الأكاديمية العربية الدولية
Arab International Academy

الأكاديمية العربية الدولية

المقررات الجامعية

www.aiacademy.info | care@aiacademy.info

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة إبن خلدون ـ تيارت ـ
كلية العلوم الإقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

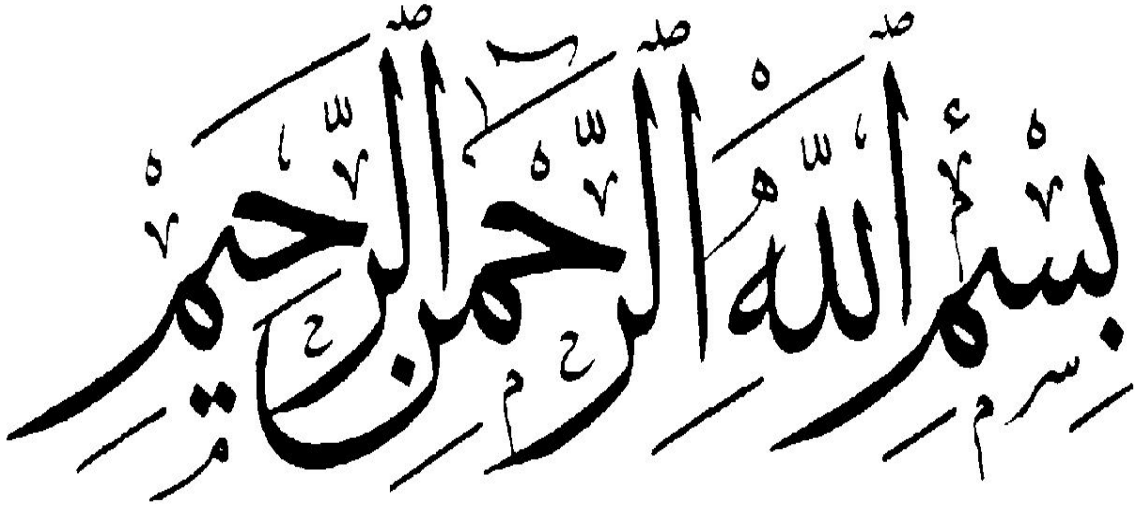
مطبوعة بعنوان:

إدارة الأعمال الدولية

موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر مالية وتجارة دولية

من إعداد : الدكتور طالم علي

السنة الجامعية:2018/2017


بسم الله الرحمن الرحيم

المقـرر الدراسـي

السنة الأولى ماستر مالية وتجارة دولية

السداسي: الأول

وحدة التعليم: الوحدة الأساسية

أهداف التعليم:

تتمثل أهداف تعليم هذه المادة في التعمق في مبادئ وممارسات إدارة الأعمال على المستوى الدولي (الشركات متعددة الجنسيات كتطبيق..)

المعارف المسبقة المطلوبة:

- الإلمام بوظائف المؤسسة وتصنيفاتها.

محتوى المقياس:

- مقدمة في إدارة الأعمال الدولية.
- نظريات التجارة الدولية (الخارجية).
- بيئة الأعمال الدولية.
- الإستثمار الأجنبي المباشر.
- الشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط).
- التخطيط الإستراتيجي للموارد البشرية في الأعمال الدولية.
- الإدارة الإلكترونية في الأعمال الدولية (التجارة الإلكترونية).
- المناطق الإقتصادية الحرة.

ــ فهـرس المحتويـات ــ

الموضـــوع	الصّفحة
فهرس المحتويات	**02**
مقدمــة	**04**
❖ المحور الأول: مقدمة في إدارة الأعمال الّدولية.....	**06**
أولا: ماهية إدارة الأعمال الدولية	07
ثانيا: أشكال الأعمال الدولية	08
ثالثا: صور أخرى للأعمال الدولية	10
رابعا: مبرّرات دخول عالم الأعمال الدولية	11
❖ المحور الثاني: نظريات التّجارة الخارجية (الّدولية).....	**13**
أولا: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها	13
ثانيا: النظريات الكلاسيكية المفسرة لقيام التبادل الدولي	15
ثالثا: نظريات التجارة الدولية في الفكر النيوكلاسيكي	21
رابعا: ظريات التّجارة الدولية في الفكر الإقتصادي الحديث	25
❖ المحور الثالث: بيئة الأعمال الّدولية.....	**30**
أولا: المقصود ببيئة الأعمال الدولية	30
ثانيا: البيئة السياسية والقانونية	31
ثالثا: البيئة الثقافية والإجتماعية	32
رابعا: البيئة الإقتصادية	34
❖ المحور الرابع: الإستثمار الأجنبي المباشر.....	**36**
أولا: مفاهيم عامة متعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر	36
ثانيا: لأشكال المختلفة التي يتّخذها هذا المورد الأجنبي	38
ثالثا: الأثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر	43
رابعا: حركة الاستثمارات الأجنبية الواردة خلال الألفية الثالثة	50
❖ المحور الخامس: الشركات متعدّدة الجنسيات (دولية النشاط).....	**53**
أولا: ماهية الشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط)	53
ثانيا: خصائص الشّركات متعدّدة الجنسيات	56
ثالثا: دور الشركات متعددة الجنسيات في تحريك الإستثمارات الأجنبية	61
رابعا: أثر الشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية	63

❖ **المحور السادس: التخطيط الإستراتيجي للموارد البشرية في الأعمال الدولية..**	**64**
أولا: إختيار المديرين	64
ثانيا: التحديات التي تواجه المدير الأجنبي	66
ثالثا: مزايا تعيين المدير من البلد المضيف	68
رابعا: واجبات إدارة الموارد البشرية في الشركة متعدّدة الجنسيات	69
❖ **المحور السابع: التجارة الإلكترونية (E-C0MMERCE).....**	**71**
أولا: مفهوم وخصائص التجارة الإلكترونية	71
ثانيا: العوامل التي ساعدت على نمو التجارة الإلكترونية	75
ثالثا: مزايا وعيوب التجارة الإلكترونية	76
رابعا: الأبعاد الاقتصادية للتجارة الإلكترونية في الدول النامية	79
❖ **المحور الثامن: المناطق الإقتصادية الحرة.....**	**81**
أولا: تعريف المناطق الإقتصادية الحرة	81
ثانيا: أنواع المناطق الإقتصادية الحرة وخصائص كل منها	83
ثالثا: مقّومات ومعوقات نجاح المناطق الإقتصادية الحرة	87
رابعا: مساهمة المناطق الحرة في جذب الاستثمارات وإنشاء مناصب العمل	90
خاتمة	**99**
قائمة الجداول	**100**
قائمة الأشكال	**101**
قائمة المراجع والمصادر	**102**

مقدمة: لقد ظهرت إدارة الأعمال الدولية كعامل أساسي في قيام الشّركات الدولية التي تمارس نشاطها الإستثماري خارج حدودها الجغرافية، وصارت تشكل علما في حدّ ذاته لما له من أفاق واسعة، وقد سإتدعى ذلك أن يـُ نظر إليها كمادة أكاديمية مستقلة تؤطر لنظريات ومفاهيم وأراء تربط بين الإقتصاد والسياسة والثقافة بين مختلف الدول.

تتناول هذه المطبوعة موضوعة إدارة الأعمال الدولية، لتتناسب مع المتطلبات المبدئية للدراسة في هذا المجال، من حيث المفهوم والإطار النظري العام، وهي موجهة عموماً لكل الراغبين في فهم إدارة الأعمال الدولية والإلمام بالموضوعة من حيث تفاصيلها المفاهيمية والنظرية والنقدية والتطبيقية في بعض الحالات، وخاصة منهم طلبة الجامعة للطور الثاني (الماستر). ندعو الله عز وجل أن يوفقني ليكون هذا العمل في المستوى المطلوب، وليجعل منه عملاً يثري المكتبة الجامعية عموما ليستفيد منه الطالب الجامعي خصوصا.

لقد لمست خلال السنوات الأخيرة ندرة نسبية المراجع باللغة العربية خاصة تلك التي تتناول البرنامج المقرر، وكان ذلك حافزا لنا للسعي نحو توفير مرجع مساعد لطلبتنا الأعزاء يمكنهم من الإحاطة بالموضوعات الأساسية، وعليه تم تقسيم هذه المطبوعة إلى ثمانية محاور:

تبدأ المطبوعة في محورها الأول بإعطاء القارئ فكرة عن ماهية إدارة الأعمال الّدولية، ثم مختلف الأشكال لهذه الأعمال سواء شكل تجارة دولية أو إستثمارات أجنبية بنوعيها بالإضافة إلى بعض الصور الأخرى ما عدى التجارة والإستثمارات الدولية، مع التطرق إلى مبررات دخول عالم الأعمال الدولية. المحور الثاني خُصّص للإطار التنظيري للتجارة الدولية بوصفها أهم الأعمال الدولية، متطرقين لأهم المساهمات النظرية التي نظرت للتبادلات التجارية الدولية منذ القرن الثامن عشر مع الكلاسيك إلى غاية الوقت الحديث، مرورا بالنيو كلاسيك وغيرهم من حاولوا تقديم تفسيرات نظرية للمبادلات الدولية.

يـُناقش المحور الثالث مكونات بيئة الأعمال الدولية التي تعمل فيها الشركات متعددة الجنسية، إنطلاقا من البيئة السياسية إلى البيئة الإجتماعية والثقافية إلى البيئة الإقتصادية من حيث عناصرها المختلفة، وأوضحنا بأنّ أهداف الشركة متعددة الجنسية قد تتعارض مع أهداف البلد المضيف، لذا تعمل الشركات على دراسة الوضع السياسي والإجتماعي والإقتصادي في البلد المضيف لتعرف مدى المخاطر وكيف يمكن معالجتها. في المحور الرابع لجأنا إلى تفسيرات عديدة للاستثمار الأجنبي المباشر، بإعتبار هذا الأخير ثاني أكبر نوع من الأعمال الّدولية وأسرعها نموا على الصعيد العالمي في الوقت الراهن.

في المحور الخامس تمت الإشارة إلى الشركات متعددة الجنسيات والتي تمثل قناة عبور للإستثمار الأجنبي المباشر، إنطلاقا من أهم الخصائص التي تميزها عن باقي الشركات الأخرى. أّما المحور السادس جرت مناقشة إدارة الموارد البشرية الدولية وواجباتها وكيف تؤدى، من حيث إختيار العاملين للعمل في المجال الدولي وما يتطلبه ذلك.

في المحور السابع المتعلق بالإدارة الإلكترونية في الأعمال الدولية (التجارة الإلكترونية) تم الإشارة إلى مفهوم وخصائص التجارة الإلكترونية مع إبراز أهم العوامل التي ساعدت على نموها بالإضافة إلى معالجة الأبعاد الإقتصادية للتجارة الإلكترونية في الدول النامية. أما المحور الثامن ذات الصلة بالمناطق الإقتصادية الحرة فقد تضّمن تعريف المناطق الإقتصادية الحرة مع تقديم أنواعها وخصائص كل منها، مقّومات ومعّوقات نجاحها وفي الأخير مدى مساهمة المناطق الحرة في جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية مع الدور في استحداث مناصب عمل.

ومن الله التوفيق

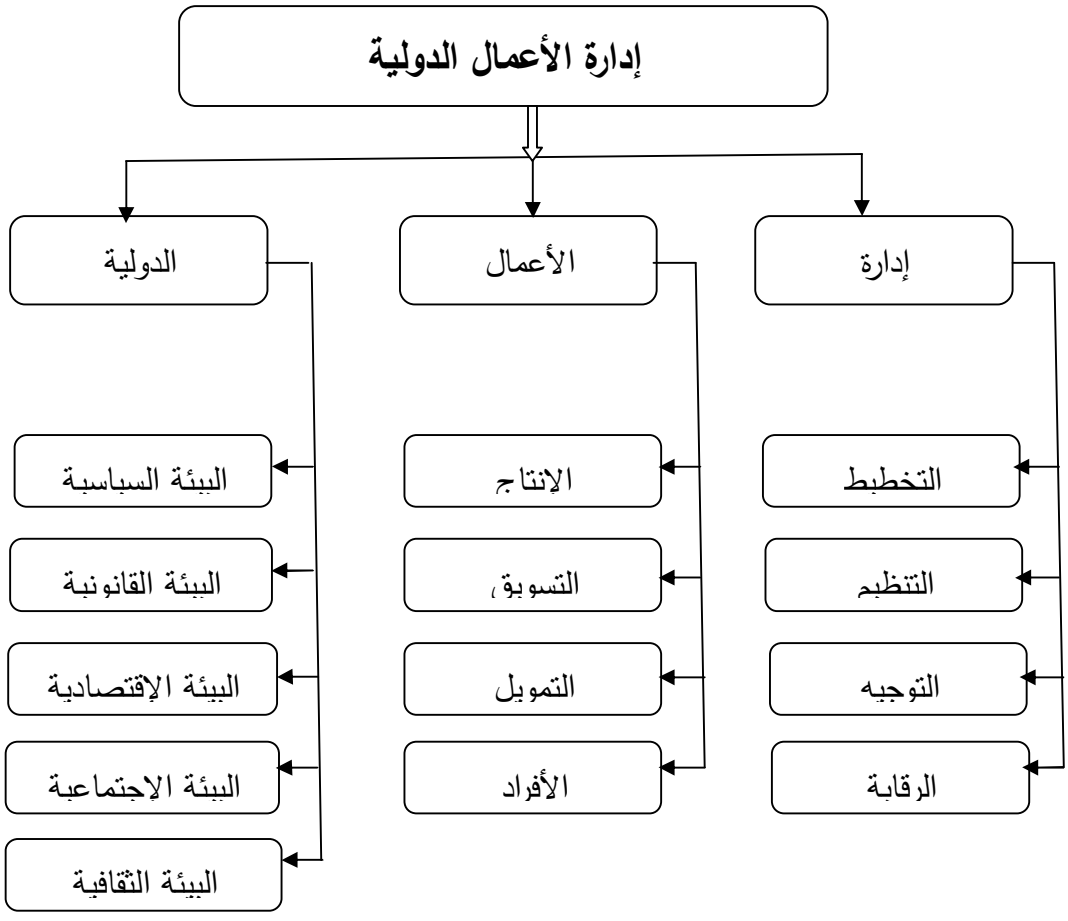
الدّكتور/ طالم علي

المحور الأول: مقدمة في إدارة الأعمال الدولية

إدارة الأعمال الدولية هي جزء من إدارة الأعمال، كما أّنها تستخدم إلى درجة كبيرة نفس المنهجية، حقيقة الأمر أّنه من الصعب دراستها لمن لم يدرس إدارة الأعمال، وفوق ذلك فيها بعدا إضافيا يستدعي معالجة خاصة. فبما أنها دولية فهي ذات بعد خارجي وتتطرق بالضرورة إلى الوضع الداخلي في كل دولة من جميع الجوانب السياسية، الإقتصادية وحتى الإجتماعية والثقافية، وأساليب الأعمال والتجارة في أكثر من دولة، الشيئ الذي إذا لم تأخذه في الحسبان سيعني تحييد القرارات الإستثمارية وفشلها في تحقيق أهداف المنشأة التي ندير أو نعمل فيها.

وعليه يجب النظر إلى بيئة العمل أو الأعمال داخل كل قطر كمنظومة، تتكون من مجموعة وحدات مرتبطة ومتفاعلة مع بعض، تتكون هذه المنظومة القطرية من شركات ومؤسسات محلية، والتي بدورها لكل منها منظومة فرعية داخلية. عندما تخرج من المنظومة القطرية نجد هذه المنظومة تتلاحم وتتداخل مع منظومة قطرية أخرى أو فروع منها لتكون بيئة الأعمال الدولية.

الشكل رقم (01): مختلف الفروع المركبة لإدارة الأعمال الدولية



المصدر: من إعداد الباحث

أولا/ ماهية إدارة الأعمال الدولية: توحي كلمة دولية بأنها أعمال تتعلق بأكثر من دولة، أي أّنها أعمال عبر الحدود، لنا فيها مصلحة مشتركة، نود أن نراها تتحقق بالطريقة التي تخدم أهداف المنشأة التي نعمل فيها أو نديرها. الأعمال الدولية هي إذن: 'معاملات بين أفراد ومنشآت بين دول مختلفة، هي تجارة أو استثمار بين منشآت تجارية في دولة ما، ومنشآت تجارية ذات صلة بالأولى في دولة أخرى'. هذه العلاقة ليست عابرة تنتهي بإكمال المعاملة، أو إنهاء هذه الصفقة، لكنها من وجهة نظر إدارية علاقة تتميز بخاصيتين هما[1]:

01- الديمومة: أي أنّ الأعمال الدولية تستمر لفترة طويلة بين المشتركين في هذه الأعمال (شركات أو دول) ولا يمكن أن يعتبر العمل الدولي الذي يوجد لهدف مؤقت ولحل مشكلة عابرة أو طارئة كعمل دولي بالصفة العملية الصحيحة. ففي مجال التجارة أو الإستثمار لا بد أن يكون هناك تواصل في هذه الأنشطة خارج حدود الدولة التي تقيم فيها الشركة الدولية.

02- التأثير والتأثُر: إنّ التعامل التجاري على المستوى الدولي يعني أن الشركات الدولية أو الدول تمارس أعمالها التجارية خارج بيئتها المألوفة وتتعامل مع وفي بيئات كثيرة أخرى ومختلفة في شتى الجوانب (الإقتصادية والإجتماعية والسياسية). لذلك فإنّ هذه الشركات لا بد وأن تؤثر في هذه البيئات التي تمارس فيها نشاطها التجاري الدولي وأن تتأثر بها أيضا.

في إطار التبادل الإقتصادي بين الدّول يتم إنتقال السلع والخدمات ورأس المال والأيدي العاملة والتكنولوجيا، بمعنى أّنه يتم تبادل جميع العناصر الإنتاجية. عملية إنتقال هذه العناصر الإنتاجية بين الدول يمكن أن تتم من خلال مؤسسات أو شركات دولية أو هيئات حكومية أو خاصة. في هذا السياق تُعتبر الشركات الدولية من أهم الوسائل لتبادل هذه العناصر، حيث يتم التبادل عادة على أساس تجاري ربحي.

هذه الشركات الدولية تقوم الإستيراد والتصدير من وإلى الدول الأخرى وتقوم بالاستثمار المباشر أو غير المباشر في إطار التجارة والإستثمار الدوليين أو بأعمال دولية بأشكال أخرى. هذا التبادل التجاري لا يقتصر على السلع فقط ولكن يشمل الخدمات بكل أشكالها مثل النقل والطيران والخدمات المالية والتأمين، حيث تعتبر تجارة الخدمات من أهم الاستثمارات الخارجية التي يمكن أن تكون مباشرة أو غير مباشرة. وكما سبق هناك عدة أشكال لممارسة الأعمال والتّجارة الدولية نذكرها ولو بشكل فيه نوع من الإختصار.

[1] عبد الرحيم فؤاد الفارس وفراس أكرم الّرفاعي، مدخل إلى الأعمال الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص ص18-19.

ثانيا/ أشكال الأعمال الدولية: تتخذ الأعمال الدولية في الوقت الحالي شكلين رئيسيين، فإما أن تكون هذه الأعمال الدولية في شكل تجارة للسلع أو الخدمات أو عوامل إنتاج، وإّما أن تكون في شكل إستثمارات أجنبية بنوعيها مباشرة أو غير مباشرة.

01-التجارة الخارجية (الّدولية): هي عبارة عن إنتقال السلع والخدمات من الدول الأكثر وفرا لتلك السلع والخدمات إلى الدول التي تشهد عجزا فيها. الفارق بين السلعة والخدمة هو أن السلعة كل شيئ مادي ملموس يحقق درجة معينة من الإشباع مثل الملابس والمواد الغذائية، أما الخدمة فهي كل شيئ غير مادي وغير ملموس يحقق درجة معينة من الإشباع مثل التعليم والصحة.

02-الاستثمارات الأجنبية: في سياق الأعمال الدولية يجب التمييز بين الاستثمار المباشر والاستثمار غير المباشر لما لهما من أهمية كبيرة من الناحية النظرية والعملية. لذلك يجب توضيح هذه المصطلحات أولا لتفادي الإلتباس ولتسهيل فهم المواضيع المرتبطة بذلك. عامل التفريق الرئيسي بين الاستثمار المباشر وغير المباشر هو إذا كان المستثمر يحضر جلسات الشركة وبذلك يكون إستثمار مباشر، أما إذا لم يكن يحضر أي حق بالمشاركة في الجلسات أو التصويت عند وضع سياسات الشركة فهذا يعتبر إستثمار غير مباشر.

أ-الإستثمار الأجنبي المباشر: يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في " تلك المشروعات التي يقيمها ويملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو إشتراكه في رأس مال المشروع بنصيب يبرر له حق الإدارة"[1].

يُعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدراً أساسياً للتمويل الدولي بالنسبة للدول النامية، الأمر الذي جعلها اليوم تسعى إلى اجتذابه بطرق عديدة كإصدار القوانين والتنظيمات المشجعة للمستثمر الأجنبي، وتهيئة البنية القاعدية، لاجتذاب أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وقد بلغ حجم تدفقات التمويل الدولي إلى الدول النامية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر 1017590 مليون دولار في الفترة ما بين 1998 و 2002، كما وصل سنة 2013 إلى 454.06 مليار دولار، أي ما يمثّل أكثر من 32.1% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في العالم في تلك السنة، وهو بذلك يفوق الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، سواءً من حيث الحجم أو النسبة من الإجمالي الوارد إلى كامل دول العالم.

إضافة إلى كون الاستثمار الأجنبي المباشر يوفر رؤوس الأموال الأجنبية، ويساهم في خفض الفجوة الإدخارية وفجوة الصرف الأجنبي التي تعاني منها الدول النامية، فإنه يتسم بمنافع كثيرة أخرى.

[1] دراز حامد عبد المجيد، السياسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002، ص658.

ب-الإستثمار الأجنبي غير المباشر: كان للاستثمار الأجنبي غير المباشر أهمية كبيرة منذ أوائل القرن العشرين، حيث قام العديد من المستثمرين في الدول المتقدمة بشراء الأسهم والسندات لمشروعات في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأستراليا والأرجنتين والشيلي وكانت على قمة هذه الدول بريطانيا. لكن تعرض الأسواق المالية لإضطرابات عديدة أخطرها كان الكساد العالمي العظيم في ثلاثينيات القرن العشرين أدى بطبيعة الحال إلى عدم الاستثمار في شراء الأسهم والسندات الخاصة بالدول النامية، لسنوات طويلة. وتمخض عن هذا الأمر هبوط تدفق الأموال إلى أقل من نصف بليون دولار سنويا في الفترة (1960-1975)، لكن حدث بعد ذلك إنتعاش في الأسواق المالية الأوربية واليابانية فبلغت قيمة السندات التي أصدرتها الدول النامية ذات السمعة الجيدة في عام 1978 حوالي 05 بليون دولار (15% من قيمة السندات المصدّرة في ذلك الوقت). إلاّ أنها عادت وإنخفضت في أوائل الثمانينات لتبلغ 3.5% من قيمة السندات الدولية في عام 1983 و1984، وقد بلغت قيمة صافي الاستثمار الأجنبي غير المباشر في الدول النامية في عام 2005 حوالي 135.4 بليون دولار. غير أنّ تلك القيمة انخفضت بمعدّل كبير جدّا في الثلاث سنوات الأخيرة بسبب الأزمة المالية العالمية[1].

بصفة عامة تتأثر تدفقات الاستثمار الأجنبي غير المباشر إلى الدول النامية بالإضطرابات في أسعار الصرف الخارجي وما يرتبط بذلك من مخاطر، وكذلك بمدى استقرار أسواق المال الدولية والمحلية وكذلك بالاستقرار السياسي في الدول النامية.

الجدول رقم (01): الفرق بين الإستثمار الأجنبي المباشر والإستثمار الأجنبي غير المباشر

الإستثمار الأجنبي المباشر	الإستثمار الأجنبي غير المباشر
- إستثمار طويل الأجل؛	- إستثمار قصير الأجل؛
- يهدف إلى الحصول على الأرباح؛	- يهدف إلى تحقيق المضاربة؛
- ينطوي على إكتساب حق الرّقابة؛	- لا ينطوي على إكتساب حق الرّقابة؛
- إمتلاك جزئي أو كلي للمؤسسة؛	- شراء أسهم وسندات؛
- مسؤول عن الخسائر والأرباح والمخاطر؛	- لا يتحمل المخاطر والخسائر؛
- إمتلاك الحق في إدارة المؤسسة.	- ليس هناك حق في إدارة المؤسسة.

المصدر: عبد السّلام أبو قحف، إقتصاديات الإدارة والإستثمار، منشورات الدّار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993، ص175.

[1] عبير شعبان عبده وسحر عبد الرؤوف سليم، قضايا معاصرة في التنمية الإقتصادية، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2014، ص ص197-198.

ثالثا/ صور أخرى للأعمال الدولية: نذكر هنا أنواعا أخرى من الأعمال الدولية لكن بشكل مختصر، علما بأن معرفة حجمها الحقيقي غير متاحة، ومن أبرز هذه الأنواع ما يلي[1]:

01-التراخيص (Licensing): هنا تقوم الشركة الأجنبية بالسماح لشركة أخرى في بلد آخر بإستعمال تقنية معينة طوّرتها الشركة الأجنبية، أو باستخدام اسم تجاري ملك لتلك الشركة مقابل إتاوة تدفعها الشركة المحلية. هناك أمثلة عديدة تبدأ من الكوكا كولا (Coca Cola) إلى الفنادق العالمية، مرورا بعمليات فنية معقّ دة تكون قد طوّرتها الشركة الأجنبية، وهناك أمثلة كثيرة لذلك من حولنا وفي جميع أنحاء العالم.

02-تسليم المفتاح (Turn-Key): هنا تتعهد شركة أجنبية بإكمال مشروع بكامله أو جزء منه على حسب الإتفاق، وتنفذ ذلك المشروع من مراحله الأولية حتى مرحلة التشغيل. يشمل هذا تشييد مطار أو طريق، مستشفى أو مصنع، مجمعات عقارية. تسلم الشركة المتعاقدة المفتاح، بمعنى أن المشروع جاهز للتشغيل، وطبعا يتم ذلك بمقتضى إتفاق، وهناك ضمانات تشغيل وعقود صيانة لكن إلتزام الشركة الأكبر عادة ينتهي بالتشغيل.

03-عقود الإدارة (Management Contracts): هنا أيضا تلتزم شركة أجنبية بإدارة منشأة في بلد آخر مقابل أجر. قد يكون تصميم المنشأة وإسمها من عمل الشركة المديرة، كما نجد في الفنادق والمستشفيات، لكن ذلك ليس بالضرورة. ومقابل القيام بالإدارة تتلقى الشركة الأجنبية أتعابا أو نصيبا من الأرباح، وهذا مجال بدأت الشركات العربية تدخله، حيث نجد شركة من دبي تتقدم لتدير موانئ أمريكية، ومن الجانب الآخر نجد شركات أجنبية تدير مستشفيات سعودية.

04-عقود التصنيع (Manufacturing Contracts): هنا تعقد الشركة متعددة الجنسية إتفاقية مع شركة وطنية عامة أو خاصة في الدول المضيفة، يتم بمقتضاها قيام أحد الطرفين نيابة عن الطرف الثاني بتصنيع وإنتاج سلعة معينة، وربما وضع علامة الشركة الأخرى عليها وشحنها إليها، فهي إذن إتفاقيات إنتاج بالوكالة وتكون عادة طويلة الأجل. حاليا نجد شركات صناعية من دول نامية تنتج سلعا لحساب شركات في دول متقدمة، وتضع العلامات التجارية للشركة الأخيرة على السلعة، مثل قيام شركات تايوانية بالإنتاج لحساب أي بي إم (IBM) الأمريكية، أو قيام شركات من هونغ كونغ بإنتاج ملابس لحساب هارودز الإنجليزية.

05-عقود الوكالة (Agency Contracts): هذا العقد من أحد أشكال الأعمال الدولية في مجال التصدير والتسويق. وعقد الوكالة هو عبارة عن إتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها أحد الطرفين (الأصيل) بتوظيف الطرف الثاني (الوكيل) لبيع أو تسهيل أو إبرام إتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف

[1] أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، السعودية، 2010، ص ص 43-44.

الأول لطرف ثالث هو المستهلك النهائي أو الصناعي. يتلقى الوكيل عمولة عن كل صفقة تتم، وهو مجرد وسيط أو ممثل، حيث يحتفظ الطرف الأول بعامته التجارية على السلع، كما يحتفظ بملكية السلع إلى أن تكتمل المبادلة. ويجوز أن تشمل عقود الوكالة الخدمات أيضا، كما أن قوانين بعض البلدان المضيفة تقتضي أن يكون للشركة الأجنبية العاملة وكيل في تلك البلدان.

رابعا/ مبرّرات دخول عالم الأعمال الدّولية: الأسباب الرئيسية التي تؤدي إلى دخول الشركات والدول في مجال الأعمال والتجارة الدولية يعتمد على تبعية هذه الشركات للقطاع العام أو الخاص. إذا كان صاحب أو مصدر الأعمال والتجارة الدولية هو القطاع الخاص فإنّه يسعى بذلك إلى زيادة نفوذه وتحقيق الربح ولكن عندما يكون صاحب أو مصدر الأعمال والتجارة الدولية هو القطاع العام فيمكن أن يسعى القطاع العام بجانب الربح إلى أهداف كثيرة أخرى منها[1]:

01-تقديم إعانات إنسانية: تقديم الموارد التنموية أو العلاجية أو غيرها إلى دول تعاني مشاكل بسبب كوارث طبيعية أو حروب أو غيرها كما فعلت الأردن وتفعل حيال الدول المنكوبة مثل أفغانستان، غزة، الصومال، بالإضافة إلى دول أخرى عانت من كوارث طبيعية أو حروب.

02- تحسين العلاقات مع الدّول الأخرى: العلاقة التركية اليونانية عُرفت بالعلاقة المتوترة لأسباب كثيرة منها النزاع على جزر والجرف القاري في بحر إيجة ولكن عندما حدثت كارثة طبيعية (هزة أرضية وحرائق) في اليونان، فقد قامت تركيا بتقديم مساعدات إنسانية كثيرة لجارتها المنكوبة الأمر الذي أدى إلى تحسين العلاقات بين الدولتين بشكل ملحوظ ولم تعد اليونان تعارض إنضمام تركيا إلى عضوية الإتحاد الأوربي بنفس الإصرار كالسابق. الجميع سمع عن حالات كارثية كثيرة حصلت في كثير من الدول.

03- التأثير في القرار السياسي للدّول متلقية الإعانة: كثير من الدول تقدم الإعانات لدول أخرى بحاجة لمساعدة بهدف وضع ضغوط سياسية عليها لجعلها تتماشى مع رغبات وأهداف الدول مقدم الإعانة وذلك في المحافل الدولية مثل مجلس الأمن الدولي أو الجمعية العامة للأمم المتحدة.

في الإقتصاد الحر تلعب آلية السوق والمنافسة الحرة الدور الرئيسي في تحديد الأسعار وتحديد كميات الإنتاج، الشيئ الذي يعطي للشركات الأكثر كفاءة فرص نجاح أكبر وتحقيق ربح أعلى. لذلك ومن أسباب دخول شركات القطاع الخاص في مجال الأعمال والتجارة الدولية وهي أسباب تدعم هدف تحقيق الربح نذكر من بينها:

[1] عبد الرحيم فؤاد الفارس وفراس أكرم الّرفاعي، مدخل إلى الأعمال الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص ص24-25.

أ-زيادة المبيعات: عند دخول الشركات في الأسواق العالمية فإن ذلك يزيد من مبيعات تلك الشركات وبالتالي زيادة الأرباح الإجمالية.

ب-الحصول على مدخلات الإنتاج: بسبب تفاوت أسعار السلع الإستثمارية والعناصر الإنتاجية بين الأسواق العالمية المختلفة، فيبحث أصحاب المصانع والشركات عن مدخلات الإنتاج (عناصر الإنتاج) في الأسواق العالمية التي تعرض هذه العناصر بتكاليف أقل، إضافة إلى ذلك يمكن تعويض النقص الحاصل في العناصر الإنتاجية وفي السوق المحلية من خلال الدخول في الأسواق العالمية.

ج-التنويع: الدخول في أسواق عالمية كثيرة يعني توزيع المخاطر الناجمة عن التذبذبات في المبيعات والأرباح في سوق معين. إذا انخفضت مبيعات الشركة في إحدى الدول بسبب وجود ركود إقتصادي فقد تزيد الشركة الدولية مبيعاتها في دولة أخرى تشهد حالة رواج أو إنتعاش إقتصادي.

في الختام نؤكد مرة أخرى على أهمية الأعمال والتجارة الدولية لأي دولة من دول العالم غنية كانت أو فقيرة لأن هنالك علاقة طردية وواضحة بين معدلات النمو الاقتصادي والمشاركة في التجارة الدولية لأن النمو الإقتصادي والأعمال والتجارة الدولية يسيران في إتجاه مشترك. فإذا نظرنا إلى أكثر مناطق العالم نموا في السنوات الأخيرة وهي منطقة جنوب شرق أسيا نجد أن صادراتها الإجمالية كانت تزيد بمعدل 15% سنويا والتي هي أعلى من المعدل العالمي. إن معظم الدول تتسارع وتتصارع فيما بينها لإيجاد مكان لها في التجارة والإقتصاد العالميين وخلف هذه المنافسات نجد الشركات العالمية التي تعكس كفاءة مدرائها ومدى تحفزهم وشدة سعيهم وفهمهم للأسواق الدولية، الشيئ الذي يحدد بشكل أو بآخر مكانة دولتهم من التجارة العالمية وبذلك قوة دولتهم الإقتصادية.

المحور الثاني:نظريات التّجارة الخارجية (الّدولية)

أولا/ مفهوم التجارة الّدولية وأهميتها

تمثّل التجارة الدولية مجموعة التبادلات الإقتصادية الدولية من خدمات وتكنولوجيا ورأس مال، إذ يظهر ذلك الترابط بين المنتجين والمستهلكين على المستوى الّدولي عبر عدّة معايير كأهمية كل دولة في الإقتصاد العالمي والتبادل بينها وبين مختلف دول العالم.

إنّ قيام التجارة سواء الداخلية منها أو الخارجية، هو نتيجة طبيعية لقيام التخصص وتقسيم العمل، حيث يؤدي التخصص بالطبيعة إلى قيام التبادل بين الأفراد، فلكي يحصل كل فرد على حاجته المتنوعة، فسيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره. هذا هو الأساس الذي تقوم عليه التجارة الخارجية، أي تقوم دولة ما بإنتاج سلعة ما، واستبدالها بسلعة أخرى مع مختلف دول العالم. إذن فالمقصود بالتجارة الدولية أنّها: "عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل"[1].

ويمكن تعريف التجارة الدولية كذلك من زاويتين:

المفهوم الضيق، ويشمل الصادرات والواردات المنظورة، مثل السلع، وغير المنظورة (الخدمات).

المفهوم الواسع، ويشمل:

- الصادرات والواردات المنظورة.
- الصادرات والواردات غير المنظورة (الخدمات).
- الحركة الدولية لرؤوس الأموال.
- الهجرة الدولية، من طريق إنتقال الأفراد من دولة لأخرى.

يُعدّ المفهوم الواسع هو الأنسب لمصطلح التجارة الدولية، خاصة في وقتنا الحالي مع تطور العلاقات التجارية الدولية، إذ أصبح التبادل الدولي يشتمل على حركات السلع والخدمات، والهجرة الدولية والمعونات الإقتصادية، وحركات رؤوس الأموال في شكل إستثمارات مباشرة وظاهرة الشركات متعددة الجنسيات[2].

وعلى هذا الأساس يمكن تعريف التجارة الدولية على أنّها: تلك العلاقات الإقتصادية بين مختلف الدول والتي تتألف من حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال والهجرة الدولية، فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال.

---

[1] محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 1993، ص12.

[2] زايري بلقاسم، إقتصاديات التجارة الدولية، دار الأديب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص13.

تلعب التجارة الخارجية دورا مميزا في الحياة الإقتصادية والإجتماعية والسياسية إذ يمكن من خلال هذا الدور تحديد الملامح السياسية للدولة والجوانب والمظاهر والأشكال الأساسية لعلاقاتها مع الدول الأخرى ويتمثل هذا الدور الهام للتجارة الخارجية في المجالات التالية:

01- في المجال الإقتصادي

تسعي التجارة الخارجية في المجال الإقتصادي إلى تحقيق ما يلي:

- تعتبر منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية إستعابه، والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي؛
- تساعد في الحصول على مزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة، نتيجة لمبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه؛
- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي يلعب دورا في زيادة الاستثمار، بناء المصانع، خاصة في الدول النامية وبالتالي النهوض بالتنمية الإقتصادية؛
- تعتبر مؤشرا على قدرة الدول على زيادة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لإرتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخول فيها وكذلك قدرتها على الاستيراد وإنعكاس ذلك كله على رصيد الدولة في المعاملات الأجنبية[1].

02- في المجال الإجتماعي

تسعى التجارة الخارجية في المجال الإجتماعي إلى تحقيق ما يلي:

- زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع الإختيار فيما يخص الإستهلاك؛
- تحقيق التغييرات الضرورية في البنية الإجتماعية الناتجة عن التغيرات في البنية الإقتصادية؛
- الإرتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات؛
- إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات المعلوماتية بأسعار رخيصة نسبيا؛

03- في المجال السياسي

تسعى التجارة الخارجية في المجال السياسي إلى تحقيق ما يلي:

- تعزيز البنى الدفاعية في الدول من خلال إستيراد أحسن وأفضل ما توصلت إليه التكنولوجيا؛
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها؛
- العولمة السياسية التي تسعى إلى إزالة الحدود وتقصير المسافات، فهي تحاول أن تجعل العالم قرية كونية واحدة، وبذلك تكون قد استفادت من التكنولوجيا ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود[2].

[1] رشاد العطار وأخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص16.

[2] رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، سوريا، 2000، ص58.

تبحث نظريات التّجارة الدولية في أسس التبادل التجاري الذي يعود بالفائدة على طرفي المبادلة، ومن أجل هذا تتعرض النظريات لشروط تقسيم العمل الدولي وتتخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الإقتصادي، كذلك تتعرّض النظريات لكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل الدولي بين الدول المشتركة في ذلك التقسيم، وأخيرا تتعرض النظريات لأسباب تخصص الدول المشتركة في تقسيم العمل الدولي في إنتاج سلعة معينة.

