

المركز الجامعي أحمد بن يحيى الونشريسي
تيسمسيلت

المعيار

في الحقوق والعلوم السياسية
والاقتصادية

مجلة دورية محكمة

إصدارات المركز الجامعي تيسمسيلت

المجلد التاسع العدد 04 ديسمبر 2018

ISSN 2170-0931
EISSN 2602-6376

شارك في هذا العدد

- د. خالد روشو. أ. غانس محمد. د. شامي يسين. حادي إبراهيم.
أ. دهقاني أيوب. أ. هوارى قادة. أ. إلياس ميسوم. د. رصاع موسى.
الباحثة. أسماء حداد. د. مبطوش الحاج / أ. شاكر سليمان. د. باية عبد القادر.
د. بن عيسى الأمين. د. شعشوع قويدر. د. أحمد بشارة موسى. د. ساعد محمد.
د. كروش نور الدين / د. أولاد ابراهيم ليلي / د. قجاتي عبد الحميد.
أ. د. دربوش محمد الطاهر / أ. زرقان سهام / د. يزيد تفرات. أ. غولام جمال الدين.
د. فيصل دلال. د. رابحي بو عبد الله. (ط. د) نبيل كنوش / د / مصطفى طويطي.
د. عماري علي / أ. خذري توفيق. أ. جميلة صادق / أ. د عبد القادر دربال

المعيار

المعيار في الآداب والعلوم الإنسانية والاجتماعية
مجلة فصلية أكاديمية دولية محكمة مفهسة



المركز الجامعي أحمد بن يحيى الوشاشي قيسميلة - الجزائر -

شروط النشر وضوابطه

- المعيار مجلة علمية محكمة تنشر البحوث الأكاديمية والدراسات الفكرية والعلمية والأدبية التي لم يسبق نشرها من قبل.
- دورية تصدر مرتين في السنة عن المركز الجامعي بتيسمسيلت. الجزائر.
- تُقبل البحوث باللغات العربية والفرنسية والانجليزية.
- ضرورة وجود مختصر أو تمهيد للمقال سواء باللغة العربية أو الأجنبية.
- تخضع البحوث والدراسات المقدمة للمجلة للشروط الأكاديمية المتعارف عليها.
- تخضع البحوث للتحكيم من طرف اللجنة العلمية للمجلة.
- تُقدم البحوث والدراسات مكتوبة في ورقة على مقاس (21/29.7) بهامش 3 سنتيم عن يمين الصفحة و1.5 عن يسارها وهامش 2 سنتيم عن أعلى الصفحة وأسفلها.
- تتم الكتابة بخط (Traditional Arabic) حجم (16)، وفي الهامش بالخط نفسه حجم (14).
- تتم كتابة البحوث كاملة أو الفقرات والمصطلحات والكلمات باللغة الأجنبية داخل البحوث المكتوبة باللغة الفرنسية بخط (Times new roman) حجم (12)، وفي الهامش بالخط نفسه حجم (10).
- تكون الهوامش والإحالات في آخر الدراسة ولا يستعمل فيها التهميش الأوتوماتيكي.
- يُقدم البحث في قرص مضغوط ونسخة ورقية مطبوعة.
- لا يقل حجم البحث عن 10 صفحات ولا تتجاوز 15 صفحة.
- الأعمال المقدمة لا تُردّ إلى أصحابها سواء نشرت أم لم تنشر.
- المواد المنشورة تعبر عن آراء أصحابها، والمجلة غير مسئولة عن آراء وأحكام الكتاب. كما أن ترتيب البحوث يخضع لاعتبارات تقنية وفنية.

المدير المسئول عن النشر

أ. د. عيساني امحمد.

المعيار

المجلد التاسع العدد 04 ديسمبر 2018

مجلة علمية محكمة تصدر عن المركز الجامعي أحمد بن يحيى الونشريسي

تيسمسيلت - الجزائر

توجه جميع المراسلات باسم رئيس التحرير

عن طريق البوابة الإلكترونية www.asjp.cerist.dz

المركز الجامعي : أحمد بن يحيى الونشريسي تيسمسيلت . الجزائر.

الهاتف/الفاكس : 046573188

www.cuniv.tissemsilt.dz

البريد الإلكتروني:

EISSN 2602-6376

ISSN 2170-0931

رئيس المجلة: أ. د. : دحدوح عبد القادر مدير المركز الجامعي تيسمسيلت

المدير المسئول عن النشر : أ. د. عيساني امحمد.

رئيس الهيئة : د. دردار بشير.

رئيس التحرير: د. مرسي رشيد.

نائبا رئيس التحرير:

د. علاق عبد القادر، د. دراجي عيسى

هيئة التحرير:

أ. د. غربي محمد، د. بوراس محمد، أ. د. شريط عابد، د. محي الدين محمود عمر، د. روشو خالد، د. مرسي

مشري، د. العيداني إلياس

الهيئة العلمية:

من المركز الجامعي تيسمسيلت: أ. د. غربي محمد، د. بوراس محمد، د. علاق عبد القادر، د. روشو خالد،

د. لعروسي أحمد، د. مرسي مشري، د. قزران مصطفى، د. شعشوع قويدر، د. زرقين عبد القادر، د. محمودي قادة،

د. دراجي عيسى، د. محي الدين محمود عمر، د. العيداني إلياس، د. عيسى سماعيل، د. بوزكري الجيلالي،

د. ضويقي حمزة، د. كروش نور الدين، د. بوكريدي عبد القادر، د. عادل رضوان. من جامعة ابن خلدون تيارت:

أ. د. عليان بوزيان، أ. د. فتاك علي، أ. د. بو سماعة الشيخ، أ. د. بن داود إبراهيم، أ. د. شريط عابد

كلمة العدد

تواصل المجلة في هذا العدد السير في خطها الذي رسمته منذ بداية انطلاقها، رامية إلى تجميع البحوث والجهود العلمية الجادة والرصينة، وأن تكون منبراً لإبرازها والرقى بها. وفي هذه الكلمة نشير إلى عدد من المواضيع التي تم اعتمادها في هذا العدد والتي تمس بالواقع والراهن المعيش، نذكر منها موضوعاً عن الإدماج البيئي والتنمية المستدامة، وكذا موضوع الدولة الفاشلة في ليبيا والتهديدات الأمنية على الأمن الوطني الجزائري، وموضوع تغيرات درجات التنقيط الائتماني في ظل الأزمات النفطية، وهي عينة ذكرناها على سبيل التمثيل فقط في معرض إشارتنا إلى اهتمام المجلة بالبحوث التي تتناول القضايا الآتية في مختلف المجالات، وهي محاولة لمسايرة الواقع الراهن. هذا ويخطط القائمون على المجلة مستقبلاً من أجل أن تتخذ بعض أعدادها خطأً افتتاحياً موحداً يعتمد على إدراج ملفات بعينها، لها ثقلها وحتميتها في الطرح وما يتماشى مع الآنية والراهنية ومسايرة التحولات، وهذا سعيًا منهم لتحقيق هدف موضوعي يتسم بالوحدة والقصد في الرؤية والأهداف.

المدير المسؤول عن النشر

أ. د. عيساني محمد

فهرس المجلة

كلمة العدد	ص. ج
- الإدماج البيئي و التنمية المستدامة في ظل قانون 110/03.	
د. خالد روشو	ص 01
- الإصلاحات السياسية والدستورية في الجزائر وأثرها على أداء الحركة الجمعوية - دراسة نقدية تحليلية على ضوء المرجعيات الدستورية والقانونية-	
أ. غانس محمد	ص 12
الإطار القانوني لفكرة التبليغ الرسمي.	
د. شامي يسين	ص 30
- الدولة الفاشلة في ليبيا والتهديدات الأمنية على الأمن الوطني الجزائري.	
حادي إبراهيم	ص 52
- السياسة الفرانكوفونية للاحتلال الفرنسي في الجزائر وتأثيرها على اللغة والهوية الوطنية: دراسة	
أ. دهقاني أيوب	ص 64
- العدالة الانتقالية... الوجه الآخر للعدالة.	
أ. هواري قادة	ص 86
- العسكر والسلطة السياسية في إيران.	
أ. إلياس ميسوم	ص 100
- تفعيل المقاصد الشرعية في ترسيخ المرجعية الفقهية.	
د. رصاع موسى	ص 119
- روسيا و التداعيات الجيوسياسية لأزمة القرم في ظل التنافس الدولي على أوراسيا.	
الباحثة. أسماء حداد	ص 130
- شهادة الزور جريمة ضد العدالة دراسة مقارنة في القانون المصري والجزائري.	
د. مبطوش الحاج / أ. شاكّر سليمان	ص 141
- ضمانات مبدأ السيادة الوطنية في إطار المعاهدات الدولية لحقوق الإنسان.	
د. باية عبد القادر	ص 157
- معوقات المحكمة الجنائية الدولية لمتابعة منتهكي قواعد القانون الدولي الإنساني.	
د. بن عيسى الأمين	ص 174

