالية:

- مصلحة المبيعات: والتي تتابع حركة تطوّر المبيعات، وكذا بعض أنشطة الترويج.
- مصلحة العلاقات العامة: والتي تشمل الأقسام الفرعية التالية: الاتصالات الداخلية، رعاية الأحداث تصميم وتحديث موقع الشركة على شبكة الأنترنت، وخليّة المعلومات.
- مصلحة التسويق: وهي أكبر المصالح حجما، أكثرها حيوية نظرا للقيمة والمكانة التي تتمتع بها في المجال التجاري للشركة.¹

¹ علاء عماد، "دور الرعاية الرياضية في الرفع من درجة رضا مستهلكي منتجات المؤسسات الخدمائية"، (مذكرة مقدّمة لنيل شهادة الماستر

تخصص تسويق الخدمات، جامعة قاصدي مرباح)، ورقة، 2011-2012، ص ص 65-66.

المطلب الثالث: خدمات وأهداف شركة أوريدو في الجزائر

تُقدّم أوريدو الجزائر لعملائها قيمة كبيرة من خلال خدمات اتصالات الجوّال، وخدمة البيانات والوسائط المتعددة عبر شبكاتها التي تغطّي كافة أنحاء الجزائر، ولتحقيق تواصل أكبر مع عملائها.

1: الخدمات التي تقدّمها شركة أوريدو لعملائها

طوّرت أوريدو خدماتها العديدة بشكل يتماشى مع العصر ومع التكنولوجيا وسنذكر أهم هاته الخدمات فيمايلي:

أ* خدمة الزبائن والتي تتيح اختيار اللّغة التي تناسب الزبون عربية، فرنسية، أو انجليزية ومايميز الخدمة أن سعرها ثابت 4 دج مهما كانت مدّتها.

ب* خدمة الاتصال دون رصيد، والتي تُتيح للزبون اجراء مكالمة ل 5 دقائق حتى وان لم يكن لديه رصيد.

ج* خدمة امكانية تحويل المكالمات، والتي تُمكن الزبون من معرفة المتّصل به حتى لو كان هاتفه مغلق أو خارج الخدمة، وذلك من خلال استلامه رسالة قصيرة مجانية من طرف الشركة تحوي رقم المتّصل.

د* خدمة معرفة الرصيد، بالاضافة الى خدمة اخفاء الرقم عند الاتصال، وذلك أيضا مجّانا.

هـ* خدمة تقديم عدة عروض جديدة وبأسعار منخفضة من 50 الى 100 دج، فيما يخص مدّة المكالمات والأترنت.¹

وفي الآونة الأخيرة أعلنت شركة أوريدو عن عرض تجربة فريدة لتكنولوجية 3G⁺ التي أصبحت اليوم متوفّرة للجميع لاسيما عبر المكالمات المرئية، الصوت عبر بروتوكول الانترنت، التدفق العالي للأترنت المتنقلة، بوابة لتطبيقات عملية عروض امتيازية، وعروض ترويجية جديدة، كما فتحت أوريدو شبكتها 3G⁺⁺ في عشر ولايات (الجزائر العاصمة، وهران، ورقلة، قسنطينة، سطيف، الجلفة، بجاية، الشلف البويرة، وغرداية)، وبالتالي أصبح بإمكان زبائن أوريدو تصفّح الأترنت المتنقلة ذات التدفق العالي دون تكاليف اضافية وبنفس تسعيرة الجيل الثاني بفضل سهولة وعقلانية وشفافية العروض المقدّمة من طرف الشركة، كما تعمل حاليا على اطلاق عدة عروض ابتكارية وسهلة في السوق لنفس الغرض، ووضع جميع الامكانيات لضمان نجاح الجيل الثالث في الجزائر، ووضع الأنظمة الملائمة لتعميم التكنولوجيا الحديثة ولتنمية مجال الهاتف النقال، ولتشجيع صناعة المحتوى بالمشاركة الفعّالة للمطوّرين الجزائريين

¹. موقع شبكة خطوات نحو القمة، اطلع عليه يوم: 17 أفريل 2015، www.ask.team7.com

الشباب عبر برنامج "إ-ستارت" الذي أطلق بالشراكة مع الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.¹

2: أهداف شركة أوريدو في الجزائر

تُغطّي شبكة التوزيع والمبيعات الخاصة بأوريدو الجزائر أربعة أقاليم في البلاد (الوسط، الجنوب، الشرق والغرب) بفضل جهود منفذين وموزعين، وكذلك وكالات توزيع محلية واقليمية، فشبكاتها تغطي كافة أنحاء الوطن، وذلك بغرض تحقيق تواصل أكبر مع عملائها في جميع أرجاء الجزائر.²

كما تطمح شركة أوريدو الى تحقيق جملة من الأهداف الأخرى في السوق الجزائرية أهمها:

أ* تلبية حاجيات مختلف القطاعات السوقية لسدّ العجز في مجال الاتصالات.

ب* تطوير الاتصال لهاتفّي، وكذا توزيع الخدمات الملحقه به واستخدام أحدث التقنيات في هذا المجال.

ج* خلق تواصل قويّ بين الشركة والعميل باعتباره أصلا ثمينا من اصولها حسب المفهوم الحديث للتسويق.

د* العمل على ضمان الاستمرارية وذلك من خلال كسب ولاء العملاء حاضرا ومستقبلا.

ي* العمل على انشاء شبكة GSM ذات جودة عالية تركز على بنية تحتية جدّ متطورة.³

¹ موقع منتدى اللمة الجزائرية، اطّلع عليه يوم: 17 أفريل 2015، www.4algeria.com

² الموقع الرسمي لشركة أوريدو، اطّلع عليه يوم: 17 أفريل 2015، "مجموعتنا"، www.oreedoo.com

³ علاء عماد، "دور الرعاية الرياضية في الرفع من درجة رضا مستهلكي منتجات المؤسسات الخدمائية"، مرجع سبق ذكره في ص 77 ص 64.

