

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل-



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

العنوان

تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على العلاقات التجارية الدولية

مذكرة مقدمة استكمالاً لمتطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: الاقتصاد الدولي

إشراف الأستاذ:

د/عميروش شلغوم

إعداد الطلبة:

بوخناف صوراوية

بورودي سلمى

أعضاء اللجنة المناقشة

| | | |
|----------------|------------|-----------------------|
| رئيساً | جامعة جيجل | الأستاذ: عمورة عاشور |
| مشرفاً ومقرراً | جامعة جيجل | الأستاذ: شلغوم عميروش |
| مناقشاً | جامعة جيجل | الأستاذ: صايفي عمار |

السنة الجامعية: 2017/ 2018

الفهرس

الفهرس

| | |
|------------|--|
| مقدمة..... | أ ب ج د |
| 01..... | <u>الفصل الأول</u> : المفاهيم الأساسية للشركات المتعددة الجنسيات |
| 02..... | تمهيد |
| 03..... | <u>المبحث الأول</u> : الشركات المتعددة الجنسيات، تعريفها، نشأتها وتنظيمها القانوني |
| 03..... | <u>المطلب الأول</u> : تعريف الشركات المتعددة الجنسيات |
| 05..... | <u>المطلب الثاني</u> : نشأة وتطور الشركات المتعددة الجنسيات |
| 09..... | <u>المطلب الثالث</u> : التنظيم القانوني |
| 10..... | <u>المبحث الثاني</u> : الشركات المتعددة الجنسيات، أهدافها و خصائصها |
| 10..... | <u>المطلب الأول</u> : أهداف الشركات المتعددة الجنسيات |
| 14..... | <u>المطلب الثاني</u> : خصائص الشركات المتعددة الجنسيات |
| 20..... | <u>المبحث الثالث</u> : أنواع الشركات المتعددة الجنسيات : هيكلها التنظيمي وأساليب تكوينها |
| 20..... | <u>المطلب الأول</u> : أنواع الشركات المتعددة الجنسيات |
| 21..... | <u>المطلب الثاني</u> : الهيكل التنظيمي للشركات المتعددة الجنسيات |
| 27..... | <u>المطلب الثالث</u> :أساليب تكوين الشركات المتعددة الجنسيات |
| 30..... | خلاصة |
| 31..... | <u>الفصل الثاني</u> : نظريات و استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية |
| 32..... | تمهيد |
| 33..... | <u>المبحث الأول</u> : النظريات المفسرة لتدويل الشركات المتعددة الجنسيات |
| 33..... | <u>المطلب الأول</u> : نظريات التحركات الدولية لرأس المال |
| 34..... | <u>المطلب الثاني</u> : نظرية عدم كمال السوق ونظرية الحماية |
| 36..... | <u>المطلب الثالث</u> : نظرية دورة حياة المنتج |
| 39..... | <u>المطلب الرابع</u> : نظرية الموقع ونظرية الموقع المعدلة |
| 42..... | <u>المبحث الثاني</u> : استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات |
| 44..... | <u>المطلب الأول</u> : أنواع استراتيجيات وفق دوز |
| 44..... | <u>المطلب الثاني</u> : أنواع استراتيجيات حسب بورتر |

| | |
|---------|--|
| 44..... | <u>المطلب الثالث</u> : استراتيجية فروع الشركات متعددة الجنسيات. |
| | <u>المطلب الرابع</u> : تفاصيل الخطة الاستراتيجية للشركات متعددة الجنسيات في الواقع العملي. |
| 45..... | |
| 48..... | <u>المبحث الثالث</u> : الآثار الاقتصادية للشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة. |
| 48..... | <u>المطلب الأول</u> : الأثر على التنمية الاقتصادية. |
| 48..... | <u>المطلب الثاني</u> : الأثر على التكنولوجيا. |
| 50..... | <u>المطلب الثالث</u> : الأثر على ميزان مدفوعات. |
| 51..... | <u>المطلب الرابع</u> : الأثر على معدلات البطالة. |
| 53..... | خلاصة. |
| 54..... | <u>الفصل الثالث</u> : تأثير الشركات متعددة الجنسيات على العلاقات التجارية الدولية. |
| 55..... | تمهيد. |
| 56..... | <u>المبحث الأول</u> : التعريف بالنظام التجاري الدولي. |
| 56..... | <u>المطلب الأول</u> : تعريف ونشأة النظام التجاري الدولي. |
| 60..... | <u>المطلب الثاني</u> : مبادئ النظام التجاري الدولي وخصائصه. |
| 63..... | <u>المطلب الثالث</u> : عناصر النظام التجاري الدولي و مجالاته. |
| 67..... | <u>المبحث الثاني</u> : تطور النظام التجاري الدولي. |
| 67..... | <u>المطلب الأول</u> : المفاهيم العامة حول الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة. |
| 67..... | <u>المطلب الثاني</u> : مراحل تطور العلاقات التجارية في ظل الغات. |
| 73..... | <u>المطلب الثالث</u> : المنظمة العالمية للتجارة. |
| 80..... | <u>المبحث الثالث</u> : تأثير الشركات متعددة الجنسيات على العلاقات التجارية الدولية. |
| 80..... | <u>المطلب الأول</u> : تأثير الشركات متعددة الجنسيات على التجارة الدولية. |
| 82..... | <u>المطلب الثاني</u> : تأثير الشركات متعددة الجنسيات على الاستثمار الأجنبي المباشر. |
| 85..... | <u>المطلب الثالث</u> : استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات و تطور النظام التجاري الدولي. |
| 88..... | خلاصة. |
| 89..... | الخاتمة. |

قائمة الجـدول

قائمة الجداول

| الصفحة | اسم الجدول | رقم الجدول |
|--------|--|------------|
| 19 | المزايا الاحتكارية للشركات المتعددة الجنسية | 01 |
| 40 | محددات نظرية الموقع المعدلة | 02 |
| 71 | أهم إنجازات جولات السبع للمفاوضات التجارية تحت إشراف الجات | 03 |

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

| الصفحة | اسم الشكل | رقم الشكل |
|--------|---|-----------|
| 22 | الهيكل التنظيمي المبني على أساس السلعة أو المنتج | 01 |
| 23 | الهيكل التنظيمي المبني على أساس المنطقة الجغرافية | 02 |
| 25 | الهيكل التنظيمي المبني على الأساس الوظيفي | 03 |
| 26 | الهيكل التنظيمي المبني على أساس العملاء | 04 |
| 27 | الهيكل التنظيمي المبني على الأساس المختلط (تصميم المصفوفة) | 05 |
| 38 | مراحل دورة حياة المنتج الدولي | 06 |

مقدمة

مقدمة

تطور الاقتصاد العالمي في العقود الأخيرة من القرن العشرين نتيجة جملة من التحولات العميقة التي أعادت صياغة الكثير من التعاملات التجارية، كما أعادت صياغة علاقات الإنتاج وربط المتعاملين بالأسواق، نظرا لما أحدثته الثورة التكنولوجية على كافة الميادين الاقتصادية، والتغيرات الجذرية التي طرأت على عناصر الإنتاج وتكلفته، ومنطق السوق في ظل تراجع أهمية الجغرافيا، ومنطق السوق العالمية، والشركات العابرة في ظل العولمة التي عملت على تسليع كل شيء، وبذلك فتحت كل جبهات الأسواق أمام الشركات العالمية، واستراتيجياتها المختلفة للتوسع . أتاحت مخرجات العولمة فرصة اندماج الأسواق الوطنية والإقليمية ضمن السوق الكونية، ونقل المنافسة من السوق المحلية إلى السوق العالمية، وبذلك فرضت منطقتا لا وطينيا للشركات التي وجدت نفسها في ظل هذه التحولات تهندس لنفسها استراتيجية توسع بالضرورة، فلم يعد هناك مكان لأي شركة في الأسواق المحلية ولم تعد الشركات المحلية تمتلك أفضليات أو حصرية امتلاك واحتكار أي نوع من النشاط التجاري، أو أي شريحة من المستهلكين، فقط السوق الكونية والمستهلك العالمي من يقرر تواجد أي شركة تحت غطاء المنظومة التنظيمية للمنظمة العالمية للتجارة ومنهج العولمة السوقية. هذا ما أدى إلى ظهور هذا النوع من الشركات المتعددة الجنسيات والتي تشهد تطورا مذهلا في جميع الاختصاصات والمجالات، كونها تتسم بالضخامة من حيث الحجم، التنوع من حيث النشاط، الاحتكارية من حيث التحويل، الإدارة، التكنولوجيا والتسويق و الاستراتيجية من حيث التخطيط.

وبما أن العلاقات الاقتصادية الدولية عامة والتجارية خاصة تحتل أهمية جد بالغة على صعيد كافة دول العالم، فقد أضحت هذه الشركات المتعددة الجنسيات المحرك الأساسي والرئيسي لكل مناحي الحياة داخل جميع الدول، فبموجب تلك الشركات يتحدد مستوى التنمية الاقتصادية التي لا يخفى أثرها البارز على جميع الأصعدة الاجتماعية والثقافية بل والسياسية. ولا نكون مبالغين إذا ما قررنا بأن مستقبل العلاقات التجارية بين الدول يخضع تأثيرا وتأثرا بمدى الاعتماد على تطور الشركات المتعددة الجنسيات على اختلاف انماطها وتنظيمها، والتي تعتبر مظهرا من مظاهر الاندماج ، التكامل ، الوحدة و النمو الاقتصادي بين الدول المنشئة والمضيفة لتلك الشركات.

ومما لا شك فيه أن الدول التي لا تتفاعل مع هذا الميكانيزم الجديد والمتمثل في الشركات المتعددة الجنسيات ستظل معزولة اقتصاديا وحتى سياسيا عن كافة المجتمع الدولي وتفقد تدريجيا مكانتها المعهودة

وهذا ما يؤثر على علاقاتها التجارية مع مختلف الدول خاصة المتقدمة منها. وهو ما يفسر جعل العقوبات الاقتصادية والتجارية من أهم وسائل العقاب الدولي كونه يعمل على ضمان تخلف الدول اقتصاديا، اجتماعيا وثقافيا.

تبعاً لذلك ونحن بصدد تناول مدى تأثير هذه الشركات المتعددة الجنسيات على العلاقات التجارية الدولية نسجل من البداية بأنه ليس من السهل تناول العلاقات في شكل موحد نظراً لتباين معطيات العلاقة التجارية الدولية التي وإن كانت صورة متطورة عن العلاقات التجارية الوطنية إلا أنها تظل تتمتع بطبيعة خاصة و متميزة ، مرد هذه الصعوبة يكمن في عدة مظاهر أهمها تمتع الدول باستقلالية مطلقة اتجاه بعضها بحيث أضحى لكل دولة الحق الكامل في إنشاء ما يخدم مصالحها الخاصة من علاقات وطنية أو دولية بحسب أهدافها السياسية والاقتصادية، وهو ما قد يجعل العلاقة التجارية ثمرة للمبادئ السياسية والاتجاهات الإيديولوجية التي تميزها عن غيرها من الدول، ومن ناحية ثانية فإنه ونظراً لعدم وجود سلطة تشريعية عالمية تعلق كافة دول العالم فقد ظلت كل الجهات المتعاقدة في العلاقات التجارية الدولية تتمتع بقدر مطلق من الحرية في تحقيق مآربها الاقتصادية والتجارية مما فتح الباب على مصراعيه لانتعاش مبدأ سلطان الإرادة التعاقدية كما طفت على السطح المقولة القانونية " العقد شريعة المتعاقدين " ومن ناحية ثالثة فإن مرد الصعوبة قد ينتج عن تباين أسس وأهداف التكتلات الاقتصادية القائمة بين أغلبية دول العالم.

إشكالية الموضوع:

إن موضوع هذا البحث يطرح إشكالية تحتاج إلى البحث والإحاطة بها، والتي تتمحور أساساً في التساؤل الرئيسي التالي:

- كيف تؤثر الشركات المتعددة الجنسيات في مجال العلاقات الدولية التجارية؟

الأسئلة الفرعية:

تقتضي الإجابة عن هذه الإشكالية طرح الأسئلة التالية:

✓ ما مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات

✓ ما هو الدور الحقيقي الذي لعبته الشركات المتعددة الجنسيات في التنافس الدولي التجاري وفي التأثير السياسي والاقتصادي والاستراتيجي للعلاقات الدولية التجارية؟

✓ ماهو مفهوم العلاقات التجارية الدولية في ظل تأثير هذه الشركات؟

فرضيات الموضوع:

تكمّن فرضيات هذا الموضوع في مايلي:

- يساهم تنامي وتعاضم دور الشركات المتعددة الجنسيات في رسم الاتجاهات الجديدة للتجارة و الاستثمارات العالمية.
- تأثير الشركات متعددة الجنسيات على النظام التجاري الدولي لكل من الدول المتقدمة والمتخلفة على حد سواء.

أهمية هذا الموضوع:

تكمّن أهمية هذا الموضوع في كون هذا الأخير من أهم مواضيع الاقتصاد الدولي، التي لا زالت تسيل حبر الكتاب الاقتصاديين إلى يومنا هذا، و خاصة بعد تبني فكرة العولمة الاقتصادية، لتتحول الأسواق إلى سوق واحد، تعاضم بعده دور الشركات المتعددة الجنسيات في الاقتصاد الدولي ، -أو التبادل الدولي-، كما و أن هذا الموضوع أيضا يأتي ليثري المكتبة الجزائرية حيث أنه يدرس الدور الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسيات في رسم العلاقات التجارية الدولية لكل من الدول المتقدمة و الدول النامية على حد سواء.

مبررات اختيار الموضوع:

وتعود دوافع اختيار الموضوع إلى جملة من العناصر نذكر أهمها:

- علاقة الموضوع بطبيعة التخصص المدروس.
- الرغبة الشخصية في البحث والاطلاع على مختلف جوانب الموضوع من مظاهر وانماط الشركات المتعددة الجنسيات وكيفية تنظيمها إلى نظرياتها المفسرة لنشوتها، استراتيجيات وآليات عملها وتأثيراتها الإيجابية والسلبية باعتبارها إحدى إفرازات النظام العالمي.

- معرفة تأثير العولمة و الشركات المتعددة الجنسيات على العلاقات التجارية الدولية في ظل المتغيرات التي عاشها النظام الدولي المعاصر من تكريس العالمية.

أهداف الموضوع:

فكل ما نرمي إليه من خلال هذا الموضوع هو إبراز ما يلي :

- تسليط الضوء على حقيقة وأبعاد الشركات المتعددة الجنسيات وما يمكن أن تخلفه من آثار على اقتصاديات الدول المضيفة، مع محاولة إضفاء نوع من العدل في نظرتنا إليها وذلك بالتركيز على الايجابيات والسلبيات على السواء.

- متابعة كيفية تعاظم دورها، وتأثيرها على مكونات النظام الاقتصادي العالمي الجديد بصفة عامة، وكذا تأثيرها على العلاقات التجارية للدول بصفة خاصة.

منهجية البحث:

واعتمدنا في منهجية البحث في هذا الموضوع على :

- المنهج التحليلي وذلك لتحليل الظواهر المترتبة عن الشركات المتعددة الجنسيات وايجاد الرابط بينها وبين الدول المضيفة لها.
- المنهج الوصفي لمعرفة أهم الصفات المميزة للشركات المتعددة الجنسيات وكيفية تأثيرها على العلاقات التجارية للدول.

محتوى البحث:

ارتأينا أن نقسم موضوع بحثنا إلى ثلاث فصول

نتناول في الفصل الأول مجموعة من المعطيات الأساسية ذات الصلة المباشرة بالشركات المتعددة الجنسيات، من حيث تحديد في المبحث الأول المدلول الاقتصادي و القانوني لمصطلح الشركات المتعددة الجنسيات مبينين العوامل المنشئة والمساعدة لظهور الشركات المتعددة الجنسيات ثم التطورات التي شهدتها هذا النوع من الشركات مع تبيان المصادر التشريعية لها وكيفية تنظيمها قانونيا ، غير مغفلين في المبحث الثاني الأهداف الرئيسية وراء تدويل هذه الشركات، آليات عملها وأهم السمات والخصائص التي تميزها عن

غيرها من الشركات، ونختتم هذا الفصل بمبحث ثالث يعمل على تبيان أنماطها وكيفية تنظيمها و أساليب تكوينها

أما في الفصل الثاني سنتطرق إلى النظريات التي تعتمد عليها الشركات المتعددة الجنسيات من أجل تفسير تدويلها كلاسكية كانت أم حديثة، مع التركيز في المبحث الثاني على استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات، وفي المبحث الثالث على الآثار الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات على الدول المضيفة.

ونختتم بحثنا هذا بالفصل الثالث، والذي نتناول في مبحثه الأول مفهوم العلاقات التجارية الدولية، نشأتها، أهم مبادئها ، أما في المبحث الثاني فنقوم بتبيان مراحل تطور النظام التجاري الدولي و المبحث الثالث نقوم بتحليل تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على العلاقات التجارية الدولية، و ذلك على بعض المتغيرات الاقتصادية كالبيوع الدولية وتمويلها والاستثمار الدولي.

الفصل الأول :

المعطيات الأساسية للشركات المتعددة الجنسيات

المبحث الأول :الشركات المتعددة الجنسيات،تعريفها،نشأتها
وتنظيمها.

المبحث الثاني :أهداف الشركات المتعددة الجنسيات و
خصائصها

المبحث الثالث :أنواع الشركات المتعددة الجنسيات :هيكلها
التنظيمي و أساليب تكوينها

تمهيد:

مع تزايد دور الشركات المتعددة الجنسيات، تزايد أهمية دراسة تأثير نشاط هذه الشركات على النظام التجاري الدولي وعلى علاقات الدول التجارية فيما بينها. ذلك أن النمط الحالي والسائد لتقسيم العمل الدولي انتقل من المؤسسات إلى الدولة، بحيث تخصص بعض الدول في القيام بجزء من عملية إنتاج سلعة واحدة، وبالتالي تتوزع عملية إنتاج السلعة الواحدة على أكثر من دولة، وبحيث تخصص بعض هذه الدول في عملية تجميع الأجزاء التي يتم إنتاجها في مختلف الدول الأخرى. وهذا النمط الجديد لتقسيم العمل الدولي هو نمط يعتمد أساساً على الشركات دولية النشاط حيث يقوم كل منها بإنتاج العديد من السلع موزعة على أقاليم مختلفة وليس في حدود الدولة الأم التي تنتمي إليها الشركة دولية النشاط.

من هنا تتحدد طبيعة ومفهوم الشركات المتعددة الجنسيات والقواعد التي ترتكز عليها عند تنظيمها قانونياً، الصنف الذي تنتمي إليه، الخلفية التاريخية من وراء نشوئها والعوامل المساهمة في تطورها، أهم السمات التي تتميز بها والأهداف من وراء عملية تدويلها وآليات عملها، وكيفية إدارتها، تنظيمها وتأسيسها حسب طبيعتها المختلفة من حيث الحجم والإمكانات وتنوع النشاط ودرجة الرقابة على الفروع، ومدى تأقلمها مع المتغيرات البيئية والقواعد المفروضة من الدول المضيفة.

نسعى في هذا الفصل إلى التطرق إلى تحليل بعض الجوانب الأساسية في الشركات المتعددة الجنسيات في ثلاث مباحث. نستعرض في المبحث الأول تعريف هذه الشركات، نشأتها وتنظيمها القانوني. نتطرق في المبحث الثاني إلى أهداف هذه الشركات، خصائصها وآليات عملها. نبين في المبحث الثالث أنواع الشركات المتعددة الجنسيات، هيكلها التنظيمي وأساليب تكوينها.

المبحث الأول : الشركات المتعددة الجنسيات: تعريفها، نشأتها وتنظيمها القانوني

نظرا للأهمية الكبرى التي تمتاز بها الشركات المتعددة الجنسيات كقوة محرّكة في النظام الاقتصادي والسياسي الدولي الراهن، مؤثرة على العلاقات الدولية خاصة منها التجارية، فإنه من الأهمية بمكان إعطاء صورة شاملة عن هذه الشركات خاصة ما يرتبط بماهيتها، نشأتها، تطورها وأنماط تنظيمها قانونيا.

المطلب الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات

يرجع ظهور مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات الى الاقتصادي (D.E LILIENTHAL) في عام 1960، عندما قدم بحثه لمعهد كاترنجي للتكنولوجيا تحت عنوان: الشركة المساهمة المتعددة الجنسيات، وفيما بعد استخدم نفس الصيغة الباحث (ROBERT VERNOIS) في 1973.

إن مصطلح الشركة المتعددة الجنسية مصطلح مبهم، لأنه يفترض أن الشركة المتعددة الجنسية لها عدة جنسيات، وهذا خطأ؛ فرغم توسعها وامتدادها العالمي، فإن الشركة الأم تحتفظ عموما بجنسية البلد الأصلي ونادرا ما تكون مزيجا من الجنسيات¹. وتجدر الإشارة إلى أن هناك عدة مصطلحات تستوجب التمييز بينها:

1- الشركة الأجنبية: هي الشركة التي تملك أو تدير بصورة مباشرة أو تمارس (بصورة غير مباشرة) نشاطا استثماريا، سواء في مجال الإنتاج، أو التسويق، أو الخدمات خارج الدولة الأم، و ذلك بغض النظر عن عدد الدول المضيفة القائمة فيها أو التي يقع في دائرتها الأنشطة المذكورة.

2- الشركة الدولية: عرفها (Livingstone) بأنها تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر، أي عدم خضوعها لرقابة أو قيود مفروضة من طرف حكومة من الحكومات الأم فيما يرتبط بممارسة أنشطتها المختلفة، أو أي قرارات مرتبطة بها في الخارج. فقد حددوا كل من (Vernon)، و(Rolfe)، و (Livingstone) بعض الشروط الواجب توفرها لكي تصبح الشركة دولية. وهذه الشروط تنحصر في دخول الشركة أو ممارستها لبعض الأنشطة في عدد معين من الأسواق الأجنبية (دولة واحدة أو أكثر)، أو أن تحقق رقما معيناً من الأعمال خارج حدود الدولة الأم (يجب إن تصل مبيعات الشركة في الخارج، أو عدد العاملين في الخارج، أو حجم الاستثمار في الدول الأجنبية حوالي 25 % من إجمالي المبيعات، أو العاملين، أو الاستثمار الكلي للشركة). غير أن (Youg & Hood)، اشترط أن تملك الشركة كل أو جزء من مشروع الاستثمار، وتتكفل بإدارته في أكثر من دولة.

¹ الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، العدد: 06-2015، ص 86.

3- الشركة العابرة للقومية : الشركة عبر الوطنية هي بالتقريب شركة متعددة الجنسيات، غير أن هيئة الأمم المتحدة تفضل استخدام هذا المصطلح كبديل ربما بهدف التقليل من الآثار النفسية السياسية لدى البلدان النامية من جراء استخدام مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات.¹

على الرغم من كون الشركات المتعددة الجنسيات هي تلك الشركة التي تمارس نشاطها في عدة بلدان، والتي تتكون من شركة أم في البلد الأصلي و فروعاً في البلدان المضيفة²، إلا أنها عرفت تعريفات كثيرة من قبل الفقهاء واختلفت كاختلافهم في تحديد تسمية لها(شركات متعددة الجنسيات، شركات عبر الوطنية، الشركات عبر القومية، الشركات العالمية، المشروع المتعددة الجنسيات، المؤسسة المتعددة الجنسيات... الخ). وقد رأت لجنة العشرين التي شكلتها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية في تقريرها الخاص المتعلق بنشاط هذه الشركات ان يتم استخدام كلمة (TRANSNATIONAL) بدلا من كلمة (MULTINATIONAL) وكلمة (CORPORATION) بدلا من كلمة (ENTERPRISE)³.

عرف البعض الشركات المتعددة الجنسيات بمعايير مالية مرتبطة بحجم الاستثمار. وعرفها آخرون بمعايير تنظيمية مرتبطة بحسب هيكلها التنظيمي. وعرفها فريق ثالث بمعايير سلوكية خاصة باتجاهاتها ودوافعها... الخ.

عرفها صندوق النقد الدولي بالمنشأة التي تمتلك وتتحكم في أنشطة اقتصادية موزعة على عدة دول؛ أي، أنها شركة يؤسسها أفراد أو مساهمين، ذات شكل قانوني محدد في عقد التأسيس في دولة تسمى المقر، يوجد بها المركز الرئيسي للشركة. ويتم تأسيس وإنشاء الشركة وفق قانونها الوطني، وتأخذ جنسية هذه الدولة، وتخضع لكافة قوانين دولة المقر وقوانين الدولة المضيفة لنشاطها.⁴

عرف (Jacoby) الشركة المتعددة الجنسيات بأنها الشركات التي تملك وتدير عملياتها في دولتين أو أكثر.⁵ وعرفها (حسام عيسى) بأنها مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاوّل كلا منها نشاطاً

¹ خالد راغب الخطيب، التدقيق على الإستثمار في الشركات المتعددة الجنسيات في ضوء معايير التدقيق الدولية، جامعة البترا، قسم المحاسبة، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، 2009، ص134-135.

² خير فضيلة ، انعكاسات العولمة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية ، 2004-2005 ص65، نقلا عن:

Christian milli, Michel Delapir, Géographie Economique : les firmes Multinationales, France, Vuibert, 1995, p13.

³ كريم نعمة، أهمية ودور الشركات المتعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد ، مجلة علوم إنسانية ، مجلة شهرية إلكترونية ، السنة الثالثة ، العدد 27 ، آذار 2006.

⁴ عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مقرر الشركات المتعددة الجنسيات، مطبعة جامعة النيلين، 2008، ص06.

⁵ محمد المبروك أبو زيد، المحاسبة الدولية و انعكاساتها على الدول العربية، ابتراك للطباعة و النشر، الطبعة 1، القاهرة، 2005، ص26، نقلا عن:

إنتاجياً في دول مختلفة، أي تتمتع كل منها بجنسية مختلفة. وتخضع كلها لسيطرة شركة واحدة وهي الشركة الأم، وهي التي تقوم بإدارة الشركات الوليدة كلها في إطار استراتيجية عالمية موحدة.¹ عرفها (Youg & Hood) بأنها تلك الشركة التي تمتلك وتدير مشروعات استثمارية في أكثر من دولة أجنبية. في حين عرفها (Vernon) بأنها المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروعاً إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر.² وفي ظل غياب تعريف موحد متفق عليه ذهب البعض إلى حصر العناصر التي تحدد مفهوم الشركة المتعددة الجنسية في ثلاث عناصر هي: تعدد الوحدات الإنتاجية على المستوى الدولي. وسيطرة المركز الرئيسي للشركة على هذه الوحدات. وممارسة هذه السيطرة في إطار إستراتيجية عالمية موحدة.³ مما سبق، فإن الشركة المتعددة الجنسيات هي كل شركة مقرها الرئيسي في الدولة الأم، ولها أنشطة أو عمليات متعددة في مجالات تجارية، وصناعية ومالية. تكون هذه الأخيرة موزعة على أكثر من دولة سواء في شكل طريق مشاريع خاصة أو شركات مشتركة، لأنها كثيراً ما تندمج مع شركات من دول أخرى، مع ارتباطها بالمركز الرئيسي.

المطلب الثاني: نشأة وتطور الشركات المتعددة الجنسيات

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

أولاً: المرحلة الأولى (1840-1914)

وتميزت هذه المرحلة بانتشار الشركات المتعددة الجنسية في المستعمرات التابعة لدولها الأصلية، والاستثمار فيها بأقصى جهد بغية استغلال الموارد المتاحة، المادية والبشرية. ومثال ذلك الشركات البترولية (BRITISH PETROLEUM). ثم ظهرت شركات في مختلف الميادين كالشركات المتخصصة في المانوفاكنتورية، والتي ظهرت سنة 1860، ونذكر على سبيل المثال المصنع الذي أنشأه المخترع السويدي (ALFRED NOBEL) سنة 1866 في ألمانيا، والخاص بالديناميت.¹ وكذلك المنتج

Neilh Jacoby, the multinational corporation, centre magazines, May 1970, p.38.

¹ حسام الدين عيسى، الشركات المتعددة الجنسيات، مؤسسة العامة للدراسات والنشر المعاصر، بيروت، بدون سنة، ص 16.

² خالد راغب الخطيب، مرجع سبق ذكره، ص 135.

³ عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 06.

الأمريكي المتخصص في صنع آلات الحياكة (SINGER) الذي أقام مصنع في (GLOSGOW)، بحيث أنتج ووزع نفس الشكل والعلامة في العالم، وعليه فقد أعتبر أول شركة متعددة الجنسيات. خلال السنوات ما بين 1980 و 1890 سجل تمركز صناعي مكثف في الولايات المتحدة الأمريكية، بحيث تجمعت أكثر من 5000 شركة حول 300 احتكار سيطرة على الصناعة، بالرغم من وجود عدد كبير من الشركات الصغيرة. كما تفاجأ البريطانيون في سنة 1901 عندما اكتشفوا أن المصنع (WESTING HOUSE) يخضع للرقابة الأمريكية، وهو لشركة (FORD) لصناعة السيارات، التي تصنع ربع سياراتها في بريطانيا في سنة 1914.

ثانيا: المرحلة ما بين الحربين (1914-1945)

عرفت هذه المرحلة ركودا اقتصاديا بسبب ظروف الحربين وأزمة الكساد لعام 1929، بحيث عملت كل الدول الكبرى على عدم السماح لشركاتها بالتنقل إلى الخارج. لقد بلغت الوطنية ذروتها وقامت الحكومات بتبني إجراءات تمييزية مع الأجانب؛ فمثلا فرضت ألمانيا على الشركات بأن تكون ألمانية 100%، كما شهدت الولايات المتحدة الأمريكية نفس الإجراءات.

شكلت الوضع النقدي عائقا آخر في مجال الاستثمارات الأجنبية بعد الحرب، وذلك بسبب المخاطر التي ظهرت؛ وتجلت ذلك في انتشار التضخم بشكل كبير وتبعه بعد ذلك انكماش اقتصادي في سنة 1929. وهذا أدى إلى انهيار اقتصادي عالمي أثر بشكل كبير على المبادلات الدولية.

ثالثا: المرحلة (1945-1970)

عرفت هذه المرحلة توسع كبير في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ ففي سنة 1957، تفوقت الشركات الأمريكية على نظيرتها الأوروبية، وبلغت قيمة الاستثمارات الأمريكية في أوروبا حوالي 4.151 مليار دولار، بينما بلغت الاستثمارات الأوروبية في أمريكا حوالي 3.753 مليار دولار. وفي سنة 1962، بلغت الاستثمارات الأمريكية في أوروبا 21.554 مليار دولار، وبلغت حجم الاستثمارات الأوروبية في أمريكا في نفس السنة 8.510 مليار دولار.

ويظهر جليا من خلال هذه الأرقام التفوق الواضح للشركات الأمريكية على الأوروبية، وفي الحقيقة يرجع هذا أساسا إلى الامتيازات التي حققتها أمريكا بعد الحرب. ففي الوقت الذي كانت فيه الشركات الأوروبية تواجه مشاكل مالية نظرا للمشاكل الاقتصادية التي تتخبط فيها دولها، كانت الشركات الأمريكية تتمتع بحرية كبيرة في مجال الاستثمار في الخارج. كما عملت الحكومة الأمريكية على تقديم كل

¹ KoldeEndle, The Multinational Company, Behavioral and Managerial Analysis, Lexington Books, D.C Heath and Company, London, 1974, p21.

التسهيلات لشركاتها للاستثمار في الخارج، بل وأكثر من ذلك، فقد عملت إلى إبرام اتفاقيات مع الدول لمنح التسهيلات، وضمان استثماراتها بالخارج وترحيل الأرباح إلى البلد الأم.

رابعاً: المرحلة (1970-1980)

نسجل في هذه المرحلة تطور دور ومكانة كلا من الشركات الأوروبية واليابانية بشكل كبير وذلك نتيجة للسياسات الاقتصادية التي انتهجتها حكوماتها، والدعم المقدم لشركاتها المتعددة الجنسيات، حتى تستطيع مواجهة الشركات الأمريكية التي كانت تسيطر قبل هذه المرحلة بشكل كبير على الاستثمارات المباشرة في الخارج. كما ينبغي الإشارة إلى بداية ظهور بعض الشركات المتعددة الجنسيات من الدول النامية مثل: البرازيل، الصين، الهند، الأرجنتين، جمهورية كوريا، تايوان، هونغ كونغ، وماليزيا.¹

خامساً: المرحلة ما بعد الثمانينات

في بداية الثمانينات دخل العالم مرحلة جديدة عرفت باسم العولمة، والتي امتازت بتعميق تدويل النشاط الاقتصادي، وتوحيد وتجانس الاقتصاد العالمي، فازدادت التبعية الاقتصادية بين مختلف البلدان، وازدادت التبادلات عبر الحدود للسلع، والخدمات، ورؤوس الأموال.²

وما بين 1986 و 1996، ارتفع حجم المبادلات الدولية للسلع والخدمات بنسبة سنوية متوسطة تقدر بـ 6.2% في حين يقدر نمو الناتج الإجمالي العالمي في نفس الفترة بـ 3.2%. وقد كانت لهذه الظاهرة انعكاسات كبيرة على الشركات بما فيها المتعددة الجنسيات، تظهر من خلال:

- **عولمة الطلب:** حيث تطورت الحاجات والسلوكيات المختلفة للمستهلكين نحو نموذج موحد، وهذه الظاهرة تتعدى منتجات الاستهلاك الواسع، فنجد الشركات تطلب نفس المواد الأولية، نفس المعدات.
- **عولمة العرض:** التي تدفع الشركات إلى تبني إستراتيجيات دولية متجانسة مثل : تنظيم توزيع دولي داخلي للعمل بتمركز البحث والتصميم في البلدان المتقدمة، الإنتاج حيث اليد العاملة المنخفضة التكلفة، التوجه نحو عرض نفس المنتجات بنفس الطريقة في العالم بأسره، كما لو أن العالم يشكل سوقاً واحدة.³
- **عولمة المنافسة:** وهي نتيجة منطقية للعنصرين السابقين، وذلك نظراً لتلاقي الشركات في نفس الأسواق وبنفس المنتجات العالمية، الشيء الذي يحتم على الشركة التي تريد الحصول على ميزة تنافسية أن تكون قادرة على التفاعل والتأقلم مع حركات منافسيها على الساحة العالمية بأكملها.

¹ محمد بركة، تقييم آثار الإستثمار الأجنبي المباشر على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي خلال الفترة (2006-2012)، دراسة قياسية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2014، ص 38.

² S. H. Robock and K. Summonds. International Business and Multinational Enterprise Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1983, p21.

³ Nazir Saeed, An Economic Analysis of Foreign Direct Investment and its impact on trade and Growth in Pakistan, PhD in Economics, Islamia University, Bahawalpur, Pakistan, 2001, p187.

إن أهم ما يميز هذه المرحلة بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات هو التحلل النسبي (Banalisation) لهذه الظاهرة، إذ نجد أن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدأت تأخذ طابع متعدد الجنسيات.

وبهذا تكون الشركات متعددة الجنسيات قد عرفت في ظهورها عدة تطورات مرت بها عبر مراحل متعددة، ونلخصها فيما يلي:

- **مرحلة التكوين:** تمتد هذه المرحلة منذ أواخر القرن التاسع عشر وحتى قيام الحرب العالمية الأولى عام 1914. وتمثل هذه الفترة تبلور لفكرة الشركات المتعددة الجنسيات، ولقد ظهرت هذه الشركات واستقرت في السنوات الأولى من القرن العشرين، حيث كانت القطاعات الاقتصادية الرئيسية في ذلك الوقت هو الفحم والنفط، السكك الحديدية، الزراعة مثل زراعة الأفيون أو ما يسمى بحرب الأفيون.¹

- **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 الاقتصادية الدولية مثل: شركة فيلبس الهولندية، إلا أن هذا النمو والتطور كان محدود النطاق، بحيث بقيت هذه الشركات ظاهرة ثانوية في الاقتصاد العالمي.

- **مرحلة الازدهار:** تمتد هذه المرحلة من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا، وتمثل بحق فترة ازدهار وانتعاش وتطور كبير في حياة الشركات متعددة الجنسيات. وهي بدورها شهدت عدة مراحل أولها مرتبطة بتوسع الشركات الأمريكية إلى غاية السبعينات، ثم عودة المنافسة القوية لشركات الدول الأوربية واليابانية إلى غاية بداية الثمانينات، ثم مرحلة التوسع التي امتدت لتشمل باقي الدول النامية بعد انهيار المعسكر الشرقي وسيادة مبادئ الاقتصاد الليبرالي.²

المطلب الثالث: التنظيم القانوني

يخضع تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات إلى قواعد وطنية تتعلق بالدولة الواحدة وقواعد دولية، وهي كالاتي:³

¹ للمزيد أنظر، منتهى طالب سلمان ، الوجيز في تاريخ آسيا الحديث والمعاصر مكتبة دجلة، جامعة بغداد : 2015، ص 93.

² نوال بهدين ، علاقة الدولة بباقي الفاعلين الدوليين (الشركات متعددة الجنسيات)، مركز راشيل كوري الفلسطيني لحقوق الإنسان ومتابعة العدالة الدولية، القدس، 2013، ص 4.

³ أحمد عبد العزيز، وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات و أثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد: 85، 2010، ص 120-121.

أولاً : القواعد الوطنية

لم تكن دول العالم متشابهة في تعاملها مع هذه الشركات، ففي البدء وضعت بعض الدول عراقيل أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها تشكل خطراً على الاقتصاد وتهدد الثروات الوطنية، ولذلك سنت التشريعات التي تحد من الاستثمارات المباشرة مالم تكن مقرونة بحيازة المعرفة التقنية كاليابان مثلاً. كما لم تسمح الدول الاشتراكية سابقاً للشركات المتعددة الجنسيات بممارسة أي نشاط على أراضيها إلا باتفاقية خاصة معها، لكن التغييرات في النظام الاقتصادي العالمي دفعت لتغيير الموقف القانوني تجاه هذه الشركات فقد سمحت دول العالم الثالث لهذه الشركات بحرية الاستثمار على أراضيها سواء بصورة نسبية أو مطلقة.

