

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

و البحث العلمي وزارة التعليم العالي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université MUSTAPHA Stambouli

Mascara



جامعة مصطفى اسطمبولي

معسكر

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

ملزمة دروس موجهة لطلبة السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي

في مقياس :

الإنتاج الدولي والشركات المتعددة الجنسيات

إعداد الأستاذ: جبلي محمد الأمين

السنة الجامعية: 2023/2022

مقدمة:

يعتبر مقياس الانتاج الدولي والشركات المتعددة الجنسيات من المقاييس الأساسية المعتمدة في كليات الاقتصاد والتسيير والموجهة لطلبة السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي، حيث يلم هذا المقياس بآليات انتقال الانتاج من المحيط الداخلي للدولة إلى الأسواق الدولية، ونوضح من خلال هذه الآليات كل المنافذ المتاحة، لنركز بعد ذلك على الاستثمار الأجنبي المباشر لأنه أهم أنواع غزو المنتجات للسوق الدولية، لنفتح المجال للتطرق إلى الشركات المتعددة الجنسيات بحكم أنها أكثر الاساليب شيوعا لتجسيد فكرة الاستثمار الاجنبي المباشر.

ارتأينا تقسيم هذا المقياس إلى ثلاثة عشر محاضرة مقسمة تقسيما منهجيا، افتتحنا المقياس بأول محاضرة حول استراتيجية دخول السوق الدولي لنفتح المجال لفكرة الاستثمار بكل أنواعه وأقسامه لتتطرق في المحاضرات الموالية للشركات المتعددة الجنسيات بالتفصيل.

قائمة المحاضرات

الصفحة	عنوان المحاضرة	رقم المحاضرة
04	استراتيجية دخول السوق الدولية	المحاضرة 01
08	مدخل الى الاستثمار	المحاضرة 02
14	محددات وأهداف الاستثمار	المحاضرة 03
18	الاستثمار الأجنبي المباشر	المحاضرة 04
26	الاستثمار الأجنبي المباشر في النظرية الاقتصادية - دوافع التنقل ومخاطر اتخاذ القرار	المحاضرة 05
32	الاستثمار الأجنبي المباشر في النظرية الاقتصادية - نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر والعوامل المحفزة لجذبه	المحاضرة 06
46	مدخل الى نقل التكنولوجيا	المحاضرة 07
61	مدخل للشركات المتعددة الجنسيات	المحاضرة 08
69	خصائص وأهداف الشركات المتعددة الجنسيات	المحاضرة 09
78	أشكال الشركات المتعددة الجنسيات وعلاقتها بنقل	المحاضرة 10
85	الشركات المتعددة الجنسيات وحماية البيئة	المحاضرة 11
90	المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعددة الجنسيات	المحاضرة 12
99	نظريات وأبعاد المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعددة الجنسيات	المحاضرة 13

المحاضرة الأولى:

استراتيجية دخول السوق الدولية

المحاضرة الأولى: استراتيجية دخول السوق الدولية

تعتبر السوق الدولية المكان الذي يلتقي فيه جانبنا إلى جنب الطلب والعرض بالنسبة للمنتجات معينة أو مجموعة متكاملة من المنتجات، كما أنه المكان الذي يتم فيه تحويل ملكية السلع.

من خلال تعريف السوق الدولي نفهم أن هنالك انتقال لسلع ما وإتصافها بصفة المنتج الدولي. حيث أن هذه العملية توصف بتدويل المنتج، ويتم هذا الأخير وفق استراتيجيتان بارزتين هما:

الاستراتيجية التصديرية: وهي الاستراتيجية التي غالبا ما تبدأ بها أي مؤسسة تريد الخوض في السوق الدولي، فلا تستطيع تحمل مخاطر الانتقال خارج مجالها الجغرافي دون المرور باستراتيجية التصدير. وهي أقل خطورة حيث تسمح للمؤسسات بنقل سلعتها وبيعها في السوق الدولية.

الاستراتيجية الاستثمارية: وهي الاستراتيجية التي تهتمنا في هذا المقياس، حيث تبنى هذه الاستراتيجية على انتقال الجزء أو فرع من المؤسسة إلى خارج دولة المنشاء وبنشاط في بقعة جغرافية أخرى تزيد من قوة تمركز المؤسسة واستحواذها على حيز أكبر في السوق الدولي، من خلال استفادتها من المزايا المتحصل عليها في الحيز الجغرافي الجديد، كإخفاض تكاليف عوامل الإنتاج، أو التحرر من القيود البيئية، أو القرب من مراكز الطلب الكثيف على منتجاتها...

من خلال ما سبق وجب التعرف عن معنى تدويل المنتج وما هي أسباب هذا الانتقال إلى السوق الدولية.

تعريف تدويل المنتج:

عرف التدويل بصفة مبسطة على أنه عملية التوسع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنية. فهو مجموعة أفعال متناسقة وطرق لاختراق الأسواق الأجنبية، وأساليب استغلال الموارد المختلفة على المستوى الدولي. كما يمكن من خلال فكرة التدويل أن تصنع أجزاء سلعة نهائية في مجموعة مختلفة من الدول.

مراحل عملية التدويل:

تمر عملية تدويل المنتج بعدة مراحل تعد ضرورة نوجزها في النقاط التالية:

أولاً: مرحلة اتخاذ القرار: حيث تعتبر الخطوة الأولى من أجل ولوج السوق الولية وهذه الخطوة يجب أن تركز على قدرات المؤسسة المالية والتقنية جراء اتخاذ قرار التدويل وتحديد أهداف ووضع الخطة اللازمة لبلوغها.

ثانياً: مرحلة تحديد السوق، حيث أن تحديد السوق هو ما يحدد مصير مستقبل المؤسسة في المحيط الدولي، فلا يمكن مثلاً تصدير أرجل الدجاج إلى المملكة العربية السعودية، في مقابل امكانية تصديرها إلى الصين مثلاً.

فبتحديد السوق عامة يرتكز على ثلاثة معايير جوهرية هي:

- النشاط المرتقب ممارسته في مقابل مردودية هذا السوق
- المزايا المكتسبة من ولوج هذا السوق (كالمزايا الجبائية مثلاً)
- قابلية دخول هذا السوق مع دراسة المخاطر الممكن مواجهتها

ثالثاً: مرحلة تحديد استراتيجية تسويق دولية: حيث على المؤسسة تبني احدي الاستراتيجيتين التاليتين:

○ استراتيجية التوحيد: وتكون في حالة تشابه بين السوق الجديد والسوق المحلي من خلال اتباع نفس الاستراتيجية التسويقية المتبناة في السوق المحلي.

○ استراتيجية التمييط: تكون في حالة الاختلاف بين خصائص السوق المحلي و السوق الجديد، من خلال ضرورة تكييف منتجاتها وفق أذواق المستهلكين المستهدفين.

دوافع تدويل المنتج:

هنالك عدة عوامل تدفع المؤسسة لاتخاذ قرار تدويل منتجاتها نوجزها في:

- ركود السوق المحلية
- تشبع السوق المحلية
- محدودية السوق المحلية
- تخصص المؤسسة في مجالات دقيقة جدا
- تمديد دورة حياة المنتج المحلي دوليا
- تخفيض تكاليف الإنتاج
- تخفيف التعرض للخطر

المحاضرة الثانية: مدخل الى الاستثمار

المحاضرة الثانية: مدخل إلى الاستثمار

لم يبرز جليا مصطلح الاستثمار إلا بعد الثورة الصناعية التي بدأت في أوروبا في القرن الثامن عشر، وقد أولت الدول المتقدمة اهتمام كبير للاستثمار من خلال قيامها بإصدار القوانين والتشريعات المشجعة للاستثمار واللازمة لانتقال رؤوس الأموال. أما في الدول النامية فلم يعط هذا الموضوع الاهتمام الكافي على الرغم من ندرة رأس المال في هذه الدول.

ويعتبر الاستثمار أحد مكونات الطلب الفعال ويعني ببساطة الإضافة إلى الثروة المتراكمة، حيث يؤدي إلى زيادة أو المحافظة على رأس المال وبالتالي يقوم بالدور الرئيسي في مواجهة الطلب المتزايد. حيث تناوله المنظرون والاقتصاديون من جوانب كثيرة وكان جوهر عدة دراسات ونظريات فمن خلال ما يلي سوف نعطي مجموعة من التعاريف التي عالجت هذا المصطلح.

تعريف الاستثمار:

الاستثمار لغتا مشتق من ثمر، والثمر هو الزيادة والنماء، فيستثمر أي ينمي ويزيد، وثمر الرجل ماله أي أحسن القيام به ونماه، والاستثمار، استخدام الاموال في الانتاج، اما مباشرة بشراء الآلات والمواد الاولية وتحويلها إلى سلع مادية وأصول إنتاجية تمكن المؤسسة من أداء نشاطها وتحقيق إيرادات وأرباح مستقبلية واما بطريقة غير مباشرة كسواء الاسهم والسندات.

ومفهوم الاستثمار اصطلاحا أي بمعناه الاقتصادي عولج من نواحي متعددة، البعض من المفكرين عرفوه على أنه تخصيص رأس المال للحصول

على وسائل اتاجية جديدة أو لتطوير الوسائل الموجودة لغاية زيادة الطاقة الانتاجية.

ويعرفه كتاب آخرون كما يلي:

حسب **موسى بودهان**، أنه عبارة عن التوظيف المنتج لرأس المال أو هو عبارة عن توجيه للأموال نحو استخدامات تؤدي إلى إشباع حاجات اقتصادية.

ويعرف الدكتور **محمد مطر** الاستثمار على انه يقوم على التضحية بإشباع رغبة استهلاكية وذلك أملا في الحصول على إشباع أكبر في المستقبل. يقودنا هذا التعريف إلى إبراز جانبين:

▪ التحكيم بين الحاضر والمستقبل أي ادخال "عامل الزمن"

▪ ورهان مرتبط بحالة عدم التأكد "عامل المخاطرة"

أما حسب الدكتور **حسن توفيق** فيعرفه على أنه توظيف الاموال المدخرة للحصول على دخل منها.

كما يعرف **كاظم الجاسم العيساوي** "الاستثمار": بأنه التضحية بمنفعة حالية يمكن تحقيقها من إشباع استهلاك حالي، وذلك قصد الحصول على منفعة مستقبلية يمكن تحقيقها من إشباع استهلاك مستقبلي.

وقدم الكاتب تعريفاً آخر للاستثمار: "قصد بالاستثمار التخلي عن أموال يمتلكها الفرد في لحظة زمنية معينة ولفترة من الزمن بقصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوضه عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة، وعن النقص المتوقع في قيمتها الشرائية بفعل عامل التضخم وذلك مع توفير عائد

مقبول مقابل تحمل عنصر المخاطرة المتمثل في احتمال عدم تحقق هذه التدفقات".

ويعرف حسين عمر الاستثمار على أنه استخدام المدخرات في تكوين الطاقات الانتاجية الجديدة اللازمة لعمليات إنتاج السلع والخدمات والمحافظة على الطاقة الانتاجية القائمة أو تجديدها.

أنواع الاستثمار:

إن للاستثمار أنواع، تباين تصنيفها من مفكر إلى آخر، سوف نحاول فيما يلي عرض بعض التقسيمات للاستثمار.

1-2 تصنيف الاستثمار حسب التموقع الجغرافي: وهذا في حد ذاته ينقسم إلى قسمين بالأخذ في الاعتبار للحدود الجغرافية للبلد فلدينا:

- الاستثمار الداخلي أو المحلي: الذي يتم برأس مال وطني دخل اقليم الدولة.
- الاستثمار الخارجي أو الأجنبي: ويقصد به أن يتم الاستثمار داخل اقليم الدولة برأس مال أجنبي، أو بتعبير آخر استيراد رأس المال من الخارج للاستثمار داخل اقليم الدولة. بحيث ينقسم إلى نوعين:
 - الاستثمار الأجنبي المباشر: الاستثمار الأجنبي المباشر قد يكون عن طريق التملك الجزئي أو المطلق للمشروع الاستثماري من طرف الشركة الأجنبية.
 - الاستثمار الأجنبي الغير مباشر: أو الاستثمار في الاوراق المالية فيقصد به إجمالي رؤوس الأموال التي تحصل عليها دولة ما (أو مؤسسات معينة بها)

عندما تقوم بإصدار أوراق مالية (أسهم و سندات) في أسواق المال العالمية او عندما يقوم مستثمرون اجانب (أفراد او مؤسسات) بشراء أوراق مالية داخل السوق المحلي لهذه الدول المتلقية.

2-2 تصنيف الاستثمار حسب المدة الزمنية: كما أن الفترة الزمنية تعتبر من بين المميزات الأساسية التي تساهم في تصنيف الاستثمارات فلدينا:

- الاستثمار القصير الأجل: فيتمثل بالاستثمار في الأوراق المالية التي تأخذ شكل ادونات الخزينة أو بشكل شهادات الإيداع ويطلق عليه الاستثمار النقدي.
- الاستثمار المتوسط والطويل الأجل: هو الذي يأخذ شكل أسهم وسندات ويطلق عليه الاستثمار الرأسمالي.

3-2 تصنيف الاستثمار حسب طبيعته: وينقسم إلى قسمين:

- الاستثمارات الحقيقية: هو الاستثمار في الأصول الحقيقية (المفهوم الاقتصادي)
- الاستثمارات المالية: فهو الذي يتعلق بالاستثمار في الأوراق المالية كالأسهم والسندات وشهادات الإيداع وغيرها.

4-2 تصنيف الاستثمار حسب درجة الخطر: وهذا التقسيم يكون راجعا إلى طبيعة العائد، فكلما كان طموح المستثمر بالحصول على عائد أكبر كانت درجة المخاطرة أكبر فالعلاقة طردية. وهناك علاقة أيضا بين طول فترة الاستثمار ودرجة المخاطرة، أي كلما زادت الفترة لاسترجاع رأس المال المستثمر زادت درجة المخاطرة. والمخاطرة تظهر نتيجة لظروف عدم التأكد المحيطة باحتمالات تحقيق أم عدم تحقيق العائد المتوقع. والعلاقة بين العائد ودرجة المخاطرة تكون متباينة بحسب طبيعة وحجم الاستثمار.

5-2 تصنيف الاستثمار حسب المالك:

- الاستثمار العام: يكون القائم عليه القطاع العام، أو الحكومة أو أحد المؤسسات أو الهيئات العامة بهدف دوافع عامة، مثل زيادة الرفاهية العامة، تخفيف حدة البطالة والاستقرار الاقتصادي، وزيادة معدل النمو.
- الاستثمار الخاص: ويقوم به الأفراد والمشروعات الخاصة ويحكمه دوافع تعظيم الربح وتقوية المركز التنافسي للمشروع.

6-2 تصنيف حسب الغاية:

- الاستثمار التلقائي: هو الاستثمار الذي تقوم به الدولة دون اعتبار لما يدره من عائد مثل الاستثمارات الحكومية في البنية الأساسية، والصناعات الحربية.
- الاستثمار المحفز: هو الاستثمار الذي يقوم به الأفراد بدافع توقع عائد مجزي عنه.

المحاضرة الثالثة:

محددات وأهداف الاستثمار

المحاضرة الثالثة: محددات وأهداف الاستثمار

1- محددات الاستثمار: للاستثمار مجموعة من المحددات التي تؤثر فيه بشكل أو بآخر، فيما يلي سوف نوجز بعضها:

1-1 سعر الفائدة: نجد ان أغلبية المؤسسات الانتاجية الكبيرة تسعى إلى الاقتراض لسد احتياجاتها من المشتريات الرأس مالية المختلفة بغية احلال ما اهتلك منها أو توسيع نطاق انتاجها من خلال اقتناء المعدات والآلات الرأسمالية المزودة بالتكنولوجيا الحديثة. لكن كلما ارتفعت تكلفة الفائدة التي يجب أن تدفع للحصول على الأموال بهدف الاستثمار، كلما زاد عدم اقبال رجال الأعمال على الاقتراض المالي من البنوك أو من المؤسسات المالية الأخرى. من ذلك فإن ارتفاع معدل الفائدة يعني انخفاض في مستوى الانفاق الاستثماري حيث يصبح أكثر تكلفة بالنسبة للمؤسسات التي تقوم بالاقتراض من أجل الاستثمار. كخلاصة نجزم وجود علاقة عكسية بين سعر الفائدة والاستثمار.

2-1 التغيرات في الدخل القومي: يعتبر مستوى الدخل القومي من المؤثرات الاستراتيجية في تحديد طلب المستهلكين على المنتجات، حيث بزيادة الدخل القومي يزيد طلب المستهلكين مما يحث المؤسسات الانتاجية إلى زيادة انفاقها الاستثماري من اجل التوسع لتلبية احتياجات الطلب الاستهلاكي الإضافي. كخلاصة نجد أنه هنالك علاقة طردية بين الزيادة في الدخل القومي والزيادة في الاستثمار.

3-1 التكنولوجيا: تعتبر التكنولوجيا من العوامل أو المتغيرات الهامة التي ترتبط بالاستثمار، فالمستثمر دائم البحث عن الطرق والوسائل لزيادة الكفاءة

الانتاجية، عن طريق تقليل التكاليف وزيادة الانتاج. حيث تعمل التكنولوجيا على خلق صناعات جديدة وتخفيض تكلفة الصناعات القائمة، وبالتالي زيادة الأرباح، وهي تعتبر من العوامل الهامة التي تؤثر على قرارات الاستثمار.

4-1 الضرائب: إن الضرائب التي تفرض على دخل قطاع الأعمال لها تأثير مباشر على الاستثمار، إذ أن الضرائب التي تفرض على الأرباح تؤدي فلي تخفيض الأرباح، وتوقع زيادتها في المستقبل يؤدي إلى تقليل الانفاق الاستثماري والعكس صحيح. أما بالنسبة للضرائب المفروضة على دخول الأفراد فلها نفس الأثر السلبي السابق، هذا نتيجة تقليل الطلب الاستهلاكي وبالتالي التأثير على الإيرادات السنوية للمشروعات، إذا للضرائب الأثر المباشر على قرارات الاستثمار سواء من حيث زيادتها أو نقصانها.

5-1 تكاليف عوامل الإنتاج: لأسعار عوامل الانتاج الأثر على القرار الاستثماري فكلما كان الاستقرار في أسعار المواد الأولية واليد العاملة وغيرها من عوامل الانتاج المختلفة كلما تم الحد من تكاليف الانتاج وبالتالي توسيع الاستثمار بعكس التذبذب في أسعار عوامل الانتاج صعودا ونزولا يزيد من درجة الخطر وبالتالي الحد من توسع الاستثمار بسبب انخفاض العائد.

6-1 محددات أخرى: كما أن هنالك مجموعة من المحددات الأخرى التي تتفاوت درجة تأثيرها على القرار الاستثماري نذكر منها:

- درجة المخاطرة.
- الزيادة السكانية ومدى توفر الاستقرار الاقتصادي والسياسي والمناخ الاستثماري.

▪ عوامل أخرى: مثل توفر الوعي الادخاري والاستثماري وكذلك مدى توفر السوق المالية الفعالة.

2- أهداف الاستثمار: يسعى المستثمر من خلال المشروع الاستثماري إلى تحقيق الأهداف التالية:

1-2 العائد: وهذا يعني تحقيق عائد ملائم وربحية مناسبة يعملان على استمرار المشروع، وهنا نشير إلى أن المستثمر الذي نحن بصدد دراسته هو الذي يسعى لتحقيق الربح (ليس كالأستثمار الحكومي الذي لا يهدف إلى تحقيق الربح المادي وإنما المنفعة العامة او الخدمة الاجتماعية).