ثانيا/ النظريات الكلاسيكية المفسرة لقيام التبادل الدولي

ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، وهي تعتبر نقطة الإنطلاق في تحليل تطور نظرية التجارة الدولية، إذ جاءت كرد فعل لمذهب التجاريين الذي كان يدعو إلى فرض قيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية من المعادن النفيسة، حيث كانت هذه الأخيرة مقياسا لقوة الدولة في ذلك الوقت، فجاءت النظرية الكلاسيكية مدافعة عن حرية التجارة الخارجية موضحة أن قوة الدولة لا تكمن فيما تحويه خزائنها من معادن نفيسة فقط وإنما فيما يتوافر لديها من موارد إقتصادية حقيقية، مبينة أن الحرية التجارية هي السبيل الوحيد لزيادة ثروة الدولة وبالتالي قوتها.

وهناك العديد من المفكرين الكلاسيك الذين أدلوا بدلوهم بل خصصوا أبوابا مستقلة في كتاباتهم لشرح أسباب وعوامل قيام التجارة الدولية وفي مقدمة هؤلاء كل من سميث (نظرية النفقات المطلقة)، وريكاردو (نظرية النفقات النسبية)، وجون ستيوارث ميل (نظرية القيم الدولية).

01-نظرية التّكاليف المطلقة (آدم سميث *A.Smith): تعد هذه النظرية أول محاولة جدية لتفسير التجارة الدولية والتخصص تفسيرا علميا للإقتصادي "أدم سميث" الذي نّوه في كتابه ثروة الأمم عام 1776 بمزايا تقسيم العمل والتخصص سواء داخل الدولة الواحدة أو بين مختلف الدول، حيث دعى أدم سميث لعدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية إنطلاقا من فلسفة الحرية الإقتصادية الشاملة التي نادى بها تجسيدا لمقولته الشهيرة 'دعه يعمل، دعه يمر'، عكس التجاريين الذين نادوا بتقييدها[1].

وفي معرض دفاعه عن حرية التجارة بين الدول المختلفة يقول سميث "إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن، فلنشتريها منه ببعض إنتاج صناعتنا"، أي يرى أدم سميث أّنه يكفي وجود فرق بين نفقة الإنتاج في بلدين حتى تقوم التجارة بينهما.

* 'آدم سميث' إقتصادي إسكتلندي ولد عام 1723 وتوفي عام 1790، يعتر كتابه 'ثروة الأمم ' المحاولة الأولى لعلاج تاريخ علم الإقتصاد الغربي، الذي يرى أن الإقتصاد السياسي هو عبارة عن علم قائم بحد ذاته.

[1] عبد الواحد العفوري، العولمة والجات (التحديات والفرص)، مكتبة مديولي، القاهرة، مصر، 2000، ص ص20-21.

على عكس التجاريين الذين يرون أن في طبيعة الثروة وقيامها على أساس ما تملكه البلد من معادن نفيسة، إذا إن الثروة عند "سميث "تتجلى فيما ينتجه البلد من سلع إنتاجية وإستهلاكية صالحة لإشباع حاجات الإنسان المباشرة وغير المباشرة، وكلما زاد الإنتاج زادت ثروة الأمة.

هنا ينتقد "سميث" القوانين التي تحد من حرية التبادل التجاري لأن متطلبات العصر تستدعي الأسواق الواسعة والتخصص والإستفادة من تقسيم العمل. إن تقسيم العمل عند "سميث " يأخذ بعين الإعتبار تقسيم العمل عند الأفراد ثم يتوسع إلى تقسيم العمل للبلدان، ولعل الأساس في تقسيم العمل هو سعة السوق، أي كلما اتسع السوق زاد الطلب على خدمات الأفراد وزاد معه مجال التخصص وتقسيم العمل.

وحسب "آدم سميث" فإن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية من أن يكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها، أي تكلفتها المطلقة أقل بالنسبة لغيرها من الدول، تبُادل ما يفيض عن حاجاتها من هذه السلع بما يفيض عن حاجات الدول الأخرى من سلع تتمتع في إنتاجها أيضا بميزات مطلقة[1]، وقد وضع آدم سميث أسس السياسة الإقتصادية الكلاسيكية في مبدأ الحرية الإقتصادية (دعه يعمل دعه يمر) وبّين المزايا التي تنشأ من التخصص وتقسيم العمل.

ولإيضاح رأي آدم سميث نفترض مثال دولتين هما إنجلترا والبرتغال، وأنهما ينتجان سلعتين هما القماش والقمح، وأن ثمن هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كالتالي:

	القماش	القمح
إنجلترا	03 دولارات للوحدة	04 دولارات للوحدة
البرتغال	06 دولارات للوحدة	02 دولارات للوحدة

يبدو من خلال هذا المثال أن ثمن القماش في إنجلترا أقل منه في البرتغال، الأمر الذي يؤدي إلى قيام منتجي القماش في إنجلترا بتصديره إلى البرتغال، وإرتفاع ثمن القمح في إنجلترا عنه في البرتغال يحمل منتجي القمح على تصديره، وسوف تكون نتيجة ذلك إتساع سوق القماش أمام المنتجين الإنجليز وسوق القمح أمام المنتجين البرتغاليين وذلك بإضافة سوق البرتغال للأولى وسوق إنجلترا للثانية وهكذا يزداد مدى تقسيم العمل في صناعة القماش في إنجلترا وفي صناعة القمح في البرتغال مما يؤدي إلى زيادة إنتاجية العمل في الدولتين وبالتالي إلى زيادة الناتج الكلي بهما، وهذا يمكن لكل دولة أن تحصل على حاجتها من السلعة من أكفأ المصادر الإنتاجية وأرخصها.

[1] محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1986، ص126.

الشّرط الأساسي لقيام التجارة الخارجية بين دولتين في رأي آدم سميث هو تلك الميزة المطلقة فيما يتصل بالمنتجات التي تصدرها الدولة، وعلى ذلك ينبغي توفير جميع الإمكانيات للمنتجين حتى يستطيعوا أن ينتجوا سلعا أكثر يتمتعون ها بميزة مطلقة، والنتيجة هي زيادة التخصص وزيادة الإنتاجية والثروة في الدول المعنية.

تدعو نظرية التكاليف المطلقة إلى وجو جعل التجارة حرة بين البلدان المختلفة وهدف السياسة الاقتصادية الواجب إتباعها على كل دولة، لأنها ستؤدي إلى زيادة الثروة لكل بلد، فالعوائق المختلفة للتّجارة الخارجية مثل الرسوم الجمركية أو الحظر الكامل للواردات تؤدّي إلى تضييق وتقلل من حجم السوق الدولي.

لقد حاول آدم سميث أن يبين الضرر الناتج من تلك العوائق، فقسم تلك العوائق إلى نوعين:

- تقييد الواردات من السلع التي يمكن إنتاجها محليا.
- تقييد الواردات من البلدان التي يكون الميزان التجاري معها غير موافق.

ويفترض آدم سميث أن تقييد الدولة من الواردات من الدول الأجنبية غرضه الأساسي هو حماية الصناعات الناشئة أو ما يعرف بالصناعات الوليدة.

يوضّح آدم سميث مدى الضّرر البالغ الذي يصيب الإقتصاد القومي من جراء فرض ضريبة على الواردات وذلك، وذلك ببيان الطريقة التي يتم بها توزيع الموارد بين فروع الإنتاج المختلفة، فتوزيع الموارد يتم بناءا على دافع الربح المادي، فالعامل يذهب إلى الفرع الإنتاجي الذي يعطيه أعلى أجر، والرأسمالي يستثمر أمواله في الإنتاج الذي يعود عليه بأقصى ربح، وهكذا فكل عامل من عوامل الإنتاج يتجه إلى الفرع الإنتاجي الذي يحقق له أقصى ربح، وهذا يعني أنه في نقطة التوازن فإن كل عامل من عوامل الإنتاج يكون قد تحقق لنفسه أقصى عائد ممكن، وفي نفس الوقت فإن هذا الوضع يحقق مصلحة المجتمع، فهناك إنسجام مطلق بين ما يحقق المصلحة الخاصة للأفراد وما يحقق المصلحة العامة للمجتمع، فكأنه توجد يد خفية تدفع الأفراد إلى تحقيق الصالح العام وهذا يعني حصول الدولة على أقصى ناتج يمكن الحصول عليه من موارد الثروة.

إذا كان لدولة ما ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين والدولة الأخرى ليس لها أي ميزة مطلقة في إحداهما هل ستظل التجارة الدولية ممكنة بين الدولتين؟ وهل ستتحقق مكاسب متبادلة للدولتين من قيام التجارة الدولية؟ إن نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث لم توضح ذلك وتفسره، ثم جاءت بعد ذلك نظرية المزايا النسبية لريكاردو لتوضيح ذلك[1].

[1] السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2009، ص23.

02-نظرية التكاليف النسبية (ديفيد ريكاردو *D.Ricardo): في القرن التاسع عشر قام الإنجليزي "دافيد ريكاردو" (1772-1823) بالرد على نظرية سميث وذلك في كتابه المشهور 'مبادئ الإقتصاد السياسي والضرائب' عام 1817، وفي الفصل السابع من كتابه أعلن ريكاردو عن قانون الميزة النسبية في التجارة الخارجية[1]، ويبدو إختلاف ريكاردو مع سميث في طبيعة الميزة، استند سميث إلى الميزة المطلقة كأساس للتجارة الخارجية توصل ريكاردو إلى مبدأ الميزة النسبية.

أوضح ريكاردو أنه ستوجد فائدة لكل من الدولتين في التجارة الخارجية حتى وإن كان لإحدى الدولتين ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج السلعتين وذلك إذا ما كانت هذه الميزة أكبر في إحدى السلعتين منها في سلعة، وهكذا فإن وقيام التجارة بين الدول لا يتوقف على مقارنة الميزة المطلقة لمختلف الدول في إنتاج السلعة الواحدة وإنما هي مقارنة الميزة النسبية لمختلف الدول في إنتاج السلعتين.

بنى ريكاردو نظريته في التجارة الدولية على نفس الأسس التي بنى عليها نظريته في القيمة، فقيمة أي سلعة في رأيه فإنها تتوقف عل ما بـُذل في إنتاجها من عمل، على أساس أن هناك علاقة تربط بين قيمة السلعة وتكاليف إنتاجه، وهو في هذا يفترض أنه لا يوجد إلا عنصر واحد من عناصر الإنتاج وهو العمل، وأن قيمة السلع تتناسب مع ما بـُذل فيها من عمل، بحيث أنه إذا كانت الوحدة من سلعة معينة يلزم لإنتاجها ستون (60) يوما وكانت الوحدة من سلعة أخرى تحتاج أكثر من ستون (60) يوما لإنتاجها فإن قيمة السلعة الثانية أعلى من قيمة السلعة الأولى.

يوافق ريكاردو آدم سميث على أنّ قاعدة النفقات المطلقة تعطى ميزة مطلقة فيما يختص بإنتاج سلعة معينة، ولكنه يحدد تلك القاعدة بالنسبة للتجارة الداخلية، أما التجارة الخارجية فإنّ قاعدة النفقات المطلقة لا تفسّر كيفية قيام التجارة بين الدول المختلفة، وهنا يظهر بشكل واضح تحليل دافيد ريكاردو في النفقات النسبية.

	وحدة المنسوجات	وحدة القمح
إنجلترا	100 يوم عمل	120 يوم عمل
البرتغال	90 يوم عمل	80 يوم عمل

هذا الجدول البياني يوضّح نفقة إنتاج المنسوجات ووحدة القمح في كل من البرتغال وإنجلترا، فوحدة المنسوجات تكلف 100 يوم عمل في إنجلترا بينما تكلف 90 يوم عمل في البرتغال، ووحدة القمح

* 'دافيد ريكاردو' هو إقتصادي بريطاني، ولد في لندن عام 1772، ألف كتابه 'مبادئ الإقتصاد السياسي عام 1817، توفي عام 1823.

[1] حسام علي داود وأخرون، إقتصاديات التّجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص38.

تكلف 120 يوم عمل في إنجلترا و80 يوم عمل في البرتغال ومن الواضح أن تكاليف إنتاج المنسوجات والقمح أقل في البرتغال عنها من إنجلترا، ومن خلال هذا المثال قد يتبين بأن التبادل التجاري لن يقوم بين إنجلترا والبرتغال ذلك لأن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا في إنتاج السلعتين، غير أن ريكاردو يقول أنه على الرغم من أن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا على إنجلترا في إنتاج السلعتين إلا أن البرتغال تتفوق بدرجة أكبر في إنتاج القمح عن المنسوجات، وبعبارة أخرى أن البرتغال تتفوق تفوقا نسبيا في إنتاج القمح عن إنتاج المنسوجات النسبة لإنجلترا، وهذا التفوق النسبي نتيجة لإنخفاض التكاليف النسبية وهو الشرط الضروري والكافي لقيام التجارة بين البرتغال وإنجلترا.

ويمكن إيضاح فكرة التكلفة النسبية من خلال مقارنة تكلفة إنتاج السلعة في أحد البلدين بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في البلد الآخر، ثم نقارن هذه التكلفة النسبية ما بين السلعتين وبذلك تتخصص البرتغال في إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في إنجلترا أقل منها في السلعة الأخرى، كذلك ستتخصص إنجلترا في إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في البرتغال أقل منها في السلعة الأخرى.

فنفقة إنتاج القمح في البرتغال بالنسبة لنفقة إنتاجها في إنجلترا هي $^{120}/_{80}$ يوم عمل أي 0.66 وهذا يعني أنّ نفقة إنتاج وحدة من القمح في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج 0.66 من وحدة منه في إنجلترا، أّما نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في إنجلترا فهي $^{100}/_{90}$ يوم عمل أي 0.9، بمعنى أنّ نفقة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج 0.9 من وحدة واحدة منها في إنجلترا. وبذلك تكون نفقة القمح في البرتغال بالنسبة إلى نفقته في إنجلترا هي الأقل، أي أقل من نفقة المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقتها في إنجلترا، وهكذا يكون من مصلحة البرتغال أن تتخصص في إنتاج القمح لتمتعها في إنتاجه بنفقة نسبية أقل بالمقارنة بالمنسوجات، أّما إنجلترا فمن صالحها أن تتخصّص في إنتاج المنسوجات لأّنها تتمتع فيها بنفقة نسبية أقل بالمقارنة بالقمح وفيما بعد يتم التبادل بين البلدين[1].

03-نظرية القيم الدولية (جون ستيوارت ميل John Stuart Mill): جاءت نظرية "ميل" مكملة لنظرية "ريكاردو"، فقد كان إهتمام "جون ستيوارت ميل" منصب على جانب الطلب في التجارة الدولية وهو ما أهمله تحليل "ريكاردو" وبصفة خاصة عن نسبة التبادل التي بمقتضاها يتم تبادل السلع دوليا، وحسب رأي "ستيوارت ميل" فإن نسبة التبادل ستقع داخل الحدود التي تقررها التكاليف النسبية في الدولتين وبمعنى آخر ستقع بين نسبتي التبادل الداخليتين في كلتا الدولتين، وتتحدد بالطلب المتبادل

[1] لعويسات جمال الدين، العلاقات الإقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، بوزريعة، الجزائر، 2000، ص ص25-27.

للدولتين، كما أوضح أن القيمة الدولية للسلعة تتحدد عند المستوى الذي يحقق التعادل في الطلب المتبادل[1].

ويرى "ميل" أنّه يوجد معدل فريد بين المعدلات الممكنة الذي يقع بين معدل التبادل الأدنى والأقصى، الذي يحقق التعادل بين قيمة الواردات وقيمة الصادرات للبلدان باعتبار أنّ صادرات البلد الأول هي واردات البلد الثاني، وأن أي معدل آخر غير هذا يؤدي إلى الإختلاف بين الصادرات والواردات فيقع أحد البلدان في فائض والأخرى في عجز.

حسب "جون ستيوارت ميل" فإن توزيع النفع يتوقف على عاملين أساسيين هما:
- حجم الطلب المتبادل في كلتا الدولتين؛
- مرونة هذا الطلب.

لقد أخذ "ميل" في الحساب تأثير نفقات النقل الذي له تأثير مزدوج على التجارة الخارجية، فمن ناحية يؤدي حسابها في سعر التكلفة إلى زيادة تكلفة الواردات والذي سيؤدي بدوره إلى تغيير الطلب المتبادل بسبب اختلاف المرونات ومنه تغيير معدل التبادل. من ناحية أخرى، تعد تكلفة النقل من التخصص الدولي للعمل لأن وجود النفقات يزيد من تكلفة السلعة المستوردة، مما يجعل إنتاجها محليا أفضل من إستيرادها.

لقد استخلص"ميل" إلى كون نسبة الإستبدال تميل إلى الإتجاه في صالح الدولة التي يكون طلبها على السلع الدولية الأخرى قليل المرونة، هذا معناه أن حجم الطلب لا يتأثر بتغيير السعر والعكس في حالة السلع التي يكون الطلب عليها مرنا.

04-نظرية الطلب المتبادل (مارشال-أدجورت Marchal-Edgworth): ترجع فكرة الطلب المتبادل إلى 'جون ستيوارث ميل' وتتلخص فكرة الطلب المتبادل في أنه عرض أحد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر، وكذلك فإن عرض الطرف الآخر للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الأول، ويتحدد معدّل التبادل الفعلي نتيجة لإلتقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين، أي نتيجة لإلتقاء الطلب المتبادل.

لقد قام 'ألفراد مارشال' بتحليل فكرة 'ميل' في الطلب المتبادل ثم قام 'أدجورث' بإستكمال ما أبداه 'مارشال'، وبناءا على فكرة الطلب المتبادل فإنّ منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي.

[1] سعيد النجار، تاريخ الفكر الإقتصادي من التجاريين إلى التقليديين، دار النهضة العربية، لبنان، 1973، ص147.

بدأ نقد النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية من واقع الفروض التي إستندت إليها، فكانت تفترض أن التبادل التجاري بين الدول إنما يتم على أساس المقايضة، وانصبت كل التحاليل على حالة دولتين لا تنتجان إلا سلعتين، وتجاهلوا تكاليف النقل، وإن عناصر الإنتاج تتمتع بالسيولة الكاملة داخل الدولة الواحدة، وأن الإنتاج يخضع لقانون النفقات الثابتة، وأن قيمة المبادلة تتحدد على أساس العمل المبذول في إنتاج السلعة[1].

ثالثا/ نظريات التجارة الدولية في الفكر النيوكلاسيكي

نتيجة للنقد الذي تتعرض له النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، وذلك لتبسيطها وفروضها غير الواقعية، فهي أولا تفترض وجود دولتين في التعامل وأيضا سلعتين.

ففي الواقع لا يعبر عن قيمة أي سلعة بسلعة أخرى ولكن بثمن نقدي، والإنتاج لا ينحصر في سلعتين وإنما في كثير من السلع، والنظرية أيضا تفترض سيان قانون النفقة الثابتة ولا تبحث بالتالي في زيادة الإنتاج، نتيجة لخضوعه لتزايد أو تناقص التكاليف، كما أن النظرية وإن أشارت لعدم قدرة عوامل الإنتاج في داخل الدولة الواحدة بين مختلف فروع الإنتاج. لقد قام مجموعة من الإقتصاديين من أمثال Lonfield, Senior, Edgworth, Taussig بتوسيع نطاق النظرية واستبعاد فروضها البسيطة.

01-نظرية تكلفة الفرصة البديلة (هابرلر): هي عبارة عن مقدار ما نضحي به من أحد السلع لتحرير كمية من الموارد لإنتاج سلعة أخرى، وفي هذه الحالة الدولة التي تتمتع بانخفاض في تكلفة الفرصة البديلة لأحد السلع فإنها تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها. ويعتبر "هابرلر" أن أثمان السلع تتناسب مع نفقات التكلفة النسبية، فالدولة الأكثر كسبا هي التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج أحد السلع، وأن اختلاف الأثمان النسبية هو الدافع لقيام التبادل، إذ أن معدل التبادل يتحدد بواسطة تلاقي قوى العرض والطلب للدولتين.

تتضح فكرة تكلفة الفرصة البديلة وتطبيقها في نظرية التجارة الدولية من خلال منحنى إمكانيات الإنتاج Production Possibility Curve الذي يبين التوفيقات البديلة من السلعتين التي تستطيع دولة ما إنتاجها باستخدام التام لجميع مواردها وفي ظل أفضل تكنولوجيا متاحة[2].

رغم ما قدمته النظرية من تفسير لأسباب قيام التجارة الدولية غير أنها لم تسلم من الانتقادات أهمها عجز النظرية في تفسير أسباب اختلاف المزايا النسبية بين الدول، وما هو تأثير التجارة الخارجية على عوائد الإنتاج المستخدمة في الدول صاحبة التبادل.

---

[1] لعويسات جمال الدين، مرجع سبق ذكره، ص ص28-29.

[2] علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي (نظريات وسياسات)، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص50.

02- نظرية وفرة عوامل الإنتاج (هكشر-أولين Hecksher-Ohlin): ترجع نظرية "هكشر وأولين" سبب قيام التجارة الدولية كما لاحظ التقليديون بحق إلى اختلاف النفقات النسبية، لكنهما يضيفان أن إختلاف النفقات النسبية يرجع إلى اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج[1]، وذلك نظرا لأن عناصر الإنتاج لا تتوافر بنفس الدرجة في جميع الدول فيترتب على ذلك تفاوت درجة عناصر الإنتاج بين الدول، الأمر الذي يسبب اختلاف أسعار هذه العناصر من دولة إلى أخرى ويتسبب ذلك في إختلاف تكاليف الإنتاج النسبية من دولة إلى أخرى وتقاس درجة الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر إنتاجي ما بالمعادلة التالية[2]:

$$\text{الوفرة أو الندرة النسبية لعنصر الإنتاج} = \frac{\text{عرض هذا العنصر}}{\text{عرض عناصر الإنتاج الأخرى}}$$

وقد اعتمدت نظرية "هكشر و أولين" على مجموعة من الفروض في حين أنها لم تلتزم بفرض الكلاسيك القائل أن قيمة السلعة تتحدد بقيمة العمل المبذول في إنتاجها لذلك سنسقط هذا الفرض من قائمة الفروض الموضحة في النظرية الكلاسيكية ونضيف الفروض الباقية في هذه القائمة هي:

أ- أن التكنولوجيا المتاحة لإنتاج نفس السلعة واحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد فدوال الإنتاج بالنسبة لأي سلعة إذن واحدة في البلد الواحد وقد تكون كذلك بين البلدان المختلفة وقد لا تكون.

ب- أن السلع المختلفة تتفاوت من حيث كثافة استخدامها لعناصر الإنتاج.

ج- أن أذواق المستهلكين معطاة بحيث أنه لن يترتب على التجارة الدولية أي تغير في هذه الذواق، وأن هذه الذواق لا تختلف كثيرا من بلد لآخر.

د- أن نمط توزيع الدخل معطى ومعروف بشيء من التفصيل.

فدالة الإنتاج تعني تلك العلاقة القائمة فيما بين كمية الإنتاج من سلعة معينة وبين الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج المختلفة بما فيها المدخلات الوسيطة، ففي مجال إنتاج القطن مثلا: تعني دالة الإنتاج العلاقة بين الكمية المنتجة من القطن (ولتكن قنطار واحد مثلا) وبين الكميات المستخدمة من العمل والأرض ورأس المال والمياه والسماد والبذور بالإضافة إلى المناخ بالطبع، وفي مجال إنتاج القماش، تعني دالة الإنتاج العلاقة بين كمية من القماش (وليكن طنا واحدا من القماش) أو عدد من الأمتار وبين الكميات المستخدمة من العمل ورأس المال والأرض والمواد الخام والمياه..... إلخ. فدوال الإنتاج تسمح لنا بحساب الناتج الكلي والمتوسط، والحدي لأي سلعة من

[1] عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، أساسيات الإقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية ، لبنان، 2003، ص95.

[2] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص87.

السلع، ومعنى وحدانية دوال إنتاج السلعة الواحدة في البلد الواحد هو ألا تكون هناك فروق في إنتاجية عناصر الإنتاج المختلفة في إنتاج نفس السلعة داخل البلد الواحد، ففي حالة القطن مثلا: يعني هذا أن طريقة إنتاج القطن لا تختلف من نوع المزارع (المزارع الصغيرة أو العائلية مثلا) إلى نوع آخر (المزارع الكبيرة أو الرأسمالية). وفي حالة القماش، يعني هذا الفرض أنّ طريقة إنتاج القماش واحدة في البلد، وهذا سيتبعه وجود إنتاج يدوي جنبا إلى جنب مع الإنتاج الآلي والإنتاج شبه الآلي.

إنّ التأمل في هذا الفرض يوضّح أنّه يعني في أحد جوانبه، أن البلد محل الإعتبار لا يمر بمرحلة إنتقالية من مراحل التطور الإقتصادي و الإجتماعي وهو ما قد يعني بالتالي أحد أمرين:

الأمر الأول: أن النظرية تريد بهذا الفرض التجرد عن البعد التاريخي في دراسة التبادل الدولي.

الأمر الثاني: أن النظرية لا تنطبق إلاّ على البلاد التي وصلت في تطورها التاريخي إلى حالة من الاستقرار ينعدم معها تواجد أنماط الإنتاج المختلفة السابقة الإشارة إليها ويحل محلها نمط وحيد هو أكبرها تطورا وإن صح هذا التفسير الأخير، فإن النظرية لا تهتم إلاّ بالتبادل بين الدول الرأسمالية المتقدمة في العالم اليوم، مهملة بذلك التبادل بين الأغلبية العظمى من الدّول[1].

أما الفرض الخاص بأن أذواق المستهلكين معطاة فالمقصود به عزل تأثير التجارة الدولية عن أذواق المستهلكين وبالتالي على نمط إستهلاكهم من الناحية التحليلية الفنية، يراد بهذا الفرض تحاشي التفاعل (أو الفعل ورد الفعل) الذي يمكن أن يقوم بين التجارة الدولية من جانب أذواق المستهلكين، ومن جانب آخر لا يشك أحد في أن هذا الفرض غير واقعي، لكن تجب الإشارة إلى أنه قصد به إفساح المجال للتركيز على تأثير التجارة الخارجية على مستوى الدخل وبالتالي على الإستهلاك، فالتبادل التجاري الدولي إنما يتم لتحقيق المواءمة بين الإنتاج على أساس التخصص من ناحية وبين مقتضيات الاستهلاك من ناحية أخرى. وبهذا المعنى فالتبادل الدولي دالة في التفاوت بين الإنتاج والاستهلاك أي يتوقف عليهما.

نأتي أخيرا لمناقشة الفرض المتعلق بثبات توزيع الدخل، نحدد أولا المقصود بتوزيع الدخل ثمة معنيان متداولان بين الإقتصاديين عند الحديث عن هذا الموضوع، فهناك من ناحية توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية كل حسب مساهمته، طبقا لوظيفته وهو ما يعرف بالتوزيع الوظيفي للدخل، وهناك من ناحية أخرى توزيع الدخل علي أفراد المجتمع طبقا لحجم الدخل الذي يحصل عليه كل فرد من مختلف المصادر (أي من العمل والملكية) ويعرف هذا بالتوزيع الشخصي للدخل[2].

[1] مجدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعية الجديدة ، مصر، 2007، ص ص54- 55.

[2] عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص ص97- 98.

إلاّ أّنه وعلى الرغم من الإسهام الذي قدمته النظرية للعلم إلاّ أنها لا تخلو من مواطن النقد، سوف نعرض الإثبات العملي لتلك النظرية من خلال تحليل ليونتيف.

03- الإختبار التجريبي لنظرية "هيكشر وأولين" (تناقض ليونتيف): قام الاقتصادي "ليونتيف W.Leontef" سنة 1954 بإختبار نظرية هكشر وأولين وذلك بتطبيق ما جاءت به النظرية على المبادلات الدولية الأمريكية، وهذا بتحليله لعوامل الإنتاج المكونة لها من خلال إستخدام بيانات 1947 من صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية.

حاول ليونتيف إثبات نظرية هيكشر أولين من خلال دراسته على الولايات المتحدة الأمريكية التي تتميز بوجود وفرة نسبية في رأس المال، ولهذا فإن منطق النظرية يفضي إلى ضرورة تخصص الولايات المتحدة الأمريكية في الصناعات التي تتطلب رأس مال كبير وكمية محدودة من عنصر العمل والأرض وعلى أن تستورد السلع من البلدان كثيفة عنصر العمل.

أليس هذا هو منطق النظرية؟ نعم ولكن أبحاث ليونتيف أثبتت العكس.

فقد إنتهى ليونتيف من تحليله إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر سلعا تتضمن قيمة كبيرة من العمل وقليلة من رأس المال مقارنة بالسلع التي تستوردها.

إلاّ أنّ ليونتيف إنتهى أيضا وفي ذات التحليل إلى أن تلك النتيجة (وبطريقة غير مباشرة) لا تمثل نقضا لنظرية هيكشر أولين وسبب ذلك أن إنتاجية العمل في الولايات المتحدة الأمريكية تصل إلى ثلاثة أمثالها في البلاد الأخرى، وبسبب إرتفاع إنتاجية عنصر العمل بسبب المهارة والتعليم المتطور تكون لدى الولايات المتحدة وفرة في عنصر العمل بنسبة أكبر من رأس المال وليس في هذا نقضا للنظرية.

إذا من الناحية الشكلية يمكن أن نقول بأن تحليل ليونتيف قد نقض نظرية هيكشر أولين، ولكن بالتدقيق لاحظنا بأن التحليل يتفق مع نظرية هيكشر أولين، حيث أنه وإن كان الظاهر أن عنصر العمل الأمريكي أندر من عنصر رأس المال (أي أقل من حيث الكم) إلاّ أّنه مقارنة بالبلدان الأخرى فإن عامل أمريكي (من حيث الكفاءة) يساوي عشرة عمال من دولة أخرى، وبالتالي فعنصر العمل ليس نادرا ولهذا يكون من الطبيعي أن تكون الصادرات الأمريكية أكثر إعتمادا على العمل من رأس المال[1].

[1] رضا عبد السلام، العلاقات الإقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010، ص ص52-53.

رابعا/ نظريات التّجارة الدولية في الفكر الإقتصادي الحديث

خلال الحقبة القليلة الماضية جرت العديد من المحاولات الفقهية لتفسير أسباب قيام العلاقات الإقتصادية الدولية، وعلى نفس النمط نعرض نتعرض لأمثلة من أبرز تلك النظريات ومن بينها نظرية فرنون (دورة حياة المنتج).

01- نظرية الفجوة التكنولوجية: يعود تفسير طبيعة التبادل عن طريق التطور التكنولوجي إلى الإقتصادي "Posner"، حيث لاحظ سنة 1961 أنّ الدول ذات نفس عوامل الإنتاج تتبادل فيما بينها، وهذا ما يناقض نتائج نموذج هيكشر أولين، وقد أطلق على هذه النظرية إسم "نموذج الفجوة التكنولوجية. حيث ركز على الفارق الزمني بين إنتاج وتصدير السلع ذاتها في مختلف البلدان، إن التخصص في مثل هذه الحالة يحدد تعاقب إنتاج السلع في مختلف البلدان مع إستخدام عوامل الإنتاج التي تتيح للبلد المنتج نتيجة الفارق الزمني في الخروج إلى السوق العالمية، إحتلال مواقع دائمة في هذه السوق. عند تفسير نموذج الفجوة التكنولوجية إستخدم Posner مصطلحين أساسيين هما فجوة الطلب وفجوة التقليد[1]:

فجوة الطلب: وهي تلك الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة موطن الإبتكار، وبداية إستهلاك هذه السلعة في الخارج؛

فجوة التقليد: وهي تلك الفترة بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة موطن الإبتكار، وبداية إنتاجها في الخارج.

وبالنسبة لـ Posner فإن درجة تأثير الفارق التكنولوجي مرتبط بالتأخر في التقليد من طرف البلد التابع، بالإضافة إلى أن هذا التأخر يتركب من التأخر في طلب السلع الجديدة من طرف البلد التابع، وإلى التأخر في إنتاج هذه السلع، والذي بدوره مرتبط بالزمن الذي تستغرقه البلدان الأخرى في الشعور بالخطر وإلى إنتاج سلع بديلة[2].

إنطلاقا من الشّكل الموالي (الشكل رقم 02) تتضح الفجوتين:

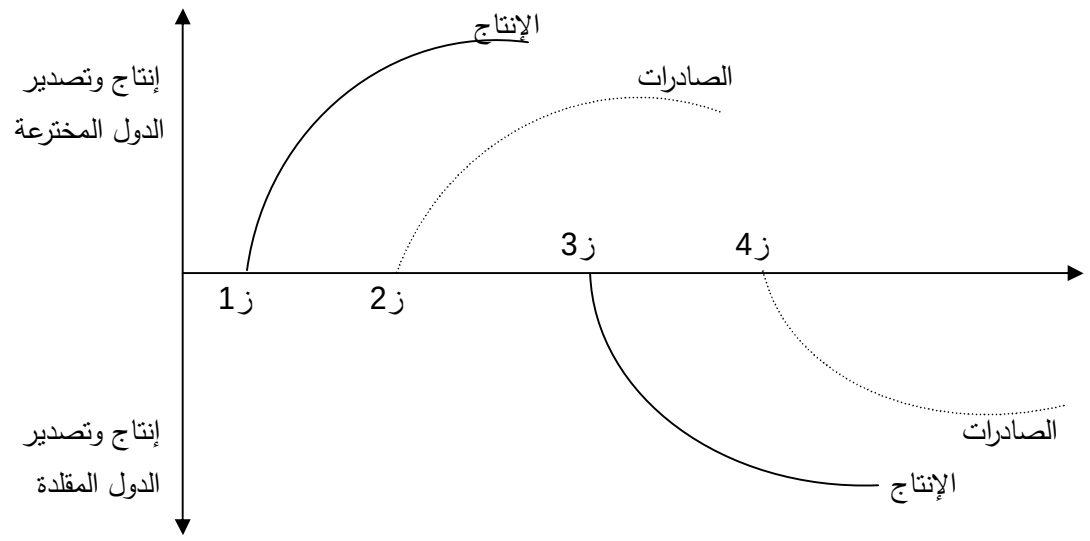
حيث: (ز1- ز2) تمثل فجوة الطلب، وهي الفترة الممتدة بين (ز1) زمن بداية إنتاج السلعة، و(ز2) بداية إستهلاكها في الخارج.

(ز1- ز3) تمثل فجوة التقليد، وهي الفترة الممتدة بين (ز1) زمن بداية إنتاج السلعة، و(ز3) زمن بداية إنتاجه في الدولة المقلدة.

[1] دياب محمد، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2010، ص126.

[2] Jean-Louis Mucchielli, Principes D'économie Internationale, Economica, Paris, France, 1985, p71.

الشكل رقم (02): الإنتاج والتصدير طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية



المصدر: زايري بلقاسم، إقتصاديات التجارة الدولية (نماذج نظرية وتمارين)، دار الأديب للنشر والتوزيع، وهران، 2006، ص240.

02-نظرية دورة حياة المنتج: أوضح المفكر "بوسنر" (Posner) سنة 1961 في نظريته (الفارق التكنولوجي) أنّ التجديد يمكن أن يخلق ميزة نسبية جديدة لدولة ما، وأن هذه الدولة يمكنها أن تستفيد من هذه الميزة طالما أن التبادل الدولي لا يلغيها عن طريق انتشار المعلومات الخاصة بهذا التجديد دوليا، ولكن "بوسنر" لم يبحث عن تفسير الكيفية التي بها سيتحقق التجديد في هذه الدولة أو تلك، ولقد استطاع "فرنون" أن يجيب عن هذا التساؤل في مقال له نشر سنة 1966 واسترشد في سبيل ذلك بسلع الإستهلاك التي يطلبها أصحاب الدخول المرتفعة أو بالسلع التي تسمح بإحلال رأس المال محل العمل، ويوضح في نموذجه عن الولايات المتحدة الأمريكية والذي سمَّاه بدورة حياة المنتج، أن المنتوج يكون جديدا في البداية ثم ينتشر في الدول الصناعية الأخرى ثم يصبح نمطيا بعد ذلك، فالتوسع في إنتاج السيارات في الدول النامية مثل آسيا وأمريكا اللاتينية على سبيل المثال هو أمر يدعو إلى التفكير في أن السيارات هي منتج على وشك أن يصبح نمطيا[1].

من خلال الشكل الموالي (الشكل رقم 03) يميز فرفون بين ثلاثة مراحل وهي كما يلي:

أ- مرحلة الإنتاج الجديد: في هذه المرحلة يفترض أن التجديد والإنتاج يبدآن في الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك في الفترة الزمنية (t_0) بسبب ارتفاع مستوى الدخل وارتفاع تكلفة الأيدي العاملة، وليس مهما متى بدء التجديد ولكن المهم هو بدء الإنتاج، ولأن الإنتاج الجديد يصاحبه عادة نوع من

[1] محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص ص81-84.

عدم التأكد فيكون من المفضل تسويقه في السوق المحلي أو في الأسواق القريبة، وفي الغالب تكون تكلفة الإنتاج مرتفعة ويصعب تحديدها بقدر كبير من الدقة خلال العمليات الأولى للإنتاج.

ب- مرحلة الإنتشار في الّدول الصناعية الأخرى: بعد انقضاء وقت معين وفي الفترة الزمنية (t_1) كما هو مبين في الشكل السابق (الشكل رقم)، يكون المنتوج قد تنوع (مثلا مذياع منبه، مذياع سيارات، مذياع عادي .....الخ) وبدء كل نوع يتجه للنمطية هنا تبدأ الولايات المتحدة الأمريكية في تصدير بعض الكميات من هذا المنتوج الجديد إلى الدول الصناعية الأخرى (كندا وأوروبا واليابان)، وبعد انقضاء فترة زمنية معينة (منt_1 إلى t_2) تقوم هذه الدول بتطوير طاقاتها الإنتاجية الخاصة بهذا المنتوج الجديد، وقد يتم ذلك بمساعدة فروع الشركات الموجودة بها والتي غالبا ما يقيمها الأمريكيون، وبعد انقضاء فترة زمنية أخرى (منt_2 إلى t_3) تكون هذه الدول الصناعية قد تهيأت للإنتاج على نطاق كبير وتصبح بذلك مصدرة صافية لهذا المنتوج بدءا من اللحظة الزمنية (t_3)، وبقدر ما تتقادم التكنولوجيا الخاصة بهذا النوع من المنتجات وتصبح نمطية بقدر ما تفقد الولايات المتحدة الأمريكية ميزتها النسبية، وتصبح في النهاية مستوردة صافية لهذا النوع من المنتجات ويتحقق ذلك عند اللحظة الزمنية (t_4).