إن القوانين الوطنية التي تناولت عمل هذه الشركات تطرقت إلى مسائل كجنسية الشركات وخضوعها للزواج الضريبي أم لا، وقوانين العمل النافذة وقوانين المحاسبة ومراقبة الشركات، والقضاء المتخصص بحل المنازعات التي تكون إحدى أطرافها الشركة المتعددة الجنسية أو أحد فروعها، إضافة إلى مسائل تنفيذ القرارات القضائية وقوانين الاستثمار والمنافسة الحرة. وغالبا ما تسعى الدول للحد من نشاط هذه الشركات من خلال تحديد نسبة رأس المال الأجنبي، والأفراد الأجانب في المشروع الأجنبي لهذه الشركات، وحرمانها من الاستثمار في القطاعات الحيوية، وتنمية النقانة الوطنية، وتبني برامج مراقبة الشركات ووضع شروط الاستثمار وتحويل الأموال إلى الخارج.

ثانياً: القواعد الدولية

قامت بعض المنظمات الإقليمية والدولية بتحديد قواعد قانونية لسلوك الشركات المتعددة الجنسيات مثلما قامت به الدول اللاتينية في عهد الأندلس والمبادئ التوجيهية التي وضعتها منظمة OCDE . واتخذت هذه القواعد في بعض الحالات صورة توصيات دولية كالإعلان الثلاثي لمنظمة العمل الدولي، ومجموعة القواعد والمبادئ الخاصة بالممارسات التجارية التقييدية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، كما توجد صكوك لم تعتمد بشكل نهائي كمدونة الأمم المتحدة لقواعد سلوك الشركات المتعددة الجنسيات، وكذا مدونة قواعد السلوك لنقل التكنولوجيا التي وضعها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

ويمكن القول أنه لم يتم التوصل إلى صيغة دولية إلزامية في مشروع التقنين لتنظيم نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات، وأقصد هنا مدونة سلوك الأمم المتحدة الخاصة بنشاط الشركات المتعددة الجنسيات، لكنها كانت الأساس لعمل لاحق أكثر قوة وإلزاماً. ذلك إن المفاهيم الجديدة يصعب تقبلها بسهولة وتمتعها بالصفة الإلزامية سيما أنها تمس المجال الحيوي لكل دولة. رغم ذلك فإن الأمل في وجود تنظيم دولي خاص بالشركات متعددة الجنسيات يتمتع بالقوة الإلزامية لا يزال قائماً، إما من خلال إعادة

النظر في مدونات السلوك الموجودة وإضعاف الصفة الإلزامية عليها، ولاسيما مدونة الأمم المتحدة باعتبارها مجموعة من القواعد الشاملة لجميع نشاطات الشركات متعددة الجنسيات، وتكون دولية وعلائية من خلال الدول المشاركة في وضعها، وهذا ما كانت تأمله الدول النامية. أو على الأقل انتظار ارتقاء هذه القواعد القانونية الواردة في مدونة السلوك السالفة الذكر إلى مستوى القانون الدولي، من خلال تطويرها من قواعد غير ملزمة إلى قواعد قانونية عرفية أو اتفاقيات دولية، كما يبقى الأمل موجوداً بالاتفاق المتعدد الأطراف الخاص بالاستثمارات الذي بدأت المفاوضات بشأنه عام 1997.

المبحث الثاني : أهداف الشركات المتعددة الجنسيات و خصائصها

من الملاحظ أن العوامل التي تفسر لنا ظاهرة توسع الشركات تتوفر عموماً في معظم الدول النامية، والتي تكمن في مجملها في البحث عن مصادر المواد الأولية واليد العاملة الرخيصة التي تتميز بدرجة ضعيفة من الحماية الإجتماعية. وهذا ما يفسر توجه دول المركز عبر هاته الشركات إلى التركيز في العمليات الاستثمارية التوسعية معتمدةً على قدرتها المالية والتكنولوجيا الهائلة. وعلى الرغم من كون أهدافها المسطرة لها تبعات وخيمة على اقتصادات الدول المختلفة، إلا أنها تعرف انتشاراً و تطوراً مستمراً، وتفوقاً ملحوظاً في مختلف أقطار العالم وخاصة الدول العربية، كونها تمتاز بصفات تميزها وتحدد دورها وتأثيرها على النظام الاقتصادي العالمي.

المطلب الأول: أهداف الشركات المتعددة الجنسيات

إن أي شركة من هذا النوع في النظام الرأسمالي هدفها ليس ربح المال والحصول على الفوائد فقط، ولكن من أهدافها الرئيسية مكافأة رأس المال ونموه وإعادة دفع الأموال للبنوك التي أقرضتها هذه الأموال من أجل تنميتها، وكذا دفع الضرائب للدولة الأم. كما أنها تسعى كذلك لضمان العيش للشركات التي تمونها، وكذا العمال، والإطارات وكل من يحوم حول المصالح وخلق الأرباح والفوائد الرأسمالية.¹ ولتحقيق هذه الأهداف، تعتمد الشركات على:

- **ميزة التكامل:** إن الشركات المتعددة الجنسيات كثيراً ما تتميز بميزة التكامل، وذلك ربما يرجع إلى جوانب عديدة منها ظهور النظام الرأسمالي الجديد الذي يسير وفق نهج معين، مما يجعلها تتأثر وتسير وفق معايير هذا النظام؛ حيث تتمتع بظاهرة التكامل بما يتماشى والفكر الاقتصادي الحديث المنبثق من

¹ Michel Ghertman, Les multinationales : que sais je ?, Paris, 1982, ed: Bouchen, Alger, 1993, p36.

البلدان والذي تندرج في إطاره هذه الشركات العملاقة، ما يجعلها بمثابة الأخطبوط الذي تحقق به مصالحها على حساب البلدان الضعيفة ويجعلها تخضع للاستعمار الاقتصادي.¹

لقد أصبحت هذه الشركات تمارس أدوارا كبرى في التجارة الخارجية الدولية كمحرك فعال في ديناميكية التجارة والمبادلات الدولية، وإذا نظرنا إلى المبادلات فيما بين دول العالم الثالث فهي جد ضعيفة حيث تصل إلى حوالي 15 % من إنتاجها فقط مقارنة مع المبادلات التي تخص الدول المصنعة الغربية.²

- **ميزة الإحتكار:** إن ميزة الإحتكار تعد شرطا من شروط الشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها أقلية تسيطر على أنشطة فروعها عبر العالم وفق استراتيجية محكمة ودقيقة، وخاصة بالدول النامية التي ترتبط بالشركة الأم. إنها تسيطر وتحتكر الغالبية العظمى للأنشطة وتعمل على إبقائها تحت السيطرة بهدف التمكن من إدارة شؤون هذه الفروع، والتحكم فيها بغية خلق استثمارات جديدة.³

كما أن قوة انتشار الشركات متعددة الجنسيات عبر العالم هو عملها الدؤوب من أجل احتكارها لجميع الميادين الصناعية والتجارية. فالمنتبع لمسيرة هذه الشركات ومراحل تطورها وخاصة في الدول النامية يجد بأنها تسعى وبكل الوسائل للهيمنة على ثروات هذه البلدان التي تستثمر فيها، لإنهاك قواها في المجال الاقتصادي، ثم تنتقل إلى البلدان الصناعية العظمى وتعاد في شكل مصنوعات وتبقى الصفة الاحتكارية ملازمة لهذه الشركات.⁴

انطلاقا مما سبق ذكره، إن هدف الشركات المتعددة الجنسيات الأساسي والرئيسي هو كسب البقاء أمام كل هذه الشركات المتصارعة في السوق وضمان الربح. في هذا الشأن والخاص بأهداف البقاء والربح، فإنها تحدد في مستويين اثنين؛ مستوى المجموعة ومستوى الشركة الفرعية. وقد تتغير هذه الأهداف في بعض الأحيان حسب طبيعة البلد الذي توجد فيه هذه الشركات الفرعية لسبب من الأسباب السياسية أو الطبيعية أو الاقتصادية (كالحروب، الثورات، والتأميمات). كما أن في بعض الأحيان تختلف أهداف الربح من منطقة الشركة الأم إلى منطقة الشركة الفرعية في البلدان الأخرى، حيث تأخذ بعين الاعتبار بعض المقاييس كالتضخم، ونسب الفائدة أو سعر الصرف وغير ذلك. قد ينظر في هذه الحالات إلى

¹ محمد خيتاوي، الشركات النفطية المتعددة الجنسيات وتأثيرها في العلاقات الدولية، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والإشهار، سوريا، 2010، ص 111.

² ميشال غريثمان، مرجع سبق ذكره، ص 36.

محمد خيتاوي، الشركات النفطية المتعددة الجنسيات وتأثيرها في العلاقات الدولية، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والإشهار، سوريا 2010 ص 112.

⁴ ميشال غريثمان، مرجع سبق ذكره، ص 37.

الأمد الطويل نظرا لاستقرار بعض الدول والتي تجني فيها الشركات أرباحها بعد مدة وبصفة مضاعفة، مثل البرازيل، والأرجنتين، والدول الآسيوية النامية وأستراليا... الخ.¹

إن هذه الأهداف إنما هي أهداف اقتصادية بحثة، لها انعكاسات ثقافية واجتماعية هامة. أولا في خلق الثروات، وخلق مناصب شغل، وخلق نمط استهلاكي مهم، ولكن في كثير من الأحيان، تدخل هذه الشركات في علاقات مع ممثلين آخرين كالحكومات، والنقابات، والجمعيات المختلفة التي قد تناقض سياستها وتراقب قراراتها وتستحوذ على تداعياتها الاجتماعية.

وهنا يمكننا القول بأننا أمام شركات عظمى ذات انتشار عالمي واسع. فمنذ مطلع الثورة الصناعية والشركات الاستثمارية الاحتكارية تبحث عن اسواق لصرف فوائض انتاجها والبحث عن مصادر تمويل بالمواد الاولية التي تحتاجها في نشاطها. ومع التغيير الحاصل في تسمية الشركات الاستثمارية لتراجع الحركة الاستثمارية، ظهرت تسمية جديدة لهذه الشركات في صورة اخرى ووفق استراتيجية اخرى تحت تسمية الشركات المتعددة الجنسيات، استمرت في نفس الاهداف التي سطرتهما سابقتهما واضيفت جملة من الاهداف الاخرى تتعلق بتركيبة هذه الشركات وبتطور النظام الاقتصادي الدولي الذي تعمل في اطاره.

ويمكن التطرق الى أهم الاهداف التي تضعها هذه الشركات ضمن استراتيجيات عملها، ومنها استراتيجية الاستثمار الخارجي والتملك؛ حيث قبل اتخاذها لأي قرار بالنشاط في دولة ما تدرس وتقدر المناخ الاستثماري لهذه الدولة وتحلل مدى قوة المنافسة في المجال المراد النشاط فيه، وكذلك الخصائص التكنولوجية الفنية للمنتج المراد الاستثمار فيه، اضافة الى دراسة مدى قوة وضعف الاقتصاد المدروس. عموما تشمل هذه الأهداف ما يلي:

- **تحسين ظروف استثمارها:** وهذا بعد التفاوض مع المسؤولين المختصين في الدولة المضيفة، وعادة ما تضغط هذه الشركات من اجل تحسين ظروف استثمارها من خلال الحصول على امتيازات معينة او ترتيب معاملة تفضيلية وخاصة في مجال الضرائب، ونقل الأرباح، والحرية في التوظيف.²
- **الملكية الكاملة لرأس المال:** حيث تسعى هذه المؤسسات الى اقتناء مجال نشاطها بقوة ورأس مالها الخاص. وفي حالة اصطدامها بضرورة اقامة ملكية مشتركة للمشروع مع شركة اخرى محلية، او اجنبية، او مع حكومة البلد المضيف، فهي تسعى للتخلص من ذلك وفقا لسياسات اضعاف الشريك وبعدها البحث عن مشروع محلي قائم بذاته والاستلاء عليه.³

¹ ميشال غريثمان، مرجع سبق ذكره، ص 38.

² موسى سعيد مطر، وآخرون، التمويل الدولي، دار صفاء، الطبعة الأولى، عمان، 2008، ص 198.

³ - عمر صقر، العولمة وقضايا معاصرة، الدار الجامعية، القاهرة، 2003، ص 202.

- **تخفيض التكاليف وزيادة الأرباح:** وتعد من أهم الأهداف التي سطرته هذه الشركات خاصة في السنوات الأخيرة، حيث أصبحت هذه الشركات عاملاً هاماً في زيادة العولمة. وقد وجدت مناخاً ملائماً لنشاطها في الدول النامية أين توجد أسواق واسعة، وانخفاض الأجور ووفرة المواد الأولية والطاقة.¹
- تظهر هذه الشركات بطابع احتكاري واستغلالي، طابع كالسيطرة على عرض سلعة أو خدمة في السوق وهو لا يتحقق إلا في حالة سيطرة عدد قليل من أصحاب رؤوس الأموال على غالبية الإنتاج مما يترتب عليه التحكم في أسعار السلع والخدمات، وعملية الإحتكار ليست مقصورة على الأسواق العالمية فحسب، بل إنها تكون أيضاً في الأسواق المحلية.²
- تنوي الشركات غزو أسواق عديدة حتى تضمن التزويد بالمواد الأولية، كما تسعى وتقوم بالبحث واستغلال الموارد الطبيعية خاصة مصادر الطاقة.
- التعامل والإستفادة من التباين الموجود في الأنظمة والأحوال الاقتصادية بين القطاعات الاقتصادية والبلدان، حيث تتعامل الشركات مع أفراد و وحدات ينتمون إلى بلدان تختلف عن البلد الأصلي من حيث القوانين والنظم الاقتصادية والسياسة المتبعة، وهذا يدفع بالشركات أن تتكيف مع سياسة كل بلد.
- التفاوت في تكاليف الإنتاج للاستفادة من فوارق تكاليف النقل وتكلفة العمل (حيث تتجه إلى البلدان ذات معدل استغلال أكبر لقوة العمل وأجور منخفضة).
- عقلنة التكاليف وزيادة العوائد، باعتبار الشركات تقوم على أساس المنافسة والربح، الأمر الذي يتطلب الحفاظ انخفاض نفقات الإنتاج مع تحقيق وفورات اقتصاديات، فكلما زاد الإنتاج تنخفض التكاليف وهذا ما يمكنها من زيادة رقم أعمالها.
- بنية الأسواق العالمية: حيث تقوم الشركات بتوزيع الإنتاج في مختلف مناطق العالم بغرض التوسع وتحقيق العوائد، لذلك تغزو الأسواق الخارجية بغرض حماية أسواق التصدير، وعندما يصبح منتجها نمطياً يتحول نشاطها إلى اقتصاديات كثيفة العمل ومنخفضة الأجور، وعليه تقوم بفتح فروعاً جديدة تختص بعملية التصدير إلى الأسواق العالمية بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج، وهذا ما يضيف عليها طابع عالمية الطلب على منتجاتها.
- توزيع أو تقليل المخاطر: لأن الشركات عادة ما تواجه عدة مخاطر، نذكر منها مخاطر المنافسة والمرتبطة بظهور منافسة قوية في البلد الأم، فتلجأ الشركات إلى البحث عن أسواق خارجية باستخدام

¹- سيد طه البديوي، دور الشركات العابرة للحدود في اجتذاب الاستثمار الأجنبي في الدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 95.

²- محمد خيتاوي، مرجع سبق ذكره، ص 112.

أساليبها الهجومية أو الدفاعية لحماية حصتها في تلك الأسواق. مخاطر التقلبات الموسمية كتقلبات العملة، ظهور البطالة... الخ. مخاطر مراحل دورة المنتج، ذلك أن التفاوت في موقع المنتجات من دورة حياتها يمكن الشركات من تثبيط شيوع التكنولوجيا، وهذا نظرا لتفوقها التكنولوجي ولاهتمامها بالبحث والتطوير.¹

المطلب الثاني: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

إن ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات ليست أمرا جديدا، بحيث أنه هناك بعض الشركات لها من العمر ما يجاوز القرن. كثيرا ما نجت هذه الشركات في التعامل مع ظروف الحرب والأزمات الاقتصادية، والتحويلات التكنولوجية، والصراعات التنافسية، وأخرى عرفت نهايتها أو توقيفها إثر عمليات التأميم أو ابتلاعها من قبل شركات أكبر من حجمها أو أحسن منها أداء.²

إن تسيير هذه الشركات كانت ولا زالت موجهة ضمن مبادئ وأهداف معينة نجدها عبر التاريخ، ألا وهي ضمان البقاء، والمصالح، والنمو المتواصل. تلعب هذه دورا معتبرا ليس فقط في مجال البحث، والإنتاج، والتسويق والتوزيع، ولكن أيضا في طبيعة التحكم المحلي في الإدارة والتسيير، فشركة (IBM) مثلا تمارس نشاطها بطريقة عالية التكامل، وتستخدم أنظمة عالية التطور في التسيير في كافة البلدان الأجنبية التي تعمل بها. وشركة (ITT) التي تأسست في أوروبا، ثم عادت ملكيتها إلى الولايات المتحدة الأمريكية، وشركة (PHILIPS) التي تأسست في هولندا تعملان بوصفهما شركتين متباعدتين للتجمع من أجل استثمار رؤوس الأموال وتوزيع الأرباح، ولمثل هذه الاستراتيجيات في المشاركة تأثير كبير في العلاقات التكنولوجية بين الدول.³

تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بوضعية السيادة في كافة قطاعات صناعة المنتجات ذات التكنولوجيا العالية. وتمتلك - كمجموعة - أكثر الشركات اتساعا في حقول عملها. وتبذل مجهودات جبارة في البحث والتطوير، وتحترق أكبر قدر من الصادرات، كما تستفيد من أسعار البيع المحلية أو أسعار التصدير. ويقول (عدنان عظيم): بالرغم من المشاكل العويصة التي خلقتها الشركات المتعددة الجنسيات للحكومات فإنه من الضروري الإبقاء عليها. وهناك الكثير من الأسباب التي تدعو للاعتقاد بأنها سوف تستمر في الاحتفاظ بموقع الريادة على مستوى الإنجازات التي حققتها خلال العقود الماضية.

¹ Venons .R , les entreprises multinationales : la souveraineté nationale en péril, Traduction de Annie Nicolas et Danièle prompte, Ed : CALMANT - LEVY, Paris, France, 1973, p261

² Pierre Bauchet, Concentration des Multinationales et Mutations des Pouvoirs de l'Etat, CNRS, éditions, 2003.p115.

محمد خيتاوي، مرجع سبق ذكره،

³ص115.

فالإحصائيات التي أجرتها المجموعة الأوروبية عام 1975 أفادت بأن هناك ما يقارب 10000 من الشركات متعددة الجنسيات عبر العالم و 2570 شركة منها تأسست في دول المجموعة الأوروبية¹. وتجدر الإشارة إلى أن نفس هذه الإحصائيات قد أشارت على أن مجمل مبيعات مائتين من أكبر الشركات المتعددة الجنسيات في العالم تجاوزت ثلث (3/1) الدخل القومي الإجمالي لدول منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD) . كما أن الشركات المتعددة الجنسيات ككل تشغل (8/1) القوة العاملة الكلية لبلدان منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي².

هذا، وتختلف الشركات متعددة الجنسيات عن باقي الشركات التي تمارس نشاطها في بلد واحد من عدة أوجه. أحد أهم الاختلافات يكمن في وجوب خضوع هذه الشركات للقوانين، والتشريعات، والتنظيمات السارية المفعول في الدول المضيفة وللتصورات والمبادئ السياسية والوطنية لهذه الدول. ونظرا لكون هذه الهيئات الوطنية المختلفة تعتنق مجموعة واسعة ومتباينة من الأنظمة الاجتماعية والنظامية، فإن التحديات التي واجهت الشركات متعددة الجنسيات في مجال الإدارة والتسيير كانت على جانب كبير من التشابك والتعقيد، ولم تتمكن أي من هذه الشركات من تخطي هذه التحديات لولا القدرة الفائقة على التكيف التي تميز استراتيجيتها. ولعل من أكثر عناصر هذه السياسات تأثيرا هي درجة التعقيد الإداري في مجال إنجاز العمليات الخارجية، ومقدار التسهيلات الممنوحة في تعريفات الإستيراد، ونظام الإعفاءات الجمركية للسلع التجارية المستوردة وطبيعة شبكة التنظيم الحكومية. وهذه العناصر مجتمعة، هي التي نطلق عليها في المصطلحات الاقتصادية نظام المعالجة الوطنية (National Treatment System) ووفقا لهذه التعقيدات، ينبغي على الشركة متعددة الجنسيات أن تقدر وتوازن بين تأثيرات هذه العوامل منفردة ومجمعة قبل اتخاذ القرار النهائي بالاستثمار في الخارج، كما أن هذه العوامل تحمل في طياتها مدى التأثير على خصائص، ومدى التأثير على التكنولوجيا المنقولة إلى الدولة المضيفة عبر الشركات متعددة الجنسيات³.

وعليه، فإن نشاطات وحريات الشركات متعددة الجنسيات في رسم السياسات وصنع القرار مرتبطة تماما في تأثيرها بالعلاقات الدولية. إذا أخذنا الأسواق الأوروبية كمثال سنجد أن شركة مثل (IBM) تتمتع باحتكار أكثر من 60% من سوق الكومبيوتر في كل دولة تمتلك فيها حق التصنيع والتسويق بأكثر من 5/1 المنتجات ذات التكنولوجيات العالية. إضافة إلى ذلك، فإنها تقوم بتوزيع نشاطها عبر فروعها

¹ وزارة النفط والثروة المعدنية، مجلة أخبار النفط والصناعة : الشركات متعددة الجنسيات، قاطرة العولمة، العدد 402، أبو ظبي، السنة 2002-2004.

² مأخوذ من الموقع: (www.majalisma.com/showflat.php)

³ WIKIPEDIA , "L'Encyclopédie libre" , Multinationales, (Ed.15 Décembre 2008).

أو وكالاتها في صناعة أو بيع السلع، أضف إلى ذلك توظيف اليد العاملة المتوفرة وبأجور زهيدة في بلدان العالم الثالث كما تعتمد على التطور التكنولوجي، حيث توفر أموالاً طائلة في مجال الأبحاث لتطوير منتجاتها بسرعة فائقة جداً تماشياً مع التغيرات الاقتصادية الحاصلة حديثاً.

بالإضافة إلى الاهتمام الكبير بتطبيق أحدث الأساليب في مجال التسيير الإداري مما جعلها تتفوق في مجال النظام والبرمجة والتسيير حيث تعتمد على توفير أموال لدراسة وتطوير مثل هذا الجانب الذي أهملته بلدان العالم الثالث، ومما أدى بها إلى التأخر في جميع المجالات الإدارية والسياسية والقانونية والاقتصادية والتجارية والثقافية، إذ أن سكان العالم الثالث الموزعون على أكثر من 130 دولة يمثلون أكبر نسبة من سكان العالم لا يتعدى نصيبهم 20% من الناتج القومي العالمي¹.

رغم امتلاك هذه الدول لثروات طبيعية وطاقات بشرية هائلة فهي لا تساهم في الإنتاج الصناعي العالمي إلا بنسبة 7%، و 35% من الإنتاج الزراعي الذي لا يغطي حاجياتها. إضافة إلى الإنتاج المحلي المتدني، فقد اعتمدت الشركات متعددة الجنسيات على سياسة الاستيراد والاهتمام بالمنتج الأجنبي، بدلا من استغلال منتوجها لحفظ النمو المحلي وتحسين الإنتاج وزيادة التنافس، بل أعطت تحفيزات في مجال التجارة الحرة والاستثمار الأجنبي غير المقيد التي لا تفيد الشعوب وخاصة بلدان العالم الثالث. وكما نعرف مدى ارتكاز أعمال الشركات متعددة الجنسيات على النفط والغاز في بادئ الأمر ولكن الظروف والتغيرات فرضت عليها تنوع وتوزيع مجالات نشاطها الصناعي والاقتصادي إلى مصادر طاوية أخرى مثل استغلال الفحم الحجري، واليورانيوم، والتصنيع البيتروكيمياوي، وهذا كله من أجل تعزيز سيطرتها وهيمنتها الاقتصادية².

بشكل عام، تتمتع الشركات المتعددة بالعديد من السمات والخصائص تساعد في رسم استراتيجياتها على الصعيد العالمي، وفي تحديد دورها وتأثيرها على النظام الاقتصادي العالمي. ومن أهم هذه الصفات نذكر منها:

أولاً: ضخامة الحجم

تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها واستماراتها بحيث تستحوذ على 80% من إجمالي مبيعات العالم³. ويمكن الاستدلال على ضخامة حجم الشركات المتعددة الجنسيات من خلال:

¹ WIKIPEDIA , "L'Encyclopédie libre" , Multinationales, Op. Cit.

² محمد خيتاوي، مرجع سبق ذكره، ص 112.

³ احمد العثيم، استراتيجية التعامل بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة . المشروعات المشتركة نموذجاً ، صحيفة الجزيرة، الجمعة 17 ربيع الثاني ، 1428 العدد 12636.

1- مؤثر حجم المبيعات: ازداد حجم مبيعات الشركات المتعددة الجنسيات من (5503) مليار دولار عام 1990 إلى (13564) مليار دولار عام 1999 وإلى (18500) مليار دولار عام 2001، كما بلغت قيمة المبيعات لأكثر من 100 شركة متعددة الجنسيات (2509) مليار دولار ممثلة ما نسبته 16% من إجمالي مبيعات كل الشركات المنتسبة للاقتصاد العالمي عام 2000.

2- مؤثر حجم الإيرادات: فقد احتلت شركة ميتسوبيشي بإجمالي إيراداتها التي بلغت (184.4) مليار دولار المرتبة الأولى بين أكبر 500 شركة متعددة الجنسية عام 1995، والتي يصل إجمالي إيراداتها إلى نحو 44% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

3- القيمة المضافة للشركات: حيث تكون في أغلب الأحيان أكبر من الناتج المحلي الإجمالي للعديد من الدول للدول¹. ونشير إلى أنه تبلغ نسبة ما تملكه أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات من الموجودات الأجنبية ما نسبته 12% من الموجودات الأجنبية التي تملكها كافة الشركات الأجنبية المنتسبة العاملة في الاقتصاد العالمي والبالغة 21102 مليار دولار في عام 2000.

إن هذه الشركات تستثمر في معظم دول العالم وخاصة في الولايات المتحدة، والاتحاد الأوروبي، وسويسرا واليابان نظراً للمناخ الجاذب للاستثمار، وارتفاع عائداته وتوافر البنية الأساسية والطاقة الاستيعابية للاقتصاد القومي. ونشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر على النطاق العالمي بلغ 560 مليار دولار عام 2003.²

ثانياً: اتساع الرقعة الجغرافية لنطاق الشركات المتعددة الجنسيات

تتميز هذه الشركات بكونها مساحات السوق الذي يغطيها، وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم، بما لها من إمكانات هائلة في التسويق وفروع وشركات تابعة لها في مختلف أنحاء دول العالم.³ ونشير التقديرات إلى أن عدد الشركات المتعددة الجنسيات يناهز 65 ألف شركة، وقراءة 850 ألف فرع تابع لها في شتى أنحاء العالم. وكانت الدول المتقدمة صناعياً موطناً لنحو 77% من أنشط إجمالي الشركات المتعددة الجنسيات في العالم. ونشير إلى أن أكبر 50 شركة متعددة الجنسية في الدول تماثل في الحجم أصغر شركة من بين 100 شركة في العالم¹.

¹ سالم احمد الفرجاني، العولمة والدول النامية من منظور استثماري، دار الكتب الوطنية، طرابلس، ص 87-88، 2004

² اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، الأسكو، الاستعراض السنوي للتطورات في مجال العولمة والتكامل الإقليمي، نيويورك، 2005، ص 4.

³ نوزاد عبد الرحمن الهيتي. منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج، عمان، الطبعة الأولى، 2007، ص 226-227.

ثالثاً: تنوع نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات

تتميز هذه الشركات بتعدد وتنوع نشاطاتها بهدف تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق من أنشطة أخرى ، فشركة تايم وائر تنشط مثلاً في عدد كبير من شركات النشر، والملاهي، والإعلام، واستوديوهات هوليوود والشبكة الإخبارية CNN² . ويبدو لنا أن الشركات المتعددة الجنسيات قامت بإحلال وفورات مجال النشاط محل وفورات الحجم التي انتهجتها هذه الشركات بعد الحرب العالمية الثانية.

رابعاً: التفوق والتطور التكنولوجي في الشركات المتعددة الجنسيات

تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدراً أساسياً لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والنامية³.

إن مضمون عملية نقل التكنولوجيا التي تتم عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر من شركة متعددة الجنسيات إلى فروعها في الدول المضيفة يتوقف على عدة عوامل أبرزها خصائص النشاط الإنتاجي أو الخدمي الذي يقع ضمنه الاستثمار. وتيرة التقدم التكنولوجي في النشاط المعني. الشروط القائمة في الاقتصاد المضيف من حيث التشريعات والقوانين التي تحكم التنافس وحماية الملكية الفكرية، والبيئة، والتوظيف وتوفير المهارات البشرية. واستراتيجيات الشركة الأم التي تحكم مسار التطوير التكنولوجي الذي تلتزم به.

خامساً: إقامة التحالفات الاستراتيجية في الشركات المتعددة الجنسيات

تحاول هذه الشركات المحافظة على علاقات التكامل 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 الإدارية⁴. ونشير إلى أن التحالفات الاستراتيجية بين الشركات المتشابهة تتم في الصناعات المتماثلة بدرجة أكبر ، وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحالف شكل الاندماج ، وهذا يظهر بوضوح في مجال البحوث والتطوير .

¹ حميد الجميلي ، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي ، مجلة أخبار النفط والصناعة ، العدد ، 401 فبراير، أبو ظبي ، 2004ص27 .

² إسماعيل صبري عبد الله ، الكوكبة ، مجلة الطريق، السنة 1997، العدد: 56 ، ص54.

³ عمر صقر ، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة ، الدار الجامعية ، القاهرة ، 2003، ص29 .

⁴ عبد المطلب عبد الحميد ، النظام الاقتصادي العالمي ، مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة ، 1998، ص152.

سادسا: المزايا الاحتكارية للشركات المتعددة الجنسيات

تتمتع هذه الشركات بمجموعة من المزايا الاحتكارية كاحتكار التكنولوجيا الحديثة، والمهارات الفنية والإدارية، وأساليب مراقبة الجودة، والتسويق، مما يتيح لها زيادة قدراتها التنافسية عالمياً¹. وتعظيم إيراداتها وأرباحها خاصة في ظل ما تتمتع به هذه الشركات من مزايا تمويلية وقدرتها على الاقتراض من الأسواق المالية العالمية بأفضل الشروط نظراً لسلامة وقوة مركزها المالي ويوضح الجدول الموالي هذه المزايا.

الجدول رقم (1): المزايا الاحتكارية للشركات المتعددة الجنسيات

| المزايا | مضمونها |
|------------------------------|---|
| المزايا التمويلية | - توافر موارد مالية كبيرة لدى الشركات المتعددة الجنسية، وتمكينها من الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظراً لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي. |
| المزايا الإدارية والتنظيمية | - ويؤدي بالتالي اتخاذ القرار وجود هيكل تنظيمي على أعلى مستوى من الكفاءة، يسمح بتدفق المعلومات وسرعة التسليم في الوقت المناسب. - الإدارية من أجل إتاحة تحرص الشركات على وجود وحدات متخصصة وقادرة في مجالات التدريب والاستشارات التمييز والتفوق لهذه الشركات. |
| المزايا التقنية والتكنولوجية | - تحصل الشركات على هذه المزايا من خلال التطور التكنولوجي المستمر للاستجابة لمتطلبات السوق والحد من دخول منافسين جدد وتقرير وضعها الإحتكاري. - تحرص هذه الشركات على التجديد والابتكار وتحسين الإنتاجية وتطويرها وزيادتها وتحقيق مستوى عالي من الجودة، فهي تخصص أغلفة مالية ضخمة في اطار البحوث-تطوير. |
| المزايا التسويقية | - تهتم بأبحاث السوق والتركيز على أساليب الترويج والدعاية والإعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر وضمان كسب البقاء في السوق العالمية. - تعتمد الشركات على المزيج التسويقي (المنتج-السعر-التوزيع والإعلان) كما تحرص على وجود وحدات متخصصة في مجالات التدريب والاستشارات والبحوث التسويقية. |

المصدر: الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، العدد: 06-2015، ص 89.

سابعا: تعبئة الكفاءات والمدخرات العالمية في الشركات المتعددة الجنسيات

تسعى هذه الشركات لاختيار العاملين ذوي الكفاءات من مواطني الدولة المضيفة بعد اجتياز اختبارات معينة والمشاركة في دورات تدريبية، كما تسعى لتعبئة المدخرات من السوق العالمية بطرح الأسهم الخاصة بها في الأسواق المالية العالمية والأسواق الصاعدة، والزام كل شركة تابعة بأن توفر محلياً أقصى ما يمكن لضمان التمويل اللازم لها من خلال وسائل مختلفة مثل المشروعات المشتركة.

¹ عمر الفاروق ، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا ، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي ، العدد 86. 2001 أكتوبر ص1.

ثامنا: إدارة الشركات المتعددة الجنسيات وتنظيمها

يعتبر التخطيط الاستراتيجي أداة لإدارة هذه الشركات وتحقيق ما ترغبه والتعرف على نواياها المستقبلية؛ فالتخطيط يحقق لها اقتناص الفرص وزيادة الفوائد وتحقيق معدلات مرتفعة في المبيعات والأرباح. ويمكن تحديد العلاقة داخل الشركات المتعددة الجنسيات على مستوى اتخاذ القرار كما يلي:

- القرارات الاستراتيجية التي تحدد اتجاهات الشركة، وأهدافها، والبدائل المحتملة عند التغيير في البيئة العالمية، وهذه كلها يتم اتخاذها من قبل الشركة الأم.
- القرارات الإدارية التي تنظم نشاط مختلف الموظفين والموازنة، يتم اتخاذها بالتشاور بين الشركة الأم وفروعها.
- القرارات الخاصة بالعمليات يتم اتخاذها من قبل الفروع¹.

المبحث الثالث : أنواع الشركات المتعددة الجنسيات، هيكلها التنظيمي وأساليب تكوينها

إن الوقوف على حقيقة إدارة وتنظيم وتكوين الشركات المتعددة الجنسيات يفيد في التعرف على طبيعة هذا النوع من المؤسسات، وقدراتها الخاصة والتميزة في حسن الأداء، وسرعة التكيف ونجاعة الاستغلال لمختلف الموارد والفرص المتاحة. كما يعد التنظيم وسيلة لتحقيق أهداف المنظمات من خلال تحديد الأدوار، والقواعد، ووسائل الاتصال، والتعاون والتنسيق بين الجهود، سواء كانت وطنية أو دولية.

المطلب الأول: أنواع الشركات المتعددة الجنسيات

باعتبار أن جميع الشركات المتعددة الجنسية لا تتمتع بنفس الخصوصيات، فإنه يمكننا تصنيفها وفقا لعدة معايير، وذلك من حيث شكلها التنظيمي، الحجم والنوع، القطاعات التي تنشط فيها، بلدانها الأصلية والبلدان المضيفة لها، وهذا ما يوضحه الملحق رقم (1) بالتفصيل.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للشركات المتعددة الجنسيات

إن التنظيم أداة لتحقيق الأهداف الشاملة، وبه تتحدد المهام وتوزع السلطات والمسؤوليات، وعن طريقه تتم الاتصالات وتتوطد العلاقات، وبواسطته تنفذ النشاطات و العمليات².

إن اختيار شكل التنظيم المناسب للشركات المتعددة الجنسيات يتوقف على عوامل عديدة، كحجم نشاطاتها، تاريخها، وطبيعة إمكانياتها، وتوجهات مسيرتها، وتنوع وتعدد أسواقها، ودرجة الرقابة على

¹ سيف هشام صباح الفخري ، الشركات المتعددة الجنسيات وأبعادها السياسية والاقتصادية ، ماجستير في العلوم المالية والمصرفية ، بإشراف د.عبد الحميد الطالب ، جامعة حلب ، كلية الاقتصاد، 2010.

² ناجي بن حسين، تنظيم وإدارة الشركات المتعددة الجنسيات، 2013، ص 06.

فروعها، مع الحاجة إلى التأقلم مع العديد من المتغيرات البيئية والشروط المفروضة من الدول المضيفة. غير أن لعامل تنوع التواجد الأجنبي ودرجة حدته أثرا واضح في تحديد طبيعة التنظيم المناسب وهيكلته الملائمة.

إن المؤسسة التي لا تخرق الأسواق الأجنبية سوى عن طريق التصدير يكتفيها أن تنشئ فقط مصلحة، أو في حدود قصوى، قسم للصادرات يأخذ على عاتقه رسم تنفيذ أكفأ الاستراتيجيات وأقدرها لإيصال منتجاتها إلى مختلف الأسواق الأجنبية. ومع زيادة درجة تدويل الأنشطة، يتم اللجوء إلى أساليب أكثر تطورا كالتراخيص والاستثمار الأجنبي المباشر، وهنا تزداد ضرورة إدماج أطر وهياكل تنظيمية أكثر تطورا لمقابلة تبعات الأداء الجديد.

إن إدماج هيكله يظم تنظيميا خاصا بالعمليات الأجنبية في إطار قسم دولي يعد أمرا شائعا بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات، التي تعتمد ضمن استراتيجياتها إما لتبني تنظيم يقوم على استقلالية تامة لفروعها، أو تنظيم يقوم على مركزية مطلقة أو تنظيم يؤلف بين الاثنين.

من أبرز الأطر التنظيمية الشائعة في الشركات المتعددة الجنسيات، نجد:

أولا: التنظيم على أساس المنتج

وفق هذا التنظيم تخول السلطات والمسؤوليات على مستوى دولي لمجموعات أو أقسام المنتج ضمن علاقات تنظيمية، تفوض فيها لمسؤولي هذه المجموعات والأقسام مهام الإشراف والتخطيط والرقابة على منتجات المؤسسة المصنعة والموزعة على نطاق دولي.

في إطار هذا التنظيم تتناسق نشاطات أقسام المنتج وتتكامل مع الأقسام الأساسية للمؤسسة الأم، فتوضع الأهداف الشاملة الخاصة بالمؤسسة وتحدد الأهداف الجزئية الخاصة بمختلف أقسام المنتج على مستوى مركزي.