2-2 تنمية رأس المال الأصلي للمشروع: من خلال المفاضلة بين المشاريع واقتناء أقلها مخاطرة وأكثرها ربحاً، أيضاً التنوع في مجالات الاستثمار لتجنب التأثير بتقلبات السوق.

3-2 ضمان السيولة: وهذا لأجل التمويل الازم للمشروع لكيلا يتعرض للتأخير في تحقيق أهدافه.

4-2 استقرار الدخل: يسعى المستثمر إلى تحقيق دخل ثابت مستمر بوتيرة معينة بعيداً عن تقلبات الاسواق، ويقلل من المخاطرة ليحافظ على استمرارية النشاط الاستثماري.

المحاضرة الرابعة:

الاستثمار الأجنبي المباشر

المحاضرة الرابعة: الاستثمار الأجنبي المباشر

كشكل من أشكال الاستثمار، الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي ما يميزه عن غيره من الاستثمارات الأخرى هو سيطرة المستثمر الأجنبي على رأس المال والتقانة والادارة ومهارات التسويق. حيث يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر قنات لنقل التكنولوجيا وتوطينها في الدول المستقبلية له.

ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

إن موضوع الاستثمار من بين المواضيع الاقتصادية التي حظي باهتمام كبير من قبل العديد من الاقتصاديين والسياسيين والمفكرين خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، حيث بدأ اهتمام الدول المتقدمة به من خلال قيامها بإصدار القوانين والتشريعات المشجعة له، لما له من أهمية في:

- زيادة الدخل القومي
- خلق فرص عمل.
- دعم عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- زيادة الإنتاج ودعم الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

في البحث عن موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر يقودنا إلى التفرقة بين نوعين من الاستثمارات الأجنبية: الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر، من أجل ابراز الفرق الجوهرية بينهما سوف نقوم بتقديم بعض التعاريف.

بالنسبة للاستثمار الأجنبي غير المباشر أو الاستثمار في الأوراق المالية، فهو ينطوي على تملك الأفراد أو الهيئات أو الشركات على بعض الأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع الاستثماري.

أما بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر، فقد تعددت التعاريف المفسرة لهذا النوع من الاستثمارات، فمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلا على قيام الاستثمار الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية وتكنولوجيا والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة. كما يمكن للمستثمر الأجنبي أن يحول جزءا أو كل مداخله إلى الشركة الأم في حالة أن الاستثمار يكون من شركة متعددة الجنسيات.

حسب صندوق النقد الدولي فإنه يعتبر الاستثمار يعكس هدف حصول كيان (عون اقتصادي) في اقتصاد ما على مصلحة دائمة بمؤسسة مقيمة في اقتصاد وطني آخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر الأجنبي المباشر والمؤسسة إضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة.

حسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (O.C.D.E) فتعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه كل شخص طبيعي، كل مؤسسة عمومية أو خاص، كل حكومة، كل مجموعة من الأشخاص الطبيعيين الذين لهم علاقة تربطهم

بعضهم البعض، كل مجموعة من المؤسسات لديها الشخصية المعنوية والمرتبطة فيما بينها، تعتبر مستثمرا أجنبيا إذا كان لديها مؤسسة للاستثمار المباشر، ويعني كذلك فرع أو شركة تابعة تقوم بعمليات استثمارية في بلد غير بلد إقامة المستثمر الاجنبي.

أما صندوق النقد الدولي *FMI* يعرف الاستثمار الاجنبي المباشر على أنه

حصول كيان *Resident Entity* في اقتصاد ما على حصة ثابتة *Lasting*

Interest في شركة موجودة في اقتصاد آخر، تتضمن الحصة الثابتة وجود

علاقة طويلة الاجل بين المستثمر الاجنبي والشركة ويتحكم المستثمر الأجنبي

في إدارة الشركة، كما يعرف تقرير الاستثمار الدولي الاستثمار الاجنبي المباشر

على انه استثمار يتضمن علاقة طويلة الأجل بين المستثمر الأجنبي والشركة

في الدولة المضيفة، ويحصل المستثمر الأجنبي أو الشركة الأم على حصة ثابتة

في شركة قائمة في اقتصاد آخر.

أما حسب الأستاذ زغدار أحمد فإنه في ظل تزايد حجم المديونية

الخارجية، وفي انحسار حركة الاقراض الدولية بعد أن كانت لعبت دورا هاما

في تمويل الاستثمارات بالدول النامية، أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر بديلا

للقروض الاجنبية في عمليات التمويل الدولية حيث يتميز بأهمية كبرى بالنسبة

لسياسات التنمية والاصلاح الاقتصادي في الدول المضيفة.

من خلال ما سبق يمكن أن نوجز ان الاستثمار الاجنبي المباشر هو

تكوين مؤسسة جديدة أو توسيع مؤسسة قائمة، ضمن حدود دولة أخرى مع

امكانية تملك حق الادارة والتحكم فيها إضافة إلى حق ملكيتها.

1- أهمية الاستثمار الاجنبي المباشر: تزايدت أهمية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم منذ التسعينيات باعتباره اهم الوسائل التمويلية الدولية المتاحة للأسباب الآتية:

- نتيجة لأزمة المديونية عام 1982 وما ترتب عليها من امتناع الدول النامية المدينة عن سداد ديونها بداية من المكسيك الامر الذي أدى بالدول المتقدمة إلى الاستثمار في الدول العاجزة عوض منحها قروضا إضافية.
- حدوث تغيير في النظرة إلى الاستثمارات الاجنبية المباشرة باعتبارها تدخلا في الاقتصاد الوطني إلى تشجيعها كوسيلة لسد فجوة الادخار-الاستثمار والعوائد الأخرى المصاحبة لها مثل التكنولوجيا والمهارات الادارية.
- قيام العديد من الدول النامية بإجراء اصلاحات وتغييرات هيكلية في اقتصادياتها لإحلال نظام السوق وفتح أسواقها على العالم، مما ترتب عليه التخلص من بعض القيود التي كانت تعوق تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى داخل أراضيها.
- ازدادت اهمية الاستثمار الاجنبي المباشر تبعا للدور الذي تتوقع الدول النامية أن يؤديه في تحقيق التنمية الشاملة، وذلك من خلال:
 - إمداد الدول النامية بحزمة من الأصول المختلفة في طبيعتها والنادرة في هذه الدول، عبر الشركات متعددة الجنسيات، وتشمل هذه الأصول: رأس المال، التكنولوجيا والمهارات الإدارية كما أنها قناة لتسويق المنتجات دوليا.
 - المساهمة في خلق فرص العمل وفي رفع إنتاجية هذا العنصر وبالتالي الحد من مشكلة البطالة.

□ رفع معدل الاستثمار في الدول النامية من خلال تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر، ومن خلال جذب المدخرات المحلية إلى الأنشطة الأساسية أو الأنشطة المكملة، ومن ثم ارتفاع عوائد الملكية وهو ما يدفع بدوره على زيادة المدخرات وبالتالي الاستثمارات.

□ انتشار الآثار الإيجابية على مستوى الاقتصاد القومي ككل، نتيجة علاقات التشابك الامامية والخلفية التي تربط أنشطة الشركات متعددة الجنسيات بأنشطة الشركات المحلية، فالروابط الخلفية تسهم في زيادة إنتاجية وكفاءة أداء الشركات الأخرى، أما الروابط الامامية فتسهم في تطوير مؤسسات البيع المحلية، كما تعمل على فهم التكنولوجيا المعقدة في صناعات عديدة.

□ تسهم التحويلات الرأسمالية التي تقوم بها الشركات الاجنبية لتمويل مشروعاتها في زيادة الصادرات في الدول المضيفة، وفي تقليل عجز ميزان المدفوعات.

2- تصنيفات الاستثمار الاجنبي المباشر (أشكاله): تجدر الإشارة في البداية أن أشكال الاستثمار الأجنبي تصنف على أساس نسبة ملكية المشروع الاستثماري. يتبلور هذا في مجموعة أشكال نذكر منها:

1-2 الاستثمار المشترك: هو الذي يشارك فيه طرفان (أو شخصيتان معنويتان) أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة، والخبرة وبراءات الاختراع والعلامات التجارية... إلخ.

وخصائصه كالتالي:

- أنه عبارة عن اتفاق طويلة الاجل لممارسة نشاط إنتاجي داخل البلد المضيف بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والآخر أجنبي.
 - أن الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص.
 - طرفا الاستثمار (سواء الطرف الوطني أو الأجنبي) تكون مشاركتها في مشروع الاستثمار من خلال:
 - المشاركة بحصة في رأس المال أو كله على أن يقدم الطرف الآخر التكنولوجيا.
 - أو قد تكون المشاركة من خلال تقديم الخبرة والمعرفة أو العمل أو التكنولوجيا.
 - أو تقديم المعلومات أو المعرفة التسويقية، أو تقديم السوق.
 - حق كل طرف من أطراف الاستثمار في المشاركة في إدارة المشروع المشترك. وهذا يعتبر أهم فارق يميز الاستثمار المشترك عن بقية العقود الأخرى كعقود الإدارة واتفاقيات الصنع أو مشروعات تسليم المفتاح.
- وانتشر هذا النوع من الاستثمار الاجنبي المباشر بشكل كبير في الدول النامية لما لها من مزايا مراقبة الشريك الاجنبي والتحكم بنسبة كبيرة في ادارة المشروع الاستثماري بحيث تحاول دائما الدول المضيغة ابقاء نسبة مساهمة المستثمر الاجنبي أقل من 50%.

2-2 الاستثمارات المملوكة بالكامل من طرف المستثمر الأجنبي:

يتمثل هذا النوع من الاستثمارات في قيام الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق بالدولة المضيفة. وهو من أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلاً من طرف الشركات الأجنبية وذلك نظراً للمزايا التي تحصل عليها من هذا النوع من الاستثمارات. بحيث أن اكتساب الحيازة لا يتحقق إلى بعد بلوغ عتبة الملكية.

هذا النوع من الاستثمارات لا يلقى اقبالا في جل الدول النامية بسبب خوفها من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي ودولي، إلى جانب الحذر من احتمالات الوقوع في حالة احتكار الشركات متعددة الجنسيات لأسواقها.

المحاضرة الخامسة:

الاستثمار الأجنبي المباشر في النظرية الاقتصادية

دوافع تنقل الاستثمار الأجنبي ومخاطر اتخاذ قراراته

المحاضرة الخامسة: الاستثمار الأجنبي المباشر في النظرية الاقتصادية - دوافع تنقل الاستثمار الأجنبي ومخاطر اتخاذ قراراته

من خلال ما يلي نحاول القاء الضوء على جل الجوانب التي تتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر في النظرية الاقتصادية.

دوافع تنقل الاستثمار الأجنبي ومخاطر اتخاذ قراراته

1- دوافع اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر: يمكن ذكر مجموعة من الدوافع التي تجعل الشركات أو الأفراد تستثمر في الدول الأخرى غير الدول الأصلية سعياً لتحقيق مجموعة من الأهداف هي:

- القرب من المواد الأولية وبالتالي التخفيض من التكلفة، لأجل استخدامها في مشاريعها ومنه إقامة المستثمرات في البلدان الغنية بهذه الموارد.
- الوصول إلى أسواق جديدة لتسويق منتجاتها.
- وفرة اليد العاملة وبالتالي الحصول على ميزة انخفاض الأجور في الدول المضيغة مقارنة بالبلد الأصلي.
- انخفاض تكلفة المنتجات المحلية إذا ما قورنت بالمنتجات الأجنبية المستوردة وهذا لانعدام الرسوم الجمركية وتكلفة النقل، مما جعل المستثمرين الأجانب يضطرون إلى غزو هذه الأسواق عن طريق انشاء استثماراتهم في الدول المضيغة.

▪ التغييرات النسبية في أسعار الفائدة وأسعار الصرف و التي تدفع رؤوس الاموال إلى أن تتجه إلى الدول الاخرى عن طريق مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر.

▪ استغلال قوانين تشجيع الاستثمار والاعفاءات الضريبية التي تمنحها الدول المضيفة لأجل جذب الاستثمارات الأجنبية.

▪ التكنولوجيا التي تتمتع بها الشركات الأجنبية تمكنها من احتكار أسواق البلد المضيف بتوفير الأسعار الجيدة وجودة المنتج والخدمة مما يرفع هامش ربحها.

▪ امكانية فرض المستثمر الأجنبي السيادة على الاقتصاد وسياسات الدول المضيفة، خاصة إذا ما ارتكز الاستثمار في القطاعات الاستراتيجية.

2- **مخاطر اتخاذ قرار الاستثمار الاجنبي المباشر:** وهناك عدة مخاطر

تواجه اتخاذ قرار الاستثمار الاجنبي وتؤثر في اهداف الشركات الاجنبية المستثمرة واهما:

▪ **حجم السوق في الدولة المضيفة:** لا يشجع السوق الصغير على الاستثمار الا اذا كان قريبا من المواد الخام او من اسواق اخرى كبيرة ، ويساعد حجم السوق الشركات التي تنتج المنتجات القابلة للمتاجرة بتحقيق اقتصاديات الحجم، وعادة ما يعبر عن حجم السوق بمتغير الناتج المحلي الاجمالي، وان حجم الاقتصاد هو محدد ملحوظ لتدفق الاستثمار الاجنبي المباشر لاقتصاديات الدول النامية والمتطورة، ومع ذلك فان حجم السوق يمكن ان يكون اقل تأثرا او غير مهم اذا تم استخدام الاستثمار الاجنبي المباشر للدولة المضيفة كقاعدة انتاج فقط لتصدير انتاجها بصورة اكثر تنافسية لأسواق اخرى.

▪ **النمو الاقتصادي:** ان النمو السريع للنتاج المحلي في الدولة المضيفة يحفز تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر لأنه يوجد مستوى عالي من متطلبات راس المال، ويحدث فجوة في موارد الدولة المضيفة وبالتالي فإنها ستطلب استثمارا من خلال عرض شروط تفضيلية للاستثمار الاجنبي المباشر.

▪ **التضخم:** إن معدلات التضخم العالية تعكس حالة عدم استقرار في السياسة الاقتصادية على مستوى الاقتصاد ككل، مما يخلق بيئة استثمارية غير مؤكدة، وبذلك فان التضخم لا يشجع الاستثمار الاجنبي المباشر الجديد لان الكلف النسبية للإنتاج في الاقتصاد ستزداد بالمقابل، ويؤدي انخفاض مستوى الاسعار الى انكماش النشاطات الاقتصادية وبالتالي فان الانكماش يقود في النهاية الى افلاس الشركات ويقوم المستثمرون المحليون ببيع موجوداتهم الى المستثمرين الاجانب بأسعار منخفضة وقد ينتج عن ذلك توسع في تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر.

▪ **سعر الصرف:** ان اسعار الصرف الحقيقية هي اسعار البضائع الاجنبية بالعملة المحلية ، وهذا ما يساوي اسعار الصرف الاسمية مضروبة بسعر البضائع المستوردة بالعملة الاجنبية، والتي يتم تقسيمها على سعر البضائع المحلية بالعملة الوطنية، وهذا ما يشير الى مستوى التنافسية في البضائع المحلية مقارنة بالبضائع الاجنبية فعندما ترتفع اسعار الصرف الحقيقية تنخفض قيمة العملة المحلية وتصبح المنتجات المحلية ارخص نسبيا في الاسواق الخارجية، وهذا يؤدي الى زيادة الطلب عليها وبالتالي ارتفاع قيمة الصادرات التي اصبحت ارخص في الاسواق الاجنبية وتخفيض استيراداتها التي اصبحت اغلى في الاسواق المحلية وهذا يحفز الاستثمار الاجنبي المباشر، وبالعكس عندما

تتخفص اسعار الصرف الحقيقية فان العملة المحلية ترتفع قيمتها وتصبح المنتجات المحلية اعلف في الاسواق الاجنبية وهذا يؤدي الى انخفاض الطلب عليها، وبالتالي انخفاض قيمة الصادرات التي اصبحت اعلف في الاسواق الاجنبية وزيادة استيراداتها التي اصبحت ارخص في الاسواق المحلية مما يؤدي الى انخفاض الطلب على الاستثمار الاجنبي المباشر.

▪ **البنية التحتية:** تشمل البنية التحتية الطاقة والطرق والتعليم والصحة، وقد تبين ان البنية التحتية المتطورة وقوة العمل المدربة شكل كفاء تعد عناصر اساسية لجذب المستثمرين الاجانب.

▪ **سعر الفائدة:** ان النظرية الاقتصادية تؤكد وجود العلاقة العكسية بين سعر الفائدة الحقيقي والطلب الاستثماري، اذ يوجد لكل مستوى من هذا الطلب قيمة محددة للكفاية الحدية للاستثمار تتفق معه، وبمجرد معرفة سعر الفائدة الذي لابد ان تدفعه الشركة للحصول على الاموال اللازمة يمكننا معرفة مستوى الطلب الاستثماري الذي يتحقق عنده التعادل بين الكفاية الحدية للاستثمار وسعر الفائدة.

▪ **الحجم النسبي للصادرات:** يعد من محددات تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر وبشكل اساسي في قطاع التصنيع او الخدمات وذلك لان الاستثمار الاجنبي المباشر يتجه الى القطاع الذي يكون فيه العائد الحدي اعلف مقارنة بسائر القطاعات الاخرى.

▪ **الاستقرار السياسي:** ان عدم الاستقرار السياسي وحدث الانقلابات السياسية والاضطرابات واعمال الشغب والنزاعات المسلحة تؤدي الى ممارسة تأثير سلبي على قرارات الاستثمار للشركات الاجنبية، وتخفض من قيمة موجودات المستثمر الاجنبي ، وعلى عكس ذلك كلما كان المناخ السياسي للدولة اكثر استقرارا ادى الى جذب الشركات الاجنبية الاستثمارية في تلك الدولة.

▪ **الادخار المحلي:** ان تحقيق تنمية سليمة في الدول النامية يعتمد على توافر الموارد المحلية القادرة على تمويل كل مستلزمات عملية التنمية فيها، اي بإمكانها تعويض النقص في مدخراتها المحلية من خلال الاستعانة براس المال الاجنبي لسد هذه الفجوة، اذ ان ارتفاع معدل الادخارات يؤدي الى زيادة معدل الاستثمارات المحلية والتي تؤدي الى زيادة حجم الانتاج ومعدلات نمو الناتج القومي الاجمالي وبالتالي زيادة الاستثمارات الاجنبية.

المحاضرة السادسة:

الاستثمار الأجنبي المباشر في النظرية الاقتصادية

نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر والعوامل المحفزة لجذبه

المحاضرة السادسة: الاستثمار الأجنبي المباشر في النظرية الاقتصادية - نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر والعوامل المحفزة لجذبه

1- نظريات الاستثمار الاجنبي المباشر: يعتبر ظهور الاستثمار الأجنبي المباشر خلال القرن العشرين خصوصا بعد الحرب العالمية الثانية في الفترة ما بين الحرب الكورية (1950-1953)، والأزمة البترولية الاولى (1973-1974). ونضرا للأهمية الاقتصادية لظاهرة الاستثمار الاجنبي المباشر لما لها من تأثير وانعكاس على طرفين (الدول المستثمرة، الدول المستقبلة)، وجدنا أنه من اللزوم توضيح هذه الظاهرة بوضعها في إطار نظري متطرقين إلى مختلف الدارس التي عالجتها.