ص 188	- مكانة الحق في البيئة ضمن حقوق الإنسان. د. شعشوع قويدر
ص 210	- نماذج من مقاصد الوقف العلمي في الشريعة الإسلامية د. أحمد بشارة موسى
ص 227	- القطاع الفلاحي كآلية للتنمية المحلية بالجزائر - ولاية تيارت نموذجا - د. ساعد محمد
ص 244	- آليات تمويل التنمية الاقتصادية وفق ميكانزمات صيغ تمويل إسلامي - الصكوك الإسلامية نموذجا- د. كروش نور الدين/ د. أولاد ابراهيم ليلي/ د. قجاتي عبد الحميد
ص 264	- تغيرات درجات التنقيط الائتماني في ظل الأزمات النفطية - دراسة حالة دول مجلس التعاون الخليجي- أ. د. دربوش محمد الطاهر/ أ. زرقان سهام/ د. يزيد تفرات
ص 279	- دور التخطيط الاستراتيجي في تفعيل تنافسية المؤسسة الخدمائية. شركة اتصالات الجزائر- موبيليس نموذجا- أ. غولام جمال الدين
ص 294	- دور التسويق بالعلاقات في تطوير الميزة التنافسية - دراسة حالة فندق صبري بعنابة- د. فيصل دلال
ص 306	- موضوع الورقة البحثية: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية (التجربة الجزائرية في بداية الألفية الثالثة أنموذجا). د. رابحي بو عبد الله
ص 327	- دور اليقظة الإستراتيجية في تحقيق وتعزيز الميزة التنافسية - دراسة ميدانية لعينة من موظفي الإدارة العليا والوسطى لمؤسسة كوندور condor . (ط. د) نبيل كنوش/ د/ مصطفى طويطي
ص 350	- مساهمة التدريب الإلكتروني في تنمية الكفاءات. د. عماري علي/ أ. خذري توفيق
ص 360	- واقع حركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية في ظل حدة المنافسة العالمية. أ. جميلة صادق/ أ.د عبد القادر دربال

واقع حركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية في ظل حدة المنافسة العالمية

أ. جميلة صادق

أ.د عبد القادر دربال

جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

مخبر الاقتصاد الكلي التنظيمي (LAMEOR)

ملخص :

تسعى العديد من البلدان إلى استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة نظرا لاعتبارها إحدى أهم الوسائل للحصول على التكنولوجيا المتقدمة وجلب رؤوس الأموال بالإضافة إلى تحسين أدائها التصديري. ومن أجل ذلك تعمل جاهدة على توفير أحسن الظروف (الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية، القانونية والتنظيمية). في حين المؤسسات تختار الاندماج في إنتاج منتجاتها النصف نهائية باللجوء إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية أو بتخارج الإمدادات.

الكلمات الأساسية: الإنتاجية، تخارج الإمدادات، التخصص العمودي، المنافسة، عدم تجانس المؤسسات.

Abstract:

Many countries seek to attract foreign direct investment, due to be considered one of the most important means of obtaining the technology developed and capital as well as improve their export performance. In addition, for that they work hard to provide the best conditions (economic, social, political, legal and regulatory). While a firms decide whether to integrate into the production of semi-finished products with vertical foreign direct investment or outsource them.

Key terms: productivity, Outsourcing, vertical specialization, competitive, heterogeneous firms.

مقدمة:

أفادت العديد من البيانات التي أصدرتها مختلف الهيئات الدولية أن هناك نمو مذهل للتبادلات التجارية الدولية وكذلك للاستثمارات الأجنبية المباشرة، والراجع أصله إلى النقاش حول آثار العولمة التي أدت إلى قيام سوق عالمي حر بلا قيود ولا حدود. حيث تُرجع كثافة التبادلات التجارية والنمو الهائل لعدد الاستثمارات الأجنبية بالأخص إلى تجزئة الإنتاج على المستوى الدولي مدفوعا باللجوء المتزايد للمؤسسات إلى تخارج الإمدادات الدولية (Outsourcing) أو التجارة داخل المؤسسة (Intra-Firm Trade) عن طريق انشاء فروع لها في بلد أجنبي "الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية" فيما يخص مركبات انتاجها النهائي. فحسب ما جاء في التقرير الصادر عن منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (2013)، حوالي 60% من التجارة الدولية والتي بلغت ما قيمته 20.000

مليار دولار والمتعلقة فقط بالسلع الوسيطة والخدمات التي تندمج في العديد من مراحل انتاج السلع والخدمات الموجهة للمستهلك النهائي. ففي الآونة الأخيرة المؤسسات المتعددة الجنسيات مع تعدد البدائل المتاحة أمامها تسعى إلى اقتناص الفرص الجذابة والاطار المؤسسي والتنظيمي والقانوني المرن والواضح المشجع لاستثماراتها في ظل بيئة مستقرة وآمنة

على إثر ما تم التطرق إليه سابقا يمكننا تجسيد إشكالية هذا الموضوع في السؤال الجوهرى الآتي:
ما هو واقع حركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية في العالم حاليا في ظل المنافسة الحادة بين الدول من أجل المشاركة في سلاسل القيم العالمية؟

وعليه سوف نتطرق من خلال هذه الورقة البحثية لمجموعة من النقاط تصب في اشكالية الموضوع:

أولا: الاستثمار الأجنبي المباشر مفهومه وأشكاله؛

ثانيا: الاختيار غير متجانس للمؤسسات وهيكل التجارة الدولية في إطار النظريات الجديدة "الجديدة" للتجارة الدولية؛

ثالثا: واقع حركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية.

أولا: الاستثمار الأجنبي المباشر مفهومه وأشكاله

1. مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر: يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين مؤسسة في البلد الأم للمؤسسة المستثمرة ومؤسسة أو وحدة انتاجية في بلد آخر المستقبل للإستثمار.

2. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر: يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عدة أشكال، ومن أهمها شكل المشاريع الجديدة والاندماج والتملك، فهته الأخيرة أصبحت من أهم الاستراتيجيات المتبعة في الفترة الأخيرة من قبل المؤسسات في العالم.

1.2. المشاريع الجديدة : تلجأ المؤسسات الأم إلى إنشاء المشاريع الجديدة التي تعود إلى ملكيتها في بلد أجنبي، وتستفيد من استثمارها هناك بالسوق المتواجد في البلد المضيف بالإضافة إلى زيادة في الأرباح التي تعود إلى انخفاض في تكاليف عوامل الإنتاج.

2.2. الاندماج والتملك: يكون هذا الشكل عندما تتوحد مؤسستين أو أكثر في مؤسسة

واحدة إما بالإنضمام أو بالاندماج أو الانحلال، وفيما يخص التملك فالمؤسسة المالكة في هذه الحالة هي التي تراقب الأصول والعمليات المتعلقة بالمؤسسة الفرع وتسيطر عليها. ويأخذ الاندماج إما شكل الاندماج الأفقي الذي من خلاله تندمج مؤسستين تعملان وتتنافسان في نفس نوع النشاط، أو شكل الاندماج العمودي الذي يكون بين مؤسسات تعمل في أنشطة اقتصادية مكملية فصناعة السيارات أو العديد من الأجهزة الإلكترونية مثلاً تمر بمراحل مختلفة وكل مرحلة تقوم بها مؤسسة مختلفة؛ أو شكل الاندماج المتنوع الذي يتم بين مؤسسات لها أنشطة اقتصادية مختلفة.

ثانياً: الاختيار غير متجانس للمؤسسات وهيكل التجارة الدولية في إطار النظريات الجديدة "الجديدة"

للتجارة الدولية

شهد تحليل التجارة الدولية تطورات كبيرة ومهمة، ومن بين الجوانب المتطرق لها من خلال هذه التحليلات جانب سلوك المؤسسات فيما يخص تشتت سلسلة إنتاج سلعة ما بين العديد من البلدان، الذي يأخذ شكل التخصص العمودي. في دراسة لكل من Yi و Ishii، Hummels سنة 2001¹ بينت أن التدفقات التجارية بين البلدان تكون في إطار التخصص العمودي إذا ما تحققت الشروط الموالية²:

- ❖ يجب أن يكون انتاج المنتج يتم على مرحلتين على الأقل بطريقة متتابعة؛
- ❖ تقاسم القيمة يجب أن يكون بين بلدين على الأقل؛
- ❖ أحد البلدان على الأقل يجب أن يستخدم واردات مستوردة لتساهم في الإنتاج ويتم تصدير جزء من المخرجات.