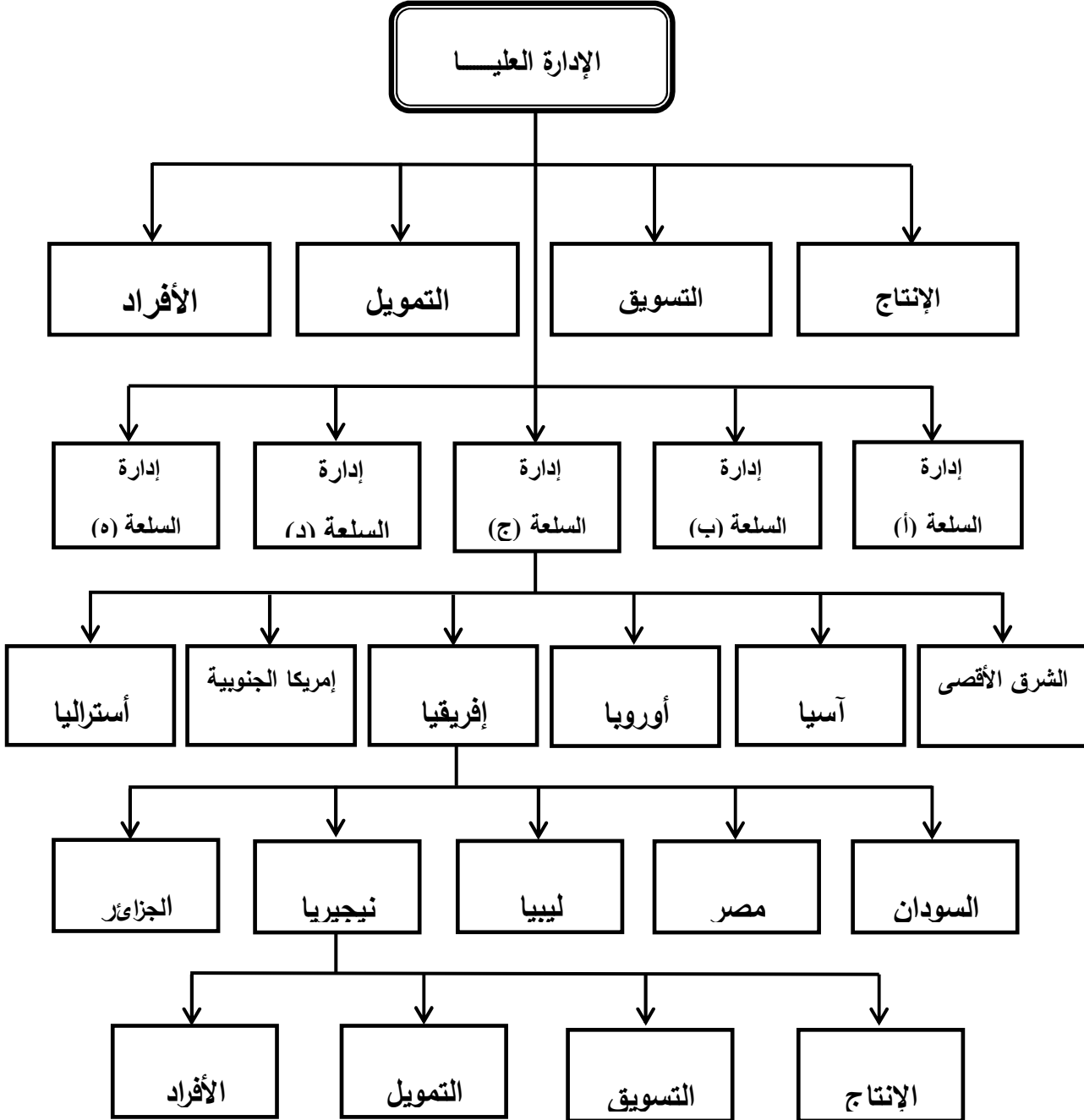
يكون التنظيم على مستوى المنتج صالحا أكثر للشركات المتعددة الجنسيات التي تدمج أصنافا وأشكالا متعددة من المنتجات الموجهة أصلا إلى الأسواق الأجنبية المختلفة.

ويشكل اختلاف طرق وأساليب تسويق تشكيلات المنتج، وحاجة عمليات الإنتاج في الأسواق الأجنبية إلى تكنولوجيا متميزة وارتفاع تكاليف النقل وفرض حواجز من قبل الدول المضيفة، عوامل تجعل التنظيم على أساس المنتج أنسب وأكثر صلاحية.¹

¹ ناجي بن حسين، مرجع سبق ذكره، ص 07.

وعليه يقوم هذا الهيكل على أساس وجود إدارة تابعة للإدارة العليا تتولى كل المسؤوليات المتعلقة بالمنتج على المستوى الدولي، من حيث الانتاج، والتمويل، والترويج، والتوزيع والرقابة، كما هو مبين بالشكل رقم (1) التالي.

الشكل رقم (1): الهيكل التنظيمي المبني على أساس السلعة أو المنتج

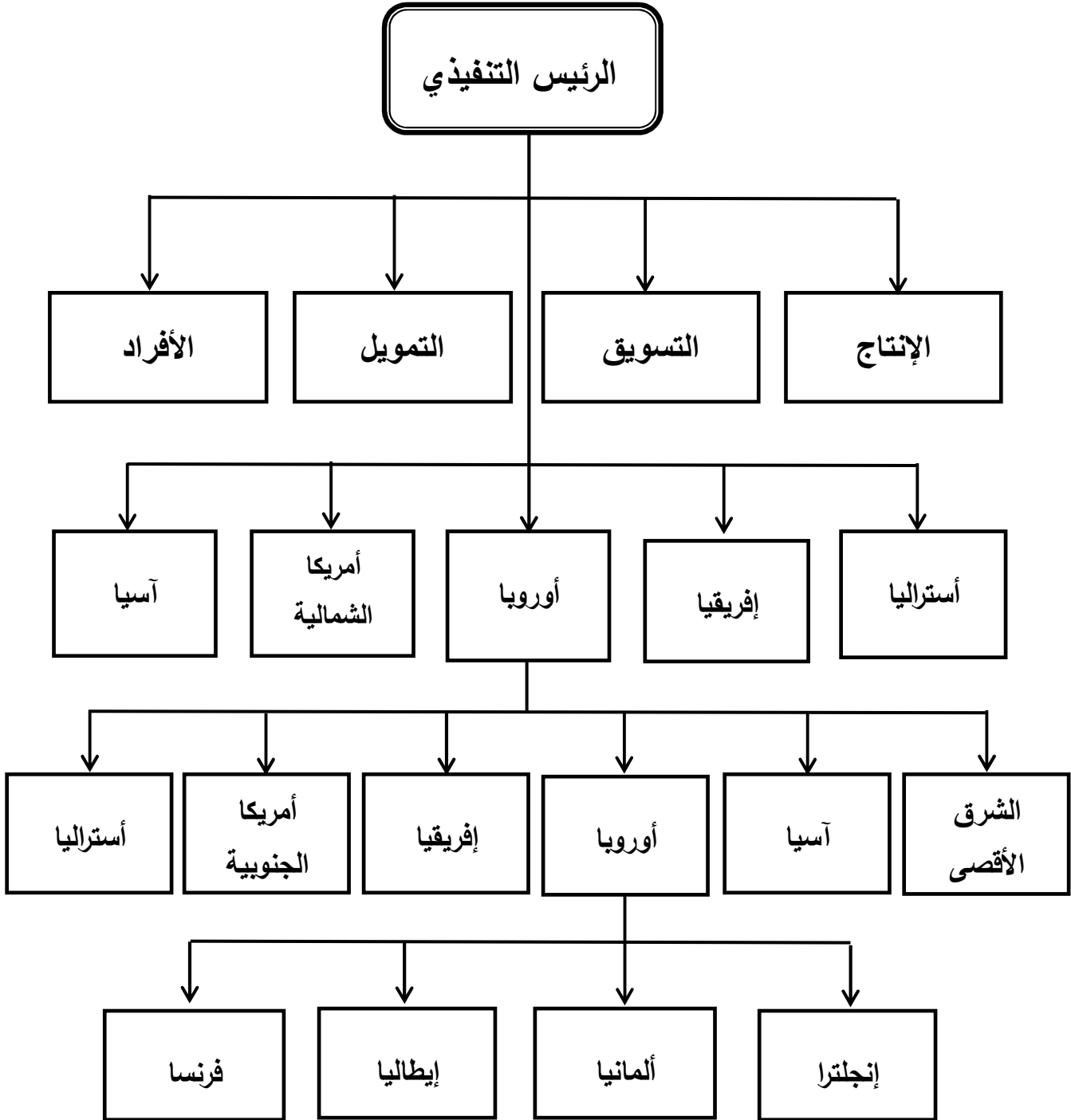


المصدر: عبد العزيز عبد الرحيم سليمان وعلوية سعيد، مرجع سابق، ص 21.

ثانيا: الهيكل التنظيمي المبني على أساس المنطقة الجغرافية

يبني هذا الهيكل على أساس أن مدير القسم أو الإدارة الكونية يكون مسؤولا عن جميع العمليات في المنطقة الجغرافية المحددة، كما هو مبين في الشكل رقم (2).

الشكل رقم (2): الهيكل التنظيمي المبني على أساس المنطقة الجغرافية



المصدر: عبد العزيز عبد الرحيم سليمان وعلوية سعيد، مرجع سابق، ص 23.

تسند المسؤوليات في الهيكل السابق وتخول السلطات إلى مديري المناطق الجغرافية على مستوى الأسواق العالمية، ضمن هيكل خاصة تتم فيها عملية أخذ القرارات بكيفية منتظمة لرئاسة المؤسسة أو مجلس إدارتها. كما تقسم الأسواق العالمية إلى مناطق جغرافية أساسية، كمنطقة شمال أمريكا، إفريقيا، وأوروبا....الخ.

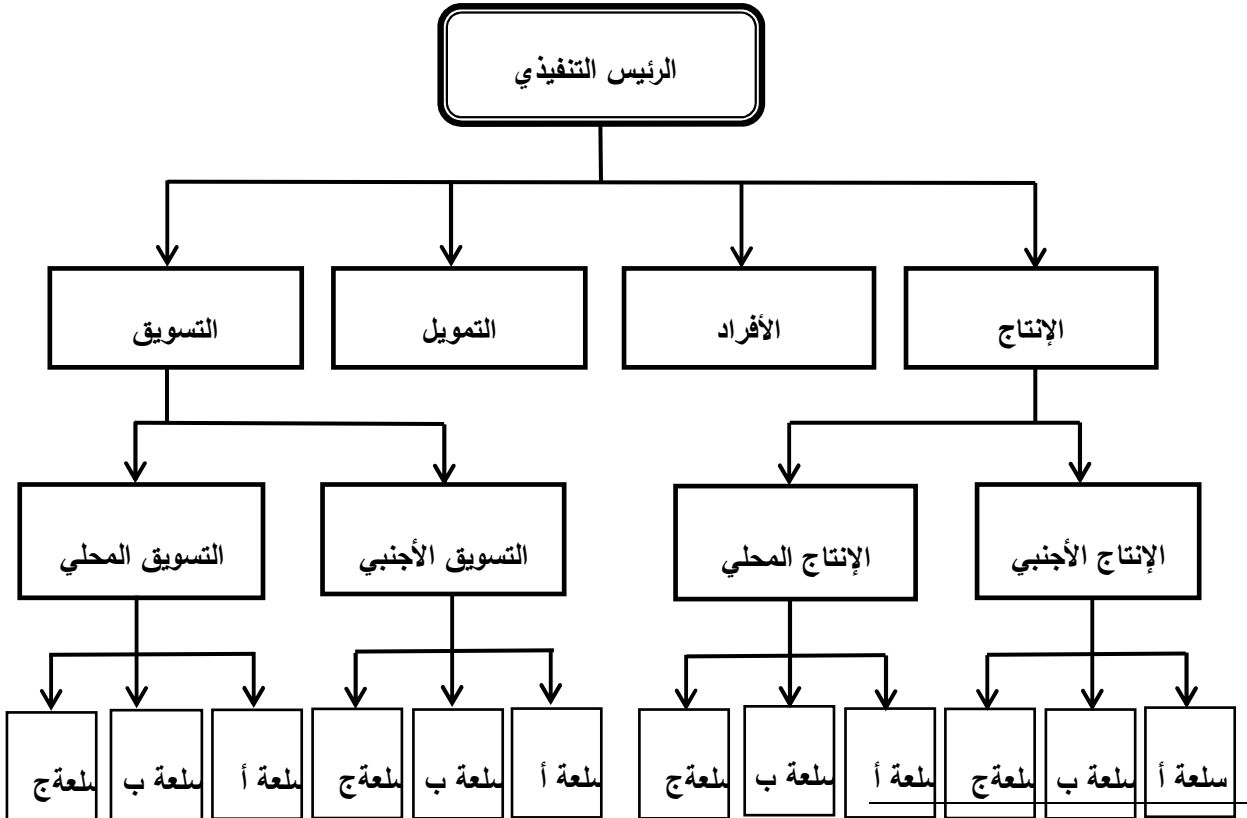
في إطار هذه الهيكلية، لا يميز بين العمليات التي تؤدي وتنفذ على المستويات المحلية أو الأجنبية، فالعالم جغرافيا مقسم إلى أسواق متباينة ومتميزة، وما السوق المحلية إلا إحدى هذه الأسواق التي تسعى المؤسسة إلى خدمتها وتلبية احتياجات الطلب فيها؛ حيث تجمع الوظائف الأساسية من إنتاج وتسويق ومالية وغيرها، ضمن وحدات وأقسام جغرافية، وتلقى كل الدعم اللازم من الإدارة المركزية للمؤسسة الأم التي تقوم بهمام الإشراف والتخطيط والرقابة الشاملة.

من بين أهم إيجابيات الهيكلية الجغرافية التركيز على الاختلافات الجوهرية بين مختلف الأسواق العالمية وأخذها لها بعين الاعتبار عند إدماج أي نشاط وتنفيذه، وتخويل السلطات فيها يكون عادة لمسيرين قادرين على التكيف السريع مع التغيرات البيئية الطارئة، مع سهولة الاتصال وانتظام التقارير ووضوح المسؤوليات. وأخيرا، فإن اعتماد الشركات على المستوى العالمي للإمركزية التسيير من شأنه أن يؤدي إلى حسن استغلال الموارد والطاقات، وتحقيق الأهداف الخاصة بالفروع والوحدات.¹

ثالثا: الهيكل التنظيمي المبني على الأساس الوظيفي

يستدعي هذا التصميم وجود إدارات أو أقسام بالشركة تتحمل المسؤولية على نطاق العالم عن الوظائف المشتركة مثل: الإدارة المالية، وإدارة الإنتاج، والعمليات، وإدارة التسويق، وإدارة الموارد البشرية، كما هو مبين بالشكل رقم (3)

الشكل رقم (3): الهيكل التنظيمي المبني على الأساس الوظيفي



¹ ناجي بن حسين، مرجع سابق، ص 10.

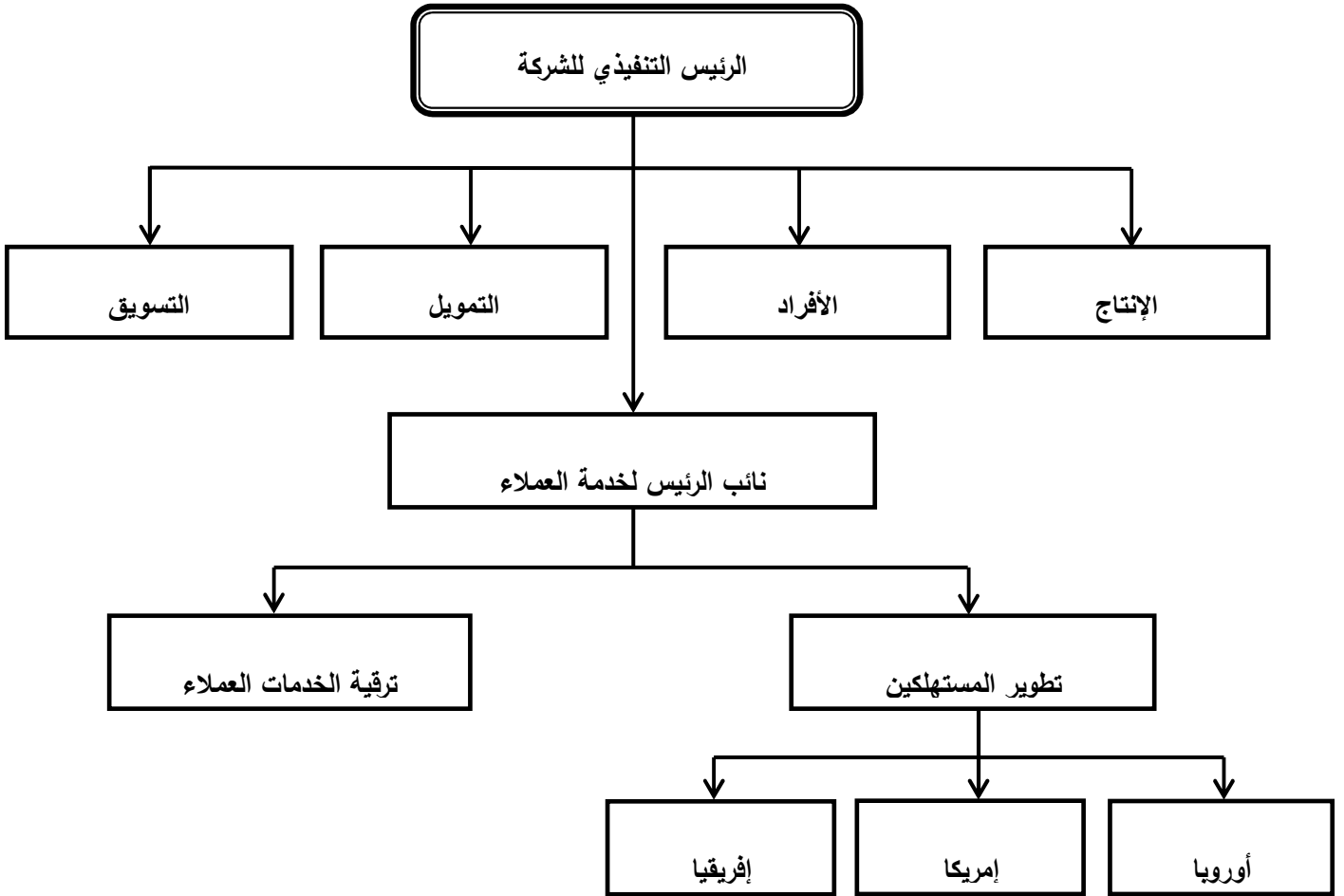
المصدر: عبد العزيز عبد الرحيم سليمان وعلوية سعيد، مرجع سابق، ص24.

يتم توزيع السلطات وفق الهيكل الوظيفي وتتظم المسؤوليات في المؤسسة الأم على أسس وظيفية، حيث تعتمد على الوظائف الأساسية للمؤسسة كوظيفة الإنتاج، التسويق، المالية، الأفراد، وتخول للمسئول عن الوظيفة، وهو غالبا نائب رئيس المؤسسة ضمن الهيكل التنظيمي الشامل لها، صلاحيات شاملة تخص الإشراف، والرقابة، والتخطيط، والتنفيذ لكل النشاطات التي تتضمنها وظيفته، سواء أنجزت محليا أم أجنبيا.¹

رابعا: الهيكل التنظيمي المبني على أساس العملاء

يستخدم هذا التصميم في الشركات التي تمتلك مجموعات مختلفة من الزبائن لكل منهم حاجته الخاصة التي تستدعي الاهتمام، بما يتطلب قدرا من التنوع، كما يتضح من الشكل (4).

الشكل رقم (4): الهيكل التنظيمي المبني على أساس العملاء



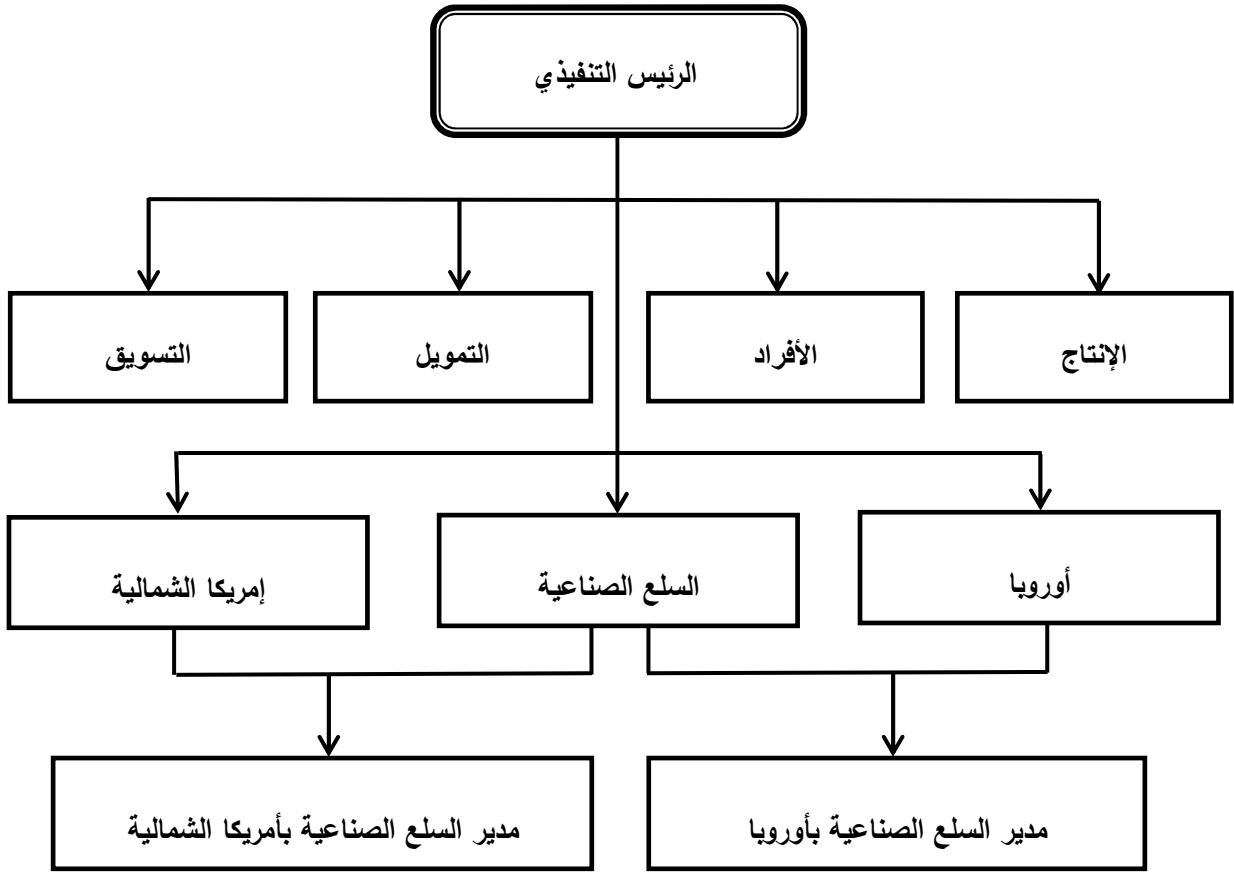
المصدر: عبد العزيز عبد الرحيم سليمان وعلوية سعيد، مرجع سابق، ص25.

¹ نفس المرجع، ص 11.

خامسا: الهيكل التنظيمي المبني على الأساس المختلط (تصميم المصفوفة)

يقوم هذا الشكل على المزج بين شكلين أو أكثر من الأشكال التنظيمية السابقة، وذلك سعياً من الشركات متعددة الجنسيات للحصول على أكبر المنافع واستغلال الحدود القصوى للإيجابيات التي توفرها. تقوم بعض هذه المؤسسات بالجمع ما بين شكلي التنظيم الوظيفي و أقسام المنتج، كما تعتمد مؤسسات أخرى إلى المزج بين شكل التنظيم الجغرافي والشكل الذي يقوم على أساس أقسام أو خطوط المنتج. كما هو موضح بالشكل رقم (5).

الشكل رقم (5): الهيكل التنظيمي المبني على الأساس المختلط (تصميم المصفوفة)



المصدر: عبد العزيز عبد الرحيم سليمان وعلوية سعيد، مرجع سابق، ص26.

المطلب الثالث: أساليب تكوين الشركات المتعددة الجنسيات

توجد عدة أساليب قانونية لتكوين هذه الشركات تتمثل في:

أولاً : الاندماج الدولي للشركات

الاندماج الدولي بالمعنى القانوني هو فناء شركة أو أكثر في شركة أخرى، وقيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي زالت، وهذا حسب التعريف القانوني لـ Merger ، حيث يتم ذلك بإحدى الطريقتين هما: الاندماج عن طريق الابتلاع أو الضم، وفيه تظل إحدى الشركات قائمة وتبتلع الشركة

الأخرى. والاندماج عن طريق المزج، وفيه تفنى كل الشركات المراد ادماجها وتنشأ شركة جديدة.¹ ونلاحظ أن الاندماج عن طريق الابتلاع هو الأكثر شيوعاً في العالم الرأسمالي نظراً لارتفاع تكاليف عملية الاندماج عن طريق المزج، حيث تقتضي هذه الطريقة إحلال كافة الشركات التي يتم دمجها وتكوين شركة جديدة بكل ما تفرضه هذه العمليات من نفقات باهظة، أضف إلى ذلك العبء الضريبي الناشئ عن زيادة حجم الأصول التي يتم نقلها إلى الشركة الجديدة، والتي يفرض عليها العديد من الضرائب والرسوم كالضرائب على دخل الشركات.

ومن المتصور أن عملية الاندماج تقع بين إحدى الشركات الوليدة الداخلة في مجموعة متعددة الجنسيات والتي تعمل في بلد ما وتتمتع بجنسيته، وبين إحدى الشركات الوطنية في نفس هذا البلد، فمثل هذا الاندماج يعتبر داخلياً لأنه يتم بين شركتين من جنسية واحدة، والواقع أن الاندماج الداخلي هو أحد الأدوات القانونية التي تستخدمها الشركات المتعددة الجنسيات للقضاء على منافسيها في الدول المضيفة ولإحكام سيطرتها على السوق الداخلي في هذه الدول.

إن عملية الاندماج الدولي نادرة للغاية على الصعيد العملي، إذ أنها تصطدم بالعديد من الصعوبات القانونية التي تعوق إتمامها، بل وتكاد تجعلها شبه مستحيلة، وترجع هذه الصعوبات إلى عدم وجود قواعد موحدة تحكم عمليات الاندماج الدولي حتى في إطار التجمعات الدولية الإقليمية كمجموعة السوق الأوروبية المشتركة. ويبدو أنه من الضروري الرجوع إلى قواعد نزاع القوانين في القانون الدولي الخاص لتحديد النظام القانوني الذي يحكم عمليات الاندماج الدولي الأمر الذي يجعل هذا الأسلوب صعب الحدوث.²

ثانياً: تكوين شركات وليدة على المستوى الدولي

لا يثير تكوين شركات وليدة على المستوى الدولي أي صعوبة، فتكوين شركة في هذا المجال لا يتطلب إلا توافر شرطين أساسيين؛ أولهما أن يكون للشركة الأم وفقاً لأحكام قانونها الوطني الحق في تملك أسهم شركة أخرى وثانيهما. أن يكون من الممكن وفقاً لأحكام قانون الدولة المضيفة أن تمتلك الشركة الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها.³ ويمكن القول أن النظام القانوني للشركة الوليدة التابعة لشركة أجنبية لا يختلف عن النظام القانوني للشركة الوليدة التابعة لشركة وطنية أخرى.

¹ عبد السلام ابو قحف: الاستحواد والاندماج الدولي في ظل مراعي العولمة- ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الأول حول اقتصاديات الأعمال في ظل عالم متغير- عقد في جامعة العلوم التطبيقية في الفترة من 12-14 ايار 2003 الأردن، ص 24.

² سيف هشام صباح الفخري، الشركات المتعددة الجنسيات وأبعادها السياسية والاقتصادية، ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، بإشراف د. عبد الحميد الطالب، جامعة حلب، كلية الاقتصاد، 2010، ص 21.

³ محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد، 1977، ص 664.

ثالثاً: السيطرة على شركات قائمة

قد تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات للسيطرة على شركات أخرى قائمة بالفعل وتحويلها إلى شركات تابعة لها، ولعل هذا الأسلوب قد يصبح ضرورياً في بعض الأحيان لو كان الأمر يتعلق بالحصول على مواد أو سلع تنتجها الشركة المراد السيطرة عليها ، حيث تصبح السيطرة على مثل هذه الشركة أمراً حيوياً ولازماً لتحقيق التكامل الرأسي. وهناك طريقتين لتحقيق هذا هما: الاستيلاء عنوة بإرغام المساهمين المسيطرين على الشركة. والاتفاق مع مجموعة المساهمين المسيطرة على نقل السيطرة لهم.¹

¹ - عبد العزيز عبد الرحيم سليمان وعلوية سعيد، مرجع سابق، ص20.

خلاصة:

تعمل الشركات المتعددة الجنسيات على التحكم والسيطرة على الاقتصاد العالمي عن طريق التوغل في الدول والحصول على جنسيته، حيث أن هاته الشركات تمتلك رؤوس أموال ضخمة، فهي تحاول نقل نشاطها إلى الدول الأخرى من خلال فروعها، كونها تمتاز بكبر حجمها وضخامتها وتوسع أنشطتها وتفوقها التكنولوجي، مما يجعل من هدفها الأساسي هو السيطرة على اقتصاد الدول أي تبعية الاقتصاد، استنزاف الثروات الطبيعية واستغلال الموارد المتاحة.

و نظرا لتدخل حكومات الشركات المتعددة الجنسيات في إدارة هاته الشركات في الدول الأخرى دفع بالدول المضيفة إلى وضع رقابة صارمة عليها، وإلى إعادة النظر في قوانينها والعمل على تطويرها بما يتماشى مع النظام الاقتصادي المعاصر، كون تكوينها يعتمد على أساليب الاندماج، الاستحواذ والسيطرة على شركات قائمة. وبما أن الشركات المتعددة الجنسيات لها مجموعة من الأنماط والتنظيمات التي تساعد في تحقيق أهدافها، فهي تسعى دائما إلى تحقيق الأرباح، الاستمرارية والنمو حيث أنها تكون على الأغلب في شكل استثمارات أجنبية تسمح لها بالمساهمة بصفة فعالة في عملية تنشيط الاقتصاد الدولي.

الفصل الثاني :

نظريات واستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية.

المبحث الأول : النظريات المفسرة لتدويل الشركات المتعددة الجنسيات.

المبحث الثاني : استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات

المبحث الثالث : الآثار الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات على الدول المضيفة.

تمهيد:

لا يختلف اليوم اثنان بأن العولمة هي من أهم المظاهر التي تميز حياتنا، وقد تجلت في جوانب عدة اقتصادية، سياسية، اجتماعية، ثقافية ، قانونية ، مالية ، إعلامية، وبيئية. ومع مرور الوقت بدأنا نشهد المزيد من الاندماج للشركات والأسواق، والتحرير لكثير من الاقتصادات، وتدفقات متنامية لرؤوس الأموال، والمعلومات والسلع والخدمات، وتراجع السياسات الحمائية، ورفع القيود والحوجز الجمركية وغير الجمركية أمامها.

لقد دعم هذا التوجه وجود أطر وآليات تساند وتقوي هذه النزعة نحو العولمة، ولعل أهمها على الإطلاق الشركات المتعددة والتي هي عبارة عن شركات تخضع في ملكيتها تحت سيطرة جنسيات متعددة حول العالم، بحيث يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة أيضاً، وتمارس هذه الشركات نشاطاتها المختلفة في البلاد الأجنبية المختلفة، على الرغم من أن استراتيجياتها وخططها وسياساتها تكون موجهة للعمل في دولة معينة فيما تُعرف باسم الدولة الأم، ولكن يتجاوز عمل هذه الشركات الحدود الوطنية الإقليمية للدولة الأم، ويتسع لدول أخرى تُعرف باسم الدول المضيفة.

نتطرق في هذا الفصل إلى تحليل النظريات المفسرة للشركات المتعددة الجنسيات في المبحث الأول. نستعرض في المبحث الثاني استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات. نقيم في المبحث الثالث آثارها المختلفة على الدول المضيفة.

المبحث الأول: النظريات المفسرة لتدويل الشركات المتعددة الجنسيات

يخضع تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها إلى العديد من المحددات، وقد وردت في عدة نظريات، صاغها أصحابها للتعبير عن أهم الأسباب التي تحكم تدويل الشركات لأنشطتها. ولا شك أن هناك اختلافات بين مختلف هذه النظريات لأنها جاءت في مراحل زمنية مختلف، وتحت تأثير ظروف متباينة، نستعرض فيما يأتي أهم هذه النظريات.

المطلب الأول: نظرية التحركات الدولية لرأس المال

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

وإذا كان C. Kindleberger أكد على أن سعر الفائدة هو عائد رأس المال في أي دولة، لذلك يعتبر التباين المسجل في أسعار الفائدة بين دولتين المحرك الوحيد لانتقال رأس المال بينهما، فينتقل بذلك هذا الأخير من الدول ذات سعر الفائدة المنخفض إلى الدول ذات سعر الفائدة المرتفع. فإن هذه النظرية لا تصلح لتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر بل تصلح لتفسير الاستثمار الأجنبي غير المباشر، لذلك قام G.Raggazi بتطوير للأعمال السابقة، وأوضح بأن اتخاذ قرار تجسيد مشروع استثمار مباشر خارج حدود الدولة الأم يعتمد على مقدار الربح المتوقع(العائد) من العملية الاستثمارية وليس سعر الفائدة، والذي يجب أن يكون أكبر من المحقق في الدولة الأم نفسها، كما يجب أن يكون أكبر من الربح الذي تحققه الشركات المحلية، لأن المستثمر الأجنبي يتحمل تكاليف إضافية، ولن يكون ذلك إلا بامتلاك مزايا تكنولوجية، وتمويلية، وإدارية¹.

وبالرغم من ذلك، فقد تعرضت هذه النظرية لعدة انتقادات، منها أن الدافع من وراء الاستثمار لا يكون لتعظيم الربح والعائد فقط، فقد تكون هناك دوافع أخرى كالاستمرارية والتوسع عن طريق اختراق أسواق جديدة²،

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

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

كما أن افتراض الكلاسيك للمنافسة الكاملة والتامة في أسواق الدول المضيفة، يعني أن المستثمرين الأجانب لا يمتلكون أية مزايا مقارنة المستثمرين المحليين، وبالتالي يتحملون تكاليف إضافية من جراء عملية التوطن، مما قد يعكس في انخفاض العائد من عملية الاستثمار عن الممكن تحقيقه في الدولة الأم.

المطلب الثاني: نظرية عدم كمال السوق ونظرية الحماية

أولاً: نظرية عدم كمال السوق

تبنى هذه النظرية تفسيرها للشركات المتعددة الجنسيات على أساس افتراض أن السوق غير تامة من حيث المنافسة والمعلومات، خاصة في جانب العرض، حيث تتميز الدول المضيفة بنقص الإنتاج وعدم تنوعه، وذلك بسبب نقص المشاريع وحجمها الصغير؛ هذه العوامل تكون حافزا للشركات الأجنبية الكبيرة لتدويل نشاطاتها في هذه السوق، والتي تتمتع بمزايا عديدة مقارنة بالشركات المحلية في الدول المضيفة، هذه المزايا تجعلها في مركز قوة وتنافسية عالية أمام الشركات المحلية.

ومن أهم ما يميز هذه النظرية التأكيد على المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول المضيفة لجذب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات إليها، كما تؤكد على أهمية الابتكار والتفوق التكنولوجي كدافع رئيسي لامتداد نشاط هذه الشركات في الخارج، إلا أنها تغفل الدوافع الأخرى المؤثرة في القرار الاستثماري لهذه الشركات، سواء اقتصادية، سياسية أو اجتماعية.¹

ومن بين الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية:²

- إن هذه النظرية تفترض إدراك ووعي الشركات المتعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج وهذا غير واقعي من الناحية العملية.
- إن هذه النظرية لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات المتعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الأجنبية كوسيلة لاستغلال جوانب القدرة أو المزايا الاحتكارية لها، في الوقت الذي يمكنها تحقيق ذلك من خلال أشكال أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير وعقود التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق...الخ.

¹ بن عباس حمودي، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية-دراسة حالة الصين، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2012/2011، ص: 74-75.

² عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص: 398.

ثانيا: نظرية الحماية

يقصد بالحماية الممارسات الوقائية التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج، أو التسويق، أو الإدارة عموما إلى أسواق الدول المضيفة، من خلال أنشطة أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص... الخ، أو أي شكل آخر، وذلك لأطول فترة ممكنة. وهذا بهدف تعظيم أرباح الشركة من عوائد ابتكاراتها وعوائد بحوثها لأطول فترة ممكنة.¹

و من أجل تجاوز النقائص الموجهة لنظرية عدم كمال السوق، يرى رواد بهذه النظرية أنه يجب على الشركات المتعددة الجنسيات أن تحتفظ لنفسها بمستوى متفوق يسمح لها بمواجهة مخاطر الاستثمار خارج حدود الوطن، يتمثل هذا التفوق عادة في التكنولوجيا المتطورة التي تمتلكها والتي تحقق لها التميز المطلق بدلا من تصديرها أو بيعها للشركات الأخرى في الدول الأجنبية.² وهذا من أجل ضمان الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار الدولي وتجاوز التهديدات، إذ يتوقف نجاح الشركات المتعددة الجنسيات في تحقيق أهدافها على مدى فعالية أنظمة وسياسات الرقابة التي تمارسها الدول المضيفة، أو ما تفرضه من شروط وقوانين على حرية التجارة، والاستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بهما.³

ومن أهم الانتقادات الموجهة لهذه النظرية ما يلي:⁴

- أغفلت هذه النظرية أهمية المزايا المكانية، والقيود المفروضة على التجارة الخارجية، والسياسات الاقتصادية للدول المضيفة للاستثمار، والتي بإمكانها التأثير سلبا أو إيجابا على حركة الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول.

- لم تتمكن هذه النظرية من إعطاء تفسير لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض النشاطات كالصناعات الإستخراجية وعمليات الاستكشاف والتنقيب عن البترول. إذ لا يمكن تطبيق دواعي الحماية المنشئة للاستثمار الأجنبي المباشر وفق هذه النظرية على مثل هذه النشاطات.

¹ عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008، ص92.

² سعدي يحيى، تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007، ص130.

³ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص398.

⁴ عبد الكريم بعداش، مرجع سبق ذكره، ص93.

