

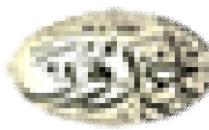
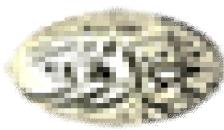
# الأكاديمية العربية الدولية



الأكاديمية العربية الدولية  
Arab International Academy

## الأكاديمية العربية الدولية المقررات الجامعية

**الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية**



**وزارة التعليم العالي والبحث العلمي**

**جامعة ابن خلدون - تيارات -**

**كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير**

**قسم العلوم التجارية**

**مطبوعة بعنوان:**

**ادارة الاعمال الدولية**

**موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر مالية وتجارة دولية**

**من إعداد : الدكتور طالب علي**

**السنة الجامعية: 2018/2017**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## المقرر الدراسي

**السنة الأولى ماستر مالية وتجارة دولية**

**السادسي: 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.
- الاستثمار الأجنبي المباشر.
- الشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط).
- التخطيط الإستراتيجي للموارد البشرية في الأعمال الدولية.
- الإدارة الإلكترونية في الأعمال الدولية (التجارة الإلكترونية).
- المناطق الاقتصادية الحرة.

**– فهرس المحتويات –**

الصفحة	الموضوع
<b>02</b>	<b>فهرس المحتويات</b>
<b>04</b>	<b>مقدمة</b>
<b>06</b>	<b>❖ المحور الأول: مقدمة في إدارة الأعمال الدولية.....</b>
07	أولاً: ماهية إدارة الأعمال الدولية
08	ثانياً: أشكال الأعمال الدولية
10	ثالثاً: صور أخرى للأعمال الدولية
11	رابعاً: مبررات دخول عالم الأعمال الدولية
<b>13</b>	<b>❖ المحور الثاني: ظريات التجارة الخارجية (الدولية).....</b>
13	أولاً: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها
15	ثانياً: النظريات الكلاسيكية المفسرة لقيام التبادل الدولي
21	ثالثاً: نظريات التجارة الدولية في الفكر النيوكلاسيكي
25	رابعاً: ظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي الحديث
<b>30</b>	<b>❖ المحور الثالث: بيئة الأعمال الدولية.....</b>
30	أولاً: المقصود ببيئة الأعمال الدولية
31	ثانياً: البيئة السياسية والقانونية
32	ثالثاً: البيئة الثقافية والإجتماعية
34	رابعاً: البيئة الاقتصادية
<b>36</b>	<b>❖ المحور الرابع: الاستثمار الأجنبي المباشر.....</b>
36	أولاً: مفاهيم عامة متعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر
38	ثانياً: لأنواع المختلفة التي يتّخذها هذا المورد الأجنبي
43	ثالثاً: الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر
50	رابعاً: حركة الاستثمارات الأجنبية الواردة خلال الألفية الثالثة
<b>53</b>	<b>❖ المحور الخامس: الشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط).....</b>
53	أولاً: ماهية الشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط)
56	ثانياً: خصائص الشركات متعددة الجنسيات
61	ثالثاً: دور الشركات متعددة الجنسيات في تحريك الاستثمارات الأجنبية
63	رابعاً: أثر الشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية

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

**مقدمة:** لقد ظهرت إدارة الأعمال الدولية كعامل أساسي في قيام الشركات الدولية التي تمارس نشاطها الإستثماري خارج حدودها الجغرافية، وصارت تشكل علماً في حد ذاته لما له من أفاق واسعة، وقد سُلِّمَتْ بذكـر أن يُنظر إليها كمادةً أكاديمية مستقلةٌ تُؤطرُ لنظرياتٍ ومفاهيمٍ وأراءٍ تربطُ بين الاقتصاد والسياسة والثقافة بين مختلف الدول.

تناولت 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 والنظيرية والنقدية والتطبيقية في بعض الحالات، وخاصة منهم طلبة الجامعة للطور الثاني (الماستر). ندعوا الله عز وجل أن يوفقني ليكون هذا العمل في المستوى المطلوب، ول يجعل منه عملاً يُثري المكتبة الجامعية عموماً ليستفيد منه الطالب الجامعي خصوصاً.

لقد لمست خلال السنوات الأخيرة ندرة نسبة المراجع باللغة العربية خاصة تلك التي تتناول البرنامج المقرر، وكان ذلك حافزاً لنا للسعى 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 الدولية، 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 يُحـصـلـ لـلـإـطـارـ التـظـيـريـ لـلـتجـارـةـ الدـولـيـةـ بـوـصـفـهـ أـهـمـ الـأـعـمـالـ الدـولـيـةـ، متطرقين لأهم المساهمات النظرية التي نظرت للتباينات التجارية الدولية منذ القرن الثامن عشر مع الكلاسيك إلى غاية الوقت الحديث، مروراً بالنيو كلاسيك وغيرهم من حاولوا تقديم تفسيرات نظرية للمبادرات الدولية.

يناقش المحور الثالث مكونات بيئـةـ الـأـعـمـالـ الدـولـيـةـ التي تـعـملـ فـيـهاـ الشـرـكـاتـ متـعدـدةـ الـجـنـسـيـةـ، إنـطـلـاقـاـ مـنـ الـبـيـئةـ السـيـاسـيـةـ إـلـىـ الـبـيـئةـ الـإـجـتمـاعـيـةـ وـالـقـاـفـقـيـةـ إـلـىـ الـبـيـئةـ الـإـقـتـصـادـيـةـ مـنـ حـيـثـ عـنـاصـرـهـاـ الـمـخـلـفـةـ، وـأـوـضـحـنـاـ بـأـنـ أـهـدـافـ الشـرـكـةـ مـتـعدـدـةـ الـجـنـسـيـةـ قدـ تـتـعـارـضـ مـعـ أـهـدـافـ الـبـلـدـ الـمـضـيـفـ، لـذـاـ تـعـملـ الشـرـكـاتـ عـلـىـ درـاسـةـ الـوـضـعـ السـيـاسـيـ وـالـإـجـتمـاعـيـ وـالـإـقـتـصـادـيـ فـيـ الـبـلـدـ الـمـضـيـفـ لـتـعـرـفـ مـدـىـ الـمـخـاطـرـ وـكـيـفـ يـمـكـنـ معـالـجـتهاـ. فـيـ الـمـحـورـ الـرـابـعـ لـجـأـنـاـ إـلـىـ تـقـسـيـرـاتـ عـدـيدـةـ لـلـاسـتـثـمـارـ الـأـجـنبـيـ الـمـبـاـشـرـ، بـإـعـتـبارـ هـذـاـ الـأـخـيـرـ ثـانـيـ أـكـبـرـ نوعـ مـنـ الـأـعـمـالـ الدـولـيـةـ وـأـسـرـعـهـاـ نـمـوـاـ عـلـىـ الصـعـيدـ الـعـالـمـيـ فـيـ الـوقـتـ الـراـهنـ.

في المحور الخامس تمت الإشارة إلى الشركات متعددة الجنسيات والتي تمثل قناة عبر للاستثمار الأجنبي المباشر، إنطلاقاً من أهم الخصائص التي تميزها عن باقي الشركات الأخرى. أما المحور السادس جرت مناقشة إدارة الموارد البشرية الدولية وواجباتها وكيف تؤدي، من حيث اختيار 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 الاقتصادية للتجارة الإلكترونية في الدول النامية. أما المحور الثامن ذات الصلة بالمناطق الاقتصادية الحرة فقد تضمن تعريف المناطق الاقتصادية الحرة مع تقديم أنواعها وخصائص كل منها، مقومات ومعوقات نجاحها وفي الأخير مدى مساهمة المناطق الحرة في جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية مع الدور في استحداث مناصب عمل.

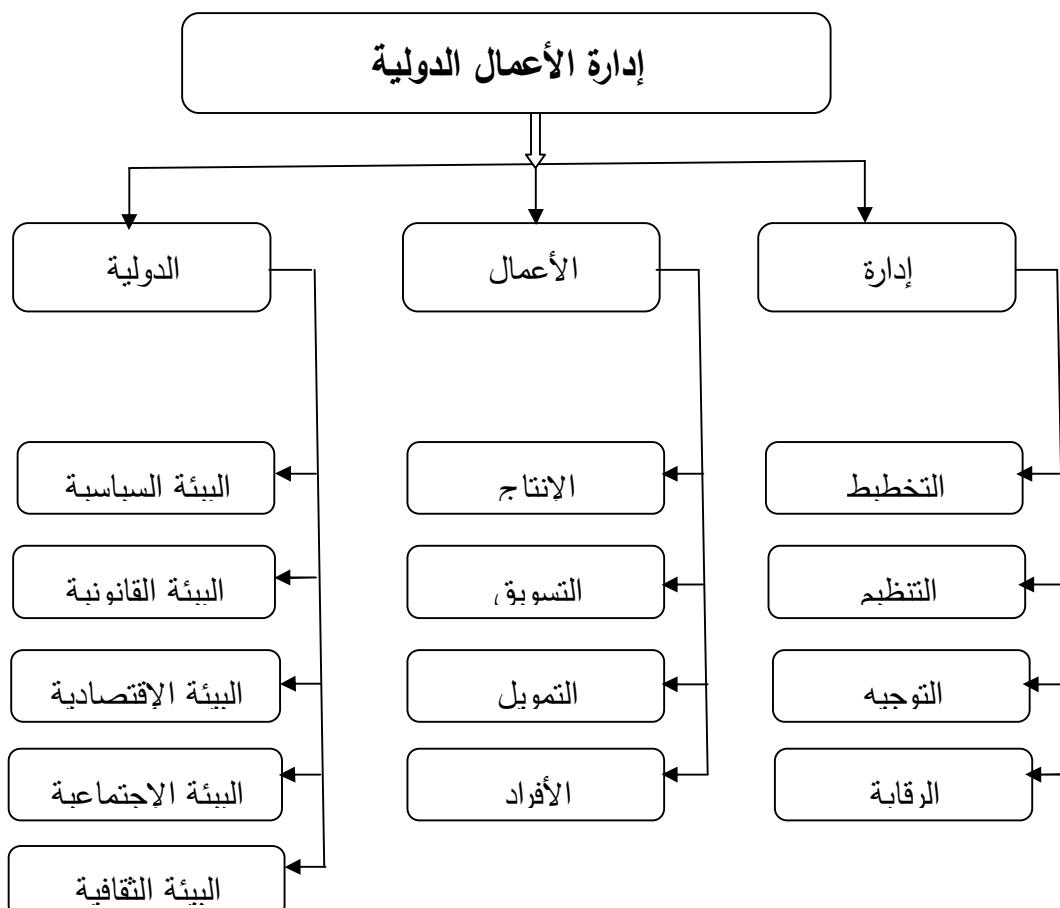
ومن الله التوفيق  
الدكتور / طالم علي

## المحور الأول: مقدمة في إدارة الأعمال الدولية

إدارة الأعمال الدولية هي جزء من إدارة الأعمال، كما أنها تستخدم إلى درجة كبيرة نفس المنهجية، حقيقة الأمر أنه من الصعب دراستها لمن لم يدرس إدارة الأعمال، وفوق ذلك فيها بعدها إضافياً يستدعي معالجة خاصة. فيما أنها دولية فهي ذات بعد خارجي وتنظر بالضرورة إلى الوضع الداخلي في كل دولة من جميع الجوانب السياسية، الاقتصادية وحتى الاجتماعية والثقافية، وأساليب الأعمال والتجارة في أكثر من دولة، الشيء الذي إذا لم تأخذه في الحسبان سيعني تحديد القرارات الاستثمارية وفشلها في تحقيق أهداف المنشأة التي ندير أو نعمل فيها.

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

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



المصدر: من إعداد الباحث

**أولاً/ ماهية إدارة الأعمال الدولية:** توحى كلمة دولية بأنها أعمال تتعلق بأكثر من دولة، أي أنها 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، ونشآت تجارية ذات صلة بالأولى في دولة أخرى'. هذه العلاقة ليست عابرة تنتهي بإكمال المعاملة، أو إنهاء هذه الصفقة، لكنها من وجهة نظر إدارية علاقة تميز بخاصيتها <sup>1</sup>:

**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 والتأثير:** إن التعامل التجاري على المستوى الدولي يعني أن الشركات الدولية أو الدول تمارس أعمالها التجارية خارج بيئتها المألوفة وتعامل مع وفي بيئات كثيرة أخرى ومختلفة في شتى الجوانب (الاقتصادية والإجتماعية والسياسية). لذلك فإن هذه الشركات لا بد وأن تؤثر في هذه البيئات التي تمارس فيها نشاطها التجاري الدولي وأن تتأثر بها أيضاً.

في إطار التبادل الاقتصادي بين الدول يتم إنتقال السلع والخدمات ورأس المال والأيدي العاملة والتكنولوجيا، بمعنى أنه 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 تعتبر 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 والتجارة الدولية ذكرها ولو بشكل فيه نوع من الإختصار.

---

<sup>1</sup> عبد الرحيم فؤاد الفارس وفراس أكرم الرفاعي، مدخل إلى الأعمال الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 18-19.

**ثانياً/ أشكال الأعمال الدولية:** تتخذ الأعمال الدولية في الوقت الحالي شكلين رئисيين، فـإما أن تكون هذه الأعمال الدولية في شكل تجارة للسلع أو الخدمات أو عوامل إنتاج، ولـما أن تكون في شكل إستثمارات أجنبية بنوعيها مباشرة أو غير مباشرة.

**01- التجارة الخارجية (الدولية):** هي عبارة عن إنتقال السلع والخدمات من الدول الأكثر وفراً لـذلك السلع والخدمات إلى الدول التي تشهد عجزاً فيها. الفارق بين السلعة والخدمة هو أن السلعة كل شيء مادي ملموس يحقق درجة معينة من الإشباع مثل الملابس والمواد الغذائية، أما الخدمة فهي كل شيء 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 أولاً لتفادي الإلتباس ولتسهيل فهم المفاهيم المرتبطة بذلك. عامل التفريقي 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 فـهذا يعتبر إستثمار غير مباشر.

**أ- الاستثمار الأجنبي المباشر:** يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في " تلك المشروعات التي يقيمها ويعملها ويدبرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو إشتراكه في رأس مال المشروع بـنصيب يـبر له حق الإـدارة".<sup>1</sup>

يُـعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدراً أساسياً للتمويل الدولي بالنسبة للدول النامية، الأمر الذي جعلها اليوم تسعى إلى اجتذابه بطرق عديدة كـإصدار 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 يـمثل أكثر من 32.1% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في العالم في تلك السنة، وهو بذلك يـفوق الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، سواءً من حيث الحجم أو النسبة من إجمالي الـوارد إلى كامل دول العالم.

إضافة إلى كون الاستثمار الأجنبي المباشر يـوفر رؤوس الأموال الأجنبية، ويساهم في خفض الفجوة الإـدخـارية وفـجـوة الصـرف الأـجـنبـي التي تعاني منها الدول النامية، فإـنه يتـسم بـمنـافـع كـثـيرـة أخرى.

<sup>1</sup> دراز حامد عبد المجيد، السياسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 658.

**بـ-الاستثمار الأجنبي غير المباشر:** كان للاستثمار الأجنبي غير المباشر أهمية كبيرة منذ أوائل القرن العشرين، حيث قام العديد من المستثمرين في الدول المتقدمة بشراء الأسهم والسنديات 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 والسنديات الخاصة بالدول النامية، لسنوات طويلة. وتمحض 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 الأوروبية واليابانية فبلغت قيمة السنديات التي أصدرتها الدول النامية ذات السمعة الجيدة في عام 1978 حوالي 05 بليون دولار (15% من قيمة السنديات المصدرة في ذلك الوقت). إلا أنها عادت وانخفضت في أوائل الثمانينيات لتبلغ 3.5% من قيمة السنديات 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 أن تلك القيمة انخفضت بمعدل كبير جداً في الثلاث سنوات الأخيرة بسبب الأزمة المالية العالمية.<sup>1</sup>

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 الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر

الاستثمار الأجنبي غير المباشر	الاستثمار الأجنبي المباشر
<ul style="list-style-type: none"> <li>- استثمار قصير الأجل؛</li> <li>- يهدف إلى تحقيق المضاربة؛</li> <li>- لا ينطوي على إكتساب حق الرّقابة؛</li> <li>- شراء أسهم وسنديات؛</li> <li>- لا يتحمل المخاطر والخسائر؛</li> <li>- ليس هناك حق في إدارة المؤسسة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- استثمار طويل الأجل؛</li> <li>- يهدف إلى الحصول على الأرباح؛</li> <li>- ينطوي على إكتساب حق الرّقابة؛</li> <li>- إمتلاك جزئي أو كلي للمؤسسة؛</li> <li>- مسؤول عن الخسائر والأرباح والمخاطر؛</li> <li>- إمتلاك الحق في إدارة المؤسسة.</li> </ul>

المصدر: عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الإدارة والإستثمار، منشورات الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993، ص 175.

<sup>1</sup> عبير شعبان عبده وسحر عبد الرؤوف سليم، قضايا معاصرة في التنمية الإقتصادية، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2014، ص 197-198.

**ثالثاً/ صور أخرى للأعمال الدولية:** نذكر هنا أنواعاً أخرى من الأعمال الدولية لكن بشكل مختصر، علماً بأن معرفة حجمها الحقيقي غير متاحة، ومن أبرز هذه الأنواع ما يلي<sup>1</sup>:

**01-التراخيص (Licensing):** هنا تقوم الشركة الأجنبية بالسماح لشركة أخرى في بلد آخر بإستعمال تقنية معينة طورتها 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، مروراً بعمليات فنية معقدة تكون قد طورتها الشركة الأجنبية، وهناك أمثلة كثيرة لذلك من حولنا وفي جميع أنحاء العالم.

**02-تسليم المفتاح (Turn-Key):** هنا تعهد شركة أجنبية بإكمال مشروع بكماله أو جزء منه على حسب الإنفاق، وتتفذ 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، وطبعاً يتم ذلك بمقتضى إتفاق، وهناك ضمانات تشغيل وعقود صيانة لكن التزام الشركة الأكبر عادة ينتهي بالتشغيل.

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

**04-عقود التصنيع (Manufacturing Contracts):** هنا تعقد الشركة متعددة الجنسيّة إتفاقية مع شركة وطنية عامة أو خاصة في الدول المضيفة، يتم بمقتضها قيام أحد الطرفين نيابة عن الطرف الثاني بتصنيع ولنتاج سلعة معينة، وربما وضع علامة الشركة الأخرى عليها وشحنها إليها، فهي إذن إتفاقيات إنتاج بالوكالة وتكون عادة طويلة الأجل. حالياً نجد شركات صناعية من دول نامية تنتج سلعاً 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 (الأصل) بتوظيف الطرف الثاني (الوكيل) لبيع أو تسهيل أو إبرام إتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف

<sup>1</sup> أحمد عبد الرحمن 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 بعامتها التجارية على السلع، كما يحتفظ بملكية السلع إلى أن تكتمل المبادلة. ويجوز أن تشمل عقود الوكالة الخدمات أيضاً، كما أن قوانين بعض البلدان المضيفة تقتضي أن يكون للشركة الأجنبية العاملة وكيل في تلك البلدان.

**رابعاً/ مبررات دخول عالم الأعمال الدولية:** 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 فإنه 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<sup>1</sup>:

**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 حالياً الدول المنكوبة مثل أفغانستان، غزة، الصومال، بالإضافة إلى دول أخرى عانت من كوارث طبيعية أو حروب.

**02- تحسين العلاقات مع الدول الأخرى:** العلاقة التركية اليونانيةُ عفت بالعلاقة المتواترة 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 الاتحاد الأوروبي بنفس الإصرار كالسابق. الجميع سمع عن حالات كارثية كثيرة حصلت في كثير من الدول.

**03- التأثير في القرار السياسي للدول 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 الاقتصاد الحر تلعب آلية السوق والمنافسة الحرة الدور الرئيسي في تحديد الأسعار وتحديد كميات الإنتاج، الشيء 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 ذكر من بينها:

<sup>1</sup> عبد الرحيم فؤاد الفارس وفراس أكرم الرفاعي، مدخل إلى الأعمال الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 24-25.

**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 الاستثمارية 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-التنوع:** 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 اقتصادي فقد تزيد الشركة الدولية مبيعاتها في دولة أخرى تشهد حالة رواج أو انتعاش اقتصادي.

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 الاقتصادي والأعمال والتجارة الدولية يسيران في إتجاه مشترك. فإذا نظرنا إلى أكثر مناطق العالم نموا في السنوات الأخيرة وهي منطقة جنوب شرق آسيا 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 والاقتصاد العالميين وخلف هذه المنافسات نجد الشركات العالمية التي تعكس كفاءة مدرائها ومدى تحفظهم وشدة سعيهم وفهمهم للأسواق الدولية، الشيء الذي يحدد بشكل أو آخر مكانة دولتهم من التجارة العالمية وبذلك قوة دولتهم الاقتصادية.

## المحور الثاني: نظريات التجارة الخارجية (الدولية)

### أولاً/ مفهوم التجارة الدولية وأهميتها

تمثل التجارة الدولية مجموعة التبادلات الإقتصادية الدولية من خدمات وتقنيات ورأس المال، إذ يظهر ذلك الترابط بين المنتجين والمستهلكين على المستوى الدولي عبر عدة معايير كأهمية كل دولة في الإقتصاد العالمي والتبادل بينها وبين مختلف دول العالم.

إن 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 فالملخص في التجارة الدولية أنها: "عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل".<sup>1</sup>.

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.

يُعد 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<sup>2</sup>.

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

<sup>1</sup> محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 1993، ص12.

<sup>2</sup> زيري بلقاسم، إقتصاديات التجارة الدولية، دار الأبيب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص13.