المبحث الثالث: دراسة مقارنة بين مجمع صيدال وشركة أوريدو

تعمل الجزائر على تقديم ومضاعفة جهودها لضمان بروز اقتصاد حديث ومتنوّع، بعيدا عن هاجس الاعتماد على النفط والغاز المساهمين في الجزء الأكبر من دخل البلاد. ولهذا فان التحديات الجديدة المتعلقة بانخفاض أسعار النفط يجب ان تكون حافزا لتحقيق التنوّع في المشاريع الاستثمارية القائمة من حيث مصادر التمويل ومن حيث نوعية هاته المشاريع وطبيعة مجالها.

المطلب الأول: احصائيات حول المشاريع الأجنبية في الجزائر

ارتفع عدد المشاريع الأجنبية في الجزائر مؤخرا لعملها على توفير مناخ استثماري ملائم لجذب المستثمرين الأجانب أكثر، وتشجيعهم على ابرام اتفاقيات الشراكة الأجنبية مع الهيئات الحكومية والمؤسسات الاقتصادية الوطنية.

الجدول (3-3): ملخص المشاريع الأجنبية في الجزائر خلال الفترة (2002-2014)

عدد المشاريع الأجنبية	564
النسبة	1%
القيمة بالمليون دج	2354099,00م دج
النسبة	23%
مناصب الشغل	113879 منصب عمل
النسبة	12%

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أطلع عليه يوم 19 أفريل 2015، "المشاريع المصرّح بها (2002-2014)"، www.andi.dz

تمثّل المشاريع الاستثمارية القائمة بالشراكة الأجنبية في الجزائر نسبة 1% من اجمالي المشاريع الاستثمارية المصرّح بها خلال الفترة (2002-2014)، فقد بلغ عددها خلال هذه الفترة 564 مشروع مصرّح به باتفاقية شراكة أجنبية، وهذه النسبة الضعيفة تفسّر أن الجزائر ورغم مجهوداتها المبذولة في هذا القطاع لمضاعفة هذه النوعية من المشاريع لا أنّها لم تُوفّق بما يكفي لجذب المستثمرين الأجانب ومضاعفة عقود الشراكة الأجنبية لتحقيق الأهداف المسطرة من خلالها، أمّا حصّتها من التمويل فبلغت 2354099,00 مليون دينار جزائري أي نسبة 23% من اجمالي قيمة جميع المشاريع الاستثمارية

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية مموله مع الشراكة الأجنبية

المصرّح بها خلال نفس الفترة، لتوفّر مقابل ذلك 113879 منصب عمل مايعادل 12% من المناصب التي توفّرها كلّ المشاريع الاستثمارية لنفس الفترة، ممّا يعني عدم استغلال الفرص التي توفّرها الشراكة الأجنبية، وعدم ملائمة المناخ الاستثماري بما يكفي لاستقطاب المستثمرين الاجانب وتحقيق أهداف الشراكة الأجنبية عن طريق استغلال نسبة أكبر لتمويلها.

الجدول (3-4): مقارنة المشاريع المشاركة مع الأجانب لسنتي (2013-2014)

سنة 2014	سنة 2013	
105	65	عدد المشاريع الأجنبية
61.54%	11%	التباين %
170	332	القيمة بالمليار دج
-48.80%	46%	التباين %
18175	17082	مناصب الشغل
6.4%	0.7%	التباين %

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أطلع عليه يوم 19 أبريل 2015، "المشاريع التي تشرك الأجانب"، www.andi.dz

من اجمالي عدد المشاريع الاستثمارية التي تشارك الجزائر فيها الأجانب والمساوي لـ 564 مشروع كما ذكرنا سابقا خلال الفترة (2002-2014) فقد وصل عددها في سنة 2014 الى 105 مشروع لهذا تُعتبر هذه السنة أفضل سنة في مجال الاستثمار الأجنبية المصرّح بها منذ انشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، وهو مؤشر يدل على التطور مقارنة بسنة 2013 اذ بلغ عدد تلك المشاريع فيها 65 مشروعا، إلا أنّ تمويلها بلغ 332 مليار دج أي أنه فاق قيمة المشاريع في 2014 والتي بلغت 170 مليار دج بالرغم من ارتفاع عددها مقارنة بسنة 2013، وبالتالي حققت 18175 منصب شغل أي أكثر من المناصب التي وفرتها المشاريع سنة 2013 والتي وصل عددها الى 17082 منصب عمل، مما يُقسّر ارتباط مناصب الشغل بعدد المشاريع الاستثمارية لا بالقيمة المالية المقدّمة لتمويلها.

الجدول (3-5): تطور التجارة الخارجية من خلال طريقة التمويل في الفترة (2013-2014)

وحدة القيمة: مليون دولار أمريكي

نسبة الزيادة %	سنة 2014		سنة 2013		طرق التمويل
	الهيكل %	القيمة	الهيكل %	القيمة	
8.35	54.60	31849	53.42	29395	شركة تأمين المحروقات cash
3.17	42.62	24859	43.79	24095	خطوط الائتمان
-31.58	0.02	13	0.03	19	حسابات العملة الأجنبية
5.92	2.76	1609	2.76	1519	أخرى
6	100	58330	100	50376	المجموع

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أطلع عليه يوم: 20 أبريل 2015، "التجارة الخارجية من حيث التمويل"، www.andi.dz