1-1 المدرسة الكلاسيكية: تضمنت هذه الأخيرة عدة نظريات والمتمثلة في:

1-1-1 النظرية الكلاسيكية: يعتمد المفكرون الاقتصاديون الكلاسيك في تحليلهم للاستثمار الأجنبي المباشر على الفرضيات المتمثلة في: المنافسة التامة، السوق الكاملة، عدم تدخل الدولة في دخول وخروج رأس المال وعوامل الإنتاج، والمنفعة من الاستثمار المباشر عند الكلاسيك تعود على الشركة الام (الشركة المتعددة الجنسيات) وتبرير هذه الفرضية مرتكز على:

- صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة.
- تحويل قدر كبير من الأرباح المحققة من طرف الشركات متعددة الجنسيات إلى الدولة الأم بدلا من اعادة استثمارها في الدول المضيفة.

- قيام الشركات متعددة الجنسيات بتحويل التكنولوجيا التي لا تتلاءم مع متطلبات التنمية في الدول المضيفة.
 - وجود الشركات متعددة الجنسيات قد يوسع الفجوة بين أفراد المجتمع، فيما يخص هيكل توزيع الدخل، وذلك من خلال الأجور المرتفعة التي تقدمها الشركات الأجنبية مقارنة مع نظيراتها من الشركات المحلية.
 - التأثير على سيادة الدولة المضيفة و استقلاليتها من خلال:
 - اعتماد التقدم التكنولوجي في الدولة المضيفة على الدولة الاجنبية.
 - خلق التبعية الاقتصادية.
 - خلق التبعية السياسية.
 - تركيز معظم الاستثمارات الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات في الصناعات الاستراتيجية بدرجة أكبر من التحويلية أو غيرها من الأنشطة الانتاجية الأخرى قد يزيد من الشعور بالنوايا الاستغلالية لهذه الشركات.
- 2-1-1 نظرية رأس المال: تعتمد هذه النظرية في تفسيرها للاستثمار الأجنبي المباشر على عامل الانتاج و المتمثل في رأس المال النقدي، بالبحث عن كيفية تحقيق أكبر مردودية ممكنة لرأس المال النقدي، فالمؤسسة لا تتوقف عن الاستثمار إلا عندما يتساوى اربح المحقق مع التكلفة الحدية، اما على الصعيد الدولي تتدفق الاستثمارات الاجنبية المباشرة من الدول ذات المردودية الضعيفة نحو الدول التي تتميز بمردودية قوية لرأس المال.

3-1-1 نظرية أخطار التبادل: يعتبر معدل التبادل هو المحرك

الاساسي لعجلة الاستثمار الاجنبي المباشر، فحسب *R.Z-ALIBER* إن هذا المحرك يعد بمثابة العامل الاساسي الذي يستخدم في تفسير الاستثمار الاجنبي المباشر وهذا باعتبار ان التوقعات المتعلقة بمحتوى التبادل تبقى غير أكيدة مع مراعات وجود مناطق نقدية مختلفة في العالم، فالشركات التي تقيم بالمناطق ذات العملة القوية تقوم باستعمال إمكانيتها المالية للاستثمار في مناطق تمتاز بعملة ضعيفة.

4-1-1 المدرسة المعاصرة: تقوم هذه النظرية على افتراض أن كلا

من طرفي الاستثمار أي الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيضة يربطهم علاقة المصلحة المشتركة. فكل منهما يعتمد أو يستفيد من الآخر لتحقيق هدف أو مجموعة من الأهداف المحددة، ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيضة يساعد في تحقيق الآتي:

- الاستغلال والاستفادة من الموارد المادية والبشرية المحلية المتاحة والمتوفرة لدى هذه الدول.
- المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية مما يساعد في تحقيق التكامل الاقتصادي بها.
- خلق أسواق جديدة للتصدير وبالتالي خلق وتنمية علاقات اقتصادية بدول أخرى أجنبية.
- تقليل الواردات.

- تحسين ميزان المدفوعات للدول المضيغة.
- تدفق رؤوس الأموال الأجنبية.
- المساهمة في تدريب القوى العاملة المحليّة.
- نقل التقنيات التكنولوجية في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وغيرها.

1-2-1 نظرية عدم كمال السوق: من المعلوم والمتفق عليه أن المنافسة تعتبر من أهم العوامل التي تقوم عليها الشركات، فإذا كانت الشركة غير قادرة على المنافسة في السوق، فهذا يؤدي بها إلى الزوال، وعلى هذا الأساس تقوم هذه النظرية.

حيث نفترض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية أو المضيغة، بالإضافة إلى النقص الكبير في عرض السلع. كما أن الشركات الوطنية في البلدان المضيغة ليس لها القدرة على المنافسة الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة، أو حتى فيما يختص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال، أي توفر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى الشركة متعددة الجنسيات مثل الموارد المالية، التكنولوجيا، والمهارات الإدارية وغيرها، بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيغة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات نحو الاستثمارات الأجنبية. أو بمعنى آخر أن يقين هذه الشركات بعدم قدرة الشركات الوطنية بالدول المضيغة على منافستها تكنولوجيا أو إنتاجيا أو ماليا أو إداريا سيكون أحد المحفزات والدوافع الأساسية التي

تكمّن وراء قرار هذه الشركات الخاص بالاستثمار أو ممارسة أي أنشطة إنتاجية أو تسويقية في الدول النامية.

كما يفترض هذا النموذج النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي فضلا على أن التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسيات.

وفي هذا الشأن يرى *Neil Hood, Stephen Young* أنه في حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية، فإن هذا يعني انخفاض قدرة الشركة المتعددة الجنسيات على التأثير أو التحكم في السوق، وبالتالي ضمان مكانة دائمة وفعالة في هذه السوق. حيث توجد الحرية الكاملة أمام أي مستثمر للدخول في السوق، كما أن السلع والخدمات المقدمة وكذلك مدخلات ومكونات وعناصر الإنتاج المستخدمة تتصف بالتجانس، ومن ثم فإنه قد لا توجد مزايا تنافسية للشركة متعددة الجنسيات أمام نظيرتها في الدول المضيفة في مثل هذا النوع من الأسواق.

وبتفق مع *Neil Hood, Stephen Young* كل من *Parry & Caves*

في هذا الخصوص، فالاستثمارات الأجنبية المباشرة ترتبط ارتباطا وثيقا بمدى توافر بعض المزايا أو امتلاك بعض الخصائص والموارد المتميزة أو المطلقة لدى الشركة متعددة الجنسيات بالمقارنة بنظيرتها الوطنية في الدول المضيفة، وهذا يعني أنّ الدافع وراء قرار الاستثمار هو الميزة الاحتكارية التي تتمتع بها الشركات المتعددة الجنسيات والتي تستطيع الاستفادة منها في الدول المضيفة.

2-2-1 نظرية الحماية: ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي

شاب الافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق. فمن ناحية، إن ضمان الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار الدولي بما يتواءم وأهداف الشركات متعددة الجنسيات لا يتحقق لمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات والشركات الوطنية أو العاملة بالدول المضيفة.

ومن ناحية أخرى إن نجاح الشركات متعددة الجنسيات في تحقيق أهدافها إنما يتوقف على مدى ما تمارسه الدول النامية من رقابة أو ما تفرضه من شروط وقوانين تؤثر على حرية التجارة والاستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بهما بصفة عامة.

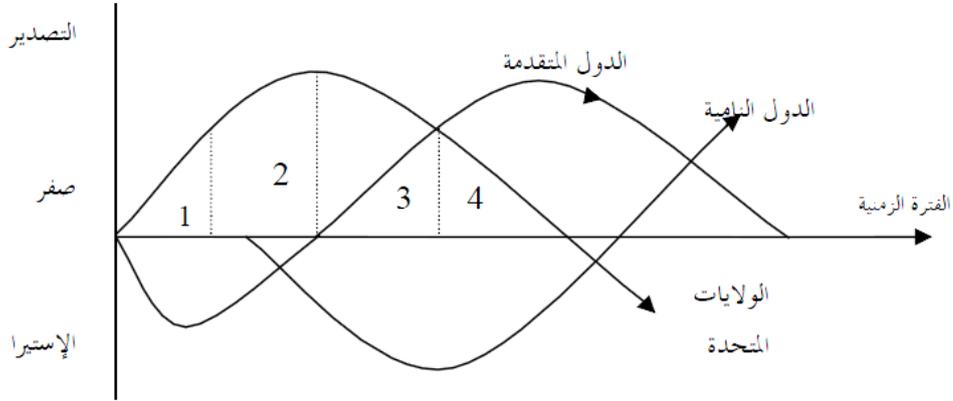
ومن ثم ظهرت نظرية الحماية، ويقصد بالحماية هنا الممارسات الوقائية من قبل الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة عموماً إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص والإنتاج. أو أي شكل آخر وذلك لأطول فترة ممكنة هذا من ناحية ومن ناحية أخرى لكي تستطيع هذه الشركات كسر حدة الرقابة والإجراءات الحكومية بالدول النامية المضيفة وإجبارها على فتح قنوات للاستثمار المباشر للشركات متعددة الجنسيات داخل أراضيها.

وبصفة عامة تقوم نظرية الحماية على أساس أن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها إذا استطاعت حماية الكثير من الأنشطة الخاصة مثلًا بالبحوث والتطوير والابتكارات وأي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى جديدة. ولكي تحقق الشركة هذا الهدف، فإن هذا يستلزم قيامها

بممارسة أو تنفيذ الأنشطة المشار إليها داخل الشركة أو بين المركز الرئيسي والفروع في الأسواق أو بالدول المضيفة بدلا من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة. وفي هذا الشأن يرى *Neil Hood, Stephen Young* ضرورة احتفاظ الشركة متعددة الجنسيات بأحد الأصول (المعرفة أو الخبرة، الاختراعات) التي تحقق لها التميز المطلق بدلا من تصديره أو بيعه للشركات الأخرى في الدول المضيفة لكي تحقق الحماية المطلوبة لاستثمارها ومن ثم الأهداف التي ترغب في بلوغها من وراء تدويل أنشطتها وعملياتها الإنتاجية أو الاستثمارية أو التسويقية.

3-2-1 نظرية دورة حياة المنتج الدولي: تعتبر نظرية دورة حياة المنتج الدولي من أهم تفسيرات وأسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية بصفة خاصة والدول المتقدمة بصفة عامة كما أنها تلقي الضوء على دوافع الشركات المتعددة الجنسيات (القوميات) من وراء الاستثمارات الأجنبية من ناحية، ومن أخرى فإنها توضح كيفية أو أسباب انتشار الابتكارات والاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الأم وبصفة عامة تنطوي دورة حياة المنتج الدولي أربعة مراحل أساسية يمكن توضيحها بالاستعانة بالشكل التالي الذي يبين المنتج و مراحلها في الولايات المتحدة الأمريكية:

دورة حياة المنتج الدولي (مقارنة الدول المتقدمة والنامية)



Source : Site Web : www.univ-chlef.dz/renaf/Articles

المرحلة الاولى: مرحلة البحوث والابتكارات بالبلد المخترع (الولايات المتحدة الأمريكية).

المرحلة الثانية: مرحلة تقديم السلعة بالسوق الداخلي (الولايات المتحدة الأمريكية).

المرحلة الثالثة: مرحلة النمو في الإنتاج والتسويق المحلي والدولي.

المرحلة الرابعة: مرحلة بداية التشبع في السوق المحلي وبدأ إنتاج السلعة في الدول المتقدمة الأخرى.

المرحلة الخامسة: مرحلة بدأ إنتاج السلعة في الدول النامية وتدهور السلعة بالسوق الأمريكي بسبب المنافسة السعرية أو الجودة.

إن الواقع العملي والشواهد أو الممارسات الحالية لكثير من الشركات متعددة الجنسيات تؤيد الافتراضات التي تقوم عليها نظرية دورة حياة المنتج

الدولي، وعلى سبيل المثال نجد أن الصناعات الإلكترونية مثل الحاسبات الآلية بدأت في الولايات المتحدة الأمريكية قبل انتشار إنتاجها في المملكة المتحدة وفرنسا وألمانيا الغربية واليابان، ثم بعد ذلك امتد إنتاج هذا النوع من الصناعات في دولة نامية أخرى مثل تايوان وكوريا الجنوبية وهونج كونج.

4-2-1 نظرية الموقع: يعود الفضل في تطوير هذه

النظرية إلى العالمين الاقتصاديين *Parry & Dunning*. حيث تركز نظرية الموقع على ما ينطوي عليه قرار الاستثمار الأجنبي الخاص بأي شركة متعددة الجنسيات والذي يتحدد بالعديد من العوامل، بعضها دولي أما الآخر فيمثل عوامل على الصعيد المحلي (على مستوى الدولة الأم)، وفي هذا الشأن نجد أن محور اهتمام نظرية الموقع يرتبط بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقرا للاستثمار أو ممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات أو بمعنى آخر أنها تركز على المحددات والعوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات استثمار الشركة المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة. وكما يرى *Parry* إن هذه النظرية تهتم بالمتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبط بالعرض والطلب. تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية والبحوث والتطوير ونظم الإدارة وغيرها.

كما أن هذه النظرية تهتم بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة، بالإضافة إلى العوامل المرتبطة بالسوق أو العوامل التسويقية، وهذا ما جاء به الاقتصادي *Dunning*.

إن العوامل الموقعية التي تؤثر على كل من قرار الشركة المتعددة الجنسيات للاستثمار المباشر في إحدى الدول المضيفة وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار وبين التصدير لهذه الدولة أو غيرها من الدول الأخرى المضيفة وتتمثل هذه العوامل في الآتي:

- **العوامل التسويقية والسوق:** مثل درجة المنافسة، منافذ التوزيع، وكالات الإعلان، حجم السوق، معدل نمو، درجة التقدم التكنولوجي، الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين، احتمالات التصدير لدول أخرى.
- **العوامل المرتبطة بالتكاليف:** مثل القرب من المواد الخام والمواد الأولية، مدى توافر الأيدي العاملة، انخفاض مستويات الأجور، مدى توافر رؤوس الأموال، مدى انخفاض تكاليف نقل المواد الخام والسلع الوسيطة، والتسهيلات الإنتاجية الأخرى.
- **الإجراءات الحمائية (ضوابط التجارة الخارجية):** مثل التعريفات الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير والاستيراد.
- **العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي:** مثل الاتجاه العام نحو قبول الاستثمارات الأجنبية أو الوجود الأجنبي، الاستقرار السياسي، القيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار، إجراء تحويل العملات الأجنبية والتعامل فيها، مدى ثبات أسعار الصرف، نظام الضرائب، ومدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصفة عامة.

▪ **الحوافز والامتيازات:** مثل التسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب.

▪ **عوامل أخرى:** مثل الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الثروات الطبيعية والقيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج، إمكانية التهرب الضريبي.

2- **العوامل المحفزة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر:** يوجد مجموعة من العوامل التي تحفز جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة، بحيث تقسم هذه العوامل إلى قسمين يتكون الأول من العوامل الرئيسية أو العوامل من الدرجة الأولى والقسم الثاني العوامل الثانوية أو من الدرجة الثانية وفيما يلي نوضح كل من القسمين:

1-2 **العوامل الرئيسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر:** يتكون هذا القسم أساساً من العوامل المحفزة الاقتصادية، العوامل المحفزة السياسية، والعوامل المحفزة القانونية والتنظيمية وفيما يلي نوضح كلا منها بإيجاز:

1-1-2 **العوامل المحفزة الاقتصادية:** يعتبر العامل الاقتصادي للبلد المضيف أول عامل يراعيه المستثمر الأجنبي لما له من تأثيرات مباشرة على المشروع الاستثماري مثل:

▪ **حجم السوق المحلية ونموها:** ويقاس هذا الأخير بواسطة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي هذا بالنسبة للفترة محل الدراسة، أما بالنسبة لدراسة توقعات المستقبل فتقاس وفقاً لنمو عدد السكان، فكل دولة مضيفة لها عدد

سكان مرتفع ونصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي مرتفع تكون مؤهلة بدرجة عالية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

▪ **استقرار ووضوح السياسات الاقتصادية:** وتتمثل في السياسة النقدية والسياسة المالية، الضرائب، المناخ والمحيط الاقتصادي الذي يمتاز باستقرار ووضوح ومصداقية يكون عاملا محفزا للاستثمار الاجنبي المباشر.

▪ **معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي:** يعد ارتفاع معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي من المؤشرات المحفزة لجذب الاستثمار الاجنبي المباشر لأن هذا يعكس اتساع السوق المحلي.

▪ **معدل التضخم:** كلما انخفض معدل التضخم انخفضت تكاليف الانتاج من جهة وزادت الأرباح من جهة أخرى وهذا ما يساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية إلى البلد المضيف.

▪ **سعر الصرف:** يعد تخفيض العملة عاملا لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لوجود علاقة عكسية بين أسعار الصرف والربحية النسبية للعوائد الاستثمارية في الدول المضيفة.

▪ **وفرة اليد العاملة:** هدف المؤسسات الاستثمارية تعظيم الربح عن طريق البحث عن العمالة منخفضة التكاليف والمؤهلة في البلد المضيف.

▪ **توفر البنية التحتية الملائمة:** ويتمثل هذا في توفر شبكات النقل البري، البحري، والجوي، وتكون الدول المضيفة متوفرة على شبكة اتصالات سلكية واللاسلكية وامدادات الطاقة.

▪ **توفر المناطق الحرة:** تعرف المناطق الحرة بأنها جزء من ارض الدولة معزول بأسوار وبخضع إلى قوانين خاصة في ظل السيادة الكاملة للدولة، ولهذه المناطق فوائد تعود على الدولة نفسها وعلى المستثمرون محليون والأجانب، بموجب هذه المنطق يستفيد المستثمر من اعفاءات جمركية وضريبية وكثرتها تحفز جلب الاستثمار الأجنبي المباشر.

2-1-2 **العوامل المحفزة السياسية:** يعتبر الاستقرار السياسي من العوامل الأساسية لجذب الاستثمار الاجنبي المباشر، حيث ترتبط العوامل السياسية بالمخاطر السياسية التي يمكن أن يواجهها المستثمر الأجنبي وتتمثل في:

- تصفية أو مصادرة الحكومات المضيفة للمشروعات الأجنبية كلياً أو جزئياً لأغراض المنافع العامة بدون تعويض.
- التأميم أي تحويل المشروعات الأجنبية إلى ملكية عامة للدولة.
- فرض قيود على تحويل العملات الاجنبية إلى الخارج.
- الإلغاء أو عدم الوفاء بالعقود والاتفاقيات المبرمة بين المستثمرين الاجانب والدولة لأسباب سياسة.

3-1-2 **العوامل القانونية والتنظيمية:** يمثل الإطار التشريعي والتنظيمي الكيان الحاكم لكافة أوجه النشاط الاقتصادي الذي يعمل فيه الاستثمار الاجنبي المباشر وبحفز جذبه من خلال:

- وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية، وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الارتباط، وأن يكون متوافقاً مع القواعد والتنظيمات الدولية الصادرة للحكم وحماية المستثمر.
 - وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من المخاطر السياسية.
 - وجود نظام قضائي فعال، قادر على حل النزاعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية.
- 2-2 العوامل المحفزة الثانوية: هذا من خلال الحوافز الضريبية والمالية بالإضافة إلى حماية الملكية الفكرية بالإضافة إلى تعزيز الاتفاقيات والتعاون الاقتصادي الاقليمي.