تم توسيع نظرية التجارة الدولية من قبل كل من Grossman و Helpman³ (2002) و Antràs⁴ (2003) وذلك بالاعتماد على نتائج الابحاث الخاصة بالنظريات الحديثة للمؤسسة، من خلال تناول العديد من العوامل والمتمثلة في كل من تكاليف المعاملات، خصوصية الأصول والعقود غير المكتملة في الساحة الدولية. وهذا التوسع في نظرية التجارة الدولية يندرج في النظريات الجديدة -الجديدة- للتجارة الدولية أو ما يصطلح عليها بالنظريات الصناعية التنظيمية.

1. نموذج سلوك المؤسسات والتخصص العمودي لـ Grossman و Helpman (2002) و (2003):

أوضح كل من Grossman و Helpman الاختيارات المتعلقة بالمؤسسة في التكامل و تحارج الإمدادات أو اتخاذ قرار إعادة التوطين، ليخلصا أنه بإمكانها التصرف وفق أربعة حلول ممكنة والمتمثلة في: إنتاج السلع والخدمات الوسيطة داخل المؤسسة، شراؤها من مؤسسة محلية ليست بفرع (تحارج الإمدادات في البلد المحلي

((Outsourcing))، استيراد السلع والخدمات الوسيطة من قبل مؤسسة فرع (التبادل داخل المؤسسة)، استيرادها من قبل مؤسسة ليست بفرع متموقعة في الخارج. وسيتم إبراز أهم هذه الحالات من خلال الجدول التالي:

جدول 1 : مصدر السلع والخدمات الوسيطة حسب "Helpman و Grossman"

تخارج الإمدادات (Outsourcing)			
مؤسسة ليست بفرع (Outsourcing)	مؤسسة فرع (Intra-Firm Trade)		
تخارج الإمدادات في البلد (Outsourcing)	إنتاج داخلي في المؤسسة	في البلد الأصل	
تخارج الإمدادات الدولية التبادل في إطار شروط المنافسة الكاملة	الاستثمار الأجنبي المباشر تبادل داخل المؤسسة	بلد أجنبي	إعادة التوطين الاستثمار الأجنبي المباشر IDE

المصدر:

WTO, 2008, «Le Commerce A L'heure De La Mondialisation», Rapport sur le commerce mondial, Genève, P 106.

ليخلصا إلى أن قرارات المؤسسات هنا تتطلب المراجعة بين تكاليف الإنتاج المرتفعة جدا والمرتبطة بتنظيم واسع وأقل تخصص، وكذا تكاليف البحث عن مومنين لتوفير أجزاء من منتوجاتهم النهائية. كما أكد أن تخارج الامدادات يكون مرتفعا في الجنوب مقارنة بالشمال إذا ما كان حجم التجارة كبير في الجنوب.

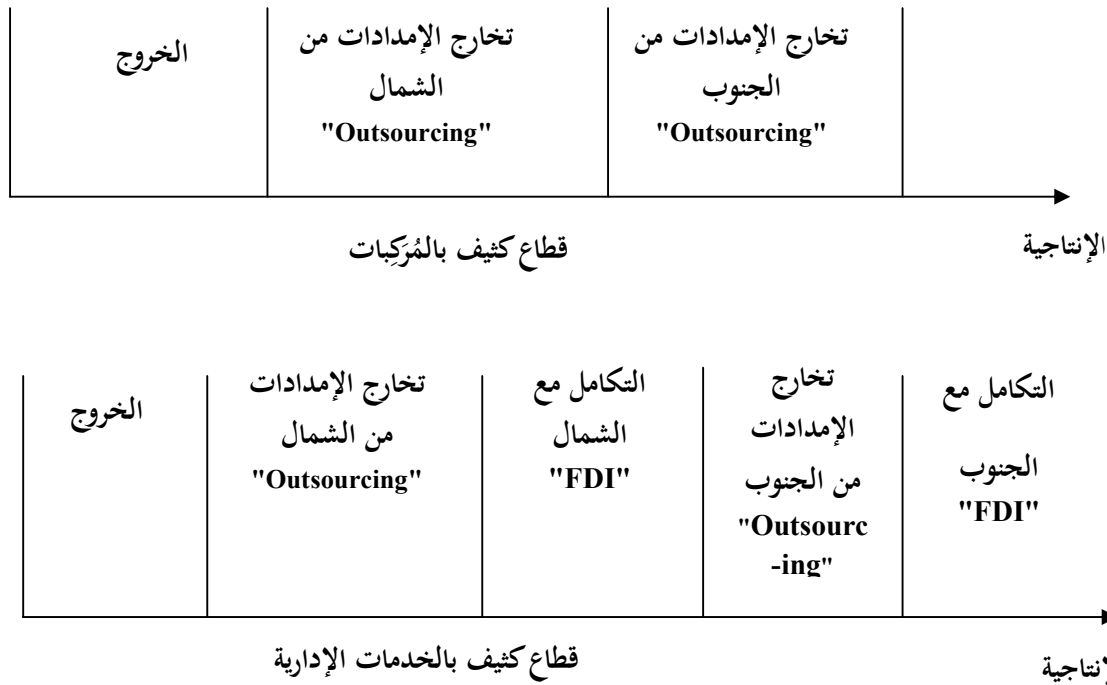
وفي دراسة أخرى للاقتصاديين Helpman و Grossman (2003)⁵ قاما من خلالها بشرح الحجم النسبي للتجارة داخل الفروع (intra-branch Trade) المرتبطة بتخارج الامدادات والتجارة داخل المؤسسة (Intra-Firm Trade) المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر، ليستنتجا أن حجم تخارج الامدادات نسبة الى الاستثمار الاجنبي المباشر مرتبط بحجم الصناعة الخارجية بالاضافة إلى تحسين البيئة التعاقدية بالخارج.

2. نماذج عدم تجانس المؤسسات والتجارة الدولية

ومن أجل توضيح الاختيارات غير المتجانسة للمؤسسات، قدم الاقتصادي Antràs (2003) نموذج عدم تجانس المؤسسات (Heterogeneous Firms) تطرق فيه إلى الفرق بين القطاعات الكثيفة برأس المال والقطاعات الكثيفة باليد العاملة. ليتوصل إلى أن التكامل العمودي للمؤسسة عن طريق انشاء فرع لها (الاستثمار الاجنبي المباشر) هو الاختيار الأفضل في حالة القطاع الكثيف برأس المال، وفي حالة القطاع لكثيف باليد العاملة فيكون من الأفضل للمؤسسة الاعتماد على تخارج الامدادات (التجارة في إطار شروط المنافسة الكاملة).

وفي نموذج آخر قدمه كل من Antràs و Helpman (2004) ⁶ دائما في إطار الاختيار بين التكامل العمودي (فيه تكون التكاليف الثابتة مرتفعة جدا بسبب تكاليف التسيير المرتفعة) وتخرج الامدادات (أين تكون تكاليف البحث عن الممونين مرتفعة) في قطاع يتميز بكثافة بالمركبات وقطاع كثيف بالخدمات الادارية. خلاصا إلى أن القطاعات التي يكون فيها منتوجها النهائي يتطلب الكثير من المركبات من الأفضل على المؤسسات اللجوء إلى تخرج الامدادات في حين العكس بالنسبة للقطاعات التي منتوجها النهائي يعتمد على الخدمات. والشكل الموالي يوضح كيف يكون تشتت المؤسسات حسب شكلها التنظيمي.