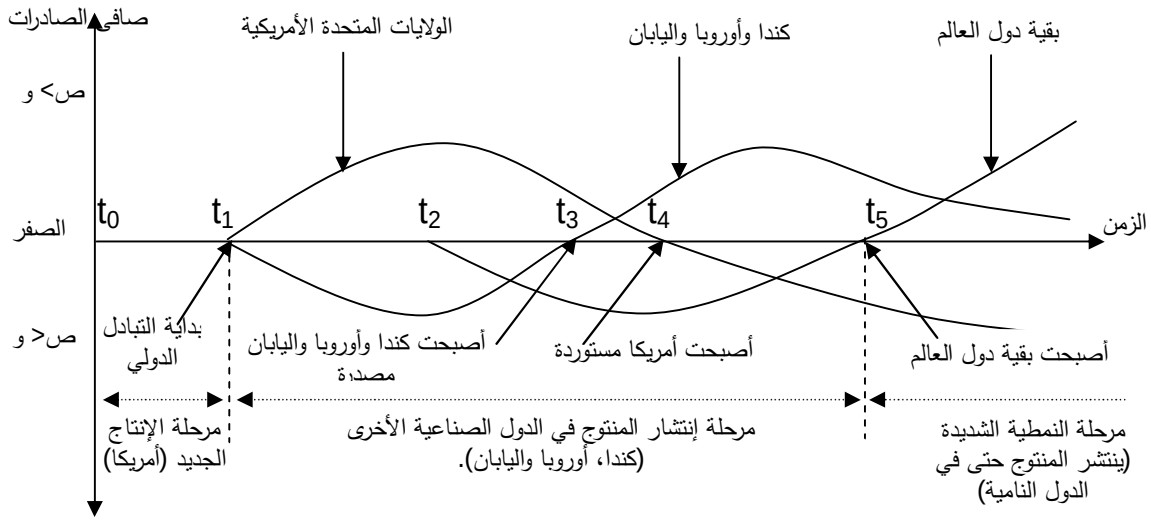
وتجدر الاشارة هنا إلى أن المنتِج الأمريكي الذي كان في البداية يفضل تسويق منتوجه الجديد في السوق المحلي وفي الأسواق القريبة، فإنه يصبح يفضل عند انتشار فنون الإنتاج الخاصة بالمنتوج الجديد في الدول الصناعية الأخرى أن يقيم استثمارات جديدة فيها خصوصا إذا كانت وفرات الحجم تفوق بكثير تكاليف النقل، وعندئذ فلن يتردد في تزويد السوق الأمريكي بهذا المنتوج الذي تم إنتاجه في الخارج.

ج- مرحلة النمطية الشديدة: في هذه المرحلة يصبح المنتوج نمطيا بدرجة كبيرة كما أن السّوق الخاصة به أصبحت معروفة بالكامل، وعندئذ تكون اعتبارات التكلفة لها القول الفصل في تحديد أماكن إنتاج هذا المنتوج، وهنا يبدأ التفكير في إقامة المشروعات في بعض الدول النامية التي تكون تكاليف الانتاج فيها منخفضة.

يضاف إلى ذلك، أن بقية الدول (الأقل تقدما مثلا) تستطيع هي الأخرى مع الوقت أنّ تنقل المعرفة التكنولوجية الموجودة في الدول الصناعية المتقدمة (كندا أوروبا واليابان) والتي تتعلق بهذه المنتجات، خصوصا وأنها أصبحت قديمة بفعل مرور الزمن، وعلى ذلك فإن دورة حياة المنتوج في اللحظة الزمنية (t_5) تكون قد دخلت مرحلتها النهائية (على الأقل فيما يتعلق بالمبادلات الدولية)، وتصبح بذلك بقية دول العالم مصدرة صافية لهذه المنتجات، وتقوم بتصديرها إلى الولايات المتحدة الأمريكية وبقية دول العالم ذات الدخل المرتفع.

وأخيرا يمكن القول أنّ تباين السلع التي تدخل في التجارة الدولية يرجع إلى إختلاف الفن الإنتاجي السائد في الدول المختلفة وعلى إختلاف الدول في تمتعها بعناصر الإنتاج بالإضافة إلى الوفرات الناتجة عن حجم الإنتاج، وتقسيم الأسواق، والعوامل السياسية ...الخ، تلك العوامل مجتمعة هي التي تفسر في الواقع التجارة الدولية وليس في مقدور واحد منها على حدى أن يعطينا تفسيرا كاملا لها.

الشكل رقم (03): التطور الممكن لموازين التجارة الدولية خلال دورة حياة المنتج.



ص= الصادرات. و= الواردات

المصدر: محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1999، ص82.

03-نظرية تنوع المنتجات: تختلف السلع من حيث صفاتها الجوهرية أو الشكلية سواء بالجودة أو الشكل أو التغليف أو اللون وغيرها، وقد بحث "كروغمان" و "لانكستر" في كيفية تحديد عدد الأنواع الأمثل الذي يجب إنتاجه من السلعة ولذا افترضا ما يلي:

- المستهلكون يسعون إلى تعظيم منفعتهم من خلال نوعين من السلع الأولى أن تكون متجانسة، والثانية تتكون من عدد غير محدود من الأنواع؛

- بالنسبة للسلع المتجانسة افترضا كل دولة تنتجها، وأن هذه السلعة كثيفة العمل، أما السلعة الثانية (صناعية) فهي كثيفة رأس المال؛

- هناك تطابق تكنولوجي في إنتاج السلعة المتجانسة دوليا وأن تكاليف إنتاجها ثابتة، بينما تخضع السلعة الصناعية لظروف تزايد وفورات الحجم وبالتالي تقوم المنشآت بإنتاج أنواع كثيرة منها، ولكن

كل منشأة تنتج نوع واحد فقط، والدولة الكبيرة إقتصاديا سوف تميل إلى إنتاج عدد أكبر من أصناف السلعة الصناعية، وذلك تماشيا مع الطلب والذي تتحكم فيه إرتفاع الدخول وتفاوت الأذواق.

يؤدي كل من نموذج كروغمان و لانكستر إلى نفس النتائج والمتمثلة في:

- خفض سعر المنتجات وزيادة حجم أنواع السلع المستهلكة، وإمكانية التبادل الدولي في حالة دول متشابهة، وأنه مربح للمستهلك، وكون نموذج المنافسة الإحتكارية يشكل تحليل أساسي في تفسير التبادل الدولي للسلع المتقاطعة[1]؛

- التجارة تعقد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، فإذا كانت الوفرة النسبية متطابقة في الدولتين، فإن التجارة ستقوم فقط بسبب وفورات الحجم الاقتصادية، وبالتالي سوف تقتصر على السلع الصناعية، أما إذا اختلفت من حيث الوفرة سيكون لكل دولة ميزة نسبية في إنتاج السلعة كثيفة العنصر الوفير.

- بالنسبة للسلع المتجانسة ستتبع نموذج (هكشر وأولين)، بحيث أنها تصدر من قبل الدولة وفيرة العمل إلى الدولة وفيرة رأس المال (لأن السلعة كثيفة العمل)، أما السلع الصناعية كونها متمايزة فإنها ستناسب أذواق بعض المستهلكين في كلا الدولتين، وبالتالي ستكون ذات إتجاهين (تجارة الصناعة الواحدة)، أي أن الدولة سوف تصدر وتستورد نفس السلعة ولكن بأصناف مختلفة، وسوف تكون صادراتها من السلع الصناعية أكثر من وارداتها.

[1] Christian Aubin et philippe Norel, Economie Internationale, theories et politiques, France, 2000, p71.

المحور الثالث: بيئة الأعمال الدولية (Environment of International Business)

تعمل الشّركات الوطنية داخل بلدها الأصلي وبيئتها المعتادة، ولكن عند الدخول في بيئة جديدة خارج حدود الدولة الأم تجد الشركة نفسها أمام ممارسات غير مألوفة، ولن تستطيع منظمة أو شركة أن تؤدي وظيفتها من غير أن تفهم طبيعة البيئة الثقافية التي تعمل فيها. حيث أنّ تفهم الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية والقانونية يساعد الشركة على التنبؤ بالتطورات والأحداث التي قد تؤثّر على أعمالها مستقبلا، هذا يشكل التحليلات المراد منها فهم الأهداف والأولويات والسياسات الوطنية وتحليل الأداء الإقتصادي متمثلا في التجارة الخارجية ومشكلات التضخم والبطالة.

أولا/ المقصود ببيئة الأعمال الدولية: يُنظر إلى بيئة الأعمال الدولية على أنّها تلك التوفيقة بين العوامل الإقتصادية، الإجتماعية والسياسية التي تؤثر على ثقة المستثمر وتعمل على تشجيعه وتحفيزه إلى استثمار أمواله في دولة ما دون الأخرى، إلا أن نصيب أي دولة من الإستثمارات يعتمد على طبيعة مناخها الاستثماري ودرجة كفاءته.

ويمكن تعريف بيئة الأعمال الدولية بأنّها: "البيئة التي يمكن للقطاع الخاص – الوطني والأجنبي- أن ينمو في رحابها بالمعدلات المستهدفة، حيث أنّ تهيئة هذه البيئة تعد شرطا ضروريا لإستقطاب المزيد من الإستثمارات".

هناك من عرف هذه البيئة بأنّها: "مجمل العوامل والأنظمة والقوانين الاقتصادية والسياسية والاجتماعية السائدة في إقتصاد ما، والتي تعمل على إيجاد فرص استثمارية جديدة، أو هو مجموعة الأوضاع الاقتصادية والسياسية والإجتماعية والقانونية المؤثرة في توجيه رأس المال وتوطينه"[1].

وتعرّفها **المؤسسة العربية لضمان الإستثمار** بأنّها:"مجمل الأوضاع القانونية والاقتصادية والسياسية والإجتماعية والثقافية المكونة للبيئة التي تتم فيها عملية الاستثمار". وأثبت استقصاء بيئة الأعمال العالمية لعامي 1999، 2000 على التوالي وجود علاقة قوية بين بيئة الأعمال بعناصرها المختلفة وبين نمو الإستثمار[2].

مما سبق نستخلص بأن بيئة الأعمال الدولية تمثل مجمل المعطيات التي تشكل الفرص وتؤثر بصفة مباشرة أو غير مباشرة على اتخاذ قرارات الاستثمار وتوطينه وفي حركة رؤوس الأموال، وبالتالي تكون هذه البيئة محفزا أو عائقا لاتخاذ أي قرار استثماري مهما كان نوعه أو حجمه.

---

[1] الحمادي علي مجيد، واقع الاستثمار العربي وأثره على عودة الاستثمارات العربية المهاجرة، شؤون إستراتيجية، العدد12، السنة الثالثة، دمشق، سوريا 2004، ص128.

[2] ماجدة شلبي، التوجهات الدولية والإطار المؤسسي في مجال الإستثمارات الأجنبية المباشرة، دار النهضة العربية للنشر، القاهرة، مصر، بدون ذكر سنة الطبع، ص65.

ثانيا/ البيئة السياسية والقانونية: تلعب المحدّدات السياسية والقانونية الدور الهام والرئيسي في إتخاذ القرار الاستثماري في الخارج، حيث يأخذها المستثمر بعين الإعتبار عند الاستثمار في بلد أجنبي، كما تُعد ذات تأثير كبير على إختيار المستثمر لدولة دون أخرى للاستثمار فيها وتشتمل هذه المحددات على العديد من المكونات الفرعية نشير إليها ما يلي:

01-درجة الإستقرار السياسي والأمني: إن البيئة السياسية التي تتميز بإستقرار النظام السياسي، دولة القانون، وبتوافر الأمن واستقرار الوضع الأمني، كلها عوامل إيجابية تتسم بالأهمية بالنسبة للشركات الأجنبية وتشجعها على الاستثمار في الدول التي تتمتع بها.

وتفيد الكثير من الأبحاث التجريبية التي أنجزت أن هناك إرتباط سلبي بين عدم الاستقرار السياسي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا ما توصلت إليه دراسة أُقيمت سنة 1985 من طرفي كل من Schneider and Frey وشملت على 54 دولة نامية، وفي دراسة قام بها عبد السلام أبو قحف عن العوامل التي تمثل محددات هامة للاستثمار الأجنبي المباشر في مصر توصل إلى أن الاستقرار السياسي يعتبر من أهم تلك العوامل[1].

02-التشريعات والأطر القانونية: لا يمكن تصور إندفاع وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دولة ما في ظل غياب نصوص قانونية تقر بذلك وتعطيها أكثر مصداقية، كما يستدعي تفعيل تدفق هذه الاستثمارات تهيئة الأطر القانونية والأنظمة التشريعية التي تخول للمستثمر حرية الإختيار والملكية للمشاريع الإستثمارية.

إنّ قانون الاستثمار الذي يتسم بالوضوح وبالشمولية لكل جوانب الاستثمار من النشاطات المصرح بها للاستثمار فيها، وبالمعالجة الحقيقية لكل النزاعات المحتملة عند إنجاز أي مشروع إستثماري أو إستغلاله.....إلخ، يمثل قوة دافعة جاذبة للإستثمار بشكل عام، وللإستثمار الأجنبي المباشر بصورة خاصة، في حين لو يكون هذا القانون يتسم ببعض الغموض وببعض الثغرات القانونية، فذلك يمثل قوة طاردة يساهم في جعل المناخ الإستثماري غير جذاب الأمر الذي يعكس نفور الشركات الأجنبية وتخوفها من الإستثمار في هذه الدولة التي ينتسب لها ذلك القانون.

ولكي يكون الإطار التشريعي جذابا للاستثمار الأجنبي المباشر لا بد من توافر عدة مقومات نذكر وبإيجاز أهمها[2]:

---

[1] عمر صقر، العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص ص54-55.

[2] أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة – تركيا، كوريا الجنوبية- مصر، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005/2004، ص120.

-وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الإرتباط وأن يكون متوافقا مع القواعد والتنظيمات الدولية الصادرة للحكم وحماية الإستثمار من كافة المخاطر؛

-وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة، فرص الحراسة، نزع الملكية، وتكفل له حرية تحويل الأرباح للخارج مع حرية دخول رأس المال وخروجه فضلا عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية؛

-وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات وحل النزاعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية؛

-تفعيل قوانين منع الإحتكار ودعم المنافسة؛

-إلغاء تعدد القوانين المنظمة للإستثمار من خلال توحيد هذه القوانين، ذلك بهدف وضوح الإطار التشريعي، الأمر الذي يؤدي إلى تسيير الإجراءات القانونية المتعلقة بالاستثمار وبالتالي دعم الإتجاهات الإستثمارية؛

-وجود تشريعات قوية لمواجهة الفساد الإداري، الأمر الذي يخفض من قيم التكاليف التي يتحملها المستثمرين الأجانب خاصة عند إقامة المشروعات الإستثمارية.

الملاحظ أّنه في السنوات الأخيرة وفي ظل تزايد حدة المنافسة الدولية وتعاظمها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، عمدت العديد من الدول على تنقيح قوانين الاستثمار وتعديلها، لأنه بقدر نجاح صياغة نصوص قانونية مناسبة وملائمة، بقدر ما ينعكس ذلك في إستجابة المزيد من الشركات الأجنبية ومن ثم تعظيم حصتها من تدفقاته.

ثالثا/البيئة الثقافية والإجتماعية: تتمثّل العوامل الاجتماعية و الثقافية أساساً، في عادات وتقاليد و قيم أفراد المجتمع، وتعتبر هي الأخرى من محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر، لإرتباطها من جهة، بشكلٍ وطيد بمستويات التنمية في الدولة المضيفة لرؤوس الأموال الأجنبية، ولتأثيرها الكبير، من جهة أخرى، على تفضيلات أفراد المجتمع الإستهلاكية والشرائية، والتي تمثّل بدورها، الحصة السوقية لكلّ سلعة من سلع المستثمر الأجنبي.

" لقد أثبت فشل بعض المشاريع الإقتصادية منذ السبعينات، أنّ الإستمرارية والتطور، لا تتماشى مع النمو الإقتصادي و المادي وحده، و إنما يترادف أيضاً مع الحياة الفكرية والروحية، وحتى العاطفية و المعنوية التي يعيشها أفراد المجتمع"[1].

[1] اليونسكو، منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم الثقافية، الثقافة والتنمية، 2010.

http : //www. unisco.org/ar/cultular-diversity/culture-and-development/

فعادات وتقاليد وثقافة وقيم المجتمع، قد تكون من أبرز محددات هيكل السوق المحلي، ذلك أّنها تنعكس على تفضيلات جمهور المستهلكين، من خلال تحديد طبيعة ونوع وحجم السلعة المباعة، فعلى سبيل المثال، يحرم الدين الإسلامي أكل لحم الخنزير ومنه قد يكون من الصعب، إن لم نقل من المستحيل، تسويقه في المجتمعات الإسلامية. ولذلك فعلى مسيري الشركات بما فيها مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر، أنّ تدرس هذه العوامل للمجتمع المستهدف، قبل بدأ الإستثمار.

عندما تتعدى المؤسسة الحدود الوطنية من أجل مباشرة أعمالها، عليها مواجهة بعض العقبات الثقافية مثل أساليب الإستهلاك وأذواق المستهلكين مما يؤدي بالشركات متعددة الجنسيات إلى أن تميل إلى التنميط، ذلك أن إختلاف القيم والعادات السائدة في البلد المضيف تيقى تمثل عائقا كبيرا إذا تجاهلتها المؤسسة الأجنبية. فالخبرة والمعرفة العميقة للبلد المضيف تمثل ميزة خاصة بالمؤسسة، وتحدد ما يسميه 'دنينغ' بالميزة المتعلقة بالثقافة، وهذا صحيح خاصة في حالة الثقافات المعقدة والمتنوعة كتلك السائدة في اليابان والمملكة العربية السعودية (بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات الغربية)[1].

لهذا يعتبر التقارب الثقافي عامل محدد لدخول الشركات متعددة الجنسيات خاصة في المراحل الأولى من إعادة توطين الشركة لنشاطها، وقد يكون تشابه أساليب حياة الأفراد في بعض الدول مثل أفراد دول أوربا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية هو ما أدى إلى كبر حجم الإستثمارات بينها.

للشركات الأجنبية دور مهم في التأثير على أنماط الإستهلاك بالدول المضيفة، وكذلك تؤثر في تخفيض نسبة البطالة وتمثل المنظمات الدولية لحماية مستويات العمل تحديا أخر يواجه الشركات متعددة الجنسيات خاصة تلك التي تبحث عن العمل الرخيص أو تلك التي تستغل العمال، فهي تعمل على حماية حقوق العمال المالية والصحية والبيئية.

[1] Andrew Harisson et al, Business international et mondialisation : vers une nouvelle europe. De beok, bruxelles, 2004, pp144-145.

رابعا/ البيئة الإقتصادية: تعُتبر العوامل الإقتصادية من بين العوامل الهامة المؤثرة في بيئة الأعمال، فالمستثمر الأجنبي عند إتخاذه لقرار الإستثمار يأخذ بعين الإعتبار الحالة الإقتصادية للبلد المضيف ويوليها أهمية كبرى عند صناعة هذا القرار، فاستقرار هذه العوامل قد يكون محفز على جذب وتدفق الكثير من حجم الإستثمارات الأجنبية.

تتضمن العوامل الإقتصادية مجموعة من المتغيرات والمؤشرات التي من خلالها يمكن تقييم الوضعية الإقتصادية لأي دولة ومن بين هذه المؤشرات نذكر ما يلي:

01- حجم السوق وإحتمالات نموه مستقبلا: عُدّ حجم السوق واحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة في قرارات توطين الإستثمار. فإتساع السوق يساعد بشكل كبير على تدفق المزيد من الإستثمارات الأجنبية المباشرة. وهذا على إعتبار أنّ دافع الشركات الأجنبية للإستثمار في دولة ما يرتبط إلى حد كبير بحجم السوق، دون أن يعنى ذلك أنّ الحجم هو الأساس في حد ذاته مقارنة بإحتمالات تطوره ونموّه في المستقبل. فالمستثمر الأجنبي يكون أكثر إنجذابا للمناطق التي توفر فرصا جديدة للإستثمار لما تعرفه أسواقها من ديناميكية واتساع. أي أنّه لا يكفي أن يكون حجم السوق كبيرا كشرط أساسي وإنما يحبذ أن يكون زيادة على ذلك ديناميكيا.

لقد توصل "كوتريل" و"كين "في دراسة قاما بها عام 1993 إلى أنّ الشركات الأمريكية تركز أنشطتها في الدول التي تتميز أسواقها الداخلية بالكبر، والتي تزيد احتمالات التوسع التجاري بها. كما توصلت الدّراسة نفسها إلى أنّ سرعة نمو الأسواق الآسيوية كان من أهم أسباب قيام الشّركات الأجنبية بالإستثمار المباشر فيها[1].

من المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق نجد متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وعدد السكان. حيث يعتبر المقياس الأول مؤشرا للطلب الجاري، أما الثاني فيعد مؤشّرا للحجم المطلق للسوق وبالتالي لإحتمالات ما قد يكون عليه مستقبلا.

كما خلصت دراسات أخرى، إلى وجود علاقة إرتباط قوية بين معدل نمو الناتج المحلي كمقياس لحجم سوق الدولة المضيفة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث أنّ إرتفاع هذه المعدّلات يعني زيادة إحتمالات تقدم الاقتصاد الوطني وتحسن مستوى أدائه، ومنه جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة[2].

---

[1] رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة- دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، 2002، ص116.

[2] أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص35.

02- القطاع المالي: أظهرت التجارب بأن الدول التي تحظى بقطاع مالي ومصرفي متحرر ومتطور، هي في الغالب التي استفادت من الاستثمارات الأجنبية وحققت أداءا إقتصاديا أفضل، كما برهنت هذه التجارب على أنّ نجاح الإصلاحات الهيكلية الكلية وقدرة الاقتصاد على مقاومة الصدمات الخارجية الفجائية ترتبط بدرجة سلامة القطاع المالي.

03- البنية التحتية: تعتبر البنية التحتية من العوامل الاقتصادية الهامة والمؤثرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تتجه هذه الاستثمارات نحو البلدان التي تتميز ببنية تحتية جيدة، كما نعني بالبنية التحتية التركيبة التحتية أو الأساسية وهو مصطلح يطلق على المنشآت والخدمات والتجهيزات الأساسية التي يحتاجها المجتمع مثل: وسائل المواصلات كالطرق والمطارات والسكك الحديدية ووسائل الإتصالات كشبكة الهاتف الثابت والنقال، الأنترنت والبريد الإضافة إلى نظام الصرف الصحي وتمديدات المياه، وعليه فتعد البنية التحتية المطل الرئيسي لإنسياب الاستثمارات الأجنبية خاصة في الدول النامية[1].

04- معدّل التضخم: ينتج التضخم عن زيادة العرض النقدي، بحيث يكون المتوفر في أيدي الأفراد من النقود أكثر من السلع والخدمات المعروضة مما يؤدي إلى إرتفاع الأسعار[2]، وغالبا ما تعتبر معدلات التضخم المرتفعة مؤشرا على عدم إستقرار الإقتصاد الكلي وعجز الحكومة عن التحكم في السياسة الاقتصادية الكلية، ويقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما يتجاوز عن 10% سنويا، فإذا ما بلغ 30% أو 40% أو تجاوز 100% سنويا يدخل منطقة الخطر سواء للاستثمارات الأجنبية أو الوطنية[3]، وبذلك يمثل عائقا أمام الاستثمارات الأجنبية من خلال:

*يتم إعادة توجيه المستثمرين من الأنشطة والاستثمارات طويلة الأجل إلى إستثمارات قصيرة الأجل؛

*يؤدي التضخم عموما إلى تناقص رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في الدولة وهجرتها إلى الخارج؛

*تتأثر الاستثمارات الأجنبية الموجهة للتصدير لأنّ التضخم يؤدي إلى إرتفاع أسعار السلع والخدمات المنتجة في البلد المضيف، والتي سوف تجد منافسة على مستوى أسواق التصدير العالمية، فيقل الطلب عليها.

---

[1] عدنان مناتي صالح، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للدول النامية مع إشارة خاصة للتجربة الصينية، مجلة كلية بغداد للعلوم الإقتصادية، العدد الخاص بمؤتمر الكلية، 2013، ص362.

[2] محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الإقتصاد الإسلامي، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص71.

[3] عمر صقر، العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص53.

المحور الرابع: الإستثمار الأجنبي المباشر (المفاهيم، الأشكال وأهم الأثار)

منذ أن بدأت الدول النامية بشكل عام برامجها التنموية منذ ما يقارب من خمسة عقود، وهي تعول على الاستثمار الأجنبي المباشر أمالا كبيرة وأهمية متزايدة كمصدر لتمويل برامج التنمية لديها، ووسيلة لنقل التكنولوجيا، زيادة القدرات التصديرية، خاصة في ظل المعوقات والمشكلات التي تعاني منها تلك الدول، بالإضافة إلى عدم كفاية المدخرات المحلية لتوفير التمويل اللازم للاستثمار المحلي، يتخذ هذا المورد الأجنبي العديد من الأشكال ولديه العديد من الأثار السلبية والإيجابية.

أولا/ المفاهيم المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر: إنّ التّعاريف التي أُعطّيت للإستثمار الأجنبي المباشر لا تلق إتفّاقا سواءا بين الّدول أو المنظّمات الإقتصادية الّدولية أو حتى بين الإقتصاديين، في هذا الإطارِ مكن التّطرق إلى مجموعتين أساسيتين من التّعاريف أّولهما مجموعة تعاريف المؤّسسات المالية الّدولية، بالإضافة إلى مجموعة من التّعاريف لبعض الإقتصاديين الذين تناولوا هذا المفهوم.

01- تعريف الاستثمار الأجنبي من وجهة نظر المؤسسات والمنظّمات الّدولية

يُ عّرف صندوق الّنقد الّدولي **(IMF*)** الإستثمار الأجنبي المباشر على أّنه:' مجموعة العملّيات المختلفة الموجّهة للتأثير في الّسوق وتسيير المؤّسسة المتوطّنة في دولة مخالفة لدولة المؤّسسة الأم'. وفقا للمعيار الذي وضعه صندوق الّنقد الّدولي يكون الإستثمار مباشراً حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤّسسات الأعمال، من عدد الأصوات فيها، تكون هذه الحصّة كافية لإعطاء المستثمر رأياً في إدارة المؤّسسة[1].

أّما منظمة التّعاون والتنمية الإقتصادية (**OCDE**) فتنظر للإستثمار الأجنبي المباشر بأّنه:' ذلك الّنشاط الذي يقوم به مستثمر من أجل الحصول على منفعة دائمة من تحقيق العلاقات الإقتصادية الدائمة بين المشروعات بتأثير يسمح له بإدارة أعمال خارج بلده الأصلي، يكون ذلك من خلال المساهمة في رأس المال، إعادة إستثمار الأرباح، عمليات الإقراض والإقتراض بين المستثمر وفروع الشّركات'[2].

* صندوق النقد الدولي هو منظمة دولية مقرها واشنطن عاصمة الولايات المتحدة الأمريكية، تعمل على تعزيز التعاون النقدي العالمي، تأمين الإستقرار المالي، تشجيع العمالة المرتفعة والنمو الإقتصادي المستدام، تأسست عام 1944 في مؤتمر بريتون وودز.

[1] أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص19.

[2] OCDE, l'investissement direct étranger au service du développement optimiser les avantages, minimiser les couts, service des publications de l'OCDE, 2002, p13.

بينما عرّف تقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (**UNCTAD**) الإستثمار الأجنبي المباشر على أنّه:' ذلك الإستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى يعكس مصلحة دائمة وسيطرة من كيان مقيم في إقتصاد ما (المستثمر الأجنبي أو الشّركة الأم)، ذلك في مؤسسة مقيمة في إقتصاد آخر (مؤسسة الإستثمار المباشر أو المؤسسة التّابعة لها أو فروع الشّركات الأجنبية)'.

تعُرف الشّركة الأم (المستثمر الأجنبي) على أنّها:' تلك الشّركة التي تمتلك أصولا في شركة (أو وحدة إنتاجية) تابعة لقطر آخر غير القطر الأم، تأخذ الملكية شكل حصّة تساوي أو تفوق 10% من الأسهم العادية أو القّوة التّصويتية (في مجلس الإدارة) للشّركات المحلية أو ما يعادلها للشّركات الأخرى'تتفّق هذه الهيئات على النقاط الآتية:

- نسبة 10% كنسبة محدّدة لإمتلاك القدرة على إبداء الرأي والتّصويت أثناء إدارة الإستثمار؛
- إمتلاك مستثمر أجنبي لأصول ملكية تامّة أو جزئية في دولة أخرى؛
- التأّكيد على طول مدى الإستثمار الأجنبي المباشر؛
- سلطة القرار الفعلية تحدّدها قوة التّصويت التي تؤهّل صاحبها لتمرير قراراته حسب أهدافه.

02- تعريف الاستثمار الأجنبي من وجهة نظر بعض الإقتصاديين.

يرى **عبد السّلام أبو قحف** الإستثمار الأجنبي المباشر بأّنه:' الإستثمار الذي ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الإستثمارات في مشروع معين، بالإضافة إلى قّيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الإستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الإستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتّكنولوجية والخبرة التقنية في جميع المجالات إلى الدّول المضيفة'[1].

يذهب **سمير محمد عبد العزيز** إلى أنّ الإستثمار الأجنبي المباشر بأّنه:' عبارة عن مشروعات مشتركة داخل بلد يسيطر عليه القائمون في بلد آخر، يأخذ هذا الإستثمار في الغالب شكل فروع شركات أجنبية ومشروعات مشتركة'[2].

كما يعّرفه **نزيه عبد المقصود مبروك** على أّنه:' تلك الإستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي، إما بسبب ملكيته الكاملة لها أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة. ويتمّيز الاستثمار الأجنبي المباشر بطابع مزدوج، الأول وجود نشاط إقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف، الثاني ملكيتهالكلّية أو الجزئية للمشروع'[3].

---

[1] عبد السلام أبو قحف، نظريات التدّويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1989، ص24.

[2] سمير محمد عبد العزيز، التمّويل العام (المدخل الإدخاري والضّريبي المدخل الإسلامي المدخل الدّولي)، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 1998، ص319.

[3] نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الإقتصادية للإستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007، ص31.

يُعرّف **الدّكتور طالم علي** الإستثمار الأجنبي المباشر على أنّه: " إنشاء مشروع جديد أو المساهمة فيه وإمّا عن طريق شراء كل أو جزء من مشروع قائم، من طرف شخص طبيعي أو معنوي حامل لجنسية تختلف تماماً عن جنسية البلد المضيف رغبة وأملاً في تحقيق عوائد إقتصادية، بشرط إكتساب المشروع الإستثماري كيان مادّي قادر على إنتاج سلع أو خدمات غير ممنوعة من الناحية القانونية بهدف إستهلاكها محلّيا أو توزيعها دوليا".

ثانيا/ الأشكال المختلفة التي يتّخذها هذا المورد الأجنبي: ينطوي الإستثمار الأجنبي المباشر على التّملك الجزئي أو المطلق للطّرف الأجنبي لمشروع الإستثمار، سواء كان مشروعاً للتّسويق أو البيع أو التّصنيع والإنتاج أو أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي، ونميّز الأنواع التالية:

01-المشروعات المشتركة (Joint Ventur): على الرغم من محاولات الدول النامية التنافس فيما بينها من أجل جذب رؤوس الأموال الأجنبية لحاجتها الملحة إليها، إلاّ أنّ هذه الدول تحاول أن توجد نوعا من التوازن بين جذب رؤوس الأموال الأجنبية وما يصاحبها من خبرات، وبين الحفاظ على سيطرة العناصر الوطنية على إقتصادها، ويطلق عادة على هذا النوع من الاستثمار اسم المشروع المشترك، وهو استثمار أجني يقوم على أساس المشاركة مع رأس المال الوطني. وتحدد نسبة المشاركة في رأس مال المشروع في ضوء القانون الداخلي للدولة المضيفة، وغالبا ما يأخذ المشروع المشترك شكلا قانونيا معينا، كما أنه يحقق فائدة كبيرة لأطرافه[1].

الإستثمار الأجنبي المباشر الذي يقوم على أساس هذا الشّكل يسمح للطّرفين بموجب التّعاقد بتوحيد الجهود وتقاسم كل المخاطر لأجل تحقيق الأهداف، فهو تعاون بين العديد من المؤسسات الحرّة التي تختار القّيام بالإنتاج أو إقامة مشروع أو ممارسة نشاط معين، هذا من خلال تجميع الكفاءات المطلوبة والإمكانيات والموارد الضّرورية، إذاً هي وضع عملي للمشروع أو نشاط مشترك عن طريق التّحمل المشترك للمخاطر وكذلك مواجهة المنافسة[2].

أ-مزايا وعيوب الإستثمار المشترك من وجهة نظر الشّركة متعدّدة الجنسيات

للشّركات متعدّدة الجنسّيات مزايا وعيوب وراء إستثماراتها المشتركة في البلد المضيف، وفيما يلي عرض لأهم المزايا والعيوب لهذا الشّكل من الإستثمار.

بقدر ما هناك مزايا للإستثمار المشترك من وجهة نظر الدولة المضيفة، فإن هناك أيضا مزايا للإستثمار المشترك من وجهة نظر المستثمر الأجنبي، ومنها ما يلي:

[1] أشرف السيد حامد قبال، الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة تحليلية لأهم ملامحه واتجاهاته في الإقتصاد العالمي)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2013، ص34.

[2] BERNARD Garette, les strategies d'alliances, Edition d'organisation, Paris, France, 1996, p27.

- يُعتبر الإستثمار المشترك من أكثر أشكال الإستثمار تفضيلا لدى الشّركة في حالة عدم سماح الحكومة المضيفة لهذه الشّركة بالتملّك المطلق والكلّي لمشروع الإستثمار، خاصة في بعض أنواع ومجالات النشاط الإقتصادي كالزّراعة أو البترول أو صناعة الكهرباء أو التعّدين، أي أّنه في حالة وجود قيود وعوائق على تملّك المستثمر الأجنبي تملّكا كاملا لمشروع الإستثمار يُعتبر الإستثمار المشترك أفضل الأشكال التي يحقّق للشّركة قدرا من التّحكم والرقابة على أنشطتها وتحقيق قدرا مقبولاً من الأرباح إذا قورن بأنواع الإستثمار غير المباشر مثل تراخيص الإنتاج، عقود الإدارة وغيرها؛

- يُفضّل الإستثمار المشترك في حالة عدم توافر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التّسويقية الخاصة بالّسوق الأجنبي لدى الشّركة متعّددة الجنسيات اللاّزمة للإستغلال الكامل للّسوق الأجنبي المعين؛

- إنّ وجود مستثمر كطرف وطني في مشروع الإستثمار يسُهّل أمام الشّركة متعّددة الجنسيات حل المشكلات الخاصة باللّغة والعلاقات العمالية، والإنسانية وغيرها من المشاكل الإجتماعية والثقافية الأخرى التي تواجه إنجاز كافّة الأنشطة الوظيفية للشّركة المعنية.

وبخصوص عيوب الإستثمار المشترك من وجهة نظر الطرف الأجنبي فيمكن ذكر ما يلي[1]:

- إحتمال وجود تعارض في المصالح بين طرفي الإستثمار (الطّوف الوطني والطّرف الأجنبي)، خاصة في حالة إصرار الطّرف الوطني على نسبة معّينة في المساهمة برأس المال في مشروع الإستثمار. وهذه النسبة قد لا تقّق وأهداف الطّرف الأجنبي، الأمر الذي يؤّدي إلى خلق مشكلات تؤثر على الإنجاز الوظيفي لمشروع الإستثمار ككل؛

- قد يسعى الطّرف الوطني بعد فترة زمنية معّينة إلى إقصاء الطّرف الأجنبي من مشروع الإستثمار، وهذا يعني إرتفاع درجة الخطر غير التّجاري، ما يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والإستقرار في الّسوق المعين؛

- عندما يكون الطّرف الوطني متمثلا في الحكومة فمن المحتمل جداً أن تضع شروطاً أو قيوداً صارمة على التّوظيف، التّصدير، وتحويل الأرباح الخاصة بالطّرف الأجنبي إلى الّدولة الأم؛

- عدم التكافؤ في القدرات المالية والفّنية بين المستثمر الأجنبي والوطني قد يؤثّر سلبا على تحقيق أهداف المشروع الإستثماري طويلة الأجل وأخرى قصيرة الأجل.

ب- مزايا وعيوب الإستثمار المشترك من وجهة نظر الّدولة المضيفة

بالنسبة للشريك المحلي تتمثل هذه المزايا في كون رأس المال الأجنبي لن ينفرد وحده باتخاذ قرارات الإدارة والتشغيل، لأن ملكية العنصر الوطني في رأس مال الشركة سوف تعطيه حق الاشتراك في الإدارة والإطلاع على كافة القرارات في الشركة، فيكتسب بذلك المستثمر الوطني خبرة إدارية

[1] عبد الّسلام أبو قحف، إقتصاديات الإدارة والإستثمار، الّدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993، ص232.

وفنية، ومن جهة أخرى فإن الدولة المضيفة تضمن بمشاركة العنصر الوطني في الإدارة عدم إتخاذ الشركة قرارات سرية تضر بمصالحها الإقتصادية، كما تضمن أيضا عدم قيام دولة المستثمر باتخاذ هذه الشركات الأجنبية مركزا للتجسس وتجميع المعلومات الإستراتيجية[1].

أّما من عيوب هذا النوع من الاستثمارات بالمقارنة بالاستثمار الذي ينطوي على التملك المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار تكمن في إحتمال إنخفاض القدرة المالية للمستثمر الوطني فقد يؤدي هذا إلى صغر حجم المشروع مما يصبح من المحتمل جدا أن تقل إسهامات هذا المشروع في تحقيق أهداف الدولة الخاصة كزيادة فرص العمل، التحديث التكنولوجي وإشباع حاجات السوق المحلي من المنتجات.

02-الإستثمارات المملوكة للطّرف الأجنبي (Wholly Owned Foreign Investments): تمثّل مشروعات الإستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الإستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشّركات متعّددة الجنسيات، ويرجع هذا إلى عدد من الأسباب، هذه المشروعات تتمثّل في قيام الشّركات متعّددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أيّ نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالّدولة المضيفة.

