

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة جيجل
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

محاضرات في مقياس

الإنتاج الدولي والشركات متعددة الجنسيات

مطبوعة موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر، تخصص الاقتصاد الدولي

إعداد الدكتور:

عميروش شلغوم

السنة الجامعية 2017-2018

فهرس المحتويات

1	المقدمة
5	الفصل الأول: مدخل نظري
6	مقدمة الفصل
7	المبحث الأول: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات
7	المطلب الأول: نشأة وتطور الشركات المتعددة الجنسيات
10	المطلب الثاني: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات
11	المبحث الثاني: النظريات المفسرة لتدويل الشركات لأنشطتها
11	المطلب الأول: نظرية التحركات الدولية لرأس المال
12	المطلب الثاني: نظرية عدم كمال الأسواق
13	المطلب الثالث: نظرية دورة حياة المنتج
15	المطلب الرابع: نظرية الموقع
13	المطلب الخامس: النموذج الانتقائي
17	المطلب السادس: التدويل هو نتيجة للعولمة
17	المبحث الثالث: محددات تدويل الشركات لأنشطتها
17	المطلب الأول: المحددات الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات والدولة الأم لها
21	المطلب الثاني: المحددات الخاصة بموقع التدويل (مناخ الاستثمار في الدول المضيفة)
28	المبحث الرابع: تفاصيل الخطة الإستراتيجية للشركات متعددة الجنسيات
28	المطلب الأول: اتخاذ قرار الاستثمار
29	المطلب الثاني: سياسات التخطيط الاستراتيجي في الشركة متعددة الجنسية
32	خاتمة الفصل
33	الفصل الثاني: دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الاقتصادية
34	مقدمة الفصل
35	المبحث الأول: تقييم دور الشركات المتعددة الجنسيات
35	المطلب الأول: دوافع الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة
36	المطلب الثاني: إيجابيات تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها
37	المطلب الثالث: سلبيات تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها
38	المبحث الثاني: تسيير المخاطر من طرف الشركات المتعددة الجنسيات وأثره على التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة
39	المطلب الأول: تسيير المخاطر السياسية والاجتماعية
40	المطلب الثاني: تسيير المخاطر الاقتصادية
42	المبحث الثالث: مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في التنمية: حتمية تضافر جهود الشركات والدول المضيفة
42	المطلب الأول: المبادئ التوجيهية للشركات لكي تساهم فعليا في التنمية
45	المطلب الثاني: دور السياسات الوطنية للدول المضيفة

52	خاتمة الفصل
53	الفصل الثالث: دور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي
54	مقدمة الفصل
55	المبحث الأول: أشكال تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها
55	المطلب الأول: التصدير
55	المطلب الثاني: اتفاقيات التعاقد (مشروعات وعمليات التجميع)
55	المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر
58	المبحث الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات والإنتاج الدولي
58	المطلب الأول: الشركات المتعددة الجنسيات والاقتصاد العالمي الجديد
60	المطلب الثاني: مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي
62	المبحث الثالث: تطور وتوجه الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً ودور الشركات المتعددة الجنسيات
62	المطلب الأول: مرحلة ازدهار الاستثمار الأجنبي (السيادة الأوربية) خلال الفترة (1800-1914)
63	المطلب الثاني: مرحلة تراجع أوروبا (1914_1945)
64	المطلب الثالث: مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى النصف الأول من الثمانينات (السيادة الأمريكية)
65	المطلب الرابع: مرحلة النصف الثاني من الثمانينات إلى غاية 2017 (اتساع دائرة التدويل)
73	خاتمة الفصل
74	الفصل الرابع: تأثير إنتاج الشركات المتعددة الجنسيات في دول العالم الثالث
75	مقدمة الفصل
76	المبحث الأول: الآثار السياسية، الاجتماعية والثقافية للشركات المتعددة الجنسيات على دول العالم الثالث
77	المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات على دول العالم الثالث
77	المطلب الأول: آثار الشركات المتعددة الجنسيات على مستوى العمالة
80	المطلب الثاني: أثر الشركات متعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات
83	المطلب الثالث: أثر الشركات المتعددة الجنسيات على التكنولوجيا في الدول النامية
88	خاتمة الفصل
89	الخاتمة
92	قائمة المراجع

فهرس الجداول والأشكال

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
09	أفضل 100 شركة متعددة الجنسيات حسب نوع النشاط والدولة في سنتي 2012 و 2017	01
10-09	أفضل 100 شركة متعددة الجنسيات في العامل النامي والاقتصادات المتحوّلة حسب نوع النشاط والدولة في سنتي 2011 و 2016	02
17	أنماط اختراق الأسواق الأجنبية حسب النموذج الانتقائي	03
21	مؤشرات عن أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات في القطاعات غير المالية في العالم والدول النامية لعامي 2017 و 2016 على الترتيب بالمليار دولار	04
35	مصفوفة مناظرة بين دوافع الشركات المتعددة الجنسيات ودوافع الدول المضيفة	05
61	مؤشرات حول دور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي بالمليار دولار	06
63	تطور مراكز الدول في مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر بين عامي 1916 و 1938	07
68	تدفقات وتوجهات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر بالمليون دولار خلال الفترة (1986 - 2017)	08
71	تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بالمليون دولار للفترة (1990-2017)	09
72	تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من الناتج الإجمالي للفترة (1985-2017)	10
72	تطور مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في تكوين رأس المال الثابت في العالم والدول المتقدمة والنامية خلال الفترة (1990-2016)	11
78	تطور مساهمة استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات في مستوى التشغيل في بعض الدول	12
80	تطور مساهمة مشاريع الشركات المتعددة الجنسيات في إجمالي صادرات بعض الدول	13
81	تطور صادرات وواردات الشركات المتعددة الجنسيات في عدد من الدول المتقدمة والنامية	14
81	مبيعات الشركات الأجنبية في أسواق الدول المستثمر فيها بالمليون دولار في عام 2005	15
83	تطور نسب مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر للفترة (1995 - 2004)	16
83	أثر استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات على الدخل و ميزان المدفوعات	17
86	تطور إنفاق فروع الشركات الأجنبية على البحث والتطوير في بعض الدول النامية للفترة (1993-2003)	18

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
14	دورة حياة المنتج الدولي	01
16	أشكال تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها خارج حدود الدولة الأم	02
29	العوامل المحددة لاتخاذ القرار الاستثماري في الشركة متعددة الجنسية	03
31	إستراتيجية التخصص والتنوع لدى الشركات المتعددة الجنسيات	04
62	سلسلة القيمة الخارجية (للشركات المتعددة الجنسيات) كنسبة من إجمالي الصادرات لعام 2017	05
66	تراكم عدد الاتفاقيات الثنائية المبرمة ما بين 1959 و 2017	06
66	تطور عدد الاتفاقيات السنوية والمتراكمة المتعلقة تجنب الازدواج الضريبي للفترة (1995-2005)	07
67	التعديلات في اللوائح التنظيمية للاستثمار للفترة (1992-2017)	08
69	تطور عمليات الاندماج والتملك عبر الحدود للفترة (1990-2004)	09
85	آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة للشركات المتعددة الجنسيات على الوضع التكنولوجي	10

المقدمة

مقدمة:

تكتسب دراسة مراحل تطور النظام الاقتصادي الدولي أهمية بالغة، لأنها تمكننا من فهم طبيعة العلاقات القائمة بين مختلف الدول في كل مرحلة من مراحل هذا النظام، هذا من جهة؛ كما تمكننا أيضاً، من جهة أخرى، من فهم الآليات والهيئات التي يقوم عليها هذا النظام، وما لذلك من أهمية كبيرة في فهم طبيعة موازين القوى ودور الميكانيزمات الموضوعية في مختلف المجالات النقدية، والمالية، والتجارية والاستثمارية لخدمة سياسات التنمية، وانعكاس ذلك على مختلف الدول المتقدمة والنامية على حد سواء؛ وتشكل الشركات المتعددة الجنسيات أحد أهم عناصر النظام الاقتصادي والسياسي الدولي، فهي قوة محرّكة في هذا النظام، لمساهمتها الفعالة في صنع الأحداث، ولتحكمها الكبير في سلسلة الإنتاج الدولية، وجزء كبير من الاستثمارات الدولية والتجارة العالمية.

شهدت الشركات المتعددة الجنسيات منذ ظهورها عدة تطورات ومررت بالعديد من المراحل. في هذا الصدد، ارتبط ظهورها وتوسعها في المرحلة الأولى باستنزاف ثروات الدول المستعمرة والتخصص في استغلال المواد الأولية، وقد استمر هذا الوضع إلى غاية نهاية الحرب العالمية الأولى، مع وجود إستراتيجية للتوسع بين أقطاب العالم الرأسمالي في الصناعات المصنعة خاصة الشركات الأمريكية التي توسعت في كندا ودول أوروبا الغربية لإعادة الإعمار. ومنذ بداية الستينات، ظهرت شركات أوربية ويابانية منافسة للشركات الأمريكية، ما أعطى ديناميكية كبيرة لتدويل أنشطتها في ظل تزايد حدة المنافسة بينها.

عملت الدول النامية في بداية استقلالها على فك ارتباطها الاقتصادي والسياسي بالدول الرأسمالية، ما أدى إلى تقليص أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات على أراضيها بفعل عمليات التأميم، والمصادرة ونزع الملكية. وبالرغم من استمرار هذا الوضع إلى غاية بداية ثمانينات القرن الماضي، إلا أن أزمة المديونية، وما تبعها من تطبيق برامج الإصلاح لمؤسسات بريتون وودز، سمح بإعادة إدماج الدول النامية في اقتصاد السوق، ما عزز من فتح أسواقها للشركات المتعددة الجنسيات الغربية. عملت مجموعة من العوامل في إطار تجسيد هذا التوجه خاصة منها تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والتي قلصت من الحواجز المكانية والزمانية، وقربت المسافات ووفرت المعلومات؛ نتيجة لكل هذا، أصبحت إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات قائمة على فتح أكبر عدد من الفروع في كل دول العالم، بناء على ما توفره كل دولة من مزايا تخدم مرحلة معينة من مراحل الإنتاج. استطاعت العديد من الدول النامية التي جسدت سياسات تنمية طموحة ومدروسة في بلوغ مراتب متطورة في مؤشرات التنمية. وأصبحت بدورها تمتلك شركات متعددة الجنسيات توسعت أنشطتها في العديد من مناطق العالم، بل وأصبحت منافسة للشركات الغربية في إطار من اتساع ظاهرة التدويل، وزيادة المنافسة وبناء تحالفات إستراتيجية هائلة بين مختلف الشركات العالمية.

وبالرغم من أن الشركات المتعددة الجنسيات تمتاز بالعديد من نقاط القوة، مثل كبر الحجم، وضخامة رؤوس الأموال والأصول، وامتلاكها للتكنولوجيا والقدرات الفنية والتنظيمية المتطورة، إلا أنها تقوم باتخاذ

قرار تدويل أنشطتها في الخارج بالاستناد إلى العديد من المحددات الأخرى، والتي تشمل أساسا مدى تبعية موقع التدويل لنفوذ الدولة الأم، إلى جانب مختلف مكونات مناخ الاستثمار في موقع التدويل والتي يجب أن تكون ملائمة لها لتزيد من ربحيتها وتخفف من التهديدات التي تواجهها. ولا شك أن للعوامل السابقة دورا حاسما في تحديد شكل تدويل الشركات لأنشطتها، والذي يأخذ شكل التصدير، إبرام اتفاقيات التعاقد، والاستثمار الدولي بمختلف أنواعه.

اكتسبت الشركات المتعددة الجنسيات مكانة كبيرة في العلاقات الدولية والإنتاج الدولي، نتيجة زيادة أهميتها في التجارة والاستثمار الدوليين، إلى جانب دورها الهام في صياغة آليات عمل النظام النقدي والمالي الدوليين، وتحديد أنماط تقسيم العمل الدولي. ومنذ انهيار المعسكر الشرقي، وتطبيق الوصفات الإصلاحية لمؤسسات بريتون وودز في العديد من الدول النامية، زاد حجم أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات في دول العالم النامي، سواء بالتصدير أو الاستثمار؛ لقد شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر زيادة هائلة منذ بداية تسعينات القرن الماضي لتعكس هذا التوجه. وأصبحت إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات قائمة على التمرکز في دول العالم الثالث بإنشاء الفروع وارتباطها مع بعضها البعض وبالمركز الرئيسي الموجود في الدولة الأم، مستفيدة من انخفاض تكلفة اليد العاملة، ووفرة المواد الأولية، ومختلف التسهيلات والامتيازات الممنوحة من الحكومات. أدت هذه العوامل مجتمعة إلى زيادة هائلة في مكانة هذه الشركات في الإنتاج الدولي، وحجم التجارة العالمية والاستثمارات الدولية.

تطرح التطورات السابقة الذكر قضية هامة للنقاش والتحليل، والتي تتميز باختلاف كبير في وجهات النظر بين المفكرين والمحللين، ألا وهي تأثير هذه الشركات على التنمية في دول العالم الثالث. وبما أن علاقة الشركات بدول العالم الثالث قائمة على سعي كل طرف لتحقيق أكبر قدر ممكن من المنافع، تتباين هذه الآثار من دولة إلى أخرى. في هذا الصدد، تسعى الشركات إلى تحقيق أعظم المنافع من تدويل أنشطتها في العالم النامي، وغالبا ما يترك ذلك العديد من الآثار السلبية، السياسية والاجتماعية، والثقافية، إلى جانب الآثار السلبية الاقتصادية كإعادة تحويل الأرباح، إفلاس العديد من الشركات المحلية، تعميق أزمة البطالة، تحويل تكنولوجيا متقدمة ومكلفة، تزايد حدة الأضرار البيئية وغيرها. يزداد احتمال تحقق الآثار السلبية السابقة الذكر في العديد من الدول النامية لسببين؛ أولهما امتلاك الشركات المتعددة الجنسيات لتقنيات متطورة للتحويل على القيود، والتلاعب بتقنيات التسعير وخلق العلاقات المالية والتجارية بين الفروع والمركز الرئيسي، وتضخيم الفواتير؛ وثانيها عدم استعداد العديد من الدول النامية للانفتاح على أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات، فنتفاوض معها على خدمة سياسات التنمية من منطق الضعف، ما يعني أنها تتحمل جزءاً من الآثار السلبية على خطط التنمية المحلية.

مما سبق، تأتي هذه المطبوعة للإلمام بمختلف الجوانب النظرية لمقياس الإنتاج الدولي والشركات المتعددة الجنسيات لطلبة ماستر اقتصاد دولي، أي أن الهدف الرئيسي منها هو تقديم منهج مبسط للطلبة في هذا المقياس يغطي ما يدرس في مختلف الجامعات والمعاهد والكليات المتخصصة. استخدمنا منهجا مبسطا لتناول هذا الموضوع المهم والمعقد، دون الافتقاد للدقة والموضوعية.

الهدف من المقياس:

تتمثل الأهداف من المقياس فيما يلي:

- التعريف بالشركات المتعددة الجنسيات، نشأتها ومراحل تطورها؛
- توضيح النظريات المفسرة للشركات المتعددة الجنسيات؛
- تبيان محددات تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها؛
- التعرف على الإستراتيجية الشاملة للشركات المتعددة الجنسيات؛
- تحليل علاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالتنمية الاقتصادية، وفهم أبعادها؛
- تحليل دور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي، وتطور ذلك في مراحل زمنية مختلفة؛
- تحليل علاقة الشركات المتعددة الجنسيات بدول العالم النامي، والتي تشمل الجوانب السياسية، الثقافية، الاجتماعية، والاقتصادية، ما يمكننا من فهم دورها في سياسات التنمية في الدول النامية.

محاور المقياس:

قسمنا المقياس، إلى جانب المقدمة والخاتمة، إلى أربعة فصول، بناءً على ما ورد في مشروع التخصص؛ بحيث تناولنا في **الفصل الأول** المدخل النظري لموضوع الشركات المتعددة الجنسيات، من تبيان تاريخ نشأتها وتطورها، وتقديم تعاريف عنها، إلى جانب عرض النظريات المفسرة لظهورها، ومحددات تدويل أنشطتها، وتفاصيل الخطة الإستراتيجية لها.

بيننا في **الفصل الثاني** علاقة هذه الشركات بالتنمية الاقتصادية، بحيث تطرقنا إلى مصفوفة الدوافع التي تربط الشركات بالدول المضيفة، وتحليل مزايا وسلبيات تدويل الشركات لأنشطتها لكلا الطرفين؛ إضافة لما سبق، قمنا بتحليل سياسات الشركات المتعددة الجنسيات في تجاوز القيود والتهديدات المفروضة عليها من الدول المضيفة، وانعكاس ذلك على سياسات التنمية الاقتصادية. بينا كذلك أن التأثير الإيجابي للشركات المتعددة الجنسيات على التنمية في الدول المضيفة، خاصة النامية، يستلزم تظافر جهود كلا الطرفين بسياسات محددة.

عالجنا في **الفصل الثالث** علاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالإنتاج الدولي، وفيه بينا أشكال تدويل الشركات لأنشطتها، ودورها في الاقتصاد الدولي حالياً، إلى جانب تطور مكانتها في الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومراحل هذه العلاقة إلى غاية الفترة الحالية.

تطرقنا في **الفصل الرابع** والأخير إلى تحليل تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على دول العالم الثالث، وقد تباينت هذه الآثار لتشمل الجانب السياسي، الثقافي، والاجتماعي، إلى جانب تحليل الآثار الاقتصادية، بعرض تأثيرها على العمالة، ميزان المدفوعات وتحويل التكنولوجيا، والاستدلال في كل مرة بأمثلة عن العديد من الدول النامية.

نستعرض فيما يلي مضمون الفصول الأربعة، والنتائج المتوصل إليها.

الفصل الأول: مدخل نظري

مقدمة الفصل:

ارتبط ظهور وتطور الشركات المتعددة الجنسيات بمراحل تطور الرأسمالية، والتي أخذت في البداية طابع تدويل الشركات المحلية في المستعمرات لاستنزاف خيرات الدول الفقيرة، وتوسع هذا الوضع ليشمل زيادة العلاقات الاقتصادية والتجارية بين أقطاب العالم الرأسمالي. ومع نهاية الحرب العالمية الثانية، توسعت الشركات الأمريكية في أغلب الدول الرأسمالية، والتي مكنتها من إعادة بناء اقتصاداتها، لتمتلك هي الأخرى شركات دولية، ما زاد من ديناميكتها ككل.

وعلى الرغم من قيام دول العالم الثالث بتأميم أنشطة الشركات الغربية، إلا أنها أعادت وفتحت لها الأبواب وقدمت الحوافز والمزايا، تحت تأثير برامج الإصلاح لمؤسسات بريتون وودز، ما عزز من مكانة هذه الشركات عالمياً.

يرتبط تدويل الشركات لأنشطتها بالعديد من المحددات، والتي وردت في عدة نظريات. تشمل هذه المحددات في الواقع العملي تلك المرتبطة بالدولة الأم، ومزايا الشركات نفسها إلى جانب محددات مرتبطة بموقع التدويل (في الدول المضيفة). هذا، وتخضع استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات إلى مجموعة من السياسات والقرارات والخطط، والتي تضمن بها تعزيز موقعها التنافسي، وتعظيم الأرباح، ومنافسة الشركات الأخرى إلى جانب مواجهة المخاطر والتهديدات في الدول المضيفة.

مما سبق، نتناول في هذا الفصل المدخل النظري للشركات المتعددة الجنسيات، من نشأتها، مفهومها، النظريات المفسرة لها، محددات تدويل أنشطتها، وتفاصيل الخطة الاستراتيجية لها.

المبحث الأول

مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات

تختلف تعريف الشركات المتعددة الجنسيات باختلاف وجهات نظر المفكرين والأكاديميين، وباختلاف المرحلة الزمنية. ولا شك أن هذه الشركات شهدت بدورها عدة تطورات نتيجة اختلاف ظروف المراحل التي مرت بها.

المطلب الأول: نشأة وتطور الشركات المتعددة الجنسيات

تعود ظاهرة التدويل في جذورها الأولى إلى نشأة الرأسمالية التجارية، فأنشأت بريطانيا شركة الهند الشرقية، وأنشأت هولندا شركة الهند الغربية في سنة 1660. وتطورت هذه الظاهرة في فترة ما قبل الحرب العالمية الأولى، حيث توسعت عدة شركات خارج البلد الأم مثل شركة سنجر الأمريكية للخياطة، والتي أقامت أول مصنع لها في بريطانيا في عام 1867. وتحولت الشركات المتعددة الجنسيات في هذه الفترة إلى شكل كارتل منذ سنة 1880، لتصبح الدعامة الأساسية لاقتصادات الدول الرأسمالية. وفي فترة ما بين الحربين العالميتين، كان الشكل المميز للشركات هو الكارتل، فكان كارتل الصلب في عام 1926، وكارتل النفط في عام 1928. في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، أصبحت الولايات المتحدة الأمريكية الدولة القوية والمهيمنة على الاستثمارات الدولية، وزادت من استثماراتها الخارجية خاصة في كندا وأوروبا الغربية.

عرفت الشركات المتعددة الجنسيات ديناميكية جديدة بظهور وتطور شركات يابانية وأوروبية في الستينات والسبعينات من القرن الماضي، وعملت على توزيع أنشطتها في مختلف دول العالم، وتوسع نشاط هذه الشركات في هذه المرحلة بظهور مصارف دولية. كما لوحظ تدهور مكانة الشركات الأمريكية والأوروبية في البلدان النامية، نتيجة ظاهرة التأميم والناجمة عن موجات الاستقلال وحركات التحرير الوطنية؛ لقد تغيرت مواقف الدول النامية منذ الثمانينات من القرن الماضي تجاه هذه الشركات، خاصة بعد أزمة المديونية الخارجية، واتجاهها إلى فتح الأبواب للاستثمارات الأجنبية المباشرة للحصول على التمويل والتكنولوجيا. ومنذ التسعينات إلى غاية العشرية الأولى للألفية الثالثة، اتسع مجال نشاط هذه الشركات، وأصبحت وكأنها تعمل في قرية صغيرة، في إطار العولمة المدفوعة بازدياد وتنوع المبادلات العابرة للحدود من السلع والخدمات ورؤوس الأموال، إلى جانب التطور التكنولوجي المتسارع؛ كما برزت عدة شركات تابعة للدول النامية كالصين والهند والبرازيل.¹

ساهم انهيار المعسكر الشرقي، وإعادة إدماج الدول النامية في الاقتصادي الليبرالي بعد أزمة المديونية، نتيجة تطبيق برامج مؤسسات بريتون وودز في فتح آفاق واسعة للشركات المتعددة الجنسيات في دول العالم النامي؛ لقد سمحت برامج التثبيت والتعديل الهيكلي في توفير مناخ ملائم لتدويل الشركات الغربية لأنشطتها في أغلب الدول النامية، ووجدت أمامها أسواقا عذراء وفرت لها فرصا استثمارية هائلة، وبمزاي تنافسية لانخفاض تكاليف اليد العاملة، ووفرة المواد الأولية، ولحصولها على امتيازات كبيرة شملت إعفاءات ضريبية وتسهيلات

¹ الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد 6، 2015، ص 85-86.

مالية أخرى. مكنت هذه التطورات الشركات الغربية من تجسيد إستراتيجية قائمة على توزيع فروعها في عدة دول بناءً على ما توفره كل دولة من مزايا تخدم مرحلة من مراحل الإنتاج. كما مكنت هذه التطورات العديد من الدول النامية التي جسدت إصلاحات اقتصادية ومؤسسية واسعة من إنشاء شركات محلية وتطويرها لتصبح بدورها مصدرة للاستثمارات إلى الخارج، عن طريق شركاتها المتعددة الجنسيات.

أدت التحولات في عشرية الثمانينات وبداية التسعينات من القرن الماضي، والمرتبطة بالمنافسة، العولمة المالية، تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إلى تغير هائل في استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات. وأصبحت هذه الأخيرة تركز على إستراتيجية قائمة على الاعتماد على التكنولوجيا والنظام المالي (une stratégie techno-financière). لأن أسواق رأس المال هي المهيمنة، والشركات لديها فروع متعددة، تبنت من خلالها أشكال جديدة للتواجد في الأسواق الخارجية تتلخص أساساً في: إسناد مهام محددة لشركات أخرى، بناء تحالفات إستراتيجية، الانسحاب من بعض الأنشطة والاهتمام بأنشطة البحث والتطوير، فضلاً عن البحث عن الأرباح من عمليات المضاربة في الأسواق المالية.

مما سبق، يتضح وجود أربع استراتيجيات للشركات المتعددة الجنسيات حسب تطورها التاريخي. أولها اتجاه الشركات في القرن التاسع عشر إلى اعتماد استراتيجية التوريد، أي الاستثمار في الخارج لضمان تزويد الشركة الأم بالموارد الطبيعية ومستلزمات الإنتاج الأخرى. استعملت الشركات في المنتصف الأول من القرن العشرين استراتيجية ثانية، تتمثل في الاستثمار لإطالة أمد أنشطة التصدير بإنشاء فروع لها في الخارج. في نهاية ستينات القرن العشرين، استخدمت الشركات استراتيجية ثالثة تتمثل في ترشيد الإنتاج والانتقال للخارج للاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج، كالاستثمار في أنشطة كثيفة العمالة في دول منخفضة التكلفة، أو أنشطة كثيفة الطاقة في دول تمتلك مصادر الطاقة المختلفة. في منتصف ثمانينات القرن الماضي، جسدت الشركات الإستراتيجية السابق ذكرها والقائمة على الاعتماد على التكنولوجيا والنظام المالي.¹

يمكن أن نلاحظ جلياً من الجدول الموالي استمرار تمركز كبرى الشركات العالمية في الدول الرأسمالية التقليدية، مع اتجاه الدول النامية إلى امتلاك شركات كبرى من ضمن المائة الأكبر في العالم، خاصة الصين. تستمر لتمرکز أنشطة هذه الشركات في قطاعات النفط والمعادن، صناعة السيارات والطائرات، قطاع الصيدلة، مع تعزيز شركات قطاع تكنولوجيا الإعلام والاتصالات لمكانة في أكبر الشركات العالمية.

¹ Andreff Wladimir, *le règne des firmes multinationales globales?*, in: Sciences Humaines, La mondialisation en débat, hors-série n°17, 1997, p.56.

الجدول رقم(01): أفضل 100 شركة متعددة الجنسيات حسب نوع النشاط والدولة في سنتي 2012 و2017

الصناعة	2012	2017	الدولة	2012	2017
النفط والمعادن	19	13	الولايات المتحدة	24	20
السيارات والطائرات	13	13	بريطانيا	17	14
الصيدلة	10	12	فرنسا	13	12
الخدمات	10	9	ألمانيا	9	11
تجارة الجملة والتجزئة	10	6	اليابان	9	11
مواد غذائية، مشروبات وتبغ	9	8	هولندا	6	5
تكنولوجيا المعلومات	7	15	إيرلندا	-	4
الإتصالات	6	7	دول متقدمة أخرى	22	23
صناعات أخرى	12	13	الدول النامية	7	8
خدمات أخرى	4	4	الصين	3	4

Source: Unctad, world investment report 2018, investment and new industrial policies, New York and Geneva, p.29.

تتمركز أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات في الدول النامية والاقتصادات المتحولة في قطاعات النفط والمعادن، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، المواد الغذائية والمشروبات والتبغ، البناء، إنتاج الحديد وتجارة الجملة والتجزئة. وتعد آسيا من أكثر المناطق التي تمتلك هذه الشركات، وتتمركز أساسا في الصين التي زادت من عدد شركاتها، ثم هونج كونج، سنغافورة، تايوان، الهند وماليزيا. تتمركز أغلب شركات أمريكا اللاتينية والكاريبية في البرازيل والمكسيك. وتمتلك جنوب إفريقيا أغلب كبريات الشركات المتعددة الجنسيات للقارة الإفريقية. في حين، تراجعت عدد شركات روسيا من 6 إلى 2 بين عامي 2011 و2016 في قائمة أكبر مائة شركة عالمية.*

الجدول رقم(02): أفضل 100 شركة متعددة الجنسيات في العامل النامي والاقتصادات المتحولة حسب نوع النشاط والدولة

في سنتي 2011 و2016

الصناعة	2011	2016	الدولة	2011	2016
النفط والمعادن	16	15	إفريقيا	9	7
تكنولوجيا المعلومات	13	15	جنوب إفريقيا	8	6
الإتصالات	11	10	آسيا	75	77
مواد غذائية، مشروبات وتبغ	9	10	هونج كونج	20	13
تجارة الجملة والتجزئة	9	6	الصين	12	24
البناء	8	8	سنغافورة	9	9
الحديد وإنتاج الحديد	7	8	تايوان	9	6

* ظهرت العديد من الشركات في بعض الدول النامية في مختلف المجالات وأصبحت منافسة لشركات الدول الغربية، مثل شركة ميتال الهندية في الحديد والصلب (أكبر شركة في هذا المجال عالميا)، الشركة الكورية سامسونج في الاتصالات والإلكترونيات، وفي مجال النفط نجد شركة بتروناس الماليزية، وشركة بتروبراس البرازيلية، وشركة بترو شاينا الصينية، أنظر: جاسم المناعي، "التغير في البيئة الاقتصادية الدولية والاقتصادات العربية (الفرص والتحديات)", صندوق النقد العربي، ماي 2008، ص5.

6	8	الهند	6	5	الخدمات
5	6	ماليزيا	12	12	صناعات أخرى
14	10	أمريكا اللاتينية والكاريبي	10	11	خدمات أخرى
5	4	البرازيل			
7	4	المكسيك			
2	6	روسيا			
100	100	المجموع	100	100	المجموع

Source: Unctad, world investment report 2018, Op.cit, p.32.

تبين الدراسات حول الشركات المتعددة الجنسيات للأسواق الناشئة والتي منها دول البريكس (BRICS)، أن توسع شركاتها في الخارج ليس مؤشر على تحسن أدائها الاقتصادي بعد فترة النمو المرتفع في العشرية الأولى من الألفية الثالثة فحسب، بل يرجع كذلك إلى انتقالها في مراحل التنمية إلى مستويات قريبة من البلدان المتقدمة. وبالتالي، نتوقع أوجه تشابه كبيرة بين سلوك سياسات الاستثمار لدول البريكس في الخارج وسياسات هذه الشركات.¹

المطلب الثاني: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات

على غرار باقي الظواهر الاقتصادية، تختلف تعريف الاقتصاديين للشركات المتعددة الجنسيات؛ فالفكر الاقتصادي حتى يومنا هذا لم يتفق على تعريف موحد، وإن كان البعض يرى أن أقرب التعاريف إلى الواقع ذلك الذي وضعته لجنة من المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة، والذي يعرفها بأنها " تلك الشركات التي تمتد فروعها إلى دول عدة وتحقق نسبة من إنتاجها الكبير والمتنوع سواء السلعي أو الخدمي خارج دول الموطن .. وتتميز باحتكارها لأحدث أساليب التكنولوجيا العصرية ...". وهناك تعريفاً آخرًا وهو: "هي الشركات التي تخضع ملكيتها لسيطرة جنسيات متعددة، ويتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة وتمارس أعمالها في بلدان أجنبية ويتم رسم استراتيجيتها وخططها في دولة المركز (الدولة)، وهذا يعني أن هذه الشركات تعمل على امتداد واسع خارج نطاق الدولة الأم وتتسم بدولية النشاط متعددة القوميات، لكونها تملك القدرة على حرية نقل وتداول عناصر الإنتاج والتكنولوجيا إلى الدول المضيفة باستقلالية شبه كاملة عن القواعد والنظم المعمول بها في هذه الدول. ومازال الاختلاف على أشده من حيث المسمى فالبعض يرى أنها شركة كونية، وآخرون يطلقون عليها شركة عابرة أو متجاوزة القوميات، وهناك أيضاً من يطلق عليها اسم دولية النشاط.²

يعرفها الاقتصادي **Dunning**، على أنها مشروع يمتلك ويسيطر على وحدات إنتاجية في أكثر من بلد واحد. ويعرفها **Vernon**، بأنها شركة أم تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات، وهي شركة يزيد رقم أعمالها السنوي عن 100 مليون دولار، وتمتلك على الأقل فروع إنتاجية في ستة دول أجنبية.³

¹ Andreff Wladimir, **Une nouvelle vague d'investisseurs directs à l'étranger: Les firmes multinationales des pays émergents**, Colloque international du Gresea: « Multinationales, Multipolarité, Mouvements sociaux », Bruxelles, 24-25 novembre 2016, p.2.

² محمد نبيل الشيمي، الشركات المتعددة الجنسيات: منافع وآخذ، المحور المتمدن، العدد 2960، 30-3-2010.

³ Voir : Melouedj Boukraled Bloufa, **l'internationalisation des entreprises Algériennes: cas de la Sonatrach**, mémoire magister, université d'Oran 2, 2014/2015.

وفي الحقيقة، التعاريف الموجودة كثيرة ومختلفة باختلاف المعيار المستخدم لتمييز هذه الكيانات كعدد الدول التي تعمل فيها الشركات، نسبة الأصول الكلية أو المبيعات التي تتبعها الشركات الأجنبية التابعة وغيرها. وعموما تعرف الشركات متعددة الجنسيات بأنها: "منشآت أعمال دولية ذات مراكز إنتاجية تتوطن في أكثر من دولة واحدة، والفروع الأجنبية التابعة للمنشأة متعددة الجنسيات يجب ألا تكون مملوكة فقط (على الأقل نسبة كبيرة منها) للشركة الأم التي يكون مركزها الرئيسي في أرض الوطن، ولكن يجب أيضا أن تكون الفروع محكومة بالكامل وموجهة عن طريق الشركة الأم¹.

إذن، تكون الشركة متعددة الجنسية إذا توافرت على ثلاثة خصائص: أنها شركات ذات طابع وطني تخضع لدولة أو أخرى حسب مكان مقرها الرئيسي، أنها شركات عبر وطنية بالنسبة لمجال أعمالها، وأنها شركات ذات طابع متعدد الجنسيات بالنسبة لرأس مالها الاجتماعي².

حاليا، يمكن القول أن تعريف الشركات المتعددة الجنسيات يجب أن يأخذ الإستراتيجية الشاملة لها، والتي تضم - إلى جانب الخصائص الواردة في التعاريف السابقة الذكر - العناصر التالية في وقت واحد: الرؤية الشاملة للأسواق والمنافسة، معرفة المنافسين بشكل جيد، القدرة على التحكم في العمليات في الخارج، التعامل بصفقتها لاعب عالمي، تغيير طريقة العمل (المرونة) عندما يتعلق الأمر ببقائها بفعل المنافسة، التركيز على الصناعات عالية التكنولوجيا، تحديد موقع أنشطتها بناء على عامل الربح ووفقا لما تتيحه الدول من مزايا، تنسيق كامل لأنشطتها بمساعدة تكنولوجيا الإعلام والاتصال بما يمكنها من الاندماج المرن في سلسلة القيمة الدولية، التكامل بين فروعها المختلفة ومع فروع شركات أخرى في إطار واضح من التحالفات الإستراتيجية³.

المبحث الثاني

النظريات المفسرة لتدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها

لقد حظي تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر أو أنشطة أخرى باهتمام العديد من الاقتصاديين والمفكرين، الذين حاولوا تقديم محددات لذلك، والعوامل المختلفة التي تتحكم في تجسيدها. ومن الطبيعي أن تتعدد هذه التفسيرات وتتباين نظراً لارتكازها على أسس متعددة، كما أنها جاءت في مراحل زمنية مختلفة.

المطلب الأول: نظرية التحركات الدولية لرأس المال

اعتمد تفسير هذه النظرية لتدويل الشركات لأنشطتها على أساس الفروق الموجودة بين عائد رأس المال فيما بين الدول؛ فإذا كان الشركة على مستوى الدولة الواحدة لا تتوقف عن الاستثمار إلا عندما يتساوى الربح المحقق من عملية الاستثمار مع التكلفة الحدية؛ فإنه على المستوى الدولي، وفي ظل افتراض تساوي التكلفة الحدية بين دولتين، يكون انتقال رأس المال من الدولة ذات العائد المنخفض إلى الدولة التي ذات العائد المرتفع لرأس المال.

¹ سلطان محمد سلطان، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، الطبعة العربية، 1987، ص 699.

² غضبان مبروك، المجتمع الدولي: الأصول و التطور الأشخاص، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994، ص 590.

³ Andreff Wladimir, *le règne des firmes multinationales globales?*, Op.cit, p.58.

وإذا كان بعض الاقتصاديين أكدوا على أن سعر الفائدة هو عائد رأس المال في أي دولة، لذلك يعتبر التباين المسجل في أسعار الفائدة بين دولتين المحرك الوحيد لانتقال رأس المال بينهما، فينتقل بذلك هذا الأخير من الدول ذات سعر الفائدة المنخفض إلى الدول ذات سعر الفائدة المرتفع. فإن هذه النظرية لا تصلح لتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر بل تصلح لتفسير الاستثمار الأجنبي غير المباشر؛ لهذا قام اقتصاديون آخرون بتطوير الأعمال السابقة، وأوضحوا بأن اتخاذ قرار تجسيد مشروع استثمار مباشر خارج حدود الدولة الأم يعتمد على مقدار الربح المتوقع من العملية الاستثمارية وليس سعر الفائدة، والذي يجب أن يكون أكبر من الربح المحقق في الدولة الأم نفسها، كما يجب أن يكون أكبر من الربح الذي تحققه الشركات المحلية، لأن المستثمر الأجنبي يتحمل تكاليف إضافية، ولن يكون ذلك إلا بامتلاك مزايا تكنولوجية، وتمويلية وإدارية¹. تعرضت هذه النظرية لعدة انتقادات منها أن الدافع من وراء تدويل الشركات لأنشطتها لا يكون لتعظيم الربح والعائد فقط، فقد تكون هناك دوافع أخرى كالاستمرارية والتوسع عن طريق اختراق أسواق جديدة²، كما أن افتراض الكلاسيك للمنافسة الكاملة والتامة في أسواق الدول المضيفة، يعني أن المستثمرين الأجانب لا يمتلكون أية مزايا مقارنة بالمستثمرين المحليين، وبالتالي، يتحملون تكاليف إضافية من جراء عملية التوطن، مما قد ينعكس في انخفاض العائد من الاستثمار عن الممكن تحقيقه في الدولة الأم.

المطلب الثاني: نظرية عدم كمال الأسواق

قام بصياغتها الاقتصادي الكندي Hymer، في محاولة منه لتفسير كيفية قيام الشركات بالاستثمار في الخارج في ظل عدم كمال الأسواق. قامت هذه النظرية على عدة افتراضات تشمل أساسا غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية، لذلك فهي تفترض عدم قدرة شركات هذه الأخيرة الوطنية على منافسة الشركات متعددة الجنسيات من حيث تطور مستوى الإدارة، أو المستوى التكنولوجي، أو توافر الموارد المالية. فالشركات متعددة الجنسيات تتمتع بقوة نسبية مقارنة بالشركات الوطنية، وبالتالي، تدفع هذه النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار المختلفة تلك الشركات لإقامة وتملك مشروعات الاستثمار خارج حدود الدولة الأم³، وتكون هذه المزايا عوضا لها عن المخاطر التي تواجهها نتيجة تدويل أنشطتها.