يُظهر الجدول أنه تم تمويل الواردات في عام 2014 بشكل رئيسي نقداً بمعدل 54.6% أي بمقدار 31.85 مليار دولار أمريكي، مُسجلاً بذلك زيادة قدرها 8.35%، وفي سنة 2013 أيضاً كانت الحصة الأكبر لتمويل الواردات من نصيب شركة تأمين المحروقات أي نقداً حيث بلغت معدل 53.42%، أما فيما يخص قروض التمويل فبلغت نسبتها 42.62% سنة 2014 من إجمالي مجموع مصادر تمويل حجم الواردات بقيمة 24859 مليون دولار أمريكي، مما سجل زيادة قدرها 3.17% مقارنة بسنة 2013 التي وصلت فيها قيمة قروض التمويل 24095 مليون دولار أمريكي أي بنسبة 43.79% من إجمالي حجم الواردات لتلك السنة، أما التمويل عن طريق الحسابات الخاصة بالعملة الأجنبية فقد وصل إلى نسبة 0.03% وقيمة 19 مليون دولار أمريكي لتتخفّف في السنة المالية لها إلى 0.02% وقيمة تُقدّر بـ 13 مليون دولار أمريكي، وبقية الواردات يتم تمويلها عن طريق استخدام التحويلات المالية الأخرى بمعدل 2.76% سنة 2014 وسنة 2013 وبذلك سجّلت زيادة مقدارها 5.92%، وهذا ما يفسّر حسن السمعة الائتمانية للجزائر.

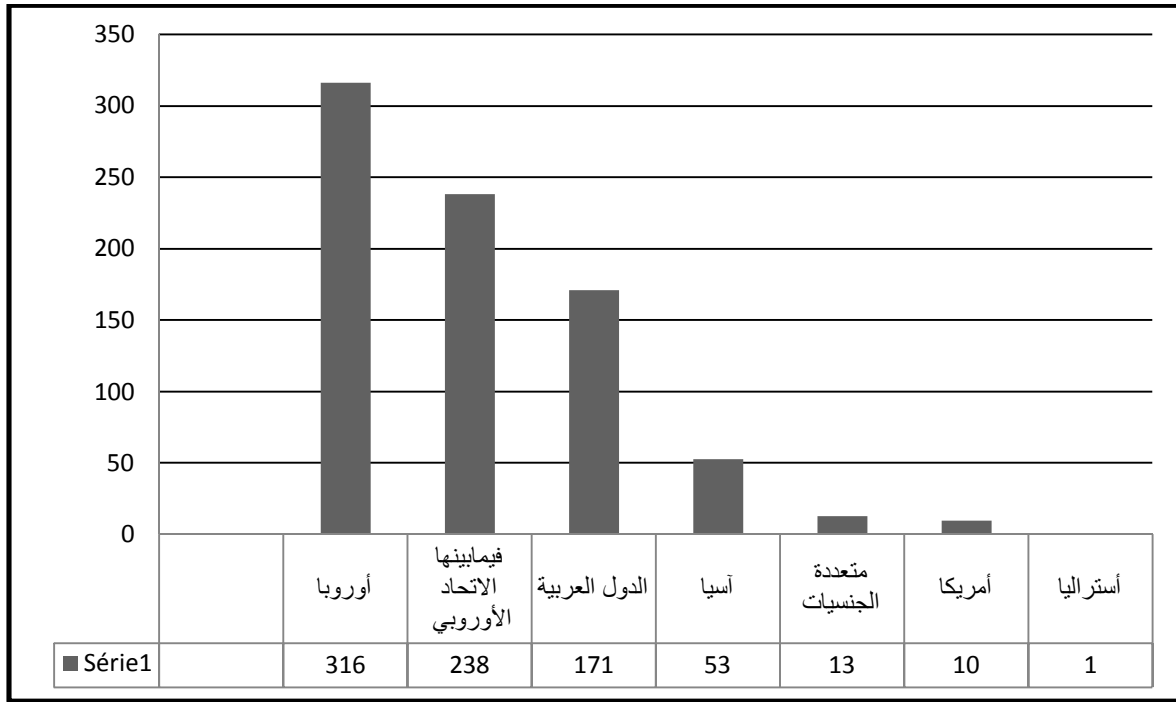
المطلب الثاني: توزيع المشاريع الاستثمارية بالشراكة الأجنبية في الجزائر وحصيلتها

توزع المشاريع الاستثمارية القائمة باتفاقيات الشراكة الأجنبية في الجزائر حسب ما صرّحت به الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على عدة دول، وهذا في سبيل تحقيق التنوّع وتغطية كل المجالات.

1: الشركاء الأجانب للجزائر في المشاريع الاستثمارية

الشكل التالي يبين عدد المشاريع الاستثمارية القائمة في الجزائر بعدة اتفاقيات شراكة اجنبية مبرمة مع مختلف الدول الدوّ من "أوروبا، آسيا، أمريكا، وأستراليا" بالإضافة الى الدول العربية والتكتلات الاقتصادية والشركات متعددة التي نجحت الجزائر في استقطابها للاستثمار بالشراكة معها في مختلف المجالات (الصناعة، الخدمات، الاتصالات، الصحة، النقل، السياحة، الزراعة..الخ).

الشكل (3-4): الشركاء الأجانب للجزائر خلال الفترة (2002-2014)



المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، أطلع عليه يوم: 22 أبريل 2015، "المشاريع التي تشرك أجنب"، www.andi.dz

يوضح الشكل أعلاه أن عدد المشاريع الاستثمارية المشتركة مع الأجانب وصل في مجموعه الى 564 مشروعا مصرّحا به، وذلك مع عدّة شركاء أجنب أبرزهم المستثمرين الأوروبيين حيث وصل عدد المشاريع المشتركة معهم الى 316 مشروعا، ثم تأتي في المرحلة الثانية مختلف الدول العربية التي شاركت الجزائر في 171 مشروعا، أما المستثمرين الآسيويين فوصل عدد مشاريعهم المشترك مع المستثمرين الجزائريين الى 53 مشروعا، مما يفسّر أن الدول الأوروبية والعربية والآسيوية والمستثمرين الأجانب في هاته الدّول عموما قد تجاوزوا مرحلة الترقّب، والتخوّف مظرا لتحسّن المناخ الاستثماري في الجزائر

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية مموله مع الشراكة الأجنبية

ونظرا لتميزها بعدة مزايا كموقعها الاستراتيجي المشترك بين افريقيا، أوروبا، وآسيا فانه ساهم في عقد اتفاقيات شراكة مع مختلف الدول في القارات الثلاث، لكن تبقى بعض الدول ومستثمريها غير مستعدين للشراكة مع الجزائر لعدة مشاكل وعراقيل قد تصادفهم كالقوانين أو الضرائب أو عدم تقديم تسهيلات لقيام مشاريع بالشراكة الأجنبية وعدم ملائمة المناخ الاستثماري بشكل عام لقيام شراكة مع الجزائر ومستثمريها وهذا ما توضحه نسبة أمريكا من هذه المشاريع التي وصلت الى 10 مشاريع، بالإضافة الى مشروع واحد مع استراليا كنصيب متواضع جدا من المشاريع المشتركة مع الأجانب في الجزائر الى جانب الشركات متعددة الجنسيات التي سجلت 13 مشروعا حسب التصريح في الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار.

