

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 – سكيكدة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

العولمة الاقتصادية وإستراتيجيات الشركات العابرة للقارات

مذكرة مقدّمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد دولي

الأستاذ المشرف:

د. ساحلي لزهر

من إعداد الطالب:

بييلة مروان

أعضاء لجنة المناقشة:

الجامعة	الرتبة العلمية	الصفة	لقب واسم الخبير
20 أوت 1955 سكيكدة	أستاذ محاضر-أ-	رئيسا	يونس بوعصيدة رضا
20 أوت 1955 سكيكدة	أستاذ محاضر-ب-	مقررا	ساحلي لزهر
20 أوت 1955 سكيكدة	أستاذ محاضر-ب-	ممتحنا	ركي أحسن

السنة الجامعية : 2018/2017

الملخص:

يشهد العالم في الوقت الراهن تحولات سريعة، جعلت الشعوب تترايط أكثر فيما بينها، إلا أنه بقدر ما ساهمت العولمة الاقتصادية في التقارب بين تلك الشعوب بقدر ما باعدت بينها، فظهر على الساحة الدولية فوارق واختلالات، ويعتبر المستفيد الأكبر من تلك الفوارق هو الشركات العابرة للقارات، من خلال استغلال ضعف البلدان النامية والدخول إليها بوعود تنمية- رُوِّجَتْ لها مؤسسات العولمة- من شأنها رفع اقتصادياتها، فبدأت دول العالم (خاصة النامية) تتسابق في جذب استثمارات تلك الشركات، فازدادت بذلك تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة لتلك الدول، إلا أن النتائج المتوصل إليها (4 دول من منطقة المغرب العربي خلال الفترة 2011-2016)، كانت متواضعة جدا مما يدل على عدم جدوى السياسات المنتهجة لجذب هذا النوع من الاستثمارات، ولقد تعددت إستراتيجيات الشركات العابرة للقارات في تدويل أنشطتها واختراقها للحدود الجغرافية والتي تتبناها في الوصول إلى أهدافها المرجوة.

الكلمات المفتاحية: العولمة الاقتصادية، الشركات العابرة للقارات، إستراتيجيات الشركات العابرة للقارات، الاستثمار الأجنبي المباشر.

Abstract :

The world is undergoing rapid transformations that have made people more interdependent. However, as economic globalization has contributed to the rapprochement between these peoples as much as it has distanced between them as result international differences and imbalances have appeared and the transnational corporations are considered as the greatest beneficiary of these differences, through profiteering the weakness of developing countries and entering into them through promoting promises - promoted by the institutions of globalization – which can improve their economies so the countries of the world (especially developing) started racing to attract investments so foreign direct investment inflows of those countries has raised but the results reached (4 countries from the Maghreb region during the period 2011-2016) were very modest, which indicates the futility of the policies adopted to attract this type of investments. The strategies of transnational companies have diversified in the internationalization of their activities and penetration of geographical boundaries which it adopted in reaching their desired goals.

Keywords: economic globalization, transnational corporations, transnational corporations strategies, foreign direct investment.

إهداء

هذا العمل اليسير هدية للعامة وللمسلم خاصة.

وفي مقدمتها الوالدين الكريمين
ويليهما الأقرب فالأقرب...

شكر و عرفان

أتوجه بالحمد والثناء لمن وفق لإتمام
هذا العمل فلولا توفيقه كان أول ما
يجني على المُجدِّ اجتهاده .

أتقدم بالشكر الجزيل إلى الوالدين
الكريمين .

كما أشكر كل من ساهم في بلوغ هذا
المرام من قريب أو بعيد .

وعرفانا لمساعدة الأستاذ ساحلي لزهرة
فله مني كل الشكر والتقدير .

كما لا أنسى شكر الأستاذ بوالكور نور
الدين على دعمه .

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	الملخص
	إهداء
	شكر وعرهان
I	فهرس المحتويات
III	فهرس الجداول
IV	فهرس الأشكال
أ - ز	مقدمة
الفصل الأول: الإطار العام للعوامة الاقتصادية	
2	تقديم
المبحث الأول: ماهية العوامة الاقتصادية	
3	المطلب الأول: مفاهيم وتعاريف حول العوامة الاقتصادية
7	المطلب الثاني: خصائص العوامة الاقتصادية
12	المطلب الثالث: أهداف العوامة الاقتصادية
المبحث الثاني: مؤسسات وأدوات العوامة الاقتصادية	
13	المطلب الأول: مؤسسات العوامة الاقتصادية
18	المطلب الثاني: أدوات العوامة الاقتصادية
المبحث الثالث: آثار العوامة الاقتصادية	
23	المطلب الأول: إيجابيات العوامة الاقتصادية
24	المطلب الثاني: سلبيات العوامة الاقتصادية
29	خلاصة الفصل الأول
الفصل الثاني: الشركات العابرة للقارات والاستثمار الأجنبي المباشر	
31	تقديم
المبحث الأول: ماهية الشركات العابرة للقارات	
32	المطلب الأول: مفاهيم وتعاريف حول الشركات العابرة للقارات

35	المطلب الثاني: النشأة والتطور التاريخي للشركات العابرة للقارات
39	المطلب الثالث: خصائص الشركات العابرة للقارات
	المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وواقعه في دول المغرب العربي
43	المطلب الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر
49	المطلب الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي
	المبحث الثالث: الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر
57	المطلب الأول: الآثار الإيجابية
59	المطلب الثاني: الآثار السلبية
62	خلاصة الفصل الثاني
	الفصل الثالث: إستراتيجيات تدويل أنشطة الشركات العابرة للقارات
64	تقديم
	المبحث الأول: مدخل إلى مفهوم الإستراتيجية والتدويل في ظل العولمة الاقتصادية
65	المطلب الأول: مفاهيم وتعريف حول الإستراتيجية والتدويل
68	المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتدويل والعوامل المساعدة على ذلك
71	المطلب الثالث: مؤسسات العولمة الاقتصادية وعلاقتها بتدويل الشركات
	المبحث الثاني: إستراتيجيات تدويل نشاط الشركات العابرة للقارات
74	المطلب الأول: إستراتيجية التصدير كمدخل لاقتحام الأسواق الدولية
76	المطلب الثاني: إستراتيجية التحالفات العالمية
79	المطلب الثالث: الاتفاقيات التعاقدية
	المبحث الثالث: إستراتيجيات البقاء خارج حدود الدولة الأم
83	المطلب الأول: إستراتيجية التوسع والمنافسة
89	المطلب الثاني: إستراتيجية التسويق الدولي
97	خلاصة الفصل الثالث
98	خاتمة
102	قائمة المراجع

فهرس الجداول :

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
49	نصيب دول المغرب العربي من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي للفترة (2011-2012)	(01، 02)
54	نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي إلى إجمالي الناتج المحلي خلال الفترة (2011-2016)	(02، 02)
59	إسهامات مشروعات الشركات العابرة للقارات في التنمية الشاملة بالدول النامية	(03، 02)
61	آثار نشاط الشركات العابرة للقارات على ميزان المدفوعات	(04، 02)
67	بعض أهم التعاريف لعملية التدويل	(01، 03)
68	نظريات التدويل	(02، 03)
73	علاقة مؤسسات العولمة بتدويل الشركات	(03، 03)
79	أمثلة لأهم التحالفات الإستراتيجية لشركة "جنرال اليكتريك"	(04، 03)
90	أوجه الاختلاف بين التسويق الدولي والتسويق المحلي	(05، 03)

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
51	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول العالم للفترة (2016-2011)	(01، 02)
53	نصيب دول المغرب العربي من الاستثمارات الوافدة إلى المنطقة خلال الفترة (2011-2016)	(02، 02)
54	نمو الناتج المحلي الإجمالي لدول المغرب العربي خلال الفترة (2016-2011)	(03، 02)
55	نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي لدول المغرب العربي خلال الفترة (2016-2011)	(04، 02)

مقدمة:

شهد العالم بعد نهاية الحرب العالمية الثانية موجة من التغيرات الحاصلة على مستوى العلاقات الدولية مست مختلف مجالات الحياة بما فيها السياسية والاجتماعية والاقتصادية، وبعد قيام منظمتي بريتون وودز والمنظمة العالمية للتجارة بدأ مسار التجارة والمعاملات الدولية يأخذ شكلا آخر غير مسبوق، فأصبحت التجارة العالمية أكثر حرية وحماية، وذلك بما رسخته المنظمات الثلاث من أفكار لرفع القيود الجمركية عن المعاملات التجارية الدولية، وجعلها أكثر انفتاحا وتوسعا، فازدادت بذلك موجة التفاعلات بين بلدان العالم، وتعمقت أكثر بفضل التطور الذي عرفته وسائل الإعلام والاتصال الحديث، حتى أصبح من الصعب - إن لم نقل من غير الممكن - العيش بمعزل عما يحدث في العالم من أحداث وتغيرات، نتيجة لسرعة انتقال المعلومات والسلع ورؤوس الأموال عبر الحدود الجغرافية.

فأصبح اليوم بإمكان الفرد أن يجول عبر أنحاء العالم ويسمع ويرى ما يجري في دول أمريكا وأوروبا وآسيا وهو لم يتخطى عتبة بيته، كما يمكنه أن يستثمر أمواله و يجولها من بلد لآخر في وقت وجيز وبسرعة هائلة، كل هذا أدى إلى تداخل وترابط دول العالم وتأثرها ببعضها البعض، إذ بمجرد حدوث أزمة في دولة ما يمكن أن تنتقل العدوى لتمس مختلف بلدان العالم.

ولنهم هذه التعقيدات الحاصلة والتطورات الهائلة، أخذ الكثير من المفكرين والباحثين من مختلف التخصصات دراسة هذا الموضوع تحت عنوان ظاهرة العولمة، ولما كان موضوع العولمة موضوعا واسعا وشاملا كان لكل مهتم به وباحث حوله، وجهة نظره ورؤيته الخاصة له، حيث أخذ كل علم من العلوم نصيبه من هذا الموضوع، وكان لعلم الاقتصاد النصيب الكبير في ذلك من خلال ما يسمى بالعولمة الاقتصادية وما يندرج ضمن هذا المفهوم.

وتعني هذه الظاهرة (اقتصاديا): قيام نظام عالمي جديد معوم، بحيث تبنى فيه إرادة الدولة اقتصاديا وتراجع سلطتها تدريجيا، وتعتبر المنظمات الثلاث - مؤسسات العولمة - والشركات العابرة للقارات المساهم الأول في رسم معالم الظاهرة، ووضع أسسها ومبادئها، ومن تم تدويلها والدعوة إليها.

وإذا ما تأملنا في أرض الواقع نجد ملامح العولمة تتجسد أكثر من خلال أنشطة الشركات العابرة للقارات، والمتمثلة في تدفقات استثماراتها المتخطية للحدود، وغزو منتجاتها للأسواق العالمية، وانتشار مشروعاتها التنموية في مختلف البلدان النامية، ناهيك عن الابتكارات والمعارف التي تنتقل من دولة إلى أخرى من خلال فروع هذه الشركات، ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أبرز وأهم الطرق التي تسلكها الشركات في غزو الأسواق الدولية، وكذا اختراق حدود الدول المختلفة، لما في ذلك من فوائد تعود بالنفع على المستثمر وكذا البلد المضيف، فأصبحت بعض البلدان (دول المغرب

مقدمة

العربي) تسعى لاستقطاب هذا النوع من الاستثمارات بوضع سياسات أكثر انفتاحا على العالم الخارجي من شأنها تحسين الظروف وتهيئة المناخ للمستثمر الأجنبي من أجل جلب أكبر قدر ممكن من المشروعات الأجنبية.

وفي ظل عالم بلا حدود اقتصادية أصبحت الشركات العابرة للقارات تتنافس فيما بينها من أجل الحصول على أكبر قدر من الحصة السوقية والسعي لاكتساب المزايا التنافسية من أجل المحافظة على مراكزها العالمية، وحتى تتمكن تلك الشركات من ذلك وتحكم سيطرتها على مختلف الأسواق الدولية، أصبحت تنتهج إستراتيجيات متنوعة قصد بلوغ أهدافها المرجوة، وتعتبر إستراتيجيات التدويل من أهم تلك الاستراتيجيات إذ بات من الواضح رؤية ذلك من خلال السلع والمنتجات المختلفة والتي تحمل بين أجزائها (أجزاء المنتج الواحد) أسماء عدة بلدان، فظهر بذلك التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي، بالإضافة إلى توحيد نمط الاستهلاك والذي لعبت وسائل الإعلام والاتصال دورا أساسيا في تنميته، ولازالت الشركات العابرة للقارات إلى الآن تعمل جاهدة في تدويل أنشطتها المختلفة بدءا بالإنتاج حتى الاستهلاك.

فمن خلال العرض السابق ونظرا لأهمية ظاهرة العولمة الاقتصادية في مجال الاقتصاد، وبالنظر للعلاقة الوثيقة بينها وبين الشركات العابرة للقارات، يأتي هذا البحث تحت عنوان: "العولمة الاقتصادية وإستراتيجيات الشركات العابرة للقارات".

أولا: إشكالية البحث

تتمحور الإشكالية الرئيسية المراد معالجتها حول التساؤل التالي:

ما علاقة العولمة الاقتصادية بإستراتيجيات الشركات العابرة للقارات؟

تتفرع من هذه الإشكالية الرئيسية مجموعة من التساؤلات الفرعية والتي يمكن صياغتها على النحو التالي:

- ماذا نعني بالعولمة الاقتصادية؟
- هل للعولمة الاقتصادية آثارا سلبية على بلدان العالم؟
- ما هي أهم سمات وخصائص الشركات العابرة للقارات؟
- ما هو واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي؟
- كيف يكون غزو الشركات العابرة للقارات للأسواق الدولية؟

ثانيا: فرضيات البحث

على ضوء ما سبق من التساؤلات المطروحة حول موضوع البحث، وتماشيا مع أهدافه يمكن إدراج بعض الفرضيات والتي سنحاول اختبارها كما يلي:

1. تعتبر العولمة الاقتصادية أداة في يد الشركات العابرة للقارات، إذ يرتبط مفهومها بما تملبه مصالح تلك الشركات.
2. حصص بلدان المغرب العربي(4دول) من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشرة العالمي في السنوات الأخيرة متواضعة جدا مقارنة بإجمالي التدفقات الواردة للدول النامية، كما أن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي الإجمالي لتلك الدول(4 دول) لا تزال ضعيفة رغم الجهود المبذولة لجذب تلك الاستثمارات.
3. ترتبط إستراتيجيات الشركات العابرة للقارات بنقل رؤوس أموالها للبلد المضيف، كما أن نجاح الإستراتيجية متوقف على حجم رؤوس الأموال المحوَّلة.

ثالثا: أهمية البحث

تكمن أهمية البحث في أن الموضوع كان ولا يزال محل اهتمام كبير وبالغ من قبل الباحثين والاقتصاديين، ويظهر ذلك جليا لمن طالع كتبهم ومؤلفاتهم، فلا تكاد تجد عصرا إلا وكتب حول هذا الموضوع (خاصة العولمة) كما تبرز أهمية هذا البحث في أنه ستتكوَّن لدى القارئ صورة حول موضوع العولمة من خلال نقل أهم ما قيل فيه من أقوال، ثم الاستدلال على مدى صحة ذلك بالنظر إلى الآثار التي جلبتها تلك الظاهرة، بالإضافة إلى أنّ البحث سيعمل على تقديم صورة جديدة لواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي من خلال بعض الأشكال البيانية، كما أنه سيطلع القارئ على أهم الاستراتيجيات التي تتبعها الشركات العابرة للقارات في ظل العولمة الاقتصادية، لدى وجب على كل من درس علم الاقتصاد وخاصة الدولي منه، أن يكون على علم واطلاع بالموضوع حتى يفهم كيفية عمل الشركات العالمية من خلال استراتيجياتها المختلفة في تدويل أنشطتها في عالم معوم بمختلف جوانبه.

رابعا: أهداف البحث

يهدف البحث إلى ما يلي:

- التعريف بالعولمة الاقتصادية وذكر أهم ما قيل عنها، وما لها وما عليها، على اعتبار أن الموضوع محل خلاف بين المفكرين والاقتصاديين.
- التعريف بالشركات العابرة للقارات وذكر أهم خصائصها وأهم مراحل تطورها.
- معرفة واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي خلال الفترة (2011-2016).
- التعرف على أهم استراتيجيات الشركات العابرة للقارات في تدويل أنشطتها وفي المحافظة على مراكزها التنافسية.

(1) دراسة E. Brensztein, J. De Gregorio b, J-W. Lee c, -How does foreign direct investment affect economic growth- (1998)

هدفت الدراسة إلى معرفة مدى تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على نمو الاقتصاد، من خلال استخدام بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المصنعة إلى 69 دولة نامية على مدى عقدين من الزمن.

ولقد خلصت الدراسة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أداة هامة لنقل التكنولوجيا، مما يساهم في نمو أكبر نسبياً من الاستثمار المحلي، ومع ذلك، فإن الإنتاجية الأعلى للاستثمار الأجنبي المباشر لا تتم إلا عندما يكون لدى البلد المضيف عتبة أدنى لرأس المال البشري وبالتالي، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يساهم في النمو الاقتصادي إلا عندما تكون القدرة الاستيعابية الكافية للتكنولوجيات المتقدمة متاحة في الاقتصاد المضيف.

(2) دراسة Jim Bell, Dave Crick, Stephen Young, -Small Firm Internationalization and Business strategy- (2004)

هدفت الدراسة إلى استكشاف الروابط بين استراتيجيات الأعمال الشاملة للشركات الصغيرة وأتماطها وعملياتها ووتيرة التدويل، من خلال إجراء 30 مقابلة مع متخذي القرارات الرئيسيين بشأن تدويل الشركات الصغيرة الموجودة في 3 مناطق بالمملكة المتحدة (15 شركة كثيفة المعارف) و(15 شركة تقليدية).

ولقد خلصت الدراسة إلى أن إستراتيجيات الأعمال، بما في ذلك تلك المرتبطة بملكية و/أو تغييرات الإدارة، كان لها تأثير مهم على التوجه الدولي للعديد من الشركات، بحيث هناك علاقات وثيقة بين سياسات المنتج والتركيز على السوق، إن تطوير المنتج أو العملية غالباً ما يوفر حافزاً هاماً للتوسع الدولي، ومع ذلك توجد اختلافات في أنماط وعمليات ووتيرة التدويل بين الشركات الصناعية (كثيفة المعرفة والتقليدية).

(3) دراسة حسن عبد الله العايد (2009) "انعكاسات العولمة على السيادة الوطنية"

هدفت الدراسة إلى معالجة موضوعين رئيسيين هما موضوع العولمة وموضوع السيادة، من أجل فهم أعمق لأبعاد العولمة من منظور قريب إلى القارئ، كما اقتصرَت الدراسة على حالة الأردن خلال الفترة الزمنية (1990-2000) حتى تعكس صورة دقيقة لتلك الحقبة.

ولقد خلصت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها أن سيادة الدول في ظل العولمة تتحكم بها مؤسسات دولية وشركات عابرة للقارات، عملت القوى المهيمنة على ربط سياسات الدول النامية بالبنك الدولي الذي أصبح يتحكم بهذه السياسات، كما أنّ سبب قيام المنظمة العالمية للتجارة كان لإجهاض المشاريع الوطنية وإلغاء دور الدولة وانتقاص سيادتها مع شقيقتها الصندوق والبنك، وحتى لو لم تُأسس تلك المنظمة التي سهلت فتح الأسواق للشركات العابرة للقارات، لوصل العالم إلى هذا من خلال مؤسستي بريتون وودز لما يدعون اليه من فتح الأسواق وتحرير التجارة.

(4) دراسة عبد القادر تومي (2011) " الأسس الفلسفية للعولمة الاقتصادية "

هدفت الدراسة إلى محاولة فهم واستيعاب الأحداث والمتغيرات المختلفة اقتصاديا واجتماعيا... الخ (العولمة)، والتي من الضروري التعامل معها بإيجابية، وتأمل وروية، حتى يتحدد لنا المسار الذي نسلكه ونؤثر به على مجريات هذا الوضع. ولقد خلصت الدراسة إلى أن العولمة الاقتصادية استمرار للنظام الرأسمالي كما أنها عبارة عن عملية مستمرة تشمل مختلف المجالات، وهي تركز على مؤسسات مالية لتحقيق أهدافها، بالإضافة إلى بروز دور الشركات العابرة للقارات والمنظمات العالمية في التحكم في مسار الاقتصاد.

(5) دراسة بولرباح غريب (2012) "العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها (حالة الجزائر)"

هدفت الدراسة إلى معرفة العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها دراسة حالة الجزائر، في ظل اشتداد التنافس بين الدول وخاصة النامية منها على جذب أكبر حجم من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ولقد خلصت الدراسة إلى أن الأهمية التي أولتها الدول للاستثمار الأجنبي المباشر كأفضل مصدر متاح لتمويل التنمية دفعها للتنافس الشديد فيما بينها لجعل الاقتصاد أكثر جذبا من خلال العوامل المحفزة (العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية للدولة)، وتعتبر المؤشرات الاقتصادية الأهم في تقييم هذه العوامل باعتبار أن القائمين على هذه المؤشرات يحضون بثقة المستثمرين، فالعوامل المحفزة تخص الدول المضيفة في حين أن دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر تخص الدول المصدرة له.

سادسا: المنهج والأدوات المستخدمة في البحث

مقدمة

من أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة واختبار صحة الفرضيات تم الاعتماد على المنهج الوصفي كعند الحديث عن ظاهرة العولمة الاقتصادية، كما تم استخدام المنهج التحليلي في تحليل بعض الاحصاءات المتعلقة بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما بالنسبة للأدوات المستخدمة في البحث فتمثل في البيانات الصادرة عن المنظمة الدولية والمتمثلة في: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، وكذا الهيئة العربية الإقليمية (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادات).

سابعاً: محتويات البحث

من أجل الإجابة على إشكالية البحث سوف يكون هذا البحث مُشكلاً من ثلاثة فصول بالإضافة إلى مقدمة وخاتمة.

الفصل الأول: الإطار العام للعولمة الاقتصادية

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية بدأ يتشكل عالم بلا حدود اقتصادية حيث يختفي فيه مفهوم سيادة الدولة، وتسلم زمام الأمور إلى أرباب المال والنفوذ العالمي، وقد كان لمؤسسات العولمة الاقتصادية دوراً كبيراً في جعل العولمة تبدو ظاهرة حتمية لا مناص منها، من خلال سياسات وتوجيهات كان لها أثراً عميقاً في ترسيخ مفهوم العولمة، وفتح المجال لأصحاب المال والشركات لممارسة مختلف الأعمال والأنشطة المتعلقة بالاستثمار سواء بشكله المباشر أو غير المباشر (المحفطي)، فكان لهذا التوجه أثراً واضحاً على المستوى الدولي بدليل أنّ المستفيد الأكبر هي الدول المتقدمة فيما لا زالت تعاني الدول النامية من مشاكل التخلف والتبعية الاقتصادية.

الفصل الثاني: الشركات العابرة للقارات والاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر عصرنا اليوم عصر الشركات العابرة للقارات فلا تكاد تجد سلعة أو خدمة إلا وعليها بصمة إحدى تلك الشركات العملاقة، ويرجع هذا لعدم اقتصر تلك الشركات على منتج معين أو قطاع واحد بل تنوعت أنشطتها لتشمل منتجات من قطاعات مختلفة، وما أكسبها هذه الميزة هو ضخامة حجمها ورأس مالها واستحواذها على التكنولوجيا المتطورة ولما توليه من اهتمام كبير للتطوير والبحث العلمي، ولقد تعددت صور تحركات الشركات العابرة للقارات ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهمها، وتظهر تلك الأهمية من خلال تزايد التدفقات العالمية للاستثمارات الأجنبية المباشرة وسعي بلدان العالم (كدول المغرب العربي) لجذب تلك الاستثمارات وفق سياسات مختلفة إلا أن حصص بلدان المغرب العربي المتواضعة توحى بعدم جدوى تلك السياسات.

الفصل الثالث: إستراتيجيات تدويل أنشطة الشركات العابرة للقارات

أتاحت العولمة الاقتصادية للشركات فرصة النفاذ للأسواق الخارجية، مما ترتب عنه زيادة في تنافسية الشركات نحو امتلاك أكبر الحصص السوقية واكتساب المزايا التنافسية، وفي خضم هذه الظروف ولكي تحافظ الشركات على مراكزها العالمية أخذت هذه الأخيرة تتبنى إستراتيجيات من شأنها تحقيق عوائد أكبر، وتعتبر إستراتيجيات التدويل من أهمها وأكثرها شيوعاً، ومن أمثلة على ذلك نجد التصدير بنوعيه المباشر وغير مباشر ويعتبر الثاني من أنسب الوسائل للمؤسسات القليلة الخبرة بالأسواق الدولية لاقتحام تلك الأسواق، بالإضافة إلى إستراتيجيات التحالفات العالمية والتي تقوم على أساس التعاون وتبادل الخبرات بين الأطراف المتحالفة، كما نجد إستراتيجية الاتفاقيات التعاقدية والتي تُستخدم في الوصول إلى الأسواق المحمية بجوازات حمائية، إضافة إلى هذا فهناك إستراتيجيات تساعد تلك الشركات على البقاء خارج حدودها الجغرافية ومنها إستراتيجية المنافسة وكذا إستراتيجية التسويق والتوسع.

الفصل الأول

الإطار العام للعولمة الاقتصادية:

- المبحث الأول: ماهية العولمة الاقتصادية.
- المبحث الثاني: مؤسسات وأدوات العولمة الاقتصادية.
- المبحث الثالث: آثار العولمة الاقتصادية.

الفصل الأول: الإطار العام للعولمة الاقتصادية

تقديم:

اتسمت حقبة تسعينات القرن الماضي بتطورات سريعة ومتزايدة على مستوى العلاقات الدولية بين شعوب العالم، لم تعرف لها البشرية مثيلاً من قبل، فبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية بدأ العالم يأخذ شكلاً جديداً من أشكال المعاملات التجارية والمالية الدولية، وبدأت بلدان العالم تتقارب فيما بينها وتتربط أكثر فأكثر، ومع قيام منظمتي بريتون وودز "Bretton Woods" والمنظمة العالمية للتجارة أزيلت العقبات التي كانت تحد من حرية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال، ليتم بذلك تحرير التجارة وفتح الأسواق المالية وإقامة تكتلات إقليمية، واتحادات للأسواق المالية، واندماجات للشركات العالمية، وقد تم سنّ قوانين ومبادئ تحكم هذه المعاملات من قبل تلك المنظمات الدولية، كما أقيمت مؤتمرات تدعو لهذا النظام العالمي الجديد أو ما أطلق عليه بمصطلح "العولمة".

ومنذ ذلك الحين وحتى يومنا هذا يعتبر موضوع "العولمة" محل اهتمام الكتاب والمفكرين والخبراء والباحثين وغيرهم، حيث ظهرت تيارات متعاكسة وألفت في ذلك كتب جمّة، ونشرت مقالات عديدة، وأقيمت محاضرات كثيرة، كلها تحاول دراسة هذا المفهوم وأساسه وأبعاده وآثاره... الخ، ولتسليط الضوء على هذا الموضوع تم تقسيم هذا الفصل إلى مباحث ثلاث وهي كالآتي:

- 1) المبحث الأول: ماهية العولمة الاقتصادية.
- 2) المبحث الثاني: مؤسسات وأدوات العولمة الاقتصادية.
- 3) المبحث الثالث: آثار العولمة الاقتصادية.

المبحث الأول: ماهية العولمة الاقتصادية

تم من خلال هذا المبحث التطرق لبعض المفاهيم والتعاريف التي تناولت موضوع العولمة بشكل عام والعولمة الاقتصادية بشكل خاص، والتي تنوعت واختلقت رؤى أصحابها، ثم ذكر أهم خصائص وسمات العولمة الاقتصادية، والتطرق بعد ذلك إلى أهدافها.

المطلب الأول: مفاهيم وتعريف حول العولمة الاقتصادية

1- العولمة: تجدر الإشارة إلى أنّ أغلب الكتاب والمفكرين اتفقوا على أنه من الصعب تقديم تعريف دقيق وجامع للعولمة، فهو أمر يصعب تحقيقه، خاصة وأنّ كلمة عولمة قد شملت مختلف الميادين والمجالات بما فيها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية... الخ، فكان من الطبيعي أن تختلف الآراء والرؤى وتنوع التعاريف والمفاهيم حول موضوع العولمة، فعالم الاقتصاد مثلاً يراها من زاوية اقتصادية وكذا عالم الاجتماع يراها من جانب تخصصه، ونفس الشيء بالنسبة لعالم السياسة الذي يراها بخلاف المهتم بالشؤون الثقافية.

يقول الدكتور عبد الرحمن خليفة: إنّ العولمة لغويًا: هي اشتقاق من العالم ومن العالمية، لكي نصل بعد ذلك إلى العولمة، أما اصطلاحًا: فهي مرحلة من مراحل التفكير الإنساني في العالم المعاصر بدأت بالحدّاث، ما بعد الحدّاث، العالمية، ثمّ العولمة، ونحن الآن في مرحلة الأمركة (السيطرة الأمريكية)، ثم تأتي بعد ذلك مرحلة الكوكبة نسبة إلى كوكب الأرض، ثم يتطلعون بعد ذلك إلى مرحلة الكونية.¹

"والعولمة في اللسان العربي من العالم، ويتصل بها فعل عَوَّلَمَ، على صيغة فَوَعَلَ وهي من أبنية الموازين الصرفية العربية، ويلاحظ على دلالة هذه الصيغة أنّها تفيد وجود فاعل يفعل".²

كما يعني لفظ "عولمة" في اللغة الإنجليزية "Globe" كوكب الأرض، لأن لفظها حديث ومصدره "Globalization" أي كوكبة أو عولمة... الخ، والعولمة بوصفها عملية تملك آلية فعها ومجالات تطبيقها فهي ترجمة لكلمة "Globality" ويعني بها لغويًا تحويل العالم إلى شكل موحد، أو تعميم الشيء وتوسيع دائرته ليشمل العالم، أو لتعميم المحلي أو الوطني ليصبح حالة عالمية.³

¹ فضل الله محمد إسماعيل، العولمة السياسية: انعكاساتها - وكيفية التعامل معها، مكتبة بستان المعرفة، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، ص 9، ص 10.

² عبد الحليم عمار غربي، العولمة الاقتصادية: رؤى استشرافية في مطلع القرن الواحد والعشرين، مجموعة دار أبي الفداء العالمية، حماة، سوريا، 2013، ص 19.

³ أحمد علي الحاج محمد، كتاب الأمة: العولمة والتربية - آفاق مستقبلية، دار الكتب القطرية، الدوحة، قطر، الطبعة الأولى، 2011، ص 38.

وأصبحت العولمة مفهوما ذا أهمية اقتصادية وسياسية وثقافية، ويدخل في نطاق الفرد والمجتمع والعالم كله، وقد توجد بعض الآراء المتصارعة تجاه العولمة، ومن بين هذه الآراء:¹

- "كابستين" Kapstein 1996 قال: إنَّ كلَّ عصر يُعرِّف العولمة بتعريف مختلف.
- "البنك الدولي" World Bank 1995: إنَّ العولمة أمر محتوم لا مفر منه.
- "بارنت" و"كارناف" Barnet & Caranagh 1994 قالوا: إنَّ العولمة كلمة مطابقة وأنيقة لإتباع الزيّ الحديث في التسعينات.
- "ويسيس" Weiss 1998: العولمة فكرة كبيرة يظل تأسيسها هامشيا.
- "هرست" و"تومبسون" Hirst & Thempson 1996: العولمة أسطورة في العالم تُتبع بدون أي انتقادات لتكون أملا في تحقيق ما نأمله.

و على الرغم من تلك الاختلافات العديدة في الآراء يتفق معظم الكتاب على وجود شيء جديد يحتل مكانة في العالم اليوم.

والعولمة حسب السيد ياسين: "هي سهولة حركة الناس، المعلومات، السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول على النطاق الكوني".²

والبعض يرى العولمة من جانب اقتصادي محض وأنها في الأساس مفهوم اقتصادي قبل أن تكون مفهوم علميا أو سياسيا أو ثقافيا أو اجتماعيا، كما أن أكثر ما يتبادر إلى الذهن عند الحديث عن العولمة هو العولمة الاقتصادية "Economic Globalization"، ويبدو العالم معولم اقتصاديا أكثر مما هو معولم ثقافيا أو سياسيا ومن هنا جاء التلازم بين العولمة والعولمة الاقتصادية.³

"إن المفهوم ما يزال غامضا بالرغم من ما قيل عنه، ومن الطبيعي أن يختلف الناس في فهمه وتحليل أبعاده، باختلاف رؤاهم من جهة، وبمدى إطلاعهم على خفاياه من جهة أخرى، إلا أننا نعلم أنها سريعة التطور، متعددة الجوانب، تُحرك خيوطها في مجالات عديدة أيادي خفية يتجاوز نفوذها نفوذ الدول والمنظمات الدولية الرسمية".⁴

2- العولمة الاقتصادية: اختلف الاقتصاديون في تعريفهم للعولمة، ويرجع هذا الاختلاف لاختلاف مذاهبهم ومدارسهم وتنوع أفكارهم وآراءهم، وانقسموا في ذلك إلى فرقتين بارزتين، الأولى أيدت العولمة وناشدت بها وأسست لها معالمها،

¹ فيك جورج، بول ويلدينج، العولمة والرعاية الإنسانية، ترجمة: طلعت السروجي، المجلس الأعلى للثقافة، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2005، ص (19، 20).

² عبد الحليم عمار غربي، مرجع سبق ذكره، ص22.

³ رضا عبد الواحد أمين، الإعلام والعولمة، دار الفجر، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2007، ص77.

⁴ الحبيب الجنتحاني، العولمة والفكر العربي المعاصر، دار الشروق، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2002، ص24.

وحددت نظرياتها، والثانية على عكس الأولى تماما، لم تقبل هذه الفكرة واعتبرت العوالمة استعمارا معاصرا بثوب جديد، وبين الفرقتين جدال طويل.

إلا أن هناك فرقة أخرى ثالثة لم تدخل معترك النزاع، واكتفت بأخذ ما في العوالمة من إيجابيات وترك ما هو سلبي، وهم القائلون: ¹ "نحن لسنا ضد العوالمة أو معها، وإنما نحن مع الحقائق كما هي، نضعها عارية من كل زخارف وزينات ومُغريات على مائدة التحليل، كي نتعامل معها من منطلق علمي وموضوعي".

أما الذين نادوا بالعوالمة ودعوا إليها وعلى رأسهم فوكوياما "Fukuyama" وتوماس فريدمان "Thomas Friedman" والذي يعد هذا الأخير رائد التبشير بالعوالمة، كما يُظن أنه وضع دستورها في كتابه "السيارة ليكساس"، ² ونجد من أتباع هذا التيار المضارب العالمي المشهور جورج سوروس "George Soros" والذي قال في كتابه: "على الرغم من أوجه قصور العوالمة فإنني مؤيد متحمس لها، وأنا لا أؤيدها لأنها توفر ثروات إضافية فحسب، بل من أجل ما توفره من حرية أيضا وما أدعوه بالاجتمع العالمي المفتوح، يمكن أن يضمن درجة من الحرية أكثر من أي دولة". ³

ولا يسعنا بعد هذه التوطئة إلا أن نعرض بعض أهم ما جاء في التعريف بالعوالمة الاقتصادية:

يمكن تعريف العوالمة في بعدها الاقتصادي بأنها أكثر أنواع وأبعاد وأشكال العوالمة تحققا على أرض الواقع، والأكثر اكتمالا من الأبعاد الأخرى، وتعني ظهور عالم بلا حدود اقتصادية، وعالمية الإنتاج المتبادل بين الدول، زيادة في معدلات التجارة العالمية، وفتح الأسواق، وإزالة الحواجز والحدود الجمركية بين الدول، وحرية التجارة الدولية، وسيطرة الشركات العابرة للقارات واتساع نطاق أنشطتها لتشمل خارج حدود الدولة المقيمة بها، حيث أصبح النشاط الاقتصادي يتم على الصعيد العالمي وعبر هذه الشركات التي لا تخضع نشاطاتها للرقابة الحدودية التقليدية، وتدير معظم عملياتها الإنتاجية بعيدا عن الدول والحكومات. ⁴

وتُعرّف بأنها: "حقبة التحول الرأسمالي العميق للإنسانية جمعاء في ظل هيمنة دول المركز وبقيادتها، وتحت سيطرتها وفي ظل نظام عالمي للتبادل غير المتكافئ". ⁵

كما يُقصد بالعوالمة الاقتصادية: "نشر القيم الغربية في مجال الاقتصاد مثل الحرية الاقتصادية، وفتح الأسواق وترك الأسعار للعرض والطلب، وعدم تدخل الحكومات في النشاط الاقتصادي، وربط اقتصاد الدول النامية بالاقتصاد العالمي،

¹ نبيل راغب، أقنعة العوالمة السبعة، دار غريب، القاهرة، مصر، 2001، ص 73.

² المرجع نفسه، ص 37.

³ جورج سوروس، جورج سوروس... والعوالمة، ترجمة: هشام الدجاني، مكتبة العبيكان، الرياض، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، 2003، ص 31.

⁴ لمياء مصطفى حسن أبو جلال، الدور التربوي لأعضاء هيئة التدريس الجامعي في مواجهة تحديات العوالمة وسبل تطويره من وجهة نظرهم، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2003، ص (101، 102).

⁵ الجوزي جميلة، العوالمة الاقتصادية: تحدياتها والمخاطر التي تواجه مستقبلها، المجلة الجزائرية للعوالمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، العدد 1، 31 ديسمبر 2010، ص 36.

وتعكس هذه الظاهرة زيادة حركة رؤوس الأموال وتفسح المجال واسعا أمام أصحاب رؤوس الأموال لجمع المزيد من المال".¹

وعُرِّفَتْ أيضا بأنها: "تشكل عالم بلا حدود اقتصادية، تصبح فيه النظم الاقتصادية في مختلف بلدان العالم أكثر تداخلا وتكاملا، وفي حالة اعتمادات متبادلة في المواد الخام، وفي السلع والمنتجات، وفي الأسواق ورؤوس الأموال وفي العمالة وفي المعلومات، تحكمه أسس عالمية مشتركة، وتديره مؤسسات وشركات عالمية عابرة للقارات، تهيمن على الاقتصاديات الوطنية بأوزان وأشكال مختلفة خارج الرقابة التقليدية للدول".²

كما عرفها صندوق النقد الدولي "IMF" بأنها: "تزايد الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين دول العالم بوسائل منها زيادة حجم وتنوع معاملات السلع والخدمات عبر الحدود، والتدفقات الرأسمالية الدولية، وكذلك من خلال سرعة ومدى انتشار التكنولوجيا".³

ومن يرى بأنها أداة للبقاء للأقوى (قانون الغاب) عرفها بأنها: "هي تركيز النشاط الاقتصادي على الصعيد العالمي في أيدي مجموعة محدودة، وتهميش الآخرين وإقصاؤهم، وإحداث التفاوت بين الدول وحتى داخل الدولة الواحدة، وبالتالي تعميم الفقر كنتيجة حتمية للتفاوت، من خلال استعمال السوق العالمية كأداة لزيادة الفقراء فقرا والأغنياء غنى، ومن أهم الوسائل التي تستخدمها العوالم الاقتصادية للوصول إلى أهدافها هي: امتلاك إمبراطورية إعلانية وإعلامية، واعتماد تجارة السوق، والمنافسة في سياق البقاء للأقوى والأصلح".⁴

ومن رأى بأنها استعمار في حلة جديدة فقد عرفها على أنها: فكر مدرّوس تم إيجاده بعد دراسات مستفيضة قبل وأثناء الحرب العالمية الثانية، وتم خلق المؤسسات اللازمة لإدارتها، ومنها الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي، وأصبحت عمليات استلاب الشعوب الأخرى وخيراتها تتم عبر العوالم وأدواتها كالشركات العابرة للقارات، ويديرها أرباب المال العالمي عن بعد، حيث مكنت العلوم الإدارية والاتصالات الحديثة من ذلك، فأصبح نظام العوالم أشد ضراوة ونحبا من الاستعمار القديم و لكن بطرق جديدة غاية في الذكاء والدهاء.⁵

من خلال ما سبق من التعاريف، وعلى الرغم من الاختلافات في الآراء وتضارب الأفكار، إلا أنه لا بد من الاعتراف بوجود ظاهرة عالمية لم تقتصر على بلد دون غيره، وكانت ولا تزال هذه الظاهرة محط الأنظار المختلفة والرؤى المتناقضة، كما أنه لا يُنكر أنّ لهذه الظاهرة -كباقي الظواهر- جانب سلمي وآخر إيجابي، فلها ما لها، وعليها ما عليها،

¹ أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل الطحان، العوالم الاقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية، مجلة الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، العراق، العدد 86، 2011، ص66.

² أحمد علي الحاج محمد، مرجع سبق ذكره، ص81.

³ الجوزي جميلة، مرجع سبق ذكره، ص37.

⁴ عبد العزيز المنصور، العوالم... والخيارات العربية المستقبلية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، سوريا، المجلد 25، العدد 2، 2009، صص(567، 568).

⁵ عبد الحي يحي زلوم، نذر العوالم، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 1999، ص10.

كما قيل: ¹ "وهي ليست خيرا مطلقا أو شرا مطلقا، شأنها في ذلك شأن أية ظاهرة بشرية، بل إن من يملك الفكر العلمي والتفكير العملي يستطيع أن يضع يده على منابعها الإيجابية التي يمكن توجيهها لمصلحته".

