



الموضوع

دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حيلة الصادرات دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (2014-2005)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: مالية واقتصاد دولي

إشراف الأستاذ(ة):

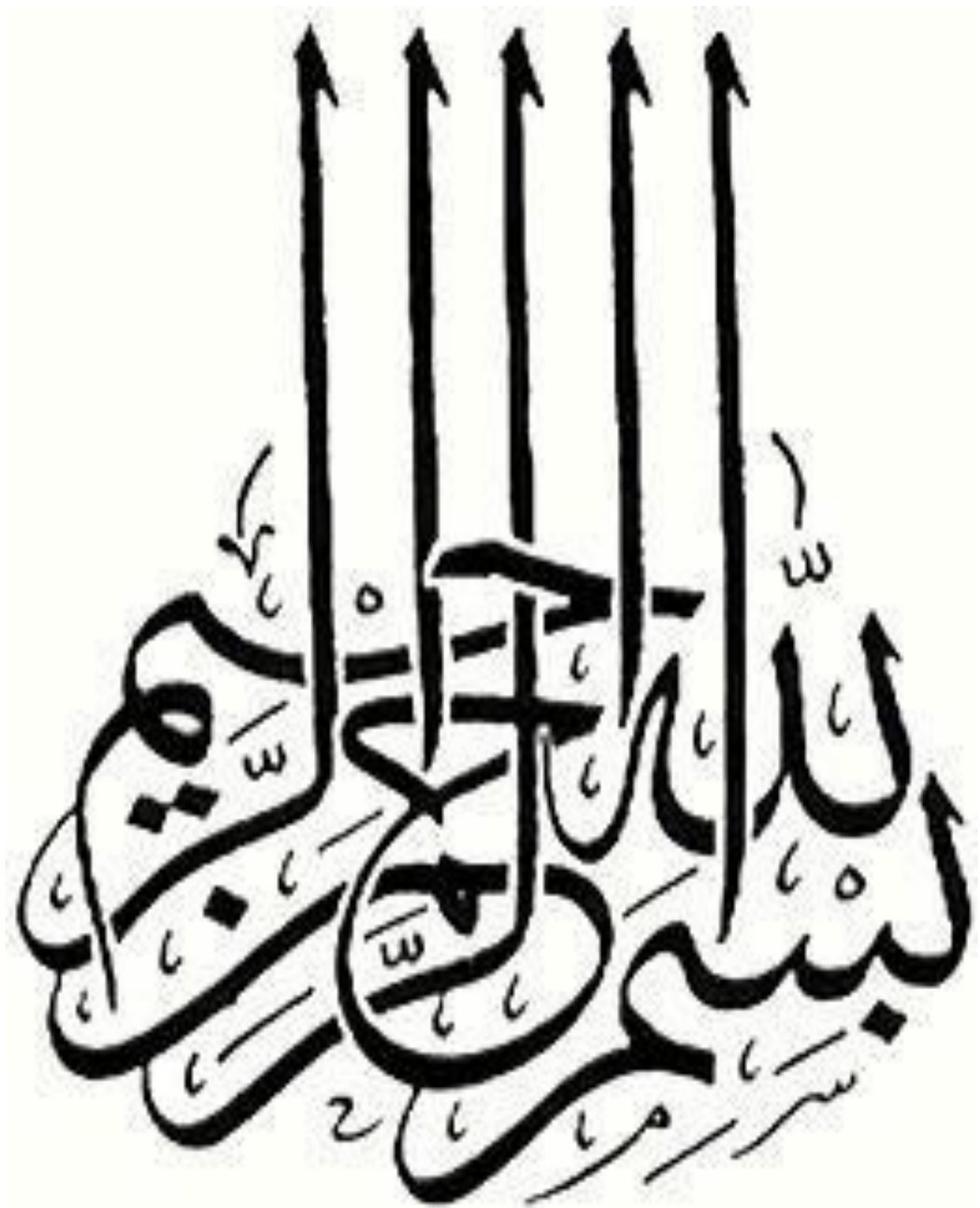
■ مودع إيمان

إعداد الطالب(ة):

■ بن منصور نوال

[/http://www.univ-biskra.dz](http://www.univ-biskra.dz)

السنة الجامعية: 2016-2017



أعوذ بالله من الشيطان الرجيم

بسم الله الرحمن الرحيم

{ رَبِّ أَوْزَعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي

أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ

صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي

{ عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ }

صدق الله العظيم

(النمل: 19)

الإهداء

جميل أن تحس أنك على مشارف الوصول، بل الأجل من ذلك أن تقطف ثمارا قد أينعت و تهديها إلى من ساعدك على الصعود:

أتقدم بالإهداء إلى الذي علمني و غمرني بفضله وعطفه وحنانه وأوقد لي شمعة الأمل وشق لي طريق نجاحي إلى رمز العطاء إلى من تعب وضحى من أجل وصولي إلى هذه المرحلة إلى الذي علمني معنى التعب والشقاء للوصول إلى المبتغى إلى الذي كابد الشدائد وكان عرق جبينه منير دري إلى أعز شخص لقلبي، وأعلى ما أملك في هذه الدنيا إلى الذي كان و لا يزال و سوف يظل الهواء الذي أتنفسه و النور الذي أبصر به، هو الذي ضحى من أجلي بالغالي والنفيس ووفر لي سبيل التعليم إلى الذي انتظر هذه الثمرة سنوات طويلة، إلى منبع الصبر الأزلي إليك يا أبي العزيز و الغالي وتاج رأسي حفظك الله وأطال في عمرك .

أهدي ثمرة جهدي إلى نبع الحنان ومصدر نوري وملكة قلبي وفؤادي إلى التي حبها يسكن أعماقي و من ليس لفضلها نكران و لا جحود و برضاها يرضي عنا الرحمان، إلى من ربنتي على مكارم الأخلاق إلى صاحبة القلب الواسع والقلب النافع والطيب و التي حرمت نفسها لذة الحياة لأتذوقها إلى التي لعبت جميع الأدوار في حياتي، التي يحرقها الشوق لنجاحنا و يورقها الخوف من فشلي إلى التي ضحت وفتحت لي أبواب النجاح وكانت بدعائها في الليل والنهار سر نجاحنا والتي كتبت الجنة تحت قدميها إليك يا أمي الحبيبة و الحنونة حفظك الله وأطال في عمرك.

كما أهدي هذا الجهد إلى إخوتي لمياء، بلال، مريم، نبيل، وزاكي، وأتمنى لهما النجاح في حياتهما

كما أريد أن أتقدم بالإهداء إلى صديقتي اللاتي كن سندا لي في إنجاز هذه المذكرة ، و مدوا لي يد العون عمليا و معنويا، التي كنت بحاجة إليهن في هذه الفترة وإلى كل دفعة ماستر اقتصاد دولي .

وإلى كل من نساهم القلم و لم تنساهم الذاكرة، أعتذر منكم لأنكم في قلبي و عقلي دائما، كل هؤلاء أهدي ثمرة جهدي المتواضعة لهم.



شكر و تقدير

بعد أن وفقنا الله إلى إتمام هذه المذكرة المتواضعة، لا يسعنا إلا أن نتقدم بخالص الشكر و عظيم تقديرنا لكل من مد لنا يد العون لإتمام هذا العمل، و تقدم إلهيا بالنصح والإرشاد و التوجيه خلال البحث و الدراسة و لإعداد لهذه المذكرة.

ونتقدم بالشكر الجزيل للأستاذة المشرفة " مودع إيمان " لما شملتني من رعاية و توجيه و مساعدتي، و ما لقيتوا منها من حسن المعاملة طيلة في إعداد هذه المذكرة ، فجزاها الله عنا كل خير، سائلين المولى عز و جل أن يجعل جهودها هذا في ميزان حسناته.

ولا ننسى أن نشكر كل من أستاذة"الكلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير " فلقد كان لهما فضل كبير في توجيهنا ومساعدتنا في بحثنا بكل ما يملكون من جهد اللهم اجعلهم لهم نورا في الدنيا والآخرة .

و لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر لكل طلبة ماستر

و لا ننسى عمال في إدارة في كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير في جامعة محمد خيضر بسكرة.

المُلخَص


تهدف هذه الدراسة إلى معرفة دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات في الجزائر كدراسة حالة خلال الفترة الممتدة من 2005-2014، وذلك باستخدام المنهج الوصفي التحليلي والتاريخي ومنهج دراسة حالة لمعرفة العلاقة التي تربط الشركات متعددة الجنسيات والصادرات، حيث تطرقنا للإطار المفاهيمي للشركات متعددة الجنسيات والصادرات وكذا أثر تدفقات هذه الشركات ومساهمتها في قطاع المحروقات وأثارها على الصادرات، كما توصلنا إلى أن الشركات متعددة الجنسيات أحد أهم رؤوس الأموال التي شهدت تطورا كبيرا، نظرا للدور المهم والحيوي الذي تلعبه في الرفع من مستوى التشغيل والقدرات الإنتاجية للاقتصاديات الوطنية وتحقيق التنمية الاقتصادية، إذ عملت الجزائر على اتخاذ العديد من الإجراءات والقيام بسن العديد من التشريعات والقوانين بهدف توفير البيئة الملائمة لجذب هذه الشركات والاستفادة من منافعها كما قامت بتقديم العديد من الضمانات، بالإضافة إلى إنشاء هيئات ووكالات تسهر على تطبيق هذه القوانين والتشريعات بهدف الرفع من القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري.

الكلمات المفتاحية: الشركات متعددة الجنسيات، التصدير، الصادرات خارج المحروقات، صادرات المحروقات.

Résumé:

L'objectif de l'étude est de connaître la contribution des entreprises multinationales dans le développement des recettes des exportations en Algérie au cours de la période 2005–2014, en utilisant une approche descriptive et analytique et Historique et approche Une étude de cas pour déterminer les liens qui existent entre les sociétés multinationales et les exportations, ce qui nous a amené à examiner le cadre conceptuel des entreprises multinationales et des exportations ainsi que l'impact des flux de ces sociétés sur le produit intérieur brut et sa contribution dans le secteur des combustibles et leurs incidences sur les exportations; nous avons constaté aussi que les sociétés multinationales constituaient l'un des plus importants capitaux qui ont connu une évolution considérable, à cause du rôle important qu'elles jouent dans le développement du niveau du fonctionnement et des capacités de production de l'économie nationale, l'Algérie à pris de nombreuses mesures et à promulgué plusieurs lois et règlements afin de fournir un environnement favorable pour attirer ces entreprises et d'en tirer profit de leurs avantages, elle a également présenté de nombreuses garanties et a créée des organismes et institutions qui veilleront à l'application de ces lois en vue de promouvoir la compétitivité dans l'économie algérienne.

Mots-clés: entreprises multinationales, exportation, exportations hors hydrocarbures, exportations de carburant.



قائمة الجداول
والأشكال

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
68	أشكال توطن بعض الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر	(01)
70	المساهمة المالية للشركات متعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائر (2013-2008)	(02)
72	تطور إنتاج المحروقات بالجزائر من طرف شركة سوناطراك والشركات الأجنبية	(03)
73	التركيبية السلعية للصادرات خلال الفترة (2015-2005)	(04)
76	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر لسنة (2015-2005)	(05)
78	أهم الشركاء في الصادرات الجزائرية سنة 2015	(06)
80	حجم تدفقات استثمار الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر خلال الفترة (2014-2005)	(07)
83	تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2015-2005)	(08)

قائمة الأشكال


الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
15	دورة حياة المنتج	(01)
75	التركيبية السلعية للصادرات خلال الفترة 2015-2005	(02)
77	التوزيع الجغرافي للصادرات سنة 2015	(03)
84	تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة 2015 - 2005	(04)
85	تطور الصادرات واستثمار الشركات متعددة الجنسيات خلال الفترة (2014 - 2005)	(05)



فهرس المحتويات

3	الفرع الأول: نشأة الشركات متعددة الجنسيات
5	الفرع الثاني: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات
9	الفرع الثالث: خصائص الشركات متعددة الجنسيات
12	المطلب الثاني: النظريات المفسرة للشركات المتعددة الجنسيات
17	المطلب الثالث: مراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات
20	المطلب الرابع: أنماط الشركات متعددة الجنسيات والانعكاسات الناتجة عنها
21	الفرع الأول: أنماط الشركات المتعددة الجنسيات
23	الفرع الثاني: الانعكاسات الناتجة للشركات المتعددة الجنسيات
29	المبحث الثاني: مقارنة نظرية حول الصادرات
29	المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية
29	الفرع الأول: تعريف التجارة الخارجية
29	الفرع الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
31	الفرع الثالث: أهمية التجارة الخارجية
31	المطلب الثاني: ماهية التصدير
32	الفرع الأول: تعريف التصدير وأهميته
33	الفرع الثاني: أنواع التصدير
36	المطلب الثالث: دوافع ونظريات التصدير
36	الفرع الأول: دوافع التصدير
37	الفرع الثاني: أهم نظريات التصدير
42	المطلب الرابع: طرق ومخاطر التصدير
42	الفرع الأول: طرق التصدير
43	الفرع الثاني: مخاطر التصدير
45	المبحث الثالث: علاقة الشركات متعددة الجنسيات بالصادرات
45	المطلب الأول: الشركات متعددة الجنسيات و الصادرات

46	المطلب الثاني: الشركات متعددة الجنسيات وإستراتيجية تشجيع الصادرات
49	المطلب الثالث: الشركات متعددة الجنسيات والقدرة التنافسية التصديرية
53	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني: الإطار التطبيقي للدراسة
55	تمهيد:
56	المبحث الأول: واقع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر
56	المطلب الأول: الإطار القانوني والمؤسسي لتواجد الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر
56	الفرع الأول: المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري
65	الفرع الثاني: الإطار المؤسسي لتواجد الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر
67	المطلب الثاني: درجة استقطاب الجزائر للشركات متعددة الجنسيات
70	المطلب الثالث : الشركات متعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائر
73	المبحث الثاني: دراسة وضعية الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)
74	المطلب الأول : التوزيع السلي للصادرات الجزائرية
75	المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات
75	الفرع الأول: التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر
78	الفرع الثاني: أهم الشركاء في الصادرات الجزائرية سنة 2015
79	المطلب الثالث: المشاكل التي تعترض التصدير في الجزائر
80	المبحث الثالث: دراسة دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيللة الصادرات
80	المطلب الأول: أداء الشركات متعددة الجنسيات إلى الجزائر خلال الفترة (2005-2014)
83	المطلب الثاني: الصادرات الجزائرية وتطور ميزانها التجاري خلال الفترة (2005-2015)
85	المطلب الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيللة الصادرات بالجزائر
88	خلاصة الفصل الثاني
90	الخاتمة العامة
95	قائمة المراجع



الإطار العام
لِلدراسة

تمهيد:

تشكل الشركات المتعددة الجنسيات اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي الدولي الراهن، وهي ظاهرة اقتصادية مهمة في مجال العلاقات الدولية، بحيث أنها تمثل إحدى القوى المؤثرة في صنع الأحداث والتحولات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في العالم المعاصر، وبالتالي أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات تعد بمثابة الحكومة الكونية كما أضحت تلك الشركات تتحكم في موارد طبيعية هائلة وتسيطر مباشرة على أهم النشاطات الاقتصادية في كل المجتمعات في العالم، وقد دفع تعاضم نفوذ هذه الشركات إلى خلق نوع قوي من المزج بين الوحدات الإنتاجية والمؤسسات المالية والمصرفية العالمية على الصعيد العالمي.

وغني عن البيان أهمية الشركات متعددة الجنسيات والدور الاقتصادي الذي تلعبه في بناء الاقتصاديات سواء في الدول الأم أو الدول المضيفة لها، حيث عادة ما يعتبر أداؤها من أهم المؤشرات الاقتصادية، كما أن تطور نشاطها بما يخدم مصلحة البلدان المستضيفة لها هو خير دليل على قوة اقتصاديات هذه البلدان وتقدمها، وهذه الشركات اليوم لا تعتبر كيانات اقتصادية فحسب، بل كيانات ترتبط كذلك بالوطن الذي تعمل فيه، ولهذا نجد التطور الحاصل لهذه الشركات اقتصاديا وتكنولوجيا وإداريا ينافس حتى اقتصاديات بعض البلدان، بل وصل بها الأمر حتى أن ميزانيتها ومداخيلها السنوية تفوق أضعاف مضاعفة لبعض الدول النامية، لهذا وجب وكان من الواجب أن تتنافس هذه البلدان لتوطين هذه الشركات داخل اقتصادياتها والانتفاع من مزاياها واستثماراتها.

وفي الجزائر كان لهذه الشركات دور كبير في مجال المحروقات، ويرجع تاريخ نشاطها في هذا القطاع إلى الخمسينات عندما اكتشفت الشركات الفرنسية البترول ونقبت عنه خلال سنة 1957، أما المجالات الاقتصادية الأخرى فلم تستثمر فيها تلك الشركات إلى مع بداية التسعينات وذلك بعد اعتماد الجزائر لسياسة الخصخصة وفتح المجال أمام الاستثمارات المحلية والأجنبية، إلا أن نشاط هذه الشركات يبقى محدودا جدا خارج قطاع المحروقات.

وكان لهذه الشركات دور كبير في تطوير حصيلة الصادرات في الجزائر، كون الشركات متعددة الجنسيات لها القدرة على زيادة الكفاءة الاقتصادية للموارد وزيادة التنافسية لصادراتها ومحاولة سد الفجوة الاستثمارية عند طريق تدفق الشركات متعددة الجنسيات، ونظرا لدور هذه الشركات في ترقية وتنويع الصادرات وسيطرتها على الاستثمار، فقد دفعت الجزائر إلى تقديم التسهيلات الضرورية لزيادة أنشطة هذه الشركات.

إشكالية الدراسة:

يختلف دور ومساهمة الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات من دولة لأخرى، ولأن الجزائر تسعى لجذب أكبر عدد ممكن لمثل هذا النوع من الشركات ، فلا بد من معرفة الدور الذي يمكن أن تخلفه هاته الأخيرة على حصيلة صادراتها، ومن هذا المنطلق ارتأينا إلى طرح الإشكالية التالية:

كيف تساهم الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات بالجزائر خلال الفترة 2005-2014؟

2014؟

وللإجابة على هذه الإشكالية نطرح التساؤلات الفرعية التالية:

1. ما هو انعكاس الشركات متعددة الجنسيات على حصيلة الصادرات؟
2. كيف هو نشاط الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر؟
3. إلى أي حد يشكل الاعتماد على الصادرات النفطية خطرا على الاقتصاد الجزائري؟
4. ما هو دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات بالجزائر خلال الفترة 2005-2014؟

2014؟

فرضيات الدراسة:

وكإجابة مبدئية على هذه التساؤلات نفترض مايلي:

1. تساهم الشركات متعددة الجنسيات في تشجيع و زيادة الصادرات .
2. يؤدي نشاط الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر إلى خلق علاقات تكاملية بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، وذلك من خلال تشجيع المستثمرين المحليين على إنشاء المشاريع لتقديم الخدمات المساعدة واللازمة لتلك الشركات مما يؤدي إلى زيادة عدد المشاريع الوطنية الجديدة.
3. إن التصدير في الجزائر مازال يعتمد على الصادرات النفطية وبالتالي مازال ناقوس الخطر يهدد الاقتصاد الجزائري.
4. ساهمت الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة صادرات الجزائر إلى حد ما خاصة في قطاع المحروقات.

أهداف الدراسة:

تتمن أهداف الدراسة في النقاط التالية

- ✓ التعرف على أهم المحددات المؤثرة في جذب الشركات متعددة الجنسيات.
- ✓ إبراز الدور الذي يمكن أن تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في تطوير الصادرات.

- ✓ معرفة واقع الشركات متعددة الجنسيات من حيث حجمها وتوزيعها على مختلف القطاعات وكيفية تأثيرها على ترقية الصادرات.
- ✓ محاولة عرض بعض التجارب الناجحة في مجال الشركات متعددة الجنسيات.
- ✓ الاطلاع على واقع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر و تحليل مساهمتها على حصيلة الصادرات خلال فترة الدراسة.
- ✓ محاولة إضافة شيء جديد للدراسات السابقة في هذا الميدان.

أهمية البحث:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات والصادرات من المواضيع المثيرة للجدل لكونها من محركات الاقتصاد الوطني، والدور الذي تلعبه الصادرات كمحفز للنمو الاقتصادي وللنهوض بالاقتصاد الوطني من جهة ومن جهة أخرى خطورة الموقف عند الاعتماد على الصادرات النفطية بشكل كلي وما يتعرض له البلد (الجزائر) من مشاكل اقتصادية من جراء تذبذب أسعار النفط، هذا ما فرض أفقا جديدة للبحث تجعل من موضوعنا أهمية باعتباره سيعالج أحد المنافذ المستحدثة في تحسين الظروف الاقتصادية لكونه يتكلم عن دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات بالجزائر.

منهج الدراسة:

1 المنهج المتبع:

بالرجوع إلى طبيعة الموضوع، ومن أجل الإجابة على الإشكالية والتساؤلات الفرعية واختبار صحة الفرضيات سنقوم بإتباع :

- المنهج الوصفي بغية إبراز أهم المفاهيم الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات والصادرات والنظريات المفسرة لهما وذلك في الفصل الأول.

- المنهج التاريخي: من خلال تطرقنا لنشأة وتطور الشركات متعددة الجنسيات وذلك في الفصل الأول.

- المنهج التحليلي وذلك بجمع المعلومات والبيانات ذات الصلة بالموضوع وتحليلها وذلك في الفصل الثاني.

- منهج دراسة حالة: تم استخدامه في الفصل الثاني

2 وسائل جمع البيانات:

لإعداد هذه الدراسة تم الاستعانة بمجموعة من المراجع باللغتين العربية والأجنبية والمتمثلة في:

في الكتب، الأطروحات و الرسائل، المقالات، المداخلات، التقارير، و كذا المجلات والمواقع الالكترونية المعتمدة.

3 حدود الدراسة:

تم تحديد فترة الدراسة الزمنية ما بين 2005 إلى 2014 نظرا لقانون المحروقات الجديد الصادر في 07/05 إضافة إلى أنها شملت على صدور عدة قوانين مشجعة على الاستثمار بالإضافة إلى أنها نقطة تحول في مسار الاقتصاد الجزائري لتطوير صادراتها خاصة خارج المحروقات، أما الحدود المكانية تم إسقاطها على الجزائر كدولة نامية.

صعوبات البحث:

تكمن الصعوبات التي واجهناها في هذا البحث أساسا في ما يلي:

- ✓ ضيق الوقت حيث نواجه صعوبة في تسييره بأفضل شكل.
- ✓ صعوبة الحصول على المراجع من المكتبة نظرا لقلتها وان وجدت فبنسخ قليلة.
- ✓ صعوبة الحصول على الإحصائيات الحديثة.
- ✓ تناقض الإحصائيات.

الدراسات السابقة:

أثناء البحث في الموضوع تطرقنا إلى مجموعة من الدراسات السابقة هي :

أولا : دراسة بوبكر بعداش (مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات متعدد الجنسيات 2009-2010):

في هذه الدراسة اعتمد الباحث على المنهج الوصفي التحليلي والمقارن من خلال الإشارة إلى واقع الاستثمار الأجنبي المباشر وحظه من سياسات التحفيز والترويج الجديدة كمظهر من مظاهر الاستجابة لضغوط العولمة والانفتاح وذلك من خلال الإشارة إلى سلسلة الإصلاحات التي مست الإطار القانوني المنظم لنشاط الشركات الأجنبية وتحديد قطاع البترول، وقد توصل الباحث إلى عدة نتائج أبرزها :

- ✓ إن الشركات البترولية العالمية أثبتت دورها الهام في تطوير قطاع البترول وتنمية القدرات الإنتاجية للدول المنتجة والمصدرة كما أثبتت مكانتها المرموقة في تطوير الصناعات المرتبطة بهذا القطاع وتأمين احتياجات الاقتصاد ويجمع ذلك أساسا إلى تفعيلها لدور البحث والتطوير الذي أدى إلى تنمية قدرتها على الاستكشاف والتنقيب والاستخراج والنقل.
- ✓ إن أهم صور التهديد المستقبلي للدول المنتجة والمصدرة تتجلى في نتائج تطوير المصادر الطاقوية البديلة كنتيجة حتمية للتطور التكنولوجي الذي سيمكن الاقتصاديات الكبرى من التقليل من طلبها على بترول هذه الدول خاصة العربية وذلك في ظل تصاعد الأصوات المناادية بمعالجة الأزمات السياسية والعسكرية عن طريقه، وهو ما سيحرم الدول أحادية التصدير ومن بينها الجزائر من موارد مالية هامة بالنظر إلى ضعف هيكل صادراتها.

ثانيا: دراسة ريبال زوبنة (الشركات متعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية على البلدان النامية 2011-2012):

اعتمدت في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، ويتمثل الهدف الأساسي لهذه الدراسة في محاولة إبراز التأثير الاقتصادي ونتائج عمل الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية والجزائر بوجه الخصوص، بغرض مواجهة وتصحيح ما هو سلبي فيها وتعظيم المزايا منها، حيث توصلت إلى مجموعة من النتائج أبرزها:

- ✓ إن الشركات البترولية العالمية أثبتت دورها الهام في تطوير قطاع البترول وتنمية القدرات الإنتاجية للدول المنتجة والمصدرة.
- ✓ على الرغم من الحداثة النسبية لظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ورغم الجدل الكبير الذي أثير حولها بسبب أهميتها وتأثيراتها الاقتصادية المعتبرة، إلا أنها أصبحت من الظواهر الاقتصادية الأكثر وضوحا لدى الاقتصاديين والقائمين على الشؤون الاقتصادية بالدول المختلفة، وهذا على الرغم من الاختلافات النسبية المسجلة حول تعريفها.

ثالثا: دراسة غواطي حمزة (أثر الشركات متعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية دراسة**الجزائر 2012-2013):**

- اعتمد هذا الباحث على المنهج الوصفي التحليلي و يهدف إلى الإجابة على الإشكالية المطروحة والمتمثلة في مدى تأثير الإستراتيجية المنتهجة من طرف الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا، وهذا عن طريق إبراز العلاقة الكامنة بين الاستراتيجيات التي تتبعها الشركات متعددة الجنسيات وعملية نقل التكنولوجيا، حيث توصل الباحث إلى النتائج أبرزها:
- تستخدم الشركات متعددة الجنسيات نقل التكنولوجيا كوسيلة لإطالة منتجاتها وحتى طرق إنتاجها وهذا ما أثبتته نظرية دورة حياة المنتج بالتفضيل.
 - إن الشركات متعددة الجنسيات تختار الوسيلة الأنسب التي تتماشى مع استراتيجياتها للحفاظ على ميزتها التنافسية.

وأهم ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة:

- أن الدراسة الأولى ركزت على العولمة من خلال نشاط الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على قطاع البترول، أما الدراسة الثانية فركزت على المكانة الإستراتيجية للشركات متعددة الجنسيات في اقتصاديات البلدان النامية المضيفة وأثارها الهامة والفعالة في هذه البلدان في المجال الاقتصادي، وأهم ما يميز الدراسة الثالثة تجربة البرازيل التي تهدف إلى تأثير استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا.

هيكل الدراسة:

نظرا لأهمية الموضوع قسمنا العمل بالإضافة إلى الإطار العام للدراسة والخاتمة العامة فصلين الفصل الأول النظري للدراسة والفصل الثاني التطبيقي حيث:

تناول الإطار العام لدراستنا تحديد إشكالية الدراسة والتساؤلات الفرعية ووضع الفرضيات، وتوضيح أهمية وأهداف الدراسة، وتبيان المنهجية المتبعة في هذه الدراسة والتي تشمل المنهج المستخدم، مجتمع الدراسة، فترة الدراسة وسائل جمع البيانات، بالإضافة إلى توضيح أهم الدراسات السابقة التي تم الاعتماد عليها.

الفصل الأول: تمثل في الإطار النظري للشركات متعددة الجنسيات والصادرات و قسم إلى ثلاث مباحث حيث تناول المبحث الأول مقارنة نظرية للشركات متعددة الجنسيات والمبحث الثاني مقارنة نظرية حول الصادرات أما المبحث الثالث فكان بعنوان العلاقة بين هذه الشركات متعددة الجنسيات والصادرات.

الفصل الثاني: والذي كان تحت عنوان الإطار التطبيقي للدراسة والمتمثل دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير الصادرات بالجزائر خلال الفترة (2005-2014) و الذي تناول كذلك ثلاث مباحث فقد أخذ المبحث الأول واقع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر أما المبحث الثاني فقد كان تحت عنوان دراسة وضعية الصادرات الجزائرية أما المبحث الثالث فكان دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير الصادرات بالجزائر خلال فترة (2005-2014).

الخاتمة العامة: تناولت عرض لأهم النتائج و التوصيات وأفاق الدراسة.



الفصل الأول:
الإطار النظري للدراسة

تمهيد:

المعروف أنه لا تستطيع أي دولة أن تعيش في عزلة كاملة عن العالم الخارجي، حيث أنه من المستحيل أن تحقق دولة ما مهما كان مستواها و قوتها الاقتصادية و مكانتها و تصنيفها اكتفائها الذاتي و كل طلبات مجتمعها و أذواقهم... الخ، و هذا ما أعطي أهمية و حاجة كبيرة للتجارة الخارجية بالنسبة للدول، وما أدى بالدول الكبرى للسعي المستمر و محاولة بكل الطرق التركيز على جانب التصدير أو ما يدل على تصريف الفوائض للخارج لتعظيم الربح من جهة و تقليل الخسائر من جهة أخرى ، أي بعبارة أخرى تنمية اقتصادها من خلال تعظيم منافعها، وذلك من خلال السعي وراء تطوير التصدير بانتهاج استراتيجيات وسياسات تناسب واقع وإمكانيات الدول، وهذا ما عملت به العديد من الدول النامية.

وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات من بين الأعوان الاقتصادية المساهمة بصفة فعالة في عملية تنشيط التجارة الخارجية لما تتمتع به من ضخامة، وتقدم تكنولوجي، وانتشار جغرافي في جميع أنحاء العالم، وتعدد في أنشطتها ومنتجاتها، وخضوعها لإستراتيجية موحدة.

كما أن الشركات متعددة الجنسيات بما تملكه من قدرات تكنولوجية عالية وإمكانيات وموارد مالية وبشرية، يمكن أن تؤثر في هيكل التجارة الخارجية من خلال إكساب الكثير من المواقع في دول العالم الميزة التنافسية في الكثير من الصناعات والأنشطة، التي تقوم على اكتساب تلك الخبرة التنافسية من خلال عناصر الجودة والتكلفة الإنتاجية والسعر، وهو ما يزيد من حجم الصادرات بين دول العالم المختلفة عبر الشركات متعددة الجنسيات.

ومن خلال هذا الفصل سنتطرق إلى:

- المبحث الأول : مقارنة نظرية حول الشركات متعددة الجنسيات
- المبحث الثاني : مقارنة نظرية حول الصادرات
- المبحث الثالث : العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات و الصادرات

المبحث الأول: مقارنة نظرية حول الشركات متعددة الجنسيات

تشكل الشركات متعددة الجنسيات اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي والسياسي الدولي وهي ظاهرة اقتصادية أصبحت مهمة في مجال العلاقات الاقتصادية ويتم التطرق لمختلف الجوانب النظرية للشركات متعددة الجنسيات على النحو التالي.

المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات

لقد أصبح مصطلح الشركات متعددة الجنسيات كثير التداول في الفترة الأخيرة؛ نظراً لأهميته البالغة وتأثيراته الكبيرة على المستوى الداخلي والخارجي للدول، وفيما يلي يمكن إعطاء نظرة حول مختلف المفاهيم والخصائص المتعلقة بها.

الفرع الأول: نشأة الشركات متعددة الجنسيات

يرجع تاريخ ظهور الشركات متعددة الجنسيات بالتحديد إلى نهاية القرن التاسع عشر، فمن ذلك التاريخ بدأت بعض الشركات الأمريكية والأوروبية تقيم وحدات إنتاجية خارج مواطنها الأصلية، ولكي نتمكن من معرفة تاريخ الشركات متعددة الجنسيات لابد من التطرق إلى المراحل التي مرت بها كما يلي:

1 - المرحلة الأولى ما بين 1840 - 1914 :

وتميزت هذه المرحلة بانتشار الشركات متعددة الجنسيات في المستعمرات التابعة لدولها الأصلية، والاستثمار فيها بأقصى جهد بغية استغلال الموارد المتاحة، المادية البشرية، ومثال ذلك الشركات البترولية، ثم ظهرت شركات في مختلف الميادين كالشركات المتخصصة في المانوفاكنتورية والتي ظهرت سنة 1860، و نذكر على سبيل المثال، المصنع الذي أنشأه المخترع السويدي " ALFRED NOBEL " سنة 1866 في ألمانيا والخاص بالديناميت. (جعدي وآخرون، 2014، ص 14)

وتعد شركة سنجر الأمريكية لصناعة ماكينات الخياطة تعد أول الشركة التي أطلق عليها وصف الشركة متعددة الجنسيات، حيث قامت عام 1867م مصنعا لها في النمسا وكندا، كونها قامت بتصنيع نفس السلعة تحت اسم تجاري واحد وعلامة تجارية واحدة في مختلف دول العالم. (الأخرس، 2012، ص 27)

2 - المرحلة ما بين 1914 - 1945 :

عرفت هذه المرحلة ركودا اقتصاديا ويرجع هذا إلى التخوف من الحرب، بحيث عملت كل الدول الكبرى على عدم السماح لشركاتها بالتنقل إلى الخارج، بحيث بلغت الوطنية ذروتها وقامت الحكومات بتبني

إجراءات تمييزية مع الأجانب، مثلا ألمانيا كانت تفرض على الشركات بان تكون ألمانية 100%، كما عرفت الولايات المتحدة الأمريكية نفس الإجراءات.

