الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

جامعة محمد خيضر– بسكرة
كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الإقتصادية

Université Mohamed KHIDHER-Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

الموضـــوع

تأثير الشركات متعددة الجنسيات على اقتصاديات الدول النامية

دراسة حالة الجزائر (2010–2018)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية

تخصص: إقتصاد دولي

– إعداد الطالـب:
– معنصر يعقـوب

– الأستاذ المشرف:
– ميـاح عـادل

السنة الجامعية: 2018–2019

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد والشكر والتقدير

أحمد الله الذي وفقني إلى إتمام هذه المذكرة، و أحمده تعالى و أشكره على نعمة العلم التي و هبني إياها، وأن أبلغني هذه المرتبة، إنه حميد مجيد.

وإن واجب العرفان يدعوني أن أتقدم بالشكر الوفير و التقدير الكبير لأستاذي الجليل الدكتور عادل مياح الذي شرفني بقبوله الإشراف على هذه المذكرة، فكان نعم المرشد و الموجه وأنه كان كريم معي و صابر، ولم يبخل علي بمعلوماته و نصائحه القيمة و الذي كان لتوجيهاته أكبر الأثر في وضعي على الطريق لإتمام هذه الدراسة

وفي الختام أتقدم بخالص شكري وتقديري لكل من ساهم أو نصح أو أرشدني من أجل إخراج هذا العمل إلى النور.

إهداء

إلى التي أحبتني بلا مقابل، وأنارت لي الطريق، وأغدقت علي بالدعوات الصالحات، وإلى الذي أعطاني عن

حـــب

ولا يريد أن يأخذ مني شيئا، إلى اللذان سعدت بصحبتهما

و أوصلاني إلى بر الأمان، في دراستي و في رحلتي في هذه الحياة...

أمي و أبي.

إلى عزيزتي و نور حياتي جدتـي" قامـة مازوزة " بركة العائلة وركيزتها

إلى صاحبة الكلام اللين و الجميل حيث حديثي معها يجعلني أحب الحياة

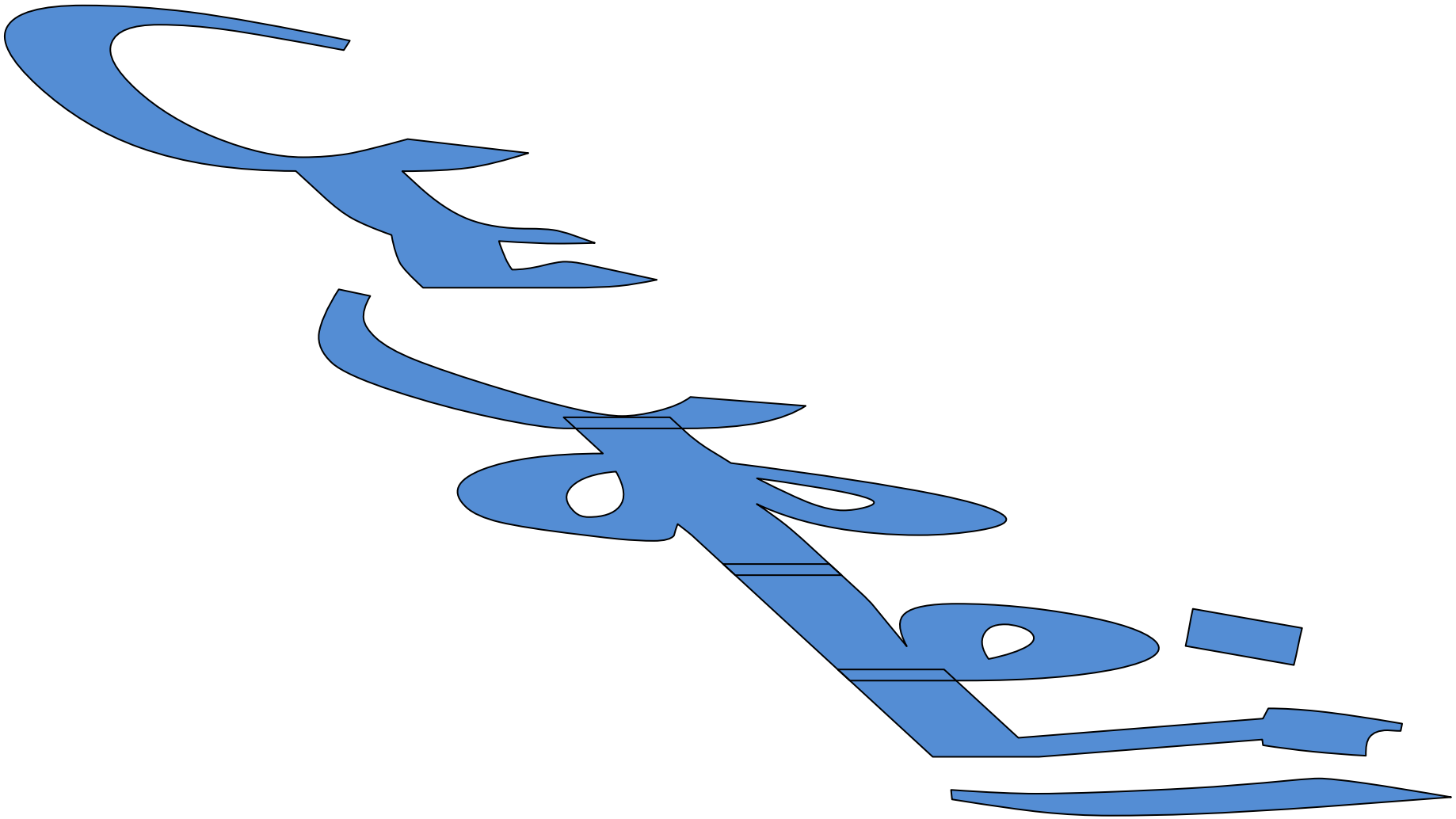
جدتـي "قامة يامينة"

إلى إخوتي , " أيوب " ، " عبد الرزاق "، " يحي نور الإسلام " ، " آسيا " ، " دعاء "

و إلى قلوب كانت تفرح لفرحتي، و تأسى لما يصيبني.. إلى

أفراد أسرتي الغالية.

أهدي ثمرة هذا الجهد



الفهرس

تشكرات	
إهداء	
قائمة الجداول و الأشكال	
المقدمة العامة	أ- ث
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لشركات متعددة الجنسيات	
تمهيد	01
المبحث الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات	02
المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات وخصائصها	02
المطلب الثاني:التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات وأهدافها	11
المطلب الثالث:أنماط الشركات متعددة الجنسيات	15
المبحث الثاني: نظريات واستراتجيات الشركات متعددة الجنسيات	18
المطلب الأول:نظريات الشركات متعددة الجنسيات	18
المطلب الثاني: استراتجيات الشركات متعددة الجنسيات	21
المطلب الثالث: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات وأساليب تكوينها.	23
المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كمعبر على الاستثمار الأجنبي المباشر	26
المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله	26
المطلب الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	34
المطلب الثالث: الاتجاهات الفكرية للاستثمار الأجنبي المباشر و مؤشرات تحليله	41
خلاصة الفصل الأول	51

الفصل الثاني: إقتصاد الدول النامية	
تمهيد	52
المبحث الأول: عموميات حول الدول النامية	53
المطلب الأول: مفهوم البلدان النامية وتصنيفها	53
المطلب الثاني: خصائص المشتركة للبلدان النامية	58
المطلب الثالث: الصورة الاقتصادية الحالية لدول العالم النامي	66
المبحث الثاني: مؤشرات التنمية الاقتصادية في الدول النامية	69
المطلب الأول: مفاهيم حول النمو الاقتصادي والتنمية الإقتصادية	69
المطلب الثاني: محددات التنمية الاقتصادية ومنافعها	75
المطلب الثالث:مؤشرات التنمية و معايير التصنيف	76
المبحث الثالث: تأثير الشركات متعددة الجنسيات على التنمية المحلية لدول النامية	81
المطلب الأول: الآثار الاقتصادية الايجابية لشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية	81
المطلب الثاني: الآثار الإقتصادية السلبية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية	99
المطلب الثالث: الشركات متعددة الجنسيات وتهديد السيادة الوطنية للدول النامية	111
المطلب الرابع: الشركات متعددة الجنسيات والتنمية في البلدان النامية بين التأييد والرفض	114
خلاصة الفصل الثاني	117
الفصل الثالث دراسة حالة الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2010-2018)	
تمهيد	118
المبحث الأول: الإطار القانوني للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري.	119
المطلب الأول:المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري في فترة الإنفتاح على إقتصاد السوق	119
المطلب الثاني:الإطار المؤسساتي لتواجد الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر	129
المبحث الثاني: تقييم انجازات الإستثمار الأجنبي المباشر	133

(الشركات متعددة الجنسيات)على الاقتصاد الجزائري	
المطلب الأول: رصيد و مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة	133
المطلب الثاني:التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات و الشركات البترولية العاملة بالجزائر	142
المطلب الثالث: معيقات الاستثمار الأجنبي المباشر(الشركات متعددة الجنسيات) في الجزائر	145
المبحث الثالث: الآثــار الاقتصادية للإستثمار الأجنبي المباشــر (الشركات متعددة الجنسيات) من الفترة (2010– 2018)	153
المطلب الأول: تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التشغيل و النمو الاقتصادي	153
المطلب الثاني: أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت	156
المطلب الثالث: أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات	158
خلاصة الفصل الثالث	160
الخاتمة	162
المراجع	167

قائمة الجداول

الرقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	أهم المصطلحات التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات	05
02	اكبر 10 شركات في العالم سنة 2018 الوحدة مليون دولار	06
03	حجم مبيعات السنوية لأكبر شركات البترولية في العالم	07
04	حجم الايرادات السنوية لأكبر شركات البترولية في العالم	08
05	توزيع الاستثمارات لشركات متعددة الجنسيات على مختلف القطاعات الاقتصادية	09
06	عيوب مزايا الاستثمار الأجنبي المشترك من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة	31
07	عيوب مزايا الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة	32
08	نسبة مساهمة الشريك الأجنبي في رأس مال المشاريع المشتركة	33
09	أنواع الحوافز المالية الرئيسية لاستثمار الأجنبي المباشر	38
10	محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول النامية	40
11	تصنيف البلدان حسب الدخل للبنك الدولي	59
12	سبعة قضايا أساسية عن تأثيرو دور الشركات متعددة الجنسيات على النامية	82
13	هيكل الصادرات التركية في سنوات مختارة (%).	85
14	حجم الصادرات لاقتصاد التركي بين (2001 -2018)	86
15	التدفقات الواردة من الاستثمارات أجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة (2010 – 2017)	134
16	ترتيب الجزائر إلى مجموعة من الدول العربية فيما يخص تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة خلال الفترة (2010-2018)	135
17	تطور التصريحات بالاستثمار في الجزائر خلال الفترة (2002- 2017)	136
18	مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2017)	137
19	قائمة لبعض فروع الشركات الكبرى متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر خارج قطاع المحروقات	139

20	تقسيم المشاريع الاستثمارية الأجنبية المسرحة حسب قطاع النشاط في الفترة (2002-2017)	142
21	قائمة الشركات البترولية متعددة الجنسيات العالمية العاملة في الجزائر سنة 2017 في مناطق الجنوب الجزائري	144
22	الشركات البترولية متعددة الجنسيات العالمية العاملة في أنشطة توزيع وتخزين المواد البترولية في الجزائر	145
23	إجمالي مناصب الشغل المعلنة خلال الفترة (2002-2017) و حصة الإستثمارات الأجنبية المباشرة منها	155
24	الإستثمار الأجنبي المباشر منسوب الى الناتج المحلي الإجمالي (أسعار السوق الجارية)	156
25	التمثيل النسبي لتكوين رأس المال الثابت للجزائر خلال الفترة (2010-2017)	157
26	تطور وضعية الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2010-2017)	158
27	تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة والواردة من و إلى الجزائر خلال الفترة (2010-2018)	160

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	المراحل الإحدى عشر لامتلاك الكامل للمشروع	33
02	التعارض بين توقعات و أهداف الشركات متعددة الجنسيات و الدول المضيفة	44
03	نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي طريقة الأطلس (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي)	60
04	توقعات توزع الفقر في العالم بين 2015-2030	61
05	نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي على أساس تعادل القوة الشرائية (2003-2009-2015)	80
06	معدل البطالة في الجزائر خلال الفترة (2010-2018)	154
07	تطور رصيد تكوين رأس المال الثابت للجزائر خلال الفترة (2010-2018)	156

المقدمة

المقدمة العامة

شهدت الساحة العالمية منذ منتصف القرن الماضي تطورات كبيرة و المتسارعة تمثلت أهمها في ظهور موجة من تحرير التجارة العالمية بكافة جوانبها، وظهور بما يعرف بالعولمة الاقتصادية التي حولت الأسواق الدولية إلى سوق عالمي واحد، لا يعرف الحواجز ولا القيود، ويقر بمبدأ انسياب كافة عوامل الإنتاج و تدفقها بين دول العالم، هذا ما ساعد على نمو التجارة العالمية، وزاد من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول، والتي تعتبر الشركات متعددة الجنسيات أهم أداة لتجسيدها وقد دفع انضمام العديد من الدول النامية إلى منظمة التجارة العالمية، و فتح أسواقها أمام الشركات المتعددة الجنسيات للاستثمار و الإنتاج في أسواق هذه الدول، و قد ساعدها في ذلك إمكانياتها المالية الضخمة و قدرتها التكنولوجية و الإدارية العالية.

وقد بدأ تسارع نمو الشركات متعددة الجنسيات في أعقاب انتهاء الحرب العالمية الثانية وبصفة خاصة في الستينات من القرن الماضي، ثم أخذت هذه الشركات في النمو بشكل قوي حتى أصبحت قوة مالية واقتصادية كبرى نتيجة الاندماج والتكتل في كيانات اقتصادية أكبر، فرأسمال شركة واحدة يفوق الدخل القومي لخمسة عشرة دولة نامية إفريقية مجتمعة هذه الضخامة الاقتصادية سمحت لتلك الشركات بممارسة المزيد من الضغوط علي اقتصاد الحكومات، خاصة في دول العالم الثالث والدول النامية، ومن ثم التأثير علي سياساتها الاقتصادية وقراراتها السيادية، ولهذا فإن أهم القضايا التي تواجه الدول في ظل النظام العالمي الجديد هو القوة المتنامية للشركات متعددة الجنسية على حساب اقتصادية وسيادة الدولة المضيفة.

ونجد الدول النامية التي تقوم بالنضال من أجل التقدم وذلك عن طريق تجميع إمكاناتها وطاقاتها من أجل دفع عجلة التنمية ليس اختيارا منها بل وجوبا وحتمي من أجل مصلحتها حيث انه قد يزداد الأمر سوءا إن لم تتبع هذه السبل فقد تساهم في زيادة القوة بينها وبين الدول المتقدمة وهذا ما تطمح إليه الدول المتطورة وذلك للبقاء في صدارة الدول من كل النواحي الاقتصادية والصناعية والسياسية، العسكرية...الخ.

إلا أن الدول النامية تواجه عدة مشاكل وعوائق تحول دون تقدمها ومن أهمها مشكلة ضعف الفائض الاقتصادي والتي تتخذ مظهر مشكلة تمويل التنمية وضعف الطاقة الإنتاجية وتتخذ كذلك مظهر نقص التكنولوجيا الحديثة والفنون الإدارية المتقدمة.

إن ما يتميز به السوق العالمي لرأسمالية في تطوره الحالي هو تزايد دور الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد الدولي، إذ امتد نشاطها إلى مختلف القطاعات الاقتصادية وعبر مختلف دول العالم، وهذا ناتج عن حتمية خروج أي اقتصاد متطور إلى الدولية بحيث لم يعد من الممكن لاقتصاد متطور أن يبقى داخل إطاره القومي حيث كان للشركات متعددة الجنسيات اثر كبير على الدول النامية وذالك بفتح الاستثمارات المحلية والأجنبية إلا أن هته الأخيرة كان النشاط في مختلف القطاعات الاقتصادية لأن الدول النامية تتميز بثروة هائلة في المواد الأولية كما أن الشركات متعددة الجنسيات تعتمد بشكل كبير على الاستثمارات لأنه المعبر الأساسي إلى الدول المراد الاستثمار بها و إن تطور ظاهرة تدفق الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول النامية من أجل الاستثمار فيها يؤدي إلى ترك مخلفات تؤثر على اقتصاديات البلدان النامية، كما أن ارتباط هذه الشركات

بالدول الأم وأغلبها دول متقدمة، جعل الدول النامية تتحفظ في علاقتها مع الشركات خوفا من التدخل في شؤونها الداخلية.

الإشكالية الرئيسية:

وقد دفعنا هذا الموضوع إلى طرح الإشكالية التالية:

- **كيف يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تؤثر على اقتصاديات الدول النامية؟**

التساؤلات الفرعية:

و تأتي الأسئلة التالية من أجل التفصيل أكثر في إشكالية الدراسة البحثية وذلك كما يلي:

1- **ماذا نقصد بالشركات متعددة الجنسيات؟**
2- **هل ساهمت الشركات متعددة الجنسيات على تطوير اقتصاديات الدول النامية؟**
3- **هل استطاعت الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر تطوير الاقتصاد الوطني؟**

فرضيات الدراسة:

1- تعتبر الشركات متعددة الجنسيات المعبر الرئيسي لتطوير اقتصاديات الدول النامية عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2- يؤدي نشاط الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية إلى توفير مناصب شغل جديدة في المناطق التي تنشا فيها الاستثمارات.

3- يمكن القول أن الشركات متعددة الجنسيات العاملة في الجزائر لها مساهمات فعالة وعديدة في تطوير قطاع المحروقات الذي يعتبر ركيزة اقتصاد الجزائر ذلك عن طريق تقديم أحدث التكنولوجيا والخبرات العالمية .

أهداف الدراسة:

تشتمل هذه الدراسة البحثية على مجموعة من الأهداف الأساسية، التي تركز على محاولة الإجابة على الأسئلة المتبناة من خلال طرح الإشكالية، هذا بالإضافة إلى وضع نقاط انسجام بين المتغيرين، التي تنطلق منها الدراسة وتحدد الأهداف وذلك كالتالي:

1- **إعطاء صورة واضحة عن العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات و اقتصاديات الدول النامية.**
2- **إبراز الآثار التي تخلفها الشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية.**
3- **متابعة كيفية تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات , وكيف استطاعت الآليات المستخدمة لهذه الشركات أن تؤثر على مقومات دول العالم النامي.**
4- **دراسة مستقبل الدول العالم النامي في ظل هذه الشركات.**

أهمية الدراسة:

التغيرات التي يشهدها الاقتصاد العالمي و تنامي دور الشركات متعددة الجنسيات وتحول معظم الدول النامية ذات التنظيم الاقتصادي المخطط مركزيا إلى تنظيم اقتصاد السوق الحر، راهنت على الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات كأداة مكملة تساعد على تفعيل جهود التنمية وتدفع وتيرة التطوير الاقتصادي بها وما يترتب عنها من آثار و انعكاسات تعود على الدول النامية.

حدود الدراسة:

تتميز دراستنا هذه بنوع من الامتداد في بعديها المكاني و الزماني، حيث هذا الامتداد جاء وفقا لما يلي:

أ- الحدود المكانية: اقتصرت الدراسة من ناحية الإطار الجغرافي على الدولة الجزائرية.

ب- الحدود الزمانية: تم تحديد فترة الدراسة بين سنتي 2010-2018.

دراسات سابقة:

يرتبط موضوع الدراسة حول اقتصاد الدول النامية وتسليط الضوء على أهم المظاهر الأساسية المؤثرة عليها، وهي الشركات متعددة الجنسيات، حيث قامت العديد من الدراسات والكتابات السابقة على التركيز على هذه الأخيرة، إلا أننا من خلال موضوع الدراسة البحثية هذه، حاولنا أن نربط موضوع الشركات متعددة الجنسيات كمظهر اقتصادي الذي لقي كما سبق ذكره جدلا حول اعتبارها قوة فعالة في الاقتصاد العالمي وتنمية الدول المضيفة فيها أو أسلوبا مسيطرا جديدا في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية على اقتصاديات دول العالم النامي.

حيث اعتمدت بدراسة هذا الموضوع ببعض الدراسات الهامة من البحوث، حيث تنفرد كل دراسة بخصائصها، إلا أنها تشترك في الإشارة إلى إعطاء تعريف للشركات متعددة الجنسيات ونشأتها وخصائصها والتأثير على القطاعات الإستراتيجية في الدول النامية ومنها الجزائر، ومن خلال هذا تم التركيز على أهمها وذلك كالتالي:

- **طابوش مولود، أثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية دراسة حالة في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر، 2007 ومن أهم النتائج في الدراسة، تؤثر الشركات المتعددة الجنسيات بطرق غير مباشرة على التشغيل في الجزائر عن طريق الآثار الأفقية الضيقة والواسعة التي تمارسها على المؤسسات المنافسة والغير منافسة.**

- **دراسة بوبكر عداش: مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات متعددة الجنسيات دراسة حالة قطاع البترول أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 2008 ومن أهم النتائج الدراسة تعتبر ظاهرة**

عولمة الاقتصاد الأرضية الملائمة لشركات متعددة الجنسيات من أجل بلوغ أهدافها حيث أصبح الاقتصاد العالمي تحت راية هته الشركات.

- **ريال زوينة: الشركات متعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية على البلدان النامية ، اطروحة دكتوراه في العلوم اقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر،2012 دراسة حالة الجزائر (2000-2010) أطروحة دكتراه في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد تحليلي ، جامعة الجزائر 2012 من أهم نتائج الدراسة تأثيرات السلبية والايجابة لشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية و مكانة هذه الدول في ظل الشركات متعددة الجنسيات.**

المنهج المستخدم:

لمعالجة الإشكالية محل البحث معالجة علمية وموضوعية اعتمدنا على ما يلي:

1- اعتمدنا على المنهج الوصفي في الفصل الأول و الثاني من أجل الإلمام بالجوانب النظرية للموضوع المدروس .

2- اعتمدنا على المنهج التحليلي في الفصل الثالث وذلك باعتمادنا على بعض الإحصائيات المهمة التي تساعدنا تفسير هذه الظاهرة.

محتوى البحث:

حرصنا على ضمان دقة ومنهجية دراستنا هذه، قمنا بتقسيمها إلى ثلاثة فصول، تناولنا في الفصل الأول الإطار المفاهيمي لشركات متعددة الجنسيات، حيث خصصنا المبحث الأول ماهية الشركات متعددة الجنسيات، ثم في المبحث الثاني نظريات واستراتجيات الشركات متعددة الجنسيات، وفي المبحث الثالث تم التطرق إلى الشركات متعددة الجنسيات كمعبر عن الاستثمارات الأجنبي المباشر، أما الفصل الثاني فقد تم التطرق فيه إلى اقتصاد الدول النامية وذلك من خلال المبحث الأول الذي يتطرق إلى عموميات حول البلدان نامية ،أما المبحث الثاني فخصص مؤشرات التنمية الاقتصادية في الدول النامية والمبحث الثالث فيتناول تأثير الشركات متعددة الجنسيات على التنمية المحلية لدول النامية، أما الفصل الثالث فهو يتناول دراسة حالة الجزائر خلال الفترة (2010-2018)، ذلك من خلال المبحث الأول الإطار القانوني للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري وفي المبحث الثاني نتطرق إلى تقييم انجازات الإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات) على الاقتصاد الجزائري ، وفي المبحث الثالث إلى الآثار الاقتصادية للإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات) من الفترة (2010- 2018).

صعوبات الدراسة

من الناحية العملية تصادف الباحث بعض الصعوبات والعراقيل تحد من إمكانية الباحث ومنعه من الوصول إلى أحسن النتائج أهمها:

1- كثرة المعلومات وتعددها تجعل الباحث يواجه مشكلة معالجة المعلومات و التطرق إليها بصفة شاملة وكذلك صعوبة الحصول على الإحصائيات وجمعها.

2- عدم تمكننا من الحصول على المعلومات الكافية و الكاملة المتعلقة بتحديد قائمة الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر وكذا توزيعها القطاعي و الجغرافي للتدفقات الإستثمارية، أننا لم نتحصل على المعلومات التي ترغب فيها لمواصلة البحث و الوصول إلى النتائج الجيدة.

3- شساعة الموضوع وتعدد الجوانب المتعلقة به، و قلة المراجع التي تعنى بالموضوع كعنوان مباشر.

الفصل الأول
الإطار المفاهيمي لشركات متعددة الجنسيات

تمهيد:

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي والسياسي الدولي الراهن، وهي ظاهرة اقتصادية تتحكم في العلاقات الدولية بحيث اليوم تمثل إحدى القوى المؤثرة في صنع الأحداث والتحولات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في العالم وبالتالي أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات تعد بمثابة الحكومة العالمية، كما أصبحت تلك الشركات تتحكم في موارد طبيعية هائلة وتسيطر مباشرة على أهم النشاطات الاقتصادية في كل المجتمعات في العالم وخاصة العالم النامي ، لما تتمتع بها من ضخامة و انتشار جغرافي في جميع أنحاء البلاد وتعدد أنشطتها و منتجاتها، فالشركات المتعددة الجنسيات تسعى دائما إلى تحقيق الأرباح والاستمرارية والنمو حيث أنها تكون على الأغلب في شكل استثمارات أجنبية، ولقد ازداد الاهتمام في المدة الأخيرة بالشركات المتعددة الجنسيات لما لها من تأثيرات على المستوى المحلي والعالمي، ومن هنا يمكننا أن نقسم الفصل إلى ثلاثة مباحث وهي كالآتي:

المبحث الأول:ماهية الشركات متعددة الجنسيات.

المبحث الثاني: نظريات واستراتجيات الشركات متعددة الجنسيات.

المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كمعبر على الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات

تعتبر ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات من أهم الظواهر السائدة في المحيط الإقتصادي الدولي وسنحاول في هذا المبحث التطرق إليها، من خلال تعريفها وأهم خصائصها، وعوامل انتشارها ودوافعها، وسوف نتطرق إلى أنماطها.

المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات وخصائصها

تعد الشركة متعددة الجنسية ظاهرة اقتصادية، لذلك تصدى رجال الاقتصاد لدراستها وبحث خصائصها الاقتصادية ومن ثم فإن تعريف هذه الشركة يستلزم وبالضرورة أن نعرض أولا بشيء من الانجاز للمعايير التي اعتمدها علماء الاقتصاد في تعريفهم لهذا النمط من الشركات، ثم نعرض بعد ذلك إلى خصائصها[1].

أولا: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

لقد ركزت هذه التعاريف على الجانب الاقتصادي للظاهرة أكثر من أي جانب أخر، معتمدة في ذلك على ضوابط و معايير مختلفة سنتطرق إليها بإيجاز من خلال هذه التعاريف.

- **تعريف حسب معيار الجغرافي " الإقليمي ": يقوم هذا المعيار على مدى الإنتشار الجغرافي لنشاط الشركة في الدول الأجنبية فتعرف على أساسه الشركات المتعددة الجنسيات.**

عرفها الإقتصادي الأمريكي " Fayerweather J " بأنها "جميع مؤسسات الأعمال التي تمارس فعالياتها بشكل مباشر في أكثر من بلدين.[2] "

عرفها ميلتون فريدمان "الشركة التي تقوم بشكل أو بأخر وحسب اختصاصها باستثمارات مباشرة في أكثر من دولة وتنظم نشاطاتها في الحاضر والمستقبل فيما يخص التسيير والإستراتيجية على المدى الطويل في إطار الدولي"[3].

كما عرفها ماتيور على أنها (شركات التي تقوم بعمليات كبيرة ومتشعبة جدا في البلدان الأخرى، وتمتلك هناك طاقات إنتاجية وتمارس نشاطها في ستة بلدان على الأقل.[4])

- **تعريف حسب معيار الحجم: في الحقيقة إختلف أصحاب هذا المعيار في تحديد الزاوية التي يمكن على أساسها إعتبار شركة ما متعددة الجنسيات ، فالبعض يبحث في مدى إنتشار نشاط الشركة في الدول الأجنبية و البعض الآخر يبحث في رقم أعمالها مشترطا حدا أدني له .**

---

[1] – دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، 2009 ،ص 19

[2] – بوبرطخ نعيمة، الشخصية القانونية للشركات المتعددة الجنسيات في القانون الدولي العام، مذكرة الماجستير في القانون العام،جامعة قسنطينة، الجزائر، سنة2011، ص31

[3] – عبد السلام ابو قحف، إقتصاديات الاعمال والاستثمار الدولي ، المكتب العربي الحديث،الإسكندرية،مصر،2001،ص244.

[4] – أحمد عبد العزيز، وآخرون ، مقال بعنوان الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة الاقتصادية، عدد 85 ، 2010 ، ص117

يعرف ريمون فرنون : " الشركة المتعددة الجنسيات بأنها منظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار ، والتي تملك تسهيلات أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر "[1]

حيث يشترط " ريمون فرنون " حتى تكون الشركات متعددة الجنسيات يجب أن لا يقل حجم مبيعاتها السنوية على 100 مليون دولار حسب معيار الحجم ويجب أن تكون مستثمرة في أكثر من ستة دول أجنبية حسب معيار الجغرافي.

بينما يرى رولف بأنها " الشركة التي يجب أن تصل مبيعاتها الخارجية أو عدد العاملين في الخارج أو حجم الإستثمار في الدول الأجنبية حوالي % 25 من إجمالي المبيعات أو العاملين[2]".

- ✓ **تعريف حسب معيار مركزية إدارة الشركة " معيار تنظيمي": يركز هذا المعيار على الجانب الداخلي لشركات من حيث إدارتها وتنظيمها وليس على جانب الخارجي .**

عرفها دافيد أدمان: "هي شركات ذات رؤوس أموال ضخمة تتركز من خلال المركز الأم في إحدى الدول و تنقل نشاطاتها إلى الدول الأخرى من خلال فروعها " [3]

حيث يرى دافيد أدمان إن الشركة الأم هي التي تسيطر وتدير نشاطاتها وهي المسؤول الأول على إتخاذ قرارات وعن طريق فروعها تقوم بنقل منتوجاتها و أنشطتها إلى الدول الأخرى.

يعرفها رونرد فرنون" مجموعة من المؤسسات المختلفة الجنسيات متحدة فيما بينها بروابط إسترا تيجية و إدارة موحدة" [4]

- ✓ **تعريف حسب معيار طبيعة النشاط: حيث نركز في هذا المعيار على نوع النشاط أو العمل الذي تقوم به شركات متعددة الجنسيات فهناك من تعمل في مجال الصناعي أو الإنتاجي أو التسويقي أو الخدماتي ...الخ**

يعرفها محمد صبحي الأتربي بأنها " كل مشروع يمتلك أو يسيطر على موجودات وأصول ومصانع وما شابههما في دولتين أو أكثر ويمتد نشاط هذه الشركات في كافة نواحي الحياة الإقتصادية في المجال الصناعي والتجاري والمالي"[5].

يعرفها أيضا:

---

[1]– خالد راغب الخطيب،التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات في ضوء معايير الدولية، دار البداية، طبعة الاولى،2009،ص135

[2] – محسن شفيق،المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة،القاهرة، 1998 ، ص35-36

[3] – موسى سعيد مطري،وآخرون، التمويل الدولي، دار صفاء، الطبعة الاولى، عمان ،2008،ص 179

[4] – محمود خلف، مدخل إلى علم العلاقات الدولية ، الطبعة الأولى، دار الزهران للنشر، الأردن، 2012 ، ص286

[5] – محمد صبحي التربي، مدخل الى دراسة شركات الاحتكارية المتعددة الجنسية، دار الثورة للصحافة والنشرن بغداد (د،س)، ص 3

"تلك الشركات التي تمتد فروعها إلى عدة دول وتحقق نسبة هامة من إنتاجها الكبير السمعي و الخدماتي خارج دولها الأصلية وذلك من خلال إستراتيجية عالمية موحدة وتتميز بإستخدامها لأحدث الإنجازات التكنولوجية وتدار بصورة مركزية في موطنها الأصلي".

يعرفها H . lee Remmers كل مؤسسة تمارس نشاطاتها الرئيسية المتعلقة بالإنتاج أو تقديم الخدمات في بلدين على الأقل.[1]

- ✓ **تعريف حسب معيار القانوني: حيث ننظر في هذا المعيار الشركات متعددة الجنسيات من الناحية القانونية باعتبارها كيان تخضع للقوانين المطبقة في الدول المضيفة.**

وعرفها ليفنجستون (Livingstone) بأنهما " تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة تمارس نشاطها بالإختيار في دولة أجنبية أو أكثر" [2].

تعمل هذه الكيانات في ظل نظام لإتخاذ قرار يسمح بشأنه وضع سياسات متجانسة واستراتيجيات مشتركة من خلال مركز أو أكثر وأن ترتبط هذه الكيانات فيما بينها عن طريق الملكية أو غيرها من الروابط الأخرى بحيث يمكن لواحدة أو أكثر ممارسة تاثير فعال على أنشطة الكيانات الأخرى. [3]

عرفها معهد القانون الدولي 1972" المشروعات التي تتألف من مركز وجود لصنع القرار يقع في دولة واحدة ومن مراكز عمل واقعة في أكثر من دولة سواء كانت تتمتع بالشخصية القانونية أم لا ". [4]

- ✓ **تعريف حسب معيار المختلط: يقوم هذا المعيار على جمع بين معايير السابقة من حيث الخصائص التي تتميز بها .**

يعرفها الأستاذ شريف غانم " مجموعة شركات مستقلة قانونا عن بعضها تسمي الشركات الوليدة ولكنها مرتبطة ببعضها بروابط اقتصادية و تخضع في ذلك السيطرة وهمية شركة أخرى تسمى الشركة الأم وتمارس هذه الشركة نشاطها في مناطق جغرافية متعددة وتسعى جميعا إلى تحقيق إستراتيجية واحدة تضعها شركة الأم "[5]

مما سبق يتضح لنا أن الشركات متعددة الجنسيات ينبغي أن تتضمن تلاثة عناصر أساسية تتمثل فيما يلي:

- **تعدد الوحدات الإنتاجية على المستوى الدولي .**
- **مركزية السيطرة على هذه الوحدات بواسطة المشروع الأصلي.**

---

[1] – **Micheal Z. Brooke, H. Lee Remmers, La stratégie de l'entreprise multinationale, traduit de l'anglais Par: Lutfalla Michel, Paris, France, 1973, P. 08.**

[2] – **ريال زوينة، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها على اقاصاد الدول النامية ، اطروحة دكتوراه في العلوم اقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر،2010 ،ص6**

[3] – **غراهام إيفانز وجيفري نوينهام ، قاموس بنغوين للعلاقات الدولية، ترجمة مركز الخليج للأبحاث، ط2 ، بنغوين لمنشر والتوزيع، لندن، 2000 ،ص55**

[4] – **زدايرية رحمة، الشركات التجارية وانتهاكات حقوق الإنسان على المستوى الداخلي،مذكرة ماستر في الحقوق، جامعة ام البواقي،2018،ص09**

[5] – **شريف محمد غانم، الإفلاس الدولي لشركات متعددة الجنسيات مسؤولية الشركة الأم عن ديون شركاتها الوليدة، دون طبعة دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية،2006،ص9-10**

- **ممارسة هذه السيطرة في إطار إستراتيجية إنتاجية عالمية موحدة.**

وأمام تعدد التعاريف المقدمة بشأن الشركات متعددة الجنسيات فإننا يمكن أن نعرفها كالتالي: " بأنها شركات تتألف من فروع تعمل في بلدين أو أكثر وفق نظام معين لاتخاذ القرار في المركز أو عدة مراكز بحيث يسمح مثل هذا النظام بوضع سياسات منسقة وإستراتيجيات مشتركة. وترتبط هذه الفروع داخل هذا النظام بروابط الملكية أو غيرها، بحيث يتسنى لفرع واحد أو أكثر التأثير بشكل عام على أنشطة الفروع الأخرى من خلال تبادل المعلومات والموارد والمسؤوليات مع الفروع الأخرى " [1]

ثانيا: المصطلحات التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات

هناك مصطلحات عديدة أطلقت على هذه الشركات، مما جعل العديد من الباحثين يختلفون في التعريف بها وفي اعتقادنا أن هذا الاختلاف مصدره اختلاف الشركات محل التعريف من حيث نشاطها، إذ لا يعقل أن نجد تعريفا أعطى لشركة تنشط في البلد الأصل ولها فروع إنتاجية في بلدين أجنبيين، من نفس القارة هو نفسه التعريف الذي يعطي لشركة أخرى لها فروع أجنبية في العديد من البلدان الأجنبية ومن قارات مختلفة، إلى غير ذلك من مستويات النشاط التي تصل إليها هذه الشركات في مراحل تطورها .

وعليه فإننا ننطلق من المعنى الأخير، حيث حاولنا الربط بين كل مصطلح ومراحل تدويل النشاط الذي وصلت إليه هذه الشركات، وذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم: (01) أهم المصطلحات التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات

إسم المصطلح	مراحل النشاط
الشركات الأجنبية "Les sociétés étrangére"	هو المصطلح الأكثر شمولية, فهو يحتوى كل شركة لها تسهيلات للنشاط خارج البلد الأم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ومهما كانت طبيعة النشاط.
الشركات متعددة الجنسيات "Les firmes multinationales"	هو إنتقال النشاط إلى بلدين أو أكثر.
الشركات العابرة الوطنية "Les firmes trans nationales"	وهي التي تنتقل من بلد قومي إلى آخر.
الشركات متعددة الجنسيات الشمولية Les firmes multinationales Les	يجب أن يشتمل نشاط هذه الشركات بالإضافة إلى انتقال نشاطها إلى بلدان أجنبية، أن يشتمل أيضا على منتجات أخرى من غير المنتج الأصل ومن غير القطاع الأصل أيضا.
الشركات متعددة الجنسيات العابرة للقارات "Les firmes multinationales trans-continents"	التي تنتقل من قارة لأخرى عكس العابرة للوطنية والتي يمكن أن تتمركز في قارة واحدة وفي عدة دول.
الشركات العالمية متعددة الجنسيات	وهي شركات لها فروعا إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية وفي

[1]– سلام الربضي،النفوذ العالمي للشركات عبر الوطنية إشكالية العلاقة بين الدول ورأس المال ،دار المنهل اللبناني،بيروت،لبنان،2009،ص23

"Les firmes multinationales mondiales "	كل قارات العالم الخمس.
الشركات متعددة الجنسيات الكوكبية "Les firmes multinationales globales"	وهي شركات لها فروعا إنتاجية أو تسويقية في كل الدول الأجنبية وفي كل قارات العالم الخمس من هذا الكوكب وكمثال على ذلك: شركة كوكا-كولا التي وصل نشاطها،خاصة التسويقي إلى كل منطقة من كوكب الأرض.

المصدر: المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على العديد من المراجع

ثالثا: خصائص الشركات متعددة الجنسيات

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدة خصائص، يمكن عن طريق دراستها وتحليلها تحقيق المزيد من الفهم لطبيعة هذه الشركات وإلقاء مزيدا من الضوء على بعض جوانبها، كما أن هذه الدراسة التحليلية تساعد في سد أوجه النقص التي تشوب تعريف الشركة متعددة الجنسية، حيث أنه من المفيد في حالة عدم التمكن من وضع تعريف دقيق ومحكم للشركات متعددة الجنسيات يلقى قبولا عاما من جميع المهتمين بهذه الشركات، اللجوء إلى تحديد وتحليل الخصائص المميزة لهذه الشركات للتعرف على هذه الظاهرة.

1-ضخامة حجم الشركات متعددة الجنسيات

تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها واستثماراتها بحيث تستحوذ على % 80 من إجمالي مبيعات العالم[1]، أي كبر حجم نشاطاتها في التجارة الدولية وخاصة ميادين صناعة السيارات والمعادن والمواد الكيميائية والبترولية مثل جنرال موتورز ،فورد، تويوتا، آكسون،موبيل أويل، رويال داتش، تكساسو....الخ[2]، ولا يقاس الحجم بمقدار رأس المال لأنه لا يمثل إلا جزءا بسيطا من إجمالي التمويل المتاح للشركة ولا برقم العمالة لأن تلك الشركات في طابعها الجديد ولدت في أجواء ثورة تكنولوجية ويمكن الإستدلال على ضخامة حجم الشركات المتعددة الجنسية من خلال[3]:

جدول رقم:(02) اكبر 10 شركات في العالم سنة 2018 الوحدة مليون دولار

(الوحدة: مليون دولار)

الترتيب	إسم الشركة	قطاع العمل	البلد	الإيرادات السنوية
1	Walmart	بيع بالتجزءة	الولايات متحدة أمريكية	500.3
2	State Grid	كهرباء	الصين	348.9
2	Sinopec Group	الطاقة	الصين	327.0
4	China national petroleum	النفط	الصين	326.0
5	Royal duth shell	غاز و نفط	هولندا	311.9
6	Toyota motor	سيارات	اليابان	265.2

[1]- إبراهيم محسن عجيل ,الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدول , الأكاديمية العربية المفتوحة , الدانمارك :كلية القانون والسياسة . 2009 , ص78

[2]- مبروك غضبان، المجتمع الدولي الأصول والتطور والأشخاص، الجزء الثاني، دار المطبوعات الجماعية، 1994 ، ص241

[3] - ضياء مجيد الموسوي , العولمة واقتصاد السوق الحرة ,ديوان المطبوعات الجامعية ,بن عكنون , الجزائر , 2003 :ص20-21

7	Vollswagen	سيارات	ألمانا	260.0
8	BP	النفط	بريطانيا	244.6
9	Exxon Mobil	غاز و نفط	الولايات متحدة أمريكية	244.4
10	Berkshire Hathaway	استثمارات	الولايات متحدة أمريكية	242.1

المصدر مجلة فورتون العالمية،اكبر 100شركة من http://fortune.com/2019/02/12/100-best-companies-2019-innovation حيث ايرادات عام 2018:

من خلال هذا الجدول يتبين لنا مدى سيطرة و قوة هذه الشركات متعددة الجنسيات من خلال رقم الإيرادات الخيالي الذي تحققه عبر مختلف فروعها المنتشرة عبر العالم سنة 2018.

2-مؤشر حجم المبيعات

يعتبر حجم المبيعات السنوية للشركات المتعددة الجنسيات من أهم المؤشرات المعبرة عن ضخامة هذه الشركات

و زيادة في حجم مبيعات الشركات المتعددة الجنسية الذي يعبر عن القوة الإقتصادية التي تتمتع بها هذه الشركات والتي جعلها تؤثر في العديد من القرارات التي تأخذ بشأن الإقتصاد العالمي في أروقة العديد من المؤسسات الإقتصادية الدولية ، ولا يصلح حجم الإنتاج مقياسا في هذا المجال للتنوع الشديد في المنتجات التي يخضع إنتاجها لشركة واحدة .[1]

جدول رقم: (03) حجم مبيعات السنوية لأكبر شركات البترولية في العالم

إسم الشركة	حجم المبيعات السنوي	السنة
شفرون	220 مليار دولار	2013
رويال داتش شل	450 مليار دولار	2013
اكسون موبيل	420 مليار دولار	2013

المصدر: المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على العديد من المراجع

جدول الموالي يوضح مدى ارتفاع حجم المبيعات الاجمالية السنوية لبعض شركات متعددة الجنسيات خلال سنة 2013 وهذا ما يؤكد مدى إستمرارية سيطرة هذه الشركات على قنوات الإنتاج و التسويق في العالم محققة بذلك حجم مبيعات ضخم.

3-مؤشر حجم الإيرادات

فقد إحتلت شركة ميتسوبيشي بإجمالي إيراداتها الذي بلغ 184,4مليار دولار المرتبة الأولى بين أكبر 500 شركة متعددة الجنسيات عام 1995والتي يصل إجمالي إيراداتها إلى نحو% 44 من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.[2]

[1] – محي محمد مسعد ,ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق , دار المطبوعات الجامعية , الإسكندرية – القاهرة , 2003 : ص60

[2] – سال أحمد الفرجاني , العولمة والدول النامية من منظور إستثماري , دار الكتب الوطنية , طرابلس , 2004 : ص87

كما نجد وول مارت تتخصص في بيع التجزئة ومقرها في الولايات المتحدة الأمريكية وإيراداتها السنوية 488 مليار دولار حسب عام 2015 من الولايات أيضا شركة إكسن موبيل المتخصصة في مجال النفط والغاز وبلغت إيراداتها في 2015 حوالي 269 مليار دولار، ومايكروسوفت[1] بلغت إيراداتها في 2018 حوالي 110.4 مليار دولار و 35.1 مليار دولار من الدخل التشغيلي وعادنا 21.5 مليار دولار للمساهمين من خلال توزيعات الأرباح وإعادة شراء الأسهم.

جدول رقم: (04) حجم الايرادات السنوية لأكبر شركات البترولية في العالم

إسم الشركة	حجم الإيرادات السنوي	السنة
شفرون	129.9 مليار دولار	2015
رويال داتش شل	265 مليار دولار	2015
اكسون موبيل	268.9 مليار دولار	2015

المصدر: المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على العديد من المراجع

جدول الموالي يوضح مدى إرتفاع حجم الإيرادات الإجمالية السنوية لبعض شركات متعددة الجنسيات خلال سنة 2015 وهذا ما يؤكد مدى إستمرارية سيطرة هذه الشركات على قنوات الإنتاج و التسويق في العالم محققة بذلك حجم إيرادات ضخم عبر مختلف فروعها المنتشرة عبر العالم.

4- تنوع الأنشطة

وهو ما تتسم به هذه الشركات وتقوم به سياساتها على إنتاج أكثر من منتج وخير مثال على ذلك شركة " ميتسوبيشي العالمية "فهي تملك شركة لإنتاج السيارات والأدوات الكهربائية والصناعات الثقيلة بخلاف الأنشطة المصرفية وهذا التنوع يساعد على التقليل من احتمالات الخسارة على أقصى حد وهذه تخطت النمط التقليدي الذي كان يركز على إنتاج سلعة رئيسية معينة إلى الكثير من الأنشطة الاقتصادية الأخرى وعموما أن قيام الشركات متعددة الجنسية بتنويع أنشطتها يرجع إلى الرغبة الجامحة لهذه الشركات في السيطرة على التجارة الدولية والتي تضمن لها سيطرة متزايدة على الإقتصاد العالمي[2].

وكما أوضحت دراسة قامت بها جامعة هارفارد الأمريكية أن الشركات المتعددة الجنسيات الموجودة في الولايات المتحدة الأمريكية تنتج في المتوسط 22 سلعة من أنواع مختلفة كشركة" جينرال موتورز "التي تنوع إنتاجها من قاطارات السكك الحديدية فحسب إلى إنتاج الثلاجات، و السيارات المختلفة الأغراض والأنواع ومن أجل تفادي أي خطر من أخطار الكساد الذي قد يلحق بإحدى الأنشطة الاقتصادية أمتدت للنشاط الزراعة والصناعة والتجارة والسياحة في وقت واحد [3].

---

[1]- على الموقع: https://www.microsoft.com-

[2] – مختاري سماح، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها في العلاقات الدولية، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق، جامعة محمد خيضر بسكرة ،الجزائر،2017 ص 49

[3] – غضبان مبروك، المجتمع الدولي، المرجع السابق، ص. 596

بحيث تمتد أعمالها إلى نشاطات إقتصادية لا تربطها فيما بينيا علاقة ، فهي تنشط في مجال الأعمال المصرفيةالفنادق ، السياحة ، إلى الإنتاج الحربي ، إلى النفط ومثال ذلك شركة الهاتف و البرق (I,T,T) التي تسيطر على شركة فنادق الشيراتون[1] .

فشركة تايم وانر تنشط مثلا في عدد كبير من شركات النشر والملاهي و الإعلام و واستوديوهات هوليود والشبكة الإخبارية CNN يبدو لنا أن الشركات المتعددة الجنسيات قامت بإحلال وفرة مجال النشاط التي إنتهجتها هذه الشركات بعد الحرب العالمية الثانية ، وتقو سياستها على أكثر من منتج. [2]

جدول رقم: (05) توزيع الاستثمارات لشركات متعددة الجنسيات على مختلف القطاعات الاقتصادية

الدول الأم لشركة	الصناعات الإستخراجية	الصناعات التحويلية	الخدمات
الشركات الأمريكية	%17.9	39.1%	43%
الشركات البريطانية	19.6%	47.6%	32.8%
الشركات اليابانية	24%	50.8%	25.2%
الشركات الألمانية	9.5%	60.4%	30.1%

المصدر: دريد محمود علي، مرجع سابق،ص45

من خلال هذا الجدول لقد تبين تعدد منتجات الشركات متعددة الجنسيات وذلك في أنشطة متعددة ومتنوعة ليس لها جامع منطقي بلوغ قيام الشركة بها، والدافع الحقيقي لهذا النوع هو رغبة الإدارة العليا في تدنية إحتمالات الخسارة، فهي إن خسرت في نشاط يمكن أن تربح في أنشطة أخرى.

5-التفوق والتطور التكنولوجي في الشركات المتعددة الجنسيات

فهذه الشركات تتميز بامتلاك تكنولوجيا متطورة ساعدها على توسيع وتدعيم مشاريع البحث والتنمية والذي أدى بها إلى إنفاق أموال طائلة من أجل تطوير تقنيات البحث وهذا ما تعتبره الشركات متعددة الجنسيات في حد ذاته نوع من أنواع الاستثمار، تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية و الإدارية و التنظيمية و ذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة الأمر الذي يسهم في تضييق الفجوة التكنولوجية والتنظيمية بين الدول المتقدمة وان قوة الشركات متعددة الجنسيات تكمن في إحكام طرق هيمنتها على العلم والتكنولوجيا ضامنة وضعا إحتكاريا تستغله إلى أبعد الحدود في تحقيق الأرباح، إن إحتكارها هذا يمكنها من إستغلال نقل التكنولوجيا و هو منبع قوتها المالية. [3]

---

[1] – كريم نعمة , أهمية الشركات متعددة الجنسيات في النظام العالمي الجديد : قسم العلاقات الدولية الإقتصادية, جامعة فيليكو ترنفو , بلغاريا(, د , س .)ص6

[2] - كريم نعمة، مرجع سابق ص 6

[3] – عماري حسينة،الشركات متعددة الجنسيات والاستعمار الجديد، مذكرة الماستر في التاريخ معاصر، جامعة بسكرة ،الجزائر،2015، ص45

إن التطور التكنولوجي يعتبر العمود الفقري في إحتكار الشركات للتكنولوجيا ويحتاج إلى تمويل ضخم و لذلك نرى حصول بعض التحالفات بين الشركات متعددة الجنسيات في مجال البحث والتطوير ,فالتفوق التقني لهذه الشركات وامتلاكها تكنولوجيا متطورة ساعدها على إنفاق مبالغ طائلة على التطوير و البحوث و قد أدى إمتلاك هذه الشركات لرؤوس الأموال تراكمية إلى الإنفاق على عمليات التطوير المستمر، و إن إمتلاك مفاتيح التقدم التكنولوجي هو السلاح الأساسي في يد هذه الكيانات لفرض سيطرتها ، فمثلا في الولايات المتحدة الأمريكية بوجه خاص تستخدم الشركات العملاقة جزء كبير من مواردها المالية لوضع الطاقة البحثية للجامعات و مراكز البحوث في خدمة مصالحها عن طريق عقود الأبحاث كما تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا خطيرا في

تشجيع ظاهرة هجرة الأدمغة بحيث تعمل على تنقية أصحاب الخبرات المختلفة من دول عالم الثالث و غيرها من البلدان وتوجيها إلى المقرات الرئيسية لهذه الشركات[1].

6- الانتشار الجغرافي:

من أهم مميزات التي تخص الشركات متعددة الجنسيات هي الإنتشار الواسع خارج الدولة الأم ليشمل العديد من الأسواق الدولية والعالمية وتغطيتها حاجيات هته الأسواق عما لها من إمكانيات هائلة في التسويق وامتلاكها فروع وشركات تابعة في أنحاء العالم وهذا ما أدى إلى إنتشارها والتقدم التكنولوجي الهائل و لاسيما مجال المعلومات و الاتصالات وهذا التوسع ساعدها على رسم إستراتجيتها على المستوى العالمي ومن ثم تحديد الكمية والنوعية التي تحقق إنتاجا وأرباحا عالية[2].
وغالبا ما يكون هذا التوزيع في البلدان التي توفر تسهيلات للشركات المتعددة الجنسيات مثل الأرباح العالية والتشريعات المتساهلة والرقابة الحكومية الأقل والضرائب الأقل، الأيادي العاملة الأرخص، و الاستقرار السياسي الأعلى، فمثلا شركة (I.B.M) موجودة في أكثر من 90دولة [3]، و شركة (I.T.T) الأمريكية متواجدة في 40 دولة و شركة فورد في 30 دولة [4].

7-إقامة التحالفات الإستراتجية في الشركات المتعددة الجنسيات:

تحاول هذه الشركات المحافظة على العلاقات والتنسيق فيما بينها بهدف تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية واستفادة كل واحدة منها بالمزايا التي تملكها الأخرى كالمزايا التكنولوجية والمعرفة الفنية وأساليب التسويق والمهارات الإدارية ، ونشير إلى أن التحالفات الإستراتجية بين

---

[1] – عنتر ليلى , مدى تحفيز إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري , مذكرة ماجستير،جامعة بومرداس, 2006 :،الجزائر ص7
[2] – مختاري سماح، مرجع سابق، ص49
[3] – غضبان مبروك، المرجع السابق، ص596
[4] – مختاري سماح، مرجع سابق ،ص50

الشركات المتشابهة تتم في الصناعات المتماثلة بدرجة أكبر، وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحالف شكل الاندماج، وهذا يظهر بوضوح في مجال البحث والتطوير[1] .

8-المزايا الاحتكارية

تتمتع الشركات المتعددة الجنسيات بمجموعة من المزايا الاحتكارية وترجع هذه السمة أن هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات يأخذ شكل سوق احتكار القلة في الأغلب الدول، ومن أهم عوامل نشأته تمتع مجموعة الشركات المكونة له من احتكار التكنولوجيا الحديثة و المهارات الفنية والإدارية ذات الكفاءات العالية والمتخصصة.

وهذا ما يتيح لشركات متعددة الجنسيات الفرصة لزيادة قدراتها التنافسية ومن ثم تعظيم أرباحها و إيراداتها . وتتحدد المزايا الاحتكارية في أربعة مجالات هي التمويل، الإدارة، التكنولوجيا، والتسويق [2]. تتمثل في:

- وتنبع المزايا التمويلية من توافر موارد عالية كبيرة لدى الشركة المتعددة الجنسية، وتمكنها من الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظرا لوجود الثقة في السلامة وقوة مركزها المالي.

- أما المزايا الإدارية تكمن في وجود الهيكل التنظيمي الذي يكون على أعلى مستوى من الكفاءة، ويسمح بتدفق المعلومات وسرعة الاتصالات كما يتيح لها التفوق والتميز، ولذلك تحرص على وجود وحدات متخصصة وقادرة في مجالات التدريب و الاستثمارات والبحوث الإدارية.

- أما فيما يخص بالمزايا التقنية فيكمن في التطور التكنولوجي المستمر.

- أما الجانب التسويقي فتحرص الشركات على التجديد والابتكار وتحسين الإنتاج وتطويره وزيادة حجمه وتحقيق مستوى عال من الجودة إضافة إلى الشبكات التوزيعية والتسويقية التي تعمل على توفير منتجاتها بحالة جيدة في الوقت المناسب وهذا للحد من دخول منافسين جدد في السوق[3]

المطلب الثاني:التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات وأهدافها

إختلف الإقتصاديون حول الفترة الزمنية التي ظهرت فيها الشركات متعددة الجنسيات، إلا أن هذه الأخيرة عرفت تطورات كبيرة حتى أصبحت كما هي عليه اليوم، شركات تسيطر على الأسواق العالمية ومن هنا تبرز أهميتها

أولا: التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات

---

[1] – أحمد عبد العزيز وآخرون ، المرجع السابق، ص. 124

[2] - كريم نعمه، مقال بعنوان أهمية ودور الشركات متعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجلة العلوم إنسانية، مجلة شهرية إلكترونية، السنة الثالثة العدد 27 آذار،2006

[3] – مرنيز فاطمة وماينو جيلالي، مقالة بعنوان دور الشركات المتعددة الجنسيات وتأثيرها على الدول النامية، ص6 ،7

نشأة الشركات المتعددة الجنسيات جاء نتيجة التطور آلة الإنتاج والتصنيع و إزدياد حجم الإنتاج الأمر الذي أدى إلى الإحتياج إلى سوق لتصريف تلك المنتجات ، وعليه ظهر إنتشار المنشآت الإقتصادية التي يمتد نشاطها إلى عدد من الدول ، والتي تسيطر على قطاعات من الإنتاج والخدمات.[1]

إن الأصول التاريخية للشركات المتعددة الجنسيات تمتد إلى عدة قرون إلى الوراء فقد ظهرت شركة عملاقة في ميدان التجارة الخارجية في بعض المواد الإستهلاكية منذ القرن السابع عشر هي الشركة البريطانية لشركة الهند الشرقية "British East India company" و التي أنشأتها الدول الإستعمارية الأوروبية لإستغلال

مستعمراتها وخلق إحتكار مدعم بالقوة السياسية والعسكرية للحصول على المواد الأولية والغذاء وإرسالها إلى الدول الأم من أجل التصنيع وإعادة التصدير مرة أخرى في شكل منتجات.[2]

لم يكن من أهداف هذه الشركات تنمية هذه المناطق أو تصنيعها أو إمدادها بالمعرفة الفنية والإدارية الحديثة كما أقام الإستيطان البريطاني في المستعمرات الأمريكية شركة إستعمارية عملاقة بإسم "خليج الهيودسن" (Hldsanbay Company) ، لإحتكار التجارة بين بريطانيا وبعض مستعمراتها في أمريكا الشمالية وجاءت في الثلث الأخير من القرن التاسع عشر فترة التركيز الصناعي المكثف للولايات الأمريكية وظهور الشركات الوطنية العملاقة بعضها تحقق من دمج عدة شركات وهذا ما عرف بفترة التروستات الضخمة في مجال الحديد والصلب و البترول و الورق و الماكنات الكهربائية و ماكنات الخياطة وكان بالتحديد في ثمانينات وتسعينات القرن التاسع عشر، حيث أدخلت الولايات المتحدة الأمريكية " التروستات" و هي إحدى المؤسسات الكبرى التي نتجت عن التركيز الرأسمالي.[3]

ويذهب رأي آخر إلى أن الجذور التاريخية الشركة المتعددة الجنسيات ترجع إلى بدايات القرن السابع عشر حيث نشأة الشركات الرأسمالية الاستعمارية ذات النشاط الدولي، مثل شركة الهند الشرقية البريطانية والهولندية، وشركة موسكوفي وشركة إفريقيا الملكية، وشركة هوسنزباي وشركة خليج هيدسون، وأن تلك الشركات قد شكلت البدايات الظهور الشركات متعددة الجنسيات على أن هذا الرأي إنما يقوم على خلط واضح بين تلك الشركات الاستعمارية والشركة المتعددة الجنسية.[4]

ويذهب معظم رجال الاقتصاد والقانون إلى أن الشركات المتعددة الجنسية قد ظهرت في أواخر القرن التاسع عشر، فمنذ ذلك التاريخ بدأت بعض الشركات الأمريكية والأوروبية تمد نشاطها الإنتاجي خارج حدودها

---

[1] –سيف محمد المعمري ، نشأة الشركات المتعددة الجنسيات ،جريدة عمان لمنشر والتوزيع، الأردن ، العدد43 ، ص: 33

[2] – أمين السيد لطفي ، المحاسبة الدولية والشركات متعددة الجنسيات الدار الجامعية , الإسكندرية ، القاهرة ،2004، ص :36

[3] – أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سابق، ص:125

[4] –شريف محمدغانم،مرجع سابق ذكره،ص14

القومية، فأنشأت شركة "باير" الألمانية، عام 1865 مصنعا لها في نيويورك، وفي عام 1866 أسس" نوبل" شركة تابعة لشركته في ألمانيا، وما لبثت شركة "سنجر" الأمريكية لصناعة ماكينات الخياطة أن أنشأت عام 1867 مصنعا لها في جلاسكو وتبعته مصانع عدة في النمسا وكندا تحمل جميعها نفس الاسم والعلامة التجارية و الرمز التجاري. [1]

وشركة" ليفر" بدأت في إنشاء فروع لها في الخارج سنة 1890، حيت فسر ذلك مؤسسها وليام ليفر قائلا:

" .... لما كانت الرسوم الجمركية والعوائق المختلفة تعيق البيع في بلد ما، يجب الإنتاج فيه مباشر "

عملا بما قاله ليفر (LEVER) فإن الصناعيين في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين بسبب تكاليف النقل والرسوم الجمركية المرتفعة، وجدوا صعوبات في التصدير فقرروا الاستثمار في الخارج. فمثلا

شركة باير (BAYER) الألمانية استمرت في روسيا، و أيرليكيد (AIR LIQUIDE) في بداية القرن العشرين أنشأت فروع لها في أمريكا اللاتينية. [2]

كما ظهرت عدة شركات أوروبية أخرى مثل شركة (نسلي، إيركسون، كوداك، فيليبس، رويال، دوتش شل، سيمنس»..)، إلى جانب الشركات الأمريكية (,International harvester ,General , standard oil electric , United frint company)، ومن هنا يمكن اعتبار هذه الشركات من أولى الشركات متعددة الجنسيات لأنها قامت بتصنيع نفس السلعة وبالشكل نفسه وتحت اسم تجاري واحد في مختلف أنحاء العالم.[3]

ثم ما لبثت كثير من الشركات الأمريكية والأوروبية أن سارت على هذا النهج، ففي عام 1901 كانت شركة "وستنفها ويس" تمتلك أضخم منشأة صناعية في انكلترا، وكانت شركة فورد عام 1914 تنتج 25% من السيارات الإنكليزية كما اتسعت أعمال ونشاط شركة ليفر لصناعة الصابون وشركة البرق والهاتف الدولية وشركة كوداك الآلات التصوير ولقد تمت هذه الشركات وتطورت حتى صارت قوة اقتصادية كبرى في الاقتصاد العالمي مما يدفعنا إلى بحت مراحل نموها وتطورها.[4]

ثانيا: مراحل نمو وتطور الشركات متعددة الجنسيات

عندما ظهرت بدايات الشركة المتعددة الجنسية في أواخر القرن التاسع عشر فإنها لم تكن كما هي عليه الآن، لا من حيث سعتها وكبر حجمها ولا من حيت دورها في الاقتصاد الدولي، بل إنها تمت وتطورت حتى أصبحت كما نراها اليوم تسيطر على قطاعات واسعة من الاقتصاد وتتمتع بدرجة عالية من مركزية الإدارة،

---

[1] Michel ghertman "les multinationales", édition bouchene, troisième édition, paris, 1992.p 21

[2] Pierre Jacquemot, ibid.p21

[3] Jean pierre paulet, "les multinationales frien ou moteur de l'économie", ellipses, édition marketing. S ,A paris 1997.p4.

[4] – دريد محمود علي ،مرجع سابق ذكره،ص50

وإذا أردنا البحث في مراحل نمو وتطور هذه الشركات وجب علينا دراسة ثلاث مراحل مرت بها هذه الشركات، هي مرحلة التكوين ومرحلة السبات ثم مرحلة الازدهار.

✓ المرحلة الأولى: (مرحلة التكوين)

تمثل هذه المرحلة منذ أواخر القرن التاسع عشر وحتى قيام الحرب العالمية الأولى عام 1914 وتمثل هذه الفترة تبلور الفكرة الشركات المتعددة الجنسيات. ولقد ظهرت هذه الشركات واستقرت في السنوات الأولى من القرن العشرين ، حيث كانت القطاعات الإقتصادية الرئيسية في ذلك الوقت هو الفحم ، السكك الحديدية .

✓ المرحلة الثانية: (مرحلة السبات)

تمتد هذه المرحلة من بداية الحرب العالمية الأولى حتى نهاية الحرب العالمية الثانية ، ففي هذه الفترة وعلى الرغم من ظهور عدد كبير من الشركات الكبرى في الحياة الإقتصادية الدولية مثل شركة فيلبس الهولندية إلا أن هذا النمو والتطور كان محدود النطاق بحيث بقيت هذه الشركات ظاهرة ثانوية في الإقتصاد العالمي .

✓ المرحلة الثالثة: (مرحلة الإزدهار)

تمتد هذه المرحلة من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا وتمثل بحق فترة إزدهار وانتعاش وتطور كبير في حياة الشركات متعددة الجنسيات .[1]

ثالثا: أهداف الشركات متعددة الجنسيات

تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى تحقيق أربعة أهداف رئيسية والتي تتمثل في توسيع مبيعاتها والحصول على الموارد، وتنويع مصادر مبيعاتها وامداداتها والتقليل من خطر المنافسة.

1) تحقيق الربح: يتمثل هدف الرأسمالية في تخفيض التكاليف وتعظيم الأرباح وتعتبر الرأسمالية كفؤة لكونها تسخر بالضبط قوى التنافس التي لا تعرف الرحمة، من أجل الثراء والحصول على أعلى الأرباح الممكنة فالرأسمالي لا يعرف راحة التفكير، يفكر دائما في تحقيق أقل التكاليف و أعلى الأرباح ويسعى دائما إلى تبني تقنيات إنتاجية جديدة وذات كفاءة أكبر حتى تعود عليه بعوائد تفوق المعدلات السائدة في السوق. [2]

فالرأسمالي بطبعه الميال إلى المادة لا يحبس نفسه في حدود الأساليب القديمة لتحقيق هذا التفوق وتأسيسا على ذلك تدخل الشركات متعددة الجنسيات السوق حين ترى أن النشاط الصناعي سيعود عليها بأرباح تفوق المعدل السائد وسرعان ما تخرج عندما تشعر أن أرباحها ستنخفض إلى دون المستوى السائد في الأسواق

---

[1] - نوا ل بيدين، علاقة الدولة بباقي الفاعلين الدوليين (الشركات متعددة الجنسيات) ، مركز راشيل كوري الفلسطيني لحقوق الإنسان ومتابعة العدالة الدولية، القدس2013 ، ص:4

[2] – سرمد كوكب جميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، دار الحامد لنشر والتوزيع، عمان،2001 ص34

وبهذه العملية أي الدخول والخروج السريع إلى ومن السوق تعمل الشركات متعددة الجنسيات على موازنة عوائدها وتضمن لنفسها استثمار أموالها في الأماكن التي توفر لها أعلى الأرباح. [1]

2) توسيع مبيعاتها :ويكون نتيجة عن اهتمامات المستهلكين والزبائن بمنتجاتها أو بخدماتها ثم الرغبة والقدرة على الشراء، إن زيادة وتوسيع مبيعات الشركات متعددة الجنسية خارج نطاق الدولة التي تعمل بها هو الهدف الأساس للأعمال الدولية مثل شركة جيليت الأمريكية وميشلان الفرنسية وسوني اليابانية .

3) لحصول على موارد :حيث يسعى المنتجون والموزعون عن منتجاتهم وخدماتهم ومكونات إنتاجهم في الدول الأجنبية، كما ينظرون إلى الرأس المال الأجنبي والتكنولوجيا والمعلومات التي يستخدمونها في بلدانهم لأسباب متعددة منها تقليل كلفة الإنتاج أو التوفير فيها وزيادة هوامش الربح وبالتالي تحقيق المبيعات ذات الحجم
الكبير،هذه الإستراتجية هي التي تمكن الشركة من تحسين جودة منتوجاتها وجعلها متميزة عن طريق منافسيها وذلك لزيادة حصتها السوقية وربحيتها، مثل حصول ديزني على نظام من شركة بريطانية "stafford shire" مما ساهم في تطوير عملها.

4) تنويع المصادر: لكي تتجنب الشركات عملية التأرجح في مبيعاتها وفي أرباحها فهي تبحث عن أسواق أجنبية ومصادر إمدادات خارجية وذلك للاستفادة من التذبذب الذي قد يصيب الدورات الحياتية للمنتجات ومن فترا ت الرواج والكساد بين الدول وبالتالي تستفيد من الإمدادات والمبيعات باستخدام خطط و إستراتجيات مختلفة
بحيث لا تتأثر بتأرجح الأسعار سواء كانت مرتفعة أو متدنية ولا النقص الذي يكون في دولة واحدة من عملات الصرف وما تحتاجه من تبادلات.

5) التقليل من مخاطر المنافسة :وتتحرك بعض الشركات دوليا لأسباب دفاعية، فهي تبحث عن مزايا تنافسية تتفوق بها على منافسيها الحاليين أو المحتملين مثل استخدامها الحملات الترويجية والدعايات لإضافية أو تطوير المنتج لتحسين موقفها التنافسي في بيئتها لمنع خطر دخول منافسين جدد في موقعها، ومثال ذلك عندما
أنشأت Caterpillar عماليتها في اليابان السوق المحلي المنافس omatsu هو السوق المنافس الأكبر لها عالميا، مما خفض من تحقيق أرباح الشركة الثانية مانسبته % 80 وأعاقها من التوسع عالميا[2].

المطلب الثالث:أنماط الشركات متعددة الجنسيات

---

[1] – سلام الربضي،مرجع سابق ذكره، ص 63

[2] – غسان عيسى العمري، المعضلات الأخلاقية وأثرها في تراجع أهداف عمليات الشركات متعددة الجنسيات، بحث مقدم للمشاركة في المؤتمر العلمي الدولي السابع" تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على منظمات الأعمال_ التحديات_ الفرص _الأفاق 2009 .، ص20

حاول كل من بير لامتار (perlmuter) ، داتيتج، فرتون و ليفنجستون تصنيف الشركات المتعددة الجنسيات.