- يفهم من هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر ينشأ نتيجة عدم تسرب الابتكارات الحديثة إلى الشركات المنافسة، وكأن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يقع إلا في المجالات التي تتميز بالإبتكار الجديد. غير أن الواقع لا يوافق ذلك، إذ هناك استثمارات أجنبية في مجالات لا تعتمد بالضرورة على الابتكارات الحديثة كالسياحة، والنقل والصناعات المالية.
- لا تعطي هذه النظرية تفسيراً واضحاً لعدم انتقال بعض الشركات المتعددة الجنسيات من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، رغم ترحيب هذه الأخيرة بالاستثمارات الأجنبية وتقديمها حوافز وتسهيلات تسمح للمستثمر الأجنبي بحماية ملكية ابتكاراته كما تنص عليه هذه النظرية.
- تركز هذه النظرية على دوافع حماية الشركات دولية النشاط ولا تعطي اهتماماً مناسباً للسياسات الحكومية والضوابط المتعلقة بالدول المضيفة لهذه الاستثمارات، بينما تؤدي هذه السياسات والضوابط إلى تقليل جدوى الإجراءات الوقائية التي تمارسها شركات الاستثمار لتحقيق أهدافها.

المطلب الثالث: نظرية دور حياة المنتج

يرجع الفضل في تقديم و تطوير هذه النظرية إلى الاقتصادي الأمريكي Vernon، حيث قام بتطوير نموذج دورة حياة المنتج في عام (1966)، والذي يعتبر أول تفسير ديناميكي للعلاقة الموجودة بين التجارة الخارجية والاستثمار المباشر، والذي تأسس بشكل رئيسي على نظريات الفجوة التكنولوجية للتجارة الدولية. حيث تلعب الاختلافات التكنولوجية بين الدول دوراً هاماً في قيام كل من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر.¹

وتفترض هذه النظرية أن دورة حياة المنتج الدولي تمر بعدة مراحل، نبرزها فيما يلي

1- مرحلة الإنتاج والبيع في السوق المحلي

إن أي شركة عند إنتاجها لمنتج جديد ومبتكر، يكون الغرض تسويقه في السوق المحلية وإشباع حاجات الأفراد المتجددة، وليس بالضرورة تصديره أو بيع كمية منه للخارج. فالدفعة الأولى من المنتج الجديد تكون عادة عالية التكلفة، مرتفعة الثمن، ولا يشتريها إلا القادر على دفع ثمنها، غير أن عرض هذه السلعة

¹ كريمة فرحي، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الصين تركيا مصر و الجزائر، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2013/2012، ص22.

يظل محدودا لفترة من الزمن حتى تتجمع لدى الشركة المنتجة جميع الآراء و ردود أفعال المستهلكين الأوائل. وفي الدفعة الثانية من إنتاج السلعة، تكون بعض المشكلات المتعلقة بالسوق وارتفاع تكاليف الإنتاج قد تم التعامل معها وتجاوزها، فإذا لاحظت الشركة أن الطلب على السلعة يتزايد في السوق المحلي، فإن الشركة تبدأ بالتفكير والتخطيط للاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير الذي يفوق قدرة السوق المحلي على استيعابها،

2- مرحلة النمو و التصدير

يزيد في هذه المرحلة الطلب على السلعة بصورة كبيرة ويقبل الناس على شرائها في السوق المحلي، وفي المقابل تتزايد وتيرة إنتاج الشركة من السلع، وتبدأ الشركة المنتجة باستغلال ميزة امتلاك السلعة بصورة سريعة قبل أن تفقد قدرتها التنافسية، حيث تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج مبتدئة بالأسواق المجاورة. ومع زيادة الطلب الخارجي على السلعة، تعمل الشركة على زيادة الإنتاج والاهتمام بتحسين وتطوير السلعة، وتعمل الأرباح والإيرادات التي تجنيها الشركة على تمديد هذه المرحلة من دورة حياة المنتج، إذ تستثمر الشركة هذه الأموال في شراء الآلات الحديثة لتصنيع السلعة بطرق نمطية بهدف زيادة الإنتاج للاستجابة لطلبات السوق المحلي والدولي. وفي نهاية هذه المرحلة، تشدد الشركة من حملتها الترويجية الموجهة نحو المستهلكين والوسطاء، مركزة في حملتها على جودة المنتج وفوائده.¹

3- مرحلة نضوج السلعة

يكون المنتج في هذه المرحلة قد شق طريقه إلى السوق المحلي والدولي بنجاح، وأصبح المستهلك نتيجة تجربته الناجحة مع المنتج يكرر شراءه له. وفي هذه المرحلة أيضا يكون تركيز الشركة موجه نحو تذكير المستهلك بالمنتج، ونحو الحفاظ على استقرار وثبات نفس مستوى الجودة، والتأكد من أن ثقة المستهلك بالمنتج لازالت ثابتة في السوقين المحلي والأجنبي. وتتجه الشركة أيضا نحو دعم وتعزيز مكانتها في السوق الوطنية والخارجية للحفاظ على أرباحها ومبيعاتها. يتكون ذلك من خلال تطوير استراتيجيات الترويج والتوزيع، عن طريق نقل مراكز الإنتاج التوزيع إلى أماكن قريبة من الأسواق الخارجية بعد إشباع السوق المحلية. وخاصة إذا أحست الشركة بأن وضعها في الأسواق الخارجية مهدد إما بوجود منافسين جدد أو بسبب أن الدولة المستوردة أصبحت تفرض قيودا حمائية كالرسوم الجمركية، أو اتباع سياسة ضريبية جديدة.

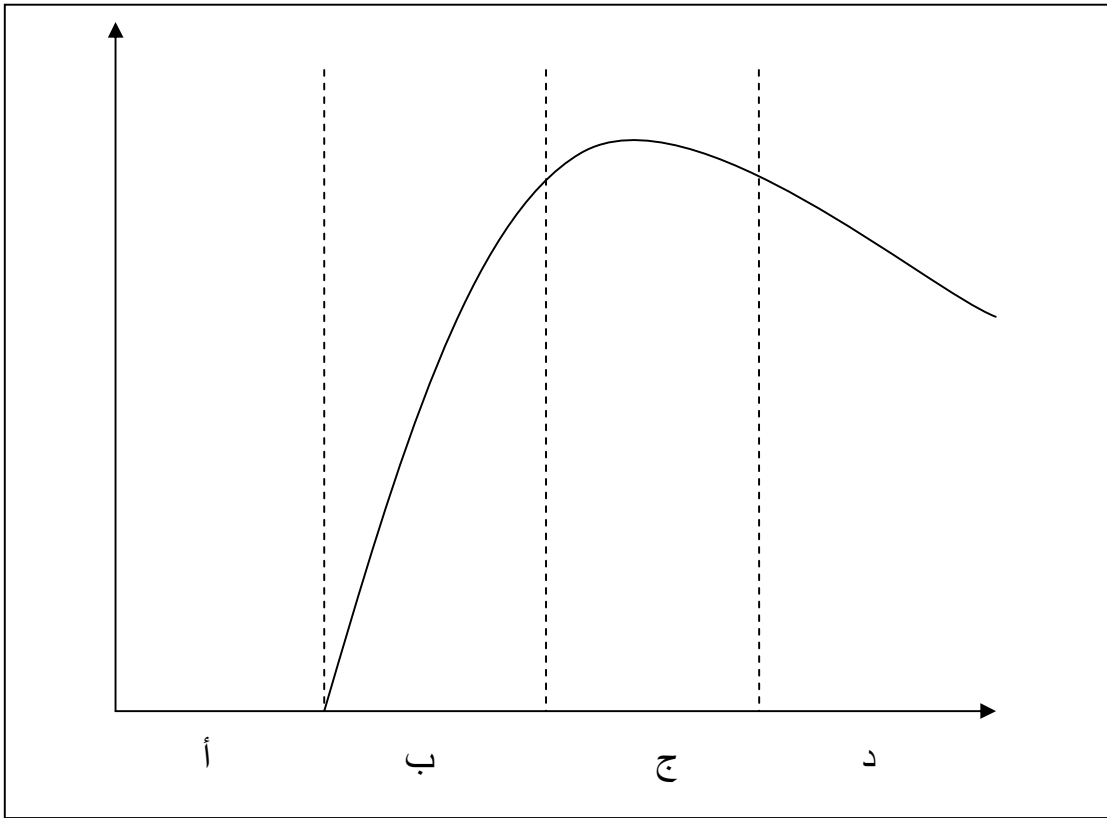
¹ علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار حامد، الأردن، 2007، ص 165-168.

4- مرحلة الانحدار

تبدأ عندما يصبح المنتج نمطيا وتسود الأسواق حالة من المنافسة الكاملة نتيجة نجاح الشركات الأجنبية في إنتاجها. وفي هذه المرحلة، تبدأ صادرات الدولة المبتكرة بالانخفاض وتضعف قدرتها على الاستمرار في مواجهة المنافسة نتيجة لارتفاع تكاليف الإنتاج بالمقارنة بتكاليف الإنتاج في الدول الأخرى، وكذلك انتقال الشركات المبتكرة إلى الدول الأخرى للاستثمار بها مما يجعل هذه الأخيرة قادرة على تصدير هذا المنتج إلى أسواق الدولة المبتكرة بعدما كانت هي المنتج والمصدر الوحيد للسلعة.¹

و في ما يلي شكل يوضح مراحل نظرية دورة حياة المنتج الدولي:

الشكل رقم(06): مراحل دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ص57.

¹ كريمة فرحي، مرجع سبق ذكره، ص23.

من أهم عيوب هذه النظرية ما يلي:

- ليس من الضروري أن تمر جميع أنواع السلع بنفس المراحل التي ذكرت، فبعض المنتجات لا تتعدى دورتها مراحل حياتية معينة.
- ركزت هذه النظرية في تفسيرها لسلوك التسويق الدولي على أنواع معينة من السلع وخاصة السلع ذات التقنية العالية، وأهملت باقي السلع.¹

المطلب الرابع: نظرية الموقع و نظرية الموقع المعدلة

أولاً: نظرية الموقع

ينطوي قرار الاستثمار الأجنبي الخاص بأي شركة متعددة الجنسيات على العديد من العوامل، بعضها دولي، أما الآخر فيمثل عوامل على الصعيد المحلي، أي على مستوى الدولة الأم. وفي هذا الشأن نجد أن محور اهتمام نظرية الموقع يرتبط باختيار الدولة المضيفة والتي ستكون مقر الاستثمار مكان ممارسة الأنشطة الإنتاجية، أو التسويقية، أو الإدارية الخاصة بالشركة متعددة الجنسيات. بمعنى آخر، تركز على العوامل و المحددات المكانية و البيئة المؤثرة على قرارات الاستثمار في الدول المضيفة. أي تهتم النظرية بالتغيرات في مناخ الاستثمار التي تحدث في الدول المضيفة والتي ترتبط بالعرض و الطلب. فعندما تصل الشركة إلى حد النمو المستهدف، فمن الضروري لها أن تصبح أكثر حرصاً للاحتفاظ بموقع استراتيجي، فالمحددات والعوامل الموقعية تؤثر على اختياراتها بين قرار الاستثمار في الدولة المضيفة، و بين التصدير لهذه الدولة عوض الاستثمار، و من بين هذه العوامل الموقعية نجد:

- العوامل التسويقية وظروف السوق.
- العوامل المرتبطة بالتكاليف.
- الإجراءات الحمائية (الضرائب و ضوابط التجارة الخارجية).
- العوامل المرتبطة بالاستثمار الأجنبي.²

¹ علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص 168.

² عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص ص 402-403.

ثانياً: نظرية الموقع المعدلة

- قام كل من Robock و Simmonds بتقديم نظرية الموقع الجديدة، حيث أضافا عددا من المحددات التي تؤثر على قرار استثمار الشركات في الدول المضيفة، وتم تقسيم هذه المحددات إلى 3 مجموعات:
- مجموعة من المتغيرات الشرطية متمثلة في خصائص المنتج والدولة المضيفة، وعلاقتها بالدول الأخرى.
 - مجموعة من المتغيرات الدافعة، والمتمثلة في الخصائص المميزة للشركة ومركزها التنافسي.
 - مجموعة من المتغيرات الحاكمة، وتتمثل في الخصائص التنظيمية للدولة المضيفة و لعوامل الدولية و الخصائص المميزة للدولة الأم للشركة.

ويمكن تلخيص العوامل السابقة الذكر في الجدول التالي:

الجدول رقم(02): محددات نظرية الموقع المعدلة

| العوامل الشرطية | أمثلة |
|---|---|
| * خصائص المنتج / السلعة | نوع السلعة, استخدامات السلعة, درجة حداثة/جدة السلعة,متطلبات الإنتاج للسلعة (الفنية و المالية و البشرية), خصائص العملية الإنتاجيةالخ. |
| * الخصائص المميزة للدولة المضيفة | طلب السوق المحلي, نمط توزيع الدخل, مدى التقدم الحضاري (TECH-CULTURAL), خصائص البيئة السياسية و الاقتصادية. |
| * العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى | نظم النقل و الاتصالات بين الدول المضيفة و الدول الأخرى, الاتفاقات الاقتصادية و السياسية التي تساعد على حرية انتقال رؤوس الأموال والمعلومات و البضائع و الأفراد و التجارة الدولية. |
| العوامل الدافعة | أمثلة |
| * الخصائص المميزة للشركة | مدى توافر الموارد المالية و البشرية و الفنية أو التكنولوجية, حجم الشركة. |
| * المركز التنافسي | المقدرة النسبية للشركة على المنافسة و مواجهة التهديدات و الأخطار التجارية.....الخ. |
| العوامل الحاكمة (الضابطة) | أمثلة |
| * الخصائص المميزة للدولة المضيفة | القوانين و اللوائح الإدارية, و نظم الإدارة والتوظيف و السياسات و الحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبيةالخ. |
| * الخصائص المميزة للدولة الأم | القوانين و اللوائح و السياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال و الاستثمارات الأجنبية, المنافسة و ارتفاع تكاليف الإنتاج. |
| * العوامل الدولية | الاتفاقات المبرمة بين الدول المضيفة و الدولة الأم, و المبادئ و المواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة. |

المصدر: عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص69-70.

وإذا نظرنا إلى جوهر النظرية السابقة، يمكننا استنتاج ما يلي:

- أن الكثير من محددات الاستثمار الأجنبي والتي أنتت هذه النظرية على ذكرها و تصنيفها، قد أشارت إليها نظريات سابقة.

- إن هذه النظرية قدمت العديد من العوامل التي قد تعيق أو تدفع الشركات المتعددة الجنسيات إلى القيام بالمشروعات الاستثمارية أو ممارسة أنشطتها الإنتاجية والتسويقية في لدول المضيفة.

- تتميز هذه النظرية عن غيرها من النظريات السابقة بإشارتها إلى العوامل الدافعة للاستثمارات الأجنبية التي ترجع إلى الدولة الأم، مثل الضمانات و الحوافز التي تقدمها الحكومة الأم لتشجيع شركاتها الوطنية المحلية لإقامة مشروعات استثمارية أو ممارسة أنشطة إنتاجية خارج حدودها، والعوامل البيئية الأخرى مثل زيادة حدة المنافسة في الأسواق المحلية للدولة الأم وزيادة نفوذ اتحادات العمال والنقابات، وارتفاع تكاليف العمالة.

ثالثاً: النظرية الانتقائية لـ "Dunning"

أكد Dunning على أن أي نظرية لا يمكن لوحدها أن تشرح أو توضح كل محددات تدويل الشركات المتعددة الجنسيات لأنشطتها، و قد سمي تحليل Dunning بالنظرية الانتقائية Elected Theory، والتي قام بإعدادها سنة 1981، أو ما يعرف بالميزات OLI و الذي يعني: ملكية، مكان، مزايا داخلية (Ownership, Location, Internal specific advantages). و في أعماله سنة 1985، حاول Dunning شرح العلاقة التي تجمع السلطات الإدارية للشركة و السوق، من خلال تبني اتفاقيات تعاون داخلية ما بين المؤسسات من أجل تجاوز عدم كمال الأسواق. و يتم اختيار الاستثمار الأجنبي المباشر حسب Dunning، عندما تستطيع الشركة أن تجمع ثلاثة من المزايا الدولية وهي:

- مزايا خاصة بالشركة أو ميزات الملكية المحددة Ownership advantages: وتتمثل في تلك المزايا التي تنتج عن المنافسة غير الكاملة مثل اختلاف المنتجات، وفورات الحجم، وامتيازات خاصة بالبلد، واختراق في السوق و غيرها، و تتكون هذه لمزايا من براءات الاختراع، والعلامات التجارية، ومصادر التمويل أو التجهيز، و القدرة التنظيمية و الإدارية.

- مزايا مكانية أو موقعية Location advantages: وترتبط هذه المزايا باختلاف كل من الأسعار و نوعية المدخلات، وتكاليف النقل، وإمكانيات التكيف والتأقلم والتوافق من حيث اللغة والثقافة و غيرها، إن ميزات

الموقع المحدد لمنطقة معينة، يعتمد على قابلية الأسواق المحلية والحكومات على توفير أو إيجاد نوعية وحيدة من الأرصدة الضرورية غير القابلة للحركة أو النقل للشركات الأجنبية المستثمرة، للوصول إلى أمثلية تطور أرصدتها المتحركة.

- مزايا التدويل الداخلي والاعتبارات الذاتية Internalization advantages: و تتضمن هذه المزايا تخفيض تكلفة التبادل، وتخفيض مخاطرة عدم التأكد و الرقابة على منافذ العرض و السوق.¹

وبلاحظ Dunning أن الشركة إذا لم يكن لديها مزايا خاصة ، فإنها تفضل التراخيص، أو الإجازة فقط، وإذا كانت تمتلك مزايا خاصة وداخلية فإنها تصدر سلعتها وخدمتها، و إذا كانت تمتلك ثلاثة أنواع من المزايا (خاصة، مكانية ، و داخلية)، فإنه يمكن أن تنقل استثماراتها إلى الخارج.

وبالرغم من أن النظرية الانتقائية تمتلك قدرة اكبر من غيرها من النظريات السابقة في شرح ظاهرة الاستثمار الأجنبي وقيام الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك لاعتمادها على عوامل متعددة وليس على عوامل فردية، إلا أنها هي الأخرى تعرضت للانتقادات؛ فقد أشار باكلي في سنة (1985) إلى أن هناك العديد من المسائل التي لم تتمكن النظرية من حلها، أهمها العلاقة بين العناصر الثلاثة (مزايا الملكية، مزايا المكان، و المزايا الداخلية) و تطورها عبر الزمن يكتفه نوع من الغموض، إذ درس Dunning كل عنصر من العناصر على حدى دون الإشارة لعلاقة التأثير والتأثر التي تربط بينهم.²

المبحث الثاني :استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات

تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات عند اقتحامها للأسواق المستهدفة، عدة مناهج كالتصدير والاستثمار المباشر باتخاذ مجموعة من الاستراتيجيات الوجيهة لتحقيق أرباح وفوائد أكبر والحصول على المزايا الاحتكارية والاحتفاظ بها لأطول مدة ممكنة، والمتمثلة في تقديمها وتطورها التكنولوجي، وابداعها في تقنيات التسيير والادارة والتخطيط و ذلك يكون حسب نوع القطاع الذي تنشط فيه. وهذا ما سوف نتطرق إليه خلال هذا المبحث.

¹ داودي محمد ،السياسة المالية و دورها في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة) جامعة تلمسان، الجزائر، 2012/2011، ص112-113.

² كريمة فرحي، أهمية الاستثمار المباشر في الدول النامية دراسة مقارنة بين الصين تركيا مصر و الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2013/2012، ص39.

المطلب الأول :أنواع الاستراتيجيات وفق دوز "doz"

يميز "دوز" بين ثلاثة أنواع رئيسية للاستراتيجيات التي تعتمدها الشركات المتعددة الجنسيات:

- استراتيجيات التكامل على نطاق دولي، فتعكس حالة تخصص وحدات الشركة على مستوى الكثير من الأسواق العالمية في مجال الإنتاج، والتسويق، والتوزيع وفق شبكة متكاملة ومتناسقة، تتدفق من خلالها السلع و الخدمات ومختلف وسائل الإنتاج عبر الحدود الدولية. وفي هذا السياق، استعرض "دوز" حالة شركة "فورد" التي تتبنى عن طريق الاستغلال المكثف لاقتصاديات الحجم، إستراتيجية التكامل الدولي في كل من أمريكا و أوروبا.

- إستراتيجية التكيف المحلي للفروع، و التي تنشأ لتبدو بهيئة الشركات المحلية للدول المضيفة، إذ تسمح لها هذه الاستراتيجية بالتكيف والاستجابة لمختلف متطلبات و توجيهات حكومات الدول المضيفة.

- الإستراتيجية المتعددة المظاهر، وهي نقطة التقاء وتقاطع بين الإستراتيجيتين السابقتين باعتبارها تمثل حالة وسطية بينهما. بمقتضى هذه الإستراتيجية، تسعى الشركات المتعددة الجنسيات إلى الاستفادة من مزايا التكامل ومرونة التكيف، وذلك تبعاً لما تقتضيه الظروف البيئية السائدة. ولقد أوضح " دوز" ذلك حينما أكد قائلاً: " إن جاذبية إستراتيجية ما دون غيرها ما هي في واقع الأمر إلا متغير تابع للخصائص الاقتصادية المميزة للصناعة، و مدى التدخل الحكومي في تلك الصناعة، و للموقع التنافسي للشركة المعنية".¹

المطلب الثاني: أنواع استراتيجيات حسب بورتر " Porter "

لوضع وتصميم الإستراتيجية الدولية المناسبة، يقترح "بورتر" إضافة بعدين لنموذجه الخاص بالمنافسة الدولية؛ بُعد يتعلق بشكل توزيع نشاطات الشركة ، وبعد آخر يخص درجة التنسيق بها. تتباين نشاطات الشركة في شكلها من حيث تركزها (أي تموقع أنشطتها و فروعها في سوق واحدة وخدمة الأسواق العالمية الأخرى)، وتوزعها وتشتتها (أي إقامة نشاطات عديدة و موقعتها في أسواق عالمية متعددة). كما تتباين نشاطات الشركة من حيث درجة التنسيق فيم بينها، وذلك من حالة انعدام التنسيق إلى وضعية التنسيق الكامل بها، وإن المزج بين حالات التنسيق وشكل التركيز يميز فيه " بورتر" بين نوعين رئيسيين من الاستراتيجيات:

¹ كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة- حالة الجزائر-، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2004، ص 191-192.

- استراتيجيات ذات تمركز محلي: من خلالها تعتمد الشركة في مواجهة المنافسة الدولية إلى تركيز جهودها و أنشطتها في الأسواق الأجنبية المستقطبة لعملياتها، مع ظهور وحداتها و فروعها في هذه الأسواق بمظهر المؤسسات المحلية القائمة ، حيث تقل نفقاتها السلعية والخدمية عبر الحدود الدولية وتزداد توجهاتها نحو اعتماد منافسة قائمة على أسس محلية.

- استراتيجيات شاملة : وهي التي تسعى من خلالها الشركة إلى الحصول على موقع تنافسي قوي ضمن مختلف الأسواق العالمية، وذلك إما عن طريق تركيز أنشطتها في مواقع معينة، أو بالتنسيق فيما بين المشتت منها عبر الأسواق الدولية المختلفة، أو عن طريق دمج الإجراءين معا.

إن التوجه نحو تبني استراتيجيات شاملة قد زادت حدته واتسعت رقعته بفعل توجه نشاطات الأعمال نحو المركزية والتنسيق، فالتوجه نحو الأولى قد دعمته الحاجات والرغبات المتجانسة على المستوى الدولي ، ما أدمج لتلبيتها من هياكل إنتاج وأنظمة تسويقية وغيرها من إجراءات. أما التوجه نحو الثانية، فقد ساهمت في تحقيقه سهولة الاتصالات وانخفاض تكاليف النقل وغيرها من العوامل الأخرى.¹

المطلب الثالث: إستراتيجية فروع الشركات المتعددة الجنسيات

يمكن تقسيمها إلى:

- إستراتيجية النسخة المصغرة: أو النسخة المطابقة لإستراتيجية الشركة الأم، حيث و بموجب هذه الإستراتيجية فإن الفروع تستخدم في إنتاج و توزيع بعض خطوط منتجات الشركة الأم في الدول المضيفة.
- إستراتيجية فضائية التسويق: تُستخدم الفروع وفق هذه الإستراتيجية كآليات و منافذ يتم من خلالها تسويق و توزيع منتجات الشركة الأم في مختلف أسواق الدول المضيفة.
- إستراتيجية المصنع الرشيد: في هذه الحالة تتحول الفروع إلى منتج حقيقي لبعض من أجزاء المنتجات، أو لنوع معين من منتجات النهائية و التامة، توجه سواء للأسواق المحلية ، الإقليمية أو العالمية.
- إستراتيجية التخصص في المنتج: بحسب هذه الإستراتيجية فإن فروع الشركات المتعددة الجنسيات تستخدم في تطوير، إنتاج و توزيع بعض من خطوط منتجات الشركة الأم و الموجهة للأسواق العالمية.

¹ أعمار زودة ، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007/2008، ص 56-57.

- إستراتيجية الاستقلال الشامل: وهنا تمنح للفروع استقلالية تطوير خطوط إنتاج، أعمال وأنشطة، وتوجهها بحسب ما تقتضيه حاجة الفروع و الظروف الاقتصادية و البيئية المحيطة بها، وذلك للتكيف مع حاجيات الأسواق المحلية التي تنشط بها، أو متطلبات الأسواق الإقليمية والعالمية التي تتعامل وتصدر لها.¹

تتأثر الإستراتيجية الخاصة بالفروع بنفس العوامل المؤثرة على الإستراتيجية العامة للشركة الأم من عوامل البيئة ، العوامل الاقتصادية، العوامل السياسية ، العوامل القانونية وغيرها، غير أنه و نظرا لكون فروع الشركات المتعددة الجنسيات هي الأقرب و الأسرع في التأثر بعوامل البيئة الخارجية التي تعمل بها، حيث تعمل في أسواق مختلفة معتمدة في ذلك على إمكاناتها وقدراتها، و كفاءة القائمين على تسييرها، فإن تأثير العوامل المختلفة يكون أكثر وضوحا على نشاط الفروع في تنفيذها لاستراتيجيات الشركة الأم.²

المطلب الرابع: تفاصيل الخطة الإستراتيجية للشركات المتعددة الجنسيات في الواقع العملي

بالرغم من عرضنا للاستراتيجيات السابقة الذكر، من المفيد التطرق إلى مضمون الإستراتيجية في الواقع العملي. وبشكل عام، تتضمن الخطة الإستراتيجية لكل شركة متعددة الجنسية عناصر مشتركة هي:³

أولا: التخطيط

تسعى كل الشركات إلى وضع خطط إستراتيجية عامة تكون أداة استرشاد للإدارة تساعد على اتخاذ القرار السليم، وبما يسمح بالاستغلال الأمثل لمواردها المالية وقدراتها الفنية، ويعتمد هذا التخطيط على سرعة تدفق المعلومات من مختلف الدول التي يكون للشركة فروعاً فيها، وذلك للتأكد من أن الخطة الموضوعية تلائم الظروف والمتغيرات على المدى المتوسط والطويل.⁴

ثانيا: تحديد صورة الاستثمار الواجبة التجسيد

تفاضل الشركة بين الاستثمارات الرامية إلى إحلال الواردات وتلك الموجهة للتصدير، فيتخذ القرار في الأولى بسبب ارتفاع تكاليف النقل، أو الاختلافات في تكاليف العملية الإنتاجية بين الدولة الأم والدولة المضيفة، أو لوجود حواجز جمركية وغير جمركية، أو لوجود خطر يهدد بفقدان السوق التصديرية للشركة

¹ كمال مرداوي، مرجع سبق ذكره، ص 201.

² المرجع السابق، ص 200.

³ للمزيد، يرجى العودة إلى: عميروش شلغوم، دور الامناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، دار حسن العصرية للطباعة والنشر، لبنان، 2012.

⁴ الأمانة العامة لاتحاد الغرف العربية الخليجية، دور الشركات المتعددة الجنسية في التنمية الاقتصادية، الدمام، 1989، ص 07.

بفعل المنافسة. أما الاستثمارات الموجهة نحو التصدير، فالغاية منها بيع المنتجات في سوق الدولة الأم أو أسواق أخرى، أو لغرض إنتاج أجزاء لتجميعها في بلدان أخرى¹.

ثالثاً: التمويل

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

رابعاً: السياسات الإدارية والتنظيمية

يتم إخضاع فروع الشركة متعددة الجنسية إلى المركز الرئيسي اعتماداً على تطور وسائل الاتصال الدولية، وتحقق سياسة إنشاء الفروع وتنظيمها للشركة الأم مزايا عديدة، هي²:

- يكون توزيع الفروع نتيجة دراسة معمقة حول توفر ظروف وعوامل الإنتاج من رؤوس الأموال الضخمة واليد العاملة المتخصصة، والتجهيزات والطاقة، وهذا التوزيع يكون حسب قدرة كل سوق على توفير هذه العناصر.

- الأخذ بعين الاعتبار المخاطر المترتبة على التواجد في بلد واحد.

- قد تُستعمل بعض الفروع بغرض التمويل وتحويل الأرباح، فقد يستدين فرع في بلد ما أين أسعار الفائدة منخفضة ويمول بها فرعاً آخر لنفس الشركة في بلد آخر أين أسعار الفائدة مرتفعة، أو لوجود قيود على عمليات الاقتراض. وقد يكون الهدف الرئيسي من إنشاء بعض الفروع هو جمع الأرباح، إذ تقام في الدول حيث الضرائب منخفضة، أو غير موجودة أحياناً كحالة الجنات الضريبية في سويسرا والباهاماس وغيرها.

وتعطي الأمثلة السابقة مدى الديناميكية المدهشة والقدرة الكبيرة للشركات متعددة الجنسيات على

التكيف، مع العلم أن توزيع الأسواق بين الفروع لا يسمح بقيام منافسة بينها، بل هدفه استغلال كل المزايا

¹ مركز الأمم المتحدة المعني بالشركات عبر الوطنية، "الشركات عبر الوطنية في التنمية العالمية، الدراسة الثالثة"، الأمم المتحدة، نيويورك، 1983، ص 256-257.

² جورج الراسي، الاشتراكية والشركات متعددة الجنسية، دار الثورة للصحافة والنشر، 1977، ص 101، و 103، و 116، و 117، و 135.

واستخدام طاقات الإنتاج لأقصى مدى ممكن.

خامسا: سياسات التسويق

تضع الشركة متعددة الجنسية برامجها التسويقية على أساس خطة سنوية مرنة تراعي ظروف وأوضاع السوق العالمية المتغيرة والمتطلبات والقدرات الإنتاجية والتنافسية لها.

وتختار الشركة مابين إستراتيجية التخصص أو التنوع، ففي حالة¹:

*إستراتيجية التخصص: تتمحور جهود الشركة على سوق واحدة أو عدد قليل من الأسواق، وتستعين الشركة في هذه الإستراتيجية بالمزايا التالية:

- التحكم في التكاليف: بمعنى الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة مقارنة بمنافسيها.

- تمييز الأسواق: باعتبار أن السوق سوف يكون الوحيد للشركة لذلك لا بد أن يتم اختياره بدقة لتأخذ وضعية احتكارية فيه. وقد تكون إستراتيجية التخصص في مجال الإنتاج، فتمحور جهود الشركة على إنتاج منتج واحد، لكن تسويقه يتم إلى عدة أسواق².

*إستراتيجية التنوع: تعني للشركة تسويق منتجاتها إلى أسواق متعددة، ذلك أن عملية تنويع الأسواق تسهل من عملية التسويق.

وتختار الشركة بين إحدى الإستراتيجيتين، فالأولى تعني تخصيص الموارد المتاحة على سوق واحد أو عدد قليل من الأسواق، هدفها الحصول على حصة هامة ودائمة فيها. أما الثانية فتعني تقسيم الجهود التسويقية على العديد من الأسواق. إلا أنه وبمرور الوقت يمكن أن تصل كلا الإستراتيجيتين إلى نفس عدد الأسواق. ويلاحظ بأن إتباع إستراتيجية التنوع يؤدي إلى تخلي الشركة عن بعض الأسواق في مرحلة التوسع، في حين أن إستراتيجية التخصص تتميز بتقدم ملحوظ في البداية لتبقى منتظمة فيما بعد عند مستوى العدد المثالي للأسواق في المدى الطويل.

سادسا: إستراتيجية منافسة الشركات الأخرى

تنشأ منافسة كبيرة بين مختلف الشركات متعددة الجنسيات هدفها زيادة الأرباح والسيطرة على مزيد من الأسواق، هذا ما يؤدي في النهاية إلى تراجع ترتيب العديد منها عالمياً وظهور شركات أخرى.

¹ Pesco berho Corinne, Marketing international, 2^{eme} edition, Ed: Dunod, Paris, 1997, P31.

² محمد عبد الرحمن، "أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية"، تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، ص149-150.

المبحث الثالث: الآثار الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات على الدول المضيفة

إن الآثار التي تحدثها الشركات متعددة الجنسيات في البلدان المضيفة تثير العديد من التساؤلات حول مدى مساهمتها في تحقيق التنمية فيها. يجب على الدول المضيفة اختيار الشركات القادرة على خلق وفورات ايجابية لبقية القطاعات الاقتصادية ولمختلف الجوانب التي تنصب في محتواها، مع تجنب تلك التي لها آثار سلبية.

المطلب الأول: الأثر على التنمية الاقتصادية

اختلفت الآراء وتعددت حول نوع الأثر الذي تتركه الشركات المتعددة الجنسيات على اقتصادات الدول المضيفة، غير أنه لا أحد ينكر دورها في دفع عجلة التنمية لبعض البلدان من خلال توفير اليد العاملة المحلية، وتحسين مستوى الدخل، تحسين الإنتاجية، كذا تنمية المنافسة المحلية من خلال كسر الاحتكار المحلي لبعض الشركات الوطنية. إلا أن تلك المساهمة في عملية التنمية لا ترتبط بالتنمية الفعلية للاقتصاد في كل الدول، حيث أنها لا تساهم فعلياً في تطوير الصناعة لأنها تعرض الصناعات الناشئة للخطر.¹

وغالبا ما تكون شروط الاستثمار التي تحصل عليها هذه الشركات مجحفة بحق الدول المضيفة، حيث تحقق هذه الشركات أرباحا كبيرة بينما تستنزف الموارد الوطنية للدول المضيفة، الشيء الذي يضعف إمكانيات التنمية الذاتية فيها، و يخفض معدل دخل أفرادها، و يهدد الاستقلال الاقتصادي لهذه الدول.²

المطلب الثاني: الأثر على التكنولوجيا

أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات إحدى القنوات الهامة التي تساهم في نقل التكنولوجيا والتقنيات الحديثة إلى الدول المضيفة، سواء في صورة آلات و تجهيزات إنتاجية أو طرق إنتاج و توزيع، طرق تسيير الإنتاج و التسويق... الخ، حتى أصبحت العلاقة بين الدول المضيفة و هذه الشركات علاقة تبعية تكنولوجية

¹ هدسون جون، هرنر مارك، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة منصور طعمه و محمد علي عبد الصبور، دار المريخ للنشر، السعودية، 1987، ص734.

² هانز بيترمان، هار الشومان، فخ العولمة، الاعتداء على الديمقراطية و الرفاهية، ترجمة عباس عدنان علي، منشورات دار المعرفة، الكويت، 2003، ص:392-393.

و تقنية، و في المقابل تتعمق الفجوة بين الدول المتقدمة و الدول النامية في المجال التكنولوجي.¹

وتجدر الإشارة إلى أن عملية نقل التكنولوجيا و نشرها تقوم على أساس أربع آليات مترابطة و هي: الروابط الرأسية والتي تشأ بين الموردين و المشترين في البلد المضيف، الروابط الأفقية مع الشركات المنافسة أو المكملة لنفس الفرع، وهجرة العمالة الماهرة، و أخيرا تدويل البحث و التطوير. ومن أجل تحقيق تأثير إيجابي بشكل واضح في حالة الروابط العمودية، يستلزم الأمر وجود روابط خاصة مع منابع الموردين و أماكن العمل في البلدان المضيفة، وكذا عمل الشركات المتعددة الجنسيات على توفير المساعدة التقنية و التدريب و غيرها من المعلومات لتحسين جودة المنتجات. وفي ذات السياق، فإن العديد من الشركات متعددة الجنسيات تساعد الموردين المحليين على شراء المواد الخام، و السلع الوسيطة و تحديث أو تحسين وسائل و أساليب الإنتاج.²

إن نشاط البحث والتطوير يتم في هذه الشركات وفي الدول الأم وليس في الدول المضيفة التي تتموقع فيها فروعها، كما أن التكنولوجيا التي تعتمد عليها هذه الشركات تكون في بعض الأحيان غير متوافقة وغير ملائمة للظروف الاقتصادية والاجتماعية التي تعيشها هذه الدول. وفي بعض الأحيان تتوقف درجة نجاح سياسات الدول المضيفة في تحقيق التنمية التكنولوجية على ما تقدمه من تسهيلات للشركات المتعددة الجنسيات و مدى تعاونها معها و أشكال الاستثمار المسموح لها.³

ومن الملاحظ أيضا أن هذه الشركات تعمل على إعاقة سير التنمية المحلية في البلدان المضيفة، فهي غالبا ما تعمل في جو احتكاري لا توافق فيه على دخول الشركات المحلية، وبذلك تتحكم و تسيطر على السوق التكنولوجي داخل الدولة. أضف إلى ذلك أنها تدخل كمنافس للشركات المحلية مما يؤدي إلى تدهور الوضعية السوقية والمالية للشركات - خاصة تلك التي لا تتوفر بها المرونة، وروح الإبداع، والتطوير لمواجهة

¹ عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص22.

² شوقي جبار، تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب و المخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 2، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2014، ص73.

³ فريد بيالة، أثر الشركات المتعددة الجنسيات على اقتصاديات الدول، رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد، جامعة دالي إبراهيم، الجزائر، 2006، ص91.