تلعب التجارة الخارجية دوراً مميزاً في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية إذ يمكن من خلال هذا الدور تحديد الملامح السياسية للدولة والجوانب والمظاهر والأشكال الأساسية لعلاقاتها مع الدول الأخرى وينتقل هذا الدور الهام للتجارة الخارجية في المجالات التالية:

### **01- في المجال الاقتصادي**

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاقتصادي إلى تحقيق ما يلي:

- تعتبر منفذاً لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية إستيعابه، 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 دوراً في زيادة الاستثمار، بناء المصانع، خاصة في الدول النامية وبالتالي النهوض بالتنمية الاقتصادية؛
- تعتبر مؤشراً على قدرة الدول على زيادة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لـإرتباط هذا المؤشر بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخول فيها وكذلك قدرتها على الاستيراد ولنعكس ذلك كله على رصيد الدولة في المعاملات الأجنبية<sup>1</sup>.

### **02- في المجال الاجتماعي**

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاجتماعي إلى تحقيق ما يلي:

- زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع الإختيار فيما يخص الإستهلاك؛
- تحقيق التغييرات الضرورية في البنية الاجتماعية الناتجة عن التغيرات في البنية الاقتصادية؛
- الإرتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات ولشباع الحاجات؛
- إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقييمات المعلوماتية بأسعار رخيصة نسبياً؛

### **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 يجعل العالم قرية كونية واحدة، وبذلك تكون قد استفادت من التكنولوجيا ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> رشاد العطار وأخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص 16.

<sup>2</sup> رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، سوريا، 2000، ص 58.

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

### **ثانياً/ النظريات الكلاسيكية المفسرة لقيام التبادل الدولي**

ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية في الرابع 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 مقياساً لقوة الدولة في ذلك الوقت، فجاءت النظرية الكلاسيكية مدافعة عن حرية التجارة الخارجية موضحة أن قوة الدولة لا تكمن فيما تحويه خزانتها من معادن نفيسة فقط وإنما فيما يتوافر لديها من موارد اقتصادية حقيقة، مبينة أن الحرية التجارية هي السبيل الوحيد لزيادة ثروة الدولة وبالتالي قوتها.

وهناك العديد من المفكرين الكلاسيكين الذين أدوا بذلهم بل خصصوا أبواباً مستقلة في كتاباتهم لشرح أسباب وعوامل قيام التجارة الدولية وفي مقدمة هؤلاء كل من سميث (نظرية النفقات المطلقة)، وريكاردو (نظرية النفقات النسبية)، وجون ستيفوارث ميل (نظرية القيم الدولية).

**01-نظرية التكاليف المطلقة (Adam Smith<sup>\*</sup>):** تعد هذه النظرية أول محاولة جدية لتقسيير التجارة الدولية والتخصص تقسيراً علمياً للاقتصادي "آدم سميث" الذي نُوِّه في كتابه "ثروة الأمم" عام 1776 بمزايا تقسيم العمل والتخصص سواء داخل الدولة الواحدة أو بين مختلف الدول، حيث دعى آدم سميث لعدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية إنطلاقاً من فلسفة الحرية الاقتصادية الشاملة التي نادى بها تجسيداً لمقولته الشهيرة "دعه يعمل، دعه يمر"، عكس التجاريين الذين نادوا بتقييداتها<sup>1</sup>.

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

\* آدم سميث، اقتصادي إسكتلندي ولد عام 1723 وتوفي عام 1790، يعتَرَفُ كتابه "ثروة الأمم" المحاولة الأولى لعلاج تاريخ علم الاقتصاد الغربي، الذي يرى أن الاقتصاد السياسي هو عبارة عن علم قائم بذاته.

<sup>1</sup> عبد الواحد العفوري، العولمة والجات (التحديات والفرص)، مكتبة مدبيولي، القاهرة، مصر، 2000، ص 20-21.

على عكس التجاريين الذين يرون أن في طبيعة الثروة وقيامتها على أساس ما تملكه البلد من معادن نفيسة، إذا إن الثروة عند "سميث" تتجلّى فيما ينتجه البلد من سلع إنتاجية واستهلاكية 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.

وبحسب "آدم سميث" فإن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تتخخص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية من أن يكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها، أي تكافتها المطلقة أقل بالنسبة لغيرها من الدول، تبادل ما يفيض عن حاجاتها من هذه السلع بما يفيض عن حاجات الدول الأخرى من سلع تتمتع في إنتاجها أيضاً بميزات مطلقة<sup>1</sup>، وقد وضع آدم سميث أساس السياسة الاقتصادية الكلاسيكية في مبدأ الحرية الاقتصادية (دعاً يعمل دعه يمر) وبين 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:

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

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، وارتفاع 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 أكفاء المصادر الإنتاجية وأرخصها.

<sup>1</sup> محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1986، ص126.

الشرط 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 سلعاً أكثر ينتمون لها بميزة مطلقة، والنتيجة هي زيادة التخصص وزيادة الإنتاجية والثروة في الدول المعنية.

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

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

- تقيد الواردات من السلع التي يمكن إنتاجها محلياً.

- تقيد الواردات من البلدان التي يكون الميزان التجاري معها غير موافق.

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

يوضح آدم سميث مدى الضرر البالغ الذي يسبب الاقتصاد القومي من جراء فرض ضريبة على الواردات وذلك، وذلك ببيان الطريقة التي يتم بها توزيع الموارد بين فروع الإنتاج المختلفة، فتوزيع الموارد يتم بناءً على دافع الربح المادي، فالعامل يذهب إلى الفرع الإنتاجي الذي يعطيه أعلى أجر، والرأسمالي يستثمر أمواله في الإنتاج الذي يعود عليه بأقصى ربح، وهكذا وكل 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، فكانه 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 إداتها هل ستظل التجارة الدولية ممكناً بين الدولتين؟ وهل ستتحقق مكافحة 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<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 23.

**02-نظريّة التكاليف النسبيّة (ديفيد ريكاردو \*D.Ricardo):** في القرن التاسع عشر قام الإنجلزي "دافيد ريكاردو" (1772-1823) بالرد على نظرية سميث وذلك في كتابه المشهور 'مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب' عام 1817 ، وفي الفصل السابع من كتابه أعلن ريكاردو عن قانون الميزة النسبيّة في التجارة الخارجية<sup>1</sup>، وببدو إختلاف ريكاردو مع سميث في طبيعة الميزة، استند سميث إلى الميزة المطلقة كأساس للتجارة الخارجية توصل ريكاردو إلى مبدأ الميزة النسبيّة.

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، وهذا فإن وقيام التجارة بين الدول لا يتوقف على مقارنة الميزة المطلقة لمختلف الدول في إنتاج السلعة الواحدة وإنما هي مقارنة الميزة النسبيّة لمختلف الدول في إنتاج السلعتين.

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

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

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

هذا الجدول البياني يوضح 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 الاقتصاد السياسي' عام 1817 ، توفي عام 1823.

<sup>1</sup> حسام علي داود وأخرون، إقتصاديات التجارة 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 يتبيّن بأن التبادل التجاري لن يقوم بين إنجلترا والبرتغال ذلك لأن البرتغال تتفوّق مطلاً في إنتاج السلعتين، غير أن ريكاردو يقول أنه على الرغم من أن البرتغال تتفوّق مطلاً على إنجلترا في إنتاج السلعتين إلا أن البرتغال تتفوّق بدرجة أكبر في إنتاج القمح عن المنسوجات، وبعبارة أخرى أن البرتغال تتفوّق تفوّقاً نسبياً في إنتاج القمح عن إنتاج المنسوجات النسبة لإنجلترا، وهذا التفوّق النسبي نتيجة لانخفاض 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  $\frac{80}{120}$  يوم عمل أي 0.66 وهذا يعني أن نفقة إنتاج وحدة من القمح في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج 0.66 من وحدة منه في إنجلترا، أما نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في إنجلترا فهي  $\frac{90}{100}$  يوم عمل أي 0.9، بمعنى أن 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 نفقة في إنجلترا هي الأقل، أي أقل من نفقة المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقتها في إنجلترا، وهذا يكون من مصلحة البرتغال أن تتخصص في إنتاج القمح لتمتعها في إنتاجه بنفقة نسبية أقل بالمقارنة بالmensوجات، أما إنجلترا فمن صالحها أن تتخصص في إنتاج المنسوجات لأنها تتمتع فيها بنفقة نسبية أقل بالمقارنة بالقمح وفيما بعد يتم التبادل بين البلدين<sup>1</sup>.

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

<sup>1</sup> لعيّسات جمال الدين، العلاقات الاقتصادية الدوليّة والتنمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، بوزريعة، الجزائر، 2000، ص 25-27.

للدولتين، كما أوضح أن القيمة الدولية للسلعة تتحدد عند المستوى الذي يحقق التعادل في الطلب المتبادل<sup>1</sup>.

ويرى "ميل" أنه يوجد معدل فريد بين المعدلات الممكنة الذي يقع بين معدل التبادل الأدنى والأقصى، الذي يتحقق التعادل بين قيمة الواردات وقيمة الصادرات للبلدان باعتبار أن 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 ستيلورت 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 محلياً أفضل من إستيرادها.

لقد استخلص "ميل" إلى كون نسبة الإستبدال تمثل 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.

**4-نظريّة الطلب المتبادل (مارشال-أدجورث Marchal-Edgworth):** ترجع فكرة الطلب المتبادل إلى 'جون ستيوارث ميل' وتتلخص فكرة الطلب المتبادل في أنه عرض أحد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجهما هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجهما الطرف الآخر، وكذلك فإن عرض الطرف الآخر للسلعة التي ينتجهما هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجهما الطرف الأول، ويتحدد معنٌ التبادل الفعلي نتيجة للتقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على الساعتين، أي نتيجة للتقاء الطلب المتبادل.

لقد قام 'الفراد مارشال' بتحليل فكرة 'ميل' في الطلب المتبادل ثم قام 'أدجورث' بإستكمال ما أبداه 'مارشال'، وبناءً على فكرة الطلب المتبادل فإن منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي.

<sup>١</sup> سعيد النجار، تاريخ الفكر الاقتصادي من التجاريين إلى التقليديين، دار النهضة العربية، لبنان، 1973، ص 147.

بدأ نقد النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية من واقع الفروض التي يستندت إليها، فكانت تفترض أن التبادل التجاري بين الدول إنما يتم على أساس المقايسة، وانصبت كل التحاليل على حالة دولتين لا تتجان 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<sup>1</sup>.

### ثالثاً/ نظريات التجارة الدولية في الفكر النيوكلاسيكي

نتيجة للنقد الذي تتعرض له النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، وذلك لتبسيطها وفرضها غير الواقعية، فهي أولاً تفترض وجود دولتين في التعامل وأيضاً سلعتين.

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

**01-نظريّة 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 تناسب مع نفقات التكلفة النسبية، فالدولة الأكثر كسباً 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.

تنبع فكرة تكلفة الفرصة البديلة وتطبيقها في نظرية التجارة الدولية من خلال منحى 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<sup>2</sup>.

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.

<sup>1</sup> لعيّسات جمال الدين، مرجع سبق ذكره، ص 28-29.

<sup>2</sup> علي عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي (نظريات وسياسات)، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص 50.

**02- نظرية وفرة عوامل الإنتاج ( Hecksher-Ohlin ):** ترجع نظرية "هكشر وأولين" سبب قيام التجارة الدولية كما لاحظ التقليديون بحق إلى اختلاف النفقات النسبية، لكنهما يضيفان أن اختلاف النفقات النسبية يرجع إلى اختلاف الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج<sup>1</sup>، وذلك نظراً 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 ويسبب ذلك في اختلاف تكاليف الإنتاج النسبية من دولة إلى أخرى وتقاس درجة الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر إنتاجي ما بالمعادلة التالية<sup>2</sup>:

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

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 الباقي 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 الذوق، وأن هذه الذوق لا تختلف كثيراً من بلد لآخر.
- د- أن نمط توزيع الدخل معطى ومعروف بشيء من التفصيل.

فداالة 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 مثلاً: تعني دالة الإنتاج العلاقة بين الكمية المنتجة من القطن ( ولتكن قنطرة واحد مثلاً ) 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 ( ول يكن طنا واحداً 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، والحدى لأي سلعة من

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش ومجيدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية ، لبنان، 2003، ص95.

<sup>2</sup> 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 مثلاً: يعني هذا أن طريقة إنتاج القطن لا تختلف من نوع المزارع (المزارع الصغيرة أو العائلية مثلاً) إلى نوع آخر (المزارع الكبيرة أو الرأسمالية). وفي حالة القماش، يعني هذا الفرض أن طريقة إنتاج القماش واحدة في البلد، وهذا سيتبعه وجود إنتاج يدوى جنباً إلى جنب مع الإنتاج الآلي والإنتاج شبه الآلي.

إن التأمل في هذا الفرض يوضح أنه يعني في أحد جوانبه، أن البلد محل الاعتبار لا يمر بمرحلة إنقالية من مراحل التطور الاقتصادي والإجتماعي وهو ما قد يعني وبالتالي أحد أمرين:

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

**الأمر الثاني:** أن النظرية لا تتطبق إلا على البلد الذي وصلت في تطورها التاريخي إلى حالة من الاستقرار ينعدم معها تواجد أنماط الإنتاج المختلفة السابقة الإشارة إليها ويحل محلها نمط واحد هو أكبرها تطوراً وإن صح هذا التفسير الأخير، فإن النظرية لا تهتم إلا بالتبادل بين الدول الرأسمالية المتقدمة في العالم اليوم، مهملة بذلك التبادل بين الأغلبية العظمى من الدول<sup>1</sup>.

أما الفرض الخاص بأن أنواع المستهلكين معطاة فالمقصود به عزل تأثير التجارة الدولية عن أنواع 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 أنواع المستهلكين، ومن جانب آخر لا يشك أحد في أن هذا الفرض غير واقعي، لكن تجب الإشارة إلى أنه قصد به إساح 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 أخيراً لمناقشة الفرض المتعلق بثبات توزيع الدخل، نحدد أولاً المقصود بتوزيع الدخل ثمة معنيان متداولان بين الاقتصاديين عند الحديث عن هذا الموضوع، فهناك من ناحية توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية كل حسب مساهمته، طبقاً لوظيفته وهو ما يعرف بالتوزيع الوظيفي للدخل، وهناك من ناحية أخرى توزيع الدخل على أفراد المجتمع طبقاً لحجم الدخل الذي يحصل عليه كل فرد من مختلف المصادر (أي من العمل والملكية) ويعرف هذا بالتوزيع الشخصي للدخل<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> مجدي محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعية الجديدة ، مصر، 2007، ص ص 54- 55.

<sup>2</sup> عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، مرجع سابق ذكره، ص ص 97 - 98.

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

**03- الإختبار التجاري لنظرية "هيكر و أولين" (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 استخدام بيانات 1947 من صادرات وواردات الولايات المتحدة الأمريكية.

حاول ليونتيف إثبات نظرية هيكر و أولين من خلال دراسته على الولايات المتحدة الأمريكية التي تتميز بوجود وفرة نسبية في رأس المال، ولهذا فإن منطق النظرية يفرض 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.

إلا أن ليونتيف إنتهى أيضا وفي ذات التحليل إلى أن تلك النتيجة (ويطريقة غير مباشرة) لا تمثل نقضا لنظرية هيكر و 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 المتتطور 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 هيكر و أولين، ولكن بالتدقيق لاحظنا بأن التحليل يتفق مع نظرية هيكر و أولين، حيث أنه وإن كان الظاهر أن عنصر العمل الأمريكي أندرا من عنصر رأس المال (أي أقل من حيث الكم) إلا أنه مقارنة بالبلاد 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<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010، ص 52-53.

#### رابعاً/ نظريات التجارة الدولية في الفكر الاقتصادي 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 (دوره حياة المنتج).

**01- نظرية الفجوة التكنولوجية:** يعود تفسير طبيعة التبادل عن طريق التطور التكنولوجي إلى الاقتصادي "Posner" ، حيث لاحظ سنة 1961 أن الدول ذات نفس عوامل الإنتاج تتبادل فيما بينها، وهذا ما ينافي نتائج نموذج هيكش 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 استخدام عوامل الإنتاج التي تتيح للبلد المنتج نتيجة الفارق الزمني في الخروج إلى السوق العالمية، إحتلال موقع دائم في هذه السوق. عند تفسير نموذج الفجوة التكنولوجية يستخدم Posner مصطلحين أساسيين هما فجوة الطلب وفجوة التقليد<sup>1</sup> :

**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 مرتبطة 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<sup>2</sup>.

إنطلاقاً من الشكل المولى (الشكل رقم 02) تتضح الفجوتين:

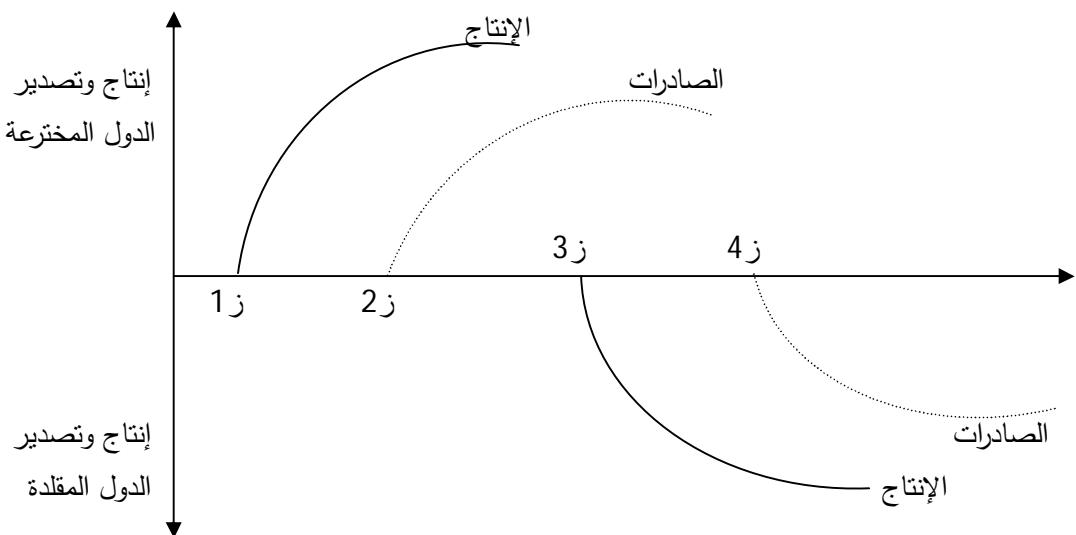
حيث: (ز1 - ز2) تمثل فجوة الطلب، وهي الفترة الممتدة بين (ز1) زمن بداية إنتاج السلعة، و(ز2) بداية إستهلاكها في الخارج.

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

<sup>1</sup> ديبا محمد، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، لبنان، 2010، ص126.

<sup>2</sup> Jean-Louis Mucchielli, Principes D'économie Internationale, Economica, Paris, France, 1985, p71.

**الشكل رقم (02): الإنتاج والتصدير طبقاً لنموذج الفجوة التكنولوجية**



المصدر: زايري بلقاسم، إقتصاديات التجارة الدولية (نماذج نظرية وتمارين)، دار الأديب للنشر والتوزيع، وهران، 2006، ص 240.

**02-نظرية دورة حياة المنتج:** أوضح المفكر "بوسнер" (Posner) سنة 1961 في نظريته (الفارق التكنولوجي) أن 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 دولياً، ولكن "بوسнер" 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 سمّاه بدورة حياة المنتج، أن المنتج يكون جديداً في البداية ثم ينتشر في الدول الصناعية الأخرى ثم يصبح نمطياً بعد ذلك، فالتوسيع 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 نمطياً.<sup>1</sup>

من خلال الشكل الموالي (الشكل رقم 03) يميز فروفون 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 مهماً متى بدء التجديد ولكن المهم هو بدء الإنتاج، ولأن الإنتاج الجديد يصاحبه عادة نوع من

<sup>1</sup> محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص ص 81-84.

عدم التأكيد 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 الدول الصناعية الأخرى:** بعد انقضاء وقت معين وفي الفترة الزمنية ( $t_1$ ) كما هو مبين في الشكل السابق (الشكل رقم )، يكون المنتوج قد تتنوع ( مثلاً مذيع منه، مذيع سيارات، مذيع عادي .....الخ) وبده كل نوع يتوجه 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 (من  $t_1$  إلى  $t_2$ ) تقوم هذه الدول بتطوير طاقاتها الإنتاجية الخاصة بهذا المنتوج الجديد، وقد يتم ذلك بمساعدة فروع الشركات الموجودة بها والتي غالباً ما يقيمها الأمريكيون، وبعد انقضاء فترة زمنية أخرى (من  $t_2$  إلى  $t_3$ ) تكون هذه الدول الصناعية قد تهيأت للإنتاج على نطاق كبير وتصبح بذلك مصدراً صافية لهذا المنتوج بدءاً من اللحظة الزمنية ( $t_3$ )، وبقدر ما تقادم 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 ( $t_4$ ).