أولا: أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب بير لامتار (perimuter)

قدم بيرلا متر (perlmuter) محاولة لتصنيف أنماط الشركات المتعددة الجنسيات يمكن عرضها كالأتي:

أ- النمط المركزي وحيد الجنسية:

في ظل هذا النمط تكون الشركة وحيدة الجنسية (أي وطنية) أساسا، ولكنها تمتلك فروعا 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 انه في هذا النمط توجد درجة عالية من اللامركزية في اتخاذ القرارات وحرية التصرف في فروع الشركة بالخارج كما انه 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 أخر، 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 فإن تأثر النمط الجغرافي في الشركات متعددة الجنسيات بخصائص البيئة الثقافية

في الدولة الأم وبصفة خاصة في المراحل المضيفة تعتبر إحدى جوانب الضعف الخاصة بهذا النمط من الشركات.

ثانيا: أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب دانينج

و كمحاولة أخرى لتصنيف الشركات المتعددة الجنسيات برى دانينج أن هذا النوع من الشركات يمكن تصنيفه إلى أربعة أنواع نذكر منها الثلاث أنواع الآتية باختصار:

أ- 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 الرأسي و الأمامي (نحو السوق أو المستهلك أو العملاء)، والتكامل الرأسي الخلفي (نحو المواد الخام أو مستلزمات الإنتاج و التسويق و غيرهما)، أي أن هذا النوع يعتبر موجها بكل من السوق و التكلفة في وقت واحد.

يضاف إلى ما سبق أن الشركات الصناعية المتعددة الجنسيات تحقق درجة عالية أيضا من التكامل الأفقي وفي هذا النوع من التكامل نجد أن الشركات تقوم بممارسة أو إنحاز نشاط معين (أو إنتاج سلعة محددة في مختلف دول العالم، مثال ذلك قيام شركة جنرال موتور بعملية تجميع السيارات في أكثر من دولة أجنبية وشركة كري نزل (chrysler) وأي إي بي ام (IBM) للكومبيوتر، فكل هذه الشركات تقوم بأداء نفس العملية الإنتاجية في أكثر من دولة أجنبية .

ب – الشركات التجارية المتعددة الجنسيات

هذا النوع من الشركات تجد فيه أن الشركة المعنية لها مركز إنتاجي واحد حيث تعتمد عليه اعتمادا كبيرا أو كليا في التصدير المباشر للأسواق الأجنبية، وفي هذا الخصوص يرى ليفنجستون أن هذا النوع من الشركات لا

يعتبر شركات متعددة الجنسيات في حالة عدم امتلاك الشركة فروعا لتسويق منتجاتها إلى دول أو الأسواق الأجنبية .

ج- الشركات المتعددة الملكية

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

ثالثا: أنماط الشركات المتعددة الجنسيات حسب فرنون و ليفنجستون

قدم فرنون وليفنجستون تصنيفا ثالثا للشركات المتعددة الجنسيات، ويرتكز التصنيف على ثلاثة أمور رئيسية هي درجة التكامل وطبيعة النشاط، ونوع التكنولوجية، و من واقع هذه المحاور تم تصنيف هذه الشركات إلى ثلاثة مجموعات رئيسية هي :

أ- المجموعة الأولي: وتحتوي على شكل الشركات المتعددة الجنسيات المتكاملة رأسيا، حيث يكون مستوى التكنولوجيا مرتفع وينحصر النشاط في الصناعات الاستخراجية والصناعية

ب – المجموعة الثانية: وتشمل الشركات المتعددة الجنسيات المتكاملة أفقيا، ومنها يكون مستوى التكنولوجية مرتفع ولكنه أقل حساسية من الناحية السياسية بالمقارنة بالصناعات الاستخراجية كالبترول مثلا، ومن أمثلة الصناعات ذات مستوى التكنولوجية المرتفعة والأقل حساسية أو قابلية للتأميم من قبل الدولة المضيفة، إنتاج المشروبات الغازية والمخلفات الصناعية والأغذية، ومع ذلك فهناك بعض أنواع التكنولوجيا التي تنتمي لهذه المجموعة يتم نقلها إلى الدول المضيفة قد تتصف بالتخلف أو انخفاض مستواها عن ذلك المستخدم أو المطبق في الدول المتقدمة، (الدول الأم للشركات المتعددة الجنسيات).[1]

ج- المجموعة الثالثة :وهي تنطوي أساسا على الشركات المتعددة الجنسيات التي تقوم بنقل التكنولوجيا المتقادمة إلى الدول المضيفة النامية عن طريق الاستثمار المباشر أيضا، ففي هذه المجموعة تقوم الشركات بإنشاء فروع لإنتاج أحد السلع التي تدهور الطلب عليها (لأسباب ترجع إلى تقادم التكنولوجية 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 تحير 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)،و بالتالي فهي تستخدم الدول النامية (حيث تنخفض فيها تكاليف الإنتاج) كمواد 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.[2]

المبحث الثاني: نظريات واستراتجيات الشركات متعددة الجنسيات

إن النظريات و الإستراتيجيات التي تتبعها هذه الشركات بغية الحفاظ على الديمومة و الاستمرارية في محيط يتسم بالتقلب و العشوائية و التنافسية الشديدة ، و بالتالي يصبح بقاء أي شركة مرهون باعتمادها على إستراتجية ونظرية تضمن لها البقاء والاستمرارية و النمو و تحقيق فعالية الأداء على المدى الزمني طويل الأجل أو القصير الأجل على حد سواء كما تسمح لها بتحقيق الأهداف .

المطلب الأول:نظريات الشركات متعددة الجنسيات

[1] – د .عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مؤسسة الجامعة، إسكندرية–مصر،1989 ،ص25

[2] – د .عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة ،مرجع سابق،ص 26،28

يمكننا التطرق إلى نظريات الشركات المتعددة الجنسيات كما يلي:

أولا: نظرية عدم كمال السوق

تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول بالإضافة إلى نقص العرض من السلع فيها، كما إن الشركات الوطنية في الدول النامية لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجالات الأنشطة الإقتصادية والإنتاجية المختلفة أو حتى في ما يخص متطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي أخر لمنظمات الأعمال، أي توافر بعض قدرات أو الجوانب المادي الشركة المتعددة الجنسيات (توافر الموارد المالية والتكنولوجية، المهارات الإدارية ..... الخ) وبالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول النامية، يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات تحوى الإستثمارات الأجنبية إن العالم يعاني من ظروف السوق الغير كامل حيث تعتبر عوامل الإنتاج الثابتة والغير القابلة للنقل نوعا ما، كما إن هناك تكاليف وغالبا ما تكون القيود مرتبطة بنقل العمالة و الموارد الأخرى المستخدمة للإنتاج أيضا قد تكون هناك على الأموال والموارد الأخرى المخولة بين البلاد. [1]

كما يفترض من هذا النموذج النظرة الشمولية مجال الإستثمار في الشكل المفضل لإستقبال جوانب القوة لدى شركات المتعددة الجنسيات وفي حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية فإن هذا يعني إنخفاض قدرة الشركة متعددة الجنسيات على التأثير أو التحكم في السوق حيث توجد الحرية الكاملة أمام أي مستثمر للدخول في السوق وكما إن السلع والخدمات المقدمة ومدخلات أو عناصر الإنتاج المستخدمة تنصف بالتجانس ومن ثم فإنه قد تتواجد مزايا تنافسية للشركات متعددة الجنسيات في مثل هذا النوع من نماذج السوق.

ثانيا: نظرية الحماية

فظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب الإفتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق، فإن ضمان الإستغلال الأمثل يفرض التجارة والاستثمار الدولي أهداف الشركات المتعددة الجنسيات لا يتحقق بمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات والشركات الوطنية أو العاملة بالدول النامية أو المضيفة ومن ناحية أخرى فإن

إنتاج الشركات المتعددة الجنسيات في تحقيق أهدافها إنما يتوقف على ما مدي تمارسه الدول النامية من رقابة و ما تفرضه من شروط وقوانين تؤثر على حرية التجارة و الإستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بها بصفة عامة

ويقصد بالحماية هنا الممارسات الوقائية من قبل الشركات المتعددة الجنسيات كما إن عدم تسرب الإبتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة عموما على أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى

[1] – عبد السلام ابو قحف، اقتصديات الاعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق ص:393

غير الإستثمار المباشر أو عقود التراخيص أو الإنتاج أو أي شكل آخر وذلك لأطول فترة ممكنة هذا من الأهمية ومن ناحية أخرى لكي تستطيع هذه الشركات كسر حدة هذه الرقابة والإجراءات الحكومات الدول النامية وإجبارها على فتح قنوات للإستثمار المباشر الشركات متعددة الجنسيات كضمان 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 الترخيص أو الإنتاج أي شكل أخر وذلك لأطول فترة ممكنة هذا من ناحية أخرى لكي نستطيع هذه الشركات كسر حادة على فتح هذه الرقابة والإجراءات الحكومية بالدول النامية وإجبارها على فتح قنوات للاستثمار المباشر للشركات متعددة الجنسيات داخل أرضتيها وبصفة عامة تقوم النظرية الحماية على أساس إن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها إذا استطاعت حماية كثير من أنشطتها الخاصة مثل البحوث والتطور والابتكارات وأي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى جديدة ولكي تتحقق هذه الشركة هذا الهدف، فإن هذا يستلزم قيامها بممارسة وتشغيل الأنشطة المشار عليها داخل أو بين المركز الرئيسي والفروع في الأسواق أو بالدول المضيفة من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة .

يلاحظ أن ممارسة الحماية يتحقق بأساليب بديلة متاحة الآن ضوابط لحماية براءات الإختراع بمختلف أنواعها على مستوى العالم تضمها مواثيق متفق عليها ويقوم بتنفيذها منظمات دولية تابع هيئة الأمم المتحدة [1].

ثالثا: نظرية دورة حياة المنتوج

طبقا لهذه النظرية تبدأ المشاة في البيع أولا في السوق المحلي بسبب إن ما ميزة هامة، حيث يتم الحصول على المعلومات الخاصة بعملائها وبيئة المنافسة، وبعد ذلك فان طلب على منتج الشركة في الأسواق الأجنبية يتم إشباعه أولا عن طريق التصدير فإن أي نشاط التصدير يعتبر نقطة الدخول المحلية في التجارة الدولية لكافة المنشآت و بعد ذلك قد تضرر الشركة تحول كليا موقع أجزاء أعمالها بالخارج واجهت هذه النظرية عدة انتقادات نذكر منها؛ إن النظرية تهتم سوى بالاستمارة الخاصة بالمنتجات (الجديدة) وبالتالي لا يمكنها أن تشير إلى تلك الاستثمارات الخاصة المتواجدة في السوق ولفترة طويلة، بالرغم من إمكانية تطبيقها على بعض المنتجات إلا إن هناك أنواع أخرى من السلع والخدمات قد يصعب تطبيق هذه النظرية بقرونها السابقة كسلع التفاخر، كما إن هذه النظرية تقدم تفسيرا واضحا لسلوك الاحتكاري لشركة واتجاهها إلى الإنتاج في دول أجنبية للاستفادة والتمتع بفروق تكاليف الإنتاج أو الأسعار أو استغلال التسهيلات من قبل الدول المضيفة.

رابعا: نظرية الموقع

[1] – حنان برمكي، الشؤكات المتعددة الجنسيات و اقتصديات البلدان العربية في ظل العولمة الاقتصادية،مذكرة الماستر تخصص تجارة دولية، جامعة الوادي،الجزائر،2015، ص13

بصفة عامة، ينطوي قرار الإستثمار الأجنبي الخاص بأي شركة متعددة الجنسيات على العديدة من العوامل بعضها دولي، أما الآخر فيشل عوامل على الصعيد المحلي على مستوى الدولة الأم، و في هذا الشأن نجد أن محور الاهتمام بنظرية الموقع يرتبط بقضية إختيار الدول النامية التي ستكون مقرا للاستثمار وممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات، أو بمعنى آخر أنها تركز على المحددات و العوامل الموقعية والبيئة المؤثرة على قرارات استثمار الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية.

هذه النظرية تهتم بتغيرات البيئية في الدول النامية التي ترتبط بالعرض والطلب، تلك العوامل المرتبطة بالسوق تكاليف الإنتاج و التسويق و الإدارة، عندما تصل الشركة إلى حدود النمو المستهدف فمن الضروري لها أن تصبح أكثر كفاحا نحو الاحتفال بالموقع الاستراتيجي.

خامسا: نظرية الموقع المعادلة

تشابه النظرية الموقع السالف في الكثير من الجوانب، غير أنها تضيف بعض الحالات أو العوامل الأخرى التي قد تؤثر على الاستثمارات الأجنبية؛ وإذا نظرنا إلى جوهر النظرية السابقة نستخلص الآتي :

1- **إن الكثير من مشاهدات الاستثمار الأجنبي من واقع النظرية قد أشارت إليها أو تناولتها النظريات سابق عرضها .**
2- **قدمت النظرية العديد من العوامل التي تعوق أو تدافع شركات المتعددة الجنسيات إلى قيام بالمشروعات الاستثمارية أو ممارسة أنشطة إنتاجية وتسويقية الدول النامية.**
3- **تتميز هذه النظرية من غيرها من النظريات إلى عوامل دافعة بالمستثمرات الأجنبية التي ترجع إلى الدول الأم مثل الضمانات والحوافز.[1]**

[1] – **عبد السلام ابو قحف، اقتصديات الاعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق ص:304،303**

المطلب الثاني: استراتجيات الشركات متعددة الجنسيات

لشركات متعددة الجنسيات العديد من الاستراتجيات نذكر منها:

أولا: إستراتيجيات التوسع الخارجية

وهي تقتضي التخطيط طويل المدى الذي تعده الشركة بغية الحصول على أحسن المدخلات وأفضل المخرجات، مما يساعدها على التوسع الخارجي ودخول الأسواق الدولية، وهي بدورها تتفرع إلى أربعة محاور.

أ/ إستراتيجيات التموين والتكامل العمودي – القبلي " : ومعنى ذلك أن الشركات تقوم بإنشاء فروع في الدول النامية التي تكون مصدرا دائما للمواد الأولية، أو حتى المنتجات المصنعة بأقل التكاليف، ويتعلق الأمر هنا بتوجيه الاستثمارات نحو الصناعات الإستخراجية، إلا أن هذه الإستراتيجية أخذت في التراجع بعد عملية التأميم التي قامت بها الكثير من الدول النامية.[1]

ولكن من الملاحظ أنه نظرا لامتلاك هذه الشركات للتكنولوجيا الأكثر حداثة، إستطاعت أن تكتسب نقاط قوة في صالحها، هذا ما جعلها دائما تبقى على صلة بمصادرها من المواد الأولية في هذه الدول، وضمان تزويد شبه دائم الصناعات عن طريق القنوات إلى هيآت خصيصا لذلك [2]

ب/ إستراتيجيات السوق والتكامل العمودي– البعدي" : ويتعلق الأمر في هذا الخصوص بأن تقوم هذه الشركات بتهيئة منافذ لتسويق منتجاتها إلى الدول الأم، وذلك عن طريق فروعها، ففي المراحل الأولى تقوم بإنشاء فروع وسيلة على شكل نقاط بيع points de vente "، وهي عملية ترتبط بشكل واسع بعمليات تصدير المنتجات، وفي ذلك عراقيل عديدة تتسبب بزيادة تكلفة المنتجات وفقدانها الميزة التنافسية في أسواق الدول المستهدفة، خاصة ما يتعلق بالرسوم الجمركية، إلا أنه في المراحل التالية تقوم بإنشاء فروع على شكل ورش التركيب المنتجات "Ateliers dassemblage " حيث تكون تكلفة نقلها أقل، وفي المراحل الأكثر تقدما تقوم بإنشاء فروعا إنتاجية متخصصة .

ج/ إستراتيجية ترشيد الإنتاج والتكامل الأفقي:

ويتم الإعتماد على هذا النوع من الإستراتيجيات بدلا من السابقة عندما تصل هذه الفروع الإنتاجية التي تم توزيعها في جميع مناطق العالم إلى درجة عالية من التخصص مستفيدة من ميزة التفوق التي إكتسبتها جراء سنوات من الممارسة، عندئذ تقوم الشركة الأم بوضع إستراتيجية تنظم إنتاج سلعة معينة بالاعتماد على إنتاج كل الأجزاء المكونة لها في دول عديدة، ويتم تجميعها وتركيبها في ورشة أو ورشات تركيب موزعة في أنحاء

---

1 – بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات حالة قطاع البترول، أطروحة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، 2010، ص104

[2] – نفس المرجع السابق ص 105

العالم، بحسب المناخ الاستثماري الذي يتماشى و طبيعة النشاط بالإضافة إلى توافر إمكانيات إبرام عقود الشراكة مع الشركات النشطة محليا.

ولقد أثبتت هذه الإستراتيجية نجاحا كبيرا، بدليل أن العديد من الشركات لا تزال تمارسها خاصة في بعض المجالات والقطاعات، كقطاع إنتاج السيارات.[1]

د/ إستراتيجية التقنية والمالية

تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بتوفير الدعم المالي والتقني لكل فروعها عن طريق المساهمة في تكوين التجمعات المالية والتقنية الدولية والمتمثلة في البنوك، خدمات النقل، خدمات التأمين، ذلك أن إختلاف النشاط وتنوعه في البلدان المضيفة يتطلب من هذه الشركات أن تكون حاضرة ماليا وتقنيا فاجعة أي طارئ قد يعرقل الإستراتيجية الإنتاجية، في ظل هته الإستراتيجيات تنشأ شبكة من الشركات التي تربطها علاقات معقدة أحيانا إلا إن كفاءة التسيير العالية لهذه الشركات، بإمكانها التحكم في هذه التعقيدات، بل يرى أنه في زيادة توسع الشبكة وتعقدها دليلا على قوة وضخامة هذه الشركات ذلك أن ضمان نجاح بعض الأنشطة الإنتاجية والتسويقية لبعض الشركات يتطلب منها مجموعة من الأنماط المتكاملة على شكل شبكة موزعة على نقاط العالم .[2]

ثانيا: استراتيجيات كشط السوق

حيث يمكن أن نفرق بين نوعين من الاستراتيجيات هما :

1. استراتيجيات التركيز :

وهي إستراتيجية مرتبطة بنشاط واحد حيث تقوم شركات من خلالها بتركيز كل مواردها المالية، البشرية، المادية و التكنولوجية على نشاط واحد، والسبب في ذلك و عدم توافر الشركة على كل هذه الموارد بالشكل الذي يجعلها قادرة على تنويع الإستثمارات ومن الملاحظ إن هذه الإستراتيجية تعتمد عليها الشركات المتعاقدة ما لا ترغب في تنويع القدرات و الإمكانيات المتاحة على مجموعة من الأنشطة ، إن التركيز لا يعني الاستثمار في منتوج واحد فحسب، بل في العديد من المنتجات ولكن بالتركيز على نشاط واحد، الذي تنتمي إليه هذه المنتجات والهدف من هذه الإستراتيجية في تأكيد مكانة الشركات في الأسواق العالمية من خلال تحكمها في آليات الإنتاج وذلك عن طريق التحكم في جوانبه التقنية والمالية وخاصة ما يتعلق بالتكاليف .

2 إستراتيجية التنويع :

---

[1] _ بوبكر بعداش، مرجع سابق،ص 106

[2] _ احمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سابق ، ص 125

وهي من الاستراتيجيات التي ترتبط بمجموعة من الأنشطة، حيث لا تكتفي هذه الشركات بالتخصص أي الإنتاج على فرد واحد، بل تقوم بالتنويع، سواء تعلق الأمر بالمنتجات التي لها علاقة بالمنتج الأصلي أو منتجات أخرى

ويعتمد في ذلك على استراتيجيات التكامل العمودي والتكامل الخلفي، بالاعتماد على الموارد المالية الضخمة ومختلف الإمكانيات، فهذه الشركات يمكنها تبني مجموعة من الاستثمارات الموزعة على مجموعة من الأنشطة

هذه إستراتيجية تمكن الشركات المتعددة الجنسيات من أن تستمر في مجموعة من المنتجات، سواء كانت مرتبطة بالمنتج الأصلي أو غير ذلك. [1]

المطلب الثالث: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات وأساليب تكوينها.

تتنوع الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة وكما تتوحد أساليب تكوينها ومن خلال هذا المطلب سنبين أشكال الشركات في وأساليب تكوينها.

أولا: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات.

تتواجد الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة في ثلاث أشكال وهي شركة أفقية التواجد والنوع الثاني رأسية التواجد، والنوع الثالث هو شركة تجمع مابين الاثنين.

1- شركات أفقية التواجد:

وهي نوع من الشركات تقوم بإنتاج السلع أو الخدمات بشكل متكامل، مثل شركة ماكدونلدز. [2]

2- شركات رأسية التواجد:

بمعنى أنها تقوم بإنتاج عنصرا ومدخل إنتاجي وحيد لاستخدامه فرع آخر للشركة في مكان أخر في العالم، مثل شركة أديداس(adidas).

3- شركات تجمع مابين الاثنين:

وتكون قائمة لإنتاج السلعة أو الخدمة بشكل كامل أو بشكل جزئي أي أنها تجمع بين النوعين مثل شركة ميكروسوفت .

[1] - نفس المرجع السابق

[2] - **محمد نبيل الشيمي، مقال بعنوان الشركات المتعددة الجنسيات والدول النامية منافع ومأخذ، المركز الديمقراطي العربي،الحوار المتمدن \ 03 \ 30 2010، 14:32(www.m.ahewar.org //http.) يوم الاطلاع 23:30 ،2019/02/20**

وفي هذا الإطار أيضا يبرز تصنيف آخر للشركات المتعددة الجنسيات يرتكز بشكل أساسي على ثلاثة محاور رئيسية هي درجة التكامل، وطبيعة النشاط ونوعية التكنولوجيا المنقولة، فضمن المحاور الأول تكون الشركات متعددة الجنسيات متكاملة رأسيا (Vertical integration) ويكون المستوى التكنولوجي مرتفع جدا وينحصر نشاطها في الصناعات الإستخراجية والصناعية، أما المحور الثاني فيشمل الشركات متعددة الجنسيات المتكاملة رأسيا (horizontal integration) بحيث يكون المستوى التكنولوجي فيها مرتفع ولكنه أقل حساسية من

الناحية السياسية مقارنة بالصناعات الإستخراجية كالبترول مثلا، و أقل عرضة التأميم من قبل الدول المضيفة. وتشمل تلك الصناعات المشروبات الغازية، المنظفات، الأغذية وغيرها [1].

وينطوي المحور الثالث على الشركات التي تقوم بنقل التكنولوجيا المتقادمة إلى الدول المضيفة النامية وذلك عن طريق الاستثمار المباشر وهنا تقوم الشركات بإنشاء فروع إنتاجية جديدة لإنتاج أحدى السلع التي تدهور الطلب

عليها في الوطن الأم لأسباب ترجع إلى التقدم التكنولوجي أو تشبع السوق المحلية أو ظهور سلع بديلة لها في السوق المحلية[2].

ثانيا: أساليب تكوين الشركات متعددة الجنسيات

يوجد عدة أساليب قانونية التكوين الشركات المتعددة الجنسيات وتتمثل في:

1- الاندماج الدولي للشركات:

الاندماج الدولي بالمعنى القانوني هو إتحاد شركة أو أكثر في شركة أخرى أو اتحاد شركتين إليها ذمة الشركات التي اندمجت ونلاحظ أن الاندماج هو الأكثر شيوعا في العالم الرأسمالي نظرا لارتفاع تكاليف عملية الاندماج بطريقة المزج، حيث تقتضي هذه الطريقة إحلال كافة الشركات التي يتم دمجها وتكوين شركة جديدة بكل ما تفرضه هذه العمليات من نفقات باهظة.

و الاندماج المقصود في حياة الشركات المتعددة الجنسيات هو الاندماج الدولي الذي يتم بين شركتين مختلفتي الجنسية ويمكن أن يقع الاندماج بين إحدى الشركات الوليدة الداخلة في مجموعة متعددة القوميات والتي تعمل في بلد ما تتمتع بجنسية وبين إحدى الشركات الوطنية في نفس هذا البلد، والواقع أن الاندماج الداخلي هو أحد الأدوات القانونية التي تستخدمها الشركات المتعددة القوميات للقضاء على منافسيها في الدول المضيفة ولأحكام سيطرتها على السوق الداخلي في هذه الدول المضيفة.

---

[1] - عيسى محمد غزالي، الاستثمار الأجنبي المباشر _تعاريف وقضايا، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية،السنة الثالثة، 2004 ، ص 13

[2] – محمد نبيل الشيمي ، نفس الرجع سابق

وتعد عملية الاندماج الدولي قادرة للغاية على الصعيد العملي إذا أنها تصطدم بالعديد من الصعوبات القانونية التي تعيق إتمامها بل وتكاد تكون شبه مستحيلة، وترجع هذه الصعوبات إلى عدم وجود قواعد موحدة تحكم عمليات الاندماج الدولي حتي في إطار التجمعات الدولية الإقليمية كمجموعة السوق الأوروبية المشتركة وبين أنه من الضروري الرجوع إلى قواعد تنازع.

إن القوانين في القانون الدولي الخاص لتحديد النظام القانوني الذي يحكم عمليات الاندماج الدولي الأمر الذي يجعل هذا الأسلوب صعب الحدوث. [1]

2: تكوين شركات وليدة على المستوى الدولي.

لا تثير تكوين شركات وليدة على المستوى الدولي أي صعوبة في تكوين شركة في هذا المجال لا يتطلب إلا توفير شرطين أساسين.

– أن يكون للشركة الأم وفقا لأحكام قانونها الوطني الحق في تملك أسهم شركة أخرى.

– أن يكون من الممكن وفقا لأحكام قانون الدولة المضيفة أن تتملك الشركة الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها.

وتكوين هذه المجموعات لا يتم في حرية كاملة دون أدنى قيود بل أن هناك قيودا هامة تحد من هذه الحرية والقيد الأول مرتبط بقضية تمويل الشركات الوليدة التابعة للشركات المتعددة القوميات فللحصول على رؤوس الأموال لتمويل أنشطتها الملتفة تستطيع الشركة الأم اللجوء إلى عدة طرق مثل اللجوء إلى السوق العالمي الداخلي في بلدها أو الاقتراض حيث أن الشركة الوليدة باعتبارها شركة وطنية في الدولة المضيفة وذلك على الرغم من خضوعها للسيطرة الأجنبية تستطيع الاقتراض من السوق المحلي لأنها تتمتع بكافة الحقوق التي يتمتع بها المواطن في الدولة المضيفة، وبما أن مصطلح الدولة المضيفة تتعارض تماما مع مصالح الشركة الوليدة فينتج عن التنظيمات القانونية التي تضعها الدول المضيفة لاستثمارها رؤوس الأموال الأجنبية داخل أراضيها قد تتعارض هذه القواعد مع السياسات المختلفة للشركات المتعددة القوميات يقوم على أساس الإنفراد بملكية أسهم شركاتها الوليدة على النطاق المالي.

وقد يثور النزاع أيضا بين الشركة المتعددة الجنسيات وبين ممثلي الأقلية في الشركات الوليدة فيما يتعلق بسياسة الشركة الأم الخاصة بتوزيع أسواق التصدير المختلفة بين شركتها الوليدة فقد تعمد الشركة الأم لأسباب إستراتجية خاصة بها إلى قصر الحق في التصدير إلى أسواق معينة على بعض شركتها الوليدة مما يؤدي إلى الأضرار بمصالح هذه الشركات من ثم المساهمين ومن ثم مصلحة الدول المضيفة.

الكل هذه الأسباب تتجنبها الشركات المتعددة الجنسيات بقدر الإمكان الدخول في مشروعات مشتركة مع الرأسماليين المحلين في الدول المضيفة مفضلة الإنفراد بملكية أسهم شركتها الوليدة.[1]

[1] – أحمد عبد العزيز وآخرون، المرجع السابق، ص 125،127

3: السيطرة على شركات قائمة.

قد تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات للسيطرة على شركات أخرى قائمة بالفعل وتحويلها إلى شركات تابعة لها ولعلي هذا الأسلوب قد يصبح ضروري في بعض الأحيان، لو كان الأمر يتعلق بالحصول على مواد أو سلع تنتجها الشركة المراد السيطرة عليها، حيث تصبح السيطرة على مثل هذه الشركة أمرا حيويا ولازما لتحقيق التكامل الرأسي وهناك طريقتين لتحقيق هذا:

_ الاستيلاء عنوة بإرغام المساهمين المسيطرين على الشركة.

– الاتفاق مع مجموعة المساهمين المسيطرة على نقل السيطرة لهم.[2]

المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كمعبر على الاستثمار الأجنبي المباشر

ترافق إنتشار فروع الشركات متعددة الجنسيات في الخارج مع نمو مدهش للإستثمار الأجنبي المباشر الذي دفع بشكل جوهري الجزء المتراكم منه في الدول المستقبلة في عقد التسعينات، بحيث شكلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة لرأس المال أحد الميكانيزمات الأساسية لانتشار الشركات متعددة الجنسيات على المستوى الدولي بشكل مستمر.

ونتيجة للأهمية البالغة لتلك الاستثمارات، احتلت هذه الأخيرة مكانة بارزة في الأدبيات الاقتصادية بشأن الشركات متعددة الجنسيات طيلة العقود الأخيرة، وقد أكدت الاستنتاجات التي توصل إليها المؤتمر الذي ضم اقتصاديين وممثلين الكبار رجال الأعمال من الولايات المتحدة وكندا وأوروبا الغربية واليابان والذي دعت إلى انعقاده منظمة الإتحاد الأطلسي للولايات المتحدة في مارس من عام 1961 على أن " الاستثمارات الدولية المباشرة أصبحت القناة الرئيسية للعلاقات الاقتصادية الدولية، أما الشركة متعددة الجنسيات فهي المعبر الأساسي عن هذه الظاهرة التي لم يسبق لها مثيل .

" فقام العديد من الاقتصاديين وحتى المنظمات الدولية بتحليل العلاقة المتبادلة بين الاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات المتعددة الجنسيات ومن بين هؤلاء نذكر "جون دونيق و ريمون فرنون".

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله

زادت أهمية ودور الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الساحة الدولية في السنوات الأخيرة، بحيث أصبحت من أهم مصادر التمويل في الدول النامية خاصة في ظل تزايد حجم المديونية الخارجية فقد تسببت أزمة المديونية الخارجية الدولية لسنة 1982 في إنحسار حركة الإقراض الدولية بعد أن كانت قد لعبت دورا هاما في تمويل الاستثمارات بالدول النامية خلال فترة السبعينات. وهكذا أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر بنية للقروض

---

[1] – أحمد عبد العزيز وآخرون، المرجع السابق، ص127

[2] – نفس المرجع السابق ، ص128

الأجنبية في عمليات التمويل الدولية، يتميز بأهمية كبرى بالنسبة لسياسات التنمية والإصلاح الاقتصادي في الدول النامية.

أولا: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر

رغم المكانة التي تحتلها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التحليل الاقتصادي الحديث إلا أن الاقتصاديين والهيئات الاقتصادية الدولية لم يتوصلوا إلى إيجاد تعريف موحد لها، لذا سنقوم بعرض أهم التعاريف الواردة من الهيئات الاقتصادية الدولية بالإضافة إلى تعاريف لكتاب إقتصاديين لهم مكانتهم العلمية دوليا .

1) تعاريف خاصة ببعض الهيئات الاقتصادية الدولية

سنقوم بعرض أهم التعاريف الواردة من الهيئات الاقتصادية الدولية بالإضافة إلى تعاريف لكتاب اقتصاديين لهم مكانتهم العلمية دوليا.

أ) تعريف المنظمة العالمية للتجارة (OMC): عرفت الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه "عملية يقوم بها المستثمر المتواجد في بلد ما (البلد الأم) حيث يستعمل أصوله في بلدان أخرى (بلدان مضيفة) مع نية تسييرها". [1]

ب) تعريف صندوق النقد الدولي (FMI): فيعرف الإستثمار الأجنبي المباشر كما يلي: " ذلك الشكل من أشكال الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد أخر، وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستمر المباشر والمؤسسة بالإضافة إلى تمتع المستمر لدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة "[2]

ووفقا لدليل إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات (الطبعة السادسة) الصادر في مارس 2007 عن صندوق النقد الدولي وكذلك طبقا لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) ومنظمة التعاون والتنمية الإقتصادية فيعرف الإستثمار الأجنبي المباشر على أنه " ذلك النوع من أنواع الإستثمار الدولي الذي يعكس

[1] – بن عباس حمودي، دور الاستثمار الاجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية حالة الصين، مذكرة ماستر في اقتصاد دولي ، جامعة بسكرة، الجزائر،2012،ص19

[2] – طابوش مولود،مرجع سابق ذكره ،ص52

حصول كيان مقيم في إقتصاد ما (المستثمر المباشر) على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في إقتصاد أخر(مؤسسة الإستثمار المباشر). [1]

ج) أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (E.C.D.E): فإنها تقدم تعريفين أحدهما أن الاستثمار الأجنبي هو عبارة عن ذلك الاستثمار القائم على نظرة تحقيق العلاقات الاقتصادية الدائمة مع المؤسسات"، حيث أنه يعطى الفرصة للقيام بالأثر الحقيقي على تسيير هذه المؤسسات، باستعمال الوسائل التالية

– إنشاء أو توسيع مؤسسة، ملحقة، فرع ... الخ .

–المساهمة في مؤسسة جديدة أو قائمة من قبل .

– اقراض طويل الأجل.

و تشير إلى أن هذا التعريف لا يتحدث إلا على الاستثمار المحقق من قبل غير المقيمين ويعطي هذا التعريف أيضا القروض المادية ذات المدى الطويل (أكتر من 5 سنوات) المقدمة من طرف الشركة الأم لإحدى فروعها في الخارج طبيعة الاستثمار المباشر.

أما التعريف الثاني فيقوم على قاعدة المبررات الإحصائية، بحيث لا يمكن تحقيق حساب مدي توسع الاستثمار الأجنبي المباشر إلا بعد تحديد البلد المستثمر به ويتمثل هذا التعريف فيما يلي: " كل شخص طبيعي، كل

مؤسسة عمومية أو خاصة، كل حكومة، كل مجموعة من الأشخاص الطبيعيين اللذين لهم علاقة (إرتباط) فيما بينهم، كل مجموعة من المؤسسات التي تتمتع بالشخصية المعنوية المرتبطة فيما بينها هي عبارة عن مستثمر

أجنبي مباشر إذا كانت لديه مؤسسة للاستثمار المباشر ويعني أيضا فرع أو شركة فرعية تقوم بعمليات في بلد آخر غير الذي يقيم به المستثمر الأجنبي" .

يتبين من خلال التعريفين السابقين بشكل عام بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يتمثل في تلك المشروعات التي يقيمها ويملكها ويديرها المستمر الأجنبى إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو اشتراكه في رأسمال المشروع بنصيب يبرر له حق الإدارة.

2) تعاريف الكتاب الاقتصاديين لقد عرف الكثير من الباحثين الإقتصاديين الاستثمار الأجنبي المباشر، على أنه عبارة عن " عملية تدفق الفروض من قبل الشركة الأم إلى الشركة التابعة لها في الخارج، أو شركة ملكيتها في شركة أخرى على أن لا تقل نسبة التملك في الخارج عن 10% ". [2]

[1] –المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية،2010،الكويت ص65 على الموقع: www.dhaman.org تاريخ الاطلاع 27 فيفري 2019

[2] –سليمان عمر محمد الهادي،الاستثمارالاجنبي المباشر وحقوق الاقتصاد الوضعي،الأكاديميون لنشر والتوزيع،عمان ،الاردن،2010ص23

أضاف باركر بأن: " الاستثمار الأجنبي المباشر يشمل أيضا عملية الاندماج والتملك عبر الحدود وقد عرف كذلك بأنه شراء موجودات أجنبية مع امتلك الحق في إدارته" وبذلك يكون الاستثمار الأجنبي المباشر طويل الأمد مع رقابة إدارية يمارسها كيان اقتصادي متوطن (المستثمر الأجنبي المباشر أو الشركة الأم) في اقتصاد بلد مضيفا.[1]

أما الاستثمار الأجنبي المالي المحفظي أو غير المباشر فهو يأخذ شكلا من أشكال المحافظ الاستثمارية وليس استثمار بالموجودات، ويتصف هذا الاستثمار بأنه استثمار في الخارج أيضا، ولكن دون رقابة إدارية من قبل المستثمر، ويختلف عن الاستثمار الأجنبي المباشر بما يلي[2]:

- **بيئة نظامية مشجعة للاستثمار.**
- **رقابة حكومية على الأوراق المالية و عمليات التداول.**
- **إمكانية التنويع الاستثماري .**
- **كلفة منخفضة نسبيا.**

كما يعرف ريموند برتراند (Raymond Bertrand) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه : "مساهمة رأس مال مؤسسة في مؤسسة أخرى وذلك بإنشاء فرع لها بالخارج أو الرفع من رأسمالها، استرجاع مؤسسة أجنبية تكوين مؤسسة أجنبية رفقة شركاء أجانب...وبأرفع مستوى".

كما يعرف الاستثمار الأجنبي المياشر بأنه " وسيلة تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس أموال دولة إلى دولة أخرى وخاصة في الحالة الابتدائية عند إنشاء مؤسسة" .[3]

كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر نجد أنه " يحتوي على تلك المستثمر الأجنبي لجزء أو لكل الاستثمارات في مشروع معين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر المحلي في حالة الاستثمار المشترك أو السيطرة الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة المشروع الاستثمار، وزيادة على ذلك

يمكن أن يقوم المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدولة المضيقة، ويمكننا اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر أنه استثمار طويل الأجل "[4]

فالاستثمار الأجنبي المباشر يشمل على خاصيتين أساسيتين:

- **الخاصية الأولى: تصدير رؤوس الأموال (من جانب أصحابها بالبلد المتقدمة إلى البلد النامية أو العكس).**

---

[1] –نفس المرجع السابق ،ص24

[2] – نفس المرجع السابق، ص 24

[3] –فارس فضيل، الاستثمارالأجنبي المباشر ، حالة الجزائر،مذكرة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، 1998،ص9

[4] –عبد السلام ابو قحف،اقتصديات والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص21

- **الخاصية الثانية: وجود الرقابة المباشرة من جانب المستثمر الأجنبي على المشروع والجدير بالذكر أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي مثيرا للجدل والاهتمام نظرا لتعدد واتساع مصادره و آثاره وأشكاله في البلدان المتلقية له .**

من التعاريف السابقة نستنتج أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتمثل في تلك الشركات التجارية و فروعها التي يملكها غير الوطنيين في الدولة، ويقومون بإدارتها سواء كانت هذه الملكية كاملة أو بنصيب يكفل السيطرة على إدارة المشروع وتوجيهه. ومن ثم فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يفترض أمرين:

- **الامر الأول: فيتمثل في وجود نشاط تجاري يزاوله المستثمر الأجنبي في الدولة المستقطبة للاستثمار.**
- **الأمر الثاني: فيتمثل في سيطرته على هذا النشاط من خلال ملكيته الكاملة أو الجزئية للمشروع.**

وتفضل الشركة المتعددة الجنسية عادة أسلوب الاستثمار الأجنبي المباشر لما يوفره من ملكيتها وسيطرتها على إدارة المشروع الذي تقوم باستغلاله ومن ثم خضوعه للخطة الاقتصادية التي تضعها خاصة إذا تعلق الأمر باستثمار الثروات الطبيعية كالبترول أو المعادن، أو إذا كانت نفقات هذا الاستثمار قليلة بسبب انخفاض أجور اليد العاملة، أو قلة الضرائب والرسوم الجمركية، أو بسبب وجود منشآت سابقة للشركة في الدولة المضيفة يمكن استعمالها، كالأبنية والمستودعات، وقد تلجا الشركة متعددة الجنسية إلى أسلوب الاستثمار الأجنبي المباشر بإيعاز من الدولة الأم التي تريد أن تتسرب من ورائها إلى السيطرة الاقتصادية أو السياسية على الدولة المضيفة[1].

ثانيا: أشكال وصور الإستثمار الأجنبي المباشرة

بتفق الكثير من الباحثين في أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة تأخذ ثلاثة أشكال أساسية وبعض الصور الأخرى المعتمدة في الكثير من الأحيان، فأما الأشكال فهي تتمثل في:

- ✓ **الإستثمار المشترك .**
- ✓ **الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي.**
- ✓ **المشاريع المجمعة .**

وأما الصور الأخرى للإستثمار الأجنبي المباشر والتي يعتمدها البعض فهي تتمثل في الآتي:

- **عقود الترخيص.**
- **عقود الإنتاج.**
- **العقود الخاصة بإدارة المشاريع الإستثمارية.**

1) أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر

[1] – دريد محمود علي،مرجع سابق ،ص189

- **الإستثمار المشترك: يشترك في هذا النوع من الإستثمارات طرفين أو أكثر من دولتين أجنبيتين أو أكثر ولا يمكن الجزم بأن الاشتراك هنا يجب أن يكون مركزا على رأس المال فحسب، بل يتعداه إلى تسيير الإستثمار – إدارته – وإلى الخبرات وبراءة الإختراع و حتى العلامة التجارية، كما يجب الإشارة إلى أن كل ذلك يتم بصفة دائمة، يتضمن هذا النوع من الإستثمارات العمليات الإنتاجية أو التسويقية أو كلاهما شريطة أن تتم في دولة أو عدة دول أجنبية، مع العلم أن إدارة الإستثمار تكون من قبل شركة دولية دون أن يكون لها حق السيطرة الكاملة.[1]**

ومن الجدير بالذكر أن الإستثمارات المشتركة تحتوي على عدة خصائص، يمكن إبراز أهمها في التالي:

أ / هو اتفاق طويل الأجل يتم بالتعاقد بين طرفين: الأول محلي و الثاني أجنبي يغرض ممارسة نشاط معين على أرض البلد المضيف للإستثمار.

ب / يتحقق هذا النوع من الإستثمارات بمجرد قيام أحد الأطراف الأجنبية المستمرة بشراء حصة في شركة محلية عامة كانت أو خاصة .

ج / يمكن للإستثمار الأجنبي المشترك أن يتحقق بعيدا عن الإلتزامات المادية، أي أن الإشتراك لا يقتصر على رأس المال أو المباني والمعدات...الخ بل يمكن أن يتحقق من خلال تقدم الحيرة والمعرفة أو العمل والمهارات التقنية والتكنولوجيا ... الخ.

جدول رقم06: عيوب مزايا الاستثمار الأجنبي المشترك من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة

الشركات متعددة الجنسيات		الدول المضيفة	
المزايا	العيوب	المزايا	العيوب

[1] -بن عباس حمودي، مرجع سابق ذكره، ص 42

– يساعد الاستثمار المشترك في حالة نجاحه في تسهيل حصول الشركة على موافقة الدول المضيفة على إنشاء وتملك مشروعات استثمارية تملكا مطلقا – يعتبر الاستثمار المشترك أكثر أشكال الاستثمار تفضيلا لدى الشركة في حالة عدم سماح الحكومة المضيفة لهذه الشركة بالتملك المطلق لمشروع الاستثمار خاصة في بعض أنواع مجالات النشاط الاقتصادي كالزراعة أو البترول أو صناعة الكهرباء أو التعدين – لاستثمار المشترك يساعد على تخفيض الأخطار غير التجارية مثل التأميم والمصادرة – الاستثمار المشترك يساعد على تقليل الكثير من الصعوبات والمشاكل البيروقراطية أمام الطرف الأجنبي خاصة إذا كان الطرف الوطني هو الحكومة أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة – يساعد هذا الشكل من أشكال الاستثمار على سرعة التعرف على طبيعة السوق	– احتمال نشوء تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار المحلي والأجنبي مثل: إصرار الطرف الوطني على المساهمة بنسبة معينة من رأس المال الاستثماري قد لا تتفق وأهداف الطرف الأجنبي كتلك التي تتصل بالرقابة على النشاط و إدارته، الأمر الذي ينشأ عنه خلق مشكلات تؤثر على الإنجاز الوظيفي للمشروع – ارتفاع درجة الخطر التجاري الناشئة عن احتمال محاولة الطرف الوطني إقصاء الطرف الأجنبي بعد فترة زمنية معينة، وهذا يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والاستمرار في السوق المعنى – إن انخفاض قدرات المستمر الوطني المالية، والفنية قد تؤثر سلبيا على فعالية المشروع الاستثماري في تحقيق أهداف طويلة الأجل وأخرى قصيرة الأجل – إلزام الطرف الأجنبي يقبول شروط وقيود صارمة على التوظيف والتصدير وتحويل الأرباح إلى الخارج، خاصة عندما يكون الطرف الوطني ممثلا بالحكومة	–المساهمة في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية –تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا فعالا في عملية نقل التكنولوجيا ورؤوس الأموال إلى الدول المضيفة –خلق فرص عمل جديدة بالإضافة إلى تحسين وضعية ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستيراد –يفتح الاستثمارالمشترك أمام الدول المضيفة الاستفادة من العائد المرتفع الذي تحلته الاستثمارات الأجنبية – تنمية القدرات بالنسبة للمديرين الوطنيين وخلق علاقات تكامل اقتصادية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية المختلفة بالدول النامية	– إن مساهمة مشروعات الاستثمار المشترك في تحقيق أهداف الدولة المضيفة بتوفير العملات الأجنبية وتحسين وضعية ميزان المدفوعات وغيرها من الأهداف المنشودة أقل كثيرا بالمقارنة بمشروعات الاستثمار المملوكة ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي – إن تحقيق المنافع السالفة الذكر وغيرها يتوقف على مدى قدرة الاقتصاد الوطني على توفير القدرات الفنية والإدارية والمالية التي تشارك المستمر الأجنبي في رسم السياسات الاستثمارية للمشروع و صغر حجم المشاريع المشتركة نظرا لاحتمال انخفاض القدرة المالية المستمر الوطني، الأمر الذي ينشأ عنه تقليل إسهامات هذا المشروع في تحقيق الأهداف المنشودة للدول المضيقة من جراء هذه المشاركة مثل زيادة فرص التوظيف والتحديث التكنولوجي.. الخ

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على العديد من المراجع

- **الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي: تقوم الدول عادة باستضافة الشركات العالمية متعددة الجنسيات ممثلة في أحد فروعها بهدف الإستفادة من عدة مزايا وأهمها يتمثل في تحسين ميزان المدفوعات عن طريق تنمية أرقام تجارتهما الخارجية بزيادة الصادرات و التقليل من الواردات وبالتالي تحقيق الفائض في الميزان التجاري، وبالعودة إلى المساوئ التي كثيرا ما تلحق بالدول المضيفة للإستثمارات الأجنبية المباشرة،**

نجد أن العديد من هذه الدول تتردد كثيرا في منح التصريح بالإمتلاك الكامل للإستثمار وتفضل فكرة المشاركة، على الأقل من أجل فرض عين مراقبة، خاصة فيما يتعلق بتحويل الأرباح إلى الدولة الأم.[1]

جدول رقم07: عيوب مزايا الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة

الشركات متعددة الجنسيات		الدول المضيفة	
المزايا	العيوب	المزايا	العيوب
– توافر الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي للشركة – كبر حجم الأرباح المتوقع الحصول عليها والتي ينجم الجزء الكثير منها من انخفاض تكلفة مدخلات أو عوامل الإنتاج بأنواعها المختلفة في الدول النامية – يساعد التملك المطلق لمشروع الاستثمار في التغلب على المشكلات الناجمة في الأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي مثل التراخيص والتوكيلات والاستثمار المشترك و عقود الإدارة و غيرها	– الأخطار غير التجارية مثل التأميم ومصادرة والتصفية الجبرية أو التدمير الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي أو الحروب في الدول المضيقة، النامية تعتبر من أكثر العوامل إنارة القلق الشركات متعددة الجنسيات العاملة بهذه الدول وبصفة خاصة إذا كانت الاستثمارات تقع في إطار ما يمكن أن يطلق عليه الأنشطة والصناعات الإستراتيجية أو الحساسة مثل صناعة البترول والأسلحة والأدوية.. الخ، ويضاف إلى ذلك أن هذا النوع من الاستثمارات يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة	–– تعظيم العوائد المتوقعة لهذه الدول من وراء الاستمارات الأجنبية – زيادة حجم تدفقات النقد، رأس المال الأجنبي إلى الدول المضيقة –يساهم كبر حجم المشروع في إشباع حاجات المجتمع المحلي من السلع والخدمات المختلفة مع احتمالات وجود فائض للتصدير أو تقليل الواردات مما يترتب عليه تحسين وضعية ميزان مدفوعات البلد المضيف – المساهمة البناءة في التحديث التكنولوجي بالمقارنة بالأشكال الأخرى سواء المباشر منها أو غير المباشر – خلق فرص العمل سواء في مراحل التأسيس والبقاء أو في مراحل التشغيل	– أما من ناحية العيوب فإن الدول المضيفة وخاصة النامية منها تخشى من أخطار الاحتكار والتبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية سلبية على المستوى المحلي والدولي في حالة ظهور رأي يتعارض مع مصالح الشركات المعنية

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على العديد من المراجع

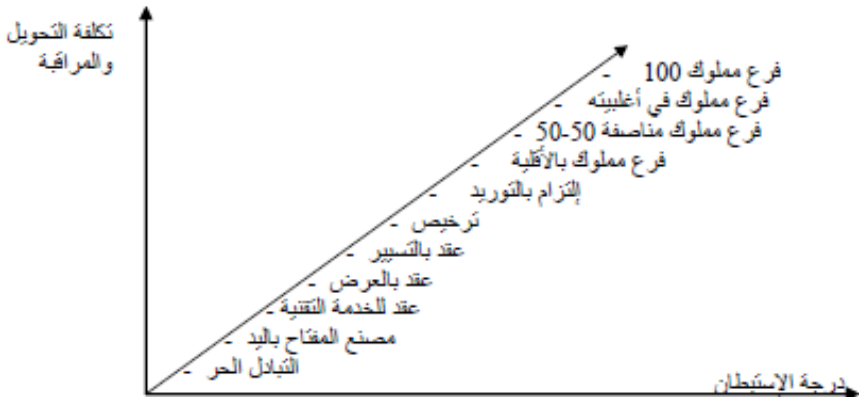
- **المشاريع المجمعة: يمكن لهذا النوع من الإستثمارات أن يكون مملوكا بالكامل للمستثمر الأجنبي أو أن يكون بالإشتراك، وفي كلتا الحالتين فالأمر يتحقق في إطار اتفاق بين الطرف المحلي والأجنبي من أجل تحقيق أهداف مشتركة، ويمكن لذلك أن يتحقق عن طريق قيام الطرف الأجنبي بتزويد الطرف الحلي مكونات**

[1] – نفس المرع سابق، ص42

أحد المنتجات للتمكن من تجميعها لتصبح منتجا نهائيا، وأكثر من ذلك قد تقوم بتزويدها بالخبرة والتكنولوجيا الحديثة اللازمة لذلك وكل ذلك مقابل الحصول على عائد مادي متفق عليه سلفا.[1]

إجمالا يمكن القول بأن عمليات الإستثمار المباشر التي تتبناها الأطراف الأجنبية تسعى في الأخير إلى تحقيق فكرة الإمتلاك الكامل للمشروع وهذا بالنظر إلى ما تحققه من عوائد مادية كبيرة فضلا عن أهداف أخرى اجتماعية وثقافية ، ويأخذ ذلك مسارا يتكون من عدة أحد عشرة من المراحل يمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل رقم: (01) المراحل الإحدى عشر لامتلاك الكامل للمشروع



المصدر:بوبكر بعداش، مرجع سابق ذكره، ص 57

ويوضح الجدول التالي بكثير من الاختصار نسبة المساهمة الأجنبية في تكوين رأس مال الشركات المحلية للدول المضيفة، وذلك ضمن مراحل انتقال الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالاعتماد على عقود الشراكة.

الجدول رقم: (08) نسبة مساهمة الشريك الأجنبي في رأس مال المشاريع المشتركة

طبيعة حصة الملكية	نسبة مشاركة الشريك الأجنبي
حصة أقلية	1%-49%
حصة متساوية	50%
حصة أقلية	51%-95%
ملكية كاملة للمشروع	96%-100%

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على العديد من المراجع

2) صور الإستثمار الأجنبي المباشر

[1] -بوبكر بعداش، مرجع سبق ذكره، ص 56

لقد إستعرضنا فيما سبق أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر، ومدى مساهمة الشريك الأجنبي في تكوين رأس مال الشركات المحلية المضيفة، وأما فيما يتعلق بعض الصور المنتشرة والتي يتجسد فيها هذا النوع من الإستثمارات فهي كما يلي:[1]

– عقود الترخيص: وهي في الحقيقة من بين المراحل المهمة لامتلاك المشاريع الاستثمارية من لدى الأطراف الأجنبية، حيث نقوم هذه الأخيرة بنقل براءات الاختراع أو ما يتعلق بالمعاملات التجارية أو الإسم التجاري إلى الدول المضيفة، حيث يتم ذلك في صورة عينية مما يجعل هذه الصورة تندرج ضمن الإستثمارات المباشرة.

– عقود الإنتاج: وهي عقود تتم بين الأطراف الأجنبية والمحلية من أجل إنتاج سلعا معينا من السلع يتم تحويلها إلى البلدان المضيفة، والهدف من ذلك في حقيقة الأمر، هو محاولة الشركات الأجنبية إختبار مدى إستجابة سوق البلد المضيف النوع معين من السلع على أن يتم إنتاجها مستقبلا إذا ما كانت النتائج مرضية.

– العقود الخاصة بادارة المشاريع الاستثمارية: تندرج هذه الصورة هي الأخرى ضمن مراحل امتلاك المشروع بالكامل، أين يتم الإتفاق بين الطرف الأجنبي و المحلي من صور تزويد الأول و الثاني بالخبرات والقدرات الفنية في الإدارة المحترفة لمشاريع معينة.[2]

و الجدير بالإشارة هو أن كل هذه الصور تتطلب مقابلا ماديا تدفعه الأطراف المحلية للأطراف الأجنبية، ونبغى الشركات العالمية متعددة الجنسيات وحدها من يأخذ القرار في أي صورة تتمكن من خلالها الوصول إلى البلدان المضيفة، وذلك وفق إستراتيجية تحددها الشركة الأم.

المطلب الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

بداية يجدر الإشارة إلى أن هنالك الكثير من العوامل التي يمكن أن تؤثر على تحركات وتمركز الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث من المتفق عليه بشكل كبير أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث كظاهرة إذا ما توفرت ثلاثة من المحددات بشكل متزامن وهي :

أ/ وجود ميزات الملكية القادرة على المنافسة بالشركة متعددة الجنسيات بها .

ب/ وجود ميزات التمركز بالدولة المضيفة كأن تكون ذات سوق كبير أو أن لديها ثروات معدنية .

ج/ ميزات التدويل أو القدرة على تدويل الإنتاج داخل حدود الشركة.

و في دراستنا هذه نحاول تلخيص وحصر ما توصلت إليه تلي الدراسات المقارنة وذلك من خلال تصنيف محددات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قسمين: [3]

---

[1] – بوبكر بعداش، مرجع سابق، ص 57

[2] – نفس المرجع سابق، ص 58

[3] –رضا عبد السلام ، محددات الاستثمار الاجنبي في عصر العولمة،دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب آسيا وأمريكا اللاتنية مع التطبيق على مصر،دار الاسلام للطباعة ونشر،مصر،2002، ص: 29

الأول: وهو يتعرض للدراسات التي تركز على العوامل الراجعة للدول المضيفة

الثاني: يركز على العوامل الراجعة للدولة الأم وكذلك المميزات الراجعة للشركة المتعددة الجنسية.

أولا: محددات راجعة للدولة المضيفة:

هناك مجموعة من العوامل الجانبية التي تجعل الإستثمار الأجنبي المباشر يتجه إلى بلد دون أخر من بين هذه العوامل تذكر ما يلي:

1) حجم السوق وإحتمالات نموه: يعد حجم السوق و إحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توطن الإستثمار الأجنبي، فكبر حجم السوق المحلي أو المتوقع يؤدي إلى مزيد من تدفق الإستثمار الأجنبي و من المقاييس المستخدمة في قياس حجم السوق المحلية متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي و عدد السكان، لقد وجدت الدراسات العملية أن هناك علاقة إرتباط قوية بين معدل نمو الناتج كمقياس أيضا الحجم سوق الدولة المضيفة و بين الإستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن إرتفاع هذه المعدلات يعنى إرتفاع فرص التقدم والتحسن في الإقتصاد القومي وجذب المزيد من الإستثمارات لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات [1].

كما أن العادات والتقاليد للبلد المضيف مهمة جدا فالدول الإسلامية لا تأكل لحوم الخنزير ولا تتناول المشروبات الروحية وبالتالي فإنه لا يوجد سوق لتسويق هذه السلع في الدول الإسلامية.

2) إستقرار النظام السياسي: يعتبر من المحددات الرئيسية، التي يتخذ على أساسها المستمر الأجنبي قرار الإستثمار، فإستقرار النظام السياسي يؤثر على جذب الاستثمارات الأجنبية حيث يفضل المستثمرون الأجانب النظم الديمقراطية الراسخة والمستقرة أين يضمنون الحصول على الأرباح وتتقلص لديهم مخاطر الخسارة الواردة في حالة إنعدام الإستقرار السياسي، فقد يتغير الحكم في البلد المضيف وتتغير معه طبيعة ومشروعية المعاملات الإقتصادية الدولية لهذا البلد، فتخسر بذلك الشركة الأجنبية رأسمالها .[2]

أما من ناحية الإستقرار الإقتصادي فتكون أولى الخطوات للمشروعات الأجنبية هو التأكد من وجود قيود لمراقبة العملة وسهولة أو صعوبة الإجراءات الحكومية و قوانين الاستيراد والتصدير والسماح للمستثمر الأجنبي بالتملك و مدى الإنفتاح الإقتصادي وتفاعله ضمن الأطر الإقليمية والدولية بالإضافة إلى إستقرار المؤشرات الكلية كتلك المتعلقة بأوضاع الميزان التجاري وميزان المدفوعات من حيث العجز أو الفائض ومعدل التضخم والبطالة وحجم المديونية و غيرها من المؤشرات التي تشكل التصور الأوضح حول درجة الإستقرار الإقتصادي.

---

[1] –أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الاجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية،دراسة مقارنة تركيا كوريا الجنوبية، مصر،الدار جامعية 2004–2005،ص 65

[2] – حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية ، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1999،ص218

3) الإطار التشريعي والتنظيمي للإستثمار: إن وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم أنشطة الإستثمار الأجنبي المباشر من العوامل الهامة المؤثرة على إتجاهات الإستثمارات الأجنبية، ولكي يكون الإطار التشريعي جليا للإستثمار فلا بد من توفر عدة مقومات من أهمها:[1]

أ / وجود قانون موحد للإستثمار يتسم بالوضوح و الإستقرار و الشفافية وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى وأن يكون متوافقا مع القواعد والتنظيمات الدولية الصادرة الحكم وحماية المستمر.

ب / وجود ضمانات كافية لحماية المستمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة فرض الحراسة نزع الملكية وتكفل له حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية دخول رأس المال وخروجه فضلا عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية.

ج/ وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات، وحل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية.

فكلما كان النظام الإداري القائم على إدارة الإستثمار يتميز بسلامة الإجراءات ووضوحها و عدم تفشي البيروقراطية وتبسيط قواعد الموافقة على الإستثمار أدى ذلك إلى جذب الاستثمارات والعكس صحيح، وكلما كانت المعلومات والبيانات التي يحتاجها المستمر متوفرة بشكل تفصيلي ودقيق وفي الوقت المناسب أدى ذلك إلى زيادة جذب الاستثمار.

4) توفر بنية أساسية مناسبة: يعتبر توفر البنية الأساسية المناسبة محددا هاما ورئيسيا في جنب الإستثمار الأجنبي المباشر للدولة المضيفة فخطوط النقل الحديثة بأنواعها المختلفة تسهل من عملية الوصول داخل الدولة المضيفة وكذلك العالم الخارجي، كما أن وجود وسائل إتصالات ذات كفاءات عالية تمكن من سهولة وسرعة الإتصال بين فروع الشركات متعددة الجنسيات في الدولة المضيفة والمركز الرئيسي في الدولة الأم، فضلا عن أنها تسهل من عملية تبادل البيانات والمعلومات بين الفروع والمركز[2].

5) مخاطر البلد المضيف: يقصد بمخاطر البلد المضيف بالنسبة للمستثمر الأجنبي إحتمال التعرض الخسارة أو إصابة تؤثر سلبا على أعماله، وقد تكون هذه المخاطر سياسية وذلك ما يعني إحتمال نشوء حرب في البلد المضيف أو نشوء مظاهرات أو إضرابات مستمرة، وقد تكون هذه المخاطر إقتصادية كتباطؤ معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي أو الإرتفاع المستمر في تكاليف الإنتاج.

لقد أصبح عنصر الخطر من أهم العناصر التي يبقى على أساسها المستثمر الأجنبي قرار الإستثمار في بلد ماء تلك أن الحوافز والضمانات لم تعد كافية، لأن إرتفاع نسبة الخطر لبلد ما لا يعطي الشرعية والارتياح الكافيين للضمانات والحوافز الممنوحة، فكلما قلت نسبة الخطر كلما ارتفعت نسبة تدفقات استثمارات الأجنبية.

---

[1] - حامد عبد المجيد دراز، نفس المرجع سابق، ص229

[2] – –أميرة حسب الله محمد، نفس المرجع سابق،38

6) الحوافز المقدمة في الدول المضيفة: وهي كل من شأنه تحقيق الأمن والاستقرار وتعظيم العائد للمستثمر ورأس المال ما أو هي تلك الحوافز التي تؤدي إلى إنخفاض تكاليف المستتمر سواء في مرحلة إنشاء أو تأسيس المشروع أو مرحلة مزاولة النشاط [1]

ومن أهم صور هذه الحوافز :

أ/ الإعانات المالية: تعد الإعانات المالية من أهم الحوافز التي يمكن أن تقدمها الدولة للمستثمر الأجنبي أو الوطني، وتهدف الدولة من تقديم الإعاقات المالية إلى المشروعات الإستثمارية تشجيعها على الإستثمار في المجالات المرغوب فيها، بما يعينها على زيادة الإنتاج، أو لتشجيعها على الإنتاج لغرض التصدير أو لتوفير مصادر التمويل الذاتي لها [2].

ب/ الحوافز الضريبية: يقصد بها إحدات أثار ايجابية من شأنها تشجيع المستثمر الأجنبي ودفعه إلى اصدار قراره بالإستثمار في البلد الذي يمنح هذه الحوافز.[3]

وتأخذ الحوافز الضريبية عدة أشكال وصور لعل من أهمها [4]:

– الإعفاء الضريبي أو الإجازة الضريبية ويقصد به منح المشروعات الإستثمارية إعفاءا ضريبيا العدد من السنوات في بداية حياتها الإنتاجية

– الاستهلاك المعجل للأصول الرأسمالية ويقصد به كافة الطرق التي تؤدي إلى إستهلاك قيمة التكلفة التاريخية للأصول الرأسمالية خلال فترة زمنية أقل من فترة حياتها الإنتاجية المقدرة وتعتبر الحوافز المالية للاستثمار الأجنبي المباشر ذات أهمية كبيرة في صنع قرار الاستثمار في بلد دون آخر.

---

[1] - نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، دار الفكر الجامعين الاسكندرية، 2007، ص107

[2] – سرمد كوكب جميل، مرجع سبق ذكره،، ص55

[3] – رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص123

[4] – نزيه عبد المقصود مبروك،مرجع سبق ذكره، ص 107

و لعل أهم أنواع الحوافز المالية الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر تظهر لنا من خلال الجدول الموالي:

جدول رقم09: أنواع الحوافز المالية الرئيسية لاستثمار الأجنبي المباشر

حوافز مبنية على الربح	تخفيض المعدل القياسي لضريبة الدخل، إعفاءات ضريبية، السماح للمستثمر بخصم الخسائر التي تكبدها أثناء فترة السماح، من الأرباح التي يكسبها لاحقا أو كسبها مايقا.
مبنية على الاستثمار راسمالي	إهلاك أصول بمعدل متسارع، علاوة استثمار وإعادة الاستثمار
مبنية على العمل	تخفيضات في مساهمات التأمين الاجتماعي، خصم في العوائد الخاضعة للضريبة بناءا على عدد المستخدمين أو يناها على نفقات أخرى تتعلق بالعمل.
ملنية على المبيعات	تخفيضات في ضريبة الدخل بناءا على حجم المبيعات الكلى
مبنية على القيمة المضافة	تخفيضات في ضريبة الدخل واعتمادات ضريبية بناءا على المحتوى المحلي الصافي " أ" في المنتجات. منح اعتمادات ضريبة النخل بناءا على القيمة الصافية المكتسبة "ب"
مبنية على نفقات اخرى	تخفيضات في ضريبة الدخل بناءا على النفقات المتعلقة بنشاطات التسويق والترويج مثلا
مبنية على الواردات	إعفاء من رسوم الواردات على السلع الرأسمالية، المعدات أو المواد الخام، قطع الغيار والمدخلات المتعلقة بعملية الإنتاج
مبنية على الصادرات	أ. ضريبة تفضيلية لعائدات الصادرات، تخفيض ضريبة الدخل على النشاطات المدرة للنقد الأجنبي أو الصادرات المصنعة، اعتمادات ضريبية للمبيعات المحلية مقابل الأداء في مجال الصادرات. ب . متعلقة بالمدخلات (مثلا استرداد الرسوم (اعتمادات ضريبية للرسوم التي تدفع على المواد أو الإمدادات المستوردة)، اعتمادات ضريبة الدخل للمحتوى المحلي الصافي في الصادرات، خصم النفقات الخارجية (ما وراء البحار)، و علاوة رأس المال للصناعات التصديرية
عون حكومي	مجموعة من الإجراءات تعزف كتان بالدعم أو المنح المباشرة، تغطية جزء من تكاليف رأس المال أو الإنتاج و تسويق بالنسبة لمشروع استثماري ما
اعتماد حكومي باسعار فائدة مدعومة	قروض مدعومة، ضمانات قروض، اعتمادات صادر مضمونة
مشاركة حكومية في راس المال	شاركة برأس مال عام في الاستمارات المحفوفة بالمخاطر التجارية العالية
تامين حكومي بمعدلات تفضيلية	متوفرة عدة لتغطية أنواع معينة من المخاطر مثل تقلبات سعر الصرف أو تخفيض العملة أو المخاطر غير التجارية مثل المصادرة والفوضى السياسية وهذا النوع من التأمين يقدم عادة عن طريق وكالة عالمية

المصدر:محمدعبد العزيز ،عبدالله، الاستثمار الاجنبي المباشر، دار النفاس للنشر و التوزيع ،الاردن،2005،ص76،77

وبناءا على هذه التحفيزات يجب على اقتصاد البلد الذي يسعى لاجتذاب رأس المال الأجنبي أن يمتاز بالاستقرار السياسي والاقتصادي ويمتاز بوجود معدلات تضخم منخفضة، ويجب أن يكون اقتصاده منفتحا على الخارج وأسعار صرفه مستقرة فضلا عن التسهيلات والتشجيعات التي يقدمها لجلب ذلك الاستثمار.

ثانيا: المحددات الراجعة للدولة الأم

بالإضافة للعوامل الراجعة للدول المضيفة، هناك عوامل راجعة للدولة الأم وهي [1]:

-1- حجم الشركة الكبير الذي يعطيها دافعا أكير للاستثمار في الخارج .

-2- القدرات التكنولوجية العالية والفنية تزيد من قدرة الشركات القائمة بالاستثمار الأجنبي المباشر على استثمار تلك القدرات من خلال القيام بالتوسع الخارجي.

-3- الوضع الاقتصادي بالدولة الأم وما إذا كان طاردا أو جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر وكل من الدولة الأم والدولة المضيفة.

ووفقا لتقرير الاستثمار العالم لعام 1998 فإن العوامل التي تؤثر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر صارت شديدة التعقيد كما أن القدرة التكنولوجية والقدرة على الابتكار في الدولة الأجنبية هي العامل الحاسم، على عكس المواد الطبيعية فإن التكنولوجيا والقدرة على الابتكار هي من صنع الإنسان فهي أصول مختلفة وملكية تلك النوعية من الأصول هو أساس قدرة الشركة على المنافسة ولكن العوامل التقليدية مثل حجم السوق والموارد الطبيعية و غير الطبيعية وعنصر العمل الرخيص لا تزال عوامل محورية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ومن هنا فإن الدولة يمكن أن تصبح جاذبة للمستثمرين المحتملين إعتمادا على حجم نمو سوقها المحلى واقترابها الجغرافي من الأسواق الواعدة بما فيها السوق الإقليمية الواسعة[2].

ثالثا: المحددات الراجعة لإستراتيجية الشركات القائمة بالاستثمار الأجنبي المباشر

وبصفة عامة هناك أربعة عوامل رئيسية تدفع بالشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمار الأجنبي المباشرة:[3]

- 1- استثمار أجنبي يبحث عن الموارد، ويعد هذا الاستثمار من أكثر الأنواع انتشارا في الدول النامية، وقد عد هذا الشكل من الاستثمار كأقدم أشكال الاستثمار كالتنقيب عن النفط وغيره من المواد الخام.

