



# الإنتاج الدولي والشركات متعددة الجنسيات

مطبوعة محكمة موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر  
تخصص اقتصاد دولي

إعداد:

الدكتورة: بن خرناجي أمينة

قسم:

العلوم الاقتصادية

الصفحة	محتوى المطبوعة
03	مقدمة
15_04	المحور الأول: الإستثمار الأجنبي المباشر
45_16	المحور الثاني: الشركات متعددة الجنسيات
64_46	المحور الثالث: التأسيس النظري للشركات متعددة الجنسيات
76_65	المحور الرابع: سياسات وإستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات
88_77	المحور الخامس: تدويل الشركات متعددة الجنسيات
111_89	المحور السادس: الآثار المختلفة للشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية
127_112	المحور السابع: تأثير الشركات متعددة الجنسيات على الإنتاج الدولي
129_128	خاتمة
137_130	قائمة المراجع



## مقدمة:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات واحدة من صانعي العولمة وإحدى أدواتها في آن واحد؛ فلقد جعلت هذه الشركات الاقتصاد العالمي يقوم على سوق عالمية واحدة، فهي المتحكمة في تكنولوجيا مختلف الصناعات وتسيطر على الفروع الإنتاجية الأكثر تقدماً في مختلف القطاعات الاقتصادية، وتزايدت في السنوات الأخيرة قوتها وسطوتها إلى حد أن نفوذها بات يفوق نفوذ الحكومات والدول؛ بالتالي أصبحت هي التي تحدد على المدى البعيد الحجم الإنتاجي ونمطه وأيضاً مواقع تصنيعه، أي أنها أصبحت بشكل أو بآخر لها تأثير مهم على الإنتاج الدولي.

لذا نهدف من خلال هذه المطبوعة لمقياس الإنتاج الدولي والشركات متعددة الجنسيات و الموجهة لطلبة السنة الأولى ماستر اقتصاد دولي، توضيح تأثير هذه الشركات على الإنتاج الدولي ولكي تتحقق الاستفادة فقد تم تقديم المواضيع بلغة بسيطة، كما تم التقييد بالجوانب الشكلية والمنهجية المتعارف عليها من حيث التوثيق باستخدام الهوامش والمحافظة على التسلسل والترابط بين المحاور وأجزائها، وذلك بمراعاة التوافق مع البرنامج الذي أعدته اللجنة البيداغوجية لميدان التكوين في العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير (CPND).

تتمثل الأهداف التعليمية لهذا العمل في العناصر التالية:

- ◉ الإحاطة بماهية الاستثمار الأجنبي؛
- ◉ التعريف بماهية الشركات متعددة الجنسيات؛
- ◉ عرض سياسات وإستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات؛
- ◉ تسليط الضوء على الإنتاج الدولي وتأثير الشركات متعددة الجنسيات عليه.

بالنسبة للمضمون: تم تبويبها إلى سبع أبواب في المحور الأول يتم التطرق إلى ماهية الاستثمار الأجنبي، أما بالنسبة للمحور الثاني فيتم من خلاله عرض الإطار العام للشركات متعددة الجنسيات، ويتم التطرق من خلال المحور الثالث إلى التأسيس النظري للشركات متعددة الجنسيات، أما المحور الرابع تم فيها التطرق إلى سياسات وإستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات، أما المحور الخامس فتم من خلاله التطرق إلى تدويل الشركات متعددة الجنسيات، أما المحور السادس تم من خلاله تسليط الضوء على الآثار المختلفة للشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية، أما المحور السابع تم من خلاله عرض تأثير الشركات متعددة الجنسيات على إنتاج الدولي.

# المحور الأول: الإستثمار الأجنبي المباشر

## الأهداف التعليمية

- ◉ التعرف بماهية الاستثمار الأجنبي؛
- ◉ التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير مباشر؛
- ◉ الإحاطة بماهية الإستثمار الأجنبي المباشر.

## المحور الأول: الإستثمار الأجنبي المباشر

يكتسي موضوع الاستثمار مكانة هامة في السياسات التنموية لمختلف الدول، فهو أحد المكونات الأساسية للطلب الكلي، والكفيل بتحقيق المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، وله آثار متنوعة على الاقتصاد الوطني ككل؛ لذلك استوجب على الحكومات إدارة النشاط الاستثماري وتوفير الظروف المناسبة له وإزالة العراقيل التي تعيقه وتوجيهه نحو تحقيق المنافع الاقتصادية والاجتماعية الكلية دون المساس بمصالح أولئك القائمين به (المستثمرين).

غير أن نواحي الاستثمار متنوعة ومتعددة وتستدعي تمويلات قد تفوق المتوفر منها محليا، الأمر الذي يدفع الحكومات إلى البحث عن مصادر خارجية لتمويل برامج استثماراتها، وعلى هذا الاعتبار يكتسي موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية بالغة في اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ويعتبر عاملا مكملا للاستثمار المحلي في تحقيق النمو والتنمية، لذا تتنافس معظم البلدان على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة نصيبها منه، ويحقق التوافق مع الإمكانيات والأهداف الوطنية للبلدان المضيفة له.

### أولا: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

الباحث في تاريخ الحضارات القديمة (كالحضارة المصرية الإغريقية والحضارة الإسلامية) في مراحلها المختلفة، يجد الكثير من أوجه ومجالات النشاط التي تمت على المستوى الدولي، أي خارج حدود الدولة مهد الحضارة أو بينها، وبين دول أخرى محيطة.<sup>1</sup>

فالاستثمار الأجنبي ليس وليد العصر الحالي، حيث يعود تاريخ الازدهار الحقيقي له إلى قيام الثورة الصناعية في مستهل القرن التاسع عشر،<sup>2</sup> حيث عملت السياسة الاقتصادية للدول المستعمرة جاهدة على نهب ثروات الدول المستعمرة وتفقيرها وحرمانها من امتلاك أسباب وعوامل النهوض والانطلاق من جديد وأهمها العلم. وأنتج هذا الوضع دول قوية تمتلك عوامل زيادة القوة، ودول ضعيفة ومستعمرة، خاصة وأنه تزامن هذا مع قيام الثورة الصناعية في أوروبا مما سهل عملية الاستغلال والنهب السابق ذكرها؛ حيث عملت الدول المستعمرة على إقامة مؤسسات ومشاريع في مستعمراتها بهدف استغلال الموارد الطبيعية والأولية وتلبية حاجة صناعاته في بلدانها. حيث تركزت هذه الاستثمارات خلال فترات الاستعمار قطاعات المعادن والزراعة والخدمات العامة.

<sup>1</sup> أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 7.

<sup>2</sup> هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية: الصين نموذجا، بيت الحكمة، بغداد، العراق، 2002، ص ص 23-24.



كما أن الفلسفة الاقتصادية التي سادت القرن التاسع عشر والداعية إلى الحرية الاقتصادية وتحييد دور الدولة في النشاط الاقتصادي، ساعدت على تسهيل حركة رؤوس الأموال دولياً، سواء بين الدول القوية مع بعضها البعض أو بين هذه الدول والدول المستعمرة والضعيفة. وكانت الدول الأوروبية هي المنشأ الرئيس للاستثمارات في تلك الحقبة، وتأتي بريطانيا في مقدمتها، حيث أنها كانت التاجر العالمي الأول ولديها شبكة عالمية من المواصلات والمصارف، وتفوقت صناعتها واحتكاراتها، وكان الجنيه الإسترليني العملة الدولية في أسواق رأس المال الرئيسية،<sup>1</sup> غير أن معظم الاستثمار البريطاني استخدم في قطاعات التصدير، واتجاه قسم منه إلى البنية الأساسية لم يكن منفصلاً عن الاهتمام بالصادرات في المستعمرات.<sup>2</sup>

لتشهد بدايات القرن العشرين تطوير جزء كبير من البنية الأساسية في مختلف أنحاء العالم من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، بما فيها الطاقة الكهربائية والاتصالات السلكية واللاسلكية، ومع عقد الثمانينات أصبحت الحكومات تتنافس مع بعضها البعض لجذب مزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فلقد تزايدت أهمية ودور الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الساحة الدولية في السنوات الأخيرة بحيث أصبحت من أهم مصادر التمويل في الدول النامية خاصة في ظل تزايد حجم المديونية الخارجية. كما ظل الاستثمار الأجنبي يجذب اهتمام الشركات والدول، وقد زاد الاهتمام به أكثر فأكثر في السنوات الأخيرة نظراً للإمكانيات التي وفرها للدول النامية، حيث أن معظم السياسات الاقتصادية تشجع الاستثمار الأجنبي في شتى الميادين.

#### 1- تعريف الاستثمار:

سنحاول بلورة مفهوم للاستثمار، من خلال عرضنا للفظ الاستثمار لغة واصطلاحاً.

أ- الاستثمار لغة: الاستثمار كلمة مشتقة من الثمر. و"الثمر حمل الشجر وأنواع المال"<sup>3</sup> ويقال: ثمر الرجل ماله: نماه وكثره<sup>4</sup>، وثمر الله مالك أي كثره، واستثمر الشيء جعله يثمر فيستعمل لفظ استثمار، وهو مصدر استثمر، للدلالة على "طلب الحصول على الثمر والسعي للحصول عليه والانتفاع به"<sup>5</sup> وبالتالي فالاستثمار لغة، يراد به طلب ثمر المال الذي هو نماؤه ونتاجه<sup>6</sup>. الجدير بالذكر هنا، أن الألف والسين والتاء إذا زيدت في أول الفعل حسب علماء اللغة العربية، أفادت الطلب فإذا قيل: استثمر ماله استثماراً، فمعناه طلب ثمرة المال، أي

<sup>1</sup> عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007-2008، ص 47. نقلاً عن هناء عبد الغفار، مرجع سابق، ص 25.

<sup>2</sup> هناء عبد الغفار، مرجع سابق، ص 25 نقلاً عن Graham, Edward, Foreign Direct Investment In The World Economy, Staff Studies of The World Economic Out Look, IMF, sep 1995, P 123.

<sup>3</sup> قطب مصطفى سانو، الاستثمار: أحكامه وضوابطه في الفقه الإسلامي، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص 15. نقلاً عن: ابن منظور، لسان العرب، المجلد الرابع، دار صادر، بيروت-لبنان، 1955، ص 104.

<sup>4</sup> الفيروز آبادي، القاموس المحيط، بيت الأفكار الدولية، لبنان، 2004، ص 232.

<sup>5</sup> المنجد في اللغة والأعلام، دار المشرق، بيروت-لبنان، ط30، 1988، ص 74.

<sup>6</sup> قطب مصطفى سانو، مرجع سابق، ص 17.



طلب الزيادة والنماء والتكثير لماله<sup>1</sup>.

ب- الاستثمار اصطلاحاً: أما في الاصطلاح الاقتصادي نورد التعاريف التالية للاستثمار، على سبيل الذكر لا الحصر:

الاستثمار هو "تخصيص رأسمال للحصول على وسائل إنتاجية جديدة أو لتطوير الوسائل الموجودة لغاية زيادة الطاقة الإنتاجية".

كما يعرف الاستثمار بأنه "كل تضحية بالموارد حالياً بهدف الحصول منها في المستقبل على مداخيل خلال فترة زمنية ممتدة يكون مبلغها الإجمالي أكبر من الإنفاق الأولي"<sup>2</sup>. أي هو "تضحية بقيم (مبالغ) مالية مؤكدة في سبيل الحصول على قيم أكبر غير مؤكدة في المستقبل"<sup>3</sup>. ويشير هذا التعريف الأخير إلى ثلاثة عناصر أساسية تصاحب عملية الاستثمار وهي:<sup>4</sup>

⊙ التضحية بقيم مالية أو مبالغ في الوقت الحالي.

⊙ توقع الحصول على قيم أكبر مستقبلاً مما يعني انتظار عائد من الاستثمار.

⊙ أن هذا العائد المنتظر الحصول عليه ليس مؤكداً أي تصاحبه درجة ما من عدم التأكد. ويعتبر عنصر عدم التأكد أساس التفرقة بين الاستثمار والادخار، إذ أن هذا الأخير (الادخار) عائده مؤكد.

كما يعرف الاستثمار بأنه: "نشاط اقتصادي يقوم على التخلي على جزء من الاستهلاك اليومي، والتطلع إلى زيادة المخرجات في المستقبل. وهو يتضمن رأس مال مادي ملموس (أبنية ومعدات البحوث، «رأس المال البشري» وبضائع مخزونة) واستثمارات غير ملموسة (التعليم أو البحث والتطوير، والصحة)<sup>5</sup>.

كما يعرف أيضاً على أنه: النشاط الذي يترتب عليه القيام بخلق طاقة جديدة للمؤسسة من خلال إضافة وحدات إنتاجية جديدة أو استبدال الأصول الحالية بأصول أكثر كفاءة وطاقمة<sup>6</sup>.

قد يكون الاستثمار مباشراً عندما تقوم إحدى المؤسسات أو المستثمرين بشراء وتملك الأصول الرأسمالية (الألات، المعدات... الخ)، أو "المشاركة في تأسيس الاستثمارات الرأسمالية كشركات المساهمة أو شركات التضامن وفي هذه الحالة يكون للمستثمر حصة تؤهله للمشاركة بالإدارة أو التأثير على قرارات إدارتها"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> حسين بني هاني، حوافز الاستثمار في النظام الاقتصادي الإسلامي، دار الكندي، الأردن، 2004، ص 40.

<sup>2</sup> Jaques Margerin et Gérard Ausset, **Choix des Investissements**, S.E.D.I.F.O.R, St-Laurent-du var, France, 1<sup>er</sup> Edition, 1979, P35.

<sup>3</sup> سعيد توفيق عبيد، الاستثمار في الأوراق المالية، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، 1998، ص 23.

<sup>4</sup> المرجع نفسه، ص ص 23-24.

<sup>5</sup> بول آ. سامويلسون، وويليام، نورد هاوس، ترجمة الطبعة الخامسة عشر: هشام عبد الله، الاقتصاد، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 2، 2006، ص 779.

<sup>6</sup> مبارك سلوس، التسيير المالي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 115.

أما الاستثمار غير المباشر فهو الاستثمار الذي يتعلق بشراء المستثمرين للأسهم والسندات والأوراق المالية بهدف المضاربة، أما علاقة هذه الفئة من المستثمرين مع الشركات التي يشترون أسهمها أو سنداتهما فهي علاقة غير مباشرة، حيث لا يكون للمستثمر دورا مؤثرا في قرارات الشركة. فإذا كانت نية المستثمر شراء الأسهم بقصد إعادة بيعها وتحقيق أرباح إضافية فان علاقة هذا المستثمر بالشركة لا تحظى باهتمامه، أما إذا كانت نية المستثمر شراء الأسهم بقصد السيطرة على الشركة أو المشاركة في إدارتها فإن عملية الشراء هذه تصبح استثمارا مباشرا.<sup>2</sup>

أما اصطلاح الأجنبي: وفقا لمفهوم قوانين الجنسية، هو من لا يتمتع بجنسية البلد الذي يقيم فيه، أي أنه "شخص سواء كان طبيعيا أو معنوي، يقيم أو له محل إقامة بدولة لا يتمتع بجنسيتها أي دولة غير الدولة التي يحمل جنسيتها، وغالبا ما يسمى وافدا".<sup>3</sup>

بالتالي يمكن القول أن الاستثمار الأجنبي، هو نوع من أنواع الاستثمار الذي يكون فيه طرف أجنبي، أي لا يتمتع بجنسية البلد المستثمر فيه، وسنحاول الإحاطة بتعريف هذا النوع من الاستثمار من خلال ما يلي.

## 2- تعريف الاستثمار الأجنبي

كما أشرنا سابقا يمكن القول أنه يعتبر استثمار ما استثمارا أجنبيا متى كان المستثمر - شخصا طبيعيا أو معنويا - لا يتمتع بجنسية البلد المضيف للاستثمار، وإذا كان من السهل تحديد جنسية المستثمر إذا كان شخصا طبيعيا، فإنه من الصعب تحديدها إذا كان المستثمر شخصا معنويا كشركات المساهمة، "ذلك أنه غالبا ما تتعدد جنسيات المساهمين في هذه الشركات. ويميل الاجتهاد القضائي إلى الأخذ والاعتداد بجنسية الشركة على حساب جنسيات المساهمين، وعليه فالمستثمر الأجنبي هو الذي لا يحمل جنسية الدولة التي يعمل على الاستثمار فيها".<sup>4</sup>

أما فريد النجار يعرف الاستثمار الأجنبي على أنه: "كل استثمار يتم خارج موطنه بحثا عن دولة مضيضة، سعيا وراء تحقيق حزمة من الأهداف الاقتصادية والمالية والسياسية سواء لهدف مؤقت، أو لأجل محدد أو لأجيال طويلة الأجل".<sup>5</sup>

<sup>1</sup> علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار الحامد، الأردن، 2007، ص36.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص36.

<sup>3</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ندوة بعنوان: الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، 24-25 مارس 1997، الحمامات، تونس، ص 177.

<sup>4</sup> محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النفائس، الأردن، ط1، 2005، ص ص 16-17.

<sup>5</sup> فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000، ص23.



ليرى جيل برتان أن الاستثمار الأجنبي هو: "كل استخدام يجري في الخارج لموارد مالية يملكها بلد من البلدان"<sup>1</sup>.

اعتمادا على ما أشرنا سابقا فإنه، بما أن الاستثمار يتميز إلى نوعين مباشر وغير مباشر، فالأمر نفسه بالنسبة للاستثمار الأجنبي، فهناك الاستثمار الأجنبي غير المباشر أي الاستثمار المحفظي، والذي يتم من خلال الاستثمار في أسهم وسندات الشركات خارج الحدود الوطنية، فالمستثمر هنا لا يتحكم لا في الإدارة ولا المشاركة في القرارات، وبالتالي تترأى لنا محدودية هذا النوع في المساهمة في تنمية الدول النامية نظرا لافتقارها لسوق مالي متطور.

أما الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع المعين، بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حال ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.<sup>2</sup>

هكذا فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يختلف عن الاستثمار في المحافظ الاستثمارية في أنه يتضمن سيطرة نشيطة على جزء أو كل الرصيد المعني، بينما مستثمرو المحفظة هم مستثمرون ليس لهم أي نوع من السيطرة والذي يحفزهم هو معدل العائد على الرصيد.<sup>3</sup>

مما سبق يمكن القول أن الاستثمار الأجنبي: "هو عبارة عن رأسمال عيني، نقدي أو معنوي وافدا من الخارج مملوكا لأفراد ومؤسسات أجنبية، للمساهمة في النشاط الاقتصادي لبلد ما قصد الحصول على عوائد مجزية".

### 3- تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

نظرا لأهمية الاستثمار الدولي في مضامين الاقتصاد العالمي، حظي باهتمام مختلف المنظرين والمفكرين، فقد حوى الأدب الاقتصادي العديد من التعاريف العلمية له، كما أعطته المنظمات العالمية قدر لا بأس به من الاهتمام، واعتبارا لهاته الأهمية التي يكتسبها فقد أعطيت له العديد من التعاريف التي تختلف حسب وجهات نظر أصحابها، والتي من خلالها سنحاول بلورة مفهوم له.

<sup>1</sup> عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي إلى الدول العربية، مكتبة الحسين العصرية، بيروت، لبنان، ط1، 2012، ص15.

<sup>2</sup> أبو قحف عبد السلام، مرجع سابق، ص13.

<sup>3</sup> محمد صالح القرشي، المالية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2008، ص15.

يعرف صندوق النقد الدولي (*FMI*) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "نوع من الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما، (المستثمر المباشر) على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر (مؤسسة الاستثمار المباشر)، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة وتسييرها"<sup>1</sup>. كما حدد صندوق النقد الدولي نسب مساهمة الاستثمار الأجنبي حتى يكون مباشر بأن يمتلك المستثمر 10% أو أكثر من أسهم الشركة المساهمة، أو ما يساوي هذه النسبة في الشركة غير المساهمة.<sup>2</sup>

أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (*OCDE*): عرفت الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه استثمار طويل الأجل ويتضمن مصلحة دائمة وسيطرة من كيان مقيم في اقتصاد ما (متمثلا بالشركة المقر) على مشروع مقام في اقتصاد آخر.<sup>3</sup>

لتعرفه منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (*UNCTAD*): على أنه ذلك الاستثمار الذي ينطوي على

علاقة طويلة المدى، تعكس مصالح دائمة، ومقدرة على التحكم الإداري بين شركة في القطر الأم (القطر الذي تنتمي إليه الشركة المستثمرة) وشركة أو وحدة إنتاجية في قطر آخر (القطر المستقبل للاستثمار). وتعرف الشركة الأم (المستثمر الأجنبي) على أنها تلك الشركة التي تمتلك أصولا في شركة (أو وحدة إنتاجية) تابعة لقطر آخر غير القطر الأم.<sup>4</sup> وتأخذ الملكية شكل حصة في رأس مال الشركة التابعة للقطر المستقبل للاستثمار، حيث تعتبر حصة تساوي أو تفوق 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية (في مجلس الإدارة) للشركات المحلية، أو ما يعادلها للشركات الأخرى حدا فاصلا لأغراض تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر.<sup>5</sup>

يتضح من التعاريف السابقة أن: المؤسسات الدولية تتفق جميعها في نظرتها للاستثمار الأجنبي وجوب تمتعه بالنفوذ في إدارة مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، كما أضافوا خاصية أخرى ألا وهي ارتباط المستثمر الأجنبي بهذه المشاريع يكون لفترة طويلة، لذلك يتم تسجيل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ميزان المدفوعات في حساب رأس المال طويل الأجل، وهذا ما يفسر اشتغال الاستثمار المباشر إلى جانب رأس المال على التكنولوجيا، الخبرات المختلفة، كما أنه يتضمن وقتا طويلا وجهدا أكبر للحصول على أرباح.

<sup>1</sup> OECD, Third Edition of The Detailed Benchmark of Foreign Direct Investment, Paris, France, 1999, P 07.

<sup>2</sup> عميروش محند شلغوم، مرجع سابق، ص 15.

<sup>3</sup> OECD, Detailed Benchmark, Definition of Foreign Direct Investment, Second edition, Paris, 1992, P03.

<sup>4</sup> UNCTAD, World Investment Report 1997, Transnational Corporations, Market Structure And Competition Policy, New York, U S A, July 1997, P16.

<sup>5</sup> ساعد بوراوي، الحوافز ممنوحة للاستثمار الأجنبي في دول المغرب العربي (الجزائر-تونس-مغرب) "دراسة مقارنة"، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2008، ص 4. نقلا عن: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي [www.unctad.org](http://www.unctad.org) 2001.



أما بالنسبة للأدبيات الاقتصادية فقد حوت العديد من التعاريف للاستثمار الأجنبي المباشر، والتي سنحاول أن نذكر منها من خلال ما يلي:

حسب فريد النجار فإنه: "يقصد بالاستثمار الوافد المباشر السماح للمستثمرين، من خارج الدولة تملك أصول ثابتة ومتغيرة بغرض التوظيف الاقتصادي في المشروعات المختلفة، أي تأسيس شركات أو دخول شركاء في شركات لتحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية المختلفة"<sup>1</sup>.

أهم ما ورد في هذا التعريف، هو أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتجسد بامتلاك المستثمر الأجنبي للمشروعات المقامة ملكية كاملة بنسبة 100%، أو مشتركة بنسبة معينة سعياً من وراء ذلك لتحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية.

أما حسب عبد السلام ابن قحف فإنه: "ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك، وسيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة الملكية المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلاً عن قيام المستثمر بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة"<sup>2</sup>.

إلى جانب تأكيد هذا التعريف على ما ورد في التعريف السابق، فقد أضاف خاصية أخرى، تتمثل في تمتع الطرف الأجنبي بحق المشاركة في الإدارة والتنظيم، واتخاذ القرارات الفعلية في حالة الاستثمار المشترك، واستقلاله التام بالإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة للمشروع إضافة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتضمن تحويلاً لرأس المال فقط بل يمتد إلى عوامل أخرى كالتكنولوجيا والخبرة الفنية وإلى غير ذلك من العوامل.

هذا ما أكد عليه *Bernard Raymond* الذي عرفه على أنه: "وسيلة تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى، خاصة في الحالة الابتدائية عند إنشاء المؤسسة"<sup>3</sup>.

كما عرف بأنه: "كافة المشروعات التي يقوم بإنشائها المستثمرون الأجانب ويمتلكونها أو يشاركون المستثمر الوطني فيها أو يسيطرون فيها على الإدارة، حيث تتميز الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تعتبر استثمارات طويلة الأجل ما تتم عن طريق شركات عالمية تساهم في نقل التكنولوجيا الحديثة والخبرة وتطوير

<sup>1</sup> فريد النجار، مرجع سابق، ص 24.

<sup>2</sup> أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 266.

<sup>3</sup> عميروش محند شلغوم، مرجع سابق، ص 17.



الإدارة"<sup>1</sup>. أو هو عبارة عن "إنشاء مشروعات جديدة في الدولة المضيفة، أو الإضافة إلى رصيد الآلات والمعدات بواسطة المستثمرين الأجانب، أو شراء المستثمرين الأجانب للشركات المحلية في الدولة المضيفة (غالبا ما تكون 10% أو أكثر من أصول الشركة)"<sup>2</sup>. وهناك من قسم مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع وهي:<sup>3</sup>

المؤسسات التابعة والتي يملك المستثمر غير المقيم أكثر من 50% من رأس مالها ومؤسسات مشاركة تتمثل في شركات مساهمة يملك المستثمر المباشر ما يتراوح بين 10% إلى 50% من رأس مالها والفروع وهي مؤسسة استثمار مباشر فردية يملكها المستثمر المباشر بالكامل (100%) أو يملكها ملكية مشتركة.

انطلاقا مما سبق، يمكن القول أن التعاريف السابقة تتفق حول ثلاث معايير لتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر وهما:

- ◉ أن يمارس نشاط الاستثمار في إقليم بلد مضيف غير بلد المستثمر الأصلي (معياري التوطين)؛
- ◉ بتدفق رأس المال بين دولتين أو أكثر، أي انتقال رأس المال من دولة إلى أخرى سواء كان هذا الرأسمال في شكل نقدي، أو في شكل عيني منقول والمتمثل في الأدوات المادية المنقولة الضرورية لعملية الإنتاج؛
- ◉ أن يتمتع المستثمر الأجنبي بحصة من رأس المال المشروع، أو من ملكية تسمح له بالمشاركة في اتخاذ القرارات (معياري الملكية واتخاذ القرارات)، والذي يشترط البعض أن لا يقل عن 10% كحد أدنى وإلا صار الاستثمار الأجنبي غير مباشر.

الجدير بالملاحظة أن هذا النوع من التدفقات المالية يتميز عن غيره من الأشكال الأخرى لتحركات رؤوس الأموال ليس فقط في شكل حصص ملكية، وإنما في شكل آلات وتكنولوجيا ومعرفة ومهارات ويمكن أن يساهم كحزمة من رأس المال والتكنولوجيا والمعارف الإدارية والتنظيمية بالإضافة إلى القدرات التسويقية في تعويض النقص المحلي في هذه العناصر في البلدان التي ينتقل إليها.

بهذا يمكننا تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "إنشاء مشروع جديد أو المساهمة فيه أو شراء كل أو جزء من مشروع قائم، من طرف شخص أو أكثر، سواء كان طبيعي و/أو معنوي يحمل جنسية مختلفة عن تلك التي يحملها المشروع المعني، من أجل تحقيق عوائد اقتصادية (مالية وغير مالية) على أن يكون لهذا المشروع كيان مادي ينتج سلعا و/أو خدمات، بهدف تسويقها محليا و/أو دوليا".

<sup>1</sup> أحمد زغدار، الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الاستراتيجية لمواجهة المنافسة، مجلة الباحث، عدد3، الجزائر، 2004، ص159.

<sup>2</sup> جمال محمود عطية عبيد، تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي: دراسة تطبيقية على الاقتصاد المصري، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، مصر، 2000، ص 18.

<sup>3</sup> طارق نوري، تقييم جودة إحصائيات الاستثمار الأجنبي المباشر، مؤتمر الاستثمار والتمويل، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2006، ص 3.

## ثانياً: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

تتعدد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، بسبب تباين المرجعية الفكرية للكتاب من جهة، وإلى تعدد المعايير المستخدمة في تصنيف تلك الاستثمارات من جهة أخرى، وتبعاً لذلك يمكن التمييز بين الأشكال التالية من الاستثمار الأجنبي :

1. الاستثمار المشترك: والذي يتجسد من خلال مساهمة طرفان أو أكثر (سواء كان قطاعاً عاماً أو خاصاً) في رأس المال أو الإدارة أو الخبرة أو براءة الاختراع، أو جميعها حيث يكون أحد الأطراف شركة دولية تقوم بإدارة المشروع بالاتفاق مع بقية الأطراف وغالباً ما يكون اتفاق مشترك ما بين طرف أجنبي وطرف محلي، فشاء المستثمر الأجنبي لحصّة في شركة محلية يعد استثمار مشترك، كما يتميز بكونه اتفاق طويل المدى.

2. الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي: والذي ينطوي على التملك المطلق لأصول استثمارية من طرف الأجانب في البلدان المضيفة ضمن مشروعات إنتاجية أو تسويقية، حيث يتم تنظيم العلاقات بين المقر الرئيسي والفرع حسب اختصاصات وصلاحيات الفرع، والتفويض الموكّل له، ونوع النشاط، وذلك وفق اتفاقية مبرمة مع البلد المضيف، ويعد من أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي تفضيلاً لدى المستثمر الأجنبي والشركات متعددة الجنسيات<sup>1</sup>، والتي تمثل استثمارات يملك أصولها أو يساهم في رأسمالها أكثر من بلد، حيث تتمتع بقدرات تمويلية وتكنولوجية وتنظيمية عالية.

3. مشروعات التجميع: هذه المشروعات تأخذ شكل اتفاق طويل الأجل بين طرفين أجنبي ومحلي، يقوم بموجها الطرف الأجنبي بتزويد الطرف المحلي بمكونات منتج معين لتجميعه ليصبح منتج نهائي، كما يقدم له الخبرة والمعرفة الخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع، وعمليات التشغيل والتخزين والصيانة... الخ، والتجهيزات الرأسمالية مقابل عائد مادي متفق عليه. وقد تأخذ مشروعات التجميع شكل استثمار مشترك أو شكل التملك الكامل للمشروع الطرف الأجنبي، مع التأكيد على المشاركة الفعلية للمستثمر الأجنبي في إدارة المشروع وتسييره (فإذا لم يتضمن لأي مشاركة للطرف الأجنبي في الإدارة والتسيير، يصبح كأحد أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر في مجال الإنتاج)<sup>2</sup>.

4. الاستثمار عن طريق العقود: يتخذ هذا الشكل من الاستثمار عدة أنواع، كالاستثمار بعقود الترخيص، ويعد هذا الاستثمار من بين المراحل المهمة لامتلاك المشاريع الاستثمارية من لدن الأطراف الأجنبية، حيث تقوم هذه الأخيرة بنقل براءات الاختراع أو ما يتعلق بالمعاملات التجارية أو الاسم التجاري إلى الدول المضيفة، حيث يتم

<sup>1</sup> أبو قحف عبد السلام، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 27.

<sup>2</sup> حسين عبد المطلب الأسرج، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، سلسلة رسائل البنك الصناعي، الكويت، ديسمبر 2005،

ذلك في صورة عينية مما يجعل هذه الصورة تندرج ضمن الاستثمارات المباشرة. بالإضافة إلى الاستثمار بعقود الإنتاج، وهي عبارة عن عقود تتم بين الأطراف الأجنبية والمحلية من أجل إنتاج سلعا معيناً من السلع يتم تحويلها إلى البلدان المضيفة، والهدف من ذلك في حقيقة الأمر، هو محاولة الشركات الأجنبية اختبار مدى استجابة سوق البلد المضيف لنوع معين من السلع على أن يتم إنتاجها مستقبلاً إذا ما كانت النتائج مرضية، أما الشكل الثالث فيتمثل في العقود الخاصة بإدارة المشاريع الاستثمارية، حيث تندرج هذه الصورة هي الأخرى ضمن مراحل امتلاك المشروع بالكامل، أين يتم الاتفاق بين الطرف الأجنبي والمحلي بخصور تزويد الأول الثاني بالخبرات والقدرات الفنية في الإدارة المحترفة لمشاريع معينة، والجدير بالإشارة هو أن كل هذه الصور تتطلب مقابلاً مادياً تدفعه الأطراف المحلية للأطراف الأجنبية.

5. الاستثمار في المناطق الحرة : المنطقة الحرة هي جزء من الأرض تابع لدولة ما، وتوضح حدودها بطريقة قاطعة وتعتبر جمركياً امتداداً للخارج، إلا أنها خاضعة للسيادة الوطنية من وجهة النظر السياسية، وفي داخل المنطقة الحرة يسمح بإقامة المشاريع الخاصة برؤوس الأموال الأجنبية، أو الوطنية، أو المشتركة، والهدف من إنشاء هذه المناطق الحرة هو تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، ولأجل هذا الغرض تسعى الدول لجعل المناطق الحرة جذابة للاستثمارات، وذلك بمنح المشاريع الاستثمارية فيها الحوافز، والمزايا، والإعفاءات، ويكون المستثمر الأجنبي هنا بعيداً عن الخضوع لقوانين الدولة المضيفة، ويعمل من خلال قوانين خاصة منظمة له، تنظم إنشاء المشروعات الاستثمارية في المناطق الحرة<sup>1</sup>.

6. الاستثمار بشكل الشركات متعددة الجنسيات : تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات أهم رموز الاقتصاد العالمي، وهي أهم طرف والواجهة التي تمثل الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أطلق عليها القاطرة التي تجر الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مختلف أقطار العالم، وقد ازداد دورها هذا مع تعاظم الثورة التكنولوجية المعاصرة، ذلك لأن تطور مجال المعلومات سهل حركة كل من الاستثمار والصناعة إلى حد كبير، بحيث صار بإمكان أية شركة كبيرة أن تمارس وتراقب عدة نشاطات في أجزاء عديدة من العالم كما تراجعت العقبات التي تعترض سبيل المشاركة والتحالف الإستراتيجي عبر الحدود، ولم يعد نقل الخبراء من مكان لآخر ولا استعمال العديد من العمال في البلد المضيف، بل صارت الشركات المتعددة الجنسيات تعتمد خبرات ومهارة مسيرين موجودين في الشركة الأم، الذين يقومون بتوجيه عمل الفروع عن بعد.

### ثالثاً: أسئلة المحور

#### 1. السؤال الأول:

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، منظماتها، شركاتها، تداعياتها، الدار الجامعية، الإسكندرية-مصر، 2006، ص 185



على اعتبار الإستثمار الأجنبي من أهم الأشكال التي أصبحت تحدد ملامح العلاقات الدولية، حاول من

خلال ما يلي:

- ◉ توضيح الفرق بين الاستثمار و الإدخار ؟
- ◉ توضيح أهم أوجه التشابه و الإختلاف بين الاستثمار الأجنبي المباشر والغير مباشر؟
- ◉ التعريف بأهم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر؟

### 2. السؤال الثاني :

على اعتبار المناطق الحرة من أكثر المناطق جاذبية للاستثمار الأجنبي، أجب على ما يلي:

- ◉ عرف المناطق الحرة؛
- ◉ ما المقصود بمناخ الإستثمار الأجنبي، و ما هي أهم مقوماته ؟
- ◉ لماذا تعتبر المناطق الحرة، من أكثر المناطق جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر.

### 3. السؤال الثالث :

على اعتبار القوانين والتشريعات من أهم العوامل المحددة للبيئة القانونية لجذب الاستثمار الأجنبي،

لذا سعت الجزائر منذ الاستقلال بسن قوانين وتشريعات من بينها القاعدة 51/49 سنة 2009، حاول توضيح

تأثير هذه القاعدة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر.

# المحور الثاني : الشركات متعددة الجنسيات

## الأهداف التعليمية

- استعراض التطور التاريخي لشركات متعددة الجنسيات ؛
- التعريف بماهية الشركات متعددة الجنسيات ؛
- الإحاطة بخصائص الشركات متعددة الجنسيات ؛
- التعرف على أنماط الشركات متعددة الجنسيات.



## المحور الثاني: ماهية الشركات متعددة الجنسيات

تغيرت أبعاد وطبيعة التجارة الدولية منذ الحرب العالمية الثانية، بخلق شكل جديد وقوي للاستثمار الدولي، وذلك هو الشركات المتعددة الجنسيات، هذه الشركات والتي كانت ذا طابع استعماري تنشط في استخراج المعادن الأولية، إلى أن أصبحت تنشط في تصنيع المنتجات من بضائع استهلاكية مثل المشروبات الغازية ثم منتجات تكنولوجية مثل الحاسوب الآلي، إلى الخدمات مثل التأمين النقل والصرافة، وسنحاول عرض مراحل تطور هذه الشركات من خلال ما يلي.

### أولاً: التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات

يذهب جانب من العلماء والكتاب إلى إعادة جذور الشركات متعددة الجنسيات إلى العصور التاريخية القديمة، حيث أكدت بعض المصادر التاريخية عن وجود علاقات تجاربه بين الإغريق والفينيقيين وسكان بلاد العراق القديم (بلاد ما بين النهرين)، كما عرفت المدن الجرمانية في العصور الوسطى بتوسيع أنشطتها الإنتاجية في الخارج، وحتى الإيطاليون فقد قاموا بإنشاء بنوك لهم في مختلف الدول الأوروبية<sup>1</sup>. إلا أنه يرجع الخبراء والمتخصصون بداية ظهور الشركات متعددة الجنسيات إلى الحقب الاستعمارية التي تعاقبت على خلفية الاكتشافات الجغرافية التي تمخض عنها اكتشاف أمريكا عام 1492م، وما يلي ذلك عن رحلات قام بها فاسكو دجاما للهند عام 1498، وكذا رحلة ماجلان عام 1519<sup>2</sup>، أما الشركات متعددة الجنسية كفكرة اقتصادية هناك من يرجعها إلى عهد الفيزيوقراط (الاقتصاد الطبيعي) حيث كانت الملكية مشاعة لعناصر الإنتاج، كما أن هذه الظاهرة ليست جديدة في تاريخ الرأسمالية، وينظر إليها باعتبارها مجرد صورة متطورة لتلك الشركات التجارية الكبرى التي ظهرت في أوائل القرن السابع عشر، واستمرار لأنماط الاستثمارات الدولية التي عرفها العالم ابتداء من النصف الثاني من القرن التاسع عشر، حيث كانت أغلب الشركات ذات طابع استعماري فقد سعت الدول الاستعمارية لتوطين شركاتها في مستعمراتها، فعلى سبيل المثال الاستعمار البريطاني أقام في المستعمرات الأمريكية شركة استعمارية عملاقة باسم خليج الهيدوسن لاحتكار التجارة بين بريطانيا وبعض مستعمراتها في أمريكا الشمالية، وعمدت الدول الأوروبية الاستعمارية لإنشاء هذه الشركات لاستغلال مستعمراتها، وخلق احتكار مدعم بالقوة السياسية والعسكرية للحصول على المواد الأولية والغذاء<sup>3</sup>، "شركة الهند الشرقية" على سبيل المثال هي شركة متعددة الجنسيات أجزع عقدها في لندن عام 1600 م، وهي عبارة عن شركة عملاقة في

<sup>1</sup> Ghertman Michel, *Les Multinationales*, Ed Bouchene, Collection Que sais-je? Alger 1993, P 09.

<sup>2</sup> Phatak Arvind, *Evolution of World Enterprises American Management Association*, New York, John Wiley and Sons, 1971, PP14-15.

<sup>3</sup> زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 191.

ميدان التجارة الخارجية احتكرت تجارة بريطانيا مع الهند ودول آسيوية أخرى، حيث بقيت هذه الشركة أكبر شركة عالمية لعقود طويلة، وكذلك الأمر بالنسبة لشركة الهند الفرنسية التي أنجزت عام 1664م، وتجدر الإشارة إلى أن هناك تشابه ظاهريا بين هذه الشركات الكبرى التي ظهرت في مستهل القرن السابع عشر، وبين الشركات الحديثة فمن ناحية الشكل القانوني يلاحظ أنه في كلتا الحالتين نحن أمام شركات مساهمة، كما يوجد تشابه من ناحية القوة الاقتصادية ومدى السيطرة على التجارة الدولية.<sup>1</sup>

بعدما تعرفنا على جذور هذه الشركات سنحاول من خلال ما يلي تقسيم الفترات الحديثة لنشأتها:

### 1- المرحلة الأولى ما بين 1840-1914:

ارتبط البروز الأول للشركات متعددة الجنسيات الحديثة بالثورة الصناعية وبتطور التركيز الاقتصادي والتوسع الاستعماري الأوروبي في القرن التاسع عشر، فلم تعد الدول الصناعية تقنع بالتصدير للخارج، بل أصبحت تبحث عن إنتاج موادها في عين المكان، وهذا اقترابا من الثروات المنجمية والمعدنية أو لتشكيل شبكات تجارية في الأسواق الخارجية التي تستغلها، حيث تميزت هذه المرحلة بانتشار الشركات المتعددة الجنسية في المستعمرات التابعة لدولها الأصلية، والاستثمار فيها بأقصى جهد بغية استغلال الموارد المتاحة، سواء كانت المادية أو البشرية، حيث تعتمد هذه الشركات إلى إرسال المواد من المستعمرات إلى الدول الأم من أجل التصنيع وإعادة التصدير مرة أخرى في شكل منتجات، ولم يكن من أهداف هذه الشركات تنمية هذه المناطق أو تصنيعها أو إمدادها بالمعرفة الفنية أو النظم الإدارية الحديثة<sup>2</sup>، فأهم الأنشطة التي تقوم بها في ذلك الوقت هي أنشطة مرتبطة بعمليات استخراج المواد الأولية كالبترول والفحم والخشب وغيرها من المواد الأولية الأخرى، كما سمحت الحركات التحررية في أمريكا اللاتينية بين 1817 و1830 بفتح آفاق جديدة لتدفق الاستثمارات البريطانية، الأمريكية والألمانية إلى هذه المناطق خاصة في الأرجنتين، البرازيل والمكسيك، كما لجأت بعض الدول والحكومات إلى الاستثمار الأجنبي لتطوير وتنمية مجتمعاتها، وخير مثال لذلك إسناد مشروع خط بغداد للسكك الحديدية في الإمبراطورية العثمانية لألمانيا، وسياسة *Sergueï Witte* في روسيا\*، التي أحدثت نوعا من الثورة الصناعية ابتداء من 1860 بفعل الاستثمارات البلجيكية، البريطانية والفرنسية هناك في الصناعات الحديدية والمعدنية (حوض *Donetz*)، وفي النفط (حوض *Bakou*) وفي السكك الحديدية (مشروع الخط الذي يقطع سيبيريا).<sup>3</sup>

ليعرف تدويل الإنتاج في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين دفعا قويا للشركات متعددة الجنسيات، حيث يمكن القول أن أول شركة تستحق وصف متعددة الجنسيات في العالم هي شركة سنجر

<sup>1</sup> يحيى عبد الرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1994، ص ص 17-18.

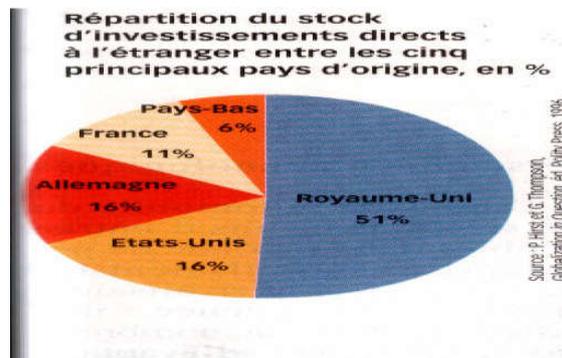
<sup>2</sup> زينب حسين عوض الله، مرجع سابق، ص 191.

\* وزير المالية الروسي من 1892 إلى 1903.

<sup>3</sup> Montigny Gilles, *Analyses Économique et Historiques*, 2eme Année, Ed Ellipses, Paris 1997, P71.

الأمريكية لماكينات الخياطة عام 1867م، التي تعتبر أول شركة تقوم بتصنيع نفس السلعة وبنفس الشكل وتحت اسم تجاري واحد في دول مختلفة، فهي أقامت مصنع لها في جلاسكو بانجلترا وتبعته بعدة مصانع أخرى في النمسا وكندا، وسرعان ما حذت الكثير من الشركات الأمريكية حذو سنجر. لتظهر كذلك شركات في مختلف الميادين كالشركات المتخصصة في المانوفاكتورية والتي ظهرت سنة 1860، نذكر على سبيل المثال، المصنع الذي أنشأه المخترع السويدي ألفريد نوبل سنة 1869 بمدينة همبورج الألمانية الخاص بالديناميت<sup>1</sup>، لتظهر بعدها شركة *General Electric* و *United Fruits* في الولايات المتحدة الأمريكية. *Nobel* و *SKF* في السويد، *Nestlé* في سويسرا و *Michlin* و *St Gobins* في فرنسا. ففي تلك الفترة فقد كان 55% من مخزون الاستثمار المباشر في الخارج يتم في القطاع الأول، أما الاستثمارات القليلة التي كانت تتم في القطاع المانيفاكتوري فقد تركزت في أمريكا الشمالية وأوروبا، حيث قدر مخزون الاستثمارات المباشرة في الخارج في 1913 ما يعادل 13% من الناتج الداخلي الخام العالمي، وقدر هذا المخزون بـ 14 مليار دولار في 1914، وقد كانت المملكة المتحدة في هذا التاريخ أول بلد مستثمر بحيازتها على 51% من هذا المخزون، تليها الولايات المتحدة الأمريكية بـ 16% وكانت الاستثمارات آنذاك بدأت تتجه أساسا نحو ما يعرف بالدول الناشئة مثل كندا، أستراليا، الأرجنتين والصين.<sup>2</sup>

**الشكل رقم (1-1): توزيع مخزون الاستثمارات المباشرة في الخارج بين أهم خمس دول مستثمرة في العالم بالنسبة المئوية في 1914.**



المصدر: براهيم شاوش توفيق، العولمة والشركات متعددة الجنسيات، عن:

Montigny Gilles, *Des Firmes Multinationales Pour un Marché Mondial in Alternatives Economiques, Hors série n°42, 4 eme trimestre, 1999, P 55.*

## 2- المرحلة الثانية ما بين 1914-1945:

<sup>1</sup> Koldeendle, *The Multinational Company*, Behavioral and Managerial Analysis, Lexington Books, D.C Heath and Company, London, 1974, P 21.

<sup>2</sup> براهيم شاوش توفيق، العولمة والشركات متعددة الجنسيات، ماجستير علوم الاقتصادية فرع النظرية والتحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001/2000، ص 73.

تواصل نمو مخزون الاستثمارات المباشرة في الخارج بين الحربين، فقد تضاعف تقريبا بين 1914 و1938 على عكس ما حدث للتجارة الدولية التي عرفت تراجعا محسوسا متأثرة بالأزمة العالمية لسنوات الثلاثينات، فمن خلال الجدول رقم (1-1) يتضح أن تمركز مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المتقدمة المستعمرة، إذ استطاعت بريطانيا أن تحافظ على مركز الريادة من خلال تسجيل مساهمتها في حجم المخزون العالمي ب 45.5% سنة 1916 و39.8% سنة 1938، في حين تقهقرت مكانة فرنسا خصوصا ألمانيا لصالح الولايات المتحدة الأمريكية، أما بالنسبة لمخزون الاستثمارات الأجنبية الواردة فقد تركز أساسا في الأقاليم المشكلة لما يعرف بالدول النامية المستعمرة بنسب 62.8% إلى 65.7% بين عامي 1916 و1938 على الترتيب إضافة إلى دول متقدمة أخرى خصوصا الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، وأستراليا. لتستمر الولايات المتحدة الأمريكية في تدعيم مكانتها كمصدر للاستثمارات الأجنبية المباشرة على حساب الدول الأوروبية التي تدهورت أوضاعها المالية والاقتصادية من جراء الحرب العالمية الثانية<sup>1</sup>، حيث تميزت هذه الفترة بالبروز المتزايد للشركات الأمريكية، مثل شركات: *Hoover, Rône Poulenc, Pirelli, Sandoz*.<sup>2</sup>

لكن تجدر الإشارة إلى أن توسع نشاط هذه الشركات بعد الحرب العالمية الأولى عرف عراقيل بفعل السياسات الحمائية والإيديولوجيات الشيوعية، ولكن بدافع من الولايات المتحدة الأمريكية عرف نشاط هذه الشركات تطورا مذهلا، فقد كثفت الشركات الأمريكية من نشاطها لتنتشر في أوروبا وكندا، إلا أن هذه المرحلة شهدت ركودا اقتصاديا ويرجع هذا إلى التخوف من الحرب، بحيث عملت كل الدول الكبرى على عدم السماح لشركاتها بالتنقل إلى الخارج، بحيث بلغت الوطنية ذروتها وقامت الحكومات بتبني إجراءات تمييزية مع الأجانب، مثلا ألمانيا كانت تفرض على الشركات بأن تكون ألمانية 100%، كما عرفت الولايات المتحدة الأمريكية نفس الإجراءات، كما شكلت النقود عائقا آخر في مجال الاستثمارات الأجنبية بعد الحرب، وذلك بسبب المخاطر التي ظهرت، وتجلت ذلك في انتشار التضخم بشكل كبير وتبعه بعد ذلك انكماش اقتصادي في سنة 1929، وهذا أدى إلى انهيار اقتصادي عالمي أثر بشكل كبير على المبادلات الدولية، حيث دفعت هذه الأحداث بالاستثمار الأجنبي المباشر بشكل عام، والشركات بشكل خاص.<sup>3</sup>

**الجدول رقم (1-1): تطور مراكز الدول في مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر بين عامي 1916-**

1938

<sup>1</sup> عميروش محند شلغوم، مرجع سابق، ص 30.

<sup>2</sup> *Montigny Gilles, Op Cit, p 72.*

<sup>3</sup> جيل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمة علي مقلد، مكتبة الفكر الجامعي، منشورات عويدات، لبنان، ط1، 1970، ص 21.