شكل 1: تشتت المؤسسات حسب الشكل التنظيمي في إطار نموذج Helpman و Antràs

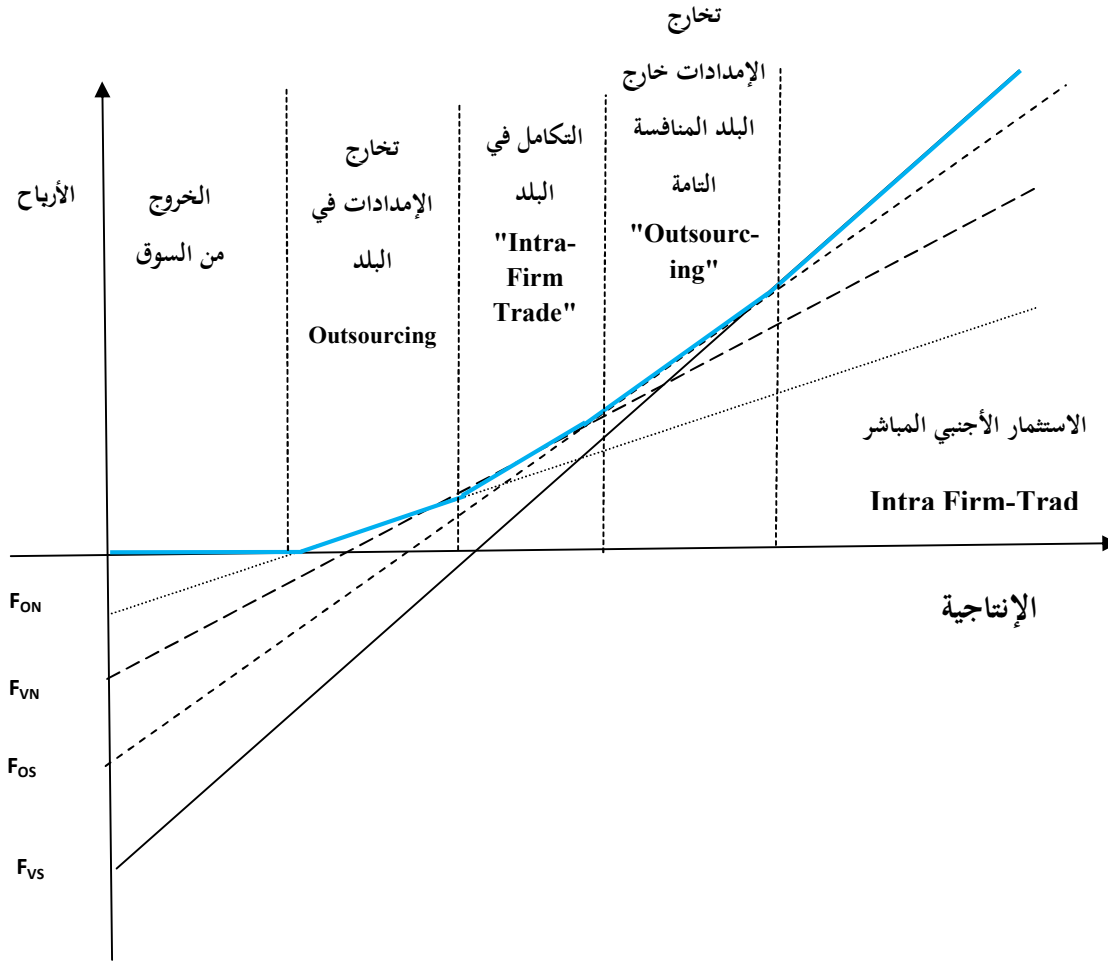


المصدر :

ANTRÀS P., HELPMAN E., 2004, *Global Sourcing*, Op.cit, P 565.

كما قد أوضحنا الإختيارات المتاحة لمؤسسة تتميز بكثافة في الخدمات متموقعة في الشمال من خلال الشكل الموالي:

الشكل 2: الإختيارات المتاحة لمؤسسة تتميز بكثافة في الخدمات متموقعة في الشمال



المصدر :

ANTRàs P., HELPMAN E., 2004, Global Sourcing, Op.cit, P 567.

 F_{VS} : التكاليف الثابتة الخاصة بالتكامل العمودي في الجنوب؛ F_{OS} : التكاليف الثابتة الخاصة بتخارج الإمدادات في الجنوب؛ F_{VN} : التكاليف الثابتة الخاصة بالتكامل العمودي في الشمال؛ F_{ON} : التكاليف الثابتة الخاصة بتخارج الإمدادات في الشمال.

يبين الشكل 2 أرباح المؤسسات بدلالة الإنتاجية وهذا ضمن هياكل تنظيمية مختلفة، ويقوم على فرضية ترتيب التكاليف الثابتة. ومن خلاله نجد أن التكاليف الثابتة من أجل التكامل العمودي هي الأكثر ارتفاعاً مقارنة بتخارج الإمدادات، وهي أقل ارتفاعاً في الشمال مقارنة بالجنوب. فإذا ما افترضنا أن التكاليف المتغيرة هي أكثر

انخفاضاً في الخارج (إذ يعود سبب ذلك إلى الأجور المنخفضة، تزايد الأرباح بسرعة، وعليه فميل المنحنى هو كبير جداً) في حالة التكامل العمودي مقارنة بتخارج الإمدادات؛ بغض النظر عن المكان. وفي حالة تخارج الإمدادات، المنتج للسلع النهائية يجب عليه ترك حصة مهمة جداً من الأرباح للموردين من أجل حثهم على الاستثمار في العلاقة بينهما. والمؤسسات تختار نوع التنظيم الذي يسمح لها بتعظيم ربحها، فكما هو مبين في المنحنى الممثل بخط ثخين فقط المؤسسات الأكثر إنتاجية يقع اختيارها على إعادة التوطين أما المؤسسات الأقل إنتاجية تختار أن تعتمد على تخارج الإمدادات.

تحليل اختيار التوطين الجغرافي واختيار الشكل التنظيمي للمؤسسة معا باعتبارهما يستجيبان إلى نفس حساباتها جاء في دراسة أخرى قدمت من قبل كل من Antràs و Helpman (2005)، وهو يعتمد على المراجعة بين التكاليف المتغيرة، التكاليف الثابتة وتوزيع الأرباح. فمن ناحية اختيار التوطين الجغرافي المرتبط بالمراجعة بين المكاسب من حيث التكاليف المتغيرة المقدمة من طرف الجنوب والمكاسب من حيث التكاليف الثابتة ومن حيث توزيع الأرباح المقدمة من قبل الشمال (فخطر قبض الأرباح كبير جداً في الجنوب والسبب يرجع خصوصاً إلى البيئة التعاقدية الفاشلة). ومن ناحية أخرى فاختيار الشكل التنظيمي مرتبط بالمراجعة بين المكاسب من حيث التكاليف الثابتة المعروضة عند اختيار تخارج الإمدادات، والمكاسب من حيث تقسيم العائد المعروضة الذي تم توفيره من جراء التكامل (عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي). وعليه فإن نفس المحددات والمتمثلة في إجمالي التكاليف الثابتة، إجمالي التكاليف المتغيرة وتوزيع الأرباح تُعد أساس اختيارات التوطين والتنظيم العمودي.

المؤسسات الأكثر إنتاجية (مقارنة بالأقل إنتاجية) تميل لصالح الاختيارات التنظيمية والجغرافية التي تضمن لها التكاليف المتغيرة الأقل وتوزيع الأرباح الأفضل، حتى وإن كان في مقابل ذلك تكاليف ثابتة مرتفعة جداً. وفي الواقع الحجم الإنتاجي المرتفع لدى هاته المؤسسات يجعل المكاسب من حيث التكاليف المتغيرة أكثر إثارة، كما يتيح لها إهلاك أفضل للتكاليف الثابتة ويؤدي إلى توزيع أرباح كبيرة؛ ونتيجة لذلك تفضل المؤسسات الأكثر إنتاجية التوطين في الجنوب بالاعتماد على التكامل. ومع ذلك فعدم تجانس المؤسسات فيما يخص قطاع ما يتضاعف مع عدم تجانس آخر والذي يؤثر في طبيعة القطاع المعني.