كما شكلت النقود عائقا آخر في مجال الاستثمارات الأجنبية بعد الحرب، و ذلك بسبب المخاطر التي ظهرت وتجلت ذلك في انتشار التضخم بشكل كبير وتبعه بعد ذلك انكماش اقتصادي في سنة 1929، وهذا أدى إلى انهيار اقتصادي عالمي أثر بشكل كبير على المبادلات الدولية. (جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص 15)

3 - المرحلة ما بين 1945 - 1970 :

ومع نهاية الحرب العالمية الثانية نمت وتطورت الشركات متعددة الجنسيات وصار لديها إمكانيات وقدرات بفضل ما امتلكه من تراكم رأسمالي ومزايا احتكارية أدت إلى إعادة استغلال عوائد عملياتها الإنتاجية والصناعية والتجارية والخدمية عن طريق نقل عملياتها إلى مناطق البكر لتوفير المواد الخام والأيدي العاملة الرخيصة لتقليل تكلفة الإنتاج وزيادة الأرباح . (الأخرس، مرجع سابق، ص 28)

ففي سنة 1957 تفوقت الشركات الأمريكية على نظرتها الأوروبية، بحيث بلغت قيمة الاستثمارات الأمريكية في أوروبا حوالي 4.151 مليون دولار، بينما بلغت الاستثمارات الأوروبية في أمريكا حوالي 3.753 مليون دولار، وفي سنة 1962 بلغت الاستثمارات الأمريكية في أوروبا 21,554 مليون دولار، وحجم الاستثمارات الأوروبية في أمريكا في نفس السنة 8.510 مليون دولار .

ويظهر جليا من خلال هذه الأرقام التفوق الواضح للشركات الأمريكية على الأوروبية وفي الحقيقة يرجع هذا أساسا إلى الامتيازات التي حققتها أمريكا بعد الحرب ففي الوقت الذي كانت فيه الشركات الأوروبية تواجه مشاكل مالية نظرا للمشاكل الاقتصادية التي تتخبط فيها دولها، كانت الشركات الأمريكية تتمتع بحرية كبيرة في مجال الاستثمار في الخارج . كما عملت الحكومة الأمريكية على تقديم كل التسهيلات لشركات الاستثمار في الخارج بل وأكثر من ذلك فقد عملت إلى إبرام اتفاقيات مع الدول على منح التسهيلات وضمان استثماراتها بالخارج وترحيل الأرباح إلى البلد الأم . (جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص 15)

4 - المرحلة ما بين 1970-1980 :

وفي هذه المرحلة نسجل ظهور كلا من الشركات الأوروبية واليابانية بشكل كبير وذلك نتيجة للسياسات الاقتصادية التي انتهجتها حكوماتها، والدعم المقدم لشركاتها المتعددة الجنسيات حتى تستطيع مواجهة الشركات الأمريكية التي تسيطر قبل هذه المرحلة بشكل كبير على الاستثمارات المباشرة في الخارج. (جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص، 15)

5 المرحلة ما بعد الثمانيات :

في بداية الثمانيات دخل العالم مرحلة جديدة عرفت باسم العولمة، والتي امتازت بتعميق تدويل النشاط الاقتصادي، وتوحيد و تجانس الاقتصاد العالمي فازدادت التبعية الاقتصادية للبلدان التي ظهرت، وازدادت التبادلات عبر الحدود للسلع، الخدمات، رؤوس الأموال.

أ - فبين 1986 و 1996 ارتفع حجم المبادلات الدولية للسلع والخدمات بنسبة سنوية متوسطة تقدر بـ 6.2 %، بوتيرة أعلى بمرتين من نمو المنتج العالمي، الذي يتنامى في نفس الفترة بمعدل 3.2 % . وقد كانت لهذه الظاهرة انعكاسات كبيرة على الشركات بما فيها المتعددة الجنسيات وهذا من خلال: (جدي وآخرون، مرجع سابق، ص ص، 15، 16)

ب عولمة الطلب: حيث تطورت الحاجات والسلوكيات المختلفة للمستهلكين نحو نموذج موحد، وهذه الظاهرة تتعدى منتجات الاستهلاك الواسع، فجد الشركات تطلب نفس المواد الأولية، نفس المعدات... الخ.

ت عولمة العرض: التي تدفع الشركات إلى تبني استراتيجيات دولية متجانسة مثل : تنظيم توزيع دولي داخلي للعمل بتمركز البحث والتصميم للبلدان المتقدمة، الإنتاج حيث اليد العاملة المنخفضة التكلفة، التوجه نحو عرض نفس المنتجات بنفس الطريقة في العالم بأسره ، كما لو أن العالم يشكل سوق واحدة.

ث عولمة المنافسة: وهي نتيجة منطقية للعنصرين السابقين، و ذلك نظرا لتلاقي الشركات في نفس الأسواق وبنفس المنتجات العالمية، الشيء الذي يحتم على الشركة التي تريد الحصول على ميزة تنافسية أن تكون قادرة على التفاعل والتأقلم مع حركات منافسيها على الساحة العالمية بأكملها.

الفرع الثاني: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

كثيرا ما يعتقد البعض أن الشركات متعددة الجنسيات لها جنسيات متعددة ولكنها في الحقيقة هي شركات لا تحمل جنسية عدة دول وإنما تنشط في عدة دول ، ويطلق عليها عدة تسميات من بينها: (Mercial, 1993, P29)

- الشركات متعددة الجنسيات (LES SOCIETES MULTINATIONALES).
- الشركات عبر القومية (LES SOCIETES TRANSNATIONALES).
- الشركات فوق القومية (LES SOCIETES SUPER NATIONAL).
- الشركات الدولية (LES SOCIETES INTERNATIONALES).
- الشركات الشمولية (LES SOCIETES GLOBALES).

- شركات تتمتع بجنسية أكثر من دولة (LES SOCIETES PLURINATIONALES).

- أما المنظمة الدولية للعمل فتسميها المنشآت متعددة الجنسيات.

أما فيما يخص التسمية التي اعتمدنا عليها في هذه الدراسة فسوف نستعمل مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات نظرا لشبوع استعمالها في معظم دول العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، و فيما يلي بعض التعريفات الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات:

أولاً: المفهوم الاصطلاحي للشركات متعددة الجنسيات

1 - الشركة المتعددة الجنسيات هي شركة تمارس نشاطها في عدة دول من خلال فروعها أو الشركات التابعة لها و تقوم بإدارتهم ومراقبة نشاطاتهم بفاعلية، وتسمى أحيانا بالشركات الدولية أو الشركات العابرة الجنسية (أبو شرار، 2007، ص255)

2 ويعرفها الأستاذ "VERNON" (هو اقتصادي أمريكي اشتغل في شركة متعددة الجنسيات لعدة سنوات ألف كتابه الشركات والمؤسسات متعددة الجنسيات سنة 1966 بالإنجليزية): " بأنها شركة أم تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات في قوميات عديدة وهي المؤسسة التي تجعل كل تجمع يبدوا كما لو أن له مدخلا لمصب مشترك من الموارد المالية والبشرية ويبدوا حساسا لعناصر إستراتيجية مشتركة، كذلك فللحجم أيضا أهميته فتجمع من هذا النوع من أقل من 100 مليون دولار من المبيعات قليلا ما يستحق الانتباه، وفوق ذلك فطبيعة نشاطاتها كمجموعة خارج بلادها الأم ذات أهمية، وأخيرا فالشركات المذكورة يجب أن يكون لها قدر معين من الانتشار الجغرافي، فالشركات صاحبة الشركات التابعة في بلد واحد أو بلدين فقط خارج موطنها الأم لا توجد غالبا في قائمة المشروعات المتعددة الجنسيات". (سعيد، 1978، ص19)

3 تعرفها غرفة التجارة الدولية "بأنها الشركات التي تعمل في نطاق عالمي وتساهم بشكل أساسي في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول". (الأخرس، 2012، ص31)

4 أما التعريف الشامل للشركات متعددة الجنسيات "هي كيان اقتصادي له مركزا رئيسيا أو أكثر، يملك ويسيطر على تسهيلات في الخارج في دولتين على الأقل غير الدولة الأم، ويعمل في مجال من المجالات الاقتصادية أو أكثر، يربط بينها إستراتيجية واحدة يتول بوضعها ومتابعة تنفيذها الإدارة في المركزي الرئيسي أو المراكز الرئيسية والتي يشترك فيها أفراد من جنسيات مختلفة، وذلك من خلال هيكل التنظيمي محكم، وتنظر إلى العالم بأسره على أنه سوقا واحدا لا يوجد فيه حدودا دولية سواء عند الحصول على الموارد أو عند تخصيصها، لتحقيق هدف الكيان كله في تعظيم الربح على المستوى الدولي". (النجار، 2007، ص57)

ثانيا: المفهوم الاقتصادي للشركات متعددة الجنسيات

نظرا لتعدد المعايير التي اعتمد عليها علماء الاقتصاد في تعريفهم لهذا النمط من الشركات ولهذه الظاهرة الاقتصادية لم يستقر الفكر الاقتصادي على تعريف موحد لها بل تنوعت وتعددت المفاهيم وهذا بتنوع السبل والمذاهب الاقتصادية والتي تطرقت إلى تحليل هذه الظاهرة، حيث تركز هذه التعريفات على ضوابط ومعايير مختلفة ومتعددة أهمها المعيار الجغرافي ومعيار الحجم ومعيار كيفية تنظيمها وإدارتها من جهة أخرى لذا سنحاول سرد هذه التعاريف بحسب المعايير التي اعتمدها الاقتصاديون في محاولاتهم لتفسير وشرح تلك الظاهرة. (عواطي، 2012-2013، ص3)

1 التعريف بحسب معيار حجم الشركة ومدى الانتشار الجغرافي

يعتمد أصحاب هذا المعيار في التعريفات التي قدموها في ما يخص هذه الشركات على مدى ضخامتها ومدى انتشارها الإقليمي، حيث يرى أصحاب هذا المعيار أن كل شركة ضخمة وعملاقة لها نشاط يمتد خارج حدودها الوطنية فهي شركة متعددة الجنسية، لكن اختلافهم يكمن في مدى امتداد هذا النشاط، لهذا لم يتفقوا على عدد الدول التي يجب أن يمتد إليه نشاط هذه الكيانات، لتتطوي تحت اصطلاح شركة ضخمة أي متعددة الجنسيات فمنهم من يعتبرها كل مشروع يمتد بنشاطه إلى ما لا يقل عن خمسة أو ستة دول، ويعرفونها على أنها مشروع واحد له استثمارات أجنبية مباشرة تشمل عدة اقتصاديات قومية (خمسة أو أربعة كحد أدنى) كما يراها الاقتصادي الكندي " MATYOR " بأنها الشركات التي تقوم بعمليات كبيرة وصعبة جدا في البلدان الأخرى وتمتلك هناك طاقات إنتاجية وتمارس في ستة بلدان على الأقل. وهناك من لا يحدد عدد معين من الدول وبالتالي يعرفونها على النحو التالي " هي كل مشروع يملك أو يسيطر على تسهيلات إنتاجية مصانع منشآت مكاتب تسويق... الخ خارج وطنه الأم "

2 التعريف بحسب المعيار التنظيمي مركزية الإدارة

يرى أصحاب هذا المعيار أن مركزية الإدارة للشركة، والتي يعني بها إصدار القرارات وصنع السياسات الاقتصادية العامة وكذا الاستراتيجيات فيما يخص كيفية الاستثمار ومكانه ومداه، والتي تصدر عن ما يعرف بالشركة الأم هو حجر الأساس الذي يدل على أنها شركة متعددة الجنسيات وبالتالي فهم يعرفونها كالآتي:

"هي كل شركة تدار بصورة مركزية كما لو كانت شركة واحدة تعمل في منطقة جغرافية شاسعة لا تفصل أجزائها حدود".

ويمكن دعمه بتعريف آخر "على أنها مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاوُل كل من نشاطها إنتاجيا في دول مختلفة، تتمتع كل منها بالجنسية المختلفة، وتخضع لسيطرة شركة واحدة وهي الشركة الأم، وهي التي تقوم بإدارة الشركات الوليدة كلها في إطار إستراتيجية عالمية موحدة". (عيسى، بدون سنة، ص 16)

3 التعريف بحسب معيار النشاط

يذهب أنصار هذا المعيار إلى اعتبار كل شركة تمارس نشاطا إنتاجيا أو صناعيا أو تجاريا خارج حدود وطنها الأصلي شركة متعددة الجنسية فلا تنضوي تحت هذا المعيار.

حيث يعرفها TUGENDHATE "بأنها الشركات الصناعية التي تنتج وتبيع منتجاتها في أكثر من دولة واحدة أي كل شركة تصنع وتنتج في دولة غير الدولة التي تنتمي إليها هي شركة متعددة الجنسية بحسب رأي هذا الفريق".

4 التعريف بحسب المعيار المختلط

يقتضي هذا المعيار الجمع بين المعايير السالفة الذكر، وهذا بحسب رأي بعض الاقتصاديين الذين لمسوا بعض النقص في التعاريف السابقة، فبعد جمع المعايير السابقة يمكن أن نستخلص مايلي: (غواطي، مرجع سابق، ص5)

- إن الشركة المتعددة الجنسيات هي كل كيان يمتد نشاطه خارج حدوده الوطنية ولا يؤخذ عدد الدول التي تنشط فيها بعين الاعتبار.

- هي كل شركة تعتمد على مركزية ولا مركزية القرار لأن هناك شركات وليدة تتخذ قراراتها الإستراتيجية بدون الرجوع إلى الشركة الأم وتبقى دوما شركة متعددة الجنسيات هي جميع الشركات التي تزاوُل نشاطها اقتصاديا خارج حدود دولتها الأم، حيث لا تقتصر على الإنتاج الصناعي فقط بل تتعداه إلى المجال الخدمي.

ثالثا: المفهوم القانوني للشركات متعددة الجنسيات

على الرغم من المحاولات العديدة التي قام بها رجال وفقهاء القانون لإعطاء تعريف محدد ومتفق عليه حول هذا النوع من الشركات إلا أنهم عجزوا عن ذلك لأنها ظاهرة اقتصادية وليست ظاهرة قانونية تتمتع بكيان قانوني خاص.

لقد فضل رجال القانون استخدام مصطلح (المجموعة متعددة الجنسية للشركات) بدل الشركة متعددة الجنسية، لأنهم لا يعتبرونها شركة واحدة بل مجموعة من الشركات يتمتع كل هيكل منها باستقلالية قانونية مستقلة عن الشركة الأم، باعتبار مزاولتها نشاطاتها في دول مختلفة عن دولتها الأم، وبحكم عملها في هذه الدول

فهي بالتالي سوف تلتزم باعتماد قوانين الدول المضيفة عكس ما تقوم الشركة الأم التي تخضع لقانون دولتها، هذا ما جعلهم يعرفونها على النحو التالي: " هي مجموعة من شركات مستقلة من الناحية القانونية ومنتمية إلى العديد من الدول، وهي تشكل مشروعاً واحداً متكاملًا من الناحية الاقتصادية أو على الأقل متناسقًا وتمارس نشاطها دوليًا تحت إدارة الشركة الأم". (غواطي، مرجع سابق، 6)

أما اللجنة الحكومية المكلفة بإعداد مسودة ميثاق سلوك دولي للشركات متعددة الجنسيات في إطار منظمة الأمم المتحدة، فقد انتهت إلى وضع تعريف عام لتلك الشركات ينص على أن الشركة متعددة الجنسيات هي " تلك التي تشتمل على كيانات تعمل في دولتين أو أكثر بصرف النظر عن شكلها القانوني ومجال النشاط الذي تعمل فيه، وأن تعمل هذه الكيانات في ظل نظام لاتخاذ القرار يسمح بوضع سياسات متجانسة وإستراتيجية مشتركة من خلال مركز أو أكثر من مراكز اتخاذ القرار، وأن ترتبط هذه الكيانات فيما بينها عن طريق الملكية أو غيرها من الروابط الأخرى بحيث يمكن لواحدة منها أو أكثر ممارسة تأثير فعال على أنشطة الكيانات الأخرى وبصفة خاصة المساهمة بالمعرفة والموارد والمسؤوليات مع الآخرين". (سعي، 1992، ص 43)

الفرع الثالث: خصائص الشركات متعددة الجنسيات

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بخاصيتان أساسيتين هما:

أولاً: خاصية نقل عوامل الإنتاج

فيما يتعلق بهذه الخاصية، فإنه يمكن التركيز على ثلاثة عناصر: (بعداش، 2009-2010، ص 86، 87)

1 نقل الاستثمارات دولياً، حيث عملت هذه الشركات منذ ظهورها في الحقبة الاستعمارية في أواخر القرن 19 عشر، على تمويل المشاريع التي تركز على استغلال المواد الأولية للدول المستعمرة والتي تعتبر هذه الحالة دولا مضيفة كالبتروول والمعادن النفيسة الأخرى، وكل المواد التي تدخل في عمليات التصنيع، غلا أنه بعد الاستقلال السياسي لهذه الدول وبعد حملات التأميم الواسعة، انتقلت إلى تحويل رؤوس أموالها إلى نوع آخر من الاستثمارات، والذي تركز من خلالها على التصنيع في الدول الأم، وتحويل المواد الأولية المستوردة إلى منتجات نصف مصنعة وتامة الصنع وبعاد تصديرها إلى الدول النامية المنغلقة اقتصادياً بأسعار مضاعفة، وفي المرحلة الأخيرة وبعد أن تقدمت العجلة الاقتصادية، وشملت صناعة العديد من الدول النامية ثورة من الإصلاحات الفنية والتكنولوجية، نتيجة لاحتكاك الشركات المحلية بالشركات متعددة الجنسيات، فتحوّلت هذه الأخيرة إلى نوع آخر من الاستثمارات،

وهو الاستثمار في الحافطة المالية، وتمويل الاستثمارات الخدمية كالخدمات السياحية، البنكية، خدمات النقل، التأمينات، الاتصالات...إلخ

2- نقل التكنولوجيا دولياً: حيث أن الشركات تتميز بشكل كبير عن الشركات الأخرى بخصوص التفوق التكنولوجي، خاصة الشركات الأمريكية، وتتفق أموالاً ضخمة لتفعيل دور البحث والتطوير من أجل الابتكار والاختراع، حيث أن قوتها الاقتصادية والتجارية هي في سبقتها نحو إنتاج السلع والخدمات التي تتميز بتكنولوجيا عالية وذات جودة أفضل، وفي ذلك حث لمنتجات أخرى لتبتدئ دورة حياة أخرى، ويرجع اكتساب هذه الخاصية إلى أن هذه الشركات هي عبارة عن وحدات إبداع والذي يمكن ملاحظته عبر أوجه جديدة:

- اكتشاف مصادر جديدة للمواد الأولية، ومن أمثلة ذلك حقول البترول، حيث تعتبر الشركات الأمريكية الوحيدة القادرة على بلوغ أعماق حفر قياسية في البر والبحر.
- اكتشاف استعمالات جديدة للمواد الأولية، وبذلك تتمكن الشركات من تخفيض تكلفة الإنتاج، وتعتبر الشركات اليابانية رائدة في ذلك، حيث ساعدها هذا الاتجاه في تبني استراتيجيات الإنتاج التي تركز على الهيمنة الشاملة بالتكاليف.
- تمييز السلع عن باقي السلع الأخرى، من حيث الجودة والتغليف، طريقة التعبئة، طريقة الاستعمال، مدة الصلاحية، خدمات ما بعد البيع...إلخ وذلك لبلوغ الأهداف التسويقية.
- القيام بعمليات تسويق التكنولوجيا بشكل ضمني في المنتجات الجديدة، أو شراء نتائج البحوث التي قامت بها الشركات الصغيرة وتسجل براءات الاختراع.

3 نقل عوامل الإنتاج الأخرى دولياً: والتي تتمثل في المواد الأولية واليد العاملة، ونظم التسيير والإدارة:

أ - فأما المواد الأولية فهي تنتقل إما استيراداً أو تصديراً، وعادة ما يكون الانتقال من دول الجنوب إلى دول الشمال، إلا أن الشركات العالمية متعددة الجنسيات تلعب دوراً كبيراً في توفيرها بالنسبة للدول المصدرة، وذلك بسبب تحكمها في الصناعات الإستخراجية أو احتكارها لإنتاج المعدات والآلات المستعملة لهذا الغرض.

ب - وأما فيما يتعلق بنقل اليد العاملة دولياً، فإنه كثيراً ما تلعب هذه الشركات دوراً أساسياً في نقل العمالة من دولة إلى أخرى، كما تكون هدفاً للكثير من الإطارات والفنيين وأصحاب

الشهادة العليا، وذلك تحت طائلة الأجور العالية والمغرية التي تعتبر كافية لجلب مثل هذه الكفاءات، وتحفيزهم للاستمرار بالعمل تحت رايتهما، وذلك عن طريق المكافآت الممنوحة.

ثانيا: خاصية الهيمنة على الإنتاج والتجارة الخارجية

تتسم المنتجات في كل دول العالم ببصمة الشركات متعددة الجنسيات، إذا لا يكاد يخلو أي منتج من جزء يرجع الفضل في إنتاجه إلى هذه الشركات، وذلك مهما كان مصدر المنتج، كما نجد في الكثير من الأحيان مساهماتها المالية في تمويل العديد من الاستثمارات الموجهة إلى الإنتاج.

ومن الملاحظ أن الدراسة التاريخية لنشأة هذه الشركات منذ ما يزيد عن قرن من الزمن، توضح اهتمامها وتركيزها الكبيرين على العمليات التجارية أكثر من الإنتاج، بالرغم من أسبا ظهورها أساسا كانت بغرض الإنتاج كأولوية أولى، إلا أن الظروف الدولية المرتبطة بالحربين العالميتين الأولى والثانية حالتا دونها ودون هذه الأولوية، فوجهت الاهتمامات بدرجة أكبر نحو عمليات التجارة الخارجية، إلا أن الملاحظ في العقود الذهبية لنشاط هذه الشركات توازن الاهتمامين، حيث عاود الإنتاج نموه بشكل جعله يتماشى مع التجارة الخارجية. (بعداش، مرجع سابق، ص ص، 89)

وترجع الأولوية التي تعطيها هذه الشركات للإنتاج من دون التجارة، إلى سياسة الانغلاق التي كانت تمارسها الكثير من الدول، حيث لعبت الرسوم الجمركية دورا كبيرا في الإحالة بينها وبين الأهداف الربحية، حيث عانت هذه الشركات من السياسات التأميمية وتوجيه نشاطها من قبل السلطات العمومية، خاصة في الدول التي كانت اشتراكية، إلا أنه بعد انهيار النظام الاشتراكي، وفي ظل تواجد المؤسسات المالية والدولية ومنظمة التجارة العالمية، أصبح المجال مفتوحا أمام هذه الشركات لتوجيه استثماراتها نحو الإنتاج داخل هذه الدول مستفيدة من انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج وسهولة نقل التكنولوجيا، حتى الأقل حداثة، بسبب التخلف التكنولوجي لهذه الدول، من جهة، ومن جهة أخرى تنامي مستويات التسويق، بسبب سرعة ودرجة التأثير العاليتين في سلوك المستهلك بفضل بحوث التسويق.

وفي حقيقة الأمر، فإن تحول هذه الشركات نحو تدويل الأنشطة الإنتاجية في الدول النامية عبر الاستثمار بشكله المباشر وعبر مراحل مختلفة، يمكن إرجاعه إلى الميزة النسبية وتباين تكاليف الإنتاج التي تتمثل أساسا في انخفاض تكلفة اليد العاملة والحماية الاجتماعية المنخفضة للعاملين وتوفر المواد الأولية وانخفاض تكلفتها وتكلفة النقل، ومن الملاحظ أيضا أن اختيار وجهة الاستثمارات ليس وليد الصدفة، أو مجرد ضربات من الحظ، وإنما هو نتاج دراسة عميقة وإستراتيجية دقيقة، تعتمد على تحليل جوانب دراسة الجدوى

الاقتصادية والفنية لكل مشروع استثماري، والتي يمكن تلخيصها في العناصر التالية: (بعداش، مرجع سابق، ص ص،
(89

- درجة التوطن
- توفر عناصر الإنتاج
- القرب من المشاريع الأخرى
- قوانين الاستثمار السائد والمتوقعة المتضمنة للتحفيز
- توفر الأمن والاستقرار

ولقد اتسمت في الكثير من الأحيان كل الاستثمارات الناتجة عن قرارات تدويل نشاط هذه الشركات بالنجاح والهيمنة على الإنتاج الدولي من جهة، وعلّة التجارة الخارجية من جهة أخرى بفضل الجهود والأبحاث العديدة التي تسخرها وتتفق عليها، وذلك من أجل إعداد هذه الدراسات التي تتميز بكثير من الدقة والتفصيل، مما أكسبها إمكانية التوطن في كل دول العالم، بل وعلى مستوى كل منتج.

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للشركات المتعددة الجنسيات

توجد الكثير من الآراء والنظريات التي تناولت هذا الموضوع بالتحليل والدراسة، لذا سنقتصر في دراستنا على عرض أبرز النظريات والأكثر شيوعاً والتي اتفقت عليها معظم الكتاب والباحثين.

أولاً: نظريات عدم كمال السوق

إن نظرية عدم كمال السوق تبنى على أساس غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول المضيفة ونقص في السلع، وتدني في الخدمات فيها، بالإضافة إلى ضعف قدرات الشركات الوطنية، وعدم قدرتها على منافسة الشركات متعددة الجنسية، لما تتمتع به هذه الأخيرة من قدرات مالية هائلة، و تقنيات تكنولوجية متقدمة ودقيقة، بالإضافة إلى تقنيات الإدارة والتسيير الحديثة التي تملكها، والأيدي العاملة المؤهلة، مما يجعل عدم التكافؤ بينها وبين الشركات الوطنية، وبالتالي " تخلق نوع من الميزة في الشركات بالقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر". (أبو قحف، 2007، ص 48)

وفي هذا الشأن يرى " HOOD YOUNG " أنه في حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية فإن هذا انخفاض قدرة الشركات متعددة الجنسيات على التأثير أو التحكم في السوق حيث توجد الحرية الكاملة أمام أي مستثمر للدخول في السوق، كما أن السلع/الخدمات المقدمة (النواتج) وكذلك مدخلان أو

عناصر الإنتاج المستخدمة تتصف بالتجانس ومن ثم فإنه قد لا توجد مزايا تنافسية للشركة متعددة الجنسيات في مثل هذا النوع من نماذج السوق.

ويتفق كل من "PARRY" و "KINEZ" مع "HOOD YOUNG" في هذا الخصوص. فالاستثمارات الأجنبية المباشرة تربط ارتباطا وثيقا بمدى توافر بعض المزايا أو امتلاك بعض الخصائص والموارد المتميزة أو المطلقة لدى الشركة متعددة الجنسيات بالمقارنة بنظيرتها الوطنية في الدول المضيفة، وهذا يعني أن الدافع وراء قيام الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الخارج هو تمتعها بميزة احتكارية معينة (مثل تباين المنتجات أو حداثة المنتج) تستطيع الاستفادة منها في الدول المضيفة. (أبو قحف، 2003، ص ص، 393-394)

ثانيا : نظرية الحماية (أبو قحف، 2003، ص ص، 398-400)

ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب الافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق من ناحية، إن ضمان الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار الدولي وأهداف الشركات متعددة الجنسيات لا يتحقق لمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات والشركات الوطنية أو العاملة بالدول المضيفة. ومن ناحية أخرى إن نجاح الشركات متعددة الجنسيات في تحقيق أهدافها إنما يتوقف على مدى ما تمارسه الدول النامية من رقابة أو ما تفرضه من شروط وقوانين تؤثر على حرية التجارة و الاستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بهما بصفة عامة ومن ثم ظهرت نظرية الحماية .

ويقصد بالحماية هنا الممارسات الوقائية من قبل الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة عموما إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص والإنتاج الخ أو أي شكل آخر وذلك لأطول فترة ممكنة هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى لكي تستطيع هذه الشركات كسر حدة الرقابة والإجراءات الحكومية بالدول النامية المضيفة وإجبارها على فتح قنوات للاستثمار المباشر للشركات متعددة الجنسيات داخل أراضيها . وبصفة عامة تقوم نظرية الحماية على أساس أن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها إذا استطاعت حماية الكثير من الأنشطة الخاصة مثلا بالبحوث والتطوير والابتكارات وأي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى جديدة. ولكي تحقق الشركة هذا الهدف، فإن هذا يستلزم قيامها بممارسة أو تنفيذ الأنشطة المشار إليها داخل الشركة أو بين المركز الرئيسي والفروع في الأسواق أو بالدول المضيفة بدلا من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة .

وفي هذا الشأن يرى "HOOD YOUNG" ضرورة احتفاظ الشركات المتعددة الجنسيات بأحد الأصول (المعرفة أو الخبرة، الاختراعات... الخ) التي تحقق لها التميز المطلق بدلا من تصديره أو بيعه للشركات الأخرى في الدول المضيفة لكي تحقق الحماية المطلوبة لاستثمارها ومن ثم الأهداف التي ترغب في بلوغها من وراء تدويل أنشطتها وعملياتها الإنتاجية أو الاستثمارية أو التسويقية... الخ .

وبخصوص جدوى هذه النظرية في مساعدة الشركات متعددة الجنسية لبلوغ أهدافها ، يلاحظ أن ممارسة الحماية (على النمط أو النحو السابق ذكره) من الممكن أن يتحقق بأساليب بديلة متاحة قد يكون أكثر فاعلية من تلك التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسية فعلى سبيل المثال يوجد الآن ضوابط لحماية براءات الاختراع بمختلف أنواعها على مستوى العالم تضمنها موثيق متفق عليها، ويقوم بتنفيذها منظمات دولية تابعة لهيئة الأمم المتحدة، أما البعض الآخر فيمثل منظمات دولية مستقلة، ومن ثم يمكن القول بأنه لا يوجد مبرر عملي لما تقوم به بعض الشركات متعددة الجنسيات (بصورة منفردة) لحماية براءات الاختراع في أي نشاط يتم ممارسته.

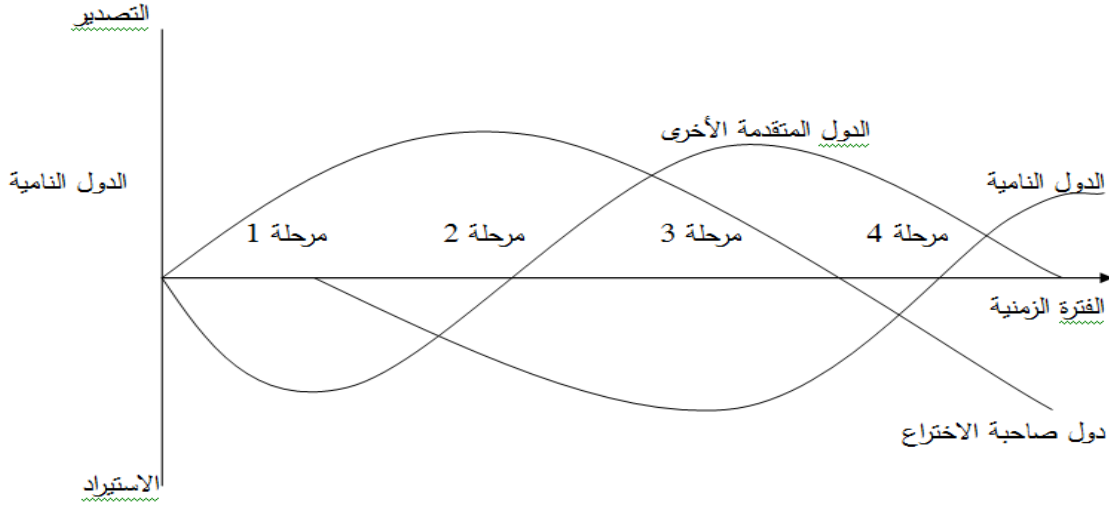
فضلا عن هذا نجد أن نظرية الحماية تتركز بصورة مباشرة على دوافع الحماية للشركات متعددة الجنسيات وضروري أن تكون عملية اتخاذ القرارات داخليا (أي داخل أو بين الشركة الأم والفروع) والسياسات، الحكومية الخاصة بالدول المضيفة الخاصة بالاستثمارات الأجنبية الفعلية الحالية أو المرتقبة للشركات الأجنبية. (أبو قف، مرجع سابق، ص، 400)

ثالثا : نظرية دورة حياة المنتج الدولي (يونس، 2007، ص 85)

إن أساس هذه النظرية هو أن أي سلعة من السلع تمر بمراحل عمرية مختلفة، فالمنتج يكون جديدا في البداية ثم ينتشر في الدول الصناعية الأخرى ثم تصبح نمطيا بعد ذلك أي أن الميزة النسبية تمر من الدولة المتقدمة موطن المنتج الأصلي إلى الدول الأقل تقدما، أين تكون اليد العاملة أقل تكلفة، هذا سيرافق باستثمارات أجنبية مباشرة تأتي من الدول المتكبرة نحو الدول التي تملك يد عاملة أقل تكلفة، غرضها تفسير مبررات التجارة الدولية، مع أخذ العامل الزمني في الاعتبار لتبرير العلاقة بين التجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر.

وكما قلنا سابقا، فإن دورة حياة أي سلعة تمر بأربعة مراحل رئيسية، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 01: دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003.

◀ بالنظر للشكل نسجل أربعة مراحل رئيسية: (أبو قحف، مرجع سابق، ص 401).

المرحلة الأولى: هي مرحلة الابتكار (الميلاد) أين نجد الدولة المخترعة تتمتع بشروط الابتكار من الموارد البشرية المؤهلة، تكنولوجيا عالية، طلب فعال، نفقات لازمة للبحث والتطوير أتناسع السوق الداخلي.

المرحلة الثانية: ففيها تندفع الدولة المخترعة إلى التوسع في الأسواق الدولية ومن ثم تعظيم الأرباح في أسرع وقت ممكن، مما ينجم عن ذلك انخفاض في نفقات الإنتاج وتحكم هذه الأخيرة في الأسعار التي تسمح لها بتغطية نفقات التسويق وكذلك تحقيق الأرباح.

المرحلة الثالثة: هي مرحلة نضج تتميز بما يلي:

- التوقف عن استيراد هذا المنتج من طرف الدول المتقدمة الأخرى بسبب تمكنها من معرفة المعارف التكنولوجية المستخدمة في إنتاج ذلك المنتج:

- كل هذا يؤدي إلى تزايد المنافسة بين الدولة المخترعة والدول المتقدمة الأخرى بسبب تمكن هذه الأخيرة من تصديرها خارجها.