1938	1916	الدول المضيفة %	1938	1916	الدول المصدرة %
34.3	37.2	الدول المتقدمة منها	100	100	الدول المتقدمة منها
7.2	10.3	و.م.أ	27.7	18.5	و.م.أ
9.6	5.7	كندا	2.7	1.1	كندا
2.9	1.6	بريطانيا	39.8	45.5	بريطانيا
-	7.1	الاتحاد السوفياتي	9.5	12.2	فرنسا
8	3.2	أستراليا	1.3	10.5	ألمانيا
0.6	0.2	اليابان	1.7	2.1	الاتحاد السوفياتي
65.7	62.8	الدول النامية منها	2.8	0.1	اليابان
30.8	32.7	أمريكا اللاتينية	14.5	10	أخرى
7.4	6.4	إفريقيا	00	00	الدول النامية
25	20.9	آسيا			

*Source: Ramdan Djoudad, Analyse de L'investissement International: Evolution Réelle, Explications Théoriques et Approches Econométrique, le cas de la Communauté Economique Européenne, Thèse Doctorat, Université de Montréal, 1985, P 11-15.*

### 3- المرحلة الثالثة ما بين 1945-1970:

بعد الظروف الاقتصادية الدولية التي أشرنا إليها سابقا والتي لم تكن لتسمح بنمو أكبر للاستثمارات الدولية المباشرة، تغيرت هذه الأوضاع بعد الحرب الثانية خاصة بعد إبرام الاتفاقية العامة لرسوم الجمركية والتجارة المعروفة باسم *GATT* سنة 1947، لتزيج بذلك أهم العوائق التي كانت تعترض سبيل الشركات المتعددة الجنسيات والتي تولت وضع أسس ومبادئ عامة لتنظيم التبادل التجاري الدولي، وبإنشاء المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لمنظمة الأمم المتحدة في نفس العام تم الاعتراف بهذه الشركات ونشاطها العابر للحدود الوطنية<sup>1</sup>، كذلك اتفاقية إنشاء المجموعة الاقتصادية الأوروبية المنعقدة في روما سنة 1957 أعطت دفعة هائلة لنشاط هذه الشركات وهكذا فإن الظروف كلها كانت مهيأة منذ نهاية الحرب العالمية لظهور الشركات المتعددة الجنسيات<sup>2</sup>، فقد عرفت هذه المرحلة توسع كبير في مجال الاستثمارات الدولية المباشرة، فخلالها تفوقت الشركات الأمريكية على نظيرتها الأوروبية، لتعرف هذه المرحلة بالموجة الأمريكية، ويرجع هذا أساسا إلى الامتيازات التي حققتها أمريكا بعد الحرب، ففي الوقت الذي كانت فيه الشركات الأوروبية تواجه مشاكل مالية نظرا للمشاكل الاقتصادية التي تتخبط فيها دولها، كانت الشركات الأمريكية تتمتع بحرية كبيرة في مجال الاستثمار في الخارج. كما عملت الحكومة الأمريكية على تقديم كل التسهيلات لشركات الاستثمار في الخارج بل وأكثر من ذلك، فقد عملت إلى إبرام اتفاقيات مع الدول على منح التسهيلات وضمان استثماراتها بالخارج وترحيل

<sup>1</sup> إبراهيم الأخرس، دور الشركات عابرة القارات في الصين تنمية اقتصادية أم استعمارية، القاهرة، مصر، 2012، ص 29.

<sup>2</sup> أبو قحف عبد السلام، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 16.

الأرباح إلى البلد الأم فقد كثفت الشركات الأمريكية من نشاطها لتنتشر في أوروبا وكندا على عكس باقي بلدان العالم الأخرى.

#### 4- المرحلة ما بعد 1970.

في بداية السبعينات عرفت هذه الشركات حركات جديدة بظهور الشركات اليابانية والأوروبية، وكذلك تلك الشركات النابعة من الدول النامية كالبرازيل، المكسيك، الهند، هونك كونغ، سنغافورة وكوريا الجنوبية، حتى باتت هذه الشركات تلعب دورا فعالا في ظاهرة العولمة، حيث أنها كرست الترابطات بين الاقتصاديات الوطنية عن طريق تلك العمليات التي تقوم بها في إطار استراتيجياتها العابرة للحدود، والاستفادة من المزايا التي تمنحها ظاهرة العولمة من سهولة في انتقال عوامل الإنتاج وخاصة رؤوس الأموال، وسهولة في توزيع إنتاجها فيما بعد حتى أصبحت فاعلا للعولمة الاقتصادية.

أما ظهور كلا من الشركات الأوروبية واليابانية بشكل كبير في هذه المرحلة، فقد كان نتيجة للسياسات الاقتصادية التي انتهجتها حكوماتها، والدعم المقدم لشركاتها المتعددة الجنسيات، حتى تستطيع مواجهة الشركات الأمريكية التي كانت تسيطر قبل هذه المرحلة بشكل كبير على الاستثمارات المباشرة في الخارج، بحيث أنه لو عدنا إلى منتصف السبعينيات، أي في الفترة التي كثر الحديث فيها عن هذه الشركات والاعتناء بتصرفاتها، لوجدنا أن من بين الشركات المتعددة الجنسيات في العالم التي تم إحصائها من طرف الأمم المتحدة في نهاية 1972، فمن 39 شركة نجد 21 أمريكية و2 فقط من العالم الثالث وهي ناشيونال إيرانيان أويل في المرتبة السابعة وبترو براز البرازيلية في المرتبة التاسعة والثلاثين، أما البقية فأوروبية أو يابانية<sup>1</sup>. فهاتين الأخيرتين فبعد الحرب العالمية الثانية وإعادة بناءهما، أنشئت شركات وطنية 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، فكانت بسرعة شبكة للتوزيع في الدول التي تصدر إليها، ولكن كثير من هذه الشركات أجبرت على إقامة مصانع في الدول المستقبلية وهذا راجع إلى عدة أسباب منها:<sup>2</sup>

أ- 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.

<sup>1</sup> قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2004، ص 51.

<sup>2</sup> Michel Ghertman, *Les Multinationales*, Editions Bouchene, Troisième édition, paris, France, 1993, P13.



ب- 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.

ج- 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.

د- 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.

أما اليابانيون فقد كانت شركاتهم 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 أجل الحصول على العملات الأجنبية المختلفة التي تساعدهم على اقتناء مواد أولية، ولذا أنشؤوا شركات موزعة عبر العالم والتي شكلت شبكة إعلامية هدفها الحصول على معلومات حول متطلبات المستهلكين للسلع الجديدة في العالم، لأن المنتجات اليابانية موجهة لتلبية الحاجيات على مستوى الدولي، وكانت المصانع اليابانية تنتج بكميات كبيرة منذ البداية، 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 الدرجات التي كانت تسيطر على صناعتها إنجلترا لمدة طويلة، بالإضافة 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<sup>1</sup> وهذا الظهور القوي للشركات اليابانية سمح لليابان بالرقى إلى المرتبة الأولى فيما يخص الاستثمارات ما بين 1970-1980.

أما على المستوى العالمي عرف التطور في الاستثمارات المباشرة في الخارج في النصف الثاني من سنوات 1970 نوعاً من الكبح، فخلال هذه الفترة كانت هذه الاستثمارات تنمو بمعدل سنوي يقارب مستوى نمو المبادلات التجارية، يمكن إرجاع هذا الانقلاب إلى عدة عوامل، فلقد أحدث تخفيض قيمة الدولار في 1973 تغييراً في التوزيع الجغرافي للاستثمارات الدولية، فقد أصبح اقتناء أصول أجنبية في الخارج بالنسبة للأمريكيين أقل امتيازاً، في حين أن الشركات البريطانية، الألمانية، الفرنسية، السويدية واليابانية قد كثفت من استثماراتها في الولايات المتحدة الأمريكية، كما أن تراجع النمو الاقتصادي بعد 1974 (الصدمة البترولية) خلق آفاقاً ضيقة

<sup>1</sup> Pierre Jacquemot, *La Firme Multinationale: Une Introduction Economique*, Ed. Economica, paris, France, 1990, P31.



للأرباح داخل وخارج الحدود، رغم أن الاستثمارات في الخارج لم تتأثر بنفس شكل الاستثمارات الداخلية على غرار ما حدث في الثلاثينات. كما عرفت المناطق المستقبلية للاستثمارات هي الأخرى انقلاباً حقيقياً، فقد أصبحت أوروبا الغربية وباقي الدول المتقدمة المستقبل الأول لرؤوس الأموال، في حين تراجع حصة الدول النامية.<sup>1</sup> ويمكن تفسير هذا التحول إلى مجموعة من العوامل، فإثناء المجموعة الاقتصادية الأوروبية فتح آفاقاً لسوق كبيرة وموحدة، إلى أنها مسيجة بسياسات حمائية ضد الأجانب، ومن جهة أخرى أحدثت الحركات التحررية في دول العالم الثالث حاجزاً أمام الاستثمارات الآتية من الدول الاستعمارية، باتخاذها عدة إجراءات لكبح وحتى منع هذه الاستثمارات الأجنبية في بعض البلدان كمصر، الهند، العراق والشيلي، حتى أن بعض هذه الإجراءات كانت تحت التأثير الشيوعي (الصين، كوبا، كوريا الشمالية وشمال الفيتنام) والتي لم تتردد في إبعاد المؤسسات الرأسمالية وتأميمها ووضعها تحت الرقابة العمومية، كما أن حالات عدم الاستقرار السياسي في دول العالم الثالث لم تحفز الشركات المتعددة الجنسيات على القيام باستثماراتها هناك، ورأت الدول النامية اقتراض رؤوس الأموال أحسن من استقبالها للاستثمارات الأجنبية، خاصة مع تدني أسعار الفائدة الحقيقية، ومع الامتيازات والتسهيلات التي تمنحها المنظمات الدولية (صندوق النقد الدولي، البنك العالمي، المجموعة الاقتصادية الأوروبية) في التمويل، وما يلفت الانتباه بعد 1970 أن الاستثمار الدولي قد عرف تحول الاستثمار الأجنبي وإنشاء الفروع قرب مصادر التمويل بالمواد الأولية وقرب الأسواق المنتعشة إلى استثمار يهدف إنشاء قاعدة تصديرية بين الشركات وفروعه، بالإضافة إلى بروز شركات متعدد الجنسيات لدول متقدمة أخرى مثل أستراليا، نيوزيلندا، جنوب إفريقيا، النمسا، الدانمارك، النرويج، وتلك المتولدة في الدول الحديثة التصنيع (كوريا، البرازيل، هونك كونغ والهند)<sup>2</sup>، رغم بقاء الولايات المتحدة الأمريكية المستفيد الأول من الاستثمار المباشر في الخارج، فمن بين مائتي شركة ضخمة في 1984، بلغ رقم أعمالها الكلي ربع الإنتاج العالمي، كان نصيب الولايات المتحدة الأمريكية منه النصف، وما يقارب الخمس لليابان، وما يقارب خمس أيضاً لأوروبا.<sup>3</sup>

ليدخل العالم بداية الثمانيات مرحلة جديدة عرفت باسم العولمة، والتي امتازت بتعميق تدويل النشاط الاقتصادي، وتوحيد وتجانس الاقتصاد العالمي، فازدادت التبعية الاقتصادية للبلدان التي ظهرت، وازدادت

<sup>1</sup> 1997, P73., France,, 1ere année, Ed Ellipses Analyses Economique et Historiques Montigny Gilles,

<sup>2</sup> Pierre Jacquemot, Ibid, , P33.

<sup>3</sup> Beaud Michel, L'économie Mondiales Dans les Années Quatre-vingt, Ed La découverte, paris 1987, P7.



التبادلات عبر الحدود للسلع، الخدمات، رؤوس الأموال<sup>1</sup>، وقد كانت لهذا الظاهرة انعكاسات كبيرة على الشركات بما فيها المتعددة الجنسيات وهذا من خلال:<sup>2</sup>

- ◎ عولمة الطلب: حيث تطورت الحاجات والسلوكيات المختلفة للمستهلكين نحو نموذج موحد، وهذه الظاهرة تتعدى منتوجات الاستهلاك الواسع، فنجد الشركات تطلب نفس المواد الأولية، نفس المعدات... الخ.
- ◎ عولمة العرض: التي تدفع الشركات إلى تبني استراتيجيات دولية متجانسة مثل: تنظيم توزيع دولي داخلي للعمل بتمركز البحث والتصميم للبلدان المتقدمة، الإنتاج حيث اليد العاملة المنخفضة التكلفة، التوجه نحو عرض نفس المنتجات بنفس الطريقة في العالم بأسره، كما لو أن العالم يشكل سوق واحدة .
- ◎ عولمة المنافسة: وهي نتيجة منطقية للعنصرين السابقين، وذلك نظرا لتلاقي الشركات في نفس الأسواق وبنفس المنتوجات العالمية، الشيء الذي يحتم على الشركة التي تريد الحصول على ميزة تنافسية أن تكون قادرة على التفاعل والتأقلم مع حركات منافسيها على الساحة العالمية بأكملها.

كما أن أهم ما يميز هذه المرحلة بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات هو التحلل (*Banalisation*)

النسبي لهذه الظاهرة، إذ نجد أن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدأت تأخذ طابع تعدد الجنسيات<sup>3</sup>، لتمييز هذه الفترة كذلك بحدوث انقلابات دورية في تطور الاستثمارات المباشرة في الخارج، فمن 1986 إلى 1990 عرفت تدفقات الاستثمارات المباشرة في الخارج نموا سنويا يقدر بحوالي 29%<sup>4</sup>، في حين أنه في الفترة الممتدة بين 1991-1992 تقلصت هذه الاستثمارات بنسبة (20% بالنسبة لبلدان G5 و 65% بالنسبة لليابان) لتعرف دفعا جديدا وسريعا بين 1993 و 1996 بنمو يقدر بـ 67.8% بالأسعار الجارية. وساعد تطوير وتحرير الأسواق المالية الكبرى في لندن وباريس وغيرها على القيام بعمليات مالية ضخمة "كعمليات الشراء العمومي *Opération Public d'Achat*" و"عمليات التحكم والمراقبة *Opération De Prise De Contrôle*"، وهنا أخذت "عمليات الاندماج والامتلاك *Les Fusions Et Acquisitions*" بعدا هاما في الاستثمارات المباشرة في الخارج على حساب إنشاء فروع في الخارج خاصة مع البروز القوي للساحات المالية في الاقتصاديات النامية (سنغافورة وهونك كونغ) من جهة، ومن جهة أخرى منح تحرير قطاع الخدمات (البنوك، التأمينات والاتصال) فرص جديدة للاستثمارات الأجنبية، كما فتح إمضاء للمعاهدة الموحدة في 1986 *l'acte Unique* وميثاق ماستريخ للاستثمارات

<sup>1</sup> S. H. Robock and K. Summonds. *International Business and Multinational Enterprise* Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1983, P21.

<sup>2</sup> Nazir Saeed, *An Economic Analysis of Foreign Direct Investment and its impact on trade and Growth in Pakistan*, PhD in Economics, Islamia University, Bahawalpur, Pakistan, 2001, P187.

<sup>3</sup> F.Hatem, *Les Multinationales de l'an 2000*, Ed Economica, Coll Economie de poche, Paris, France , 1995, P5.

<sup>4</sup> Huault Isabelle, *Le Management International*, Coll Approches, Ed CASBAH, Alger, Algeria, 1999, P8.



الأمريكية واليابانية وحتى الآسيوية أفاقا جديدة في السوق الأوروبية، دون أن ننسى الاستثمارات القائمة بين الدول الأوروبية نفسها وخاصة وأن الاتحاد الأوروبي جعل من الشركات الأوروبية الصغيرة تصبو إلى بعد أكبر (التوسع داخل أوروبا).

نظرا للأهمية التي باتت تكتسبها هذه الشركات كونها أصبحت من الدعائم الأساسية للمنافسة الدولية والدور الجلي التي باتت تلعبه وتؤمن به مختلف الدول العالم، التي أصبحت تتنافس فيما بينها لتوفير المناخ المناسب لجذب هذه الاستثمارات فهي أصبحت تحظى باستقبال أحسن في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، من خلال سن عدة تشريعات ومنحها عدة امتيازات، أعطى دفعا لهذه الشركات في مختلف دول العالم، وجعلها من القوى المؤثرة في موازين الاقتصاد العالمي الحديث، وسنحاول من خلال ما يلي التعرف على مفهوم هذه الشركات.

## ثانيا: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

حسب المؤتمر الذي ضم اقتصاديين وممثلين لكبار رجال الأعمال من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأوروبا واليابان، والذي دعت إلى انعقاده منظمة الإتحاد الأطلسي للولايات المتحدة في مارس من عام 1961، فإن "الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أصبحت القناة الرئيسية للعلاقات الاقتصادية الدولية، أما الشركات متعددة الجنسية فهي المعبر الرئيسي عن هذه الظاهرة".<sup>1</sup>

تعددت التعاريف الخاصة بها، واختلاف التسميات التي تطلق عليها ناجم بالأساس عن اختلاف وجهة النظر بخصوصها وحتى بخصوص تعريفها، فبالرغم أنه من المعروف أن الشركات متعددة الجنسيات، هي الشركات التي تزاوّل نشاطها في أكثر من دولة إلا أنه لم يتفق على إعطائها مفهوم موحد وشامل، إذ أن الاختلاف حول الشركات متعددة الجنسيات يبدأ من التسمية في حد ذاتها فالمختصون اختلفوا في التسميات التي أطلقت على هذه الكيانات، فاستعمل البعض منها للتعبير عن الكيان ككل في حين البعض الآخر لوصف نشاطه الدولي تأكيدا وإثباتا لصفته الدولية، فبالنسبة للشق الأول استعملت المصطلحات التالية: "منظمة"، "مؤسسة"، "شركة". وكذلك "مشروع"، حيث عادة ما يتم الاختلاف حول المصطلحين الأخيرين، وإن أكد بعض الباحثين على صلاحية إطلاق كلا من المصطلحين، لأن مصطلح "المشروع" يتوافق ما تتسم به من ضخامة سواء من حيث رؤوس الأموال أو الخبرات الفنية أو الإمكانيات البشرية، ويتفق مصطلح "شركة" مع الشكل القانوني الذي غالبا ما تفرغ فيه، أما الشق الثاني، فقد تم استعمال العديد من المصطلحات للدلالة على نشاطها العالمي من بينها:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> أ. مبرونوف، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات، ترجمة علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 1986، ص 91.

<sup>2</sup> غنام شريف محمد، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات "مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2006، ص 4.



الشركات عابرة للحدود الوطنية، الشركات العابرة للقارات، الشركات العابرة للقوميات، الشركات متعددة القومية، الشركات الدولية، الشركات الكونية، الشركات العالمية، الشركات الشمولية، الشركات دولية النشاط، شركات الاستثمار الأجنبي المباشر الشركات متعددة الجنسية، الشركات متعددة الجنسية، الشركات متعددة الجنسيات... الخ<sup>1</sup>، ويرى "ميرونوف" أن أهم الأسباب التي أدت إلى عدم اتفاق الباحثين على مصطلحات محددة في تحليلهم ووصفهم لنشاط هذه الشركات، يتمثل في استخدامهم لمعايير نوعية وكمية متباينة<sup>2</sup>، والجدول الموالي سنحاول من خلاله عرض مخلف هذه المصطلحات ومراحل النشاط المختلفة.

### الجدول (2-1): مصطلحات الشركات متعددة الجنسيات ومراحل النشاطات المرافقة

المصطلح	مراحل النشاط
الشركات الأجنبية <i>Les Sociétés Etrangères</i>	هو المصطلح الأكثر شمولية، فهو يحوي كل شركة لها تسهيلات للنشاط خارج البلد الأم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ومهما كانت طبيعة النشاط: إنتاجي أو تجاري.
الشركات متعددة الجنسيات <i>Les Firmes Multinationales</i>	هي الشركات التي تمارس نشاطها الإنتاجي اختياريًا في أكثر بلدان.
الشركات غير الوطنية <i>Les Firmes Trans-Nationales</i>	نفس المصطلح السابق، إلا أنه رفض استعماله من طرف الأمم المتحدة من أجل تفادي الآثار النفسية التي يمكن أن يتركها في شعوب الدول النامية.
الشركات الشمولية <i>les Firmes Totalitarisme</i>	يجب أن يشتمل نشاط هذه الشركات بالإضافة إلى انتقال نشاطها إلى بلدان أجنبية، أن يشتمل أيضا على منتجات أخرى من غير المنتج الأصل ومن غير القطاع الأصل أيضا.
الشركات متعددة الجنسيات العابرة للقارات <i>Les Firmes Trans-Continents Multinationales</i>	هي شركات لها فروعًا إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية من قارات مختلفة، وهي مرحلة متقدمة من مراحل النشاط لهذه الشركات.
الشركات العالمية متعددة الجنسيات <i>Les Firmes Multinationales Mondiales</i>	هي شركات لها فروعًا إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية وفي كل قارات العالم الخمس.
الشركات متعددة الجنسيات الكوكبية <i>Les Firmes Multinationales Globales</i>	هي شركات لها فروعًا إنتاجية أو تسويقية في كل الدول الأجنبية وفي كل قارات العالم الخمس من هذا الكوكب وكمثال على ذلك: شركة كوكا-كولا التي وصل نشاطها، خاصة التسويقي إلى كل منطقة من كوكب الأرض.

**المصدر:** بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات حالة قطاع البترول، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010/2009، ص 98.

فبالنسبة لهيئة الأمم المتحدة فإن المصطلح الرسمي المعتمد في وثائقها هو "الشركات عبر الوطنية" *Transnational Corporation*، وذلك ابتداء من 1976 في قرارها رقم (3202)<sup>3</sup>، بناء على ما ارتأته لجنة العشرين المشكلة من طرف اللجنة الاقتصادية والاجتماعية في تقريرها الخاص بنشاط هذا النوع من الشركات أن يتم

<sup>1</sup> طلعت جواد الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية، دار الحامد للطباعة والنشر، عمان، الأردن، ط1، 2008، ص22.

<sup>2</sup> أ. ميرونوف، مرجع سابق، ص 35.

<sup>3</sup> طلعت جواد الحديدي، المرجع نفسه، ص 27.

استخدام "Transnational" بدلا من "Multinational" ومصطلح "Corporation" بدلا من مصطلح "Entreprise"<sup>1</sup> ونشير إلى أن أحد الدراسات الصادرة عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة حول الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على عملية التنمية أوردت 21 تعريفا لها.<sup>2</sup>

إلا أن المصطلح الشائع هو مصطلح "الشركات متعددة الجنسيات"، حيث تجدر الإشارة إلى أن هذا المصطلح ذكر أول مرة في مجلة (بزنس ويك) الأمريكية سنة 1963م في دراسة قدمها "E.Lilienthal David" إلى معهد كارينجي للتكنولوجيا في أبريل 1960 تحت نفس العنوان وتم نشرها بعد ذلك بواسطة مؤسسة الموارد والتنمية حيث استخدمتها المجلة الأسبوعية الأمريكية في تقرير خاص في عددها الصادر بتاريخ 20 أبريل 1963<sup>3</sup>، كما أنه المصطلح الشائع استخدامه في الولايات المتحدة الأمريكية التي تعد المصدر الأول لهذه الكيانات والتي تضم عدد كبير منها، على الرغم من أن هذا المصطلح لاقى الكثير من الاعتراض على اعتبار أن الشركات الوليدة مهما تعددت جنسياتها إلا أنها تظل في الجوهر تابعة لجنسية الدولة الأم من حيث الولاء وللمركز الرئيسي من حيث الخضوع والسيطرة<sup>4</sup>، إلا أنه يتفق الأغلبية على أنه من الناحية الفعلية تقوم هذه الشركات بتأسيس شركات وليدة وتابعة لها في الخارج وفق للأنظمة القانونية السائدة في البلد المضيف، هذا ما يؤدي إلى تعدد واختلاف جنسيات هذه الشركات.<sup>5</sup>

بالتالي فإن وضع تعريف جامع ومانع للشركات متعددة الجنسيات، هو أمر في غاية الصعوبة نظرا للغموض الذي يكتسي هذا المصطلح ونظرا لاختلاف الزوايا التي ينظر إليها لهذه الظاهرة حيث أن بعض هذه التعاريف يقدم مقياسا نوعي، أي يجب على الشركة أن تكون متفقة مع متطلبات معينة، كأن تكون الشركة تعمل وتتحكم في أنشطة مولدة لدخل في أكثر من دولة واحدة، ويضع البعض الآخر مقياسا أكثر واقعية. مثل عدد الدول التي تعمل فيها هذه الشركات أو نصيب المبيعات التي تحققها الشركة الأجنبية التابعة إلى غير ذلك، وسنحاول من خلال ما يلي عرض مختلف التعاريف التي أعطيت لهذه الشركات.

مصطلح الشركات متعددة الجنسيات هو تعبير قانوني في الأصل حيث عرفها معهد القانون الدولي سنة 1977 على أنها "المؤسسات التي لها مركز القرار في دول معينة ومراكز النشاط في دول أخرى"<sup>6</sup>، وعرفت في معجم

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية "دراسة لمظاهر ومشكلات الاقتصاد الدولي المعاصر وفقا للتطورات الطارئة على النظام الاقتصادي العالمي الجديد والمستجدات ذات العلاقة بمعامله النقدية والمالية والتجارية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2000، ص 63.

<sup>2</sup> محسن شفيق، المشروعات ذوات القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1998، ص 35-36.

<sup>3</sup> محسن شفيق، المرجع نفسه، ص 216.

<sup>4</sup> هديه عبد الله، وآخرون. العرب... والأزمة الاقتصادية العالمية حوار الشمال والجنوب وأزمة تقسيم العمل الدولي والشركات متعددة الجنسيات، دار الشباب للنشر، مصر، 1986، ص ص 115، 116.

<sup>5</sup> نصار محمد عبد الستار، دور القانون الدولي العام في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، دار الفكر الجامعي، مصر، ط 1، 2007، ص 48.

<sup>6</sup> تونسي بن عامر، أساس المسؤولية الدولية في ضوء القانون الدولي المعاصر، منشورات دحلبي، الجزائر، ط 1، ص 303.



الاقتصاد بأنها: "شركة تنتج وتبيع منتجاتها في عدد من الدول تميزها عن الشركة التي تنتج في بلد واحد وتصدر للأسواق الخارجية"، بالتالي فإن إطلاق صفة متعددة الجنسيات على أي شركة لا بد أن يكون نتيجة لتوفر عدة خصائص معينة تكون القاسم المشترك لمثل هذه الشركات، والخاصية الرئيسية لهذه الشركات هي مزاوله النشاط في دول متعددة حيث تقوم بالعمليات والنشاطات متخطية بذلك الحدود الوطنية<sup>1</sup>، لذا فإن هناك من يعتمد في تعريفه لهذه الشركات على المعيار الجغرافي "الإقليمي"، فحسب أمين لطفي الذي اعتبر إطلاق صفة متعددة الجنسية، يستند إلى توفر بعض المواصفات كمزاوله النشاط في عدة دول مختلفة من خلال امتلاك فروع والقيام بالعمليات لذا قدم لها التعريف التالي<sup>2</sup>: "هي عبارة عن شركات تخضع في ملكيتها تحت سيطرة جنسيات متعددة حول العالم، بحيث يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة أيضا، وتمارس هذه الشركات نشاطاتها المختلفة في البلاد الأجنبية المختلفة، على الرغم من أن استراتيجياتها وخططها وسياساتها تكون موجهة للعمل في دولة معينة فيما تُعرف باسم الدولة الأم، ولكن يتجاوز عمل هذه الشركات الحدود الوطنية الإقليمية للدولة الأم، ويتسع لدول أخرى تُعرف باسم الدول المضيفة"، أما توجدات فقد عرفها بأنها: "المشروع الذي ينتج ويبيع منتجاته في أكثر من دولة"<sup>3</sup>، والاقتصادي الكندي ماثيو يرى بأن "المؤسسات المتعددة الجنسيات هي المؤسسات التي تقوم بعمليات كبيرة ومتشعبة جدا في البلدان الأخرى، وتمتلك طاقات إنتاجية كبيرة وتمارس نشاطها في ستة بلدان على الأقل"<sup>4</sup>، وهو نفس العدد الذي ركز عليه ريموند فرنون "Vernon" الذي يشترط بلوغ عدد الدول التي تمارس فيها الشركات نشاطها ستة دول أجنبية أو أكثر، وكذلك الأمر بالنسبة لمجلة فورتين "Fortune" التي تعتمد في تصنيفاتها للشركات متعددة الجنسيات على الشركات التي لها فروع في أكثر من ستة دول.

لكن هناك من يكتفي لإضفاء طابع التعدد بأكثر من بلد دون تحديد العدد كما عرفها ليفنجستون

"Livingstone" بأنها تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة تمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو

أكثر<sup>5</sup>. وعرفت كذلك بأنها: "كيان اقتصادي له في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة، وتخطط لكل قراراتها تخطيطاً شاملاً"<sup>6</sup>، أو "الشركات التي لها فرع خارجي أو أكثر من فرع يقوم

<sup>1</sup> السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة العامة القاهرة، مصر، 1978، ص 69.

<sup>2</sup> أمين احمد لطفي، المحاسبة الدولية والشركات المتعددة الجنسيات، الدار الجامعية، مصر، 2004، ص 36.

<sup>3</sup> منى قاسم، الشركات المتعددة الجنسيات وأهميتها في الاقتصاد العالمي، النشرة الاقتصادية، بنك مصر، العدد 1، 1988، ص 53.

<sup>4</sup> أ. مبرونوف، مرجع سابق، ص 37.

<sup>5</sup> أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 1993، ص 244.

<sup>6</sup> بول هيرست وغ ا رهام طومسون، ما العولمة: الاقتصاد العالمي وإمكانات التحكم، ترجمة: فالح عبد الجبار، سلسلة عالم المعرفة، مطابع السياسة، الكويت، 2001، ص 18.



بنشاط يتجاوز نشاط التسويق" أو هي "الشركات التي تمارس نشاطا إنتاجيا في دولتين أو أكثر، وتعمل من خلال المراكز الرئيسية لها في إحدى تلك الدول وفروعها المنتشرة في الدول الأخرى ولكنها تابعة للمركز الرئيسي"<sup>1</sup>. بالتالي حسب المعيار الجغرافي فإن الشركات متعددة الجنسيات هي الشركات التي تمارس نشاطها الإنتاجي في أكثر من بلد، أي أنها عبارة عن شركة تتمركز في دولة وتسمى هذه الشركة بالشركة الأم ولديها فروع تابعة في بلدان أخرى، أما المعيار الآخر الذي استند عليه المختصون في تعريفاتهم لهذه الشركات هو معيار الحجم، حيث أن هذا المعيار يأخذ بعين الاعتبار رأسمال ورقم الأعمال وكذلك الانتشار الجغرافي ونسب المساهمة في رأسمال والمشاركة وحتى عدد العمال، فهناك من يعتبر الشركة متعددة الجنسية عندما يصبح 20% من رأس مالها موظفا في منشآت خارجية لاعتبار أن بلوغها هذا المستوى يحدث تغيرا حاسما في الإدارة من غلبة التوجه الوطني إلى التوجه العالمي، وحسب آخر تنتقل الشركة إلى شركة عالمية عندما يصبح نصيب الفروع الخارجية 35% أو أكثر من القيمة الإجمالية للمبيعات والأرباح، وهناك من يقترح أن تكون الشركة متعددة الجنسية عندما تعادل أعمالها في الخارج من حيث الهيكل والنشاطات لنشاطها في بلدها الأصلي، مع توجه الإدارة إلى توزيع مواردها على الجزأين بغض النظر عن الحدود الوطنية، إلا أنه عادة ما يكون ذلك لصالح بلد مقرها الرئيسي.<sup>2</sup>

فعلى سبيل المثال في إحدى تقارير الأمم المتحدة اشترط تجاوز رقم مبيعات الشركة مليون دولار سنويا، أما حسب فرنون فإنها المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار<sup>3</sup>، أما رولف فإنه يرى بأنها "الشركة التي يجب إن تصل مبيعاتها الخارجية أو عدد العاملين في الخارج أو حجم الاستثمار في الدول الأجنبية حوالي 25% من إجمالي المبيعات أو العاملين أو الاستثمار"<sup>4</sup>، بالإضافة إلى معياري الانتشار الجغرافي والحجم فإنه يضاف معيار تنظيم وإدارة الشركة (الاستراتيجية المشتركة) وهذا ما أضافه "ريمون فرنون" (R. Vernon) في تعريفه لها حيث عرفها بأنها: "شركة أم تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات في قوميات عديدة، وهي المؤسسة التي تجعل كل تجمع يبدو كما لو أن له مدخلا لمنصب مشترك من الموارد المالية والبشرية ويبدوا حساسا لعناصر استراتيجية مشتركة، كذلك فللحجم أيضا أهميته فتجمع من هذا النوع من أقل من 100 مليون دولار من المبيعات، وفوق ذلك فطبيعة نشاطاتها كمجموعة خارج بلادها الأم ذات أهمية، كما أن الشركات المذكورة يجب أن يكون لها قدر معين من الانتشار الجغرافي"<sup>5</sup>، ليرى إبراهيم محسن عجيل بأن: "ما يطلق عليه الشركات متعددة الجنسيات هي شركة قومية تحتل مكانتها أساسا في اقتصاد ومجتمع الدولة الأم، أي لا حكم على كل من الملكية والإدارة، فإدارة الشركات التابعة وإجمال مجموع الشركة تحتكرها الشركة الأم وتحتفظ هذه

<sup>1</sup> R. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, New York, U S A, 1982, P3.

<sup>2</sup> ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، ص 32.

<sup>3</sup> أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 19.

<sup>4</sup> أبو قحف عبد السلام، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 132.

<sup>5</sup> محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1978، ص 19.



الأخيرة في يدها بكافة القرارات الأساسية وبمهمة التخطيط والحساب والرقابة وكذلك ملكية المشروعات الأجنبية كاملة في الشركة الأم، إذا أنها صاحبة الاستثمار التي تعمل من خلال شركاتها التابعة لها وفي حال المشروعات المشتركة أي التي تكون فيها ملكية رأس المال مقسومة بين الشركة الأم وفي حالات أخرى تقوم الشركة الأم بالسيطرة على العملية الإدارية والتخطيطية إلى درجة كبيرة، وتطمئن إلى أن المشروع المشترك يندمج في استراتيجيتها العالمية<sup>1</sup>، ويقول خالد قاسم في كتاب "سياسات العلاقات الاقتصادية الدولية" لمؤلفه جون إدلمان سبيرو "إن الشركة المتعددة الجنسيات هي شركة مع عدد من الشركات الأجنبية التابعة لها، والتي تستطيع أن توصل إنتاج الشركة الأم وتسويقه خارج حدود أي دولة، وهذه الشركات ليست فقط شركات ضخمة باستطاعتها أن تسوق إنتاجها في الخارج، ولكنها شركات صدرت ربطات من رأس المال والتكنولوجيا، والقدرات الإدارية والمهارات التسويقية من أجل القيام بالإنتاج في دولة أجنبية، وفي كثير من الحالات فإن إنتاج هذه الشركات يغطي العالم بأسره مع اختلاف مراحل الإنتاج المتبعة في دول مختلفة والتسويق أيضا على مستوى دولي أحيانا، وبيع البضائع المصنعة في دولة أو دول في جميع أنحاء العالم"<sup>2</sup>، ويرى الدكتور حسام عيسى بأنها "مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاوّل كل منها نشاطاً إنتاجياً في دول مختلفة تتمتع كل منها بالجنسية المختلفة، وتخضع لسيطرة شركة واحدة وهي الشركة الأم، وهي التي تقوم بإدارة الشركات الوليدة كلها في إطار إستراتيجية عالمية موحدة"<sup>3</sup>، لتعرف كذلك على أنها: "مؤسسة تنتج منتجا أو جزء منه في الخارج، عن طريق الفروع المغروسة في خارج بلد الشركة الأم، يعتبر الإنتاج في الخارج لب عملية تعدد جنسية هذه الشركة، والذي يعتبر نتيجة لاستراتيجية عالمية طويلة المدى، يمكن لها أن تعرف عدة مستويات من التنظيم: جهوية، متعددة الجهات *Multirégionaux* وعالمية، وفي هذه المستوى الأخير تحدث عولمة لاستراتيجياتها، إذ تعتبر كل البلدان بلد واحدا وسوقا واحدا، ويكون تدخلها في آن واحد"<sup>4</sup>، وهناك من عرفها بأنها: "تلك الشركات التي تمتلك وتدير مشروعات استثمارية في أكثر من دولة أجنبية وتصنع قراراتها باستقلالية عن المركز بما يتناسب وطبيعة السوق المحلية فهي تضع استراتيجيات مستقلة، وتتخذ القرارات الخاصة بكل فرع من فروعها، مما يشكل مركز مستقل للتكلفة والربحية سواء في صميم المنتج أو التسويق"<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> إبراهيم محسن عجيل، الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة دراسة قانونية - اقتصادية - سياسية مقارنة، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، كلية القانون والسياسة، الدنمارك، 2009، ص 113.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 114.

<sup>3</sup> حسام الدين عيسى، الشركات المتعددة الجنسيات، مؤسسة العامة للدراسات والنشر المعاصر، بيروت، لبنان، 1985، ص 16.

<sup>4</sup> Mucchielli, J.L, *Relation Economiques Internationales*, Coll Les fondamentaux, Ed HACHETTE, 2<sup>ème</sup> Ed, Paris 1994, P 23.

<sup>5</sup> علي ظاهر الطفيلي، السياسات الاقتصادية الدولية، مؤسسة دار الكتاب الحديث، 1987، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ص 164.

أما على مستوى الهيئات الدولية فقد عرفها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد) بأنها: كيان اقتصادي يزاول النشاط التجاري أو التجارة والإنتاج عبر مختلف القارات في العالم وله في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع، تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة وتخطط لقراراتها تخطيطاً شاملاً<sup>1</sup>، إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية ويتضح ذلك بأن هذه الدولة وتتوسع نشاطها إلى دول أخرى تسمى الدول المضيفة هذه الشركات تتمتع بقدرة كبيرة من حرية تحريك ونقل الموارد ومن ثم عناصر الإنتاج من رأسمال والعمل فضلاً عن مزايا التقنية أي نقل التكنولوجيا بين مختلف الدول في العالم وانتهت اللجنة الحكومية المكلفة بإعداد مسودة ميثاق سلوك دولي للشركات متعددة الجنسيات في إطار منظمة الأمم المتحدة لوضع تعريف مفاده أن هذه الشركات هي: "تلك الشركات التي تشتمل على كيانات تعمل في دولتين أو أكثر بصرف النظر عن شكلها القانوني ومجال النشاط الذي تعمل فيه، وأن تعمل هذه الكيانات في ظل نظام لاتخاذ قرار يسمح باتخاذ سياسات متجانسة واستراتيجيات مشتركة وارتباط هذه الكيانات فيما بينها عن طريق الملكية أو غيرها من الروابط الأخرى بحيث يمكن لواحدة أو أكثر ممارسة تأثير فعال على أنشطة الكيانات الأخرى وبصفة خاصة المساهمة في المعرفة والموارد والمسؤوليات مع الآخرين"<sup>2</sup>، أما مشروع قانون سير الشركات المتعددة الجنسيات لمنظمة الأمم المتحدة لـ 1982 فتعرفها على أنها: "إن الشركة متعددة الجنسيات هي مؤسسة ضخمة مكونة من عدة وحدات اقتصادية تنشط في أكثر من بلدين، مهما كان شكلها القانوني، وباختلاف نظام اتخاذ القرارات فيها (تتخذ القرارات على مستوى مركز واحد أو على مستوى عدة مراكز) والذي يسمح لها برسم سياسات متجانسة وإستراتيجيات موحدة، حيث أن هذه الوحدات (الفروع) مرتبطة فيما بينها برباط الملكية أو غير ذلك، وبشكل تؤثر كل وحدة على نشاط الوحدات الأخرى"<sup>3</sup>.

بالتالي فإن هذه الشركات تعد من أهم الأشكال التي يأخذها الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أنها المسؤولة عن 80 بالمائة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم ككل<sup>4</sup>، حيث من الجدير بالذكر أن الأداة الرئيسية لتوسع الشركات متعددة الجنسيات هي تصدير الأموال الخاصة بها في مختلف أنحاء العالم، ومن ثم فإن تصدير رأس المال يعد من أهم الصفات المميزة التي على أساسها تحول الشركات الوطنية إلى شركات دولية لها أنشطة مختلفة في دول متعددة وبتعبير آخر فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في شكل إقامة فروع

<sup>1</sup> اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا (الاسكوا) الاستعراض السنوي لتطورات مجال العولمة والتكامل الإقليمي نيو يوركن، 2005، ص 2.

<sup>2</sup> محمد عبده سعيد إسماعيل، الشركات المتعددة الجنسيات ومستقبلها في الدول النامية مع الإشارة إلى مصر، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1986، ص 33.

<sup>3</sup> Nor Eddine Benferha, *Les Multinationales et la Mondialisation: perspectives et enjeux pour l'Algérie*, Ed DAHLEB, Alger 1999, P 23.

<sup>4</sup> راضي عبد المقصود مهدي حسن النجار، الشركات دولية النشاط "دراسة تطبيقية"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، ط1، 2017، ص 21.



وحدات تابعة والمساهمة في شركات ووحدات إنتاجية في الخارج والسيطرة تعد من أهم الأسباب الرئيسية في تحول الشركة الوطنية إلى شركة دولية".<sup>1</sup>

الملاحظ أن هناك مصطلحات مفتاحية متداولة، ترتبط ارتباطا مباشرا بمفهوم الشركات متعددة الجنسيات والتي تتمثل في:

◉ **الدولة الأم:** هي الدولة الأصلية للشركات متعددة الجنسيات، والتي تكون مقر التنظيم المركزي والتي تتحكم في البلدان التابعة.

◉ **الدول المضيفة:** وهي الدول التي توجد بها الفروع التابعة أو الفروع الخارجية للشركة الأم، وكما أشرنا سابقا فإن هناك من يحدد نسبة المشاركة في هذه الدول المضيفة بـ 25% على الأقل، كما أن هذه الدول تعتبر مقرا للفروع الخارجية، وتزاول من خلال هذه الفروع أنشطتها الإنتاجية والتسويقية.

◉ **المركز الرئيسي:** وهي الشركة الرئيسية أو المركز الرئيسي والتي تتموقع في البلد الأم، والتي من خلالها يتم التحكم في الفروع أو الشركات التابعة.

◉ **الشركات التابعة:** وهي الشركات التي يتم إنشاؤها في البلدان المضيفة، وتنشأ هذه الشركات فروعها الخارجية إما عن طريق إنشاء مشاريع جديدة في الدول أو عن طريق الاقتناء أو اندماج مع شركات من دول أخرى.

من خلال ما سبق يمكن القول أن الشركات متعددة الجنسيات هي عبارة عن كيان اقتصادي كبير الحجم يتعدى نشاطه اختياريًا إلى أكثر من دولة، حيث تتمركز الشركة الرئيسية والتي يطلق عليها مصطلح الشركة الأم في البلد الأصلي أو ما يعرف بالبلد الأم، أما المنشآت التابعة أو ما يعرف بالفروع تقع في البلدان المضيفة، حيث أن هاته الأخيرة تعمل وفق خطط سياسية واستراتيجية عالمية تضعها الشركة الأم وتخضع لرقابتها، ولهذه الشركات مزايا وخصائص سنحاول عرضها من خلال ما سيأتي.

### ثالثا: خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

تتجلى خصائص الشركات متعددة الجنسيات فيما يلي:

1- **الضخامة (الحجم الكبير والعملاق):** تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها وتمثل كيانات اقتصادية عملاقة، ومن المؤشرات التي تدل على هذا، حجم رأس المال وحجم استثماراتها وتنوع إنتاجها وأرقام المبيعات والإيرادات التي تحققها، والشبكات التسويقية التي تملكها، وحجم إنفاقها على البحث والتطوير، فضلا عن

<sup>1</sup> محمد صبيح الاتربي، الشركات المتعددة الجنسية وسياسات الاستخدام والتكنولوجيا في البلاد العربية، منظمة العمل العربية، مكتب العمل العربي، مصر، 1979، ص 7.



هياكلها التنظيمية وكفاءة إدارتها. ولكن أهم مقياس متبع للتعبير عن سمة الضخامة لهذه الكيانات الاقتصادية العملاقة، يتركز في المقياس الخاص برقم المبيعات *Sales Figure* أو ما يطلق عليه "رقم الأعمال"، كذلك يستخدم حجم الإيرادات لنفس الهدف، بالإضافة إلى مقياس القيمة المضافة للشركة وكذلك قيمتها السوقية.

أ- مؤشر كبر الحجم: على اعتبار أنها كيانات عملاقة فلا بد وأنها تمتاز بكبر حجمها، وضخامة حجمها تمنحها عدة مزايا منها:

- ⊙ الدخول في مشاريع ذات تكلفة كبيرة ومخاطر مرتفعة.
- ⊙ السرعة في إدخال التحسينات الدائمة على منتجاتها من حيث (الجودة الشاملة الكلية).
- ⊙ الطابع الاحتكاري الذي يمكنها من السيطرة على السوق العالمي بدرجة تحد من دخول المنافسين.
- ⊙ السيطرة على جزء كبير وهام من حركة التجارة العالمية لا سيما أن ثلثي التجارة العالمية يمر عبر شركاتها وفروعها.

ب- مؤشر رأسمال: على اعتبار الشركات متعددة الجنسيات كيانات ضخمة تقوم بعمليات اقتصادية على مستوى عالمي فإنها تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لذا هذه الشركات تتميز برؤوس أموال كبيرة.

ج- مؤشر حجم المبيعات: كما أشرنا سابقا فإن أهم مقياس هو رقم المبيعات ويعتمد البعض مقياس الإيرادات الإجمالية ويستخدم كذلك مقياس القيمة السوقية للشركة كلها<sup>1</sup> على اعتبارها شركات كبيرة والمتحكمة في النشاطات الاقتصادية والأسواق العالمية فإن حجم مبيعات هذه الشركات كبير، ويمكن إرجاع هذا إلى مساحة السوق الذي تغطيه، وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم، بما لها من إمكانيات هائلة في التسويق وفروع وشركات تابعة لها في مختلف أنحاء دول العالم.

د- القيمة المضافة للشركات: تكون في أغلب الأحيان أكبر من القيمة المضافة للدول (النتاج المحلي الإجمالي)، ونشير إلى أنه تبلغ نسبة ما تملكه أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات من الموجودات الأجنبية ما نسبته 11.99% من الموجودات الأجنبية التي تملكها كافة الشركات الأجنبية المنتسبة العاملة في الاقتصاد

العالمي والبالغة 21.102 مليار دولار في عام 2000.<sup>2</sup>

2- الانتشار الجغرافي: من الميزات التي تتميز بها الشركات المتعددة الجنسيات هي كبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي، فهي غالبا ما تنتشر في كافة دول العالم كفروع للشركة الأم وتمتد بنشاطها عبر حدودها الوطنية وفقا لقاعدة الانتشار الجغرافي، خارج الدولة الأم اعتمادا على مبدأ المزايا النسبية ولقد ازداد توجه الشركة المتعددة الجنسيات نحو توزيع قطاعات وحدات الإنتاج على عدد كبير من الدول دون أن يترتب

<sup>1</sup> محمد محيي مسعد، ظاهرة العولمة بين الأوهام والحقائق، مكتب الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 60.

<sup>2</sup> سالم أحمد الفرجاني، العولمة والدول النامية من منظور استثماري، دار الكتب الوطنية، طرابلس، 2004، ص 87-88.



على ذلك فقدان هذه الشركات لتبعية وحداتها الخارجية وفروعها للمركز الرئيسي، فقد أظهرت الدراسة التي أجرتها جامعة هارفارد أن كلا من الشركات التي أجريت عليها الدراسة تمارس نشاطها في المتوسط في إحدى عشر دولة، ولبعض الشركات نشاط في نحو مئة دولة<sup>1</sup>، إن هذه الشركات تستثمر في معظم دول العالم وخاصة في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وسويسرا واليابان نظرا للمناخ الجاذب للاستثمار وارتفاع عائداته وتوافر البنية الأساسية والطاقة الاستيعابية للاقتصاد القومي، ونشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر على النطاق العالمي بلغ 560 مليار دولار عام 2003<sup>2</sup>، حيث تشير التقديرات إلى أن عدد الشركات المتعددة الجنسيات يناهز 65 ألف شركة، وقرابة 850 ألف شركة أجنبية تابعة لها في شتى أنحاء العالم وكانت الدول المتقدمة صناعياً موطناً لنحو 77% من إجمالي الشركات المتعددة الجنسيات في العالم.

3- تركيز الإدارة العليا (الاستراتيجية المشتركة): كما أشرنا سابقا في مفهوم الشركات متعددة الجنسيات فالوجود الحقيقي للشركة في أكثر من دولة ليس بالشرط الكافي لتعدد جنسياتها، بل يجب أن تخضع فروع هذه الشركة لنفس استراتيجية الشركة الأم، أي تكون للشركة ككل استراتيجية موحدة على المستوى العالمي، وتعد الوحدة المميز الأساسي للشركة المتعددة الجنسيات، فهناك وحدة اتخاذ القرارات، وحدة التصرف، وحدة الاستراتيجية، ووحدة الموارد الإنسانية، المادية والفنية فوحدة الاستراتيجية أو الاستراتيجية المشتركة، تعد عنصرا أساسيا في فكرة المشروع المتعدد الجنسيات<sup>3</sup>، وتعرف هذه الاستراتيجية دائما، بالإشارة إلى العديد من الدول الوطنية، ويتعايش مركز الشركة الأم، المسيطر على إصدار كل القرارات مع الدولة التي تنتمي إليها هذه الأولى في حين تتعايش الشركات المتولدة عنها، مع الدولة المضيفة<sup>4</sup>

فكرة الاستراتيجية المشتركة، تفترض وجود شركة موجهة، تقوم بتحديد الأهداف وتسهر على

إنجازها، وتقييم النتائج. وهذه الشركة الموجهة أي الشركة الأم تمارس نوعا من السيطرة على الوحدات المختلفة من أجل تحقيق خطتها الشاملة، ويرجع السبب في تحقق هذه السيطرة، إلى تحديد الاستراتيجية الشاملة للشركة الأم بواسطة جهاز موحد للإدارة أي القيادة العليا، وبالتالي إلى وجود مركز واحد فقط للقيام بإصدار القرار، هذا الأخير يوجد عادة في البلد التي تتبعها الشركة الأم بجنسياتها، وتخلق الشركة الأم وحدة إصدار القرار في مواجهة الكل المكون للشركة، والمبادرات اللامركزية المحلية الصادرة من فروع الشركة الأم. فالاستراتيجية المشتركة للشركة الأم ليست إلا مجموع القرارات الصادرة من مركز إصدار القرارات. وهذه العلاقة بين هذا

<sup>1</sup> محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سابق، ص 49.

<sup>2</sup> اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، الأسكوا، الاستعراض السنوي للتطورات في مجال العولمة والتكامل الإقليمي، نيويورك، و.م.أ، 2005، ص 4.

<sup>3</sup> نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون- الجزائر، 1992، ص 44.

<sup>4</sup> Patrizio Mercial, Op Cit, P29.

المركز والفروع المنبثقة عنه، تعد إحدى العلامات الأساسية للمشروع المتعدد الجنسيات، فالمركز الرئيسي لهذه الفروع الأجنبية هو وحده الذي يقوم برسم الاستراتيجيات وتقرير المواقع التي يوجه إليها الاستثمار، ويعمل على تحديد أسواق التصدير ورسم برامج الأبحاث لكافة فروعها والأسعار التي تفرض للمنتجات بما يحقق الربح الذي ترغبه الإدارة المركزية.<sup>1</sup>

يعتبر التخطيط الاستراتيجي أداة لإدارة الشركات المتعددة الجنسيات، وهو المنهج الملائم الذي يضمن ويؤدي إلى تحقيق ما تهدف إليه الشركة المتعددة الجنسية والتعرف على ما ترغب أن تكون عليه في المستقبل، يكثر استخدام التخطيط الاستراتيجي في الشركات المتعددة الجنسيات وتسعى من خلال ذلك اقتناص الفرص وتكبير العوائد وتحقيق معدلات مرتفعة في المبيعات والأرباح ومعدل العائد على رأس المال المستثمر، إذ أن التخطيط الاستراتيجي هو الأداة الأساسية التي تستخدمها وتقوم بها الإدارة الاستراتيجية في تلك الشركات لتحقيق الأهداف الاستراتيجية وتعد الطريقة الاستراتيجية في غالبية الشركات المتعددة الجنسيات في المراكز الرئيسية ويترتب على ذلك أن قواعد التخصيص ووضع الأهداف الخاصة لكل شركة تابعة يرتبان بتحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة وخدمة استراتيجياتها العالمية.