وحسب نظرية عدم كمال الأسواق، فإن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المضيفة يعتمد على تفوق الشركات متعددة الجنسيات في مجال التكنولوجيا، والمهارات الإدارية والتسويقية والإنتاجية مقارنة بالشركات الوطنية. إلى جانب وجود اختلافات جوهرية بين منتجات الشركات متعددة الجنسيات ومنتجات الشركات الوطنية، وصعوبة تصدير منتجات الشركات متعددة الجنسيات إلى دول أخرى نتيجة فرض رسوم جمركية مرتفعة أو قيود أخرى.

¹Ramdane Djoudad, *Analyse de l'investissement internationale: évolution réelle, explications théoriques et approches économétriques, le cas de la Communauté Economique Européenne*, Thèse doctorat, Université de Montréal, décembre 1985, p69-72.

²أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة بين تركيا، كوريا الجنوبية ومصر، الدار الجامعية، 2004-2005، ص27.

³عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001، ص53-54.

وقد وجهت لهذه النظرية انتقادات منها افتراض معرفة الشركات متعددة الجنسيات لجميع فرص الاستثمار في الخارج، وهذا غير ممكن من الناحية العملية¹. كما تجاهلت هذه النظرية أهمية المزايا المكانية للدول المضيفة كسبب هام لتوطين الشركات استثماراتها فيها².

المطلب الثالث: نظرية دورة حياة المنتج

قام Vernon في عام 1960 بنشر مقال أتبعه في عام 1970 بكتاب، حاول من خلالهما تفسير أسباب انتشار الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية بصفة خاصة والدول المتقدمة بصفة عامة. ارتكز تحليله على سلوك الشركات الأمريكية في عقدي الخمسينات والستينات، إذ أكد على أن هذه الشركات وبحكم امتلاكها لرأس المال، واهتمامها بالبحث والتطوير، وزيادة إنفاقها لتشجيع الابتكار، وارتفاع مستويات أجور عمالها، كلها عوامل أعطت لها القدرة الكافية لابتكار منتج جديد لا تستطيع بلوغه شركات دول أوروبا الغربية (لافتقارها للعوامل السابقة بنفس المستوى)، كما أن ارتفاع متوسط دخل الفرد في الولايات المتحدة الأمريكية عن أي بلد آخر في العالم في تلك الفترة، كان عاملا مشجعا على ابتكار منتجات جديدة، لأنها سوف تُقابل بطلب استهلاكي محلي مرتفع. وبمرور الوقت، فإن الفجوة التكنولوجية بين الشركات الأمريكية والأوروبية سوف تزول، وبالتالي، فإن التكنولوجيا تصبح أكثر نمطية، مما يؤدي إلى قيام منافسة حادة بينهما في إنتاج وتسويق هذا المنتج؛ ولكي تتكيف الشركات الأمريكية صاحبة الاختراع مع هذه المنافسة، فإنها تقوم بتوسيع خطوط إنتاجها إلى الدول النامية لتخفيض التكاليف لحماية أرباحها والحفاظ على حصتها من الأسواق الخارجية³.

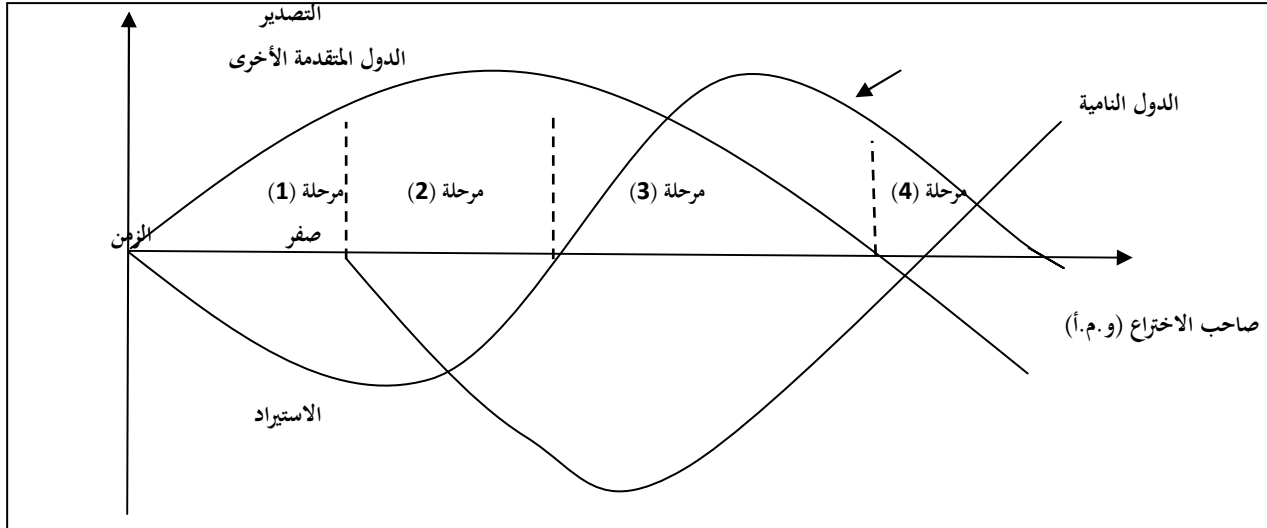
ولقد استطاع Vernon أن يبرر ما توصل إليه عبر استخدامه لنموذج يعرف بـ "دورة حياة المنتج"، والذي حاول من خلاله تفسير كيفية قيام الاستثمار الأجنبي من طرف الشركات متعددة الجنسيات (الأمريكية) ومن ثم كيفية توسعها من جهة. ومن جهة أخرى، تفسير أسباب انتشار الابتكارات والمعارف التكنولوجية في الدول المضيفة منها الدول المتقدمة والنامية. وهذه الدورة تتضمن أربعة مراحل رئيسية، ولتوضيح ذلك نستعين بالشكل الآتي:

¹ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003، ص398.

² أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص28.

³ Ramdane Djoudad, Op.cit, pp.61-62.

الشكل رقم (01): دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 401.

يتضح من الشكل السابق وجود أربعة مراحل رئيسية:

- **المرحلة الأولى:** وفيها يتم اختراع المنتج الجديد وإنتاجه وبيعه في الدولة المبتكرة (الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً)، والتي تتوفر على شروط الابتكار من الموارد المالية والتنظيمية اللازمة لإجراء البحوث (جانب العرض)، كما أن لديها عددًا كبيرًا من المستهلكين ذوي الدخل المرتفع والأذواق العالية (جانب الطلب). كما نجد في هذه المرحلة أن حجم الإنتاج يفوق مستوى الطلب المحلي، ما يستدعي ضرورة البحث عن الأسواق الخارجية من خلال تصدير كميات منه إلى دول متقدمة أخرى ذات ظروف طلب مشابهة.
- **المرحلة الثانية:** فيها تقوم الدولة المخترعة بتعظيم إنتاجها وصادراتها إلى الأسواق الدولية، ومن ثم تعظيم أرباحها نظرًا لتحكمها في الأسعار، بالإضافة إلى استمرار التباين التكنولوجي بينها وبين الدول المتقدمة الأخرى المفتقدة للمعارف المختلفة المستخدمة في إنتاج هذا المنتج. كما تبدأ في هذه المرحلة بعض الدول النامية ذات الدخل المرتفع باستيراد هذا المنتج.
- **المرحلة الثالثة:** وفيها تتوقف الدول المتقدمة الأخرى عن استيراد هذا المنتج من الدولة الأم نظرًا لامتلاكها للمعارف التكنولوجية المستخدمة في إنتاجه، بل وتبدأ في تصديره، مما يؤدي إلى قيام منافسة شديدة بينها وبين الدولة المخترعة خاصة في ظل زيادة الطلب على هذا المنتج من طرف الدول النامية. لذلك تقوم شركات الدولة المخترعة بنقل خطوط إنتاجها إلى الدول المتقدمة الأخرى في إطار إستراتيجية دفاعية لتخفيض تكاليف النقل والعمالة.
- **المرحلة الرابعة:** تتخفف في هذه المرحلة أهمية العامل التكنولوجي في تكلفة الوحدة المنتجة، وتصبح تكلفة العمل ومدخلات الإنتاج الأخرى ذات أهمية أكبر، لذلك تقوم شركات الدولة صاحبة الاختراع بنقل إنتاجها إلى الدول النامية التي تتوفر على الخصائص السابقة الذكر، لتخفيض تكاليف الإنتاج. هذا ما ينعكس في بداية

الانخفاض التدريجي لصادرات الدول المتقدمة الأخرى لكون أن الدول النامية التي كانت تستورده أصبحت قادرة على إنتاجه محلياً، وتبدأ في تصديره إلى الدولة المخترعة وإلى الدول المتقدمة الأخرى.

المطلب الرابع: نظرية الموقع

أهملت هذه النظرية في تحليلها المزايا التي تتمتع بها الشركات والتي تعتبر من العوامل المحددة لتوجهها لتدويل أنشطتها في الخارج. وركزت على المزايا المكانية للدول المضيفة للاستثمار نظراً لارتباط هذه العوامل بتكاليف إقامة المشروع، وإنتاجه، وتشغيله، وتسويقه، وإدارته. تشمل هذه العوامل على المكونات التالية¹:

• **العوامل ذات الصلة بالتكاليف:** كمدى امتلاك الثروات الطبيعية، أو الموقع الجغرافي الذي ينعكس في القرب من المواد الخام والمواد الأولية، وتكلفة اليد العاملة (انخفاض الأجور ونوعية عنصر العمل المطلوب)، ومدى توفر رأس المال، وانخفاض تكاليف النقل والتسهيلات الإنتاجية الأخرى.

• **العوامل التسويقية:** والمتمثلة في مستوى المنافسة في الأسواق، ومنافذ التوزيع، وحجم الأسواق ومعدل نموها، واحتمالات التصدير لمناطق أخرى.

• **الإجراءات الحمائية وضوابط التجارة الخارجية:** كنظام الحصص، والرسوم الجمركية، والقيود الأخرى على الواردات والصادرات.

• **الحوافز والتسهيلات التي تمنحها حكومات الدول المضيفة من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية وتشجيعها.**

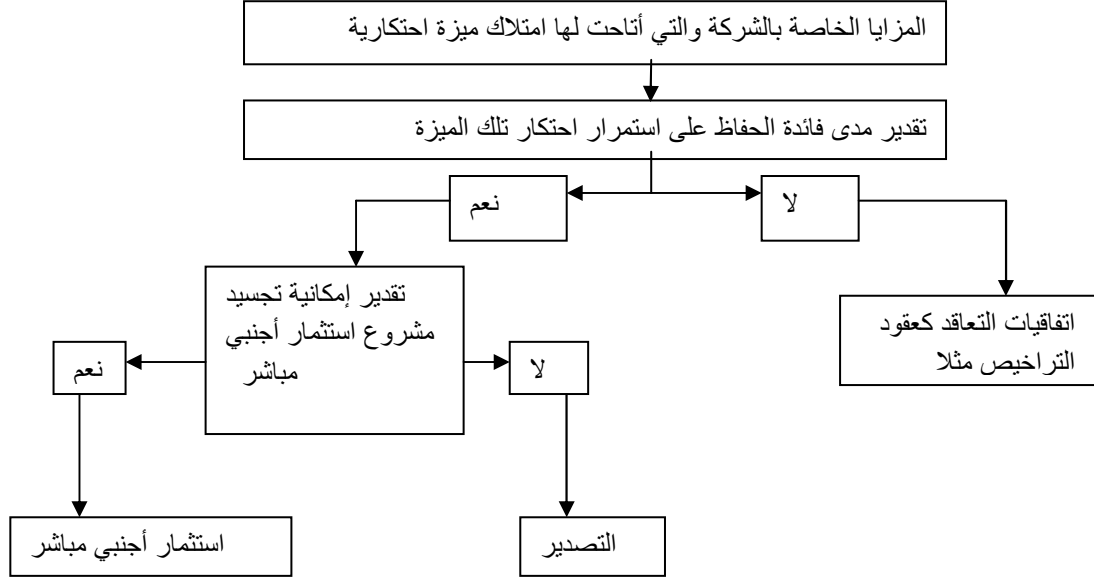
• **العوامل الأساسية المكونة لمناخ الاستثمار:** كدرجة تقييد الاستثمارات الأجنبية، والاستقرار السياسي، ونظام الضرائب، قيود الملكية، واستقرار سعر الصرف وغيرها.

المطلب الخامس: النموذج الانتقائي

صاغ هذا النموذج الكاتب **Dunning**، ويعد بمثابة نظرية شاملة لتفسير مختلف أنشطة الشركات متعددة الجنسيات التي تتم على المستوى الدولي، سواءً الصادرات، أو اتفاقيات التعاون الدولي، أو الاستثمار الأجنبي المباشر. أكد على أن توجه الشركة إلى تدويل أنشطتها في الخارج بإحدى الصيغ السابقة الذكر يرجع في الأساس إلى امتلاكها لميزة احتكارية في إنتاج منتج معين ناتجة عن المزايا الخاصة بها، كالتكنولوجيا المتطورة، والموارد المالية الكبيرة، والكوادر البشرية المؤهلة؛ وفي إطار توسيع أنشطتها في الخارج، فإنها تقاضل ما بين القيام بذلك بنفسها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر أو التصدير، وما بين بيع تلك الميزة من خلال اتفاقيات التعاقد كمنح التراخيص، وكل ذلك في إطار إستراتيجية كلية تهدف من ورائها إلى تعظيم أرباحها، والشكل رقم (02) يوضح ذلك.

¹ فليح حسن خلف، التمويل الدولي، الوراق للتوزيع والنشر، عمان، 2004، ص183-184.

الشكل رقم (02): أشكال تدويل الشركات متعددة الجنسيات لأنشطتها خارج حدود الدولة الأم



Source: Eric Jasmin, *nouvelle économie et FMNs, le paradigme électrique*, Ceim. Montreal, Avril 2003, p15.

ولتحديد الصيغة الواجب اتخاذها من طرف الشركات متعددة الجنسيات، قام **Dunning** بصياغة ما يعرف

بنموذج **OLI***. بين من خلاله أن محددات توطن الشركات في الخارج مرهونة بتوفر المزايا التالية:

- **المزايا الخاصة بالشركة:** وهي مختلف الإمكانيات التي تتمتع بها الشركة، التي تسمح لها بتغطية مختلف تكاليف عملية التوطن خارج الدولة الأم، مما يسمح لها بتعظيم أرباحها في الأجل الطويل¹.
- **مزايا الموقع:** عندما تمتلك الشركة مزايا الملكية السابقة الذكر، تكون مؤهلة لتوطين أنشطتها خارج حدود الدولة الأم، وتبدأ بالبحث عن أحسن موقع لذلك من خلال المفاضلة بين المواقع التي تتوفر عنها المعلومات، بالاستناد إلى عدة متغيرات، تشكل في مجملها ما يعرف بمناخ الاستثمار، مما يسمح لها بتعظيم استفادتها من مزايا الملكية التي تتمتع بها².

- **مزايا التدويل:** وهي مرتبطة باحتمالات التوسع والتطور في أنشطة الشركات، وتشمل في القدرة على توظيف موارد الشركة في سوق الدول المضيفة بطريقة فعالة للحد من مختلف القيود والمخاطر والمستجدات الطارئة، مما يسمح بتخفيض تكلفة المعاملات، والتوسع في أسواق جديدة، وحماية التكنولوجيا المحولة ومراقبة الإنتاج³. وتتحدد الأنماط التي يتم بها اختراق الأسواق الخارجية وفقاً لمدى توافر المزايا السابقة الذكر كما هو موضح في الجدول رقم (03)؛ والملاحظ أن المزايا الخاصة بالشركة تعتبر شرطاً ضرورياً وأساسياً لاختراق الأسواق الخارجية، وهي العنصر المشترك بين مختلف الأنماط داخل النموذج.

* هو اختصار لـ: Ownership advantages, Location advantages, Internalization specific advantages

¹ Cnuced, *Sociétés transnationales, industries extractives et développement*, Nations Unie, New York and Geneva, 2007, p46.

² Eric jasmin, Op.cit, p11.

³ Jean Luis Mucchielli, *déterminant de délocalisation et firmes multinationales*, in: revue économique, n4, 1992, p649.

الجدول رقم (03): أنماط اختراق الأسواق الأجنبية حسب النموذج الانتقائي

أنماط دخول الأسواق	المزايا الخاصة بالشركة	مزايا الموقع	مزايا التدويل
الاستثمار المباشر الأجنبي	+	+	+
التصدير	+	-	+
اتفاقيات التعاقد	+	-	-

تدل (+) على توافر المزايا، وتدل (-) على عدم توافر المزايا.

المصدر: ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مصر، فبراير 2006، ص29.

إنطلاقاً من الجدول (03)، فإن الخيارات المطروحة أمام الشركات لاختراق الأسواق الأجنبية هي خيار الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن الشركة في متناولها المزايا الثلاثة السابقة الذكر. تقوم الشركة باتخاذ أسلوب التصدير لاختراق الأسواق الأجنبية كنتيجة لغياب مزايا الموقع. وفي حالة غياب مزايا الموقع ومزايا التدويل، يقتصر تدويل الشركات لأنشطتها على استخدام أسلوب اتفاقيات التعاقد مثل منح التراخيص.

المطلب السادس: التدويل هو نتيجة للعولمة

ترى هذه النظرية أن تدويل الشركات لأنشطتها هو نتيجة للعولمة، لأنها أدت إلى جعل سياسات الحكومات مفتوحة على بعضها البعض، وتخلت أغلبها عن سياسات الحماية، وجعلت الأسواق موحدة، كما سمحت بتجزئة الإنتاج في مراحل مختلفة وعلى عدة دول. تتأكد هذه النظرية في الواقع منذ المنتصف الثاني من ثمانينات وبداية تسعينات القرن الماضي، إذ ساهم إدماج الدول النامية الاشتراكية في اقتصاد السوق في اتساع ظاهرة تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها، بزيادة عدد الشركات، وفتح مزيد من الفروع في أغلب دول العالم.

إن النظريات السابقة الذكر لا تبين في الواقع العملي مجموع العوامل التي تؤثر في تدويل الشركات لأنشطتها، وهو ما نسعى إلى تبيانه في المبحث الموالي.

المبحث الثالث

محددات تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها

بالرغم من أن النظريات السابقة الذكر قد أعطت صورة مهمة لتفسير أسباب اتجاه الشركات لتدويل أنشطتها بمختلف الصيغ، إلا أنه في الواقع، تعتمد الشركات المتعددة الجنسيات على ثلاثة أنواع من المحددات لتدويل أنشطتها في العالم؛ أولها مرتبطة بالدولة الأم، إذ تميل الشركات إلى تدويل أنشطتها في مناطق نفوذ الدولة الأم؛ وثانيها مرتبطة بالشركات المتعددة الجنسيات، وهي مختلف عوامل القوة التي تتمتع بها والتي تسمح لها بضمان حصص من الأسواق الدولية والمنافسة فيها؛ وثالثها مختلف مؤشرات مناخ الاستثمار في موقع التدويل والتي يجب أن تكون ملائمة لها لتعظيم أرباحها وتحجيم التهديدات والمخاطر التي قد تعترضها.

المطلب الأول: المحددات الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات والدولة الأم

أولاً: المحددات الخاصة بالدولة الأم للشركات المتعددة الجنسيات

ترتبط هذه المحددات أساسا بمناطق نفوذ وهيمنة الدولة الأم على مستوى العالم، إذ تتجه مثلا الشركات الفرنسية متعددة الجنسيات إلى تدويل أنشطتها في الدول الإفريقية. في حين، تتجه الشركات البريطانية والأمريكية إلى تدويل أنشطتها في دول الشرق الأوسط والمراكز الناشئة في آسيا، وبعض دول أمريكا اللاتينية. يرجع هذا الوضع أساسا إلى كون المناطق السابقة الذكر هي مناطق نفوذ تقليدية للقوى العالمية، ما يجعل هذه الشركات محمية من طرف حكوماتها، والتي تهيمن على العديد من القرارات التشريعية والاقتصادية والسياسية الصادرة فيها. يعطي هذا الوضع نوعا من الحماية للشركات الغربية، والتي توجه حكوماتها لإبرام اتفاقيات لحماية أنشطتها في الدول النامية، وقد تكون هذه الاتفاقيات علنية لمنع الازدواج الضريبي، وتأمين الحماية على المخاطر السياسية كالتأميم، ونزع الملكية والمصادرة، والسماح بتحويل الأرباح وغيرها؛ أو قد تكون اتفاقيات سرية باعتبار أن هذه الدول تقع تحت النفوذ المباشر أو غير المباشر للقوى الرأسمالية التي تقاسمت المصالح في العالم النامي منذ قرون.

ثانيا: المحددات الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات (خصائص الشركات)

وتتعلق بالقدرات الإنتاجية ومكانة الشركة في الاقتصاد العالمي، كمدى احتلالها لمركز القيادة التكنولوجي في الدولة الأم، أو تمثيلها لماركة تجارية مشهورة، أو تمتعها بقدرات تسويقية ومالية كبيرة، أو قدرتها على السيطرة على المواد الأولية الأساسية، بالإضافة إلى تمتعها بحجم كبير ومؤثر في السوق، وتعتبر هذه العوامل داخلية بالنسبة للشركة، أي يمكنها التحكم والتأثير فيها.

تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى أن تكون احتكارية. تتألف من مركز رئيسي في دولة ما مع مجموعة من الفروع في الدول الأخرى. والهدف الرئيسي للشركة هو تخفيض التكاليف. ويمكن تحقيق هذا الهدف بالحصول على أفضل المواقع لمرافق الإنتاج أو الحصول على إعفاءات ضريبية من الحكومات المضيفة لفروع الشركات.

بشكل عام، تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بسميات عديدة تؤهلها لتدويل أنشطتها في عدة دول بإنشاء العديد من الفروع، وتتمثل فيما يلي:¹

1- ضخامة حجم الشركات المتعددة الجنسيات: تتميز هذه الشركات بضخامة الحجم، إذ تسيطر على نحو 80 في المائة من مبيعات العالم. في هذا الصدد، ازداد حجم مبيعاتها من 5503 مليار دولار في عام 1990 إلى 13564 مليار دولار في عام 1999 وإلى 18500 مليار دولار في عام 2001. وبلغت قيمة مبيعات أكبر 100 شركة ما نسبته 16 في المائة من مبيعات الشركات العالمية. كما يصل إجمالي إيرادات أكبر 500 شركة في العالم إلى نحو 44 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. وتبلغ نسبة الموجودات الأجنبية لأكثر 100 شركة عالمية ما نسبته 12 في المائة من إجمالي الموجودات الأجنبية لكل الشركات والمقدرة بنحو 21102 مليار دولار.

¹ أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا الطحان، وفراس عبد الجليل، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد الخامس والثمانون، 2010، ص 122-125.

2- اتساع الرقعة الجغرافية لنشاطات الشركات المتعددة الجنسيات: تتجسد أهمية هذه السمة لدى الشركات المتعددة الجنسيات من كونها تسهم في صياغة ورسم الاستراتيجيات على صعيد العالم، ومن تحديد الكميات والنوعيات التي تنتج عالميا، وفي ذات الوقت تهدف إلى تحقيق إستراتيجية آمنة للإمدادات، ومن ثم المحافظة على تقييم المستثمرين للشركة الذي قد يتأثر موقفهم نحوها نتيجة توقف بعض نشاطها في ميدان الاستكشاف أو الإنتاج أو النقل في منطقة ما لسبب أو لآخر. جميع ذلك يدفع بها إلى السعي للانتشار في عشرات الدول بحثا عن ميزة نسبية، وأحيانا دون إعطاء الأفضلية لدولة المقر القانوني.

وتشير التقديرات إلى أن عدد الشركات المتعددة الجنسيات يقارب 65 ألف شركة، تملك ما يقارب 850 ألف فرع في مختلف دول العالم، وتملك الدول المتقدمة نحو 77 في المائة من هذه الفروع.¹

3- تنوع أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات: سعت الشركات المتعددة الجنسيات حتى الحرب العالمية الثانية إلى بلوغ وفورات الحجم، ما ينجم عنه من تخفيض متوسط التكاليف ومن ثم تحقيق الأرباح الاقتصادية. وبسبب المستجدات التكنولوجية وامتلاك الشركات للمرونة في الإنتاج، أخذت الشركات بالدخول في الاندماجات العمودية لتضم في أنشطتها مجالات عمل ليس لها علاقة واضحة بتحقيق الأرباح الكبيرة، أو المحافظة عليها، وبالتعبير الاقتصادي إحلال مفهوم وفورات المجال محل وفورات الحجم؛ بكلمة أخرى، أخذت الشركات تعتمد على التنوع الشديد في أنشطتها الاقتصادية لكي تتمكن من تعويض الخسارة المحتملة التي قد تصيب نشاط معين بالربح الذي يحققه نشاط آخر.

وحتى الربع الأخير من القرن العشرين، فقد كان النوعان الأكثر تميزا من استثمارات الشركات متعددة الجنسيات هما الاستثمارات التصنيعية في الاقتصادات المتقدمة صناعيا لمنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD)، واستثمارات الصناعات الاستخراجية، وخاصة استخراج النفط في العالم الأقل تطورا. وفي العقدين الأخيرين من القرن الماضي ومطلع القرن الحالي، إزدادت سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على الخدمات بشكل مطرد، وأخذت تقدم سلع وخدمات متنوعة ما بين وسائل الإعلام، والاتصالات، والصيرفة والتأمين وغيرها من الخدمات المالية والمصرفية. وتشير إحدى الدراسات إلى أن الشركات الخمس الأولى من بين المائة شركة متعددة الجنسية الكبرى تنتج في المتوسط (22) سلعة مثل: شركة جنرال موتور التي تنتج قاطرات وسكك حديدية وثلاجات وسيارات مختلفة الأشكال. نستنتج من كل هذا عدم وجود ترابط بين تلك المنتجات، ومع ذلك تسعى تلك الشركات إلى التكامل التجاري فيما بينها لجعل عملية التسويق متحكما فيها، وهي وفقا لرؤيتها وسيلة حاسمة للسيطرة على الأسعار.²

¹ حميد الجميلي، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي، مجلة أخبار النفط والصناعة، العدد 401، أبو ظبي، فبراير 2004، ص 27.

² عبد الكريم جابر شنجار، دراسة تحليلية لظاهري التملك و الاندماج الاقتصاديين مع التركيز على القطاع المصرفي - تجارب عالمية ، أطروحة دكتوراه ، مقدمة للجامعة المستنصرية، بغداد، 2005، ص 85.

4- التفوق والتطور التكنولوجي: تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة، الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية والتنظيمية بين الدول المتقدمة والدول النامية.¹

تكمن قوة الشركات متعددة الجنسية في إحكام طوق هيمنتها على العلم والتكنولوجيا ضامنة عن طريقهما وضعاً احتكاريًا تستغله إلى أبعد الحدود في تحقيق الأرباح. ومن الناحية الظاهرية نستطيع القول بأن العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية تكون ضمن إطار نموذج السوق الممثل للاحتكار الثنائي، ويتم إقرار التوازن في هذا السوق بالاعتماد على القوة التفاوضية للطرفين. لكن، هذا النموذج لا يمكن تطبيقه في الطرف القائم بسبب عدم التوازن الكبير القائم لصالح الشركات المتعددة الجنسيات، فاحتكارها المهمين هو الذي يمكنها عمليا من استغلال نقل التكنولوجيا بما يخدم مصالحها الخاصة.²

وفي ميدان الثورة العلمية والتكنولوجية، فإن الشركات متعددة الجنسيات لا تهيمن فقط على أحدث المعدات التكنولوجية، بل تهيمن أيضا على أحدث الميادين التي تتوقع أن تتطور فيها التكنولوجيا عن طريق استثماراتها الهائلة في البحث العلمي والتطوير التكنولوجي؛ فهذه الشركات تسيطر على أحدث ميادين التقدم التكنولوجي، مثل الصناعات الالكترونية، والنووية، والكيميائية والعسكرية. ومن خال هيمنة هذه الشركات على هذه الميادين المتقدمة والتكنولوجيا القائدة (Leader Technology)، فقد أحكمت سيطرتها على أغلب التقنيات المحولة من دول الشمال المتقدم إلى دول العالم النامي.

تعد السيطرة على عمليات البحث والتطوير من أهم الوسائل التي تدفع الشركات إلى السعي للبحث عن الإنجازات العلمية والتكنولوجية، ما ينجم عنها من تقلص التكاليف، وزيادة الفاعلية، وتطوير المنتجات وزيادة الفرص التجارية، وخلق مصادر دخل إضافية؛ بحيث أصبحت المعرفة وليس السلعة، هي المورد الحاسم في مجال التنافسية بين الشركات للسيطرة على مختلف الأسواق العالمية.

وفي هذا الإطار، توضح المعطيات الإحصائية على سبيل الإبانة إلى استحواد الشركات المتعددة الجنسيات على نسب عالية من نفقات البحث والتطوير في الدول المتقدمة صناعيا كاليابان، والولايات المتحدة، وألمانيا، والتي بلغت فيها نسبة الإنفاق على البحث والتطوير إلى الناتج القومي الإجمالي 3.1% و 2.7% و 2.5%، على التوالي، خلال الفترة 1997-2002.³

لتأكيد الخصائص السابقة الذكر، نستعرض في الجدول الموالي مؤشرات عن وزن أكبر مائة شركة متعددة الجنسيات في العالم وفي الدول النامية والاقتصادات المتحولة. يتضح منه جليا أن أصول أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات العالمية بلغت 14495 مليار دولار في عام 2017، منها 62% هي أصول خارجية. كما بلغت إجمالي مبيعاتها لنفس السنة 7964 مليار دولار، منها 65% هي مبيعات في الخارج؛ وتوظف عمالة قدرها 16.646 مليون عامل، منهم 59% هي عمالة خارج الدول الأم. بلغت أصول أكبر 100 شركة متعددة

¹ عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، القاهرة، 2003، ص 29.

² نوزاد عبد الرحمن الهيتي، الثورة العلمية والتكنولوجية ومستقبل الاقتصاد العربي، مطابع أدبتار، كالياري، إيطاليا، 2000، ص 53.

³ ITU, World Telecommunication Indicators Data base, 8 th edition, 2005.

الجنسيات في الدول النامية والاقتصادات المتحولة لعام 2016 قيمة 6397 مليار دولار، منها 29% أصول خارجية. بلغت قيمة مبيعاتها لنفس السنة 3524 مليار دولار، منها 44% مبيعات في الخارج. توظف هذه الشركات 12.038 مليون عامل، 38% منها هي عمالة غير تابعة للدول الأم. تبين المؤشرات السابقة أن الدول النامية أصبحت لديها شركات متعددة الجنسيات تمتاز بالضخامة، لكنها تبقى أقل من حجم تلك التابعة للدول المتقدمة، كما أنها تبقى ذات تركيز كبير في أنشطتها داخل حدود الدول الأم لها خلافاً لكبيرات الشركات المتعددة الجنسيات التابعة للدول المتقدمة والتي تركز نشاطها خارج حدود الدول الأم.

الجدول رقم(04): مؤشرات عن أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات في القطاعات غير المالية في العالم والدول النامية

لعامي 2017 و2016 على الترتيب بالمليار دولار

المتغيرات	100 أكبر شركة عالمية	100 أكبر شركة في الدول النامية والاقتصادات المتحولة
	2017	2016
الأصول الخارجية	9004	1886
الأصول الداخلية	5491	4511
إجمالي الأصول	14495	6397
الأصول الخارجية كنسبة من إجمالي الأصول(%)	62	29
المبيعات الخارجية	5170	1559
المبيعات الداخلية	2793	1965
إجمالي المبيعات	7964	3524
المبيعات الخارجية كنسبة من الإجمالي(%)	65	44
العمالة في الخارج(بالمليون)	9.757	4.603
العمالة في الداخل(بالمليون)	6.889	7.434
إجمالي العمالة(بالمليون)	16.646	12.038
العمالة الخارجية كنسبة من الإجمالي(%)	59	38

Source: Unctad, world investment report 2018, Op.cit, p.29.

المطلب الثاني: المحددات الخاصة بموقع التدويل(مناخ الاستثمار في الدول المضيفة)

يقصد بهذه المحددات مناخ الاستثمار في مواقع تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها. قدمت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار تعريفاً شاملاً لمناخ الاستثمار، ويتمثل في مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في اتجاهات رأس المال وتوطنه، فالأوضاع السياسية العامة للدولة وما تتصف به من استقرار أو اضطراب، والتنظيم الإداري لها وما يتميز به من فاعلية، والأوضاع الاقتصادية التي تتأثر بما حبي به البلد من خصائص جغرافية وديموغرافية، مما ينعكس على توفر عناصر الإنتاج، وما أشاده البلد من بنى تحتية، ثم خطط البلد وبرامجه الاقتصادية وموازناته ومدى مساهمتها في تحقيق نمو مضطرد ومتوازن، وطبيعة السوق السائد بالدولة وآلياته، والنظام القانوني بالدولة ومدى كماله ووضوحه واتساقه وثباته وتوازنه بما ينطوي من حقوق وأعباء¹. وكل هذه العناصر مترابطة ومتداخلة تؤثر في بعضها البعض، وتترجم في محصلتها كعوامل

¹ مأمون إبراهيم حسن، موزي عبد العزيز الحمود، مناخ الاستثمار ومآزق التنمية في الوطن العربي، سلسلة المحاضرات العامة، العدد 07، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، أبريل 1994، ص14.

جذب أو طرد لرأس المال، لذلك ينبغي على الدول التي تسعى إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أن تأخذ بعين الاعتبار مختلف العناصر السابقة مجتمعةً بعين الاعتبار، وأن لا تقتصر على بعضها دون البعض الآخر، لبلوغ مستوى الارتقاء والأداء الجيد، وتعميق الثقة في المستثمرين الأجانب.

من التعريف السابق، يمكن اعتبار مناخ الاستثمار مفهومًا مركبًا يشمل على التدابير التالية:

أولاً: التدابير الخاصة بالأوضاع السياسية، والاجتماعية والثقافية

تشكل هذه التدابير أحد النواحي الجوهرية في قرار الاستثمار، باعتبارها انعكاسًا مباشرًا لمدى استقرار مناخ الاستثمار، وتشمل على:

1- الاستقرار السياسي: لا يمكن تصور تدويل الشركات لأنشطتها في مواقع فاقدة لشرط الاستقرار السياسي والأمني حتى في ظل ارتفاع المردودية المتوقعة من عملية الاستثمار، ويعود ذلك إلى اتصاف رأس المال بالحدز والخوف الشديد، وبالتالي، فهو يبحث بطبيعته عن الأمان والاستقرار. كما تتطلب عملية استثمار رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة أفقًا زمنيًا متوسط أو طويل الأجل لكي يتمكن المستثمر الأجنبي من تغطية تكاليفه وتحقيق الأرباح.

ولقد أكدت العديد من الدراسات الميدانية على العلاقة السلبية بين جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وغياب الاستقرار السياسي في الدول المضيفة؛ إذ أكدت دراسة في سنة 1963 أن الاستقرار السياسي يعتبر المحدد الأول للاستثمارات الأمريكية في الدول النامية. أكدت هذه النتيجة دراسة أخرى سنة 1984 في اليونان للفترة (1955-1978)، وقد تم تدعيم النتائج السابقة سنة 1985 ودراسة شملت 54 دولة نامية¹.

تشمل مظاهر عدم الاستقرار السياسي التعاقب السريع للحكومات، مما ينعكس سلبًا في عدم استقرار السياسات الاقتصادية، وبالتالي، عدم وضوح الخطوط العريضة لاقتصادات الدول المضيفة. إضافة إلى انتشار الخلافات السياسية وتحولها إلى عنف، واندلاع الحروب الأهلية². إضافة إلى مظاهر عدم الاستقرار السابقة، تشمل المخاطر السياسية على عمليات التأميم والمصادرة ونزع الملكية؛ ويتعدى الأمر إلى انتشار النزاعات الإقليمية التي تزيد من احتمالات قيام الحروب، وانتشار الانقلابات العسكرية والاضطرابات السياسية، وعدم قيام أسس الحكم على مفاهيم المشاركة، والشفافية، والمساءلة، وسيادة القانون، ومحاربة الفساد والبيروقراطية، واحترام حقوق الإنسان، وضعف و/أو غياب استقلال جهاز القضاء، ما يؤدي إلى عدم اطمئنان الشركات الأجنبية.

2- العلاقات الاجتماعية والثقافية: لهذه الأخيرة أهمية كبيرة في مناخ الاستثمار، إذ لا بد أن يكون تسهيل إدماج المستثمر الأجنبي في الوسط الاجتماعي والثقافي للدولة المضيفة من ضمن أولويات الحكومات، نظرا لتركيز المستثمر الأجنبي على نمط المعيشة، ونوعية التعليم، ومستوى الخدمات الصحية وتكلفتها، وتوفير دور الثقافة، ومعدل الفقر، ومعدل البطالة، والعادات والتقاليد، ونشاط النقابات العمالية، واللغات المستعملة،

¹ عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، 2000-2001، ص 54-55.

² كورتل فريد، مداخلة بعنوان: سبل تنشيط الاستثمار الأجنبي في الجزائر، الملتقى العلمي الدولي: الاستثمار الأجنبي المباشر ومهارات الأداء

الاقتصادي، جامعة بومرداس (الجزائر)، 22-23 أكتوبر 2007، ص 02.

ومستوى الجريمة، والتفاوت المسجل في توزيع الدخل، ومدى تفضيل المستهلكين بالدول المضيفة للمنتج الوطني على غيره، ومستوى ترحيبهم بالأجانب ككل¹.

ولقد توصلت عدة دراسات إلى أن الاستقرار السياسي والاجتماعي على جانب كبير من الأهمية في شرح توجهات الشركات المتعددة الجنسيات²، لأنه يقلل من حالات عدم اليقين لدى الشركات المحتملة، ويشجع الشركات الموجودة على زيادة حجم استثماراتها وإعادة استثمار أرباحها.

ثانياً: الإجراءات الخاصة بالسياسة الاقتصادية والانفتاح على العالم الخارجي

1- فعالية السياسة الاقتصادية: تعكس مدى نجاح سلطات الدولة المضيفة في تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية السليمة والضرورية، والتي تعزز ربحية الاستثمارات المحلية والأجنبية. وتشمل على ما يلي:

1-1 حجم السوق واحتمالات النمو: من دون شك، فإن الشركات شديدة الحساسية لحجم السوق واحتمالات نموه في الدول المضيفة، نظراً لانعكاس ذلك على أدائها وأرباحها، كما أنها توفر فرصاً جديدة للاستثمار والأعمال. ويستخدم كمقياس لحجم السوق متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، كمؤشر للطلب الجاري، كما يستخدم عدد السكان كمؤشر للحجم المطلق للسوق³. وقد أكدت عدة دراسات على علاقة الارتباط القوية بين معدل نمو الناتج وبين جذب الشركات متعددة الجنسيات⁴. هذا وتشير معدلات النمو المرتفعة إلى تمتع الدولة المضيفة بأساسيات اقتصادية قوية فضلاً عن ارتفاع معدل العائد المتوقع من الاستثمار.

2-1 التحكم في معدل التضخم: تؤثر معدلات التضخم المرتفعة سلباً على أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات، لأنها تؤثر على سياسات التسعير وعلى تكاليف الإنتاج وربحية السوق⁵. كما تعتبر معدلات التضخم المرتفعة مؤشراً على عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي، وعجز الحكومة في التحكم في السياسة الاقتصادية الكلية⁶. تؤدي معدلات التضخم المرتفعة إلى تآكل القيم النقدية وتشويه الحقائق والبيانات الاقتصادية، مما يعقد في النهاية عملية التنبؤ الاقتصادي، وبالتالي، صعوبة إدارة الأنشطة الاستثمارية.