المحاضرة السابعة: مدخل حول نقل التكنولوجيا

المحاضرة السابعة: مدخل حول نقل التكنولوجيا

قبل التوغل في الموضوع علينا أن نوضح بعض المفاهيم الواردة للتكنولوجيا التي جاء بها المفكرون الاجتماعيون والاقتصاديون حيث يبدو أن تعريف التكنولوجيا كان موضوع جدل ولا يزال.

ماهية التكنولوجيا

1- **تعريف التكنولوجيا:** يعتبر لفظ التكنولوجيا من أكثر الألفاظ تداولاً في عصرنا الحالي، غير أنه بقدر ما يزداد شيوع استخدامه، يزداد الغموض واللبس فيه، فموضوع التكنولوجيا لا يزال يطرح تساؤلات عديدة بشأن تحديد مفهوم دقيق لها من طرف علماء الاقتصاد وعليه تعددت الرؤى واختلفت المفاهيم حولها، ونذكر منها:

كلمة تكنولوجيا من الإغريقية وتنقسم إلى شطرين الأول Techne أي الحرفة، الخبرة والدراية والشرط الثاني Logos أي كلمة، مفهوم وتعليم. وجمع الشطرين نجد أن التكنولوجيا هي مجموعة المعارف والعمليات والقواعد المستخدمة لتحضير نوع ما من المنتجات.

والتكنولوجيا مركب قوامه المعدات والمعرفة وتشمل المعدات جميع أنواع العدد والمركبات والآلات والمباني أما المعرفة فتشمل جميع المبادئ والمناهج و العلوم و المهارات بما في ذلك (الادارية والمالية والتسويقية) والدراية العلمية بالتمويل والانتاج. كما إنها مجموع الخبرات والمعارف والمهارات المتراكمة والمتاحة والادوات والوسائل المادية والتنظيمية والادارية

التي يستخدمها الانسان في أداء عمل أو وظيفة ما في مجال حياته اليومية لإشباع الحاجات المادية أو المعنوية سواء على نطاق الفرد او المجتمع.

ولعل من أكثر التعاريف شيوعاً أن التكنولوجيا (هي معرفة الوسيلة في حين أن العلم هو معرفة العلة) وتعددت المفاهيم والتعاريف للتكنولوجيا وتركزت حول وجهة النظر التقنية والاقتصادية، فمن الناحية التقنية نجد أن مفهوم التكنولوجيا هو عبارة عن التطبيق العلمي للاكتشافات والاختراعات العلمية المختلفة التي يتم التوصل إليها من خلال البحث العلمي، ومن وجهة الاقتصادية فإن مفهوم التكنولوجيا هو عبارة عن تطوير العملية الإنتاجية والأساليب المستخدمة فيها بما يحقق خفض تكاليف الإنتاج أو تطوير الأسلوب.

كما أن التكنولوجيا عرفت من الناحية الاقتصادية على أنها مجموعة المعارف والطرق العلمية اللازمة لتحويل عناصر الإنتاج على منتجات. وتتضمن وسائل الانتاج والادارة والتنظيم معتمدة على العلم ومرتكزة على البحث والتطوير.

وتجدر الاشارة إلى وجود خلط بين عدد من المصطلحات بسبب التقارب بينها، لذلك كان لابد من ذكر هذه المصطلحات وتعريفها حتى نزيل الخلط وهذه المصطلحات هي: التكنولوجيا، التقانة، التقنية، العلم.

- فكلمة التقانة تعني التكنولوجيا وكلتاها تعني معرفة "الكيف" أي مجموعة الخبرات والمهارات.
- أما العلم فهو معرفة "لماذا"، وهو يأتي بالنظريات والقوانين العامة. والتكنولوجيا تحولها إلى أساليب وتطبيقات خاصة، في مختلف النشاطات الاقتصادية والاجتماعية.

▪ أما التقنية فهي مجموعة الوسائل التي تضم الآلات و التجهيزات والمعدات.

من التعريفات السابقة يمكن تحديد المكونات الثلاثة للتكنولوجيا :

▪ المدخلات Inputs: وتشمل جميع العناصر والمكونات اللازمة لتطوير المنتج

من : أفراد، نظريات وبحوث، أهداف، آلات، مواد وخامات، أموال، تنظيمات إدارية، أساليب عمل، تسهيلات.

▪ العمليات Processes: وهى الطريقة المنهجية المنظمة التي تعالج بها المدخلات لتشكيل المنتج.

▪ المخرجات Outputs: وهى المنتج النهائي في شكل نظام كامل وجاهز للاستخدام كحلول للمشكلات

2- أنواع التكنولوجيا:

1-2 تتجسد التكنولوجيا في نوعين اساسين من حيث طبيعتها فنجد:

▪ التكنولوجيا الخشنة Embodied: تتمثل إما في العمالة أو المعدات والآلات والتجهيزات الرأسمالية بل وحتى في السلع الاستهلاكية المعمرة.

▪ التكنولوجيا الناعمة Disembodied: تتمثل في المعرفة وتحويل خلاصة البحوث العلمية المبتكرة إلى تطبيقات علمية وعملية مفيدة في النشاطات الاقتصادية والاجتماعية.

2-2 كما أنه وجد تقسيم آخر للتكنولوجيا من ناحية كثافة استعمال

عوامل الانتاج، حيث قسمت إلى:

▪ تكنولوجيا متقدمة كثيفة رأس المال

- تكنولوجيا تقليدية كثيفة العمالة
 - تكنولوجيا متوسطة باستعمال رأس المال والعمالة بصفة متكافئة.
- 2-3 كما يمكن تصنيف التكنولوجيا على أساس دورة حياتها فنجد:

▪ فترة بزوغها Emerging Technology

▪ ثم تصبح ناضجة Mature Technology

▪ وأخيرا تتقادم Old Technology

3- خصائص التكنولوجيا: للتكنولوجيا مجموعة من الخصائص هي:

- التكنولوجيا علم مستقل له أصوله وأهدافه ونظرياته يسعى لتطبيق المعرفة.
- التكنولوجيا عملية شاملة لجميع العمليات الخاصة بالتصميم والتطوير والإدارة.
- التكنولوجيا عملية ديناميكية أي أنها حالة من التفاعل النشط المستمر بين المكونات.
- التكنولوجيا عملية نظامية تعتنى بالمنظومات ومخرجاتها نظم كاملة أي أنها نظام من نظام.
- التكنولوجيا هادفة تهدف للوصول إلى حل المشكلات.
- التكنولوجيا متطورة ذاتيا تستمر دائما في عمليات المراجعة والتعديل والتحسين.

مفهوم نقل التكنولوجيا

إذا كان المفهوم القديم للتجارة يعني بيع وشراء السلع كالأغذية والمواد الأولية، والوقود، ومنتجات التكنولوجيا فان هناك نوعا جديدا من (البضائع) في التجارة الدولية بدأ يتخذ أهمية متزايدة من نهاية الحرب العالمية الثانية واصبح

الآن يمثل الشغل الشاغل لمختلف الحكومات عبر العالم وهو يتمثل بالإتجار ببراءات الاختراع والعلامات المسجلة Trade-Mark والتصاميم الخاصة، وأسرار كيفيات الصنع، واصبح هذا النوع من التجارة يلعب دورا هاما فيما يسمى بالحركة العالمية للتكنولوجيا International Movement Of Technology حيث يقصد من مفهوم (الحركة) انه يمثل المعنى الأعم لمفهوم (النقل Transfer) النقل الدولي للتكنولوجيا عبر القنوات الاقتصادية والصناعية.

بالنسبة لبعض المفكرين أن مفهوم نقل التكنولوجيا كأي سلعة تباع وتشتري مفهوم خاطئ، وهذا بدوره قاد إلى مفهوم خاطئ آخر وهو أن حيازة التكنولوجيا يكون عن طريق شراء وامتلاك الآلات والمعدات والتجهيزات التكنولوجية الحديثة. هذا ما أدى بالدول النامية إلى التسارع لاقتناء التجهيزات الحديثة وفي بعض الاحيان المصانع الجاهزة، والواقع أثبت ان هذا الاقتناء للتكنولوجيا لم يحقق هدفه المرجو، لأن التكنولوجيا ليست سلعة حرة محددة المعالم ومتاحة بلا قيود.

إذن لا يمكن تدول التكنولوجيا كسلعة مادية بين المالك والمتلقي لذلك يجب إعطاء تعريف محدد وواضح المصطلحات المستخدمة، وتكمن صعوبة تحديد مفهوم النقل حين يتعلق الامر بنقل كفاءات أو اختصاصات تجاه متلقي التكنولوجيا الذي يجب عليه بدوره أن يحكم السيطرة على العملية الانتاجية الناشئة عن طريق التكنولوجيا المنقولة، حيث يجب الاشارة هنا أن نقل حق استعمال التكنولوجيا لا يعني بالضرورة نقل كافة المعلومات المرتبطة بها.

فمن الناحية القانونية كلمة نقل تعني "تغير شخص صاحب الحق فهو تصرف بواسطته يتم انتقال حق من شخص إلى آخر"، ومما يجب الإشارة إليه أن مفهوم نقل التكنولوجيا يختلف من مؤلف لآخر فمنهم من يرى أن نقل التكنولوجيا هو ك استعارة الاساليب الفنية و الاجتماعية المطبقة في البلاد الصناعية المتقدمة، لتوظيفها بما يخدم النمو والتقدم في البلاد النامية او التي دخلت حديثا في ميدان الصناعة والتقدم، ويجب ألا ينصرف مفهوم عملية نقل التكنولوجيا إلى نقل الجانب المادي فحسب، وإنما يجب أن ينظر إليها على أنها عبارة عن نقل المعرفة و الخطط والاجراءات المتعلقة بها، فالتكنولوجيا إذا قد تنتقل في شكل مادي، وقد تنتقل في شكل معرفة ومعلومات، وخطط واجراءات اخرى".

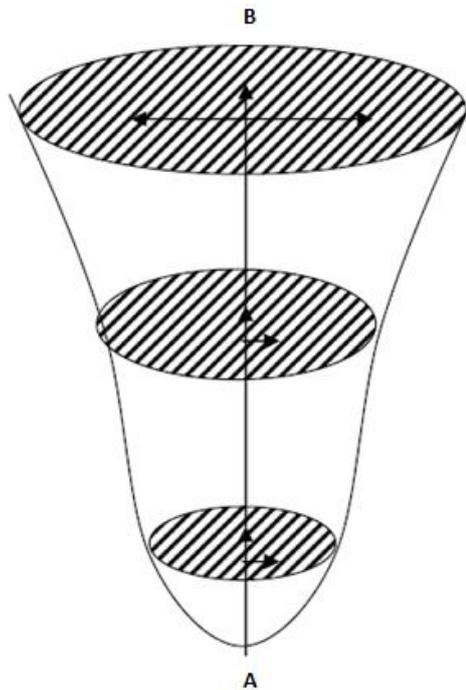
من التعريف السابق نميز نوعين من التكنولوجيا الجانب الملموس كالآلات والمنتجات التقنية والجانب الغير ملموس كالمعارف والخبرة والمهارات والأساليب الصناعية، كما يجب التمييز أيضا بين نوعين من نقل التكنولوجيا وهما:

■ النقل الرأسي للتكنولوجيا Vertical Transfer: يعني ترجمة البحوث التي تجري في مؤسسات البحث العلمي إلى وسائل متقدمة للإنتاج أو طرق متقدمة ومتطورة للخدمات المساعدة، ولعامل الزمن دور مهم في النقل الرأسي للتكنولوجيا، فالمنافسة هنا ليست قائمة على الابتكار فقط بل على أقل فترة ومنية لتحويل الفكرة إلى تطبيقات عملية.

▪ النقل الأفقي للتكنولوجيا Horizontal Transfer: فيقصد به النقل المادي كالألات والمعدات من الدول المتقدمة القادرة على تحقيق النقل الرأسي إلى الدول الأخرى الأقل تقدما.

نحاول من خلال النموذج الرياضي الموالي والمسمى بتصوير Erich Jantsch عرض لعملية نقل التكنولوجيا في الفراغ Space وهذا التصوير يشبه زهرة التوليب الزنبقية Tulip.

تصوير (Erich jantsch) لعملية نقل التكنولوجيا



Source: Erich Jantsch, Technological Forecasting in Perspective, A Framework for Technological Forecasting, its Techniques and Organisation, OECD 1967, p 25.

في هذا التمثيل يكون نقل التكنولوجيا كحركة متجهة إلى الأعلى من A إلى B وتشكل المساحة المظللة مستويات متفاوتة من النقل ذات مركبات Components أفقية ورأسية، فالأفقية تسمى بالنقل الأفقي للتكنولوجيا Vertical Transfer، بينما تمثل الحركة متجهة من A إلى B بالنقل الرأسي للتكنولوجيا Vertical Transfer.

وسائل نقل التكنولوجيا:

بالنظر للعلاقات القائمة بين عارضتي وطالبي التكنولوجيا نجد أن نقل التكنولوجيا يعني تبادل المعلومات التقنية بشكل يسهل معه تطبيقها تطبيقاً علمياً وفي هذا الصدد نميز طريقتين أساسيتين لنقل التكنولوجيا.

1- **النقل الغير مباشر للتكنولوجيا:** يعتبر النقل الغير المباشر للتكنولوجيا كشكل من اشكال النقل، يفترض فيها أن تنصب على صفقة عبر عقد، بانتقال التكنولوجيا إلى دولة مضيغة حيث لا يكون الطرف المالك (المانح) فيها مسيطراً جزئياً أو كلياً على ملكية المشروع، والسؤال الذي يتبادر لنا هو لماذا يمنح المالك تكنولوجيا لطرف آخر عن طريق عقد لا يخوله التحكم بالمشروع وبسمح للمالك الجديد ان ينافس في الاسواق وبالتالي فقدان الميزة الأساسية التي يعطيها الاحتكار التكنولوجي للمالك الاصلي.

والجواب يتمثل في مجموعة من الأسباب يمكن أن نوجزها في النقاط التالية:

- استحالة الاستثمار المباشر في دول الجنوب لأسباب تتعلق بسياسات البلد المضيف.
 - قيود الحماية التي تفرضها الدول المضيفة على هياكلها الاقتصادية مما يمنع سلاسة تدفق الاسلع الأجنبية إلى أسوقها.
 - منع الشركات العالمية الكبرى من تصدير رؤوس أموالها من قبل الحكومات التابعة لها، لأسباب تتعلق بموازن مدفوعاتها أو لأسباب تصدير بعض أنواع التكنولوجيا كثيفة البحث العلمي و التطوير.
- ومن اهم وسائل نقل التكنولوجيا غير المباشرة:
- التراخيص: هو أحد مقاييس الانتاج التكنولوجي التي يشيع استخدامها في تقدير التدفقات الدولية للتكنولوجيا. ويعرف بأنه الحق المترتب لمؤسسة ما في ممارسة الاستخدام التجاري لحق ملكية تكنولوجيا تخص مؤسسة أخرى. مع الخضوع لشروط محددة متفق عليها كمنع اعارة الترخيص.
 - براءات الاختراع: حيث تسعى الدول النامية نحو نقل التكنولوجيا وشراء المعلومات وهذه الأخيرة يتم نقلها بواسطة براءات الاختراع التي تتيح للدول المتقدمة احتكار ما لديها من معلومات تكنولوجية وبيعها إلى الدول النامية.
 - وهناك طريقة تعاقدية تتمثل في الانتقال من مرحلة اكتساب التكنولوجيا عن طريق عمليات مستقلة إلى اكتساب التكنولوجيا المدرجة في التصرف الخاص بالاستثمار عبر مرحلتين متميزتين:
 - تعقد مسؤولية موردي التكنولوجيا على إقامة مجتمع جاهز للتشغيل وصالح لتحقيق النتائج المتفق عليها وهذه العملية يعبر عنها بعقد تسليم المفتاح في اليد. ويتضمن هذا أن يكون المكتسب قادرا على تنسيق العديد من الأنشطة التي تدخل في إنجاز المجمع الصناعي.

□ تمتد الالتزامات المنبثقة من عقد تسليم المفتاح باليد مع الإبقاء على مسؤولية مورد التكنولوجيا خلال الفترة اللازمة للسيطرة الصناعية المستقلة للمنشأة بواسطة المستخدمين المحليين، وهذه العملية يعبر عنها بعقد المنتج باليد، والهدف من هذا العقد هو تأكد المكتسب بأن المنشأة الصناعية تحقق الإيراد المرجو منها وذلك عن طريق استخدام العمالة المحلية.

■ كما هنالك وسائل أخرى لنقل التكنولوجيا لم نذكرها لعدم مساهمتها في الدراسة.

2- **النقل المباشر للتكنولوجيا:** يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الوسيلة الرئيسية للنقل المباشر للتكنولوجيا، لما له من أهمية بالنسبة للدول المضيفة خصوصا النامية منها والتي تستعمل مجموعة من المحفزات لجذبه إلى أراضيها، حيث أن المساهمات التي يقدمها الاستثمار الأجنبي للدول المضيفة هي:

■ يستطيع ان يدخل تكنولوجيا جديدة لم يسبق استخدامها في الاقتصاد المحلي بهدف إنتاج سلع جديدة.

■ إدخال او تطوير مهارات جديدة مطلوبة لتشغيل التكنولوجيا.

■ يتوقف الابتكار المحلي على عدد الأفكار المتاحة في الاقتصاد، ومن ثم فإن طرح افكار جديدة يزيد من رصيد الأفكار ويحفز الابتكار المحلي.

لكن من جانب آخر إن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استغلال للمصادر المحلية من مواد أولية وقوى عاملة لدعم اقتصاديات الدول المستثمرة إضافة إلى فرص قيود وشروط على البلد المستلم للتكنولوجيا، كما قد لا يؤدي هذا الاستثمار إلى نقل حقيقي وفعال للتكنولوجيا للبلد المضيف.

وبما أن الاستثمار الأجنبي المباشر له شكلان، الأول شكل مشروع أجنبي بالكامل (الشركات الوليدة) والشكل الثاني الاستثمار المشترك، استوجب علينا توضيح نقل التكنولوجيا في كل حالة من الحالتين.

1-2 **نقل التكنولوجيا عن طريق الشركات الوليدة:** في هذه فإن الشركة الام القابضة في الدول الصناعية هي التي تقدم لوليدتها كل ما تحتاجه من المعارف التكنولوجية اللازمة للقيام بنشاطها الانتاجي وهي غالبا ما تقدم لها هذه المعارف في شكل حزمة Package ترتبط عناصرها ارتباطا عضويا، وتغطي هذه الحزمة كافة مراحل نشاط الشركة الوليدة ابتداء من دراسات الجدوى وتصميم المشروع الانتاجي وحتى عمليات الادارة والتسويق مروراً بالعملية الانتاجية نفسها وما تحتاجه من معدات وآلات. ويعني هذا اعتماد الشركة الوليدة اعتماد كاملا على الشركة الأم فيما تحتاجه من معارف تكنولوجية وبالتالي فلا حاجة للشركة الوليدة للقيام بأي نشاط خارجي في مجال البحث والتطوير R&D، أي إنها بعبارة أخرى لا تقوم بأي نشاط في مجال انتاج التكنولوجيا.