إذا كان هذا الشّكل من أشكال الإستثمار الأجنبي مفضّلا لدى هذه الشّركات، نجد أنّ العديد من الّدول النامية المضيفة تتردّد كثيرا بل أكثر من ذلك ترفض في معظم الحالات التّصريح لهذه الشّركات بالتّملك الكامل لمشروعات الإستثمارويُ عتبر الخوف من التبعية الإقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصّعيدين المحلي والّدولي، وكذلك الحذر من إحتمالات سّيادة حالة إحتكار الشّركات متعّددة الجنسيات لأسواق الّدول النامية من بين أهم الأسباب الكامنة وراء عدم تفضيل كثير من دول العالم الثّالث للإستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.

مع إفتراض قبول هذه الأسباب المذكورة نجد أيضا أنّ الممارسات العملية والّدلائل العلمية تشير بعض الّدول في شرق آسيا كتايوان وكوريا الجنوبية وفي أمريكا اللاّتينية كالبرازيل والمكسيك، بل حتى في إفريقيا أيضا تمنح فرصا للشّركات متعّددة الجنسّيات بتملّك فروعها تملّكا كاملاً في هذه الّدول كوسيلة لجذب المزيد من الإستثمارات الأجنبية في الكثير من مجالات النشاط الإقتصادي. كما أّنه حتى الآن لا توجد دلائل علمية كافية لتأييد حالة التردّد والخوف لدى الّدول النامية الأخرى بشأن الآثار السّياسية والإقتصادية السّلبية الناجمة عن هذا الشّكل من الإستثمارات الأجنبية[2].

[1] أشرف السيد حامد قبال، مرجع سبق ذكره، ص ص36-37.

[2] عبد ا لسّلام أبو قحف، الأشكال والسّياسات المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص ص20-21.

أ- مزايا وعيوب الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي بالنّسبة للدّول المضيفة

من حيث المزايا يمكن ذكرها بإختصار بإعتبار أنّها تساهم في زيادة حجم تدفقات النّقد (رأس المال الأجنبي) إلى الدّول المضيفة، كما أنّ هناك إحتمال أن يؤدي كبر حجم المشروع إلى المساهمة في إشباع حاجة المجتمع المحلي من السّلع أو الخدمات المختلفة مع إمكانية وجود فائض لتصدير أو تقليل الواردات، ممّا يترتّب على هذا تحسين وضعية ميزان المدفوعات للدّول المضيفة. أضف إلى ذلك وفي حالة وجود جهاز يقوم بإختيار التّكنولوجيا التي تتناسب مع متطلّبات وخصائص التنمية بالدّولة المضيفة، فإنّ هذا النوع من المشروعات يساهم مساهمة بنّاءة في التّحديث التّكنولوجي على نطاق كبير وفعّال في الدّولة المعنية بالمقارنة بالأشكال الأخرى للإستثمار الأجنبي خاصة أشكال الإستثمار غير المباشر، فضلا عن هذا ما يترتب عن خلق فرص للعمالة المباشرة وغير المباشرة سواءاً كان في مراحل بناءه المبدئية أو في مراحل التّشغيل.

أمّا من ناحية العيوب فإنّ الدّول المضيفة وخاصة النامية منها تخشى من أخطار الإحتكار والتبّعية الإقتصادية، وما يترتّب عليها من أثار سياسية سلبية على المستوى المحلي والدّولي في حالة ظهور أي تعارض في المصالح بينها وبين الشّركات المعنية.

ب- المزايا والعيوب من وجهة نظر الشّركة متعددة الجنسيات

من أبرز المزايا التي يمكن أن تتحقّ ق للشّركة المتعدّدة الجنسيات نذكر ما يلي[1]:

- توافر الحرّية الكاملة في الإدارة والتّحكم في النّشاط الإنتاجي وسّياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النّشاط الوظيفي للشّركة (تسويقية، إنتاجية، مالية والسّياسات الخاصة بالموارد البشرية)؛
- يساعد التملّك المطلق لمشروع الإستثمار في التغّلب على المشكلات النّاجمة من الأشكال الأخرى للإستثمار الأجنبي مثل التراّخيص، التوكيلات، الإستثمار المشترك وعقود الإدارة وغيرها؛

أمّا فيما يتعلق بالعيوب المرتبطة بالإستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، فيمكن القول بأنّ الأخطار غير التّجارية مثل التأّميم والمصادرة والتّصفية الجبرية أو التدّمير الناجمة عن إنعدام الإستقرار السياسي أو الإجتماعي أو الحروب الأهلية في الدّول المضيفة النامية تُعتبر من أكثر العوامل إثارة لقلق الشّركات متعدّدة الجنسيات العاملة بهذه الدّول، وبصفة خاصة إذا كانت الإستثمارات تقع في إطار ما يمكن أن يطلق عليه الأنشطة والصّناعات الإستراتيجية الهامّة أو الحسّاسة مثل صناعة البترول والأدوية والأسلحةيُ ضاف إلى ذلك أنّ هذا النّوع من الإستثمارات يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة يصعب توفيرها من قبل الأجنبي.

[1] عبد السّلام أبو قحف، إقتصاديات الإدارة والإستثمار، مرجع سبق ذكره، ص ص235-236.

03-الإستثمار في المناطق الحرة: هو شكل من أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بمناطق محدّدة تقع عموما قرب الحدود البّرية أو البحرية، تستفيد من الإعفاءات الجمركية، النشاطات الإنتاجية فيها معفية من الحقوق والّرسوم ومن إجراءات الّرقابة على التّجارة الخارجية فيما يخص المواد الأولية والمدخلات التي تدخل في هذا المجال[1].

تُعتبر المناطق الحّرة من أهم صوّر الإستثمار الأجنبي المباشر في إتفاقيات الشّراكة الإقتصادية، فحسب إحصائيات المكتب الّدولي للعمل فقد إنتقلت المناطق الحّرة ما بين 1975 و 2002 من 79 منطقة حّرة للصّادرات في 25 دولة إلى 3000 منطقة حّرة في 116 بلد، حيث تقوم البلدان المضيفة بإنشاء مناطق حّرة أي تحدّد منطقة تكون فيها التّجارة أو التّصنيع غير خاضعين لأيّ نوع من أنواع الّرسوم مثل الضّرائب، الّرسوم الجمركية والتّعويضات الإجتماعية وغيرها، فالإستثمارات في المناطق الحّرة تلقى سهولة في عمليّات التّصدير والإستيراد، التّخزين وإعادة التّصدير، كما تكون هذه المناطق عادة بقرب الموانئ وخطوط النّقل بالسّكك الحديدية وخطوط النّقل العادية، ممّا يجعل أسعار هذه السّلع منخفضة مقارنة بأسعارها خارج هذه المناطق.

04-مشروعات أو عمليات التّجميع (Assembly Operations): هذه المشروعات قد تأخذ شكل إتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين (سيارة مثلا) لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا. وفي معظم الأحيان خاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة التصميم الداخلي للمصنع وتدفق العمليات وطرق التخزين والصيانة ...إلخ. والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يُتفق عليه.

وفي هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن مشروعات التجميع قد تأخذ شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل لمشروع الاستثمار للطرف الأجنبي. ومن ثم يترتب على ذلك وجود المزايا والعيوب الخاصة بهذين الشكلين للاستثمار على مشروعات التجميع سواء بالنسبة للطرف الأجنبي أو الطّرف الوطني. أما إذا كان المشروع الإستثماري الخاص بالتجميع سيتم بموجب عقد أو إتفاقية لا تتضمن أي مشاركة للمستثمر الأجنبي بشكل أو بآخر في مشروع الاستثمار، فإن هذا الوضع يصبح مشاها لأنماط أشكال الاستثمار غير المباشرة في مجال الإنتاج[2].

[1] GENDOUZI Brahim, Relation Economique International, Edition Elmaarifa, Alger, Algérie, 2008, p54.

[2] عبد السّلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره، ص ص24-25.

ثالثا/الأثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر:يعتبر إستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر من أهم أهداف السياسة الإقتصادية لمعظم دول العالم، بالنظر لما تحققه هذه الإستثمارات من زيادة في الصادرات والناتج المحلي الإجمالي وإيرادات الخزينة، بالإضافة إلى ما تخلقه من فرص عمل وتدريب للعمالة وإستيعاب التكنولوجيا المتقدمة، وبالرغم من هذه المزايا إلا أن هناك من يرى العكس ويرى بأن الإستثمارات الأجنبية تتخللها بعض العيوب[1].

01-الأثار الإيجابية: يرى الفريق المؤيد للإستثمارات الأجنبية المباشرة، أن فائدة ومنافع هذا المورد داخل الدول النامية، أنها تتمثل فيما يترتب على هذه الإستثمارات من تراكم رأسمالي وتقدم تكنولوجي وتطوير في الهياكل الإنتاجية مع تعديل وضعية ميزان المدفوعات والموازنة العامة.

أ- الأثر على الإنتاج والتوظيف والدخل: يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة إيجابية في الإنتاج والتوظيف، فالشركات الوطنية ربما لا تدرك فرص الاستثمار الوطنية المتاحة، أو أنها تدرك ذلك لكنها غير قادرة على تنفيذها لأسباب تتعلق بضعف الإمكانات المالية والفنية، وفي حين توجد لدى المستثمر الأجنبي خبرة سابقة في النشاط الاقتصادي ومعرفة أكثر بالفنون الإنتاجية والتسويقية، وبذلك سيكون أكثر قدرة وكفاءة في تنفيذ المشروعات الإنتاجية في الدول المضيفة، مما يؤدي إلى خلق فرص عمل ومداخيل جديدة، وتزداد العمالة مع تصدير السلع الكثيفة العمالة نسبيا[2].

لكن هناك إختلافاً في حجم مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الإنتاج والتوظيف على المستوى الوطني في الدول المضيفة ,ويتحدد المؤشر الحقيقي لهذه المساهمة بالدخل المتولد من عناصر الإنتاج الوطنية أي القيمة المضافة المتولدة من خلال عناصر إنتاج وطنية وليست أجنبية، ولذلك فدخل الشركات الأجنبية المدفوع لعناصر إنتاج غير وطنية لا يمثل فائدة حقيقية مباشرة للدولة المضيفة، إلا في ذلك الجزء المنفق منه محليا، كما أن مصدر المدخلات المستخدمة في الشركات الأجنبية المنفذة للاستثمار الأجنبي يجب أن يؤخذ في الاعتبار عند تقدير مساهمة الاستثمار المذكور في الإنتاج والتوظيف، فقد تشتري فروع الشركات الأجنبية المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج الأخرى من الدولة المضيفة ومن المحتمل أن يخلق ذلك الظروف المناسبة محليا من أجل ولادة صناعة تحويلية أو قيام صناعات تكميلية، مما يشجع الإنتاج الوطني ويخلق فرص عمل جديدة.

ب-الإستثمارات الأجنبية وتحسين وضعية ميزان المدفوعات: الحكم على أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات في البلدان المضيفة لهذه الاستثمارات يستلزم إجراء تحليل ودراسة

[1] شكري ماهر كنج وعوض مروان، المالية الدولية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص ص56-57.

[2] محمد صقر وأخرون، الاستثمارات الأجنبية ودورها في تنمية الإقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين، سلسلة العلوم الإقتصادية والإجتماعية، سوريا، العدد03، 2006، ص163.

شاملة لكل المتغيرات التي تؤثر عليه، وهذا يعني ضرورة النظر إلى كل العناصر من المتحصلات أو المدفوعات التي تؤثر على ميزان المدفوعات بما فيها التصدير والوفر في الواردات، وأثر أسعار التحويل.....إلخ.

الأثر على الحساب الجاري: يتلخص أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الحساب الجاري على مستوى مركباته كما يلي:

-الأثر على الميزان التجاري: عند توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر وفق إستراتيجية الإنتاج الموجه إلى التصدير، ينعكس ذلك إيجابا في زيادة صادرات الدول المضيفة وبالتالي على الميزان التجاري، فقد ارتفعت مساهمة صادرات الاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي صادرات كندا والسويد في عام 1994 إلى 45.5% و19.7% على الترتيب.

من الآثار المهمة التي يمارسها الاستثمار الأجنبي المباشر في الميزان التجاري للدول المضيفة مقدار مساهمته في تخفيض إجمالي وارداتها من خلال تمويله لأسواقها المحلية بالسلع والخدمات، ففي عام 2005 قدّرت مبيعات الشركات الأجنبية المستثمرة في أسواق الدول المضيفة ممثلة في الولايات المتحدة وألمانيا واليابان وهونغ كونغ بـ 2755.9 و 805 و 317.1 و 266.8 مليار دولار على الترتيب،لإرتفاع دخل الفرد فيها[1].

-أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على حساب الخدمات والمداخيل: تحتاج الشركات الأجنبية إلى خدمات النقل والتأمين، والمصارف فإذا اعتمدت على خدمات محلية، فإن ذلك يسجل أثرا منعدما في حساب الدخل، أما إذا اعتمدت على مصادر خارجية فإنه يؤثر سلبا في حساب المداخيل للدولة المضيفة.

كما أن تحويل الأرباح ومدفوعات خدمة التكنولوجيا إلى الدول الأم ينعكس سلبا على حساب الخدمات والمداخيل للدول المضيفة، وفي هذا الإطار فقد قدر إجمالي استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية في أمريكا اللاتينية للفترة (1950-1967) بـ 7473 مليون دولار، في حين بلغت الأرباح المحولة منها خلال الفترة نفسها ما مقداره 16079 مليون دولار، كما استقطبت الدول النامية 06 مليارات دولار خلال الفترة (1978-1980) كإستثمارات مباشرة أسفرت عن أرباح بقيمة 13 مليار دولار، أعيد استثمار ملياري دولار منها فقط والباقي تم تحويله إلى الدولة الأم، كما بلغت تكلفة استيراد التكنولوجيا في 16 دولة شملتها الدراسة في آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية نحو 05% من إجمالي صادراتها.

[1] UNCTAD,Transnational Corporation and the infrastructure challenge, World Investment Report, 2008, p283.

-أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على صافي التحويلات: في حال اعتماد الشركات الأجنبية على العمالة الأجنبية، وقيام هذه الأخيرة بتحويل أجورها إلى الخارج، فإن ذلك ينعكس سلبا على حساب صافي التحويلات للدولة المضيفة، ويزداد الأمر سوءا في حالة ضعف مهارات وخبرات العمالة في الدول المضيفة، الأمر الذي لا يسمح بإشراكها في المشاريع الأجنبية، ويؤدي إلى ارتفاع نفقات الإدارة والخبرات الفنية الأجنبية.

أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على حساب رأس المال: يظهر أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على حساب رأس المال للدول المضيفة بقيمة التدفقات الواردة إليها منه، وبمدى قدرتها على الحفاظ عليها موجبة ومتزايدة، باستقطاب تدفقات جديدة أو بنجاحها في إقناع المستثمرين الأجانب بإعادة استثمار الأرباح الناجمة عن الاستثمارات السابقة، وهذا من شأنه تدعيم رصيد حساب رأس المال فيها، وتشير البيانات خلال الفترة (1995-2004) إلى أن أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبارة عن استثمارات جديدة بين (58 و 70) % والباقي عبارة عن قروض بين الفروع، أو أرباح أعيد استثمارها وقد سجلت هذه الأخيرة نسبة وسطية ضعيفة قدرت بـ 22.2% خلال الفترة نفسها، مما يؤكد مرة أخرى أن أغلب الأرباح المحققة في الدول المضيفة يتم تحويلها إلى الخارج (الأرباح إذا أعيد استثمارها تعد استثمارا مباشرا جديدا يدعم رصيد حساب رأس المال)، أما إذا تم تحويلها إلى الخارج فإنها تمارس أثرا سلبيا على حساب الخدمات).

لا شك في أن الظروف التي تميز الدول المضيفة ممثلة بمدى وجود المناطق الحرة، والسياسة الضريبية والجمركية، ومعدلات التضخم.....إلخ، إذ في حال عدم فعالية متطلبات الاستثمار المختلفة فإن ذلك سيؤدي إلى خروج الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وبالتالي التأثير سلبا في حساب رأس المال، كما أن هذه البيئة قد لا تشجع على إعادة استثمار الأرباح وبالتالي تحويلها إلى الخارج، مما ينعكس سلبا على حساب الخدمات و المداخيل[1].

ج-الإستثمارات الأجنبية ونقل التّكنولوجيا الحديثة: أصبحت الإستثمارات الأجنبية المباشرة وسيلة هامة لنقل تكنولوجيا الإنتاج والمهارات والقدرات الإبتكارية، والأساليب التنظيمية والإدارية، الأمر الذي يسمح بتحسين الصناعة، وتحقيق تقدم من طرف التصنيع، وزيادة الإنتاج، واكتساب الخبرة الإدارية فضلا عن تدريب العمالة المحلية، ذلك أن الشركات والمؤسسات التي تنشئها الاستثمارات الأجنبية تصبح مركزا لتدريب العمالة الوطنية، وخاصة في الوظائف الفنية ووظائف الإدارة العليا.

تستفيد البلدان النامية مما تقوم به الشركات عابرة القارات، عن طريق الفروع التابعة لها في البلدان النامية، من نقل مباشر للتكنولوجيا المتقدمة، كما تستفيد من البحوث العلمية في معامل هذه الفروع

[1] شلغوم عميروش، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات خلال الفترة (1990-2011)، مجلة المستقبل العربي، ص ص71-72.

التابعة في البلدان النامية، وتشمل المنفعة المتحققة في هذه الحالة المساعدة في تدريب الأخصائيين اللازمين للعمل بها، أو أن بعض هذه الشركات قد توزع بعض بحوثها على معامل فروعها في الدول الأخرى ومن بينها الدول النامية[1].

قد أظهرت الدراسات الميدانية التي أجريت على العديد من الشركات متعددة الجنسيات التي تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر في عدد من البلدان النامية، الدور الفعال الذي تلعبه هذه الشّركات في نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية.

د- الأثر على النقد الأجنبي: يرى الكلاسيك أن وجود الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية المضيفة يؤدي إلى زيادة معدل تدفق النقد الأجنبي الخارج مقارنة بالتدفقات الداخلة، ويرجع هذا من وجهة نظرهم إلى عدد من الأسباب ككبر حجم الأرباح المحولة للخارج، واستمرارية تحويل أجزاء من رأس المال إلى الدول الأم وكذلك الحال بالنسبة للمرتبات الخاصة بالعاملين الأجانب، وصغر حجم الأموال التي تجلبها هذه الشركات عند بداية المشروع الاستثماري، فضلا عن ذلك ما قد تمارسه من تصرفات من شأنها المغالاة في تحديد أسعار التحويل ومستلزمات الإنتاج المستوردة...إلخ.

أّما رواد المدرسة الحديثة فيعارضون الرأي السابق، فالشركات متعددة الجنسيات من وجهة نظرهم تساعد في زيادة حصيلة الدولة من النقد الأجنبي، فهذه الشركات بما لديها من موارد مالية ضخمة، وبقدرتها على الحصول على الأموال من أسواق النقد الأجنبي تستطيع سد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدول النامية من النقد الأجنبي اللازمة لتمويل مشروعات التنمية وبين حجم المدخرات أو الأموال المتاحة محليا، كما تستطيع هذه الشركات بما تقدمه من فرص جذابة ومربحة للاستثمار أن تشجع المواطنين على الإدخار[2].

ومع الأخذ في الإعتبار وجهتي النظر السابقتين تجدر الإشارة هنا إلى أن حجم ومدى مساهمة هذه الشركات في زيادة حجم التدفق من النقد الأجنبي للدول النامية المضيفة يتوقف على العوامل التالية:

- حجم رأس المال الذي تجلبه الشركة في بداية الاستثمار؛
- درجة تأثير هذه الشركات على تحويل المدخرات المحلية من أو إلى مجالات الإستخدام والإنتاج الفعال؛
- حجم الأرباح التي تم إعادة رسملتها مقارنة بذلك الحجم من الأرباح ورأس المال الذي تم تحويله إلى الخارج.

[1] نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سبق ذكره، ص ص448-449.

[2] عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2001، ص ص116-117.

و- الأثر على الإدارة والتنمية الإدارية: لا شك أن الإدارة كأحد عوامل الإنتاج (أو كعنصر من عناصر التكنولوجيا) تلعب دورا رئيسيا في تحديد إنتاجية كل من منظمات الأعمال والاقتصاد القومي ككل، هذا بالإضافة إلى تحديد مركزهما التنافسي سواء على المستوى القومي أو الإقليمي أو حتى على الصعيد الدولي.

بالنسبة للدول النامية بصفة خاصة فقد تضافرت مشكلة نقص الكوادر الإدارية مع غيرها من مشكلات عدم توافر عناصر الإنتاج من حيث الكم والجودة في تخلف هذه الدول عن ركب التقدم، وبالتالي يمكن القول أنه ليس من الغريب أن يزداد طلب الدول النامية على خدمات ومساعدات الشركات متعددة الجنسيات لسد جوانب الخلل والقصور والنقص في المهارات والكوادر الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية والأنشطة الوظيفية في المنظمات العاملة.

في هذا الصدد يمكن تحديد إسهامات الشركات متعددة الجنسيات بالنسبة للإدارة والتنمية الإدارية بالدول النامية في كثير من المجالات منها[1]:

- تنفيذ برامج للتدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدول الأم؛
- خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية؛
- استفادة الشركات الوطنية من نظيرتها الأجنبية بالأساليب الإدارية الحديثة من خلال التقليد أو المحاكاة؛
- إثارة حماس الشركات الوطنية في تنمية المهارات الإدارية بها حتى تستطيع الوقوف أمام منافسة الشركات متعددة الجنسيات.

كما سبقت الإشارة يجب عدم تجاهل بعض جوانب الخطر الذي قد يحيط بالشركات الوطنية والتنمية الإدارية بوجه عام في الدول النامية نتيجة لوجود الشركات متعددة الجنسيات بها، فقد يؤدي إرتفاع مستوى الأجور والحوافز التي تقدمها الشركات عابرة القارات إلى هروب الكوادر الإدارية الحالية من الشركات الوطنية للعمل بالأولى بينما تظل الأخيرة تعاني ليس فقط من نقص أو هروب وهجرة هذه الكوادر، بل أيضا مطالبة العاملين بها بالمساواة في الأجور والحوافز وشرط العمل مع نظائرهم بالشركات متعددة الجنسيات.

[1] عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص ص142-144.

02-الأثار السلبية: على الرغم من أن هناك آراء قد أيدت على طول الخط الإستثمارات الأجنبية المباشرة مستندة على ما لها من أثار إيجابية، فهناك أراء أخرى عارضت وجود هذا النوع من الإستثمارات تخوفا من أثارها السلبية والمتمثل فيما يلي:

أ-مدفوعات خدمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة: تشمل هذه المدفوعات الأرباح المحولة للخارج، مدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا المستخدمة في المشروعات الاستثمارية (تتمثل في رسوم براءات الاختراع، العلامات التجارية، التراخيص ونفقات الإدارة والخبرات الفنية الأجنبية)، الفائدة على رأس المال المستثمر، مدفوعات استعادة رأس المال المستثمر، تحويلات جزء من مرتبات العاملين الأجانب في المشروعات الإستثمارية إلى بلادهم.

إنّ هذه المدفوعات لها إنعكاس سلبي على ميزان المدفوعات، فعلى الرغم من الآثار الايجابية المصاحبة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات، إلا أنه في المدى المتوسط ستكون ذو أثر سلبي، حيث أن نشاط الشركات متعددة الجنسية سوف يؤدي إلى زيادة واردات الدولة المضيفة بسبب استيراد متطلبات الاستثمار من الخارج لعدم توافرها في السوق المحلي أو أنها ذات جودة أقل، كما قد تقوم بتحويل أرباحها إلى الخارج، بالإضافة إلى دفع الفوائد على التمويل الوارد من البنوك في الخارج، ودفع مقابل براءات الإختراع...، ضف إلى ذلك تحويل جزء من مرتبات العاملين الأجانب في هذه المشروعات للخارج.

ب-التأثير على السيادة الوطنية والأوضاع الإقتصادية: يرى بعض المعارضون للاستثمارات الأجنبية المباشرة أن هذه الاستثمارات تؤثر على السياسات العامة للدولة المضيفة، وأنها تؤدي إلى الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية بشكل غير مباشر، من خلال الشركات متعددة الجنسيات، مما يؤثر على الإستقلال الإقتصادي والسياسي للدولة المضيفة، وقد يرجع ذلك إلى تمتع بعض الشركات الأجنبية بالعديد من البدائل غير المتاحة للشركات الوطنية، كأن تتجنب مثلا الإنصياع للتشريعات المتعلقة بالجوانب الإجتماعية والبيئية في الدّولة المضيفة، وتقرر بسهولة نقل أنشطتها الإستثمارية لدولة أخرى ليس لديها تلك التشريعات، كما أنّ إمكانية حصول تلك الشّركات على التحويل اللازم في شكل قروض دولية، قد يعجل بإبطال مفعول السياسات الإقتصادية الكلية التي تستخدمها الدولة المضيفة لضمان التوازن الداخلي والخارجي.

أما بالنسبة لمسألة الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية، وأثر ذلك على المصالح الوطنية للدولة المضيفة، فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسية يكون مسؤولا أمام سلطتين سياسيتين هما: حكومة الدولة المضيفة وحكومة الدولة الأم، حيث أن سعي الشركات الأجنبية لتعظيم أرباحها على المستوى الدولي، يدفعها إلى تركيز سلطة إتخاذ القرارات في يد الشركة الأم، بدلا من

إتباع أسلوب اللامركزية وتفويض إتخاذ القرارات الهامة لفروعها وهذا يعني أنّ الدول النامية المضيفة لا تملك السلطة الكاملة على جزء هام من الطاقة الإنتاجية الموجودة داخل حدودها[1].

تجدر الإشارة إلى أن نشاط الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة، يؤدي إلى خلق طبقة من المنتفعين ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات، وتشتمل طبقة المنتفعين على مجموعة من الوكلاء والموردين، السماسرة، وغيرهم والذين يعملون مع تلك الشركات أو لحسابها، ويشكل هؤلاء مجموعة ضغط للدفاع عن تلك الشركات ووجودها في بلادهم.

ج-الأثر على أنماط الإنتاج، الإستهلاك وتوزيع الدخل: تمّيز الشركات الأجنبية بين العمالة الأجنبية ومثيلاتها في الدول المضيفة فيما يتعلق بالأجور، إذ يمنح العاملون الأجانب أجورا عالية مقارنة بتلك الممنوحة لعمالة الدول المضيفة، كما أن جزءا كبيرا من تلك الأجور يوجه إلى منتجات تلك الشركات وما ينطوي عليه من تغيير في النمط الاستهلاكي للدول المضيفة اتجاه المنتجات الوطنية.

لقد أشارت إحدى الدراسات التي أجريت في هذا الإطار على بنوك الاستثمار والأعمال في مصر عام 1994 إلى أن أجر الموظف الأجنبي وصل إلى أكثر من ضعف اجر الموظف المصري في تلك البنوك وحوالي ثلاثة أمثاله في البنوك المشتركة[2].

د-أثر الاستثمار الأجنبي على البيئة: تخضع الاستثمارات الأجنبية في المجالات الحساسة المؤثرة على البيئة لمعايير بيئية مشددة في دولها الأصلية نظرا لتزايد الإهتمام الشعبي بهذا الأمر في حين لا يوجد أدنى إهتمام في معظم الدول الإسلامية بذات الموضوع. وكثيرا ما تنقل الشركات الأجنبية أنشطتها الإستثمارية إلى الدول النامية، ومن ثم تقوم بالتأثير السلبي على البيئة في ظل غياب الرقابة الفعالة على هذه الأنشطة في هذه الدول، بل وتلجأ إلى ما هو أخطر من ذلك بكثير مثل دفن النفايات السامية في أراضي بعض الدول مقابل ثمن بخس، وليست المسألة إرتفاع أو إنخفاض الثمن في مقابل هذا التصرف بل الأمر يتعلق بمسألة الإستخفاف بالشعوب الفقيرة وعدم وضع أي إعتبار أو قيمة لحياتهم. هذا وتعد ظواهر تلوث الماء والهواء وتفشي الأمراض الناجمة عن هذه الصناعات الملوثة للبيئة من بين أكثر الأمثلة التي تساق على الاستثمار المباشر في مجال تلوث البيئة. لذلك فإن من أبسط وأقل الإجراءات التي يمكن للدول المضيفة فرضها في هذا الشأن هو إلزام المستثمرين الأجانب بإتباع المعايير السائدة في الدولة الأصلية في مجال سلامة البيئة[3].

---

[1] عبد المطلب عبد الحميد، مبادئ وسياسات الاستثمار، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010، ص ص500-501.

[2] معاوية أحمد حسين، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو والتكامل الإقتصادي في دول مجلس التعاون الخليجي، الملتقى السنوي السابع عشر لجمعية الاقتصاد السعودية، الرياض، 2009، ص ص22-23.

[3] سليمان عمر الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الإقتصاد الإسلامي والإقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص20.

الجدول رقم (02): أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة

الأثار الإيجابية	الأثار السلبية
- تجنب الإعتماد على الديون الخارجية بالنظر إلى الفوائد المترتبة عنها. - توفير التمويل اللاّزم لتمويل المشروعات الإستثمارية. - إنشاء فرص عمل والتقليل من معدّلات البطالة. - إستقطاب التكنولوجيا الحديثة. - تحسين وضعية الميزان التجاري عن طريق زيادة الصادرات والتقليل من الواردات. - المساهمة في تحقيق التنمية الإقتصادية.	- مدفوعات خدمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة كتحويل الأرباح والمرتبات. - زيادة واردات الدولة في حالة عدم توافر الموارد التي يتطلبها المشروع في السوق المحلية. - التأثير على الإستقلال الإقتصادي. - إمكانية القضاء على العديد من الشركات المحلية خاصة غير القادرة على المنافسة. والسياسي للبلد المضيف. - التلوث البيئي.

المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقا مما سبق

رابعا/ حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة خلال الألفية الثالثة: إنخفضت في عام 2003 للعام الثالث على التوالي التدفقات العالمية الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى 560 مليار دولار، ومرة أخرى كان مرد ذلك إلى حدوث انخفاض في تدفقات هذا النوع من الاستثمار إلى البلدان المتقدمة إذ بلغت هذه التدفقات 367 مليار دولار، أي كانت أدنى من مثيلتها في عام 2002 بنسبة 25%، وعلى نطاق العالم شهد 111 بلدا إرتفاعا في هذه التدفقات، وشهد 82 بلدا هبوطا فيها، أما الإنخفاض في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الولايات المتحدة بنسبة 53%، إلى 30 مليار دولار وهو أدنى مستوى له في السنوات الـ 12 الماضية فكان حادا بصورة بارزة [1].

عادت مجدّدا التدفقات العالمية إلى الإرتفاع نوعا ما سنة 2004 وذلك بعد ثلاثة سنوات متتابعة من الإنخفاض على المستوى العالمي، حيث ارتفعت الاستثمارات الأجنبية الوافدة إلى 648 مليار دولار سنة 2004، كما قفزت التدفقات بنسبة 40% في البلدان النامية لتبلغ 233 مليار دولار، في حين سجلت البلدان المتقدمة إنخفاضا بنسبة 14% وبالتالي إستقرت حصة البلدان النامية فيما يخص الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية الوافدة عند 36% وذلك بمستوى قياسي لم تعرفه منذ 1997،

[1] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الإستثمار العالمي، إستعراض عام (التحّول نحو الخدمات)، نيويورك وجنيف، 2004، ص01.

كما احتفظت الولايات المتحدة الأمريكية بالمركز الأول من حيث استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر متبوعة بالمملكة المتحدة والصين.

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل على الصعيد العالمي إرتفاعاً نسبيا شديدا للسنة الثالثة على التوالي بلغت نسبته 38% في سنة 2006، فبلغ حجمها 1306 مليارات دولار. وهذا المبلغ قارب الرّقم القياسي البالغ 1411 مليار دولار الذي سجل سنة 2000، ويعكس وجود أداء إقتصادي قوي في أجزاء عديدة من العالم.

لقد ظلت عمليات الإندماج والشراء تمثل حصة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، لكن الإستثمار التأسيس زاد أيضاً، لا سيما في إقتصاديات البلدان النامية وفي الإقتصاديات الإنتقالية. ونتيجة لارتفاع أرباح الشركات أصبحت الحصائل المعاد إستثمارها عنصرا هاما من عناصر الإستثمار الأجنبي المباشر الداخل، فمثّلت 30% تقريبا من إجمالي التدفقات الداخلة على الصعيد العالمي في عام 2006 وقرابة 50% من تلك التدفقات في البلدان النامية وحدها[1].

بدأت التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر في الهبوط إلى أدنى مستوى لها والإستقرار عند هذا المستوى في النصف الأخير من سنة 2009، وتلا ذلك إنتعاش متواضع في النصف الأول من عام 2010، مما أطلق قدراً من التفاؤل الحذر فيما يتعلق بتوقعات الإستثمار الأجنبي المباشر في الأجل القصير، بعد أن إنخفضت التدفقات العالمية من هذا الإستثمار المتجهة إلى الداخل بنسبة 16% في عام 2008، فإنها شهدت إنخفاضا آخر بنسبة 37% لتهبط إلى 1.114 تريليون دولار، بينما إنخفضت التدفقات المتجهة إلى الخارج بنحو 43% إلى 1.101 تريليون دولار[2].

إنخفض الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي بنسبة 18% إلى مبلغ 1.35 تريليون دولار في عام 2012، كان هذا الإنخفاض الحاد في تناقض صارخ مع سائر المؤشّرات الإقتصادية الرئيسية مثل الناتج المحلي الإجمالي والتجارة الدولية والعمالة التي سجلت جميعها معدّلات نمو ايجابية على الصّعيد العالمي. في عام 2013 إستعادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر اتجاهها التصاعدي وارتفعت التدفقات العالمية بنسبة 09% لتبلغ 1.45 تريليون دولار. في حدث غير متوقع تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 16% في عام 2014، إلى 1.23 تريليون دولار وذلك كنتيجة لتواصل هشاشة الإقتصاد العالمي.

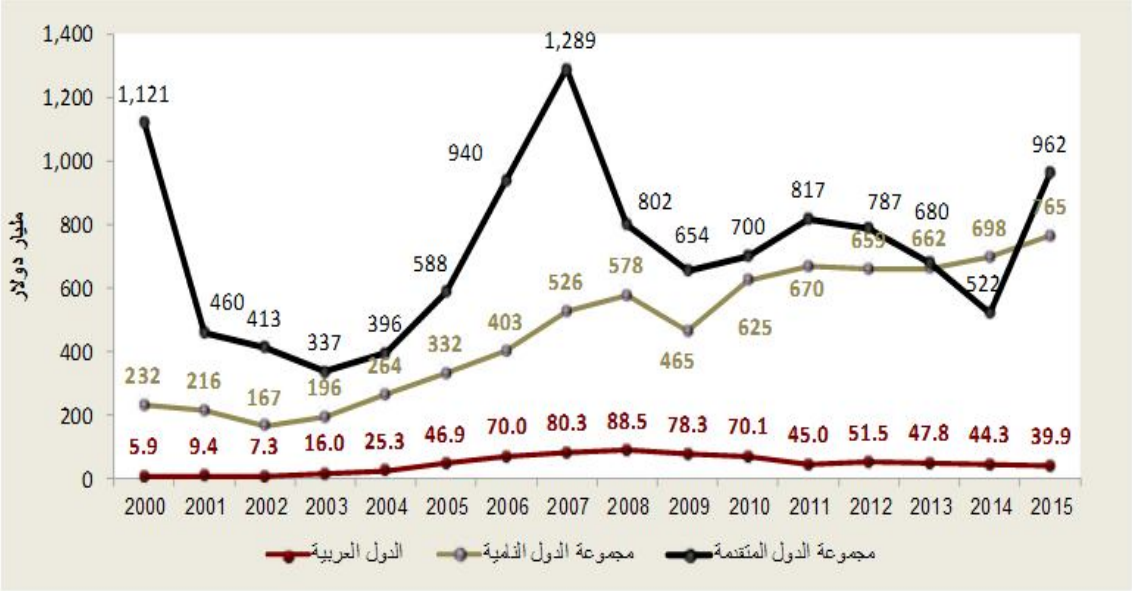
[1] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الإستثمار العالمي، إستعراض عام (الشّركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية)، نيويورك ، 2007، ص01.

[2] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الإستثمار العالمي، عرض عام (الإستثمار في إقتصاد منخفض الكربون)، نيويورك وجنيف، 2010، ص01.

قفزت تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في عام 2015 بنسبة 38% إلى 1.76 تريليون دولار وذلك لعدة أسباب، من بينها الإرتفاع الكبير في صفقات التملك والإندماج عبر الحدود بمقدار 289 مليار دولار وبنسبة 67% إلى 721 مليار دولار خلال عام 2015. في حين إستقرت أرصدة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لدول العالم على تراجع طفيف لتبلغ 25 تريليون دولار نهاية العام[1].

الشكل رقم (04): التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.

الوحدة: مليار دولار.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الإستثمار في الدول العربية، الكويت، 2016، ص72.

[1] المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وائتمان الصادرات، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية، الكويت، 2016، ص70.

المحور الخامس: الشركات متعدّدة الجنسيات (دولية النشاط)

لعلّ من أهم خصائص النظام الإقتصادي العالمي الجديد، هي تلك الخاصية المتعلقة بتعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات (Multinational Corporations) فهذه الأخيرة تؤثر بشكل متزايد ويمكن أن نلمح هذا التأثير في جوانب عديدة مثل تعميق التحول نحو العالمية أو العولمة (Globalizations) في كافة المستويات الإنتاجية والتكنولوجية والتسويقية والتمويلية، بالإضافة إلى التأثير على توجهات الإستثمار الدولي والتجارة الدولية، الأمر الذي يستدعي التعريف بتلك الشركات وبيان خصائصها وتأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر.

أولا/ ماهية الشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط)

01- النّشأة التاريخية للشّركات متعددة الجنسيات: الشركات المتعددة الجنسيات ليست بالظاهرة الجديدة على الإقتصاد بل هي قديمة قدم الفكر الرأس مالي في حد ذاته لكنها لم تول كل هذا الإهتمام إلا بعد الحرب العالمية الثانية وهذا لأنها لم تكن النمط السائد في تلك الحقبة من الزمن.