3-1 استقرار سعر الصرف: ترتبط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سلباً مع تقلبات سعر الصرف، إذ تساهم في انخفاض أو ارتفاع ما يحققه المستثمر الأجنبي من أرباح. فإذا كان هدفه تمويل سوق الدولة المضيفة بالسلع والخدمات فإن العائد يكون بالعملة المحلية، وبالتالي، فإن التقلبات فيها تنعكس في تقلبات مباشرة في هامش الربح بالعملة الأجنبية. وإذا كان هدفه التصدير فإن تقلبات سعر صرف الدولة المضيفة تؤدي إلى

¹ Claude De Nehme, *strategies commerciales et techniques internationales*, Ed: organisation, Paris, 1992, p.88.

² رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، المكتبة العصرية، 2007، ص 101.

³ أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص 35.

⁴ محمد عبد العزيز عبد الله عبد، عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النفائس، بيروت، 2005، ص 66.

⁵ عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص 53.

⁶ محمد عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 61.

زيادة أو انخفاض تنافسية منتجاتها، وبالتالي، التأثير إيجاباً أو سلباً على النشاط الاستثماري فيها. وقد يتم استيراد مستلزمات الإنتاج من الخارج، وبالتالي، تتأثر تكاليف الإنتاج بتقلبات سعر الصرف¹.

1-4 التحكم في المديونية الخارجية: أدت المديونية إلى تعميق الاختلال الخارجي وزيادة الضغوط على الاقتصاد جراء زيادة خدمات الديون في عدة دول نامية. في هذا الإطار، ينبغي على الدول التي ترغب في جذب أنشطة الشركات الأجنبية أن تضمن التنسيق بين الموارد الداخلية والخارجية مع ترجيح دور الأولى بصورة تدريجية. وتعتمد سياسة ثابتة للاقتراض من الخارج في ضوء قدرة الاقتصاد الوطني على استيعاب هذه القروض، وعدم استخدامها إلا في المشروعات الإنتاجية².

1-5 فعالية النظام الضريبي: تعتبر الضرائب من بين الأدوات الهامة للسياسة المالية، وتلعب دور الموجه للاستثمارات، لأنها تدخل في تكوين التكاليف الاستثمارية وتقلل من مستوى العوائد³. وتحرص بعض الدول على تقديم إعفاءات ضريبية للمستثمرين الأجانب بهدف تحسين جاذبيتها للاستثمارات مقارنة بالدول المنافسة. إن فلسفة الإعفاء الضريبي على الصعيد الاقتصادي هي خروج عن القاعدة العامة في التكاليف، لأنها وجدت لمساعدة ودعم الأنشطة والمشاريع ذات الربحية والريعية والضعيفة، أو تلك التي لا يرغب المستثمرون القيام بها، بسبب ضخامة الأخطار أو صعوبات المكان، وليس من أجل التعويض عن فقدان عناصر أخرى تعيق الاستثمار والتي يمكن معالجتها بطرق وأساليب أخرى⁴.

وقد خلصت دراسة قامت بها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار إلى الحقائق التالية⁵:

- يبحث المستثمر عن الربح بشرط ألا يتحمل في الدولة المضيفة عبئاً ضريبياً زائداً عما هو مسموح بخصمه من ضرائب في دولته.
- لا تهم المستثمر القوي الإعفاءات بقدر ما تهمة معقولة النظام الضريبي، وحتى البنك الدولي غير راض عن سياسة الإعفاءات الضريبية ولا يرى فيها الوسيلة الأنجع لتشجيع الاستثمارات.
- يأتي ارتفاع الضرائب والرسوم ضمن المجموعة الأولى من بين العوامل المعيقة للاستثمار، وتأتي الإعفاءات الضريبية ضمن المجموعة الأخيرة من بين العوامل المحفزة للاستثمار⁶.

وينبغي على الدول التي ترغب في جذب الشركات المتعددة الجنسيات أن تعمل على تطبيق نظام ضريبي عصري يتصف بالوضوح، والشفافية، والمرونة والعدالة في التكاليف والفعالية؛ وتعمل على ترشيد الإعفاءات

¹ فادية محمد عبد السلام وأحمد جاد كمال، السياسات المقترحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مصر، يوليو 2004، ص18.

² مطانيوس حبيب، أوراق في الاقتصاد السوري، سلسلة الرضا للمعلومات، دمشق، 2006، ص303.

³ منذر خدام، الأسس النظرية للاستثمار، منشورات وزارة الثقافة، دمشق، 2004، ص50.

⁴ إلياس نجمة، السياسة المالية في سوريا، ندوة الثلاثاء الاقتصادية، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، دمشق، 2003، ص7.

⁵ رسلان خضور، سياسة الإعفاءات الضريبية والجمركية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية (النموذج السوري)، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد6، 1996، ص110.

⁶ رسلان خضور، المقومات الاقتصادية الكلية لمناخ الاستثمار، ندوة سياسات الاستثمار في سوريا، جامعة دمشق، سوريا، 97/03/23، ص24.

الضريبية وربطها بالأولويات الاقتصادية، وإلغاء غير المبرر منها؛ والعمل على مكافحة التهرب الضريبي من خلال وحدة وتماسك وتجانس التشريعات الضريبية، وتطوير الإدارة الضريبية ورفع كفاءة العاملين فيها.

1-6 موارد الأصول: والتي تشمل:

• **وفرة المواد الأولية:** أثبتت الإحصاءات أن المناطق المتوفرة على المعادن المختلفة من ضمن المناطق الجذابة للشركات¹. كما أن الموقع المتميز للدولة كمركز جغرافي بين الأسواق الرئيسية والواعدة، أو كإقامة رئيسية للطرق والمطارات والبحار يعطيها ميزة تنافسية في استقطاب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات.

• **البنية التحتية:** تساعد نوعية المنشآت القاعدية في فهم سبب نجاح بلد ما أو إخفاق بلد آخر في تنويع إنتاجه وتطوير مبادلاته. والمؤكد أن مستوى المنشآت القاعدية والنمو الاقتصادي يسيران بنفس السرعة². ويمكن التمييز بين فئتين من المنشآت القاعدية؛ تشمل الأولى المنشآت الاقتصادية كالطرق والمطارات والموانئ والسكك الحديدية، وشبكات الاتصال السلكية واللاسلكية، ومنشآت الري، والطاقة، ومكاتب القانون والمحاسبة. وتشمل الفئة الثانية المنشآت الاجتماعية المتعلقة بجوانب الرفاهية كالصحة والتعليم والبيئة وغيرها.

• **اليد العاملة:** تتجه الاستثمارات إلى الدول التي تتوفر على يد عاملة رخيصة، وخاصة الاستثمارات الكثيفة العمالة لأنها تضمن تكلفة أقل وتمنح الشركات الأجنبية قدرة أكبر على المنافسة³. ويجب على الدول المضيفة أن تعمل جاهدة لتطوير وتنمية مهاراتها البشرية، لأن انخفاض تكاليف العمالة قد لا يكون محددًا هامًا للشركات المتعددة الجنسيات إذا لم تكن هذه العمالة مدربة ومنضبطة.

2- **سياسات تعزيز الانفتاح على العالم الخارجي:** تزداد مع تزايد الانفتاح فرص التبادل التجاري وتدويل الشركات لأنشطتها. ومن الإجراءات الواجب اتخاذها لتعزيز الانفتاح على العالم الخارجي ما يلي:

• تطوير وتحديث النظام المصرفي والمالي، والسماح بإنشاء مصارف خاصة محلية وأجنبية، بالإضافة إلى إنشاء سوق للأوراق المالية وتطويرها، بما يسمح بتعبئة المدخرات وتوفير التمويل اللازم.

• خلق الشروط الموضوعية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، كالتخفيض التدريجي للرسوم الجمركية، وتحديث قوانين الاستثمار من القيود ذات الأثر على التجارة الدولية، بالإضافة إلى تحرير تجارة الخدمات المصرفية، والتأمينية، والنقل، والسياحة، والاتصالات، ومختلف الخدمات المهنية كمكاتب الاستشارات الفنية⁴.

• الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية وتوقيع اتفاقيات ثنائية تكفل حرية تدفق الاستثمارات، والتعاون مع المؤسسات الدولية التي لها دور في عمليات ترويج الاستثمار وتقديم الخدمات الاستثمارية.

¹ Moine S, *Pourquoi ne pas investir en Afrique?*, revue: problèmes économiques, n° 2621, 16 Juin 1999, Ed: La documentation française, p14.

² المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، ملخص التقرير التمهيدي حول الاستثمارات في المنشآت القاعدية ودور الأوساط الاجتماعية والاقتصادية في تسيير الفضاء الأورو-متوسطي، القمة الرابعة للمجالس الاقتصادية والاجتماعية، لشبونة، سبتمبر 1998.

³ سمير سعيفان، مقالات في الاقتصاد والإدارة في سوريا، دار نشر القرن 21، دمشق، كانون الثاني، 2000، ص110.

⁴ أحمد شعبان محمد علي، انعكاسات المتغيرات المعاصرة على القطاع المصرفي ودور البنوك المركزية، الدار الجامعية، مصر، 2007، ص37-38.

- تطبيق سياسات المؤسسات المالية الدولية من إقرار عملية الخصخصة، وتفعيل دور القطاع الخاص، وإصلاح الدعم، وتحرير الأسعار... الخ.
- إلغاء القيود على عمليات تحويل رأس المال والأرباح، وتخفيف الإجراءات المعقدة من وراء ذلك.
- عقد اتفاقيات لمنع الازدواج الضريبي مع الدول الأم للشركات، لتساهم في خفض تكلفة الاستثمارات.
- تطبيق المعايير المحاسبية الدولية والتي تسمح للشركات بزيادة احتمالات الاندماج والشراكة، وتخفيض تكلفة رأس المال، وزيادة الشفافية، وزيادة مصداقية القوائم المالية للشركات في الدول المضيفة، وزيادة فهم التقارير المالية وقابلية مقارنة البيانات بين مختلف الدول.
- يجب أن لا تكون سياسات تعزيز الانفتاح على العالم على حساب جهود التنمية في الدول المضيفة، لأن الهدف النهائي من جذب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات هو تعزيز التنمية في الدول المضيفة.

ثالثاً: الإطار التشريعي، والتنظيمي والتحفيزي

- 1- النظام القانوني: يشكل إعداد تنظيم قانوني متكامل قدر الإمكان يعامل الشركات الأجنبية على أسس ثابتة وواضحة أمراً بالغ الأهمية، ولا يقتصر على تحديد المزايا التي يتمتع بها فقط، بل يجب أن يتسع هذا التنظيم ليشمل مختلف أنشطة الشركات بدءاً بطرق جذبها، مروراً إلى طرق معاملتها وحمايتها (ضمانها)، وانتهاء بتصفيته¹، ولبلوغ ذلك يجب على التشريعات أن:
- تتميز بالتفاصيل الدقيقة التي تعالج كل المسائل الموضوعية والإجرائية المتعلقة بالاستثمار، بالإضافة إلى تبنيتها للوائح التنفيذية².
- تتصف بالديناميكية والعمل على تطويرها بشكل دائم وتحديثها بشكل يتناسب مع التطورات والمستجدات المختلفة³، لكن من دون المساس بمبدأ استقرار التشريع لتوليد الثقة لدى المستثمر الأجنبي.
- تتصف كل الإجراءات الإدارية بالشفافية، ويكون ذلك بتطوير وإصلاح الإدارة⁴.
- الاستفادة من تجارب بعض الدول التي نصت تشريعاتها على معاملة الخسائر التي يتعرض لها المستثمر الأجنبي في حالات الطوارئ بنفس معاملة المستثمر المحلي، وخضوع المستثمر الأجنبي للدستور، وبالتالي، تمتعه بأرفع وأسمى قواعد الحماية التشريعية⁵.

¹ دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، مارس 2006، ص 80.

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مقارن عن تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية وما يقابله في بعض دول العالم الأخرى، سلسلة الخلاصات المركزة، الكويت، ص 18.

³ مصطفى العبد الله الكفري، مناخ الاستثمار في سوريا، ندوة الثلاثاء الاقتصادية والاجتماعية، دمشق، 18-03-2008، ص 20.

⁴ العمري عمار، مداخلة بعنوان بعض الملاحظات عن واقع الإدارة العمومية في الجزائر وسبل إصلاحها للاندماج إيجابياً في الحركة العالمية، الملتقى العلمي الدولي الأول أهمية الشفافية في نجاعة الأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، الأوراسي (الجزائر)، 2003، ص 15.

⁵ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مقارن عن تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية وما يقابله في بعض دول العالم الأخرى، مرجع سبق ذكره، ص 13، 15 و 17.

- تنص على إنشاء هيئة مسؤولة عن تشجيع الاستثمار من حيث تكوينها ومهامها واعتماداتها المالية، وتعتبر الأداة الرئيسية للتعريف بفرص الاستثمار من خلال تنظيمها للملتقيات والندوات والمعارض، كما تعمل على استقبال الشركات الأجنبية، وتوجيهها، ومتابعتها.
 - تنص على إنشاء النافذة الواحدة، كجهة إدارية واحدة تتعامل معها الشركات الأجنبية، وتتكون من ممثلين عن كل الدوائر المعنية بعملية الاستثمار، مهمتها العمل على تبسيط الإجراءات الإدارية وتسريعها.
 - الانضمام إلى الاتفاقيات الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف، لندعم الضمانات المقررة بموجب القوانين المحلية بالضمانات التي نصت عليها هذه الاتفاقيات. وتضمن الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف مصداقية أكبر للتشريعات المحلية، مما يؤدي إلى زيادة الثقة في نفوس الشركات المتعددة الجنسية.
- ويجب أن يشمل الجانب القانوني إضافة إلى التشريعات الخاصة باستثمارات الشركات المتعددة الجنسيات وكيفية معاملتها على مختلف التشريعات الخاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية، ومنع الاحتكار ودعم المنافسة، ومحاربة القطاع الموازي، وقوانين الشركات والخصخصة، وقوانين تحرير التجارة ورأس المال. ولا يمكن لهذه القوانين أن تمارس تأثيرًا إيجابيًا في الشركات المتعددة الجنسيات إلا إذا تم تنفيذها، لذلك لا بد أن تكفل الجهة التنفيذية تحويل هذه التشريعات إلى إجراءات فعلية واضحة ومستقرة. كما أن مراعاة التشريعات القانونية المتطلبات السابقة الذكر مع متطلبات الدول المضيفة من الحفاظ على البيئة، وعلى أمن وسلامة اقتصاداتها بتحقيق أهدافها المختلفة كزيادة الصادرات، وتخفيض البطالة، وتحويل التكنولوجيا، ومراقبة المستثمرين الأجانب للتأكد من تنفيذهم للالتزامات المتفق عليها، يعتبر أمراً ضرورياً.
- 2- الإطار التنظيمي:** تتعامل الشركات متعددة الجنسيات مع هيئة أو جهاز يشرف على تخطيط وتوجيه وترويج الاستثمار الأجنبي المباشر في كل دولة مضيفة، وتحدد مهامه في تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية في المجالات الاقتصادية المختلفة، وفي منح الموافقات الخاصة بمشروعات الاستثمار بعد دراستها، ومتابعة ومراقبة انجازات المستثمرين الأجانب ومدى تطبيقهم للالتزامات المتفق عليها، وتقديم المساعدات اللازمة لإجراء دراسات الجدوى التمهيدية وحل المشكلات التي تواجه المستثمر الأجنبي، فضلا عن الترويج لفرص الاستثمار داخليا وخارجيا من خلال توفير المعلومات والبيانات المختلفة.¹
- 3- الجانب التحفيزي:** تقوم العديد من الدول المضيفة بتقديم حزمة من الحوافز لتساهم في زيادة أرباح الشركات المتعددة الجنسيات. وتشمل على الحوافز المالية والتي منها الإعفاءات الجمركية للواردات من الأجهزة والمعدات.² والإعفاء الكلي أو الجزئي من مختلف الضرائب.³ إلى جانب الحوافز التمويلية، كمنح قروض بفائدة منخفضة. ويمكن تعزيز ربحية المستثمر الأجنبي بحوافز أخرى كتقديم الأراضي والبنية الأساسية المطلوبة بأسعار منخفضة، وتقديم مساعدات خاصة بالبحوث والدراسات الهادفة إلى توسيع المشاريع القائمة.

¹ مجلس الوزراء، تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص19.

² زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية، بيروت، 1998، ص391.

³ OCDE, Fiscalité et investissement direct étranger, L expérience des économies en transition, 1995, p45.

- ويجب أن يكون العائد النهائي من هذا الدعم أكبر من العبء الذي تتحمله الدولة المضيفة، كما يجب على هذه الأخيرة أن تحدد بدقة الأهداف المراد تحقيقها من سياسة الحوافز، وتكون مكملة لسياسة دعم الاستثمارات المحلية، مع مراعاة نوعية الاستثمارات والأنشطة المراد استقطابها لتعزيز الآثار الإيجابية.¹
- إذا كانت السياسات السابقة الذكر كفيلة بتحسين مناخ الاستثمار، فإنها يجب أن تمتد إلى وضع الأسس السليمة والصحيحة للتعامل مع الشركات المتعددة الجنسيات، من خلال:²
- وضع ضوابط تلتزم على أساسها الشركات الأجنبية في المساهمة بنقل التكنولوجيا وتدريب العمالة وغيرها من الإسهامات الضرورية لها.
 - عدم السماح للشركات المتعددة الجنسيات بالسيطرة على القطاعات الإستراتيجية في الدول النامية كالطاقة النووية والبتروكيمياويات والشركات الكبرى لأنها ترتبط بالأمن القومي.
 - توجيه الشركات المتعددة الجنسيات نحو إقامة مشاريع استثمارية غير تقليدية ولا تؤثر سلباً على المشاريع القائمة، مما يزيد من جدوى هذه الشركات وتفعيل دورها التنموي.
 - دعم قدرات القطاع الخاص المحلي من قبل الحكومات الوطنية لتفعيل دوره في الإنتاج وإسهامه بشكل أكبر في الاستثمار.
 - عدم المبالغة في تقديم المزايا والتسهيلات للشركات المتعددة الجنسيات، ذلك أن العوائد التي تحصل عليها أكبر بكثير من الفوائد التي تحققها الدولة المضيفة.
 - القيام بدراسات الجدوى الاقتصادية في الدولة المضيفة قبل دخول أي شركة متعددة الجنسيات من أجل تحديد أنواع الاستثمارات الواجب جذبها، وبشكل لا يؤثر على المشاريع التي تقوم بها الشركات المحلية.

المبحث الرابع

تفاصيل الخطة الإستراتيجية للشركات متعددة الجنسيات

توجد عناصر مشتركة تتضمنها استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات نبيها في هذا العنصر.

المطلب الأول: اتخاذ قرار الاستثمار

يرتبط توسيع نطاق أعمال الشركة متعددة الجنسيات خارج حدود الدولة الأم بتحقيق الأهداف التالية:

- **تعظيم الربح:** هو الهدف الرئيسي، وتشمل كل من أرباح الفروع والشركة الأم القصيرة أو الطويلة الأجل.³
- **تدعيم المركز التنافسي وتعظيم المبيعات:** يرتبط هذا الهدف بعدة محددات منها حاجة الشركات متعددة الجنسيات إلى الاتصال المباشر بالعملاء لتفهم احتياجاتهم، بالإضافة إلى أهمية خدمات ما بعد البيع المقدمة بشكل دوري والتي تحدد المنافسة على المبيعات الدولية. كما تفرض العديد من الدول قيوداً على التجارة مما

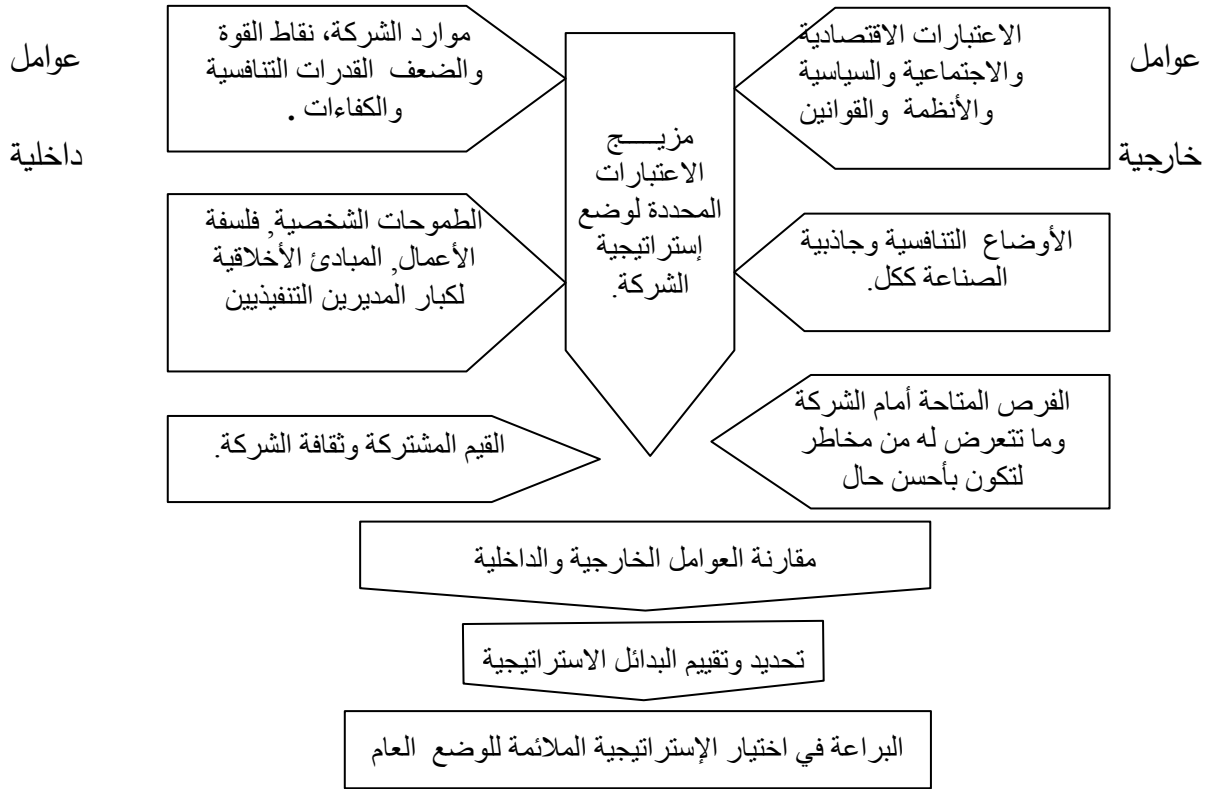
¹ اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، سياسات جذب الاستثمار الأجنبي والبيئي في منطقة الاسكوا: تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر وتعبئة المدخرات المحلية، مع دراسة حالة الأردن والبحرين واليمن، الأمم المتحدة، نيويورك، 2003، ص 21-22.

² سعد محمد الكواز، مداخلة بعنوان: الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الأقطار النامية، الملتقى العلمي الدولي الثاني: إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فندق الأوراسي (الجزائر)، 15/14 نوفمبر 2005، ص 343.

³ مروان نشأت ربال، أثر الشركات متعددة الجنسيات على تطور العلاقات الدولية، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، 1993، ص 09.

يعرق في النهاية صادرات الشركات متعددة الجنسيات إليها.¹ بالإضافة إلى محددات أخرى تتعلق بالدولة الأم، والتي قد تنخفض فيها المبيعات نتيجة كساد اقتصادي، أو تشبع السوق المحلي. ويتوقف اتخاذ القرار الاستثماري من طرف الشركة متعددة الجنسية، وبالتالي، تحقيق الأهداف السابقة الذكر على جملة من العوامل، منها داخلية وأخرى خارجية، ويوضح ذلك الشكل رقم (03).

الشكل رقم (03): العوامل المحددة لاتخاذ القرار الاستثماري في الشركة متعددة الجنسية



المصدر: أيمن حسن أيوب، نموذج مقترح للتنمية الإدارية في الشركات متعددة الجنسيات، أطروحة دكتوراه، جامعة عين شمس، 2006، ص 109.

من الشكل رقم (03)، فإن قرار الاستثمار لدى الشركة متعددة الجنسية يتأثر بالعوامل المرتبطة بظروف الشركة، وتتعلق بالقدرات الإنتاجية ومكانة الشركة في الاقتصاد العالمي. كما يرتبط أيضا بعوامل خاصة بالدولة المضيفة، وهي مختلف العناصر المكونة لمناخ الاستثمار والتي تؤثر على نمو وتوسع الشركة، وقد سبق وبينها بالتفصيل.

المطلب الثاني: سياسات التخطيط الاستراتيجي في الشركات متعددة الجنسيات

يعتبر التخطيط الاستراتيجي الرابط الأساسي بين الشركة ومناخ الاستثمار. ويركز التخطيط الاستراتيجي على قياس الفرص والتهديدات في مناخ الاستثمار للدول المضيفة، وتحديد الفرص البديلة للاستثمار مع تحديد عوامل القوة والضعف في صيغ الاستثمار المطروحة للمفاضلة، والتعرف على أساليب المنافسة الدولية، وتحديد سيناريوهات الاستثمار مستقبلا، وتحديد السياسات العامة للاستثمار مع وضع خطة عامة قصد تحديد

¹ جون هيدسون، مارك هرنر، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ، الرياض، 1987، ص 703-704.

الأهداف والمصالح المشتركة للدولة المضيفة والشركات.¹ ويحتاج التخطيط الإستراتيجي إلى قاعدة بيانات، ومراكز دعم قرارات الاستثمار، ونظم وأطر كفؤة وخبيرة، فهو يتضمن عددًا من المعايير كالمعاملة الضريبية، وتكلفة التمويل، والربحية وتقييم المخاطر.

أولاً: تفاصيل الخطة الإستراتيجية للشركة المتعددة الجنسية

تتضمن الخطة الإستراتيجية لكل شركة متعددة الجنسية عناصر مشتركة هي:

1- التخطيط: تسعى كل الشركات إلى وضع خطط إستراتيجية عامة تكون أداة استرشاد للإدارة تساعد على اتخاذ القرار السليم، وبما يسمح بالاستغلال الأمثل لمواردها المالية وقدراتها الفنية. يعتمد هذا التخطيط على سرعة تدفق المعلومات من مختلف الدول التي يكون للشركة فروعاً فيها، وذلك للتأكد من أن الخطة الموضوعية تلائم الظروف والمتغيرات على المدى المتوسط والطويل.²

2- تحديد نوع الاستثمار (أو النشاط) الواجب التجسيد: تفاضل الشركة بين الاستثمارات الرامية إلى إحلال الواردات وتلك الموجهة للتصدير، فيُتخذ القرار في الأولى بسبب ارتفاع تكاليف النقل، أو الاختلافات في تكاليف العملية الإنتاجية بين الدولة الأم والدولة المضيفة، أو لوجود حواجز جمركية وغير جمركية، أو لوجود خطر يهدد بفقدان السوق التصديرية للشركة بفعل المنافسة. أما الاستثمارات الموجهة نحو التصدير، فالغاية منها بيع المنتجات في سوق الدولة الأم أو أسواق أخرى، أو لغرض إنتاج أجزاء لتجميعها في بلدان أخرى.³

3- التمويل: تقوم الشركة المتعددة الجنسية بتمويل عملياتها الاستثمارية في البلدان المضيفة في إطار خطة مالية شاملة، تركز من خلالها على مصادر التمويل المتوفرة، سواءً عن طريق الاقتراض من المصارف المحلية، أو إصدار أوراق مالية في السوق المالية المحلية؛ وهذا لا يعني أن الشركات متعددة الجنسيات لا تملك إمكانيات مالية، فالعديد منها، كما اتضح سابقاً، يفوق مجموع أصولها ميزانية العديد من الدول النامية. وإنما الغاية من ذلك تحقيق الربحية بأقل تكلفة ممكنة، وبالتالي، إحكام السيطرة، وتجنب مشاكل تحويل رؤوس الأموال والأرباح.⁴

ومن شأن هذه السياسة أن تؤدي إلى خلق تشوهات في اقتصاد الدول المضيفة، بسبب امتصاص المدخرات فيها، وتحويلها إلى الخارج عن طريق تحويل الأرباح.

4- السياسات الإدارية والتنظيمية: يتم إخضاع فروع الشركة المتعددة الجنسية إلى المركز الرئيسي اعتماداً على تطور وسائل الاتصال الدولية، وتحقق سياسة إنشاء الفروع وتنظيمها للشركة الأم مزايا عديدة، هي:⁵

- يكون توزيع الفروع نتيجة دراسة معمقة حول توفر ظروف وعوامل الإنتاج من رأس المال، والعمالة، والتجهيزات والطاقة، وهذا التوزيع يكون حسب قدرة كل سوق على توفير هذه العناصر.

¹ فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000، ص 61.

² الأمانة العامة لاتحاد الغرف العربية الخليجية، دور الشركات المتعددة الجنسية في التنمية الاقتصادية، الدمام، 1989، ص 07.

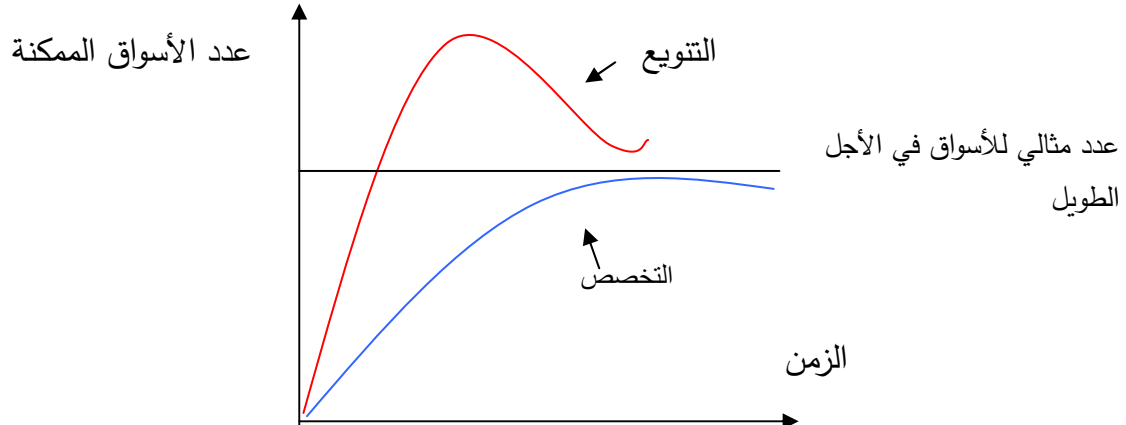
³ مركز الأمم المتحدة المعني بالشركات عبر الوطنية، الشركات عبر الوطنية في التنمية العالمية، الدراسة الثالثة، الأمم المتحدة، نيويورك، 1983، ص 256-257.

⁴ زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 187.

⁵ جورج الراسي، الاشتراكية والشركات متعددة الجنسية، دار الثورة للصحافة والنشر، 1977، ص 101، و 103، و 116، و 117، و 135.

- الأخذ بعين الاعتبار المخاطر المترتبة على التواجد في بلد واحد.
 - تُستعمل بعض الفروع بغرض التمويل وتحويل الأرباح، فقد يقترض فرع في بلد ما أين أسعار الفائدة منخفضة ويمول بهذه القروض فرعاً آخر لنفس الشركة في بلد آخر أين أسعار الفائدة مرتفعة. وقد يكون الهدف الرئيسي من إنشاء بعض الفروع هو جمع الأرباح، إذ تقام في الدول حيث الضرائب منخفضة، أو غير موجودة أحياناً كحالة الجنات الضريبية.
- وتعطي الأمثلة السابقة مدى الديناميكية المدهشة والقدرة الكبيرة للشركات المتعددة الجنسيات على التكيف، مع العلم أن توزيع الأسواق بين الفروع لا يسمح بقيام منافسة بينها، بل هدفه استغلال كل المزايا واستخدام طاقات الإنتاج لأقصى مدى ممكن لتعظيم الأرباح وتجنب التهديدات.
- 5- سياسات التسويق:** تضع الشركة المتعددة الجنسية برامجها التسويقية على أساس خطة سنوية مرنة تراعي ظروف وأوضاع السوق العالمية المتغيرة والمتطلبات والقدرة الإنتاجية والتنافسية لها. وتختار الشركة ما بين إستراتيجية التخصص أو إستراتيجية التنويع. تتمحور جهود الشركة في إستراتيجية التخصص على سوق واحدة أو عدد قليل من الأسواق، وتكون الشركة في هذه الإستراتيجية قادرة على التحكم في التكاليف، بمعنى الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة مقارنة بمنافسيها، إضافة إلى اختيار الأسواق بدقة لتأخذ وضعية احتكارية فيها.¹ في حين، تسمح إستراتيجية التنويع للشركة بتسويق منتجاتها إلى أسواق متعددة. وتختار الشركة بين إحدى الإستراتيجيتين. إلا أنه وبمرور الوقت، يمكن أن تصل كلا الإستراتيجيتين إلى نفس عدد الأسواق وهذا ما يوضحه الشكل رقم (04).

الشكل رقم (04): إستراتيجية التخصص والتنويع لدى الشركات المتعددة الجنسيات



Source: Pasco Berho, *Marketing International*, 2^{ème} edition, Ed: Dunod, Paris, 1997, p 32

من خلال الشكل رقم (04)، نلاحظ بأن إتباع إستراتيجية التنويع يؤدي إلى تخلي الشركة عن بعض الأسواق في مرحلة التوسع، في حين أن إستراتيجية التخصص تتميز بتقدم ملحوظ في البداية لتبقى منتظمة فيما بعد عند مستوى العدد المثالي للأسواق في المدى الطويل.

ثانياً: إستراتيجية منافسة الشركات الأخرى

¹ محمد عبد الرحمن، أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية، تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، ص 149-150.

تنشأ منافسة كبيرة بين مختلف الشركات المتعددة الجنسيات هدفها زيادة الأرباح والسيطرة على مزيد من الأسواق. ومن بين الاستراتيجيات التي تعتمد عليها الشركات لتعزيز مكانتها العالمية ما يلي:

1- التجديد: معظم الشركات متعددة الجنسيات هي إما شركات ضخمة أو تمارس نشاطاتها في قطاعات متطورة حيث يلعب التجديد دورًا أساسيًا وهامًا، أو تتضمن الميزتين معا. ويعتبر سلاح التجديد من بين الأسلحة الهامة المستخدمة في الصراع على الأسواق. إذ بفضل تطوير الأبحاث بشكل دائم وتنظيم شبكة للدعاية والإعلان، تحافظ الشركة على موقعها في السوق.¹ لهذا تتسابق كل الشركات إلى تطوير أبحاثها وتخصص لذلك مبالغ مالية ضخمة، كما تلجأ إلى إقامة مراكز للبحث في الدول التي تمتلك مصادر هامة على صعيد الباحثين مما يضمن لها استغلالها، وبالتالي، ضمان التجديد المستمر.

2- التكامل الرأسي: يكون من خلال قيام الشركة الأم بإنشاء فروع في الدول المضيفة لتزويد الشركة الأم أو الفروع الأخرى بمدخلات العملية الإنتاجية وإحكام السيطرة على المواد الخام²، ويعتبر سلاحًا هجوميًا للشركات المتعددة الجنسيات التي تسعى إلى مراقبة أسواقها والسيطرة عليها، وبالتالي، تهديد منافسيها.

3- إستراتيجية التركيز والتمايز: تكون من خلال تركيز الشركة على قطاع معين تستخدم معه إستراتيجية القيادة في التكاليف، والتي تعني أن تخفض من تكلفتها حيث يمكنها بيع منتجاتها بأقل من السعر الخاص بالمنافسين وتحقيق قدر كبير من الربح. كما تستخدم إستراتيجية التمايز، وذلك من خلال إيجاد درجة عالية من التمايز لمنتجاتها عن تلك التي يقدمها المنافسون، ما يمكنها من تحدد السعر وعدد الوحدات المباعة.³

خاتمة الفصل:

اتضح من هذا الفصل أن الشركات المتعددة الجنسيات ظهرت في إطار السياسات التوسعية للدول الرأسمالية الاستعمارية في العالم النامي، وأخذت بعدا آخر في إطار العلاقات بين أقطاب العالم الرأسمالي. شهدت مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية توسعا للشركات الأمريكية في الدول الغربية، تبعها الشركات الأوربية واليابانية منذ بداية الستينات بعد إنهاء مرحلة إعادة الاعمار. وبالرغم من رفض الدول النامية لأنشطة الشركات الغربية بعد الاستقلال، إلا أنها فتحت لها المجال بعد انهيار المعسكر الشرقي وتعميم النموذج الليبرالي في كل دول العالم. تمكنت عدة دول نامية حققت قفزات مهمة في التنمية من امتلاك عدة شركات عالمية منافسة.

تتعدد النظريات المفسرة لقيام الشركات المتعددة الجنسيات بتدويل أنشطتها. وفي الواقع العملي تخضع عملية التدويل إلى محددات مرتبطة بمناطق النفوذ للدولة الأم للشركات، والمزايا التي تتمتع بها هذه الشركات ومزايا موقع التدويل في الدول المضيفة.

تتبنى الشركات المتعددة الجنسيات استراتيجية متكاملة أثناء تدويل أنشطتها لمواجهة التهديدات، والمنافسة، والحفاظ على حصتها السوقية وتعظيم الأرباح.

¹ جورج الراسي، مرجع سبق ذكره، ص 87.

² جون هيدسون، مارك هرنندر، مرجع سبق ذكره، ص 701.

³ أيمن حسن أيوب، مرجع سبق ذكره، ص 112.

الفصل الثاني: دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الاقتصادية

مقدمة الفصل:

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بمكانتها الهامة في النظام الدولي، وتتبع هذه المكانة من ضخامة أصولها، وحصتها الهامة في التجارة والاستثمار الدوليين. ولا شك أن هذا الوضع يفتح المجال واسعا لتحليل علاقتها بالتنمية الاقتصادية. ويبقى هذا الأخير محل جدل، لاختلاف وجهات النظر بين المفكرين والأكاديميين.

تسعى الشركات المتعددة الجنسيات (على غرار الدول المضيفة) إلى تحقيق مجموعة من الأهداف من تدويل أنشطتها، وقد تتوافق و/أو تتعارض مع مصالح التنمية للدول المضيفة. يبقى الأكد في علاقة الشركات بالتنمية، أنها تترك آثارا إيجابية وسلبية على الدول المضيفة، وتختلف محصلتها باختلاف الدول. كما أن هذه الشركات تمتلك قدرات وتقنيات هائلة للتلاعب على القيود التي تفرضها عليها الدول المضيفة، ما يترك آثارا سلبية بليغة على سياسات التنمية فيها. بشكل عام، تبقى محصلة الآثار النهائية للشركات على التنمية في الدول المضيفة مرتبطة بسياسات كلا الطرفين.

نتناول في هذا الفصل تأثير الشركات متعددة الجنسيات على التنمية الاقتصادية، بتحليل دوافعها، والآثار الإيجابية والسلبية لسياساتها عليها وعلى الدول المضيفة، إلى جانب تحليل أساليب تلاعب الشركات على الدول المضيفة وأثر ذلك على التنمية في الدول المضيفة. مع توسيع التحليل ليشمل الأطر التوجيهية الواجبة الاعتماد من الشركات لتمارس آثارا إيجابية على التنمية الاقتصادية، وتبيان سياسات الدول المضيفة لتعظيم استفادتها من هذه الشركات.