2: مقارنة المشاريع الاستثمارية المشتركة مع الأجانب في الجزائر

يلخص الجدول التالي القطاعات التي تنشط فيها المشاريع المشتركة مع الأجانب وحجم تكلفة هذه المشاريع وحصيلتها من مناصب الشغل.

الجدول (3-6): مقارنة المشاريع الاستثمارية المشتركة مع الاجانب خلال الفترة (2002-2004)

وحدة القيمة: مليون دينار جزائري

قطاع النشاط	عدد المشاريع	القيمة	مناصب الشغل
الزراعة	9	5495,00	619
البناء	95	59713,00	18675
الصناعة	324	1613708	63928
الصحة	6	13573	2196
النقل	19	12405	1639
السياحة	10	462619	14080
الخدمات	100	97145	11242
الاتصالات	1	89441	1500
المجموع	564	2354099	113879

المصدر: الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، اطلع عليه يوم: 23 أبريل 2015، "المشاريع التي تشرك أجنب"، www.andi.dz

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنموية ممولة مع الشراكة الأجنبية

يُعتبر مجال الصناعة مجالاً خصباً لاستقطاب المستثمرين الأجانب، وهذا مايفسرّ تسجيل أعلى عدد مشاريع قائمة باتفاقيات الشراكة الاجنبية في هذا المجال والمساوي لـ 324 مشروعاً من اجمالي 564 مشروعاً مشتركاً مع الأجانب خلال الفترة (2002-2014)، أما أدنى عدد المشاريع القائمة بنفس طبيعة الاتفاقيات فهو في مجال الاتصالات حيث سُجّل هنا مشروع واحد الآ أمّه كلف 89441 مليون دج، ووفّر 1500 منصب شغل، أي أكثر مما تكلفه 9 مشاريع في مجال الزراعة "5495 مليون دج" مقابل توفير 619 منصب شغل، ويفسرّ هذا أن حجم تمويل المشاريع الاستثمارية هذه غير مرتبط بعددها أو بعدد عمالها بالضرورة، لكن مجال البناء الذي استقطب 95 مشروعاً مشتركاً مع الاجانب فان قيمتها 59713 مليون دج منخفضة اذا ماقارناها بمشاريعمجال الخدمات الذي جذب 100 مشروع مشتركاً مع الاجانب والتي وصلت قيمتها الى 79145 مقابل توفير 11242 منصب شغل أي أقل من 18675 منصب شغل التي وفرتها مشاريع البناء، وهذا مايفسر أن علاقة عدد المشاريع مع قيمتها هنا هي طردية أمّا مع مناصب العمل فعكسية، واذا ماقارنا كل المشاريع بالمشاريع الصناعية فيسجّل في هذا المجال أعلى المعدلات من حيث عدد المشاريع، القيمة، ومناصب الشغل التي توفرها اذن فحجم التمويل يرتبط بطبيعة المشاريع ونوعيتها لا حجمها أو عدد عمالها بالضرورة.

المطلب الثالث: مقارنة احصائية بين مجمّع صيدال وشركة أوريدو في الجزائر

ان مجمّع صيدال وشركة أوريدو من بين أهم المشاريع التنموية القائمة في البلاد على أساس عقود اتفاقيات الشراكة الأجنبية.

1: مقارنة بين الشركتين: سنحاول المقارنة بين مجمّع صيدال وشركة أوريدو من خلال الجدول التالي:

الجدول (3-7): مقارنة عامة بين مجمع صيدال وشركة أوريدو في الجزائر

شركة أوريدو الجزائر	مجمع صيدال	
421000.000,00 دج	2500.000.000,00 دج	رأس المال
70 محل بيع.	9 وحدات انتاج.	الحجم
3000 موقع.	6 مصانع.	
50 ألف نقطة بيع.	20 قسم علاجي.	
	5 شركات في طور الانجاز.	
1900 عامل	3600 عامل	عدد العمال
	19288 مساهم	
تقديم خدمات	تقديم منتجات	طبيعة النشاط

المصدر: من انجاز الطالبتين اعتمادا على الموقعين الرسميين لمجمع صيدال و شركة أوريدو، اطلع عليهما يوم: 24 أفريل 2015، www.oreedoo.dz و www.andi.dz

نلاحظ من خلال الجدول أن رأس مال مجمع صيدال أكبر من رأس مال شركة أوريدو وذلك لاختلاف طبيعة نشاط كليهما فالأول انتاجي أي يحتاج الى مصانع وشركات ومحابر وأقسام ليقدم المنتوجات الصيدلانية، كما أن عدد المساهمين فيه بلغ 19288 مساهم مما رفع رأس مال المجمع بعد دخوله البورصة وفتح العرض العمومي للبيع بسعر ثابت 20% من رأس المال الاجتماعي للاكتتاب العام تُوزع على 2000.000 سهم، بسعر 250 دج للسهم حسب الموقع الرسمي لمجمع صيدال على الانترنت ومول برأس المال هذا 9 وحدات انتاج، 6 مصانع، و 20 قسما علاجيا لتصنيع المنتوجات الدوائية المختلفة، وبتضاعف اتفاقيات الشراكة فله 5 شركات في طور الانجاز، أما الثانية فهي خدماتية فشركة أوريدو تتوفر على 70 محل بيع موزعة على 3000 موقع أي 50 ألف نقطة بيع لتقديم خدماتها بجودة عالية، كما تشغل 1900 عامل أي أقل من العمال الذين يشغلهم المجمع والذين وصل عددهم الى 3600 عامل، وسيرتفع عدد مناصب العمل مع ارتفاع عدد المشاريع والشركات الممولة بالشراكة الأجنبية، كما أن الاختلاف بينهما أيضا يظهر من خلال طبيعة نشاط كل منهما فمجمع صيدال يقدم منتوجات صيدلانية ودوائية أي سلع، وأوريدو تقدم خدمات و سنوضح هذا الفرق فيما يلي:

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية مموله مع الشراكة الأجنبية

*الفرق بين السلع والخدمات: يمكن تلخيص الفرق بينهما كالتالي:¹

السلع هي أشياء ملموسة وقيمتها تكون في امكانية تملكها أي بحدوث نوع من نقل الملكية للمشتري أما الخدمات فهي غير ملموسة، ذلك لكونها مجموعة من الأنشطة أو الجهود كما لا يمكن تملك معظم الخدمات، وتكمن قيمة الخدمة في التجربة التي يعيشها العميل، ولا تتضمن عادة نقل أو تحويل الملكية. السلع يمكن تخزينها كقوائم الى أن يحين الطلب عليها، أما الخدمات فغير قابلي لذلك، كما يمكن احداث قدر كبير من النمطية في السلع على نطاق واسع واستخدام أساليب الرقابة بسهولة، أما الخدمات فتختلف في لجودة بمرور الوقت ولذلك لا يمكن ضمان النمطية في جودة الخدمات.

2: المقارنة بين أرقام أعمال الشركتين

الجدول (3-8): المقارنة بين رقم أعمال مجمع صيدال وشركة أوريدو خلال الفترة (2012-2014)

الوحدة: مليار دينار جزائري

الشركة	سنة 2012	سنة 2013	سنة 2014
مجمع صيدال	5.6	6.5	4.6
شركة أوريدو	9.7	84.8	102

المصدر: من إنجاز الطالبين اعتمادا على الموقع الرسمي لشركة أوريدو على الأترنت، و تقرير مجلس ادارة مجمع صيدال لسنة 2014.

شهد مجمع صيدال تطورا ايجابيا في الخزينة بنسبة 28% اذ ارتفع رقم اعماله من 5.6 الى 6.5 مليار دينار جزائري من 2012 الى سنة 2013 وفي نفس الفترة سجل رقم أعمال شركة أوريدو ارتفاعا من 9.6 الى 84.8 مليار دج، وهذا مايفسر زيادة عملائه ومشركي شبكاته، أما السنة الموالية 2014 فقد حققت شركة أوريدو مايعادل 102 مليار دج، وهذا مايفسر احتلال شبكة أوريدو المرتبة الاولى في الجزائر كتحقيق أقصى ربح محقق، أما بالنسبة لمجمع صيدال فقد انخفض رقم أعماله في هذه السنة الى 4.8 مليار دج، ويُفسر هذا بالسعي لبرام عدد كبير من اتفاقيات الشراكة الأجنبية سنة 2014 والتي ستنتقل في 2015 وأخرى سنة 2017، كما أن هناك بعض المشاريع استأنفت العمل فيها، وانطلق انجازها سنة 2014 لذا لن يظهر رقم أعمال هاته المشاريع الا بعد انجازها وتقديمها للمنتوجات النهائية، لكن وضح تقرير مجلس ادارة المجمع لسنة 2014 أن الناتج الصافي ارتفع بنسبة 36%.

¹. نظام موسى سويدان، شفيق ابراهيم حداد، "التسويق مفاهيم معاصرة"، ط2، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2003، ص232.

الفصل الثالث دراسة مقارنة لمشاريع تنمية مموله مع الشراكة الأجنبية

ومما سبق نستنتج أن الشركتين حققتا بعض أهدافهما باثبات مكانتهما في السوق الجزائرية والعربية فتطورت انشطتهما من خلال تقديم منتجات جديدة كتصنيع أدوية جديدة من طرف صيدال، وتقديم خدمات جديدة ذات نوعية وجودة عالية من طرف أوريدو، مما يضمن لهما ثقة الزبائن والمساهمين والشركاء، وبالتالي تحقيق الاستمرارية، والسعي أكثر لاكتساح السوق عن طريق عقد اتفاقيات شراكة جديدة، خاصة وأن مناخ الاستثمار في الجزائر في تحسن دائم ومتواصل وان كان بطيئا.

خلاصة الفصل

تعدّ شركة أوريدو أحد المتعاملين في سوق خدمة الهاتف النقال في الجزائر، والتي عرفت تطوّرات هامة وانجازات مُعتبرة بالمقارنة بالوضعية التي كانت عليها في بداية دخولها الى سوق المنافسة، وتحسّنت صورتها بتعدد خدماتها بفضل الشراكة الأجنبية كما يُعتبر مجمع صيدال أكبر شركة صناعة صيدلانية في الجزائر، أي من أهم الشركات الانتاجية، وحافظت على ريادتها في هذا المجال لسعيها الدائم الى ابرام اتفاقيات الشراكة الأجنبية التي أسفرت عن انجاز مشاريع وشركات جديدة تابعة لها. وصلت الشركتين الى الأسواق المستهدفة وأثبتتا قدرتهما التنافسية واحتلتا المكانة المرجوة وأصبح لدى كلّ منهما زبائن ومستهلكين مخلصين لمايقدمانه، أي أنهما حققتا أهدافهما وراء اتباع استراتيجية الشراكة الأجنبية من خلال استغلال الفرص التي تُتيحها هذه الأخيرة، ولازالت الشركتين تسعيان لابرام المزيد من العقود في هذا المجال وانشاء مشاريع استثمارية جديدة مشتركة مع الأجانب للتوسّع أكثر.