المرحلة الرابعة: تسمى بمرحلة شيوخ التكنولوجيا لدى عامة الدول وفيها يسجل ما يلي:

- الانخفاض البارز في صادرات الدولة المخترعة بسبب شدة المنافسة.

- توجه الدولة المخترعة بعدها إلى توطين إنتاجها في الخارج، و بالذات في الدول النامية أو منح تراخيص الإنتاج.

- تبعا لذلك وبعد تمكن الدولة المخترعة من تجسيد إما التوطن في الدول النامية أو التنازل عنه عبر منح الترخيص مثلا ومن ثم إنتاجه، الأمر الذي يؤدي إلى الانخفاض التدريجي في صادرات الدول المتقدمة الأخرى، لكون أن الدول النامية التي كانت تستورده تضحى قادرة على إنتاجه محليا.
- ومن ثم تتمكن الدول النامية بعد ذلك من تصديره إلى الدول المخترعة نفسها، وإلى الدول المتقدمة الأخرى، لتوافر عنصر الإنتاج اللازم في الدول النامية.

رابعا : نظرية الموقع (أبو قحف، مرجع سابق، ص ص، 403،402)

بصفة عامة ينطوي قرار الاستثمار الأجنبي الخاص بأي شركة متعددة الجنسيات العديد من العوامل، بعضها دولي والأخر على الصعيد المحلي (على مستوى الدولة الأم). وفي هذا الشأن نجد أن محور اهتمام نظرية الموقع يرتبط بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقرا للاستثمار أو ممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية... الخ الخاصة بالشركة متعددة الجنسيات. أو بمعنى آخر أنها تركز على المحددات والعوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات استثمار الشركة متعددة الجنسيات في الدول المضيفة ، أو كما يرى PARRY أن هذه النظريات تهتم بالتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبط بالعرض والطلب، تلك العوامل المرتبطة بالسوق، ويضيف DUNNING أن هذه النظرية تهتم بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة عندما تصل الشركة الضخمة إلى حد النمو المستهدف فمن الضروري لها أن تصبح أكثر كفاحا نحو الاحتفاظ بموقع استراتيجي وإن العوامل الموقعية الآتية بعد تؤثر على كل من قرار الشركة متعددة الجنسية للاستثمار المباشرة في إحدى الدول المضيفة ، وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار وبين التصدير لهذه الدولة أو غيرها من الدول الأخرى المضيفة:

1. العوامل التسويقية والسوق
2. العوامل المرتبطة بالتكاليف
3. الإجراءات الحمائية (ضوابط التجارة الخارجية)
4. العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي
5. الحوافز والامتيازات والتسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب
6. عوامل أخرى

خامسا : نظرية الموقع المعدلة

تتشابه هذه النظرية مع نظرية الموقع السالفة الذكر، في الكثير من الجوانب غير أنها تضيف بعض المحددات أو العوامل الأخرى، التي قد تؤثر على الاستثمارات الأجنبية، و" يرجع الفضل في تقديم هذه النظرية إلى "REBOK" و "SIMONDES"، حيث اقترحا أن الأعمال والاستثمارات الدولية والأنشطة المرتبطة بهما تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل، المجموعة الأولى تشمل المتغيرات الشريطية أما المجموعة الثانية فهي عوامل دافعة، وأخيرا تتمثل المجموعة الثالثة في بعض المتغيرات الحاكمة أو الضابطة".

وإذا نظرنا إلى جوهر هذه النظرية يمكن استخلاص الآتي : (أبو قحف، مرجع سابق، ص ص ، 406،405)

1. أن الكثير من محددات الاستثمار الأجنبي من واقع هذه النظرية قد أشارت إليها أو تناولتها النظريات السابق عرضها .

2. أن هذه النظرية قدمت العديد من العوامل التي قد تعوق أو تدفع الشركات إلى القيام بالمشروعات الاستثمارية أو ممارسة أنشطة إنتاجية وتسويقية في الدول المضيفة .

تتميز هذه النظرية عن غيرها من النظريات السابقة بإشارتها إلى العوامل الدافعة للاستثمارات الأجنبية التي ترجع إلى الدولة الأم مثل الضمانات والحوافز التي تقدمها الحكومات أو الدول الأم لتشجيع شركاتها الوطنية المحلية لإقامة مشروعات استثمارية أو ممارسة أنشطة تسويقية وإنتاجية خارج حدودها أو العوامل البيئية الأخرى مثل زيادة حدة المنافسة في الأسواق المحلية بالدولة أو زيادة نفوذ اتحاد العمال و النقابات وارتفاع تكاليف العمالة .

المطلب الثالث: مراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات ظاهرة رأسمالية ونتاج للتطور الرأسمالي، فقد كانت في القرن 17 عشر أداة للرأسمالية التجارية الناشئة لتحقيق التراكم الأولي لرأسمال على المستوى الدولي وفي بداية الثورة الصناعية اندفعت الدول الاستعمارية بحثا في البلاد المستعمرة عن المواد الأولية لتشغيل مصانعها، وعن أسواق لتصريف منتجاتها والوسائل المتبعة لإنشاء شركات ضخمة تتولى تحقيق ذلك وتنفيذ السياسة الاستعمارية وكانت شركات وطنية ليست دولية غير أنها كانت تمارس نشاطها في الأقاليم التابعة للدول التي تنتمي إليها. ويعزى ظهور الشركات متعددة الجنسيات بصورة رئيسية إلى استخدام البترول كمصدر للطاقة حيث تزايد الإنتاج وتضاعفت رؤوس الأموال المستثمرة، وكان من نتيجة المنافسة الشديدة بين الشركات التي تعمل في قطاعات مماثلة اختفاء بعض الشركات لعدم قدرتها على الاستمرار في المنافسة ، الأمر الذي أدى على خلق شركات

علاقة دفعها مصالحها أن تتطرق خارج بلادها متخطية الحدود الوطنية إلى البلدان المتقدمة والنامية، ففي أوروبا كانت أول شركة اكتسبت صفة تعدد الجنسيات هي شركة "باير" الألمانية للصناعات الكيماوية والدوائية، حيث أنشأت سنة 1865 مصنعا في نيويورك أما الولايات المتحدة الأمريكية فإن أول شركة تنشئ مصنعا خارج حدود بلادها هي شركة "سينقر" لصناعة ماكينات الخياطة، وكان ذلك في مدينة كلاسيكو البريطانية سنة 1871، وقد مرت الشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية وفي غيرها بالمراحل التالية: (الفخري، 2002، ص 6، 7)

أولاً: مرحلة التصدير

وتبدأ بالمعلومات التي ترد لشركات الإنتاج من قبل المصدر المحلي أو الوسيط المباشر حول المشتري الأجنبي عند التجاوب الصناعي مع هذه المعلومات تمكنه من تحديد المبيعات التي يراها مربحة وكنتيجة لذلك، يبدأ صاحب العمل وحسب النتائج المحققة التفكير في تنشيط وتطوير صادراته بتوظيف مسير للتصدير من خلال إنشاء وكالة للصادرات في البلد ذاته وعند التوسع واكتساب الخبرة يصبح إنشاء مقر ك فرع في شكل وكالة كاملة للتصدير بنفس حجم فرع المبيعات المحلية ويتم الاستغناء نهائيا عن وسيط البيع أو التصدير، ومع تزايد حجم الصادرات تعطى الفرصة لإقامة فروع بتجميع عمليات الإنتاج في حالة المنتجات التركيبية بغرض الحصول على تكاليف نقل منخفضة للسوق الخارجية.

ويكون صاحب العمل قد طور برنامج تصديري ونموذجي إلى السوق التي يراها مثلى معتمدا في ذلك على الإعلان و الإشهار، أو بطرق تعريفية أخرى وما يمكنه من تحقيق خطوط إنتاجية قياسية نحو الأسواق الخارجية لكن عمليات التصدير ترتبط كلية بمدى تواضع أو ازدهار العمليات التركيبية والتجميعية في الخارج وهذه تعتبر نقطة أساسية لاقتحام الأسواق الخارجية وذلك بالإنتاج في الخارج.

ثانياً: مرحلة الإنتاج في الخارج

مثلاً يفضل الصناعي ممارسة أنشطته محليا، فإن بوسع المصدر أيضا القبول بمستوى معين من المبيعات أو الأرباح المحققة من قبل القاعدة الإنتاجية في الخارج وتعود التفسيرات لهذه الوضعية إلى الارتفاع في التعريفات الجمركية أو العوائق الأخرى للاستيراد من الدول المضيفة إلى جانب المنافسة المحلية التي قد تبلغ ذروتها وتجعل منتجات المصنع الخارجي معزولة، والواضح أن اقتحام الأسواق الخارجية لمواجهة المنافسة يكون من قاعدة إنتاجية موجودة داخل هذه الأسواق، ويكون الدخول بقاعدة إنتاجية خارجية بإتباع الطرق الآتية:

2- الترتيبات التعاقدية طويلة الأجل للمنتجين المحليين

3- الاستثمار المباشر بتسهيلات المصنع

ومن الواضح أن الاستثمار المباشر من قبل الشركات الصناعية للإنتاج بالخارج بتوفير تسهيلات يعد حاسما في دولية المؤسسة ففي البداية يوظف المصنع قدرات تمويلية وتسييرية وموارد تنظيمية لهذه العملية وفي هذه الحالة قد يصبح أكثر عرضة للمخاطر مقارنة بتلك التي تواجهه في حالة التصدير . ويساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في عمليات استثمارية لاحقة، وفي نفس الوقت يواصل الصناعي تصدير الكثير من منتجات الشركات المحلية للمشتريين المستقلين الأجانب وبدرجة أكبر لفروع الشركة المملوكة في الخارج.

وعند إنهاء هذه المرحلة (الإنتاج بالخارج) يكون الصناعي قد اقتحم الأسواق في العالم وذلك بتوفير قواعد إنتاجية وطنية مهمة إلى جانب التصدير من الشركة الأم وعند هذا المستوى يصبح تسيير هذه العمليات الواسعة النطاق تحت إشراف مؤسسة نظامية واحدة ، ووضع الأولوية للشركة الأصل وهذا التحول الجديد في فلسفة التسيير يسجل بداية المرحلة الثالثة من تطور الشركات متعددة الجنسيات. (عثماني، 2002-2003، ص26)

ثالثا: مرحلة الشركات متعددة الجنسيات

تصبح الشركة دولية عندما يصبح تسييرها يحتاج إلى تخطيط وتنظيم ومراقبة لإنتاجها الدولي الواسع النطاق، وتتصب تساؤلات هذه الشركات عن ما يأتي: (عثماني، مرجع سابق، ص 27)

◀ في أي مكان من العالم تتواجد سوق أفضل؟

◀ في أي مكان في العالم يجب أن تصنع منتجات لهذه السوق؟

◀ في أي مكان من العالم يجب علينا إنشاء مؤسسات للبحث والتنمية لخلق منتجات جديدة لأسواق

مستقبلية؟

◀ في أي مكان من العالم يمكننا الحصول على تمويل رؤوس الأموال للاستثمار وتمويل مختلف

العمليات الجارية؟

◀ في أي مكان من العالم نجد ونكون الأفراد لطاقم منظمنا الدولية؟

وفي الحقيقة تعتبر هذه التساؤلات موضع انشغال مسيري الشركات متعددة الجنسيات، وفي سياق عملية التطور يظهر مفهوم المرحلة الانتقالية الذي ينطوي أساسا على فكرة تغير الهياكل التنظيمية للشركة، طالما أن كل مرحلة من تطورها تقتضي هيكلا محددان وتمت صياغة مفهوم المرحلة الانتقالية أو مراحل تطور الشركة

لأول مرة من قبل الاقتصاديين "CHRISTENSEN C.R"، "SCOTT B.R"، "ANDREWS K.A"، و "GUTH W.R"، في مدرسة هارفارد للأعمال بعد دراسة لعملية تطور الشركة أمريكية وخصوصا تحول بعض الشركات على شركات كبرى، توصلت هذه المجموعة إلى استنتاج مفاده أن عملية تطور الشركة من منشأة صغيرة الحجم إلى شركة ذات حجم كبير من العمليات الدولية تجتاز ثلاث مراحل بالتوالي هي السوق الداخلية، والسوق الخارجية، لأتي المرحلة الثالثة من التطور سواء على مستوى العمليات الداخلية أو الخارجية حيث يمكن اعتبارها شركة من الشركات متعددة الجنسيات.

من خلال عرض مراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات من خلال ممارسة نشاطها في مناطق تتعدى حدودها الوطنية، وتفرض نفسها في العالم بأسره وبالرغم من أنها لقيت قدرا كبيرا من المعارضة في السبعينات من القرن الماضي، إلا أن تآزم الأوضاع الاقتصادية في كثير من الدول النامية جعلت هذه الأخيرة تسعى جاهدة لاستقبال هذه الشركات. (عثماني مرجع سابق، ص 28)

المطلب الرابع: أنماط الشركات متعددة الجنسيات والانعكاسات الناتجة عنها

إن الشركات متعددة الجنسيات ستظل محورا للجدال بين الباحثين والممارسين وفي هذا الشأن من المفيد عرض الأنماط حسب كل مفكر و أهم الآثار التي تولدها الشركات متعددة الجنسيات على الاقتصاد العالمي الجديد و الآثار الاقتصادية والاجتماعية للدول النامية.

الفرع الأول: أنماط الشركات المتعددة الجنسيات

يمكن تصنيف الشركات متعددة الجنسيات حسب التصنيفات التي قدمها "DANING" و "PERLMUTER" و "VERNON" و "LYFINGESTON"، ويمكن تقسيمها إلى ثلاثة أصناف:

أولا: أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب DANING.

يرى "DANING" أن هذا النوع من الشركات يمكن تصنيفه إلى أربعة أنواع نذكر منها الثلاث أنواع الآتية باختصار: (طابوش، 2006-2007، ص 35)

1- الشركات الصناعية المتعددة الجنسيات:

ويعتبر هذا النوع من الشركات أكثر الأنواع أهمية حيث يحقق أو يسعى إلى تحقيق درجة عالية من التكامل في النشاط والتكامل الراسي و الأمامي (نحو السوق أو المستهلك أو العملاء)، والتكامل الراسي الخلفي (نحو المواد الخام أو مستلزمات الإنتاج و التسويق و غيرهما) أي أن هذا النوع يعتبر موجها بكل من السوق والتكلفة في وقت واحد.

ب - الشركات التجارية المتعددة الجنسيات:

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

ج - الشركات المتعددة الملكية :

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

ثانياً: أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب "PERLMUTER"

قدم "PERLMUTER" محاولة لتصنيف أنماط الشركات المتعددة الجنسيات يمكن عرضها في الآتي: (الخطيب، 2009، ص 136، 137)

أ- النمط المركزي وحيد الجنسية:

في ظل هذا النمط تكون الشركة وحيدة الجنسية (أي وطنية) أساساً، ولكنها تمتلك فروعاً إنتاجية في بعض الدول أو الأسواق الأجنبية، ويتم اتخاذ جميع القرارات الرئيسية في المركز الرئيسي للشركة بالدولة الأم.

ب- النمط اللامركزي:

بالمقارنة بالنمط الأول، نجد أنه في هذا النمط توجد درجة عالية من اللامركزية في اتخاذ القرارات وحرية التصرف في فروع الشركة بالخارج كما أنه من المحتمل أن تقل درجة رقابة الشركة الأم على فروعها في الأسواق الأجنبية كما أن هذا النمط تتعدد فيه الجنسيات المالكة للشركة.

ج - النمط الجغرافي:

يتميز هذا النمط من الشركات المتعددة الجنسيات بالتكامل والانتشار الجغرافي في ممارسة الأنشطة والعمليات على مستوى العالم، كما تتميز الشركة بكبر الحجم وتوافر الموارد المادية، البشرية والفنية. أما من ناحية جوانب الضعف التي تشوب الأنماط السابقة، فتجدر الإشارة هنا إلى أن النمط المركزي وحيد الجنسية لا تتوافر لديه القدرة على التكيف مع متطلبات البيئة في الدول المضيفة، وبمعنى آخر، أن الشركة المتعددة الجنسيات تحاول بالدرجة الأولى فرض معاييرها الثقافية والاقتصادية والسلوكية المعمول بها بالدولة الأم في الدولة المضيفة دون النظر إلى الفروق أو التباين في متغيرات البيئة وظروفها بين الدولتين.

أما نقطة الضعف الرئيسية في النمط اللامركزي، فتتمثل في صعوبة المراقبة الشاملة على الفروع سواء كانت رقابة على الانجاز أو الممارسات الإدارية في كل فرع، وأخيرا فان تأثير النمط الجغرافي في الشركات المتعددة الجنسيات بخصائص البيئة الثقافية في الدولة الأم وبصفة خاصة في المراحل المضيفة تعتبر إحدى جوانب الضعف الخاصة بهذا النمط من الشركات.

ثالثا: أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب LYFINGESTON و VERNON:

قدم "LYFINGESTON" و "VERNON" تصنيفا ثالثا للشركات المتعددة الجنسيات، ويرتكز التصنيف على ثلاثة محاور رئيسية هي درجة التكامل وطبيعة النشاط، ونوع التكنولوجيا، ومن واقع هذه المحاور تم تصنيف هذه الشركات إلى ثلاثة مجموعات رئيسية هي: (طابوش، مرجع سابق، ص 37)

• المجموعة الأولى:

وتحتوي على شكل الشركات المتعددة الجنسيات المتكاملة رأسيا، حيث يكون مستوى التكنولوجيا مرتفع وينحصر النشاط في الصناعات الإستخراجية والصناعية.

• المجموعة الثانية:

وتشمل الشركات المتعددة الجنسيات المتكاملة أفقيا، ومنها يكون مستوى التكنولوجيا مرتفع ولكنه اقل حساسية من الناحية السياسية بالمقارنة بالصناعات الإستخراجية كالبتترول مثلا، ومن أمثلة الصناعات ذات مستوى التكنولوجيا المرتفعة والأقل حساسية أو قابلية للتأميم من قبل الدولة المضيفة، إنتاج المشروبات الغازية والمنظفات الصناعية والأغذية، ومع ذلك فهناك بعض أنواع التكنولوجيا التي تنتمي لهذه المجموعة يتم نقلها إلى الدول المضيفة قد تتصف بالتخلف أو انخفاض مستواها عن ذلك المستخدم أو المطبق في الدول المتقدمة،

• المجموعة الثالثة:

وهي تنطوي أساسا على الشركات المتعددة الجنسيات التي تقوم بنقل التكنولوجيا المتقدمة إلى الدول المضيفة النامية عن طريق الاستثمار المباشر أيضا، ففي هذه المجموعة تقوم الشركات بإنشاء فروع لإنتاج احد السلع التي تدهور الطلب عليها لأسباب ترجع إلى تقادم التكنولوجيا أو تشبع السوق المحلي أو ظهور سلعة بديلة لها في السوق الوطني... الخ في إحدى الدول النامية، مثال ذلك قيام شركة فولكس واجن بإنتاج السيارات فولكس في البرازيل. كما أنه من بين الأسباب التي تجبر هذه الشركات إلى نقل نشاطها الإنتاجي إلى الدول النامية بغض النظر عن مستوى التكنولوجيا الذي تم نقله -ارتفاع نفقات الإنتاج في الدول الأم (أجور العمال، المواد الخام.. الخ)، وبالتالي فهي تستخدم الدول النامية (حيث تتخفف فيها تكاليف الإنتاج) كمراكز إنتاجية

بغرض التصدير إلى الأسواق العالمية الأخرى بما فيها أحيانا الدولة الأم حيث يكون سعر البيع منخفض نسبيا وبالتالي تستطيع الشركة غزو هذه الأسواق على أساس المنافسة السعرية.

الفرع الثاني: الانعكاسات الناتجة عن الشركات متعددة الجنسيات

للشركات المتعددة الجنسيات تأثيرا كبيرا على آليات و مكونات النظام الاقتصادي العالمي الجديد وكذلك على الدول النامية.

أولا: انعكاسات الشركات متعددة الجنسيات على الاقتصاد العالمي الجديد

من بين الآثار التي تخلفها الشركات المتعددة الجنسيات على الاقتصاد العالمي الجديد مايلي:

• **التأكيد على صفة العالمية :** إن الشركات المتعددة الجنسيات قد قامت 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. أن الشركات متعددة الجنسيات حولت العالم إلى كيان موحد على 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. (عبد المطلب، 2003، ص 196)

• **التأثير على النظام النقدي الدولي:** من الواضح جداً وهو يتبين من الحجم الضخم من الأصول السائلة والاحتياطات الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعددة الجنسيات و مدى التأثير الذي يمكن أن تمارسه هذه الشركات على السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي. أن الأصول الضخمة المقومة بالعملات المختلفة للدول التي تعمل بها الشركات المتعددة الجنسيات، من شأنها أن تؤدي إلى زيادة إمكانات 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. (عبد المطلب، مرجع سابق، ص 196)

• **التأثير على التجارة العالمية :** من المعروف وكنتيجة لاستحواد 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 وإمكانات 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. (سعيد وآخرون ، 1986 ص 43)

•التأثير على توجهات الاستثمار الدولي: تشير تقديرات تقرير الاستثمار الدولي الصادر من الأمم المتحدة عام 2003 م، 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 حيث 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.

•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. أن كبر النشاط الاستثماري والإنتاجي والتسويقي والتجاري للشركات متعددة الجنسيات وما أحدثته الثورة التكنولوجية من إتاحة إمكانيات جديدة للتخصص، كلها أدت إلى وجود أنماط جديدة للتخصص وتقسيم العمل، لاشك 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 لاخترق 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 ومثال على ذلك هو تجربة النور الآسيوية في جنوب شرق آسيا، ولهذا ومن وجهة نظرنا فعلى البلدان النامية الأخرى أن تستغل هذا الاتجاه في تعظيم صادراتها وأن تعرف 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.

• **التأثير على نقل التكنولوجيا وإحداث الثورة التكنولوجية:** تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بدور فعال ومؤثر في إحداث الثورة التكنولوجية. أي 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. أن 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 (الأثري، 1977، ص 13)

ثانياً: الانعكاسات الاقتصادية والاجتماعية للشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية

تعود ملكية الشركات المتعددة الجنسيات إلى دول عدّة: هولندية أو ألمانية، فرنسية وسويسرية وإيطالية أو كندية، سويدية أو يابانية لكن ملكية أكثرها تعود إلى شركات أميركية المنشأ، وتجلت سيطرة هذه الشركات على أسواق أميركا عقب الحرب العالمية الثانية، بعد أن اضطرت الصناعة فيها للاعتماد على نفط هذه الشركات التي حققت بالتالي أرباحاً خيالية وبذلك ظهر تأثير تلك الشركات على الدول النامية من الناحيتين التاليتين:

• الانعكاسات الاقتصادية لنشاط الشركات:

لا يكفي التأكيد على أن الشركات متعددة الجنسيات تمارس نشاطاً استثمارياً خارجياً فحسب، لأن ذلك تعريفاً خاطئاً نوعاً ما لأنها بالإضافة إلى هذا الدور المذكور تقوم بدور اقتصادي واجتماعي له آثار متعددة خاصة في البلدان العربية كما يترتب عليها نتائج سياسية وثقافية.

فمن المعروف أن الشركات المتعددة الجنسية تسعى إلى زيادة أرباحها باستغلال الموارد الطبيعية والأيدي العاملة الرخيصة، ولا يعنىها مدى أهمية المشاريع التي تنفذها بالنسبة للاقتصاد الوطني ولا بالنسبة لآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية. فقد تركز هذه الشركات على استنفاد مورد طبيعي غير متجدد (النفط...) حين تكون مصلحة الدولة الوطنية عدم استنفاد هذا المورد. وقد تهتم بصناعات تحويلية، في حين تحتاج الدولة إلى صناعات ثقيلة أساسية. فهي لا تستجيب تماماً للمتطلبات الوطنية لأنها بكل بساطة شركات أجنبية.

من هنا تلجأ البلدان المضيفة لاستثمارات هذه الشركات إلى وضع قيود على هذا الاستثمار، بأن تربطه بموافقة هيئات حكومية متنوعة، بعد أن تكيف مشاريعها الاستثمارية وفق معايير تحددها البلدان المضيفة. هذا بالإضافة إلى تسابق البلدان النامية إلى تقديم الحوافز لتشجيع عمل هذه الشركات، ومنها: (الهيبي، 2000، ص 74)

- إعفاءات ضريبية أو تخفيض في الرسوم الجمركية.

- سياسات تُحرر الشركات من القيود على أرباحها المحوَّلة إلى البلد الأم.

وهناك أسلوب جَدَّاب للحوافز، هو السَّمَّاح للمنشآت التابعة لهذه الشركات باستيراد ما يلزمها من مواد ومستلزمات بدون خضوعها للضرائب والرسوم.

وثمة طرق أخرى تلجأ إليها الدول المضيفة بأن تستخدم المنشأة التابعة حجماً معيناً من الموارد الإنتاجية المحلية في عملياتها الإنتاجية، أي، بعبارة أخرى، مساهمة هذا الفرع إيجاباً في الاقتصاد المحلي. كما تدفع هذه الشركات إلى توظيف نسبة معينة من القوى العاملة من مواطني الدولة المضيفة.

كذلك تلجأ الدولة المضيفة، وحفاظاً على توازن ميزان المدفوعات، إلى تحديد حجم الأرباح ورأس المال الذي يُسمح للشركة بتحويله إلى الخارج. كما تفرض أن تكون صادرات الشركات كميات صغيرة من إنتاج البلد المضيف.

لذلك نقول إن هناك آثاراً سلبية تتركها الشركات المتعددة على عمليات التنمية، وهي إهمال المشكلات التي تعاني منها المجتمعات النامية، كالموارد البشرية، إضافة إلى إهمال توزيع الثروة والدخل على كافة الشرائح الاجتماعية، باعتبار أن عملية التنمية في فلسفة الشركات المذكورة، هي عمليات اقتصادية بحت، إضافة إلى الأرباح الضخمة المحوَّلة إلى الدولة الأم، مما يؤدي إلى استنزاف الموارد الوطنية، وإلى ضياع الفرصة أمام الاقتصاد المحلي لاستغلال موارده استثماراً ذاتياً في الصناعات الوطنية.

وهكذا فإن الهدف الأساسي لبعض هذه الشركات، هو خلق مصادر جديدة للمواد الأولية لسد احتياجات سكان الدول الصناعية وصناعاتها واقتصادها، بوجه عام، وفتح أسواق لتصريف منتجاتها في الخارج. (الهيبي، 2000، ص 75)

كما أن هذه الشركات تنقل إلى البلدان العربية والنامية تكنولوجيا تكون قد قررت الاستغناء عنها في الدولة الأم، كما تحصل على ثمن باهظ لما تقدمه من معرفة فنية، ولا تهتم عادة بمدى ملائمة ما تبيعه من تكنولوجيا مع ظروف الاقتصاد الوطني والمجتمع وقيمه الحضارية.

فهذه الشركات أداة رئيسية لتكامل البلدان الصناعية لا مع الاقتصاديات الوطنية ولكن مع فئة من السكان في البلدان النامية، وبما أن سياسة الشركات المتعددة تتفق وحرية التبادل التجاري وانفتاح الاقتصاد

الوطني على اقتصاد السوق، حيث تتحدد أسعار المنتجات بما يتلاءم مع قانون العرض والطلب، لذا نقول إن الاقتصاديات العربية بشكل عام سوف تتأثر بعاملين مترافقين في عملية تحرير تبادل المنتجات الزراعية والصناعية على المستوى العالمي هذا الأمر يؤدي، على المدى البعيد إلى تدمير بنية الاقتصاديات العربية، مما سيلقي بأعباء إضافية على عملية التنمية في البلدان العربية، ويوسع معدلات البطالة والفقر . (.الهيبي، 2008، ص 44، 45)

كذلك تتشابه النتائج على صعيد المنتجات الصناعية، بسبب المنافسة في الأسواق وما يترتب على ذلك من عجز كبير في ميزان المدفوعات أو الميزان التجاري، خاصة إذا تعرّضت البلدان النامية وبلداننا العربية لسياسات الإغراق من جانب الدول الصناعية.

لهذه الأسباب، فإن البلدان العربية مُطالبَة بتطوير صناعاتها، والعمل على التكامل والتنسيق في هذا المجال، والاعتناء بمرتكزات التنمية البشرية، من تعليم وتدريب وتأهيل، لمواكبة التكنولوجيا الحديثة والاهتمام بمراكز البحوث والتطوير .

ولعل ما يبعث الأمل، ما تم إقراره بإنشاء "منظمة التجارة الحرّة العربية" التي بدأت عملها مع مطلع هذا العام، على أن يكتمل بناؤها خلال السنوات العشر المقبلة. ويمثل هذا المشروع الحضاري انطلاقة جادة وحقيقية لبناء تجمع اقتصادي فعّال لصيانة المصالح العربية، والاستفادة القصوى من الموارد والإمكانات البشرية والمادية، بالتعاون مع مواقع القوة ومختلف التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية على حدّ سواء . (الهيبي، 2008، ص 45)

● الانعكاسات الاجتماعية لنشاط الشركات:

تؤكد الدراسات الاقتصادية أن الشركات المتعددة الجنسيات لا ترتبط أعمالها بالصناعات الوطنية في البلدان النامية بل بالسياسات العامة التي تضعها هذه الشركات، مما يؤدي إلى ازدياد الفروقات الاجتماعية بين الفئة المرتبطة مصالحها بهذه المشاريع وبين أغلبية السكان الذين يتدهور مستوى معيشتهم، تحت التأثير المزدوج لجمود التنمية، وارتفاع الأسعار نتيجة الارتباط الوثيق بالأسواق العالمية.

وغالبا ما يؤدي هذا الاتجاه إلى فتح الباب واسعا أمام الفساد وما إلى ذلك من ظواهر اجتماعية سلبية، فغالبا ما تعتمد هذه الشركات الرشوة بغية إفساد الساسة والحكام، وحملهم على قبول شروط أكثر غنبا لبلادهم، والتغاضي عن مخالفات قانونية أو دفع ثمن أعلى من الأسعار الدولية. كما نجحت هذه الشركات المذكورة في

شراء ذمم كبار المسؤولين، وجنّدت لخدمتها وبمرتبات عالية أعداداً لا يستهان بها من الفنيين والإداريين ورجال الأعمال والمهنيين... الخ (رمزي، 1989، ص 34)

خلاصة القول:

إن للشركات المتعددة آثاراً اجتماعية على الدول النامية، ومنها العربية، يمكن تلخيص أهمها بثلاث

نقاط هي: (رمزي، 1989، ص 35)

- تحجيم الصناعة الوطنية المنتجة، وتشجيع قيام فئة اجتماعية تعتنش على حساب المجتمع لها

مواصفات غير إنتاجية.

- تكريس الفساد والرشوة وقيم أخلاقية وضعيفة.

- زيادة الهوة بين الشرائح الاجتماعية مما يؤدي إلى عدم الاستقرار الاجتماعي والسياسي.

إن توسيع قاعدة الارتباط بمصالح الشركات المتعددة في السنوات العشر الماضية، دفع العالم العربي

إلى تبعية غذائية نتيجة تطور أنماط الاستهلاك وما تُعمّمه من عادات وقيم في المأكل والمشرب والملبس، وما

تقوم به من جهد على "المستوى الإعلامي"، بسبب مكاتبها المنتشرة في أكثر من مئة دولة في أنحاء العالم. وهي

تلجأ إلى صرف المليارات من الدولارات على إعلاناتها بغية تسويق منتجاتها.

المبحث الثاني: مقارنة نظرية حول الصادرات

لا يمكن تصور دولة ما تعيش منعزلة عن العالم الخارجي، ومهما كانت إمكانياتها ومواردها فهي بحاجة إلى تصريف جزء من منتجاتها نحو الدول الأخرى مقابل استيراد ما تحتاج إليه من سلع وخدمات، ويعد قطاع التصدير من القطاعات المهمة التي أصبحت تعتمد عليها الدولة قصد تحقيق ميزان تجاري راجح.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

تعتبر الاختلافات الموجودة بين دول العالم فيما تملكه من مزايا طبيعية واقتصادية و تقدم تكنولوجي، السبب الرئيسي في قيام التبادل الدولي، وذلك على أساس التخصص، حيث أن التبادل من شأنه أن يزيد من قدرة الدولة من إشباع حاجات مواطنيها والرفع من مستوى الرفاهية الاقتصادية.

الفرع الأول : تعريف التجارة الخارجية

تعرف بأنها: "المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في إشغال السلع، و الأفراد، و رؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة". (الجمال، 2006، ص 11)

كما تعرف التجارة الخارجية على أنها: "فرع من فروع علم الاقتصاد و الذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية والتبادل التجاري الذي يتم بين الدولة و العالم الخارجي و للتجارة الخارجية أهمية بالغة حيث أن من أهم مميزات أنها تمكن كل دولة من أن تستفيد من مزايا الدول الأخرى، فلو أن كل دولة أغلقت حدودها واعتمدت على ما تجود به أرضيها، لما حققت إشباع لكل احتياجاتها لأنها لاستطيع إنتاج كل ما تحتاج إليه". (مطر وآخرون، 2001، ص ص، 14، 13)

فالتجارة الخارجية بصفة عامة هي العلاقة المتواجدة بين كل الأعوان الاقتصاديين في مختلف الدول، أي انتقال السلع والخدمات و رؤوس الأموال من بلد إلى آخر.