المبحث الأول

تقييم دور الشركات المتعددة الجنسيات في التنمية الاقتصادية

يشكل استثمار الشركات المتعددة الجنسيات أحد القضايا المهمة التي طغت على اهتمام المفكرين والمسؤولين الذين تباينت آراؤهم في إمكانية توظيفه لخدمة أغراض التنمية المختلفة في الدول المضيفة. لأنه عملية تربط بين طرفين أحدهما المستثمر الأجنبي والآخر الدول المضيفة، ولكل منهما أهداف متعددة يسعى لتحقيقها من ورائه. ومع احتمال تعارض أو توافق هذه الأهداف، فإنه يترك آثارا وتبعات قد تكون ايجابية أو سلبية تمتد إلى العديد من متغيرات التنمية في الدول المضيفة.

المطلب الأول: دوافع الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة

تسعى الدول المضيفة لأنشطة الشركات المتعددة الجنسيات إلى توظيفه كعامل لتدعيم خططها التنموية. وبالموازاة مع ذلك، فإن الشركات تعتبره عاملاً ديناميكياً لانتشارها في السوق العالمية وتعظيم أرباحها. يتجسد حوار الرفض والدفاع في مجال تدويل الشركات لأنشطتها خاصة في مجال الاستثمار الدولي في مختلف دوافعه، والتي يمكن تلخيصها في الجدول التالي:

الجدول رقم (05): مصفوفة مناظرة بين دوافع الشركات المتعددة الجنسيات ودوافع الدول المضيفة

دوافع الدولة المضيفة	دوافع الشركات المتعددة الجنسيات
تحقيق تقدم اقتصادي مضطرب؛	البحث عن فرص استثمارية بضرائب منخفضة أو بدون ضرائب؛
الحصول على التكنولوجيا المتقدمة؛	تصريف المنتجات التي تفوق مستوى الطلب المحلي بإنشاء فروع في الدول المضيفة؛
تطوير الإدارة المحلية؛	التخلص من تكنولوجيا متقدمة؛
المشاركة في حل مشكلة البطالة المحلية؛	التغلب على البطالة المقنعة في الدولة الأم؛
توظيف عوامل الإنتاج المحلية؛	البحث عن أسواق جديدة؛
إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات؛	اختبار منتجات جديدة واستخدام عمالة الدول المضيفة في التجارب العملية؛
زيادة الصادرات من خلال الشركات الوافدة؛	البحث عن أرباح ضخمة؛
إنشاء صناعات جديدة؛	التخلص من مخلفات الإنتاج بالدولة المضيفة؛
التوسع في صناعات الخدمات كالسياحة والتأمين والمصارف؛	الاستفادة من الأجور المنخفضة لعمالة الدولة المضيفة؛
تحسين المركز التنافسي للدولة.	استغلال المواد الخام المتاحة بالدولة المضيفة؛
	الاستفادة من الإعفاءات والمزايا الممنوحة من ضرائب ورسوم؛
	استغلال بعض الاستثمارات المتاحة محليا؛
	اعتبارات إستراتيجية أخرى.

المصدر: فريد النجار، مرجع سبق ذكره، ص36.

يتضح جليا من خلال الجدول رقم (5)، أن لكل طرف أهداف يسعى لتحقيقها، قد تتوافق أو تتعارض مع أهداف الطرف الآخر، مما قد ينجر عنه آثار إيجابية أو سلبية على طرفيه. على سبيل المثال، يتعارض هدف التخلص من تكنولوجيا متقدمة للشركات مع دافع الحصول على تكنولوجيا متقدمة للدول المضيفة؛ يتعارض أيضا هدف تقليص البطالة في الدول الأم للشركات مع هدف حل مشكلة البطالة لدى الدول المضيفة؛ أضف

إلى ذلك أن بعض دوافع الشركات كالاستفادة من الإعفاءات الضريبية، واستغلال الاستثمارات المحلية، والتخلص من مخلفات الإنتاج يتعارض مع تحقيق تقدم اقتصادي في الدول المضيفة. تتضح الحقائق السابقة الذكر وغيرها أكثر في الفقرة الموالية.

المطلب الثاني: إيجابيات تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها

يمكن أن تسهم مشروعات الشركات المتعددة الجنسيات في تحقيق مزايا متعددة، وتختلف هذه المزايا في حالة الدولة المضيفة أو الشركات، كما يتضح في الفقرات الموالية.

أولاً: بالنسبة للدولة المضيفة: تهدف من استقطابها للشركات متعددة الجنسيات إلى تحقيق المزايا التالية¹:

- تعويض النقص في الاستثمارات المحلية عن طريق التدفقات الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر وإعادة استثمار أرباحه.
- تخفيض العجز في ميزان المدفوعات عن طريق تدفقات رؤوس الأموال الواردة، وزيادة الصادرات من المشروعات الأجنبية المقامة.
- تقليص حجم البطالة من خلال فرص العمل التي يتيحها، ويتوقف ذلك على ممارسات الشركات المستثمرة، والبيئة التي تعمل فيها، بالإضافة إلى مستوى ومهارة قوة العمل في الدولة المضيفة، كما يعمل على تحقيق وفورات اقتصادية للعمال تتمثل في زيادة أجورهم وقدراتهم الإنتاجية.
- إمداد الدول النامية بحزمة من الأصول المختلفة في طبيعتها والنادرة في هذه الدول، والتي تشمل على التكنولوجيا، ورأس المال، والمهارات الإدارية، كما تعتبر قناة يتم من خلالها تسويق المنتجات دولياً.
- ارتفاع إنتاجية الاقتصاد الوطني نتيجة محاكاة المشروعات المحلية للمشروعات الأجنبية، مما يؤدي في النهاية إلى ارتفاع معدل النمو الاقتصادي.
- بث روح المنافسة بين الشركات المحلية، وما يصاحب ذلك من منافع عديدة تتمثل في خفض الاحتكار، وتحفيز الشركات على تحسين نوعية الخدمات والمنتجات.

كما تسعى الدول المضيفة من وراء استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى زيادة حصيلة الإيرادات العامة عن طريق الضرائب التي يتم تحصيلها من نشاط هذه الاستثمارات، بالإضافة إلى علاج العديد من الظواهر السلبية كهجرة الأدمغة ورؤوس الأموال المحلية. فوجود الشركات الأجنبية يؤدي إلى زيادة الطلب على الكوادر وأصحاب الكفاءات، بالإضافة إلى المستثمرين المحليين لإقامة مشاريع مشتركة، ومن ثم إبقاء هذه العوامل الإنتاجية وتوظيفها محلياً.

ثانياً: بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات

يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر نشاطاً للتوسع في أسواق جديدة، والانتقال إلى بيئة الأعمال الدولية، وبالتالي تتحول الشركات المستثمرة إلى شركات متعددة الجنسيات.² يتيح لها ذلك العديد من المزايا، إذ يظهر

¹ سعدي فضيل وبن عامر خالد، مداخلة بعنوان: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على المتغيرات الاقتصادية في الدول النامية، الملتقى العلمي الدولي: الاستثمار الأجنبي المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس (الجزائر)، 23/22 أكتوبر 2007، ص 15.

² سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مدخل إستراتيجي، دار اليازوري العملية، عمان، 1998، ص 85.

من الجدول رقم (5) السابق، أن المستثمر الأجنبي يسعى إلى الاستفادة من انخفاض تكلفة العمالة في الدول المضيفة، ومن توافر المواد الخام، ومن التسهيلات والمزايا الضريبية، كما يستفيد من انخفاض المنافسة في أسواقها مما يسمح له باستخدام تكنولوجيا متقدمة غير مكلفة، وتوسيع أنشطته لاختراق أسواق جديدة، وبالتالي، زيادة مبيعاته وتعظيم أرباحه. بشكل عام، يشكل تدويل الشركات لأنشطتها عاملاً رئيسياً لتعظيم أرباحها، وتعزيز تنافسيتها عالمياً، من خلال الاستفادة من مختلف المزايا التي تتيحها الأسواق الدولية.

المطلب الثالث: سلبيات تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها

بالرغم من الإيجابيات السابقة الذكر، فإن تدويل الشركات لأنشطتها ينطوي على عدد من السلبيات، تتضح فيما يلي:

أولاً: بالنسبة للدول المضيفة

- قد لا تسهم مشروعات الشركات المتعددة الجنسيات بدرجة ملموسة في توفير فرص العمل، لأنها في الغالب عبارة عن شراء لشركات موجودة، هذه العملية وإن كانت تسهم في زيادة فعالية هذه المؤسسات فإنها تؤدي في الغالب إلى تسريح العمال خاصة عندما تستخدم أساليب الإنتاج المتطورة، كما تؤدي إلى إغلاق مؤسسات محلية أخرى تنشط في نفس المجال بفعل المنافسة غير المتكافئة، مما يؤدي إلى تعميق أزمة البطالة.
- قد لا توفر الفرص الكافية لتطوير مهارات وخبرات عمالة الدول المضيفة، نتيجة تقديمها لأساليب إدارية وتنظيمية متطورة لا تراعي ظروف البيئة المحلية وطبيعة ومستوى ومهارات القوى العاملة الوطنية، أو عندما تتطلب عمالة ماهرة ومؤهلة قد لا تتوفر محلياً، أو عند توجيهها للاستثمارات ذات الكثافة في رأس المال، كما أن الطرائق الفنية المنقولة قد تقتصر على المشروع الأجنبي دون نقلها للعمالة المحلية، ويتأكد ذلك في حالة المشاريع المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.
- تحصل على أرباح قد تكون أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة، وفي حالة تحويلها إلى الخارج، فإن ذلك يشكل استنزافاً للمدخرات المحلية، ويزداد الأمر سوءاً عندما تكون مشروعات الشركات المتعددة الجنسيات قد اعتمدت في تمويل أنشطتها على أسواق الدول المضيفة.
- قد لا تسهم في تحويل التكنولوجيا، ويتأكد ذلك عندما تعمل الشركات الأجنبية على احتكار التكنولوجيا المحولة معها لأنها سر تنافسيتها، أو عندما تحول تكنولوجيا متطورة لا يمكن استيعابها في الدول المضيفة، أو في حالة تحويل تكنولوجيا متقدمة لم تعد منافسة تبقي على استمرار الفجوة التكنولوجية، كما تتحمل الدول المضيفة تكاليف باهظة كمقابل للتكنولوجيا المحولة.
- العديد من هذه المشروعات في الدول النامية تتمركز في قطاع المواد الأولية كالنفط والمناجم، وهذا ما يطرح إشكالية القيمة المضافة التي تحصل عليها هذه الدول المضيفة، كما تطرح نفس الإشكالية في المشروعات التي يتم فيها استيراد كل مستلزماتها من الخارج، ويتم تصدير إنتاجها، مع تحويل الأرباح والمداخيل.

• تمارس هذه الشركات العديد من الضغوط على مستوى الدول الصغيرة نسبياً لإتباع استراتيجيات إنمائية محددة، قد لا تكون في صالحها، كما قد تعمل على تعميق النفوذ السياسي والاقتصادي للمستثمر الأجنبي مع بعض الفئات الرأسمالية الطفيلية المستفيدة محلياً.¹

كما أن مبالغة الدول المضيفة في تقديم إعفاءات ضريبية للشركات المتعددة الجنسيات ينعكس سلباً في تخفيض إيراداتها العامة، وتعمق هذه السلبيات أكثر في كون الشركات تسعى كذلك إلى تجسيد أهداف الدولة الأم في كثير من الحالات (أنظر الجدول رقم (5))، كتخفيض البطالة المقنعة فيها، أو التخلص من مخلفات الإنتاج في الدول المضيفة مما قد ينجر عنه آثار سلبية على البيئة وتحميل الدول المضيفة تكاليف اقتصادية واجتماعية كبيرة، بالإضافة إلى بعض الاعتبارات الإستراتيجية كالسيطرة على مصادر الطاقة لضمان الإمدادات للدول الأم، مما قد ينجر عنه ممارسة ضغوط سياسية.

ثانياً: بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات²:

- في الاستثمار المشترك، قد يسعى الطرف المضيف إلى إقصاء الطرف الأجنبي من المشروع، مما يعني ارتفاع درجة الخطر غير التجاري، وهذا يتناقض مع أهداف الشركات المتعددة الجنسيات في الاستقرار.
- في الاستثمار المشترك، عندما يكون الطرف الوطني هو الحكومة أو شركة مملوكة لها، يمكن أن تضع شروطاً صارمة على التوظيف، والتصدير، وتحويل الأرباح.
- انخفاض القدرات المالية والفنية للمستثمر الوطني، قد تؤثر سلباً على فعالية المشاريع المشتركة.
- احتمال التعارض في المصالح بين الطرف الوطني والمحلي، وفي قرارات التسيير.
- تنطوي الاستثمارات المملوكة بالكامل للشركات المتعددة الجنسيات على عدد من الأخطار غير التجارية كالتأميم، والمصادرة، والتصفية الجبرية أو التدمير الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي.
- وتتأكد هذه المخاطر في كون مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر تتطلب وقتاً طويلاً لتغطية التكاليف وتحقيق الأرباح، لذلك فالشركات المتعددة الجنسيات يكون عرضة لكل التغيرات المفاجئة التي قد تحدث في مناخ الاستثمار في الدول المضيفة.

المبحث الثاني

تسيير المخاطر من طرف الشركات المتعددة الجنسيات وأثره على التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة

تخضع الشركات المتعددة الجنسيات نتيجة تجسيدها لاستثماراتها في الخارج لمختلف القواعد القانونية السارية، والقيود الضريبية والنقدية المطبقة، كما أنها عرضة لمختلف الحالات الطارئة كالأزمات السياسية وظروف الحرب والاضطرابات الاجتماعية، مما يحتم عليها في النهاية تبني استراتيجيات للتعامل مع مختلف المخاطر الحادثة بها.

¹ René Deschuter, *les investissements directs étrangers*, Le financement du développement durable, n60, 2003, p51.

² عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 486 و 490.

المطلب الأول: تسيير المخاطر السياسية والاجتماعية

تتمثل المخاطر السياسية والاجتماعية في إمكانية قيام حرب، والاضطرابات الداخلية والاجتماعية كالمظاهرات وأعمال العنف، والحروب الأهلية، والنزاعات العرقية، والأزمات السياسية التي من شأنها أن تخلق جواً من التوتر وعدم الاستقرار، إضافة إلى إمكانية اتخاذ الدول المضيفة لبعض الإجراءات القانونية تحقيقاً لمنفعتيها العامة ومصالحها الوطنية كالتأميم والمصادرة ونزع الملكية¹. وتتعامل الشركات مع المخاطر السابقة بالطرق التالية:

1- تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بإجراء دراسة لمناخ الاستثمار بما في ذلك الأوضاع السياسية والاجتماعية في البلد الذي تنوي الاستثمار فيه، وتتخذ قرار الاستثمار بناءً على ذلك، فإذا كان البلد يعاني من وضع سياسي وأمني غير مستقر نتيجة حرب، تتخذ الشركة قراراً بعدم الاستثمار، وتسمح هذه الطريقة للشركة بالمفاضلة بين عدة دول قبل اتخاذها لقرار الاستثمار.

وتستعين الشركات المتعددة الجنسيات ببعض الهيئات المتخصصة، مثل **Nord Sud export**، التي يقوم بترتيب الدول وفق سبعة مستويات حسب درجة المخاطر، فإذا كان المستوى "1" أو "2" فإن هذا البلد يجب اجتنابه، أما إذا كان المستوى "7"، فهذا يدل على وضع الثقة، أي يمكن للشركة الاستثمار، والتصدير، وإنشاء مصارف. كما توجد دول يمكن ممارسة الأنشطة السابقة الذكر فيها لكن بشرط التأمين. وتأخذ الشركات المتعددة الجنسيات كل هذه المعطيات بعين الاعتبار لضمان سلامة وأمن مختلف عملياتها ونشاطاتها².

2- ضمان الشركات المتعددة الجنسيات ضد المخاطر السياسية: تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات إلى تغطية استثماراتها من المخاطر السياسية من خلال الضمانات، والتي تشمل على:

• **ضمان شركات التأمين:** تقوم بعض شركات التأمين التابعة للدول المتقدمة بتقديم ضمان للاستثمارات الأجنبية المباشرة ضد المخاطر السياسية والاجتماعية كالتأميم والخسائر الناتجة عن الحروب والمظاهرات، وغالباً ما تتجاوز نسبة التعويض 90% من الخسائر. وتمتد هذه التغطية ما بين 10 و20 سنة، وتتراوح تكلفة الضمان ما بين 0,5 و1% من قيمة الاستثمار. ومن أمثلة هذه الهيئات نجد **Coface**، هذه الأخيرة تقوم بتسيير الضمان، أما القرارات فتتخذها الدولة الفرنسية بناءً على ما تم إبرامه من اتفاقيات مع مختلف الدول لحماية الاستثمارات من المخاطر السياسية، وتوجد شركات تأمين أخرى خاصة، إذ عرف سوق التأمين تطوراً هائلاً منذ سنة 1970، ومن بينها **Lloyd** و **KALG**، هذه الأخيرة تقدم تأميناً للاستثمارات ضد المخاطر السياسية³.

• **الاتفاقيات الثنائية ومتعددة الأطراف لحماية الاستثمارات:** تقوم الدولة الأم للشركات المتعددة الجنسيات بإبرام اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف مع العديد من الدول المضيفة، لحماية شركاتها من مختلف المخاطر

¹ Michel Jura, **Technique financière internationale**, 2^{ème} édition, Ed: Dunod, Paris, 2003, p323-324.

² J.P le Maire, **Développement International de l'entreprise : stratégie d'internationalisation**, Dunod, France, 1997, p.58.

³ Yves Simon et Delphine Lautier, **finance internationale**, Ed: Economica, 9eme edition, Paris, 2005, p796- 797.

السياسية، فوفقاً لهذه الاتفاقيات تتحدد طريقة معاملة الشركات الأجنبية، وبالتالي، تستطيع أن تحصل على تعويض فعال وسريع وكافي في بعض الحالات كالتأمين مثلاً وفقاً لما تم الاتفاق عليه.

• الضمانات المقدمة من طرف الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات (MIGA): تقوم الوكالة بضمان الاستثمارات المتدفقة إلى الدول النامية ضد التأمين والمصادرة والنزاع المسلح والثورات الشعبية، وتتراوح مدة الضمان بين 3 و20 سنة، وتمتد ضمانات الوكالة إلى عقود الترخيص، وعقود المساعدات التقنية، وهو ما لا تختص به Coface¹.

3- بالإضافة إلى التقنيات السابقة، تستعمل الشركات المتعددة الجنسيات بعض السياسات مثل:

• الحد من رؤوس الأموال المستثمرة والاعتماد على رؤوس الأموال المحلية، وتفضيل استئجار المباني والمعدات على شرائها، واستعمال تجهيزات مهتلكة جزئياً.²

• تجنب توطين المشروع الاستثماري في بلد واحد، فتوقف فرع من الفروع في بلد ما نتيجة حرب أو تأمين مثلاً، لا يؤدي إلى توقف الشركة كلياً لوجود فروع مماثلة له في دول أخرى.³

كما تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بمحاولة تعزيز سلطتها لحماية نفسها من المخاطر السياسية باستخدام النفوذ السياسي بإشراك أصحاب القرار من شركاء محليين لتوفير الحماية في الحالات الطارئة.

المطلب الثاني: تسيير المخاطر الاقتصادية

قد تتعرض الشركات المتعددة الجنسيات نتيجة مباشرة أنشطتها في الدول المضيفة للعديد من المخاطر الاقتصادية، كالتضخم، ومخاطر سعر الصرف، ومختلف القيود المفروضة على تحويل الأرباح، وارتفاع معدلات الضرائب. ولحد من التأثير السلبي للمخاطر والقيود السابقة الذكر على أنشطتها وعملياتها تقوم بتوزيع فروعها في العديد من الدول، هذه الفروع تعمل تحت سيطرة مركزية موحدة (المركز الرئيسي) في إطار إستراتيجية كلية هدفها تعظيم أرباح الشركة الأم.

ولا يمكن أن تتم سياسة توزيع وتوطين مختلف الفروع دون دراسة، بل تتم وفق إستراتيجية مبنية على استغلال الفروق والاختلافات القائمة بين الأنظمة المالية والنقدية المختلفة في الدول المضيفة، مدعومة بخلق علاقات مالية وتجارية بين هذه الفروع، بحيث⁴:

- تتمثل العلاقات المالية في تحريك مبالغ مالية ضخمة بين فروع الشركة.
- تتمثل العلاقات التجارية في استعمال تقنية التلاعب بأسعار التحويل، وهي الأسعار التي تتبادل بموجبها فروع الشركة المنتجات والخدمات والتي لا علاقة لها بأسعار السوق.

¹ Ibid, p799.

² Henri Bordinat et al., *Gestion financière Internationales, les Variables, les décisions financières de l'entreprise internationale*, Ed: Dunod, Paris, 1998 p130.

³ تيودور موران، ترجمة جورج خوري، الشركات متعددة الجنسيات، الاقتصاد السياسي للاستثمار الأجنبي المباشر، دار الفارس، عمان، الأردن، 1994، ص157.

⁴ جورج الراسي، مرجع سبق ذكره، ص125-126.

وتعتبر العلاقات التجارية وسيلة لتجسيد العلاقات المالية، فبيع منتجات بين فرعين يؤدي إلى انتقال مبلغ من المال بينهما. وتسمح هذه النظرة الكلية للشركة متعددة الجنسية واستغلال هذه العلاقات بتحقيق:

أولاً: الحد من الأعباء الضريبية: نظراً لاختلاف النظم الضريبية في الدول التي تتوزع عليها فروع الشركة المتعددة الجنسية من حيث معدلات الضرائب المفروضة أو الإعفاءات الممنوحة، تقوم الشركة بغية التخفيف من الأعباء الضريبية بنقل أرباح الفروع المختلفة إلى الفروع التي تنشط في ظل أفضل النظم الضريبية¹. وبهذه الطريقة تستطيع الشركة المتعددة الجنسية أن تستغل إلى أبعد الحدود هذه الفروق بحيث لا تظهر أرباحها إلا حيث الضريبة أقل.

وقد قامت العديد من الشركات المتعددة الجنسيات بإنشاء فروع في بعض المناطق المعروفة بالجنات الضريبية كسويسرا ولوكسمبورج، وبناما، وجزر الأنتيل الهولندية لجمع الأرباح فيها، نظراً للمزايا الضريبية التي تتيحها هذه المناطق.

ثانياً: التحايل على قيود تحويل رأس المال والأرباح: يتم استخدام أسلوب نقل رؤوس الأموال بين الفروع من خلال التحكم في أثمان السلع والخدمات المتبادلة بين الفروع نفسها، إذ يتم نقل الأموال بالتقنيات السابقة الذكر من الفروع الموجودة في البلدان التي تشترط إعادة استثمار الأرباح إلى فروع أخرى في دول لا تشترط ذلك.

وقد قامت بعض الفروع الموجودة في الدول التي تفرض قيوداً على إعادة تصدير رأس المال بشراء تجهيزات من الشركة الأم (أو أحد الفروع الأخرى في دول أخرى)، وبطلب مساعدات تقنية، وقامت بإعداد فواتير بمبالغ خيالية كسياسة لتصدير الأموال والأرباح للشركة الأم (أو الفروع الأخرى) في ظل القيود المفروضة.

ثالثاً: الحد من مخاطر التضخم وسعر الصرف: عند بداية ارتفاع معدلات التضخم أو ظهور بوادر انهيار قيمة عملة إحدى الدول المضيفة، تعطي الشركة الأم أوامر إلى فروعها المتواجدة في هذه الدولة بتحويل أصولها المالية السائلة إلى فروعها المتواجدة في دول أخرى تعرف استقراراً نقدياً.

وتستخدم في ذلك الشركة المتعددة الجنسية عدة أساليب منها زيادة الأرباح التي يوزعها الفرع (عن طريق السحب من الاحتياطي)، والتي يتم تصديرها كلها أو معظمها إلى الشركة الأم، كما قد تأمر الفرع بتسديد ما عليه من ديون تجاه الشركة الأم والفروع الأخرى، بل وإلى التعجيل بالوفاء بالديون الآجلة². أما إذا كان هذا الفرع دائناً للفروع الأخرى، فإن الشركة الأم تصدر أمراً بتأجيل الوفاء بهذه الديون حتى تستقر الأوضاع النقدية في الدولة المضيفة التي يتواجد فيها.

وتدل السياسات السابقة الذكر على قدرة الشركات المتعددة الجنسيات على التكيف مع المتغيرات الخارجية في إطار سياسة كلية هدفها زيادة أرباحها، دون مراعاة أهداف الدول المضيفة، مما ينعكس سلباً على الأوضاع الاقتصادية في هذه الدول؛ فالتهرب من الضرائب ينعكس سلباً في انخفاض الإيرادات العامة، كما

¹ حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسة والنشر، بيروت، ص 186.

² نفس المرجع، ص 193-194.

أن تحويل الأرباح وامتصاص رؤوس الأموال المحلية من شأنه أن ينعكس سلبا على موازين مدفوعاتها، ومن ثم انهيار قيمة عملاتها.

تؤكد السياسات السابقة الذكر تؤكد مرة أخرى حقيقة المخاوف والشكوك التي أبداها الكثير من الاقتصاديين في جدوى توظيف الشركات المتعددة الجنسيات لخدمة الأغراض التنموية في الدول المضيفة، خاصة ما تعلق بأثرها السلبي على ميزان المدفوعات نتيجة استخدامها للسياسات السابقة الذكر، والتي تسمح لها بتحريك مبالغ ضخمة بين الفروع والمركز الرئيسي، لذلك يجب أن يقترن السعي لجذب أنشطتها بإجراءات تنظيمية وتوجيهية، وذلك بإرفاق سياسات تحسين مناخ الاستثمار بشروط محددة ومدروسة لتلافي هذه السلبيات، وخصوصا في حالة الدول النامية، التي دخلت في منافسة شديدة لاستقطابها.

المبحث الثالث

مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في التنمية: حتمية تضافر جهود الشركات والدول المضيفة

يبين ما سبق من تحليل، أن تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية محل جدل، وقد تكون محصلة أنشطتها سلبية على الدول المضيفة، إما بسبب تعارض أهدافها مع أهداف الدول المضيفة، أو بسبب سياسات التلاعب في تسيير المخاطر والقيود التي تعترضها في الدول المضيفة دائما. إن تعظيم الآثار الإيجابية للشركات المتعددة الجنسيات على التنمية الاقتصادية، يستلزم تضافر عاملان هما: التزام الشركات المتعددة الجنسيات بمجموعة من المبادئ التوجيهية، وتفعيل دور السياسات الوطنية للدول المضيفة لضمان إدماج أنشطة الشركات في خدمة التنمية.

المطلب الأول: المبادئ التوجيهية للشركات لكي تساهم فعليا في التنمية

تتمثل المبادئ التوجيهية في مجموعة من التوصيات قدمتها حكومات الدول المضيفة، تهدف إلى جعل سياسات الشركات تتم في إطار توافقي مع سياسات حكومات الدول المضيفة، وتساهم في تعزيز الثقة المتبادلة، وتحسين بيئة الاستثمار. ويكون ذلك بالالتزام بالشركات بالتوصيات المحددة في المجالات التالية:

أولا: في مجال إصدار المعلومات

تلتزم الشركات المتعددة الجنسيات في هذا المجال بما يلي:

- تتأكد الشركات من أن كل المعلومات ذات الصلة بهيكلها، وضعيتها المالية، ونتائج عملياتها موثوقة، وتلتزم بتقديمها بشكل دوري وفي الوقت المطلوب، مع تقديمها إما بشكل إجمالي، أو حسب القطاع الذي تنشط فيه، أو حسب الموقع الجغرافي لأنشطتها؛
- تلتزم الشركات بتطبيق معايير النوعية العالية في مجال إصدار المعلومات، وفي مجال المحاسبة والتأكد من الحسابات؛ على سبيل المثال في مجال المعلومات غير المالية كمجال البيئة والمجال الاجتماعي؛
- تبين الشركات معلومات مرتبطة بنتائج المالية لها، وبناتج الاستغلال، أهداف الشركة، المساهمين في الشركة، أعضاء مجلس الإدارة في الشركة، سياسة الأجور في الشركة، وغيرها.

ثانيا: التشغيل والعلاقات المهنية

تلتزم الشركات، إضافة إلى تشغيل اليد العاملة المحلية لتخفيض من البطالة، بما يلي:

- احترام حقوق العمال من حيث ظروف العمل، مستوى الأجور وتكوين نقابات عمالية؛
- أن تساهم فعليا في محاربة عمل الأطفال، أو مختلف أشكال العمل الإجباري والقسري؛
- تجنب اعتماد معايير الجنس، لون البشرة، الدين وغيرها أثناء التشغيل؛
- توفير المعلومات والوسائل الضرورية لممثلي العمال وضمان مفاوضات بناءة في كل ما يتعلق بحقوق العمال؛

- توفير ظروف العمل الملائمة من الجوانب الصحية والأمن في مجالات العمل؛
- لا يكفي تشغيل العمالة المحلية، بل يجب إعطائها الفرص، بصفة مستمرة، لتحسن من أدائها بالتعليم والتكوين المهني.

ثالثا: البيئة

يجب على الشركات المتعددة الجنسيات، في إطار القوانين، واللوائح والإجراءات الإدارية في البلدان المضيفة، وفي إطار الاتفاقات، والمبادئ، والأهداف والمعايير الدولية ذات الصلة، إعطاء الاعتبار الواجب لحماية البيئة، والصحة والسلامة العمومية. وبشكل عام، ممارسة نشاطاتها بطريقة تساهم في تحقيق الهدف الأوسع المتمثل في التنمية المستدامة. على وجه الخصوص، ينبغي للشركات أن تعمل على:

- وضع وتنفيذ نظام للإدارة البيئية مناسب للشركة خلال كل دورة حياتها، يضمن: جمع وتقييم المعلومات الملائمة للتأثير المحتمل لأنشطة الشركة على البيئة؛ ووضع أهداف قابلة للقياس مرتبطة بأداء الشركة في مجال حماية البيئة، وبشكل دوري؛ ومتابعة التقدم المسجل في هذا المجال لتغطية النقص المسجلة؛
- توفر الشركة للجمهور والسلطات المعنية معلومات تفصيلية عن تطور سياساتها المرتبطة بحماية البيئة؛
- تضع الشركة مخططات إستراتيجية، لتجنب، و/ أو التحكم في المخاطر الكبرى التي قد تصيب البيئة، والصحة والأمن العام؛

- تلتزم الشركات بتحسين أدائها في مجال حماية البيئة في المدى الطويل، من خلال: تطبيق التكنولوجيا وتقنيات الاستغلال الملائمة وحماية البيئة؛ وإنتاج السلع والخدمات الصديقة بالبيئة؛ والمساهمة في تحسين زبائنها بحماية البيئة أثناء استعمال منتجاتها؛

- توعية العمالة وتكوينها بما يتلاءم مع ضرورة حماية البيئة؛

رابعا: محاربة الفساد

يجب على الشركات ألا تقدم، بشكل مباشر أو غير مباشر، منح ومبالغ مالية غير مشروعة أو غيرها من الهدايا، للحصول على حصص في السوق، أو الحفاظ على الحصص الموجودة، أو الحصول على مزايا أخرى. يجب على الشركات أن:

- لا تمنح للموظفين العموميين أو لشركائها التجاريين أية امتيازات أو هدايا؛
- التأكد من أن المكافآت الممنوحة للوكلاء تتعلق فقط بخدمات مشروعة. وجب في هذا الصدد، وضع قائمة للوكلاء المستخدمين في المعاملات مع الهيئات والمؤسسات العامة ووضعها تحت تصرف السلطات المختصة؛

- ينبغي على الشركات أن تحسن من الشفافية في مجال مكافحة الفساد والابتزاز. يمكن أن تشمل هذه التدابير التزامات للشركة مع السلطات العامة ضد الفساد، وتشجيع الحوار والانفتاح مع الجمهور لتعزيز الوعي والتعاون في مكافحة الفساد؛
- توعية موظفي الشركة بالتدابير المتخذة لمواجهة الفساد، ووضع برامج تدريب وتوضيح الإجراءات العقابية في حال عدم الالتزام بهذه التدابير؛
- اعتماد أنظمة الرقابة والتسيير لتثبيط الفساد والممارسات الفاسدة. يجب أيضا اعتماد معايير المحاسبة العامة والضرائب لمنع الحسابات خارج دفتر الحسابات، أو الحسابات السرية؛
- عدم تقديم أية مساهمات غير قانونية للمرشحين من الأحزاب السياسية أو المنظمات الأخرى لتغطية نفقاتهم المختلفة.

خامسا: حماية المستهلك

- في علاقاتها مع المستهلكين، تمثل الشركات المتعددة الجنسيات للممارسات العادلة أثناء القيام بأنشطتها التجارية، والتسويقية، وأنشطة الإعلان. يجب أن تضمن سلامة وجودة السلع التي توفرها. ينبغي عليها:
- التأكد من ملاءمة السلع والخدمات المقدمة للجميع، باحترامها لمعايير الصحة والسلامة، ووضع المعلومات اللازمة بشأن سلامة المنتج؛
 - إعطاء المعلومات الكافية حول الإنتاج، سلامة الاستخدام، الصيانة، التخزين، بما يسمح للمستهلك باتخاذ قراراته بصفة عقلانية؛
 - اعتماد إجراءات شفافة وعادلة تأخذ بعين الاعتبار شكاوى المستهلكين، وتسوية النزاعات معهم بصفة عادلة وبدون تكلفة. الامتناع عن أية ممارسات مضللة أو غير عادلة؛
 - احترام حقوق المستهلكين في الخصوصية والحماية لبياناتهم الشخصية؛
 - العمل مع السلطات العامة، بشكل كامل وشفاف، لتعزيز الحماية والوقاية من المخاطر الجسيمة التي قد تصيب الصحة والسلامة العامة والناجمة عن استخدام منتجات الشركة.

سادسا: مجال العلوم والتكنولوجيا

- يجب على الشركات المتعددة الجنسيات أن:
- تتأكد من أن أنشطتها متوافقة مع سياسات وخطط تطوير العلوم والتكنولوجيا في الدول المضيفة. وعند الضرورة، المساهمة في تطوير القدرة على الابتكار على الصعيد المحلي؛
 - العمل، بما يتلاءم مع سياساتها التجارية، على نقل التكنولوجيا للدول المضيفة وإيلاء الأهمية القصوى لحماية حقوق الملكية الفكرية؛
 - القيام عند الضرورة، بأنشطة علمية وتكنولوجية في البلدان المضيفة لتلبية احتياجات السوق المحلية. إضافة إلى توظيف العمالة المحلية في مجالات ذات صلة بالبحث والتطوير، وضمان تدريبها وتطويرها؛
 - أثناء منح الشركات للتراخيص لاستخدام حقوق الملكية الفكرية أو نقل التكنولوجيا بوسائل أخرى، يجب أن يكون ذلك في إطار شروط معقولة وتساهم في تطوير آفاق البحث والإبتكار في المستقبل للبلد المضيف؛

- يمكن للشركات أن تقيم علاقات وروابط محلية مع الجامعات ومخابر البحث، والمشاركة في المشروعات البحثية ذات الصلة بالتعاون مع الشركات والجمعيات المهنية المحلية.

سابعاً: المنافسة

- يجب على الشركات المتعددة الجنسيات، بموجب القوانين واللوائح المعمول بها، أن تلتزم بمبادئ المنافسة. على وجه الخصوص:
- يجب عدم الدخول في اتفاقيات (مع أطراف أخرى) تضر بالمنافسة، كتحديد الأسعار، أو وضع قيود على الإنتاج والحصول، أو تقسيم الأسواق حسب طلب العميل، أو الموردين أو المناطق الجغرافية أو فروع النشاط؛
- يجب أن تتعاون مع السلطات المعنية بضمان المنافسة في الدول المضيفة، من خلال الخضوع للقوانين، وتوفير المعلومات بالقدر الكافي وفي الوقت المحدد؛
- يجب أن تتأكد من أن موظفيها يدركون جيداً أهمية احترام لوائح وقوانين المنافسة المعمول بها.

ثامناً: الضرائب

- يجب على الشركات المتعددة الجنسيات أن تساهم بشكل إيجابي في المالية العامة للدول المضيفة. في هذا الصدد، يجب عليها أن تمتثل للقوانين المتعلقة بالشركات وللوائح الضريبية. يجب عليها أن تبلغ السلطات المختصة بالمعلومات اللازمة لتحديد الضرائب التي يتم اقتطاعها.¹
- تشكل مختلف السياسات والإجراءات السابقة الذكر التزامات يجب أن تتقيد بها الشركات المتعددة الجنسيات لضمان مساهمتها الإيجابية في التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة. وهي غير كافية ما لم تُدعم بسياسات وطنية من الدول المضيفة نفسها.

المطلب الثاني: دور السياسات الوطنية للدول المضيفة

- تتحمل الدول المضيفة لأنشطة الشركات المتعددة الجنسيات جزءاً مهماً من المسؤولية في تحديد آثار هذه الأخيرة على سياسات التنمية الاقتصادية فيها. ويمكن أن نوضح ذلك في النقاط التالية:

أولاً: في مجال استقطاب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات

- لا يمكن للشركات المتعددة الجنسيات أن تكون مفتاح التنمية في الدول المضيفة، خاصة النامية منها، ما لم تتم هذه الأخيرة بالشروع في تنفيذ سياسات تنموية واعدة تضعها في مسار التطور بإمكاناتها المحلية. يسمح هذا عملياً للدول النامية بجذب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات وإدماجها في برامجها التنموية، لتكون جزءاً منها، بدلاً من الاعتماد عليها كلية للخروج من دائرة التخلف. في هذا الصدد، تراقب الشركات المتعددة الجنسيات فرص الاستثمار في مختلف مناطق العالم، وتتجه غالباً إلى الدول التي أقرت إصلاحات فعلية لتستفيد من الديناميكية والفرص الناتجة عن هذه الإصلاحات. وتستثني العديد من الشركات المتعددة الجنسيات في تدويل أنشطتها، خاصة الاستثمارية منها، العديد من الأسواق الكبيرة في العالم النامي لأنها فشلت في إقرار إصلاحات حقيقية تخرجها من دائرة التخلف، وتقتصر نشاطاتها فيها على جوانب تجارية بحتة أو الاستثمار في قطاعات مضمونة العائد كالمواد الأولية من نפט وغاز وغيرها. يتأكد هذا من التباين المسجل في جاذبية

¹ OCDE, les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, 2008, pp18-29.

الدول للاستثمارات الأجنبية المباشرة للشركات العالمية (كما يتضح من الفصل الموالي)؛ ينعكس استمرار تخبط سياسات التنمية وضعف فعاليتها في العديد من الدول في تجنب الشركات توطين أنشطتها الواعدة فيها، أو اقتصارها على التصدير إليها، وحرمان هذه الدول من استثمارات عديدة في عدة قطاعات إنتاجية تمتد آثارها الإيجابية إلى التشغيل، والتصدير وتحويل التكنولوجيا. أكثر من ذلك، فإن الوضع السابق ينعكس سلباً على الدول المضيفة نتيجة استمرار التخلف وتشوه هيكل الاقتصاد، إلى جانب التبعية للخارج، وتساهم الشركات المتعددة الجنسيات في تجسيد ذلك.

في مقابل هذا، ينعكس نجاح الدول الساعية لجذب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات، خاصة النامية منها، في تجسيد إصلاحات مؤسسية واقتصادية واسعة، إيجاباً في تعزيز فرص الاستثمار المقترنة بزيادة الربحية وتخفيض التهديدات أمام الشركات. يسمح هذا عملياً بزيادة القوة التفاوضية للدول المضيفة أمام الشركات المتعددة الجنسيات، بما يخدم مصالحها الوطنية لأنها هيأت الظروف الموضوعية والضرورية لضمان اندماجها الإيجابي في اقتصادها بما يخدم سياسات التنمية المحلية.

