

الفصل الأول: المدخل النظري للشركات متعددة الجنسيات

تمهيد:

تعد الشركات المتعددة الجنسية أهم ممثل ومحرك للمبادلات الدولية، وبالمشاركة في هذه المبادلات أصبحت "شركات عابرة للحدود القومية"، حيث أضحت هذه الأخيرة عابرة للقارات بمجرد قيامها بإنتاج نفس المنتجات والخدمات في العديد من المناطق الجغرافية مع تسويق منتجاتها عالمياً، وهو ما أحدث تنظيم جديد للإنتاج العالمي، يعرف باسم "التقسيم الدولي لمراحل الإنتاج".

المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات:

تعد الشركات المتعددة الجنسيات من ملامح ظاهرة العولمة، نظراً لضخامة حجمها وتنوع نشاطها وانتشارها الجغرافي والسوقي، وسننصّل ماهية الشركات متعددة الجنسيات فيما يلي:

أولاً: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات:

لقد اختلف الباحثون الاقتصاديون كثيراً في تحديد المعنى الحقيقي لمصطلح الشركات متعددة الجنسيات، وحتى المنظمات العالمية والهيئات الحكومية وغير الحكومية، مجموعة النقابات ومديرو الشركات، كل هؤلاء لم يتفقوا على معنى موحد لهذا المصطلح، إلا أن بعض الدراسات حاولت أن توازن بين مختلف وجهات النظر وبين الآراء المتعددة، وذلك من خلال وضع بعض المحددات التي تميز كل معنى عن المعنى الآخر، والتي يمكن حصرها في أربعة محددات:

☒ ضخامة النشاط وسعته.

☒ تحقيق وجود فروع تابعة في عدة دول أجنبية.

☒ مركز قرار موحد.

☒ البعد الاستراتيجي العالمي.

ففيما يتعلق بضخامة النشاط وسعته، حسب Vernon يعرفها بأنها " فقط الشركات التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار. والتي تمتلك تسهيلات أو فروعاً إنتاجية في ستة دول أجنبية على الأقل.

فيما يخص تحقيق وجود فروع تابعة في عدة دول أجنبية يمكن القول بأن كل شركة تمتلك فروعاً في بلدين أجنبيين فأكثر، وأن فروعها تحقق على الأقل 10 % من رقم أعمال الشركة الأم، نعتبرها شركة متعددة الجنسية.

وأما فيما يتعلق بمحدد وحدة مركز القرارات، فهو مرتبط بطبيعة التنظيم لهذه الشركات، وذلك من خلال قيام المكتب الرئيسي بالشركة الأم بتسيير الشركات الفرع المتواجدة في البلدان الأجنبية، ومن خلال هذه الميزة الخاصة بالشركات المتعددة الجنسية دون سواها من الشركات، ظهرت تسمية أخرى لها، وهي الشركات العابرة للحدود.

وأما فيما يتعلق بالمحدد الأخير فهو كذلك على ارتباط كبير بالمحدد السابق، حيث يرى الاقتصادي **Michalet** أنه مهما كانت الأشكال التي يمكن أن تحيط بهذا النوع من الشركات، فهي شركات مسؤولة عن كل عمليات الإستثمار الأجنبي المباشر في أكثر من بلد، مما يعطي تلميحا واضحا عن عالميتها، وأنها تحافظ على عملياتها الإستثمارية الآنية والمستقبلية عبر تبنيتها لإستراتيجية تسيير طويلة المدى، ومن الواضح أن مركزية القرارات المرتبطة بتسيير هذه الشركات تشير إلى صعوبة الوصول إلى الأهداف المنشودة دون وجود إستراتيجية معينة، من أمثال تسيير المؤسسات وفق إستراتيجية الفروع أو إستراتيجية التكامل العمودي أو أنواع أخرى من الإستراتيجيات.

عرفت الشركات المتعددة الجنسيات على أنها شركات يؤسسها أفراد أو مساهمين وتمتع بشكل قانوني محدد في عقد التأسيس في دولة ما تسمى دولة المقر التي يوجد فيها مركز الرئيسي للشركة، ويتم تأسيس و إنشاء الشركة تبعاً لقانونها الوطني وتأخذ جنسية هذه الدولة، وتخضع لجميع قوانين دولة المقر، أو قوانين الدولة المضيفة لنشاطها وفروعها والشركات التابعة لها .

وقد عرف المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة الشركة متعددة الجنسيات ” بأنها تلك المنشأة التي تمتلك وسائل الانتاج، وتسيطر عليها وتباشر نشاطها سواء في مجال الانتاج او المبيعات او الخدمات في دولتين أو أكثر ” .

وعليه، فالشركات المتعددة الجنسية هي كل شركة لها مركز رئيس في بلد ويمارس نشاطه في بلد أو بلدان أخرى بواسطة فروع تنخرط في الاستثمار في الأصول إنتاجية أو مبيعات أو تشغيل الفروع وهي ليست مجرد استثمار لرؤوس أموال مهما كان حجمها وإنما هي بناء اقتصادي واجتماعي ذو آثار شاملة، ويرى البعض ضرورة توفر بعض المعايير عند وصف الشركات المتعددة الجنسية تتمثل في:

- ❖ عدد الدول التي امتد إليها نشاط الشركة والذي قد يصل الى ست (06) دول.
- ❖ عدد الجنسيات التي تشارك في ملكية الشركة.
- ❖ نسبة الدخل المتولد من العمليات في الدول الأخرى المضيفة لها التي قد تتراوح ما بين 20 و 30 %
- ❖ درجة التغلغل أو اختراق الأسواق الأجنبية إلى الحد الذي يؤثر في ملكية الشركة.

ثانيا: أهداف الشركات متعددة الجنسيات:

إن أهداف الشركات المتعددة الجنسيات عديدة، وهي تسعى إلى تحقيقها بجميع ما لديها من وسائل، وبشتى الطرق، ولو كان ذلك على حساب السيادة الوطنية للدول المضيفة، خاصة النامية منها، وهذه الأهداف يمكن تجميعها في نقطتين أساسيتين هي كالاتي : الربح - النمو والاستمرارية

1. **الربح:** إن لب الرأسمالية هو تخفيض التكاليف وتعظيم الأرباح، وتعتبر الرأسمالية كفة لكونها تسخر بالضبط قوى التنافس التي لا تعرف الرحمة، من أجل تحقيق الثراء والحصول على أعلى الأرباح الممكنة، فالرأسمالي لا يعرف راحة التفكير، مشغول البال، يفكر دائما في تحقيق أقل التكاليف وأعلى الأرباح، فلا يتوقف عن تسريح العمال عندما يشعر أن استمرار وجودهم يهدد هدفه المنشود في تحقيق أعلى الأرباح، ويسعى دائما إلى تبني تقنيات إنتاجية جديدة، وذات كفاءة أكبر حتى تعود عليه بعوائد تفوق المعدلات السائدة في السوق. فالرأسمالي بطبعه الميال إلى المادة لا يجس نفسه في

حدود الأساليب القديمة لتحقيق هذا التفوق. وتأسيسا على ذلك تدخل الشركات المتعددة الجنسيات السوق حين ترى أن النشاط الصناعي سيعود عليها بأرباح تفوق المعدل السائد، وسرعان ما تخرج عندما تشعر أن أرباحها ستتنخفض إلى دون المستوى السائد في الأسواق، وبهذه العملية، أي الدخول والخروج السريع إلى ومن السوق، تعمل الشركات المتعددة الجنسيات على موازنة عوائدها، وتضمن لنفسها استثمار أموالها في الأماكن التي توفر لها أعلى الأرباح.

ولتحقيق أعلى الأرباح تتجنب الشركات المتعددة الجنسيات الاستثمار في بلد تكون فيه معدلات الضرائب عالية، وكذلك في البلاد التي يكون فيها الإنفاق على الرعاية الاجتماعية عاليا، كالسويد مثلا، وعادة تلجأ هذه الشركات إلى البلدان التي تنخفض فيها معدلات الضرائب وكذلك الإنفاق الاجتماعي، كبلدان شرق آسيا مثلا.

فهي ترك بلدا كالسويد كي تتجنب دفع ضرائب عالية، تعتبر في نفس الوقت ضرورة لتمويل الخدمات والإعانات الاجتماعية التي يطالب بها الناخبون

والواقع يشير إلى انه بمقدور شركات الأعمال العالمية أن تختار البلدان التي ترى فيها أن أسواق العمل والضرائب والأنظمة والقوانين الموجهة أكثر ملائمة، فتنقل رؤوس الأموال والإنتاج بحرية عبر الأسواق المختلفة في العالم بسبب اختلاف الأجور والمهارات والبنى الأساسية والمخاطر السياسية في العالم، ومن خلال هذه الظروف غير المتماثلة تحاول الشركات المتعددة الجنسيات تحقيق الأرباح عن طريق قيامها بالاستثمارات وإقامة المصانع في الأماكن المتعددة من العالم. فراس المال العالمي ذو القابلية العالية على التنقل يتفادى دخول البلدان والأقاليم التي تفتقر إلى البنية الأساسية، أو قوة عمل ماهرة متعلمة، أو الاستقرار السياسي.

2. النمو والاستمرارية: إن الشركات المتعددة الجنسيات لا تهدف فقط إلى تحقيق الأرباح، بل تسعى كذلك إلى مواصلة نموها واستمرارها وذلك من اجل البقاء والبروز أكثر على المستوى الدولي، فمثلا الشركات الأمريكية كثفت من جهودها خلال الخمسينيات والستينيات من اجل إنشاء فروع لها في أوروبا وكندا عكس بلدان أمريكا اللاتينية

ومختلف الدول النامية، رغم أن هذه الشركات تحقق أرباح كبيرة في تلك الدول النامية أين يكثر الطلب على السلع الاستهلاكية وتتوفر اليد العاملة الرخيصة عكس أوروبا. ومنه نستنتج أن النمو والاستمرارية هما عنصران مهمان بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات مثل الربح، بحيث أن حضور هذه الشركات في أوروبا وكندا يخضعها إلى منافسة كبيرة مع الشركات الأوروبية والكندية الكبيرة وهذا ما يجبرها على تطوير أساليب إنتاجها وتسييرها، قصد الظفر بمكانة في تلك الأسواق وبالتالي التطور والنمو، ومنه الاستمرار في الحياة.

ثالثا: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات : تتميز هذه الكيانات الاقتصادية بمجموعة من الخصائص تتمثل في :

1. الحجم الكبير : تتميز هذه الشركات بكون حجم نشاطها في التجارة الدولية وخاصة في ميادين صناعة السيارات والمعادن، والمواد الكيماوية والبترولية.

2. تنوع المنتجات: حيث تخرج الشركات عن دائرة التخصص في الإنتاج بما ينطوي عليه من الارتباط بقيود سلعة معينة وذلك تفاديا لأخطار تقلبات السوق، ففي دراسة أجرتها جامعة هارفورد الأمريكية أن الشركات المتعددة الجنسيات الموجودة في الولايات المتحدة الأمريكية تنتج في المتوسط 22 سلعة من أنواع مختلفة مثلا: شركة جنرال موتورز لا تكتفي بإنتاج قاطرات السكك الحديدية فحسب، بل تتعداه إلى إنتاج الثلاجات والسيارات المختلفة الأغراض.
3. التنوع في النشاطات: مثل الأنشطة الزراعية والصناعية والتجارية والسياحية في وقت واحد، من أجل تفادي أخطار الكساد الذي قد يلحق بأحد الأنشطة الاقتصادية.
4. التشتت الجغرافي: حيث يصل التوزيع بين الدول في المتوسط إلى 12 دولة، وقد يصل في بعض الحالات إلى 100 دولة، وهذا التوزيع يعطي الشركة العملاقة إمكانيات ضخمة في التعامل مع حكومات متعددة، فضلا عن أن توزع النشاط جغرافيا على العديد من الدول يجد من أثر تأمين أي فرع للشركة في هذا البلد.
5. التفوق التكنولوجي: إن الحجم الضخم والأرباح الكبيرة للشركة متعددة الجنسيات، يوفران الموارد المالية والخبرة اللازمة للبحوث العالمية، كما أن هذه الشركات هي المركز الأساسي لتلقي ما تنفقه الدول الرأسمالية الكبرى على تطوير الأسلحة فتستفيد من نتائج هذا التطور في إنتاجها المدني، ولاشك أن امتلاك مفاتيح التقدم التكنولوجي هو أحد الأسلحة الأساسية في يد الشركات متعددة الجنسيات في فرض سيطرتها حيث تلجأ هذه الأخيرة إلى الاتفاقات الخاصة بمنح واستخدام البراءات، والتي غالبا ما تتضمن ضغوطا اقتصادية وتجارية بشكل يعيق من حرية التصرف ويحد من استخدام وتطوير التكنولوجيا المستوردة.
6. تركيز الإدارة العليا: حيث تمارس الشركات سيطرة مركزية كاملة من البلد الأصلي على فروعها المنتشرة في أنحاء العالم، وقد ساعد على قيام هذه المركزية التقدم الكبير في استخدام الحسابات الإلكترونية في جمع وتصنيف المعلومات ومعالجتها رياضيا بالأساليب الحديثة.

المطلب الثاني: نشوء وتطور الشركات المتعددة الجنسيات:

يذهب جانب من العلماء والكتاب إلى إعادة جذور الشركات المتعددة الجنسيات إلى العصور التاريخية القديمة حيث أكدت بعض المصادر التاريخية عن وجود علاقات تجاربه بين الإغريق والفينيقيين من العراق القديم خاصة تجارة الاموال المنقولة بينما يرى آخرون بان نشأة هذه الشركات يعود إلى القرون القليلة الماضية تحديدا عندما بدأ تجار الدول الأوربية بتوسيع نطاق أعمالهم لتشمل مناطق مختلفة من العالم وهذا الأمر يتطلب رؤوس أموال ضخمة لكي تتمكن تلك الشركات من إدارة أعمالها ونشاطها التجاري من أجل تحقيق الهدف من وجودها، بينما يتفق معظم الفقهاء والكتاب الاقتصاديون على ان نشأة وظهور هذه الشركات يعود إلى أواخر القرن التاسع عشر عندما بدأت الشركات الأمريكية والأوروبية بنشر نشاطها التجاري والإنتاجي وتوسيع استثماراتها خارج حدودها الوطنية والإقليمية، وسنفضل مختلف المراحل فيما يلي:

أولا: أولى الشركات المتعددة الجنسيات الحديثة: إن أولى الشركات المتعددة الجنسيات الحديثة أوروبية، بحيث ظهرت في بداية القرن التاسع عشر وحدد Wilkins (1970-1974) بروز الشركات الحديثة ما بين 1865-1892 مثل Singer وStandard Oil، Général Elctric، وفي الحقيقة Singer ليست أول شركة متعددة الجنسيات، بحيث لما أنشئت هذه الشركة الأمريكية فرعا لها في فلاسكوا باسكتلنده كانت شركة الفولاذ

Cockeril البلجيكية قد أقامت مصنعا في بروسيا سنة 1815، و Bayer الألمانية قد اجتازت المحيط الاطلسي سنة 1865 لتنشأ لها فرع في الولايات المتحدة الأمريكية، وهناك بعض الشركات الأوروبية النشطة أيضا في تلك المرحلة ومنها: Siemens التي أقامت فروعاً في الخارج سنة 1875، و lever بدأت في إنشاء فروع لها في الخارج سنة 1890 حيث فسر ذلك مؤسسها William Lever قائلاً: " لما الرسوم الجمركية والعوائق المختلفة تعيق البيع في بلد ما، يجب الإنتاج فيه مباشرة"

ثانيا: الموجة الأمريكية: وهذه الموجة معروفة جدا، وكانت أمريكية محضة بدأت سنة 1945 إلى أواخر الستينيات، وساعدها على ذلك إعادة بناء أوروبا، حيث استفادت الولايات المتحدة الأمريكية من الحرب بين القوى الأوروبية، فالشركات الأمريكية بالإضافة إلى سوقها المحلي مولت السوق الأوروبية التي كانت شركاتها متوقفة عن النشاط بسبب الحرب، ونظرا لتكنولوجياتهم المتقدمة، الأمريكيون يصدرون لأوروبا المنتجات الحديثة الصنع، وهذه التكنولوجيا عمل الأوروبيين على نقلها وتطويرها عندما شرعوا في بناء اقتصادهم، أي استوردوا التكنولوجيا الأمريكية واستعملوها، وهذا ما سمح لشركاتهم بمنافسة الشركات الأمريكية في أوروبا فيما بعد، وهكذا بدأت معاناة الشركات الأمريكية من هذه المنافسة في السوق الأوروبية، فبالإضافة إلى تكاليف الإنتاج تضاف إليها تكاليف النقل والرسوم الجمركية التي جعلت سعر السلع الأمريكية يرتفع، فتراجعت مبيعاتها واخذ نصيبها من السوق الأوروبية يتقلص، ومن اجل استرجاع ذلك، أنشأت هذه الشركات مصانع في أوروبا، وهذه الظاهرة بدأت بسرعة في الستينيات.

ومع إنشاء السوق الأوروبية المشتركة التي ألغيت فيها الحقوق الجمركية، الشركات الأمريكية اعتبرت هذه السوق الوحيدة التي يمكن إنشاء المصانع فيها.

وفي السنوات الخمسينيات والستينيات الشركات الأمريكية كثفت من جهودها من اجل إنشاء فروع لها في أوروبا وكندا عكس بلدان أمريكا اللاتينية ومختلف الدول المتخلفة.

ثالثا: ظهور الشركات المتعددة الجنسيات الأوروبية واليابانية:

بدأت في بداية السبعينيات وتميزت بتنوع أصولها وهي مبدئيا أوروبية ويابانية وكانت بعضها من الدول النامية وهذه الأخيرة تنطرق إليها في الفقرة الرابعة، بحيث انه لو عدنا إلى منتصف السبعينيات، أي في الفترة التي كثر الحديث فيها عن هذه الشركات والاعتماد بتصرفاتها، لوجدنا أن من بين الشركات المتعددة الجنسيات في العالم التي تم إحصائها نهاية 1976 من طرف الأمم المتحدة 21 منها أمريكية و 2 فقط من العالم الثالث وهي ناشيونال إيرانيان أويل في المرتبة السابعة وبترو براز البرازيلية في المرتبة التاسعة والثلاثين، أما البقية فأوروبية أو يابانية.

بعد الحرب العالمية الثانية وإعادة بناء أوروبا واليابان، أنشئت شركات وطنية في كل من أوروبا واليابان والتي سرعان ما وجدت نفسها أمام محدودية في تطورها بسبب حدود بلدانها، ولكن الأوروبيين وجدوا الحل في التصدير على مستوى السوق الأوروبية المشتركة، بحيث كانت هذه الشركات تنتج في مصانعها وتصدر إلى الدول المجاورة التي تنتمي إلى السوق الأوروبية المشتركة وساعدها على ذلك إلغاء الرسوم الجمركية على مستوى هذه السوق، فكونت بسرعة شبكة للتوزيع في الدول التي تصدر إليها، ولكن كثير من هذه الشركات أجبرت على إقامة مصانع في الدول المستقبلية وهذا راجع إلى أربعة أسباب وهي:

- ✓ بالنسبة لبعض الصناعات، مثل الصناعات الحليبية والتي كانت لا تنقل لأكثر من 1000 كلم، وكذلك الغاز الذي كانت حاويات نقله ثقيلة جدا، ولوجود تسربات في الإنتاج، كان من المستحسن إنشاء مصانع في البلدان التي يوجد فيها الزبائن.
- ✓ الحكومات المحلية تفضل أن تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بالاستثمار بها بدل من الاستيراد من الخارج، لأن هذا يعود عليها بالفائدة فيما يخص تشغيل اليد العاملة المحلية والحد من خروج العملات الأجنبية التي تسمح بتوازن الميزان التجاري.
- ✓ على مستوى الشركات المتعددة الجنسيات، مدراء الفروع يفضلون أن تقوم الشركة الأم بإنشاء وحدات الإنتاج على مستوى الدول المضيفة، لأن هذا يعطي أهمية كبيرة للفروع، ويسهل لها العمل مع الدول المضيفة.
- ✓ الإنتاج في بلد واحد يشكل خطر بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات، فمثلا قيام الحرب، ارتفاع الرسوم الجمركية، إنشاء حقوق التصدير وكذلك خطر الإضراب قد يعرقل نشاطاتها.