-2- استثمار يبحث عن الكفاءة، ففي العصر الحديث أصبحت عمليات البحث عن العمالة الماهرة و الكفوءة إحدى أهم الدوافع التي قادت الشركات للدخول في اقتصاديات أخرى .

-3- استثمار يبحث عن الخدمات حيت في السنوات الأخيرة أصبح هذا الشكل من أهم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، بعد انتهاج العديد من البلدان النامية برامج الإصلاح الاقتصادي، فأصبحت الخدمات مهمة جدا للمستثمر الأجنبي لاسيما المالية كالتأمين والتمويل فضلا عن الخدمات التقليدية كالمواصلات والكهرباء و غيرها .

---

[1] سرمد كوكب جميل، مرجع سبق ذكره، ص 56

[2] – رضا عبد السلام ، مرجع سبق ذكره، ص 103

[3] –سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص 27

4- استثمار يبحث عن الأسواق، حيت يتجه هذا النوع من الاستثمار إلى الدول النامية نتيجة لأسواقها الكبيرة وهذا يعد بديلا عن التصدير من قبل البلد المستمر، وإن لم يتكامل حجم السوق مع عوامل مهمة أخرى كالعمالة الماهرة. وترتبط دوافع شركات الاستثمار الأجنبي المباشر بالمحددات التي تضعها البلدان المضيفة.

ومع تعدد المحددات التي تعمل على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة للدول المضيفة أو بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات فإنه يمكن تلخيصها في النقاط التالية، حسب ما يظهره الجدول الموالي:

جدول رقم(10) محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول النامية

محددات الاستثمار للبلدان النامية	مخفزات الاستثمار الاجنبي المباشر مصنفة على اساس محفزات الشركات متعددة الجنسيات	المحددات الاقتصادية الاساسية في البلدان المضيفة
1- اطر سياسات التعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر • الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي السياسي • القواعد المتعلقة بدخول المستثمر والعمليات التشغيلية • معايير التعامل مع فروع الشركات الأجنبية • هيكل السوق (وخصوصا سياسات المنافسة والاندماج والتملك) - اتفاقات الاستثمار والتجارة الدولية - سياسة الخصخصة و السياسة الضريبية 2- المحددات الإقتصادية البحث عن السوق - البحث عن الموارد -البحث عن الكفاءة و البحث عن الخدمات 3- التسهيلات التجارية القطاعات الأعمال - ترويج الاستثمار (كتقديم خدمات للمستثمر). - محفزات الاستثمار : تكاليف الخلافات القانونية المتمثلة بالفساد والكفاءة الإدارية - الانفتاح الاجتماعي (كالمدارس التي تقدم التعليم بالغين) - خدمات ما بعد الاستثمار	أ - البحث عن السوق ب - البحث عن الموارد ج - البحث عن الكفاءة	حجم السوق ودخل الفرد و إمكانية الدخول إلى الأسواق الإقليمية والدولية • تفضيلات المستهلك في البلد المضيف - هيكل السوق و الموارد الأولية • العمالة غير الماهرة ذات الكلفة المنخفضة و العمالة الماهرة • الموجودات التقنية الإيداع و غيرها • البنية التحتية (موانئ، طرق، مصادر الطاقة الكهربائية والاتصالات) وكلف الموارد والموجودات الزيادة الإنتاجية وكلف المدخلات الأخرى كلف النقل والاتصالات وكلف المنتجات الوسيطة • عضو البلد المضيف في اتفاقيات التكامل

المصدر: سليمان عمرمحمد الهادي، مرجع سابق،ص29:28

وبناءا على هذه المحددات يجب على اقتصاد البلد الذي يسعى لاجتذاب رأس المال الأجنبي أن يمتاز بالاستقرار السياسي والاقتصادي ويمتاز بوجود معدلات تضخم منخفضة، ويجب أن يكون اقتصاده منفتحا على الخارج وأسعار صرفه مستقرة فضلا عن الحوافز و التشجيعات التي يقدمها لجلب ذلك الاستثمار.

ومن الواضح أن وجود واحد من هذه المحددات أو بعضها لا يعتبر كافيا في جلب الاستثمار الأجنبي، وهذا ما حصل مع الدول النامية وخاصة المنخفضة الدخل منها، لذلك لجأ الاستثمار الأجنبي إلى التدفق والتركز في عدد قليل منها ممن يمتلك عناصر متعددة من تلك المحددات جعلت منه موطنا للكثير من المشروعات الأجنبية المباشرة .

المطلب الثالث: الاتجاهات الفكرية للاستثمار الأجنبي المباشر و مؤشرات تحليله

عولجت ظاهرة الاستثمارات الأجنبية في إطار الفكر الاقتصادي من طرف الكثير من الاقتصاديين الذين أخضعوها للبحث والتحليل رغبة في الوصول إلى تحديد العوامل التي تولد، تتحكم أو تؤثر فيها بحث دوافع ومبررات القيام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، تم بهدف الوصول إلى تحديد القوانين التي يمكن اعتمادها لتفسير الظاهرة المتكررة والتحكم فيها وإدارتها بالاتجاه الذي يخدم الصالح الاقتصادي للبلد أكثر.

أولا: الاتجاهات الفكرية للاستثمار الأجنبي المباشر

في هذا الخصوص وبالرجوع إلى الدراسات الاقتصادية نجد أن أهم الاتجاهات الفكرية التي قدمت تفسيرا موضوعيا لنشاط هذه الشركات يمكن تركيزها في نظريتان و هما النظرية الكلاسيكية والحديثة.

1) النظرية الكلاسيكية

إن الكلاسيكيين يفترضون أن الاستمارات الأجنبية المباشرة ما هي إلا مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها هي الشركات المتعددة الجنسيات وليس الدول المضيفة وأن المنافع التي تحققها هذه الاستثمارات تعود في معظمها على هذه الشركات، وتستند وجهة نظر الكلاسيكيين في هذا الشأن إلى عدد من المبررات، وهي ملخصة في النقاط التالية:[1]

1.1- صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة بدرجة لا تبرر فتح الأبواب لهذا النوع من الاستثمارات

2.1- تحميل الشركات المتعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح المتولدة من عملياتها إلى الدولة الأم بدلا من إعادة استثمارها في البلد المضيق.

3.1- قيام هذه الشركات المتعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة والتي لا تتلاءم ومتطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول.

[1] - محمد عبد العزيز عبد الله ، مرجع سابق، ص 22

4.1- إن ما تنتجه الشركات المتعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا يتلاءم و متطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول.

5.1- قد يترتب عن وجود الشركات المتعددة الجنسيات اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يخص بكل توزيع الدخول وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة بالمقارنة بنظيرتها من الشركات الوطنية، وهذا ما يؤدي بدوره إلى خلق الطبقية الاجتماعية.

6.1- إن وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر بصورة مباشرة على سيادة الدولة المضيفة وعلى استقلالها، وهذا من خلال :[1]

أ / اعتماد التقدم التكنولوجي للدولة المضيفة على الدولة الأجنبية .

ب / خلق التبعية الاقتصادية أو الإعتماد على الدول الأم للشركات الأجنبية.

ج / قد تمارس الشركات الأجنبية الكثير من الضغوط السياسية على الأحزاب السياسية في الدولة المضيفة .

و كنتيجة لما سلف ذكره، فإن تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية خاصة، يتولد عنه حسب النظرية الكلاسيكية التبعية السياسية، فبغض النظر عما يتميز به الاستثمار الأجنبي من إيجابيات، كان ذلك على الدولة الأم أو على الدولة المضيفة، فهذه الظاهرة كثيرا ما مكنت الدول المتقدمة من أن تملي الكثير من القرارات الاقتصادية والسياسة على الدول النامية خاصة، وهذا طبعا ما كان ليكون بصفة مباشرة، بل عن طريق أساليب وطرق لا يمكن الفرار منها، ومثال ذلك الصندوق النقدي الدولي، البنك العالمي والمنظمة العالمية للتجارة ...الخ.

2) النظرية الحديثة

أصحاب هذه النظرية مؤيدون للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث باتوا نظريتهم على افتراض أساسي مؤديا أن كلا من طرفي الاستثمار – الشركات المتعددة الجنسيات والدولة المضيفة – تربطهم ما علاقة المصلحة المشتركة، فكلا منهما يعتمد أو يستفيد من الآخر لتحقيق مجموعة من الأهداف المحددة، وبمعنى آخر أنه لا توجد مباراة من طرف واحد كما افترض الكلاسيك، ولكنها مباراة ذات طابع خاص يحصل كل طرف فيها على الكثير من العوائد.

غير أن حجم وعدد ونوع العوائد التي يتحصل عليها كل طرف تتوقف إلى حد كبير على سياسات واستراتيجيات وممارسات الطرف الآخر بشأن الاستثمار الذي يمثل أساس وجوهر العلاقة بينهما[2].

ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساعد على تحقيق الآتي للدول المضيفة:[1]

---

[1] - عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعية ،الإسكندرية، 1989 ص15

[2] – عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، مرجع سابق ص 23-24

أ- الاستغلال والاستفادة من الموارد المادية والبشرية المحلية المتاحة والمتوفرة لدى هذه الدول.

ب- المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية مما يساعد على تحقيق التكامل الاقتصادي بها.

ت- خلف أسواق جديدة للتصدير، وبالتالي خلق و تنمية علاقات اقتصادية بدول أخرى أجنبية.

ث- تقليل الواردات

ج- تحسين ميزان المدفوعات للدول الضيقة.

ح- تدفق رؤوس الأموال الأجنبية.

خ- المساهمة في تدريب القوى العاملة الخلية.

د- نقل التقنيات التكنولوجية في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وغيرها.

ومنه يمكن القول أن تحقيق التقدم الاقتصادي والاجتماعي، والسياسي في الدول المضيفة على تطبيق حقيقي للنقاط السابقة خاصة إذا كانت دول نامية ، وهذا ما جعل الدول النامية تتنافس لجلب الاستمارات الأجنبية إلى أراضيها، وهذا طبعا يتوقف على ما تقدمه هذه الدول من ضمانات متعددة و امتيازات مختلفة للشركات المتعددة الجنسيات.

وهنا يجب الاعتراف بوجود تعارض أو عدم تطابق بين أهداف الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة ولكن الجدل حول عدم جدوى العلاقة بين هذين الطرفين قد يواتيه الكثير من أوجه الصواب والموضوعية، وفي هذا الشأن يشير كل من زينوف Zenoff و نيجاندي Negandhi و باليجا Baliga إلى الآتي:[2]

- **إن الدول المضيفة (لكي تحقق اكبر قدر ممكن من المنافع أو لكي تعظم عوائدها) فإنها تحاول فرض شروط معينة على الشركات المتعددة الجنسيات لكي تزيد من فرص العمالة، والمساهمة في تنمية الموارد البشرية والقيام بسلسلة من البحوث والتطوير في مجال الإنتاج والبيع، وتشجيع المشاركة الوطنية في الاستثمار، وتنمية الموارد المحلية باستغلالها وتحسين المنتجات، وزيادة الصادرات، والحد من الواردات ... الخ.**
- **في نفس الوقت نجد أن الشركات المتعددة الجنسيات تطلب من الدول المضيفة الحد من الإجراءات البيروقراطية، وتوفير كافة الخدمات المرتبطة بالبنية الأساسية، وتحسين المنتجات والقوانين الخاصة بالعمل وتخفيض الرقابة على النشاط الإنتاجي، والتسويقي...وغيره من الأنشطة، وهذا بالإضافة إلى السماح بالتملك المطلق لمشروعات الاستثمار...الخ.**

وإذا نظرنا إلى المتطلبات أو الشروط السابقة باعتبارها أنماطا مختلفة لتوقعات كل طرف من الأخر فإن ضيق أو إتساع فجوة عدم تطابق توقعات الدولة الضيقة والشركات المتعددة الجنسيات يتوقف إلى حد كبير ليس

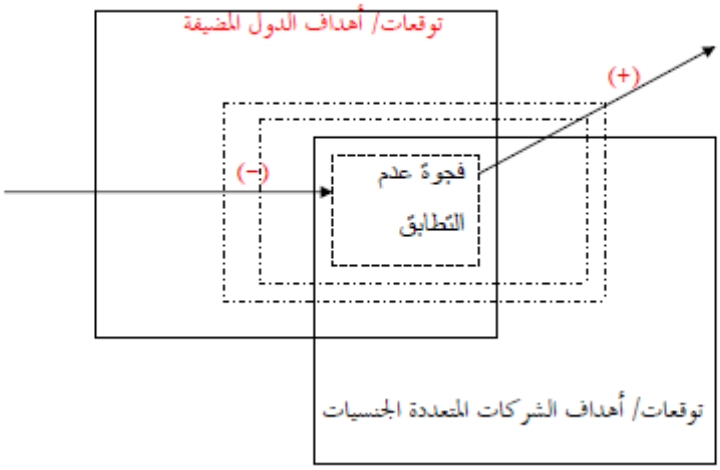
---

[1] – محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سابق، ص23

[2] - عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستمارات الأجنبية، مرجع سابق ،ص18

فقط على نوع وطبيعة أهداف كل طرف ولكن أيضا على درجة الفهم المتبادل لطبيعة المصلحة المشتركة بينهما ويمكن باختصار عرض فجوة عدم التطابق المشار إليها في الأتي:

الشكل رقم 02 التعارض بين توقعات و أهداف الشركات متعددة الجنسيات و الدول المضيفة



المصدر : عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعية ،الإسكندرية، 1989 ص18

كلما زادت (+) درجة التطابق في التوقعات والأهداف والمصالح المشتركة كلما زاد احتمال سد الفجوة أو تخفيض درجة التعارض بين الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة.

كلما نقصت (–) درجة التطابق في التوقعات والأهداف والمصالح المشتركة كلما نقص احتمال سد الفجوة أو زيادة درجة التعارض بين الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة.

ثانيا: مؤشرات تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر:

كان الاعتقاد السائد في الدول النامية أن الاستثمار الأجنبي المباشر، يعد وسيلة لتحويل الموارد الاقتصادية من الدول المضيفة إلى الدول مصدر هذه الاستثمارات، غير أن واقع الحال بثبت أن معظم الدول النامية أصبحت تتجه وبشكل تنافسي نحو جذب ما أمكن من هذه الاستثمارات، لتأكدها لما لهذه الأخيرة من دور كبير قد تؤديه في تطوير اقتصادياتها الوطنية.

وإذ تقدم اليوم الدول النامية العديد من المزايا والتسهيلات والحوافز لفائدة المستثمرين الأجانب تشجيعا لهم على الاستثمار بها، فذلك من قناعتها بما قد يكون لهذه الاستثمارات من آثار ايجابية على اقتصادياتها هذه الآثار نحاول إبراز وتحليل ما أمكن منها، فيما يلي:

1) **زيادة معدل التكوين الرأسمالي وتمويل التنمية**

يعتبر هذا الأثر من أهم آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك على اعتبار أن معظم الدول النامية تعاني نقصا في رؤوس الأموال اللازمة ليعد التنمية الاقتصادية بها، بسبب انخفاض مستويات دخلها ومنه مستويات الادخار، ما يضطرها لتعويض هذا النقص إما باللجوء إلى القروض الأجنبية ذات التكلفة المرتفعة والأثر السلبي على الاقتصاد الوطني في المدى المتوسط والطويل، وإما اللجوء إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي تأتي

معظمها من طرف شركات متعددة الجنسيات تستثمر أموالها في قطاعات اقتصادية متطورة يصعب على الشركات الوطنية الاستثمار فيها[1].

فالاستثمار الأجنبي المباشر باتجاهه إلى قطاع معين، فإنه يشكل جزءا مهما من رأس المال المستثمر في هذا القطاع، بل وقد يشكل جزءا قد يكون مهما من الاستثمار الكلى للدولة. وهكذا تضل الاستثمارات الجديدة في بعض الدول النامية كالصين، واندونيسيا، وسنغافورة، وأقطار أسيوية أخرى ممولة بالأصل من خلال موارد ذات أصل أجنبية.[2]

2) التشغيل (خلق فرص عمل جديدة):

يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة ايجابية في الإنتاج والتشغيل. فالشركات الوطنية قد لا تدرك فرص الاستثمار المحلية المتاحة، كما قد تتركها دون أن تكون قادرة على تنفيذها أو استغلالها الأسباب تتعلق بضعف إمكاناتها المالية والفنية على العكس من ذلك يتوفر المستثمر الأجنبي على خبرة سابقة في النشاط الاقتصادي ومعرفة أكبر بالفنون الإنتاجية والتسويقية، تجعله أكثر قدرة على تنفيذ المشروعات واستغلال الفرص الإنتاجية المتوفرة، ما يؤدي إلى خلق فرصا جديدة للتشغيل، تزيد بزيادة مستويات الإنتاج، خاصة في مجال أنشطة الإنتاج المعدة التصدير والكثيفة العمالة نسبيا.[3]

اعتبارا من الأثار الحسنة التي يفترض أن تحتها الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التشغيل من جهة، واعتبارا من حدة مشكلة البطالة التي تعانيها الدول النامية من جهة أخرى، تعمل معظم هذه الدول على استقطاب هذا النوع من الاستثمارات، يتقديمها لجملة من التسهيلات والتحفيزات، حرصا منها على خلق فرصا جديدة للتشغيل تساعد على حل مشكلة البطالة وهذا في ضوء الافتراضات التالية[4]:

1.2 يؤدي وجود الشركات متعددة الجنسيات إلى خلق علاقات تكامل رئيسية أمامية وخلفية بين أوجه النشاط الاقتصادي المختلفة في الدولة المضيفة، من خلال تشجيع المواطنين على إنشاء مشروعات دعم للشركات الأجنبية، ما يؤدي إلى زيادة عدد المشروعات الوطنية الجديدة، ومن ثم خلق فرصا جديدة للتشغيل.

---

[1] - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق ذكره ص399

[2] – هيكل عجمي جميل، " الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية، الحجم والاتجاه والمستقبل "، دراسات إستراتيجية العدد 32، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، الطبعة الأولى 1999، ص54

[3] - هيكل عجمي جميل، نفس الرجع السابق، ص 56

[4] -عبدالسلام ابو قحف، **اقتصاديات الاستثمارالدولي**، مرجع سبق ذكره، ص279

2.2 تقوم الشركات متعددة الجنسيات يدفع ضرائب على الأرباح المحققة، وهو ما يؤدي إلى زيادة العوائد المالية للدولة من ذلك ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، تزداد قدرة الدولة على إنشاء مشروعات استثمارية جديدة ومن ثم خلق فرصا جديدة للتشغيل .

3.2 يؤدي إنشاء المشروعات الموجهة للتصدير والمشروعات كثيفة العمالة في المناطق الحرة إلى خلق العديد من فرص التشغيل الجديدة .

4.2 ينتج عن توسع الشركات متعددة الجنسيات في أنشطتها، على المستوى الأفقي أو الرأسي وانتشارها جغرافيا مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، خلق فرصا جديدة للتشغيل بالمناطق النائية والريفية وبالمناطق المتخلفة اقتصاديا-

إلا أنه وبالرغم من نسبية ما قد توفره الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالدول النامية من فرص تشغيل جديدة مقارنة بما تعرفه هذه الأخيرة من فوائض عمالية كبيرة، فإنه لا يمكن التقليل من أهمية أثر نشاط هذه الشركات ودور استثماراتها المباشرة في زيادة معدلات التشغيل وامتصاص البطالة وتدريب وتأهيل العاملين والرفع من كفاءتهم وتحسين مستوى أدائهم بهذه الدولة.[1]

3) بالنسبة لميزان المدفوعات

إذ يعتبر من أهم المؤشرات الإقتصادية التي تساعد راسمي السياسة الإقتصادية في توجيه وإدارة الإقتصاد القومي، حيت يعرف بأنه عبارة عن سجل لكافة المعاملات الإقتصادية الخارجية التي تتم بين المقيمين في دولة معينة والمقيمين في الخارج خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة واحدة .[2]

بالرغم من عدم توفر الدراسات والإحصائيات الكافية حول تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على موازين مدفوعات الدول النامية، إلا أنه يمكن القول بأن هذه الإستثمارات تساهم في تحسين وضعية موازين مدفوعات هذه الدول، بما توفره من رؤوس أموال وخبرات إدارية وفنية، ترفع من مستوى الطاقة الإنتاجية بالبلد المضيف ومنه تحقيق فوائض للتصدير ينتج عنها تحسن في وضعية موازين المدفوعات.[3]

يظهر الأثر الأول للاستثمارات الأجنبية المباشرة، من تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وزيادة رأس المال المادي في الدول المضيفة، بحيث ينعكس ذلك بصورة إيجابية على ميزان حساب رأس المال، و يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في مرحلة ثانية في سد ثغرة النقد الأجنبي، إذا ما وجهت هذه الاستثمارات إلى قطاعات لمنتجاتها أن تحل محل المنتجات المستوردة للمساهمة في سد جزء من حاجة السوق الوطنية.[4]

ويظهر أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات كما سبقت الإشارة من خلال مساهمتها في توسيع حجم الصادرات، فالأرجح أن تحقق الشركات الأجنبية المستمرة محليا النجاح في نشاطها التصديري

---

[1] - محمد عبد العزيز،عبد الله ، مرجع سبق ذكره، ص 104

[2] – هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظريات التطبيقية، دار الثراء للنشر والتوزيع، عمان ،2009، ص199

[3] – نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص438

[4] –عبد السلام ابو قحف، اقتصاديات الاستثمارالدولي، مرجع سبق ذكره، ص 153

بحكم ما لديها من معرفة بالأسواق الدولية، ومن خبرة وتجربة تمكنها من دخول واختراق هذه الأسواق بسهولة كبيرة كما يفترض أن تزداد صادرات الشركات الأجنبية بزيادة إنتاجها وهذا بحكم العلاقة الإيجابية الوثيقة بين الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر، والنتيجة هي انخفاض مستوى الواردات وزيادة مستوى الصادرات، ومنه تحسين وضعية ميزان مدفوعات الدولة المضيفة .

4) بالنسبة للنقل التكنولوجيا

الاعتقاد الذي كان سائدا و إلى وقت قريب، هو أن جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة الاقتصاديات الدول المضيفة، تنحصر في نقل رؤوس الأموال وتحقيق الواردات الخارجية، إلا أن واقع الحال يثبت أن أثر هذه

الاستثمارات لا يقتصر على تلك فقط، بل يمتد إلى نقل وتحويل التكنولوجيا، من خلال تأسيس أو المشاركة في تأسيس المشروعات الإنتاجية التي تستخدم وسائل إنتاج متطورة لا تكون متاحة للشركات المحلية بالدول النامية.[1]

وتعرف التكنولوجيا بأنها فن وعلم وأصول الصنعة وذلك بما تحتويه وتتطلبه من دراسات وبحوث ومهارات وخبرات لازمة للتطبيق في مجال أو مجموعة مجالات إنتاجية معينة.[2]

لقد أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة أداة هامة لنقل التكنولوجيا الإنتاجية والأساليب التنظيمية والإدارية.. الخ، الشيء الذي يسمح بتحسين مستويات الأداء وتحقيق تقدم طرق التصنيع وزيادة الإنتاج واكتساب الخبرة الإدارية، فضلا عن تدريب العمالة المحلية وتأهيلها، وذلك على اعتبار أن شركات ومؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر تعتبر كمراكز التدريب العمالة الوطنية وبخاصة في الوظائف الفنية ووظائف الإدارة العليا الاستثمار الأجنبي، وإن كان قد ساهم في سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة وتحقيق التنمية الاقتصادية بالكثير من البلدان النامية، فإنه ساهم أيضا في سد الفجوة التكنولوجية بين هذه البلدان والبلدان الصناعية المتقدمة، إذ بفضله استطاعت بعض البلدان النامية أن تقيم مشروعات ضخمة ذات مستوى تقني متقدم، كما تمكنت من انجاز الكثير من مشروعات البنية الأساسية، من طرق ومطارات و موانئ و شبكات كهرباء و غيرها ، ما كان لها أن تنجزها لو اقتصرت في ذلك على إمكاناتها الخاصة [3].

وبالرغم من وجود قنوات وطرق أخرى يمكن للدول النامية أن تحصل من خلالها على التقنية الإنتاجية والتكنولوجيات المتطورة، مثل العقود الإدارية والتراخيص و الشراء المباشر وغيرها، إلا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تبقى أكثر الأدوات أهمية في الحصول على التكنولوجيا اللازمة خاصة بالنسبة لبعض أنواع الصناعات، كالاستخراجية مثلا.

---

[1] -عبد العزيز قادري ،الاستثمارات الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2004 ، ص 58

[2] – محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص112

[3] – نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 44

فالبلدان النامية تستفيد من نتائج ما تقوم به الشركات الأجنبية على مستوى فروعها من أنشطة بحث وتطوير وتدريب وتكوين العاملين بها من الوطنيين، زيادة طبعا على استفادتها من عمليات النقل والتحويل المباشر للتكنولوجيات المتطورة في الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في نقل التكنولوجيا، كما يساهم في نفس الوقت في تنمية أنشطة البحث والتطوير، وما يرتبط بدالك من تأهيل وتحسين المستوى أداء العاملين بالدول المضيفة.

ففي دراسة أجريت على 56 شركة متعددة الجنسيات، 34 منها أمريكية الأصل و16 أوروبية و06 يابانية تعمل في المكسيك والبرازيل والهند وجنوب إفريقيا ومصر وتايوان و هونغ كونغ، كانت النتائج كالآتى[1]:

1. **تقوم 31 شركة أمريكية بممارسة بعض أنشطة البحث والتطوير المتعلقة بالإنتاج والتسويق و غيرها خارج الدولة الأم ، أي بالدول المضيفة .**
2. **جميع الشركات الأوروبية التي تمت دراستها تمارس أنشطة بحث وتطوير خارج الدولة الأم.**
3. **معظم أنشطة البحث والتطوير التي تقوم بها الشركات الأمريكية و الأوروبية تتم في 30 دولة من الدول النامية، وبصفة خاصة في مصر و هونغ كونغ وتايوان والهند والمكسيك والبرازيل وجنوب إفريقيا وكوريا الجنوبية**
4. **معظم البحوث التي تجري في البلدان النامية يغلب عليها الطابع التطبيقي .**
5. **جميع الشركات التي تمت دراستها تقوم بتوظيف الوطنيين مئة بالمائة في كافة أنشطتها الخاصة بالبحث والتطوير، أي أن جميع أنشطة البحوث تتم بواسطة الوطنيين تحت إشراف هذه الشركات.**
6. **تقوم الشركات الأمريكية والأوروبية التي تمت دراستها بتنفيذ برامج تدريب لفائدة العمال المحليين .**
7. **تقوم الشركات الأجنبية بتنمية الكثير من مهارات موردي المواد الخام والمواد النصف مصنعة وذلك من خلال دورات تدريبية تركز على بحث الطرق والأساليب الحديثة في النقل والتخزين والتوزيع إضافة لقيامها بدعم الكثير من الجامعات المحلية بالبلدان المضيفة ماديا وتكنولوجيا.**
8. **تشير الكثير من الأدلة التطبيقية إلى أن الشركات الوطنية استطاعت تنمية منتجاتها وأساليب إدارتها على النحو المطيق تقريبا لدي نظيراتها الأجنبية، وذلك عن طريق التقليد وقد ظهر ذلك واضحا في دول مثل تايوان و هونغ كونغ وكوريا الجنوبية .**
9. **أن المشروعات الاستثمارية المملوكة ملكية كاملة كانت أكثر فاعلية فيما يتعلق بالنشاط البحثى والتنموي الخاص ينقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، مقارنة بالأشكال الأخرى مثل عقود أو تراخيص الإنتاج والتصدير ومشروعات الاستثمار المشترك.**

[1] - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 451

كما تؤكد الكثير من الدراسات والأدلة العملية، أن جزءا كبيرا من المشاريع الإنتاجية التي أقامتها الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية، تتصف بالكثافة في استخدام رأس المال، حيث يكون الاعتماد على استخدام التكنولوجيا المتقدمة كثيرا، ويرجع ذلك إلى السياسات والإجراءات التي تعتمدها الدول النامية المضيفة تجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة[1].

وإذا كان هدف الحصول على التكنولوجيا المتقدمة يمثل واحدا من بين الأسباب الرئيسية وراء سماح الدول النامية للشركات الأجنبية بدخول وممارسة أنشطة إنتاجية بأراضيها، ومبررا لكل ما تقدمه من تسهيلات وحوافز و امتيازات استقطابية، فإن نجاحها في تحقيق ذلك يبقى متوقفا إلى حد كبير على مدى جدية الدول المضيفة

في تعاملها مع الأطراف الأجنبية المستمرة، وعلى مدى فاعلية سياساتها المعتمدة الاستقطاب هذه الاستثمارات وتأطيرها

5) تحقيق التنمية الإقتصادية

تعرف التنمية الإقتصادية بأنها عملية يزداد بواسطتها الدخل القومي الحقيقي للاقتصاد خلال فترة زمنية طويلة أو هي تلك الإجراءات والجهود التي تبذل في سبيل رفع معدل نمو الدخل القومي والفردي الحقيقي.[2]

وإذا كانت البلدان النامية تسعى لتحقيق تنميتها الإقتصادية فإن ذلك يحتاج إلى إستثمارات ضخمة وبالتالي فهي تتطلب رؤوس أموال طائلة قد تعجز عن توفيرها بمواردها الذاتية وحدها. وأمام هذا العجز فإنها تلجأ إلى الإستثمارات الأجنبية بإعتبارها الطريق الوحيد للخروج من المأزق وتسهيل إنجاز عملية التنمية الإقتصادية.

فالإستثمارات الأجنبية تساهم في زيادة معدل التكوين الرأسمالي وبالتالي سد الفجوة الإدخارية التمويل الإستثمارات اللازمة لعملية التنمية الإقتصادية.

كما أنها تصطحب معها التكنولوجيا الحديثة التي تلعب دورا بارزا في إستراتيجية التنمية التي تضعها الدول النامية والعمل على زيادة الإنتاج وتحسينه وبالتالي زيادة صادرات البلدان النامية وهذا يساهم في تحقيق تنميتها الإقتصادية.

[1] –عبد السلام ابو قحف، نظريات لتدويل وجدوى الاستثمارات الاجنبية، مرجع سبق ذكره،ص 206

[2] – كمال بكري، التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية، مصر، 1988، ص 63

خلاصة الفصل:

تم التطرق في هذا الفصل الدراسة حول الشركات متعددة الجنسيات من حيث المفهوم والخصائص، وتناولنا بالدراسة أهم الدوافع التي تقف وراء تدويل أنشطتها وتفسيرها بالرجوع إلى النظرية الإقتصادية، كما تم التعرض إلى مزايا هذه الشركات بالنسبة للدولة المضيفة و إلى الإنتقادات الموجهة لها مرفقة بحجج كل نظرة

ولخصنا في الأخير إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر المحرك الحقيقي لتوجيه تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة، والأداة الحقيقية لفرض واقع السيطرة في عالم لا يعترف إلا بالمهارات التكنولوجية وكفاءة الأداء العالية.

حيث تعتبر الشركة المتعددة الجنسيات هي كل شركة تستثمر في أكثر من بلد، وتخضع لإستراتجية واحدة تأخذ على مستوى مركز هذه الشركة، وتتكون الشركة المتعددة الجنسيات من الشركة الأم، وتتفرع عنها عدة فروع تابعة لها وتعمل تحت سيطرتها.

وتتميز الشركات المتعددة الجنسيات عن غيرها من الشركات ببعض المميزات نذكر منها الضخامة بحيث وصلت هذه الشركات إلى أحجام خيالية، واظهر ذلك قيمة العمليات التي تقوم بها، الانتشار الجغرافي ولقد أظهرت الدراسة التي أجرتها جامعة هارفارد أن بعض الشركات المتعددة الجنسيات تمارس نشاطها في المتوسط في إحدى عشر دولة، ولبعضها الآخر نشاط في نحو مئة دولة، تركيز الإدارة العليا بحث تخضع الشركة المتعددة الجنسيات الإستراتيجية موحدة تأخذ على مستوى مركزها التنوع في أنشطتها ومنتجاتها أي أن هذا النوع من الشركات لا يكفي نشاط واحد ولا بإنتاج واحد بل يتعدى ذلك التفوق التكنولوجي، بحيث تسيطر هذه الشركات على معظم براءات الاختراع والعلامات التجارية في العالم، وكما لا تتقيد هذه الشركات بتفضيل مواطني دولة معينة عند اختيار العاملين فيها حتى في أعلى المستويات التنفيذية.

وتسعى الشركات المتعددة الجنسيات دائما إلى تحقيق أهدافها المختلفة ومن بينها الربح، ولتحق في أعلى الأرباح تتجنب الشركات المتعددة الجنسيات الاستثمار في بلد تكون فيه معدلات الضرائب عالية، وكذلك في البلاد التي يكون فيها الإنفاق على الرعاية الاجتماعية عاليا، كالسويد مثلا، و عادة تلجا هذه الشركات إلى البلدان التي تنخفض فيها معدلات الضرائب وكذلك الإنفاق الاجتماعي، كبلدان شرق آسيا مثلا، وبالإضافة إلى الربح تهدف هذه الشركات إلى النمو والاستمرارية من أجل البقاء والبروز أكثر على المستوى الدولي.

وتعتبر الشركات المتعددة الجنسيات المعبر الأساسي عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث استطاعت هذه الشركات أن تستولي على ثلاثة أرباع الاستثمارات الأجنبية المباشرة عالميا، وهذه الأخيرة تتمثل في تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو لكل مشروع الاستثمار في بلد غير بلده الأصلي، فإذا تقاسم المستثمر الأجنبي (الشركة المتعددة الجنسيات) إدارة المشروع مع المستثمر المحلي تكون في حالة استثمار مشترك، وإذا سيطر المستثمر الأجنبي (الشركة المتعددة الجنسيات) كلية على إدارة مشروع الاستثمار فان ذلك يدل على الملكية الكاملة للمشروع، وبالإضافة إلى ذلك يقوم المستثمر الأجنبي بجلب موارد مالية وتكنولوجية وخبرات فنية في جميع الحالات إلى الدول المضيفة.

وتعد الاستثمارات الأجنبية المباشرة المملوكة بالكامل للمستمر الأجنبي أكثر الاستثمارات تفضيلا لدى الشركات المتعددة الجنسيات لأنها تمنحها الحرية التامة في إدارة المشروع وتحقيق النتائج التي تسعى إليها، أما الدول المضيفة فغالبا ما تفضل الاستثمارات الأجنبية المباشرة المشتركة لما تعود به من فائدة على شركتها الوطنية من حيث نقل التكنولوجيا وترقية الموارد البشرية فيها ... الخ.

الفصل الثاني
إقتصاد الدول النامية

تمهيد:

تفاوت الدول النامية تفاوتا واضحا فيما بينها سواء في الموارد الاقتصادية المتاحة أم في خصائص البنيان الثقافي والإجتماعي أو المستوى الإقتصادي السائد، وتعاني هذه الدول في مجملها من إختلالات هيكلية (إختلال هيكل الإنتاج وهيكل الصادرات، البطالة..)، و من إنخفاض مستوى التكوين الرأسمالي والذي ينعكس على مقدرتها على التوسع في الأنشطة الاستثمارية والإقتصادية، وبالتالي إنخفاض الطاقة الإنتاجية للمجتمع وعدم القدرة على النمو والتطور وتحقيق التنمية .

و تواجه الدول النامية إشكالية التفاوت بين حجم المدخرات الممكنة اللازمة لتغطية الحجم اللازم والضروري من الإستثمارات التحقيق معدلات النمو الإقتصادي التي تستهدفها، وبين الحجم الفعلي المتاح من المدخرات،و يرجع ذلك التفاوت إلى العديد من الأسباب، يتعلق بعضها يضعف وقصور الآليات المتاحة التي يمكن من خلالها حشد وتعبئة الموارد المالية من القطاعات الإقتصادية التي تتميز بوجود فوائض مالية غير مستغلة إلى القطاعات الإقتصادية التي تعاني من عجز في الموارد المالية اللازمة لتمويل برامجها الإنتاجية والإستثمارية ويتعلق البعض الآخر بالسياسات الإقتصادية التي إتبعت خلال العقود الماضية والتي أدت إلى حدوث العديد من الإختلالات الإقتصادية، وهروب المدخرات خارج البلدان النامية، وبذلك تفاقمت الإختلالات الإقتصادية وتزايدت المديونية وأعبائها و تزايد عجز ميزان المدفوعات و عجز الموازنة العامة.

و بالتالي فقد قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية:

- **المبحث الأول: عموميات حول الدول النامية.**
- **المبحث الثاني: مؤشرات التنمية الاقتصادية في الدول النامية .**
- **المبحث الثالث: تأثير الشركات متعددة الجنسيات على التنمية المحلية لدول النامية.**

المبحث الأول: عموميات حول الدول النامية

لقد أصبحت مشكلة التخلف من أكثر المشكلات إلحاحا في النصف الثاني من القرن العشرين، وأدت إلى تركز جهود متعددة على جميع المستويات داخل الدول النامية، وعلى المستوى العالمي للتخلص من الحلقة المفرغة للتخلف فضلا عن محاولة تحقيق عمليات إنماء متينة وسريعة ومتجددة في الدول النامية.

ولقد أصبح بحث الحكومات و الأفراد عن حلول جذرية للتخلف من الأمور البالغة الأهمية، وذلك للأسباب التالية[1]:

- **تزايد عدد الدول النامية المستقلة بمعدل متزايد.**
- **تناقص كفاية سياسة الحرية الاقتصادية .**
- **تغير موقف الدول المتقدمة تجاه إنماء الدول النامية.**
- **بروز دور هيئة الأمم المتحدة .**
- **التطورات السكانية في العالم.**

المطلب الأول: مفهوم البلدان النامية وتصنيفها

حينما بدأ الفكر الكلاسيكي في دراسة مشكلة النمو للدول المتخلفة أطلق على هذه المجموعة من الدول عدة تعاريف و تصنيفات تطورت مع سياق التاريخي .

أولا: مفهوم البلدان النامية

هناك العديد من المصطلحات جاءت في سياق تاريخي كما يلي[2]:

اصطلاح الدول المتأخرة، و عرفت الدول المتأخرة Nations attardées بأنها: " تلك الدول التي لم تصل بعد إلى مستوى مرتفع من التقدم التقني والإقتصادي، أو في الدول التي تسودها المستويات المنخفضة من التقدم الإقتصادي والتكنولوجي بحيث يترتب على ذلك شيوع الفقر بين سكانها ".

ولا يوضح هذا التعريف الأسباب والأبعاد الحقيقية لمشكلة التخلف، نتيجة لذلك تم استبدال هذا الاصطلاح بأخر هو الدول المتخلفة Pay ' s soils developpes ونتيجة لأن هذا التعريف لا يفرق بين درجات التخلف فظهر اصطلاح الدول الأقل تقدما Pay ' s moins avances ليقابله من الجهة الأخرى اصطلاح

---

[1] - محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية :مفهومها – نظرياتها – سياساته، الدار الجامعية،الإسكندرية، 2001 ، ص14: 18

[2] –أنظر: جمال الدين لعويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة، الجزائر، 2000 ، ، ص ص9 :11

– .محمد مبارك حجير، السياسات المالية والنقدية لخطط التنمية الاقتصادية، الدار القومية للطباعة والنشر، القاهرة ،دون سنة نشر،ص16 :

.– إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر ، 1997 ، ص 6–9

الدول الأكثر تقدما Pays *avances* مفهوم هذا الاصطلاح يعتبر أن جميع الدول تعيش درجات مختلفة من التقدم لكن الواقع ،هناك الكثير من الدول التي لا تزال تعيش حالة الركود وبعضها تعيش حالة التدهور.

وقد جاء خبراء الأمم المتحدة باصطلاح أكثر شيوعا من غيره وهو اصطلاح الدول النامية Pay ' s en developpements، وحسب المعجم الاقتصادي فإن الدول النامية هي " الدول التي لا يفي فيها حاليا الناتج المحلي الإجمالي والدخل الفردي لتوليد المدخرات اللازمة للشروع في برامج استثمار زراعي وصناعي واسعة، وتتميز هذه الدول بشكل نموذجي بوجود قطاع أولي واسع (زراعي أو نفط عادة) تعيش فيه غالبية السكان في مستويات الكفاف ، فلا تنتج إلا بالكاد ما يفي باحتياجاتها المباشرة، ومن ثم لا تستطيع توفير الإنتاج اللازم الدعم مجتمع مدني صناعي واسع "[1].

يفرق هذا التعريف بين الركود والنمو ويوحي بأن هذه الدول تقوم بالفعل مجهود إنمائي، وقال الخبراء أنهم استخدموا الاصطلاح ليعني البلاد التي يكون نصيب الفرد من الدخل الحقيقي فيها منخفضا إذا ما قورن بنصيب الفرد من الدخل الحقيقي في الولايات المتحدة وكندا و استراليا و غرب أوروبا، وقد تبين أن مجموع هذه الدول يجمعها عامل عام يتمثل في أن الإنتاج يتم فيها بنسبة ضئيلة نسبيا من نصيب الفرد من رأس المال الحقيقي وبوسائل إنتاجية متأخرة نسبيا.

ثانيا: تصنيف الدول النامية

لقد تعددت التصانيف و اختلفت باختلاف المحللين الاقتصاديين ومختلف المنظمات الدولية و ذلك لتنوع و اختلاف المعايير المعتمدة في طريقة التصنيف .

1) تصنيفات حسب الاقتصاديين

يصنفها الإحصائي والاقتصادي الفرنسي Alfred saury في مقال نشره ب "Nouvel Observateur" عام 1952 [2]وهو يشير إلى أن هناك :

– دول عالم أول : الدول الصناعية في أوربا الغربية وأمريكا الشمالية

– دول العالم الثاني : الدول الصناعية ذات الاقتصاد المخطط مركزيا في أوربا الشرقية .

– دول العالم الثالث : ما تبقى من دول أمريكا اللاتينية ودول الكاريبي وإفريقيا والشرق الأوسط وجميع دول أسيا باستثناء اليابان .

وقد أخذ هذا المفهوم صبغة سياسية أثناء الحرب الباردة ، حيث كان يشير إلى الدول التي رفضت الانتماء إلى أي من الفلبين الغربي و السوفياتي وتجسد ذلك في قمة باندونغ عام 1955 التي اعتبرت كمحاولة

[1] – عمرو محي الدين، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، دون سنة نشر، ص ص29-30

[2] – Frederic Teulon, Croissance, crises et développement, Presse Universitaire de France (PUF), 5e édition, 1998, p:210.

حازمة لجميع دول العالم الثالث في وحدة سياسية من خلال تأكيد زعماء هذه الدول آن ذاك على البقاء خارج التزاع الدائر بين

الشرق والغرب، غير أن هذه الصيغة السياسية فقدته بعد انتهاء الحرب الباردة وسقوط القطب السوفياتي حيث أثبت التطور التاريخي استحالة بناء هذه الدول غير منحازة وأوضح وجود العديد من العراقيل أمام تنميتها .

و رغم ذلك ظل هذا المفهوم مستعملا ليميز مجموعة من الدول شملت ثلاثة أرباع البشرية في غاية الخمسينيات, وهي تشكل أربعة أخماس العالم اليوم[1]، وتتميز بخصائص سياسية واقتصادية واجتماعية مشتركة أهمها الماضي المشترك حيث خضعت أغلبية هذه الدول للاستعمار، وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي بالإضافة إلى الحالة الاجتماعية المتدهورة ، حيث تعاني شعوبها من الفقر ونقص التعليم والرعاية الصحية وسوء التغذية.

يصنفها الأمريكي Pearson سنة (1963)[2] إلى خمس تصنيفات (العالم الرابع و العالم الخامس)

الذي رتب دول العالم على أساس الدخل السنوي الفردي ، ثم تطور هذا الإقتراب فيما بعد على يد Bratzel و Muller الذين جمعا عام 1979، 52 معيارا لتحديد درجة التنمية، ارتكز أهمها حول:

النمو الديمغرافي، أمل الحياة, النشاط المهني حسب القطاعات الاقتصادية، نصيب الزراعة من الناتج الخام استهلاك الطاقة، اشتراك الهاتف، مستوى التكوين، وضعية الصحة، مستوى الصحافة المكتوبة والمرئية والمسموعة ...الخ، وطبقت هذه المعايير على 142 دولة وأمكن حسبها تقسيم العالم إلى خمسة عوالم :

- الدول الأشد فقرا (دول العالم الخامس) ذات الدخل الفردي السنوي الأقل من 350$ سنويا.

- الدول الفقيرة (دول العالم الرابع) ذات الدخل الفردي السنوي الأقل من 1500$ سنويا.

- دول العالم الثالث وهي التي لا يتجاوز دخل الفرد ما 5000 $ سنويا

- الدول المفضلة (favorises) والتي يصل دخل الفرد ما 10000 $ سنويا .

- الدول الغنية وهي التي يتجاوز دخل الفرد ما 10000 $ سنويا.

وقد سمح هذا التقسيم بتعريف الدول النامية وهي التي توجد في مكان وسط بين العالم الثالث والدول المفضلة.

2) تصنيف المؤسسات والهيئات الدولية

2 - 1 تصنيف البنك العالمي : لقد تعددت تصنيفات الدول النامية من فترة زمنية الأخرى وذلك لاعتبارات كثيرة منها مستويات الدخول وعدد السكان ومستوى المعيشة، وقد اعتمد البنك الدولي العديد

---

[1] - **Frederic Teulon, opt.cit , p 120**

[2] - **Gabriel WACKERMANN, Géographie du développement, Ellipses, France, 2005, .P:216.**

من التصنيفات من مراحل مختلفة وذلك حسب مستوي الدخل الفردي، واستنادا إلى ذلك وضع البنك العالمي تقسيما الدول العالم في خمس مجموعات[1]:

- الدول ذات الدخل الفردي الضعيف : أقل من 735 $

- الدول ذات الدخل الفردي المتوسط بين 735 $ و 9075 $ وهي تنقسم إلى مجموعتين :

- **البلدان ذات الدخل الفردي المتوسط الأدني بين 735 $ و 2935 $.**
- **البلدان ذات الدخل الفردي المتوسط الأعلى (بين 2935 $ و 9075 $.**

- البلدان ذات الدخل الفردي المرتفع (الدول الصناعية) أكثر من 9075 $.

2 - 2 تصنيف الأمم المتحدة : أعطت الأمم المتحدة تصنيفا للدول لا يختلف كثيرا عن تصنيف البنك العالي كالآتي [2]:

- الدول المتقدمة ذات اقتصاد السوق، دول أوروبا الوسطى والشرقية.

- الدول النامية والتي تضم كل من إفريقيا ماعدا جنوب إفريقيا، وأمريكا ماعدا الولايات المتحدة وكندا، أسيا

ماعدا اليابان، ودول المحيط ماعدا أستراليا، ونيوزيلندة الجديدة ؛ ويمكن كذلك تقسيم هذه الدول النامية إلى :

-الدول المصدرة للبترول.

-الدول المصدرة للسلع الصناعية .

-الدول الأخرى.

2 - 3 تصنيف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية للدول النامية : أعطت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE تصنيفا لدول العالم الثالث حسب معدل الناتج الوطني الكلي الخام وذلك في أربع مجموعات هي[3]:

2-3-1 الدول الصناعية الجديدة

---

[1] - انظر:

صواليلي صدر الدين ,النمو والتجارة الدولية في الدول النامية ,أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ,جامعة الجزائر 2006 .,ص - 73

- Malcom gillis et autres, Economie de développement, de boeck, 2e edition , Belgique, 2004. p 8

[2] - صواليلي صدر الدين ,مرجع سابق , ص74

[3] - Bernard CORNEVIN, Le développement divergent des tirs mondes après 1980, p.80,

وتضم النمور الأسيوية الأربعة: هي الدول الصناعية الجديدة من الجيل الأول (كوريا الجنوبية ، سنغافورة تايوان وهونغ كونغ) ، وهي تمثل 02% من سكان العالم الثالث، وقد عرفت نموا اقتصاديا متميزا خلال العشريات الأخيرة بل أصبح البعض منها يعد من الدول الصناعية الأكبر تنافسية في العالم .

2-3-2الدول المصنعة حديثا : وهي الدول الصناعية الجديدة من الجيل الثاني وتضم (الصين ، إندونيسيا تايلاندا وماليزيا) وتمثل 33% من سكان العالم الثالث.

2-3-3 المصدرين الصناعيين الجدد : تضم 45% من سكان العالم الثالث ويمكن تجميعها حسب منطقتها الجغرافية: جنوب شرق آسيا، أسيا الجنوبية وأمريكا اللاتينية :

جنوب شرق آسيا وتضم : الفلبين وفيتنام .

أسيا الجنوبية وتشمل : الهند، بنغلاديش، باكستان وهي تتميز بإصلاح زراعي ضعيف و جنوب شرق المتوسط وتضم : تركيا، مصر، المغرب وتونس، وقد طورته صادراتها الصناعية نظرا لاقتصارها على البترول وتؤدي

(الصادرات من الخدمات السياحة ...) دورا هاما في اقتصاديات هذه البلدان أمريكا اللاتينية (البرازيل والمكسيك) وهي تعد دول صناعية جديدة سابقا.

2-3-4 الدول أولية التصدير : ويمكن تقسيمها إلى 03 مجموعات رئيسية:

أ - الدول المصدرة للمحروقات: وتتفرع إلى دول ذات دخل فردي مرتفع (العربية السعودية والإمارات) ودول ذات دخل فردي متوسط (إيران,الجزائر ,فترويلا) ودول ذات دخل فردي منخفض(نيجيريا) تتمحور اقتصاديتها حول الريع البترولي، وقد تعمقت الأزمة الاقتصادية بعد 1986 وتشكل 8% من سكان العالم الثالث.

ب - الدول المصدرة للمواد الأولية : مثل البيرو وكوت ديفوار وهي تمثل 2% من سكان العالم الثالث.

ج - الدول الأقل تقدما: منذ 1981 عاينت المنظمات الدولية تباين التنمية بين البلدان في العالم واستعملت مفهوم" الدول الأقل تقدما"

من أجل تمييز الدول الأكثر فقرا في الكون، وبالتالي نوع من العالم الثالث داخل العالم الثالث تتميز الدول الأقل تقدما بوضعية جد صعبة كسوء التغذية(% 50من الفقراء في أثيوبيا) و سوء أو إنعدام الخدمات الصحية والتعليمية، كما أنها تعتبر شبه هامشية في التبادلات العالمية .

-3- تصنيف الدول النامية وفقا للمعايير الدولية

لقد استخدمت مجموعة من المعاير لتصنيف الدول، ومن بين هذه المعايير[1]

- 3-1 تصنيف الدول وفقا لمتوسط نصيب الفرد من الدخل الوطن: وقد اشرنا إليه سابقا .

[1] – Bernard CORNEVIN, op cit, p.80

- 3-2 تصنيف الدول وفقا لمعيار نوعية الحياة المادية: قامت الأمم المتحدة بتكوين معيار مركب التصنيف الدول وفقا لعدد من المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية وهو بين نوعية الحياة الأفراد، ويستند هذا المعيار إلى ثلاثة مؤشرات أساسية وهي نسبة المتعلمين والعمر المتوقع عند الميلاد ونسبة الوفيات بين الأطفال، والمؤشر الأول يعكس الوضع التعليمي كما يعكس المؤشران الأخيران المستوى العام للصحة، وإذا إستخدمنا هذا المؤشر نجد أن هناك اختلافا في ترتيب الدول بالمقارنة مع ترتيبها وفقا لمتوسط نصيب الفرد من الدخل.

- 3-3 تصنيف الدول وفقا لمؤشر دليل التنمية البشرية: استخدمت الأمم المتحدة في سنة 1990 معيارا لتصنيف الدول وفقا الدرجة التنمية البشرية بما عرف باسم دليل التنمية البشرية، ويستند هذا المعيار إلى مؤشرات اقتصادية واجتماعية وإنسانية، والمؤشرات الثلاثة هي:

- **المؤشر الأول: بعكس مستوى المعيشة من خلال متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني المعدل بالقوة الشرائية .**
- **المؤشر الثاني: يعكس مستوى الرعاية الصحية من خلال العمر المتوقع عند الميلاد .**
- **المؤشر الثالث: بعكس مستوى التحصيل العلمي من خلال مؤتمر مركب من معدل معرفة القراءة والكتابة بين الكبار والصغار ونسبة المقيدين في التعليم الابتدائي والثانوي والعالي.**

المطلب الثاني: خصائص المشتركة للبلدان النامية

لا يعني القول بالخصائص المشتركة للدول النامية، أن هذه الأخيرة سواء كانت في إفريقيا أو آسيا أو أمريكا اللاتينية متشابهة تشابها تاما فيما بينها، فكل دولة تختلف بالتأكيد في الكثير من الجوانب من غيرها من الدول الأخرى سواء كانت نامية أو متطورة، فإن بحث الخصائص المشتركة ما بين هذه الدول إلا بدافع الوصول إلى حصر وتحديد مجموع ما يمكن إعتباره معيقات للتنمية بها من عوامل ومتغيرات، ومنه إمكانية الوصول إلى تحديد وحصر ما يستوجب على هذه الدول إعتماده من إجراءات لتجاوز معيقات التنمية التي أصبحت معروفة ومحددة، ومنه إحداث الدفعة الإنمائية المطلوبة لخروجها من حالة التخلف الذي تعانيه.

تشترك الدول النامية في جملة من الخصائص والصفات، هي في الواقع سمات للتخلف وضعف الأداء والمتمثلة في إنخفاض المستوى المعيشي، إنخفاض مستوى الإنتاجية، إرتفاع معدل النمو السكاني، إرتفاع معدل البطالة، سيادة حالة المنافسة غير الكاملة و عدم كمال المعلومات.

هذه الخصائص نتناولها بنوع من التفصيل فيما يلي[1]:

أولا: إنخفاض مستويات المعيشة: بالنظر إلى المعطيات الإحصائية الخاصة بمستويات المعيشية في الدول النامية، يظهر أن هذه الأخيرة تسجل تدن كبير مقارنة بما هي عليه نظيرتها بالدول المتقدمة، و هذا في كل

[1] – ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية، دار المريخ النشر، المملكة العربية السعودية،2006، ص 85

الجوانب المتمثلة أساسا في إنخفاض الدخل (الفقر)، ضعف مستويات التعليم، تدهور مستوى الخدمات الصحية وارتفاع معدلات الوفيات، إرتفاع معدلات البطالة....إلخ، وهي مؤشرات نحاول توضيح البعض منها فيما يلي: 1) نصيب الفرد من الدخل الوطني:

احتلت الجزائر المرتبة الـ105 عالميا من حيث دخل الفرد اليومي بمتوسط 7.5 دولار، والثاني مغاربيا بعد تونس، فيما تفوقت على المغرب الذي يعادل دخل فرده اليومي 5.4 دولار.

ونشر تقرير لمنتدى الاقتصاد والمال والأعمال التابع للأمم المتحدة عن ترتيب الدول عالميا حسب دخل الفرد اليومي من الناتج المحلي الاجمالي بالدولار لعام 2018، حيث احتلت قطر صدارة الدول في دخل الفرد اليومي

بأكثر من 98 دولارا، بينما تذيلت جمهورية أفريقيا الوسطى التصنيف بنصف دولار، واحتلت الجزائر المرتبة 105 بـ7.5 دولارا دخلا يوميا لمواطنيها.

وجاء حسب ترتيب الدول، قطر في المرتبة الأولى بـ 98,814 دولار والولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة السادسة بـ53,101 دولار وكندا في المرتبة الـ9 بـ 43,472 دولار والكويت المرتبة 18 بـ 39,706 دولار واليابان في المرتبة 22 بـ 36,899 دولار وفرنسا في المرتبة 23 بـ 35,78 دولار و تركيا في المرتبة 32 بـ30,122 دولار والسعوديه في المرتبة 67 بـ 15,353 دولار.

ومغاربيا احتلت تونس المرتبة الـ90 بـ9,932 دولار فيما احتلت مصر المرتبة 111 بـ6,579 دولار والمرتبة الـ122 المغرب بـ 5,456 دولار والمرتبة الـ153 موريتانيا بـ 2,218 دولار. ويستخدم البنك الدولي مقياسا محددا للتنمية الاقتصادية، وهو نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي، لغرض ترتيب البلدان وتصنيفها على مدار أكثر من 50 عاما[1] ، كما يبنه الجدول التالي:

جدول رقم(11) تصنيف البلدان حسب الدخل للبنك الدولي

العتبة	إجمالي الدخل القومي/رأس المال (بالسعر الحالي للدولار امريكي)
منخفضة الدخل	1,005<
الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل	1,006 - 3,955
الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل	3,956 - 12,235
مرتفعة الدخل	12,235>

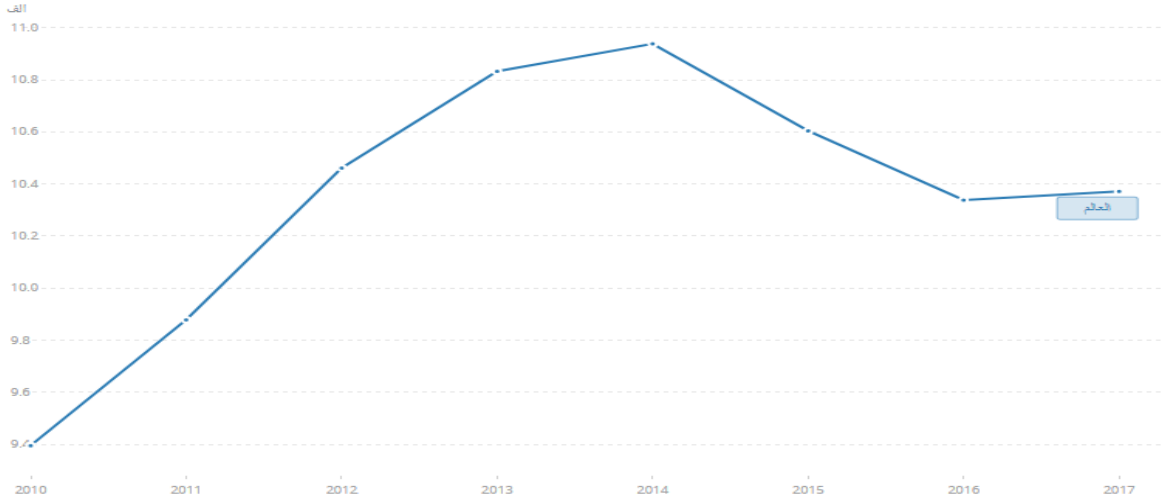
المصدر: مقال بعنوان التصنيف الجديد للبلدان حسب مستويات الدخل: 2018-2019، https://bit.ly/2Tch05E يوم 2019/03/16على 13:55

يصنف البنك الدولي اقتصادات العالم في أربع مجموعات للدخل بلدان مرتفعة الدخل، والشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل، والشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل، وبلدان منخفضة الدخل، ونستند في

[1] – مقال بعنوان، متوسط مدخول الجزائري يوميا خلال 2018، https://almasdar-dz.com/?p=58089 يوم 2019/03/16 على 13:55

هذا التصنيف إلى نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي المحسوب باستخدام **طريقة أطلس**[1]، ووحدات هذا المقياس وعتبات الدخل هي بالسعر الحالي للدولار الأمريكين، كما يبينها الشكل التالي:

شكل رقم (03) نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي، طريقة الأطلس (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي)



المصدر: البنك الدولي https://bit.ly/2HyoP3o ، يوم 2019/03/16 على 13:50

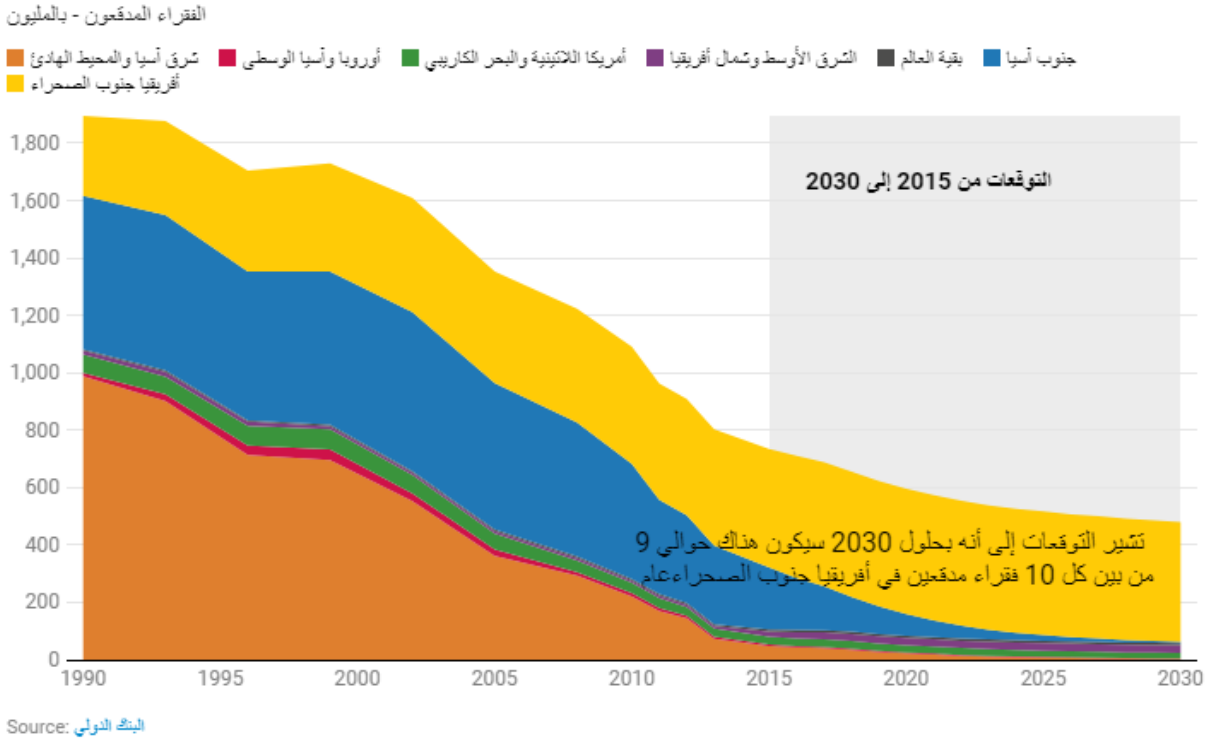
2)الفقر: الفقر أكثر من مجرد الافتقار إلى الدخل أو الموارد أو ضمان مصدر رزق مستدام، حيث إن مظاهره تشمل الجوع وسوء التغذية وانحسار إمكانية الحصول على التعليم والخدمات الأساسية، إضافة الى التمييز الاجتماعي والاستبعاد من المجتمع وانعدام فرص المشاركة في اتخاذ القرارات، واليوم يعيش أكثر من 780 مليون شخص تحت خط الفقر الدولي، 11٪ منهم يعيشون في فقر مدقع ويكافحون من أجل تلبية أدنى الاحتياجات الأساسية كالصحة والتعليم والمياه والصرف الصحي، وتعيش 122 امرأة تتراوح أعمارهن بين 25 و34 سنة في فقر مقابل كل 100 رجل من نفس الفئة العمرية، وأكثر من 160 مليون طفل معرضون لخطر الاستمرار في العيش في فقر مدقع بحلول عام 2030.

على الرغم من خفض معدلات الفقر المدقع إلى أكثر من النصف منذ عام 2000، يظل عُشر سكان المناطق النامية يعيشون وأسرهم على أقل من 1.90 دولار يوميا، كما يوجد الملايين ممن بالكاد يكسبون أكثر من

[1] – تعمل طريقة Atlas على تسهيل تقلبات أسعار الصرف باستخدام عامل تحويل متوسط متحرك لثلاث سنوات مع تعديل السعرلمزيد من التفاصيل ، راجع https://bit.ly/20hZJ7K

ذلك قليلا، ورغم أُحراز تقدم كبير في عديد من الدول في شرق آسيا وجنوب شرقها على صعيد القضاء على الفقر لا يزال 42% من سكان أفريقيا جنوب الصحراء يعيشون تحت خط الفقر كما يبنه الشكل التالي[1]:

شكل رقم (04) توقعات توزع الفقر في العالم بين 2015-2030



المصدر: البنك الدولي، https://bit.ly/2HA5mPT يوم2019/03/16 على ساعة 14:17

لقد شهد معدل الفقر المدقع تراجعا سريعا في أنحاء العالم، وتشير تقديرات البنك الدولي الجديدة للفقر إلى أن أعداد الفقراء المدقعين وهم الأشخاص الذين يعيشون على 1.90 دولار للفرد في اليوم أو أقل قد تراجعت من 1.9 مليار شخص في عام 1990 إلى حوالي 736 مليون شخص في عام 2015.[2]

[1] – الامم المتحدة ، مقال بعنوان القضاء على الفقر، https://bit.ly/2UFo10x ، يوم 2019/03/16 على 14:27

[2] – البنك الدولي، مقال بعنوان أعداد الفقراء المدقعين تواصل ارتفاعها في أفريقيا جنوب الصحراء، https://bit.ly/2HA5mPT يوم 2019/03/19 على 14:30

إلا أن أعداد الفقراء المدقعين آخذة في التزايد في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء، حيث شكلوا أكثر من نصف الفقراء المدقعين في عام 2015، وتشير التوقعات أيضا إلى أنه بحلول عام 2030 سيكون هناك حوالي 9 من بين كل 10 فقراء مدقعين في أفريقيا جنوب الصحراء.

3)الصحة: تفيدنا التجارب والأدلة بأنه ما من وصفة أفضل للصحة والثروة والأمان من منظومة صحية توفر مظلة الرعاية للجميع على قدم المساواة، إلا أن نصف البشر فقط هم الذين يتسنى لهم الحصول على الخدمات الصحية الأساسية، هناك ما يقرب من 100 مليون شخص يسقطون في الفقر المدقع كل عام بسبب النفقات الصحية وقد ارتفع عدد الذين ينفقون ما لا يقل عن 10% من ميزانية الأسرة على الصحة من 600 مليون شخص عام 2000 إلى 800 مليون حاليا.

هناك ما يقرب من 100 مليون شخص يسقطون في الفقر المدقع كل عام بسبب النفقات الصحية هذه النتائج مستخلصة من تقرير جديد وضع بالاشتراك بين مجموعة البنك الدولي ومنظمة الصحة العالمية ويكشف إلى أي مدى مازلنا بعيدين عن توفير الرعاية الصحية بتكلفة معقولة و يقف خلف الإحصاءات حكايات مؤلمة عن أناس دُمرت حياتهم أو تبددت أحلامهم بسبب أعباء المرض.

لقد عدت للتو من طوكيو حيث شاركت في منتدى تعميم التغطية الصحية 2017 والذي دار حول تسريع وتيرة التقدم نحو توفير الرعاية الصحية للجميع، أبدى الحاضرون من القادة والوزراء ومنظمات المجتمع المدني حماسا سياسيا قويا من أجل مد مظلة الرعاية الصحية للجميع استهلت اليابان الاجتماع بالتعهد بتقديم 2.9 مليار دولار لدعم تعميم التغطية الصحية في جميع أنحاء العالم.

إلا أن استثمار البلدان النامية نفسها في تعميم التغطية الصحية غالبا ما يتعثر، فكثيرا ما تفضل الحكومات وضع أموالها في مشاريع الطرق والجسور والطاقة عن استثمارها في الصحة أو أنها تمول المشاريع الصحية فقط إذا حصلت على دعم من المانحين.

ولو كنا جادين بشأن تعميم التغطية الصحية بحلول عام 2030، وهو هدف رئيسي من أهداف التنمية المستدامة، فمن الأهمية بمكان إقناع زعماء الدول ووزراء المالية بأن الاستثمار في الصحة ليس فقط الشيء الصحيح الذي ينبغي عمله، بل إنه قد يكون الشيء الأكثر ذكاء.

تعميم التغطية الصحية هو استثمار عظيم لأنه يتصدى للفقر مباشرة من خلال حماية الناس من تفشي الأوبئة ومن النفقات الصحية الكارثية. [1]

[1] – البنك الدولي، مقال بعنوان الصحة وثروة الأمم، https://bit.ly/2Td9ell ، يوم 2019/03/16 على 15:00

4)التعليم: إن التعليم مهم جدا لتقدم أي دولة. لهذا فكلما زاد إنفاق الدولة على القطاع التعليمي دل ذلك على تقدمها، وكلما كثرت نسبة المتعلمين في الدولة كان ذلك دليلا على تقدمها.

فإذا قارنا مستوى التعليم بين الدول النامية والمتقدمة رأينا مثلا أن 40% فقط من الأطفال في إفريقيا يحصلون على فرصة دخول المدارس وإنهاء المرحلة الابتدائية، بينما نرى أن 100% من الأطفال في الدول المتقدمة يستطيعون دخول المدارس وإنهاء المرحلة الابتدائية[1].

أما الأسباب التي تجعل نسبة غير المتعلمين عالية في الدول النامية فأهمها:

- **فقر الدول النامية، ولذلك هي لا تملك الأموال لبناء مدارس كافية لكل السكان، ولتوظيف المدرسين وطبع الكتب الدراسية.**

- **بسبب فقر الدولة، ومن ثم فقر السكان، يضطر الأطفال إلى أن يعملوا في سن مبكرة جدا حتى يساعدوا آباءهم على توفير لقمة العيش.**

ثانيا: إنخفاض مستويات الإنتاجية:

تتسم الدول النامية بالإنخفاض النسبي لمستويات إنتاجية عنصر العمل بها مقارنة بالدول المتقدمة، وهو ما يمكن إرجاعه إلى النقص الشديد في تكامل عناصر الإنتاج و غياب الإدارة المؤهلة ذات الكفاءة العالية في إدارة العمليات الإنتاجية.