المطلب الثاني: خصائص العولمة الاقتصادية

للعولمة الاقتصادية خصائص وسمات كثيرة، ويمكن ذكر خصائصها الأساسية في النقاط التالية:

1- ديناميكية مفهوم العولمة:

بالعودة إلى التعاريف والمفاهيم السالفة الذكر، وبالتمعن فيها جيدا نجد أنها تتجسد في أرض الواقع يوما بعد يوم، وهذا نتيجة لسرعة التطورات المسجلة والمرتبقة والتي شملت مختلف مجالات الحياة سواء الاقتصادية أو السياسية، الثقافية أو الاجتماعية وبدليل احتمال تغير موازين القوى الاقتصادية القائمة حاليا وفي المستقبل، وأن التنافسية ستواجه الجميع حتى الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة، التي تسعى هذه الأخيرة بكل قوة إلى امتلاك القدرات التنافسية حتى تستطيع المنافسة مع باقي الأطراف الأخرى الناهضة والتي تخطو خطوات وثابة نحو المستقبل كالصين على سبيل المثال، وتعمق ديناميكية العولمة إذا ما تأملنا أن العولمة تسعى إلى إلغاء الحدود السياسية والتأثير على دور الدولة في النشاط الاقتصادي.²

ويشكل انتقال سلطة الضبط الاقتصادي من الدولة الوطنية إلى الشركات والتكتلات الاقتصادية جوهر ديناميكية العولمة الاقتصادية، التي تفترض أن العالم أصبح وحدة اقتصادية تحركه قوى السوق التي خرج نطاقها عن حكم الدولة الوطنية إلى المنظمات الدولية والشركات العابرة للقارت، فالأسواق المالية العالمية أصبحت خارجة عن تحكم كل دول العالم بما في ذلك أكبرها وأكثرها غنى، وعليه فالأنظمة الاقتصادية أصبحت متقاربة ومتداخلة ومؤثرة في بعضها البعض، ولم تعد هناك حدود فيما بينها.³

2- سيادة آليات السوق و السعي لاكتساب القدرات التنافسية:

من خلال الاستفادة من الثورة التكنولوجية، وثورة الاتصالات والمواصلات، والمعلومات، وتعميق تلك القدرات المتمثلة في الإنتاج بأقل تكلفة وبأعلى جودة ممكنة والبيع بسعر تنافسي، وذلك في أقرب وقت ممكن،⁴ حيث أصبح الزمن

¹ نبيل راغب، مرجع سبق ذكره، ص16.

² عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية: منظماتها- شركاتها- تداعياتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص(26، 27).

³ خالد معمري، تفكيك العلاقة التفاعلية بين العولمة والدولة (فحص امبريقي لمقترَب الدولانية)، مجلة البحوث السياسية والإدارية، جامعة الخلفة، الجزائر، العدد 2، جانفي 2013، ص111.

⁴ الجوزي جميلة، مرجع سبق ذكره، ص42.

أحد القدرات التنافسية الهامة التي يجب اكتسابها عند التعامل في ظل العولمة، لأن العالم يتحول إلى قرية صغيرة متنافسة الأطراف،¹ لدى فإن الدول التي لا تقدر على المنافسة سيكون مصيرها الانقراض والبقاء للأقوى.²

إن تزايد الدور الذي تلعبه المزايا التنافسية في تغيير مفهوم التقدم، وفي آليات تحقيقه قد جعل العولمة الاقتصادية تتركز على حركة اندماج اقتصادي غير مسبوق من أجل اكتساب أكبر حجم من الاقتصاديات، وتقديم منتجات جديدة واسعة الاستخدام يتم إنتاجها بأحجام اقتصادية كبيرة بالإضافة إلى استخدام نظم التسويق الفورية على جميع المستويات (خاصة التجارة الإلكترونية)، واستخدام نظم استثمار في العنصر البشري القائمة على البحث والابتكار بهدف اكتشاف فرص استثمارية جديدة.³

وبالاختصار فإن هذه الخاصية تسمح بالتوجه نحو اقتصاد السوق، وخضوع الاقتصاد العالمي إلى آليات واحدة قائمة على المنافسة والتوسع.

3- تزايد الاتجاه نحو الاعتماد الاقتصادي المتبادل:

وهذا راجع إلى التغيرات والتحويلات التي شهدتها العالم في تسعينات القرن الماضي بدءاً باتفاقية تحرير التجارة الخارجية وتزايد حرية انتقال رؤوس الأموال الدولية، وفي ظل الثورة التكنولوجية والمعلوماتية.

"ويعمق هذا الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل "Interdependence" ما أسفرت عنه تحولات عقد التسعينات من اتفاقات تحرير التجارة العالمية، وتزايد حرية انتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية حيث يتم في ظل العولمة إسقاط حاجز المسافات بين الدول والقارات مع ما يعنيه ذلك من تزايد احتمالات وإمكانات التأثير والتأثر المتبادلين وإيجاد نوع جديد من تقسيم العمل الدولي الذي يتم بمقتضاه توزيع العملية الإنتاجية وبخاصة الصناعية في أكثر من دولة، بحيث يتم تصنيع مكونات أي منتج نهائي في أكثر من مكان واحد".⁴

كما ينطوي مفهوم الاعتماد المتبادل على تعاضم التشابك بين الأطراف المتاجرة، وهو عكس التبعية الاقتصادية، حيث أنه يعني وجود تأثير وتأثر من كلا الطرفين، ويكون كلاهما تابعا ومتبوعا في نفس الوقت.⁵

وقد ترتب على زيادة درجة الاعتماد الاقتصادي المتبادل ظهور آثار عديدة على الساحة الدولية ولعل أهمها ما يلي:⁶

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 26.

² عبد الحليم عمار غربي، مرجع سبق ذكره، ص 57.

³ علاء الدين ناظوريه، العولمة وأثرها في العالم الثالث (التحدي والاستجابة)، دار زهران، عمان، الأردن، ص 15.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص ص (27، 28).

⁵ المرجع نفسه، ص 28.

⁶ يحياوي سمير، العولمة وتأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية (حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005، ص 14.

- زيادة التعرض للصدمات الاقتصادية الوافدة من الخارج وسرعة انتقالها عبر العالم.
- تزايد أهمية التجارة الدولية كعامل محدد من عوامل النمو.
- تزايد درجة التنافسية على صعيد الاقتصاد العالمي.

4- تعاظم دور الشركات العابرة للقارات:

تعتبر الشركات العابرة للقارات أحد السمات الأساسية للعولمة الاقتصادية بكل ما تحتويه من معان، فهي تؤثر بشكل كبير على الاقتصاد العالمي من خلال ما يصاحب نشاطها في شكل استثمارات مباشرة من نقل تكنولوجيا، خبرات تسويقية وإدارية، وتأكيد ظاهرة العولمة في كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية، وهي بهذا تعمق الاتجاه نحو العولمة وبالتحديد العولمة الاقتصادية.¹

ازداد حجم مبيعات الشركات العابرة للقارات 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

ويستمر ازدياد حجم هذه الشركات بحيث تشير الإحصائيات إلى أنه: "خلال الفترة ما بين عامي 2003 و2016 فقد شهد العالم قيام نحو 81 ألف شركة بإطلاق نحو 229 ألف مشروع جديد في مختلف أنحاء العالم، قدّرت تكلفتها الاستثمارية الإجمالية بأكثر من 12.4 تريليون دولار بمتوسط 54.3 مليون دولار لكل مشروع، وقد ساهمت تلك المشروعات في توفير أكثر من 35 مليون وظيفة جديدة بمتوسط 153 وظيفة لكل مشروع".³

إضافة إلى ذلك تتميز هذه الشركات بتنوع أنشطتها بهدف تعويض الخسائر المحتملة في نشاط معين بأرباح تُجني من أنشطة أخرى، فشركة تايم وارنر "Time Warner" تنشط مثلا في عدد كبير من شركات النشر والملاهي والإعلام واستوديوهات هوليوود والشبكة الإخبارية "CNN"،⁴ يضاف إلى ذلك الدور الذي تلعبه الشركات في الثورة التكنولوجية، إذ تعتبر المسؤولة عن نسبة كبيرة من الاكتشافات التكنولوجية التي يرجع معظمها لجهود البحث والتطوير الذي تقوم به هذه الشركات،⁵ الأمر الذي أكسبها السلطة والنفوذ وبالتالي سيطرت الشركات العابرة للقارات بعد تنامي دورها وتزايد أرباحها واتساع أسواقها وتعاظم نفوذها.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص (30، 31).

² أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل الطحان، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، العراق، العدد 85، 2010، ص 122.

³ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية (مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار) 2017، الكويت، 2017، ص 14.

⁴ أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مرجع سبق ذكره، ص 123.

⁵ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 31.

5- وجود أنماط جديدة في تقسيم العمل:

وظهر هذا نتيجة للانتشار الهائل للشركات العابرة للقارات، واتساع رقعتها الجغرافية وتغلغل فروعها في مختلف أنحاء العالم.

فالإنتاج الحديث هو إنتاج كبير قد زاد إلى حد أن الأسواق القومية أصبحت أضيق من أن تسمح بمزيد من الزيادة في الإنتاج أو تحقق أقصى الأرباح، كما أن الحد الأمثل للإنتاج الكبير صار يتطلب تخصصا دوليا وتعاوناً بين المشروعات في البلدان المختلفة المرتبطة بإدارة موحدة، ويساعد على ذلك وجود تكنولوجيات جديدة للإشراف على الإنتاج والبرمجة والمواصلات جعلت من الممكن إدارة المشروعات الكبرى في العالم من مركز واحد، ومن هنا كان اتجاه القوى الإنتاجية الحديثة لكي تصبح دولية.¹

وقد بات ذلك جليا في طبيعة المنتج الصناعي حيث لم يعد في إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها أن تنتج المنتج بمفردها، وإنما أصبح شائعا اليوم أن نجد العديد من المنتجات يتم تجميع مكوناتها في أكثر من دولة، حيث تقوم كل واحدة بالتخصص في صنع أحد المكونات فقط.²

فعلى سبيل المثال: الطائرة دريملاينر 787، "Dreamliner 787" الأمريكية التابعة لشركة بوينغ "Boeing" هي من المنتجات الأمريكية المعروفة يتم تجميعها في واشنطن وبيعها في مختلف أنحاء العالم، لا يشتري العالم الطائرات دريملاينر فحسب، بل يصنعها أيضا، فكثير من أجزاء الطائرة تصنع خارج الولايات المتحدة، فحجم الطائرة المركزي على سبيل المثال تصنعه شركة آينيا "Alenia" (إيطاليا)، ومقاعد مقصورة القيادة تصنعه شركة إيبيكو "Ebico" (المملكة المتحدة)، والإطارات تُصنع من طرف بريديجستون "Bridgestone" (اليابان)، ومقاعد الهبوط تصنعها شركة ميسيه-بوغاتي-داوتي "Messier Bugatti Dowty" (فرنسا)، وأبواب شحن البضائع تصنعها شركة ساب "SAAB" (السويد)، وما الطائرات إلا مجرد مثال واحد على التصنيع في بلدان متعددة.³

6- تزايد دور المنظمات الاقتصادية العالمية في إدارة العولمة:

جاء هذا بعد انهيار المعسكر الشيوعي وتفكك الإتحاد السوفياتي وتلاشت معه منظماته الاقتصادية، وقيام منظمتي بريتون وودز "البنك العالمي وصندوق النقد الدولي" وظهور المنظمة العالمية للتجارة "WTO" في جانفي 1995 بذلك يكون قد اكتملت الأضلع الثلاث للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، معلنة بذلك عن ولادة ظاهرة عالمية تعرف بالعولمة يتم إدارتها بواسطة المؤسسات الثلاث.⁴

¹ فؤاد مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 1990، ص114.

² عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص(29، 30).

³ ميشيل روتا، ميكا سايتو، القيمة المترابطة، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن، العدد 51، مارس 2014، ص52.

⁴ الجوزي جميلة، مرجع سبق ذكره، ص43.

- ✓ صندوق النقد الدولي "IMF" المسؤول على إدارة النظام النقدي للعملة.
- ✓ البنك الدولي "WB" المسؤول على إدارة النظام المالي للعملة.
- ✓ المنظمة العالمية للتجارة "WTO" المسؤولة على إدارة النظام التجاري للعملة.

فالمنظمة العالمية للتجارة أصبح تعاملها لا يقتصر على السلع القابلة للتجارة العالمية بل تعاضم ليشمل تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والأدبية والعينية وقوانين وإجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة الدولية... الخ، وكذلك الصندوق والبنك الدوليين من خلال ما يقومون بتطبيقه من برامج الإصلاح الاقتصادي والتكليف الهيكلي التي شملت الكثير من دول العالم، وبالتالي يزداد دور هذه المنظمات في تسيير دفة النظام النقدي والمالي والتجاري للعملة.¹

7- تقليص درجة سيادة الدولة في مجال السياسة النقدية والمالية:

ويعتبر هذا من سمات العملة الاقتصادية بما في ذلك تحديد معدلات الاستثمار والنمو الاقتصادي ومستويات التشغيل أو البطالة، ومستويات الدخل أو الرفاهية الاجتماعية، وانتعاش أو ركود أسواق المال وأسعار الصرف،² فالدولة التي تكون قد انضمت إلى مؤسسات دولية أو دخلت في تكتلات إقليمية مع دول أخرى، قد يفقدها هذا بعض سيادتها، لتجد نفسها أمام قوانين مفروضة أو شروط واجبة التطبيق.

وحسب فليب غولوب "Philip Golub" فإن العملة ستحكم على الدولة الوطنية بالإلغاء، وعلى السيادة بالعجز، ولن تكون السيادة إلا صدف فارغة، ومن الذين تنبؤوا بهذا المصير المحتوم للدولة إيمانويل كانط "Emmanuel Kant" في كتابه "السلام الدائم"، مروراً بكتابات كارل ماركس "Karl Marx" وبيترتراند راسل "Bertrand Russell" ونجد من كتبوا في مصير الدولة الوطنية في ظل العملة وليام ريس "William Reese" وموغ "Mug" في كتاب بعنوان "الفرد السيد" وغيرهم،³ وما حدث مع اليونان ليس ببعيد، عندما اشترط عليها صندوق النقد الدولي والدول الأعضاء إجراءات تقشفية كتخفيض الإنفاق الحكومي مقابل منحها قروض لمعالجة العجز في ميزانيتها،⁴ ولو كانت خارجة عن نطاق الإتحاد الأوروبي لأمكنها استخدام سياساتها المالية والنقدية في معالجة مشاكلها الاقتصادية.

إضافة إلى ذلك ما توفره حرية انتقال رؤوس الأموال والسوق المالية المفتوحة مناخ يساعد المضاربين على التلاعب بعملات الدول، والضغط على الحكومات والتضييق عليها كما حدث مع الدول الآسيوية، فقد شُنَّ الهجوم على العملة التايلندية في يوم الثاني من يوليو تموز عام 1997 ولم يكن المهاجمون مجهولون، فهم المضاربون الدوليون المعروفون جيداً،

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص33.

² الجوزي جميلة، مرجع سبق ذكره، ص43.

³ خالد معمري، مرجع سبق ذكره، ص108.

⁴ نور الدين بوالكور، أزمة الدين السيادي في اليونان: الأسباب والحلول، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 13، 2013، ص61.

وفقدت الدولة كل خطوطها الدفاعية في وجه هذا الهجوم الوحشي وخسرت العملة المحلية - البات "Baht" زهاء 25% من قيمتها مقابل الدولار.¹

المطلب الثالث: أهداف العولمة الاقتصادية

إن الأمر الملفت للانتباه والجدير بالذكر هو أن آراء الكتاب والفقهاء والمتعاملين لم تكن تسير في اتجاه واحد حول ظاهرة العولمة، ولقد نوهنا على هذا فيما تقدم، لهذا يمكن التمييز بين أهداف يراها مؤيدو العولمة، وأهداف يراها معارضو العولمة.

1- الأهداف التي يراها مؤيدو العولمة:

يري مؤيدو العولمة الاقتصادية بأن العولمة تعمل على:²

- استقطاب المزيد من التدفقات الرأسمالية المباشرة والغير مباشرة.
- الاستفادة من فرص التوسع في التجارة العالمية.
- توفير فرص عمل جديدة.
- رفع معدلات النمو الاقتصادي.
- توزيع الموارد الاقتصادية بطريقة أكثر فاعلية.
- الاستفادة من مواكبة التطورات التكنولوجية.
- زيادة قدرة وكفاءة أداء المؤسسة مما يؤهلها لزيادة قدراتها التنافسية، والتي تقوم بالأساس على المعرفة والإبداع والمهارة الإنتاجية.

2- الأهداف التي يراها معارضو العولمة:

في حين يراها معارضوها بأنها وسيلة تهدف إلى:³

- الهيمنة على الاقتصاديات من طرف الولايات المتحدة الأمريكية من خلال سيطرة الاحتكارات والشركات الأمريكية الكبرى على اقتصاد دول العالم.
- زيادة الدول القوية غنى، بينما الدول الفقيرة فقرا.
- اختراق القوميات، والقيام بتفتيت بعض الدول والكيانات.

¹ عبد الحي بجي زلوم، مرجع سبق ذكره، ص 257.

² رابع جميل الخطيب، أثر النظام الاقتصادي العالمي (العولمة الاقتصادية) في أداء قطاعات رئيسية للاقتصاد المصري للمدة (1970-2010)، مجلة تنمية الريف، جامعة الموصل، العراق، المجلد 36، العدد 115، 2014، ص 107.

³ أحسين عثمان، إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الاقتصاد، رسالة ماجستير، جامعة باتنة، الجزائر، 2003، ص (131)، (132).

والعولمة اتجاه مفروض من الولايات المتحدة الأمريكية، بحكم قوتها وسيطرتها في إطار نظام رأسمالي، الأمر الذي يقود إلى ارتباط أن تكون العولمة تتمثل بفرض الهيمنة والسيطرة على العالم بحكم القوة التي تمتلكها التكنولوجيا أساسا والمرتبطة بالقوة الاقتصادية والعسكرية والسياسية وغيرها، بالشكل الذي يقود إلى تحقيق مصالح الولايات المتحدة بدرجة أكبر،¹ وتوحي أقوال بوش "G. Bush" بأن بلاده ستكون العصا الغليظة على مستوى الكوكب، ولا يتوانى عن التلويح بالقوة، وهي إحدى مظاهر الهيمنة في خطابه، إذ يقول: "لكي تمارس الولايات المتحدة دورا قياديا عليها أن تكون قوية، قيادتنا الدولية وقوتنا الوطنية متكاملتان".²

وهذا ما يؤكد المضارب العالمي جورج سوروس "G. Soros" بقوله: "نحن القوة المهيمنة اقتصاديا وعسكريا في العالم اليوم، ولدينا درجة عالية من حرية التصرف والاختيار في وضع شروط المناقشة حول العولمة ومستقبل العالم بصورة عامة... على الولايات المتحدة أن تولي اهتماما أكبر لعمل النظام الرأسمالي العالمي ومصير البشرية ككل".³

المبحث الثاني: مؤسسات وأدوات العولمة الاقتصادية

إنّ تسيير العولمة الاقتصادية يتم من خلال مؤسسات دولية تعمل على نشر تعاليمها ومراقبة سيرورتها، لدى تم في هذا المبحث التطرق لهذه المؤسسات بالإشارة إلى تعاريفها وأهدافها وسياساتها كما تم ذكر أهم أدوات العولمة الاقتصادية في المطلب الموالي والتي تعتبر هذه الأخيرة من مظاهرها وتجلياتها.

المطلب الأول: مؤسسات العولمة الاقتصادية

1- صندوق النقد الدولي "International Monetary Fund"

أولا: تعريف عام: يمكن تعريف صندوق النقد الدولي على أنه المنظمة العالمية النقدية التي تقوم على إدارة النظام النقدي الدولي، وتطبيق السياسة النقدية الكفيلة بتحقيق الاستقرار النقدي وعلاج العجز في موازين مدفوعات الدول الأعضاء، تم إنشائه بموجب اتفاقية بریتون وودز عام 1944.⁴ وتمثل أدواره الأساسية فيما يلي:⁵

- تقديم المشورة للبلدان الأعضاء بشأن اعتماد السياسات التي يمكن أن تساعد على تحقيق الاستقرار الكلي.
- إتاحة التمويل بصفة مؤقتة للبلدان الأعضاء.

¹ فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2010، ص28.

² بركات محمد مراد، كتاب الأمة: ظاهرة العولمة... رؤية نقدية، دار الكتب القطرية، الدوحة، قطر، الطبعة الأولى، 2001، ص132.

³ جورج سوروس، مرجع سبق ذكره، صص(184، 185).

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص68.

⁵ صندوق النقد الدولي، التقرير السنوي 2017، واشنطن، أوت 2017، ص5.

- تقديم المساعدة الفنية والتدريب للبلدان.

ويقع المقر الرئيسي لصندوق النقد الدولي في واشنطن العاصمة، وله مكاتب في أنحاء العالم.

ثانياً: أهدافه:

تتركز الأهداف التي أنشأ الصندوق من أجلها فيما يلي:¹

- تشجيع التعاون النقدي الدولي بين الدول الأعضاء، عن طريق إيجاد مؤسسة دائمة يجري فيها التشاور حول المشاكل النقدية الدولية.
- العمل على تحقيق النمو للتوازن في التجارة الدولية، ومن ثم الحفاظ على مستويات الدخل والعمالة وتنمية الموارد المتاحة.
- العمل على ثبات استقرار أسعار الصرف، وتقليل حدة المنافسة بين الدول الأعضاء على تخفيض قيم عملاتها.
- إيجاد نظام متعدد الأطراف للمدفوعات بهدف تغطية المعاملات الجارية بين الدول الأعضاء، وتخفيض القيود النقدية التي تعيق التجارة الدولية.
- إتاحة تسهيلات وموارد مالية إلى الدول الأعضاء بهدف مواجهة ما قد يطرأ على موازين المدفوعات من عجز مؤقت.

ثالثاً: سياسات العولمة التي يسعى الصندوق لفرضها على الدولة المقترضة: ويمكن ذكرها في النقاط التالية:²

- رفع القيود على دخول الاستثمارات الأجنبية.
- إيجاد أرضية من الإعفاءات الضريبية والجمركية للاستثمارات الأجنبية.
- مساعدة المستثمر الوطني والأجنبي.
- التوسع في مجال سياسات ضريبية وطنية.
- تقديم المعلومات والإحصاءات للمستثمر الأجنبي.

2- البنك الدولي "The World Bank"

أولاً: تعريف عام: "هو ثاني مؤسسة فوق حكومية ذات اعتبار كوني بعد صندوق النقد الدولي، حيث يقوم بمنح قروض طويلة الأجل أهمها "قروض التكيف الهيكلي" بهدف دفع تيار العولمة"³، وينظر إليه على أنه المؤسسة الاقتصادية العالمية

¹ عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، مصر، الطبعة الثانية، 2004، ص (90، 91).

² عبد الله العايد، انعكاسات العولمة على السيادة الوطنية، دار كنوز المعرفة العلمية، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص 106.

³ عبد الحليم عمار غربي، مرجع سبق ذكره، ص 91.

التوأم لصندوق النقد الدولي،¹ أنشأ سنة 1945، وبدأ نشاطه في جوان 1946،² ويتكون البنك من خمس مؤسسات مترابطة فيما بينها وهي:³

✓ البنك الدولي للإنشاء والتعمير: يقرض حكومات البلدان متوسطة الدخل والبلدان منخفضة الدخل المتمتعة بالأهلية الائتمانية .

✓ المؤسسة الدولية للتنمية: تقدم قروض بدون فوائد، أو اعتمادات، منحا لحكومات أشد البلدان فقرا.

✓ مؤسسة التمويل الدولية: تقدم قروض، ومساهمات في أسهم رأس المال، وخدمات استشارية لحفز استثمارات القطاع الخاص في البلدان النامية.

✓ الوكالة الدولية لضمان الاستثمار: تقدم تأميناً ضد المخاطر السياسية، وأدوات لتعزيز الائتمان للمستثمرين والمقرضين بغية تسهيل الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان الاقتصادات الصاعدة.

✓ المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار: يقدم تسهيلات دولية للمصالحة والتحكيم في منازعات الاستثمار.

ويقوم نشاط البنك الأساسي على الإقراض، وقد غلب على إقراض البنك في المراحل الأولى الإقراض المشروع، وخاصة مشروعات البنية الأساسية، ثم في مرحلة لاحقة، لاسيما منذ الثمانينات، التمويل البراجمي، وبوجه خاص برامج التكيف الهيكلي، حيث لا يمول البنك مشروعا محددًا وإنما يمول حزمة من السياسات خاصة سياسات الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي.⁴

ثانياً: أهداف البنك: يمكن إيجاز الأهداف التي جاءت في اتفاقية إنشاء البنك على النحو التالي:⁵

- المساعدة على تعمير أراضي الدول الأعضاء والعمل على تقدمها الاقتصادي.
- تشجيع عمليات الاستثمار الخارجي المباشر عن طريق ضمان هذه الاستثمارات.
- تشجيع تحقيق نمو متوازن في التجارة الدولية في الأجل الطويل وذلك بتشجيع الاستثمارات.
- تنظيم وتنسيق القروض الصادرة من البنك أو بضمنان البنك.
- العمل على تهيئة البيئة التجارية الأفضل في أراضي الدول الأعضاء.

ثالثاً: سياسات العولمة التي يفرضها البنك على الدولة المقترضة: وتتمثل شروط البنك فيما يلي:⁶

- تحرير سعر صرف العملة الوطنية مقابل الدولار الأمريكي، وتخفيض قيمتها مقارنة به قدر الإمكان.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص79.

² عبد القادر تومي، الأسس الفلسفية للعولمة الاقتصادية، مؤسسة كنوز الحكمة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2011، ص188.

³ البنك الدولي، التقرير السنوي 2017، واشنطن، 2017، ص7.

⁴ حازم البيلوي، النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 2000، ص43.

⁵ عادل المهدي، مرجع سبق ذكره، ص(125، 126).

⁶ حسن عبد الله العايد، مرجع سبق ذكره، ص186.

- رفع القيود على الاستيراد، ورفع الحماية على المنتجات الوطنية والمعاملة بالمثل للمستوردات الأجنبية.
- إيجاد أسواق مالية وخاصة للعمليات والأسهم.
- رفع جميع أشكال الدعم عن الفقراء في مجالات مختلفة.
- زيادة الضرائب التي تفرضها الدولة لتغطية العجز الحاصل وإلغاء التعريفات الجمركية من خلال رفع الضريبة على الدخل وضريبة المبيعات وغيرها.
- الحد من التوسع في سياسات السيولة النقدية ونمو عرض النقود.
- إقرار مبدأ السوق، من خلال فتح الأسواق، واعتماد سياسة التحرير الاقتصادي، وتحرير التجارة وانتقال رؤوس الأموال، بالإضافة إلى إقرار سياسة الخصخصة من بيع المؤسسات الحكومية إلى القطاع الخاص أو الأجنبي.

تجدر الإشارة هنا إلى أن العديد من الكتاب والاقتصاديين يرون في السياسات التي يطبقها الصندوق والبنك لا تخدم اقتصاديات البلدان النامية وإنما تقضي عليها وتعمق من تبعيتها للدول المقرضة وستتطرق لهذا لاحقا (سليبيات العولمة الاقتصادية).

3- المنظمة العالمية للتجارة "World Trade Organization"

أولا: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "General Agreement on Tariffs & Trade"

أ- تعريف:

تعرف الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "GATT" على أنها: تلك الاتفاقية المتعددة الأطراف التي تفرض التزامات.. وتعطي حقوق للمنضمين إليها تماثل تلك الحقوق والالتزامات التي تنشأ من العقود بين الأطراف المتعاقدة، ولذلك سميت الدول المنظمة للجات بالأطراف المتعاقدة "Contracting Parties"¹.

ب- جولات الجات "GATT":

بعد إنشاء صندوق النقد والبنك الدوليين دعا المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لمنظمة الأمم المتحدة إلى عقد مؤتمر دولي سمي بـ "مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمل" في هافانا بكوبا، والذي أختتم أعماله في 30 أكتوبر 1947 وقد أسفرت المفاوضات التي تضمنها المؤتمر إلى الاتفاق على الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "GATT"، وإنشاء منظمة التجارة العالمية "WTO"، إلا أن كل منهما (GATT & WTO) لم يخرجوا إلى النور بسبب معارضة مجلس الكونجرس الأمريكي "U.S Congress" بحجة أن مبادئ المنظمة تتعارض مع النظرية الاقتصادية الرأسمالية، المطبقة في الولايات المتحدة الأمريكية آنذاك، بعد ذلك سعت دول العالم إلى استكمال مفاوضاتها التجارية بعد ميثاق "هافانا" مباشرة، وعقد عدة دورات للمفاوضات الدولية بدأت بدورة جنيف 1947، بعدها الدورة الثانية بفرنسا 1949،

¹ محمود محمد أبو العلا، الجات: النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، مصر، ص 5.

ثم الجولة الثالثة بإنجلترا 1951، وبعدها الجولة الرابعة بجنيف 1955، لتليها الجولة الخامسة بجنيف أيضا خلال الفترة 1960-1961، والتي عرفت بدورة "ديلون"، وكانت هذه الجولات الخمس بمثابة مراجعة شاملة لميثاق "هافانا"، ومن خلال الجولة السادسة التي عقدت في جنيف 1964 والتي عرفت بجولة "كينيدي" بدأت المفاوضات تنتهج نهجا جديدا، حيث توصل إلى ضرورة التوسع في التخفيضات للتعريفات الجمركية، وأيضا في إزالة الحواجز على التجارة الخارجية، وما ميز هذه الجولة هو دخول عدد ليس بالقليل من البلدان النامية في المفاوضات إلى باقي الدول الصناعية، واستمرت المفاوضات في جولة جديدة سميت بجولة "طوكيو"، عقدت بجنيف خلال الفترة 1972-1979¹، والتي عرفت تطورات كبيرة، حيث تطرقت لمواضيع لم يسبق التطرق لها من قبل، كما اتسع حجم الدول المشاركة في هذه الجولة ليصل إلى 102 دولة، حيث تم خفض آلاف التعريفات الجمركية على السلع الصناعية والزراعية² لتختتم بعدها تلك الجولات السابقة بجولة "أوروغواي" 1986، والتي تم التوقيع عليها في أبريل 1994، بمراكش بالمغرب، حيث انطوت على ضرورة الاتجاه نحو تحرير التجارة العالمية بين معظم دول العالم، شملت جميع المجالات تقريبا، بما فيها السلعية، الخدمية، الملكية الفكرية، الاستثمار وغيرها، وتكون بذلك هذه الجولة مرحلة ولادة منظمة عالمية تُعنى بالعلاقات التجارية الدولية تمثلت في المنظمة العالمية للتجارة "WTO"³.

ثانيا: المنظمة العالمية للتجارة "WTO"

أ- تعريف: "تعرف المنظمة العالمية للتجارة بأنها منظمة دولية تعمل على حرية التجارة العالمية، من خلال انتقال السلع والخدمات والأشخاص بين الدول، وما يترتب على ذلك من آثار اقتصادية وسياسية واجتماعية وثقافية وبيئية وحماية الملكية الفكرية"⁴، تأسست سنة 1995 نتيجة مفاوضات دورة أوروغواي الممتدة من 1986 إلى 1994 يقع مقرها في جنيف عاصمة سويسرا⁵.

"ونظرا لأن منظمة التجارة العالمية أصبحت هي المسؤولة عن تنفيذ نظام العولمة على المستوى التجاري والاقتصادي العالمي، فقد تم وضع مجموعة من القواعد والقوانين الملزمة للدول الأعضاء، والتي تحدد حقوق وواجبات الدول وتنظم عملية انتقال السلع والخدمات والأفكار وعدم التمييز بين المنتجات المحلية والمنتجات المستوردة ومكافحة

¹ محمود محمد أبو العلا، مرجع سبق ذكره، ص ص(6، 7).

² قويدر عياش، عبد الله إبراهيمي، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 2، 2005، ص 54.

³ شافية بن عيسى، آثار وتحديات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة على القطاع المصرفي الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2011، ص 15.

⁴ المرجع نفسه، ص 20.

⁵ قويدر عياش، عبد الله إبراهيمي، مرجع سبق ذكره، ص 56.

الممارسات الغير مشروعة، مثل الدعم الحكومي للصادرات، أو محاولة بعض المصدرين تخفيض أسعار المنتجات المصدرة عن المحلية (الإغراق)¹.

ب- مبادئ المنظمة: إن عمل المنظمة العالمية للتجارة في مختلف مجالاتها يقوم على عدة مبادئ منها:²

- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: مفاده أنّ أي ميزة تجارية تمنحها دولة إلى دولة أخرى لا بد أن تنسحب تلقائياً على كل الدول الأخرى الأعضاء دون الحاجة إلى المطالبة بذلك.³
- مبدأ الحماية: من خلال التعريفية الجمركية إذا اقتضت الضرورة لذلك، دون استخدام القيود الكمية أو غير التعريفية.
- مبدأ الالتزام بالتعريفات الجمركية: بحيث لا يتم فرض رسوم جمركية تضر بالآخرين.
- إعطاء امتيازات للدول النامية: من أجل زيادة مستمرة في صادراتها وحصتها من التجارة الدولية، بالإضافة إلى زيادة حريتها في الوصول إلى الأسواق.
- مبدأ المفاوضات والمشاورات الدولية: بحيث يتم حل كل المشاكل من خلال أسلوب المفاوضات التجارية.

ج- أهدافها:

لقد نشأت المنظمة العالمية للتجارة لتحقيق جملة من الأهداف يمكن إجمالها في النقاط التالية:⁴

- إيجاد هيكل خاص لفض النزاعات التجارية التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء، مثل ما حدث بين الولايات المتحدة والدول الأوروبية حول إنتاج لحوم البقر باستعمال هرمونات مضرّة صحياً.
- إيجاد التشريع القانوني والمؤسسي لتنفيذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.
- إدارة الاتفاقيات التجارية الخاصة بالمنظمة.
- متابعة السياسات التجارية الوطنية.
- تقديم المساعدات التقنية والتكوين للدول النامية.
- التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي لإيجاد مواءمة بين السياسات التجارية والمالية والنقدية.
- تقوية الاقتصاد العالمي الحر بتحرير التجارة من جميع القيود.

المطلب الثاني: أدوات العولمة الاقتصادية

¹ مروة فوزي عبد الوارث، العولمة كنظام عالمي جديد وأثره على الشركات السياحية فئة (أ) على منطقة القاهرة الكبرى، رسالة ماجستير، جامعة حلوان، مصر، 2002، ص50.

² عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص(98، 99).

³ حسن عبد الله العايد، مرجع سبق ذكره، ص234.

⁴ قويدر عياش، عبد الله إبراهيمي، مرجع سبق ذكره، ص58.

1- المنظمات الاقتصادية الدولية:

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية أنشأت الدول الغربية صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بموجب اتفاقية بريتون وودز "Bretton Woods"، حيث تولى الصندوق إدارة السياسة النقدية الدولية فيما وكلت تسهيلات استقرار سعر الصرف للبنك الدولي من خلال إدارة السياسة المالية الدولية، ليتم بعدها إنشاء المنظمة العالمية للتجارة سنة 1995، وبهذا يكون قد اكتمل النظام المؤسسي للنظام العالمي الجديد، وتعد هذه المنظمات الثلاثة من أبرز أدوات العوالم الاقتصادية.¹

تقوم هذه المنظمات بدور كبير في تأكيد العوالم وترسيخها، بحيث تعتبر من وضع أسسها، ويتضح ذلك جليا من خلال الأهداف والسياسات التي تنتهجها تلك المنظمات، والمتأمل في سياساتها يجد أنها تعمل على تعميق العوالم وتأصيلها، فغالبا ما تنادي هذه المؤسسات بتحرير التجارة الخارجية وتشجيع تحرير رأس المال، ورفع القيود على الاستثمار الأجنبي... الخ، وكل ذلك يصب في صالح الشركات العملاقة، إذ تُعدُّ المستفيد الأكبر من تلك السياسات، وإن كانت الشركات العابرة للقارات هي الأخرى أداة من أدوات العوالم، فإن مؤسسات العوالم الاقتصادية ساعدتها كثيرا في الانتشار عبر أنحاء العالم لما وفرتة لها من مزايا.

2- الشركات العابرة للقارات:

تعد الشركات العابرة للقارات من أبرز الأدوات التي تستخدمها الرأسمالية العالمية في جر الاقتصاد العالمي نحو العوالم، ولعبت دورا كبيرا في تدويل الإنتاج والاستثمار والتجارة والخدمات، مما أدى إلى سيادة أنماط عالمية في أسلوب الإنتاج والتسويق والاستهلاك.²

إن العوالم والشركات العابرة للقارات ساعد كل منهما الآخر، فالشركات العابرة للقارات أسهمت بشكل فعال وإيجابي على الاتجاه نحو العوالم والانفتاح، والمناخ الاستثماري الجديد زاد من نمو أنشطة الشركات، كما أن العوالم ساعدت على نمو هذه الشركات من خلال تطور نظم الاتصالات وتقنية المعلومات التي أسهمت بشكل إيجابي في توسع أنشطتها في الدول المختلفة،³ ويتجلى دور الشركات العابرة للقارات من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيع العملية الإنتاجية وتكاملها، إضافة إلى دورها البارز في إشاعة نمو استهلاك محدد وثقافة استهلاكية موحدة على صعيد العالم مستخدمة في ذلك سيطرتها على مؤسسات الاتصال والإعلام والإعلان العملاقة، وعن حجم وعدد هذه الشركات يفيد تقرير الاستثمار في العالم أنه حدث توسع هائل في عدد الشركات خلال السنوات الماضية حيث ارتفع من 7000 شركة عام 1970 إلى 65000 شركة عام 2000 ويقارب 85000 شركة منتسبة لها موزعة على مختلف أنحاء العالم ولاشك أن هذا

¹ أحمد عبد العزيز وآخرون، العوالم الاقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية، مرجع سبق ذكره، ص70.

² المرجع نفسه، ص70.

³ دبلو. تشان كيم، رينيه موبورن، إستراتيجيات الشركات للهيمنة على السوق، 2017/07/19،

http://www.aleqt.com/2017/07/19/article_1221546.html، آخر زيارة 2018/06/09، بتوقيت 03:20.

العدد متزايد حتى الآن، حيث هناك 153 شركة في أمريكا و155 شركة في أوروبا الغربية و141 شركة في اليابان، وهذه الدول هي من الدول الصناعية الكبرى.¹

3- تداول الأسهم والسندات والعملات:

تداول السندات والأسهم وغيرها من أدوات الاستثمار الأجنبي الغير مباشر الذي ينساب من وإلى الأسواق المالية في الدول النامية، حيث ينتقل رأس المال من دولة لأخرى في العالم ببيع تلك الأوراق أو شراءها بقرار من مديري الشركات العابرة للقارات، وقد يتم سحب تلك الأموال لمعاقبة دول لا تلتزم بمعايير وشروط العولمة الاقتصادية ومتطلباتها، مما يتسبب بأزمة اقتصادية حادة، كالأزمة التي شهدتها دول جنوب شرق آسيا عام 1997.²

وتعتبر بورصة الأوراق المالية بمثابة العمود الفقري لسوق رأس المال، وهي في أداءها أشبه ما تكون بالجهاز العصبي الذي تنعكس من خلاله كافة المؤثرات السياسية، والقرارات الإدارية والسياسات الاقتصادية.³

قدّر جويل كيرتزمان "Joel Kurtzmann" وهو أيضا محرر مجلة هارفارد بيزنس ريفيو "Harvard B.R"، أنه مقابل كل دولار يستثمر في الاقتصاد الحقيقي المنتج، فإنه يجري استثمار ما يتراوح بين 20 إلى 50 دولار في الأسواق العالمية غير الحقيقية والقائمة على المضاربات والمجازفة، إنه لأمر يصعب تصديقه أن مجموعة صغيرة جدا فقط هي من تقوم بتحويل وتداول العملات الأجنبية عبر حدود الدول، تصل إلى 1,2 تريليون دولار يوميا كما في بداية التسعينات من القرن العشرين، وهو رقم فلكي بكل المقاييس، رغم ضخامة هذا الحجم المذهل، فإن عمليات التداول المالي عبر الحدود تتم في الغالب على أيدي مجموعة صغيرة تمثل مجتمعا فريدا يضم أضخم ثلاثين إلى خمسين مصرفا في العالم وحفنة من المضاربين الرئيسيين الذين ينفذون عمليات التداول الفعلية نيابة عن عملائهم المستثمرين من الأفراد الأثرياء والتجمعات الرأسمالية الخاصة المختلفة، والبنوك الأصغر والسماسة وصناديق الاستثمار المشترك وغيرها، وكذا البنوك مالكة المحافظ.⁴

4- التكتلات الاقتصادية الدولية و الإقليمية:

إن التطورات التي تجري في العالم المتقدم السياسية منها والاقتصادية، من شأنها أن تشكل محفزا للدول النامية للقيام بإنشاء تكتلات اقتصادية إقليمية تخدم مصالحها وتمكنها من مواجهة عالم اليوم وهو عالم التكتلات الاقتصادية،

¹ فوزية خدا كرم، التكتلات الاقتصادية العالمية وانعكاساتها على الدول النامية، مجلة العلوم السياسية، جامعة بغداد، العراق، العدد 43، ديسمبر 2011، صص(173، 174).

² أحمد عبد العزيز وآخرون، العولمة الاقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية، مرجع سبق ذكره، صص(71، 72).