وهذه الشركات بعدما أنشئت على أساس قواعد وطنية، ثم أوروبية أصبحت بحاجة إلى إقامة فروع خارج أوروبا خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا من اجل ملاقاتة سوق ضخمة، واكتشاف منتوجات أكثر تطورا وذات تكنولوجيا عالية، وكذا سوق رأسمال مهم جدا، بحيث أن سوق رأسمال الولايات المتحدة الأمريكية هو الأكبر في العالم.

أما طريقة الشركات اليابانية فكانت تختلف عن الشركات الأمريكية والأوروبية، بحيث كانت تنتج سلع وخدمات على أساس بلدها الأصلي قبل التصدير وإقامة فروع في الدول الأجنبية.

فاليابانيين كانت لهم نظرة شاملة للعالم، لأن بلادهم فقيرة من حيث المواد الأولية لذلك وجب عليهم استيراد هذه المواد من الدول الأخرى، لهذا كانوا بحاجة إلى تصدير المواد المصنعة من اجل الحصول على العملات الأجنبية المختلفة التي تساعدهم على اقتناء مواد أولية، ولذا انشؤا شركات موزعة عبر العالم والتي شكلت شبكة إعلامية هدفها الحصول على معلومات حول متطلبات المستهلكين للسلع الجديدة في العالم، لان المنتجات اليابانية موجهة لتلبية الحاجيات على مستوى الدولي، وكانت المصانع اليابانية تنتج بكميات كبيرة منذ البداية، بحيث استفادوا من الاقتصاد العالمي، واكتسبوا بسرعة خبرة في الإنتاج ساعدتهم على تقليص التكاليف ورفع الإنتاجية،

والأمثلة كثيرة منها المنتجات الالكترونية الأكثر استهلاكاً، صناعة السيارات، وحتى صناعة الدراجات التي كانت تسيطر على صناعتها إنجلترا لمدة طويلة. وبالإضافة إلى امتلاك اليابان اليد العاملة الفنية الممتازة، ومسيرين ذوي مستوى عالي في التسيير، وإنتاجية عالية وقليل ما يقومون بإضراب. كانت لديهم سوق كبيرة مقارنة بالدول المتقدمة الأخرى.

وهذا الظهور القوي للشركات اليابانية سمح لليابان بالرقى إلى المرتبة الأولى فيما يخص الاستثمارات ما بين 1970-1980.

رابعا: ظهور الشركات المتعددة الجنسيات التابعة للدول النامية: في أوائل الستينيات انضمت شركات من حوالي احد عشر قطرا من أقطار آسيا وأمريكا اللاتينية إلى القائمة الطويلة من الشركات الأمريكية، الكندية، اليابانية والأوروبية التي كانت قد أسست شركات تابعة لها في الخارج، وفي أواسط السبعينات

كان للشركات الصينية في هونغ كونغ استثمارات مباشرة تقدر بمبلغ يتراوح بين 600 و 700 مليون دولار في شركات تابعة في أقطار آسيوية أخرى، وكان ذلك بالإضافة إلى الاستثمارات المباشرة الضخمة للشركات المملوكة للبريطانيين في هونغ كونغ، وفي أمريكا اللاتينية كانت شركتان أرجنتينيتان قد أسستا شركات تابعة في الخارج قبل 1960، وفي أوائل الثمانينات كانت الشركة الأرجنتينية تملك عشر شركات صناعية في كل من البرازيل، الشيلي والاوروغواي وربما شركات فرعية أخرى في أماكن أخرى ومن الأقطار الآسيوية الأخرى الأقل تطورا والتي كانت لها شركات متعددة الجنسيات تايوان، كورية الجنوبية والهند، وانضمت إليها بضع شركات من البرازيل، كولومبيا والمكسيك.

ويعتبر ظهور هذه الشركات احد المظاهر الحديثة لتقدم الكثير من دول العالم الثالث أو ما يطلق عليه بالدول شبه المتقدمة مثل كوريا الجنوبية، البرازيل، الأرجنتين وجنوب إفريقيا، وتنمو هذه الشركات إما نتيجة لاندماج إحدى الشركات في الدول النامية مع نظيرة لها (قد تكون وطنية أو دولية أو متعددة الجنسيات) في إحدى الدول المتقدمة، أو أن هذه الشركات قد تنشأ نتيجة الاستثمار المشترك بين مستثمر وطني وآخر أجنبي، بحيث يتعدى نشاطها الحدود الوطنية للدول النامية التي أنشئت فيها الشركة، أو قد تأخذ هذه الشركة النمط اللامركزي وحيد الجنسية الذي أشار إليه بيرلامتار بشرط أن تنتمي جنسيتها إلى دول نامية، وهكذا نجحت هذه الدول في التوغل في بعض الأسواق، وذلك بتصدير منتجات مصنعة.

المطلب الثالث: عوامل انتشار الشركات العالمية متعددة الجنسيات والدوافع الاقتصادية المفسرة:

من الملاحظ أن أهم العوامل الموضوعية التي تفسر هذه الحركة التوسعية للشركات، هو البحث الدائم عن مصادر المواد الأولية واليد العاملة الرخيصة التي تتميز بدرجة ضعيفة من الحماية الاجتماعية، وذلك ما توفره معظم الدول النامية، أو التي كانت نامية، كما تظهر بعض الغايات الخفية، والمقاصد غير المصرح بها، والمتمثلة في عدم استتاف ثروات البلد الأصل، والحفاظ على مخزونها من المواد الأولية والثروات الطبيعية، وهذا ما يفسر أيضا توجه دول المركز عبر هذه الشركات إلى التركيز في العمليات الاستثمارية التوسعية معتمدة على قدرتها المالية والتكنولوجيا الهائلة.

أولا: عوامل انتشار الشركات العالمية متعددة الجنسيات: يمكن تلخيصها في العناصر التالية:

1- تحرير السياسات العامة: حيث أن المؤسسات المالية الدولية ساعدت بالشئ الكثير لتهيئة الأرضية أمام الشركات العالمية متعددة الجنسيات من أجل القيام بتدويل نشاطها، حيث نجد أنها تركز من خلال شروط منحها المساعدات المالية للدول التي تعاني من أزمات اقتصادية وعجز مالي على ضرورة الإفتتاح على التجارة الدولية وتبني سياسة التحرير بدلا من سياسة الإنغلاق، حيث تتضمن سياسة التحرير فتح الأسواق المالية والسماح بدخول الإستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة، ومن جهة أخرى فقد لعبت منظمة التجارة العالمية دورا هامة في تحرير السياسات العامة المتعلقة بإزالة الحواجز الجمركية أمام تنقل السلع والخدمات كما أنها منحت اهتماما بالغا للاستثمار .

2- تزايد المنافسة: تعتبر المنافسة وتزايدها من العوامل بالغة التأثير في تزايد نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات وتوجهها نحو تدويل النشاط، ذلك أنه في ظل احتدام وتزايد الصراع على الأسواق المحلية تتجه هذه الشركات بنظرها إلى أفق الأسواق الدولية "خاصة في الدول النامية" سعيا للاستفادة من الجوانب العديدة المرتبطة بإمكانيات تخفيض تكاليف الإنتاج من جهة، وزيادة الحصة السوقية من جهة أخرى.

3- التكنولوجيا وتغيراتها السريعة: لقد شكلت التكنولوجيا بما تحمله من تسارع في تغيراتها عاملا هاما لتزايد نشاط الشركات وسرعة التدويل، فتطور طرق المواصلات والإتصال ساهم بشكل كبير في انخفاض تكاليف النقل، سواءا تعلق الأمر بنقل المواد الاولية والمنتجات الوسيطة أو بنقل المنتجات تامة الصنع.

ثانيا: الدوافع الاقتصادية المفسرة لنشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات:

لعل أن أشهر الباحثين - وعلى رأسهم "ريمون فرنون" و"دانيغ" - كانوا قد خلصوا عبر نظرياتهم إلى مجموعة من العوامل التي تقف وراء توجه الشركات نحو العالمية وتدويل النشاط، والتي نعتبرها بالغة الأهمية، ولا يمكن تجاهلها في أي حال من الأحوال، إلا أن العامل الأساسي الذي يفسر حقيقة نشاط هذه الشركات، هو خدمة المصلحة الخاصة بها، والمتمثلة في تحقيق الأرباح وتعظيمها وضمان البقاء والإستمرارية.

وبالرجوع إلى الدراسات الاقتصادية نجد أن أهم النظريات التي قدمت تفسيراً لنشاط هذه الشركات يمكن تركيزها في مجموعة النظريات التالية:

1- نظرية السياسة العامة: تستمد هذه النظرية أفكارها من أسس الميركنتيلية التي ترى أن الاقتصاد يخضع للسياسات الحكومية، وأن الشركات ما هي إلا أدوات للسياسة الخارجية للحكومات بطريقة أخرى، وبالتالي فإن توسع الشركات عالميا لم ينشأ نتيجة ضرورات اقتصادية فرضها منطلق النمو والتطور الاقتصادي وإنما هو بالأساس سياسة اختيارية انتهجتها الشركات، نظرا لما تقدمه الحكومات من حوافز وامتيازات ضريبية للشركات التي تقتحم الأسواق العالمية، وفي هذا السياق يمكن تمييز ثلاث اتجاهات داخل هذه النظرية:

الاتجاه الأول يركز على عوائد الامتيازات والحوافز الضريبية.

الاتجاه الثاني يربط بين سياسات الشركات وأثر السياسات الحكومية على البنية الداخلية للاقتصاد التي تدفع بالشركات للتوجه نحو الاستثمار الخارجي.

بينما التوجه الثالث فيربط بين السياسة الخارجية للحكومات وبين التوسع العالمي للشركات خصوصا في استراتيجيات الولايات المتحدة الأمريكية للسيطرة على أوروبا وبقية حلفائها.

2- نظرية عدم كمال السوق: تقوم هذه النظرية على أن الدافع الرئيسي لاستثمار الشركات متعددة الجنسيات في الخارج هو هروب هذه الشركات من المنافسة الكاملة في الأسواق الوطنية بالدول الأم نحو أسواق الدول النامية، وذلك لتوافر بعض جوانب القوة لدى الشركات غير متوفرة لدى الشركات الوطنية، وكذلك توافر الموارد المالية التمويلية اللازمة للاستثمارات والتوسعات وإجراء البحوث وتوفير كافة التسهيلات الانتاجية، وكذلك الخصائص التكنولوجية من قدرة على ابتكار أنواع جديدة من السلع والمنتجات.

وكذلك الخصائص التنظيمية والمهارات الإدارية، والخصائص التكاملية في مجالات الأنشطة الوظيفية كالتكامل الرأسي الأمامي نحو السوق، والتكامل الرأسي الخلفي نحو المواد الخام الأولية، ومن الأمثلة التي يمكن ذكرها في إطار هذه النظرية اضطرار شركة (كرايزلر) وهي واحدة من ثلاث شركات أمريكية كبرى في صناعة السيارات إلى الاستثمار المباشر في أوروبا، نتيجة عدم قدرتها على الوقوف أمام كل من شركة (فورد) وشركة (جنرال موتورز) اللتين تمارسان الصناعة ذاتها في السوق الوطنية.

- 3- **نظرية الحماية:** يقصد بحماية الشركات متعددة الجنسيات، تلك الإجراءات التي تقوم بها في سبيل ضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة عموماً إلى أسواق الدول المضيفة، من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص والإنتاج وذلك لأطول فترة ممكنة، وذلك بهدف كسر حدة الرقابة والإجراءات الحكومية بالدول النامية المضيفة، وإجبارها على فتح قنوات الاستثمار المباشر للشركات متعددة الجنسيات داخل أراضيها.
- وبالاستناد إلى ذلك، تعمل هذه الشركات على نقل طرق الإنتاج إلى الدول النامية بنفسها، فتجد في ذلك مبرراً لنقل استثماراتها بشكل مباشر، ودونما الحاجة إلى منح عقود التراخيص، ودونما الحاجة إلى أي طريقة يمكن أن تؤدي إلى إشراك الأطراف الأخرى التي تنتمي إلى الدول المضيفة والمستهدفة، في ممتلكاتها التكنولوجية والتقنية.
- 4- **نظرية دورة حياة المنتج:** صاغ هذه النظرية Vernour في سنة 1966، لتفسير قيام التجارة الخارجية والشركات متعددة الجنسيات داخل القطاع الصناعي في الدول الرأسمالية، وترى هذه النظرية أن كل منتج له دورة حياة، وتنقسم إلى المراحل التالية :
- المرحلة الأولى: يتم اكتشاف منتج جديد وفيها تتمتع الشركات المنتجة بميزة احتكارية.
- المرحلة الثانية: تصبح تكنولوجيا المنتج شائعة نسبياً حيث يزداد عدد المنافسون القادرون على الإنتاج، وفي هذه المرحلة تبحث الشركات عن أمثلة جديدة لتخفيض تكلفة إنتاج هذا المنتج بالاقتراب من أسواق التصدير لاختصار تكلفة النقل وتخفيض تكاليف العمل .
- المرحلة الثالثة: تتحول الشركات في هذه المرحلة إلى إنتاج المنتج في اقتصاديات كثيفة العمل ومنخفضة الأجور، وغالباً تكون في الدول النامية، وتتحول هذه الدول إلى قاعدة تصدير إلى الدولة الأم وإلى الدول المتقدمة الأخرى، حتى تتمكن الشركة الأصلية من حماية أرباحها والمحافظة على حصتها من السوق.
- المرحلة الرابعة: مرحلة انخفاض مبيعات الشركة صاحبة السلعة، في هذه المرحلة تفقد الشركة الأصلية تحكمها في السلعة، ويظهر منتج آخرون في الدول الغنية بل والفقيرة أيضاً حيث أن السلعة صارت مألوفة وشعبيتها تكون قد زادت ووسائل إنتاجها أصبحت معروفة ونمطية، ويصبح عامل التكلفة مهماً جداً في الإنتاج، مما يدفع الشركات إلى البلدان التي بها عمالة رخيصة سهلة التدريب في الوقت الذي تكون فيه أسواق السلعة توسعت وشملت الدول منخفضة الدخل، وهكذا تصبح لتلك الدول ميزة تنافسية.
- 5- **نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية:** جاءت هذه النظرية لأن نظرية عدم كمال السوق لا تتيح قيام تجارة دولية في المزايا المعنوية التي تمتلكها الشركة في الخارج، حيث أن قيام الشركات متعددة الجنسيات بممارسة أنشطتها الخاصة بالبحوث والتطوير وبراءات الاختراع بين المركز الرئيسي والفروع في الدولة المضيفة سيمكنها من تخطي القيود التي تفرضها الحكومات على الأسواق (التعريفات الجمركية، الضرائب، الحصص، التحكم السعري)، وبالنتيجة سيؤثر على حرية التجارة والاستثمار ويضمن وضع قيود تمنع تسرب الابتكارات الحديثة إلى أسواق الدول المضيفة من خلال

قنوات أخرى بخلاف الاستثمار الأجنبي، وذلك لأطول فترة ممكنة لمنع دخول منافسين جدد للأسواق، وتحقيق معدلات أرباح أعلى مما لو حققته في بلدها.

6- نظرية الموقع: هذه النظرية تركز على العوامل التي تدعو الشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمار في الخارج، وهي عوامل متعلقة بالمزايا المكانية للدول المضيفة، وتشمل كافة العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة، بالإضافة إلى العوامل المرتبطة بالسوق والمرتبطة بمناخ الاستثمار، وعامل الحوافز والامتيازات والتسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيضة للمستثمرين الأجانب، وعوامل أخرى كالأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الموارد الطبيعية، القيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج.

7- النظرية الانتقائية في الإنتاج الدولي: لقد صاغ جون دينينغ J.Dunning المنهج الانتقائي وذلك من خلال تحقيق التكامل والترابط بين ثلاث مجالات في أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تتمثل في النظريات الثلاثة التالية: نظرية المنظمات الصناعية، نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية، ونظرية الموقع، فوفقاً للنظرية الانتقائية فإن الشركة تقوم بالاستثمار في الخارج لاعتبارات راجعة إلى الشركة ذاتها، واعتبارات الموقع في الدولة المضيفة، التي تجعل من المفيد قيام الشركة بالاستثمار في دولة دون أخرى، وامتلاك الشركة لمزايا احتكارية قابلة للنقل، في مواجهة المنشآت المحلية في الدول المضيفة، وأن للشركة الأفضلية في الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في شكل استثمار أجنبي مباشر في الخارج، على الاستخدامات البديلة لهذه المزايا كالتصدير أو التراخيص، وأن تتوافر للدولة المضيفة الاستثمار الأجنبي المباشر مزايا مكانية أفضل من الدولة التي تنتمي إليها الشركة المستثمرة، مثل انخفاض الأجور، اتساع السوق، توافر المواد الأولية ويرى Dunning أنه يوجد اتفاق على نطاق واسع، على أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث عندما تتضافر الثلاثة عوامل السالفة الذكر، وأعتبر أيضاً أنه إذا أمكن تدويل الميزات الراجعة للملكية، فإن الشركة ستفضل كلا من الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير على منح التراخيص.

لكن إذ كان من المربح استغلال الشركة، تدويلها لمميزات الملكية خارج الحدود الوطنية لاعتبارات راجعة إلى الموقع الاستثماري المربح في بلد آخر، هنا الشركة ستتخلى عن التصدير ومنح التراخيص وتفضل الاستثمار الأجنبي المباشر، إضافة إلى ذلك فقد أدخل دينينغ عاملين آخرين، حوافز التبديل ومميزات الموقع الأجنبي، فنظرية عدم كمال السوق والتي تعبر عن مفهوم مميزات الملكية من خلال الابتكارات التكنولوجية وبالتالي إنتاج منتجات مميزة للشركات العابرة للقارات لتقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر، وأما تدويل الإنتاج فتساعد على فهم الطريق في استغلال تلك المميزات على المستوى الدولي، أما عوامل الموقع بالنسبة للدول المضيفة فهي متعددة من بينها الاعتبارات السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والجغرافية والإقليمية، تعطي للشركات أهمية قصوى لمدى تدخل الدولة في الاقتصاد والتوزيع الجغرافي للأسواق والإنتاج وأثرهما على تكلفة الإنتاج.

ووفقاً للنظرية الانتقائية يمكن تلخيص العوامل التي تؤثر على موقع الاستثمار في عوامل جذب وعوامل دفع، هذه الأخيرة هي التي تجعل من سوق دولة الأم سوقاً أقل جاذبية كزيادة الضرائب، ومختلف القيود التي تفرضها الدولة والتي تدفع الشركة للبحث عن سوق آخر غير الدولة الأم، أما عوامل الجذب فهي التي تجعل من السوق الأجنبي سوقاً جاذباً للاستثمار الأجنبي المباشر، فبالإضافة للعوامل التجارية، الاقتصادية فإن دينينغ صنفها إلى عوامل ترجع إلى التقارب الثقافي كتشابه أساليب حياة الأفراد وحجم السوق وتحركات المنافسين، والتقارب الجغرافي إلى الأسواق، الأقرب جغرافياً

للدولة الأم، وذلك رغبة في تخفيض تكاليف النقل والشحن والاتصال الخارجي، كالاستثمارات الأمريكية في أمريكا اللاتينية واليابان في دول شرق، وجنوب شرق آسيا.

المطلب الرابع: سياسات واستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات:

قبل التطرق الى استراتيجيات الشركة المتعددة الجنسية لا بد من تمييزها عن السياسات التي تتبعها هذه الشركات، لأنه إذا اعتبرنا بأن السياسات ترمي الى أهداف وأن الأهداف هي النتائج والمخرجات المنشودة فإن الاستراتيجية ما هي الا كيفية تحقيق تلك المخرجات من خلال وضع خطة طويلة المدى، وذلك استجابة للظروف المتغيرة في بيئة المال والأعمال.