الفرع الثاني : أسباب قيام التجارة الخارجية

تقوم التجارة الخارجية بين الدول لنفس أسباب قيامها داخل الدولة الواحدة، وفي كلتا الحالتين تتخصّص الأقاليم بسبب وجود موارد معينة لدى بعضها غير موجودة لدى البعض الآخر، مما يجعل مثل هذا التخصص معقولاً ومربحاً، كأن تملك إحدى هذه الدول مساحة كبيرة من الأرض وعددًا قليلاً من السكان نسبيًا، ويعتبر هذا أفضل مزيج من الموارد الإنتاجية اللازمة للتربية المثلى للأبقار مثلا وتمتلك دولة أخرى أراضي قليلة وكثيرا من

العمال الماهرين و رأس المال، ومثل هذا المزيج يحقق إنتاجًا صناعيًا أفضل، فتتخصص الأولى في إنتاج الأبقار وبيع اللحوم، وفي المقابل تتخصص الثانية في المنتجات الصناعية وبيعها إلى الدولة الأخرى. يتم تبادل القدر الأكبر من التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة، وتحدث هذه التجارة لأن دخل معظم الناس في تلك الدول يسمح لهم بشراء كميات كبيرة من السلع، وكذلك لأنها تمتلك معظم الصناعات المتخصصة، ومنه يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية في العوامل التالية: (حمدي، 1996، ص13)

- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي.
- وجود فائض في الإنتاج.
- الحصول على أرباح.
- رفع مستوى المعيشة.
- التخصص الدولي: إن الدول سابقا لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية بين دول العالم.
- تفاوت التكاليف والأسعار لعوامل الإنتاج والأسعار المحلية: إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.
- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى: يتباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينًا كبيراً، بحيث يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحنكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصراً أساسياً في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط والمعادن والقطن.
- اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق تصلح لزراعة البن والشاي مثلاً، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من المنتجات الزراعية، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

الفرع الثالث: أهمية التجارة الخارجية

يمكن توضيح أهمية التجارة الخارجية من خلال النقاط التالية : (السريتي، 2009، ص8)

- ✓ التجارة الخارجية تعتبر الوسيلة الوحيدة من وسائل الأساسية التي تمكن الدول من تحقيق التنمية على المستوى الوطني ونحو رفع مستويات المعيشة وضمان التوظيف الكامل ، والتوسع في إنتاج السلع والخدمات مع مراعاة الاحتياجات والمشاكل الذاتية للبلدان الأعضاء في الاتفاقية على اختلاف مستويات التنمية الاقتصادية لديها.
- ✓ إن أهمية التجارة الخارجية تكمن في حسن استغلال الموارد وذلك من خلال ما تمنحه لتصريف الإنتاج والحصول على دخل يساهم في شراء معدات تزيد من كفاءة الإنتاج فالتجارة الدولية يمكن أن تساعد على رفع الكفاءة الإنتاجية من خلال المنافسة. وهذا ما يعود على البلدان بالمنافع الكبيرة. وهي تساهم في دمج الاقتصاد المحلي بالاقتصاد العالمي.
- ✓ كما تعمل التجارة الخارجية على إعادة توزيع الدخل من خلال عملية الاستيراد والتصدير والإنتاج. فتعمل على تغيير الهيكل وتركيب هذه الدخل ونسبتها بين المنتج والناتج و المستهلك. وتعمل كذلك على تعديل هذه التركيبة من خلال التفضيل بين فائض المستهلك و فائض المنتج .
- ✓ وتعد أيضا التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع سواء متقدما أو ناميا فهي تقوم بربط الدول مع بعضها البعض وتساهم في توسيع القدرة التسويقية وتساعد على رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام . (مسعدوي، 2010، ص 11)

المطلب الثاني: ماهية التصدير

إن نشاط التصدير وعنصر الصادرات عنصران يخدمان موضوع واحد هو عملية التصدير، لتحقيق الأهداف المسطرة خاصة توفير مواد مالية للخزينة العمومية لتحقيق الرفاه الاقتصادي، وفي هذا الصدد نجد مجموعة هامة من المفاهيم التي تناولت نشاط التصدير والصادرات.

الفرع الأول: تعريف التصدير وأهميته

سنقوم من خلال هذا الفرع بتقديم المفاهيم المتعددة للتصدير وإبراز أهميته على المستوى السيادي والاقتصادي.

أولاً: تعريف التصدير

لقد تعددت تعاريف التصدير من كاتب لآخر ومن موسوعة لأخرى حيث:

التعريف(1): "يعرف التصدير على أنه عملية البيع للسلع والخدمات للدول الأخرى" (paulet, 1992, p91)

التعريف(2): "التصدير يعني قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار فرص عمل، والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيا جديدة وغيرها". (النجار، 2002، ص15)

التعريف(3): "تعرف الصادرات على أنها مجموع السلع والخدمات المباعة في الأسواق الخارجية ويضيف أن مداخل رؤوس الأموال تظهر في ميزان المدفوعات على أنها صادرات لأنها تمثل بيع عناصر محلية مالية منها أو حقيقية لمستثمرين أجنب". (Frédéric, 1993, p55)

التعريف(4): "هو بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية". (عبد الرزاق، 2011، ص 50)

ومنه يمكن استنتاج تعريف عملية التصدير، على أنها عملية انتقال السلع والخدمات من دولة إلى أخرى أو مجموعة من الدول، ناتجة عن الفائض الذي تحققه الدول المصدرة، وينتج ما يسمى بالتبادل التجاري بين دول العالم، وتعتبر الصادرات العصب الرئيسي للنمو الاقتصادي.

ثانياً: أهمية التصدير

يعتبر التصدير ذو أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، تكمن أهميته في عدة مستويات:

على المستوى السيادي: (أبو قحف، 2003، ص ص، 235، 234)

تعتبر درجة استقلالية الدولة أو كما تسمى درجة الانكشاف الاقتصادي هي جزئياً دالة في قيمة الصادرات مقارنة بالدخل أو الناتج القومي، وتقاس التبعية الاقتصادية من خلال درجات عدة مؤشرات

درجة أهمية الصادرات = قيمة الصادرات / إجمالي الناتج المحلي × 100

درجة التركيز السلعي للصادرات = قيمة صادرات سلعة رئيسية / قيمة الصادرات × 100

إن التقدم الذي حققته الدول الصناعية لم يكن فقط من خلال تطوير تقنيات الإنتاج وعملياته بل بالإضافة لعوامل أخرى أسهم التصدير في دفع عجلة تقدمها، ويعتبر التصدير من أكثر الطرق بساطة لغزو الأسواق العالمية.

على المستوى الاقتصادي:

للتصدير أهمية بالغة ترجع بالفائدة على الدولة المصدرة اقتصاديا تتمثل في: (عبد الرحمان، 2001، ص411)

1. أن التصدير هو المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.
2. إن الصناعة التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية، كما أن جزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضا، وهذه العلاقات التكاملية تؤدي حتما إلى تطور الصناعات غير التصديرية وتحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل.
3. إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية، والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية، وهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، من حيث التكنولوجيا، الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا، وكل هذه الأمور تتعكس بدورها على الصناعات التصديرية بشكل مباشر وتطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر.
4. أصبح التصدير يشير إلى مدى أهمية اقتصاد بلد معين بالمردودية والتكلفة الدنيا والجودة، حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي والتكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على اعتبار قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجية، والمقصود بذلك هو طبيعة التكنولوجيا ذاتها.

الفرع الثاني: أنواع التصدير

- يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع تتمثل في:
- تصدير السلع المنظورة وغير المنظورة وذلك على أساس معيار كونها مرئية أو غير مرئية عند خروجها من البلد المنتج.
 - تصدير مؤقت وأخر دائم (نهائي) وذلك على أساس بقائه بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج له أو بصفة دائمة.
 - تصدير مباشر وغير مباشر وذلك على أساس تولي عملية التصدير.

1. تصدير السلع المنظورة وغير المنظورة: (أحمد خليل، 1997، ص 66)

- أ. تصدير السلع المنظورة: وتشمل السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى المقيمين في دولة أخرى، وتنتقل إليهم عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت بصر رجال الجمارك حيث يمكنهم مشاهدتها ومعاينتها ويحصونها في سجلاتهم.
- ب. تصدير السلع غير المنظورة: وتشمل خدمات عدة وتتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الخارج، وتتمثل في خدمات النقل، التأمين، السياحة، كذلك تشمل النفقات الدبلوماسية ، مدفوعات البريد والهبات... الخ، زد إلى ذلك تصدير رؤوس الأموال والذي يمثل انتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الاحتكارات المالية العالمية من بلد إلى آخر ، قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية والسياسية في الأسواق وتوسيع مجالات الاستثمار الرأسمالي.

2. تصدير مؤقت ودائم:

- أ. تصدير مؤقت: ويتمثل في تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها ومن بينها المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض أو المؤتمرات أو الصالونات الدولية ، مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهام عمل في الخارج ، إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها في الخارج. (ميساوي، 2007-2008، ص 14)

- ب. تصدير دائم: ويتمثل في تلك المنتجات التي يتم تصديرها بصفة دائمة دون إعادتها، وأيضاً يقصد به مجموعة البضائع (الجديدة أو القديمة) التي تخرج بصفة نهائية من الإقليم الجمركي. (محمد علي، 1996، ص 110)

3. الصادرات المباشرة وغير المباشرة:

- أ. التصدير المباشر: يكون هذا النشاط حينما يقوم المنتج أو المصدر بالبيع مباشرة إلى مستورد ما أو مشتري يقع خارج السوق المحلي، ويدخل ضمن هذا النوع من التصدير كل من الموزع الأجنبي والوكيل الأجنبي ومكاتب البيع الخارجية وشركات التصدير والتجارة المقابلة.

كما تتحمل المؤسسة بموجب هذه الطريقة مسؤولية بيع صادراتها بنفسها، مما يرافق ذلك مخاطر كبيرة، أو استثمار مالي عالي، وفي المقابل ترتبط بعائد محتمل أكبر، وسيطرة تامة على جهودها في البيع وتعامل مباشر مع المستهلكين، ويمكن أن يتم ذلك من خلال عدة قنوات، تتمثل في: (بوكبوس، 2008-2009، ص 64)

- **قسم تصدير محلي:** حيث تخصص المؤسسة في بلدها الأصلي قسماً خاصاً بعمليات التصدير، وبإشراف مدير يرأس مجموعة عاملين، وتتحصر مهام القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير، والقيام بعمليات البيع الفعلي للمنتجات، وتقديم المساعدة التسويقية المنشأة في مجال الأسواق الخارجية.
- **فرع الجمعيات الدولية أو الخارجية:** أو ما يسمى بمفهوم المؤسسة التابعة. تسمح هذه الصيغة للمنتج أو المصنع من تحقيق حضوره وسيطرة أكبر في السوق الدولية أو الأجنبية، ويتعامل الفرع بجميع السياسات التسويقية (البيع، التخزين، التوزيع، والترويج) الخاصة بالصادرات.
- **ممثلي مبيعات التصدير المتجولين:** وهنا ترسل المؤسسة ممثلين مندوبين عنها إلى الدول الأخرى بغرض التعريف بمنتجاتها أو التفاوض وعقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة، وغالباً ما يناسب هذا العمل المنتجات كبيرة الحجم كبيع وسائل النقل الجوية، والبحرية والبريد، أو السلع الإنتاجية الكبيرة ونحو ذلك.
- **الوكلاء أو الموزعين الأجانب:** يمكن أن تتعاقد المؤسسة مع وكلاء أو موزعين أجانب لغرض بيع منتجاتها بالنيابة عن المؤسسة ومن أجل ذلك يمنح الوكلاء الحقوق الخاصة التي تتيح لهم إمكانية تمثيل المؤسسة في بلادهم.
- **مكاتب البيع الخارجية:** تلجأ في بعض الأحيان الشركات المصدرة إلى فتح فروع لها في الخارج لكي تتولى مهمة الاتصال بالمستوردين وعقد الصفقات الخاصة بالتصدير وعادة ما يكون المكتب عبارة عن فرع من الفروع التابعة للشركة، ويساهم هذا المكتب في توسيع نطاق السوق.
- **شركات التصدير:** وهي عبارة عن شركات متخصصة في أعمال التجارة الخارجية (استيراد وتصدير) في الأسواق الخارجية وتقوم الشركات المنتجة أو المصدرة بالتعاون مع هذه الشركات لكي تقوم بتصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية مقابل عمولة تحصل عليها من الشركة المنتجة.
- **التجارة المقابلة:** وهي إحدى صور التصدير المباشر بواسطة الدول أو الشركات، ويستخدم مصطلح التجارة المقابلة لكي تشير إلى المعاملات التي يتم من خلالها سداد السلع والخدمات المتبادلة باستخدام نظام المقايضة أو في أشكال أخرى ويشمل القيم العينية.
- ب. **التصدير غير المباشر:** وتعد الطريقة الأكثر شيوعاً في الدخول إلى السوق الخارجي وتقوم المؤسسة هنا بإنتاج جميع منتجاتها للسوق الأجنبية، وغالباً ما تغير في خطوط إنتاجها أو إستراتيجية تسويقها أو طريقة تنظيمها أو فلسفتها ولا تقدم المؤسسة الوطنية أية خدمات، وغالباً ما تبدأ المؤسسة الوطنية بالتصدير إلى

الأسواق الدولية عن طريق التصدير غير المباشر وبالاعتماد على الوسطاء المستقلين والمتمثلون في:
(الصميدعي، 2000، ص 287)

- **التاجر المصدر(المحلي):** حيث يقوم بشراء المنتجات المصنعة ومن ثم بيعها في الخارج لحسابه الخاص.
- **وكالة التصدير المحلية:** والتي تعمل على إيجاد أسواق خارجية للسلع المحلية والتفاوض مع المستوردين الأجانب وذلك لقاء عمولة معينة.
- **المنظمة التعاونية:** تقوم هذه المنظمة بالأنشطة التصديرية نيابة عن عدة منتجين وتكون هذه الأنشطة تحت سيطرتها الإدارية، وغالبا ما يستعين بهذه المؤسسة المنتجين للمنتجات الأساسية أو الأولية كالمنتجات الزراعية والحيوانية.
- **شركة إدارة التصدير:** وهي مؤسسات تتولى إدارة عمليات التصدير لصالح شركات أخرى كوسيط تسويق دولي داخل الشركة المصرية.
- **المكاتب التجارية الأجنبية:** ويقصد بها الشركات التي تملك مكاتب في بلد المصدر وتشتري المنتجات ثم تقوم بتصديرها إلى أسواقها الأصلية خارج بلد المصدر.

المطلب الثالث: دوافع ونظريات التصدير

في هذا المطلب نتناول مختلف الأسباب الدافعة إلى القيام بالتصدير والنظريات المفسرة لعملية التصدير.

الفرع الأول: دوافع التصدير

تهدف سياسة التوجه نحو التصدير إلى التركيز بشكل مكثف على الأسواق الخارجية حيث نجد أن الصادرات بالنسبة للدول النامية تعد مصدرا هاما لتمويل التنمية الاقتصادية، لذلك لا بد من توفر حصيلة من الصادرات لتمويل الواردات وذلك بالتوجه نحو التصدير وتنمية الصادرات.

ومن أهداف دوافع التصدير نذكر مايلي: (بن يوسف، 2011-2012، ص 24)

1 -يمثل التصدير الوسيلة الرئيسية للتخلص من العجز التجاري الذي تعاني منه العديد من الدول النامية خاصة.

2 -إن عملية تنمية الصادرات تتضمن أكثر من تنمية العملات الأجنبية وتحقيق التوازن الخارجي، بل هي

أساسية لتنمية الدخل القومي الحقيقي في الأجل الطويل فتنمية وترقية الصادرات حينما تعرف بدقة في

إطار حرية التجارة، هي تغيير هيكل ي نشاط الإنتاج المحلي، لا يتم إلا بإعادة توزيع الموارد

الاقتصادية المتاحة لصالح الأنشطة ذات الميزة النسبية، هذه الأخيرة هي الأنشطة الأكثر كفاءة والأكثر قدرة على النمو بمعدلات مرتفعة، وعلى ذلك فإن تنمية الصادرات تعبر في الواقع عن جوهر عملية التنمية الاقتصادية في إطار اقتصاد مفتوح.

3 ازدادت أهمية تنمية الصادرات لأجل التنمية الاقتصادية في إطار التطورات التي حدثت في أواخر الثمانينات ثم السبعينات التي شهدت تحولا عالميا لصالح اقتصاد السوق وحرية التجارة الخارجية فلقد كانت الدول النامية قبلا تعتمد على إستراتيجية إنمائية ذات توجه داخلي والتي تتمثل في إحلال الواردات ولم تعبأ بالصادرات، لكن مع برامج الإصلاح الاقتصادي والتعديل الهيكلي أصبح مطلوبا التخلي عن هذه الإستراتيجية والعمل على تنمية الصادرات إلى الخارج في إطار آليات السوق.

4 إن المرحلة المقبلة من هذا القرن، سوف تشهد آثار أخرى مترتبة عن العولمة التي أصبحت الثورة المعلوماتية على المستوى العالمي والنمو المطرد في نشاط الشركات متعددة الجنسيات في إطار حرية التجارة ونمو أسواق رؤوس الأموال في معظم الدول بالإضافة إلى ظهور شخصية المستهلك العالمي، لذا عملية التصدير وتنميتها سوف ترتبط بشكل متزايد بالقدرة على استخدام وتسخير أجهزة ووسائل المعلوماتية في اكتشاف فرص التصدير المتاحة عبر مختلف الأقطار، والمعروف أن الدول المتقدمة متفوقة في هذا المجال وهو ما يشكل تحدي للدول النامية.

أما التحدي الثاني فيتمثل في تزايد أنشطة الشركات متعددة الجنسيات وقد ينعكس ذلك على الدول المضيفة بالإيجاب أو السلب فيما يتعلق بتنمية صادراتها وهذا ما يحتاج إلى الدقة في الدراسة، كما أن تحرير ونمو الأسواق المالية قد يساهم في الاستثمار والتنمية خاصة في مجال صناعات الصادرات والذي يتم بدخول رؤوس الأموال أما الحركة العكسية لهذه الأموال فيمكن أن يضر بهذا الهدف. (بن يوسف، مرجع سابق، ص 25)

الفرع الثاني: أهم نظريات التصدير

تضمن الفكر الاقتصادي عبر السنوات الطويلة الماضية و الحديثة أفكار تعكس أهمية إسهام التجارة الخارجية في تحقيق الإنماء الاقتصادي و ذلك خلال ما تؤديه من توزيع الموارد الإنتاجية بين دول العالم على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الأفضل وما ينتج عن هذه التجارة من استغلال إمكانيات اتساع السوق في تحسين الإنتاج و تطبيق مبدأ التخصيص و تقسيم العمل الدولي كما يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الأفكار التي رأت في نشاط التصدير أهمية بالغة و اعتبره ركن أساسيا في عملية الإنماء الاقتصادي للدول

المتقدمة و النامية على السواء ولا بد هنا من إعطاء لمحة موجزة عن الأفكار الاقتصادية المختلفة قديما و حديثا و نظرتها إلى التصدير و أهميته.

أولاً: التصدير في الفكر الاقتصادي التجاري

ساد الفكر الاقتصادي التجاري منذ منتصف القرن الخامس عشر و حتى أوائل القرن الثامن عشر ولقد اعتبر التجاريون أن قوة أي شعب من الشعوب تتمثل بما لديها من ثروة، و التي تأتي من خلال كمية النقود التي يجمعها أفراد الشعب ولقد كان الاعتقاد لديهم بأن المعادن النفيسة و على الأخص الذهب و الفضة هما أساس الثروة الحقيقية، و على هذا الأساس ذهب التجاريون إلى أن الدولة يجب أن تبذل قصار جهدها من أجل زيادة دخول معدني الذهب و الفضة إلى أراضيها و عدم السماح بخروجها إلى خارج الحدود.

وأكد التجاريون على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة هي التجارة الخارجية كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية، ولم تقتصر مطالبهم بتدخل الدولة في التجارة و إنما طالبوا بضرورة تدخلها الكامل في الحياة الاقتصادية لضمان نجاح التجارة الخارجية، من أجل تحقيق هدف جمع الثروة للأمة، كما طالبوا كذلك بتدخل الدولة من أجل تنظيم علاقتها التجارية مع الدول الأخرى، بحيث تجلب التجارة أكبر قدر من الغنائم للدولة و تحدد من الأضرار والخسائر التي تتجم عن هذه التجارة.

ولقد أكد التجاريون على أن الهدف النهائي من النهوض بالإنتاج و دفعه للتطور و الازدهار و خاصة في مجال إنتاج السلع الصناعية هو في حقيقة الأمر تحقيق فائض من السلع التي تقوم الدولة بتصديرها إلى الخارج من أجل تحقيق المزيد من الثروة، و أوضح رواد هذه المدرسة بأن ما تحققه التجارة الخارجية من خلال القيام بعملية تصدير فائض الإنتاج من مختلف السلع من شأنه أن يؤدي في نهاية الأمر إلى النهوض بالقدرة الإنتاجية للقطاعات الاقتصادية للدولة. (وصاف، 2003-2004، ص ص، 7، 8)

وبذلك تطور هدف تشجيع الصادرات و إنعاشها من مجرد السعي للحصول على المعادن النفيسة إلى بلوغ هدف زيادة الإنتاج و تنويعه و رفع كفاءته من خلال العمل على دعم الصناعات التصديرية و تشجيعها، وزيادة حجم التبادل مع الخارج و تحقيق الفائض في الميزان التجاري، ومن جهة أخرى احتلت سياسة الحد من الواردات الشق الثاني من الفكر التجاري و ذلك بفرض الرسوم على الواردات و حظر استيراد السلع تامة الصنع بجانب تشجيع استيراد المواد الخام.

وإذا كان الهدف النهائي لدى التجاربيين هو تحقيق فائض من الصادرات للحصول على مزيد من الثروة فان هذا الهدف ليس غاية في حد ذاته و إنما يعتبر وسيلة لتحقيق ازدهار الدولة و اقتصادها مما ينعكس على مواطنيها وهو في حقيقة الأمر ما تسعى إليه جهود التنمية الاقتصادية في الوقت الحاضر وكان من الطبيعي ألا تثور أمام التجاربيين مشكلة التوازن الخارجي، فهم في الواقع دعاة لعدم التوازن ففكرتهم الأصلية هي زيادة حقوق الدولة عن ديونها، فإن ميزان التبادل الخارجي يجب أن يكون غير متوازن بل مختلا على أن يكون اختلاله لصالح الدولة فالتجاربيون من هذه الناحية لا يسلمون بفكرة التوازن، و لا بالتوازن التلقائي، فالحقوق يجب أن تتساوى مع الديون وإلا تعذر الحصول على الذهب من الخارج و لهذا كانوا يرون ضرورة إخضاع تقلبات ميزان التبادل الخارجي للرقابة من طرف الدولة و تنظيمها. (مولاي، 2006-2007، ص10)

ثانيا: التصدير في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي

لقد أبدى الكلاسيك اهتماما كبيرا بنشاط التجارة الخارجية و هذا منذ مطلع القرن الثامن عشر بدأت تتراجع أفكار التجاربيين و بدأت أفكار الكلاسيك التي نادى بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية وقامت بعرض فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي و أصبح هناك مفاهيم جديدة ترى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية و هذا ما يخالف المطالبة للفكر التجاري بضرورة تدخل الدولة في الاقتصاد .

في كتابه "ثروة الأمم قدم" آدم سميث "أحد رواد الفكر الكلاسيكي اهتم بالسوق و اعتبرها المحدد الأول للنمو الاقتصادي حيث أقر بأنه تزداد إمكانية تقسيم العمل مع كل اتساع في حجم السوق، و أكد على أهمية التجارة الخارجية في توزيع الفائض من الإنتاج الصناعي ذلك أن اهتمامه انصب حول القوى المحددة لنمو الإنتاج الحقيقي و ليس المعدن النفيس (مصدر الثروة عند التجاربيين).

و فيما بعد تمكن "ريكاردو" أكثر في إبراز دور التجارة الخارجية و أهميتها في النمو الاقتصادي بشكل يفرق عن آدم سميث وعلى أسس علمية جديدة، و أوضح كيف أن قيام التجارة الدولية على أسس اختلاف التكاليف النسبية و الذي يتيح الاستفادة من مبدأ التخصص و تقسيم العمل على النطاق الدولي و ذلك بضرورة توفير شروط الحرية الاقتصادية بشكلها الكامل، فلا تتدخل الدولة على الإطلاق في النشاطات الاقتصادية كما بين الأضرار الكبيرة التي يمكن أن تلحق بالنمو في ظروف إعاقه حرية التجارة.

ورأى الكلاسيك أن تنمية التجارة الخارجية على أساس الكفاءات النسبية لا يتعارض أبدا مع التنمية الاقتصادية بل يساهم فيها بشكل فعال و كبير وهاجم الكلاسيك بعنف السياسة العلمانية للتجاربيين التي تستهدف

الحصول على المعادن النفيسة من خلال إيجاد الفائض في الميزان التجاري و كان مبررهم في الدفاع عن حرية التجارة هو ترك الحرية الكاملة للتجارة سيؤدي في نهاية المطاف بكل دولة إلى التخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بأكثر ميزة نسبية في إنتاجها و أن التخصص الدولي أو ما يسمى بتقسيم العمل الدولي من شأنه أن يعو بالفائدة على كل دولة و على العالم بأسره مما يزيد من الرفاهية الاقتصادية لكافة الشعوب. (وصاف، 2002، ص9) و تناول مفكرو المدرسة الكلاسيكية بيان دور الصادرات في توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد و تحقيق الغلة المتزايدة و تحريك الاستثمار على وجه يضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية إلى جانب اجتذاب رؤوس الأموال الخارجية للاستثمار في ميدان إنتاج السلع التصديرية، فقد أوضح الفكر الكلاسيكي أثر التجارة الخارجية على تراكم رأس المال عن طريق ما يترتب على التخصص الكفاء للموارد الاقتصادية من ارتفاع الدخل الحقيقي و زيادة الادخار و توفير حوافز الاستثمار كنتيجة لاتساع إطار السوق والاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير، ومن خلال ما سبق عرضه عن الفكر لدى الكلاسيك فيما يتعلق بنظرتهم للتجارة الخارجية و خاصة الصادرات بأنها لم تكن مجرد أداة لتخصيص الموارد أو تحقيق التوزيع الأمثل لها، بل تعتبر عندهم قوة محركة للنمو. (أبو عبيدة، 2013، ص 352)

ثالثاً: التصدير في الفكر الاقتصادي الحديث

عندما جاء العالم الاقتصادي "KINZ" برز الاهتمام البالغ في أهمية تحليل دور الصادرات كأحد مكونات الدخل القومي حيث تسهم الصادرات من خلال عمل المضاعف بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة فالصادرات تعد أحد المكونات الأساسية للدخل الوطني، حيث يعتبر "كينز" أن الدخل الوطني يتكون من:

$$\text{الدخل الوطني} = \text{الاستهلاك الوطني} + \text{الاستثمار الوطني} + \text{الإنفاق الحكومي} + (\text{الصادرات} - \text{الواردات})$$

حيث ظهر عدد من الاقتصاديين الذين يحملون وجهة نظم مغايرة لما سبقهم من الاقتصاديين إزاء دور

الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية منهم **MARX, SINGER, NURKSE, MYRADAL**

حيث أشار **MARX** إلى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في الإنماء الاقتصادي للدول النامية في ظل السيطرة الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الدولية و ما تمارسه هذه الدول من استغلال و نهب الثروات الدول الفقيرة، بالإضافة إلى المنافسة الكبيرة بين هذه الدول للسيطرة على الأسواق و مناطق النفوذ في العالم و تحكمها في رأس المال العالمي.

أما **MYRADAL** فإنه يرى أن التجارة الخارجية بين الدول النامية و الدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين و يرى أن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الدولية تعمل في المقام الأول على تعزيز وضع الدول المتقدمة التي تتمتع أصلا بصناعة قوية مقابل ضعفها في الدول النامية، إلى جانب إن الطلب على صادرات الدول الأخيرة و غالبا ما تكون مواد خام أو أولية يتصف بعدم المرونة، و يرى أن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره إلى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية، إضافة إلى عوائد استثماراتها التي اقتصر على قطاعات معينة كإنتاج المواد الأولية و تصديرها.

و بالتالي يشير **MYRADAL** إلى أن التجارة الخارجية لن تؤدي إلى الركود الاقتصادي، وهو عكس ما تسعى إليه التنمية الاقتصادية من زيادة الدخل القومي و رفع مستوى المعيشة.

أما **NURKSE** فإنه يرى أن التجارة الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة، و ضرب مثلا عن ذلك بالدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في الدول الحديثة مثل كندا و أستراليا و جنوب إفريقيا و الأرجنتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير و سلعة غير مواتية، وإزاء ذلك بين تشاؤمه بما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية، و ذلك نتيجة ما تواجهه صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة من عقبات عديدة، هذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة. (وصاف، مرجع سابق، ص 8)

المطلب الرابع: طرق ومخاطر التصدير

لعملية التصدير أهمية و مكانة بالغة في مختلفة سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية مما جعله يحضاً بدراسات العديد من المفكرين الاقتصاديين و جعل له عدة طرق وأساليب لدخول الأسواق وكذلك لم تخلو عملية التصدير من المخاطر الناتجة عن العوامل التجارية والغير تجارية.

الفرع الأول: طرق التصدير

بشكل عام هناك اختلاف بين الباحثين و الكتاب عن طرق التصدير أو أساليب دخول الأسواق العالمية، وبسبب هذا الاختلاف نتطرق للأشكال الأكثر شيوعاً و المتمثل في: (عمري، 2010-2011، ص 152)

أولاً : التصدير

و يعتبر أبسط طريقة تستطيع بها المؤسسة الدخول إلى الأسواق العالمية و هو قدرة الدولة و شركاتها على تحقيق تدفقات ساعية و خدمية و معلوماتية و مالية و ثقافية و سياحية و بشرية إلى أسواق دولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح و قيمة مضافة و توسيع و نمو و توفير فرص العمل و الحصول على تكنولوجيا جديدة و غيرها، و يمكن للمؤسسة القيام بعملية التصدير المباشر و غير المباشر.

ثانياً: الاتفاقات التعاقدية

و هي عبارة عن اتفاق طويل الأجل بين شركة دولية و أخرى في دولة أخرى يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا و حق المعرفة من طرف لطرف دون استثمارات في أصول مادية، و من أهم الإنفاقات التعاقدية المتفق عليها نجد: (الصمدي، 2000، ص 279)

عقود الترخيص: يعتبر الترخيص طريقة أو وسيلة بسيطة نسبياً للدخول إلى السوق الدولية حيث أن مانح الترخيص يتفق مع المرخص له على أن يسمح له باستخدام علامة تجارية أو براءة اختراع أو أي عنصر آخر مقابل مبلغ معين.

عقود التصنيع و الإدارة: يتم التعاقد وفق هذه الصيغة مع مؤسسة أجنبية لغرض القيام بالإنتاج في حين تتولى المؤسسة الأصلية عمليات التسويق وذلك بدلا من الترخيص لمشروع أجنبي للقيام بعمليات الإنتاج والتسويق لهذه المؤسسة، ويكون الاختيار الأفضل في هذه الحالة هو التعاقد مع مؤسسة أجنبية كفاء للقيام بالإنتاج على أن تقوم المؤسسة الأصلية بتنفيذ العمليات التسويقية.

أما في عقود الإدارة تقوم المؤسسة بتصدير خدماتها الإدارية وليس منتجاتها حيث نجد أن المؤسسات الدولية توفر التكنولوجيا والخبرة الإدارية في حين يوفر المشروع في الدولة الأجنبية رأس المال.

ثالثا : الاستثمار المباشر

كثير من منظمات الأعمال تفضل الدخول إلى الأسواق الدولية من خلال التملك الجزئي أو المطلق للمشاريع الاستثمارية في البلدان المضيفة سواء كانت المشاريع للتسويق أو البيع أو التصنيع أو الإنتاج أو أي نوع من النشاط الإنتاجي أو الخدمي .

رابعا : التحالفات الإستراتيجية (عماري، مرجع سابق، ص 152)

يقصد بالتحالفات الإستراتيجية (التجارية و الاقتصادية) إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق ، و يؤدي التحالف إلى التعاون و السيطرة على المخاطر و التهديدات والمشاركة في الأرباح و المنافع و المكاسب الملموسة و غير الملموسة ، و يجدر بالذكر أن التحالفات الإستراتيجية قد تكون تكنولوجية أو إنتاجية أو تسويقية.

الفرع الثاني : مخاطر التصدير

يقصد بأخطار التصدير تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء العملية التصديرية ، و التي قد تكون ناتجة عن العوامل التجارية أو غير تجارية أو طبيعية و أخرى لا يمكن تصنيفها في و لا واحدة منهن ، و تتمثل هذه الأخطار فيما يلي:

أولا : الأخطار التجارية.

و هي تلك التي يكون سببها المستورد أو الأوضاع المالية ، و تؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها و تتمثل في كل من : (قدي، وصاف، 2002، ص ص، 5،7)

-إفلاس المستورد أو تصفيته.

-امتناع المستورد عن السداد ما استحق عليه للمصدر رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بالتزاماته .

-رفض المشتري لاستلام البضاعة المشحونة.

ثانيا : الأخطار غير تجارية (السياسية)

و هي المخاطر الناتجة عن عجز مستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية ، و بعبارة أخرى يقصد بها المخاطر التي تخرج عن إدارة المستورد و التي يكون مصدرها أو سببها سلطات القطر المستورد أو سلطات قطر العبور ، و أيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد ، و تتمثل في الحروب الأهلية ، الصراعات البيروقراطية، الرقابة على الأسعار ، الإرهاب الدولي ، الحرب النووية، الضغط الدبلوماسي ... إلخ (السيد متولي، 2011، ص 302)

ثالثا : الأخطار الطبيعية

يمكن تقسيمها إلى نوعين: أخطار ناتجة عن عمل الإنسان و أخرى ناتجة عن الكوارث الطبيعية و بالإضافة إلى هذه الإخطار السابقة الذكر ،هناك أخطار ثانوية منها أخطار الصرف ، أخطار المشاركة في المعارض و البحث عن أسواق جديدة ، إخطار التحويل و أخطار الاستثمارات الأجنبية. وإدارة مخاطر التصدير، هناك مجموعة من المداخل ضرورية لإدارة فعالة و هي: (قدي، و صاف، مرجع سابق، ص ص 11،12،

- **التجنب :** تجنب مصدر الخطر في المقام الأول بلغي ظهور الخطر نسبيا ، حيث يقصد بالتجنب غربة الدول التي تتميز بعدم الاستقرار السياسي و الاجتماعي و استبعاد إمكانية دخول أسواقها.
- **التفاوض :** ويقصد به قيام المصدر بالتفاوض مع الشركاء الآخرين أو حكومات الدول التي يتميز بوجود مخاطر سياسية أو اجتماعية ، بحيث يتم أولا تحديد الحقوق و المسؤوليات قبل القيام بالاستثمار .
- **الانفصال:** و تتضمن هذه الوسيلة فصل الموجودات أو تقسيمها لتقليل حجم الخسائر المحتملة.
- **هيكل الاستثمار:** و تتم بمشاركة الوطنين في الاستثمار و كذا اختيار الاستثمار الذي يتميز بسرعة استرداد التكاليف و تحقيق الأرباح في الأجل القصير من أجل تقليل الأخطار المحتملة.