³ سمير عبد الحميد رضوان، أسواق الأوراق المالية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 1996، صص33.

⁴ عبد الحي يحيى زلوم، مرجع سبق ذكره، صص(221، 222).

وأصبحت الدول الكبرى تلجأ لمخيطها الإقليمي وتحاول أن توسعه،¹ ومن الأمثلة على التكتلات نجد: تكتل الإتحاد الأوروبي، تكتل دول النافتا "NAFTA"، تكتل دول الآسيان، وتكتل دول الأوبك "OPEC".²

"إن هذه التكتلات تعكس درجة عالية من كثافة الاعتماد المتبادل وتقسيم العمل الإقليمي في مجالات الاستثمار والتجارة وأنواع التبادل الأخرى، وينظر البعض إلى هذه التكتلات على أنها عولمة جزئية تقوم في إطار العولمة الشاملة، وفي نفس الوقت جدار لمواجهة نمط العولمة السائد، أو كوسيلة تتبعها الدول المختلفة بهدف المواءمة مع مشكلات التكامل الكوني الذي تدفع إليه العولمة".³

كما أنّ ظاهرة التكتلات ليست فقط حكرا على البلدان أو الدول، بل نجد بعض الشركات تتحد فيما بينها وتدمج مشكلة شركة كبيرة، وليس هذا فحسب، بل يتعد الأمر أكبر من ذلك، لنجد أسواق مالية تتحد فيما بينها، فعلى سبيل المثال عن اندماج الشركات نجد: الاندماج الذي تم بين شركة رويال دتش بتروليوم "Royal Dutch Petroleum" وهي شركة هولندية أنشأت عام 1980 وشركة شل "Shell" للنقل والمواصلات، وهي شركة بريطانية أنشأت عام 1897، وذلك لمواجهة الشركة الأمريكية العملاقة ستاندرد أويل "Standard oil".⁴

أما عن أسواق الأوراق المالية، نجد إتحاد أسواق الأوراق المالية الأوروبية والذي مركزه بروكسل، ويمثل 27 بورصة من مختلف أنحاء أوروبا، كما نجد أيضا إتحاد أسواق الأوراق المالية الأوروبية الآسيوية والذي مقره اسطنبول تأسس عام 1995 يضم 22 بورصة، إتحاد جنوب آسيا لأسواق الأوراق المالية تأسس سنة 2000 بمدينة شيتاغونغ من قبل أسواق الأوراق المالية في كل من سريلانكا، وباكستان، ونيبال، والهند، وبوتان، وبنغلاديش، وهو مفتوح لعضوية كافة البورصات من بلدان جنوبي آسيا.⁵

5- وسائل الإعلام و الاتصال الحديث:

"شهد العقدان الأخيران تحولا غير مسبوق في قطاع الاتصالات في معظم الاقتصاديات العالمية، وأصبحت الاتصالات إحدى أسرع القطاعات نموا وتطويرا لاستثمارات القطاع الخاص في أنحاء العالم جميعه، وميدانا رئيسيا للاستثمارات الأجنبية عابرة الحدود، وكان ظهور "الأنترنت" وتحول العالم إلى اقتصاد معلوماتي قد أطلق فرصا كبيرة للاستثمار الإعلامي، في ظل زيادة غير مسبوقة في الروابط الاقتصادية للدول وبين اقتصاديات العالم، فحجم ترابط

¹ فوزية خدادكرم، مرجع سبق ذكره، ص171.

² عبد القادر تومي، مرجع سبق ذكره، ص27.

³ أحمد عبد العزيز وآخرون، العولمة الاقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية، مرجع سبق ذكره، ص71.

⁴ آلاء محمد فارس حماد، اندماج الشركات وأثره على عقود الشركة المندمجة (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، جامعة بيرزيت، فلسطين، 2012، ص28.

⁵ رشيد بوكساني، معوقات أسواق الأوراق المالية العربية وسبل تفعيلها، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006، صص(156، 158).

العلاقات بين الدول وبين التكتلات والمنظمات الدولية بلغ درجته القصوى فضلا عن بروز المنظمات التجارية والاقتصادية والمالية العالمية التي بدأت تلغي تدريجيا مفهوم السيادة المطلقة".¹

وكانت المقولة الشهيرة التي أعلنها خبير الإعلام الكندي "مارشال ماكلوهان" "Marshall McLuhan" والتي أكد فيها أن ثورة الاتصالات قد جعلت من العالم المعاصر قرية كونية صغيرة،² صحيحة إلى أقصى الحدود على الصعيد المعلوماتي، إذ أصبح بإمكان الفرد اليوم أن يشاهد ما يدور حول العالم، من أخبار وأحداث وهو جالس في غرفته أمام شاشة التلفاز عبر بث القنوات الفضائية أو من خلال حاسوبه بواسطة الشبكة العنكبوتية (الأنترنت) وما تقدمه من خدمات.

ويرى البعض أن العولمة الاقتصادية هي في الأساس ظاهرة العولمة بصفة عامة، أي أن الثورات التكنولوجية في الوسائط الإعلامية هي التي ساعدت على ذبوع وشيوع بل وظهور ظاهرة العولمة، من خلال شبكة الأنترنت.³

ونظرا لأهمية الإعلام في الحياة الاقتصادية ودوره الكبير في خدمة مصالح الشركات العابرة للقارات، فإن أكبر الشركات تنفق ملايين الدولارات على الإعلانات والاشهارات من أجل ترويج منتجاتها من السلع والخدمات.

"فمثلا في ألمانيا، تنفق عشر شركات كبرى بمفردها ربع مجمل الإنفاق الكلي على الإعلانات التلفزيونية، وهذا ليس بالأمر العجيب فتسعون ثانية في إعلان تلفزيوني واحد عابر للقارات تكلف ما يكلفه في المتوسط فيلم سنمائي أوروبي".⁴

وفي سنة 1989 أنفقت الشركات العالمية على الإعلان حوالي 240 مليار دولار، وخلال ذلك العام تم دفع 380 مليار دولار أخرى على تصميمات الإعلان والوسائل الترويجية الأخرى، إن هذا الإنفاق السنوي الهائل يساعد على نشر ثقافة عالمية ونمط معيشة عالمي يتماشيان مع ثقافة الاستهلاك التي أبدعتها الرأسمالية العالمية.⁵

المبحث الثالث: آثار العولمة الاقتصادية

كأى ظاهرة اقتصادية تتمتع بجوانب سلبية وأخرى إيجابية، كان للعولمة الاقتصادية آثارا متعددة، سواء على الدول المتقدمة أو الدول النامية، ولعل الكفة السلبية مالت بصورة مباشرة إلى جانب الدول النامية، وهذا ما تم تسليط الضوء عليه في هذا المبحث.

¹ انتصار إبراهيم عبد الرزاق، صغد حسام الساموك، الإعلام الجديد... تطور الأداء والوسيلة الوظيفية، جامعة بغداد، العراق، الطبعة الأولى، 2011، ص20.

² نبيل راغب، مرجع سبق ذكره، ص305.

³ رضا عبد الواحد أمين، مرجع سبق ذكره، ص127.

⁴ هانس بيترمارتين، هارالد شومان، فخ العولمة: الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية، ترجمة: عدنان عباس علي، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 1998، ص43.

⁵ عبد الحي مجي زلوم، مرجع سبق ذكره، ص309.

المطلب الأول: إيجابيات العولمة الاقتصادية

يرى البعض أن العولمة الاقتصادية تعمل على:

- تحقيق التخصيص الكفء للموارد، وبالذات المدخرات على النطاق العالمي، وبالشكل الذي يقود إلى إتاحتها بدرجة أكبر للمستثمرين، الذين يعملون من خلال استخدامها على توسيع القدرات الإنتاجية بتوسيع النشاطات الاقتصادية، وبالشكل الذي يتم من خلاله التطور والنمو الاقتصادي.¹
- تحقيق الاستخدام الكامل والكفء للموارد بما يضمن تحقيق أعلى إنتاجية، بحيث يتحقق نتيجة لذلك أعلى إنتاج ممكن من الموارد المستخدمة، وبأقل كلفة ممكنة، وبأدنى سعر.²
- تسريع عصرنة الاقتصاد الوطني من خلال سرعة تحديث وتطوير الأنظمة والتشريعات السائدة حالياً.³
- المساهمة في تطوير نوعية الموارد والقدرات البشرية، وذلك من خلال التوسع في تطوير التقنيات المتقدمة، والتوسع في استخدامها.⁴
- يرى كينيث آرو "Kenneth Aro" من خلال تحليله الجيو- اقتصادي بأن العولمة ستؤدي إلى الدولة الآمنة، حيث أن الاتصالات الكثيرة من شأنها تقليص الفوارق بين الشعوب والسماح بفهم الآخرين فهما أفضل.⁵
- يؤدي إزالة الحواجز المعيقة للتجارة إلى زيادة حجم التبادل التجاري الدولي، مما يزيد في معدلات النمو للناتج المحلي الإجمالي، كما أن تحرير رأس المال يدفع المستثمرين إلى اكتشاف الفرص في أنحاء العالم وتقييم السياسات للبلدان، ويسمح الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة للبلدان النامية من الحصول على العون والإمداد بالخبرات اللازمة لتكييف أوضاعها المحلية، إضافة إلى ذلك تعمل العولمة الاقتصادية على خلق مناخ استثماري مناسب، والقضاء على أساليب البيروقراطية، وإدخال مرونة على قوانين الاستثمار لجذبه، مما يؤدي إلى خلق مناصب شغل جديدة، وتحسين المستوى المعيشي، وتفعيل مختلف القطاعات الاقتصادية (نقل، اتصالات، سياحة... الخ)، التحكم في فنون التسيير والتسويق والنفوذ إلى الأسواق الخارجية، واستيعاب التكنولوجيا المتطورة، تحسين القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية، مما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية،

¹ فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 368.

² المرجع نفسه، ص 371.

³ أحمد عبد العزيز وآخرون، العولمة الاقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية، مرجع سبق ذكره، ص 75.

⁴ فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 375.

⁵ خالد معمري، مرجع سبق ذكره، ص 106.

واستيراد مدخلات الإنتاج الأقل تكلفة، وإعادة تخصيص عوامل الإنتاج لصالح القطاعات التي يملك فيها كل بلد ميزة تنافسية.¹

- جاء في التقرير السنوي لصندوق النقد الدولي لسنة 2017 بأن الصندوق أرسى خبرة معترف بها عالمياً وأنشأ مستودعاً للخبرات المشتركة حول السياسات الفعالة ودورها في إطلاق النمو وأفضل الطرق لتنفيذها،² وحسب التقرير فإن الصندوق "قدم 355 دورة تكوينية مباشرة خلال السنة المالية 2017 من خلال المحاضرات النظرية والأدوات التحليلية، والحلقات التطبيقية العملية، إلى جانب 19 دورة تدريبية عبر الأنترنت".³

- تبيّن العولمة لا يزال عنصراً من عناصر نجاح التنمية الاقتصادية، فسياسة (الباب المفتوح) قامت بدور أساسي في تشجيع النمو السريع لاقتصاد الصين ونشوء قطاع غير حكومي ويفترض بول كروغمان "Paul Krugman" بأنه إذا كان الاقتصاد الأمريكي يزداد بمعدل نموه بنسبة 2,5% في السنة، فإن الاقتصاد الصيني يمكن زيادة معدل نموه بنسبة 10% في السنة، كما يمكن أن تساعد العولمة على تقريب نصيب الفرد من الدخل بين الدول، فقد زاد هذا النصيب بمعدلات أسرع في الدول التي خفضت الحواجز أمام التجارة في الدول الغنية بمعدل 5% مقابل 22% في التسعينات، كما تدل هذه البيانات على أن الدول التي انفتحت على بقية العالم حققت نتائج أفضل من الدول التي لم تفعل ذلك.⁴

المطلب الثاني: سلبات العولمة الاقتصادية

- يؤدي تحرير التجارة الدولية وإزالة الحواجز الجمركية، وتحرير حركة السلع والخدمات بين الدول، إلى القضاء على العديد من المنتجات المحلية، والمنشآت الصاعدة، التي لا يمكنها الصمود أمام منافسة الشركات الأجنبية العملاقة.

- "يتألف برنامج تحرير التجارة دوماً إلغاء حصص الواردات، وتخفيض الرسوم الجمركية وتوحيدها، وللانخفاض الناتج في العائدات الجمركية كذلك أثر كبير على مالية الدولة العامة، فهذه التدابير لا تترد فحسب على عجز الميزانية، مما يزيد من تفاقم اختلالات المالية العامة، بل هي كذلك تمنع السلطات من "الترشيد" الانتقائي (عن طريق الرسوم الجمركية والحصص) لاستخدام العملات الأجنبية النادرة".⁵

¹ عبد الله بلوناس، عولمة الاقتصاد (الفرص والتحديات)، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، سوريا، المجلد 24، العدد 1، 2008، صص (196، 197).

² صندوق النقد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 60.

³ المرجع نفسه، ص 67.

⁴ أحسين عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 133.

⁵ ميشيل تشوسودوفيسكي، عولمة الفقر، ترجمة: محمد مستحجر مصطفى، مكتبة الأسرة، مصر، 2012، ص 58.

- يُمكن التكامل الاقتصادي رأس مال الشركات الكبرى (المركزة) من كسب السيطرة على رأس المال البشري والعمل الرخيص المنظمين، وهكذا يتم الاستيلاء على حصة كبيرة من دخول الشركات الصغيرة أو تجار التجزئة، في حين يتحمل المنتج المستقل (المركّز له) الجانب الأكبر من مصروفات الاستثمار.¹

- يؤدي تحرير أسواق رأس المال إلى جعل عملات الدول المنفتحة الأسواق المالية (البورصات) في يد المضاربين ليتم التلاعب بها من قبل مجموعة همها الوحيد جني ثروات طائلة من خلال تداول العملات.

فعلى سبيل المثال: في عام 1992 راهن بعض المضاربون على تخفيض سعر صرف عملة الليرة الإيطالية، بحيث لم يتمكن المصرف المركزي الإيطالي من وقف انخفاض سعر صرف عملة البلد، ليتعين عليه الانسحاب من نظام النقد الأوروبي (EMS) وما انطوى عليه من أسعار صرف ثابتة، وإن كانت العضوية فيه من مصلحته الاقتصادية،² وفي نفس العام استطاع جورج سوروس "G. Soros" أن يلحق رئيس وزراء بريطانيا جون ميجور "John Major" درساً اقتصادياً، بالرغم من أن هذا الأخير قضى حياته كلها في دهاليز الاقتصاد البريطاني، وكان وزيراً للخزانة المالية قبل توليه رئاسة الوزارة، عندما استطاع سوروس وقطيعه من المستثمرين أن يخفضوا قيمة الجنيه الإسترليني، لكن جون ميجور ظن أن هذا الهجوم لا ينجح معه بحكم خبرته الاقتصادية، لكنه في النهاية اعترف بهزيمته واضطر إلى خفض قيمة عملته بنسبة 12%، في حين خرج سوروس من المعركة منتصراً وفائزاً بأرباح طائلة.³

وفقدت الروبية الإندونيسية نصف قيمتها خلال الأيام الثلاث الأولى من شهر يناير سنة 1998 نتيجة الانقراض الشرس على النمرور الآسيوية من قبل المضاربين الدوليين، حتى قال رئيس المعهد الكوري للتمويل بارك يونغ تشول "Park Yong Chul": "لقد دفعنا الغرب فتح أبواب أسواقنا .. ولكن ما الذي حصلنا عليه في المقابل؟ لقد صنعت العولمة بين ظهرانيها وحشا ماردا "Monster"⁴، وأطلق الرئيس الفرنسي جاك شيراك "J. Chirak" على المضاربين بأنهم "وباء الأيدز في الاقتصاد العالمي"⁵، فيما وصفهم رئيس وزراء ماليزيا محمد مهاتير بـ "المجرمين الدوليين".⁶

- يؤدي إتباع سياسات وتوجيهات الصندوق والبنك إلى خلق ظروف اقتصادية صعبة نظراً لعدم التفتت الصندوق إلى السكان أو الفقراء في الدول النامية.⁷

¹ ميشيل تشوسودوفيسكي، مرجع سبق ذكره، ص 313.

² هانس بيترمارتين، هارالد شومان، مرجع سبق ذكره، ص 86.

³ نبيل راغب، مرجع سبق ذكره، ص (42، 43).

⁴ عبد الحى يحيى زلوم، مرجع سبق ذكره، ص 249.

⁵ هانس بيترمارتين، هارالد شومان، مرجع سبق ذكره، ص 86.

⁶ عبد الحى يحيى زلوم، مرجع سبق ذكره، ص 223.

⁷ حسن عبد الله العايد، مرجع سبق ذكره، ص 206.

ينظر الكثير إلى السياسات التي يفرضها صندوق النقد والبنك الدوليين، بالإضافة إلى مبادئ التجارة الدولية أنها سياسات فاشلة ولا تخدم الدول النامية ولم تحقق الأهداف المزعومة ومن بين هؤلاء جيس جاكسون "Jess Jackson" في مقولته: "لم يعودوا يطلقون الرصاص ويعلقون المشانق، بل أصبحوا يستعملون صندوق النقد الدولي"، ويقول الاقتصادي الأمريكي الحائز على جائزة نوبل ميلتون فريدمان "Milton Friedman": "في نظري فإن صندوق النقد الدولي يعتبر مسؤولاً إلى درجة كبيرة عن الأزمة التي حلت بالدول الآسيوية".¹

وكتب دافيد كورتين "D. Curtin": "إن صندوق النقد والبنك الدوليين عملاً على نحو متناغم لتعميق اعتمادات الدول ذات الدخل المتدني على النظام العالمي وبالتالي تضطر تلك الدول إلى فتح أبواب اقتصادياتها على مصاريعها أمام النمط الاستعماري الجديد المتمثل في الشركات الكبيرة".²

ويؤكد ذلك فابسبروت "weisbrot" وصحبه: "إن من حق المرء أن يذهب إلى آخر مدى في وصم سياسة البنك العالمي وصندوق النقد الدولي بالفشل، فهذه السياسات كانت فاشلة بكل تأكيد عند تقييمها انطلاقاً من معيار النمو الاقتصادي- ويظل هذا الفشل حقيقة قائمة حتى إذا تجاهلنا توزيع الدخول الكلية".³

ولقد اندلعت مظاهرات عنيفة ضد المنظمة العالمية للتجارة ومعها البنك الدولي وصندوق النقد، إحداها كانت في سياتل نوفمبر 1999، والأخرى في دافوس بسويسرا يناير 2000، والثالثة في واشنطن في أبريل 2000، نتيجة لتداعيات العولمة ونتائجها التي تمثلت في الفقر والبطالة، وكانت الثورة موجهة للمؤسسات الدولية الثلاث بحكم أنها أدوات لصنع سياسات التجارة الحرة بلا قيود،⁴ ناهيك عن الاحتجاجات والتمردات التي حدثت في كاراكاس- فنزويلا سنة 1989، والمكسيك سنة 1993، التي جاءت مصاحبة لإصلاحات التكيف الهيكلي التي وضعتها منظمات بريتون وودز والتي خلفت مشاكل وأضرار كبيرة ثار الشعب لأجلها،⁵ وبالعودة إلى الأزمة الآسيوية وبالتحديد إلى كوريا أبريل سنة 1998، والتي طبقت شروط صندوق النقد الدولي، لتُسجل بذلك أعلى مستوى للبطالة لها منذ 12 عاماً، ويتراجع المؤشر المركب للأسهم بواقع 27.3% في غضون 3 أشهر أو أقل، وتفاقم الأمر بعدها حتى كتبت مجلة بزنس ويك "Businessweek" يوم 18 ماي 1998 في تقرير لها بعنوان "هل تريد شراء حصة جيدة من شركة كورية كبرى chaebol"، فالأزمة أثقلت كواهل الشركات الكورية بديون بلغت 600 مليار دولار،⁶ والقائمة طويلة وعريضة.

¹ عبد الحي يحيى زلوم، مرجع سبق ذكره، ص 121.

² المرجع نفسه، ص 124.

³ هورست أفهيلد، اقتصاد يغدق فقراً، ترجمة: عدنان عباس علي، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 2007، ص 182.

⁴ نبيل راغب، مرجع سبق ذكره، ص 478.

⁵ ميشيل تشوسودوفيسكي، مرجع سبق ذكره، ص 30.

⁶ عبد الحي يحيى زلوم، مرجع سبق ذكره، ص (256، 257).

- ومن سلبيات العولمة أيضا فإن الشركات العابرة للقارات والتي تعتبر أداة من أدواتها، لا تتحرك إلا بما تمليه مصالحها ولو كان ذلك على حساب الشعوب، فهي في الغالب ما تبحث عن التكاليف المتدنية، والعمالة الأرخص، ولا تبالي بما تخلفه من بطالة جراء انتقالها من بلد لآخر.

يقول المتحدث بلسان شركة الطيران السويسرية هانس كرومر "Hannes Krummer" وهو يبين دوافع الشركة للتوجه نحو الهند بقوله: "بالأجر الذي ندفعه إلى السويسري بإمكاننا أن نشغل ثلاثة هنود" وأنّ نقل إصدار فواتير الدفع إلى هناك قد ساعد على التخلص من 120 مستخدما في زيوريخ، وتوفير التكاليف بمقدار 8 ملايين فرنك سويسري في العام،¹ ففي حين ترتفع أسعار الأسهم وأرباح المؤسسات، تنخفض أجور العاملين ورواتب المستخدمين وفي نفس الوقت تتفاقم معدلات البطالة، ويصور لنا هذا المشهد الاقتصادي كارل ماركس "K. Marx" منذ 135 سنة مرت على وفاته "إن الإنتاج الرأسمالي، لا يميل في العموم إلى رفع متوسط مستوى الأجور، إنما يميل إلى تخفيضه، أو إلى الضغط على قيمة العمل إلى أدنى مستوى".²

- ومن سلبيات العولمة كذلك تقليص سيادة الدولة الوطنية تحت حكم المنظمات الدولية وضغوط الشركات الكبرى و في ظل تربع وحوش الأسواق المالية.

ويمكن القول أن الدولة الوطنية تشهد تشتتا وظيفيا ثلاثي الأبعاد حيث تفقد سيطرتها تصاعديا: لصالح منظمات دولية (كالأمم المتحدة ومنظمات بريتون وودز)، وجانبيا: لصالح وحدات أخرى هي في تماس وظيفي مباشر مع الدولة كالشركات العابرة للقارات والتنظيمات الإقليمية، وتنازليا: لصالح وحدات تحت الدولة كمؤسسات القطاع الخاص.³

- ومن سلبياتها أن الأغنياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقرا "في الاقتصادات المتقدمة، ارتفعت مستويات دخل أعلى 1% بوتيرة أسرع بمقدار ثلاثة أضعاف مقارنة بمستويات دخل بقية السكان".⁴

- لعله غالبا ما ترتبط حمية العولمة ومسائلتها بفئة تُعتبر المستفيد الأول منها، كالمضاربين الدوليين الذين همّهم جني أرباحا طائلة من خلال سياسة نظام السوق المالي المفتوح، أو مفكرون لهم نزعة شديدة تجاه مذاهبهم (التي تدعو للعولمة)، أو مؤسسات دولية تستدرج الشعوب نحو حتفهم بسياسات وتوجيهات معولمة، أو أصحاب شركات عملاقة من تحتهم رأس الأمر كله، إضافة إلى صنف لم يستفيق بعد من غفلته فلا تزال تغره مبادئ وإصلاحات ووعود مؤسسات تسعى من خلالها هذه الأخيرة إلى شل اقتصاديات الشعوب.

¹ هانس بيترمارتين، هارالد شومان، مرجع سبق ذكره، ص 166.

² المرجع نفسه، ص 29.

³ خالد معمري، مرجع سبق ذكره، ص 115.

⁴ صندوق النقد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 11.

وتأمل ذلك هنا في قول ديفيد لبيتون "D. Lipton" النائب الأول للمدير العام للصندوق الدولي: "تصاعد الشك والسخط العام تجاه العولمة يهدد الركائز الاقتصادية والسياسية التي يقوم عليها نظامنا الدولي... يجب على قادة العالم أن يواجهوا هذه القضية بشكل مباشر بمناقشة قضايا الاقتصاد السياسي التي تشكل خلفية الجدل الحالي".¹

¹ ديفيد لبيتون، طريق مزدوج الاتجاه، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن، العدد 53، ديسمبر 2016، ص 17.

خلاصة الفصل الأول:

العولمة الاقتصادية أداة لجعل العالم يبدو قرية صغيرة من خلال حرية حركة السلع والخدمات وانتقال العمالة ورأس المال وزيادة درجة التشابك والترابط فيما بين الدول، وحققتها أنها اتجاه رأسمالي مدروس بطريقة محكمة، من وراءها شركات عملاقة عابرة للقارات تمتلك حصة الأسد من رأس المال العالمي (أرباب المال العالمي)، وتديرها مؤسسات ومنظمات رسمية بمبادئ وقوانين لتجعل منها (العولمة) ظاهرة حتمية، وتنادي الشعوب للالتفات حولها لمن أراد اللحاق بقطار التقدم، هدفها مصالح الشركات الكبرى، وولاءها للرأسمالية الأمريكية.

اختلفت رؤى نظر الاقتصاديين لموضوع العولمة بين صنف مؤيد منتصر لها، وصنف مناهض معادي لها، فبينما يرى أصحاب الصنف الأول في العولمة التقدم والازدهار، ينظر إليها الصنف الثاني على أنها أداة نهب واستعمار، وبين الصنفين جدال طويل، إلا أن هناك صنف ثالث يرى أن العولمة الاقتصادية كباقي الظواهر البشرية لها ما لها، وعليها ما عليها، فأخذت منها ما هو مستحسن وتركت منها كل قبيح.

والناظر بعين البصيرة يرى أن العولمة في ذاتها لا تدم، فالتعاون بين الشعوب وتسهيل المعاملات التجارية والمالية وتبادل المعلومات والاستفادة من الخبرات وغيرها من الأمور المشروعة، كلها أمور لا ينكرها صاحب عقل وإنما السياسات التي تنتهجها المنظمات الدولية التي جعلت شعوبا تعاني إلى يومنا هذا من مشاكل لم تجد لها حلولا، والمشي مع مصالح الشركات الكبرى حتى ولو على حساب الغير، وفتح الطريق أمام وحوش المضاربة للإطاحة بالبلدان، وتضييق الخناق على من لا حول له ولا قوة... الخ، هذا ما لا يقبله صاحب عقل أو على الأقل صاحب إنسانية.

الفصل الثاني

الشركات العابرة للقارات والاستثمار الأجنبي المباشر:

- المبحث الأول: ماهية الشركات المتعددة الجنسيات.
- المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وواقعه في دول المغرب العربي.
- المبحث الثالث: الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثاني: الشركات العابرة للقارات والاستثمار الأجنبي المباشر

تقديم:

تعتبر الشركات العابرة للقارات المحرك الأساسي للاقتصاد العالمي المعاصر، فبعد نهاية الحرب العالمية الثانية ومع انتصار الرأسمالية بدأت هذه الشركات في النمو والانتشار حتى أصبحت اليوم تربط دول العالم بشبكة معقدة من خلال فروعها المختلفة، كما أن لها تأثير كبير على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي والثقافي وحتى السياسي، ما أهلها لممارسة السيطرة والاحتكار على مستوى العالم، من خلال ما تشهده تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو مختلف الدول، حتى أصبح اليوم لا تكاد تجد منطقة في العالم إلا ووصلتها استثمارات هذه الشركات العالمية، كما تجدر الإشارة إلى أن أغلب الدراسات أصبحت تعد هذه الشركات القوة الدافعة الرئيسية لظاهرة العولمة، ومحاولة تقريب هذا الموضوع تم تسليط الضوء عليه من خلال تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كالتالي:

- 1) المبحث الأول: ماهية الشركات العابرة للقارات.
- 2) المبحث الثاني: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- 3) المبحث الثالث: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: ماهية الشركات العابرة للقارات

تعددت التعاريف والمفاهيم حول الشركات العابرة للقارات كما تضاربت المصطلحات المتعلقة بها، ومن خلال هذا المبحث تم ذكر أهم ما جاء حول تعريف هذه الشركات ومفاهيمها، والوقوف بعد ذلك عند أهم محطاتها التاريخية، ليتم التطرق بعدها إلى أهم ما يميز هذه الشركات عن غيرها.

المطلب الأول: مفاهيم و تعاريف حول الشركات العابرة للقارات

1- المفهوم الاصطلاحي: يرجع ظهور مصطلح الشركات العابرة للقارات (المتعددة الجنسيات) إلى الاقتصادي ديفيد ليلينثال "D.E Lilienthal" في عام 1960 عندما قدم بحثه معهد دايل كارنيجي "Dale Carnegie" للتكنولوجيا تحت عنوان "الشركة المساهمة المتعددة الجنسيات" وفيما بعد روبر فرنو "Robert Vernois" سنة 1973،¹ فبرز بذلك مصطلح جديد يُعنى بوصف الكيانات العملاقة على مستوى الاقتصاد العالمي، ألا وهو مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات "Multinational Company"، والتي وصفت بأنها شركات توجد مقراتها في بلد واحد، ولكنها تعيش وتعمل وتخضع لقوانين الدول الأخرى.²

أما بالنسبة لمصطلح الشركات العابرة للقارات "Transnational Corporations" يرد على عدة تسميات، كلها وإن اختلفت في الألفاظ فهي تؤدي إلى معنى واحد، حيث يلاحظ استخدام مصطلح الشركة المتعددة الجنسيات "Multinational Corporation"، الشركات فوق القومية "Supranational Corporation"، عابرة للحدود أو القارات "Transnational Corporations" وكذا الشركات الدولية "International Corporations" كما تم التعبير على نفس المعنى باستخدام المصطلح الشركات الكونية أو العالمية "Global Corporation".³

ولعل محاولة تتبّع تطور المفهوم الخاص بتلك الشركات العملاقة، يوحي بأن هذا المفهوم مر بمرحلتين هما:

الأولى: حيث قام الاقتصاديون بإطلاق مصطلح المشروعات المتعددة الجنسيات "Multinational Enterprise" على المشاريع العملاقة التي تعمل على الاستفادة من وفرة الحجم، في شكل شركات مساهمة تسعى إلى الاتساع وكسب

¹ جميلة الجوزي، سامية دهماني، دور إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، العدد 6، 2015، ص86.

² حمزة غواطي، تأثير إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية (دراسة حالة البرازيل)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013، ص2.

³ شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، العدد 1، 2014، ص65.

مساحات كبيرة من الأسواق لبيع منتجاتها، أما القانونيون فقد أطلقوا عليها الشركات المتعددة الجنسيات "Multinational Company" لخضوعها لسيطرة جنسيات متعددة، كما يتولى إدارتها أشخاص متعددي الجنسيات، وتمارس نشاطها في بلاد أجنبية متعددة، وبالرغم من أن استراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها تصمم في بلدها الأم "Home Country"، إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة (الدولة الأم) لتشمل دول أخرى تسمى الدول المضيفة "Host Countries".¹

الثانية: حيث رأت لجنة العشرين التي شكلتها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية للأمم المتحدة في تقريرها الخاص بنشاط هذا النوع من الشركات أو المشروعات أن يتم استخدام كلمة "Transnational" بدلا من كلمة "Multinational" وكلمة "Corporation" بدلا من كلمة "Enterprise" لأنه اتضح أن هذه الشركات تعتمد في أنشطتها على سوق متعدد الدول، كما أن قراراتها واختياراتها واستراتيجياتها ذات طابع دولي وعالمي، فهي عابرة للقوميات "Transnational Corporations"، ما جعل البعض يطلق عليها شركات متعددة الجنسيات، لتمتعها بقدر كبير من حرية انتقال الموارد وعناصر الإنتاج (رأس المال والعمالة) فضلا عن نقل التكنولوجيا بين مختلف الدول وهي مستقلة في هذا عن القوميات "Denationalized" أو فوق القوميات "Supranational".²

تعتبر هذه المصطلحات وجهة نظر أصحابها، وحتى وإن اختلفت المسميات إلا أنها تحمل نفس المضمون الذي يعبر على وجود ظاهرة عالمية تدرج في حدود الاستثمار الدولي، وبعد أن تقارب الاقتصاديون في وضعهم لمصطلح هذه الشركات العملاقة، اختلفوا في تعريفها نظرا لاختلاف زوايا نظرهم لهذه الشركات وسوف نقوم بعرض بعض التعاريف التي جاءت في هذا الخصوص.

2- المفهوم و التعريف الاقتصادي: لم تتفق كتابات وأقوال الاقتصاديون على تعريف واحد جامع للشركات العابرة للقارات، بل تعددت تعاريفهم وتنوعت رؤاهم، فمنهم من عرفها حسب معيار الحجم ومنهم حسب معيار التنظيم وآخر حسب معيار النشاط... الخ، وسنكتفي بعرض بعض التعاريف دون تصنيفها حسب هذه المعايير، خاصة وأن هذه الشركات عملاقة لدرجة أنها قد تشمل جميع المعايير، فهي متشابكة ومتداخلة من حيث ضخامة حجمها واتساع رقعتها وتنوع أنشطتها وتعقد تنظيماتها.

تعرف الشركات العابرة للقارات بأنها: "تلك الشركات التي تقود فعالية وأنشطة تتجاوز الحدود القومية، وقد تنامي دورها فأصبحت تسمى أيضا الشركات المتعددة القومية "Trans National"، وهي ليست متعددة الجنسيات إذ أن لها

¹ حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص (2، 3).

² عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص (157، 158).

جنسية واحدة هي جنسية الوطن الأم إلا أنها تعمل على نطاق عالمي في تحول الرأسمالية العالمية من الرأسمالية القومية إلى رأسمالية ما وراء الحدود القومية، في زمن العولمة هذه الشركات تلعب دورا أساسيا في هذا التحول حيث المنظمة المركزية للأنشطة الاقتصادية في الاقتصاد العالمي يتزايد تكامله".¹

كما تم تعريفها في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على أنها: "كيان اقتصادي يزاول التجارة والإنتاج عبر القارات، وله في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة، وتخطط لكل قراراتها تخطيطا شاملا".²

وعرفها الاقتصادي دونينغ "Donning" بأنها: "مشروع يمتلك ويسيطر على وحدات إنتاجية (مصانع، مناجم...) في أكثر من بلد واحد".³

ويرى ماتيو "Mathieu" بأنها: "الشركات التي تقوم بعمليات كبيرة ومتشعبة جدا في البلدان الأخرى وتمتلك هناك طاقات إنتاجية وتمارس نشاطها في ستة بلدان على الأقل".⁴

وعرف ريمون فرنون "R. Vernon" الشركة العابرة للقارات على أنها: "شركة أم تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات في قوميات عديدة، وهي المؤسسة التي تجعل كل تجمع يبدو كما لو أن له مدخلا لمصب مشترك في الموارد المالية والبشرية، ويبدو حساسا لعناصر إستراتيجية مشتركة".⁵

ويرى رولف "Rolf" بأنها: الشركة التي يجب أن تصل مبيعاتها الخارجية أو عدد العاملين في الخارج أو حجم الاستثمار في الدول الأجنبية حوالي 25% من إجمالي المبيعات أو العاملين أو الاستثمار، أما بروك "Brooke" فيرى بأنها أية شركة تقوم بممارسة نشاطها الرئيسي سواء الصناعي أو الخدمي في بلدين على الأقل.⁶

وعرفها كلاودنز "Clouds" بأنها: "شركة تستمد قسما هاما من استثماراتها ومواردها وسوقها وقوة العمل بها من خارج البلد الذي يوجد به مركزها الرئيسي".⁷

¹ محمد خيتاوي، الشركات النفطية المتعددة الجنسيات وتأثيرها في العلاقات الدولية، دار رسلان، دمشق، سوريا، 2010، ص 103.

² أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مرجع سبق ذكره، ص 118.

³ جميلة الجوزي، سامية دهماني، مرجع سبق ذكره، ص 87.

⁴ حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص 4.

⁵ أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مرجع سبق ذكره، ص 117.

⁶ شوقي جباري، مرجع سبق ذكره، ص 66.

⁷ إبراهيم محمد القعود، الشركات المتعددة الجنسيات والاستثمار في ليبيا، مجلة العلوم القانونية والشرعية، جامعة الزاوية، ليبيا، العدد 8، 2016، ص 32.

ويذهب الدكتور حسام عيسى إلى تعريف الشركات العابرة للقارات بأنها: "مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاوّل كلا منها نشاطاً إنتاجياً في دول مختلفة، تتمتع كل منها بجنسية مختلفة، وتخضع لسيطرة شركة واحدة هي الشركة الأم، التي تقوم بإدارة الشركات الوليدة في إطار إستراتيجية عالمية موحدة"¹.

أما من الناحية القانونية فقد عرفها بعض القانونيين كالتالي:²

- "مجموعة من شركات مستقلة من الناحية القانونية ومنتمية إلى العديد من الدول، وهي تشكل مشروعاً واحداً متكاملًا من الناحية الاقتصادية أو على الأقل متناسقًا، وتمارس نشاطاً دولياً تحت إدارة الشركة الأم".
- "مجموعة شركات تنتشر فروعها بين الأنظمة القانونية الوطنية المختلفة، وتبدو كتنظيم يتمثل في تدرج بين المركز الرئيسي والعناصر المتفرعة عنه وهي الشركات التابعة".

- على الرغم من المحاولات العديدة التي قام بها رجال القانون في تقديم تعريف محدد ومتفق عليه حول هذا النوع من الشركات إلا أنهم لم يتمكنوا من ذلك لأنها ظاهرة اقتصادية وليست ظاهرة قانونية تتمتع بكيان قانوني خاص.

وعلى ضوء ما سبق يمكن إعطاء تعريف للشركات العابرة للقارات بأنها شركات عملاقة تستحوذ على حصة كبيرة من رأس المال العالمي، لها مقر رئيسي في الدولة الأم، ولها فروع في بلدان مختلفة تمارس من خلالها أنشطتها التجارية والصناعية والمالية، ما جعلها تسيطر على تدفقات الاستثمارات الأجنبية حول العالم، وتأخذ نسبة كبيرة من إجمالي التجارة العالمية، تهدف بدرجة أولى لتحقيق الأرباح والسيطرة على الأسواق العالمية.

المطلب الثاني: النشأة والتطور التاريخي للشركات العابرة للقارات

هناك من يرجع الأصل التاريخي لهذه الشركات إلى العصر الإغريقي، حيث كانت تسود تجارة الصوف والبهارات والجواهر والجلود أي حوالي ما يقرب من ستة آلاف سنة، وتلقي هذه الشركات جذورها التاريخية في الحضارة الفرعونية القديمة، عبر انتقال التجارة في حوض نهر النيل، لاسيما تجارة الرقيق، ثم تطورت هذه الشركات مع تطور التجارة العالمية وانتعاش الأنظمة الاقتصادية في شكل شركات وطنية أغلبها شركات مساهمة، حيث بدأت تتجه شيئاً فشيئاً نحو العالمية من خلال تطورها في مراحل تاريخية مختلفة،³ والتي يمكن توضيحها كالتالي:

¹ إبراهيم محمد القعود، مرجع سبق ذكره، ص33.

² حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص6.

³ إبراهيم محمد القعود، مرجع سبق ذكره، ص37.

1- مرحلة الولادة: (أواخر القرن 19- الحرب العالمية الأولى)

تُعدّ الشركات العابرة للقارات من محصلات الفكر الرأسمالي حيث كانت في بدايتها كأداة لتوفير وتحقيق التراكم الرأسمالي أو كما يُعرّفها أصحاب الفكر التجاري توفير فائض الذهب باعتباره المقياس الأول لثروة الدولة وقتها، ويدل على ذلك إنفراد الشركة البريطانية الهندية في "القرن 17" حيث تولت جميع المعاملات التجارية لبريطانيا خارج حدودها الجغرافية مع الهند بغية جلب المعدن النفيس إلى بريطانيا، وبانفجار الثورة الصناعية أصبحت هذه الشركات أداة لتحقيق مآرب الدول الصناعية في سعيها للبحث عن المواد الأولية لتشغيل مصانعها، وإيجاد منافذ وأسواق جديدة لتصريف منتجاتها وتحقيق أهدافها وسياساتها الاستعمارية، إلا أنها بقيت شركات وطنية ولا تتسم بطابع الدولية بالرغم من ممارستها لأنشطة في أقاليم خارج حدودها الوطنية، كما أنها كانت تستمد قوتها وسيطرتها من الدولة التي تنتمي إليها بخلاف الشركات المعروفة حالياً والتي تستمد قوتها من التفوق الاقتصادي والتكنولوجي، وبالتالي فإن اختلاف شركات القرن السابع عشر عن الشركات العابرة للقارات من حيث نوع النشاط وكذا آليات القوة، أي ليست شركات عابرة للقارات بالمعايير المتعارف عليها حالياً بل هي شكل من أشكالها البدائية.¹

ويعزى ظهور الشركات العابرة للقارات بصورة رئيسية إلى استخدام البترول كمصدر للطاقة، حيث تزايد الإنتاج وتضاعفت رؤوس الأموال المستثمرة، وكان للمنافسة الشديدة بين شركات القطاع الواحد دوراً في اختفاء بعض الشركات لعدم قدرتها على الاستمرار في المنافسة، الأمر الذي أدى إلى ظهور شركات عملاقة قادرة على تخطي الحدود الوطنية بحثاً على مصالحها، ففي أوروبا كانت شركة باير "Bayer" الألمانية للصناعات الكيماوية والدوائية أول شركة تكتسب صفة عابرة القارات بإنشائها مصنعا في نيويورك سنة 1865، أما في الولايات المتحدة الأمريكية كانت شركة سينجر "Singer" المختصة في صناعة ماكينات الخياطة أول شركة تقوم بإنشاء مصنعا لها خارج حدود بلادها، وكان ذلك في مدينة جلاسكو البريطانية سنة 1871.²

وتعددت بعدها الشركات الأمريكية في الصناعات المختلفة مثل: شركة آي تي تي "ITT" للمواصلات السلكية واللاسلكية، وشركة جنرال إلكتريك "General Electric" للصناعات الكهربائية وغيرها من الشركات المختلفة، الأمر الذي دفع بالكونغرس الأمريكي سنة 1890 بإصدار قانون شيرمان "Sherman" لمكافحة الاحتكار، ومنع تقييد حرية التجارة، وكذلك تقرير عقوبات جنائية على المخالفين تشجيعاً وحماية لهذه الشركات، وتوفير ضمانات لها

¹ حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص 26.