أولاً: سياسات الشركات متعددة الجنسيات: تتمثل سياسات الشركات المتعددة الجنسية فيما يلي:

1. سياسة التخطيط: إن وظيفة التخطيط هي توجيه عملية اتخاذ القرارات التي تحقق أقصى كفاءة في تشغيل الموارد والسيطرة على الفروع المنتشرة في العالم، فهو تلك الأداة الفعالة لبلوغ الأهداف العامة للشركات المتعددة الجنسية بما فيها تعظيم الأرباح، ولهذا تقوم الشركات بجمع المعلومات من مختلف الجهات وتعتمد على منجزاتها من البحث والتطوير، وهناك ثلاثة أنواع من التخطيط نصنفها وفق المعيار الزمني كما يلي:

☒ تخطيط طويل الأجل: ويتضمن تعريف للاتجاهات الأساسية والنوعية للشركة وأساليب تحقيقها، ويتمثل في سياسات الاستثمار الإقليمي

والإنتاجي وقرارات المنافسة وغزو الأسواق.

☒ تخطيط متوسط الأجل: ويحدد السياسة الإنتاجية والوظيفية والجغرافية وكيفية توزيع الموارد، كما يحدد الأهداف الأكثر تفصيلاً للشركة

ولفروعها، ويستغرق أجله حوالي 5 سنوات.

☒ تخطيط قصير الأجل: عبارة عن خطة تفصيلية للشركة ولفروعها، ومنه تستمد الميزانية السنوية والقرارات السنوية الواجب إصدارها.

2. سياسة الاستثمار: وتمثل الأسس العامة التي تتخذ على أساسها إدارة الشركة قرارات الإستثمار، حيث ترتبط هذه الأخيرة بأهداف الشركة وتفتح لها ميداناً جديداً للنشاط (سواء على المستوى الإنتاجي أو الجغرافي)، كما يتضمن قرار الإستثمار إنفاقاً من ميزانية الشركة في المدى المتوسط، أما الخطط السنوية فيتم تفصيلها، لذلك تقوم الشركة بتحديد تقديراتها لحجم الاستثمار المخصص للبلد المضيف مع رسم سياسة خاصة به، وقيل أن تتخذ الشركة قرارها تقوم بتقدير "مناخ الإستثمار أو مناخ الأعمال في البلد الذي تنوي الإستثمار فيه.

3. سياسة التمويل: تقوم الشركة بإعداد سياسة التمويل في المركز الرئيسي قصد تمويل مختلف عملياتها، تحديد مراكز الربحية ومصادر توزيع الأرصدة على

الفروع من جهة، ونقل الأرباح وحماية أصولها في العالم من جهة أخرى، ومن مصادر تمويل الشركة لعملياتها نجد:

▶ التمويل المحلي: وذلك من خلال الاقتراض من البنوك والمؤسسات المالية المحلية لاعتباره الأرخص عموماً، ويساهم في تفادي مخاطر

التضخم وهبوط قيمة العملة وتذبذبها.

▶ التمويل الأجنبي: وتأخذ الشركة بعين الاعتبار درجة تطور أسواق النقد ورأس المال، واستقرار العملة ومستويات التضخم، والقيود

الحكومية على تحويل العوائد... الخ.

► مصادر أخرى: قيام الشركة بإصدار الأسهم والسندات وهذا لا يتم إلا إذا توفرت أسواق مالية متطورة نسبيًا، وبتكلفة معقولة.

4. سياسة الملكية والسيطرة: يقصد بسياسة الملكية (صيغة أو طبيعة الملكية) درجة السيطرة على الشركات التابعة من خلال المساهمة في رأس مالها، فقد

يكون المشروع مملوكًا بالكامل، أو مشتركًا مع شركات أخرى محلية أو أجنبية، أو مع حكومة البلد المضيف، وهنا نميز حالتين:

■ الملكية الكاملة: قد تبحث الشركة عن مشروع محلي قائم بالفعل إما لشراؤه أو للإستيلاء عليه، ومن مزايا هذا النوع من الملكية سرعة الحصول على تسهيلات إنتاجية، وإنشاء مركز تنافسي في ذلك البلد.

■ الملكية المشتركة: يقوم الطرف المحلي بتقديم مساهمات معتبرة للشركة كالمواد الأولية وإمكانات التسويق، ومن مزايا هذا النوع: تمويل كافي للمشروع من قبل الشركة، مع تقليل مخاطر انخفاض العملة والتضخم.

أما سياسة السيطرة، فنقصد بها إقامة الشركات المتعددة الجنسية لسلطة مركزية شديدة في المركز الرئيسي على الشركات التابعة التي تخضعها بدرجات متزايدة إلى تلك السلطة.

5. سياسة التسويق: يقصد بها تحديد الفرص العالمية للشركة في التسويق والتوزيع، وذلك بتحديد المزيج التسويقي المناسب من خلال تحديد نصيب كل فرع

من الأسواق ومن العائدات، كما يتم إعداد البحوث التسويقية حتى تتمكن من اتخاذ القرارات المناسبة مثل قرار غزوها لسوق جديد.

ثانياً: استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات: وهي تلك الأساليب التي تستخدمها الشركة قصد تحقيق أهدافها العامة على المدى الطويل والمتمثلة أساساً في تحقيق أقصى الأرباح وتحسين موقعها في الأسواق مع تعظيم وتنمية رقم أعمالها، ويمكن تصنيف أنواع الاستراتيجيات على النحو التالي:

1. إستراتيجية التكامل الأفقي: وتركز الشركة فيها على نشاط تجاري واحد أو المنافسة في صناعة واحدة.

2. إستراتيجية التكامل الرأسي: يتم من خلالها توسيع نطاق عمل الشركة لتشمل قنوات التزويد وقنوات التوزيع، وعادة ما ينتج كل عضو في الهيكل

منتج/خدمة مختلفة وتجمع المنتجات معاً لخدمة أو إشباع حاجة مشتركة، ويتفرع هذا النوع من الاستراتيجيات إلى نوعين هما:

❖ التكامل الرأسي الخلفي: تقوم الشركة الأم بتكوين شركات تابعة تنتج بعض المدخلات المستخدمة في إنتاج منتجاتها، والهدف هو ضمان

استقرار توريد المدخلات واتساق واستمرار جودة المنتج النهائي (ففي حالة صناعة السيارات مثلاً تقوم الشركة الأم بإنشاء شركات تابعة لها

تتولى مهمة إنتاج الاطارات الزجاج والصفائح المعدنية).

❖ التكامل الرأسي الأمامي: تقوم الشركة الأم بتكوين شركات تابعة لتسويق وتوزيع منتجاتها لعملائها بنفسها (مثل استوديوهات السينما التي

تمتلك صالات العرض)

ويمكن للشركة المتعددة الجنسية أن تعتمد على التكامل الرأسي الخلفي والتكامل الرأسي الأمامي في نفس الوقت وهي حالة الشركات

المتخصصة في الطيران، إذ يتمثل التكامل الخلفي في تمويل الوجبات الغذائية أما التكامل الأمامي فيتمثل في إنشاء وكالات السفر.

3. استراتيجية التنويع: التحرك نحو العمل في نشاطات تجارية إضافية أخرى ليست ذات علاقة بمجال النشاط الرئيسي الأصلي للشركة.

4. استراتيجية التحالفات الاستراتيجية: تتضمن بناء شراكات بين شركتين أو أكثر والتي تساهم من خلالها مهاراتها وخبراتها التخصصية في ايجاد مشروع تعاوني مشترك ناجح، ويقوم لفترة زمنية محددة كما لا يتضمن تبادل في الأسهم، ومن بين الامثلة في مجال الطيران نجد تحالف Star alliance .

5. إستراتيجية الاندماج والاستحواذ: يعني الاندماج اتفاق شركتين أو أكثر على تكوين شركة جديدة، أما الاستحواذ فيعني شراء شركة أخرى تدار بأسلوب جديد أو تذوب في الشركة المشتريّة، يتم ذلك بغرض التوسع في الإنتاج أو التسويق (تكامل أفقي)، أو بغرض جمع أكثر من عمليتين متتاليتين في الإنتاج أو التسويق (تكامل رأسي)، كما يحقق لدمج العمليات المزايا التالية:

- توسيع نطاق التغطية الجغرافية.
- قدرا هائلا من الموارد لاستثمارها في مجال البحوث-التطوير.
- توسيع نطاق نشاطات وفرص خفض التكاليف .
- سد الثغرات في الموارد والتقنية، واكتساب مهارات تقنية أقوى.

ومن أهم الاندماجات اندماج شركة TWA في شركة AMERICAN AIRLINES .

الفصل الثاني: دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الاقتصادية

تمهيد:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات إحدى السمات البارزة المميزة للاقتصاد الحديث بما تملكه من قدرات تمكنها من الانتشار عبر مناطق مختلفة من العالم كما أنها تشكل إحدى القنوات الهامة لحصول الدول على رؤوس الأموال والتكنولوجيا والخبرات الإدارية والتنظيمية والتقليل من نسبة البطالة، وقد إنقسم رواد الفكر الاقتصادي إلى فريقين حول مسألة جدوى تشجيع الشركات متعددة الجنسيات لخدمة التنمية في الدول النامية بشكل عام والنمو الاقتصادي خاصة.

المطلب الأول: الاطار النظري للتنمية الاقتصادية:

تعتبر التنمية الاقتصادية من أولويات أهداف جميع الحكومات المتقدمة والنامية على السواء، وقد برز مفهوم التنمية وعرف عدة تحولات منذ الحرب العالمية الثانية، واختلفت التعاريف التي قدمت للتنمية الاقتصادية باختلاف الفترات الزمنية حيث تم إدخال أبعاد جديدة لمفهوم التنمية ومن ثم تم التوسع أكثر في الأهداف التنموية، وفيما يلي سنتناول لتنمية الاقتصادية والمفاهيم المرتبطة به.

أولاً: مفهوم التنمية الاقتصادية: لقد تباينت وجهات النظر في تحديد مفهوم دقيق للتنمية الاقتصادي حيث تعرف بأنها: مجموعة السياسات التي يتخذها مجتمع معين تؤدي إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي استناداً إلى قوة ذاتية مع ضمان تواصل هذا النمو وتوازنه لتلبية حاجات أفراد المجتمع وتحقيق أكبر قدر ممكن من العدالة الاجتماعية.¹

وتعرفها الجمعية العامة للأمم المتحدة بأنها عملية اقتصادية واجتماعية وثقافية وسياسية شاملة تستهدف التحسين المستمر لرفاهية السكان بأسرهم والأفراد جميعهم على أساس مشاركتهم النشطة والحرّة والمهادفة في التنمية وفي التوزيع العادل للفوائد الناجمة عنها.²

تعرف أيضاً بأنها "كل ما يفعله الانسان لتحسين حياته وتطويرها الى الافضل مستخدماً كل ما لديه من موارد ووسائل وادوات وخبرات متاحة".³

انطلاقاً من التعاريف السابقة يمكن تقديم التعريف التالي: هو "الزيادة في الطاقة الإنتاجية، ونمو الدخل القومي والفردى مع ضمان استمرارية هذا النمو بهدف تحقيق العدالة الاجتماعية.

ثانياً: الفرق بين النمو والتنمية الاقتصادية : إن النمو هو الزيادة في السكان ضمن منطقة محددة أو زيادة في كمية أو قيمة السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد المحلي أو زيادة في الثروات المتاحة أو في أي مؤشر آخر وبشكل طبيعي ودون فعل أو تأثيرات مسبقة، حيث اعتبرت المدرسة الكلاسيكية أن النمو الاقتصادي هو مسألة تلقائية تحدث في الاقتصاد دونما حاجة لتدخل الدولة في ذلك.⁴

أما التنمية الاقتصادية فتشير إلى تحسن في نوعية الحياة المرافقة للتغيرات، فهي عملية تغيير هيكلية، إذ لا يتم التأثير فقط على المستوى الكمي لاقتصاد بلد ما ولكن أيضاً في استقراره الاقتصادي، وعليه فالنمو الاقتصادي جزء من التنمية الاقتصادية.⁵

ان التفرقة الرئيسية بينهما ترتبط بالتلقائية والتدخل في تحقيقهما، فالنمو تلقائي يحصل مع مرور الزمن باستمرار وجود تشكيلة اجتماعية معينة و سعيها الدائم للعيش ، فالسكان ينمون وتنمو احتياجاتهم من السلع و الخدمات المختلفة وبالتالي، فانهم يحاولون زيادة انتاجهم منها وبذلك ارتبط النمو الاقتصادي بمعدل نمو الناتج القومي الاجمالي و معدل نمو متوسط لكل فرد من افراد هذه التشكيلة التي تسمى مجتمعا.

أما التنمية فهي فعل يستوجب التدخل والتوجيه من قبل الدولة التي تمتلك القدرة على ان تنمي المجتمع، اقتصاديا بشكل خاص، وتكون مسؤولة عن مدى نجاح تدخلها هذا او فشله باستعمالها امكاناتها المادية والمالية والتشريعية كافة ، وبالتالي فإنها لا تترك المجتمع ينمو تلقائيا ، بل توجهه نحو المجالات الملائمة و تعمل على احداث التغييرات المؤسسية و التنظيمية والتقنية اللازمة لذلك .

و بالتالي نستنتج من هذا ان النمو الاقتصادي يسبق التنمية وهو ظاهرة تحدث في المدى القصير ، في حين التنمية لا تحلل الا في المدى الطويل، ولا يمكن الحكم عليها الا بعد مضي فترة زمنية طويلة.⁶

ثالثا: أهداف التنمية الاقتصادية: للتنمية الاقتصادية أهداف عديدة تدور كلها حول رفع معيشة السكان توفير أسباب الحياة الكريمة لهم، وسنعرض فيما يلي بعض الأهداف الأساسية التي يجب أن تبلور حولها الخطة العامة للتنمية الاقتصادية:

1. **زيادة الدخل القومي:** تعتبر زيادة الدخل القومي أهم أهداف التنمية الاقتصادية ذلك بان الغرض الأساسي الذي يدفع الدول إلى القيام بالتنمية الاقتصادية هو فقرها وانخفاض مستوى معيشة أهلها و تزايد نمو عدد سكانها ولا سبيل القضاء على كل هذه المشاكل سوى زيادة الدخل القومي .

والدخل القومي المقصود زيادته هو الدخل القومي الحقيقي لا النقدي، والذي تحكمه عوامل معينة، كمعدل الزيادة في السكان وإمكانيات البلد المادية والفنية مثلا فكلما كان معدل الزيادة في السكان كبيرا كلما اضطرت الدولة إلى العمل على تحقيق نسبة أعلى للزيادة في دخلها القومي، وكلما توفرت أموال أكثر وكفاءات أحسن كلما أمكن تحقيق نسبة أعلى للزيادة في الدخل القومي الحقيقي و بالعكس كلما كانت هذه العوامل نادرة فان نسبة ما يمكن تحقيقه من زيادة في الدخل القومي الحقيقي عادة ما تكون صغيرة نسبيا و عموما يمكن القول بان زيادة الدخل القومي الحقيقي أيا كان حجم هذه الزيادة أو نوعها إنما تعتبر من أولى أهداف التنمية الاقتصادية و أهمها على الإطلاق في الدول المتخلفة اقتصاديا.

2. **رفع مستوى المعيشة:** يعتبر تحقيق مستوى المعيشة من بين الأهداف العامة التي تسعى التنمية الاقتصادية إلى تحقيقها في الدول المتخلفة اقتصاديا ، حيث انه من المتعذر تحقيق الضروريات المادية للحياة وتحقيق مستوى ملائم للصحة والثقافة ما لم يرتفع مستوى معيشة السكان ، وبالدرجة كافية للتحقيق مثل هذه الغايات فالتنمية الاقتصادية ليست مجرد وسيلة لزيادة مستوى المعيشة بكل ما يتضمنه هذا التعبير من معنى لأن التنمية الاقتصادية إذا وقفت عند حد خلق زيادة في الدخل القومي، فإن هذا قد يحدث فعلا غير أن هذه الزيادة قد لا تكون مصحوبة بأي تغيير في مستوى المعيشة و يحدث ذلك عندما يزيد السكان بالنسبة أكبر من نسبة زيادة الدخل القومي أو عندما يكون نظام توزيع هذا الدخل مختلا .

زيادة السكان بنسبة أكبر من زيادة الدخل القومي تجعل من المتعذر تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل وبالتالي انخفاض مستوى المعيشة، وكذلك الحل لو كان نظام توزيع الدخل مختلا وفي هذه الحالة تتحول معظم الزيادة التي تحققت في الدخل القومي إلى الطبقة المسيطرة على النشاط الاقتصادي وهي عادة تكون قلة من الناس، وبالتالي يبقى مستوى معيشة الجزء الأكبر من السكان على حاله وربما ينخفض.

وبما أننا نقيس مستوى المعيشة بمتوسط نصيب الفرد من الدخل القومي فكلما كان هذا المتوسط مرتفع كلما دل ذلك على ارتفاع مستوى المعيشة والعكس كلما كان منخفضا كلما دل على انخفاض مستوى المعيشة، لذا لا بد أن تعمل التنمية الاقتصادية على زيادة متوسط دخل الفرد حتى يتسنى رفع مستوى معيشة وتحقيق هذا لا يتوقف عند خلق زيادة في الدخل القومي فحسب بل يجب أن ترتبط هذه الزيادة بتغيرات في هيكل الزيادة السكانية من جهة وطريقة توزيع الدخل القومي من جهة أخرى، فمن ناحية يجب العمل على وقف النمو المتزايد في عدد السكان نسبيا وذلك بالتحكم في معدل المواليد ومن ناحية أخرى يجب تحقيق نظام عادل لتوزيع الدخل القومي بين السكان.

3. تقليل التفاوت في توزيع المدخول والثروات: هذا الهدف هو اجتماعي إذ أنه في معظم الدول المتخلفة نجد أنه بالرغم من انخفاض الدخل القومي وهبوط متوسط نصيب الفرد في هذا الدخل فإننا نرى فروقا كبيرة في توزيع المدخول والثروات إذ تستحوذ طائفة صغيرة من المجتمع على جزء كبير من ثروته ونصيب عالي من دخله القومي بينما لا تمتلك غالبية أفراد المجتمع إلا نسبة بسيطة من ثروته وتحصل على نصيب متواضع من دخله القومي، وهذا التفاوت من توزيع الثروات والدخول يؤدي إلى انقسام المجتمع إلى حالتين: حالة من الغنى المفرط وحالة من الفقر المدقع.

إضافة إلى ان هذا التفاوت غالبا ما يؤدي إلى اضطرابات شديدة فيما ينتجه المجتمع وما يستهلكه وكلما زاد هذا الاضطراب زاد رأس المال المعطل في المجتمع ، ذلك أن الطبقة الغنية لا تنفق في العادة كل ما تحصل عليه من أموال بسبب ارتفاع ميلها الحدي للاستهلاك، إضافة إلى أن الجزء الذي تكتنزه الطبقة الغنية ولا تنفقه يؤدي في الأجل الطويل إلى ضعف قدرة الجهاز الإنتاجي، وزيادة تعطل العمال، ذلك بأنه لو أعيد إنفاقه على شراء السلع وخدمات في السوق لنتج عنه زيادة نشاط الأعمال وبالتالي زيادة تشغيل العمال.

4. تعديل التركيب النسبي: هناك أهداف أخرى أساسية للتنمية الاقتصادية تدور كلها حول تعديل التركيب النسبي للاقتصاد القومي، ونعني ذلك عدم قدرة البلاد على قطاع واحد من النشاط كمصدر للدخل القومي، سواء كانت تعتمد على الزراعة فقط ، والبحث في إنشاء ودعم قطاع الصناعة وذلك أن الاعتماد على قطاع واحد يعرض البلاد إلى خطر التقلبات الاقتصادية الشديدة نتيجة التقلبات في الإنتاج والأسعار في هذا القطاع الوحيد المستغل مما يشكل خطرا جسيما على هدوء واستقرار مجرى الحياة الاقتصادية.