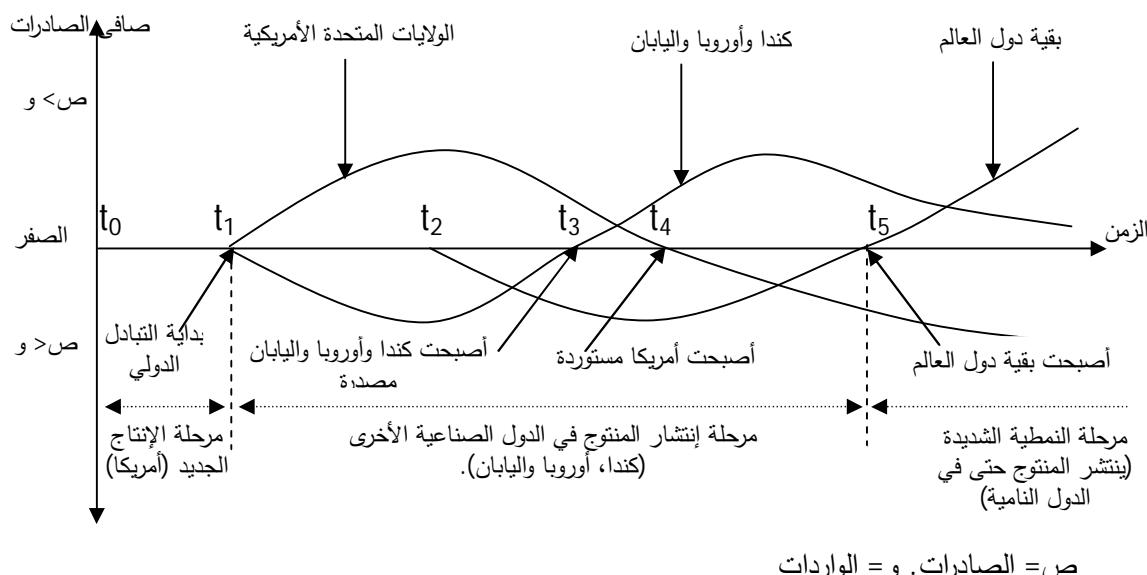
وتجدر الاشارة هنا إلى أن المنتوج الأمريكي الذي كان في البداية يفضل تسويق منتوجه الجديد في السوق المحلي وفي الأسواق القريبة، فإنه يصبح يفضل عند انتشار فنون الإنتاج الخاصة بالمنتوج الجديد في الدول الصناعية الأخرى أن يقيم استثمارات جديدة فيها خصوصاً إذا كانت وفرات الحجم تفوق بكثير تكاليف النقل، وعندئذ فلن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

**ج - مرحلة النطية الشديدة:** في هذه المرحلة يصبح المنتوج نمطياً بدرجة كبيرة كما أن السوق 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 الإنتاج فيها منخفضة.

يضاف إلى ذلك، أن بقية الدول (الأقل تقدماً مثلاً) تستطيع هي الأخرى مع الوقت أن تنقل المعرفة التكنولوجية الموجودة في الدول الصناعية المتقدمة (كندا وأوروبا واليابان) والتي تتعلق بهذه المنتجات، خصوصاً 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 بالمصالحات 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 أن تباين السلع التي تدخل في التجارة الدولية يرجع إلى اختلاف الفن الإنتاجي السائد في الدول المختلفة وعلى اختلاف الدول في تمعتها 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 حد أن يعطينا تفسيرا كاملا لها.

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



المصدر: محمود يونس، *أساسيات التجارة الدولية*، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 82.

**03-نظريّة 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 إقتصادياً سوف تميل إلى إنتاج عدد أكبر من أصناف السلعة الصناعية، وذلك تماشياً مع الطلب والذي تحكم 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، ولمكانية التبادل الدولي في حالة دول متشابهة، وأنه مربح للمستهلك، وكون نموذج المنافسة الإحتكارية يشكل تحليل أساسي في تفسير التبادل الدولي للسلع المقاطعة<sup>1</sup>؛
- التجارة تعقد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، فإذا كانت الوفرة النسبية متطابقة في الدولتين، فإن التجارة ستقوم فقط بسبب وفورات الحجم الاقتصادية، وبالتالي سوف تقصر 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 ستتناسب أدواً ببعض 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.

---

<sup>1</sup> Christian Aubin et philippe Norel, Economie Internationale, theories et politiques, France, 2000, p71.

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

تعمل الشركات الوطنية داخل بلدها الأصلي وببيئتها 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 التبؤ بالتطورات والأحداث التي قد تؤثّر على أعمالها مستقبلاً، هذا يشكل التحليلات المراد منها فهم الأهداف والأولويات والسياسات الوطنية وتحليل الأداء الاقتصادي متمثلاً في التجارة الخارجية ومشكلات التضخم والبطالة.

**أولاً/ المقصود ببيئة الأعمال الدولية:** يُنظر إلى بيئة الأعمال الدولية على أنها تلك التوفيقية بين العوامل الاقتصادية، الإجتماعية والسياسية التي تؤثر على ثقة المستثمر و تعمل على تشجيعه وتحفيزه إلى استثمار أمواله في دولة ما دون الأخرى، إلا أن نصيب أي دولة من الإستثمارات يعتمد على طبيعة مناخها الاستثماري ودرجة كفائه.

ويمكن تعريف بيئة الأعمال الدولية بأنها: "البيئة التي يمكن للقطاع الخاص - الوطني والأجنبي - أن ينمو في رحابها بالمعدلات المستهدفة، حيث أنّ تهيء هذه البيئة تعد شرطاً ضرورياً لاستقطاب المزيد من الإستثمارات".

هناك من عرف هذه البيئة بأنها: "جمل العوامل والأنظمة والقوانين الاقتصادية والسياسية والاجتماعية السائدة في إقتصاد ما، والتي تعمل على إيجاد فرص استثمارية جديدة، أو هو مجموعة الأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والقانونية المؤثرة في توجيهه رأس المال وتوطينه"<sup>1</sup>.

وتعرّفها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بأنها: "جمل الأوضاع القانونية والاقتصادية والسياسية والإجتماعية والثقافية المكونة للبيئة التي تتم فيها عملية الاستثمار". وأثبتت استقصاء بيئة الأعمال العالمية لعامي 1999، 2000 على التوالي وجود علاقة قوية بين بيئة الأعمال بعناصرها المختلفة وبين نمو الاستثمار<sup>2</sup>.

ما سبق نستخلص بأن بيئة الأعمال الدولية تمثل جمل المعطيات التي تشكل الفرص وتأثير بصفة مباشرة أو غير مباشرة على اتخاذ قرارات الاستثمار وتوطينه وفي حركة رؤوس الأموال، وبالتالي تكون هذه البيئة محفزاً أو عائقاً لاتخاذ أي قرار استثماري مهما كان نوعه أو حجمه.

<sup>1</sup> الحمادي علي مجید، واقع الاستثمار العربي وأثره على عودة الاستثمارات العربية المهاجرة، شؤون إستراتيجية، العدد 12، السنة الثالثة، دمشق، سوريا 2004، ص 128.

<sup>2</sup> ماجدة شلبي، التوجهات الدولية والإطار المؤسسي في مجال الإستثمارات الأجنبية المباشرة، دار النهضة العربية للنشر، القاهرة، مصر، بدون ذكر سنة الطبع، ص 65.

**ثانياً/ البيئة السياسية والقانونية:** تلعب المحددات السياسية والقانونية الدور الهام والرئيسي في إتخاذ القرار الاستثماري في الخارج، حيث يأخذها المستثمر بعين الاعتبار عند الاستثمار في بلد أجنبي، كما تُعد ذات تأثير كبير على اختيار 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، ويتوافر الأمن واستقرار الوضع الأمني، كلها عوامل إيجابية تتسم بالأهمية بالنسبة للشركات الأجنبية وتشجعها على الاستثمار في الدول التي تتمتع بها.

وتقييد الكثير من الأبحاث التجريبية التي أنجزت أن هناك إرتباط سلبي بين عدم الاستقرار السياسي وتتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا ما توصلت إليه دراسة أقيمت سنة 1985 من طرف كل من Schneider and Frey وشملت على 54 دولة نامية، وفي دراسة قام بها عبد السلام أبو قحاف عن العوامل التي تمثل محددات هامة للاستثمار الأجنبي المباشر في مصر توصل إلى أن الاستقرار السياسي يعتبر من أهم تلك العوامل<sup>1</sup>.

**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 تعديل تدفق هذه الاستثمارات تهيئة الأطر القانونية والأنظمة التشريعية التي تخول للمستثمر حرية الاختيار والملكية للمشاريع الاستثمارية.

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

ولكي يكون الإطار التشريعي جذاباً للاستثمار الأجنبي المباشر لا بد من توافر عدة مقومات نذكر وبإيجاز أهمها<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> عمر صقر، العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص ص 54-55.

<sup>2</sup> أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة - تركيا، كوريا الجنوبية- مصر، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004/2005، ص 120.

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

-وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأمين، المصادر، فرص الحراسة، نزع الملكية، وتケفل له حرية تحويل الأرباح للخارج مع حرية دخول رأس المال وخروجه فضلاً 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 للاستثمار من خلال توحيد هذه القوانين، ذلك بهدف وضوح الإطار التشريعي، الأمر الذي يؤدي إلى تسهيل الإجراءات القانونية المتعلقة بالاستثمار وبالتالي دعم الإتجاهات الاستثمارية؛

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

الملحوظ أنه في السنوات الأخيرة وفي ظل تزايد حدة المنافسة الدولية وتعاظمها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، عمدت العديد من الدول على تقييم 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.

**ثالثاً/البيئة الثقافية والإجتماعية:** تتمثل العوامل الاجتماعية و الثقافية أساساً ، في عادات وتقاليـد و قيم أفراد المجتمع، وتعتبر هي الأخرى من محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، لإرتباطها من جهة، بشكلٍ وطيد بمستويات التنمية في الدولة المضيفة لرؤوس الأموال الأجنبية، ولتأثيرها الكبير، من جهة أخرى، على تقضيات أفراد المجتمع الإستهلاكية والشرائية، والتي تمثل بدورها، الحصة السوقية لكل سلعة من سلع المستثمر الأجنبي.

"لقد أثبتت فشل بعض المشاريع الاقتصادية منذ السبعينيات، أن الاستثمارية والتطور، لا تتماشى مع النمو الاقتصادي والمادي وحده، وإنما يتزامن أيضاً مع الحياة الفكرية والروحية، وحتى العاطفية والمعنوية التي يعيشها أفراد المجتمع"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> اليونسكو، منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم الثقافية، الثقافة والتنمية، 2010.

<http://www.unesco.org/ar/cultular-diversity/culture-and-development/>

فعادات وتقاليد وثقافة وقيم المجتمع، قد تكون من أبرز محددات هيكل السوق المحلي، ذلك أنها تتعكس 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، أن تدرس هذه العوامل للمجتمع المستهدف، قبل بدأ الاستثمار.

عندما تتعذر 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 اختلاف القيم والعادات السائدة في البلد المضيف تيقى تمثل عائقاً كبيراً إذا تجاهلتها المؤسسة الأجنبية. فالخبرة والمعرفة العميقة للبلد المضيف تمثل ميزة خاصة بالمؤسسة، وتتعدد ما يسميه 'دينينغ' بالميزة المتعلقة بالثقافة، وهذا صحيح خاصة في حالة الثقافات المعقدة والمتنوعة كتلك السائدة في اليابان والمملكة العربية السعودية (بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات الغربية)<sup>1</sup>.

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 أوروبا 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 تحدياً آخر 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.

---

<sup>1</sup> Andrew Harisson et al, Business international et mondialisation : vers une nouvelle europe. De beok, bruxelles, 2004, pp144-145.

**رابعاً/ البيئة الإقتصادية:** تعتبر العوامل الإقتصادية من بين العوامل الهامة المؤثرة في بيئة الأعمال، فالمستثمر الأجنبي عند إتخاذه لقرار الاستثمار يأخذ بعين الاعتبار الحالة الإقتصادية للبلد المضيف وobilيتها أهمية كبرى عند صناعة هذا القرار، فاستقرار هذه العوامل قد يكون محفز على جذب وتدفق الكثير من حجم الاستثمارات الأجنبية.

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

**01 - حجم السوق وإحتمالات نموه مستقبلاً** عَد حجم السوق واحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة في قرارات توطين الاستثمار. فإن اتساع السوق يساعد بشكل كبير على تدفق المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وهذا على اعتبار أن دافع الشركات الأجنبية للإستثمار في دولة ما يرتبط إلى حد كبير بحجم السوق، دون أن يعني ذلك أن الحجم هو الأساس في حد ذاته مقارنة بإحتمالات تطوره ونموه في المستقبل. فالمستثمر الأجنبي يكون أكثر إنجازاً للمناطق التي توفر فرصاً جديدة للإستثمار لما تعرفه أسواقها من ديناميكية واتساع. أي أنه لا يكفي أن يكون حجم السوق كبيراً كشرط أساسي وإنما يجدر أن يكون زيادة على ذلك ديناميكياً.

لقد توصل "كوترييل" و"كين" في دراسة قاما بها عام 1993 إلى أن الشركات الأمريكية تركز أنشطتها في الدول التي تتميز أسواقها الداخلية بالكبر، والتي تزيد احتمالات التوسيع التجاري بها. كما توصلت الدراسة نفسها إلى أن سرعة نمو الأسواق الآسيوية كان من أهم أسباب قيام الشركات الأجنبية بالإستثمار المباشر فيها<sup>1</sup>.

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

كما خلصت دراسات أخرى، إلى وجود علاقة إرتباط قوية بين معدل نمو الناتج المحلي كمقاييس لحجم سوق الدولة المضيفة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث أن ارتفاع هذه المعدلات يعني زيادة إحتمالات تقدم الاقتصاد الوطني وتحسين مستوى أدائه، ومنه جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة- دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر، 2002، ص 116.

<sup>2</sup> أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص 35.

**02- القطاع المالي:** أظهرت التجارب بأن الدول التي تحظى بقطاع مالي ومصرفي متحرر ومتطور، هي في الغالب التي استفادت من الاستثمارات الأجنبية وحققت أداءً اقتصادياً أفضل، كما برهنت هذه التجارب على أن 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 يعني 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 الاتصالات كشبكة الهاتف الثابت والفال، الأنترنت والبريد بالإضافة إلى نظام الصرف الصحي وتمديدات المياه، وعليه فتعد البنية التحتية المطل الرئيسي لإنساب الاستثمارات الأجنبية خاصة في الدول النامية<sup>1</sup>.

**04- معدل التضخم:** ينبع التضخم عن زيادة العرض النقدي، بحيث يكون المتوفر في أيدي الأفراد من النقود أكثر من السلع والخدمات المعروضة مما يؤدي إلى إرتفاع الأسعار<sup>2</sup>، وغالباً ما تعتبر معدلات التضخم المرتفعة مؤشراً على عدم استقرار الاقتصاد الكلي وعجز الحكومة عن التحكم في السياسة الاقتصادية الكلية، ويقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما يتجاوز عن 10% سنوياً، فإذا ما بلغ 30% أو 40% أو تجاوز 100% سنوياً يدخل منطقة الخطر سواء للاستثمارات الأجنبية أو الوطنية<sup>3</sup>، وبذلك يمثل عائقاً أمام الاستثمارات الأجنبية من خلال:

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

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

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

<sup>1</sup> عدنان مناتي صالح، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للدول النامية مع إشارة خاصة للتجربة الصينية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد الخاص بمؤتمر الكلية، 2013، ص.362.

<sup>2</sup> محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، دار النافس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص.71.

<sup>3</sup> عمر صقر، العولمة وقضايا إقتصادية معاصرة، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص.53.

## المحور الرابع: الاستثمار الأجنبي المباشر (المفاهيم، الأشكال وأهم الآثار)

منذ أن بدأت الدول النامية بشكل عام ببرامجها التنموية منذ ما يقارب من خمسة عقود، وهي تعول على الاستثمار الأجنبي المباشر أمالاً 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، يتذبذب هذا المورد الأجنبي العديد من الأشكال ولديه العديد من الآثار السلبية والإيجابية.

**أولاً/ المفاهيم المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر:** إن التعريف التي أعطيت للاستثمار الأجنبي المباشر لا تلقِ إتفاقاً سواءً بين الدول أو المنظمات الاقتصادية الدولية أو حتى بين الاقتصاديين، في هذا الإطار، مكن التطرق إلى مجموعتين أساسيتين من التعريف أولهما مجموعة تعريف المؤسسات المالية الدولية، بالإضافة إلى مجموعة من التعريف لبعض الاقتصاديين الذين تناولوا هذا المفهوم.

### ٠١-تعريف الاستثمار الأجنبي من وجهة نظر المؤسسات والمنظمات الدولية

يُعرف صندوق النقد الدولي (IMF<sup>\*</sup>) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: 'مجموعة العمليات المختلفة الموجهة للتأثير في السوق وتسيير المؤسسة المتقطعة في دولة مختلفة لدولة المؤسسة الأم'. وفقاً للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار مباشراً حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، من عدد الأصوات فيها، تكون هذه الحصة كافية لإعطاء المستثمر رأياً في إدارة المؤسسة.<sup>١</sup>

أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) فتنظر للاستثمار الأجنبي المباشر بأنه: 'ذلك الشاطئ الذي يقوم به مستثمر من أجل الحصول على منفعة دائمة من تحقيق العلاقات الاقتصادية 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 الشركات'.<sup>٢</sup>

\* 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 الاقتصادي المستدام، تأسست عام 1944 في مؤتمر بريتون وودز.

<sup>١</sup> أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص 19.

<sup>٢</sup> 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 أنه: 'ذلك الإستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى يعكس مصلحة دائمة وسيطرة من كيان مقيم في إقتصاد ما (المستثمر الأجنبي أو الشركة الأم)، ذلك في مؤسسة مقيمة في إقتصاد آخر (مؤسسة الإستثمار المباشر أو المؤسسة التابعة لها أو فروع الشركات الأجنبية)'.

تُعرف الشركة الأم (المستثمر الأجنبي) على أنها: 'تلك الشركة التي تمتلك أصولاً في شركة (أو وحدة إنتاجية) تابعة لقطر آخر غير القطر الأم، تأخذ الملكية شكل حصة تساوي أو تفوق 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية (في مجلس الإدارة) للشركات المحلية أو ما يعادلها للشركات الأخرى' <sup>١</sup> تتفق هذه الهيئات على النقاط الآتية:

- نسبة 10% كنسبة محددة لإمتلاك القدرة على إبداء الرأي والتصويت أثناء إدارة الإستثمار؛
- إمتلاك مستثمر أجنبي لأصول ملكية تامة أو جزئية في دولة أخرى؛
- التأكيد على طول مدى الإستثمار الأجنبي المباشر؛
- سلطة القرار الفعلية تتحدد بما تؤهل صاحبها لتمرير قراراته حسب أهدافه.

## 02- تعريف الاستثمار الأجنبي من وجهة نظر بعض الاقتصاديين.

يرى عبد السلام أبو قحف الإستثمار الأجنبي المباشر بأنه: 'الإستثمار الذي ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الإستثمارات في مشروع معين، بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الإستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الإستثمار، فضلاً عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة التقنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة' <sup>٢</sup>.

يذهب سمير محمد عبد العزيز إلى أن الإستثمار الأجنبي المباشر بأنه: 'عبارة عن مشروعات مشتركة داخل بلد يسيطر عليه القائمون في بلد آخر، يأخذ هذا الإستثمار في الغالب شكل فروع شركات أجنبية ومشروعات مشتركة' <sup>٣</sup>.

كما يعرفه نزيه عبد المقصود مبروك على أنه: 'تلك الإستثمارات التي يملكونها ويدبرها المستثمر الأجنبي، إما بسبب ملكيته الكاملة لها أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة. ويتميز الإستثمار الأجنبي المباشر بطبع مزدوج، الأول وجود نشاط إقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف، الثاني ملكيته الكلية أو الجزئية للمشروع' <sup>٤</sup>.

<sup>١</sup> عبد السلام أبو قحف، نظريات التدوير وجذور الإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1989، ص 24.

<sup>٢</sup> سمير محمد عبد العزيز، التمويل العام (المدخل الإدخاري والضربي المدخل الإسلامي المدخل الدولي)، مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 319.

<sup>٣</sup> نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الإقتصادية للإستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 31.

يُعرَفُ الدّكتور طالم علي الإستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "إنشاء مشروع جديد أو المساهمة فيه ولّاما عن طريق شراء كل أو جزء من مشروع قائم، من طرف شخص طبيعي أو معنوي حامل لجنسية تختلف تماماً عن جنسية البلد المضيّف رغبة وأملاً في تحقيق عوائد إقتصادية، بشرط إكتساب المشروع الإستثماري كيان مادي قادر على إنتاج سلع أو خدمات غير ممنوعة من الناحية القانونية بهدف إلتهلاكها محلياً أو توزيعها دولياً".

**ثانياً/ الأشكال المختلفة التي يتخذها هذا المورد الأجنبي:** ينطوي الإستثمار الأجنبي المباشر على التّملك الجزئي أو المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الإستثمار، سواء كان مشروعًا للتسويق أو البيع أو التّصنيع والإنتاج أو أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي، ونمّيز الأنواع التالية:

**01-المشروعات المشتركة (Joint Ventur)**: على الرغم من محاولات الدول النامية التنافس فيما بينها من أجل جذب رؤوس الأموال الأجنبية لاحتاجها الملحة إليها، إلا أن هذه الدول تحاول أن توجد نوعاً 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 الإستثمار اسم المشروع المشترك، وهو استثمار أجنبي يقوم على أساس المشاركة مع رأس المال الوطني. وتحدد نسبة المشاركة في رأس مال المشروع في ضوء القانون الداخلي للدولة المضيفة، وغالباً ما يأخذ المشروع المشترك شكلاً قانونياً معيناً، كما أنه يحقق فائدة كبيرة لأطرافه<sup>1</sup>.

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

**أ-مزايا وعيوب الإستثمار المشترك من وجهة نظر الشركة متعددة الجنسيات**  
للشركات متعددة الجنسيات مزايا وعيوب وراء إستثماراتها المشتركة في البلد المضيّف، وفيما يلي عرض لأهم المزايا والعيوب لهذا الشّكل من الإستثمار.

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

<sup>1</sup> أشرف السيد حامد قبال، الإستثمار الأجنبي المباشر (دراسة تحليلية لأهم ملامحه واتجاهاته في الإقتصاد العالمي)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2013، ص34.

<sup>2</sup> BERNARD Garette, les strategies d'alliances, Edition d'organisation, Paris, France, 1996, p27.