نفوذ الشركات المتعددة الجنسيات في السوق المحلية، من جهة، و من جهة أخرى، يؤدي إلى سحب رؤوس الأموال و العملة الصعبة من الدولة المضيفة.¹

المطلب الثالث: الأثر على ميزان المدفوعات

يرى بعض الاقتصاديين أن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات في الدول النامية، بسبب خروج النقد الأجنبي بكميات كبيرة نتيجة إذ إعادة رأس المال والأرباح إلى الدولة الأم. و يرد هذا الأمر بصورة خاصة حيث يغلب النمط الخاص والجديد للاستثمار المباشر الذي يختلف بطبيعة الحال عن النمط القديم لهذا الاستثمار، فقد كان هذا الأخير محصورا في مجالات الصناعات الإستخراجية وتصدير المواد الأولية، و لكن النمط الجديد للاستثمار المباشر يتوجه بصورة رئيسية إلى مجالات المشاريع الإنتاجية التي تقوم بسد احتياجات السوق الداخلية المتنامية الطلب. وهذا ينعكس بالضرورة على الأرباح التي تحققها رؤوس الأموال المستثمرة في هذه المشاريع التي تزداد بازدياد حجم السوق و الطلب. وتؤدي الإعفاءات الضريبية التي يتمتع بها المستثمرون الأجانب وعلى المدى الطويل إلى تضيق نطاق الوعاء الضريبي في البلد المضيف للاستثمار مما يعرض ميزان المدفوعات للخلل.²

كما و أن استثمار هذه الشركات لا يعني بالضرورة تشييد مشروع جديد بقدر ما يعني الاستيلاء على مشاريع وطنية أحيانا وخلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة.³

وهناك من يرى أن الشركات المتعددة الجنسيات تساهم في تحسين ميزان المدفوعات في الدول المضيفة من خلال ثلاثة قنوات رئيسية هي: تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، عائدات تصدير هذه الشركات، و توفير العملات الصعبة نتيجة إحلال الواردات. فتدفع رأس المال الأجنبي عن طريق هذه الشركات يعالج الفجوة المزمنة التي تعاني منها الدول النامية، حيث لا تغطي المدخرات المحلية المتطلبات الاستثمارية، مما ينعكس إيجابا على ميزان المدفوعات. وأما بالنسبة لتأثير هذه الشركات على التصدير، فيتمثل في زيادة صادرات الشركات المتعددة الجنسيات إلى الأسواق الخارجية، نظرا لما تمتلكه من تكنولوجيات حديثة، و

¹ موسى سعيد مطري و آخرون، التمويل الدولي، دار صفاء ، الطبعة 1، عمان، الأردن، 2008، ص 180.

² أحمد حسين الفتلاوي، العولمة الاقتصادية و الشركات القومية، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية و الإدارية، المجلد 3، الإصدار 16، جامعة الكوفة، العراق، 2010، ص 109-110.

³ مدين على ، العولمة الإقليمية و نظرية الأمن الاقتصادي، مجلة دراسات إستراتيجية، السنة الثالثة العدد الثامن، دمشق، 2003، ص 177.

معرفتها بخبايا السوق الدولية، و مهاراتها التسويقية العالية التي تمكنها من إبرام عقود التصدير للخارج. أما عن تأثيرها على واردات الدول المضيفة، فيلاحظ أن الواردات التي كانت الدول المضيفة تقوم باستيرادها قبل قدوم الشركات المتعددة الجنسيات قد لا تقوم باستيرادها أو تنخفض وارداتها من تلك المنتجات، و ينطبق ذلك على الواردات من السلع النهائية والتي يتم إنتاجها بواسطة فروع الشركات، أما الواردات من المنتجات الوسيطة و الرأسمالية فيتوقع زيادتها، خاصة في حالة عدم إمكانية الحصول عليها من السوق المحلي للدولة المضيفة.¹

المطلب الرابع: الأثر على معدلات البطالة

يمكن القول أن الشركات المتعددة الجنسيات تساهم في خلق فرص عمل و تؤثر على معدلات البطالة بالانخفاض في الدول المضيفة، في حالة ما إذا دخلت مقيمة لمشاريع جديدة معتمدة فيها على اليد العاملة وليس على المكننة التامة للإنتاج، وباستخدامها لعمال محليين دون غيرهم. و عادة ما يقدم المستثمر الأجنبي لمستخدميه أجورا مرتفعة عن مستخدمي المؤسسات المحلية، الأمر الذي يساهم في تحول العمال المهرة من هذه الأخيرة إلى الشركات الأجنبية، ومن البديهي أن هذا سيؤثر سلبا على المستثمرين المحليين و يساهم في سوء توزيع الدخل. غير أن له أثر إيجابي على اليد العاملة ذات التكوين العالي والتي تضطر في معظم الأحيان إلى الهجرة بحثا عن شروط و ظروف عمل أحسن في الخارج، و هو ما يعرف بهجرة الأدمغة؛ وتساهم فرص العمل التي تنشؤها هذه الشركات في الحد من هذه الظاهرة من خلال توفير شروط و ظروف ملائمة لهذا النوع من العمالة كالأجور المرتفعة، وعلاقات العمل المناسبة، وتوفير ظروف إثبات الذات وحوافز الابتكار.

لكن يعاب على بعض هذه الشركات المتعددة الجنسيات التمييز في أجور عمالهم لصالح العمال الأجانب، إذ أشارت إحدى الدراسات التي أجريت في هذا الإطار على بنوك الاستثمار و الأعمال في مصر عام 1994، إلى أن أجر الموظف الأجنبي وصل إلى أكثر من ضعف أجر الموظف المصري في تلك البنوك، وحوالي ثلاثة أمثاله في البنوك المشتركة.²

¹ شوقي جبار، مرجع سبق ذكره، ص70-72.

² عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008، ص116، 115.

ولا يمكن أن ننكر أيضا بأن الشركات المتعددة الجنسيات تستفيد من تدني الأجور في الدول النامية المضيفة، وبعض هذه الشركات تقوم في بعض الأحيان بممارسات لا أخلاقية تمس بحقوق الإنسان المتعلقة بالعيش الكريم، والحرية، والعدل والمساواة، و اختيار العمل، في حق العمالة المحلية العاملة بها. فعلى سبيل المثال، قامت شركة نستله باستغلال العمال في مزارع الكاكاو في ساحل العاج من حيث ساعات العمل الطويلة و ظروف العمل السيئة، و قد كشفت دراسات اليونيسيف 2002 عن شحن و تشغيل 200 ألف طفل في مزارع الكاكاو تم استجلابهم من بلدان مختلفة مثل مالي، وبوركينا فاسو إلى ساحل العاج و أجبرتهم الشركة على العمل تحت ظروف سيئة جدا.¹

¹ أحمد عبد العزيز و آخرون، الشركات المتعددة الجنسيات و أثرها على الدول النامية مجلة الإدارة و الاقتصاد، العدد، 85، 2010 ص129-130.

خلاصة

لقد تناولنا في الفصل الثاني بالبحث و الدراسة، ثلاثة مباحث أساسية هي: نظريات تدويل الشركات المتعددة الجنسيات، استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات ، و أخيرا الآثار الاقتصادية لهذه الأخيرة على الدول المضيفة.

و هذا الفصل من الأهمية بمكان لأنه يشرح و يفسر نظرة الاقتصاديين في محاولتهم للوقوف على الأسباب التي دعت و مهدت لقيام هذا النوع من الاستثمارات الضخمة و التي كان لها الأثر و لا يزال على التدفقات المالية العالمية و الاقتصاد الدولي، فعدد النظريات حاولت أن تفسر المناخ الاقتصادي لظهور الشركات المتعددة الجنسيات و نموها و الدوافع الأساسية لنشوتها، غير أن هذه التفسيرات كانت في مجملها جزئية، و كل نظرية قدمت عوامل و دوافع مختلفة لقيام هذا الشكل من الاستثمارات، "فلا توجد نظرية واحدة من النظرات التي ذكرت استطاعت إعطاء شرح كامل لأسباب الاستثمار أو أشكاله و تطوره التاريخي"¹.

كما أوضحت الدراسة أهم الاستراتيجيات التي تعتمد عليها الشركات المتعددة الجنسيات لدخول الأسواق المحلية و الأجنبية، فدراسة الاستراتيجية السوقية لهيكل استثماري بالغ الضخامة كالشركات المتعددة الجنسيات و التي تفوق استثماراتها و أرباحها ميزانيات دول هو أمر بالغ الأهمية، حيث أن هذه الاستراتيجيات ستوضح المسار التي ستتخذها الشركات خلال فترة زمنية معينة تدرس من خلاله، الأسواق المحلية و الدولية و طرق اختراقها، و التكيف مع متطلبات عملائها، و كذا الحفاظ على الحصة السوقية فيها من المنافسة، كما و تناولت بالدراسة أيضا أهم الآثار الاقتصادية لهذه الشركات على الدول المضيفة فتدفق أموال استثمارية إلى اقتصاد ما بحجم كبير، من المعلوم أنه سيخلف آثاره على هذا الاقتصاد، و قد تباينت الآراء الاقتصادية بين من يرى أن لهذه الاستثمارات الأثر الايجابي على الاقتصاديات المضيفة، من دفع لعجلة التنمية، و ارتفاع معدلات النمو، و زيادة حجم الصادرات و غيرها، و بين من يرى أن هذه الشركات جاءت لاستغلال ثروات شعوب الدول النامية، و استغلال اليد العاملة بها.

¹ -، داودي محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 133

الفصل الثالث :

تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على العلاقات التجارية الدولية.

المبحث الأول : التعريف بالنظام التجاري الدولي.

المبحث الثاني : تطور النظام التجاري الدولي.

المبحث الثالث : تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على

النظام التجاري الدولي.

تمهيد:

تظهر العولمة التي تزيد من تشابك و ترابط العلاقات الاقتصادية الدولية جليا في ميدان التبادلات العالمية التي استأثرت، في العقود الأخيرة بشكل خاص، بالقسم الأكبر من الإنتاج العالمي، أي أن التبادل العالمي يسير بوتيرة تتجاوز أضعاف وتيرة الإنتاج العالمي. هذا على الرغم من الاهتزازات التي تعرض لها النظام التجاري العالمي المتعدد الأطراف نتيجة تزايد الممارسات الحمائية الانطوائية، وتكاثر الاتفاقات الثنائية أو المجمعية على حساب الاتفاقات العالمية المتعددة، واحتدام النزاعات التجارية بين الدول، التي لقت ترجمتها في ممارسات "تأرية" عبر الرسوم الجمركية و الإجراءات غير الجمركية.

إن الشركات المتعددة الجنسيات كأحد آليات العولمة الاقتصادية ساهمت بشكل كبير في المفاوضات التجارية الدولية، حتى أن موضوع هذه المفاوضات ربما يكون من أهم الموضوعات ذات الصدى الكوني الشامل لبناء العلاقات، وذلك نظرا لطبيعة التأثير المباشر أو غير المباشر، في كل من ينتج و يبيع و يشتري و يستهلك في هذا العالم، من أفراد و دول وشركات و جماعات و غيرهم، و ليس في هذا القول أدنى مبالغة كون علمها يتخطى الحدود القومية للدول، فهذه الشركات تساهم في 75 من التبادل التجاري العالمي، وإن ثلث 3/1 هذه التجارة هي تجارة داخلية بين الشركات وفروعها. وإذا كانت ظواهر الأمور ربما تدل على أن هذه المفاوضات العالمية تهتم دول الشمال وتحديدا أوروبا والولايات المتحدة واليابان، فالحقيقة أن الموضوع يطال دول العالم برمتها تقريبا، و العالم الثالث معني ليس في اقتصاداته فحسب بل في استقلاله الوطني وسيادته أيضا، ومن تم نلاحظ تقلص دور الدولة لصالح الشركات المتعددة الجنسيات، مما يؤثر تأثيرا عميقا وفعالا على العلاقات التجارية بين الدول وكذا على النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

سنتناول في هذا الفصل تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على العلاقات التجارية الدولية في ثلاثة مباحث. نتناول في المبحث الأول تعريف النظام التجاري الدولي و نتناول في المبحث الثاني تطور النظام التجاري الدولي. ونختم بالمبحث الثالث الذي نخصه لتأثيرات الشركات المتعددة الجنسيات على كل من التجارة الدولية والاستثمارات الاجنبية المباشرة.

المبحث الأول: التعريف بالنظام التجاري الدولي

تحتل العلاقات التجارية الدولية أهمية جد بالغة على صعيد كافة دول العالم سواء منها المنتجة والمصنعة، أو التي هي في حاجة إلى استيراد الانتاج والمصنوعات المختلفة. وبذلك فقد أضحت العلاقات التجارية الدولية المحرك الأساسي والرئيسي لكل مناحي الحياة.

المطلب الأول: تعريف ونشأة النظام التجاري الدولي

أولاً: تعريف النظام التجاري الدولي

تعرف التجارة الدولية على أنها عمليات تعتمد على تبادل السلع والخدمات بين الدول، وتساهم في تعزيز وجود اقتصاد دولي يتأثر ويؤثر في الطلب والعرض والأسعار الدولية،¹ وهي مجموعة من القواعد التي تُستخدم في تنظيم طرق تبادل المنتجات دولياً؛ عن طريق الاعتماد على المناطق والأقاليم التجارية والجمركية.² أي تمثل تبادل السلع والخدمات بين الدول التي تتوافر فيها والدول التي تفتقر إليها ، أي أن هناك دولة مصدرة واخرى مستوردة، والحكمة من هذه التجارة هو استغلال امثل لموارد العالم.

يعرف النظام التجاري الدولي على أنه "مجموعة القواعد، والاتفاقيات، والإجراءات، والمؤتمرات، والقرارات والمنظمات التي تشرف على اتجاه تدفق السلع والخدمات بين دول العالم، إضافة إلى توجيه وتقييم السياسات التجارية لهذه الدول بما يكفل تحقيق استقرارا مناسباً ونمو مقبولاً بحجم التجارة الدولية".³ ويقصد به أيضاً " مجموعة القواعد والترتيبات التي وضعت في أعقاب الحرب العالمية الثانية لضبط قواعد السلوك في العلاقات الاقتصادية بين الدول المتخلفة" ، كما يعرف هذا النظام بأنه "مختلف القواعد والمبادئ و الإتفاقيات والمؤسسات التي تعمل على تنظيم التجارة بين مراكز قرارات: دول، شركات، تجمعات جهوية بهدف بناء سوق عالمية موحدة".⁴

ومفهوم النظام التجاري الدولي ينطوي على كلمة نظام أي ترتيب الأوضاع الاقتصادية في العالم بين الدول على نحو معين، ومن هنا يجب التنبية إلى أن كلمة نظام في النظام التجاري العالمي تعني ترتيب الأوضاع على نسق معين ينطوي على علاقات معينة وقواعد سلوكية خاصة.⁵ كما يقصد به مجموعة الأوضاع التي تحكم العلاقات التجارية بين الدول المختلفة من تبادل تجاري للسلع والخدمات وانتقال لعوامل الانتاج من عمل ورأس المال.

¹ Reem Heakal, International Trade, Investopedia, 16-12-2015, Retrieved 6-8-2017. Edited.

² الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، التجارة الدولية، صفحة 1، 2. بتصرف.

³ عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، مصر، 2005.

⁴ دمدوم كمال، "مكانة الدول النامية في النظام التجاري العالمي للتجارة"، جامعة عنابة، أيام: 29 و2002/04/30، ص148.

⁵ عبد المطلب عبد الحميد، نفس المرجع، ص30.

ويشير كذلك إلى سلسلة المبادئ والمعايير التي تشكل أساس توافق الآداء الدولي فيما يتعلق بدور الحكومات في تسيير التجارة الدولية، بالحقوق والالتزامات التعاقدية، وفيما يتعلق باستخدام الأدوات المختلفة المنظمة للتجارة، وبالاتفاقيات والمؤسسات الدولية التي تنظم تنفيذ السياسات التجارية.¹

ثانياً: نشأة النظام التجاري الدولي الجديد

ظلت التجارة الدولية من غير قيود حتى ظهرت نظريات التجاربيين والتي تمثل أساس الفكر التجاري الذي أدى إلى إخضاع التجارة الخارجية للعديد من القيود الحمائية، حيث يرى أنصار هذا الفكر أن ثروة الأمم تقاس بما لدى الدول من معادن ثمينة كالذهب والفضة. وظهرت بعد ذلك نظريات الطبيعيين في القرن الثامن عشر التي جاءت عكس نظريات التجاربيين حيث قامت على رفض تدخل الدولة في التجارة الخارجية. وبرز التعاون التجاري بين الدول آنذاك من خلال الاتفاقات الثنائية. ونجد أنه خلال الفترة الممتدة من عام 1919 وحتى عام 1947 حصل تطور كبير في مجال التعاون التجاري الدولي حيث انتقلت الاتفاقات الثنائية في التجارة الخارجية إلى اتفاقيات متعددة الأطراف، وظهر ذلك من خلال التعاون التجاري الإقليمي والتعاون التجاري متعدد الأطراف.

ولكن في ذلك الوقت، لم تكن الهيئات والاتحادات التي تم إنشاؤها في ميادين خاصة تستطيع الادعاء بإقامة نظام تجاري دولي كما أنها لم تستطيع التدخل في كيفية تنظيمها للتبادل التجاري مع بقية الدول، لأنها تعتبر من قبيل الشؤون الداخلية للدول. وخلال الفترة السابقة للحرب العالمية الثانية، أصبح التدخل في شؤون الدولة التجارية يظهر في صور كثيرة ومتعددة بسبب البحث عن مهرب من الركود وفرض الدول قيود وعقبات أمام حركة التجارة العالمية.

نتيجة الحرب العالمية الثانية وما ألقته باقتصاديات معظم دول العالم من خسائر، عمدت هذه الدول إلى أن تخطو الخطوة الأولى في سبيل تخفيض القيود الجمركية المفروضة على تجارتها الخارجية وإزالتها. وبانتهاء الحرب عام 1945، وبانتهاء فكرة إعادة تنظيم اقتصادات الدول التي دمرتها الحرب، بدأت في إعادة الحرية النسبية إلى حركة التجارة الدولية وأصبح الجو مهيئاً لبذل مجهودات في هذا الإطار والقيام بمحاولات على نطاق دولي لتنظيم التبادل التجاري، في جو من الثقة المتبادلة. واقترحت تلك الدول عقد مؤتمر دولي للتجارة في هافانا سنة 1948 بعد أن سبقته سلسلة من الاجتماعات للإعداد له.

ويرجع إنشاء اتفاقية الغات إلى الدورة الأولى للمجلس الاقتصادي والاجتماعي التي انعقدت في شباط عام 1946، حيث تقرر بالإجماع عقد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمالة بهدف وضع مشروع ميثاق منظمة تجارية دولية، وكان بناء هذه المؤسسة يستهدف أساساً العمل على تنمية الاقتصاد العالمي من

¹ محمد محمد شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية، الطبعة 2006، ص 165.

خلال تجنب الإفراط في الإجراءات الحمائية، كما تهدف إلى الإبقاء على شبكة إمبريالية موحدة بطريقة أو بأخرى تستهدف توسيع نطاق التجارة الحرة، وإبقاء السيطرة على المستعمرات السابقة، ومنع الشعوب التي ترغب في الانعتاق من رقابة هذه الشبكة بالحرب أو الوسائل الأخرى .

خلال العقود الأولى التي أعقبت إنشاء الغات، كللت الجهود المبذولة لتحرير التجارة الدولية بالنجاح. ويرجع ذلك جزئياً إلى قلة عدد المتنافسين على الأسواق الدولية وأقتناع الدول المتاجرة الرئيسية بضرورة تحرير القيود الكمية. ونجاح الدول في ذلك الوقت في جعل ميثاق هافانا يحتوي على نص يعالج التعمير والتنمية معاً.¹

ثالثاً: أسس نشوء النظام التجاري العالمي

يقوم التبادل التجاري الدولي أساساً على مبدأ تخصص كل دولة في إنتاج سلعة أو مجموعة معينة من السلع وتبادلها مع غيرها من الدول، فالتخصص يؤدي إلى زيادة الإنتاج ومن ثم تستطيع كل دولة من إنتاج السلع المتخصصة في إنتاجها بكميات أكبر من حاجاتها الاستهلاكية، كما تترك إنتاج السلع التي ليس لديها تخصص أو تفوق في إنتاجها للدول الأخرى ذات التخصص، ومن ثم يمكن القول بان التخصص بين الدول هو الأساس القوي لقيام التبادل التجاري. ويرجع ذلك إلى عوامل مختلفة يمكن حصرها فيما يلي:²

1- اختلاف المناخ : الحرارة ومتوسط كمية الأمطار والبرودة، تختلف من دولة إلى أخرى، ولذا فهي تؤثر تأثيراً كبيراً في الإنتاج الزراعي الذي يتوقف على هذه العوامل مما يؤثر بدوره في تحديد التخصص والتبادل الدولي.

2- التفاوت في الموارد الطبيعية: تختلف دول العالم اختلافاً شاسعاً في مواردها الطبيعية كالأراضي الزراعية، والمعادن كالحديد والبترو، الفحم ، فالدول التي تتوفر بها الأراضي الزراعية تتخصص في إنتاج بعض المحاصيل الزراعية مثل كندا، استراليا، السودان، أمريكا.. الخ، والدول التي بها حقول البترول تتخصص في إنتاج الصناعات ذات الصلة بإنتاج البترول مثل الكويت، السعودية، العراق.

3- التفاوت في القوة البشرية : يختلف معدل نمو السكان من دولة إلى أخرى، فبعض الدول وبالذات الدول النامية تتميز بارتفاع معدلات الزيادة الطبيعية للسكان وبالتالي يتوفر لديها الأيدي العاملة، بينما تتميز الدول المتقدمة تعاني من نقص نسبي في القوة البشرية، وعلى ذلك يؤثر حجم القوى البشرية على نوعية التخصص لدى دول العالم.

¹ عبد الناصر العمادي، منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الدول النامية، عمان، 1999، ص 10 .

² آدم أحمد سليمان، التجارة الدولية رابعة اقتصاد زراعي، دار زهران، ص 07.

4- **التفاوت في كمية رؤوس الأموال** : يعتبر رأس المال من العوامل المكتسبة التي تؤدي إلى التفاوت في الإنتاج بين دولة وأخرى، فبعض الدول تتمتع برصيد ضخم من رؤوس الأموال مما يجعلها تتخصص في إنتاج السلع ذات الكثافة الرأسمالية، بالإضافة إلى ذلك فإن الدول التي لديها وفرة في رأس المال تستطيع تصدير هذه الأموال للخارج لاستثمارها في مشروعات متعددة في دول أخرى يتوفر لديها المقدمات الأخرى لهذه المشروعات.

5- **فرق الأسعار**: التفاوت في نفقات الإنتاج عموماً يؤثر بالطبع على أسعار السلع وبالتالي يمكن لدولة من إنتاج سلع بأسعار أقل من الدول الأخرى، ولهذا فإن الأساس المبدئي لقيام التجارة الدولية يكاد ينحصر في فروق الأسعار بين السلع المنتجة محلياً والسلع المستوردة من الخارج.

إن كل ما سبق بيانه، يعتبر ركائز أساسية لنشوء العلاقات التجارية الدولية، وإلى جانبها تقوم مجموعة من العوامل المساعدة والمشجعة لانتشار وانتعاش العلاقات التجارية الدولية، أهمها:

- **الانفتاح والتعاون الاقتصادي بين الدول**: لا شك أن الحديث عن التعاون الاقتصادي الدولي، لا يعني الحديث عن التكامل الاقتصادي أو دمج الأجزاء في كل واحد، لكنه يعني تلك العلاقة التعاقدية التي تقوم بين مختلف دول العالم بغية تخفيف التمييز بينها مع الحفاظ على سماتها الخاصة، على خلاف التكامل الذي يقوم بين أنظمة اجتماعية متماثلة بهدف إزالة التمييز بينها لخلق كيان اقتصادي جديد¹.

وعادة ما يتم التعاون الاقتصادي لأسباب استراتيجية سياسية أو اقتصادية، فإن التبادل التجاري تحكمه الغاية التي ترمي إليها الدولة من خلال التعاون الاقتصادي مع دولة أخرى، وعادة ما تراعى في ذلك المصالح المشتركة لطرفي التعاقد².

ولكي يسود على ركائز قوية من التبادل، فإنه ينبغي تعزيز الحوار بين الدول الصناعية المتقدمة وبقية الدول الأخرى، والاهتمام بتحقيق التفاهم بين دول الشمال ودول الجنوب، سعياً إلى إقامة علاقات اقتصادية تتسجم مع كافة المتغيرات الدولية الجديدة³.

- **تطور وسائل النقل**: مع التطور الذي شهدته وسائل النقل فقد اتسعت رقعة التبادل التجاري الدولي، إذ من المعروف أنه بظهور خطوط السكك الحديدية والقاطرات والحاويات أمكن نقل كميات هامة من السلع والبضائع من دولة لأخرى، كما أن تطوير وانتشار الأساطيل التجارية البحرية، و الأساطيل التجارية الجوية قد ساهمت إلى حد كبير في انتعاش التجارة بين أكثر من دولة⁴.

¹ إبراهيم بن عبد الله المطرف، مفهوم التعاون الاقتصادي في الأدبيات المعاصرة، جامعة الملك فهد، صحيفة اليوم، 2004/05/22.

² Arab British Academy for Higher Education, Op.cit, available at: (www.abahe.co.uk).

³ إبراهيم بن عبد الله المطرف، مرجع سبق ذكره.

⁴ Arab British Academy for Higher Education, Op.cit, available at: (www.abahe.co.uk).

- نشوء التحالفات الإقليمية الاقتصادية: لقد أصبح التوجه نحو الإقليمية بالتزامن مع تنامي ظاهرة العولمة من الخصائص المميزة للاقتصاد العالمي منذ الثمانينات، فقد عرف العالم مؤخرا نشاطا واسعا لتكوين التكتلات والتجمعات الاقتصادية سواء في إطار ثنائي أو شبه إقليمي.¹

المطلب الثاني: مبادئ النظام التجاري العالمي وخصائصه

أولاً: مبادئ النظام التجاري الدولي الجديد

يقوم النظام التجاري الدولي الجديد على عدة أسس وقواعد، هي:

1- استخدام القواعد المتعددة الأطراف عوض القواعد الفردية: ونعني بذلك قيام نظام تجاري متعدد الأطراف تشارك في وضعه وتطبيقه مجموعة من الدول، حيث أنه لا تنفرد كل دولة في وضع نظام تجاري خاص بها وهذا بغية تحقيق الحرية التامة للنظام.²

2- مبدأ حظر القيود غير التعريفية: تختلف أشكال الحماية التجارية أمام حركة التجارة الدولية، فقد تأخذ شكل الضرائب الجمركية أو القيود الكمية والفنية، أو الإغراق أو غيرها، ويعني هذا المبدأ الالتزام باستخدام الرسوم الجمركية كوسيلة وحيدة للحماية، وعدم اللجوء إلى القيود غير الجمركية. كما اعتمدت المنظمة العالمية للتجارة على تقييد الأطراف المنظمة لها بسقوف محددة لمعدلات الرسوم الجمركية المتفاوض عليها عند الانضمام وهذا من أجل منع الطرف المانح للإعفاءات من العودة إلى العمل بالرسوم الجمركية الأعلى.

3- مبدأ عدم التمييز: ويعني هذا المبدأ ضرورة إلزام كل عضو في المنظمة العالمية للتجارة بعدم التمييز بين الشركاء التجاريين و منحهم جميعا حقوقا متساوية. ويعتبر مبدأ عدم التمييز الركيزة الأساسية للبناء التجاري العالمي الجديد، يتحقق هذا المبدأ بدوره من خلال وجوب الالتزام بالمبادئ التالية:³

أ- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: تنص المادة الأولى للمنظمة على ضرورة منح كل طرف متعاقد فوراً و بلا اشتراط و لجميع الأطراف المتعاقدة الأخرى كل المزايا والحقوق و الإعفاءات التي يمنحها لأي بلد آخر. وبموجب هذا المبدأ، فإنه لا يجوز تقديم أفضليات تجارية لطرف آخر دون تعميمها على الأطراف الباقية المتعاقدة. ويوجد لهذا المبدأ استثناءات وهي التي تتعلق بـ (إنشاء التكتلات الاقتصادية الإقليمية، العلاقات التفضيلية التي تربط الدول الصناعية المتقدمة و بعض الدول النامية، الترتيبات الحمائية للصناعات الوليدة).

¹ زابري بلقاسم، "الإقليمية الجديدة ومكاسب تحرير التجارة: نموذج عقد الشراكة ما بين الجزائر والإتحاد الأوروبي"، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة عنابة، يومي 29 و 30 أبريل 2002، ص 245.

² ناصر سليمان، "التكتلات الاقتصادية العلمية كاستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع دراسة حالة الجزائر"، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، جامعة عنابة، أيام 29 و 30/04/2002، ص 280.

³ - دمدوم كمال، مرجع سبق ذكره، ص 192، 193.

ب- مبدأ الشفافية : إن عدم التمييز بين المتعاملين المحليين والأجانب، يفرض توفير جميع المعلومات والبيانات بكل حرية وسهولة وفق مبدأ الشفافية بما يؤهل المتعاملين لعملية تنبؤيه أكثر دقة وأعمق صحة من خلال وضع الاستراتيجيات المستقبلية لعمليتها الاستثمارية.

ت- مبدأ التناظر : بموجب هذا المبدأ تلتزم الدولة التي استفادت من تنازلات بتقديم امتيازات من طرفها لبقية الدول الأعضاء.

ث- مبدأ المعاملة الوطنية : يحضر على الدول الأعضاء تطبيق إجراءات تمييزية بين السلع والخدمات المنتجة محليا و تلك المستوردة من الخارج وذلك من حيث الضرائب والإعفاءات والمساعدات.

ج- منع الإغراق والإعانات التصديرية : ينص هذا المبدأ على حظر ممارسة سياسة الإغراق للأسواق الوطنية ومكافحتها من طرف الدول الأعضاء، كما تلتزم هذه الدول بالامتناع عن منح الإعانات التصديرية أو منح الدعم للصادرات.

4- إجراءات الوقاية: تحتوي لوائح المنظمة العالمية للتجارة على إجراءات وقائية لمساعدة المنتجين المحليين من الأضرار التي قد يتعرضون لها، وبالتالي، فإن الدولة المتضررة يمكن لها فرض رسوم جمركية أو اعتماد نظام الحصص، وذلك بغية تخفيض الواردات التي تتسبب نتيجة الأضرار التي قد يتعرض لها المنتجون المحليون. ويمكن اعتماد الإجراءات الوقائية لمدة لا تزيد عن أربع سنوات، وفي حالة ما إذا كانت هناك ضرورة ملحة تتمثل في وجود خطر حقيقي على سلعة وطنية، فإنه يمكن تحديد فترة اعتماد الاجراءات الوقائية لمدة لا تزيد عن ثماني سنوات اعتبار من بدء العمل بقواعد منظمة التجارة العالمية.

لقد استنتجت الاتفاقية الدول النامية، حيث تم الاتفاق على أنه يجوز تطبيق اجراءات وقائية على منتج من الدول النامية من الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية إذا لم يتجاوز معدل واردات الدولة المعنية (دولة من الدول المتقدمة) من الدولة النامية من السلعة المعنية 3% من إجمالي الواردات وبشرط أن لا يتجاوز معدل واردات الدول المتقدمة 9% من إجمالي الواردات من الدول النامية مجتمعة¹.

كما استنتجت الاتفاقية الدول النامية من حيث تطبيق مدة الإجراءات الوقائية حيث تم تمديدها لمدة عامين لتصل إلى عشر سنوات على أن تتم بمرحلتين، الأولى وتمتد على مدى أربع سنوات يمكن تجديدها لأربع سنوات أخرى في حالة الضرورة القصوى، أما المرحلة الثانية فتتمتد على مدى الفترة الباقية.

5- تسوية المنازعات التجارية: تعتبر آلية فض المنازعات التجارية العالمية الأكثر فعالية بالمقارنة بما كانت عليه الأوضاع قبل انشاء المنظمة. وقد أدى القصور إلى اتجاه الدول المختلفة نحو تبادل العقوبات التجارية والإجراءات العقابية المنفردة بدعوى الحفاظ على المصالح الاقتصادية أو التجارية أو لحماية حقوق

¹ Bérangère Taxil, L'OMC et les pays en développement, Paris : Edition Montchrestien, 1998,p.134.

الملكية الفكرية وعوائدها التجارية. وقد لعبت الدول النامية دورا رئيسا في التوصل لصياغة مجموعة متكاملة من المبادئ والضوابط التي تحكم عمل آلية تسوية المنازعات التجارية، وتضمن حياديتها وعدالتها دون تغليب مصلحة طرف على آخر.¹

6- المعاملة التفضيلية والأكثر رعاية للدول النامية : يعتبر هذا المبحث أمرا مستحدثا في الإطار التجاري الدولي الذي تنظمه المنظمة، ويتضمن اعترافا بتباين الأوضاع الاقتصادية بين الدول المتطورة والدول النامية. وبموجب هذا المبدأ، تلتزم الدول المتقدمة بأن لا تعامل الدول النامية بالمثل، فيما يتعلق بالارتباطات التي اتخذتها الدول المتقدمة على عاتقها أثناء المفاوضات التجارية لتخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية.

7- إنشاء التجمعات الإقليمية : تعترف المنظمة العالمية للتجارة بحق الدول المتعاقدة في إنشاء تجمعات إقليمية، وبأهمية التكامل بين الاقتصاديات الوطنية، وتتص أحد مواد قيام المنظمة على السماح بإنشاء الاتحادات الجمركية ومناطق التجارة الحرة، شريطة أن لا يؤدي ذلك إلى زيادة الحواجز أمام تجارة الدول غير الأعضاء في تلك التجمعات الإقليمية، و أن يشمل تحرير التجارة الإقليمية ما يزيد عن 80% من إجمالي تجارتها البينية، حتى لا يكون تبادل الاعفاءات التجارية انتقائيا وعلى حساب الأطراف غير الأعضاء في التجمع المعني.

ثانيا: خصائص النظام التجاري الدولي.

تعتبر التجارة الدولية من أهم مقومات نجاح وازدهار الاقتصاد لكافة دول العالم؛ حيث تظهر أهميتها في دورها الذي يدعم استفادة كل دولة من المميزات التي تقدمها الدول الأخرى، وبسبب عدم قدرة الدول على توفير حاجات مجتمعاتها بالاعتماد على مواردها المحلية. وتوضح أهمية التجارة الدولية في:

- تعتبر الوسيلة المباشرة لتعزيز العلاقات الدولية؛ بسبب دورها في ربط الدول معاً .
- تساهم في توفير الكثير من الخدمات والسلع بالاعتماد على مبدأ التخصص الذي يوفر المنتجات بأقل الأسعار .
- تدعم القدرة التسويقية؛ من خلال إنشاء العديد من الأسواق الجديدة للمنتجات المتنوعة .
- تساعد على رفع معدل الرفاهية في المجتمع؛ عن طريق توفير العديد من المنتجات التي تؤدي إلى تنوع خيارات الأفراد سواء للاستهلاك أو الاستثمار .
- تشارك الدول في بناء أنظمة اقتصادية قوية، وتُعزز من التنمية المستدامة فيها؛ عن طريق توفير المعلومات الرئيسية والوسائل التكنولوجية المناسبة .

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 220-222.

- تدعم التنمية الاقتصادية؛ من خلال تطوّر الدّخل القوميّ الذي يساهم في تحسين التنمية الخاصة بكلّ دولة.¹

وبناء على هذه الأهمية، يتبين لنا أن النظام التجاري العالمي يتميز بمجموعة من الخصائص، أهمها:

- ينطوي النظام الجديد على قدر من التحرير بخطوات تحرير التجارة العالمية، فقد تضمن تخفيضات في التعريفات الجمركية على مختلف السلع وتحويل الكثير من القيود الكمية إلى قيود تعريفية.

- يتضمن النظام نشوء كيان قانوني جديد والمتمثل في المنظمة العالمية للتجارة التي تملك صلاحيات أكبر مما كان متاحا لسكرتارية الجات.

- يتسم النظام الجديد بدرجة عالية من التفصيل و الوضوح و الإحكام في الكثير من التغيرات التي كانت تثير النزاعات والتوترات بين الدول.

- ينطوي النظام على فرض درجة عالية من الانضباط في المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

- يتميز هذا النظام بالتأكيد على الإلتزام الدولي بمنح معاملة متميزة وأكثر تفضيلا للدول النامية بوجه عام والدول الأقل نموا بوجه خاص.

- ينطوي هذا النظام على مجموعة من القواعد التي يضعها المجتمع الدولي لتحديد ماهية السياسات التجارية التي يجب تبنيها من قبل أي دولة اتجاه تجارتها الخارجية.²

المطلب الثالث: عناصر النظام التجاري الدولي ومجالاته

أولا: عناصر النظام التجاري الدولي

ينطوي النظام التجاري الدولي على ثلاثة عناصر أساسية هي:

1- الإتفاقيات العامة للتعريفات الجمركية: هي اتفاق تجاري دولي لتقرير حقوق والتزامات متبادلة بين الأطراف المتعاقدة في مجال العلاقات التجارية الدولية متعددة الأطراف، تهدف إلى تحرير التجارة العالمية من القيود الجمركية والعوائق الإدارية كالحود الكمية للصادرات والواردات، وتشجيع التبادل التجاري.³ ويعتبر نظام العلاقات التجارية الدولية سلسلة من المبادئ والمعايير التي تشكل أساس التوافق الدولي فيما يتعلق

¹ عريبي مريم ، آثار سياسات تحرير التجارة الدولية على تحقيق الأمن الغذائي المستدام في الدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير ، جامعة فرحات عباس - سطيف،(2014)، ص 4، 5، 6.

² عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص60.

³ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 39.

بدور الحكومات في إدارة التجارة الدولية، هذا بالإضافة إلى اشتماله على مجموعة من الحقوق والالتزامات التعاقدية التي تحكم تنظيم وتنفيذ السياسات التجارية¹.

لقد أقرت الغات كثيرا من المبادئ، وعلى رأسها منع التمييز، ومنح الدول المتعاقدة حق الدولة الأولى بالرعاية، أي أن ما يمنح لدولة يجب منحه للدول الأخرى. كذلك أقرت الاتفاقية العمل على خفض التعريفات الجمركية، وكسر مسألة الأفضليات، والسعي لوضع حد للحصص التجارية وحسم مسألة الدعم. كذلك فقد نشأ نظام لتسوية المنازعات التجارية بين الدول، وبالفعل نجحت الاتفاقية في خلق بيئة دولية إيجابية نسبياً، خصوصاً بعد «جولة كيندي للمفاوضات» التي ساهمت في خفض التعريفات الجمركية بنسب متفاوتة.²

2- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية: تعود فكرة إنشاءه إلى مؤتمر القاهرة الخاص بقضايا التعاون بين الدول الذي تم عقده سنة 1962، خاصة بعد شعور الدول النامية بقصور الجات في الوفاء بمتطلبات التنمية الاقتصادية، وحاجتها إلى منبر دولي معتمد الأطراف للمطالبة من خلاله بدعم عمليات التنمية. وعليه قامت جمعية الأمم المتحدة بتأسيس هذا المؤتمر كإطار تابع لها سنة 1964. ويوجد مقره الرئيسي في "جنيف"، حيث يجتمع بصورة دورية كل أربع سنوات، تتلخص مهامه فيما يلي:

- تشجيع التجارة الدولية مع تبني وجهة نظر رامية إلى ضرورة الإسراع بالنمو الاقتصادي في الدول النامية، توسيع نطاق التجارة الدولية، وصياغة المبادئ والسياسات المتعلقة بالتجارة الدولية ومشاكل التنمية الاقتصادية ذات الصلة بقضايا التجارة الدولية.