4- تنوع المنتجات والأنشطة: أصبحت هذه السمة من أهم سمات الشركات متعددة الجنسيات فهي تهدف من خلالها إلى تقليل درجة المخاطرة والخروج من دائرة التخصص وتفادي الخسائر، فقد أكدت الدراسة التي أجرتها جامعة هارفارد أن (187) شركة متعددة الجنسيات تنتج كلا منها في المتوسط (22) منتجا مختلفا ليس لها علاقة فنية فيما بعضها، وعلى الرغم من التنوع فإن هذه الشركات تعمل على التنسيق فيما بينها بما يخدم مصالحها ولا يتعارض مع جل أهدافها في ظل التحول من وفورات الحجم إلى مجال التنوع في النشاط قطاعيا وجغرافيا بما يحقق التكامل والاندماج<sup>2</sup>، فعلى سبيل المثال فإن شركة جنرال موتور للسيارات نشاطها لا يقتصر بأي حال على السيارات، بل يتعداها ليشمل السكك الحديدية، والبرادات فضلا عن أن إنتاجها من السيارات يشمل عدادا من الأنواع وكل نوع يشمل عدة أصناف، وكذلك هو الأمر بالنسبة لشركة سامسونج التي ولجت العديد من المجالات منها التأمينات والبناء حيث أنها هي التي استفادت من صفقة بناء برج خليفة في دبي.

5- ميزة الاحتكار: ترجع هذه السمة إلى أن هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات، يأخذ في أغلب الأحيان سوق احتكار تام أو احتكار القلة، ومن أهم عوامل نشأته تمتع مجموعة الشركات المكونة له من احتكار التكنولوجيا الحديثة والمهارات الفنية والإدارية ذات الكفاءات العالية والمتخصصة، ويمكن القول أنه هذه المزايا الاحتكارية تتحدد في أربعة مجالات وهي التمويل، والإدارة، والتكنولوجيا، والتسويق، وتنبع المزايا التمويلية من

<sup>1</sup> نصيرة بوجمعة سعدي، المرجع نفسه، ص 45.

<sup>2</sup> جمعة محمد عامر، قضايا اقتصادية معاصرة، ناس للطباعة والنشر، 2001، القاهرة، مصر، ص 238.



توافر موارد عالية كبيرة لدى الشركة المتعددة الجنسية، وتمكنها من الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظراً لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي، أما المزايا الإدارية فتتمثل في وجود الهيكل التنظيمي الذي يكون على أعلى مستوى من الكفاءة، ويسمح بتدفق المعلومات وسرعة الاتصالات، ويؤدي بالتالي إلى اتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب، توافر المزايا الإدارية يتيح لهذه الشركات التمييز والتفوق، لذلك تحرص على وجود وحدات متخصصة وقادرة في مجالات التدريب والاستشارات والبحوث الإدارية. وتحصل الشركات على المزايا التقنية، من خلال التطوير التكنولوجي المستمر، للاستجابة لمتطلبات السوق، والحد من دخول منافسين جدد وتقرير وضعها الاحتكاري، فالشركات متعددة الجنسيات تمتاز بامتلاك التكنولوجيا الحديثة على خلفية إنفاقها الكبير على البحث العلمي والتكنولوجي وتطور المنتجات، لاسيما أنها غدت تحطم وتحتكر أنواع متعددة من التقنيات وكذا البحوث العلمية وأسرارها الاستراتيجية حيث أن 58% من البحوث العلمية تتم من خلالها، وتلعب التكنولوجيا دوراً بارزاً في نمو دورها وتدعيم قوتها الاحتكارية بفضل تحطمها في الأخطبوط التكنولوجي والتقني الذي لا تحظى به إلا الدول المتقدمة وشركاتها هذا ما لا يتوفر في الدول النامية، فقد عمل الحجم الاقتصادي الضخم للشركات المتعددة الجنسيات والانتاجات الهائلة التي حققها على توفير الموارد المالية والخبرة اللازمة للبحوث العلمية والتكنولوجية. ولهذا يلاحظ أن معظم براءات الاختراع والعلامات التجارية هي في حوزة تلك الشركات<sup>1</sup>، وفي الحقيقة لا يفيد نظام البراءات العالمي في الوقت الراهن إلا هذه الشركات، لأنه نظام قائم أصلاً لخدمة مصالحها الخاصة. بحيث يتجاهل هذا النظام مصالح شعوب الجنوب التي لا تعتبر تقنياتها التقليدية ومواردها جديرة بحمل عنوان (حقوق الملكية الفكرية). وكثير من محلي الشمال والجنوب يتفقون على القول بأن هذا النظام يريد أن يفرض على الجميع النموذج الغربي للتجديد التكنولوجي، وذلك رغم روحية معاهدة باريس سنة 1983 وأهدافها المعادية للاحتكار<sup>2</sup>، ولا شك أن امتلاك هذا التقدم التكنولوجي على كافة المنافسين ما هو إلا سلاح لفرض سيطرتها عليهم، حيث تلجأ هذه الشركات إلى الاتفاقات الخاصة بمنح واستخدام البراءات، والتي غالباً ما تتضمن ضغوطاً اقتصادية وتجارية على المؤسسات والشركات الوطنية بما يعيق حرية التصرف ويحد من استخدام وتطوير التكنولوجيا المستوردة ولذلك تحرص هذه الشركات على التجديد والابتكار وتحسين الإنتاجية وتطويرها وزيادتها وتحقيق مستوى عالٍ من الجودة. وتأتي المزايا التسويقية للشركات المتعددة الجنسيات من خلال الشبكات التوزيعية والتسويقية، التي تعمل على توفير منتجاتها بحالة جيدة في الوقت المناسب. إن هذه الشركات تهتم بأبحاث السوق والتركيز على أساليب الترويج

<sup>1</sup> محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سابق، ص 52.

<sup>2</sup> محمد العربي بوقره، ترجمة د، فهمية شرف الدين، العلم ضد العالم الثالث، الشركات المتعددة الجنسيات وأوهام التطور، دار الغاربي، بيروت،

لبنان، ط 1، 1999، ص 53

والدعاية والإعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر عليهما<sup>1</sup>، بالإضافة إلى الفروع والمراكز المنتشرة عبر العالم.

6- **تعبئة الكفاءات:** بالإضافة إلى المميزات السابقة للشركات المتعددة الجنسيات هناك مميزات أخرى تتميز بها وهي تعبئة الكفاءات والتفوق التكنولوجي تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدرا أساسياً لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والنامية<sup>2</sup>، لا تتقيد الشركة المتعددة الجنسيات بتفضيل مواطني دولة معينة عند اختيار العاملين فيها حتى في أعلى المستويات التنفيذية، وعلى سبيل المثال ينتمي أعضاء مجلس إدارة ABB الثمانية إلى خمس جنسيات، فلا تفضل للسويديين وللسويديين، وكفاءة الأداء رهن بكفاءة العاملين بالمعنى الواسع (الذي يضم أيضا النفوذ السياسي على الحكومات في بعض الحالات).

### رابعاً: أنماط الشركات متعددة الجنسيات:

يمكن القول أن هنالك العديد من الأنماط لشركات متعددة الجنسيات، فقد حاول الباحثين مثل بيرلامتار دانينج، فرنون وليفنجستون تصنيف هذه الشركات كلا حسب وجهة نظره، وسنحاول من خلال ما يلي عرض بعض هذه التصنيفات:

1- أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب بيرلامتار (*perlmutter*): قدم بيرلامتار (*perlmutter*) محاولة لتصنيف أنماط الشركات المتعددة الجنسيات والتي يمكن عرضها كما يلي<sup>3</sup>:

أ- النمط المركزي وحيد الجنسية (*Ethnocentric Enterprise*): يصف هذا النمط الشركات متعددة الجنسيات بأنها وحيدة الجنسية، أي وطنية في الأساس ولكنها تملك فروعاً في دول وأسواق أخرى، ويتم رسم سياساتها واتخاذ جميع القرارات الرئيسية في المركز الرئيسي، أي في الدولة الأم في ظل هذا النمط تكون الشركة وحيدة الجنسية (أي وطنية) أساساً، ولكنها تمتلك فروعاً إنتاجية في بعض الدول أو الأسواق الأجنبية، ويتم اتخاذ جميع القرارات الرئيسية في المركز الرئيسي للشركة بالدولة الأم، حيث يتضمن هذا النمط عمليات وأنشطة تأخذ طابعاً عالمياً متنوع وهذا لإدارة وتوجيه القيادة الاستراتيجية للمنظمة في البلد الأصلي ولكن مع تفويض محدود لسلطة اتخاذ القرارات في الفروع التابعة لها وراء البحار، فالميزة الجوهرية لهذا النمط هو أن كل القرارات الرئيسية بالإضافة إلى مهام إدارة العمليات تخضع لسلطة الإدارة التنفيذية العليا والتي تقع على عاتقها مسؤولية اتخاذ القرارات ذات البعد الاستراتيجي العالمي، لكن ما يعاب على هذا النمط (النمط المركزي) وحيد

<sup>1</sup> عمر الفاروق، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا، مجلة التعاون الصناعي في الخليج، العربي، العدد 86، أكتوبر 2001، ص 187.

<sup>2</sup> عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2003، ص 29.

<sup>3</sup> أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مرجع سابق، ص 25.



الجنسية لا تتوافر لديه القدرة على التكيف مع متطلبات البيئة في الدول المضيفة<sup>1</sup>، وبمعنى آخر، أن الشركة المتعددة الجنسيات تحاول بالدرجة الأولى فرض معاييرها الثقافية والاقتصادية والسلوكية المعمول بها بالدولة الأم في الدولة المضيفة دون النظر إلى الفروق أو التباين في متغيرات البيئة وظروفها بين الدولتين.

ب- النمط اللامركزي (*Polycentric Enterprise*): والذي يتصف بدرجة عالية من اللامركزية في اتخاذ القرارات وحرية التصرف في جميع فروع الشركة في الخارج، وفي هذا النمط يمكن أن تتعدد الجنسيات المملوكة للشركة في الخارج، كما في هذا النمط يمكن أن تتعدد الجنسيات المملوكة للشركة، بالمقارنة بالنمط الأول، نجد أنه في هذا النمط توجد درجة عالية من اللامركزية في اتخاذ القرارات وحرية التصرف في فروع الشركة بالخارج كما أنه من المحتمل أن تقل درجة رقابة الشركة الأم على فروعها في الأسواق الأجنبية كما أن هذا النمط تتعدد فيه الجنسيات المملوكة للشركة، أما نقطة الضعف الرئيسية في النمط اللامركزي، فتتمثل في صعوبة المراقبة الشاملة على الفروع سواء كانت رقابة على الانجاز أو الممارسات الإدارية في كل فرع.

ج- النمط الجغرافي (*Geocentric Enterprise*): فيتميز بالتكامل والانتشار الجغرافي في ممارسة الأنشطة والعمليات على مستوى العالم، حيث تتصف الشركات بكبر الحجم وتوافر الموارد المادية والبشرية والفنية أما من ناحية جوانب الضعف التي تشوب الأنماط السابقة، لكن تأثر النمط الجغرافي في الشركات المتعددة الجنسيات بخصائص البيئة الثقافية في الدولة الأم وبصفة خاصة في المراحل المضيفة تعتبر إحدى جوانب الضعف الخاصة بهذا النمط من الشركات.

2- أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب دانينج: كمحاولة أخرى لتصنيف الشركات المتعددة الجنسيات يرى دانينج أن هذا النوع من الشركات يمكن تصنيفه إلى الأنواع التالية:<sup>2</sup>

أ- الشركات الصناعية المتعددة الجنسيات: يعتبر هذا النوع من الشركات أكثر الأنواع أهمية حيث يحقق أو يسعى إلى تحقيق درجة عالية من التكامل في النشاط والتكامل الراسي والأمامي (نحو السوق أو المستهلك أو العملاء)، والتكامل الراسي الخلفي (نحو المواد الخام أو مستلزمات الإنتاج والتسويق وغيرهما)، أي أن هذا النوع يعتبر موجهًا بكل من السوق والتكلفة في وقت واحد، يضاف إلى ما سبق أن الشركات الصناعية المتعددة الجنسيات تحقق درجة عالية أيضا من التكامل الأفقي، وفي هذا النوع من التكامل نجد أن الشركات تقوم بممارسة أو انجاز نشاط معين (أو إنتاج سلعة محددة) في مختلف دول العالم، مثال ذلك قيام شركة جنرال

<sup>1</sup> دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، العدد 06، الجزائر، 2015، ص 95.

<sup>2</sup> أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مرجع سابق، ص 25.

موتور بعملية تجميع السيارات في أكثر من دولة أجنبية وشركة (كرايزل Chrysler) وأي بي ام (IBM) للكومبيوتر، فكل هذه الشركات تقوم بأداء نفس العملية الإنتاجية في أكثر من دولة أجنبية.<sup>1</sup>

ب- الشركات التجارية المتعددة الجنسيات: هذا النوع من الشركات نجد فيه أن الشركة المعنية لها مركز إنتاجي واحد حيث تعتمد عليه اعتمادا كبيرا أو كليا في التصدير المباشر للأسواق الأجنبية، وفي هذا الخصوص يرى ليفنجستون أن هذا النوع من الشركات لا يعتبر شركات متعددة الجنسيات في حالة عدم امتلاك الشركة فروعاً لتسويق منتجاتها في الدول أو الأسواق الأجنبية.

ج- الشركات المتعددة الملكية: ويظهر هذا النوع من الشركات إذا تعددت جنسيات ملاكها على المستوى الدولي، أو نمو إحدى الشركات الوطنية عن طريق اندماجها في شركات أخرى دولية أو اندماجها مع بعض الشركات في بعض الدول المضيفة.

3- أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب فرنون وليفنجستون: قدم فرنون وليفنجستون تصنيفا ثالثا للشركات المتعددة الجنسيات، ويرتكز التصنيف على ثلاثة محاور رئيسية هي درجة التكامل وطبيعة النشاط، ونوع التكنولوجيا، ومن واقع هذه المحاور تم تصنيف هذه الشركات إلى ثلاثة مجموعات رئيسية هي:<sup>2</sup>

أ- المجموعة الأولى: تحتوي على شكل الشركات المتعددة الجنسيات المتكاملة رأسيا، حيث يكون مستوى التكنولوجيا مرتفع وينحصر النشاط في الصناعات الإستخراجية والصناعية.

ب- المجموعة الثانية: تشمل الشركات المتعددة الجنسيات المتكاملة أفقيا، ومنها يكون مستوى التكنولوجيا مرتفع ولكنه أقل حساسية من الناحية السياسية بالمقارنة بالصناعات الاستخراجية كالبتترول مثلا، ومن أمثلة الصناعات ذات مستوى التكنولوجيا المرتفعة والأقل حساسية أو قابلية للتأمين من قبل الدولة المضيفة، إنتاج المشروبات الغازية والمنظفات الصناعية والأغذية، ومع ذلك فهناك بعض أنواع التكنولوجيا التي تنتمي لهذه المجموعة يتم نقلها إلى الدول المضيفة قد تتصف بالتخلف أو انخفاض مستواها عن ذلك المستخدم أو المطبق في الدول المتقدمة، (الدول الأم للشركات المتعددة الجنسيات).

المجموعة الثالثة: وهي تنطوي أساسا على الشركات المتعددة الجنسيات التي تقوم بنقل التكنولوجيا المتقدمة إلى الدول المضيفة خصوصا النامية، ففي هذه المجموعة تقوم الشركات بإنشاء فروع لإنتاج احد السلع التي تدهور الطلب عليها (لأسباب ترجع إلى تقادم التكنولوجيا أو تشبع السوق المحلي أو ظهور سلعة بديلة لها في السوق الوطني... الخ) في إحدى الدول النامية<sup>3</sup>، فمن بين الأسباب التي تجبر هذه الشركات إلى نقل نشاطها

<sup>1</sup> أبو قحف عبد السلام، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ط2، 2003، ص 144.

<sup>2</sup> أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مرجع سابق، ص 28.

<sup>3</sup> محمد الغزالي، الاستثمار الأجنبي المباشر- تعريف وقضايا-، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، الكويت، السنة الثالثة، 2004، ص 14.



الإنتاجي إلى الدول النامية- بغض النظر عن مستوى التكنولوجيا الذي تم نقله- ارتفاع نفقات الإنتاج في الدول الأم (أجور العمال، المواد الخام... الخ)، وبالتالي فهي تستخدم الدول النامية (حيث تنخفض فيها تكاليف الإنتاج) كمراكز إنتاجية بغرض التصدير إلى الأسواق العالمية الأخرى بما فيها أحيانا الدولة الأم حيث يكون سعر البيع منخفض نسبيا بالتالي تستطيع الشركة غزو هذه الأسواق على أساس المنافسة السعرية.

أما استنادا لمعيار الملكية فبالإضافة إلى الأشكال التقليدية التي يمكن أن تتخذها الشركات متعددة الجنسيات والتي تطرقنا إليه من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر (المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي، والمشارك بين طرف محلي وأجنبي) هناك بعض الأشكال والتي تعرف بالأشكال المستحدثة ومنها ما يلي:<sup>1</sup>

① اتفاقيات تراخيص الإنتاج : هي اتفاقيات تتم بين طرفين الأول مالك الترخيص (الشركة الأم) والثاني (مشترى هذا الترخيص)، وتنص هذه الاتفاقية على أن يسمح للطرف الثاني استخدام التقنية الخاصة بالطرف الأول لفترة زمنية محدودة وبشروط معينة وذلك مقابل ريع نقدي محدد، وتكون هذه التقنية ابتكار مسجل أو علامة تجارية أو معرفة فنية في حالة تقنية سرية ليس لها براءة اختراع أو مزيج من كل هذه الأشكال<sup>2</sup>. ويمكن التحديد في العقد بالسماح للشركة المنتفعة باستخدام كل التحسينات في التقنية محل العقد، وأيضا الاستفادة بالمساعدة التقنية والفنية الإضافية من الشركة الأم، وأحيانا تلتزم الشركة الأم بتكوين مهارات محلية وتدريب عمالة، ويحقق نظام الترخيص مزايا هائلة للشركات دولية النشاط باعتبارها أكبر مستودع لحقوق التجديد التقني في العالم.

② عقود تسليم المفتاح: طبقا لهذه العقود تتولى الشركة دولية النشاط القيام بالمهام المتعلقة بإنشاء وتصميم وتشغيل ما يحتفظ بملكته في إطار محلي، وتشمل هذه المهام توفير المعرفة الفنية والتصميمات الأساسية والعمليات المناسبة، وإمداده أيضا بالمعدات كاملة التشييد والتركيب واختبار التشغيل حتى مرحلة بدء الإنتاج<sup>3</sup>. وتتميز عقود تسليم المفتاح بعدم المخاطرة برأس مال كبير في البلاد التي تتميز بعدم الاستقرار، ويقع الجزء الأكبر من هذه العقود في يد الشركات الأمريكية والأوروبية واليابانية ذات الأعمال الدولية، ويعد الوطن العربي من أكثر المناطق في العالم استغراقا في عقود تسليم المفتاح، كما أن هناك نوعا متطورا لهذه العقود يسمى بعقود تسليم المنتج وعقود تسليم السوق.

<sup>1</sup> راضي عبد المقصود مهدي حسن النجار، الشركات دولية النشاط "دراسة تطبيقية"، مرجع سابق، ص 22.

<sup>2</sup> منار علي محسن مصطفى، دور الشركات عابرة القوميات بين المحيط الاجتماعي والتقسيم الدولي للعمل، دراسة للحالة المصرية (1970-1990)، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، قسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، مصر، 1994، ص 14.

<sup>3</sup> محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسية في الوطن العربي، بحث مقدم الى المعهد العربي للتخطيط بالكويت، الحلقة النقاشية السنوية الثامنة (العرب والازمة الاقتصادية العالمية)، في ديسمبر 1984-أفريل 1985، دار الشباب للنشر، مصر، 1986، ص 45.

◎ عقود الإدارة: تقوم الشركة دولية النشاط من خلال هذه العقود بتقديم الخدمات الفنية اللازمة للمشروع المحلي في مجال الإدارة أو مجال الإدارة وجوانب أخرى، وقد تكون هذه العقود جزءا من خطة إنشاء وتنمية مشروع أو لاحقة لها، وتشتمل هذه العقود عادة على توكيل المالك للشركة دولية النشاط في حق اتخاذ القرارات في مجال الإدارة والملكية والتخطيط وبناء التنظيم والاستخدام والإدارة الفنية والحسابات وإدارة الإنتاج إضافة إلى التسويق، ويكون ذلك في مقابل نقدي كبير يحدد على إجمالي هذه الخدمات، أو يفصل تبعا لكل خدمة، ويستخدم هذا النوع من العقود بصورة واسعة في الكثير من البلاد العربية، ويشيع استخدامه في مجال الفنادق والسياحة والبتروول<sup>1</sup>.

◎ عقود التصنيع والتعاقد الدولي من الباطن: تتم هذه العقود بين طرفين الأول شركة دولية النشاط (الشركة الأم)، والثاني إحدى الشركات (المقاول من الباطن) بالدول المضيفة حيث يقوم الطرف الثاني بإنتاج وتصنيع سلعك معينة نيابة عن الطرف الأول، وتكون عادة طويلة الأجل، ويتحكم الطرف الأول، في إدارة وتنسيق عمليات المشروع وأنشطة مختلفة، وقد يمد الطرف الأول الطرف الثاني بالمواد الخام وجميع مستلزمات الإنتاج اللازمة لها<sup>2</sup>، والبيانات المتوافرة عن التعاقد الدولي من الباطن بيانات محدودة ويشير Friedman إلى أن شركة فورد الأمريكية لصناعة السيارات تشتري 50 بالمائة من قيمة مكونات السيارة من الخارج وتصل هذه النسبة في صناعة السيارات في اليابان إلى 45 بالمائة وفي الولايات المتحدة تتراوح بين 25-40 بالمائة، وتجدر الإشارة إلى أن عقود التعاقد الدولي من الباطن تعود إلى صناعة السيارات في الولاية المتحدة الأمريكية منذ العقد الثاني من العقد العشرين.

◎ عقود الخدمات في مجال النفط والتعدين: وفقا لهذه العقود تقوم الشركة دولية النشاط بدور المنفذ والمسؤول عن خدمات الاستكشاف والتنقيب عن النفط والتعدين، ويكون التنفيذ الفني وإدارة بعض أو كل عمليات الاستكشاف والتنقيب تحت سيطرة المؤسسات الوطنية الموجود بها النفط أو التعدين وتحت إدارته العليا، وفي حالة نجاح هذه الشركات في اكتشاف المناجم النفطية أو المعدنية تقوم بالاستغلال والإنتاج بالتعاون مع الشركاء الوطنيين وتسترد الشركة دولية النشاط مصاريف وتكاليف الاستكشاف من قبل الشركة الوطنية الشرطة المضيفة مقابل الحصول على حصة معينة من المنتج بعد استكشافه كما يطلق على هذا النوع من العقود بعقود المشاركة في الإنتاج.

<sup>1</sup> راضي عبد المقصود مهدي حسن النجار، مرجع سابق، ص 27.

<sup>2</sup> منال محمد الحسانين عفان، أثر الشركات متعددة الجنسية على التوظيف والأجور على القطاع الصناعي المصري-دراسة تطبيقية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة طنطا، مصر، 1998 ص ص 28-29.



◎ عقود الاستشارات الهندسية ودراسات الجدوى: يعتمد هذا النوع من العقود على المعرفة التقنية الغير نمطية وغير المجسدة في آلات ومعدات التي ترتبط بصفة الاحتكارات، حيث لا تحصل الشركة في حالة هذه المهارات على براءة الاختراع أو علامات تجارية، وإنما تعتمد في قدرتها على القيام بالدراسات الحقلية في بيئة معينة وتصميم المنشآت الهندسية والتوصية بإجراءات أخرى<sup>1</sup>، ومن الجدير بالذكر أن انتشار مكاتب الاستشارات الهندسية ودراسات الجدوى تعرف انتشار عالمي كبير.

◎ عقود التوريد: تتولى شركة دولية النشاط توريد أدوات وآلات وقطع غيار المشروعات في البلد المضيف.

كما هناك من أعطى تصنيف للشركات متعددة الجنسيات وذلك وفق وجهة نظر الدولة المصدرة والتي

سنقوم عرضها من خلال ما يلي:

أ- الاستثمار الأفقي: تكون فروع الشركات في هذا النوع من الاستثمار مستقلة عن الشركة الأم، وتتنحصر العلاقة فقط في عنصر الملكية لوسائل الإنتاج، والتحويل التكنولوجي والتمويل وعادة ما يحدث هذا النوع من الاستثمارات بين الدول ذات المستوى المماثل من النمو، وتتحدد شروط قيام هذا النوع من الاستثمارات كما يرى ماركوسان (Markusen) أربعة عوامل رئيسية:<sup>2</sup>

◎ القدرة على تحقيق أو الوصول إلى اقتصاديات الحجم؛

◎ الاستفادة من تكاليف الإنشاء المنخفضة؛

◎ أن يكون سوق الدولة المضيفة لهذا النوع من الاستثمار كبير الحجم؛

◎ أن تكون تكاليف النقل والعوائق الجمركية مرتفعة، تحول دون قيام عمليات التصدير إلى الأسواق المستهدفة.

كما يعتبر هذا النوع من الاستثمارات تعويضا عن التجارة لوجود العوائق الجمركية، وهذا النمط يمكن ملاحظته بوضوح في حالة صناعة السيارات اليابانية التي قامت بإنشاء فروع إنتاجية لها في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب السياسة الحمائية المتخذة من جانب الولايات المتحدة الأمريكية على استيراد السيارات اليابانية وكأسلوب لتجنب الحواجز الجمركية.<sup>3</sup>

ب- الاستثمار العمودي: في هذا النوع من الاستثمارات، يتخصص كل فرع من فروع الشركات الأجنبية بإنتاج جزء كمنتج نهائي، أو من العمليات الإنتاجية مثل التجميع، أو صناعة المكونات يتخصص الفرع في عمليات

<sup>1</sup> منار علي محسن مصطفى، مرجع سابق، ص 28.

<sup>2</sup> حسان خضر، مرجع سابق، ص 6.

<sup>3</sup> Markusen, J.R., Foreign Direct Investment As A Catalyst For Industrial Development. European Economic Review (London 1999) Vol.43, P335.



التسويق، إضافة إلى ذلك، فإن الإنتاج الذي تقوم به فروع الشركات الأجنبية في الاستثمار العمودي عادة ما يكون موجه للتصدير لخدمة أسواق البلد الأصلي (غير الأسواق المحلية).

وتهدف الشركة من خلال تبنيها لهذا النوع من الاستثمارات إلى تحسين وضعها التنافسي في قطاع النشاط الذي تعمل فيه أمام الشركات المنافسة المتواجدة في البلد الأم أو في الخارج من خلال استغلال العمالة الرخيصة. كما تتركز فروع هذه الشركات في القطاعات التقليدية ذات الكثافة في العمل (مثل صناعة النسيج، والملابس، واللعب، والأحذية). وهي أقل تمركزا في القطاعات ذات التكنولوجيا العالية (مثل صناعة أشباه الموصلات في آسيا مثلا). كما أنها توسعت لتشمل قطاع الخدمات.

من أمثلة هذا النوع من الاستثمارات، تلك الموجودة في مقاطعة بنغالور (*Bangalor*) بالهند، والتي تعد الوجهة المفضلة لكثير من الشركات العملاقة في صناعة البرمجيات حيث قامت بإنشاء مراكز بحث، ومخابر. حسب تقديرات المكتب الدولي "Gartner" فإن الهند لوحدها تستقطب ما نسبته 55% من مجموع المبيعات المحققة في هذا القطاع والمقدرة بـ 19 مليار دولار، وتفيد رابطة الأعمال الهندية لصناعة البرمجيات (*Nasscom*) بأن هناك من بين كل أربعة شركات من الشركات عبر الوطنية، شركة تتعاقد على تنفيذ عمليات إنتاج البرمجيات في الهند، ومن الواضح أن الهند هي المستفيدة الرئيسية من تزايد عمليات نقل مواقع الخدمات. ففي عام 2001 بلغ مجموع إيرادات هذا البلد من خدمات تكنولوجيا المعلومات 10 ملايين دولار<sup>1</sup>.

## أسئلة المحور :

### 1- السؤال الأول:

تعددت تسميات الشركات الدولية حسب اختلاف وجهات النظر والزوايا حولها، في نظرك ما هي التسمية التي توافق علميا مع التبرير ؟

### 2- السؤال الثاني:

من بين أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات، خاصية الإستراتيجية المشتركة، حاول شرح هذه الخاصية وتوضيح أهميتها بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات.

<sup>1</sup> رابطة الأعمال الهندية لصناعة البرمجيات على الموقع الشبكي/ [www.nasscom.org/newslines](http://www.nasscom.org/newslines)، تاريخ الاطلاع 2019/02/01.



### 3- السؤال الثالث:

تم تقديم العديد من المعايير لتصنيف الشركات متعددة الجنسيات، من طرف العديد من المفكرين من بينهم دانييلج فما هو المعيار الذي اعتمده لتصنيفها، و ما هي أهم أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب فرنون وليفنجستون .

### 4- السؤال الرابع :

من بين الأنواع الشائعة لاستثمار الشركات متعددة الجنسيات ، اتفاقيات التراخيص حاول توضيح مزايا وعيوب هذا النوع من الاستثمار بالنسبة للمستثمر الأجنبي وبالنسبة للدول المضيفة.

# المحور الثالث :

## النظريات المفسرة لاستثمار الشركات متعددة الجنسيات

### الأهداف التعليمية

- ◉ الإحاطة بالتأصيل النظري للشركات متعددة الجنسيات ؛
- ◉ التعرف على وجهة نظر المؤيدة لاستثمار الشركات متعددة الجنسيات ؛
- ◉ التعرف على وجهة النظر المعادية لاستثمار الشركات متعددة الجنسيات .



## المحور الثالث: النظريات المفسرة لاستثمار الشركات متعددة الجنسيات

سنعالج من خلال هذا المحور تحليلاً لبعض النظريات المفسرة للشركات متعددة الجنسيات، إلا أنه قبل التطرق لهذه النظريات يجب الإشارة إلى أمرين:

① الأمر الأول: هو أن الاختصار على عرض بعض النظريات دون الأخرى يرجع في أساسه إلى مدى توافر الأدلة والبراهين العملية الخاصة بكل نظرية؛

② الأمر الثاني: من خلال القراءة المسحية لمختلف الدراسات في هذا الشأن تبين تعدد تقسيمات هاته النظريات المفسرة للشركات متعددة الجنسيات، إلا أنه بالرغم من هذا التعدد التحليل الدقيق لجوهر وأساس كل نظرية أظهر وجود عوامل مشتركة أو شبه اتفاق بين معظم الكتاب والباحثين والممارسين على بعض المحددات والدوافع الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر، ومن ثم فإن تناول كل النظريات يعتبر ضرباً من ضرب الإسهاب والتكرار الذي لا يبرره الهدف الذي يسعى هذا البحث إلى بلوغه، وبناءً على هذا سنتطرق إلى النظريات الأكثر شيوعاً بخصوص ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات، عبر الإشارة لمضمون كل منها على حدة ومختلف الانتقادات التي وجهت لها بشأن ذلك معتمدين على التدرج من التفسير الكلاسيكي إلى الحديث.

### أولاً: التفسير التقليدي لاستثمار الشركات متعددة الجنسيات

لقد تعددت النظريات التي تناولت التفسير التقليدي لحركة الشركات متعددة الجنسيات، وتعتبر المقاربة النظرية القائمة على أساس التبادل الدولي من أهم التفسيرات الكلاسيكية للاستثمار الشركات متعددة الجنسيات، انطلاقاً من النظرية الكلاسيكية (الميزة المطلقة ثم النسبية)، ثم نظرية "هيكشر أولين" إلى نظرية حركة رأس المال، ونظرية أخطار التبادل الدولي، وسنقوم عرض هذه النظريات من خلال ما يلي:

#### 1- النظرية الكلاسيكية

لقد استند التحليل الكلاسيكي على فرضيات عديدة أهمها الملكية الخاصة والمنافسة التامة وسيادة حالة الاستخدام الكامل للموارد والحرية الفردية في ممارسة النشاط<sup>1</sup>، كما أن منطلقها الأساسي يستند على الميزة المطلقة، فالكلاسيك يفترضون أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على الكثير من المنافع، غير أن هذه المنافع تعود في معظمها على الشركات متعددة الجنسيات، فالاستثمارات من وجهة نظرهم هي بمثابة مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسيات وتستند وجهة نظر الكلاسيك في هذا الشأن إلى عدد من المبررات والتي من بينها ما يلي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> أبو قحف عبد السلام، نظريات التحويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 32.

<sup>2</sup> إبراهيم الأخرس، مرجع سابق، ص 234.



- ⊙ عودة الأرباح المتولدة عن الاستثمار إلى الدولة الأم ولا يتم إعادة استثمارها في الدول المضيفة ؛
- ⊙ أن الشركات والاستثمارات لا تسعى لنقل التكنولوجيا الملائمة لمتطلبات التنمية في الدول المضيفة؛
- ⊙ ضعف حجم الاستثمارات الوافدة بدرجة لا تبرر حجم الإعفاءات المقدمة ؛
- ⊙ التأثير الضار على توزيع الدخل واتساع الفجوة الطبقية بالإضافة إلى خلق نوع من التبعية القائمة على بروز دور الطبقة الاقتصادية؛

من بين الانتقادات التي قدمت لهذه النظرية أنها مبنية على فرضية المنافسة التامة وهي فرضية غير واقعية، ويتمثل روادها في آدم سميث.

## 2- نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو

كامتداد لنظرية "الميزة المطلقة" لأدم سميث، قام دافيد ريكاردو بتفسير أساس التبادل الدولي على مبدأ الميزة النسبية في سنة 1817 م، وذلك بعد انتقاده لنظرية الميزة المطلقة لأدم سميث.

مبدأ الميزة النسبية ينص على أنّ كل بلد سيتخصّص في إنتاج وتصدير تلك السلع التي يمكنه أن ينتجها بتكلفة منخفضة نسبياً (التي يكون فيها أكثر كفاءة نسبياً من البلاد الأخرى)، وبالعكس كل بلد سيستورد تلك السلع التي ينتجها بتكلفة مرتفعة نسبياً (التي يكون فيها أقل كفاءة نسبياً من البلاد الأخرى)<sup>1</sup>، وبالتالي التخصّص المبني على مبدأ الميزة النسبية هو أساس قيام التبادل الدولي بين الدول هذا من جهة، ومن جهة أخرى هو وسيلة تعظيم المنافع بحسب ما جاء في فحوى هذه النظرية، لكن هذه النظرية بشكل عام، لاقت انتقادات يمكن تلخيصها فيما يلي:

- ⊙ اعتمادها على فرضية عدم إمكانية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول، مع أنّه واقعيًا هناك حركية انتقالها وخاصة حركية رأس المال؛
- ⊙ الطابع السكوني الذي تميّزت به، بحيث تمّ اعتبار أنّ الميزة النسبية هي ثابتة، والواقع أثبت عكس ذلك بحيث قد نجد دولة ما تتمتع حالياً بالميزة النسبية ومستقبلاً يحتمل أن تفقدها؛
- ⊙ الغموض الذي اكتنفها من حيث أنها لم توضح الأسباب اختلاف هذه الميزة بين الدول المختلفة وعدم تمكّنها من تقدير نسبة التبادل الدولي ولو أن نظرية القيم الدولية كان لها تفسير في ذلك، إلى جانب إغفالها لنفقات النقل؛
- ⊙ برزت واقعيًا كنظرية مفسرة لكيفية قيام التبادل الدولي، ولم تجسّد لتفسير الاستثمار المباشر الأجنبي. على الرغم من وجود الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية إلا أن العديد من الاقتصاديين المعاصرين

<sup>1</sup> كامل بكري، الاقتصاد الدولي- التجارة الخارجية والتمويل-، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010، ص 21.



ما يزالون يدافعون عنها حيث يعتبرونها حصنا للدفاع عن قضية حرية التجارة الدولية.<sup>1</sup>

### 3- نظرية رأس المال

بعد كلا من الميزة المطلقة والميزة النسبية، ظهرت عدة أفكار حاولت تفسير حركة الشركات متعددة الجنسيات، منها نظرية الرأس مال ارتكزت هذه الأخيرة في تفسيرها لقيام الاستثمار المباشر الأجنبي المباشر على عامل وحيد من بين عوامل الإنتاج وهو الرأسمال النقدي الذي يعتبر بمثابة القيمة النقدية للأسهم التي تمثل ملكية رأس المال التقني للمؤسسة، كما يستخدم هذا المصطلح في إطار الهيئات المالية التي تتمكن بواسطة ملكيتها لهذه الأسهم من مراقبة المؤسسة المعنية بهذا الاستثمار، ولقد انطلقت هذه النظرية في تفسيرها بداية من شرحها لهيكل نشاطات المؤسسة عبر مفهوم مكافأة الرأسمال وكل التغيرات التي تطرأ عليه خلال سيرورة الاستثمار، إذ ينتقل رأس المال للتدفق من المناطق التي تتمتع بفائض وذات معدل عائد منخفض إلى المناطق التي تعاني من ندرة نسبية فيه، حيث يمكن الحصول على عائد مرتفع نسبياً، والذي اصطلح عليه من طرف النظرية الحدية "الفائدة"، إلى جانب ذلك اعتبرت أن رأس المال يتحرك تلقائياً إلى حيث فائدته أكثر ارتفاعاً<sup>2</sup>، وعليه ينتقل رأس مال من الدولة التي تتصف بإنتاجية رأس مال عالية إلى الدولة التي تتميز بإنتاجية رأس مال ضعيفة، وتستمر حركة الانتقال على هذا النحو حتى تصل إلى الحد الذي تصبح الإنتاجية الحدية لرأس مال متساوية في الدولتين عندها تتوقف الحركة ريثما يظهر التفاوت الجديد في العوائد المحققة من هذا الانتقال الذي من شأنه أن يسمح لأرباب العمل بتجسيد الاستثمار في الخارج مع ضرورة الأخذ على محمل الجد الأخطار المحتملة الوقوع. وفي حالة عدم ظهور التفاوت، فعلى المستثمرين أن يوجهوا رؤوس أموالهم إلى قطاعات اقتصادية تمتاز بدرجة عالية من الأمان، وبالتالي إذا كان عائد الاستثمار أدنى من المعدل المطلوب أو المنتظر فيجب الاستغناء عنه، وتجدر الإشارة في هذا الشأن أن عدداً من الاقتصاديين قاموا بعدة أبحاث حول هذا الموضوع، وقد سجل على مستواها وجود تباين بين مجموعتين، الأولى منها اعتمدت معدل نمو السوق كأساس لاتخاذ قرار الاستثمار، والأخرى رأت أن معدل الربح هو الأساس الحقيقي لاتخاذ القرار في هذا الشأن. وهذا ما تأكد من خلال ما أشار إليه برنار بونين *Bonnin - Bernard*: "إن قرار الاستثمار يتعلق بمعدل نمو الأسواق ومعدل الربح".<sup>3</sup>

### 4- نظرية أخطار التبادل

ضمن الطرح التقليدي أيضاً، نجد نظرية أخطار التبادل التي تعتبر أنّ معدل التبادل هو المحرك

<sup>1</sup> عبد الرحمان يسري، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 21.

<sup>2</sup> محمد السيد سعيد، مرجع سابق، ص 49.

<sup>3</sup> Bernard- Bonnini, *L'entreprise Multinationale et L'etat*, Edition: Etudes Vivantes, France, 1984, P86.

الأساسي للقيام بالاستثمار المباشر الأجنبي، فقد انطلقت هذه الأخيرة في تفسيرها في أنّ هناك مناطق نقدية مختلفة في العالم، مناطق تمتاز بالعملية القوية وأخرى تمتاز بالعملية الضعيفة، ومنه حسب هذه النظرية فإنّ المؤسسات التي تقيم في مناطق تمتاز بالعملية القوية تلجأ دون هوادة لاستعمال إمكانياتها المالية للاستثمار في المناطق التي تمتاز بالعملية الضعيفة وعلى سبيل المثال الاستثمارات الأمريكية المحققة والمتدفقة في بعض الدول الأوروبية هذا يعود لقوة الدولار وضعف تلك العملات الأوروبية، وعليه تعتبر هذه النظرية أنه يجب على هذه المؤسسات عند اتخاذها لقرار الاستثمار في الخارج أن تراعي معدل التبادل أولاً، وكل الأخطار المتعلقة بتغيراته.

لكن هذه النظرية قوبلت مثل سابقها بانتقادات حادة، إذ اعتبرت من طرفين من الخبراء الاقتصاديين الذين حاولوا بعد رواها تفسير قيام الاستثمار المباشر الأجنبي أنها محدودة في التفسير الذي قدّمته، وكانت حجج انتقادهم لها، في كونها اقتصر على الاستثمار المباشر الذي يتجسد بين المناطق النقدية المختلفة في العالم، ودراسة حركة رؤوس الأموال التي تحدث بين مختلف هذه المناطق، ومن ثم اعتبرت التباين في تقدير العملات هو المحرك الأساسي للعملية، أي حسبها أن الدولة التي تتمتع بقوة العملة تستطيع أن تستثمر في دولة ذات عملة ضعيفة وهذا لا يمكن تقبله.<sup>1</sup>

عموما في هذا الشأن، نؤكد أن نظريات الطرح الكلاسيكي القائمة على أساس التبادل الدولي، بالرغم من محاولتها تفسير حركة الشركات متعددة الجنسيات، إلا أنها عجزت عن تقديم تفسير مقنع وواضح وقد يعود ذلك لافتراضاتها غير المقبولة واقعيًا هذا من جهة، ومن جهة أخرى لكون أن جل أفكارها كانت تحوم حول ظاهرة التبادل الدولي، إلى جانب مختلف الانتقادات التي تعرضت لها، فهذه الطروحات أهملت التباين الموجود بين الدول المتقدمة والمتخلفة، إلى جانب عدم تمكّنها من التفرقة بين الاستثمار المباشر وغير المباشر حيث أنها حصرت ذلك في مجرد انتقال رؤوس الأموال.

## ثانياً: التفسير الحديث لحركة الشركات متعددة الجنسيات

تمحورت جل النظريات الحديثة في تفسيرها لحركة الشركات متعددة الجنسيات، في الطرح القائم على هيكل السوق، وتتمثل أهم النظريات الحديثة التي تناولت هذا الموضوع فيما يلي:

### 1- نظرية عدم كمال السوق:

ظهرت إلى الوجود نظرية عدم كمال الأسواق المتميزة بالنقائص في ظل ظروف كانت تقرّ بمختلف العيوب التي ميزت النظريات الكلاسيكية بشأن محاولة تفسيرها لقيام الاستثمار المباشر الأجنبي، تمّ صياغتها في سنة 1960 من طرف الاقتصادي الكندي ستيفن هايمر Hymer-Stephane، محاولة منه لتفسير كيفية قيام الشركات بالاستثمار في الخارج في ظل عيوب الأسواق (نقائصها)، تفترض هذه النظرية عدة افتراضات تعتمد

<sup>1</sup> Pierre-jaquemot , La firme multinationale --une introduction économique --, édition: Economica ,France , 1990, P 97.



عليها في تحليل أسباب اتجاه الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الدول المضيفة، فهي تفترض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية، بالإضافة إلى نقص العرض من السلع فيها، كما أن الشركات الوطنية في الدول المضيفة لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة أو حتى فيما يختص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال، أي أن توافر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسية (توافر الموارد المالية، التكنولوجيا، المهارات الإدارية... إلخ)، بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، أو بمعنى آخر أن إيمان هذه الشركات بعدم قدرة الشركات الوطنية بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجيا أو إنتاجيا أو ماليا أو إداريا... إلخ، سيمثل أحد المحفزات الأساسية التي تكمن وراء قرار هذه الشركات الخاصة بالاستثمار أو ممارسة أي أنشطة إنتاجية أو تسويقية في الدول النامية، كما يفترض هذا النموذج النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي المباشر فضلا عن أن التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسية.<sup>1</sup>

## 2- نظرية الميزة الاحتكارية

تعتمد هذه النظرية على فرضية التدويل في تفسيرها للأسباب التي تؤدي بالشركات المتعددة الجنسيات إلى اللجوء للاستثمار الأجنبي المباشر، وتركز هذه النظرية على فكرة أن الشركات المتعددة الجنسيات تمتلك قدرات وإمكانيات خاصة لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدول المضيفة، كما أن هناك عوائق مثل عدم كمال السوق تمنع الشركات المحلية من الحصول على تلك المميزات ويذكر أن تلك المميزات تجعل الشركات تحصل على عائدات أعلى من الشركات المحلية، ومن تلك المميزات التنافسية نتاج شركة معينة لسلعة متميزة لا يمكن للشركات المحلية أو الشركات المنافسة الأخرى إنتاجها بسبب فجوة المعلومات أو حماية العلامة التجارية أو مهارات التسويق.<sup>2</sup>

كان "هايمر" أول من وضع أن أهم عنصر لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر هو رغبة الشركة في تعظيم العائد، اعتمادا على الميزات التي تتمتع بها الشركة في ظل سوق ذات هيكل احتكاري. وقد تطورت هذه النظرية ولكن تطورها ظل في سوق احتكاري ولم تراع النظرية السوق اليابانية، حيث تقوم شركات صغيرة متوسطة الحجم في ظل هياكل سوق تنافسية نسبيا ويركز هذا النموذج على نقل التكنولوجيا المكثفة لعنصر العمل، بعكس النموذج الأمريكي الذي يعتمد على الحجم وتقليل لعنصر العمل والميزة التنافسية ولم شرح كذلك

<sup>1</sup> كمال مرداوي، مرجع سابق، ص ص 151-155.

<sup>2</sup> رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، ط 1، 2002، ص 49.

الحكمة في أن الإنتاج الخارجي هو أفضل وسيلة للاستفادة من المزايا الاحتكارية للشركة.

يمكن تلخيص الخصائص الاحتكارية المختلفة للشركات متعددة الجنسيات في أربع مجموعات رئيسية على النحو التالي<sup>1</sup>:

◉ الخصائص التكنولوجية: وتتمثل في مقدرة هذه الشركات على ابتكار أنواع جديدة من السلع والمنتجات، وتنوع المنتجات أو إجراء بعض التحسينات أو التغييرات في المنتجات الحالية أو القديمة من حيث الشكل أو التغليف أو اللون... إلخ، فضلا عن هذا فإن هذه الشركات تتميز بالمقدرة على تخصيص مبالغ ضخمة للبحوث والتطوير في كافة المجالات والأنشطة الإنتاجية والتسويقية وإدارة الموارد البشرية، وكذلك توافر المعرفة والخبرات وأساليب الإدارة الحديثة.

◉ الخصائص التمويلية: وتشمل الاستخدام المكثف للتجهيزات الرأسمالية والآلات، توافر رؤوس الأموال اللازمة للاستثمارات الإضافية والتوسعات وإجراء البحوث وتوفير كافة التسهيلات الإنتاجية والتسويقية... إلخ اللازمة، القدرة على تحمل ومواجهة الأخطار التجارية عن طريق تنويع الاستثمارات؛

◉ الخصائص التنظيمية والإدارية: وتتمثل ليس فقط في توافر الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في كافة المجالات، ويمكن أن تتمثل أيضا في إمكانية هذه الشركات في نقل المعرفة والخبرات في هذه المجالات إلى الدول المضيفة، بالإضافة إلى عقد برامج التدريب اللازمة لتنمية الموارد البشرية في الدول المضيفة وغيرها؛

◉ الخصائص التكاملية: في مجالات الأنشطة الوظيفية للشركات بصفة عامة، مثل التكامل الرأسي الأمامي (نمو السوق) والتكامل الرأسي الخلفي (نحو المواد الخام والأولية) والتكامل الأفقي، وهنا تجدر الإشارة إلى أن هذه الشركات تستطيع الحصول على المواد الخام والمواد الأولية خاصة في مجال الصناعات الإستخراجية كالبتروكيمياويات مثلا، نظرا للإمكانيات البحثية والاستكشافية الفنية والبشرية المتوافرة لدى هذه الشركات، صحيح أن توافر المواد الخام قد تكون في الأصل من خصائص الدول النامية المضيفة، غير أنه بمجرد دخول هذه الشركات في هذه الدول، فإن هذه الخاصية تتحول لصالح الشركات العاملة، إما عن طريق تحكمها في إنتاج هذه المواد، أو إنشاء مصانع جديدة لتصنيعها وتسويقها...، ويساعدها في ذلك الخصائص المذكورة في النقاط السابقة بالمقارنة بنظيرتها من الشركات الوطنية في الدول المضيفة.

### 3- نظرية توزيع المخاطر

ركز كوهين عام 1975 على فكرة توزيع المخاطر في شرح أسباب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر فوفقا لهذه النظرية، الشركات تستثمر بالخارج وذلك بغرض زيادة أرباحها من خلال تخفيض حجم المخاطر التي تواجهها فعملية تخفيض المخاطر تتم من خلال التوزيع للأنشطة ومن ثم تختلف عوائد الاستثمار من بيئة

<sup>1</sup> أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 395.



استثمارية إلى أخرى فهي فكرة مشابهة للفكرة العامة القائلة بعدم وضع البيض في سلة واحدة وبالتالي تقوم شركة بعملية توزيع لاستثماراتها من خلال الاستثمار في دول متعددة حيث أن اقتصاديتها غير متشابهة وغير مرتبطة مع بعضها البعض<sup>1</sup>.

#### 4- نظرية دورة حياة المنتج/المنتج الدولي

نظرية دورة حياة المنتج تم تأسيسها من طرف الاقتصادي الأمريكي "ر.فرنون" *Vernon Raymond* سنة 1960<sup>2</sup>، ولا شك أن تناول نظرية دورة حياة المنتج الدولي يمكن أيضا أن يقدم لنا تفسيراً لأسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية في كل من الدول النامية والدول المتقدمة، كما أنها تلقي الضوء على دوافع الشركات متعددة الجنسية من وراء الاستثمارات الأجنبية من ناحية، ومن ناحية أخرى فإنها توضح كيفية أو أسباب انتشار الابتكارات والاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة.

كما تقوم هذه النظرية على أساس افتراض أن دورة الحياة المنتج تتضمن المرور بمراحل عديدة ومنها البحث والابتكار ثم مرحلة تقديم السلعة بعد إنتاجها في السوق المحلية، ثم مرحلة النمو في إنتاجها وتسويقها محليا ودوليا ومرحلة تشبع السوق المحلية ومن ثم مرحلة إنتاجها من قبل الدول المتقدمة الأخرى وأخيرا مرحلة إنتاج السلعة في الدول النامية. بعد أن تكون السلعة قد تدهور إنتاجها نتيجة المنافسة السعرية والجودة، حيث يؤيد الواقع العملي والممارسات الفعلية ذلك في حالات ليست بالقليلة والتي من أبرز الأمثلة لها الصناعات الالكترونية والحسابات الآلية منها بشكل خاص<sup>3</sup>.