خاتمة

لقد تناول هذا البحث دراسة دور التمويل واختيار مصادره الملائمة في ضمان استمرارية المشروع الاستثماري و لقد قمنا بتحليل أهم المفاهيم المتعلقة بالتمويل باعتباره أهم عملية في انشاء مشروع، وأهم المفاهيم المتعلقة بالمشاريع الاستثمارية باعتبارها اهم النشاطات الاقتصادية في أي دولة، كما درسنا كيفية تقييم المشاريع الاستثمارية واختيار مصادر التمويل الملائمة لطبيعتها.

ثم قمنا بدراسة الاطار العام للشراكة الاجنبية وأهم إمكانيات الجزائر للاندماج في منظومة الشراكة الأجنبية من خلال جملة الإصلاحات التي انتهجتها الجزائر، إضافة إلى التحديات الخارجية التي أفرزتها ظاهرة العولمة و بروز الاتحاد الأوروبي كقوة عظمى و قيام الجزائر بتوقيع اتفاق الشراكة معه و سعي الجزائر إلى تحرير تجارتها الخارجية من خلال طلب انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية.

كما قمنا بعرض أهم القوانين المنظمة للاستثمار و الشراكة في الجزائر بدءا من سنة 1963 إلى غاية 2007 حيث سعت الجزائر إلى جلب أنظار المستثمرين الجزائر من خلال قيامها بتعديلات عديدة على هذه القوانين و رغبتها في الانفتاح على الشراكة الأجنبية من خلال تشجيع الاستثمار خارج قطاع المحروقات.

و بعدها تناولنا أهم الآثار الاسجابية والسلبية للشراكة الاجنبية في الجزائر ومزاياها، وآفاقها، ثم الى الاجراءات اللازمة والواجب اتباعها لانجاح المشاريع المشتركة مع الاجانب، وجذب المستثمرين أكثر لمضاعفة اتفاقيات الشراكة الأجنبية.

و لقد كان مجمع صيدال وشركة أوريدو نموذجا للمؤسسة الجزائرية التي تهتم بإستراتيجية الشراكة الأجنبية حيث تضمنت دراستنا أهداف الشراكة الأجنبية في الجمع و سير مراحلها، و أهم العقود المبرمة بينه و بين مختلف الشركاء الأجانب، وكذا أهدافها في شركة أوريدو وحصيلتها.

-نتائج اختبار الفرضيات

*من خلال دراسة أهم المفاهيم حول التمويل والمشاريع الاستثمارية، وجدنا أن التمويل هو أساس نجاح المشروع والذي يقوم أيضا على أساس استغلال مختلف الطاقات مما يثبت صحة الفرضيتين الاولى والثانية.

*أما بالنسبة للفرضية الثالثة، فمن خلال تحليل أهم أهداف الشراكة الأجنبية وجدنا أنه غالباً ما تسعى المؤسسات الاقتصادية إلى تحقيق الاستفادة من عمليات التحويل التكنولوجي من الدول الأجنبية و السعي وراء تخفيض التكاليف و اقتسام المخاطر و تسهيل الدخول إلى الأسواق الدولية و يمكن للشراكة الأجنبية أن تساهم في تحويل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة لكن هذا يتوقف على قدرتها على الاستفادة من التكنولوجيا كما يمكن للشراكة الأجنبية أن تحقق عدة آثار إيجابية لكنها تخلف آثار سلبية، أي أن الشراكة الأجنبية ليست الحل المثالي لكل مشاكل المؤسسات الاقتصادية بل أن استفادة الدول و المؤسسات من الشراكة الأجنبية تتوقف على اختيارها للشركاء المناسبين و على قدرتها على مواكبة التكنولوجيا و هذا يعني أن الفرضية الأولى ليست صحيحة في كل الحالات.

*الفرضية الثالثة هي صحيحة الى حد ما، فقد تمكنت الجزائر من رفع عدد اتفاقيات الشراكة الاجنبية بفضل امكانياتها ومواردها، الا أن مضاعفة مجهوداتها لم تنجح في ذلك بما يكفي مايعني أن عليها تطبيق المزيد من الاصلاحات.

*كما أثبتت الدراسة صحة الفرضية الخامسة حيث استفاد مجمع صيدال وشركة أوريدو من إبرامهما لاتفاقيات شراكة مع المؤسسات الأجنبية رغم حدوث بعض الآثار السلبية لكن المحصلة النهائية لآثار الشراكة الأجنبية كانت ايجابية.

-نتائج الدراسة

-من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى جملة من النتائج نلخصها فيما يلي:

*ان تمويل المشاريع الاستثمارية واختيار مصادره الملائمة لطبيعتها من أهم المواضيع التي تواجه المسيرين والمستثمرين لتعدد هذه المصادر واختلاف تكاليفها ومدتها.

* يتسم العصر الحالي بتزايد حدة المنافسة و ظهور التكتلات الاقتصادية و التحالفات و في ظل بروز ثورة تكنولوجيا الإعلام و الاتصال و تنامي ظاهرة العولمة و بروز القرية الصغيرة حيث تلاشت الحدود بين الدول و اندمجت الأسواق و سعت الدول إلى فتح أسواقها من خلال انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة و قيامها بتوقيع اتفاقيات شراكة مع الدول الأجنبية و تكوين التكتلات الاقتصادية العالمية لذا فتعتبر الشراكة الأجنبية أداة و وسيلة ضرورية لمواجهة المنافسة و تقليلها و استبدالها بعلاقات تعاونية تبادلية من أجل تعظيم الاستفادة من الموارد المشتركة.

*يعتبر مجمع صيدال وشركة أوريدو من المؤسسات الاقتصادية التي تولى أهمية بالغة لإستراتيجية الشراكة مع المؤسسات الأجنبية حيث قامت بإبرام العديد من العقود ويسعيان من خلال الشراكة الأجنبية إلى

تعزيز موقعه في السوق الجزائري و تعدي ذلك لتوسيع نطاق وجوده إلى مختلف الأسواق العالمية و الدولية.