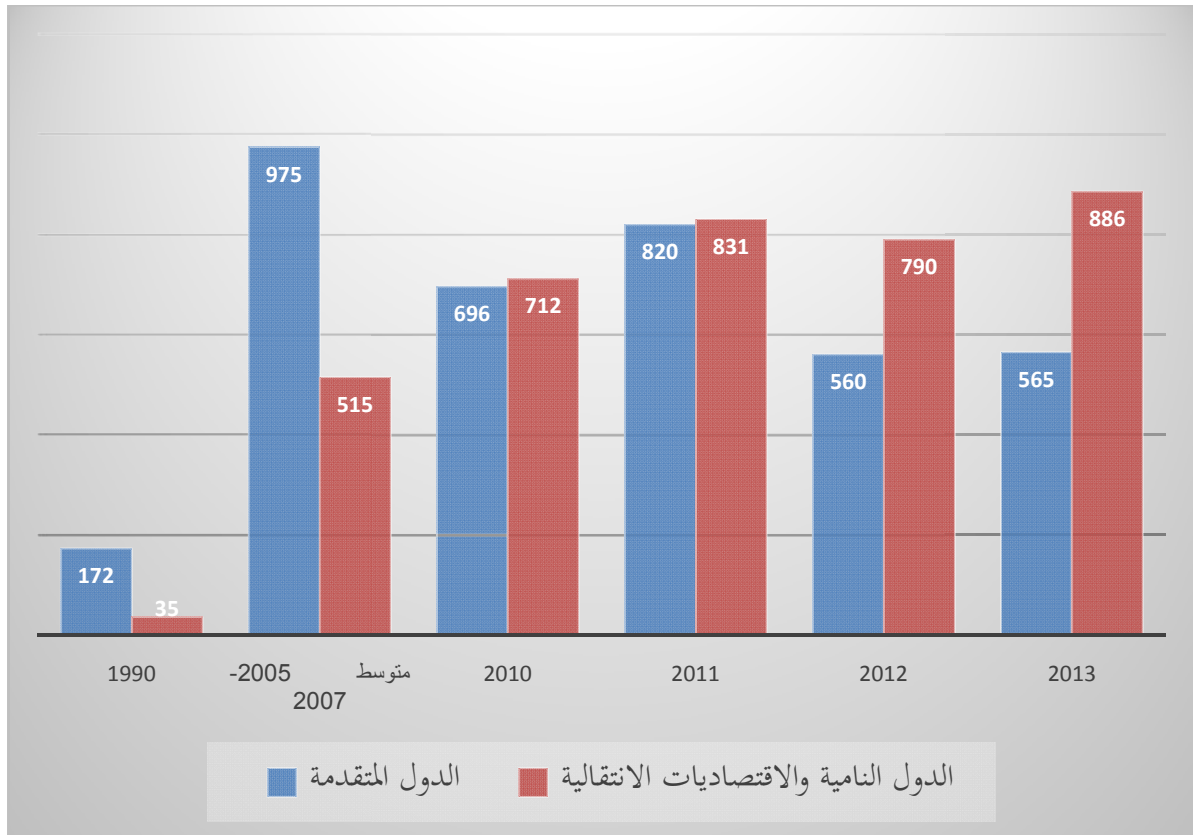
وإذا ما تم الأخذ بعين الاعتبار أن هناك تطور في كثافة المنتج للخدمات الإدارية مع مرور الزمن، فإن المنطق التنظيمي هنا يكون ديناميكياً. وفي هذا الإطار قام Antràs (2005)⁷ بالوصل مع الاستنتاجات المقدمة من قبل VERNON (1966) بشأن اتجاه إعادة التوطين التدريجية للإنتاج المقدمة من خلال نموذج دورة حياة المنتج، ليتم التوصل إلى أن هناك تطابق في النتائج بشأن الأشكال التنظيمية النسبية لإعادة التوطين هذه⁸.

ثالثا: واقع حركية الاستثمارات الاجنبية المباشرة العمودية

1. التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم

عرفت التدفقات الاستثمارية العالمية الداخلة تضاعفا كبيرا منذ سنوات التسعينات، فحسب التقرير الذي أصدر من قبل مؤتمر الأمم المتحدة المتعلق بالاستثمار في العالم لسنة 2013 انتقلت هذه التدفقات من ما قيمته 207 مليار دولار في سنة 1990 إلى ما قيمته 1451 مليار دولار في سنة 2013 كما هو موضح في الشكل الموالي.

الشكل 3: التدفقات العالمية للاستثمارات الاجنبية المباشرة " مليار دولار "



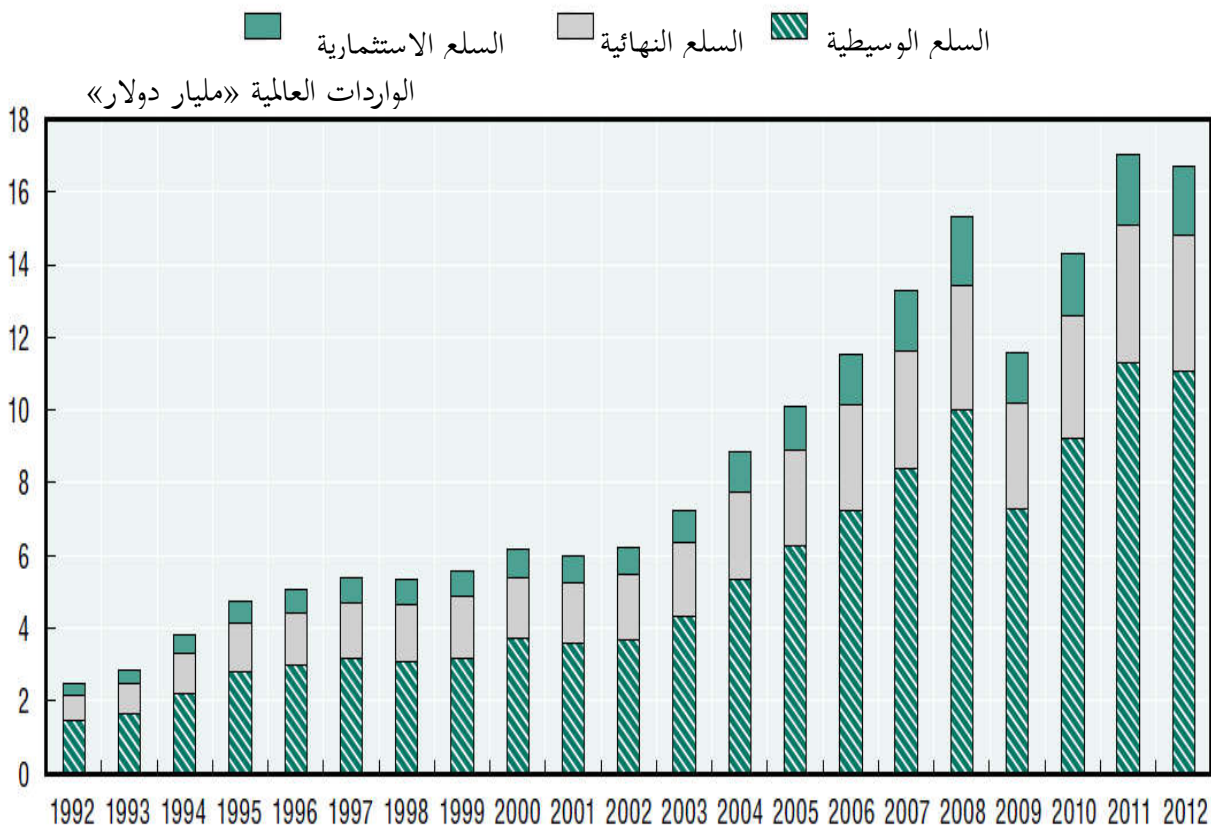
المصدر: تم اعداد الشكل اعتمادا على المعطيات الواردة في:

www.unctad.org/en/Pages/DIAE/world%20Investment%20Reprt/Annex-Tables.aspx

يتضح من خلال الشكل كذلك أن حصة التدفقات الاستثمارية شهدت ارتفاعا كبيرا منذ سنوات التسعينات، وكانت حصة الأسد للبلدان المتقدمة مقارنة بحصة البلدان النامية والاقتصاديات الانتقالية؛ إلا أنه هذه التدفقات تراجعت في الفترة الممتدة بين 2008-2010 وسبب ذلك أزمة الرهن العقاري التي حدثت في سنة 2008. لتعاود فيما بعد الارتفاع وذلك ابتداء من سنة 2011 إلا أن حصة البلدان النامية والاقتصاديات الانتقالية عرفت ارتفاعا مقارنة بحصة البلدان المتقدمة، وهو مؤشر يدل على تحسن المناخ الاستثماري لهذه البلدان ناهيك عن

التحفيزات المعروضة من قبلها لجذب أكبر عدد من الاستثمارات. كما يرجع انخفاض التدفقات الاستثمارية المتجهة للبلدان النامية إلى أزمة 2008 وانعكاساتها على الدول الأوروبية خصوصا وبقيّة العالم عموما. منذ سنوات التسعينات وإلى يومنا هذا سجلت تبادلات السلع الوسيطة نموا متزايدا، حيث أصبحت شبكة الانتاج العالمية تغطي العديد من البلدان؛ والشكل الموالي يوضح جليا هذا النمو خلال الفترة الممتدة بين 1992-2012.