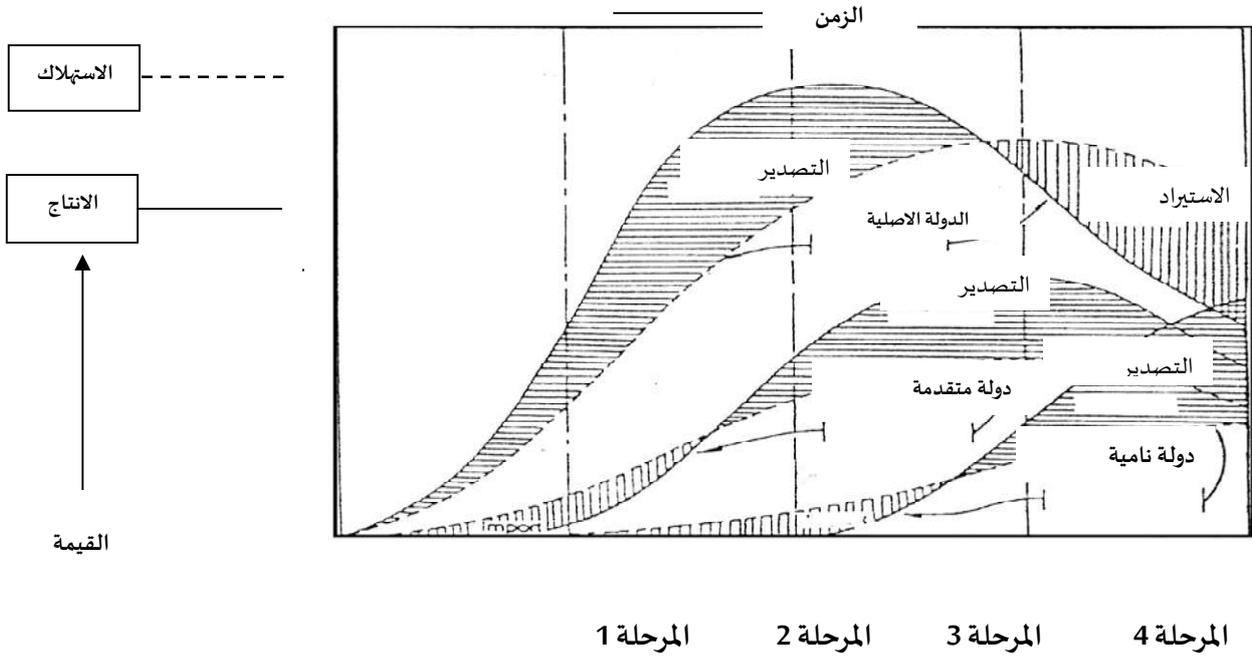
لكي تفهم نظرية حياة المنتج لا بد من استعراض المراحل التي تمر بها والتي يوضحها الشكل الموالي:

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 48.

<sup>2</sup> عمر صقر، مرجع سابق، ص 48.

<sup>3</sup> فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 182.

### الشكل(3-1): مراحل دورة حياة المنتج في الأسواق الدولية



**Source:** Jean-Louis Muccheilli, *Relations Economique Internationales*, ed. Hachette , Paris, France ,1994, P61.

أ- **مرحلة الظهور (الانطلاق):** من المعروف أن أي دولة عندما تفكر بإنتاج سلعة جديدة غير مسبوق إنتاجها في بلد آخر، يكون غرضها أن تبيعها في السوق المحلية وإشباع حاجات مواطنيها المتجددة وليس بالضرورة تصديرها أو بيع كمية منها في الخارج، فالدفعة الأولى من إنتاج السلعة الجديدة تكون عالية التكلفة لا يشترها في السوق إلا نخبة الأغنياء، إلا أن عرض هذه السلعة يظل محدودا لفترة حتى تتجمع لدى الشركة المنتجة جميع ردود الفعل من المستهلكين الأوائل وفي الدفعة الثانية من إنتاج السلعة تكون بعض المشكلات المتعلقة بالسوق وارتفاع تكلفة الإنتاج قد تم التغلب على معظمها، فإذا لاحظت الشركة أن الطلب على السلعة يتزايد في السوق المحلي فإن الشركة تبدأ في التفكير ووضع الخطط للاستفادة من مزايا عملية الإنتاج الكبير الذي يفوق قدرة السوق المحلي على استيعابها وفي نهاية هذه المرحلة تبدأ بتصميم الآلات الكبيرة والمتخصصة والبحث عن قوى عاملة مدربة، بالتالي فبالنسبة لهذه المرحلة وتأكيدا لما سبق، فإن الشركات العالمية متعددة الجنسيات وبالاعتماد على تفعيل دور البحث والتطوير، فإنها تقوم بابتكار واختراع منتجات جديدة، ومن خلال تفعيل دور التوزيع والترويج، فإن هذه المنتجات تعرف رواجا داخل الأسواق المحلية<sup>1</sup>.

ب- **مرحلة النمو والتصدير:** في هذه المرحلة يزيد الطلب على السلعة بصورة كبيرة ويقبل الناس على شرائها في السوق المحلي، وتبدأ الشركة المنتجة باستغلال ميزة امتلاك السلعة بصورة سريعة قبل أن تفقد قدرتها على

<sup>1</sup> علي عباس، مرجع سابق، ص ص 165-168.



المنافسة، حيث تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج مبتدئة بالأسواق المجاورة، كما يزيد الطلب من المستهلكين في الأسواق الخارجية في حين تعمل الشركة بكل خبرتها على الاستفادة من الفرصة فتواصل الإنتاج ، وتواصل تحسين السلعة وتعمل الإيرادات والأرباح التي تجنيها الشركة على إطالة هذه المرحلة من دورة حياة السلعة فتشتري الشركة الآلات الحديثة لتصنيع السلعة، بطرق نمطية حديثة بهدف مضاعفة كميات الإنتاج للاستجابة لطلبات السوق المحلي والدولي. وفي نهاية هذه المرحلة تشدد الشركة من حملتها الترويجية الموجهة نحو المستهلكين وتجار الجملة والتجزئة، مركزة في حملتها على جودة السلعة، هذا ما يمكنها من تسويقها وتصديرها إلى الكثير من الدول، مما يعني تزايد الحصة السوقية وتزايد إقبال المستهلكين على هذه المنتجات، فترتقي كل المؤشرات المرتبطة بها.

ج- مرحلة نضوج السلعة: في هذه المرحلة يفترض أن يكون المنتج قد شق الطريق في السوق المحلي والأجنبي بنجاح وأصبح المستهلك نتيجة تجربته الناجحة مع المنتج يكرر شراؤه له وفي هذه المرحلة كذلك يكون الشغل الشاغل للمدير هو تذكير المستهلك بالمنتج واستمرار مستوى جودته والتأكد من أن ثقة المستهلك بالمنتج لا زالت بدون تغيير سلبي لا في السوق المحلي أو الأجنبي وفي إطار التخطيط للمرحلة المقبلة تعمل الشركة على تعزيز مكانتها في السوق المحلي والخارجي والمحافظة على أرباحها ومبيعاتها، حيث تبدأ بتطوير إستراتيجيتها الترويجية عن طريق نقل مراكز الإنتاج والتوزيع إلى أماكن قريبة من الأسواق الخارجية فالسوق المحلي مشبع، أما في السوق الخارجي فقد تفاجأ الشركة بأن وضعها فيه أصبح مهددا إما بسبب دخول منافسين جدد أو بسبب أن الدولة المستوردة، بدأت تفرض قيودا حماية مثل الرسوم والجمارك والضرائب... الخ.

من هنا تقوم الشركة بتأسيس وبناء وحدات إنتاجية (فروع) في الأسواق الخارجية التي يتزايد فيها الطلب على السلع، ومع مرور الزمن تتسرب المعلومات عن التركيبة الفنية للسلعة والتكنولوجيا المستخدمة من جانب الدولة والشركة المخترعة للسلعة، حيث تصبح السلعة معروفة وشائعة ومألوفة ويصبح أمر تقليدها من جانب المنتجين في الدول الأجنبية واردا واحتمالات بيعها مقلدة بأسعار منافسة أمرا واردا، وعندئذ تبدأ الدولة أو الشركة بفقدان ميزتها التنافسية تدريجيا حتى الوصول إلى مرحلة التدهور وانخفاض المبيعات عندئذ تقوم الشركة مرة أخرى بتغيير إستراتيجيتها الترويجية من التركيز على الجودة فقط، إلى التركيز على السعر أولا ثم الجودة ويصبح السعر وسيلة ترويجية بعد أن تضطر الشركة إلى تخفيض الأسعار للتخلص من الفائض في المخزون كما تلجأ ضمن الإستراتيجية الجديدة إلى أساليب تنشيط المبيعات وغيرها من الإجراءات.

د- مرحلة الانحدار والتدهور: في هذه المرحلة تصبح زيادة المبيعات هدفا إستراتيجيا للشركة والعمل على تدعيم موقفها في السوق، فعنصر تكلفة إنتاج السلعة أصبح للشركة مهما للغاية وبدأ المستهلكون يغيرون من ولاءاتهم للسعة بحثا عن السلعة جديدة مماثلة وتبدأ الشركة بالعمل على تخفيض تكاليفها خاصة في الدول



ذات الدخل المنخفض، كما تحاول إعادة تجديد دورة حياة السلعة في دول أخرى لم تصل السلعة إلى أسواقها وتقوم بإجراءات دفاعية مثل إجراء بعض التغييرات على شكل السلعة وأحجامها وألوانها وعبواتها وأسعارها ... الخ، بهدف البقاء في السوق لأطول فترة مقبلة، في الوقت ذاته تكون الشركة تعمل على اختراع سلعة جديدة تغزو بها الأسواق وهو ما يطلق عليه "بالإستراتيجية الهجومية".

لقد وجهت لهذه النظرية العديد من الانتقادات، يمكن إيجازها فيما يلي:<sup>1</sup>

⊙ رغم اهتمام "فرنون" بالميزة التكنولوجية كأساس لتحديد الميزة الاحتكارية التي تعتبر مسؤولة عن قيام الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن هذه الميزة التكنولوجية ليست هي التي تدفع البلد للاستثمار الخارجي من خلال تحليل دورة حياة المنتج، ذلك أن الاستثمار لا يكون إلا في المرحلة الثانية والثالثة، أي بعد أن يفقد البلد ميزته النسبية التكنولوجية وتصبح التكنولوجيا المستخدمة نمطية ومنتشرة عالميا؛

⊙ اهتمت نظرية دورة حياة المنتج بتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أوروبا ثم إلى الدول الأقل نموا، بحيث تصبح هذه التفسيرات محصورة في الخمسينات والستينات، حيث كانت هناك اختلافات واضحة في مستوى التقدم التكنولوجي وتكلفة الإنتاج بين أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، أما في الوقت الراهن ومع التقارب الشديد في مستوى التقدم التكنولوجي وتكلفة الأجور والطلب المحلي، لا يكون هناك أي أساس وراء قيام الاستثمارات المتشابهة فيما بين الدول الأوروبية إلى الولايات المتحدة، وبذلك تصبح هذه النظرية عاجزة عن تفسير أسباب قيام الدول النامية نفسها بالاستثمار الأجنبي المباشر.

في نفس الوقت تجدر الإشارة إلى أن هذه النظرية بالرغم من إمكانية تطبيقها على بعض المنتجات إلا أن هناك أنواعا أخرى من السلع أو المنتجات قد يصعب تطبيق النظرية بفروضها السابقة عليها، ومن أمثلة ذلك السلع التي يطلق عليها اسم سلع التفاخر مثل: سيارة الرولز رويس أو السلع التي يصعب على دول أخرى -غير الدول صاحبة الابتكار- تقليدها أو إنتاجها بسهولة؛

⊙ نظرية دورة حياة المنتج الدولي لم تقدم تفسيرا واضحا لأسباب قيام الشركات متعددة الجنسية بالاستثمار المباشر بدلا من عقود التراخيص في الدول المضيفة مثلا، كما أن هذه النظرية تقدم فقط تفسيراً للسلوك الاحتكاري للشركة واتجاهها إلى الإنتاج في دول أجنبية للاستفادة والتمتع بفروق التكاليف الإنتاجية أو الأسعار أو استغلال التسهيلات الممنوحة من قبل الدول المضيفة وكسر حدة إجراءات الحماية الجمركية التي تفرضها هذه الدولة على الإستيراد... الخ؛<sup>2</sup>

<sup>1</sup> محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و آفاقها في البلدان النامية- مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004/2005، ص 60-61.

<sup>2</sup> أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 402.



أهم ما يميز هذه النظرية هو تأكيدها على أهمية المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول النامية لجذب وتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر فيها، كما أنها تؤكد أهمية الابتكار والتفوق التكنولوجي كدافع رئيسي لتحركات الشركات متعددة الجنسية وامتداد نشاطها الاستثماري في الخارج، إلا أنها من ناحية أخرى تغفل الدوافع الأخرى المؤثرة في القرار الاستثماري للشركات، وهذه الدوافع قد تكون اقتصادية وسياسية أو اجتماعية.

#### 5- نظرية الحماية

ظهرت هذه النظرية كنتيجة حتمية لتصويب الخلل الذي قامت عليه نظرية عدم كمال السوق، ويعني بنظرية الحماية تلك الممارسات الوقائية من قبل الشركات الأجنبية لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجال الإنتاج، التسويق والإدارة إلى أسواق الدول المضيفة وذلك لأطول فترة ممكنة وهذا من أجل إجبار الدول المضيفة لفتح قنوات الاستثمار الأجنبي المباشر داخل أراضيها، فهذه النظرية تقوم على توضيح أهم الإجراءات والتدابير التي تعتمدها الشركات الأصلية لحماية الاختراعات التي طورتها في كل المجالات وضمان عدم تسربها إلى الدول الأخرى المضيفة لأطول فترة ممكنة. فهي تعتمد على عدم تسرب التكنولوجيا بما لا يتعدى عقود نقل التكنولوجيا الموقعة في عقود التراخيص وخطوط الإنتاج<sup>1</sup>، فهذه الشركات تستطيع زيادة وتعظيم نسبة أرباحها إذا قامت بأكبر قدر ممكن من حماية الكثير من أنشطتها الخاصة، وضمنت عدم تسربها إلى الدول الأخرى (مثل البحوث والاختراعات والمهارات الإدارية والفنية والتطورات التكنولوجية)، ومنه نجد أن أغلب الشركات الرائدة في العالم حاليا هي من بين الشركات التي استطاعت إلى حد بعيد ضمان حماية جزء أو كل من أنشطتها.

#### 6- نظرية الموقع

من اسم النظرية يتضح أنها تهتم بكيفية انتقاء واختيار موقع الاستثمار، أي أنها ترتبط بقضية اختيار الدولة المضيفة من خلال دراسة العوامل الدقيقة أو البيئية التي ستكون مؤثرة على قرارات استثمار هذه الشركات في الدول المضيفة، وهذا ما أشار إليه باري الذي يرى أصحاب النظرية أنها تهتم بمتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبط بالعرض والطلب، تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية، والبحوث والتطوير ونظم الإدارة وغيرها<sup>2</sup>، فبصفة عامة ينطوي قرار الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص بأي شركة متعددة الجنسية على العديد من العوامل، بعضها دولي أما الآخر فيمثل عوامل على الصعيد المحلي (على مستوى الدولة الأم)، وفي هذا الشأن نجد أن محور اهتمام نظرية الموقع يرتبط بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقرا للاستثمار أو ممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية... الخ الخاصة بالشركات متعددة الجنسية، أو بمعنى آخر أنها تركز على المحددات والعوامل الموقعية والبيئية المؤثرة على قرارات استثمار هذه

<sup>1</sup> إبراهيم الأخرس، مرجع سابق، ص 237.

<sup>2</sup> محمد قويدري، مرجع سابق، ص 60.

الشركات، في الدول المضيفة، أو كما يرى "باري" إن هذه النظرية تهتم بالمتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبط بالعرض والطلب، تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية، والبحوث والتطوير ونظم الإدارة وغيرها، ويضيف "دونينغ" أن هذه النظرية تهتم بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة... الخ، بالإضافة إلى العوامل التسويقية والعوامل المرتبطة بالسوق، من المحتمل إذن من واقع النظرية السابقة وما أشارت إليه الكثير من الدراسات الميدانية، أن العوامل الموقعية الآتية فيما بعد، تؤثر على كل من قرار الشركة متعددة الجنسية المتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر في إحدى الدول المضيفة، وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار وبين التصدير لهذه الدولة أو غيرها من الدول الأخرى المضيفة.<sup>1</sup> من خلال ما تم عرضه من مضمون التفسيرات النظرية المختلفة سواء منها التقليدية والتي ارتكزت على التبادل الدولي، أو تلك الحديثة المرتكزة على هيكل الأسواق والتي تركّزت بحوثها في تفسيرها لاستثمار الشركات المتعددة الجنسيات على تلك الأسس المختلفة، يمكن القول أن مجملها بالرغم من النتائج الإيجابية التي توصلت إليها، إلا أنها تبقى تشوبها بعض النقائص في تفسير حركاتها.

#### 7- النظرية الإلكتيكية (الانتقائية) والسنتيكية

مختلف النظريات والتي حاولنا عرضها سواء كانت تقليدية أو حديثة، يمكن القول أنّها لم توفّق في تفسيرها لاستثمار الشركات متعددة الجنسيات من كل جوانبه وبالتالي أهملت جوانب أساسية متعلقة به، الأمر الذي جعلها لا تخلو من العيوب والمتمثلة أساسا في:

⊙ الاستثمارات المباشرة المتقاطعة؛

⊙ الاستثمارات المباشرة المجسّدة من طرف بعض الدول الصناعية الحديثة؛

⊙ الأشكال الجديدة التي يتّخذها التعاون الدولي.

إنّ عجزها على الأقل التطرّق لتلك الجوانب جعل منها مسائل معقّدة وغامضة بقيت مطروحة إلى غاية بروز دراسات جديدة التي اندفعت نحو تحديدها على أنّها إشكالية بحثها وراحت تبحث انطلاقا منها على حلول لمعالجتها، وكانت من أبرز هذه الدراسات، النظرية الإلكتيكية بزعامة داينينغ *j.h.Dunning* والنظرية السنتيكية لـ *j.l.Mucchiell*. في هذا السياق سيتمّ التطرّق لكل منها من حيث المضمون وأهم ما ميّزها عن النظريات السابقة وكذلك تقييمها.

النظرية الإلكتيكية هي نظرية معاصرة تبيّن مختلف العوامل المفسرة لهذا الاختيار، من خلال التوجه

<sup>1</sup> أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 402-403.



لاختراق السوق الخارجي (الأجنبي)، التكامل بين ظواهر التبادل والاستثمار هو مفتاح النجاح لهؤلاء الذين يبحثون عن صياغة نظرية الإنتاج الدولي، ولهذه النظريات تسميات أخرى في بعض المراجع التي تناولت مختلف المقاربات النظرية المتعلقة بهذا الشأن، منها: النظرية النخبوية، نظرية تعدد الخيارات، النظرية التوليفية للإنتاج الدولي، وأهم تسمية لها هي النظرية الانتقائية.

أهم روادها الاقتصادي دنينغ *Dunning* الذي انطلق في تحليله بطرحه لمجموعة من الأسئلة منها:

لماذا تدويل الإنتاج؟ - أين يتم تدويل الإنتاج؟ - كيف يتم ذلك؟

تلك التساؤلات التي أثارت حفيظة داينينغ *Dunning* دفعت به إلى توجيه أبحاثه لأجل إيجاد إجابات واضحة وشفافية، عبر توضيح عملية اتخاذ قرار التدويل من جهة، ومن جهة أخرى إيجاد الأسباب الكامنة وراء تفضيل المؤسسة نمط الاستثمار المباشر الأجنبي المباشر عوضا عن نمط التصدير أو التنازل عن الرخص.

لقد قام دنينغ *Dunning* بالتقاط أفكار من مجالات متعددة في أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر وتجميعها في نظرية شاملة ولهذا أطلق عليها النظرية الانتقائية"، حيث أنه قام بتحقيق التكامل والترابط بين نظرية المنشأة الصناعية ونظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية ونظرية الموقع وقد أوضح دنينغ أنه يلزم توافر ثلاثة شروط لكي تقوم الشركة بالاستثمار في الخارج وهي<sup>1</sup>:

أ- الشرط الأول: الذي يكمن في ضرورة أن تتمتع المؤسسة بإمكانيات خاصة تميزها عن باقي المؤسسات المنافسة الأخرى والمتمثلة في:

⊙ امتلاك تكنولوجيا عالية أو تقنيات الإنتاج...الخ؛

⊙ امتلاك تسهيلات كبيرة لأجل الحصول على موارد مالية، عوامل الإنتاج...الخ؛

⊙ أن تكون لها مكانة مرموقة في السوق.

ب- الشرط الثاني: يتمثل في ضرورة أن تعتمد المؤسسة إلى الاستخدام الأمثل والعقلاني للإمكانات الخاصة بها، بالإضافة إلى الإمكانات المتوفرة لدى الدول المضيفة، ومن تم توظيفها عن طريق قيامه بالإنتاج بنفسها في الخارج لأجل توسيع نشاطها، ذلك يكون أفضل من بيعها أو كرائها أو إجراء تعاقدات مع المؤسسات الأخرى.

ج- الشرط الثالث: أن يكون الاستخدام لتلك الإمكانات في الخارج مرتبطا أساسا ببعض العوامل الأخرى

<sup>1</sup> Bernard- bonnin, Op-cit, P 95-96.

التي يجب أن تكون متوفرة مثل الموارد الطبيعية المختلفة، اليد العاملة الرخيصة... الخ، حتى تتمكن هذه المؤسسة من المفاضلة (الاختيار) بين مجموعة من الخيارات وذلك حسب المزايا المقارنة للدول والتخصّص في قطاع الإنتاج.

كما يرى داينينغ *Dunning* أنّه يوجد اتفاق على نطاق كبير، على أنّ الاستثمار المباشر الأجنبي يحدث عندما تتضافر الثلاثة عوامل السابقة، فامتلاك الشركة لمزايا مثل التكنولوجيا، إذا ما استغلت بطريقة مثالية، يمكن أن تعوّض الشركة عن التكاليف الإضافية لإقامة تسهيلات إنتاجية في الدول المضيفة، ويمكن أن تتغلّب على المعوّقات التي تضعها المنشأة المحلية.<sup>1</sup>

أشار أيضا في تفسيره، أن توافر تلك الشروط الأساسية المذكورة آنفا، المؤسسة ستكون قادرة حتما على تعظيم الأرباح التي ستحققها إلى جانب تحقيق فعالية كبيرة لاستثمارها في الخارج، إلى جانب هذا ذكر أيضا بأن محدّدات الاستثمار المباشر الأجنبي هي مرتبطة أساسا بثلاثة أنماط من الميزات، حيث في هذا السياق ركّز تحليله على نموذج *OLI*<sup>2</sup> لبيين مختلف الإمكانيات التي إن توافرت لدى المؤسسة، فإنّها تمكّنها من التوطن في الخارج، إلى جانب تحقيق أرباح كبيرة، كما حدد هذا النموذج ثلاث أنماط من المزايا:<sup>3</sup>

أ- ميزات خاصة بـ "المؤسسة": لأجل التوطن في بلد أجنبي، يجب عليها أن تتمتع بإمكانيات خاصة تميّزها عن باقي المؤسسات الموجودة في الدول المضيفة، أو حتى تلك المؤسسات الموجودة في الدولة الأصلية وتتمثل في تقنيات الإنتاج عالية، خبرة كبيرة، تسهيلات للحصول على الموارد المالية... الخ.

ب- ميزات خاصة بـ "التوطن": هي متعلقة أساسا بمسألة اختيار الدولة التي يتم فيها التوطن، وهي متمثلة أساسا على سبيل الذكر وليس الحصر في نوعية الموقع، عدم وجود نظام ضريبي مجحف، توافر الموارد الطبيعية وقربها، تنظيم العمل، مستوى الأجور... الخ.

ج- ميزات مرتبطة بـ "التدويل": بمعنى آخر هي ميزات مرتبطة بتوطين النشاطات وعمليات الاستثمار أين يتطلب التكامل فيما بينها بغية التقليل أو التخفيض قدر الإمكان من تكاليف الصفقات المبرمة، وتتضمن هذه الميزات مراقبة فعّالية لقنوات التوزيع على سبيل المثال.

إنّ تلك الميزات بمختلف أنماطها هي التي تشكّل في حدّ ذاتها محدّدات رئيسية ومختلفة التي تدفع

<sup>1</sup> عمر صقر، مرجع سابق، ص 50.

\* OLI: نموذج يتضمن ثلاثة أنماط من الإمكانيات (الميزات) التي تمّ الترميز لها عن طريق الحروف الثلاث وهي:

O: يعني *advantage ownership* (الإمكانيات الخاصة بالمؤسسة)

L: يعني *location advantage* (الإمكانيات الخاصة بالتوظيف)

I: يعني *international advantage* (الإمكانيات الخاصة بالتدويل)

<sup>3</sup> 424. - Frédéric Teulon , *Op-Cit*, P 423



بالمؤسسات إلى القيام بالاستثمار المباشر الأجنبي ومن ثم تعدد جنسياتها، والجدول الآتي يتضمّن مختلف أنواعها.

### الجدول (1-3): المحددات المختلفة للاستثمار المباشر الأجنبي ومزايا تعدد الجنسيات

إمكانيات خاصة (O)	إمكانيات الدول المضيفة (L)	إمكانيات مرتبطة بالتدويل (I)
- ملكية التكنولوجيا.	- اختلاف أسعار المدخلات.	- تخفيض تكاليف الصرف.
- وفرات الحجم.	- نوعية المدخلات.	- حماية مهارة التسيير.
- تنوع المنتجات.	- تكاليف الاتصال والتوزيع والنقل.	- تقليل حجم حقوق الملكية.
- القدرة على التحديد والتفوق بين المنتجات (رقابة العلامة).	- نوعية الهياكل القاعدية.	- رقابة الإنتاج وتصريفه.
- الدخول بسهولة إلى أسواق العوامل والمنتجات الوسيطة.	- الحواجز الجمركية.	
- التمويل بالإطارات ورؤوس الأموال.	- التقارب الثقافي واللغوي.	
	- التحفيز والتحريض للاستثمار.	

Source: Jean Louis Mucchiellé, Op-Cit , P 88.

بالتالي حسب وجهة نظر دانينج فإن أمام المؤسسة ثلاثة خيارات لاختراق الأسواق الدولية، فإمّا خيار القيام بالاستثمار المباشر الأجنبي أو التصدير أو التنازل عن الرخص على ضوء ما جاء في نظريته أنّ تلك الخيارات تتحدّد بحسب الإمكانيات التي يستوجب توافرها لدى أي مؤسسة، فهذه الأخيرة لا يمكنها في أي حال من الأحوال لاختراق الأسواق الدولية أن تقرّ بأي خيار ما لم تكون تتمتع بالإمكانيات المطلوبة لذلك، وهذه الخيارات تتباين من حيث الإمكانيات التي يجب على المؤسسة أن تتوافر لديها، وهي على النحو الآتي<sup>1</sup>:

- ⊙ الخيار الأول: يتمثل في حالة جمع المؤسسة لثلاثة مجموعات من الإمكانيات أي (O)، (L)، (I)، بمعنى (OLI) فإنها حالة بلا شكّ تؤهلها للتوجّه نحو إقرار خيار الاستثمار المباشر الأجنبي كأسلوب لذلك.
- ⊙ الخيار الثاني: في حالة عجز تحقيق الحالة الأنفة بالكامل، وتستطيع الجمع بين إمكانيات (O)، (I)، ومن ثم غياب إمكانيات (L)، فإنها تندفع لا محالة لاختيار التصدير كأسلوب لاختراق الأسواق الدولية.
- ⊙ الخيار الثالث: يقتصر على استخدام أسلوب التنازل عن الرخص لكون أن المؤسسة تتوفر لديها فقط إمكانيات خاصة بها أي (O) مع تسجيل عدم توافر لديها لمجموعتين (L) و (I) وهذا الأسلوب يسمح للمؤسسة المحلية في الدول المضيفة باستغلاله لصالحها.

<sup>1</sup> Frédéric Teulon , Op-Cit ,P 421-424.

لاستكمال معالم الصورة التي تعكس حقيقة تلك الخيارات وكيفية تحديدها، فإننا نستعين بالجدول الآتي الذي يبرز ذلك جليا.

### الجدول (2-3): أساليب اختراق الأسواق الأجنبية

(I)	(L)	(O)	الإمكانيات الأساليب
+	+	+	الاستثمار المباشر الأجنبي
+	-	+	التصدير
-	-	+	التنازل عن التراخيص

(+) الإمكانيات متوقّرة (-) الإمكانيات غير متوقّرة

Source: Jean – Paul Lemaire, *Stratégies D'internalisation*, Edition: Dunod, Paris-France, 1997, P100.

لم يتوقف دانيج تحليله عند هذا الحد بل تباعد إلى حدّ تناوله لمسألة التعاون الدولي بين الدول، حيث ذكر أنّ ثمة تطوّرات حديثة في إطار الاقتصاد الدولي للميزات المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات مقارنة بالشركات المحلية، وتتجلى هذه التطورات من خلال تكاثر وبروز عدد الدول الأصلية وذلك من خلال الشركات الأوروبية واليابانية إلى جانب بروز الشركات متعددة الجنسيات التابعة للدول النامية<sup>1</sup>.

ففي هذا الصدد إنّ الشركات متعدّدة الجنسيات التابعة للدول النامية بالرغم من عدم امتلاكها للميزة الاحتكارية فيما يخص الرأس المال أو التكنولوجيا (الهيمنة المطلقة)، إلا أنها تستطيع التكيف الفعّال مع عمليات الإنتاج وأنماط التكنولوجيا والتنظيم...إلخ.

الشركات المتعددة الجنسيات العملاقة تندفع إلى عوامة العمليات والأنشطة الدولية المختلفة بحكم الخصوصيات التي تتمتع بها، مما يؤدي إلى انتشار المعارف والتكنولوجيا ومهارة التسيير، وهذا ما يسمح حتما بتحسين تجربة الشركات المحلية للدول المضيفة في مختلف الأنشطة التي تهيمن عليها أساسا الشركات متعددة الجنسيات.

بعد هذه النظرية الإلكتيكية، برز تحليل ميخائلي والذي عرف باسم التحليل السنتيتيكي، حيث اعتمد في تفسيره لمحدّدات الاستثمار المباشر الأجنبي على ثلاث مستويات وهي:<sup>2</sup>

© مستوى الاقتصاد الكلي (الميزة النسبية للدولة الأصلية).

<sup>1</sup> Henri- Bourguinat, *Investissement International et Dynamique de l'Economie*, Edition :Economia ,Paris, France, 1991, P76.

<sup>2</sup> Anne- Androuais, "L'investissement extérieur direct-comparasion des politique française et Japonaise-",ouvrage publie avec le concours de la fondation du japon et de la maison franco-japonaise-, édition: presses universitaires de Grenoble-France , 1990, P 95.



◉ مستوى الاقتصاد الجزئي (الميزة التنافسية للمؤسسة).

◉ مستوى هيكل القطاع.

عليه أكد أن الإمكانيات (الميزات) هي مرتبطة حتما بالتخصص التجاري، وأن الاختلاف أو التباين بين أنماط هذه الميزات ينتج عنه التوطن، فتحليله يلجّ على أن توجه الدول الأصلية للاستثمار المباشر في الخارج مرتبط أساسا بمدى توافر تلك الميزات المذكورة أنفا، غير أنه لم يستطع تفسير ذلك في قطاع الخدمات، بهذا كله إذا يمكن القول أن النظرية الإلكتيكية حاولت إلى حد ما أن تقدم تفسير لـ "تعدد الجنسيات" وكيفية التدويل إذا ما قررت المؤسسة ذلك، حيث يتأكد أن هذه النظرية يجب أن تؤخذ كنظرية لتوحيد النمط، وتحقيق الأمثلية، ولكن لن تكون أفضل نظرية بالنسبة للمؤسسة<sup>1</sup>، خاصة عندما يتأكد لنا أن تلك المجموعات من الإمكانيات لا يمكنها أن تبقى على طبيعة الثبات، بل ستتغير حتما، إلى جانب هذا فالإمكانيات (ل) المتعلقة بالدول المضيفة هي مختلفة باختلاف الدول. ثم أنها تعتبر أن أساليب اختراق الأسواق تقتصر على الثلاثة التي ذكرناها أنفا، وهذه حاليا يتم تجاوزها نتيجة للأشكال الجديدة للاستثمارات الدولية، إلى جانب الإستراتيجيات الجديدة التي تتبناها الشركات متعددة الجنسيات حاليا والتي ساهمت فعلا في اقتحام جل الأسواق الدولية".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Bernard- bonnin, Op-Cit , P 61.

<sup>2</sup> عمر صقر، مرجع سابق، ص 57.

## ثالثا: أسئلة المحور:

### 1- السؤال الأول:

حسب الكلاسيك "فالإستثمار الأجنبي المباشر" يعتبر مباراة من طرف واحد ، أي أن المنافع تعود على طرف على حساب الطرف الآخر.

- ما هي الافتراضات التي تقوم عليها هذه النظرية، وعلى من تعود المنافع حسبها؛
- ما هي الانتقادات التي قدمها دافيد ريكاردو للكلاسيك، وبماذا تسمى النظرية التي قدمها.

### 2- السؤال الثاني:

بماذا تسمى النظرية التي قامت على أن السوق النقدي، أي قوة أو ضعف العملة محدد أساسي لتدفق الإستثمار الأجنبي المباشر ، و ما هي الانتقادات التي قدمت لها.

### 3- السؤال الثالث:

بالرغم من قيام العديد من الباحثين، والمفكرين بالتنظير حول الإستثمار الأجنبي المباشر قام دانييل بدراسة هذه النظريات ليبرز لدينا ما يسمى بالنظرية الانتقائية، حاول التفصيل أكثر في هذه النظرية موضحا شروطها، محددات الخيارات المتاحة أمام المستثمر الأجنبي.

### 4- السؤال الرابع:

قدم الإقتصادي الأمريكي Raymond V، نموذج يفسر دورة حياة المنتج حسب رأيك هل هذا النموذج يصلح للفترة الحالية.



# المحور الرابع: سياسات و إستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات

## الأهداف التعليمية

- التعرف على سياسات الشركات متعددة الجنسيات ؛
- تسليط الضوء على الأساليب المتبعة من طرف الشركات متعددة الجنسيات؛
- الإحاطة باستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات .

## المحور الرابع: سياسات واستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات

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

### أولا: سياسات الشركات متعددة الجنسيات

غالبا ما تسعى الفروع إلى تعظيم أرباح الشركة الأم باعتبارها مركز الإدارة، فسياسات الربحية التي تتبعها هذه الأخيرة تتضمن مختلف التدابير والإجراءات والمتمثلة أساسا في سياسات التخطيط، الاستثمار، الملكية، التسويق، والتمويل. وعموما، تتمثل سياسات الشركات المتعددة الجنسية فيما يلي:

1- سياسة التخطيط : يعد التخطيط من أهم الأدوات الداخلية للإدارة، لا سيما أنه يعمل على تسهيل عملية اتخاذ القرار، ويمكن من خلاله الوقوف على أقصى كفاءة في تشغيل موارد الشركة حتى لا تقع فريسة للظروف المتغيرة في المستقبل، والتخطيط يعد حقيقة تستند إلى المعلومات والبيانات المتوفرة أو بقدر تحقيق هذا الشرط يكون الاقتصاد مخططا، والتخطيط من عناصر الإدارة، وهو الوظيفة التي تتضمن ما يجب عمله مقدما، وهو عملية ذهنية تقوم في الغالب على التفكير الخلاق والتنبؤ الذي يتناسب مع الأهداف التي يجب الوصول إليها ويختلف التخطيط باختلاف النظم المطبقة من دولة لأخرى، ويتوقف نجاح وجود الخطة على مدى مساهمتها في تحقيق الأهداف المرجوة، في القطاع المراد التخطيط له، ولذا فإنه يعد أول خطوة من خطوات النشاط الرقابي، وتقسم عناصر الخطة إلى ثلاثة عناصر هي<sup>1</sup>:

- ◉ الهدف الذي تسعى إلى تحقيقه؛
  - ◉ الوسائل التي تتخذ لتحقيق هذا الهدف؛
  - ◉ الفترة الزمنية التي يمكن تحقيق الهدف من خلالها.
- تعدد الأهداف التي يسعى التخطيط لتفعيلها وهي:
- ◉ زيادة معدل النمو الاقتصادي؛
  - ◉ عدالة التوزيع للدخل القومي؛
  - ◉ تحقيق التوازن القطاعي والإقليمي؛
  - ◉ تحقيق الاستقرار في المستوى العام للأسعار؛
  - ◉ التوظيف الكامل للموارد الاقتصادية الخاصة بالمجتمع.

<sup>1</sup> حازم البيلاوي، التغيير من أجل الاستقرار، مكتبة الأسرة، القاهرة، مصر، 1999، ص ص 75-77.



التخطيط في الشركات يجب أن يكون له أولويات ومتطلبات وشمول وكفاءة شرط أن يتم من أعلى إلى أسفل والتخطيط في ظل الاقتصاد الرأسمالي الذي تقوم عليه الشركات يقوم به جهاز السوق، ويذهب الخبراء إلى أن التخطيط الاستراتيجي في الشركات متعددة الجنسيات يعد العنصر الاستراتيجي الذي يمكن من خلاله النظر للمستقبل شرط وجود التخطيط الفاعل، لا سيما أن التخطيط يعد من أصعب الأمور التي تواجه المؤسسات في الأجل الطويل إذا ما افتقد أثره، والتخطيط معني في الأجل القصير بالربح وفي الأجل الطويل النمو والاستمرارية في السوق، ففي سبيل تحقيق الأهداف الخاصة بالشركة الأم تسعى الشركة الأم دوما لنقل عملياتها من دولة لأخرى كي تستفيد من اختلاف الأسعار ورخص العمالة وتدنى مستوى الأجور وتوافر المواد الخام، نظرا لأن الشركة الأم غالبا ما تواجه صعوبات عديدة مما يجعلها تلعب على الاختلافات القائمة والمتباينة في مستويات النمو والتقدم الاقتصادي التقني بين الدول المختلفة ولصالح مصالحها واستغلالها كافة الامتيازات والإعفاءات والتباين إلى أقصى حد ممكن من خلال التخطيط بين الفروع لتحقيق أقصى كفاءة في تشغيل الموارد من خلال الأخذ بمبدأ الحيطة والحذر أمام التغيرات العالمية في ظل العولمة.

يمكن القول أن هناك ثلاثة أنواع من التخطيط نصنفها وفق المعيار الزمني كما يلي:<sup>1</sup>

- أ- تخطيط قصير الأجل: عبارة عن خطة تفصيلية للشركة ولفروعها، ومنه تستمد الميزانية السنوية والقرارات السنوية الواجب إصدارها.
- ب- تخطيط متوسط الأجل: ويحدد السياسة الإنتاجية والوظيفية والجغرافية وكيفية توزيع الموارد، كما يحدد الأهداف الأكثر تفصيلا للشركة ولفروعها، ويستغرق أجله حوالي 5 سنوات.
- ج- تخطيط طويل الأجل: ويتضمن تعريف للاتجاهات الأساسية والنوعية للشركة وأساليب تحقيقها، ويتمثل في سياسات الاستثمار الإقليمي والإنتاجي وقرارات المنافسة وغزو الأسواق.<sup>2</sup>

2- سياسة الاستثمار: تقوم الشركة بتحديد تقديراتها لحجم الاستثمار المخصص للبلد المضيف مع رسم سياسة خاصة به، حيث ترتبط هذه الأخيرة بأهداف الشركة وتفتح لها ميدانا جديدا للنشاط (سواء على المستوى الإنتاجي أو الجغرافي)<sup>3</sup>، كما يتضمن قرار الاستثمار إنفاقا 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، تعتمد الشركة قبل أن تتخذ قرارها على مناخ الاستثمار، الذي يساعد على

<sup>1</sup> عميروش محند شلغوم، مرجع سابق، ص 118.

<sup>2</sup> الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر 03، العدد: 06، 2015، ص 99.

<sup>3</sup> المرجع نفسه، ص 100.

دراسة أفضل البدائل الاستثمارية لتحقيق أفضل العوائد وإعادة الامتلاك الكامل للمؤسسات وامتلاك نسب السيطرة على الأسهم في ظل الامتلاك الكامل أو المشاريع المشتركة أو التكاملات الإستراتيجية<sup>1</sup>، وقد تتخذ الشركات متعددة الجنسية قراراتها الاستثمارية في خضم التعرف على المناخ العام والقوانين الحاكمة في الدول المضيفة، وخاصة سلوك هذه الحكومات ما بين الماضي والحاضر وتتبع السوابق التاريخية ودراسة مدى ملائمة المناخ الاستثماري وعناصره، خاصة الاستقرار السياسي والنظم الحكومية والاستقرار النقدي ومعدل التضخم وقيود الاستثمار والتدخل الحكومي في الاقتصاد وحجم الحوافز الضريبية، ويتعدد مناخ الاستثمار وفقا لإستراتيجية الشركات كالآتي:<sup>2</sup>

⊙ مناخ استثماري مناسب للغاية.

⊙ مناخ استثماري متواضع.

⊙ مناخ استثماري رديء.

⊙ مناخ استثماري غير صالح (معادي).

3- سياسة التمويل : تقوم الشركة بإعداد سياسة التمويل في المركز الرئيسي قصد تمويل مختلف عملياتها، ومن مصادر تمويل الشركة لعملياتها نجد:<sup>3</sup>

⊙ التمويل المحلي: وذلك من خلال الاقتراض من البنوك والمؤسسات المالية المحلية لاعتباره الأرخص عموما، 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 نسبيا.

كما أن العلاقة الأساسية التي تربط الشركة الأم بفروعها في إطار سياسة التمويل هي تحديد الموازنة، والذي يتم على مراحل:<sup>4</sup>

⊙ ففي بداية الأمر، تقوم الإدارة العامة للفرع الأجنبي بتحديد مشروع موازنة وفق تقديراته المتعلقة بالنفقات، المبيعات وهوامش الربح.

<sup>1</sup> شرف الدين أحمد، المعوقات القانونية للاستثمار- تشخيص الحالة المصرية-، ندوة حول التنسيق الضريبي لتنمية الاستثمارات العربية، مجموعة أعمال ندوة الأمانة الدول العربية لجامعة الدول العربية، مصر، 1995، ص 287.

<sup>2</sup> إبراهيم الأخرس، مرجع سابق، ص ص 80-81.

<sup>3</sup> الجوزي جميلة، دحماني سامية، مرجع سابق، ص 100.

<sup>4</sup> Ghertman Michel , Op cit, P64.



○ وفي مرحلة ثانية، يتم فحص هذا المشروع من طرف الإدارة العامة للمجموعة، وذلك بمراعاة أهداف كل فرع.

○ في مرحلة الثالثة، بعد قبول جميع موازنات الفروع، تقوم الإدارة العامة للشركة الأم بإعداد موازنتها الشاملة على الصعيد العالمي.

○ بعد ذلك تقوم الفروع بتحرير وإرسال قرارات حول نشاطها إلى الشركة الأم بصفة منتظمة، حيث تقوم هذه الأخيرة بفحص وإعادة النظر وتفسير الانحرافات المسجلة وذلك مقارنة بالموازنة الابتدائية المسطرة.

4- سياسة الملكية والسيطرة: يقصد بسياسة الملكية (صيغة أو طبيعة الملكية) درجة السيطرة على الشركات التابعة خلال المساهمة في رأس مالها، فقد يكون المشروع مملوكا بالكامل، أو مشتركا مع شركات محلية أو أجنبية، أو مع حكومة البلد المضيف، وهنا نميز حالتين:

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

ب- الملكية المشتركة: يقوم الطرف المحلي بتقديم مساهمات معتبرة للشركة كالمواد الأولية وإمكانيات 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.<sup>1</sup>

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<sup>2</sup>، وتضع الشركة متعددة الجنسيات برامجها التسويقية على أساس خطة سنوية مرنة تراعي ظروف وأوضاع السوق العالمية المتغيرة والمتطلبات والقدرات الإنتاجية والتنافسية لها.

## ثانياً: إستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات

كما أشرنا سابقاً فإن أهم ما يميز الشركات متعددة الجنسيات أنها تعتمد على جنسية عالمية مشتركة مع الفروع التابعة لها، ومن خلال ما يلي سنحاول عرض أهم الاستراتيجيات التي تتبناها هذه الشركات.

### 1- مفهوم استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات

<sup>1</sup> الجوزي جميلة، دحماني سامية، مرجع سابق، ص 101.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 102.

مصطلح إستراتيجية هو مصطلح مشتق من الكلمة اليونانية *stratgeos*، حيث كان استخدامها في

المجال العسكري ومعناها فن وعلم وضع خطط الحرب وإدارة العمليات الحربية، إلا أنه تم تبنيها من طرف علماء الاقتصاد حيث تم صياغة لها عدة تعاريف نذكر منها: عرفها *Mecarthy* على أنها "تحليل البيئة واختيار البدائل الاقتصادية التي توفق بين موارد المنظمة وأهدافها عند مستوى إمكانية تحقيق الربح"، أما "جوليك وجاوش" *Guleck And Jauch* فيعرفانها على أنها "خطة موحدة ومتكاملة وشاملة بين المزايا التنافسية للمنظمة والتحديات البيئية والتي تم تصميمها للتأكد من تحقيق الأهداف الأساسية للمنظمة من خلال تنفيذها الجيد بواسطة المنظمة"، بالتالي يمكن القول أن إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات هي خطة عمل شاملة على مستوى الشركة والفروع التابعة لها وهي توضع بواسطة الشركة الأم، لتمثل معايير تترشد بها الفروع التابعة لها في الدول المضيفة المختلفة يحددون على أساسها بناء توجهاتهم و يصنعون قراراتهم الرامية إلى بلوغ الأهداف المخططة، وتبني الشركات متعددة الجنسيات استراتيجياتها بناء على تحديد نقاط القوة والضعف بها، تجدر الإشارة أن وصف الإستراتيجية التي تنتهجها الشركات متعددة الجنسيات بأنها شاملة، حيث يعنى بها عملية وضع وإدماج مخططات بعيدة المدى، تنفيذها ومراقبتها قصد تمكين الشركة من خلال الأداء السليم لأسواقها الداخلية والاستجابة السريعة للظروف البيئية، من خلال مركز تنافسي قوي يمكنها من تحقيق جملة أهدافها المرتقبة، كما يرى آخرون أنها تمثل الأساليب المستخدمة من طرف الشركة متعددة الجنسيات في سبيل تحقيق أهدافها على المدى الطويل، مستعينة بأوجه الاختلافات القائمة على مستويات النمو والتقدم التكنولوجي والاقتصادي بين الدول المختلفة لصالحها، فضلا عن استغلال الاختلافات الأخرى في النظم التشريعية والمالية والضريبية والنقدية لتحقيق هدفها الاستراتيجي النهائي وهو زيادة أرباح الشركة الأم<sup>1</sup>، كما توصف إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية على أنها "عملية وضع وإدماج لمخططات شاملة بعيدة المدى، وتنفيذها ومراقبتها، قصد تمكين الشركة من خلال الأداء السليم لأسواقها الداخلية والاستجابة السريعة لمختلف التغيرات البيئية، من احتلال مركز تنافسي قوي يمكنها من تحقيق

أهدافها المرتقبة"<sup>2</sup>.

بالتالي يمكن القول أن إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات هي "تلك الأساليب التي تستخدمها الشركة قصد تحقيق أهدافها على المدى الطويل والمتمثلة أساسا في تحقيق أقصى الأرباح وتحسين موقعها في الأسواق وتنمية رقم أعمالها"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> كاظم الركباني، الإدارة الإستراتيجية العولمة والمنافسة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2004، ص21.

<sup>2</sup> كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة- حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2004، ص176.

<sup>3</sup> عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، كلية الاقتصاد والتسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2008، ص54.



وسنحاول من خلال ما يلي عرض أهم الاستراتيجيات التي

تتبناها الشركات متعددة الجنسيات.

## 2- أهم استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات:

كما أشرنا سابقا فالمتغيرات الداخلية والخارجية تملّي بضرورة تغيير استراتيجيات الشركة، وذلك لأن بمرور الوقت تصبح صياغة الإستراتيجية عملية مستمرة ومتغير، عليه سنحاول من خلال ما يلي عرض أهم استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات:<sup>1</sup>

أ- إستراتيجية التكامل: يعد التكامل الاقتصادي من أكثر الاستراتيجيات المعتمدة من طرف الشركات متعددة الجنسيات، فهو يساعدها في تعزيز قوتها وتجنبها للمخاطر ويتحقق التكامل من خلال:

◉ إستراتيجية التكامل الأفقي: وتركز فيها الشركة على نشاط تجاري واحد أو المنافسة في صناعة واحدة.  
 ◉ إستراتيجية التكامل الرأسي: يتم من خلال توسيع نطاق عمل الشركة تشمل قنوات التزويد وقنوات التوزيع، وعادة ما ينتج كل عضو في الهيكل ( منتج أو خدمة) وتجمع معا لخدمة أو إشباع حاجة مشتركة ويتفرع هذا النوع من الاستراتيجيات إلى نوعين هما:

◉ إستراتيجية التكامل الرأسي الخلفي: تقوم الشركة متعددة الجنسيات بتكوين شركات تابعة لها تنتج بعض المدخلات المستخدمة في إنتاج منتجاتها، والهدف هو ضمان استقرار توريد المدخلات واتساق واستمرار جودة المنتج النهائي (ففي حالة صناعة السيارات مثلا تقوم الشركة الأم بإنشاء شركات وفروع تابعة لها تتولى مهمة إنتاج إطارات الزجاج والصفائح المعدنية).

◉ إستراتيجية التكامل الرأسي الأمامي: تقوم الشركة الأم بتكوين شركات تابعة لتسويق وتوزيع منتجاتها لعملائها بنفسها ويمكن للشركة متعددة الجنسيات أن تعتمد على التكامل الرأسي الخلفي والتكامل الرأسي الأمامي في نفس الوقت وهي حالة الشركات المتخصصة في الطيران إذ تمثل التكامل الخلفي في تمويل الوجببات الغذائية أما التكامل الأمامي فيتمثل في إنشاء وكالات السفر.

ب- إستراتيجية التنوع: تمثل هذه الإستراتيجية التحرك نحو العمل في نشاطات تجارية إضافية أخرى ليس لها علاقة بمجال النشاط الرئيسي الأصلي للشركة.

ج- إستراتيجية التحالفات الإستراتيجية: باعتبار الشركات المتعددة الجنسيات كيانات اقتصادية عملاقة ذات الأنشطة الاستثمارية الواسعة التي تحققها دوليا، تحاول تعزيز قدراتها التنافسية في السوق لذلك تقوم بإبرام اتفاقيات تعاون مع بعض منافسيها الدوليين لتحقيق مصالح مشتركة في إطار ما يعرف باسم التحالفات

<sup>1</sup> الجوزي جميلة، حماني سامية، مرجع سابق، ص102.

الإستراتيجية التي يمكن تعريفها بأنها: "التحالف الذي يتحقق بين وحدتين على الأقل التي تقرر العمل سويا في مشروع مشترك"، كما تصنف التحالفات الإستراتيجية وفق ما يلي:<sup>1</sup>

- ⊙ حسب الأفق الزمني: قصير، متوسطة وطويلة؛
- ⊙ حسب المخاطر السياسية: محدودة، متوسطة وكبيرة؛
- ⊙ حسب النشاط: صناعي، زراعي، تجاري ومالي؛
- ⊙ حسب الأهمية النسبية: استراتيجي، تشغيلي وتقليدي؛
- ⊙ حسب الجهة: حكومي، خاص ومشارك؛
- ⊙ حسب النطاق: عالمي، دولي، ثنائي ومتعدد.