المبحث الثالث: علاقة الشركات متعددة الجنسيات بالصادرات

إن الشركات متعددة الجنسيات والصادرات متشابكان تشابكا يتعذر حله، سواء على مستوى الاقتصاد الجزئي للاستراتيجيات و عمليات الشركات أم على مستوى الاقتصاد الكلي للاقتصاديات الوطنية، و هما بذلك يؤثران على عملية التنمية بشكل مشترك و غير مباشر من خلال الروابط التي تربطهما ببعضها البعض.

المطلب الأول: الشركات متعددة الجنسيات و الصادرات

هناك رأيان متداولان في أدبيات التنمية الاقتصادية فيما يخص العلاقة السببية بين الشركات متعددة الجنسيات والصادرات.

أولاً: انعكاس الشركات متعددة الجنسيات على الصادرات

تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا كبيرا في رفع كفاءة قطاع التصدير في الدول النامية، وهناك أسباب ودوافع لدى هذه الشركات تعمل على نقل وتوطين بعض الصناعات في البلدان النامية، ونلاحظ قبولا متزايد على الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية التي تتبنى إستراتيجية التوجه التصديري، وهناك المنافع المحققة للدول النامية من جراء ذلك، تتمثل في تقليل كلفة حصولها على التكنولوجيا الحديثة والتدريب عليها وممارسة العمل بها وفتح أسواق ذات نشاط دولي، وقيامها أيضا بتسويق المنتجات في السوق العالمية. إن المشكلة الرئيسية لدى الدول النامية يرجع إلى تعاملها مع الشركات متعددة الجنسيات إلى تعاملها ذات النشاط الدولي، وتكمن في كيفية الاستفادة من النواحي الايجابية لنشاطها من دون الوقوع في شركة تبعية التي تنشأ من خلال شركات دولية النشاط أسلوب الإنتاج المعد للتصدير.

وفي دراسة للبنك الدولي عن الصادرات إشارة واضحة إلى أهمية الصادرات بوصفها عاملا مهما لتدفق الشركات متعددة الجنسيات، مدعمة بنتائج البحوث التجريبية السابقة ومنها دراسة "جون" و "سان" الذين وجدوا أن التصنيع لغرض التصدير هو من أهم العوامل في جذب الشركات متعددة الجنسيات. (أحمد عمر، 2007، ص ص ، 131، 132)

وتعد الصادرات بشكل عام والصادرات الصناعية بشكل خاص محدد مهم في تدفق الشركات متعددة الجنسيات الموجهة للتصدير، وناقشت أغلب الدراسات فيما إذا كانت الصادرات تسبق الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل أم العكس وضمن دراسة تجريبية لمنظمة اليونكتاد أشارت الدراسات التجريبية، ومنها دراسة (LAYMER) عام 1985 إلى وجود علاقة سببية متعكسة بين حجم الصادرات وتدفقات الشركات متعددة

الجنسيات إلى الداخل ، وأن الصادرات تسبق الاستثمار الأجنبي في الأقطار التي تتمتع بمعدل عال من الاستثمار الأجنبي الداخل.

ثانياً: انعكاس الصادرات على الشركات متعددة الجنسيات

تعد الصادرات القوة الجديدة المحركة للنمو الاقتصادي في القرن الحادي والعشرين وبشكل أساسي في قطاع التصنيع أو الخدمات، وذلك لأن الشركات متعددة الجنسيات تتجه إلى القطاع الإنتاجي الذي يكون فيه العائد الحدي أعلى مقارنة بسائر القطاعات الإنتاجية الأخرى.

لقد أوضحت الدراسات التطبيقية في الدول النامية ارتفاع معدلات الشركات متعددة الجنسيات و تحقق النمو الاقتصادي ونمو الصادرات في دول جنوب آسيا بصفة خاصة، وهذا ما يؤهلها للاندماج في عملية العولمة وتقسيم العمل الدولي.

ومن الفوائد التي تعود على التنمية الاقتصادية من جراء زيادة الصادرات، أنه من خلال تنمية الصادرات يمكن للدول النامية أن تزيد من طاقة الاستيراد لديها، ويمكن لهذه الدول الاستفادة من فرص الاستثمار في القطاعات الاقتصادية الأكثر إنتاجية، وبذلك ينشط المنتجون لتقليد المنتجات الأجنبية، ومن خلال نمو قطاع التصدير تظهر حوافز لاستثمارات جديدة محلية أو أجنبية وتتاح الفرص لتوسيع نطاق الصناعات القائمة. ويمكن لزيادة الصادرات أن تسهم وبنشاط فعالية في تحسين عملية نقل التكنولوجيا وبالطرق المختلفة، سواء عن طريق جلب المعرفة الفنية أو المعدات الرأسمالية.

وتتفاعل جميع العوامل المذكورة بقوة وتحفز على استثمارات إضافية وتشجع التصدير والاستهلاك أيضاً، مما يؤدي إلى ارتفاع الناتج الإجمالي. (أحمد عمر، مرجع سابق، 133)

وهناك علاقة طردية بين حجم الصادرات والشركات متعددة الجنسيات، لأن زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة تدفق رأس المال الأجنبي إلى داخل البلد، ولا سيما أن التعاملات الخارجية لأي بلد تتم بالمعاملات الأجنبية وبالعكس في حالة الاستيراد، فزيادة الاستيراد يؤدي إلى تدفق رأس المال إلى الخارج. (Jomo K.S, 2001,p22)

المطلب الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات وإستراتيجية تشجيع الصادرات

تعد الصادرات الشق الأول من الميزان التجاري الذي يقيس مدى اندماج القطر في عملية التجارة العالمية وهي تعد مورد للدولة ومنها يمكن تغطية الواردات وتتأثر هي الأخرى بمدى مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في العملية الإنتاجية .

أولاً: ماهية سياسة تشجيع الصادرات

1 مفهوم سياسة تشجيع الصادرات

هي تنفيذ مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية. في حين يعرفه (KROUGER) "بأنها مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون الاقتصاد على سلعة واحدة" . أما (BALASSA و BHAGWATI) فقد عرفها "بأنها تلك الإستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات من خلال تقديم حوافز سعرية غير متحيزة لصالح صناعات بدائل الواردات". ولضمان تنفيذ الإستراتيجية، فقد وضع (GHERAWAY&MILNER1990) مجموعة من الأدوات لتحفيز الاستثمار في الإنتاج من أجل التصدير مثل الإعفاءات الجمركية والضريبية على المدخلات المستوردة، والإعفاءات الضريبية المحلية المباشرة وغير المباشرة على الأنشطة التصديرية مع منح ائتمان تصديري لاستيراد المدخلات الوسيطة اللازمة لصناعات التصدير، مع تخفيض ائتمان تقديم المرافق العامة الأنشطة التصديرية، بالإضافة إلى تقديم دعم مباشر للصناعات التصديرية . (عبد الرزاق، 2010، ص 89)

2 هدف إستراتيجية تشجيع الصادرات

تهدف هذه الإستراتيجية إلى تكفل الدول النامية بإجراء بعض عمليات التصنيع على صادراتها، حتى تزداد قيمتها في السوق العالمية. وقد أخذت هذه الإستراتيجية اتجاهاً.

أ - أقطار أسست صناعات تصديرية لتحويل مواردها الأولية وإنتاج مواد وسيطة قبيل تصديرها، كما حدث في البلدان المنتجة للنفط .

ب أقطار أحدثت مشاريع صناعية لإنتاج مواد استهلاكية متفاوتة الكثافة، اعتماداً على استعمال اليد العاملة الرخيصة التي تمتلكها (صناعة النسيج والمطاط)، كما حدث في دول جنوب شرق آسيا.

3 إستراتيجية تشجيع الصادرات والسياسة التجارية

وقد وجد الفكر النيوكلاسيكي في هذه السياسة، خطوة أساسية نحو النمو الاقتصادي، وبديل جيد لسياسة إحلال الواردات وتعظيم لفكرة المزايا النسبية التي تقوم عليها التجارة الدولية وخلق البيئة الملائمة للإنتاج والإدخال والتطبيق المستمر للتجديدات والتحسينات التكنولوجية عن طريق المنافسة الدولية. و أخيرا الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير المتمثل في اتساع السوق وانخفاض النفقات نتيجة زيادة الإنتاج والاستفادة من توافر ورخص القوى العاملة.

ولقد حاولت الدول التي اعتنقت هذه السياسة (دول جنوب شرق آسيا بصفة خاصة)، أن تستفيد وتطبق بعض مظاهر اقتصاديات السوق، و خاصة تحرير الاقتصاد وتحرير التجارة وباعتبار أن هذه الحرية تنمي الصادرات من خلال المنافسة الدولية، ولكنها اختلفت فيما بعد بينها، يتعلق بمدى هذه الحرية ونوعية الإجراءات المستخدمة حسب طبيعة النظام السياسي الذي تنتمي إليه.

إن كثير من الدول التي تتمتع أصلا بهيكل رأسمالي (مثل اليابان وكوريا الجنوبية وتايلاند وسنغافورة وهونج كونغ) وتحت ضغط الولايات المتحدة واليابان توسعت في هذه الإجراءات، و توسعت في تحرير التجارة والاقتصاد (مع قيود بسيطة من التدخل) من اجل تشجيع الصادرات. وتمثلت هذه الإجراءات غالبا: (شحة، 2003، ص ص، 168، 169)

- ❖ تطوير سعر الصرف: بحيث يكون أكثر واقعية (سعر الصرف العائم المقرر) ومعبرا عن الحقائق الاقتصادية (العرض و الطلب) وفي بعض الأحيان طبق سعر الصرف أقل من قيمته الحقيقية (تخفيض العملة) لتشجيع الصادرات .
- ❖ تسهيل التحويل: وتقديم تسهيلات ائتمانية للتصدير، و قروض لإقامة الصناعة رخيصة التكلفة وتقديم إعانات ودعم للشركات التي تقوم بالتصدير .
- ❖ تشجيع الاستثمار الأجنبي على توطن وإقامة الصناعات في هذه البلاد باعتبار أن هذا الاستثمار يجلب معه رأس المال والتكنولوجيا المتقدمة، مما يزيد من مقدرة البلاد التصديرية التنافسية .
- ❖ إقامة المناطق الحرة و مناطق خارج الحدود خالية من كافة القيود وتتمتع بالتححر الكامل لكي تتوطن فيها الشركات الأجنبية، و مناطق التخزين والصناعات المشتركة المتخصصة في التصدير إلى الخارج .
- ❖ الاستفادة من الظروف الإنتاجية المتواجدة والتي تحقق المزايا النسبية الإنتاجية الدولية، مثل العمالة الماهرة وغير الماهرة وتوفير فرص التعليم والتدريب والأجور المنخفضة والإعفاءات الضريبية وحوافز الاستثمار وحرية التحويلات وثبات سعر الصرف والإيجارات البسيطة وغيرها .

أما الدول التي تتمتع بهيكل اشتراكي: فقد طبقت قواعد مماثلة واتخذت خطوات عديدة لجذب الاستثمار الأجنبي والتوسع في الصادرات نتيجة مزايا اتساع السوق وارتفاع أثمان المنتجات في الدول الأخرى نتيجة زيادة الأجور. وقد طبقت هذه الدول بعض قواعد اقتصاديات السوق وتحرير التجارة. وعلى سبيل المثال فقد سمحت هذه الدول للمشروعات المحلية أن تتعامل في السوق في الفائض المتبقي لها من المنتجات بعد تسديد حصة الدولة. كما بدأت تظهر العناصر الخاصة في التجارة وفي إقامة المشروعات والصغيرة. ولعل أكبر مظهر يحاول أن يوفق بين اقتصاديات السوق واقتصاديات التخطيط هو إقامة مناطق حرة اقتصادية للصادرات، تحاول أن تجذب الاستثمار الأجنبي في الصناعات الخفيفة (الدرجات - الملابس - الألعاب - المنسوجات) وتعمل بحريتها وبنظام المشاركة مع المشروعات المحلية. وبذلك تم فتح الباب أمام التكنولوجيا ورأس المال الذي يحاول أن يستفيد من السوق الداخلية المتسعة والسوق الدولية وتحقيق المشروعات ذات الإنتاج الكبير والنفقات المنخفضة كما أقيمت أيضا مشروعات خاصة عديدة في المناطق الحدودية لكي يتكامل مع المشروعات في البلدان القريبة الرأسمالية (هونج كونغ) كما استفادت أيضا من توافر الأيدي العاملة الرخيصة الماهرة منخفضة الأجور كاستطاعة عن طريق صادراتها لتغطية وارداتها من التكنولوجيا. (شيحة، مرجع سابق، ص 170، 172)

ثانياً: علاقة الشركات متعددة الجنسيات وسياسة تشجيع الصادرات

وتجدر الإشارة إلى أن زيادة الاستثمارات تؤدي إلى زيادة الصادرات، لان هناك علاقة طردية بين التدفقات الاستثمارية وزيادة الصادرات، وإذا ما انخفضت الاستثمارات وزادت الصادرات فهذا يعني عدم وجود علاقة بينهما، و للتوضيح ذلك أنظر إلى مثال صيني في إستراتيجية تشجيع الصادرات: (الأخرس، 2012، ص 293) منذ منتصف الثمانينات اتجهت الإستراتيجية التجارية الصينية من سياسة إحلال الواردات إلى سياسة الإنتاج من أجل التصدير في أوائل التسعينيات على خلفية قدوم الشركات المتعدية للصين في منتصف الثمانينيات بالاستثمارات، ولهذا أصبحت التجارة الخارجية الصينية محورا إستراتيجيا للمؤسسات الصينية، حيث زادت الصادرات الصينية بصورة واسعة وأصبحت الشركات الصينية الممولة من الاستثمار الأجنبي المباشر قوة دفع لتطوير التجارة الخارجية الصينية، وبناء على ذلك زادت الصادرات الصينية فيما بين عامي 1984 من 0,1% إلى 12,6% من إجمالي الإنتاج ومن ثم عاودت الصين الانفتاح التجاري على العالم بصورة واسعة حتى غدت صادراتها تبحر في كافة أبحار العالم. (الأخرس، مرجع سابق، ص 294)

المطلب الثالث: الشركات متعددة الجنسيات والقدرة التنافسية التصديرية

إن تحسين القدرة التنافسية التصديرية أمر هام، ينطوي على تحديات، ولكنه ليس هدف في حد ذاته، بل أداة لبلوغ هدف تعزيز التنمية، ويثير ذلك قضية الفوائد المستمدة من التجارة المرتبطة بالشركات المتعددة الجنسيات، بدءا بتحسين الميزان التجاري، ثم تحسين عمليات التصدير وإدامتها على مر الزمن وحتى وإن كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة صوب التصدير تساعد على زيادة الصادرات، فإن الشركات الأجنبية تستورد أيضا، وقد تكون حصيلة النقد الأجنبي الصافية في بعض الحالات، وقد تسجل أيضا قيم تصدير عالية مع تدني معدلات القيمة المضافة، والمسألة في كافة الحالات هي معرفة كيف يمكن للدول النامية المضيفة أن تستفيد إلى أقصى حد ممكن من الأصول التي تتحكم بها الشركات متعددة الجنسيات، وتعتمد المسألة إلى حد كبير على الاستراتيجيات التي تتبعها الشركات متعددة الجنسيات، من ناحية، وعلى ما يقابلها من قدرات وسياسات في البلد المضيف، من ناحية أخرى. (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2002، ص 25)

والاعتماد المفرط على الشركات متعددة الجنسيات لبناء القدرة التنافسية التصديرية له عيوبه، فقد تركزت الشركات متعددة الجنسيات على المزايا النسبية الثابتة للبلد المضيف فقط، وعلى وجه الخصوص قد لا يكون بالمقدور تنمية المزايا النسبية الدينامكية ولا انخراط الشركات المنتسبة في الاقتصاد المحلي بإقامة روابط بمشاريع الأعمال المحلية عن طريق مواصلة تنمية مهارات العاملين أو بإدخال تقنيات أكثر تطورا. ويمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تسهم في تحسين القدرة التنافسية لبلد ما، إما من خلال الاستثمار في أنشطة ذات قيمة مضافة أكبر في الصناعات التي تستثمر فيها من قبل، أو بالتحول في صناعة معينة من الأنشطة ذات الإنتاجية المنخفضة والمعتمدة على تكنولوجيا بسيطة وعمالة كثيفة **LABOR INTENSIVE** إلى أنشطة ذات إنتاجية عالية تعتمد على تكنولوجيا رفيعة المستوى وعلى المعارف.

ثمة أولوية مشتركة بين الدول، سواء كانت دول غنية أو فقيرة، إلا وهي تحسين الصادرات وإدامتها حتى تسهم في التنمية مساهمة فعالة، ومثلما تجد الشركات نفسها مضطرة لجعل نظمها الإنتاجية أكثر قدرة على المنافسة، ويجب على الدول أن تنظر في كيفية التحول، في أي صناعة من الصناعات إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى.

ويمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تساعد بطرق شتى على تعزيز القدرة التنافسية التصديرية للدول المضيفة لهذه الشركات، ويكمن التحدي هنا في إمكانية الاستفادة من إمكانات الشركات متعددة الجنسيات لتحقيق هذا الهدف، ويقصد اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير، والتأكد من أن هذا الاستثمار

يرجع بفوائد إنمائية، يجب على الدول أن تجد أكثر الأساليب فعالية لجعل مواقعها مواتية للاضطلاع بنوع من الأنشطة التصديرية التي تهدف إلى تشجيعها، ولابد حتى للجهات التقليدية الرئيسة المستفيدة من الاستثمار الأجنبي الموجه للتصدير من الارتقاء بمستوى صادراتها للتمكن من تحمل عبء الأجور المرتفعة والحفاظ على قدرتها التنافسية كقاعدة للتصدير. (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2002، ص 26)

وتعد إمكانية الوصول إلى الأسواق الرئيسة شرطا ضروريا من الشروط الكفيلة بزيادة القدرة التنافسية لدولة ما، لكنه غير كاف لاجتذاب الأنشطة الموجهة للتصدير، ويمكن لحكومات الدول المضيفة أن تنظر في اتخاذ عدد من التدابير التي قد تحسن قدرة الدولة على اجتذاب الاستثمار في الأمد الطويل كقاعدة للإنتاج الموجه نحو التصدير، ويعد إنشاء مناطق لتجهيز الصادرات بقصد توفير هياكل أساسية فعالة والقضاء على البيروقراطية ضمن نطاق محدود أداة شائعة الاستعمال أيضا لتعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير، ويعتمد أداء مناطق تجهيز الصادرات إلى حد كبير على سياسات أخرى، ولاسيما السياسات الموضوعية لتنمية الموارد البشرية وإنشاء الهياكل الأساسية المطلوبة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير وزيادته.

ويتعين أن ينسجم اختيار أدوات السياسة العامة المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير مع الإستراتيجية التنموية الشاملة للدولة المعنية، كما يجب وجود وكالات لتشجيع الاستثمار ذات وجهة تجارية وعلاقات متطورة جدا مع القطاع الخاص، إضافة إلى الدوائر الحكومية الأخرى لخلق مزايا نسبية يمكن أن تكون مستدامة وليست عابرة.

وغني عن البيان أن مقدار النجاح الذي تحققه الدولة المضيفة في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير ورفع مستواه، إضافة إلى جني ثمار التنمية التي يحققها هذا الاستثمار يعتمد اعتمادا حاسما على قدرة الدولة على تطوير القدرات المحلية، والواقع أن بعض الدول التي كانت أكثر نجاحا من غيرها في تعزيز القدرة التنافسية في مجال التصدير والتحكم بالاستثمار الأجنبي المباشر الموجه صوب التصدير قد لجأت إلى إتباع نهج ثنائي يركز على تنمية القدرات المحلية مع استهداف الموارد والأصول الأجنبية في الوقت ذاته، ويمكن أن تشمل العناصر الهامة لهذا النهج على ما يلي: (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2002، ص 27)

1- لتأكد من أن ما هو مستهدف في تشجيع الاستثمار يتلائم مع الاستراتيجيات التنموية والصناعية الأوسع نطاقا للدولة المعنية.

- 2 - توفير رزمة من الحوافز بطريقة مركزة لتشجيع الشركات المتعددة الجنسيات على الاستثمار في الأنشطة الإستراتيجية (مع مراعاة قواعد منظمة التجارة العالمية بشأن التصدير).
 - 3 - إشراك الشركات الأجنبية المنتسبة في تطوير ورفع مستوى التنمية البشرية.
 - 4 - إيجاد بنية أساسية رفيعة المستوى من قبيل تجهيز الصادرات والمجمعات العلمية .
 - 5 - توفير الدعم الهادف لمنظمي المشاريع المحليين والنهوض بالموردين ومجمعات المشاريع.
- وحتى تقطف الدول المضيفة كامل ثمار الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدي ر، ويهدف تسهيل الأنشطة الموجهة نحو التصدير ورفع مستواها وجعلها مستديمة، فإن على هذه الدول أن تشجع إقامة الروابط بين الشركات الأجنبية المنتسبة والجهات الموردة المحلية ، وتعد هذه الروابط أداة رئيسة لتعميم المهارات والمعارف والتكنولوجيا على الشركات المحلية، وأهم أدوات السياسة العامة تشمل الآتي: (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2002، صص، 27، 28)
- توفير معلومات ومضاهاتها.
 - تشجيع الشركات الأجنبية المنتسبة على المشاركة في البرامج الهادفة إلى رفع مستوى القدرات التكنولوجية للموردين المحليين.
 - تشجيع إنشاء اتحادات أو نوادي الموردين.
 - توفير التدريب المشترك ، ومختلف المخططات الرامية إلى تعزيز سبل حصول الموردين المحليين على التمويل .
- وبالنظر إلى إمكانات تحسين القدرة التنافسية التصديرية من اجل النهوض بالتنمية، يتعين التسليم أيضا بحاجة الدول النامية إلى الحفاظ على حيز كاف في مجال السياسة العامة يتيح لها السعي لتحقيق أهدافها التنموية، وأخيرا ، فإن مقدار استفادة الدول النامية من الفرص الجديدة الناشئة عن ظهور نظم الإنتاج الدولي يعتمد على حد كبير على ما تتخذه هي عن نفسها من إجراءات، ويمكن للدول المتقدمة صناعيا أن تساعد أيضا بعدد من الطرق تتمثل بالآتي : (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2002، صص 28)
- أ -توفير المساعدة لتطوير القدرات المؤسسية .
 - ب ثشر المعلومات عن فرص الاستثمار الموجه صوب التصدير.
 - ت إزالة الحواجز أمام صادرات الدول النامية.

خلاصة الفصل الأول:

من خلال هذا الفصل نستنتج أن:

- الشركات متعددة الجنسيات أصبحت ظاهرة اقتصادية قانونية بل وحتى سياسية تهيمن وتسيطر على نسبة هامة من التجارة العالمية خاصة الصادرات .
 - كما أن هذه الشركات المتعددة الجنسيات تحكم سيطرتها واحتكارها على ميدان التكنولوجيا الحديثة مما يعزز التبعية المطلقة لدول العالم المتقدم .
 - يمكن الاستفادة منها لو عرفنا كيفية التعامل معها خاصة وأنها الحل الوحيد لبعض الدول كي تبني اقتصادها ومستقبلها من خلال تنويع مصادر دخلها خاصة في مجال السلع الصناعية وبعيدا عن قطاع المحروقات.
 - تعتبر عملية التصدير من أهم القضايا التي لا يمكن لأية دولة الاستغناء عنها، سواء كانت متقدمة أو نامية، حيث نجد أن معظم الدول تحاول معالجتها، والاستفادة من إيجابياتها، وخاصة الدول النامية منها.
 - إن للصادرات أهمية أكبر لمكانة الدول في الاقتصاد العالمي ، مما يستدعي كسر كل الحواجز و تقليل من معيقات هذه العملية - التصدير - لتأسيس بنية اقتصادية و مواكبة العصر و التطور، هذا ما أدى إلى رسم طرق لتحقيق الهدف من خلال مراعاة المبادئ ، حيث عملت الدول على تطوير صادراتها بالتحديد من خلال خلقها لمداخل حديثة و معاصرة.
 - للتصدير أهمية قصوى في اقتصاد أي دولة ويعتبرها البعض قضية مجتمعية تفرض نفسها على المسارات الاقتصادية لتلك المجتمعات، وهو أحد الآليات الهامة لزيادة معدلات نمو الناتج المحلي من خلال توسيع نطاق السوق والذي يعد النفاذ إلى الخارج أهم عناصره فالتوسع في التصدير عموما يساعد على إزالة العوائق أمام التنمية الاقتصادية.
- وفي الأخير استنتجنا أن هناك علاقة طردية بين الشركات المتعددة الجنسيات و حجم الصادرات لأن زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة تدفق رأس المال الأجنبي إلى داخل البلد كما تساهم الشركات متعددة الجنسيات في تشجيع وتطوير الصادرات خاصة صادرات المحروقات لأن معظم تدفقات الشركات متعددة الجنسيات تذهب لقطاع المحروقات.

الفصل الثاني:

الإطار التطبيقي للدراسة

2014-2005

تمهيد:

لقد انتهجت الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية سياسات متعددة الجوانب تهدف في مجملها إلى تحقيق تنمية اقتصادية متكاملة، ففي مجال الاستثمار عملت الدولة على تشجيع الشركات متعددة الجنسيات وذلك منذ انتهاجها لسياسة الانفتاح الاقتصادي واعتمادها اقتصاد السوق، هذا الانفتاح على العالم الخارجي والاقتصاد العالمي، ساهم في تزايد الاستثمارات الوافدة إليها وعمق من علاقاتها مع الدول الأخرى في هذا المجال مما سمح لها من الاستفادة من هذه الاستثمارات المستقطبة في تنميتها الاقتصادية ورفع مستويات نموها في عدد من المجالات خاصة في مجال المحروقات، والاستغلال الأكثر لمواردها المتاحة، إلا أن هذا الاستغلال للموارد لم يكفي الجزائر لزيادة استقطاب الشركات متعددة الجنسيات حيث زالت تعاني من الخلل والقصور في معظم منظوماتها بشكل يعيق السير الطبيعي لعمليات الاستثمار، مما أدى إلى تردد المستثمرين الأجانب لدى اختيارهم الاقتصاد الجزائري كموقع لاستثماراتهم.

إن للجزائر الحصة الكبيرة للمحروقات في مجال الصادرات وهذا يبرز إلينا بشكل واضح، مما أدى إلى التبعية الكبيرة للمحروقات في مجال العملة الصعبة وفي مجال إيرادات ميزانية الدولية أمام هذا الوضع وعدة أوضاع أخرى وقصد التقليل من الاعتماد على قطاع المحروقات المرتفعة انتهجت الجزائر سياسة لتطوير الصادرات خارج المحروقات، إن هذه السياسة مازلت لم تبرز آثارها بشكل واضح في حجم الصادرات خارج المحروقات ومن هذا المنطلق ارتأينا تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: واقع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر.

المبحث الثاني: دراسة وضعية الصادرات الجزائرية

المبحث الثالث: دراسة مدى مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات بالجزائر

خلال الفترة 2005-2014

المبحث الأول: واقع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر

إن موقف المشرع الجزائري من موضوع الشركات متعددة الجنسيات كان حذرا تحفظا على استقلالها الاقتصادي، كما أن نشاط هذه الشركات في الجزائر توسع ليشمل معظم القطاعات الاقتصادية مع نهاية التسعينات، بعدما كان قطاع المحروقات المستهدف الوحيد من طرف هذه الشركات في الماضي باعتباره المجال الأكثر استقطابا لاستثمارات هذه الأخيرة وهو ما سنتناوله في هذا المبحث باحثين عن المكانة القانونية لهذه الشركات في قانون الاستثمار عبر مراحل تطوره وكذا قانون النقد والقرض، وقانون المحروقات.

المطلب الأول: الإطار القانوني والمؤسسي لتواجد الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر

إن معالجة الجزائر لقضية الشركات متعددة الجنسيات وكيفية التعامل معها في إطارها التشريعي والمؤسسي منذ الاستقلال إلى اليوم، مرت بعدة مراحل تميزت كل مرحلة عن الأخرى بمتغيرات سياسية واقتصادية خاصة بها.

الفرع الأول: المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري

عرفت الجزائر عدة قوانين للاستثمار يمكن تقسيمها إلى فترتين أساسيتين وهما فترة الاقتصاد الموجه وفترة الانفتاح على اقتصاد السوق وهذا ما سنتناوله في هذا المطلب.

أولاً: في فترة الاقتصاد الموجه

تميزت هذه الفترة بالتدخل الكبير للدولة في المجال الاقتصادي بصفة عامة ومجال الاستثمار بصفة خاصة وترجم هذا التوجه النصوص القانونية الصادرة في تلك المرحلة وعلى رأسها قوانين الاستثمار عبر فترتي الستينات والثمانينات.

➤ مرحلة الستينات

في هذه المرحلة تبنت الجزائر قانونين للاستثمار هما قانون 1963 وقانون 1966 ويعترف كلا القانونين بالمستثمرين الأجانب، ويمنح لهم مجموعة من الضمانات والامتيازات من أجل استقطابهم كطرف أجنبي دون تمييز بين مختلف أشكالهم، ويضمن في نفس الوقت رؤوس الأموال الوطنية ويحفظ مكانتها ويمكن تقسيم هذه الفترة إلى قسمين: (ريال، 2011-2012، ص ص، 282-283)

أ. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون 277/63:

رغم أن هذا القانون لا يتناول الشركات متعددة الجنسيات إلا أنه يتحدث بالمقابل عن المستثمر الأجنبي، بعيدا عن تحديد معيار يستند إليه في تحديد المستثمر الوطني وتفريقه عن الأجنبي، وربما يعود سبب ذلك إلى اعتباره أول قانون يصدر بعد الاستقلال مما يعني حداثة التجربة وقلة الخبرة ولقد تضمن هذا القانون مجموعة من الضمانات مقسما إياها إلى قسمين:

- الضمانات العامة والتي تبدأ من نص المادة 03 وتترتب هذه الضمانات أليا لكل الاستثمارات المقبولة.
- الضمانات الخاصة.

وبالرجوع لنص المادة 03 من القانون المذكور أعلاه، نجدها تمنح الحرية للمستثمرين الأجانب دون الإشارة إلى الوطنيين منهم، ويرجع السبب في ذلك لافتقار البلاد في تلك الفترة إلى رأس مال وطني قادر على القيام بتنفيذ المشاريع المستعجلة التي تتطلبها التنمية.

كما أن النص القانوني يفرق بين نوعين من الشركات المستثمرة وهي:

- المؤسسات المرخص لها، وذلك حسب نص المادة 08 من قانون 277/63.
 - المؤسسات المتعاقدة، وتعد هي الأخرى مؤسسات مرخص لها حسب نص المادة 18، بحيث يشترط المشرع في نفس المادة 18 على الشركة الراغبة في التعاقد مع الدولة أن تكون شركة معتمدة.
- وبهذا نجد أن المشرع قد حدد معيارا جديدا للتعامل مع المستثمر الأجنبي وهو معيار "الاعتماد" وبالتالي التأكيد على تطبيق مبدأ الإقليمية، لأن الشركة يتم اعتمادها وفقا للقوانين الوطنية.

وقد ربط المشرع مرحلة الاعتماد بضمانات محددة نقل كما ونوعا عن الضمانات الممنوحة للشركة التي تجمع بين الاعتماد والتعاقد، وهكذا كلما زادت الإجراءات الإدارية توسعا وتشعبا زادت الامتيازات الممنوحة تبعا لذلك، بحيث أن الاعتماد يتطلب إجراءات معينة والتعاقد أيضا يتطلب إجراءات محددة والجمع بين هذه الإجراءات أمر يتطلب مشقة أكبر من القيام بإحدهما فقط. ويعد هذا الأسلوب نوع من أنواع الرقابة التي كانت تفرض على المستثمرين الأجانب وهي رقابة الإجراءات الإدارية.

إن الهدف الأساسي من هذه الضمانات والامتيازات الممنوحة، هو استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ولكن على الرغم من ذلك فإن قانون الاستثمار لسنة 1963 لم يحقق الأهداف المنتظرة منه حيث تم إبرام مشروعين فقط في هذه المرحلة ويعود سبب إخفاق هذا القانون في تحفيز الاستثمارات الأجنبية بما فيه استثمارات الشركات متعددة الجنسيات لأسباب عديدة منها: (ربال، مرجع سابق، ص 284)

1 -ارتباط أغلب الامتيازات والضمانات الممنوحة بشروط مقيدة تحد من هذه الامتيازات كالحرية المربوطة بالنظام العام، وترك مفهوم هذا الأخير واسعا على إطلاقه أي بدون تقييد.

2 -التضييق على الشركات الراغبة في الاستثمار من خلال تحديد أنواع الاستثمارات المقبولة وبالتالي استبعاد كل استثمار آخر من غير الاستثمارات الإنتاجية .بالإضافة إلى فرض شرط الاعتماد والتعاقد لوجود الشركات الأجنبية على التراب الوطني، والتفريق في الضمانات بالنظر للأسلوب المتبع في التواجد.

3 -تحديد أصول وأشكال الربح التي ترغب الدولة الجزائرية في تحقيقها مما جعلها تحدد رأس المال الواجب توفيره (لا يقل عن 05 ملايين فرنكا) تحديد مناصب الشغل الواجب توفيرها أيضا، وهي 100 منصب على الأقل، بالإضافة إلى التركيز على الاستثمار المالي دون الاستثمار التكنولوجي زد على ذلك، خضوع هذه الشركات للبرامج المقررة من طرف السلطة العامة، وهو ما يفيد إمكانية تدخل السلطة العامة (الدولة) في أي وقت وعلى أي شكل.

وبفشل هذا القانون جاء قانون آخر ليحسن من هذه الضمانات الموجهة للشركات الأجنبية دون تحديد لصفاتها وجنسياتها، مع إلزامية تطبيق القانون الوطني عليها ، وهو ما جعل الشركات الجزائرية تخضع لنفس التزامات وضمانات المستثمر الأجنبي.