كما يمكن تفسير ذلك أيضا بألية الحلقة المفرغة ، والآثار التراكمية والدائرية التي جاءت بها نظرية "ميردال" لتفسير العلاقة بين إنخفاض مستوى الإنتاجية وإنخفاض مستوى الدخل والتي مفادها أن إنخفاض مستوى الدخل يؤدي إلى إنخفاض مستويات الإدخار والطلب، ويؤدي ذلك إلى إنخفاض مستويات الإستثمار والتكوين الرأسمالي، الذي يؤدي بدوره إلى التخلف الإقتصادي الذي يسبب إنخفاض مستوى الإنتاجية، كما يمكن تبرير ذلك بتفسير آخر ينطلق من فكرة أن إنخفاض مستوى الدخل يؤدي إلى إنخفاض مستوى التغذية، ويؤدي ذلك إلى إنخفاض المستوى الصحي الذي يؤدي بدوره إلى إنخفاض مستوى الإنتاجية، ومن ثم إنخفاض مستوى الدخل[2] .

ويتطلب رفع معدلات الإنتاجية بالدول النامية، ضرورة نقل وتحريك الإدخار المحلي والتمويل الأجنبي، بغرض توليد إستثمارات جديدة في السلع الرأسمالية وتكوين مخزون كبير من رأس المال البشري من خلال زيادة نسب ومستويات الإستثمار في التعليم والتدريب، بالإضافة إلى ضرورة إحداث تغييرات مؤسساتية تعتبر الأزمة التعظيم العائد المحتمل من هذه الإستثمارات المادية والبشرية الجديدة هذه التغييرات قد تشمل بعض الأنشطة

[1] – مقال بعنوان معايير تصنيف "الدول النامية" وأهم المشاكل التي تعاني منها، https://www.aspdkw.com/?p=313948 يوم 2019/03/16 على 15:11

[2] – عمرو محي الدين، التخلف والتنمية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت1975، ص155

المختلفة مثل إحداث تغيير في نمط وشكل الملكية، الضرائب نظم الإئتمان والهيكل المصرفي القائم، وتحليل الهياكل الخاصة ببرامج التعليم والتكوين لجعلها أكتر ملائمة الإحتياجات هذه الدول.

ثالثا: ارتفاع معدلات النمو السكاني:

أظهرت دراسة حديثة نشرت الجمعة أن الخصوبة العالمية تراجعت بشكل عام إلى النصف منذ العام 1950 لكن لا تزال ثمة تباينات كبيرة تبعا لنمط الحياة إذ إن معدلات الولادات تتراجع في البلدان الغنية فيما ترتفع بسرعة كبيرة في البلدان النامية.

وبحسب هذه الأعمال التي نشرت نتائجها مجلة "ذي لانست"، تراجع معدل الخصوبة لدى كل امرأة في العالم من 4,7 في 1950 إلى 2,4 في سنة 2019 .

وفي التفاصيل، تسجل 24 دولة تقع بشكل رئيسي في قارتي أوروبا وأميركا معدل خصوبة لا يكفي للإبقاء على تعدادها السكاني الحالي.

في المقابل، تسجل معدلات الخصوبة في إفريقيا وآسيا ارتفاعا بحسب هذه الدراسة التي أجراها معهد علم القياس والتقييم الصحي في جامعة واشنطن (آي إتش أم إي) وهي جمعية ممولة من مؤسسة بيل وميليندا غيتس.

وجمع المعهد أكثر من 8 آلاف بيان صحي لتحليل ارتفاع عدد سكان العالم من 2,6 مليار في 1950 إلى 7,6 مليارات لعام 2018، وحلت قبرص في المرتبة الأخيرة بين بلدان العالم لناحية معدلات الخصوبة مع معدل نمو لا يتخطى طفلا واحدا لكل امرأة بحسب بيانات المعهد، في المقابل تصدرت نساء مالي وتشاد وأفغانستان القائمة مع أكثر من ستة أطفال في المعدل وصولا إلى سبعة أطفال في النيجر.

ومن بين العوامل الاقتصادية الاجتماعية التي تفسر هذه التباينات، تؤدي معدلات التعليم دورا مهما بحسب معدي الدراسة ، ويقول علي مقداد من معهد "آي اتش ام اي"، إن "المرأة كلما أمضت سنوات أكثر في الدراسة كلما تراجع عدد حالات الحمل لديها وبالتالي معدل النمو.

وأشار علي مقداد إلى أن النمو السكاني في البلدان النامية يترافق مع تحسن في مستوى المعيشة إلا في حال الحروب والاضطرابات وفي النهاية، قد يؤثر ذلك على عدد الولادات، وأضاف علي مقداد "بموازاة تحسن الاقتصاد في هذه البلدان، من المحتمل أن يتراجع معدل النمو[1].

رابعا: إرتفاع مستويات البطالة:

[1] – مقال بعنوان ارتفاع معدلات الخصوبة في الدول النامية وتراجعها في الدول الغنية، https://bit.ly/2CmD2gH ، يوم 2019/03/16، على 15:40

من أهم الخصائص المميزة للدول النامية، الإنتشار الكبير لظاهرة البطالة بمختلف أشكالها، بطالة مفتوحة بطالة موسمية، بطالة هيكلية وبطالة مقنعة حيت يتراوح معدل البطالة المقنعة بهذه الدول ما بين 10% و15% من مجموع القوة العاملة، ينتشر من 15% إلى 24 % منها في أوساط الشباب، وبإضافة البطالة المقنعة إلى البطالة المفتوحة نجد أن 30% من قوة العمل بهذه الدول غير مستخدمة وهو ما يعني أن الدول النامية تسجل تراجعا كبيرا فيما يخص حسن استخدام وتخصيص المورد البشري المتاح بها[1].

بالنظر إلى معدل النمو السكاني المرتفع بالدول النامية، يتضح أن هذه الأخيرة ملزمة ببذل الكثير حتى تتمكن من خلق فرصا جديدة للتشغيل تناسب المعدلات المرتفعة للنمو السكاني ونمو القوى العاملة بها، وإلا فإن معدلات البطالة بها ستعرف تطورات أكثر تعقيدا.

خامسا: سيادة حالة المنافسة غير الكاملة و عدم كمال المعلومات:

على الرغم من الجدية التي ميزت معظم الدول النامية في جهودها المبذولة بشأن ما تجربه من إصلاحات على إقتصادياتها، إلا أنها ما زالت وإلى يومنا تعاني من بعض الأساليب الإدارية الداخلية التي كثيرا ما أعاقت وتعيق في الوقت الحاضر السير الحر للعمليات والأنشطة الإقتصادية في إتجاهها الصحيح وفقا لما تحدده المتغيرات والعوامل الإقتصادية، و بإتجاه ما يمكن في ظل تلك المعطيات أن يدفع بإتجاه التخصيص والإستخدام الأمثل للموارد الإقتصادية.

فحرية السوق في ظل تواجد الأطر القانونية والثقافية والمؤسسية اللازمة، والكفيلة بتنظيم التعاقدات وحقوق الملكية، وإستقرار قيمة العملة، وملاءمة البنية الهيكلية أو الأساسية و غيرها وباعتبارها من العوامل ذات الأهمية البالغة في أي ممارسة إقتصادية أو تنظيم اقتصادي فعال، تعتبر أهم ما يجب أن تركز عليه الدول النامية كسلطات مركزية جهودها في سبيل إرسائها .[2]

إضافة إلى ذلك، فمن أهم ما يميز الإقتصاديات النامية، غياب أو على الأقل وفي أحسن الظروف نقص المعلومات المطلوبة عن أسواقها هذه الأخيرة وبالرغم من أهميتها المحورية بالنسبة للمنتجين والمستهلكين على حد سواء، الإرتباطها المباشر باقة ما قد يتخذونه من قرارات إستثمارية أو إستهلاكية، إلا أن توفرها بهذه الدول يبقي بها محدود، كما أن تكاليف الحصول عليها متى أمكن ذلك غالبا ما تكون جد مرتفعة، الشيء الذي كثيرا ما ينتج عنه سوء تخصيص الموارد.

---

[1] –عمرو محي الدين، مرجع سبق ذكره،ص156

[2] - عمرو محي الدين،نفس المرجع سابق ، ص156

سادسا: الإعتماد على الإنتاج الزراعي وتصدير المواد الأولية[1]:

1- الزراعة صغيرة الحجم: إن الغالبية العظمى من السكان بالدول النامية يعيشون ويعملون في المناطق الريفية، كما أن أكثر من 65 % أساسا ريفيون، بالمقارنة بأقل من 27% هم سكان المناطق الريفية في إقتصاديات الدول المتقدمة وبطريقة مشابهة فإن 58% من قوة العمل يتم شغلها في قطاع الزراعة في الدول النامية بالمقارنة ب5% من قوة العمل فقط يتم شغلها في قطاع الزراعة في الدول المتقدمة ، إن مساهمة قطاع الزراعة تبلغ 14% في (GNP) للدول النامية بينما تسهم فقط ب 3% في ال (GNP) للدول المتقدمة.

كما أن الإنتاجية الزراعية تكون منخفضة ليس فقط بسبب الأعداد الهائلة من الناس المرتبطين بالأرض المتاحة ولكن أيضا يسبب أن الزراعة في الدول النامية تتسم في الغالب بتكنولوجيات أولية بدائية وبالتنظيم الفقير ومحدودية من خلال رأس المال المادي والبشري، ويعتبر الفن التكنولوجي السائد في الزراعة مختلفا .

2-الإعتماد على الصادرات الأولية: إن معظم إقتصاديات الدول النامية تعتمد على إنتاج وتصدير المنتجات الأولية والمواد الخام (الزراعة، الوقود، الثروة السمكية، المواد الخام) في حين تعتبر الأنشطة الإقتصادية الأخرى بالنسبة لها أنشطة ثانوية (مثل الصناعة والأنشطة الخدمية).

وهذه السلع والمنتجات الأولية يتم تصدير معظمها في صورتها الخام والأولية باعتبارها أهم الصادرات التي تذهب إلى الدول الصناعية المتقدمة وبعض الدول النامية الأخرى.

فعلى سبيل المثال فبالنسبة للدول النامية غير الآسيوية نجد أن هذه المنتجات الأولية تشكل أكثر من % 70 من جملة صادراتها، وباستثناء الدول التي لديها وفرة كبيرة في البترول والمواد المعدنية والتعدينية الأخرى وبعض الدول القليلة الأسيوية التي تقوم بتصدير المنتجات المصنعة، وهي الدول حديثة التصنيع، فإن معظم صادرات الدول النامية من المواد الغذائية الأساسية، المحاصيل النقدية غير الغذائية والمواد الخام، وفي دول إفريقيا جنوب الصحراء، على سبيل المثال، نجد أن المنتجات الأولية تشكل أكثر من 80% من عوائد صادراتها الإجمالية

كما أن نمو صادرات الدول النامية (باستثناء الصادرات البترولية) يعتمد على متطلبات الدول المتقدمة من هذه المنتجات.

سابعا: الهيمنة والتبعية والحساسية للعلاقات الدولية:

في عديد من الدول النامية، نجد أن العنصر النهائي المؤكد الذي يسهم في تدعيم إنخفاض مستويات المعيشة ورفع درجة البطالة و عدم العدالة في توزيع الدخل هو عدم تكافؤ القوى السياسية والاقتصادية بين الدول الغنية وتلك الفقيرة فإن هذه العلاقات غير متكافئة لها أثارها و إنعكاساتها ليس فقط في قدرة الدول

[1] – ميشيل تودارو، مرجع سبق ذكره، ص108

الغنية والمتقدمة على السيطرة على مقدرات الأمور وفي السيطرة على أنماط التجارة الدولية، ولكن أيضا في قدرتها على السيطرة على التكنولوجيا العالمية ومفاتيحها وعلى المساعدات الأجنبية ورؤوس الأموال الخاصة التي يتم نقلها وتحويلها إلى الدول النامية، كما أن عملية التحويل العالمية من الممكن أن تخدم في عملية منع إستمرارية عملية التنمية في الدول النامية إن عملية نقل الأنظمة التكنولوجية والمؤسسية في الدول المتقدمة إلى الدول النامية بدون تكييفها وبما يتوافق مع ظروف تلك الدول غير ذي جدوى، بل وسيد عم ويكرس من التبعية والسيادة والسيطرة الدول المتقدمة على حساب الدول النامية [1].

المطلب الثالث: الصورة الاقتصادية الحالية لدول العالم النامي

تعيش دول العالم النامي أزمة اقتصادية طاحة، فقد انخفض متوسط الدخل الحقيقي للفرد في تلك الدول بمعدل 6 % في الفترة 1981 إلى عام 1987، الأمر الذي حدى بالاقتصاديين الذين يعرفون التنمية بأنها الزيادة في متوسط الدخل الحقيقي للفرد إلى تسمية عقد الثمانينات بعقد التنمية المفقودة في الدول النامية.[2]

- **واقع التنمية:**

يتميز الواقع التنموي بالبلدان النامية بالتأخر وضعف المؤشرات الاقتصادية الكلية، فالعديد من هذه الدول

– والدول الإفريقية على الخصوص – نصيبها من التجارة العالمية ضعيف جدا لا يتجاوز 2% تقريبا، و61% من الاستثمارات العالمية، ويعيش أكثر من 300 مليون إفريقي بأقل من دولار واحد في اليوم، وبين كل شعوب العالم فإن أكبر نسبة من الفقراء (48%) تعيش في إفريقيا[3].

و تعرف معالم هذه الدول تدهورا اقتصاديا وعدم استقرار ينعكس سلبا على التنمية، حيث تضاعفت المديونية الخارجية بشكل جعل من الصعب تحقيق جهود الإصلاح التي تبنتها، وهذا في ظل غياب المساعدات الدولية الفعلية، حيث أنه ورغم التزام الدول الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE تخصيص 0.7% من ناتجها المحلي الخام للمساعدات العمومية للتنمية، إلا أن الدفوعات لم تشكل سوى 0.25% و قدر الفارق بين المبلغ الملتزم به والمبلغ المدفوع فعلا ب 100 مليار في السنة.[4]

و رغم تحسن بعض المؤشرات الكلية ببعض الدول النامية كما تشير إليه إحصائيات صندوق النقد الدولي كإرتفاع معدلات النمو هذه البلدان إلى مستويات لم تعرفها من قبل، وذلك بفضل الإصلاحات الهيكلية التي فرضها عليها FMI، إلا أن هذه التحسينات كانت مكلفة وانعكست في آثار اجتماعية وخيمة وخطيرة، وإذا كان

---

[1] – ميشيل تودارو، نفس المرجع سابق،ص 114

[2] – أحمد علي دغيم،الطريق الى المعجزة الاقتصادية و القضاء نهائيا على البطالة، المكتبة الأكادمية، القاهرة، 2006، ص77

[3] - Saleh M. Nsouli et autre, La mondialisation et l'Afrique,F&D,FMI, volume 38, n°4, Dec 2001,P.2.

[4] – Mohamed Daouas, Afrique face aux défis de la mondialisation, F&D FMI ,volume 38, n°4, Dec 2001, P.4.

معدل النمو اللازم لكي تتدارك دول كبلدان إفريقيا مستوى الحياة لباقي البلدان النامية هو 67 فإن هذه البلدان تبقى بعيدة جدا عن تحقيق هذا الهدف .

وعلى العموم يتميز الواقع التنموي بالبلدان النامية مجملة من المواصفات تشير إليها كالتالي:

– شروط جغرافية و ديمغرافية غير ملائمة (الانفجار السكاني) حيث أثر ارتفاع المواليد على السكان الواقعين دون من العمل نظرا لكون الكتلة السكانية الأكبر في هذه الدول تقع في الأعمار الصغيرة مما يرفع من معدلات الإعالة بين السكان والتي بلغت 93.6 % مقابل 50% في البلدان المتقدمة التي تتناقص في مجتمعانا أعداد أصحاب الأعمار الصغيرة[1].

– مخاطر السياسات الاقتصادية الكلية وضعف أدائها.

– سوء التسيير و على الخصوص سوء تسيير النشاطات الاقتصادية من إنتاج وتصدير

– عدم الاستقرار السياسي و كثرة النزاعات.

– مشاكل الأمية وضعف التعليم حيث تضاعف معدل الأمية ثلاث مرات بهذه البلدان في القرن العشرين، ولا تزال نسبة كبيرة من الأطفال لم تلتحق بالمدارس الابتدائية إذ تقدر نسبة الملتحقين ب 69% فقط بالنسبة للذكور و50% بالنسبة للإناث، مع العلم أن 39% من الملتحقين يتسربون قبل إلقاء المستوى الابتدائي، هذا مع انتشار عمالة الأطفال حيث يدخلون في سن مبكرة إلى قطاع العمل بدافع الظروف المعيشية الصعبة.

المديونية الخارجية الثقيلة وما تعكسه من آثار سلبية على الاقتصاد، حيث وخلال خمس سنوات من 1978 إلى 1982 انتقلت مديونية العالم الثالث من 350 إلى 626 مليار دولار[2].

– الفقر و تدهور الظروف المعيشية والصحية والغذائية للأفراد مما يخفض من متوسط عمر القوى العاملة .

– عدم وجود عدالة توزيعية للدخل.

إضافة إلى ذلك[3] :

– ضآلة القدرة على الاستثمار، ويعني ذلك انخفاض حجم إجمالي الاستثمارات السنوية بسبب انخفاض معدل ادخار الأفراد و شيوع ظاهرة الاكتناز وتهريب رؤوس الأموال إلى الخارج و تزايد قيمة الواردات.

– ضآلة القدرة على زيادة حجم العمالة المنتجة المحلية سنويا ، و يرجع ذلك إلى العديد من الأسباب و منها :قلة الاستثمارات الصافية سنويا، عدم استغلال الطاقة الإنتاجية استغلالا كاملا، توقف إنشاء العديد من المشروعات.

---

[1] – كلتم علي الغانم الغانم، مشكلات التنمية البشرية في الدول النامية ، مجلة الكلمة، العدد 54 ، لبنان، 1994 ، ص128 :

[2] – Salah MOUHOUBI, l'Algérie et le TIERS–MONDE face à la crise, édition ATTARIK, (s.p.p), 1990, p.96

[3] – أحمد على دغيم، مرجع سبق ذكره، ص ص79 – 134

– الانخفاض الهائل للإنتاجية الوطنية : و أدى ذلك إلى هبوط معدلات التنمية الاقتصادية هته الدول و معاناة

شعوبها من أزمات اقتصادية تتفاقم حدها مع الوقت، ويرجع ذلك الانخفاض إلى العديد من الأسباب و التي منها:

*** انخفاض مستوى التعليم بدرجة هائلة.**

*** انخفاض مستوى الصحة بدرجة كبيرة.**

*** سوء الظروف الاجتماعية.**

*** تفشي البطالة المقنعة.**

*** هجرة المهارات و الكفاءات إلى الخارج.**

*** قلة الأبحاث العلمية و العملية في المجالات المختلفة.**

*** القصور في البنية الأساسية وإهمال صيانتها.**

*** صغر حجم السوق.**

المبحث الثاني: مؤشرات التنمية الاقتصادية في الدول النامية

إستدعى موضوع التنمية الإقتصادية، خلال الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية خاصة إهتماما كبيرا من طرف رجال الإقتصاد والسياسة على حد سواء، وذلك أن الفكر الإقتصادي آن ذاك شهد تحولات عميقة في إتجاهاته وطبيعة إهتماماته، إرتبطت في جانب كبير منها بحركة التحرر و الإستقلال السياسي لما صار يعرف لاحقا بالدول النامية التي وجدت نفسها في مواجهة تحديات كثيرة إرتبطت بحتمية تجاوز حالة التخلف الإقتصادي والإجتماعي الذي خلفه المستعمرون بها، الأهمية الإستراتيجية التحدي الإنماء بهذه الدول حديثة الإستقلال أنذاك، دفع برجال الإقتصاد رأسماليين و إشتراكيين على حد سواء، إلى تركيز إهتمامهم على بحث قضية التنمية بإشكالاتها وأبعادها المختلفة بشكل لم يسبق وأن لقيته أيا من الظواهر الإقتصادية الأخرى.

إن عدم نجاح الكثير من الدول النامية في بلوغ مستويات التطور المنشودة، إذ لا زالت الدول النامية على حالها الإقتصادي والإجتماعي المتخلف، إلا القليل منها التي بدأت إقتصادياتها تتميز ضمن مجموع

الإقتصاديات النامية، وفشل معظم جهود التنمية التي بذلت في سبيل ذلك ، وإن كانت تؤشر أو تدل على الكثير من الأمور إلا أنها تدل أكثر على مدى تعقد العملية التنموية ومدى تداخل عناصرها ومحدداتها.

المطلب الأول: مفاهيم حول النمو الاقتصادي والتنمية الإقتصادية

عندما تميز مجموعة معينة من الدول عن غيرها من الدول التي تختلف عنها، فإنه يجب توخي الدقة في المصطلحات التي تصف عملية التنمية بذاتها، إذ يستخدم مصطلحا النمو الإقتصادي (Croissance Economique) والتنمية الإقتصادية (Développement Economique) بالتبادل للدلالة على نفس الشيء، في الوقت الذي توجد فيه إختلافات جوهرية بينهما. إذ عادة ما يتم وقوع نوع من الخلط أو عدم التفرقة بين النمو الإقتصادي والتنمية الإقتصادية، وهذا لوجود علاقة بين المفهومين.

أولا: مفاهيم حول النمو الاقتصادي:

إن مفهوم النمو الاقتصادي أصبح اليوم أهم مصطلح إقتصادي يتناول من قبل الباحثين والسياسيين على حد سواء وفي مختلف المجتمعات كما يعتبر النمو الاقتصادي من الأهداف السياسية للحكومات في مختلف بلدان العالم النامية والمتقدمة على حد سواء، بل أصبح الشغل الشاغل للهيئات التشريعية والمجالس التنظيمية للدول ومن ثم أصبحت مناقشة الميزانية وأسعار العملات ومعدلات النمو والتضخم من أهم إسهامات المنظرين الإقتصاديين-

1-) تعريف النمو الاقتصادي: لقد تعددت تعاريف النمو الإقتصادي، فإصطلح النمو الإقتصادي يشير إلى إرتفاع الدخل القومي أو نصيب الفرد من الدخل القومي أو الناتج القومي، فعندما يزيد الإنتاج من السلع والخدمات في دولة ما بأي شكل من الأشكال، فإن ذلك يسمى بالنمو الاقتصادي[1].

كما يعرف بالزيادة المستمرة في كمية السلع والخدمات المنتجة من طرف الأفراد في محيط إقتصادي معين[2]. غير أنه هناك من يعرف النمو الاقتصادي بالزيادة الكمية لكل من الدخل الوطني والناتج الوطنية.[3]

أما الإقتصادي (S . KUZNETS) في كتابه " النمو والهيكل الإقتصادي" يعرف النمو الإقتصادي كما يلي:" النمو الإقتصادي هو أساسا ظاهرة كمية وبالتالي يمكن تعريف النمو الاقتصادي لبلد ما بالزيادة المستمرة للسكان والناتج الفردي"[4]

ويعرف جون ريفوار النمو الاقتصادي بالتحول التدريجي للاقتصاد عن طريق الزيادة في الإنتاج البلدة.[5]

---

[1] – ماليكوم جيلز وأخرون، ترجمة د. طه عبد الله منصور و أخرون" .إقتصانيات التنمية"، دار المريخ للنشر، العربية السعونية 1995، ص 31

[2] – صوالبلي صدر الدين ، مرجع سابق الذكر، ص 25

[3] –محمد مدحث مصطفى وسهير عبد الظاهر أحمد، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية"، مكتبة الإشعاع الفنية، مصر 1999، ص 39

[4] –Régis Bénichi et marc nouschi, « la croissance aux XIX siècles ». 2 ème édition marketing, paris, 1999.44

[5] – – صوالبلي صدر الدين، نفس مرجع سابق،ص 25

ومن التعاريف السابقة يمكن أن نستنتج أن النمو الإقتصادي يعرف بالزيادة في إجمالي الدخل للبلد، مع كل ما يحققه من زيادة في نصيب الفرد من الدخل الحقيقي. وهو بذلك يبقى مجرد مفهوم كمى منعزل مرتبط أساسا ببعض التغيرات الكمية التي تعرفها بعض المتغيرات الإقتصادية.

ومن التعاريف السابقة يمكن أن تستخرج الخصائص الأتية[1] :

*** يجب أن يترتب على الزيادة في الدخل الليل زيادة في دخل الفرد الحقيقي، أي أن معدل النمو الإقتصادي هو عبارة عن معدل نمو الدخل الوطني مطروح منه معدل نمو السكان. ولذلك يتعين على الدول التي يزيد عدد سكانها بمعدلات كبيرة(في معظمها من قبيل الدول النامية و على الأخص شديدة الفقر).**

*** أن تسعى إلى تحسين أوضاعها والإهتمام بمعالجة قضية تزايد سكانها، وإلا فإن مجهوداتها قد لا تحقق تقدما واضحا.**

*** أن تكون الزيادة في دخل الفرد حقيقية، أي الزيادة النقدية في دخل الفرد مع عزل أثر معدل التضخم**

*** يجب أن تكون الزيادة في الدخل على المدى الطويل (Croissance a long teme)، أي أنها لا تختفي بمجرد أن تختفي الأسباب.**

2) أنواع النمو الاقتصادي

يمكن تصنيف أنواع النمو الاقتصادي إلى[2]:

– أ. النمو الإقتصادي الموسع (La croissance extensive): يتمثل هذا النمو في كون نمو الدخل يتم بلغ معدل نمو السكان، أي الدخل الفردي يكون ساكنا.

- ب. النمو الإقتصادي المكثف (La croissance intensive):

يختلف هذا النمو عن النمو الموسع كون نمو الدخل فيه يفوق نمو السكان، وبالتالي فإن الدخل الفردي يرتفع و عليه فإن المرور من النمو الموسع إلى النمو المكثف يمثل نقطة الإنقلاب، أين يتحول المجتمع تماما و الظروف المعيشية و الإجتماعية تتحسن.

ثانيا: مفهوم التنمية الإقتصادية

تعد التنمية الإقتصادية مسألة إجتماعية وسياسية تحتل مكانة بارزة في المسائل العالمية، منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وتحتل دراسة التنمية الإقتصادية ومشاكلها اليوم مركز الصدارة التي يبحث فيها الفكر الإقتصادي العالمي.

---

[1] – محمد عبد العزيز عجينة و إيمان عطية ناصف، " التنمية الإقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية "، كلية التجارة، الإسكندرية 2000، ص 51

[2] – la croissance aux XIX ème et xx ème siècles histoire économique . marc nouschi, Régis Bénichi, contemporaine, édition ELLIPSES, 1990 P45.

– 1. تعريف التنمية الإقتصادية:

إن التنمية الإقتصادية هي تقدم المجتمع عن طريق إستقطاب أساليب إنتاجية جديدة أفضل، ورفع مستويات الإنتاج من خلال إنماء المهارات والطاقات البشرية وخلق تنظيمات أفضل، هذا فضلا عن زيادة رأس المال المتراكم في المجتمع، والتنمية الإقتصادية لا تشمل فقط على تغيرات إقتصادية معينة بل تتضمن كذلك تغيرات هامة في المجالات الإجتماعية الهيكلية والتنظيمية. فالتنمية الإقتصادية تتضمن زيادة في الدخل الوطني أو الإنتاج الوطني الحقيقي، وكذالك في نصيب الفرد منه ، و هذا التحسن في الدخل أو الإنتاج يساعد على زيادة الإدخار مما يدعم التراكم في رأس المال والتقدم التكنولوجي في المجتمع، وتساعده هذه بدورها على دعم الإنتاج والدخل، بالإضافة إلى هذه المتغيرات تشتمل التنمية الإقتصادية كذلك على تحسين كل من المهارة والكفاءة وقدرة العامل على الحصول على الدخل، وتنظيم الإنتاج بطرق أفضل، وتطوير وسائل النقل والمواصلات، وتقدم المؤسسات المالية، وزيادة معدل التحضر في المجتمع، وتحسين مستوى الصحة والتعليم وتوقعات الحياة وتحسين التجهيزات المتاحة للسياحة والإستجمام و غيرها [1].

كما تعرف التنمية الإقتصادية كسياسة إقتصادية طويلة الأجل لتحقيق النمو الاقتصادي، بأنها عملية يزداد بواسطتها الدخل الوطني الحقيقي للاقتصاد خلال فترة زمنية طويلة، وإذ كان معدل النمو أكثر من معدل نمو السكان فإن متوسط دخل الفرد الحقيقي سيرتفع [2].

كما تعرف التنمية الإقتصادية أيضاء بأنها مجموعة من الإجراءات والتدابير الهادفة إلى بناء آلية إقتصادية ذاتية تتضمن زيادة حقيقية لدخل الفرد لفترة طويلة[3].

ويعرف الإقتصادي بول بران (Paul Baran التنمية الإقتصادية بأنها الزيادة على مر الزمن في إنتاج السلع المادية بالنسبة للفرد[4] ولعل أهم ما جاء به هذا التعريف ما يلي:

– أ إن عملية التنمية تقتضي إيجاد مركز ذاتي أو عضوية إقتصادية تضمن زيادة إنتاج السلع على مر الزمن.

– ب إن الزيادة المطلقة في إنتاج السلع ليست مؤشر للتنمية الإقتصادية وإنما يجب أن يحقق زيادة السلع بالنسبة للفرد.

ولقد إختلف الكتاب في تعريف التنمية الإقتصادية، لأنها تحتوي على تطور شامل لجميع أجزاء النظام الإقتصادي، كما أنها تؤدي إلى تعديل العلاقات المختلفة التي تربط عناصر هذا النظام بعضها ببعض خاصة وأن التنمية الإقتصادية تقترن بنمو السكان، ويتراكم رأس المال وتطبيق الإبتكارات الجديدة في أساليب الإنتاج وتغير توزيع الإنفاق الوطني بين الإستهلاك والإدخار وأيضا توزيع الدخل بين الشرائح الإجتماعية، فلا يوجد

---

[1] – محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد على الليثي، "التنمية الإقتصانية نظريتها و سياستها"، مؤسسة شهاب، الإسكندرية، 1994، ص 2.

[2] – كمال يكري، "التنمية الاقتصاية "، الدار الجامعية، مصر، 1993، ص 63

[3] – عبد الرحيم بوداقجي، "التنمية الإقصائية "، مشيرية ال الجامعية، دمشق،1977،ص 4

[4] – محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد على الليثي، تقفس المرجع، ص 7

إنفاق ما بين الإقتصاديين حول تعريف التنمية الإقتصادية، و هذا الإختلاف حسب المدارس الفكرية الإقتصادية وهنا تميز بين ثلاث فرق بين الإقتصاديين[1]:

– الفريق الأول: يحاول تعريف التنمية الإقتصادية إنطلاقا مما تحققه من زيادة في الدخل أو الإنتاجية أو الإستهلاك

– الفريق الثاني: يرى التنمية الإقتصادية على أنها إحدات تغيير و تبديل في الهيكل الإقتصادي للبلد.

– الفريق الثالث: يرى التنمية الإقتصادية أنها تحصين في الرفاهية الإقتصادية لشعوب هذه البلدان.

وحسب الإقتصادي "ماليكوم جيلبز" فإن التنمية الإقتصادية تتضمن تغيرات أساسية في الهيكل الإقتصادي بالإضافة إلى إرتفاع نصيب الفرد من الدخل، وأن أهم تغيبزين أساسيين في الهيكل الإقتصادي هما إرتفاع إسهام الصناعة في الناتج القومي (مع إنخفاض في إسهام الزراعة) وتزايد نسبة سكان المدن من سكان الريف بالإضافة إلى أن الدولة التي تدخل التنمية الإقتصادية تمر عادة بمراحل تزايد النمو السكاني تم تناقصة، وفي خلال تلك المرحلة يتغير هيكل التركيب العمري تغييرا كبيرا، كما تتغير أنماط الإستهلاك أيضا، حيث لا يتفق الناس كل دخولهم على الضروريات الأساسية، بل يتحولون إلى إستهلاك السلع المعمرة وكذلك السلع والخدمات اللازمة للاستمتاع بوقت الفراغ والعنصر الرئيسي الثالث في التنمية الإقتصادية هو أن يكون السكان الدولة النصيب الأكبر في الإسهام في عملية التنمية الإقتصادية التي ينتج عنها تلك التغييرات الهيكلية، ويمكن مشاركة الأجانب في ذلك، ولكن لا يمكن أن يقوموا بالعملية برمتها، والإسهام في عملية التنمية يتضمن المشاركة في الإستمتاع بالمنافع التي تحققها التنمية بينما إذا كان النمو ينعم به الأقلية الصغيرة التي تمتلك الثروة سواء من الأجانب أم المواطنين فإنه لا يعد تنمية .[2]

ويرى الكاتب هذا أن النمو الاقتصادي يتضمن بالأساس نمو الناتج الوطني دون حصول تغيرات مهمة وملموسة في الجوانب الأخرى، بينما تعني التنمية إضافة إلى نمو الناتج الوطني حصول تغييرات وتطورات في المجالات

الإقتصادية والإجتماعية والسياسية والثقافية، وفي التشريعات والأنظمة التي تحكم هذه المجالات، وهذا يشير إلى أن النمو يتحقق في مجتمع جرت فيه هذه التغييرات في فترات سابقة كما هو الحال في الدول المتقدمة حاليا، ما

يعني حنوت نمو الناتج الوطني دون أن يرافق ذلك تغييرات واسعة وملموسة في الجوانب المختلفة في حين أن إجراء مثل هذه التغييرات يعتبر أمرا ضروريا في حالة التنمية لتحقيق زيادة في معدل الدخل الفردي بصورة مقبولة تسمح بتقليل درجة التخلف، وصولا إلى القضاء عليه[3].

---

[1] – محمد عبد العزيز عجينة ومحمد على البنى، نفس المرجع ص 70

[2] – ماليكوم جيلبز واخرون، مرجع سبق ذكره ،ص 31–32

[3] –فليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دارالكتاب العالمي، عمان ، الاردن، 006ن ص 178

2. أهداف التنمية الإقتصادية

تختلف أهداف التنمية الإقتصادية من دولة الأخرى ، ويعود ذلك إلى ظروف الدولة وأوضاعها الإجتماعية الإقتصادية، الثقافية والسياسية، كما أن الأهداف تتباين وفقا لحجم البلد و عدد سكانه ومعدل تزايده، وكذلك تختلف الأهداف تبعا للمرحلة التي وصل إليها البلد من التطور ، ولكن هناك أهداف أساسية تسعى إليها الدول النامية في خططها الإنمائية، ويمكن حصر أهم هذه الأهداف فيما يلي:[1]

– أ. زيادة الدخل الوطني: تعتبر زيادة الدخل الوطني من أولى أهداف التنمية الإقتصادية في الدول النامية بل هي أهم هذه الأهداف على الإطلاق ، وذلك لأن الغرض الأساسي الذي يدفع هذه البلاد إلى القيام بالتنمية الإقتصادية إنما هو فترها وإنخفاض مستوى معيشة أفرادها وتمر عدد سكانها، ولا سبيل إلى القضاء على هذا الفقر بإنخفاض مستوى المعيشة وتحاشى تفاقم المشكلة السكانية إلا بزيادة الدخل الوطني.

فحسب تقرير التنمية البشرية، فقد تبين أن 20% الأكثر غنى في العالم يحصلون على 82% من الدخل العالمي، في حين يحصل 20% الأكثر فقرا في العالم على 4. 1% فقط من هذا الدخل[2].

زيادة على ما سبق، يمكن إضافة بعض الأهداف الأخرى المتمثلة في[3]:

– تهدف التنمية إلى أحداث سلسلة من التغييرات الوظيفية والهيكلية اللازمة لنمو المجتمع، وذلك بزيادة قدرة أفراده على إستغلال الطاقة المتاحة إلى أقصى حد ممكن، لتحقيق أكبر قدر من الحرية والرفاهية الإقتصادية بمعدل أسرع من معدل النمو الطبيعي.

– تهدف التنمية إلى توسيع فرص الحريات والقدرات الموضوعية للناس في التعليم والصحة والسياسة والإقتصاد و غيرها، دفعا بإتجاه إحداث التغييرات اللازمة لتمكين الإنسان من الرفاه والحرية معا.

– تهدف التنمية إلى تأمين الزيادة المستمرة في متوسط دخل الفرد عبر فترة ممتدة من الزمن، وإلى إنشاء التنظيم السياسي الممثل المصالح القوى صاحبة المصلحة الحقيقية في التنمية وإلى إيجاد أعداد وفيرة من الكفاءات

الإدارية والتنظيمية، وإلى إجراء تغييرات في القيم والعادات وفي بعض التنظيمات والمؤسسات السائدة أو خلق مؤسسات وتنظيمات جديدة.

إن زيادة الدخل الوطني في أي بلد تحكمه عوامل معينة ، كمعدل الزيادة في السكان وإمكانيات البلد المادية والفنية، مئة كلما كان معدل نمو السكان كبيرا كلما أضطرت الدولة إلى العمل على تحقيق نسبية أعلى للنمو

---

[1] – محمد عبد العزيز عجيمة و محمدعلي الليثي، مرجع سبق ذكره، ص 70–75

[2] – تقرير التنمية البشرية، برنامج الامم المتحدة الإنمائي ، نيويورك، 2006،ص 336

[3] – ابراهيم حسين العسل، التنمية في الفكر الاسلامي مفاهيم معوقات اساليب، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ط 1،2006،ص26

في دخلها الوطني الحقيقي، غير أن حدود هذه الزيادة تتوقف على إمكانيات الدولة، فكلما توفرت أموال أكثر كلما أمكن تحقيق نسبة أعلى للزيادة في الدخل الوطني الحقيقي، وبالعكس كلما كانت هذه العوامل نادرة فإن نسبة ما يمكن تحقيقه من الزيادة في الدخل الوطني الحقيقي عادة ما تكون صغيرة نسبيا .

ب رفع مستوى المعيشة: يعتبر تحقيق مستوى مرتفع للمعيشة من بين الأهداف الهامة التي تسعى التنمية الإقتصادية إلى تحقيقها في الدول النامية، ذلك أنه من المتعذر تحقيق الضروريات المادية للحياة من مأكل ملبس، مسكن و غيره وتحقيق مستوي ملائم للصحة والثقافة ما لم يرتفع مستوى معيشة السكان في هذه المناطق وبدرجة كافية لتحقيق هذه الغايات.

إن تحقيق هذا الأخير لا يقف عند خلق زيادة في الدخل الوطني فحسب، بل يجب أن ترتبط هذه الزيادة بتغيرات جذرية في هيكل الزيادة السكانية، لأن زيادة السكان بنسبة أكبر من نسبة زيادة الدخل الوطني تجعل من غير الممكن تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل ومن ثم إنخفاض مستوى المعيشة.

– ج. تقليل التفاوت في الدخول والثروات: إن التفاوت في توزيع الثروات والدخول يؤدي إلى إصابة المجتمع عادة بأضرار جسيمة، حيث يعمل على تردده بين حالة من الغنى المفرط وحالة من الفتر المدقع، هذا بالإضافة إلى أنه غالبا ما يؤدي إلى إحدات إضطرابات شديدة فيما ينتجه المجتمع، ذلك لأن الطبقة الغنية التي تستحوذ على كل الثروة ومعظم الدخل لا تتفق كل ماتحصل عليه من أموال بسبب صغر مبلغها الحدي للاستهلاك وهي تكتنز الجزء الأكبر ، مما يحصل عليه من دخول عكس الطبقات الفقيرة التي يدفعها ارتفاع مبلغها الحدي للاستهلاك إلى إنفاق كل ما تحصل عليه من أموال وهذا الجزء.

المكتنز يؤدي في الأجل الطويل إلى ضعف قدرة الجهاز الإنتاجي وزيادة تعطل العمال، ومن هنا تظهر أهمية التنمية الإقتصادية في التقليل من التفاوت في توزيع الدخول والثروات تعديل التركيب النسبي للاقتصاد الوطني تسعى التنمية الإقتصادية إلى التقليل من سيطرة الزراعة على الإقتصاد، وإفساح المجال للصناعة لتلعب دورها إلى جانب بقية القطاعات وبذلك تضمن القضاء على التقلبات التي تصيب النشاط الإقتصادي الوطني نتيجة لسيطرة الزراعة عليه أو على الأقل تضمن التخفيف من حدتها.

المطلب الثاني: محددات التنمية الاقتصادية ومنافعها

تختلف المحدادات والمتغيرات التي تتحكم في التنمية باختلاف اقتصاديات الدول كما تعكس التنمية آثار يترتب علها منافع و أعباء على إقتصاد الدولة ككل ومن هنا يمكن حصر هذه المحددات ومنافع في النقاط التالية:

-1) محددات التنمية الاقتصدية

تتوقف التنمية الإقتصادية على العديد من المتغيرات والمحددات، والتي من بينها :

- كمية النقود المحلية المتاحة سنويا لتنفيذ استمارات جديدة .

- حجم الحصيلة السنوية من العملات الأجنبية .

- درجة الاستقرار الاقتصادي والسياسي و الاجتماعي.

-المزايا التي تمنح للمستثمرين الأجانبه.

- درجة تحسن مستوى التعليم والتدريب والصحة والظروف الاجتماعية.

- درجة تحسن نوعية الاستثمار الإجمالي.

- درجة تغير الهيكل الاقتصادي لغير صالح القطاع في الإنتاجية الأقل.

-2) منافع التنمية الاقتصادية و أعباؤها :

نتيجة لعملية التنمية يمكن للمجتمع أن يحقق العديد من المنافع و التي تعود بالإيجاب على رفاهيته وتقدمه وفي المقابل فقد أكدت تحارب الكثير من الدول خاصة الصناعية أن للتنمية الاقتصادية أعباء وتكاليف إلى جانب ما تحققه من منافع، ويمكن للتنمية الاقتصادية أن تحقق ثلاثة منافع متميزة وذلك من خلال ما تتركه من آثار على كل من[1]:

- **مستوى المعيشة.**
- **توزيع الدخل الوطني.**
- **نمط المعيشة.**

أما بالنسبة للأعباء فلعل من أهمها تلك التضحيات التي يتوجب على المجتمع تحملها في الحاضر في سبيل الحصول على منافع التنمية في المستقبل (أو تكلفة الفرصة الضائعة للتنمية)، أضف إلى ذلك ما تتسبب به التنمية أحيانا من أعباء اجتماعية وأخرى فردية.

فالتنمية تخلق ضغطا على الموارد المتاحة، وتطلب استثمارا مكتفا لها في إنتاج السلع والخدمات وتطوير تحسين التعليم والصحة والبنية التحتية، ولا يتوقع لهذه الاستمارات أن تعود على المجتمع منافع فورية وإنما تعكس مدى استعداد.

المطلب الثالث:مؤشرات التنمية و معايير التصنيف

[1] - أسامة بشير الدياغ و أنيل عبد الجبار الحومرد، المقدمة في الاقتصاد الكلي، دار المناهج، الأردن، 2002، ص ص : 411-415.

يعتمد رجال الإقتصاد والمختصون في دراستهم التنمية في أبعادها المختلفة على مجموعة من العوامل والمتغيرات، تساعدهم على الفهم الصحيح للعملية، و على ترتيب وتصنيف مستوياتها، سواء كان ذلك على مستوى الإقتصاد الواحد، أو على مستوى الإقتصاديات المختلفة مقارنة بعضها ببعض.

أولا: مؤشرات التنمية:

يقصد بمؤشرات التنمية مجموع المعطيات الإقتصادية والإجتماعية والسياسية، التي يمكن اعتمادها في تقييم مستوى تقدم بلد ما نحو أهداف التنمية و غايتها، وتتمثل هذه المؤشرات في:

1-) العوامل الإقتصادية: تتمثل هذه العوامل في[1]:

- 1.1 المعدل السنوي لنمو السكان: يشير إلى عدد السكان الموجودين فعلا في منطقة معينة وفي وقت معين، ويلعب معدل خصوبة المرأة و الثقافة، دورا بارزا في إرتفاع وانخفاض هذا المؤشر.

-2.1 دليل التنمية البشرية: هو مؤشر مركب يغطي ثلاثة أبعاد لرفاه الإنسان، هي" الدخل والتعليم والصحة" والغرض من هذا الدليل ليس إعطاء صورة كاملة للتنمية البشرية، وإنما تقديم مقياس يتجاوز الدخل، وهذا على اعتبار أن هذا الدليل يعتبر ميزانا للتغيرات رفاه الناس ومقارنة مستويات التقدم في مناطق العالم المختلفة

-3.1 نصيب الفرد من الناتج المحلي: هو أحد الأدلة التفية التي يبنى عليها دليل التنمية البشرية، ويحسب بقسمة مجموع الدخل الوطني على عدد السكان .

-4.1 العاطلون عن العمل ومعدلات البطالة: هم الأشخاص الذين بلغوا سن العمل و يبحثون عنه ولم يجدوه ويحسب معدل البطالة بقسمة عدد العاطلين عن العمل على إجمالى القوة العاملة بالبلد.

-5.1 توزيع القوى العاملة حسب قطاعات النشاط (الصناعة، الزراعة والخدمات): يعطي هذا المؤشر التوزيع النسبي لمجموع القوى العاملة على القطاعات، وتجدر الإشارة هنا إلى أن نسبة العاملين في القطاع الخدماتي تعتبر من بين المؤشرات التي يعتمد عليها تحديد ما إذا كان البلد متقدما أو متخلفا إقتصادي.ا

-6.1 رصيد التعاملت مع الخارج في السلع والخدمات: هو حاصل الفرق بين إجمالي ما أستورد من السلع والخدمات، وبين ما صدر منها خلال فترة زمنية معينة .

-7.1 مجموع خدمة الدين: هو حاصل تسديدات أصل الدين و الفائدة التي يدفعها البلد لمجموع الدائنين إما نقدا وإما في شكل سلع أو خدمات.

-2) العوامل الإجتماعية: تتمثل هذه العوامل في:

- 1.2 العمر المتوقع عند الولادة: هو أحد المؤشرات الثلاثة التي يبقى على أساسها دليل التنمية البشرية و هو عدد السنوات التي من المتوقع أن يعيشها طفل حديث الولادة في حالة إستمرار أنماط الوفيات السائدة وقت ولادته على ما هي عليه طوال حياته .

-2.2 معدل الأمية: يشير إلى أولائك الذين يلغوا سن الخامسة عشر سنة وأكثر، ولا يعرفون الكتابة والقراءة .

[1] - قرير التنمية البشرية لعام 2005، مرجع سيق ذكره ص 11 3

3.2- الإنفاق على التعليم يشر إلى إجمالي ما يخصص للإنفاق على التعليم في أطواره المختلفة كنسبة مئوية من إجمالي الناتج الوطني .

4.2- معدل وفيات الرضع: يعبر عن إحتمال الوفاة خلال الفترة المحصورة بين تاريخ الولادة و إكتمال السنة الأولى من العمر بين كل ألف حالة ولادة حية .

5.2- معدل وفيات الأطفال: يعبر عن احتمال الوفاة خلال الفترة المحصورة بين تاريخ الولادة و إكتمال السنة الخامسة من العمر بين كل الف حالة ولادة حية .

6.2- معدل وفيات النساء: يعبر عن العدد السنوي المبلغ عنه لوفيات النساء نتيجة أسباب مرتبطة بالحمل بين كل مئة ألف حالة ولادة حية .

7.2- معدل الأطباء والمستشفيات: يحسب كنسبة إلى إجمالى العدد الكلي لسكان البلد، ويقاس بقسمة عدد السكان على العدد الكلي للأطباء ، و على عدد المستشفيات الموجودة بالبلد.

8.2- الإنفاق العام على الصحة: يعبر عن الإنفاق المتكرر من ميزانيات الحكومة، ومن القروض والمنح الخارجية، ومن صناديق التأمين الصحي الإجتماعية ، المخصص للرعاية الصحية .

9.2- عدد الأشخاص المصابون بفيروس فقدان المناعة المكتسبة (إيدز): يؤخذ كنسبة من إجمالى تعداد السكان بالبلد.

10.2 ضحايا الجريمة: هم النسبة المئوية من السكان الذين كانوا ضحايا أنواع معينة من الجرائم، أهمها السرقة والإعتداء الجنسي، والرشوة.

- 3) العوامل السياسية والإدارية

تعد هذه العوامل من أهم المؤشرات المعتمد عليها في قيادة وتوجيه عمليات التنمية بالدول النامية، وتتمثل أساسا في[1]:

1.3 سكان الحضر: هم سكان المناطق المعرفة بأنها حضرية، المتميزون بعلاقات اجتماعية، قيم أخلاقيا وإنسانية تختلف عن تلك التي نجدها في مجتمع البادية .

2.3 السكان الذين يستخدمون مرافق صرف صحي ملائمة: هم السكان الذين يقومون بتوصيل هذا المرافق بشبكة مجاري أو يتظام خزانات تعقين، أو يستخدمون المراحيض ذات الدفق والتصريف أو المكونة من حفر بسيطة أو حقر محسنة وذات تهوية.

[1] - - تقرير التنمية البشرية العام 2005، مرجع سيق تكرد،ص 211-212

3.3 السكان الذين يستخدمون مصادر مياه محسنة هم الذين يستخدمون المياه الجارية في قنوات توصيل عامة أو يستخدمونها من آبار ارتوازية يمضخة، أو من محمية أو من ينبوع محمي أو من تجمع مياه الأمطار .

4.3 نصيب الفرد من إستهلاك الكهرباء: يشير إلى حصة الفرد من الإنتاج الإجمالي الذي يشمل مجموع الطاقة الكهربائية باليد خطوط الهاتف الرئيسية تعتمد للدلالة على عدد الذين يرتبطون بخط هاتفي مشترك.

5.3 المشتركون في خدمة الهاتف المحمول: عدد الذين يستفيدون من خدمات اتصالات هاتفية لاسلكية.

6.3عدد السكان الذين تقل أعمارهم عن الخامسة عشر (15) سنة: هم الذين يعيشون في الغالب على إعالة ذويهم وبرفقتهم .

7.3 عدد السكان الذين بلغوا من العمر الخامسة والستين (65) سنة: وأكثرهم في الغالب فئة الذين توقفوا عن العمل إما بسبب التقاعد، أو لعجزهم الصحي، ويحتاجون لرعاية الدولة وخدماتها الإجتماعية والمادية .

8.3 العلماء والمهندسون العاملون في مجال البحث العلمي: هم الأشخاص المشتغلون بأعمال البحث والتطوير .

9.3 الإنفاق العسكري: هو مجموع نفقات الوزارات التي تهتم بتجنيد وتدريب وتأهيل الأفراد العسكريين بالإضافة إلى تكاليف بناء وشراء الإمدادات والمعدات العسكرية.

ثانيا: معايير تصنيف البلدان

بأساليب أربعة ، وهي بحسب مستوى التنمية البشرية ، بحسب الدخل، بكونها ضمن مجموعة عالمية رئيسية ويحسب الإقليم، ولا تعتبر هذه التسميات بالضرورة عن الحكم على مرحلة التنمية لبلد معين أو المنطقة معينة فكلمة بلد كما هي مستخدمة في تقرير التنمية البشرية تشير إلى أراض أو مناطق وفقا لما هو ملائما [1].

1-) التصنيف وفقا لمستوى التنمية البشرية: تصنف جميع البلدان المدرجة في دليل التنمية البشرية ضمن فئة مجموعات بحسب الإنجاز في التنمية البشرية، وفقا لما يلي[2]:

- بلدان ذات تنمية بشرية مرتفعة: يبلغ دليل التنمية البشرية فيها 0.800 و أكثر.

- بلدان ذات تنمية بشرية متوسطة: يكون دليل التنمية البشرية فيها محصور بين 0.500 و 0.799

- بلدان ذات تنمية بشرية منخفضة: يكون ذلك عندما يحقق دليل التنمية البشرية فيها أقل من 0.500

2)التصنيف وفقا لمستوي الدخل : تصنف جميع البلدان في مجموعات حسب الدخل، ويحسب تصنيفات البنك الدولي، وفقا لما يلي:

---

[1] -تقرير التنمية البشرية لعام 2005، ص 212

[2] - تقرير التنمية لسنة 2003 تعريف المصطلحات الاحصائية ،ص 271

- بلدان ذات دخل مرتفع: هي البلدان التي يصل متوسط الدخل السنوي للفرد فيها 9385 دولار أمريكي أو أكثر.

- بلدان ذات دخل متوسط: هي البلدان التي يكون متوسط الدخل السنوي للفرد فيها محصورا بين 766 و 9385 دولار .

- بلدان ذات دخل منخفض: هي البلدان التي يكون متوسط الدخل السنوي للفرد فيها 765 دولار أمريكي أو أقل

3) تصنيفات عالمية رئيسية تصنيف بلدان العالم وفقا لهذا المعيار إلى تفئة مجموعات عالمية هي: البلدان النامية، وسط أوربا وشرقها ورابطة الدول المستقلة، ومنظمة التعاون والتنمية الإقتصادية ولا تستبعد هذه المجموعات إحداها الأخرى (فمن شأن إحلال المجموعة مرتفعة الدخل في منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية محل مجموعة بلدان المنظمة، واستثناء جمهورية كوريا، أن بنتجا مجموعتين حصريئين على نحو متبادل). وحسب تقرير التنمية البشرية لعام 2002، فقد كان تصنيف بلدان العالم كما يلي:

البلدان النامية، وعددها 123 بلد، البلدان الأقل نموا ، وعددها 44 بلد بلدان شرق ووسط أوربا ورابعة الدول المستقلة، و عددها 25 بلد، بلدان منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية، و عددها 30 بلد، وبلدان منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية المرتفعة الدخل وعددها 23 بلد[1].

حيث يزال نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي يمثل أيضا إختيارا مقبولا لمتغيّر تصنيفي، ومع أن إجمالي الدخل القومي لا يُعد إختيارا كاملا بشكل واضح، فإنه يرتبط ارتباطا جيدا بالعديد من المؤشرات الأخرى التي يشيع استخدامها لتقييم تقدُّم البلدان، وهناك أيضا ميزة عملية مهمة وهي توفر البيانات ففي الغالب توجد بيانات كافية، كما تُتاح التقديرات المتعلقة بإجمالي الدخل القومي وحجم السكان في وقت مناسب يسمح بتحديث التصنيف سنويا[2].

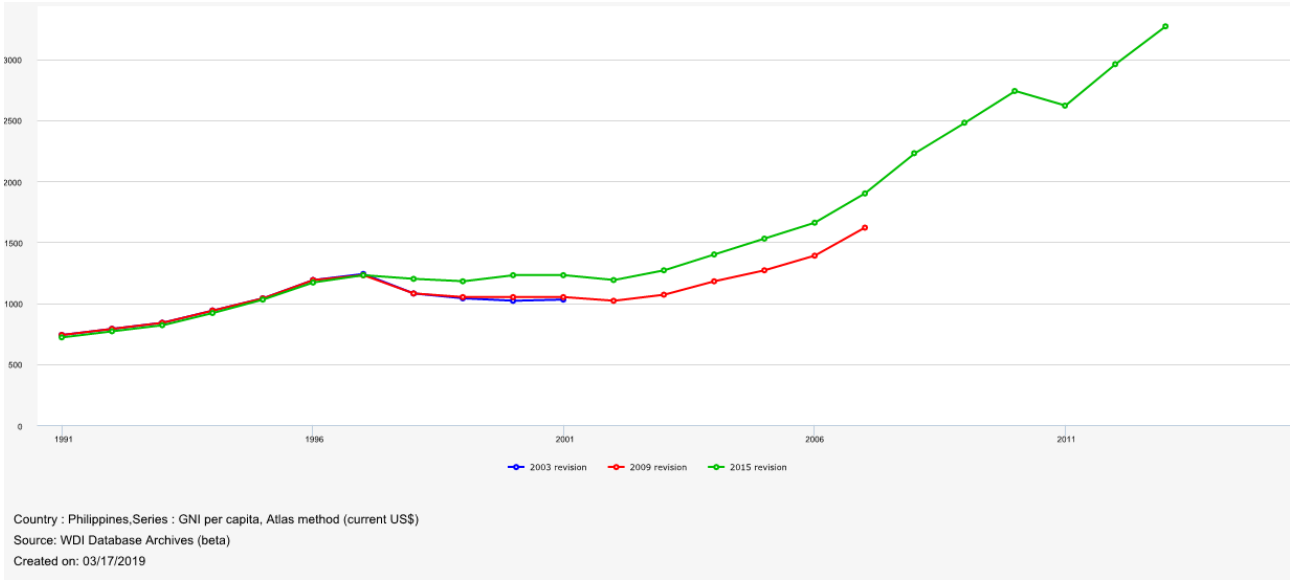
وكلا المقياسين عرضة لوقوع أخطاء يصعب تحديدها، لاسيما في البلدان ذات القدرات الإحصائية الضعيفة ويمكن أن يكون ذلك مصدرا للتقلُّب في التصنيف (أي التغيُّرات المفاجئة من تصنيف إلى التصنيف الذي يليه) نظرا لأن تقديرات نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي يتم تنقيحها من حين لآخر عند تحسُّن الطرق أو البيانات المصدرية المستخدمة، كإجراء تعداد جديد على سبيل المثال أو "إعادة تحديد أساس" احتساب تقديرات إجمالي الناتج المحلي، ويمكنك أيضا رؤية هذا الأثر بنفسك بإلقاء البنك الدولي اخترنا تقديرات نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي لثلاثة إصدارات في شهر أبريل/نيسان من تقرير مؤشرات التنمية العالمية تفصل بينها ستة أعوام: (2003 و2009 و2015) كما يبن الشكل التالي:

---

[1] - تقرير التنمية لسنة 2003 تعريف المصطلحات الاحصائية ،ص 275

[2] - البنك الدولي، مقال بعنوان تصنيف البلدان حسب الدخل ورقة عمل جديدة، https://bit.ly/2Te5PJQ يوم 2019/03/17 على 11:25

شكل رقم (05) **نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي على أساس تعادل القوة الشرائية (2003-2009-2015)**



المصدر البنك الدولي https://bit.ly/2TU74SW يوم 2019/03/17 على 11:30

نلاحظ انه، لقد تغيّر العالم منذ عام 2003 و 2002 فآنذاك، كان أكثر من نصف سكان المعمورة يعيشون في بلدان صُنِّفت على أنها بلدان منخفضة الدخل ثلثا هم في بلدين فقط هما الهند والصين، وفي عام 2014 أي بعد حوالي 25 عاما، تسبب النمو الاقتصادي في انتقال بعض البلدان إلى تصنيف أعلى، من بلد منخفض الدخل إلى بلد متوسط الدخل أو من بلد متوسط الدخل إلى بلد مرتفع الدخل، وصار هناك أقل من 10 في المائة من سكان العالم يعيشون في 31 بلدا منخفض الدخل في عام 2014، كما أن 70 في المائة ممن كانوا يعانون الفقر المدقع يعيشون الآن في بلدان متوسطة الدخل، وإن كان معدل الفقر المدقع في البلدان منخفضة الدخل مرتفعا للغاية عند حوالي 50 % .

وقد يكون أحد التعديلات البسيطة و الجذابة نسبياً هو توفيق حد الدخل المنخفض مع الحد الفاصل المستخدم كأحد المدخلات لتحديد الأهلية للاستفادة من ذراع البنك الدولي المعنية بتقديم القروض الميسرة (المؤسسة الدولية للتنمية) المحدد حاليا بمبلغ 1215 دولارا مقارنةً بالحد الفاصل للبلدان منخفضة الدخل وهو 1045 دولارا، ويشكّل هذا مصدرا للالتباس لكثير من المستخدمين ممن يميلون بالفعل إلى تساوي الحدين، وقد يكون هناك خيار آخر وهو تحديد مجموعة إضافية من الحدود بناءً على الترتيب النسبي للبلدان

وذِكر الشرائح الربعية ثم تثبيت هذه الحدود بالقيمة الحقيقية بعد ذلك، ربما كنظام تجريبي بالتوازي مع النظام القائم، وهناك خيارات وإمكانيات أخرى كثيرة[1].

المبحث الثالث: تأثير الشركات متعددة الجنسيات على التنمية المحلية لدول النامية

كان الإعتقاد السائد في الدول النامية أن الإستثمار الأجنبي المباشر، يعد وسيلة لتحويل الموارد الإقتصادية من الدول المضيفة إلى الدول مصدر هذه الإستثمارات، غير أن واقع الحال يثبت أن معظم الدول النامية أصبحت تتجه وبشكل تنافسي نحو جذب ما أمكن من هذه الإستثمارات، لتأكدها مما لهذه الأخيرة من دور كبير قد تؤديه في تطوير إقتصادياتها الوطنية.

فالإستثمارات الأجنبية المباشرة، بإعتبارها حزمة من رؤوس أموال نقدية، ومعدات وتكنولوجيا و معارف تنظيمية وتسويقية ... إلخ، فإنها تؤدي أدوارا إيجابية في تعريض الفجوة التي تعانيها الإقتصاديات النامية في جميع هذه المجالات، كما قد تخلق بها نوعا من الديناميكية الإقتصادية من خلال مانولده من أثار دفع أمامية وخلفية في مختلف قطاعات النشاط الإقتصادي.

المطلب الأول: الآثار الاقتصادية الايجابية لشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية

تقدم اليوم الدول النامية العديد من المزايا والتسهيلات والحوافز لفائدة المستثمرين الأجانب تشجيعا لهم على الإستثمار بها، فذلك من قناعتها بما قد يكون لهذه الإستثمارات من آثار إيجابية على إقتصادياتها هذه الآثار نحاول إبراز وتحليل ما أمكن منها.

أولا: التأثير الإيجابي على تنمية القطاعات الاقتصادية

إن تحقيق التنمية بشتى أشكالها هو أحد الأهداف الأساسية في كل مجتمع من المجتمعات غير أن تحقيق التنمية لا يمكن أن تتم بمعزل عن القيام بالإستثمارات في شتى الميادين ولذلك، فإن تنمية أي قطاع من القطاعات الإقتصادية يتم من خلال توجيه الإستمارات إلى تلقى القطاع وتقديم التسهيلات كافة التي من شأنها الإنفاق وحشد الأموال في هذا القطاع التأمين الإحتياجات الإستثمارية اللازمة للعمل في هذا القطاع فيرتفع من جراء ذلك أداؤه وتزداد عوائده ويشهد تطورا في خدماته ومنتجاته كما ونوعا.

و من المؤشرات التي تبين الدور التنموي للإستثمارات ما يلي[2] :

– الإنفاق على تأمين التكنولوجيا المتطورة التي تؤدي إلى تقليل التكاليف وتقديم الخدمات والمنتجات ذات النوعية عالية الجودة .

[1] –البنك الدولي، نفس الرجع السابق https://bit.ly/2Te5PJQ

[2] – مروان شموطه، كنجو عبود كنجو، أمس الإستثمار" الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، مصر ، 2000 ،ص27

– حل مشكلة البطالة والجهل والفقر من خلال تشغيل القوى العاملة وتأمينها وإعدادها وتدريبها على نحو يتوافق مع التكنولوجيا المستخدمة.

– تحسين وضع الميزان التجاري ووضع ميزان المدفوعات من خلال الحد من المستوردات وزيادة الصادرات.

– إمداد القطاعات الأخرى بمخرجات أحد القطاعات لكي يسهل عملها ويسرع في تطويرها إن الدول الأكثر نجاحا في مجال إستقطاب الشركات متعددة الجنسيات هي التي لجأت إلى إتباع نهج تنائي" يستند إلى تنمية القدرات المحلية مع إستهداف الموارد والوصول للشركات متعددة الجنسيات.

والجدول الموالي يلخص الجدل القائم حول دور وأثار الشركات متعددة الجنسيات في شكل موضوعات إرتكازية و عدد من الأسئلة التي يحيط كل واحد منها باقى تحركات رأس المال الدولية، تتضمن تدفق الدخل و آثار ميزان المدفوعات)، وإزاحة الإنتاج المحلي، مدى إنتقال التكنولوجيا، ومدى ملاءمة نقل التكنولوجيا ، نمط الإستهلاك ، الهيكل الإجتماعي والطبقي، وتوزيع الدخل والتنمية المزدوجة.

جدول رقم(12) سبعة قضايا أساسية عن تأثيرو دور الشركات متعددة الجنسيات على النامية

القضية الإرتكازية	مصادر النزاع
1. التحركات الدولية لرؤوس الأموال (تدفقات النخل وموازين المدفوعات)	أ.هل تأتي بالكثير من رأس المال (المدخرات)؟ ب. هل تؤدي إلى تحسين موازين المدفوعات؟ ج. هل تقوم بتحويل مزيد من مكاسبها وفوائدها؟ د. هل تطيق أسعار التحويل وتخفي تنفقات رأس المال للخارج؟ .. هل تسعى إلى إنشاء قوات الارتباط مع الإقتصاد المحلي؟ وهل تولد عوائد ضريبية كبيرة البلد المضيف
3. إزاحة الإنتاج الداخلي	أ–هل تقوم بالشراء من الخارج بعيدا عن الصناعات الموجودة المنافسة اللواردات؟ ب. هل تسعى إلى إستغلال مزاياهم التنافسية لإبعاد المنافسين المحليين عن أنشطة الأعمال؟
3 نطاق نقل التكنولوجيا	أ– هل تحتفظ بكل أنشطة البحث والتطوير في البلد الأم (الأصل)؟ ب– هل تعمل على ممارسة القوة الإحتكارية للحفاظ على تكنولوجياتها؟
ونقل التكنولوجيا المناسبة	هل تعمل فقط على نقل التكنولوجيا كثيفة رأس المال؟ ب. هل تسعى إلى تعديل التكنولوجيا التتواقف مع العنصر الوفير محليا أو تركها بدون تغيير؟
5. أنماط الإستهتان	أ–هل تسعى إلى تشجيع أنماط الإستهزاء غير الملائمة من خلال الإعلان وتكنولوجيا التسويق الحديثة أي التسويق الموجه أو الإستهلاك الموجه بالإعلان؟ ب– هل تعمل على زيادة إستهتاك منتجاتها على حساب المنتجات الأخرى التي قد تكون أكثر أهمية منها؟
6. الهيكل الإجتماعي والطبقات	أ– هل تسعى إلى تشجيع إنشاء مجموعات محلية ذات دخول مرتفعة موالية لها، وتوظيف (أو إزاحة) أفضل العناصر التنظيمية المحلية؟ ب– هل تسعى إلى خلق قيم غريبة عن المجتمع وخلق أنماط حياة وطرق معيشة غريبة على العادات والأنماط والمعتقدات المحلية؟
7. توزيع الدخل والتنمية الثنائية	أ– هل تسهم في زيادة الفجوة بين الأشياء والفقراء؟

المصدر ميشيل تودارو، مرجع سابق، ص670

من خلال الجدول الذي يبين قضايا ارتكازية عن دور و تأثير الشركات متعددة الجنسيات في أي دولة نامية فإن تأثير هذه الأخيرة في تنمية مختلف القطاعات خاصة الأقتصادية منها يعود بشكل إيجابي على هذه البلدان

إذا ما نجحت في كيفية توجيه واستغلال هذه الاستمارات أمثل استغلال، وبذلك يكون لا تأثير إيجابي على قطاعاتها الإقتصادية مثلما نجحت في ذلك بعض البلدان النامية كالبلدان الآسيوية مثلا وعلى رأسها الصين.

ثانيا: التاثير الايجابي للشركات متعددة الجنسيات على الأداء التصديري للدولة

يمكن القول أن نجاح أي شركة في إختراق الأسواق الدولية عن طريق تصدير منتجاتها لا يعتمد فقط على قدرتها الثقافية في مجال التصنيع ولكنها تحتاج أيضا إلى قدرات تسويقية عالية وهو ما تتمتع به الشركات متعددة الجنسيات حيت تستطيع إختيار أنسب قنوات التوزيع وتحسين كفاءة حتمية ما بعد البيع.

وهناك تاثيرات مباشرة وغير مباشرة للشركات متعددة الجنسيات على الأداء التصديري للبلد المضيفة:

أ. التأثيرات المباشرة: يجب أن نميز بين أربعة أنماط الأنشطة الشركات متعددة الجنسيات طبقا لطبيعة العملية الإنتاجية، حتى نستطيع دراسة التأثيرات المباشرة على الأداء التصديري للبلد المضيف، وخاصة البلاد النامية.

- غالبا ما تكون عضوا بارزا في الغرف التجارية والاتحادات الصناعية التنقيب عن المواد الخام المحلية و تصنيعها (البترول).

- تحويل صناعات الإحلال محل الواردات نحو التوجه التصديري .

الصناعات كثيفة العمل التي تنتج من أجل التصدير (المنسوجات).

- الصناعات كثيفة العمل المتخصصة في تصنيع المكونات التي تدخل في تصنيع المنتجات النهائية ويمكن القول أن دور الشركات متعددة الجنيات بالتنسية النمطين الأول والنمط الثاني هو دور هام نظرا لما تملكه هذه الشركات من قدرات مالية وتكنولوجية وتسويقية عالية مقارنة بالشركات المحلية وبالتالي يصبح الإعتماد عليها أكثر من الشركات المحلية.

كما يوجد تبادل للمنفعة بين البلد المضيف والشركات متعددة الجنسيات فبالنسبة للبلد المضيف فإنه سيستفيد من عوائد النقد الأجنبى نتيجة التصدير، بينما تستقيد الشركات متعددة الجنسيات من الإستثمار في الخارج إستفادة كبيرة تتمثل في إنخفاض تكاليف الإنتاج ، وتغيير معدل المخاطرة، والتغلب على تأثير القرارات الحكومية في الدولة الأم المؤثرة على سياسات الشركة وخاصة المتعلقة بالضرائب والجمارك و أيضا بالبيئة والصحة العامة إلخ.