5- أهداف أخرى: تهدف التنمية الاقتصادية إلى تلبية الحاجيات الأساسية للعمال ويتضمن هذا الهدف ما يلي:

- ضرورة رفع إنتاجية العمل دون أن يتم ذلك على حساب الاستخدام خاصة في بلد يتميز بمعدل تزايد سكاني هام .
- ضرورة التحكم الواضح في ميدان تنظيم النشاط الاقتصادي وخصوصا علاقات المدينة بالريف لتفادي الآثار السلبية للتصنيع والتحفيز.
- ضرورة وجود أدلة وبراهين لصالح التقنيات الأكثر تقدما لكنه تضمن وبنفس الوقت وعيا حادا اتجاه التبعية التكنولوجية المعقدة جدا .
- توجيه الاستثمارات أفضل توجيه وهو الذي يشجع مباشرة او بصورة غير مباشرة على إنتاج السلع المفيدة للفئات الشعبية.⁷

رابعاً: أبعاد التنمية الاقتصادية: تتمثل في :

إن مفهوم التنمية الاقتصادية يتضمن أبعاداً مختلفة ومتعددة تشمل ما يلي:

1. **البعد المادي (الاقتصادي) للتنمية:** يستند هذا البعد على حقيقة أن التنمية هي نقيض للتخلف، وبالتالي فإن التنمية تتحقق من خلال التخلص من سمات التخلف واكتساب الخصائص السائدة في البلدان المتقدمة، إن المفهوم المادي للتنمية الاقتصادية يبدأ بتراكم قدر من رأس المال، الذي يسمح بتطوير التقسيم الاجتماعي للعمل، أي التحول من الصناعة اليدوية إلى الصناعة الآلية، وعلى النحو الذي يحقق سيادة الإنتاج السلعي، وتكوين السوق الداخلية.

وقد ارتبط مفهوم التنمية بالتصنيع ارتباطاً وثيقاً. ذلك لأن عملية التصنيع تؤدي إلى تنوع الهيكل الإنتاجي.

2. **البعد الاجتماعي للتنمية:** إن جوانب البعد الاجتماعي للتنمية تتمثل في تغيرات في الهياكل الاجتماعية واتجاهات السكان والمؤسسات القومية وتقليل الفوارق في الدخل واجتباب الفقر المطلق.

3. **البعد السياسي للتنمية:** إن انتشار فكرة التنمية عالمياً جعل منها إيديولوجية، وحلت معركة التنمية محل معركة الاستقلال، إن التنمية تشترط التحرر والاستقلال الاقتصادي. ويتضمن البعد السياسي للتنمية التحرر من التبعية الاقتصادية إلى جانب التبعية الاستعمارية المباشرة.

4. **البعد الدولي للتنمية:** إن فكرة التنمية والتعاون الدولي في هذا المجال قد فرضت نفسها على المجتمع الدولي وقادت إلى تبني التعاون على المستوى الدولي وإلى ظهور الهيئات الدولية كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي، وشهد عقد الستينات نشأة منظمة GATT أي الاتفاقية العامة للتجارة والتعريف الجمركية، وكذلك نشأة منظمة UNCTAD أي مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، وتهدف هذه المنظمات إلى تحقيق علاقات دولية أكثر تكافؤاً.

5. **البعد الحضاري للتنمية:** إن مفهوم التنمية مفهوم واسع يشمل كل جوانب الحياة ويفضي إلى مولد حضارة جديدة، ويعتبر البعض بأن التنمية بمثابة مشروع نهضة حضارية، فالتنمية ليست مجرد عملية اقتصادية تكنولوجية، بل هي عملية بناء حضري تؤكد فيه المجتمعات شخصيتها وهويتها الإنسانية.⁸

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتنمية الاقتصادية :

نستعرض في هذا المطلب أهم النظريات الرائدة المتعلقة بالتنمية الاقتصادية وخاصة تلك التي ظهرت في مراحل ما بعد الحرب العالمية الثانية، والتي تعتبر المراحل الحقيقية للاهتمام وبحث موضوع التنمية.

أولاً: نظرية المراحل لروستو: قسم روستو مراحل النمو الاقتصادي إلى خمس مراحل وهي⁹:

1. مرحلة المجتمع التقليدي: هو مجتمع اعتمد بنيانه على وظائف إنتاجية محدودة مبنية على وسائل قديمة وذلك بسبب انعدام الإمكانيات التي يتضمنها العلم الحديث أو عدم تطبيقها بشكل منتظم، وهذا ما يؤدي إلى انخفاض كبير في مستوى إنتاجية الفرد، وانخفاض الإنتاجية يجعل هذه المجتمعات تعتمد بشكل كبير على الزراعة والري والحرف اليدوية، كما يتميز المجتمع التقليدي بعدم تطور وسائل الإنتاج وتمركز السلطة في أيدي ملاك الأراضي.
2. مرحلة التهيؤ للانطلاق: وتتضمن هذه المرحلة المجتمعات التي تعيش في عملية الانتقال من المرحلة البدائية إلى مرحلة تحقيق النمو، وتتميز هذه المرحلة بتوسع نطاق التعليم بالنسبة لبعض أفراد المجتمع، ويبدأ ارتفاع مستوى الادخار والاستثمار وظهور دافع الربح كعامل لتشجيع الاستثمار، وبداية استخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة، كما تتميز هذه المرحلة بالاعتماد على القطاع الزراعي في تمويل عملية التنمية إلى جانب تطور النقل وظهور البنوك وبعض مؤسسات الادخار وبداية ظهور بعض الصناعات وارتفاع الاستيراد بالاعتماد على صادرات المواد الأولية.
3. مرحلة الانطلاق: تعتبر أهم المراحل في نظرية روستو، تتوزع في هذه المرحلة القوى العاملة على قطاعات مختلفة من الاقتصاد الوطني بدلا من تركيزها في قطاع واحد، ويرى روستو أن الحافز الرئيسي الذي يدفع المجتمع للانطلاق ليس فقط العامل التكنولوجي وإنما ظهور مجموعة سياسية قوية هدفها الأساسي تطوير الاقتصاد الوطني.
- وترتفع حسب روستو في هذه المرحلة نسبة الاستثمار الفعال والادخار من 5 إلى 10 % من الدخل الوطني وهذا ما يؤدي إلى التغلب على الضغوط السكانية، لأنه مع فرض انخفاض معامل رأس المال في هذه المرحلة، فإن الناتج الفردي الحقيقي سيرتفع، وتتميز هذه المرحلة كذلك بحدوث توسع في المشاريع الصناعية وهذا ما يؤدي إلى زيادة الادخار والاستثمار، كما تنتشر في هذه المرحلة الأساليب الإنتاجية الحديثة في القطاع الزراعي والذي يعد تطويره شرطا أساسيا للانطلاق الناجح، وتدمج هذه المرحلة ما بين عشرين وثلاثين عاما يتم بعدها انتقال المجتمع إلى المرحلة التالية.
4. مرحلة الاندفاع نحو النضج: تأتي هذه المرحلة بعد مرحلة الانطلاق وتدمج حوالي أربعين سنة وأهم ما يميزها:
 - استثمار من 10 إلى 20 % من الدخل الوطني ويرتفع الدخل بمعدل يفوق النمو السكاني.
 - زيادة تطبيق التكنولوجية الحديثة وهو ما يؤدي إلى القدرة على إنتاج مختلف السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع.
 - تطور الصادرات خاصة من السلع الصناعية وتقليل الواردات.
 - نمو قطاعات متنوعة داخل الاقتصاد الوطني إلى جانب القطاع الرائد الذي ساد مرحلة الانطلاق.
 - انخفاض نسبة العمال في القطاع الزراعي إلى حوالي 20%.
 - زيادة فرص العمل وتحسين مستوى المعيشة لأفراد المجتمع.
5. مرحلة الاستهلاك الكبير: ويتم الوصول إلى هذه المرحلة في المجتمعات التي اكتمل فيها التطور التقني واستخدام التكنولوجيا وما يميز هذه المرحلة ارتفاع الدخل الحقيقي للفرد بحيث يصبح أغلبية أفراد المجتمع قادرين على الحصول على الحاجات الضرورية من مأكلا وملبس وسكن، إضافة إلى استهلاك بعض

الكماليات، كما تتميز هذه المرحلة بزيادة سكان المدن مقارنة بسكان الأرياف وزيادة نسبة العاملين في الوظائف الإدارية والعاملين في الوظائف التي تتطلب مهارة فنية.

إن ديناميكية عملية التنمية التي تقوم عليها نظرية مراحل النمو لا تعمل دائما، لأن تحقيق المزيد من الادخار والاستثمار يعتبر شرطا ضروريا للتعجيل بالنمو الاقتصادي ولكنه ليس شرطا كافيا، كما تفترض النظرية ضمينا أن نفس التنظيم والظروف لدول أوروبا موجود في الدول المتخلفة، لكن هذه الأخيرة تفتقر في كثير من الحالات إلى عوامل مكملة مثل الكفاءة الإدارية، القدرة على التخطيط والعمالة الماهرة والتنسيق الإداري الواسع لمشروعات التنمية.

ثانيا: **نظرية التغير الهيكلي**: تركزت نظريات التغييرات الهيكلية على الآلية التي من خلالها تقوم الاقتصاديات الأقل تطورا بتحويل هيكلها الاقتصادية المحلية من التركيز على نحو كثيف على القطاع الزراعي ذي حد الكفاف التقليدي إلى هيكل أكثر تطورا ونموا تعتمد بالدرجة الأولى على الصناعات المتنوعة والخدمات، هناك شكلان رئيسيان لهذه النظرية الأول صاغه آرثر لويس والثاني صاغه هوليس تشينري.

يعتمد نموذج آرثر على العرض غير المحدود للعمالة والمسمى نموذج الفائض في العمالة في قطاعين من الاقتصاد، حيث يتم نقل الفائض في العمالة في القطاع الزراعي التقليدي ذو الإنتاجية المنخفضة إلى القطاع الصناعي هذا ما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وزيادة حجم التشغيل فيه والنتيجة هي حدوث التنمية من خلال التغير الهيكلي في الاقتصاد.

أما نموذج تشينري الذي درس مجموعة من اقتصاديات الدول النامية في الفترة (1950-1973)، خلص إلى وجود علاقة مباشرة بين معدلات الدخل الفردية وبين التغييرات الهيكلية في الناتج المحلي الإجمالي ومستوى التنمية الاقتصادية في هذه الدول.¹⁰

ثالثا: نظرية التبعية: أثناء السبعينيات حظيت نماذج التبعية الدولية بتأييد مفكري العالم الثالث، إن نموذج التبعية الدولية يرى أن دول العالم الثالث محاصرة بالعراقيل المؤسسية والسياسية والاقتصادية، سواء المحلية أو الدولية، بالإضافة إلى وقوعها في تبعية وسيطرة الدول الغنية من خلال علاقتها بها، ضمن التبعية الدولية توجد ثلاثة تيارات فكرية هي:

1. **نموذج التبعية الاستعمارية الجديدة**: هذا النموذج تطور غير مباشر للتفكير الماركسي في التنمية الاقتصادية، فهو يرجع وجود واستمرارية العالم الثالث المتخلف إلى التطور التاريخي للنظام الرأسمالي غير العادل فيما يخص العلاقة بين الدول الغنية والفقيرة.

من خلال النظام الدولي المسيطر تتم العلاقة عن طريق عدم تكافؤ القوة في العلاقة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة، وحسب هذه النظرية، توجد مجموعات (حكام، عسكريين وبعض النخب) الذين يتمتعون بدخول مرتفعة ومكانة اجتماعية بالإضافة إلى القوة السياسية، التابعين للنظام الرأسمالي الدولي القائم على عدم العدالة، وتتطابق مصالحهم مع جماعات المصالح الدولية، مثل: شركات متعددة الجنسيات، أو منظمات المساعدات، مثل: البنك الدولي، أو صندوق النقد الدولي، التي تموّلها الدول الرأسمالية الغنية، أنشطة هذه النخبة تمنع جهود الإصلاح الحقيقي، وتبقي على مستويات معيشة منخفضة واستمرارية التخلف، باختصار: أصحاب هذه النظرية يعزّون مشاكل الفقر في دول العالم الثالث إلى سياسات الدول الصناعية الرأسمالية.

2. نموذج المثال الكاذب: يقوم هذا النموذج على ما يعطى للعالم الثالث من نصائح مغلوبة وغير مناسبة؛ فهؤلاء الخبراء يعرضون مفاهيم لا محل لها من الصحة، ونماذج الاقتصاد القياسي لا تتماشى مع واقع الدول، إن العوامل المؤسسية للهياكل الاجتماعية التقليدية كثيراً ما تغيب من نماذجهم المعروضة، وبالتالي تفشل نماذجهم في إيجاد الحلول الناجعة لدول العالم الثالث.

3. فرضية الثنائية التنموية: أظهرت صراحة نظريات التبعية الدولية فكرة ثنائية المجتمعات في كل من الدول الغنية والدول الفقيرة، في الدول الفقيرة تتمركز الثروة في أيدي قلة داخل مساحة كبيرة من الفقر.. والثنائية مفهوم واسع في التنمية الاقتصادية، وهو ما يشير إلى وجود استمرار تزايد الفرق بين الدول الغنية والدول الفقيرة، ومفهوم الثنائية يشتمل على أربعة عناصر أساسية:

• توافر مجموعة الظروف المتباعدة في آن واحد وفي مكان واحد (الحديث والتقليدي، المدينة والريف، فئة غنية مع فقراء أكثر).

• اتساع هذا التعايش واتسامه بالاستمرارية وليس بالمرحلية (أسباب هيكلية لا يسهل إزالتها والقضاء عليها).

• عدم تقارب الثنائية، بل على العكس فإنها تزداد بكثرة، مثل إنتاجية العمال في الدول المتقدمة والدول المتخلفة، وتوسع من عام لآخر.

• وأهم خواص الثنائية يكمن في عدم تأثير القطاع المتخلف بالرواج أو الانتعاش الموجود في القطاع المتقدم، بل على العكس بدلاً أن تتقلص الفجوة فإنها تتسع.¹¹

رابعاً: نظرية الدفع القوية: ترى هذه النظرية حسب صاحبها Rodan Rosenstein ان التغلب على عقبات التنمية ووضع الاقتصاد على مسار النمو الذاتي لا يمكن تحقيقه الا بدفعة قوية او سلسلة من الدفعات القوية، ويؤكد ان الدفعات الصغيرة حتى وان كثرت وتوالت لا يمكنها أن تؤدي الى نتيجة الدفع القوية أو سلسلة الدفعات القوية.¹²

ولتطبيق نموذج التنمية الذي يقدمه رودان والقائم على نظرية الدفع القوية والملائم للنمو في البلدان النامية لابد من الأخذ بالاعتبارات التالية:

- أن تتوفر كميات كبيرة من رؤوس الأموال والتي يفترض معظمها من الخارج لعدم قدرة الدول النامية على التمويل ذاتياً.
- أن يتم إنشاء الصناعات الخفيفة والاستهلاكية التي توظف عدداً كبيراً من العمال.
- الابتعاد ما أمكن عن الصناعات الثقيلة ذات النفقات الباهضة وتموين البلاد النامية بما تحتاجه من الصناعة. الثقيلة من الدول الرأسمالية الصناعية.¹³

ولقد طور رودان أفكاره في بحث نشره سنة 1957 حيث رأى أن هناك دوالاً لابد أن تتكامل حتى تحدث التنمية، وهي دوال الطلب، ودوال العرض ودوال الادخار، وبالتالي يمكن رفض الأسلوب التدريجي للتنمية على أساس علمي أكثر والتأكيد بصورة أكبر على فكرة الدفع القوية.

✘ تكامل دالة الطلب، وهي قائمة على أساس أن الحاجات الإنسانية في مجال الاستهلاك متنوعة ولا تقبل التجزئة وبالتالي فإن إنتاج سلعة واحدة لا يوسع السوق، في حين أن إنتاج مجموعة من السلع يسمح بإشباع حاجات استهلاكية متعددة ومتكاملة، وبالتالي فإن إنشاء صناعة تلو أخرى على فترات متفرقة لا يؤدي إلى تحقيق التنمية حيث ستواجه كل منها مشكلة تصريف إنتاجها.

✘ تكامل دالة العرض، أي أن بعض الصناعات تتكامل رأسياً أو أفقياً، إذ تتكامل رأسياً عندما تمثل عملياتها الإنتاجية مراحل متتالية في إنتاج سلعة معينة، وأفقياً بمعنى أن عملياتها الإنتاجية تكمل بعضها البعض في مرحلة معينة من إنتاج السلعة. فكما هو الحال بالنسبة لدالة الطلب، فدالة العرض أيضاً لا تقبل التجزئة، وهنا تبرز الحاجة عند الاستثمار في صناعة ما إلى الاستثمار في صناعات متكاملة من الناحية الإنتاجية في نفس الوقت، مع وجود حجم متكامل من رأس المال الاجتماعي الأساسي.

✘ تكامل دالة الادخار طالما تم إقرار الحاجة إلى برنامج استثماري في صناعات متكاملة، حتى يمكن تحقيق ارتفاع سريع في الدخل بعكس التنمية التدريجية، وهو ما يسمح برفع الميل الحدي للادخار، وبالتالي فإن عدم القدرة على تمويل التنمية مرتبط ببدايات عملية التنمية المتصل بالدفع القوية والذي يمكن أن يستمر إذا تم الأخذ بالأسلوب التدريجي للتنمية.

من بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية ما يلي:

✓ تتطلب الدفعة القوية رؤوس أموال ضخمة لأجل إقامة القاعدة الصناعية الضرورية، كما تتطلب كوادراً كثيرة ومتنوعة، إدارية ومحاسبية وهندسية وهذا ما لا يتوفر لدى الدول النامية.

✓ أكدت النظرية على تنمية القطاع الصناعي دون التأكيد على تنمية القطاع الزراعي والذي يعتبر النشاط السائد في مثل هذه البلدان.

✓ أكدت أيضاً النظرية على مشكلة ضيق السوق غير أن تأكيدها على الصناعات المنتجة للسلع الاستهلاكية للسوق المحلي لا يمكن أن يحل مشكلة ضيق السوق.

✓ يؤدي توزيع الاستثمارات على جبهة عريضة من الصناعات الاستهلاكية إلى صغر حجم الوحدات الإنتاجية وهذا ما يحول دون الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير ووفوراته الخارجية.

✓ تطبيق نظرية الدفعة القوية يزيد من مستوى الطلب على العديد من السلع والمواد ومستلزمات الإنتاج وهذا ما يؤدي إلى توليد ضغوط تضخمية في الاقتصاد.¹⁴

خامساً: نظرية النمو المتوازن: يتطلب التوازن بين مختلف صناعات سلع الاستهلاك، وبين صناعات السلع الرأسمالية والاستهلاكية، كذلك تتضمن التوازن بين الصناعة والزراعة، و قدمت هذه النظرية أسلوباً جديداً للتنمية طبقتها روسيا وساعدتها على الاسراع بمعدل النمو في فترة قصيرة، ومن روادها روزنشتين ورايخ و آرثر لويس.¹⁵

سادساً: نظرية النمو غير المتوازن: وترجع هذه النظرية إلى الاقتصادي " هيرشمان " حيث هاجم الإستراتيجية الأولى والتي كانت تركز على إنشاء مجموعة عريضة من الصناعات الاستهلاكية في آن واحد، نتيجة لقصور الموارد المالية في الدول النامية، ويرى " هيرشمان توجيه الاستثمارات إلى عدد محدود من

الصناعات الرائدة التي تقود بدورها عملية النمو الاقتصادي في الاقتصاد القومي ككل، كما يرى هيرشمان أن عمليات اختيار هذه الصناعات يتوقف على مدى قدرتها على الحث على الاستثمار في المشروعات والصناعات.¹⁶

وتفسر هذه النظرية فكرة النمو غير المتوازن بأن النمو في بعض القطاعات يجرى ويستدرج النمو في قطاعات أخرى، وبذلك تصبح التنمية متمثلة في خطوات متتابعة بعيدا عن التوازن.¹⁷

المطلب الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الاقتصادية:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات وسيلة هامة لدفع عجلة التنمية الاقتصادية، لما توفره من الحصول على التكنولوجيا المتقدمة ورأس المال والتعرف على الممارسات الحديثة في الإدارة و الاتصال بأسواق الدول المتقدمة، لذا تسعى الحكومات العربية إلى استقطابها وتشجيعها بهدف دعم التنمية الاقتصادية.