تُعد الشركات المتعددة الجنسيات من محصلات تطور الفكر الرأس مالي، كانت في بدايتها كأداة لتوفير وتحقيق التراكم الرأس مالي أو كما يعرفها أصحاب الفكر التجاري توفير فائض الذهب باعتباره المقياس الأولي لثروة الدولة أنذاك، وأكبر دليل على ذلك ما كانت تقوم به الشركة البريطانية الهندية في القرف السابع عشر، حيث إنفردت هذه الشركة بتولي جميع المعاملات التجارية لبريطانيا خارج حدودها الجغرافية مع الهند بغية جلب المعدن النفيس إلى بريطانيا، وبعد بزوغ نور الثورة الصناعية أصبحت هذه الشركات أداه لتحقيق مأرب الدول الصناعية في سعيها للبحث عن المواد الأولية لتشغيل مصانعها و إيجاد منافذ وأسواق جديدة لتصريف سلعها وتحقيق أهدافها وسياساتها الإستعمارية لكنها بقيت شركات وطنية ولا تتسم بطابع الدولية رغم ممارستها لأنشطتها في أقاليم خارج حدودها الوطنية، كما أنها كانت تستمد قوتها وسيطرتها من الدول المنتمية إليها عكس الشركات المتعارف عليها حاليا تلك التي تستمد قوتها من التفوق الإقتصادي والتكنولوجي، وبالتالي فإن شركات القرف السابع عشر كانت تختلف عن الشركات المتعددة الجنسيات في نوع النشاط وكذا آليات القوة[1]، أي هي ليست شركات متعددة جنسيات بالمعنى المتعارف عليه حاليا بل هي شكل من أشكالها البدائية.

يري بعض الكتاب أنّ أولى ظهور للشركات المتعددة الجنسيات كان في نهاية القرف التاسع ويعتبرونها أولى المراحل التاريخية التي مرت بها في طريقها للوصول إلى مرحلة النضج، وتمتد هذه المرحلة من عام 1850. وحتى الحرب العالمية الأولى 1941.

[1] دريد علي محمود، الشركات المتعددة الجنسية آليات التكوين وأساليب النشاط، منشورات جبلي الحقوقية، بدون ذكر مكان وسنة الطبع، ص ص38-39.

02-التّعريف بالشّركات متعدّدة الجنسيات: يبدو من الصعب وضع تعريف شامل يغطي الجوانب المختلفة للشركات المتعددة الجنسيات، فبعض التعاريف تركز على معيار عدد البلدان التي تمارس فيها الشركة نشاطاتها، والبعض الأخر يركز على ملكية الشركة، أما البعض الأخر فيركز على حجم و ضخامة الشركات بالإضافة إلى قدرة التحكم في قرارات الشركة و طبيعة ملكيتها[1].

لقد تعدّدت التّعاريف الخاصة بالشّركات متعددة الجنسية، نظرا لتعدد المصطلحات الأجنبية لها، فالبعض يطلق عليها الشركات الأجنبية (Foreign Firms) أو الشركات الدولية (International Enterprises) أو الشركات متعددة الجنسية (Corporations Multinational) أو الشركات عبر الوطنية (Transnational Corporations) وهو المصطلح الذي تستخدمه الأمم المتحدة لتوضيح أنها ليست شركات يمتلك رؤوس أموالها أكثر من دولة وإنما هي شركات لها العديد من الفروع في الدول وتعمل وفق الإستراتيجية التي تحددها الشركة الأم، ومن ثم فهي شركات ذات إمكانيات مالية ومادية كبيرة تحاول مد نشاطها إلى خارج إقليم الدولة التي توجد فيه 'الدولة الأم'، فتقوم بإنشاء شركات تابعة أو وليدة في دول أخرى، ويكون لتلك الفروع إستقلالها القانوني عن الشركة الأم المنشئة لها، حيث تخضع الشركة الوليدة للنظام القانوني السائد في الدولة المضيفة، وتكتسب جنسيتها، لكن يبقى ولاؤها الإقتصادي للشركة الأم التي تباشر عليها الرقابة والسيطرة والتوجيه.

بالإضافة إلى ما سبق هناك العديد من التعريفات بعضها يستند إلى عنصر الحجم، والبعض الآخر إلى حجم المبيعات السنوية، وهناك من يستند في تعريفه إلى عدد الدول التي تمارس فيها تلك الشركات نشاطها لكي تسمى شركات متعددة الجنسية.

لقد تبنى كل من العالم الإقتصادي Dunning والمجلس الإقتصادي والإجتماعي التابع للأمم المتحدة تعريفا موسّعا لهذه الشركات، حيث عرفت الشركة متعددة الجنسية في ظلّه: 'بأّنها تلك المنشأة التي تمتلك وسائل الإنتاج وتسيطر عليها وتباشر نشاطها سواء في مجال الإنتاج أو المبيعات أو الخدمات في دولتين أو أكثر'.

تعّرف الشركات متعددة الجنسيات أو الشركات عبر الأوطان بأنها: "الشركات التي تملك أو تدير أو تمارس بصورة مباشرة أو غير مباشرة نشاطا استثماريا (إنتاج، تسويق، خدمات وغيرها) خارج حدود الدولة الأم"[2].

[1] زينب حسين عوض الله، الإقتصاد الدولي (نظرة عامة على بعض القضايا)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999، ص318.

[2] حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر (تعاريف وقضايا)، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، السنة الثالثة، 2004، ص12.

أّما المجلس الإقتصادي الإجتماعي التابع للأمم المتحدة فيميز بين تعريف ضيق وآخر واسع للشركات متعددة الجنسيات، فحسب التعريف الواسع فإن: " الشركة متعددة الجنسيات هي أي مؤسسة ذات فرع أو شركة منتسبة أو شركة تابعة أجنبية واحدة أو أكثر وتنخرط في الاستثمار في أصول إنتاجية أو مبيعات أو إنتاج أو تشغيل الفروع والتسهيلات الأجنبية".

هذا التعريف يتخلص من قيود الحجم والتضييق في مضمون النشاط ومدى المحتوى الأجنبي ليشمل بذلك كافة المشروعات التي تستثمر مباشرة خارج بلادها الأصلية، (أي البلاد التي يوجد بها المركز الرئيسي للشركة الأم.

أما التعريف الضيق فيشترط في الشركات متعددة الجنسيات بعض الشروط منها:

- نمط النشاط يجب أن تكون شركة إنتاجية؛
- الحد الأدنى من الشركات المنتسبة يكون ستة شركات؛
- الحد الأدنى من المساهمة الأجنبية في النشاط يكون 25% من إجمالي الأصول أو المبيعات أو العمالة.

تعّرف الشركات متعددة الجنسيات على أنها كيان يقوم بإنتاج وتسويق السلع والخدمات وذلك بمساعدة عدة مؤسسات تقع في عدة دول[1].

وفي تعريفه لهذا النوع من الشركات يرى "ليفينجستون livingstone" على أنّ الشركة الدولية أو المتعددة الجنسيات هي: "تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها في دولة أجنبية أو أكثر"[2].

من خلال هذا التعريف يريد ليفينجستون إظهار شخصية الشركة وعدم خضوعها لرقابة الحكومات الأم، فيما يتعلق بممارسة النشاط واتخاذ القرارات في الخارج، وهو يركز بصفة مطلقة على درجة الحرية في قيام الشركة بأنشطتها الإستثمارية خارج حدود الدولة الأم.

ومن أكثر التعريفات شيوعا للشّركات المتعددة الجنسيات ما جاء على لسان **فرنون** R- Vernon حيث عرفها بأنها: "المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروعا إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر"[3].

[1] Michel Bélanger, institution économiques internationales, édition Economica, paris, 1997, p17.

[2] James.M. livingstone, the international enterprise , lo associated business programs ,1975, p-p09-10.

[3] عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدّولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004، ص130.

ثانيا/ خصائص الشّركات متعدّدة الجنسيات: تتميز الشركات المتعددة الجنسيات أو عبر الوطنية أو عابرة القارات بعدد من السمات والخصائص المتمثلة فيما يلي:

01-المزايا الإحتكارية: من أبرز سمات الشركات المتعددة الجنسية تلك المتعلقة بالطبيعة الإحتكارية لهذه الشركات (Oligopolistic)، إذ تميل نحو العمل في ظل أسواق إحتكار القلة حيث يخضع السوق لسيطرة عدد قليل من المشروعات الكبيرة وهذا الطابع شبه الإحتكاري للسوق الذي تعمل فيه هذه المشروعات يزيد من قوتها الاقتصادية ومن قدرتها على السيطرة.

ففي ظل هذه الأسواق تستطيع الشركات عبر الوطنية تحقيق معدلات مرتفعة من الأرباح تزيد كثيرا عن المعدلات التي يمكن أن تحققها في ظل أسواق تنافسية، وتعد الطبيعة الإحتكارية للشركات عر الوطنية من الخصائص الحقيقية بها أيا كان الموقع الذي تعمل فيه، فحتى داخل دولها الأم تميل هذه الشركات إلى أن تعمل في ظل ظروف إحتكارية، ففي الولايات المتحدة مثلا لوحظ أن أكبر 500 شركة أمريكية كانت تسيطر على 40% من أنشطة التعدين والصناعة في منتصف الستينيات إرتفعت هذه النسبة إلى 70% في أواخر السبعينيات وفي المملكة المتحدة كان هناك ما يقارب 2000 شركة تسيطر على 50% من الصناعة البريطانية قبيل الحرب العالمية الأولى، انخفض هذا العدد إلى نحو 150 شركة إستمرت تسيطر على نصف الصناعة البريطانية في أواخر السبعينيات، تعبر هذه الأرقام عن الطبيعة الإحتكارية للشركات عبر الوطنية وعن إزدياد حدة التركز الرأسمالي المعاصر[1].

وتعود مصادر الطبيعة الإحتكارية للشركات عبر الوطنية إلى ضخامة رأس مال الشركة فضلا كفاءة الإدارة والتكنولوجيا المتقدمة التي تملكها وقدرتها التسويقية.

02- ضخامة الحجم: تتميز الشركات متعددة الجنسية بضخامة حجمها، فهي عملاق الصناعة والتجارة والبنوك في العصر الحديث،حيث يقدر قيمة متوسط المبيعات السنوية للشركات الكبرى بمليارات الدولارات، وتقدر ميزانية البحوث والإعلان فيها بمئات الملايين من الدولارات، وتزيد مبيعات بعض الشركات الكبرى مثل جنرال إلكتريك أكسون موبيل، جنرال موترز، عن الناتج القومي الإجمالي لبعض البلدان، ومن ثم تمتلك هذه الشركات من الإمكانيات ما يمكنها من التأثير في شؤون العالم بأسره، ومن باب أولى في شؤون الدول المضيفة.

يتفق الكثيرون على أنّ أهم مقياس متبع للتعبير عن سمة الضخامة لهذه الكيانات الاقتصادية العملاقة، يتركز في المقياس الخاص برقم الأعمال، وهنا يمكن الإشارة مثلا إلى مبيعات شركة جنرال إليكتريك الولايات المتحدة 144796 مليار دولار عام 2012، وشركة تويوتا موترز للسيارات 265770

[1] محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، إستثمارات الشّركات متعدّدة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتجددة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017، ص ص36-57.

مليار دولار، وإلى جانب ذلك المقياس يوجد المقياس الخاص بالإيرادات الكلية المحققة، وقد يستخدم إلى جانب ذلك مقياس القيمة السوقية للشّركة كلها مثال ذلك شركة (Apple Inc) إحتلت المرتبة الأولى بقيمة سوقية 603.158 مليار دولار عام 2013.

الجدول رقم (03): أكبر عشرة شركات متعددة الجنسية عام 2016

الوحدة: مليار دولار أمريكي

الترتيب	الشركة	الدولة	حجم الميعات	الأرباح	الأصول	القيمة السوقية
01	ICBC	China	171.1	44.2	3,420.3	198
02	China Bank Construction	China	146.8	36.4	2,826	162.8
03	Agricultural Bank of China	China	131.9	28.8	2,739.8	152.7
04	Berkshire Hathaway	United States	210.8	24.1	561.1	360.1
05	JPMorgan Chase	United States	99.9	23.5	2,423.8	234.2
06	Bank of China	China	122	27.2	2,589.6	143
07	Wells Fargo	United States	91.4	22.7	1,849.2	256
08	Apple	United States	233.3	53.7	293.3	586
09	Exxon Mobil	United States	236.8	16.2	336.8	363.3
10	Toyota Motors	Japon	235.8	19.3	406.7	177

المصدر: محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتجددة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017، ص39.

03- إزدياد درجة تنوع الأنشطة: تتميز الشركات متعددة الجنسيات بتنوع أنشطتها وتغلغلها في معظم البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، وممّا يؤكد ذلك أن عدد الشركات بلغ بنهاية عام 1995 حوالي 40000 شركة أم، ونحو 250000 منتسبة لها، وإذا كانت الدول المتقدمة تستأثر بالرصيد الأكبر من رصيد الاستثمار المباشر الذي تقوم به هذه الشركات، وبصفة خاصة الولايات المتحدة الأمريكية

واليابان والإتحاد الأوربي، إلا أن نصيب البلدان النامية من تدفقات الاستثمارات المباشرة التي تقوم بها هذه الشركات وصل إلى 35% عام 1993 وزاد إلى 44% عام 1995 واستأثرت الصين بمفردها بحوالي 40% من هذه التدفقات. لا تخرج أنماط التوسع التي تتبعها الشركات عبر الوطنية لتنويع منتجاتها عن ثلاثة أنماط: التوسع الأفقي، التوسع الرأسي والتوسع المختلط أو الشامل.

فطبقا للتوسع الأفقي تقوم الشركة بإنتاج نفس منتجاتها الأساسية في مناطق أخرى من العالم، وهو ما فعلته على سبيل المثال شركة (cookies) الأمريكية حينما قامت بإنتاج نفس منتجها الأساسي (أطعمة الإفطار) في المملكة المتحدة، أما التوسع الرأسي فيعني قيام الشركة بتجزئة عملية إنتاج المنتج إلى عدة مراحل، ثم توطن كل مرحلة من هذه المراحل في منطقة معينة من العالم، بحيث تتكامل عملية إنتاج المنتج في مناطق مختلفة من العالم وقد لجأت إلى هذا النمط من أنماط توسع الشركات العامة في مجال الصناعات الإلكترونية عن طريق إقامة مشروعات لتجميع المكونات في عدد من البلدان مثل سنغافورة، هونغ كونغ، المكسيك....إلخ.

أّما التوسع المختلط أو الشامل فيعني قيام الشركة بالعمل في صناعات عديدة ومتنوعة فعلى سبيل المثال شركة (ITT) الشركة الدولية للتلغراف والتيليفون الأمريكية تعمل في مجال الصناعات الإلكترونية، الإتصالات، الصناعة الكهربائية، ونظرا لتنوع وتعدد المنتجات التي تتخصص في إنتاجها فإنها قد تتوسع أفقيا بالنسبة لأنواع معينة من المنتجات ورأسيا بالنسبة لأنواع أخرى.

وشركة (CANON) اليابانية كانت متخصصة بالأساس في صناعة الكاميرات، إتجهت إلى تنويع منتجاتها بالدخول في صناعة معدات التصوير والحاسبات وأجهزة الفاكس وطابعات الليزر.

04-السعي إلى إقامة التحالفات الإستراتيجية: وذلك فيما بين هذه الشركات وفي إطار تحقيق المصلحة الاقتصادية المشتركة لأعضاء التحالف، وإكسابها قدرات تنافسية وتسويقية أعلى من مثيلاتها للشّركات الأخرى غير الأعضاء. التحالفات الإستراتيجية هي نتاج المنافسة العالمية والخصخصة والأسواق المفتوحة، والأنماط الجديدة لتقسيم العمل الدولي وثورة الإتصالات والمعلومات، تتم التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المتشابهة في الصناعات المتماثلة درجة أكبر،قد يأخذ التحالف الإستراتيجي شكل الإندماج، يظهر ذلك بوضوح في مجال البحث والتطوير بما يحتاجه إلى تمويل تضخم وقد يتحول التحالف الإستراتيجي أيضا إلى شركات تابعة مشتركة للشركات متعددة الجنسيات، ومن ناحية أخرى يشمل التحالف الإستراتيجي النشاط الصناعي والنشاط التّسويقي، بل وصل التحالف الإستراتيجي في إطار تكامل رؤوس الأموال[1].

[1] صلاح الدين حسن السيسي، الإقتصاد الدولي (العولمة والتحولات الإقتصادية الدولية)، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2014، ص ص195-196.

05-القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم: حيث تكون هذه الشّركات ذات نشاط إستثماري واسع حول أنحاء العالم، بالإضافة إلى كونها كيانات اقتصادية عملاقة متنوعة الأنشطة تسودها عمليات التكامل الأفقي والرأسي، حيث تسعى باستمرار إلى تكبير مساحة أسواقها، وزيادة إمتدادها وانتشارها الجغرافي، فكل هذه الخصائص أكسبت الشركات متعددة الجنسيات قدرة كبيرة على تحيل الإنتاج وكذلك الاستثمار من دولة إلى أخرى على مستوى العالم، خاصة مع إستهدافها تحقيق ما يسمى بعولمة الإنتاج، ومن ثم فقد تمت صياغة سياسات الإنتاج والإستثمار الدولي لهذه الشركات من أجل تحقيق تلك الأهداف، وذلك لمالها من القدرة على نقل الموارد كعملية شاملة لكافة عناصر الإنتاج، مثل المهارات التنظيمية والإدارية والمزايا التكنولوجية إلى جانب رأس المال.

06-التطور التكنولوجي والتقنية الحديثة وإمكانيات البحث والتّطوير: تتميز الشركات متعددة الجنسية بإمتلاكها التكنولوجيا الحديثة بسبب إنفاقها الكبير على البحث العلمي والتكنولوجي وتطوير المنتجات، لا سيما وأّنها أصبحت تتحكم وتحتكر أنواع متعددة من التقنية، كما أن 85% من البحوث العلمية تتم من خلال الشركات متعددة الجنسية، وتلعب التكنولوجيا دورا بارزا في نمو دورها وتدعيم قوتها الإحتكارية بفضل تحكمها في التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، مثال الشركات الأسيوية متعددة الجنسية تعمل على زيادة الإستثمارات في قطاع البحث والتطوير(R-D) كأحد الوسائل الأساسية للتقدم التكنولوجي، فقد زادت نسبة الإنفاق لأكبر الشركات اليابانية (Toyota) على البحث والتطوير إلى نسبة 40% من جملة دخلها، بينما تراوح ما تخصص الشركة الكورية (Hyundai) لهذا القطاع ما بين 25 و30% من إجمالي دخلها خلال المدة 2000 حتى 2003، وهي نسبة تفوق ما تخصصه الشركات الأمريكية الكبرى للبحث والتطوير والتي تتراوح ما بين 10 و 20% من إجمالي دخلها، والجدير بالذكر أن الشركات الأمريكية ركزت على البحث والتطوير في مجالات الفضاء، الإتصالات والمعلومات[1].

07-الإنتشار الجغرافي: شهدت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية نموا سريعا لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات، تتميز هذه الشركات كبر مساحة السوق التي تغطيها وإمتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم، بما لها من إمكانيات هائلة في التسويق وفروع وشركات تابعة لها في مختلف أنحاء العالم، ويمتد نشاط الشّركات متعّددة الجنسيات ليشمل الدول المتقدمة والمتخلفة على حد سواء، فهو لا يقتصر على دولة بالذات دون غيرها، فالطبيعة الدولية تجعلها تستفيد من التباين ين الدول سواء في الثروات الطبيعية أو القوة العاملة أو الموارد الإقتصادية، كما يجعلها تستفيد على وجه الخصوص من الأنظمة القانونية المختلفة وما بها من ثغرات توظفها لتحقيق مصالحها الخاصة، بغض النظر عن الأضرار التي قد تلحق بالدولة.

[1] محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، إستثمارات الشّركات متعّددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتجّددة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017، ص56.

تتّسم هذه الشركات بأّنه لم يعد لها هوية أو جنسية محددة، ولا تنتمي لدولة ولا تؤمن بالولاء لأي قومية أو منطقة جغرافية، ولا تتأثر إجمالا بسياسات دولة من الدول متجاوزة بذلك الحواجز والقيود التقليدية على النشاط التجاري والمالي والصناعي، فمقرها الإداري في دولة ومقرها التسويقي في دولة ثانية، ومقرها الهندسي والفني في دولة ثالثة ومقرها الإنتاجي في دولة رابعة، وهكذا تتحرك في أعمالها ونشاطاتها التجارية والمالية بحرية كاملة بين الدول الصغيرة والكبيرة، الغنية والفقيرة، وتفترض أن العالم بالنسبة إليها هو عالم بلا حدود سياسية أو إقتصادية أو جغرافية.

مثال ذلك شركة (Citigroup Inc) الولايات المتحدة الأمريكية، عدد الشركات التابعة لها 723 في عدد 75 دولة، وشركة (HSBC Holding Plc) المملكة المتحدة، عدد الشركات التابعة 683 في عدد 54 دولة.

الجدول رقم (04): أكبر عشر دول وعدد الشركات متعددة الجنسية لديها من قائمة الخمسمائة شركة عالمية عام 2016.

الترتيب	الدولة	عدد الشركات
01	United states	134
02	China	103
03	Japon	52
04	France	29
05	Germany	28
06	United Kingdom	26
07	South Korea	15
08	Switzerland	15
09	Netherlands	12
10	Canada	11

المصدر: محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتجددة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017، ص51.

08-تعبئة المدخرات: تسعى الشركات متعددة الجنسيات لإختيار العاملين ذوي الكفاءة من مواطني الدول المضيفة بعد إجتياز إختبارات معينة والمشاركة في دورات تدريبية، كما تسعى لتعبئة المدخرات من السوق العالمية بطرح الأسهم الخاصة بها في الأسواق المالية العالمية، والأسواق الناهضة وإستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر، وإلزام كل شركة تابعة بأن توفر عمليا أقصى ما يمكن لضمان التمويل اللازم لها من خلال وسائل مختلفة مثل المشروعات المشتركة.

09- التطور التكنولوجي والتقنية الحديثة وإمكانيات البحث والتطوير: تتميز الشّركات متعددة الجنسية بإمتلاكها التكنولوجيا الحديثة بسبب إنفاقها الكبير على البحث العلمي والتكنولوجي وتطوير المنتجات، لا سيما وأنها أصبحت تتحكم وتحتكر أنواع متعددة من التقنية، كما أن 85% من البحوث العلمية تتم من خلال الشركات متعددة الجنسية، وتلعب التكنولوجيا دورا بارزا في نمو دورها وتدعيم قوتها الإحتكارية بفضل تحكمها في التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، مثال الشركات الأسيوية متعددة الجنسية تعمل على زيادة الإستثمارات في قطاع البحث والتطوير(R-D) كأحد الوسائل الأساسية للتقدم التكنولوجي، لقد زادت نسبة الإنفاق لأكبر الشركات اليابانية (Toyota) على البحث والتطوير إلى نسبة 40% من جملة دخلها، بينما تراوح ما تخصص الشركة الكورية (Hyundai) لهذا القطاع ما بين 25 و30% من إجمالي دخلها خلال 2000 حتى 2003، والجدير بالذكر أن الشركات الأمريكية ركزت على البحث والتطوير في مجالات الفضاء، الإتصالات والمعلومات[1].

مّما يجدر الإشارة إليه أن إمتلاك هذه الشركات لأحدث التكنولوجيا وإحتكارها في نفس الوقت يعرض الدول النامية بصفة خاصة إلى إستغلال هذه الشّركات ويضعف من قدرتها التساومية في المجال التكنولوجي، ويمكن للشركات متعددة الجنسيات من تجزئة العمليات الإنتاجية وتقسيمها إلى مراحل عدّة وتوزيع هذه المراحل على المستوى العالمي.

ثالثا/ دور الشركات متعددة الجنسيات في تحريك الإستثمارات الأجنبية: تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا رئيسيا في التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر حتى أن بعض الكتابات تشير أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمارات الشركات متعددة الجنسيات ومن أهم أساليب تدفق هذه الاستثمارات الإندماج والتملك وخاصة في عقد التسعينات من القرن الماضي، إلا أن هذا الاستثمار لا يقتصر على الإندماج والتملك بل يشمل كذلك إنشاء مشاريع جديدة، وبالرغم من أن أكبر عمليات الإندماج مازالت تقوم بين شركات تابعة ومقيمة في الدول المتقدمة.

وتفضّل الدول النامية هذا النوع من الاستثمار كبديل عن الإقتراض من المصارف نظرا لكونه يتعدى العامل المالي ليشمل نقل التكنولوجيا وأساليب الإنتاج الحديثة وإدارة ذات كفاءة عالية تقلل من النفقات وترشد الإنفاق وتقضي على الفساد المالي والإداري.

تتبع الشّركات أسلوب المشاريع الجديدة خاصة عندما تكون تكلفة هذه المشاريع أقل من تكلفة الإندماج أو التملك مع شركات محلية أو حين لا تكون هذه الشركات متوفرة، ويعتمد إختيار أحد الأساليب على خصوصية الشّركات متعددة الجنسيات من ناحية وعلى الظروف الإقتصادية والسياسية المتبعة في الدول المضيفة من جهة أخرى.

[1] محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، مرجع سبق ذكره، 2017، ص56.

لقد إتضح في إحدى الدراسات التي قامت بتحليل الأساليب التي تتبعها الشّركات متعددة الجنسيات الأمريكية أن هذه الشّركات ترغب أكثر في أسلوب الإندماج والتملك كلما كان مستوى التنمية في الدول المضيفة متقدم، حيث أن أكثر من 60% من التدفق الخارجي للاستثمار الأجنبي المباشر للولايات المتحدة إتجه نحو الدول التي تتمتع بمستوى عال من التنمية.

أما تفضيل الشركة أو المنشأة لإنشاء مصانع أو طاقة إنتاجية فيعود إلى تكلفة عوامل الإنتاج، وكلما كانت التكلفة أقل في الدول المضيفة كلما لجأت الشركة إلى إنشاء مصانع وطاقة إنتاج جديدة، أما في حالة تقارب تكلفة عوامل الإنتاج في دولة المقر والدولة المضيفة، فإنّ معظم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يكون في شكل التملك عبر الحدود إذا توفر هذا الأسلوب أي حالات الخوصصة، أي أنه هناك عاملين يحددان نوع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تنفذه الشركات متعددة الجنسيات. الأول هو مستوى التنمية الإقتصادية أو التقدم الإقتصادي والثاني هو تكلفة عوامل الإنتاج وبمعنى أصح حجم هذه التكلفة في دولتي المقر (الدولة الأم والدولة المضيفة).

تختلف استراتيجية الشركات متعددة الجنسيات في تحديد مناطق الاستثمار حسب أهدافها الاستراتيجية ووضعية المنافسة السوقية وخصائص البلد المضيف للاستثمار، وفي هذا الإطار يمكننا التمييز بين ثلاث استراتيجيات أساسية وهي[1]:

-إستراتيجية النفاذ (الوصول) للموارد الطبيعية؛

-الاستراتيجية الأفقية (استراتيجة السوق)؛

-استراتيجية تخفيض التكاليف (الاستراتيجية العمودية).

إنّ الاستراتيجية الأفقية أو السوقية تنطبق على قرارات الاستثمار الأجنبي التي تهدف إلى الإنتاج للسوق المحلي للبلد المضيف، وتعتبر هذه الإستراتيجية الأكثر تماشيا مع طبيعة الاستثمار الأجنبي في شكله الحالي والمتركز فيما بين الدول الأكثر تصنيعا. ففي سنة 2001 استقبلت 10 بلدان 70% من الحجم السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر بينما لم تستقبل 100 دولة الأكثر تأخرا سوى 01% من الاستثمار الأجنبي المباشر وعلى العكس من ذلك فإن استراتيجية تدنية التكاليف أو الاستراتيجية العمودية تعبر عن حركة الاستثمار الأجنبي من البلدان المصنعة بإتجاه البلدان النامية، وذلك في ظل عدم تساوي مستويات التقدم بين البلد المستثمر والبلد المضيف للاستثمار. وإن سعي الشركات متعددة الجنسيات إلى الوصول لتحقيق بعض المزايا النسبية يدفعها إلى البحث عن أقصر الطرق للوصول إلى الموارد خاصة بالنسبة للاستثمار في القطاع الأولي.

[1] منير ابراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، دار نشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1998، ص465.

رابعا/ أثر الشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية: الشركات متعددة الجنسيات تسيطر على التجارة الدولية للدول النامية، سواء من خلال تحكمها في التجارة العالمية للمواد الأولية وخاصة الخامات المعدنية، عن طريق التحكم في العمليات الإستخراجية أو التسويقية، وإّما من خلال تحكمها في صادرات وواردات الدول الرأسمالية المتقدمة والدول النامية على حد سواء، هذا فضلا عن تأثير هذه الشركات في هيكل التجارة الدولية للدول النامية من خلال الأليات التي تعمل بها هذه الشركات داخل الدول النامية، والتي تتمثل بصفة أساسية في تصنيع هذه الدول تصنيعا هامشيا يرتبط بالدولة الأم ويفقد كل معاني الترابط القطاعي، ومن ثم إختلال التجارة الدولية لهذه الدول.

01-الشركات متعددة الجنسيات وهيكل صادرات الدول النامية: ينحصر هيكل صادرات الدول النامية التي تعمل بها الشركات متعددة الجنسيات في تصدير المواد الأولية أو في بعض الصناعات التقليدية التي تقيمها الشركات داخلها. ولا يعتب كبر حجم الصادرات الصناعية إلى إجمالي الصادرات الكلية أمرا يحسب لصالح هذه الشركات إلا إذا كان التصنيع في الدول النامية يتم في إطار الخطط القومية ويراعي العلاقات التشابكية بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، بحيث ينهي تبعية هذه الدول للخارج بعد فترة معينة. ولكن هذا لم يحدث، حيث راعت هذه الشركات في عملياتها التصنيعية ترابط العمليات الصناعية رأسيا بين صناعاتها في الدول النامية وصناعاتها المقامة في الدول المتقدمة، مما جعل هذه الصناعات جيوبا منعزلة داخل قطاعات الاقتصاد القومي للدول النامية. هذا بالإضافة إلى أنّ الصناعات التي تقيمها هذه الشركات داخل الدول النامية هي نفسها التي تصدر للخارج.

02-الشركات متعددة الجنسيات وواردات الدول النامية: تتمتع الدول الرأسمالية المتقدمة صناعيا بقصب السبق في صادراتها إلى الدول النامية بشكل عام، والصادرات الصناعية للدول المتقدمة صناعيا تتحكم فيها الشركات متعددة الجنسيات سواء بتصنيعها مباشرة أو من خلال العمليات التسويقية لها، ومن ثم يصبح أمرا بديهيا تحكم هذه الشركات في واردات الدول النامية. ومن ناحية أخرى لو ألقينا نظرة على هيكل الواردات الصناعية للدول النامية، وبصفة خاصة التي تمارس فيها هذه الشركات أنشطتها، لوجدناها تتمثل بصفة عامة في السلع الرأسمالية وقطع غيارها والسلع الإستهلاكية الفاخرة المعمرة، والسلع الغذائية في شكلها الخام والمصنع، ومثل هذه الصناعات يخضع قطاع عريض منها لسيطرة الشركات متعددة الجنسيات داخل الدول الرأسمالية الصناعية المتقدمة، عن طريق قيام هذه الشركات بإنتاج الغالبية العظمى من هذه السلع، مما يترتب عليه المغالاة في واردات الدول النامية، في الوقت الذي تتعرض فيه أسعار صادراتها للانخفاض، هذا يؤدي بدوره إلى تدهور معدل التبادل الدولي للدول النامية وعجز الصادرات عن تغطية الواردات[1].

[1] صلاح زين الدين، مشكلات الإقتصاد العالمي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2016، ص ص128-129.

المحور السادس: التخطيط الإستراتيجي للموارد البشرية في الأعمال الدولية

تختص إدارة الموارد البشرية محليا بإيجاد وتدريب وتطوير ومكافأة العاملين بعد تحديد هدف العمل المطلوب لإنجازه وتوزيع العمل وسلطاته ومسؤولياته، بعد ذلك يجب التأكد من وجود من يقوم بذلك العمل وتعبئته للقيام به هذا على المستوى المحلي.

أّما في الشركة الدولية فتتعقد المسألة بظهور متغيرات جديدة أحد هذه المتغيرات هو العدد الهائل من العاملين في الشركات متعددة الجنسيات والثاني هو تشتت وإنتشار هؤلاء العاملين في مناطق جغرافية واسعة وبلدان مختلفة.

إيجاد المديرين الأكفاء مشكلة تواجه الشركات والمؤسسات على المستوى المحلي ولكنها تأخذ أبعادا أكثر تعقيدا في الأعمال الدولية. المطلوب هو العثور على أشخاص يوائمون بين الأهداف العليا للشركة المتعددة الجنسية وبين الأهداف المحلية للشركة المنتسبة والأوضاع المحلية.

هناك جانبان لإدارة الموارد البشرية في الأعمال الدولية، يتعلق الجانب الأول بالكوادر الإدارية فكيف نتعرف ونعثر على الكوادر الملائمة ثم كيف نختارها ونحفزها وننمي ونطور قدراتها؟ أما الجانب الثاني يتعلق بالعمالة في الوظائف الدنيا فكيف نتعامل معها ونضمن تحقيق أهداف الشركة؟.

أولا/ إختيار المديرين: سوف نناقش أهم العوامل المؤثرة في إختيار المديرين لإدارة الأعمال الدولية، والتحديات التي تقابل المديرين العاملين في الخارج، وجوانب تجنيدهم وتحفيزهم وتطوير قدراتهم.

العوامل المؤثرة في سياسات الإختيار: يمكن تصنيف هذه العوامل في ثلاث مجموعات رئيسية، المجموعة الأولى منها تتعلق بمؤثرات مصدرها الشركة متعددة الجنسيات نذكر منها[1]:

- نسبة الملكية في الشركة الخارجية والتي إذا كانت منخفضة تعني طبيعيا أن الشركة متعددة الجنسية لن يكون لها صوت مسموع في الإختيار.

- نوع الصناعة التي تعمل فيها الشركة بحيث لوحظ أن صناعة الخدمات (بنوك، إدارة، استشارات) تستوعب موارد بشرية بكثافة أكبر من الصناعات التحويلية، وبالمثل تتطلب خبرات أكثف، مما يرجح إختيار المديرين من بلد الشركة الأم أكثر من المحلي.

- درجة التقنية في الصناعة المعنية بحيث كلما كانت الصناعة في مجال متقدم كلما عنى ذلك بزيادة الإعتماد على الكوادر الأجنبية من البلد الذي طُورت فيه تلك التقنية الحديثة.

- سوق السلعة المتعامل فيها وإلى أي درجة تكون مواصفات تلك السلعة نمطية من وجهة نظر مستخدميها، فإذا كان للسلعة سوقا عالميا لا يتطلب تعديلات فيها من سوق لأخر، لا يصبح من الضروري أن يكون مدير الشركة المنتسبة من البلد المضيف.

[1] أحمد عبد الرحمن أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، السعودية، 2010، ص ص387-388.

- بالإضافة إلى تلك العوامل نذكر عمر الاستثمار والشكل التنظيمي للشركة وكذلك التكلفة (بدون شك) في الحالتين.

عوامل خاصة بالأفراد المرشحين: نذكر هذه العوامل باختصار هنا

- الكفاءة والخبرة؛
- سجل الأداء؛
- القدرة على التأقلم؛
- مدى إلتزام المرشح بالدولية؛
- تقبل أسرته لمتطلبات العمل بالخارج.

عوامل خاصة بالبلد المضيف: ناقشنا هذا الجانب في حديثنا عن البيئة السياسية، القانونية والثقافية، لذا سوف نشير إليها هنا فقط وتتمثل في:

- مستوى نمو وتقدم البلد الفني؛
- الاستقرار السياسي؛
- مدى تحكم الدولة في الاستثمار وقوانين الهجرة؛
- مدى توفر الكفاءات محليا.

- إختيار مديري الشركة التابعة: هذا هو السؤال الذي يواجه واضعي سياسة الشركة متعددة الجنسية. هل نختار المديرين من البلد الأم أم من البلد المضيف أم من دولة ثالثة؟ أم هل ننسى جنسية المديرين وننظر فقط في كفاءتهم وقدراتهم بدون إعتبار لموطنهم الأصلي.

التوجه الأخير يمثل مرحلة متقدمة في التفكير الدولي، قلّ من بلغها بين الشركات متعددة الجنسية، النظرة السائدة هي إما نظرة إثنية (أحادية) في توجهها، تنظر دائما إلى الداخل، أو نظرة تعددية مأخوذة باختلاف الطرف الأخر. ففي التوجه الأثني تحتفظ الشركة متعددة الجنسية بالوظائف الرئيسية في الشركة الخارجية لمواطني البلد الأم، حيث يعكس الإختيار أهمية معرفة المديرين المختارين بثقافة الشركة الأم، وبذلك نعني تاريخها وأهدافها والممارسات المقبولة عندها والتقاليد. وهذا ما يحدث عادة عند بداية عهد الشركة بالأعمال الدولية، إلا أن توسع أعمالها الدولية يقودها إلى تعيين المزيد من مواطني البلد المضيف في وظائف إدارية. التوجه الأخير والذي يعكس النظرة التعددية والتي بموجبها تقلد الشركة متعددة الجنسية أعدادا متزايدة من مواطني البلد المضيف المناصب القيادية، وفيها تصبح المعرفة اللصيقة بالبلد المضيف وبيئته والأوضاع فيه مهمة جدا لأداء الشركة.

بالإضافة إلى النظرة الإثنية، والنظرة المتعددة، هناك النظرة التي تختار من دولة ثالثة سوى البلد الأم والبلد المضيف.