ب. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في أمر 284/66

تم سن هذا القانون على إثر قرار مجلس الثورة في 12 فيفري 1966 أي السنة الموالية لتاريخ التصحيح الثوري لسنة 1965 بهدف إثراء قانون الاستثمارات وتحديد نظام حقيقي للاستثمار الخاص، وقد أوضح الأمر رقم 284/66 في عرض أسبابه أن نجاح سياسة الاستثمارات تكون عن طريق اللجوء لاستدعاء رأس المال الخاص الوطني منه الأجنبي على السواء. (ريال، مرجع سابق، ص 285)

وقد منح هذا القانون للمستثمر الأجنبي دون تمييز نمط استثماره وشكله (مباشر أو غير مباشر)

امتيازات تعد البدايات الأولى لوضع سياسة تحفيزية للمستثمر الأجنبي في الجزائر أهمها:

1. تبسيط إجراءات الترخيص.

2. الاعتراف للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الجزائريين والأجانب بإمكانية الاستثمار في القطاعين الصناعي

والسياحي وهو ما تؤكد المادة 01 من الأمر 284/66

3. إمكانية مشاركة الرأسمال الأجنبي في القطاعات الحيوية بالنسبة للاقتصاد الوطني، حسب نص المادة 02 من أمر 284/66.

4. إمكانية مشاركة الشركات المختلطة الاقتصاد مع الدولة سواء برأس مال وطني أو أجنبي ، وما يمكن ملاحظته على مجموع هذه المبادئ التي كرسها هذا الأمر ما يلي: (ريال، مرجع سابق، ص، 286)

- تناوله لبعض أصناف وصور الشركات التي يمكن أن تستثمر وهي شركات الاقتصاد المختلط كما يتحدث عن شركات نامية، وهي الشركات الموجودة من قبل ويستمر نموها وهو لا يشير لكونها وطنية أم أجنبية، كذلك المؤسسات المحدثّة وهي الأخرى دون تمييز أيضا بين هذه الشركات الأجنبية في حد ذاتها دون تمييزها عن الشركات الوطنية.

- النص على إمكانية التأميم وربطه بدواعي التنمية الاقتصادية كما أن الاسترجاع يقرر لزوما بموجب نص تشريعي، ويترتب عليه تعويض يحدد بواسطة خبراء في مهلة أقصاها 09 أشهر.

- تكريس منافع جبائية وجمركية للمؤسسات المستثمرة.

- ومن هنا يظهر تمييز قانون 284/ 66 المتعلق بالاستثمار للشركات متعدد الجنسيات عن الشركات الوطنية من خلال نصه على أنواع الرخص التي تستفيد منها الشركات المستثمرة.

وهكذا لم يجلب القانونان المستثمرين الأجانب لأنهما كانا ينصان على إمكانية التأميم ولأن الفصل في النزاعات كان يخضع للمحاكم الجزائرية والقانون الجزائري، وبهذا كانت المكانة الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات ضعيفة جدا بالنظر للاهتمام الممنوح للشركات المختلطة للاقتصاد، وهو ما يفسر خضوع المؤسسات الأجنبية للمراقبة على حد تعبير المادة 10 من الأمر رقم 284/ 66. (ريال، مرجع سابق، ص 287)

➤ مرحلة الثمانينات:

مع بداية الثمانينات عملت الجزائر على ترسيخ مبادئ اقتصادية قائمة بصفة أساسية على مركزية الاقتصاد الوطني والتوجه نحو مشاركة الرأسمال الخاص الوطني منه والأجنبي ويمكن البحث عن مكانة الشركات متعددة الجنسيات في هذه المرحلة من خلال نصين قانونيين:

1 مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون 11/82:

إن أهم ما جاء به هذا القانون هو سماحه للرأسمال الأجنبي والمحلي بتكوين شركات مختلطة الاقتصاد، ويكون بذلك قد حدد نوع الاستثمار الذي ترغب الدولة في تشجيعه، كما يؤكد نيتها في رفض التدخل

المباشر للاستثمار الأجنبي ومشاركته المطلقة في الشركات الاستثمارية ، وفضلت الاستثمار عن طريق الشركات المختلطة الاقتصاد.

ونتيجة لهذه السياسة المنتهجة صدر قانون خاص بالشركات المختلطة الاقتصاد رقم 13/82 وترجع الأسباب التي دفعت بالمشروع الجزائري إلى خلق إطار قانوني للشركات المختلطة الاقتصاد على حساب الشركات متعددة الجنسيات إلى عدة أسباب أهمها: (رياد، مرجع سابق، ص 288)

- التخوف الدائم من التبعية التي قد تلحق الاقتصاد الوطني بصورة عامة لذلك اعتبرت الشركات المختلطة الاقتصاد كآلية رقابة على المستثمر الأجنبي.
- الحاجة الملحة إلى نقل التكنولوجيا والمعرفة مع ضمان استفادة الشريك الوطني من خلال تكوين اليد العاملة واكتساب الخبرات.

وقد ألزم القانون السالف الذكر خضوع هذه الشركات للقانون التجاري، فتعد الشركات المختلطة الاقتصاد الكائن مقرها بالجزائر شركات أسهم، يحدد قانونها الأساسي ومقرها بموجب بروتوكول الاتفاق المبرم بين المؤسسة الوطنية والطرف الأجنبي وهو ما نصت عليه المادة 03 فقرة 01 من قانون 83/ 13 وكذا المادة 20 من نفس القانون.

إن إنشاء مثل هذه الشركات في هذه المرحلة كان منطقيا بسبب النظام الاشتراكي السائد في هذه المرحلة هذ بالنسبة للطرف الوطني، بينما الطرف الأجنبي المتعود على الحرية في الاستثمار والتحرك اعتمادا على النسق الرأسمالي الذي نشأ فيه فإنه يجد صعوبة كبيرة في تقبل هذا الاشتراك الإجمالي والافتتاح به. وقد ظهر موقف المشرع واضحا صريحا بخصوص الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات التي لا ينفيتها الوجود الواقعي رغم غياب نظام قانوني مؤطر لها ومحترم لخصوصياتها رغم استحواد هذه الشركات متعددة الجنسيات على % 81.5 من المبلغ الإجمالي للاستثمارات التي قدرت خلال الفترة الممتدة من 1962 إلى غاية 1980 ب 22.9 مليار دينار موزعة على كل من فرنسا، بلجيكا، ألمانيا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية.

وواصلت الجزائر سياستها الرقابية على المستثمر الأجنبي بما في ذلك الشركات متعددة الجنسيات وأجبرتها على الاستثمار في شكل شركات مختلطة الاقتصاد دون الالتفات إلى هذا الفراغ التنظيمي الهام جدا، وقد جاء قانون 11/82 بمجموعة من التعديلات لقانون الاستثمار لسنة 1966، ومنها على الخصوص المادة 12 والتي وسعت مجالات الاستثمار بحيث كانت قوانين الاستثمار تنص على قطاعين فقط هما قطاع السياحة

و الصناعة، فأضافت قطاعات جديدة يمكن للمستثمر أن يتدخل فيها ومنها قطاع الخدمات، الصيد البحري، البناء، السياحة والصناعة بالإضافة إلى تعديلات أخرى وردت في المواد 19، 21، 22، 24. ولم يكتف المشرع بهذا القانون بل أصدر قانون آخر معدل و متمم لقانون 13/82 مصرا على تطبيق الشراكة الإجبارية الشراكة الإجبارية من خلال المؤسسات المختلطة الاقتصاد. (ريال، مرجع سابق، ص 289)

2 مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون 13/86:

استأنف المشرع الجزائري من جديد سياسته المتمسكة بالأشكال التقليدية للاستثمار الأجنبي وهي المؤسسة المختلطة الاقتصاد بمشاركة مؤسسة عمومية أو خاصة جزائرية أو مشاركة بالأسهم وكل طريقة تمنح مراقبة فعالة على الطرف الأجنبي المشارك.

وبموجب هذا القانون تأكدت مشاركة الرأسمال الأجنبي ومساهمته في بناء التنمية الاقتصادية عن طريق إنشاء شركات مختلطة، غير أن مساهمة رأس المال الأجنبي في شركة مختلطة كان لا يتجاوز نسبة 45% بينما رأس المال الجزائري كان يتراوح بين 51% و 80% من رأس المال الخاص بالشركات المختلطة ورغم عدم ورود امتيازات إضافية كبيرة في قانون 13/86 فإنه بقي متمسكا بمبادئه الرقابية الصارمة وعلى رأسها إمكانية التأميم لاعتبارات المصلحة الوطنية والتعويض الناتج عنه، الذي ألزمه بأن يكون عادلا ومنصفا وهو ما كرسه المادة 25 من قانون 13/86 المتعلق بتأسيس الشركات المختلطة وسيرها بالإضافة إلى حصر شكل تواجد المستثمر الأجنبي ، هذا الحصر الذي تناولته النصوص القانونية وخالفته الممارسة الواقعية.

وأمام النتائج غير المرضية التي وصل إليها الاقتصاد الجزائري خاصة بعد انهيار أسعار البترول و بروز أزمة 1986 ، رأت السلطات الجزائرية ضرورة إعادة النظر في السياسة الاقتصادية المنتهجة وفي سنة 1988 تبنت الجزائر إصلاحات أدت إلى ظهور المؤسسات العمومية الاقتصادية وذلك بموجب قانون 01/88 المؤرخ في 12 يناير 1988 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات العمومية، حيث سمح للشركة الأجنبية بإبرام العقد مباشرة مع المؤسسة الاقتصادية العمومية وهو ما يجسد بوادر التحرر الأولى، والإلغاء الضمني لأحكام القانونين 13/82 و 13/86. (ريال، مرجع سابق، ص 289، 290)

ثانيا: في فترة الانفتاح على اقتصاد السوق

تغير دور الدولة في هذه المرحلة وأصبحت تقوم بالإشراف على عمليات الاستثمار فاتحة المجال أمام المستثمرين الوطنيين والأجانب العموميين والخواص على حد سواء وعرفت هذه الفترة صدور قانونين

للاستثمار، تميزا بتشجيع هذا الأخير ومنح مجموعة من التحفيزات المستقطبة لرؤوس الأموال الأجنبية كذلك دون التفريق بين مختلف أشكالها وقدراتها.

1 - مكانة الشركات متعددة الجنسيات في المرسوم التشريعي 12/93:

إن الطبيعة المزدوجة للمستثمر الأجنبي باعتباره مستثمر وطني يتمتع بجميع الضمانات التي يتمتع بها هذا الأخير من جهة واعتباره أجنبي في نفس الوقت ليخضع بهذه الصفة لإجراءات رقابية ردعية صارمة من جهة أخرى أمر استوجب نظرة جديدة أكثر شمولية وواقعية وهو ما نتج عنه صدور المرسوم التشريعي 12/93 الذي يشكل توجهها صريحا وواضحا نحو ليبرالية الاقتصاد والسوق عوض التردد والتذبذب الذي عرفته القوانين السابقة، وإن كان المرسوم التشريعي 12/93 صريحا في اختيار المنهج الاقتصادي المتبع فقد أغفل هو الآخر معايير التفريق بين الوطني والأجنبي وهذا يعود إلى رغبته في جذب المستثمر الأجنبي والابتعاد عن كل ما يمكنه أن يخلق تخوفا لدى هذا الأخير.

وتظهر مكانة الشركات متعددة الجنسيات بصورة كبيرة من خلال الضمانات والامتيازات التي جاء بها هذا المرسوم التشريعي 12/93 كدليل على المكانة الهامة والمميزة للاستثمارات الأجنبية على اختلاف صورها وأشكالها ويمكن إجمال الضمانات التي كرسها المرسوم التشريعي فيما يلي: (ريال، مرجع سابق، ص 291)

- مبدأ المساواة في المعاملة.
- استبدال إجراء التأميم بالتسخير، وحذف بذلك مصطلح التأميم والمصادرة وهو دليل على وعي المشرع بالنقاط التي تقلق المستثمرين الأجانب وتزيد من تخوفهم وقد كرسه الإجراء المادة 40.

2 - مكانة الشركات متعددة الجنسيات في الأمر 03/01: (يوسف، 2002، ص 22)

يعد الأمر 03/01 أحدث نص تشريعي ينظم الإطار القانوني العام الذي يحكم الاستثمارات في الجزائر والمادة 30 من الأمر المذكور تنص على إلغاء كل الأحكام السابقة المخالفة لهذا الأمر ولا سيما تلك الواردة في المرسوم التشريعي 12/93.

ورغم اعتبار الأمر 03/01 نصا جديدا إلا أنه لا يختلف إلا نادرا مع النص السابق وهو المرسوم التشريعي 12/93 ويمتاز هذا النص الجديد بتثبيت المكانة القانونية للاستثمارات الأجنبية وتعميق الضمانات والامتيازات الممنوحة بها، من أجل تحفيز النشاط الاقتصادي وخلق مناصب عمل والاستغلال الأمثل للقدرات الإنتاجية الوطنية.

3 - مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل القوانين المكملة لقانون الاستثمار:

إن قانون الاستثمار الجزائري يحيل بطريقة غير مباشرة إلى مجموعة نصوص قانونية أخرى تكون في بعض الأحيان مفسرة له، وأحيانا أخرى مكملة له بأكثر شرح وتفصيل.

وهو ما يدفع البحث عن وضعية الشركات متعددة الجنسيات في قوانين أخرى أهمها قانون النقد والقرض باعتباره المنظم للنشاط المالي والمصرفي وكذا قانون الضرائب باعتبار وجوده كأداة رقابية على النشاطات الاقتصادية والتجارية سواء للمستثمرين الأجانب أو الوطنيين. كما تجدر الإشارة إلى قانون المحروقات العصب النابض للاقتصاد الوطني والمجال الأكثر استقطابا لمثل هذه الشركات، والشركات الأجنبية عامة.

أ. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون الضرائب

إن البحث عن وضعية استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في مجال الضرائب يقودنا إلى البحث في قوانين المالية، كما يعود بنا إلى قوانين الاستثمار في شقها المتعلق بالضرائب، وكغيره من القوانين الأخرى لا وجود للشركات متعددة الجنسيات فهو يشير إلى استثمار وطني واستثمار أجنبي دون تمييز صور تواجد هذا الأخير.

➤ السياسة الضريبية:

تقرض قوانين المالية مجموعة من الضرائب على الشركات المستثمرة وتشمل هذه الضرائب كل

أنواع الشركات دون تحديد من شركات إلى شركات أموال ومن أهم هذه الضرائب: (ريال، مرجع سابق، ص ص، 292-294)

- الضريبة على أرباح الشركات: بحيث تخضع شركات الأموال إلى ضريبة على الدخل بقيمة 30%
- الضريبة على الدخل الإجمالي: ويكلف بهذه الضريبة الأشخاص الطبيعية باعتبارهم مالكيين لرأس مال الشركة.
- الضريبة على القيمة المضافة: وتخضع لها الشركات بغض النظر عن الشكل القانوني الذي تتخذه وهو ما جاء في دليل ضرائب المستثمر لسنة 2004.

➤ سياسة الإعفاءات الضريبية:

وهي إجراءات عكسية للضريبة، حيث يمكن استخدام هذه الأخيرة في تنمية نشاطات اقتصادية أو تشجيع استثمارات محلية أو أجنبية في مجالات معينة، كما لا تخلو أيضا من توليد آثار مالية واجتماعية وتعد هذه الإعفاءات الضريبية عامل أساسي في تحريك وتوجيه الاستثمارات خاصة الأجنبية منها.

وكما فرضت قوانين المالية مجموعة من الضرائب، فقد أوردت مجموعة من الاستثناءات على هذه الأخيرة نذكر منها:

- تعفى من الدفع الجزافي لمدة 5 سنوات ابتداء من السنة المالية 2001، المؤسسات التي تقوم بعمليات بيع السلع والخدمات الموجهة للتصدير.
- كما تستفيد الشركات الناشطة في مجال السياحة من الإعفاء الضريبي على أرباح الشركات لمدة 10 سنوات.

ب. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل قانون المحروقات رقم 07/05:

إن هذا القانون يعتبر كأحدث نص تشريعي في قطاع المحروقات ، ف جاء بأحكام جديدة على القانون القديم 86-14، إذ أكد على معيار الإقامة للتعامل مع المستثمرين في قطاع المحروقات وهو ما جاء في المادة 6 من هذا القانون في فقرتها الثانية حيث نصت على " : يمكن كل شخص مقيم في الجزائر أو لديه فرع فيها، أو منظم في أي شكل آخر يسمح له بأن يكون موضوع جباية، ممارسة نشاط أو أكثر من النشاطات المذكورة ، شريط احترام أحكام هذا القانون، والقانون التجاري، وكذا كل الأحكام الأخرى التشريعية أو التنظيمية المعمول بها. "

كما يعتبر هذا القانون من أهم القوانين التي صدرت لحد الآن، وذلك لما له من انعكاسات ايجابية على التنمية والاستثمار بالنسبة للفريق الذي دافع عنه، وكذا التأثيرات السلبية على الثروة النفطية، وتناقض هذا القانون مع إحدى مواد الدستور بالنسبة للمعارضين له، وحسب رأي وزارة الطاقة والمناجم فان هذا المشروع يهدف إلى: (تومي، 2006، ص ص، 123، 122)

- تنمية احتياطي المحروقات بالبحث والتنقيب، وتنمية الإنتاج، تنمية موارد الدولة بفضل الاستثمارات الجديدة، وتنويع صادرات القطاع، تحسين تنظيم وتسيير المؤسسات الجزائرية النشطة في قطاع المحروقات.

- تكييف التشريع الجزائري مع متطلبات العولمة، والانضمام إلى التكتلات الدولية باستغلال الفرص المتاحة إداريا قبل أن يفرضها الواقع.

ج. إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2009: (الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، 2010، ص ص، 8، 9)

جاءت هذه المبادرة تلبية لانشغالات المستثمرين ولتسهيل استعمالهم للنص الأساسي المتضمن تطوير الاستثمار في شكل كامل وموحد دون اللجوء إلى عدة نصوص.

يحدد هذا الأمر النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات، وكذا الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الامتياز و/أو الرخصة. لا يمكن انجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51 % على الأقل من رأس المال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء.

الفرع الثاني: الإطار المؤسسي لتواجد الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر

أنشأت الجزائر في إطار تشجيع وتطوير سياستها الاستثمارية في المجال الاقتصادي مجموعة من الأجهزة الإدارية مزدوجة الوظيفة، فهي تهدف إلى تقديم التسهيلات الإدارية للمستثمرين كما تعمل على رقابتهم من جهة ثانية.

وقد عرف هذا النوع من الأجهزة منذ مرحلة الاقتصاد الموجه، حيث تم إنشاء الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار ومتابعته وتنسيقه لجهاز يتجاوز ومتطلبات مرحلة الاقتصاد الموجه، لكن وبمجرد أن يتم تحرير الاقتصاد ومنح حرية أكبر للمستثمرين دعمت الأجهزة الإدارية المراقبة والموجهة للاستثمار الأجنبي، هذه الأجهزة التي حملت وجهين بتخصصها في مجال الاستثمار بصفة عامة وصريحة، وتخصصها حسب كل مجال اقتصادي أيضا بصورة خاصة وصريحة، وتزايد عددها بصورة كبيرة، كما كان تركزها في النشاطات الاقتصادية الأكثر أهمية وحساسية. (ريال، مرجع سابق، ص 303)

أولاً: الأجهزة المتخصصة

بدخول المشرع مرحلة اقتصاد السوق أنشأ وكالة ترقية التجارة الدولية، ثم بعد هذه الوكالة أنشأ وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها وذلك بموجب المرسوم التشريعي 12/93.

ويصدر الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار قام المشرع الجزائري باستحداث هيئتين جديدتين للمتابعة والمراقبة هما المجلس الوطني للاستثمار والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار التي توجد ضمنها الشباك الوحيد وذلك على مستوى هيكلها اللامركزي.

أ. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

استحدث المشرع هذه الوكالة بموجب المادة 06 من أمر 03 /01 خلفا لوكالة ترقية الاستثمار ودعمها ومتابعتها، ويحدد تنظيمها بقرار من السلطة الوصية وتتكون الوكالة من جهازين هما مجلس الإدارة والمدير العام، و تعد هذه الوكالة مختصا في متابعة الاستثمارات الأجنبية تبعا لنص المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 01 /282، فهي تتولى ترقية الاستثمارات الوطنية والأجنبية وتطويرها ومتابعتها كما تتأكد من احترام

المستثمرين خلال مرحلة الاستفادة من الامتيازات لكل الالتزامات التي تعهدوا بها وما يثير الانتباه من خلال صياغة نص المادة 03 السابقة الذكر هو ابتعاد المشرع عن استعمال لفظ الرقابة ليعوضه بالمتابعة أو التأكد من احترام الإجراءات، ويعود سبب ذلك إلى: (ريال، مرجع سابق، ص، 304)

- عدم تفجير المستثمرين باستعمال لفظ الرقابة
- ازدواجية صلاحيات الوكالة، فهي تتابع المستثمرين كما تساعدهم وتسهل لهم استيفاء الشكليات المطلوبة، أي المتابعة والمساعدة.

ب. المجلس الوطني للاستثمار:

تدارك المشرع في أمر 03/01 الفراغ الخاص بجهاز تخطيطي لسياسات الاستثمار الوطنية والأجنبية وأنشأ بموجب المادة 18 منه هذا الجهاز المتمثل في المجلس الوطني للاستثمار برأسه رئيس الحكومة وباعتباره هيئة تصور وإعداد لسياسات الحكومة في مجال الاستثمارات، يكلف المجلس الوطني للاستثمار باقتراح إستراتيجية وأولويات تطوير الاستثمار من جهة واقتراح تدابير تحفيزية تجاه المستثمرين من جهة أخرى، وهو بذلك يراقب جو الاستثمار العام بحيث لا يقتصر دوره على متابعة مدى تطبيق الشروط والإجراءات المفروضة بل يتعداها إلى بحث ملائمة هذه الإجراءات للاقتصاد الوطني والمستثمر الأجنبي معا وبالنظر لتشكيلة المجلس الوطني للاستثمار يمكن إدراك البعد الوطني الذي تتميز به اختصاصاته لأنه يضم أغلب الوزارات الوطنية ضمن تشكيلته كما يمكنه الاستعانة بخبراء في مجال الاستثمار. (ريال، مرجع سابق، ص305)

ج. وزارة الصناعة وترقية الاستثمار:

استحدثت وزارة الصناعة وترقية الاستثمار بموجب المرسوم الرئاسي رقم 173-07 مؤرخ في 18 جمادى الأولى عام 1428 الموافق 04 يونيو 2007، المتضمن تعيين أعضاء الحكومة. وبما أن ممثلة بشخص وزير الصناعة وترقية الاستثمار، فقد حددت مهامها في مضمون المادة الأولى من المرسوم التنفيذي رقم 08-100 المؤرخ في 25 مارس من سنة 2008، المحدد لصلاحيات وزير الصناعة وترقية الاستثمار، التي نصت على أن " يقترح وزير الصناعة وترقية الاستثمارات، في إطار السياسة العامة للحكومة، وفي حدود صلاحياته، عناصر السياسة الوطنية في مجال الإستراتيجية الصناعية وسياساتها وتسيير مساهمات الدولة وفتح الرأسمال وخصوصة المؤسسات العمومية وترقية الاستثمار".

ثانيا: الأجهزة العامة

لم يكتف المشرع الجزائري بوضع جهازين خاصين بمجال الاستثمار بل واصل خلق العديد من الأجهزة على مستوى القطاعات الهامة والمشكلة لعصب الاقتصاد الوطني، ويختص كل جهاز بقطاع معين غير أن هذه الأجهزة تتشابه في الصلاحيات الممنوحة لها والطبيعة القانونية التي تتمتع بها باعتبارها سلطة إدارية. وبعد قطاع المال أي القطاع المصرفي وكذا قطاع المحروقات من أكبر القطاعات وأثقلها تأثيرا وهو ما يفسر وجود هذه السلطات والأجهزة المستحدثة والتي وإن كان هدفها تنظيم الاستثمارات وتشجيعها فهي تهدف أيضا إلى مراقبة هذين القطاعين ومتابعتهم. (ريال، مرجع سابق، ص ص، 306، 305)

المطلب الثاني: درجة استقطاب الجزائر للشركات متعددة الجنسيات

تسيطر الشركات المتعددة الجنسيات على معظم نشاطات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، وباعتبار الجزائر أحد أهم الدول المشجعة والمنفتحة على الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن خلق وإنشاء هذه الشركات لا يعد أمرا صعبا من الناحية القانونية، إلا أن هذه الشركات غالبا ما تصطدم في الواقع بعدة صعوبات وبطئ في التنفيذ واستخراج الوثائق اللازمة لاسيما فيما يخص فروع النشاط الإنتاجي، وهو الأمر الذي يفسر تمركز جل الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر في قطاعات خدمية أو تجارية تشرك معها متعاملين جزائريين حسب ما ينص عليه قانون الاستثمار المعدل سنة 2009 في أحد بنوده. وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 01: أشكال توطن بعض الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر

وكالات خدمات	فروع خدمات	فروع إنتاج	شراكة	استحواذ	استثمارات مشتركة	شعب وفروع تجارية	وكالات تجارية ونقاط بيع	الشركات المتعددة الجنسيات
		01		01				Danone
					01	01 فرع		Nestlé
		04						Castel Group
						01 شعبة	45	Hyundai
						01 شعبة	39	Toyota
				01				Arcelor Mittal
42	01	01						BNP Paribas
73	01							Orascoin Télécom
108	01							El watanya
	01							Fransa bank
84	01							Société Générale
				01				Air liquid
			01					Anadarko Petroleum
			01			02 فروع		TOTAL
	01							Mariotte
					01			Sch Lumberger
		01						Schneidre Electric
		01						Michelin
						01 شعبة	18	Renault
						01 فرع		Peugeot

المصدر: ناصور عبد القادر، إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة

أبويكر بلقابد، تلمسان، 2013-2014، ص 267.

وبالنظر إلى طبيعة وحجم هذه الشركات الوطنية في الجزائر، نجد أنها شركات عالمية ذات نشاطات ضخمة وجودها في الجزائر يختلف عن توطناتها في البلدان الأخرى أين تلعب دورا معتبرا في الإنتاج خصوصا، إضافة إلى النشاطات الأخرى، وبالرغم من ارتفاع عدد الشركات الأجنبية الوطنية في الجزائر، بفضل سلة الحوافز المعتمدة في قانون الاستثمار، إلا أن عدد الشركات الوطنية في قطاع الإنتاج يبقى ضئيلا، حيث يمكن تفسير ذلك بمايلي: (ناصر، مرجع سابق، ص 268)

- بينى اختيار توطن الشركات المتعددة الجنسيات وإقامتها لمؤسسات إنتاجية على محددات نوعية مرتبطة بالصناعة في حد ذاتها، لاسيما انطلاقا من الميزة النسبية لعوامل الإنتاج بين البلدان المضيفة.
- كما أن الشركات المتعددة الجنسيات غالبا يكون لها فرص محتملة للإنتاج الموجه إلى سوق عالمي معين، وفي هذا الإطار، يمكن القول بأن مجمع MICHELIN مثلا يبدو أنه قد وجد هذه الميزة في الجزائر وذلك من خلال توطينه العجلات والذي يتطلب وفرة في الموارد الطبيعية اللازمة لهذه الصناعة، إضافة إلى وفرة اليد العاملة الرخيصة نسبيا.
- كما أن السوق الجزائري لا يعد بمثابة الأولوية الوحيدة لمجمع MICHELIN على اعتبار أن صادرات هذا الأخير قد شملت العديد من البلدان الأخرى مثل مصر، زامبيا، إثيوبيا، غينيا، السعودية واليمن، حيث أضحت الجزائر تشكل نقطة إنتاج وتصدير مجمع MICHELIN باتجاه إفريقيا والشرق الأوسط.
- إن إنشاء وخلق الفروع الإنتاجية في الجزائر يبقى جد متواضعا، على اعتبار أن مجمع اشتمل نشاطه على عملية الإنتاج التام، كما أن عملية ترشيد الإنتاج هدفها اختراق الأسواق الأكثر اتساعا وطموحا مقارنة باختراق السوق الجزائري، وفي الواقع لقد تم خلق بعض الفروع في الجزائر كنتيجة لاستثمارات سابقة أساسا، على غرار التحالف الإستراتيجية الذي تم سنة 2001 بين مجمع DANONE وDJURDJURA بخصوص عملية إنتاج الحليب ومشتقاته والذي تمخض عنه إنجاز DANONE BISCUITERIE سنة 2006 .

المطلب الثالث : الشركات متعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائر

بما أن قطاع المحروقات يعتبر أول قطاع اقتصادي في الجزائر استثمرت فيه الشركات المتعددة الجنسيات، فأنا سننظر إليه في هذا المطلب سنعرض أو سنبرز مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر وبالضبط في قطاع المحروقات، وبعض أهم الشركات المتعددة الجنسيات الناشطة في هذا القطاع .

أولاً: مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائر

يضم قطاع المحروقات الذي يعد من أهم مجال من مجالات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر ولا يزال القطاع يجلب إليه عدد من الشركات الأجنبية في مجال البحث والتنقيب والاستغلال... الخ، خاصة منها تلك التي غادرت السوق الجزائرية منذ سنة 1971 وهي فترة التأمينات ولم ترجع إليها إلا سنة 1999 مثل شركة ELF هذا بالإضافة إلى الشركات الأخرى التي تعمل حالياً في مختلف أنشطة قطاع المحروقات مثل : بريتيش بتروليوم BP و shell البريطانية... الخ .

بعد عملية البحث و التنقيب وفي حالة اكتشاف آبار تجارية للغاز أو البترول فإنه تأتي كخطوة ثانية عملية إنتاج واستغلال هذه الآبار، حيث تقوم بهذه العملية سون طراك لوحدها أو بمشاركة شركات نفطية أخرى وفي ما يلي الجدول يوضح مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في القطاع المحروقات بالجزائر.

الجدول رقم (02): المساهمة المالية للشركات متعددة الجنسيات في قطاع المحروقات بالجزائر (2008-2013)

الوحدة : مليار دولار

السنة	2008	2009	2010	2011	2012	2013
القيمة	4.562	3.920	3.937	4.973	6.341	5.500

المصدر: شريفة جعدي وآخرون، أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال (2006-2012)،
المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، جامعة ورقلة، العدد 01، 2014.

تشير الأرقام الواردة في الجدول أعلاه، هو بلوغ حصة الشركاء الأجانب 4.56 مليار دولار في سنة 2008 و 3.92 مليار دولار في سنة 2009 ثم 3.93 مليار دولار في سنة 2010، ثم 4.97 مليار دولار في سنة 2011 و 6.34 مليار دولار في سنة 2012.

وتبقى الشركات الدولية رغم تواضع مساهمتها في مجالات الاستكشاف والاكتشافات الجديدة في 2012 و2013 بالخصوص، من بين اكبر المستفيدين من استغلال وإنتاج المحروقات وخاصة منها النفط، بناء على مبدأ تقاسم الإنتاج المعتمد في القانون 86/14 الصادر عام 1986. ووفقا للتقديرات الرقمية المتوفرة، فان حصة الشركاء الأجانب تمثل حوالي 8.7% من إجمالي الإيرادات المسجلة من قبل الجزائر في المجال المحروقات في 2013، مقابل 8.9% في سنة 2012، وسجلت الجزائر إيرادات اقل من تلك المسجلة في 2012 و 2011، حيث بلغت حوالي 63.7 مليار دولار من المحروقات عام 2013، مقابل 70.57 مليار دولار في عام 2012 و71.66 مليار دولار في سنة 2011.

وتجدر الإشارة إلى أن حصة النفط الخام من الإيرادات الإجمالية الجزائرية تتراوح بين 38 و 39%، مقابل 9 إلى 12% من الغاز الطبيعي المميع و6 إلى 7% من غاز البترول المميع، وما بين 18 و 22% من الغاز الطبيعي، و 6 إلى 13% من المكثفات. ويمثل البترول الخام أكبر نسبة في ارباح الشركات الدولية، حيث قدر بحوالي 4.6 مليار دولار في 2013 مقابل 5.60 مليار دولار في 2012 بينما تتوزع باقي الأرباح بين المكثفات والغاز الطبيعي، في انتظار استغلال الطاقات غير التقليدية في غضون 2017 و 2018، في وقت تعرف فيه الجزائر تراجعا في مستوى احتياطياتها من الطاقة التقليدية، سواء تعلق الأمر بالبترول أو الغاز، وتمثل فترة 2008-2013 التي عدل فيها قانون المحروقات الذي أثار تحفظات الشركات الدولية.

وأخيرا يمكن القول بالرغم أن جزء من الحصة المالية المقدرة برسم حصة الشركاء تدفع كرسوم و ضرائب، إلا أن هذه الشركات الدولية التي تستفيد من مبدأ تقاسم الإنتاج في مجال النفط بالخصوص، تستفيد سنويا من مبالغ مالية معتبرة نظير خدماتها ومساهماتها التي تقدر بالنسبة للنفط بحوالي نصف مقدار ما ينتج من النفط في الجزائر، أي في حدود 550 ألف برميل يوميا من مجموع 1.2 مليون برميل يوميا، وقدرت مصادر مالية أن حصة الشركاء الأجانب بلغت في 2013 ما يقدر بـ 5.5 مليار دولار و بالتالي فإنها تقارب إجمالا ما بين 2008 و 2013 حوالي 46 مليار دولار في ظرف 6 سنوات، أو ما يعادل 7.6 مليار دولار سنويا . (شريفة جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص23)

ثانيا: تطور إنتاج المحروقات بالجزائر من طرف شركة سوناطراك والشركات الأجنبية خلال الفترة

الجدول التالي يوضح تطور إنتاج المحروقات خلال الفترة 2000-2013

الجدول رقم 03: تطور إنتاج المحروقات بالجزائر من طرف شركة سوناطراك والشركات الأجنبية

الوحدة: مليون طن مكافئ للنفط

السنة	إنتاج سوناطراك	إنتاج شركات الأجنبيّة	إنتاج الكلي	السنة	إنتاج سوناطراك	إنتاج شركات الأجنبيّة	إنتاج الكلي
2000	178	24	202	2007	161	72	233
2001	177	25	202	2008	159	72	231
2002	174	32	202	2009	154.5	68	222.5
2003	170	42	212	2010	154.8	59.1	213.9
2004	168	55	223	2011	174	31.8	205.8
2005	167	65	232	2012	143.65	50.93	194.58
2006	164	66	230	2013	141.3	45.6	186.9

المصدر: معاش فتحي، دور الشركات متعددة الجنسيات في تنمية القطاعات الاقتصادية دراسة حالة تنمية أنشطة المنبع لقطاع المحروقات بالجزائر خلال الفترة (2000-2013)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2015-2016.