أولاً: أثر الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا: يمكن تعريف التكنولوجيا بأنها: "الجهد المنظم الذي يتضمن استخدام نتائج البحث والتطوير العلمي في تطوير أساليب ووسائل أداء العمليات الإنتاجية بمعناها الواسع الذي يشمل الخدمات والنشاطات كافة، والذي يفترض في كونها أكثر جدوى للاقتصاد والمجتمع وأفراده."¹⁸

وفي هذا السياق يوصف الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه قناة لنقل التكنولوجيا، خصوصاً الشركات المتعددة الجنسيات تعتبر المصدر الرئيسي للبحث والتطوير في العالم المتقدم، لأن إجمالي نفقاتها على البحث والتطوير يعادل حوالي 80% من مجموع النفقات المخصصة لهذا الغرض في كافة أنحاء العالم، يمكن حصر تأثير الشركات متعددة الجنسيات في مجال نقل التكنولوجيا فيما يلي:

- يمكن أن تولد الشركات متعددة الجنسيات آثاراً على تعزيز الكفاءة من خلال قيام المنافسة بين الشركات الأجنبية المنتسبة والشركات المحلية، ما يجبر الشركات المحلية على رفع درجة كفاءتها التكنولوجية نتيجة هذا الضعف التنافسي أو من خلال إقامة علاقات في مجال البحث العلمي والتطوير وإكساب الشركات المحلية لأحدث ما توصلت إليه الشركات العالمية.
- اكتساب المهارات والتدريب من خلال فرص العمل بفروع الشركات الأجنبية وإكسابها المهارات التكنولوجية الحديثة من خلال أحدث أساليب العمل والتدريب، وبالتالي نقل المعرفة والمهارة المكتسبة إلى الشركات الوطنية.
- قيام فروع الشركات الأجنبية بتوفير احتياجات الشركات الوطنية من الآلات والمعدات والمساعدات العينية وبشروط ميسرة، كل ذلك يتيح للشركات الوطنية فرص إنتاج سلع بالمواصفات العالمية.

ويشير الواقع العملي إلى أن نشاطات البحث والتطوير الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات لا تتم أبداً خارج البلد الأصلي للشركة الأم، ويرجع ذلك إلى أن امتلاك الشركات المتعددة الجنسيات لهذه التكنولوجيا يشكل في حد ذاته مصدراً لقوتها الاحتكارية، حيث تفضل هذه الشركات وبلدانها الأم غالباً الاحتفاظ بموقعها الاحتكاري بغية حماية نفسها من مخاطر المحاكاة أطول فترة ممكنة.

وفي الدول النامية هناك وسيلة أثبتت نجاحها في نشر التكنولوجيات والمتمثلة في جملة المهارات المنعكسة من جراء الاستعمال لمنتجات الشركات متعددة الجنسيات؛ حيث تنتهي هذه العملية ببزوغ منتج توأم للمنتج الأصلي بتكاليف أقل ومطور بفضل الجهود المحلية، وتبدأ جملة المهارات المنعكسة عن الاستعمال أثناء إشراف الطرف المحلي على مراحل بسيطة من مراحل الإنتاج مثل: عمليات التجميع أو أثناء مراحل الإنتاج منخفضة القيمة المضافة، وكلما تطورت وتوسعت العمليات الموكلة للطرف المحلي زادت قدرته على التقاط التكنولوجيا وصولا إلى أعلى المراحل استخداما للتكنولوجيا الحديثة مثل: الإنتاج والتصميم، و أكبر دليل على أهمية المهارات المنعكسة في مسار التنمية التكنولوجية يمكن الأخذ بتجربة الشركات الكورية واليابانية خلال الفترة ما بين (1950-1970).¹⁹

ثانيا: أثر الشركات متعددة الجنسيات على التجارة الخارجية: هناك عدة نظريات مختلفة تناولت كل من التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث نجد أن نظريات التجارة الخارجية تحاول أن تفسر العلاقات التجارية فيما بين الدول، في حين نرى أن النظريات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر تهتم بدراسة أسباب قيام الشركات الأجنبية بالإنتاج في الخارج في دولة ما.

وهناك العديد من الدراسات التي تناولت العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الخارجية، والتي يمكن تحليلها وفق المدخلين التاليين:

المدخل الأول: إذا ما كان الاستثمار الأجنبي يسبب التجارة أو العكس: هناك عديد من الدراسات وجدت أن العلاقة بينهما ثنائية الاتجاه، والبعض الآخر وجدها أحادية الاتجاه وعادة ما تكون من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى كل من الصادرات والواردات، فمن ناحية يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى حفز الصادرات من خلال تراكم رؤوس الأموال و المساعدة على نقل التكنولوجيا و المنتجات الجديدة، فضلا عن الوصول إلى الأسواق العالمية الجديدة وتدريب القوة العاملة وتحديث التقنية و المهارات الإدارية والتجارية، ومن ناحية أخرى يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الواردات في الدولة المضيفة سواء المرتبطة بالاستثمار في مرحلته الأولى أو مرحلة عمليات الإنتاج، حيث في مرحلة الاستثمار الأولى يتم استيراد المعدات و الآلات وتجهيزات الإنشاءات والخبراء وعادة ما تكون شركات الاستثمار الأجنبي المباشر لديها ميول عالية لاستيراد رأس المال والسلع الوسيطة والخدمات التي لا تتوفر بسهولة في الدولة المضيفة، وكلها أمور ترفع من قيمة الواردات في الميزان التجاري، وفي المرحلة اللاحقة أثناء عمليات الإنتاج يتوقف الأمر على طبيعة المدخلات ونوع الإنتاج والعلاقة مع الأنشطة الأخرى، فإذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر يستخدم المواد الخام المحلية والمستلزمات الأخرى محليا فإنه يكون له تأثير سلبى كبير على الواردات، وعلى العكس من ذلك فإذا كان يعتمد على المدخلات المستوردة كالمواد الخام والمهارات البشرية وغيرها من الأصول غير الملموسة فإنه يؤثر على الواردات بشكل إيجابي.

المدخل الثاني: إذا ما كان الاستثمار الأجنبي المباشر بديلا للتجارة أو مكملا لها: يعتمد هذا على دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر، فإذا كان من النوع الرأسي، حيث أن الشركات متعددة الجنسيات تقسم مراحل الإنتاج جغرافيا، فيكون الاستثمار الأجنبي المباشر من النوع المحفز للتجارة ومتكاملا معها، ومن ثم، يستفيد الإنتاج المحلي من الاستثمارات الخارجية، أما إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر من النوع الأفقي، حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بإنتاج السلع النهائية في مواقع متعددة و يمثل طريقا لتصريف الإنتاج الأجنبي في السوق المحلي بالدولة، في هذه الحالة يكون الاستثمار الأجنبي المباشر بديلا عن التجارة.²⁰

ويرى Kojima بأن العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية هي علاقة تكاملية إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر يتم في صناعات ذات ميزة نسبية في البلد المضيف وناقصة نسبية في البلد الأم. في حين إذا حدث العكس وتم الاستثمار الأجنبي المباشر في صناعات يمتلك فيها البلد الأم ميزة نسبية والبلد المضيف ناقصة نسبية فإن العلاقة بين التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر تصبح علاقة إحلال.

وللتحقيق من مدى صحة صياغة النظرية يقارن Kojima بين الاستثمارات اليابانية والأمريكية في الخارج، وقد وجد أن الاستثمارات اليابانية ذات طبيعة تكاملية مع التجارة لأنها تقوم بتنمية الموارد الطبيعية وتساهم في تقوية الميزة التنافسية للبلد المضيف وتحسين إنتاجيته وبالتالي تحسين معدل التبادل بين البلد الأم والبلد المضيف، أما الاستثمارات الأمريكية يعتبرها مقيدة للتبادل الدولي على اعتبار أنها تنفذ في الصناعات ذات التقنية العالية والكثيفة رأس المال وتسعى دائما إلى تدعيم الوضع الاحتكاري للشركات الأمريكية.

يتضح من هذا التحليل أن العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية قد تكون علاقة تكامل أو إحلال بحسب طبيعة الترابط بين الشركات الأم وفروعها وعلاقتها بالدول المضيف، فبالنسبة للبلد الأم يمكن اعتبار العلاقة بين المتغيرين علاقة إحلال على اعتبار أن ما كان يصدره سابقا قد تم تعويضه بمنتجات محلية للشركات المستثمرة في البلد المضيف وفي شكل منتجات نهائية وهو ما قد يؤثر على صناعة البلد المستثمر من حيث حجم الإنتاج وحجم التوظيف.

ويمكن أيضا اعتبار العلاقة بين المتغيرين علاقة تكاملية على أساس أن الاستثمار في الخارج يسمح بتقوية القدرة التنافسية لفروع شركات البلدان المستثمرة في الخارج وزيادة حجم التجارة بين المؤسسات الأم وفروعها في الخارج خاصة المنتجات الوسيطة أو نصف المصنعة مما يرفع من صادرات البلدان الأم وينمي صناعاتها.

أما بالنسبة للبلد المضيف وعلى غرار الوضع بالبلدان المستثمرة (الأم) يمكن للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية أن تكون تكاملية أو إحلالية، فعمليات البيع والشراء التي تقوم بها فروع الشركات الأجنبية بالدول المضيفة تعوض الواردات التي كانت تحصل عليها من الدول المستثمرة وتحسن بذلك من وضع الحساب الجاري، الإنتاج الداخلي ومستوى التشغيل، فإذا أدى الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة المدخلات المستوردة، فإن العلاقة تكون علاقة تكامل، ويمكن أن يؤدي إلى إضعاف الحساب الجاري للبلد المضيف.

وفي حقيقة الأمر فإن الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول المضيفة غالبا ما يؤدي إلى زيادة الواردات في المدى القصير في حين أن أثره على زيادة الصادرات لا يكون إلا في الأمد الطويل.²¹

ثالثا: العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي: نتيجة الاتجاه الذي يسلكه المستثمرون وعلى رأسهم الشركات متعددة الجنسيات في الاعتماد على تمويل جزء من استثماراتهم عن طريق الاقتراض من السوق المحلية للدولة المضيفة، فإن هذا يؤدي إلى تناقص نصيب المستثمرين المحليين من المبلغ المخصص لتمويل استثماراتهم نظرا لتمويل جزء من المدخرات المحلية إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا الأخير قد يكون له تأثير تحفيزي أو مثبط للاستثمار المحلي أو كما يطلق على تلك العلاقة بأثري الإحلال والتكامل بين الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر.

1. أثر الإحلال: يحدث ذلك حسب فكرة "شومبيتر" في الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الابتكارية منها والذي يعني به زوال الابتكارات عن طريق الإحلال، فالفروع الخاصة بالشركات الأجنبية في الدول المضيفة تنطوي على تكنولوجيا متقدمة، مهارات إدارية، قنوات دولية للتسويق وعلامات تجارية عالية.

إذا اعتمدت الشركات المحلية على استخدام تكنولوجيا قديمة وتقليدية يؤدي بها إلى زوال فروعها من السوق نظرا لعدم قدرتها على المنافسة مع فروع الشركات الأجنبية، مما يؤدي إلى انخفاض الاستثمارات المحلية ويحل محلها الاستثمارات الأجنبية، وحسب ما جاء في تقرير الأونكتاد سنة 2001 فإن الشركات الأجنبية يمكن لها تحفيز وتنشيط الاستثمار المحلي إذا توفرت هناك عوامل ومقومات أساسية في الدول المضيفة من خلال عدة قنوات كالمنافسة الفعالة ونقل تقنيات المراقبة والتكنولوجيا الجديدة للشركات المحلية مع تقديم المساعدة فيما يتعلق بالجوانب التسييرية الحديثة مما يرفع كفاءة الشركات المحلية.

2. أثر التكامل: حسب "شومبيتر" الشركات متعددة الجنسيات تملك تكنولوجيا متقدمة والشركات المحلية لديها الإمكانيات لإحلال تكنولوجيا متقدمة محل القديمة، وهذا ما يؤدي بالشركات الأجنبية إلى جذب رؤوس الأموال من الخارج أي تمويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة فقط، من هنا نشأ الأثر التكاملي ما يحفز نشاط الشركات المحلية وقدرتها على إبداء منافسة عالية مما يؤدي إلى زيادة الناتج، وبالتالي تحسين معدلات النمو الاقتصادي في الدول المضيفة.²²

هوامش الفصل الثاني :

¹ عادل عامر، التنمية الاقتصادية وكيفية تحقيقها، مارس 2014، منشور على الموقع: <https://pulpit.alwatanvoice.com/print.html> تاريخ الزيارة: 12 جانفي 2020.

² جميلة قنادرة، الشراكة العمومية الخاصة والتنمية الاقتصادية في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2017-2018، ص 44.

³ حسين عبد الحميد احمد رشوان، التنمية: اجتماعيا، ثقافيا، اقتصاديا، سياسيا، اداريا، بشريا، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2009، ص 11.

⁴ صالح تومي، راضية بختناش، أثر الجباية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 7، دار الخلدونية، مركز البصيرة، الجزائر، جانفي 2006، ص ص 12-13.

⁵ محمد صالح تركي القرشي، علم اقتصاد التنمية، ط1، مكتبة الجامعة، 2010، ص 41.

⁶ سعد حسين فتح الله، التنمية المستقلة: المتطلبات و الاستراتيجيات والنتائج: دراسة مقارنة في اقطار مختلفة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995، ص ص 37.

⁷ عادل عامر، مرجع سابق.

⁸ مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية، ط1، دار وائل للنشر، الأردن، 2007، ص ص 131-134.

⁹ إسماعيل محمد بن قانة، اقتصاد التنمية، نظريات، نماذج، استراتيجيات، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص ص 47-53.

¹⁰ علي جدوع الشرفات، التنمية الاقتصادية في العالم العربي، ط1، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، 2010، ص ص 30-33.

¹¹ أماني غازي جزار، منظمات الأعمال التنموية، دار البازوري، الأردن، 2018، ص ص 135-136.

¹² عيسى الحسن، الاعلام والتنمية، دار وهران، 2013، ص 41.

¹³ جمال حلاوة، علي صالح، مدخل إلى علم التنمية، دار الشروق، عمان، 2010، ص ص 38-39.

¹⁴ جميلة معلم، تجارب التنمية غي الدول المغاربية والاستراتيجيات البديلة: دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة باتنة، 2016-2017، ص ص 38-40.

¹⁵ محمود علي الشرفاوي، النمو الاقتصادي وتحديات الواقع، دار غيداء، 2016، ص 55.

¹⁶ حسن عالي، استحالة التنمية الاقتصادية دون تنمية بشرية، مجلة دراسات في التنمية والمجتمع، المجلد 2، العدد الثاني، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2014، ص 119.

¹⁷ عيسى الحسن، مرجع سابق، ص 42.

¹⁸ فليح حسين خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتاب الحديث، عمان، الأردن، 2010، ص ص 197-198.

¹⁹ شوقي جباري، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي: دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة أم البواقي، 2014-2015، ص ص 137-138.

- ²⁰ حسان بخت، محمد بن بوزيان، تأثير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية: دراسة حالة الدول العربية، مجلة الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية، العدد 18، جامعة حسينية بن بوعلمي، جوان 2017، صص 103-104 .
- ²¹ جمال بلخياط، جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تحقيق النمو الاقتصادي: دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014-2015، صص 123-124 .
- ²² خيرة تيمالي، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم النمو الإقتصادي بالدول النامية مع الإشارة إلى حالة الجزائر: دراسة تحليلية للفترة (2000-2012)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة فاصدي مرباح، ورقلة، 2015-2016، صص 75-76 .

الفصل الثالث: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في الانتاج الدولي

تمهيد:

تسيطر الشركات متعددة الجنسيات على معظم الأصول الإنتاجية العالمية، كما تمتلك إمكانات مادية وبشرية ضخمة، توفر لها إمكانية الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية، ويعود ذلك الى قدرتها على إعادة رسم خريطة الإنتاج على المستوى العالمي حيث تعتمد إلى التخصص في إنتاج السلع بكل مراحل إنتاجها دون أن تستقر في بلد واحد وهو ما يعني الانتقال من الاستراتيجية الإنتاجية الوطنية إلى استراتيجية الإنتاج العالمي بعدم تمركز أو حصر الإنتاج محلياً .

المطلب الأول: الأسس النظرية لتدويل الانتاج:

ظهر مفهوم تدويل الشركات في السبعينيات من القرن الماضي لدراسة عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات، في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي، عن طريق تحقيق التنوع الجغرافي في الأسواق التي تعمل بها الشركة سواء بهدف زيادة الأرباح أو تخفيض تكلفة عوامل الإنتاج، وكذلك عن طريق تعميق عمليات الشركة داخل السوق الدولي الواحد.

أولاً: مفهوم تدويل الانتاج: ينطوي مفهوم تدويل الإنتاج على اختلاف واضح بين الباحثين نظراً لاعتباره مفهوماً اقتصادياً متعدد الأبعاد بين مختلف جوانبه فبعض الباحثين أمثال Ruzzier يرى بأن تدويل الانتاج هو: "عملية التوسع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنية".¹

كما تعرف بأنها " أنها ظاهرة إيجابية، معقولة ومنظمة عبر الزمن، وبإجراءات مقبولة ومرغوبة، تسمح بتكيف المنظمة مع شروط وحتميات البيئة العالمية، من أجل المحافظة على أداؤها أو تحسينه، ومن وجهة نظر استراتيجية، فإن تدويل المؤسسات الاقتصادية لا يعتبر أبداً إجراءً لتلبية متطلبات النمو، وإنما يهدف كذلك إلى ضمان استمرارية مدة حياتها".²

تعرف ايضاً بأنها " هو دراسة للعملية الديناميكية التي تمر بها الشركة في سبيل زيادة درجة الاندماج في الأسواق الدولية، وكيفية تحديد الأسواق التي تعمل بها، وأساليب العمل داخلها، وأهم المكاسب والمشكلات التي واجهتها في أثناء تلك العملية".³

من التعاريف السابق يمكن تقديم التعريف التالي: ممارسة نشاط الشركة خارج الحدود الوطنية.

ثانياً: أهداف تدويل الانتاج الدولي: تهدف الشركات الدولية من خلال القيام بتدويل انتاجها الى تحقيق العديد من الأهداف تتمثل فيما يلي:

- ❖ زيادة حجم الانتاج: حيث يؤدي الاتجاه نحو تدويل الانتاج الى توسيع نطاق الانتاج وتقسيم العمل بين الوحدات الدولية المتكاملة، وينتج عنه تخصص كل وحدة او فرع في وظيفة معينة، مما يجعل حجم انتاج الشركة يتضاعف ويتوافق مع زيادة فعلية في حجم المبيعات.
- ❖ أهداف الربح والنمو.

- ❖ تفادي الحواجز الجمركية.
- ❖ تحقيق وفورات الحجم.
- ❖ تمديد في دورة حياة المنتج.
- ❖ استغلال الفرص في الأسواق الأجنبية.
- ❖ تجنب المخاطر: حيث يمكن توزيع المخاطر عندما تقرر الشركة العمل في أكثر من سوق واحد وبظروف اقتصادية متباينة.
- ❖ إيجاد منافذ للطاقة الانتاجية الفائضة.
- ❖ مواكبة المنافسة .
- ❖ الاستفادة من الموارد البشرية والطبيعية: حيث تقوم الشركات بإنشاء وحدات وفروع بالقرب من المواد الأولية من جهة، وفي المناطق التي تكون فيها اجور العمال منخفضة من جهة اخرى.
- ❖ توفير قاعدة اوسع وادق من المعلومات والبيانات .
- ❖ الاستفادة من الطاقات الانتاجية المعطلة وغير المستغلة: حيث ان الشركات لا تنتج بكامل طاقتها نتيجة لعدم قدرة الأسواق على استيعاب كامل الانتاج مما يؤدي الى ارتفاع تكلفة الانتاج لديها وتدني قدرتها التنافسية، لهذا فالبحث عن اسواق جديدة قد يساهم في تشغيل الطاقات الانتاجية المعطلة ويحقق التخفيض في تكاليف الانتاج.
- ❖ ضمان استمرار تدفق المستلزمات المادية للشركة: حيث عمل الشركة في اكثر من دولة يتيح لها فرصة التعامل مع موردين أكثر، واذا توقف احد الموردين فلن يضر سير نشاطها لوجود بديل في دولة اخرى.