ثانيا/ التحديات التي تواجه المدير الأجنبي: العمل في بيئة غريبة فيه ما فيه من ضغوط نفسية وإجتماعية، قد تجعل المدير الأجنبي أحيانا يشعر وكأنه منفي من بلده، ويعاني من القلق ومن صدمة حضارية (عكسية أحيانا)، ويحس وكأنما أقتلع من بيئته وموطنه. وقد يصل الأمر ببعضهم إلى أن يعودوا إلى أوطانهم قبل إنتهاء مدتهم، فالمدير الأجنبي يجد نفسه أمام بيئة سياسية واجتماعية وثقافية مختلفة تماما عما عهده، فعليه أن ينشئ علاقات جديدة مهنية وغير مهنية، علاقات إجتماعية، علاقات عمل مع مرؤوسين وسلطات حكومية. عموما يمكن أن نجمل هذه التحديات التي سوف تواجه المدير الأجنبي فيما يلي[1]:

01- تحدّيات البيئة الفيزيقية المحلية: بالإضافة إلى الطقس والمناخ الذي غالبا ما يختلف عن الطقس والمناخ فً موطنه، هناك مستوى الحياة والمعيشة الذي غالباً ما يقل عن المستوى الذي ألفه المدير الأجنبي طول حياته. هنالك أيضا جانب العناية الصحّة. وهل هي في مستوى الخدمات الصحّة الكافيةً، والتطبيب وتعلّم الأطفال ومدارسهم. إضافة إلى ذلك البعد عن الأهل والأصحاب الذين هم صمام الأمان النفسً للفرد في كل مجتمع. ويمكن أن نضيف هنا افتقاده لمجالات الترفيه والرياضة والإهتمامات والهوايات الشخصية وهل يستطيع المدير متابعتها. بلا شك لن يستطيع متابعتها بنفس الإنتظام السابق، وحتى بعض الأشياء العادية- التسوق في محلاته التجارية المفضلة- لن تكون متاحة.

02- تحديات البيئة الإجتماعية: هناك أشياء خاصة بالسلوك المتوقع من المدير الأجنبي، ومن أفراد أسرته عليه أن يرعاها. وما يجعل الأمر صعبا هو أن معرفة القواعد الخاصة بالسلوك وما هو متوقع منه تقتضي وتستغرق وقتا فماذا يفعل إلى أن يكتشفها؟ وحتى بعد معرفتها، إلى أي درجة يستطيع التكيف معها؟ يحضر المدير الأجنبي وفي ذهنه وعقله غير الواعي قواعد وقيم ومرجعيات أخرى يحكم بها على الأشياء ويحدد بها سلوكه، وهي التي تحكم أفعاله وتحركاته. هنا عليه أن يكون حريصا حتى في أبسط الأشياء في الحياة اليومية مثل الخروج للتسوق والزيارات هو وأفراد أسرته. وهي تلك الطلعات التي قد لا تسعفه قيمه الأصلية، ومع جهله باللغة المسموعة والصامتة لأهل البلد، قد يؤدي كل ذلك الحرص والقلق إلى تشويش في تفكيره وربما صدمة ثقافية إذا لم يكن واسع الأفق وذا تجارب. وكل ذلك يؤثر على مقدرته على التعامل والتفاهم مع الأخرين بدءا من العاملين معه في المنشأة، ومرورا بالشركاء المحليين والعملاء الخارجيين والمسؤولين الحكوميين، وقد تتطلب منه وظيفته أن تكون له علاقات إجتماعية مع كل هؤلاء.

[1] أحمد عبد الرحمان أحمد، مرجع سبق ذكره، ص ص389-392.

03- تحديات فنية ومهنية: في العادة لا يرتقي حجم العمل في الشركة التابعة داخل البلد المضيف إلى حجم العمل في الرئاسة، فالوحدات الصناعية تكون أصغر، والأقسام الإدارية أصغر. ليس ذلك فحسب، بل أن التقنية بل قد تكون أقل حداثة وأساليب التسويق والتمويل المحلية مختلفة، وهذه الأشياء صعبة القبول، وتحد يفشل فيه الكثيرون، وهو المقدرة على التفكير بطريقة مختلفة وبطريقة أصغر إذا كان لنا أن نستخدم هذه الكلمة.

04- تحديات من العلاقة مع الحكومات والرئاسة: على المدير الأجنبي للشركة المنتسبة للشركة متعددة الجنسيات واجبات لا يقوم بها وهو في الرئاسة، لكنه في الخارج هو مسؤول عن تسويق شركته وإسمها، وهذه من المهام التي تقوم بها عادة الإدارة العليا في بلده، وبتلك الصفة يجد المدير الأجنبي أن عليه أن يقود حياة إجتماعية نشطة بصفته رسول شركته. وفي جانب العمل عليه أن يشترك في مفاوضات وإجتماعات مع مسؤولين حكوميين ورؤساء دول أحيانا. في بعض الصناعات والأقطار، يكون على المدير التعاون مع السلطات الحكومية بكثرة إما مباشرة فقد تتدخل الحكومة مباشرة أو تلقى بظلها في مفاوضات للشركة مع عامليها، وقد تكون هناك شركة حكومية أو مؤسسة تزوده أو يزودها بالسلع والمواد أو قد تنافسه شركات القطاع العام واعتمادا على الإيديولوجية السائدة، قد يكتسب عداء من ذلك.

المدير الأجنبي بمثابة حلقة وصل ما بين الشركة الأم في الخارج والحكومات (حكومة البلد المضيف وحكومة البلد الأم). وقد يتلقى تعليمات عليه تنفيذها بينما هو غير مقتنع بها، خاصة إذا كانت هناك مركزية شديدة من الرئاسة، وفيها يفت في عضده عندما يكتشف أن لا سلطة له، ففي بعض الأحيان تعزله الشركة الأم عما يجري ولا يدري المدير الأجنبي (المحلي) لم اتخذت الشركة الأم ذلك القرار، خاصة إذا كانت الصورة الكاملة غير متوافره عنده، مما يستدعي وجود حوار بينه وبين رئاسته حتى يتمكن المدير الأجنبي من تنفيذ تلك القرارات بفاعلية.

05- تحديات العودة: قد يستغرب البعض كيف تغدو العودة إلى الوطن تحديا أمام المدير الأجنبي العائد رئاسة شركته وموطنه. هذه أيضا نظرة عديد من الشركات العالمية التي لا تعطي الموضوع حقه من الأهمية، تاركة مديريها العائدين يعانون في صمت. يتعدى هذه التحدي مجرد التكلفة، أو إعادة التأقلم، حيث يفترض أنهم لن يلاقوا مشاكل في ذلك لكن يلاقوا. هناك أولا المشكلة المالية، عندما يكتشف المدير العائد أن إرتفاع تكاليف الحياة الجامع في بلده، قد جعل شراء منزل وتأثيثه وشراء عربة ومتطلبات أخرى فوق حجم مدخراته. هناك ثانيا الوضع المميز الذي فقده، فبعد أن كان الرجل الأول في الخارج، يجد أنه مجرد واحد من العشرات. أكثر من ذلك فقد يجد نفسه خارج مجرى الأمور، فالشركة لا تشركه في القرارات، ولا تستفيد من خبراته، والفرص قد فاتته، بينما تلاشت الأهمية الإجتماعية التي كان يلقاها في الخارج وتلاشى معها الوهج والأضواء التي كانت مركزة عليه.

ثالثا/ مزايا تعيين المدير من البلد المضيف: إذا كان تعيين أو إختيار مدير أجنبي تحيطه مثل هذه الصعوبات، فماذا عن البديل الوطني، وما هي مزاياه؟.

- في البداية، أمامنا معرفة المدير الوطني ببيئة وثقافة البلد المضيف، والتي أشرنا إليها سابقا، وكلما زاد إختلاف البيئة المحلية عن بيئة البلد الأم، كلما إكتسب ذلك الأمر أهمية أكثر، وكلما كان من الأفضل إختيار بلد محلي. من الجانب الأخر هناك ثقافة الشركة الأم وأساليبها في العمل، ومعرفة أهدافها وأساليب عملها الشيئ الذي سيفتقده المدير الوطني، ويصبح الأمر في النهاية موضوع موازنات وتبادلات بين معرفة ثقافة البلد المضيف وثقافة الشركة وأيهما تركز عليه وما مقدار أثر كل منهما في العمليات.

- إختيار مدير وطني قد يساعد المبيعات والمعنويات، بالإضافة إلى أن ذلك يساعد في تحفيز العاملين المحليين، ويمكنك من الحصول على على كفاءات محلية مقتدرة، لأن مثل تلك الكفاءات لن تتقدم إلى العمل في شركة أجنبية إذا شعرت أن طريق الترقية مسدود أمامها.

المدير الوطني أقل تكلفة، سواء كان في راتبه الأساسي، أو تكاليف الترحيل، أو بدلات السكن والمواصلات والمشقة.

- أحيانا يتطلب قانون البلد المضيف إشراك المحليين في الإدارة، وتجعل القوانين تعيين الأجانب صعبا، مع ما يصاحب ذلك من علاقات عامة سيئة، إذا لم يشارك مواطنون في الإدارة.

- الأجنبي قد يكون قصير النظر لعلمه أنه لن يبقى طويلا، ولذا قد يختار مشاريع قصيرة المدى.

تعيين مدير من بلد ثالث: في بعض الحالات مع تكلفة المدير الأجنبي، وصعوبة توافر عدد كافي من المديرين الوطنيين، تلجأ بعض الشركات متعددة الجنسيات إلى إختيار إداريين من بلد ثالث خلاف بلد الشركة الأم والبلد المضيف والذين عادة يكونون من نفس منطقة البلد المضيف، حيث البيئة متشابهة كأن تختار شركة أمريكية مديرا من البيرو ليدير عملياتها في المكسيك أو شركة بريطانية تختار مديرا مصريا ليدير عملياتها في قطر، خاصة إذا كانوا يعملون في نفس الشركة متعددة الجنسيات في بلدهم الأصلي في مجال مشابه. وإذا وجد مثل ذلك الشخص، وإذا كانت لديه الخبرات المطلوبة، حتما سيكون ذلك أحسن من المدير الأجنبي من حيث التكلفة والفعالية ومعرفة البيئة الجديدة. هذا لا يعني القادمين من بلد ثالث سيتأقلمون بدون صعوبة أو أن مجتمع البلد المضيف سيتقبلهم بسهولة، لكن تأقلمهم حتما سيكون أسهل من الأجنبي البعيد. حقيقة الأمر إذا كانت الشركة الأم تدار كمناطق جغرافية قد يقتصر التعيين على مواطني المنطقة الجغرافية كسياسة متبعة، مما يعني إستخدام تلك السياسة بكثرة[1].

[1] أحمد عبد الرحمان أحمد، مرجع سبق ذكره، ص ص393-394.

رابعا/ واجبات إدارة الموارد البشرية في الشركة متعدّدة الجنسيات

01-تحليل الوظيفة والبيئة والتنظيم: فيما يخص الوظيفة المراد شغلها، على إدارة الموارد البشرية أن تحدد ما هو السلوك المطلوب في شاغلها للأداء المرغوب. معرفة وتحليل ذلك أمر مهم جدا لتطوير إجراءات تحديد الأشخاص المناسبين وتدريبهم ولتطوير معايير لتقييم صلاحياتم وأدائهم. يشمل ذلك التقديرات الفنية ونوعية الخبرات والتجارب المطلوبة في العمل الخارجي، ومعرفة اللغات الأجنبية، وهل تتطلب الوظيفة حجما كبيرا في التعامل مع الأخرين؟.

فيما يتعلق بالتنظيم، على إدارة الموارد البشرية معرفة الخصائص التنظيمية التي تؤثر على الأداء وأسلوب القيادة والإشراف المطلوبين، وإلى أي درجة تتركز القرارات في الرئاسة، وما مدى الصلاحيات التي يمنحها التنظيم للمدير المحلي. يتأثر ذلك بنوع الصناعة والخدمات التي تعمل فيها الشركة. في الخدمات مثلا العنصر البشري أكثر أهمية منه في الصناعات التحويلية لكثرة الإحتكاك وكثرة العمل الإداري والحاجة لإتخاذ قرارات متنوعة، بينما القرارات الروتينية أكثر حدوثا في الصناعة.

إن تحليل البيئة التي سيعمل فيها المدير في الخارج أمر ضروري وذلك يعني معرفة الموقف ومتغيراته في البلد المضيف، وإلى أي درجة تشبه بيئة البلد المضيف بيئة البلد الأم، وإلى أي درجة سيتعامل المدير الأجنبي مع أناس من نفس بيئته الأصلية، هل يقيم في مجمعات سكنية مع مواطنيه؟ هل سيبقى مدة زمنية طويلة أم قصيرة؟ وأيهما أهم في في عملية المقدرة الفنية أم القدرة على التعامل مع الأخرين؟.

وفي كل ذلك، من المهم معرفة أراء أولئك المديرين أنفسهم، وما هي في رأيهم متطلبات النجاح للعمل في الخارج، تأقلم الزوجة والأسرة أم معرفة لغة وعادات البلد المضيف وإحترام أهله وقوانينه؟ وإلى أي درجة يعتد بالرغبة الشخصية للعمل في الخارج؟.

02-الإستقطاب: كيف نتعرف على الأشخاص الملائمين وأين نجدهم؟ داخل الشركة أم خارجها؟ بعض الشركات توفر على نفسها مشقة البحث، وتقوم بشراء شركة محلية عاملة، أو تشارك فيها بما فيها من مديرين متمرسين ومتاحين. لكن هذا لا يجدي في كل الأحوال، فقد تجد شركة لنفسها مضطرة إلى إجراء تغييرات أو التوسع، فتواجه مشكلة البحث من جديد. كذلك كانت الشركات الأجنبية في السابق تعتمد على أبناء الدبلوماسيين أو الطلاب الأجانب في جامعات البلد الأم خاصة الطلاب القادمين من العالم الثالث، لكن هذه المصادر محدودة وفائدتها محدودة أيضا، إذ أنها تُغلب معرفة البيئة على الخبرة الفنية.

هناك أساليب متعددة في التجنيد، فبعض الشركات العالمية تترك تلك المهمة للإدارات المحلية والإقليمية أو تختار من دولة ثالثة. البعض الأخر ينشئ بنك معلومات داخلي به سجلات عن

الموظفين الملائمين الذين لهم تجارب، وهناك شركات تعتمد على الإعلانات، وأحيانا على تعليقات أو توصيات المتمرسين، أو الإتصالات غير الرسمية.

وفيما يخص الإختيار الفعلي، هناك الإختبارات التي أصبحت أقل شيوعا ولا تناسب مستوى الوظيفة العالية. وأحسن طريقة للإختيار هي المقابلات الطويلة لمعرفة ميول وقدرات المرشحين ونظرتهم للعمل في الخارج، ومدى حساسيتهم للعلاقات الإنسانية، ويتضمن الإختيار مدى قبول أسرة المرشح للإغتراب ووقع الإنتقال عليهم.

03-التدريب والتطوير: يميز بعض الكتاب بين التدريب والتطوير على أساس أن التدريب للعمال وصغار الموظفين، بينما التطوير للمديرين من الإدارة الوسطى فما فوق. وعلى ذلك سنركز على التطوير للمديرين لأنهم هم الفئة التي تعمل وتتعامل مع الخارج، كذلك نعرف التطوير على أنه عملية تكسبهم مهارات وخبرات وتوجهات تجعلهم أكثر كفاءة. هناك جانب التطوير المهني والفني المتعلق بالجوانب الفنية كالتمويل والتسويق والإنتاج، ثم هناك الجانب الأخر الذي يعرفهم بثقافات الدول الأخرى للمديرين من البلد الأم، ومن بلد ثالث أو يعرف المديرين من البلدان المضيفة بثقافة الشركة.

04-التأقلم عند العودة: تعتبر العودة كواحدة من الصعوبات التي تواجه المدير العائد، مثل تفويت الفرص عليه في غيابه وإبتعاده عن مجرى الأمور الرئيسية في الشركة والمشاكل المالية التي قد يواجهها عند العودة، وقد بدأت الشركات الإهتمام بهذا الجانب، كما تفعل الشركات عدة أشياء لمساعدة مديريها على التأقلم عند العودة، وحتى لا يضاروا من غيابهم مثل:

-عمل عقد مع المدير المغادر للعمل في الخارج يوضح وضعه عندما يعود، وتضمن له الشركة فيه أن أقرانه لن يتخطوه لمجرد غيابه، وأنه سيبلغ بأي وظائف وعروض جديدة وهو هناك.

-ربط المدير الغائب بمدير كبير يهتم بأمور المدير المغترب في غيابه للتأكد بأن فرصه في الوظائف لن تضار، وأنه سيرشح لأي وظيفة تناسبه تظهر في غيابه. كذلك سيهتم المدير الراعي بتقديم إسمه في أي بعثات تدريبية.

-ترتيب زيارات دورية للوطن والشركة الأم لربطه بهما وليظل متابعا لما يجري في الشركة حتى لا يكون خارج الصورة، وحتى يسهل إستيعابه عندما يعود ولا يجد أن الأمور تخطته.

05-المكافآت المالية والأجور: لكل شركة عادة جدول رواتبها المحلي، والذي يمثل نقطة الإنطلاق، لكن حتى على المستوى المحلي هناك علاوات إضافية تعكس صعوبة الوظيفة أو أوضاعها الخاصة أو أهميتها تضاف إلى الراتب الأساسي. على المجال الدولي أيضا هناك الراتب الأساسي، والذي يمكن أن يكون أساسيا محليا وعالميا، لكن تضاف إليه بدلات تعكس الأوضاع في كل بلد للشركة فيه أعمال، وتختلف هذه البدلات والعلاوات الإضافية فوق الراتب الأساسي من بلد لأخر بحسب المداخيل والمعطيات والظروف المتاحة في كل دولة.

المحور السابع: التّجارة الإلكترونية (E-C0MMERCE)

الإقتصاد الجديد فرض طائفة جديدة من ألوان النشاطات المرتبطة بالإقتصاد والمعلومات، ومن أهم ملامحه التجارة الإلكترونية، والتجارة الإلكترونية هي نظام يُتيح عبر الأنترنت حركات بيع وشراء السلع والخدمات والمعلومات، كما يُتيح أيضاً الحركات الإلكترونية التي تدعم توليد العوائد مثل عمليات تعزيز الطلب على تلك السلع والخدمات والمعلومات، حيث أنّ التجارة الإلكترونية تُتيح عبر الأنترنت عمليات دعم المبيعات وخدمة العملاء.

إنّ أهم ما يُميّز التجارة الإلكترونية ليس مجرد إختلافها عن الجوانب التقليدية في التجارة وإنما في إستحداث مفاهيم وأفكار ونظم جديدة لم يعهدها عالم الأعمال، بل تُعتبر ظاهرة فريدة حيث أنها تُتيح أمامنا الفرص الجديدة التي لا مثيل لها للحصول على جميع المعلومات الداخلة في تعامل تجاري معين، وكذلك معالجتها وإدارتها وهذا بدوره سيساعد على تخطيط الأعمال بشكل جيد ورفع كفاءة القدرة الإنتاجية والتوزيعية.

من هنا يتبين لنا أنّ أنماط التعامل في التجارة التقليدية تتعرض لتغيرات عميقة في عدد من المجالات بفضل التجارة الإلكترونية، وهذه ليست إلاّ البداية ولا ندري ما يفعله المستقبل من تطّورات مذهلة لا يمكن التنّبؤ بها.

أولا/ مفهوم وخصائص التجارة الإلكترونية: مع نهاية القرن العشرين تطورت الأنشطة الاقتصادية وتميزت باتجاه قوي نحو جعل الأسواق التجارية أسواقا عالمية معتمدة في ذلك على التطور الذي يشهده العالم في ظل ثورة الإتصالات والمعلومات، ومع التوسع الذي شهدته شبكة المعلومات الدولية ومع إزدياد أعداد مستخدميها فقد كثر الحديث في الأونة الأخيرة على مفهوم جديد ذي كفاءة وفعالية من خلاله تستطيع الحكومات والأفراد تعظيم معاملاتهم التجارية والمالية، هذا المفهوم يعرف بالتجارة الإلكترونية[1].

تعتبر التجارة الإلكترونية من المصطلحات الجديدة في عالم المال والأعمال، ففي أوائل التسعينات من القرن العشرين لم يكن هناك شيئ إسمه التجارة الإلكترونية ولم يأخذ هذا المصطلح هذا النوع من النشاط الإقتصادي المرتبط به في التواجد والانتشار على نطاق ملموس إلا في عام 1996 وذلك عقب تحويل الإشراف على شبكة الشبكات الإلكترونية المعروفة بالأنترنت من الهيئة القومية للعلوم في الولايات المتحدة الأمريكية إلى القطاع الخاص إعتبارا من أفريل 1995، ومنذ ذلك التاريخ صارت الإمكانية متاحة لتقديم الخدمات التجارية والمالية وغيرها من الخدمات على الأنترنت.

[1] الشويرف محمد عمر، التجارة الإلكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص11.

01-التعاريف المختلفة للتجارة الإلكترونية

من التعاريف التقليدية للتجارة الالكترونية ذلك الذي يشير إلى أنها: "تمثل شكل من أشكال التعامل التجاري الذي ينطوي على تفاعل أطراف التبادل إلكترونيا بدلا من التبادل المادي أو الإتصال المادي المباشر". على الرغم من دقته فإن هذا التعريف لا يجذب الإنتباه إلى حيوية التجارة الإلكترونية والتي هي في ميدان الممارسة تنطوي على حالة في توحيد الحاجات المتغيرة والتقنيات الجديدة بما يؤدي في المحصلة النهائية إلى إحداث ثورة في الطريقة التي تؤدى بها الأعمال[1].

يتكون تعبير التجارة الإلكترونية من كلمة التجارة والتي تعبر عن نشاط إقتصادي يتم من خلاله تداول السلع والخدمات بين الحكومات والمؤسسات والأفراد وتحكمه قواعد ونظم متفق عليها.
وكلمة الإلكترونية هو توصيف لمجال أداء النشاط التجاري باستخدام الوسائط والأساليب الإلكترونية والتي من بينها شبكة الأنترنت.

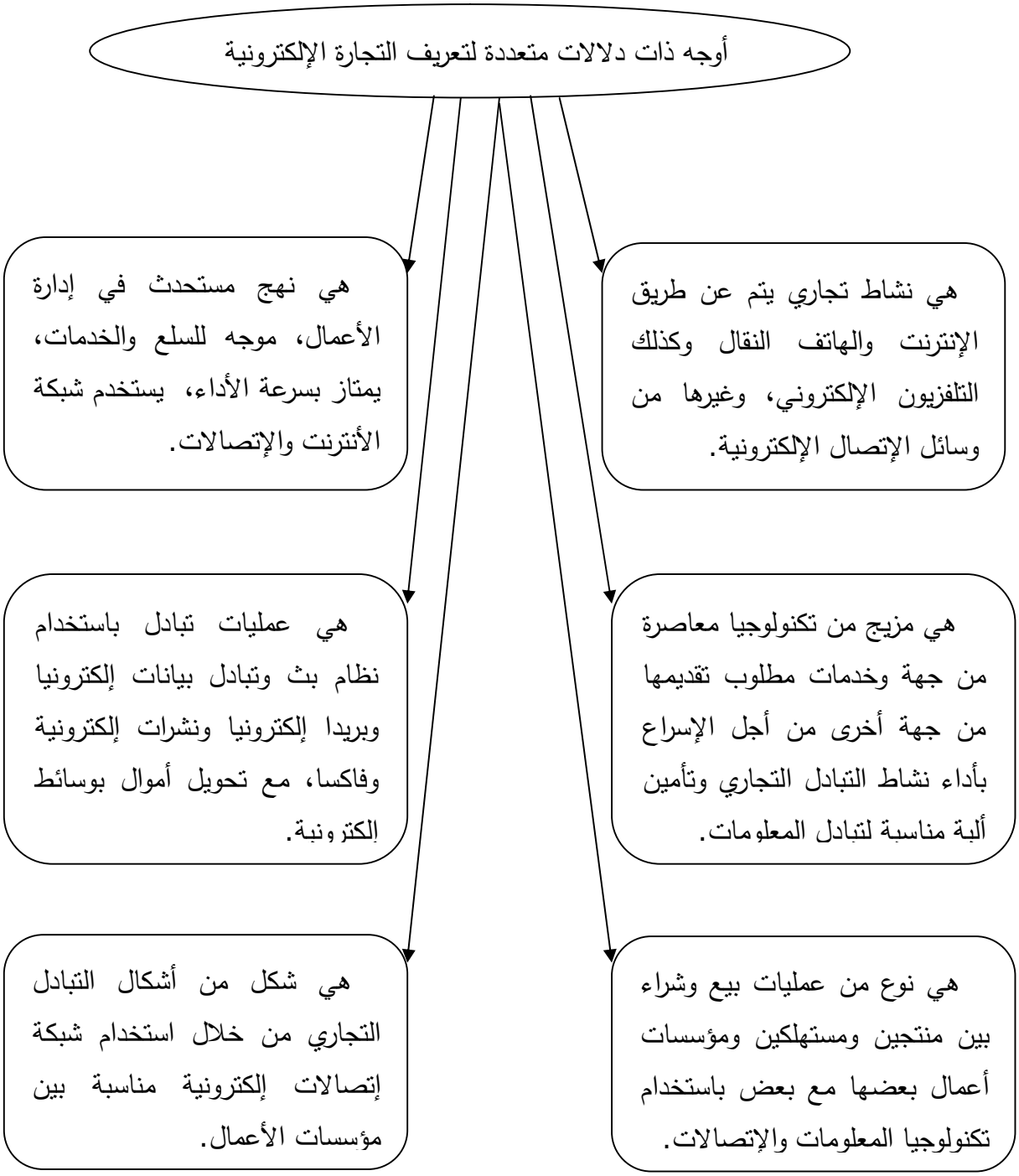
التجارة الإلكترونية عبارة عن نهج حديث أو بالأحرى نهج مستحدث في إدارة الأعمال (Business Administration)، يكون موجها إلى السلع والخدمات، وسرعة في الأداء. ويتضمن نشاط التجارة الإلكترونية إستخدام شبكة الإتصالات، في البحث واسترجاع المعلومات من أجل دعم إتخاذ قرار الأفراد والمنظمات[2].

التجارة الإلكترونية هي مزيج من التكنولوجيا المعاصرة من جهة، والخدمات المطلوب تقديمها من جهة أخرى، وذلك من أجل الإسراع بأداء نشاط التبادل التجاري وتأمين آلية مناسبة لتبادل المعلومات في كل من:
- داخل المؤسسة، أي مؤسسة الأعمال المعنية؛
- بين مؤسسات الأعمال المختلفة؛
- بين مؤسسات الأعمال من جهة، والعملاء من جهة أخرى. أي أنها عمليات البيع والشراء، أو بعبارات أدق هي عمليات إنتاج، ترويج وبيع، وتوزيع المنتجات بواسطة شبكة إتصالات مناسبة.

إنطلاقا من التعاريف السابقة يمكن إستنتاج تعريف التجارة الإلكترونية بأنها نشاط تجاري يتم وفق إجراءات تكنولوجية متقدمة، عن طريق بيانات متدفقة عبر شبكات الإتصال، ومن أبرزها شبكة الأنترنت والتي حولت المستندات الورقية المستخدمة في المعاملات التجارية إلى مستندات إلكترونية تتم كلها عبر الجهاز الألي.

[1] محمد الفاتح محمود بشير المغربي، التجارة الإلكترونية، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط01، 2016، ص09.
[2] قنديلجي عامر إبراهيم، التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2015، ص30.

الشكل رقم (05): الدّلالات المتعدّدة لمفهوم التجارة الإلكترونية



المصدر: قنديلجي عامر إبراهيم، التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2015، ص32.

أقدم أنواع التجارة الإلكترونية هو التعامل بين التجار وبعضهم البعض Business to Business (سواء كانوا أشخاص أو شركات) وقد بدأ ذلك تاريخيا في عالم صناعة السيارات بين منتجي السيارة ومنتجي المواد الأولية والأجزاء الداخلة فيها والتجار والموزعين ويعد حاليا شكل الـ B to B هو أكثر أنواع التجارة الإلكترونية انتشارا في العالم ويغلب على أكثر من 90% من التعاملات الإلكترونية الأكثر قيمة وأهمية إقتصادية، أما النمط الثاني فهو نمط التجارة الإلكترونية ين التاجر والمستهلك Business to Consumer أو ألـ B to C وهو الأقل أهمية حتى الآن في التجارة الإلكترونية من حيث القيمة المالية الإقتصادية.

أما النمط الثالث من أنماط التعامل في التجارة الإلكترونية فهو التعامل بين التاجر والحكومة فيما يعرف بألـ B to G ويشمل ذلك المزايدات والمناقصات الحكومية، أما النمط الرابع فهو نمط التجارة الإلكترونية بين الحكومات أو G to G ويكون ذلك في المجالات التي تستلزم التعامل بين الحكومات.

02- أهم الخصائص المميّزة للتجارة الإلكترونية: تتصف التجارة الإلكترونية بعدد من الخصائص التي تختلف فيها وتتميز عن التجارة التقليدية والتي نوجزها فيما يلي:

أ-غياب العلاقة المباشرة والحميمية بين الأطراف المتعاقدة: تدور المفاوضات بين طرفي التعاقد في مجلس العقد للإتفاق على تفاصيل العقد المتوقع إبرامه بينهما (عقد البيع، إيجار، هبة...إلخ)، وقد يأخذ إبرام العقد جلسة واحدة أو عدة جلسات لحين الإنتهاء من الإتفاق على كل التفاصيل اللازمة، أما في عقود التجارة الإلكترونية، فلا يكون هناك مجلس العقد بالمعنى التقليدي، أو مفاوضات جارية للإتفاق على شروط التعاقد، لأن البائع يكون في مكان والمشتري قد يبعد عنه بآلاف الأميال، كما قد يختلف التوقيت الزمني بين مكاني المشتري والبائع رغم وجودهما على إتصال عن طريق أجهزة الكمبيوتر أو بين إرسال الرسالة الإلكترونية وتلقيها من المرسل إليه بسبب عدم إنزال من على الشبكة أو التأخر في إرسالها لتعطيل الشبكة.

بل قد يغيب العنصر البشري تماما وتتراسل الأجهزة بينهما وفقا للبرامج المعدة لها التي تقوم في بعض الشركات بجرد المخزون من سلعة معينة وتضع أوامر جديدة للشراء للموردين، إذا نقص المخزون عن حد معين، الذين تقوم أجهزة الكمبيوتر لديهم باستلام أوامر الشراء وتنفيذها وإرسال فواتير البيع دون تدخل العنصر البشري.

ب-وجود الوسيط الإلكتروني: وهو جهاز الحاسب (الكمبيوتر) لدى كل من الطرفين المتعاقدين، والمتصل بشبكة الإتصالات الدولية التي تقوم بنقل التعبير عن الإرادة لكل من الطرفين المتعاقدين في ذات اللحظة رغم تباعد المكان والموطن الذي يُقيمون فيه، وعادة ما تصل الرسالة في ذات الوقت إلى المرسل إليه إلا أنه إذا حدث عطل في الشبكة فقد لا تصل الرسالة أو تصل غير مقروءة.

لقد تخصص عدد من الشركات في إعداد البرامج المتوافقة مع أجهزة الكمبيوتر في مجالات المحاسبة والإعلان والتسويق وخدمات البيع والعديد من الخدمات الأخرى التي لا تقع تحت حصر، مما ساهم في سرعة إنجازها الأعمال بأقل تكلفة ممكنة وسهل على الشركات والأفراد التحول من النظام المكتبي الروتيني إلى إستخدام الكمبيوتر في كل ما يمكن توفيره من عمليات.

ج-السرعة في إنجاز الأعمال: وتلافي العديد من الأوراق المكتبية التي كانت تصاحب أوامر البيع والشراء وشحن البضاعة، غير أن الأمان في إرسال الّرسائل عن طريق الكمبيوتر مازال مشكلة قائمة لم يتم التغلب عليها كلية، لأن البعض من الأشخاص تخصّصوا في الدخول على الحاسبات وإرسال الرسائل المغلوطة، وتوافرت لديهم المعرفة التقنية التي ساعدتهم على الّدخول إلى حاسبات البنوك والحكومات أو سحب أموال من حسابات عملاء في البنوك إرسال أوامر إلى الكمبيوتر المركزي في البنوك لعمل عمليات نقل مصرفي أو غيرها من حساب إلى آخر وتحويل أرصدة من داخل البلاد إلى خارجها، بل أنّ الأمر ذهب إلى أبعد من ذلك بدخول هؤلاء القراصنة إلى أجهزة الحاسبات المركزية لبعض المراكز الحسّاسة مثل أجهزة المخابرات والقوات المسلحة.

ثانيا/ العوامل التي ساعدت على نمو التجارة الإلكترونية: ساعد على إنتشار التّجارة الإلكترونية في الحاضر، وما يُ نتظر أن تكون عليه من تعاظم خلال المستقبل القريب العديد من العوامل منها[1]:

01- التوسّع في إستعمال النقود البلاستيكية: إنتشر خلال النصف الأخير من القرن الماضي استخدام كروت الإئتمان، أو ما يطلق عليه النقود البلاستيكية التي تصدرها الكثير من البنوك والمؤسسات المالية مثل كروت الفيزا كارد، والأمريكان إكسبريس.....وغيرها، والتي يمكن للشخص إستعمالها في عمليات البيع والشراء وتغنية عن إستخدام النقود الورقية أو المعدنية، مما سهل عمليات التداول وساعد البنوك على زيادة الإئتمان والتوسع في الإقراض، مما سهل للأفراد الإقبال على هذا النوع من النقود، والحماية التي تكفلها عند ضياع الكارد الذي يستطيع حامله الإتصال بالبنك أو المؤسسة المصدرة له ووقف إستخدامه مما يعطي قدرا من الحماية للحامل الأصلي عند الإبلاغ بضياعه، ويعرض من إستحوذ عليه بطريقة غير مشروعة للمسؤولية الجنائية.

02-التطور الكبير في إستخدام الحاسبات وبرامجها: تطورت أجهزة الحاسبات وظهرت أجيال جديدة تتميز بالسرعة والكفاءة والبساطة في الإستخدام، وتكونت شركات متخصصة في إنتاج وإبتكار برامج الحاسب التي تستطيع القيام بعمليات كثيرة واستخدامات متعددة في مجالات الزراعة والصناعة والتعليم والبحث العلمي والألعاب الترفيهية، وغيرها من مجالات الفكر والنشاط الإنساني، أدى إختراع شركة مايكروسفت لنظام وبرنامج النوافذ إلى تيسير إستخدام الحاسب على الأشخاص العاديين بعد فترة

[1] عثمان أبو حرب، الإقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص ص126-127.

تدريب قصيرة مما أدى إلى ذيوع استخدام الحاسبات في البنوك والشركات والأجهزة الحكومية وغيرها بين الأفراد وطلبة المدارس والجامعات.

03- إتساع شبكة الإتصالات الّدولية (الأنترنت): نشأت شبكة الأنترنت أول ما أنشأت كشبكة معلومات سرية خاصة بالإستخدامات العسكرية للقوات المسلحة في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم إنتقلت ملكية الشبكة إلى القطاع المدني، وتم توسعها وزيادة قدراتها وإمكانياتها واستحداث استخدامات جديدة لها، مثل البريد الإلكتروني والمواقع الإلكترونية المتخصصة على الشبكة.

لقد أتاح إنشاء المواقع الإلكترونية والبريد الإلكتروني على الشبكة سهولة ويسرا في الإتصالات بين مختلف المناطق الجغرافية في العالم، مما لفت نظر الشركات والمؤسسات التجارية إلى أهمية إستخدام الشبكة في توسيع حجم السوق وتسويق السلع والخدمات عن طريق الأنترنت وإتسع حجم التجارة الإلكترونية بمعدل سريع وأصبح في الإمكان شراء الكتب وأجهزة الموسيقى والسيارات، وتقديم خدمات الإسعاف والإستشارات عن طريق شبكة الأنترنت.

04-الإستخدام الواسع للغة الإنجليزية: في أعمال التّجارة الدولية وبرامج الكمبيوتر وشبكة الأنترنت باتت لغة رجال الأعمال والبنوك المهيمنة والمسيطرة على عملياتها المختلفة، وقد ساعد على ذلك بروز الإقتصاد الأمريكي كأقوى إقتصاد عالمي في هذه المرحلة التاريخية من النمو الإقتصادي العالمي، والذي تواكب مع كون أن أكبر الشركات المنتجة لأجهزة الكمبيوتر IBM وكذلك أكبر شركة للبرامج مايكروسفت هما شركتان أمريكيتان.

ثالثا/ مزايا وعيوب التجارة الإلكترونية

01- مزايا التجارة الإلكترونية: لقد وفرت التجارة الإلكترونية العديد من المزايا لكل من منظمات الأعمال والزبائن وللمجتمع بشكل عام، سنتعرف على المزايا الخاصة بكل طرف فيما يلي[1]:

أ- مزايا التجارة الإلكترونية بالنسبة لمنظمات الأعمال

- الوصول العالمي بحيث يساعد إستخدام تطبيقات التجارة الإلكترونية في وصول شركات الأعمال إلى الأسواق العالمية وبتكلفة قليلة تتمكن الشركات من إيجاد المزيد من الزبائن والموردين والشكاء التجاريين في أي مكان في هذا العالم.

- يؤدي إستخدام تطبيقات التجارة الإلكترونية إلى تقليل تكاليف إنشاء ومعالجة وتوزيع وتخزين وإسترجاع المعلومات المخزنة في وثائق ورقية. فالتكاليف العالية للطباعة والتراسل عبر البريد التقليدي تم إستبدالها بالبريد الإلكتروني الأكثر كفاءة وفاعلية وبتكاليف بسيطة.

[1] خطاب عز الدين وبرهان محمد نور، التجارة الإلكترونية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، مصر، 2015، ص ص13-15.

ساعدت تطبيقات التجارة الإلكترونية في التخلص من العديد من القصورات التي كانت تواجه الشركات نتيجة الحاجة إلى عمليات تخزين لمواجهة المشاكل المرتبطة بتأخر التوريدات، فلقد وفرت هذه التطبيقات إمكانات هائلة للتنسيق بين مختلف الأطراف المشاركة في سلسلة التوريد مما ساعد في تقليص عمليات وأحجام التخزين إلى أدنى حد ممكن.

- تمكن تطبيقات التجارة الإلكترونية من تنظيم علاقات أفضل مع الزبائن وذلك بتوفير بيئة تضمن التفاعل معهم وتحديد رغباتهم وتفضيلاتهم، وقد ساعد ذلك في زيادة ولاء الزبائن وتطور أساليب التسويق وظهور ما يعرف اليوم بإدارة علاقات الزبون.

ب-مزايا التجارة الإلكترونية بالنسبة للزبائن

- توفر التجارة الإلكترونية للمستهلكين خيارات أكثر لشراء المنتجات والخدمات من بين أنواع كثيرة ولموردين كثر، كما تمكن تطبيقات التجارة الإلكترونية المستهلكين من إيجاد المنتجات والخدمات التي يحتاجونها وبأقل الأسعار من خلال ما توفره من إمكانات بحث ومقارنة بين الأسعار.