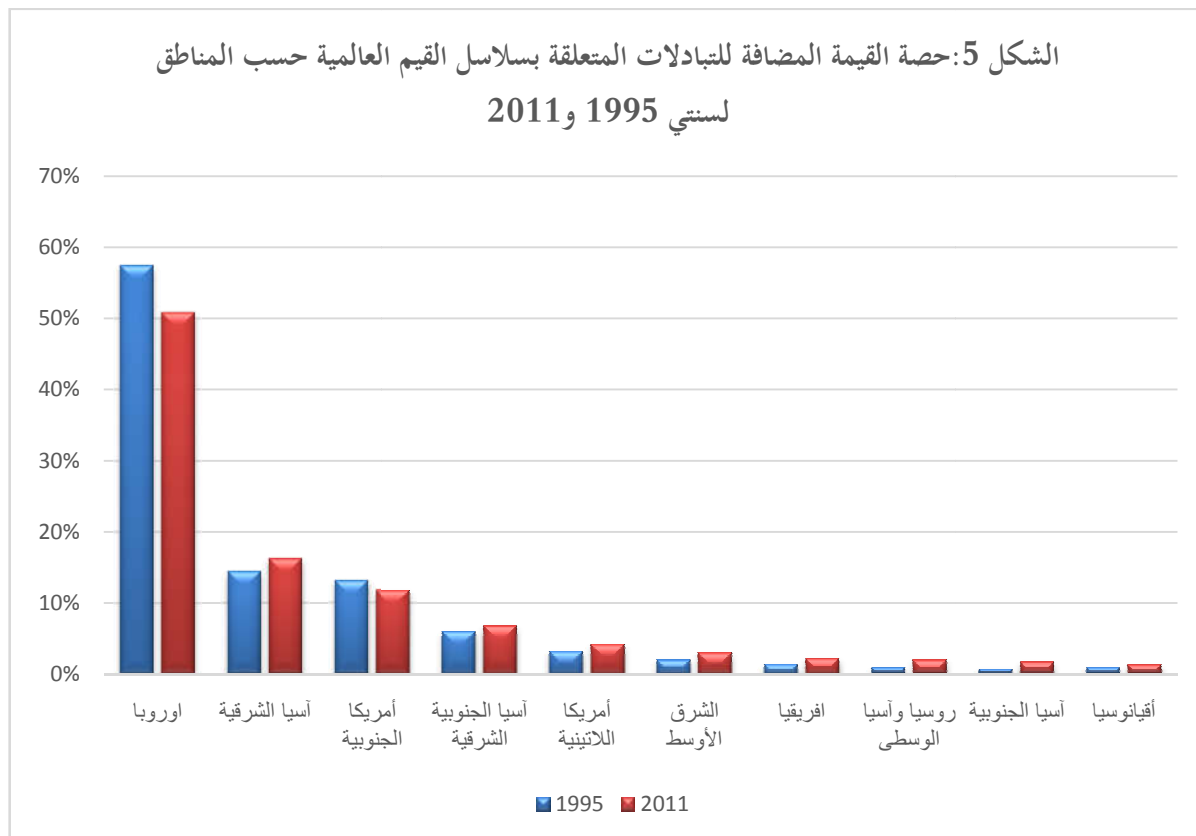
الشكل 4: نمو التبادلات المتعلقة بالسلع الوسيطة خلال الفترة 1992-2012



هته السلع ما يقارب 57% وذلك بحوالي ما قيمته 2,8 مليار دولار.

كما تجدر الإشارة إلى أن سلاسل القيم العالمية سجلت تمركزا كبيرا في بعض المناطق، فقد بلغت حصة التبادلات المتعلقة بسلاسل القيم العالمية سنة 2011 في أوروبا 50% لتليها آسيا الشرقية بنسبة 16,2% ونسبة 11,8% في أمريكا الشمالية (فهته المناطق الثلاث مثلت حوالي حصة 80% في سنة 2011 في حين مثلت حصة 85 % سنة 1995) كما هو موضح في الشكل الموالي؛ وتبقى المناطق الأخرى تمثل فقط حصة قليلة. وتجدر الإشارة إلى أن حصة القيمة للتبادلات المرتبطة بسلاسل القيم العالمية سجلت ارتفاعا معتبرا في سنة 2011 مقارنة بسنة 1995 بالنسبة

للمناطق التي كانت حصتها ضئيلة جدا وعلى العكس بالنسبة لأوروبا فقد سجلت انخفاضا في حصتها إذ كانت حصتها 57,50% في 1995 وأصبحت في سنة حصتها 50,90% في سنة 2011.



المصدر: تم اعداد الشكل اعتمادا على المعطيات الواردة في:

Perspectives économiques en Afrique, 2014, Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique, Edition Thématique, p14.

تحتل بلدان الاتحاد الأوروبي المرتبة الأولى عالميا من حيث حصة صادراتها من السلع الوسيطة، كما أن نسب كبيرة جدا من هته الصادرات هي صادرات داخل بلدان الاتحاد الأوروبي، وتحتل كل من الصين، والولايات المتحدة الأمريكية، واليابان وكوريا المراتب الأولى بعد الاتحاد الأوروبي¹⁰ كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول 2: حصة أهم مصدرو السلع الوسيطة خلال الفترة 2010-2014

التغير 2010-2014	حصة الصادرات مقارنة بالواردات العالمية %		
	2014	2010	
4	34,8	35,9	الاتحاد الأوروبي UE
6	12,8	12,6	صادرات UE خارج UE

11	12,1	9,6	الصين
4	9,6	10,2	الولايات المتحدة
-3	4,6	6,5	اليابان
7	4,0	3,8	كوريا
3	2,8	3,1	سنغافورة
3	2,5	2,7	كندا
19	2,2	1,4	سويسرا
4	1,9	2,0	برازيل
6	1,8	1,7	الهند
5	1,7	1,7	أستراليا
3	1,6	1,8	ماليزيا
8	1,4	1,5	تايلندا
8	1,4	1,2	روسيا
	82,4	83,1	المجموع

المصدر:

OMC, 2015, Situation du commerce international, sujet spéciale: commerce mondial et l'OMC 1995 –2014, P 194.

تُهيمن بلدان الاتحاد الأوروبي على المرتبة الأولى عالمياً من حيث حصة وارداتها من السلع الوسيطة، كما أن نسب كبيرة جداً من هته الواردات هي واردات داخل بلدان الاتحاد الأوروبي، وتحتل كل من الصين، الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، المكسيك، الهند، كوريا، كندا وسنغافورة المراتب الأولى بعد الاتحاد الأوروبي كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول 3: حصة أهم موردين السلع الوسيطة خلال الفترة 2010-2014

التغير 2010-2014	حصة الواردات مقارنة بالواردات العالمية %		
	2014	2010	
3	32,4	33,9	الاتحاد الأوروبي UE
2	11,2	12,1	واردات UE خارج UE

7	14,3	13,2	الصين
7	10,4	9,4	الولايات المتحدة
2	3,6	4,0	اليابان
7	3	2,7	المكسيك
4	2,7	2,7	الهند
-1	2,5	3,1	كوريا
4	2,5	2,5	كندا
3	2,2	2,3	سنغفورة
21	2,0	1,1	سويسرا
3	1,5	1,6	ماليزيا
7	1,5	1,4	تركيا
2	1,5	1,6	تايلاند
6	1,5	1,4	برازيل
	80,1	80,9	المجموع

المصدر:

OMC, 2015, Situation du commerce international, sujet spéciale: commerce mondial et l'OMC 1995 – 2014, P 194.