فحسب تقرير الإستثمار العالمي 2007، فإن الصناعات الإستخراجية لمعظم الدول هي مرتبطة بالصادرات والشركات متعددة الجنسيات تساهم في تحسين هذه الصادرات المنجمية وذلك بتسهيل زيادة الإنتاج ووصوله إلى الأسواق العالمية.

بالنسبة لبعض الدول النامية، إيراداتها الإجمالية جزء كبير منها مرتبط بالصناعات المنجمية ولها تاثير واضح على صادراتها الكلية في الشيلي مثلا نصيب معدن النحاس في الصادرات الكلية للسلع تجاوز 38% في المتوسط للسنوات ما بين 1991-2003، إلى 61% في عام 2006.

كما أن الإحصائيات بالنسبة للدول التي تهيمن الشركات متعددة الجنسيات فيها على إنتاج المناجم قد إرتفعت نسبة مساهمتها في الصادرات [1].

وأكد التقرير أن مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة (أونكتاد) لسنة 2018 أن حصة المغرب ارتفعت إلى 2.7 بليون دولار العام الماضي، بارتفاع نسبته 23 في المئة، بدعم من تنامي الاستثمارات الأوروبية والأميركية خصوصاً في قطاع صناعة السيارات وأجزاء الطائرات والطاقة المتجددة ، معتبراً أن الرباط حظيت إلى جانب دول أخرى قليلة في العالم النامي، بزيادة في حجم التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة، بفضل مناعة الاقتصاد ومناخ الأعمال والاستقرار السياسي والاجتماعي والقرب الجغرافي من الأسواق الأوروبية ، لافتاً إلى أن تلك الاستثمارات تراجعت في الربع الأول من 2017 بواقع 17 في المئة إلى 6.7 بليون درهم (709.7 مليون دولار) من أصل 8 بلايين درهم (نحو 847.5 مليون دولار) خلال الفترة ذاتها من العام السابق له وأضاف التقرير أن معظم الدول النامية سجّل تراجعاً في حجم التدفقات المالية الخارجية لعوامل مختلفة في مقدمها تركيز الشركات الكبرى على الاستثمار في قطاع التكنولوجيا الحديثة في الدول المتقدمة والصاعدة، وضعف الاستحواذ الرأسمالي المسجل طيلة العام الماضي، مشيراً إلى أن حصة الدول النامية من التدفقات الاستثمارية بلغت 671 بليون دولار، استحوذت آسيا على الحصة الأكبر منها بنحو 476 بليون دولار، في وقت استحوذت أميركا اللاتينية وأفريقيا على استثمارات قيمتها 151 بليون دولار و42 بليوناً على التوالي[2].

ب. التأثيرات غير المباشرة: وتتمثل أهم التأثيرات غير المباشرة في الأتي:

- ضغط الشركات متعددة الجنسيات على حكومة الدولة الأم بهدف تقاذ السلعة إلى سوق الدولة الأم من خلال تحرير التجارة في السلع التي تنتجها.

---

[1] - تقرير الاستثمار العالمي 2007، الشركات عبر الوطنية والصناعات الاستخراجية والتنمية، ص 60

[2] - تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة (أونكتاد) 2018، https://bit.ly/2FmQmUh يوم 2019/03/18 على 11:35

– إستفادة العمالة في الشركات المحلية في البلد المضيف من البرامج التدريبية والتسويقية للشركات متعددة الجنسيات.

– إمكانية الإستفادة من المعلومات المتوفرة لدى الشركات متعددة الجنسيات من الأسواق الأخرى الدولية، خاصة أن الشركات متعددة الجنسيات غالبا ما تكون عضوا بارزا في الغرفة التجارية والإتحادات الصناعية.

ويمكن ذكر بعض تجارب الدول الحديثة التصنيع في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التصدير.

التجربة التركية: بدأت تركيا جهود الإصلاح الاقتصادي منذ عام 1980 بعد أن هزتها أزمة إقتصادية حادة و إضطراب سياسي ، وكان الهدف الأساسي من سياسة الإصلاح الإقتصادي والتثبيت الهيكلي هو تهيئة الإقتصاد التركي وإنتعاشه و توجيهه إلى إقتصاد تصديري من خلال جذب الاستثمارات الأجنبية.

وقد كانت إجراءات تحرير التجارة الخارجية والعمل على حرية تحويل العملات الأجنبية وتخفيض القيود المفروضة على البنوك التجارية، و تخفيض حجم التضخم من العوامل الهامة في تحقيق قدر ملموس من النجاح لبرنامج التكيف الهيكلي، الذي إعتمدته تركيا عام 1980 رغم التدهور الحاد في شروط التبادل وضعف الطلب الخارجي[1].

ولقد قامت الحكومة التركية بإعطاء تنمية الصادرات إهتماما كبيرا وفي سبيل تحقيق هذا الغرض، قامت الحكومة بالتركيز على تنظيم حوافز الصادرات و تعظيم أهميتها، وأعطت مؤشرات قوية على تبنيها لهذه الإستراتيجية حيث قامت بتخفيض التعرفة الجمركية ، وتشجيع الإستثمار الأجنبي ومهدت لقابلية الليرة للصرف، كما عدلت النظام الضريبي والتشريعات لديها، وحررت أسعار الفائدة.[2]

واهتمت الحكومة بتشجيع الإستثمار الموجه التصدير وجذب المنتجين المصدرين الأجانب حيت يمدونها بالطرق الفنية والمعرفة التسويقية للنفاذ إلى الأسواق الأجنبية بالصادرات غير التقليدية ، وبالرغم من نمو الصادرات بنسبة أكبر من نمو الواردات إلا أن الميزان التجاري التركي مازال يعاني من عجز، بلغ هذا العجز في عام 1992 حوالي 8190 مليون دولار ولكنه إنخفض إلى 4216 مليون دولار عام 1994[3].

هذا وبعد ان كانت الصادرات من المواد الأولية والزراعية تمثل النسبية العالية في عام 1977 فإنه وكما يتضح من الجدول الموالي أنه قد حدث تغير في هيكل الصادرات حيت إنخفضت نسبة مساهمة الزراعة في إجمالى الصادرات ، بينما زادت مساهمة الصناعة من حوالي 33% عام 1977 إلى حوالي 88% عام 1995

---

[1] – مني قاسم، الإصلاح الاقتصادي في مصر، دور البنوك في الخصخصة وأهم التجارب الدولية"، الهيئة المصرية العامة للكتاب،1990،القاهرة، ص102

[2] – سامي عفيفي ، الإقتصاد المصري بين الواقع والطموح"، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية،SE19، ص 420

[3] – عصام عمر مندور، مرجع سبق ذكره، ص 256

جدول رقم (13): هيكل الصادرات التركية في سنوات مختارة (%).

البيان	1977	1982	1987	1992	1995
الزراعة	%59.4	%37.0	%18.2	%14.9	%10.0
التعدين	%7.2	%3.0	%1.8	%1.8	%2.0
الصناعة	%33.4	%59.7	%83.0	%83.3	%88.0
الإجمالي	%100	%100	%100	%100	%100

المصدر: عصام عمر مندور،محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية، دار التعليم الجامعي ، مصر، ص257

وفي مجال الإستثمار الأجنبي المباشر فإن الحكومة التركية ترحب بالإستثمار الأجنبي وتمنحه نفس الحوافز التي تمنح للمستثمرين المحليين ، وتشجع الإستثمار بصفة خاصة في المناطق الأقل نموا وفي الأنشطة ذات التوجه التصديري وفتحت مجالات مثل البنوك والزراعة والتعدين أمام الإستثمارات الأجنبية المباشرة، وشرعت قوانين حماية حقوق النسخ ونزاعات الإختراع والعلامات التجارية لتشجيع الإستثمار الأجنبي المباشر.

وقد حدثت دفعة في الإستثمار عندما تبين للمستثمرين أن سياسات الإصلاح الإقتصادي لا رجعة فيها، زاد الإستثمار الأجنبي المباشر زيادة كبيرة في أواخر الثمانينات حيث زاد من 106 مليون دولار في عام 1978 إلى 700 مليون دولار عام 1990 وإستمر حول هذا المعدل في السنوات التالية:

جدول رقم (14) حجم الصادرات لاقتصاد التركي بين (2001 -2018)

(الوحدة مليون دولار)

البيان	2001	2013	2016	2017	2018
حجم صادرات	11	13	10	10.22	11.2

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على عديد من المصادر

زاد حجم الصّادرات التركية من 10 بالمئة في العام 2016 إلى 11.2 بالمئة في العام 2018، بينما كان حجم الصّادرات التركية إلى الاتحاد الأوروبي 60 بالمئة في تلك الفترة، لكنّها تراجعت خلال الأعوام الماضية إلى 40 بالمئة ومع حلول العام 2014 ازدادت هذه النسبة قليلاً لتصل إلى 45 بالمئة.

وأصبح الاقتصاد التركي في المرتبة السّابعة عشر عالميّاً والسّادسة في القارّة الأوروبية فمتوسّط النمو الاقتصادي في تركيا ما بين أعوام 2002 و2013 بلغ 5.1 بالمئة، بالإضافة إلى أنّ متوسّط النمو الحقيقي للاقتصاد التركي بين عامي 2010 و2013 بلغ 6.1 %

وبفضل الحزب ارتفع عدد الأيدي العاملة في تركيا منذ عام 2009 إلى الآن بما يزيد عن 5.8 مليون عامل، وتمّ خفض اضطرابات توزيع الدّخل العام، فقد كانت نسبة التّفاوت في الدّخل بين طبقات المجتمع خلال عام 2002 تصل إلى 11 ضعفاً، بينما تراجعت هذه النسبة مع حلول عام 2013 إلى 7.7، وفي مجال السياحة وصلت الواردات إلى 30 مليار دولار وذلك بعدد سياح وصل إلى 36 مليون سائح خلال الفترة الماضية.

كما ارتفع عدد السيارات المستخدمة في تركيا من سبعة ملايين سيارة إلى 18.5 مليون سيارة، كما بلغت عائدات السيارات المصدّرة من تركيا إلى دول العالم 20 مليار دولار، بينما كانت الخطوط الجوية التركية تشغل المرتبة 22 عالمياً قبل 11 عاماً، نجد أنّ هذه الشّركة أصبحت اليوم تشغل المرتبة الثّالثة أوروبياً من حيث الجودة.

وبلغ حجم الاستثمارات الأجنبيّة (FDI) خلال 78 عاماً في تركيا، 15 مليار دولار، بينما تجاوز هذا الرّقم خلال 11 سنة الماضية فقط 150 مليار دولار، بإضافة إلى ذلك فإن عدد الشّركات الأجنبية التي تمّ إنشاؤها في تركيا

خلال 78 عام، وصل إلى 5 آلاف شركة، بينما وصل هذا الرّقم خلال 11 سنة الأخيرة إلى 40 ألف شركة أجنبيّة[1].

ومما تقدم نجد أن تركيا قد إستطاعت وبمساعدة إستراتيجية التصنيع للتصدير أن تطور قطاعها الصناعي وتجعله قادرا على المنافسة في الأسواق العالمية وأن تقدم منتجات صناعية جديدة مثل المنسوجات والملابس هذا بالإضافة إلى دور هذه الإستراتيجية في التأثير على معدلات النمو العامة والقطاعية في تركيا، وهكذا يمكن القول أن إستراتيجية التصنيع للتصدير لها أثر إيجابي على الإقتصاد التركي أقوى من أثر إستراتيجية إحلال الواردات.

ثالثا: التأثير الإيجابي على التشغيل:

لقد تقدمت الإشارة إلى أن الدول النامية تسعى لاجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر ليحط رحاله في أراضيها أملا في تحقيق عوائد كثيرة منها القضاء على مشكلة البطالة أو الحد منها، فقامت بفتح الباب أمام هذه الاستثمارات من خلال ما انتهجته من قوانين وسياسات مشجعة للمستثمرين والاستثمار على أمل خلق فرص جديدة ومتزايدة للعمل، بالإضافة إلى ما يرتبط بهذه القرص من مكاسب.

وجدير بالذكر انه قد وضعت عدة اعتبارات و اقتراضات تتناول كيفية تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على العمالة منها:[2]

1. إن وجود الإستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى خلق علاقات تكاملية بين أوجه النشاط الاقتصادي في الدولة المضيفة، من خلال تشجيع المواطنين على إنشاء مشاريع لتقديم الخدمات المساعدة واللازمة الشركات متعددة الجنسيات مما يؤدي إلى زيادة عدد المشاريع الوطنية الجديدة وتنشيط صناعة المقاولات و غيرها والتي ينشأ عنها خلق فرص جديدة للعمل.

[1] - مقال بعنوان الاقتصاد التركي13عاما من النجاح ، https://bit.ly/2HtPRKl ، يوم 2019/03/20 على 13:00

[2] أحمد دبيش، إشكالية التنمية والاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، اطروحة دكتراه في العلوم اقتصادية، جامعة الجزائر 2011، ص104

2. إن دفع المستثمر الأجنبي للضرائب المستحقة على الأرباح التي يجنيها يؤدي إلى زيادة عوائد الدولة ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فإن هذه الزيادة في العوائد سوف تمكن الدولة من التوسع في إنشاء مشاريع إستثمارية صناعية وخمية جديدة وبالتالي خلق فرص جديدة للعمل.

3. إن توسع الإستثمار الأجنبي المباشر في نشاطاته مع الإنتشار الجغرافي لهذه الأنشطة سيؤدي مع بقاء العوامل الأخرى تايئة إلى خلق فرص عمل جديدة في المناطق التي تنشأ فيها تلك الإستثمارات.

4. كما يمكن أن تؤدي الشركات متعددة الجنسيات إلى تحسين ظروف العمل من حيت زيادة إنتاجيتهم وتحسين مستوى أجورهم[1].

5. تساهم الشركات متعددة الجنسيات في علاج ظاهرة إستنزاف العقول البشرية ، حيث تجد العمالة ذات الكفاءة والخبرات المميزة الفرصة للعمل في المشروعات الأجنبية بدلا من الهجرة إلى الخارج.

6. تساهم الشركات متعددة الجنسيات في زيادة القيمة المضافة ومستويات التشغيل في الأنشطة الإقتصادية الأخرى المرتبطة بعلاقات تشابك أمامية وخلفية مع المشروع الأجنبي، و لكن هذا الأثر الذي ينتجه الإستثمار الأجنبي المباشر على العمالة يتفاوت بشكل ملحوظ من دولة إلى أخرى، بحسب الأسلوب الذي ينتهجه الإستثمار الأجنبي المباشر للدخول في تلك الإقتصاديات، فيمكن ملاحظة زيادة حجم العمالة في مجال التوظيف بمجرد الدخول في ميادين جديدة ومواقع متنوعة، في حين تؤدي حيازة نشاط قائم كشركة قائمة أو جزء منها:

– إلى خفض حجم العمالة كأثر مباشر لها.

وحسب دراسة أعدها المكتب الدولي للعمل (BIT) سنة 1981، هناك ما يزيد عن 440 مليون عامل أجير في العالم ، وأن نسبة العمال في هذه الشركات تجاوزت 15% في جميع المناطق التي يمكن أن تزاول فيها نشاطها إلا أن الحقيقة التي تشير إليها هذه الدراسة تتمثل في إستقرار نسب عالية من هذه المناصب في الدول المتقدمة والتي غالبا ما تكون الدول الأصل للشركات، وحسب ال (BIT) دائما يوجد أزيد من 42 مليون عامل من أصل 275 مليون عامل تم إحصائهم، يشتغلون في الدول المتقدمة في إطار نشاط هذه الشركات، بينما 4 مليون فقط تم تسجيلهم في الدول النامية، أي ما يساوي 5% من إجمالي القوى العاملة على مستوى العالم، وأشار هذا التقرير أيضا إلى أن معدل نمو العمالة بالبلدان النامية بلغ 75% في الفترة 1970 حتى 1976 نتيجة وجود الشركات الإستثمارية الأجنبية[2].

---

[1] – سرمد كوكب جميل، مرجع سبق ذكره، ص 42

[2] –bernard bonin, annuaires des statistiques , genve,1981 , p32

انظر كذلك: عبد السلام ابو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الاجنبية، مرجع سبق ذكره ص91

وأشار تقرير منظمة العمل الدولية السابق إلى أن عدد العمالة التي وفرتها الشركات الأجنبية التي تستثمر أموالها في البلدان النامية كان على النحو التالي[1]:

– تراوحت نسبية إسهام الشركات متعددة الجنسيات في خلق فرص العمل بقطاع الصناعة في كينيا بين 30% إلى 35% في عام 1976.

– في موريتانيا تراوحت النسبة بين 40% إلى 50% في القطاع الصناعي وذلك في منتصف السبعينات.

– في خلال الفترة من جانفي حتي جويلية عام 1978 بلغت نسبة مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في خلق مناصب عمل في مجال أجهزة التسجيل حوالي 80%، وفي مجال صناعة إطارات السيارات حوالي 73%، وفي صناعة البطاريات حوالي 73%، أما في مجال إنتاج بعض الصناعة الكيمياوية فقد بلغت النسبية حوالي 62%.

– في فلسطين المحتلة قامت الشركات متعددة الجنسيات بتوظيف حوالي 35% من إجمالي القوة العاملة بالقطاع الصناعي هناك.

– في الفلبين كانت نسبة مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في خلق فرص للعمل بقطاع الصناعة حوالي 55%.

– في تونس ساهمت الشركات الإستثمارية الأجنبية والتي بلغ عددها خلال الفترة من عام 1973 حتى 2000، 1991 شركة في توفير 174535 فرصة عمل، ساهمت الشركات الأوروبية وحدها والتي بلغ عددها 1743، في توفير 156819 فرصة عمل .

حسب تقديرات تقرير الإستثمار العالمي لعام 2017 فإن العمالة المستخدمة في الشركات التابعة الأجنبية بالألاف عير دول العالم، فقد قدرت عام 1990 ب 21438ألف لترتفع عام2005 و 2007 إلى 49478 ألف ثم تواصل الإرتفاع عام 2014 إلى 85565 ألف عامل. وفي عام 2015 سجل التقرير 79817 ألف عامل و عام 2016 سجل التقرير 82140 الف عامل[2].

ونلاحظ أن الشركات التابعة الأجنبية عملت على تشغيل يد عاملة بشكل متزايد عبر السنوات ولو أن الزيادة لا تبدو مرتفعة و هذا يعود إلى أن هذه الشركات تعتمد على الصناعات ذات الكثافة في رأس المال وليست الصناعات ذات الكثافة في اليد العاملة [3].

تشير الدراسات الحديثة إلى إرتفاع هذه الأرقام بشكل ملحوظ ، ورغم عدم دقة هذه الدراسات، إلا أن دلائل تزايد مساهمة هذه الشركات في تشغيل اليد العاملة، العاطلة كثيرة منها:

– تزايد الإستثمارات الأجنبية المباشرة ومعها تزايد الفروع الأجنبية للشركات متعددة الجنسيات.

---

[1] – نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص 423

[2] تقرير الاستثمار العالمي(الاونكتاد) 2017،الاستثمار والاقتصاد الرقمي ،ص 14

[3] تقرير الاستثمار العالمي(الاونكتاد) 2017، نفس المرجع سابق، ص15

– ظهور قطب إقتصادي منافس ويتمثل في التمور الأسيوية ومعها الشركات الصينية، ومعها ظهرت شركات عملاقة قادرة على تشغيل مئات الآلاف من العمال.

– وفضلا عن مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في خلق فرص جديدة للعمل، فإنها تساهم أيضا في تنمية وتدريب وإستغلال الموارد البشرية في البلدان النامية، مما يؤدي إلى رفع مستوى إنتاجية العمالة وبالتالي رفع مستوى الأجور، وهذا ما أكدته إحدى الدراسات التي شملت 310 فرعا من فروع الشركات متعددة الجنسيات التي تعمل في أمريكا اللاتينية، حيث أظهرت أن 62% من عدد هذه الفروع تقوم بعد برامج تدريب بصفة منتظمة[1] .

رابعا: التأثير الإيجابي على النقل التكنولوجي والكفاءة الإدارية

إن أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر تبدو من خلال آثاره على الدول المضيفة له وخاصة الدول النامية فالإستثمار الأجنبي المباشر يوفر العديد من المزايا، التي لا يمكن للمصادر المالية الدولية الأخرى توفيرها مثل الحصول على التكنولوجيا المتقدمة، وهناك العديد من المبررات للإعتقاد بأن الشركات متعددة الجنسيات تمثل قاطرة هامة للنقل المباشر وغير المباشر للتكنولوجيا، وهذا يمكن تعريفه بمفهوم واسع ليشمل ليس فقط نقل المعرفة العلمية، ولكن أيضا نقل المهارات التنظيمية والإدارية والتسويقية إذا ما أحسنت الدولة المضيفة إدارة النشاط الإقتصادي ككل بما فيه نشاط الشركات الأجنبية [2].

ومن الممكن أن يكون هنالك فوائد ثانوية ولكنها لا تقل أهمية وتتمثل في إنتقال التكنولوجيا المحلية، هذا الإنتقال يمكن أن يتم عن قصد وذلك عندما ترخص الشركات الأجنبية للشركة المحلية باستخدام التكنولوجيا الخاصة بها وقد تحدث بطريق غير مباشر و غير مقصود، من خلال التعاملات المشتركة لكل من الشركات الأجنبية والمحلية من خلال المشروعات المشتركة و غيرها، وهذا أمر ركز عليه تقرير الإستثمار في العالم لعام (2001)[3].

هذا وقد أظهرت الدراسات الميدانية التي أجريت على عدد من الشركات متعددة الجنسيات ،التي تقوم بالإستثمار المباشر في عدد من البلدان النامية، الدور الفعل الذي تلعبه هذه الشركات في نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية

---

[1] – عبد السلام ابو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الاجنبية، مرجع سبق ذكره ص210

[2] - رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في عصر العولمة، مرجع سابق، ص37

[3] – رضا عبد السلام، نفس المرجع سابق، ص37 انظر كذلك : ادهم مهدي محمد،العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية،الشركة العالمية لطباعة والنشر، 2001، ص52

ففي دراسة أجريت في قطاع صناعة البترول في نيجيريا، وجد أن الخبراء والمديرين الأجانب قاموا بتدريب وإرشاد الوطنيين وأن هذا الأسلوب أسهم مساهمة بناءة في تنمية مهارات ومعرفة الوطنيين في صناعة البترول في نيجيريا[1] .

وفي دراسة أجريت على 56 شركة متعددة الجنسية (منها 34 شركة أمريكية الأصل و16 شركة أوروبية، و6 شركات يابانية تعمل في المكسيك والبرازيل والهند وجنوب إفريقيا ومصر وتايوان و هونج كونج، أشارت النتائج إلى ما يلي[2]:

– تقوم 31 شركة أمريكية بممارسة بعض أنشطة البحوث والتنمية للمنتجات والتسويق و غيرها من الأنشطة الوطنية في خارج الدولة الأم .

– أن جميع الشركات الأوروبية التي تم دراستها تمارس أنشطة بحوث وتنمية خارج الدول الأم.

– أن معظم أنشطة البحوث والتنمية التي تقوم بها الشركات الأمريكية والأوروبية تتم في 30 دولة من الدول النامية، وبصفة خاصة في هونج كونج وتايوان والهند والمكسيك والبرازيل وجنوب إفريقيا وكوريا الجنوبية ومصر

– إن معظم البحوث التي تجري في البلدان النامية يغلب عليها الطابع التطبيقي ، أن جميع الشركات التي تتم دراستها تقوم بتوظيف الوطنيين بنسبة 100% في كافة الأنشطة الخاصة بالبحوث والتنمية أي أن جميع أنشطة البحوث تتم بواسطة الوطنيين تحت إشراف هذه الشركات.

– تقوم الشركات الأمريكية والأوروبية التي تم دراستها يتنفيذ برامج تدريبية للوطنيين.

– تقوم الشركات بتنمية مهارات الكثير من الموردين للمواد الخام والنصف جاهزة وذلك من خلال عقد دورات تدريبية إهتمت في أساسها على الطرق والأساليب الحديثة في التنقل والتخزين والتوزيع، هذا بالإضافة إلى قيام هذه الشركات يدعم الكثير من الجامعات المحلية والبلدان النامية، ماديا و تكنولوجيا .

– كما أشارت الأدلة التطبيقية إلى أن الشركات الوطنية إستطاعت تنتمية منتجاتها وأساليب إدارتها على النحو المطبق تقريبا في نظيرتها الأجنبية وذلك عن طريق التقليد، وقد ظهر ذلك واضحا في دول مثل تايوان و هونج كونج وكوريا الجنوبية .

– أن المشروعات المملوكة ملكية مطلقة للشركات متعددة الجنسيات الأمريكية الأصل أكثر فعالية، وتعددا في النشاط البحثي والتنموي الخاص بنقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، بالمقارنة بالأشكال أو الطرق الأخرى لنقل التكنولوجيا، مثل عقود أو تراخيص الإنتاج والتصدير ومشروعات الإستثمار المشترك .

---

[1] – عبد السلام أبو فحف، " نظريات التدويل "، مرجع سبق ذكره، ص 201

[2] – عبد السلام أبو أحف، نفس المرجع، ص 202. أنظر كذلك :Jean Louis mucchielli, op cit , p321

كما أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر المصدر الرئيسي للتكنولوجيا من خلال تمويل معظم بحوث التطوير كما أن معظم الصادرات التكنولوجية على مستوى العالم تنبع منها، وفيما يلي أهم المؤشرات الدالة على ذلك[1].

– إن 90% من بحوث التطوير لتم في أمريكا ، إنجلترا، اليابان، ألمانياء سويسرا، هولندا، بينما تساهم الفروع الأجنبية للشركات متعددة الجنسيات على مستوى دول العالم بحوالي 10% في النصف الأول من التسعينات كانت أكثر من 80% من الصادرات التكنولوجية للولايات المتحدة خلال الفترة من 80-1985 تتم عن طريق الفروع الأجنبية للشركات متعددة الجنسيات في الخارج، وتمثل نسبة 90% لصادرات السلع التكنولوجية في اليابان لنفس الفترة .

– كانت أكثر من 60% من صادرات السلع التكنولوجية في ألمانيا إلى الدول النامية في الثمانينات تتم عن طريق الشركات متعددة الجنسيات.

وقد إستفادت بعض الدول النامية من هذا النقل التكنولوجي متل الهند والمكسيك بتدريب أعداد كبيرة من الفنيين الصناعيين وأصبحت يتلاك قادرة على الإستعاب السريع للتكنولوجيا الحديثة،أما الدول الأخرى التي تفتقر لهذه الخبرات المحلية فقد قامت بجهود قوية لتدريب مواطنيها ، بهدف السيطرة على الصناعات التي يملكها الأجانب

فعلى سبيل المثال قامت فنزويلا بتدريب مهندسي البترول والمديرين الذين يقومون بإدارة ذلك القطاع بنجاح الآن، وقامت كوريا الجنوبية بإستخدام مصنع السماد الكيماوي الذي قام ببنائه وإدارته الأجانب في تدريب الكوريين الذين قاموا بعد ذالك بإدارة مصانع سماد وملئية أخرى عديدة، ولم تكتف ماليزيا بالقدرة على إدارة مصانع المطاط فيها بل قامت أيضا بالبحث العلمي على أنواع المطاط وطرق الحصاد، ولكن الدول النامية إجمالا بحاجة إلى العمال الفنيين المتعلمين لإدارة المصانع ذات التكنولوجيا المعقدة[2].

– كما يتم نقل التكنولوجيا بالنسبة للصناعات الاستخراجية، حيث أن الشركات متعددة الجنسيات للدول المتقدمة هي الرائدة تكنولوجيا في مجال قطاع البترول والغاز في العالم، وحتى بعض الشركات متعددة الجنسيات من البلدان النامية مثل (Petrobas) للبرازيل و (Petronas) لماليزيا[3].

– لقد سجل وزن الشركات المتعددة الجنسيات العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، في الإنتاج الدولي زيادة هالة خلال السنوات الخمس الأخيرة بين عام 2010 وعام 2015، سجل عدد شركات التكنولوجيا في ترتيب الأونكاد لأكبر 100 شركة من الشركات المتعددة الجنسيات زيادة بما يفوق الضعف، وزادت أصول هذه الشركات بنسبة بلغت 60 في المائة ، وزادت إيرادات عليائها وعدد موظفيها بنسبة بلغت

---

[1] – سرمد كوكب الجميل، مرجع سبق ذكره، ص 20 أنظر كذلك- تقرير الاستثمار العالمي 2004، " التحول نحو الخدمات"، نيويورك، 2006، ص42

[2] – ماليكوم جيلز، مرجع سابق، ص621 انظر كذلك:جوزيف اي ستجليتزن مرجع سابق،ص63

[3] – تقرير الاستثمار العالمي 2007، مرجع سابق، ص26

نحو 30 في المائة، مقارنة باتجاهات ثابتة في حالة أكبر 100 شركة من الشركات المتعددة الجنسيات الأخرى، كما تزايد بسرعة أهمية الشركات الرقمية المتعددة الجنسيات بما في ذلك منصات الإنترنت، وشركات التجارة الإلكترونية والشركات ذات المحتوى الرقمي، ويتضمن تقرير الاستثمار العالمي، 2017 قائمة جديدة تضم أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات و يبين فيها ترتيب الشركات الرقمية المتعددة الجنسيات وبصتها في الإنتاج الدولي [1].

– تبيع الشركات الرقمية المتعددة الجنسيات ما نسبته نحو 70 في المائة من مبيعاتها في الخارج، بينما تبلغ نسبة أصولها الموجودة خارج بلدانها 40 في المائة فقط ، ويكون تأثير الشركات الرقمية المتعددة الجنسيات على البلدان .

– ترتب على اعتماد التكنولوجيات المرقسية في سلاسل الإمداد العالمية في جميع الصناعات آثار عميقة على الإنتاج الدولي، فهو يمكن أن يفضي بحسب الصناعة و الأفضليات المحددة للشركات المتعددة الجنسيات إلى قدرة وأقل، من الاستمارات الكبيرة في الإنتاج المركزي الضخم القائم على استخدام البيانات ولكنه يمكن أن يقضي أيضا إلى إنتاج مجسمات أدق وموزعة ثلاثية الأبعاد، وهو يمكن أن يؤدي ذلك إلى إعادة العمليات إلى بلدان النشا، ولكنه قد يقضي أيضا إلى زيادة التعاقد مع جهات خارجية التوفير الخدمات، كما أنه يمكن أن يؤدي إلى إعادة تشكيل علاقات الموردين في البلدان المضيفة، بالإضافة إلى إتاحة فرص جديدة لإقامة الشراكات.

– باتت معظم البلدان تسعى بصفة إلى الاستفادة من الفرص الرقمية بالنظر إلى ما تنطوي عليه من مواليد المالية محتملة، ويتضمن تقرير الاستمار العالي، 2017 النتائج التي خلص إليها استقصاء يعيد الاستثمار في أكثر من 100 استراتيجية وطنية وإقليبة للتنمية الرقمية وتكنولوجيا[2].

خامسا: التأثير الإيجابي على الناتج المحلي الإجمالي (تحقيق التنمية الإقتصادية)

إذا كانت البلدان النامية تسعى لتحقيق تنميتها الإقتصادية وزيادة معدل النمو الإقتصادي بها، فإن ذلك يحتاج إلى إستثمارات ضخمة وبالتالي فهي للطلب رؤوس أموال كبيرة ، قد تعجز عن توفيرها بمواردها الذاتية الحقيقية

وحدها، وأمام هذا العجز فإنها تلجأ إلى الإستثمارات الأجنبية المباشرة بإعتبارها الطريق الوحيد للخروج من المأزق وتسهيل عملية التنمية الإقتصادية.

فالإستثمارات الأجنبية المباشرة كما بيناه تساهم في زيادة معدل التكوين الرأسمالي وبالتالي سد الفجوة الإدخارية لتمويل الإستثمارات اللازمة لعملية التنمية الإقتصادية، كما أنها تصطحب معها التكنولوجيا الحديثة

[1] –تقرير الاستثمار العالمي 2017، مرجع سابق ذكره، ص14

[2] - تقرير الاستثمار العالمي 2017، نفس المرجع سابق، ص 15– 16

التي تلعب دورا بارزا في إستراتيجية التنمية التي تضعها الدول النامية، والعمل على زيادة الإنتاج وتحسينه وبالتالي زيادة صادرات البلدان النامية وهذا يساهم في تحقيق تنميتها الإقتصادية.

لذلك سعت البلدان النامية إلى إجتذاب أكبر قدر ممكن من الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي تساعدها في التعجيل بعملية التنمية الإقتصادية ، وإتخاذ الإجراءات والتدابير اللازمة لتشجيع انتقال هذه الإستثمارات إليها كما أكدت العديد من الدراسات أن الشركات متعددة الجنسيات ،ساهمت في تحقيق التنمية الإقتصادية في البلدان المضيفة ولعبت دورا هاما في زيادة معدلات النمو الاقتصادي في العديد من البلدان، وخير مثال على ذلك دول شرق آسيا حيث ترتفع معدلات النمو الاقتصادي من 7% إلى 8% سنويا [1].

وتشير إحدى الدراسات إلى أن معدل النمو في دول شرق و جنوب شرق آسيا ، بلغ في عام 1996 حوالي 7% وكان التدفق الكبير للإستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول من أهم العوامل التي ساعدت على تحقيق هذا النمو[2].

و حسب البنك الدولي في إصدار 2018 من تقريره *الآفاق الاقتصادية العالمية* إنه من المتوقع أن يُسجِّل النشاط الاقتصادي في البلدان المتقدمة نموا نسبته 2.2% عام 2018 قبل أن يتراجع إلى 2% العام القادم، مع قيام البنوك المركزية تدريجيا بإلغاء برامج التحفيز النقدي، ومن المتوقع أن يرتفع معدل النمو في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية بوجه عام إلى 4.5% عام 2018، ثمّ إلى 4.7% عام 2019، مع وصول التعافي في البلدان المصدرة للسلع الأولية إلى ذروته، واستقرار أسعار السلع الأولية في أعقاب صعودها هذا العام، وهذه التوقعات للآفاق المستقبلية عرضة لمخاطر الانخفاض، وزادت احتمالات تقلُّب الأسواق المالية، واشتدت مخاطر

تعرُّض بعض بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية لمثل هذا الاختلال، وارتفعت أيضاً النزعة إلى الحماية التجارية، ومازالت مواطن الالتباس والغموض بشأن السياسات، والمخاطر الجيوسياسية كبيرة[3].
كذلك ساهم الإستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق معدلات نمو إقتصادي مرتفعة للغاية في كل من الأقاليم التالية[4]:

– شرق آسيا والمحيط الهادئ: من المتوقع أن يتراجع معدل النمو في المنطقة من 6.3% في 2018 إلى 6.1% في 2019، فيما يُعزَى إلى تراجع النشاط الاقتصادي في الصين يُعوِّضه جزئيا الانتعاش في بقية المنطقة، ويُرتقب أن ينخفض معدل النمو في الصين من 6.5% في 2018 إلى 6.3% في 2019، مع انحسار المساندة على صعيد السياسات، واتجاه سياسات المالية العامة نحو نهج أقل توسُّعاً، وباستبعاد الصين تشير التوقعات إلى أن معدل النمو في المنطقة سينخفض من 5.4% في 2018 إلى 5.3% في 2019، مع وصول دورة الانتعاش الاقتصادي إلى ذروتها، ومن المتوقع أن يبلغ معدل نمو الاقتصاد

---

[1] –Problemes économiques" la croissance économique" N° 2.510 –2.511–MARS 1997, P41

[2] – رضا عبد السلام ، مرجع سبق نكرد، ص150

[3] - البنك الدولي، مقال بعنوان توقعات نمو الاقتصاد العالمي 2018، مرجع سبق ذكره ، https://bit.ly/2Wh310v

[4] – البنك الدولي، نفس المرجع السابق، https://bit.ly/2Wh310v

الإندونيسي 5.2% هذا العام و5.3% العام القادم. وفي تايلاند، من المرتقب أن تتسارع وتيرة النمو إلى 4.1% في 2018، قبل أن تتراجع قليلاً إلى 3.8% في 2019، وفيما يتصل بالبلدان المصدرة والمستوردة للسلع الأولية على السواء في المنطقة، من المتوقع أن تشتد القيود والمعوقات على القدرات، والضغوط على الأسعار خلال العامين القادمين وهو ما يفضي إلى تشديد السياسات النقدية في عدد متزايد من البلدان.

– أوروبا وآسيا الوسطى: من المتوقع أن يتراجع النمو قليلا في المنطقة إلى مستوى مُعدَّل بالزيادة يبلغ 3.2% في 2018، وينزل إلى 3.1% في 2019، إذ أن الانتعاش الطفيف في البلدان المصدرة للسلع الأولية، أبطله جزئيا تراجع وتيرة النشاط الاقتصادي في البلدان المستوردة للسلع الأولية وفي تركيا، من المتوقع أن يتراجع النمو إلى 4.5% في 2018، و4.0% في 2019، إذ أن تأخيرات في إجراءات ضبط أوضاع المالية العامة، ومد العمل ببرنامج مساندة الائتمان يُخفِّفان أثر الركود المتوقع في أعقاب الانتعاش القوي العام الماضي، وفي روسيا، من المرتقب أن يستقر معدل النمو عند 1.5% هذا العام، ليرتفع إلى 1.8% العام القادم، حيث أن آثار زيادة أسعار النفط وتخفيف السياسات النقدية تُبطلها تخفيضات إنتاج النفط، وأوجه الغموض التي تحيط بالعقوبات الاقتصادية.

– أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي: تشير التنبؤات إلى أن النمو في المنطقة ستتسارع وتيرته إلى مستوى مُعدَّل بالنقصان قدره 1.7% في 2018 و2.3% في 2019، مدفوعا بعوامل الاستهلاك والاستثمار في القطاع الخاص ومن المتوقع أن تستمر دورة الانتعاش التي تشهدها البرازيل، وأن يصل معدل النمو فيها إلى 2% هذا العام وفي 2019. وفي المكسيك، من المنتظر أن يرتفع معدل النمو قليلا إلى 2.3% في 2018 و2.5% في

2019 مع زيادة الاستثمارات وفي الأرجنتين، من المتوقع أن يتراجع معدل النمو إلى 1.7% هذا العام، إذ يتعرض النمو لضغوط من جراء تضييق السياسات النقدية والمالية وآثار الجفاف، وأن يظل ضعيفا العام القادم عند 1.8% ومن المنتظر أن يرتفع معدل النمو في بعض البلدان المصدرة للسلع الزراعية في أمريكا الوسطي

عامي 2018 و2019، أمَّا في البلدان المستوردة للسلع الأولية في هذه المنطقة فإنه يُتوقَّع أن يستقر معدل النمو أو أن يتراجع، ومن المنتظر أن تشهد بلدان البحر الكاريبي ارتفاع معدل النمو في 2018 بفضل أعمال إعادة الإعمار بعد الإعصار، ومع زيادة النشاط السياحي، وأسعار السلع الأولية الداعمة للموازنة.

– الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: من المتوقع أن يرتفع معدل النمو في المنطقة إلى 3% في 2018 وإلى 3.3% في 2019، في انتعاش يُعزى في معظمه إلى تعافي البلدان المصدرة للنفط من انهيار أسعار النفط.

وتشير التوقعات إلى أن معدل النمو في دول مجلس التعاون الخليجي سيرتفع إلى 2.1% في 2018 و2.7% في 2019 وذلك بفضل زيادة الاستثمارات الثابتة، وفي المملكة العربية السعودية، من المتوقع أن يتحسَّن النمو إلى مستوى مُعدَّل بالزيادة قدره 1.8% هذا العام و2.1% العام القادم وفي إيران، من المتوقع أن يبلغ معدل

النمو 4.1% في 2018، وبنفس القدر في 2019، ومن المنتظر أن تشهد البلدان المستوردة للنفط زيادة معدل النمو مع تحسُّن ثقة المستهلكين بفضل إصلاحات مناخ الأعمال وتحسُّن الطلب الخارجي ومن المرتقب أن يبلغ معدل النمو في مصر 5% في السنة المالية 2018/2017 (1 يوليو/تموز 2017- 30 يونيو/حزيران 2018)، و5.5% في السنة المالية التالية.

- جنوب آسيا: من المتوقع أن يرتفع معدل النمو في المنطقة إلى 6.9% في 2018، وإلى 7.1% في 2019، وهو ما يُعزَى في معظمه إلى انحسار العوامل التي تعوق النمو في الهند، وتشير التوقعات إلى أن النمو في الهند سيرتفع إلى 7.3% في السنة المالية 2019/2018 (1 أبريل/نيسان 2018 – 31 مارس/آذار 2019)، و7.5% في السنة المالية 2020/2019، فيما يرجع إلى قوة استهلاك القطاع الخاص وزيادة الاستثمارات وفي باكستان، من المتوقع أن يرتفع معدل النمو إلى 5% في السنة المالية 2019/2018 (1 يوليو/تموز 2018 - 30 يونيو/حزيران 2019)، بفضل تشديد السياسات لتحسين استقرار الاقتصاد الكلي وفي بنجلادش، من المتوقع أن يرتفع معدل النمو إلى 6.7% في السنة المالية 2019/2018 (1 يوليو/تموز 2018 - 30 يونيو/حزيران 2019).

- أفريقيا جنوب الصحراء: من المتوقع أن يرتفع معدل النمو في المنطقة إلى 3.1% في 2018، وإلى 3.5% في 2019، وهو ما يقل عن متوسط نموها في الأمد الطويل، في نيجيريا من المحتمل أن يبلغ معدل النمو 2.1% هذا العام، إذ أن نمو القطاع غير النفطي مازال ضعيفاً بسبب نقص الاستثمار، وأن يصل إلى 2.2% العام القادم، وفي أنجولا من المرتقب أن ينمو الاقتصاد بمعدل 1.7% في 2018، و2.2% في 2019، فيما يعزى إلى زيادة المتاح من النقد الأجنبي بفضل ارتفاع أسعار النفط، وزيادة إنتاج الغاز الطبيعي، وتحسُّن ثقة

المستثمرين، وفي دولة جنوب أفريقيا، من المتوقع أن يبلغ معدل النمو 1.4% في 2018، و1.8% في 2019، إذ أن انتعاش ثقة مؤسسات الأعمال والمستهلكين يساند النمو القوي للاستثمار والإنفاق الاستهلاكي ومن المتوقع أن يساعد ارتفاع إنتاج قطاع التعدين واستقرار أسعار المعادن على تعزيز النشاط الاقتصادي في البلدان المصدرة للمعادن، وفي البلدان غير الكثيفة في استخدام الموارد الطبيعية، من المتوقع أن يظل معدل النمو قويا وذلك بفضل تحسن الظروف الزراعية واستثمارات البنية التحتية.

- إذن فالخلاصة النهائية لجلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان النامية ، أن هذه الإستثمارات من الممكن أن تلعب دورا حيويا في جهود التنمية الشاملة في البلدان النامية إذا تمكنت هذه البلدان من توجيه و تنظيم وتخطيط هذه الإستثمارات بصورة جيدة ، خاصة أن هذه الإستثمارات تعتبر مصدرا جيدا للحصول على رؤوس الأموال التي تمثل محورا أساسيا لأي برنامج تنموي في البلدان النامية.

سادسا : التأثير الإيجابي على المنافسة في السوق المحلي

من الممكن أن تزداد المنافسة في السوق المحلي نتيجة الصراع بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية على نصيب كل منهما في السوق المحلي، فالشركات متعددة الجنسيات لها قدرات تكنولوجية

وتسويقية ومالية وإدارية عالية وبالتالي تستطيع كسر القيود في الصناعات التي تحتكرها الشركات المحلية، وذلك في ظل المعرفة الأفضل للشركات المحلية بالسوق المحلي من حيث تفضيلات المستهلك وظروف السوق حيث يمكن للإستثمار الأجنبي المباشر أن يحدث آثار تطويرية غير مباشرة، فعلى سبيل المثال قد تجبر الشركات المتنافسة المحلية على تطوير قدراتها التكنولوجية بسبب الضغط المفروض عليها من قبل الشركات الأجنبية المنافسة لها

الشيء الذي حدث بالهند وبالضبط بمدينة باتجالور التي أصبحت المقر الرئيسي العالمي المتلى للشركة الهندية العملاقة للتكنولوجيا المتقدمة والإستشارة (إنفوسيس تكنولوجيز) رمزا لحركة الإستعانة بمصادر خارجية المثيرة للجدل، وفيها تستأجر الشركات الأمريكية العمال الهنود لتأدية العمل الذي كان يؤدي من قبل في الولايات المتحدة وأوروبا، ورغم أن الشركات كانت ترسل أعمالا صناعية للدول ذات الأجر المنخفض على مدى عقود إلا أن نجاح الهند في جذب الوظائف عالية المهارة مثل كتابة برامج الكمبيوتر، وخدمة العملاء قد مكن شركة إنفوسيس من أن تحقق نحو 1.5 مليار دولار من الإيرادات سنويا [1].

وحسب تقرير الإستثمار العالمي 2010، فإنه إلى جانب التوسع الهائل على نطاق العالم من جانب الشركات متعددة الجنسيات، ظهرت إلى الوجود جهات فاعلة جديدة ومستمرون جدد، بما في ذلك الشركات متعددة الجنسيات التابعة لبلدان نامية، والشركات المملوكة للدولة وصناديق الثروة السيادية وصناديق رأس المال السهمي الخاصة، ولهذا العالم الجديد الخاص بالشركات متعددة الجنسيات أثار عميقة على سياسات بلد المنشأ والبلدان المضيفة و على الصعيدين الوطني والدولي على السواء [2].

فالشركات من دول أمريكا اللاتينية ذاتها بدأت في القيام بإستثماراتها داخل المنطقة ، فعلى سبيل المنال من نهاية أفريل 1995، قامت الشركات التشكيلية بإستمارات قدرت ب2 بليون دولار، ذهب معظمها نحو الأرجنتين وكما أن الإستثمارات التشيلية بالخارج بلغت 5 بليون دولار عام 2001 إن معظم تلك الإستثمارات تمت داخل المنطقة[3].

وفي ماليزيا تدل المؤشرات إلى أن المكون المحلي للمحلات التي تستخدم في الشركات الكهربائية وشركات الإلكترونيات يتزايد بمرور الوقت، كما أن هناك عدد كبير من الشركات التي تقوم بخدمات التعبئة والشحن

للإلكترونيات وللشركات الأخرى في مناطق عمليات التصدير، هذا وقد أشار بعض الباحثين إلى أن الشركات المحلية تقوم بتزويد الشركات متعددة الجنسيات في ماليزيا بقطع الغيار المطلوبة.

كما أن قيام الشركات متعددة الجنسيات بإستخدام المواد الخام والمدخلات المحلية في تزايد مستمر في الوقت الحاضر وذلك بسبب الرغبة في الاحتفاظ بمخزون أقل وتخفيض التكاليف، وأيضا بسبب إرتفاع سعر صرف كل من الدولار الأمريكي والين الياباني مقابل الرنجنت الماليزي، وهناك طلب متزايد على الشركات المحلية

[1] -جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سابق، ص 45
[2] -تقرير الاستثمار العالمي 2010، الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون، ص 43
[3] - رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص140

لعقد إتفاقات خاصة بعقود المقاولات من الباطن مع الشركات متعددة الجنسيات لتزويدها بالأجزاء وقطع الغيار، هذا وقد قدرت هيئة التنمية الصناعية الماليزية أن 20% من المدخلات لبعض شركات الإلكترونيات تم تزويد الشركات بها من مصادر محلية، كما قامت بعض الشركات متعددة الجنسيات بتدريب الموردين المحليين لإنتاج أجزاء ذات جودة عالية وبأسعار تنافسية تتفق مع إحتياجاتها، و إستخدام عقود التوريد قامت تلك الشركات بالتميز في الصناعات المحلية الصغيرة والمتوسطة للإنتاج والتسليم في الوقت المناسبة ووفقا للمواصفات [1].

وهناك أيضا مؤشرات تدل أن الشركات المحلية قد تطورت من الناحية التكنولوجية، كما أن الحكومة في ماليزيا تعمل بنشاط على تشجيع الصناعات الصغيرة المحلية لكي تصبح من مقاولي الباطن الشركات متعددة الجنسيات.

كما أنها أيضا تؤكد على الحاجة لتطوير قدرات الصناعات الصغيرة لتزويد الشركات متعددة الجنسيات بالمدخلات، ويعتبر هذا الأمر حاسما لضمان تطوير عمليات الشركات متعددة الجنسيات ذات الروابط الأمامية والخلفية مع بقية قطاعات الإقصاد القومي، وكذا الإقلال من العمليات التي تتم وفقا النظام التجميع والتي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات في ماليزيا.

وقد أسهم تباطؤ نمو الإنتاج التوالي في توسع باهت التجارة العالمية، ولا يزال الإنتاج الدولي من قبل الفروع الأجنبية للشركات المتعددة الجنسيات يتوسع، ولكن وتيرة هذا التوسع تباطأت في السنوات الأخيرة، فمتوسط معدلات النمو السنوي، على مدى السنوات الخمس الأخيرة، لمبيعات الفروع الأجنبية (7.3 في المائة)، والقيمة المضافة (44 في المائة)، والعمالة (4،9 في المائة) كانت جميعها أدنى مما كانت عليه في الفترة المقابلة قبل عام 2010 (4.7 في المائة، و10.8 في المائة و 7.9في المائة، على التوالي).

وتبين قاعدة بيانات الأونكتاد الجديدة بشأن الشركات المتعددة الجنسيات المملكة الدولة الدور المتزايد لهذه الشركات في الاقتصاد العالمي، فهناك 1500 مؤسسة من هذه المؤسسات (1.5 في المائة من المجموع الممتلك أكثر من 89000 فرع أجنبي أو ما يقارب 10 في المائة من مجموع الفروع الأجنبية، وقد أعلنت هذه الشركات عن استثمارات تأسيسية استمارات في مشاريع إنتاج جديدة) شكلت ما نسبته 11 في المائة من المجموع العالمي في عام 2016، مرتفعة من 8 في المائة في عام 2010، وتوجد مقارها في أماكن متفرقة

على نطاق واسع، حيث يوجد أكثر من نصفها في الاقتصادات النامية وقرابة الثلث في الاتحاد الأوروبي والصين هي أكبر اقتصادات المنشأ[2].

[1] -عصام عمر مندور، مرجع سابق ، ص270

[2] –تقرير الاستثمار العالمي 2017، مرجع سابق الذكر، ص12

في عام 2015، بلغت حصة القطاع الصناعي والقطاع الأولي 29 في المائة و6 في المائة، على التوالي من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، وشكلت حصة قطاع الخدمات و6 في المائة، وين من خلال إلقاء نظرة فاحصة على مدلولات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات أن حصنه التي تبلغ الثلثين تعطي انطباعا مضخما عن أهمية القطاع الثالث في مجال الاستثمار عبر الحدود، فثمة جزء كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات يتعلق بفروع الشركات الأجنبية في القطاع الأولي و شركات متعددة الجنسيات في القطاع الصناعي تمارس أنشطة شبيهة بأنشطة قطاع الخدمات بما في ذلك وظائف للفرق أو للكاتب الخلفية، وعمليات الشركات المالية القابضة، ومراكز المشتريات أو العمليات اللوجستية، وخدمات التوزيع وأنشطة البحث والتطوير، وفي بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف القطاعات، أنسب هذه الأنشطة إلى الخدمات باعتبارها الفنية البديلة، وبالتالي فان حصة الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات يمكن أن تكون حصة مبالغة فيها ما يزيد عن الثلث[1].

وهناك تنافس أوروبي صيني داخل إفريقيا، وهنالك قلق أوروبي من زيادة قوة الصين، "الإقتصادية في القارة السمراء والنفوذ الصيني في إفريقيا يثير تساؤلات ومخاوف عند الأوروبيين وينتقد الأوروبيون سياسة الشركات الصينية، جراء جليها الأيدي العاملة الرخيصة لتعمل في إفريقيا، حيت أن المؤسسات والشركات الصينية باتت تملك مؤهلات، وإمتيازات المنافسة الشركات الأمريكية والأوروبية في مجالات بناء السدود والطرق السريعة والموانيء وتطوير حقول النفط والغاز ومد شبكات الطاقة .

إن عصر شركات الأسواق الناشئة الذي لم تكن فيه أكثر من مجرد أسواق بسيطة منخفضة التكلفة توفر منتجات ذات تكنولوجيا متواضعة قد أوشك على الإنتهاء، إن تلك الشركات عادة ما تلعب دورا مزدوجا كمنافس وكشريك تجاري للشركات متعددة الجنسيات بدول العالم الأول، ففي كثير من الأحيان كانت هناك عوامل أخرى غير السعر أو التكلفة هي المحددات الرئيسية لصعودها الوعر نحو العالمية.

حيث ساهمت المنافسة القوية لتلك الشركات واستثمارات الاجنبية خاصة في مجال التكنولوجيا إلى[2]:

– انخفاض أسعار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات عالمياً في العقد الأخير، بالتوازي مع زيادة النفاذ إلى خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات واستعمالها، كان لتحسين تنظيم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ووضع السياسات الخاصة بها دور محوري في تهيئة الظروف لخفض الأسعار في الفترة 2008–2017، بما يضمن وصول المكاسب الخاصة بالكفاءة ،من جراء زيادة اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات إلى العملاء جزئياً.

– تابعت أسعار الاتصالات الخلوية المتنقلة اتجاهاً مستداماً للانخفاض في الفترة 2015 – 2008 وقد وصلت أسعار الاتصالات الخلوية المتنقلة إلى مرحلة الاستقرار، اعتباراً من عام 2015 وأصبحت سلة

[1] –تقرير الاستثمار العالمي 2017 ، نفس المرجع سابق، ص 8

[2] تقرير قياس مجتمع المعلومات 2018، ملخص تنفيذي، ص 8

الاتصالات الخلوية المتنقلة للاتحاد(51 دقيقة و 100 رسالة SMS في الشهر) تكلف 12,5 دولار أمريكي.

شهرياً في المتوسط في نهايةعام 2017 ، وهذا السعر يساوي نصف السعر المتوسط لسلة النطاق العريض الثابت وإن كان يزيد بمقدار35 في المائة عن متوسط سلة النطاق العريض المتنقل باستخدام جهاز اليد.

– بعض البلدان الأكثر اكتظاظاً بالسكان في العالم مثل بنغلاديش والصين والهند تبرز بتحقيق سلال أسعار للاتصالات الخلوية المتنقلة أقل من ثلاثة دولارات أمريكية شهرياً وتأتي بين البلدان العشرين الأقل أسعاراً.

– يوفر عدد من أقل البلدان نمواً أيضاً أسعاراً تقل عن ثلاثة دولارات أمريكية شهرياً، بما في ذلك بوتان وإثيوبيا وميانمار وجمهورية نيبال وجنوب السودان.

– سعر سلة أسعار النطاق العريض المتنقل القائم على أجهزة اليد بما في ذلك معدل 500 MB شهرياً تتابع اتجاهاً عالمياً في الانخفاض في الفترة(2016 – 2013) ، بيد أنها وصلت إلى مرحلة الاستقرار بمبلغ 9,3دولار أمريكي شهرياً في 2017 والانخفاض العالمي المتوسط تدفعه الانخفاضات القوية في الأسعار في البلدان النامية.

– من 2013 إلى2016 وتابعت أسعار سلة النطاق العريض المتنقل القائم على أجهزة الحاسوب بما في ذلك

معدل 1 GB شهرياً اتجاهاً مماثلاً لسلة النطاق العريض المتنقل القائم على أجهزة اليد، وبالرغم من الانخفاض

المستدام في الأسعار في البلدان النامية وأقل البلدان نموا.

المطلب الثاني: الآثار الإقتصادية السلبية للشركات متعددة الجنسيات على البلدان النامية

تمثل الشركات متعددة الجنسيات قوة كبيرة في الإقتصاد العالمي، وتحتل مكانة أقوى في البلدان النامية، هذه البلدان التي صارت ومنذ عقود كثيرة تعز عن تخوفاتها وقلقها من التأثيرات السلبية للشركات متعددة الجنسيات في مختلف مجالات الحياة الإقتصادية، السياسية والإجتماعية .

أولا: الآثار السلبية لنقل التكنولوجيا بواسطة الشركة المتعددة الجنسية:

إن عملية نقل التكنولوجيا التي تقوم بها الشركة المتعددة الجنسية بدور مهم فيها لا يترتب دائما عنها أثارا إيجابية ومردودات جيدة ، إذ تترتب عليها في الواقع بعض الآثار السلبية التي تنجم عن التعارض والتناقض بين مصالح الشركة المتعددة الجنسية ومصالح الدولة المضيفة، ويمكن حصر تلك الآثار السلبية حسب تقديرنا في ثلاثة آثار رئيسية هي:

– إتخاذ التكنولوجيا وسيلة للسيطرة على أسواق الدولة المضيقة .

– إرتفاع تكاليف التكنولوجيا الموردة .

– عدم ملاءمة التكنولوجيا الموردة لمتطلبات التنمية في الدول المضيقة.

01) إتخاذ التكنولوجيا الموردة وسيلة للسيطرة على أسواق الدولة المضيفة

سبق وأشرنا أن للتكنولوجيا أهمية كبيرة في عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية في الدول المختلفة وبالتالي فإن هناك حاجة ملحة للحصول عليها من قبل الدول كافة، خاصة النامية منها ولما كانت الشركات متعددة الجنسيات هي المورد الرئيسي للتكنولوجيا، فإنها تسعى إلى تضمين عقود نقل التكنولوجيا جملة من الشروط والقيود التي تهدف في مجموعها إلى السيطرة على المشروعات والدول المتلقية للتكنولوجيا، و غالبا ما ترضخ هذه الدول لتلك الشروط والقيود لشدة حاجتها للتكنولوجيا إضافة.

إلى محدودية قدرتها التفاوضية في مواجهة تلك الشركات، وقد أصطلح على تسمية تلك الشروط بي "أساليب الممارسة التقييدية" ، وهي مجموعة شروط أو قيود تضعها الشركة المتعددة الجنسية بصفتها موردة للتكنولوجيا على مستورد التكنولوجيا التقييد حريته في إستعمالها، أو في التصرف في الإنتاج الذي يحصل عليه من إستغلالها[1].

ونعرض بإختصار لأهم تلك الشروطة [2]:

1. شرط المنع من التصدير، ويمقتضاها يمنع على مستورد التكنولوجيا تصدير السلع المنتجة باستغلال تلك التكنولوجيا بشكل كلي أو تحديد مناطق معينة يستطيع تصدير السلع إليها.

2. الشرط الذي يلزم المشروع المتلقي التكنولوجيا بإستراد كافة مستلزمات الإنتاج من مورد التكنولوجيا نفسه أو مورد آخر يحدده له.

3. الشرط الذي يلزم المشروع المستورد بعتم إدخال أية تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا المستوردة بما يؤدي إلى تطييعها وملامتها للظروف المحلية في الدولة المضيفة .

4 الشرط الذي يقضي بمنع مستورد التكنولوجيا من القيام بأي نشاط في مجال البحث والتطوير ، أو تحديد مثل هذا النشاط، أو إلزام الطرف المستورد أن يقدم للمورد ما قد يطرأ على التكنولوجيا الموردة من تحسين أو تطوير.

5. إحتفاظ مورد التكنولوجيا "الشركة المتعددة الجنسية" بالحق في تعيين بعض الأشخاص من مواطني دولته في المشروع المتلقي للتكنولوجيا ، أو قرض بعض القيود على إستخدام مواطني الدولة المستوردة .

6. الشرط الذي يقضي بإختصاص محاكم دولة مواد التكنولوجيا ينظر المنازعات التي تتور نتيجة تنفيذ العقد.

تلك هي أهم الشروط المفيدة التي تتضمنها عقود نقل التكنولوجيا والتي تهدف الشركات المتعددة الجنسية من وراءها إلى السيطرة على المنشآت الإقتصادية في الدول المستوردة و إستخدام تلك السيطرة أحيانا وسيلة للسيطرة على المنشآت الإقتصادية في الدول المستوردة للتكولوجيا ذائها وبرد النص على هذه الشروط سواء

---

[1] – محمد عبده سعيد، الشركات المتعددة الجنسيات و مستقبلها في الدول النامية"، رسالة دكتوراه مقسمة إلى جامعة عين شمس، كلية الحقوق 1986، ص 325

[2] –– محمد عبده سعيد، نقس المرجع، ص 325-326

تمت عملية نقل التكنولوجيا من الشركة المتعددة الجنسية إلى إحدى شركائها الوليدة الداخلة في المجموعة أو من الشركة

المتعددة الجنسية إلى إحدى المشروعات الإقتصادية في الدولة ، من جانب أخر فقد سعت الدول النامية إلى تضمين تقنين السلوك لنقل التكنولوجيا الذي أعده مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية نصوصا تقضي بحظر هذه الشروط المقيدة، غير أن هذا الأمر أثار جدلا كبيرا بين الدول المتقدمة الدول الأم للشركات المتعددة الجنسية وبين الدول النامية حول مضمون، وصياغة هذه الشروط على أن تقنين السلوك لم يفرغ يعد في إطار

إتفاقية دولية ملزمة بسبب عدم إتفاق الدول المختلفة النامية والمتقدمة على كثير من نصوصه وأحكامه كما بينا سابقا، لذلك فإنه ينبغي على الدول المستوردة للتكنولوجيا أن تكون حذرة في التعامل مع هذه الشروط وأن ترفض إدراجها في العقد، فإذا ما اضطرت إلى قبولها لحاجتها للتكنولوجيا فخير لها أن تحتفظ بحق إعادة النظر فيها كلما إنقضت فترة من الزمن على تنفيذ العقد[1].

02) إرتفاع تكاليف نقل التكنولوجيا

يتم إنتاج التكنولوجيا عموما في إطار نظام إحتكار القلة حيت تسيطر الشركات متعددة الجنسية في الدول المتقدمة على عملية إنتاج، وتداول التكنولوجيا من جهة أخرى فإن المحافظة على سرية التكنولوجيا بإعتبارها من أهم ركائز منتجيها وحائزيها في السيطرة على الأسواق وتحقيق الأرباح ،كل ذلك أدى إلى التأثير على تكامل سوق التكنولوجيا فهي سوق معية إلى حد بعيد، ولعل أبسط دليل على ذلك هو صعوبة تحديد سعر المعلومات التكنولوجية، إضافة إلى أن الجهة التي ترغب في الشراء تحتاج إلى التعرف على ما هو متاح من التكنولوجيا وتكلفته ومصادرة البديلة ، حيت تستطيع أن تتخذ القرار بخصوص الثمن الذي سوف تتحمله [2].

وبالتالي فإن الدولة الراغبة في إستيرادها خاصة إذا كانت من الدول النامية ، تدخل هذه السوق دون أن تكون لديها معلومات كافية عن التكنولوجيا التي تريد شراؤها، الأمر الذي لا يسمح لها بإختيار التكنولوجيا الملائمة لمتطلبات التنمية فيها أو يتحديد عناصر العقد المزمع إبرامه وبشكل خاص تمن التكنولوجيا، ومن شأن ذلك كله أن يؤدي إلى إرتفاع التكاليف المباشرة للحصول على التكنولوجيا، من جهة أخرى ترتفع التكاليف غير المباشرة العملية نقل التكنولوجيا والتي تتضمن عناصر متعددة ومختلفة أهمها المبالغ التي تدفع للحصول على الآلات والمعدات الوسيطية اللازمة لإستغلال التكنولوجيا، والتي يتم الإتفاق عليها بين مورد التكنولوجيا والمستورد "سواء كان شركة وليدة تابعة للشركة المتعددةالجنسية أم مشروعا وطنيا مستقلا"، إضافة إلى ما تحته الشروط المقيدة خاصة تلك التي تتعلق بتحديد حجم الإنتاج أو أسعار المنتجات

[1] - دريد محمود علي، مرجع سيق ذكر، ص 219

[2] –. محمد عبد الرحمان، أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية و العلاقات الدولية"، في تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة)، مركز البحوث الإدارية ، مصر ، ص 114

أو منع أو تحديد تلك المنتجات، من آثار على زيادة التكلفة غير المباشرة النقل التكنولوجيا، ويترتب على ذلك إرتفاع التكلفة الكلية للحصول على التكنولوجيا القزمة لعملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية في الدول المختلفة وتؤكد الإحصاءات مدى أهمية التكنولوجيا في زيادة أرباح الشركات المتعددة الجنسية[1].

ومع ذلك فإن الشركات المتعددة الجنسية لا تكفي بكل هذا العائد المرتفع للتكنولوجيا التي توردها ، وإنما تلجأ إلى إستخدامها كوسيلة النقل الأرباح التي تحققها شركاتها الوليدة إلى خارج الدول المضيفة دون أن تخضع لأية

ضريبة من قبل تلك الدولة، وذلك من خلال المغالاة في أسعار التكنولوجيا و أسعار السلع والخدمات التي تحملها التكنولوجيا معها والتي توردها إلى شركاتها الوليد[2] .

ويترتب عن هذه التكلفة المرتفعة للتكنولوجيا الموردة أثارا سلبية للدولة، إذ أنها تمثل في الواقع عبئا ثقيلا على ميزان المدفوعات فيها خاصة وأن دفعها يتم بالنقد الأجنبي.

03) عدم ملاءمة التكنولوجيا المستوردة

تتميز التكنولوجيا الموردة بواسطة الشركات المتعددة الجنسية في كثير من الأحيان بعدم ملاءمتها الظروف الدولة المستوردة لها، خاصة الدولة النامية ذلك أن التكنولوجيا هي وليدة الظروف الاقتصادية والإجتماعية والثقافية لدولة المنتج ، الدولة المتقدمة ومعلوم أن ظروف هذه الدولة تختلف كليا عن ظروف الدولة المستوردة

فالتكنولوجيا الموردة تتميز عادة بارتفاع تكاليفها وإستخدامها القليل للعمال من ذوي الكفاءات العالية ، بينما تتميز الدول المستوردة بقلة مواردها المالية ووفرة مواردها البشرية غير المدربة و غير المتعلمة ومن شأن نقل هذه التكنولوجيا إليها أن تزيد من مشكلة العجز في ميزان المدفوعات، ومشكلة البطالة فيها التي تبحث عن حلول لمعالجتها والتخفيف من آثارها الإقتصادية والإجتماعية عليها، من جهة أخرى فإن الشركات المتعددة الجنسية لا تسعى إلى تطويع التكنولوجيا لتلائم ظروف الدولة المستوردة[3].

ذلك أن هدفها الرئيسي الذي تسعى إليه من عملية نقل التكنولوجيا هو زيادة أرباحها، وليس خدمة عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية في الدول المستوردة ، بل إنها قد تضع العقبات أمام الدولة المستوردة لتطويع التكنولوجيا من خلال إشتراط عدم قيامها بإجراء تعديت على التكنولوجيا لتتلاءم مع ظروفها المحلية، وعلى أية حال فإن مهمة تطبيع التكنولوجيا تقع في النهاية على الدولة المستوردة ، إذ ينبغي أن تقوم مراكز البحث والتطوير فيها بمهمة تطويع وعلامة التكنولوجيا المستوردة لظروفها المحلية.

وتشتمل التحديات المهمة الباقية والفرص المتاحة للبلدان النامية على ما يلي[4]:

---

[1] –محمد عبده سعيد ، مرجع سابق، ص351

[2] محمد عبده سعيد ، نفس المرجع سابق، ص360

[3] – سيد طه بدوي، مرجع سابق، ص59

[4] – البنك الدولي ، مقال بعنوان تكنولوجيا الاعلام والبلدان النامية ، https://bit.ly/2JKxCBY

– تحسين القدرة على تحمل التكاليف للوصول إلى السكان في البلدان النامية الذين يعيشون في الوقت الحالي خارج نطاق شبكات تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

– توسيع القدرة على الوصول إلى خدمات أكثر تطورا وأيسر تكلفة لتكنولوجيا المعلومات والاتصال مثل النطاق العريض لخدمات الإنترنت العالية السرعة.

– الاستفادة من البنية التحتية الجديدة لتكنولوجيا المعلومات والاتصال لتحسين مستويات تقديم الخدمات والبناء عليها بوصفها مصدرا للنمو الاقتصادي.

– تطوير مهارات الناس بما يساير احتياجات صناعات الخدمات واقتصاديات المعرفة القائمة على التكنولوجيا المعلومات.

ثانيا: الأثار السلبية على ميزان المدفوعات:

قد تتمكن الشركات متعددة الجنسيات من زيادة طاقات الإنتاج والتصدير، إلا أنها في واقع الأمر قد تؤدي إلى زيادة عجز ميزان المدفوعات نتيجة تحويل الأرباح للخارج من ناحية ، ومن ناحية أخرى بما يترتب عليه من إستيراد المعدات ومستلزمات الإنتاج، أيضا من الآثار السلبية للشركات متعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات في الدول المستضيفة له زيادة حجم تدفقاته في قطاع الخدمات ، ومن المعروف أن الإستثمار في هذا القطاع يعود بالنفع على الدول المتقدمة لإرتفاع حجم أرباح هذا الإستثمار والتي يتم تحويلها إلى الخارج هذا فضلا على أن هذا المجال لا يحتاج إلى إسهام المستثمرين إلا بقدر ضئيل من أنشطة البحث والتطوير، ومما لا شك فيه أن مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة تشكل عبئا كبيرا على البلدان النامية التي تستضيف هذه الإستثمارات، بل إن هناك من الحالات الصارخة التي تدل على أن هذه الإستثمارات تجني من وراء أعمالها في بعض الدول ما يفوق أضعاف ما تستثمره بها.