ثالثا: خصائص تدويل الانتاج الدولي: تتميز عملية التدويل بمجموعة من الخصائص اهمها:

- امكانية الاستفادة من تقنيات الانتاج: فاستحواذ الشركات على ميزة تكنولوجية يستلزم نقلها الى الخارج واستغلالها من طرف الفروع التابعة للدول المضيفة، فهي مجبورة على نقل مزاياها الاحتكارية عندما تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر او اقامة مشروعات مشتركة او غيرها من العقود المختلفة، لكن يتعدى نقل هذه المزايا في بعض الحالات كارتباط الميزة بالمواد الأولية أو اليد العاملة الخاصة التي تكون موجودة فقط في الدولة الاصلية للشركة الأم كمناجم المياه واليد العاملة اليابانية.
- التشتت الجغرافي: حيث تقوم عملية التدويل بتوزيع الأنشطة الإنتاجية والخدمية عبر مختلف الدول وهو ما يعرف بالانتشار الجغرافي ويتم كما يلي:

- ✓ السعي لنشر النشاط عبر دول العالم، من خلال الشركات متعددة الجنسيات وفروعها التابعة او مشروعاتها المشتركة.
- ✓ اتساع النشاط الجغرافي حيث دورة الانتاج تتم في عدد كبير من الدول،
- ✓ التمرکز في اسواق تسودها ظرف احتكار القلة، للسيطرة على النصيب الأكبر من السوق العالمية.
- ✓ تحقيق التكامل الراسي والأفقي عن طريق عمليات الاندماج والاستحواذ.

✓ امكانية انشاء مواقع انتاج بالقرب من المواد الخام.

- الاستفادة من المهارات والخبرات والتقنيات الادارية: حيث تدويل الانتاج يؤدي الى نقل التقنيات الادارية الحديثة، الى الدولة المضيفة، ويمكن للعمال المحليين الاستفادة من الخبرات والمهارات الأجنبية فدخل الأسواق الدولية يصاحبه نقل اليد العاملة الخبيرة.
- توفير امكانية انشاء فروع صناعية وتسويقية: عن طريق تحفيز ظهور شركات انتاجية محلية مختلفة.
- اتاحة الفرصة لمنتجي ومسوقي الدول النامية لدخول الاسواق الخارجية من خلال ابرام الصفقات التعاقدية والتعويضية التي تسمح للمسوق الأجنبي ببيع منتجات بعض الشركات الوطنية في اسواقه الخارجية.
- تحقيق التكامل بين الدول: من خلال استيراد موارد معينة تدخل في عملية انتاجها من دول اخرى تكون فيها التكاليف والأسعار منخفضة للانتاج في دولة ثالثة ثم التصدير الى دول اخرى فينتج عن ذلك تكامل وترابط بين الدول.
- الغاء الحدود الداخلية والخارجية للشركة: بحيث يصعب التفريق بين ما هو داخلي وما هو خارجي بالنسبة للشركة.
- تحقيق النمطية حيث تساهم عملية التدويل في جعل السلع او الخدمات نمطية اي تنتج بنفس الكيفية والنوعية في العديد من الدول.⁴

المطلب الثاني: أشكال تدويل الانتاج :

تتمثل أشكال تدويل الانتاج في التصدير والتراخيص والمشروعات المشتركة اضافة الى الاستثمار الأجنبي و سنفصلها فيما يلي :

أولاً: التصدير: هو أبسط طريقة للتواجد ضمن الأسواق الدولية و سنفصله فيما يلي :

1. مفهوم التصدير: تعتبر عمليات التصدير من أقدم أشكال النقل الاقتصادي التي حدثت على نطاق واسع بين الدول وتعرف بأنها " عملية من شأنها السماح لأي دولة كانت عن طريق الأشخاص المعنويين أو الطبيعيين، المحليين أو الأجانب العاملين فيها وفق قانون الاستثمار والتجارة بتجسيد تدفقات متنوعة صادرة منها تعبر حدودها إلى الدول الأخرى -كأسواق دولية- من أجل تحقيق أهداف مرجوة كثيرة.⁵
2. أهمية التصدير: يتمثل في:

- ☒ الاستفادة من التقدم التكنولوجي بما يساعد على الارتقاء بكفاءة الأنشطة الاقتصادية.
- ☒ الاقتراب من الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة.
- ☒ يتميز التصدير بأنه قاطرة تجذب وراءها كافة الأنشطة الاقتصادية.
- ☒ دعم القدرة الذاتية للاقتصاد يرتبط بدعم القدرة التصديرية.
- ☒ يساهم في الاعتماد على مصادر مستقرة من النقد الأجنبي.
- ☒ يعمل على إزالة الاختناقات ونقاط التعثر بدءاً من مرحلة الإنتاج وانتهاءاً بتقديمها إلى السوق العالمي من خلال إنشاء هيئة تعمل على متابعة النشاط التصديري بصورة متكاملة.⁶

3. أهداف التصدير: تنقسم الى:

- الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية التجارية: تتمثل في: تجاوز السوق الوطنية المشبعة، توزيع جغرافي للمخاطر، التكيف مع المنافسة، التواجد في السوق الدولية.
- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي: تتمثل في: الزيادة في رقم الأعمال، رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية، رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة.
- الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج: تتمثل في: تحسين قدرات الانتاج بالمؤسسة، استغلال الامتيازات المتوفرة، خفض الكلفة الانتاجية، رفع من جهود البحث والتطوير.⁷

4. اشكال التصدير: يأخذ التصدير شكلين رئيسيين هما:

- ❖ التصدير المباشر: يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدرة في نفس الوقت، والمؤسسة المستفيدة خارج البلد الأصلي للمؤسسة المصدرة" دون الاستعانة بخدمات الوسطاء .
- ❖ التصدير غير المباشر: يعد الطريقة الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية، ويقصد به ذلك "النشاط الذي يترتب على قيام مؤسسة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد محلي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله الأصلي أو بشكله المعدل.⁸

ثانيا: التراخيص: يعد الترخيص طريقة بسيطة نسبيا للدخول إلى السوق الدولية وبدون تصنيع مباشر حيث مرخص للشركة الأجنبية لاستخدام عملية تصنيعية معينة أو علامة تجارية، وذلك يكون مقابل أجر معين أو امتياز خاص يمنح إلى المرخص.

- ❖ مفهوم نظام التراخيص: هي اتفاق أو عقد بمقتضاه تقوم الشركة متعددة الجنسيات بالتصريح لمستثمر وطني أو أكثر (قطاع عام أو خاص) بالدولة المضيفة لاستخدام براءة الاختراع أو الخبرة الفنية ونتائج الأبحاث الإدارية والهندسية... الخ، مقابل عائد مادي معين.⁹
- ❖ أشكال التراخيص: تتمثل في:

- ❖ التراخيص بالضرورة أو الاضطرارية: يسود هذا الشكل بصفة خاصة في الدول الاشتراكية أو الشيوعية وبعض الدول النامية التي ترفض التصريح للشركات متعددة الجنسيات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار فتضطر هذه الأخيرة (الشركات متعددة الجنسيات) المعنية إلى الموافقة على بيع براءات الاختراع أو الترخيص للمستثمرين المحليين بالإنتاج أو الاستفادة من براءة الاختراع أو التصميمات الفنية... مقابل عائد مادي أو أتعاب معينة كوسيلة غير مباشرة في أسواق هذه الدول.
- ❖ التراخيص بالاختيار: نجد في هذا الشكل أن الشركات متعددة الجنسيات تفضل منح تراخيص الإنتاج أو التسويق كأسلوب غير مباشر للاستثمار وغزو الأسواق رغم توافر فرص أخرى ويعود هذا للأسباب التالية:
 - ✓ الرغبة في بيع التراخيص واستغلالها كبديل للتصدير.
 - ✓ ضعف المقدرة والخبرة التسويقية بالسوق المضيف.

✓ عدم توافر الموارد المالية اللازمة للاستثمار المباشر بالدول المضيفة.

✓ ارتفاع كفاءة هاته الشركات في مجالات التنمية والبحوث مقارنة بمقدرتها المالية والتسويقية.

✓ الرغبة في اختيار السوق الأجنبي كبداية أو مرحلة أولية قبل الدخول في مشروعات الاستثمار المباشر.

❖ المزج بين منح التراخيص وعمليات التجميع الصناعية: وذلك بالجمع بين عملية بيع براءة الاختراع وعملية أخرى من عمليات الإنتاج كالتجميع، كأن تقوم الشركة متعددة الجنسيات ببيع براءة الاختراع المتعلقة بإنتاج نوع معين وفي الوقت نفسه تقوم بالدخول في المشروع بعملية أخرى من عمليات الإنتاج في هاته الدول المضيفة، وفي هذه الحالة تتلاشى الفروق بين التراخيص ومشروعات أو عمليات التجميع.¹⁰

ثالثاً: المشروعات المشتركة: تختلف المشاريع المشتركة عن الترخيص من حيث أن الشركة الأم لها حق الملكية في الشركة الأجنبية حيث تقدم هذه الصيغة للشركة الأم حق التصويت 51 %، والذي لم يكن له وجود في الترخيص، وتحدد الكثير من الدول نسبة مشاركة شركائها بما لا يقل عن 51 % قبل الشروع بهذه المشاريع مع الدول الأخرى.

1. مفهوم المشروعات المشتركة: هي حالة إشراف طرف آخر (أجنبي) أو أكثر مع طرف محلي أو وطني للقيام بإنتاج سلعة جديدة أو تنمية السوق أو أي نشاط إنتاجي أو خدمي آخر سواء كانت المشاركة في رأس المال أو بالتكنولوجيا فإن هذا يعتبر استثماراً مشتركاً وهذا النوع من الاستثمار يعتبر أكثر تميزاً من اتفاقيات أو تراخيص الإنتاج، حيث يتيح للطرف الأجنبي المشاركة في إدارة المشروع إذ يمكن القول أن الشراكة هي شكل من أشكال التعاون والتقارب بين المؤسسات الاقتصادية باختلاف جنسياتها، قصد القيام بمشروع معين حيث يحفظ لكل من الطرفين مصلحتهما في ذلك.¹¹

2. أشكال المشروعات المشتركة: تتعدد أشكال المشروعات المشتركة حسب طبيعة العلاقة التي تربط بين الشركاء وتصنف وفق ذلك إلى:

- الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة: وتضم المشاريع المشتركة، الشراكة العمودية والاتفاقيات بين القطاعات.
- الشراكة بين المؤسسات المتنافسة: وتحتوي الشركات المتكاملة، شركات الاندماج المتبادل، شركات شبه التركيز.

كما تصنف الشراكة حسب قطاعات النشاط إلى ما يلي:

- ☒ الشراكة الصناعية: تخص مشاريع تكنولوجيا والصناعات المتطورة وتكون في شكل اتفاقيات مناولة باطنية أو عقود تصنع أو عقود شراء بالمبادلة.
- ☒ الشراكة التجارية: وتكون في شكل عقود منح الامتياز، اتفاقيات تموين، اتفاقيات ترخيص بحيث تسمح بتطوير رقم الأعمال وتخفيض التكلفة وتحقيق مردودية سريعة.
- ☒ الشراكة في ميدان البحث والتطوير.
- ☒ الشراكة المالية: تكون بالمساهمة في رأس المال لمؤسسة أخرى أو أكثر.¹²

3. أهداف المشروعات المشتركة: تتمثل في:

- الاختيار الأمثل لإمكانيات المؤسسة: حيث تسعى المؤسسة إلى تطوير كل من منتجاتها والسوق التي تروج فيه هاته الأخيرة فهي تسطر أهدافاً تسعى للوصول إلى تحقيقها كالتزويد بالتكنولوجيا والإمكانيات الجديدة والتعاون في إطار البحث والتطوير والتحالفات الإستراتيجية بغية الحصول على التقنية والخبرة بدخولها في النشاطات الكبيرة.
- التدفقات المالية: تعمل الشراكة على استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية وخاصة ال شركات العملاقة التي تتمتع بالقدرة الذاتية لتمويل مشروعاتها وهذا لضخامة رؤوس أموالها وأصولها وأرباحها، وكذلك تتمتعها بثقة ائتمانية لدى المؤسسات المالية التي تقدم على تمويل احتياجاتها الاستثمارية كما يمكن اعتبار سياسة إعادة استثمار الأرباح المحققة من قبل الشريك الأجنبي داخل البلد المضيف بمثابة تدفقات داخلية لرؤوس الأموال.
- وسيلة نقل التكنولوجيا: حيث تعتبر الشراكة إحدى قنوات نقل المعرفة التكنولوجية وذلك بتقاسم المسؤوليات بين الجهة الموردة التي تقوم بتوفير جزء من التمويل لتنفيذ المشروع وإقامة صناعة متكاملة عن طريق توفير التكنولوجيا اللازمة وفي مقابل ذلك يعمل البلد المضيف بتوفير الجزء المتبقي من التمويل والمواد الخام.
- تحسين ميزان المدفوعات: إن الشراكة تعمل على توفير رؤوس الأموال والخبرات التقنية، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة إنتاجية عناصر الإنتاج وبالتالي زيادة الصادرات أو خفض الواردات بمعنى تضيق فجوة الصادرات والواردات.
- اكتساب مهارات إدارية وتنظيمية: بحيث يعد الشريك الأجنبي مصدرًا مهمًا من مصادر توظيف المهارات الإدارية والتنظيمية نظراً لخبرته وكفاءته وقدرته على تنفيذ الدورات المتخصصة في الأنماط الإدارية المتميزة بحيث أن بعض البلدان حديثة التصنيع كهونكونغ والبرازيل استطاعت أن تستوعب بعض النماذج والأساليب التسييرية لبعض الدول المتقدمة كال ولايات المتحدة الأمريكية واليابانية.¹³

رابعاً: الاستثمارات الأجنبية المباشرة: يحتل الاستثمار الأجنبي المباشر مكانة هامة في التحليل الاقتصادي، ومرد ذلك إلى الأهمية التي أصبح يحظى بها لدى الدول النامية والمتقدمة على السواء.

1. مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر: حسب صندوق النقد الدولي FMI يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه نوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة.¹⁴

2. خصائص الاستثمار الأجنبي: يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بالعديد من الخصائص نذكر منها:

- الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، فهو بالضرورة استغلال أمثل لما يستعمله من موارد، حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله وخبراته في الدول المستقبلية إلا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع وكافة البدائل المتاحة.
- له إمكانية ضمان الرقابة والسلطة في اتخاذ القرارات، وكذلك تسيير الإدارة والمشاركة في وضع الاستراتيجيات المستقبلية للمؤسسة.¹⁵

- يساهم الإستثمار الأجنبي المباشر في عملية التنمية الاقتصادية، وذلك من خلال الوفرة الإقتصادية والمنافع الإجتماعية التي تحقق نتيجة لتواجده.
- يعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر أهم وسيلة لخلق مناصب العمل، كما أن العلاقة بين الإستثمار الأجنبي المباشر والعمالة تتسم بالتعقيد، حيث تتوقف قدرة الإستثمار الأجنبي المباشر على إحداث أثر إيجابي على العمل على مضمون هذا الاستثمار، ففي حالة إحداث وحدات إنتاج جديدة يكون خلق مناصب العمل أكبر من حالة اقتناء أو الاندماج في مؤسسة قائمة، إلا أن الشيء المؤكد بالنسبة للعمل هو أن الإستثمار الأجنبي المباشر له أثار على إعادة التوزيع القطاعي للعمل وعلى نوعيته وإنتاجيته، وليس على الحجم الإجمالي للعمل ضمن اقتصاد ما¹⁶.
- يقوم الإستثمار الأجنبي المباشر بدعم المبادلات الدولية وزيادة نسبة الصادرات عندما يتم في صناعات يتمتع فيها البلد المضيف بميزة نسبية مقارنة ببلد المنشأ¹⁷.
- يعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر شكلا بديلا للمديونية، إذ لا يترتب عنه أية التزامات بالدفع على عاتق الدولة، كما يتميز عن كلّ القروض التجارية والمساعدات الائتمانية الرسمية، التي أصبحت شديدة المشروطة في أن تحويل الأرباح المترتبة عليه ترتبط بمدى النجاح التي تحققة المشروعات المحولة عن طريق الاستثمار، بينما لا يوجد أي ارتباط بين خدمة الديون ومدى نجاح المشروعات المرتبطة بها¹⁸.

3. أهداف الإستثمار الأجنبي المباشر: تتمثل الأهداف التي تسعى الدول النامية إلى تحقيقها من وراء استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في:

- دعم ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات والحد من الواردات.
- زيادة معدلات الاستثمار، ومن ثم زيادة الانتاج وتحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي.
- زيادة معدلات العمالة، وتقليل البطالة عن طريق تدريب وتنمية القوة العاملة.
- تنويع هيكل الانتاج والصادرات وتقليل الاحتلال في هيكل الإنتاج، وذلك بزيادة نمو القطاع الصناعي.
- اكتساب عنصر المعرفة الفنية والأفكار الجديدة التي تؤدي إلى خلق معارف مستمرة وحديثة¹⁹.
- المساهمة بالفائض السنوي في السوق الدولية²⁰.

وتتمثل الأهداف التي تسعى وراءها الشركات والأفراد عند الإستثمار في دول أخرى في:

- ☒ تحقيق العائد أو الربح مهما يكن الاستثمار، فمن الصعب أن نجد فردًا يوظف أمواله دون أن يكون هدفه تحقيق الأرباح²¹.
- ☒ سهولة قيام الشركات الأجنبية بمنافسة الشركات والصناعات المحلية، من حيث الجودة والأسعار والخدمة، وذلك بسبب تملكها للتكنولوجيا المتقدمة ووفرة رأس المال لديها²².
- ☒ الحصول على المواد الخام من الدول المستثمر فيها لأجل إستخدامها في صناعاتها.

✘ الاستفادة من قوانين تشجيع الاستثمار، والإعفاءات الضريبية والحوافز المختلفة التي تمنحها الدول من أجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية.

✘ الالتفاف حول معوقات التجارة.

✘ الاستفادة من تكاليف الأجور الأقل في الدول المضيفة.

✘ ضمان أسواق جديدة لمنتجات وبضائع الشركات الأجنبية²³.

4. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر: يمكن التمييز بين الأشكال التالية :

❖ **الإستثمار المشترك:** هو أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان أو شخصيتان معنويتان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة،²⁴ ويتم الاتفاق في العقد المبرم بينهما على حصة كل شريك، وأغلب الاستثمارات المشتركة هي متساوية التكاليف والأرباح، وقد تغيب الحصص عندما يساهم أحد الأطراف بالخبرة الفنية بدل رأس المال أو عندما يقدم المعلومات اللازمة عن السوق إذا كان المشروع المشترك قد أقيم على أرضه²⁵.

❖ **الاستثمارات المملوكة بالكامل لمستثمر أجنبي:** هي مشروعات يكون فيها صاحب المشروع هو المالك الوحيد له في دولة أجنبية ويكون ذلك بإنشاء هيكل جديدة تماما وترويج منتج جديد في سوق البلد المضيف، أو يكون بالإستحواذ على هيكل مشروع موجود مسبقا في ذلك البلد والإستمرار في ذات النشاط²⁶.

وتمثل مشروعات الإستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أكثر أشكال الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، ، وفي مقابل ذلك تتردد الدول النامية كثيرا إزاء هذا الشكل خوفا من التبعية الإقتصادية وما ينتج عنها من آثار سلبية على المستوى المحلي والدولي، وحذرا من احتكار الشركات متعددة الجنسيات لأسواق الدول المضيفة²⁷.