2. واقعية بعض المؤسسات في إطار اختيار استثماراتها الأجنبية وهيكل التجارة الدولية

1.1. صناعة السيارات الألمانية في ضل حدة المنافسة العالمية

تتعدد المنتجات التي تعتمد في إنتاجها على سلاسل القيم العالمية ومن بين المنتجات التي إنتاجها أصبح يركز على تقسيم الإنتاج بالاعتماد على المنتجات الوسيطة في الآونة الأخيرة السيارات بأنواعها، الأجهزة الإلكترونية بمختلف أنواعها،... إلخ. كما تعد صناعة السيارات من بين أهم المنتجات التي تشهد تجزئة في إنتاجها عبر العالم، وقد شهدت صناعة السيارات خلال الفترة الممتدة بين سنة 1999 وسنة 2008 زيادة معتبرة مقدرة بـ 28% وذلك في كل من أوروبا الشرقية والوسطى. وتعتبر ألمانيا أكبر بلد مصدر للعالم في قطاع السيارات وهذا خلال سنة 2008¹¹، سيتم التعرض للاختيارات المتعددة التي تنتهجها مؤسساتها فيما يخص استراتيجيات الشراء (التموين)؛ فيمكن للمؤسسات توفير المدخلات (السلع الوسيطة أو المركبات) من داخل الوطن وهذا

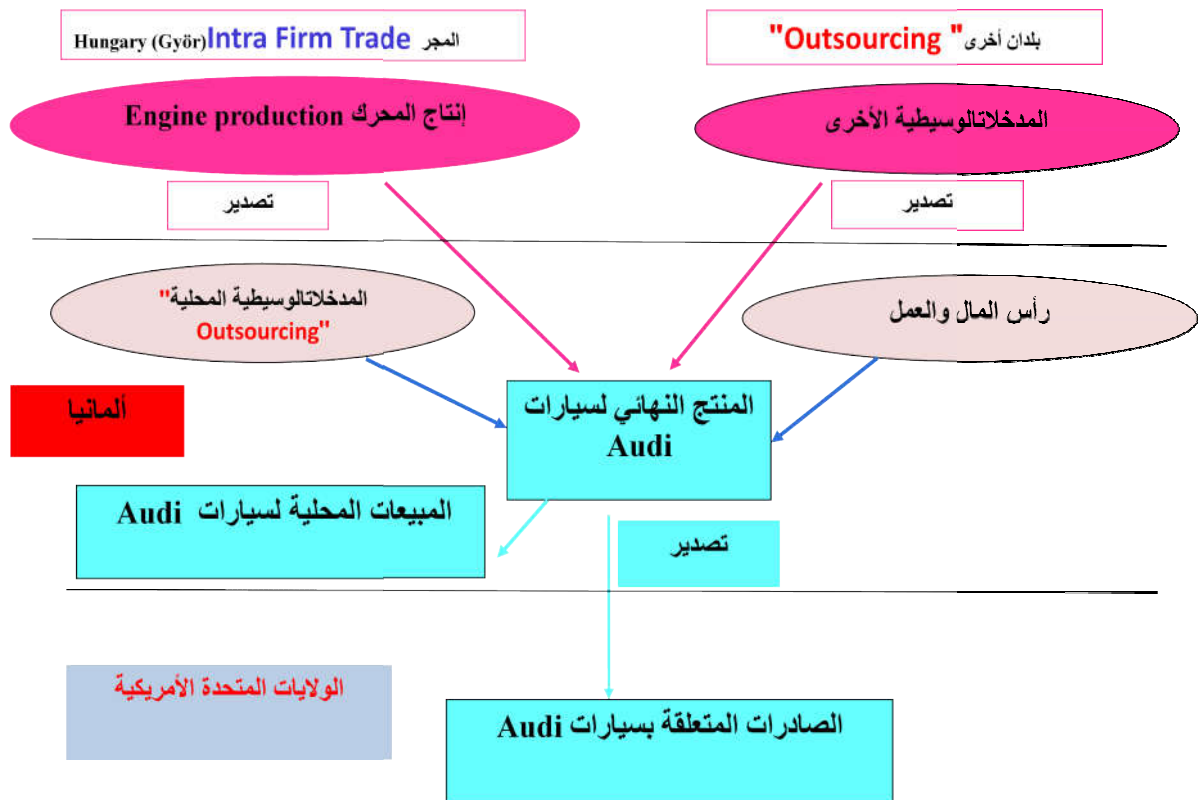
بإنتاجها في مصنعها أو من المعروضات المتوفرة داخل البلد من مؤسسات أخرى، وإما من إنتاج هته المدخلات خارج البلد أو من خلال مورد أجنبي.

فابتداءً من 1990 ألمانيا سعت لتخفيض تكاليف الإنتاج وذلك بزيادة نسبة واردات السلع الوسيطة وزيادة أكبر في الصادرات، والذي جعل من صناعة السيارات الألمانية أكثر تنافسية في السوق العالمي؛ حيث أن بين الثلاثي الثاني لسنة 2000 والثلاثي الرابع لسنة 2007 التكلفة الوحيدة للعمل في صناعة السيارات انخفضت بحوالي 7%. وهذه النتيجة كانت نتيجة تأثير إنتاجيتها التي ترتبط بشكل كبير مع تطور صادرات صناعة السيارات، فقد ارتفعت الإنتاجية الألمانية بأكثر من 50 % وهذا بين الربع الأخير من سنة 2007 والربع الأول من سنة 2001.

تنتج ألمانيا العديد من الأنواع وخاصة تلك المتعلقة بالسيارات الراقية مثل (Porsche، BMW، Audi و Mercedes) ومن أجل توضيح سلوك المؤسسات الألمانية المنتجة للسيارات سيتم التطرق فيما يلي إلى أحد هذه الأنواع والمتمثلة في صناعة سيارة Audi.

تنتج ألمانيا سيارات من نوع Audi منذ سنة 1993، فتقوم بإنتاج إحدى المنتجات الوسيطة والمتمثلة في المحرك في منطقة بالجر، وهي التي تدرج ضمن استراتيجية الاستعانة بمصادر داخلية دولية (عن طريق فرع لها بالجر "الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي")؛ فتقوم باستيراد هذه المحركات من المجر وتقوم باستيراد مجموعة أخرى من المركبات من دول أخرى (تخارج الإمدادات الدولية). وفي البلد الأمتقوم باستيراد مجموعة أخرى من المركبات الوسيطة (تخارج الإمدادات داخل البلد) وتقوم بإنهاء تركيب صنع سيارة Audi في ألمانيا. أما بالنسبة للمبيعات فأسواق المؤسسة متعددة سواء كانت داخل البلد أو خارجها، وتعد الولايات المتحدة الأمريكية من أهم الأسواق بالنسبة لها؛ والشكل الموالي يوضح استراتيجية ألمانيا في إنتاج هذا النوع من السيارات.

الشكل 6: إستراتيجية ألمانيا في إنتاج سيارات من نوع Audi



المصدر:

CHIAPPINI R., 2012, «Offshoring And Export Performance In The European Automotive Industry », Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie et Finance Internationales (LAREFI), France, P2.

في دراسة قياسية لـ Chiappini سنة 2012 خص بها صناعة السيارات الألمانية خلال الفترة الممتدة بين الثلاثي الأول لـ 1997 والثلاثي الرابع لـ 2007 أثبت أن للمنافسة المتعلقة بالتكالي فآثير سلبي على الصادرات الألمانية، وباعتبار أن ألمانيا قد انتهجت منذ أواخر 1990 قيادة جديدة من أجل القضاء على المنافسة والتي سمحت لها بأن أصبحت الأكثر تنافسية في الأسواق العالمية؛ ليقوم كذلك بإثبات أنل تكاليف الأجور تأثير على الصادرات الألمانية، من خلال انخفاض التكاليف الوحودية للأجور خلال الفترة الممتدة من الثلاثي الثاني لـ 2000 والثلاثي الأخير لـ 2007 بنسبة 7 %؛ كما أن للإنتاجية ارتباط كبير بالصادرات الألمانية، فهذه الأخيرة قد تحصلت على أحسن إنتاجية في صناعة السيارات حيث أن إنتاجيتها ارتفعت بنسبة أكبر من 50 % وهذا من الثلاثي الثاني لـ 2000 والثلاثي الأخير لـ 2007؛ وخلص كذلك أن للبحث والتطوير R&D تأثير إيجابي على الصادرات الألمانية. أما فيما يخص إعادة التوطين توصل Chiappini أنه مؤشر ليس له معنوية من أجل شرح صادرات السيارات الألمانية والتي من خلالها أثبت أن المؤسسات تستعمل بكثافة التقسيم الجديد للعمل (تخارج الإمدادات) مقارنة بإعادة

التوطين الكلي للإنتاج، حيث تتميز البلدان التي تتعامل معها بانخفاض تكاليف الإنتاج؛ فالمؤسسات الألمانية تستورد منتجات نصف نهائية (Semi-Finished Products) لتقوم بتجميعها وتعيد تصديرها نحو السوق العالمي. فمن خلال إستراتيجيتها المعتمدة على تخارج الإمدادات المنقسمة بين داخل البلد وبلدان أخرى التي ترجع إلى تميزها بتنافسية أكثر خارج السعر، تنافسية في التكاليف، إنتاجيتها المرتفعة وتخصصها في إنتاج السيارات الراقية بالخصوص؛ استطاعت ألمانيا أن تحتل الصدارة وتستحوذ دائما على نسبة معتبرة من السوق العالمي للسيارات على غرار بقية بلدان العالم فكما هو موضح في الشكل السابق نلاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية من أهم أسواق ألمانيا المستهدفة.