حيث ان التدفقات التكنولوجية التي تتم بين الشركة الام والشركة الوليدة لا تختلف في طبيعتها ولا في منطقتها عن غيرها من التدفقات المالية والسلعية التي تتم داخل المشروع المتعدد الجنسيات، فهي كلها تدفقات ذات طابع دولي، إذ انها تجري عبر الحدود الوطنية لدول متعددة، إلا انها في الوقت نفسه تدفقات داخلية، بمعنى أنها تجري داخل المحيط الاقتصادي للمشروع المتعدد الجنسيات، كل هذا يعطي لعمليات نقل التكنولوجيا التي تتم في هذا الاطار سمات معينة هي:

- إن التكنولوجيا باعتبارها محلا لحق الملكية فإنه ليس هناك تنازل عن ملكية التكنولوجيا أو عن الحق في استغلالها
- الشركة الام تحصل على عائد استغلال التكنولوجيا بشكل مباشر عن طريق الأرباح التي توزعها الشركة الوليدة.
- الشركة الام تسيطر سيطرة كاملة على عملية استغلال التكنولوجيا.

إن انتشار التكنولوجيا وتوزيعها في المحيط الاقتصادي للدولة المضيفة يرتبط بمدى عمق وتنوع الروابط الاقتصادية التي تقيمها الشركة الوليدة مع القطاعات الانتاجية والمؤسسات التكنولوجية في الدولة المضيفة، كما أن عمليات التدريب التي تقوم بها الشركات الوليدة للمديرين والفنيين والعاملين بها، تعتبر أهم سبيل لنقل التكنولوجيا من خلال عمليات الاستثمار الاجنبي المباشر، لكن على أرض الواقع فإن الشركة المستثمرة تحتكر دائما الوظائف الحساسة لرعاياها وذلك حماية للتكنولوجيا التي تملكها.

كخلاصة فإن نقل التكنولوجيا عبر قنات الشركة الوليدة لا تنقل حقيقة التكنولوجيا إلى البلد المضيف وإنما تبقى حكرا بين الشركة الأم والشركة الوليدة في البلد المضيف.

2-2 نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار المشترك: المشروع المشترك

Joint-Venture عبارة عن استثمار على أساس المشاركة مع رأس المال الوطني، حيث تتحدد هذه النسبة حسبما يحدده القانون الداخلي للدولة المضيفة، حيث تتمثل الشراكة بين الطرفين في تمويل المشروع المقام في اقليم الدولة المضيفة، كما يمكن أن يقوم طرف بملكية المشروع ويتولى الطرف الثاني خدمات الادارة و التوزيع، والمشاركة لا تقتصر على الحصة في

رأس المال بل تمتد أيضا إلى الادارة وبراءات الاختراع... ومن سمات هذا الشكل هو الاستغلال المشترك لما يقدمه الاطراف من موارد.

كما انه وارد ان تسيطر الشركة المستثمرة على المشروع المشترك عن طريق التكنولوجيا، حيث تلعب هذه الأخيرة دورا مهما في فرض السيطرة، فمن ناحية يمكن أن يقدم الشريك الاجنبي التكنولوجيا كحصة في رأس مال الشركة ومن خلال احتكاره لها يمكنه بكل سهولة الحصول على أغلبية أسهم الشركة أو يمكن للشريك الاجنبي الحصول على مقابل للتكنولوجيا في شكل الأرباح الموزعة طوال حياة المشروع المشترك دون ان يقابل ذلك أي نقل حقيقي للتكنولوجيا.

إذن كملاحظة يجب على الدول المضيفة من التركيز على عقود المشروعات المشتركة بشكل خاص وفي الاستثمار الاجنبي بشكل عام على هدف اكتساب التمكّن التكنولوجي وعدم الاعتماد على فكرة ان الاستثمارات الاجنبية المباشر تحمل معها بشكل تلقائي التكنولوجيا على الدول المضيفة.

المحاضرة الثامنة: مدخل للشركات متعددة الجنسيات

المحاضرة الثامنة: مدخل للشركات متعددة الجنسيات

قبل الخوض في تعريف وخصائص الشركات المتعددة الجنسيات وجب اعطاء لمحة تاريخية لظهور هذه الكيانات في العالم.

مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات

1- لمحة تاريخية لظهور الشركات المتعددة الجنسيات: بدأ ظهور الشركات المتعددة الجنسيات في الستينيات من القرن التاسع عشر، حيث اعتبر المؤلفون أن شركة سنجر الأمريكية لماكينات الخياطة هي أول الشركات المتعددة الجنسيات، حيث أقامت أول مصنع لها خارج حدودها السياسية في مدينة غلاسغو البريطانية سنة 1860 لتصنيع وتسويق منتجاتها على نطاق واسع، ثم تلتها مجموعة من الشركات كشركة باير ألمانيا سنة 1863، وشركة نسليه السويسرية سنة 1867، وشركة سولفاي البلجيكية سنة 1881، وشركة ليفر الإنكليزية سنة 1890، وفي أواخر الثمانينات وبداية التسعينات من القرن التاسع عشر ظهر مفهوم جديد في أمريكا وهو التروستات، وتم في هذه الفترة تجميع أكثر من خمسة آلاف شركة في نحو 300 من التروستات. وبحلول عام 1914 كان مفهوم الشركات متعددة الجنسيات قد توطن بشكل راسخ حيث كان الرصيد العالمي من الاستثمارات الاجنبية المباشرة يقدر بحوالي 14 مليار دولار، وكانت الشركات البريطانية حينذاك المصدر الأكبر للاستثمار، تليها أمريكا وألمانيا.

وبعد نهاية الحرب العالمية الثانية عانت الشركات الأمريكية المتعددة الجنسيات من أزمة ثقة تجاه استقرار دول أوروبا اقتصاديا وسياسيا، وبعد انطلاق الشركات في بناء الخراب الذي تسببت به الحرب العالمية الثانية لأوروبا، وفي مقدمة هذه الشركات، الشركات الأمريكية حيث بدأت في التوسع في

لأسواق التصديرية في أوروبا، وبعد تعافي الاقتصاد الاوروي والآسيوي من آثار الحرب في السبعينيات، بدأ اتساع الشركات الأوروبية من خلال الاستعانة بالتكنولوجيا القادمة من أمريكا، وفيما بعد القفزة النوعية في تطوير تكنولوجيتهم. لتظهر بذلك الملامح الأساسية للشركات المتعددة الجنسيات التي نعرفها اليوم.

2- تعريف الشركات المتعددة الجنسيات: في البداية يتعين الإشارة الى ان الشركة مفهوم قانوني وليس مفهوما اقتصاديا، حيث نجد مصطلحات مختلفة مثل الشركة المتعددة الجنسيات أو القوميات *Multinational Corporation* او الشركة العابرة القوميات *Transnational Corporation* أو الشركة الشمولية او الكونية *Global Corporation* او الشركة الدولية *International Corporation*، او الشركة ما فوق القومية *Super-national Corporation*، كما ارتبط مفهوم الشركات متعددة الجنسية بالاستثمار الأجنبي بشكل عام والاستثمار الاجنبي المباشر بشكل خاص. وتميزت بارتكاز أعمالها على البترول والغاز في بادئ الأمر، ولكن الظروف والتغيرات فرضت عليها تنوع وتوزيع مجالات نشاطها الصناعي والاقتصادي إلى مصادر طاقة أخرى مثل استغلال الفحم الحجري واليورانيوم أو التصنيع البتروكيمياوي وهذا كله من أجل تعزيز سيطرتها وهيمنتها الاقتصادية.

وبرز مصطلح الشركات متعددة الجنسيات لأول مرة في مجلة *Business Week* الأمريكية سنة 1963، وذلك في ملحق خاص تحت عنوان

الشركات المتعددة الجنسيات. وفيما يلي سوف نحاول تعريفها وفق وجهة النظر القانونية ووجهة النظر الاقتصادية:

حيث حاول رجال القانون ايجاد تعريف للشركات المتعددة الجنسيات فعرّفها البعض كالأستاذ *Milener* بأنها الشركات التي تستثمر في بلاد أخرى بالمساهمة مع الشركات الوطنية وتؤسس فيما بينها مجموعة شركات تتشارك في الانتاج والتوزيع، أما حسب الأستاذ *سمير الشرقاوي* فيرى بأنها تجمع اقتصادي من قبل عدة شركات تتمتع بجنسيات دول مختلفة وترتبط فيما بينها عن طريق المساهمة في رأس المال بهدف اقتصادي معين او لتحقيق وحدة الهدف بوحدة السيطرة على ادارة الشركات أعضاء المجموعة بحيث تكون كيانا اقتصاديا واحدا.

أما أهم التعاريف الاقتصادية نذكر منها تعريف *Vernon* حيث اعتبر الشركة بأنها المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروع انتاجية في ستة دول أجنبية أو أكثر. أما حسب *ليفنجستون* فيعتبر الشركة المتعددة الجنسيات هي الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها في دول أجنبية متعددة. ويعرفها *رولف* أنها الشركة التي يجب أن تصل مبيعاتها الخارجية او عدد العاملين في الخارج او حجم الاستثمار في الدول الاجنبية عنها حوالي 25% من إجمالي المبيعات أو عدد العاملين أو حجم الاستثمار الكلي الخاص بها.

ويعرفها آخرون بانها مشاريع قليلة العدد، عملاقة في حجمها، وهي ذات عمليات تصنيع مباشرة في دول مختلفة وذات هيكل عالمي في تعدد وتشعب إنتاجها ومناطقها الإدارية، وتغطي فعاليتها الإنتاجية بسلع مختلفة وفي مناطق

جغرافية متباينة. وهي أيضا تلك المشاريع التي تمتد فروعها إلى عدة دول وتحقق نسبة هامة من إنتاجها الكبير السلعي والخدمي خارج دولها الأصلية، وذلك من خلال استراتيجية عالمية موحدة، وتتسم باستخدامها لأحدث المنجزات التكنولوجية، وتدار بصورة مركزية في موطنها الأصلي. وهي مشروع وطني يملك ويراقب العديد من الفروع الموزعة في العديد من الدول، هذه الشركات التي تعد وراء العديد من المشروعات الكبرى تقوم بالنشاط في المجال الصناعي، وهذه الملاحظة تبعث على القول بأن ظاهرة تعدد الجنسيات يرتبط بالطبيعة الاحتكارية لاقتصاد الدولة التي تتبعها.

وبرى *Young and Hood* أن الشركة متعددة الجنسيات هي تلك الشركة التي تملك وتدير مشاريع، وحسب مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية *UNCATAD* هي كيان اقتصادي يزاوّل التجارة والإنتاج عبر القارات وله في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة وتخطط لكل قراراتها تخطيطا شاملا، ويسيطر على موجودات وأصول من مصانع، مناجم، مكاتب واستشارات ويمتد نشاط هذه الشركات في كافة مفاصل الحياة الاقتصادية في المجال الصناعي والتجاري والمالي.

وتتجسد في الشركات متعددة الجنسية معايير التكامل في فروع النشاط مع التعاظم المطرد لنسبة الاعمال الدولية مقارنة بالأعمال القومية للشركة الأم، واتسام الهيكل التنظيمي والاستراتيجي بدرجة عالية من الأحكام مع وجود تعددية لجنسية المالكين والمديرين ذوي النفوذ في اتخاذ القرارات في إطار يحقق درجة مرتفعة من تناسق السياسات داخل الشركة كشبكة متكاملة.

من خلال التعاريف السابقة نجد بأن الشركات المتعددة الجنسيات تنتقل من الدولة الأم إلى البلد المضيف، فتسمية الدولة الام تطلق على البلد الذي تنتسب إليه الشركة، أما فروع الشركة المتعددة الجنسيات هي التي تنتقل إلى الدول المضيفة أو المستقبلية وهذه الفروع تسمى بالفروع الاجنبية لأنها تتمركز في دول اجنبية غير الدولة التي تنتسب إليها. وبتباين النشاط الذي تمارسه الشركات متعددة الجنسية، فهو يمتد من الأنشطة المتخصصة ببعض الصناعات الدولية مثل: استخراج المواد الأولية أو المعادن إلى تصنيع المنتجات، ومن بضاعة استهلاكية إلى منتجات تكنولوجية متقدمة في البرمجيات والحاسوب، كما أنها توسعت مؤخرا لتشمل عمليات تتعلق بالإقراض والتمويل والتأمين والصرافة.

ويمكن تقسيم العوامل المؤثرة على قرار المنشأة بممارسة نشاطها في عدة دول من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال اتجاهين:

الاتجاه الأول وينقسم إلى نوعين من العوامل، عوامل تتعلق بالمنشأة ذاتها ويقصد بها العوامل التي تتعلق برغبة المنشأة في توجيه استثماراتها إلى دولة معينة تكون فيها الحوافز الاستثمارية قائمة ومتوافرة بشكل مباشر ودائم مثل رغبة المنشأة في احتواء السوق او التقرب من المواد الخام والأيدي العاملة في دولة ما، او رغبتها في زيادة كفاءتها الإنتاجية والاقتصادية بوجه عام من وراء الاستثمار في هذه الدولة. بهدف تعظيم ارباحها. كما لدينا عوامل تتعلق بالدولة المضيفة وهي الدولة التي يتم فيها إنشاء الشركات التابعة او الفروع وتشمل هذه العوامل مجموعة من المزايا الاستثمارية والإعفاءات

الضريبة والجمركية ومجموعة الحوافز التي تقدمها الدول لجذب الاستثمارات الخارجية اليها لتحقيق اهدافها الاقتصادية.

الاتجاه الثاني وهو عبارة عن دراسة أجريت في بعض الشركات الأمريكية ومن خلال نتائجها تم تحديد الدوافع والحوافز في عدة مجموعات وهي كما يلي:

▪ عوامل إنتاجية ومن أهمها:

- توافر المواد الخام بسعر أقل او بجودة أعلى.
- توافر العمالة الماهرة او الرخيصة التكاليف.
- إمكانية تعديل المنتج ليلائم المستهلك المحلي.
- انخفاض تكاليف النقل والتكاليف الإنتاجية الأخرى.

▪ عوامل تسويقية ومن أهمها:

- الرغبة في التوسع.
- زيادة القدرة على المنافسة.
- انخفاض الرسوم الجمركية.
- الرغبة في المحافظة على نصيب المنشأة في السوق.

▪ عوامل مالية ومن أهمها:

- عدم وجود قيود على تحويل العملة.

□ استقرار أسواق الصرف الأجنبي.

□ انخفاض معدلات الضرائب.

□ توافر رأس المال المحلي بتكلفة أقل.

▪ **عوامل أخرى وهي:** الاستقرار السياسي والاقتصادي بوجه عام في الدول الأجنبية بما يساعد المنشأة على تحقيق درجة أعلى من النمو والتوسع.

يتضح من خلال العوامل المحددة من قبل الاتجاهين السابقين ان السبب الرئيسي لسعي المنشآت نحو الاستثمار الخارجي المباشر هو تحقيق أعلى معدلات للنمو والتوسع وبالتالي تحقيق أعلى ربحية ممكنة.

**المحاضرة التاسعة:
خصائص وأهداف الشركات
المتعددة الجنسيات**

المحاضرة التاسعة: خصائص وأهداف الشركات المتعددة الجنسيات

1- خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

يمكن أن نجمل خصائص الشركات المتعددة الجنسيات والتي تميزها عن بقية الشركات والمؤسسات القائمة في الاقتصاد العالمي بسمات عديدة تتمثل في:

1-1 كبر حجم الشركة: تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بالحجم الكبير، حيث وصلت إلى أحجام خيالية في بعض الأحيان يفوق إجمالي الإنتاج القومي لبعض الدول ولا تتفصل سمة الحجم الكبير الذي تمتاز به هذه الشركات عن سمة أخرى وهي معدل نمو استثماراتها، ويمكن الاستدلال على كبر الحجم من خلال المؤشرات التالية:

▪ **مؤشر حجم المبيعات:** يعتبر حجم المبيعات السنوية للشركات متعددة الجنسيات من أهم المؤشرات المعبرة عن ضخامة هذه الشركات.

▪ **مؤشر حجم الإيرادات:** يعكس هذا المؤشر القوة الاقتصادية التي تتمتع بها هذه المؤسسات، والتي جعلها تؤثر في العديد من القرارات التي تتخذ بشأن الاقتصاد العالمي في أروقة العديد من المؤسسات الاقتصادية الدولية، وشهد المؤشر تطورا ملحوظا خلال العقود الأخيرة.

▪ **القيمة المضافة للشركات:** في أغلب الأحيان تكون أكبر من القيمة المضافة لبعض الدول (الناج المحلي الإجمالي).

2-1 التشتت الجغرافي لتوسيع رقعة نشاطها: تتجسد أهمية هذه الميزة لدى الشركات متعددة الجنسيات كونها تساهم في رسم الاستراتيجية على

الصعيد العالمي، من خلال تحديد الكميات والنوعيات التي تنتج عالميا، وفي ذات الوقت تهدف إلى تحقيق استراتيجية تؤمن الإمدادات وتحافظ على تقييم المستثمرين للشركة الذين قد يتأثر موقفهم نحوها نتيجة توقف بعض أنشطتها في ميدان الاستكشاف أو الإنتاج أو النقل في منطقة ما لأي سبب، كل ذلك يدفع بها إلى السعي للانتشار في عشرات الدول بحثا عن ميزة نسبية في أي دولة دون أن تفقد الشركات نتيجة لهذا التوزيع تبعية وحداتها الخارجية وفروعها للمركز الرئيسي.

وتشير أحدث التقارير أن عدد الشركات المتعددة الجنسيات يناهز 65 ألف شركة، وقرابة 850 ألف شركة أجنبية منتسبة لها في شتى أرجاء العالم، أغلبها في الدول المتقدمة صناعيا بنسبة 77% من إجمالي الشركات متعددة الجنسية في العالم، أما بقية دول تحظى بما نسبته 23% من تلك الشركات، حصة الدول النامية منها نسبة 65% تركزت في جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا، و28% في أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، 5% غرب آسيا، 2% في إفريقيا.

3-1 التفوق التكنولوجي: تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة، الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية والتنظيمية بين الدول المتقدمة والدول النامية.

فقوة الشركات متعددة الجنسية تكمن في إحكام طوق هيمنتها على العلم والتكنولوجيا ضامنة عن طريقها وضعا احتكاريا تستغله إلى أبعد الحدود في تحقيق الأرباح. ومن الناحية الظاهرية نستطيع القول بأن العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية تكون ضمن إطار نموذج السوق

الممثل للاحتكار الثنائي، ويتم تقرير التوازن في هذا السوق بالاعتماد على القوة التفاوضية للطرفين، لكن هذا النموذج لا يمكن تطبيقه في الظرف القائم بسبب عدم التوازن الكبير القائم لصالح الشركات المتعددة الجنسيات، فاحتكارها المهيمن هو الذي يمكنها عمليا من استغلال نقل التكنولوجيا على صورة حزم منبع قوتها المالية. وفي ميدان الثورة العلمية والتكنولوجية فإن الشركات متعددة الجنسيات لا تهيمن فقط على احدث المعدات التكنولوجية بل ايضا على احدث الميادين التي من المؤمل أن تتطور فيها التكنولوجيا عن طريق استثماراتها الهائلة في نشاط البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، فهذه الشركات تسيطر على أحدث ميادين التقدم التكنولوجي، مثل الصناعات الالكترونية والنوية والكيميائية والعسكرية.