- مراجعة وتسهيل عملية تنسيق الأنشطة المختلفة مع المؤسسات الأخرى في الأمم المتحدة في مجال التجارة الدولية.

- المساهمة في توفير منتدى للتفاوض بين الدول في قضايا التجارة، الاستثمار، والنمو الاقتصادي، وتشجيع مشاركة الدول النامية ومساعدتها في مفاوضاتها التجارية.

- المساهمة في القيام ببحوث متنوعة في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نقل التكنولوجيا، أو تنمية الموارد البشرية وخدمات البنية الأساسية.

وقد سجل هذا المؤتمر خلال دورات انعقاده مجموعة من الإنجازات يمكن إيجازها على النحو

التالي:

¹ عبد الناصر العمادي، مرجع سبق ذكره، ص 10.

² محمد عبد الستار البدرى، من التاريخ: تطور النظام التجاري الدولي، جريدة العرب الدولية: الشرق الأوسط، 26 مارس 2016، ص 01.

- إعداد نظام معمم للتفضيلات عام 1981 م في إطار مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية كمكمل للنظام التجاري الدولي، حيث يعطي هذا النظام تفضيلات جمركية لصادرات الدول النامية من السلع المصنوعة وشبه المصنوعة إلى أسواق الدول المتقدمة.

- المساهمة في تسهيل التجارة ورفع كفاءتها من خلال نظم جديدة لتكنولوجيا المعلومات والخدمات المساعدة.

- وضع الخطوط الإرشادية العامة لعمليات إعادة جدولة الديون عام 1980.¹

3- منظمة التجارة العالمية : شهد العالم مع مطلع عام 1995 وضع أسس النظام التجاري العالمي الجديد موضع التنفيذ، حيث نصت اتفاقية الجات الأخير على تحويل (GATT) إلى منظمة التجارة العالمية (WTO). ويكون لها طابع المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي للإنشاء و التعمير (IBR) و صندوق النقد الدولي (IMF). كما ستتولى هذه المنظمة الإشراف على تطبيق قرارات جولة أوجواي، من إدارة وتقوية دعائم النظام التجاري الدولي وتقويته في مجال تحرير التجارة الدولية و حل المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء. وتعتبر منظمة التجارة الدولية حالياً المرجع التجاري الاقتصادي الأعلى، الذي يحدد طبيعة العلاقات التجارية و الاقتصادية لمعظم الدول.²

ثانياً: مجالات النظام التجاري الدولي

إن مجالات العلاقات التجارية الدولية متسعة ومتشعبة، ومن خلال ذلك التشعب والتنوع تبرز حركة التجارة العالمية في شتى صورها بقدر ما يلي حاجه المتعاقدين الدوليين، ومع ذلك فإن هنالك مجالات حيوية محددة تبقى هي الركيزة في مجال العلاقات التجارية الدولية يقع في مقدمتها البيوع الدولية، مع آلية حركة التصدير والاستيراد، ثم تليها الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

1- تجارة السلع والخدمات: لا يمكن أن تتحقق البيوع الدولية دون تصدير أو إستيراد، فيتحقق التصدير كلما خرج موضوع التعاقد من نظام قانوني ليدخل في نظام قانوني آخر، ولهذا فإن عملية تحرير السلعة تحكمها ضوابط قانونية ، كما أن إستقبال تلك السلعة في الطرف الآخر تحكمها ضوابط أخرى.³

وتنقسم التجارة العالمية إلى تجارة في السلع و تجارة في الخدمات، و التجارة الدولية تنمو في الخدمات بمعدل أسرع من التجارة في السلع. فقد قد بلغ معدل النمو السنوي المتوسط خلال الفترة من

¹ محمدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 166.

² حمشاوي محمد، الإتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة لنيل دكتوراة دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص 85-86

³ الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، مرجع سبق ذكره، ص 7.

1985-1995 نحو 10% بالنسبة إلى التجارة في الخدمات مقابل 7% بالنسبة إلى التجارة في السلع، و تستأثر الدول الصناعية بنصيب الأسد في تجارة الخدمات.

كما أن حوالي 75% من التجارة الخارجية السلعية للدول المتقدمة هي تجارة بينية بينها، في حين أن معظم تجارة الدول النامية تتم مع الدول الصناعية، و التعاون جنوب- جنوب والذي معظم تجارته تتم بين دوله تتركز في القسم الآسيوي بين اليابان ومنطقة جنوب شرق آسيا. أما البقاع الأخرى فالتجارة بينها ذات نسبة زهيدة، فالدول العربية مثلا لا تتبادل فيما بينها إلا 7% من تجارتها الدولية، و الدول الإفريقية لا تصل نسبة تجارتها البينية إلا 8%.¹

ثانيا: الإستثمار الأجنبي المباشر: ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع المعين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة و التنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار. فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية و الخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.²

إن الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة متشابكان تشابكا يتعذر حله، سواء على مستوى الاقتصاد الجزئي للاستراتيجيات و عمليات الشركات، أم على مستوى الاقتصاد الكلي للاقتصادات الوطنية، و هما بذلك يؤثران على عملية التنمية بشكل مشترك و غير مباشر من خلال الروابط التي تربطهما ببعضها. أدى هذا الأمر إلى تزايد جهود الحكومات و الشركات عابرة القوميات و المنظمات الدولية لتأسيس إطار ذي نهج متنسقة لسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر، و التجارة في البيئية الجديدة لهما. حيث يكون لسياسة الاستثمار الأجنبي المباشر عنصر يتصل بالتجارة بما أن الشركات عابرة القوميات يهتما ما إذا كان بلد ما ملائما لا شراكه في تقسيم العمل داخل الشركة، و في الوقت نفسه يجب أن يكون للسياسة التجارية عنصر خاص بالاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك للإفادة من فرص الوصول إلى الأسواق التي توفرها الشركات عابرة القوميات.³

يمكن لسياسات التجارة تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر بطرق متعددة، لأن فرض تعريف عالية قد يكون كافيا لحث الاستثمار الأجنبي المباشر على خدمة السوق المحلي بدلا من الصادرات، و يعطل ببذلك إجراءات حماية التجارة. أن المكاسب المتحققة من هذا الإجراء قد تكون محدودة، لأن الاستثمار الأجنبي المباشر المنجذب إلى الأسواق المحمية يميل إلى أن يأخذ شكل وحدات الإنتاج لغرض تجهيز السوق

¹ Godet.M.- op.cit p 105.

² خالد راغب الخطيب، مرجع سابق، ص 126.

³ CNUCED، rapport annuel sur l'investissement mondial، New. York/ 1995.p8.

المحلي، وبهذا تكون هذه الوحدات غير منافسة لغرض الإنتاج من أجل التصدير. لاسيما إذا كانت المدخلات المحلية مكلفة أو من نوعية رديئة. وبالمقابل فإن مستوى أقل من حماية الواردات أو الانفتاح وتحرير التجارة يحفز بشكل قوي الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه للتصدير. تم التأكد من هذه النتائج بدراسة للبنك الدولي، وجدت أن نسبة الصادرات إلى مجموع مبيعات الشركات المنتسبة اليابانية في قطاع الصناعة التحويلية في الدول الآسيوية المفتوحة نسبيا كان (45%) في عام 1992، في حين كانت النسبة المناظرة في دول أمريكا اللاتينية المحمية نسبيا (23%) فقط. فضلا عن ذلك، فإن الاتفاقيات التجارية الإقليمية أثرا واضحا على زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في سبيل المثال، الاتفاقيات الخاصة بمناطق التجارة الحرة، والاتحادات الجمركية والنافتا. كما يقدم التكامل الاقتصادي الأوروبي أفضل مثال على التحرك من علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة البسيطة إلى علاقة مركبة، إذ ارتفعت مشاركة الشركات عابرة القوميات الأمريكية و اليابانية في أسواق الاتحاد الأوروبي بعد تحرير التجارة في المنطقة، مما زاد بالتالي من التجارة داخل الاتحاد الأوروبي من جهة و التجارة داخل شبكة الشركة من جهة ثانية¹.

إن تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر يكون بديلا للاستيرادات كليا من خلال الحوافز التعريفية مثلا، أو موجها كليا نحو التصدير من خلال مناطق تجهيز الصادرات. كما أن الجهود الدولية الرامية على تكامل سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة، إنما تسعى لتوفير إطار يمكن الشركات المتعددة الجنسيات من النمو والتوسع عالميا بشكل أكبر. في ظل البيئة الجديدة المتسمة بظهور نظم الإنتاج الدولي المتكاملة و التي تمثل تدفقات الاستثمار والتجارة شريان الحياة بالنسبة لها. لذا نلاحظ قيادة هذه الجهود من الدول المتقدمة الأم الرئيسية للشركات المتعددة الجنسيات أو المؤسسات الدولية العاملة تحت لوائها، و تهدف جميعها إلى إنشاء اتفاق متعدد الأطراف للاستثمار الأجنبي المباشر ليكون منافسا من حيث الأهمية التجارة الدولية، و ذلك لتوفير إطار جديد تحافظ فيه الشركات المتعددة الجنسيات على قدرتها التنافسية أو تزيدها، وتزيد بذلك من درجة هيمنتها على الأسواق العالمية من خلال الاستثمار و التجارة².

المبحث الثاني: تطور النظام التجاري العالمي

شهد النظام التجاري الدولي في تطوره مراحل عديدة، نسعى لتلخيصها في هذا العنصر.

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT)

ابتداء من سنة 1945 ظهرت إرادة في البداية كانت أمريكية لتطوير التجارة الدولية تسمح بالتحرير المتزايد للتبادلات في إطار ما يعرف بالغا (GATT)، و من خلال هذه العمليات ظهرت عدة منظمات دولية

¹ OMC، commerce et IDE، rapport annuel، 1996، volume 1، p 108.

² -حشماوي محمد، مرجع سابق، ص 261.

ذات الطابع الاجتماعي مثل الأمم المتحدة و صندوق النقد الدولي و البنك العالمي، غير أن مبادرة 50 دولة في نيويورك لخلق نظام يختص بالتجارة الدولية كان فاشلاً. في نفس الوقت، اجتمعت 23 دولة في جنيف لمناقشة المبادلات التجارية، وابتداء من هذه الخطوة نشأ (General Agreement on Tariffs and Trade) عام 1947¹

1- تعريف الغات: تعد اتفاقية الغات بمثابة معاهدة دولية متعددة الأطراف تنشئ حقوقاً و التزامات على الدول الأعضاء فيها.² لقد أبرمت هذه المعاهدة في 30 أكتوبر 1947 و أصبحت سارية المفعول منذ 1 جانفي 1948 بعضوية 23 دولة فقط، مقرها الرئيسي جنيف (سويسرا).³

1- مبادئ الغات: تقوم الغات على عدة مبادئ أساسية يمكن إيجازها فيما يلي:⁴

- مبدأ عدم التمييز بين الدول الأعضاء.
 - التركيز على القيود السعرية بدلا من القيود الكمية.
 - مبدأ الحكم الوقائي، أي يمكن للدول الأعضاء المطالبة بحماية القطاع الحساس لديها و هذا من خلال ما يعرف بالنداء إلى " la clause de sauvegarde "
 - الالتزام بالمعاملة الوطنية أي معاملة السلع المستوردة نفس معاملة السلع الوطنية من حيث الرموز التي تخضع لرقابة الدولة و أجهزتها كالضرائب و التشريعات.
 - منع سياسة الإغراق. (l'interdiction du dumping)
 - مبدأ المعاملة بالمثل: أي كل دولة تفيد شركائها من خلال منح امتيازات ضمن الغات و تتلقى نفس المعاملة من باقي الدول أي تتلقى كذلك امتيازات.
- 2- أهداف الغات :** حددت اتفاقية الغات مجموعة من الأهداف سعت الدول المتعاقدة إلى تحقيقها، ويمكن تلخيصها فيما يلي:⁵

1-2 الأهداف التجارية :

- رفع العوائق التي تحول دون الوصول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية.
- محاولة ضمان وتنمية حجم التجارة الدولية وإزالة القيود المحلية من خلال تخفيض القيود الكمية والجمركية.
- حل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية عن طريق التفاوض تحت رعاية إدارة الجات.

¹ عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، دار هومة، 2007، ص 288.

² أسامة مجذوب : الجات و مصر و البلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة 1996، ص 27-28.

³ Fereydoun et A. Khavand : le nouvel ordre commercial mondial du GATT à l'O.M.C : Nathan, France, 1996, P 15.

⁴ ابراهيم العيسى: الغات و أخواتها، مركز الدراسات العربية، بيروت، 1995، ص 16-17.

⁵ فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية للدول النامية، القاهرة، مكتبة مدبولي، 2000، ص

2-2 الأهداف الرأسمالية : تسعى الاتفاقية لتحقيق الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية العالمية، ويتحقق هذا من خلال التوسع في الانتاج والمبادلات التجارية الدولية السلعية، وتشجيع حركات رؤوس الأموال.

2-3 الأهداف الاجتماعية: وتتمثل في العمل على رفع المستوى المعيشي للدول المتعاقدة، من خلال تحقيق مستويات التوظيف الكامل، والارتفاع بمستويات الدخل الحقيقي مما يسمح بتنشيط الطلب الفعال بالأطراف المتعاقدة.

المطلب الثاني: مراحل تطور العلاقات التجارية في ظل -الغات-

أولاً : جولات المفاوضات التجارية وانجازاتها

تميزت الجولات الأولى بقصر مدتها، وتمحورت أساساً بمحاولة إضافة أعضاء جدد و كذلك تخفيض الرسوم الجمركية، بهدف بلورة الأهداف الرئيسية للـ GATT . إن هذه الدورات هي جنيف عام 1947 و ضمت 23 بلدان، دورة أنسي Annecy عام 1949 و ضمت 33 بلدا، دورة توركاي Torquay عام 1951 و التي ضمت 38 بلدا بالإضافة إلى دورة جنيف عامي 1955 و 1956 و التي ضمت 26 بلدا؛ و ابتداء من الدورة الخامسة Dillon Round عام 1960 - 1961، والتي ضمت 26 دولة مشاركة و بإضافة المجموعة الاقتصادية الأوروبية CEE، نوقشت المنتجات واحدة بواحدة و تميزت المفاوضات حينها بأنها أصبحت أكثر جدية، و الهدف من هذه الدورة كان البلوغ إلى هيكل تعريفي موحد، حيث تم كذلك اقتراح تخفيض ما قيمته 20 ٪ من الرسوم الجمركية من طرف دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية. وعليه اعتبرت هذه الخطوة كبدائية لسلسلة تخفيضات الرسوم الجمركية بين الدول المعنية بالرغم من أنها مست فقط بعض المنتجات، فالقطاع الزراعي وبعض المنتجات الحساسة لم تكن ضمن هذه الخطوة.¹

أما فيما يخص الجولة السادسة (جولة كينيدي 1964-1967)، فقد ضمت 62 دولة مشاركة، أدت إلى تخفيضات هامة و أكثر اتساعاً بالنسبة للحقوق الجمركية، والتي مست المنتجات الصناعية وكذلك معالجة معايير هامة ضد سياسة الإغراق. كما أن هذه الدورة عرفت مواجهات بين الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، حيث لاحظت الولايات المتحدة الأمريكية أن المجموعة الأوروبية أصبحت قوة عالمية وفي بعض الأحيان أحسن من الولايات المتحدة فيما يخص الصادرات، لهذا السبب صدرت اقتراحات مفادها أن الولايات المتحدة الأمريكية تزيد تخفيض ما قيمته 50 ٪ لكل الحقوق الجمركية و تصبح معدومة عندما تصل الولايات المتحدة و المجموعة الأوروبية إلى ما يمثل 80 ٪ من التجارة العالمية لهذا المنتج. غير

¹ - محمد عثمان - مفاوضات الغات وتحديات التكتلات الإقليمية. السياسة الدولية - العدد 112 - إبريل 1993 ص 166، 167. (مجلة الحقوق - العدد 2 لعام 1996).

أن المجموعة الاقتصادية الأوروبية قبلت الاقتراح الأول ولكنها رفضت الاقتراح الثاني و قد أخذت العلة في بناء الاتحاد الأوربي، لكن في النهاية لم تؤد هذه الدورة إلى اتفاق بينهما، إلا أن التعريفات الجمركية عرفت تخفيضات ملحوظة¹.

أما جولة طوكيو 1973 و 1979، فقد ضمت 102 دولة، حيث عرفت هذه الجولة زيادة التقليل في التعريفات الجمركية و إصدار قوانين حول الحواجز غير التعريفية، أي تعديل كل إجراء يعرقل حرية تنقل السلع و الخدمات. كما تطرقت إلى المساعدات المالية و ممارسة سياسة الإغراق، كون هدفها الأساسي هو تخفيض الحقوق الجمركية و الحواجز غير التعريفية، اتجاه التبادلات و كذلك تبني أو القيام بعمليات تجارية دولية، فقد عالجت مفاوضات هذه الجولة 07 محاور: الزراعة، المنتجات الاستوائية، التعريفات، المقاييس غير التعريفية، الطريقة التي تعالج بها مشاكل القطاعات قطاع بقطاع، الحماية، الإطار القانوني². وعليه، لو نجري تقييما أوليا بين 1947 و 1973 نلاحظ إن الدورات كانت ايجابية بشكل واسع فيما يخص تخفيض الحقوق الجمركية على المنتجات الصناعية، و لكن سلبية حول المنتجات الزراعية. والجدول التالي يقدم ملخصا لأهم انجازات الجولات السبع الأولى في مجال تحرير التجارة متعدد الأطراف.

جدول رقم (03): أهم انجازات الجولات السبع للمفاوضات التجارية تحت إشراف الجات.

| الجولات | الفترة الزمنية للمفاوضات | عدد الدول المشاركة | قيمة التجارة السلعية موضوع المفاوضات (مليار دولار) | النسب المئوية للتخفيضات الجمركية | معدلات الرسوم الجمركية بعد نهاية المفاوضات | موضوعات المفاوضات |
|---------|--------------------------|--------------------|--|----------------------------------|--|---|
| جنيف | 1947 | 23 | 10 | 40% | - | الرسوم الجمركية |
| أنيسي | 1949 | 13 | - | - | - | الرسوم الجمركية |
| توركواي | 1951 | 38 | - | - | - | الرسوم الجمركية |
| جنيف | 1959 | 26 | 2.5 | - | - | الرسوم الجمركية |
| ديليون | 1960-1961 | 26 | 4.9 | - | - | الرسوم الجمركية |
| كينيدي | 1964-1967 | 62 | 40 | 49% | 8.7% | الرسوم الجمركية وتحديد اجراءات مكافحة الإغراق |
| طوكيو | 1973-1979 | 102 | 155 | 34% | 4.7% | الرسوم الجمركية و غير الجمركية والاتفاقيات الخاصة |

المصدر: جمال الدين زروق، منظمة الجات والمنظمة العالمية للتجارة، معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، أبوظبي، 7-25 جويلية 1998، ص 11. وفضل علي مثنى، مرجع سبق ذكره، ص 98-99.

¹ - جان هدسون، مارك هرنر و آخرون: العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ، الرياض، 1987، ص17.
² - د. محمد سعيد فرهود، الضريبة الجمركية في الكويت. مجلة الحقوق جامعة الكويت، العدد3، 1994، ص652.

ثانياً: جولة الأورغواي 1986-1993

في سنوات 1980، كانت هناك مشاكل و صعوبات خاصة بما يتعلق بالميدان الزراعي بعد رفض دول الجماعة الأوروبية القيام بأي تعديلات لسياستها الزراعية المشتركة . كان الشروع في هذه الجولة في سبتمبر 1986 في الأورغواي، وانتهت في جنيف في ديسمبر 1993، أي بعد سبعة أعوام ونصف من المفاوضات الشاقة والمتشعبة. وبذلك تعد من أطول الجولات التي عرفت مفاوضات الجات وأكثرها شمولاً وأبعدها أثراً، حيث أن مضمون مفاوضات هذه الجولة كان أوسع من المفاوضات السابقة كونه يصب حول تجارة السلع، والخدمات والزراعة¹. ومن أهم أسباب انعقادها ما يلي :²

- تطور التجارة ونموها عامة و تطور قطاع الخدمات في مجال التجارة الدولية للدول الصناعية خاصة.
- الصراع بين الدول الصناعية على احتلال الأسواق الخارجية من جهة، و حماية أسواقها الدولية من المنافسين من جهة أخرى.

- تعاضم القوة الصناعية اليابانية، وظهور قوى مصدرة على الساحة الدولية ممثلة في دول جنوب شرق آسيا، كمنافس أو مزاحم قوي للدول الصناعية الكبرى في الأسواق العالمية ، مما أدى بالدول الصناعية خاصة الو.م.أ إلى تصعيد درجة الحماية التجارية ضد صادرات هذه الدول وتقييد وارداتها بالاعتماد على القيود الرمادية.

- شعور الولايات المتحدة الأمريكية بتقهقر نفوذها الاقتصادي رغم دورها السياسي و رغبتها في تدارك الوضع من خلال الدفاع عن مصالح الشركات متعددة الجنسيات و والضغط على أوربا لإلغاء الدعم الزراعي من جهة و إدراج الخدمات و حقوق الملكية الفكرية من جهة أخرى.

- اثر الصدمات النفطية ممثلة في الثورة الإيرانية 1979، و حرب الخليج الأولى سنة 1990 و تراجع النشاط الاقتصادي للدول الصناعية و تفشي الكساد .

2- أهم نتائج دورة لأورغواي

إن النص النهائي لاتفاقيات الحماية لدورة لأورغواي يحتوي على 500 صفحة تشمل المواضيع القانونية لمختلف مراحل هذه الدورة منذ بدايتها، كما يشمل التصريح النهائي لقرارات وتصريحات وزارية لبعض الاتفاقيات المتوصل إليها مع احتوائه على جميع المفاوضات المطروحة، باستثناء نتائج المفاوضات لدخول الأسواق التجارية والتي لم يتفق عليها، إلغاء الرسوم الجمركية وبعض العراقيل غير الجمركية و التي

¹- صندوق النقد العربي، اتفاقية جولة الأورغواي وآثارها على الاقتصاديات العربية، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر 1995، ص 126-127.

²- زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي : نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، 1998، ص

تمس السلع. وتم الاتفاق على القيام بأساس قوائم وطنية معتمدة في الاتفاق النهائي والالتزامات الأولية حول تجارة الخدمات، والتي لا بد أن تكون معتمدة في قوائم وطنية¹. أما الاتفاقيات و النتائج المتوصل إليها خلال دورة الأورغواي فتنتمل في 28 اتفاقية، نذكر منها²:

- توسيع نطاق النظام التجاري متعدد الأطراف بحيث يشمل تجارة الخدمات والتجارة في المنتجات الزراعية و المنسوجات و الملابس.

- توسيع و تعميق تحرير التجارة عن طريق إجراء تخفيضات إضافية في التعريفات الجمركية و تثبيت الرسوم الجمركية عند سقف معين لا يمكن رفعها إلا من خلال التفاوض و الالتزام بالتعويض، و كذلك تخفيض القيود الجمركية.

- تعزيز فعالية القواعد متعددة الأطراف في تسوية المنازعات، إذ تم إدماج جميع جوانب و تدابير تسوية المنازعات في نظام واحد يعمل تحت جهاز تسوية المنازعات، و يوفر هذا النظام عدة مزايا و ضمانات في إطار متعدد الأطراف.

- الاتفاق المتعلق بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة (OMC)، بحيث اتفق الأطراف على أن تكون لهذه المنظمة إطار تأسيسي مشترك يشمل القيام العام المعدل خلال دورة الأورغواي و كل الاتفاقيات و الالتزامات المبرمة في نطاق الغات و النتائج الكلية لدورة الأورغواي.

-الاتفاق العام حول التعريفات الجمركية و التجارة، الاتفاق المتعلق بالزراعة، الاتفاق المتعلق بالمنتجات الصناعية، الاتفاق المتعلق بالصحة و الصحة الحيوانية، الاتفاق المتعلق بالأقمشة و الألبسة، الاتفاق المتعلق بالحوجز التقنية للتجارة، الاتفاق حول إجراءات الاستثمار المرتبط بالتجارة، الاتفاق حول مكافحة الإغراق، الاتفاق حول تنمية الجمارك، الاتفاق حول المراقبة قبل الإرسال، الاتفاق حول القواعد الأصلية.

لقد أوشكت دورة لأورغواي على الفشل بسبب الصراع القائم بين الولايات المتحدة و المجموعة الاقتصادية الأوروبية حول الإعانات المالية في المجال الزراعي. وفي 15 أبريل 1994 بمراكش بالمغرب وافق وزراء 150 دولة على إنشاء المنظمة العالمية للتجارة

المطلب الثالث: المنظمة العالمية للتجارة

أولاً: خلفيات زوال الغات لصالح المنظمة العالمية للتجارة

تعتبر اتفاقية الجات بمثابة وثيقة غير إلزامية وقعتها الدول المتقدمة و النامية على حد سواء قصد

¹ نص الوثيقة الختامية لنص الوثيقة الختامية لجولة الأورغواي.

² أسامة المجذوب "الجات مصر، و البلدان العربية من هافانا إلى مراكش. الطبعة الأولى، الدار المعربة اللبنانية، القاهرة 1996 ص 64-

إزالة كافة القيود التي تعرقل حرية نشاط التجارة الدولية على المستوى العالمي، لتحقيق مزيد من الرفاهية للمجتمع الدولي كله، لذلك فإن المشاورات بين الدول الأعضاء، وعقد المؤتمرات، والاجتماعات في إطار جولات منذ نشأتها سنة 1948، أسفرت في أوقات كثيرة عن تخفيض تدريجي للرسوم الجمركية على الواردات و الصادرات من السلع بين تلك الدول. لكن وعلى الرغم من ذلك، بقيت هناك العديد من القيود التي تعرقل التجارة سواء كانت قيود كمية أو مالية، لا تتماشى مع أهداف الدول المتعاقدة عندما صيغت بنود الاتفاقية ونصت على أنها سوف تسعى جاهدة إلى إلغائها في المستقبل، و لعل ذلك يرجع إلى أن الاتفاقية نفسها قد صاحبته بعض العيوب أدت إلى هذا الوضع و التي نلخصها فيما يلي:¹

- أن الجات ما هي إلا مجرد اتفاقية، ليس لها أي سيادة أو سلطة قوية و لا حق الفرض أو الإلزام لذلك فإن كل ما تنص عليه فيما بين الدول المتعاقدة هو القيام بإجراءات التفاوض و الاستشارة، و ليست هناك أي عقوبات مفروضة إذا امتنعت الدول عن عدم تنفيذ أو ضرورة إجراء أي تخفيض .

- أن وجود اختلاف في مستويات الأعضاء يجعل من الصعب الوصول إلى قاعدة أو اتفاق عام، خاصة بين الدول النامية و الدول المتقدمة، هذا الذي لاحظناه في أغلب الجولات.

- إن الاتفاقية في حد ذاتها تفيد العديد من الدول التي تشارك أو تحتل تخفيضاتها نسبة كبيرة من قيمة تجارتها الخارجية، خاصة و إن كانت التعريفات الجمركية عليها مرتفعة، و هذا بطبيعة الحال يعتمد على طبيعة السلع نفسها. أما الدول التي تشكل تجارتها الخارجية العديد من السلع الزراعية و المواد الغذائية فإن التعريفات الجمركية عليها تكون بسيطة، و بالتالي، لا تستفيد الاستفادة الكاملة منها .

- أن التمييز في المعاملة التجارية قد يؤدي إلى خلق تمييز آخر، الذي يحول دون ازدياد و نمو النشاط التجاري، بل يؤدي إلى تقليل فرصها، فإذا لجأت دولتان للقيام بإجراء مفاوضات لتخفيض التعريفات الجمركية فيما بينهما، فإن الدول الأخرى قد تتبع سياسة عكسية أو مضادة لهما و بالتالي من شأن ذلك التأثير على حجم النشاط التجاري العالمي .

- أن المفاوضات في حد ذاتها قد تكون أحد الأسباب التي تؤدي إلى تقليل حجم النشاط التجاري وليس إلى ازدياده، نظرا لأن نجاح هذه المفاوضات يعتمد اعتمادا كبيرا على ما إذا كان هناك أي تخفيض من أي جانب لزيادة صادرات الطرف الآخر، ينبغي أن يقابل بنفس الدرجة لبعض المنتجات الأخرى التي تساعد على ازدياد صادراتها هي الأخرى، لذلك فإن كل دولة قد تلجأ إلى إجراء تخفيضات على السلع و المنتجات التي تؤثر عليها داخليا و تطلب من الطرف الآخر إجراء التخفيض اللازم حتى يتسنى لها تصدير

¹- مصطفى محمد عز العرب، سياسات و تخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988، ص 310.

منتجاتها إليها، و بالتالي فإن كل دولة تحتفظ لنفسها أسلوب الحماية، هذا بالإضافة إلى عامل الزمن الذي تأخذه هذه المفاوضات للوصول إلى الاتفاق المطلوب.

دفعت هذه الأسباب مجتمعة إلى التفكير في خلق تنظيم جديد للتجارة الدولية بغرض البحث عن المزيد من الحرية في تداول السلع ما بين الدول الأعضاء في العالم، خاصة بعد سقوط النظام الاشتراكي في الاتحاد السوفياتي، وتحول أوروبا الشرقية، والعديد من دول العالم الثالث إلى تطبيق نظام اقتصاد السوق، الذي يعني تحرير التجارة الخارجية، و اتساع حجم السوق الدولية بشكل كبير جدا مما أسال لعاب الدول الصناعية الكبرى للسيطرة عليه. فالغات لا تسير التطورات الاقتصادية الدولية الحالية، ولا تحظى بالثقة و التقدير. لهذا أصبحت الحاجة الدولية ملحة لإنشاء منظمة تجارية دولية تحل محلها، بصلاحيات ومهام أقوى من تلك القائمة عليها سابقا. تعتبر المنظمة العالمية للتجارة امتداد للغات، بسبب ضرورية وجودها في عالم اليوم الذي يتجه نحو تقوية التكتلات الاقتصادية الإقليمية وينذر بخطر الحروب التجارية، و يتجلى ذلك بوضوح في الصراع التجاري الأمريكي-الياباني بشأن السيارات وقطع غيارها.

لهذا أعلن المؤتمر الوزاري المنعقد بمدينة مراكش المغربية في 15 افريل 1994 عن إسدال الستار عن أطول جولة من المفاوضات التجارية عرفتها العلاقات التجارية الدولية في إطار الغات، والتي دامت أكثر من 7 سنوات، محاولة بذلك خلق كيان دولي جديد يكون له القدرة على التكيف أكثر مع المتغيرات الدولية الجديدة من جهة، و السعي إلى تحقيق أقوى اندماج بين اقتصادات دول العالم من جهة أخرى، وبالتالي العمل على تنويع كافة الخلافات و التقليل من فرص نشوب حروب تجارية بين هذه الدول مستقبلا¹.

وبهذا تكون المنظمة العالمية للتجارة الإطار التنظيمي و المؤسسي للإشراف على تنفيذ كافة الاتفاقيات الأخرى والتي بلغت 28 اتفاق وبرتوكولا و قرارا وزاريا موزعة على 16 مادة تغطي مختلف الجوانب القانونية و التنظيمية التي تحكم عملها، إذ تتعرض هذه المواد إلى مجال نشاطها، وظائفها و هيكلها التنظيمي بطريقة إتخاذ القرار فيها و جملة أخرى من القضايا في شكل ملاحق، كما حدد القانون الأساسي عنوان هذه المؤسسة على أنها منظمة للتجارة ذات بعد عالمي تعمل على توجيه العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، كما تقوم بفض المنازعات التجارية، تنظيم المفاوضات لتحقيق المزيد من تحرير التجارة العالمية و توسيع التبادل التجاري للسلع والخدمات².

¹ محمد ابراهيم عبد الرحيم، منظمات اقتصادية في زمن العولمة، ص 137.

² عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 177-178.

ثانيا: مهام وأهداف المنظمة العالمية للتجارة

وفقا لنتائج الأوروغواي، فإن مهام المنظمة (المادة 3) هي¹ :

- الإشراف على تنفيذ الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، التي تنظم العلاقات التجارية بين الدول الأعضاء، و تسهيل تنفيذ و إدارة الاتفاقيات المنبثقة عن جولة الأوروغواي.
- متابعة المفاوضات الدولية لتحرير التجارة الدولية متعددة الأطراف.
- فض المنازعات الدولية فيما يتعلق بالمعاملات التجارية و تسويتها وفق الأسس التي حددتها اتفاقيات "الغات".

- متابعة السياسات التجارية الدولية و مدى انسجامها مع ما تم الاتفاق عليه في مؤتمر مراكش.
- التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى كصندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء و التعمير و الوكالات التابعة لهما بهدف تحقيق أكبر قدر ممكن من الانسجام و التوازن في عملية صنع السياسات الاقتصادية الدولية.

تهدف المنظمة العالمية للتجارة إلى إيجاد منتدى للتشاور بين الدول الأعضاء حول المشكلات التي تواجهها التجارة العالمية، وآليات فض المنازعات بين الدول الأعضاء، إضافة إلى تقديم بعض المساعدات الفنية والمالية للدول الأعضاء، وفيما يلي بعض الأهداف² :

- خلق وضع تنافسي عالمي في التجارة الدولية يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.
- زيادة معدلات النمو للدخل الحقيقي و ذلك بتعظيم الدخل العالمي و رفع مستويات المعيشة.
- الزيادة في الإنتاج و التجارة العالمية و الاستخدام الأمثل و التوظيف الكامل للموارد العالمية في إطار التنمية المستدامة.
- توسيع إنشاء أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي و زيادة نطاق التجارة العالمية.
- توفير البيئة العالمية المناسبة و الملائمة للتنمية المستدامة و الزيادة في حجم التجارة و الاستثمار.
- إشراك الدول النامية و إدماجها في النظام الاقتصادي العالمي الجديد من خلال مشاركتها في التجارة الدولية.
- زيادة التبادل التجاري الدولي و تنظيمه على أسس و قواعد وفقا لاتفاقيات الأوروغواي.

¹ عبد الناصر نزار العبادي: منظمة التجارة العالمية، مرجع سابق ص 92.

² عبد المطلب عبد الحميد. الجات و آليات منظمة التجارة العالمية. مرجع سبق ذكره ص 182.

ثالثاً: الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة

لقد حددت المادة 4 من الاتفاقية بنية الهيكل التنظيمي للمنظمة العالمية للتجارة، إذ يتألف من مؤتمر وزاري، مجلس عام، مجالس متخصصة، لجان و سكرتارياً¹.

1- المؤتمر الوزاري : و يضم في عضويته ممثلي كافة الدول الأعضاء بمستوى وزير، يجتمع مرة كل سنتين على الأقل و يعتبر السلطة العليا المشرفة على التنفيذ مهام المنظمة، اتخاذ القرارات و الإجراءات اللازمة في جميع المسائل التي تتعلق بأي من اتفاقيات التجارة المتعددة الأطراف بناء على طلب الدول الأعضاء.

2- المجلس العام: يعد بمثابة مجلس إدارة المنظمة يضم في عضويته أيضا كافة الدول الأعضاء و يجتمع كلما دعت الحاجة إلى ذلك، يتولى المجلس العام مهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته، فضلا عن توليه مهام هيئة تسوية النزاعات و مهام هيئة مراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء

3- المجالس المتخصصة: يعد أحد الأجهزة الرئيسية للمنظمة العالمية للتجارة، و يشمل ولايته كافة المجالس التالية: مجلس الشؤون التجارية في السلع، مجلس الشؤون التجارية في الخدمات، مجلس الشؤون حماية الملكية الفكرية و العضوية في هذه المجالس مفتوحة أمام دول الأعضاء إذ تعمل هذه المجالس تحت إشراف المجلس العام، كما يقوم بالمهام المسودة إليها عبر اتفاقيات خاصة تحت إشراف المجلس العام.

4- اللجان الفرعية: ينشئ المؤتمر الوزاري لجنة للتجارة و التنمية، لجنة لقيود ميزان المدفوعات و لجنة للميزانية و المالية و الإدارة. كما يمكن المؤتمر إنشاء لجان أخرى كلما دعت الحاجة إلى ذلك و المهام الموكلة إليها تكون بموجب الاتفاقيات المتعددة الأطراف، و كذا بما يعهد إليها المجلس العام من مهام إضافية كما تضطلع لجنة التجارة و التنمية كجزء من مهامها بدراسة دورية لتطبيق أحكام المؤقتة الواردة في اتفاقية التجارة المتعددة الأطراف لصالح الدول النامية، لترفع تقريرها إلى المدير العام لاتخاذ الإجراءات المناسبة بشأنها، هذا و عضوية اللجان الفرعية مفتوحة لجميع الأعضاء الراغبين في ذلك.

5- السكرتارية: كما تحتوي هيكلية المنظمة أيضا سكرتارية يرأسها مدير عام يقوم بتعيينه المؤتمر الوزاري الذي يعين بدوره طاقم عمل السكرتارية كما يحدد واجبات و شروط عمل كل فرد منهم بما يتماشى مع القوانين المتبناة في المؤتمر الوزاري، و تجدر الإشارة أن مسؤوليات مدير العام و طاقمه ذات طبيعة دولية بحيث بمعنى أن لا يقبل تعليمات من أي حكومة أو سلطة أو جهة أخرى غير تلك الموجودة في المنظمة

¹- فضل علي مثنى، مرجع سبق ذكره، ص 81-82.

التجارة العالمية. و بالمقابل على الدول الأعضاء في المنظمة احترام الطابع الدولي لمسؤوليات ومهام المدير العام وموظفي السكرتاريا.