² أحسين عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 25.

لانتشار والتوسع في كافة الدول ومباشرة أنشطتها في إطار الحماية القانونية، كما تم تعديل هذا القانون سنة 1914 لزيادة ضمانات هذه الشركات، ومنح الشركات الصناعية الأوروبية الفرصة لتخطو نحو العالمية.¹

تعتبر هذه الفترة والتي امتدت من أواخر "القرن 19" حتى الحرب العالمية الأولى بمثابة فترة ميلاد واستقرار لهذه الكيانات إلا أن دورها في الاقتصاد العالمي كان متواضعا لكون الاستثمارات الأجنبية المباشرة وقتها لم تكن وليدة التغيير في استراتيجيات وأنماط الإنتاج وتحولها من القومية إلى العالمية، كما هو الشأن في الوقت الحالي، بل كانت نتاج ظروف مؤقتة كالحفاظ على الأسواق القديمة والتي سُدَّت عن طريق الحماية الجمركية.²

2- مرحلة السبات و الخمول: (1914- نهاية الحرب العالمية الثانية)

تعد هذه الفترة عند بعض الاقتصاديين والتي امتدت من عام 1914 إلى نهاية الحرب العالمية الثانية مرحلة السبات في حياة هذه الشركات بالرغم من تزايد شأنها في الاقتصاد العالمي بعد غزو الذهب الأسود للعالم واستخدامه كمصدر للطاقة، ولكن ما تحلل العالم من أحداث في تلك الفترة جعل تلك الشركات تحجم عن مواصلة استثماراتها في الخارج وفي مقدمتها الحرب العالميتين (الأولى والثانية) وحالة عدم الاستقرار السياسي والنقدي الذي كانت تعيشه دول أوروبا في عشرينيات القرن المنصرم كالتضخم وكذا ما خلفته أزمة الكساد العالمية 1929 من أضرار اقتصادية جسيمة بضررها أسس الرأسمالية والتي زادت من تفاقم الوضع، كما أن غياب نظام موحد في التجارة الدولية والسياسات الجمركية المختلفة ساهم بشكل كبير في تعطيل عجلة النمو لهذه الشركات في تلك الحقبة.³

ناهيك عن التخوف من الحرب الذي لازم الدول الكبرى، حيث عمدت على عدم السماح لشركاتها بالتنقل إلى الخارج بحيث بلغت الوطنية ذروتها، وقامت الحكومات بتبني إجراءات تمييزية مع الأجانب، فألمانيا مثلا كانت تفرض على الشركات بأن تكون ألمانية خالصة 100%، كما عرفت الولايات المتحدة نفس الإجراءات.⁴

3- مرحلة الانبعاث الحقيقي: (منذ نهاية الحرب العالمية الثانية)

تعتبر هذه المرحلة مرحلة الانبعاث الحقيقي للشركات العابرة للقارات، فمع انتهاء الحرب العالمية الثانية وانحيار المعسكر الاشتراكي وخروج الدول الأوروبية منهارا كليا، و بروز الولايات المتحدة الأمريكية كقوة عالمية على الصعيد

¹ إبراهيم محمد القعود، مرجع سبق ذكره، ص 38.

² حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص 27.

³ المرجع نفسه، ص 27.

⁴ معاش فتححي، دور الشركات متعددة الجنسيات في تنمية القطاعات الاقتصادية (دراسة حالة تنمية أنشطة المنيع لقطاع المحروقات بالجزائر خلال الفترة 2000-2013)، رسالة ماجستير، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، الجزائر، 2016، ص 7.

الاقتصادي والعسكري، جعلها هذا تملي على بقية الشعوب ما تريد وفقا لمصالحها، فقامت بربط عملة الدولار بالذهب والذي كانت تملك ربعه آنذاك، ما أكسب عملتها صفة العالمية وهذا لدفع عجلة المشاريع التنموية وتوجيه جُلّ الإعانات إلى المجالات التي تخدم مصالح شركاتها الكبرى، وبقيام منظمات بريتون وودز (البنك والصندوق الدوليين) ومع إنشاء منظمة الجات "GATT" لتصبح فيما بعد المنظمة العالمية للتجارة "WTO"، كما أن إطلاق مشاريع إعادة الإعمار في أوروبا واليابان لإعادة تشيد البنى التحتية كالمصانع والسكك الحديدية، كل هذا كان سببا لتمهيد الطريق نحو الشركات الأمريكية في غزو العالم بالاستثمارات وتغلغل فروعها في شتى البلدان حيث ازدادت فروعها الخارجية من 7000 فرع إلى 23000 فرع في الفترة (1950 إلى 1960).¹

الاقتصاد الأوروبي هو الآخر لحق بنظيره الأمريكي بعد استفاقة من كبوته الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية بقليل، لتبدأ شركاته السير في غزو الأسواق كشركة فيليبس "Philips" الفرنسية لصناعة الأدوات الكهربائية وباير "Bayer" الألمانية لصناعة الصابون، كما أن إنشاء السوق الموحدة عقب معاهدة روما سنة 1957 أتاح للشركات الأوروبية الدخول من الباب الواسع للعالمية والمنافسة مع الشركات الأمريكية على الصعيد العالمي، أما اليابان التي لم تبطئ هي الأخرى في سبيل انتهاج غزو الأسواق، فقد كانت شركاتها رائدة في ذلك عندما دخلت أسواق شرق آسيا في مجال الصناعات النسيجية في الستينيات، وهذا ما جعل بعض الاقتصاديين يعتبرونها أول الشركات الرائدة في حمل لواء العالمية والانفتاح الاقتصادي الذي اتسمت به تلك الفترة.²

ففي سنة 1957 تفوقت الشركات الأمريكية على نظيرتها الأوروبية، بحيث بلغت الاستثمارات الأمريكية في أوروبا حوالي 4.151 مليون دولار، بينما بلغت الاستثمارات الأوروبية في أمريكا حوالي 3.753 مليون دولار، أما سنة 1962 فقد بلغت الاستثمارات الأمريكية في أوروبا 21.554 مليون دولار، فيما بلغت الاستثمارات الأوروبية في أمريكا 8.510 مليون دولار من نفس السنة.³

واحتلت شركة جنرال موتورز "General Motors" المرتبة الأولى عالميا سنة 1997 بإيراد 168.10 مليار دولار، وقد ساهمت الشركات العابرة للقارات في الولايات المتحدة سنة 1997 بنسبة 58.7% من الإنفاق على مراكز البحث، فحسب تقرير صندوق النقد الدولي "IMF" لسنة (1999-2001) فإن التوسع الجغرافي لمقرات الشركات العابرة للقارات في بلدان المراكز، تتواجد 472 شركة منها 162 شركة في الولايات المتحدة، فلقد زاد عدد الشركات العابرة

¹ حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص28.

² المرجع نفسه، ص ص(28، 29).

³ شريفة جعدي، محمد الخطيب نمر، محمد بركة، أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال الفترة (2006-2012)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح- ورقلة، الجزائر، العدد 1، ديسمبر 2014، ص15.

للقارت في العالم (شركات إنتاج السلع والخدمات) من حوالي 35000 شركة عام 1997 إلى 60000 شركة عام 2000 وإلى 65000 عام 2002، وزاد عدد الشركات الأجنبية المنتسبة في الاقتصاد العالمي من 450000 شركة أجنبية منتسبة عام 1997 إلى 690000 شركة عام 1999 وإلى 800000 شركة أجنبية منتسبة عام 2000 وإلى 850000 شركة عام 2002.¹

وشهدت هذه المرحلة ارتفاعا مستمرا في حجم المبادلات العالمية من السلع والخدمات (فبين 1986 و1996) ارتفع حجم المبادلات الدولية للسلع والخدمات بنسبة سنوية متوسطة تقدر بـ6.2%، بوتيرة أعلى بمرتين من نمو المنتج العالمي (PIB)، الذي يتنامى في نفس الفترة بمعدل 3.2%.²

إن عملية تخطي القارات (تعدد الجنسيات) والتي دخلت مع العولمة، في أيامنا هذه اتسعت أكبر لتصبح مبدءا عاما أو فكريا يجب التحلي به، كما جاء على لسان مؤسس شركة "Sony" أكيو موريتا "Akio Morita": "يجب التفكير عالميا والتنفيذ محليا".³

المطلب الثالث: خصائص الشركات العابرة للقارات

تتصف الشركات العابرة للقارات بسمات عديدة يمكن ذكر أهمها في النقاط التالية:

1- ضخامة الحجم و تنوع الأنشطة:

مما لا شك فيه أن الشركات العابرة للقارات تُعدّ من الشركات الضخمة في حجمها مقارنة بالشركات الأخرى، سواء من حيث رأس المال الذي يفوق المليارات، أو من حيث رقم العمالة التي تقوم بتسيير وإدارة هذه الشركات، أو قياسا بحجم أعمالها ومبيعاتها، حيث تمثل الإيرادات الإجمالية لهذه الشركات ما يفوق إيرادات بعض الدول في ميزانياتها العامة، بالإضافة إلى تنوع أنشطتها من خدمية، وصناعية، وإنتاجية، بالإضافة إلى الأنشطة الاستثمارية الأخرى والمضاربة العالمية في أسواق المال العالمية والتعامل بالأسهم والسندات المالية على المستوى العالمي.⁴

فيما يخص رقم أعمال هذه الشركات نأخذ على سبيل المثال شركة جنرال موتورز "General Motors" الذي قارب رقم أعمالها سنة 1996 الناتج الوطني الإجمالي لدولة أوروبية مثل النمسا بأكملها، وأكبر من الناتج الإجمالي

¹ محمد خيتاوي، مرجع سبق ذكره، ص (106، 107).

² شريفة جعدي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 15.

³ المرجع نفسه، ص 16.

⁴ إبراهيم محمد القعود، مرجع سبق ذكره، ص 34.

للدانمارك، أو ما يعادل الناتج الإجمالي لكل من اليونان والبرتغال مجتمعة ويفوق - حسب تقديرات نفس السنة - 18 مرة الناتج الإجمالي للجزائر، وفي نفس السنة حققت شركة فورد "Ford" الأمريكية رقم أعمال فاق الناتج الوطني الإجمالي للنرويج وحوالي 15 مرة الناتج الإجمالي للجزائر.¹

كما احتلت شركة ميتسوبيشي "Mitsubishi" بإجمالي إيراداتها الذي بلغ 184.4 مليار دولار المرتبة الأولى بين أكبر 500 شركة عابرة للقارات عام 1995، والتي يصل إجمالي إيراداتها إلى نحو 44% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.²

وحسب تقديرات "UNCTAD" استمر ارتفاع إنتاج السلع والخدمات من قبل 82000 شركة عابرة للقارات وفروعها الأجنبية (790000 فرع) حيث تجاوز مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر 15000 مليار دولار عام 2008، ووصل إلى 29000 مليار دولار عام 2009، ويمثل الإنتاج الخام للفروع الأجنبية في العالم 11% من الإنتاج الداخلي الخام العالمي في حين وصل عدد العاملين فيها إلى 80 مليون عامل.³

تشير الكثير من الدراسات إلى أن الشركات العابرة للقارات تتميز بتنوع كبير في أنشطتها الإنتاجية، فهي لا تقتصر على إنتاج سلعة واحدة بل تقوم سياساتها الإنتاجية على تنوع المنتجات أو ما يطلق عليه "سياسة التنوع" ويرجع هذا التنوع إلى رغبة الشركات في التقليل من احتمالات الخسارة حيث يمكنها تعويض تلك الخسارة بأرباح نشاطات أخرى، فعلى سبيل المثال: شركة آي تي تي "ITT" تمتلك شبكة فنادق شيراطون المنتشرة في كافة أنحاء العالم، كما تمتلك شركة ليون "Lion" لمياه الشرب عددا من الصحف، وتنوه شركة "Roylheon" بأن لها 11 مجالا للنشاط تمتد من صناعة الطاقة النووية والتكنولوجيا الحيوية إلى الغذاء والسلع الاستهلاكية المختلفة ومن خطوط الميتر إلى الخدمات البيئية المختلفة،⁴ وشركة جنرال موتورز تنتج قاطرات وسكك حديد وثلاجات وسيارات مختلفة الأشكال،⁵ فيما تمتلك شركة ستاندارد أويل للنفط شبكة من الفنادق وشركات للمباني والتجارة والعقارات، كما يسمح التنوع في المنتجات للشركة الخروج من دائرة التخصص في الإنتاج والارتباط بقيود سوق سلعة معينة.⁶

2- التوسع الجغرافي :

¹ محمد خيتاوي، مرجع سبق ذكره، ص (105، 106).

² عبد العزيز وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مرجع سبق ذكره، ص 122.

³ جميلة الجوزي، سامية دهماني، مرجع سبق ذكره، ص 90.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص (161، 162).

⁵ حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص 12.

⁶ جميلة الجوزي، سامية دهماني، مرجع سبق ذكره، ص 94.

تمتلك الشركات العابرة للقارات مقرا رئيسيا لها بالبلد الأم وتلقي بفروعها في مختلف أنحاء العالم، فلا يكاد يوجد بلد إلا ووصلته هذه الشركات بفضل التقدم الهائل في مجال الاتصالات والمعلومات.

فشركة آي بي أم "IBM" تسيطر على حوالي 40% من سوق الحاسبات الآلية (الالكترونية) على مستوى العالم، كما تسيطر شركات الزيوت السبعة "Seven-Sisters" على حوالي 3/2 من أسواق العالم، أما عن الانتشار الواسع لهذه الشركات فتكفي الإشارة إلى أن شركة أي بي بي "ABB" السويسرية، تسيطر على 1300 شركة تابعة منتشرة في معظم أنحاء العالم (الدول النامية والمتقدمة)، مع ملاحظة أن السوق السويسرية لا تستوعب إلا نسبة بسيطة للغاية من إجمالي مبيعات الشركة،¹ وكذلك الشأن بالنسبة لشركة نستله "Nestle" السويسرية التي تم تأسيسها سنة 1867 والمتخصصة في الحليب ومسحوق الشكولاتة، وتعتبر هذه المجموعة من أضخم الشركات التي تغطي العالم، وتلي طلبات السوق الداخلية لسويسرا (الدولة الأم).²

تعتبر خاصية التوسع الجغرافي من أبرز ما يميز هذه الشركات والتي تمكنها من الوصول إلى الأسواق بأقل وقت وأقل تكلفة، كما تسمح لها بنقل مختلف أنشطتها بين فروعها المختلفة، ناهيك عن سهولة توزيع وتقسيم المهام في مختلف مراحل عمليات الإنتاج، فشركة فولكس فاجن "Volkswagen" الألمانية قامت باستغلال ميزة انخفاض التكلفة والأجور المتدنية في البرتغال واسبانيا فقامت بإنشاء مصانع تابعة لها تقوم بإنتاج مكونات وأجزاء هامة تدخل ضمن متطلبات صناعة سياراتها بتكلفة أقل ثم تقوم بنقلها إلى المصانع الرئيسية في فولزبورغ و روزلهام.³

"وقد ساعد على ذلك كله إبداعات الثورة التكنولوجية في مجال المعلومات والاتصالات، حيث أصبح ما يسمى بالإنتاج عن بعد "Teleportation" حيث توجد الإدارة العليا وأقسام البحث والتطوير في بلد معين، وتُصدر أوامر الإنتاج في بلاد أخرى".⁴

3- المزايا الاحتكارية:

تتميز الشركات العابرة للقارات بسمتها الاحتكارية، ويعود ذلك إلى هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات والذي يأخذ شكل احتكار القلة في الغالب، فهي تقوم باحتكار التكنولوجيا الحديثة والمهارات الفنية والإدارية ذات

¹ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص (162، 163).

² محمد خيتاوي، مرجع سبق ذكره، ص 120.

³ حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص (10، 11).

⁴ محمد خيتاوي، مرجع سبق ذكره، ص 120.

الكفاءة العالية والمتخصصة، وكذلك في التمويل والإدارة والتسويق¹، وتتحدد المزايا الاحتكارية في أربع مجالات هي: التمويل، الإدارة، والتكنولوجيا، والتسويق، ويمكن تلخيص هذه المزايا كالتالي:²

- المزايا التمويلية: فهي توفر موارد مالية كبيرة للشركات العابرة للقارات وتمكنها من الافتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظرا لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي.
- المزايا الإدارية والتنظيمية: تتضمن وجود هيكل تنظيمي على أعلى مستوى من الكفاءة، يسمح بتدفق المعلومات وسرعة الاتصالات مما يؤدي إلى اتخاذ القرار السليم، كما تحرص الشركات على وجود وحدات متخصصة في مجالات التدريب والاستشارات والبحوث الإدارية.
- المزايا التقنية والتكنولوجية: من خلال التطور التكنولوجي المستمر للاستجابة لمتطلبات السوق والحد من دخول منافسين جدد، بالإضافة إلى حرص هذه الشركات على التجديد والابتكار وتحسين الإنتاجية وتطويرها وزيادةها وتحقيق مستوى عالي من الجودة، فهي تخصص مبالغ ضخمة في إطار البحث والتطوير.
- المزايا التسويقية: تهتم بأبحاث السوق والتركيز على أساليب الترويج والدعاية والإعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر عليها، فهي تعتمد على المزيج التسويقي (المنتج، السعر، التوزيع والإعلان) كما تحرص أيضا على وجود وحدات متخصصة في مجال التدريب والاستشارات والبحوث التسويقية.

4- التفوق التكنولوجي:

توظف الشركات العابرة للقارات مبالغ مالية ضخمة في إطار البحث والتطوير قصد ابتكار منتجات أو طرق إنتاجية جديدة الشيء الذي يمكنها من حيازة الأسرار الصناعية واكتساب المزايا التنافسية على مستوى العالم.

كما أن قوة هذه الشركات تكمن في إحكام طوق هيمنتها على التكنولوجيا لتضمن بذلك مركزها الاحتكاري وتزيد من نفوذ سيطرتها على الأسواق العالمية، فهي لا تهتم فقط على أحدث الأدوات التكنولوجية بل أيضا على أحدث الميادين التي من المؤمل أن تتطور فيها التكنولوجيا عن طريق استثماراتها الهائلة في مجال البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، فهذه الشركات تسيطر على أحدث ميادين التقدم التكنولوجي مثل الصناعات الإلكترونية والنووية

¹ إبراهيم محمد القعود، مرجع سبق ذكره، ص35.

² جميلة الجوزي، سامية دهماني، مرجع سبق ذكره، ص89.

والكيميائية والعسكرية، ومن خلال هيمنة هذه الشركات على هذه الميادين المتقدمة والتكنولوجيا القائدة " Leader Technology" فيها أحكمت سيطرتها على أغلب التقنيات المناسبة من دول الشمال الغنية إلى دول الجنوب الفقيرة.¹

إن متوسط ما تنفقه شركة صناعية في الولايات المتحدة على البحث والتطوير هو 3.5% من إيراداتها، إلا أن هذه النسبة تختلف بشدة من شركة إلى أخرى، فشركات التكنولوجيا العالية تنفق نسب كبيرة من إيراداتها على الأبحاث، فشركة نوفارتس "Novartis" للأدوية مثلا تنفق 15.1% من إيراداتها على البحث والتطوير، وتصل النسبة في شركة مثل اريكسون "Ericson" إلى 24.9% من إيراداتها.²

في حين وصل إنفاق شركة تويوتا "Toyota" اليابانية لصناعة السيارات على البحث والتطوير نسبة 40% من إجمالي الدخل، ووصل عند شركة هيونداي "Hyundai" الكورية إلى ما بين 25-30% خلال الفترة 2000-2003، لقد أمكنت ثورة التكنولوجيا والمعلومات التي تقودها الشركات العابرة للقارات الدول المتقدمة من الإبقاء على استمرارية تبعية الدول النامية، كما أمكنت هذه التكنولوجيا الشركات العالمية من التحكم في التوزيع الجغرافي والقطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر.³

بالإضافة إلى هذه المميزات هناك مميزات أخرى لهذه الشركات نذكر منها على سبيل المثال إقامة التحالفات الإستراتيجية والتي تأخذ أشكال الاندماج والتعاون بين هذه الشركات، مثل المركز الأوروبي لبحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات الذي تشترك فيه دول الإتحاد الأوروبي مع هذه الشركات.⁴

المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وواقعه في دول المغرب العربي

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم أنشطة الشركات العابرة للقارات والذي يتم من خلال فروعها المنتشرة عبر العالم، وفي هذا المبحث تم تسليط الضوء على أهم ما جاء في تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر ونظرياته ومحدداته وأشكاله، والتطرق بعدها إلى واقعه في دول المغرب العربي باعتبار هذه الأخيرة أصبحت مؤخرا تسعى لجذب هذا النوع من الاستثمارات.

المطلب الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

¹ معاش فتحي، مرجع سبق ذكره، ص 23.

² عبد اللطيف مصيطفي، عبد القادر مراد، أثر إستراتيجية البحث والتطوير على ربحية المؤسسة الاقتصادية، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 4، 2013، ص 31.

³ بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات (حالة قطاع البترول)، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2010، ص 135.

⁴ إبراهيم محمد القعود، مرجع سبق ذكره، ص ص (35، 36).

أولاً: تعاريف حول الاستثمار الأجنبي المباشر

لقي الاستثمار الأجنبي المباشر اهتماما كبيرا من قبل المنظمات والهيئات الدولية وكذا الباحثين الاقتصاديين نظرا لما يقدمه من مزايا، فتعددت بذلك المفاهيم المرتبطة به وفيما يلي بعض التعاريف الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر.

أ. تعريف بعض الهيئات الدولية للاستثمار الأجنبي المباشر:

يعرف صندوق النقد الدولي "IFM" ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية "OECD" الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "نوع من الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما (المستثمر المباشر) على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر (مؤسسة الاستثمار المباشر) وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة".¹

كما تم تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة "UNCTAD" على أنه: "ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى، تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين شركة في القطر الأم (القطر الذي تنتمي إليه الشركة المستثمرة) وشركة أو وحدة إنتاجية في قطر آخر (القطر المستقبل للاستثمار)".²

أما المنظمة العالمية للتجارة "WTO" فتعرفه بأنه: "ذلك النشاط الذي يقوم به المستثمر المقيم في بلد ما (البلد الأصلي) والذي من خلاله يستعمل أصوله في بلدان أخرى (دول مضيفة) وذلك مع نية تسييرها".³

ب. تعريف بعض الباحثين الاقتصاديين للاستثمار الأجنبي المباشر :

"يقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر تلك الاستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة لها أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة، ويتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بطابع مزدوج، الأول وجود نشاط اقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف والثاني ملكيته الكلية أو الجزئية للمشروع".⁴

¹ كريمة فويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2011، ص5.

² خيرة خيالي، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم النمو الاقتصادي بالدول النامية مع الإشارة إلى حالة الجزائر (دراسة تحليلية للفترة 2000-2012)، رسالة ماجستير، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، الجزائر، 2016، ص7.

³ عمر فريد، تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي كآلية لتنشيط تنافسية الاقتصاد الجزائري، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2015، ص42.

⁴ نفيسة بامحمد، تحليل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بتطبيق مقارنة OLI، رسالة ماجستير، جامعة وهران 2، الجزائر، 2016، ص3.

"عبارة عن مشروعات مشتركة داخل بلد يسيطر عليه القائمون في بلد آخر، ويأخذ هذا الاستثمار في الغالب شكل فروع شركات أجنبية ومشروعات مشتركة"¹.

"وسيلة لتحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى وذلك بمساهمة رأس مال شركة في شركة أخرى حيث يتم إنشاء فرع لها في الخارج أو الرفع من رأس مالها أو قيام مؤسسة أجنبية جديدة رفقة شركاء أجنبان في بلد آخر"².

"هو ذلك الاستثمار الذي يقام في دولة مضيضة إلا أن ملكيته أجنبية تؤول لفرد أجنبي أو شركة غير وطنية، تختلف أنواعه وآماده حسب نوع الاستثمار الأجنبي المباشر"³.

السماح للمستثمر من خارج الدولة لتملك أصول ثابتة ومتغيرة بغرض التوظيف الاقتصادي في المشروعات المختلفة – أي تأسيس شركات أو دخول شركاء في الشركات لتحقيق عددا من الأهداف الاقتصادية المختلفة.⁴

ثانياً: الاستثمار الأجنبي المباشر (نظريات – محددات – أشكال)

أ. النظريات المفسرة لدوافع قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة: تعددت الآراء حول تحديد دوافع قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تم ترتيبها وتبويبها في شكل نظريات يمكن ذكر أبرزها كالتالي:⁵

❖ **نظرية عدم كمال السوق:** تفترض هذه النظرية غياب المنافسة الكاملة بالدول النامية بالإضافة إلى انخفاض كمية السلع المعروضة وعدم قدرة الشركات الوطنية للدول النامية منافسة الشركات الأجنبية، وانطلاقاً من هذه النظرية ظهرت نظرية أخرى والتي سميت بنظرية المنشأة الصناعية، حيث ركزت في مضمونها على ضرورة أن تحقق الشركة المستثمرة خارج حدودها الوطنية عوائد أكبر من تلك التي يمكن تحقيقها داخل الدولة الأم، بالإضافة إلى امتلاك مزايا احتكارية أو شبه احتكارية في مواجهة الشركات المحلية في الدولة المضيفة

¹ بيوض محمد العيد، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية (دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب)، رسالة ماجستير، جامعة فرحات عباس – سطيف، الجزائر، 2011، ص3.

² المرجع نفسه، ص4.

³ خيرة خيالي، مرجع سبق ذكره، ص6.

⁴ عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008، ص49.

⁵ ساحلي زهر، صيد فاتح، شرون عزالدين، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في إطلاق إمكانات الاقتصاد في دول المغرب العربي، مداخلة ضمن المؤتمر الدولي العلمي المحكم الأول حول: أثر مناخ الاستثمار في تحقيق التنمية المستدامة، عمان، الأردن، 17-18 ماي 2017، ص5.

❖ **نظرية دورة المنتج:** تفترض هذه النظرية أن دورة المنتج تمر بمراحل عديدة ومنها البحث والابتكار ثم مرحلة تقديم السلعة بعد إنتاجها في السوق المحلية، ثم مرحلة النمو في إنتاجها وتسويقها محليا ودوليا ومرحلة تشبع السوق المحلية، ومن ثم مرحلة إنتاجها من قبل الدول المتقدمة الأخرى وأخيرا مرحلة إنتاج السلعة في الدول النامية بعد أن تكون السلعة قد تدهور إنتاجها نتيجة المنافسة السعرية والجودة.¹

❖ **نظرية الموقع:** تركز هذه النظرية على الاعتبارات التي تأخذها الشركات العابرة للقارات في الحسبان عند اختيار دولة ما للاستثمار فيها، أو بغية القيام بعمليات التصدير إليها، فهناك مجموعة من المحددات المكانية التي تأخذها الشركة أثناء اختيارها، أهمها المناخ الاستثماري السائد، الإجراءات الحمائية، التكاليف، العوامل التسويقية والامتيازات والحوافز التي تقدمها الدول المضيفة.

ب. **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر:** يعتمد مناخ الاستثمار بصورة رئيسية على أوضاع مختلفة يمكن أن يطلق عليها بيئات حيث تصنف إلى بيئات سياسية واقتصادية وبيئات تشريعية وبيئات إدارية، وفي ما يلي ذكر موجز لهذه البيئات:²

- البيئة السياسية: يعتبر النظام السياسي القائم في البلد أحد أهم العوامل المشكلة للبيئة السياسية، حيث يلعب الاستقرار السياسي دورا كبيرا في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فالمستثمر الأجنبي يتخذ قرار الرضا أو القبول للمشروع ليس على أساس حجم السوق أو العائد وحسب، وإنما على أساس درجة الاستقرار للنظام السياسي في البلد فالمستثمرون يفضلون الأنظمة الديمقراطية لأنها مستقرة على عكس باقي الأنظمة.

وقد أكدت دراسة أجراها كل من فراي "Frey" وشنايدر "Schneider" على 54 دولة نامية عن سنوات 1976، و1979، و1980 أن عدم الاستقرار السياسي يؤثر بصورة سلبية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.³

- البيئة الاقتصادية: إن توفر الموارد الطبيعية القابلة للاستغلال وإمكانية تصنيعها تعد عاملا مهما من عوامل الاستثمار، حيث أن تدفق رأس المال الأجنبي لاستغلال هذه الموارد يبرر بإمكانية الحصول على معدلات عائد كبير، إلا أن استغلال هذه الموارد يتطلب توفر كفاءات ويد عاملة مدربة ذات تكلفة منخفضة، كما أن توفر هذه العوامل لا تكفي لخلق بيئة اقتصادية سليمة فلا بد أن يصاحب هذه الموارد توفر حوافز مثل: مستوى التنمية الاقتصادية معبرا عنها بمعدل النمو في الناتج القومي الإجمالي، معدل الدخل الفردي، معدلات التضخم وحجم السوق والسياسات الاقتصادية من حيث التحرر

¹ كريمة قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 15.

² المرجع نفسه، ص 9، 10.

³ ساحلي لزهو وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 7.

الاقتصادي والخصخصة ودرجة المنافسة في السوق، إضافة إلى ذلك توفر البنى التحتية للاقتصاد كميزة لجذب الاستثمارات مثل الطرقات وخدمات الكهرباء والاتصالات... الخ

أثبتت العديد من الدراسات في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية وجود علاقة موجبة بين الناتج المحلي الإجمالي وتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.¹

وأوضح الاقتصادي كوشمان "Cushman" في دراسة قام بها سنة 1985 أن الشركات العابرة للقارات تنجذب إلى الدولة بعد حدوث تخفيض في العملة، أما دراسة الاقتصادي كفيس "Caves" فقد أوضحت عن وجود ارتباط سلبي بين معدل الصرف الاسمي والحقيقي وتدفق الاستثمار الأجنبي إلى أمريكا، كما أن التقلبات المفاجئة في أسعار الصرف لها تأثير سلبي على المناخ الاستثماري.²

- البيئة القانونية والتشريعية: تعتمد الاستثمارات بصفة رئيسية على وجود قوانين وتشريعات تكفل للمستثمر حوافز وإعفاءات جمركية وضريبية بالإضافة إلى ضمانات ضد المخاطر (غير الاقتصادية) كمخاطر التأمين والمصادرة، بالإضافة لحق المستثمر في تحويل أرباحه لأي دولة في أي وقت شاء، حيث تتنافس دول العالم فيما بينها في سن تشريعات من شأنها تسهيل عمليات الاستثمار الأجنبي قصد جلب أكبر قدر من المشاريع.

- البيئة الإدارية: من أهم مظاهر البيئة الإدارية وجود أجهزة حكومية تقوم على العملية الإدارية بطريقة تقلل من الزمن المطلوب للحصول على الترخيص لإنشاء مشروع الاستثمار، كما يتطلب ذلك تخفيض أو القضاء على بيروقراطية الجهاز الحكومي ومحاربة الفساد المالي والإداري في الأجهزة الحكومية.

ج. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر : يمكن تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى نوعين أساسيين هما:

1) الاستثمار المشترك: يرى تيربيسترا "Terpstra" بأن الاستثمار المشترك هو عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية، ويكون أحد أطراف الاستثمار فيها مؤسسة دولية تمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه، ويعرف كذلك على أنه اشتراك في الملكية بين مؤسسة دولية ومؤسسة محلية في سوق مستهدف بهدف تحقيق مكاسب.³

¹ ساحلي لزهو وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص6.

² حكيمة بسعد، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية (حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، جامعة بن يوسف بن خدة- الجزائر، الجزائر، 2009، ص29.

³ محمد أمين رماس، دراسة اختراق المؤسسة الجزائرية للأسواق الدولية حالة المؤسسة الوطنية -ALZINK، رسالة ماجستير، جامعة أبو بكر بلقايد- تلمسان، الجزائر، 2012، ص144.

2) الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي: وتتمثل في قيام الشركات العابرة للقارات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة، تكون مملوكة لها بالكامل، أو بعبارة أخرى افتتاح فروع للمؤسسة في الدول الأجنبية، وتعتبر أكثر أشكال الاستثمارات تفضيلاً من طرف المؤسسات الكبيرة رغم كونها أكثر مخاطر وأكثر تكلفة.¹

بالإضافة إلى الاستثمارات المشتركة والمملوكة بالكامل، فإنّ هناك أنواع أخرى من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يمكن إيجازها فيما يلي:²

- الاستثمار في المناطق الحرة: حيث يكون الاستثمار الأجنبي هنا بعيداً عن الخضوع لقوانين الدولة المضيفة، ويعمل من خلال قوانين خاصة منظمة لتنظيم عملية إنشاء المشروعات الاستثمارية في المناطق الحرة، ويتمتع بالإعفاء الكامل من الرسوم الجمركية والضرائب المفروضة على المشروعات الاستثمارية داخل الدولة المضيفة.

- عقود التصنيع والتجميع: عبارة عن اتفاق بين طرفين هما شركة دولية ومستثمر محلي، يتم بموجبها قيام الشركة الدولية بتقديم منتج معين لتجميعه في البلد المضيف (كصناعة السيارات) ويكون العقد بين الطرفين يتضمن امتلاك المصنع كلياً أو جزئياً.

ويمكن تصنيف أشكال الاستثمار الأجنبي وفق المحددات التالية:³

- البحث عن المصادر: استغلال الميزة النسبية للدول ولاسيما تلك الغنية بالمواد الأولية كالغاز والنفط والمنتجات الزراعية.
- البحث عن الأسواق: تلبية المتطلبات الاستهلاكية للأسواق في تلك الدول.
- البحث عن الكفاءة: يحدث هذا النوع من الاستثمار فيما بين الدول المتقدمة والأسواق الإقليمية المتكاملة كالسوق الأوروبية.
- البحث عن أصول إستراتيجية: يتعلق هذا النوع من الاستثمار بقيام الشركات بعملية شراكة وتملك لخدمة أهدافها الإستراتيجية.

¹ محمد أمين رماس، مرجع سبق ذكره، ص 149.

² بولطيف بلال، إستراتيجيات التسويق الدولي كمدخل لرفع تنافسية المؤسسات الاقتصادية (دراسة حالة مؤسسة بيغا للصناعة الغذائية وصناعة البسكويت التركية في السوق الجزائرية)، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2015، ص 157.

³ علائي مختار، آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية (حالة الجزائر)، رسالة دكتوراه، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف، الجزائر، 2015، ص 82.

المطلب الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي

يرى الكثير من الباحثين والمختصين في مجال الاقتصاد والتنمية أن في الاستثمار الأجنبي المباشر آمالا واعدة (خاصة للدول النامية) لتحقيق النمو والتطور وركوب قطار التقدم، إلا أن الأمر لا يقتصر فقط على الدول النامية دون غيرها، حيث نرى أن الاقتصاديات المتقدمة حققت مؤخرا نمواً نسبياً عالية في جذب الاستثمارات إليها، وتعتبر دول المغرب العربي (4 دول) من بين الدول التي انتهجت منذ السنوات الأخيرة سياسات لجذب الاستثمارات الأجنبية بهدف تمويل برامجها التنموية المحلية، لكن الملاحظ أن نسبة هذه الاستثمارات متواضعة جداً مقارنة مع إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية، إضافة إلى ذلك فقد شهدت تدفقات الاستثمارات الأجنبية الموزعة بين هذه الدول الأربعة تبايناً واضحاً، وهذا ما توضحه بيانات الجدول رقم (02، 01).

الجدول رقم (02، 01): نصيب دول المغرب العربي من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي للفترة (2011-2016) (الوحدة: مليار دولار أمريكي)

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016
إجمالي التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر	1591	1593	1443	1324	1774	1746
إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المتقدمة	824.3	857	684.3	563.3	984.1	1032
إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية	687.5	671	674.7	703.8	752.3	646
إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي	6.885	7.219	7.225	6.633	4.175	5.098
الجزائر	2.580	1.499	1.684	1.507	-0.584	1.546
المغرب	2.568	2.728	3.298	3.561	3.255	2.322
تونس	1.148	1.603	1.117	1.064	1.002	0.958
موريتانيا	0.589	1.389	1.126	0.501	0.502	0.272
نصيب دول المغرب العربي من الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية	01%	1.08%	1.07%	0.94%	0.55%	0.79%
نصيب دول المغرب العربي من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للمنطقة						
الجزائر	37.47%	20.76%	23.31%	22.72%	-13.99%	30.32%
المغرب	37.3%	37.79%	45.65%	53.69%	77.96%	45.55%
تونس	16.67%	22.21%	15.46%	16.04%	24%	18.79%
موريتانيا	8.55%	19.24%	15.58%	07.55%	12.02%	05.34%

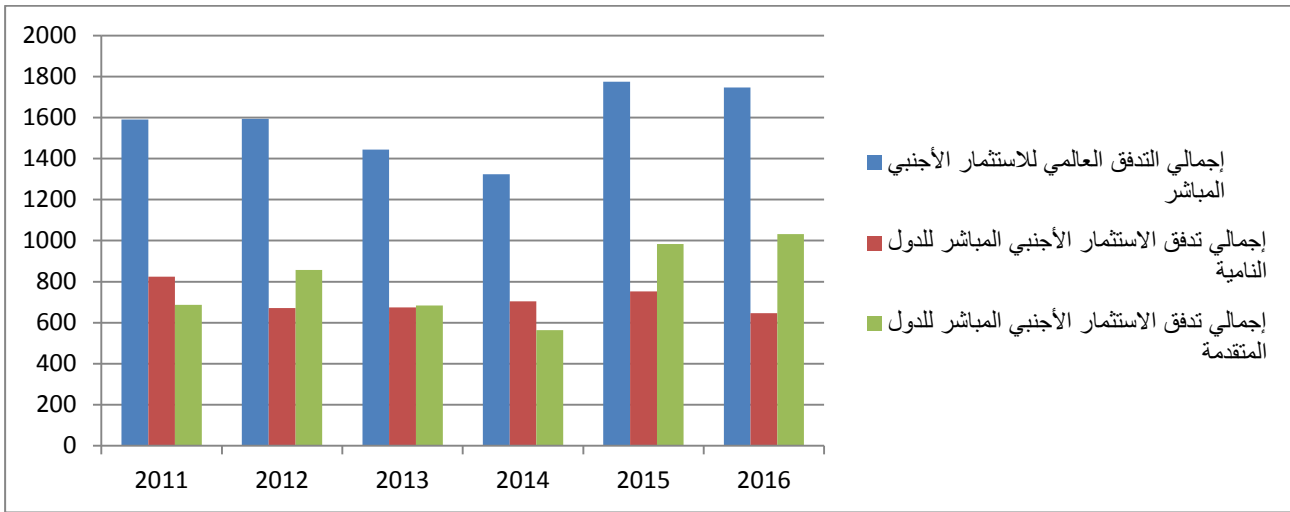
59.11%	55.47%	42.55%	47.42%	53.80%	51.81%	نصيب الدول المتقدمة من إجمالي التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر
37%	42.41%	53.16%	46.76%	42.12%	43.21%	نصيب الدول النامية من إجمالي التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر
22,10%	-37,05%	-08,19%	0,08%	4.85%	/	معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على البيانات الواردة في: World Investment Report 2017, United nation, Geneva, Switzerland p p(222, 223)

1- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول العالم خلال الفترة (2011-2016)

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى اقتصادات الدول النامية خلال الفترة (2011-2016) انخفاضا في السنة الثانية من الفترة لتشهد بعدها تزايدا مستمرا خلال السنوات (2012-2015)، لتعاود الانخفاض بعد ذلك سنة 2016 (انظر الشكل رقم 02، 01)، حيث كانت الحصيلة سنة 2011 حوالي 687.5 مليار دولار أمريكي لترتفع بعدها إلى حدود 671 مليار دولار سنة 2012 بنسبة قدرها 41.94% من إجمالي التدفق العالمي، في حين سجلت الاقتصادات المتقدمة حصة بلغت 857 مليار دولار لنفس السنة، بنسبة 53.56% من إجمالي التدفق العالمي، فيما كانت حصيلة التدفقات سنة 2011 حوالي 824.3 مليار دولار، وبقيت الدول المتقدمة في سنة 2013 متصدرة على الدول النامية في حصة التدفقات العالمية الواردة، إلا أن الفارق بينهما تقلص بشكل واضح خلال هذه السنة مقارنة مع السنوات السابقة، وتتغير المعطيات سنة 2014 حيث حصلت الاقتصادات النامية على أعلى تدفق قدر بحوالي 703.8 مليار دولار، مقابل 563.3 مليار دولار فقط لصالح الاقتصادات المتقدمة وهو أدنى تدفق تحصل عليه هذه الأخيرة خلال الفترة، لترتفع بذلك نسبة الدول النامية من إجمالي التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر إلى 53.16% وفي المقابل تراجعت نسبة الدول المتقدمة من التدفق العالمي إلى 42.55%، لتعود بعد ذلك الأوضاع في سنتي 2015 و2016 كما كانت عليه سنتي 2011 و2012 وتتفوق الاقتصادات المتقدمة على النامية في حصة تدفق الاستثمار الأجنبي العالمي الوارد، ففي سنة 2015 حصلت البلدان المتقدمة على حوالي 984 مليار دولار بنسبة 55.47% من إجمالي التدفق العالمي، في حين حصلت الدول النامية على ما قيمته 752.3 مليار دولار بنسبة 42.41% من إجمالي التدفق العالمي لنفس السنة، ليزداد الفارق بينهما سنة 2016 حيث نجد أن الدول المتقدمة حصلت على ما يقارب 1032 مليار دولار بنسبة 59.11% من إجمالي التدفق العالمي في حين سجلت الدول النامية حوالي 646 مليار دولار بنسبة 37% فقط من إجمالي التدفق العالمي من نفس السنة وتكون بذلك أقل حصيلة لها خلال الفترة (2011-2016).