يضاف لما سبق ذكره، أن سياسات التنمية المدروسة بعناية تسمح بتحسين مناخ الاستثمار، في مختلف الجوانب السياسية، الاقتصادية التشريعية والتنظيمية (والتي أشرنا إليها بالتفصيل في الفصل السابق). وهي المحدد الرئيسي لجذب أنشطة الشركات إلى الدول المضيفة وتحديد محصلة آثارها عليها. تمتد الإجراءات الواجب اعتمادها أيضاً في الدول المضيفة في مجال مناخ الاستثمار في ضرورة الاستمرار في تحسينه بما يضمن إقناع الشركات الموجودة على توسيع استثماراتها، بإعادة استثمار الأرباح، وبجذب أنشطة مزيد من الشركات الأخرى بما يضمن تراكماً لرأس المال وتعزيزاً للنمو المستدام.

تؤكد دراسة تناولت محددات نجاح سياسات التنمية في كل من الشيلي، وإندونيسيا وماليزيا، كتجارب تنموية رائدة، أن جذب استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات في القطاعات المنتجة للسلع الموجهة للتصدير (من دون المواد الأولية) كان أحد المحددات الهامة في تعزيز تنويع الصادرات والتنمية، ولكن لم يكن ليتحقق ذلك لولا نجاح سياساتها التنموية المسطرة، والتي كانت بفعل تبني الإجراءات التالية:

- تؤدي المؤسسات القوية والاستقرار الاقتصادي الكلي، مع القدرة على ضمان المحافظة عليه دوراً رئيسيين للتنويع الاقتصادي. ويرتبط نجاح تنويع الصادرات بسياسات الاستثمار والتجارة؛
- تسهل حوافز الحكومات والهيئات الخاصة التي تنشأها في تسهيل التنويع الاقتصادي. إذ اعتمدت الشيلي عليهما في دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتسهيل بلوغه الأسواق الخارجية؛
- تؤدي عوامل أخرى دوراً هاماً، وتشمل تدابير حكومية من الحوافز الضريبية، ومناطق تجهيز الصادرات، البنية التحتية، وتشجيع الملكية الأجنبية، إلى جانب تخفيض تكاليف ممارسة الأعمال التجارية بتحسين بيئة الأعمال.

- يؤدي الاستقرار السياسي، والمؤسسات القوية من بنك مركزي ووزارات رئيسية دوراً هاماً في إنجاح السياسات، لأنها تعزز بيئة اقتصادية واجتماعية مستقرة يمكن التنبؤ بتطوراتها، وتكون موثوقة لدى الشركاء التجاريين ما يعزز من تدفق الاستثمارات.

- تعتبر الاستثمارات في رأس المال البشري عاملا رئيسيا في تشجيع الصناعات الموجهة للتصدير، إذ أدت معدلات القراءة المرتفعة وتوافر العمالة الماهرة والمنخفضة التكلفة دورا حاسما في الصناعات التكنولوجية العالية في ماليزيا واندونيسيا. وعموما، يساهم رأس المال البشري في زيادة الإنتاجية وتعزيز القدرات التنافسية.¹
- يشكل التراكم والتخصيص والإنتاجية ثلاثة عوامل ساهمت في تحقيق التنمية والتوزيع، وقد ساعد الاستقرار الاقتصادي الكلي، والقدرة على الاستجابة بفعالية للصدمات والأزمات على التعجيل بزيادة النمو، من خلال جمع الآليات الثلاث السابقة: زيادة التراكم، وتحسين تخصيص الموارد، وزيادة نمو الإنتاجية. وقد ساهمت سياسات التعليم القائمة على زيادة نوعية التعليم الأساسي والثانوي بشكل مباشر في التنمية، وبشكل غير مباشر من خلال التفاعل ما بين مخرجات التعليم وتوجيه التصدير إلى المساهمة في نمو إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج.²

ثانيا: في مجال إدماج أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات في سياسات التنمية

لا يكفي أن تنجح دولة ما في جذب أنشطة العديد من الشركات، لنحكم على نجاح مساهمة هذه الأخيرة في سياساتها التنموية. يتطلب هذا من الناحية العملية تعزيز انتشار الآثار الإيجابية لهذه الأنشطة لكل مجالات الاقتصاد. تساهم سياسات الدول المضيفة بشكل مفصلي في ذلك من خلال التوجيه المدروس لاستثمارات الشركات المتعددة الجنسيات بما يخدم سياسات التنمية المحلية، ويتأكد ذلك من خلال الأمثلة التالية:

- **التأثير في ميزان المدفوعات (تعزيز الصادرات):** تسعى الدول المضيفة لأنشطة الشركات المتعددة الجنسيات إلى الاستفادة منها لتحقيق التوازن الخارجي، مع التركيز على تعزيز الصادرات خاصة عالية التكنولوجيا. في هذا الصدد، كلما زاد استقطاب الدول المضيفة لاستثمارات الشركات كلما مارس ذلك أثرا إيجابيا على حساب رأس المال، خاصة إذا اقترن بإعادة استثمار الأرباح، وهو ما يتطلب تحسينا مستمرا لمناخ الاستثمار. ينتج عن توفير الشركات المتعددة الجنسيات مختلف السلع والخدمات للسوق المحلية تخفيضا في الواردات، ويتطلب ذلك أن تتجه سياسات التنمية المحلية إلى تعزيز نمط المعيشة ومستوى المداخليل لضمان اتساع الأسواق. أكثر من ذلك، تحتاج الشركات المتعددة الجنسيات إلى العديد من السلع الوسيطة والآلات والمعدات (مستلزمات الإنتاج من ماء، وكهرباء ومواد طاقة وتطوير مختلف خدمات الدعم، وإنتاج وتوفير السلع الوسيطة الضرورية للعملية الإنتاجية). ولا شك أن توفيرها محليا بتطوير قطاع واسع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيعزز الروابط الخلفية لاقتصاداتها وسيدعم سياسات التنمية. كما تحتاج الشركات إلى مختلف الخدمات من النقل والتأمين وغيرها، ويكون توفيرها بتطوير النظام المالي والخدمات اللوجيستية ما سيعزز من تنمية اقتصاد الدول المضيفة.

يشكل تعزيز الشركات المتعددة الجنسيات لصادرات الدول المضيفة أولوية قصوى. في هذا الإطار، نجحت بعض الدول في تحقيق هذا الهدف، وبقي عدد كبير من الدول، خاصة النامية، يعتمد في صادراته على المواد

¹ Esanov Akram, **Diversification in Resource-Dependent Countries: Its Dynamics and Policy Issues**, Revenue Watch Institute, 2008, pp.4-7.

² John Page, **The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy**, NBER Macroeconomics Annual 1994, Volume 9, January 1994, p.264.

الأولية، كنتيجة حتمية لتشوه هيكل الاقتصاد. إن إشراك الشركات المتعددة الجنسيات في إنجاح سياسات تطوير وتنويع الصادرات يتطلب من الدول المضيفة إعطاء أهمية وعناية أكبر في سياساتها التنموية للدخول في قطاعات جديدة تحقق قيمة مضافة وتعزز من صادراتها. ويجب أن يمس هذا التوجه كل هيكل الاقتصاد وعلاقاته، من الشركات الحكومية، والشركات الخاصة بما فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمبادرات الفردية لرواد الأعمال. ويتطلب ذلك بدوره تغييرا عميقا في السياسات المالية، وسياسات تمويل المصارف، وأسواق العمل وسياسات التعليم والتكوين. إضافة لما سبق، يقتضي الدخول إلى أسواق جديدة لإنتاج سلع للتصدير تحمل مزيد من المخاطر وانتظار مدة أطول للحصول على العوائد، مقارنة بقطاعات السلع غير التجارية، وما من شك بأن ذلك، قد لا يكون جاذبا للشركات. أمام هذا الوضع، يجب أن تتدخل الحكومات لتشجيع توجه عام إلى الاستثمار في الصناعات المنتجة للسلع التجارية عالية التكنولوجيا بمجموعة من الإجراءات، تشمل دعم الصادرات، وتوفير التمويل المدعم، والحوافز والإعفاءات الضريبية، والدعم المادي لبرامج تأهيل العمالة في الخارج.

استثمرت التجارب التنموية الناجحة بقوة في التجمعات الصناعية في بداية توجهها إلى الصناعات الموجهة للتصدير، وكانت تمتلك قاعدة تكنولوجية غير متطورة نسبيا آنذاك. ولقد تم الترويج للمناطق الاقتصادية أو التجمعات الصناعية على مستوى العالم كاستراتيجيات أساسية للتنمية الاقتصادية؛ ويمكن تصنيف هذه التجمعات الصناعية أو ما يعرف بالمناطق الاقتصادية (Economic Zones)، إلى عدة مجموعات تشمل التجمعات الصناعية، والمناطق الاقتصادية الخاصة، والتجمعات الصناعية البيئية، والحدائق التكنولوجية ومناطق الابتكار. وقد أنشأتها الحكومات الوطنية بهدف تحفيز النمو الاقتصادي والقدرة التنافسية. وبمجرد أن يلتحق أي بلد بمركز الدخل المتوسط، يجب أن تحظى سياسات الابتكار المعتمدة على بناء المجمعات الصناعية بأولوية في سياساته التنموية، ما يمكنه من التنافس بكفاءة في اقتصاد المعرفة، وتسريع الابتكار. وعلى سبيل المثال، توجد في دول جنوب شرق آسيا 1000 منطقة اقتصادية، منها 893 تجمعا صناعيا، و84 منطقة اقتصادية خاصة، و25 مجمعا تكنولوجيا بيئيا، وحينئذ تكنولوجيتان، ومنطقة ابتكار واحدة.¹

وتتميز مختلف المناطق الصناعية عادة بكونها منطقة جغرافية لديها إدارة واحدة، وتوفر العديد من الخدمات للمستثمرين، ولديها تعاملات جمركية منفصلة عن باقي التعاملات في الوطن، لأنها توفر إعفاءات من الرسوم، كما تمتاز بالإجراءات المبسطة؛ وتعمل هذه المناطق عادة بقوانين أكثر تحررا مقارنة بباقي البلد. وتتمثل المزايا التي تجنيها للدول عادة في جانبين: الأولى هي مزايا ثابتة وتشمل توليد فرص العمل، ونمو الصادرات، والإيرادات الحكومية، والنقد الأجنبي؛ وهناك نوع ثاني من الفوائد وهي الديناميكية، وتتمثل في رفع مستوى المهارات ونقل التكنولوجيا والابتكار، والتنويع الاقتصادي وتعزيز إنتاجية الشركات المحلية. وتتجه أغلب الدول إلى إنشائها لتحقيق هدف أو أكثر من الأهداف التالية: جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ودعم إستراتيجية

¹ Industrial Development Organization, **economic zones in the ASEAN**, Unite Nations, August 2015, pp.1, 12, & 16.

الإصلاح على نطاق واسع، والتخفيف من حدة البطالة، والعمل كمختبرات تجريبية لتطبيق السياسات والمناهج الجديدة المعتمدة. وهي بذلك تحقق التنمية الصناعية بطريقة أكثر كفاءة وعقلانية.¹

• **تخفيض البطالة:** تسعى العديد من الدول المضيفة للشركات المتعددة الجنسيات للاستفادة من أنشطتها لمواجهة تفاقم مشكلة البطالة. وبالرغم من تضارب تقديرات آثار الشركات على الدول المضيفة لها في هذه النقطة، يجب التأكيد على أن سياسات هذه الأخيرة في مجال أسواق العمل، والتعليم والتكوين تمارس دورا مفصليا في تحديد حجم وطبيعة الآثار.

تشير الدراسات في هذا الصدد، إلى أن الفوائد المحتملة للشركات المتعددة الجنسيات تعتمد إلى حد كبير على السياق المحلي للبلد المضيف؛ لذلك، يجب أن تعمل السياسات العامة على تحسين القدرات الاستيعابية المحلية من خلال تعزيز نظام التعليم والتدريب، وحفز الابتكار والإبداع. ويجب أن ينطبق هذا النهج على جميع القطاعات وليس فقط قطاعات التكنولوجيا المتطورة، كما يجب دمج السياسات في مجال البحث والتطوير في استراتيجية التنمية الوطنية، وعدم ربطها فقط بالشركات الأجنبية.²

تكتسي سياسات حكومات الدول المضيفة أهمية قصوى في مجال التعليم والتكوين، لتحديد مستوى إشراك العمالة المحلية في أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات، فالعديد من الدول لا تستفيد من هذه العلاقة إلا في حدود صغيرة، بسبب ضعف مستويات التكوين والتعليم. لهذا السبب، يزداد التركيز في مختلف الدول على التعليم باعتباره دعامة من الدعائم الأساسية للتنمية المجتمعية، ويمتاز رأسي المال البشري عن رأس المال المادي بكونه لا يفقد قيمته خلال فترة استعماله، ويحقق مرونة عالية في الحركة بين الأقاليم والقطاعات الاقتصادية، ويحق عوائد إيجابية متزايدة في المستقبل مقارنة برأس المال المادي.³ فضلا عن كون التعليم شرط أساسي للمشاركة في الثورة العلمية والتكنولوجية، التي تتبدى آثارها بوضوح في الرعاية الصحية، والاتصالات، والنقل، وغير ذلك من الجوانب الإنسانية، فهو ضروري لنمو الديمقراطية والحكم المسئول، والنهوض بنوعية الموارد البشرية التي لا غنى عنها في أي ازدهار اقتصادي، وفي غرس العقلانية. وإذا كانت المناهج مناسبة فإنها تكون قادرة أيضا على التأثير في بناء ثقافات التسامح، وبناء الضمير الاجتماعي، والوعي البيئي، والحس الجمالي.⁴

من هذه الأهمية، يجب أن تتصل القرارات المرتبطة بالتعليم بجانبين رئيسيين هما: أولا: إصلاح أنظمة التعليم لرفع نوعية وجودة المخرجات وزيادة مستويات التحصيل الأكاديمي بشكل متزامن مع التركيز على الإنفاق على التجهيزات، وبناء المدارس والجامعات؛ وثانيا: ردم الهوة وترميم الرابط المنقطع ما بين أنظمة

¹ Douglas Zhihua Zeng, **Global Experiences with Special Economic Zones: Focus on China and Africa**, Policy Research Working Paper 7240, world Bank Group, April 2015, pp.2-4.

² Frédérique Sachwald, Serge Perrin, **Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales**, Agence Française de Développement, 2002, pp135-136.

³ زغيب شهرزاد، تنقوت وفاء، **التعليم العالي والتنمية بين الاقتراب النظري والواقع: حالة الجزائر**، بحث من أبحاث كتاب: الجزائر إشكالات الواقع ورؤى المستقبل، سلسلة كتب المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 64، بيروت، أيلول/سبتمبر 2013، ص57.

⁴ اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، **نحو سياسة اجتماعية متكاملة في الدول العربية**، إطار وتحليل مقارن، 10 ديسمبر

التعليم وسوق العمل، لتلبية الاحتياجات الضرورية لقطاع الأعمال من العمالة ذات المهارات العالية لزيادة الإنتاجية والنمو وتحقيق التنوع المنشود في مصادر توليد الدخل.

تمارس كذلك خصائص أسواق العمل دورا مهما في تحديد طبيعة وحجم آثار الشركات على موضوع العمالة في الدول المضيفة. في هذا الصدد، لا يمكن لسياسات التعليم أن توتي ثمارها ما لم تدعم بسياسات إصلاحية لأسواق العمل في مختلف الدول. ونظرا لوجود تأثير متبادل بين الجانبين، يتعين إجراء الإصلاحات بطريقة متزامنة، وشاملة ومدروسة، بالتنسيق مع ما سبق ذكره من إصلاحات اقتصادية. وتولي الشركات المتعددة الجنسيات أهمية كبيرة لعدة معايير تحدد من خلالها وضعية أسواق العمل، منها مدى مرونة تحديد الأجور، ممارسات وسلوك اليد العاملة، التعاون في علاقات العمل، سياسات العمل النشطة، سهولة تنقل العمالة بين مختلف القطاعات الاقتصادية، سهولة توظيف العمالة الأجنبية، معدل الضرائب على القوة العاملة، مشاركة الإناث في سوق العمل، مقارنة الأجور مع الإنتاجية.¹

• **نقل التكنولوجيا:** تشكل التكنولوجيا عاملا حاسما في تحديد مسار التنمية في الدول المختلفة. وتعتبر أحد أسباب تفوق الشركات المتعددة الجنسيات، وتسعى الدول المضيفة لأنشطتها إلى توطئتها وإعادة إنتاجها من جديد في شكل سلع عالية التقنية إما للسوق المحلية أو لتصديرها (أنظر الفصل الرابع).

على الرغم من أن الشركات المتعددة الجنسيات تحاول الحفاظ على سرية التكنولوجيا التي تتمتع بها، لأنها سر تفوقها عالميا، إلا أن العديد من الدول المضيفة لأنشطتها ليست مهياً بعد للاستفادة من هذه التكنولوجيا، بسبب غياب أي سياسة جديّة للتطور التكنولوجي، وهو ما يجعل الشركات المتعددة الجنسيات تحول إلى هذه الدول تكنولوجيا متقدمة بتكاليف باهظة، أو تحول لها تكنولوجيا متطورة ولكن لا تستطيع فهمها واستيعابها، وبالتالي، غياب أي أمل لتوطئتها وإعادة إنتاجها.

وتوضح مجموعة من الحقائق مدى التدويل الكبير لموضوع البحث والتطوير من خلال الشركات المتعددة الجنسيات، وهو ما يمكن أن يساهم في تطوير الدول المضيفة خاصة النامية في هذا المجال. تتضح فيما يلي:

- زيادة حجم عمليات نقل التكنولوجيا بين الدول (من خلال التراخيص، مبيعات براءات الاختراع، وصادرات منتجات التكنولوجيا المتطورة)، وكذلك مستويات التعاون الدولي (من خلال زيادة عدد براءات الاختراع الناتجة عن جهود مخترعين من دول مختلفة أو تابعين لعدد من التحالفات)؛
- ارتفاع نفقات البحث والتطوير للفروع التابعة للشركات المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة مقارنة بالشركات المحلية. يظهر مسح شمل 700 ممن لديها أعلى نفقات البحث والتطوير في العالم في عامي 2004 و 2005، أنها أنفقت 28 في المائة من ميزانياتها في هذا المجال في الخارج في سنة 2003.

¹ World Economic Forum, the global competitiveness report, 2018, p.89.

- تطور كبير في نفقات البحث والتطوير لفروع الشركات في الخارج. ففي عينة شملت 30 دولة، ارتفعت هذه النفقات من 6.5 في المائة في عام 1993 إلى 15 في المائة في 2002. وارتفعت النسب السابقة في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية من 12 إلى 17 في المائة خلال نفس الفترة.¹

ولكي تعزز الدول المضيفة خاصة النامية لأنشطة الشركات المتعددة الجنسيات من استفادتها في موضوع تحويل التكنولوجيا، يجب في البداية أن تعزز من موقعها في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ذات التكنولوجيا المتطورة. لكن قبل هذا، يستلزم منها أن تضع بوضوح إستراتيجيتها الخاصة بالعلوم والتكنولوجيا والابتكار؛ وفي هذا الصدد، يجب عليها تحقيق أقصى استفادة من استثماراتها على التعليم في كل المستويات، وفي مجال التكنولوجيا والاتصالات والبحث والتطوير، وسيكون ذلك بإيجاد بيئة مواتية للاستثمار في القطاعات ذات الصلة بالمعرفة والابتكار؛ ويستلزم هذا توفير اقتصادات قائمة على مزيد من الشفافية والتنافسية والإنتاجية. كما يجب عليها تسويق نتائج البحوث ذات الأهمية الإستراتيجية لها في الداخل أو في الخارج. بالإضافة إلى ضرورة تنسيق أنشطة البحث والتطوير وإنشاء مراكز للتميز تخص القضايا الإستراتيجية مثل تحلية مياه البحر، والبيئة والطاقات المتجددة. وما من شك بأن هناك ضرورة لتعزيز دور القطاع الخاص على الاستثمار أكثر في التدريب وبناء القدرات والبحث والتطوير، وزيادة التعاون بين الجامعات ومراكز البحوث والقطاع الخاص، إلى جانب التعاون بين الجامعات المحلية والجامعات في الدول المتقدمة.²

ولكي تستفيد الدول المضيفة من أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير قدراتها في البحث والابتكار، لا بد من: تعزيز الاستثمار في رأس المال البشري، وتحسين إنتاجية العمل، من خلال تطوير مستويات التعليم والتدريب؛ تعزيز الدعم الحكومي لأنشطة البحث والتطوير، كجزء من إستراتيجية طويلة المدى للتجديد التكنولوجي، بتقديم دعم مادي في شكل حوافز مالية للقطاع الخاص في أنشطة البحث والتطوير، بالإضافة إلى تبني تجمعات البحث والتطوير في القطاع العام؛ تشجيع المشاريع المشتركة واتفاقيات استيراد التكنولوجيا مع الشركات الأجنبية؛ تحديد نوع التكنولوجيا الواجب استيرادها والتي تتوافق مع المتطلبات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية؛ اعتماد إطار قانوني مشجع للبحث والتطوير، يتضمن إصدار وتطبيق قوانين حماية حقوق الملكية الفكرية.³

ولا بد أن تكون السياسات السابقة الذكر في مختلف المجالات المعروضة وغيرها مرتبطة أساسا بجهود تحسين المناخ الاستثماري ككل، لأنها المحدد الأساسي لاستقطاب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات بما فيها التي تنطوي على أنشطة البحث والتطوير، كما يجب أن لا يكون الاعتماد على التكنولوجيا الأجنبية على حساب تطوير القدرات التكنولوجية المحلية، بمعنى أنه مرحلة انتقالية فقط للاستقلال بتكنولوجيا ذاتية يتم الاعتناء بها وتطويرها.

¹ JACQUIER-ROUX, Christian LE BAS, *localisation des activités de R&D des firmes multinationales, modes d'organisation en réseaux et transfert transnational des connaissances : un cadre d'analyse*, Région et Développement n° 28-2008, p.16.

² Mahfouz E. Tadros, *The Arab Gulf States and the Knowledge Economy: Challenges and Opportunities*, the Arab Gulf States Institute in Washington, policy paper No.6, 2015, p.2.

³ Mouhamed Mansour kadah, *foreign direct investment and international technology transfer to Egypt*, working paper 0317, p.9-10.

خاتمة الفصل:

اتضح من تحليل علاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالتنمية الاقتصادية أن محصلتها غير مؤكدة. تبين بأن هدف الشركات من تدويل أنشطتها هو تعظيم أرباحها وتعظيم الاستفادة من المزايا التي تتيحها أسواق الدول المضيفة، حتى ولو كان ذلك على حساب سياسات التنمية فيها. وعلى الرغم من سعي الدول المضيفة إلى الاستفادة من مزايا توطيد الشركات لأنشطتها على أراضيها لخدمة سياسات التنمية الاقتصادية، خاصة ما تعلق بتشغيل العمالة، وتدعيم تراكم رأس المال الثابت، ونقل التكنولوجيا، وتدعيم القدرات التصديرية، إلا أن هذه الآثار الإيجابية قد لا تكون مؤكدة، بل قد تكون سلبية، ما يفاقم الأوضاع في العديد من الدول النامية. يزداد هذا الوضع تعقيدا نتيجة إمتلاك أغلب الشركات المتعددة الجنسيات لاستراتيجيات للتحايل على الدول النامية باستخدام تقنيات التحويلات المالية بين الفروع، وبين الفروع والمركز الرئيسي، إلى جانب خلق علاقات تجارية، ما يتيح لها تحويل مبالغ مالية واستنزاف المدخرات المحلية وتضخيم الفواتير. كل ذلك يعزز من التأثير السبي للشركات على التنمية الاقتصادية في العديد من الدول النامية. لضمان التأثير الإيجابي لمختلف أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية الاقتصادية، يتعين عليها الإلتزام بمجموعة من المبادئ التوجيهية، كما يتعين على الدول المضيفة لأنشطتها إقرار مجموعة واسعة من الإصلاحات والسياسات لضمان ذلك.

الفصل الثالث: دور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي

مقدمة الفصل:

يتطلب تحليل العلاقة بين الشركات المتعددة الجنسيات والإنتاج الدولي تبيان أوجه وأشكال تدويل هذه الشركات لأنشطتها. تأخذ هذه الأشكال التصدير، واتفاقيات التعاقد، والاستثمارات الدولية. ولكل منها آثار مختلفة على الإنتاج الدولي.

وأما تعاضد دور الشركات في النظام العالمي، فقد زاد دورها في آليات عمل النظام التجاري، والنظام النقدي والمالي الدوليين، وسيتضح دورها في تعزيز النظام الليبرالي، وقيم الرأسمالية في العالم، إضافة إلى دورها الرئيسي كمصدر للاستثمارات الدولية خاصة المباشرة، وما لذلك من انعكاس مباشر على أنماط الإنتاج، والوضع التكنولوجي في دول العالم، وعلى تقسيم العمل الدولي.

إن تجسيد الشركات المتعددة الجنسيات للاستثمارات الأجنبية المباشرة كأحد أهم أشكال التدويل يعتبر أهم جانب يسمح لنا بفهم ارتباطها المباشر بالإنتاج الدولي. وقد تعزز هذا الوضع منذ نهاية الثمانينات وبداية التسعينات من القرن الماضي، أين أصبحت أسواق العالم النامي منفتحة على أنشطة هذه الشركات، واتجهت هذه الأخيرة إلى زيادة عدد فروعها، وتجسيد استراتيجية إنشاء أكبر عدد من الفروع لتقسيم العملية الإنتاجية في أكبر عدد ممكن من الأسواق، بما يتيح كل سوق من مزايا ومنافع للشركات.

مما سبق، نتناول في هذا الفصل علاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالإنتاج الدولي بعرض أنماط تدويل الشركات لأنشطتها، وتأثيرها في النظام الاقتصادي العالمي الحالي، إلى جانب إبراز دورها في الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مختلف مناطق العالم منذ بداية القرن التاسع عشر إلى غاية سنة 2017.

المبحث الأول

أشكال تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها

إن فهم علاقة الشركات المتعددة الجنسيات بالإنتاج الدولي يتطلب منا في البداية توضيح أشكال تدويل الشركات لأنشطتها عالمياً، والتي قد تأخذ شكل التصدير، أو منح التراخيص والامتيازات لشركات محلية، أو الاستثمار المباشر الدولي.

المطلب الأول: التصدير

يعتبر أحد أشكال تدويل الأنشطة في مرحلته الأولى. ويكون التصدير في البداية بصفة غير منتظمة، نتيجة عدم معرفة الشركات لموقعها في الأسواق الدولية، ولا شك أن استمرارها في ذلك لمدة معينة يكسبها معرفة حقيقية لحصتها وموقعها التنافسي في الأسواق الخارجية. إذا تحقق هذا، تبدأ الشركات بالتصدير المنتظم، والذي قد يكون مستقراً أو متغيراً بحسب ظروف الأسواق الدولية وتطور العوامل المؤثرة فيها. في هذه المرحلة، قد تتجه الشركات المتعددة الجنسيات إلى الاستعانة بخدمات الوسطاء التجاريين، كالمستوردين، الوكلاء التجاريين، شركات التجارة الدولية، الشركات المرافقة دولياً وغيرها.

المطلب الثاني: اتفاقيات التعاقد (مشروعات وعمليات التجميع)

وهو مرحلة ثانية من أنشطة التدويل، وفيه تتجه الشركات إلى منح التراخيص أو عقود الامتياز لشركات محلية لإنتاج منتجاتها. في مثل هذه العقود تلزم الشركات المتعددة الجنسيات الشركات المحلية إنتاج منتجاتها بقيود محددة، تشمل الطاقة الإنتاجية، تكوين العمالة، الالتزام بمواصفات محددة للمنتج، بيعه في السوق المحلية أو تصديره لعدد محدد من الأسواق، خدمات الصيانة وغيرها.

تأخذ اتفاقيات التعاقد شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي و الطرف الوطني، يقوم بموجبها الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعه ليصبح منتجاً نهائياً، كما يقدم له الخبرة و المعرفة الخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع، وعمليات التشغيل والتخزين والصيانة... الخ، والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي متفق عليه. وقد تأخذ مشروعات التجميع شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل للمشروع للطرف الأجنبي، مع التأكيد على المشاركة الفعلية للمستثمر الأجنبي في إدارة المشروع وتسييره (إذا لم يتضمن أي مشاركة للطرف الأجنبي في الإدارة والتسيير يصبح كأحد أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر في مجال الإنتاج).¹

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر

يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عدداً من الأشكال، وللتمييز بينها نستعمل عدداً من المعايير، كما يلي:

أولاً: حسب معيار الغرض الذي يسعى إليه المستثمر الأجنبي

نميز حسب هذا المعيار الأشكال التالية:

¹ حسين عبد المطلب الأسرج، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، سلسلة رسائل البنك الصناعي، الكويت، ديسمبر

1- الاستثمار الباحث عن الثروات الطبيعية: تسعى العديد من الشركات المتعددة الجنسيات إلى استغلال الموارد الطبيعية والمواد الخام الموجودة لدى الدول النامية وخاصة في مجالات البترول والغاز.¹ وتسعى الدول النامية من خلال هذا النوع من الاستثمار إلى استغلال ثرواتها الطبيعية والاستفادة من تكنولوجيا النفط المتاحة في الدول المتقدمة، في حين تسعى هذه الأخيرة إلى السيطرة على مصادر الطاقة ومدخلات الإنتاج، وضمان الإمدادات إلى الدولة الأم.

2- الاستثمار الباحث عن الأسواق: ساد هذا النوع من الاستثمار في قطاع الصناعات التحويلية في الدول النامية خلال الستينات والسبعينات أثناء تطبيق سياسة إحلال الواردات، يهدف إلى تجاوز القيود المفروضة في البلد المضيف على الواردات، وتقادي تكلفة النقل المرتفعة إلى الدول المضيفة مما يجعل الاستثمار فيها أكثر جدوى من التصدير إليها.²

3- الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء: يهدف المستثمر الأجنبي من ورائه إلى الاستفادة من الفوارق النسبية في تكاليف الإنتاج بين الدول، منها تكلفة العمل، فقد دفع ارتفاع مستويات الأجور في الدول الصناعية بعض شركاتها إلى الاستثمار في العديد من الدول النامية.³

4- الاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية: يرتبط بعمليات الاندماج والتملك التي تتم عبر الحدود في مختلف الصناعات و الأنشطة، يهدف من ورائه المستثمر الأجنبي إلى تعزيز مكانته العالمية، عن طريق حصوله على الخبرات العلمية والعملية والتقنية للشركات التي يتم شراؤها وقدراتها المختلفة.⁴

ثانيا: حسب معيار الملكية

نميز حسب هذا المعيار الأشكال التالية:

1- الاستثمار المشترك: هو الاستثمار الذي يشترك فيه طرفين أو أكثر من دولتين أو أكثر، ويأخذ طرفي (أطراف) الاستثمار مختلف الأشكال القانونية (فرد، شركة خاصة، شركة عامة، حكومة). وقد نشأ هذا النوع من الاستثمار كرد فعل للنزعة الوطنية والاستقلالية التي سادت في الدول النامية بعد حصولها على الاستقلال⁵، وينطوي هذا النوع من الاستثمار على الجوانب التالية⁶:

- شراء جهة أجنبية حصة من شركة محلية، وهو ما يؤدي إلى تحويلها إلى مشروع مشترك.
- مشاركة جهة محلية في شركة أجنبية تعمل داخل الاقتصاد المضيف بالشكل الذي يحولها إلى مشروع مشترك.
- تأميم حصة من الشركات الأجنبية التي تعمل داخل الاقتصاد المضيف.

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ضمان الاستثمار، السنة 25، العدد الفصلي 4، ديسمبر 2007، ص12.

² محمد صالح القرشي، المالية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2008، ص170.

³ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، سلسلة الخلاصات المركزة، 1999، الكويت، ص5.

⁴ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ضمان الاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص12.

⁵ منور أوسريير وعليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، العدد02،

ماي2005، ص100-101.

² فليح حسن خلف، التمويل الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 188.

- ليس بالضرورة أن تكون مساهمة المستثمر الأجنبي (أو المحلي) بحصة من رأس المال، إذ قد تكون من خلال تقديم الخبرة، والمعرفة، والعمل أو التكنولوجيا، أو قد تأخذ شكل المعلومات أو المعرفة التسويقية¹.
- الاتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والآخر أجنبي. يحقق الاستثمار المشترك للدول النامية المزايا التالية:

• يسمح إشراك الشركات الأجنبية ذات الخبرة العالية عند إقامة مشاريع التنمية الجديدة على إدارتها بصورة ناجحة، إضافة إلى تخفيف وتوزيع المخاطر بين الأطراف المشاركة²، فضلا عن تخفيف الأعباء المالية التي يتحملها الاقتصاد المضيف والحصول على المعارف المختلفة نتيجة هذه المشاركة.

• تساعد المشروعات المشتركة على تصريف الإنتاج بدرجة أكبر من خلال الافتراض بأن الشريك الأجنبي تتوفر لديه إمكانية أكبر لتحقيق ذلك في الأسواق الخارجية³.

• تجنب احتكار الطرف الأجنبي لأسواق الدول المضيفة، وبالتالي، تحقيق درجة أكبر من الاستقلالية خاصة إذا كانت المشاركة المحلية في الإدارة فعالة.

ويتوقف تحقيق المزايا سالفة الذكر على إمكانيات الاقتصاد المضيف، كقدرته على توفير القدرات الفنية، والإدارية التي تشارك الشركات الأجنبية في رسم السياسات الاستثمارية للمشروع⁴، ومستوى قدراته المالية، فانخفاضها يؤدي ذلك إلى صغر حجم المشاريع المشتركة، الأمر الذي ينشأ عنه تقليل إسهاماتها في تحقيق أهداف الدول المضيفة المتعلقة بزيادة فرص التوظيف، والتحديث التكنولوجي، وإشباع حاجة السوق المحلي من المنتجات، وتدفق العملات الأجنبية⁵.

2- الاستثمارات المملوكة بالكامل للشركات المتعددة الجنسيات: تتيح المشاريع المملوكة بالكامل للشركات الانفراد والاستقلال بقرارات التسيير والإدارة عن أي طرف في الدول المضيفة، ويتجسد هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة بإنشاء فروع جديدة للشركات متعددة الجنسيات، أو بشراء شركات محلية بالكامل في الدول المضيفة، ويعتبر من الأشكال المفضلة لها. في حين يقابله تردد بل ورفض بعض الدول المضيفة. لكن الدلائل العلمية تشير إلى انتشار هذا النوع من الاستثمارات في الدول النامية واستخدامه كوسيلة لجذب المزيد منها، إذ لهذا النوع من الاستثمار مزايا متعددة، حيث تميل مثل هذه المشروعات إلى الكبر والضخامة في الحجم، وبالتالي، المساهمة الفعالة في إشباع حاجة السوق المحلي وإيجاد فائض للتصدير، مما يترتب عليه تحسن رصيد ميزان المدفوعات، والمساهمة في التحديث التكنولوجي على نطاق كبير وفعال في بعض فروع الاقتصاد المرتبطة بهذه الاستثمارات، وخلق فرص عمل مباشرة وغير مباشرة⁶، ويمكن للدول النامية أن

³ عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، إسكندرية، 2003، ص 16.

⁴ ميثم صاحب عجام، علي محمود سعود، فخ المديونية الخارجية للدول النامية، دار الكندي للنشر والتوزيع، 2006، ص 69.

⁵ فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 190.

⁴ عبد العزيز عبد الله عبد، مرجع سبق ذكره، ص 40.

⁵ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 484.

⁶ محمد صقر، سمير شرف، رولا غازي إسماعيل، الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في تنمية الاقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، المجلد 28، العدد 03، 2006، ص 159-160.

أن تعمل على تعظيم هذه المزايا والتقليل من المخاطر المتعلقة بالاحتكار والتبعية الاقتصادية والسياسية، بوضع عدد من الضوابط والنظم، التي تعمل على توجيه وتخطيط وتنظيم هذا النوع من الاستثمارات وفقاً لأولوياتها.

ويضيف بعض الاقتصاديين أشكالاً أخرى لم تدرج تحت معيار محدد، وتتمثل في الاستثمار في المناطق الحرة. يمكن أن تعرف المناطق الحرة على أنها عبارة عن مساحة جغرافية من إقليم الدولة المضيفة، تخضع لسيادتها الكاملة، ويتم تحديدها على المنافذ البرية أو البحرية للدولة أو بجوارها، أو في أقاليم أخرى من الدولة، وتغزل عن بقية أجزائها، أي يجرى تنظيم الأنشطة الاستثمارية فيها بقواعد قانونية واقتصادية خاصة¹. وبشكل عام تتشابه الأهداف المرجوة من إنشاء المنطق الحرة، والتي من أهمها:

- جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والاستفادة من المزايا التي تتيحها، ويعتبر من أهم الأهداف التي تسعى الدول إلى تحقيقها من خلالها، ولهذا تتنافس الدول في تقديم التسهيلات المختلفة للشركات المستثمرة في هذه المناطق².
- تستخدم هذه المناطق كأداة تساعد في دمج الاقتصاد الوطني في منظومة الاقتصاد العالمي، وبالتالي، مواكبة مختلف التطورات.
- توفير فرص عمل تساهم بشكل مباشر أو غير مباشر في توظيف الأيدي العاملة الوطنية وتكسيبها المهارات الفنية التي يمكن نقلها إلى قطاعات خارج المناطق الحرة³.
- تعزيز الروابط الأمامية للاقتصاد المحلي من خلال قيام صناعات تصديرية تعمل على تنمية الصادرات وزيادة الطاقة الإنتاجية لها، كما تعزز الروابط الخلفية له من خلال استخدام مستلزمات الإنتاج من المواد الخام، والمياه، والكهرباء.

المبحث الثاني

الشركات المتعددة الجنسيات والإنتاج الدولي

إلى جانب أشكال التدويل السابقة الذكر والتي تبين دور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي، خاصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تحتل مكانة هامة في الإنتاج الدولي والنظام العالمي، وهو ما سنوضحه أكثر في هذا المبحث.

المطلب الأول: الشركات المتعددة الجنسيات والاقتصاد العالمي الجديد

تمارس الشركات المتعددة الجنسيات تأثيراً كبيراً وعميقاً على آليات ومكونات النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وهو ينحصر في النقاط التالية⁴:

¹ محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007، ص28.

² عدنان سليمان، اقتصاديات المناطق الحرة، المؤسسة العامة للمناطق الحرة، دمشق، تموز 2004، ص94.

⁴ عدنان سليمان، المناطق الحرة المشتركة ودورها في تعزيز العمل الإقليمي المشترك، المؤسسة العامة للمناطق الحرة، دمشق، تموز 2004، ص59.

⁴ أحمد السيد كردي، الشركات المتعددة الجنسيات، 2011، ص13-15. مأخوذ من الموقع: (<https://kenanaonline.com/>).

أولاً: التأكيد على صفة العالمية

قامت الشركات المتعددة الجنسيات بدور رئيسي في تعميق مفهوم العالمية والذي يتمثل بصفة أساسية في تطوير إطار أعمال منظم عابر القوميات يؤدي إلى عولمة الاقتصاد، بما في ذلك الدفع نحو توحيد وتنافس أسواق السلع والخدمات وأسواق رأس المال وأسواق التكنولوجيا والخدمات الحديثة، ويدعم بنية أساسية هائلة للاتصالات والمواصلات والمعلومات والإعلام والفنون والثقافة. حولت الشركات متعددة الجنسيات العالم إلى كيان موحد إلى حد بعيد من حيث كثافة الاتصالات والمعاملات فيه، وبالتالي، من خلال هذه الشركات بدأت تنتشر العالمية أو العولمة على كافة المستويات الإنتاجية والتمويلية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية.