يُعتبر الإستثمار المشترك من أكثر أشكال الإستثمار تقضيًّا لدى الشركة في حالة عدم سماح الحكومة المضيفة لهذه الشركة بالتملك المطلق والكلي لمشروع الإستثمار، خاصة في بعض أنواع مجالات النشاط الاقتصادي كالزراعة أو البترول أو صناعة الكهرباء أو التعدين، أي أنه في حالة وجود قيود وعوائق على تملك المستثمر الأجنبي تملّكًا كاملاً لمشروع الإستثمار يُعتبر الإستثمار المشترك أفضل الأشكال التي يحقّق للشركة قدرًا من التحكّم والرقابة على أنشطتها وتحقيق قدرًا مقبولاً من الأرباح إذا قورن بأنواع الإستثمار غير المباشر مثل تراخيص الإنتاج، عقود الإدارة وغيرها؛

يُفضل الإستثمار المشترك في حالة عدم توافر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التسويقية الخاصة بالسوق الأجنبي لدى الشركة متعددة الجنسيات الازمة للاستغلال الكامل للسوق الأجنبي المعين؛

- إن وجود مستثمر كطرف وطني في مشروع الإستثمار يُسلّم أمام الشركة متعددة الجنسيات حل المشكلات الخاصة باللغة والعلاقات العمالية، والإنسانية وغيرها من المشاكل الاجتماعية والثقافية الأخرى التي تواجه إنجاز كافة الأنشطة الوظيفية للشركة المعنية.

وبخصوص عيوب الإستثمار المشترك من وجهة نظر الطرف الأجنبي فيمكن ذكر ما يلي<sup>1</sup>:

- إحتمال وجود تعارض في المصالح بين طرف الإستثمار (الطرف الوطني والطرف الأجنبي)، خاصة في حالة إصرار الطرف الوطني على نسبة معينة في المساهمة برأس المال في مشروع الإستثمار. وهذه النسبة قد لا تتفق وأهداف الطرف الأجنبي، الأمر الذي يؤدي إلى خلق مشكلات تؤثر على الإنجاز الوظيفي لمشروع الإستثمار ككل؛
- قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية معينة إلى إقصاء الطرف الأجنبي من مشروع الإستثمار، وهذا يعني إرتفاع درجة الخطر غير التجاري، ما يتناهى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والاستقرار في السوق المعين؛
- عندما يكون الطرف الوطني ممثلًا في الحكومة فمن المحتمل جدًا أن تضع شروطًا أو قيودًا صارمة على التوظيف، التصدير، وتحويل الأرباح الخاصة بالطرف الأجنبي إلى الدولة الأم؛
- عدم التكافؤ في القدرات المالية والفنية بين المستثمر الأجنبي والوطني قد يؤثّر سلبًا على تحقيق أهداف المشروع الإستثماري طويلة الأجل وأخرى قصيرة الأجل.

#### **ب - مزايا وعيوب الإستثمار المشترك من وجهة نظر الدولة 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

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الإدارة والإستثمار، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993، ص 232.

وفنية، ومن جهة أخرى فإن الدولة المضيفة تضمن بمشاركة العنصر الوطني في الإدارة عدم إتخاذ الشركة قرارات سرية تضر بمصالحها الاقتصادية، كما تضمن أيضا عدم قيام دولة المستثمر باتخاذ هذه الشركات الأجنبية مركزا للتجسس ونجميع المعلومات الإستراتيجية<sup>1</sup>.

أما 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 ولشباع حاجات السوق المحلي من المنتجات.

**02-الاستثمارات المملوكة للطرف الأجنبي (Wholly Owned Foreign Investments)**: تمثل مشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الإستثمارات الأجنبية تقضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، ويرجع هذا إلى عدد من الأسباب، هذه المشروعات تتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة.

إذا كان هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي مفضلا لدى هذه الشركات، نجد أن العديد من الدول النامية المضيفة تتردد كثيرا بل أكثر من ذلك ترفض في معظم الحالات التصريح لهذه الشركات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار وهي تعتبر الخوف من التبعية الاقتصادية وما يترب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي، وكذلك الحذر من إحتمالات سيادة حالة إحتكار الشركات متعددة الجنسيات لأسوق الدول النامية من بين أهم الأسباب الكامنة وراء عدم تفضيل كثير من دول العالم الثالث للاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.

مع إفتراض قبول هذه الأسباب المذكورة نجد أيضا أن الممارسات العملية والدلائل العلمية تشير بعض الدول في شرق آسيا كتايوان وكوريا الجنوبية وفي أمريكا اللاتينية كالبرازيل والمكسيك، بل حتى في إفريقيا أيضا تمنع فرضا للشركات متعددة الجنسيات بتملك فروعها تماما كاماً في هذه الدول كوسيلة لجذب المزيد من الإستثمارات الأجنبية في الكثير من مجالات النشاط الاقتصادي. كما أنه حتى الآن لا توجد دلائل علمية كافية لتأييد حالة التردد والخوف لدى الدول النامية الأخرى بشأن الآثار السياسية والإقتصادية السلبية الناجمة عن هذا الشكل من الإستثمارات الأجنبية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> أشرف السيد حامد قبال، مرجع سبق ذكره، ص ص 36-37.

<sup>2</sup> عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص ص 20-21.

**أ- مزايا وعيوب الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي بالنسبة للدول المضيفة**

من حيث المزايا يمكن ذكرها بإختصار باعتبار أنها تساهم في زيادة حجم تدفقات النقد (رأس المال الأجنبي) إلى الدول المضيفة، كما أن هناك إحتمال أن يؤدي كبر حجم المشروع إلى المساهمة في إشباع حاجة المجتمع المحلي من السلع أو الخدمات المختلفة مع إمكانية وجود فائض لتصدير أو تقليل الواردات، مما يتربّ على هذا تحسين وضعية ميزان المدفوعات للدول المضيفة. أضاف إلى ذلك وفي حالة وجود جهاز يقوم بإختيار التكنولوجيا التي تتناسب مع متطلبات وخصائص التنمية بالدولة المضيفة، فإن هذا النوع من المشروعات يساهم مساهمة بُناءة في التحديث التكنولوجي على نطاق كبير وفعال في الدولة المعنية بالمقارنة بالأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي خاصة أشكال الاستثمار غير المباشر، فضلاً عن هذا ما يتربّ عن خلق فرص للعمالة المباشرة وغير المباشرة سواءً كان في مراحل بناءه المبكرة أو في مراحل التشغيل.

أما من ناحية العيوب فإن الدول المضيفة وخاصة النامية منها تخشى من أخطار الإحتكار والتبعية الاقتصادية، وما يتربّ عليها من آثار سياسية سلبية على المستوى المحلي والدولي في حالة ظهور أي تعارض في المصالح بينها وبين الشركات المعنية.

### **ب- المزايا والعيوب من وجهة نظر الشركة متعددة الجنسيات**

من أبرز المزايا التي يمكن أن تتحقّق للشركة المتعددة الجنسيات ذكر ما يلي<sup>1</sup>:

- توافر الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي للشركة (تسويقيّة، إنتاجية، مالية وسياسات الخاصة بالموارد البشرية)؛
- يساعد التملك المطلق لمشروع الاستثمار في التغلب على المشكلات الناجمة من الأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي مثل التراخيص، التوكيلات، الاستثمار المشترك وعقود الإدارة وغيرها؛

أما فيما يتعلق بالعيوب المرتبطة بالإستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، فيمكن القول بأنّ الأخطار غير التجارية مثل التأمين والمصادرة والتصفية الجبرية أو التدمير الناجمة عن إنعدام الإستقرار السياسي أو الاجتماعي أو الحروب الأهلية في الدول المضيفة النامية تعتبر من أكثر العوامل إثارة لقلق الشركات متعددة الجنسيات العاملة بهذه الدول، وبصفة خاصة إذا كانت الإستثمارات تقع في إطار ما يمكن أن يطلق عليه الأنشطة والصناعات الإستراتيجية الهامة أو الحساسة مثل صناعة البترول والأدوية والأسلحة ضاف إلى ذلك أنّ هذا النوع من الإستثمارات يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة يصعب توفيرها من قبل الأجنبي.

---

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، إconomics of administration and investment، مرجع سبق ذكره، ص 235-236.

**03- الإستثمار في المناطق الحرة:** هو شكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بمناطق محددة تقع عموماً قرب الحدود البرية أو البحرية، تستفيد من الإعفاءات الجمركية، النشاطات الإنتاجية فيها معفية من الحقوق والرسوم ومن إجراءات الرقابة على التجارة الخارجية فيما يخص المواد الأولية والمدخلات التي تدخل في هذا المجال.<sup>1</sup>

تعتبر المناطق الحرة من أهم صور الاستثمار الأجنبي المباشر في إتفاقيات الشراكة الاقتصادية، فحسب إحصائيات المكتب الدولي للعمل فقد انتقلت المناطق الحرة ما بين 1975 و 2002 من 79 منطقة حرة للصادرات في 25 دولة إلى 3000 منطقة حرة في 116 بلد، حيث تقوم البلدان المضيفة بإنشاء مناطق حرة أي تحدد منطقة تكون فيها التجارة أو التصنيع غير خاضعين لأي نوع من أنواع الرسوم مثل الضوابط، الرسوم الجمركية والتعويضات الاجتماعية وغيرها، فالإستثمارات في المناطق الحرة تلقى سهولة في عمليات التصدير والإستيراد، التخزين وإعادة التصدير، كما تكون هذه المناطق عادة بقرب الموانئ وخطوط النقل بالسكك الحديدية وخطوط النقل العادمة، مما يجعل أسعار هذه السلع منخفضة مقارنة بأسعارها خارج هذه المناطق.

**04- مشروعات أو عمليات التجميع (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 مثلاً) لتجمیعها لتتصبح منتجاً نهائياً. وفي معظم الأحيان خاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة التصميم الداخلي للمصنع وتتدفق العمليات وطرق التخزين والصيانة ... إلخ. والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يُنفق 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 بهذه الشكلين للاستثمار على مشروعات التجميع سواء بالنسبة للطرف الأجنبي أو الطرف الوطني. أما إذا كان المشروع الإستثماري الخاص بالتجميع سيتم بموجب عقد أو إتفاقية لا تتضمن أي مشاركة للمستثمر الأجنبي بشكل أو باخر في مشروع الاستثمار، فإن هذا الوضع يصبح مشابهاً لأنماط أشكال الاستثمار غير المباشرة في مجال الإنتاج<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> GENDOUZI Brahim, Relation Economique Internationale, Edition Elmaarifa, Alger, Algérie, 2008, p54.

<sup>2</sup> عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق ذكره، ص ص 24-25.

**ثالثاً/ الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر:** يعتبر إستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم أهداف السياسة الاقتصادية لمعظم دول العالم، بالنظر لما تحققه هذه الاستثمارات من زيادة في الصادرات والناتج المحلي الإجمالي وإيرادات الخزينة، بالإضافة إلى ما تخلقه من فرص عمل وتدريب للعمالة واستيعاب التكنولوجيا المتقدمة، وبالرغم من هذه المزايا إلا أن هناك من يرى العكس ويرى بأن الاستثمار الأجنبي تتخللها بعض العيوب<sup>1</sup>.

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

**أ- الآثر 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 تفيذهما لأسباب تتعلق بضعف الإمكانيات 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 نسبياً<sup>2</sup>.

لكن هناك اختلافاً 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 وليس أجنبية، ولذلك فدخل الشركات الأجنبية المدفوع لعناصر إنتاج غير وطنية لا يمثل فائدة حقيقة مباشرة للدولة المضيفة، إلا في ذلك الجزء المنفق منه محلياً، 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 محلياً من أجل ولادة صناعة تحويلية أو قيام صناعات تكميلية، مما يشجع الإنتاج الوطني ويخلق فرص عمل جديدة.

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

<sup>1</sup> شكري ماهر كنج وعضو مروان، المالية الدولية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 56-57.

<sup>2</sup> محمد صقر وأخرون، الاستثمارات الأجنبية ودورها في تنمية الاقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين، سلسلة العلوم الاقتصادية والإجتماعية، سوريا، العدد 03، 2006، ص 163.

شاملة لكل المتغيرات التي تؤثر عليه، وهذا يعني ضرورة النظر إلى كل العناصر من المتاحصلات 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 إيجاباً 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% و 19.7% 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، وفي عام 2005 قررت 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.<sup>1</sup>.

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

كما أن تحويل الأرباح ومدفوعات خدمة التكنولوجيا إلى الدول الأم ينعكس سلباً 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) كاستثمارات 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 وافريقيا وأمريكا اللاتينية نحو 05% من إجمالي صادراتها.

<sup>1</sup> 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 سلباً على حساب صافي التحويلات للدولة المضيفة، ويزداد الأمر سوءاً في حالة ضعف مهارات وخبرات العمالة في الدول المضيفة، الأمر الذي لا يسمح بإشراكها في المشاريع الأجنبية، وبؤدي 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 يؤكّد مرة أخرى أنّ أغلب الأرباح المحققة في الدول المضيفة يتم تحويلها إلى الخارج (الأرباح إذا أعيد استثمارها تعد استثماراً مباشراً جديداً يدعم رصيد حساب رأس المال)، أما إذا تم تحويلها إلى الخارج فإنها تمارس أثراً سلبياً على حساب الخدمات).

لا شك في أن الظروف التي تميز الدول المضيفة ممثة بمدى وجود المناطق الحرة، والسياسة الضريبية والجمالية، 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 والمداخيل.<sup>1</sup>

**ج-الاستثمارات الأجنبية ونقل التكنولوجيا الحديثة:** أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة وسيلة هامة لنقل تكنولوجيا الإنتاج والمهارات والقدرات الإبتكارية، والأساليب التنظيمية والإدارية، الأمر الذي يسمح بتحسين الصناعة، وتحقيق نقدم من طرف التصنيع، وزيادة الإنتاج، واكتساب الخبرة الإدارية فضلاً عن تدريب العمالة المحلية، ذلك أن الشركات والمؤسسات التي تنشئها الاستثمارات الأجنبية تصبح مركزاً 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 للتقنيات المتقدمة، كما تستفيد من البحوث العلمية في معامل هذه الفروع

<sup>١</sup> شلغوم عمريوش، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات خلال الفترة (1990-2011)، مجلة المستقبل العربي، ص 71-72.

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<sup>1</sup>.

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 الشركات 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 كغير حجم الأرباح المحولة للخارج، واستمرارية تحويل أجزاء من رأس المال إلى الدول الأُمّ وكذلك الحال بالنسبة للمرتبات الخاصة بالعاملين الأجانب، وصغر حجم الأموال التي تجلبها هذه الشركات عند بداية المشروع الاستثماري، فضلاً عن ذلك ما قد تمارسه من تصرفات من شأنها المغالاة في تحديد أسعار التحويل ومستلزمات الإنتاج المستوردة... إلخ.

أما 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 اللازم لتمويل مشروعات التنمية وبين حجم المدخرات أو الأموال المتاحة محلياً، كما تستطيع هذه الشركات بما تقدمه من فرص جذابة ومريحة للاستثمار أن تشجع المواطنين على الإدخار<sup>2</sup>.

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 الاستخدام والإنتاج الفعال؛
- حجم الأرباح التي تم إعادة رسميتها مقارنة بذلك الحجم من الأرباح ورأس المال الذي تم تحويله إلى الخارج.

<sup>1</sup> نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سبق ذكره، ص ص448-449.

<sup>2</sup> عبد السلام أبو قحف، نظريات التدوير وجذور الاستثمار الأجنبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 116-117.

و- الأثر على الإدارة والتنمية الإدارية: لا شك أن الإدارة كأحد عوامل الإنتاج (أو كعنصر من عناصر التكنولوجيا) تلعب دوراً رئيسياً في تحديد إنتاجية كل من منظمات الأعمال والاقتصاد القومي ككل، هذا بالإضافة إلى تحديد مركزهما التناصفي 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 جانب الخل 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<sup>1</sup>:

- 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 سبق 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 القيارات إلى هروب الكوادر الإدارية الحالية من الشركات الوطنية للعمل بالأولى بينما تظل الأخيرة تعاني ليس فقط من نقص أو هروب وهجرة هذه الكوادر، بل أيضاً مطالبة العاملين بها بالمساواة في الأجور والحوافز وشرط العمل مع نظائرهم بالشركات متعددة الجنسيات.

---

<sup>1</sup> عبد السلام أبو قحف، نظريات التدوير وجذور الإستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص 142-144.

**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 آراء أخرى عارضت وجود هذا النوع من الإستثمارات تخوفاً من أثارها السلبية والمنتشر 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 الاستثمارية إلى بلادهم.

إنَّ هذه المدفوعات لها إنعكاس سلبي على ميزان المدفوعات، فعلى الرغم من الآثار الإيجابية المصاحبة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات، إلا أنه في المدى المتوسط ستكون ذو أثر سلبي، حيث أن نشاط الشركات متعددة الجنسيات 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 الاختراع...، ضف إلى ذلك تحويل جزء من مرتبات العاملين الأجانب في هذه المشروعات للخارج.

**ب- التأثير على السيادة الوطنية والأوضاع الاقتصادية:** يرى بعض المعارضون للاستثمارات الأجنبية المباشرة أن هذه الاستثمارات تؤثر على السياسات العامة للدولة المضيفة، وأنها تؤدي إلى الخضوع لضغط الحكومات الأجنبية بشكل غير مباشر، من خلال الشركات متعددة الجنسيات، مما يؤثر على الإستقلال الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة، وقد يرجع ذلك إلى تتمتع بعض الشركات الأجنبية بالعديد من البديل غير المتاحة للشركات الوطنية، كأن تتجنب مثلاً الإنصياع للتشريعات المتعلقة بالجوانب الاجتماعية والبيئية في الدولة المضيفة، وتقرر بسهولة نقل أنشطتها الاستثمارية لدولة أخرى ليس لديها تلك التشريعات، كما أن إمكانية حصول تلك الشركات على التحويل اللازم في شكل قروض دولية، قد يجعل بإبطال مفعول السياسات الاقتصادية الكلية التي تستخدمها الدولة المضيفة لضمان التوازن الداخلي والخارجي.

أما بالنسبة لمسألة الخصوص لضغط الحكومات الأجنبية، وأثر ذلك على المصالح الوطنية للدولة المضيفة، فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسيات يكون مسؤولاً 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، بدلاً من

إتباع أسلوب الامركيزية وتقويض إتخاذ القرارات الهامة لفروعها وهذا يعني أن الدول النامية المضيفة لا تملك السلطة الكاملة على جزء هام من الطاقة الإنتاجية الموجودة داخل حدودها<sup>1</sup>.

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، السمسرة، وغيرهم والذين يعملون مع تلك الشركات أو لحسابها، ويشكل هؤلاء مجموعة ضغط للدفاع عن تلك الشركات وجودتها في بلادهم.

**ج-الأثر على أنماط الإنتاج، الإستهلاك وتوزيع الدخل:** تميز الشركات الأجنبية بين العمالة الأجنبية ومثيلاتها في الدول المضيفة فيما يتعلق بالأجور، إذ يمنح العاملون الأجانب أجوراً عالية مقارنة بتلك المنوحة لعمالة الدول المضيفة، كما أن جزءاً كبيراً 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 أجر الموظف المصري في تلك البنوك وحوالي ثلاثة أمثاله في البنوك المشتركة<sup>2</sup>.

**د-أثر الاستثمار الأجنبي على البيئة:** تخضع الاستثمارات الأجنبية في المجالات الحساسة المؤثرة على البيئة لمعايير بيئية مشددة في دولها الأصلية نظراً لتزايد الإهتمام الشعبي بهذا الأمر في حين لا يوجد أدنى إهتمام في معظم الدول الإسلامية بذات الموضوع. وكثيراً 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 السامة في أراضي بعض الدول مقابل ثمن بخس، وليس المسألة إرتفاع أو إنخفاض الثمن في مقابل هذا التصرف بل الأمر يتعلق بمسألة الإستخفاف بالشعوب الفقيرة وعدم وضع أي اعتبار 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<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، مبادئ وسياسات الاستثمار، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010، ص ص500-501.

<sup>2</sup> معاوية أحمد حسين، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو والتكميل الاقتصادي في دول مجلس التعاون الخليجي، الملتقى السنوي السابع عشر لجمعية الاقتصاد السعودية، الرياض، 2009، ص ص22-23.

<sup>3</sup> سليمان عمر الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والإقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 20.

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

الأثار السلبية	الأثار الإيجابية
<ul style="list-style-type: none"> <li>- مدفوعات خدمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة كتحويل الأرباح والمرتبات.</li> <li>- زيادة واردات الدولة في حالة عدم توافر الموارد التي يتطلبتها المشروع في السوق المحلية.</li> <li>- التأثير على الإستقلال الاقتصادي.</li> <li>- إمكانية القضاء على العديد من الشركات المحلية خاصة غير القادرة على المنافسة.</li> <li>- السياسي للبلد المضيف.</li> <li>- التلوث البيئي.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تجنب الإعتماد على الديون الخارجية بالنظر إلى الفوائد المترتبة عنها.</li> <li>- توفير التمويل اللازم لتمويل المشروعات الإستثمارية.</li> <li>- إنشاء فرص عمل والتقليل من معدلات البطالة.</li> <li>- إستقطاب التكنولوجيا الحديثة.</li> <li>- تحسين وضعية الميزان التجاري عن طريق زيادة الصادرات والتقليل من الواردات.</li> <li>- المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية.</li> </ul>

المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقاً مما سبق

رابعاً/ 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 بلداً ارتفاعاً في هذه التدفقات، وشهد 82 بلداً هبوطاً 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 حاداً بصورة بارزة.<sup>1</sup>

عادت مجدداً التدفقات العالمية إلى الارتفاع نوعاً 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 إنخفاضاً بنسبة 14% وبالتالي استقرت حصة البلدان النامية فيما يخص الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية الوافدة عند 36% وذلك بمستوى قياسي لم تعرفه منذ 1997،

<sup>1</sup> مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، إستعراض عام (التحول نحو الخدمات)، نيويورك وجنيف، 01، 2004.