أن السيطرة على عمليات البحث والتطوير تعد من أهم الوسائل التي تدفع الشركات إلى السعي للبحث عن الإنجازات العلمية والتكنولوجية، ما ينجم عنها من تقلص التكاليف وزيادة الفاعلية وتطوير المنتجات وزيادة الفرص التجارية وخلق مصادر دخل إضافية بحيث أصبحت المعرفة وليس السلعة، هي المورد الحاسم في مجال التنافسية بين الشركات للسيطرة على الاسواق العالمية.

4-1 إدارة الشركات وتنظيمها: من أهم سمات الادارة في الشركات المتعددة الجنسيات الممارسة والسيطرة المركزية الكاملة من الدولة الأم على فروعها المنتشرة في أنحاء العالم من خلال وحدة اتخاذ القرارات ووحدة المعاملات، عن طريق وضع خطة وبرنامج تسير عليه كل الوحدات الموزعة في العالم، والغاية من ذلك فرض السيطرة المطلقة.

لكن مؤخرا بدأت أغلب الشركات بالانتقال من التنظيم الرأسي إلى التنظيم الأفقي، حيث أصبح لكل فرع هيكل تنظيمي أفقي بمعنى ذلك استقلالية تنظيمية للفروع، وبالتالي تمتع الفروع بمرونة نسبية في علاقتها مع الشركة الأم، ويمكن تحديد العلاقة على مستوى اتخاذ القرار كما يلي:

▪ **القرارات الاستراتيجية:** وهي القرارات التي تحدد اتجاهات نشاط الشركة وأهدافها وتوفير البدائل التي تواجه التغيير الذي يحدث في البيئة العالمية التي تعمل فيها الشركات، وهذه القرارات تتخذ في الإدارات العليا للشركات.

▪ **القرارات الإدارية:** وهي التي تنظم نشاط مختلف الموظفين، أو الموازنة، وهذه القرارات تتخذ بالتشاور بين الإدارة العامة وإدارة الفروع الأجنبية.

▪ **القرارات الخاصة بالعمليات:** وهذه القرارات تمتلك فيها إدارة الفروع الأجنبية هامشا معيناً من حرية التصرف، ولا تتدخل فيها الإدارة العامة للدولة الأم.

5-1 تنوع الأنشطة: ان الشركات المتعددة الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في أنشطتها، فسياستها الانتاجية تقوم على وجود منتجات متنوعة ومتعددة، ويرجع هذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في تقليل احتمالات الخسارة، من حيث انها إذا خسرت في نشاط يمكن أن تربح من أنشطة أخرى. وقد قامت هذه الشركات بإحلال وفورات مجال النشاط *Economies of Scope* محل وفورات الحجم *Economies of Scale* والتي انتهجتها الشركات الكبرى بعد الحرب العالمية الثانية. ونتيجة لذلك تشعب الأنشطة التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسيات قطاعياً وجغرافياً، وهذا بالتالي يؤدي إلى تحقيق التكامل الأفقي والرأسي. وعلى الرغم من ضخامة الاستثمارات الدولية التي تقوم بها الشركات

المتعددة الجنسيات، فإن أكثر من ثلثي استثماراتها تتركز في الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي (إنجلترا والمانيا وفرنسا) وسويسرا واليابان، ويعود هذا التركيز الى العوامل التالية:

- المناخ الجاذب لهذه النوعية من الاستثمارات.
- ارتفاع العائد على الاستثمارات
- تزايد القدرات التنافسية للدول المضيفة والتي تتحقق عادة من خلال انخفاض تكلفة عنصر العمل وتوافره وارتفاع مستواه التعليمي ومهاراته وإنتاجيته
- توافر البنية الأساسية وتسهيلات النقل وتقدم شبكات الاتصالات

6-1 المزايا الاحتكارية: تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بمجموعة من المزايا الاحتكارية، وترجع هذه السمة إلى أن هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات، يأخذ شكل سوق احتكار القلة في الأغلب الأعم، ومن أهم عوامل نشأته تمتع مجموعة الشركات المكونة له من احتكار التكنولوجيا الحديثة والمهارات الفنية والإدارية ذات الكفاءات العالية والمتخصصة. وهذا الوضع يتيح للشركات المتعددة الجنسيات الفرصة لزيادة قدراتها التنافسية ومن ثم تعظيم أرباحها وإيراداتها.

وتتحدد المزايا الاحتكارية في أربعة مجالات هي التمويل، والإدارة، والتكنولوجيا، والتسويق. وتتبع المزايا التمويلية من توافر موارد عالية كبيرة لدى الشركة المتعددة الجنسية، وتمكنها من الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظرا لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي. تتمثل المزايا الادارية في وجود الهيكل التنظيمي الذي يكون على أعلى مستوى من

الكفاءة وبسبب بتدفق المعلومات وسرعة الاتصالات، ويؤدي بالتالي إلى اتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب. أن توافر المزايا الإدارية يتيح لهذه الشركات التميز والتفوق، لذلك تحرص على وجود وحدات متخصصة وقادرة في مجالات التدريب والاستشارات والبحوث الإدارية. وتحصل الشركات على المزايا التقنية، من خلال التطوير التكنولوجي المستمر، للاستجابة لمتطلبات السوق، والحد من دخول منافسين جدد وتقرير وضعها الاحتكاري، ولذلك تحرص هذه الشركات على التجديد والابتكار وتحسين الانتاجية وتطويرها وزيادتها وتحقيق مستوى عال من الجودة. وتأتي المزايا التسويقية للشركات المتعددة الجنسيات من خلال الشبكات التوزيعية والتسويقية، التي تعمل على توفير منتجاتها بحالة جيدة في الوقت المناسب. ان هذه الشركات تهتم بأبحاث السوق والتركيز على أساليب الترويج والدعاية والإعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر عليها.

2- أهداف الشركات المتعددة الجنسيات: مهما كانت الدوافع الاقتصادية التي تدفع منشآت الأعمال الى ممارسة نشاطها على نطاق دولي فإنها تتركز في النهاية في هدفين أساسيين هما النمو والربحية. وطبيعي أن يتحقق هدف الربحية كنتيجة منطقية لهدف النمو حيث تسعى منشآت الأعمال عند ممارسة نشاطها على نطاق دولي الى تحقيق أرباح تفوق الأرباح التي كان من الممكن الحصول عليها لو تم ممارسة النشاط في دولة واحدة. وهو ما يسمى بتعظيم الأرباح.

ولا يعني هدف تعظيم الربح ان تسعى المنشأة الى تعظيم أرباح كل فرع او شركة تابعة لها في الخارج كل على حدة بل ان الهدف هنا هو تعظيم الأرباح في مجموعها حيث ان هذه المنشأة عادة ما يكون لديها استراتيجيات

شاملة للاستثمار حول العالم تستطيع من خلالها تعظيم مكاسبها الكلية ولهذا فهي قد تلجأ إلى التضحية بربحية بعض الفروع او الشركات التابعة حتى ولو ادى الأمر إلى ان تحقق هذه الوحدات خسائر، ما دام ذلك يؤدي إلى خدمة هدف تعظيم الربحية الكلية للمنشأة في النهاية.

وتعتمد استراتيجية مجموعة الشركات متعددة الجنسيات على جملة أمور استراتيجية تتبناها هذه الشركات وتلتزم بها لفترة طويلة، وتتمثل في:

1-2 تخفيض التكاليف من أجل زيادة الأرباح: كل شركة تسعى من خلال عملها إلى تحقيق المزيد من الأرباح، وإلا ستواجه مشاكل في إيجاد مساهمين مصارف تقرضها الأموال، لذلك تسعى لتخفيض التكاليف وبالاستفادة من الموارد الإنتاجية الرخيصة نسبيا في الدول النامية، كأن تلجأ إلى تأسيس فروع لمصانعها تكون قريبة من أسواق تلك الدول بدلا من تحمل تكاليف النقل الباهظة لتصدير منتجاتها، وكذلك الاستفادة من رخص الأيدي العاملة والإعفاءات الضريبية، وغير ذلك من المزايا الاستثمارية.

2-2 تعظيم المبيعات من أجل البقاء والاستمرار: الهدف الرئيسي للشركة المتعددة الجنسيات هو البقاء والاستمرار في نشاطها في ظل المنافسة الدولية على الأسواق، وذلك من خلال المحافظة على مبيعاتها أو زيادتها، فتقوم بفتح فروع خارجية لها حتى تكون أكثر قربا وتفهما لاحتياجات الأسواق التصديرية، وتجنب لأقصى الحدود القيود الحمائية المفروضة في الدول المستقبلية خاصة النامية منها بهدف حماية منتجاتها الوطنية من منافسة السلع الأجنبية والحصول على موارد اضافية عن طريق فرض رسوم جمركية على السلع المستوردة،

وكحل تعمل الشركات على تخطي هذه الحواجز من خلال إقامة وحدات إنتاجية في تلك الدول تقدم سلعا منتجة محليا.

3-2 حماية أسواقها: هذا الهدف مرتبط بخصوصية البيئة التي تعمل فيها الشركة، فأحيانا تسعى الشركات من خلال عملياتها الدولية إلى حماية أسواقها المحلية من المنتجات الأجنبية المنافسة التي تغزو هذه الأسواق، خاصة مع تزايد جيل جديد من الشركات متعددة الجنسيات والتي تنتمي إلى دول كانت في طور النمو كالصين، كوريا الجنوبية، الهند، ماليزيا، دول أمريكا اللاتينية.

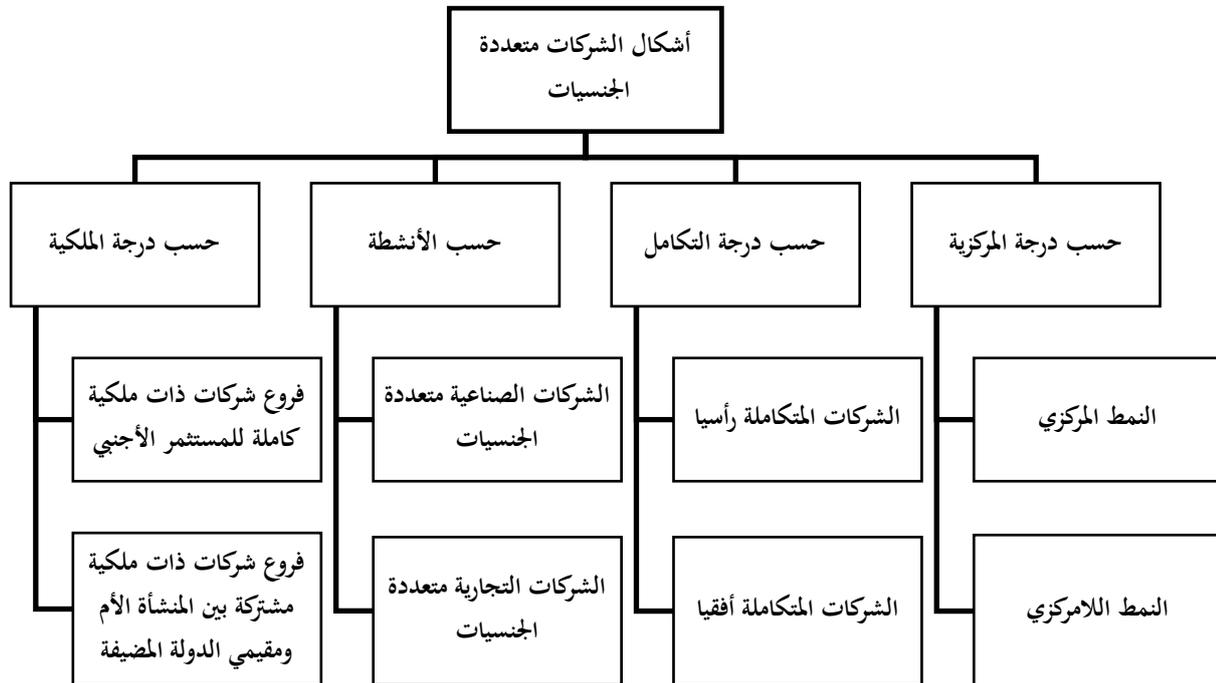
وهذه الشركات تسعى إلى التنافس مع نظرائها في الدول المتقدمة حصة لها في السوق، وشراء أصول بأقل من قيمتها الحقيقية، لذا يمكن القول أن النمو لنشاطات الشركات متعددة الجنسيات تتيح لها معرفة أفضل لمنافسيها، سواء على مستوى سوق الدولة الأم، أو على مستوى الأسواق العالمية.

**المحاضرة العاشرة:
أشكال الشركات المتعددة
الجنسيات وعلاقتها بنقل
التكنولوجيا**

المحاضرة العاشرة: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات وعلاقتها بنقل التكنولوجيا

1- تصنيف الشركات المتعددة الجنسيات: لقد تعدد تصنيف الشركات المتعددة الجنسيات حسب عدة متغيرات نلخصها في الشكل الموالي:

تصنيفات الشركات المتعددة الجنسيات



المصدر: حسان خضر ، الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004.ص10

يبين البيان السابق مجموعة من تصنيفات الشركات المتعددة الجنسيات، فالتصنيف حسب درجة المركزية ينشطر إلى قسمين، النمط المركزي والذي يشير إلى تلك الشركات التي يتم اتخاذ جميع قراراتها من المركز الرئيسي في الدولة الأم. أما الشطر الثاني فهو النمط اللامركزي وهي تلك الشركات التي

تمتلك فروعها هامشا من الحرية في اتخاذ القرار. أما تصنيف الشركات حسب درجة التكامل ينشطر أيضا بدوره إلى قسمين، الأول منها الشركات المتكاملة رأسيا وهي التي تقوم بإنشاء فروع اجنبية لها بغرض إنتاج مدخلات للمنشأة الأم، أو إنتاج مواد خام واقعة في الدول المضيفة لإعادة بيعها للمنشأة الأم، وينحصر نشاطها في الصناعات الاستخراجية. أما القسم الثاني الشركات المتكاملة أفقيا وهي الشركات التي تفتح فروعها لها تقوم بذات النشاط الذي تقوم به المنشأة الأم. والتصنيف الثالث يتمحور حسب درجة الملكية حيث نجد فروع الشركات التي لها ملكية كاملة للمستثمر الأجنبي (الشركات الوليدة) كما نجد أيضا فروع الشركات ذات الملكية المشتركة بين المنشأة الأم ومقيمي الدولة المضيفة (المشروع المشترك).

وأخيرا يمكن تصنيف الشركات المتعددة الجنسيات حسب النشاط الذي تقوم به، فنجد الشركات الصناعية المتعددة الجنسيات ويعتبر هذا النوع من أكثر الانواع أهمية حيث يسعى إلى تحقيق درجة عالية من التكامل في النشاط من خلال التكامل الرأسي والأمامي نحو السوق سواء للمستهلك أو العملاء، والتكامل الرأسي الخلفي نحو المواد الخام أو مستلزمات الإنتاج والتسويق، أي إن هذا النوع يعتبر موجهها للسوق والتكلفة في وقت واحد، وقد تحقق تلك الشركات درجة عالية من التكامل الأفقي، وهذا التكامل تقوم فيه الشركات بممارسة أو إنجاز نشاط معين في مختلف دول العالم. أما النوع الثاني والمتمثل في الشركات المتعددة الجنسيات وتتميز هذه الشركات بمركز انتاجي واحد يعتمد عليه اعتمادا كبيرا في التصدير المباشر للأسواق الأجنبية ولديها فروع لتسويق منتجاتها في الدول او الاسواق الأجنبية.

2- الشركات المتعددة الجنسيات ونقل التكنولوجيا: تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات مصدرا أساسيا من مصادر نقل التكنولوجيا وتوطينها في الدول المستقبلية وذلك من خلال التدريب والمعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية وتوفير العمالة المتخصصة، حيث أن قوة الشركات متعددة الجنسيات تكمن في إحكام طوق هيمنتها على العلم والتكنولوجيا ضامنة وضعا احتكاريا إلى أبعد الحدود في تحقيق الأرباح. وهذه التكنولوجيا الاحتكارية تحتاج إلى تمويل ضخم، لذلك نراها تسعى لإقامة تحالفات استراتيجية بينها في مجال البحث والتطوير. والشركات متعددة الجنسيات تهيمن على أحدث الميادين التي من المحتمل أن تتطور فيها التكنولوجيا، عن طريق استثماراتها الهائلة في نشاط البحث العلمي والتطور التكنولوجي، مثل الصناعات الإلكترونية والنوية والكيميائية والعسكرية، مما يعطيها القدرة على التحكم بالتقنيات المناسبة من الدول المتطورة تقنيا إلى الدول الفاقدة للتكنولوجيا أو لم تتحكم فيها بعد.

وتتمتع الشركات المتعددة الجنسيات بتكنولوجيا متقدمة بالمقارنة مع الشركات الوطنية التي تعمل في اسواق الدول المضيغة، ومؤشر قياس المستوى التكنولوجي يتمحور في الأغلب بنفقات أو تكاليف البحث والتطوير، حيث إن قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل التكنولوجيا يعود إلى المميزات التي تتمتع بها والمتمثلة في:

■ أن الشركات الكبيرة جدا هي القادرة على إقامة الحد الأدنى في وحدات بحوث التطوير اللازمة لإجراء البحوث، من أجل الابتكارات الناجحة تجاريا.

- أن هذه الشركات بامتلاكها عدد كبير من منافذ توزيع السلع في أماكن متفرقة تساهم في توزيع المخاطر والتقليل من آثارها، كما أنها تستطيع جذب رؤوس الأموال اللازمة لبحوث التطوير من الحكومة والأفراد.
- كما أن هذه الشركات تستطيع السيطرة على الأسواق العالمية من خلال فرض قيود على الدول مثل النظر في الأسعار والمعلومات وتوجيه الأسواق. وتحكمها في المعرفة الفنية.
- ويتم نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر بأشكال عديدة، حيث يتوقف مضمون عمليات نقل التكنولوجيا التي تتم عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر من الشركة الأم إلى فروعها في الدول المضيفة على العديد من العوامل منها ما يلي:
- خصائص النشاط الإنتاجي أو الخدمي الذي يقع ضمنه الاستثمار. ووتيرة التقدم التكنولوجي في النشاط المعني.
- الشروط القائمة في الاقتصاد المضيف، من حيث التشريعات والقوانين التي تحكم التنافس، وحماية الملكية الفكرية والبيئة والتوظيف وتوفير المهارات البشرية.
- استراتيجيات الشركة الأم التي تحكم مسار التطوير التكنولوجي الذي تلتزم به. ومن القضايا التي ينبغي تركيز الانتباه عليها فيما يرتبط بالاستثمار الأجنبي المباشر الذي يتم من خلال فروع للشركة الأم في البلد المضيف، أن التكنولوجيات المتوفرة للفروع تصمم على أن تتفق في غالب الأحيان مع الإمكانيات المتاحة محليا حيث تسعى الشركة الأم لتعظيم الفوائد، وتقليص

الأخطار بهدف الوصول إلى التنافسية المثلى في إطار جملة الشروط المتاحة. وهناك في الواقع إمكانات لبقاء هذه التكنولوجيات على حالها عند إقلاع مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر ما لم تنشأ شروط جديدة تحفز الشركة الأم لتحسينها والارتقاء بمردودها. غير أنه من ناحية أخرى، فإن الشركة الأم قد تحول دون نقل تكنولوجيات متقدمة إلى فروعها العاملة في دول مضيغة إذا خشيت أن تقوم المنافسة في تلك الدول بالاستفادة من المعارف التكنولوجية المنقولة لتحسين وضعها التنافسي. كما أنها قد تقلص الإنفاق على البحث والتطوير، والأنشطة التدريبية إذا شعرت أن هذا الإنفاق ربما أدى إضعاف موقفها التنافسي تجاه شركات أخرى وطنية أو أجنبية في نفس الأنشطة أو المجالات.