كما قد تكون هذه التحالفات الاستراتيجية تحالفات تكنولوجية أو تسويقية إنتاجية مثلا: التحالف بين مؤسسة Toyota اليابانية ومؤسسة General Motors الأمريكية لإقامة مشروعاً مشتركاً لصناعة 200 ألف سيارة، وبذلك تستفيد الشركة الأمريكية من الخبرة اليابانية في صناعة السيارات في حين تستفيد اليابان من فرصة اقتحام السوق الأمريكية، وتزامن إبرام هذا التحالف في وقت تزايدت فيه القيود المفروضة على الواردات الأمريكية من السيارات اليابانية<sup>2</sup>، أضف إلى ذلك التحالف الاستراتيجي في مجال البحوث-التطوير والمتعلق ببحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات بين شركات أوروبية وهي: BULL الفرنسية وSiemens الألمانية وTcl البريطانية، وعليه تتوزع أنواع التحالفات الاستراتيجية حسب المواصفات وفق الجدول التالي:<sup>3</sup>

#### الجدول (2-4): مواصفات التحالفات الإستراتيجية العالمية

نوع التحالف	مواصفاته
تنمية التكنولوجيا	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊙ بغرض خفض التكاليف وتغطية المخاطر المرتبة بتطوير التكنولوجيا الجديدة؛</li> <li>⊙ انفصال التكنولوجيا وتحويلها من القياديين إلى التابعين؛</li> <li>⊙ مثال الاستثمار في البحوث التطوير</li> </ul>
الإنتاج والعمليات	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊙ هدف تطوير الصناعات التحويلية وفعاليات الإنتاج عن طريق الحجم الاقتصادي وتطبيق اقتصاديات التشغيل وتبادل الخبرات</li> </ul>
التسويق والمبيعات والخدمات	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊙ التعاون في تكاليف التسويق والتخزين والتوزيع وفق ظروف كل دولة.</li> </ul>
داخل الدولة أو بين الدول	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊙ بمعنى التحالفات المحلية والتحالفات بين الدول</li> </ul>
درجة الشراكة	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊙ تجديد نوع الأنشطة الواحدة في القوة المقترح الاشتراك في تنفيذها وفق المزايا التنافسية وعلى أساس الشركات ذات الخصائص والضعف.</li> </ul>

المصدر: فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية من المنافسة إلى التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين، إيتراك للنشر، مصر، 1999، ص32.

<sup>1</sup> الجوزي جميلة، حماني سامية، مرجع سابق، ص102.

<sup>2</sup> غول فرحات، التحالفات الإستراتيجية العالمية أداة للتنافس في القرن ال21، في مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 23، المجلد 03، جامعة الجزائر 03، 2011، ص 47.

<sup>3</sup> الجوزي جميلة، حماني سامية، مرجع سابق، ص110.



## تؤدي التحالفات الاقتصادية إلى تحقيق العديد من المزايا منها:<sup>1</sup>

- ◉ المزايا المطلقة: وهي التي تتوقف على توافر عوامل اقتصادية نادرة كالتكنولوجيا العالية والمواد الخام النادرة والعمالة المبتكرة، والموقع الاستراتيجي وتوافر الطاقة.
  - ◉ المزايا النسبية: التي تتوافر لدى أطراف التحالف.
  - ◉ المزايا التنافسية وتتمثل في: - توافر موارد بشرية ماهرة، - إضافة قيمة جديدة للمنتج، - خلق معدلات أداة جديدة، - إضافة قيم جديدة للمنتج، - الانتقال من الأحادية إلى التنوع.
- يوجد العديد من الشركات التي سعت لإقامة مصانعها خارج حدودها الوطنية تحقيقا لواحدة أو أكثر من تلك المزايا المذكورة، ونذكر منها على سبيل المثال:
- ◉ تصنيع السيارة المرسيدس وفوكس الألمانية في الصين للاستفادة من المزايا والمكونات المحلية الصينية المتوفرة والمنخفضة التكاليف من حيث الأجور والعمالة، كما هو في ألمانيا.
  - ◉ تصنيع أجزاء من السيارات الأمريكية في الصين والتسويق في الشرق الأوسط.
  - ◉ تصنيع التليفون الياباني Sony في الصين.
  - ◉ تصنيع أجزاء الكمبيوتر والتكنولوجيا العالية الخاصة بالشركات الهندية في الصين.
- د- إستراتيجية الاندماج والاستحواذ: يعني الاندماج اتفاق شركتين أو أكثر على تكوين شركة جديدة، أما الاستحواذ فيعني شراء شركة أخرى تدار بأسلوب جديد، يتم ذلك بغرض التوسع في الإنتاج أو التسويق (تكامل أفقي) أو بغرض جمع أكثر من عمليتين متتاليتين في الإنتاج أو التسويق (تكامل رأسي)، ويؤدي التكامل والاندماج الاقتصادي إلى إلغاء بعض صور التمييز، بالإضافة إلى أنه يعد صورة من صور التعاون الدولي والإقليمي، إذا كان التكامل يعني إلغاء بعض صور التمييز فإن التعاون يعني تقليل التمييز، ولما كان التكامل والاندماج مفيد في تكوين الاتحادات الجمركية فإن التنافس والصراع حتما مضر في ظل عدم قدرة أي اقتصاد على تحقيق الاكتفاء الذاتي في ظل الانعزالية والانغلاق، ويعد الاندماج بين الشركات وفروعها التابعة والمنتسبة بالمعنى القانوني هو فناء شركة أو أكثر بانتقال ذمم الشركات المالية التي فنيت، فسياسة الاندماج تعد أداة قانونية تستخدمها الشركات للقضاء على منافسها، وللاندماج مزايا عديدة من حيث الإطار القانوني والاقتصادي والضريبي، ويتم الاندماج عبر طريقتين:<sup>2</sup>
- ◉ الاندماج بطريقة الابتلاع أو الضم وهذا النوع الأكثر شيوعا.
  - ◉ الاندماج بطريقة المزج عن طريق إنشاء شركة جديدة تنصهر فيها ذمم الشركات، ولقد كان لاندماج

<sup>1</sup> ميشيل تشوسو دويسكي، عولمة الفقر، ترجمة محمد سمير، إصدارات سطور، مصر، 2000، ص 208.

<sup>2</sup> فريد النجار، مرجع سابق، ص 33.

الشركات متعددة الجنسيات الكبرى ظهور الشركات العملاقة التي يغلب على عملها وعملياتها التعاقد من الباطن لمراحل العمليات الفنية والإنتاجية.

هـ- إستراتيجية التكتل والاحتكار: من إستراتيجية الشركات في الدول المضيفة للتكتلات والاحتكارات، ويظهر الاحتكار نتيجة اتحاد عدد من الشركات لتوجيه الأسعار واقتسام السوق أو الأسواق والحصول على أعلى الأرباح، وفي مطلع الألفية الجديدة، غدت التكتلات والاحتكارات بين الشركات تسيطر على السوق في معظم بلدان العالم، وغالبا ما يتمخض عن الاحتكارات أثارا اقتصادية ظاهرة أو مستترة على المستوى الداخلي أو الإقليمي أو المستوى الكوني، والاحتكار غالبا ما يتحكم في العرض وبالتالي السعر، ولكن المحتكر لا يمكن أن يتحكم في الطلب أو حجم الاستهلاك، ومن أنواع الاحتكارات:<sup>1</sup> الاحتكار المطلق؛ احتكار القلّة؛ والمنافسة الاحتكارية.

إذا كان من أهم خصائص الرأسمالية الجميع بين المتضادين (المنافسة والاحتكار)، ومن ثم فإن سيطرة الاحتكارات الحديثة لا تلغى المنافسة في الوقت الذي تمثل الاحتكارات قمة الهرم الاقتصادي للرأسمالية المتعولة في الوقت الذي تؤدي الاحتكارات إلى:

● تقليل حجم المنافسة؛

● خفض الإنتاج؛

● الصراع الحاد على خلفية المزاومة وعدم التنافس.

إلا أن سياسة الأسعار الاحتكارية لا تدوم طويلا. ولا يتحقق الطابع الاحتكاري أو شبه الاحتكاري (احتكار القلّة) والذي يعني خضوع السوق لسيطرة عدد قليل من البائعين، إلا من خلال توافر التركيز الرأسمالي المتمثل في ازدياد حجم المشروعات الكبيرة على حساب المشروعات الصغيرة التي غالبا ما تختفي تدريجيا من السوق بفعل عجزها عن الصمود والمنافسة، ولقد استطاعت الشركات الاحتكارية اختراق أسواق الدول النامية، وأمست المشروعات المتعددة المحتركة هي الوحدات الأساسية المؤثرة في إعادة هيكلة الاقتصاد الرأسمالي المعاصر وهي القوة المحركة للتداول والمستفيد الأول منه، وبالتحالف بين هذه المشروعات العملاقة أمكن قيام نظام رأسمالي جديد قائم على احتكار القلّة من خلال التحالفات الإستراتيجية العملاقة، والذي غدى يتحكم في الإنتاج الدولي وتقسيم العمل والتحكم في الأخطبوط التكنولوجي أو الشبكة العنكبوتية<sup>2</sup>، ويوجد هناك ما يعرف بالاتحادات الاحتكارية ومن أبرز أشكال هذه الاتحادات:<sup>3</sup>

<sup>1</sup> أحمد مصطفى عفيفي، الاحتكار، مكتبة وهبة للنشر، القاهرة، مصر، 2003، ص 14.

<sup>2</sup> مصطفى كامل السعيد، الشركات متعددة الجنسيات في الوطن العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، 1998، ص 7-10.

<sup>3</sup> إبراهيم الأخرس، مرجع سابق، ص 89.



- ⊙ الكارتل: اتحاد مجموعة من الشركات في نوع أو فرع من فروع الصناعة المتجانسة الواحدة شرط الاتفاق على البيع بسعر واحد داخل السوق.
- ⊙ السانديكات: اتفاق عدد من المشروعات الإنتاجية من النوع الواحد في ظل تخلي جميعهم عن استقلالية التجارية، شرط أن يسلم كل منهم منتجاته إلى الاتحاد كي يقوم ببيعها وتصريفها.
- ⊙ الرست: يقوم على اتحاد لتوحيد الملكية والإدارة في مشروعات عائدها لفرع أو عدة فروع صناعية تزول وتذوب فيه استقلالية المشروع نهائيا في مجال التجارة والإنتاج، مقابل الحصول على عدد من الأسهم للمشاركين بما يقلل التكاليف وزيادة الإنتاج والأرباح وتقليل درجة المخاطرة.
- ⊙ الكونسرسیوم: اتحاد مجموعة من المشروعات العاملة في فرع من الفروع الاقتصادية في ظل تمتع الفروع والشركات باستقلالها، ويمكن سيطرة عائلة على مجموعة من الشركات مثال شركة فيات الإيطالية.
- و- استراتيجية الاستثمار الأجنبي المباشر أو المشترك: تتمثل هذه الاستراتيجية أعلى درجات المخاطرة عند دخول السوق الدولية، حيث يفضل الاستثمار الأجنبي المباشر المشروعات الإنتاجية المملوكة بالكامل من خلال:
  - ⊙ شراء شركات قائمة تملك خالص.
  - ⊙ تكوين فروع جديدة لها في بلد أجنبي.
  - ⊙ تصدير سلع وخدمات تنتجها الشركة في البلد الأم.
  - ⊙ الاستثمار في المناطق الحرة.
  - ⊙ القيام بإنتاج أجنبي خارج البلد الأم.
  - ⊙ الاستثمار في مشروعات البناء والتشغيل والتمويل والتصميم.
- للاستثمار في مشروعات الاستثمار المشترك والذي يتمثل في مشاركة المخاطر، وهذا النوع يعد اتفاق بين شركتين لمشاركة المخاطر أحدهما محلية والأخرى متعددة الجنسية.
- ز- استراتيجية الاتفاقيات التعاقدية: يمكن من خلالها منح الدولة المضييفة عددا من العقود، والمتمثلة في:
  - ⊙ عقود التراخيص مقابل الالتزام بدفع مبالغ مادية وهي تتخذ أشكال<sup>1</sup>:
    - حق استخدام الاسم التجاري.
    - حق استخدام العلامة التجارية.
    - حق المعرفة واستخدام.
    - حق استخدام براءة الاختراع.

<sup>1</sup> أبو قحف عبد السلام، السياسة والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص ص 30-31.

- ⊙ عقود التصنيع: من خلال منح الشركة متعددة الجنسيات شركة أجنبية أو شركة محلية الحق في تصنيع منتج خاص بها أو المساعدة الفنية في تصنيعه مقابل تعاقدات مادية متفق عليها.
- ⊙ عقود الامتياز: والتي بمقتضاها يتم منح شركة أجنبية شركة محلية حق الامتياز لإنتاج سلعة أو تقديم خدمة مقابل الحصول على حق مالي.
- ⊙ عقود الإدارة: والتي من خلالها إعطاء الشركة الأجنبية الحق في إدارة أحد المشروعات في دولة خارجية كإدارة الفنادق أو العمليات مقابل حق مالي تحصل عليه الشركة المدبرة.
- ⊙ عقود تسليم مفتاح: وفيه تلتزم الشركات متعددة الجنسية بإنشاء مشروع كامل متكامل إلى حين التسليم على التشغيل.

### ثالثاً: أسئلة المحور

#### 1- السؤال الأول: أجب بصحيح أو خطأ مع تصحيح الخطأ

- ⊙ يقصد بمشروعات التجميع اتفاق مؤقت بين طرفين أجنبي ومحلي، يقوم بموجها الطرف الأجنبي بتزويد الطرف المحلي، بمكونات منتج معين لتجميعه ليصبح منتج نهائي دون الحاجة للمشاركة الفعلية في الإدارة والتسيير.

- ⊙ الكونسرسیوم عبارة عن إتحاد توحيد الملكية والإدارة، في مشروعات تدوب فيه إستقلالية التجارة و الإنتاج مقابل الحصول على عدد من الأسهم للمشاركين.

- ⊙ الكارتل اتفاق عدد من المشروعات الإنتاجية من النوع الواحد في ظل تخلي جميعهم عن استقلالية التجارية، شرط أن يسلم كل منهم منتجاته إلى الإتحاد كي يقوم ببيعها وتصريفها.

- ⊙ تعتمد الشركات متعددة الجنسيات، في سياستها التمويلية على التمويل المحلي فقط.

- ⊙ عقود الامتياز هي التي تلتزم من خلالها الشركات متعددة الجنسيات، بإنشاء مشروع كامل متكامل إلى حين التسليم على التشغيل.

#### 2- السؤال الثاني: أجب عن الأسئلة التالية

- ⊙ ما المقصود باتفاقيات العقود؟
- ⊙ للاندماج طريقتين اذكرهما ؟
- ⊙ ما هو المعيار الذي يتم حسه تصنيف التحالفات الإستراتيجية مع ذكر هذه الأصناف؟
- ⊙ أذكر مراحل تحديد الموازنة، في إطار سياسة التمويل التي تعتمدها الشركة الأم مع الفروع؛
- ⊙ اشرح كل من إستراتيجية التكامل الأمامي والخلفي .



# المحور الخامس :

## تدويل الشركات متعددة الجنسيات

### الأهداف التعليمية

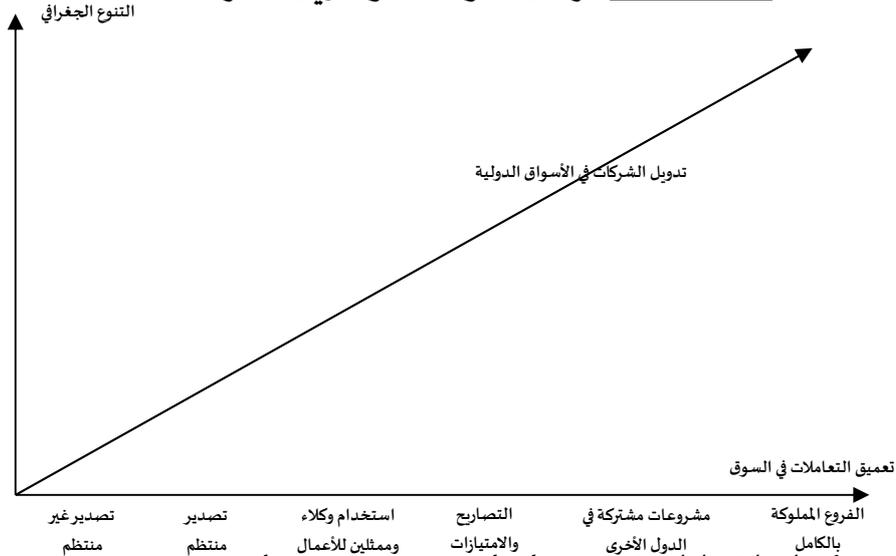
- التعرف على ماهية التدويل ؛
- استعراض نماذج تدويل الشركات متعددة الجنسيات ؛
- الإحاطة بكيفية تدويل الشركات متعددة الجنسيات.

## المحور الخامس: تدويل الشركات متعددة الجنسيات

ظهر مفهوم تدويل الشركات *Internationalization of Firms* ، في السبعينيات من القرن الماضي لدراسة عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات، في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي، عن طريق كل من 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، وقد تعددت النماذج والنظريات التي اهتمت بتفسير عملية تدويل الشركات تبعا لاختلاف الأساليب التي اتبعتها الشركات في القيام بالتدويل واختلاف تحديد العنصر المؤثر في عملية التدويل، يشير مفهوم تدويل الشركات إلى "عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي" ، ويشمل ذلك:<sup>1</sup>

- ⊙ التنوع الجغرافي لنطاق عمل الشركة، وهو ما يعني زيادة عدد الأسواق التي تعمل بها، سواء بغرض تحقيق المزيد من الأرباح، أو بالاستفادة من ميزة انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج في تلك الأسواق؛
- ⊙ تعميق أساليب العمل داخل السوق الدولي الواحد، بمعنى زيادة حجم الموارد التي يتم توجيهها إلى داخل السوق مثل الانتقال من التصدير غير المنتظم إلى الأشكال المختلفة من التعاملات الدولية (تصدير منتظم، استخدام وكلاء وممثلين للأعمال، التصاريح والامتيازات، المشروعات المشتركة في الدول الأخرى أو الفروع المملوكة بالكامل كما سبق ذكره. بالتالي فإن مفهوم تدويل الشركات هو دراسة للعملية الديناميكية التي تمر بها الشركة في سبيل زيادة درجة الاندماج في الأسواق الدولية، وكيفية تحديد الأسواق التي تعمل بها، وأهم المكاسب والمشكلات التي واجهتها في أثناء تلك العملية، والشكل الموالي يوضح مراحل تدويل الشركات .

### الشكل (1-5): مراحل التوجه نحو تدويل الشركات



**Source:** Hammu Vitamen, *Internationalization Process and Theories*, Swedish School of Economics and Business Administration. HANKEN, 2002. P25

<sup>1</sup> ليلي جاد، وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، الإدارة العامة للدراسات التنموية، مصر، فيفري 2006، ص8.



يتضح من خلال الشكل أن الشركات متعددة الجنسيات تعمل على التصدير الغير منتظم للخارج لينتظم تصديرها في المرحلة الثانية، لتقوم بالاعتماد على وكلاء وممثلين للأعمال هذا لضمان حصتها السوقية في تلك البلد، ثم التصاريح والامتيازات في المرحلة الرابعة، لتعتمد على ما يعرف بالاستثمار المشترك أو المشروعات مشتركة التي تساعد في التعرف على البيئة وتجنب المخاطر حيث تكون أكثر حذر، وعندما تكون أكثر يقين بالبيئة تصبح الشركات أكثر نضج وأكثر قدرة للامتلاك الكامل للمشروع.

## أولاً: النماذج المفسرة لمراحل تدويل الشركات

تنوعت النماذج التي اهتمت بتفسير عملية تدويل الشركات بما يعكس صعوبة تحديد أسباب اختلاف أداء الشركات العاملة على المستوى الدولي، وقد تعرضت النماذج المختلفة لأهم الملامح الأساسية لتدويل الشركات خاصة: الفترة اللازمة للشركة لبدء العمليات الدولية، والعناصر الأساسية المحركة والعوامل المؤثرة على هذه العملية.

من أهم النماذج التي تناولت عملية التدويل نموذج المراحل أو *Uppsala Model*، وكذلك النماذج ذات الصلة بالابتكار *Innovation Related Model*، والتي ظهرت في السبعينات، واعتبرت التدويل عملية تدريجية تتم على مراحل متتابعة وتعتمد أساساً على حجم المعرفة، وحجم الموارد المتاحة للشركة، وقد تميزت تلك الفترة بصعوبة الحصول على المعلومات حول الأسواق الأخرى، وضعف تكنولوجيا المعلومات وتشتت الأسواق الدولية، ومع زيادة حجم الارتباط بين الشركات الدولية، وزيادة حركة التجارة الدولية في فترة الثمانينات، ظهر كل من نموذج الشبكة *Network Model*، الذي اهتم بدراسة العلاقات التبادلية والروابط الأمامية والخلفية للشركة مع الجهات الأخرى في الأسواق المختلفة ثم ظهرت نظرية الشركات ذات البداية الدولية.<sup>1</sup>

1- نموذج "أبسالا" *Uppsala* للتدويل أو (نموذج المراحل *U-Model*): تعد عملية التدويل في هذا النموذج عملية تدريجية تؤدي إلى زيادة التنوع الجغرافي وعدد الأسواق التي تعمل بها الشركة، مع زيادة حجم المعرفة وزيادة حجم الموارد الموجهة داخل السوق، وطبقاً لهذا النموذج تستهدف الشركات متعددة الجنسيات زيادة الأرباح طويلة الأجل مع الحفاظ على أدنى مستوى من المخاطر في ظل ثبات العناصر الاقتصادية والعملية المحيطة بعملية اتخاذ القرارات الدولية داخل الشركة.

أ- فروض نموذج المراحل: يتأسس نموذج المراحل *Uppsala* من عدة فرضيات يمكن ذكرها:<sup>2</sup>

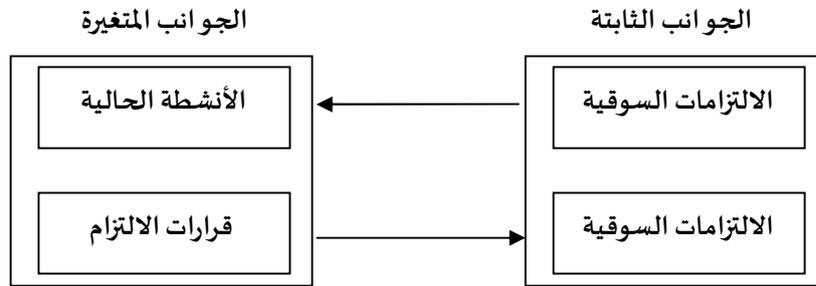
© تبدأ الشركات العمل في السوق المحلي أولاً، نظراً لعدم توفر المعرفة عن الأسواق الدولية ثم تتجه للتوسع دولياً بالاعتماد على سلسلة من القرارات المتراكمة؛

<sup>1</sup> ليلي جاد، وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سابق، ص 18.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 19.

- ⊙ المحرك الأساسي للتدويل هو عملية التعلم من خلال الممارسة والخبرات المتراكمة للأفراد، مع الأخذ في الاعتبار صعوبة نقل المعرفة والخبرة الخاصة بكل سوق إلى الأفراد الآخرين الآخرين، أو الأسواق الأخرى للشركة؛
- ⊙ تبدأ الشركات بالعمل داخل الأسواق القريبة أولاً أو الشبيهة بها، وذلك بسبب تأثرها بالعوامل الثقافية والجغرافية في اختيار الأسواق، فيما يعرف باسم "الحاجز النفسي" بين الأسواق، ومع زيادة اكتساب الخبرات تبدأ الشركة في التوسع في الأسواق البعيدة أو المختلفة عنها.
- ب- العوامل المؤثرة على التدويل داخل نموذج: تنقسم العوامل المؤثرة على التدويل داخل هذا النموذج إلى جوانب ثابتة أو مستقرة (الالتزامات السوقية، والمعرفة السوقية)، وأخرى متغيرة (الأنشطة الحالية، وقرارات الالتزام) بحيث أن التغيير في الوضع الحالي يشكل المدخلات للوضع التالي للتدويل.

### الشكل (5-2): متغيرات التدويل داخل نموذج "أبسالا Uppsala"



المصدر: ليلي جاد، وآخرون، مرجع سابق، ص 20.

- ⊙ الجوانب الثابتة: وتشمل كلا من الالتزامات السوقية، والمعرفة السوقية:
  - الالتزامات السوقية: يقصد بها حجم الموارد (المادية والبشرية) التي توجهها الشركة إلى السوق، ودرجة الالتزام بها أو صعوبة توجيهها إلى الأسواق الأخرى، وبالتالي كلما ارتفع حجم الموارد المخصصة لسوق معين زادت درجة الالتزام داخل هذه السوق.
  - المعرفة السوقية، وتندرج ضمن الموارد البشرية للشركة، وتشمل معرفة ظروف السوق، والقدرة على تحديد الفرص والمشكلات الخاصة به، وتقييم البدائل المتاحة، ويمكن للشركة الاستعانة بالخبراء والاستشاريين بهدف زيادة خبراتها السوقية.
- ⊙ الجوانب المتغيرة: وتشمل الجوانب المتغيرة كلا من أنشطة العمل الحالية وقرارات الالتزام:
  - أنشطة العمل الحالية، وتعد المصدر الأساسي للمعرفة السوقية، ويظهر أثر تلك الأنشطة على حجم المعرفة بعد فترة طويلة من التعلم.
  - قرارات الالتزام، يتم اتخاذها من خلال حجم الموارد داخل السوق في خطوات صغيرة متتابعة- تتحدد بناء على عامل الخبرة- وكيفية الاختيار بين البدائل المتاحة، خاصة مع زيادة مقدرة الشركة على تحمل حجم المخاطر.
- ج- أنماط دخول الأسواق داخل النموذج: تتشكل الأربع الأنماط التالية أنماط اقتحام الأسواق الدولية:



- الأنشطة التصديرية غير المنتظمة؛
- التصدير من خلال الوكلاء التجاريين داخل الأسواق الدولية؛
- إنشاء فروع للبيع أو شركات مشتركة داخل الدولة (عن طريق امتلاك الوكيل السابق أو الشركات التي تعامل معها الوكيل، أو منح تراخيص تنفيذ بعض العمليات داخل السوق)؛
- الإنتاج داخل الأسواق الأخرى سواء للسوق المحلي للدولة أو للأسواق المجاورة (يتطور الإنتاج تدريجيا من الأنشطة التصنيعية غير المعقدة إلى الأنشطة التصنيعية المعقدة).

د- انتقادات نموذج *Uppsala* : وجهت عدة انتقادات لهذا النموذج، أهمها:<sup>1</sup>

- هناك أساليب أخرى للحصول على المعرفة السوقية بخلاف الخبرة، مثل القيام بأبحاث سوقية متخصصة لجمع المعلومات اللازمة، أو الدمج والاستحواذ مع الشركات العاملة داخل السوق، أو من خلال بناء العلاقات مع الشركات متعددة الجنسية الأخرى؛
  - يمكن أن تبدأ الشركة في العمل على المستوى الدولي نتيجة سهولة الحصول على المعرفة السوقية وانخفاض عنصر التكلفة، خاصة في الصناعات المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات؛
  - انخفاض الحواجز النفسية بين الدول مع زيادة نظم الاتصالات والتجارة، مما يسمح بالدخول مباشرة إلى الأسواق البعيدة وغير متشابهة، بهدف البحث عن أسواق جديدة؛
  - يمكن أن تقوم الشركات بقفزات مفاجئة بين مراحل التدويل خاصة في الشركات الكبرى ذات الموارد والإمكانات المتوافرة؛
  - اختلاف مفهوم عنصر المخاطرة فيما بين الشركات (فهناك بعض الشركات يمكنها تحمل المخاطرة المرتفعة في أحد الأسواق مع المخاطرة المنخفضة في أسواق أخرى، وتسمى لتحمل نفس القدر من المخاطرة في كل الأسواق، أو تحدد حجم المخاطر بحسب حجم الموارد داخل السوق).
- 2- النماذج ذات الصلة بالابتكار: تتشابه تلك النماذج مع نموذج المراحل السابقة، حيث يتم النظر إلى عملية التدويل داخل تلك النماذج على أنها ابتكار يتم التوصل إليه من خلال الجدل أو المناقشة حول الآراء المختلفة داخل مختلف المستويات الإدارية بالشركة، ومما يترتب على ذلك من الوصول إلى آراء توفيقية، حيث تبدأ عملية التدويل باهتمام الشركة بالسوق المحلي، ومع زيادة الطلب على منتجات الشركة في الأسواق الدولية، يحدث جدل داخل الشركة حيث يكون الرأي الأول هو الاستمرار في التركيز على تلبية طلبات السوق المحلي، بينما يكون الرأي الثاني هو توجيه الأولوية لتلبية طلبات السوق الدولي، وبعد فترة تتجه الإدارة العليا إلى تكوين آراء توافقية باتجاه إعادة ترتيب موارد الشركة وأولويات العمل بما يعزز التوجه نحو التدويل.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Hammu Vitamen, Op Cit, p61.

أ- فروض النموذج: تتم عملية التدويل على مراحل وتعد المعرفة هي المحرك الأساسي للتدويل، ويتم الانتقال بين المراحل بناءً على تحليل المعلومات والبيانات المتاحة عن الأسواق الدولية، وعنصر المخاطرة المرتبطة بعملية التدويل وما يترتب على ذلك من تغيير في توجهات الشركة على المستوى الدولي، تبدأ عملية التدويل بالأسواق القريبة أولاً ثم الانتقال إلى الأسواق البعيدة، وتتوقف درجة التدويل على حجم التغيير في توجهات الشركة من التركيز على السوق المحلي إلى التركيز على الأسواق الدولية.

ب- أهم النماذج ذات الصلة بالابتكار: لقد ركزت النماذج ذات الصلة بالابتكار على نمط التصدير في الدخول إلى الأسواق الدولية وذلك من خلال أربع نماذج أساسية كما هو موضح بالجدول رقم (1-6)، وتختلف تلك النماذج فيما بينها من حيث: عدد المراحل التي تمر بها الشركة، والعوامل المؤثرة على العمل داخل تلك الأسواق الدولية.

في نموذجي (كزنكوتا 1982 *Cezinkota*) و(بيلكي وتوزر 1977 *Bilkey and Tesar*)، تنقسم مراحل التدويل إلى ستة مراحل، حيث تنخفض درجة اهتمام الشركة بالتصدير في المراحل الأولى، ثم ترتفع درجة الاهتمام مع بدء البحث عن الفرص التصديرية، والتصدير بصورة تجريبية، ثم يتم الانتقال إلى اكتساب الخبرة التصديرية، ثم العمل على التصدير إلى الأسواق البعيدة، وركز هذان النموذجان على العوامل الدافعة المؤثرة على عملية التدويل كأساس للانتقال إلى المراحل التالية، والتي تتضمن استقبال طلبات التصدير المختلفة، واستخدام المراحل التصديرية المتاحة أمام الشركة في الدول الأخرى.<sup>2</sup>

أما نموذج (ريد 1981 *Ried* وكافوزجيل 1980 *Cavusgil*) فهناك خمسة مراحل للتدويل، حيث تبدأ الشركة في التصدير إلى الخارج في مراحل مبكرة عن النماذج السابقة، وتبدأ عملية التصدير المتعمدة في المرحلة الثالثة، بينما تبدأ في المرحلة الرابعة في النماذج السابقة، ويركز النموذجان على العوامل الجاذبة المؤثرة في عملية التدويل لتفسير انتقال الشركة إلى المراحل التالية، وتشمل الوعي التصديري للإدارة العليا وهو ما يشير إلى دور المنظم داخل الشركة، وكذلك توافر القدرة على جمع المعلومات المطلوبة حول الأسواق الخارجية، كما ترتبط المخاطر المرتبطة بالخبرات والتوقعات الخاصة بالتصدير وبالقدرة على الاختيار بين البدائل.

### الجدول رقم (1-5): مراحل تدويل الشركات في ضوء النماذج ذات الصلة بالابتكار

<sup>1</sup> عمار زودة، مرجع سابق، ص 23.

<sup>2</sup> ليلي جاد، وآخرون، مرجع سابق، ص 24.



المرحلة	<i>Cezinkota</i> 1982	<i>Ried</i> 1981	<i>Cavusgil</i> 1980	<i>Bilkey and Tesar</i> 1977
الأولى	لا يوجد الاهتمام بالتصدير.	الوعي الاقتصادي: ظهور الحاجة للتصدير، مع وجود مشكلة التعرف.	البيع داخل السوق المحلي فقط.	لا يوجد الاهتمام بالتصدير
الثانية	الاهتمام الجزئي بالتصدير.	الحافز للتصدير: وجود الدوافع والتوقعات حول التصدير.	مرحلة ما قبل التصدير: جمع المعلومات المطلوبة تقييم فرص التصدير.	الاستجابة لطلبات التصدير مع عدم البحث عن فرص التصدير
الثالثة	البحث عن الفرص التصديرية.	محاولة التصدير: الخبرة الشخصية من التصدير المحدود.	المرحلة التجريبية: التصدير بصورة محدودة إلى الأسواق القريبة.	البحث عن الفرص التصديرية
الرابعة	التصدير بصورة تجريبية.	تقييم التصدير: تقييم نتائج القيام بالتصدير.	التصدير النشط إلى أسواق جديدة بصورة مباشرة وزيادة حجم المبيعات.	التصدير إلى الدول القريبة بصورة تجريبية
الخامسة	اكتساب الخبرة كمصدر صغير.	قبول التصدير: تحديد مدى قبول أو رفض الاستمرار في التصدير.	التزام الشركة: الأختيار بين بدائل توزيع الموارد المتاحة المحدودة بين الأسواق المحلية والخارجية.	امتلاك الخبرة التصديرية
السادسة	اكتساب الخبرة كمصدر كبير.	/	/	البحث عن الفرص التصديرية في الأسواق البعيدة

المصدر: ليلي جاد، وآخرون نقلا عن:

Otto Andersen, *On the Internationalization Process of the Firm: Critical Review*, Agder State College, 1992, P 213.

### ج- انتقادات النماذج ذات الصلة بالابتكار:

- تركيز تلك النماذج على المراحل الأولية للشركة في عملية التدويل، وعدم تقديم صورة كاملة لمختلف المراحل الأخرى، بالإضافة إلى إغفال إمكانية قيام الشركات بالقفز بين مراحل التدويل.
- صعوبة قياس وعي الشركة وتوجه الإدارة العليا نحو التدويل، مع عدم تحديد الحافز المتاح لدى الإدارة العليا للانتقال بين المراحل المختلفة للتدويل.

3- نموذج الشبكة *Network Model*: يركز هذا النموذج على تحليل شبكة العلاقات التبادلية والروابط الأمامية والخلفية (الفنية والإدارية والاقتصادية) التي تربط بين الشركات المختلفة على المستوى الدولي، وذلك باعتبار أن حجم وموارد الشركة غير كافية وحدها للقيام بعملية التدويل، ويعتمد النموذج على التفاعل داخل شبكة من العملاء والمنافسين والموردين، ومع العائلات والأصدقاء ووكالات الدعم المختلفة الخاصة والعامة، حتى يمكن زيادة درجة معرفة الشركة بالأسواق الدولية، وزيادة درجة الالتزام بداخلها.<sup>1</sup>

أ- فروض نموذج الشبكة: أسس نموذج الشبكة على عدة فروض نذكرها:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> ليلي جاد، وآخرون، مرجع سابق، ص 25.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 26.

- ◉ تعتمد الشركة على كل من الموارد اللازمة للإنتاج والخدمات التسويقية التي تقدمها الشركات الأخرى، وبالتالي تحتاج إلى تكثيف معرفتها لهذه الشركات لتحقيق أقصى استفادة منها؛
  - ◉ تختلف الفترات الزمنية والقدرة على بناء العلاقات بين الأفراد في الشبكة، واكتساب الثقة المتبادلة فيما بين الشركات المختلفة؛
  - ◉ تعد العلاقات الشخصية والعوامل الاجتماعية المحرك الأساسي لبناء علاقات العمل التبادلية داخل الشبكات المختلفة، وهي تتوقف على دور المنظم في بناء وتحسين تلك العلاقات؛
- ترتبط الشركة في البداية بشبكات محلية ثم تبدأ عملية التدويل من خلال تطوير علاقات الشركات بالشبكات الدولية عن طريق: إنشاء علاقات جديدة داخل الأسواق الدولية، أو تحسين العلاقات القائمة، أو التكامل الدولي مع الشركات متعددة الجنسية العاملة دولياً.

ب- العوامل المؤثرة على التدويل داخل نموذج الشبكات: تتأثر عملية التدويل باختلاف موقع الشركة داخل الشبكة، والذي يختلف باختلاف حجم العلاقات التبادلية للشركة مع الشركات الأخرى داخل تلك الشبكات، فيكون للشركة موقعا كلياً، في حالة وجود علاقات تبادلية مع الشبكة ككل، ويتم تحديد النمط الملائم لدخول السوق من خلال تحديد موقع الشركة في مختلف الشبكات، ذلك بالاعتماد على كل من درجة تدويل الشركة، ودرجة تدويل السوق الذي تعمل به الشركة، ويمكن تحديد أربع حالات لموقع الشركة داخل الشبكات، كما هو موضح في الجدول الموالي.

#### الجدول (2-5): موقع الشركة داخل الشبكات

السوق		درجة تدويل السوق (A)	
الشركة		مرتفع	منخفض
درجة تدويل الشركة (B)	منخفض	البداية المتأخرة	البداية المبكرة
	مرتفع	التدويل ضمن آخرين	التدويل المنفرد

(A): تشير إلى عدد الشركات الدولية التي تعمل داخل السوق

(B): تعكس حجم الموارد التي توجهها الشركة نحو السوق الخارجي

Source: Hannu Viitannon, **Internationalization Process and Theories**, Swedish School of Economics And Business Administration.HANKEN.2 2 arr.www.shh.fi/-polsa/inteoryl.30July 2005.

يمكن تحديد خصائص كل موقع للشركة بداخل الشبكات كالتالي:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ليلي جاد، وآخرون، مرجع سابق، ص 27.



○ البداية المبكرة *The early starter* : تتميز كل من الشركة وباقي الشركات داخل الشبكة بوجود علاقات دولية ضعيفة، حيث تتركز الأهمية على حجم وموارد الشركة، وتتجه الشركة إلى الأسواق بالقربية في البداية، وتعتمد على التصدير من خلال الوكلاء بهدف تخفيض حجم المخاطرة، وتسعى الشركة إلى تحقيق التوازن بين الموارد الداخلية والفرص والإمكانيات المتاحة دولياً؛

○ البداية المتأخرة *The lute starter* : في هذه الحالة تتمتع الشركة بعلاقات دولية ضعيفة، بينما تكون باقي الشركات على درجة مرتفعة من التدويل، وتتميز الشركة في هذه الحالة بارتفاع استثماراتها المحلية، وإقامة علاقات غير مباشرة مع الشبكات الأجنبية، وتنتشر منتجاتها من خلال الشركات الأخرى، وتواجه أيضاً صعوبات في إنشاء علاقات جديدة داخل الشبكات ذات الهيكل المتناسك؛

○ التدويل المنفرد *The lomely international* : في هذه الحالة تتمتع الشركة بارتفاع درجة تدويلها، وتنخفض درجة تدويل السوق، حيث تمتلك الشركة الخبرة اللازمة لبناء العلاقات، والقدرة على تجميع الموارد في الأسواق المختلفة، وتواجهها صعوبات قليلة في الدخول إلى الشبكات ذات الهيكل المتناسك، كما يتاح لها أن تعطي شركائها حق الدخول إلى تلك الشبكات؛

○ التدويل ضمن آخرين *The international among others* : في هذه الحالة تكون الشركة وباقي الشركات على درجة عالية من التدويل، وتستطيع الشركة تحقيق التكاملات الدولية، من خلال الاستثمارات المباشرة وتحسين علاقاتها القائمة، وتحقيق فوائد التنسيق في مجالات البحث والتطوير، وتدير الاحتياجات والإنتاج بين الشركات؛

ترتبط مخاطر التدويل بإنشاء العلاقات التراكمية مع الشركات الأخرى داخل الشبكات الدولية والحفاظ عليها وتطويرها أو هدمها، وهو ما يطلق عليه اسم الأصول السوقية غير الملموسة للشركة.

د- انتقادات نموذج الشبكة: يعد هذا النموذج مكماً لنموذج المراحل، وليس بديلاً له؛

○ يحتاج تكوين علاقات تشابكية قوية إلى بذل الكثير من الوقت والمجهود، مع ارتفاع مخاطر عدم استمرار تلك العلاقات في الأجل الطويل؛

○ ارتفاع نسبة المخاطر التي تتعرض لها الشركة في حالة الدخول إلى الأسواق الخارجية بالاعتماد على العلاقات التشابكية فقط.

4- نظرية الشركات ذات البداية الدولية *Born Global* : تعتمد الشركات ذات البداية الدولية على الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة خاصة تكنولوجيا المعلومات لتطوير منتجات مبكرة تمكنها من اكتساب ميزة نسبية من استخدام الموارد المتاحة، وتوزيع إنتاجها في الأسواق الدولية المختلفة، وتبدأ الشركات ذات البداية الدولية العمل على المستوى الدولي من بدء نشاطها بصورة مباشرة وسريعة، وقد حدد (Knight and Cavusgil 1996)

تعريف الشركات ذات البداية الدولية بأنها الشركات الصغيرة نسبيا، التي تقل عائداتها عن 100 مليون دولار سنويا، وتزيد نسب صادراتها عن 25% من إجمالي مبيعات الشركة، وتبدأ هذه الشركات في العمل على المستوى الدولي بعد عامين إلى خمسة أعوام من بدء نشاط الشركة.<sup>1</sup>

أ- أسباب تدويل الشركات ذات البداية الدولية: تعد الأسباب التالية هي الأسباب الرئيسية لتدويل الشركات ذات البداية الدولية:<sup>2</sup>

© التطور التكنولوجي السريع في المجالات الإنتاجية ووسائل النقل والاتصالات، مما أدى إلى إمكانية قيام الشركات الصغيرة -نسبيا- بالإنتاج والتسويق على المستوى الدولي مباشرة؛

© التغير في ظروف الأسواق الدولية خاصة مع اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية والجماعية، وانخفاض القيود والحوافز الجمركية، وما ترتب على ذلك من سهولة دخول الأسواق الدولية، وشدة المنافسة داخل الأسواق المحلية؛

© زيادة الاهتمام بدور المنظمين وارتفاع قدرتهم على تخطيط وإدارة أنشطة الشركة في الأسواق الدولية، وتأسيس شبكات الأعمال، والمشروعات المشتركة، مع الاهتمام برفع مستوى الجودة ودرجة الكفاءة في كافة الأنشطة التي تقوم بها الشركة؛

ب- أنواع الشركات ذات البداية الدولية: تنقسم الشركات ذات البداية الدولية إلى ثلاثة أنواع بحسب الأسواق التي تعمل بها:<sup>3</sup>

© الشركات صانعة الأسواق الدولية الجديدة *New International Market Markers*: وهي الشركات التي تعمل في أنشطة التصدير والاستيراد على مستوى العالم، حيث تعتمد على معرفتها بتكاليف النقل، والتفاوت بين تكاليف الإنتاج وأسعار المنتجات داخل الدول المختلفة، في النفاذ لأسواق جديدة، وهي تمارس أنشطتها من خلال تأسيس شبكات من العلاقات تمتد لتشمل عددا كبيرا من الدول.

© الشركات ذات البداية المتخصصة جغرافيا *Geographically Focused START- VP*: تقوم هذه الشركات باكتساب ميزة تنافسية بخدمة مجموعة محددة من المستهلكين في مناطق محددة، عن طريق إنشاء سلاسل القيمة ذات المستوى المرتفع من التقدم التكنولوجي والمعرفة، وتكون على درجة كبيرة من التعقيد بحيث يصعب تقليدها.

<sup>1</sup> ليلي جاد، وآخرون، مرجع سابق، ص 30.

<sup>2</sup> Andre Richelieu, *Institutional Piggybacking Accelerating the Internationalization of the Firm in the Telecommunication Industry*, University Laval, Quebec, 2002, PP 6-8.

<sup>3</sup> Ibid, P10.



○ الشركات ذات البداية العالمية - *Global START- VP*: تعد هذه الشركات هي الأكثر تطورا حيث لا تقتصر على الموارد المتاحة لديها، بل تسعى للبحث عن موارد وأسواق جديدة من خلال إنشاء شبكات على المستوى العالمي. وتتأثر عملية تدويل الشركات ذات البداية الدولية بكل من العوامل الداخلية للشركة ويقصد بها كفاءة الشركة في التخطيط للأنشطة الدولية وحجم الموارد المتاحة لديها واستجابة الإدارة العليا للتغيرات الدولية، بالإضافة إلى العوامل الخارجية مثل قوة المنافسة داخل الصناعة، وتغيير احتياجات المستهلكين على المستوى العالمي، ويلاحظ أن الأنواع الثلاثة للشركات ذات البداية الدولية يختلف نمط دخولها إلى الأسواق باختلاف درجة التقدم التكنولوجي والمعرفي داخل كل شركة.

ج- المخاطر المرتبطة بالتدويل حسب نظرية الشركات ذات بداية الدولة: تختلف المخاطر المرتبطة بالتدويل باختلاف نوع الشركة ذات البداية الدولية وذلك لاختلاف العناصر التالية داخل كل شركة وهي عمق أنشطة الشركة، أو عدد أنشطة القيمة المضافة التي تقوم بها هذه الشركات في الأسواق الدولية، ويرتبط ذلك بحجم الخبرة والمعرفة المتاحة لدى الشركة - المسافة ويقصد بها البعد الجغرافي والبعد النفسي للأسواق التي تعمل بها الشركة، وأخيرا تنوع أساليب العمل ويشير إلى عدد الأنماط التي تستخدمها الشركة في الدخول إلى الأسواق الدولية.<sup>1</sup>

## ثانيا: الأهداف الاستراتيجية للشركات متعددة الجنسيات

ذهب العديد من الخبراء أن استراتيجية الشركات تهدف من وراء قدومها للدول المضيفة إلى:<sup>2</sup>

- 1- الاستحواذ على مصادر الطاقة في العالم وجعل العالم سوقا واحدا تعمل من خلالها.
- 2- زيادة قدراتها التنافسية ورفع الأداء الاقتصادي من خلال ما تلعبه في عملية تدويل الانتاج.
- 3- التخصص وتقسيم العمل الدولي.
- 4- تحقيق التكتلات الاقتصادية والاندماجات القطاعية.
- 5- القرب من أماكن المواد الخام الأولية.
- 6- الاستفادة من حركة رأس المال ودورته، واغتنام ما قد تتيحه البيئة المضيفة من فرص.
- 7- الربح.

بعدها تعرفنا على ماهية الشركات متعددة الجنسيات واستراتيجياتها، سنحاول من خلال ما يلي معرفة التأسيس العلمي لها من خلال عرضنا لمختلف النظريات المفسرة لهذه الشركات.

<sup>1</sup> ليلي جاد، وآخرون، مرجع سابق، ص 32.

<sup>2</sup> Unicted ,World Investment Report Transnational Corporations and Competitiveness, New York , United Nations,1995, P10.

## ثالثا: أسئلة المحور

### 1- السؤال الأول:

⊙ أذكر أهم مراحل تدويل الشركات متعددة الجنسيات مراعي التسلسل الزمني لها؟

### 2- السؤال الثاني:

⊙ اذكر أهم النماذج المفسرة لتدويل الشركات متعددة الجنسيات؟

### 3- السؤال الثالث:

⊙ يركز نموذج الشبكة على تحليل شبكة العلاقات الدولية، والروابط التي تربط الشركات الدولية المختلفة على كافة المستويات .

⊙ فما هي فروض هذه النموذج ؟

⊙ كيف يتم تحديد خصائص كل موقع داخل الشبكات .



# المحور السادس : الآثار المختلفة للشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية

## الأهداف التعليمية

- تسليط الضوء على سلبيات وإيجابيات الشركات متعددة الجنسيات؛
- مزايا وسلبيات الشركات متعددة الجنسيات على البلدان المضيفة.
- توضيح تأثيرات الشركات متعددة الجنسيات على مختلف المؤشرات.

## المحور السادس: الآثار المختلفة للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية

باعتبار الشركات متعددة الجنسيات حتمية فرضتها العولمة على اقتصاديات العالم المختلفة سنحاول خلال هذا المحور عرض أهم آثار نشاط هذه الشركات على الدول النامية، التي وجدت نفسها أمام مفترق طرق، نتيجة للجدال الدائر حول أثر تدويل أعمال الشركات متعددة الجنسيات على هذه الأخيرة، فالانجاء المؤيد يروج إلى المكاسب التي يمكن جنيها من جراء استقطاب هذا النوع من الشركات، بالمقابل يؤكد الاتجاه المعارض على حجم الآثار السلبية التي تنشأ في حال القبول بوجهة النظر السابقة، لذا سنحاول من خلال ما يلي عرض مختلف هذه التأثيرات بين مؤيد ومعارض.

### أولاً: الآثار الاقتصادية

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من أهم ملامح ظاهرة العولمة، نظراً لضخامة حجمها وتنوع نشاطها وانتشارها الجغرافي والسوقي، وإقامة التحالفات الإستراتيجية، فضلاً على المزايا الاحتكارية وتعبئة المدخرات والكفاءات، الأمر الذي جعلها تمثل قوة اقتصادية كبيرة في الاقتصاد العالمي اليوم، ورائدة التوجه نحو التدويل نظراً للخصائص التي تتمتع بها، لذا سنحاول من خلال ما يلي عرض مختلف تأثيرات نشاط هذه الشركات على اقتصاديات البلدان النامية.

#### 1- التأثير على الاستثمار المحلي:

فيما يخص اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمار المحلي في البلدان النامية فقد اختلف الرأي حول أن الأول له أثر مثبط، أم أثر تحفيزي على هذا الأخير، كما يطلق على تلك العلاقة بأثري الإحلال والتكاملية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي في الدولة المضيفة<sup>1</sup>، وسنحاول من خلال ما يلي إبراز هذا التأثير.

أ- الأثر الإيجابي: بالنسبة للأثر الإيجابي ترى المدرسة الحديثة أن الشركات متعددة الجنسيات تساعد على زيادة حصيلة الدول من رؤوس الأموال الأجنبية<sup>2</sup>، فهذه الشركات بما لديها من موارد مالية ضخمة إضافة إلى قدرتها على الحصول على الأموال من الأسواق المالية، تستطيع سد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدول النامية من رؤوس الأموال اللازمة لتمويل المشروعات التنموية وبين حجم المدخرات أو الأموال المتاحة محلياً، كما يمكن لها وبواسطة ما تقدمه من فرص جذابة ومربحة للاستثمار تشجيع المواطنين على الادخار، كما أن وجودها يساعد على زيادة معدل تدفق وتنوع المساعدات والمنح المالية من المنظمات الدولية وكذا الدولة الأم إلى الدول النامية المضيفة وتشير المدرسة أيضاً إلى مدى مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في زيادة حجم تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى هذه الدول بفضل حجم المشروع الإستثماري ورأس المال الضخم الذي تجلبه الشركة في بداية الإستثمار، إضافة إلى إعادة استثمار جزء كبير من الأرباح المحققة وما تنفقه من مبالغ كبيرة في شكل ضرائب ورواتب للعاملين المحليين<sup>3</sup>، وفي ذات السياق فإن العديد من الشركات متعددة الجنسيات يساعدون

<sup>1</sup> محمد قويدري، تحليل و اقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و آفاقها في البلدان النامية مع الإشارة إلى الجزائر، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 48.

<sup>2</sup> إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي، الهيئة المصرية العالمية للكتاب، القاهرة، مصر، 1976، ص 119.

<sup>3</sup> محمد عبد العزيز عجمية، التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2010، ص 264.



الموردين المحليين على شراء المواد الخام والسلع الوسيطة وتحديث أو تحسين مرافق الإنتاج<sup>1</sup>، أما بالنسبة للأثر التكاملي بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية فينشأ في حالة كون الدولة المضيفة تمتلك شركاتها المحلية تكنولوجيا متقدمة، أو أن الشركات المحلية في الدول المضيفة لديها القدرة على إحلال التكنولوجيا الحديثة محل القديمة، أو أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتم تمويله من خلال رؤوس أموال أجنبية، وهذا الأثر يحفز على مزيد من النمو الاقتصادي في الدول المضيفة<sup>2</sup>. فمن خلال دراسة شاملة قام بها Bosworth & Collins بهدف معرفة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي، أين تمت دراسة درجة تأثير شكل التدفقات في رؤوس الأموال الأجنبية على الاستثمار المحلي في 58 دولة و18 دولة تمثل الأسواق الناشئة خلال الفترة (1978-1995) بينت أن للاستثمار الأجنبي المباشر، تأثير أقوى على الاستثمار المحلي مقارنة بالقروض والاستثمار بالمحفظة، إذ أن كل دولار من الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى زيادة الاستثمار المحلي بنسبة 80% بالنسبة للدول النامية، و90% بالنسبة للدول الصاعدة<sup>3</sup>.