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

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

لقد ظلت عمليات الإنداجم والشراء تمثل حصة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، لكن الاستثمار التأسيس زاد أيضاً، لا سيما في إقتصادات البلدان النامية وفي الإقتصادات الإنفاقية. ونتيجة لارتفاع أرباح الشركات أصبحت الحصائل المعاد إستثمارها عنصراً هاماً من عناصر الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، فمثلت 30% تقريباً من إجمالي التدفقات الداخلة على الصعيد العالمي في عام 2006 وقرابة 50% من تلك التدفقات في البلدان النامية وحدها.<sup>1</sup>

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 قدرًا من التفاؤل الحذر فيما يتعلق بتوقعات الاستثمار الأجنبي المباشر في الأجل القصير، بعد أن إنخفضت التدفقات العالمية من هذا الاستثمار المتوجه إلى الداخل بنسبة 16% في عام 2008، فإنها شهدت إنخفاضاً آخر بنسبة 37% لتهبط إلى 1.114 تريليون دولار، بينما إنخفضت التدفقات المتوجهة إلى الخارج بنحو 43% إلى 1.101 تريليون دولار.<sup>2</sup>.

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 المؤشرات الإقتصادية الرئيسية مثل الناتج المحلي الإجمالي والتجارة الدولية والعملة التي سجلت جميعها معدلات نمو إيجابية على الصعيد 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 لتواءل هشاشة الإقتصاد العالمي.

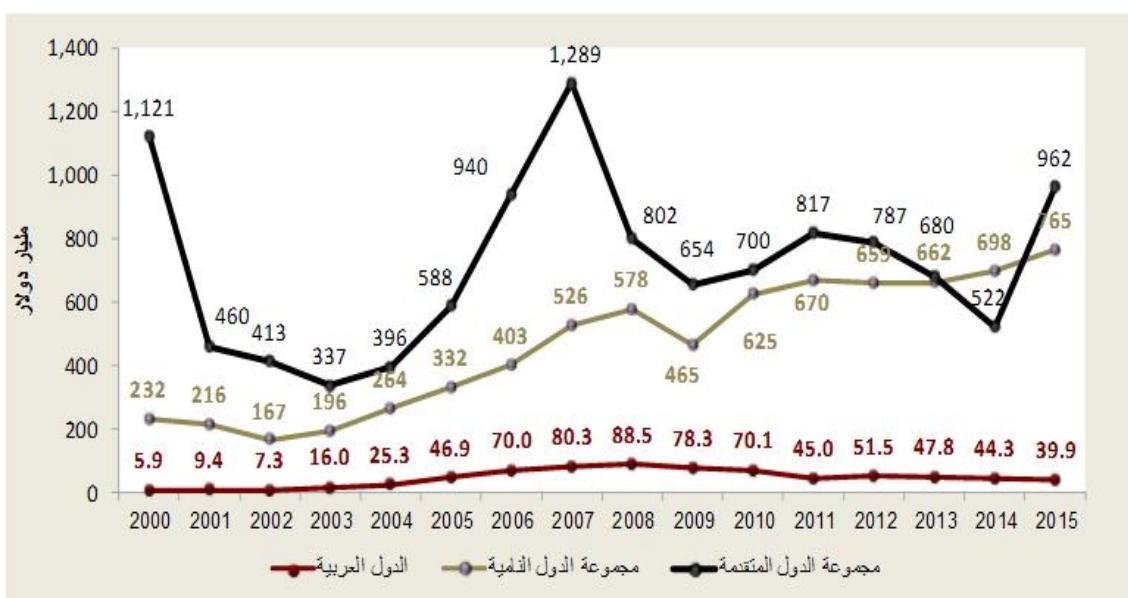
<sup>1</sup> مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، إستعراض عام (الشركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية)، نيويورك ، 2007 ، ص.01.

<sup>2</sup> مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، عرض عام (الاستثمار في إقتصاد منخفض الكربون)، نيويورك وجنيف، 2010 ، ص.01.

قفزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في عام 2015 بنسبة 38% إلى 1.76 تريليون دولار وذلك لعدة أسباب، من بينها الارتفاع 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<sup>1</sup>.

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

الوحدة: مiliar دولار.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإقتنان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2016، ص72.

<sup>1</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإقتنان الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2016، ص70.

## المحور الخامس: الشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط)

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

### أولاً/ ماهية الشركات متعددة الجنسيات (دولية النشاط)

**01- النّشأة التاريخية للشركات متعددة الجنسيات:** الشركات المتعددة الجنسيات ليست بالظاهرة الجديدة على الاقتصاد 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 محفلات 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 أذاك، وأكبر دليل على ذلك ما كانت تقوم به الشركة البريطانية الهندية في القرن 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 أداء 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 المنتسبة إليها عكس الشركات المترافق عليها حاليا تلك التي تستمد قوتها من التفوق الاقتصادي والتكنولوجي، وبالتالي فإن شركات القرن السابع عشر كانت تختلف عن الشركات المتعددة الجنسيات في نوع النشاط وكذا آليات القوة<sup>1</sup>، أي هي ليست شركات متعددة جنسيات بالمعنى المترافق عليه حاليا بل هي شكل من أشكالها البدائية.

يرى بعض الكتاب أن أولى ظهور للشركات المتعددة الجنسيات كان في نهاية القرن 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.

<sup>1</sup> دريد علي محمود، الشركات المتعددة الجنسيات آليات التكوين وأساليب النشاط، منشورات جبلي الحقوقية، بدون ذكر مكان وسنة الطبع، ص ص 38-39.

**02-التّعرِيف بالشُركات متعدّدة الجنسيات:** يبدو من الصعب وضع تعريف شامل يغطي الجوانب المختلفة للشركات المتعددة الجنسيات، فبعض التعريف ترکز على معيار عدد البلدان التي تمارس فيها الشركة نشاطاتها، والبعض الآخر يرکز على ملكية الشركة، أما البعض الآخر فيرکز على حجم و ضخامة الشركات بالإضافة إلى قدرة التحكم في قرارات الشركة و طبيعة ملكيتها<sup>1</sup>.

لقد تعددت التّعاريف الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات، نظراً لتنوع المصطلحات الأجنبية لها، فالبعض يطلق عليها الشركات الأجنبية (Foreign Firms) أو الشركات الدولية (International Enterprises) أو الشركات متعددة الجنسيات (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 تحدها 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 استقلالها القانوني عن الشركة الأم المنشأة لها، حيث تخضع الشركة الوليدة للنظام القانوني السائد في الدولة المضيفة، وتكتسب جنسيتها، لكن يبقى ولاؤها الاقتصادي 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 الجنسيات.

لقد تبني كل من العالم الاقتصادي Dunning والمجلس الاقتصادي والإجتماعي التابع للأمم المتحدة تعريفاً موسعاً لهذه الشركات، حيث عرفت الشركة متعددة الجنسيات في ظلّه: 'بأنها تلك المنشأة التي تمتلك وسائل الإنتاج وتنسّطر عليها وتبشر نشاطها سواء في مجال الإنتاج أو المبيعات أو الخدمات في دولتين أو أكثر'.

تعرف الشركات متعددة الجنسيات أو الشركات عبر الأوطان بأنها: "الشركات التي تملك أو تدير أو تمارس بصورة مباشرة أو غير مباشرة نشاطاً استثمارياً (إنتاج، تسويق، خدمات وغيرها) خارج حدود الدولة الأم"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي (نظرة عامة على بعض القضايا)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999، ص318.

<sup>2</sup> حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر (تعريف وقضايا)، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، السنة الثالثة، 2004، ص12.

أما المجلس الاقتصادي الاجتماعي 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 مناسبة أو شركة تابعة أجنبية واحدة أو أكثر وتتخرط 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 البلد 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.

تعرف الشركات متعددة الجنسيات على أنها كيان يقوم بإنتاج وتسويق السلع والخدمات وذلك بمساعدة عدة مؤسسات تقع في عدة دول<sup>1</sup>.

وفي تعريفه لهذا النوع من الشركات يرى "ليفينجستون livingstone" على أن الشركة الدولية أو المتعددة الجنسيات هي: "تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها في دولة أجنبية أو أكثر"<sup>2</sup>.

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 شيوعاً للشركات المتعددة الجنسيات ما جاء على لسان فرنون Vernon حيث عرفها بأنها: "المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Michel Bélanger, institution économiques internationales, édition Economica, paris, 1997, p17.

<sup>2</sup> James.M. livingstone, the international enterprise , lo associated business programs ,1975, p-p09-10.

<sup>3</sup> عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004، ص130.

**ثانياً/ خصائص الشركات متعددة 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 الجنسيه 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 كثيراً عن المعدلات التي يمكن أن تتحققها في ظل أسواق تنافسية، وتعد الطبيعة الإحتكارية للشركات عبر الوطنية من الخصائص الحقيقة بها أيًا كان الموقع الذي تعمل فيه، فحتى داخل دولها الأم تميل هذه الشركات إلى أن تعمل في ظل ظروف إحتكارية، ففي الولايات المتحدة مثلاً لوحظ أن أكبر 500 شركة أمريكية كانت تسيطر على 40% من أنشطة التعدين والصناعة في منتصف السبعينيات إرتفعت هذه النسبة إلى 70% في أواخر السبعينيات وفي المملكة المتحدة كان هناك ما يقارب 2000 شركة تسيطر على 50% من الصناعة البريطانية قبل الحرب العالمية الأولى، انخفض هذا العدد إلى نحو 150 شركة استمرت تسيطر على نصف الصناعة البريطانية في أواخر السبعينيات، تعبير هذه الأرقام عن الطبيعة الإحتكارية للشركات عبر الوطنية وعن إزدياد حدة التركيز الرأسمالي المعاصر.<sup>1</sup>

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

**02- ضخامة الحجم:** تتميز الشركات متعددة الجنسيه بضخامة حجمها، فهي عملاق الصناعة والتجارة والبنوك في العصر الحديث، حيث يقدر قيمة متوسط المبيعات السنوية للشركات الكبرى بـ مليارات الدولارات، وتقدر ميزانية البحث والإعلان فيها بمئات الملايين من الدولارات، وتزيد مبيعات بعض الشركات الكبرى مثل جنرال إلكتريك أكسون موبيل، جنرال موتورز، 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 أن أهم مقياس متبع للتعبير عن سمة الضخامة لهذه الكيانات الاقتصادية العملاقة، يتركز في المقياس الخاص برقم الأعمال، وهنا يمكن الإشارة مثلاً إلى مبيعات شركة جنرال إلكتريك الولايات المتحدة 144796 مليار دولار عام 2012، وشركة تويوتا موتورز للسيارات 265770

<sup>1</sup> محمد صلاح السباعي بكري الشريبي، إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتتجدة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017، ص ص 36-57.

مليار دولار ، وإلى جانب ذلك المقياس يوجد المقياس الخاص بالإيرادات الكلية المحققة، وقد يستخدم إلى جانب ذلك مقياس القيمة السوقية للشركة كلها مثل 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 المبيعات	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 الشريبي، إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتتجدة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017، ص 39.

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

واليابان والاتحاد الأوروبي، 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 بمفردتها بحوالي 40% من هذه التدفقات. لا تخرج أنماط التوسيع التي تتبعها الشركات عبر الوطنية لتتوسيع منتجاتها عن ثلاثة أنماط: التوسيع الأفقي، التوسيع الرأسى والتتوسيع المختلط أو الشامل.

طبقاً للتوسيع 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 التوسيع الرأسى 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 توسيع الشركات العامة في مجال الصناعات الإلكترونية عن طريق إقامة مشروعات لتجميع المكونات في عدد من البلدان مثل سنغافورة، هونغ كونغ، المكسيك...إلخ.

أما التوسيع 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، ونظراً لتنوع وتعدد المنتجات التي تتخصص في إنتاجها فإنها قد تتوجه أفقياً بالنسبة لأنواع معينة من المنتجات ورأسيّاً بالنسبة لأنواع أخرى.

وشركة (CANON) اليابانية كانت متخصصة بالأساس في صناعة الكاميرات، اتجهت إلى تنويع منتجاتها بالدخول في صناعة معدات التصوير والحواسيب 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 للشركات الأخرى غير الأعضاء. التحالفات الإستراتيجية هي نتاج المنافسة العالمية والشخصية والأسواق المفتوحة، والأنمط الجديدة لتقسيم العمل الدولي وثورة الإتصالات والمعلومات، تتم التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المتشابهة في الصناعات المتماثلة درجة أكبر، قد يأخذ التحالف الإستراتيجي شكل الإنداج، يظهر ذلك بوضوح في مجال البحث والتطوير بما يحتاجه إلى تمويل تضخم وقد يتحول التحالف الإستراتيجي أيضاً إلى شركات تابعة مشتركة للشركات متعددة الجنسيات، ومن ناحية أخرى يشمل التحالف الإستراتيجي النشاط الصناعي والنشاط التسويقي، بل وصل التحالف الإستراتيجي في إطار تكامل رؤوس الأموال.<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> صلاح الدين حسن السيسي، الاقتصاد الدولي (العلومة والتحولات الاقتصادية الدولية)، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2014، ص 195-196.

٥٥- القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم: حيث تكون هذه الشركات ذات نشاط إستثماري واسع حول أنحاء العالم، بالإضافة إلى كونها كيانات اقتصادية عملاقة متعددة 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 تحويل 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 وامكانيات البحث والتطوير:** تتميز الشركات متعددة الجنسيه بإمتلاكها التكنولوجيا الحديثة بسبب إتفاقها الكبير على البحث العلمي والتكنولوجي وتطوير المنتجات، لا سيما وأنها أصبحت تحكم وتحتكر أنواع متعددة من التقنية، كما أن 85% من البحوث العلمية تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيه، وتلعب التكنولوجيا دوراً بارزاً في نمو دورها وتدعم قوتها الإحتكارية بفضل تحكمها في التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، مثل الشركات الآسيوية متعددة الجنسيه 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، الاتصالات والمعلومات.<sup>1</sup>

<sup>١</sup> محمد صلاح السباعي بكري الشريبي، إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتتجددة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017، ص.56.

تتّسم هذه الشركات بأنّه لم يعد لها هوية أو جنسية محددة، ولا تنتهي لدولة ولا تؤمن بالولاء لأي قومية أو منطقة جغرافية، ولا تتأثّر إجمالاً 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 اقتصادية 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 الخمسين شركات 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 الشريبي، إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتجدد، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2017، ص 51.

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

**9- التطور التكنولوجي والتقنية الحديثة وإمكانيات البحث والتطوير:** تتميز الشركات متعددة الجنسية بإمتلاكها التكنولوجيا الحديثة بسبب إنفاقها الكبير على البحث العلمي والتكنولوجي وتطوير المنتجات، لا سيما وأنها أصبحت تحكم وتحتكر أنواع متعددة من التقنية، كما أن 85% من البحوث العلمية تتم من خلال الشركات متعددة الجنسية، وتلعب التكنولوجيا دوراً بارزاً في نمو دورها وتدعم قوتها الإحتكارية بفضل تحكمها في التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، مثل الشركات الآسيوية 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.<sup>1</sup>

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

**ثالثاً/ دور الشركات متعددة الجنسيات في تحريك الإستثمارات الأجنبية:** تلعب الشركات متعددة الجنسيات دوراً رئيسياً 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 الإنفصال والتملك وخاصة في عقد التسعينات من القرن الماضي، إلا أن هذا الاستثمار لا يقتصر على الإنفصال والتملك بل يشمل كذلك إنشاء مشاريع جديدة، وبالرغم من أن أكبر عمليات الإنفصال ما زالت تقوم بين شركات تابعة ومقيمة في الدول المتقدمة.

وتفصل الدول النامية هذا النوع من الاستثمار كبديل عن الإقراض من المصارف نظراً لكونه يتعدى العامل المالي ليشمل نقل التكنولوجيا وأساليب الإنتاج الحديثة وإدارة ذات كفاءة عالية تتطلب من النفقات وترشيد الإنفاق وتنقضي على الفساد المالي والإداري.

تبعد الشركات أسلوب المشاريع الجديدة خاصة عندما تكون تكلفة هذه المشاريع أقل من تكلفة الإنفصال أو التملك مع شركات محلية أو حين لا تكون هذه الشركات متوفرة، ويعتمد اختيار أحد الأساليب على خصوصية الشركات متعددة الجنسيات من ناحية وعلى الظروف الاقتصادية والسياسية المتبعة في الدول المصيفية من جهة أخرى.

<sup>1</sup> محمد صلاح السباعي بكري الشريبي، مرجع سبق ذكره، 2017، ص56.

لقد إتضح في إحدى الدراسات التي قامت بتحليل الأساليب التي تتبعها الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية أن هذه الشركات ترغب أكثر في أسلوب الإنداخ 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 عالٍ 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، فإنَّ 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 تتفضله الشركات متعددة الجنسيات. الأول هو مستوى التنمية الاقتصادية أو التقدم الاقتصادي والثاني هو تكلفة عوامل الإنتاج وبمعنى أصح حجم هذه التكلفة في دولتي المقر (الدولة الأم والدولة المضيفة).

تحتفل استراتيجية الشركات متعددة الجنسيات في تحديد مناطق الاستثمار حسب أهدافها الاستراتيجية ووضعية المنافسة السوقية وخصائص البلد المضيف للاستثمار، وفي هذا الإطار يمكننا التمييز بين ثلاثة استراتيجيات أساسية وهي<sup>1</sup>:

- استراتيجية النفاذ (الوصول) للموارد الطبيعية؛
- الاستراتيجية الأفقية (استراتيجية السوق)؛
- استراتيجية تخفيض التكاليف (الاستراتيجية العمودية).

إنَّ الاستراتيجية الأفقية أو السوقية تطبق على قرارات الاستثمار الأجنبي التي تهدف إلى الإنتاج للسوق المحلي للبلد المضيف، وتعتبر هذه الإستراتيجية الأكثر تماشياً مع طبيعة الاستثمار الأجنبي في شكله الحالي والمتركز فيما بين الدول الأكثر تصنيعاً. ففي سنة 2001 استقبلت 10 بلدان 70% من الحجم السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر بينما لم تستقبل 100 دولة الأكثر تأهلاً سوى 01% من الاستثمار الأجنبي المباشر وعلى العكس من ذلك فإنَّ 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.

<sup>1</sup> منير ابراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، دار نشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 465.

**رابعاً/ 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، وإنما من خلال تحكمها في صادرات وواردات الدول الرأسمالية المتقدمة والدول النامية على حد سواء، هذا فضلاً عن تأثير هذه الشركات في هيكل التجارة الدولية للدول النامية من خلال الآليات التي تعمل بها هذه الشركات داخل الدول النامية، والتي تمثل بصفة أساسية في تصنيع هذه الدول تصنيعاً هامشياً 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 أمراً 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 رأسياً بين صناعاتها في الدول النامية وصناعاتها المقامة في الدول المتقدمة، مما جعل هذه الصناعات جيوياً منعزلة داخل قطاعات الاقتصاد القومي للدول النامية. هذا بالإضافة إلى أن الصناعات التي تقيمها هذه الشركات داخل الدول النامية هي نفسها التي تصدر للخارج.

**02- الشركات متعددة الجنسيات وواردات الدول النامية:** تتمتع الدول الرأسمالية المتقدمة صناعياً بقبض السبق في صادراتها إلى الدول النامية بشكل عام، والصادرات الصناعية للدول المتقدمة صناعياً تحكم فيها الشركات متعددة الجنسيات سواء بتصنيعها مباشرةً أو من خلال العمليات التسويقية لها، ومن ثم يصبح أمراً بيدها 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 تمثل 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 يتربّط 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<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> صلاح زين الدين، مشكلات الاقتصاد العالمي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2016، ص 128-129.

## المحور السادس: التخطيط الإستراتيجي للموارد البشرية في الأعمال الدولية

تختص إدارة الموارد البشرية محلياً بإيجاد وتدريب وتطوير ومكافأة العاملين بعد تحديد هدف العمل المطلوب لإجازه وتوزيع العمل وسلطاته ومسؤولياته، بعد ذلك يجب التأكيد من وجود من يقوم بذلك العمل وتعيشه لقيام به هذا على المستوى المحلي.

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

إيجاد المديرين الأكفاء مشكلة تواجه الشركات والمؤسسات على المستوى المحلي ولكنها تأخذ أبعاداً أكثر تعقيداً في الأعمال الدولية. المطلوب هو العثور على أشخاص يؤمنون بين الأهداف العليا للشركة المتعددة الجنسيه وبين الأهداف المحلية للشركة المنتسبة والأوضاع المحلية.

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

**أولاً/ إختيار المديرين:** سوف نناقش أهم العوامل المؤثرة في اختيار 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 ثلاثة مجموعات رئيسية، المجموعة الأولى منها تتعلق بمؤثرات مصدرها الشركة متعددة الجنسيات ذكر منها<sup>1</sup>:

- نسبة الملكية في الشركة الخارجية والتي إذا كانت منخفضة تعني طبيعياً أن الشركة متعددة الجنسيات 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 يرجع 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 الاعتماد على الكوادر الأجنبية من البلد الذي طورت فيه تلك التقنية الحديثة.

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

<sup>1</sup> أحمد عبد الرحمن أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، السعودية، 2010، ص 387-388.