❖ **الإستثمار في المناطق الحرة:** هي جزء من أرض داخل الدولة معزولة بحدودها وتخضع الى قوانين خاصة في ظل السيادة الكاملة للدولة²⁸، فهي جزء مقتطع من الدائرة الجمركية وتصبح حرة من كل قيد جمركي فتدخل إليها السلع وتخرج منها بغير أن تدفع أي رسم،²⁹ وفي داخل المنطقة الحرة يسمح بإقامة المشاريع الخاصة برؤوس الأموال الأجنبية والوطنية أو المشتركة ويتم فيها تداول البضائع المحلية والخارجية وتجري عليها بعض العمليات الصناعية ولا تدفع رسوماً جمركية على تلك البضائع إلا عند اجتيازها حدود المنطقة الحرة إلى داخل الدولة³⁰.

❖ **مشروعات الإستثمار القائمة على التجميع:** وتأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين طرف أجنبي وآخر وطني سواء عام أو خاص، يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين (سيارة مثلا) لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا، وفي معظم الأحيان خاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة الخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع وتدقق العمليات وطرق التخزين والصيانة والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه، وقد تأخذ مشروعات التجميع شكل الإستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل للمشروع الاستثماري من جانب الطرف الأجنبي³¹.

❖ الإستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة: يكون في شكل عقود امتياز تكون لمدة معينة تتراوح ما بين 20 الى 50 عاما في مجال البنية الأساسية مثل بناء المطارات أو الطرق على أن يعود المشروع في نهاية عقد الامتياز الى المجتمع أو الحكومة وهي مشروعات قائمة على البناء والتشغيل والتحويل وترجع هاته المشروعات بالفائدة على الطرفين، الحكومة والمستثمر الأجنبي حيث الحكومة تحتاج الى استثمارات ضخمة يصعب عليها تمويل تلك الاستثمارات من الموازنة بينما نجد المستثمر الأجنبي يرى أن تلك المشروعات ذات جدوى اقتصادية خلال فترة الامتياز³².

المطلب الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في الاتاج الدولي:

إن المتتبع لنشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات في كل مراحل حياة المنتجات، بدءا من تحصيل المواد الأولية إلى إنتاجها ووصولها إلى تسويقها مع عدم إهمال الجوانب الخدمية المساندة لها، يلحظ مدى تأثيرها على الاقتصاد من خلال المشاريع الإستثمارية الضخمة التي ينتج عنها حركية ونشاط كبيرين في التجارة العالمية، وتزايد وتعاضم تدفق الإستثمارات الأجنبية بشكليها ومعهما تزايد وتعاضم حركة تنقل رؤوس الأموال، وبين هذا وذاك يتحرك ميزان المدفوعات للدول بين التوازن والإختلال، تاركا وراءه علاقة وطيدة بين ما يحدث في الاقتصاد العالمي وما ينجلي على الاقتصاد المحلي.

أولا: اثر الشركات متعددة الجنسيات على التجارة العالمية: تلعب الشركات العالمية متعددة الجنسيات دورا أساسيا في تنشيط حركة التجارة العالمية، وذلك من خلال اشرافها المباشر على عمليات الإستيراد والتصدير، للسلع والخدمات على السواء، ولما كانت الدول المتقدمة هي التي تمتلك أكبر وأقوى الشركات فقد زادت حصتها من الصادرات والواردات عن باقي الدول الأخرى.

والملاحظ أنه خلال ما يزيد عن قرن من الزمن كان لكل تطور لعدد الشركات ولعدد فروعها يصاحبه تطور لعمليات التجارة العالمية، مما يدل على قوة وشدة الإرتباط بينهما، حيث أظهرت الدراسات أن الشركات العالمية متعددة الجنسيات تشرف على أكثر من 75 % من عمليات التجارة العالمية.

الجدول رقم (1) مساهمة الشركات العالمية متعددة الجنسيات في الصادرات العالمية خلال الفترة سنة 2015 وسنوات مختارة

الوحدة: مليار دولار

السنوات	2007-2005	2013	2014	2015
صادرات البضائع والخدمات	15034	23158	23441	20861

المصدر: الاونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2016، نيويورك وجنيف 2016، صص 10-11.

تشير بيانات الجدول إلى التزايد الملحوظ لدور الشركات العالمية متعددة الجنسيات وفروعها في تدعيم حركة التجارة الدولية والمتمثلة أساسا في تنمية عمليات التصدير، حيث نلاحظ أن الصادرات العالمية قد انتقلت من 15034 مليار دولار في متوسط الفترة (2007-2005) إلى 23158 مليار دولار سنة 2013 لتصل إلى 23441 مليار دولار سنة 2014، لتتخفف الى 20861 مليار دولار سنة 2015 .

ان هذه القيم توضح المكانة الهامة لهذه الشركات في تحديد حركة الاقتصاد العالمي وتوجهاته.

ثانيا: أثر الشركات متعددة الجنسيات على حركة تنقل رؤوس الأموال: تقف الشركات العالمية متعددة الجنسيات وراء تدفق آلاف المليارات من الدولارات على شكل إستثمارات أجنبية مباشرة وغير مباشرة وذلك خلال ما يزيد عن قرن من العولمة، وما تجدر الإشارة إليه هو واقع الهيمنة من خلال تنقل رؤوس الأموال، حيث استطاعت الدول المتقدمة باعتبارها دول الشمال أن تستفيد من ميزة اقتصادياتها التي تتركز بدرجة كبيرة على عامل ي التكنولوجيا ورأس المال، ومن خلاله صنعت واقعا سمته الأساسية المشروعات الإستثمارية الضخمة في مختلف المجالات على شكل استثمارات متوزعة على القطاعات الثلاثة (الصناعة، الخدمات واستغلال الثروات الطبيعية وباطن الأرض).

وتظهر شدة تأثير الشركات العالمية متعددة الجنسيات على حركة تنقل رؤوس الأموال خروجاً ودخولاً من خلال عمليات الإندماج والتملك مستفيدة من عوامل الجذب، خاصة في الدول التي تتميز بانخفاض في تكلفة العمالة وتكلفة المواد الأولية، ما لعب العمل المتواصل لهذه الشركات على فرض وإقرار مجموعة من القوانين والاتفاقيات متعددة الأطراف دوراً بالغ الأهمية، مكنها من مواجهة الدول والحكومات التي تحاول التقليل من أرباحها أو فرض قيود على تحويلاتها المالية (خاصة إلى الدول الأم).

ثالثاً: هيمنة الشركات متعددة الجنسيات على الإيرادات: من حيث حجم الإيرادات فإن أكبر 500 شركة متعددة الجنسية وصل إجمالي إيراداتها إلى نحو 44% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

الجدول رقم (2) ترتيب أقوى خمس شركات عالمية حسب إجمالي الإيرادات سنة 2019

الوحدة: مليار دولار

الشركة	قيمة الإيرادات
Walmart و	514
Sinopec Group	415
Royal dutch shell	397
China national petroleum	393,01
State grid	387

Source: Global Finance, World's Largest Companies 2019, New York, March, 2020 Disponible sur le site:

<https://www.gfmag.com/global-data/economic-data/largest-companies> page consultée le: 30 Mars 2020.

حيث يتبين من القائمة زيادة قوة الصين المالية حيث توجد ثلاث شركات ضمن الخمسة الأوائل وهي Sinopec Group و China national petroleum و State grid والملاحظ تقدم الشركة الهولندية وحولها في المرتبة الثانية بعدما كانت في المرتبة السابعة سنة 2018، وحافظت شركة البيع بالتجزئة Walmart على ترتيبها الأول بقيمة 514 مليار دولار .

رابعاً: مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في الناتج المحلي الاجمالي العالمي: تساعد الشركات متعددة الجنسية في نمو الإنتاج المحلي من خلال تحسين عناصر الإنتاج، وحتى لو كانت كل الموارد موجودة في البلد المضيف، فإن الاستثمار الأجنبي يرفع العائد عليها ويجرئها ليس من ناحية فنية فقط، ولكن أيضا يسوقها بما للشركة من شبكات توزيع وأسماء تجارية معروفة ورائجة يكفي وضعها على منتجات عديدة لتباع وتروج.

الجدول رقم (3) الناتج المحلي الاجمالي للشركات متعددة الجنسيات لسنة 2015 وسنوات مختارة

الوحدة: مليار دولار

السنوات	2007-2005	2013	2014	2015
الناتج المحلي الاجمالي	51288	75887	77807	73152

المصدر: الاونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2016، نيويورك وجنيف 2016، ص ص 10-11.

يتبين من الجدول زيادة الناتج المحلي الاجمالي من 51288 مليار دولار كمتوسط الفترة (2007-2005) الى 75877 مليار دولار سنة 2013 ثم 77807 و 73152 مليار دولار لسنتي 2014 و 2015 على التوالي .

وفيما يلي بعض المؤشرات المختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج على الصعيد الدولي.

الجدول رقم(4) مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج على الصعيد الدولي لسنة 2015 وسنوات مختارة

الوحدة : ملايين الدولارات

السنوات	2007-2005	2013	2014	2015
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة الى الداخل	1418	1427	1277	1762
عائدات الاستثمار الاجنبي المباشر المتجه الى الداخل	1025	1526	1595	1404
معدل عائدات التنمية الاقتصادية المتجهة الى الداخل	7,3	6,5	6,7	6
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة الى الخارج	1445	1311	1318	1474
عائدات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة للخارج	1101	1447	1509	1351
معدل عائدات التنمية الاقتصادية المتجهة للخارج	7,5	6,1	6,3	5,6
القيمة المضافة (المنتج) للشركات الأجنبية المنتجة	4720	7030	7419	7903
عمالة الشركات الأجنبية المنتجة (بالآلاف)	49565	72239	76821	79505
الناتج المحلي الاجمالي	51288	75887	77807	73152
صادرات البضائع والخدمات	15034	23158	23441	20861

المصدر: الاونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2016، نيويورك وجنيف 2016، ص ص 10-11.

- 1 شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح و مخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد الرابع، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، ديسمبر 2013، ص 101.
- 2 محمد يعقوبي، رضا زروت، تدويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر بين تحديات اختراق الأسواق العالمية ورهانات تنويع الصادرات الملتقى الدولي حول: استراتيجية تطوير القطاع الصناعي في إطار تفعيل برنامج التنوع الاقتصادي في الجزائر، جامعة لونيبي علي البليلة 2، يومي 6-7 نوفمبر 2018، ص 4.
- 3 عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة قسنطينة، 2007-2008، ص 90.
- 4 سمراء جربة، استراتيجيات تدويل الانتاج في قطاع خدمات الاتصالات: حالة اوراسكوم "جازي" وكيوتل "نجمة"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة وهران، 2012-2013، ص 35-40.
- 5 فضيل فارس، التسويق الدولي، مفاهيم عامة، استراتيجياته، بيئته، وكيفية اختيار الأسواق الدولية، ط 1، مطبعة الإخوة الموساك، القبة، الجزائر، 2010، ص 209.
- 6 عبد الحميد رضوان، سياسات تنمية الصادرات، سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، العدد الأول، وزارة التجارة الخارجية، الإمارات العربية المتحدة، 2009، ص 1.
- 7 ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 43.
- 8 صراح لحرش، تشجيع الصادرات خارج المحروقات: دراسة حالة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير (غير منشورة)، جامعة ام البواقي، 2012-2013، ص 22.
- 9 سامح عبد المطلب عامر، إدارة الأعمال الدولية، ط 1، دار الفكر، الأردن، 2010، ص 206.
- 10 حسين شنيبي، التجارة الالكترونية كخيار استراتيجي للتواجد في الأسواق الدولية ومقومات اقامتها في الوطن العربي: واقع وتحديات، اطروحة دكتوراه في علوم التسيير (غير منشورة)، جامعة ورقلة، 2013-2014، ص 100.
- 11 محمد يعقوب، لخصر عزي، الشراكة الأورو متوسطية وآثارها على المؤسسة الاقتصادية، العدد 14، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2004، ص 5.
- 12 سليمان بلعور، أثر إستراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية حالة مجمع صيدال، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2003-2004، ص 16.
- 13 حسين شنيبي، مرجع سابق، ص 103-104.
- 14 عبد المجيد قدي، المدخل إلى سياسات الإقتصادية الكلية، "دراسة تحليلية تقييمية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص 251.
- 15 عبد المجيد دراز، السياسات المالية، الدار الجامعية، 2003، الإسكندرية، ص 214.
- 16 عبد المجيد قدي، مرجع سابق، ص 252-253.
- 17 مرجع سابق، ص 255.
- 18 حمزة بن حافظ، دور الاصلاحات الاقتصادية في تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر 1998-2008، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010-2011، ص 92.
- 19 منور أوسري، نذير عليان، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، عدد 2، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، ماي 2005، ص 99.
- 20 بولعيد بلعور، معوقات الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 4، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، جوان 2006، ص 74.
- 21 طاهر حيدر حردان، مبادئ، الإستثمار، دارالمستقبل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997، ص 16.
- 22 حسني علي خربوش وآخرون، الإستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 1999، ص 184.
- 23 مجموعة مؤلفين (مجهولين)، الاقتصاد اليوم كيف يعمل، ترجمة: هاني صالح، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، 2008، ص 390.
- 24 عبد السلام أبو قحف، الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 15.
- 25 محسن أحمد الحضيري، اقتصاد المعرفة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2001، ص 39-40 و 178.
- 26 ليلي شيخة، اتفاقية حقوق الملكية الفكرية ذات العلاقة بالتجارة الدولية وإشكالية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، دراسة حالة الصين، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة) جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2006-2007، ص 56.
- 27 عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 20-21.
- 28 غريب بولرياح، مرجع سابق، ص 103.
- 29 مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 138.
- 30 أنور عبد الخالق، محمد عباس، المناطق الحرة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، القاهرة، مصر، 1998، ص 98.
- 31 عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 24-25.
- 32 عبد الحميد عبد المطلب، العولمة الاقتصادية، متطلباتها، شركاتها، تداعياتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 186.

الفصل الرابع: تقييم تأثير انتاج الشركات متعددة الجنسيات على دول العالم الثالث

تمهيد:

تسعى الشركات المتعددة الجنسية إلى زيادة أرباحها بغض النظر عن أهمية المشاريع التي تنفذها بالنسبة للاقتصاد الوطني ومتجاهلة للآثار الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تخلفها، لذا تجدد الدول النامية بصفة عامة نفسها أمام مفترق طرق، نتيجة للجدال الدائر حول أثر تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية.

المطلب الأول: علاقة الشركات العالمية متعددة الجنسيات بالدول النامية: الرفض أم التأييد:

تباينت الرؤى حول جدوى الإستثمارات الأجنبية المباشرة بين مؤيد ومعارض، وكل فريق دعم رأيه بحجج وبراهين، وبين هذين الرأيين يقع رأي ثالث يرى ضرورة وضع ضوابط معينة لتحقيق الإستفادة القصوى من هذه الإستثمارات، ولكن الشيء الأكيد أن المنافع التي تحصل عليها الدول النامية من الإستثمارات الأجنبية المباشرة لا تخلو من تكلفة وفيما يلي سنتعرف على حجج كل طرف:

أولاً: آراء الفريق الأول (أنصار النظرية الكلاسيكية):

يفترض أنصار هذه النظرية أمثال Hood و Frank و Baliga أن لا جدوى حقيقية من الاستثمارات الأجنبية، بل يعتبرونها بمثابة مباراة من طرف واحد فائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسيات وفيما يلي آراء وحجج هؤلاء الرواد:

- تنظر الشركات متعددة الجنسيات للدول المضيفة بنظرة استعمارية كمصدر للمواد الخام والأولية وتستخرج هذه الشركات هذه الموارد وتستخدمها حسب رؤيتها في مقابل أسعار منخفضة.
- تنظر الشركات متعددة الجنسيات للدول المضيفة كأسواق مربحة وفرص متعددة للإنتاج.
- تختار الشركات متعددة الجنسيات الدولة المضيفة التي تمتاز بانخفاض تكاليف العمل والاستفادة من ذلك في توظيف العمالة الروتينية.
- تستغل الشركات متعددة الجنسيات ثروات الدول المضيفة عن طريق تركيز الاستثمارات في الصناعات الاستخراجية التي لا تساعد على خلق علاقات قوية للتكامل الرأسي مع باقي الأنشطة في الدول المضيفة.
- تستفيد الدول المتقدمة المصدرة للاستثمار الأجنبي من ارتفاع معدل العائد على الاستثمارات عن طريق الاستفادة من انخفاض أسعار المواد الخام المصدرة من الدول المضيفة وارتفاع أسعار السلع المصنعة المصدرة من الدول المتقدمة.
- تجلي السلوك الامبريالي لدى الشركات متعددة الجنسيات في تصدير رؤوس أموالها خارج حدود دولها الأم بسبب تدهور معدلات الأرباح فيها أو تدهور وانخفاض الطلب على منتجاتها بالإضافة إلى السعي لخلق أنماط جديدة لسلوك المستهلك وعاداته في الدول النامية بجانب خلق نوع من التبعية السلوكية والتكنولوجية لدى الدول النامية.

- استيراد المهارات والخبرات الفنية من خلال الشركات متعددة الجنسيات يؤثر إلى حد كبير على استخدام وتنمية المهارات المحلية أو تدمير الموارد البشرية في الدول المضيفة.
- صغر رأس المال المبدئي لهذه الشركات وكبر التحويلات والأرباح وأجزاء من رأس المال للدولة الأم وتطبيق نظام أسعار التحويل.
- انخفاض الإنتاج الوطني بسبب قيام الشركة الأجنبية بشراء بعض الشركات الوطنية وخروج الشركات الوطنية بسبب عدم قدرتها على المنافسة.
- انخفاض المساهمة في التقدم التكنولوجي للدول النامية بسبب احتكار الشركات متعددة الجنسيات لها وتركيزها في الدول الأم بالإضافة إلى نقل هذه الشركات تكنولوجيا منخفضة لا تناسب مع متطلبات التنمية في الدول المضيفة.
- إعاقة التخطيط الاقتصادي داخل الدولة المضيفة من خلال محاولات الشركات متعددة الجنسيات الحصول على الكثير من الإعفاءات والامتيازات.
- الممارسات غير الأخلاقية كالرشوة والظاهرة والمقنعة في صورة تقديم هدايا أو الدعوات لحفلات العشاء أو الغداء أو تقديم العمولات بالإضافة لمحاولات قلب نظام الحكم مثل محاولة شركة (IBT) لقلب الحكم في شيلي في أوائل سبعينات القرن العشرين.
- تأثير جهود التنمية الشاملة في الدول المضيفة بأي خلل سياسي بين حكومة الدولة الأم والدولة المضيفة بمعنى آخر تظل الدول النامية تحت التحكم الاقتصادي والسياسي للدولة الأم للشركات متعددة الجنسيات فالولايات المتحدة كثيرًا ما تفرض أو تدعو مجلس الأمن لفرض القيود الاقتصادية على بعض الدول بحيث كان من نتائج هذه القرارات توقف أنشطة الشركات الأمريكية في عدد من الدول مثل السودان وإيران وسوريا وكذلك تقييد حركة التصدير والاستيراد ورؤوس الأموال من وإلى هذه الدول.