الشكل رقم (02، 01): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول العالم للفترة (2011-2016) (الوحدة: مليار دولار أمريكي)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات الجدول رقم (02، 01)

2- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب العربي خلال الفترة (2011-2016)

عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى دول المغرب العربي (4 دول) تذبذبات ملحوظة خلال الفترة (2011-2016) حيث شهدت المنطقة زيادة في التدفقات الواردة إليها خلال السنوات الثلاثة الأولى من الفترة، ففي سنة 2011 قدرت الحصيلة بـ 6.885 مليار دولار، لترتفع سنة 2012 إلى حدود 7.219 مليار دولار بمعدل نمو قدره 4.85% لنفس السنة، وتشهد بعد ذلك وضعاً شبه مستقر (زيادة جد متواضعة) سنة 2013 بحصيلة قدرت بـ 7.225 مليار دولار بمعدل نمو 0.08%، وتسجل بعد ذلك انخفاضاً معتبراً خلال سنتي 2014 و2015، فكانت الحصيلة المسجلة لتدفقات الاستثمار الأجنبي الوافدة إليها سنة 2014 ما قيمته 6.633 مليار دولار بمعدل نمو سالب قدره 8.19%، وتكون بعد ذلك سنة 2015 أدنى حصيلة مسجلة خلال الفترة حيث وصلت إلى 4.175 مليار دولار فقط بمعدل سالب بلغ 37.05% مما يدل على الانحدار الحاد في التدفقات الواردة إلى المنطقة خلال السنة، أما سنة 2016 فقد شهدت التدفقات الوافدة إلى دول المغرب العربي من الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفاعاً محسوساً بلغ 5.098 مليار دولار بمعدل 22.10%.

كما سجلت نسبة الاستثمارات الوافدة لدول المغرب العربي (4 دول) من إجمالي التدفقات الوافدة للدول النامية زيادة طفيفة سنة 2012 قدرت بـ 1.08% في حين كانت في حدود 01% في 2011، لتشهد بعدها انخفاضاً مستمراً خلال السنوات 2013-2015 بنسب على التوالي: 1.07%، 0.94%، 0.55%، ثم تغيرت الأوضاع سنة 2016

مسجلة ما نسبته 0.79% من إجمالي التدفقات الواردة للضفة النامية، وهي نسب جد متواضعة مقارنة بإجمالي التدفقات الواردة إلى الدول النامية.

أما عن أداء دول المغرب العربي فقد شهد تباينا واضحا، فالجزائر عرفت مسارا متذبذبا في التدفقات الوافدة إليها، حيث حصلت على ما قيمته 2.580 مليار دولار سنة 2011 مستحوذة بذلك على ما نسبته 37.47% من إجمالي التدفق الاستثمار الأجنبي الوافد للمنطقة لتكون هذه الحصيلة الأكبر لها خلال الفترة، وتراجع الحصيلة إلى حوالي 1.499 مليار دولار سنة 2012 مستحوذة بذلك على ما نسبته 20.76%، وفي عام 2013 تلقت 1.684 مليار دولار بنسبة قدرت بـ 23.31%، لتراجع مجددا الحصيلة سنة 2014 إلى 1.507 مليار دولار بنسبة قدرت بـ 22.72%، وتسوء بعدها الأوضاع أكثر سنة 2015 بتسجيل حصيلة سالبة في حدود 0.584 مليار دولار، ما يدل على أن الجزائر لم تحافظ على الاستثمارات الأجنبية الوافدة إليها خلال السنة، الأمر الذي أدى إلى خروج رؤوس أموال أجنبية من البلد بحجم أكبر من تلك المتواجدة داخل الاقتصاد الوطني، وتقدر تلك الحصيلة (السالبة) بحوالي 13.99% من إجمالي التدفقات الواردة إلى المنطقة، وهذا راجع إلى تدهور المناخ الاستثماري في الجزائر سنة 2015، وتعتبر هذه السنة الأسوأ لاقتصاد البلد مسجلة بذلك أدنى حصيلة لها منذ عدة سنوات، ثم تحسن الأوضاع بعد ذلك سنة 2016 مسجلة ما قيمته 1.546 مليار دولار بنسبة 30.32% من إجمالي التدفقات الوافدة للمنطقة.

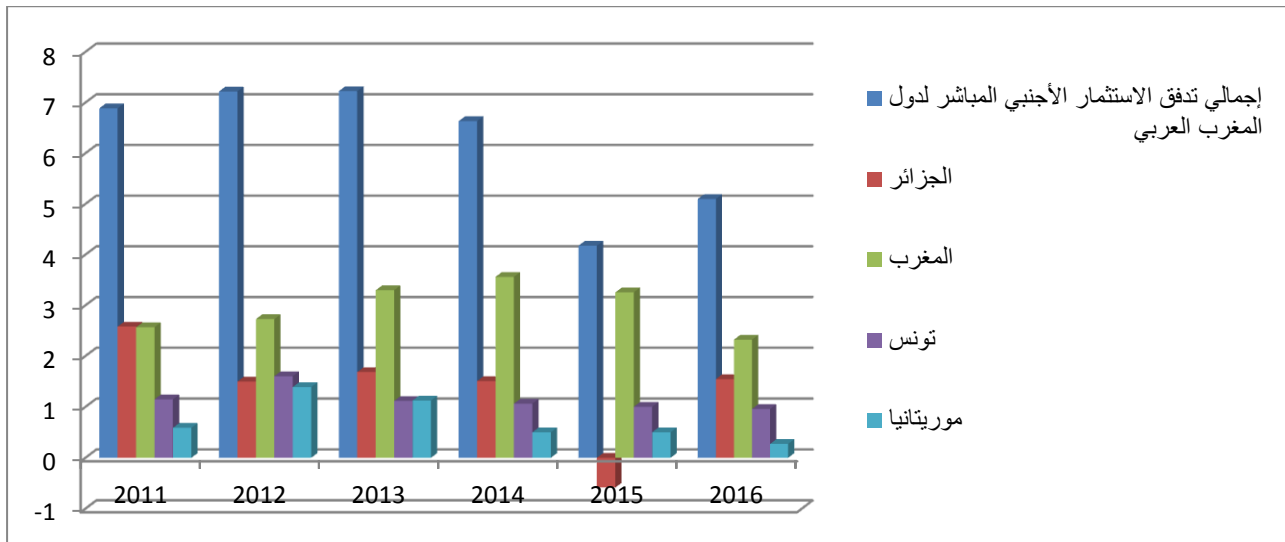
أما عن المغرب فقد شهد تدفقات متزايدة من الفترة 2011-2014 حيث سجل على التوالي 2.568 مليار دولار، 2.728 مليار دولار، و3.298 مليار دولار، و3.561 مليار دولار، بنسب كالتالي 37.3%، 37.79%، 45.65%، 53.69%، من إجمالي التدفقات الوافدة للمنطقة، لتراجع بعد ذلك الحصيلة سنتي 2015 و2016 بمبالغ قدرت بـ 3.255 مليار دولار، و2.322 مليار دولار على التوالي، وبنسب بلغت 77.96% سنة 2015 و 45.55% سنة 2016، ويعتبر المغرب البلد الأكثر استحواذ على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وبأكبر نسب من التدفقات الواردة للمنطقة خلال الفترة، عدا سنة 2011 أين فاقت الجزائر بلد المغرب الشقيق بزيادة جد متواضعة لتتفوق بذلك عليه.

شهدت تونس ارتفاعا في التدفقات الوافدة إليها سنة 2012 حيث حصلت على حوالي 1.603 مليار دولار بنسبة قدرت بـ 22.21%، في حين كانت في حدود 1.148 مليار دولار سنة 2011 بنسبة 16.67% من إجمالي التدفقات الوافدة للمنطقة، ولم يشهد بعدها البلد زيادة تُذكر، فخلال الفترة (2013-2016) سجلت التدفقات الوافدة إلى تونس انخفاضا مستمرا على النحو التالي: 1.117 مليار دولار، 1.064 مليار دولار، 1.002 مليار دولار، و0.958 مليار دولار، بنسب استحواذ قدرت بـ 15.46%، و16.04%، و24%، و18.79% على التوالي.

من جهتها سجلت موريتانيا الحصيلة الأدنى في المنطقة بتدفقات متدنية جدا، ولم تعرف ارتفاعا ملحوظا إلا في سنة 2012 أين حصلت على ما قيمته 1.389 مليار دولار بنسبة استحواذ قدرت بـ 19.24%، والتي كانت في حدود 0.589 مليار دولار سنة 2011 بنسبة 8.55%، وفي سنة 2013 انخفضت إلى 1.126 مليار دولار بنسبة قدرت بـ 15.58%، أما السنتين الموالتين فقد كانت المبالغ المحصلة في حدود نصف مليار دولار تقريبا ليستمر ذلك التراجع في السنة الأخيرة من الفترة حيث وصلت إلى 0.272 مليار دولار بنسبة 5.34% فقط من إجمالي التدفقات الوافدة للمنطقة.

الشكل رقم (02، 02): نصيب دول المغرب العربي من الاستثمارات الوافدة إلى المنطقة خلال الفترة (2011-

2016) (الوحدة: مليار دولار أمريكي)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات الجدول رقم (02، 01)

3- حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من الناتج المحلي الإجمالي لدول المغرب العربي خلال الفترة (2011-2016)

عرف الناتج المحلي الإجمالي لدول المغرب العربي (4 دول) خلال الفترة (2011-2014) ارتفاعا مستمرا، على نحو قدر بـ 348.7 مليار دولار، و 352.9 مليار دولار، و 362.8 مليار دولار، و 367.5 مليار دولار على التوالي، إلا أنه في سنة 2015 انخفض إلى 315.1 مليار دولار، ويستمر الانخفاض سنة 2016 ليصل إلى 309.4 مليار دولار، والملاحظ أن دول المنطقة سجلت مستويات متباينة أعلاها في الجزائر وأدناها في موريتانيا كما هو مبين في الجدول رقم (02، 02) والشكل رقم (03، 02).

الجدول رقم (02، 02): نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي إلى إجمالي الناتج المحلي خلال الفترة (2011-2016) (الوحدة: مليار دولار أمريكي)

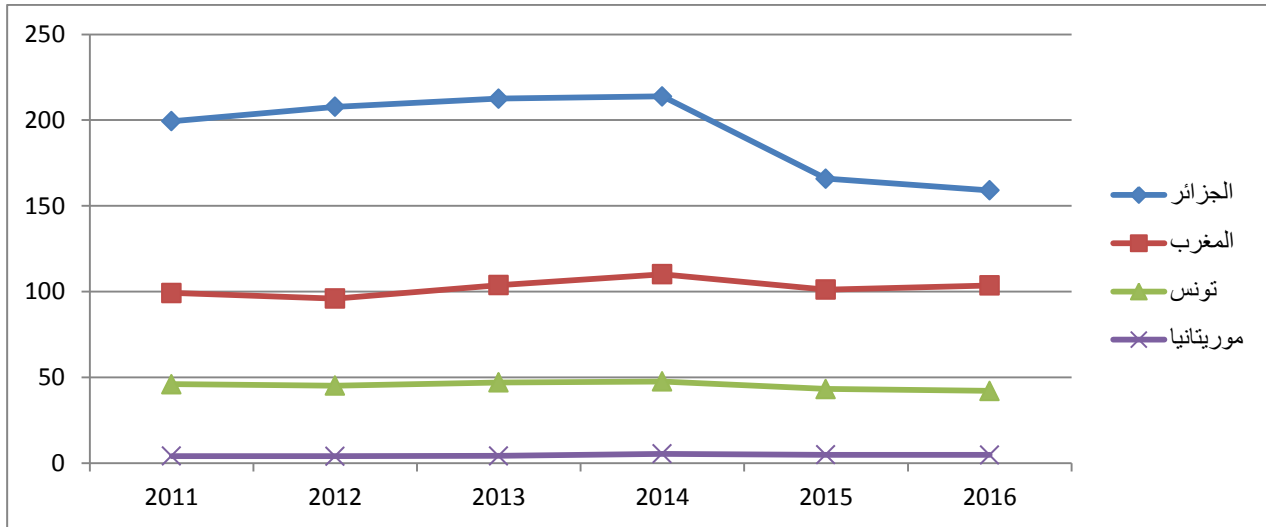
2016	2015	2014	2013	2012	2011	السنوات
5.098	4.175	6.633	7.225	7.219	6.885	إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي
1.546	-0.584	1.507	1.684	1.499	2.580	الجزائر
2.322	3.255	3.561	3.298	2.728	2.568	المغرب
0.958	1.002	1.064	1.117	1.603	1.148	تونس
0.272	0.502	0.501	1.126	1.389	0.589	موريتانيا
309.4	315.1	376.9	367.5	352.9	348.7	الناتج المحلي الإجمالي
159	165.9	213.8	212.5	207.8	199.4	الجزائر
103.6	101.2	110.1	103.8	95.9	99.2	المغرب
42.1	43.2	47.6	47	45.2	46	تونس
4.7	4.8	5.4	4.2	4	4.1	موريتانيا
1.65%	1.32%	1.76%	1.97%	2.05%	1.97%	نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي
0.97%	-0.35%	0.70%	0.79%	0.72%	1.29%	الجزائر
2.24%	3.22%	3.23%	3.18%	2.84%	2.59%	المغرب
2.28%	2.32%	2.24%	2.38%	3.55%	2.5%	تونس
5.79%	10.46%	9.28%	26.81%	34.73%	14.37%	موريتانيا

المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على بيانات:

- نشرة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات "آفاق الاقتصاد العربي لعام 2015"، الكويت، العدد 1، 2015، ص 11.

- نشرة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات "آفاق الاقتصادات العربية لعام 2018"، الكويت، العدد 4، 2017، ص 10.

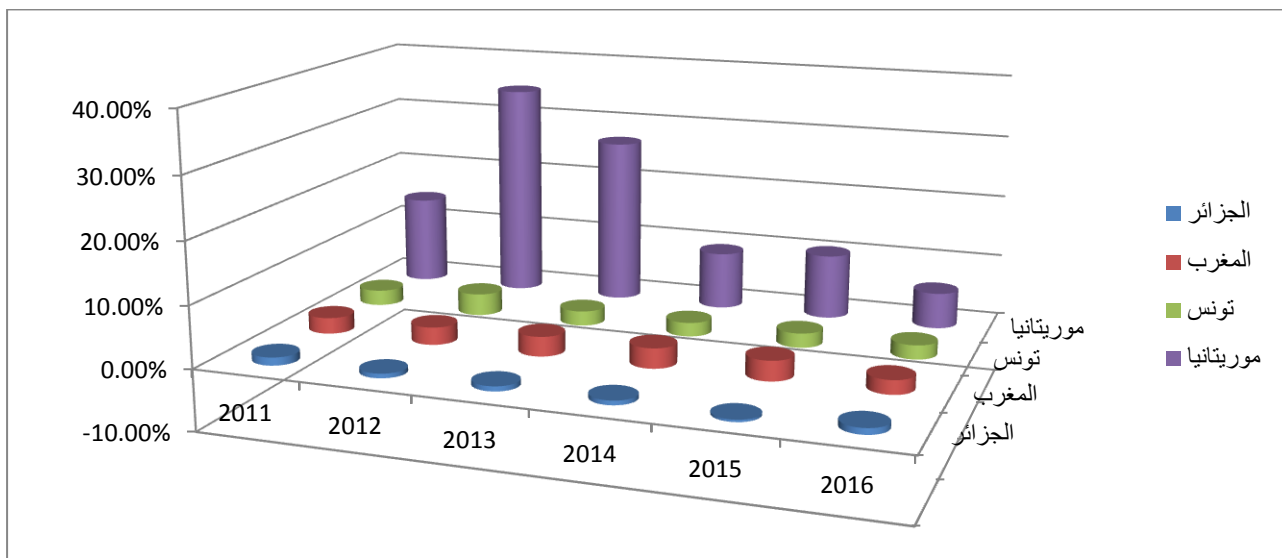
الشكل رقم (02، 03): نمو الناتج المحلي الإجمالي لدول المغرب العربي خلال الفترة (2011-2016) (الوحدة: مليار دولار أمريكي)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات الجدول رقم (02، 02)

يمكن استخدام مؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد للمنطقة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي لمعرفة قدرة دول المغرب العربي (4 دول) على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي إلى اقتصاداتها الوطنية، وهذا كما هو موضح في الشكل رقم (04، 02).

الشكل رقم (04، 02): نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي لدول المغرب العربي خلال الفترة (2011-2016)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات الجدول رقم (02، 02)

أدت الأوضاع المضطربة التي عاشتها دول المنطقة خلال السنوات الفارطة إلى حدوث تذبذب في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولقد سجلت نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2011 ما

نسبته 1.97%، ثم ارتفعت النسبة إلى حوالي 2.05% سنة 2012، لتعرف بعدها انخفاضا مستمرا على طول الفترة 2013-2015، حيث كانت النسبة في حدود 1.97% سنة 2013 لتصل إلى ما يقارب 1.32% سنة 2015، إلا أن سنة 2016 عرفت ارتفاعا نسبيا إلى حدود 1.65% من الناتج المحلي الإجمالي.

لقد كانت قيم المؤشر متباينة من بلد لآخر، ففي الجزائر دلت النسب المسجلة على عدم استقرار التدفقات الأجنبية المباشرة الوافدة إليها حيث سجلت ارتفاعا بين سنتي 2012 و 2013 من 0.72% إلى 0.79% من نسبة الناتج المحلي الإجمالي، وجاء هذا بعد انخفاض ملحوظ حيث كانت النسبة في سنة 2011 في حدود 1.29% لتتخفف النسبة من جديد في السنتين الموالتين حيث سجلت سنة 2014 ما نسبته 0.70%، ليسوء الوضع بعدها بتسجيل نسبة مفقودة من إجمالي الناتج المحلي قدرت بـ 0.35% سنة 2015 - وترجع هذه النسبة إلى التدفقات العكسية (هروب رؤوس الأموال) التي عرفتها الاستثمارات الأجنبية الوافدة للبلد، ليتحسن الوضع بعد هذا سنة 2016 أين سجلت ما نسبته 0.97% من إجمالي الناتج المحلي، وتعزى هذه الزيادة جزئيا إلى تحسين السياسات الاستثمارية والمتعلقة بالقانون الجديد الذي وضعته الجزائر حول الاستثمار وخاصة المواد المتضمنة للتحفيزات الجبائية والجمركية التي تستفيد منها الاستثمارات الأجنبية.

بخلاف الجزائر دلت النسب المتحصل عليها لبلد المغرب على تزايد التدفقات الوافدة إلى البلد ففي خلال الفترة (2011-2014) ارتفعت النسبة من 2.59% إلى 3.23%، واستقر الوضع سنة 2015 بنسبة قدرت بـ 3.22%، ليتم تسجيل أول انخفاض حاد للبلد خلال الفترة وذلك في سنة 2016 وصل إلى حدود 2.24%، متأثرا بتراجع الاستهلاك في أوروبا والذي انعكس سلبا على تدفقات الاستثمار الوافدة للبلد.

أما تونس فقد سجلت نسبا متذبذبة ففي سنة 2011 حيث كانت نسبة الاستثمار في حدود 2.5% من الناتج المحلي الإجمالي للبلد، وفي سنة 2012 ارتفعت إلى 3.55% وهي أعلى نسبة حققتها تونس خلال الفترة، لتتخفف النسبة بشكل مستمر إلى 2.24% سنة 2014، أما في سنة 2015 فقد ارتفعت النسبة إلى 2.32%، لتعاود الانخفاض سنة 2016 بنسبة قدرت بـ 2.28%، وترجع هذه التذبذبات إلى الظروف السياسية والأمنية التي عرفها البلد والتي أثرت سلبا على التدفقات الاستثمارية الوافدة.

أما موريتانيا فقد دلت النسب على تذبذبات حادة في التدفقات الوافدة إلى البلد على خلاف باقي دول المنطقة (الجزائر، المغرب، تونس) حيث سجلت أعلى نسبة لها سنة 2012 بـ 34.72% وهذا بعد أن كانت النسبة في حدود 14.37% سنة 2011، لتبدأ في انخفاض حاد خلال السنوات القادمة، ففي سنتي 2013 و 2014 وصلت إلى

26.81% و9.28% على التوالي، لترتفع سنة 2015 إلى 10.46%، ثم تعاود الانخفاض بشكل حاد سنة 2016 لتصل إلى ما نسبته 5.79%، والملاحظ أنه إذا نظرنا إلى النسب المحققة نجد أن موريتانيا فقط من بين باقي المنطقة من حقق أعلى المستويات، إلا أنه لا يدل قطعا على قدرة موريتانيا على جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بقدر ما يدل على تواضع الناتج المحلي الإجمالي لموريتانيا مقارنة بحجم الاستثمارات الوافدة إليها.

المبحث الثالث: إيجابيات وسلبيات الاستثمار الأجنبي المباشر

يرى الكثير من الباحثين والاقتصاديين في الاستثمار الأجنبي المباشر الوسيلة الفعالة للنهوض باقتصاديات الدول، إلا أنّ هناك أيضا من يرى فيه وسيلة لجعل الدول المستهدفة سوقا يتم تصريف فائض الإنتاج من خلالها ويعمق من تبعيتها، ولقد تناول هذا المبحث أهم ما جاء في هذا الصدد .

المطلب الأول : الآثار الايجابية

- توفير فرص عمل أكبر، وهو الأمر الذي تتسع وتشتد حاجة الدول النامية لتحقيقه فيها بدرجة كبيرة نتيجة لمحدودية النشاطات الاقتصادية التي تعجز عن استيعاب العمل الفائض لديها، وبالذات العمل غير الماهر غير المحدود، والإسهام بذلك في معالجة حالة البطالة الظاهرية منها، والمقنّعة الواسعة الانتشار فيها، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مشروعاته وخاصة الإنتاجية منها، يمكن أن يساهم في زيادة الإنتاجية وارتفاع الدخل، وهو الأمر الذي يساهم في تحقيق نمو أكبر، وبالتالي تحقيق مستوى معيشي أفضل، ودرجة رفاهية أعلى لمواطنيها.¹

- رفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج القومي وخلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وذلك عن طريق قيام أفراد المجتمع بالمساهمة في مشروعات الاستثمار أو استحداث مشروعات جديدة مساندة للمشروعات الاستثمارية الأجنبية، بالإضافة إلى توفير مصدر متجدد للحصول على العملات أو رؤوس الأموال لتمويل برامج وخطط التنمية،² فمن خلال المشروعات التي يتم الاستثمار فيها يمكن أن يساهم في توفير النقد الأجنبي الذي يتسم عرضه بالندرة الشديدة فيها إزاء الطلب عليه، والذي تشتد حاجة الدول النامية إليه، وذلك من خلال إقامة مشروعات إنتاجية لأغراض التصدير، والحصول على النقد الأجنبي نتيجة لذلك، أو تلك التي تحل بإنتاجها محل الواردات وتساهم في توفير النقد الأجنبي

¹ فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص96.

² كريمة قويدري، مرجع سبق ذكره، ص51.

وبالشكل الذي يساعد في تخفيض الحاجة لاستخدام النقد الأجنبي لتمويل الواردات وبالتالي توفيرها لتلبية احتياجاتها لهذا النقد الأجنبي.¹

- يساهم الاستثمار الأجنبي في تحقيق المنافع الاجتماعية من خلال قيام المستثمر الأجنبي بتعبيد الطرقات المؤدية للمشاريع وتوصيل شبكة المياه والكهرباء والغاز... الخ، بالإضافة إلى الاستفادة من رأس المال القادم والمستثمر في مجالات الإنتاج والمهارات الإدارية والمعرفة التكنولوجية،² وذلك من خلال الحصول على القدرات الإدارية، ومهارات العاملين، والخبرات الفنية ذات المستوى العالي، التي يمكن الاستفادة منها نتيجة للاحتكاك بمشروعات الاستثمار الأجنبي، خاصة وأنّ استخدام الوسائل والأساليب والتقنيات المتقدمة يتطلب ويقتضي توفير مثل هذه القدرات والخبرات والمهارات عالية المستوى.³

- الاستفادة من نقل التكنولوجيا، فقد ركزت العديد من الدراسات لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية "OECD"، على الدور الذي يقوم به الاستثمار الأجنبي المباشر على التصنيع والنمو الاقتصادي في الدول المضيفة، إذ تم إجراء عدة دراسات على الصين وماليزيا وسنغافورة وتايوان، إذ بينت تلك الدراسات أن النمو الاقتصادي في تلك الدول تأثر بالتغيرات في السياسة المحلية التي تتوجه إلى إحلال نظام السوق، وتحرير قواعد وقيود الاستثمار، كما توصلت إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر أثر على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس المال المادي والتكنولوجيا الحديثة حيث ترتب على التكنولوجيا زيادة تنافسية الشركات المحلية في الأسواق العالمية، كما أن هناك دراسة هامة أجريت على عدد من الدول ومن بينها الهند، لوحظ أن هناك فرصة كبيرة لنقل التكنولوجيا من خلال هجرة العاملين من الشركات الأجنبية العاملة بالهند للعمل في شركات وطنية أو لإنشاء شركات خاصة بهم كما هو الحال في صناعة البرمجيات الهندية.⁴

- تشير العديد من الدراسات أن بعض البلدان النامية أو الصاعدة قد استفادة من الاحتكاك بمشروعات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حتى أصبحت تلك الدول مصدرة للاستثمار بعدما كانت مستقطبة له، فالبرازيل مثلاً بلغت حجم استثماراتها الصادرة سنة 2008 حوالي 20.5 مليار دولار، أي ما نسبته 2.7% من الناتج الداخلي الخام.⁵

¹ فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 97.

² حكيمة بسعد، مرجع سبق ذكره، ص (37، 38).

³ فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 97.

⁴ السعدي رجال، شوقي جبازي، تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، جامعة بغداد، العراق، العدد 44، 2015، ص 258.

⁵ نوال شحاب، أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة الدولية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2010، ص (160، 161).

والجدول التالي يوضح بعض إسهامات مشروعات الشركات العابرة للقارات في التنمية الشاملة بالدول النامية:

الجدول رقم (02، 03): إسهامات مشروعات الشركات العابرة للقارات في التنمية الشاملة بالدول النامية

المنافع	عوامل تحقيق المنافع	الآثار الأولية	الآثار الثانوية
زيادة تدفق رؤوس الأموال والأثر على ميزان المدفوعات.	بناء علاقات اقتصادية بين قطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة، استغلال الموارد المحلية، فتح أسواق جديدة للتصدير.	تحسين متوقع بميزان المدفوعات وزيادة في المتحصلات من النقل الأجنبي.	تحسين المقدرة والنمو الاقتصادي والسياسي نتيجة الاستخدام الفعال والمنتج للموارد الاقتصادية وانخفاض الأسعار وزيادة الصادرات وتدعيم الاستقلال الاقتصادي وتنمية أو خلق هوية مستقلة للدولة المضيفة بين الدول.
تنمية الناتج القومي.	استيراد عدد أو كمية قليلة من المستلزمات والمواد الخام، بصفة عامة لا تدخل الشركات الأجنبية في نفس مجالات النشاط الاقتصادي التي تمارسه الشركات الوطنية وهذا يضمن عدم خروج أي شركة من السوق.	احتمال خروج بعض (أو عدد قليل جدا) من الشركات الوطنية.	تحسين المقدرة أو النمو الاقتصادي والسياسي للدول المضيفة نتيجة لزيادة حصيلة الدولة من الضرائب على الأرباح وتنمية الملكية الوطنية وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال، إضافة إلى تحسين المقدرة التنافسية والإنتاجية للشركات الوطنية عن طريق إدخال تحسينات على الإنتاج والإدارة أو قيام هذه الشركات بتقليد الشركات العابرة للقارات.
نقل التكنولوجيا.	تقريب برامج تنمية وتدريب للموارد البشرية، إدخال التكنولوجيا المتقدمة من خلال تشجيع الحكومات المضيفة للشركات العابرة للقارات.	الاستثمار المباشر عن طريق الشركات العابرة للقارات يساهم في نقل قدر ملموس من المعرفة أو التقنية التكنولوجية إلى الدول المضيفة، هذا بالإضافة إلى استمرارية التحديث والتطوير التكنولوجي لهذه الدول.	تنمية المهارات والمعرفة الحالية، إدخال أنواع جديدة من المهارات والمعرفة في شتى ميادين النشاط الاقتصادي، اكتساب مهارات ومعارف جديدة من تقليد العمالة الوطنية لنظيرتها الأجنبية في كافة المجالات (الفنية والإدارية)، تدعيم وتنمية الروابط الاقتصادية بين قطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة، تقديم منتجات جديدة بمستوى عال من الجودة وبأسعار منخفضة.

المصدر: كريمة قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 53.

المطلب الثاني: الآثار السلبية

- إن مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر تؤدي إلى استغلال الدول النامية واستنزاف فوائدها الاقتصادية من خلال حصولها على أرباح مرتفعة، وتحويل معظم هذه الأرباح إلى الخارج، وبذلك تنخفض الموارد التي يمكن أن تتاح لعمل الاقتصاد، وتضعف أداءه ونمو، كما أن مشروعات الاستثمار الأجنبي تقوم في الكثير من الحالات، بتخفيض أرباحها التي

تظهرها سجلاتها بقصد التهرب الضريبي، حيث تظهر أرباحاً أقل من حقيقتها، وبذلك تدفع ضرائب أقل، وبالتالي عائدات أقل للدول المضيفة.¹

- أوضحت بعض الدراسات أن حجم رؤوس الأموال التي تغادر الدول النامية بسبب عملية تحويل الأرباح أكثر من رؤوس الأموال التي تتدفق إليها في شكل استثمار أجنبي مباشر، الأمر الذي يؤدي إلى تزايد حاجة الدول النامية إلى التمويل فتضطر إلى زيادة الاقتراض، وبالتالي ترتفع مديونيتها.²

- إن مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر تساهم في منافسة المشروعات المحلية في الحصول على المستلزمات ورؤوس الأموال المحلية نتيجة القدرة التنافسية التي تعمل لصالح هذه المشروعات وعلى حساب المستثمر المحلي والمشروعات المحلية، إضافة إلى تفضيل المؤسسات التمويلية توفير الموارد بيسر وبقدر أكبر للمشروعات الأجنبية بحكم قدرتها الكبيرة، وتوفير الثقة فيها، والضمانات لديها، في حين لا تمتلك المشروعات المحلية مثل ذلك، وهو الأمر الذي يجد من الموارد المتاحة لعملها وتطورها، ويقود إلى إعاقته وضعف نموها.³

- يرى البعض أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة قد تؤثر سلباً على الموازنة العامة للدولة المضيفة بصفة خاصة في ظل قيام الدولة المضيفة بتقديم إعفاءات ضريبية كبيرة على أنشطة تلك الاستثمارات، إذ تؤدي تلك الإعفاءات السابقة إلى تآكل إيرادات الدولة الضريبية مما يؤثر سلباً على الموازنة العامة.⁴

- قد تساهم مشروعات الشركات العابرة للقارات في خلق احتلال في توزيع الاستثمارات على القطاعات الاقتصادية (الإنتاجية والخدمية)، داخل القطر المضيف وذلك عندما يكون تركيز لاستثماراتها على قطاعات معينة عادة ما تحقق لها أعلى عائد مجزي، وإهمال قطاعات أخرى تمثل أولوية للتنمية في الدول النامية (البلد المضيف)، كما قد تتحول الآثار الإيجابية التي تجلبها أنشطة تلك الشركات (الاستثمار الأجنبي المباشر) لميزان المدفوعات إلى آثار سلبية، حيث أن نشاطها سوف يؤدي إلى زيادة الواردات من السلع الوسيطة والخدمات، فضلاً على تحويل أرباحها إلى الخارج، ودفع فوائد التمويل لتلك الشركات من البنوك في الخارج ودفع مقابل براءات الاختراع والمعونة الفنية.⁵

وعموماً يمكن إبراز كيفية تحول الآثار الإيجابية إلى سلبية من خلال الجدول التالي:

¹ فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 98.

² عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير، جامعة منتوري - قسنطينة، الجزائر، 2008، ص 64.

³ فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 101.

⁴ كريمة قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 55.

⁵ السعدي رجال، شوقي جباري، مرجع سبق ذكره، ص 259.

الجدول رقم (02، 04): آثار نشاط الشركات العابرة للقارات على ميزان المدفوعات

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

المصدر: السعدي رجال، شوقي جباري، مرجع سبق ذكره، ص 259.

- يشير البعض بأن نتائج الحالات الدراسية حول الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر بسبب السياسات المشوهة المتبعة من قبل البلدان المضيفة لهذا الاستثمار، مثل السياسات الحمائية ضد المنافسة الأجنبية، وكذلك تركيز الشركات المحلية على السوق المحلي أكثر من تركيزها على التصدير مما يؤدي إلى عرقلة نمو الصرف الأجنبي¹ إلا أن رفع الحماية على المؤسسات المحلية يؤدي أحيانا إلى اختفاء تلك المؤسسات نظرا لعدم مقدرتها على منافسة الشركات الأجنبية والتي تتمتع بمزايا تنافسية أفضل.

- يري البعض بأن عمل مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر تشوبه الكثير من التساؤلات وعدم الشفافية، كأن تقوم مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر بتخفيض الأرباح التي تتحقق في سجلات الشركات من أجل التهرب الضريبي، وتقوم برفع كلفة براءة الاختراع، أو العلامات التجارية أو تكاليف البحث والتطوير، هذه الممارسات يصعب ملاحظتها والكشف عنها، إضافة إلى ذلك الإعفاءات الضريبية المقدمة من قبل الدول المضيفة والتي تستفيد منها المشاريع الأجنبية، وقد تلجأ بعض الشركات إلى تغيير نشاطها أو اسمها التجاري أو ما من شأنه ثبوت انقضاء وانحلال الشركة بعد انتهاء مدة الإعفاء الممنوحة لها.²

¹ حكيمة بسعد، مرجع سبق ذكره، ص (40، 41).

² خاطر إسمهان، دور التكامل الاقتصادي في تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة دول مجلس التعاون الخليجي)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2013، ص 104.

خلاصة الفصل الثاني:

تعددت تعاريف الشركات العابرة للقارات وتنوعت وجهات نظر أصحابها، إلا أنها تتفق في كونها شركات ضخمة من حيث الحجم ورأس المال، لها فروع منتشرة في أنحاء العالم يتم إدارتها من طرف الشركة الأم، تستحوذ على أحدث التكنولوجيا المتطورة ورأس المال العالمي، ما أهلها لممارسة السلطة والاحتكار على مستوى العالم، كما أن الأمر الذي جعل تلك الشركات على ما تبدو عليه اليوم هو ذلك الدور الذي لعبته مؤسسات العولمة من خلال ما وفرته لتلك الشركات من مناخ ملائم لممارسة أنشطتها، ويرجع ذلك الفضل إلى السياسات والتوجيهات التي تتبناها تلك المؤسسات والتي ساهمت بدورها في انتشار وتوسع نطاق تلك الشركات، ومن جهتها عملت الشركات العابرة للقارات بصورة كبيرة في ترسيخ العولمة وتأصيل عواملها.

ازداد حجم التدفقات العالمية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في سنتي (2015-2016) مقارنة بالسنوات (2011-2014)، وتصدرت الدول المتقدمة بحصص أكبر من تلك التدفقات في أغلب السنوات (ما عدا 2014 أين فاقتها الدول النامية)، الأمر الذي يُوحى بأن تلك الشركات توجه استثماراتها إلى الدول وفق معايير ومؤشرات مختلفة، كالأستقرار السياسي والأمني للبلد المضيف، بالإضافة إلى مدى درجة انفتاحه على العولمة، ليضمن لها ذلك أكبر عائد.

كما يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الاستراتيجيات التي تنتهجها الشركات العابرة للقارات في اختراقها للحدود الجغرافية مما يسمح لها بالتوسع والانتشار خارج الدولة الأم.

الفصل الثالث

إستراتيجيات تدويل أنشطة الشركات العابرة للقارات:

➤ المبحث الأول: مدخل إلى مفهوم الإستراتيجية والتدويل في ظل العولمة الاقتصادية.

➤ المبحث الثاني: إستراتيجيات تدويل نشاط الشركات المتعددة الجنسيات.

➤ المبحث الثالث: إستراتيجيات البقاء خارج حدود الدولة الأم.

الفصل الثالث: إستراتيجيات تدويل أنشطة الشركات العابرة للقارات

تقديم:

يشهد العالم اليوم في ظل العولمة انفتاحا واسعا لم يعرف له نظيرا من قبل، فالتجارة اليوم تتمتع بحرية أكبر من ذي قبل، حيث أصبح من أهم أهداف المؤسسة الاقتصادية المعاصرة تخطي حدودها الجغرافية واختراق الأسواق الخارجية، وهذا لأجل توسيع أنشطتها وترويج منتجاتها في أسواق جديدة مما يحقق لها منافع كبيرة، إلا أن اشتداد المنافسة والتسابق نحو امتلاك أكبر الحصة السوقية بين هذه الشركات، أوجب عليها وضع إستراتيجيات مدروسة تعتمد عليها من أجل تحقيق أهدافها، فأصبحنا نرى اليوم ليس فقط إستراتيجية واحدة بل إستراتيجيات متنوعة ومتعددة، ومحاولات تسليط الضوء على أهم إستراتيجيات التدويل التي تتبناها الشركات العابرة للقارات فقد تم تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث وهي على النحو التالي:

- 1) المبحث الأول: مدخل إلى مفهوم الإستراتيجية والتدويل في ظل العولمة الاقتصادية.
- 2) المبحث الثاني: إستراتيجيات تدويل نشاط الشركات العابرة للقارات.
- 3) المبحث الثالث: إستراتيجيات البقاء خارج حدود الشركة الأم.

المبحث الأول: مدخل إلى مفهوم الإستراتيجية والتدويل في ظل العولمة الاقتصادية

تنتهج الشركات العابرة للقارات إستراتيجيات في تدويل أنشطتها قصد الوصول إلى أسواق جديدة مما يزيد من الفرص المتاحة أمامها، فما المقصود بكلمة إستراتيجية؟ وماذا نعني بالتدويل؟، في هذا المبحث نجد الإجابة على ذلك، بالإضافة إلى معرفة أهم النظريات التي تناولت هذا الموضوع والإشارة إلى العلاقة التي تربط مؤسسات العولمة بتدويل الشركات.

المطلب الأول: مفاهيم وتعريف حول الإستراتيجية والتدويل

- مفهوم كلمة إستراتيجية: يرجع أصل كلمة "إستراتيجية" إلى العصور الإغريقية حيث اشتقت من كلمة "Strategia" والتي تعني علم الجنرال "Strategos" حيث كانت تستعمل في العلوم العسكرية،¹ فقد جاء مفهوم كلمة إستراتيجية من الكلمة الإغريقية "stratos" والتي تعني "Army"، والجزء الثاني "Agein" ومعناه "Tolead" أي القيادة،² إلا أن علم الاقتصاد بناها وحاول صياغتها وتعريفها على أنها عملية تحديد الأهداف والغايات الطويلة الأجل لأي مشروع تجاري إلى جانب تحديد اتجاهات العمل وتخصيص الموارد اللازمة لتنفيذ هذه الأهداف والغايات.³

- التعريف الاقتصادي للإستراتيجية: قدم العديد من الاقتصاديين على اختلاف مجالات تخصصهم تعاريف للإستراتيجية، ومن أهم هذه التعاريف نجد:⁴

1. ألان شربل مرتيني "Alain-charles Martinet" أين يرى: "بأن الإستراتيجية تدل على اختيار معايير خاصة من خلال قرارات تسمى إستراتيجية، كونها تهدف إلى توجيه أنشطة وهيكل المؤسسة بكيفية محددة في المدى الطويل".

2. شندلر "A.D. Chandler": الذي يعرف الإستراتيجية على أنها: "تكمين في تحديد الغايات وأهداف المؤسسة واختيار العمليات مع ضمان التسخير الجيد للموارد لتحقيقها".

¹ حمزة غواطي، مرجع سبق ذكره، ص51.

² عمر تيمجدين، دور إستراتيجية التنوع في تحسين أداء المؤسسة الصناعية (دراسة حالة مؤسسة كوندور- برج بوعوريج)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013، ص7.

³ حسن صادق حسن عبد الله، إدارة الجودة الشاملة في ظل إستراتيجيات الأعمال، مجلة كلية الاقتصاد العلمية، جامعة إفريقيا العالمية، السودان، العدد 4، جانفي 2014، ص5.