- 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 وتمثل في:

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

- اختيار مدير الشركة التابعة: هذا هو السؤال الذي يواجه واعضي سياسة الشركة متعددة الجنسية. هل اختار المديرين من البلد الأم أم من البلد المضيف أم من دولة ثالثة؟ أم هل ننسى جنسية المديرين وننظر فقط في كفاءتهم وقدراتهم بدون اعتبار 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 دائماً إلى الداخل، أو نظرة تعددية مأخوذة باختلاف الطرف الآخر. ففي التوجه الثنائي تحتفظ الشركة متعددة الجنسية بالوظائف الرئيسية في الشركة الخارجية لمواطني البلد الأم، حيث يعكس الإختيار أهمية معرفة المديرين المختارين بثقافة الشركة الأم، وبذلك يعني تاريخها وأهدافها والممارسات المقبولة عندها والتقاليد. وهذا ما يحدث عادة عند بداية عهد الشركة بالأعمال الدولية، إلا أن توسيع أعمالها الدولية يقودها إلى تعيين المزيد من مواطني البلد المضيف في وظائف إدارية. التوجه الأخير والذي يعكس النظرة التعددية والتي بموجها تقلد الشركة متعددة الجنسية أعداداً متزايدة من مواطني البلد المضيف المناصب القيادية، وفيها تصبح المعرفة اللصيقة بالبلد المضيف وبينه والأوضاع فيه مهمة جداً لأداء الشركة.

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

**ثانياً/ التحديات التي تواجه المدير الأجنبي:** العمل في بيئه غريبة فيه ما فيه من ضغوط نفسية ولجتماعية، قد تجعل المدير الأجنبي أحياناً يشعر وكأنه منفي من بلده، ويعاني من القلق ومن صدمة حضارية (عكسية أحياناً)، ويحس وكأنما أفلع من بيته وموطنه. وقد يصل الأمر ببعضهم إلى أن يعودوا إلى أوطانهم قبل إنتهاء مدتهم، فالمدير الأجنبي يجد نفسه أمام بيئه سياسية واجتماعية وثقافية مختلفة تماماً عما عهده، فعليه أن ينشئ علاقات جديدة مهنية وغير مهنية، علاقات إجتماعية، علاقات عمل مع مرؤوسين وسلطات حكومية. عموماً يمكن أن نجمل هذه التحديات التي سوف تواجه المدير الأجنبي فيما يلي<sup>1</sup>:

**01- تحديات البيئة الفيزيقية المحلية:** بالإضافة إلى الطقس والمناخ الذي غالباً ما يختلف عن الطقس والمناخ فـ موطنـه، هناك مستوى الحياة والمعيشة الذي غالباً ما يقل عن المستوى الذي أفسـه المدير الأجنبي طول حياته. هنـاك أيضاً جانب العناية الصـحةـ. وهـلـ هيـ فيـ مستـوىـ الخـدمـاتـ الصـحةـ الكـافـيـةـ،ـ والتـطـبـيـبـ وـتـلـعـمـ الـأـطـفـالـ وـمـدـارـسـهـمـ. إـضـافـةـ إـلـىـ ذـلـكـ الـبعدـ عـنـ الـأـهـلـ وـالـأـصـاحـابـ الـذـيـنـ هـمـ صـمـامـ الـأـمـانـ النـفـسـ لـلـفـرـدـ فـيـ كـلـ مجـتمـعـ. وـيمـكـنـ أـنـ نـضـيفـ هـنـاـ اـفـقاـدـهـ لـمـجاـلاتـ التـرـفـيهـ وـالـرـياـضـةـ وـالـإـهـنـمـامـاتـ وـالـهـوـاـيـاتـ الـشـخـصـيـةـ وـهـلـ يـسـتـطـيـعـ الـمـديـرـ مـتـابـعـتـهاـ. بلاـ شـكـ لـنـ يـسـتـطـيـعـ مـتـابـعـتـهاـ بـنـفـسـ الـإـنـظـامـ السـابـقـ،ـ وـحتـىـ بـعـضـ الـأـشـيـاءـ الـعـادـيـةـ.ـ التـسـوقـ فـيـ مـحـلاـتـ الـتـجـارـيـةـ الـمـفـضـلـةــ لـنـ تـكـونـ مـتـاحـةـ.

**02- تحديات البيئة الاجتماعية:** هناك أشياء خاصة بالسلوك المتوقع من المدير الأجنبي، ومن أفراد أسرته عليه أن يرعاها. وما يجعل الأمر صعباً هو أن معرفة القواعد الخاصة بالسلوك وما هو متوقع منه تقضي و تستغرق وقتاً فما يفعل إلى أن يكتشفها؟ حتى بعد معرفتها، إلى أي درجة يستطيع التكيف معها؟ يحضر المدير الأجنبي وفي ذهنه وعقله غير الواقعي قواعد وقيم و مرجعيات أخرى يحكم بها على الأشياء ويحدد بها سلوكه، وهي التي تحكم أفعاله وتحركاته. هنا عليه أن يكون حريصاً 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 والصادمة لأهل البلد، قد يؤدي كل ذلك الحرص والقلق إلى تشوش في تفكيره وربما صدمة ثقافية إذا لم يكن واسع الأفق وذا تجارب. وكل ذلك يؤثر على مقدراته على التعامل والتفاهم مع الآخرين بدءاً من العاملين معه في المنشأة، ومروراً بالشركاء المحليين والعملاء الخارجيين والمسؤولين الحكوميين، وقد تتطلب منه وظيفته أن تكون له علاقات إجتماعية مع كل هؤلاء.

<sup>1</sup> أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 389-392.

**03- تحديات فنية ومهنية:** في العادة لا يرتفع 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، وتحدد 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 ولسمها، 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 ولجماعات مع مسؤولين حكوميين ورؤساء دول أحياناً. 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 عاملتها، وقد تكون هناك شركة حكومية أو مؤسسة تزوده أو يزودها بالسلع والمواد أو قد تتنافسه شركات القطاع العام واعتماداً 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 مركبة شديدة من الرئاسة، وفيها يفت في عضده عندما يكتشف أن لا سلطة له، ففي بعض الأحيان تعزله الشركة الأم مما يجري ولا يدرى المدير الأجنبي (المحلّي) لم اتخذت الشركة الأم ذلك القرار، خاصة إذا كانت الصورة الكاملة غير متوافرة 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 تحدياً أمام المدير الأجنبي العائد رئاسة شركته وموطنه. هذه أيضاً نظرة عديد من الشركات العالمية التي لا تعطي الموضوع حقه من الأهمية، تاركة مدیريها العائدين يعانون في صمت. يتعذر هذه التحدي مجرد التكلفة، أو إعادة التأقلم، حيث يفترض أنهم لن يلاقوا مشاكل في ذلك لكن يلاقوا. هناك أولاً المشكلة المالية، عندما يكتشف المدير العائد أن إرتفاع تكاليف الحياة الجامع في بلده، قد جعل شراء منزل وتأثيثه وشراء عربة ومتطلبات أخرى فوق حجم مدخلاته. هناك ثانياً الوضع المميز الذي فقده، وبعد 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 الوجه والأضواء التي كانت مركزة عليه.

**ثالثاً/ مزايا تعيين المدير من البلد المضيف:** إذا كان تعيين أو اختيار مدير أجنبى تحيطه مثل هذه الصعوبات، فماذا عن البديل الوطنى، وما هي مزاياه؟.

- في البداية، أمامنا معرفة المدير الوطنى ببيئة وثقافة البلد المضيف، والتي أشرنا إليها سابقاً، وكلما زاد اختلاف البيئة المحلية عن بيئه البلد الأم، كلما إكتسب ذلك الأمر أهمية أكثر، وكلما كان من الأفضل اختيار بلد محلي. من الجانب الآخر هناك ثقافة الشركة الأم وأساليبها في العمل، ومعرفة أهدافها وأساليب عملها الشيء الذي سيفتقده المدير الوطنى، ويصبح الأمر في النهاية موضوع موازنات وتبادلات بين معرفة ثقافة البلد المضيف وثقافة الشركة وأيهما ترکز عليه وما مقدار أثر كل منها في العمليات.

- اختيار مدير وطني قد يساعد المبيعات والمعنويات، بالإضافة إلى أن ذلك يساعد في تحفيز العاملين المحليين، ويمكنك من الحصول على على كفاءات محلية مقدرة، لأن مثل تلك الكفاءات لن تقدم 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.

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

- الأجنبي قد يكون قصير النظر لعلمه أنه لن يبقى طويلاً، 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، تلجم بعض الشركات متعددة الجنسيات إلى اختيار 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 مديراً من بيرو ليدير عملياتها في المكسيك أو شركة بريطانية تختار مديراً مصرياً ليدير عملياتها في قطر، خاصة إذا كانوا يعملون في نفس الشركة متعددة الجنسيات في بلدتهم الأصلي في مجال مشابه. وإذا وجد مثل ذلك الشخص، وإذا كانت لديه الخبرات المطلوبة، حتماً سيكون ذلك أحسن من المدير الأجنبي من حيث التكلفة والفعالية ومعرفة البيئة الجديدة. هذا لا يعني القادمين من بلد ثالث سينأقلمون بدون صعوبة أو أن مجتمع البلد المضيف سيقبلهم بسهولة، لكن تأقلمهم حتماً سيكون أسهل من الأجنبي البعيد. حقيقة الأمر إذا كانت الشركة الأم تدار كمناطق جغرافية قد يقتصر التعيين على مواطني المنطقة الجغرافية كسياسة متتبعة، مما يعني استخدام تلك السياسة بكثرة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سابق ذكره، ص ص393-394.

#### رابعاً/ واجبات إدارة الموارد البشرية في الشركة متعددة 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 جداً لتطوير إجراءات تحديد الأشخاص المناسبين وتدريبهم ولتطوير معايير لتقييم صلاحياتهم وأدائهم. يشمل ذلك التقديرات الفنية ونوعية الخبرات والتجارب المطلوبة في العمل الخارجي، ومعرفة اللغات الأجنبية، وهل تتطلب الوظيفة حجماً كبيراً في التعامل مع الآخرين؟.

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 مثل العنصر البشري أكثر أهمية منه في الصناعات التحويلية لكثرة الإحتكاك وكثرة العمل الإداري وال الحاجة لاتخاذ قرارات متعددة، بينما القرارات الروتينية أكثر حدوثاً 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 بيئه البلد المضيف بيئه البلد الأم، وإلى أي درجة سيتعامل المدير الأجنبي مع أناس من نفس بيئته الأصلية، هل يقيم في مجمعات سكنية مع مواطنه؟ هل سيبقى مدة زمنية طويلة أم قصيرة؟ وأيهما أهم في في عملية المقدرة الفنية أم القدرة على التعامل مع الآخرين؟.

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

**02-الاستقطاب:** كيف نتعرف على الأشخاص الملائمين وأين نجدتهم؟ داخلاً الشركة أم خارجها؟ بعض الشركات توفر على نفسها مشقة البحث، وتقوم بشراء شركة محلية عاملة، أو تشارك فيها بما فيها من مديرين متربسين ومتاحفين. لكن هذا لا يجدي في كل الأحوال، فقد تجد شركة لنفسها مضطورة إلى إجراء تغييرات أو التوسيع، 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 أيضاً، 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 الآخر ينشئ بنك معلومات داخلي به سجلات عن

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

وفيما يخص الإختيار الفعلي، هناك الإختبارات التي أصبحت أقل شيوعاً 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 الانتقال 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 وتعامل مع الخارج، كذلك نعرف التطوير على أنه عملية تكسبهم مهارات وخبرات وتوجهات تجعلهم أكثر كفاءة. هناك جانب التطوير المهني والفنى المتعلق بالجوانب الفنية كالتمويل والتسويق والإنتاج، ثم هناك الجانب الآخر 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 تقويت الفرص عليه في غيابه وابتعاده عن مجرب الأمور الرئيسية في الشركة والمشاكل المالية التي قد يواجهها عند العودة، وقد بدأت الشركات الإهتمام بهذا الجانب، كما تفعل الشركات عدة أشياء لمساعدة مدربيها على التأقلم عند العودة، حتى لا يضاروا من غيابهم مثل:

- عمل عقد مع المدير المغادر للعمل في الخارج يوضح وضعه عندما يعود، وتتضمن 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 تتناسب به تظهر في غيابه. كذلك سيهتم المدير الراعي بتقديم إسمه في أي بعثات تدريبية.

- ترتيب زيارات دورية للوطن والشركة الأم لربطه بهما وليظل متابعاً 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 أيضاً هناك الراتب الأساسي، والذي يمكن أن يكون أساسياً محلياً وعالمياً، لكن تضاف إليه بدلات تعكس الأوضاع في كل بلد للشركة فيه أعمال، وتحتاج هذه البدلات والعلاوات الإضافية فوق الراتب الأساسي من بلد لأخر بحسب المداخل والمعطيات والظروف المتاحة في كل دولة.

## المحور السابع: التجارة الإلكترونية (E-COMMERCE)

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

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

من هنا يتبيّن لنا أن أنماط التعامل في التجارة التقليدية تتعرض للتغييرات عميقه في عدد من المجالات بفضل التجارة الإلكترونية، وهذه ليست إلا البداية ولا ندري ما يفعله المستقبل من تطورات مذهلة لا يمكن التنبؤ بها.

**أولاً/ مفهوم وخصائص التجارة الإلكترونية:** مع نهاية القرن العشرين تطورت الأنشطة الاقتصادية وتتميز باتجاه قوي نحو جعل الأسواق التجارية أسوقاً عالمية معتمدة في ذلك على التطور الذي يشهده العالم في ظل ثورة الاتصالات والمعلومات، ومع التوسع الذي شهدته شبكة المعلومات الدولية ومع إرتفاع 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<sup>1</sup>.

تعتبر التجارة الإلكترونية من المصطلحات الجديدة في عالم المال والأعمال، ففي أوائل التسعينيات من القرن العشرين لم يكن هناك شيء اسمه التجارة الإلكترونية ولم يأخذ هذا المصطلح هذا النوع من النشاط الاقتصادي 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 اعتباراً من أبريل 1995، ومنذ ذلك التاريخ صارت الإمكانيات متاحة لتقديم الخدمات التجارية والمالية وغيرها من الخدمات على الأنترنت.

---

<sup>1</sup> الشويرف محمد عمر، التجارة الإلكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 11.

## 01- التعريف المختلفة للتجارة الإلكترونية

من التعريف التقليدية للتجارة الإلكترونية ذلك الذي يشير إلى أنها: "تمثل شكل من أشكال التعامل التجاري الذي ينطوي على تفاعل أطراف التبادل إلكترونياً بدلاً من التبادل المادي أو الإتصال المادي المباشر". على الرغم من دقتها فإن هذا التعريف لا يجذب الانتباه إلى حيوية التجارة الإلكترونية والتي هي في ميدان الممارسة تتطوي على حالة في توحيد الحاجات المتغيرة والتقنيات الجديدة بما يؤدي في المحصلة النهائية إلى إحداث ثورة في الطريقة التي تؤدي بها الأعمال<sup>1</sup>.

يتكون تعريف 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 الوسائل والأساليب الإلكترونية والتي من بينها شبكة الأنترنت.

التجارة الإلكترونية عبارة عن نهج حديث أو بالأحرى نهج مستحدث في إدارة الأعمال (Business Administration)، يكون موجهاً إلى السلع والخدمات، وسرعة في الأداء. ويتضمن نشاط التجارة الإلكترونية استخدام شبكة الاتصالات، في البحث واسترجاع المعلومات من أجل دعم إتخاذ قرار الأفراد والمنظمات<sup>2</sup>.

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:

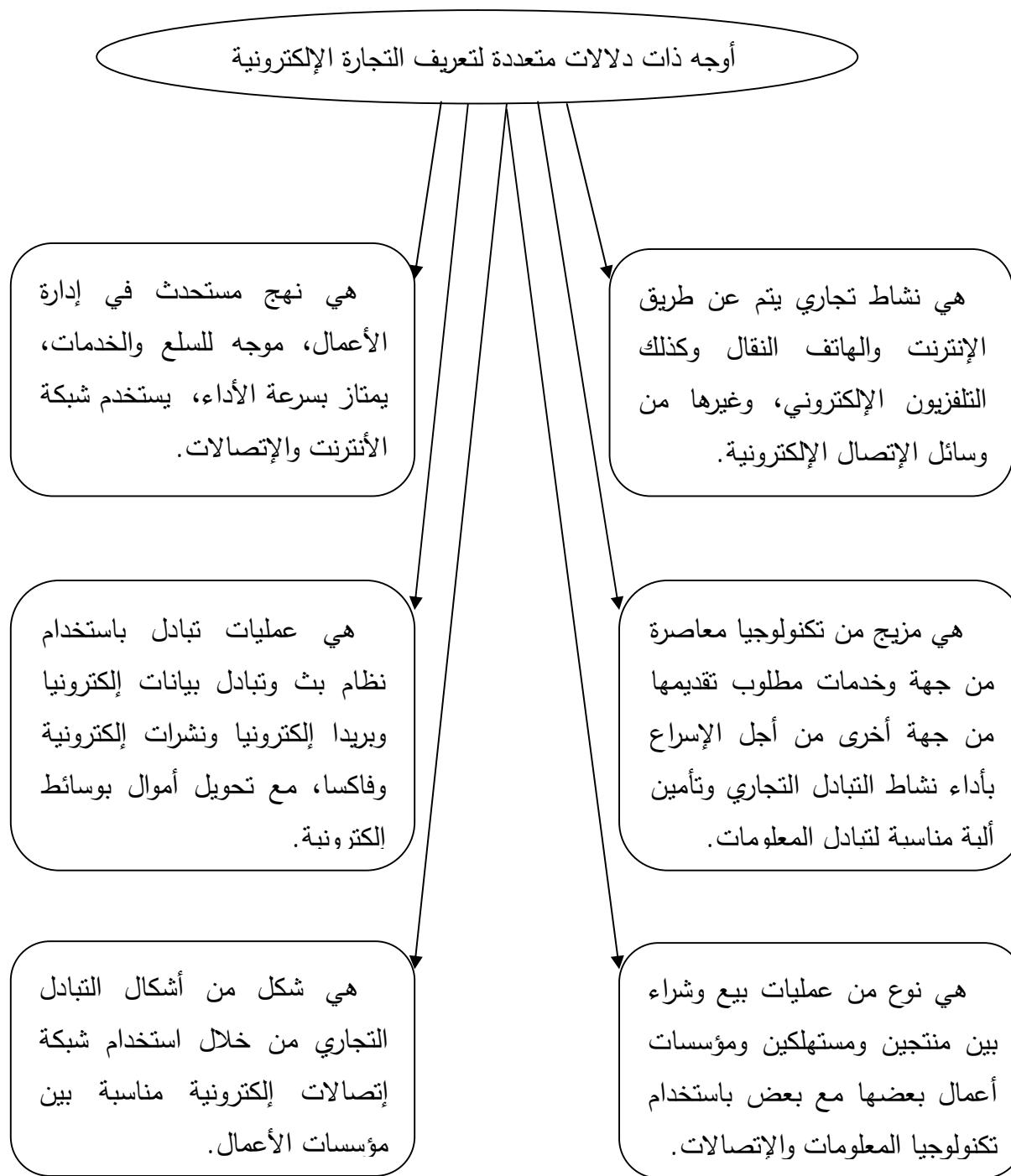
- داخل المؤسسة، أي مؤسسة الأعمال المعنية؛
- بين مؤسسات الأعمال المختلفة؛
- وبين مؤسسات الأعمال من جهة، والعملاء من جهة أخرى. أي أنها عمليات البيع والشراء، أو بعبارات أدق هي عمليات إنتاج، ترويج وبيع، وتوزيع المنتجات بواسطة شبكة إتصالات مناسبة.

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

<sup>1</sup> محمد الفاتح محمود بشير المغربي، التجارة الإلكترونية، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط01، 2016، ص09.

<sup>2</sup> قنديلجي عامر إبراهيم، التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2015، ص30.

## الشكل رقم (05): الدلالات المتعددة لمفهوم التجارة الإلكترونية



المصدر: قديلجي 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 وبعد حالياً شكل الـ B to B هو أكثر أنواع التجارة الإلكترونية انتشاراً في العالم ويغلب على أكثر من 90% من التعاملات الإلكترونية الأكثر قيمة وأهمية اقتصادية، أما النمط الثاني فهو نمط التجارة الإلكترونية بين التاجر والمستهلك أو الـ B to C وهو الأقل أهمية حتى الآن في التجارة الإلكترونية من حيث القيمة المالية الاقتصادية.

أما النمط الثالث من أنماط التعامل في التجارة الإلكترونية فهو التعامل بين التاجر والحكومة فيما يعرف بـ الـ 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 المميزة 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 للاتفاق على تفاصيل العقد المتوقع إبرامه بينهما (عقد البيع، إيجار، هبة... الخ)، وقد يأخذ إبرام العقد جلسة واحدة أو عدة جلسات لحين الإنتهاء من الاتفاق على كل التفاصيل الازمة، أما في عقود التجارة الإلكترونية، فلا يكون هناك مجلس العقد بالمعنى التقليدي، أو مفاوضات جارية للاتفاق على شروط التعاقد، لأن البائع يكون في مكان المشتري قد يبعد عنه بآلاف الأميال، كما قد يختلف التوقيت الزمني بين مکانی المشتري والبائع رغم وجودهما على إتصال عن طريق أجهزة الكمبيوتر أو بين إرسال الرسالة الإلكترونية وتلقیها من المرسل إليه بسبب عدم إنزال من على الشبكة أو التأخير في إرسالها لتعطیل الشبكة.

بل قد يغيب العنصر البشري تماماً وتتراسل الأجهزة بينهما وفقاً للبرامج المعدة لها التي تقوم في بعض الشركات ب مجرد 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، والمتصّل 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 المتفقة مع أجهزة الكمبيوتر في مجالات المحاسبة والإعلان والتسويق وخدمات البيع والعديد من الخدمات الأخرى التي لا تقع تحت حصر، مما ساهم في سرعة إنجازها للأعمال بأقل تكلفة ممكنة وسهل على الشركات والأفراد التحول من النظام المكتبي الروتيني إلى استخدام 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 الرسائل عن طريق الكمبيوتر مازال مشكلة قائمة لم يتم التغلب عليها كلياً، لأن البعض من الأشخاص تخصصوا في الدخول على الحاسوب وإرسال الرسائل المغلوطة، وتتوفر لديهم المعرفة التقنية التي ساعدهم على الدخول إلى حاسبات البنوك والحكومات أو سحب أموال من حسابات عملاء في البنوك إرسال أوامر إلى الكمبيوتر المركزي في البنوك لعمل عمليات نقل مصري أو غيرها من حساب إلى آخر وتحويل أرصدة من داخل البلد إلى خارجها، بل أن الأمر ذهب إلى أبعد من ذلك بدخول هؤلاء القرصنة إلى أجهزة الحاسوب المركزية لبعض المراكز الحساسة مثل أجهزة المخابرات والقوات المسلحة.