-التوصيات

من خلال هذه النتائج نقدم جملة من التوصيات و الاقتراحات و أهمها:

* يعتبر اللجوء إلى سياسة الشراكة الأجنبية و التعاون ضرورة حتمية في ظل تزايد حدة المنافسة و ظهور تيار العولمة لذا يجب على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية اللجوء إلى هذه الوسيلة من أجل تحسين قدراتها التنافسية و من أجل جلب أحدث التكنولوجيا و استبدال العلاقات التنافسية بعلاقات تبادلية تعاونية.

* إن إستراتيجية الشراكة الأجنبية تبنى على الثقة المتبادلة و حسن النية بين الأطراف لذا يجب اختيار الشريك بعناية تامة فيجب على المؤسسات الجزائرية جلب الشركاء الأجانب بعد دراسة مدى آثار هذه الإستراتيجية على نتائج المؤسسة فيما يتعلق بتوظيف العمال و جلب التكنولوجيا و توفير الموارد المالية و تخفيض التكاليف.

* يجب على الجزائر مواصلة إصلاحاتها الاقتصادية على جميع الأصعدة نظرا لارتباطها باتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و استعدادها للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، كما يجب عليها إعادة تأهيل أنظمة التسيير و التنظيم في مؤسساتها الاقتصادية حتى تتمكن من مواجهة منافسة المنتجات الأجنبية بصفة عامة و المنتجات الأوروبية بصفة خاصة.

-آفاق البحث

من أجل تعميق الدراسة حول بعض المواضيع التي لها علاقة ببحثنا هذا نقترح المواضيع التالية:

*آليات تمويل مشاريع الشراكة الأورو جزائرية.

*ترقية الشراكة الأجنبية في الجزائر خارج قطاع المحروقات.

*دور الشراكة الأجنبية في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الجزائرية

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
47	التفكيك الجمركي في اطار اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية	الجدول (1.2)
68	أهم عقود ومشاريع مجمع صيدال بالشراكة الأجنبية	الجدول (1-3)
75	معلومات عامة عن شركة أوريدو الجزائر	الجدول (2-3)
80	ملخص المشاريع الأجنبية في الجزائر خلال الفترة (2002-2014)	الجدول (3-3)
81	مقارنة المشاريع المشاركة مع الأجنب لسنتي (2013-2014)	الجدول (4-3)
82	تطور التجارة الخارجية من خلال طريقة التمويل في الفترة (2013-2014)	الجدول (5-3)
84	مقارنة المشاريع الاستثمارية المشتركة مع الاجانب خلال الفترة (2002-2004)	الجدول (6-3)
86	مقارنة عامة بين مجمع صيدال وشركة أوريدو في الجزائر	الجدول (7-3)
87	المقارنة بين رقم أعمال مجمع صيدال وشركة أوريدو خلال الفترة (2012-2014)	الجدول (8-3):

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
08	طبيعة الخطر	الشكل (1-1)
09	عناصر الانتاج	الشكل (2-1)
19	دورة المشروع	الشكل (3-1)
29	تمويل الاستثمار	الشكل (4-1)
52	أهداف الشراكة	الشكل (1-2)
65	الهيكل التنظيمي لمجمع صيدال	الشكل (1-3)
74	الهيكل التنظيمي لشركة أوريدو قطر	الشكل (2-3)
76	الهيكل التنظيمي لشركة أوريدو الجزائر	الشكل (3-3)
83	الشركاء الأجانب للجزائر خلال الفترة (2002-2014)	الشكل (4-3)

قائمة المراجع

الكتب

- 1- أحمد عبد السميع علام، "دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية وتقييم المشروعات"، الطبعة الأولى، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، مصر، 2008.
- 2- اكرام مياسي، "الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2012.
- 3- جميل الزيدانين، "أساسيات جهاز المالى (منظور عملي)"، دار وائل للنشر، الأردن، 1999.
- 4- حسن ابراهيم بلوط، "ادارة المشاريع ودراسة جدواها الاقتصادية"، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2002.
- 5- سمير محمد عبد العزيز، "الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية"، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، مصر، 2000.
- 6- شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، "دراسة الجدوى الاقتصادية"، دار المسيرة، الأردن، 2009.
- 7- طارق الحاج، "مبادئ التمويل"، دار الصفا للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
- 8- الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، الطبعة الأولى، ديوانا المطبوعات الجامعية، بنعكنون، الجزائر، 2005 .
- 9- عاطف وليم اندراوس، "دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات (الاطروحات، الاسس، القواعد والمعايير)"، دار الفكر الجامعي، مصر، 2007.
- 10- عبد الله حسين جوهر، "ادارة المشروعات الاستثمارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2011.

- 11- عبير على أحمد الحجازي، "تمويل الاستثمارات في مجال النقل الجوي"، الطبعة 1، دارالهاني للطباعة، مصر، 1994.
- 12- عرفان تقي الحسني، "التمويل الدولي"، الطبعة الأولى، دار مجدلاوي للنشر، الأردن، 1999.
- 13- فريد نجار، "الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000.
- 14- فيصل جميل السعايدة، نضال عبد الله فريد، "الملخص الوجيز للإدارة والتحليل المالي"، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
- 15- قاسم ناجي حمدي، "أسس اعداد دراسات الجدوى وتقييم المشروعات مدخل نظري وتطبيقي الجزء الاول"، دار المنهاج للنشر والتوزيع الأردن، 2008.
- 16- كمال عليوش قربوع، "قانون الاستثمار في الجزائر"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999.
- 17- محمد الفاتح محمود، "تمويل ومؤسسات مالية"، الطبعة الأولى، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2011.
- 18- محمد بشير عليّة، "القاموس الاقتصادي"، الطبعة الأولى، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، لبنان، 1985.
- 19- محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، "الإدارة المالية والتمويل"، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 1999.
- 20- مدحت القرشي، "دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات الصناعية"، دار وائل للنشر، الأردن، 2009.