ثانياً: التأثير على النظام النقدي الدولي

من الواضح جداً وهو يتبين من الحجم الضخم من الأصول السائلة والاحتياطيات الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعددة الجنسيات و مدى التأثير الذي يمكن أن تمارسه هذه الشركات على السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي. إن الأصول الضخمة المقومة بالعملات المختلفة للدول التي تعمل بها الشركات المتعددة الجنسيات، من شأنها أن تؤدي إلى زيادة إمكانيات هذه الشركات في التأثير على النظام النقدي العالمي. فإذا أرادت هذه الشركات، وبقرار يتخذ من جانب المسؤولين عن إدارة الشركات المتعددة الجنسيات بتحويل بعض الأصول من دولة لأخرى من شأنه أن يؤدي إلى التعجيل بأزمة نقدية عالمية.

ثالثاً: التأثير على التجارة العالمية

من المعروف وكنتيجة لاستحواذ الشركات المتعددة الجنسيات على نسبة كبيرة من حجم التجارة وحركة المبيعات الدولية فإنها تؤثر بلا شك على منظومة وهيكل التجارة الدولية من خلال ما تمتلكه من قدرات تكنولوجية عالية، وإمكانيات وموارد قد تؤدي إلى إكساب الكثير من الدول بعض المزايا التنافسية في الكثير من الصناعات والأنشطة. من الممكن ملاحظة تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على حجم التجارة العالمية حيث ازدياد درجة التنوع في الأنشطة ووجود التكامل الرأسي إلى الأمام وإلى الخلف، قد أدى ويؤدي إلى ازدياد حجم التبادل التجاري بين تلك الشركات ومشروعاتها التابعة أو فروعها في الدول المختلفة.

رابعاً: التأثير على توجهات الاستثمار الدولي

تشير تقديرات تقرير الاستثمار الدولي الصادر من الأمم المتحدة عام 2003، أن حجم الاستثمار الدولي المتدفق في العالم في تلك السنة قد بلغ أكثر من 300 مليار دولار، والتي تدفقت في مختلف مناطق العالم. إن الشركات المتعددة الجنسيات تنفذ الجزء الأكبر من الاستثمارات الدولية سنوياً. ويلاحظ في هذا المجال أن الخريطة الاستثمارية للاستثمار الدولي تتأثر بتوجهات النشاط الاستثماري للشركات المتعددة الجنسيات؛ لقد لوحظ أن من أهم سمات أو خصائص تلك الشركات هي تلك الخاصة المتعلقة بالتركز الاستثماري، فقد لاحظنا أن هذه الشركات تتركز استثماراتها في الدول المتقدمة بل وفي عدد محدود من الدول المتقدمة، حيث تستحوذ هذه الدول على 85% من النشاط الاستثماري لتلك الشركات ومن ناحية أخرى تحصل الدول النامية على نسبة 15% فقط من النشاط الاستثماري للشركات المتعددة الجنسيات.

خامساً: تكوين أنماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل الدولي

إن تفاعل تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على التجارة العالمية وتوجهات الاستثمار الدولي، قد أدى إلى تكوين أنماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل الدولي، وأصبحت قرارات الإنتاج والاستثمار تتخذ من منظور عالمي وفقاً لاعتبارات الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد. إن كبر النشاط الاستثماري والإنتاجي والتسويقي والتجاري للشركات المتعددة الجنسيات وما أحدثته الثورة التكنولوجية من إتاحة إمكانيات جديدة للتخصص، كلها أدت إلى وجود أنماط جديدة للتخصص وتقسيم العمل، ولاشك أن هذه الشركات تلعب دوراً رئيسياً في تعميق هذه العملية وأصبحت مشاهدتها متزايدة بين الدول الصناعية والنامية. ولعل هذا الاتجاه يتيح للكثير من الدول النامية فرصة لاختراق السوق العالمية في الكثير من المنتجات، حيث تتيح الأنماط الجديدة لتقسيم العمل الدولي لتلك البلدان اكتساب مزايا تنافسية في دائرة واسعة من السلع في الصناعات الكهربائية والإلكترونية والهندسية والكيميائية، وخير دليل على ذلك هو تجربة النمر الآسيوية في جنوب شرق آسيا. ولهذا على البلدان النامية أن تستغل هذا الاتجاه في تعظيم صادراتها، وأن تتأكد أن من آليات التعامل مع الشركات المتعددة الجنسيات هي جذب تلك الشركات لتعمل وتوطن بعض الصناعات في الدول النامية التي تسمح بخروجها من دائرة إنتاج السلع الأولية والاستخراجية، إلى الصناعات الأكثر فائدة من ناحية القيمة المضافة التصديرية.

سادسا: التأثير على نقل التكنولوجيا وإحداث الثورة التكنولوجية

تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بدور فعال ومؤثر في إحداث الثورة التكنولوجية. إن العالم يعيش اليوم الثورة الصناعية الثالثة، والتي نطلق عليها الثورة العلمية في المعلومات والاتصالات والمواصلات والتكنولوجيا العالية. ولهذا السبب، فإن التحدي المطروح أمام البلدان النامية، هو ضرورة تنمية قدراتها على خلق آليات للتعامل مع الشركات المتعددة الجنسيات. إن نقل التكنولوجيا من خلال الشركات المتعددة الجنسيات يتأثر بتوجهات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به تلك الشركات عبر مناطق العالم المختلفة، ومع الأخذ في الاعتبار العوامل المتعلقة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن هيكل النظام الاقتصادي العالمي الجديد من منظور تكنولوجي يتأثر بشكل واضح بهيكل الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات، فهي تقوم بدور فعال ومؤثر في إحداث الثورة التكنولوجية نظراً لما تتمتع به من إمكانيات وموارد بشرية ومادية ضخمة توجه نحو البحوث والتطوير.

المطلب الثاني: مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي

أولاً: مؤشرات لدور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي

تتمتع الشركات المتعددة الجنسيات بدور مهم في الإنتاج الدولي، كما يتضح من المؤشرات الواردة في الجدول الموالي. نلاحظ جلياً ارتفاع تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر من 2196 و 2255 مليار دولار في عام 1990، على التوالي، إلى 31524 و 30838 مليار دولار في عام 2017، على التوالي. تزامنت التطورات السابقة الذكر مع ارتفاع دخل الشركات المتعددة الجنسيات من الاستثمارات الواردة والصادرة من 82 و 128 مليار دولار في عام 1990، على التوالي، إلى 1581 و 1553 مليار دولار في عام 2017، على التوالي. زادت كذلك مبيعات فروع الشركات المتعددة الجنسيات من 6755 مليار دولار في عام

1990 إلى 30823 مليار دولار في عام 2017. ارتفعت القيمة المضافة للشركات المتعددة الجنسيات من 1264 مليار دولار في عام 1990 إلى 7317 مليار دولار في عام 2017. زادت قيمة أصول فروع الشركات المتعددة الجنسيات من 5871 مليار دولار في 1990 إلى 103429 مليار دولار في عام 2017، مع تسجيل ارتفاع العمالة في هذه الفروع من أكثر من 27 مليون عامل في 1990 إلى نحو 73.2 مليون عامل في سنة 2017. تؤكد مختلف هذه المؤشرات الدور الكبير الذي تؤديه الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي.

الجدول رقم(06): مؤشرات حول دور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي بالمليار دولار

المؤشرات	1990	2007-2005	2015	2016	2017
تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	2196	14487	25665	27663	31524
تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	2255	15188	25514	26826	30838
الدخل من الاستثمار الأجنبي الوارد	82	1027	1461	1564	1581
الدخل من الاستثمار الأجنبي الصادر	128	1101	1394	1387	1553
مبيعات الفروع الأجنبية للشركات	6755	24217	27559	29057	30823
القيمة المضافة للفروع الأجنبية للشركات	1264	5264	6457	6950	7317
أصول فروع الشركات الأجنبية	5871	54791	94781	98758	103429
العمالة في فروع الشركات الأجنبية(مليون)	27.034	57.392	69.683	71.157	73.209

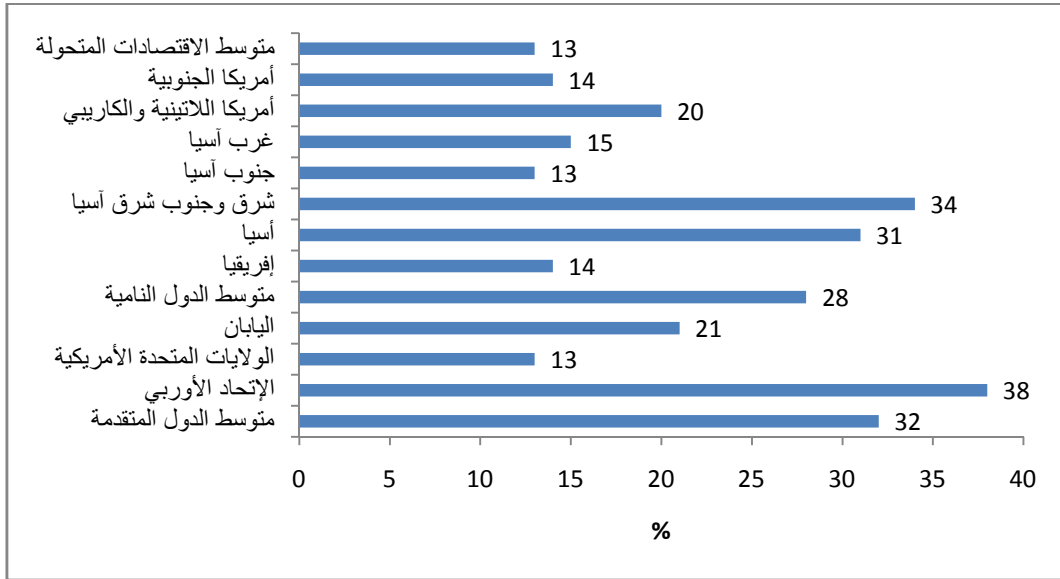
Source: Unctad, world investment report 2018, Op.cit, p.20.

ثانياً: دور الشركات المتعددة الجنسيات في سلسلة القيمة الكلية: لفهم دور الشركات المتعددة الجنسيات في سلسلة القيمة الدولية، نستعرض تطور مؤشر سلسلة القيمة الخارجية، والذي يعبر على قيمة مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في سلسلة القيمة الكلية؛ ارتفع هذا المؤشر كنسبة من الصادرات العالمية من 24 في المائة في عام 1990 إلى 27 في المائة في سنة 2000، ليرتفع إلى 30 في المائة في سنة 2017. مع العلم أن إجمالي الصادرات العالمية من السلع والخدمات بلغت في سنة 2017 نحو 22558 مليار دولار.¹

يتضح من الشكل الموالي أن المؤشر السابق مرتفع في الدول المتقدمة خاصة في دول الاتحاد الأوروبي، وبالرغم من انخفاضه نوعاً ما في الدول النامية كمتوسط، إلى أن الوضع يختلف من منطقة لأخرى، إذ يرتفع هذا المؤشر في آسيا (خاصة في شرق وجنوب شرق آسيا). مع تسجيل انخفاض هذا المؤشر في الاقتصادات المتحولة. بشكل عام، تلعب الشركات المتعددة الجنسيات دوراً مهماً في سلسلة القيمة الدولية لأن صادراتها كنسب من صادرات أهم المصدرين العالميين تعتبر جد مهمة.

¹ Unctad, world investment report 2018, Op.cit, p.22.

الشكل رقم(05): سلسلة القيمة الخارجية (للشركات المتعددة الجنسيات) كنسبة من إجمالي الصادرات لعام 2017



Source : Unctad, world investment report 2018, Op.cit, p.23.

المبحث الثالث

تطور وتوجه الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً ودور الشركات المتعددة الجنسيات

لأهمية الاستثمار الدولي للشركات المتعددة الجنسيات في فهم تأثيرها على الإنتاج الدولي، وجب علينا التطرق إلى مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تختلف في ظروفها السياسية والاقتصادية، مما أثر في حجمه وهيكله وتوجهاته، ويمكن إيجازها فيما يلي:

المطلب الأول: مرحلة ازدهار الاستثمار الأجنبي (السيادة الأوروبية) خلال الفترة (1800-1914)

ظهر الاستثمار الدولي في مهده الأول على يد الفينيقيين الذين فكروا في إقامة نشاطات استثمارية في أماكن بعيدة عن محل إقامتهم، ومع الاكتشافات الجغرافية والتوسع الأوروبي في أواخر القرنين 15 و16م برزت قوة رأس المال التجاري وهيمنته، فظهرت استثمارات خارج أوروبا عن طريق شركاتها الاستثمارية¹.

وقبل الحرب العالمية الأولى تركزت الحركات الدولية لرؤوس الأموال في عدد صغير من الدول (بريطانيا وفرنسا وألمانيا)، فبريطانيا التي عرفت قيام الثورة الصناعية تمكنت من تعظيم حصتها من التجارة والاستثمارات الدولية، أما فرنسا فقد استثمرت أموالها في الخارج وقامت بإقراض كل من روسيا والإمبراطورية العثمانية، كما وجهت ألمانيا استثماراتها نحو أمريكا الجنوبية، وبلغت حصة هذه البلدان من الاستثمارات الأجنبية في عام 1900 كما يلي: بريطانيا 11,1 مليار دولار، فرنسا 5,6 مليار دولار، وألمانيا 3,4 مليار دولار².

لقد سادت ظروف سياسية واقتصادية مناسبة بشكل كبير لتدفق الاستثمارات المباشرة، منها ثبات قيمة العملات بالنسبة للذهب، وسهولة تحويلها، مما سهل التجارة وحركة رؤوس الأموال، وانتشار الأفكار الرأسمالية التي شجعت المبادرة الفردية وكرست الربح والفائدة، والخضوع لقرارات السوق، كما أدت الثورة الصناعية إلى

¹ بجاوي محمد، من أجل نظام اقتصادي دولي جديد، ترجمة جمال موسى وبن عامر الصغير، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1980، ص42.

² Bonnin Bernard, *l'entreprise multinationale et l'état*, Ed: étude vivante, 1984, Paris, p40-41.

منح الشركات الأوروبية المستوى والقدرات اللازمة للاستثمار في الخارج، لذلك ظهرت السياسات التوسعية الاستثمارية الأوروبية لاستغلال المواد الأولية والفرص الاستثمارية في المستعمرات، هذا ما انعكس ولمدة طويلة في سيادة الشك والتخوف من الاستثمار الأجنبي المباشر، واعتباره وسيلة للنهب وتكريس التبعية.

وعموما تميز الاستثمار الدولي في هذه الفترة بـ :

- الاتجاه الأساسي له كان من الدول الرأسمالية إلى المستعمرات لذلك تميز بالطابع الاستعماري.
- الاتجاه إلى قطاع المواد الأولية، مما أدى إلى نشوء نوع من التخصص والتقسيم الدولي للعمل.

المطلب الثاني: مرحلة تراجع أوروبا (1914-1945)

أدى قيام الحرب العالمية الأولى إلى تراجع حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة نظراً لتراجع النشاط الاستثماري الخارجي لأوروبا التي قامت بتجنيد إمكاناتها لإعادة بناء ما دمرته الحرب، لذلك قامت بتصفية العديد من استثماراتها الخارجية، مع الإبقاء على مساهماتها في الشركات البترولية، ومناجم الذهب، وقد جاءت أزمة 1929 لتدعم هذا التوجه نتيجة ظروف الكساد وانكماش التجارة الخارجية.

دفعت هذه الأحداث بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى التقهقر والتراجع، لتصل قيمته التراكمية إلى حوالي 1 مليار دولار سنة 1938¹، إضافة إلى إعادة تموضع مراكز تصدير الاستثمارات المباشرة كما يتضح من الجدول رقم (07).

الجدول رقم (07): تطور مراكز الدول في مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر بين عامي 1916 و 1938

الدول المصدرة %	1916	الدول المضيفة %	1938
الدول المتقدمة، منها:	100	الدول المتقدمة، منها:	100
و.م.أ	18.5	و.م.أ	27.7
كندا	1.1	كندا	2.7
بريطانيا	45.5	بريطانيا	39.8
فرنسا	12.2	الإتحاد السفياتي	9.5
ألمانيا	10.5	أستراليا	1.3
الإتحاد السفياتي	2.1	اليابان	1.7
اليابان	0.1	الدول النامية، منها:	2.8
أخرى	10	أمريكا اللاتينية	14.5
الدول النامية	00	إفريقيا	7.4
	00	آسيا	25

Source: Ramdane Djoudad, Op.cit, p11-13

من خلال الجدول رقم (07)، فقد تمركز مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة في الدول المتقدمة المُستعمِرة، إذ استطاعت بريطانيا أن تحافظ على مركز الريادة من خلال تسجيل مساهمتها في حجم المخزون العالمي بـ 45,5% سنة 1916 و 39,8% سنة 1938، في حين تقهقرت مكانة فرنسا وخصوصاً ألمانيا لصالح

¹ جيل برنان، الاستثمار الدولي، ترجمة علي مقلد، وعلي زيعور، مكتبة الفكر الجامعي، منشورات عويدات، الطبعة الأولى، لبنان، 1970،

الولايات المتحدة التي احتلت المرتبة الثانية من خلال تسجيل معدل 18,5% سنة 1916، ليرتفع إلى 27,7% سنة 1938.

أما من جانب مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، فقد تركز أساسا في الأقاليم الأساسية المشكلة للدول النامية المستعمرة (خاصة أمريكا اللاتينية، وآسيا، وإفريقيا) بنسبة 62.8، و 65.7% بين عامي 1916 و 1938 على الترتيب، إضافة إلى دول متقدمة أخرى خصوصا الولايات المتحدة الأمريكية، وكندا، وأستراليا.

لقد استمرت الولايات المتحدة الأمريكية في تدعيم مكانتها كمصدر للاستثمارات المباشرة على حساب الدول الأوروبية التي تدهورت أوضاعها المالية والاقتصادية من جراء الحرب العالمية الثانية؛ ففي عام 1945، بلغت استثماراتها الخارجية نسبة 59,1% من إجمالي الاستثمارات العالمية، تليها بريطانيا، وفرنسا، وألمانيا بـ 24,5%، و 4,7%، و 1,1% على الترتيب، والباقي لدول العالم الأخرى¹، وقد انصب اهتمام استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على استغلال المواد الأولية، وبناء السكك الحديدية.

المطلب الثالث: مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى النصف الأول من الثمانينات (السيادة الأمريكية)

استفادت الولايات المتحدة الأمريكية من حالة الدول الأوروبية التي خرجت من الحرب العالمية الثانية منهارة وضعيفة وعاجزة عن تجسيد استثمارات خارجية، فبدأت تشجع في تجسيد إستراتيجية لتدعيم المبادئ الرأسمالية في العالم لمواجهة توسع المعسكر الشرقي، وكان ذلك بعدة وسائل منها تأسيس نظام اقتصادي دولي بعد قرارات مؤتمر بريتون وودز في عام 1944، إضافة إلى المساعدات المقدمة للدول الأوروبية في إطار مشروع مارشال، لإدماجها في صفها وإيقاف المد الشيوعي، ومختلف مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر التي فتحت العديد من الأسواق الخارجية أمام شركاتها لضمان الإمدادات من المواد الأولية، وتصريف منتجاتها، كل هذه العوامل ساهمت في تنشيط حركة رؤوس الأموال الدولية، والنشاطات التوسعية مع بداية هذه الفترة.

لكن مع نهاية الخمسينات وبداية الستينات، وكنتيجة لإتباع العديد من الدول النامية لاستراتيجيات تنموية مستندة إلى الاقتصاد الموجه، وبتركيزها على تنمية صناعاتها المحلية، فقد ساد التخوف من الآثار السلبية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر كخلق التبعية الاقتصادية، والتدخل السياسي، وإضعاف شركات القطاع العام²، وما يؤكد ذلك هو قيام العديد من الدول الحديثة الاستقلال بتصفية وتأميم العديد من الشركات الأجنبية، كل هذه العوامل أدت إلى تراجع الاستثمار الأجنبي خلال هذه الفترة.

وفي منتصف السبعينات احتلت القروض الخارجية مكانة بارزة في هيكل التمويل الدولي، فقد أدى ارتفاع أسعار النفط في عام 1973 إلى تراكم العوائد النفطية لدى الدول المصدرة للنفط، وأخذت هذه العوائد طريقها

¹ رمزي زكي، الاحتياطات الدولية والأزمة الاقتصادية في الدول النامية مع إشارة خاصة عن الاقتصاد المصري، الطبعة الأولى، دار المستقبل العربي للنشر، مصر، 1994، ص 60.

² حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر - تعاريف وقضايا -، جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 33، سبتمبر 2004، السنة الثالثة، ص 3.

للإيداع في المصارف الأجنبية، الأمر الذي دفع هذه المصارف إلى توسيع قروضها للدول النامية¹، وأصبحت هذه الأخيرة أقل اهتمامًا بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد استمر هذا التراجع حتى نهاية النصف الأول من عقد الثمانينات.

المطلب الرابع: مرحلة النصف الثاني من الثمانينات إلى غاية 2017 (اتساع دائرة التدويل)

لقد تزايدت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر خلال هذه الفترة، وأصبح من الدعام الأساسية للمنافسة الدولية، فقد عرفت أغلب الدول الصناعية بدءًا من عام 1985 نموًا كبيرًا لهذه الظاهرة²، وتعود هذه الأهمية التي اكتسبها الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عدد من العوامل هي³:

- تبني أغلب الدول النامية برامج الإصلاح الاقتصادي والتي تضمنت تحرير حركة التجارة ورأس المال، وتبني برامج الخصخصة، كما ساعد التقدم التكنولوجي خاصة في مجال الاتصالات على سرعة انتقال المعلومات والإحصاءات، وبالتالي، سرعة اتخاذ القرارات المتعلقة بالاستثمار في الدول المختلفة، فضلًا عن أن هذا التقدم التكنولوجي سهل من عملية انتقال الأموال من بلد لآخر، وقلل من تكلفة نقلها.
- تفكك الاتحاد السوفياتي والتحول الاقتصادي الذي اعتمده دول أوروبا الشرقية، وما ترتب على ذلك من زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إليها.

• الزيادة الكبيرة في حاجة الدول إلى التمويل الخارجي في وقت تناقص فيه معدل الادخار على مستوى العالم، وتناقصت فيه أيضا مصادر التمويل الأخرى بالنسبة لكثير من الدول النامية، حيث انخفض معدل الادخار العالمي من 23,2% خلال الفترة (1974-1985)، إلى نحو 21,2% خلال الفترة (1986-1997)، ثم واصل الانخفاض ليصل إلى 19% عام 2002. أضف لهذا انحسار حركة الإقراض الدولية بسبب أزمة المديونية في عام 1982، وتوقف العديد من الدول النامية عن دفع أعباء ديونها، واتجاهها (مثل الأرجنتين والبرازيل، والفلبين، والمكسيك) إلى عملية بيع ديونها للمستثمرين بأسعار مشجعة، وقد تراوحت النسبة التي تضمنها هذا البرنامج ما بين 20% إلى 80% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول.

• التوسع الهائل الذي شهدته الشركات المتعددة الجنسيات، والتي لعبت الدور الرئيسي في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ لم تعد تنشط فقط في استغلال الموارد الطبيعية، بل توسعت نحو قطاع الخدمات، وقد أشار تقرير الأنتكاد لعام 2004 إلى وجود 61000 شركة متعددة الجنسيات تحتوي على 900000 فرع خارجي، وتجسد ما قيمته 700 مليار دولار من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة عالميا⁴.

- زيادة عدد المعاهدات الثنائية الموقعة والمتعلقة بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وحمايته، ويظهر ذلك من خلال الشكل التالي:

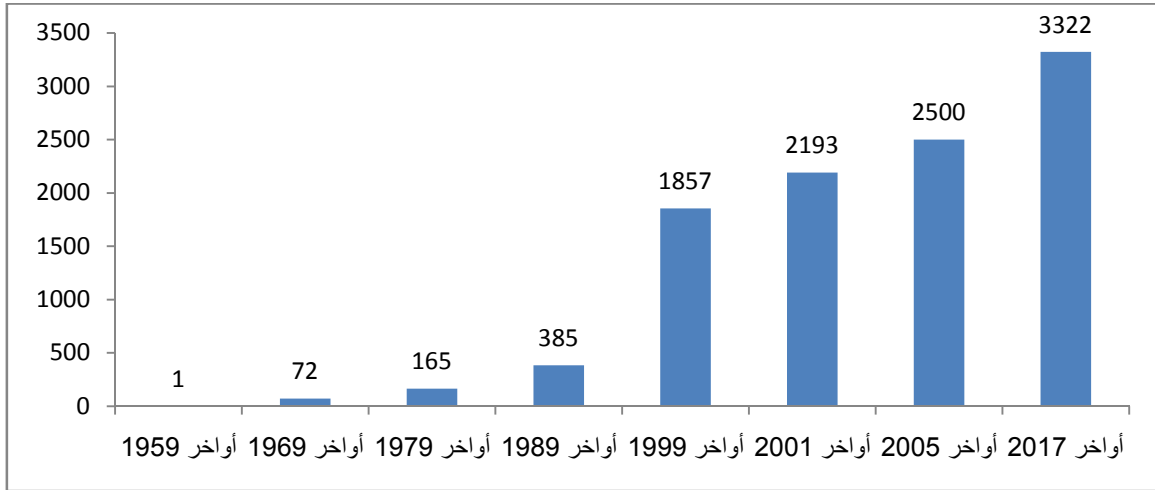
¹ هيل عجمي جميل، الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية - الحجم والاتجاه والمستقبل -، دراسات إستراتيجية، العدد 32، مركز الإمارات للدراسات والبحوث العربية، أبو ظبي، 1999، ص 14-15.

² Henri Bourguinat, *finance internationale*, Ed: Thémis, Paris, 1992, p116-117.

³ حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سبق ذكره، ص 32-33.

⁴ Yves simon et Delphine lautier, *Op.cit*, p779.

الشكل رقم (06): تراكم عدد الاتفاقيات الثنائية المبرمة ما بين 1959 و2017



Source:- Unctad, **Bilateral investment treaties (1959-1999)**, United Nation, New York and Geneva, 2000, p1.

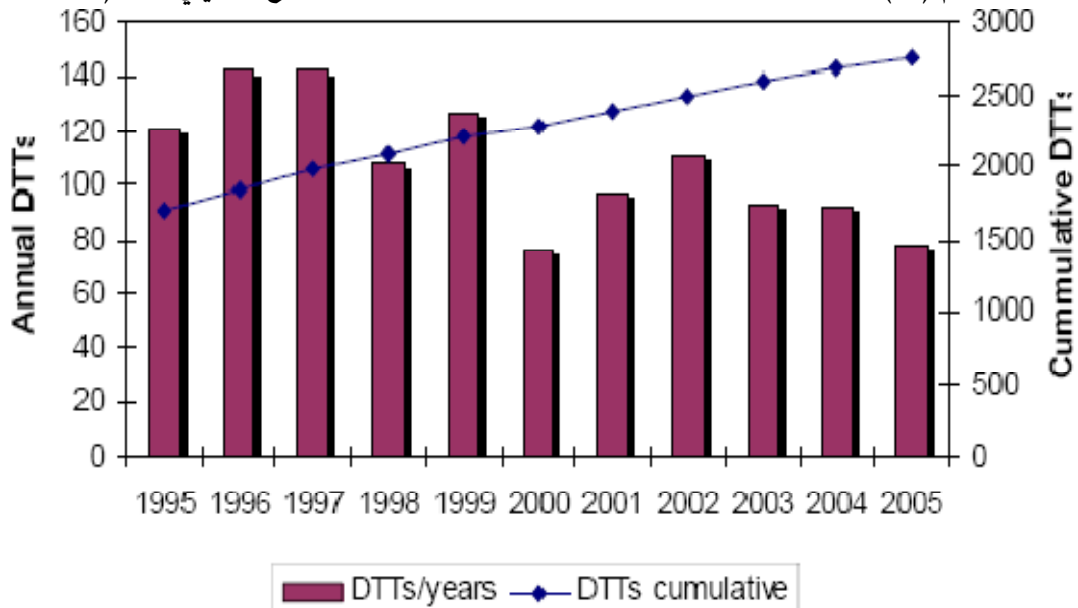
-Unctad, **Developments international agreements in 2005**, IIA monitors, n 02, 2006, New York and Geneva,p3.

- Unctad, **world investment report 2018**, Op.cit, New York and Geneva, p.89.

ويتبين من الشكل رقم (6)، أن الاتفاقيات الثنائية في تزايد مستمر خاصة في فترة التسعينات، لتصل في نهاية عام 2005 إلى 2500 اتفاقية، وارتفاعها إلى 3322 اتفاقية في عام 2017، الأمر الذي يؤكد تسارع الكثير من الدول النامية خاصة تلك التي كانت بالأمس القريب تبدي مواقف أكثر عداءً للاستثمار الأجنبي المباشر إلى تشجيعه عبر إبرام الاتفاقيات الثنائية الخاصة بتشجيعه و حمايته.

- زيادة عدد الاتفاقيات الخاصة بتجنب الازدواج الضريبي، إذ يتضح من الشكل رقم (07) أنه كنتيجة لاستمرار إمضاء اتفاقيات سنوية ارتفعت الاتفاقيات المتراكمة لتصل إلى أكثر من 2500 اتفاقية في 2005.

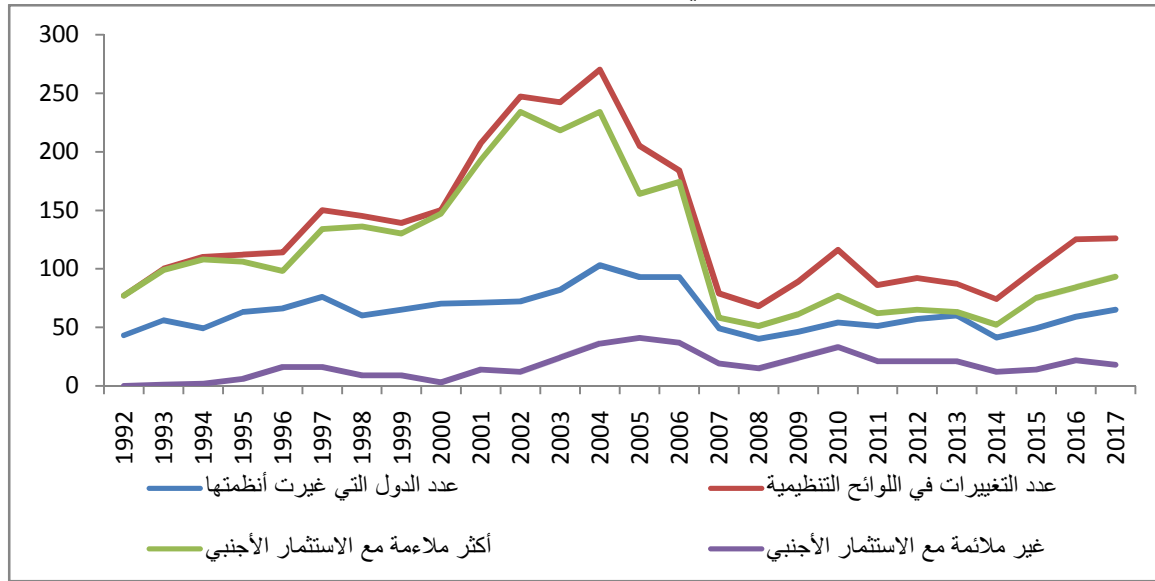
الشكل رقم (07): تطور عدد الاتفاقيات السنوية والمتراكمة المتعلقة تجنب الازدواج الضريبي للفترة (1995-2005)



Source: Unctad, **Developments international agreements in 2005**, Op.cit, p6.

- زيادة التعديلات الخاصة بالنصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر، إذ قدرت في عام 1995 بـ112 تعديل، 106 منها سار باتجاه تشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي المباشر، وارتفعت إلى 242 تعديل سنة 2003، 218 منها مشجعة للاستثمار الأجنبي المباشر¹.
- امتلاك العديد من الدول النامية، والتي أصبحت أسواقاً ناشئة لشركات متعددة الجنسيات، تنشط في العديد من الدول النامية والمتقدمة، بل وتنافس شركات الدول المتقدمة، خاصة في دول مثل الصين، الهند، البرازيل، تركيا وغيرها كما بينا ذلك سابقاً.
- تزايد عدد الدول التي اتجهت نحو تعديل أنظمتها الاستثمارية لتتلاءم في غالبيتها مع رغبات المستثمرين الأجانب، والشكل رقم (08) يوضح ذلك:

الجدول رقم (08): التعديلات في اللوائح التنظيمية للاستثمار للفترة (1992-2017)



المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الشركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية، تقرير مناخ الاستثمار العالمي لعام 2007، ص15.

- UNCTAD, Investment Policy Monitor database.

وقد أدت هذه العوامل مجتمعة إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويتضح ذلك جليا من خلال الجدول رقم (08).

¹Yves simon et Delphine lautier, Op.cit, p780.

محاضرات في الإنتاج الدولي والشركات المتعددة الجنسيات

الجدول رقم (8): تدفقات وتوجهات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر بالمليون دولار خلال الفترة (1986-2017)

2017	2015	2010	2009	2008	2007	2006	2004	2003	2002	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1993	1992	(-86)	السنوات
																		(91)	
1427809	1921306	1243671	1185030	1744101	1970940	1461863	742386	572790	626874	1402680	1089597	707584	486389	388555	342391	223316	165881	159331	الوارد الإجمالي
712383	1141.251	601906	602835	965113	1306818	977888	418806	396179	440688	1138040	851828	508736	285380	236029	222484	143424	111090	12583	الدول المتقدمة
275381	465765	228249	152892	306366	215952	237952	135826	53146	74457	314007	283376	174434	103398	84455	58772	50663	19222	49088	الولايات المتحدة الأمريكية
333722	595163	304689	346531	487968	850528	581719	222595	266870	309490	698278	504671	283665	144092	125165	132003	78901	78241	63186	الاتحاد الأوربي
670658	744032	573568	510578	658002	573032	429459	293147	183584	174920	257617	229179	190737	190660	146655	115801	76749	53127	29090	الدول النامية
450333	486257	299653	241534	284100	261041	216351	153468	105778	95725	145161	109776	91789	101621	90038	77617	53860	29819	15135	جنوب شرق آسيا
151337	169233	159171	140997	206733	169514	98459	96423	45615	58582	97680	104533	85573	73514	46269	29513	15149	16162	9460	أمريكا اللاتينية و الكاريبي
53190	56633	55040	60167	73413	63132	46259	21734	20418	16093	10967	12598	9954	11033	6038	5655	5443	3840	2869	إفريقيا
62625	59692	60667	68098	92983	76714	66880	24047	14477	6631	5897	4330	5094	6137	4929	2821	3902	3875	2114	الدول العربية
46767	36022	68197	71618	120986	91090	54516	30433	20026	11266	7023	8590	8110	10349	5871	4107	3143	1664	658	الاقتصادات المتحوّلة
1429972	1621890	1323337	1170525	1910509	2174803	1405389	930105	573792	537183	1232117	1088198	688310	476160	396524	362746	242554	202635	180510	الصادر الإجمالي
1009208	1183568	935190	850975	1541535	1829044	1154983	794623	516964	482784	1094728	1018915	637994	398864	331416	306894	202193	177913	169155	الدول المتقدمة
342269	262569	328905	282686	308296	393518	224220	294905	129352	134946	142626	209391	131004	95769	84426	92074	77247	42647	25784	الولايات المتحدة الأمريكية
435 093	606 640	407251	370016	906199	1199325	690030	376461	292652	265625	813119	727902	420635	225441	183807	159154	93920	103849	93652	الاتحاد الأوربي
160449	134233	56263	74699	128019	73548	50264	30949	28799	32281	31557	22745	24151	25994	23426	22630	13913	17304	33095	اليابان
380775	406237	327564	270750	308891	294177	226683	121353	46027	49740	134194	66992	48905	73870	64161	55228	39319	23156	11331	الدول النامية
316866	318033	231585	193191	178256	187513	128997	83211	24806	34345	80034	38762	30210	51422	51164	45358	30324	17891	8315	جنوب شرق آسيا
17328	35627	76273	45544	80580	61731	68129	27984	21250	12136	49723	24157	18211	18741	8395	7518	7636	3550	1305	أمريكا اللاتينية و الكاريبي
12078	10844	6636	5627	9750	10719	6943	2061	1262	7	1495	2605	1662	3559	1813	2976	576	2386	1032	إفريقيا
31146	36182	14607	27303	46206	37618	22418	15227	6731	-2667	2358	707	-392	20	-720	802	768	1251	747	الدول العربية
39989	32083	60584	48802	60386	51581	23723	14129	10802	4659	3195	2291	1411	3426	947	624	1042	1566	25	الاقتصادات المتحوّلة

Source: Unctad, world investment report,1998 ,p 361 -370 ; world investment report,2011; and UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics)

نحلل بيانات الجدول السابق في العناصر الموالية:

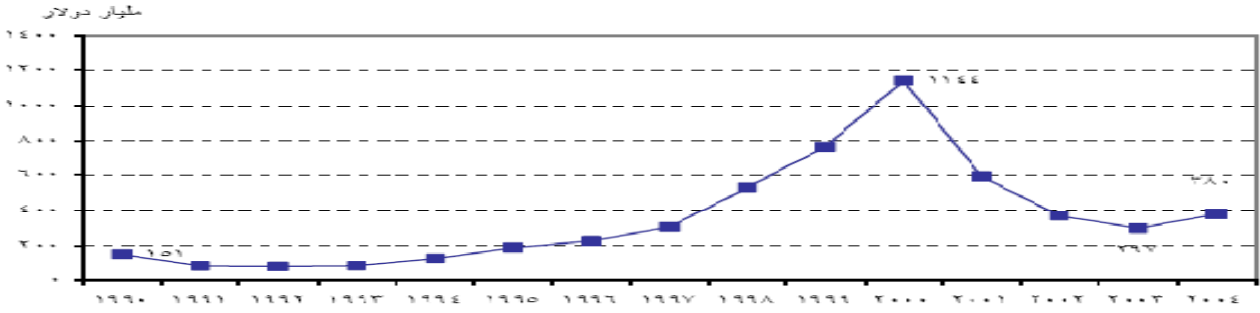
1- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة وتوجهاتها الجغرافية:

يتضح من خلال الجدول رقم (8) أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد قد عرفت نموًا متسارعًا، إذ ارتفعت من 159.3 مليار دولار كمتوسط سنوي للفترة (1986-1991) إلى أكثر من 1402.68 مليار دولار في عام 2000، وبدءًا من 2001 أخذت في الانخفاض المستمر لتصل في عام 2003 إلى 572.79 مليار دولار، ثم عاودت الارتفاع بدءًا من عام 2004 لتصل في نهاية عام 2007 إلى 1970.94 مليار دولار.

كما عرفت التدفقات الصادرة من الاستثمار الأجنبي المباشر زيادة مستمرة، إذ ارتفعت من 180.5 مليار دولار كمتوسط سنوي للفترة (1986-1991) إلى نحو 1232.1 مليار دولار في عام 2000، ثم عرفت انخفاضًا حادًا بدءًا من عام 2001، لتصل إلى 537.1 مليار دولار في عام 2002، وقد أخذت بالزيادة بدءًا من عام 2003 لتصل إلى أكثر من 2174.8 مليار دولار في عام 2007.