⁴ حمداني محمد، إستراتيجيات التدويل وأشكال التواجد في الأسواق الخارجية (حالة السوق الجزائرية)، رسالة دكتوراه، جامعة وهران، الجزائر، 2011، صص(3، 4).

3. كرفل بينت "Korlof Bent": الذي يعتبر أن: "الإستراتيجية تكمن في تجميع كل الموارد في مخططات عمل متكاملة قصد الحصول على امتيازات تنافسية جد واضحة وتحديد الغايات المحددة".
4. ميشل جرفي "Michel Gervais": فإنه يرى "الإستراتيجية فن الالتزام بالاستمرار في طريق يسمح لها على المدى الطويل بالاستفادة أو الحصول على قواعد اللعبة وضمان تطورها".
5. ايقور أنصف "Igor Ansoff": فإنه يرى "الإستراتيجية ذلك القرار الذي يعيد النظر في العلاقة بين الشركة والمحيط".
6. أما بوتر "M. Porter" فإنه يعتبر الإستراتيجية: "على أنها توليفة للقصديات (الأهداف)، التي تجتهد الشركة في بلوغها والإمكانيات (الإجراءات) التي من خلالها تبحث في بلوغها".
7. دراكر "Druker": "تحليل الوضع الحالي وتغييره إذا تطلب الموقف، ويتضمن ذلك فرز الموارد المتاحة لغرض استخدامها بما يحقق أهدافها المنتخبة".¹

ويوضح مايك فريدمان "M. Friedman" الأساس الذي تقوم عليه الإستراتيجية بقوله: "يعتقد كثير من كبار التنفيذيين وجهة النظر الخاطئة، التي تتمثل في أنه إذا كانت قضية ما طويلة الأجل فإنها تعد قضية إستراتيجية، أما إذا كانت قصيرة الأجل، فإنها تعد قضية تكتيكية أو عملياتية إنهم بذلك يخلطون بين الفترة الزمنية وأهمية الإستراتيجية"²، لهذا يجب تأكيد أن العمل الإستراتيجي متوقف على أهمية ورغبة الشركة في موضوع التدويل، حتى تسمى إستراتيجية على حسب قول فريدمان.

وعلى ضوء التعاريف السابقة يمكن القول بأن الإستراتيجية هي عملية تنفيذ الخطط المدروسة مسبقا، من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة، قصد الوصول إلى الغايات المنشودة واكتساب المزايا التنافسية، بدافع الرغبة والأهمية.

- مفهوم التدويل للشركات: هناك اختلاف واضح بين الباحثين حول تحديد تعريف موحد لظاهرة التدويل، باعتباره مفهوما اقتصاديا متعدد الأبعاد بين مختلف جوانبه، فبعض الباحثين أمثال روزير "Ruzzier" يرى بأن التدويل هو عملية التوسع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنية، ويرى البعض الآخر بأن التدويل عملية أو مراحل متتابعة تقوم على مزيج من المهارات المختلفة التي تمتلكها المؤسسة أو التي تسيطر عليها والتي تسمح للمؤسسة باكتساب الخبرة تدريجيا في الأسواق الدولية، أما جانكيما "Gankema" فيرى أن التدويل عملية تتألف من مجموعة من الخطوات التي تُمكن

¹ عمر تيمجغدين، مرجع سبق ذكره، ص8.

² جوامع سماعين، مساهمة لصياغة إستراتيجية لتدويل نشاط المؤسسات الكبرى، المتوسطة والصغيرة (دراسة حالة تدويل بعض المؤسسات الجزائرية)، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2016، صص(179، 180).

الشركة من تسويق منتجاتها بانتظام في الأسواق الخارجية، هذا ويعتبر آخرون التدويل على أنه جعل نشاط المؤسسة نشاطا دوليا، أو يتجاوز الحدود الوطنية، أو الانتقال من السوق الوطني إلى السوق الدولي،¹ وحسب دانيال ورايدبنف "Damiel & Radebangh" يمكن تفسير التدويل حسب خمسة جوانب: 1- المقابلة للنشاط الدولي، 2- تسيير النشاط الدولي ، 3- مستوى تدويل العمليات التابعة للأنشطة الدولية، 4- عدد الدول التي تتعامل معها المؤسسة، 5- مستوى التشابه بين الدول التي تتعامل معها المؤسسة، ومنه كلما طورت المؤسسة أنشطتها الدولية في عنصر من هذه العناصر كلما كان مستواها العام للتدويل مرتفع.²

ويمكن ذكر التعاريف التي جمعتها زيزا شي سينيك "Zizah Che Senik" والتي لخصت أهم التعاريف والمفاهيم حول التدويل في جدول كما يلي:

الجدول رقم (03، 01): بعض أهم التعاريف لعملية التدويل

الكاتب	تعريف التدويل
والش وليوستارينين Welch & Luostarrinem (1988 و1997)	عملية زيادة مشاركة في العمليات الدولية.
بيميش Beamish (1990)	العملية التي من خلالها تبدأ الشركات بزيادة وعيهم من التأثيرات المباشرة من المعاملات الدولية على مستقبلهم، قبل الانتقال لإنشاء وإجراء المعاملات مع البلدان الأخرى.
أندرسون Andersen (1997)	عملية تكييف معاملات التبادل مع الأسواق الدولية.
كالوف وبيميش Calof & Beamish (1995)	عملية تكييف عمليات الشركات (إستراتيجية وبناء ، والموارد...الخ) مع البيئة الدولية.
نايدو ، كافوسجيل ، مورتى وشاركار Naidu, Cavusgil, Morty & Sharkar (1997)	هو عملية تدريجية حيث تطور الشركة شبكة من العلاقات التجارية العالمية.
جافالجي ، غريفيث ووايت Javalgi, Griffith & white (2003)	العملية التي يتم من خلالها تحرك الشركة العاملة في السوق المحلي إلى الأسواق الدولية.

المصدر: جوامع سماعين، مرجع سبق ذكره، ص ص(32، 33).

على ضوء ما سبق يمكن القول بأن المؤسسات لا تقتحم الأسواق الدولية عشوائيا أو بطريقة غير مدروسة، بل لابد من تمرين، إما بالخبرة المكتسبة من خلال استغلال سوق له خصائص متقاربة جغرافيا، ونفسيا من السوق المحلي، أو

¹ شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 4، ديسمبر 2013، ص101.

² بن حمو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، جامعة أبو بكر بالقائد- تلمسان، الجزائر، 2010، ص ص(28، 29).

من طرف وسطاء أو وكلاء، فالتدويل هو عملية مكونة من مراحل متتالية تسمح للمؤسسة باكتساب الخبرة تدريجياً في الأسواق الأجنبية.¹

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتدويل والعوامل المساعدة على ذلك

أولاً: النظريات المفسرة لتدويل الشركات العابرة للقارات: يمكن توضيح أهم النظريات التي تناولت موضوع تدويل الشركات العابرة للقارات فيما يلي:

الجدول رقم (03، 02): نظريات التدويل

النظرية	الأساس الذي قامت عليه النظرية	الافتراضات التي قامت عليها	أهم الدوافع والأسباب الكامنة وراء التدويل طبقاً للنظرية
نظرية التجارة الدولية	*المزايا النسبية / التكاليف النسبية.	*تتخصص الدولة أو المؤسسة في إنتاج وبيع السلع التي تتفوق في إنتاجها بمزايا نسبية مقارنة بباقي الدول أو باقي المؤسسات.	*استغلال المزايا النسبية والموارد الطبيعية.
نظرية عدم كمال الأسواق	*الخصائص الاحتكارية للشركة في مجالات الإنتاج والتسويق والتمويل والبحوث والتنظيم والإدارة. *خصائص الشركة.	*غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول المضيفة. *عدم قدرة الشركة الوطنية على منافسة الشركات الأجنبية.	*استغلال الفروق والمزايا النسبية بين الشركات الأجنبية والشركات الوطنية. *استغلال المهارات الإدارية والتفوق التكنولوجي وتوافر الموارد المالية. *استغلال القدرات الخاصة بالإنتاج بحجم كبير، وتكاملية النشاط. *استغلال الامتيازات والحوافز التي تقدمها حكومات الدول المضيفة لجذب الاستثمار الأجنبي.
نظرية الحماية	*تعظيم عوائد الشركة من الابتكارات ونتائج بحوث التطوير لأطول مدة ممكنة.	*عدم تكافؤ المنافسة بين الشركات الوطنية والأجنبية بالدول المضيفة لا يضمن الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار. *ضمان تعظيم العوائد من الابتكار والتميز من خلال ممارسة أنشطة البحوث والتطوير بالمركز الرئيسي أو الفروع بدلا من ممارستها في الأسواق مباشرة.	*عدم تسرب المبتكرات والمعرفة. *الاحتفاظ بأحد الأصول التي تحقق التميز المطلق للشركة (كالمعرفة والابتكار) لأطول فترة ممكنة.

¹ السعدي رجال، شوقي جباري، مرجع سبق ذكره، ص 254.

<p>* استغلال الانخفاض في تكاليف الإنتاج بالدول المضيفة.</p> <p>* انخفاض حدة المنافسة في الجودة والسعر في الدول المضيفة.</p> <p>* استغلال المزايا التنافسية للشركة لأطول فترة ممكنة.</p> <p>* ارتفاع الطلب في الدول المضيفة.</p>	<p>* ارتفاع درجة المنافسة في السوق الوطني وظهور بدائل جديدة للسلعة يتطلب البحث عن أسواق جديدة خارج الدولة من أجل إنتاجها وتحقيق المزيد من الأرباح.</p>	<p>* العوامل الموقعية التي ترتبط بخصائص السوق للدول المضيفة وارتفاع المنافسة بسوق الدولة الأم.</p>	<p>نظرية دورة حياة المنتج</p>
<p>* الأرباح المتوقعة، وفرة الموارد الطبيعية، الحوافز والامتيازات المقدمة من الحكومات، كسر الإجراءات الحمائية الجمركية، وفرة الأيدي العاملة بالإضافة إلى استغلال العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار طالما أنها مواتية... الخ.</p>	<p>* يتأثر قرار تدويل الأنشطة أو دخول السوق الدولي المعين بالكثير من العوامل الموقعية المرتبطة بالسوق والتسويق، والإنتاج وكذا الحوافز والامتيازات وغيرها بالدول المضيفة.</p>	<p>* عوامل التوطن والعوامل الموقعية المختلفة.</p>	<p>نظرية الموقع</p>

المصدر: بن هو عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص (38، 40).

ثانياً: العوامل المساعدة على تدويل الشركات: عادة ما يدفع المؤسسة للتفكير في التدويل مجموعة من العوامل والتي تختلف باختلاف محيط وطبيعة كل مؤسسة فمنها التجارية ومنها المالية بالإضافة إلى العوامل الداخلية الخاصة بالمؤسسة والعوامل الخارجية التي تفرزها البيئة وفيما يلي إشارة إلى أهم تلك العوامل:¹

1. العوامل التجارية: تتمثل العوامل التجارية في عوامل داخلية بالمؤسسة تدفع بها للبحث عن أسواق خارجية وذلك لأسباب تجارية بحتة نذكر منها:

- القرب من الأسواق الدولية: فقد تكون الشركة في موقع قريب من السوق الدولية، كأن تكون في منطقة عبور أو تقاطع دولي، أو يقع مقر نشاطها في سوق حرة تعطي لهذه الشركة حافزا إضافيا للتوجه نحو التسويق الدولي، ومع تطور وسائل النقل والاتصال، أصبحت كل الأسواق قريبة نسبيا لدرجة لم يعد عائق البعد يمثل مشكلة كبيرة عند اتخاذ قرار التوجه نحو الأسواق الدولية.
- تشبع السوق المحلية: يحدث في كثير من الأحيان تشبع السوق لمنتج ما أو لخدمة ما نتيجة كثرة المنتجين والمستوردين مما يدفع بالمؤسسة بالتفكير بالبحث عن سوق آخر في الأسواق الأجنبية، مما يسمح لها بتطوير المؤسسة من خلال زيادة حجم المبيعات، وكذا تعويض الحصص المفقودة في السوق المحلي.

¹ شوقي جباري، حمزة العوادي، مرجع سبق ذكره، ص (101، 102).

- موسمية السوق المحلية: بعض المنتجات والخدمات يكون الطلب عليها موسميا (فترة معينة خلال السنة) مما يجبر المؤسسة على البحث عن أسواق دولية لتعديل التذبذبات الموسمية.
- تمديد دورة حياة المنتج دوليا: من المتعارف عيه أن المنتج يمر في دورة حياته بأربعة مراحل أساسية وكل مرحلة تتطلب إستراتيجية معينة، كذلك بالنسبة لتدويل المؤسسة يتبع هذه المراحل، ففي مرحلة التقديم المؤسسة المبتكرة والتي تستحوذ على التقدم التكنولوجي الناتج عن الجهود المسخرة للبحث والتطوير حيث يبدأ التصدير من البلد الذي تم به الابتكار، وفي مرحلة النضج يتم الانتقال إلى الإنتاج بالخارج، وفي المرحلة الموالية وهي التدهور يبدأ الإنتاج في الدول التي بها محفزات كرخص اليد العاملة وانخفاض الضرائب، وحسب نتاليه "Nathalie" وزميله فإن هذا يناسب كثيرا المنتجات التي تتطلب تكنولوجيا عالية.

2. العوامل المالية: تتمثل العوامل المالية التي تدفع بالمؤسسة في التفكير في اقتحام الأسواق الدولية في تخفيض تكاليف الإنتاج والبحث عن وفورات الحجم بالإضافة إلى إهلاك استثمارات البحث والتطوير.

3. العوامل الداخلية: في هذا السياق كشف كل من نيفين "Nevin" وكافوسجيل "Cavusgil" عن العوامل الداخلية الخاصة بالشركة التي تفسر سلوك انفتاحها على الأسواق الدولية وهي توقعات إدارة الشركة حول تأثير الصادرات على نموها، المزايا التفضيلية المتاحة للشركة، وآمال الإدارة ومدى ارتباطها بتوفير الأمان للشركة.

4. العوامل البيئية: تدويل المؤسسة يمكن أن يكون أحيانا دون اتخاذ قرار إستراتيجي مدروس مسبقا بل يكون استغلالا لفرض عارضة في البيئة.¹

5. العوامل الخارجية: يمكن أن نشير إلى دوافع الاستثمارات المباشرة في الخارج كالتالي:²

- توقعات تعظيم الأرباح: تعزو الدراسات التطبيقية دوافع الاستثمار في الخارج إلى تحقيق الأرباح، وفي الحقيقة يعتبر تعظيم الأرباح أهم دافع أو عامل يحفز الشركة للخروج إلى الأسواق الدولية ومواجهة كل المخاطر والقيود، وعند كل الشركات تقريبا لا يوجد عامل أكثر أهمية من عامل التعظيم (الأرباح).
- اعتبارات التكاليف: يقول موردخاي كريانين "M. Creanine": أنه يجب التفريق بين نوعين من استثمارات تخفيض التكاليف، حيث الأولى تكون بسبب الحاجة إلى الحصول على الموارد الأولية من الخارج قد لا تكون متاحة محليا أو باهضة التكلفة بالمقارنة مع الحصول عليها من الخارج، فمعظم الاستثمارات الأجنبية الأمريكية

¹ بن حمد عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 105.

² جوامع سماعين، مرجع سبق ذكره، ص 63.

الخارجية في الصناعة الاستخراجية تنبع من حقيقتها مفادها أن رأس المال يجب أن يتبع الموارد، فبعد تحقيق الأرباح كعامل تأتي اعتبارات التكاليف وتخفيضها، والبحث عن الموارد أينما كانت بأحسن التكاليف.

المطلب الثالث: مؤسسات العولمة الاقتصادية وعلاقتها بتدويل الشركات

1- صندوق النقد الدولي "International Monetary Fund": لعل الصندوق كمنظمة دولية لا يملك تأثير أو علاقة مباشرة مع الشركات الدولية أو عملية التدويل بوصفه هيئة عالمية تتعامل بشكل مباشر مع الدول وما يتطلبه النظام النقدي الدولي من البحث عن توازنات دولية في إطارها الحكومي الكلي، لكن مختلف السياسات والتصنيفات والقروض الدولية وحتى إعادة الجدولة، وتقييم السياسات الوطنية خاصة للدول الفقيرة يؤثر بشكل كبير على إستراتيجية الشركات التدويلية فيما يخص التوسع في مناطق معينة، أو تجنب مناطق أخرى، والتي يفرض عليها الصندوق بعض الإجراءات تجعل هذه الشركات الراغبة في تدويل نشاطها تتردد في اتخاذ قراراتها، لكن لا يكون ذلك بالتأثير الكبير خاصة إذا كانت هذه الشركات تعتبر سوق ما مهمة وإستراتيجية في سياستها التوسعية لما لها من خصائص وميزات يصعب تجاهلها في بناء إستراتيجية التدويل الخاصة بها.¹

وتعتبر السياسات والإصلاحات التي يتبناها الصندوق وقودا تنزود منه هذه الشركات في التوسع والانتشار عبر مختلف أنحاء العالم، خاصة السياسات المتعلقة بالإعفاءات الضريبية والجمركية للاستثمارات الأجنبية وكذا مساعدة المستثمر الأجنبي بتقديم المعلومات والإحصاءات المتعلقة بمناخ الاستثمار... الخ، فحتى وإن لم تكن هناك علاقة مباشرة بين المنظمة وهذه الشركات، فإنّ هذه الأخيرة لها علاقة غير مباشرة ومصالح كبيرة جراء تطبيق البلدان لسياسات الصندوق مما يساعدها على تدويل أنشطتها المختلفة.

2- مجموعة البنك الدولي "World Bank Group": يعتبر تقرير ممارسة أنشطة الأعمال أحد أهم التقارير في العالم التي تتابع قطاع الأعمال وخاصة الأنشطة عبر الحدود ويوفر للمستخدمين كل المعلومات اللازمة عن مناخ الأعمال في أكثر من 187 بلد في العالم وأهمها تحسنا وسهولة في ممارسة الأعمال وكذا الأكثر خطورة أو عرقلة لممارسة أنشطة الأعمال المختلفة سواء كانت عمليات تصدير بسيطة أو تدويل الأعمال خاصة تدويل الإنتاج.²

يقوم تقرير ممارسة أنشطة الأعمال والذي تشرف عليه مجموعة البنك الدولي، من خلال جمع وتحليل البيانات الكمية الشاملة للمقارنة بين بيئات اللوائح الحكومية المنظمة لأنشطة الأعمال فيما بين الاقتصادات وعبر الوقت، يشجع

¹ جوامع سماعين، مرجع سبق ذكره، ص 129.

² المرجع نفسه، ص 130.

تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الاقتصادية على المنافسة نحو زيادة كفاءة هذه الأنظمة، ويتيح معايير قابلة للقياس من أجل الإصلاح، ويشكل مصدراً للأكاديميين والصحفيين وباحثي القطاع الخاص وغيرهم من الراغبين في الوقوف على آخر التطورات في مناخ الأعمال لكل اقتصاد، علاوة على ذلك يتيح تقرير ممارسة أنشطة الأعمال تقارير مفصلة على المستوى دون الوطني (مدن وأقاليم وولايات داخل الاقتصاد الواحد) تغطي على نحو شامل أنظمة أنشطة الأعمال والإصلاحات ذات الصلة في مدن ومناطق مختلفة داخل الاقتصاد المعني كما توفر تلك التقارير بيانات حول مدى سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، وتقوم بترتيب المواقع حسب مستوى أدائها، وتوصي بإصلاحات لتحسين مستوى الأداء في كل من المجالات التي تغطيها المؤشرات ويمكن لمدن مختارة مقارنة اللوائح المنظمة لأنشطة الأعمال الخاصة بها مع تلك المتعلقة بمدن أخرى في نفس الاقتصاد أو المنطقة، ومع 190 اقتصاداً قام تقرير ممارسة أنشطة الأعمال بترتيبها حسب مستوى أدائها، معتمداً في ذلك على مجموعة من المؤشرات، ويعتبر توفير أساس موضوعي لفهم طبيعة البيئة التنظيمية لممارسة أنشطة الأعمال التجارية والعمل على تحسينها الهدف الرئيسي للتقرير.¹

مما سبق يتضح أن مجموعة البنك الدولي تقدم معلومات مهمة للمستثمرين خاصة تلك الشركات التي تسعى إلى تدويل أنشطتها، الأمر الذي يتوجب عليها دراسة واسعة عن مناخ الاستثمار في البلدان المستهدفة (الأسواق الأجنبية).

3- المنظمة العالمية للتجارة "World Trade Organization":

تمثل المنظمة العالمية للتجارة، أحد أهم المنظمات الدولية التي تظم إلى جانب الدول، الشركات الكبرى وعبر الوطنية التابعة لها، وتختص هذه المنظمة في قضايا التجارة وما يدور في فلكها، وهي تعمل مع مختلف اللجان والوكالات التابعة لها على إتاحة فضاء للتكامل الدولي فهي تمثل أحد تجليات العولمة الاقتصادية وتعمل على تجسيد هذه الإيديولوجية (العولمة) من خلال نظام تجاري دولي جديد يُعنى بمسائل التجارة وقضايا الملكية الفكرية والمنافسة في سياق ما يعرف بالبرالية في عصر الحداثة، ولقد جاء تأسيس هذه المنظمة بعد أن شهد العالم نمواً استثنائياً في حجم التجارة العالمية، حيث غدت عمليات التصدير والاستيراد تتزايد بوتيرة سريعة جداً، ولقد ساعدت الجات "GATT" والمنظمة العالمية للتجارة على إنشاء نظام تجاري قوي ومزدهر مما ساهم في نمو غير مسبوق لحجم التبادلات التجارية الدولية.²

يمكننا القول بأن المنظمة العالمية للتجارة تعتبر جسراً للمؤسسات التي تملك مقومات (تسويقية، مادية، تكنولوجية... الخ) وتحضى بقدرات تنافسية تحوّلها للمنافسة العالمية للانتقال إلى الأسواق الخارجية، وتوسعها عبر الأسواق الدولية لما تحمله من شروط المنافسة والعمل على التخصص الدولي، كما تجدر الإشارة إلى أن تحرير التجارة والذي يعتبر هذا

¹ <http://arabic.doingbusiness.org/about-us> آخر زيارة في 2018/06/09 بتوقيت 14:45.

² قادري لطفي محمد الصالح، آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2017، ص 383.

الأخير الأساس الذي تقوم عليه منظمة التجارة العالمية لا يقتصر على السلع والبضائع بل تعدى ذلك إلى تحرير الخدمات، مما يعطي فرصة للمؤسسات الناشطة في هذا المجال بتدويل نشاطها وتطوير قدراتها التنافسية بمزيد من الإبداع والتخصص،¹ ويمكن إبراز علاقة مؤسسات العولمة الاقتصادية بتدويل أنشطة الشركات من خلال سياساتها على النحو التالي:

الجدول رقم (03، 03): علاقة مؤسسات العولمة بتدويل الشركات

مؤسسة العولمة	الأهداف والسياسات التي تخدم تدويل الشركات
صندوق النقد الدولي	* رفع القيود على دخول الاستثمارات الأجنبية. * إيجاد أرضية من الإعفاءات الضريبية والجمركية للاستثمارات الأجنبية. * مساعدة المستثمر الوطني والأجنبي. * تقديم المعلومات والإحصاءات للمستثمر الأجنبي.
مجموعة البنك الدولي	* مؤسسة التمويل الدولية: تقدم قروض، و مساهمات في رأس المال، و خدمات استشارية لحفز استثمارات القطاع الخاص في البلدان النامية. * الوكالة الدولية لضمان الاستثمار: تقدم تأميناً ضد المخاطر السياسية، و أدوات لتعزيز الائتمان للمستثمرين والمقرضين بغية تسهيل الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان الاقتصادات الصاعدة. * المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار: يقدم تسهيلات دولية للمصالحة والتحكيم في منازعات الاستثمار. * كما يهدف البنك الدولي إلى تشجيع عمليات الاستثمار الخارجي المباشر عن طريق ضمان هذه الاستثمارات، وتشجيع تحقيق نمو متوازن في التجارة الدولية في الأجل الطويل وذلك بتشجيع الاستثمارات. * إضافة إلى السياسات التي يفرضها البنك والتي من بينها : إقرار مبدأ السوق، من خلال فتح الأسواق، واعتماد سياسة التحرير الاقتصادي، وتحرير التجارة وانتقال رؤوس الأموال، بالإضافة إلى إقرار سياسة الخصخصة من بيع المؤسسات الحكومية إلى القطاع الخاص أو الأجنبي.
المنظمة العالمية للتجارة	* تكفي الإشارة إلى أن الهدف الرئيسي الذي قامت عليه المنظمة يتمثل في تقوية الاقتصاد العالمي الحر بتحرير التجارة من جميع القيود، بما فيها تحرير السلع والخدمات، كما أن أغلب مبادئ المنظمة تدور حول هذا الشأن وحمائته من جميع الاعتراضات.

المصدر : من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات الواردة في الفصل الأول

من الجدول يتضح لنا أن مؤسسات العولمة الاقتصادية تساهم بشكل كبير في تدويل وتوسيع أنشطة أعمال الشركات تحت عنوان الاستثمار الأجنبي، وهذا من خلال السياسات التي تنتهجها هذه المؤسسات والتي تعمل بدرجة كبيرة على توسيع نطاق الاستثمارات الأجنبية وتشجيعها وحمائتها في ظل ما يعرف بالعولمة الاقتصادية.

¹ بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص 99.

المبحث الثاني: إستراتيجيات تدويل نشاط الشركات العابرة للقارات

يتناول هذا المبحث أهم الإستراتيجيات التي تتبناها الشركات العابرة للقارات في تدويل أنشطتها، حيث تم التطرق إلى إستراتيجية التصدير كإستراتيجية لاقتحام الأسواق الخارجية، ثم إستراتيجية التحالفات العالمية وذكر أمثلة على ذلك، بالإضافة إلى إستراتيجية الاتفاقيات التعاقدية باعتبارها إستراتيجية لتدويل الأنشطة خاصة نحو البلدان التي تتبع سياسات حمائية.

المطلب الأول: إستراتيجية التصدير كمدخل لاقتحام الأسواق الدولية

أولاً: تعريف التصدير: يعرف التصدير بأنه: تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود، ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة، أي أنه عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية التي حققت فائض إنتاجي إلى الحدود الأجنبية والتي تعاني من نقص الإنتاج.¹

ويقصد به كذلك: "القدرة على تحقيق تدفقات سلعية وخدمائية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق دولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسيع ونمو الاستثمار وتوفير فرص العمل والتعرف على ثقافات البلدان الأخرى والحصول على تكنولوجيا جديدة وغيرها".²

التصدير عبارة عن إستراتيجية للتوغل في الأسواق الدولية، والمحرك للنشاط الاقتصادي، للارتقاء إلى مستويات تنافسية وتكنولوجية متطورة، ويختلف مفهوم التصدير عن مفهوم التسويق الدولي، فالمؤسسة التي تتبع إستراتيجية التصدير لا يعني أنها دخلت مفهوم التسويق الدولي بمفاهيمه الواسعة، فالتصدير بشقيه (المباشر، وغير المباشر) ما هو إلا إستراتيجية محدودة تتضمن انتقال السلع والخدمات من سوق داخلية إلى سوق خارجية.³

- مصلحة التصدير: "عندما تبدأ المؤسسة أنشطتها خارج الحدود، يتوجب عليها إنشاء مصلحة للتصدير، تعالج كل معاملاتهما مع الأجانب عن طريق تكوين جهاز للبيع الخارجي يحتوي على عدد من رجال البيع المتخصصين في بيع المنتج في الأسواق الخارجية، وتأخذ مصلحة التصدير الموقع التنظيمي".⁴

ثانياً: أهداف التصدير:

¹ سعدي فيصل، رؤية تحليلية حول الأهمية الاقتصادية للتصدير مع الإشارة لإمكانيات تصديرية متاحة للجزائر في مجال الطاقات المتجددة، مجلة البحوث والدراسات العلمية، جامعة المدية، الجزائر، العدد 10، جوان 2016، ص11.

² بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص123.

³ محمد أمين رماس، مرجع سبق ذكره، ص127.

⁴ المرجع نفسه، ص106.

تتمثل أهم أهداف التصدير في النقاط التالية:¹

- الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية التجارية وهي: تجاوز السوق الوطنية المشبعة، توزيع جغرافي للمخاطر، التكيف مع المنافسة، التواجد في السوق الدولية.
- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي وهي: الزيادة في رقم الأعمال، رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية، وكذا رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة، كما تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.
- الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج وهي: تحسين قدرات الإنتاج بالمؤسسة، استغلال الامتيازات المتوفرة، خفض الكلفة الإنتاجية، الرفع من جهود البحث والتطوير.

ثالثا: أنواع إستراتيجية التصدير:

عندما نتحدث عن إستراتيجية التصدير هنا، فنحن لا نقصد أنها إستراتيجية واحدة بل هي عدة إستراتيجيات مختلفة، حيث نجد التصدير المباشر من طرف الشركة نحو زبائنها في الخارج، ثم التصدير الغير مباشر والذي يأخذ عدة حالات، التصدير الغير مباشر بواسطة شركة من البلد الأم، التصدير الغير مباشر بواسطة شركة من البلد المضيف، التصدير الغير مباشر بواسطة شركة من بلد ثالث ليس البلد الأم أو البلد المضيف.²

أ. التصدير المباشر: يقوم المنتج هنا بمهمة التصدير بدلا من توكيلها للآخرين أي يقوم بمهام الاتصال بالأسواق الدولية، بحوث التسويق، التوزيع المادي، شحن الصادرات، والتسعير... الخ، يمكن استخدام هذا الأسلوب في التصدير إلى الأسواق القريبة التي يمكن معرفتها والدخول إليها مباشرة وبسهولة، وكذلك التصدير إلى الأسواق الصغيرة التي لا تتطلب بذل جهود كبيرة من أجل انتقال الفنيين أو فتح فرع صيانة فيها.³

ويتطلب هذا النوع من التصدير وجود صلة بين المؤسسة المنتجة والمصدرة في نفس الوقت (البائع) والمؤسسة المستفيدة (المشتري) خارج البلد الأصلي للمؤسسة المصدرة، حيث يفيد التصدير المباشر في تعميق المعرفة وخبرة المؤسسة بالأسواق الخارجية، ويساعدها على زيادة كفاءة الإدارة في مجال الأعمال الدولية أيضا.⁴

¹ حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة (دراسة حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013، ص51.

² جوامع سماعين، مرجع سبق ذكره، ص184.

³ مريم بروك، التسويق الدولي بين ضرورة التكيف مع أنظمة الإدارة البيئية وتحديات المنافسة الدولية (دراسة حالة واقع التسويق الدولي في عينة من المؤسسات الاقتصادية)، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2016، ص4.

⁴ بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص127.

ب. التصدير الغير مباشر: ويتم عن طريق استخدام الوسطاء، بحيث تقوم مؤسسة ما بتعهيد نشاطها التصديري إلى أشخاص آخرين من نفس بلدها من أجل ضمان دعم وتعزيز منتوجات المؤسسة في الأسواق الخارجية،¹ ويقصد به النشاط الذي يترتب عليه قيام المؤسسة ببيع منتجاتها إلى مستفيد يتولى عملية التصدير إلى الأسواق الخارجية، وبذلك يكون المستفيد وسيط بين المؤسسة والسوق الخارجي.²

ويعد التصدير الغير مباشر من أهم الإستراتيجيات التي تناسب الشركات التي تمارس عملية التدويل لأول مرة، حيث يساعدها على تجنب الكثير من المخاطر، ويجعلها تتعلم كيفية الدخول إلى الأسواق الخارجية، بتجنب عائق عدم المعرفة المصاحب لبداية هذه التجربة، ومن بين الوسطاء الذين تشملهم عملية التصدير الغير مباشر نجد:³

- التاجر المصدر (المحلي): حيث يقوم بشراء المنتجات المصنعة ومن ثم بيعها في الخارج لحسابه الخاص.
- وكالة التصدير المحلية: والتي تعمل على إيجاد أسواق خارجية للسلع المحلية والتفاوض مع المستوردين الأجانب مقابل عمولة معينة.
- المنظمة التعاونية: تقوم هذه المنظمة بالأنشطة التصديرية نيابة عن عدة منتجين للمنتجات الأساسية أو الأولية كالمنتجات الزراعية أو الحيوانية.
- شركة إدارة التصدير: حيث توافق شركة وسيطة على إدارة أنشطة التصدير للشركة الوطنية مقابل مبلغ معين.

- بالإضافة إلى التصدير المباشر والتصدير الغير مباشر توجد أنواع أخرى منها التصدير المشترك، بحيث يمكن تعريفه على أنه: "عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي اهتمام خاص أو مشترك للتصدير معاً، وهو أسلوب متميز في تنظيم النشاط التصديري، حيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية".⁴

المطلب الثاني: إستراتيجية التحالفات العالمية

أولاً: تعريف التحالفات الإستراتيجية: عرف البعض التحالفات الإستراتيجية: "بأنها جهود تعاونية ومشاركة تبذلها مؤسستان أو أكثر تقومان فيها بمشاركة موارد بعضهما البعض وذلك من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف المنسجمة والتي يصعب لمؤسسة بمفردها أن تحققها"⁵

¹ مريم بروك مرجع سبق ذكره، ص5.

² بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص129.

³ جوامع سماعيلين، مرجع سبق ذكره، صص(185، 186).

⁴ مريم بروك، مرجع سبق ذكره، ص6.

⁵ أحمد مفيد الهسي، واقع التحالفات الإستراتيجية وأثرها على الكفاءات الجوهريّة في الجمعيات الأهلية في قطاع غزة، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2015، ص9.

كما عُرِّفت على أنها "سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية".¹

ويمكن تعريف التحالف الإستراتيجي على أنه: "علاقة شراكة هادفة بين منطمتين أو أكثر لتقاسم الأهداف، والسعي الجاد لتحقيق الفوائد المتبادلة، والعمل بأعلى مستوى من التعاون والاعتمادية"، وعليه فالتحالف الإستراتيجي يسمح بإحلال التعاون محل المنافسة، وهذا يسمح للمنظمات باستغلال قدراتها المتوفرة لتحقيق أهداف مشتركة، بدلا من اعتماد أسلوب المنافسة الذي قد يؤدي إلى خروج إحدى المنظمات من السوق،² ويعد التحالف الإستراتيجي أسلوب إستراتيجي تلجأ إليه المنظمات لإبرام اتفاقات وعقود مشاركة للموارد والتعاون في العمليات من خلال اعتمادية مثمرة تعود بالنفع على الأطراف المتحالفة التي تساعد في نمو وتعزيز الموقع الريادي للمنظمة.³

ثانيا: أهمية التحالفات الإستراتيجية:

تكمُن أهمية التحالفات الإستراتيجية كونها تتجه لتقليل التكاليف وتعزز من تبادل واكتساب المعرفة التي تنمي الموارد الناتجة من المشاركة، فالتحالفات الإستراتيجية تسعى إلى تحقيق الأهداف المتعلقة بزيادة الكفاءة وتوليد المزايا التنافسية فضلا عن مواجهة حثيات عدم التأكد البيئي التي تواجهها الأطراف المتحالفة، كما تعد هذه التحالفات بيئة خصبة للمدراء الذين يبحثون عن استغلال الفرص وكسب المنافسة والناتجة عن الخيارات المتاحة لهم من أسلوب التحالف.⁴

ثالثا: أشكال التحالفات الإستراتيجية بالنظر إلى أهمية الأطراف المتحالفة:

بالنظر إلى قوة الأطراف المتحالفة يمكن أن تصور جملة من أشكال التحالف، فالتحالف قد يتم بين طرفين ضعيفين، كل طرف منهما يمتلك موارد محدودة، بحيث أن تحالفها يؤدي إلى حسن استغلال تلك الموارد بالشكل الذي يعود عليهما بالنفع، وذلك من خلال اكتساب قدرة تنافسية أكبر، كما قد يتم التحالف مابين طرفين، أو أكثر قويين، ويتحقق هذا التحالف عندما يجد كل طرف مصلحة في ذلك تمكنه من تحقيق المزيد من القوة تسمح له من دعم موقعه التنافسي في السوق التي يعمل بها، هناك شكل آخر من أشكال التحالف، وهو ذلك التحالف الذي يتم ما بين أطراف متباينة القوى، كل طرف يجد مصلحة في هذا التحالف، باعتبار أن كل واحد يمتلك مزايا نسبية في مجالات محددة يفتقر إليها الطرف الثاني، لكن يجب القول أن الطرف الأقوى لا

¹ بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص 135.

² إباد فاضل محمد التميمي، شاكر جارالله الخشالي، أثر مقومات التحالف الإستراتيجي في تحقيق النجاح الإستراتيجي (دراسة تطبيقية في البنوك التجارية العاملة في الأردن)، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، جامعة الأردن، الأردن، المجلد 11، العدد 3، 2015، ص 644.

³ رنج محمد نوري داوده، دولفان أمين سلمان، دور التحالفات الإستراتيجية في تعزيز التوجه الريادي للمنظمة (دراسة ميدانية لعينة من مدراء شركات السفر والطيران في محافظة دهوك)، مجلة جامعة زاخو، جامعة زاخو - العراق، المجلد 2 (B)، العدد 2، 2014، ص 435.

⁴ المرجع نفسه، ص 436.

يقدم على الدخول في هذا النوع من التحالف إلا إذا ضمن له الحصول على منافع ومزايا أكبر من هذا التحالف مما لو بقي يعمل بصورة منفردة، وبهذا يظهر التحالف كعمل تكاملي تترتب عنه منافع أكبر.¹

رابعاً: أسباب اختيار أسلوب التحالفات الإستراتيجية كشكل من أشكال الدخول إلى الأسواق الخارجية:

يمكن ذكر أسباب لجوء المؤسسات إلى إقامة تحالفات فيما بينها كالتالي:²

- قد يصعب على المؤسسة أحيانا تغطية تكاليف المنتجات الجديدة كالمعدات الطبية والأدوية المرتفعة الأسعار والسلع الالكترونية وغيرها لذا تلجأ الشركة إلى البحث عن شريك أو حليف (أسباب مالية).
- قد لا تتوفر المعطيات التكنولوجية لدى شركة واحدة ومن ثم تضطر الشركة إلى إقامة تحالفات في شكل تعاون تهدف إلى تبادل وتكامل التكنولوجيا وتحقيق قدر من الريادة في الأسواق.
- قد تكون التحالفات الإستراتيجية العالمية الأسلوب الوحيد والمتاح لدخول الأسواق العالمية أو الإقليمية (حواجز قانونية وتشريعية وسياسية... الخ) فتسمح هذه التحالفات بتجاوز (نوعا ما) للقيود والأنظمة القانونية التي تعترض عملية دخول الأسواق الدولية.
- تعتبر التحالفات الإستراتيجية العالمية الوسيلة الأكثر نجاعة لتحقيق التعلم وتنشيط المعرفة وتجنب المخاطر والأزمات والمشاركة في الخسائر.
- تخفيض كلف التسويق والتصنيع.

خامساً: العناصر التي تضمن نجاح إستراتيجية التحالف: ويمكن إيجازها كالتالي:³

- تكامل الموارد واستغلالها استغلال جيداً، - التكافؤ الثقافي بين أطراف التحالف الواحد، - التكافؤ في القدرات الإجرائية والتنفيذية، - الثقة المتبادلة بين أطراف التحالف الإستراتيجي، - التزام كل طرف من أطراف التحالف بالمسؤوليات المنوطة به، - تبادل المعلومات بين أطراف التحالف، - الأداء الإستراتيجي وأداء المشروع وأثرهما على نجاح المشروع.

¹ زغدار أحمد، الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 3، 2004، ص164.

² بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص136.

³ زغدار أحمد، مرجع سبق ذكره، ص164.

سادسا: أمثلة عن التحالفات الإستراتيجية العالمية: هناك العديد من الشركات الأمريكية واليابانية والأوروبية والآسيوية التي دخلت في تحالفات متعددة خارج حدودها ، لتحقيق بعض المزايا التنافسية فقد دخلت شركة جنرال اليكتريك "General Electric" في أزيد من مائة من التحالفات الإستراتيجية، وذلك على مدى جغرافي واسع لمواجهة تحديات المنافسة، كما عقدت شركة آي بي أم "IBM" أكثر من أربعمئة تحالف إستراتيجي لنفس الغرض، أما شركة "Groning" فقد اعتمدت على التحالفات الإستراتيجية بكثافة، إلى حد وصفت الشركة بأنها شبكة من المنظمات، وقد اعتمدت شركتي "Netscae" و "Microsoft" على الكثير من التحالفات الإستراتيجية مع الموردين وذلك لبناء تحالف بهدف تدعيم المراكز التنافسية للشركتين في الأسواق المختلفة.¹

الجدول التالي يبين أهم التحالفات الإستراتيجية لشركة جنرال اليكتريك "General Electric":

الجدول رقم (03، 04): أمثلة لأهم التحالفات الإستراتيجية لشركة "جنرال اليكتريك"

م	المنظمة الشريكة	الصناعة	الغرض	نوع التحالف
1	هيتاشي	طاقة نووية	اشترك في البحوث والتطوير	تعاقدا
2	هيتاشي	طاقة نووية	تطوير منتجات جديدة	تعاقدا
3	هيتاشي	وحدات إنسان الآلي	توريد من الباطن*	تعاقدا
4	كريزلر	وحدات إنسان الآلي	تطوير مشترك	مشروع مشترك
5	ميتسوبيشي	سلع إلكترونية استهلاكية	توريد من الباطن	تعاقدا
6	فيات	محركات لطائرات الهليكوبتر	تطوير مشترك للمنتج	تعاقدا
7	توشيبا	نظم الطاقة المحركة	توريد من الباطن	تعاقدا
8	آي . بي . إم	إلكترونيات دقيقة	تطوير مشترك للمنتج	تعاقدا
9	انسالدو (الإيطالية)	نظم الطاقة المحركة	تطوير مشترك للمنتج	مشروع مشترك
10	يوكوجاوا (اليابانية)	مكونات إلكترونية	توريد من الباطن	مشروع مشترك

المصدر: مرقاش سميرة، زيري رباح، التحالفات الإستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك (رؤية إستراتيجية لتطوير الصناعة التأمينية بالجزائر)، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 16، جوان 2016، ص 68.