2.2. سلوك عينة من المؤسسات الأوروبية فيما يخص سلعها الوسيطة

في دراسة قياسية أخرى Marin¹ خصت مجموعة من المؤسسات الألمانية والنمساوية من خلال عينة تتكون من 660 مؤسسة لها 2200 مشروع استثماري نحو أوروبا الشرقية خلال الفترة 1990 - 2001¹²، حيث تقوم المؤسسات الألمانية و النمساوية باستيراد السلع الوسيطة بالرجوع إلى الفروع المتواجدة في أوروبا الشرقية (استيراد داخل المؤسسة Firm Import Intra) وتقوم بتصدير سلع وسيطة أو نهائية إلى فروعها هي الأخرى. فيما يخص ألمانيا حوالي 45 % من استثماراتها وُجّهت نحو أوروبا الشرقية وهذا نتيجة للعديد من العوامل، نذكر منها طبيعة القطاع من حيث كثافته للخدمات الإدارية أو كثافته للمُركّبات (تتطلب يد عاملة كثيفة)، الاختلافات في الأجور، والبيئة التعاقدية وغيرها من العوامل؛ وأهم البلدان المستهدفة من قبلها تمثل في جمهورية التشيك بنسبة 75.95 %، سلوفاكيا 68.71 %، بلغاريا 71.94 % و رومانيا 63.68 %.

أبرزت الإحصائيات المتعلقة بالتجارة داخل المؤسسة (من خلال الاستثمارات الأجنبية العمودية) أنها ظاهرة مهيمنة في النمسا وذلك باستيراد حوالي 68,5 % من المؤسسات المتواجدة في أوروبا الشرقية، التي تُعد ملك للمؤسسات الأم في النمسا؛ في حين نسبة الصادرات من المؤسسة الأم إلى فروعها بلغت قيمة 22,4 % نحو أوروبا الشرقية. أما بالنسبة لألمانيا هي ظاهرة أقل أهمية وذلك لأن نسبة الواردات المتعلقة بها تمثل 21,6 % المتأتية من فروعها في بلدان من أوروبا الشرقية ونسبة الصادرات قُدرت بـ 11,7 % نحو أوروبا الشرقية (لاعتمادها على تخارج الإمدادات). وقد لوحظ أن هناك تباين كبير في الحصة بين البلدان فعلى سبيل المثال حصة 65 % من الواردات الألمانية من سلوفاكيا وحصة 34 % من صادراتها متجهة نحو سلوفاكيا. كما سجلت النمسا حصة من الواردات بينها وبين الفروع من إجمالي الواردات فاقت 100 % وهذا راجع إلى الاستثمارات الكبيرة فيها. كما يظهر أن هناك اختلافات بين كل من ألمانيا والنمسا في حصة الصادرات والواردات داخل المؤسسة من إجمالي صادرات وواردات أوروبا الشرقية؛ ليرجع السبب إلى أن حوالي 56,5 % من الاستثمارات الألمانية هي استثمارات

في القطاع الصناعي (الكثيف بالمركبات) والذي يعتمد على يد عاملة مكثفة وكذلك البحث والتطوير والتكاليف التنظيمية بالإضافة إلى تكاليف النقل. أما فيما يخص النمسا هناك ما يقارب 71,7 % من استثماراتها متعلقة بقطاع الخدمات (الكثيف بالخدمات الإدارية) وبالمخصوص الخاصة بالخدمات البنكية والمالية، التي تعتمد على البحوث والتطوير أقل من تلك المتعلقة بالصناعات الكثيفة المركبات في حين أنها تعتمد على رأس المال بصفة كثيفة؛ وهذا ما قد تم إثباته من قبل Antràs&Helpman (2005).

أثبتت الإحصائيات الخاصة بألمانيا والنمسا الاتجاه النظري المتعلق بسلوك المؤسسات فيما يخص الاختيار الذي تقوم به من تخارج الإمدادات أو الاستثمار الأجنبي (من خلال التبادلات داخل المؤسسة)، حيث كان لتأثير كل من الإنتاجية، طبيعة القطاع (قطاع كثيف بالمركبات أو قطاع كثيف بالخدمات الإدارية)، حجم الصناعة الأجنبية، البيئة التعاقدية، تكاليف النقل وغيرها تأثير في غاية الأهمية فيما يخص الاختيارات الإستراتيجية للمؤسسة.

خاتمة:

شهدت التبادلات التجارية الدولية تزايدا كبيرا منذ بداية التسعينات وإلى غاية يومنا هذا. حيث عرفت الصادرات العالمية للسلع تضاعفا كبيرا منذ 1995 أين سجلت ما يقارب 5 168 مليار دولار وفي سنة 2005 ما قيمته 10 509 مليار دولار أما في سنة 2014 فبلغت حوالي 19 002 مليار دولار. أما فيما يخص التبادلات التجارية في إطار سلسلة القيم العالمية فقد عرفت هي الأخرى تزايدا من سنة 1995 إلى سنة 2011 من نسبة 36% إلى مانسبته 49%، مما يبرز تشجيع الاستثمارات الأجنبية العمودية.

أصبحت التبادلات التجارية القائمة بين بلدان العالم تعتمد بشكل كبير إما على التجارة داخل المؤسسات عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية، أو عن طريق تخارج الامدادات سواء كان ذلك داخل البلد أو خارجه فيما يتعلق بالمنتجات "السلع الوسيطة" المستعملة في إنتاج المنتجات النهائية. وتعتبر كل من حجم الصناعة، البيئة التعاقدية الجيدة، تكاليف النقل والانتاج والانتاجية من أهم العوامل التي تحكم حركية هته الاستثمارات في العالم. وقد أثبتت العديد من الاحصائيات أيضا الارتفاع المعتبر في عدد الاستثمارات الموجهة إلى البلدان النامية في الآونة الاخيرة نظرا للعديد من العوامل والتي من أهمها تحسين البيئة التعاقدية.

المراجع والهوامش:

1. HUMMELS D., ISHII J., YI K. M., 2001, « The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade », Journal of International Economics, Vol. 54, pp 75-96.
2. Perspectives économiques en Afrique, 2014, **Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique**, Edition Thématique.

3. GROSSMAN G. M., HELPMAN, E., 2002, « **Integration versus outsourcing in industry equilibrium** », The Quarterly Journal of Economics 117, 1: 85-120.
 4. ANTRÀS P., 2003, « **Firms, Contracts, and Trade Structure** », Quarterly journal of Economics, Vol. 118, pp. 1375-1418.
 5. GROSSMAN G. M., HELPMAN E., 2003, « **Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium** », Journal of European Economic Association, Vol. 1.
 6. ANTRÀS P., HELPMAN E., 2004, « **Global Sourcing** », Journal of Political Economy, Vol. 112 (3), pp. 552-580.
 7. ANTRÀS P., 2005, « **Incomplete contracts and the product cycle** », American Economic Review 95, 4: 1054 - 1073.
8. إلّا أن الأهمية النسبية للخدمات الإدارية مقارنة مع المركّبات المصنّعة تنخفض في صناعة ما خلال دورة حياة المنتج، مما يُغيّر الأهمية النسبية لمختلف أشكال الحوكمة. وبالتالي فنقل الإنتاج نحو الجنوب يتم أولاً عن طريق وسيط بفرع بالخارج ومن ثمّ عن طريق تخارج الإمدادات. ولمزيد من التفاصيل حول الموضوع ارجع إلى:
- ANTRÀS P., 2005, « **Incomplete contracts and the product cycle** », American Economic Review 95, 4: 1054 - 1073.
9. Perspectives économiques en Afrique, 2014, Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique, Edition Thématique.
 10. OMC, 2015, Situation du commerce international, sujet spéciale: commerce mondial et l'OMC 1995 – 2014.
 11. CHIAPPINI R., 2012, « **Offshoring and Export Performance in the European Automotive Industry** », Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie et Finance Internationales (LAREFI), France, raphael.chiappini@u-bordeaux4.fr.
 12. MARIN D., September 2005, « **A New International Division of Labor in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe** », the Papers and Proceedings of the European Economic Association Congress, Amsterdam, Discussion Paper No. 80.
 13. UNCTAD, World Investment Report, 2007, « **Transnational Corporations: Extractive Industries and Development** », New York.
 14. OMC, 2008, « **Le Commerce A L'heure De La Mondialisation** », Rapport sur le commerce mondial, Genève.