ويعزى الانخفاض الحاد للفترة (2001-2003) إلى تراجع عمليات الاندماج و التملك و توجه الاقتصاد العالمي إلى التباطؤ و تراجع قيمة الأصول مع تراجع أسعار الأسهم في الأسواق المالية العالمية التي تشكل 65% من عمليات تمويل صفقات الاندماج والتملك (أنظر الشكل رقم (9))، والتأثيرات السلبية لأحداث 11 سبتمبر 2001 التي زادت من حالة عدم اليقين و التوتر في أوساط المستثمرين وتأثير حالة الترقب والحذر في اتخاذ القرار الاستثماري¹، كل هذه العوامل دفعت بهذه التدفقات إلى التراجع والانخفاض.

الشكل رقم (9): تطور عمليات الاندماج والتملك عبر الحدود للفترة (1990-2004)



المصدر: ليلي جاد وآخرون، "دراسة تدويل الشركات المصرية"، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مصر، فبراير 2006، ص 13.

أما بخصوص مرحلة أزمة الرهن العقاري، فقد كانت آثارها عميقة على التدفقات الواردة والصادرة من الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار عمق الأزمة، واستمرار تداعياتها على أكبر الاقتصادات المصدرة والمستوردة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ عرفت إجمالي التدفقات الواردة والصادرة انخفاضا متواصلا بعد عام 2007، لتسجل في عام 2009 نحو 1185 و 1170.5 مليار دولار على الترتيب، وبالرغم من

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2001، ص 13.

الانتعاش المسجل لها في عام 2010، إذ قدرت التدفقات الواردة والصادرة بنحو 1243.6 و 1323.3 مليار دولار، فهي تبقى أقل بكثير مقارنة بعام 2007، وهو ما يؤكد عمق الأزمة وتداعياتها الكبيرة على أهم الاقتصادات الغربية التي تمتلك كبريات الشركات متعددة الجنسيات المجسدة للاستثمار الأجنبي المباشر، وعلى أهم الاقتصادات المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة عدم تعافيتها الكلي من الأزمة، وهو ما يعني استمرار ضعف مناخها الاستثماري.

شهدت المرحلة ما بعد أزمة الرهن العقاري معاودة ارتفاع التدفقات الصادرة والواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي بلغت في عام 2015، القيم 1621.9 و 1921.3 مليار دولار، على التوالي، لكنها شهدت تراجعاً في عام 2017، بفعل حالة عدم اليقين التي ميزت بيئة السياسات الدولية والناجئة عن الحروب التجارية، والتوترات الجيوسياسية، وأزمة البريكست.

وبخصوص التوجهات الجغرافية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، فقد تراجعت حصة الدول المتقدمة منها من نحو 81% كمتوسط سنوي للفترة (1986-1991) إلى نحو 49.9% في عام 2017، وقد تركزت أساساً في دول الاتحاد الأوروبي، والولايات المتحدة الأمريكية، هذا الانخفاض في حصة الدول المتقدمة يدل على أن الدول النامية صارت أكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب والتي قدرت حصتها لنفس السنة بـ 47%، مقترية بذلك من حصة الدول المتقدمة. لكن بيانات الجدول رقم (8) تبين أن هناك تفاوتاً واضحاً في جاذبية الأقاليم المختلفة للعالم النامي؛ ففي عام 2017، يستحوذ إقليم جنوب وشرق آسيا وجنوب شرق آسيا، وإقليم أمريكا اللاتينية والكاريبي على نحو 67.1%، و 22.5% من إجمالي التدفقات الواردة إلى الدول النامية على الترتيب. في حين، تبقى حصة الدول العربية ودول القارة الإفريقية في حدود 9.3% و 7.9% على الترتيب، وهذا ما يدل على التفاوت المسجل بين هذه الأقاليم في تحسين مناخها الاستثماري، كما عرفت دول جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة (الاقتصادات المتحولة) انتعاشاً ملحوظاً، إذ بعدما كانت أقل جاذبية من بعض أقاليم العالم النامي كالدول العربية وإفريقيا خلال الفترة (1986-1991) باستقطابها لـ 658 مليون دولار فقط، ارتفعت إجمالي التدفقات الواردة إليها لتصل في عام 2017 إلى 46.76 مليار دولار، أي ما يعادل ما نسبته 3.1% من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالمياً، نتيجة التحول الاقتصادي الذي اعتمده بعد انهيار المعسكر الشرقي.

أما فيما يتعلق بالتدفقات الصادرة، فإن بيانات الجدول (8) تؤكد على استمرار استحواذ الدول المتقدمة على حصة الأسد منها، إذ قدرت في عام 2017 بنحو 70.6%، وقد تركزت أساساً في الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوروبي، واليابان، نظراً لاملاكها لكبريات الشركات متعددة الجنسيات ذات الانتشار الواسع، والإمكانات المالية، والميزة التكنولوجية، والتنافسية الهائلة التي تتمتع بها، لذلك كله تبقى حصة الدول النامية متواضعة ومتمركزة أساساً في إقليم جنوب وشرق وشرق وجنوب شرق آسيا، الذي يستحوذ على نحو 83.2% من إجمالي التدفقات الصادرة من الدول النامية في عام 2017. في حين، تراجعت حصة أمريكا اللاتينية والكاريبي بشكل كبير في عام 2017 مقارنة بعام 2010. وتبقى حصص الدول العربية وإفريقيا

متواضعة جدا. كما عززت الاقتصادات المتحولة من موقعها كمصدر للاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالعديد من أقاليم العالم النامي، فبعدما كانت تصدر نحو 25 مليون دولار كمتوسط سنوي للفترة (1986-1991)، ارتفعت التدفقات الصادرة منها لتصل في عام 2010 إلى 60.5 مليار دولار، مع انخفاضها إلى نحو 40 مليار دولار في عام 2017.

2- تراكم التدفقات الواردة:

تشير الإحصائيات إلى التزايد الهائل لمخزون الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ ارتفع من نحو 2081.29 مليار دولار سنة 1990 إلى نحو 7445.63 مليار دولار في عام 2000، وواصل الارتفاع ليصل قيمة فاقته 31524.36 مليار دولار في عام 2017، نتيجة الزيادة المستمرة التي سجلها في الدول المتقدمة والنامية والاقتصادات المتحولة، والتي بلغت حصتها من المخزون العالمي في عام 2017 بـ 64.5%، و 32.8%، و 2.7% على الترتيب، وبالرغم من الزيادة المسجلة في مخزون الاستثمار الأجنبي في الدول العربية، إذ بلغ في عام 2017 نحو 7096.52 مليار دولار، إلا أنها تبقى متواضعة، إذ قدرت نسبتها من إجمالي المخزون العالمي ومخزون الدول النامية بـ 2.2%، و 6.85% على الترتيب، كما يتضح من الجدول رقم (9):

الجدول رقم (9): تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بالمليون دولار للفترة (1990-2017)

السنوات	1990	2000	2010	2017
المخزون العالمي	2081299	7445637	19140603	31524365
الدول المتقدمة	1563966	5653192	12501569	20331171
الدول النامية	517322	1731604	5951203	10353481
الاقتصادات المتحولة	9	60841	687832	839704
الدول العربية	44017	87058	600820	709652

Source: Unctad, world investment report^s 2011; and UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

3- تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من الناتج الإجمالي:

يتضح من الجدول رقم (10) أن مساهمة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من الناتج العالمي تزايدت باستمرار، إذ ارتفعت من 6.9% سنتي 1985 إلى 9.6% سنة 1990، ثم إلى 11.0% سنة 1995، لتبلغ 22.5% و 32.0% سنتي 2000 و 2007 على الترتيب، نتيجة زيادة مساهمته في الناتج المحلي للدول المتقدمة والدول النامية من 6.1% و 9.8% على الترتيب في عام 1985 إلى 32.6% و 29.8% في عام 2007، وبالرغم من انخفاض قيمة هذا المؤشر في عام 2010 (بفعل تأثير الأزمة المالية والاقتصادية وتداعياتها)، إلا أنه يبقى عند نسب مرتفعة، وهذا ما يؤكد التزايد الهائل لهذه الظاهرة في السنوات الأخيرة. أكثر من هذا، شهد هذا المؤشر تزييدا كبيرا في عام 2017، خاصة في العالم والدول المتقدمة كمتوسط، ليفوق مستويات ما قبل أزمة 2008.

الجدول رقم (10): تراكم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من الناتج الإجمالي للفترة

(2017-1985)

السنوات	1985	1990	1995	2000	2007	2010	2017
العالم	6.9	9.6	11.0	22.5	32.0	30.3	39.24
الدول المتقدمة	6.1	8.7	10.3	21.9	32.6	30.8	43.79
الدول النامية	9.8	13.4	14.4	24.8	29.8	29.1	32.58

Source : - Unctad, world investment report, 1999, p513-514

- Unctad, World investment report,2011; And UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

4- الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من تراكم رأس المال الثابت:

يتضح من الجدول رقم (11)، أن الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من تراكم رأس المال الثابت العالمي عرفت زيادة مستمرة حتى عام 2000، ثم عرفت انخفاضا حاداً كنتيجة لانخفاض التدفقات الواردة بدءاً من عام 2001 كما رأينا سابقاً، وقد عاودت الارتفاع في عام 2007 لتصل إلى 15.6% و 16.0% و 14.0% في العالم والدول المتقدمة والدول النامية الترتيب، لتعرف بعد ذلك انخفاضا حادا في عام 2010، تحت تأثير الأزمة؛ لكنها عاودت الارتفاع من جديد، وبقيت بالرغم من ذلك في مستويات أقل من مستوى ما قبل أزمة 2008.

الجدول رقم (11): تطور مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في تكوين رأس المال الثابت في العالم والدول

المتقدمة والنامية خلال الفترة (2016-1990)

السنوات	1990	1995	2000	2006	2007	2010	2016
العالم	4.2	5.1	19.0	13.2	15.6	9.1	10.09
الدول المتقدمة	4.2	4.3	20.0	13.2	16.0	8.4	12.49
الدول النامية	4.0	7.9	15.9	12.9	14.0	9.6	7.39

Source : Unctad, World investment report,2011; UNCTAD, FDI/TNC database

(www.unctad.org/fdistatistics).

وتدل مختلف الأرقام والمؤشرات السابقة الذكر على تزايد الأهمية التي أخذها الاستثمار الأجنبي المباشر كمصدر من مصادر التمويل الدولية، نتيجة المنافسة الكبيرة بين مختلف دول العالم المتقدمة والنامية لتهيئة المناخ الاستثماري الملائم لجلب اهتمامات المستثمرين الأجانب. وبما أن الشركات المتعددة الجنسيات تعتبر المسجد الرئيسي له، فإن ذلك يؤكد مرة أخرى دورها المحوري في الإنتاج الدولي على نطاق واسع في مختلف دول العالم.

خاتمة الفصل:

اتضح مما سبق تعدد أشكال تدويل الشركات لأنشطتها عالميا، والتي تكون بالتصدير، وإمضاء اتفاقيات التعاقد، إلى جانب الاستثمارات الدولية. تبين أيضا أن للشركات المتعددة الجنسيات دور مهم في النظام الاقتصادي العالمي الحالي، وتعتبر قوة ضاربة حتى في صياغة أسسه وآليات عمله، سواء أعلق الأمر بالنظام التجاري، أو النظام النقدي، أو النظام المالي، أو تقسيم العمل الدولي، أو نقل وانتشار التكنولوجيا. تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات المسجد الرئيسي للاستثمارات الدولية المباشرة على مر التاريخ، وقد شهدت تطورا هاما منذ انهيار المعسكر الشرقي، وانفتاح دول العالم النامي على أسس الاقتصاد الليبرالي، ما مكن من تعزيز دور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي، خاصة في دول العالم الثالث.

الفصل الرابع: تأثير إنتاج الشركات المتعددة الجنسيات في دول العالم الثالث

مقدمة الفصل:

يكتسب تحليل تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية أهمية بالغة، وهو من المحاور الرئيسية التي يختلف فيها الباحثون أثناء تناول موضوع الشركات المتعددة الجنسيات. وتتعدد الآثار إلى الجوانب السياسية والثقافية والاجتماعية. كما تشمل الآثار الاقتصادية المرتبطة خاصة بميزان المدفوعات، والتشغيل، وتحويل التكنولوجيا.

يبين التحليل المقدم في هذا الفصل إجمالي الآثار السابقة الذكر للشركات المتعددة الجنسيات على الدول المضيفة، وبالرغم من أن أغلب هذه الآثار سلبية، إلا أن الدول المضيفة تتحمل جزءاً من هذا الوضع، نتيجة عدم نجاعة سياساتها التنموية، في إدماج هذه الشركات في خطط التنمية المحلية التي لم تستطع بلورتها، بما يضمن تامين الموارد والمؤهلات المحلية.

المبحث الأول

الآثار السياسية، الاجتماعية والثقافية للشركات المتعددة الجنسيات على دول العالم الثالث

ينتج عن تدويل الشركات المتعددة الجنسيات أنشطتها في الدول النامية، إلى جانب الآثار الاقتصادية، العديد من الآثار السياسية، والاجتماعية والثقافية، والتي غالبا ما تكون سلبية. ترتبط هذه الآثار مجتمعة بتغليب هذه الشركات لمصالحها، والتي تعتبر في النهاية مصالح الدول الأم الرأسمالية، على حساب مصالح الدول النامية، وبذلك تفرض عليها نوعا من الهيمنة وقبول التبعية، لإدماجها في سلسلة مصالح ونفوذ الدول الإمبريالية. يرجع هذا الوضع إلى طبيعة النظام النقدي والمالي الدولي والذي تهيمن على قراراته وآليات عمله القوى الرأسمالية، هذا من جهة؛ وإلى تمتع الشركات المتعددة الجنسيات بالعديد من المزايا مثل كبر الحجم، التفوق التكنولوجي، الانتشار الكبير في العالم، ترابط الفروع بالمركز الرئيسي في إطار إستراتيجية متكاملة، التفوق الإداري والتنظيمي، ضخامة رأس المال وحجم الأصول. كل هذه المزايا وغيرها تمكن الشركات من بسط نفوذها على الدول النامية سياسيا واقتصاديا، وما لذلك من آثار سلبية تمتد إلى ما يلي:

• جعل الدول النامية مناطق نفوذ وتبعية للدول الرأسمالية، وتكييف أنماط الإنتاج فيها بما يتلاءم ومصالح هذه الأخيرة. ينجم عن هذا الوضع الهيمنة على القرارات السياسية، والتدخل في الشؤون الداخلية، وفي صياغة القرارات الإستراتيجية الاقتصادية، ووضع القوانين والتشريعات، إلى جانب إحكام السيطرة على العديد من القطاعات والأصول الإستراتيجية، كقطاعات المواد الأولية من نפט وغاز وغيرها. وقد يتجاوز الوضع في عدة دول إلى تنصيب الحكومات، والسيطرة على قرارات الجيش ومصالح الدولة، وتديير الانقلابات العسكرية والقيام بالاعتقالات السياسية، نتيجة تشكيل شبكة من التحالفات داخل الأنظمة العميلة في الدول النامية.

• إعادة تشكيل منظومة القيم الاجتماعية والثقافية في الدول النامية لتوافق مع نظيرتها في الدول الرأسمالية. إذ تنعكس سياسات تدويل أنماط الإنتاج والاستهلاك للدول الرأسمالية في العالم النامي على الأنماط والعادات الاجتماعية والثقافية، تاركة بذلك انسلاخا شبه تام عن منظومة القيم المحلية. لهذا السبب، تعاني العديد من الدول النامية جراء تدويل الشركات لأنشطتها فيها من التخلي عن العادات والتقاليد المحلية، وما لذلك من آثار سلبية على إضعاف المجتمع، وتقسيمه، وخلق التبعية الثقافية، والانصهار في الحضارة الغربية المادية.

• تعظيم الفوارق في المجتمع، إذ تساهم الشركات في تكوين الطبقة في العديد من الدول النامية، إذ تنتج إلى توظيف فئة قليلة في مناصب محددة بأجور مرتفعة، وتبقى الغالبية العظمى من أفراد المجتمع إما عاطلة عن العمل، أو عاملة بأجور منخفضة في الشركات المحلية، نتيجة ازدواجية جهود التنمية، ما يزيد من مستوى الفوارق، ويعمق الانقسامات ويزيد من مظاهر عدم الاستقرار.

المبحث الثاني

الآثار الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات على دول العالم الثالث

تتباين الآثار التي تتركها الشركات المتعددة الجنسيات على اقتصادات الدول المضيفة كما تأكد سابقاً، فقد تكون إيجابية أو سلبية، مما يصعب معه تقدير إمكانية توظيفها لخدمة أهدافها التنموية، خصوصاً النامية منها، لذلك سيسلط هذا الجزء الضوء على تقدير ذلك بدراسة أثرها على بعض المتغيرات الاقتصادية بنوع من التحليل.

المطلب الأول: آثار الشركات المتعددة الجنسيات على مستوى العمالة

تعتبر البطالة من ضمن التحديات التي تواجه حكومات الدول النامية، لذلك تسعى جاهدة إلى توظيف أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات لخلق فرص عمل جديدة ومتزايدة.

وهناك رأي واسع لدى الباحثين يؤيد التأثير الإيجابي للشركات المتعددة الجنسيات على التوظيف، إذ يرى أن الشركات المحلية قد لا تدرك فرص الاستثمار المتاحة، وحتى إذا أدركتها فإنها قد تكون غير قادرة على استغلالها بسبب عدم امتلاكها الموارد المالية والفنية اللازمة لجعل الاستثمار ناجحاً. في حين، تكون الشركات متعددة الجنسيات أكثر معرفة بالفنون الإنتاجية والتسويقية، وبالتالي، تكون ذات قدرة أفضل في تمييز وتنفيذ المشروعات الإنتاجية في الدول المضيفة، مما يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة.¹ ويتأكد هذا في استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات في الأنشطة الكثيفة العمالة ذات التوجه التصديري في الدول النامية وبالدرجة الأولى في الصناعات التحويلية.²

كما يتأكد التأثير الإيجابي بصفة غير مباشرة من خلال زيادة إيرادات الدول المضيفة من تحصيل الضرائب على المستثمرين الأجانب (في حالة عدم تقديم مزايا وإعفاءات ضريبية كبيرة)، وما ينتج عنه من زيادة الإنفاق الاستثماري. كما أن توسع المستثمرين الأجانب في استثماراتهم في الدول المضيفة سوف ينعكس إيجاباً في زيادة مناصب العمل المستحدثة، ويتوقف ذلك أساساً على مدى التحسين المتواصل لمناخ الاستثمار في الدول المضيفة.

وهناك من يرى عكس الرأي السابق، ويؤكد أن محصلة أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات على موضوع التشغيل في الدول النامية سلبية؛ فقد تنسحب الشركات المحلية من السوق نتيجة عدم قدرتها على المنافسة مما يعني فقدان مناصب عمل، ومن الأمثلة الواقعية على ذلك ما حدث في البرازيل بين سنتي 1970 و1975، إذ خرج من السوق ما يزيد عن 300 شركة وطنية تعمل في مجال صناعة الأغذية نتيجة المنافسة التي فرضتها الشركات الأجنبية، كما اختفى من السوق أيضاً عددًا من المشروعات الصغيرة وتحولت إلى مجرد منافذ لتوزيع منتجات الشركات الأجنبية. كما أوضحت التحقيقات أن استقرار العمل في

¹ جون هدسون، مارك هيندر، مرجع سبق ذكره، ص 724-725.

² مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، سلسلة منشورات الأونكتاد حول القضايا التي تتناولها اتفاقيات الاستثمار الدولية، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 1999، ص 64.

الشركات الأجنبية هو أقل منه مقارنة بالشركات المحلية، ويعود ذلك إلى إمكانية تحويل أنشطتها نظراً لخبرتها الدولية¹. ويضاف للأثر السلبي الناجم عن المنافسة غير المتكافئة، أن مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات المتعددة الجنسيات قد تكون مساهمتها في التشغيل ضعيفة عند تتطلب عمالة ماهرة ومؤهلة قد لا تتوفر محلياً، أو عندما تعتمد على أساليب الإنتاج المتطورة، خاصة وأن أساليب الإنتاج للدول المتقدمة وشركاتها في تجديد دائم.

وتبقى العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والعمالة معقدة في الدول النامية، وتحليلها صعب في ظل تباين الآراء السابقة، لكن الملاحظ أن هناك أثراً إيجابياً في العديد من الدول المضيفة، ونقطة الخلاف تكمن في حجم مساهمة استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات في التوظيف في الدول المضيفة، ويتضح من الجدول رقم (12)، أن تايوان كان المستفيد الأكبر في عدد مناصب العمل المستحدثة من خلال مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات، إذ قدرت إجمالي العمالة في المشاريع الأجنبية بأكثر من نصف مليون منصب في الصناعات المصنعة وبأكثر من مليون منصب في كل الصناعات، متبوعة بسيريلانكا ثم الفنتام، مع تسجيل انخفاض عدد المناصب المستحدثة في تركيا في الصناعات المصنعة إلى 31000 منصب، لتقدر بذلك مساهمته في إجمالي التشغيل بـ3.2%، مع الملاحظ أن نسبة مساهمة المستثمرين الأجانب في التشغيل في سيريلانكا تزيد عنها في تايوان نتيجة انخفاض إجمالي العمالة في الصناعات المصنعة وكل الصناعات.

الجدول رقم (12): تطور مساهمة استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات في مستوى التشغيل في بعض الدول

الدول	إجمالي العمالة في المشاريع الأجنبية بالآلاف		إجمالي العمالة بالآلاف		نسبة مساهمة المستثمرين الأجانب في إجمالي التشغيل %	
	كل الصناعات	الصناعات المصنعة	كل الصناعات	الصناعات المصنعة	كل الصناعات	الصناعات المصنعة
سيريلانكا	197.6	240.2	1089.0	363.3	22.1	54.4
تايوان	517.6	1003.6	9045.0	2449.0	11.1	21.1
تركيا	31.0	-	-	975.2	-	3.2
الفنتام	110.9	144.4	2707.0	745.0	5.3	14.9

Source: unctad, world investment report 1999, p409.

وقد يعود التباين في عدد المناصب المستحدثة من طرف المستثمرين الأجانب في الدول السابقة إلى تباين مستوى استقطابها للاستثمارات الأجنبية المباشرة، أو إلى تباين طبيعة وظروف سوق العمل فيها، مما انعكس في تباين مستويات إشراك عمالة هذه الدول في المشاريع المقامة. وقد أكدنا على ذلك سابقاً، إذ تؤدي السياسات المحلية للدول النامية في مجالات التعليم والتكوين، وأسواق العمل دوراً حاسماً في مدى إشراك الشركات المتعددة الجنسيات للعمالة المحلية في مشاريعها المختلفة في كل الدول، بما فيها النامية.

¹ سعدي فضيل وبن عامر خالد، مداخلة بعنوان: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على المتغيرات الاقتصادية في الدول النامية، مرجع سبق ذكره، ص 6-7.

كما تمارس الشركات المتعددة الجنسيات آثارًا أخرى غير مباشرة على العمالة في الدول المضيفة تخص الأجور، و تتلخص في النقاط التالية:

- بما أن الأجور في الدول الأم تكون أكبر من الأجور في الدول المضيفة، فإن الشركات المتعددة الجنسيات تكون مستعدة لدفع أجور أكبر من تلك التي تمنحها شركات الدول المضيفة.
- من أجل جذب اليد العاملة المؤهلة، تعمل الشركات المتعددة الجنسيات على عرض أجور أكثر ارتفاعاً، وهذا يكون خاصة في الأنشطة التي تتطلب التأهيل والخبرة.
- تكون الإنتاجية والمردودية بالشركات المتعددة الجنسيات أكبر مقارنة بشركات الدولة المضيفة، وبالتالي، فإن الأولى يكون بمقدورها دفع أجور أعلى من الأجور التي تدفعها الثانية.
- يكون لسياسية رفع الأجور التي تتبعها الشركات متعددة الجنسيات دور في دفع النقابات العمالية إلى مطالبة شركات الدولة المضيفة برفع الأجور لعمالها¹.

لكن الملاحظ دائماً أنه بالرغم من أن مستويات الأجور المدفوعة من الشركات الأجنبية أعلى من التي تدفعها الشركات المحلية، تظل الفروق كبيرة بين أجور العمالة الأجنبية والعمالة المحلية في المشاريع المقامة في الدول المضيفة، كما تبقى ضعيفة مقارنة بمستويات الأجور المدفوعة في الدول الأم، لأن الشركات الأجنبية تسعى جاهدة للاستفادة من انخفاض تكلفة العمالة في الدول المضيفة لتعظيم أرباحها. ومن بين الآثار الأخرى المهمة التي تتركها الشركات المتعددة الجنسيات على دول العالم الثالث في مجال التشغيل، تلك المرتبطة بتكوين اليد العاملة. في هذا الصدد، تحرص عدة دول أثناء تفاوضها مع الشركات الأجنبية على ضرورة المساهمة في تكوين عمالتها المحلية لتصبح أكثر قدرة على الاندماج في الشركات الأجنبية وتشغيلها في مناصب مهمة. وبالرغم من غياب بيانات في هذا الخصوص، إلا أن الإشارة إلى بعض تجارب الدول النامية التي أصبحت اقتصادات ناشئة، كالمكسيك،² ماليزيا³ يبين مدى الدور الهام الذي أدته الشركات المتعددة الجنسيات في مجال تكوين اليد العاملة وكان عاملاً مساعداً لجهود الحكومات المحلية في هذا الموضوع. نتج عن سياسات التكوين والتعليم الفعالة والمدروسة في عدة دول نامية وجود يد عاملة ماهرة ومدربة، أصبحت عاملاً مهماً لاستقطاب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات في مجالات الصناعات المتطورة للاستفادة من هذه العمالة. وتقدم الشركات تكويناً مستمراً لهذه العمالة ما زاد من مستويات التطور ككل.

¹ Bernard Hugonnier, *Investissements directs, coopération internationale et firmes multinationales*, éd: Economica, Paris, 1984, P 199.

² Esanov Akram, *Op.cit*, pp.4-7.

³ Zainal Aznam Yusof, *economic growth and development in Malaysia: policy making and leadership*, commission on growth and development, working paper No.27, The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, 2008, p.12.

المطلب الثاني: أثر الشركات المتعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات

تعتبر استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات ومختلف أنشطتها حركة لرؤوس الأموال الدولية ، وللحكم على أثرها على ميزان المدفوعات لابد من دراسة شاملة على كل مكوناته.

أولاً: آثار الشركات المتعددة الجنسيات على الحساب الجاري: تتجلى هذه الآثار في النقاط التالية:

1- الميزان التجاري: يمكن أن تؤثر الشركات المتعددة الجنسيات بشكل إيجابي أو سلبي على الميزان التجاري، وذلك حسب الحالات التالية:

- عند توجيه استثمارات الشركات وفق إستراتيجية الإنتاج الموجه للتصدير، ينعكس ذلك إيجاباً في زيادة صادرات الدول المضيفة، مما سترك أثراً إيجابياً على الميزان التجاري. ويتضح من الجدول رقم (13) أن نسبة مساهمة صادرات مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي صادرات العديد من الدول كانت مهمة، سواءً المتقدمة، إذ تصل في كندا، والنمسا، وفرنسا، والولايات المتحدة الأمريكية، والسويد إلى 45.5%، و 24.7%، و 22.4%، و 22.3%، و 19.7% على الترتيب، أو النامية، إذ تصل في سنغافورة، وماليزيا، والصين، وتايوان، والمكسيك إلى 60.6%، و 51%، و 36.1%، و 26.8%، و 18.2% على الترتيب.

الجدول رقم (13): تطور مساهمة مشاريع الشركات المتعددة الجنسيات في إجمالي صادرات بعض الدول الوحدة: مليون دولار

الدول	كندا	النمسا	السويد	فرنسا	و.م.أ	الصين	المكسيك	تايوان	ماليزيا	سنغافورة
السنوات	1994	1996	1994	1992	1996	1997	1993	1995	1994	1996
صادرات المستثمرين الأجانب (1)	83603	23061	14253	50283	136588	74900	11174	22957	28874	44511
إجمالي الصادرات(2)	183707	93401	72279	224833	611800	207251	61477	85743	56590	73465
(2)/(1) %	45.5	24.7	19.7	22.4	22.3	36.1	18.2	26.8	51	60.6

Source: unctad, world investment report 1999, Op.cit, p410.

- صحيح أن استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات قد دعمت صادرات العديد من الدول، لكنها قد تلجأ إلى استيراد بعض مستلزمات الإنتاج من الخارج خصوصاً من الدولة الأم لتدعيم صادراتها، لذلك فإن الأثر الصافي لها على الميزان التجاري للدول المضيفة يتمثل في فرق صادراتها عن وارداتها، ويظهر جلياً من الجدول رقم (14) أن استثمارات الشركات الأجنبية في الدول المتقدمة أثرت سلباً على ميزانها التجاري، أما في الدول النامية فقد أثرت سلباً على الميزان التجاري للصين والمكسيك، في حين لعبت دوراً إيجابياً في تدعيم الميزان التجاري لماليزيا، وتايوان.

الجدول رقم (14): تطور صادرات وواردات الشركات المتعددة الجنسيات في عدد من الدول المتقدمة والنامية الوحدة: مليون دولار

الدول	السنوات	إجمالي الصادرات	إجمالي الواردات	الرصيد
النمسا	1996	23061	27059	3998-
اليابان	1995	23917	42383	18466-
الولايات المتحدة الأمريكية	1996	136588	252588	116402-
الصين	1997	74900	77721	2821-
البرازيل	1997	21745	19371	2374
ماليزيا	1994	28874	17584	11290
المكسيك	1993	11174	18081	6907-

Source: unctad, world investment report 1999, Op.cit, p411.

• من الآثار المهمة التي تمارسها أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية على الميزان التجاري لها مقدار مساهمته في تخفيض إجمالي وارداتها من خلال تمويلها لأسواقها المحلية بالسلع والخدمات. ويظهر من خلال الجدول رقم (15) أن مبيعات الشركات الأجنبية المستثمرة في أسواق الدول المُستثمر فيها في عام 2005 تعد هائلة، إذ تصل في الو.م.أ، وألمانيا، واليابان، وهونج كونج إلى 2755.9، و805، و317.1، و266.8 مليار دولار على الترتيب، نتيجة اتساع حجم أسواقها بفعل ارتفاع دخل الفرد فيها، وتصل في الهند وسلوفينيا إلى 41.2، و14.9 مليار دولار على الترتيب.

الجدول رقم (15): مبيعات الشركات الأجنبية في أسواق الدول المستثمر فيها بالمليون دولار في عام 2005

الدول	و.م.أ.	ألمانيا	اليابان	هونج كونج	الهند	سلوفينيا
2005	2755941	805005	317192	266827	41237	14954

Source: unctad, world investment report 2008, p283.

• زيادة دخل الدولة المضيفة بسبب وجود الشركات الأجنبية إذا انعكس في زيادة الطلب على الواردات، فإنه ينعكس سلبيًا على رصيد ميزانها التجاري¹.

وبهذا فإن تقدير الأثر الصافي لاستثمارات الشركات المتعددة الجنسيات على رصيد الميزان التجاري للدول النامية يعتمد على مقارنة إجمالي صادرات هذه المشاريع ب وارداتها، ومدى مساهمتها في تخفيض الاستيراد بتمويلها للسوق المحلي، إضافة مقدار الزيادة في الواردات الناجمة عن زيادة الدخل. ولا شك أن هذا الأثر الصافي لا يخضع فقط إلى إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات، بل يعتمد كذلك على مدى قدرة الدول المضيفة النامية على توفير مستلزمات الإنتاج بتكلفة منخفضة (للحد من الاستيراد)، ومدى اتساع حجم أسواقها وارتفاع دخل الفرد فيها لتكون حافزا على تمويل أسواقها المحلية، وبمدى قدرتها على توظيف الدخل المتأتي من هذه المشاريع لتدعيم صادراتها والتقليل من الاستيراد.

2- حساب الخدمات والمداخيل: تحتاج الشركات المتعددة الجنسيات إلى مجموعة من الخدمات كالنقل، والتأمين، والخدمات المصرفية، فإذا ما اعتمدت على خدمات محلية، فإن ذلك يسجل أثرًا منعدماً على

¹ جون هيدسون، مارك هيندر، مرجع سبق ذكره، ص728.

حساب الخدمات والمداخيل لكنه يصب في صالح سياسات التنمية، أما إذا اعتمدت في ذلك على مصادر خارجية فإن هذا يترتب عليه أثرًا سلبيًا على الحساب المتعلق بالخدمات والمداخيل ككل للدولة المضيفة. كما أن تحويل الأرباح ومدفوعات خدمة التكنولوجيا إلى الدول الأم من شأنه أن يمارس تأثيرًا سلبيًا على حساب الخدمات والمداخيل للدول المضيفة. وفي هذا الإطار، فقد قدرت إجمالي استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية في أمريكا اللاتينية للفترة (1950-1967) بنحو 7473 مليون دولار، في حين بلغت الأرباح المحولة لنفس الاستثمارات وخلال نفس الفترة بنحو 16079 مليون دولار، كما تدفقت خلال الفترة (1978-1980) إلى الدول النامية نحو 6 مليار دولار كاستثمارات مباشرة أسفرت عن أرباح بلغت نحو 13 مليار دولار، أعيد استثمار منها 2 مليار دولار فقط، والباقي تم تحويله إلى الدول الأم (المتقدمة). هذا وقد بلغت تكلفة استيراد التكنولوجيا في 16 دولة شملتها الدراسة في آسيا، وإفريقيا، وأمريكا اللاتينية بنحو 5% من إجمالي صادراتها¹. هذه الإحصائيات تؤكد ارتفاع الأعباء التي تتحملها الدول المضيفة خصوصًا النامية منها جراء ارتفاع حجم الأرباح المحولة ومدفوعات خدمة التكنولوجيا، مما ينعكس سلبيًا على موازين الخدمات والمداخيل، وفي المقابل يترك آثارًا إيجابية على موازين المدفوعات الدول الأم، وهذا ما يشكل استنزافًا لرأس مال الدول المضيفة خصوصًا النامية منها، ويزداد الأمر سوءًا إذا تم تمويل هذه المشاريع من المدخرات المحلية.

3- حساب صافي التحويلات: في حالة اعتماد الشركات المتعددة الجنسيات على العمالة الأجنبية، وقامت هذه الأخيرة بتحويل مدفوعات الدخل للخارج، فإن ذلك يترك أثرًا سلبيًا على حساب صافي التحويلات للدولة المضيفة². ويزداد هذا الأثر سوءًا في حالة ضعف مهارات وخبرات العمالة في الدول المضيفة (النامية)، مما لا يسمح بإشراكها في مشاريع الشركات المتعددة الجنسيات، إضافة إلى ارتفاع نفقات الإدارة والخبرات الفنية الأجنبية، والرواتب والأجور الممنوحة للعمالة الأجنبية ككل. وقد رأينا تقنيات التلاعب في الأسعار لتحويل مبالغ ضخمة إلى الخارج.

ثانياً: أثر الشركات المتعددة الجنسيات على حساب رأس المال: يظهر الأثر في النقاط التالية:

• يظهر أثر استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات على حساب رأس المال للدول المضيفة بقيمة التدفقات الواردة إليها منه، وبمدى قدرتها على الحفاظ عليها موجبة ومتزايدة، باستقطاب تدفقات جديدة، أو بنجاحها في إقناع المستثمرين الأجانب بإعادة استثمار الأرباح الناجمة عن الاستثمارات السابقة، وهذا من شأنه تدعيم رصيد حساب رأس المال فيها. ويظهر الجدول رقم (16) أن أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي عبارة عن استثمارات جديدة (مابين 58 و70%)، والباقي عبارة عن قروض بين الفروع، أو أرباح أعيد استثمارها، هذه الأخيرة سجلت نسبة وسطية ضعيفة قدرت بـ 22,2% خلال الفترة (1995-2004)، وبالرغم من ارتفاعها بدء من عام 2003 إلا أنها كانت على حساب القروض بين الفروع، مما

¹ نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 281-282، و 485.

² جون هيدسون، مارك هيندر، مرجع سبق ذكره، ص 727.

يؤكد مرة أخرى على أن أغلب الأرباح المحققة في الدول المضيفة يتم تحويلها إلى الخارج (الأرباح إذا أعيد استثمارها تعتبر استثماراً مباشراً جديداً يدعم رصيد حساب رأس المال، أما إذا تم تحويلها إلى الخارج فإنها تمارس أثراً سلبياً على حساب الخدمات والمداخيل).

الجدول رقم (16): تطور نسب مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر للفترة (1995 - 2004)

السنوات	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
استثمارات جديدة %	70	60	58	63	68	61	65	72	71	67
قروض بين الفروع %	13	23	23	30	24	30	32	18	9	0
أرباح أعيد استثمارها %	17	13	19	9	8	9	3	10	20	33

Source: Unctad, world investment report 2005, p11.

كما أن الظروف التي تميز الدولة المضيفة نفسها والتي تتجلى في مدى وجود المناطق الحرة، السياسة الضريبية والجمركية، ومعدلات التضخم وغيرها من متغيرات مناخ الاستثمار، ففي حالة عدم فعالية متطلبات الاستثمار المختلفة فإن ذلك سيؤدي إلى خروج الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وبالتالي التأثير سلباً على حساب رأس المال¹، كما أن هذه البيئة قد لا تشجع على إعادة استثمار الأرباح وبالتالي تحويلها إلى الخارج، مما ينعكس سلباً على رصيد حساب الخدمات والمداخيل.

وهناك العديد من الدراسات التي تناولت أثر استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات، منها دراسة Lall و Streeten، وكذلك دراسة Sanders وزملائه على بعض الدول النامية، وقد أظهرت وجود تأثير سلبي على كل دول الدراسة، وفي المقابل فقد مارس الاستثمار الأجنبي المباشر أثراً إيجابياً على الدخل في أغلب دول الدراسة، والجدول التالي يوضح ذلك :

الجدول رقم (17): أثر استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات على الدخل و ميزان المدفوعات

دراسة LALL و STREETEN			SANDERS وزملائه		
الدول	الدخل	ميزان المدفوعات	الدول	الدخل	ميزان المدفوعات
الهند	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي	الهند	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي
إيران	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي	الفلبين	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي
كولومبيا	(-) تأثير سلبي	(-) تأثير سلبي	جواتيمالا	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي
كينيا	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي	الأرجنتين	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي
جامايكا	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي	غانا	(+) تأثير إيجابي	(-) تأثير سلبي
ماليزيا	(-) تأثير سلبي	(-) تأثير سلبي			

المصدر: سعدي فضيل وبن عامر خالد، مرجع سبق ذكره، ص5.

المطلب الثالث: أثر الشركات المتعددة الجنسيات على التكنولوجيا في الدول النامية

تعرف التكنولوجيا بأنها فن الإنتاج، أي مختلف الأساليب والوسائل المستخدمة في عملية الإنتاج، أو هي مجموعة المعارف والمهارات اللازمة لصنع منتج معين، وبالتالي، امتلاك الآلية اللازمة لإنتاجه، أو هي مزيج الموجودات المادية والموارد البشرية، والقدرة التنظيمية اللازمة لتوليد التكنولوجيا ذاتها واستخدامها

¹ أليخاندر لويز ميخيا، التدفقات الضخمة لرأس المال، الأسباب والنتائج ورد فعل السياسة، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 36، العدد3، سبتمبر 1999، ص29-30.