- تسمح تطبيقات التجارة الإلكترونية للزبائن بالتفاعل مع بعضهم البعض مكونة بذلك ما يشبه المجتمعات الإفتراضية التي يتم من خلالها تبادل الأفكار والتجارب والخبرات عن المنتجات والخدمات التي يشترونها عبر الشبكة.

- يمكن للمستهلك خلال ثوان إيجاد معلومات تفصيلية عن المنتجات والخدمات التي يريد شرائها، كما يستطيع أن يحصل على هذه المعلومات بأشكال مختلفة عبر تقنيات الوسائط المتعددة.

- توفير المنتجات والخدمات في جميع الأمكنة وكل الأوقات بحيث تتيح التجارة الإلكترونية للزبائن إمكانية التسوق أو أداء الأنشطة التجارية المختلفة على مدار الساعة ومن أي مكان.

ج-مزايا التجارة الإلكترونية بالنسبة للمجتمع

- توفير فرص عمل، بحيث مكنت تطبيقات التجارة الإلكترونية الأفراد الذين يعيشون في الأماكن الريفية من الوصول إلى المنتجات والخدمات التي تباع عبر المواقع الإلكترونية والتي لم يكونوا على علم بها. وهذا يحفزهم للسعي لتعلم مهن جديدة أو الحصول على شهادات جامعية.

- تحسين الخدمات العامة للمواطنين كالرعاية الصحية والتعليم وتوزيع الخدمات الإجتماعية الحكومية، حيث يمكن تقديم هذه الخدمات للمواطنين بتكلفة أقل أو تحسين نوعية هذه الخدمات من خلال تطبيقات التجارة الإلكترونية. فمثلا يمكن للأطباء إستخدام تقنيات الأنترنت لمعالجة مرضاهم بطريقة أفضل.

- بفضل التجارة الإلكترونية أصبح بالإمكان أن يقوم العديد من أفراد المجتمع بأداء أعمالهم من منازلهم دون الحاجة إلى الذهاب إلى مكاتبهم، وهذا يوفر للمجتمع مزايا كثيرة منها تقليل حركة المرور في الشوارع وتقليل تلوث البيئة.

02-عيوب التجارة الإلكترونية: كما للنمط التقليدي من التجارة مزايا تقابلها عيوب، فالحال كذلك بالنسبة للتجارة الإلكترونية فمقابل مزاياها السابقة توجد بعض العيوب والتي من أبرزها[1]:

- الطابع اللامادي غير الملموس للتجارة الإلكترونية والذي يؤدي إلى عدم قدرة المشتري على فحص السلعة بطريقة عينية قبل شرائها، الأمر الذي قد يتسبب في حدوث بعض المشاكل بعد الشراء، وهنا يستوجب على الدول التعاون فيما بينها من أجل إيجاد أسلوب أمثل يمنع حدوث هذا النوع من المخالفات والتجاوزات والتي يمكن أن تحدث من خلال هذا النوع من التجارة بالإضافة إلى التجاوزات الأخرى والتي تعبر من أهمها عمليات غسيل الأموال.

- إحتمال حدوث تعاقدات مزيفة من خلال شبكة المعلومات الدولية، وحدوث حالات من النصب والإحتيال وذلك ناتج عن عدم القدرة على التحقق من شخصية المتعاملين.

- بإعتبار شبكة المعلومات الدولية تعتبر ركيزة أساسية تعتمد عليها التجارة الإلكترونية، فإن مشكلة أمن هذه الشبكة يعتبر من أهم عيوبها لأنه بالإمكان إختراق المواقع التجارية على هذه الشبكة الأمر الذي يترتب عليه العديد من المشاكل من أهمها إفشاء أسرار العديد من المتعاملين سواءا كانوا أفراد أو شركات.

- يمكن حدوث تلاعب في بيانات النسخ الأصلية الخاصة بطلبات الشراء أو إرسال البضائع وذلك ناتج عن عدم وجود المستندات الورقية والتوقيع بخط اليد، الأمر الذي يهدد مصالح الأفراد والمشروعات على حد السواء، بالإضافة إلى صعوبة فض النزاعات الناشئة عن معاملات التجارة الإلكترونية وذلك لعدم وجود المستندات الورقية ناهيك على أن طرفي التعامل قد لا يعرف بعضهما الأخر.

- إمكانية استخدام بطاقات إئتمانية مزيفة أو سرقة أرقام بطاقات سليمة الأمر الذي يترتب عليه تحمل أصحابها لعمليات شراء بضائع وحصولهم على خدمات لم يقوموا بطلبها.

- على الرغم من إتساع وانتشار شبكة المعلومات الدولية إلاّ أنها مازالت تفتقر إلى عدم وجود حيز كافي للإتصالات السلكية واللاسلكية على النحو الذي يتناسب مع الكم الهائل من الأنشطة التجارية التي تتم من خلالها.

- التغّير السريع في البرمجيات المستخدمة في إدارة مواقع التجارة الإلكترونية يتطلب عملية تحديث مستمرة قد تتطلب تكلفة باهضة في بعض الأحيان، بالإضافة إلى عدم توافق بعض برامج التجارة الإلكترونية مع بعض تطبيقات البيانات والتي غالبا ما تشهد تطورا مستمرا في بعضها.

-قلّة عدد الأفراد القادرين على القيام بأعمال التجارة الإلكترونية.

[1] الشويرف محمد عمر، التجارة الإلكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص ص84-86.

رابعا/الأبعاد الاقتصادية للتجارة الإلكترونية في الدول النامية: كانت الفائدة الرئيسية لشبكة المعلومات الدولية من وجهة نظر الشركات في الدول النامية هي إستخدام البريد الإلكتروني فقط، في هذه الدول هناك العديد من الأبعاد الإقتصادية للتجارة الإلكترونية.

01-الأبعاد المتعلقة بالكفاءات البشرية: إنّ الحاجة للتّحول إلى تطبيقات التجارة الإلكترونية عن غيرها من أشكال التجارة الأخرى تحتاج إلى نوعية من العاملين تختلف عن غيرها، فكلما كثرت مراحل التبادل التجاري الإلكتروني زادت الحاجة إلى مهارات محددة مؤهلة للتعامل مع هذه المبادلات، ولا تمتلك معظم الدول النامية حتى الأن أيدي عاملة متعددة المهارات في كافة المجالات المتصلة بشبكة المعلومات الدولية حتى وإن كان البعض منها متقدما بشكل ملحوظ في عملية بناء هذه الطاقات، ويمكن أن تشهد العديد من الدول النامية نقصا ملحوظا من الأفراد الملمين جيدا بتقنية الكمبيوتر والمعلومات، يضاف إلى ذلك إفتقار الجامعات من جانب أخر إلى التجهيزات اللازمة لتوفير التدريب المطلوب في مجال تقنية المعلومات الذي يحتاجه القطاع الخاص.

02-الأبعاد المتعلقة بهيكل العمالة: أخذت التجارة الألكترونية تحل محل أشكال التجارة الأخرى، لذلك فإن الاستخدام المتزايد للتجارة الالكترونية في الدول النامية قد يؤدي إلى تراجع نسبي في العمالة بالقطاعات التقليدية وبالتالي تلاشي الحاجة لوجود مرافق النفاذ للأسواق الخارجية، إلا أن هذا قد يقابله إرتفاع في العمالة في خدمات التسليم والنقل وخدمات ما بعد البيع كلما طلب المستهلكون منتجات يتطلب تسليمها تسليما ماديا.

كما يتوقع حدوث زيادة في الطلب على العمالة في كافة القطاعات المتوقع أن تنمو نتيجة لزيادة المبادلات التجارية من خلال التجارة الإلكترونية وبالذات في القطاعات المنتجة لسلع يمكن تبادلها إلكترونيا، وكذلك القطاعات المتعلقة بتطوير وصيانة البنية التحتية اللازمة بالقيام بالتجارة الإلكترونية، حتى ولو كانت بعض المهام المطلوبة يمكن تأديتها عن بعد من قبل المستهلك فهناك مهام أخرى ترتبط بالضرورة بالموقع الجغرافي للمستهلك وتعتبر خدمات التوصيل والتسليم للسلع المادية والتركيب المادي لأجهزة الكمبيوتر أمثلة على المهام التي يتعين أدائها في نفس الموقع الجغرافي للمستهلك وبالتالي فإن الفرص الوظيفية سوف تزداد في تلك القطاعات التي تشارك في التجارة الإلكترونية في البلدان النامية[1].

ويضاف إلى ذلك أنه قد تكون هناك فرص وظيفية متزايدة لتلبية الطلب على مختلف الخدمات التي يمكن أن تؤدي في البلدان النامية وتحول إلكترونيا إلى شركة ما في بلد أخر مثل خدمات المحاسبين

[1] محمد عبد الحافظ عبد العال حسن، الإتجاهات الحديثة في مراجعة العمليات الإقتصادية الإلكترونية، الحريري للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2005، ص ص46-47.

والقانونيين، وقد قامت كبريات شركات البرمجة بفتح فروع لها في الدول النامية كالهند وسريلانكا تقوم بتلك الخدمات لرخص الأيدي العاملة فيها، حيث بدأت العقول المهاجرة من هذه البلدان تعود إلى مواطنها الأصلية بعد أن وجدت الشركات الكبرى أن ذلك سيوفر لها الكثير من التكاليف.

03-الأبعاد المتعلقة بنقل التقنية: يمكن أن يكون الوصول إلى التقنية موضوعا رئيسيا لتطوير التجارة الإلكترونية في البلدان النامية، ولكن من الخطأ القول بأن التجارة الالكترونية بحد ذاتها تؤدي بالضرورة إلى نقل التقنية من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية، لأن البلد الذي يعمل في تطبيقات التجارة الإلكترونية سيحصل بالضرورة على المعرفة المطلوبة للقيام بمثل هذا النوع من التجارة، وكلما تطورت التجارة الإلكترونية في بلد ما أثر ذلك على تطور تقنية المعلومات في ذلك البلد، ومن المرجح أن يجتذب البلد الذي يشجع إستخدام التجارة الإلكترونية الاستثمارات الأجنبية المتصلة بتقنية المعلومات.

04-الأبعاد المتعلقة بالنمو والتطور: قد يظن البعض أنّ التجارة الإلكترونية تعني المبادلات التي تتم بين التجار والمستهلكين وهو المجال الذي تستحوذ فيه الكتب والأسطوانات المدمجة وحجز التذاكر النصيب الأكبر، غير أنّ التقديرات المستقبلية لحجم الأعمال الاقتصادية الإلكترونية تشير إلى أن المجال الأكثر سرعة في نمو التجارة الإلكترونية والأكثر توقعا لتحقيق نجاح عاجل وكبير هو العمليات التي تتم بين المؤسسات التجارية مع بعضها البعض ويرجع ذلك لعدة أسباب منها[1]:

- أن العمليات الإلكترونية التي تكون بين مؤسسة تجارية وأخرى عادة تكون إستمرارا للعلاقات التجارية الموجودة أساسا والمدعومة بدرجة عالية من الثقة والمعززة بواسطة عقود ثابتة.

-إن تطوير أي علاقة ثابتة وطويلة الأمد (التجارة التقليدية) باستخدام الوسائل الإلكترونية لا يعد تحولا إلى التجارة الإلكترونية فحسب وإنما هو في الواقع وسيلة لإحداث وتحقيق مكاسب كبيرة للطرفين من خلال تطبيق هذه الوسائل.

- تعد العمليات التجارية التي تتم بين نشاطين تجاريين هي المجال الذي يمكن للتجارة الإلكترونية أن تقدم من خلاله مكاسب كبيرة بشكل واضح وذلك عن طريق توحيد إجراءات التوريد وميكنة عملية الشراء وفي التقديم المتميز للخدمات المساندة للعملية التجارية.

ولذا يجب الإهتمام بالكوادر البشرية اللاّزمة لمواجهة الطلب المتزايد عليها في المستقبل القريب، كما أنه من الضروري بث الوعي بأهمية التعرف على الفوائد التي تنتجها التجارة الإلكترونية حتى يجني المستفيدون هذه الفوائد بطرق سهلة وميسرة.

[1] الشويرف محمد عمر، مرجع سبق ذكره، ص ص105-106.

المحور الثامن: المناطق الإقتصادية الحرّة

ظهرت فكرة المناطق الإقتصادية الحرة منذ زمن بعيد وتطورت من مجرد أماكن للتخزين وإعادة التصدير إلى مناطق تقّدم العديد من الخدمات في مجالي التجارة والصناعة، كما تطّورت من حيث المكان والمساحة، فبعد أن كانت تقام في مراكز خطوط التجارة الدولية وبمساحات صغيرة أصبحت تقُام في أي مكان ومنها الأماكن النائية بغرض تطويرها، كما أصبحت تقوم على مساحات واسعة وتزداد الإمتيازات الممنوحة لهذه المناطق لغرض جذب أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال[1].

تعود نشأة المناطق الصناعية الحرة إلى العصور الوسطى وتحديدا في عهد الإمبراطورية الرومانية، حيث أنشأ العديد منها في ذلك الوقت وذلك بزيادة النشاط التجاري والاقتصادي لتحقيق مصالح وأهداف الإمبراطورية، ثم إنتقلت من بعد ذلك إلى أوربا الإستعمارية التي أقامت العديد من المناطق الحرة في الدول التي إستعمرتها والتي تتمثل في:

- منطقة جبل طارق عام 1704؛
- منطقة سنغافورة عام 1819؛
- منطقة هونغ كونغ عام 1842.

ومع النصف الثاني من القرن 19 وبداية القرن 20 بدأت فكرة الموانئ الحرة تنمو بسرعة في أوربا، وبعد الحرب العالمية الثانية عندما أخذت التجارة الدولية في النمو مرة أخرى بخطى سريعة في المواقع الإستراتيجية الهامة على خطوط التجارة العالمية وكان الإستخدام الغالب للمناطق الحرة في هذا الوقت في شكل مراكز للتخزين وإعادة التصدير[2].

في السنوات الأخيرة تطورت أهمية المناطق الحرة وفقا للتطورات الإقتصادية والتجارية الدولية نتيجة للتطّور السريع لوسائل وفتح الأسواق الخارجية للصادرات أمام الصناعات المحلية وظهور المنافسة العالمية، حيث تم فتح مناطق متخصصة كالمنطقة الحرة التكنولوجية بدبي للأنترنيت التي تعُدّ أول منطقة حرة في العالم للأعمال الإلكترونية.

أولا/ تعريف المناطق الإقتصادية الحرة: تمثل المناطق الإقتصادية الحرة كثافة عمالية عالية وتشتمل على نشاطات إستيراد المواد الخام والعناصر المكونة وتصدير المنتجات المصنعة، قُدّمت العديد من التعاريف حول المناطق الإقتصادية الحرة منا:

[1] خصاونة محمد قاسم، الاستثمار في المناطق الحرة، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، 2009، ص15.

[2] محمودي مراد، النظرية العامة للمناطق الإقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث، مصر، 2002، ص19.

تعرّف المنطقة الإقتصادية الحرة على أنّها:'جزء من أراضي الدولة تدخل ضمن حدودها سياسيا وتخضع لسلطتها إداريا ويتم التعامل فيها بصورة خاصة من النواحي الجمركية والاستيرادية والنقدية والضريبية وغيرها من المعاملات التجارية التي تتعلق بحركة البضائع دخولا وخروجا، بحيث لا تنطبق على هذه المعاملات تلك الإجراءات العادية المعمول بها داخل البلد بهدف السماح بقدر أكبر من المعاملات والمبادلات التي من شأنها جذب الإستثمارات إليها وزيادة التبادل التجاري'[1].

تعرّف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI) المنطقة الإقتصادية الحرة على أنّها: "منطقة جغرافية محدّدة منفصلة داخل الدولة، تهدف لجذب الصناعات الموجهة للتصدير من خلال توفير شروط الإستثمار والتجارة الملائمة".

لقد إقترحت لجنة الإحصاء التابعة لمنظمة الأمم المتحدة (ONU) التعريف التالي للمناطق الإقتصادية الحرة: "المنطقة الحرة هي مجال جغرافي محدودة ثابتة ومدخله مراقب من طرف مصلحة الجمارك، بحيث يمكن للسلعة القادمة من الخارج عبور الحدود الجمركية دون الخضوع للحقوق أو المراقبة ما عدى تلك التي يمنع دخولها من طرف القانون، ثم تستطيع لاحقا الخروج دون أن تخضع لحقوق أو مراقبة الصادرات، السلع من مختلف الأنواع توجه إلى الخارج باستثناء تلك الممنوعة قانونا".

وتعرف المناطق الحرة كذلك بأنها: "مجال محدد إداريا أو جغرافيا خاضعا لنظام جمركي يسمح بحرية استيراد السلع والخدمات والعتاد ومواد أخرى إليها بهدف إنتاج مواد متجهة للتصدير أو التخزين"[2].

على مستوى المصطلحات من المستحسن استعمال عبارة "منطقة اقتصادية حرة" لما تحمله من تحديد يظهر في النقاط التالية:

***منطقة:** مجال محدد جغرافيا أو معرف إداريا؛

***اقتصادية:** تتعلق وضعية المناطق الحرة بنشاطات ذات طابع اقتصادي، تجاري، صناعي، خدماتي، لهذا تعرف معظم المناطق من خلال طبيعة النشاطات والمصالح الموجودة بها؛

***الحرية:** الحرية داخل هذه المناطق تحددها التنظيمات والقوانين التي تسيرها وتحكم فيها، فقد تكون هذه الحرية جزئية أو كلية، إما ظرفية أو دائمة وفي غالب الأحيان تكون الحرية مقيدة حسب القوانين المعمول بها؛

[1] الموسوعة العربية http://www.arab-ency.com/_/search.law.php?full=1&opt=allwords&category=all&search consulté le :13/06/2017 .

[2] قادري عبد العزيز، الإستثمارات الدولية، دار هومة، الجزائر، 2006، ص129.

***منطقة إدارية:** تنشأ بقرارات إدارية تمنح بعض النشاطات تحت شروط معينة الوضعية الخاصة للمناطق الإقتصادية الحرة.

يُسمح داخل المنطقة بإقامة مشروعات برؤوس أموال وطنية أو أجنبية أو مشتركة وتتداول البضائع المحلية والأجنبية، كما تقام فيها بعض العمليات الصناعية و الخدمية وعموما، فإن المنطقة الحرة لا تقام من أجل تسهيل الاستيراد منها إلى داخل البلاد المضيف أو لغزو الأسواق المحلية، لكن تحقق أهدافها في إطار عملية التصدير للخارج.

ثانيا/أنواع المناطق الإقتصادية الحرة وخصائص كل منها: أخذت المناطق الحرة أشكالا مختلفة وأنماطا متعدّدة تختلف من منطقة لأخرى، وبحسب السياسات والخطط التنموية التي تضعها الدولة من أجل تحقيق من ورائها الأهداف المنشودة، وهناك عدة تصنيفات ولكل واحدة الخصائص المتعلقة بها، عموما نميز بين ثلاثة أنواع رئيسية.

01/من حيث طبيعة النشاط

أ-المناطق الحرة التجارية: وتعرف بأنها موقع محدد وغالبا ما يوجد داخل ميناء أو بالقرب منه، وأن التجارة منها وإليها مسموح بها مع بقية دول العالم دون قيود، كما أن البضائع الداخلة والخارجة منها معفية من كل أداء جمركي. يمكن أن تخزن البضائع داخل المحلات التابعة للمنطقة لفترات زمنية متراوحة علما أن الممتلكات القادمة من المنطقة التجارية الحرة والداخلة إلى البلد المضيف لها يفرض عليها أداء جمركي.

يشير مفهوم منطقة التجارة الحرة إلى أنها ذات موقع محدد ومغلق غالبا ما توجد بميناء أو مطار أو بالقرب منهما، كما يمكن أن تشمل جزءا من الميناء أو جزءا من المطار أو جزءا من المدينة المجاورة لهما، العمليات الجارية بها ذات طبيعة تجارية، كما يمكن أن تجري بها عمليات التخزين وحتى التحويل أما الشركات المستفيدة منها تتمثل بالأساس في شركات الإستيراد والتصدير وكذلك بائعي الجملة[1].

ب-المناطق الحرة الصناعية: تمنح تحفيزات خاصة للصناعات التصديرية، والإستيراد إليها معفى من الرسوم، حيث أن المنطقة توجد خارج إقليم الجمركي، تتمتع بإطار قانوني مخفف إعتبار أن مستوى الضريبة منخفض أو منعدم، ويمكن للمؤسسات الفردية أن تستفيد من نظام الإعفاء الذي تتمتع به المنطقة، حتى ولو كانت المؤسسة لا تقيم بالمنطقة، والعمليات المرخص بها داخل المناطق الحرة الصناعية تتمثل في عمليات الإتقان وهي عمليات تحددها السلطات المختصة.

[1] صلاح الدين حسن السيسي، الإقتصاد الدولي (العولمة والتحولات الإقتصادية الدولية)، دار الكتاب الحديث للنشر، القاهرة، مصر، 2014، ص ص183-184.

تتصف هذه المناطق بوقوعها خارج الإقليم الجمركي للبلد المضيف لها وتبدو في واحد من الشكلين، إما منطقة حرة للصناعات التصديرية وإما منطقة حرة للمؤسسات أي منطقة للشغل بحيث تكون في شكل مؤسسات متفرقة موزعة عبر كامل الإقليم الوطني للدولة.

ج-المناطق الحرة الخدماتية: إنّ مفهوم المناطق الحرة لا يقتصر على النشاطات الصناعية والتجارية بل يتعدى تلك الخدمات التي تستفيد من العديد من المزايا الضريبية والإدارية، ويمكن أن تصنف هذه المناطق إلى صنفين هما المناطق الحرة المالية والمناطق الجبائية أو الجنات الجبائية.

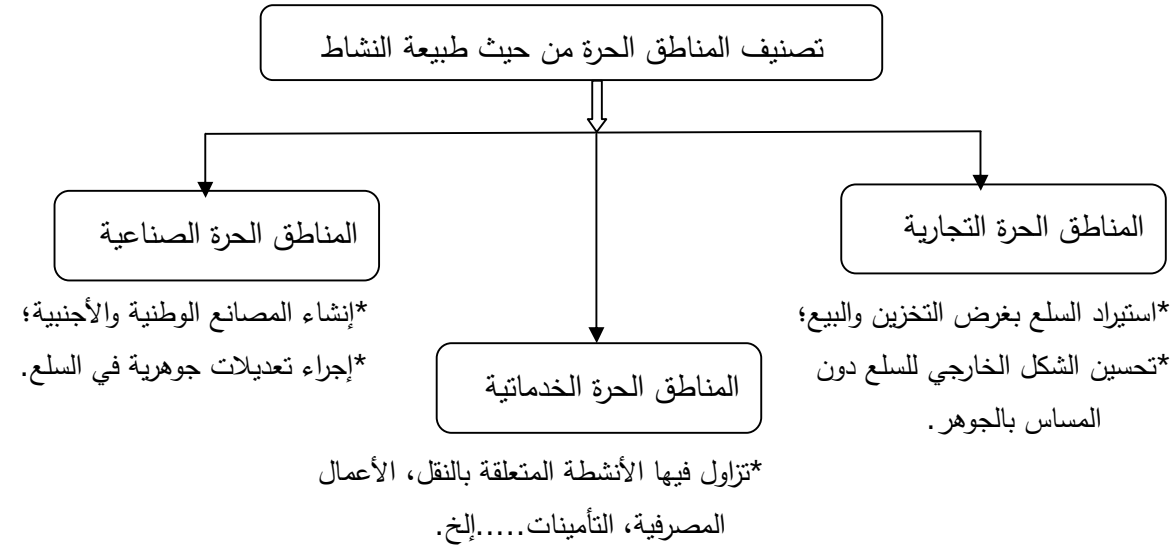
- المناطق الحرة المالية: تشمل على نوعين وهما المناطق الحرة البنكية والمناطق الحرة التأمينية.

المناطق الحرة البنكية: هي مناطق محددة جغرافيا حيث يسمح لكل البنوك من مختلف الجنسيات أن تزاول نشاطها بكل حرية بشرط أن تتعامل بعملة معينة، وأن لا تقيم علاقات إلاّ مع غير المقيمين بتلك المناطق، ظهرت هذه المناطق منذ الستينيات من أجل إستقطاب النشاط البنكي الدولي.

المناطق الحرة التأمينية: نفس النظام المطبق بالنسبة للمناطق الحرة البنكية بمنحها كل التسهيلات الإدارية وتشريعات وقوانين خاصة بها والتي تكون عادة منضبطة داخل الدولة.

- المناطق الحرة الجبائية: المناطق الحرة الجبائية أو بتسمية أخرى الجنات الجبائية، les paradis fiscaux عبارة عن بلد أو إقليم آمن يعطي للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين إمتيازات جبائية، تسمح لهم بالتخلص من الضرائب التي تفرض عليهم في بلدانهم الأصلية، والإستفادة من نظام جبائي أكثر إمتيازات خاصة الضرائب على المداخيل.

الشكل رقم (06): تصنيف المناطق الحرة من حيث طبيعة النشاط



المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقا مما سبق.

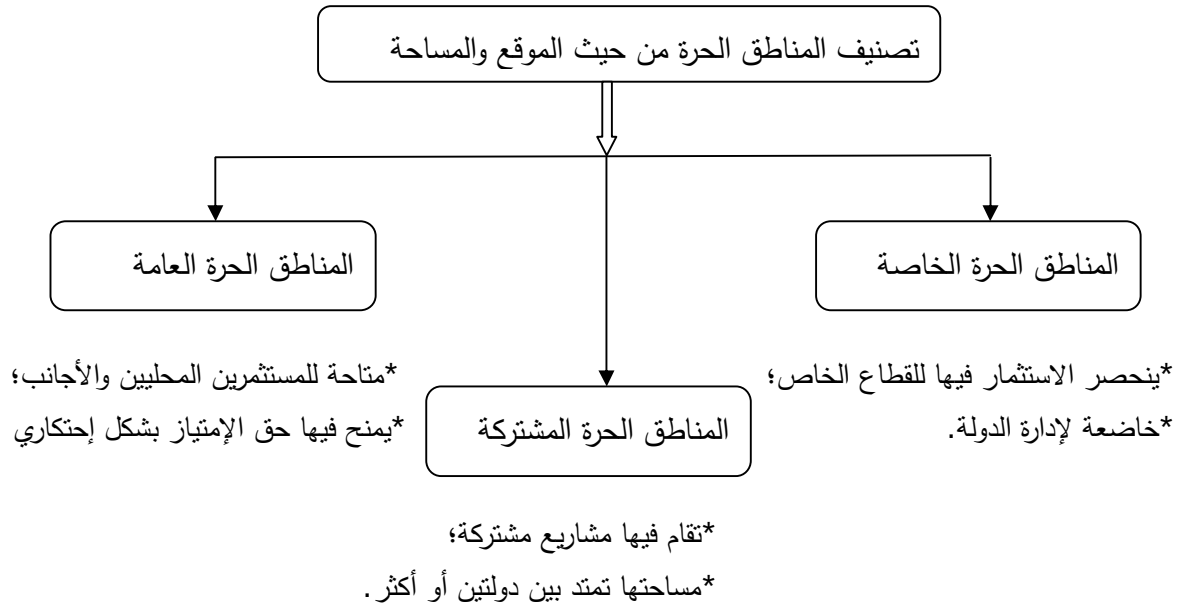
02-من حيث الموقع والمساحة

أ-المناطق الحرة العامة: هي أجزاء أو جزء من إقليم دولة ذات سادة وتقُام على أراضي الدولة ولكنها خارج المنطقة الجمركية، كما أنّ الإستثمار في هذه المنطقة مُتاح لجميع المستثمرين المحليين والأجانب، وتتولى إدارة وتنظيم هذه المناطق سلطات خاصة تابعة للدولة المضيفة.

ب-المناطق الحرة الخاصة: يقوم بإدارتها وتطويرها والاستثمار فيها القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي أو المشاركة بينهما ويكون دور القطاع العام فيها رقابي، كما يتم فيها منح القطاع الخاص حق الإمتياز في المنطقة بشكل إحتكاري.

ج-المناطق الحرة المشتركة: تعتبر المناطق الحرة المشتركة على أنها أحد أدوات العمل الإقتصادي المشترك على الصعيدين الإقليمي والعالمي، حيث تمتد بين دولتين أو أكثر، وتقام فيها مشاريع مشتركة بين دولتين أو أكثر من قبل القطاع العام أو القطاع الخاص أو المشاركة بينهما، ويمكن لهذه المنطقة أن تأخذ أي من الصيغ العديدة للمناطق الحرة[1].

الشكل رقم (07): تصنيف المناطق الحرة حسب الموقع والمساحة



المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقا مما سبق.

[1] مني الحنيطي، فلسفة المناطق الحرة ودورها في تفعيل القطاع الخاص بإنشاء المناطق الحرة الخاصة والمشتركة ، ندوة مستقبل الإستثمار والتجارة في المناطق الحرة والاستثمارية والاقتصادية العربية، شرم الشيخ، مصر، ديسمبر 2010، ص63.

03-من حيث الهدف

أ-المناطق الحرة بالموانئ البحرية: هي منطقة حرة منشأة داخل ميناء بحري، تشتمل على مخازن ومرافق لخدمات الميناء، وكان الهدف منها قديما هو تخزين البضائع وإعادة شحنها دون دفع ضرائب أو رسوم جمركية عليها، وعرفت قديما في منطقة البحر المتوسط ثم انتشرت بعد ذلك إلى مناطق متفرقة منها سنغافورة التي عرفت كميناء حر عام 1918.

ب-المناطق الحرّة بالموانئ الجوية: تنشأ داخل الموانئ الجوية كمناطق محددة المساحة مغلقة تخزن فيها البضائع وتشحن منها، ويركز بهذه المناطق إنتاج البضائع ذات الوزن الخفيف والقيمة المضافة العالية نسبيا والتي عليها طلب كبير من طرف المسافرين، بحيث يمكن أن تشحن عن طريق الجو مثل الإلكترونيات والأدوية، وتعتبر المنطقة الحرة بمطار (shannon) الدولي من أشهر الأمثلة لهذا النوع من المناطق.

ج-مناطق الاستثمار: تنشأ بغرض جذب وتنمية الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي، وتشجيعه على إقامة مشروعات في المناطق الراكدة إقتصاديا، وتتاح في هذه المناطق حوافز مختلفة للاستثمارات التي تستقر بالمناطق التي تنتشر بها الفقر والبطالة، وتتركز الحوافز التي تتمتع بها الاستثمارات في هذه المناطق في الإعفاءات الضريبية أكثر منها الإعفاءات الجمركية، ويتمثل العائد الاقتصادي للدولة في هذه المناطق إقامة تجمعات عنقودية متكاملة في مختلف المجالات، وقيام القطاع الخاص بالمشاركة في تحمل عبء إنشاء وتنفيذ البنية الأساسية ورفعها عن كاهل الدولة، مع نشر التنمية الإقتصادية والإجتماعية في كافة مناطق الدولة واستغلال المزايا التنافسية لها[1].

د-المناطق المالية الحرة: نجد أنّ مفهوم المنطقة الحرة لا ينطبق فقط على الأنشطة الإنتاجية سواء كانت تجارية أو صناعية، بل إمتد إلى النشاط المالي، ويتعلق الأمر بالمناطق الحرة البنكية أو المالية، فبروز هذه المناطق يعود إلى بداية الستينات، وذلك على إثر الإجراءات الصارمة والتدابير التنظيمية المقيدة التي بدأ النظام المالي الدولي يخضع لها، حيث قويت مراقبة الصرف ومراقبة حركة رؤوس الأموال، وتم الرفع من معدلات ونسب الإحتياطات الإجبارية، كما تم تحديد سقف الفائدة، كل هذه العوامل بالإضافة إلى أخرى أدت بالبنوك الدولية إلى تحويل جزء من نشاطها نحو مراكز مالية لا تعرف مثل هذه الإجراءات، وتعرف هذه المناطق بكونها مساحات تضم بنوك أجنبية ينحصر تعاملها مع الأشخاص غير المقيمين سواء فيما يخص عمليات الإيداع أو القرض، فالبنوك بإنشائها لفروع لها لهذه المناطق تسعى إلى التخلص من الرقابة التي تفرضها الدول على المعاملات البنكية كمراقبة

[1] عبد المنعم محمد صفوت الألفي، موقف المناطق الحرة والمناطق الاستثمارية، ندوة مستقبل الاستثمار والتجارة في المناطق الحرة والاستثمارية والاقتصادية العربية، شرم الشيخ، مصر، ديسمبر 2010، ص167.

الصرف وتحديد سقف الفوائد ونسبة الإحتياطي الإجباري، كما أنّها تسعى إلى الإستفادة من الإعفاءات الضريبية على مستوى الأرباح.

د-المناطق الحرة العلمية: لقد صادفنا لأول مرة هذا الشكل في تقرير اللجنة الدولية المكلفة بدراسة المناطق الحرة وقد اعتبرته هذه اللجنة النموذج الأكثر حداثة وتطورا، فهو حديث الظهور على جميع الأشكال والظروف الضرورية للبحث العلمي بمختلف أشكاله، وما تجدر إليه الإشارة أنّ هذا الشكل يتطلب توفر أشخاص ومستخدمين ذوي كفاءات وخبرة علمية كبيرة، وتعتبر كل من التايوان وسنغافورة مقرات لبعض المجتمعات العلمية.

ثالثا/ مقّومات ومعوقات نجاح المناطق الإقتصادية الحرة: من أجل نجاح المناطق الحرة يجب توفير العديد من المقّومات والعوامل التي من شأنها أن تتفاعل فيما بينها لتحقيق المناخ الجيد لإستقبال المستثمرين الأجانب أو المحليين وتوفير لهم كل الإمكانيات المادية والمعنوية من أجل بلوغ الهدف المنشود من هذه المناطق.

01- مقّومات إنشاء المناطق الحرة: قبل الشّروع في إنشاء المناطق الحرة في أي بلد، يجب مراعاة عدّة جوانب التي تتوافق وتنسجم مع تنظيم وقوانين هذه المناطق، حيث يجب توفر مقّومات تساعد على إنجاح وتحقيق الأهداف المرجوة، ومن بين هذه المقومات[1]:

أ- المقّومات السياسية والأمنية: وبدون شك أن استحداث منطقة حرة في أي بلد، هو قرار سياسي قبل أن يكون قرار إقتصادي أو تشريعي، يتطلب التوافق في المصالح والسياسات أو على الأقل عدم التعارض بين إستراتيجيات البلد المضيف والشركات المتعددة الجنسيات المدعوة للإستثمار في المنطقة الحرة المزمع إنشائها، ويكون هناك تنسيق بين مصالح هذه الشركات ومصالح الدولة المضيفة من حيث سياسة الإستثمار، والضمانات الممنوحة، كما ينبغي توفر المناخ السياسي والأمني المستقر للدولة المضيفة وسيادة السلام والإستقرار السياسي وعلاقات وطيدة مع دول الجوار، لأن المناطق الحرة لا تعمل محليا بل تقام في ضوء حاجة وطنية وإقليمية.

ب- المقّومات الإقتصادية: تشمل توفّر بيئة إقتصادية كلية مستقرة نسبيا ومتحّررة من التدخلات الحكومية واقتصاد يمتاز بمعدلات نمو جيدة ونظام مالي فاعل يتسم بحسن التنظيم، والالتزام بنظم المراجعة والتدقيق وفقا لمعايير الدولة، ويمتلك مزايا نسبية أو تنافسية في مجال الخدمات أو الطاقة الرخيصة والسوق الواسعة، إذ أنّ الشركات الأجنبية تفضل الاستيطان في المناطق الحرة التي تنتمي إلى بلدان ذات أسواق كبيرة.

[1] المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الملتقى العربي الأول حول الأساليب الحديثة في تنظيم وإدارة المناطق الحرة، الشارقة، مارس 2005، ص ص02-03.

يجب أن تكون الدولة قادرة على توفير المخصصات المالية الكافية لإنشاء البنية الأساسية الضرورية لإشهار المنطقة الحرة من جانب ،ومن جانب أخر ينبغي أن تكون رؤية إستراتيجية مستقبلية واضحة وتمثل هذه الرؤية الفلسفة والأهداف الكلية للإقتصاد والمجتمع والمسار التنموي الذي يسلكه.

ج- المقوّمات البشرية: ضرورة توفر الأيدي العاملة الماهرة المؤهلة للعمل في الشركات والمشروعات الإستثمارية التي تقُام في المنطقة الحرة الرخيصة نسبيا وثمة عاملان مكملان، لهما أهمية كبيرة في تقويم قوة العمل من وجهة نظر الشركات الدولية وهما المهارات والمرونة، الأولى تشكل موردا رئيسيا في عصر المعلوماتية، بينما تعني الثانية سرعة التّحرك وحرية الإنتقال من العمل في المشروعات المقامة داخل الدولة إلى المشروعات المقامة في المنطقة الحرة.

د -المقوّمات التشريعية: تتمثل أساسا في توفير الأساس القانوني لإنشاء المنطقة الحرة مع حتمية وضوحه للمستثمرين، بالإضافة إلى ضرورة الثبات النسبي لقوانين الدولة المضيفة فيما يتعلق بالمصادرة والتأميم والتقاضي والتحكيم والتأمين والتعامل مع الاستثمارات الأجنبية وتسجيل الشركات وتحديد أنظمة العمل وأنظمة البنوك وشركات التأمين.

و -المقوّمات الجغرافية والبيئية: ويعتبر الموقع الجغرافي أهم المقومات، لأن إختيار الموقع ضروري في نجاح أو فشل أي منطقة حرة ويجب أن تكون قرب أو على الخطوط التجارية الدولية أي قرب الموانئ والمطارات الدولية لتسهيل تدفق السلع والمواد الأولية من إوالى خارج المنطقة.

02-معوقات نجاح المناطق الإقتصادية الحرة: يذكر الأستاذ الدكتور محمد أحمد الزرعوني:" أنه في إطار دراسة جدوى لتقييم مدى نجاح المناطق الحرة في العالم أجرتها بعض المنظمات التابعة لهيئة الأمم المتحدة، مثل هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، ومنظمة التطوير الصناعي تشير الى أن حالات الإخفاق قد تفوق حالات النجاح، وهذا راجع لعدة أسباب أهمها: ضعف البنية الهيكلية، وجود البيروقراطية والقيود الإدارية، الإفتقار إلى وجود خطة عمل مناسبة للإستفادة من هذه المنطقة وتحقيق النمو الاقتصادي. كما أن عدم القيام ببحوث لعلمية مستمرة للتعرف على خبرات الأخرين والتطورات المختلفة التي تشهدها المناطق الحرة الأخرى وعدم توفر الاستقرار الاقتصادي والسياسي المطلوب. كل هذه العوامل مجتمعة تشكل عائقا في مواكبة التطورات الاقتصادية التي تشهدها المناطق الحرة الأخرى".