وبصفة عامة فإن مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة إنما تتمثل فيما يلي[1]:

- **الأرباح المحولة للخارج .**
- **مدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا المستخدمة في المشروعات الإستثمارية والتي تتمثل في رسوم وبراءات. الإختراع والعلامات التجارية والتراخيص وتقنقات الإدارة والخبرات الفنية الأجنبية الأخرى.**
- **الفائدة على رأس المال المستثمر.**
- **مدفوعات إستعادة رأس المال المستثمر.**
- **تحويلات جزء من مرئيات العاملين الأجانب في المشروعات الإستثمارية إلى بلادهم.**

وتشير البيانات إلى أن المدفوعات الصافية لدخول الإستثمارات الأجنبية في البلدان النامية لافريقيا قد تزايدت من 6263 مليون دولار سنة 2010 إلى 78827 مليون دولار سنة 2017 بنسبة 10% و16% على التوالي من إجمالي صادرات هذه الدول زادت[1] .

[1] -نزيه عبد المقصود ميروى، مرجع سبق تكرد، ص 479

ونظرا لأن البيانات التي تصدر عن الهيئات الدولية تتناول مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة بالأشكال الخمس المذكور في إطار تجميعي ، مما يصعب معه قياس عبء كل نوع من هذه المدفوعات على حدى، إلا أنه يمكن التعرض للشكلين الأولين من مدفوعات خدمة هذه الإستثمارات و هما الأرباح المحولة للخارج، ومدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا .

1- الأرباح المحولة للخارج

يتمثل العبء الرئيسي الذي ينشأ عن الإستمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية، فيما تقوم به هذه الإستثمارات من تحويل جانب كبير من أرباحها إلى بلادها الأصلية، ويمكن أن نستدل على مدى ضخامة هذا العبء إذا ما أخذنا في إختيارنا الحقائق التالية[2]:

أ) عظم حجم أرصدة رؤوس الأموال التي تستمرها البلدان المتقدمة في البلدان النامية في شكل إستثمار مباشر حيث زاد حجم الإستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى البلدان النامية في السنوات الأخيرة، بعد أن قام عدد كبير من هذه البلدان بتوفير المناخ المناسب للاستثمارات الأجنبية، ومنحها العديد من الضمانات القانونية والحوافز الضريبية لتشجيعها على الإنسياب إليها.

ب) إرتفاع الأهمية النسبية للإستثمارات الأجنبية المباشرة من إجمالي الإستثمارات الموجودة في البلدان النامية ففي حين بلغ إجمالي التدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى جميع الدول النامية 668948 مليون دولار سنة 2017، بلغ إجمالي تدفقات إستثمارات الحوافظ المالية إلى هذه الدول 38281 مليون دولار .

ج) إرتفاع معدلات الأرباح التي تحققها الإستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية يؤكد ذلك ما أوضحته بعض الإحصائيات من إجمالي الإستثمارات الأمريكية المباشرة في دول أمريكا اللاتينية في الفترة من 2010 إلى 2017 بلغت 400244 مليون دولار، في حين بلغ إجمالي أرباح وعوائد هذه الإستثمارات في نفس الفترة 16079 مليون دولار[3].

ولا شك أن تحويلات الأرباح تتكل عوامل ضغط على موازين المدفوعات في البلدان النامية، في الوقت الذي تشكل فيه أثار إيجابية على موازين المدفوعات في البلدان الرأسمالية المتقدمة المصدرة للإستثمارات الأجنبية المباشرة.

كما أن تحويل الجزء الأكبر من أرباح الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلاد المتقدمة المصدرة لهذه الإستثمارات يعني عملية نقل عكسي للموارد من الدول النامية إلى الدول الرأسمالية المتقدمة، مما يعني عينا

---

[1] – unctad، https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx

[2] – ماليكوم جبلز وآخرون، مرجع سبق نكره، ص 622

[3] – unctad، https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx

لا يستهان به على كاهل الدول النامية، خاصة إذا كانت هذه الإستثمارات تمثل النسبة الأغلب من إجمالي الإستثمارات الموجودة في البلدان النامية.

2- مدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا:

عادة ما تقوم الإستثمارات الأجنبية المباشرة يتحويل مدفوعات باهظة نظير ما تستخدمه في مشروعاتها من تكنولوجيا متقدمة، فتقوم بدفع مقابة لإستخدام براءات الإختراع والعلامات التجارية والتراخيص الفنية، وكذلك المرئيات المرتفعة للخبراء والفنيين الأجانب المرافقين لهذه المشروعات[1].

وإذا كانت الإستثمارات الأجنبية تقوم بدفع مقابلا نظير ما تستخدمه من تكنولوجيا متقدمة في مشروعاتها، فإن القائمين على هذه الإستثمارات غالبا ما يبالغون في حساب هذا المقابل، وذلك كوسيلة للتحليل من أجل مزيد من التحويل للأرباح، أو للتهرب من الضرائب المحلية التي قد تكون مرتفعة نسبيا.

وقد لا تقف هذه المبالغة عند هذا الحد، ذلك أنها قد تصل إلى تقييم أسعار مرتفعة للآلات والمعدات الرأسمالية و غيرها مما يمكن إستيراده من الشركات الأم بالخارج بحيث تأكل الأرباح قبل تحققها.

وإذا كانت هذه هي الصورة لإحياء مدفوعات تحوي أرباح الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الخارج، ومدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا التي تستخدمها هذه الإستثمارات، فكيف تكون الصورة إذا ما علمنا بأثر الضخامة النسبية لرأس المال المستخدم في هذه الإستثمارات، وإرتفاع سعر الفائدة في الأسواق العالمية لرأس المال، وارتفاع أجور العاملين والخبراء والفنيين في هذه الشركات، فإنه يمكننا تصور مدى ضخامة تحويلات إستعادة رأس المال وكتلاك مدفوعات الفائدة عليه، بالإضافة إلى تحويلات العاملين والخبراء الأجانب لجزء من مرئياتهم إلى ذويهم بالخارج ، الأمر الذي من شأنه أن يضخم من إجمالي مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة ويجعلها ما لا يستهان به على كاهل البلدان النامية المستضيفة لها .

ثالثا: الأثر السلبي بالنسبة للعمالة والمهارات الفنية:

إن طبيعة التقنية المستخدمة في الشركات متعددة الجنسيات قد لا تتلاءم مع ظروف الدول النامية ربما من حيث المواصفات والمستلزمات والإستخدام هذا من جانب، ومن جانب آخر فإن هذه التقنية تعتبر كثيفة رأس المال الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى زيادة مستوى البطالة خاصة في الدول النامية التي تعاني من فائض في العمالة، كذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات تعطي الآلات والمعدات الحديثة، ولكنها لا تعطي سر التقنية ولا تشجع الدول النامية على البحث العلمي الذي يؤدي إلى تطوير وتطويع التكنولوجيا و إختراع الآلات.

يقول جوزيف إي ستيجلينز، أن الشركات العالمية في الدول النامية، كالشركات العمقة مثل (وول مارت) إذ إعتمد بعض نجاح وول مارت على كفاءة أكبر (إدارة أفضل لعمليات الجرد والخدمات اللوجستية)، ولكن

[1] – عبد المطلب عبد الحميد، " العولمة القصائية "، مرجع سبق ذكره، ص 210

أعتمد الكثير على مجرد قوة سوقهاء أي قدرتها على إخضاع موردبها و عمالها، ونعني سياستها الحازمة ضد التنظيم النقابي أن يتقاضى عمالها في كثير من الأحوال أجرا منخفضا، وأن أجورها المنخفضة، تخفض الأجور عنوة عند مناقسي وول مارت، و هكذا لا يتأثر العمال في وول مارت وحدهم، ولا تغطي مزايا الرعاية الصحية سوى نحو نصف عدد العاملين لديها الذي يبلغ عددهم 1.4 مليون عامل[1].

كما أن البلدان النامية لا تستفيد تلقائيا من الآثار الإيجابية لدور الشركات متعددة الجنسيات في الزراعة، ففي حين أن تلك الشركات قد خلق أحيانا فرص عمل وحسنت الإيرادات في المجتمعات الريفية، فإنه لا يمكن تمييز إتجاه واضح ولأن الشركات متعددة الجنسيات تشجع تحديت الزراعة والتحول من زراعة الكفاف إلى الزراعة

التجارية ، فمن المرجح أن يعمل أثرها البعيد المدى على تعجيل خطى خفض العمالة الزراعية على الأجل الطويل، وأن يعمل في الوقت ذاته على رفع الإيرادات بالنسبة للشركات.

رابعا: الأثر السلبي على إزدواجية الإقتصاد

تؤدي الشركات متعددة الجنسيات إلى ظاهرة الإزدواج في الإقتصاد الوطني حيت ينقسم الإقتصاد إلى مشروعات جديدة أجنبية تعمل بأحدت الفنون الإنتاجية و أخرى تقليدية وطنية تستخدم أساليب إنتاج غير متطورة، ويترتب على هذا الوضع زيادة الفجوة بين الفقراء والأغنياء ويزداد توزيع الدخل سوءا، حيث يتمتع العاملون في القطاع الأول بمرئيات عالية ومستويات أفضل للمعيشة، بينما يعاني العاملون في القطاع الثاني من إنخفاض مستوى الأجور والمرئيات وما يترتب على ذلك من تدهور في أحوال المعيشة.

إذ في أوقات عديدة تدعم الشركات متعددة الجنسيات مشكلة إزدواج الهيكل الإقتصادي ، وتضخم من عدم المساواة في الدخول، أي يعمق من حالة سوء توزيع الدخل، والشركات متعددة الجنسيات تميل لتعزيز مصالح عدد قليل من مديري المصانع المحلية، والعاملين أصحاب الأجور العالية في القطاع الحديث على حساب مصلحة باقي القطاعات مما يزيد من الفجوة في الأجور، وهم يحولون الموارد بعيدا عن إنتاج الغذاء الأساسي والإتجاه لتصنيع سلع أخرى مطلوبة في المقام الأول لطلبات المجموعة المحلية و المستهلكين الخارجيين، وهم بذلك يجعلون الوضع التوازني أسوأ بين القرويين والمدنيين (بين الريف والحضر في الفرص الإقتصادية، مما يؤدي إلى تدفق القرويين وهجرتهم من القرية إلى المدينة [2].

ورغم المنافع الكبيرة الممكنة التي قد تجنيها البلدان النامية من مشاركة الشركات متعددة الجنسيات في قطاعها الزراعي، تشير التجارب والأدلة السابقة إلى أن على الحكومات أن تكون مدركة للنار السلبية التي قد

[1] – – جوزيف إي ستيجليتر ، مرجع سبق نكرده ص 20

[2] – ميشيل نوادرو، مرجع سابق الذكر،ص 67

تنشأ عن تلك المشاركة ويتمثل أحد المشاغل بوجه خاص، في عدم تكافؤ العلاقة بين صغار المزارعين و عدد محدود من كبار المشترين، مما يثير مشاكل خطيرة تتعلق بالمنافسة[1].

كما أن الشركات متعددة الجنسيات تعمل على التضييق على رجال الأعمال المحليين وتقيد من ظهور المشروعات المحلية الصغيرة، وفي سياق الكلام عن إصلاح أسواق الدول النامية وإنتشار الخصخصة للمنشآت العامة، وإستخدام الديون للمقايضة بالأسهم لتخفيض عبء الدين، فالشركات متعددة الجنسيات تحقق موقف فريد

يتمثل في الإستحواذ على بعض المشروعات العامة، ومزاحمة المستثمرين المحليين والإستيلاء على الأرباح وعلى سبيل المثال، في دراسة كمية ل 11 دولة نامية خارج حوض الباسفيك، فإن الإستثمارات المباشرة تقلل من

نصيب الإستثمارات المحلية والإدخار المحلي وتحدث عجز كبير في الحسابات الجارية و تحقق معدل نمو إقتصادي منخفض[2].

لذلك فعلى إدارات الشركات المحلية القلقة من الغزو القادم إليها من طرف الشركات متعددة الجنسيات إعادة ترتيب أوضاعها وإستراتيجيتها المقترحة إلى أربعة أقسام[3]:

1. الدفاع إعتمادا على معرفة الشركات المحلية بدرجة أعلى بمتطلبات أسواقها، وسلوك المستهلكين بها وبإعادة ترتيب هيكل الشركة بتنظيم أصولها المالية، ودراساتها، وإلمامها بمتطلبات السوق والمستهلك.

2. التوسع في إتجاه الأسواق الخارجية إعتمادا على النجاح محليا.

3. التناطح الإيجابي: فعندما يزداد الضغط على الشركات المحلية وتجد نفسها مضطرة إلى مضاهاة العولمة فإنها لا تستطيع الإعتماد على وضعها الحالي، خصوصا إذا كانت أصولها المالية مرتفعة القيمة في سوقها المحلي، فإنها في مثل هذه الحالة ولغرض الإستمرارية لا بد لها من إعادة تنظيم مقوماتها المادية والبشرية لتندمج في نشاط مشترك مع تلك الشركات العالمية الوافدة إليها .

4. إيجاد أسواق خارجية عالمية لأصناف محدودة من الإنتاج المميز.

خامسا: السيطرة على إقتصاديات الدول النامية

يتخوف البعض من تحول السيطرة الإقتصادية للشركات المتعددة الجنسية إلى سيطرة سياسية تؤثر على حرية الدولة في إتخاذ القرارات الإقتصادية والسياسية، حيث أن الشركات متعددة الجنسيات تملك من القوى الإحتكارية والقدرات المالية والتنظيمية وربما السياسية، مما قد يؤدي إلى الإنتقاص من الإستقلال الإقتصادي والسياسي للدول المضيفة بدرجات متفاوتة.

---

[1] – تقرير الاستثمار العالمي 2010 ،مرجع سابق، ص49، انظر كذلك تقرير الاستثمار العالمي 2009، ص 41

[2] – ميشيل نوادرو، مرجع سابق الذكر،ص 68

[3] – صلاح الدين حسن السيسي، الشركات متعددة الجنسيات وحكم العالم، ، عالم الكتاب النشر و التوزيع، القاهرة، 2003، ص16

ويرجع ذلك إلى الشركات متعددة الجنسيات بحكم علاقاتها التجارية الدولية فإنها تتمتع بأوضاع تختلف عن أوضاع الشركات الوطنية، مثل تجنب الإذعان للسياسات العامة للدولة المضيفة و على سبيل المثال فإنه في مواجهة التشريعات الجديدة المتعلقة بالجوانب الإجتماعية والبيئية في الدول المضيفة والتي من شأنها أن تؤدي إلى إرتفاع تكاليف الإنتاج، فإن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع بسهولة أن تنقل أنشطتها لدول أخرى ليس لديها تلك التشريعات، كما أن سهولة حصول تلك الشركات على التمويل اللازم لها في شكل قروض من مصادر دولية متعددة، قد يسفر عنه إبطال معقول للسياسات الاقتصادية الكلية التي تستخدمها الدولة المضيفة فيما يتعلق بكل من التوازن الداخلي والخارجي[1].

وبالنسبة لمسألة الخضوع لضغوطات الحكومات الأجنبية وأثر ذلك على المصالح القومية للدول المضيفة، فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسيات يكون مسؤولا أمام سلطتين سياسيتين هما حكومة الدول المضيفة وحكومة الدولة الأم، وتجدر الإشارة إلى أن سعي الشركات متعددة الجنسيات التعظيم أرباحها على المستوى الدولي يؤدي إلى ميل هذه الشركات إلى تركيز سلطة إتخاذ القرارات في يد الشركة الأم بدلا من إتباع

أسلوب اللامركزية وتفويض إتخاذ القرارات الهامة لفروعها في الدول المضيفة، وخاصة أن الدول النامية المضيفة لا تملك السلطة الكاملة على جزء هام من الطاقة الإنتاجية الموجودة داخل حدودها[2].

ويقول (بيير أوجين) رئيس منظمة الشفافية العالمية ، وهي منظمة تهتم بمراقبة الفساد المالي والإداري على المستوى العالمي:" إن نسبة كبيرة من الفساد المنتشر في دول العالم الثالث هي من صلع الشركات متعددة الجنسيات التي تتركز مقارها في الدول الصناعية، وتعمل على تقديم رشاو كبيرة المسؤولي الدول المختلفة من أجل الفوز بالصفقات"، و تيسير العولمة للشركات المتعددة الجنسية العديد من المكاسب المالية المتمثلة بما يأتي[3]:

1. **تميز معاملتها في كل دول العالم يوصفها شركات وطنية وتتمتع بالإمتيازات التي تتمتع بها الشركات الوطنية .**
2. **تمتعها بالحماية من السلطات المحلية والإجراءات التي تتخذها بخصوص الضرائب والقيود الجمركية و غيرها .**
3. **تمتعها بحماية الدولة المسجلة فيها.**
4. **إمكانية التنقل بين الدول بدون حدود أو قيود تحد منها.**
5. **قدرتها على نقل ممتلكاتها و أموالها و أرباحها من دولة تعمل فيها إلى دولة أخرى.**

---

[1] – عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، مرجع سابق، ص211

[2] – ليستر ثورو، مرجع سابق،ص277

[3] –سهيل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص112

كما تستخدم الشركات متعددة الجنسيات قوتها الإقتصادية للتأثير على سياسات الحكومة الإتجاهات غير مرغوبة للتنمية ، وهم قادرون على إستياط إمتيازات إقتصادية وسياسية من حكومات الدول النامية مثل فرض حماية مفرطة ، إسترداد الضرائب المدفوعة من قبل ومسموحات على الإستثمار والحصول على مواقع المصانع والخدمات الإجتماعية بأسعار زهيدة[1].

كما كشفت الكثير من الدراسات على أن الشركات متعددة الجنسيات تتحايل على القوانين المحلية من أجل تحويل إن لم نقل تهريب الأموال، والتلاعب بالأسعار، والتهرب من دفع الضرائب بشتى الوسائل والأساليب المشروعة حيت تلجأ الشركات العالمية والبنوك والمصارف المختلفة إلى تزوير وثائقها بهدف تخفيض نسبة الضرائب المفروضة عليها، وتؤدي هذه العملية إلى تخفيض المبالغ المقدمة للدولة و هذا ما يضعف الدولة عن أداء المهام والوظائف المختلفة المطلوب منها تحقيقها[2].

سادسا: الأثر الإحتكاري للشركات متعددة الجنسيات:

قد تتميز الشركات متعددة الجنسيات بوضع إحتكاري نتيجة لإنفرادها بإنتاج سلع متميزة لا يتوافر لها بدائل في تلك الأسواق وأيضا لأنها أقوى إقتصاديا بصفة عامة من مناضيها المحليين ، كما أن لديها قدرة كبيرة على التعامل مع الممارسات التقليدية المختلفة في الدول المضيفة.

حيث يقول ستيجليتز، تقاضل الشركات من أجل الأرباح، كما أن أحد أكثر السبل يقينا لكسب الأرباح بصفة مستدامة هو تقييد المناقصة بشراء أكبر عدد من المنافسين على رفع الأسعار، إن مشكلة السلوك المناهض للتنافس واضحة منذ مولد الإقتصاديات وعلى نحو ما عبر عنها أدم سميت: "نادرا ما يتلقى العاملون في تجارة

واحدة، حتى ولو للمرح واللهو، ولكن الحديث ينتهي بتأمر على الجمهور أو ببعض الحيل لرفع الأسعار"، و عندما تكون المنافسة ناقصة ، يصبح إحتمال ممارسة الشركات متعددة الجنسيات الأساليب الفساد أكثر سوءا[3].

ويأتي ذلك نتيجة لأن الشركات متعددة الجنسيات تتمتع في أسواق الدول المضيفة بوضع إحتكاري وشبه إحتكاري، وذلك إما نتيجة لإنفراد تلك الشركات بإنتاج أصناف أو سلع متميزة لا يتوفر لها بدائل في تلك الأسواق، أو أن تلك الشركات تستحوذ على شريحة كبيرة من الطلب السوقي لتلك السلع في الدول المضيفة

---

[1] – ميشيل توادرو، مرجع سابق، 668

[2] –محمد حسين مرتضي عرفة، مرجع سابق، ص 96

[3] – جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سابق الذكر، ص218

تكفل لها القيادة السعرية، وذلك بحكم إختيارها لمجالات إنتاج تخضع لسوق إحتكار القلة وتتسم بدرجة عالية من التركز السوقية[1].

لقد تعلمت الشركات متعددة الجنسيات أن بوسعها أن تمارس نفوذا في وضع إتفاقيات دولية أكبر مما تستطيعه في وضع سياسات محلية، ففي إطار الديمقراطيات الغربية، كانت هناك محاولة لإصلاح أسوأ ممارسات الفساد في إقتصاد السوق وتزايد خضوع الشركات للوائح البيئية، ولكن السرية التي تحيط بمفاوضات التجارة تقدم مادة خصبة للشركات الراغبة في التغلب بالحيلة على العملية الديمقراطية التحصل على القواعد واللوائح التي على هواها على سبيل المثال، يخفى الفصل (11) من إتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية وهو فصل يهدف إلى حماية المستثمرين الأمريكيين من مصادرة إستثماراتهم لصا يقضي بأن المستثمرين الأمريكيين في المكسيك يمكن تعويضهم عن أي خسارة في قيمة أصولهم نتيجة للقانون، ولهم الحق في التفاوض أمام محاكم خاصة مع تعويض عن الضرر يصرف مباشرة من الخزانة المكسيكية، حتى لو كانت الخار ناجمة عن لوح محلية مشروعة وإلى تاريخنا هذا، تم رفع دعاوى بما يزيد على 13 مليار دولار، وينطق النص أيضا على المستثمرين الأجانب في الولايات المتحدة، حيث يمنحهم الحماية التي رفضت المحاكم والكونجرس على نحو متكرر وواضح أن تمنحها للمستثمرين الأمريكيين، وهكذا ومن خلال إتفاقيات التجارة أصبحت الحوافز الإجتماعية والخاصة تتسم بمزيد من عدم التوازن[2] .

وكمثال أخر للتأثير الإجتماعي للشركات العالمية في الدول النامية أن تضع في اعتبارنا التأثير في المجتمعات المحلية فالشركات العملاقة مثل (وول مارت)، ليست لديها النية لإضعاف المجتمعات التي تفتح فيها محلات فكل ما تقصده هو جلب السلع بأسعار أرخص وأن هذه الأسعار الأرخص هي التي حققت لها مثل هذا النجاح ولكن عندما تطرد الشركات الصغيرة من السوق، فربما تجعل المدينة خالية في الوقت نفسه، ورجال أعمال الشركات الصغيرة هم في الغالب العمود الفقري لأي مجتمع، وبينما تسحق وول مارت مناضيها تكسر هذا العمود الفقري، ولا تعمل التبرعات القليلة المؤسسات الأعمال الخيرية سوى القليل من أجل التعويض[3].

المطلب الثالث: الشركات متعددة الجنسيات وتهديد السيادة الوطنية للدول النامية

أصبحت الشركات متعددة الجنسيات اليوم تحتل مكانة هامة جدا في كثير من إقتصاديات الدول النامية، بل غالبا ما توصف بأنها تتمتع بموقع شيه مسيطر داخل تلك الدول حتى أصبح يهدد سيادتها الوطنية والأطروحة السائدة اليوم بلا جدال ، هي أطروحة أفول الدولة وتاكلها وتقدمها وإنتقاص سيادتها من جراء ظهور فاعلين جدد على المسرح الدولى يجمعهم على تعدد هوياتهم قاسم مشترك واحد هو كونهم عابرين

[1] – عبد المطلب عبد الحليم ن العولمة الاقتصادية، مرجع سابق، ص210

[2] - جوزيف أي ستيجليتز، مرجع سابق الذكر، ص 215

[3] – جوزيف أي ستيجليتز، نفس مرجع سابق الذكر، ص209

للحدود، ومن هؤلاء الفاعلين الجدد ظاهرة العولمة أو بالأحرى ديناميكية العولمة ومحركها الرئيسي المتمثل بالشركات المتعددة الجنسية[1].

إن إقتصاديات الدول كالسعودية والعراق والكويت وكذا العديد من دول أمريكا اللاتينية و أسيا ، تكاد تختلط تماما مع نشاط بعض الشركات متعددة الجنسيات الكبرى نظرا لكثافته وتزايده فيها بشكل يوحي بالخطر، خطر المساس بالسيادة الوطنية لهذه الدول.

حتى أن الدولة الحديثة في العالم المتقدم صناعيا تنفذ أجندة الشركات العملاقة ومصالحها، فالتمثيل النيابي و الخيار العام وقرارات الدولة ما هي إلا تعبير عن مصالح الشركات العملاقة والتي تدار بوساطة أشخاص، ففي الغرب أشخاص مسيطرة على بعض القطاعات (متال روبرت مورداخ) يملك وحده 175 قناة فضائية وهذه القنوات ضمن الشركات العملاقة في نشاط الإعلام وحسب الإحصائيات فإن ملكية هذه الشركات تبلغ تريليون دولار[2] .

وفي عام 1876 على رئيس الولايات المتحدة الأمريكية (رادرفورد هايس) على حكومته بقوله "إنها حكومة شركات تديرها شركات، من أجل الشركات[3]

وفي بيئة أواخر القرن التاسع عشر المضطربة والقاعدة قصادا مكشوقا، كانت الشركات الأمريكية الكبيرة قادرة فعلا على أن تشتري التشريع، وقد وصف هذا الوضع (ماثيو جوزيفسون) في دراسته القيمة عن بواكير

الرأسمالية في كتابه المسمى الباترونات اللصوص ،"لقد حوت صالات التشريع إلى سوق تتم فيه المساومة على أمن الأصوات، والقوانين التي وضعت للتنظيم تباع وتشتري" [4].

وبعدما يزيد على مائة سنة يبدو الوضع ممائة بشكل عام ليس في الولايات المتحدة وحدها التي لها تاريخ في الفساد واضح المعالم وسياسة، تستخدم فيها أموال الحكومة لشراء الأصوات وإنما في بلدان أخرى أيضا ونحن في الألفية الثالثة نجد أن العالم كله عالم شركات دولية من أجل شركات دولية ، والمشكلة واحدة ولكن مداها الجغرافي أسوأ بكثير فقد بدأت الشركات في الواقع تفرض بالقوة في جميع أرجاء العالم حدود ما يسمح للسياسيين أن يفعلوه وما لا يسمح.

كما أن تأثير الشركات متعددة الجنسيات السياسي كبير جدا خاصة في مجال الطاقة، ودور الشركات في الحرب الأمريكية على العراق عام ،2003 مازال يأخذ جدلا ومجالا واسعا من قبل الباحثين والفاعلين في هذا الصدد وفضائح شركة هاليبرتون العملاقة ما تزال موضع نقاش و جدل واسع في الأوساط الأمريكية و

[1] – سلام الريضي، مرجع سابق الذكر، ص09

[2] – سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سبق ذكره، ص167

[3] – –سليمان عمر محمد الهادي، نفس المرجع السابق، ص169

[4] -سليمان عمر محمد الهادي، نفس المرجع السابق، ص169

العالمية، وتلعب مصالح الشركات متعددة الجنسيات في مجال الطاقة و التسلح الدور الرئيسي في تحديد كتير من الخيارات السياسية كما هي حال الحرب الأمريكية على العراق[1].

كما أن المتتبع لنشاط شركة شل (shell) في نيجيريا ، وكيف إستطاعت هذه الشركة من نقودها إلى المستوى السياسي و القضائي، وقضية محاكمة ساروا ويوا وإعدامه تعبر عن مدى تغلغل نفوذ الشركات في السياسة[2].

ومن هنا تطرح إشكالية العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة، العلاقة التي على ضوئها يتم تحديد مدى تزايد نفوذ الشركات وسيطرتها أو مدى تراجع سيطرة وسيادة الدولة؟ وإمكانية تحديد الحد الفاصل بين مصالح الشركات ومصالح الدول؟ وهل العلاقة بين الشركات والدول تعبر عن إضمحلال سيادة الدولة أم تغير في وظائفها؟ وهل إستراتيجية الشركات قائمة على تجاوز الدول أم أنها ستبقي قومية المرتكز وهل الواقع العالمي المعاصر يعبر عن إستراتيجيات دول أم سيطرة شركات؟

ولعل إحتكار الشركات متعددة الجنسيات للتكنولوجيا والبحث العلمي المتقدم ، وكذا القدرة العالية على بناء إستراتيجيات فعالة، تعتبر من أهم الأسباب التي تجعلها تفرض هيمنتها على إقتصاديات الدول المضيفة لها خاصة النامية.

فكلما إحتلت الشركات متعددة الجنسيات مكانة هامة في الحياة الإقتصادية للدول النامية واضعة إهتماماتها في تحقيق أهدافها الربحية وأهداف التبعية الإقتصادية والإجتماعية للبلدان الأم، كلما تعسر على الدول النامية مرافيتها والحد من المخاطر التي قد تنجم عن تواجدها والتي يمكن إبرازها في النقاط التالية[3].

– مخالفة الشركات متعددة الجنسيات الإحتكارية التشريعات الأقطار التي تعمل فيها والأمثلة على ذلك كثيرة في مجال الإستثمارات الأجنبية، والسياسات الضريبية والتجارية والمتعلقة بالعمل وسياسة الأسعار.

– التدخل المباشر أو غير المباشر للشركات المتعددة الجنسيات الإحتكارية في الشؤون الداخلية للدولة التي تعمل فيها.

– مطالبة الشركات متعددة الجنسيات الإحتكارية الحكوماتها بإتخاذ إجراءات ذات صبغة سياسية وإقتصادية للضغط على حكومة البلد المضيف خدمة لمصالحها الخاصة.

– رفض الشركات الإحتكارية القبول بالتشريع الخاص بالقانون الداخلي فيما يتعلق بالتعويض في حالة التأميم .

---

[1] – سلام الريضي، مرجع سبق ذكره، 182

[2] – امين سمير، اوتارفرانسوا، منافسة العولمة، مكتبة مديولي، 2004ن ص121

[3] – فريال بيالة، مرجع سبق ذكره، ص 194

- عرقلة الشركات متعددة الجنسيات الإحتكارية لجهود دول العالم النامي من أجل ممارسة السيطرة الفعلية على مواردها الطبيعية.

وأمام هذه المخالفات التي تمس السيادة الوطنية للدول المضيفة في العالم النامي تضطر هذه الأخيرة للبحث عن حل قادر على مواجهة هذا الخطر إن على المستوى الداخلي أو على المستوى الخارجي على حد سواء، فأما على المستوى الداخلي، عمدت الدول المضيفة لنشاطات الشركات متعددة الجنسيات إلى الأحد بوسيلة المراقبة الحكومية، وهي فكرة في إرتباط وثيق مع فكرة التنمية الإقتصادية للوطن، لما شعرت بخطر رؤية أهم القطاعات الإستراتيجية في أيدي الشركات متعددة الجنسيات الأجنبية، التي لا تخدم بالضرورة الأهداف المسطرة من الدولة المعنية، لذا تبدو المراقبة الحكومية لها ضرورية للحد من سلطتها القوية التي تفوق في بعض الحالات سلطة دولة معينة.

إلى جانب المراقبة الحكومية التي قد لا تكفي لوحدها في ضبط أعمال الشركات متعددة الجنسيات، تتطلع دول كثيرة إلى إيجاد إطار قانوني على المستوى الدولي كفيل بتنظيم ومراقبة نشاطات الشركات متعددة الجنسيات من قبل سلطة دولية بإمكانها إحتواء سلطة الى الشركات، كمشروع الأمم المتحدة في هذا الصدد، الذي ينتظر المصادقة عليه بل لا يزال إلى يومنا هذا يعرف سلسلة متواصلة من المفاوضات.

وقد بدأت المؤشرات في الآونة الخيرة في التحرك نحو نهج أكثر توازنا بشأن الحقوق والإلتزامات بين المستثمرين والدولة، ويحتوي على تغييرات متميزة في طبيعة رسم سياسات الإستثمار، ففي ضوء الأزمة المالية والإقتصادية (2007-2008) أزمة الرهن العقاري بوجه خاص، حدثت تحركات متزامنة ترمي إلى تحرير نظم الإستثمار وتشجيع الإستثمار الأجنبي كرد فعل الإحتدام المنافسة على الإستثمار الأجنبي المباشر من ناحية، وبغية تنظيم هذا الإستثمار سعيا إلى تحقيق أهداف السياسة العامة من الناحية الأخرى، وقد أسفر ذلك عن حدوت ثنائية في إتجاهات السياسة العامة تتناقض مع الإتجاهات الأوضح التي إتسمت بها الفترة من الخمسينات إلى السبعينات من القرن الماضي " التي ركزت على النمو الذي تقوده الدولة" والفترة من التمانينات إلى أوائل القرن الحادي والعشرين " التي ركزت على النمو الذي يقوده السوق"، وبالنظر إلى التفكير المتعلق بحقوق وإلتزامات الدولة والمستمر هو في طور التغير، فإن إقامة التوازن السليم لينين التحرير والتطيم تصيح مهمة عويصة

ولا بد من ضمان التناسق بين السياسات الدولية و المحلية المتعلقة بالإستثمار والسياسات الأخرى الإقتصادية والإجتماعية والبيئية، وأخذ الأمثلة الجيدة، هذا هو التفاعل بين السياسات الإستثمارية والسياسات الصناعية التي تتطلب إتباع نهج مترابط بشأن رعاية صلات الربط والأثار التبعية بما في ذلك نشر التكنولوجيا الناشئة عن عمليات الشركات متعدة الجنسيات في البلدان المضيفة[1].

[1] -تقرير الاستثمار العالمي 2010، مرجع سبق ذكره، ص 43

وقد أوضح تقرير الاستثمار العالمي لعام 2014 احتياجات التمويل الهائلة على نطاق العالم فيما يتعلق بالتنمية المستدامة، والدور الهام الذي يمكن أن يؤديه الاستثمار الأجنبي المباشر في سد الفجوة الاستثمارية ولا سيما في البلدان النامية، وفي ضوء ذلك يجب أن تكون إحدى الأولويات هي تعزيز بيئة سياسات الاستثمار العالمية، بما في ذلك كل من نظام اتفاقات الاستثمار الدولية والنظام الضريبي الدولي ، فهذان النظامان وكل منهما عبارة عن "طبق سباغيتي "يحتوي على أكثر من 3000 اتفاق ثنائي، هما نظامان منشايكان ويواجهان تحديات متماثلة وكل منهما موضوع جهود تستهدف إصلاحه، وحتى رغم أن كل نظام منهما له أولويات الإصلاح المحددة الخاصة به، توجد ميزة في النظر في وضع جدول أعمال مشترك بشأغما، ويمكن أن يهدف ذلك إلى زيادة استيعاب الجميع وتحسين الحوكمة وزيادة الاتساق بغية إدارة التفاعل بين السياسات الضريبية والسياسات الاستثمارية الدولية، أي ليس فقط تجنب التنازع بين النظامين ولكن أيضا جعل كل منهما يدعم الأخر، وينبغي نجتمع الاستثمار والتنمية الدولي، بل ويمكن له أن يستحدث في حائمة المطاف إطارة مشتركة للتعاون الاستثماري العالمي بما يعود بالنفع على الجميع[1].

المطلب الرابع: الشركات متعددة الجنسيات والتنمية في البلدان النامية بين التأييد والرفض

في الحقيقة من الناحية النظرية بإمكان الشركات متعددة الجنسيات التي تمثل القوة الكبرى في الإقتصاد العالمي أن تلعب دورا هاما وإيجابيا في التنمية دول العالم الثالث عامة والبلدان النامية خاصة، نظرا لما يتوفر لدى هذه الشركات من وسائل هامة وعظيمة، مادية ومالية وتكنولوجية وبشرية ، تشكل في مجموعها غالبية الشروط الضرورية لإقامة لتنمية ناجحة في أي بلد مضيف كان.

وبالفعل عرض على الدول النامية نموذج تنمية متعددة الجنسية يتم من خلاله تحويلها إلى قواعد مصدرة" لمنتجات مصنعة للتسويق العالمي (حالة دول جنوب شرق آسيا مئة)، فكانت بداية العمل بهذا النموذج وبدرجات متفاوتة من حيث الكثافة لتصنيع بلدان العالم الثالث إنطلاقا من عام 1975 وذلك في بلدان من آسيا (الهند، كوريا الجنوبية) وفي إفريقيا (نيجيرياء الزايير، السنغال) وفي أمريكا اللاتينية (البرازيل، المكسيك الأرجنتين...)، وبالمقابل قدمت حكومات البلدان النامية المستقبلة لتدفقات رؤوس أموال الشركات متعددة الجنسيات مزايا هامة ومحفزات حقيقية عديدة، في ظل تحول معظم دول العالم إلى تبني إستراتيجية تنمية جديدة و هي تيني إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير بدلا من إستراتيجية الإحتل محل الواردات التي كانت

متبعة قبل ذلك، أي التحول من إستراتيجية للتنمية ذات توجه داخلي إلى إستراتيجية للتنمية ذات توجه تصديري خارجي، إستغلال الفرص الكبيرة التي تتيحها السوق العالمية في ظل النظام الإقتصادي العالمي الجديد[2].

---

[1] –تقرير الاستثمار العالمي 2015، مرجع سابق، ص 23

[2] –عبد المطلب عبد الحميد ، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية،مرجع سبق ذكره، ص 75

أنظر كذلك: رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص110

ويأتي هذا التحول بصفة خاصة في عدد كبير من الدول النامية نتيجة لأن البلدان النامية التي إستطاعت أن تحقق معدلات نمو عالية في البلدان التي انتهجت إستراتيجية التنمية ذات توجه السوق العالمي إلى أبعد الحدود الممكنة، حيث أتيت بلدان شرق آسيا ومعها عدد متزايد من البلدان النامية الأخرى مثل المكسيك والشيلي والأرجنتين والبرازيل وغيرها أن السوق الدولية تتسع لكل من توافرت لديه الإرادة لإختراقها والمهم أن تكتمل مقومات إستراتيجية التوجه التصديري، والتي تعمل على تشجيع التوسع في الصادرات من المنتجات التي تتمتع الدول محل البحث فيها بميزة نسبية أو ميزة تنافسية في الأسواق الدولية.

ويبقى موضوع تقييم مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في تنمية البلدان النامية خاصة والعالم الثالث عامة جدلا كبيرا بين من يقول بإيجابيتها (المؤيدون) ومن يقول بسلبيتها (المنتقدون) فتكونت على إثر ذلك وجهنا نظر متناقضتان في المسألة.

1) وجهة نظر المؤيدين: حسب وجهة نظر هذه، فإن نشاطات الشركات متعددة الجنسيات تؤدي ومنذ مدة طويلة بمساهمة هائلة في تنمية دول العالم، بحيث عملت على تحسين نتائج ميزان المدفوعات وتسريع النشاط الإقتصادي وتحريك المنافسة والرفع من مستوى التشغيل وتأهيل العمالة، وسمحت لها أيضا بمداخيل ضريبية هائلة وزادت من القدرة العلمية والتقنية بفضل التحويلات التكنولوجية إليها، وأخيرا عملت على تسهيل إرتياط إقتصاديات تلك الدول بالإقتصاد العالمي والإستفادة من مزاياها[1].

2) وجهة نظر المنتقدين: إنها وجهة معاكسة تماما لسابقاتها فهي تنتقد وبشدة النتائج السلبية التي تخلفها أعمال الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية خاصة والعالم الثالث عامة، فهي تصف مساهمتها بالسلبية في عملية التنمية[2] ويحتج هذا الفريق المعارض بالآتي[3]:

– إن الإستثمار الأجنبي و الشركات متعددة الجنسيات تؤدي إلى تناقص الإدخارات بسبب إتفاقيات عدم المنافسة التي تشترطها هذه الشركات، أو تطلبها من الدولة المضيفة ومن ناحية ثانية فإن هذه الشركات لن تستثمر أرباحها في البلد المضيق وإنما تحولها إلى بلدها الأم، وإلى أحد فروعها الأخرى ومن ناحية ثالثة فإن نشاط هذه الشركات يؤدي إلى إضعاف المشاريع المحلية التي تنتج المواد الوسيطة من بلادها الأصلية أو من فروعها المنتشرة في أنحاء العالم.

– يؤدي نشاط هذه الشركات إلى إنخفاض توفر العملة الصعبة بسبب إستيرادها للمعدات الرأسمالية، والمواد البسيطة، وكذلك يسيل تحويل أرباحها، ولقع العمولات وأجور الإدارة والفوائد على الديون، ومن ثم فإن تأثيرها على سعر الصرف هو تأثير سلبي.

---

[1] – فريد بيالة، مرجع سابق، ص 184–185

[2] – فريد فيالة، نفس مرجع سابق، ص185

[3] – سليمان عمر محمد الهادي، مرجع سابق، ص 29

– إن الشركات متعددة الجنسية لن تساعد على تحسين الوضع الضريبي لأنها تأخذ بالمقابل إعفاءات ضريبية وحوافز، وتنازلات.

– إن هذه الشركات لن تساعد على تطوير الخبرات الإدارية والتكنولوجيا، ولن تساعد على نمو القدرة التكنولوجية الذاتية، كما أن هذه الخيرات محصورة في الطبقات العليا من الإداريين والمهندسين وهم عادة أجانب وليسوا من أفراد البلد المضيف.

وكذلك تعترض الدول النامية على أسلوب هذه الشركات من نواح أخرى أهمها:

– إن هذه الشركات تسبب خللا إقتصاديا ونموا مشوها، وذلك لأن دورها في التنمية هو دور غير ثابت و غير متوازن ، فقد ينمو قطاع على حساب قطاع، أو طبقة على حساب طبقة، فهي لاتهتم بالأمن الغذائي للبلد وبالبيئة سواء أصابها التلوث أو التدهور أو إختلال التوازن، ولا بالتوازن بين الريف والمدينة.

مما سبق فإن التحدي الرئيسي بالنسبة لواضعي السياسات في البلدان النامية يتمثل في ضمان أن إنخراط الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية ، يؤدي إلى تحقيق مكاسب تنموية لذلك يجب وضع سياسات التحقيق أكبر قدر من تلك المنافع.

نستخلص إلى القول أن مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في عملية التنمية و إنجاحها في البلدان النامية هي مساهمة بسيطة في معظمها ، لذا وجهت إنتقادات عدة لعمل الشركات هذه في البلاد المضيفة النشاطاتها، فهي لا تلبي الحاجات والشروط الضرورية للتنمية هذه البلاد، من توفير الموارد المالية الكافية للإستثمار وحسن إستخدامها وفق لأهدافها الوطنية، وتوفير العملة الصعبة التمويل صادراتها، وكذا تطوير قدراتها العلمية والتقنية وترقية العمل فيها، وأخيرا تمكينها من التحكم في تسيير التنمية بكل إستقلالية.

وبغض النظر عن بعض الحالات القليلة أين عملت الشركات متعددة الجنسيات على تحقيق بعض الأهداف التنموية للدول المستقبلة لها (منال بعض دول جنوب شرق آسيا) فكثيرا ما تبقى نتائج عمل هذه الشركات بسيطة بالنسبة لأغلبية بلدان العالم الثالث، بل أكثر من ذلك يتم العمل في إتجاه تكريس التبعية نحو المراكز الإقتصادية المسيطرة التي بقيت تتلقى الدعم المستمر على حساب التنمية الحقيقية والفعلية لتلك البلدان، فعلى الدول النامية التي تسابق على منح هذه الشركات بمزيد من الحوافز والضمانات أن تعمل على ترشيد الإستغلال الأمثل لهذه الإستثمارات حتى تكون دافعة لتنمية هذه البلدان، وهذا بوضع إستراتيجية تنمية تشترك فيها الطرف الوطني والأجنبي (شركات متعددة الجنسيات) في كل القطاعات حتى تكون الإستفادة عامة، ولا ينحصر الأمر في قطاع الصناعات الإستخراجية.

خلاصة الفصل:

تشترك الدول النامية على العموم في مجموعة من الخصائص التي تتميز بها والتي تعتبر كمعرقل العملية التنمية بها، وقد عملت هذه البلدان على تجاوز هذه العراقيل وذلك بتغيير برامج سياساتها الإقتصادية نحو التحرير بهدف جلب أكبر قدر ممكن من الإستثمارات الأجنبية المباشرة ، التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات أملا منها في الحصول على رؤوس الأموال، التكنولوجيا التقليل من البطالة.. الخ.

كما أن الشركات متعددة الجنسيات إتجهت إلى البلدان النامية، بهدف الحصول على أرباح كتيرة نتيجة الإنخفاض التكاليف لليد العاملة بهذه البلدان وكذا إستغلال المواد الأولية بأسعار جد منخفضة، بالإضافة إلى المزايا الكثيرة التي توفرها هذه البلدان.

وقد كان العمل الشركات متعددة الجنسيات أثار إيجابية لبعض هذه البلدان التي أحسنت إستغلال وإدارة هذه الشركات كالبلدان الأسيوية كالصين، كوريا، تايوان، ماليزيا الهند.. الخ. وكذلك بلدان من أمريكا اللاتينية كالبرازيل حيث استطاعت أن تحصل منها على التكنولوجيا وتطورها وكذلك فن التسيير والإدارة ، وأصبحت اليوم تملك شركات منافسة في الأسواق الدولية للشركات الكبرى للبلدان المتقدمة.

كما أن للشركات متعددة الجنسيات أثار سلبية في البلدان النامية الأخرى ، والتي تتمثل في عدم ملائمة التكنولوجيا المنقولة من طرف الشركات متعددة الجنسيات الاقتصاد هذه الدول، كذلك المنافسة التي تخلفها هذه الشركات في السوق المحلية، وكذلك تشويه نمط الإستهلاك بها، نقل الأرباح إلى البلد الأم وهذا ما يظهر كعجز في ميزان مدفوعات البلدان النامية، التلوث البيئي الذي تتركه هذه الشركات.

وتبقى البلدان النامية حسب تقارير الإستثمار العالمي التوجه نحو المزيد من التحرير وتقديم المزايا لجلب الإستثمارات الأجنبية المباشرة رغم بعض المخاوف من طرف هذه البلدان، أملا منها في تحسين وضعها الإقتصادي والوصول إلى التنمية المنشودة ومن ثم الإندماج في الإقتصاد العالمي.

الفصل الثالث:
دراسة حالة الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2010-2018)

تمهيد:

يعتبر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات متعددة الجنسيات من أهم إهتمامات الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء، بالنظر إلى الدور الذي يلعبه في التنمية الإقتصادية وكذا تحقيق الرفاهية الإجتماعية برفع الإنتاج والزيادة من إيرادات السلطات المعنية في القطاع الجبائي، وكذا إمتصاصها للبطالة، وهذا إذا تمكنت الدولة من توجيه هذه الإستثمارات إلى القطاعات الحيوية، حسب متطلبات السوق المحلية، هذا ما يفسر التعديلات التي تقوم بها بإستمرار في القوانين والتشريعات المختلفة، وجعلها أكثر مرونة لتشجيع هذه الإستثمارات، وبالرغم من النمو المتزايد في تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلا أن ذلك لا يعني سهولة جذبه.

وتعتبر الجزائر إحدى هذه الدول التي أبدت رغبتها في الإندماج في الإقتصاد العالمي خاصة بعد تعثر مسيرة التنمية المطبقة في ظل النظام الإشتراكي والأزمة التقطية سنة 1986، وبلوغ حجم الديون مستويات أثقلت كاهل الإقتصاد الجزائري، مما ألزم السلطات الجزائرية في مطلع التسعينات من القرن الماضي إلى تبني إصلاحات اقتصادية ومالية شاملة، وهذا يتطبيق برنامج الإصلاح الهيكلي والمتمثل في إصلاح النظام المالي والجبائي والمنظومة القانونية وهذا بهدف تهيئة المناخ الملائم لجلب وإستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر (ومنها الشركات متعددة الجنسيات).

من خلال هذا الفصل قمنا بالدراسة اعتمادا على المعطيات والإحصائيات التي تتناول بالدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة عامة ، دون التخصيص بشكل محدد للشركات متعددة الجنسيات، وذلك بالنظر إلى عدم تمكننا من الحصول على المعلومات الكافية و الكاملة المتعلقة بتحديد قائمة الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر وكذا توزيعها القطاعي والجغرافي للتدفقات الاستثمارية.

وبإعتبار أن القانون الجزائري لا يشير إلى تواجد هذا الشكل من الشركات متعددة الجنسيات بصفة صريحة، إذ أنه يشير إلى الإستثمار الأجنبي المباشر دون تمييز صورة تواجد هذا الأخير.

وانطلاقا من الواقع الأقتصادي والقانوني بالجزائر فإن الشركات متعددة الجنسيات تندرج ضمن المفهوم العام للإستثمار الأجنبي المباشر، وبذلك فهي جزء من هذا الإستثمار .

و بإعتبار أن الشركات متعددة الجنسيات هي التي تقود الاستثمار الأجنبي المباشر وكمعبر عنه، فإننا في دراستنا هذه ستركز على المعطيات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لعدم تمكننا من الحصول على المعطيات الكاملة والكافية لدراسة الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر على وجه التحديد.

نتطرق في هذا الفصل للمباحث التالية:

المبحث الأول: الإطار القانوني للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري.

المبحث الثاني: تقييم انجازات الإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات) على الاقتصاد الجزائري.

المبحث الثالث: الأثار الاقتصادية للإستثمار الأجنبي المباشر(الشركات متعددة الجنسيات) على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2010-2018).

المبحث الأول: الإطار القانوني للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري.

وتعتبر الجزائر إحدى هذه الدول التي أبدت رغبتها في الإندماج في الإقتصاد العالمي خاصة بعد تعثر مسيرة التنمية المطبقة في ظل النظام الإشتراكي والأزمة النفطية سنة 1986، وبلوغ حجم الديون مستويات أتفلت كاهل الإقتصاد الجزائري، مما ألزم السلطات الجزائرية في مطلع التسعينات من القرن الماضي إلى تبني إصلاحات اقتصادية ومالية شاملة، وهذا يتطبيق برنامج الإصلاح الهيكلي والمتمثل في إصلاح النظام المالي والجبائي والمنظومة القانونية وهذا بهدف تهيئة المناخ الملائم لجذب وإستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر (ومنها الشركات متعددة الجنسيات).

المطلب الأول: المكانة القانونية للشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري في فترة الإنفتاح على إقتصاد السوق

تغير دور الدولة في هذه المرحلة وأصبحت تقوم بالإشراف على عمليات الإستثمار فاتحة المجال أمام المستثمرين الوطنيين والأجانب العموميين والخواص على حد السواء و عرفت هذه الفترة صدور قانونين للاستثمار، تميزا بتشجيع هذا الأخير ومنح مجموعة من التحفيزات المستقطبة لرؤوس الأموال الأجنبية كذلك دون التفريق بين مختلف أشكالها وقدراتها.

أولا : مكانة الشركات متعددة الجنسيات في المرسوم التشريعي 93/12

إن الطبيعة المزدوجة للمستثمر الأجنبي بإعتباره مستمر وطني يتمتع بجميع الضمانات التي يتمتع بها هذا الأخير من جهة وإعتباره أجنبي، في نفس الوقت ليخضع بهذه الصفة الإجراءات رقابية ردعية صارمة من جهة أخرى أمر إستوجب نظرة جديدة أكثر شمولية وواقعية، وهو مانتج عنه صدور المرسوم التشريعية 93/12

الذي يشكل توجها صريحا وواضحا نحو ليبيرالية الإقتصاد والسوق عوض التردد والتذبذب الذي عرفته القوانين السابقة، وإن كان المرسوم التشريعي 93/12صريحا في إختيار المنهج الإقتصادي المتبع فقد أغفل هو الأخر معايير التفريق بين الوطني والأجنبي وهذا يعود إلى رغبته في جذب المستثمر الأجنبي والإبتعاد عن كل ما يمكنه أن يخلق تخوفا لدى هذا الأخير ولقد ألغي قانون الإستثمار لسنة 1993 بصورة صريحة قانون 11/ 82 وكذا كل في نفس الموضوع وكل القوانين المخالفة له عدا القوانين المتعلقة بالمحروقات [1].

ورغم أنه لم ينص على معايير تحديد الشركات الأجنبية إلا أنه ألغى أحكام قانون النقد والترض 10 / 90 ومنها المواد 181، 182، 183 [2].

---

[1] - نصت المادة 49 من المرسوم التشريعي 12/93 على " تلغى جميع الاحكام السابقة المخالفة لهذا المرسوم التشريعي

[2] – تم الغاؤها بموجب المادة الاولى من المرسوم التشريعي 12/93

وهي المواد التي أعتمدت معيار الإقامة لتحديد وتوضيح الفرق بين المستثمرين الأجانب أنفسهم وبينهم وبين الوطنيين.

وتظهر مكانة الشركات متعددة الجنسيات بصورة كبيرة من خلال الضمانات والامتيازات التي جاء بها هذا المرسوم التشريعي 12 / 93 كدليل على المكانة الهامة والمميزة للإستثمارات الأجنبية على إختلاف صورها وأشكالها ويمكن إجمال الضمانات التي كرسها المرسوم التشريعي فيما يلي :

- مبدأ المساواة في المعاملة .

- إستبدل إجراء التأميم بالتسخير، وحذف بذلك مصطلح التأميم والمصادرة و هو دليل على وعي المشرع بالنقاط التي تقلق المستثمرين الأجانب وتزيد من تخوفهم وقد كرست الإجراء المادة 40 .

- إستقرار أحكام القانون المعمول به، المادة 39.

- ضمان تحويل الأرباح والرساميل، المادة 12 .

- إعتماد تعويض عادل ومنصف، المادة 40 فقرة 02 .

- تكريس إمكانية اللجوء للتحكيم التجاري الدولي، المادة 41 .

- إمتيازات إتفاقية.

وهكذا فقد منح المرسوم التشريعي 12 / 93 مكانة هامة للإستثمار الأجنبي على إطلاقه أي دون التمييز بين حجم هذا الإستثمار وقدراته و الإحتياجات الوطنية و الفعلية منه، بالإضافة إلى غياب توضيح صريح لمعايير تحديد هذا الأخير، وهذا ما حذا بالمشرع إلى سن قانون إستتمار جديد.

ثانيا: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في الأمر 01/03:

يعد الأمر 03 / 01 أحدث نص تشريعي ينظم الإطار القانوني العام الذي يحكم الإستثمارات في الجزائر والمادة 30 من الأمر المذكور تقص على إلغاء كل الأحكام السابقة المخالفة لهذا الأمر، ولا سيما تلك الواردة في المرسوم التشريعي 12/ 93 ورغم إعتبار الأمر 03 /01 نصا جديدا إلا أنه لا يختلف إلا نادرا مع النص السابق وهو المرسوم التشريعي 12 / 93 ويمتاز هذا النص الجديد يتييت المكانة القانونية للإستثمارات الأجنبية وتعميق الضمانات والامتيازات الممنوحة بها، من أجل تحفيز النشاط الإقتصادي وخلق مناصب عمل، رفع الإنتاج والإستغلال الأمثل للقدرات الإنتاجية الوطنية ويمكن إجمال الخطوط العريضة للضمانات والامتيازات التي يمنحها الأمر 03/ 01 للمستثمرين بما فيهم الشركات متعددة الجنسيات في [1]:

- حرية الإستثمار .

- تبسيط الإجراءات الإدارية .

تحسين الضمانات المالية وحرية تحويل الرسمايل .

[1] – مضمون الاحكام الامر 03/01 المتعلقة بتطوير الاستثمار 20اوت 2001

- إمتيازات جبائية وجمركية .

- المعاملة المتساوية.

- إعتماد مبدأ التعويض .

- اللجوء للتحكيم.

- ضمانات إتفاقية .

ثالثا: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل القوانين المكملة لقانون الإستثمار

إن قانون الإستثمار الجزائري يحيل بطريقة غير مباشرة إلى مجموعة نصوص قانونية أخرى تكون في بعض الأحيان مفسرة له، وأحيانا أخرى مكملة له باكثر شرح و تفصيل ، وهو ما يدفع البحث عن وضعية الشركات متعددة الجنسيات في قوانين أخرى أهمها قانون النقد والقرض بإعتباره المنظم للنشاط المالي والمصرفي، وكذا قانون الضرائب بإعتبار وجوده كأداة رقابية على النشاطات الإقتصادية والتجارية سواء للمستثمرين الأجانب أو الوطنيين، كما تجدر الإشارة إلى قانون المحروقات العصب النابض للإقتصاد الوطني والمجال الأكثر إستقطابا لمثل هذه الشركات، والشركاتالاجنبية عامة.

1. **مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون 90/10 :**

لقد كرس قانون 10 / 90 مجموعة من المبادئ الأساسية من أهمها إلغاء التمييز بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي ليحل محله التمييز بين المقيم و غير المقيم في الجزائر وهو ما نصت عليه المادة 181 والمادة 182 من قانون 10/ 90 ، ويمنح قانون النقد والقرض 10 / 90 الحق للمستثمرين في فتح مكاتب التمثيل بنوك أجنبية في الجزائر ويخضع هذا الحق إلى ترخيص من قبل بنك الجزائر، وهو ما تؤكده المادة 130، بحيث تسمح لفروع البنوك والمؤسسات المالية والأجنبية الحصول على ترخيص بنفس الشروط التي يفرضها على البنوك والمؤسسات المالية الجزائرية[1]

وقد إعتمد قانون النقد والقرض 10 / 90 ضمانات كثيرة للمستثمرين من أهمها:

أ. ضمان حرية تحويل الرساميل.

ب. تبسيط عملية قبول الإستثمار ، بتكريس رأي المطابقة (Avis de conformité).

ت. تكريم الضمانات الإتفاقية.

وهكذا فإن المشرع من خلال القانون 10 / 90 قد سمح بتواجد المستثمرين دون تمييز بين وجودهم وخصوصية هذا الوجود، وهو وإن سمح بوجود فروع الشركات متعددة الجنسيات في المجال المصرفي بصورة صريحة، فقد شملها أيضا إمتيازات ممنوحة من زاويتين، فالشركة الأم هي مستثمر غير مقيم، بينما يعد فرع هذه الشركة مقيم وهي بهذه الوضعية تستفيد إستفادة كاملة ومزدوجة لا تستفيد منها الإستثمارات الوطنية .

[1] -امر رقم 10/90 مؤرخ في 1990

وقد تم إلغاء قانون10/ 90 بإصدار أمر 11 /03 بحيت يقر هذا الأخير نفس المبادىء التي نص عليها قانون 10 / 90 لكه يفصلها أكثر.

2. مكانة الشركات متعددة الجنسيات في الأمر 11/ 03 :

لقد حذف المشرع العديد من النصوص القانونية في إلغاءه الأخير لقانون النقد والقرض الصادر من خلال الأمر 11 / 03 [1]ومنها المواد المتعلقة بمعيار التمييز بين الأشخاص المستثمرة بحيت تم حذف نصوص المواد 181، 182 وهو ما يفسر تجاوز المشرع مرحلة البحث عن معايير التمييز والتفريق بين المستثمرين ودخوله في مرحلة جديدة هي مرحلة تحديد آليات الرقابية بعد اعتراقه لمبدأ الحرية في ممارسة النشاط، مما جعله يلجأ في الأمر 11 / 03 إلى تعزيز أجهزته الرقابية (مجلس النقد والقرض واللجنة المصرفية) ليتمكن من ضبط النشاط بصورة أقرب للممارسة الفعلية.

ولم يغفل قانون 11 / 03 وجود المستثمر الأجنبي وفروع الشركات متعددة الجنسيات بحيت مكنها من الإستثمار في المجال المصرفي ذلك بإنشاء بنوك ومؤسسات مالية بعد الحصول على ترخيص، إستنادا النص المادة 82 من الأمر 11/ 03 ولقد نص على مجموعة من الصور يمكن أن يتواجد من خلالها المستثمر الأجنبي وكذا الشركات متعددة الجنسيات وهي:

- إنشاء مكاتب تمثيل.

- المساهمة في البنوك الخاضعة للقانون الجزائرية .

- فروع الشركات الأجنبية.

3 - مكانة الشركات متعددة الجنسيات في قانون الضرائب:

إن البحت عن وضعية إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في مجال الضرائب يقودنا إلى البحت في قوانين المالية، كما يعود بنا إلى قوانين الإستثمار في شقها المتعلق بالضرائب، وكغيره من القوانين الأخرى لا وجود للشركات متعددة الجنسيات فهو يشير إلى إستتمار وطني وإستتمار أجنبي دون تمييز صور تواجد هذا الأخير.

3-1 السياسة الضريبية:

تفرض قوانين المالية مجموعة من الضرائب على الشركات المستثمرة وتشمل هذه الضرائب كل أنواع الشركات دون تحديد من شركات الأشخاص إلى شركات الأموال ، ومن أهم هذه الضرائب:

أ. الضريبة على أرباح الشركات (IBS): بحيت تخضع شركات الأموال إلى ضريبة على الدخل بقيمة30%.

[1] - امر رقم 11/03المؤرخ في 26 اوت 2003 يتعلق بالنقد والقرض جريدة الرسمية عدد52 مؤرخة في 27 اوت 2003

ب. الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG): ويكلف بهذه الضريبة الأشخاص الطبيعية باعتبارهم مالكين الرأس مال الشركة .

ج. الضريبة على القيمة المضافة (TVA) : وتخضع لها الشركات بغض النظر عن الشكل القانوني الذي تتخذه، وهو ما جاء في دليل ضرائب المستمر لسنة 2004[1]

ويتحمل المستهلك النهائي هذه الضريبية التي تدخل القائدة الخزينة العمومية[2]، كما تفرض قوانين المالية على الشركات المستثمرة الوطنية منها والأجنبية مجموعة أخرى من الضرائب ذات طبيعة مهنية وهي:

– الدفع الجزافي (le versement forfaitaire) : وقد نصت المادة 211 من قانون المالية لسنة 2004 على هذه الضريبة بحيث تخضع أجور العمال إلى هذه الضريبة بنسبة تقدر 2% ، بعدما كانت تقدر في ظل قانون المالية لسنة 2003 بنسبة 3%

– الرسم على النشاطات المهنية هذا الرسم مطبق على كل المؤسسات بالنظر إلى رقم الأعمال المحقق من طرف كل مؤسسة سواء كانت فرعا أو على مستوى مقرات إقامة وتموقع هذه الشركات وتقرر نسبة الرسم على النشاطات المهنية (TAP) ينسبة 02% إستنادا لنص المادة 222 من قانون المالية السنة 2001

أما الضريبة الممنوحة والمفروضة من قبل قانون الإستثمار فهي تميل إلى سياسة الإعفاءات الضريبية أكثر منها إلى السياسة الضريبية، وهو ما يفقد خصوصية قانون الإستثمار بطابعه التحفيزي وتعد الضرائب المفروضة بموجب قوانين المالية والضرائب ، ضرائب دائمة وكذلك إستثناءاتها فهي أيضا دائمة ، كما أن قوانين المالية لا تخلوا من الإعفاءات والإمتيازات الضريبية الدائمة منها والمؤقتة.

3-2 سياسة الإعفاءات الضريبية: وهي إجراءات عكسية للضريبة، حيث يمكن إستخدام هذه الأخيرة في تنمية نشاطات اقتصادية أو تشجيع إستثمارات محلية أو أجنبية في مجالات معينة ، كما لا تخلو أيضا من توليد آثار مالية وإجتماعية وتعد هذه الإعفاءات الضريبية عامل أساسي في تحريك وتوجيه الإستثمارات خاصة الأجنبية منها وكما فرضت قوانين المالية مجموعة من الضرائب، فقد أوردت مجموعة من الإستثناءات على هذه الأخيرة نذكر منها[3] :

أ. تعفي من الدفع الجزافي لمدة 5 سنوات إبتداء من السنة المالية 2001، المؤسسات التي تقوم بعمليات لبيع السلع والخدمات الموجهة للتصدير.

ب. كما تستفيد الشركات الناشطة في مجال السياحة من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBs)

---

[1] -Guide Fiscal des investisseurs, direction de la législation Fiscale, Alger 2004, p 27.

[2] –uide Fiscalibid, p 27,

[3] - فرحي محمد، سياسة الاعفاءات الضريبية في الاقتصاد الجزائري وآثارها الاقتصادية و الاجتماعية، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصاد ، عدد 39 ، 2001، ص 64

المدة 10 سنوات.

ث. تعفي من الضريبة على القيمة المضافة النشاطات التالية :

- **عمليات البيع الخاصة بالخبز والدقيق الموجهة لصناعة الخبز، الحبوب المستعملة في صناعة السميد وهذا إستنادا لنص المادة 09 من قانون المالية لسنة 2003 .**
- **سفن الملاحة و السفن الحربية، آليات الصيد البحري، الطائرات.**

- **البضائع و المنتوجات المستوردة المخصصة إما للتصدير أو لإعادة التصدير وكذا الخدمات المتعلقة بعملية التصدير، وتصبح الضريبة على القيمة المضافة مفروضة بالنظر لطبيعة العمليات المنجزة والمحققة.**

د. يعفي و إستنادا لقانون الضرائب المباشرة ومن خلال مادته 138 فقرة 02 نصيب أرباح الشركة المشاركة في شركة أخرى من نفس الشركة، أي الشركة الأصل من الضريبة على أرباح الشركات وهو بذلك يفرض ضريبة واحدة على الشركة.

كما أن المؤسسات والشركات العاملة في قطاع المحروقات تخضع لإمتيازات وإعفاءات ينص عليها القانون 10 / 01 المتضمن قانون المناجم، وكذا قانون 86/14 المتعلق بالتنقيب والبحث عن المحروقات ومن أهمها:

- تعفي نشاطات البحث والتنقيب والإستغلال ونقل المحروقات من الرسم على النشاطات المهنية، ومن كل الضرائب المتعلقة بنتائج البحث والإستغلال لحساب الدولة والمؤسسات العمومية.

- الإعفاء أيضا من كل الضرائب المتعلقة بممارسة توزيع النتائج والمستحقات الناتجة عن هذا النشاط.

- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة (TVA) فيما يتعلق بالتجهيزات والمواد الموجهة مباشرة النشاطات التنقيب والبحث وإستغلال الموجودات من المحروقات من قبل الشركة نفسها أو ممتليها[1] ويمنح قانون الإستثمار مجموعة أخرى من الإمتيازات قسمها إلى إمتيازات النظام العام، وهي بدورها تنقسم إلى إمتيازات مرحلة الإنجاز وإمتيازات مرحلة الإستغلال.

كما هناك مرحلة وصف أخر من الامتيازات وهي امتيازات النظام الاستثنائي (regime dérogatoire) الذي يتطلب النشاط فيه ترخيص بدلا من التصريح الوارد في النظام العام، وتتدخل الوكالة الوطنية لترقية الإستثمار لمنح هذه المزايا الإضافية بعد التأكد من توفر الشروط القانونية اللازمة وهكذا فإن الشركات متعددة الجنسيات تدخل في مجال السياسة الضريبية وكذا سياسة الإعفاءات الضريبية بإعتبارهما تهدفان إلى جلب رؤوس الأموال الأجنبية دون تمييز، وبالتالي فهي تستفيد من مساواتها في هذا المجال مع

[1] – **Guide Fiscal des investisseurs , ibid , p 42**

المستثمرين الوطنيين من جهة والمستثمرين الأجانب أنفسهم، من جهة أخرى رغم ضخامة إمكانياتها وقدراتها وخصوصية تنظيمها.

4- تواجد الشركات متعددة الجنسيات في ظل قانون 07/ 05

لقد كرس قانون المحروقات الجديد معيار الإقامة التعامل مع المستثمرين في القطاع وهو ما نصت عليه المادة 06 في فقرتها الثانية، حيث ورد في المادة ما يلي " .. يمكن لكل شخص مقيم بالجزائر أو لديه فرع فيها، أو منظم في أي شكل أخر يسمح له بأن يكون موضوع جباية، ممارسة نشاط أو أكثر من النشاطات المذكورة شريطة إحترام أحكام هذا القانون والقانون التجاري..."

ويمكن للشخص الذي يعرفه هذا القانون بأنه كل شخص معنوي أجنبي وكذا كل شخص خاضع للقانون الخاص أو العام الجزائري تتوفر لديه القدرات المالية والتقنية المطلوبة بموجب هذا القانون والنصوص التنظيمية المتخذة تنفيذا له أن يكون مقيم أو غير مقيم و هو ما نصت عليه المادة 55 من قانون 07 / 05 فورد فيها " يمكن للشخص كما هو محدد في هذا القانون أن يكون مقيما أو غير مقيم ويعتبر غير مقيم كل شخص يكون مقر شركته بالخارج"[1]

ويتحدث قانون الإستثمار الجديد عن المقيم و غير المقيم تعويضا للنصوص الواردة في القانون القديم 14 / 86 التي تتحدث عن المستثمر الأجنبي و غير الأجنبي.

كما أورد القانون مجموعة من الأشخاص الذين يمكنهم الإستثمار في هذا المجال وأفرد كل واحد منهم يتعريف خاص ويتمثل هؤلاء المتعاملون في:

- الزبون المؤهل: وهو الزبون الذي يتمتع بحق إبرام عقود التموين بالغاز الطبيعي.

- الزبون غير المؤهل: وهو الزبون الذي ليس له حق إبرام عقود التموين للغاز الطبيعي .

- صاحب الإمتياز: هو الشخص الذي يستفيد من إمتياز النقل بواسطة الأنابيب محتمل كل الأخطاروالتكاليف المترتبة عن ذلك .

- المتعاقد: الشخص أو الأشخاص الذين يوقعون على عقد البحث والإستغل .