بكفاءة في إنتاج السلع والخدمات وتطويرها تماشياً مع الاحتياجات والمتطلبات الاقتصادية والاجتماعية المتنامية¹.

وإذا كان حجم الإنتاج يتحدد بعاملَي العمل ورأس المال، فإن عامل التكنولوجيا محدد هام لنجاح أو فشل الاستراتيجيات التنموية، نظراً لمساهمتها في النمو الاقتصادي، وتعزيز المنافسة، وتراكم الثروة². لهذا يعتبر موضوع التكنولوجيا ذو أهمية بالغة سواء للدول المتقدمة وشركاتها التي عززت به من سيطرتها على الأسواق العالمية، وسيكون محددًا هامًا لاستمرار تنافسيتها مستقبلاً. أما الدول النامية، ففي ظل الفجوة التكنولوجية الموجودة بينها وبين الدول المتقدمة، فقد أدركت أن استيراد هذا العامل واستيعابه يعني إمكانية بناء قاعدة تكنولوجية ذاتية تكون محددًا هامًا لنجاح خططها التنموية.

ويتم استيراد التكنولوجيا بطرق مختلفة، سواء بالاعتماد على أشكال التعاون الدولي ك عقود الترخيص، أو من خلال التواصل مع الخبراء الأجانب والتدريب بالممارسة وتبادل الخبرات، كما يتم استيراد التكنولوجيا من خلال الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر للشركات المتعددة الجنسيات التي تنطوي على أنشطة البحث والتطوير.

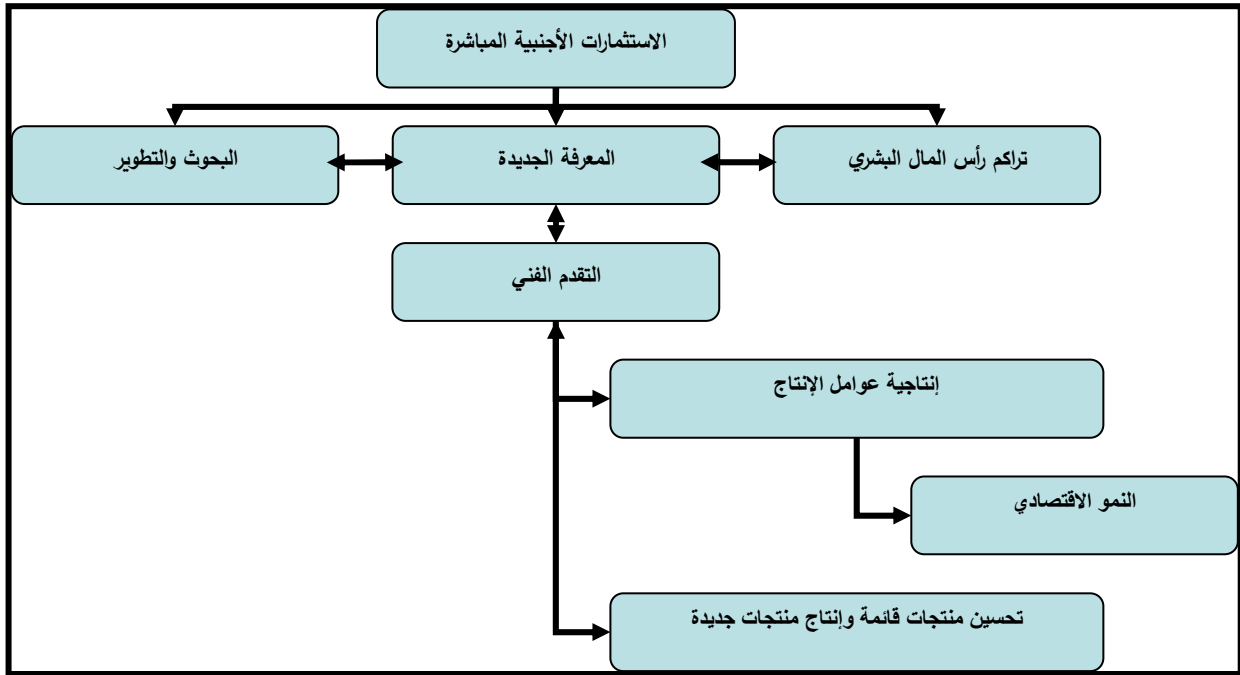
وبغية تحليل فعالية استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات كقناة من قنوات استيراد التكنولوجيا من طرف الدول المضيفة خاصة النامية منها، نعرض مختلف الآراء؛ فالرأي الأول يرى أن مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول المضيفة والتي تنطوي على مستويات عالية من البحث والتطوير تساهم بفعالية في تدعيم وتطوير قدراتها التكنولوجية، فالاستثمارات المشتركة تسمح بخلق احتكاك بين شركات الدول المضيفة والشركات الأجنبية مما يسمح باستيعاب واستخدام التقنيات الحديثة، وبالتالي، تطوير مهارات الدول المضيفة وتوليد معارف تكنولوجية ذاتية، كما يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على خلق منافسة بين فروع الشركات المتعددة الجنسيات والشركات المحلية مما يشجع هذه الأخيرة على زيادة أنشطة البحث و التطوير الخاصة بها، واستخدام التكنولوجيا القائمة بأكثر كفاءة الأمر الذي يؤدي إلى تحسين جودة المنتجات القائمة وإنتاج منتجات جديدة لحماية نصيبها وأرباحها في السوق المحلي.

وتأخذ الآثار الإيجابية لاستيراد التكنولوجيا بواسطة استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات ثلاثة أشكال تشمل البحوث والتطوير، والمعرفة الجديدة، وتراكم رأس المال البشري (انظر الشكل رقم (10)). انطلاقاً من هذا الشكل، فإن أنشطة البحوث والتطوير التي تصاحب الاستثمارات الأجنبية المباشرة للشركات المتعددة الجنسيات تؤدي إلى خلق منافسة داخل الدول المضيفة، مما يؤدي إلى تشجيع الشركات الوطنية على زيادة أنشطة البحوث والتطوير الخاصة بها، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة حجم المعرفة الجديدة، ويترتب على ذلك تحسين جودة المنتجات القائمة وإنتاج منتجات جديدة من ناحية وزيادة إنتاجية عوامل الإنتاج من ناحية أخرى، وهو ما يؤدي في النهاية إلى تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي.

¹ نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 444.

² Mouhamed mansour kadah, Op.cit, p1.

الشكل رقم (10): آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة للشركات المتعددة الجنسيات على الوضع التكنولوجي



المصدر: مجدي الشوربجي، مداخلة بعنوان: أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. الملتقى العلمي الدولي الثاني: إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فندق الأوراسي (الجزائر)، 15/14 نوفمبر 2005، ص 264.

أما الرأي الثاني، فيؤكد أن عملية استيراد التكنولوجيا تخضع إلى استراتيجيات الشركات الأجنبية التي ترغب في استمرار تدعيم مركزها الاحتكاري، فعامل التكنولوجيا هو سر تفوقها وتنافسيتها، لذلك من غير المعقول أن تمنحه لشركات الدول المضيفة، بل وتتخذ إجراءات تحول دون استفادة هذه الأخيرة من هذا العامل، كتحويل تكنولوجيا جد متطورة لا تتناسب مع خصائص العديد من الدول المضيفة التي تتميز بغياب الخبرات والمعارف، والكفاءات التي تستوعبها، أو تركيز نشاطات البحث والتطوير في مقرات الشركات الأم في الدول المتقدمة¹. كما أن المشاريع المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي لا تسمح بخلق أية علاقات مع الشركات المحلية خاصة إذا اعتمدت في تلبية احتياجات أنشطتها على الاستيراد من الخارج (وهذا ما يلغي أثر الاحتكاك السابق الذكر). كما قد تمارس استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات آثاراً سلبية على جهود التطوير التكنولوجي في الدول المضيفة ككل، فالشركات الأجنبية بما تمتاز به من قدرات مالية وبشرية وتكنولوجية لن تصمد أمامها الشركات المحلية التي سوف تخرج من السوق بفعل المنافسة غير المتكافئة²، وهذا ما يلغي أثر المنافسة الإيجابي السابق الذكر. كما قد تتضمن بعض مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر تحويلاً لتكنولوجيا متقدمة لم تعد منافسة، تبقي على الفجوة بين الدول المتقدمة

¹ Franck moulin, *une analyse dynamique du role de l' IDE dans les restructurations industrielles dans les pays d' europe C et O*, revue d'etudes comparatives East West, 1997,p13.

² Vinish Kathuria, *the impact of FDI inflows on R and D investment by medium and high tech firms in India*, transnational corporations, volume 17, n 2, August 2008, p48-49.

والمضيئة (النامية)، كما تتحمل الدول المضيئة تكاليف وأعباء كبيرة من جراء الاستفادة من التكنولوجيا المستوردة ككل كما تأكد سابقا.

وفي ظل تباين الآراء السابقة الذكر، فإن الدراسات الميدانية في هذا المجال أكدت على أن الاستثمار الأجنبي المباشر لعب دورًا في تحويل التكنولوجيا إلى بعض الدول المضيئة، فوفقًا لدراسة شملت 56 شركة أمريكية وأوروبية ويابانية مستثمرة في الهند، والبرازيل، وجنوب إفريقيا، ومصر، وتايوان، وهونج كونج، فإن أغلب هذه الشركات تمارس أنشطة البحث والتطوير خارج الدولة الأم، ويغلب على هذه البحوث الطابع التطبيقي، بالإضافة إلى إشراكها لمهارات الدول المضيئة بنسبة عالية، واستفادتهم من برامج تدريبية وتطبيقية، كما قامت بتنمية مهارات الموردين للمواد الخام والنصف جاهزة من خلال عقد دورات تدريبية في الطرق الحديثة في النقل والتوزيع والتخزين، كما قامت بتدعيم العديد من جامعات الدول المضيئة ماديا وتكنولوجيا، كل هذا انعكس إيجابا في أن استطاعت العديد من شركات هذه الدول تطوير منتجاتها وأساليب إدارتها على النحو المطبق تقريبا في نظيراتها الأجنبية، وهذا ما ظهر في تايوان وهونج كونج وكوريا الجنوبية¹.

وما يؤكد ذلك هو أن أنشطة البحث والتطوير لفروع الشركات المتعددة الجنسيات لم تعد تتوطن فقط في المركز الرئيسي بالدولة الأم، والدليل هو ارتفاع مساهمة متوسط نفقات البحث والتطوير لفروع الشركات الأجنبية في الدول النامية كنسبة من إجمالي النفقات على البحث والتطوير فيها من 2.3% في عام 1993 إلى 17.7% في عام 2002، وقد سجلت معدلات مرتفعة في سنغافورة، والصين، والمكسيك، والأرجنتين، وبالرغم من انخفاضها في تركيا إلا أنها تبقى معتبرة، كما يؤكد ذلك الجدول رقم (18).

الجدول رقم (18): تطور إنفاق فروع الشركات الأجنبية على البحث والتطوير كنسبة من إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير في

بعض الدول النامية للفترة (1993-2003)

السنوات	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
متوسط الدول النامية %	2.3	2.3	1.5	2.3	2.5	4.1	11.8	14.3	18.3	17.7	-
الأرجنتين %	-	-	-	14.3	12	15.1	7.1	11.8	16.5	23.2	-
الصين %	-	-	-	-	-	18	19.2	21.6	21.7	22.0	23.7
سنغافورة %	-	-	-	-	-	-	-	-	57.6	52.9	59.8
تركيا %	-	-	-	-	14.8	8.4	7.3	10.6	-	-	-
المكسيك %	-	52.7	29.3	51.3	46.9	38.9	39.9	45.9	32.5	-	-

Source: Unctad, world investment report 2005, p293-292.

وتعتبر سياسة تدويل أنشطة البحث والتطوير للشركات المتعددة الجنسيات خارج حدود الدول الأم من صميم استراتيجياتها، أي أن ذلك لا يعني أن هذه الشركات تسعى إلى إمداد الدول النامية المضيئة لفروعها بالتكنولوجيا المتطورة، ذلك أن زيادة المنافسة في الدول المتقدمة، وارتفاع تكاليف البحث والتطوير فيها، وندرة الخبرات العلمية والهندسية بتكاليف تنافسية، كل هذه العوامل جعلت الشركات المتعددة الجنسيات

¹ نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص452.

تدرك بأن نشاط البحث والتطوير يجب أن يتجزأ ليتم القيام بمراحل معينة منه في مناطق تضمن له أداءً أفضل وبتكلفة أقل، ولن يتم ذلك إلا بالوصول إلى مجتمعات المواهب المتوفرة في الدول النامية، فقد زادت في هذه الأخيرة نسبة المستفيدين من التعليم العالي، والتعليم المهني والتقني. إذ تشير الإحصائيات أنه خلال الفترة (2001-2002)، وصل عدد طلاب التعليم التقني في الصين، وروسيا، والهند كأحسن الدول في العالم إلى 2.58، و2.388، و1.913 مليون طالب¹. ولا شك أن مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر التي تنطوي على البحث والتطوير والمقامة في مثل هذه الدول سوف تتعكس إيجاباً في استغلال هذه المواهب ذات التكلفة المنخفضة، وهذا ما سيعزز من تنافسية الشركات الأجنبية، خاصة في ظل تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتي انجر عنها توفير المعلومات عن أفضل مواطن القدرات البحثية في العالم، وفي ظل استمرار تحسن المناخ الاستثماري ككل في هذه الدول.

وأمام إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات التوسعية لتلبية احتياجاتها من المهارات والمعرفة المتطورة في بعض الدول النامية، فقد أصبحت هذه الأخيرة مواقع جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر الذي ينطوي على التكنولوجيا المتطورة، مما فتح لها المجال (في ظل امتلاكها لبنى بحثية متطورة) لاستيراد التكنولوجيا واستيعابها، وبالتالي، توطينها في مرحلة أولى، ثم إعادة إنتاجها وتصديرها في مرحلة ثانية، وبذلك فقد نجحت العديد من الدول النامية في الارتباط الإيجابي بشبكة الابتكار العالمية.

لكن ذلك لم يفتح لكل الدول النامية، ولا يعود ذلك إلى استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات فقط، بل يرجع في جزء مهم منه إلى ضعف قدرات الابتكار والإبداع في الدول النامية نفسها، فالعديد منها لم يعتمد لحد الآن على عامل التكنولوجيا في استراتيجياته التنموية، نتيجة ضعف الإنفاق على البحث والتطوير، وعدم الاعتناء بالمواهب، وغياب ربط الجامعات بمختبرات الشركات الخاصة والعامّة، واستمرار هجرة الأدمغة والذي يعتبر تحويلًا عكسيًا للتكنولوجيا من الدول النامية إلى المتقدمة، كل هذه العوامل جعلت من هذه الدول مهمشة في استقطابها لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر التي تنطوي على التكنولوجيا المتطورة، وحتى إذا استقطبتها فإنه لا تستطيع الاستفادة منها، فهي غير قادرة أصلاً على استيعاب التكنولوجيا المحولة معها. هذا ما عمق من الفجوة التكنولوجية بينها وبين الدول المتقدمة، وبعض الدول النامية التي نجحت في تطوير تكنولوجيتها الذاتية.

وبين الآراء المؤيدة والداعية إلى ضرورة السعي لاستقطاب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات لخدمة الأغراض التنموية، والآراء المشككة والمعارضة لذلك، وبما أن المحصلة النهائية لهذه الظاهرة على الدول النامية يجب أن تكون إيجابية، فإن ذلك لن يتحقق إلا بالانفتاح الإيجابي على الشركات المتعددة الجنسيات، بتبني مناخ استثماري ملائم بكل مؤشراتته السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية، والقانونية والتنظيمية، ليشكل إطاراً شاملاً ومتكاملاً لاستقطابها والتفاعل الإيجابي معها بتوجيهها لخدمة خطط التنمية، بما يكفل تعظيم إيجابياتها، وتحميم سلبياتها.

¹Unctad, world investment report 2005, Op.cit, p296

خاتمة الفصل:

اتضح من التحليل المقدم في هذا الفصل أن تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية يشمل كافة الجوانب السياسية، الاجتماعية، الثقافية والاقتصادية. ترتبط الآثار السياسية بالهيمنة المفروضة على القرارات السيادية، وسيطرة الشركات على قطاعات وأصول استراتيجية في الدول النامية، وجعل السياسات والقرارات في خدمة مصالح الشركات والدول الأم لها. تتعلق الآثار الاجتماعية والثقافية في تكوين منظومة قيم شبيهة بتلك الموجودة في الدول الرأسمالية، ما ينعكس سلبيا في طمس الهوية الوطنية، وتكوين الطبقة في المجتمع، وتغيير الأنماط الاستهلاكية المحلية.

ترتبط الآثار الاقتصادية بالعديد من المتغيرات، لعل أهمها التشغيل، ميزان المدفوعات ونقل التكنولوجيا؛ لقد تبين من التحليل المقدم إمكانية ممارسة الشركات لتأثير سلبي على الجوانب السابقة الذكر في الدول النامية، لكن يمكن لهذه الأخيرة تعظيم الإيجابيات وتقليل السلبيات إذا تمكنت من تحسين أدائها الاقتصادي وهيأت الظروف المواتية لإدماج الشركات الأجنبية بما يتلاءم وخطط التنمية المحلية.

الخاتمة

الخاتمة:

تناولنا في هذه المطبوعة مقياس الإنتاج الدولي والشركات متعددة الجنسيات، في أربعة فصول؛ عالجتنا في الفصل الأول الإطار النظري للشركات متعددة الجنسيات. استعرضنا في الفصل الثاني علاقة الشركات متعددة الجنسيات بالتنمية الاقتصادية. تناولنا في الفصل الثالث تأثير الشركات متعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي. تطرقنا في الفصل الرابع والأخير إلى تحليل تأثير الشركات متعددة الجنسيات على دول العالم الثالث.

نلخص فيما يلي أهم النتائج التي توصلنا إليها.

تبين في الفصل الأول أن الشركات متعددة الجنسيات تطورت وفق مراحل زمنية مختلفة مرتبطة بمراحل تطور النظام الرأسمالي. إذ كانت في البداية مرتبطة بتوسع الدول الرأسمالية المستعمرة لدول العالم الثالث، ثم أخذت بعداً آخر بعد ذلك وهو زيادة العلاقات التجارية والاقتصادية بين أقطاب العالم الرأسمالي، خاصة الشركات الأمريكية التي تمركزت في دول أوروبا الغربية وكندا. وفي مرحلة ثالثة قامت دول العالم الثالث بتأميم ومصادرة أملاك هذه الشركات في إطار موجات التحرر، لكنها عادت في مرحلة أخيرة، بعد أزمة المديونية لإدماجها من جديد في سياسات التنمية، بعد إنهيار المعسكر الشرقي وتعميم اقتصاد السوق على العالم.

تعدد النظريات المفسرة لأسباب ومحددات تدويل الشركات لأنشطتها. وفي الواقع العملي، تنقسم هذه المحددات إلى ثلاثة جوانب أساسية؛ أولها مرتبطة بالدول الأم لهذه الشركات، إذ تميل أغلب الشركات إلى تدويل أنشطتها في مناطق نفوذ الدولة الأم لتأمين الحماية والربحية لأنشطتها. وثانيها مرتبطة بالشركات نفسها، والتي تتوفر على مقومات الحجم، رأس المال، التكنولوجيا، التنظيم والإدارة، ما يؤهلها لمزاولة أنشطة في الخارج. وثالث هذه المحددات هي مزايا الموقع، وهي مختلف مكونات مناخ الاستثمار السياسية، الثقافية، الاجتماعية، الاقتصادية، التنظيمية، التشريعية والتحفيزية والتي يجب أن تكون ملائمة لهذه الشركات. كما تتبنى هذه الشركات إستراتيجية متكاملة تضمن بها تعزيز موقعها في الأسواق الدولية ومنافسة الشركات الأخرى، وتعظيم أرباحها.

اتضح في الفصل الثاني بأن علاقة الشركات بالتنمية الاقتصادية في الدول المضيفة مرتبطة بمصفوفة دوافع كل طرف في علاقته مع الطرف الآخر، إذ يسعى كل طرف إلى الاستفادة القصوى من المزايا التي يتيحها الطرف الآخر. ما يعني عملياً أن الشركات متعددة الجنسيات قد تعظم منفعتها على حساب التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة، خاصة النامية التي تمتاز بضعف قوتها التفاوضية. ويزداد الوضع سوءاً في ظل تمتع الشركات متعددة الجنسيات بقدرات هائلة في مجال التلاعب بتقنيات أسعار التحويل، وخلق علاقات تجارية ومالية بين الفروع من جهة، وبين الفروع والمركز الرئيسي من جهة أخرى، واستعمال ذلك للتهرب الضريبي، تحويل الأرباح، تضخيم الفواتير وغيرها، ما يترك بالغ الأثر السلبي على الدول المضيفة.

بينا في هذا الفصل دائما، أن التأثير الإيجابي للشركات المتعددة الجنسيات على التنمية الاقتصادية يتوجب إلزامها بمجموعة من المبادئ التوجيهية في مختلف المجالات، سواء أعلق الأمر بتوفير المعلومات، أو حماية المستهلكين، أو في مجال التشغيل والتطوير التكنولوجي، أو الضرائب، أو محاربة الفساد، أو حماية البيئة. لا يعني هذا أن الدول المضيفة لا تتحمل مسؤولية نتائج أنشطة الشركات متعددة الجنسيات على التنمية، بل يجب أن تساهم في ذلك من خلال سياساتها الوطنية التي تضمن الإدماج الإيجابي لهذه الشركات في خطط التنمية.

تناولنا في الفصل الثالث علاقة الشركات متعددة الجنسيات بالإنتاج الدولي، وقد تبين أن أنماط تدويل الإنتاج تشمل إلى جانب التصدير، وعقود التجميع كالتراخيص وعقود الإمتياز، على الاستثمارات الدولية المباشرة. وقد اكتسبت الشركات متعددة الجنسيات مكانة هامة في النظام الاقتصادي الدولي، ما يجعلها مؤثرا فاعلا في الإنتاج الدولي، لأنها تتصف بصفة العالمية وتعتبر أداة من أدوات الرأسمالية، كما تساهم بقوة في بلورة أسس وآليات عمل النظام النقدي، والمالي والتجاري الدولي، إضافة إلى دورها الهام في تقسيم العمل دوليا ونقل التكنولوجيا. تبين أن علاقة الشركات بالإنتاج الدولي مرتبطة أساسا بتجسيدها لنسبة هامة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتي تعززت منذ بداية تسعينات القرن الماضي، وزادت من انتشار فروع الشركات في دول العالم الثالث.

تبين من تحليل تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على دول العالم الثالث في الفصل الرابع والأخير، أنها تترك آثارا سياسية واجتماعية وثقافية تكون في الغالب سلبية، نتيجة الهيمنة على القرارات الاستراتيجية للدول النامية، والسيطرة على القطاعات الاستراتيجية، وتغيير القوانين والتشريعات والسياسات بما يتلاءم ومصالحها. إضافة إلى إحداث تغييرات عميقة في منظومة القيم الاجتماعية والثقافية تكون معاكسة للقيم والهوية المحلية، وما لذلك من آثار على خلق الطبقة، وتعميم نموذج الاستهلاك الغربي، وغيرها.

اتضح من تحليل الآثار الاقتصادية على مؤشرات العمالة، ميزان المدفوعات، ونقل التكنولوجيا أنها قد تكون إيجابية أو سلبية. لكن تؤكد أيضا أن استعادة الدول النامية اقتصاديا في الجوانب السابقة من الشركات متعددة الجنسيات مرهون إلى حد كبير بنجاحها في صياغة خطط تنموية فعالة تحسن بها من مناخ الاستثمار المحلي، للتفاوض من منطلق قوة مع الشركات الأجنبية، لتجبرها على تقديم تنازلات تدعم بها مسيرة التنمية التي بدأت بعوامل وإمكانات محلية.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

- 1- أحمد السيد كردي، الشركات المتعددة الجنسيات، 2011، ص13-15. مأخوذ من الموقع: (<https://kenanaonline.com/>).
- 2- أحمد شعبان محمد علي، انعكاسات المتغيرات المعاصرة على القطاع المصرفي ودور البنوك المركزية، الدار الجامعية، مصر، 2007.
- 3- أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا الطحان، وفراس عبد الجليل، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد الخامس والثمانون، 2010.
- 4- إلياس نجمة، السياسة المالية في سوريا، ندوة الثلاثاء الاقتصادية، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، دمشق، 2003.
- 5- أليخاندر لوبيز ميخيا، التدفقات الضخمة لرأس المال، الأسباب والنتائج ورد فعل السياسة، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 36، العدد3، سبتمبر 1999.
- 6- الأمانة العامة لاتحاد الغرف العربية الخليجية، دور الشركات المتعددة الجنسية في التنمية الاقتصادية، الدمام، 1989.
- 7- أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة بين تركيا، كوريا الجنوبية ومصر، الدار الجامعية، 2004-2005.
- 8- أيمن حسن أيوب، نموذج مقترح للتنمية الإدارية في الشركات متعددة الجنسيات، أطروحة دكتوراه، جامعة عين شمس، 2006.
- 9- بجاوي محمد، من أجل نظام اقتصادي دولي جديد، ترجمة جمال موسى وبن عامر الصغير، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، 1980.
- 10- مجلس الوزراء، تجارب دولية لتحسين مناخ الاستثمار، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مصر، يوليو 2004.
- 11- تيودور موران، ترجمة جورج خوري، الشركات متعددة الجنسيات، الاقتصاد السياسي للاستثمار الأجنبي المباشر، دار الفارس، عمان، الأردن، 1994.
- 12- جاسم المناعي، التغيير في البيئة الاقتصادية الدولية والاقتصادات العربية (الفرص والتحديات)، صندوق النقد العربي، ماي 2008.
- 13- جورج الراسي، الاشتراكية والشركات متعددة الجنسية، دار الثورة للصحافة والنشر، 1977.
- 14- الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولة والسياسات الاقتصادية، العدد 6، 2015.
- 15- جون هدسون، مارك هرنرد، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ، الرياض، 1987.
- 16- جيل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمة علي مقلد، وعلي زيعور، مكتبة الفكر الجامعي، منشورات عويدات، الطبعة الأولى، لبنان، 1970.
- 17- حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسة والنشر، بيروت.
- 18- حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر - تعاريف وقضايا-، جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد33، سبتمبر 2004، السنة الثالثة.

- 19- حسين عبد المطلب الأسرج، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، سلسلة رسائل البنك الصناعي، الكويت، ديسمبر 2005.
- 20- حميد الجميلي، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي، مجلة أخبار النفط والصناعة، العدد 401، أبو ظبي، فبراير 2004.
- 21- دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، مارس 2006.
- 22- رسلان خضور، المقومات الاقتصادية الكلية لمناخ الاستثمار، ندوة سياسات الاستثمار في سوريا، جامعة دمشق، سوريا، 97/03/23.
- 23- رسلان خضور، سياسة الإعفاءات الضريبية والجمركية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية (النموذج السوري)، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 6، 1996.
- 24- رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، المكتبة العصرية، 2007.
- 25- رمزي زكي، الاحتياطات الدولية والأزمة الاقتصادية في الدول النامية مع إشارة خاصة عن الاقتصاد المصري، الطبعة الأولى، دار المستقبل العربي للنشر، مصر، 1994.
- 26- زغبب شهرزاد، تقوت وفاء، التعليم العالي والتنمية بين الاقتراب النظري والواقع: حالة الجزائر، بحث من أبحاث كتاب: الجزائر إشكالات الواقع ورؤى المستقبل، سلسلة كتب المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 64، بيروت، أيلول/ سبتمبر 2013.
- 27- زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي، نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية ، بيروت، 1998.
- 28- سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مدخل إستراتيجي، دار البيروزي العملية، عمان، 1998.
- 29- سعد محمد الكواز، مداخلة بعنوان: الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الأقطار النامية. الملتقى العلمي الدولي الثاني: إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فندق الأوراسي (الجزائر)، 15/14 نوفمبر 2005.
- 30- سعدي فضيل وبن عامر خالد، مداخلة بعنوان: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على المتغيرات الاقتصادية في الدول النامية، الملتقى العلمي الدولي: الاستثمار الأجنبي المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس (الجزائر)، 23/22 أكتوبر 2007.
- 31- سلطان محمد سلطان، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، الطبعة العربية، 1987.
- 32- سمير سعيان، مقالات في الاقتصاد والإدارة في سوريا، دار نشر القرن 21، دمشق، كانون الثاني، 2000.
- 33- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003.
- 34- عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001.
- 35- عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، إسكندرية، 2003.
- 36- عبد الكريم جابر شنجار، دراسة تحليلية لظاهرتي التملك و الاندماج الاقتصاديين مع التركيز على القطاع المصرفي - تجارب عالمية، أطروحة دكتوراه، مقدمة للجامعة المستنصرية، بغداد ، 2005.

- 37- عدنان سليمان، المناطق الحرة المشتركة ودورها في تعزيز العمل الإقليمي المشترك، المؤسسة العامة للمناطق الحرة، دمشق، تموز 2004.
- 38- عدنان سليمان، اقتصاديات المناطق الحرة، المؤسسة العامة للمناطق الحرة، دمشق، تموز 2004.
- 39- العماري عمار، مداخلة بعنوان: بعض الملاحظات عن واقع الإدارة العمومية في الجزائر وسبل إصلاحها للاندماج إيجابيا في الحركة العالمية، الملتقى العلمي الدولي الأول أهمية الشفافية في نجاعة الأداء للاندماج في الاقتصاد العالمي، الأوراسي (الجزائر)، 2003.
- 40- عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، القاهرة، 2003.
- 41- عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، 2000-2001.
- 42- غضبان مبروك، المجتمع الدولي: الأصول و التطور الأشخاص، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994.
- 43- فادية محمد عبد السلام وأحمد جاد كمال، السياسات المقترحة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم إتخاذ القرار، مصر، يوليو 2004.
- 44- فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000.
- 45- فليح حسن خلف، التمويل الدولي، الوراق للتوزيع والنشر، عمان، 2004.
- 46- كورتل فريد، مداخلة بعنوان: سبل تنشيط الاستثمار الأجنبي في الجزائر. الملتقى العلمي الدولي: الاستثمار الأجنبي المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس (الجزائر)، 22-23 أكتوبر 2007.
- 47- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، سياسات جذب الاستثمار الأجنبي والبيئي في منطقة الاسكوا: تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر وتعبئة المدخرات المحلية، مع دراسة حالة الأردن والبحرين واليمن، الأمم المتحدة، نيويورك، 2003.
- 48- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، نحو سياسة اجتماعية متكاملة في الدول العربية، إطار وتحليل مقارن، 10 ديسمبر 2005.
- 49- ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مصر، فبراير 2006.
- 50- مأمون ابراهيم حسن، موضي عبد العزيز الحمود، مناخ الاستثمار ومأزق التنمية في الوطن العربي، سلسلة المحاضرات العامة، العدد 07، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، أبريل 1994.
- 51- مجدي الشوريجي، مداخلة بعنوان: أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. الملتقى العلمي الدولي الثاني: إشكالية النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فندق الأوراسي (الجزائر)، 14/15 نوفمبر 2005.
- 52- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، ملخص التقرير التمهيدي حول الاستثمارات في المنشآت القاعدية ودور الأوساط الاجتماعية والاقتصادية في تسيير الفضاء الأورو-متوسطي، القمة الرابعة للمجالس الاقتصادية والاجتماعية، لشبونة، سبتمبر 1998.
- 53- محمد صالح القريشي، المالية الدولية، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2008.
- 54- محمد صقر، سمير شرف، رولا غازي إسماعيل، الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في تنمية الاقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، المجلد 28، العدد 03، 2006.
- 55- محمد عبد الرحمن، أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية، تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية.

- 56- محمد عبد العزيز عبد الله عبد، عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النفائس، بيروت، 2005.
- 57- محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007.
- 58- محمد نبيل الشيمي، الشركات المتعددة الجنسيات: منافع وآخذ، المحور المتمدن، العدد 2960، 30-3-2010.
- 59- مركز الأمم المتحدة المعني بالشركات عبر الوطنية، "الشركات عبر الوطنية في التنمية العالمية، الدراسة الثالثة، الأمم المتحدة، نيويورك، 1983.
- 60- مروان نشأت ريال، أثر الشركات متعددة الجنسيات على تطور العلاقات الدولية، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، 1993.
- 61- مصطفى العبد الله الكفري، مناخ الاستثمار في سوريا، ندوة الثلاثاء الاقتصادية والاجتماعية، دمشق، 18-03-2008.
- 62- مطانيوس حبيب، أوراق في الاقتصاد السوري، سلسلة الرضا للمعلومات، دمشق، 2006.
- 63- منذر خدام، الأسس النظرية للاستثمار، منشورات وزارة الثقافة، دمشق، 2004.
- 64- منور أوسريير وعليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، العدد 02، ماي 2005.
- 65- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الشركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية، تقرير مناخ الاستثمار العالمي لعام 2007.
- 66- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، سلسلة منشورات الأونكتاد حول القضايا التي تتناولها اتفاقيات الاستثمارات الدولية، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 1999.
- 67- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، سلسلة الخلاصات المركزة، 1999، الكويت.
- 68- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مقارن عن تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية وما يقابله في بعض دول العالم الأخرى، سلسلة الخلاصات المركزة، الكويت.
- 69- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ضمان الاستثمار، السنة 25، العدد الفصلي 4، ديسمبر 2007.
- 70- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2001.
- 71- ميثم صاحب عجام، علي محمود سعود، فخ المديونية الخارجية للدول النامية، دار الكندي للنشر والتوزيع، 2006.
- 72- نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمار الأجنبي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
- 73- نوزاد عبد الرحمن الهيبي، الثورة العلمية والتكنولوجية ومستقبل الاقتصاد العربي، مطابع أديتار، كالياري، إيطاليا، 2000.
- 74- هيل عجمي جميل، الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية - الحجم والاتجاه والمستقبل-، دراسات إستراتيجية، العدد 32، مركز الإمارات للدراسات والبحوث العربية، أبو ظبي، 1999.

ثانيا: المراجع باللغات الأجنبية:

- 75- Andreff Wladimir, **le règne des firmes multinationales globales?**, in Sciences Humaines, La mondialisation en débat, hors-série n°17, 1997.
- 76- Andreff Wladimir, **Une nouvelle vague d'investisseurs directs à l'étranger: Les firmes multinationales des pays émergents**, Colloque international du Gresea:« Multinationales, Multipolarité, Mouvements sociaux », Bruxelles, 24-25 novembre 2016.
- 77- Bernard Hugonnier, **Investissements directs, coopération internationale et firmes multinationales**, éd: Economica, Paris, 1984.
- 78- Bonnin Bernard, **l'entreprise multinationale et l'état**, Ed: étude vivante, 1984, Paris.
- 79- Claude de Nehme, **stratigies commerciales et techniques internationales**, Ed: organisation, Paris, 1992.
- 80- Cnuced, **Sociétés transnationales, industries extractives et développement**, Nations Unie, New York and Geneva, 2007.
- 81- Douglas Zhihua Zeng, **Global Experiences with Special Economic Zones: Focus on China and Africa**, Policy Research Working Paper 7240, world Bank Group, April 2015.
- 82- Eric jasmin, **nouvelle économie et FMNs, le paradigme électrique**, Ceim. Montreal, Avril 2003.
- 83- Esanov Akram, **Diversification in Resource-Dependent Countries: Its Dynamics and Policy Issues**, Revenue Watch Institute, 2008, pp.4-7.
- 84- Franck moulin, **une analyse dynamique du role de l' IDE dans les restructions industerielles dans les pays d' europe C et O**, revue d'etudes comparatives East West, 1997.
- 85- Frédérique Sachwald, Serge Perrin, **Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales**, Agence Française de Développement, 2002.
- 86- Henri Bourguinat et autres, **Gestion financière Internationales, les Variables , les décisions financières de l'entreprise internationale**, Ed: Dunod, Paris, 1998.
- 87- Henri Bourguinat, **finance internationale**, Ed: Thémis, Paris, 1992.
- 88- Industrial Development Organization, **economic zones in the ASEAN**, Unite Nations, August 2015.
- 89- ITU, **World Telecommunication Indicators Data base**, 8 th edition, 2005.
- 90- JACQUIER-ROUX, Christian LE BAS, **localisation des activités de R&D des firmes multinationales, modes d'organisation en réseaux et transfert transnational des connaissances : un cadre d'analyse**, Région et Développement, n° 28-2008.
- 91- Jean Luis Mucchielli, **déterminant de délocalisation et firmes multinationales**, in: revue économique, n4, 1992.
- 92- John Page, **The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy**, NBER Macroeconomics Annual 1994, Volume 9, January 1994, p.264.
- 93- le Maire J.P, **Développement Internationale de l'entrepris stratégie d'internationalisation**, Dunod, France, 1997.
- 94- Mahfouz E. Tadros, **The Arab Gulf States and the Knowledge Economy: Challenges and Opportunities**, the Arab Gulf States Institute in Washington, policy paper No.6, 2015.
- 95- Meloudj Boukraled Bloufa, **L'internationalisation des entreprises algériennes:cas de la Sonatrach**, mémoire Magister, Université d'Oran 2, 2014/2015.
- 96- Michel Jura, **Technique financière internationale**, 2^{ieme} édition, Ed: Dunod, Paris, 2003.
- 97- Moin S, **Pourquoi ne pas investir en Afrique?**, revue: problèmes économiques, n° 2621, 16 Juin 1999, Ed: La documentation française.
- 98- **Mouhamed Mansour kadah**, foreign direct investment and international technology transfer to Egypt, working paper 0317.

- 99- OCDE, **Fiscalité et investissement direct étranger, L expérience des économies en transition**, 1995.
- 100- OCDE, **les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales**, 2008.
- 101- Pesco Berho Corinne, **Marketing international**, 2^{ème} édition, Ed: Dunod, Paris, 1997.
- 102- Ramdane Djoudad, **Analyse de l'investissement internationale: évolution réelle, explications théoriques et approches économétriques, le cas de la Communauté Economique Européenne**, Thèse doctorat, Université de Montréal, décembre 1985.
- 103- René Deschuter, **les investissements directs étrangers**, revue: Le financement du développement durable, n: 60, 2003.
- 104- Unctad, **world investment report 1998**.
- 105- Unctad, **Bilateral investment treaties (1959-1999)**, United Nation, New York and Geneva, 2000.
- 106- Unctad, **Developments international agreements in 2005**, IIA monitors, n 02, 2006, New York and Geneva.
- 107- UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics)
- 108- Unctad, Investment Policy Monitor database.
- 109- Unctad, **world investment report 1999**.
- 110- Unctad, **world investment report 2005**.
- 111- Unctad, **world investment report 2008**.
- 112- Unctad, **world investment report 2011**.
- 113- Unctad, **world investment report 2018**, investment and new industrial policies, New York and Geneva.
- 114- Vinish Kathuria, **the impact of FDI inflows on R and D investment by medium and high tech firms in India, transnational corporations**, volume 17, n 2, August 2008.
- 115- World Economic Forum, **the global competitiveness report**, 2018.
- 116- Yves simon, Delphine Lautier, **finance internationale**, Ed: economica, 9eme edition, Paris, 2005.
- 117- Zainal Aznam Yusof, **economic growth and development in Malaysia: policy making and leadership**, commission on growth and development, working paper No.27, The International Bank for Reconstruction and Development , The World Bank, 2008.