وغني عن البيان فإن الشركات المتعددة الجنسيات غالباً ما تكون الأكثر تفوقاً من الناحية التقنية في المجال الذي تعمل به، وهي تقوم بنقل المعارف التكنولوجية التي تقوم بتطويرها إلى الشركات التي تقع في نطاق منظومتها الإنتاجية، من خلال ما يطلق عليه بالأنماط الضمنية، كما توفر جزءاً من هذه المعارف إلى الشركات الأخرى التي تتعامل معها من خلال الترخيص والمشاريع الإنتاجية والتلزم الضمني والاحلاف الاستراتيجية أو بيع السلع الرأسمالية.

ومن خلال دراسة أنماط نقل التكنولوجيا التي تتبناه الشركات المتعددة الجنسيات، يمكن تثبيت النقاط التالية:

تقوم هذه الشركات بشكل عام بنقل تكنولوجيات أحدث وأكثر إنتاجية إلى فروعها، مما توفره لجهات أخرى في الدول النامية المضيغة والساعية للانتقال

إلى اقتصاد السوق، وبشكل عام، فإن الدول الأكثر تطورا تحصل على
تكنولوجيات أكثر تعقيدا وحادثة من الشركات متعددة الجنسية، مما تحصل عليه
الدول الأقل تطورا.

تتفاوت العلاقات المألوفة أساسا للتحالفات الاستراتيجية، عبر مجال
متسع يشمل من ناحية المشاريع المشتركة، ومن الناحية المقابلة الاتفاقات
التعاقدية. ويمثل التحالف أداة فعالة لنقل التكنولوجيا، غير أن الأحلاف
الاستراتيجية غالبا ما تقتصر على التعامل بين شركات من الدول المتقدمة، أو
من الدول النامية الأكثر تقدما التي نجحت في بناء القواعد التكنولوجية التي
تتيح لها استيعاب، واستثمار المعارف التقنية المتاحة بنتيجة التحالف، والحجة
المتدولة بهذا الخصوص هي: أن الدول النامية كثيرا ما تجد صعوبة في
استيعاب واستثمار التكنولوجيات الأكثر تواضعا (الأقل تعقيدا، والأقل إنتاجية)
التي تحصل عليها بوسائل أخرى كالترخيص مثلا.

وانطلاقا مما تقدم، فمن المنطقي أن تسعى الدول النامية إلى الاستثمار
الأجنبي المباشر بالرغم من كلفته العالية مقارنة بالأنماط الأخرى لنقل
التكنولوجيا كالترخيص مثلا، كلما أمكنها توفير القواعد التكنولوجية المطلوبة
لإقلاع هذا الاستثمار والتوصل إلى آليات تضمن حسن الاستفادة مما يأتي به
من مدخلات تكنولوجية جديدة، ذلك أن الاستثمار الأجنبي المباشر يوفر فرصا
للتقدم التكنولوجي وللتدريب والتصدير لا توفره الأنماط الأخرى، كذلك فإن
تفوق الشركات متعددة الجنسيات على غيرها من حيث المهارات الإدارية،
واساليب مراقبة الجودة والتسويق والتدريب. وجميع هذه القدرات مسائل
ترجم في نهاية المطاف إلى إمكانات فعالة في التنافسية العالمية.

**المحاضرة الحادية عشر:
الشركات المتعددة الجنسيات
وحماية البيئة**

المحاضرة الحادية عشر: الشركات المتعددة الجنسيات وحماية البيئة

الشركات المتعددة الجنسيات لا تعتبر كيانات اقتصادية فحسب، بل كيانات ترتبط كذلك بالوطن الذي تعمل فيه. فهي تعمل في بيئة طبيعية واجتماعية واقتصادية معقدة، تتعرض فيها لضغوط من أجل تحقيق الكفاية الاقتصادية من جانب أصحاب هذه الشركات، ولضغوط من أجل تحمل مسؤولياتها سواء كانت تلك الضغوط من جانب الحكومة أو المجتمع المدني أو المستهلكين.

ورغم أن الجدل الدائر بشأن المسؤولية الاجتماعية للشركات أمر ليس بجديد، فقد حظي باهتمام أكبر في السنوات الأخيرة، نتيجة للتطورات في الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، والانعكاسات السلبية على البيئة واستمرار الظروف السيئة التي تعاني منها الكثير من الدول المضيفة. لهذا سنلقي الضوء على هذا المصطلح في هذا المبحث محاولين الربط بين الشركات المتعددة الجنسيات ونقلها للتكنولوجيا من جهة و البعد البيئي من جهة أخرى.

أثر الشركات المتعددة الجنسيات على الدول المضيفة

1- الآثار الإيجابية للشركات المتعددة الجنسيات هنالك مجموعة من المزايا التي تنجم عن توطن الشركات المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة، فوجود هذه الشركات يعمل على تسهيل حركة رؤوس الاموال كما تعمل على استقطاب اليد العاملة المؤهلة بأجور مرتفعة. كما أن للشركات المتعددة الجنسيات القدرة على نقل التكنولوجيا للدول المضيفة بالإضافة إلى القدرة على التحكم في التكنولوجيا المتطورة التي تعجز الدول المستقبلية على مسايرتها أو التحكم فيها.

والشركات المتعددة الجنسيات تساهم في خفض الواردات للبلد المستقبل على الاقل في مجال استثمار الشركة مما يساعد في احلال المنتجات المستوردة بالمنتجات المحلية، حتى انه يمكن تصدير الفائض من المنتج إلى الأسواق الأخرى الاجنبية وبهذا يمكن تحسين ميزان المدفوعات والتخفيض من الخلل في الميزان التجاري. وتساعد الشركات المتعددة الجنسيات على زيادة ايرادات الدولة في شكل رسوم وضرائب تفرض على المشاريع عند اقامتها أو على نشاطها عند القيام بعملية الإنتاج والتسويق والتصدير.

ويمكن البحث في الآثار الايجابية للشركات المتعددة الجنسيات من خلال تصنيفها فنجد آثار على ميزان المدفوعات وآثار إنفاق الشركات في الدول المضيفة والآثار على التشغيل القوة العاملة المحلية وتدريبها وآثار نقل التكنولوجيا وآثار أخرى ونفصلها فيما يلي:

■ بالنسبة لميزان المدفوعات فللشركات المتعددة الجنسيات دور في تحسين موازين المدفوعات للدول المضيفة بصورة مباشرة من خلال ثلاث قنوات رئيسية هي:

□ تدفق رؤوس الاموال الاجنبية

□ عائدات تصدير الشركات

□ توفير العملات الصعبة نتيجة لإحلال المستوردات

■ أما بالنسبة لآثار إنفاق الشركات على الدول المضيفة فلا شك بان كافة نفقات الشركات المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة لها آثار إيجابية على الاقتصاد المحلي وعلى الميزانية العامة في هذه الدول.

▪ ولآثار الشركات على التشغيل والتدريب نلاحظ انعكاس ايجابي من خلال توظيف اليد العاملة المحلية الخيرة والمؤهلة، إضافة إلى تشغيل اليد العاملة المحلية تساهم الشركات المتعددة الجنسيات في تدريب هذه الايدي العاملة لرفع كفاءتها الانتاجية.

▪ وبالنسبة لنقل التكنولوجيا فهذه الشركات تسهل عمليات نقل التكنولوجيا من البلد الأم إلى البلدان المضيفة، من خلال توفير الآلات والمعدات الحديثة الملائمة، ونقل المعرفة عن طريق الدورات والمؤتمرات والندوات التدريبية والتعليمية الخارجية والداخلية، ولا شك بأن لنقل التكنولوجيا بأشكالها المختلفة والعمل على توطينها من خلال هذه القنوات أثر إيجابي على تسير عجلة التنمية وزيادة الانتاج وتطويره في البلدان المضيفة.

2- الآثار السلبية للشركات المتعددة الجنسيات من بين الأضرار الأساسية للشركات المتعددة الجنسيات هو أنها أصبحت تواجه معارضة كبيرة في بلدانها في بعض القطاعات الصناعية التي أصبحت سببا في حدوث مشاكل بيئية وهذا ما جعلها تقوم بنقل هذه الصناعات إلى الدول المضيفة، ومن بين النتائج الملاحظة على مستوى عالمي هو مشكل ارتفاع درجة الحرارة والتلوث الهوائي بسبب بعض الغازات ومن أهمها ثاني أكسيد الكربون وغيرها.

كما أن تحويل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة من الصعب تحقيقها لاحتكارها من طرف هذه الشركات ووجود مراكز البحث في الدول الاصلية، كما ان التكنولوجيا التي تحول إلى الدول المستقبلية هي تكنولوجيا تعتبر مستهلكة أي قديمة تجاوزها الزمن في الدول المتقدمة ونظرا لعدم صلاحيتها في هذه الدول ووجود بدائل أخرى أفضل منها تباع بأسعار باهظة، كما انه من

بين الشروط الاخرى الناتجة عن تسويق التكنولوجيا هو عدم السماح للدول المتحصلة عليها أن تقوم بتحويلها أو تصدير منتوجاتها إلى الخارج لأن ذلك يتناقض مع مصالح الشركات التي تحاول السيطرة على ما لديها من معلومات وهذا لكي تضمن بقاءها مدة أطول في الدول المضيفة.

والشركات المتعددة الجنسيات لا توجه استثماراتها في القطاعات التي تحتاجها الدول المستقبلية ولكنها تختار القطاعات التي تحقق لها أعظم ربح وأقل مخاطرة وبالتالي تستثمر في المشاريع التي تحقق مردودا مرتفعا في اقل وقت ممكن. كما يمكن أن تؤثر الشركات المتعددة الجنسيات بصورة سلبية على ميزان المدفوعات من خلال زيادة الواردات وتحويل الفوائد والأرباح إلى الخارج والاقتراض من الأسواق المالية المحلية.

المحاضرة الثانية عشر:
المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعددة
الجنسيات

المحاضرة الثانية عشر: المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعددة الجنسيات

1- تعريف المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة: إن تحديد معنى دقيق للمسؤولية الاجتماعية للشركة *Corporate Social Responsibility (CSR)* يعد أمرا في غاية الصعوبة والتعقيد، ذلك أن مفهوم المسؤولية الاجتماعية بحذ ذاته ينطوي على العديد من المعاني والمفردات، والتي تكون معظمها خاضعة للتعديل والتغير المستمر. وبخلاف هذا المفهوم باختلاف الدولة والمجتمع والحكومة، حيث لكل دوره وتأثيراته المباشرة وغير المباشرة، كذلك فإن لهذا المفهوم مضامين مختلفة تبعا للجهات المختلفة التي تتعامل وتضطلع في استخدامها بحسب تشريعاتها ومعاييرها.

ففي ظل الفكر الاقتصادي التقليدي، كان ينظر للشركات على أن هدفها الوحيد هو تعظيم الربح من خلال تحقيق أكبر عائد ممكن للمستثمرين، وأن تحقيق الربح سوف يتبعه تحقيق أهداف المجتمع بصورة تلقائية. ويمثل العالم الاقتصادي *Milton Friedman* وجهة النظر الكلاسيكية حول مفهوم المسؤولية الاجتماعية، إذ يرى أن تبني المنظمة لفلسفة المسؤولية الاجتماعية من شأنه أن يقلل أرباح المنظمة ويزيد تكاليف العمل، كما من شأنه إعطاء قوة اجتماعية للأعمال بشكل أكثر من اللازم.

أما من وجهة نظر الاقتصادي *Paul Samuelson* والذي يرى أن مفهوم المسؤولية الاجتماعية يمثل البعدين الاقتصادي والاجتماعي معا. كما يشير إلى أن المنظمات في عالم اليوم يجب ألا تكتفي بالارتباط بالمسؤولية الاجتماعية، بل يجب أن تغوص في أعماقها، وأن تسعى نحو الإبداع في تبنيها. إذ أن

إبداعها في هذا المجال من شأنه أن يحقق للمنظمة أرباحاً على المدى الطويل، ويعزز مركزها لدى أصحاب المصالح، كما يساعدها على تجنب الضغوط الحكومية بشكل كبير.

كما اقترح العديد من الكتاب وعلماء الاقتصاد وبعض الهيئات الدولية تعاريف عديدة ومتنوعة للمسؤولية الاجتماعية نذكر منها ما يلي:

تعريف *Drucker* للمسؤولية الاجتماعية بأنها التزام المنشأة تجاه المجتمع الذي تعمل فيه كما يقصد بالمسؤولية الاجتماعية الشعور بالالتزام من جانب الشركات نحو وضع معايير اجتماعية محددة أثناء عملية صنع القرار الاستراتيجي، وعند قيامها بتقييم القرارات من الوجهة الأخلاقية، فإنه يتعين التسليم باتخاذ ما هو في صالح رفاهية المجتمع ككل.

هي أيضا استراتيجية استثمار حقيقية لأن السلوك الاجتماعي للشركة يؤثر على أسعار أسهمها، فكثير من الشركات والجهات الاستثمارية ينظرون باهتمام للسلوك الاجتماعي للشركة، وبالنسبة لهم فالمشاريع غير المسؤولة اجتماعيا هي مشروعات استثمارية ذات مخاطرة. وهي احترام القيم الأخلاقية والأفراد والمجتمعات والبيئة، بما يكفل تحقيق النجاح للمنظمات.

عرفها البنك الدولي على أنها التزام أصحاب النشاطات التجارية بالمساهمة في التنمية المستدامة من خلال العمل مع موظفيهم وعائلاتهم والمجتمع المدني والمجتمع ككل لتحسين مستوى معيشة الناس بأسلوب يخدم التجارة والتنمية في آن واحد، كما عرفها مجلس الأعمال العالمي للتنمية المستدامة بأنها الالتزام المستمر من قبل مؤسسات الأعمال بالتصرف أخلاقيا

والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والعمل على تحسين نوعية الظروف المعيشية للقوى العاملة وعائلاتهم، إضافة إلى المجتمع المحلي والمجتمع ككل.

حسب المفوضية الأوربية هو عملية توحيد الاعتبارات والاهتمامات البيئية والاجتماعية لمنظمات الأعمال مع أنشطتها وعملياتها وفعاليتها وتفاعلها مع ذوي المصلحة على أساس طوعي. وقد عرف مجلس الأعمال العالمي للتنمية المستدامة المسؤولية الاجتماعية على أنها الالتزام المستمر من قبل شركات الأعمال بالتصرف أخلاقيا والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والعمل على تحسين نوعية الظروف المعيشية للقوى العاملة وعائلاتهم، والمجتمع المحلي والمجتمع ككل.

أما من ناحية مفهوم المسؤولية الاجتماعية، فيندرج ضمن ثلاثة مفاهيم أساسية تتمثل في:

▪ المسؤولية اتجاه تحقيق الأرباح *Profit Responsibility*: وتشير إلى أن مسؤولية المنظمة كانت متمثلة فقط في تحقيق الأرباح للمالكين ولحملة الأسهم، وهذه المسؤولية القاصرة تؤيد ما جاء به الاقتصادي *Friedman*.

▪ المسؤولية اتجاه أصحاب المصالح *Stakeholder Responsibility*: نتيجة الانتقادات الموجهة لأهداف الربحية كمسؤولية وحيدة تركز عليها المنظمة، ظهر ما يسمى بالمسؤولية تجاه أصحاب المصالح والتي تركز على ضرورة الاهتمام بتلبية أهداف أصحاب المصالح من مستهلكين، عاملين، مجهزين، موزعين،... وغيرهم.

▪ المسؤولية تجاه المجتمع *Societal Responsibility*: وقد انتشر هذا المفهوم في الأعوام الأخيرة، ويشير إلى ضرورة التزام المنظمة بالمسؤولية تجاه البيئة والمجتمع بشكل عام، ذلك من خلال الاهتمام بما تطرحه الجماعات ذات العلاقة مثل جماعة السلام الأخضر *Green Peace* والتي تنادي بتعزيز السلوكيات الإيجابية تجاه البيئة.

وترتبط المسؤولية الاجتماعية للشركات ارتباطا وثيقا بمفهوم التنمية المستدامة. ففي عام 1987 خلص تقرير بروتلاند إلى أن نموذج التنمية الاقتصادية لا يمكن أن يدوم على المدى البعيد، حيث إنه يتسبب في نفاذ الموارد الطبيعية وإيذاء المجتمع. وهذه المسؤولية بطبيعتها ليست جامدة، بل لها الصفة الديناميكية والواقعية وتتصف بالتطور المستمر كي تتلاءم بسرعة وفق مصالحها وبحسب المتغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية.

وحددت ثلاث دعائم رئيسية اجتماعية وبيئية واقتصادية على أنها الطرق التي تنعكس من خلالها المسؤولية الاجتماعية للشركات على المجتمع وتمكن من رصدها وقياسها.

2- المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعددة الجنسيات: كثيرا ما تضطلع الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية بالمسؤولية الاجتماعية بدرجات متفاوتة في إطار عملياتها كما يلي:

▪ **حماية البيئة:** كخفض انبعاث الغازات وكمية النفايات، وإعادة تدوير المواد وبرامج إعادة تشجير الغابات.

- الأعمال الخيرية: مثل التبرع للمؤسسات الخيرية.
 - المشاركة في القضايا الاجتماعية: مثل التوعية بحقوق الإنسان والتثقيف بشأن الأمراض والآفات.
 - تنمية المناطق الحضرية من خلال الشراكة مع الحكومة المحلية لإنعاش مؤسسات الأعمال التجارية الصغيرة وتحسين البيئة في المدن الداخلية.
 - الاستثمار في مؤسسات الأعمال التجارية المحلية من خلال إقامة شراكات مع المنظمات غير الحكومية في مجال التخفيف من وطأة الفقر وبرامج التنمية الاجتماعية، والمؤسسات الدينية والأندية الاجتماعية.
 - مشاريع الموظفين: مثل توفير معايير أعلى للصحة والسلامة للمهنيين، وفرص التوظيف المتساوية، واقتسام الوظائف وساعات العمل المرنة.
- يمتد مفهوم المسؤولية الاجتماعية إلى أكثر من بعده المفهومي والمصطلحي، من خلال مجموعة من الالتزامات التي تصنيفها كما يلي:
- التزامات التنمية:** ويقصد بها تلك التزامات الشركة تجاه المجتمع الذي تعمل فيه، وذلك بتحقيق الأهداف التنموية والسياسات التي تتبناها الدول النامية وتعمل بها نحو تحقيق النمو والتنمية، لهذا لا بد من أن تسهم الشركة أيا كانت طبيعة نشاطها في تحقيق تقدم اقتصادي واجتماعي وبيئي كعمل مساند للتنمية الشاملة تقديم الخدمات العامة ونقل التكنولوجيا مع العمل على ممارسة التقاليد المتعارف عليها في قطاع الأعمال كلها تمثل دليلا يمكن أن يساهم في تحقيق المزيد من التنمية والتقدم.

التزامات سياسية: إن مسؤولية الشركة متعددة الجنسية تجاه مجتمعها تتبع من العلاقة بين الشركات والدول المضيفة، ويقصد بالالتزامات السياسية احترام النظم والقوانين والإجراءات الإدارية، ومراجعة ومتابعة العقود، وعدم التدخل في الأنشطة السياسية والحكومية.