- المتعامل: كل شخص له القدرات التقنية يكلف بإدارة عمليات بترولية بالإضافة إلى الشخص الذي ورد تعريفه أعلاه.

[1] نص المادة الأولى من قانون 05 07 يتعلق بالمحروقات، جريدة رسائية عند 50 مؤرخة في 19 يوليو، 2005

ويمكن للمستثمر الأجنبي أن يأخذ أي صورة من هذه الصور ليتعامل بها أثناء ممارسته لنشاط إستثماري في مجال المحروقات كما تضمن قانون المحروقات مجموعة من الحقوق والإلتزامات تفرض على المستثمرين كل حسب الشكل القانوني المتخذ في ممارسة الإستثمار في قطاع المحروقات ولا يختلف قانون المحروقات الجديد عن سابقه في شروط تواجد هذه الشركات وهو يطلب من أجل ذلك الحصول على رخصة، أو إبرام عقد وهذا ما نص عليه قانون 86/14 ، غير أن الجديد الذي حمله قانون المحروقات 07 /05 هو تغيير المتعاملين مع هذه الشركات والذين يمثلون الطرف الوطني.

فبعدما كانت الشركة الوطنية سوناطراك المتعامل الوحيد مع هذه الشركات مع بعض التدخلات لوزير الطاقة أصبح المستثمر الأجنبي اليوم يتعامل مع وكالتين هما الوكالة الوطنية لمراقبة النشاطات وضبطها وهي " سلطة ضبط المحروقات"، الوكالة الوطنية لتأمين موارد المحروقات "النفط"، هاتان الأخيرتان اللتان تعملان مع الوزير المكلف بالمحروقات الذي يعمل على التأمين الأمثل للموارد الوطنية للمحروقات، من خلال عرض طلبات الموافقة على عقود البحث أو إستغلال المحروقات على مجلس الوزراء الموافقة عليها بمرسوم.

5- تواجد الشركات متعددة الجنسيات في ظل الأمر رقم 06/10 المعدل والمتمم للقانون 07 / 05 والمعزز بالمرسوم التنفيذي رقم 06- 440 [1]

وهو أمر رئاسي صدر بتاريخ 29 يوليو 2006 ويعتبر بمثابة تصحيح وإستدراك للجوانب السلبية التي جاءت في أحكام القانون 07 /05 ، حيث سمح هذا الأمر لشركات سوناطراك بإسترجاع زمام الأمور على قطاع المحروقات .

ومن بين أهم التعديلات التي جاءت في هذا الأمر والتي أحكمت من خلالها الجزائر سيطرتها على قطاع المحروقات عن طريق شركة سوناطراك باعتبارها شركة وطنية، ما جاءت به الأحكام الأساسية التالية:

- إن صاحب الإمتياز والمتعاقد فيما يخص عقود البحث و/أو الإستغلال هو الشركة الوطنية سوناطراك دون سواها .

- يجب أن تتضمن عقود البحث والإستغلال وجوبا بندا يسمح بمشاركة المؤسسة الوطنية سوناطراك وتحدد نسبة المشاركة بما لا يقل عن 51% قبل كل مناقصة للمنافسة في هذه العقود.[2]

- حصول شركة سوناطراك على الإمتياز الممنوح الخاص بممارسة نشاط النقل بواسطة الأنابيب وحق المساهمة في كل عقد إشتراك لممارسة هذا النشاط بما لا يقل عن 51% [3] .

- الحصول على حق ممارسة نشاط التكرير، وعند الإشتراك مع أي طرف أخر فإن نسبة مساهمة سوناطراك يجب أن لا تقل عن 51%.

---

[1] - الجريدة الرسمية رقم 78 الصادرة بتاريخ 3 ديسمبر 2006 الحاملة لمرسوم تنفيذي 06-440 مؤرخة في 02 /2006/12

[2] - راجع المادة رقم 05 من الامر 06-10 المعدلة والنتممة للمادة رقم 05 من القانون 05-07

[3] - راجع المادة رقم 68 من الامر 06-10 المعدلة والنتممة للمادة رقم 68 من القانون 05-07

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الأمر تعزز بالمرسوم التنفيذي 06-440 الصادر بتاريخ 02 ديسمبر سنة 2006 والذي فرض من خلاله رسم خاص على الشركات البترولية الأجنبية العاملة بالجزائر والمتعاقدة مع الشركة الوطنية سوناطراك وذلك تطبيقا للقانون 86-14 سابق ذكره، وقد نص القانون الجديد على فرض الرسم كلما إرتفع سعر بترول البرنت فوق 30 دولار للبرميل مما سيعزز أكتر إيرادات الخزينة العمومية[1]، مما أثار إحتجاج الكثير من الشركات الأجنبية وعلى رأسها شركة أنادركو(ANADARCO) الأمريكية.

6- إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2009:

جاء قانون المالية لسنة 2009 ليضع تدابير جديدة لتنظم سوق الإستثمار لحماية الإقتصاد الوطني إستجابة التوصيات خبراء إقتصاديين وماليين، والتي أوصت بوجوب تصحيح وضع الإستثمار ومسار الخوصصة لا سيما بعد تحول بعض المستثمرين إلى المضاربة، والتحويل الكبير للأموال، تحويت وصلت إلى 22 . 2 مليار دولار للشركات الأجنبية في الجزائر ليلين 2001 و2007، وهذا دون خلق أي قيمة مضافة وتتمثل إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2009 فيما يلي :[2]

- يجب الإعتماد على التمويل المحلي في حالة تمويل المبادرات الإستثمارية المقترحة من قبل أجانب .

- يجب أن تنجز المبادرات الإستثمارية المقترحة من قبل أجانب في إطار شراكة مع مستمر وطني مقيم بالجزائر أو أكثر و الذي يساهم فيها هذا الأخير ينسبة 51% من رأسمال هذه الشركة المنشأة في إطار هذه الشراكة [3].

- يجب التصريح مسبقا من قبل المستثمرين الأجانب يكل الإستمارات المتوقعة قبل الشروع في إنجازها على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار وتقوم الوكالة بعرضها على المجلس الوطني للإستثمار.

- يتعين على الإستثمارات الأجنبية تقديم ميزان قائض بالعملة الصعبة لقائدة الجزائر خلال كل مدة قيام المشروع.

- تتمتع الدولة وكذا المؤسسات العمومية الإقتصادية بحق الشفعة (إسترجاع الإستثمار) على كل التنازلات عن حصص المساهمين الأجانب أو لفائدة المساهمين الأجانب، وجاءت هذه التدابير الجديدة بعد قيام الشركة المصرية الأم أوراسكوم عبر فرعها في الجزائر للبيع مصنعي الإسمنت في المسيلة ومعسكر إلى المجموعة الفرنسية لافارج، محققة قيمة ربح صافي قدر ب 1 . 5 مليار دولار على حساب الجزائر، عملية التنازل هذه جاءت دون إستشارة الجزائر، بالرغم من أن الشركة إستفادت من عدة مزايا جبائية.

---

[1] - راجع المادة رقم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 06- 440

[2] - قانون المالية 2009، وزارة المالية

[3] - المادة 50 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

- إعادة إستثمار قيمة الإعفاءات الجبائية للشركات الأجنبية التي إستفادت منها خلال 4 سنوات أو تعويضها (دفعها إلى مصلحة الضرائب) .

- فرض ضريبة جديدة حددت ب 15% على أرباح الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر.

- أصبح من الضروري إنتقاء وتحديد طبيعة النشاط والتوازن الجهوي عند إختيار وقبول مشاريع إستثمارية أجنبية التي يجب أن تحقق منفعة وطنية وقيمة مضافة، مع إعطاء الأولوية للقطاع الوطني الخاص في مجال الإستثمار أو الشراكة.

لقد عرف هذا القانون عدة إنتقادات من الخبراء الإقتصاديين في الداخل والخارج، بحيث أعتبر الأستاذ عبد اللطيف بن أشنهو (وزير سابق) تعديل شروط الإستثمار قرار خاطئ بكل المعايير الإقتصادية ففي الوقت الذي إشتدت الأزمة المالية وتراجع تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر قررت الجزائر إتخاذ هذا القرار الذي سبب لها أضرارا جسيمة في علاقتها مع الإتحاد الأوروبي أولا وقبل كل شئ، فضلا عن هروب رؤوس أموال وإستثمارات خليجية تأثرت بفعل الأزمة العالمية، فضلا عن أن مسؤولين في البنك العالمي إستغربوا موقف الجزائر التي قررت التحرير التام لتجارتها الخارجية وفي الوقت نفسه تضع حواجز أمام الإستثمار الأجنبي المباشر، مشددا على أنه موقف غير مناسب من الحكومة التي قامت بفعل يعاكس تماما كل ما تقوم به كل الدول التي تبحث عن إستثمارات أجنبية أو تريد الإحتفاظ بالموجود منها على الأقل[1]

7- أحكام القانون 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار

جاء القانون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار الذي حمل في طياته جملة من التعديلات لنظام المزايا المقررة في ظل أحكامه، بوضع سلسلة من الإجراءات التحفيزية ومنح التسهيلات والمزايا اللازمة لذلك والضمانات المتعددة لجذب الاستثمارات إليها وكذا استحداث نشاطات استثمارية جديدة تضمن قانون الاستثمار صياغة جديدة لمجموعة من المزايا والحوافز المعتبرة للمستثمر، ولهذا الغرض تم إنشاء هيكلة جديدة للتحفيزات

على ثلاث مستويات مختلفة، وليستفيد المستثمر من تلك المزايا فإن المشرع أخضعه لنظام جديد يسهل ويبسط كافة إجراءات التعامل مع المستثمرين لإقامة المشاريع الاستثمارية.

يتم تفعيل العملية الاستثمارية أمام جهاز الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار الذي يرافق المستثمر بدءا بقيامه بتسجيل مشروعه الاستثماري إلى غاية إتمامها له، لهذا الغرض خول لها المشرع مجموعة من الصلاحيات العديدة والمتنوعة كما استحدث أربعة مراكز تابعة لها، هدفها تنظيم مجموع المصالح المؤهلة التقديم الخدمات الضرورية لإنشاء المؤسسات ودعمها وتطويرها وكذا الإنجاز المشاريع ونظرا للتعديلات التي أدرجها المشرع الجزائري في القانون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار[2]

---

[1] - المادة 62 من القانون التكميلي لسنة 2009

[2] – القانون لترقية استثمار 2016

تحظى عملية تسجيل الاستثمار بأهمية بالغة، وهذا ما يتبين من خلال نص المادة الأولى من المرسوم التنفيذي رقم 17-102 المحدد لكيفيات تسجيل الاستثمارات وكذا شكل ونتائج الشهادة المتعلقة به، والتي تنص على أنه: تطبيقا لأحكام المواد 4 و6 و8 و9 و20 من القانون رقم 16-09 المؤرخ في 29 شوال عام 1437 الموافق 3

غشت سنة 2016 والمذكور أعلاه، يهدف هذا المرسوم إلى تحديد كيفيات تسجيل الاستثمارات والآثار المرتبطة به وضبط شكل الوثائق التي يفضي إليها هذا الإجراء وكذا القواعد التي تحكم تعديلها.[1]

الغرض من تسجيل الاستثمار يتمثل الغرض من تسجيل الاستثمار في الحصول على مزايا الإنجاز و/أو الخدمات المقدمة من طرف الهيئات اللامركزية للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، ويتوضح ذلك من خلال المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 17-102 السالف الذكر[2].

يلاحظ من خلال ماسبق وجود تشابه بين تسجيل الاستثمار والترخيص بالاستثمار في أنه: كلاهما إجراءان سابقان يقوم بها المستثمر قبل إنجاز مشروعه الاستثماري.

لكن هذا لا ينفي اختلافهما في عدة نقاط منها: يعتبر إجراء تسجيل الاستثمار غير إلزامي بحيث لا يلزم به المستثمر إلا في حالة أراد الاستفادة من المزايا، وذلك يتبين من خلال استقراء المادة 04 من القانــون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار.

عكس إجراء الترخيص الذي يعتبر إلزامي لا يمكن للمستثمر إنجاز مشروعه إلا بعد الحصول على الترخيص من الجهات المختصة، مثلا يخضع استيراد النشرات الدورية الأجنبية إلى ضرورة الحصول على ترخيص مسبق من طرف سلطة ضبط الصحافة المكتوبة، وهذا حسب المادة 37 من القانون العضوي رقم 12-05 المتعلق بالإعلام، حيث يتعين على المؤسسات التي حصلت على الترخيص أن تبرم اتفاقية مع المجلس الأعلى للاتصال والتي يتحدد فيها بشكل دقيق الالتزامات الخاصة بكل مؤسسة تظهر كذلك إلزامية الترخيص في إلزام المتعامل الاقتصادي الخاضع للقانون الجزائري الراغب في إنجاز استثمار أو فتح مكتب تمثيل في الخارج حصوله على ترخيص مسبق يمنحه إياه مجلس النقد والقرض بناءا على طلب يقدمه تلك المتعامل الاقتصادي

حسب ما جاء في المادتين 03 و05 من النظام رقم 14-04 المحدد لشروط استثمار المتعاملين الاقتصاديين في الخارج، بحيث يعتبر هذا النظام مهم من جانب تكريس فكرة الاستثمار العكسي في القطاع الخاص.

الا أن الجهة المؤهلة لتسجيل الاستثمارات والوحيدة هي الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هذا ما توضحه المادة 04 من القانون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار وبينما الحصول على الترخيص وبالرجوع

---

[1] – انظر المواد 4، 6،8،9،20 من قانون 16-09 المؤرخ في غشت 2016

[2] – رسوم تنفيذي رقم 17-102، مؤرخ في 5 مارس 2017، يحدد كيفيات تسجيل الاستثمارات وكذا شكل ونتائج الشهادة المتعلقة به،

للقواعد القانونية المنظمة المجال الاستثمار، نجد فيه تعدد الجهات المؤهلة لمنحه، وتجدر الإشارة إلى أن المجلس الوطني للاستثمار بمثابة سلطة سياسية، ولهذا كان من الأجدر على بينما الحصول على الترخيص بالاستثمار، يستدعي الموافقة من الجهات المختصة للاستثمار، باعتباره الإجراء الذي يمنح السلطة الإدارية العامة الحق في ممارسة الرقابة الصارمة والفحص الشامل[1] .

المطلب الثاني:الإطار المؤسساتي لتواجد الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر

أنشأت الجزائر في إطار تشجيع وتطوير سياستها الإستثمارية في المجال الإقتصادي 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 من مرحلة الإقتصاد الموجه، حيث تم إنشاء الديوان الوطني لتوجيه الإستثمار ومتابعته وتنسيقه لجهاز يتجاوب ومتطلبات مرحلة الإقتصاد الموجه، لكن وبمجرد أن يتم تحرير الإقتصاد ومنح حرية أكبر للمستثمرين لدعمت الأجهزة الإدارية المراقبة والموجهة للإستثمار الأجنبي هذه الأجهزة التي حملت وجهين بتخصصها في مجال الاستثمار بصفة عامة وصريحة، وتخصصها حسب كل مجال إقتصادي أيضا بصورة خاصة وصريحة، وتزايد عندها بصورة كبيرة، كما كان تركزها في النشاطات الإقتصادية الأكثر أهمية وحساسية.

أولا: الأجهزة المتخصصة: بدخول المشرع مرحلة إقتصاد السوق أنشأ وكالة ترقية التجارة الدولية، تم بعد هذه الوكالة أنشأ وكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها[2] وذلك بموجب المرسوم التشريعي 93/12 وبصدور الأمر رقم 03 / 01 المتعلق بتطوير الإستتمار، قام المشرع الجزائري بإستحداك هيئتين جديدتين للمتابعة والمراقبة هما المجلس الوطني للإستثمار والوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار التي يوجد ضمنها الشباك الوحيد وذلك على مستوى هيكلها اللامركزي.

---

[1] - انظر المواد 3، 5، 37من القانون 09-16 المؤرخ 2016

[2] – مرسوم تنفيذي رقم 4و 319 مؤرخ في 17 أكتوبر 1994، يتضمن صنيات وتصية وسير وكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومنبتها، جريدة رسمية عدد 67 مؤرخة في أكتوبر 1994

أ. الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار: إستحدت المشرع هذه الوكالة بموجب المادة 06 من أمر 03/ 01 خلفا لوكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها او يحدد تنظيمها بقرار من السلطة الوصية، وتتكون الوكالة من جهازين هما: مجلس الإدارة والمدير العام، و تعد هذه الوكالة مختصا في متابعة الإستثمارات الأجنبية تبعا لنص المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 01/282، [1] فهي تتولى ترقية الإستثمارات الوطنية والأجنبية وتطويرها ومتابعتها كما تتأكد من إحترام المستثمرين خلال مرحلة الإستفادة من الإمتيازات لكل الإلتزامات التي تعهدوا بها.

وما يثير الإنتباه من خلال صياغة نص المادة 03 السابقة الذكر هو إبتعاد المشرع عن إستعمال لفظ الرقابة ليعوضه بالمتابعة أو التأكد من إحترام الإجراءات، ويعود سبب ذلك إلى :

– عدم تنغير المستثمرين باستعمال لفظ الرقابة.

– إزدواجية صلاحيات الوكالة، فهي تتابع المستثمرين كما تساعدهم وتسهل لهم إستيفاء الشكليات المطلوبة أي المتابعة والمساعدة.

ب المجلس الوطني للإستثمار: تدارك المشرع في أمر 03 / 01 الفراغ الخاص بجهاز تخطيطي لسياسات الإستثمار الوطنية والأجنبية وانشأ بموجب المادة 18 منه هذا الجهاز المتمثل في المجلس الوطني للإستثمار برأسه رئيس الحكومة، وبإعتباره هيئة تصور وإعداد السياسات الحكومة في مجال الإستتمارات، يكلف المجلس الوطني للإستثمار بإقتراح إستراتيجية وأولويات تطوير الإستثمار من جهة و إقتراح تدابير تحفيزية تجاه المستثمرين من جهة أخرى، وهو بذلك يراقب جو الإستثمار العام بحيث لا يقتصر دوره على متابعة مدى تطبيق الشروط والإجراءات المفروضة بل يتعداها إلى بحث مدى ملائمة هذه الإجراءات الاقتصاد الوطني والمستثمر الأجنبي معا [2].

وبالنظر لتشكيلة المجلس الوطني للإستثمار يمكن إدراك البعد الوطني الذي تتميز به اختصاصاته لأنه يضم أغلب الوزارات الوطنية ضمن تشكيلته كما يمكنه الإستعانة بخبراء في مجال الإستتمار[3] .

ج. وزارة الصناعة وترقية الإستثمار:

استحدثت وزارة الصناعة وترقية الإستثمار بموجب المرسوم الرئاسي رقم 07-173 مؤرخ في 18 جمادى الأول عام 1428 الموافق 04 يونيو 2007، المتضمن تعيين أعضاء الحكومة[4]

---

[1] – مرسوم تنفيذي رقم 01- 202 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001، يتضمن صنيات الوكالة الوطنية التصوير الإستثمار وتنظيمها وسيرها، جريدة رسمية عدد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001، معطل ومتهم بالمرسوم التشتي برقم 02 34 مؤرخ في 24 أكتوبر 2002 ، جريدة رسمية عند 60 مؤرخة في أكتوبر 2002

[2] – احمد دبيش، مرجع سبق ذكره ص 372

[3] – مرسوم تنفيذي رقم 01- 281 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001، يتضمن صنيات الوكالة الوطنية التصوير الإستثمار وتنظيمها وسيرها، جريدة رسمية كد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001

[4] –الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 37، الصادرة بتاريخ 7يونيو 2007 ص 2

وبما أنها ممثلة بشخص وزير الصناعة وترقية الإستثمار، 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 الإستثمار التي نصت على " يقترح وزير الصناعة وترقية الإستثمارات، في إطار السياسة العامة للحكومة، وفي حدود صفحياته، عناصر السياسة الوطنية في مجال الإستراتيجية الصناعية وسياساتها وتسيير مساهمات الدولة وفتح الرأسمال وخوصصة المؤسسات العمومية وترقية الإستثمار" .

أما المهام المباشرة للوزارة فيما يخص ترقية الإستثمار، فقد تم تحديدها من خلال المهام التي أسندت الوزير الصناعة وترقية الإستثمار بهذا الخصوص، وذلك في المادة 2 من المرسوم سابق الذكرة[1].

ثانيا: الأجهزة العامة:

لم يكتف المشرع الجزائري بوضع جهازين خاصين بمجال الإستثمار بل واصل خلق العديد من الأجهزة على مستوى القطاعات الهامة والمشكلة العصب الإقتصاد الوطني، ويختص كل جهاز بقطاع معين غير أن هذه الأجهزة تتشابه في الصلاحيات الممنوحة لها و الطبيعة القانونية التي تتمتع بها بإعتبارها سلطة إدارية.

ويعد قطاع المال أي القطاع المصرفي وكذا قطاع المحروقات من أكبر القطاعات وأتلها تأثيرا وهو ما يفسر وجود هذه السلطات والأجهزة المستحدثة والتي وإن كان هدفها تنظيم الإستثمارات وتشجيعها .

فهي تهدف أيضا إلى مراقبة هذين القطاعين ومتابعتهما.

1. في المجال المالي

أ. مجلس النقد والقرض: يشكل مجلس النقد والقرض جهاز الدولة التسيير سياسة القرض لقانون النقد 11 / 03 قد فرض لها مجموعة من الصلاحيات تجعل منه سلطة حقيقية في مجال القرض، وتنى صلاحيات مجلس النقد والترض في صورتين، منها ما يأتي في إطار أنظمة حين خولت المادة 62 من أمر 03/11 المذكورة أعلاه للمجلس صلاحية إصدار أنظمة مصرفية في مجالات جد مهمة منها:

- أسس وشروط عملية البنك المركزي.

- إصدار النقد.

- تحديد السياسة النقدية والإشراف عليها ومتابعتها وتقييمها .

- تحديد أهداف النقد.

- تحديد ووضع قواعد الوقائية في سوق النقد.

ب. اللجنة المصرفية: لقد أسس قانون النقد والقرض 10 / 90 مؤسسة اللجنة المصرفية وذلك من خلال نص المادة 143 منه والتي حلت محلها المادة 108 من أمز 11 / 03 المتعلق بالنقد والقرض، هذه اللجنة مكلفة بمراقبة والسهر على إحترام قواعد حسن سير المهنة ومعاقبة المخالفات المتينة.

[1] - المرسوم الرئاسي رقم 07-173 مؤرخ في 4 يونيو 2007 متضمن تعيين اعضاء الحكومة

وتمارس اللجنة رقابتها على القروض الممنوحة للمستثمرين سواء كانت رقابة نوعية أو كمية ، كما تراقب اللجنة تسيير المؤسسات والبنوك وهي رقاية التسيير، وتمارس أيضا الرقابة على الصرف، كما أن هذاك الرقابة على إعادة التمويل.[1]

2. الرقابة في مجال المحروقات: معزز قانون المحروقات الجديد والصادر من خلال قانون 07/ 05 نظام الرقابة المكرس على مجال المحروقات عامة والشركات العاملة به بصورة خاصة، وتجلت اليات الرقابة من خلال إستحدات هيئتين هما سلطة ضبط المحروقات، والوكالة الوطنية لتأمين المحروقات " النفط"[2].

أ. سلطة ضبط المحروقات:

تخضع سلطة ضبط المحروقات في علاقتها مع الغير للقواعد التجارية، هذه السلطة مكلفة بالسهر على إحترام

التنظيم التقني المطيق على النشاطات التي يحكمها قانون المحروقات : التنظيم في مجال الصحة والأمن الصناعي والبيئة و الرقابة من المخاطر الكبرى وإدارتها.

وهكذا تراقب سلطة ضبط المحروقات المجال النفطي والمحيط الخاص به حيت تسهر على إحترام المقاييس العالمية، والجوانب البيئية والصحية كما تفرض عقوبات و غرامات لتفعيل إحترام إجراءاتها والنصوص القانونية المطلقة في القطاع[3].

هذه الرقابة التي تمارسها على كل شخص متعامل أو متعاقد مقيم في الجزائر أولديه فرع فيها ووجود هذه الهيئة المستحدثة أخيرا دليل على بداية خيزة تنظم ميدان المحروقات بعد طول تجربة فيه .

ب. الوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات " النفط ":

ملح قانون المحروقات الجديد للوكالة الوطنية لتأمين موارد المحروقات سلطات واسعة جدا، فهي التي تمنح رخصة التنقيب كما أوجب نص المادة 22 من قانون المحروقات على كل متحصل على رخصة تنقيب وضع تحت تصرف الوكالة كل المعطيات والنتائج الناجمة عن أشغال التنقيب، كما أنه لايتم إنجاز نشاطات البحث والإستغلال إلا عن طريق سند منجمي لا يسلم إلا من الوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات.

3. الرقابة في مجال المنافسة:

---

[1] – المادة 62 من أمر 03/11 المتعلق بالنقد و القرض فيه الرقبة النوعية غرضها توجيه القروض إلى قطاع من قطاعات ان النية، أما الرقبة الكمية فهي مرافية مبلغ ومقدار القروض الممنوحة ومدى توافقها مع المشروع الإستماري

[2] – تنص المادة 12 من قانون 07 / 05 مؤرخ في 28 أفريل 2015 ، يتعلق بالمحروقات على " أوكتان وطنيتان مستقتان تمتعان بالشخصية القانونية و الإستقلالية المالية و جريشة رسمية مع 30 مؤرخة في 19 يونيو 2005

[3] – تنص المادة 118 من قاانون 07/05 على كل شخص قبل القيام نشاط موضوع هذا القانون ان يعدو يعرض على موافقة سلطةضبط المحروقات دراسة التاثير البيئي ومخططتسيير البيئي

تعد الشركات متعددة الجنسيات من الكيانات التي تمارس نفوذا وهيمنة على الأسواق العالمية والمحلية، لذا فإن القوانين الوطنية للدول تبنت إجراءات صارمة لمواجهة التعسف الذي قد يصدر من هذه الشركات نتيجة لقوتها وإمتدادها الكبيرين.

لقد كان التطورات الإقتصادية على مستوى الأسواق والتجارة العالمية الدور الأساسي لتطور قواعد المنافسة والحماية المكرسة لها ضد أي إلتهالك قد تتعرض له، من أجل ذلك جاء قانون المنافسة الجزائري من خلال تعديله بالأمر رقم 03 / 03 [1] المتعلق بالمنافسة مؤكد على إنشاء ألية رقابية كجهاز مستقل .

أ. مجلس المنافسة:

بما أن نشاط الشركات متعددة الجنسيات يخضع لقانون الدولة المضيفة، فإن المشرع الجزائري قد معزز قانونه الداخلي في مجال المناضة بإنشاء ومن خلال الأمر 06/ 95 مجلس المنافسة مكلف بترقية المناضة وحمايتها وحتى تتمكن هذه الهيئة من حماية المنافسة، قام المشرع يمنحها مجموعة من صفحيات إستتنائية وأخرى تنازعية متنوعة ليبقدرته على فرض عقوبات أخرى أصلية وتبعية.

المبحث الثاني: تقييم انجازات الإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات)على الاقتصاد الجزائري

بعد أن تطرقنا إلى أهم المزايا والحوافز والضمانات الممنوحة للمستثمرين الأجانب (وكذا الشركات متعددة الجنسيات) التي هدفها الأساسي هو جلب أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية، سترى هل إستطاعت فعلا هذه المزايا والتسهيلات أن تستقطب تدفقات رأس المال الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: رصيد و مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة

واقع تدفقات رأس المال الأجنبي المباشر منها الشركات متعددة الجنسيات الوارد إلى الجزائر، ومدى نجاح الأدوات التنظيمية التي اعتمدت لاستقطاب المزيد منه وإحداث الديناميكية الاقتصادية المستهدفة ، نقف عنده من خلال هذا المبحث الذي نبحث فيه رصيد هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الجزائر، مصادرها وتوزيعها القطاعي.

أولا: رصيد التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة

إن الجزائر وكأي بلد أخر تسعى إلى جلب الإستمارات الأجنبية المباشرة، إلا أن المتدفق من هذه الإستثمارات يبقى ضعيفا خلال الفترة 2010 و2018، هذا ما يمكن التعرف عليه من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (15): التدفقات الواردة من الاستثمارات أجنبية المباشرة إلى الجزائر

خلال الفترة (2010 – 2017)

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	المجموع

[1] – امر03/03مؤرخ في 19جويلية 2003، يتعلق بالمنافسة ، جريدة رسمية عدد 43، مؤرخة في 20 جويلية 2003

التدفقات	2301	2580,35	1545,2	3728,7	1518,6	64,89	243,35	518,8	13152.12

المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2018 مرجع سبق ذكره، ص245

يظهر مما سبق أن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، ضلت دون المستوى المطلوب حيث لم تتعد قيمتها ال 3728,7 مليون دولار أمريكي، كأعلى مستوى بلغته خلال الفترة الممتدة مابين 2010 2017، وذلك سنة 2013 كما تميزت أيضا بالتذبذب وعدم الاستقرار، فبعد التحسن الملحوظ الذي حققته خلال سنة 2011 و مقارنة بما كانت عليه في السابق، تراجعت مرة أخرى إلى مستويات دنيا سنة 2012 لتأخذ في التحسن مجددا بداية من سنة 2013، تم تتراجع مرة أخرى سنة 2014 و2015 .

إن تراجع اسعار النفط كان لها أثر في انخفاض حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى الجزائر، وما خلفته من أثار في نفوس المستثمرين الأجانب وتهربهم من الاستثمار في مجال المحروقات.

وما خلقته من تدني أسعار البترول واستمرار تدني الأسعار، الأثر في تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر بالإضافة إلى عزوف الرأسمال الأجنبي على الاستثمار في الجزائر.

ضعف الإستقطابية هذا يمكن إرجاعه بدوره إلى جملة من الأسباب منها، ضبابية بعض جوانب السوق الجزائرية عدم الشفافية والغياب شبه الكامل للكثير من المعطيات والمؤشرات الاقتصادية و غير الاقتصادية المساعدة على اتخاذ القرارات بالاستثمار وصعوبة الحصول على القليل المتوفر منها، بالإضافة إلى عدم الاستقرار الاقتصادي و عدم وضوح الإطار التشريعي للاستثمار وما يترتب عن ذلك من زيادة في درجة المخاطرة التي قد يتعرض لها المستمر.

ضعف هذه التدفقات بؤكده من جهة أخرى ترتيب الجزائر ضمن مجموع الدول العربية المتلقية لهذا النوع من الاستثمارات، حيث جاءت في المرتبة العاشرة بعد كل من السعودية، الإمارات العربية، مصر لبنان، قطر السودان، المغرب، الأردن .

ترتيب الجزائر ووضعها المقارن بالنسبة للدول العربية أعلاه نوضحه من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (16): ترتيب الجزائر إلى مجموعة من الدول العربية فيما يخص تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة خلال الفترة (2010-2018)

(الوحدة: مليون دولار)

سنوات / الدول بالترتيب	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الامارات	8796,7	7152	9566,6	9764,9	11071,5	8550,9	9604,7	10354,2
مصر	6 385,6	483,0	6 031,0	4 256,0	4 612,0	6 925,2	8 106,8	7 391,7

المغرب	1	2	2	3	3	3	2	2
	573,9	568,4	728,4	298,1	561,2	254,8	157,2	651,4
عمان	1	1	1	1	1	2 171,7	1	1
	243,0	628,0	365,4	612,5	287,4		680,1	867,4
الاردن	1	1	1	1	2	1	1	1
	688,6	485,9	548,3	946,8	178,5	600,3	553,0	664,8
السعودية	29	16	12	8 865,0	8 012,0	8 141,0	7 453,0	1 421,0
	233,0	308,0	182,0					
الجزائر	2	2	1	1	1	584,0	1	1
	301,2	580,4	499,4	684,0	506,7		635,0	203,0

المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2018 مرجع سبق ذكره ص 17

يظهر من الجدول السابق أن نسبة المتدفق الوارد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر مقارنة بالمتدفق منها إلى مجموع الدول العربية يبقى ضعيفا مثلما سبقت الإشارة، حيث قدرت قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للجزائر منذ سنة 2010، بقيمة قدرها 2 301,2 مليون دولار أمريكي من مجموع 64276.5مليون دولار المتدفق إلى مجموع الدول العربية لنفس السنة، وهذا بنسبة % 3.2 من مجموع المتدفق إلى مجموع الدول العربية لسنة 2010.

أما عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات المعلنة للفترة (2002-2010) يمكن التعرف عليها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (17): تطور التصريحات بالاستثمار في الجزائر خلال الفترة (2002- 2017)

(الوحدة: مليون دج)

مشاريع الاستثمار	عدد المشاريع	نسبة %	المبلغ (مليون دج)	نسبة %

الاستثمارات المحلية	62334	98.58	11780883	82.38
الشراكة	885	1.36	2419584	17.53
الاستثمارات الاجنبية المباشرة	901	1.42	2509831	17.62
مجموع الاستثمارات الاجنبية	1786	1.78	12559384	35.15
المجموع العام	64034	%100	1372982	%100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، على الموقع : http://www.andi.dz بتاريخ على01 /2019/05

من خلال الجدول يمكننا أن نلاحظ أن عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر تمثل نسبة قليلة مقارنة مع الأستثمارات المحلية، بحيت تمثل سوى 1.42 % من حجم الاستثمار الإجمالي من حيت العدد، أما من حيث المبالغ المالية فإن نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا تمثل سوى 17.62 % من إجمالي مبلغ الاستثمارات وهي نسبة لا تزال بعيدة عن الأهداف المسطرة. أما نسبة مساهمة مجموع الاستثمارات الأجنبية فتمثل سوى 1.78 % من عدد المشاريع وبنسبة 35.15 % من مجموع مبالغ الأستثمار.

ثانيا: مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة

تظهر المعطيات الإحصائية المتوفرة حول مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية | المباشرة إلى الجزائر أن هذه الأخيرة وزعت بين بلدان مختلفة كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (18): مصدر التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2017)

(الوحدة: مليون دج)

المناطق	عدد المشاريع	المبلغ بمليون د ج
اوربا	472	1148208
اتحاد اوربي	332	666499
اسيا	114	169732

امريكا	18	68813
الدول العربية	262	1057257
افريقيا	6	39686
استراليا	1	2974
دول اخرى	28	33160
المجموع	1120	13250102

المصدر: منشورات الوكالة الوطنية التطوير الاستثمار ، ANDI http://www.andi.dz ، مرجع سبق ذكره.

يظهر من الجدول أعلاه أن النسبة الكبيرة من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال فترة الدراسة توزعت بين ثلاث مجموعات ،هي الدول العربية بمبلغ 1057257 مليون دج، الدول الأسيوية بمبلغ 513.233 مليون دج، دول أوروبا بمبلغ 1148208 مليون دج، حيت تستحوذ منه دول الإتحاد الأوروبي على أكبر التدفقات الاستثمارية المقدرة ب 666499 مليون دج، أما التدفقات الأخرى فقد وزعت بين باقي العالم ، أما من حيث عدد مشاريع الاستثمار فقد جاءت الدول العربية في المرتبة الثالثة ب 262 مشروعا بعد الدول الأوروبية التي حازت على 472 مشروعا استثماريا من مجموع ال1120 مشروعا المتدفقة، تم المرتبة الرابعة للدول الأسيوية ب114 مشروعا.

ويرجع سبب ارتفاع حصة الدول العربية مقارنة بباقي العالم وجهاته الأخرى في مجموع الاستثمارات الأجنبية بالجزائر إلى عوامل عدة، أهمها وضع الاقتصاد العالمي ومستوى الاضطراب الذي ميزه خلال السنوات الأخيرة وما ترتب عن ذلك من ارتفاع في درجة المخاطرة ، ومنه توجه أصحاب رؤوس الأموال إلى البحث عن أسواق أخرى أكثر استقرارا، ونشير هنا إلى أن هذا العامل لم يساهم فقط في تحول اتجاهات تدفق رؤوس الأموال العربية إلى الاستثمار البيتي العربي فقط، وإنما في تغير اتجاهات تدفق رؤوس الأموال العربية كذلك، ومن بين

العوامل الأخرى التي ساعدت على ارتفاع حصة الاستثمارات العربية إلى مجموع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، القرب الجغرافي واللغوي والعقائدي و غيرها من العوامل الأخرى [1].

بالإضافة إلى ذلك، فقد كان للاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف على اختلاقها وتنوع مجالاتها، التي أبرمتها الجزائر مع مجموع الدول العربية الأثر البارز في ذلك، كما كان للتوجهات الاتحادية والتكاملية في إطار العمل الاقتصادي العربي المشترك الأثر الحسن كذلك.

[1] - نشريه وزارة التجارة حصيلة نشطة و إحصائيات السداسي الأول من سنة 2017 ص 09

أما الدول الأسيوية فجاءت في المرتبة الثانية من حيث إجمالي قيمة الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى الجزائر والثالثة من حيث عدد المشاريع، ومن أهم الدول الآسيوية المستمرة في الجزائر، الهند والصين وذلك في قطاعي الصناعات الحديدية، والبناء والأشغال العمومية.

أما الدول الأوروبية فيمكن تبرير ترتيبها المتقدم من حيث عدد المشاريع، بجملة من الأسباب، أهمها إتفاق الشراكة الذي أبرمته الجزائر مع الإتحاد الأوروبي والإتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي تم إبرامها بين الطرفين والمتعلقة أساسا بالإستثمار ومنع الإزدواج الضريبي، بالإضافة إلى عوامل أخرى يأتي:

على رأسها تحويل بعض أجزاء المديونية الخارجية إلى مشاريع إستثمارية، ومن جهة أخرى العامل الجغرافي وماله من أثر حسن على تكاليف عمليات الإستثمار والأنشطة الأخرى المرتبطة بها[1] .

أما بالنسبة لفروع الشركات متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر فإننا لم نستطع الحصول على القائمة الإجمالية لفروع تلك الشركات العاملة بالجزائر، لذلك أضطررنا إلى الاكتفاء بذكر البعض من هذه الفروع التي تنشط خارج قطاع المحروقات، ويمكن أن نشير إلى أنه حسب تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2017 ، فإن عدد الشركات التابعة (الفروع) المتواجدة بالجزائر في عام 2015 وصل إلى غاية 65 فرع مع عدم تسجيل أي شركة رئيسية بالجزائر[2].

[1] - **نشريه وزارة التجارة** ، نفس المرجع سابق الذكر ص 09

[2] - تقرير مناخ الاستثمار لدول العربية 2017 ص 28

والجدول الموالي يبين القائمة لبعض فروع الشركات الكبرى متعددة الجنسيات العاملة في الجزائر خارج قطاع المحروقات:

الجدول رقم (19): قائمة لبعض فروع الشركات الكبرى متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر خارج قطاع المحروقات

اسم الشركة	بلد الموطن	القطاع
ABB INTERNATIONAL MARKETING	سويسرا	البحث والتطوير
ALGERIAN BUSINESS MACHINES	فرنسا	تجارة الجملة
BASF SPA	ألمانيا	تجارة الجملة
BERGERAT MONNOYEUR	فرنسا	تجارة الجملة
CIEPTAL SPA	فرنسا	تجارة الجملة
DIAMAL SPA	فرنسا	تجارة الجملة
DRAGADOS INDUSTRIAL ALGERIE	إسبانيا	المنتجات الغذائية
ETS SAHLI MOHAMED	جمهورية كوريا	التجارة الآلية و الاصلاح
FROMAGERIE BEL ALGERIE SPA	فرنسا	المنتجات الغذائية
GLAXO SMITH KLINE ALGERIE SPA	إنجلترا	الكيمياويات والمنتجات الكيمياوية
JALCO JAMEEL ALGERIE	السعودية	تجارة الجملة
MAERSK ALGERIE	الدنمارك	النقل
MICHELIN ALGERIE	فرنسا	منتجات المطاط
NATEXIS ALGERIE	فرنسا	المالي
NV ORGANON	هولندا	الخدمات الصحية و الاجتماعية
ORASCOM TELECOM	مصر	الاتصالات
PARIBAS EL DJAZAIR	فرنسا	المالي
PEUGEOT ALGERIE PSA	فرنسا	تجارة الجملة
RENAUL ALGERIE SPA	فرنسا	تجارة الجملة
RHODIA ALGERIENNE	فرنسا	تجارة الجملة
SIKA OUTRE MER	سويسرا	البناء
SOSIETE-ALGERIENNE D'HOTELLERIE	غير معروف	تجارة التوزيع
SOPREMA	فرنسا	تجارة الجملة

المصدر: على موقع wind of change in algeria بتاريخ 2019/05/02على 00:20

من الجدول السابق يمكن أخذ عينة عن بعض الفروع المتواجدة بالجزائر للشركات متعددة الجنسيات في بعض النشاطات ، إذ لايمكن دراسة كل الفروع لأن المجال لا يسمح بذلك وفقا للمعطيات المتوفرة لدينا كما سنقوم بعرض بعض النتائج المتحصل عليها من عمل هذه الفروع.

➢ فرع ميشلان الجزائر (MICHELIN ALGERIE)[1]

المصنع ميشلان (فرنسا) وجد بالجزائر منذ 1963 تم غلق أبوابه لأسباب أمنية عام 1993 ثم عاد مرة أخرى إلى مزاولة نشاطه عام 2002 وذلك بمدينة باش جراح بالعاصمة، وهي المؤسسة الوحيدة المنتجة للعجلات المطاطية للوزن الثقيل بالجزائر وباستثمار يقدر ب 40 مليون أورو بهدف الإنتاج (عصرنة وسائل الإنتاج)

المصنع له طاقة إنتاج 250000 عجلة مطاطية للوزن الثقيل في السنة وقد تنخفض إلى حدود 200.000 إلى 220000 سنويا، وذلك لأجل تلبية الطلب والعرض من العجلات المطاطية للوزن الثقيل التي تنتج بنفس الشروط والنوعية والأمان ملل باقي فروع العالم، حيث تستمر أكثر من 3 مليون أورو في السنة وحسب المدير العام لفرع ميشلان الجزائر إقور زيميت (M , IGOR ZYMIT) الذي قال " نحن جد فخورين بالمساهمة في تطوير الإنتاج الوطني الجزائري، عجلاتنا المصنعة بالجزائر تحترم كل المقاييس النوعية للشركة الأم ميشلان ونحن نصدر جزء من إنتاجنا لإفريقيا والشرق الأوسط، كل هذا المجهود كان يفضل تجنيد العمال، ونحن ستواصل على هذا التحو" هذا ويرغب الفرع في مواصلة تحسين ظروف تأمين العمل، وتحسين نوعية المنتوجات وتوفير العجلات المطاطية وتلبية إحتياجات السوق الجزائري للسيارات.

1- رقم الأعمال: قدر رقم الأعمال للفرع ب 80 مليون أورو خلال سنة 2017 وحسب المدير العام للقرع فإن رقم الأعمال قد عرف زيادة خلال سنة 2017 ب 10 إلى 12% مقارنة بالسنة السابقة ، ويتوقع زيادة في رقم الأعمال 10% سنة 2018.

2- التشغيل: تشغل ميشلان الجزائر أكثر من 887 عامل، وتسخر سنويا ميزانية تقدر ب 50 مليون دينار سنويا لتغطية مصاريف التشغيل حسب المدير التجاري للفرع ويخصص سنويا 66000 ساعة لأجل تكوين العمال، هذا ما يؤكده المدير العام فهو يحرص على تحويل المهارات المهنية (faire-le savoir) لقطارات الجزائرية.

3- حصة السوق: بسرعة أصبحت الشركة المسيطر على إنتاج العجلات من علامة " ميشن" للوزن الثقيل كما أنها تبيع كذلك العجلات المطاطية لكل أنواع السيارات، الطائرات، التجهيزات الزراعية .. الخ حيت بالنسبة للعجلات المطاطية للوزن الثقيل ميشلان الجزائر تملك نسبة ما بين 22 و 25 % من حصة السوق، كما تملك من 10 إلى 15% من حصة السوق من العجلات الموجهة للسيارات السياحية و هو يستورد المادة الأولية بشكل أساسي من بلدان الإتحاد الأوروبي كما تملك شبكة توزيع لأكثر من 200 نقطة بيع و50 نقطة توزيع ستكون في الخدمة في آفاق 2020.

4- الصادرات: في سنة 2007 كان حوالي 60% من إنتاج القرع (حوالي 250.000 عجلة) تم تصديرها إلى (إفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط وأوروبا..).

[1]- على مواقع : www.algerie-folus.com / www.auto.algerie.com

وتواصل التصدير سنة 2010، 2011 ،2012 لعدة بلدان خاصة تونس، العربية السعودية، النيجر ليبيا الخ

- **بنك سوسييتي جنرال الجزائر (banque société general algerie)[1]**

وهو متواجد بالجزائر منذ سنة 2000 وهو يتك خاص (فرنسي) بعد أن قام بشراء الأسهم وبذلك أصبح قرع يملك نسبة 100% من الأسهم عام 2004 حين كان له 08 وكالات موزعة عبر التراب الوطنى هذا يهدف إلى فتح وكالات جديدة في 9 ولايات أخرى إضافة إلى 30 ولاية التي يغطيها البنك كما يعلن عن نشاط 90 وكالة بداية سنة 2017 متواجدة ب 30 من الولايات الكبرى وهي بذلك تقترب أكثر من زبائنها.

كما تهدف إلى الوصول إلى 90 وكالة مع نهاية 2018 و 110 وكالة نهاية 2018، حيت في نهاية نوفمبر 2017 شبكة اليتك توسع إلى 53 وكالة.

1- رقم الأعمال: قدر رقم أعمال البنك سنة 2017 به 226 مليار دينار وهو تحسن ملحوظ مقارنة بعام 2016 الذي سجل رقم أعمال قدر ب 196 مليار دينار البنك يرافق المؤسسات في تطورها منذ تواجده بالجزائر سنة 2000، هذا ما قاله الرئيس المدير جرالد لاكاز (gerald lacaze) وهو يعمل مع مؤسسات عمومية كبيرة وكذلك مؤسسات أخرى خاصة كما أنه ليس بتلك إستتمار وإنما يمول المشاريع القصيرة والمتوسطة المدى، ففي سنة 2016 كانت مجموع الالتزامات (engagements) للبنك قدرت ب 194 مليار دينار و قدرت الأموال الخاصة للبنك (fonds propres de la banque) ما يتعدى 20 مليار دولار كما كان للبنك في نفس السنة أكثر من 450000 زبون منهم 17.128 من الحرفيين والمؤسسات المصغرة (TPE)، 2860 من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME)، 243 مؤسسات كبيرة).

2- التشغيل: كان البنك مع بداية سنة 2004 يشغل حوالي 416 عامل و يملك 10000 زبون لينتقل العدد إلى 1276 عامل نهاية مارس 2018 ويرتفع عدد الزبائن إلى حوالي 450000.

- **ديمال الجزائر (DJAMAL ALGERIE[2])**

تعتبر ديمال الجزائر هي أول شركة أنشئت بالجزائر من طرف (CFAO) في أفريل 2000 وهي المستورد الرسمي لعلامات السيارات العالمية (importateur et concessionnaire officiel) منذ جويلية 2003 قامت باستيراد سيارات منها (opel – isuzu –chevrolet). وقد أنشئت من طرف شريكين هما:

1. CFAO: و هو المسيطر على التوزيع متخصص في إفريقيا و في بلدان أخرى، متواجد في 34 بلد.

2. Groupe hasnaoui: هو من أقدم المتعاملين الخواص الاقتصاديين بالجزائر للشركة 34 موزع معتمد على 6 نقاط أساسية من الولايات الكبرى في الجزائر.

---

[1] https://societegenerale.dz الموقع بتاريخ 2019/05/2 على 10:20

[2] 40 http://www.chevrolet-algerie.com- الموقع بتاريخ 02019 على 10:

- رقم الأعمال: قدر رقم أعمال الشركة سنة 2017 ب 80 مليار دينار، حيث تعدت مبيعاته 150.000 سيارة.

2- التشغيل: تشغل الشركة أكثر من 4000 عامل.

المطلب الثاني:التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات و الشركات البترولية العاملة بالجزائر

يتجاوز تدفق توزيع تفق القطاعات استثمارية و الشركات البترولية العالمية العاملة في الجزائر في قطاع المحروقات ، وهي تتوزع بين طرفي الاستثمار وذلك من خلال:

أولا: التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات الشركات متعددة الجنسيات الوافدة للجزائر

تظهر البيانات الإحصائية المتوفرة حول التوزيع القطاعي التدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خارج قطاع المحروقات، خلال الفترة (2017 - 2002) أنها تتوزع في عدد من القطاعات كما يوضح الجدول التالي:

الجدول رقم (20):تقسيم المشاريع الاستثمارية الأجنبية المسرحة حسب قطاع النشاط في الفترة (2002-2017).

قطاع النشاط	عدد المشاريع	النسبة %	القيمة ب مليون دج	النسبة%
الزراعة	1342	2.12	260750	1.82
البناء	11031	17.44	1331679	9.31
الصناعة	12698	20.05	8733763	58.56
الصحة	1093	1.73	221383	1.55
النقل	29267	46.28	1164966	8.15
السياحة	1266	2.00	1228830	8.59
الخدمات	6531	10.33	1272057	8.90
التجارة	2	0.00	10914	0.08
الاتصالات	5	0.01	436322	3.05
المجموع	63235	100	14300664	100

المصدر منشورات الوكالة الوطنية التصوير الاستثمار، ANDI ، مرجع سبق تكره

من خلال الجدول يمكننا أن نلاحظ أن القطاع الذي يعتبر أكبر مستقبل للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر خلال الفترة (2002-2017)، هو قطاع النقل وهذا بتنفيذ 29267مشروع ويمبلغ يقدر پ 1164966

مليون دج فهو يستحوذ على أكثر من نصف السوق الجزائري ، يليه في المرتبة الثانية حسب عدد المشاريع قطاع الصناعة الذي يستحوذ على 12698مشروع وبمبلغ قدر ب 8733763 مليون دج، إذ يمثل نسبة

20.05% من مجموع مبلغ الاستثمارات الأجنبية المباشرة ياتي في المرتبة الثالثة من حيث عدد المشاريع قطاع البناء والأشغال العمومية ب11031 مشروع وفي المرتبة الخامسة من حيت مبلع الاستثمار، إذ يمثل سوى 2.72 % من مجموع مبلغ الإستثمارات الأجنبية المباشرة بمبلغ 46. 107 مليون دج ، أما باقي القطاعات الزراعة، الصحة، السياحة، الاتصالات)، فلا يمثل الإستثمار فيها مجتمعة سوى نسبة17.25 % من مجموع مبلغ الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وبذلك يمكن اعتبار قطاع الصناعة والخدمات والبناء والأشغال العمومية، من أهم القطاعات الإستراتيجية في الجزائر التي تجلب المستثمرين الأجانب هذه القطاعات وبالرغم من وزنها ودورها الكبير الذي قد تؤديه في عملية التنمية، إلا أنها تبقى منقوصة في بعدها الإستراتيجي وتأثيرها الإنمائي على المدى البعيد تحديا.

ثانيا: الشركات البترولية متعددة الجنسيات بالجزائر

لقد تجاوز عدد الشركات البترولية العالمية العاملة في الجزائر في قطاع المحروقات 20 شركة وهي تتوزع بين طرفي الاستثمار في القطاع، بين العمليات القبلية "amants"والعمليات البعدية "avals"، أي بين اكتشاف البترول وإنتاجه وليلين نقله وصناعة تكريره وتسويقه، حيت يتم ذلك كله في إطار عقود الشراكة التي تربطها مع الشركة الوطنية للمحروقات "سونا طرالك "وفق قانون المحروقات الجزائري.[1]

لقد تم تطوير عقود الشراكة بين شركة سوناطراك والأطراف الأجنبية في إطار التشريع الجزائري، وفي ظل مجموعة من التحفيزات المادية، وذلك كله في إطار الحفاظ على السيادة الوطنية و إشراف الدولة على تسيير الثروات الطبيعية للجزائر.

وفي ظل هذه الظروف، قامت العديد من الشركات البترولية متعددة الجنسيات العالمية بالاستجابة لنداء الجزائر والتنافس على المناقصات المطروحة في جو من التنافس الحر، وتحت إشراف الوكالة الوطنية التثمين المحروقات وفق القانون الجزائري، وعلى إثر ذلك تم إبرام عدة عقود شراكة من أجل البحت والتنقيب والاستغلال والنقل والتكرير بالاشتراك مع الشركة الوطنية سوناطراك.

[1] – نقلا عن الموقع الالكتروني لوزارة الطاقة والمناجم الجزائرية، على الموقع www . mem – algeria . org تاريخ الاطلاع، 2019/5/2

وفيما يلي قائمة عن هذه الشركات العاملة بالجزائر، في مناطق الجنوب الجزائري:

الجدول رقم (21): قائمة الشركات البترولية متعددة الجنسيات العالمية العاملة في الجزائر سنة 2017 في مناطق الجنوب الجزائري.

الشركات البترولية العالمية	
مجموعة أمراداهاس	Ameradahess corporation LTD
جموعة أنادار كو للبترول	Anadarko petrolium corporation
بريتش بتروليوم الجزائر	BP Algerie
بي أس بي ايلتون	BHP / BILLITON
ببرلينجتون الموارد الجزائر	Burlington/Resources Algeria LTD
اينى الجزائر للإنتاج	ENI Algeria production BV
أف سى بى	First calgary petroleum (FCP)
جي دي أف سويس "غاز فرنسا سابقا"	GDF SUEZ (ex GAZ France)
جولف گايتون	GULFKEY STONE SPA
ميداكس للبترول	MEDEX PETROLIUM
بيترودا	PETRO CANADA
نيتروناسى يى اش دي	PETRONA CBHD
بيتروفيتنام	PETROVIETNAM (PIDC)
ريبسول الجزائر لتكتشاف	REPSOL EXPLORATION Algeria SA
روزنشت سترو ترتسغاز	ROSNEFT–STROYTRANS GAZ LTD
شلومبرجر	SCHLUMBERGER
شل للتسويق	SHELL MARKETING
ستائوبل الجزائر	Algerie STATOIL
توتال الجزائر	TOTAL Algerie

توتال لوبر كون الجزائر **TOTAL BITUME Algeria spa**

المصدر : الموقع الالكتروني لوزارة الطاقة والمناجم الجزائرية، على الموقع www . mem – algeria . org مرجع سابق

إن هذه الشركات البترولية متعددة الجنسيات العاملة بالجزائر تمكنت من صناعة شبكة عنكبوتية أحكمت سيطرتها على صناعة وإنتاج البترول في الجزائر، فلا وجود لأي عملية بحث وتنقيب أو استغلال للبترول من دون إشراك هذه الشركات، إما ماليا أو تقنيا أو تكنولوجيا، وحتى الأنشطة المتعلقة بعمليات النقل بواسطة الأنابيب والتسويق، فلهذه الشركات مساهمة فعالة في إنجازها، ناهيك عن أنشطة التكرير التي تعتمد سوناطراك

في تحقيقها على تكنولوجيا هذه الشركات ، ودورها في البحث والتطوير وفق عقود الإشتراك في هذا المجال وتظهر بيانات وزارة الطاقة والمناجم الجزائرية على مستوى نشاط توزيع وتخزين المواد البترولية وجود أربعة شركات عالمية تحتكر هذا النشاط ، ودائما وفق عقود الاشتراك مع الشركة الوطنية سوناطراك وهي مسجلة في الجدول التالي وفق تخصصها .

الجدول رقم (22): الشركات البترولية متعددة الجنسيات العالمية العاملة في أنشطة توزيع وتخزين المواد البترولية في الجزائر

الشركات	مجال النشاط
شل الجزائر للتسويقSpa shell marketing Algerie	تخزين وتوزيع زيوت التشحيم
إيسوموبيل الجزائر للتوزيع Spa distribution essomobil Algérie	
توتال الجزائرSpa total lubrifiant Algérie	
توتال يوم الجزائر Spa total Bitumes Algerie	التوزيع لزفت

المصدر : الموقع الإلكتروني لوزارة الطاقة والمناجم، مرجع سيق ذكره تاريخ الاطلاع، 2 ماي 2019

بالرجوع إلى الجدول السابق، فإنه يمكن القول بأن الشركات البترولية متعددة الجنسيات لها مساهمات فعالة و عديدة في تطوير قطاع البترول الجزائري، عن طريق الدور الذي لعبته في تطوير مجالات الاستكشاف والبحث والاستغلال كنشاطات قبلية، وكل النشاطات البعدية المرتبطة بعملية توزيع وتسويق وصناعة التكرير، وهي تستند أهميتها من خلال الخبرات العالمية وتفعيلها لدور البحث والتطوير وبفضل احتكارها لتكنولوجيا عالية الأداء، خاصة في مجالات الحفر، وهو دور لعبته منذ حفر الآبار البترولية الأولى في منتصف خمسينيات القرن السايق خلال سنوات الاحتلال الفرنسي، وقد تعزز هذا الدور أكثر في إطار عقود الشراكة بموجب قوانين المحروقات.

إلا أن تكلفة ذلك تعتبر مرتفعة، فعلى قدر كل هذه المساهمة فهي تخلق تبعية دائمة لقطاع البترول الجزائري، إذ لا يمكن للشركة الوطنية التجرؤ على إنجاز أية عملية في المجالات المرتبطة بالأنشطة السابق ذكرها أو إحداها من دون اللجوء إلى الاشتراك مع هذه الشركات، وعلى الرغم أيضا من أن القانون الجزائري قام يضبط

أنشطة هذه الشركات بشكل يمنعها من تحويل أرباح ضخمة إلى الدول الأم، إلا أن حجم الأرباح الذي تجنيه يبقى كبيرا وقد يشكل ذالك علينا على الاقتصاد الجزائري مستقبلا.

المطلب الثالث: معيقات الاستثمار الأجنبي المباشر(الشركات متعددة الجنسيات) في الجزائر

يجد ضعف استقطابية مناخ الاستثمار الجزائري تقسيزه في بعض العراقيل والمعيقات التي مازالت قائمة، تمنع تدفق رأس المال الأجنبي إلى الداخل، أو تحد من مستوى تدفقه هذه المعيقات تتمثل أساسا في مشكلة التمويل أو الوصول إلى القروض البنكية، مشكلة الخوصصة والتمليك، مشكلة العقار الصناعي مشكلة الاقتصاد غير الرسمي، ومشكلة الفساد وكذا بعض المشاكل الأخرى .

1- مشكلة التمويل

يعاني النظام البنكي الجزائري تأخرا كبيرا من حيث مستوى أدائه، إذ صنفت الجزائر في مؤشر سهولة أداء الأعمال لسنة 2018، جاءت الجزائر في تصنيف البنك الدولي السنوي حول ممارسة أنشطة الأعمال "دوينغ بيزنس 2018" في المرتبة 166 من بين 190 اقتصاد عالمي [1].

ويعتمد تصنيف البنك الدولي على مؤشرات مختلفة منها بدء النشاط التجاري، واستخراج تراخيص البناء وتسجيل الملكية، ودفع الضرائب، والتجارة عبر الحدود، وغيرها من المعايير.

واحتلت الجزائر المرتبة 145 ضمن التصنيف، فيما جاءت الإمارات العربية المتحدة في المرتبة 21 عالميا والأولى على المستوى العربي، في حين احتل المغرب المرتبة 69 عالميا مسجلا تراجعا برتبة مقارنة بتصنيف السنة الماضية[2].

هذا التصنيف يعكس مدى ضعف ورداءة الخدمات المقدمة من طرف الجهاز البنكي الجزائري، الذي يستلزم فيه تحصيل صف بنكي لدى نفس البنك وفي نفس المدينة مدة تتراوح ما بين ستة وسبعة عشرة يوما، وتزيد هذه المدة لتصل إلى ما بين 33 و 34 يوما عندما يتعلق الأمر ببنكين مختلفين في مدينتين مختلفتين.[3]

وإذا كان تطور مستوى الأداء البنكي يعتبر واحد من أهم العوامل المحددة الحجم المتدفق من رؤوس الأموال والإستثمارات الأجنبية إلى البلد، فإن الوضع المعاكس، أي ضعف الأداء، يصبح واحد من أهم المعيقات التي تواجه أصحاب رؤوس الأموال الأجانب وحتى المحليين، وتمنعهم من إستثمار أموالهم وأحيانا وقف مشاريعهم القائمة وتحويلها إلى مناطق أو بلدان أخرى.

أما عن أسباب ضعف أداء الجهاز البنكي الجزائري، فيمكن حصر البعض منها فيما يلي[4] :

---

[1] - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية ، 2018، ص 82

[2] – من الموقع https://www.djazairess.com/algeriapress/18263 بتاريخ اطلاع 2019/5/3 على 11:00

[3] – ساحل محمد،"عوائق الإستثمار في الجزائر"، على الموقع: http://forum.law-dz.com تاريخ اطلاع 2019/5/3 على 11:10

[4] – احمد دبيش ، مرجع سبابق، ص422

– ضعف مستوى التكوين الإقتصادي للقائمين على البنوك والمشرفين عليها، وما ينتج عن ذلك من قصور حول الأبعاد الإستراتيجية الإقتصادية والإجتماعية لعمليات التمويل والإقراض .

– إفتقار سوق الإقراض الجزائرية إلى الروح الحقيقية للسوق، مما يبقى العمليات الدائرة في إطارها مجرد عمليات تحويل الأموال تفتقر إلى الدافع والميزر، العاملان المحددان لمستوى الإقبال على المخاطرة، ومستوى اليقين أو التأكد من تحقيق العائد أو الربح .

– ضعف كفاءة البنكيين المهنية كعاملين ومشرفين على البنوك بصفة عامة، وتأخرهم الكثير فيما يخص التحكم والتمكن من الأساليب الحديثة المستعملة في دراسة طلبات الإقتراض وتقدير المخاطر وتسيير القروض ومتابعتها – نقص التكنولوجيات الحديثة، وعدم التحكم الجيد في المستعمل منها على مستوى الكثير من البنوك.

– ثقل وتشعب الإجراءات الإدارية البيروقراطية المرافقة لطلب الإقتراض، وطول المدة اللازمة إنتظارها للحصول على الرد الذي غالبا ما يكون سلبيا .

– ضعف مستوى الإستعدادية والجاهزية للإستثمار لدى البنوك الجزائرية (إفتقارها لروح الإستثمار) وهذا راجع إلى المفهوم الخاطئ الراسخ لدى القائمين ، وإنحصار نظرتهم إلى البنك على أنه مؤسسة فقط وليس سوق.

2. مشكلة الخوصصة والتمليك:

تؤكد الكثير من التقارير، على العلاقة الوطيدة القائمة بين تنفقات الإستثمارات الأجنبية، إتجاهاتها ومستواها، و عمليات الخوصصة أو التمليك حيت تشير تقارير صندوق النقد الدولي إلى أن ما نسبته 60% من إجمالي الإستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى دول أرويا الوسطى والشرقية خلال الفترة ما بين 1989 و1993 كانت ناتجة عن عمليات الخوصصة[1].

وعلى الرغم من تأخر السلطات الجزائرية كثيرا في إقرار عملية التمليك كإجراء محوري وإستراتيجي ضروري تأسيسا لخلق إقتصاد حقيقى و قوي، من خلال عملية الخوصصة التي تم إعلان إعتمادها سنة 1994 بموجب قانون المالية التكميلي الذي أجاز لأول مرة بيع المؤسسات العمومية، تم بإصدار قانون الخوصصة لسنة 1995[2] ، إلا أن تجسيدها الميداني والعملي تميز بعدم الفعالية والتذبذب والإضطراب المستمرين.

مضمون وتداعيات المادتين 66 و71 حسب قانون تكميلي 2016على الاقتصاد الوطني والذين حذّروا من إمكانية زوال المؤسسات العمومية في ظرف 5 سنوات، في حال غياب آليات الرقابة، ومنع التوجه نحو "الخوصصة المتوحشة"، مؤكدين أن الجزائر ليست في أزمة حتى تتبنى خيار "بيع المؤسسات".[3]

---

[1] –احمد دبيش، مرجع سابق، ص423

[2] – 95 رقم الأمر – 48 العدد الجزائرية، للجمهورية الرسمية الجريدة العمومية، المؤسسات بخوصصة يتعلق ، 1995 أوت 26

[3] – قانون تكميلي 2016

لنقف بعدما يقارب الخمسة عشرة سنة من إقرار عملية التمليك والشروع فيها على نتائج تؤكد أن ما حدد من أهداف لم يتحقق و عدم نجاح عملية الخوصصة و أن تأثيرات سلبية كثيرة على حركية وأداء الإقتصاد الوطني كونه قلص كثيرا من فرص الإستثمار والإنتاج والتوسع فيهما، خاصة ما تعلق منها برؤوس الأموال الأجنبية (الإستثمارات الأجنبية المباشرة)[1].

3. مشكلة العقار الصناعية

يعتبر العقار الصناعي واحد من أهم العوامل المحددة للإستثمار الأجنبي، والمؤثرة فيه إذ بالرغم مما استحدثته السلطات الجزائرية من تنظيمات في إطار توجهاتها الإقتصادية الجديدة إستقطابا لرأس المال الأجنبي وتوطينه تظهر المعطيات الخاصة بذلك أن النتائج المحققة ظلت جد محتشمة ولم ترق إلى مستوى التطلعات، وذلك لجملة من الأسباب من أهمها مشكل العقار الصناعي.

هذا الأخير وعلى كثرة الأطر التنظيمية التي أحدثت في سبيل تفعيل دورة الإنمائي وتبسيط إجراءات إستغلاله والحصول عليه كالقانون 73-45 المؤرخ في 18 فيفري 1973، المتعلق بإنشاء اللجنة الاستشارية لإنشاء ما يسمى بالمناطق الصناعية والمراسيم التنفيذية اللاحقة له التي تضمنت تهيئة وإدارة وتسيير المناطق الصناعية والقانون 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988، المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسة العمومية الإقتصادية والقانون 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الإستثمار ثم القانون 01 - 16 المؤرخ في 21 أكتوبر 2001 المصادق لمر 01 - 03 المتعلق بتطوير الإستثمار والأمر 01 - 104 المتعلق بتنظيم المؤسسة العمومية الإقتصادية وتسييرها وخوصصتها، والأمر 06 - 11 المؤرخ في 30 أوت 2006، المحدد لشروط وكيفيات منح الأمتياز والتنازل عن الأراضي التابعة الملاك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع إستثمارية، والمرسوم التشريعي رقم 06 - 357 المؤرخ في 09 أكتوبر 2006، الخاص بإنشاء اللجنة الوطنية المتخصصة في منازعات الإستثمار [2].

بالرغم من كل هذه القوانين وما تضمنته من أشكال إدارة وتنظيم، لازال العقار الصناعي في الجزائر دون دور إنماني حقيقي يذكر هو واحد من أهم معيقات تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الداخل، وهذا الجملة من الأسباب نذكر منها:

- المضاربة الواسعة والمنظمة التي تمارسها بعض الأطراف، مستخدمة أليات عدة كتحويل المساعدات المقدمة من طرف الدولة لفائدة الفئات الإجتماعية ذات الدخل الضعيف تمكينا لهما من البناء الذاتي و أو تحويل أجزاء من الأراضي المخصصة للإستثمار وإدراجها بطرق غير قانونية ضمن قوائم المساحات

[1] -بعلوج بلعيد، " معوقات الإستثمار في الجزائر "، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا،.العدد الرابع، الجزائر، ص81

[2] - بن حمودة محبوب وبن فقة إسماعيل، أزمة العقار في الجزائر ودوره في تنمية الإستثمار الأجنبي"، على الموقعwww.kantakji.com/fils/markets/5.pdf

المخصصة للبناء السكني، أشكال التحايل هذه، و غيرها سمحت يخلق سوق موازية للعقار أثرت سلبا على فرص الإستثمار في الجزائر ومستوى الإقبال عليه خاصة من طرف الأجانب [1].

– الإرتفاع الكبير التكاليف الأراضي المخصصة، يسبب إحتساب تكاليف واعباء تهيئة لم تتم، وخدمات لا يمكن أن تقدم إما بسبب وقوع تلك الأراضي في مناطق نشاط وهمية لم تنشأ بعد أو نظرا لوجود نزاعات حول ملكيتها عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة مع نوع الأنشطة الإقتصادية المراد إقامتها.

– ثقل وتشعب الإجراءات الإدارية البيروقراطية المرافقة لطلب العقار الصناعي، وطول المدة اللازم إنتظارها للحصول على رد الجهات الوصية، مدة غالبا ما تتجاوز السنة مع إمكانية إمتدادها إلى خمسة سنوات، وهو الأمر الذي إن لم يفقد المشروع جنوات، أثر سلبا على النتائج المنتظر تحقيقها منه .

– هذا العائق جعل الجزائر تصنف في مؤشر سهولة أداء الأعمال لسنة 2018 فيما يخص طول وتعد إجراءات إستخراج التراخيص في المرتبة 108 من مجموع 190 دولة شملها التصنيف. وفي المرتبة 131 فيما يخص طول وتعقد إجراءات تأسيس المشروع [2] .

– مشكلة ملكية الأراضي التي كثيرا ما يثار حول المتنازل عنها من طرف السلطات المعنية لفائدة المستثمرين نزاعات قانونية معقدة بعد ظهور مالكيها الذين لم يكونوا معروفين من قبل، و هو إشكال راجع إلى عدم توفر السلطات المحلية على سجلات دقيقة و مضبوطة لتقسيمات الأراضي وحدودها وملكياتها.

تجدر الإشارة هنا إلى أن الجزائر مصنفة في مؤشر سهولة أداء الأعمال لسنة 2018 فيما يخص طول وتعد إجراءات تسجيل الملكية في المرتبة 145 من مجموع 190 دولة شملها التصنيف [3].