21- نظام موسى سويدان، شفيق ابراهيم حداد، "التسويق مفاهيم معاصرة"، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2003.

22- نور الدين خبابة، "الإدارة المالية"، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، لبنان، 1999.

23- يحيى عبد الغني أبو الفتوح، "دراسات جدوى المشروعات"، الشنهابي للطباعة والنشر، مصر، 1999.

24- يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.

المذكرات

1- بلحاج ياسين، "آثار الشراكة الأوروبية ومتوسطة على المؤسسة الاقتصادية في الجزائر"، (مذكرة ماجستير، اقتصاد وتسيير المؤسسات، جامعة ابن خلدون بتيارت، غير منشورة)، الجزائر، 2006-2007.

2- أوشن ليلي، "الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية"، (مذكرة ماجستير، قانون التعاون الدولي، جامعة مولود معمري، تيزي وزو منشورة)، الجزائر، 2011.

3- بارق أحمد، "الشراكة الأوروبية ومتوسطة وآثارها على التكامل الاقتصادي العربي"، (مذكرة ماجستير، جامعة ابن خلدون بتيارت، تخصص الاقتصاد والتنمية، غير منشورة) الجزائر، 2011.

4- علاء عماد، "دور الرعاية الرياضية في الرفع من درجة رضا مستهلكي منتجات المؤسسات الخدمية"، (مذكرة ماجستير تخصص تسويق الخدمات، جامعة قاصدي مرباح)، ورقلة، 2011-2012.

5- خالد حميسة، "دور البنوك التجارية في تمويل المشروعات الاستثمارية"، (مذكرة ماجستير، نقود ومالية المؤسسات، جامعة منتوري قسنطينة) دفعة 2010-2011 .

6-عابدي أم زايد، مهدي أم الخير، "تقييم ومفاضلة المشاريع الاستثمارية في المؤسسة الاقتصادية"،
(مذكرة ماستر، تخصص مالية، جامعة ابن خلدون تيارت)، دفعة 2009-2010.

المقالات العلمية

- 1- بن سمينة عزيزة، الشراكة الأورو جزائرية بين متطلبات الانفتاح الاقتصادي والتنمية المستقلة، "مجلة الباحث"، العدد 09، جامعة بسكرة، الجزائر، 2011.
- 2- بن عزة محمد أمين، التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية كآلية لتحقيق الميزة التنافسية في ظل العولمة، "مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة"، العدد 26، كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العراق، 2011.
- 3- عبد الرحمان تومي، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، "مجلة دراسات اقتصادية"، العدد 8، مركز البصيرة للبحوث، الجزائر، 2006.

الجرائد الرسمية

- 1- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الصادرة في 26 جويلية 1963 العدد 53، الأمر 277/63 من قانون الاستثمارات، المادتين 1 و2.
- 2- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الصادرة في 15 سبتمبر 1966 العدد 68، الأمر 284/66، المواد 3 و5.
- 3- الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 28 أوت 1982، العدد 88 الامر 13/82 من قانون الاستثمارات، المواد 1، 3، 5، 6، 7.
- 4- الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 19 أوت 1986، العدد 95 الامر 13/86 من قانون الاستثمارات، المواد 1، 4.

5-الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 12 جانفي 1988، العدد 98
الامر 13/88 من قانون الاستثمارات.

6-الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 10 أكتوبر 1993، العدد 64
المرسوم التشريعي 12/93 المتعلق بترقية الاستثمار.

7-الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، الصادرة في 22/08/2001، العدد 47
الأمر 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار.

المؤتمرات والملتقيات

1- بلاطة مبارك، مداخلة "أهمية الشراكة الأجنبية في تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية"، ملتقى
دولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 13-14 نوفمبر 2006.

2-قادري محمد الطاهر، هزرسى طارق، مداخلة "الشراكة كأداة لرفع القدرات التنافسية للمؤسسات
الاقتصادية، دراسة مجمع صيدل"، ملتقى دولي حول: المناقشة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات
الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف 08-09 نوفمبر
2010.

3-هارون العشي، مداخلة تحت عنوان "مصادر تمويل المشروعات الاستثمارية و دورها في بلورة
التحولات الاقتصادية - دراسة حالة الجزائر- خلال الفترة 1990-2004"، ملتقى دولي حول
سياسات التمويل وآثارها على الاقتصاديات والمؤسسات-دراسة حالة الجزائر والدول النامية-)، جامعة
محمدخضير، بسكرة، 20/21/22 نوفمبر 2006.

الانترنت (INTERNET)

1-الأمانة العامة للحكومة وللجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية،

www.jorap.dz

2-الموقع الرسمي لجريدة الشعب www.ech-chaab.net

3-الموقع الرسمي لوكالة الأنباء الجزائرية، www.aps.dz

4-موقع الجزيرة.نت، www.aljazeera.net

5-الموقع الرسمي لوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، www.andi.dz

6-الموقع الرسمي لمجمّع صيدال، www.saidalgroup.dz

7-الموقع الرسمي لشركة أوريدو، www.oreedoo.com

8-الموقع الرسمي لشركة أوريدو الجزائر، www.oreedoo.dz

9-موقع شبكة تعليم.نت، www.ta3lim.com

10-موقع منتدى اللمة الجزائرية، www.4algeria.com

11-موقع شبكة خطوات نحو القمة، www.ask.team7.com

12-موقع الموسوعة الحرة ويكيبيديا، www.wikipedia.org

13-Eric Rigamonti, Salma Meftah, université de toulouse, 2007,

page8, disponible sur le site : <http://www.slideplayer.fr>

14-Site de partage de cours, Accumulation du capital, progrès

technique, croissance, <http://www.daskoo.org>.