علاوة على ما سبق فقد بينت دراسة لـ "Agosin and Mayer" على مجموعة من الدول النامية تضم دولا من آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية للفترة (1970-1996) على الآثار المختلفة لرأس المال الأجنبي في معدل الاستثمار، واستنتجا أن الاستثمار الأجنبي المباشر يكمل الاستثمار المحلي في الدول الآسيوية بنسبة 2.71% ويؤثر إيجابا في أفريقيا بنسبة 0.89%. بينما يزاحم الاستثمارات المحلية في دول أمريكا اللاتينية<sup>4</sup>، أما دراسات لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية فقد ركزت (OECD) على الدور الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر على التصنيع والنمو الاقتصادي في الدول النامية المضيفة، إذ تم إجراء عدة دراسات على الصين وماليزيا وسنغافورة وتايلاند، بينت تلك الدراسات أن النمو الاقتصادي في تلك الدول تأثر بالتغيرات في السياسة المحلية التي تتجه إلى إحلال نظام السوق، وتحرير قواعد وقيود الاستثمار، كما توصلت إلى أن للاستثمار الأجنبي المباشر أثر على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس المال المادي والتكنولوجيا الحديثة، حيث ترتب على التكنولوجيا زيادة تنافسية الشركات المحلية في الأسواق العالمية.

ب- التأثير السلبي: حسب وجهة نظر الرأي الثاني، فالشركات الأجنبية تنظر إلى الدول النامية على أنها مصدر للمواد الأولية الخام ومن ثم تعمل على استنزاف مواردها وطاقتها، فضلا أنها تعد بالنسبة لها سوقا رائجة لتصريف منتجاتها المصنعة، مما يؤدي دون أدنى شك إلى ظهور حالات الاحتكار والتلاعب بالأسعار داخل الأسواق المحلية للدول النامية<sup>5</sup>، بالتالي يؤثر دخول الشركات المتعددة الجنسية سلبا على الشركات المحلية، من

<sup>1</sup> OCDE, L'investissement direct étranger au service du développement Optimiser Les Avantages Minimiser Les Coûts, Service des Publications de l'OCDE, Paris, France 2002, P14. Le site: <https://www.oecd.org/fr/investissement/investissementpourledeveloppement/1959806.pdf> Consulte le: 02/05/2020.

<sup>2</sup> جمال محمود عطية عبيد، تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، دار الإشعاع للطباعة، مصر، 2002، ص 10.

<sup>3</sup> F.Sachwald et S.Perrin, Multinationales et développement le rôle des politiques nationales, éd Magellan, Paris, France, 2003, PP26-27.

<sup>4</sup> C.Mainguay, L impact des Investissements directs étrangers sur les économies en développement, Revue Région et Développement, Paris, France, N20, 2004, P72.

<sup>5</sup> سعد محمد الكواز، تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشرة وأثارها على اقتصاديات الأقطار النامية، مجلة تنمية الرافدين، المجلد 27، العدد 87، العراق، 2009، ص 91.

خلال تعريضها إلى مشاكل في تصريف منتجاتها، فضلا على ضعف قدرتها على الابتكار مما يضطرها إلى الزوال أو الاكتفاء بشرائح سوقية محدودة ومهملة من قبل الشركات المتعددة الجنسية<sup>1</sup>، أما فيما يخص التمويل فان هنالك توجه ساد لدى المستثمرين الأجانب، إذ أصبحوا يلجؤون إلى تمويل جزء من استثماراتهم المباشرة عن طريق الاقتراض من السوق المحلي للدولة المضيفة، وبالتالي فإن جزءا من المدخرات المحلية يتم توجيهه إلى الاستثمار الأجنبي المباشر الأمر الذي يترتب عليه حرمان المستثمرين المحليين منها، ونتيجة لذلك تنشأ إحدى المشاكل المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر تتمثل في مدى مزاحمة الشركات متعددة الجنسيات إلى الشركات المحلية، هذا ما من شأنه أن يطرح استفسار حول كون الاستثمار الأجنبي المباشر ينشأ الأثر الإحلالي، نتيجة لقدرة الشركات المتعددة الجنسيات على إخراج الشركات المحلية من السوق في القطر المضيف، بسبب أن معظم أصول الشركات متعددة الجنسيات وفروعها في الدول المضيفة تنطوي على تكنولوجيات متقدمة ومهارات إدارية، وقنوات لتسويق منتجاتها دوليا، وخصائص جودة وعلامات تجارية. ويؤثر هذا الإحلال سلبا على معدل النمو الاقتصادي في الدول المضيفة بفرض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على النمو الاقتصادي، أو على الأقل تثبيط ذلك المعدل، كما أن الاستثمار الأجنبي لا يعني بالضرورة تشييد مشروع جديد، وإنما الاستيلاء على مشاريع وطنية أحيانا، وخلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة، ففي هذا السياق يؤكد ألفين فونتين أورتيز إن الشركات المتعددة الجنسيات تريح 7 دولارات مقابل كل دولار تستثمره في الدول النامية ويتم تحويلها كلها إلى الدول الكبرى، ويتجمع الفائض بيد قلة على حساب فئات ملايين المحرومين<sup>2</sup>، ويبدو لنا أن هذه الشركات تصبح معتمدة في توسيع نشاطاتها المحلية على إعادة استثمار جزء من أرباحها المحققة محليا.

## 2- الأثار على ميزان المدفوعات

لدراسة تأثير الشركات متعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات للبلدان النامية لابد من عرض التأثير الايجابي والسلبى .

أ- التأثير الايجابي على ميزان المدفوعات: تساهم الشركات المتعددة الجنسية في تحسين موازين المدفوعات في الدول النامية بصورة مباشرة من خلال ثلاثة قنوات رئيسية هي تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، عائدات تصدير هذه الشركات، وتوفير العملات الصعبة نتيجة لإحلال الواردات.

فالشركات المتعددة الجنسيات تساعد على تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة احتمالات فرص التصدير وتقليل الواردات، وتساهم أيضا في تنمية المناطق المتخلفة اقتصاديا، اجتماعيا، وثقافيا.... الخ، في دراسة لـ Thomsen عام 1999 على دول الآسيان، وفي ذات السياق فقد أوضح إن خبرة دول الآسيان في الاستثمار الأجنبي المباشر أظهرت نجاحا في التأثير الايجابي على زيادة صادراتها الأمر الذي أدى إلى إحداث النمو الاقتصادي في تلك الدول، إذ بينت الدراسة قوة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات، حيث

<sup>1</sup> J.Bouoiyour & S Toufik, L impact des investissements directs étrangers et du capital humainsur la productivité des industries manufacturières marocaines., Revue Région et Développement, N25, France, 2007, P121.

<sup>2</sup> أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد الخامس والثمانون، جامعة كربلاء، العراق، 2010، ص 129.

تزايدت الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية الثمانينات من 2,6% إلى 30,5% خلال الفترة (1989-1992) بفعل دور الشركات متعددة الجنسيات في زيادة صادراتها وبصفة خاصة في المنتجات الالكترونية، إذ أصبحت تايلاند تاسع دولة في العالم في تصدير أجهزة الكمبيوتر خلال التسعينات<sup>1</sup>.

ب- التأثير السلبي على ميزان المدفوعات: تتحول الآثار الايجابية التي تمارسها الشركات المتعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات إلى آثار سلبية، حيث أن نشاطها سوف يؤدي إلى زيادة الواردات من السلع الوسيطة والخدمات، فضلاً على تحويل أرباحها إلى الخارج، ودفع فوائد التمويل لتلك الشركات من البنوك في الخارج ودفع مقابل براءات الاختراع والمعونة الفنية وعموماً يمكن إبراز كيفية تحول الآثار الايجابية إلى سلبية من خلال الجدول التالي:

#### الجدول رقم (1-6): تحول الآثار الايجابية للشركات متعددة الجنسيات إلى آثار سلبية

الآثار السلبية	الآثار الايجابية
من المحتمل أن تنخفض موارد القرض الداخلة هذا ما إذا كانت الشركة الأجنبية تمول من طرف السوق المالي المحلي.	دخول رؤوس الأموال في المرحلة الأولى للاستثمار وربما جلب رؤوس أموال أخرى لاحقة.
إعادة إلى الوطن الأم الأرباح، دفع الفوائد، الإتاوات وأرباح الأسهم.	تطوير الصادرات وضمائها من قبل شبكة من المؤسسات سواء نحو دولة نامية أو إلى البلد الأصلي.
نمو الواردات إذ ما كان العرض المحلي لا يغطي احتياجات الشركة الأجنبية (خاصة من المواد الأولية).	تخفيض الواردات وتعويضه بإنتاج الفرع أو الشركة التابعة.

Source: P.Jacquemont, *Les firmes Multinationales: une introduction économique*, Economica, Paris, France , 1990, P223.

بالتالي فإن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات سيؤدي لانعكاس سلبي على ميزان المدفوعات في الدول النامية، بسبب التحويلات الرأسمالية اللازمة للاستثمار المباشر والتي يقابلها على الجانب السلبي تحول عائد الاستثمارات القائمة، فضلاً عما يؤدي إليه نشاط فروع هذه الشركات في زيادة التصدير والاستيراد، بالتالي يمكن القول أنه حتى يتم الحكم على تأثير الشركات متعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات يجب الأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الأساسية التالية<sup>2</sup>:

#### ⊙ التدفقات الداخلة: والتي تتضمن العناصر التالية:

- مقدار التدفق الداخل من النقد الأجنبي أو مقدار مساهمة المستثمر في المشروع، وكلما زادت النسبة التي يساهم بها المستثمر الأجنبي كلما زاد حجم المشروع وزاد حجم التدفق من النقد الأجنبي ؛
- مقدار الوفرة في النقد الأجنبي الناجم عن الوفرة في الواردات من السلع والخدمات المختلفة ؛
- مقدار النقد الأجنبي المتدفق إلى الداخل والذي يكون نتيجة لـ:

<sup>1</sup> S.Thomsen, *Southeast Asia the Rol of foreign Direct Investment Policies in Development*, Working Papers on International Investment, OECD, 1999, PP25 – 26.

<sup>2</sup> عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص ص 468- 469.



- عملية التصدير؛
- المساعدات المالية المقدمة من طرف الهيئات الدولية، أو من الشركات الأم إلى مختلف فروعها في الدول المضيفة؛
- منح تأشيرات الدخول والإقامة للعاملين الأجانب؛
- القروض التي تحصل عليها الشركات الأجنبية من الخارج.
- ◉ التدفقات الخارجة: والتي تتمثل في:
  - مقدار النقد الأجنبي المتدفق إلى الخارج من أجل استيراد مواد خام، سواء أولية أو مستلزمات الإنتاج؛
  - مقدار الأجور والمرتببات الخاصة بالعاملين الأجانب والتي يتم تحويلها إلى الخارج؛
  - الأرباح المحولة إلى الخارج بعد بدء مرحلة الإنتاج والتسويق؛
  - الفروق المتعلقة بأسعار تحويل المواد الخام والمواد الأولية من خلال المعاملات بين الشركة الأم وفروعها بالدول المضيفة.
  - كما هناك عوامل مختلفة للتأثير على ميزان المدفوعات للبلدان المضيفة والتي يتمثل أهمها في:
    - الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في دعم مراكز البحوث والتنمية البشرية والفنية؛
    - نمط أو شكل الاستثمار الأجنبي المسموح به والذي يحدد مقدار التدفق من النقد الأجنبي كرأس مال مبدئي للمشروع، بالإضافة إلى نوع المشروع الاستثماري في حد ذاته، فقد يكون ذو كثافة في رأس المال أو في العمالة؛
    - مقدار الأرباح التي أعيد أو يعاد استثمارها سنويا (تكلفة الفرصة البديلة)؛
    - درجة التوجه بالمشروعات الاستثمارية، فقد تكون موجهة لغرض التصدير أو لتخفيض الواردات؛
    - الضرائب والرسوم المفروضة على الصادرات والواردات؛
    - استفادة الشركات المحلية من حلقات الاتصال التي تمتلكها الشركات المتعددة الجنسيات في الأسواق الخارجية، بالأخص أن عملية التصدير تكلفها تكاليف باهظة ترتبط بقدرتها على تقديم منتج تنافسي، وإدارة السوق الدولية، والقدرة على التوزيع وتقديم خدمات ما بعد البيع.

### 3- التأثير على العمالة والأجور

من بين الأهداف الرئيسية المرجوة من الاستثمارات الأجنبية للشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية المضيفة، هو إنشاء أكبر عدد ممكن من المشاريع وتحقيق التنمية الاقتصادية، مما يساهم في حل مشكلة البطالة، وكذا رفع مستوى التأهيل والتكوين تماشيا مع متطلبات الإدارة العلمية المتطورة والتكنولوجيا العالية المعاصرة.

أ- التأثير الإيجابي: تؤثر الشركات متعددة الجنسيات على العمالة والأجور إيجابا من خلال تعبئة الكفاءات والمدخرات العالمية، فعن طريق استثماراتها الضخمة وفتحها لمشاريع جديدة، تسعى هذه الشركات إلى الاستفادة من العمالة المحلية، والتوظيف الأمثل للكفاءات، وتنمية المهارات المحلية وتطويرها من خلال التدريب والتطوير،



هذا ما يؤدي إلى امتصاص البطالة، وتحسين المستوى المعيشي، والتقليل من هجرة الأدمغة مما يؤدي إلى الاستفادة منها محليا، خاصة أنها توفر لهم الجو لتطوير مهاراتهم وتحسين مستواهم المعيشي عن طريق رفع الأجور.

ب- التأثير السلبي : تهدف الدول النامية دائما إلى رفع مستوى التشغيل والقضاء على البطالة لتحسين المستوى المعيشي لشعبها، لذا كانت تسعى وراء جذب الاستثمارات إلى أراضيها حتى تقوم بخلق مؤسسات جديدة أو إنشاء فروع إنتاجية وخلق مناصب شغل جديدة. إلا أن آمالها خابت، لأن أغلب الشركات متعددة الجنسيات لم تستثمر سوى في القطاعات غير الإنتاجية ودخولها كان بشراء فروع أو مؤسسات قائمة بحد ذاتها<sup>1</sup>، كما أنه بامتلاكها للتقنيات الحديثة، واحتكارها للتكنولوجيا التي ترفع من إنتاجية العمل وتحسين الجودة، سوف تجبر منافسها على الانسحاب من السوق، نظرا لعدم قدرة سلعتها وأسعارها على الصمود أمامها وبالتالي غلق الشركات المحلية وتسريح العمال، كما أن الشركات المتعددة الجنسيات تحتاج إلى يد عاملة مؤهلة ومكونة تكويننا عاليا يتماشى مع التكنولوجيا الدقيقة التي تمتلكها، لذا فهي تعمل دائما على إقامة دورات تكوينية لعمالها حتى يتحكموا في هذه التقنيات، إلا أن هذا لا ينعكس ولا يطبق في البلدان النامية، لأنها أصلا لا تنقل إليها سوى التكنولوجيا التي قررت الاستغناء عنها أو أنها ستطالب بثمن باهظ لما ستقدمه من معرفة أو خبرة فنية كما أنها لا تهتم إطلاقا بمدى ملاءمة ما تقدمه من تكنولوجيا.

حتى بالنسبة لرفع الأجور والرواتب من طرف الشركات المتعددة الجنسيات العاملة في الدول النامية، يؤثر على الوضع المالي للشركات المحلية من القطاعين الخاص والعام ويضعف من قدرتها على استقطاب الكفاءات، فإذا أضطر القطاع العام والخاص لزيادة الأجور والرواتب تماشيا مع نفس الإجراءات المنتهج من طرف الشركات المتعددة الجنسيات، فإن ذلك سوف يؤدي إلى تزايد الالتزامات المالية لها وبالتالي تنامي إنفاقها الجاري<sup>2</sup>، بالتالي فقد أصبحت الفكرة القائلة بأن الاستثمارات الأجنبية تؤدي إلى القضاء على البطالة غير صحيحة لأن المتعارف عليه حاليا أن الكثير من الشركات الضخمة في حالة اندماجها أو ابتلاعها لشركات أخرى في الغالب تكون مصحوبة بعملية تسريح للعمال في الدول المتقدمة وكذلك النامية، كما أن التنافس بين الدول النامية لجذب الاستثمارات الأجنبية جعلها تقدم تنازلات كبيرة حول حقوق العمال، وتمنح تسهيلات ضريبية مغرية، هذا ما يؤدي إلى استغلال العمال بحصولهم على أجور لا تتجاوز الحد الأدنى للأجور. فعلى سبيل المثال يبلغ معدل كلفة الساعة الواحدة لأجور العمل في أمريكا 3.13 دولار بينما في هونغ كونغ 0.87 دولار وفي كوريا 0.33 دولار وفي سنغافورة 0.29 دولار، وهذا يعني أن الأجور في أمريكا تعادل 10.43 مرة عن متوسط الأجور في هذه الدول<sup>3</sup>، وتبرز هذه الإحصائيات إحدى دوافع توجه الشركات المتعددة الجنسيات إلى الاستثمار في الدول النامية نظرا لانخفاض تكاليف العمالة، ويعتبر ذلك شكلا من أشكال الاستغلال الحقيقي للمورد البشري، ففي

<sup>1</sup> محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة العالمية المصرية للكتاب، القاهرة، مصر، 1978، ص 56.

<sup>2</sup> محمد السيد سعيد، مرجع سابق، ص 49.

<sup>3</sup> زكريا مطلق الدوري وأحمد صالح علي، إدارة الأعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي، دار اليازوردي للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 54.

تقرير نشرته منظمة العفو الدولية فان شركات كبرى مثل يونيلفر ونستلة وبروكتر أند غامبل من بين تسعة أسماء لشركات المواد الغذائية والاستهلاكية تسهم في انتهاكات حقوق العمال، ويتضمن التقرير المعنون بـ "فضيحة زيت النخيل الكبرى انتهاكات حقوق العمل تكمن خلف أسماء الشركات التجارية الكبرى" تحقيقاً بشأن مزارع زيت النخيل في إندونيسيا التي تديرها أكبر شركة منتجة لزيت النخيل، وهي شركة "ويلمار" الزراعية – التجارية المتمركزة في سنغافورة، إضافة إلى تسع شركات عالمية منتجة لزيت النخيل، وهي: أفاماسا، وأدي إم، وكولجيت- بالموليف، وإيفانيس، وكيلوغز، ونستلة، وبروكتر أند غامبل، وريكيت بنكايزر ويونيلفر، حيث سجلت مجموعة من الانتهاكات منها: إرغام النساء على العمل لساعات طويلة تحت التهديد بقطع أجورهن، ودفع أجور أقل من الحد الأدنى للأجور لتصل إلى 2.5 دولار أمريكي يومياً في الحالات القصوى، والعمل بحالة انعدام الأمان الوظيفي بدون تقاعد أو تأمين صحي؛ وكذلك تشغيل أطفال في أعمال جسدية شاقة ومحفوفة بالمخاطر، كما تسجل وقوع إصابات حادة في صفوف العمال من جراء استخدام مادة "الباركوات"، وهي مادة كيميائية سامة جداً لا تزال تُستخدم في المزارع، على الرغم من حظرها من قبل الاتحاد الأوروبي، وشركة "ويلمار" نفسها، عملت على إرغام العمال على العمل في الخارج بدون توفر معدات السلامة الكافية على الرغم من المخاطر على الجهاز التنفسي الناتجة عن ارتفاع مستويات التلوث التي تسببها حرائق الغابات التي حدثت خلال الفترة بين شهر أغسطس/آب وأكتوبر/تشرين الثاني في عام 2015، وإرغام كذلك العمال على العمل لساعات طويلة للإيفاء بأهداف لامعقولة مرتفعة السقف، ويشمل بعضها القيام بمهام تتطلب مجهوداً بدنياً كبيراً، كقطع الثمار عن أشجار طولها 20 متراً. فمحاولة الإيفاء بالأهداف يمكن أن يتسبب للعمال بالآلام جسدية شديدة، ويعرضهم لطائفة من العقوبات على أشياء من قبيل عدم جمع ثمار النخيل الساقطة على الأرض، وقطف ثمار غير ناضجة<sup>1</sup>.

كما قد تسهم الشركات متعددة الجنسية في خلق اختلال في توزيع الاستثمارات على القطاعات الاقتصادية، الإنتاجية والخدمية، داخل القطر المضيف وذلك عندما يكون هناك تركيز لاستثماراتها على قطاعات معينة عادة ما تحقق لها أعلى عائد مجزي، هذا ما يؤدي جذب العمالة إليها، وإهمالها إلى قطاعات أخرى تمثل أولوية للتنمية في الدول النامية، كما انه تركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المتقدمة عنها عن الدول النامية، فقد وصل نصيب الدول المتقدمة إلى 63% مقارنة بـ 37% للدول النامية من هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي قاربت 4401 مليون دولار خلال الفترة (2007-2009)<sup>2</sup>، وقد أرجع المختصون السبب المنطقي إلى توجه الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول المتقدمة عنها عن الدول النامية إلى الربحية التي يمكن تحقيقها ضمن أسواق الدول المتقدمة لأنها تتمتع بقوة شرائية عالية، وفرص واعدة لزيادة المبيعات نظراً لاتساعها.

<sup>1</sup> منظمة العفو الدولية، زيت النخيل: الشركات ذات العلامات التجارية العالمية تجني الأرباح من عمل الأطفال والعمل القسري، نشر بتاريخ: 2016 /11/30 على الموقع: <https://www.amnesty.org/ar/latest/news/2016/11/palm-oil-global-brands-profiting-from-child-and-forced-labour>. أطلع عليه بتاريخ: 2020/09/16.

<sup>2</sup> UNCTAD. World Investment Report. Investing in a low-Carbon Economy, New york and Geneva. 2010. PP9-10. Site: <http://unctad.org/fr/Docs/wir2010en.pdf>. Consulte le 20/08/2020.

## ثانياً: الآثار التقنية والبيئية

سنحاول من خلال ما يلي عرض الآثار التقنية والبيئية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية

### 1- الآثار التقنية

قد تكون عملية نقل التكنولوجيا في الأدبيات الاقتصادية، الآلية الرئيسية التي من خلالها توجد ذريعة لتواجد شركات أجنبية كون لها بالغ الأثر الإيجابي في اقتصاديات الدول النامية المضيفة، فمن غير الممكن التحدث عن الشركات المتعددة الجنسيات دون ربطها بعامل التكنولوجيا، والذي يؤدي دوراً في عملية إضفاء تعدد الجنسية على الشركة، نظراً لتمتعها بوسائل مالية وفنية بالغة، وامتلاكها للجانب الأكبر من الأموال المخصصة للبحث والتطوير، والتي تؤدي نتائجها إلى تحقيق مزايا تكنولوجية تسمح لها بأن تتمد إنتاجها، وأن توسع أسواقها على النطاق العالمي وتسعى الدول النامية لاكتساب هذه القوة التي تتمتع بها هذه الشركات، من التطور التكنولوجي والبحث والتقنية الحديثة لخدمة التنمية، خاصة في ظل موجة الاستثمارات التي تجتاح كل بلدان العالم اليوم والتي أصبحت المصدر الأساسي للتكنولوجيا والتقنيات العالية لذا سنحاول من خلال ما يلي إبراز أهم الآثار التقنية للشركات متعددة الجنسيات.

أ- الآثار الإيجابية: تعد الشركات المتعددة الجنسيات قادرة على توليد تأثير كبير جداً في التكنولوجيا، ومستوى التكنولوجيا المتواجد لديها بشكل عام أعلى مما هي عليه في البلدان النامية، لذلك فهي مصدراً أساسياً لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة الأمر الذي يساهم في تضيق الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والنامية<sup>1</sup>.

حيث أن عملية نقل التكنولوجيا ونشرها تجري من خلال أربع آليات مترابطة: الروابط الرأسية والتي تنشأ بين الموردين أو المشترين في البلد المضيف، الروابط الأفقية مع الشركات المنافسة أو المكملة لنفس الفرع؛ تكوين العمالة الماهرة؛ وأخيراً تدويل البحث والتطوير. ومن أجل تحقيق تأثير إيجابي بشكل واضح في حالة الروابط العمودية. كما يستلزم الأمر وجود روابط خاصة مع منابع الموردين وأماكن العمل في البلدان النامية، وكذا عمل الشركات متعددة الجنسيات على توفير المساعدة التقنية والتدريب وغيرها من المعلومات لتحسين جودة المنتجات والبائعين<sup>2</sup>، وفي ذات السياق توصلت إحدى الدراسات التي اختبرت نموذج "سولو" للنمو ضمن الاقتصاد التايواني، وبالاعتماد على "دالة كوب دوكلاس" إلى أن نسبة مساهمة كل من رأس المال المادي ورأس المال البشري في زيادة الدخل بلغت 29%، 32% على الترتيب، كما نتج على زيادة الاستثمار في رأس المال البشري حدوث تحسن في البحوث والتطوير والتقدم التكنولوجي، ومن خلال ما تقدم لا يمكن بأي حال من الأحوال تجاهل فكرة نموذج "سولو" القائمة على أهمية رأس المال البشري والتقدم التكنولوجي في خلق نمو اقتصادي

<sup>1</sup> عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2003، ص 29.

<sup>2</sup> OCDE, L investissement direct étranger au service du synthèse Optimiser Les Avantages Minimiser Les Coûts, France, 2002, P14,

<https://www.oecd.org/fr/investissement/investissementpourledeveloppement/1959806.pdf> Consulté Le: 02/09/2017.



متواتر<sup>1</sup>، في هذا المجال، من خلال دراسة تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر لـ Hong أكدت مدى تأثير نقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية على النمو الاقتصادي في كوريا، وقد أوضحت الدراسة نجاح قطاع الإنتاج الكوري في تحفيز النمو الاقتصادي من خلال استفادته من التكنولوجيا والمهارات الإدارية من جراء تدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر<sup>2</sup>، فنقل التكنولوجيا من الشركة الأم للفروع العاملة في الدول المضيفة لا يتجسد فقط في الآلات والمعدات والبراءات، ولكن ينطوي أيضاً على نقل المهارات 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 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، وهذا 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)<sup>3</sup>.

ب- الآثار السلبية : كما أشرنا سابقاً؛ تأخذ قضية التجديد ودور التكنولوجيا بعداً آخر في عملية تدويل الشركات، كما تستخدم هذه القضية عادة لدعم فكرة وأهمية تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية، غير أن الواقع العملي يؤكد عدم توفر دليل منهجي يمكن الاستناد إليه، بالمقابل فإن الأدلة المتاحة بشكل عام تؤكد صحة الاستنتاج القائل بأن نمط نقل التكنولوجيا من طرف الشركات المتعددة الجنسيات إلى الدول النامية لا يزال بعيداً تماماً عن العولمة<sup>4</sup>، فأغلب نشاطات البحث والتطوير الخاصة بهذا النوع من الشركات تتركز في الشركة الأم، حيث أكدت أغلبية الدراسات بأن تلك النشاطات لم تتم أبداً خارج دول المنشأ، فكلما شكلت ميزة إستراتيجية كالمركز القرار، إذ تعمل الشركات على الاحتفاظ بمراقبتها على وتيرة الإنتاج ونشر البحث تبعاً لأهدافها التي تسمح لها بالحصول على أكبر مردودية وحسب التخصصات الموزعة على مختلف الفروع، وتعمل على حماية نفسها ضد مخاطر الإنتاج والتقليد<sup>5</sup>، والاعتماد على الشركات المتعددة

<sup>1</sup> Y.Hsing & W.J.Hsieh, *Testing the Augmented Solow Growth Model The Case Of Taiwan*, Risc, Paris, France, Vol44, NO.3, 1997, PP 602-605.

<sup>2</sup> شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات متعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد رقم 01-2014، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2014، ص 74.

<sup>3</sup> شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات متعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مرجع سابق، ص 75.

<sup>4</sup> بول هيرست وجراهام طومبسون، ما العولمة؟ الاقتصاد العالمي وإمكانية التحكم، ترجمة فالح عبد الجبار، دراسات عراقية، الطبعة الأولى، بغداد، 2009، ص 157.

<sup>5</sup> P.Jacquemont, *Les firmes Multinationales: une introduction économique*, Economica, Paris, France, 1990, PP228-229.



الجنسيات كمصدر وحيد وأساسي في تكوين وتأهيل الإطارات المحلية، يصفى التكنولوجيا المحلية ويقتل روح الإبداع والتجديد، كما أن المعرفة الفنية وما يتصل بها من معدات وقطع غيار، تصبح الحبل السري الذي يربط صناعات الدول النامية بالشركات المتعددة الجنسيات، بحيث يكون توسع هذه الأخيرة هو العنصر الحاكم في تطور الأولى ناهيك عن المغالاة في حقوق الاختراع والإتاوات، حيث أصبحت تجارة العالم في التقنيات على جانب كبير من الأهمية، إذ ارتفعت من 2,7 مليون دولار سنة 1965 إلى 11 مليار دولار سنة 1975، معظمها فيما بين الدول المتقدمة وحوالي 10% منها مع الدول النامية، وعلى الرغم من ضآلة نصيب الدول النامية، إلا أنه نسبة كبيرة من إيراداتها تكون جراء بيعها لبراءات الاختراع لهاته البلدان، فدولة المكسيك تخصص لتأهيل العمال أكثر من 11% من حصيلة صادراتها في صورة رسوم وإتاوات مقابل الحصول على التقنية الأجنبية<sup>1</sup>؛ إضافة إلى إرجاع كون نشاطات البحث والتطوير للشركات المتعددة الجنسيات تجري كلها في البلد الأصلي، ولا يوجد لها أثر يذكر في الدول النامية أين تعمل فروعها، وإن وجدت في بعض الحالات ففي دائرة ضيقة ومستوى محدود جدا لعدة أسباب نذكر منها<sup>2</sup>:

◉ نشاطات البحث والتطوير تمثل خاصية إستراتيجية بالنسبة للشركة، وهي مرتبطة بالإدارة العامة للشركة الأم؛

◉ التكنولوجيا عامل تنافسي ينبغي حصره في مخابر الشركات الأم، أين تتطلب نشاطات البحث والتطوير توفير يد عاملة مؤهلة متخصصة جدا؛

◉ مركز نشاطات البحث والتطوير يعطي للشركات المتعددة الجنسيات امتيازات بحيث تصبح صاحبة التجديدات والابتكارات الجديدة من جهة، وتسمح لها بتخفيض تكاليف تمويلها من الطلبات الهائلة التي تقوم بها مع مجموع فروعها من جهة أخرى؛

◉ فروع الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية المضيفة، هي مجرد تابع لشركاتها الأم المتواجدة في الدول المتقدمة من حيث الابتكار، ومجردة من القدرة على الخلق والإبداع رغم توفر بعضها على المخابر، إلا أنها تعتبر نقاط مساندة لتلك الموجودة في المركز فقط بحيث تقتصر وظائفها على إمكان تكيف المنتج للأذواق وشروط الإنتاج المحلية.

بالتالي يمكن القول أن ش.م.ج تعتمد اعتمادا كبيرا في مجال التطور التكنولوجي وما يساير العصر

من تطور واختراع في شتى مجالات الحياة وتولى أهمية كبيرة لهذا الجانب مما ساعد على تحقيق نتائج هامة،

إلا أن هذا الجانب يستهدف كسلاح للضغط على هذه البلدان النامية، كما أن ميزة التصميم وتطور الآلات بصحها تكاليف مرتفعة يصعب على الدول تحقيقها، كما أن هذه الشركات تستخدم الفجوة التقنية الزمنية وعندما تنتقل هذه التقنيات إلى مستوى متطور تقوم ببيع الآلات القديمة لهذه الدول وتبقى دائما محتكرة من جانب التطور التكنولوجي في البلدان المتطورة ونتيجة لوضعية هذه الدول المزرية تقبل إقبالا كبيرا على احتواء

<sup>1</sup> اسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد - دراسة في قضايا التنمية والتحرر الاقتصادي، مكتبة الإسكندرية، مصر، 1977، ص ص 119-120.

<sup>2</sup> حسام عيسى، مرجع سابق، ص 210.



هذه الآلات التي تعود عليها بمرود قليل لا يلبي حاجياتها، لأن هذه الشركات لن تسمح مطلقا بتطور الأولى لأنه يتعارض مع مصالحها ويقلل من مكاسمها وهذا ما يفسر السرية التامة التي تحيط بها تكنولوجياتها، واستغناءها عن التقنيات المتقدمة، ومن هنا نجد أن هذه "ش.م.ج" تجد الفرصة المواتية باسم التطور التكنولوجي التدخل والسيطرة في العديد من السياسات الوطنية الموجهة وهذا كله على حساب شعوب هذه البلدان، فحكومات ترضخ لم تملية "ش.م.ج" سياسة معينة تخدمها فإن هذه الأخيرة تقوم بسحب بضائعها ونقلها إلى دول أخرى مجاورة وتركها تعيش نوعا من الغليان الاجتماعي وفقدان المنتجات، بالتالي فإن فعالية وجدوى التكنولوجيا يتوقف على عدد من العوامل، من أهمها التلاؤم لمستوى ونوع التكنولوجيا المحولة لخصائص الدول النامية، إضافة إلى مدى تلاؤمها مع أهدافها (الدولة النامية) الخاصة بالتحديث والتطوير الفني في مختلف أوجه النشاط، وبالعمالة عن طريق الحد من البطالة واستغلال القوى العاملة المتوفرة فيها، ومن واقع إسهامات "هونغ كونغ" في هذا الخصوص يمكن ذكر ما يلي:

◉ إذا قامت الشركات المتعددة الجنسيات بنقل مستوى منخفض من التكنولوجيا يجب توجيهها إلى الاستثمار في المشروعات التي تتصف بالاستخدام الواسع والمكثف للعمالة، فهذا قد يتلاءم مع أهداف الدول النامية بشأن تقليل البطالة<sup>1</sup>؛

◉ كما أنه لا بد من تجنب أي سياسة استثمارية تستهدف استبعاد الشركات الأجنبية أو تقليص الدور الذي يمكن أن تلعبه فيما يتعلق بالتنمية التكنولوجية، لأنه مهما تكن سلبياتها فإنه يجب على البلدان النامية الاستفادة منها لتطوير جوانب المعرفة ومجالات البحث في الدول النامية خاصة، فالدول النامية غالبا ما تكون ليس لها القدرة الفنية والمالية والبشرية، فجراء الكثير من التطورات التي تواكب بصفة دائمة ومستمرة ركب التطور التكنولوجي في الدول المتقدمة، وأي محاولة للتقليد تعتبر ضربا من ضروب المخاطرة كما أنها قد تكون مكلفة للغاية، ولكي تطبق أي سياسة لحماية التكنولوجيا الوطنية في مجال إنتاجي معين حيث يجب التأكد من إمكانية قيام الشركات المحلية بسد احتياجات السوق المحلي من السلعة أو الخدمة المحمية تكنولوجيا خلال تلك الفترة؛

◉ تشجيع دخول وجذب الشركات المتعددة الجنسيات من الدول النامية كالبرازيل والمكسيك ودول جنوب شرق آسيا ويرجع إلى أن منتجات مثل هذه الشركات تتلاءم إلى حد كبير مع احتياجات الدول النامية المضيفة، وفي نفس الوقت قد تجد هذه الشركات قبولا لدى الدول النامية بدرجة أكبر من الشركات المتعددة الجنسيات التي تنتمي إلى الدول الصناعية المتقدمة (الأمريكية والأوروبية واليابانية)<sup>2</sup>.

وعليه فإن الشركات المتعددة الجنسيات تملك قدرة هائلة ومنفردة في الإبداع، أدت بها إلى أن تكون موردا بدون منازع للسلع والخدمات والتقنيات الجديدة في السوق العالمية، وما التقنيات المحولة إلى البلدان النامية إلا تلك التي تخلت عنها الدول المتقدمة، بعدما قضت بها زمنا طويلا من الوقت ولم تعد في حاجة إلى الإبقاء عليها. وهذا لأن عرقلة تطور القوة العلمية والتقنية في هذه البلدان هو لصالح الشركات المتعددة

<sup>1</sup> بول هيرست وجراهم طومبسون، ما العولمة؟ الاقتصاد العالمي وإمكانية التحكم، ترجمة فالح عبد الجبار، مرجع سابق، ص 159.

<sup>2</sup> Bernard Bonin, *L'entreprise multinationale et l'État; un exemple du couple fascination-répulsion*, Éditions Études vivantes, Montréal Canada, 1984, p215.



الجنسيات فهي تسعى لبقاء هذه الأخيرة دائما ضعيفة وتابعة لها، لأنه حسب بعض الدراسات التي تخلص إلى أن التطور العلمي والتكنولوجي للبلاد النامية يعتبر خطرا قويا على الشركات المتعددة الجنسيات والدول المتقدمة التي تمثلها كما أنه كثيرا ما تكون التكنولوجيا المحولة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات إلى الدول النامية غير متلائمة مع الاعتبارات الاقتصادية والاجتماعية... الخ فهي لا تتناسب مع واقع تلك الدول في كل أوجه الحياة، لأن طبيعتها تقوم على معايير وأساليب مطبقة في البلد الأصل للشركات المتعددة الجنسيات . أما فيما يخص تكلفة التكنولوجيا المنقولة، فيخطأ من يتصور إمكانية الحصول على الإختراع أو استخدامه بتكاليف منخفضة " لأن قضية تقدير أو قياس التكلفة التكنولوجية، يواجهها الكثير من المشاكل يمكن تلخيصها فيما يلي<sup>1</sup>:

- ◉ عدم وجود سوق حرة تتمكن من خلالها الدول النامية من شراء نوع معين من التكنولوجيا وذلك في ضوء قوى العرض والطلب؛
- ◉ ارتفاع التكلفة الحدية الخاصة بتنمية أي ابتكار أحد أنواع أو بدائل أخرى للتكنولوجيا المستخدمة في نشاط إنتاجي معين، وهذا يشكل صعوبة بالنسبة للدول النامية بوجه خاص؛
- ◉ إن تطبيق نوع من التكنولوجيا يحتاج إلى تهيئة بيئة معينة، بحيث تتوافق وطبيعته، وهذه البيئة تشمل الخبرات والمهارات اللازمة لاستخدامها؛
- ◉ نقص في الخبرات والكوادر الإدارية والفنية وغيرها من متطلبات نقل التكنولوجيا، خاصة المتقدمة منها في الدول النامية، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة شراء أو استخدام نوع معين منها؛
- ◉ في حالة عقود تراخيص، فإنه من الصعب تقدير المبلغ الممكن دفعه مقابل الترخيص، إستخدام علامة تجارية معينة أو إنتاج منتج خاص، وهذا يرجع إلى عدم وجود سوق حرة يتعدد فيها ثمن كل ترخيص من ناحية، والقيود التي يفرضها صاحب الإختراع أو الترخيص على مشتريه من ناحية أخرى؛
- ◉ كما أشرنا سابقا، فإنه بالرغم من السلبيات السابقة فإنه في بعض الحالات الخاصة مثل الصناعات البسيطة أو المنتجات النمطية، أو المشروعات الإنتاجية التي تتصف بالاستخدام المكثف للعمالة، فإن الدول المضيفة تصبح في موقف أفضل إذا قامت بشراء بعض عناصر التكنولوجيا المستخدمة في مثل هذه المجالات، ففي مثل هذه الحالات تكون تكلفتها معقولة نسبيا، كما أن التكاليف الخاصة بالتهيئة والتدريب اللازمين للعمالة الوطنية سوف تكون منخفضة أيضا، هذا بالإضافة إلى تجنب تحكم الشركات المتعددة الجنسيات في استخدام هذه الأنواع التكنولوجيات.

## 2- ثانيا: الآثار البيئية

على الرغم من أن الشركات متعددة الجنسيات أصبح لها اتجاه نحو التكنولوجيات النظيفة وخاصة بعد الضغط والوعي لدى المجتمع الدولي بشأن المخاطر البيئية، إلا أنها من جراء الأضرار البيئية التي تخلفها هاته الشركات لا تزال تتلقى معارضة كبيرة حتى في بلدانها، الأمر الذي دفعها إلى نقل هذه الصناعات إلى الدول

<sup>1</sup> شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات متعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مرجع سابق، ص 85.

النامية، ومن بين نتائج ذلك الإجراء تزايد تلوث الهواء وارتفاع درجة حرارة الأرض، وتعد هذه النقطة محل اختلاف كبير بين الدول النامية والمتقدمة.

فحسب دراسة أجراها Chang Xing سنة 1995 على فروع 19 شركة متعددة الجنسيات تنشط في القطاعات كثيفة التلوث في الصين، بينت أن هذه الشركات لا تعي ولا تطبق المعايير البيئية الأوروبية وفي نفس الاتجاه توصلت دراسة أجراها Hansen سنة 1998 على 112 شركة متعددة الجنسيات ذات أصل دانمركي بأن 12% فقط من الشركات المدروسة تأخذ بعين الاعتبار المعايير البيئية الدانمركية على مستوى استثماراتها المتمركزة شرق أوروبا وفي الدول النامية<sup>1</sup>.

مثال على ذلك ؛ فقد أدت صناعة النفط في دلتا النيجر، وما زالت، إلى تدمير واسع النطاق للبيئة، وتهديد صحة السكان هناك ومصادر معيشتهم، ويعد حرق الغاز الطبيعي من أهم مصادر تدمير البيئة في دلتا النيجر، حيث دأبت شركات النفط العاملة في نيجيريا التخلص من الغاز الطبيعي المصاحب لاستخراج النفط بحرقه، وتأتي نيجيريا في مقدمة دول العالم من حيث نسبة حرق الغاز، ويؤدي التخلص من الغاز الطبيعي بهذه الطريقة إلى انبعاث أطنان من الغازات الضارة، مثل أول وثاني أكسيد الكربون، وكبريتيد الهيدروجين، وثاني أكسيد الهيدروجين، وغاز الميثان وغيرها، والتي تسبب أضراراً صحية لسكان الدلتا، كالحساسية والأودوما والصداع والإضرار بالقلب والخلايا العصبية، وغير ذلك من الأضرار الصحية<sup>2</sup>، بالإضافة إلى مداخن حرق الغاز التي ترسل لهيها البرتقالي المزمر ليلاً ونهاراً في أجواء دلتا النيجر، ويعاني سكان الدلتا تسرب النفط وإحراقه من أنابيب النقل ومحطات الضخ، وعلى سبيل المثال؛ فقد وقع نحو 4835 حادث تسرب نفطي في نيجيريا بين عامي 1976 و1996، أدت إلى انسكاب كميات ضخمة من النفط الخام وتدفعها، ودأبت شركات النفط في دلتا النيجر أن تلقي بالملامة في حوادث التسرب النفطي في المنطقة على أعمال التخريب والعبث بأنابيب نقل النفط، لكن الأمر المؤكد هو أن هذه الشركات لا تتبع معايير السلامة القياسية للحيلولة دون وقوع مثل هذه الحوادث، ولهذا فإن نسبة لا يُستهان بها من هذه الحوادث ترجع إلى تقادم معدات نقل النفط وأنابيبه وتعطلها<sup>3</sup>، ومهما كانت الأسباب ؛ فإن حوادث التسرب النفطي تلحق أضراراً كبيرة بالبيئة والسكان في دلتا النيجر، ومن هذه الأضرار: تدمير الغطاء النباتي، وإتلاف الأراضي الصالحة للزراعة، وتلوث مصادر المياه، ولا يقتصر الأمر على تهديد حياة سكان الدلتا بالموت البطيء بسبب التلوث النفطي، حيث تشهد المنطقة من حين لآخر حوادث خطيرة، تؤدي إلى مصرع عشرات بل مئات الأشخاص نتيجة انفجار أنابيب النفط واشتعال النار فيها<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> United Nations Conference on Trade and Development and Sustainable Business Institute at the European Business school, **Making FDI Work for Sustainable Development**, united nations Publications , Geneva, 2004, P48.

<sup>2</sup> International Crisis Group, **Fuelling the Niger Delta Crisis**, Africa Report, N°118 – 28 September 2006, p 21. Le site <https://d2071andvip0wj.cloudfront.net/118-fuelling-the-niger-delta-crisis.pdf> , Consulte le 02/07/2020.

<sup>3</sup> U.S. non-governmental delegation, **Oil for Nothing : Multinational Corporations, Environmental Destruction, Death and Impunity in the Niger Delta**, The delegation trip report, September 6 - 20, 1999, p. 6, at: [http://www.essentialaction.org/shell/Final\\_Report.pdf](http://www.essentialaction.org/shell/Final_Report.pdf) Consulte le :02/09/2020.

<sup>4</sup> Ayoka Mopelola Olusakin, "Peace in the Niger Delta: Economic Development and the Politics of Dependence on Oil ", International Journal on World Peace, New York, USA, Vol. 23, No. 2, June 2006, pp. 10, 11.



على اعتبار الزراعة من أكثر القطاعات التي تتأثر تأثيرا مباشرا بالبيئة، فالصناعة الغذائية وخاصة التي تتحكم فيها الشركات متعددة الجنسيات، والتي يتم من خلالها إنتاج وتحويل وتسويق نحو 70% من المواد الغذائية مسؤولة عن جزء كبير من الأضرار على البيئة؛ حيث أن هذه الصناعة أصبحت تعتمد على عمليات متزايدة التعقيد، بالإضافة إلى أنها تمارس ضغطا كبيرا على الأراضي، وتعتمد على استخدام المواد الكيماوية، وتطوير المواد الحافظة، ومضاعفة مراحل عملية تحويل المنتجات، تسبب في مجملها أخطار بيئية كبيرة .

كما يمكن تلخيص أهم الآثار البيئية التي تنجم على نشاط الشركات متعددة الجنسيات في النقاط التالية:

أ- فقدان التنوع البيولوجي: وفقا للمنظمة التي تعرف بحياة الطيور الدولية، فإن نوع من الطيور من بين ثمانية مهدد بالانقراض في أنحاء العالم، بسبب التنمية غير المنضبطة للزراعة، وكذا إزالة الغابات ؛ حيث تؤدي زيادة المساحات الزراعية على حساب المراعي والغابات إلى انخفاض شديد في التنوع البيولوجي، وفي نفس الوقت، فإن توحيد المنتجات يستنزف ويقضي على السلالات الجينية، ووفقا لمنظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة (الفاو)، يوجد حوالي 6300 سلالة حيوانية domestiques من بينها 1350 مهددة بالانقراض، بمعدل فقدان سلالتين كل أسبوع<sup>1</sup>.

ب- التأثير على خصوبة التربة: أي تقليل خصوبة التربة أكثر فأكثر؛ حيث يؤدي تدهور خصوبة التربة إلى انخفاض كبير في القدرة الإنتاجية للأرض، كما أن كثرة وسوء الاستغلال أدت إلى تخفيض خصوبة 40% من المساحات الزراعية، وهكذا يتم التخلي سنويا عن 5 إلى 6 ملايين هكتار من المحاصيل في العالم. ومن أهم الأسباب التي تؤدي إلى تخفيض جودة وخصوبة التربة ما يلي:

◉ الإفراط والتكثيف في الإنتاج؛

◉ سوء إدارة الأراضي والمياه؛

◉ إزالة الغابات؛

◉ عدم التناوب بتنوع المحاصيل؛

◉ الاستخدام المفرط للأسمدة والكيماويات الأخرى، إضافة إلى استخدام معدات زراعية غير مناسبة.

ج- تلوث المياه: يعتبر القطاع الزراعي أكبر مستهلك للمياه في العالم باستخدامه ثلاثة أرباع الموارد المائية، وقد أدى التسابق نحو الإنتاج إلى كثرة استخدام المنتجات الاصطناعية (produit de synthèse)؛ حيث أنه خلال الفترة الممتدة (1972-1988) زاد استخدام الأسمدة بمتوسط 3,5% سنويا في العالم.

إضافة إلى ذلك، تضيع أكثر من أربعة ملايين طن من المواد الكيماوية في الطبيعة سنويا، كل ذلك يتم بترخيص في بعض الدول، أو حتى دون رقابة في دول أخرى، ففي سنة 1995 تم تحديد حوالي 16500 طن من

<sup>1</sup>Food and Agriculture Organization (FAO) , La diversité biologique dans les forêts. Site [www.fao.org/biodiversity/index.asp?lang=fr](http://www.fao.org/biodiversity/index.asp?lang=fr). Consulté le : 05/07/2020.

المبيدات المحظورة أو الغير مرغوب فيها في إفريقيا متواجدة في التربة والمحاصيل، وفي أغلب الأحيان في المياه الجوفية والجداول<sup>1</sup>.

د- الغذاء المسمم: إن للتلوث الناجم عن مصادر زراعية واستخدام المبيدات تداعيات كبيرة على الصحة، أهمها التسمم الحاد، بعض الأمراض المزمنة، بعض أنواع السرطانات، بعض مسببات الأمراض من السماد التي تنتقل عن طريق المياه. كما أن الأطعمة المعلبة تمثل دورها خطرا كبيرا على صحة الإنسان خاصة إذا ما كانت تحتوي على جرعات معينة من المعادن الثقيلة الضارة بالجسم كالرصاص، كما تسجل الخضار في أغلب الأحيان مستويات عالية من احتوائها على المواد الكيماوية كالنيترات<sup>2</sup>.

كما تشير المنظمة غير الحكومية المدافعة عن حقوق المزارعين (MAP: le Mouvement d'Action Paysanne) إلى مختلف الأضرار التي تخلفها ش م ج خاصة الغذائية منها، على اعتبار أن الزراعة المنتجة والصناعية-التي تقضي بزيادة وتكثيف الإنتاج والمنافسة، والتي تمثل النموذج المهيمن للزراعة في أوروبا والبلدان المتقدمة على العموم-هي المستخدم الرئيس للمدخلات الكيماوية والاصطناعية، بالإضافة إلى تسجيلها لأزمات كبيرة في السنوات الأخيرة كمرض جنون البقر، وحى الخنازير، وكذا الديوكسينات (ملوثات بيئية)، وإنفلونزا الطيور<sup>3</sup>.

### ثالثا: الآثار السياسية والاجتماعية

سنحاول من خلال ما يلي إبراز أهم الآثار السياسية والاجتماعية لنشاط الشركات متعددة الجنسيات للبلدان النامية .

#### 1- الآثار السياسية

تشكل الشركات المتعددة الجنسيات وسيلة جيدة للدول المتقدمة للسيطرة على الدول النامية، من خلال توجيه القرار السياسي فيها، ومن هنا تتعرض المصالح الوطنية إلى الضغوط، حيث يؤثر نشاط تلك الشركات سلبا على الاستقلالية السياسية والاقتصادية للدول النامية، ولكن بدرجات متفاوتة من دولة إلى أخرى، كما أن نشاط الشركات المتعددة الجنسية يؤدي إلى خلق طبقة من المنتفعين ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات، فهم يدينون بالولاء إليها وليس إلى المصلحة الوطنية، مما جعل الكثير من المختصين يطلق على هذه الفئة مجموعة ضغط للدفاع عن مصالح تلك الشركات، وتكرس مثل هذه المجموعات مفهوم الاستعمار في ثياب جديدة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Food and Agriculture Organization (FAO), La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture, 1993, article publié sur le site: [www.fao.org/docrep/003/t0800f/t0800f0a.htm](http://www.fao.org/docrep/003/t0800f/t0800f0a.htm), .consulte le : 05/06/2020.

<sup>2</sup> Programme des Nations unies pour l'environnement (UNEP), Alimentation, nourrir tout le monde sans affamer la planète, Site: [www.unep.fr/shared/publications/other/DTIx0531xPA/alimentation.pdf](http://www.unep.fr/shared/publications/other/DTIx0531xPA/alimentation.pdf), p: 02 , Consulte le : 05/06/2020.