– ضعف كفاءة الهيئات والجهات المكلفة بتسيير وتنظيم العقار الصناعي، مبرر ذلك أن 50% من إجمالي العقار الصناعي المتاح في الجزائر، غير مستقل ما يعني أن تكاليف الحصول عليه المرتفعة لا تبرر بقدرته النسبية وإنما يضعف كفاءة القائمين عليها.

4– مشكلة الإقتصاد غير الرسمي (القطاع الموازي):

عرف الإقتصاد الجزائري ظاهرة الإقتصاد الخفي أواخر ثمانينيات القرن العشرين، تزامنا مع الإجراءات الأولى لعملية الإصلاح الإقتصادي التحويل إلى إقتصاد السوق وبحسب وزارة التجارة، توجد 566 سوق موازية .

تؤكد الإحصائيات الرسمية أن القطاع الموازي في الجزائر يسيطر على 40% من الكتلة النقدية المتداولة في السوق، وهي نسبة مرتفعة جدا تؤكد عدم تحكم السلطات الإقتصادية في هذه الظاهرة.

---

[1] – بن حمودة محبوب وبن فقة إسماعيل، نفس مرجع سابق

[2] – المؤسسة العربية لضمان،تقرير الاستمار مناخ الاستثمار لدول العربية 2018

[3] – المؤسسة العربية لضمانالاستثمار، مرجع سابق ص 106

أشار تقرير كتابة الدولة الأمريكية لسنة 2018، حول المتاجرة في المخدرات والجرائم المالية في العالم، إلى أن الاقتصاد الموازي في الجزائر يقوم على الدفع نقدا ويمثل نسبة 40 من المئة من الناتج المحلي الخام، حيث يعتبر هشا أمام الانتهاكات الإجرامية.

كما كشف التقرير أن انتشار الاقتصاد الموازي والاستعمال الكلي للدفع نقدا يرفعان من خطر الجرائم المالية موضحا أن حالات تبييض الأموال مسجلة خارج القطاع المالي الرسمي، لاسيما من خلال الصفقات العقارية والغش التجاري وأوضح التقرير، أنه رغم أن الجزائر أحرزت تقدما في مجال مكافحة الجريمة المالية في القطاع الرسمي، غير أن القطاع الموازي يبقى هشا أمام تبييض الأموال، حسبما أشارت إليه كتابة الدولة الأمريكية في تقريرها الخاص بسنة 2018.

وتضمن تقرير كتابة الدولة الأمريكية في تقريرها الخاص بسنة 2018، حول المتاجرة في المخدرات والجرائم المالية في العالم أن الجزائر تسجل تقدما بشكل عام في مجال مكافحة تبييض الأموال والجريمة المالية، مشيرة إلى وجود اقتصاد مواز واسع، يقوم على الدفع نقدا، والذي يمثل نسبة 40 من المئة من الناتج المحلي الخام

يعتبر هشا أمام الانتهاكات الإجرامية، وجاء في نفس التقرير أن السلطات الجزائرية تراقب عن قرب المنظومة البنكية، علما أن هذه المنظومة بيروقراطية جدا.

وتنص على عدة أنواع رقابة على جميع تحويلات الأموال. كما أوضح ذات التقرير، أن القابلية الضيقة لتحويل الدينارتسمح لبنك الجزائر بمراقبة جميع العمليات المالية الدولية التي تقوم بها المؤسسات البنكية، من جهة أخرى، يعتبر تفاقم عمليات تبييض رؤوس الأموال عن طريق المنظومة المالية الجزائرية ضئيلا بالنظر إلى التنظيم الصارم للقطاع البنكي الذي تسيطر عليه البنوك العمومية، ويرى معدو التقريرأنه تبقى بعض التحديات

التي يجب رفعها، فيما يخص تطبيق منظومة مكافحة تبييض الأموال، مؤكدين على التقدم المحقق خلال السنتين الماضيتين في مجال إعداد التقارير البنكية.

وقد أشار تقرير هذه الخلية حول الأشهر الستة الأولى من سنة 2018 إلى تسجيل في سنة 2017، ارتفاع ضئيل في عدد التصريحات المتعلقة بصفقات مشبوهة أو غير معتادة مقارنة بسنة 2016.

وحسب مسؤولي هذه الخلية فإن التقرير أوضح أن التراجع المسجل في سنة 2016 راجع إلى إدخال إصلاحات

في مجال أعداد هذه التقارير على مستوى البنوك، وكذا إلى التكنولوجيات التي تسمح بتحديد الصفقات المرتبطة بتبييض الأموال، كما أشارت الوثيقة إلى أن السلطات منشغلة أكثر فأكثر بشأن حالات التهرب الجمركي واللجوء إلى الملاذات الجبائية هروبا من الجباية أو إخفاء الأصول المسروقة[1].

[1] – جريدة النهار ، مقال بعنوان مارشي نوار ،https://www.ennaharonline.com تاريخ اطلاع 2019/5/3 على 14:20

أما بحسب الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة، فقد بلغ حجم الإقتصاد الخفي في الجزائر سنة 2017 من الكبر مستوى تراوح عنده الحجم الكلى الأنشطة ما بين 20% و30% من الناتج الداخلي الخام، كما تراوحت قيمة الأموال المتداولة داخل هذا الإقتصاد حدود 08 مليارات من الدولارات الأمريكية[1].

وبخصوص الأسباب التي ولدت ظاهرة الإقتصاد الخفي، فقد إرتبطت أساسا بالتحول السريع من إقتصاد منغلق مخطط مركزيا إلى إقتصاد تحكمة اليات السوق، وما صاحب ذلك من إنفتاح كبير وشبه كامل على الإقتصاد العالمي، الشيء الذي أثر على النسق القيمي والسلوك الإجتماعي، وأقرز أوجه نشاط لم تكن موجودة من قبل أدت إلى فتح مجالات جديدة ، أخذت أغلبها الطابع غير الرسمي و غير المنظم، دون أن يرافق ذلك توسعا في الأنشطة الإقتصادية الرسمية المنظمة بالقدر الذي يتيح فرص عمل جديدة تناسب مستوى الزيادة الحاصلة في عرض العمل.

لقد كان للقطاع الموازي الكثير من التأثيرات السلبية على سلامة الأداء الإقتصادي، وفرص نموه وتطوره ومن ذلك تأثيره على حجم الإستثمار يحجية للكثير من الفرص الإستثمارية، ومنه تتبره السلبي على شفافية المناخ الاستثماري الجزائري ودرجة إستقطابية.

فحسب تقرير أنشطة الأعمال فإن النشاط الإقتصادي يتطلب قواعد رشيدة تتسم بالشفافية ويستطيع الجميع الإطلاع عليها، ويجب أن تكون هذه القواعد الإجرائية متسمة بالكفاءة ومحققة للتوازن بين الحفاظ على بعض

الجوانب المهمة لبيئة الأعمال وتفادي التشوهات التي تفرض تكاليف غير معقولة على مؤسسات الأعمال، و عندما تكون الإجراءات الحكومية أكثر صعوبة والمنافسة محدودة، فإن النجاح في مثل هذه البيئة سيتوقف بدرجة كبرى على معارفك وعلاقاتك و إتصالاتك بدلا من مهاراتك وقدراتكK و على النقيض من ذلك عندما تتصف الإجراءات الحكومية نسبيا بسهولة إستيفاء الشروط والقواعد الإجرائية التي يستطيع الجميع الإطلاع عليها، يتمكن الطامحون من ذوي الموهبة والأفكار الجيدة من تأسيس منشآت الأعمال وتنميتها في القطاع الرسمي من الإقتصاد[2].

5. مشكل بطء الإجراءات الإدارية

عندما يعد أصحاب منشأت الأعمال خطة عمل تجاري ويشرعون في تنفيذها، فإن أولى العقبات التي يواجهونها تتمثل في الإجراءات المطلوبة لتأسيس الشركة الجديدة وتسجيلها، بالإضافة إلى إستخراج تراخيص البناء قبل أن يستطيعوا مزاولة العمل بشكل قانونى.

---

[1] – بودلال علي، مشكلة الاقتصاد الخفي في الجزائر ، الأسباب و الطول ، مجلة علوم انسانية السنة الخامسة، العدد 37، على الموقع www. alum .

[2] - تقرير ممارسة أنشطة الأعمال، البنك الدولي للإنشاء والتعمير 2012 ، ص 1 على موقع http://www.doingbusiness.org

وتتفاوت البلدان فيما بينها تفاوتا كبيرا في كيفية تنظيم إجراءات بدء النشاط التجاري للشركات الجديدة، ففي بعض البلدان تقسم الإجراءات بالبساطة والوضوح وإنخفاض التكلفة، بينما تتصف بالإرهاق في بلدان أخرى بدرجة قد يضطر معها أصحاب منشات الأعمال إلى رشوة الموظفين المسؤولين لتسريع إنهاء الإجراءات أو حتى عدم التسجيل و العمل في الإقتصاد غير الرسمي.

بحيث صنفت الجزائر في المرئية الأخيرة من حيت كثرة عدد الإجراءات المطلوبة لبدء النشاط التجاري والإستخراج تراخيص البناء كما تصنف من أكثر البلدان بطلا لإستخراج هذه الوثائق[1].

و هي النتيجة نفسها التي توصل إليها تقرير ممارسة أنشطة الأعمال فيما يخص الإطلاع على الشروط والمستندات المطلوبة لاستخراج تراخيص البناء والتجارة عبر الحدود، حيت تم ترتيب بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في المرتبة الأخيرة والجزائر واحدة من هذه البلدان من حيت سهولة الإطلاع على الشروط والمستندات المطلوبة [2].

6. مشكل الفساد:

لقد أكد رئيس منظمة الشفافية العالمية أن محاربة الفساد يساهم في جذب الاستثمارات وتحسين المناخ الإقتصادي بصفة عامة ، وقال أن الفساد لا يقتصر على المجال السياسي وإنما هناك أيضا فساد في المجال الإقتصادي حيث تقوم بعض الشركات الدولية يدفع رشاوي لمسؤولين في بعض الدول للفوز بتعاقدات مشير إلى أن إستطلاعا اجرته المنظمة كشف أن هنالك 20 شركة دولية تستخدم الرشاوي لتسهيل معاملاتها [3].

تعرف منظمة الشفافية العالمية الفساد بأنه "إستغلال السلطة من أجل المنفعة الخاصة"، أما البنك الدولي فيعرف الفساد بأنه "إساءة إستعمال الوظيفة العامة للكتب الخاص". قالفساد يحدث عادة عندما يقوم موظف بقبول أو طلب إبتزاز أو رشوة لتسهيل عقد أو إجراء طرح المنافسة عامة، كما يتم عندما يعرض وكلاء أو وسطاء لشركات أو أعمال خاصة للتقديم رشوة للإستفادة من سياسات أو إجراءات عامة للتغلب على منافسين وتحقيق أرباح خارج إطار القوانين الموضوعة[4].

والفساد في الجزائر حقيقة لايفكرها أحد ولا يختلف فيها إثنان، بحيث أصبحت الرشوة والمحسوبية هي تحية الموطن للإدارة وصارت هي الطريق الوحيد للمغلوب على أمرهم حتى يسترجعون حقوقهم.

7. المعوقات القانونية:

[1] – تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في العالم العربي الصادر عن البنك الدولي لسنة. 2010

[2] – تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2012 ، مرجع سبق ذكره

[3] – ساحل محمد، مرجع سبق ذكره

[4] محمد ذكره سبق ساحل، مرجع

إن ما يميز قوانين الإستثمار بالجزائر هو عدم الإستقرار أو التغير المتواصل كرد فعل للملاحظات السلبية التي مازال واضعوا السياسات في الجزائر يقدمونها كتفسير لهذا الوضعن ويمكننا اعتبار قوانين المالية أهم مرجع لتلك القوانين لأنها دورية ويمكن تعديلها في غضون سنة مالية واحدة، وهو ما زاد في تعرض الإستثمار في الجزائر إلى إجراءات إدارية لا تخدم إستقرار القوانين، وفي الوقت الراهن لا تزال المنظومة التشريعية للإستثمار في الجزائر ضحية الرؤية الغائبة، وتتوقع تغييرات جديدة في الأفق تمس بشكل قوي تدابير المشاركة الأجنبية في الإستثمار الوطني خاصة مع إبداء العديد من أقطاب الإستثمار في العالم إهتمامها بالسوق الجزائرية على خلفية الخطة الخماسية الجديدة[1].

المبحث الثالث: الآثار الاقتصادية للإستثمار الأجنبي المباشر (الشركات متعددة الجنسيات) من الفترة (2010– 2018)

تؤثر الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) على اقتصاديات الدول المضيفة لها من مداخل مختلفة، كما قد تكون تأثيرات إيجابية أو سلبية، وتظهر هذه التأثيرات أساسا على مستوى كل من ميزان المدفوعات، التشغيل الاستثمار.. الخ لكن وعلى تعدد مداخل تأثير هذه الإستثمارات على إقتصاديات الدول المضيفة، إلا أننا سنقتصر في دراستنا الحالة الجزائر على بحث بعض تتبرات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة مع الإشارة إلى أن سبب حصر دراستنا راجع لنقص المعطيات وصعوبة الحصول على اللازم أو الكاف منها.

المطلب الأول: تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التشغيل و النمو الاقتصادي

نظرا لارتفاع معدل زيادة السكان في هذه البلدان و عجز الأنشطة الإنتاجية مثل الزراعة والصناعة على أن تستوعب التدفقات المتزايدة إلى سوق العمل ذلك يؤثر على نسبة البطالة وبالتالي تؤثر بدورها على النمو الاقتصادي.

أولا: تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التشغيل

لقد تصاعدت البطالة خاصة مع أوائل الثمانينات في الدول المتقدمة والنامية على حد السواء، وذلك بعد تباطؤ النمو الإقتصادي نتيجة الدخول الإقتصاد العالمي مرحلة كساد طويلة كما ارتفع عدد العاطلين في الدول النامية

وأن هذا العدد قابل للزيادة نظرا لارتفاع معدل زيادة السكان في هذه البلدان و عجز الأنشطة الإنتاجية مثل الزراعة والصناعة على أن تستوعب التدفقات المتزايدة إلى سوق العمل .

تسعى جميع الدول سواء النامية أو المتقدمة للقضاء على هذه المشكلة أو الحد منها ولبلوغ هذا الهدف فقد فتحت الباب أمام الأستثمارات الأجنبية المباشرة على أمل خلق فرص جديدة ومتزايدة للعمل الجزائر تعتبر واحدة من الدول النامية التي عانت من مشكل البطالة منذ بداية الثمانينات وخصوصا منذ البدء في تطبيق

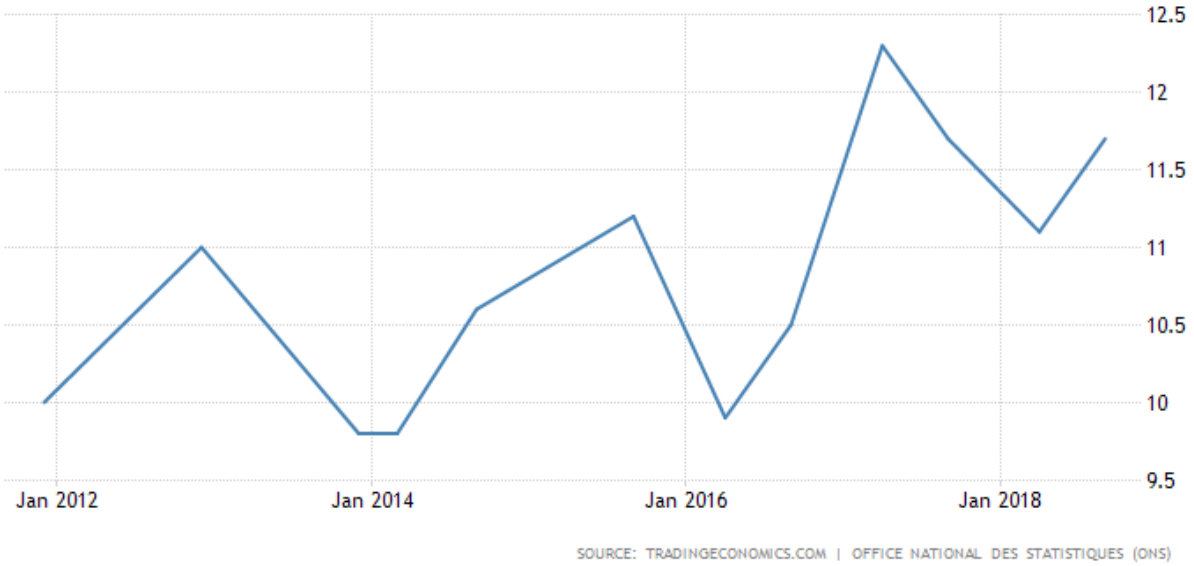
[1]–بشير مصيطفى، " حريق الجسد، مقالات في الاقتصاد الجزائري"، دار الجسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011 ،ص 48

برنامج التعديل الهيكلي في بداية التسعينات، التي شهدت إصلاحات عميقة أهمها استعادة التوازن الكلي على حساب الشغل، إعادة هيكلة الشركات، تشجيع وتعليم الإستثمار الخاص، خوصصة القطاع العمومي، وقد بلغ معدل البطالة ما يقارب 30%.

وفيما يلى منحنى يبين معدل البطالة في الجزائر:

شكل رقم (06) معدل البطالة في الجزائر خلال الفترة (2010-2018)

(الوحدة :مليون دولار أمريكي)



المصدر موقع tradingeconomics https://bit.ly/2V4eE9O بتاريخ 2019/5/6 على 01:16

من خلال الشكل نلاحظ إن معدل البطالة في ارتفاع مستمر وذلك منذ 2010، ويرجع هذا التراجع الى تدهور الاقتصادي الذي تعيشه الجزائر جراء تراجع أسعار النفط في الأسواق العالمية وسياسة التقشف المطبقة من طرف الحكومة الجزائرية أدى إلى ارتفاع نسبة البطالة في المجتمع الجزائري.

أما بخصوص تأثير الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة على التشغيل في الجزائر، فيظهر ذلك من خلال خلقها المناصب شغل جديدة وذلك خلال الفترة مابين (2002-2017).

ويمكن التوضيح أكثر بخصوص إجمالي مناصب الشغل المعلنة خلال الفترة (2002-2017) وحصة الإستثمارات الأجنبية المباشرة منها، من خلال الجدول التالي.

الجدول رقم (23): إجمالي مناصب الشغل المعلنة خلال الفترة (2002-2017) و حصة الإستثمارات الأجنبية المباشرة منها (الوحدة :مليون دولار أمريكي)

مشاريع الاستثمار	عدد مناصب الشغل المعلنة	النسبة المئوية

الاستثمارات المحلية	1098011	89.15
الاستثمارات الاجنبية المباشرة	133583	10.85
اجمالي مناصب الشغل المستحدثة	1231594	100

المصدر :بيانات التصريح بالإستثمار الصادرة عن الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار في الموقع : http://www.andi.dz

بالنظر إلى معطيات الجدول يظهر لنا أن دور الإستثمارات الأجنبية المباشرة في خلق مناصب شغل جديدة مازال ضعيفا، حيث يظهر أن حصتها من إجمالي مناصب الشغل التي أعلنت خلال فترة الدراسة كانت في حدود (10.85)، وهو مايعبر عن طبيعة سياسة التضييق في التشغيل المعتمدة من طرف المستثمرين الأجانب، وهي سياسة تتعارض مع أحد أهم أهداف الجزائر و غيرها من الدول النامية المستقطبة لهذا النوع من الإستثمارات، والمتمثل في خلق مناصب شغل جديدة وخلق نوع من الإحتكاك بين العاملين الأجانب بالمشروع الإستثماري الأجنبي والقائمين عليه، والعاملين المحليين بهدف إكتساب الخبرات والمهارات الفنية.

ثانيا: أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية الإقتصادية

يفيد الواقع العملي أن الدول التي إستعانت بالإستثمار الأجنبي المباشر (الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات) قد حققت معدلات نمو إقتصادي مرتفعة في العديد من البلدان ومن أمثلة تلك الدول، دول شرق أسيا حيث ترتفع معدلات النمو الإقتصادي من 7 إلى 8% سنويا. ومنها تايوان و هونج كونج وسنغافورة وكوريا الجنوبية بالإضافة الى الصين[1] .

من خلال ما سبق سنحاول معرفة مدى تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (24): الإستثمار الأجنبي المباشر منسوب الى الناتج المحلي الإجمالي (أسعار السوق الجارية) (الوحدة :مليون دولار أمريكي)

السنة	2010-2014	2015	2016	2017	2018
استثمارات أجنبية مباشرة	1.5	0.5	0.6	0.5	0.4
الناتج المحلي اجمالي	131,8	165,9	159,0	178,3	197,6

[1] - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سبق ذكره، ص463

استثمارات أجنبية مباشرة / الناتج المحلي اجمالي	1.14	0.3	0.35	0.20	0.21

المصدر موقع tradingeconomics https://bit.ly/2V4eE9O وموقع: إحصائيات صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2018 www.amf.org.ae

يمكن أن نلاحظ من خلال هذا الجدول أن قسية مساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو الإقتصادي ومنه تحقيق التنمية الإقتصادية ، هي تسمية ضعيفة خلال الفترة (2010-2018) و هي بعيدة عن الأهداف المرجوة من سياسة جلب هذه الإستمارات الأجنبية المباشرة للجزائر، إذ أنها لا تتعدى نسبة % 1.14 من مساهمته في النمو الاقتصادي ككل .

المطلب الثاني: أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت

يشكل الإستثمار الأجنبي المباشر بإتجاهه إلى قطاع معين جزءا مهما من رأس المال المستمر في هذا القطاع كما قد يشكل جزءا يكون مهما أيضا من الإستثمار الكلي للبلد وللإستثمارات الأجنبية المباشرة تأثيرها على التكوين الإجمالي لرأس المال التايت المعيز عن كل من الإستثمار المحلي والإستثمار الأجنبي المباشر، و/أو نسيتها إليه.

الشكل رقم (07): تطور رصيد تكوين رأس المال الثابت للجزائر خلال الفترة (2010-2018).

المصدر: المصدر موقع tradingeconomics https://bit.ly/2V4eE9O

الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، وإن كان الشكل السابق يظهر أنها عرفت زيادة قيمية بداية من سنة 2010، إلا أن هذه الزيادة تبقى غير ذات دلالة بخصوص دور الإستثمارات الأجنبية في زيادة رصيد التكوين الإجمالي لرأس المال التايت، أو تأثيرها عليه وإن كان ظاهرا أن قيمها ليست كبيرة بالشكل الذي يجعل أثرها أو دورها في التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت ذات أهمية هذا التأثير نتعرف عليه بدقة أكبر من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (25): التمثيل النسبي لتكوين رأس المال الثابت للجزائر خلال الفترة(2010-2017) .

(الوحدة :مليون دولار أمريكي)

السنة	تكوين الاجمالي لرأس المال الثابت		تدفقات استثمارات أجنبية المباشرة الواردة%		الاستثمارات المحلية%	
	مجموع استثمارات محلية و أجنبية	نسبة%	مبلغ استثمارات	نسبة%	مبلغ استثمارات	نسبة%
2010	1090283	%100	2 301	%21.10	10879.82	%79.90
2011	1132718	%100	2 580	%22.77	11301.38	%87.33
2012	14373	%100	1 499	%10.42	12874.79	%89.58
2013	17390	%100	1 684	%9.68	15706.2	%89.22
2014	21136	%100	1 507	%7.13	19629.62	%92.87
2015	27614	%100	5841	%21.15	21773.12	%79.85
2016	26711	%100	1 635	%6.12	25076.25	%93.88
2017	16909	%100	1 203	%7.11	15706.2	%92.89

المصدر :من إعداد الطالب بالاعتماد على موقع : الأونكتاد - تقرير الاستثمار في العالم 2018:https://unctadstat.unctad.org

يظهر من خلال الجدول أعلاه أن مساهمة رأس المال الأجنبي المباشر في التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت ضلت ضعيفة خلال معظم إن لم نقل كل السنوات التي شملتها فترة الدراسة، ماعدا في سنة 2011 التي يمكن القول أن هذه المساهمة أعيرت خلالها تسبيا حسنة، حيث قدرت مثلما يظهر ذلك في الجدول أعلاه 22.77%

ضعف مساهمة رأس المال الأجنبي المباشر في التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت معناه أن هذا الأخير يعتمد أساسا على الإستثمارات المحلية، وذلك معناه أن ما يحرك النشاط الإقتصادي أو الإنتاجي في الجزائر هو الإستثمار المحلي، في وقت يبقى فيه دور الإستثمار الأجنبي المباشر ضعيفا، خاصة وأن أكبر نسبة منه متمركزة في قطاع المحروقات.

المطلب الثالث: أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات

يؤثر الإستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات، يتأثيره على بنود حساب العمليات الجارية وحساب رأس المال، هذا التأثير بشأن الإقتصاد الجزائري يمكن توضيحه من خلال ما يلي :

أولا: تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على الميزان التجاري

يفترض أن يتولد عن الإستثمارات الأجنبية المباشرة تأثيرات إيجابية على الميزان التجاري، تظهر في شكل زيادة في الصادرات وتراجع في الواردات أو زيادة في الأولى مع بقاء الثانية على حالها، أو تراجع الثانية مع بقاء الأولى على حالها، وهي تأثيرات تكون نتيجتها النهائية حسنة في رصيد الميزان.

ويمكن الإطلاع على طبيعة تقير تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة على الميزان التجاري الجزائري من خلال الإطلاع على تطور صيده وفيما يلي نطلع على تطور وضعية الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2010-2017).

الجدول رقم (26) :تطور وضعية الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2010-2017)

(الوحدة :مليون دولار أمريكي)

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ميزان تجاري	9943	17000	12806	2923	7682	25434	27447	-22،554
اجمالي صادرات	57.05	73.43	71.86	65.99	60.38	34.79	29.99	35. 21
صادرات محروقات	56.58	72.77	71. 22	65.42	59.15	33.70	29. 00	34.25
نسبة ص محروقات من إ.ص	98.59%	98.12%	98.85%	98.20%	97.76%	96.80%	96.60%	96.15%
اجمالي الواردات	39.25	40.99	47.21	50.36	54.90	58.61	51.80	47.09

المصدر: اونكتاد على الموقع :https://unctadstat.unctad.org بتاريخ 2019/05/11 على 02:15

يظهر من خلال الجدول أن الميزان التجاري الجزائري يحقق عجزا خلال السنوات الأخيرة ، خاصة سنة 2017 إلا أن ما يسجل بشأن هذا العجز، هو أنه راجع بالأساس إلى أهمية صادرات المحروقات في بعديها الكمي والقيمي (زيادة حصة صادرات الجزائر من المحروقات من جهة، وارتفاع أسعارها في السوق الدولية من جهة ثانية)، حيث شهدت اسواق النفط في سنوات اخيرة (2014-2017) تراجع كبير في اسعار النفط في اسواق العالمية مما أثر سلبا على الميزان التيجاري ، وأن اقتصاد الجزائر الذي يعتمد بدرجة كبيرة على المحروقات .

حيث يظهر من خلال الجدول دائما أن حصة صادرات المحروقات من إجمالي صادرات الفترة كانت جد معتبرة، إذ تراوحت ما بين نسبتى 96% و 99%، مقابل قيم تسبية ضعيفة للصادرات من خارج المحروقات تراوحت ما بين الواحد والأربعة بالمئة تقريبا.

بالعودة الى نقطة بحثنا هنا، والمتمثلة في علاقة هذا الفائض خلال الفترة (2010-2015) (فائض الميزان التجاري بالإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، يظهر أنه لم يكن لهذه الأخيرة دورا مهما في إحداثه (الفائض) خارج قطاع المحروقات (وهو ما تعبر عنه السب المئوية الخاصة بذلك بالجدول أعلاه) و هذا ما يترجم أن الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر هو متمركز في قطاع المحروقات وليس خارج قطاع المحروقات بالنظر إلى الأرباح الكبيرة التي تحصل عليها هذه الشركات متعددة الجنسيات منه باعتباره قطاع استراتيجي وهذا يتضح من خلال نسية صادرات المحروقات إلى إجمالى الصادرات الجزائرية.

غير أن الجزائر تسعى كواحد من أهم أهدافها إلى زيادة وتنمية صادراتها من خارج قطاع المحروقات وليس من المحروقات. بمعنى أن الإستمارات الأجنبية المباشرة تكون ذات أهمية بالنسبة الجزائر بحسب قدرتها على تنمية الصادرات من خارج قطاع المحروقات.

ثانيا: تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على ميزان حركة رأس المال

تسجل تدفقات رؤوس الأموال الواردة في الجانب الموجب من الميزان، أي تسجل عكس واردات السلع، في حين تسجل تدفقات رؤوس الأموال الصادرة في الجانب السالب، أي أنها تعامل عكس ما تعامل به صادرات السلع ما يعني أن التدفقات الواردة من الإستثمارات الأجنبية المباشرة تؤثر إيجابيا على ميزان حركة رأس المال، في حين تؤثر التدفقات الصادرة من هذه الإستثمارات على الميزان بالسلب وللوقوف على طبيعة تأثير الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة على ميزان رأس المال الجزائري، ندرج الجدول التالي :

الجدول رقم (27) :تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة والواردة من والى الجزائر خلال الفترة (2010-2018) (الوحدة :مليون دولار أمريكي)

السنة	التدفقات الصادرة	التدفقات الواردة	الرصيد
2014-2010	51,2	37,7	**13.5-**
2015	38,0	63,7	**25.7+**

2016	32,5	60,2	**27.7+**
2017	37,5	60,0	**22.5+**
2018	43,0	60,5	**17.5+**

المصدر :من إعداد الباحث إعتمادا على:المؤسسة العربية للإستثمار، تقريرمناخ الإستثمار في الدول العربية 2010 ،مرجع سبق ذكره ص245

يظهر من خلال الجدول أن الإستثمار الأجنبي المباشر أثر تأثيرا إيجابيا على حساب رأس المال(بطرح التدفقات الواردة من التدفقات الصادرة) ، وهذا بالنظر إلى الرصيد الموجب للتدفقات الصادرة والواردة وهذا على الأقل على المدى القصير والمتوسط.

خلاصة الفصل:

عملت الجزائر على جلب الإستثمار الأجنبي المباشر ويظهر هذا من خلال النصوص والتشريعات المدعمة أهمها قانون النقد والقرض 90-10 الذي جاء لمعالجة الإستثمارات الأجنبية على مستوى البنوك وجاء بعده قانون 93-12 المتعلق بترقية الإستثمارات وبمقتضاه تم إنشاء وكالة دعم ومتابعة الإستثمارات مهمتها تسهيل الإجراءات الإدارية للمستثمرين ومتابعة المشاريع الأولية.

ولكن بعد تحسن عائدات الجزائر وتطبيق برنامج إتصادي طموح تم تعديل المرسوم 93-12 بالأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الإستتمار وإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار.

جاء القانون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار الذي حمل في طياته جملة من التعديلات لنظام المزايا المقررة في ظل أحكامه، بوضع سلسلة من الإجراءات التحفيزية ومنح التسهيلات والمزايا اللازمة لذلك والضمانات المتعددة لجذب الاستثمارات إليها.

تعاني الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر من عدة معوقات أبرزها القيود المفروضة على تحويل الأرباح ضعف البنى التحتية، عدم وضوح النصوص القانونية والتشريعية الخاصة بالإستثمار وتفشي الرشوة والبيروقراطية مع البطء المسجل في تطبيق الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر وبالخصوص برنامج الخوصصة وإصلاح المنظومة المصرفية.

كل هذه المعيقات و غيرها جعلت من مناخ الاستثمار في الجزائر قليل الإستقطاب للمستثمر الأجنبي مقارنة بباقي الدول الأخرى كبعض الدول العربية منها السعودية، قطر، المغرب، تونس.. الخ.

إن حجم الإستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة من 2002 إلى 2017، لم تمثل سوى 12.64 % من حجم التدفقات المستمرة في الجزائر وهي نسبة قليلة كما أن من أهم القطاعات الجانية للإستثمار، نجد أن قطاع الصناعة يحتل المرتبة الأولى ب 63.54 % ويليه القطاع الخدماتي في المرتبة الثانية ب 29.84 % وفي المرتبة التالتة قطاع السياحة با6.04%.

أما بالنسبة لأهم المستثمرين الأجانب، نجد أن الدول العربية تحتل المرتبة الأولى من حيث المبالغ المستثمرة تليها دول أسيا وعلى رأسها الصين.

كما أن قطاع المحروقات يسجل حظور قوي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات البترولية العالمية في الجزائر يعد يفوق 20 شركة، فهو يعتبر قطاع إستراتيجي بالنسبة للجزائر.

أما بالنسبة للأثار الإقتصادية للإستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات فهي محتشمة من حيث مساهمتها في التشغيل إذ لا تمثل سوى 4.95 % من مجموع مناصب الشغل المعلنة خلال الفترة (2002-2017).

كما أن أثر الإستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي لم يتعد 1.8 % خلال نفس الفترة السابقة وهي نسبة ضعيفة ، ونفس الشئ بالنسية لتر على التكوين الإجمالي لرأس المال، وكذا مساهمتها في الصادرات خارج المحروقات.

أما صادرات المحروقات فقد سجلت عائدات مهمة بحيت أن نسبة مساهمة هذا القطاع من إجمالي الصادرات تتعدى 97% في معظم الحالات للفترة السابقة، وهذا يبين لنا أهمية الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات المتواجدة بهذا القطاع في تحقيق إيرادات كبيرة للدولة وفي تمويل التنمية بالجزائر.

الخاتمة

الخاتمة

من خلال هذه الدراسة التي تناولنا تأثير الشركات متعددة الجنسيات على اقتصاديات البلدان النامية نستنتج مايلي:

أولا: نتائج الدراسة:

أظهرت الشركات متعددة الجنسيات مساهمتها الفعالة في تنمية القدرات الإنتاجية للدول المضيفة (خاصة البلدان الصناعية الحديثة) إذ تساهم بشكل كبير في نقل التكنولوجيا والمهارات الإنتاجية ورؤوس الأموال كما تساهم بشكل فعال في تطوير مجالات الحياة عن طريق خلق أنماط إستهلاكية مسايرة للتطور التكنولوجي والتقدم الحضاري.

إن القول بأن الشركات متعددة الجنسيات لها تأثيرات إيجابية على نقل عوامل الإنتاج إلى الدول النامية المضيفة فهو حسب الدراسات غير صحيح ، فقد أثبتت الوقائع النقل العكسي لعوامل الإنتاج ، فعندما تنقل هذه الشركات مبالغ مالية إلى هذه الدول في صورة إستثمارات مباشرة ونقول حينئذ أنها ساهمت في نقل رؤوس الأموال ، فإن النتيجة المتوقعة أنها ستقوم بتحويل أضعاف هذه المبالغ في صورة أرباح إلى الدول الأم على الرغم من مساهمتها في تطوير بعض القطاعات.

تعتبر ظاهرة عولمة الإقتصاد بمثابة الأرضية الملائمة لتمكين الشركات متعددة الجنسيات من تدويل أنشطتها وبلوغ أهدافها الإستراتيجية التي ترتكز أساسا على تعظيم الأرباح في ظل شبكة عنكبوتية نتج عنها نموا كبيرا في تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة، وبذلك أصبح الإقتصاد العالمي رهينة ضمن هذه الشبكة التي حاكت خيوطها الشركات متعددة الجنسيات التي ترجع أصولها إلى الدول المتقدمة و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك وفق إستراتيجية سمتها الأساسية التحالف وفق المصالح المشتركة للشركات العملاقة وتنمية عمليات الإندماج والتملك عبر الحدود وفق المصالح المادية للإقتصاديات الكبرى.

إن حصة الدول النامية من تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة والواردة وحصتها من الشركات متعددة الجنسيات تعتبر قليلة (على الرغم من ظهور شركات متعددة الجنسيات منافسة من البلدان النامية) جدا ولا مجال لمقارنتها بحصة الدول المتقدمة مما يفسر تبعية الإقتصاديات النامية، والتفوق المستمر للإقتصاديات الكبرى نتيجة حتمية لإستحواذها على أكثر وأقوى الشركات متعددة الجنسيات.

إن التأمل في الجغرافية التي صنعها الشركات متعددة الجنسيات في ظل التوجهات الحديثة للإستثمار الأجنبي المباشر يظهر مدى تركيزها على الإستثمار في الدول النامية في القطاعات ذات الصلة بإستغلال الموارد الطبيعية وباطن الأرض بشكل يهددها بالنضوب، بينما ترتكز إستثماراتها في الدول المتقدمة على المشاريع ذات الصلة بالصناعة التحويلية وتسويق الخدمات التي تدخر من خلالها الدول المتقدمة مواردها الطبيعية لزمن ما بعد النضوب.

لم يرقى تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر إلى المستوى الذي يتماشى وطموحات صناع القرار، ولا يزال الإستثمار خارج قطاع المحروقات مشروعا معطلا بالنظر إلى مؤهلات الجزائر الإستثمارية وبالنظر أيضا إلى ترسانة القوانين والتشريعات التي وضعت تحت تصرف الأطراف الأجنبية كضمانات وتحفيزات من شأنها أن تجذبهم إلى بيئة الإستثمار التي لم ترق هي الأخرى إلى مستوى الأمان الذي ينشده رأس المال الأجنبي.

تظهر الخصائص المشتركة لمعظم الدول النامية، أن هذه الأخيرة فشلت فشلا شبه كلي في تحقيق أهداف التنمية وتجاوز وضعها المتخلف الذي ورثه عن المستعمر، كما يظهر من خلال عمليات التحول التنظيمي الذي باشرته هذه الدول قصد التحول من التنظيم الإقتصادي المعتمد بها القائم على التخطيط المركزي و على تملك الدولة لوسائل الإنتاج وندخلها المباشر في الشأن الإقتصادي إلى تنظيم إقتصاد السوق الحرة، أن سبب عجز التنمية بهذه الدول وفشلها في تحقيق أهدافها التنموية يرجع بالأساس إلى طبيعة التنظيم الاقتصادي الذي كان معتمدا بها، وإلى طبيعة الدور الاقتصادي الذي كانت تمارسه الدولة في ظل هذا التنظيم .

على الرغم من التحسن النسبي لبيئة الأعمال بالكثير من الدول النامية المتحولة في تنظيمها الإقتصادي، التي من بينها الجزائر، وعلى الرغم من أن شروط الممارسة الإقتصادية صارت أكثر ملائمة ولو نسبيا مقارنة بما كان عليه الوضع في ظل التنظيم الإقتصادي المخطط مركزيا، إلا أن هذه الدول تبقي في حاجة لمجموعة من العوامل المساعدة ذات الأهمية الكبيرة في تحقيق التنمية، والمتمثلة أساسا في التكنولوجيا الإنتاجية المتطورة مهارات الأداء، الأساليب الحديثة في الإدارة والتسيير، و غيرها، إضافة إلى رؤوس الأموال بالنسبة لبعض الدول.

الإستثمار الأجنبي المباشر، وإن كان مفهومه ينصرف للدلالة على أنفقت رؤوس الأموال دوليا بغرض الإنتاج أي لتمويل أنشطة و عمليات إنتاجية خارج حدود الدولة الأم، إلا أنه وبحكم آثاره الإيجابية على الإقتصاديات المتلقية (وبصفة خاصة على بلدان أسيا وأمريكا اللاتينية)، أصبح يبحث من طرف الإقتصاديين والقائمين على السياسات الإقتصادية بالدول المختلفة، كأداة تنمية مكملة لمجموع أدوات التنمية المتاحة بالدول المضيفة أو المتلقية، وليس كأداة تمويل إضافية فقط .

على الرغم من الحداثة النسبية لظاهرة الإستثمارات الأجنبية المباشرة، ورغم الجدل الكبير الذي أثير حولها بسبب أهميتها وتأثيراتها الإقتصادية المعتبرة، إلا أنها أصبحت من الظواهر الإقتصادية الأكثر وضوحا لدى الإقتصاديين والقائمين على الشؤون الإقتصادية بالدول المختلفة، وهذا على الرغم من الإختلافات النسبية المسجلة حول تعريفها .

عوملت الإستثمارات الأجنبية المباشرة ومنها الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر، في إطار تصورات تنظيمية مختلفة، إستمد من طبيعة التنظيم الإقتصادي المعتمد، ومن خصائص مرحلة التنمية وطبيعة نتائج جهود التنمية المبذولة، أو التي بذلت حيث خضعت هذه الإستثمارات من الإستقلال حتى يومنا إلى نوعين من التنظيم تنظيم ميزته الرقابة الصارمة على هذه الإستثمارات و عدم الترحيب بها .

في مقابل إنفتاحها على الإستثمارات الأجنبية المباشرة (ومنها الشركات متعددة الجنسيات) وسعيها لإستقطابها عملت الجزائر من خلال الكثير من الإجراءات، أهمها ما تضمنته التشريعات والقوانين على تحسين بيئة أعمالها وجعلها أكثر ملائمة للأعمال، وأكثر إستقطابا لهذا النوع من الإستثمارات هذه الإجراءات، وإن كان لها الأثر الحسن على بيئة الأعمال الجزائرية، بالرفع من إستقطابيتها، إلا أن إرتفاع أسعار المحروقات في السوق الدولية وتنامى عائدات الجزائر ومنه إحتياطاتها من العملات الصعبة، وتسديدها المسبق لمديونيتها الخارجية، اعتبر أهم عامل دفع باتجاه تحسين بيئة الأعمال الجزائرية .

ثانيا: إختبار الفرضيات

- يؤثر نشاط الشركات متعددة الجنسيات بصورة ايجابية في الإنتاج وتوفير مناصب التشغيل ، اعتبارا من الآثار الحسنة التي يفترض أن تحدثها الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التشغيل من جهة، واعتبارا من حدة مشكلة البطالة التي تعانيها الدول النامية من جهة أخرى، فإنه لا يمكن التقليل من أهمية أثر نشاط هذه الشركات ودور استثماراتها المباشرة في زيادة معدلات التشغيل بهذه الدول النامية.
- تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات المعبر الأساسي عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث استطاعت هذه الشركات أن تستولي على ثلاثة أرباع الاستثمارات الأجنبية المباشرة عالميا ،كما أنها تعتبر المحرك الحقيقي لتوجيه تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة، والأداة الحقيقية لفرض واقع السيطرة في عالم لا يعترف إلا بالمهارات التكنولوجية وكفاءة الأداء العالية.
- أن الشركات البترولية متعددة الجنسيات لها مساهمات فعالة و عديدة في تطوير قطاع البترول الجزائري، عن طريق الدور الذي لعبته في تطوير مجالات الاستكشاف، والبحث والاستغلال ، وهي تستند أهميتها من خلال الخبرات العالمية و تفعيلها لدور البحث والتطوير وبفضل احتكارها لتكنولوجيا عالية الأداء خاصة في مجالات الحفر، وهو دور لعبته منذ حفر الآبار البترولية الأولى في منتصف خمسينيات القرن السابق.

ثالثا:التوصيات

انطلاقا من النتائج السابقة تمكنا من استخلاص مجموعة التوصيات والإقتراحات التي تمكن من تجاوز المخاطر والتهديدات الناتجة عن المساوئ التي تترتب عن الآثار الإقتصادية لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات في ظل بيئة إستثمارية يسيرها منطق العولمة وذلك كما يلي:

- يجب على الدول النامية ومنها الجزائر، أن توجه أكثر أنشطة الشركات متعددة الجنسيات إلى قطاع الصناعة التحويلية، ولا نعني بذلك إنتاج مواد الإستهلاك المباشر، بل إنتاج وسائل الإنتاج من معدات وآلات، وأن توجه أنشطتها إلى قطاع الخدمات الذي يعتبر السمة الأساسية الجغرافية الإقتصادية الحديثة وتزامنا مع ذلك

يجب الحد من أنشطتها المرتبطة بالقطاعات التي لها صلة باستخراج المواد الأولية، ومعها يتوقف إستنزاف الثروات الطبيعية.

- على الشركات البترولية الوطنية في الدول النامية – خاصة الدول العربية ومنها الجزائر – أن تتخلص من تبعيتها للشركات البترولية العالمية، وليس من سبيل إلى ذلك إلا بضرورة تفعيل دور البحث والتطوير الذي يجب أن يحض بالإهتمام الأولي وبكل الدعم المالي والمعنوي من طرف صناع القرار وسيمكنها ذلك من الإستقلال بتكنولوجيا إستكشاف البترول والتنقيب عنه وإنتاجه وزيادة قدرات صناعة مواده المشتقة بتطوير تكنولوجيا صناعة التكرير والصناعة البيتروكيماوية كنتيجة لسنوات طويلة من الخبرة والإحتكاك، مما سيتيح لها إمكانية الإستقلال بمشاريعها وبالتالي تعظيم الإيراداته والحد من إستنزاف ثرواتها التي طالما حولتها الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول الأم في شكل أرباح.
- على صناع القرار في الجزائر الوقوف على الأسباب الحقيقية التي تحول دون إستقطاب المستثمرين الأجانب خارج قطاع البترول وإزالة كافة الإحتكارات التي تسيطر على تجارة السلع ، خاصة إستيراد السلع واسعة الإستهلاك ن مما سيعطي دافعا قويا للمستثمرين الأجانب والمحليين على السواء.
- المطلوب من حكومات الدول المضيفة – خاصة النامية – هو ضرورة ضبط وتقييد وتوجيه أنشطة الشركات متعددة الجنسيات، وقد أثبتت نجاح ذلك في دول جنوب شرق آسيا، فعلى الرغم من صعوبة ذلك ميدانيا بإعتبار أن هذه الشركات عملاقة وقوية وذات نفوذ كبير قادرة على تغيير نظام إقتصادي بأكمله، إلا أن المطلوب هو التعامل بمرونة مع هذا الوضع، وذلك عن طريق تشجيع التعامل مع الشركات ذات الحجم المتوسط في إطار عقود الشراكة التي يجب أن تضبط في حدودها الدنيا، وهدف ذلك هو خلق بيئة إستثمارية تضمن إحتكاك الشركات المحلية بها وإكتساب الخبرة والدافع إلى توجيه إستثماراتها نحو الأسواق الدولية وهو ما سيساهم في تنمية تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة.
- على حكومات الدول النامية وضع إستراتيجية من شأنها أن تشجع الشركات المحلية على تفعيل دور البحث والتطوير فيها بشكل ينتمي فيها روح الإبداع والإختراع، فهذا السبيل وحده هو القادر على تخليصها من مشكلات التبعية والإنفراد بتكنولوجيا وتقنيات إنتاج حديثة تكسبها قوة تنافسية في الأسواق الدولية وتكسبها قوة تفاوضية في إبرام العقود والاتفاقيات الدولية و هذا ما قامت به بعض البلدان الصناعية الحديثة التي تعتبر نموذج تقتدي به الدول النامية وعلى رأسها الصين.
- ينبغي على الحكومة الجزائرية أن توجه الشركات المتعددة الجنسيات إلى النشاطات التي تخلق علاقات تكاملية بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، لأن هذا يشجع المستثمرين المحليين على إنشاء

مشاريع جديدة و مكملة لمشاريع تلك الشركات، مما يؤدي إلى زيادة المشاريع الوطنية التي تنشا عنها مناسب شغل جديدة.

- ينبغي إصلاح قطاع التعليم والتكوين حتى يوفر الكفاءات العلمية والمهنية اللازمة التي تبحث عنها الشركات المتعددة الجنسيات، وهذا يعتبر من أهم محددات نشاط هذه الشركات خارج دولتها المقر.
- يجب إدخال تعديلات على قانون العمل، حيث يجب التحديد وبصفة دقيقة العلاقة بين الشركات المتعددة الجنسيات وعمالها من حيث التوظيف، التسريح و ظروف العمل ... الخ.

رابعا: أفاق الدراسة

كنتيجة لهذا الجهد المتواضع ورغم الصعوبات الكثيرة التي واجهتنا من تفرق المراجع و كثرة المفاهيم والتداخلات مع المواضيع الأخرى، وقلة الإحصائيات خاصة ما يتعلق بالموضوع المباشر للدراسة وصعوبة الحصول عليها بشكل عام ومن جانب التقييم بشكل خاص، كثرة المصطلحات والجوانب المتعددة التي يتناولها الموضوع، فإن هذا البحث لا يدعي الكمال والتمام ولكن الأكيد أنه يفتح النقاش لدراسة مواضيع متعددة تستكمل جوانب هذا الموضوع.

إن مسألة تخلف الدول النامية ومنها العربية وتحديدا الجزائر، عن اللحاق بركب الدول المتقدمة ترتبط أساسا بمسألة التخلف التكنولوجي وعدم تحكم شركاتها المحلية بأدوات البحث والتطوير، فمن الملاحظ أن إنجاز كل المشاريع التي تعتمد على الحداثة والتقنية المتقدمة تحتاج إلى ضرورة إشراك الأطراف الأجنبية وهي مسألة تحتاج إلى تسليط الضوء للكشف عن السبل التي تمكن شركات الدول النامية – خاصة العربية ومنها الجزائر – من الإستفادة تكنولوجيا من التعاقد مع الشركات الأجنبية وبالتالي التخلص من مشكلات التبعية .

قائمة المراجع

قائمة المراجع

الكتب باللغة العربية

1- ابراهيم حسين العسل، التنمية في الفكر الاسلامي مفاهيم معوقات اساليب، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت، لبنان، ط 1،2006.

2- ادهم مهدي محمد،العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية،الشركة العالمية لطباعة والنشر،2001 .

3- أسامة بشير الدياغ و أنيل عبد الجبار الحومرد، المقدمة في الاقتصاد الكلي، دار المناهج، الأردن، 2002 .

4- إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر ، 1997 .

5- أمين السيد لطفي ، المحاسبة الدولية والشركات متعددة الجنسيات الدار الجامعية , الإسكندرية ، القاهرة ،2004.

6- امين سمير، اوتارفرانسوا، منافسة العولمة، مكتبة مديولي، 2004.

7- جمال الدين لعويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة، الجزائر، 2000 .

8- حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية ، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1999.

9- خالد راغب الخطيب،التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات في ضوء معايير الدولية، دار البداية، طبعة الاولى،2009 .

10- دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، 2009.

11- رضا عبد السلام ، محددات الاستثمار الاجنبي في عصر العولمة،دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب آسيا وأمريكا اللاتنية مع التطبيق على مصر،دار الاسلام للطباعة ونشر،مصر.

12- سال أحمد الفرجاني , العولمة والدول النامية من منظور إستثماري , دار الكتب الوطنية , طرابلس , 2004 .

13- سرمد كوكب جميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، دار الحامد لنشر والتوزيع، عمان،2001 .

14- سلام الربضي،النفوذ العالمي للشركات عبر الوطنية إشكالية العلاقة بين الدول ورأس المال ،دار المنهل اللبناني،بيروت،لبنان،2009.

15- سليمان عمر محمد الهادي،الاستثمارالاجنبي المباشر وحقوق الاقتصاد الوضعي،الأكاديميون لنشر والتوزيع،عمان الاردن،2010.

16- شريف محمد غانم، الإفلاس الدولي لشركات متعددة الجنسيات مسؤولية الشركة الأم عن ديون شركاتها الوليدة، دون طبعة دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية،2006.

17- صلاح الدين حسن السيسي، الشركات متعددة الجنسيات وحكم العالم، ، عالم الكتاب النشر و التوزيع، القاهرة، 2003 .

18- ضياء مجيد الموسوي , العولمة واقتصاد السوق الحرة ,ديوان المطبوعات الجامعية ,بن عكنون , الجزائر , 2003 .

19- عبد الرحيم بوداقجي، "التنمية الإقصائية "، مشيرية ال الجامعية، دمشق،1977.

20- عبد السلام ابو قحف، إقتصاديات الاعمال والاستثمار الدولي ، المكتب العربي الحديث،الإسكندرية،مصر،2001.

21- عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مؤسسة الجامعة، إسكندرية–مصر. 1989

22- عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعية ،الإسكندرية، 1989 .

المراجع

23- عبد العزيز قادري ،الاستثمارات الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2004 .

24- عمرو محي الدين، التخلف والتنمية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت1975.

25- عمرو محي الدين، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، دون سنة نشر.

26- فليح حسن خلف، التنمية والتخطيط الاقتصادي، دارالكتاب العالمي، عمان ، الاردن، 2006.

27- كمال يكري، "التنمية الاقتصاية "، الدار الجامعية، مصر، 1993.

28- ماليكوم جيلز وأخرون، ترجمة د. طه عبد الله منصور و أخرون" .إقتصانيات التنمية"، دار المريخ للنشر، العربية السعونية 1995.

29- مبروك غضبان، المجتمع الدولي الأصول والتطور والأشخاص، الجزء الثاني، دار المطبوعات الجماعية، 1994 .

30- محسن شفيق،المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة،القاهرة، 1998 .

31- محمد صبحي التربي، مدخل الى دراسة شركات الاحتكارية المتعددة الجنسية، دار الثورة للصحافة والنشرن بغداد (د،س)

32- محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد على الليثي، "التنمية الإقتصانية نظريتها و سياستها"، مؤسسة شهاب، الإسكندرية، 1994.

33- محمد عبد العزيز عجيمة ومحمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية :مفهومها – نظرياتها – سياساته، الدار الجامعية،الإسكندرية، 2001 .

34- محمد عبد العزيز عجينة و إيمان عطية ناصف، " التنمية الإقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية "، كلية التجارة الإسكندرية 2000.

35- محمد مبارك حجير، السياسات المالية والنقدية لخطط التنمية الاقتصادية، الدار القومية للطباعة والنشر، القاهرة ،دون سنة نشر.

36- محمد مدحث مصطفى وسهير عبد الظاهر أحمد، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية"، مكتبة الإشعاع الفنية، مصر 1999 .

37- محمود خلف، مدخل إلى علم العلاقات الدولية ، الطبعة الأولى، دار الزهران للنشر، الأردن، 2012 .

38- محي محمد مسعد ,ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق , دار المطبوعات الجامعية , الإسكندرية – القاهرة , 2003 .

39- مروان شموطه، كنجو عبود كنجو، أمس الإستثمار" الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، مصر ، 2000

40- مني قاسم، الإصلاح الاقتصادي في مصر، دور البنوك في الخصخصة وأهم التجارب الدولية"، الهيئة المصرية العامة للكتاب،القاهرة،1990.

41- موسى سعيد مطري،وآخرون، التمويل الدولي، دار صفاء، الطبعة الاولى، عمان ،2008 .

42- نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الاجنبية، دار الفكر الجامعين الاسكندرية، 2007 .

43- نوا ل بيدين، علاقة الدولة بباقي الفاعلين الدوليين (الشركات متعددة الجنسيات) ، مركز راشيل كوري الفلسطيني لحقوق الإنسان ومتابعة العدالة الدولية، القدس2013 .

44- هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي النظريات التطبيقية، دار الثراء للنشر والتوزيع، عمان ،2009.

أطروحات الدكتراه

1. أحمد دبيش، إشكالية التنمية والاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، اطروحة دكتراه في العلوم اقتصادية، جامعة الجزائر 2011

المراجع

2. بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات حالة قطاع البترول، أطروحة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية،2010

3. ريال زوينة: الشركات متعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية على البلدان النامية ، اطروحة دكتوراه في العلوم اقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر،2012

4. صوالبلي بدر الدين ، النمو والتجارة الدولية في البلدان النامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصاية، جامعة الجزائر 2006

5. محمد عبده سعيد، الشركات المتعددة الجنسيات و مستقبلها في الدول النامية"، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، كلية الحقوق 1986

مذكررات الماجستير

1. إبراهيم محسن عجيل، الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدول ، الأكاديمية العربية المفتوحة ، الدانمارك" كلية القانون والسياسة"،2009 .

2. أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الاجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية،دراسة مقارنة تركيا كوريا الجنوبية، مصر،الدار جامعية 2004-2005.

3. بن عباس حمودي، دورالاستثمار الاجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية حالة الصين، مذكرة ماستر في اقتصاد دولي جامعة بسكرة، الجزائر،2012.

4. بوبرطخ نعيمة، الشخصية القانونية للشركات المتعددة الجنسيات في القانون الدولي العام، مذكرة الماجستير في القانون العام،جامعة قسنطينة، الجزائر، سنة2011.

5. حنان برمكي، الشؤكات المتعددة الجنسيات و اقتصديات البلدان العربية في ظل العولمة الاقتصادية،مذكرة الماستر تخصص تجارة دولية، جامعة الوادي،الجزائر،2015

6. زدايرية رحمة، الشركات التجارية وانتهاكات حقوق الإنسان على المستوى الداخلي،مذكرة ماستر في الحقوق، جامعة ام البواقي،2018.

7. عماري حسينة،الشركات متعددة الجنسيات والاستعمار الجديد، مذكرة الماستر في التاريخ معاصر، جامعة بسكرة ،الجزائر،.2015

8. عنتر ليلى، مدى تحفيز إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري ، مذكرة ماجستير،جامعة بومرداس 2006. فارس فضيل، الاستثمارالأجنبي المباشر ، حالة الجزائر،مذكرة ماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، 1998.

9. مختاري سماح، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها في العلاقات الدولية، مذكرة لنيل شهادة ماستر في الحقوق، جامعة محمد خيضر بسكرة ،الجزائر،2017.

المجلات والمقالات

1. أحمد عبد العزيز، وآخرون ، مقال بعنوان الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة الاقتصادية، عدد 85 ، 2010 .

2. بعلوج بلعيد، " معوقات الإستثمار في الجزائر "، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا،.العدد الرابع، الجزائر.

3. بودلال علي، مشكلة الاقتصاد الخفي في الجزائر ، الأسباب و الطول ، مجلة علوم انسانية السنة الخامسة، العدد 37، على الموقع www. alum .

4. سيف محمد المعمري ، نشأة الشركات المتعددة الجنسيات ،جريدة عمان لمنشر والتوزيع، الأردن ، العدد43 .

المراجع

5. فرحي محمد، سياسة الاعفاءات الضريبية في الاقتصاد الجزائري وآثارها الاقتصادية و الاجتماعية، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصاد ، عدد 39 ، 2001.

6. كريم نعمه، مقال بعنوان أهمية ودور الشركات متعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجلة العلوم إنسانية، مجلة شهرية إلكترونية، السنة الثالثة العدد 27 آذار،2006 .

7. كلتم علي الغانم ، مشكلات التنمية البشرية في الدول النامية ، مجلة الكلمة، العدد 54 ، لبنان،1994

8. مجلة النهار ، مقال بعنوان مارشي نوار

9. مجلة فورتون العالمية،اكبر 100شركة من حيث ايرادات عام 2018، سنة 2019

10. محمد نبيل الشيمي، مقال بعنوان الشركات المتعددة الجنسيات والدول النامية منافع ومأخذ، المركز الديمقراطي العربي،الحوار المتمدن 2010 \ 03 \ 30

11. مرنيز فاطمة وماينو جيلالي، مقالة بعنوان دور الشركات المتعددة الجنسيات وتأثيرها على الدول النامية

12. مقال بعنوان ارتفاع معدلات الخصوبة في الدول النامية وتراجعها في الدول الغنية،

13. مقال بعنوان الاقتصاد التركي13عاما من النجاح

14. مقال بعنوان التصنيف الجديد للبلدان حسب مستويات الدخل: 2018-2019

15. مقال بعنوان معايير تصنيف "الدول النامية" وأهم المشاكل التي تعاني منها،

16. مقال بعنوان، متوسط مدخول الجزائري يوميا خلال 2018

الجرائد الرسمية والقوانين

1. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 37، الصادرة بتاريخ 7يونيو 2007 ص 2

2. قانون المالية 2009، وزارة المالية

3. المادة 50 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

4. المادة رقم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 06- 440

5. المادة 49 من المرسوم التشريعي 12/93 على " تلغى جميع الاحكام السابقة المخالفة لهذا المرسوم التشريعي مضمون الاحكام الامر 03/01 المتعلقة بتطوير الاستثمار 20اوت 2001

6. مرسوم تنفيذي رقم 4و 319 مؤرخ في 17 أكتوبر 1994، يتضمن صنيات وتصية وسير وكالة ترقية الإستثمارات ودعمها ومنبتها، جريدة رسمية عدد 67 مؤرخة في أكتوبر 1994

7. مرسوم تنفيذي رقم 01- 202 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001، يتضمن صنيات الوكالة الوطنية التصوير الإستثمار وتنظيمها وسيرها، جريدة رسمية عدد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001، معطل ومتهم بالمرسوم التشتي برقم 02 34 مؤرخ في 24 أكتوبر 2002 ، جريدة رسمية عند 60 مؤرخة في أكتوبر 2002

8. مرسوم تنفيذي رقم 01- 281 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001، يتضمن صنيات الوكالة الوطنية التصوير الإستثمار وتنظيمها وسيرها، جريدة رسمية كد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001

9. مرسوم تنفيذي رقم 01- 281 مؤرخ في 24 سبتمبر 2001، يتضمن صنيات الوكالة الوطنية التصوير الإستثمار وتنظيمها وسيرها، جريدة رسمية كد 55 مؤرخة في سبتمبر 2001

10. الجريدة الرسمية رقم 78 الصادرة بتاريخ 3 ديسمبر 2006 الحاملة لمرسوم تنفيذي 06-440 مؤرخة في 02 2006/12/

11. المرسوم الرئاسي رقم 07-173 مؤرخ في 4 يونيو 2007 متضمن تعيين اعضاء الحكومة

12. مرسوم تنفيذي رقم 17-102، مؤرخ في 5 مارس 2017، يحدد كيفيات تسجيل الاستثمارات وكذا شكل ونتائج الشهادة المتعلقة به،

المراجع

13. امر03/03مؤرخ في 19جويلية 2003، يتعلق بالمنافسة ، جريدة رسمية عدد 43، مؤرخة في 20 جويلية 2003

14. المادة 62 من أمر 03/11 المتعلق بالنقد و القرض فيه الرقبة النوعية غرضها توجيه القروض إلى قطاع من قطاعات ان النية، أما الرقبة الكمية فهي مرافية مبلغ ومقدار القروض الممنوحة ومدى توافقها مع المشروع الإستماري

15. المادة 12 من قانون 07 / 05 مؤرخ في 28 أفريل 2015 ، يتعلق بالمحروقات على " أوكتان وطنيتان مستقتان تمتعان بالشخصية القانونية و الإستقلالية المالية و جريشة رسمية مع 30 مؤرخة في 19 يونيو 2005

16. المادة 118 من قاانون 07/05 على كل شخص قبل القيام نشاط موضوع هذا القانون ان يعدو يعرض على موافقة سلطةضبط المحروقات دراسة التاثير البيئي ومخططتسيير البيئي

17. المواد 3، 5، 37من القانون 09-16 المؤرخ 2016

18. المادة رقم 05 من الامر 06-10 المعدلة والنتممة للمادة رقم 05 من القانون 05-07

19. المادة رقم 68 من الامر 06-10 المعدلة والنتممة للمادة رقم 68 من القانون 05-07

التقارير و الدراسات

1. الأونكتاد – تقرير الاستثمار في العالم 2018 .

2. تقرير الاستثمار العالمي ، الشركات عبر الوطنية والصناعات الاستخراجية والتنمية، 2007.

3. تقرير الاستثمار العالمي 2009.

4. تقرير الاستثمار العالمي 2010.

5. تقرير الاستثمار العالمي(الاونكتاد) ،الاستثمار والاقتصاد الرقمي ،2017.

6. تقرير الامم المتحدة ، مقال بعنوان القضاء على الفقر.

7. تقرير البنك الدولي ، مقال بعنوان تكنولوجيا الاعلام والبلدان النامية.

8. تقرير البنك الدولي، مقال بعنوان أعداد الفقراء المدقعين تواصل ارتفاعها في أفريقيا جنوب الصحراء.

9. تقرير البنك الدولي، مقال بعنوان الصحة وثروة الأمم.

10. تقرير البنك الدولي، مقال بعنوان تصنيف البلدان حسب الدخل ورقة عمل جديدة.

11. تقرير البنك الدولي، مقال بعنوان توقعات نمو الاقتصاد العالمي .2018

12. تقرير التنمية البشرية ، تعريف المصطلحات الاحصائية، لسنة2003 .

13. تقرير التنمية البشرية، برنامج الامم المتحدة الانمائي ، نيويورك، 2006.

14. تقرير ممارسة أنشطة الأعمال في العالم العربي الصادر عن البنك الدولي لسنة. 2010 .

15. تقرير ممارسة أنشطة الأعمال، البنك الدولي للإنشاء والتعمير 2012 .

16. تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة (أونكتاد) 2018.

17. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية،الكويت، 2010.

18. نشريه وزارة التجارة حصيلة نشطة و إحصائيات السداسي الأول من سنة 2017.

المواقع على انترنت:

1. http://www.chevrolet-algerie.com

2. https://www.djazairess.com/algeriapress/18263 موقع الجزيرة

3. https://www.microsoft.com

4. www.auto.algerie.com / www.algerie-folus.com

المراجع

5. إحصائيات صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2018 www.amf.org.ae
6. الامم المتحدة ، https://bit.ly/2UFo10x
7. الأونكتاد – تقرير الاستثمار في العالم 2018:https://unctadstat.unctad.org
8. البنك الدولي للإنشاء والتعمير2012 ، على موقع http://www.doingbusiness.org
9. البنك الدولي، https://bit.ly/2Te5PJQ
10. مجلة النهار ، مقال بعنوان مارشي نوار ،https://www.ennaharonline.com
11. مجلة فورتون العالمية،اكبر 100شركة من حيث ايرادات عام 2018، على الموقع https://bit.ly/2EXPIMm

12. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، على الموقع www.dhaman.org
13. موقع tradingeconomics https://bit.ly/2V4eE9O
14. موقع wind of change in algeria
15. الموقع الالكتروني لوزارة الطاقة والمناجم الجزائرية، على الموقع www . mem – algeria . org
16. الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار في الموقع : http://www.andi.dz

قاموس:

- غراهام إيفانز وجيفري نوينهام ، قاموس بنغوين للعلاقات الدولية، ترجمة مركز الخليج للأبحاث، ط2 ، بنغوين لمنشر والتوزيع، لندن،2000 .

قائمة المراجع باللغة الأجنبية

1. bernard bonin, annuaires des statistiques , genve,1981 , p32
2. Bernard CORNEVIN, Le développement divergent des tirs mondes après 1980, p.80,
3. Frederic Teulon, Croissance, crises et développement, Presse Universitaire de France (PUF), 5e édition, 1998, p:210.
4. Gabriel WACKERMANN, Géographie du développement, Ellipses, France, 2005, .P:216.
5. Guide Fiscal des investisseurs, direction de la législation Fiscale, Alger 2004, p 27.
6. Jean pierre paulet, "les multinationales frien ou moteur de l'économie", ellipses, édition marketing. S ,A paris 1997.p4.
7. la croissance aux XIX ème et xx ème siècles histoire économique . marc nouschi, Régis Bénichi, contemporaine, édition ELLIPSES, 1990 P45.
8. Malcom gillis et autres, Economie de développement, de boeck, 2e edition , Belgique, 2004 p8
9. Micheal Z. Brooke, H. Lee Remmers, La stratégie de l'entreprise multinationale, traduit de l'anglais Par: Lutfalla Michel, Paris, France, 1973, P. 08
10. Michel ghertman "les multinationales", édition bouchene, troisième édition, paris, 1992.p 21
11. Mohamed Daouas, Afrique face aux défis de la mondialisation, F&D FMI ,volume 38, n°4, Dec 2001, P.4.

12. Problemes économiques" la croissance économique" N° 2.510 -2.511-MARS 1997, P41
13. Régis Bénichi et marc nouschi, « la croissance aux XIX siècles ». 2 ème édition marketing, paris, 1999.44
14. Salah MOUHOUBI, l'Algérie et le TIERS-MONDE face à la crise, édition ATTARIK, (s.p.p), 1990, p.96
15. Saleh M. Nsouli et autre, La mondialisation et l'Afrique,F&D,FMI, volume 38, n°4, Dec 2001,P.2.

الملخص

الملخص :

شهدت الساحة العالمية منذ منتصف القرن الماضي تطورات كبيرة ومتسارعة تمثلت أهمها في ظهور موجة من تحرير التجارة العالمية بكافة جوانبها وظهور بما يعرف بالعولمة الاقتصادية التي صاحبها تسارع نمو الشركات متعددة الجنسيات بشكل قوي حتى أصبحت قوة مالية واقتصادية كبرى نتيجة الاندماج والتكتل في كيانات اقتصادية أكبر، هذه الضخامة الاقتصادية سمحت لتلك الشركات بممارسة المزيد من الضغوط على اقتصاد الحكومات، خاصة في الدول النامية، ومن ثم التأثير على سياساتها الاقتصادية وقراراتها السيادية، ولهذا فإن أهم القضايا التي تواجه الدول النامية في ظل النظام العالمي الجديد هي القوة المتنامية للشركات متعددة الجنسية على حساب اقتصادية وسيادة الدولة المضيفة.

Summary:

Since the middle of the last century, the global scene has witnessed great and rapid developments, the most important of which is the emergence of a wave of liberalization of all aspects of world trade and the emergence of the so-called economic globalization that was accompanied by the rapid growth of the multinationals to become a major financial and economic force. The economic magnitude allowed these companies to exert more pressure on the economy of governments, especially in developing countries, and thus influence their economic policies and sovereign decisions. Therefore, the most important issues facing developing countries under the global system The new is the growing power of multinational companies and the sovereignty of the host State economic account.