والملاحظ من خلال الجدول المبين أعلاه، هناك ارتفاع تدريجي لإنتاج المحروقات بالجزائر، حتى سنة 2007 ثم يبدأ بالتراجع تدريجياً أيضاً، فقد سجلت أعلى قيمة إنتاجية لقطاع المحروقات بالجزائر سنة 2007 بقيمة بلغت 233 مليون طن مكافئ بعدما كانت تقدر بـ 202 مليون طن مكافئ سنة 2002، بزيادة مقدرة بنسبة 15% ولعلّ هذا الارتفاع المحسوس يرجع لجهود الشركات الأجنبية في مضاعفة حجم إنتاجها، حيث سجلت أكبر إنتاج سنّي 2007 و 2008 قدرت بـ 72 مليون طن مكافئ بعدما كانت تقدر بـ 24 مليون طن مكافئ سنة 2000، لتبلغ نسبة مساهمتها سنة 2007 قرابة 31% من حجم الإنتاج الكلي، لكن سرعان ما شهدت تراجعاً تدريجياً في حجم إنتاجها بداية من سنة 2009 لتسجل سنة 2013 قيمة ضئيلة قدرها 45.6 مليون طن مكافئ أي بتراجع نسبته 36%، ويمكن تفسير التطور الحاصل في الإنتاج من طرف الشركات الأجنبية البترولية لحجم الاكتشافات المحققة لأبار النفط والغاز، من خلال ظفرها بمناقصات التنقيب والتطوير وأيضا توقيعها على عقود امتياز قانون 07/05 السالف الذكر، لتشهد مرة أخرى انخفاض تدريجي ويرجع ذلك لتعديل قانون 05-07 وإلغاء عقود الامتياز والإبقاء فقط على عقود الخدمة وعقود تقاسم الإنتاج في المقابل وسجلت شركة سوناطراك زيادة في حجم إنتاجها إلا أنها شهدت انخفاض مستمر على مر السنوات بداية من 2000 والتي بلغ حجم إنتاجها كأكبر قيمة 178 مليون طن مكافئ. (معاش، 2015-2016، ص 148)

المبحث الثاني: دراسة وضعية الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2005-2015)

إن ما يميز الدول النامية ومنها الجزائر هو سيطرة سلعة أو سلعتين على صادراتها وغالبا ما تتمثل في المواد الأولية الخام والنصف مصنعة، ومن أجل تحليل أكثر للوضع سعينا إلى استعراض التركيبة السلعية والتوزيع الجغرافي للصادرات.

المطلب الأول : التوزيع السلعي للصادرات الجزائرية

كما تتميز الجزائر والدول النامية بصفة عامة بالاعتماد على منتج واحد في التصدير أي ذات الطابع الأحادي وهو الاعتماد على قطاع المحروقات بالدرجة الأولى وهو ما سيظهره لنا الجدول التالي:

الجدول رقم 04: التركيبة السلعية للصادرات خلال الفترة (2005-2015)

الوحدة: مليون دولار

السنة الصادرات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	*2015
المواد الغذائية	67	73	88	119	113	315	355	315	402	323	234
الطاقة و التشحيم	45094	53429	58831	77361	44128	55527	71427	69804	62 960	60304	35724
المواد الخام	134	195	169	334	170	94	161	168	109	109	106
نصف المنتجات	656	828	993	1384	692	1056	1496	1527	1458	2121	1693
معدات التجهيز الفلاحية	-	1	1	1	-	1	-	1	2	1	1
معدات التجهيز الصناعية	36	44	46	67	42	30	35	32	28	16	18
السلع الاستهلاكية	14	43	35	32	49	30	15	19	17	11	11
المجموع	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	6497 4	62886	2063

المصدر : <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique>

يلاحظ من الجدول أعلاه المكانة الكبيرة التي تحتلها صادرات المحروقات، والتي أخذت الحصة الكبيرة من إجمالي الصادرات الجزائرية، حيث سجلت سنة 2005 مقدار 46001 مليون دولار.

أما خلال سنة 2006 فبقيت الصادرات الجزائرية في ارتفاع مستمر وبنسب متزايدة حيث بلغت 54613 مليون دولار، وفي سنة 2007 نلاحظ أيضا ارتفاعا في الصادرات حيث سجلت زيادة قدرها 5550 مليون دولار مقارنة بسنة 2006، في حين سجلت الصادرات أكبر ارتفاعا سنة 2008، حيث قدرت بـ 79298 مليون دولار وبزيادة قدرها 19135 مليون دولار مقارنة بسنة 2007، وتبقى المحروقات تسيطر على الصادرات الجزائرية التي تمثل أساسا مبيعات الجزائر نحو الخارج ، أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات تبقى هامشية بنسبة 2.2 % فقط من إجمالي مبلغ الصادرات.

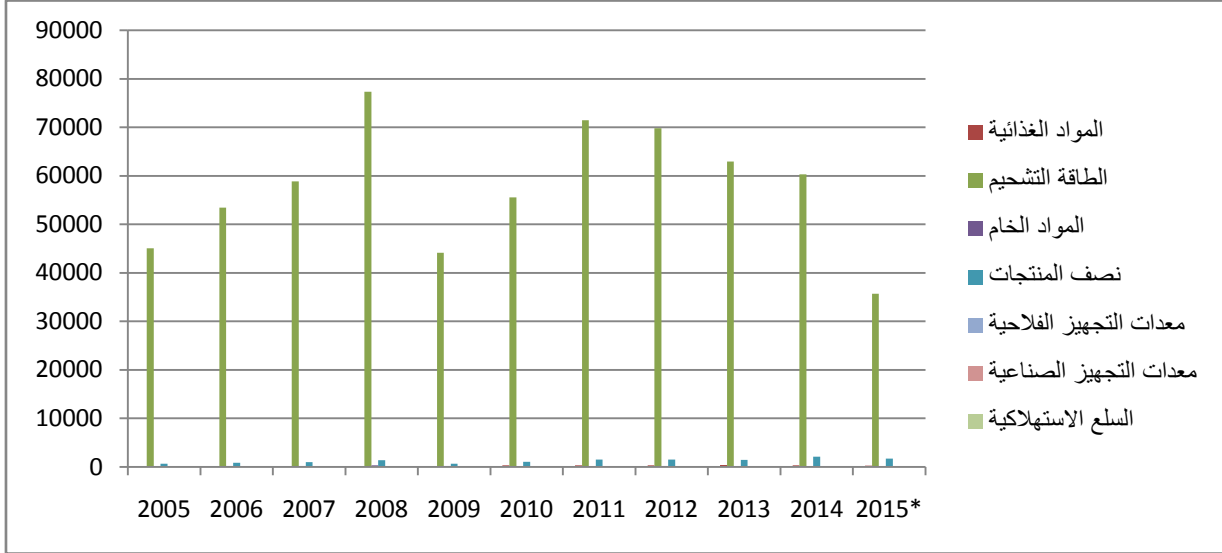
أما في سنة 2009 فقد بلغت الصادرات 45194 مليون دولار وسجلت بذلك انخفاضا قدر بـ 34103 مليون دولار مقارنة بنسبة 2008 .

وبلغت الصادرات 57053 مليار دولار لسنة 2010 مقابل 45194 مليار دولار سنة 2009 ويرجع هذا التحسن إلى ارتفاع قيمة الصادرات الخاصة بالمحروقات وذلك بفضل ارتفاع سعر الخام و بقي هذا الارتفاع مستمرا خلال سنوات 2011، 2012، 2013، 2014، حيث سجلنا 73489، 62866، 64974، 71866 على التوالي ثم انخفضت في سنة 2015 بدرجة كبيرة مقارنة في سنة مع سنة 2014 بقيمة 2063 .

وفي الأخير يمكن استنتاج تحسن الصادرات الجزائرية يرتبط بدرجة كبيرة مع تزايد صادرات المحروقات والمرتبطة هي بدورها بأسعار النفط في الأسواق العالمية، إذ أن الاقتصاد الجزائري مبني على أسعار النفط وهذا ما بينه الشكل التالي.

الشكل رقم(02): التركيبة السلعية للصادرات خلال الفترة 2005-2015

الوحدة: مليون دولار



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على معلومات الجدول رقم (04)

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للصادرات

تعتمد الجزائر في تصدير سلعها على مجموعة من المتعاملين التي تمثل أسواق لعرض وبيع منتجاتها، وسنوضح من خلال الجدول أهم المتعاملين مع الجزائر وأهم مناطق التداول.

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر

والجدول الموالي يوضح التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر خلال (2005-2015).

الجدول رقم 05: التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر لسنة (2005-2015)

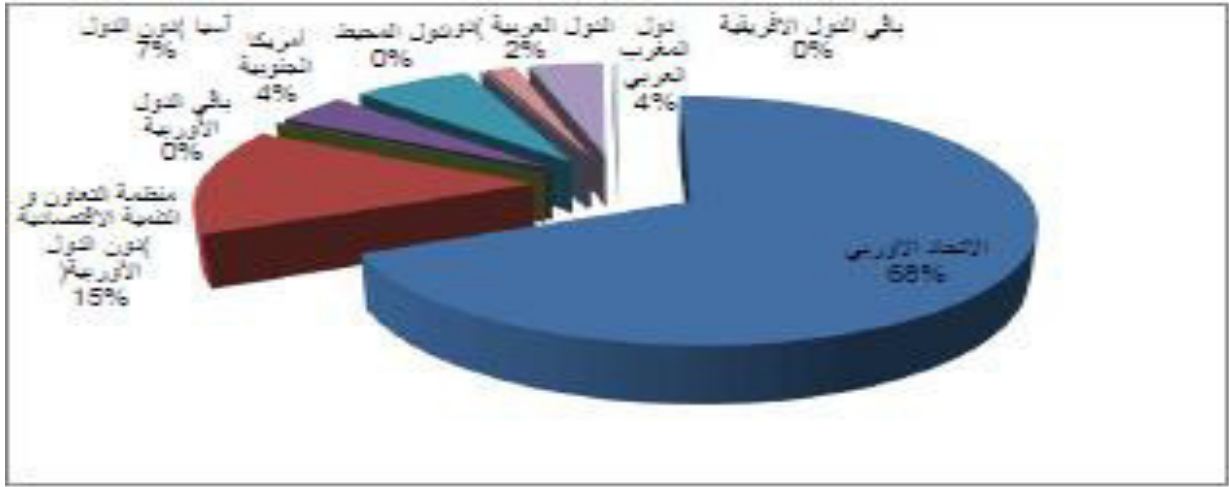
الوحدة: مليون دولار

السنة	بلدان إفريقيا	المغرب العربي	البلدان العربية	دول المحيط	آسيا	أمريكا الجنوبية	باقي أوروبا	منظمة التعاون والتنمية	الاتحاد الأوروبي	المجموع
2005	49	418	621	-	1218	3124	15	14963	25593	46 001
2006	14	515	591	-	1792	2398	7	20546	28750	54 613
2007	42	760	479	55	4004	2596	7	25387	26833	60 163
2008	365	1626	797	-	3765	2875	10	28614	41286	79 298
2009	93	857	564	-	3320	1841	7	15326	23186	45 194
2010	79	1281	694	-	4082	2620	10	2278	28009	57 053
2011	146	1586	810	41	5168	4270	102	24059	37307	73489
2012	62	2073	958	-	4683	4228	36	20029	39797	71866
2013	91	2639	797	-	4697	3211	52	12210	41277	64974
2014	110	3065	648	-	5060	3183	98	10344	40378	62886
2015	92	1607	628	57	2562	1575	37	5428	25801	37787

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على www.douane.gov.dz

والشكل التالي يوضح الجدول (05)

الشكل رقم(03): التوزيع الجغرافي للمصادر سنة 2015



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم (05)

نلاحظ من الجدول والشكل أعلاه أن أكبر نسبة تحتلها هي الاتحاد الأوروبي إذن هي أكبر متعامل مع الجزائر، فنلاحظ أن قيمة التعامل بين الجزائر والاتحاد الأوروبي وصلت سنة 2005 إلى 25593 مليون دولار ثم بدأت في الازدياد فوصلت إلى أعلى قيمة لها سنة 2013 بقيمة 1277 مليون دولار وذلك لاعتبار الاتحاد الأوروبي أهم شريك للجزائر لعرض منتجاتها وخاصة المحروقات من خلال إبرام اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية زادت كمية التدفقات السلعية نحو الاتحاد الأوروبي، ونلاحظ أيضا أن في أواخر الأعوام وخاصة في سنة 2015 سجلت قيمة ضئيلة قدرت ب 25801 مليون دولار وهي أسوأ قيمة وصلت لها في السنوات الأخيرة ويبقى الاتحاد الأوروبي دائما الشريك الرئيسي وبنسبة 68% من الصادرات ثم تأتي في المرتبة الثانية منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية لتكون الشريك الثاني للجزائر حيث بلغت قيمة الصادرات سنة 2005 ب 14963 مليون دولار كما سجلت أعلى قيمة لها سنة 2008 بقيمة 28614 مليون دولار أما من 2009 إلى غاية 2014 أصبحت القيم في تذبذب صعودا ونزولا إلى أن وصلت إلى أدنى قيمة لها من سنة 2015 ب 5428 وبنسبة 15%، ونلاحظ أن آسيا من دول العالم العربية وأمريكا الجنوبية لها إقبال كبير على الصادرات الجزائرية حيث نرى أنها تزداد بنسب معتبرة في الآونة الأخيرة حيث عرفت إقبالا كبيرا بين الفترة 2007 إلى غاية 2014 ثم أدت إلى الانخفاض في تسع الأشهر لسنة 2015، ونلاحظ أن دول المغرب العربي شهد إقبالا كبيرا على المنتجات الجزائرية حيث نرى من خلال الجدول أن القيم في تزايد مستمر، أما باقي الدول الإفريقية ودول المحيط لا يشكلون سوى نسبة ضئيلة من المعاملات الاقتصادية الخارجية.

الفرع الثاني: أهم الشركاء في الصادرات الجزائرية سنة 2015

الجدول التالي يبين أهم زبائن صادرات الجزائر خلال فترة 2015

الجدول رقم 06: أهم زبائن صادرات الجزائر 2015.

الوحدة: مليون دولار

الهيكل %	الحجم	بلد التصدير
17.37	6565	إسبانيا
22.15	8369	إيطاليا
13.02	4921	فرنسا
7.63	2883	بريطانيا
6.04	2281	هولندا
5.48	2071	تركيا
5.23	1977	أمريكا
3.69	1393	البرازيل
3.39	1282	بلجيكا
5.77	2179	الصين
2.67	1009	البرتغال
2.27	856	تونس
2.6	748	كندا
2.19	671	كوريا
1.77	667	المغرب
1.59	602	اليابان
90.220	34093	المجموع الفرعي
100	37787	المجموع

المصدر: <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique>

من خلال الجدول يتضح لنا أهم شركاء الجزائر للصادرات خلال الفترة 2015 ونلاحظ أن الدول الستة الأولى كاملة من قارة أوروبا وهما (إسبانيا، إيطاليا، فرنسا، بريطانيا، هولندا، تركيا) الذين يأخذون أكبر قيم مع أكبر النسب من مجموع النسب لجميع الدول المتعاملة مع الجزائر.

المطلب الثالث: المشاكل التي تعترض التصدير في الجزائر

يعاني قطاع التصدير بالجزائر من مشاكل، وهذا نظرا للخصائص التي يتميز بها هذا القطاع وإن أهم المشاكل التي تعترض قطاع الصادرات الغير نفطية العربية والتي تتسجم مع مشاكل الصادرات الجزائرية هي كما يلي: (قد، 2015-2016، ص 58)

- ✓ عدم تطور أساليب الإنتاج وارتفاع تكلفته.
 - ✓ هيكل الإنتاج يركز على تصدير المنتجات الخام.
 - ✓ ضآلة التمويل الممنوح لقطاع الصادرات.
 - ✓ ضعف البنية التحتية لقطاع الصادرات من وسائل تخزين وتجهيز وتغليف ونقل.
 - ✓ ارتفاع تكاليف الشحن والنقل والتأمين وتجهيز السلع والمستندات والرسوم المفروضة على السلع من قبل الجهات الحكومية.
 - ✓ عدم الاهتمام بالمواصفات السلعية والأوزان والتغليف والتعبئة والعلامات التجارية حسب متطلبات الأسواق العالمية.
 - ✓ قلة خبرة المصدرين في وضع سياسات تصديرية.
 - ✓ عدم ولوج مؤسسات ذات قدرات عالية لقطاع الصادرات وعدم وجود نظم تسويقية وترويجية.
- إذن إن تطور الصادرات الجزائرية خارج المحروقات يتوقف على وجود منتج قابل للتصدير وقادر على المنافسة، من خلال يمكن ترقية المهن المرتبطة بالتصدير عبر التحفيز الجبائي، وضع ترتيبات جبائية لتشجيع أو ضبط الصادرات وتفعيل دور الهيئات الدبلوماسية كذلك تتطلب تنمية الصادرات حسب ما أكده خبراء اقتصاديون دراسة شامل لجوانب الاقتصاد الجزائري والتعرف على هيكل إنتاجه ومواطن الضعف والقوة الخاصة به، وحصر السلع والخدمات التي يمكن أن تجد مكانة مميزة في الأسواق العالمية، وأن تصمد في وجه المنافسة العالمية، والواقع أن نسبة الصادرات منخفضة ولم تتجاوز 8 بالمائة، رغم ما تتمتع به الجزائر من إمكانيات وطاقات تمكنها من مضاعفة صادراتها إذا تم انتهاج الطريق الصحيح، الأمر الذي استوجب تقديم إستراتيجية متكاملة تمكن الجهات المسؤولة من اتخاذ القرار الأمثل للمساهمة في تحقيق الهدف، كما ترجع الأسباب إلى استنزاف المدخرات الوطنية نحو تمويل قطاع الاستيراد وذلك على حساب المشاريع الاستثمارية المنتجة والموجهة نحو التصدير، نتج عن هذه الأسباب إختلالات عديدة حالت دون وصول المنتج الجزائري إلى الأسواق الدولية.

المبحث الثالث: دراسة دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات

بذلت الجزائر مجهودات لجذب الشركات متعددة الجنسيات والعمل على تطوير صادراتها، حيث سنحاول في هذا المبحث معرفة قدر المساهمة التي جاءت بها الشركات متعددة الجنسيات في تطوير صادراتها.

المطلب الأول: أداء الشركات متعددة الجنسيات إلى الجزائر

يتأثر تدفق الشركات متعددة الجنسيات بشكل رئيسي بمجمل الأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي تسود البلد المستقبل لمثل هذا النوع من الشركات، حيث تمثل هذه الأوضاع ما يسمى بمناخ الاستثمار، وفي هذا الصدد نجد أن الجزائر عملت بكل ما تملك من مجهودات لتحسين المناخ الاستثماري وذلك من خلال قوانين الاستثمار وتسييرها، وخلق وكالات مهمتها العمل على تحسين الاستثمار، وكل هذا من أجل جذب أكبر قدر من الشركات متعددة الجنسيات إلى الجزائر لتحقيق مخططاتها في التنمية، حيث كان لهذا التحسين الأثر الواضح على حجم تدفقات هذه الشركات إليها والجدول التالي يبين تطور تدفقات الشركات المتعددة الجنسيات إلى الجزائر خلال الفترة 2005-2014.

الجدول رقم 07: حجم تدفقات استثمار الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر خلال الفترة (2005-2014)

الوحدة: مليون دولار

السنوات	صافي تدفقات استثمار الشركات متعددة الجنسيات
2005	1156.000
2006	1841.000
2007	1686.736
2008	2638.607
2009	2746.930
2010	2300.369
2011	2571.237
2012	1602.000
2013	1691.886
2014	1504.685

المصدر: www.ons.dz

نلاحظ من الجدول أن الجزائر عرفت سنة 2005 ارتفاعا في تدفق استثمار إلى الجزائر، والشركات متعددة الجنسيات سجلت بذلك قيمة 1156 مليون دولار، وبارتفاع يقدر بـ 274.1 مليون دولار، و يرجع السبب إلى ما جاء به قانون الاستثمار لسنة 2005، والذي يهدف إلى تنمية احتياطي المحروقات بالبحث والتنقيب، وتنمية الإنتاج، تنمية موارد الدولة بفضل الاستثمارات الجديدة، وتكييف التشريع الجزائري مع متطلبات العولمة، والانضمام إلى التكتلات الدولية والإقليمية، مما شجع المستثمرين الأجانب على الاستثمار في الجزائر. و بقيت الشركات متعددة الجنسيات في ارتفاع إلى غاية 2007، والتي سجلت انخفاضا ضئيلا قدر بـ 154.264 مليون دولار مقارنة بسنة 2006، ويعود هذا التراجع إلى آثار تعديل قانون الاستثمار الخاص بالمحروقات في سنة 2006 بأمر من رئيس الجمهورية، والذي تنص إحدى موادها على أن لا تتجاوز نسبة الشركات الأجنبية 49 % في أي مشروع، وكما تفرض مادة أخرى دفع ضرائب إضافية من طرف شركات النفط للحكومة، وهي المواد التي أثارت سخط شركات النفط العالمية ولا تزال تنتقدها.

وحققت الشركات متعددة الجنسيات ارتفاعا في سنة 2008 والتي سجلت قيمة قدرها 2638.607 مليون دولار، وبذلك تصل إلى رقم قياسي من حيث الارتفاع، الذي قدر بـ 951.871 مليون دولار مقارنة بسنة 2007، والتي لم تحققه الجزائر خلال طيلة الفترة المدروسة (2005-2014).

ورغم أن هذا الارتفاع تزامن مع الأزمة المالية العالمية، إلا أن تدفقات استثمار الشركات متعددة الجنسيات إلى الجزائر لم تتأثر بها في هذه السنة، ونجد 2009 سجل فيها أكبر قدر من تدفقات الشركات متعددة الجنسيات، إلا أنه بنسبة ارتفاع ضئيلة قدرت 108.323 مليون دولار مقارنة بسنة 2008، وحسب صندوق النقد الدولي فإن مختلف الاقتصاديات المماثلة لاقتصاد الجزائر، قد عرفت تعافيا قويا لتدفقات رؤوس الأموال في النصف الأول من هذه السنة، ولكن في الجزائر ارتفعت بنسبة 5 % فقط وأرجع الصندوق سبب ذلك إلى الشروط الصارمة التي فرضتها الجزائر على الشركات الأجنبية.

إلا أنه خلال سنة 2010 قدر حجم الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر بـ 2300.369 مليون دولار، و عرف بذلك انخفاضا يقدر بـ 446.561 مليون دولار مقارنة بسنة 2009، و يرجع السبب في ذلك إلى إعلان الجزائر قيودا على الشركات الأجنبية لصالح الشركات المحلية، حيث أن هذه القواعد لا تنطبق على قطاع الطاقة، لكنها ستجعل من الصعب على الشركات الأجنبية الحصول على عقود ضمن خطة الحكومة لإنفاق 286 مليار دولار على تحديث الاقتصاد خلال خمس سنوات، ومن بين تلك القواعد اختيار أي شركة تتقدم بعرض لعقد حكومي يزيد بـ 25 % عن عرض شركة أجنبية، بينما كانت النسبة في السابق 15 %،

وتشترط قاعدة أخرى إجراء مناقصة أولية للشركات المحلية فقط ، وإذا لم تكن أي شركة محلية قادرة على العقد تطرح مناقصة تشارك فيها الشركات الأجنبية، وأضاف أن هناك بلا شك تأثير لهذه الإجراءات في سلوك المستثمرين فهم اتخذوا موقف الانتظار ليرو الشروط التي يستطيعون على أساسها القدوم والاستثمار في الجزائر.

وكما أرجع رئيس البعثة السنوية لصندوق النقد الدولي إلى الجزائر، أن سبب تراجع تدفقات استثمار الشركات متعددة الجنسيات إلى الجزائر راجع إلى أن هناك صلة بين ضعف الاستثمار، ومجموعة قيود فرضتها الحكومة الجزائرية على مدى السنتين السابقتين في إطار سياسة للتأميم الاقتصادي. في حين عاد ارتفاع تدفق استثمار الشركات متعددة الجنسيات سنة 2011 إلى 2571.237 مليون دولار، وبارتفاع يقدر بـ 270.868 مليون دولار مقارنة بسنة 2010، و يرجع السبب إلى الأمانة للدول العربية خاصة المضطربة ضمن ما يسمى بالربيع العربي، وهو ما دفع بالمستثمرين الأجانب التوجه إلى الاقتصاد الجزائري لما يتوفر عليه من مناخ استثماري خصب، توفر الاستقرار.

وأرجع البنك الدولي أن ارتفاع عدد الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر ، إلى تحقيق الجزائر لاحتياجات مالية هامة جنبتها العديد من المخاوف التي زعزت المنطقة، في حين أن عام 2011 كان عاما مضطربا بالنسبة للعديد من الدول الإفريقية ، حيث ارتفع الناتج المحلي الخام للجزائر، وذلك نتيجة لارتفاع أسعار النفط الذي زود برنامجا طموحا للاستثمار في المنشآت القاعدية، والصناعة المحلية.

وعن الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر في مجال الأدوية بلغت خلال سنتي 2010 و 2011 حوالي 364 مليون دولار، وذلك بمناسبة التوقيع على عقد الشراكة لإنشاء وحدة لإنتاج الأدوية بين مخابر بيوفارم التابعة للقطاع الخاص، ومخابر استرازينيكا البريطانية السويدية، أن هذه الشركات ساهمت في بعث العديد من مشاريع الشراكة بين المخابر الوطنية والأجنبية، وتهدف إلى تشجيع الصناعة المحلية وتخفيض فاتورة الأدوية التي بلغت خلال سنة 2011 أكثر من مليار دولار، إلى جانب التجهيزات الطبية، والسبب من زيادة هذه الاستثمارات هي التسهيلات التي وضعتها الدولة، و المتمثلة في إلغاء بعض الرسوم ، حيث أن الجزائر سطرت إستراتيجية واضحة المعالم في مجال ترقية الاستثمار، وخاصة هذه المشاريع التي تتميز بنقل المعارف والتكنولوجيا.

ثم انخفضت هذه التدفقات إلى ما قيمته 1602.000 مليون دولار سنة 2012، أي بانخفاض يقدر بـ 1070.835 مليون دولار مقارنة مع سنة 2011، وارتفعت التدفقات الواردة إلى الجزائر سنة 2013 بقيمة تقدر

بـ 191.484 مليون دولار، مقارنة بسنة 2012، ثم عادت و انخفضت التدفقات الواردة إلى الجزائر سنة 2014 إلى 1504.685 مليون دولار، وبانخفاض يقدر بـ 187.201 مليون دولار.

المطلب الثاني: الصادرات الجزائرية وتطور ميزانها التجاري خلال الفترة (2005-2015)

تمثلت الصادرات الجزائرية في قطاعين، قطاع المحروقات والذي يستحوذ على حصة كبيرة جدا خارج قطاع المحروقات والذي يستحوذ على حصة ضئيلة وكل هذا نلاحظه في الميزان التجاري الجزائري فيما يلي:

الجدول رقم 08: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2005-2015)

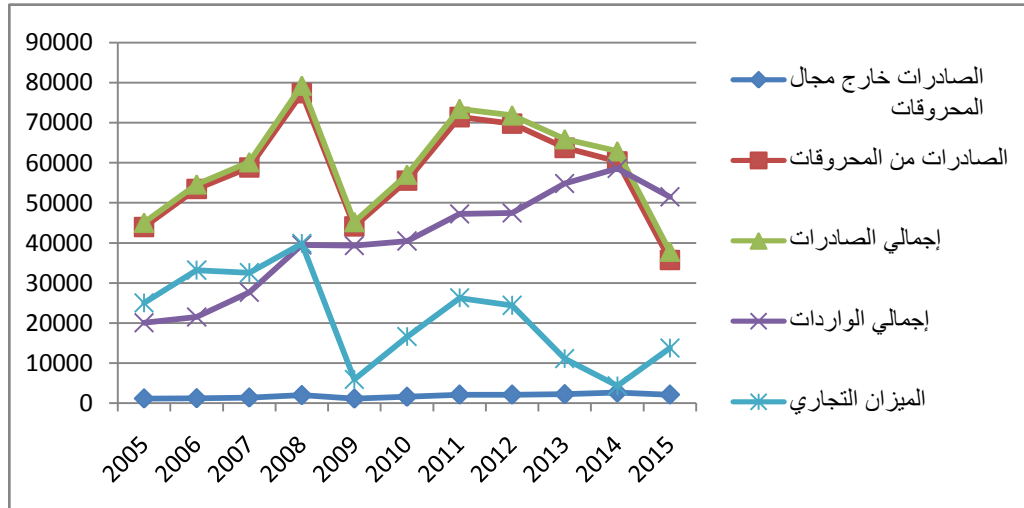
الوحدة: مليون دولار

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	القيمة بالمليون دولار
2063	2582	2165	2062	2062	1526	1066	1937	1332	1158	1099	الصادرات خارج مجال المحروقات
35724	60304	63752	69804	71427	55527	44128	77361	58831	53456	43937	صادرات المحروقات
37787	62886	65917	71866	73489	57053	45194	79298	60163	54613	45036	إجمالي الصادرات
51501	58580	54852	50376	47247	40473	39294	39479	27631	21456	20048	الواردات
13714	4306	11065	21490	26242	16580	5900	39819	32532	33157	24989	الميزان التجاري

المصدر: <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique>

والشكل الموالي يترجم القيم المئوية:

الشكل رقم(04): تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة 2005 - 2015



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (08)

نلاحظ أن من الجدول أعلاه أن صادرات الجزائر من المحروقات في تزايد مستمر في السنوات الأربعة الأولى انطلاقاً من 2005، حيث وصلت إلى أعلى قيمة لها بـ 77361 مليون دولار وذلك في سنة 2008 بالمقابل صاحبها الواردات بالزيادات لتصل هي أيضاً إلى 39479 مليون دولار وهو معدل لبأس به مقارنة مع السنوات السابقة، ثم شهدت تغير جذري في صادرات المحروقات والصادرات خارج المحروقات فانخفضت القيمة إلى 45194 في سنة 2009 نتيجة لحدوث الأزمة المالية العالمية أدت إلى انهيار أسعار البترول، وبعد ذلك شهدت ارتفاعاً وانخفاضاً في السنوات الأخيرة إلى أن شهدت أسوأ قيمة لها في سنة 2015 مسجلة بـ 37787 مليون دولار، في المقابل شهدت الواردات ارتفاعات مستمرة إلى أن وصلت إلى أعلى قيمة لها وذلك في سنة 2014 بقيمة 58580 مليون دولار في 2015 نلاحظ أن الواردات قد انخفضت إلى 51501 مليون دولار، بالإضافة نلاحظ أن الصادرات خرج قطاع المحروقات لا يشمل إلا نسبة قليلة من حجم الصادرات الكلية لذلك تتأثر هذه الأخيرة بتغير المحروقات.

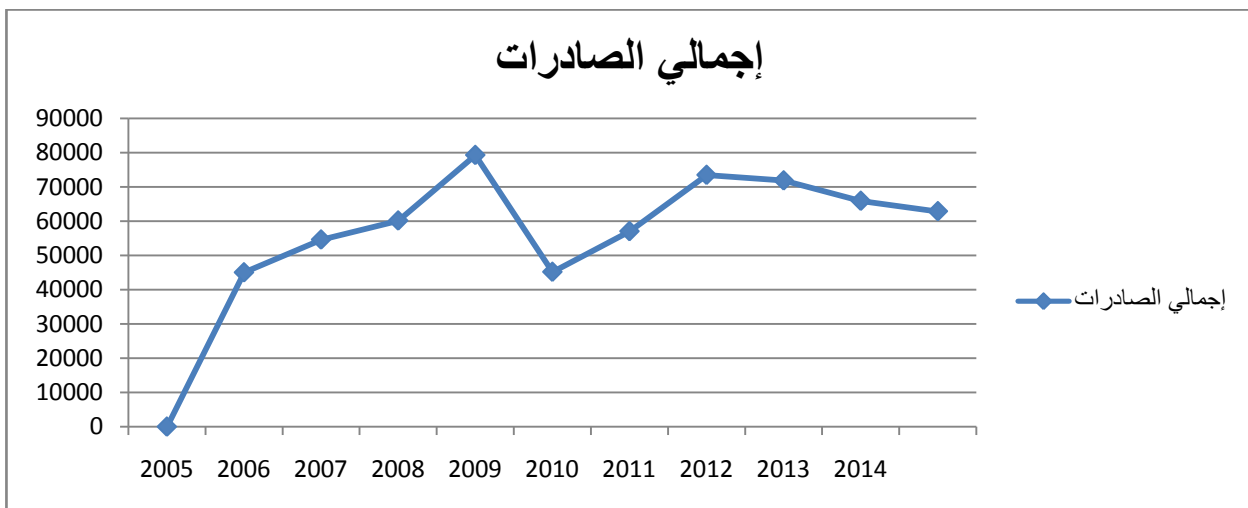
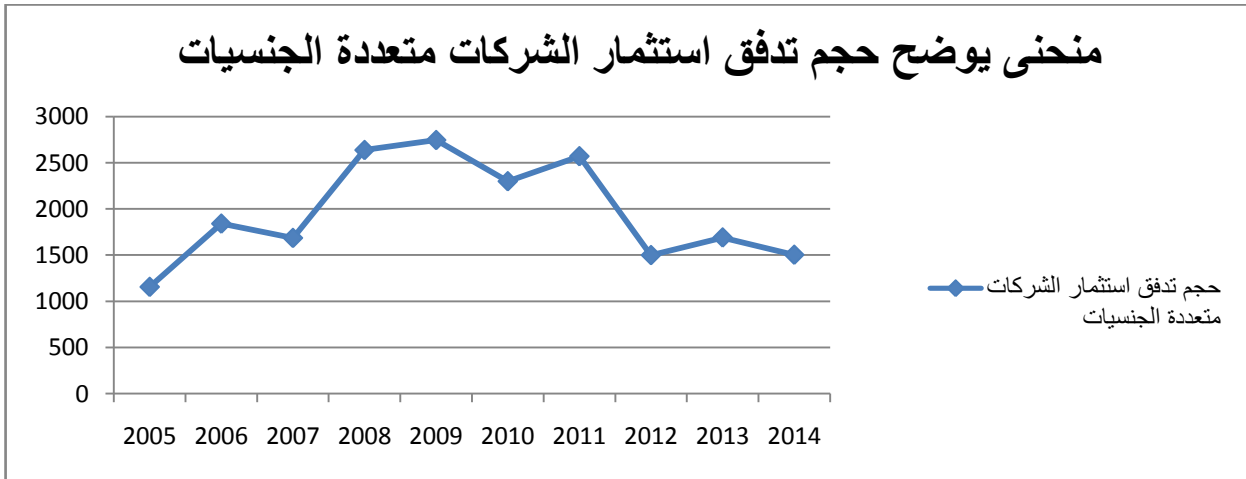
كما أن السنة الأخيرة هي أسوأ سنة للميزان التجاري وذلك ما شهدته الصادرات والواردات من انخفاضات وذلك بسبب انهيار أسعار البترول، ونلاحظ أن معدل انخفاض الصادرات أكبر من الواردات مما يؤثر على الميزان التجاري ويصبح في حالة عجز بقيمة سالبة.