<sup>3</sup> Denis Horman, Pouvoir et stratégie des multinationales de l'agroalimentaire, Le 02/04/2006, <http://www.gresea.be/Pouvoir-et-strategie-des-multinationales-de-l-agroalimentaire>, consulté le : 05/05/2020.

<sup>4</sup> بول هيرست وجراهم طومبسون، ما العولمة؟ الاقتصاد العالمي وإمكانية التحكم، ترجمة فالح عبد الجبار، دراسات عراقية، الطبعة الأولى، بغداد، 2009، ص 157.

فهذه الشركات تعمل على ممارسات أعمال مخالفة للقانون داخل الدول النامية، مثل التهرب الضريبي، أو بتقديم الرشاوى للمسؤولين عن القرار في سبيل بسط نفوذها مما يؤدي إلى انعدام الاستقرار السياسي في البلد المضيف، وأن تجربة دول النمرور في جنوب شرق آسيا أثبتت صحة هذا، حين تعرضت في عام 1997 إلى أزمة مالية خانقة، كان سببها اعتماد اقتصادياتها على قرارات الشركات المتعددة الجنسيات وتفشي الفساد الإداري<sup>1</sup>، كما تم الكشف عن العديد من الرشاوي الدولية المقدمة من طرف الشركات متعددة الجنسية إلى مسؤولين على مستوى حكومي عال في دول مثل هولندا، اليابان، إيطاليا، السعودية، مصر، المغرب والتي بلغت قيمتها 400 مليون دولار<sup>2</sup>، حيث أثبتت تحقيقات الكونغرس الأمريكي أن معظم هذه الشركات لا تقتنع بما يحصل عليه قانونا، وإنما تعتمد على الرشوة على نطاق لم يسبق له مثيل في إفساد الساسة والحكام وحلمهم على قبول شروط أكثر غبنا أو إغماض العين عن مخالفات قانونية، أو دفع أثمان أعلى أو شراء سلع أقل جودة وقد نجحت تلك الشركات في شراء ذمم رؤساء الجمهوريات وأمراء ووزراء وحتى عسكريين<sup>3</sup>، كما حدث مع الشركة الأمريكية للفواكه United Fruit Company، حيث كانت تسيطر على الأوضاع السياسية والاقتصادية في بعض مناطق نشاطها في دول أمريكا اللاتينية وتشتري الساسة والعسكريين لدرجة أنها أصبحت قادرة على تغيير القوانين لمصالحها، ونضيف إلى ذلك فضيحة رشاوي الشركة الأمريكية لصناعة الطائرات عام 1986، التي أنشأت شبكة الرشاوي فيها من هولندا إلى إيطاليا واليابان مروراً بالكثير من الدول النامية البترولية منها بشكل خاص مثيرة لزواج سياسية في أكثر من بلد أوروبي، فقد دفعت هذه الشركة الإحتكارية ما لا يقل عن 12 مليون دولار كرشاوي كشفت عنها اللجنة الفرعية لمجلس الشيوخ الأمريكية المكلفة بالنظر في نشاط الشركات المتعددة الجنسيات وقتئذ فإلى جانب الرشوة، تجند الشركات لخدمتها وبمرتبات عالية أو عمولات أو أعداد لا يستهان بها من الفنيين والإداريين ورجال الأعمال والمهندسين والسياسيين المقربين من السلطة، وبهذا كله تؤكد التمايز الطبقي وتخلف تدريجيا ما يسمى بيبورجوازية لا تعمل بالإنتاج ولا تحمل مسؤولية أو مخاطرة في حين تصفي بمنافستها الرأسمالية الوطنية والصناعية الحرفية، كما تعد شركات النفط العالمية الكبيرة الأكثر تدخل سياسيا وحتى عسكريا في شؤون العديد من الدول النامية مثل العراق، الجزائر، فنزويلا ودول الخليج العربي وتحاول بطريقة أو أخرى توجيه السياسة الداخلية للبلد المضيف في اتجاه يتماشى ومصالح الإمبريالية حيث تساعد بنفوذها وأموالها رجال السياسة والأحزاب التي ترعى مصالحها وتثاقلوا عن مصالح بلادهم، كما تلجأ إلى الإنفاق بسخاء على القوى ذات الاتجاهات الفاشية لاحتواء بعض أجهزة الأمن، حتى تستخدمها في البطش بالحركات الشعبية والتقدمية وتقاوم كل نظام وطني " وربما كان أشبع مثل معروف في تفاصيله هو الدور الذي لعبته الشركة الدولية للتلغراف أولا لمحاربة منح انتخاب " الليندي " رئيسا للشيلي، ثم الانقلاب الدامي الذي أطاح بنظامه، وأودى بحياته ليتولى الحكم العسكري السلطة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> جلييلة عبد اللطيف علي الجابري، إمكانية تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية مع إشارة خاصة للعراق، أطروحة دكتوراه فلسفة في العلوم الاقتصادية، كلية الإدارة والاقتصاد في جامعة السنتنصرية، العراق، 2005، ص 139.

<sup>2</sup> زكريا مطلق الدوري وأحمد صالح علي، إدارة الأعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي، دار اليازوردي للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 57.

<sup>3</sup> جلييلة عبد اللطيف علي الجابري، إمكانية تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية مع إشارة خاصة للعراق، مرجع سابق، ص 139.

<sup>4</sup> اسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، مرجع سابق ص 121.



كما أنها لا تكفي بما تحصل عليه من أساليب مشروعة للعمل في البلد المضيف، وإنما تلجأ إلى أساليب غير مشروعة إذ تعتمد على الرشوة للتأثير في قرارات الحكام والمسؤولين وإجبارهم على قبول شروط أكثر ملاءمة للشركة أو غض النظر عن الأعمال غير القانونية لها، كما تدفع رواتب عالية، ومحاولات سخية لكسب السياسيين والإداريين، كما أن بعض الشركات من صالحها أن يكون نظام الحكم نظام دكتاتوري عسكري لا يحترم " فلا تسعد ولا يطمئن بالها إلا في ظل الدكتاتوريات العسكرية الباطشة التي تهدد أبسط حقوق الإنسان مثل ديكتاتورية العسكريين في البرازيل أو الدكتاتورية البيروقراطية في الشيلي، التي شاع أمر إجرامها حتى تبرأ منها مجلس الشيوخ الأمريكي طالبا وقف المساعدات الأمريكية لهذا النظام<sup>1</sup>؛ وهكذا تكون الشركات كدعامة أساسية لبعض الأنظمة العنصرية. ومهما يكن الأمر فإن الدول النامية إزاء كل التعقيدات التي تحيط بنشاط الشركات المتعددة الجنسيات المتشعب وعدم قدرة سلطة كل دولة على حدا على التأثير فيها بطريقة فعالة اتجهت نحو المطالبة بحل دول يتمثل في "اتفاق الجماعة الدولية على قواعد سلوك عامة تلزم بها الشركات المتعددة الجنسيات في تعاملها مع الدول النامية، وتحدد حقوق والتزامات هذه الأخيرة في نفس الوقت وهذا ما يسمى بالقانون الموحد للاستثمارات الأجنبية ويحمي حكومات النامية من الوقوع في الخطأ وتنظيم عوائدها ومنافعها من وراء هذه الاستثمارات أو على الأقل تخفيض حدة الآثار السلبية لهذه الشركات وكذا الممارسات غير المقبولة، ووضع عدد من الضوابط التي تحكم السلوكات والممارسات السلبية للشركات الأجنبية، فضلا عن ترشيد عملية تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية بما يخدم الأهداف الوطنية بصفة عامة<sup>2</sup>.

عليه، فإنه يمكن القول أن السيادة الوطنية للبلدان النامية المضيفة للشركات المتعددة الجنسيات في خطر نتيجة للتأثيرات المتوارية لهذه الشركات، والتي تظهر بسبب:

- ⊙ مخالفة الشركات المتعددة الجنسيات لتشريعات الدول التي تعمل فيها كمخالفة قوانين الاستثمار الأجنبي والسياسة الضريبية والتجارية المتعلقة بالعمل وسياسة الأسعار.
  - ⊙ التدخل المباشر وغير المباشر في الشؤون الداخلية للدول التي تعمل فيها.
  - ⊙ مطالبة هذه الشركات لحكوماتها باتخاذ إجراءات ذات صبغة سياسية واقتصادية للضغط على حكومات الدول التي تعمل فيها لخدمة مصالحها الخاصة.
  - ⊙ رفضها قبول تطبيق القانون الداخلي المتعلق بالتعويض في حالة التأميم.
  - ⊙ عرقلة جهود الدولة المتخلفة لاستغلال ثرواتها من أجل ممارسة السيطرة الكاملة على مواردها الطبيعية.
  - ⊙ رفض اللجوء لمحاكم البلد المضيف في حال نشوب نزاعات نظرا للمكانة الاقتصادية التي تتمتع بها هذه الشركات وتفوقها على الدول المضيفة من ناحية الإمكانيات المادية والتكنولوجية والمعلومات المتاحة.
- 2- الآثار الاجتماعية:

<sup>1</sup> المرجع نفسه، ص 122.

<sup>2</sup> عبد السلام أبو قحف، الاقتصاديات والاستثمارات الدولية: نظرية تدويل الاستثمارات والأنشطة الصناعية والتجارية والخدمات- تحليل الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمارات الأجنبية في الدول النامية،- المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2012، ص 276.



أصبح لزاما على الشركات متعددة الجنسيات التحلي بالمسؤولية الاجتماعية حفاظا على سمعتها التي تعد من أكثر العوامل تأثيرا على أرباحها، خاصة بعد زيادة الوعي الاجتماعي لدى مختلف دول العالم، لكن بشكل أو بآخر يؤثر نشاط هذه الشركات على مجتمعات البلدان المضيفة خاصة النامية منها، لذا سنحاول من خلال ما يلي إبراز مختلف هذه التأثيرات.

لا يمكن الإنكار أن الشركات متعددة الجنسيات تسهم وبشكل كبير في نقل الحداثة والعصرنة إلى مختلف مجتمعات العالم، لكن يمكن أن تحمل في طياتها بعض القيم التي تؤثر سلبا على مجتمعات البلدان المضيفة لها، فالشركات متعددة الجنسيات تلعب دورا في ترسيخ مفهوم الإنسان الاقتصادي ونشر القيم الاستهلاكية والمعايير الأخلاقية التي تشجع على التفسخ الخلقي والفساد والميل إلى الاستهلاك لدى الفرد والأغنياء بطرق غير مشروعة<sup>1</sup>، وتكريس الفجوة بين الشرائح الاجتماعية من خلال خلق فئة تعاش على حساب المجتمع، ولها مواصفات غير إنتاجية<sup>2</sup>، مما يؤدي لعدم الاستقرار الاجتماعي والسياسي وخلق أزمات داخلية في الدول النامية، كما أنها عادة ما تفرض مشروعات ليست ذات أولوية عالية في التنمية مثل الأنشطة السياحية، وعندما تستثمر بالصناعة فإنها تنتج سلعا لا تستجيب لاحتياجات ومتطلبات المجتمع ولا تكون في متناول دخولها، وإنما تستهلكها الأقلية الغنية وهكذا يؤدي الاعتماد عليها في التصنيع إلى الظاهرة المعروفة بالازدواجية حيث ينقسم الاقتصاد القومي على قطاعين، قطاع تتحكم فيه الأقلية وهو الذي يتميز بالعصرنة والحداثة، وقطاع ثاني تقليدي يسيطر عليه الجمود والتخلف ويضم غالبية السكان؛ ويواكب هذا الازدواج الاقتصادي ازدواج اجتماعي، حيث تتزايد الفروق بين الطبقات وبصفة خاصة بين الأقلية الغنية والمرتبطة بالمشروعات الأجنبية اقتصاديا، اجتماعيا، سياسيا وحضاريا وأغلبية السكان الذين يتدهور مستوى معيشتهم تحت التأثير المزدوج لجمود التنمية وارتفاع الأسعار نتيجة لارتباطها الوثيق بالأسواق العالمية، وتبني الطبقة الغنية أنماط استهلاكية تماشى والسلوك السائد في الدول الرأسمالية فتدفع بالطبقات الضعيفة والوسطى وكذا الدولة والمجتمع في اتجاه استهلاكي يبدد كل فائض اقتصادي يتبقى بعد تحويل أرباح الشركات الأجنبية حتى أن هذه الشركات تتلاعب بالأسعار خاصة للمنتجات ذات أهمية، على سبيل المثال المستحضرات الطبية، فالتجارة في العقاقير الطبية تمثل نشاطا هاما في الدول النامية، أين تخصص 51% من ميزانيتها الصحية ثمنها في الوقت الذي لا يتعدى نسبة 15% في الدول المتقدمة وتبلغ أثمان بعض تلك المستحضرات 10 أضعاف تكلفتها، إذ أن هذه الشركات تحتكر إنتاج بعض العقاقير الطبية، لذا فهي كثيرا ما تفرض لها أسعار احتكارية ومن أمثلة ذلك عقار ستربتوميسين<sup>3</sup>.

أما بالنسبة للتأثير على القيم الثقافية فإن هاته الشركات تعتمد على العديد من الوسائل التي هدفها نشر ثقافتها وبالتالي القضاء على الثقافة القومية للبلدان المضيفة لها، فهي تعتمد على عدة قنوات لتمير

<sup>1</sup> عبد الهادي بو طالب، العالم ليس سلعة - في نقد العولمة -، منشورات جريدة الزمن، الكتاب 26، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، 2001، ص 50.

<sup>2</sup> شقير محمد لبيب، الوحدة الاقتصادية العربية، تجاربها وتوقعاتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، الجزء الثاني، 1986، ص 911-912.

<sup>3</sup> محمد عبد العزيز عجمية، التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 309-310.



العديد من الأفكار بأساليب جد مؤثرة حتى تترك الآثار في عقول ونفسيات شعوب هذه البلدان، فهاته الشركات تولي أهمية كبيرة لقيم وعادات البلدان المضيفة، فترسل أحياناً استمارات تفصيلية إلى أساتذة الجامعات المختصين بالدراسات الإثنوبولوجية الثقافية والعلوم الاجتماعية والنفسية، تطلب فيها، لحساب الشركات، معلومات ذات فائدة (عادات الطعام، نماذج الاستهلاك عند العائلة، ...)، وذلك لمعرفة رغبات الناس وعاداتهم كي يستطيع مديرو الشركات تصميم منتجاتهم حسب نتائج هذه الدراسات إضافة إلى ذلك، تعمل الشركات على إرسال بيانات استطلاع الرأي إلى الصحف والإذاعات وتلفزيونات البلدان النامية، وذلك عبر الأقمار الصناعية، لجمع المعلومات حول الثقافة المحلية بغية تصحيح منتجات الشركة، وقد ساعدها في تحقيق ذلك ثورة المعلومات والاتصالات الحديثة، مما فجّر ظاهرة التنافس الشديد بين هذه الشركات وأحدث تغييراً هائلاً في عملية نشأة سوق عالمية واحدة.

حيث استخدمت هاته الشركات وسائل الإعلام والتي باتت تعرف بالسلح الرابع والاستراتيجي لعالمنا المعاصر، للإعلان عن المنتجات في شكل مؤثر ومتطور مستغلة وسائل الإعلام من صحافة ورايو وسينما وتلفزيون التي ثبت من خلالها الأفكار وعادات وقيم وثقافات البلدان منشأ هذه الشركات، فهذه الوسائل تستخدم لغرض الدعاية والإشهار لمنتجاتها ولبناء نموذج استهلاكي يستجيب لنموذجها الإنتاجي لتشكل عقلية غريبة ونمط حياتي جديد، ويساعدها على ذلك وسائلها المالية الضخمة والبشرية وسيطرتها على التكنولوجيا المعاصرة، وقد لوحظ أن الشركات المتعددة الجنسيات تسيطر على 84% من الإشهار و77% منها بالتلفزة و60% في الصحف التابعة للبلدان النامية التي تقيم فيها وما يزيد من سيطرتها وقدرتها إعلامياً على شعوب الدول النامية هو نشر تلك البرامج التلفزيونية والإذاعية المستوردة من بلدان متقدمة وبيعها بأثمان زهيدة مقارنة بالبرامج المحلية، فضلاً عن ذلك توفر هذه البرامج، فعلى سبيل المثال برنامج تلفزيوني مدته 04 ساعات يباع لقناة أمريكية بـ 5,9 مليون دولار وإستراليا 307.000 دولار ولستغافورة بـ 5000 دولار فبالطبع يستحيل أن ينتج برنامجاً بنفس الجودة والكلفة التي أنتج بها البرنامج المستورد، وهذه الفروق الأثمان تعوضها الشركات المنتجة من أسواقها كما أنها عادة ما تنتج برامج إعلامية ذات محتوى ثقافي وإيديولوجي غريب باعتبارها أجنبية الأصل، هدفها في ذلك غزو البلدان النامية ثقافياً وفكرياً، فيكبل الطبقات الاجتماعية ويمنعها من الإنطلاق ونشر عقده النقص في المجتمع المعني إزاء الحضارة الغربية وهذا يسهل لهذه الشركات الإقامة في هذه الدول، مما يمنحها استجابة الأفراد السريعة لحضارتها والتجاوب والتأقلم مع أفكارها وإنجازاتها.

كما أن الشركات المتعددة الجنسيات تولي اهتماماً بالغاً للأجور والعلاوات التي تقدمها لعمالها، وحتى وإن لم تتمكن من ذلك فإن تحاول أن توعي العمال وتحسسهم بالإنتماء إلى شركة كبيرة عالمية عن طريق الدعاية والإشهار وتنظيم مسابقات لهم يتحصلون من خلالها على جوائز رمزية<sup>1</sup>. وتجلب الشركات المتعددة الجنسيات إليها العمالة المؤهلة والإطارات الأجنبية، والذين يؤدون أنشطة اجتماعية وينتقلون من خلالها كما ينتقل الأهالي الأصليون بين المرافق العمومية مثل المدارس والمستشفيات وغيرها، كما يتقلدون الوظائف الراقية في المؤسسة بحكم تأهيلهم الفني وتكوينهم العالي، ولهم عادات وتقاليد خاصة ما تنتمي للحضارة الغربية التي تحاول الشركات

<sup>1</sup> فؤاد مرسي، الرأسمالية تحدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة، العدد 147، الكويت، 1990، ص393.



المتعددة الجنسيات من خلال فرضها على السكان المحليين بطريقة أو أخرى فتتجم عنها عدة مشاكل كاصطدام الثقافات مما جعل الشعوب في البلدان النامية حائرة بين أمرين إما الحفاظ على ثقافتها، وإما الاندماج في هذه الثقافة الجديدة، وقد لجأت بعض الحكومات للتقليل من حدة هذه المشاكل فاتخذت تدابير في هذا المجال، ويعتبر أحسن حل حسب تقرير الأمم المتحدة حول الشركات المتعددة الجنسيات لسنة 1980<sup>1</sup> هو التخطيط لها مسبقا وإبرام عقود بينها وبين الحكومات من أجل استعمال أراضيها ومياها ومرافقها العمومية بشكل يحترم الثقافة المحلية وعادات وتقاليد السكان، وكمثال على ذلك " أحد أهداف عقد "RANGER" الذي يضبط تشغيل مناجم اليورانيوم في شمال استراليا، هو جعل الأجانب يفهمون ويحترمون التقاليد واللغة والثقافة المحلية، لكن رغم ذلك لا يمكن القضاء نهائيا على هذه التأثيرات السلبية على الواقع الثقافي للبلد المضيف، ويظهر تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على الثقافة المحلية في نمط الحياة عموما، والذي نحصره في التعليم والعمران ونمط الاستهلاك .

من خلال ما سبق لا يمكن إنكار أن للشركات المتعددة الجنسيات دورا بارزا في تحقيق التنمية الشاملة في الدول النامية، ويظهر ذلك جليا في دفع عجلة النمو من خلال توفير رؤوس الأموال وإقامة مشاريع، بالتالي ارتفاع وتحسين الإنتاجية وكذلك خلق فرص للعمالة وتدريبها وتطويرها ليتم الاستفادة منها حتى في الاقتصاد المحلي، وكذلك تحسين مستوى الدخل، وتنمية المنافسة المحلية وزيادة درجة المنافسة بين الشركات العالمية، سواء كانت وطنية أو أجنبية، بالإضافة إلى لعب دور مهم في مجتمعات البلدان المضييفة من خلال المساهمة الاجتماعية وتطوير التكنولوجيات أو إدخال تكنولوجيات جديدة، والعمل على تشجيع البحث العلمي، والحفاظ على البيئة من خلال تطوير التكنولوجيات النظيفة.

هذا ما استطاعت العديد من البلدان الاستفادة منه، كما ليزيا وسنغافورة والصين اللواتي يعتبرون

من أكثر الدول النامية نجاحاً في استخدام الحوافز لاستهداف وتوجيه الاستثمار الأجنبي المباشر، فماليزيا على سبيل المثال انتهجت سياسة التعديل المستمر لهياكل وطبيعة الحوافز في ضوء حاجيات وأهداف التنمية الوطنية، كما قامت بالربط بين الحوافز وتقديم التسهيلات المتخصصة لتنمية المهارات وترقية التكنولوجيا، واستطاعت استغلال استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات في تحسين قدرات ماليزيا التنافسية، حيث يعكس تطور هيكل الحوافز في ماليزيا الانتقال التدريجي من التشجيع العام للاستثمار الأجنبي المباشر إلى التركيز المحدد في توجيه الاستثمارات إلى القطاعات عالية التكنولوجيا<sup>2</sup>، هذا ما أدى بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى إعطاء دفعة قوية للأداء الصناعي في ماليزيا، وكان لهذا الاستثمار آثار إيجابية على استخدام الموارد المحلية والصناعات المحلية والقوى العاملة المحلية، حتى في المجال الاجتماعي فقد استطاعت ماليزيا الاستفادة من هذه الشركات حيث أنها للتعويض عن الحوافز الضريبية ألزمت الشركات متعددة الجنسيات

<sup>1</sup> هانز بيترمان، هارال شومان، فخ العولمة، الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية، ترجمة وتقديم د.عدنان عباس علي، مراجعة وتقديم رمزي زكي، عالم المعرفة، الكويت، 2003، ص20.

<sup>2</sup> عادل عبد العظيم، التجارب الدولية: تجربة ماليزيا، المعهد العربي للتخطيط، ص ص 2-3 [http://www.arab-api.org/images/training/programs/1/2005/32\\_C22-4.pdf](http://www.arab-api.org/images/training/programs/1/2005/32_C22-4.pdf) تاريخ الإطلاع: 2019/12/26.



بالاستثمار في قطاعي التعليم وقطاع الصحة هذا ما أدى إلى تحسين الخدمات الاجتماعية بها، وكذلك استفادت سنغافورة التي تعتبر فقيرة الموارد من هاته الشركات من خلال تقديم حوافز ضريبية مغرية لاستقطابها في مجال الصناعات الإلكترونية الدقيقة والتكنولوجيات المتقدمة للإعلام والاتصال، لتبرز في هذا المجال حيث أصبحت منصة لتصدير هاته المنتجات إلى دول جنوب شرق آسيا وبقية الدول الآسيوية، ووصلت صناعاتها الرقمية إلى العديد من دول العالم ونافست دولاً عريقة في ميدان التكنولوجيات الرقمية والصناعات الدقيقة كاليابان وكوريا الجنوبية وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية.

بالرغم من المزايا السالف ذكرها، والتجارب الناجحة لبعض البلدان النامية في التعامل مع الشركات متعددة الجنسيات والاستفادة منها، إلا أن الواقع اثبت أن هناك مبالغة في حجم ما تقدمه تلك الشركات من مزايا فعلية إلى البلدان المضيفة وخاصة النامية منها، فمن الناحية الاقتصادية، عادة ما رؤوس الأموال التي تجلبها هاته الشركات، لا تنفذ إلى البلد النامي مباشرة في شكل أموال أو عملات أجنبية وبالتالي تساهم إيجاباً في ميزان المدفوعات وإنما في شكل آلات ومعدات تكنولوجية، خبرات إدارية، مصدرها جميعاً الشركة المستثمرة التي تبالغ في تقدير أسعارها، ومن ناحية أخرى فهي تعتمد تدريجياً في توسيع نشاطها المحلي على إعادة استثمار جزء من أرباحها المحققة محلياً، أي أن وزنها في الاقتصاد المحلي (اقتصاد الدول النامية) يتزايد نتيجة للنشاط المحلي ودون أي أموال أجنبية جديدة، مع استغلالها لكل المزايا المقررة للاستثمار الأجنبي، كما تضمن التمويل المالي من المدخرات المحلية للدول النامية التي تحصل عليها عن طريق البنوك المحلية، وناهيك عن الأحجام الكبيرة من الأرباح المحولة للخارج، واستمرارية تحويل أجزاءها من رأس المال إلى الدول الأم، وكذلك هو الحال بالنسبة للمرتبات الخاصة بالعاملين الأجانب، وتحديد أسعار التحويل ومستلزمات الإنتاج المستوردة، بالإضافة إلى أن اغلب سياسات هذه الشركات لا تتوافق والسياسات التنموية للبلد المضيف، فهي لا تستثمر في بلدان نامية حتى تتوافر لها شروط استثنائية تحقق لها أرباح أعلى بكثير من تلك التي تحصل عليها من استثماراتها في الدول الصناعية، مع الضغط على اقتصاديات هاته البلدان وتهديدها بنقل استثماراتها إلى بلد آخر، هذا ما يجبرها على تقديم تنازلات تكون لها انعكاسات سلبية، وأثار وخيمة على مجتمعاتها، ويرجع ذلك لما تتمتع به الشركات المتعددة الجنسيات من امتيازات وخصائص نوعية، وأدوات وطرق محكمة تستخدمها في تنفيذ استراتيجياتها الشاملة تمكّنها من الانفلات كلياً أو جزئياً من اثر السياسات الاقتصادية النامية في شتى المجالات المالية والنقدية والتي تقتصر في كل الأحوال على المؤسسات الوطنية، مما يزيد من قوة الشركات المتعددة الجنسيات في الاستمرار والتوسع أكثر في الأسواق المحلية للدول المضيفة على عكس الأولى، وما أصبح يشكل خطر التنازلات التي أصبحت تقدمها البلدان المضيفة وخاصة النامية منها، في ظل التسابق لتقديم الحوافز بهدف تشجيع عمل هذه الشركات كالإعفاءات الضريبية وتخفيض الرسوم الجمركية وتحرير الشركات من القيود على تحويل أرباحها للبلد الأم والسماح لها باستيراد ما يلزمها من مواد وسلع دون ضرائب أو رسوم، وغالباً شروط الاستثمار التي تحصل عليها هذه الشركات في عدد من الدول النامية تعد مجحفة بحق الدول النامية نفسها، بما يحقق أرباحاً كبيرة للشركات المتعددة الجنسيات ويهدد الاستقلال الاقتصادي للدولة النامية ويستنزف مواردها الوطنية ويضعف إمكانات التنمية الذاتية فيها ويخفض معدل نمو دخل أفرادها، إضافة لتراكم الديون على



هذه الدول التي تسعى إلى تجاوز مأزق خدمة ديونها، بزيادة إنتاج تصدير المواد الخام التي تعتمد عليها للحصول على القطع الأجنبي، مما يسرع في تدهور أسعار هذه الصادرات وانتعاش اقتصاديات الدول.

### رابعاً: أسئلة المحور

#### 1- السؤال الأول :

⊙ لإستثمار الشركات متعددة الجنسيات تأثير على اقتصاديات الدول النامية بمختلف مؤشراتها، أكتب تقرير حول تأثير هذا الإستثمار على اقتصاديات هذه الدول.

#### 2- السؤال الثاني:

⊙ في ظل العولمة، والمتغيرات و الحتميات التي أفرزتها، حسب رأيك هل يمكن للدول النامية الإستغناء عن استثمار الشركات متعددة الجنسيات، وكيف لها أن تعزز موقفها لتكون لها مكتسبات ايجابية من هذه المستثمرات.

#### 3- السؤال الثالث :

⊙ كان للمؤسسات العالمية، أو مؤسسات العولمة إن صح التعبير دور كبير في الإنفتاح الاقتصادي وتسهيل حركة الإستثمار، حاول توضيح دور هذه المؤسسات في دعم إستثمار هذه الشركات ، وما هي الوسائل التي إعتمدها في ذلك.

#### 4- السؤال الرابع :

⊙ يبقى التضارب في الدول النامية حول استثمار الشركات متعددة الجنسيات بين مؤيد ومعارض، إلا أن أغلب الإحصائيات تشير إلى أن أغلب تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر يكون نحو الدول المتقدمة، فكيف تفسر ذلك.

## المحور السابع:



# تأثير الشركات متعددة الجنسيات على الإنتاج الدولي

## الأهداف التعليمية

- الإحاطة بالإنتاج الدولي؛
- الإحاطة بأهم الشركات المتحكمة في الإنتاج الدولي.

## المحور السابع: تأثير الشركات متعددة الجنسيات على الإنتاج الدولي

سنحاول خلال هذا المحور توضيح تأثير الشركات متعددة الجنسيات على إنتاج أهم السلع العالمية المتمثلة أساساً في البترول و المنتجات الصيدلانية، والغذاء.

### أولاً: البترول

البداية الأولى لصناعة البترول كانت في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1859 عندما حفر الكولونيل إدوين دريك "Drake. L Edwin" في بنسلفانيا "Pennsylvania" أول بئر للبترول من أجل تزويد المصاييح بالبترول لتعويض الزيوت المستخرجة من شحوم الحوت. و بعد اكتشاف البترول من طرف "دريك" في 1859 والممول من طرف شركة "Seneca"، نظمت هذه الشركة حملة دعائية زاد من خلالها عدد الباحثين والمضاربين عن البترول، فبلغ عدد الآبار المحفورة سنة 1860 حوالي 84 بئر كان إنتاجها حوالي 75 ألف طن من البترول الخام، وما هي إلا 10 سنوات حتى أنشأ "جون روكفلر" بمشاركة عدد من المساهمين شركة "Company Oil Standard". ومنذ ذلك الحين أخذت الصناعة البترولية بالتطور والتقدم لتضم الاستثمارات المختلفة، ولتبدأ ملامح الصناعة البترولية في التشكل<sup>1</sup>.

فإذا كانت العقود الأولى من القرن العشرين قد عرفت سيطرت الثلاثة الكبار كما يقال، فإن سنوات الثلاثينات إلى غاية الستينات قد شهدت سيطرت الشركات السبع والتي تعرف باسم "الشقيقات السبع" وهي الأمريكية (اكسون موبيل، جولف، تكساسكو، كاليفورنيا)، و شركة البترول PB بريتيش بتروليوم الإنجليزية، شركة "شل" الهولندية والانجليزية. وتجدر الإشارة إلى أن هناك من يضيف إلى هذه الشركات الفرنسية للبترول، حيث لم تكن الفرنسية للبترول تحسب ضمن الشركات الكبرى عام 1949، ولكن نصيبها من الإنتاج العالمي للبترول لم يلبث أن ارتفع خلال عقد الستينات، حيث منذ عصر النفط كانت تسيطر الشقيقات السبع وكانت تعقد اتفاقات في إنتاج ونقل وتكرير البترول وكانت لها سلطة واسعة في تحديد الأسعار ومعدلات الإنتاج قبل ظهور منظمة الأوبك<sup>2</sup>.

ثم تغير ملامح هذه الشركات الكبرى إلى مجموعات عملاقة عن طريق الاندماج والتكامل\*، كاندماج الشركة البريطانية PB مع الشركة الأمريكية AMOCO عام 1999، وكان أكبر اندماج في التاريخ، شركة إكسون مع موبيل التي أصبحت أول شركة بترولية عالمية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> بيرجيه جاك، بيرنارد توماس، حرب البترول السرية، ترجمة محمد سميح السيد، دار طلاس، دمشق، 1984، ص: 35-36.

<sup>2</sup> حسين عبد الله، مستقبل النفط العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2000، ص 157-158.

\* تجدر الإشارة إلى أن فاينانشيال تايمز حددت "الأخوات السبع الجديدة"، الأكثر نفوذاً في شركات النفط والغاز في : شركة أرامكو السعودية (المملكة العربية السعودية، شركات المساهمة غازبروم (روسيا)، الشركة الوطنية الصينية للبترول (مؤسسة البترول الوطنية الصينية)(الصين)، الشركة الإيرانية (الشركة الوطنية الإيرانية للنفط) (إيران)، شركة النفط الفنزويلية (فنزويلا)، بتروبراس (البرازيل)، بتروناس (ماليزيا).

<sup>3</sup> مباني عبد المالك، "الاقتصاد العالمي للمحروقات النفط والغاز دراسة تحليلية وإستشرافية"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008، ص 43.

سيطرت الشركات في بدايتها على حوالي 90% من الإنتاج العالمي من النفط الخام، ولكن هذه النسبة تقلصت في سنة 2018 إلى 10% فقط، كما تراجع حجم احتياطياتها من الخام إلى ما يقرب من 3% من الاحتياطيات العالمية ولم تبقى سوى هذه الشركات بي بي و"إكسون موبيل" و"رويال داتش شل" و"شيفرون"<sup>1</sup>. تتمثل أهم الدول المنتجة للبترو، في دول منظمة للأوبك ودول خارج منظمة الأوبك.

1- منظمة الأوبك Organization of Petroleum Exporting Countries : تأسست منظمة أوبك في بغداد خلال الفترة 10 إلى 14 سبتمبر 1960 باتفاق الخمسة الدول الأساسية المنتجة للنفط: وهي السعودية، إيران، العراق، الكويت، فنزويلا، في اجتماع عقد بالعاصمة العراقية بغداد. وبذلك أصبحت أوبك أهم منظمة أنشئت من طرف الدول النامية لرعاية مصالحها. وتتخذ المنظمة " فيينا " عاصمة النمسا مقر لها، والسبب الرئيسي لنشأة المنظمة هو خلق كتل في مواجهة الشركات النفطية الكبرى ، وانضمت قطر لهذه المنظمة عام 1961 ، ثم إندونيسيا وليبيا عام 1963 والإمارات 1967 والجزائر 1969 ، ونيجيريا 1971 ، والإكوادور والغابون 1973 ، إلا أن الدولتين الأخيرتين انسحبتا على التوالي عامي 1992 و1994 على التوالي ومع بداية 2007 انضمت أنغولا ، وكما عادت الإكوادور سنة 2007 ليستقر أعضاء على 13 بلدا حاليا.

كان الهدف الأساسي للمنظمة هو تحديد السياسات البترولية للدول الأعضاء للمحافظة على مصالحها الفردية والجماعية ، حيث تمكنت من تعزيز موقعها في السوق البترولية<sup>2</sup>.

2- الدول الممنتجة للنفط خارج أوبك Non-OPEC: إلى جانب دول أوبك ، هناك مجموعة من المنظمات والدول التي تساهم بنصيب كبير في إنتاج وتصدير النفط في السوق العالمي، من بينها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، روسيا أذربيجان، البحرين، كزخستان، ماليزيا، مكسيك، عمان، جنوب السودان، بوليفيا<sup>3</sup>.

3- الإنتاج العالمي للبترو: أوضحت تقارير وكالة الطاقة الدولية أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدرت أهم دول المنتجة للنفط، والجدول الموالي يوضح إجمالي الإنتاج الدولي للبترو والسوائل الأخرى:

1- تقرير الأمين العام السنوي السنوي الخمسة ولأربعين ، المنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترو، الكويت ، سنة 2018.

<sup>2</sup>Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC), Brief History, [https://www.opec.org/opec\\_web/en/about\\_us/24.htm](https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/24.htm) , Consulte le 15/09/2020

<sup>3</sup> Non-OPEC Countries Join Deal to Cut Oil Production , Middle East In Focus , <https://mepc.org/commentary/non-opec-countries-join-deal-cut-oil-production> ,consulté le 20/08/2020



### الجدول (1-7) إجمالي إنتاج البترول والسوائل الأخرى 2018

التصنيف	البلد	ألف برميل يوميا
1	الولايات المتحدة الأمريكية	17936
2	العربية السعودية	12419
3	روسيا	11401
4	كندا	5328
5	الصين	4810
6	العراق	4616
7	إيران	4456
8	الإمارات العربية المتحدة	3791
9	برازيل	3428
10	الكويت	2908
11	مكسيك	2084
12	نيجيريا	2057
13	كازخستان	1959
14	قطر	1940
15	النرويج	1864
16	أنغولا	1655
16	الجزائر	1577
17	فنزويلا	1542

المصدر : قاعدة بيانات إدارة معلومات الطاقة الأمريكية، ترتيب الدول المنتجة للبترول 2018، الموقع: <https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=PET&s=WCESTUS1&f=W> تاريخ الاطلاع: 2020/08/10.

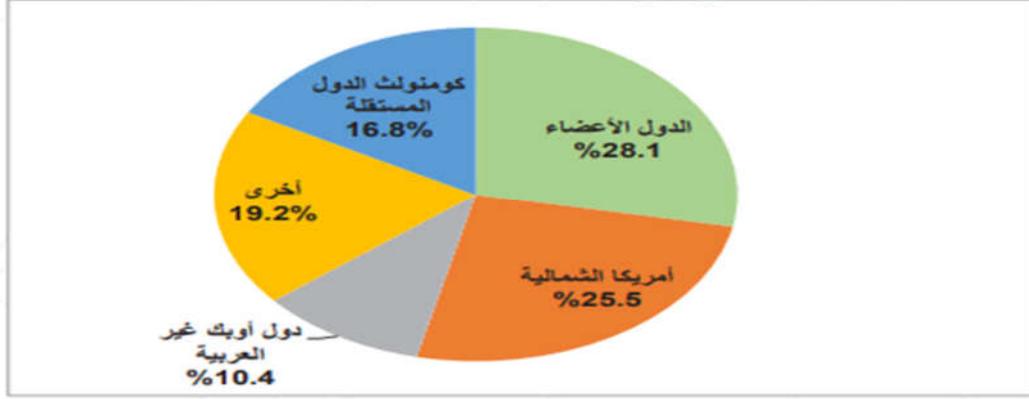
أما بالنسبة للدول الأعضاء في منظمة الأوبك فقد ارتفع إنتاج النفط في كل الدول الأعضاء، باستثناء البحرين، والعراق، حيث تراجع معدل الإنتاج في البحرين ب 3.0%. كما تراجع إنتاج العراق بنسبة بسيطة لم تزد عن 2.0%، وذلك من 47.4 مليون ب/ي عام 2017، إلى نحو 46.4 مليون ب/ي عام 2018. وكان من الملاحظ ارتفاع معدل الإنتاج في سوريا بنسبة زادت عن 41%، وذلك من 17 ألف ب/ي عام 2017، إلى أكثر من 24 ألف ب/ي عام 2018. وقد ارتفع إجمالي إنتاج الدول الأعضاء من 3.23 مليون ب/ي عام 2017، إلى نحو 7.24 مليون ب/ي عام 2018، وهو ما يعادل زيادة تقارب 1.6%. كما ارتفع إنتاج الدول العربية مجتمعة بمعدل 7.5%، وذلك من 3.24 مليون ب/ي عام 2017، إلى 7.25 مليون ب/ي عام 2018. وتشير البيانات المتاحة إلى تراجع إنتاج دول أوبك غير العربية بحوالي 9% بين عامي 2017 و2018 من حوالي 1.10 مليون ب/ي عام 2017 إلى 1.9 مليون ب/ي عام 2018. كما توضحه الإحصائيات التالية لكمية إنتاج في دول أوبك

وغير أوبك<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> تقرير الأمين العام السنوي الخمسة والأربعين، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، الكويت، سنة 2018.

## الشكل (1-7): توزيع إنتاج النفط في العالم خلال عام 2018

توزيع إنتاج النفط في العالم خلال عام 2018



المصدر: منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترو، تقرير منظمة أوبك السنوي لسنة 2018 الكويت ، الموقع <http://www.oapecorg.org/ar/Home/Publications/Reports/Annual-Statistical-report> ، تاريخ الاطلاع 2020/08/20.

لتعلق في عام 2020 منظمة البلدان المصدرة للبترو (أوبك) والدول الشريكة (أوبك+) تخفيضات الإنتاج المتفق عليها، على الرغم من زيادة العرض الناتج في الأسواق والأخبار الأخيرة لاجتماعات أوبك+ الطارئة لمناقشة مستويات الإنتاج ، تفترض إدارة معلومات الطاقة عدم إعادة التنفيذ اتفاقية أوبك+ خلال الفترة المتوقعة. وبدلاً من ذلك ، تفترض إدارة معلومات الطاقة أن أعضاء أوبك ذوي الطاقة الإنتاجية الفائضة سيزيدون إنتاجهم في محاولة لكسب حصة إضافية في السوق. تفترض إدارة معلومات الطاقة أنه على الرغم من أن الإنتاج في بعض حقول النفط سيتأثر بـ COVID-19 ، فإن دول الأوبك ستحاول زيادة الإنتاج طالما أنها يمكن أن تجد مشترين في بيئة الطلب الضعيفة هذه.

حيث تمثلت افتراضات إدارة معلومات الطاقة الأمريكية فيما يلي<sup>1</sup>:

- ◉ تفترض أن المملكة العربية السعودية ستكثف إنتاجها من النفط الخام لتقترب من طاقتها الكاملة في الربع الثاني من عام 2020، وستبقي المملكة العربية السعودية إنتاجها فوق مستويات الإنتاج الأخيرة طوال التوقعات في محاولة لاستعادة حصتها في السوق العالمية مع انخفاض الإنتاج الأعلى تكلفة، في مكان آخر.
- ◉ تفترض إدارة معلومات الطاقة أن العقوبات على كل من إيران وفنزويلا لا تزال سارية طوال فترة التوقعات وأن إنتاج كلا البلدين سيكون أقل مقارنة بلشهر مارس.
- ◉ تراجع إنتاج فنزويلا أكثر نتيجة للعقوبات الإضافية التي دخلت حيز التنفيذ في منتصف فيفري على Rosneft Trading ، التي كانت الموزع الرئيسي للنفط الفنزويلي. هذه العقوبات الجديدة، مقترنة بانخفاض الطلب العالمي على النفط ، ستصعب على فنزويلا العثور على مشترين للنفط.
- ◉ بعد بلوغ مستويات الإنتاج 1.2 مليون برميل في اليوم في أواخر 2019 ، بلغ متوسط إنتاج النفط الخام الليبي 100 ألف برميل في اليوم في مارس 2020 ، بعد إغلاق معظم موانئ التصدير في البلاد وإغلاق العديد من حقول النفط مع استمرار الظروف الأمنية في ليبيا ، لا تتوقع إدارة معلومات الطاقة زيادة

<sup>1</sup> تقارير إدارة معلومات الطاقة الأمريكية ، الموقع <https://www.eia.gov> ، تاريخ الاطلاع 2020/08/20.



الإنتاج حتى أواخر عام 2020. وبمجرد إغلاق محطات التصدير المغلقة وإعادة فتح حقول النفط ، تتوقع إدارة معلومات الطاقة أن تعزز ليبيا الإنتاج إلى طاقة قريبة على الرغم من انخفاض أسعار النفط.

◉ في نيجيريا وأنغولا ، تتوقع إدارة معلومات الطاقة أن تتأخر المشروعات الجديدة التي لم تصل بعد إلى مرحلة اتخاذ القرار الاستثماري النهائي (FID) إلى ما بعد عام 2021. بالإضافة إلى ذلك ، سيكون النمو من الحقول التي تم إدخالها مؤخرًا على الإنترنت ثابتًا لعام 2020. مدفوعًا بانخفاض الطلب نتيجة COVID-19 وكذلك الطفرة المتوقعة في إمدادات النفط الخام العالمية الناتجة عن تخفيضات إنتاج أوبك + التي تم تعليقها.

◉ تتوقع إدارة معلومات الطاقة الأمريكية أن الفائض في أوبك من الطاقة الإنتاجية للنفط الخام ، والذي بلغ متوسطه 2.5 مليون برميل في اليوم و 3 ملايين برميل في اليوم في الربع الأول من عام 2020 سينخفض إلى 1.5 مليون برميل في اليوم في الربع الثاني من عام 2020.

## ثانياً: صناعة الأدوية

يتميز هذا القطاع بسيطرة عدد محدود من الشركات الصيدلانية العملاقة التي نشأت من إستراتيجيات جديدة، فرضتها موجة العولمة علي مختلف الشركات المتعددة الجنسيات (عمليات إعادة الهيكلة-عمليات الاندماج والاستحواذ) التي خفضت من عدد الشركات علي مستوي كل بلد.

كما يعتبر قطاعاً مؤطرا من قبل المنظمة العالمية للصحة (OMS) التي تضع أنظمة وقوانين تحكم بها علي جودة المنتج الدوائي كما تفرض مقاييس محددة للتصنيع مثل الممارسات ذات جودة للتصنيع الدوائي ( Les Bonnes Pratiques de Fabrication Bpf )، إذ تحتاج الصناعة الدوائية إلى تكنولوجيا عالية المستوى وكفاءات متخصصة تستطيع استيعاب تلك التكنولوجيا، و إلى عمال على درجة عالية من التدريب والكفاءة والمهارة، حيث عرفت إتجاهاً جديداً خلال التسعينات بظهور تكنولوجيات جديدة مرتكزة على طرق بحث جديدة في الصناعة الصيدلانية بالمرور من الصناعة الكيميائية إلي تكنولوجيا جديدة مرتكزة أساساً علي البيوتكنولوجيا، كما عرف قطاع الدواء كغيره من القطاعات الإستراتيجية اندماجات متواصلة بين شركات الدواء العملاقة وتحالفات إستراتيجية إذ قدر معدل إبرامها سنة 2001 بتحالف واحد كل شهر، وقد كان أبرزها التحالف الضخم بين الألماني Synthelabo Sanofi والفرنسي Aventis سنة 2004 وتشكيل المخبر العملاق SANOFI- AVENTIS، وهي ظواهر سيطرت علي شركات الأدوية عالمياً بحيث غيرت الشركات المختصة في هذا المجال من ناحية التنظيم بالقيام باستراتيجيات مركزة مباشرة علي المريض، هذه التحولات أدت إلي نموذج جديد من الشركات الصيدلانية تعرف بالشركات العملاقة ناتجة عن سيرورة ثلاثية بتحويلات كتفكيك-تركيز وزيادة تركيز القطاع –وإبعاد بعض النشاطات<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Philippe.A & C. Nathalie, « Caractéristiques du marché des médicaments et stratégies des firmes pharmaceutiques », Horizons stratégiques.2008 ,France , p13.

الباحثان فيليب وناثالي يؤكدان هذه الظواهر باستجابة الشركات لتكيفها مع التطورات المحيطة بها، والجدول التالي يلخص هذه الإستراتيجيات كالتالي:

### الجدول (2-7) : الإستراتيجيات الصناعية للشركات الصيدلانية في العالم

الفترات	الإستراتيجيات الصناعية للشركات	النشاطات المحققة	أمثلة
في بداية سنوات 1970	الشركات المتكاملة عموديا أخذت شكل مجمع دو حجم مهم	نشاطات كيمياء، صيدلة agrochimie و	-المجمع الألماني BASF
في بداية سنوات 1990	هذه المجمعات الكبرى المتكاملة عموديا بدأت بمرحلتين:	التخلي عن بعض نشاطاتها:	في سنة 1999 المجمع البريطاني فصل نشاطاته بين: الكيمياء ICI الصيدلة zeneka
	إعادة تركيز الشركات المتكاملة التي تابعت تجزئة نشاطات الصيدلة	الإدماج FUSION	الإدماج بين: الفرنسي رونغ بولانغ rhone poulencchoechst
		عمليات التخلي توبعت بعمليات إدماج	-إنشاء شركة syngenta ناتجة عن التخلي – إدماج نشاطات نوفارتيس وأسترا زينيكاف novartis- astra zeneca - أسترازينيكاف أنشأت سنة 1999 بإدماج أسترا وزينيكاف . - الشركة basf باعت نشاطاتها الصيدلانية إلى abott و novartis
في بداية 2000	سيرورة متواصلة تخلي – إدماج CESSION FUSION – أدت إلى :	-إعادة تركيز للنشاطات - إختصاص قوي للشركات حول بعض الأقسام العلاجية ، أو بعض مراحل سيرورات الإنتاج خاصة البحث والتطوير.	المجمع astra Zeneca تركيزه حول الأدوية الصلبة (princeps) وهو اليوم مختص في بعض الأقسام الدوائية الهامة مثل " الأمراض القلبية ، الجهاز العصبي ، الأمراض الصدرية...)

Source: Philippe.A & C. Nathalie, « Caractéristiques du marché des médicaments et stratégies des firmes pharmaceutiques », Horizons stratégiques.2008 ,France ,p.15-16

### 1- الشركات العالمية للإنتاج الصيدلاني:

وصلت قيمة صناعة الأدوية العالمية إلى مستويات غير مسبوقة عام 2018 بلغت 1.11 تريليون دولار، وحسب تقرير شركة "بروكلينيكال" من المتوقع أن تصل قيمتها إلى 1.43 تريليون دولار عام 2020 . نظراً لأن صناعة الأدوية تعتمد على الأبحاث فإن شركات الأدوية تنفق نحو 150 مليار دولار سنويًا على مشروعات البحث والتطوير، وذلك من أجل مواكبة الطلب العالمي المتزايد على الأدوية والضغطات لتطوير الأدوية لتقديم أكثر العلاجات ابتكارًا وأحدثها وقد قامت "بروكلينيكال" بتصنيف شركات الأدوية الرائدة وفقًا لإيراداتها في قطاع الأدوية عام 2018<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> أكبر شركات الأدوية في العالم، <https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/1309501> ، تاريخ النشر: 2019/08/25 تاريخ الإطلاع 2020/09/15.



أ- فايزر "Pfizer": كان المركز الأول من نصيب شركة "فايزر" التي تعد أكبر شركة أدوية في العالم، وهي شركة أمريكية متعددة الجنسيات يقع مقرها في ولاية كونيتيكت، وعلى الرغم من النمو المتواضع في إيرادات الشركة، إلا أنها حققت إيرادات ضخمة العام الماضي بلغت 53.7 مليار دولار. وتطور "فايزر" أدوية لعلاج مجموعة متنوعة من الأمراض بما في ذلك المناعة والأورام والأمراض العصبية والأمراض النادرة، وقد حصلت الشركة على موافقة "إدارة الغذاء والدواء" الأمريكية على عدة أدوية خاصة في مجال الأورام.

ب- روش "Roche": جاءت الشركة السويسرية "روش" في المركز الثاني بإيرادات بلغت 45.6 مليار دولار، وقد شهدت زيادة في إيراداتها في قطاع الأدوية بنسبة 2.7%، وذلك بفضل أكثر ثلاثة منتجات مبيعا لديها والتي ساهمت بأكثر من 40% من إجمالي إيرادات الشركة العام الماضي وهو ما يمثل 57.2 مليار دولار وتعد أدوية روش الثلاثة الأكثر مبيعا من أكثر أدوية السرطان مبيعا في العالم أيضا وهي "هيرسيبتين" و"أفاستين" و"ريتوكسان".

ج- جونسون أند جونسون "Johnson & Johnson": تأتي هذه الشركة الأمريكية التي تأسست منذ 130 عامًا في المركز الثالث بإيرادات بلغت 40.7 مليار دولار العام الماضي، وقد شهدت زيادة في إيراداتها بنسبة 12.1%، ويرجع ذلك جزئيًا إلى استحواذها على شركة "أكتليون" عام 2017، مما ساهم في زيادة قدرها 3.4% من إيرادات الشركة عام 2018، كما ساهمت أدوية مثل "ستيلازا" و"دارزالكس" في زيادة الإيرادات أيضًا.