المطلب الثالث: الاتفاقيات التعاقدية

الاتفاقيات التعاقدية هي عبارة عن ارتباط طويل الأجل بين مؤسسة دولية وأخرى في الدولة المضيفة، يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا وحق المعرفة من الأولى إلى الثانية دون أي استثمارات لأصول مادية من طرف المؤسسة الأم

¹ بن عزة محمد أمين، التحالفات الإستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية كآلية لتحقيق الميزة التنافسية في ظل العولمة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، بغداد، العراق، العدد 26، 2011، ص 112.

* يقصد بالتوريد من الباطن: عقد يجرر بين طرفين حيث يتولى أحدهما أعمال معينة متعلقة بالتوريد بغرض تنفيذ جزء محدد من العقد الأصلي الذي تم بينهما.

وتعتبر كإستراتيجية من إستراتيجيات اختراق الأسواق الدولية نظرا للحواجز الحمائية والظروف البيئية التي تقف دون دخول هذه الأسواق عن طريق إستراتيجيات الدخول الأخرى كالتصدير والتحالف الإستراتيجي والاستثمار الأجنبي المباشر.¹

ومن أهم الاتفاقيات التعاقدية المتعارف عليها نجد:²

1- عقود التراخيص: وهو عقد يقوم المستثمر الأجنبي بموجبه بالتصريح لمستثمر وطني باستخدام براءة الاختراع أو الخبرة الفنية ونتائج الأبحاث الإدارية مقابل عائد مادي معين، وهناك حالات مختلفة من التراخيص منها التراخيص بالضرورة يكون المستثمر الأجنبي مرغما عليها لأن البلد المضيف لا يسمح بطريقة أخرى لدخول المستثمر الأجنبي، وهناك تراخيص بالاختيار بسبب عدم توفر الموارد المالية اللازمة للاستثمار أو ضعف القدرة والخبرة التسويقية بسوق البلد المضيف.

من مزايا عقود التراخيص: أنها تعتبر وسيلة سهلة وسريعة للنفوذ إلى الأسواق الخارجية كونها لا تتطلب رؤوس أموال للخارج، يمثل مصدرا ثابت ومضمون للدخل بالنسبة للشركة المانحة له مقارنة بالاستثمار المشترك والذي تتميز عوائده بالتقلب، يزيد من عمر المنتجات في مرحلة النضج من خلال إنتاجها وتسويقها في أسواق جديدة، يعتبر أنسب بدائل النفاذ إلى الأسواق الخارجية خاصة في حالة التخوف من تأميم الاستثمارات، وارتفاع تكاليف الشحن للسوق المستهدف، أو خطر استيراد منتج معين.³

أما عن عيوب عقود التراخيص فمن بينها: ارتفاع تكلفة الحصول على تراخيص الإنتاج في كثير من الأحيان، عدم الاستفادة من المعرفة الفنية والتكنولوجية لصاحب الترخيص، عدم توفر الكفاءات الفنية والإدارية بالدول المضيفة قد يهدد إمكانية نجاح هذه الدول في استغلال براءات الاختراع... الخ.

2- عقود الامتياز: هو عقد يشبه الترخيص يلتزم بموجبه مانح الامتياز بتمكين ممنوح الامتياز من استخدام حقوق الملكية الفكرية الخاصة به وأهمها اسم مانح الامتياز التجاري وشعاراته ورموزه وعلاماته التجارية، وكذلك الاستفادة من خبراته ومهاراته وأنظمة عمله ومعرفته الفنية والتكنولوجية لاستخدامها في توزيع منتجات و/أو تقديم خدمات، إضافة إلى تقديم مانح الامتياز المعونة الفنية والتجارية والتدريب للممنوح الامتياز ومساعدته في كل ما يعينه على ممارسة النشاط موضوع

¹ بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص 143.

² طلال زغبة، عبد الحميد برحومة، الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وأثرها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة المسيلة، الجزائر، العدد 11، 2014، ص ص(173، 174).

³ بن عريبة مونية، التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات (دراسة حالة عمر بن عمر - قالمة)، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2015، ص ص(62، 63).

عقد الامتياز حسب تعليمات وسياسات مانح الامتياز وشروط العقد بصفة دورية طوال مدة العقد في النطاق المكاني، نظير مقابل يتقاضاه مانح الامتياز.

يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع رئيسية لعقود الامتياز والتي تتمثل في: حق امتياز المنتج: حيث تقوم المؤسسة الحاصلة على حق الامتياز باستخدام حق بيع منتجات الشركة مانحة الامتياز دون إدخال أية تعديلات على المنتج، حق امتياز التصنيع: للمؤسسة الحاصلة على الامتياز الحق في التصنيع وتوزيع منتجاتها، وغالبا ما تلتزم المؤسسة بشراء مستلزمات الإنتاج من المؤسسة مانحة الامتياز، حق امتياز الأعمال: يكون لها الحق في استخدام الاسم التجاري، وكذا استخدام نفس أسلوب العمل والتصنيع في سوق المؤسسة الأصلية.¹

بالنسبة لمزايا عقود الامتياز نجد: تنمية التكنولوجيا الوطنية وذلك بسبب التزام صاحب الامتياز بنقل المعرفة الفنية، استعمال العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز الدالة على صاحب الامتياز، الاستفادة من المساعدات الفنية والتجارية اللازمة لتنفيذ المشروع، أما عن العيوب فنجد: الالتزام بتطبيق المعرفة الفنية والتسويقية والإنتاجية وفق تعليمات المانح، الالتزام بعدم المنافسة أثناء تنفيذ العقد، دفع رسوم الدخول في شبكة التوزيع التابعة لمانح الامتياز.

3- عقود المفتاح في اليد: عمليات تسليم المفتاح ترتبط ببناء المشروعات الكبرى في الدول النامية، حيث تلتزم شركة دولية ببناء مشروع متكامل حتى مرحلة التشغيل وتسليمه إلى المالك، وقد تلتزم الشركة أيضا بتدريب العاملين والفنيين لتشغيل المشروع وإمداده بالمعدات والآلات اللازمة للتشغيل، ويقوم البلد المضيف بدفع أتعاب المستثمر الأجنبي مقابل تقديمه التصميمات الخاصة بالمشروع وطرق تشغيله وصيانته وإدارته وكذلك يتحمل البلد المضيف تكلفة الحصول على التجهيزات والآلات مضافا إليها تكاليف النقل وغيرها.

فيما يخص مزايا هذا النوع من المشروعات الاستثمارية نجد: انخفاض آثاره السلبية لأن العقد يكون لفترة مؤقتة، الحصول على مستوى متقدم من التكنولوجيا الحديثة، وجود فوائد طويلة الأجل وبخاصة إذا كان المشروع سوق رئيس للإنتاج والتصدير، أما عن العيوب: دور هذا النوع من الاستثمارات في تحقيق التقدم التكنولوجي للدولة المضيفة وكذلك خلق فرص العمل يتوقف إلى حد كبير على حجم وطبيعة المشروع في حالة توقف الطرف الأجنبي عن توريد قطع الغيار أو المواد الأولية فان المشروع يصبح مهددا بالتوقف ومن ثم تظهر مشكلة التبعية للطرف الأجنبي.

4- عقود التصنيع وعقود الإدارة: عقود التصنيع عبارة عن اتفاقيات مبرمة بين الشركة الدولية وإحدى الشركات الوطنية (عامة أو خاصة) بالدولة المضيفة يتم بمقتضى هذا الاتفاق التصنيع في السوق الأجنبية بواسطة وكيل، حيث يتم إنتاج

¹ بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص ص(145، 146).

المنتج من طرف الشركة المحلية نيابة عن الشركة الدولية على أن تقوم هذه الأخيرة بنقل التكنولوجيا والمساعدة الفنية للشركة المحلية، أما عقود الإدارة: فهي عبارة عن اتفاقيات يتم بمقتضاها تفويض شركة أجنبية بإدارة مؤسسة وطنية صناعية أو خدمية بدون أن يكون للشركة الأجنبية السلطة على اتخاذ القرارات الاستثمارية، أو تغيير سياسة التوزيع والأرباح، أو تغيير السياسات الإدارية للمشروع، وعادة ما تبرم عقود إدارة المؤسسات الصناعية في إطار توريد معدات المصانع وذلك لضمان التسجيل الجيد للمعدات الموردة.¹

* تجدر الإشارة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد من أهم إستراتيجيات تدويل أنشطة الشركات، ولقد تطرقنا إليه في الفصل السابق وسنحاول باختصار الإشارة إليه هنا كإستراتيجية من إستراتيجيات التدويل.

- الاستثمار الأجنبي المباشر كإستراتيجية لغزو الأسواق الدولية:

إن إستراتيجية الاستثمار الأجنبي سواء المباشر منه أو المحفطي (الغير مباشر، وسنركز على الاستثمار الأجنبي المباشر) أسالت الكثير من الحبر، وأخذ اهتمام علماء الاقتصاد والسياسة وغيرهما لما لهذه العملية من أهمية _ أثر مباشر وغير مباشر _ على الشركة أو الدولتين الأم والمضيفة، وتغيرات تدفقاته عبر السنوات من دول لأخرى فأصبحت بعض الدول مستقطبة بعدما كانت مُصدّر لهذه الاستثمارات والعكس صحيح.²

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أقصى درجة دخول المؤسسة للأسواق الدولية وتسجيل حضورها داخلها، من خلال انتقال رؤوس أموالها ومواردها داخل الأسواق المستهدفة، وهذا ما يعكس الإستراتيجية طويلة المدى التي تربط المؤسسة بأسواقها المستهدفة، كما يعكس ذلك درجة المخاطرة التي تتوجه نحوها المؤسسة (حالة كساد السوق، الاستقرار السياسي، تغير القوانين... الخ) فإنه من الصعب تحويل وانتقال رؤوس الأموال من سوق لآخر وما ينجر عنه من عواقب وخيمة، وبالمقابل فإن المؤسسة تتجه نحو هذه الإستراتيجية رغم المخاطرة التي تصطبجها لعدة اعتبارات لعل أهمها القرب من مصادر التوريد وانخفاض التكاليف (مواد أولية، يد عاملة... الخ) أو المنافسة الحادة في الأسواق المستهدفة والأكثر أهمية التي تستوجب على المؤسسة الاقتراب أكثر من زبائنها وعملائها وتوغلها أكثر في هذه الأسواق، هذا بالإضافة إلى بعض المعاملات التفضيلية والحوافز الممنوحة للاستثمارات الأجنبية في بعض الدول.³

¹ بن عريبة مونية، مرجع سبق ذكره، ص 65.

² جوامع سماعين، مرجع سبق ذكره، ص 187.

³ بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص ص (152، 153).

وتعتبر إستراتيجية الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الاستراتيجيات المنتهجة من قبل الشركات العابرة للقارات في تدويل أنشطتها نحو مختلف دول العالم، ويتضح ذلك من خلال التدفقات العالمية لتلك الاستثمارات، فحسب تقرير الاستثمار في العالم لسنة 2017 فقد بلغت قيمت تلك التدفقات سنة 2016 قرابة 1746 مليار دولار فيما كانت في حدود 1591 مليار دولار سنة 2011، وكانت الدول المتقدمة الأكثر استحواذا لتلك التدفقات.

وما يزيد من أهمية هذه الإستراتيجية هو تركز تلك التدفقات في بلدانٍ دون غيرها، ففي سنة 2015 تركز الاستثمار الأجنبي الوارد في عدد محدود من الدول العربية، حيث استحوذت كل من الإمارات والسعودية على 48%، وتليهما مصر بنسبة 17.3% من الاستثمارات الواردة للمنطقة وكانت نسبة الإمارات في حدود 27.5% لتأخذ بذلك المركز الأول من حيث تركز الاستثمارات الأجنبية المباشرة،¹ أما سنة 2016 فقد حافظت الإمارات على مركزها بنسبة بلغت 29.2%، فيما أخذت مصر المركز الثاني بنسبة 26.3%، أين تراجعت السعودية إلى المركز الثالث بنسبة 24.2% من إجمالي التدفقات الواردة للدول العربية،² مما يدل على أن تلك الشركات عند توجيهها لاستثماراتها تتبع إستراتيجيات مدروسة وتأخذ في الحسبان عدة اعتبارات متعلقة بالبلد المضيف، وهذا ما يفسر النتائج المتواضعة لدول المغرب العربي من التدفقات العالمية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وأن للبيئة السياسية والمؤشرات الاقتصادية الكلية للبلد دور كبير في قوة جذب تلك الاستثمارات من ضعفها.

المبحث الثالث: إستراتيجيات البقاء خارج حدود الشركة الأم

عندما تخطو الشركات خارج حدودها الجغرافية تجد نفسها أمام شركات أخرى منافسة لها، حيث يكون التسابق نحو امتلاك أكبر الحصة أهم ما يميز مناخ العالمية، لدى توجب على الشركات في ظل هذه الظروف إتباع إستراتيجيات تساعدها على البقاء خارج حدودها وتسمح لها بالمحافظة على مركزها التنافسي، وهذا ما سيتم تسليط الضوء عليه في هذا الفصل.

المطلب الأول: إستراتيجية التوسع والمنافسة

1- إستراتيجية التوسع: إن هدف الشركات من وراء تدويل أنشطتها هو التوسع خارج حدودها الجغرافية ما يضمن لها ذلك حظوظا أكبر في زيادة حصصها السوقية وتقليل التكاليف من خلال التمرکز بالقرب من مواردها.

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية (مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار) 2016، الكويت، 2016، ص12.

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2017، مرجع سبق ذكره، ص15.

- إستراتيجية التوسع الخارجي: بالنسبة للشركات فإن التوسع العالمي هو الهدف الأساسي من نشاط الشركة في ظل العولمة، فقد أصبحت طبيعة السوق وطبيعة المنتجات وطبيعة المستهلك الكونية تفرض على الشركة أن تفكر في التوسع، وفي أن تنتج للمستهلك الكوني، وأن تبني إستراتيجياتها وسياساتها التسويقية على أساس الدخول إلى السوق الكونية في ظل القوانين العالمية للتجارة، ومنه فإن الشركة ومهما تكن طبيعتها تنطلق من الميزة التنافسية التي تحصلت عليها في البلد الأم وتعمل على التوسع العالمي، أي توسيع الإنجازات المحلية والاستفادة من الأنظمة الداخلية الخاصة بالإنتاج ونظام المعلومات، ودراسة السوق وتقنيات التسويق، وكفاءاتها وخبرتها، والمهارات البشرية التي تتمتع بها وكل المزايا والمقومات التي تمتلكها، وتوظيفها لغرض الارتباط بالسوق العالمية والانتشار الخارجي لمنتجاتها،¹ كما تقتضي إستراتيجية التوسع الخارجي التخطيط الطويل المدى الذي تعده الشركة بغية الحصول على أحسن المدخلات وأفضل المخرجات، مما يساعدها على التوسع الخارجي ودخول الأسواق الدولية، وهي بدورها تتفرع كالاتي:²

أولاً: التكامل العمودي: يأخذ التكامل العمودي (الرأسي) شكلين مختلفين أحدهما التكامل العمودي القبلي (الأممي) حيث يكون الاتجاه نحو السوق أو خدمة المستهلك، مثال ذلك قيام شركة الغزل بإنتاج الأقمشة ثم صناعة الملابس، ثم إنشاء معارض للتوزيع والبيع المباشر للمستهلك مثلاً، والثاني التكامل العمودي البعدي (الخلفي) وذلك عندما تقوم نفس الشركة بالدخول في صناعة القطن وكذلك زراعته، أو شرائه من المزارعين، وهذا النوع يكون في الاتجاه نحو المواد الخام لضمانها باستمرار.³

● إستراتيجية التموين والتكامل العمودي - القبلي: معنى ذلك أن الشركة تقوم بإنشاء فروع في الدول النامية والتي تكون مصدراً أساسياً للمواد الأولية، أو حتى المواد المصنعة بأقل التكاليف، ويتعلق الأمر هنا بتوجيه الاستثمارات نحو الصناعات الاستخراجية إلا أن هذه الأخيرة أخذت في التراجع بعد عملية التأميم التي قامت بها الكثير من الدول النامية، لكن الملاحظ أن امتلاك هذه الشركات للتكنولوجيا المتطورة أكسبها نقاط قوة في صالحها، ما جعلها تبقى دائماً على صلة بمصادرهما من المواد الأولية في هذه الدول، وضمان تزويد شبه دائم لصناعاتها عن طريق القنوات المهيأة خصيصاً لذلك.

● إستراتيجية السوق والتكامل العمودي - البعدي: حيث تقوم الشركة بتهيئة منافذ لتسويق منتجاتها إلى الدولة الأم عن طريق فروعها، ففي المراحل الأولى تقوم بإنشاء فروع وسيطة على شكل نقاط بيع، وهي عملية ترتبط

¹ إبراهيم قلو، التوسع العالمي للشركات المتعددة الجنسيات في ظل العولمة، مركز الأبحاث العلمانية في العالم العربي، 2016/8/12، ص2، <http://www.ssrcaw.org/ar/print.art.asp?aid=527608&ac=2>، آخر زيارة للموقع 2018/6/8، بتوقيت 22:30.

² بوبكر بعداش، مرجع سبق ذكره، ص ص(104، 105).

³ أقاسم حسنة، التكامل الرأسي في المؤسسات الإنتاجية، مجلة الحقيقة، جامعة أدرار، الجزائر، العدد 31، ديسمبر 2014، ص412.

بشكل واسع بعمليات تصدير المنتجات، وفي ذلك عراقيل عديدة تتسبب بزيادة تكلفة المنتجات وفقدانها الميزة التنافسية في أسواق الدول المستهدفة، خاصة المتعلقة بالرسوم الجمركية، إلا أنه في المراحل التالية تقوم بإنشاء فروع على شكل ورش لتركيب المنتجات، حيث تكون تكلفة نقلها أقل، وفي المراحل الأكثر تقدماً بإنشاء فروع إنتاجية بالمعنى الكامل.

ثانياً: إستراتيجية ترشيد الإنتاج و التكامل الأفقي: تعتمد الشركات على هذا النوع من الإستراتيجيات عندما تصل فروعها الإنتاجية التي تم توزيعها على نطاق عالمي واسع إلى درجة عالية من التخصص مستفيدة من ميزة التفوق التي اكتسبتها جراء سنوات من الممارسة، عندئذ تقوم الشركة الأم بوضع إستراتيجية تنظم إنتاج سلعة معينة بالاعتماد على إنتاج كل الأجزاء المكونة لها في دول عديدة، ويتم تجميعها وتركيبها في ورشة أو ورشات تركيب موزعة في أنحاء العالم بحسب المناخ الاستثماري الذي يتماشى وطبيعة النشاط.

كما تشير إستراتيجية التكامل الأفقي إلى شراء المنظمة لمنظمة أخرى تعمل في نفس القطاع كالصناعة بهدف توسيع المنطقة الجغرافية التي تمتد إليها أعمالها وما إلى ذلك من دوافع احتكارية أو الدوافع ذات الصلة باقتصاديات الحجم، ومن أمثلة ذلك هو قيام شركة "Chrysler" بالاستحواذ على شركة "American Motors" في مجال صناعة السيارات العالمية.¹

لقد أثبتت هذه الإستراتيجية نجاحاً كبيراً، بدليل أن العديد من الشركات لا تزال تمارسها خاصة في بعض القطاعات كقطاع إنتاج السيارات.

ثالثاً: الإستراتيجية التقنية - المالية: وفيها تقوم الشركات العابرة للقارات بتوفير الدعم المالي والتقني لكل فروعها عن طريق المساهمة في تكوين التجمعات المالية والتقنية الدولية والمتمثلة في البنوك، خدمات النقل، خدمات التأمين... الخ، ذلك أن اختلاف النشاط وتنوعه في البلدان المضيفة يتطلب من هذه الشركات أن تكون حاضرة مالياً وتقنياً لمواجهة أي طارئ قد يعرقل الإستراتيجية الإنتاجية، والملاحظ أنه في ظل هذه الإستراتيجيات تتشكل شبكات من الشركات التي تربطها علاقات معقدة أحياناً، إلا أن كفاءة التسيير العالية لهذه الشركات بإمكانها التحكم في هذه التعقيدات، بل ترى أنه في زيادة توسع الشبكة وكثرة تعقدها دليلاً على قوة وضخامة هذه الشركات، ذلك أن ضمان نجاح بعض الأنشطة الإنتاجية والتسويقية لبعض الشركات يتطلب منها مجموعة من الأنظمة المتكاملة على شكل شبكة موزعة على نقاط

¹ حران عبد القادر، التكامل العمودي والمزايا التنافسية (حالة مؤسسة سونطراك)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2012، ص22.

العالم، بحيث كل جزء من هذه الأنظمة يتخصص في مرحلة من المراحل الإنتاجية أو التسويقية مشتملة على كل العمليات القبلية والبعديّة.¹

- إستراتيجية التنوع: يعرف بيرى "Berry" التنوع بأنه: "دخول المؤسسة إلى أسواق جديدة بمنتجات جديدة"، في حين يعرفه بيتس وروملت "Pitts" و"Rumelt" أنه: "عدد مجالات الأنشطة أو الأعمال المستقلة التي يمكن إدارتها بشكل منفصل على بقية مجالات النشاط، وهذا يعبر عنه بتنوع مجال النشاط الإستراتيجي، أي دخول المؤسسة في مجالات نشاط جديدة أو منتج لسوق جديد".²

وعليه فإن هذه الإستراتيجية ترتبط بمجموعة من الأنشطة، حيث لا تكتفي هنا الشركات بالتخصص في الإنتاج على فرع واحد، بل تقوم بالتنوع، سواء تعلق الأمر بالمنتجات التي لها علاقة بالمنتج الأصلي، أو منتجات أخرى، وتعتمد في ذلك على مواردها المالية والبشرية الضخمة، وعلى إستراتيجيات التكامل العمودي.³

وتتجلى أهمية التنوع في كونه يضمن للمنظمة التموقع الحسن مقارنة بمنافسيها من خلال المحافظة على مركزها التنافسي وحصتها السوقية، وهذا نتيجة إضافة منتجات جديدة وفتح أسواق جديدة أيضا، فضلا على ذلك فهو يضمن لها الاستخدام الأفضل للموارد المتاحة، بالإضافة إلى تقليل المخاطر ومنها تلك المتوقعة من انخفاض الطلب عن طريق تعويض ذلك بسلعة أخرى ذات طلب كبير.⁴

2- إستراتيجيات المنافسة: تعتبر المنافسة واقع لا مفر منه للشركات العالمية في عالم أحاطت به العولمة من كل جوانبه، فتوجب على الشركات وضع إستراتيجيات تبقىها محافظة على مركزها خاصة خارج حدودها الجغرافية أين تشهد المنافسة احتداما كبيرا بين مختلف الشركات ومن بين إستراتيجيات المنافسة التي تنتهجها الشركات نجد ما ذكره بورتر "Porter" كالتالي:

أولا: إستراتيجية قيادة التكلفة: تعرف هذه الإستراتيجية بأنها: "قدرة المنظمة للإنتاج بأقل التكاليف لو تم مقارنتها بمنافسيها وذلك من خلال تحسين الإنتاجية وحذف الأنشطة غير الضرورية والرقابة المحكمة على عناصر التكاليف".⁵

¹ بوبكر بعداش، مرجع سبق ذكره، ص (106، 107).

² عمر تيمجغدين، مرجع سبق ذكره، ص 18.

³ بوبكر بعداش، مرجع سبق ذكره، ص 108.

⁴ عمر تيمجغدين، مرجع سبق ذكره، ص 23.

⁵ معاد خلف إبراهيم الجنابي، الدور الإستراتيجي لتقنية التكلفة المستهدفة في تحقيق قيادة التكلفة، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، جامعة تكريت، العراق، المجلد 7، العدد 21، 2011، ص 177.

تعتبر هذه الإستراتيجية من بين الإستراتيجيات التنافسية الأساسية التي يمكن أن تتبعها المؤسسة حسب ما ذهب إليه "Porter"، وتقوم هذه الإستراتيجية على مبدأ تخفيض تكاليف الإنتاج والتوزيع والترويج حتى تتمكن من تقديم منتجات ذات أسعار منخفضة مقارنة بباقي المنافسين مع مراعاة مستوى متوسط نسبيا من التميز، والغاية من إتباع هذه الإستراتيجية تتوقف على ما تريده المؤسسة من وراء ذلك، فهناك من تهدف إلى تحقيق عائد أكبر وذلك باستثماره في ميادين البحث والتطوير للاحتفاظ بوضعيتها كقائد للسوق مثل ما فعله مؤسسة "IBM"، إلا أن معظم المؤسسات تهدف من خلال هذه الإستراتيجية إلى تحطيم الأسعار وجلب أكبر قدر من المستهلكين لتكوين أكبر حصة سوقية ممكنة.¹

إن تبني هذه إستراتيجية يعني قدرة المؤسسة على تقديم منتجاتها بأسعار أقل مقارنة بالمنافسين نتيجة لانخفاض التكاليف، مما يسمح للمؤسسة بتحقيق بعض المزايا إذ تتيح لها القدرة على مواجهة المنافسين في حالة حروب الأسعار، بالإضافة إلى منع دخول منافسين جدد، كما تسمح بتقليل مخاطر المنتجات البديلة، وعلى اعتبار أن أكثر ما يرتبط بتخفيض التكلفة هو السعر فهي تسمح بتسويق المنتجات وبالتالي تحقيق ميزة تنافسية، وأن نجاح هذه الإستراتيجية يتطلب ملاحقة مستمرة للتكلفة بهدف تقليصها كما يتطلب الأمر الأخذ بعين الاعتبار المخاطر المرتبطة بها.²

ثانياً: إستراتيجية التميز: تعرف هذه الإستراتيجية بأنها: "تفوق المؤسسة على المنافسين بتقديم منتج متميز وعالي الجودة وله قيمة كبيرة في نظر المستهلك وتحقق من خلال التميز في نوعية وجودة المواد الأولية، التميز في أساليب البيع، وإمكانية الحصول على السلعة في أي مكان وفي أي وقت (خدمة 24/24 ساعة)، التميز في طريقة صنع السلعة".³

تُبنى هذه الإستراتيجية على فكرة تميّز منتجات المؤسسة عن باقي المنتجات المعروضة في السوق، ويتوقف ذلك على ما يتم إشباعه لدى الزبائن بشكل مختلف عما يشبعه المنافسون ليتناسب مع حاجاتهم ورغباتهم، خصوصاً أولئك المهتمين بالتميز والجودة أكثر من السعر، وحسب ليفيث "Levitt" كي يتحقق هذا التميز يجب أن يكون المنتج المتميز

¹ مزوغ عادل، دراسة نقدية لإستراتيجيات "porter" التنافسية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 10، جوان 2013، ص47.

² بوازيد وسيلة، مقارنة المواد الداخلية والكفاءات كمدخل للميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية (دراسة تطبيقية على بعض المؤسسات الاقتصادية بولاية سطيف)، رسالة ماجستير، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2012، ص35.

³ وهبية ديجي، دور إستراتيجية التميز في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية (دراسة حالة مؤسسة صناعة الكوابل الكهربائية- بسكرة EN.I.CA.Biskra)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013، ص12.

غير قابل للتقليد من طرف المنافسين أو على الأقل صعب التقليد، كما يجب أن يكون الزبون مقدرًا لهذا التميز وعلى استعداد أن يدفع ثمنه، بالإضافة إلى المنفعة التي تعود على المستهلك جراء استهلاكه للمنتج المميز.¹

وتسمح هذه الإستراتيجية للمؤسسة بالحصول على مركز تنافسي قوي، فهي تركز في الأساس على كسب ولاء المستهلك الأمر الذي يعمل على تخفيف الحساسية اتجاه السعر خاصة في ظل مقارنة المستهلك لمنتجات المؤسسة مع منتجات المؤسسات الأخرى.²

ثالثاً: إستراتيجية التركيز : "تقوم هذه الإستراتيجية على أساس اختيار قطاع معين من السوق، فالمنظمة في ظل هذه الإستراتيجية لا تتعامل مع السوق ككل وإنما تقوم بتجزئة السوق إلى عدد من القطاعات وفيها تركز على جزء معين من السوق".³

كما تقوم هذه الإستراتيجية على "اعتقاد بأن التركيز على خدمة جزء معين من السوق يشكل كفاءة دفاعية أكثر من خدمة السوق بالكامل، بمعنى أن المؤسسة لا تستطيع تحقيق التميز في الكلفة أو ميزة المنتج في حالة خدمة السوق ككل، إلا أنه باستطاعتها ذلك إذا ركزت على أهداف سوقية معينة مما يعني تمتع المؤسسة بحماية سوقية من القوى التنافسية مع ضرورة دراسة السوق المستهدف بعناية".⁴

يجب على المؤسسة التي تطبق هذه الإستراتيجية أن تركز جميع مجهوداتها على قطاع سوقي واحد، أي تركز على مجموعة محدودة من المشترين لديهم حاجات متجانسة، كما يمكن للمؤسسة أن تركز على منطقة جغرافية واحدة بدل التعامل مع السوق ككل، والفرق بين إستراتيجية التركيز وباقي الإستراتيجيات التنافسية هو اقتصر المؤسسة على التعامل مع نسبة صغيرة من السوق وليس كامل السوق، وذلك من خلال خدمة قطاع سوقي معين بطريقة أكثر كفاءة وفاعلية من حالة استهداف السوق ككل، ومن المؤسسات التي تتبع هذه الإستراتيجية نجد مؤسسة "BMW" لصناعة السيارات، حيث نجدها تركز على صناعة السيارات السياحية الفاخرة والراقية، ولا تتعامل مع باقي الأسواق كالسيارات الرياضية أو الشاحنات أو الحافلات، مما أكسبها صفة التركيز.⁵

¹ مزوغ عادل، مرجع سبق ذكره، ص 49.

² بوازيد وسيلة، مرجع سبق ذكره، ص 36.

³ معاد خلف إبراهيم الجنابي، مرجع سبق ذكره، ص 178.

⁴ بوازيد وسيلة، مرجع سبق ذكره، ص 38.

⁵ مزوغ عادل، مرجع سبق ذكره، ص 51.

ويمكن ذكر بعض المزايا التي تحققها إستراتيجيات المنافسة للمؤسسة على النحو التالي:¹

- ✓ بالنسبة لإستراتيجية قيادة التكلفة: تحتل موقع تنافسي مرموق يمكنها من مواجهة أي هجوم، ويمكنها استخدام تخفيض الأسعار كسلاح ضد سلع بديلة تنتجها مؤسسات أخرى، بالإضافة إلى تمتعها بحصانة ضد الموردين والعملاء حيث لا يمكن المساومة على تخفيض الأسعار.
- ✓ بالنسبة لإستراتيجية التميز: التميز على أساس تقديم قيمة أكبر للعميل مقابل المبلغ المدفوع فيه، والتميز على أساس الجودة والخدمات والتفوق الفني.
- ✓ بالنسبة لإستراتيجية التركيز: تحقق التميز في الجودة والتكلفة معاً، والتميز في تقديم منتجات أو خدمات ذات مستوى جودة أفضل تشبع رغبات وحاجات المستهلكين، بالإضافة إلى تقديم تكاليف أقل للمنتج في القطاع المستهدف مقارنة بالمنافسين.

من بين الانتقادات التي وجهت لأعمال بورتير "Porter" أنه يشدد على أن لا تتبع المؤسسة إستراتيجيتين معا في نفس الوقت بل يجب أن تتبع إستراتيجية واحدة فقط من هذه الإستراتيجيات من دون خلط بينها، إلا أنه توجد بعض المؤسسات من اتبعت إستراتيجيتين معا وفي نفس الوقت ومع ذلك حققت التفوق مع باقي المنافسين.²

المطلب الثاني: إستراتيجية التسويق الدولي

أولاً: تعريف التسويق الدولي: يعرف فليب كوتلر "Kotler" التسويق الدولي على أنه: "عبارة عن نشاط ديناميكي مبتكر للبحث عن المستهلك القانع في سوق تتميز بالتفاوت والتعقيد للوصول إلى هذا المستهلك وإشباع رغباته".³

كما عرفته الجمعية الأمريكية للتسويق "AMA" بأنه: "القيام بمختلف النشاطات التجارية اللازمة لتدفق السلع والخدمات من مصادر إنتاجها إلى أسواق استهلاكها أو استعمالها".⁴

¹ صباح فوزي صالح، الإدارة الإستراتيجية للتكلفة ودورها في اتخاذ القرارات في شركات قطاع الخدمات الفلسطينية في قطاع غزة (دراسة ميدانية)، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2014، ص25.

² مزوغ عادل، مرجع سبق ذكره، ص46.

³ بن عريبة مونية، مرجع سبق ذكره، ص35.

⁴ محمد عبد الرحمن أبو مندبل، واقع استخدام المزيج التسويقي وأثره على ولاء الزبائن (دراسة حالة شركة الاتصالات الفلسطينية)، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2008، ص12.

ويمكن تعريفه بأنه: "النشاط الهادف إلى دراسة الأسواق الخارجية المستهدفة وبيئاتها المختلفة والعمل على تحقيق انتقال السلع والخدمات إليها وإشباعها كلياً أو جزئياً من خلال إتباع سياسات إنتاج وتسعير مناسبة وبرامج توزيع وترويج متقدمة تحقق مصالح الشركة وشرائح المستهلكين وضمان التوسع والاستمرار في تلبية حاجات الأسواق الخارجية".¹

ثانياً: الفرق بين التسويق الدولي والتسويق المحلي: يمكن إبراز أوجه الاختلاف بين التسويق الدولي والتسويق المحلي من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (03، 05): أوجه الاختلاف بين التسويق الدولي والتسويق المحلي

أوجه المقارنة	التسويق المحلي	التسويق الدولي
حسب التعريف	تدفق السلع والخدمات من المنتج المحلي إلى المستهلك الذي يقع في الأسواق المحلية.	يكون تدفق السلع بين منتج محلي ومستهلك خارجي.
حسب المزيج التسويقي	يمكن السيطرة عليه محلياً بقرارات من المشرع وفق المتغيرات الفنية.	لا يمكن السيطرة عليه بنفس المرونة والقوة بسبب الظروف البيئية الخارجية.
حسب نظام التوزيع	يكون التوزيع داخل حدود الدولة الواحدة ويتم الاتصال بالعميل من خلال تجار التجزئة.	يكون بين بلدين أو أكثر، ويتم التوزيع عادة عن طريق وكلاء أو من خلال الترخيص... إلخ.
حسب طبيعة وسيلة الترويج	تحدد وفق الأنظمة والقوانين المحلية.	تكون متنوعة وقد تختلف من قطر لآخر.
حسب التسعير	تحدد الأسعار وفق المعطيات المحلية.	تحدد الأسعار وفق الأوضاع الاقتصادية السائدة في كل قطر.

المصدر: بن عريبة مونية، مرجع سبق ذكره، ص45.

ثالثاً: بحوث التسويق الدولي وأهميتها: يقصد ببحوث التسويق أنها عملية منتظمة لجمع وتحليل وتقييم المعلومات ذات الصلة بمشكلة تسويقية معينة تواجه الشركة، أو هي كل الحقائق والتقديرات والآراء وغيرها من المعلومات التي تلزم عند اتخاذ القرارات أو رسم السياسات التسويقية،² ويختلف البحث الدولي عن البحث المحلي في النقاط التالية:³

¹ بن عريبة مونية، مرجع سبق ذكره، ص37.

² بدرة كوروغلي، دور بحوث التسويق في رسم الإستراتيجيات التسويقية (دراسة حالة ملبنة التل - مزلق - سطيف الفترة الزمنية 2000-2003)، رسالة ماجستير، جامعة محمد بوضياف - المسيلة، الجزائر، 2007، ص2.

³ بن نافلة قدور، واقع بحوث التسويق الدولي بالمؤسسات الجزائرية المصدرة (دراسة ميدانية)، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 7، 2009، ص200.

- لما كانت المؤسسة تعمل في أكثر من دولة فإن المشاكل التي تواجهها تكون أكثر تعقيدا وتختلف من دولة إلى أخرى.
- قد تكون هناك حاجة إلى تعديل أساليب البحث بالنسبة لكل دولة أو ثقافتها وذلك بسبب الاختلافات المحلية بين الدول أو الثقافات.
- هناك مشاكل تختص بالبحث الدولي في مرحلة جمع وتحليل وتفسير البيانات الثانوية والأولية.
- أنّ عرض نتائج البحث الدولي أكثر تعقيدا من البحث المحلي.

إن تدويل نشاط الشركة يؤدي بالضرورة إلى الحاجة إلى اتخاذ قرارات رشيدة بشأن النفاذ إلى الأسواق الدولية، وإدارة عمليات الشركة بما يستلزم ذلك جمع المزيد من المعلومات والبيانات، ومع تزايد حجم البيانات التي يتوجب جمعها فإن الأمر يتطلب تبني طرق منظمة لتحليلها وتفسيرها، وإعداد التقارير التي تستفيد منها المؤسسة عند توجيهها إلى الأسواق الدولية، ومن هنا تظهر أهمية الحاجة إلى بحوث التسويق الدولية قصد توفير هذه المعلومات.¹

تتمثل أهمية بحوث التسويق الدولي في كونها تُمكن المؤسسة من تحسين عملية اتخاذ القرارات عن طريق إلقاء الضوء على كافة البدائل التسويقية المتاحة وعرض المتغيرات الخاصة بالقرار بطريقة تمكن رجل التسويق من اختيار أفضل البدائل، كما تمكن بحوث التسويق من التنبؤ الدقيق لنشاط البيع والشراء الذي يؤدي إلى تخفيض أثر مخاطر السوق إلى أدنى حد ممكن، بالإضافة إلى تخفيض الأعباء المالية وتضييق مجال احتمال الخسائر الناجمة عن القرارات الغير سليمة، كما يساعد البحث التسويقي في تحديد أهم السلع التي تتماشى وأذواق المستهلكين وكذا الأسعار التي يمكن دفعها، وهو بدوره ما يساعد على تحديد شريحة المستهلكين المناسبة للمؤسسة لخدمتها وتحقيق رضاها عبر تصميم مزيج تسويقي مناسب لها.²

رابعا: إستراتيجيات المزيج التسويقي الدولي: إن مفهوم المزيج التسويقي يعني مجموعة من الأنشطة التسويقية المتكاملة والمتراطة والتي تعتمد على بعضها البعض بغرض أداء الوظيفة التسويقية على النحو المخطط لها ويعد المزيج التسويقي العنصر الأساسي في أي إستراتيجية تسويقية، فتحديد الهدف السوقي يتطلب ابتكار مزيج تسويقي والذي من خلاله يتم إشباع حاجات الهدف السوقي، وينظر إلى المزيج التسويقي بكونه ترابط بين أربعة عوامل هي: المنتج، السعر، التوزيع، الترويج.³

¹ بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص174.

² بدرة كوروغلي، مرجع سبق ذكره، ص3.

³ محمد عبد الرحمن عمر، روش إبراهيم محمد، نزار محمد علي، إستراتيجيات المزيج التسويقي ودورها في زيادة الحصة السوقية (دراسة استطلاعية لآراء عينة من الأفراد العاملين في شركة ستي سنتر في مدينة زاخو)، مجلة جامعة زاخو، العراق، المجلد 3 (B)، العدد 2، 2015، ص559.

1. إستراتيجية المنتج: يمكن اعتبار المنتج مجموعة من الفوائد المرتكزة على خصائص حقيقية أو افتراضية المطلوبة من طرف المستهلك، أو هو أيُّ عرض يقدمه طرف ويقبله طرف آخر، وقد يكون سلعة مادية أو خدمة أو فكرة،¹ وهناك نوعين أساسيين من إستراتيجية المنتجات وهي:²

- إستراتيجيات مزيج المنتج: وتتكون من تنويع المنتجات (مثل إضافة منتج جديد إلى خط إنتاج قائم)، تقليص المنتجات (كإزالة بعض المنتجات أو إزالة خطوط إنتاج بأكملها)، تعديل المنتجات (كإدخال تعديلات في حجم أو اسم المنتج عند الضرورة)، إعادة التموضع (مثل محاولة قيام المؤسسة بوضع منتجاتها بعيدا عن منافسيها).

فمثلا: شركة كوكاكولا "Coca Cola" قامت بسحب منتجاتها ذات الحجم 2 لتر في اسبانيا، لأن الثلاجات المستعملة لا تستوعب هذا الحجم، كما تم تغيير اسم العطر ريكسونا في البرتغال لأنه يعني كلمة بذيئة، جنرال موتورز هي الأخرى تتخلى عن اسم موديل سيارات نوبا "Nova" في الدول التي تتحدث الاسبانية لأنه يعني "لا تمشي".³

- إستراتيجية حياة المنتج: والتي تتألف من أربعة مراحل بدءا بمرحلة التقديم (يكون النمو بطيء في المبيعات بحيث تكون التكاليف أكبر من الإيرادات)، مرحلة النمو (يزداد حجم المبيعات مما يؤدي إلى دخول المنافسين إلى السوق، إلا أن دخولهم يكون بعد أن تحقق المؤسسة تفوقا بمنتجاتها في السوق)، مرحلة النضوج (في هذه المرحلة تشتد المنافسة وتقل الأرباح نظرا لتكاليف الإعلانات المتزايدة)، في الأخير تأتي مرحلة الانحدار (العوامل المؤدية لهذه المرحلة عديدة، فقد يكون تقديم منتج جديد، يستبدل بمنتج قديم، وتوصف هذه المرحلة بقلة العرض والترويج للمنتج).