**ثانياً/ العوامل التي ساعدت على نمو التجارة الإلكترونية:** ساعد على انتشار التجارة الإلكترونية في الحاضر، وما يُنْتَظِرُ أن تكون عليه من تعاظم خلال المستقبل القريب العديد من العوامل منها<sup>1</sup>:

**01- التوسيع في إستعمال النقود البلاستيكية:** إننشر 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، والأمرikan إكسبريس..... وغيرها، والتي يمكن للشخص إستعمالها في عمليات البيع والشراء وتغييرها عن إستخدام النقود الورقية أو المعدنية، مما سهل عمليات التداول وساعد البنوك على زيادة الإئتمان والتوجه في الإقراض، مما سهل للأفراد الإقبال على هذا النوع من النقود، والحماية التي تكشفها عند ضياع الكارد الذي يستطيع حامله الإتصال بالبنك أو المؤسسة المصدرة له ووقف إستخدامه مما يعطي قدرًا من الحماية للحامل الأصلي عند الإبلاغ بضياعه، ويعرض من إستحوذ عليه بطريقة غير مشروعة للمسؤولية الجنائية.

**02- التطور الكبير في إستخدام الحاسوب وبرامجها:** تطورت أجهزة الحاسوب وظهرت أجيال جديدة تتميز بالسرعة والكفاءة والبساطة في الإستخدام، وتكونت شركات متخصصة في إنتاج وابتكار برامج الحاسوب 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 مايكروسوفت لنظام وبرنامج النوافذ إلى تيسير إستخدام الحاسوب على الأشخاص العاديين بعد فترة

<sup>1</sup> عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص ص126-127.

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

**03- إتساع شبكة الإتصالات الدولية (الأنترنت):** نشأت شبكة الأنترنت أول ما أنشأت كشبكة معلومات سرية خاصة بالإستخدامات العسكرية للقوات المسلحة في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم انتقلت ملكية الشبكة إلى القطاع المدني، وتم توسيعها وزيادة قدراتها ولمكانياتها واستحداث استخدامات جديدة لها، مثل البريد الإلكتروني والموقع الإلكتروني المتخصص على الشبكة.

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

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

### ثالثاً/ مزايا وعيوب التجارة الإلكترونية

**01- مزايا التجارة الإلكترونية:** لقد وفرت التجارة الإلكترونية العديد من المزايا لكل من منظمات الأعمال والزيائن وللمجتمع بشكل عام، سنتعرف على المزايا الخاصة بكل طرف فيما يلي<sup>1</sup>:

#### أ- مزايا التجارة الإلكترونية بالنسبة لمنظمات الأعمال

- الوصول العالمي بحيث يساعد استخدام تطبيقات التجارة الإلكترونية في وصول شركات الأعمال إلى الأسواق العالمية وبتكلفة قليلة تتمكن الشركات من إيجاد المزيد من الزيائن وال媧دين والشكاء التجاريين في أي مكان في هذا العالم.

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

<sup>1</sup> خطاب عز الدين وبرهان محمد نور، التجارة الإلكترونية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، مصر، 2015، ص ص 13-15.

ساعدت تطبيقات التجارة الإلكترونية في التخلص من العديد من القصورات التي كانت تواجه الشركات نتيجة الحاجة إلى عمليات تخزين لمواجهة المشاكل المرتبطة بتأخر التوريدات، فقد وفرت هذه التطبيقات إمكانات هائلة للتنسيق بين مختلف الأطراف المشاركة في سلسلة التوريد مما ساعد في تقليل 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 الزبائن.

#### **ب - مزايا التجارة الإلكترونية بالنسبة للزبائن**

- توفر التجارة الإلكترونية للمستهلكين خيارات أكثر لشراء المنتجات والخدمات من بين أنواع كثيرة وللموردين كثُر، 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 الوسائل 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 الواقع الإلكتروني والتي لم يكونوا على علم بها. وهذا يحفزهم للسعى 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. فمثلاً يمكن للأطباء استخدام تقنيات الانترنت لمعالجة مرضاهם 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 ونقليل تلوث البيئة.

**42-عيوب التجارة الإلكترونية:** كما للنطاق التقليدي من التجارة مزايا تقابلها عيوب، فالحال كذلك بالنسبة للتجارة الإلكترونية فمقابل مزاياها السابقة توجد بعض العيوب والتي من أبرزها<sup>1</sup>:

- 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 التحاوزات الأخرى والتي تعبّر من أهمها عمليات غسيل الأموال.
- إحتمال حدوث تعاقبات 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 لأنها بالإمكان إختراق المواقع التجارية على هذه الشبكة الأمر الذي يتربّع عليه العديد من المشاكل من أهمها إفشاء أسرار العديد من المتعاملين سواء كانوا أفراد أو شركات.
- يمكن حدوث تلاعب في بيانات النسخ الأصلية الخاصة بطلبات الشراء أو إرسال البضائع وذلك ناتج عن عدم وجود المستندات الورقية والتوفيق بخط اليد، الأمر الذي يهدّد مصالح الأفراد والمشروعات على حد سواء، بالإضافة إلى صعوبة فض النزاعات الناشئة عن معاملات التجارة الإلكترونية وذلك لعدم وجود المستندات الورقية ناهيك على أن طرفي التعامل قد لا يعرف بعضهما الآخر.
- إمكانية استخدام بطاقات إئتمانية مزيفة أو سرقة أرقام بطاقات سليمة الأمر الذي يتربّع عليه تحمل أصحابها لعمليات شراء بضائع وحصولهم على خدمات لم يقوموا بطلبها.
- على الرغم من إتساع وانتشار شبكة المعلومات الدولية إلا أنها مازالت تفتقر إلى عدم وجود حيز كافي للإتصالات السلكية واللاسلكية على النحو الذي يتاسب مع الكم الهائل من الأنشطة التجارية التي تتم من خلالها.
- التغيير السريع في البرمجيات المستخدمة في إدارة موقع 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 غالباً ما تشهد تطوراً مستمراً في بعضها.
- قلة عدد الأفراد القادرين على القيام بأعمال التجارة الإلكترونية.

<sup>1</sup> الشويف محمد عمر، التجارة الإلكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 84-86.

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

**01-الأبعاد المتعلقة بالكفاءات البشرية:** إن الحاجة للتّحول إلى تطبيقات التجارة الإلكترونية عن غيرها من أشكال التجارة الأخرى تحتاج إلى نوعية من العاملين تختلف عن غيرها، فكلما كثُرت مراحل التبادل التجاري الإلكتروني زادت الحاجة إلى مهارات محددة مؤهلة للتعامل مع هذه المبادرات، ولا تمتلك معظم الدول النامية حتى الأن أيدي عاملة متعددة المهارات في كافة المجالات المتصلة بشبكة المعلومات الدولية حتى وإن كان البعض منها متقدماً بشكل ملحوظ في عملية بناء هذه الطاقات، ويمكن أن تشهد العديد من الدول النامية نقصاً ملحوظاً من الأفراد الملمين جيداً بـتقنية الكمبيوتر والمعلومات، يضاف إلى ذلك إفقار الجامعات من جانب آخر إلى التجهيزات الـلزـمة لتوفـير التـدـريب المطلوب في مجال تقنية المعلومات الذي يحتاجه القطاع الخاص.

**02-الأبعاد المتعلقة بهيكل العمالة:** أخذت التجارة الإلكترونية محل أشكال التجارة الأخرى، لذلك فإن الاستخدام المتزايد للتجارة الإلكترونية في الدول النامية قد يؤدي إلى تراجع نسبي في العمالة بالقطاعات التقليدية وبالتالي تلاشي الحاجة لوجود مرافق النـفـاذ للأـسـوـاقـ الـخـارـجـيـةـ، إلاـ أنـ هـذـاـ قـدـ يـقـابـلـ إـرـفـاعـ فيـ العـمـالـةـ فيـ خـدـمـاتـ التـسـلـيمـ وـالـنـقـلـ وـخـدـمـاتـ ماـ بـعـدـ الـبـيعـ كـلـمـاـ طـلـبـ الـمـسـتـهـلـكـونـ منـجـاتـ يـتـطـلـبـ تـسـلـيمـهاـ تـسـلـيمـاـ مـادـياـ.

كما يتوقع حدوث زيادة في الطلب على العمالة في كافة القطاعات المتوقعة أن تتم نتـيـجةـ لـزيـادـةـ المـبـادـلاتـ التـجـارـيـةـ منـ خـلـالـ التـجـارـةـ الـإـلـكـتـرـوـنـيـةـ وـبـالـذـاتـ فـيـ الـقـطـاعـاتـ الـمـنـتـجـةـ لـسـلـعـ يـمـكـنـ تـبـادـلـهاـ إـلـكـتـرـوـنـيـةـ،ـ وـكـذـلـكـ الـقـطـاعـاتـ الـمـتـعـلـقـةـ بـتـطـوـيرـ وـصـيـانـةـ الـبـنـيـةـ التـحـتـيـةـ الـلـازـمـةـ بـالـقـيـامـ بـالـتـجـارـةـ الـإـلـكـتـرـوـنـيـةـ،ـ حـتـىـ وـلـوـ كـانـتـ بـعـضـ الـمـهـامـ الـمـطـلـوـبةـ يـمـكـنـ تـأـدـيـتـهاـ عـنـ بـعـدـ مـنـ قـبـلـ الـمـسـتـهـلـكـ فـهـنـاكـ مـهـامـ أـخـرىـ تـرـتـبـ بـالـضـرـورةـ بـالـمـوـقـعـ الـجـغـافـيـ لـلـمـسـتـهـلـكـ وـتـعـتـبـرـ خـدـمـاتـ التـوـصـيلـ وـالـتـسـلـيمـ لـلـسـلـعـ الـمـادـيـةـ وـالـتـرـكـيبـ الـمـادـيـ لـأـجـهـزةـ الـكـمـبـيـوـنـ أـمـتـلـةـ عـلـىـ الـمـهـامـ الـتـيـ يـتـعـيـنـ أـدـائـهـاـ فـيـ نـفـسـ الـمـوـقـعـ الـجـغـافـيـ لـلـمـسـتـهـلـكـ وـبـالـتـالـيـ إـنـ الـفـرـصـ الـوـظـيفـيـةـ سـوـفـ تـزـدـادـ فـيـ تـلـكـ الـقـطـاعـاتـ الـتـيـ تـشـارـكـ فـيـ التـجـارـةـ الـإـلـكـتـرـوـنـيـةـ فـيـ الـبـلـدانـ النـامـيـةـ<sup>1</sup>.

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

<sup>1</sup> محمد عبد الحافظ عبد العال حسن، الإتجاهات الحديثة في مراجعة العمليات الاقتصادية الإلكترونية، الحريري للطباعة والنشر، القاهرة، مصر، 2005، ص 46-47.

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 موضوعاً رئيسياً لتطوير التجارة الإلكترونية في البلدان النامية، ولكن من الخطأ القول بأن التجارة الإلكترونية 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 يجذب البلد الذي يشجع استخدام التجارة الإلكترونية الاستثمارات الأجنبية المتصلة بتقنية المعلومات.

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

- أن العمليات الإلكترونية التي تكون بين مؤسسة تجارية وأخرى عادة تكون إستمراراً للعلاقات التجارية الموجودة أساساً والمدعومة بدرجة عالية من الثقة والمعززة بواسطة عقود ثابتة.
- إن تطوير أي علاقة ثابتة وطويلة الأمد (التجارة التقليدية) باستخدام الوسائل الإلكترونية لا يعد تحولاً 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 تقديم المميز للخدمات المساعدة للعملية التجارية.

ولذا يجب الإهتمام بالكوادر البشرية الازمة لمواجهة الطلب المتزايد عليها في المستقبل القريب، كما أنه من الضروري بث الوعي بأهمية التعرف على الفوائد التي تنتجه التجارة الإلكترونية حتى يجيء المستفيدين بهذه الفوائد بطرق سهلة وميسرة.

---

<sup>1</sup> الشويف محمد عمر، مرجع سابق ذكره، ص ص 105-106.

## المحور الثامن: المناطق الإقتصادية الحرة

ظهرت فكرة المناطق الإقتصادية الحرة منذ زمن بعيد وتطورت من مجرد أماكن للتخزين وإعادة التصدير إلى مناطق تقدم العديد من الخدمات في مجال التجارة والصناعة، كما تطورت من حيث المكان والمساحة، وبعد أن كانت تقام في مراكز خطوط التجارة الدولية وبمساحات صغيرة أصبحت تقام في أي مكان ومنها الأماكن النائية بغرض تطويرها، كما أصبحت تقوم على مساحات واسعة وتزداد الإمكانيات المنوحة لهذه المناطق لغرض جذب أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال<sup>1</sup>.

تعود نشأة المناطق الصناعية الحرة إلى العصور الوسطى وتحديداً في عهد الإمبراطورية الرومانية، حيث أنشأ العديد منها في ذلك الوقت وذلك بزيادة النشاط التجاري والاقتصادي لتحقيق مصالح وأهداف الإمبراطورية، ثم انتقلت من بعد ذلك إلى أوروبا الاستعمارية التي أقامت العديد من المناطق الحرة في الدول التي استعمرتها 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 أوروبا، وبعد الحرب العالمية الثانية عندما أخذت التجارة الدولية في النمو مرة أخرى بخطى سريعة في الواقع الإستراتيجي الهام على خطوط التجارة العالمية وكان استخدام الغالب للمناطق الحرة في هذا الوقت في شكل مراكز للتخزين وإعادة التصدير<sup>2</sup>.

في السنوات الأخيرة تطورت أهمية المناطق الحرة وفقاً للتطورات الإقتصادية والتجارية الدولية نتيجة للتطور السريع لوسائل وفتح الأسواق الخارجية لل الصادرات أمام الصناعات المحلية وظهور المنافسة العالمية، حيث تم فتح مناطق متخصصة كالمنطقة الحرة التكنولوجية بدبي للأنترنت التي تعدّ أول منطقة حرة في العالم للأعمال الإلكترونية.

**أولاً/ تعريف المناطق الإقتصادية الحرة:** تمثل المناطق الإقتصادية الحرة كثافة عمالية عالية وتشتمل على نشاطات إستيراد المواد الخام والعناصر المكونة وتصدير المنتجات المصنعة، قدّمت العديد من التعريف حول المناطق الإقتصادية الحرة مما:

<sup>1</sup> خصاونة محمد قاسم، الاستثمار في المناطق الحرة، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، 2009، ص 15.

<sup>2</sup> محمودي مراد، النظرية العامة للمناطق الإقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث، مصر، 2002، ص 19.

تعرف المنطقة الاقتصادية الحرة على أنها: جزء من أراضي الدولة تدخل ضمن حدودها سياسياً وتخضع لسلطتها إدارياً ويتم التعامل فيها بصورة خاصة من الناحي الجمركية والاستيرادية والنقدية والضريبية وغيرها من المعاملات التجارية التي تتعلق بحركة البضائع دخولاً وخروجاً، بحيث لا تطبق على هذه المعاملات تلك الإجراءات العادلة المعمول بها داخل البلد بهدف السماح بقدر أكبر من المعاملات والمبادلات التي من شأنها جذب الاستثمارات إليها وزيادة التبادل التجاري<sup>1</sup>.

تعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI) المنطقة الاقتصادية الحرة على أنها: "منطقة جغرافية محددة منفصلة داخل الدولة، تهدف لجذب الصناعات الموجهة للتصدير من خلال توفير شروط الاستثمار والتجارة الملائمة".

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

وتعتبر المناطق الحرة كذلك بأنها: "مجال محدد إدارياً أو جغرافياً خاضعاً لنظام جمركي يسمح بحرية استيراد السلع والخدمات والعتاد ومواد أخرى إليها بهدف إنتاج مواد متوجهة للتصدير أو التخزين"<sup>2</sup>.

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

\***منطقة:** مجال محدد جغرافياً أو معرف إدارياً؛

\***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 كافية، إما ظرفية أو دائمة وفي غالب الأحيان تكون الحرية مقيدة حسب القوانين المعمول بها؛

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

<sup>2</sup> قادری عبد العزیز، الإستثمارات الدولية، دار هومة، الجزائر، 2006، ص129.

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

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

**ثانياً/ أنواع المناطق الإقتصادية الحرة وخصائص كل منها:** أخذت المناطق الحرة أشكالاً مختلفة وأنماطاً متعددة تختلف من منطقة لأخرى، وبحسب السياسات والخطط التنموية التي تضعها الدولة من أجل تحقيق من ورائها الأهداف المنشودة، وهناك عدة تصنيفات وكل واحدة الخصائص المتعلقة بها، عموماً نميز بين ثلاثة أنواع رئيسية.

## 01/ من حيث طبيعة النشاط

**أ-المناطق الحرة التجارية:** وتعرف بأنها موقع محدد وغالباً 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 علماً 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 غالباً ما توجد بميناء أو مطار أو بالقرب منهما، كما يمكن أن تشمل جزءاً من الميناء أو جزءاً من المطار أو جزءاً 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 الاستيراد والتصدير وكذلك بائعي الجملة<sup>1</sup>.

**ب-المناطق الحرة الصناعية:** تمنح تحفيزات خاصة للصناعات التصديرية، والإستيراد إليها مغفى من الرسوم، حيث أن المنطقة توجد خارج إقليم الجمركي، تتمتع بإطار قانوني مخفف اعتبار 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.

<sup>1</sup> صلاح الدين حسن السيسي، الإقتصاد الدولي (العلومة والتحولات الإقتصادية الدولية)، دار الكتاب الحديث للنشر، القاهرة، مصر، 2014، ص 183-184.

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

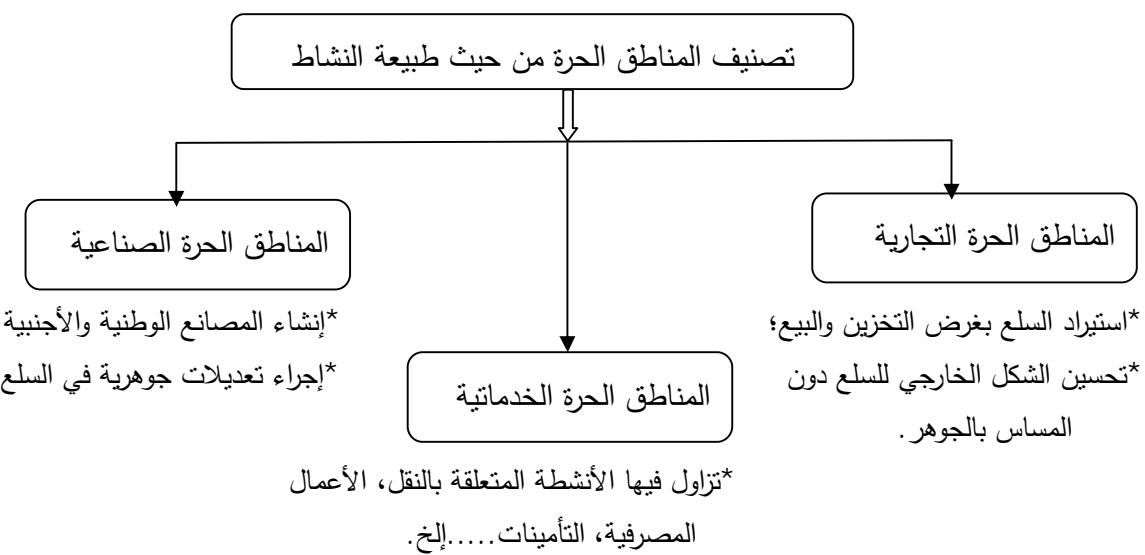
**ج-المناطق الحرة الخدماتية:** إن مفهوم المناطق الحرة لا يقتصر على النشاطات الصناعية والتجارية بل يتعدى تلك الخدمات التي تستفيد من العديد من المزايا الضريبية والإدارية، ويمكن أن تصنف هذه المناطق إلى صنفين هما المناطق الحرة المالية والمناطق الجبائية أو الجنات الجبائية.

- **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 إلاً مع غير العقيمين بتلك المناطق، ظهرت هذه المناطق منذ السبعينيات 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 بالخلص من الضرائب التي تفرض عليهم في بلدانهم الأصلية، والإستفادة من نظام جبائي أكثر إمتيازات خاصة الضرائب على المدخل.

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



المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقاً مما سبق.