د- سانوفي "Sanofi": أتت شركة الأدوية الفرنسية "سانوفي" في المركز الرابع بإيرادات بلغت 39.3 مليار دولار، وقد شهدت الشركة العام الماضي زيادة في الإيرادات في قطاع الأدوية بنسبة 7.1%، وقد جاءت أكثر من 25% من إيرادات الشركة من مبيعات ثلاثة أدوية هي دواء "لانتوس" لعلاج السكري، ودواء "لوفينوكس" للوقاية من تجلطات الدم، ودواء "أوباجيو" لعلاج التصلب المتعدد.

هـ- ميرك "Merck & Co": وبلغت إيراداتها العام الماضي 37.7 مليار دولار، وذلك بفضل نجاح أدويتها الأكثر مبيعا بما في ذلك "كيتودا" لعلاج السرطان، ولقاح "جارداسيل" لعلاج فيروس تقوم الشركة الأمريكية "ميرك" بتطوير أدوية ولقاحات لعلاج مجموعة متنوعة من الأمراض بما في ذلك أمراض القلب والأوعية الدموية والأورام والغدد الصماء والأمراض المعدية. وشهدت الشركة زيادة في الإيرادات بنسبة 12.2% عام 2018 مقارنة بعام 2017 الورم الحليبي، ودواء "جانوفيا" لعلاج السكري.

و- نوفارتيس "Novartis": شهدت شركة الأدوية السويسرية "نوفارتيس" زيادة في الإيرادات بنسبة 5.8% عام 2018 مقارنة بعام 2017، وقد بلغت إيراداتها العام الماضي 34.9 مليار دولار، وتركز هذه الشركة على تطوير علاجات لعدة أمراض بما في ذلك الأورام والمناعة والأمراض الجلدية والأعصاب والجهاز التنفسي، ومن أكثر أدويتها مبيعا دواء "جيلينيا" لعلاج التصلب المتعدد، ودواء "لوسنتيس" للمرضى الذين يعانون من أمراض تنكسية في العين.

ز- أب في "AbbVie": شهدت شركة الأدوية الأمريكية "أب في" زيادة في الإيرادات بنسبة 16.2% عام 2018 مقارنة بعام 2017، وقد بلغت إيراداتها العام الماضي 32.8 مليار دولار.

تنتج الشركة مجموعة كبيرة من الأدوية لعلاج عدة أمراض بما في ذلك الأمراض الجلدية والأورام وأمراض الجهاز العصبي والجهاز الهضمي، ويعزز مبيعات الشركة دواء "هيوميرا" و "إمبروفيك" وهو أحد أهم أدوية السرطان الآن.

ح- أمجين " Amgen": هي شركة أدوية أمريكية يقع مقرها في كاليفورنيا، وتتخصص في تطوير أدوية جديدة مع التركيز على أمراض القلب والأوعية الدموية والعظام والأورام والكلية والالتهابات.

حققت الشركة إيرادات بلغت 23.7 مليار دولار العام الماضي، وقد باتت تأتي في قائمة أفضل 10 شركات أدوية بشكل ثابت، ويرجع ذلك إلى نجاح العديد من منتجاتها بما في ذلك دواء "ريبانثا" (زيادة سنوية بنسبة 72%)، و"بلينكيتو" بنسبة 31%، و"بروليا" بنسبة 16%.

ط- جلاكسو سميث كلاين "GlaxoSmithKline": تتخصص هذه الشركة البريطانية في مجموعة كبيرة من مجالات العلاج، لكنها ناجحة بشكل خاص في أدوية علاج فيروس نقص المناعة المكتسبة (الإيدز) والجهاز التنفسي واللقاحات.

شهدت "جلاكسو سميث كلاين" زيادة في الإيرادات بنسبة 2% عام 2018 مقارنة بعام 2017، وقد بلغت إيراداتها العام الماضي 23 مليار دولار، كما زادت مبيعاتها بفضل نجاح أدوية نقص المناعة المكتسبة "تيفيكاي" و"تريوميك" وجهاز الاستنشاق "إليبتا" لعلاج الربو.

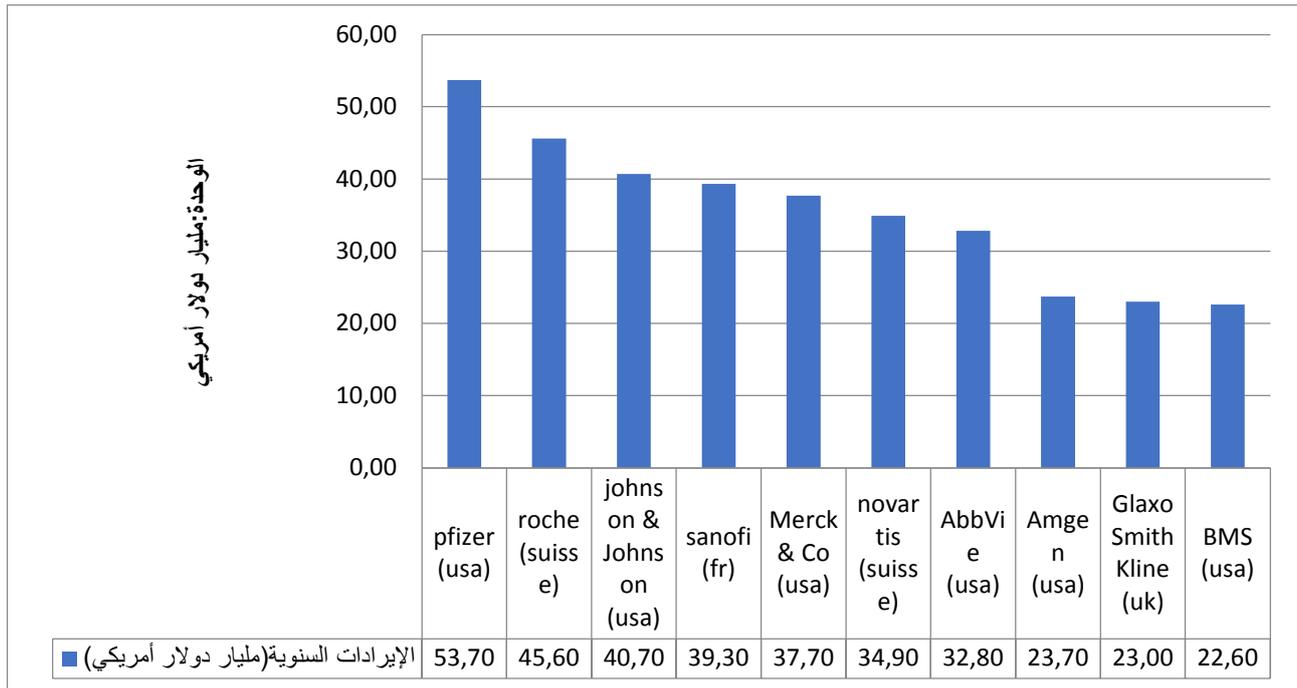
ي- بريستول مايرز سكويب "BMS": هي شركة أدوية أمريكية رائدة يقع مقرها في مدينة نيويورك، وتتخصص في أربعة مجالات رئيسية للعلاج هي الأورام والقلب والأوعية الدموية والمناعة والتليف، بلغت إيرادات الشركة 22.6 مليار دولار عام 2018، ويرجع نمو الشركة القوي خلال ذلك العام إلى نجاح دواء علاج السرطان "أوبديفو" ودواء "إيليكييس" لعلاج تجلط الدم.

## 2- السوق الصيدلاني العالمي:

إزداد تركيز القطاع الصيدلاني في بداية الألفية الثانية حيث أستحوذت العشر مجتمعات الأولى لوحدها سنة 2001 علي أكثر من 50,1% من السوق العالمي مقابل 26% سنة 1970، وقد وصلت قيمة صناعة الأدوية العالمية إلى مستويات غير مسبوقة عام 2018 بلغت 1.11 تريليون دولارو تستحوذ العشر شركات الأولى عالميا علي 354 مليار دولار اي بنسبة 31,80% وهو ما يؤكد هيمنة شركات ضخمة علي هذا القطاع واستمرار تركيزها وقوتها عالميا حيث يتميز السوق الصيدلاني باحتكار قلة من مخابر صناعة الدواء، والشكل التالي يبين الإيرادات السنوية لأكبر عشرة شركات عالمية مسيطرة علي سوق الدواء سنة 2018 والتي تبين أن الولايات المتحدة تمتلك حصة الأسد ممثلة ب ستة شركات من أصل عشرة تحتكر سوق الدواء العالمي.

<sup>1</sup> Pharmanalyses, 2018 un excellent cru pour le Top 10 de la Pharma mondiale, <https://pharmanalyses.fr/2018-un-excellent-cru-pour-le-top-10-de-la-pharma-mondiale>, Consulté le : 20/08/2020.

## الشكل (2-7) الإيرادات السنوية لأكبر 10 شركات أدوية في العالم سنة 2018 (مليار دولار)



Source : Pharamalyses, 2018 un excellent cru pour le Top 10 de la Pharma mondiale, <https://pharmanalyses.fr/2018-un-excellent-cru-pour-le-top-10-de-la-pharma-mondiale> consulte le : 20/08/2020.

## ثالثا : الغذاء

يمكن تعريف الشركات الغذائية متعددة الجنسيات بأنها مؤسسات دولية تستثمر في مجال الأغذية والزراعة؛ حيث يمكنها التخصص في المدخلات الزراعية (البذور، المبيدات،...) و/أو في سيرورة الإنتاج الزراعي، و/أو المخرجات الزراعية (تسويق المنتجات، توزيعها،...) إلى المستهلك النهائي؛ بالتالي يمكن القول أن الشركات المتخصصة في الغذاء فهي تشمل جميع المؤسسات الغذائية والتي تتسم بأنها غير واضحة الحدود والمعالم<sup>1</sup>. تنشط كبريات الشركات متعددة الجنسيات المتخصصة في المجال الغذائي، المتحكمة في نسبة كبيرة من المدخلات الزراعية (البذور) في مختلف مناطق العالم، فشرية كارجيل (Cargill) تعتبر المنتج الأول للحبوب في العالم؛ حيث توظف وفقا لأرقامها الخاصة حوالي 158000 عامل في 66 دولة؛ وبلغ رقم أعمالها حوالي 85 مليار دولار، حيث تسيطر حاليا هذه الشركات بشكل كبير ليس فقط على المدخلات الزراعية وإنما على مجمل السيرورة الغذائية؛ حيث أنه دون علم المستهلك، يمكن له اقتناء مختلف مستلزماته من شركة واحدة، وكمثال على ذلك، فإن منتجات مختلفة كالدهن النباتي (BECEL)، ومزيل العرق (AXE)، وعجائن (Bertolli)، صلصات كنور (Knorr)، ومساحيق الغسيل (OMO)، وشاي ليبتون (Lipton)، كلها منتجة من طرف شركة واحدة (Unilever).

<sup>1</sup> أمينة بن خزناجي، أثر نشاط الشركات متعددة الجنسيات على الأمن الغذائي في الدول النامية خلال الفترة (1995-2015)، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2018، ص 105.

أما فيما يتعلق بسوق البذور المعدلة جينيا فهو متمركز في يد قلة من الشركات متعددة الجنسيات، فشركة مونسانتو (Monsanto) الأمريكية على سبيل المثال تمتلك بمفردها قرابة 80% من هذه السوق؛ حيث قامت هذه الشركة بإنتاج نبات فول الصويا المعدل جينيا الذي يحتوي على جين مقاوم للمبيدات العشبية يطلق عليه راوند أب ريدي (Round up Ready) من سماته أنه ذو إنتاجية عالية كما أنه لا يتأثر بالمبيد، هذا المثال يوضح لنا جليا سياسة الشركات متعددة الجنسيات في الهيمنة على سوق البذور وكذا سعيها لتعزيز مكانتها في سوق المبيدات، فالمزارعون الذين يستخدمون بذور (Round up Ready) مضطرون لاستخدام مبيد (Round up) الذي تم هندسته جينيا لجعل هذا النبات مقاوم له، وهو الأمر الذي يصب في مصلحة الشركات متعددة الجنسيات المنتجة والمحتكرة لهذا النوع من المبيدات، وهو ما يحدث خاصة في دول أمريكا اللاتينية كالأرجنتين والبرازيل.

الجدول رقم (3-7): حجم المبيعات الخاص بأكبر عشر شركات متعددة الجنسيات للبذور في العالم

سنة 2006

اسم الشركة	البلد	رقم الأعمال (مليون دولار أمريكي)
Monsanto	الو.م.أ	4,028
Dupont	الو.م.أ	2,781
Syngenta	هولندا	1,743
Groupe Limagrain	فرنسا	1,035
Land O'Lakes	الو.م.أ	756
KWS AG	ألمانيا	615
Bayer Crop Science	ألمانيا	430
Delta & Pine Land	الو.م.أ	418
Sakata	اليابان	401
DLF-Trifolium	الدانمارك	352

Source : ETC Group sur le site: [www.etcgroup.org](http://www.etcgroup.org).

وفقا لهذا الجدول، فإن هذه الشركات تسيطر على 55% من السوق الدولي للبذور سنة 2006 بعدما كانت تسيطر بنسبة 37% سنة 1996 حيث لم تكن شركة مونسانتو في الترتيب آنذاك، لكنها مؤخرا أصبحت تترأس قائمة كبريات الشركات ليس فقط في سوق البذور، وأيضا فيما يخص الكيماويات الزراعية وهذا ما يوضحه الجدول الموالي.

## الجدول رقم (7-4): الشركات الأساسية للبذور والكيمائيات الزراعية خلال الفترة (2012-2013)

الوحدة: مليار دولار

الترتيب	الشركة	حجم مبيعات البذور (2012)	الحصة السوقية	حجم مبيعات الكيمائيات (2013)	ترتيب الكيمائيات
1	Monsanto	9,8	21,78%	4,5	5
2	Dupont-Pioneer	7	15,56%	3,2	3
3	Syngenta	3,2	7,11%	10,9	1
4	Vilmorin-Limagrain	1,7	3,78%		
5	Winfield solutions	1,6	3,56%		
6	KWS	1,3	2,89%		
7	Dow Agrosciences	1,3	2,89%	5,5	4
8	Bayer Crop Science	1	2,22%	10,4	2
9	Sakata	0,465	1,03%		
10	DLF	0,4	0,89%		
	إجمالي الشركات العشر	27,765	إجمالي الشركات الخمس	35	
	إجمالي السوق الدولي	45	إجمالي السوق الدولي	59	

Source: Commissariat Général à la Stratégie et à la Prospective pour les semences, sur le site:

<http://www.ogmenjeux.org/economie/>

يظهر لنا من خلال الجدول السابق أن تلك الشركات العشر تسيطر على 61% على السوق الدولي للبذور، والشركات الثلاث الأولى تسيطر على 44%، كما أن خمسة من أصل أكبر ست شركات خاصة بالكيمائيات الزراعية في العالم مدرجة ضمن الشركات المذكورة في الجدول، فهي بذلك تسيطر ليس فقط على السوق الدولي للبذور، وإنما أيضا على سوق الكيمائيات الزراعية.

## 1- الحصة السوقية لأهم الشركات متعددة الجنسيات المتحكمة في سوق المدخلات:

تعتبر هذه الشركات المكون الرئيس لسوق المدخلات، ونذكر أهمها فيما يلي<sup>1</sup>:

أ- شركة مونسونتو (Monsanto): تعتبر مونسانتو حاليا الشركة الرائدة عالميا في قطاع البذور بشكل عام والبذور المعدلة جينيا بشكل خاص، وقد أنشئت سنة 1901 في الولايات المتحدة الأمريكية؛ حيث تعمل حاليا في مجال التكنولوجيا الحيوية الزراعية بعدما كانت في البداية تقوم بتصنيع المبيدات الحشرية فقط<sup>2</sup>، وما جعلها رائدة في قطاع الزراعة كأول منتج للبذور في العالم هو اتباع استراتيجية التنوع بين إنتاج البذور من جهة، وإنتاج الأسمدة من جهة أخرى، الأمر الذي جعلها تحوز على أكثر من 21% من الحصة السوقية.

<sup>1</sup> أمينة بن خزناجي، مرجع سابق، ص 114<sup>2</sup> Les Liens entre Monsanto avec le Gouvernement des Etats-Unis et la FDA, sur le site: <http://tpe-monsanto.blogspot.com/2013/02/monsanto.html>. Consulté le: 07/09/2020.

- ب- شركة ديبون (Dupont): هي شركة أمريكية متعددة الجنسيات تأسست سنة 1926 منتجة للبذور الهجينة والمعدلة وراثيا المقاومة للمبيدات والأفات، وتسوق البذور (القمح، الأرز،...) لأكثر من سبعين بلد في العالم.
- ج- شركة سينياتا (Syngenta): هي شركة سويسرية تأسست سنة 2000، متخصصة في المجال الكيماوي والمجال الغذائي الزراعي، وهي نتاج اندماج شركتي (Astra Zeneca) للكيماويات و (Novartis) الزراعية، وهي شركة رائدة في مجال البحث الزراعي (خاصة البذور، أدوية النباتات).
- ح- شركة ليماغرين (Limagrain): هي تعاونية زراعية أسست سنة 1965 بفرنسا متخصصة في إنتاج البذور والخضروات والحبوب، كما تهتم بالبحث والتطوير في هذا المجال، وتتعامل من أكثر من خمسين بلدا.
- خ- شركة (Land O'Lakes): تعاونية زراعية أسست سنة 1921 مقرها الولايات المتحدة الأمريكية، متخصصة في منتجات الألبان، والحبوب، والبذور، الأعلاف، وغيرها من المنتجات التي تفوت 300.000 منتج زراعي في العالم.
- د- شركة باير (Bayer Crop Science): هي شركة ألمانية متخصصة في الكيماويات الزراعية، وتأسست من خلال عملية إعادة هيكلة مجموعة (Bayer) سنة 2000، لها أكثر من تسعون شركة تابعة لها تعمل بشكل أساسي على حماية المحاصيل، والعلوم البيئية، والتكنولوجيا الحيوية.
- ذ- شركة ك.و.س (KWS SAAT.SE): هي شركة ألمانية تأسست سنة 1856، متخصصة في إنتاج البذور (الذرة، الحبوب الجافة، بنجر السكر،...)، لديها فروع في سبعين دولة، ولديها أكثر من 30 محطة لتربية النباتات.
- ر- شركة ساكاتا (SAKATA): هي شركة يابانية أسست سنة 1913، وكانت متخصصة في إنتاج أصناف وراثية جديدة للنباتات، ثم طورت نشاطها وفتحت فروعها في مختلف أنحاء العالم خاصة أوروبا وأمريكا الشمالية مما جعلها من المساهمين بحصة في سوق للبذور الدولي.

يمكن تلخيص أهم هذه الشركات والدول التي تنتهي إليها في الجدول التالي:

الجدول رقم (5-7): قائمة أكبر الشركات متعددة الجنسيات في مجال تجارة المنتجات الفلاحية

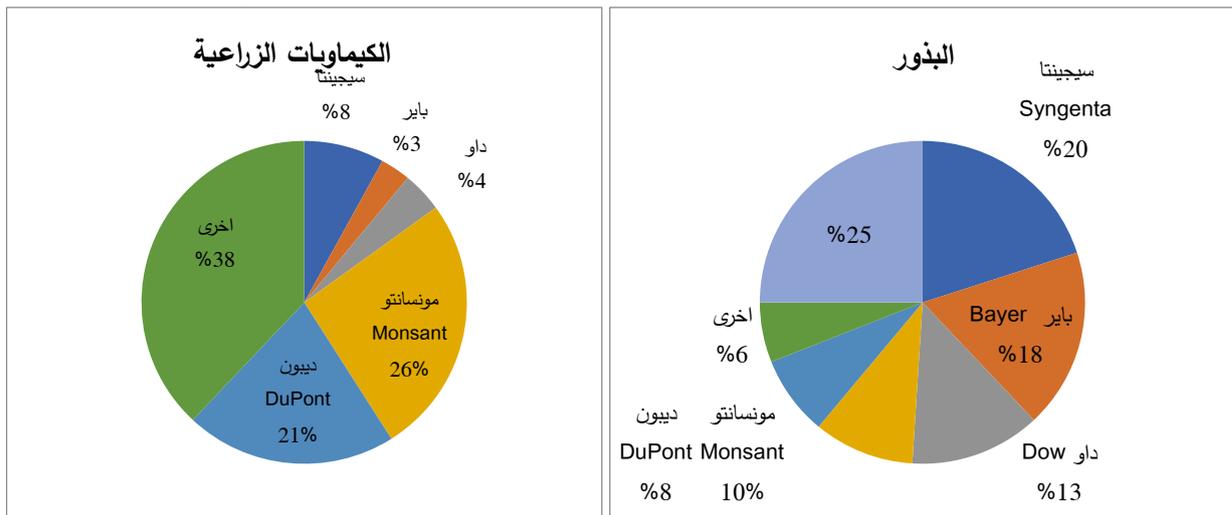
اسم الشركة	البلد الأم
مونسونتو / Monsanto	الولايات المتحدة الأمريكية
ديبون / DuPont-Pioneer	الولايات المتحدة الأمريكية
نوفارتيس / Novartis	سويسرا
ليماغرين / Limagrain	فرنسا
أدفانتا / Advanta	المملكة المتحدة - هولندا
Guipo Pulsar/Semons/ELM	المكسيك
ساكاتا / Sakata	اليابان
KWS HG	ألمانيا

المصدر: من إعداد الأستاذة اعتمادا على المعطيات السابقة.

بالنظر إلى الشركات متعددة الجنسيات التي تتحكم في هذا السوق عن طريق سياسة التمرکز، فتجدر الإشارة إلى أن عشر شركات تسيطر على أكبر حصة من سوق البذور المُسوّقة، إضافة إلى أن هذه الشركات تسيطر على 100% من سوق البذور المعدلة جينياً<sup>1</sup>.

كما تسيطر ستة من الشركات متعددة الجنسيات على 77% من سوق المواد الكيميائية للزراعة وهي: باير (Bayer)، سينجنتا (Syngenta)، باسف (BASF)، داو (Dow)، ديبون (Dupont)، مونسانتو (Monsanto). يعتبر المزارعون العملاء الرئيسيون للمحاصيل المعدلة وراثياً، إلا أن احتكار قلة من الشركات متعددة الجنسيات على السوق الدولي للبذور، أدى إلى ارتفاع الأسعار وكذا شحّ ومحدودية البدائل والخيارات أمام المزارعين. إضافة إلى ذلك، فإن الضوابط القانونية الخاصة ببراءات الاختراع تمنع المزارعين من إعادة استخدام البذور المعدلة جينياً، أو الاحتفاظ بها، أو بيعها، وعندها يصبحوا مضطرين على شرائها سنوياً؛ الأمر الذي يخلق تبعية المزارعين للشركات متعددة الجنسيات. والشكل الموالي يوضح الحصة السوقية العالمية للبذور والمواد الكيميائية الخاصة بالزراعة:

الشكل رقم (3-7): الحصة السوقية العالمية للبذور والمواد الكيميائية الزراعية



Source: Etc Groupe, <https://www.vigilanceogm.org/les-risques/agricoles/2015>.

إلا أن عدد هذه الشركات انخفض ليصبح خمسة بدلا بعد اندماج شركتي (dupont) و (Dow Chemical).

## 2- الحصة السوقية لكبريات الشركات متعددة الجنسيات في الأسواق الزراعية

عادة ما تشمل هذه الأسواق كافة وسطاء المواد الأولية الذين يعملون كحلقة وصل بين الإنتاج والتوزيع العالمي ضمن سيرورة القطاع الغذائي الزراعي (agroalimentaire). وقد تجاوزت قيمة هذا السوق 350 مليار دولار سنة 2014 حسب مجلة الإيكونوميست الاقتصادية، وبالرغم من هيمنة أربع شركات كبرى من الفاعلين الدوليين على هذه السوق (ABCD التابعة لـ ADM، Bunge، Cargill، Dreyfus)، إلا أن السوق يتميز بشدة المنافسة الدولية بين مختلف الفاعلين على غرار هذه الشركات.

<sup>1</sup> Vandana Shiva, *Le terrorisme alimentaire, Comment les multinationales affament le Tiers-Monde*, Ed. Fayard, 2001, pp. 19-20.

فنجد في مجال إنتاج وتسويق المنتجات الزراعية أنه يتميز بسيطرة عدد قليل من الشركات متعددة الجنسيات على 80% من تجارة المواد الزراعية؛ حيث تسيطر (6) ست شركات على 85% من التجارة العالمية للحبوب، وثمان شركات على 60% من حجم المبيعات العالمي للبن، وثلاث شركات تسيطر على 80% من مبيعات الكاكاو، بالإضافة إلى ثلاث شركات تمثل 80% من تجارة الموز<sup>1</sup>.

فعلى سبيل المثال شركة كارجيل الأمريكية تعتبر أكبر متحكم في تجارة البذور الزيتية في العالم، وثاني أكبر منتج للأسمدة الفوسفاتية، إضافة إلى ذلك فهي تعتبر فاعلا أساسيا في تجارة الحبوب، البن، الكاكاو، السكر، البذور، الدواجن؛ حيث يتجاوز رقم أعمالها في قطاع البن فقط الناتج المحلي الإجمالي لجميع الدول الإفريقية التي تمونها من البن<sup>2</sup>.

كما تعتبر شركة مونسانتو (التي نمت من خلال عمليات الاستحواذ والاندماج والتحالفات) والتي سبق وأن تطرقنا لها، أكبر بائع للبذور المعدلة وراثيا في العالم؛ حيث تستحوذ على ثلاثة أرباع المساحة الإجمالية للبذور المعدلة وراثيا في العالم، كما تعتبر أيضا ثاني منتج للبذور، وثالث بائع للكيمياويات الزراعية في العالم<sup>3</sup>. كما تعتبر شركة وال-مارت (Wal-Mart) وكارفور (Carrefour) وتيسكو (Tesco) من كبريات شركات توزيع المنتجات الغذائية (سلاسل التموين) في العالم ذات أحجام كبيرة، خاصة فيما يخص عدد العاملين، فشركة وال مارت توظف 2 مليون شخص عبر العالم (20% من سكان بلجيكا)، وهي بذلك تعتبر أكبر رب عمل في العالم<sup>4</sup>. والجدول الموالي يلخص أهم الشركات متعددة الجنسيات المتحكممة في السيرورة الغذائية أو سلسلة التموين :

الجدول رقم (6-7): أهم الشركات متعددة الجنسيات المتحكممة في السيرورة الغذائية

عمليات التوزيع (بعض المؤسسات)	عمليات التحويل والتفاوض (بعض المؤسسات)	عملية الإنتاج (1,34 مليار مزارع)	المدخلات
-Wal-Mart -Carrefour -Tesco -Kroger	-Uniliver -Nestlé -Cargill -Archer Daniels Midland -Altria (Kraft Foods) -Danone -Bunge -Groupe Louis Dreyfus	43% من اليد العاملة حول العالم	Monsanto Syngenta BASF Bayer Dupont

Source: Bruno Bauraind , Stéphane Parmentiere, *Multinationales de l'agroalimentaire et marchés agricoles*, mardi, 8 juillet 2008, [http://www.gresea.be/spip.php?page=imprimer\\_articulo&id\\_article=464](http://www.gresea.be/spip.php?page=imprimer_articulo&id_article=464) consulté le : 18/09/2020

من خلال الجدول السابق يتضح لنا أن أهم الشركات العالمية المتحكممة في المدخلات الغذائية تتمثل في كل من (مونسانتو، سنجاتا، باسف، باير، ديبون)، وهي تقوم في عملية الإنتاج بتوظيف قرابة 1.34 مليار مزارع

<sup>1</sup> John Medeley, *Le commerce de la faim, la sécurité alimentaire sacrifiée sur l'autel du libre-échange*, Col. Enjeux Planète, 2002, pp.135-137.

<sup>2</sup> *Les stratégies des multinationales agroalimentaires en Europe : vers un modèle de firme globale et financiarisée. Etude collective conduite pour le compte du Commissariat au Plan (Pérez et Palpacuer, coord, 2002.*

<sup>3</sup> Isabelle Delforge, *Nourrir le monde ou l'agrobusiness, Enquête sur Monsanto, MDM Oxfam/Déclaration de Berne/Orcades/Oxfam-Solidarité, mai 2000.*

<sup>4</sup> Le site du magazine financier Fortune, <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2008/index.html>.



أي 43% من اليد العاملة في العالم، أما بالنسبة لعملية التحويل والتفاوض فإن أهم الشركات التي تقوم بذلك تتمثل في كل من (يونيلفر، نستلي، كارجيل، أرشيل دانييل ميلاند، ألتريا كرافت فوود، دانون، بانج، مجموعة لويس دريفاس)، أما بالنسبة لعملية التوزيع فإن أهم الشركات المتحكمة فيها تتمثل في (وولت مارت، كارفور، تيسكو، كروجر)، كما أن الشركات متعددة الجنسيات المتخصصة في التوزيع تتعامل مع الشركات الإنتاجية الكبرى، هذا ما يعمل على إزاحة صغار الفلاحين، وذلك بتطبيق معايير الجودة والسلامة عليهم. كما يوضح الجدول الموالي أهم الشركات المسيطرة على المبادلات الزراعية الدولية:

#### الجدول رقم (7-7): أهم الشركات المسيطرة على المبادلات الزراعية الدولية

المنتج	أهم الشركات المسيطرة
الحبوب	ADM و Cargill تسيطر على 60% من التجارة الدولية.
السكر	Tate & Lyle و Dreyfus و Cargill تسيطر على سوق السكر.
الكاكاو	ADM و Cargill و Klaus Jacob (Callebaut).
البن	Nestlé و Kraft Foods و Procter&Gamble و Sara Lee تتحكم في 45% من سوق البن.
منتجات الألبان	Danone و Nestlé تسيطر على هذه السوق
الموز	Chiquita و Dole و Del Monte و Noboa et Fyffes تتحكم في 80% من السوق
البذور	Monsanto و Dupont-Pioneer و Syngenta و Limagrain تسيطر على 42% من السوق
البذور المعدلة وراثيا	خلال سنة 2004، كانت 88% من المساحات المزروعة منها تابعة لشركة Monsanto

Source: BERTHELOT, Jacques, *Souveraineté alimentaire, prix agricoles et marchés mondiaux*, Niamey, Forum sur la souveraineté alimentaire, Université de Wageningen, Pays-Bas, 7-9 Novembre, 2006, p4.

ففي كثير من الأحيان تعد الشركات متعددة الجنسيات أكثر ثراء من الدول التي تمارس نشاطها فيها، و قد حققت نسله على سبيل المثال حققت في 2002، أرباح تفوق الناتج المحلي لغانا، كما فاقت الأرباح التي حققتها يونيلفر الدخل القومي لموزمبيق بمقدار الثلث، وول مارت اقتصاد البلدين مجتمعين<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> جون ميدلي، مرجع سابق، ص 54.



# الخاتمة

## خاتمة:

قدمنا هذه المطبوعة من خلال سبع محاور ففي المحور الأول تم التطرق إلى ماهية الاستثمار الأجنبي وخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر لكونه أصل استثمار الشركات متعددة الجنسيات، ثم في المحور الثاني قمنا بتعريف ماهية الشركات متعددة الجنسيات، لنقوم بعرض التأصيل النظري للشركات متعددة الجنسيات للتعرف على الآراء المعارضة والمؤيدة لاستثمار هذه الشركات في المحور الثالث، والسياسات والاستراتيجيات التي تتبعها هذه الشركات لضمان استمرارها وتوسعها وتأقلمها مع الدول المضيفة، أما المحور الخامس فقد تم من خلاله التطرق إلى تدويل الشركات متعددة الجنسيات، أما المحور السادس تم من خلاله تسليط الضوء على الآثار المختلفة للشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية، أما المحور السابع سنقوم من خلاله بتوضيح تأثير الشركات متعددة الجنسيات على إنتاج أهم السلع العالمية المتمثلة أساسا في البترول والمنتجات الصيدلانية، والغذاء. لتمثل أهم النتائج المتوصل إليها فيما يلي:

⊙ مما لا شك فيه أن هناك ظاهرة جديدة تفاعلت بقوة مع النظام الاقتصادي العالمي، ألا وهي ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات، وأيا ما كان حظ هذا المصطلح من الغموض والتعقيد، والجدل الذي دار حول هذه الظاهرة أو المفهوم، غير أن هذه الشركات أصبحت لها تأثيرا عميقا ومباشرا على مجرى الحياة الاقتصادية في العالم؛

⊙ لا يزال الجدل إلى يومنا هذا حول مفهوم هذه الشركات وتسمياتها، حيث تختلف حسب اختلاف وجهات النظر والزوايا التي ينظر إليها إلا أنها تتفق حول كونها "كيانات اقتصادية ضخمة تمثل شكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، يتعدى نشاطها اختياري حدود الدولة الأم، حيث أن الفروع في البلدان المضيفة تتبع الإستراتيجية الموضوعة من طرف لشركة الأم وتقع على هذه الأخيرة مسؤولية الرقابة والتنسيق واتخاذ القرارات الإستراتيجية"، وتمتاز هذه الشركات عدة خصائص كما توجد بعدة أنماط؛

⊙ نظرا للأهمية التي تكتسبها هذه الشركات فقد حظيت باهتمام العلماء والمختصين الذين حاولوا التنظير لها، حيث قمنا بعرض بعض أهم النظريات المؤصلة لهذه الشركات بين مؤيد ومعارض، فهناك جدلا دائرا بين أنصار النظرة التقليدية وأنصار النظرة الحديثة حول هذه الشركات، فالفريق الأول يرى بأنها المستفيد الوحيد من الاستثمار، حيث يفترض الكلاسيك أن استثمار هذه الشركات تنطوي على الكثير من المنافع، غير أن هذه المنافع تعود في معظمها على الشركات متعددة الجنسيات، والاستثمارات الأجنبية من وجهة نظرهم هي بمثابة مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها الشركات وليست الدول المضيفة، أما الفريق الثاني فيرى بأن هناك فوائد يجنيها كلا الطرفين الشركات متعددة الجنسية والدولة المضيفة لاستثمارها؛

⊙ الشركات متعددة الجنسيات باتت المتحكم الرئيسي في الإنتاج الدولي، من المدخلات إلى الإنتاج إلى غاية التسويق والتوزيع، وساعدتها قوتها وقدراتها التمويلية والتخطيطية على التحكم في الأسواق في ذلك لاسيما أن لها أفضل الإمكانيات للنفوذ إلى الأسواق الدولية، نظرا لما تمتلكه من مهارات تسويقية عالية، واستثمارها في البحث العلمي وحمايتها ببراءات الاختراع ساعدها على الريادة واحتكار الأسواق.

# قائمة المراجع



## قائمة المراجع:

### أولاً: المراجع باللغة العربية

- ◉ أ.ميرونوف، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات، ترجمة علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية، 1986.
- ◉ إبراهيم الأخرس، دور الشركات عابرة القارات في الصين تنمية اقتصادية أم استعمار وتبعية، القاهرة، مصر، 2012.
- ◉ إبراهيم محسن عجيل، الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة دراسة قانونية - اقتصادية - سياسية مقارنة، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، كلية القانون والسياسة، الدنمارك، 2009.
- ◉ أبو قحف عبد السلام، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ط2، 2003.
- ◉ أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003.
- ◉ أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 1993.
- ◉ أبو قحف عبد السلام، الاقتصاديات والاستثمارات الدولية: نظرية تدويل الاستثمارات والأنشطة الصناعية والتجارية والخدمات-تحليل الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2012.
- ◉ أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000.
- ◉ أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد الخامس والثمانون، جامعة كربلاء، العراق، 2010.
- ◉ أحمد مصطفى عفيفي، الاحتكار، مكتبة وهبة للنشر، القاهرة، مصر، 2003.
- ◉ اسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد- دراسة في قضايا التنمية والتحرر الاقتصادي، مكتبة الإسكندرية، مصر، 1977.
- ◉ إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي، الهيئة المصرية العالمية للكتاب، القاهرة، مصر، 1976.
- ◉ أمين أحمد لطفي، المحاسبة الدولية والشركات المتعددة الجنسيات، الدار الجامعية، مصر، 2004.
- ◉ أمينة بن خزناجي، أثر نشاط الشركات متعددة الجنسيات على الأمن الغذائي في الدول النامية خلال الفترة (1995-2015)، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2018.
- ◉ براهيم شاوش توفيق، العولمة والشركات متعددة الجنسيات، ماجستير علوم الاقتصادية فرع النظرية



- والتحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2001/2000.
- بلال بوجمعة، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في ظل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية- دراسة حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة تلمسان، الجزائر، 2007.
- بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات حالة قطاع البترول، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010/2009.
- بول آ. سامويلسون، وويليام، نورد هاوس، ترجمة الطبعة الخامسة عشر: هشام عبد الله، الاقتصاد، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 2، 2006.
- بول هيرست وجراهم طومبسون، ما العولمة؟ الاقتصاد العالمي وإمكانية التحكم، ترجمة فالح عبد الجبار، دراسات عراقية، الطبعة الأولى، بغداد، 2009.
- بيرجيه جاك، بيرنارد توماس، حرب البترول السرية، ترجمة محمد سميح السيد، دار طلاس، دمشق، 1984.
- جمال محمود عطية عبيد، تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، دار الإشعاع للطباعة، مصر، 2002.
- جمعة محمد عامر، قضايا اقتصادية معاصرة، ناس للطباعة والنشر، 2001، القاهرة، مصر.
- الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل
- حازم البيلاوي، التغيير من أجل الاستقرار، مكتبة الأسرة، القاهرة، مصر، 1999.
- حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسات العربية للدراسات والنشر، بيروت، لبنان، 1985.
- حسين بني هاني، حوافز الاستثمار في النظام الاقتصادي الإسلامي، دار الكندي، الأردن، 2004.
- حسين عبد المطلب الأسرج، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، سلسلة رسائل البنك الصناعي، الكويت، ديسمبر 2005.
- دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد 06، الجزائر، 2015.
- راضي عبد المقصود مهدي حسن النجار، الشركات دولية النشاط "دراسة تطبيقية"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، ط 1، 2017.
- رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، ط 2002، 1.
- زكريا مطلق الدوري وأحمد صالح علي، إدارة الأعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي، دار اليازوردي للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- زكريا مطلق الدوري وأحمد صالح علي، إدارة الأعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي، دار اليازوردي للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- سالم أحمد الفرجاني، العولمة والدول النامية من منظور استثماري، دار الكتب الوطنية، طرابلس، 2004.



- سعد محمد الكواز، تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشرة وأثارها على اقتصاديات الأقطار النامية، مجلة تنمية الرفادين، المجلد 27، العدد 87، العراق، 2009.
- سعيد توفيق عبيد، الاستثمار في الأوراق المالية، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، 1998.
- السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة العامة القاهرة، مصر، 1978.
- شرف الدين أحمد، المعوقات القانونية للاستثمار- تشخيص الحالة المصرية-، ندوة حول التنسيق الضريبي لتنمية الاستثمارات العربية، مجموعة أعمال ندوة الأمانة الدول العربية لجامعة الدول العربية، مصر، 1995.
- شقير محمد لبيب، الوحدة الاقتصادية العربية، تجاربها وتوقعاتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، الجزء الثاني، 1986.
- شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات متعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد رقم 01-2014، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2014.
- طارق نوري، تقييم جودة إحصائيات الاستثمار الأجنبي المباشر، مؤتمر الاستثمار والتمويل، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2006.
- طب مصطفى سانو، الاستثمار: أحكامه وضوابطه في الفقه الإسلامي، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2000.
- طلعت جواد الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية، دار الحامد للطباعة والنشر، عمان، الأردن، ط1، 2008.
- عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية "دراسة لمظاهر ومشكلات الاقتصاد الدولي المعاصر وفقا للتطورات الطارئة على النظام الاقتصاد العالمي الجديد والمستجدات ذات العلاقة بمعامله النقدية والمالية والتجارية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2000.
- عبد الرحمان يسري، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001.
- عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007-2008.
- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، منظماتها، شركاتها، تداعياتها، الدار الجامعية، الإسكندرية-مصر، 2006.
- عبد الهادي بو طالب، العالم ليس سلعة -في نقد العولمة-، منشورات جريدة الزمن، الكتاب 26، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، 2001، ص50.
- علي ظاهر الطفيلي، السياسات الاقتصادية الدولية، مؤسسة دار الكتاب الحديث، بيروت، لبنان، 1987.
- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار الحامد، الأردن، 2007.



- ◉ عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، كلية الاقتصاد والتسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2008.
- ◉ عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2003.
- ◉ عميروش محند شلغوم، دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي إلى الدول العربية، مكتبة الحسين العصرية، بيروت، لبنان، ط1، 2012.
- ◉ غنام شريف محمد، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات "مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2006.
- ◉ غول فرحات، التحالفات الإستراتيجية العالمية أداة للتنافس في القرن الـ21، في مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 23، المجلد 03، جامعة الجزائر 03، 2011.
- ◉ فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000.
- ◉ فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية من المنافسة إلى التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين، ايتراك، للنشر والتوزيع، مصر، 1999.
- ◉ فؤاد مرسي، الرأسمالية تحدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة، العدد 147، الكويت، 1990.
- ◉ قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2004.
- ◉ كاظم الركباني، الإدارة الإستراتيجية العولمة والمنافسة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2004.
- ◉ كامل بكري، الاقتصاد الدولي- التجارة الخارجية والتمويل-، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010.
- ◉ كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة- حالة الجزائر-، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2004.
- ◉ ليلي جاد، وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، الإدارة العامة للدراسات التنموية، مصر، فيفري 2006.
- ◉ مباني عبد المالك، "الاقتصاد العالمي للمحروقات النفط والغاز دراسة تحليلية وإستشرافية"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008.
- ◉ محسن شفيق، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1998.
- ◉ محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسيات وآثارها الإقتصادية والإجتماعية والسياسية، الهيئة العالمية المصرية للكتاب، القاهرة، مصر، 1978.
- ◉ محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسية في الوطن العربي، بحث مقدم إلى المعهد العربي للتخطيط بالكويت، الحلقة النقاشية السنوية الثامنة (العرب والازمة الاقتصادية العالمية)، في ديسمبر 1984-أفريل 1985، دار الشباب للنشر، مصر، 1986.



- محمد العربي بوقره، ترجمة د، فهمية شرف الدين، العلم ضد العالم الثالث، الشركات المتعددة الجنسيات وأوهام التطور، دار الغاربي، بيروت، لبنان، ط1، 1999.
- محمد الغزالي، الاستثمار الأجنبي المباشر- تعريف وقضايا-، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، الكويت، السنة الثالثة، 2004.
- محمد صبحي الاتربي، الشركات المتعددة الجنسية وسياسات الاستخدام والتكنولوجيا في البلاد العربية، منظمة العمل العربية، مكتب العمل العربي، مصر، 1979.
- محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النفائس، الأردن، ط2005، 1.
- محمد عبده سعيد إسماعيل، الشركات المتعددة الجنسيات ومستقبلها في الدول النامية مع الإشارة إلى مصر، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1986.
- محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأفاقها في البلدان النامية- مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005/2004.
- محمد محيي مسعد، ظاهرة العولمة بين الأوهام والحقائق، مكتب الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 1999.
- مصطفى كامل السعيد، الشركات متعددة الجنسيات في الوطن العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، 1998.
- منار علي محسن مصطفى، دور الشركات عابرة القوميات بين المحيط الاجتماعي والتقسيم الدولي للعمل، دراسة للحالة المصرية (1970-1990)، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، قسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، مصر، 1994.
- منال محمد الحسانين عفان، أثر الشركات متعددة الجنسية على التوظيف والأجور على القطاع الصناعي المصري-دراسة تطبيقية-، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة طنطا، مصر، 1998.
- منى قاسم، الشركات المتعددة الجنسيات وأهميتها في الاقتصاد العالمي، النشرة الاقتصادية، بنك مصر، العدد 1، 1988.
- نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون- الجزائر، 1992.
- هديه عبد الله، وآخرون، العرب... والأزمة الاقتصادية العالمية حوار الشمال والجنوب وأزمة تقسيم العمل الدولي والشركات متعددة الجنسيات، دار الشباب للنشر، مصر، 1986.
- هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية: الصين نموذجا، بيت الحكمة، بغداد، العراق، 2002.

## ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

- Food and Agriculture Organization (FAO), La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture, 1993, article publié sur le site: [www.fao.org/docrep/003/t0800f/t0800f0a.htm](http://www.fao.org/docrep/003/t0800f/t0800f0a.htm) , consulté le : 05/06/2020.



- ⦿ Non-OPEC Countries Join Deal to Cut Oil Production , Middle East In Focus , <https://mepc.org/commentary/non-opec-countries-join-deal-cut-oil-production> ,consulte le 20/08/2020
- ⦿ Philippe.A & C. Nathalie, « Caractéristiques du marché des médicaments et stratégies des firmes pharmaceutiques », Horizons stratégiques.2008 ,France , p13.
- ⦿ U.S. non-governmental delegation, Oil for Nothing : Multinational Corporations, Environmental Destruction, Death and Impunity in the Niger Delta, The delegation trip report, September 6 - 20, 1999, p. 6, at: [http://www.essentialaction.org/shell/Final\\_Report.pdf](http://www.essentialaction.org/shell/Final_Report.pdf) Consulte le :02/09/2020.
- ⦿ United Nations Conference on Trade and Development and Sustainable Business Institute at the European Business school, Making FDI Work for Sustainable Development, united nations Publications , Geneva, 2004.
- ⦿ Andre Richelieu, Institutional Piggybacking Accelerating the Internationalization of the Firm in the Telecommunication Industry, University Laval, Quebec, 2002.
- ⦿ Anne- Androuais , "L'investissement extérieur direct-comparasion des politique française et Japonaise-",ouvrage publié avec le concours de la fondation du japon et de la maison franco-japonaise-, édition: presses universitaires de Grenoble-France , 1990.
- ⦿ Bernard Bonin, L'entreprise multinationale et l'État· un exemple du couple fascination-répulsion, Éditions Études vivantes, Montréal Canada, 1984.
- ⦿ Bernard- Bonnin, L'entreprise Multinationale et L'etat, Edition: Etudes Vivantes, France, 1984.
- ⦿ C.Mainguay, L impact des Investissements directs étrangers sur les économies en développement, Revue Région et Développement, Paris, France, N20, 2004.
- ⦿ Denis Horman , *Pouvoir et stratégie des multinationales de l'agroalimentaire*, Le 02/04/2006, <http://www.gresea.be/Pouvoir-et-strategie-des-multinationales-de-l-agroalimentaire> , consulté le : 05/05/2020.
- ⦿ F.Hatem, Les Multinationales de l'an 2000, Ed Economica, Coll Economie de poche, Paris, France , 1995.
- ⦿ F.Sachwald et S.Perrin, Multinationales et développement le rôle des politiques nationales, éd Magellan, Paris, France, 2003.
- ⦿ <sup>1</sup>Food and Agriculture Organization (FAO) , La diversité biologique dans les forêts. Site [www.fao.org/biodiversity/index.asp?lang=fr](http://www.fao.org/biodiversity/index.asp?lang=fr). Consulte le : 05/07/2020.
- ⦿ Ghertman Michel, Les Multinationales, Ed Bouchene, Collection Que sais-je? Alger 1993.
- ⦿ Graham, Edward, Foreign Direct Investment In The World Economy, Staff Studies of The World Economic Out Look, IMF, sep 1995.
- ⦿ Henri- Bourguinat, Invesstissement International et Dynamique de l'Economie, Edition Economica ,Paris, France, 1991.
- ⦿ J.Bouoiyour& S Toufik, L impact des investissements directs étrangers et du capital humain sur la productivité des industries manufacturières marocaines., Revue Région et Développement, N25,France, 2007.
- ⦿ Jean – Paul Lemaire, Stratégies D'internalisation, Edition: Dunod, Paris-France, 1997.
- ⦿ Jean-Louis Muccheilli, Relations Economique Internationales, ed. Hachette, Paris, France, 1994.
- ⦿ John Medeley, Le commerce de la faim, la sécurité alimentaire sacrifiée sur l'autel du libre-échange, Col. Enjeux Planète, 2002.
- ⦿ Koldeendle, The Multinational Company, Behavioral and Managerial Analysis, Lexington Books, D.C Heath and Company, London, 1974.
- ⦿ Les stratégies des multinationales agroalimentaires en Europe : vers un modèle de firme globale et financiarisée. Etude collective conduite pour le compte du Commissariat au Plan (Pérez et Palpacuer, coord, 2002.
- ⦿ Markusen,J.R ,Foreign Direct Investment As A Catalyst For Industrial Development .Eroupean Economic Review(London 1999)Vol.43.



- ⊙ Michel Ghertman, Les Multinationales, Editions Bouchene, Troisième édition, paris, France, 1993.
- ⊙ Montigny Gilles, Analyses Economique et Historiques, 1ere année, Ed Ellipses, France,1997.
- ⊙ Montigny Gilles, Des Firmes Multinationales Pour un Marché Mondial in Alternatives Economiques, Hors série n°42, 4<sup>eme</sup> trimestre, 1999.
- ⊙ Mucchielli.JL, Relation Economiques Internationales, Coll Les fondamentaux, Ed HACHETTE, 2eme Ed, Paris 1994, P 23.
- ⊙ Nazir Saeed, An Economic Analysis of Foreign Direct Investment and its impact on trade and Growth in Pakistan, PhD in Economics, Islamia University, Bahawalpur, Pakistan, 2001.
- ⊙ Nor Eddine Benferha, Les Multinationales et la Mondialisation: perspectives et enjeux pour l'Algérie, Ed DAHLEB, Alger 1999.
- ⊙ OCDE, L investissement direct étranger au service du synthèse Optimiser Les Avantages Minimiser Les Coûts, France, 2002, P14 , <https://www.oecd.org/fr/investissement/investissementpourledeveloppement/1959806.pdf> Consulte Le: 02/09/2017.
- ⊙ OECD, Detailed Benchmark, Definition of Foreign Direct Investment, Second edition, Paris, 1992.
- ⊙ OECD, Third Edition of The Detailed Benchmark of Foreign Direct Investment, Paris, France , 1999.
- ⊙ Otto Andersen, On the Internationalization Process of the Firm: Critical Review, Agder State College, 1992.
- ⊙ P.Jacquemont, Les firmes Multinationales: une introduction économique, Economica, Paris, France , 1990.
- ⊙ Pharmalyses, 2018 un excellent cru pour le Top 10 de la Pharma mondiale, <https://pharmanalyses.fr/2018-un-excellent-cru-pour-le-top-10-de-la-pharma-mondiale> consulte le : 20/08/2020.
- ⊙ Philippe.A & C. Nathalie, « Caractéristiques du marché des médicaments et stratégies des firmes pharmaceutiques », Horizons stratégiques.2008 ,France .
- ⊙ Pierre Jacquemot, La Firme Multinationale: Une Introduction Economique, Ed. Economica, paris,France, 1990.
- ⊙ R .Caves, Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge, New York, U S A, 1982.
- ⊙ Ramdan Djoudad, Analyse de L'investissement International: Evolution Réelle, Explications Théoriques et Approches Econométrique, le cas de la Communauté Economique Européenne, Thèse Doctorat, Université de Montréal, 1985.
- ⊙ S. H. Robock and K. Summonds. International Business and Multinational Enterprise Homewood,IL: Richard D. Irwin, 1983.
- ⊙ S.Thomsen, Southeast Asia the Rol of foreign Direct Investment Policies in Development, Working Papers on International Investment, OECD, 1999.
- ⊙ UNCTAD, World Investment Report 1997, Transnational Corporations, Market Structure And Competition Policy, New York,U S A , July 1997.
- ⊙ UNCTAD·World Investment Report· Investing in a low-Carbon Economy, New york and Geneva· 2010· PP9-10. Site : <http://unctad.org/fr/Docs/wir2010en.pdf>. Consulte le 20/08/2020.