التزامات البيئة: التزام المستثمر ومسؤوليته الاجتماعية بخصوص البيئة يتمثل في الحرص على عدم تشويه البيئة أو الإضرار بها، أو تلويثها على أي نحو من الأنحاء، كما يشمل ذلك الحفاظ على المصادر المائية، وعدم تلويثها بالمخلفات الصناعية، أو استخدام مواد تؤثر سلباً في سلامة البيئة، والالتزام بالمواصفات العالمية الخاصة بعلو أبراج المداخن وغيرها.

كما يتوجب على المستثمر أن يحافظ على الحياة الطبيعية والثروات الحيوانية ومراعاة مواسم التكاثر، بحيث لا يؤدي عمل منظمته إلى أي شكل من أشكال التهديد البيئي، أو أن يقود إلى كوارث مثل حرائق الغابات أو اندلاع بقع زيت أو مواد كيماوية في مجاري الأنهار.

التزامات التشغيل: ويقصد به التزام المستثمر الأجنبي بتشغيل أيد عاملة من البلد المضيف بنسبة عالية، وهو التزام يصب في مصلحة المستثمر أولاً، لأن العمالة المحلية تكون أرخص وأقل تكلفة من العمالة الأجنبية التي تتقاضى فضلاً عن أجور العمل أجور نقل وإطعام وإسكان، بينما لا تحتاج العمالة المحلية لكل هذه التكاليف، وهي تسهم من جهة أخرى في تثبيت القاعدة الاجتماعية الداعمة لوجود المنظمة الأجنبية، هذا فضلاً عن تقديم جزء من الحل لمشكلتي البطالة والفقر.

التزامات تحويل الأموال: تحتاج منظمات الأعمال ومؤسسات الاستثمار الأجنبي إلى حركة أموال من وإلى البلد المضيف، فالأموال القادمة إلى البلد تذهب إلى الرسوم والضرائب وأجور العاملين وشراء أو إيجار العقارات والأراضي اللازمة للمشروع والتجهيز والتأثيث وغير ذلك من المصاريف، بينما تذهب الأموال الخارجة من البلد المضيف إلى شراء المواد والمكائن وقطع الغيار والتعاقدات على مواد أولية وخدمات الشحن والنقل وغيرها من التكاليف. والمسؤولية الاجتماعية تحتم على المستثمر الأجنبي أن يؤدي هذه الفعاليات الاقتصادية من دون التسبب بأضرار في اقتصاد الدولة المضيفة كالتضخم أو الكساد، لاسيما إذا عرفنا أن أية دولة تسمح لرؤوس الأموال الأجنبية بالعمل على أرضها، سيكون فيها عدد كبير من المؤسسات الاستثمارية الأجنبية.

التزامات المنافسة: تلعب المنافسة دورا مهما في تنشيط اقتصاديات الدول، ومن ثم تسهم في تقدمها التنموي، لما لها من دور في تحفيز منظمات العمل على تحسين الإنتاج وتخفيض الأسعار في سياق المنافسة على اجتذاب المستهلكين وخاصة بين المؤسسات التي تعمل في حقل واحد، ومن هنا يجب على هذه المؤسسات أن تجعل المنافسة بينها سبيلاً لتقديم أفضل المنتجات بالأسعار المناسبة بما يتلاءم والقوة الشرائية لمعدلات دخول المواطنين.

التزامات الضرائب: تعد الضرائب أحد مصادر الدخل القومي لكل بلد، سواء تلك التي تفرض على الخدمات أو على السلع والبضائع (استيرادا وتصديرا) أو على مرور هذه السلع والبضائع عبر أراضي البلد المعني. وفي حالة مؤسسات الاستثمار الخارجي في الدول النامية فإن الضرائب

والرسوم ستكون في حدها الأدنى، ولذلك فإن المسؤولية الاجتماعية المترتبة على المستثمرين الأجانب في الدول النامية ستكون خفيفة الوطأة، لأنهم لن يضطروا إلى دفع مبالغ كبيرة كضرائب، ما يجعل التزامهم ذا طابع أخلاقي.

التزامات نقل التكنولوجيا: ليس البلد المضيف سوقاً فقط، نعرض فيه بضائعا ونبيع ونحقق الأرباح، بل هو بنية متكاملة من دولة ومجتمع واقتصاد وموارد بشرية وعلمية وحضارية، ومن هنا ينبغي على المستثمر الأجنبي أن يعنى بتنمية هذه الموارد الوطنية التي يصب نموها في مصلحته، وإن نقل التكنولوجيا من شأنه أن يخلق سوقاً رابحاً لها وأن ينشط الإقبال على التعااطي التجاري مع التكنولوجيا الجديدة وما يلحق بها من قطع غيار ولوازم صيانة وغيرها.

المحاضرة الثالثة عشر: نظريات وأبعاد
المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعددة
الجنسيات

المحاضرة الثالثة عشر: نظريات وأبعاد المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعددة الجنسيات

1- التطور الفكري لظهور نظرية المسؤولية الاجتماعية انقسم الفكر الاقتصادي إلى اتجاهين أساسيين هما المعارضين لفكرة المسؤولية الاجتماعية والمؤيدين للفكرة، حيث تمثل المعارضين في المفكرين الكلاسيك والمؤيدين في المفكرين المعاصرين، وأهم النظريات التي ساهمت في ظهور وبلورة فكرة المسؤولية الاجتماعية نذكرها كما يلي:

- نموذج *Shareholder*: ويندرج ضمن النظرية النيوكلاسيكية التي هي رافضة لفكرة المسؤولية الاجتماعية ومن أشهر رواد هذه النظرية الاقتصادي *Milton Friedman* والذي يشير إلى أن ممارسة المسؤولية الاجتماعية يكون من خلال القرارات الموجهة لتحسين المردودية والربحية لفائدة المساهمين، والفكرة الجوهرية للنظرية أنه لا شيء سوى أعلى الأرباح للمالكين.
- نموذج *Stakeholders*: ويعالج هذا النموذج أصحاب المصالح الذي لهم دور اجتماعي حيث أنهم الأفراد أو المنظمات التي يتأثرون مباشرة بالشركة من خلال علاقاتها، ولهم فائدة من أدائها، ويبحث هذا النموذج عن دمج الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسة.

ومن هذا المنطلق ظهرت فكرة المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة التي تأخذ بعين الاعتبار السلع الأساسية التي تضمن استمرار المجتمعات البشرية مثل إدارة النفايات، تسيير الموارد الغير المتجددة ... وغيرها، وضمان الشروط الملائمة لحياة المجتمعات البشرية مع الأخذ بعين الاعتبار المساهمة في الانتاج

والحفاظ على الموارد العالمية المشتركة من خلال حماية البيئة والقضاء على البطالة...

2- أبعاد المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعددة الجنسيات: المسؤولية الاجتماعية للشركات كمفهوم لها ثلاثة جوانب:

المفهوم الكلاسيكي الذي يعود للعالم آدم سميث *Adam Smith* الذي أكد على أن كافة منظمات الأعمال تسعى لتقديم أفضل الخدمات لعموم المجتمع وتحقيق أعلى مستوى ممكن من الأرباح وبما ينسجم مع الأحكام القانونية والقواعد الأخلاقية السائدة. فالربح هنا أصبح هدفاً أحادياً تسعى إليه المنظمة.

المفهوم الإداري: الذي تم إدراكه سنة 1930، حيث تم التحول من الهدف الأحادي إلى هدف آخر يتمثل في تعظيم رضا المديرين أنفسهم وبحثهم عن القوة والأمان والموقع المتميز في ظل نمو واتساع المنظمة، وأشار *Francis X. Sutton* في بحثه سنة 1956، إلى كون المسؤولية الاجتماعية تظهر وتبرز في الشركات الكبيرة من خلال موازنة إدارة المنظمة ما بين عدد من العناصر المتفاعلة معها (حملة الأسهم، المقرضين، الموردين، الزبائن والحكومة) والتي يكون لها تأثير كبير في مساعدة المديرين على تقديم المزيد من المنافع العامة نحو المجتمع

المفهوم البيئي والذي أدرك المسيرون فيه أن المسؤولية الاجتماعية لا تنحصر فقط داخل المؤسسة وإنما تتعدى حدودها ونتيجة لذلك ظهر مفهوم جديد سمي بالمفهوم البيئي حيث اعتبر هذا الأخير الأكثر حداثة وتواكب وارتباط

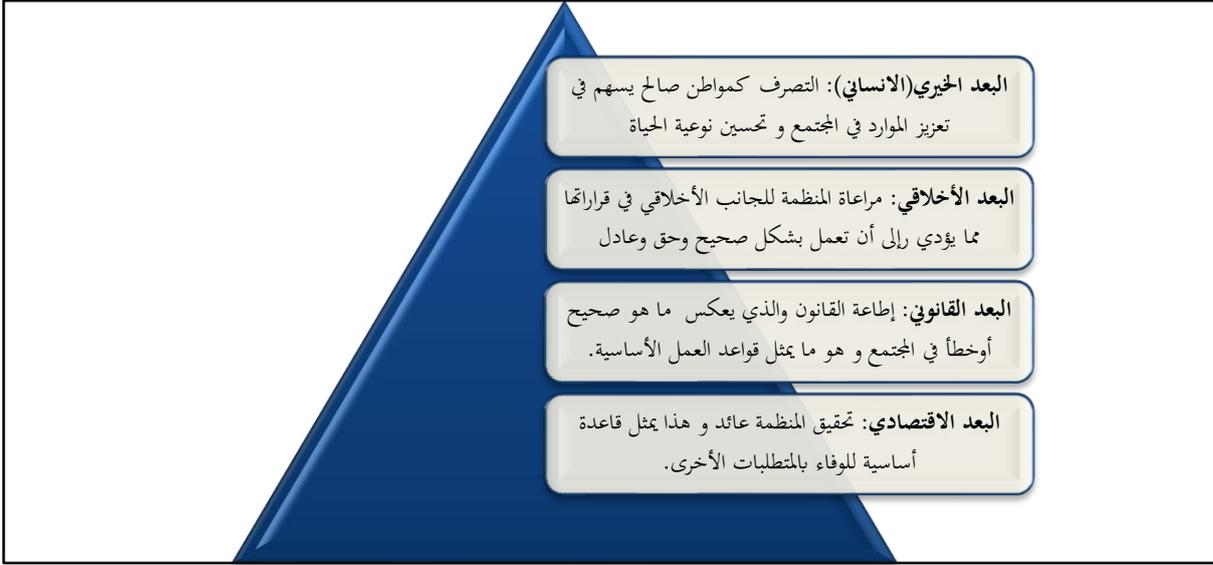
بالبيئة، وخير من أوضح الفكرة هما *John K. Galbraith* و *Ralph Nader* حيث توصلا إلى نتيجة مفادها أنه عندما تكون المصلحة الاجتماعية العامة هي القضية فليس هناك أي حق طبيعي يعلو تلك المصلحة، وبالتالي فإن مفهوم المسؤولية الاجتماعية يقوم على مدى تحقيق مصلحة المجتمع مع تحقيق الأرباح على المدى الطويل بمراعاة حاجات الأفراد وتليتها والمحافظة على البيئة واعتبارها مسؤولية الجميع.

وسعى العديد من الكتاب والباحثين إلى محاولة تحديد أبعاد المسؤولية الاجتماعية من وجهات نظر مختلفة، نذكر منهم على سبيل المثال كل من *Pride&Ferrell* الذين أشارا إلى أربعة أبعاد أساسية للمسؤولية الاجتماعية تتمثل في:

- **المسؤولية الإنسانية:** أي أن تكون المنظمة صالحة وتعمل على الإسهام في تنمية وتطوير المجتمع وتحسين نوعية الحياة.
- **المسؤولية الأخلاقية:** بمعنى أن تكون المنظمة مبنية على أسس أخلاقية، وأن تلتزم بالأعمال الصحيحة، وأن تمتنع عن إيذاء الآخرين.
- **المسؤولية القانونية:** أي التزام المنظمة بإطاعة القوانين، واكتساب ثقة الآخرين من خلال التزامها بتنفيذ الأعمال الشرعية وعدم القيام بالأعمال المخلة بالقانون.
- **المسؤولية الاقتصادية:** بأن تكون المنظمة نافعة ومجدية اقتصاديا، وأن تحاول جاهدة توفير الأمان للآخرين.

وعرض *Carroll* هذه الأبعاد في شكل نموذج هرمي سماه هرم المسؤولية الاجتماعية لكارول:

هرم المسؤولية الاجتماعية لـ *Carroll*



Source: Carroll Archie, The Pyramid of Corporate Social Responsibility Toward The Moral Management of Organizational Stakeholders, Business- Horizons, July. August, 1991, p 405.

ويمكن عرض معايير قياس تكلفة حجم الإسهام الاجتماعي للشركة اتجاه المجتمع وحماية البيئة كما يلي:

- معايير قياس مساهمة الشركة في تحقيق الرفاهية الاجتماعية والثقافية والرياضية، والمشاركة في المجالات التعليمية والصحية وفي كل ما يحتاجه أفراد المجتمع المحلي بشكل عام يتمثل في:

معدل تكلفة الإنفاق = تكلفة مساهمة الشركة في الأنشطة الاجتماعية للمجتمع/ جمالي التكاليف الاجتماعية للأنشطة الاجتماعية التي ساهمت فيها الشركة.

▪ معيار قياس مساهمة الشركة في توفير فرص عمل جديدة تتمثل في:

معدل الشركة في التشغيل = عدد العاملين المعينين بالشركة سنويا/إجمالي عدد القوى العاملة في الدولة.

▪ معيار قياس مساهمة الشركة في الحفاظ على البيئة المحيطة، ويشمل هذا المؤشر تكلفة ما تقدمه الشركة في إعداد الدراسات والأبحاث العلمية وإقامة الحدائق وتشجير المنطقة وشراء المعدات اللازمة وذلك من أجل منع التلوث ومنع الأضرار بهدف الحفاظ على بيئة محيطة جميلة ونظيفة. ومعياره يتمثل في:

معدل إنفاق الشركة = تكلفة مساهمة الشركة في الحفاظ على البيئة المحيطة/إجمالي ميزانية الأبحاث والتطوير للشركات في المنطقة.

▪ معيار قياس مساهمة الشركة في تطوير وتحسين البنية التحتية في المنطقة المحيطة يتمثل في:

معدل مساهمة الشركة = تكلفة مساهمة الشركة في تكاليف تحسين البنية التحتية/إجمالي تكاليف مساهمة الشركات العاملة في المنطقة.

قائمة البحوث الموجهة للأعمال الموجهة

قائمة البحوث:

1. التجارة الدولية
2. الاستثمار الأجنبي المباشر (الاطار المفاهيمي والنظريات المفسرة)
3. الشركات المتعددة الجنسيات (الاطار المفاهيمي من تعاريف وتطور تاريخي)
4. خصائص الشركات المتعددة الجنسيات وتصنيفاتها (الشكل التنظيمي، الحجم، النوع، القطاعات التي تنشط فيها ...)
5. الشركات المتعددة الجنسيات ونقل التكنولوجيا
6. الآثار الايجابية للشركات المتعددة الجنسيات (اقتصاديا، اجتماعيا، بيئيا)
7. الآثار السلبية للشركات المتعددة الجنسيات (اقتصاديا، اجتماعيا، بيئيا)
8. عملية تدويل المنتج
9. الشركات المتعددة الجنسيات ونظرية بؤر التلوث
10. دراسة حالات لبعض الشركات

قائمة المراجع

- ابراهيم مصطفى وآخرون، المعجم الوسيط، الجزء 2-1، دار الدعوة، اسطنبول، تركيا، 1989
- اتحاد مجلس البحث العلمي، الاعلام العلمي والنقل الافقي للتكنولوجيا، بغداد، 1982
- آدم مهدي أحمد، العولمة وعلاقتها بالهيمنة التكنولوجية، الشركة العالمية، الأمانة العامة، بغداد، 1982
- اسماعيل العربي، فصول في العلاقات الدولية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990
- بوجمعة سعدي نصيرة، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992
- بولرباح غريب، العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الاجنبية المباشرة وطرق تقييمها دراسة حالة الجزائر، مجلة الباحث، عدد 10، 2012
- جميل هيل عجمي، الاستثمار الاجنبي المباشر الخاص في الدول النامية: الحجم والاتجاه والمستقبل، مركز الامارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، الامارات العربية المتحدة، العدد 33، 1999
- جيل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمة علي مقلد وعلي ريغود، منشورات عويدات، لبنان، 1981
- حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا: دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1987
- حسني علي خربوش وآخرون، الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق، الأردن، 1996
- حسين عبد المطلب الأسرج، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، رسائل بنك الكويت الصناعي، العدد 83، ديسمبر 2005
- حسين عمر، الاستثمار والعولمة، الطبعة الاولى، القاهرة، دار الكتاب الحديث، 2000
- خالد رعد، دراسات وبحوث في العلاقات الدولية، منشورات جامعة دمشق، 1995

- خزامي عبد العزيز الجندي، الاستثمار في الجمهورية العربية السورية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد الثاني، 2010
- زغدار أحمد، الاستثمار الاجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الاستراتيجية لمواجهة المنافسة، مجلة الباحث العدد الثالث 2004
- سمير عبده، العرب والتكنولوجيا، دار الآفاق الجديدة، بيروت، 1981
- صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي الأوروبي، باريس، 1999
- الطاهر حيدر حردان، مبادئ الاستثمار، دار المستقبل للنشر والتوزيع، عمان، 1997
- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2003
- عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2003
- عبد السلام أبو قحف، نظرات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1989
- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003
- عبد الفتاح قنديل، سلوى سليمان، الدخل القومي، جامعة القاهرة، 1985
- عبده سمير، العرب والتكنولوجيا، دار الآفاق الجديدة، 1981
- علي الحوات، نقل التكنولوجيا و المجتمع: دراسة في البلاد النامية، جامعة الفتح، ليبيا، طرابلس، 1981
- علي لطفي، إدارة أزمة الاستثمار في ضوء التكتلات الاقتصادية العالمية، المؤتمر السنوي الثاني عشر، جامعة عين شمس، دار الضيافة، ديسمبر 2007

- فارس فضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، آية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 1998
- كاظم جاسم العيساوي، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، دار المناهج سنة 2001
- محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلام، دار النفائس، الأردن، الطبعة الأولى، 2005
- محمد محمد أحمد سويلم، الاستثمارات الأجنبية في مجال العقارات، دراسة مقارنة بين القانون و الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، الاسكندرية، منشأة المعارف بالإسكندرية، 2009
- محمد مطر، إدارة الاستثمارات، الإطار النظري والتطبيقات العملية، الأردن، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 1999
- منور أوسرير، د. عليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني، شلف، ماي 2005
- موسى بودهان، القوانين الأساسية للاستثمار في الدول المغاربية، نصوص منقحة وفقا لأحداث تعديلاتها، الجزائر، دار مدني، 2006
- نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992
- نورمان كلارك، الاقتصاد السياسي للعلم والتكنولوجيا، ترجمة محمد رضا محرم، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1996
- هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية الصين نموذجا، منشورات بيت الحكمة، الطبعة الأولى، بغداد، 2002
- Dennis Campbell, International Joint Ventures - Comparative law yearbook of international business, Kluwer Law International, 2009.

- Denis Tersen & Jean Luc Bricaut. L'investissement international. Edit : Armand colin .paris.1996
- Pierre Jacquemot, La Firme multinationale, Une introduction économique, Economica, France, 1990
- Salih KUŞLUVAN, A Review Of Theories Of Multinational Enterprises, D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi Cilt:13, 1998