رابعا: مؤتمرات المنظمة العالمية للتجارة

سننتقل إلى أهم ما أسفرت عنه المؤتمرات الوزارية الأربع للمنظمة العالمية التجارية، وهي:

1- مؤتمر سنغافورة: انعقد بعد عامين من انشاء المنظمة في سنغافورة في الفترة الممتدة من 10 إلى 13 ديسمبر 1996، وقد إشتراك في هذا المؤتمر وزراء التجارة الخارجية والمالية، والزراعة لأكثر من 120 دولة عضو في المنظمة، وكان أول مؤتمر وزاري، والذي خلص إلى يلي :

1-1- حرية التجارة : أكد الأعضاء التزامهم بتطبيق نظام تجاري، يتسم بالعدل ويهدف إلى التحرير التصاعدي و إزالة القيود التعريفية وغير التعريفية على التجارة في السلع وتحرير الخدمات، ورفض كل أشكال الحماية وإزالة المعاملة التمييزية من العلاقات التجارية، وتطبيق أقصى حد ممكن من الشفافية، سعياً لتحقيق النمو الاقتصادي وتدفع التجارة العالمية بحرية.

1-2- جدد الأعضاء التزامهم باتباع معايير العمل الأساسية المعترف بها دولياً مؤكداً على أن الجهاز المعني بوضع هذه المعايير هي المنظمة، هذه المعايير تدعم تحرير التجارة.

1-3- تهميش الدول النامية : الإلتزام بالعمل على تحقيق التماسك في صياغة السياسات الاقتصادية الدولية المناسبة للدول النامية وذلك بتناول المشكلات الناتجة عن تهميش الدول النامية.

1-4- التكتلات الإقليمية : ضرورة أن تتكامل الترتيبات الإقليمية مع أعمال المنظمة، وتتوافق أحكامها مع مبادئ المنظمة.

1-5- تسوية المنازعات: التأكيد على توفر الشفافية والحياد في عمل الجهاز لضمان حل النزاعات التجارية.¹

2- مؤتمر جنيف: عقد المؤتمر الوزاري الثاني لمنظمة التجارة العالمية بجنيف سنة 1998، وقد طرح هذا المؤتمر موضوعات جديدة منها :- التجارة الالكترونية، خفض التعريفات الجمركية على السلع الصناعية، التنسيق بين المنظمة العالمية للتجارة والمنظمات الدولية الأخرى، الشفافية في عمل منظمة التجارة العالمية.

وفي ضوء المواقف المختلفة للدول المشاركة في المؤتمر تضمن إعلان جنيف النقاط التالية :

2-1- التأكيد على ضرورة الإلتزام بتنفيذ الاتفاقيات التي أسفرت عنها جولة أوروغواي مع اجراء تقييم لذلك التنفيذ في المؤتمر الوزاري الثالث الذي سيعقد في سياتل.

¹ أسامة المجذوب ، العولمة والاقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2000، ص167-172.

2-2- رفض طرح موضوع معايير العمل على مجموعة العمل بعد أن رفضت الدول النامية طرح الموضوع نائياً.

2-3- تكليف المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية بتنفيذ برنامج الاعداد للاجتماع الوزاري القادم في سياتل على أن يتضمن إعداد برنامج للمفاوضات في قطاع الزراعة والخدمات.

2-4- التأكيد على نمو التجارة الالكترونية العالمية وفتحها آفاق جديدة للتجارة، وحاجة الدول النامية لها على الصعيد الاقتصادي والمالي والتموي.¹

3- مؤتمر سياتل: انعقد في مدينة سياتل الامريكية في الفترة الممتدة ما بين 30 نوفمبر إلى 02 ديسمبر 1999 المؤتمر الوزاري الثالث لمنظمة التجارة العالمية، وكان من أهم القضايا المفترض نقاشتها خلال المؤتمر هي، قطاع الزراعة واستكمال تحريره، قطاع الخدمات ومداخله تحريره، قضايا دعوى الاغراق(حيث قدمت الولايات المتحدة الامريكية 60 دعوى اغراق في حين قدمت الدول النامية 44 دعوى اغراق ودول الاتحاد الأوروبي قدمت 47 دعوى)، قطاع النسيج، قضايا ربط التجارة بمعايير العمل والبيئة، التجارة الإلكترونية، وقد فشل هذا المؤتمر في التوصل إلى نتائج ملموسة.²

فحسب باسكال لامي ممثل الإتحاد الأوروبي فإن الفشل يعود إلى استمرار الاختلاف في وجهات النظر حول مضمون الجولة الجديدة في المفاوضات. أما الدول النامية فقد أرجعت سبب الفشل إلى الأسلوب الذي تم به استبعادها من الاجتماعات المهمة أثناء المؤتمر خاصة الاجتماع الفرعي المتعلق بصياغة البنود النهائية لإعلان المؤتمر، بالإضافة إلى الضغوط التي مارستها الإدارة الأمريكية عليها فيما يخص معايير العمل. إضافة لما سبق فإن المجتمع المدني قد شهد ردود أفعال عنيفة خاصة من مواطني الولايات المتحدة الأمريكية. كل هذه العوامل جعلت مايكل مور المدير العام لمنظمة التجارة العالمية في ختام الأشغال يصدر بياناً يؤكد فيه أن ما تم من مناقشات في إطار المؤتمر سيكون مفيداً وأنه سيتم استئناف المناقشات في جانفي 2000 في مقر منظمة التجارة العالمية بجنيف.³

4- مؤتمر الدوحة: انعقد المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية في الدوحة في الفترة من 09-14 نوفمبر 2001 بمشاركة الدول الأعضاء بالإضافة إلى حضور حوالي 300 فرد عن منظمات دولية، وكان عدد الدول النامية المشاركة في المؤتمر 99 دولة، حيث تمثل حوالي 70% من الدول الأعضاء في المنظمة، وعدد الدول العربية 11 دولة عربية، وتمثل حوالي 55% من مجموع الدول العربية، مع العلم أن

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سابق، ص 352-353.

² - كريم طه، قراءة في أوراق السيائل : التناقض بين الحرية والعدالة، مجلة السياسة الدولية، العدد 132، سنة 2000، ص 192-195

³ - المرجع السابق، ص 196، 197.

هذا المؤتمر شهد انضمام الصين، وهي مسألة لها دلالات كبيرة في المستقبل. وقد طرحت عدة مواضيع وقضايا على مائدة محادثات المؤتمر من أهمها : تجارة السلع الزراعية، قضايا البيئة، تجارة المنسوجات، الصحة العامة وحقوق الملكية الفكرية، علاقة التجارة الدولية بالاستثمار والمنافسة والمشتريات الحكومية. وقد جاء اعلان المؤتمر في اليوم السادس من الأشغال، وهو يوم إضافي، أي تم إنقاذ المؤتمر وعلان نجاحه في الوقت الضائع، وتضمن البيان الختامي جملة من النقاط أهمها:

4-1- الالتزام بإجراء مفاوضات شاملة حول الملف الزراعي، تستهدف تحقيق تحسينات ملموسة في مدخل السوق وتقليل جميع أشكال دعم الصادرات وعمل استقطاعات ملموسة في صور الدعم المحلي التي تضر بالتجارة، والمعاملة الخاصة التي ستكون جزءا لا يتجزأ من جميع عناصر المفاوضات.

4-2- العمل على تفعيل مفاوضات التجارة في الخدمات بهدف تنشيط النمو الاقتصادي لجميع الأطراف.

4-3- تنفيذ وتفعيل اتفاقية الجوانب المرتبطة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية بطريقة تدعم الصحة العامة وتنشط في الوقت ذاته الأبحاث والتنمية في مجالات الأدوية الجديدة.

4-4- الموافقة على بدء التفاوض حول موضوع التداخل بين التجارة وسياسة المنافسة بعد المؤتمر الوزاري الخامس على أساس القرار الذي سيتم اتخاذه في الجلسة المختصة ببحث الموضوع.

4-5- الموافقة على بدء المفاوضات في موضوع تيسير التجارة بعد المؤتمر الوزاري الخامس، وقبل ذلك يقوم مجلس التجارة في البضائع بمراجعة وتوضيح وتعديل متى كان ذلك ملائما للمواد 5،8،10 من اتفاقية الجات. 1994.

4-6- تمت الموافقة على الاستمرار في برنامج العمل عن التجارة الالكترونية.

4-7- تمت الموافقة على برنامج عمل تحت رعاية المجلس العام لبحث المسائل المتعلقة بدمج الاقتصاديات الصغيرة والهشة في النظام التجاري المتعدد الأطراف.¹

المبحث الثالث: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على النظام التجاري الدولي

إن بروز الشركات المتعددة الجنسيات كأداة يتم من خلالها تدويل الإنتاج والاستثمار، وبالتالي، التجارة ونقل التكنولوجيا والتمويل، جعلها تعد إحدى الأشكال الرئيسية التي يتخذها الاستثمار الأجنبي المباشر للانطلاق نحو أسواق جديدة، وفي تطوير وانتشار العولمة الاقتصادية، كونها تسعى لتحقيق الحرية المطلقة لحركة انتقال رؤوس الأموال والسلع، و تحد من نفوذ ودور الدولة، وتسمح لها بالتدخل في شؤون الدول النامية. وعليه في المبحث الثالث يتبين لنا أن لهذه الشركات تأثير مباشر وغير مباشر على البيوع الدولية وتمويلها، وعلى الاستثمار الاجنبي المباشر وتموقعه في كل من الدول المتقدمة أو النامية.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، مرجع سابق، ص 435-444.

المطلب الأول: التأثير على التجارة الدولية

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بكونها مساحات السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي، خارج الدولة الأم، بما لها من إمكانيات تسويقية هائلة، وفروع وشركات تابعة تجوب معظم أنحاء العالم في الكثير من الأحيان. حيث توضح البيانات ارتفاع نصيب بعض الشركات متعددة الجنسيات في إجمالي إنتاج القطاعات الصناعية الفردية وأهم الأمثلة في هذا المجال، هو سيطرة شركة IBM على حوالي 40% من سوق الحاسبات الآلية (الإلكترونية) على مستوى العالم، كذلك تسيطر شركات Seven-sisters على حوالي ثلثي أسواق العالم، أيضا توضح البيانات احتكار هذه الشركات للسوق العالمية في العديد من الصناعات في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء.

و تكفي الإشارة إلى أن شركة ABB السويسرية، تسيطر حاليا على 1300 شركة تابعة منتشرة في معظم أنحاء العالم منها 1230 شركة في بلدان العالم الثالث، و 41 في بلدان شرق أوروبا، مع ملاحظة أن السوق السويسرية لا تستوعب إلا نسبة ضئيلة للغاية من إجمالي مبيعات الشركات¹.

ويساعد على ذلك كله ما أبدعته الثورة العلمية والتكنولوجية في مجالي المعلومات والاتصالات، و صار هناك ما يسمى بالإنتاج عن بعد teleproduction حيث توجد الإدارة العليا وأقسام البحث والتطوير وإدارة التسويق في بلد معين، وتصدر الأوامر بالإنتاج في بلاد أخرى حسب المواصفات المطلوبة من خلال وسائل الاتصال ونظم المعلومات².

ويتفق الكثيرون على أن أهم مقياس متبع للتعبير عن سمة الضخامة لهذه الكيانات الاقتصادية العملاقة، يتركز في المقياس الخاص برقم المبيعات، ويطلق عليه أيضا رقم الأعمال، و هنا يمكن الإشارة مثلا إلى أن مبيعات الشركة اليابانية للتلفزيون والتليفون، حققت مبيعات بلغت 39519 مليون دولار أمريكي في عام 1990، و إلى جانب هذا المقياس هناك المقياس الخاص بالإيرادات الكلية المحققة، حيث تأتي مثلا شركة ميتسوبيشي اليابانية في رأس قائمة أكبر 500 شركة متعددة الجنسيات بإيرادات بلغت 175.8 مليار دولار في عام 1994، و قد يستخدم إلى جانب ذلك مقياس القيمة السوقية للشركة كلها، حيث كانت الشركة اليابانية للتلفزيون والتليفون في المرتبة الأولى بقيمة سوقية قدرها 188795 مليون دولار عام 1990³.

ويرتبط بذلك كله أنه في يوليو 1995 أشارت إحدى التقارير عن أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسيات أن إجمالي إيراداتها تصل إلى حوالي 44% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، و أن 80% من مبيعات

¹ - حشماوي محمد ، مرجع سابق، ص 214.

² - سعيد عبد الخالق محمود، الشركات متعددة الجنسيات في الخليج العربي، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 53، القاهرة، أول يوليو 1992، ص 11.

³ - إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة، مرجع سبق ذكره ، ص 6.

العالم تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات و أن هذه الشركات تستأثر بحوالي 25% من الناتج الإجمالي العالمي.

ويلاحظ من ناحية أخرى أن هذه الشركات العملاقة تحقق معدلات نمو مرتفعة في المتوسط، تفوق معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي لبعض الدول الصناعية المتقدمة بكثير، و يكفي الإشارة في هذا المجال، إلى أنه على الرغم من أن عقد الثمانينات قد شهد تباطؤاً في معدل نمو الاقتصاد العالمي، إلا أن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات قد أوضح أنها حققت معدلات نمو مرتفعة تجاوزت 10% سنوياً أي نحو ضعف معدل النمو في الاقتصاد العالمي و معدل نمو التجارة العالمية¹.

علماً أن الشركات المتعددة الجنسيات تستحوذ في مجموعها على حوالي 80% من مبيعات العالم تتم من خلال تلك الشركات، وهو مؤشر يوضح مركزها المتعاظم في التسويق الدولي، و لعل تلك المؤشرات و غيرها، تلقي الضوء على التأثير الكبير الذي يمكن أن تمارسه الشركات المتعددة الجنسيات على التجارة العالمية، و يمكن أن نلمح هذا التأثير من عدة اتجاهات؛ فمن ناحية، يمكن أن نلاحظ تأثيرات الشركات المتعددة الجنسيات على حجم التجارة العالمية حيث أن ازدياد درجة التنوع في الأنشطة و وجود التكامل الرأسي إلى الأمام وإلى الخلف قد أدى و يؤدي إلى ازدياد حجم التبادل التجاري بين تلك الشركات ومشروعاتها التابعة أو فروعها في الدول المختلفة. و بالتالي فهي تجارة ضخمة تتدفق داخل إطار هذه الشركات و من ثم يمكن أن تزداد على مر الزمن مع ازدياد نشاط ونمو الشركات المتعددة مما يعمق و يزيد من تأثيرها على التجارة العالمية ذاتها².

ويضاف إلى ذلك أن الشركات المتعددة الجنسيات بما تملكه من قدرات تكنولوجية عالية و إمكانيات و موارد، يمكن أن تؤثر في هيكل التجارة العالمية من خلال إكساب الكثير من المواقع في دول العالم الميزة التنافسية المكتسبة في الكثير من الصناعات و الأنشطة، التي تقوم على اكتساب تلك الخبرة التنافسية من خلال عناصر الجودة و التكلفة و الإنتاجية والسعر، وهو ما يزيد من التجارة العالمية بين دول العالم المختلفة، عبر الشركات المتعددة الجنسيات.

ومن ناحية أخرى، يلاحظ أن أسعار السلع التي يتم تبادلها بين الشركات الأم وفروعها لا تتحدد وفقاً للظروف الطبيعية للعرض و الطلب و لكن وفقاً للاستراتيجية الشاملة التي تتبناها تلك الشركات و التي يدخل في تحديدها مستوى الرسوم الجمركية، والضرائب من الناحية المطلقة و النسبية و مستوى الاختلاف و

¹ سميحة السيد فوزي، الاقتصاد المصري و الشركات متعددة الجنسية في ضوء التغيرات المحلية و العالمية، مركز البحوث و الدراسات الاقتصادية و المالية، كلية الاقتصاد و العلوم السياسية، عام 1992، ص ص 13-16.

² - حشماوي محمد، مرجع سابق، ص 216.

التقلبات في أسعار الصرف، و سياسات الحكومات اتجاه تحويل أرباحها للخارج، و كل ذلك يحدث تغيرات هامة في أسس التخصص الدولي و في هيكل التجارة الدولية ، الأمر الذي يتطلب دراسة العلاقة بين حركة التجارة و حركة الاستثمار. و على سبيل المثال فإنه من شأن تحديد أسعار الصادرات التي تتم بين الشركات متعددة الجنسيات بعيدا عن ظروف العرض والطلب أن يضعف من تأثير العوامل التقيدية لنظريات التجارة الدولية كتغيرات الأسعار المحلية و أسعار الصرف، في تصحيح ما يوجد من خلل في موازين مدفوعات الدول وتحقيق التوازن في العلاقات الاقتصادية الخارجية مع الاحتفاظ بمستوى التشغيل الكامل وهو ما يتطلب دراسته بعناية.¹

المطلب الثاني: التأثير على الاستثمار الأجنبي المباشر

إن التغير الكبير الذي حصل في البيئة العالمية نتيجة للعولمة و التحرير كانت له آثار مهمة على سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر و محدداته و علاقته بالتجارة .

لقد أصبح إطار السياسة العامة للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة، و هو محدد ضروري و لكن غير كاف لتوطينه، ضئيل الأهمية نسبيا في بيئة التحرير والعولمة، و أصبحت السياسة التجارية مكملة لسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر الأساسي في تأثيرها على قرارات التوطين، لقد مارس كل من العولمة و تحرير نظم الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة ضغوطا متبادلة، عظم كل منها الآخر من خلالها، مما أتاح للشركات متعددة الجنسيات فرصا أكبر لاختيار مواقع الاستثمار. و قد ترتبت على ذلك زيادة حجم الاستثمار.

إن تحرير التجارة و نظم الاستثمار الأجنبي المباشر و كذلك أوجه التحسن التكنولوجي أدت إلى أمور متعددة منها، تحسن فرص الوصول إلى الأسواق بحيث يمكن للشركات أن تختار بحرية نمط نشاطها في الخارج.

لم تعد الخيارات المطروحة أمام الشركات في ظل النظام الجديد، مجرد وسيلة للوصول أو توسيع الاستفادة من الأسواق و الموارد فحسب، بل لربط الأسواق و الموارد من خلال الإنتاج و التجارة، بهدف خلق مصادر جديدة لقدرتها التنافسية وتقوية القائمة منها، لذا أصبحت الحافزة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات من الأصول في مواقع الاستثمار ذات أهمية متزايدة. أن السمة المميزة لاستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات المستجيبية للبيئة الجديدة هي هذا الاستثمار، بحيث تكون للشركات متعددة الجنسيات مزايا ملكية في الأصول المستندة على المعلومات و المعرفة و التي يجري تطويرها عموما من خلال الابتكار و الإنتاج في البلد الأم قبل المباشرة بالإنتاج في الخارج. و تعمل القوى الدافعة للعولمة أيضا على تغيير

¹- مصطفى كاس السعيد، الشركات متعددة الجنسية في الوطن العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1998، ص 33.

الطرق التي تسلكها الشركات متعددة الجنسيات في تنفيذ أهدافها من الاستثمار في الخارج، فقد أصبح كل من التكنولوجيا و الابتكار عاملا حاسما في القدرة على التنافس. و هذه الموارد، على خلاف الموارد الطبيعية، من صنع الإنسان فهي أصول منشأة. و البلدان التي تنشئ هذه الأصول تصبح أكثر جاذبية من غيرها للشركات متعددة الجنسيات. إن ارتفاع أهمية الأصول المنشأة هو بالتحديد أهم تحول على وجه الإطلاق في المحددات الاقتصادية لتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد العالمي السائر في طريق التحرير و العولمة¹.

إن التغيرات التي أحدثتها البيئة الجديدة دفعت الشركات متعددة الجنسيات إلى إنشاء نظم متكاملة للإنتاج الدولي باعتمادها الفرص الإقليمية و العالمية الجديدة، مستخدمة مزايا الملكية موقع البلدان المضيفة، لتعزيز مراكزها التنافسية بالاعتماد على حافظة دولية من الأصول المتوطنة، وتحقق الكفاءة من استخدام أصولها المتاحة كافة في نظام الشركات بأكمله. و من هنا يصبح هيكل الشركة التنظيمي معقدا عبر التقسيم الدولي للعمل داخل الشركات، متضمنا روابط و تدفقات متعددة الاتجاهات داخل الشركة و مع شركات أخرى خارج النظام.

تبين المؤشرات الخاصة بتجارة الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية الأم وشركاتها المنتسبة في الخارج الأهمية المتزايدة للتجارة داخل الشركة. فخلال المدة (1983-1993) ارتفع نصيب الصادرات داخل الشركة من مجموع صادرات الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية من (34%) إلى (44%) و ارتفع نصيب الواردات داخل الشركة من (38%) إلى (50%) من مجموع الاستيرادات.

وقد ارتفعت هذه النسب في بعض الصناعات التحويلية إلى (80%) أو (90%) في عام 1993، في حالة الشركات متعددة الجنسيات اليابانية؛ فقد أصبحت التجارة داخل الشركة أكبر بـ (4.7) مرات من التجارة خارج الشركة للمدة بين بداية الثمانينات و عام 1994، في حين كانت هذه الزيادة (3.5) مرة فقط بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات الأمريكية².

يعد تدفق السلع داخل شبكة الشركة من أهم المؤشرات عن الأسلوب و المدى الذي يتم فيهما التشابك بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة في البيئة الاقتصادية في ظل العولمة. و تجدر الإشارة إلى حقيقة اكتساب هذه التجارة طابعا خطيرا لأنها لا تتم من خلال قنوات السوق التقليدية، و مع زيادة حجمها النسبي على إجمالي التجارة الخارجية للشركات متعددة الجنسيات، و نتيجة للنصيب الكبير لهذه الشركات في التجارة الدولية فإن التجارة داخل شبكة الشركة تمثل أحد مظاهر التركيز الاحتكاري و الممارسات التقييدية داخل

¹ - إبراهيم قلو، التوسع العالمي للشركات المتعددة الجنسيات في ظل العولمة، مواضيع وأبحاث سياسية، المحور المتمدن، العدد: 5252، 2016/08/12، ص 02.

² - حشماوي محمد ، مرجع سابق، ص 218.

السوق الدولية. هذا من جانب، و من جانب آخر تبرز خطورتها في إمكانية تطبيق نظام التسعير التحويلي الذي يختلف عن أسعار السوق خارج قنوات الشركات متعددة الجنسيات و هو يمثل نوعا من ريع الاحتكار. تشير تقديرات تقرير الاستثمار الدولي الصادر عن الأمم المتحدة عام 1996، أن حجم الاستثمار الدولي المتفق في العالم في تلك السنة قد بلغ أكثر من 250 مليار دولار تدفقت في مناطق العالم المختلفة. و ليس بخلاف أن الشركات المتعددة الجنسيات تنفذ الجزء الأكبر من الاستثمارات الدولية في المتوسط سنويا، و يلاحظ في هذا المجال أن الخريطة الاستثمارية للاستثمار الدولي تتأثر بتوجهات النشاط الاستثماري للشركات المتعددة الجنسيات، حيث لوحظ أن من أهم سمات أو خصائص تلك الشركات هي تلك الخاصة المتعلقة بالتركيز الاستثماري، فقد وجدنا أن هذه الشركات تتركز استثماراتها في الدول المتقدمة بل و في عدد محدود من الدول المتقدمة و على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان وألمانيا و المملكة المتحدة (انجلترا)، حيث تستحوذ الدول المتقدمة على 85% من النشاط الاستثماري لتلك الشركات، بل و تستحوذ الولايات المتحدة الأمريكية على 50% تقريبا من هذا النشاط¹.

و من ناحية أخرى تحصل الدول النامية على 15% فقط من النشاط الاستثماري للشركات المتعددة الجنسيات، و تتركز و تتوطن معظم تلك الاستثمارات في عدد محدد من دول جنوب شرق آسيا، و دول أمريكا اللاتينية. و يتبقى القليل من النشاط الاستثماري الذي يتوجه إلى الدول الإفريقية و دول الشرق الأوسط.

و لعل ذلك يوضح أن الشركات المتعددة الجنسيات تؤثر بشكل فعال على توجهات الاستثمار الدولي عبر دول العالم، بل تؤثر هذه الشركات من ناحية أخرى على هيكل الاستثمار الدولي من منظور النشاط الاقتصادي أو الأنشطة الاقتصادية، فيلاحظ مثلا أن التوزيع القطاعي لاستثمارات هذه الشركات، في الدول النامية، ففي الدول المتقدمة يختلف عنه في الدول النامية، ففي الدول المتقدمة يستأثر قطاع الصناعات التحويلية بنحو نصف إجمالي استثمارات تلك الشركات و خاصة تلك الصناعات التي تتميز بالتقنية المرتفعة مثل الإلكترونيات و الحواسب الآلية و المعدات الكهربائية، و يلي هذا القطاع قطاع الخدمات خاصة البنوك و التأمين و السياحة. أما استثمارات تلك الشركات في الدول النامية فإن حوالي نصف إجمالي تلك الاستثمارات تتجه نحو الصناعات الاستخراجية، و يبدو أن الشركات المتعددة الجنسيات تعمق أنماط معينة من التخصص الدولي في إطار التوجهات الاستثمارية لهذه الشركات، و قد يلقي ذلك بعبء كبير على الدول النامية بصفة خاصة في بحثها عن التكيف مع أوضاع النظام الاقتصادي العالمي الجديد، و يصبح التحدي

¹ - مصطفى كامل السعيد: الشركات المتعددة الجنسيات في الوطن العربي. مرجع سابق، ص 33.

الذي يجب عليها أن تتجح فيه هو كيفية تعظيم استفادتها من أنماط التخصص الجديدة التي تشكل في هذا النظام، و هو ما يوفر فرصا كبيرة يمكن اقتناصها و تكبير العائد لتلك الدول في المستقبل.

المطلب الثالث: إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسية وتطور النظام التجاري الدولي

إلى غاية نهاية الحرب العالمية الثانية، انصب تركيز الشركات المتعددة الجنسيات على قطاع المواد الأولية، في إطار الحركة الاستعمارية للدول الغربية. ومع انعقاد مؤتمر بريتون وودز، لم تتحمس الولايات المتحدة الأمريكية لإنشاء هيئة مكلفة بتسيير ملف التجارة الدولية، على غرار الصندوق والبنك الدوليين، لغياب منافس لها، ولأن المجال مفتوح أمام شركاتها خاصة للنشاط في عملية إعادة دول أوروبا الغربية. لكن شهدت الفترة من بداية استقلال دول العالم الثالث إلى غاية بداية الثمانينات، قيام أغلب الدول النامية بحركة واسعة من التأميم ونزع الملكية لفروع الشركات الغربية، وفرضت الدول النامية قيودا على التجارة الخارجية، أدت إلى حرمان الشركات الغربية من هذه الأسواق في مجال التجارة والاستثمار، هذا من جهة. ومن جهة أخرى، تميزت بدورها بعودة المنافسة بين الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية واليابان، وهذا منذ المنتصف الثاني من الخمسينات. استلزمت التطورات السابقة الذكر، والتي زادت من حدة المنافسة بين شركات الدول الغربية في الأسواق الغربية، لتوسع أنشطتها الاستثمارية والتجارية في مجال المنتجات الصناعية والزراعية بين الدول الغربية نفسها، فزادت حدة المنافسة، ما استلزم إيجاد أرضية مشتركة في مجال التجارة الدولية يتم الاتفاق عليها، فكانت جولات الغات المختلف والتي سبق وقمنا بعرضها، ما يعني أهذه الجولات كانت تحت تأثير المنافسة التي خلقتها هذه الشركات بين أقطاب العالم الرأسمالي، خاصة في ظل القيود المفروض في الدول النامية.

منذ بداية الثمانينات، وتحت تأثير أزمة المديونية، بدأت الدول النامية التحول التدريجي إلى اقتصاد السوق، وأكد هذا السيناريو مع انهيار المعسكر الشرقي، ليتم تعميمه خاصة مع بداية التسعينات. وساهم تطبيق الوصفات الإصلاحية لصندوق النقد والبنك الدوليين بإقرار حرية حركة التجارة والاستثمار في أغلب دول العالم، بما فيها النامية، ومع إنشاء منظمة التجارة العالمية، أصبح ذلك أمرا واقعا في العالم.

سمحت هذه التطورات للشركات المتعددة الجنسيات الغربية المتنافسة بشدة إلى تغيير استراتيجياتها، وأدخلت في حساباتها دول العالم الثالث، واتجهت في البداية إلى تعظيم صادراتها في ظل إقرار حرية التجارة إليها، وفي مرحلة ثانية، توجهت إلى الاستثمار في هذه الأسواق للاستفادة من مختلف المزايا التي تتيحها. لقد أصبحت هذه الشركات تنشأ أكبر عدد من الفروع في الأسواق، خاصة النامية، وتقوم بتوزيع العملية الإنتاجية عليها في مراحل، بناء على ما توفره كل دولة من مزايا، لتقوى على تعزيز موقعها التنافسي والحفاظ على حصصها السوقية في ظل اشتداد المنافسة.

تقوم بتوزيع فروعها في العديد من الدول، هذه الفروع تعمل تحت سيطرة مركزية موحدة (المركز الرئيسي) في إطار إستراتيجية كلية هدفها تعظيم أرباح الشركة الأم. ولا يمكن أن تتم سياسة توزيع وتوطين مختلف الفروع دون دراسة، بل تتم وفق إستراتيجية مبنية على استغلال الفروق والاختلافات القائمة بين الأنظمة المالية والنقدية المختلفة في الدول المضيفة، مدعومة بخلق علاقات مالية وتجارية بين هذه الفروع، بحيث:

- تتمثل العلاقات المالية في تحريك مبالغ مالية ضخمة بين فروع الشركة.

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

وتعتبر العلاقات التجارية وسيلة لتجسيد العلاقات المالية، فيبيع منتجات بين فرعين يؤدي إلى انتقال

مبلغ من المال بينهما. وتسمح هذه النظرة الكلية للشركة متعددة الجنسية واستغلال هذه العلاقات بتحقيق:

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

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

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

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

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

وتستخدم في ذلك الشركة متعددة الجنسية عدة أساليب منها زيادة الأرباح التي يوزعها الفرع (عن طريق السحب من الاحتياطي) والتي يتم تصديرها كلها أو معظمها إلى الشركة الأم، كما قد تأمر الفرع بتسديد ما عليه من ديون تجاه الشركة الأم والفروع الأخرى، بل وإلى التعجيل بالوفاء بالديون الآجلة. أما إذا كان هذا الفرع دائماً للفروع الأخرى، فإن الشركة الأم تصدر أمراً بتأجيل الوفاء بهذه الديون حتى تستقر الأوضاع النقدية في الدولة المضيفة التي يتواجد فيها.¹

تبين هذه التطورات أن الشركات المتعددة الجنسيات تعاملت في كل مرة مع خصائص النظام التجاري الدولي بما يتوافق مع مصالحها، ودفعت إلى تحريره أكثر منذ بداية المنتصف الثاني من الثمانينات، لنقل المنافسة إلى أسواق الدول النامية والاستفادة من المزايا التي تتيحها، واستخدامه كل هذا في إطار استراتيجية متكاملة لتسيير المخاطر وتعظيم الأرباح.

¹ عميروش شلغوم، مرجع سبق ذكره، ص 80-81.

خلاصة:

أسهم التوسع التجاري بدور حيوي في نمو الاقتصاد العالمي منذ الحرب العالمية الثانية، ولكن اتفاقيات التجارة متعددة الأطراف غالباً ما اقتصرت على البلدان الصناعية إلى أن بدأت جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية عام 1986. ورغم النفع الكبير الذي عاد على البلدان النامية من نمو التجارة العالمية، فإن هذه البلدان قلما شاركت بدور نشط في عملية التفاوض.

وقد تغير ذلك بحلول عام 1994 مع اختتام جولة الأوروغواي، وهي أشمل المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف في التاريخ، وإنشاء منظمة التجارة العالمية خلفاً للاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة " الغات "، وفي هذا السياق قبلت البلدان النامية المتقدمة نسبياً الإلتزامات التي يملئها الإنفتاح التجاري في مقابل حرية أكبر في دخول أسواق البلدان الصناعية، وبما أن التجارة والاستثمارات الأجنبية الخارجية هما القوة الدافعة للنمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، فإن نجاح جولة مفاوضات الدوحة التجارية من شأنه أن يكون أداة قوية للتنمية وتفعيل الدور الحقيقي للشركات المتعددة الجنسيات في التنافس الدولي التجاري وفي التأثير على العلاقات التجارية للدول فيما بينها. هذا يتيح لهم الفرصة كي ترفع من مستويات الدخل والمعيشة وتحقق أهداف الأمم المتحدة للتنمية في الألفية الجديدة.

وعليه إن الشركات المتعددة الجنسيات تتحكم في الاقتصاد العالمي وأسعار المواد الخام وجلب فائض رأس المال إلى الدول المتقدمة على حساب الدول النامية، خصوصاً أن اقتصاد الشركات المتعددة الجنسيات كان ينمو طيلة تسعينيات القرن الماضي بمعدل 10 % سنوياً، فيما الدول الصناعية ينمو اقتصادها بمعدل 4%، كما لا بد أن نشير إلى أن أثر الشركات المتعددة الجنسيات لا يقتصر على الدول النامية وإنما تتأثر به الدول الصناعية المتقدمة أيضاً، وخاصة فيما يتعلق بموازن المدفوعات، الاستقرار الاقتصادي و البنية الصناعية والعلاقات التجارية داخل الاقتصاد ، وذلك على الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة في الإطار القومي وفي مجمل البلاد المتقدمة.

خاتمة

خاتمة

باعتبار الشركات المتعددة الجنسية كيانات إقتصادية عملاقة ذات الأنشطة الاستثمارية الواسعة التي تحققها عبر مختلف القارات مخترقة بذلك الحدود القومية للبلدان سواء المتقدمة منها والنامية، اذ تحاول هذه الشركات تعزيز قدراتها التنافسية من خلال هيمنتها في السوق عالميا فأصبحت تتحكم بالاقتصاد العالمي، وذلك من خلال تحكمها بعصب السياسة والاقتصاد معا انطلاقا من الإنتاج وتبادله وتوزيعه وتسعيه وتيسير الحصول عليه أو منع وصوله من ناحية، ومن ناحية أخرى فهي تتحكم باستقرار مراكز صناعته في عدة مناطق جغرافية من العالم، كما تتحكم بانتقال رؤوس الأموال من وإلى، كل هذا بفضل مختلف الاستراتيجيات التي تتبناها والتي تتخذ على أساسها قراراتها الاستراتيجية.

على الرغم من أن الشركات المتعددة الجنسية تعد ظاهرة عالمية، إلا أن غالبية نشاط هذه الشركات يتمركز في الدول المتقدمة فحوالي ثلاثة أرباع استثمارات تلك الشركات متوطنة في اقتصاديات هذه الدول، ويرجع نمط التركيز الجغرافي لتلك الاستثمارات إلى تقدم المستوى الاقتصادي وتشابه الهياكل الاقتصادية والتنظيمية والاجتماعية في تلك الدول. فالولايات المتحدة الأمريكية خلال التسعينيات أصبحت البلد المستضيف الأول في العالم للشركات المتعددة الجنسيات، ذلك أن الفارق بين الاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة واستثماراتها في الخارج أصبح واضحا في نهاية الثمانينات وكذلك في المناطق الأوربية، حيث يرى بعض المحللين أن هذه الشركات إذا أرادت أن تكون من بين الرواد فعليها الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا، اليابان، وآسيا والتي تشكل المناطق الأكثر حيوية في الاقتصاد العالمي.

مما سبق يبدو واضحا أن الشركات المتعددة الجنسية تلعب دورا هاما في العلاقات التجارية الدولية عند دول مضيئة ودول أم لتلك الشركات في آن واحد. فمثلا بالنسبة للشركات الأمريكية توضح الإحصائيات أنها ظلت تلعب دور الدولة الأم أو المصدرة للاستثمار المباشر خلال السبعينات، ثم تحولت إلى مستورد صافي لتلك الاستثمارات، ففي سنة 1973 كانت مسؤولة عن تصدير نحو 50 % من الاستثمارات الأجنبية، إلا أن نصيبها النسبي تضاعف إلى 38 % سنة 1983 ، نتيجة لتزايد دور كل من اليابان وألمانيا وكندا كمصدرين للاستثمارات¹.

أما بالنسبة للتوزيع النسبي للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الأنشطة الاقتصادية في الدول المتقدمة، فالإحصائيات توضح أن الصناعات التحويلية كان نصيبها 50 % والصناعات الاستخراجية 30

¹ - مصطفى كامل السعيد: الشركات المتعددة الجنسيات في الوطن الغربي. مرجع سابق ص 33.

% وبقية الصناعات 20 % من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة بتلك الشركات، وعليه يتضح أن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات في الدول المتقدمة يميل إلى التركيز في الصناعات التحويلية بصفة عامة، وفي الصناعات التي تتميز بنمو سريع والمصدرة للتكنولوجيا كصناعة تكرير البترول والكيماويات، والالكترونيات والكمبيوتر ومعدات النقل والمعدات الكهربائية.

زيادة حجم هذه الشركات من خلال ظاهرة الاندماج والتملك عبر الحدود بشكل متزايد، فعلى سبيل المثال في عام 1990 بلغ حجم عمليات الاندماج والتملك 151 مليار \$ و 236 مليار \$ في عام 1997 لتصل في عام 2000 ما يقارب 594 مليار \$ 27 والتي انخفضت في عام 2012 لتبلغ 308 مليار \$ لاسيما بعد الأزمة المالية التي هزت العالم منذ منتصف 2007 ومن ثم فان العامل الرئيسي وراء الزيادة القياسية في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي مطلع الألفية الجديدة راجع إلى الزيادة السريعة في عدد وحجم عمليات الاندماج والتملك على المستوى الدولي.² من خلال هذه الدراسة تم التوصل إلى النتائج الآتية:

- تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات من أهم ملامح ظاهرة العولمة، نظرا لضخامة حجمها وتنوع نشاطها وانتشارها الجغرافي والسوقي، وإقامة التحالفات الإستراتيجية، فضلا على المزايا الاحتكارية وتعبئة المدخرات والكفاءات، الأمر الذي جعلها تمثل قوة اقتصادية كبيرة في الاقتصاد العالمي اليوم، ورائدة التوجه نحو التدويل نظرا للخصائص التي تتمتع بها.
- إن تدويل الشركات عبارة عن عملية مكونة من مراحل متتالية تقوم على مزيج من المهارات المختلفة التي تمتلكها أو التي تسيطر عليها، بالقدر الذي يكسبها الخبرة تدريجيا في غزو الأسواق الدولية والانتشار والتوسع
- إن استثمار الشركات متعددة الجنسيات يعتبر مصدر متجدد لتمويل برامج وخطط التنمية وبالتالي الابتعاد عن القروض والحد من زيادة حجم المديونية، وكذلك المساهمة في رفع دور القطاع الخاص في الناتج الوطني للدول المضيفة.
- أبرزت الدراسة حجج وبراهين الاتجاه المؤيد للدور الفاعل للشركات المتعددة الجنسيات في تنمية القدرات الإنتاجية لبعض الدول النامية مثل دول جنوب شرق آسيا، نظرا إلى مساهماتها في نقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية والإنتاجية ورؤوس الأموال، بالشكل الذي انعكس على تنمية اقتصاد الدولة المضيفة.