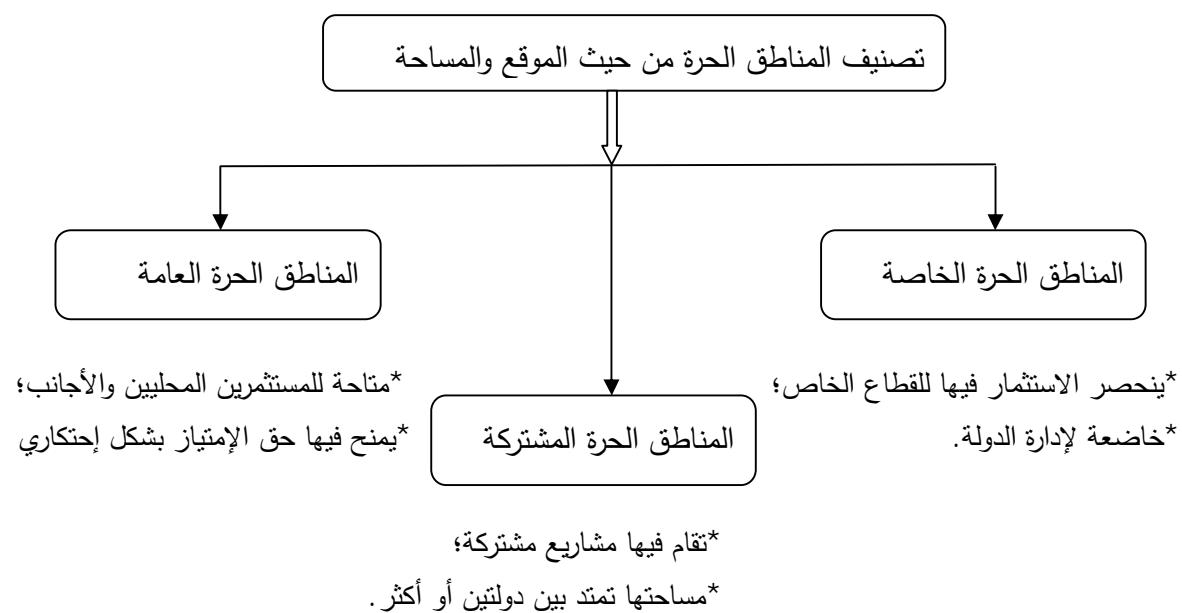
## 02-من حيث الموقع والمساحة

**أ-المناطق الحرة العامة:** هي أجزاء أو جزء من إقليم دولة ذات سادة وتقام على أراضي الدولة ولكنها خارج المنطقة الجمركية، كما أن الاستثمار في هذه المنطقة متاح 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 الاقتصادي 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<sup>1</sup>.

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



المصدر: من إعداد الباحث إنطلاقاً مما سبق.

<sup>1</sup> مني الحنيطي، فلسفة المناطق الحرة ودورها في تفعيل القطاع الخاص بإنشاء المناطق الحرة الخاصة والمشتركة ، ندوة مستقبل الاستثمار والتجارة في المناطق الحرة والاستثمارية والاقتصادية العربية، شرم الشيخ، مصر، ديسمبر 2010، ص 63.

## 03-من حيث الهدف

**أ-المناطق الحرة بالموانئ البحرية:** هي منطقة حرة منشأة داخل ميناء بحري، تشمل 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 الحرة 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 حواجز مختلفة للاستثمارات التي تستقر بالمناطق التي تنتشر بها الفقر والبطالة، وتتركز الحواجز 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 الاقتصادية والإجتماعية في كافة مناطق الدولة واستغلال المزايا التنافسية لها<sup>1</sup>.

**د-المناطق المالية الحرة:** نجد أن مفهوم المنطقة الحرة لا ينطبق فقط على الأنشطة الإنتاجية سواء كانت تجارية أو صناعية، بل يمتد إلى النشاط المالي، ويتعلق الأمر بالمناطق الحرة البنكية أو المالية، فبروز هذه المناطق يعود إلى بداية السبعينات، 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 الاحتياطيات 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

<sup>1</sup> 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، ص 167.

الصرف وتحديد سقف الفوائد ونسبة الاحتياطي الإجباري، كما أنها تسعى إلى الاستفادة 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 حداًثة وتطوراً، فهو حديث الظهور على جميع الأشكال والظروف الضرورية للبحث العلمي بمختلف أشكاله، وما تجدر إليه الإشارة أن هذا الشكل يتطلب توفر أشخاص ومستخدمين ذوي كفاءات وخبرة علمية كبيرة، وتعتبر كل من التايوان وسنغافورة مقرات لبعض المجتمعات العلمية.

**ثالثاً/ مقومات ومعوقات نجاح المناطق الاقتصادية الحرة:** من أجل نجاح المناطق الحرة يجب توفير العديد من المقومات والعوامل التي من شأنها أن تتفاعل فيما بينها لتحقيق المناخ الجيد لاستقبال المستثمرين الأجانب أو المحليين وتوفير لهم كل الإمكانيات المادية والمعنوية من أجل بلوغ الهدف المنشود من هذه المناطق.

**٠١- مقومات إنشاء المناطق الحرة:** قبل الشروع في إنشاء المناطق الحرة في أي بلد، يجب مراعاة عدّة جوانب التي تتوافق وتنسجم مع تنظيم وقوانين هذه المناطق، حيث يجب توفير مقومات تساعد على إنجاح وتحقيق الأهداف المرجوة، ومن بين هذه المقومات<sup>١</sup>:

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

**ب- المقومات الاقتصادية:** تشمل توفر بيئة اقتصادية كلية مستقرة نسبياً ومتحررة من التدخلات الحكومية واقتصاد يمتاز بمعدلات نمو جيدة ونظام مالي فاعل يتميز بحسن التنظيم، والالتزام بنظم المراجعة والتدقيق وفقاً لمعايير الدولة، ويمتلك مزايا نسبية أو تنافسية في مجال الخدمات أو الطاقة الرخيصة والسوق الواسعة، إذ أن الشركات الأجنبية تفضل الاستيطان في المناطق الحرة التي تنتهي إلى بلدان ذات أسواق كبيرة.

<sup>١</sup> المنظمة العربية للتنمية الإدارية، الملقي العربي الأول حول الأساليب الحديثة في تنظيم وادارة المناطق الحرة، الشارقة، مارس 2005، ص 02-03.

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

**ج-المقومات البشرية:** ضرورة توفر الأيدي العاملة الماهرة المؤهلة للعمل في الشركات والمشروعات الإستثمارية التي تقام في المنطقة الحرة الرخيصة نسبياً وثمة عاملان مكملان، لهما أهمية كبيرة في تقويم قوة العمل من وجهة نظر الشركات الدولية وهما المهارات والمرونة، الأولى تشكل مورداً رئيسياً في عصر المعلوماتية، بينما تعني الثانية سرعة التحرك وحرية الانتقال من العمل في المشروعات المقامة داخل الدولة إلى المشروعات المقامة في المنطقة الحرة.

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

**و-المقومات الجغرافية والبيئية:** ويعتبر الموقع الجغرافي أهم المقومات، لأن اختيار 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 وإلى خارج المنطقة.

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

انطلاقاً مما سبق يتضح لنا جلياً، أن معوقات نجاح المناطق الاقتصادية الحرة تكمن في نوعين من المعوقات نشر إليها فيما يلي<sup>1</sup>:

**أ-المعوقات القانونية:** لقد أشار إلى أهمها الدكتور أحمد شرف الدين استناداً لقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، وذلك بذكره ما يلي: " يتبيّن من دراسة ميدانية قام بإدارتها أحد الأجهزة العربية المعنية بشؤون الاستثمار، أن أهم العناصر ذات الصيغة القانونية المعوقة للاستثمار تمثل في كثرة القوانين، تضاربها والغموض فيها، وعدم وجود تشريعات لحماية رأس المال المستثمر وعدم الالتزام بالاتفاقيات المعقدة 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 الاستثمار 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 كالتالي:

- غموض أو عدم واقعية الأهداف المسطرة للمنطقة، بحيث لا تتطابق مع المعطيات والوضع الاقتصادي السياسي والإجتماعي والثقافي السائد في الدولة.
- الفشل في توفير المجموعة المتكاملة والمتتسقة لمقومات نجاح المنطقة الاقتصادية الحرة، ومن ثم عدم تمنع المنطقة الاقتصادية بموقع إستراتيجي أو على الأقل عدم توفرها على أية ميزة جغرافية طبيعية تجعل منها منطقة متميزة، صغر المساحة المخصصة للمنطقة الاقتصادية الحرة، عدم تهيئة المنطقة الاقتصادية الحرة وافتقارها للهيكل مثل ضعف أو إنعدام المرافق الأساسية التي توفرها المنطقة الاقتصادية الحرة لا سيما ما يتعلق منها بوسائل الاتصالات 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 والجمري المتخصص في الإدارة والرقابة وارتفاع أجور العمال مع انعدام سياسة وطنية لتكوين والبحث العلمي خاصية بالمنطقة الاقتصادية الحرة، وكذا غياب شبكة للمعلوماتية ونقص أو عدم دقة المعلومات المتوفرة، إلى جانب غياب الحواجز الضريبية والجمدية والمالية بفعل ارتفاع نسب الضرائب والرسوم الجمركية، ونسب الفوائد المطلوبة على القروض وتعقيد إجراءات تحصيلها وما يزيدها تعقيداً 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

<sup>1</sup> محمودي مراد، مرجع سبق ذكره، ص100.

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

- إرتفاع تكاليف الإنشاء، ذلك أنه وفي تقرير (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 مثلاً 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 الحكومية في نجاحها، إبتداءً من دراسة مدى ملائمة الفكرة لظروف الدولة، والتحضير والتمهيد لها لدى المعندين بالأمر إلى عمل دراسة الجدوى الإقتصادية، والتسويق والترويج للمناطق الحرة في الأسواق العالمية ومراعى الصناعة والإتصال المباشر ب رجال الأعمال، وتوفير إدارة كفالة ومرنة ومتطرفة لتسخير وإدارة المنطقة، إن نجاح المناطق الحرة مرتبط بتوفير مناخ استثماري ملائم ومشجع بكل الأبعاد البيئية والسياسية والاجتماعية وال المؤسسية.

**رابعاً/ مساهمة المناطق الحرة في جذب الاستثمارات وإنشاء مناصب العمل:** نال الاستثمار الأجنبي إهتماماً خاصاً، بشكليه المباشر وغير المباشر، وأخذ كل من هذين الشكلين صوراً 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 تتمى الإهتمام بالاستثمارات في المناطق الحرة، من حيث كونها محوراً أساسياً من  
محاور العمل على جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، فقامت دول عديدة بوضع القوانين، الأنظمة،  
والتشريعات التي إتّسمت جميعاً بالتسهيل على المستثمر في السياسات الجمركية والضرебية، وقد شهد  
العقدين الأخيرين نمواً ملحوظاً في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الموظف في الدول النامية، على  
سبيل المثال ومع نهاية سنة 2004 بلغ عدد شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في جمهورية الصين  
الشعبية 50894 شركة وبلغ حجمها 1097 مليار دولار أمريكي، فيما بلغت ما تم إستثماره فعلاً 562  
مليار دولار أمريكي، ومما لا شك فيه أن المناطق الحرة تمثل المحور الرئيسي في جذب تلك  
الاستثمارات 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، فطبقاً لإحدى التقارير الصادرة 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 بالغاية بالمناطق النائية عن طريق التنمية الإقليمية للمناطق المختلفة وذلك بتوطين صناعات بها<sup>1</sup>.

نجحت العديد من المناطق الإقتصادية الحرة على الصعيد العالمي في توفير مناصب العمل وزيادة العدد الإجمالي للمنتسبين فيها، فقد ارتفع معدل تشغيل العاملين في المناطق الحرة في الدول النامية بنسبة 09% في عام 1990 مما كان عليه في عام 1989، وفي عام 1990 مثلاً 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 المولى إلى إجمالي فرص العمل التي وفرتها المناطق الحرة حتى 2004<sup>2</sup>.

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

المنطقة الجغرافية	إجمالي فرص العمل	عدد المناطق الحرة
آسيا	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

<sup>1</sup> زغبة طلال 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، ص.08.

<sup>2</sup> محمد علي عوض الحراري، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمار، منشورات الحلبي، لبنان، 2007، ص.45.

03	127.509	دول المحيط الهندي
55	50.830	أوروبا
14	13.590	دول المحيط الهاudi
5174	42.009.058	المجموع

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 الألمنيوم والصناعات الجلدية ولعب الأطفال والأدوات الرياضية، أما بخصوص الصناعات الرأسمالية التي تعتمد على التكنولوجيا المتقدمة فإنها مازالت نادرة في الكثير من الدول النامية<sup>1</sup>.

**٤٠ 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" المتعلقة 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 نسبياً تم في عام 2005 تبني قانون جديد "قانون 2005 للمناطق الاقتصادية الخاصة" والذي أعطى دفعه جديدة لسير المناطق الاقتصادية الخاصة لقد نص على تبسيط مختلف الإجراءات<sup>2</sup>.

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

<sup>1</sup> زغبة طلال ومقني ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 09.

<sup>2</sup> OCDE, zones franches d'exportation : leur rôle passé et futur dans les échanges et le développement, 2007, p20.

إلا أن 196 منطقة فقط كانت تشتمل بالكامل في جانفي 2015، وتشير الأرقام حاليا إلى تباطؤ يرتبط جزء منه بآثار الأزمة المالية العالمية، وأيضا بسبب شروط الإقراض الصعبة. وقد أعلنت الحكومة عام 2014 أداء المناطق الصناعية رغم معدل 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.

أما فيما يخص التوزيع القطاعي فإن 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 وتطورا في الإقتصاد نظرا لأن إحتياجات البنية التحتية لهذه الصناعة ليست صعبة ولا تتطلب تخصص معين. ويلاحظ أنه رغم تخصص الهند في الأنشطة كثيفة لعمالة إلا أنها لا تمثل بشكل جيد في المناطق الإقتصادية الخاصة، ففي عام 2014 فإن 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 الشغل التي توفرها هذه المناطق، وفي عام 2014 كان مجموع مناصب الشغل 1350071 وهو يعد رقم ضئيل مقارنة بعدد السكان النشطين الذي يقدر 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 المبادرات 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، ويعكس نمو تلك المناطق التغيير الحاصل في إقتصاديات منطقة الشرق الأوسط، حيث تعتبر المناطق الحرة الأردنية واجهة استثمارية هامة ومركزاً رياضياً في تقديم وتهيئة البيئة الإستثمارية بسبب التشريعات المتطرفة التي تراعي المستجدات الاقتصادية العالمية والمحلية ولما تقدمه من حواجز واعفاءات ضريبية للمستثمرين وتتوفر الكوادر البشرية المؤهلة والمدرية وانتشار المناطق الحرة في مختلف أنحاء المملكة بالإضافة إلى الموقع الجغرافي الذي تتميز به الأردن.<sup>1</sup>

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 المبادرات التجارية الدولية لدعم الميزان التجاري وتوفير فرص العمل للأيدي العاملة الأردنية واكتسابها المهارات الفنية المتطرفة 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<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> 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، ص 11.

<sup>2</sup> جاسر تادرس، دور المناطق الحرة الأردنية في التنمية الإقتصادية، مديرية الدراسات والمعرفة، مؤسسة المناطق الحرة، 2006، ص 18.

**03- التجربة المغربية (طنجة):** يعتبر المغرب من الدول السباقـة إلى تبني فكرة المناطق الحرة، فـتم 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 الحوافر التي تقدمها للمستثمرين من خدمات جيدة وتسهيلات في التعاملات الاقتصادية، وذلك ما جعلها وجهة هامة للمستثمرين فـفي عام 2013 بلغ عدد المؤسسات، 640 و 256 منها مؤسسات صغيرة ومتعددة، بـزيادة 28% مقارنة بـ2012، أغلب المؤسسات المستثمرة في المنطقة الحرة متخصصة في صناعة السيارات والطائرات حيث أقيم أكبر مصنع في إفريقيا لعلامة رنو - نيسان بـقدرة إنتاجية مقدرة بـ400.000 سيارة سنوياً 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 syndicales

Maroc, Genève, Suisse, Novembre, 2010, p07.

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

إن معظم الاستثمارات الموجودة في المنطقة الحرة طنجة هي استثمارات 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 105 مؤسسة 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 لجذب الاستثمارات الأجنبية، وخلق شواغر وظيفية، بل تقوم أيضا بدور هام في إنفتاح الاقتصاد الصيني على قوى السوق، وتطوير صناعات تصديرية جديدة ولإستيعاب العمالة غير المستمرة.

ومن اللافت أن الصين لا تقدم إعفاءات ضريبية لفترات للمستثمرين مثل باقي الدول، ولكنها تعوض عن ذلك بكلفة عمالة منخفضة، وب توفير 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 تتغير 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 الاستثمار 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 وتتوفر 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 تقليل 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.<sup>1</sup>

تنافوت الحوافز والمزايا التي توفرها المناطق الحرة بين دولة وأخرى، ومن الحوافز الهامة التي تتتوفر للمستثمرين والتجار والمعاملين ما يلي:

- الإعفاء من الضرائب على إستيراد المواد الأولية والبضائع الأخرى شبه المصنعة؛
- توفير البنية الأساسية والخدمات الأساسية من مياه وكهرباء واتصالات؛
- 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 ذكر من بينها<sup>2</sup>:

- 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 وتكليف الحراسة للمنشآت داخل بعض المناطق التي يترتب على المستثمر توفيرها؛
- عدم إعتراف معظم الدول العربية بالمنتج في المنطقة الحرة في جبل علي كمنتج إماراتي واعتباره منتجاً أجنبياً مما يؤدي إلى عدم الاستفادة 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:

<sup>1</sup> خصاونة محمد قاسم، مرجع سبق ذكره، ص ص42-45.

<sup>2</sup> 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

البلد	الإعفاء الجمركي	الإعفاء الضريبي	أخرى
دولة الإمارات العربية المتحدة (منطقة جبل علي)	لا رسوم جمركية على الواردات أو الصادرات مماثلة من الضرائب بما فيها الضريبة على الدخل	إعفاء كامل لمدة 15 عاماً 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 الداخلية والخارجية 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 عاماً	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،

.369 ص

خاتمة: ختاماً يبدو أنَّ السياق العلمي الذي عالجنا من خلاله موضوعة إدارة الأعمال الدولية قد لا يسمح بأية حال بوضع ما عرف على الدوام بـ "الخاتمة"، سيما وأنَّ النظام الاقتصادي العالمي الراهن الذي تتموا وتنتفاع داخله الكثير من القضايا لا يزال يترکب، ولا يزال يفرز يومياً أطروحتات نظرية وميدانية غير متوقعة، ناهيك عن غير قليل من الإختلالات الاقتصادية التي تظهر يومياً على مستوى السوق العالمية وعليه يمكن وضع مصطلح "خاتمة" فقط بمقتضى التقليد الأكاديمي.

لازالت دراسة إدارة الأعمال الدولية تحتل أهمية بالغة ضمن فروع الاقتصاد المتعددة، ويرجع ذلك إلى ما يثيره هذا الموضوع من مشكلات إقتصادية ناتجة عن دخول مفاهيم جديدة في العلاقات الدولية كالعولمة والتدويل والتكتلات الإقتصادية، فقد أصبحت 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.

**— قائمة الجداول —**

الرقم	العنوان	الصفحة
01	الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر والإستثمار الأجنبي غير المباشر	09
02	أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة	50
03	أكبر عشرة شركات متعددة الجنسيات عام 2016	57
04	أكبر عشر دول وعدد الشركات متعددة الجنسيات لديها من قائمة الخمسين شركات عالمية عام 2016.	60
05	عرض العمل التي وفرتها المناطق الحرة عبر مناطق مختلفة من العالم	91
06	نسبة نمو صادرات المناطق الاقتصادية الخاصة	93
07	عدد المؤسسات وقيمة الاستثمارات للمنطقة الحرة طنجة.	95
08	المزايا والحوافز التي توفرها المناطق الحرة في بعض الدول	98

**— قائمة الأشكال البيانية —**

الصفحة	العنوان	الرقم
06	مختلف الفروع المركبة لإدارة الأعمال الدولية	01
26	الإنتاج والتصدير طبقاً لنموذج الفجوة التكنولوجية	02
28	التطور الممكن لموازين التجارة الدولية خلال دورة حياة المنتج	03
52	يوضح التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	04
73	الدلائل المتعددة لمفهوم التجارة الإلكترونية	05
84	تصنيف المناطق الحرة من حيث طبيعة النشاط	06
85	تصنيف المناطق الحرة حسب الموقع والمساحة	07

## قائمة المراجع والمصادر

أولاً/ باللغة العربية

01. أحمد عبد الرحمن 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 الاقتصاد العالمي)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2013.
03. أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة - تركيا، كوريا الجنوبية- مصر، الدار الجامعية، مصر، 2004/2005.
04. جاسر تادرس، دور المناطق الحرة الأردنية في التنمية الاقتصادية، مديرية الدراسات والمعارف، مؤسسة المناطق الحرة، 2006.
05. حسام علي داود وأخرون، إقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
06. حسان خضر، الاستثمار الأجنبي المباشر (تعريف 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، العدد 12، 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 الاقتصادية 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 آسيا 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، الاقتصاد 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، التمويل العام (المدخل الإدخاري والضربي المدخل الإسلامي المدخل الدولي)، 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 عمريوش، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات خلال الفترة (1990-2011)، مجلة المستقبل العربي.
25. الشويف 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 ومجدى محمود شهاب، أساسيات الإقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
28. عبد الرحيم فؤاد الفارس وفراس أكرم الرفاعي، مدخل إلى الأعمال الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
29. عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004.
30. عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الإدارة والإستثمار، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993.
31. عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003.
32. عبد السلام أبو قحف، نظريات التدوير وجذور 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. قادری عبد العزیز، الإستثمارات الدولية، دار هومة، الجزائر، 2006.
42. قندیلچی عامر إبراهیم، التجارة الإلكترونية وتطبیقاتها، دار المسیرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2015.
43. لعویسات جمال الدين، العلاقات الإقتصادية الدولية والتنمية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، بوزریعة، 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. مجدى محمود شهاب، الإقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعية الجديدة ، مصر، 2007.
46. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، التجارة الإلكترونية، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 01 ط، 2016.
47. محمد صقر وأخرون، الاستثمارات الأجنبية ودورها في تنمية الإقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين، سلسلة العلوم الإقتصادية والإجتماعية، سوريا، العدد 03، 2006.
48. محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، إستثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتقدمة، 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 النفاثس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.
51. محمد علي عوض الحراري، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات، منشورات الطبي، 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 الاقتصادي 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 الاستثمار 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 الاستثمار العالمي، إستعراض عام (التحول نحو الخدمات)، نيويورك وجنيف، 2004.
59. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، إستعراض عام (الشركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية)، نيويورك، 2007.
60. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، عرض عام (الاستثمار في إقتصاد منخفض الكربون)، نيويورك وجنيف، 2010.
61. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وتنمية الصادرات، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2016.
62. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للإستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2007.

#### ثانياً/ 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.