انطلاقا مما سبق يتضح لنا جليا، أن معوقات نجاح المناطق الاقتصادية الحرة تكمن في نوعين من المعوقات نشر إليها فيما يلي[1]:

أ-المعوّقات القانونية: لقد أشار إلى أهمها الدكتور أحمد شرف الدين استنادا لتقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، وذلك بذكره ما يلي: " يتبين من دراسة ميدانية قام بإدارتها أحد الأجهزة العربية المعنية بشؤون الاستثمار، أن أهم العناصر ذات الصيغة القانونية المعوقة للاستثمار تتمثل في كثرة القوانين، تضاربها والغموض فيها، وعدم وجود تشريعات لحماية رأس المال المستثمر وعدم الإلتزام بالإتفاقيات المعقودة مع المستثمر، والقيود الواردة على تملك الأراضي والعقارات، على حركة رأس المال، وتحويل الأرباح وفرض التسعيرة الجبرية على المستثمر، مع إلزامه بالمشاركة المحلية وعدم استقرار قوانين الإستثمار وعدم وضوح سياسات الإعفاء من الضرائب".

من هنا خلص الدكتور أحمد شرف الدين إلى أن المعوقات القانونية نوعين إثنين، الأول يرتبط بعدم استقرار السياسة الاقتصادية، والثاني يتعلق بالمعاملة الضريبية للاستثمار.

ب-المعوقات العملية: يمكننا بيان أهم المعوقات العملية كالأتي:

- غموض أو عدم واقعية الأهداف المسطرة للمنطقة، بحيث لا تتطابق مع المعطيات والوضع الاقتصادي والسياسي والإجتماعي والثقافي السائد في الدولة.

- الفشل في توفير المجموعة المتكاملة والمتناسقة لمقومات نجاح المنطقة الإقتصادية الحرة، ومن ثم عدم تمتع المنطقة الإقتصادية بموقع إستراتيجي أو على الأقل عدم توفرها على أية ميزة جغرافية طبيعية تجعل منها منطقة متميزة، صغر المساحة المخصصة للمنطقة الإقتصادية الحرة، عدم تهيئة المنطقة الإقتصادية الحرة وإفتقارها للهياكل مثل ضعف أو إنعدام المرافق الأساسية التي توفرها المنطقة الاقتصادية الحرة لا سيما ما يتعلق منها بوسائل الإتصالات السلكية واللاسلكية من هاتف، فاكس...، إضافة إلى تداخل صلاحيات الأجهزة المسيرة للمنطقة، وتلك التي تتولى المراقبة فيها الأمر الذي يترتب عنه إنعدام التنسيق فيما بينها، ومن ثم تصادمها، ناهيك عن نقص الكادر الإداري والجمركي المتخصص في الإدارة والرقابة وارتفاع أجور العمال مع انعدام سياسة وطنية للتكوين والبحث العلمي خاصة بالمنطقة الاقتصادية الحرة، وكذا غياب شبكة للمعلوماتية ونقص أو عدم دقة المعلومات المتوفرة، إلى جانب غياب الحوافز الضريبية والجمركية والمالية بفعل ارتفاع نسب الضرائب والرسوم الجمركية، ونسب الفوائد المطلوبة على القروض وتعقيد إجراءات تحصيلها وما يزيدها تعقيدا غياب مناطق حرة مالية بالدولة، هذا بغض النظر عن إنعدام أو ضعف الضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي، إما بفعل وجود نزاعات أو خلافات سياسية على المناطق الاقتصادية الحرة، أو داخل الدولة

[1] محمودي مراد، مرجع سبق ذكره، ص100.

المنشأة فيها نتيجة الإضطرابات السياسية أو الحروب الأهلية أو الثورات الداخلية، أو عدم ثبات القوانين والقرارات الإقتصادية التي يدخل على أساسها المستثمر، أو عدم التصريح باللجوء للتحكيم الدولي لحل النزاعات.

- إرتفاع تكاليف الإنشاء، ذلك أنه وفي تقرير لـ(Lester Carl Goderez et Mark)، ذكر أن مشروع من 100 هكتار يكلف ما بين 25 إلى 40 مليون دولار أمريكي حسب تقويم 1982 دون إدراج تكاليف المباني ذات الإستغلال الصناعي، ناهيك عن الأغلفة المالية المخصصة للهيئات الحكومية عندما تشرف على تسيير المنطقة الإقتصادية الحرة، وتلك التي تخصص لأجهزة الرقابة، ففي السنغال مثلا نفقات تجهيز الهياكل بلغت 06 مليار فرنك إفريقي، وبسيريلانكا إنشاء الهياكل كلف الهيئة المسيرة 50000 دولار أمريكي.

نجاح المناطق الحرة في استقطاب الإستثمارات الأجنبية وتحقيق أهدافها يتوقف على تور العوامل الحاكمة في نجاحها، إبتداءا من دراسة مدى ملائمة الفكرة لظروف الدولة، والتحضير والتمهيد لها لدى المعنيين بالأمر إلى عمل دراسة الجدوى الإقتصادية، والتسويق والترويج للمناطق الحرة في الأسواق العالمية ومراكز الصناعة والإتصال المباشر برجال الأعمال، وتوفير إدارة كفئة ومرنة ومتطورة لتسيير وإدارة المنطقة،إن نجاح المناطق الحرة مرتبط بتوفير مناخ استثماري ملائم ومشجع بكل الأبعاد البيئية والسياسية والاجتماعية والمؤسسية.

رابعا/ مساهمة المناطق الحرة في جذب الاستثمارات وإنشاء مناصب العمل: نال الاستثمار الأجنبي إهتماما خاصا، بشكليه المباشر وغير المباشر، وأخذ كل من هذين الشكلين صورا متعددة، مثل المشروعات المشتركة والمشروعات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، وذلك في مشاريع قطاعات الإنتاج، أو الخدمات، بحيث تتم الإفادة من الخبرات، الإمكانيات المالية والإدارية.

في هذا الإتجاه تنامى الإهتمام بالاستثمارات في المناطق الحرة، من حيث كونها محورا أساسيا من محاور العمل على جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، فقامت دول عديدة بوضع القوانين، الأنظمة، والتشريعات التي إتّسمت جميعا بالتسهيل على المستثمر في السياسات الجمركية والضريبية، وقد شهد العقدين الأخيرين نموا ملحوظا في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الموظف في الدول النامية، على سبيل المثال ومع نهاية سنة 2004 بلغ عدد شركات الإستثمار الأجنبي المباشر في جمهورية الصين الشعبية 50894 شركة وبلغ حجمه 1097 مليار دولار أمريكي، فيما بلغت ما تم إستثماره فعلا 562 مليار دولار أمريكي، وممّا لا شك فيه أن المناطق الحرة تمثل المحور الرئيسي في جذب تلك الإستثمارات في مختلف دول العالم.

تأتي أهمية المناطق الإقتصادية الحرة من أهمية الدور الكبير الذي تلعبه من كونها إحدى الأدوات الاقتصادية التي تساهم في تنمية الاقتصاد المحلي وتعزيز العلاقات الدولية، فنجد أنها في تطور مستمر كما نالت إهتمام جل دول العالم وذلك لما لها من تأثير إيجابي على إقتصادياتها، فطبقا لإحدى التقارير الصّادرة عن منظمة العمل الدولية، فإن السبب الرئيسي لإنشاء المناطق الحرة في جميع أنحاء العالم هو إحداث أكبر عدد ممكن من فرص العمل من خلال جذب الاستثمار الأجنبي لأجل المساهمة في عملية التنمية، كما تعمل على تحسين هيكل الإقتصاد الإقليمي بالعناية بالمناطق النائية عن طريق التنمية الإقليمية للمناطق المتخلفة وذلك بتوطين صناعات بها[1].

نجحت العديد من المناطق الإقتصادية الحرة على الصعيد العالمي في توفير مناصب العمل وزيادة العدد الإجمالي للمشتغلين فيها، فقد إرتفع معدل تشغيل العاملين في المناطق الحرة في الدول النامية بنسبة 09% في عام 1990 عما كان عليه في عام 1989، ففي عام 1990 مثلا تم تشغيل نحو 40 مليون عامل في المناطق الإقتصادية الخاصة في الصين، كما نجحت المكسيك في توفير ما يقارب من مليون فرصة عمل في عام 1997، ويشير الجدول الموالي إلى إجمالي فرص العمل التي وفرتها المناطق الحرة حتى 2004[2].

الجدول رقم (05): فرص العمل التي وفّرتها المناطق الحرة عبر مناطق مختلفة من العالم

المنطقة الجغرافية	إجمالي فرص العمل	عدد المناطق الحرة
أسيا	36.824.231	749
أمريكا الوسطى والمكسيك	2.241.821	3300
أمريكا الشمالية	330.000	713
أمريكا الجنوبية	311.143	39
الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	1.206.837	60
إفريقيا جنوب الصحراء	431.348	64
دول الاقتصاد المتحول	245.619	90
دول الكاريبي	226.130	87

[1] زغبة طلا ل ومقني ناصر، المناطق الحرة للتصدير في الجزائر كآلية لإعادة بعث الصناعة ورافعة للتنمية، مداخلة مقدمة في إطار المؤتمر الدولي الخامس حول الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومستقبل المناطق الحرة الصناعية للتصدير، جامعة بومرداس، الجزائر، 2016، ص08.

[2] محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب في جذب الاستثمارات، منشورات الحلبي، لبنان، 2007، ص45.

دول المحيط الهندي	127.509	03
أوربا	50.830	55
دول المحيط الهادي	13.590	14
المجموع	42.009.058	5174

يشير الجدول إلى إجمالي فرص العمل التي وفرتها المناطق الحرة والتي وصلت إلى ما يزيد عن (42) مليون فرصة عمل على مستوى (5174) منطقة حرة موزعة على مناطق جغرافية مختلفة من العالم.

على الرغم من أن الدول النامية قد نجحت في توفير أعداد كبيرة من فرص العمل، إلا أنها لم تكن بالقدر الذي يمكن أن يعالج مشكلة البطالة التي تعاني منها هذه الدول، كما تشير الإحصائيات إلى أن 80% من فرص العمل التي أتاحتها المناطق الحرة للصناعات التصديرية تعمل في مجال الصناعات النسيجية والكهربائية والإلكترونية، أما الـ 20% المتبقية فتتمثل في الصناعات الخفيفة التي تضم الأحذية والصناعات الجلدية ولعب الأطفال والأدوات الرياضية، أما بخصوص الصناعات الرأسمالية التي تعتمد على التكنولوجيا المتقدمة فإنها مازالت نادرة في الكثير من الدول النامية[1].

01-التجربة الهندية: تعود أول منطقة صناعية حرة في الهند لسنوات الستينات من القرن الماضي، رغم ذلك فإنه خلال القرن العشرين لم تنجح سياسة إنشاء مناطق تجهيز الصادرات في علاج مشاكل سوء الإدارة وجمود الإجراءات الجمركية المتعلقة بالتخزين والضمانات البنكية. وفي عام 2000 اعتمدت الحكومة الهندية صياغة إطار جديد بعنوان "سياسة الإستيراد والتصدير في عام 2000 المتعلق بإنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة بهدف توفير مناخ تنافسي لمنتجي السلع ومقدمي الخدمات.

خلال عام 2005 وصل عدد الشركات 811 تنشط ضمن ثمانية مناطق حرة وبلغت قيمة صادراتها 0.4 مليار دولار، بحجم عمالة بلغت 100650 عامل. وبالنظر للنتائج المتواضعة نسبيا تم في عام 2005 تبني قانون جديد "قانون 2005 للمناطق الاقتصادية الخاصة" والذي أعطى دفعة جديدة لسير المناطق الاقتصادية الخاصة لقد نص على تبسيط مختلف الإجراءات[2].

يُلاحظ أنّ قانون المناطق الاقتصادية الخاصة ولّد إقبالا كبيرا من المستثمرين خاصة في السنوات الأولى (2006-2009)، مع نهاية سنة 2011 تم الموافقة على 582 مشروع إقامة منطقة خاصة.

[1] زغبة طلال ومقني ناصر، مرجع سبق ذكره، ص09.

[2] OCDE, zones franches d'exportation : leur role passé et futur dans les échanges et le développment, 2007, p20.

إلاّ أنّ 196 منطقة فقط كانت تشتغل بالكامل في جانفي 2015، وتشير الأرقام حاليا إلى تباطؤ يرتبط جزء منه بآثار الأزمة المالية العالمية، وأيضا بسبب شروط الإقتراض الصعبة. وقد أعلنت الحكومة عام 2014 أداء المناطق الصناعية رغم معدّل النمو الكبير الذي شهدته صادراتها لغاية عام 2010.

الجدول رقم (06): نسبة نمو صادرات المناطق الإقتصادية الخاصة

السنوات	نسبة النمو (%)
(2007-2006)	%52
(2008-2007)	%93
(2009-2008)	%50
(2010-2009)	%121
(2011-2010)	%43
(2012-2011)	%15
(2013-2012)	%31
(2014-2013)	%04

Source : Loraine Kennedy, Stratégies spatiales d'état en INDE : le réétalonnage d'état au travers de la politique des zones franches, EchoGéo, n32, 2015, p5.

أّما فيما يخص التوزيع القطاعي فإنّ أكبر عدد من المشاريع يتعلق بمجال خدمات هندسة البرمجيات وتكنولوجيا المعلومات والتي يمثل 55% من المناطق التشغيلية، والأنشطة الأخرى السائدة المستحضرات الصيدلانية، المواد الكيميائية، التكنولوجيا الحيوية والهندسة. ويعد قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الموجهة للتصدير هو الأكثر ديناميكية وتطّورا في الإقتصاد نظرا لأن إحتياجات البنية التحتية لهذه الصناعة ليست صعبة ولا تتطلب تخصص معين. ويلاحظ أنه رغم تخصص الهند في الأنشطة كثيفة لعمالة إلاّ أّنها لا تمثل بشكل جيد في المناطق الإقتصادية الخاصة، ففي عام 2014 فإنّ مناطق فقط تتخصص في صناعة الجلود والأحذية و11 منطقة خاصة في صناعة المنسوجات على الرغم من التخصص القديم للهند في هذه القطاعات. وهو ما يفسر الأرقام الهزيلة لمناصب الشّغل التي توفرها هذه المناطق، ففي عام 2014 كان مجموع مناصب الشغل 1350071 وهو يعد رقم ضئيل مقارنة بعدد السكان النشطين الذي يقّدر بـ 487 مليون شخص.

02-التجربة الأردنية: بدأت تجربة المناطق الحرة في المملكة الأردنية الهاشمية عام 1973 حيث أقيمت في ميناء العقبة منطقة حرة صغيرة لتنمية المبادلات التجارية الدولية وخدمة تجارة الترانزيت.

افتتحت أول منطقة حرة في ميناء العقبة الأردني في عام 1973 وفي عام 1982 تم إفتتاح المنطقة الحرة في الزرقاء التي توفر مناخاً حراً للصناعة والتجارة وقطاع الخدمات، و يعكس نمو تلك المناطق التغيير الحاصل في إقتصاديات منطقة الشرق الأوسط، حيث تعتبر المناطق الحرة الأردنية واجهة استثمارية هامة ومركزاً ريادياً في تقديم وتهيئة البيئة الإستثمارية بسبب التشريعات المتطورة التي تراعي المستجدات الاقتصادية العالمية والمحلية ولما تقدمه من حوافز وإعفاءات ضريبية للمستثمرين وتوفر الكوادر البشرية المؤهلة والمدربة وانتشار المناطق الحرة في مختلف أنحاء المملكة بالإضافة إلى الموقع الجغرافي الذي تتميز به الأردن[1].

كذلك تعمل المناطق الحرة التي وصل عددها إلى 35 منطقة حرة عامة وخاصة على توفير البيئة الملائمة لجذب وتنمية الإستثمارات المحلية والأجنبية وتحقيق رضا المستثمرين بتقديم خدمات متميزة بكفاءة وفعالية وشفافية، وذلك من خلال تطبيق مفهوم الجودة الشاملة وتفعيل حس الشراكة بين المستثمرين وشركه المناطق الحرة، فمنذ نشأة أول منطقة حرة في مدينة العقبة بمنتصف السبعينات وحتى الآن، ومسيرة المناطق الحرة إيجابية ومشجعة بجميع المقاييس.

بالنسبة للدور الكبير والفاعل الذي تلعبه المناطق الحرة الأردنية في الإقتصاد الوطني فإن مؤسسة المناطق الحرة كمؤسسة عامة تقوم بواجبها في دعم الإقتصاد الوطني، من خلال تحقيق أهدافها التي تتمثل في تشجيع إقامة الصناعات التصديرية وتشجيع المبادلات التجارية الدولية لدعم الميزان التجاري وتوفير فرص العمل للأيدي العاملة الأردنية وإكسابها المهارات الفنية المتطورة في دعم الإقتصاد الوطني، وعليه قامت المؤسسة بتحويل 5.3 مليون دينار من الفائض النقدي إلى خزينة الدولة في نهاية عام 2001 مقابل 5.1 مليون دينار في نهاية عام 2000.

وفيما يتعلق بالمناطق الحرة الخاصة فقد ارتفعت إيراداتها من 772 ألف دينار عام 2000 إلى 2372 ألف دينار أي بنسبة نمو مقدارها 207% ويعود السبب في ذلك إلى تشغيل شركات مناطق خاصة جديدة خلال عام 2001[2].

[1] رمان نبيل، دور المناطق الحرة في دعم التنمية الإقتصادية وجذب الاستثمارات الصناعية، مداخلة مقدمة في إطار المؤتمر الدولي الخامس حول الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومستقبل المناطق الحرة الصناعية للتصدير، جامعة بومرداس، الجزائر، 2016، ص11.

[2] جاسر تادرس، دور المناطق الحرة الأردنية في التنمية الإقتصادية، مديرية الدراسات والمعرفة، مؤسسة المناطق الحرة، 2006، ص18.

03-التجربة المغربية (طنجة): يعتبر المغرب من الدول السباقة إلى تبني فكرة المناطق الحرة،فتّم خلق مناطق حرة في مدينة طنجة في سنة 1962، بموجب قرار رقم (1-61-462) لسنة 1961، داخل منطقة الميناء القديم الذي يحتل موقع إستراتيجي بين المحيط الأطلسي والبحر الأبيض المتوسط، وفي سنة 1995 أنشأت بطنجة منطقة حرة للتصدير.

دخلت مرحلة الاستغلال المنطقة الحرة للتصدير عام 1999 فتطورت بشكل ملحوظ فوق مساحة تقدر بـ 350 هكتار، وهذا عائد إلى الحوافز التي تقدمها للمستثمرين من خدمات جيدة وتسهيلات في التعاملات الاقتصادية، وذلك ما جعلها وجهة هامة للمستثمرين ففي عام 2013 بلغ عدد المؤسسات، 640 و 256 منها مؤسسات صغيرة ومتوسطة، بزيادة 28% مقارنة بـ2012، أغلب المؤسسات المستثمرة في المنطقة الحرة متخصصة في صناعة السيارات والطائرات حيث أقيم أكبر مصنع في إفريقيا لعلامة رنو -نيسان بقدرة إنتاجية مقدرة بـ400.000 سيارة سنويا حيث أنتج 100 ألف سيارة في عام 2013 وتمت تصديرها من قبل مصنع رونو عبر ميناء طنجة المتوسط، التي تستجيب لتطلعات المستثمرين.

الجدول رقم (07): عدد المؤسسات وقيمة الاستثمارات للمنطقة الحرة طنجة.

السنوات	عدد المؤسسات	قيمة الاستثمارات السنوية بألف درهم
1999	23	166350
2000	26	560462
2001	34	700478
2002	22	241100
2003	19	469970
2004	59	670560
2005	44	320050
2006	31	153300
2007	99	1202130
2008	44	701800
2009	78	929800
المجموع	475	6116000

Source : les zones franches, droit des travailleurs et stratégies syndicals Maroc, Genève, Suisse, Novembre, 2010, p07.

من 23 مؤسسة المنشأة في سنة الإنطلاق وصل عددها 475 مؤسسة سنة 2009 محققا قيمة استثمارية تقدر بـ 06 مليار درهم أي ما يعادل (600 مليون أوروا). في سنة 2007 حققت أكبر قيمة للاستثمارات أي ما يقارب 12مليون أوروا.

إنّ معظم الاستثمارات الموجودة في المنطقة الحرة طنجة هي إستثمارات أجنبية حيث تمثل الاستثمارات المغربية إلا 9.5% من إجمالي قيمة الاستثمارات، حيث استحوذت فرنسا على المرتبة الأولى بـ 173 مؤسسة بـ 28% من الاستثمارات، تليها إسبانيا في المرتبة الثانية بـ 105مؤسسة و 20% من الاستثمارات، ثم تليها الجنسيات الأخرى.

من حيث قطاع النشاط في الصناعة الحديدية، الإلكترونيك، والميكانيك تمثل أغلب القطاعات المستثمر فيها، حيث بلغت نسبة 54% من إجمالي الاستثمارات وتليها الخدمات بـ 18.5% ثم قطاع النسيج بـ 17.2%.

لعل من الملائم التوقف عند التجربة الصينية في المناطق الحرة الخاصة، فهذه المناطق الحرة في الصين معممة ليس فقط لإجتذاب الاستثمارات الأجنبية، وخلق شواغر وظيفية، بل تقوم أيضا بدور هام في إنفتاح الاقتصاد الصيني على قوى السوق، وتطوير صناعات تصديرية جديدة ولإستيعاب العمالة غير المستثمرة.

ومن اللافت أنّ الصين لا تقدم إعفاءات ضريبية لفترات للمستثمرين مثل باقي الدول، ولكنها تعوض عن ذلك بكلفة عمالة منخفضة، وبتوفير بنية تحتية ملائمة، وقد برهنت المناطق الحرة الخاصة في الصين أنها عنصر جذب للمستثمرين الأجانب وإلى حد بعيد، في عام 2001 لقد كانت الصين سادس أكبر دول العالم من حيث تدفق الاستثمارات الأجنبية إليها.

تمثل الظروف الإقتصادية غير الملائمة في البلد المضيف عاملا هاما في دفع المستثمرين إلى إعادة النظر في إستثمارهم في الدول التي تتعثر فيها الشروط الاقتصادية، ولكن المستثمرين يحاولون رغم ذلك تكوين تسهيلات لهم والوصول إلى مصادر قوة جديدة من خلال عمليات الخصخصة.

وفيما يخص القوانين التي تؤثر على الإستثمار الأجنبي، وخاصة منه الاستثمار المباشر تتعدد المساهمات النظرية والتجريبية التي تؤكد الأهمية البالغة للقوانين من حيث أنها عامل حاسم في بناء المناخ الاستثماري، وخاصة بالنسبة للمستثمرين الأجانب، وهنا تدخل مسائل مركزية في أهميتها وتأثيرها، من أهمها القوانين الخاصة بالإستثمار نفسه وبطريقة مباشرة، والحد من البيروقراطية في تنفيذ القوانين، والتدخلات غير المبررة في كثير من الأحيان وضرورة تبني قوانين حماية الملكية الفكرية.

مما لا شك فيه أن العمالة الماهرة وتوافر الكوادر العلمية والإدارية ذات الكفاءات العالية، من العوامل الرئيسية في جذب الاستثمار إلى المناطق الحرة، خاصة في ظل عدم التوازن بين الدول

المتقدمة والدول النامية في هذا الميدان، يتطلب تقليص هذه الفجوة، وهو أمر لا يمكن أن يتم بالإعتماد على الآخرين والإكتفاء بنقل معارفهم وتجاربهم وتكنولوجياتهم، حيث لا بد من الإنخراط في هذه العملية عن طريق تطوير القدرات الذاتية في جميع المجالات، فالوصول إلى مجتمع المعرفة وإقتصادها لن يتم إلا بعملية تطور تاريخي طويلة[1].

تتفاوت الحوافز والمزايا التي توفرها المناطق الحرة بين دولة وأخرى، ومن الحوافز الهامة التي تتوفر للمستثمرين والتجار والمتعاملين ما يلي:

- الإعفاء من الضرائب على إستيراد المواد الأولية والبضائع الأخرى شبه المصنعة؛
-توفير البنية الأساسية والخدمات الأساسية من مياه وكهرباء وإتصالات؛
- توفير جهاز إداري يتولى إنجاز ومتابعة كافة الإجراءات الفنية والتنظيمية للاستثمار والتجارة في المناطق الحرة، خاصة تلك الإجراءات المتعلقة بالحكومة؛
- توفير العمالة اللازمة من مختلف التخصصات للصناعات والشركات التجارية المتواجدة في المنطقة.

هناك العديد من المشاكل التي تواجه المناطق الحرة في البلدان العربية نذكر من بينها[2]:

- التعقيدات الإدارية والبيروقراطية التي تعرقل حركة الإستيراد والتصدير وإعادة التصدير في العديد من المناطق الحرة في المنطقة؛
- ضعف التنسيق بين إدارات ومؤسسات المناطق الحرة من جهة والمستثمرين فيها من جهة أخرى، خاصة في مجال القوانين واللوائح السارية والتي تؤثر سلبا على مصالح المستثمرين؛
- إرتفاع بدلات التخزين والرسوم المباشرة وغير المباشرة ورسوم وأجور الموانئ البحرية وتكاليف الحراسة للمنشآت داخل بعض المناطق التي يترتب على المستثمر توفيرها؛
- عدم إعتراف معظم الدول العربية بالمنتج في المنطقة الحرة في جبل علي كمنتج إماراتي وإعتباره منتجا أجنبيا مما يؤدي إلى عدم الإستفادة من الإتفاقيات المبرمة مع هذه الدول في مجال التبادل التجاري؛
- عدم إنتظام الشحن البحري لإيصال صادرات المناطق الحرة إلى الأسواق الإستهلاكية في الوقت المناسب.

يلخص الجدول الموالي المزايا والحوافز التي توفرها المناطق الحرة في بعض البلدان كما يلي:

[1] خصاونة محمد قاسم، مرجع سبق ذكره، ص ص42-45.

[2] عباس علي، إدارة الأعمال الدولية (المدخل العام)، دار المسيرة للنشر، عمان، الأردن، 2009، ص370.

الجدول رقم (08): المزايا والحوافز التي توفرها المناطق الحرة في بعض الدول

البلــد	الإعفاء الجمركي	الإعفاء الضريبي	أخرى
دولة الإمارات العربية المتحدة (منطقة جبل علي)	لا رسوم جمركية على الواردات أو الصادرات	إعفاء كامل لمدة 15 عاما قابلة للتجديد لمدة مماثلة من الضرائب بما فيها الضريبة على الدخل	حرية تحويل رأس المال والأرباح إلى الخارج بنسبة 100%.
إيران	إعفاء كافة البضاعة الواردة من الرسوم الجمركية ورسوم الفوائد التجارية	إعفاء كامل من كل أنواع الضرائب للسنوات 15 الأولى	حرية تحويل الأرباح الصافية ورأس المال إلى الخارج
المملكة الأردنية الهاشمية	لا رسوم جمركية على الاستثمارات أو الواردات أو الصادرات الداخلة والخارجة من المنطقة الجرة	إعفاء كامل من الضرائب	حرية تحويل رأس المال والأرباح إلى الخارج ولا ضرائب أو رسوم عليها
الجمهورية العربية السورية	إعفاء كامل من الرسوم الجمركية	إعفاء كامل من كافة الضرائب	حرية تحويل رأس المال الأجنبي المستثمر وأرباحه إلى الخارج أو عند إدخال رأس المال أو الأرباح
لبنان	إعفاء كامل من الرسوم الجمركية	إعفاء كامل من الضرائب على الشركات لمدة 15 عاما	إعفاء الموظفين الأجانب من الضرائب ومنح المستثمرين الأجانب إمكانية التملك داخل المنطقة الحرة بنسبة 100%.

المصدر: عباس علي، إدارة الأعمال الدولية (المدخل العام)، دار المسيرة للنشر، عمان، الأردن، 2009، ص369.

خاتمـــة: ختاما يبدو أنّ السياق العلمي الذي عالجنا من خلاله موضوعة إدارة الأعمال الدولية قد لا يسمح بأية حال بوضع ما عرف على الدوام بـ "الخاتمة"، سيما وأن النظام الإقتصادي العالمي الراهن الذي تنموا وتتفاعل داخله الكثير من القضايا لا يزال يتركب، ولا يزال يفرز يوميا أطروحات نظرية وميدانية غير متوقعة، ناهيك عن غير قليل من الإختلالات الإقتصادية التي تظهر يوميا على مستوى السوق العالمية وعليه يمكن وضع مصطلح "خاتمة" فقط بمقتضى التقليد الأكاديمي.

لازالت دراسة إدارة الأعمال الدولية تحتل أهمية بالغة ضمن فروع الإقتصاد المتعددة، ويرجع ذلك إلى ما يثيره هذا الموضوع من مشكلات إقتصادية ناتجة عن دخول مفاهيم جديدة في العلاقات الدولية كالعولمة والتدويل والتكتلات الإقتصادية، فقد أضحت الحدود الإقليمية بين الدول مجرد حدود سياسية تفصل الدول عن بعضها من الناحية السياسية فقط، أما من الناحية الاقتصادية فلا مثل لهذه الحدود ونحن أمام عالم إقتصادي يبدو كقرية صغيرة، فالأعمال الدولية لا يقف أمامها أي فاصل وأصبحت واسعة الإنتشار مع مرور الزمن.

ـــ قائمـة الجـداول ـــ

الرّقم	العنـــــــــوان	الصّفحة
01	الفرق بين الإستثمار الأجنبي المباشر والإستثمار الأجنبي غير المباشر	09
02	أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة	50
03	أكبر عشرة شركات متعددة الجنسية عام 2016	57
04	أكبر عشر دول وعدد الشركات متعددة الجنسية لديها من قائمة الخمسمائة شركة عالمية عام 2016.	60
05	فرص العمل التي وفّرتها المناطق الحرة عبر مناطق مختلفة من العالم	91
06	نسبة نمو صادرات المناطق الإقتصادية الخاصة	93
07	عدد المؤسسات وقيمة الاستثمارات للمنطقة الحرة طنجة.	95
08	المزايا والحوافز التي توفرها المناطق الحرة في بعض الدول	98

ـــ قائمــة الأشكـال البيانية ـــ

الرّقم	العنـــــــــوان	الصّفحة
01	مختلف الفروع المركبة لإدارة الأعمال الدولية	06
02	الإنتاج والتصدير طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية	26
03	التطور الممكن لموازين التجارة الدولية خلال دورة حياة المنتج	28
04	يوضّح التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	52
05	الدلالات المتعدّدة لمفهوم التجارة الإلكترونية	73
06	تصنيف المناطق الحرة من حيث طبيعة النشاط	84
07	تصنيف المناطق الحرة حسب الموقع والمساحة	85

قائمة المراجع والمصادر

أولا/ باللغة العربية

01. أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، السعودية، 2010.

02. أشرف السيد حامد قبال، الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة تحليلية لأهم ملامحه واتجاهاته في الإقتصاد العالمي)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2013.

03. أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الإقتصادية العربية، دراسة مقارنة – تركيا، كوريا الجنوبية- مصر، الدار الجامعية، مصر، 2005/2004.

04. جاسر تادرس، دور المناطق الحرة الأردنية في التنمية الإقتصادية، مديرية الدراسات والمعرفة، مؤسسة المناطق الحرة، 2006.

05. حسام علي داود وأخرون، إقتصاديات التّجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.

06. حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر (تعاريف وقضايا)، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، السنة الثالثة، 2004.

07. الحمادي علي مجيد، واقع الاستثمار العربي وأثره على عودة الاستثمارات العربية المهاجرة، شؤون إستراتيجية، العدد12، السنة 3، دمشق، سوريا 2004.

08. خصاونة محمد قاسم، الاستثمار في المناطق الحرة، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، 2009.

09. خطاب عز الدين وبرهان محمد نور، التجارة الإلكترونية،الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، مصر، 2015.

10. دراز حامد عبد المجيد، السياسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002.

11. دريد علي محمود، الشركات المتعددة الجنسية آليات التكوين وأساليب النشاط، منشورات جبلي الحقوقية، بدون ذكر مكان وسنة الطبع.

12. دياب محمد، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2010.

13. رشاد العطار وأخرون، التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000.

14. رضا عبد السلام، العلاقات الإقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010.

15. رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة- دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، 2002.

16. رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، سوريا، 2000.

17. زينب حسين عوض الله، الإقتصاد الدولي (نظرة عامة على بعض القضايا)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999.

18. زايري بلقاسم، إقتصاديات التجارة الدولية، دار الأديب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006.
19. سعيد النجار، تاريخ الفكر الإقتصادي من التجاريين إلى التقليديين، دار النهضة العربية، لبنان، 1973.
20. سليمان عمر الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الإقتصاد الإسلامي والإقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.
21. سمير محمد عبد العزيز، التّمويل العام (المدخل الإدخاري والضّريبي المدخل الإسلامي المدخل الدّولي)، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 1998.
22. السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2009.
23. شكري ماهر كنج وعوض مروان، المالية الدولية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
24. شلغوم عميروش، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات خلال الفترة (1990-2011)، مجلة المستقبل العربي.
25. الشويرف محمد عمر، التجارة الإلكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.
26. صلاح الدين حسن السيسي، الإقتصاد الدولي (العولمة والتحولات الإقتصادية الدولية)، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2014.
27. صلاح زين الدين، مشكلات الإقتصاد العالمي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2016.
عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، أساسيات الإقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
28. عبد الرحيم فؤاد الفارس وفراس أكرم الرّفاعي، مدخل إلى الأعمال الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
29. عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدّولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004.
30. عبد السّلام أبو قحف، إقتصاديات الإدارة والإستثمار، الدّار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993.
31. عبد السّلام أبو قحف، الأشكال والسّياسات المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003.
32. عبد السلام أبو قحف، نظريات التدّويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1989.
33. عبد المطلب عبد الحميد، مبادئ وسياسات الاستثمار، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010.
34. عبد المنعم محمد صفوت الألفي، موقف المناطق الحرة والمناطق الاستثمارية، ندوة مستقبل الاستثمار والتجارة في المناطق الحرة والاستثمارية والاقتصادية العربية، شرم الشيخ، مصر، ديسمبر 2010.
35. عبد الواحد العفوري، العولمة والجات (التحديات والفرص)، مكتبة مديولي، القاهرة، مصر، 2000.
36. عثمان أبو حرب، الإقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

37. عبير شعبان عبده وسحر عبد الرؤوف سليم، قضايا معاصرة في التنمية الإقتصادية، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2014.
38. عدنان مناتي صالح، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للدول النامية مع إشارة خاصة للتجربة الصينية، مجلة كلية بغداد للعلوم الإقتصادية، العدد الخاص بمؤتمر الكلية، 2013.
39. علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي (نظريات وسياسات)، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007.
40. عمر صقر، العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001.
41. قادري عبد العزيز، الإستثمارات الدولية، دار هومة، الجزائر، 2006.
42. قنديلجي عامر إبراهيم، التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2015.
43. لعويسات جمال الدين، العلاقات الإقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، بوزريعة، الجزائر، 2000.
44. ماجدة شلبي، التوجهات الدولية والإطار المؤسسي في مجال الإستثمارات الأجنبية المباشرة، دار النهضة العربية للنشر، القاهرة، مصر، بدون ذكر سنة الطبع.
45. مجدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعية الجديدة ، مصر، 2007.
46. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، التجارة الإلكترونية، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط01، 2016.
47. محمد صقر وأخرون، الاستثمارات الأجنبية ودورها في تنمية الإقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين، سلسلة العلوم الإقتصادية والإجتماعية، سوريا، العدد03، 2006.
48. محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، إستثمارات الشّركات متعدّدة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتجددة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017.
49. محمد عبد الحافظ عبد العال حسن، الإتجاهات الحديثة في مراجعة العمليات الإقتصادية الإلكترونية، الحريري للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2005.
50. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الإقتصاد الإسلامي، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.
51. محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب في جذب الاستثمارات، منشورات الحلبي، لبنان، 2007.
52. محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 1993.
53. محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1986.
54. محمودي مراد، النظرية العامة للمناطق الإقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث، مصر، 2002.
55. معاوية أحمد حسين، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو والتكامل الإقتصادي في دول مجلس التعاون الخليجي، الملتقى السنوي السابع عشر لجمعية الاقتصاد السعودية، الرياض، 2009.

56. مني الحنيطي، فلسفة المناطق الحرة ودورها في تفعيل القطاع الخاص بإنشاء المناطق الحرة الخاصة والمشتركة ، ندوة مستقبل الإستثمار والتجارة في المناطق الحرة والاستثمارية والاقتصادية العربية، شرم الشيخ، مصر، ديسمبر 2010.

57. منير ابراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، دار نشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1998.

58. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الإستثمار العالمي، إستعراض عام (التحّول نحو الخدمات)، نيويورك وجنيف، 2004.

59. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الإستثمار العالمي، إستعراض عام (الشّركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية)، نيويورك، 2007.

60. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الإستثمار العالمي، عرض عام (الإستثمار في إقتصاد منخفض الكربون)، نيويورك وجنيف، 2010.

61. المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وائتمان الصادرات، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية، الكويت، 2016.

62. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الإقتصادية للإستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007.

ثانيا/ باللغة الأجنبية

63. Andrew Harisson et al, Business International et Mondialisation : vers une nouvelle europe. De beok, bruxelles, 2004.

64. Bernard Garette, les strategies d'alliances, Edition d'organisation, Paris, France, 1996.

65. Christian Aubin et philippe Norel, Economie Internationale, theories et politiques, France, 2000.

66. Gendouzi Brahim, Relation Economique International, Edition Elmaarifa, Alger, Algérie, 2008.

67. James.M. livingstone, the international enterprise , lo associated business programs ,1975.

68. Jean-Louis Mucchielli, Principes D'économie Internationale, Economica, Paris, France, 1985.

69. Michel Bélanger, Institutions Economiques Internationales, Edition Economica, paris, 1997.