ثانياً: آراء الفريق الثاني (انصار النظرية الحديثة):

هذا الفريق يدافع عن جدوى الاستثمارات الأجنبية وبصفة خاصة الاستثمار المباشر ويعتبرها من أنجح الوسائل دفعًا للتنمية الشاملة في الدول المضيفة وفيما يلي نورد بعض الحجج التي يسوقها أنصار هذا الفريق من أمثال Carr و Mikesell و Vernon :

- ❖ مجرد قبول الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي الذي تقوم به الشركات يعني وجود اعتقاد مشترك بين الطرفين بأن هنالك كثيرًا من المنافع من الممكن تحقيقها ولعل أهم المنافع التي تعود على المستثمر هي الأرباح، وأهم منافع الدول المضيفة هي خلق فرص للعمالة وتحسين مستوى الدخل وتحسين الإنتاجية.
- ❖ الاستثمارات الأجنبية مصدرًا جيد للحصول على عملات ورؤوس الأموال الأجنبية والتكنولوجية والتقنيات والأساليب الحديثة المتطورة التي تحتاج إليها الدول النامية لتحقيق أي برنامج تنموي.
- ❖ يمكن للدول المضيفة إنشاء مجلسًا متخصص لتحديد واختيار نوع التقنية الملائمة أو تشجيع الشركات الوطنية على التكيف مع التطورات التقنية الحديثة بتجنب الخلل المرتبط بنقل وتطبيق التكنولوجيا عن طريق الشركات المستثمرة الأجنبية.
- ❖ تلعب الشركات الأجنبية دورًا مقدّرًا في تنمية الملكية الوطنية وخلق طبقة من رجال الأعمال الوطنيين يمكنهم المساهمة في مشروعات الاستثمار.

- ❖ تحلق الاستثمارات المباشرة للشركات متعددة الجنسيات فرص جديدة للعمل وتخفيض نسبة البطالة وتساعد في تنمية وتدريب الموارد البشرية في الدول المضيفة كما تساعد على توزيع الدخل.
- ❖ تساهم استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في نمو الناتج القومي ورفع معدلات التكوين الرأسمالي في الدول المضيفة من خلال زيادة عدد وقيمة المشروعات الإنتاجية والتجهيزات الرأسمالية فضلا عن تحديث مشروعات البنية التحتية مثل الطرق والسدود ووسائل الاتصال.
- ❖ تساعد استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في فتح أسواق جديدة للتصدير وتقليل الواردات مما يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات بالإضافة إلى المساهمة في تنمية المناطق الريفية اقتصاديًا واجتماعيًا وثقافيًا.
- ❖ تساعد استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في توطيد أواصر الصداقة والعلاقات الثقافية والاقتصادية والسياسية والعسكرية بين الدولة الأم والدولة المضيفة.
- ❖ تساعد الشركات متعددة الجنسيات الدول النامية في توفير عوامل الإنتاج النادرة وكسر حدة الاحتكار المحلي وخلق علاقات جديدة وتنمية العلاقات الحالية بين القطاعات الإنتاجية.¹

ثالثا: الاتجاه المعتدل:

يعد هذا الاتجاه غير متشدد في تعامله مع الشركات المتعددة الجنسيات، وفي الوقت نفسه لا يتساهل في معاملتهم إلى الحد الذي يسمح لهم بالاستثمار في جميع (القطاعات الاقتصادية دون قيد أو شرط، وعموما ينقسم هذا الاتجاه إلى فئتين:

الفئة الأولى: تمنع الأجانب من الملكية أو الحيازة أو الاستثمار في قطاعات معينة في الاقتصاد الوطني بالكامل، لكن وإدراكا منها مدى أهمية الاستثمار الأجنبي وما يصاحبه من نقل للتكنولوجيا ورأس المال والخبرات الفنية والإدارية اللازمة لدفع عجلة التنمية، فإنها تحاول التخفيف من التأثير الضار لهذه القيود من خلال إتاحة الاستثمار في كل القطاعات الاقتصادية المحظورة أو بعضها من خلال مشروعات مشتركة تساهم فيها العناصر الوطنية بنسبة مئوية من رأس المال.

الفئة الثانية: والتي تسمح للأجانب بالاستثمار في جميع قطاعاتها، إلا أنها تربط السماح لهم بضرورة اشتراك العناصر الوطنية بنسبة محدودة من رأس المال المستغل في المشروع.

ومن خلال ما سبق، يتبين أن الاتجاه المعتدل ينظر باهتمام إلى مخاطر الشركات المتعددة الجنسيات وما يقابلها من مكاسب، وذلك لأنه عندما تقوم الشركات الأجنبية بالإنتاج للسلع والخدمات وليس الاستثمار الوطني فإن أرباح هذه الاستثمارات ستخرج من الدول النامية، وهذا ما سيؤثر على ميزان المدفوعات وبالأخص أن الاستثمارات الوطنية غير قادرة على المنافسة محليا أو دوليا.²

المطلب الثاني: آثار تدويل الشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية:

تحتل الشركات متعددة الجنسيات مكانة وتأثير قوى في البلدان النامية حيث تلعب دوراً في الحياة السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية في هذه الدول.

أولاً: الآثار الاقتصادية: لقد أدى نشاط هذه الشركات إلى نتائج ايجابية وسلبية في مختلف مجال الحياة في الدول وخاصة النشاط الاقتصادي الذي يعكس قوة الدول ومدى نجاعة سياستها الاقتصادية وتشير إلى ابرز هذه الانعكاسات على الدول النامية وفق الآتي:

1. في مجال التنمية: تلعب الشركات متعددة الجنسيات دوراً بارزاً في الدول النامية من خلال خلق فرص للعمالة وتحسين مستوى الدخل وارتفاع وتحسين الإنتاجية إلا أن تلك المساهمة في عملية التنمية لا ترتبط بتنمية فعلية في الاقتصاد إذ تتسابق الدول النامية لمنح هذه الشركات حوافز تشجيعية كالإعفاءات وتخفيض الرسوم الجمركية والسماح لها بتحويل أرباحها إلى الدول الأم والسماح لها باستيراد ما يلزمها من مواد وسلع لكن غالباً ما تكون شروط الاستثمار هذه محففة بحق الدول النامية نفسها بما يحقق أرباحاً كبيرة لهذه الشركات ويهدد الاستغلال الاقتصادي للدول النامية ويستنزف مواردها الوطنية ويضعف إمكانية التنمية الذاتية فيها ويخفض معدل نمو دخل أفرادها .

2. في مجال تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية: تستطيع الشركات متعددة الجنسيات بما لديها من موارد مالية ضخمة سد الفجوة بين احتياجات الدول النامية من رؤوس الأموال اللازمة لتمويل المشروعات التنموية وبين حجم المدخرات أو الأموال المتاحة، لكن نجد أنه خلال السبعينات والثمانينات من القرن الماضي لقد انسابت رؤوس أموال بلغت أكثر من 62 مليار دولار ووصل مجموع الأرباح التي حولتها تلك الاستثمارات إلى 139,7 مليار دولار خلال الفترة نفسها وهذا يعني أن كل دولار استثمرته هذه الشركات قد أعطى 2,3 دولار وأن تلك الأصول والأموال الضخمة قد تنقلها هذه الشركات من دولة لأخرى بهدف المضاربة مما يؤدي إلى أزمات اقتصادية في هذه الدول.³

3. في مجال التجارة وميزان المدفوعات: للاستثمار الأجنبي أثر على ميزان المدفوعات في الدول المضيفة، وذلك من خلال التأثير على الحساب الجاري بطريق سلمي أو إيجابي، فالأثر الإيجابي يحدث نظراً لزيادة حصيلة الدولة المضيفة من النقد الأجنبي عندما تستخدم الشركات الأجنبية مدخلات الإنتاج الوطنية بشكل مكثف، أما الأثر السلبي فيحدث عندما تستخدم الشركات الأجنبية رؤوس أموال خاصة بالدولة المضيفة لتمويل استيراد مدخلات الإنتاج، كما أن سياسة تسعير الصادرات والواردات المتبعة من طرف الشركات المستثمرة خاصة في حالة التكامل الرأسي مع فروعها تؤدي إلى زيادة الضغط على ميزان المدفوعات⁴، ويزداد الأثر الإيجابي على ميزان المدفوعات أيضاً في حال توجهت الاستثمارات إلى القطاعات الإنتاجية التي تنتج سلعاً تحل محل السلع المستوردة لسد جزء من حاجة السوق المحلية، أو سلعاً بهدف التصدير⁵ ويكون العبء على ميزان المدفوعات في حالة الاستثمار الأجنبي المباشر أقل من نظيره في حالة الاستثمار الأجنبي غير المباشر، وذلك لأن الأرباح في المراحل الأولى للتنمية تكون قليلة، كما أن احتمال إستعادة رأس المال من الدولة المضيفة يكون أقل إذا ما قورن باستثمار المحافظة المالية⁶.

4. الأثر على التشغيل: تتمثل آثار الإستثمار الأجنبي المباشر على العمالة فيما يلي:

- ✓ ان وجود الشركات متعددة الجنسيات سوف يؤدي الى خلق علاقات تكامل رأسية أمامية وخلفية بين اوجه النشاط الإقتصادي المختلفة في الدولة، من خلال تشجيع المواطنين على انشاء مشروعات لتقديم الخدمات المساعدة اللازمة، أو المواد الخام للشركات الأجنبية، وهذا سوف يؤدي الى زيادة عدد المشروعات الوطنية الجديدة وتنشيط صناعة المقاولات وغيرها ومن ثم خلق فرص جديدة للعمل .
- ✓ قيام الشركات متعددة الجنسيات بدفع الضرائب على الأرباح المحققة يزيد من عوائد الدولة، ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فإن زيادة عوائد الدولة سيمكنها من التوسع في إنشاء مشروعات إستثمارية جديدة مما يترتب عليه خلق فرص عمل جديدة.
- ✓ ارتفاع مستوى الأجور والمكافآت المقدمة من طرف الشركات متعددة الجنسيات قد يؤدي الى سحب للعمالة المتميزة المتواجدة في الشركات الوطنية.
- ✓ انشاء المشروعات الموجهة للتصدير، والمشروعات كثيفة العمل في المناطق الحرة يؤدي الى خلق فرص عمل جديدة في المناطق النائية المتخلفة اقتصاديا داخل الدولة.
- ✓ وجود الشركات متعددة الجنسيات قد يؤدي الى إختفاء بعض أنواع المهارات التقليدية نتيجة استخدامها لتكنولوجيا متقدمة، وقد تؤدي أيضا الى عدم ثبات العمالة الموسمية.
- ✓ نجاح حكومة الدولة المضيفة في اختيار نوع التكنولوجيا المناسب سوف يؤثر على عدد فرص العمل الجديدة ومدى تنوعها⁷.
- ✓ الاستثمار الأجنبي يحفز الخبرات الوطنية على عدم الهجرة الى الخارج بما يوفره من فرص وظروف العمل التي تسعى إليها هذه الخبرات خارج البلاد، وبالتالي فإن هذه الاستثمارات تعمل على ايقاف استنزاف الخبرات الوطنية والتي تشكل منها الدول النامية وهي ما تعرف بظاهرة استنزاف العقول البشرية.⁸

5. الأثر على تدريب وتأهيل الموارد البشرية: إن نقل التكنولوجيا من الشركة الأم للفروع العاملة في الدول المضيفة لا يتجسد فقط في الآلات والمعدات والبراءات، ولكن ينطوي أيضاً على نقل للمهارات الإدارية والفنية والتدريب لعناصر العمل من البلد المضيف، بل لا يقتصر الانتقال لتلك المهارات على العاملين في الشركة ذاتها، وإنما يمتد إلى العاملين في الشركات المحلية التي تتعامل مع تلك الشركة الأجنبية.

وقد أكدت الكثير من الدراسات المعدة عن الصين على الدور المحوري لنقل التكنولوجيا من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر في عملية النمو المبهرة التي شهدتها الصين خلال العقدين الأخيرين، فقد ترتب على نقل التكنولوجيا الارتقاء بمستوى الإنتاجية على مستوى الاقتصاد الصيني ككل، وكذا على مستوى كفاءة أداء العنصر البشري، وفي دراسة هامة أجريت على عدد من الدول من بينها الهند لوحظ أن هناك فرصة كبيرة لنقل التكنولوجيا من خلال هجرة العاملين من الشركات الأجنبية العاملة بالهند للعمل في شركات وطنية، أو لإنشاء شركات خاصة بهم كما هو الحال في صناعة البرمجيات الهندية.

وأبرزت بعض الدراسات أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في الارتقاء بالعنصر البشري بصورتين، الأولى وهي المساهمة المباشرة من خلال التدريب داخل العمل أو إرسال العامل للتدريب في الخارج، والطريقة الثانية هي مساهمة غير مباشرة وذلك لأن الشركات دولية النشاط عندما تقوم بالاستثمار والتوسع يؤدي هذا إلى زيادة معدل النمو، وهو ما يؤدي إلى زيادة عوائد أو إيرادات الدولة سواء من هذه الشركة (الضرائب) أو من غيرها، وهو ما يدفع بالحكومات إلى المزيد من الإنفاق على التعليم والتدريب.⁹

ثانياً: الآثار السياسية: يرى المعارضون لجدوى الإستثمارات الأجنبية أنها مسؤولة بصورة مباشرة عن تقويض الديمقراطية من خلال ممارستها شكلاً جديداً من الرأسمالية الشرسة غير الخاضعة للمساءلة وتشويه الإقتصادات الوطنية وإلحاق الضرر بها،¹⁰ حيث أن الشركات متعددة الجنسية تتدخل في توجيه السياسة العامة للدولة المضيفة¹¹ ، وتساعد بنفوذها وأموالها رجال الأحزاب والسياسة الذين يراعون مصالحها بصرف النظر عن مصالح بلدانهم¹² كما تركز في إطار العولمة السيطرة السياسية الغربية على الأنظمة الحاكمة والشعوب التابعة لها ، والتحكم في مركز القرار السياسي وصناعته في دول العالم لخدمة مصالح الدول الغربية، على حساب مصالح الشعوب وثرواتها الوطنية والقومية وثقافتها ومعتقداتها الدينية.¹³

وكمثال على الممارسات غير المرغوب فيها لبعض الشركات المتعددة الجنسيات شركة I.T.T التي حاولت قلب نظام حكم سلفادور الليندي في شيلي في أوائل السبعينات.¹⁴

وفي بعض الحالات تسيطر هذه الشركات على قطاعات التقنية المتقدمة ذات الأهمية للأمن القومي أو ذات الأهمية الإستراتيجية لتنافسية الإقتصاد الكلي، فعلى سبيل المثال أثارت السلطات الأمريكية المخاوف من الإستثمارات المباشرة الواردة من اليابان وعلى الرغم من إعلان الولايات المتحدة في مناسبات عدة عن الإلتزام بالتحريم الكامل لمجالي الإستثمار والتجارة، إلا أنها إتخذت العديد من الإجراءات التي من شأنها حماية سيادتها، وأهمها تمديد المدة اللازمة لإقرار تملك الأجانب للمشاريع داخل الأراضي الأمريكية وبخاصة إذا كان المستثمر الأجنبي مؤسسة مملوكة جزئياً أو كلياً لحكومة أجنبية ما.¹⁵

ومما سبق يمكن القول أن الشركات متعددة الجنسيات قد تعمل لحساب حكوماتها الوطنية بالدول الأم بغض النظر عن مصالح الدول النامية المضيفة.¹⁶

ثالثاً: الآثار الاجتماعية: تلعب الشركات متعددة الجنسيات دوراً في ترسيخ مفهوم الإنسان الاقتصادي ونشر القيم الاستهلاكية والمعايير الأخلاقية والميل إلى الاستهلاك لدى الفرد وتكريس الفجوة بين الشرائح الاجتماعية من خلال فئة تقنيات على حساب المجتمع ولها مواصفات غير إنتاجية مما يؤدي لعدم الاستقرار الاجتماعي والسياسي وخلق أزمات داخلية في الدول النامية.

رابعاً: الأثر على نقل التكنولوجيا: يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى نقل التكنولوجيا إلى البلد المضيف¹⁷ وتقوم الدول النامية من خلال سعيها لتكوين قاعدة تكنولوجية قوية ، بتعديل قوانينها لتسهيل نقل التكنولوجيا إليها وتوطينها¹⁸ ، ورغم أنها تصطدم بإصرار الدول المتقدمة على عدم نقل التكنولوجيا، أو قيامها بنقل تكنولوجيا متقدمة إلا أن هذا لم يمنع بعض الدول من النجاح في نقل التكنولوجيا كالهند التي تحولت من متلقية للتكنولوجيا إلى ناقلة لها¹⁹، وللحصول على التكنولوجيا بأفضل السبل يجب على الدول النامية مراعاة الأمور التالية²⁰:

- المزج بين الأساليب المختلفة لنقل التكنولوجيا كأن يسمح بدخول الشركات متعددة الجنسيات و إبرام عقود واتفاقيات تراخيص الإنتاج، وعقود تسليم المفتاح وعقود الإدارة وغيرها، في وقت واحد.
- في حالة تطبيق أي سياسة لحماية التكنولوجيا الوطنية في مجال انتاجي معين لفترة معينة، يجب التأكد من قيام الشركات الوطنية بسد احتياجات السوق المحلي من السلع أو الخدمات المحمية تكنولوجيا خلال تلك الفترة.
- ادخال التكنولوجيا عن طريق الشركات متعددة الجنسيات صغيرة الحجم مما يسمح بتقليل القدرة على الإحتكار والمنافسة بينها وبين الشركات الوطنية.

خامسا: الأثر على البيئة: إن الشركات متعددة الجنسيات في إطار تحقيقها لمصالحها لا تعبأ بما تسببه من أضرار على البيئة في الدول المضيفة، فهي لا تلتزم بمعايير حماية البيئة نظرا لما تجده من تساهل في الدول النامية، ويزداد الأمر تفاوقا في الصناعات الإستخراجية التي تؤدي الى تلوث الهواء والمياه في المناطق المجاورة لها وتختلف هذه الآثار باختلاف العديد من العوامل المؤثرة مثل نوع الموارد الطبيعية والتقنية المستخدمة و حجم الإنتاج²¹.

هوامش الفصل الرابع:

¹ أحمد محمد أحمد محمد، دور البيئة الخارجية لمنشآت الأعمال في اتخاذ قرارات الاستثمار الأجنبي: بالتطبيق على الشركات متعددة الجنسيات العاملة في السودان، أطروحة دكتوراه في ادارة الأعمال (غير منشورة)، جامعة النيلين، السودان، 2017، ص 91-94.

² شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الأول، جامعة قسنطينة 2، 2014، ص 81-82.

³ أحمد محمد أحمد محمد، مرجع سابق، ص 89-91.

⁴ محمد زيدان، الإستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال، نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 1، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، 2004، ص 133-134.

⁵ خزامى عبد العزيز الجندي الإستثمار في الجمهورية العربية السورية، مجلة جامعة دمشق، مجلد 26، العدد 2، سوريا، 2010، ص 642.

⁶ منور أوسري، نذير عليان، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، عدد 2، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، ماي 2005، ص 98-99.

⁷ عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وحدوى الإستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 149-150.

⁸ منور أوسري، نذير عليان، ص 98.

⁹ شوقي جباري، مرجع سابق، ص 74-75.

¹⁰ المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، نشرة ضمان الإستثمار، العدد الفضلي الرابع، الكويت، 2007، ص 11.

¹¹ محمد زيدان، الإستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال، نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 1، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، 2004، ص 135.

¹² ابراهيم محسن عجيل، الشركة متعددة الجنسيات وسيادة الدولة، رسالة ماجستير في القانون الدولي (غير منشورة)، الاكاديمية العربية المفتوحة، الدنمارك، 2009، ص 119.

¹³ محمد سعيد ابو عزوز، العولمة، ط 1، دار البيارق، عمان، الأردن، 1998، ص 81.

¹⁴ عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 94.

¹⁵ المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، نشرة ضمان الإستثمار، العدد الفضلي الرابع، 2007، مرجع سابق، ص 11-12.

¹⁶ عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 95.

¹⁷ Chabha Bouzar, Fatima Tareb, Les Ide Canal de Transmission de Transfer de Technologie: une Option de la Politique de développement Industriel en Algérie, Revue Recherches économiques et Manageriales, n°6, Faculté des sciences économiques et de gestion, université Mohamed khider, Biskra, décembre 2009, p72.

¹⁸ بندر بن سالم الزهراني، الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية 1970-2000، رسالة ماجستير في الإقتصاد (غير منشورة)، جامعة الملك سعود، السعودية، 2004، ص 23.

¹⁹ عبد الفضيل محمود، النفط والمشكلات المعاصرة للتنمية العربية، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أبريل 1979، ص 42.

²⁰ عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 138-139.

²¹ المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، نشرة ضمان الإستثمار، العدد الفضلي الرابع، الكويت، 2007، ص 14.