²- فضيل فارس، هل يشكل الاستثمار المباشر الأجنبي مظهرا للعولمة الاقتصادية؟ وإلى أي مدى تبرز أهميته للاقتصادات النامية؟، في: مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 10، جامعة الجزائر 03، 2004، ص224.

- أن السلطان المتنامي للشركات المتعددة الجنسية يستمد قواه من الاستراتيجية المتبناة، لاعتبار أن هناك العديد من المؤشرات التي تبرز تعاضم دور الشركات المتعددة الجنسية وتؤكد عالميتها على كافة المستويات الإنتاجية والتمويلية و التكنولوجيا والتسويقية والإدارية، وذلك من خلال اعتمادها على استراتيجيات محكمة ومدروسة على أسس صحيحة تمكنها من بلوغ أهدافها المسطرة.
- تعد حصة الدول النامية من تدفقات استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات جد ضعيفة مقارنة بحصة الدول المتقدمة، كما أن جلها يتركز في قطاعات ذات الصلة باستغلال الموارد الطبيعية مما يهدد بنضوبها، وهذا ما يفسر انخفاض في نسب البطالة من سنة إلى أخرى ولو بنسبة ضئيلة نتيجة زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية من خلال استثمار هذه الشركات.
- تتحمل الشركات المتعددة الجنسيات نصيبا هاما من الأزمات الاقتصادية الخانقة التي تعرفها الدول النامية نتيجة للنزعة الاحتكارية وسعيها الدؤوب وراء مصالحها المادية دون خدمة التنمية في الدول النامية، إذ تعمل على استنزاف الثروات الطبيعية للشعوب، كما أنها تسهم في تردي الوضع البيئي وتفاقم مشاكلها نتيجة لتشجيعها في الحصول على الأرباح وتحويلها وخدمة الدول مصالح الدول المتقدمة.
- يعد التوجه المعتدل المقيد لأعمال الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية وجهة نظر وسطية تحاول قدر المستطاع تعظيم المكاسب وتقليل المخاطر الناشئة عن هذه العملية، من خلال تحديد نسب تملك المشاريع أو حجم الأرباح المحولة، أو حتى وضع قيد قبول دخول نوع خاص من الشركات يحوز تكنولوجيا خاصة، بما ينعكس على تطوير قطاعات تخدم التنمية داخل الدول النامية، وتحفز الشركات المحلية على التقليد ووضع ركائز التجديد والابتكار في المستقبل.

وفي الأخير توصي الدراسة بما يلي:

- ✓ يتوجب على الدول النامية أن تحسن التفاوض مع الشركات المتعددة الجنسيات، قصد تحقيق أفضل الشروط التعاقدية والضغط عليها لترفع مندرجة المساهمة في القيمة المضافة المحلية، وأن تسمح لها باستعمال شبكات التسويق التي تملكها بغية تمكين الدول النامية من تصدير منتجاتها عبر العالم;
- ✓ ينبغي أن تعتبر الدول النامية الشركات المتعددة الجنسيات أداة مساعدة لخدمة التنمية، لذا من الضروري أن تعمل على وضع سياسات حمائية تسند وتدعم من خلالها الشركات المحلية، وذلك حتى لا تتدنثر بسبب المنافسة غير المتكافئة؛ ويكون ذلك عن طريق تحفيز الصناعات المحلية

لرفع من مستويات الإنتاج و الجودة و كفاءة تخصيص الموارد لمواجهة المنافسة الشديدة التي يفرضها نظام تحرير التجارة الدولية.

✓ الفهم العميق للنصوص و ما وراء النصوص التي تضمنتها الاتفاقيات الجديدة، وذلك أمر مهم لمعرفة حقوق و واجبات الدول النامية و لمعرفة كل موضوع بدقة و ماهية الفرص و الإمكانيات المتاحة لها و طبيعة المخاطر و التحديات المحتمل أن تواجهها، مع العمل على إجراء إصلاحات جوهرية في القوانين والأنظمة المسيرة والمحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية، خاصة في هذه الدول، حتى تستطيع استقطاب عدد لا بأس به من مختلف الدول، وذلك بفضل تحسين وضعها السياسي والاقتصادي والأمني وتخلصها من المديونية.

✓ ضرورة التزام الشركات المتعددة الجنسيات بتصدير تكنولوجيا نظيفة للدول النامية تحافظ على بيئتها، وبالتالي المساهمة الفاعلة في تحقيق أحد أهم أبعاد التنمية المستدامة.

✓ التنسيق المتزايد بين الثالوث الاقتصادي العالمي منظمة التجارة الدولية، صندوق النقد الدولي و البنك الدولي في إدارة و تسيير الشؤون الاقتصادية الدولية خصوصا في مجالات التجارة و الاستثمار الدوليين.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية

أ- الكتب:

- 1- ، منتهى طالب سلمان ، الوجيز في تاريخ آسيا الحديث والمعاصر مكتبة دجلة، جامعة بغداد : 2015.
- Michel Delapir, Géographie Economique : les firmes ،Christian milli
.Multinationales, France, Vuibert, 1995, p13
- .Neilh Jacoby, the multinational corporation, centre magazines, May 1970, p.38
- 2- ابراهيم العيسى: الغات و أخواتها، مركز الدراسات العربية، بيروت، 1995.
- 3- أسامة المجذوب ، العولمة والاقليمية مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، 2000.
- 4- أسامة المجذوب" الجات مصر، و البلدان العربية من هافانا إلى مراكش. الطبعة الأولى، الدار المعربة اللبنانية، القاهرة 1996.
- 5- أسامة مجذوب : الجات و مصر و البلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة 1996.
- 6- أميرة حسب الله محمد، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة بين تركيا، كوريا الجنوبية ومصر"، الدار الجامعية، 2004-2005.
- 7- جان هيدسون ، مارك هرنر و آخرون : العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ، الرياض، 1987
- 8- جمال الدين زروق، منظمة الجات والمنظمة العالمية للتجارة، معهد السياسات الاقتصادية، صندوق النقد العربي، أبوظبي، 7-25 جويلية 1998.
- 9- جورج الراسي، الاشتراكية والشركات متعددة الجنسية، دار الثورة للصحافة والنشر، 1977.
- 10- حسام الدين عيسى ، الشركات المتعددة الجنسيات ، مؤسسة العامة للدارسات والنشر المعاصر ، بيروت ، بدون سنة.

- 11- خالد راغب الخطيب، التدقيق على الإستثمار في الشركات المتعددة الجنسيات في ضوء معايير التدقيق الدولية، جامعة البترا، قسم المحاسبة، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، 2009.
- 12- زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي : نظرة عامة على بعض القضايا، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، 1998
- 13- سالم احمد الفرجاني، العولمة والدول النامية من منظور استثمائي ، دار الكتب الوطنية ، طرابلس ، 2004 ،
- 14- سيد طه البدوي، دور الشركات العابرة للحدود في اجتذاب الاستثمار الأجنبي في الدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.
- 15- عبد السلام ابو قحف: الاستحواد والاندماج الدولي في ظل مراعي العولمة- ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الأول حول اقتصاديات الأعمال في ظل عالم متغير - عقد في جامعة العلوم التطبيقية في الفترة من 12-14 ايار 2003 الأردن.
- 16- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 17- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 18- عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر.
- 19- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مقرر الشركات المتعددة الجنسيات، مطبعة جامعة النيلين، 2008 .
- 20- عبد المطلب عبد الحميد ، النظام الاقتصادي العالمي ، مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة ، 1998.
- 21- عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوجواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، مصر، 2005.
- 22- عبد الناصر العمادي، منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الدول النامية، عمان، 1999.
- 23- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار حامد، الأردن، 2007.
- 24- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، دار هومة، 2007، ص 288.
- 25- فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية للدول النامية، القاهرة، مكتبة مدبولي، 2000.

- 26- محمد المبروك أبو زيد، المحاسبة الدولية و انعكاساتها على الدول العربية، ابتراك للطباعة و النشر، الطبعة 1، القاهرة، 2005، ص26.
- 27- محمد خيتاوي، الشركات النفطية المتعددة الجنسيات وتأثيرها في العلاقات الدولية، دار مؤسسة رسلان للطباعة النشر والإشهار، سوريا، 2010.
- 28- محمدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية، الطبعة 2006.
- 29- مصطفى كاس السعيد، الشركات متعددة الجنسية في الوطن العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1998.
- 30- مصطفى محمد عز العرب، سياسات و تخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988.
- 31- موسى سعيد مطر، وآخرون، التمويل الدولي، دار صفاء، الطبعة الأولى، عمان، 2008.
- نوزاد عبد الرحمن الهيتي . منجد عبد اللطيف الخشالي ، مقدمة في المالية الدولية ، دار المناهج ، عمان ، الطبعة الأولى، 2007.
- 32- هانز بيترمان، هار الشومان، فخ العولمة، الاعتداء على الديمقراطية و الرفاهية، ترجمة عباس عدنان علي، منشورات دار المعرفة ، الكويت، 2003.
- 33- هديسون جون، هرنر مارك، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة منصور طعمه و محمد علي عبد الصبور، دار المريخ للنشر، السعودية، 1987.

الرسائل و المذكرات:

- 1- بن عباس حمودي، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية-دراسة حالة الصين، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011/2012.
- 2- حمشاوي محمد، الإتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الإقتصادية، أطروحة لنيل دكتوراة دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.
- 3- خير فضيلة ، انعكاسات العولمة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية ، 2004- 2005 ص65.
- 4- داودي محمد ،السياسة المالية و دورها في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة) ،جامعة تلمسان، الجزائر، 2011/2012.

- 5- سعيدي يحيى، تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007/2006.
- 6- عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008/2007.
- 7- عريبي مريم، آثار سياسات تحرير التجارة الدولية على تحقيق الأمن الغذائي المستدام في الدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، جامعة فرحات عباس - سطيف، (2013 - 2014).
- 8- عمار زودة، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2008/2007.
- 9- فريد بيالة، أثر الشركات المتعددة الجنسيات على اقتصاديات الدول، رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد، جامعة دالي إبراهيم، الجزائر، 2006.
- 10- كريمة فرحي، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الصين تركيا مصر و الجزائر، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2013/2012.
- 11- كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة - حالة الجزائر -، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2004.
- 12- محمد بركة، تقييم آثار الإستثمار الأجنبي المباشر على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي خلال الفترة (2006-2012)، دراسة قياسية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2014.

المراجع باللغة الأجنبية.

A-Ouvrages

- 1- KoldeEndle, The Multinational Company, Behavioral and Managerial Analysis, Lexington Books, D.C Heath and Company, London, 1974.
- 2- S. H. Robock and K. Summonds. International Business and Multinational Enterprise Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1983.
- 3- Michel Ghertman, Les multinationales : que sais je ?, Paris, 1982, ed: Bouchen, Alger, 1993.

- 4- Venons .R , les entreprises multinationales : la souveraineté nationale en péril, Traduction de Annie Nicolas et Danièle prompte, Ed : CALMANT – LEVY, Paris ,France, 1973.
- 5- 10–Pesco berho Corinne, Marketing international ,2eme edition, Ed: Dunod, Paris, 1997.
- 6- 13– Bérangère Taxil, L'OMC et les pays en développement, Paris : Edition Montchrestien, 1998.
- 7- 16– Fereydoun et A. Khavand : le nouvel ordre commercial mondial du GATT à l'O.M.C : Nathan, France, 1996.

B–Theses et Memoires

- 1– Nazir Saeed, An Economic Analysis of Foreign Direct Investment and its impact on trade and Growth in Pakistan, PhD in Economics, Islamia University, Bahawalpur, Pakistan, 2001.
- 2– Ramdane Djoudad, Analyse de l'investissement internationale: évolution réelle, explications théoriques et approches économétriques, le cas de la Communauté Economique Européenne, Thèse doctorat, Université de Montréal, décembre 1985.

C–Reeves :

www.majalisma.com/showflat.php

- 1– WIKIPEDIA ,"L'Encyclopédie libre" , Multinationales, (Ed.15 Décembre 2008)
- 2– Pierre Bauchet, Concentration des Multinationales et Mutations des Pouvoirs de l'Etat, CNRS, éditions, 2003.
- 3– Arab British Academy for Higher Education, Op.cit, available at: (www.abahe.co.uk).
- 4- 14– CNUCED: rapport annuel sur l'investissement mondial. New. York/ 1995.

5- 15- OMC: commerce et ide ; rapport annuel; 1996. volume 1.

D-Journaux :

Reem Heakal, International Trade, Investopedia, 16-12-2015, Retrieved 6-8-2017. Edited.

ب-مجلات

- 1- أحمد حسين الفتلاوي، العولمة الاقتصادية و الشركات القومية، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية و الإدارية، المجلد 3، الإصدار 16، جامعة الكوفة، العراق، 110.
- 2- أحمد عبد العزيز و آخرون، الشركات المتعددة الجنسيات و أثرها على الدول النامية مجلة الإدارة و الاقتصاد، العدد 85، 2010.
- 3- أحمد عبد العزيز، وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات و أثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة و الاقتصاد، العدد: 85، 2010.
- 4- الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد: 06-2015.

- 5- حميد الجميلي ، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي ، مجلة أخبار النفط والصناعة ، العدد ، 401 فبراير، أبو ظبي ، 2004.
- 6- سعيد عبد الخالق محمود، الشركات متعددة الجنسيات في الخليج العربي، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 53، القاهرة، أول يوليو 1992.
- 7- سميحة السيد فوزي، الاقتصاد المصري و الشركات متعددة الجنسية في ضوء التغيرات المحلية و العالمية، مركز البحوث و الدراسات الاقتصادية و المالية ، كلية الاقتصاد و العلوم السياسية، عام 1992.
- 8- عمر الفاروق ، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا ، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي ، العدد 86 . 2001 أكتوبر.
- 9- كريم طه، قراءة في أوراق السيائل : التناقض بين الحرية والعدالة، مجلة السياسة الدولية، العدد 132، سنة 2000 .
- 10- كريم نعمة، أهمية ودور الشركات متعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجلة علوم إنسانية ، مجلة شهرية الكترونية ، السنة الثالثة ، العدد 27 ، آذار 2006.
- 11- مجلة أخبار النفط والصناعة : الشركات متعددة الجنسيات، قاطرة العولمة، الصادرة عن وزارة النفط والثروة المعدنية. العدد و 402، أبو ظبي، السنة 2002-2004.
- 12- محسن شفيق ، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد، 1977.
- 13- محمد ابراهيم عبد الرحيم، منظمات اقتصادية في زمن العولمة.
- 14- محمد عثمان - مفاوضات الغات وتحديات التكتلات الإقليمية. السياسة الدولية - العدد 112 - إبريل 1993 ص 166، 167. (مجلة الحقوق - العدد 2 لعام 1996).
- 15- مدين على ، العولمة الإقليمية و نظرية الأمن الاقتصادي، مجلة دراسات إستراتيجية، السنة الثالثة العدد الثامن، دمشق، 2003.

ج- الجرائد:

- 1- ابراهيم بن عبد الله المطرف، مفهوم التعاون الاقتصادي في الأدبيات المعاصرة، جامعة الملك فهد، صحيفة اليوم، 2004/05/22.
- 2- ابراهيم قلواز، التوسع العالمي للشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة، مواضيع وأبحاث سياسية، المحور المتمدن، العدد: 5252، 2016/08/12.

- 3- احمد العثيم، استراتيجية التعامل بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة . المشروعات المشتركة نموذجاً ، صحيفة الجزيرة، الجمعة 17 ربيع الثاني ، 1428 العدد .12636
- 4- محمد عبد الستار البدرى، من التاريخ: تطور النظام التجاري الدولي، جريدة العرب الدولية: الشرق الأوسط، 26 مارس 2016.
- د- ملتقيات و أعمال دراسية:
- 1- الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، التجارة الدولية، صفحة 1، 2. بتصرف.
- 2- صندوق النقد العربي، اتفاقية جولة الأوروغواي وآثارها على الاقتصاديات العربية، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر 1995 .
- 3- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا ، الأسكوا ، الاستعراض السنوي للتطورات في مجال العولمة والتكامل الإقليمي ، نيويورك ، ، 2005.
- 4- محمد عبد الرحمن، "أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية"، تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية.
- 5- مركز الأمم المتحدة المعني بالشركات عبر الوطنية، "الشركات عبر الوطنية في التنمية العالمية، الدراسة الثالثة"، الأمم المتحدة، نيويورك، 1983.
- 6- ناجي بن حسين، تنظيم وإدارة الشركات المتعددة الجنسيات، 2013.
- 7- ناصر سليمان، "التكتلات الاقتصادية العلمية كاستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع دراسة حالة الجزائر"، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، جامعة عنابة، أيام 29 30/04/2002.
- 8- نص الوثيقة الختامية لنص الوثيقة الختامية لجولة الأوروغواي .
- 9- نوال بهدين ، علاقة الدولة بباقي الفاعلين الدوليين (الشركات متعددة الجنسيات)، مركز راشيل كوري الفلسطيني لحقوق الإنسان ومتابعة العدالة الدولية، القدس، 2013.

-ابراهيم بن عبد الله المطرف، مفهوم التعاون الاقتصادي في الأدبيات المعاصرة، جامعة الملك فهد، صحيفة اليوم، 2004/05/22.

- 16- ابراهيم قلواز، التوسع العالمي للشركات المتعددة الجنسيات في ظل العولمة، مواضيع وأبحاث سياسية، المحور المتمدن، العدد: 5252، 2016/08/12.
- 17- احمد العثيم، استراتيجية التعامل بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة . المشروعات المشتركة نموذجاً ، صحيفة الجزيرة، الجمعة 17 ربيع الثاني ، 1428 العدد . 12636
- 18- أحمد حسين الفتلاوي، العولمة الاقتصادية و الشركات القومية، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية و الإدارية، المجلد 3، الإصدار 16، جامعة الكوفة، العراق، 110.
- 19- أحمد عبد العزيز و آخرون، الشركات المتعددة الجنسيات و أثرها على الدول النامية مجلة الإدارة و الاقتصاد، العدد 2010، 85.
- 20- أحمد عبد العزيز، وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات و أثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والإقتصاد، العدد: 85، 2010.
- 21- آدم أحمد سليمان، التجارة الدولية رابعة اقتصاد زراعي، دار زهران.
- 22- إسماعيل صبري عبد الله ، الكوكبة ، مجلة الطريق، السنة 1997، العدد: 56.
- 23- الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، التجارة الدولية، صفحة 1، 2. بتصرف.
- 24- الأمانة العامة لاتحاد الغرف العربية الخليجية، دور الشركات المتعددة الجنسية في التنمية الاقتصادية، الدمام، 1989.

- 25- بن عباس حمودي، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية-دراسة حالة الصين، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011/2012.
- 26- الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، العدد: 06-2015.
- 27- حمشايي محمد، الإتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية، أطروحة لنيل دكتوراة دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.
- 28- حميد الجميلي ، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي ، مجلة أخبار النفط والصناعة ، العدد ، 401 فبراير، أبو ظبي ، 2004.
- 29- خير فضيلة ، انعكاسات العولمة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية ، 2004 - 2005 ص 65، نقلا عن:
- 30- د. محمد سعيد فرهود، الضريبة الجمركية في الكويت. مجلة الحقوق جامعة الكويت، العدد3، 1994
- 31- داودي محمد ،السياسة المالية و دورها في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه (غير منشورة) ،جامعة تلمسان، الجزائر، 2011/2012.
- 32- دمدم كمال، "مكانة الدول النامية في النظام التجاري العالمي للتجارة"، جامعة عنابة، أيام: 29 و30/04/2002.
- 33- زايري بلقاسم، "الإقليمية الجديدة ومكاسب تحرير التجارة: نموذج عقد الشراكة ما بين الجزائر و الإتحاد الأوروبي"، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة عنابة، يومي 29 و30 أبريل 2002 .
- 34- سعيد عبد الخالق محمود، الشركات متعددة الجنسيات في الخليج العربي، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 53، القاهرة، أول يوليو 1992.
- 35- سعدي يحيى، تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2006/2007.

- 36- سميحة السيد فوزي، الاقتصاد المصري و الشركات متعددة الجنسية في ضوء التغيرات المحلية و العالمية، مركز البحوث و الدراسات الاقتصادية و المالية ، كلية الاقتصاد و العلوم السياسية، عام 1992.
- 37- سيف هشام صباح الفخري ، الشركات المتعددة الجنسيات وأبعادها السياسية والاقتصادية ، ماجستير في العلوم المالية والمصرفية ، بإشراف د.عبد الحميد الطالب ، جامعة حلب ، كلية الاقتصاد، 2010.
- 38- شوقي جبار: تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب و المخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، العدد2، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2014.
- 39- صندوق النقد العربي، اتفاقية جولة الأوروغواي وآثارها على الاقتصاديات العربية، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر 1995.
- 40- عبد السلام ابو قحف: الاستحواد والاندماج الدولي في ظل مراعي العولمة- ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الأول حول اقتصاديات الأعمال في ظل عالم متغير - عقد في جامعة العلوم التطبيقية في الفترة من 12-14 ايار 2003 الأردن.
- 41- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 42- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 43- عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر.
- 44- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مقرر الشركات المتعددة الجنسيات، مطبعة جامعة النيلين، 2008 .
- 45- عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر ، الجزائر، 2007/2008.
- 46- عبد المطلب عبد الحميد ، النظام الاقتصادي العالمي ، مكتبة النهضة المصرية ، القاهرة ، 1998.
- 47- عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أوروغواي لسياتل وحتى الدوحة، الدار الجامعية، مصر، 2005.

- 48- عبد الناصر العمادي، منظمة التجارة العالمية واتفاقيات الدول النامية، عمان، 1999.
- 49- عريبي مريم ، آثار سياسات تحرير التجارة الدولية على تحقيق الأمن الغذائي المستدام في الدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، جامعة فرحات عباس - سطيف، (2013 - 2014).
- 50- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار حامد، الأردن، 2007.
- 51- عمار زودة ، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007/2008.
- 52- عمر الفاروق ، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا ، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي ، العدد 86 . 2001 أكتوبر .
- 53- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، دار هومة، 2007، ص 288.
- 54- عمر صقر ، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة ، الدار الجامعية ، القاهرة ، ، 2003.
- 55- عميروش شلغوم، دور الامناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، دار حسن العصرية للطباعة والنشر، لبنان، 2012.
- 56- فريد بيالة، أثر الشركات المتعددة الجنسيات على اقتصاديات الدول، رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد، جامعة دالي إبراهيم، الجزائر، 2006.
- 57- فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية للدول النامية، القاهرة، مكتبة مدبولي، 2000.
- 58- كريم طه، قراءة في أوراق السيائل : التناقض بين الحرية والعدالة، مجلة السياسة الدولية، العدد 132، سنة 2000 .
- 59- كريم نعمة، أهمية ودور الشركات المتعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجلة علوم إنسانية ، مجلة شهرية الكترونية ، السنة الثالثة ، العدد 27 ، آذار 2006.
- 60- كريمة فرحي، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الصين تركيا مصر و الجزائر، رسالة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، الجزائر، 2012/2013.
- 61- كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة- حالة الجزائر-، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2004.
- 62- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا ، الأسكو ، الاستعراض السنوي للتطورات في مجال العولمة والتكامل الإقليمي ، نيويورك ، ، 2005.

- 63- مجلة أخبار النفط والصناعة : الشركات متعددة الجنسيات، قاطرة العولمة، الصادرة عن وزارة النفط والثروة المعدنية. العدد و 402، أبو ظبي، السنة 2002-2004.
- 64- محسن شفيق ، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد، 1977.
- 65- محمد ابراهيم عبد الرحيم، منظمات اقتصادية في زمن العولمة.
- 66- محمد المبروك أبو زيد، المحاسبة الدولية و انعكاساتها على الدول العربية، ابتراك للطباعة و النشر، الطبعة 1، القاهرة، 2005، ص26، نقلا عن:
- 67- محمد بركة، تقييم آثار الإستثمار الأجنبي المباشر على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي خلال الفترة (2006-2012)، دراسة قياسية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2014.
- 68- محمد خيتاوي، الشركات النفطية المتعددة الجنسيات وتأثيرها في العلاقات الدولية، دار مؤسسة رسلان للطباعة النشر والإشهار، سوريا، 2010.
- 69- محمد عبد الرحمن، "أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية"، تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية.
- 70- محمد عبد الستار البدري، من التاريخ: تطور النظام التجاري الدولي، جريدة العرب الدولية: الشرق الأوسط، 26 مارس 2016.
- 71- محمد عثمان - مفاوضات الغات وتحديات التكتلات الإقليمية. السياسة الدولية - العدد 112 - إبريل 1993 ص166، 167. (مجلة الحقوق - العدد2 لعام 1996).
- 72- محمدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية، الطبعة 2006.
- 73- مدين على ، العولمة الإقليمية و نظرية الأمن الاقتصادي، مجلة دراسات إستراتيجية، السنة الثالثة العدد الثامن، دمشق، 2003.
- 74- مركز الأمم المتحدة المعني بالشركات عبر الوطنية، "الشركات عبر الوطنية في التنمية العالمية، الدراسة الثالثة"، الأمم المتحدة، نيويورك، 1983.
- 75- مصطفى كاس السعيد، الشركات متعددة الجنسية في الوطن العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1998.

- 76- مصطفى محمد عز العرب، سياسات و تخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988.
- 77- موسى سعيد مطر، وآخرون، التمويل الدولي، دار صفاء، الطبعة الأولى، عمان، 2008.
- 78- ناجي بن حسين، تنظيم وإدارة الشركات المتعددة الجنسيات، 2013.
- 79- ناصر سليمان، "التكتلات الاقتصادية العلمية كاستراتيجية لمواجهة تحديات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع دراسة حالة الجزائر"، الملتقى الدولي الأول حول الجزائر والنظام العالمي الجديد للتجارة، جامعة عنابة، أيام 29 2002/04/30.
- 80- نص الوثيقة الختامية لنص الوثيقة الختامية لجولة الأورغواي .
- 81- نوال بهدين ، علاقة الدولة بباقي الفاعلين الدوليين (الشركات متعددة الجنسيات)، مركز راشيل كوري الفلسطيني لحقوق الإنسان ومتابعة العدالة الدولية، القدس، 2013.
- 82- نوزاد عبد الرحمن الهيتي . منجد عبد اللطيف الخشالي ، مقدمة في المالية الدولية ، دار المناهج ، عمان ، الطبعة الأولى، 2007.
- 83- هانز بيترمان، هار الشومان، فخ العولمة، الاعتداء على الديمقراطية و الرفاهية، ترجمة عباس عدنان علي، منشورات دار المعرفة ، الكويت، 2003.
- 84- هيدسون جون، هرندر مارك، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة منصور طعمه و محمد علي عبد الصبور، دار المريخ للنشر، السعودية، 1987.

المراجع باللغة الأجنبية.

- 8- KoldeEndle, The Multinational Company, Behavioral and Managerial Analysis, Lexington Books, D.C Heath and Company, London, 1974.
- 9- S. H. Robock and K. Summonds. International Business and Multinational Enterprise Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1983.
- 10- Nazir Saeed, An Economic Analysis of Foreign Direct Investment and its impact on trade and Growth in Pakistan, PhD in Economics, Islamia University, Bahawalpur, Pakistan, 2001.
- 11- Michel Ghertman, Les multinationales : que sais je ?, Paris, 1982, ed: Bouchen, Alger, 1993.

- 12- Venons .R , les entreprises multinationales : la souveraineté nationale en péril, Traduction de Annie Nicolas et Danièle prompte, Ed : CALMANT – LEVY, Paris ,France, 1973.
- 13- Pierre Bauchet, Concentration des Multinationales et Mutations des Pouvoirs de l'Etat, CNRS, éditions, 2003.
- 14- www.majalisma.com/showflat.php
- 15- WIKIPEDIA , "L'Encyclopédie libre" , Multinationales, (Ed.15 Décembre 2008).
- 16- Ramdane Djoudad, Analyse de l'investissement internationale: évolution réelle, explications théoriques et approches économétriques, le cas de la Communauté Economique Européenne, Thèse doctorat, Université de Montréal, décembre 1985.
- 10- Pesco berho Corinne, Marketing international ,2eme edition, Ed: Dunod, Paris, 1997.
- 11- Reem Heakal, International Trade, Investopedia, 16-12-2015, Retrieved 6-8-2017. Edited.
- 12- Arab British Academy for Higher Education, Op.cit, available at: (www.abahe.co.uk).
- 13- Bérangère Taxil, L'OMC et les pays en développement, Paris : Edition Montchrestien, 1998.
- 14- CNUCED: rapport annuel sur l'investissement mondial. New. York/ 1995.
- 15- OMC: commerce et ide ; rapport annuel; 1996. volume 1.
- 16- Fereydoun et A. Khavand : le nouvel ordre commercial mondial du GATT à l'O.M.C : Nathan, France, 1996.

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

الملحق رقم (1): المعايير المختلفة لتصنيف الشركات المتعددة الجنسية

| المضمون | تصنيف الشركات |
|--|--|
| هي شركات وحيدة الجنسية (تحمل الجنسية الوطنية)، تمتلك فروعاً إنتاجية في الخارج، ذات إدارة مركزية أين يتم اتخاذ جميع القرارات في المركز الرئيسي للشركة بالبلد الأصلي، كما يتم تسيير فروعها من قبل مواطني البلد الأصلي، و من عيوب هذا النمط : عدم توافر القدرة على التكيف مع متطلبات البيئة في البلدان المضيفة، كما تحاول الشركات فرض معاييرها الثقافية والاقتصادية... المعمول بالبلد الأصلي. | شركات ذات نمط مركزي وحيد الجنسية FIRMEETHNOCENTRIQUE UE *من حيث |
| هي شركات ذات إدارة لا مركزية، بمعنى وجود درجة عالية من الإستقلالية في اتخاذ القرارات، حيث تقل درجة رقابة الشركة الأم على فروعها في الأسواق الأجنبية، كما تتعدد في هذا النمط الجنسيات المالكة للشركة، ومن عيوبه : صعوبة الرقابة الشاملة على الفروع. | شركات ذات النمط اللامركزي FIRME POLYCENTRIQUE PERMUTT |
| هي شركات تتمتع بالإنتشار الجغرافي، كما تشترك الفروع مع القيادة العليا للشركة في أخذ القرارات للمجموعة ككل، فهي شركات كبيرة الحجم ذات موارد مالية و بشرية وفنية هائلة. ومن عيوب هذا النمط: تأثر هذه الشركات بخصائص البيئة الثقافية للبلد الأصلي | شركات ذات النمط الجغرافي FIRME GEOCENTRIQUE UE M.ER V |
| وتشمل الشركات المتكاملة رأسياً و ذات مستوى تكنولوجي عالي، والتي ينحصر نشاطها في الصناعات الاستراتيجية والصناعية. | المجموعة الأولى: 1ère G |
| وتضم الشركات المتكاملة أفقياً و ذات مستوى تكنولوجي مرتفع و لكنه أقل حساسية من الجانب السياسي - أي أقل قابلية للتأمين - للبلد المضيف، وهي حالة صناعة المنظفات والمشروبات الغازية | المجموعة الثانية: VERNON ET |

| | | | | | |
|--|-----------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|---|
| وتشكل الشركات التي تنتقل التكنولوجيا المتقدمة إلى البلدان المضيفة من خلال الاستثمار المباشر، وذلك بإقامة فروع إنتاجية و تسويقية تصدر إلى الأسواق العالمية مستغلة بذلك ظروف انخفاض نفقات الإنتاج (الأجر، المواد الخام)...، و هذا ما لا تجده في بلدها الأصلي | | | | LIVENGST ON | المجموعة الثالثة : |
| شركات صغيرة ومتوسطة (sigma) وشركة سيقما للإعلام الآلي (BIC) شركة بيك | | | | | |
| شركة آس، آي. كوكريل S. A. COCKERILL البلجيكية لل فولاذ، شركة لافارج الفرنسية للإسمنت،(LA FARGE) شركة سوزوكي اليابانية للسيارات SUZUKI | | | | | شركات كبرى أقل من 100.000 عامل |
| إيكسون الأمريكية،(EXXON)، رونو الفرنسية للسيارات (RENAULT) ، سيمنس الألمانية للمواد الإلكترونية (SIEMENS) | | | | | شركات عملاقة أكثر من 100.000 عامل |
| صوني اليابانية للإلكترونيك (SONY) ، البنك الوطني لباريس (NATIONALE DE) (PARISBANQUE) | | | | | شركات معروفة |
| وذلك بغرض معرفة درجة تدويل الشركات من حيث: | | | | | وذلك بغرض معرفة درجة تدويل الشركات من حيث: |
| حجمها وموقعها في الاقتصاد العالمي، عدد فروعها المنتشرة في العالم، التزاماتها في الخارج مقارنة بنشاطاتها في البلد الأم . وتدعيما لهذه الفكرة نشير إلى وجهة نظر الاقتصادي VERNON ، في توضيح التزام الشركات في الخارج، والتي تركز على عنصر الحجم (أي رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية والتي تزيد عن 100 مليون \$) وعلى عدد البلدان التي تنشط فيها (في أكثر من ستة (6) بلدان). | | | | | * حسب التزامها في الخارج |
| القائم بالاستثمار | توجيه وتوطين نشاطاتها في | قطاع التوطن (التوطن (الفروع) | أشكال | النموذج | * حسب البلد |
| الشركات الكبرى | البلدان المصنعة | القطاع الثانوي (صناعي) | الفروع المملوكة 100% أو بالأغلبية | 1/ الأمريكي والأوروبي | أو النموذج: |

| | | | | |
|----------------------------|--|--|---|---|
| المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 2/ الياباني | البلدان النامية | القطاع الثالث (تجارة وخدمات) | الفروع المملوكة %100 |
| الشركات الكبرى | 3/ البلدان النامية | بلدان نامية أخرى | صناعات إستخراجية | الشركات المختلطة |
| | البلدان الإشتراكية سابقا (تمثلها أساسا شركات أوربا) | البلدان المصنعة (لترقية صادراتها) البلدان النامية (لإقامة علاقات دائمة مع الجنوب من خلال نشاطات الإنتاج، استغلال المناجم) | -القطاع الثالث (تسويق المنتجات، الخدمات البنكية، النقل، المساعدة التقنية) القطاع الأولي والثانوي | -الفروع المملوكة بالأغلبية أو بالأقلية أو بالتبادل في حالة البلدان المصنعة -هيمنة الشركات المختلطة بمشاركة تعادل أو تقل في حالة البلدان النامية |

المصدر: الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد: 06-2015، ص 96-97-98.

ملخص:

تمثل الشركات المتعددة الجنسيات في اقتصاد اليوم، اقتصاديات قائمة بذاتها، تتجاوز قيمة استثماراتها و أرباحها ميزانيات العديد من الدول النامية، و بهذا الوزن المالي و الاستثماري الذي تملكه اليوم، يمكنها أن تساهم في بناء اقتصاديات دول، و فشلها يمكن أن يؤدي إلى أزمات مالية و اقتصادية حادة مثل ما حدث في أزمة 2008 ، فقراراتها و سير تدفق الأموال و السلع بها أصبح له دور كبير في تشكيل النظام التجاري العالمي و العلاقات القائمة بين أطرافه. و بناء على ما سبق جاءت هذه الدراسة لتقدم مراجعة شاملة للأسس النظرية و الدراسات و المفاهيم المختلفة المتعلقة بالشركات المتعددة الجنسيات، في محاولة لبيان أثر هذه الأخيرة على العلاقات التجارية الدولية و النظام التجاري الدولي، و تأثيرها كاستثمار أجنبي مباشر على الدول المضيفة، المتقدمة منها و النامية.

و قد بينت هذه الدراسة الآراء و البراهين التي تبرز تعاضد دور الشركات المتعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي على مختلف الأصعدة الإنتاجية و التمويلية و التكنولوجية و التسويقية و الإدارية و من أهم النتائج التي خلصت إليها أن هناك تفاوتاً في توزيع تدفق الاستثمارات لهذه الشركات بين الدول المتقدمة و الدول النامية التي تعتبر حصتها متواضعة أضف إلى ذلك إلى أن غالبية هذه الاستثمارات تتركز حول الصناعات الإستخراجية دون غيرها من الصناعات الإنتاجية و التكنولوجية ذات التقنية العالية.

و من أهم التوصيات و الاقتراحات التي توصي بها الدراسة أنه على الدول النامية أن تحقق التوازن في تعاملها مع الشركات المتعددة الجنسيات بين مصالح هذه الدول و مصالح الشركات الكبرى، و تحدد أطر التعامل معها و ذلك ضمن استراتيجية واضحة و شاملة، تستجيب لأهداف التنمية، احتياجات السوق المحلي (مستهلكين و منتجين)، تدعمها لوائح و قوانين واضحة و مدروسة من أجل تعظيم المنافع من خلال جذب الشركات المتعددة الجنسيات و الحد من آثارها السلبية.

الكلمات المفتاحية: الشركات المتعددة الجنسيات، العلاقات التجارية الدولية، الاقتصاد الدولي، الدول النامية، الدول المضيفة، الاستثمارات الأجنبية.

Abstract

Multinational companies are one of the most expressive forms of globalized economy. This is partially due to the fact that such companies have enormous physical and human resources which may extend to various countries of the world. In addition, these companies are characterized by the diversification of their activities to include sectors of production, trade, services, finance and international banks which enable them to distribute risks and diversify profit sources. These companies seek to transform the world into a single economic area in order to extend their influence and exert their control over the business sectors in the world, taking advantage of the achievements of scientific and technical progress. This has decreased the role of the state and forced it to stand powerless in front of these companies. The phenomenon of multinational companies has become an important issue because of its impact on the countries of the world in the field of development. The developing countries suffer the most from these companies which exploit their natural resources, interfere in their internal affairs and damage their environment. Therefore, the present paper seeks to cast some light on multinational companies and their impact on the development process. One of the most important recommendations is that developing countries should strike a balance in their dealings with multinational corporations between the interests of these countries and the interests of large companies. The framework for dealing with them is defined in a clear and comprehensive strategy that responds to development objectives. The local market (consumers and producers), supported by clear rules and regulations, in order to maximize benefits by attracting multinational companies and reducing their negative effects.

Keywords: multinational corporations, international trade relations, international economy, developing countries, host countries, foreign investments.