2. إستراتيجية التسعير: يُعرّف السعر على أنه: "القيمة المعطاة لسلعة أو خدمة معينة والتي يتم التعبير عنها في شكل نقدي"⁴، والسعر يمكن تعديله هبوطا وصعودا وفقا لكافة المتغيرات البيئية المحيطة بعمل المؤسسات التسويقية وبما يتفق

¹ عرباني عمار، أثر المحيط الدولي على إستراتيجية التسويق في المؤسسة الجزائرية (حالة مؤسستي حمود بوعلام ومويليس)، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، الجزائر، 2009، ص25.

² محمد عبد الرحمن عمر وآخرون، مرجع سبق ذكره، صص(559، 560).

³ بولطيف بلال، مرجع سبق ذكره، ص206.

⁴ عرباني عمار، مرجع سبق ذكره، ص35.

وإمكانات الشراء لدى المشتريين ووفق أذواقهم، كما أن السعر هو العنصر الوحيد في المزيج التسويقي الذي يجلب للمؤسسة إيرادات أما باقي العناصر فهي تجلب زيادة التكلفة.¹

- أهداف التسعير: من الطبيعي أن المؤسسة ومن خلال عملية التسعير فإنها تسعى لتحقيق أهداف منها:²

- الربح: يعد الهدف الجوهرى للمؤسسة بحيث تسعى إلى تعظيم أرباحها.
 - البقاء: إن وضع إستراتيجية تسعير ملائمة يمكن المؤسسة من زيادة مبيعاتها، وتحقيق أرباح تمكنها من الاستمرار في نشاطها.
 - زيادة الحصة السوقية: تسعى المؤسسة هنا إلى وضع إستراتيجية تسعير تنافسية تسمح لها بزيادة مبيعاتها.
- تعتمد الشركات العابرة للقارات في سعيها لوضع أسعار منتجاتها بغية طرحها في الأسواق العالمية عدة طرق منها:³

❖ تسعير الكلفة + (زائد) "Cost-Plus Pricing": هي أبسط طرق التسعير التي يجري من خلالها حساب كلفة

المنتج الكلية (كلفة التصنيع + مصاريف تأمين الشحن والتخزين + رسوم وتعريفات جمركية + مصاريف توزيع وخزن + نسبة الربح) لنصل إلى (سعر البيع بالجملة + هامش ربحي للمفروق).

❖ سعر الاختراق "Penetration Pricing": وهو تسعير السلع التي يرغب المنتج إقحامها في السوق الجديد

بسرعة معينة، ويعد هذا الأسلوب من الأساليب الفاعلة في سوق المنافسة الاحتكارية وعندما يكون الطلب عاليا ومرنا فإن أي تخفيض بالسعر يؤدي إلى زيادة عالية على الطلب.

❖ تسعير الإغراق "Dumping": هي طريقة لتسعير الصادرات إلى أسواق أخرى بثمن أقل من السائد في السوق

المحلي، وقد تلجأ بعض حكومات الدول المستهدفة إلى فرض إجراءات حمائية ضد هذا الأسلوب إذا ما تسبب هذا الأخير في خسائر لتلك الحكومات.

3. إستراتيجية التوزيع: عرّف مكارثي "McCarthy" 1986 التوزيع على أنه: "جريان مادي للسلع من القنوات، أو

أنه تلك النشاطات التي تجعل المنتج متوفرا للمستهلك متى ما طلبه، وفي المكان الذي يطلبه فيه، أو أنه عملية انسياب السلع والخدمات التي تشارك فيها المنظمة والأشخاص وانتقالها من المنتج إلى المستهلك".⁴

¹ محمد عبد الرحمن أبو منديل، مرجع سبق ذكره، ص38.

² عرباني عمار، مرجع سبق ذكره، ص36.

³ غواطي حمزة، مرجع سبق ذكره، صص(76، 77).

⁴ محمد عبد الرحمن أبو منديل، مرجع سبق ذكره، ص69.

- مكونات إستراتيجية التوزيع: إن إستراتيجيات التوزيع التي تقوم بها الشركات تتكون من الآتي:¹

- إستراتيجية التوزيع المباشر: تعني قيام المنتج بتوزيع منتجاته دون الاعتماد على منافذ التوزيع المتاحة بالأسواق ولعدة أسباب كضمان الحصول على الربح دون مشاركة الوسطاء والرغبة في رقابة الأسواق ومحاولة التخلص من المخزون والبحث عن أسواق جديدة والحصول على معلومات متعلقة بالأسواق والتغيرات التي تطرأ فيها، وتتمثل طرق هذه الإستراتيجية بطواف رجال البيع، متاجر تجزئة يملكها المنتجون، البيع المباشر، البيع الآلي.
- إستراتيجية التوزيع الغير مباشر: تعني قيام المنتج بتوزيع منتجاته بالاعتماد على استخدام الوسطاء لاتساع السوق، والوسطاء هم حلقة وصل بين المنتج والمستهلك، ولجوء الشركات لهذه الإستراتيجية بسبب بعض الصعوبات التي تواجهها، ومنها البعد الجغرافي وعملية تحقيق الإشباع في الوقت والمكان المناسبين وعملية نقل المعلومات المتعلقة بتفضيلات المستهلكين لتقديم تشكيلة من السلع تخدم رغباتهم وحاجاتهم.

- أهداف التوزيع: من بين أهداف التوزيع ما يلي:²

- ✓ إبقاء الزبون على اتصال مع الخدمة / المنتج المعروض.
- ✓ عرض الخيارات الكافية لتلبية احتياجات الزبائن.
- ✓ إقناع الزبون لاتخاذ الموقف المناسب للمنتج المعروض.
- ✓ الحفاظ على مستويات كافية من المبيعات لكل من المنظمة والوسطاء.
- ✓ تزويد الجمهور بخدمة ومعلومات مناسبة تساعدهم في اتخاذ القرار، وخصوصا في التوزيع الغير مباشر.

4. إستراتيجية الترويج: يمثل الترويج ذلك الجزء من الاتصالات الذي يهدف إلى إعلام وإقناع وتذكير المستهلك بالمنتج والتأثير فيه لقبوله واستخدامه، فهو أداة اتصال تسويقية ومنظمة، تتكون من كافة الأنشطة التسويقية ذات الطبيعة الاتصالية التي تتمثل في المزيج الترويجي،³ وتتمثل عناصر المزيج الترويجي في الآتي:⁴

- البيع الشخصي: إن البيع الشخصي يمثل أداة ترويجية أكثر فاعلية في المنتجات الصناعية منها في المنتجات الاستهلاكية بسبب طبيعة المنتج وتعقيد ومحدودية مستخدميه، كما أنه أكثر فاعلية في المراحل المتأخرة لعملية

¹ محمد عبد الرحمن عمر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص561.

² محمد عبد الرحمن أبو منديل، مرجع سبق ذكره، ص70.

³ بدره كوروغلي، مرجع سبق ذكره، ص64.

⁴ محمد عبد الرحمن عمر وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص562.

الشراء خاصة في بناء أفضليات الزبون وإقناعه، ومن تم اتخاذ قرار الشراء ولذا تحتاج المؤسسة إلى تحليل أنشطة القوى البيعية وتخطيطها وتنفيذها ومراقبتها.

● الإعلان: يعتبر الإعلان من أكثر الوسائل الترويجية التي تستعملها المؤسسة للتعريف بمنتجاتها، حيث يعرفه كوتلر "Kotler" على أنه عملية اتصال غير شخصي يتم تنفيذه بواسطة جهة معلومة مقابل أجر مدفوع بهدف التأثير في سلوك المستهلك.¹

● الدعاية: تعد نشاطا ترويجيا من خلال الأنباء وحسب صياغة المحرر، ولا يخضع لسيطرة ورقابة المنظمة، ومن شأنه تدعيم ثقة المجتمع في المنظمة ومنتجاتها وجاذبية النشر كونه إعلانا مجانيا.

● العلاقات العامة: هو نشاط تقوم به المنظمة من أجل بناء علاقات جيدة مع مختلف المستهلكين من خلال الحصول على دعاية إيجابية وبناء صورة جيدة للمنظمة، بالإضافة إلى القضاء على الشائعات والأحداث السلبية.

● ترويج المبيعات: من خلال اختيار الجاذبية البيعية المناسبة ووسائل الإعلان والرسائل الإعلانية التي تتناسب مع السلعة أو الخدمة المقدمة.

● تنشيط المبيعات: هو كل شيء مادي أو معنوي يضاف إلى السلعة بهدف إثارة الطلب ويشمل الهدايا والمسابقات والمعارض والخصومات وأساليب عرض المنتج أو الخدمة والنشرات التوضيحية وغيرها.²

- أنواع إستراتيجية الترويج: ويمكن ذكرها على النحو التالي:³

○ إستراتيجية الدفع "Push Strategy": هنا تقوم المؤسسة بالتركيز على الوسائل الترويجية (إعلان، بيع شخصي... الخ)، وتقوم بدفع الحملات الترويجية للموزعين الذين يقومون بدورهم بتوجيه الجهد البيعي للمستهلكين، وضمن هذه الإستراتيجية تمنح الخصومات كحوافز للعاملين في منافذ التوزيع.

○ إستراتيجية الجذب "Pull Strategy": مثل قيام المؤسسة بالترويج والاتصال المباشر مع الجمهور المستهدف عبر وسائل الترويج المختلفة.

○ الإستراتيجية المركبة "Combination Strategy": وهي تجمع بين البيع الشخصي والإعلان وبقية الإستراتيجيات الترويجية الأخرى الدفع والجذب لتحقيق أهداف البيع.

¹ فطيمة بزغي، دور إستراتيجية المؤسسة في تحديد المزيج التسويقي (دراسة حالة مؤسسة اقتصادية)، رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر - باتنة، الجزائر، 2009، ص 64.

² محمد عبد الرحمن أبو منديل، مرجع سبق ذكره، ص 62.

³ المرجع نفسه، ص ص(66، 67).

- إستراتيجية الضغط "Hard sell Strategy": تعتمد هذه الإستراتيجية على تبني الأسلوب الدعائي القوي والمركز في الإقناع، وهو الأسلوب الأمثل لإقناع الأفراد بالمنتجات والخدمات المقدمة من المؤسسة وتعريفهم بالمنافع الحقيقية لتلك المنتجات.
- إستراتيجية الإيحاء "Soft sell Strategy": تعتمد هذه الإستراتيجية على أسلوب الإقناع المبسط القائم على الحقائق وهي ليست بالضغط على الجوانب الدافعة والمثبطة في قضية المنتجات، وتعتمد هذه الإستراتيجية على جذب المستهلكين من خلال لغة الحوار الطويل الأمد وجعلهم يتخذون قرار الشراء بقناعة تامة.

خلاصة الفصل الثالث:

ساهمت العولمة الاقتصادية من خلال مؤسساتها في دعم مشاريع الاستثمار الأجنبي (المباشر) وكذا حمايتها من المخاطر التي تتعرض لها، كما وفرت لأصحاب تلك المشاريع مختلف المعلومات المتعلقة بالبلدان المضيفة لاستثماراتهم، الأمر الذي أدى إلى حاجة الشركات العابرة للقارات إلى تدويل أنشطتها واختراق حدودها الجغرافية بحثا عن فرص أكبر، ولكي يتحقق لها ذلك الأمر (بأكبر عائد وبأقل تكلفة)، أخذت تلك الشركات تتبنى استراتيجيات مختلفة بهدف الوصول إلى أهدافها المنشودة.

تعتبر إستراتيجية التصدير من أبسط استراتيجيات التدويل وأكثرها أمانا نظرا لأنها لا تتطلب نقل رؤوس أموال إلى البلد المصدر، كما أنها وسيلة فعالة للمؤسسات التي تفتقد للخبرة في الأسواق العالمية من خلال تصدير منتجاتها عن طريق وكلاء أو وسطاء (التصدير الغير مباشر)، كما تلعب إستراتيجية التحالفات العالمية دورا كبيرا في زيادة الكفاءة للشركة المتحالفة وتقليل مخاطر المنافسة الشرسة، لأن الأساس الذي يقوم عليه التحالف هو التعاون بين الأطراف المتحالفة وتبادل المعارف والخبرات، أما بالنسبة للدول التي تتبع سياسات حمائية من أجل حماية مؤسساتها المحلية من المنافسة الدولية، فتعتبر إستراتيجية الاتفاقيات التعاقدية وسيلة ناجحة في اختراق أسواق تلك الدول من خلال عقود يتم بموجبها التصريح للبلد المضيف بالاستخدام براءات الاختراع وحقوق الملكية الفكرية وغيرها.

في عالم تشوبه المنافسة والتسابق لامتلاك أكبر الحصص السوقية أصبحت الشركات العابرة للقارات تعتمد على إستراتيجيات تساعد على البقاء خارج حدودها الجغرافية، أين تكون المنافسة كبيرة بين تلك الشركات، فمن بين تلك الإستراتيجيات نجد إستراتيجية التوسع والتنوع والتي توفر حظوظا أكبر في زيادة الحصص السوقية وتقليل التكاليف من خلال التمركز بالقرب من الموارد الأولية، كما تسمح إستراتيجية التنوع بتعويض المخاطر المتعلقة بالطلب على المنتج، أما إستراتيجيات المنافسة فنجد منها: تقليص التكلفة، التميز في إنتاج المنتج (الجودة)، التركيز على قطاع واحد أو خدمة معينة، بالإضافة إلى إستراتيجيات التسويق من خلال دراسة الأسواق الخارجية المستهدفة وبيعها المختلفة والعمل على تحقيق انتقال السلع والخدمات إليها وإشباعها كليا أو جزئيا بواسطة إتباع سياسات إنتاج وتسعير ملائمة وبرامج توزيع وترويج متقدمة تحقق مصالح الشركة وشرائح المستهلكين.

خاتمة:

إن العولمة الاقتصادية تمثل ظاهرة تاريخية متداخلة ومتراصة إلى أبعد الحدود، ولعل انقسام الناس في فهم وقبول هذه الظاهرة يوحي بوجود إشكالات مبهمة تحيط بها، مما جعل آراء المهتمين بالموضوع وزوايا نظرهم تتنوع وتختلف، بحسب فهمهم ومقدرتهم في استيعاب مضمون هذه الظاهرة الاقتصادية، إلا أنه وإن اختلفت الرؤى وزوايا وجهات النظر فإنها تنتهي إلى نقطة واحدة مفادها أن هناك ظاهرة عالمية شغل موضوعها الكثير من الباحثين والمفكرين، كما أن تلك الاختلافات- وإن لم تفصح عن ذلك- فإنها لا تنكر أن العولمة والرأسمالية قرينان وما الأولى إلا امتداد للأخرى، ومما يزيد من تشابك الموضوع وتعدد الظاهرة أن من ورائها مؤسسات ومنظمات دولية تضخ دم الحياة فيها لتجعلها من المسلمات والحتميات وتنادي شعوب العالم للتسليم والإذعان لها، وهذا وفق توجيهات وسياسات تم قبولها من مختلف البلدان طواعية أو كرها، وما يعمق من ذلك التشابك أكثر هو أن تلك المنظمات ما هي إلا تشكيلات وعروض لجعل الظاهرة يتم ترسيخ أفكارها وفق طرق وإجراءات رسمية وأكثر شفافية، لتُقدّم إلى دول العالم على طبق من ذهب، فبينما تتشاغل الدول بسياسات وتوجيهات وإصلاحات الصندوق والبنك الدوليين، والسعي في وضع سياسات وطنية من شأنها تأهيل الاقتصاد وفتحه على العالم الخارجي بهدف الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، يخطط أرباب المال العالمي من خلال شركاتهم العابرة للقارات للوصول إلى أبعد مدى وصلت إليه آثار العولمة، مستفيدين من اليد العاملة الرخيصة والاقتراب أكثر من الموارد المختلفة وتوسيع نطاق مشروعاتهم وإحكام سيطرتهم على المراكز التنافسية، منتهجين في ذلك سياسات وإستراتيجيات مختلفة وبأساليب اختراق متنوعة، حتى أصبحت هذه الأخيرة محل بحث واهتمام من قبل الباحثين والاقتصاديين لمحاولة فهم كيفية تحركات هذه الشركات وتنقلاتها عبر مختلف القارات.

ولعل من أهم ما توصل إليه من خلال هذا البحث ما يلي:

أولاً: نتائج البحث

1. أن العولمة الاقتصادية في ذاتها لا تدم شأنها شأن باقي الظواهر الاقتصادية، ففتح اقتصاد البلد على باقي الاقتصادات (المتقدمة) من أجل اكتساب الخبرات وزيادة الكفاءات والاحتكاك أكثر بوسائل التكنولوجيا المتطورة كل هذا سيساهم في تعزيز العلاقات وتطوير البلدان، لكن أن تكون العولمة أداة لاستنزاف ثروات الشعوب وشل اقتصاداتها من قبل هيئات ومؤسسات وشركات لا تباي إلا بما تمليه مصالحها الخاصة، فهذا ما لا يقبل.

2. إنَّ انقسام المفكرين والاقتصاديين وكذا المهتمين حول موضوع العولمة (بين: مؤيد-معارض-محايد)، يدل على أن هناك فئة واعية وواعدة، فمن خلال رؤيتها الثاقبة لحقائق الموضوع ورأيها المنطقي المرتكز على التحليل العلمي والعملية المستمد من الوقائع والأحداث المجردة من النزعات، أضافت الكثير من الحقائق وكشفت ستائر الغموض الذي يحيط بالموضوع، إلا أنه تبقى النقائص التي كُتبت على بني البشر.
3. إنَّ منظمتي بريتون وودز ومعهم المنظمة العالمية للتجارة ساهم كل منهم بشكل رسمي في جعل العولمة الاقتصادية ظاهرة مسلم بها، إلا أن أصول العولمة متأصلة في ما يعرف بالشركات العابرة للقارات وأنَّ قلب الظاهرة ينبض بداخلها، فإن اعتبرنا أن المؤسسات الثلاثة تعتبر تعريف للعولمة فإن مفهومها يرجع للشركات العابرة للقارات، وأن تلك المؤسسات ما هي إلا أداة في يد تلك الشركات.
4. توحى نتائج الدراسة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي (4 دول)، على أن هذه الدول لا تزال تفتقر للكثير من السياسات الرشيدة والتي من شأنها زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهذا ما تأكده النتائج المتواضعة لتدفقات الاستثمار الوافدة إلى المنطقة مقارنة بحصيلة الدول النامية من تلك التدفقات، كما أن نسبة تلك الاستثمارات إلى الناتج المحلي لهذه الدول ضئيلة جدا بالرغم من تباين حجم تلك التدفقات بين دول المنطقة.
5. إنَّ الاختلاف المتباين بين اقتصادات دول العالم جعل الشركات العابرة للقارات لا تقتصر فقط على إستراتيجية واحدة لأجل تدويل أنشطتها المختلفة، بل تعددت أنواع الإستراتيجيات حتى تتناسب مع ظروف وبيئات الدول على اختلاف أشكالها، حيث نجد من بين تلك الاستراتيجيات ما يسمى بالاتفاقيات التعاقدية والتي تتناسب مع الدول التي تفرض حواجز حمائية لاقتصاداتها، بحيث لا يتطلب مثل هذا النوع نقل رؤوس أموال الشركة بل يكفي منح تراخيص الإنتاج أو استخدام الملكية الفكرية للبلد المضيف مثلا.

ثانياً: نتائج اختبار فرضيات البحث

1. **الفرضية الأولى:** إن الفرضية التي تعتبر العولمة الاقتصادية أداة في يد الشركات العابرة للقارات، إذ يرتبط مفهومها بما تمليه مصالح تلك الشركات، تم تأكيدها من خلال هذا البحث، حيث تعتبر هذه الشركات أكبر من ساهم في شيوع ظاهرة العولمة، فحتى وان لعبت مؤسسات العولمة (منظمتي بريتون وودز ومنظمة التجارة العالمية) في ترسيخ أفكار العولمة على أرض الواقع، فإن هذه المؤسسات ما هي إلا أداة تتحرك بما تمليه مصالح تلك الشركات، وبذلك يعود الأمر أولا وآخرا في كل ما يتعلق بالعولمة إلى الشركات العابرة للقارات.

2. **الفرضية الثانية:** إن الفرضية القائلة بأنَّ حصص بلدان المغرب العربي(4دول) من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للمنطقة متواضعة جدا مقارنة بإجمالي التدفقات الواردة للدول النامية، كما أن مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الناتج المحلي الإجمالي لتلك الدول(4 دول) لا تزال ضعيفة رغم الجهود المبذولة لجذب تلك الاستثمارات، تأكّدت من خلال النتائج المتوصل إليها والتي تدل أرقامها المتواضعة على ضعف دول المغرب العربي(4 دول) في القدرة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المنطقة.

3. **الفرضية الثالثة:** زعم الفرضية بأنَّ إستراتيجيات الشركات العابرة للقارات مرتبطة بنقل رؤوس أموالها للبلد المضيف، كما أن نجاح الإستراتيجية متوقف على حجم رؤوس الأموال المحوَّلة، قد تبين نفيها من خلال هذا البحث، بدليل أن هناك إستراتيجيات تتبعها الشركات العابرة للقارات لا تتطلب نقل رؤوس أموال إلى البلد المضيف مثل إستراتيجيات الاتفاقيات التعاقدية، حيث تمنح الشركة للبلد المضيف رخص لاستخدام ملكيتها الفكرية مثلا دون الحاجة لنقل رؤوس أموال أو تحويلها، وقد أثبتت نجاحا بدليل انتشارها خاصة في الدول التي تتبع حواجز حمائية.

ثالثا: توصيات البحث

لما كانت العولمة الاقتصادية اتجه غربي رأسمالي، وأنَّ الشركات العابرة للقارات أغلبها تنتمي إلى تلك البلدان الغربية حيث يعتبر تحقيق الربح واختراق الأسواق الدولية من أولوياتها، كان لابد على الدول النامية وخاصة العربية منها أن تكون على حذر في التعامل مع هذه الشركات باعتبار العالم اليوم يفرض عليها ذلك، وعليه نوصي بالآتي:

- ضرورة إقامة إتحد ناجح وهادف بين الدول العربية، ووضع الخلافات جانبا، فإن الذئب لا يأكل من الغنم إلا القاصية، ولن تتمكن من ذلك إلا إذا كان الإسلام أكبر همها.
- الاهتمام بالجانب البشري والاستثمار في المهارات الفكرية والقدرات التعليمية حتى تتمكن من الاستفادة من الخبرات والتكنولوجيات المختلفة ذات الكفاءة العالية.
- ثمة التعامل مع المستثمر الأجنبي، تبدأ من طاولة المفاوضات مع هذا الأخير، فعلى الدولة المضيفة أن تحاول فرض سياسات رشيدة تمكنها من الاستفادة من المشروعات الأجنبية كنقل التكنولوجيا المتطورة للبلد مثلا.
- إنَّ الدول التي تسعى إلى تحقيق تنمية شاملة للبلاد بحيث ترقى باقتصادها إلى المستوى المرغوب، عليها أن لا تنظر بعيدا خارج حدودها الجغرافية، فحُسن استغلال الموارد المحلية المتاحة والبحث عن فرص استثمارية وطنية وإن قلَّت، خيرٌ لها من مد اليد لمؤسسات تحركها شركات هدفها تحقيق مصالحها.

رابعاً: آفاق البحث

"وكل شيء إذا ما تم نقصان"، فيبقى هذا العمل يسير تشوبه الكثير من النقائص والتوضيحات الدقيقة، نظراً لاتساع الموضوع وصعوبة الإحاطة بمختلف جوانبه، ويمكن طرح بعض المواضيع لربما تكون إشارة لعناوين مذكرات مستقبلاً، ومن بينها:

- سياسات منظمات بریتون وودز ودورها في شلّ اقتصاديات بعض الشعوب.
- دوافع الشركات المتعددة الجنسيات في تحركاتها العالمية.
- أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودور العنصر البشري في مدى فعاليته.
- المنهج الإسلامي ورؤى مستقبلية للنظام العالمي المعاصر.
- سلاسل القيمة العالمية ومدى مساهمتها في رفع كفاءة الاقتصادات النامية.

قائمة المراجع:

أولاً: الكتب

1. أحمد علي الحاج محمد، كتاب الأمة: العولمة والتربية- آفاق مستقبلية، دار الكتب القطرية، الدوحة، قطر، الطبعة الأولى، 2011.
2. انتصار إبراهيم عبد الرزاق، صفد حسام الساموك، الإعلام الجديد... تطور الأداء والوسيلة الوظيفية، جامعة بغداد، العراق، الطبعة الأولى، 2011.
3. بركات محمد مراد، كتاب الأمة: ظاهرة العولمة... رؤية نقدية، دار الكتب القطرية، الدوحة، قطر، الطبعة الأولى، 2001.
4. جورج سوروس، جورج سوروس... والعولمة، ترجمة: هشام الدجاني، مكتبة العبيكان، الرياض، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، 2003.
5. حازم الببلاوي، النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 2000.
6. الحبيب الجنحاني، العولمة والفكر العربي المعاصر، دار الشروق، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2002.
7. رضا عبد الواحد أمين، الإعلام والعولمة، دار الفجر، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2007.
8. سمير عبد الحميد رضوان، أسواق الأوراق المالية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 1996.
9. عادل المهدي، عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية، الدار المصرية اللبنانية، مصر، الطبعة الثانية، 2004.
10. عبد الحلیم عمار غربي، العولمة الاقتصادية: رؤى استشرافية في مطلع القرن الواحد والعشرين، مجموعة دار أبي الفداء العالمية، حماة، سوريا، 2013.
11. عبد الحي يحي زلوم، نذر العولمة، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 1999.
12. عبد القادر تومي، الأسس الفلسفية للعولمة الاقتصادية، مؤسسة كنوز الحكمة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2011.
13. عبد الله العايد، انعكاسات العولمة على السيادة الوطنية، دار كنوز المعرفة العلمية، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.

قائمة المراجع

14. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية: منظماتها - شركاتها - تداعياتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
15. علاء الدين ناظوريه، العولمة وأثرها في العالم الثالث (التحدي والاستجابة)، دار زهران، عمان، الأردن، ..
16. فضل الله محمد إسماعيل، العولمة السياسية: انعكاساتها - كيفية التعامل معها، مكتبة بستان المعرفة، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، ..
17. فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
18. فؤاد مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 1990.
19. فيك جورج، بول ويلدينج، العولمة والرعاية الإنسانية، ترجمة: طلعت السروجي، المجلس الأعلى للثقافة، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2005.
20. محمد خيتاوي، الشركات النفطية المتعددة الجنسيات وتأثيرها في العلاقات الدولية، دار رسلان، دمشق، سوريا، 2010.
21. محمود محمد أبو العلا، الجات: النصوص الكاملة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والقرارات المصدرة لها في مصر، دار الجميل، مصر، ..
22. ميشيل تشوسودوفيسكي، عولمة الفقر، ترجمة: محمد مستجير مصطفى، مكتبة الأسرة، مصر، 2012.
23. نبيل راغب، أقنعة العولمة السبعة، دار غريب، القاهرة، مصر، 2001.
24. هانس بيترمارتين، هارالد شومان، فخ العولمة: الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية، ترجمة: عدنان عباس علي، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 1998.
25. هورست أفهيلد، اقتصاد يغدق فقرا، ترجمة: عدنان عباس علي، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 2007.

ثانياً: المجالات

1. إبراهيم محمد القعود، الشركات المتعددة الجنسيات والاستثمار في ليبيا، مجلة العلوم القانونية والشرعية، جامعة الزاوية، ليبيا، العدد 8، 2016.

قائمة المراجع

2. أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل الطحان، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، العراق، العدد 85، 2010.
3. أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل الطحان، العولمة الاقتصادية وتأثيراتها على الدول العربية، مجلة الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، العراق، العدد 86، 2011.
4. أقاسم حسنة، التكامل الرأسي في المؤسسات الإنتاجية، مجلة الحقيقة، جامعة أدرار، الجزائر، العدد 31، ديسمبر 2014.
5. إياد فاضل محمد التميمي، شاعر جارالله الخشالي، أثر مقومات التحالف الإستراتيجي في تحقيق النجاح الإستراتيجي (دراسة تطبيقية في البنوك التجارية العاملة في الأردن)، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، جامعة الأردن، الأردن، المجلد 11، العدد 3، 2015.
6. بن عزة محمد أمين، التحالفات الإستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية كآلية لتحقيق الميزة التنافسية في ظل العولمة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، بغداد، العراق، العدد 26، 2011.
7. بن نافلة قدور، واقع بحوث التسويق الدولي بالمؤسسات الجزائرية المصدرة (دراسة ميدانية)، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 7، 2009.
8. جميلة الجوزي، سامية دحماني، دور إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، العدد 6، 2015.
9. الجوزي جميلة، العولمة الاقتصادية: تحدياتها والمخاطر التي تواجه مستقبلها، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، العدد 1، 31 ديسمبر 2010.
10. حسن صادق حسن عبد الله، إدارة الجودة الشاملة في ظل إستراتيجيات الأعمال، مجلة كلية الاقتصاد العلمية، جامعة إفريقيا العالمية، السودان، العدد 4، جانفي 2014.
11. خالد معمري، تفكيك العلاقة التفاعلية بين العولمة والدولة (فحص امبريقي لمقترح الدولانية)، مجلة البحوث السياسية والإدارية، جامعة الجلفة، الجزائر، العدد 2، جانفي 2013.
12. ديفيد لبيتون، طريق مزدوج الاتجاه، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن، العدد 53، ديسمبر 2016.

13. رايح جميل الخطيب، أثر النظام الاقتصادي العالمي (العولمة الاقتصادية) في أداء قطاعات رئيسية للاقتصاد المصري للمدة (1970-2010)، مجلة تنمية الرافدين، جامعة الموصل، العراق، المجلد 36، العدد 115، 2014.
14. ره نج محمد نوري داوده، دولفان أمين سلمان، دور التحالفات الإستراتيجية في تعزيز التوجه الريادي للمنظمة (دراسة ميدانية لعينة من مدراء شركات السفر والطيران في محافظة دهوك)، مجلة جامعة زاخو، جامعة زاخو- العراق، المجلد 2 (B)، العدد 2، 2014.
15. زغدار أحمد، الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 3، 2004.
16. السعدي رجال، شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، جامعة بغداد، العراق، العدد 44، 2015.
17. سعدي فيصل، رؤية تحليلية حول الأهمية الاقتصادية للتصدير مع الإشارة لإمكانيات تصديرية متاحة للجزائر في مجال الطاقات المتجددة، مجلة البحوث والدراسات العلمية، جامعة المدية، الجزائر، العدد 10، جوان 2016.
18. شريفة جعدي، محمد الخطيب نمر، محمد بركة، أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال الفترة (2006-2012)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح- ورقلة، الجزائر، العدد 1، ديسمبر 2014.
19. شوقي جباري، تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية، مجلة دراسات اقتصادية، جامعة قسنطينة 2، الجزائر، العدد 1، 2014.
20. شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 4، ديسمبر 2013.
21. طلال زغبة، عبد الحميد برحومة، الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وأثرها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة المسيلة، الجزائر، العدد 11، 2014.
22. عبد العزيز المنصور، العولمة... والخيارات العربية المستقبلية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، سوريا، المجلد 25، العدد 2، 2009.

قائمة المراجع

23. عبد اللطيف مصيطفي، عبد القادر مراد، أثر إستراتيجية البحث والتطوير على ربحية المؤسسة الاقتصادية، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 4، 2013.
24. عبد الله بلوناس، عولة الاقتصاد (الفرص والتحديات)، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، سوريا، المجلد 24، العدد 1، 2008.
25. فوزية خدا كرم، التكتلات الاقتصادية العالمية وانعكاساتها على الدول النامية، مجلة العلوم السياسية، جامعة بغداد، العراق، العدد 43، ديسمبر 2011.
26. قويدر عياش، عبد الله إبراهيمي، آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 2، 2005.
27. محمد عبد الرحمن عمر، روش إبراهيم محمد، نزار محمد علي، إستراتيجيات المزيج التسويقي ودورها في زيادة الحصة السوقية (دراسة استطلاعية لآراء عينة من الأفراد العاملين في شركة ستي سنتر في مدينة زاخو)، مجلة جامعة زاخو، العراق، المجلد 3 (B)، العدد 2، 2015.
28. مرقاش سميرة، زيري رابح، التحالفات الإستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك (رؤية إستراتيجية لتطوير الصناعة التأمينية بالجزائر)، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 16، جوان 2016.
29. مزوغ عادل، دراسة نقدية لإستراتيجيات "porter" التنافسية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 10، جوان 2013.
30. معاد خلف إبراهيم الجنابي، الدور الإستراتيجي لتقنية التكلفة المستهدفة في تحقيق قيادة التكلفة، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، جامعة تكريت، العراق، المجلد 7، العدد 21، 2011.
31. ميشيل روتا، ميكا سايتو، القيمة المترابطة، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن، العدد 51، مارس 2014.
32. نور الدين بوالكور، أزمة الدين السيادي في اليونان: الأسباب والحلول، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، الجزائر، العدد 13، 2013.

ثالثا: المؤتمرات

قائمة المراجع

1. ساحلي لزهري، صيد فاتح، شرون عزالدين، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في إطلاق إمكانات الاقتصاد في دول المغرب العربي، مداخلة ضمن المؤتمر الدولي العلمي المحكم الأول حول: أثر مناخ الاستثمار في تحقيق التنمية المستدامة، عمان، الأردن، 17-18 ماي 2017.

رابعاً: المذكرات

1. أحسين عثمان، إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الاقتصاد، رسالة ماجستير، جامعة باتنة، الجزائر، 2003.
2. أحمد مفيد المهسي، واقع التحالفات الإستراتيجية وأثرها على الكفاءات الجوهرية في الجمعيات الأهلية في قطاع غزة، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2015.
3. آلاء محمد فارس حماد، اندماج الشركات وأثره على عقود الشركة المندمجة (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، جامعة بيرزيت، فلسطين، 2012.
4. بدرة كوروغلي، دور بحوث التسويق في رسم الإستراتيجيات التسويقية (دراسة حالة ملبنة التل - مزلق - سطيف الفترة الزمنية 2000-2003)، رسالة ماجستير، جامعة محمد بوضياف - المسيلة، الجزائر، 2007.
5. بن حمو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، جامعة أبو بكر بالقايد - تلمسان، الجزائر، 2010.
6. بن عربية مونية، التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات (دراسة حالة عمر بن عمر - قالمة)، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2015.
7. بوازيد وسيلة، مقارنة المواد الداخلية والكفاءات كمدخل للميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية (دراسة تطبيقية على بعض المؤسسات الاقتصادية بولاية سطيف)، رسالة ماجستير، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2012.
8. بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات (حالة قطاع البترول)، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2010.
9. بولطيف بلال، إستراتيجيات التسويق الدولي كمدخل لرفع تنافسية المؤسسات الاقتصادية (دراسة حالة مؤسسة بيضا للصناعة الغذائية وصناعة البسكويت التركية في السوق الجزائرية)، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2015.

قائمة المراجع

10. بيوض محمد العيد، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية (دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب)، رسالة ماجستير، جامعة فرحات عباس- سطيف، الجزائر، 2011.
11. جوامع سماعين، مساهمة لصياغة إستراتيجية لتدويل نشاط المؤسسات الكبرى، المتوسطة والصغيرة (دراسة حالة تدويل بعض المؤسسات الجزائرية)، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2016.
12. حران عبد القادر، التكامل العمودي والمزايا التنافسية (حالة مؤسسة سونطراك)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2012.
13. حكيمه بسعد، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية (حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، جامعة بن يوسف بن خدة- الجزائر، الجزائر، 2009.
14. حمداني محمد، إستراتيجيات التدويل وأشكال التواجد في الأسواق الخارجية (حالة السوق الجزائرية)، رسالة دكتوراه، جامعة وهران، الجزائر، 2011.
15. حمزة غواطي، تأثير إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية (دراسة حالة البرازيل)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013.
16. حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة (دراسة حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013.
17. خاطر إسمهان، دور التكامل الاقتصادي في تفعيل الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة دول مجلس التعاون الخليجي)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013.
18. خيرة خيالي، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم النمو الاقتصادي بالدول النامية مع الإشارة إلى حالة الجزائر (دراسة تحليلية للفترة 2000-2012)، رسالة ماجستير، جامعة قاصدي مرياح - ورقلة، الجزائر، 2016.
19. رشيد بوكساني، معوقات أسواق الأوراق المالية العربية وسبل تفعيلها، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.
20. شافية بن عيسى، آثار وتحديات الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة على القطاع المصرفي الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2011.

قائمة المراجع

21. صباح فوزي صالح، الإدارة الإستراتيجية للتكلفة ودورها في اتخاذ القرارات في شركات قطاع الخدمات الفلسطينية في قطاع غزة (دراسة ميدانية)، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2014.
22. عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008.
23. عرباني عمار، أثر المحيط الدولي على إستراتيجية التسويق في المؤسسة الجزائرية (حالة مؤسستي حمود بوعلام وموييليس)، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، الجزائر، 2009.
24. علالي مختار، آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية (حالة الجزائر)، رسالة دكتوراه، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف، الجزائر، 2015.
25. عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، رسالة ماجستير، جامعة منتوري - قسنطينة، الجزائر، 2008.
26. عمر تيمجغدين، دور إستراتيجية التنوع في تحسين أداء المؤسسة الصناعية (دراسة حالة مؤسسة كوندور- برج بوعرييج)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2013.
27. عمر قريد، تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي كآلية لتنشيط تنافسية الاقتصاد الجزائري، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2015.
28. فطيمة بزغي، دور إستراتيجية المؤسسة في تحديد المزيج التسويقي (دراسة حالة مؤسسة اقتصادية)، رسالة ماجستير، جامعة الحاج لخضر - باتنة، الجزائر، 2009.
29. قادري لطفي محمد الصالح، آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2017.
30. كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2011.
31. لمياء مصطفى حسن أبو جلالة، الدور التربوي لأعضاء هيئة التدريس الجامعي في مواجهة تحديات العولمة وسبل تطويره من وجهة نظرهم، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2003.
32. محمد أمين رماس، دراسة اختراق المؤسسة الجزائرية للأسواق الدولية حالة المؤسسة الوطنية - ALZINK، رسالة ماجستير، جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان، الجزائر، 2012.

قائمة المراجع

33. محمد عبد الرحمن أبو مندبل، واقع استخدام المزيج التسويقي وأثره على ولاء الزبائن (دراسة حالة شركة الاتصالات الفلسطينية)، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2008.
34. مروة فوزي عبد الوارث، العولمة كنظام عالمي جديد وأثره على الشركات السياحية فئة (أ) على منطقة القاهرة الكبرى، رسالة ماجستير، جامعة حلوان، مصر، 2002.
35. مريم بروك، التسويق الدولي بين ضرورة التكيف مع أنظمة الإدارة البيئية وتحديات المنافسة الدولية (دراسة حالة واقع التسويق الدولي في عينة من المؤسسات الاقتصادية)، رسالة دكتوراه، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2016.
36. معاش فتحي، دور الشركات متعددة الجنسيات في تنمية القطاعات الاقتصادية (دراسة حالة تنمية أنشطة المنبع لقطاع المحروقات بالجزائر خلال الفترة 2000-2013)، رسالة ماجستير، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، الجزائر، 2016.
37. نفيسة بامحمد، تحليل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بتطبيق مقارنة OLI، رسالة ماجستير، جامعة وهران 2، الجزائر، 2016.
38. نوال شحاب، أثر التكتلات الاقتصادية الإقليمية على تحرير التجارة الدولية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2010.
39. وهيبه ديجي، دور إستراتيجية التمييز في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية (دراسة حالة مؤسسة صناعة الكوابل الكهربائية - بسكرة EN.I.CA.Biskra)، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2013.
40. يحيى سمير، العولمة وتأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية (حالة الجزائر)، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005.

خامسا: التقارير والنشرات

1. البنك الدولي، التقرير السنوي 2017، واشنطن، 2017.
2. صندوق النقد الدولي، التقرير السنوي 2017، واشنطن، أوت 2017.
3. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية (مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار) 2017، الكويت، 2017.
4. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية (مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار) 2016، الكويت، 2016.

قائمة المراجع

5. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نشرة بعنوان: "آفاق الاقتصادات العربية لعام 2018"، الكويت، العدد4، 2017.
6. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نشرة بعنوان: "آفاق الاقتصاد العربي لعام 2015"، الكويت، العدد1، 2015.
7. World Investment Report 2017, United nation, Geneva, Switzerland, 2017.

سادسا: المواقع الالكترونية

1. <http://arabic.doingbusiness.org/about-us>
2. إبراهيم قلواز، التوسع العالمي للشركات المتعددة الجنسيات في ظل العولمة، مركز الأبحاث العلمانية في العالم العربي، 2016/8/12، <http://www.ssraw.org/ar/print.art.asp?aid=527608&ac=2>
3. دليو. تشان كيم، رينيه موبورن، إستراتيجيات الشركات للهيمنة على السوق، 2017/07/19، http://www.aleqt.com/2017/07/19/article_1221546.html