المطلب الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات بالجزائر خلال الفترة (2014-2005)

عملت الجزائر بكل ما تملك من مجهودات لجلب أكبر قدر ممكن من الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك بهدف الرفع من صادراتها، وعلى إثر ذلك قامت الجزائر بتشجيع التصدير، والعمل على تحسين جودة المنتج الجزائري وجعله يتطابق مع مواصفات المنتجات الدولية وتحقيق القدرة التنافسية له في الأسواق العالمية.

كما تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات الأداة الفعالة في زيادة الصادرات لأي بلد يحسن استغلالها، وخاصة البلدان النامية التي تعمل جاهدة من أجل جلب هذا النوع من الشركات.

الشكل رقم (05): تطور الصادرات واستثمار الشركات متعددة الجنسيات خلال الفترة (2014 - 2005)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على الجدولين رقم (07) و(08)

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ ما يلي:

خلال الفترة (2005-2006) يلاحظ أن الشركات متعددة الجنسيات سجلت ارتفاعا بنسب متزايدة وكما تبتعتها الصادرات أيضا ، ويرجع السبب في زيادة الصادرات إلى نمو حجمها، وارتفاع أسعارها في الأسواق العالمية حيث بلغ سنة 2005 سعر البرميل حوالي 60 دولارا، وكما يرجع سبب تزايد الاستثمارات الأجنبية في هذه الفترة لبيع الجزائر لرخصة الثالثة للهاتف للنقال لشركة « wataniya » للاتصالات الكويتية سنة 2004، وكما عرفت سنة 2005 قانون المحروقات، والذي يهدف إلى تنمية احتياطي المحروقات بالبحث والاكتشاف والتنقيب وتنمية الإنتاج، تنمية موارد الدولة بفضل الاستثمارات الجديدة، وتكييف التشريع الجزائري مع متطلبات العولمة، والانضمام إلى التكتلات الدولية مثل الشراكة مع الإتحاد الأوروبي مما شجع المستثمرين الأجانب على الاستثمار في الجزائر.

وخلال الفترة (2006-2007) يلاحظ أن الشركات متعددة الجنسيات سجلت انخفاضا على عكس الصادرات التي شهدت ارتفاعا، ويعود السبب في تراجع الاستثمارات إلى آثار تعديل القانون الخاص بالمحروقات في سنة 2006 من طرف السيد رئيس الجمهورية، والذي تنص إحدى موادها على أن لا تتجاوز نسبة مشاركة الشركات الأجنبية 49% في أي مشروع، وكما تفرض مادة أخرى دفع ضرائب إضافية من طرف شركات النفط للحكومة، وهي المواد التي أثارت سخط شركات النفط العالمية، وكما أن للأزمة العالمية أثر كبير على تدفق استثمار الشركات متعددة الجنسيات على المستوى العالمي والذي تميز بالتراجع.

خلال الفترة (2007-2008) يلاحظ أن الشركات متعددة الجنسيات سجلت ارتفاعا قياسييا في هذه الفترة ورافقه في ذلك ارتفاع في الصادرات، والتي تتمثل في المحروقات المرتبطة ارتباطا وثيقا بأسعار النفط في الأسواق العالمية، أما الشركات فقد سجلت ذلك الارتفاع رغم تزامن هذه الفترة مع أزمة الإتحاد الأوروبي (أزمة اليونان) إلا أنها لم تتأثر، وهذا ما يدل على أن المستثمرين الأوروبيين لا يقصدون الجزائر بكثرة ، حيث فشلت الجزائر في جذب الشركات المنتجة من أوروبا، وخاصة في إطار الشراكة المعلنة مع الإتحاد الأوروبي منذ سنة 2005.

خلال الفترة (2008-2009) يلاحظ أن تدفق الشركات متعددة الجنسيات للجزائر سجلت استمرارا في الارتفاع، بينما يلاحظ انخفاضا في الصادرات وبنسب كبيرة، وكما تطرقنا لها في السابق فإنها تعتمد على المحروقات وترتبط بأسعار النفط في السوق العالمية وأي انخفاض يؤدي إلى انخفاضها حيث سجلنا سنة 2009 سعر البترول 62.25 دولار .

خلال الفترة (2009-2010) يلاحظ أن الشركات متعددة الجنسيات سجلت انخفاضا كبيرا وفي نفس الوقت سجلت الصادرات عكس ذلك، ويرجع السبب في انخفاض استثمار الشركات متعددة الجنسيات إلى تراجع الاستثمارات الأوروبية المباشرة في الجزائر خاصة سنة 2009 والذي تزامن مع الأزمة العالمية التي ضربت العالم والانهييار المباشر في البورصات الأمريكية.

خلال الفترة (2010-2014) يلاحظ أن تدفق الشركات المتعددة الجنسيات للجزائر سجلت انخفاضا كبيرا وفي نفس الوقت سجلت الصادرات عكس ذلك، وكما نجد أن تراجع الشركات متعددة الجنسيات في هذه الفترة راجع إلى الإجراءات الصارمة التي اتخذتها الجزائر في هذا المجال خلال سنة 2009، وذلك كنتيجة لما قامت به شركة "جيزي" التي باعت شركة الإسمنت التي منحتها لها الجزائر إلى شركة "لافارج" الفرنسية، حيث اعتبرت الجزائر طعنة في الظهر، غير أن سبب ارتفاع الصادرات راجع إلى ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية والذي سجل ارتفاعا خلال هذه الفترة مما أدى إلى ارتفاع الصادرات.

وفي الأخير نستنتج أن في غالب الفترات نجد أن ارتفاع تدفق الشركات المتعددة الجنسيات للجزائر لا يرافقه ارتفاع في الصادرات، وكذلك في حالة العكس، أي عند انخفاض تدفقها لا يرافقه انخفاض في الصادرات، وهذا ما يدل على أن أغلب الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر مرتكزة في قطاع المحروقات والذي يمثل في الغالب 97% من إجمالي صادرات الجزائر، ويرتبط هذا القطاع أساسا بأسعار النفط في الأسواق العالمية، فارتفاع الأسعار يؤدي إلى زيادة الصادرات والعكس صحيح.

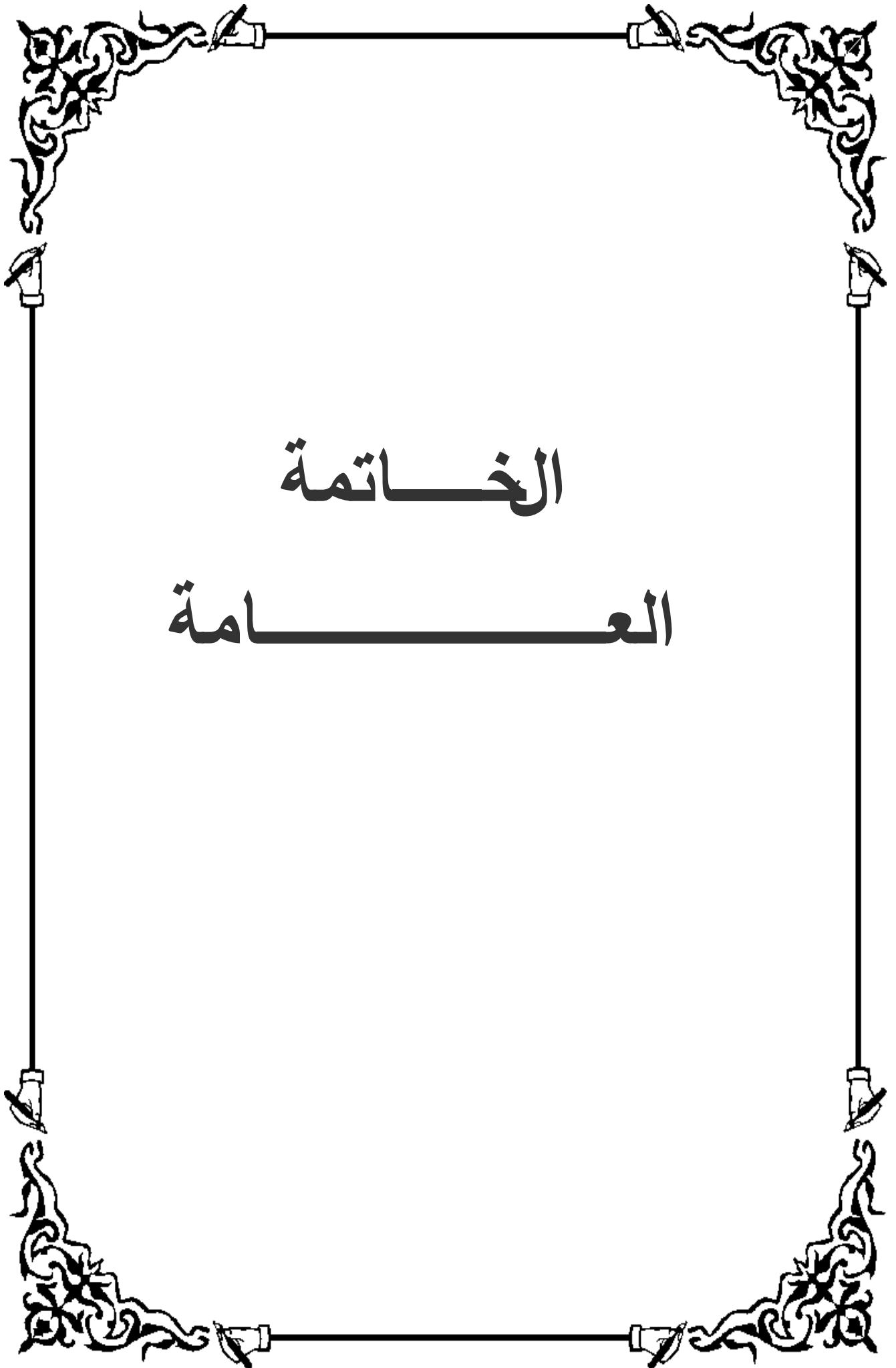
وأما بالنسبة للصادرات خارج المحروقات فهي دائما تبقى شبه معدومة ومحصورة بين نسبيتي: 2% و3% من إجمالي صادرات الجزائر.

وقد عملت الجزائر على توفير المناخ المناسب للشركات المتعددة الجنسيات من خلال التدابير الضريبية المحفزة على التصدير، والواردة في قوانين الاستثمار ومختلف التسهيلات الممنوحة، إلا أن كل ما بذلته الجزائر من مجهودات للنهوض بقطاع التصدير خارج المحروقات لم يكن كافيا، حيث بقيت الصادرات خارج المحروقات تساهم بنسبة ضئيلة في إجمالي صادرات الجزائر، والتي يغلب عليها الطابع الأحادي في التصدير وهو الاعتماد على قطاع المحروقات بنسبة شبه ثابتة في غالب الأحيان، حيث تتراوح بين 97 و98% من إجمالي صادرات الجزائر.

خلاصة الفصل الثاني:

من خلال هذا الفصل نستنتج أن:

- الجزائر شهدت تدفقات ملحوظة من الشركات متعددة الجنسيات في العشرية الأخيرة مقارنة بالسنوات السابقة، وكان ذلك نتيجة للمجهودات التي بذلتها الدولة في مجال تحسين المناخ الاستثماري.
- واقع التصدير في الجزائر مازال يعتمد على قطاع المحروقات وبالتالي الاقتصاد الجزائري مازال في خطر
- الشركات متعددة الجنسيات عجزت عن حصيلة الصادرات الجزائرية بالمستوى المطلوب، وخاصة الصادرات خارج المحروقات وهذا رغم الجهود الوطنية التي تستهدف زيادة الصادرات.
- الشركات متعددة الجنسيات لها تأثير على الصادرات الجزائرية وأن درجة تأثير تختلف من قطاع الصادرات المحروقات على قطاع الصادرات خارج المحروقات.
- الشركات متعددة الجنسيات ساهمت في تطوير حصيلة صادرات الجزائر بحيث يتزايد التأكيد على أهمية عملية التصدير من خلال جهود وطنية حيثية متكاملة تستهدف زيادة الصادرات والحد من الواردات وذلك نظرا للمنافسة الحادة التي يقابلها الإنتاج الوطني وقد استوجب ذلك تخصيص عدة هيئات وتدابير تعمل على دعم وتطوير الصادرات خارج المحروقات، حيث يجب أن تبني نظام اقتصادي معين، يعني تبني الآليات المسيرة له، والقوانين السائدة فيه، والقبول بها والعمل على تجسيدها في أرض الواقع.



الخاتمة
العلماء

الخاتمة:

لقد حاولنا من خلال بحثنا هذا إبراز الدور الهام الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر والدور الذي تلعبه في تطوير الصادرات، وذلك من خلال تطرقنا إلى الجوانب العامة للشركات المتعددة الجنسيات والصادرات، حيث خلصنا إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات تقوم على تبادل المنافع الاقتصادية بين البلد المضيف والمستثمر الأجنبي، إذ تتجلى أهميته بالنسبة للبلد المضيف في استقطاب رؤوس الأموال والتكنولوجيا كما يساهم في توفير مناصب الشغل، أما بالنسبة للمستثمر الأجنبي فتكمن أهميته في اكتساب أسواق جديدة وتحقيق أكبر ربحية ممكنة.

فيما تم إسقاط ما تم دراسته في الجانب النظري على واقع الجزائر كنموذج لدراسة الحالة وذلك من خلال دراسة دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير حصيلة الصادرات.

أولاً: النتائج النظرية

- إن الشركات المتعددة الجنسيات ظاهرة اقتصادية معقدة، الأمر الذي دفع بالكثير من المدارس الاقتصادية والمفكرين باختلاف وجهات نظرهم وتوجهاتهم السياسية والاقتصادية إلى محاولة تفسيرها، وأن اختلافهم كان ناتج عن اختلاف الزوايا التي كانوا ينظرون إليها، إلا أنهم يتفقون على أن الشركات المتعددة الجنسيات حركة لرؤوس الأموال الدولية.
- تساهم الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي، لكونها لها أهمية وتأثير كبير في تنمية جوانب عديدة منه، كتعبئة المدخرات العالمية وإقامة تحالفات إستراتيجية من خلال عمليات الاندماج من أجل مضاعفة حجم المنتجات والسلع لتغطية الطلب العالمي ومنه زيادة حركة الصادرات والسلع والخدمات.
- تعتبر الشركات متعددة الجنسيات رافعة إنتاجية توفر وتلبى احتياجات الطلب العالمي للسلع والخدمات في العالم، إذ لولاها لما استطاع البشر اليوم أن يصلوا إلى المستوى الحضاري للرفاهية والراحة.
- تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات وسيلة لاختراق الأسواق الدولية وتدويل الإنتاج، وفرصة لنمو اقتصاديات الدول المضييفة له، وهو بذلك يسبب انعكاسات تكون إيجابية وسلبية في نفس الوقت.
- تتمثل أهمية الشركات المتعددة الجنسيات الوارد إلى الدول المضييفة في تحقيق الكثير من الفوائد، من بينها تنويع مصادر الدخل، اكتساب التكنولوجيا، توفير مناصب شغل، وتدعيم الاستثمار المحلي.
- تعتبر الصادرات العمود الفقري لاقتصاديات الدول، نظرا للدور الهام الذي تلعبه في تحريك عجلة التنمية.

ثانيا: النتائج التطبيقية

على ضوء ما سبق توصلنا إلى استخلاص النتائج التالية:

- إن التزايد الملحوظ لتدفقات الشركات المتعددة الجنسيات إلى الجزائر خاصة في السنوات العشرة الأخيرة راجع إلى الانفتاح الاقتصادي الذي عرفته الجزائر وتوجهها نحو اقتصاد السوق من خلال تحرير تجارتها الخارجية ومختلف أنظمتها الاستثمارية.
- إن الجزائر عجزت عن استقطاب الشركات المتعددة الجنسيات المنتجة، التي من شأنها أن تحقق الاكتفاء المحلي لبعض المواد المستوردة، وهذا ما جعل الجزائر في تبعية مستمرة إلى الخارج وخاصة في المواد المصنعة والمواد الغذائية.
- إن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر تعاني من عدة معوقات وعراقيل إدارية وسياسية واقتصادية ومالية، أدت إلى التقليل من تدفقاته.
- تعتمد الجزائر على الصادرات النفطية، مما جعلها عرضة للأزمات المختلفة بالنظر إلى التقلبات الحاصلة في السوق النفطي، ما دفع بالقائمين على السياسة الاقتصادية بالتفكير في وضع إستراتيجية لتطوير الصادرات غير النفطية.
- إن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر لم تصل إلى الهدف المرجو منها، والمتمثل في زيادة صادرات خارج المحروقات وتوجه معظم الاستثمارات إلى قطاع المحروقات الذي حققت فيه الجزائر زيادة في صادراتها.

ثالثا: نتائج اختبار الفرضيات

1. الفرضية الأولى: تم إثبات هذه الفرضية لأن زيادة الاستثمارات تؤدي إلى زيادة الصادرات وبالتالي هناك علاقة بين التدفقات الاستثمارية و حجم الصادرات، وإذا ما انخفضت الاستثمارات وزادت الصادرات فهذا يعني عدم وجود علاقة بينهما.
2. الفرضية الثانية: تم إثبات هذه الفرضية ويرجع ذلك إلى السياسة التي اعتمدها الجزائر اتجاه الشركات متعددة الجنسيات مع بداية التسعينات، والمتمثلة في تهيئة المناخ الاستثماري الملائم لجلب مثل هذه الشركات لتشجيع المستثمرين المحليين و تطوير الاقتصاد الوطني.
3. الفرضية الثالثة: من خلال دراستنا تم تأكيد هذه الفرضية، حيث أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات لا تزال ضئيلة مما يوحي بأن إنتاج الشركات متعددة الجنسيات موجهة أساسا للسوق المحلي، وهذا ما يدل على أن السياسات والإصلاحات التي تسعى الدولة من خلالها إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات لم يرتقي إلى المستوى المطلوب ومازال الاقتصاد الوطني يعتمد بشبه كلي على الصادرات النفطية وهذا ما جعله يشكل خطرا على الاقتصاد الجزائري.

4. الفرضية الرابعة: تساهم الشركات متعددة الجنسيات في تشجيع الصادرات بالجزائر خاصة صادرات المحروقات فقد تم إثباتها لأن معظم تدفقات الشركات متعددة الجنسيات تذهب لقطاع المحروقات.

رابعاً: التوصيات

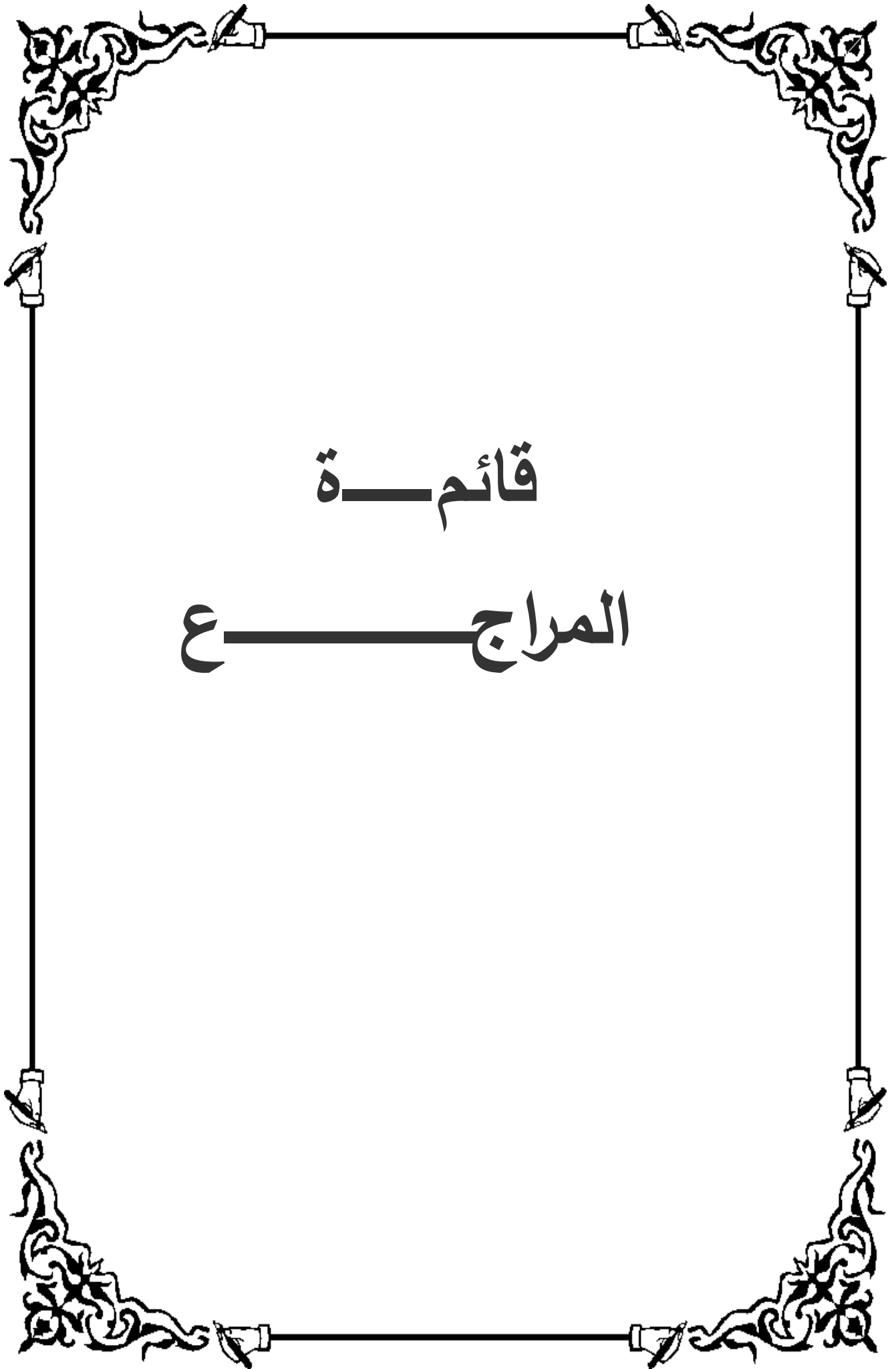
وبناء على كل ما ذكر يمكن أن نخرج ببعض التوصيات من أجل استفادة الجزائر من الشركات المتعددة الجنسيات كأداة هامة وفعالة في التمويل وزيادة الصادرات، نعددها فيما يلي:

- على الجزائر تبني سياسات التوجه نحو التصدير مما يساهم في خلق أسواق جديدة للاستثمارات الناشئة، وخلق فرص تسويقية للشركات المتعددة الجنسيات المنتجة حتى يمكنها من تصريف منتجاتها، وبالتالي ارتفاع معدلات الربحية.
- العمل على توسيع اتفاقيات لضمان تدفق أكبر للشركات المتعددة الجنسيات بين الدول النامية ومع الدول المتقدمة وهو ما يؤدي إلى خفض مخاطر الاستثمار وخلق بيئة استثمارية ملائمة، وكذلك عقد اتفاقيات لمنع الازدواج الضريبي بين مختلف دول العالم.
- الانضمام إلى التكتلات الاقتصادية التي تشترك فيها الدول المتقدمة، وتوقيع اتفاقيات ثنائية تكفل حرية تدفق الاستثمارات الأجنبية حيث يزيد من أهمية ذلك متطلبات تحرير التجارة الخارجية وعولمة الإنتاج والأسواق وحركة رؤوس الأموال.
- تنظيم زيارات متبادلة للمستثمرين الأجانب وتعريفهم بالتسهيلات التي تقدمها الدولة للمستثمرين ومزايا الاستثمار في الاقتصاد الوطني، والحرص على التعاون مع المؤسسات الدولية التي لها دور في ترويج الاستثمار وتقديم الخدمات الاستثمارية.
- توجيه الدولة إلى الشركات المتعددة الجنسيات في القطاعات الإنتاجية من أجل إحلال الواردات الجزائرية وتحقيق الاكتفاء الذاتي، وذلك من خلال التسهيلات والحوافز المختلفة في تلك القطاعات كالنشاط الصناعي والزراعي، فضلا عن الاستثمارات الأجنبية التي تتجه نحو المناطق التي تحقق فيها أرباحا معتبرة وفي وقت قصير.
- تهيئة وتوفير المناخ المناسب للشركات المتعددة الجنسيات والذي يعتمد على الاستقرار السياسي والاقتصادي والأمني، وإعادة النظر في الحوافز الحالية التي تعتمد عليها الدولة، وكذلك تجديد وإصلاح النظام البنكي والمصرفي الجزائري، والقضاء على العوائق الأخرى مثل البيروقراطية والفساد والرشوة وغيرها، وجعل قوانين استقطاب الشركات الأجنبية تتميز بأكثر شفافية ووضوح ولممة بكل الجوانب.
- العمل على تحسين القطاع الخاص وهذا ما يزيد من جلب الشركات المتعددة الجنسيات، حيث يعطي ذلك حافزا للمستثمر الأجنبي عند ملاحظته لنجاح المستثمر المحلي.
- الإسراع في الانضمام إلى عضوية منظمة التجارة العالمية، لأن إثبات العضوية في هذه المنظمة يعني تكريس لثقة المستثمرين في اتخاذهم للقرارات الاستثمارية واختيارهم للجزائر كموقع لاستثماراتهم.

- ضرورة تحرير نشاط متعددة الجنسيات من سلطة الدول المتقدمة كي لا تكون مركز للضغط نفوذ وضغط تمارس بها سيطرتها وتحكمها في الدوايب الاقتصادية للبلدان المضيفة.
- ينبغي على الحكومات الجزائرية أن توجه الشركات متعددة الجنسيات إلى النشاطات التي تخلق علاقات تكاملية بين القطاعات الاقتصادية المختلفة.

آفاق مستقبلية للدراسة:

- بعد معرفتنا لمدى مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في تطوير الصادرات ، ارتأينا إعطاء مجموعة مقترحات لتكون مواضيع بحث مستقبلية، وتأتي كما يلي:
- ✓ ما هو دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير القطاعات الاقتصادية في الجزائر؟
 - ✓ ما هو دور الشراكة الأجنبية في ترقية الصادرات في الجزائر؟
 - ✓ ما هو أثر الشركات متعددة الجنسيات على تنوع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟



قائمة

المراجع

أولاً: الكتب باللغة العربية

01. أبو شرار علي عبد الفاتح ، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات ، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2007.
02. أبو قحف عبد السلام ، التسويق الدولي، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2007.
03. أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003.
04. الأتربي محمد صبحي ، مدخل إلى دراسة الشركات الاحتكارية متعددة الجنسيات، منشورات النفط والتنمية، بغداد، العراق، 1977.
05. أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال، ط 2، دار المريخ للنشر، السعودية، 2001.
06. الأخرس إبراهيم، دور الشركات عابرة القارات في الصين ، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2012.
07. الجمل جمال جويدان، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006.
08. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، مصر، 1996.
09. خليل أحمد خليل، معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الفكر اللبناني للطبع، بيروت، 1997.
10. زكي رمزي، السياسات التصحيحية والتنمية في الوطن العربي، دار الرازي، بيروت، 1989.
11. السريتي السيد محمد أحمد ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
12. سعيد محمد السيد ، الشركات المتعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1978.
13. سعيد محمد السيد وآخرون ، حوار الشمال والجنوب وأزمة تقسيم العمل الدولي والشركات المتعددة الجنسية، دار الشباب للنشر، الكويت، 1986.
14. السيد متولي عبد القادر ، الاقتصاد الدولي النظرية و السياسات ، دار الفكر ناشرون و موزعون ، عمان، 2011 .
15. شيهه مصطفى رشدي، الأسواق الدولية المفاهيم و النظريات و السياسات ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003.
16. الصميدعي محمود جاسم، إستراتيجية التسويق، مدخل كمي و تحليلي، دار حامد، الأردن، 2000.

17. عبد الرزاق محمد، الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية (النظرية و التطبيق)، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2010.
18. عبد الرزاق محمود ، الاقتصاد المعرفي و التصدير، الدار الجامعية للنشر، سنة 2011 .
19. عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي الجديد وأفاقه المستقبلية بعد أحداث 11 سبتمبر ، مجموعة النيل العربية، مصر 2003.
20. علية بشير محمد، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1996.
21. عيسى حسام الدين، الشركات المتعددة الجنسيات، المؤسسة العامة للدراسات والنشر المعاصر، بيروت، بدون سنة النشر.
22. الفخري عوني محمد، التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات والعولمة ، بيت الحكمة، بغداد، 2002.
23. مسعداوي يوسف، دراسات في التجارة الخارجية ، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2010.
24. مطر موسى، حسام داود، وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2001.
25. النجار عبد العزيز ، الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات ، الناشر المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2007.
26. النجار فريد، تسويق الصادرات العربية (آليات تفعيل التسويق الدولي ومناطق التجارة الحرة العربية الكبرى)، دار قباء للطباعة والنشر، القاهرة، 2002.
27. نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
28. الهيتي نوزاد عبد الرحمن، الثورة العلمية والتكنولوجية ومستقبل الاقتصاد العربي ، مطابع أديتار، كالياري، إيطاليا، 2000 .
29. الهيتي نوزاد عبد الرحمن، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الاقتصاد العالمي ، ورقة عمل، بإدارة التعاون الدولي، قطر، 2008.
30. يونس محمود ، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية، مصر، 2007.

ثانيا: الرسائل والأطروحات

31. بعداش بوبكر، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات متعدد الجنسيات دراسة حالة قطاع البترول ، أطروحة مقدمة للحصول على درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2009-2010.
32. بوكبوس سلمى، استخدام الانترنت في ترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مؤسسات مصدرة للتمور بولاية بسكرة، مذكرة ماجستير (غير منشورة) في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة / تكنولوجيا الإعلام والاتصال، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008-2009.
33. ربال زوينة، الشركات متعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية على البلدان النامية دراسة حالة الجزائر من فترة (2000-2010)، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر "3"، 2011/ 2012.
34. طابوش مولود، أثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية دراسة الجزائر ، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007.
35. عثمانى أحسين، استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات في عولمة الاقتصاد ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2002-2003.
36. عماري جمعي ، إستراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، تخصص تسيير مؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2010-2011.
37. غواطي حمزة، تأثير استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية دراسة حالة البرازيل، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013.
38. قد مريم، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر 1990- (2013)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة ومالية دولية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2015-2016.
39. معاش فتحي، دور الشركات متعددة الجنسيات في تنمية القطاعات الاقتصادية دراسة حالة تنمية أنشطة المنبع لقطاع المحروقات بالجزائر خلال الفترة (2000-2013)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2015-2016.

40. مولاي عبد القادر، التصدير كإستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، غير منشورة، جامعة بن يوسف بن خدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سنة 2006-2007.
41. ناصور عبد القادر، إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ، شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أوبكر بلقايد، تلمسان، 2013-2014.
42. وصاف سعدي، أثر تنمية الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2003-2004.
43. الوليد قسوم ميساوي، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر 1978-2006، مذكرة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007-2008.
- ثالثا: المجلات والدوريات**
44. دينا أحمد عمر، أثر الصادرات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول عربية مختارة ، مجلة تنمية الرافدين، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، العدد 68(29)، بغداد، 2007.
45. شريفة جعدي وآخرون، أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال (2006-2012)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، جامعة ورقلة، العدد 01، 2014.
46. عبد الرحمان تومي، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر الحلقة الأولى اقتصادية، دورية تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستثمارات والخدمات التعليمية، العدد الثامن، دار الخلدونية، الجزائر، 2006.
47. محمد محمود أبو عبيدة، أداء الصادرات الفلسطينية وأثرها على النمو الاقتصادي دراسة قياسية للفترة (1994-2011)، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، العدد 1، المجلد 15، 2013.
48. يوسف محمد، مضمون وأحكام الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار المؤرخ في 20 أوت 2001 ومدى قدرته على تشجيع الاستثمارات الوطنية والأجنبية، مجلة إدارية، 2002.

رابعاً: التقارير والوكالات الوطنية

49. الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، قانون الاستثمار في الجزائر (نص معزز)، مارس 2010.
50. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد) ، تقرير الاستثمار العالمي 2002 ، الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية، جنيف، 2002.

خامساً: المراجع باللغة الأجنبية

51. Jomo K.S, Growth after the Asian Crisis ,Unctad and Center for International Development, Hrvard University, 2001.
52. Patrizio Mercial, les entreprises multinationales en droit international, Bruxelles, 1993.
53. PAULET(JPIERRE);dictionnaire d'économie; EYROLLES; paris;1992.
54. TEULON Frédéric; vocabulaire économique; que sais je? puf.paris; 1993.

سادساً: المواقع الالكترونية

55. www.douane.gov.dz
56. <http://www.andi.dz/index.php/ar/statistique>
57. <http://www.ons.dz/>