

جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم
الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير (LMD)

تخصص: علوم مالية

غزو الشركات متعددة الجنسيات لأسواق الدول المضيفة بين الايجابيات و السلبيات

"دراسة حالة: دخول مجموعة البركة الدولية إلى الجزائر"

الأستاذ المشرف:

مكاوي محمد الأمين

من إعداد الطالبة:

دوحة مريم

السنة الجامعية

2012-2011

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر و عرفان

" اللهم أكمل لي ديني و اتمم علي نعمتك واجعلني عبدا شكورا عبدا كريما "

" رب أوزعني أن اشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والدي وان اعمل صالحا ترضاه وأدخلني

برحمتك في عبادك الصالحين "

أول الحمد والثناء لله سبحانه الذي لا ينبغي الشكر والحمد إلا له عز وجل، فحمدا لله الذي وفقني لانجاز

هذا العمل المتواضع....

ثم الشكر لمن قال فيهما جل جلاله: " وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه وبالوالدين إحسانا " ...

وأتقدم بأسمى آيات الشكر للأستاذ المؤطر " مكاوي محمد الأمين "

ولا ننسى أن نتقدم بتشكراتنا إلى السيد عميد الكلية " الدكتور شريط عابد " ، وكذا إلى السيد رئيسي

القسم الأستاذ " بلحري خليفة " و الأستاذ " مسري الجيلالي " .

وإلى كل من ساعدني من قريب أو بعيد في انجاز هذا العمل المتواضع، ولكم مني جزيل الشكر وفائق

الاحترام.

المخلص:

إن التغييرات العميقة التي تهدد وتميز الساحة الاقتصادية العالمية المعاصرة، ولاسيما في ما يتعلق بتسريع نظام التنمية من خلال عولمة الاقتصاديات، والشركات متعددة الجنسيات التي أصبحت على مر السنين من المكونات الأساسية لاستراتيجيات التنمية التي تضعها حكومات الدول، مما جعل الشركات متعددة الجنسيات تسعى لأجل ضمان وجودها في الأسواق الدولية وبالتالي تكيف هيكلها الصناعية لمواجهة تزايد المنافسة الدولية.

إن إقرار الشركات متعددة الجنسيات في استراتيجياتها المتبناة بمبدأ التكيف وضرورة التوجه محليا وفقا لما تقتضيه المحددات الاقتصادية والسياسية والخاصة، المكونة للمناخ الاستثماري في مختلف الأسواق العالمية المستضيفة، هو استعداد لتعامل هذه الشركات إيجابيا مع الدول المضيفة التي تتوفر على مزايا الموقع النوعية وتحسن استعمالها كورقة ضغط في عملية التفاوض معها و بهذا تكون قد تحملت مسؤولية السلبات التي ستخلفها تلك الشركات .

ونظرا لذلك، قامت الجزائر بفتح اقتصادها من أجل ترقية القطاع الخاص المحلي والأجنبي، وإشراكه في مسار التنمية . غير أنه، ورغم جهود التحفيز وإجراءات تهيئة بيئة الاستثمار، لا يزال حجم تدفقات الشركات متعددة الجنسيات إلى الجزائر ضعيفا، الأمر الذي استوجب بذل المزيد من الجهود من أجل استقطاب هذه الشركات وإشراكها في إحداث النمو المرتقب.

الكلمات المفتاحية :

الشركات متعددة الجنسيات ، الدولة الأم ، الدولة المضيفة ، التدويل .

Le Résumé:

Face aux mutations profondes et menaçantes qui caractérisent la scène économique mondiale contemporaine, notamment l'accélération du système de croissance de la globalisation des économies, l'investissement direct étranger (FDE) est devenu, au fil des années, une des composantes essentielles des stratégies de développement que les entreprises sont amenées à développer pour affirmer leur présence sur les marchés internationaux et adapter leurs structures industrielles à une concurrence internationale.

Le fait que les sociétés multinationales engagées dans l'investissement direct étranger ,adoptent des stratégies d'ajustement et d'orientation en fonction des exigences économiques et politiques relatives, Composantes du climat d'investissement aux différents pays d'accueil, est un signe d'acceptation, par ces Sociétés, d'activer positivement en faveur de pays hôtes qui disposent d'avantages spécifiques de la localisation, et utilisent ses avantages comme moyens de pression lors des négociations.

Et pour des raisons aussi objectives que propres à l'Algérie, l'ouverture économique dans de nombreux domaines en vue de promouvoir le secteur privé national et étranger et l'engager dans la croissance envisagée. Cependant, malgré tous les efforts entrepris et toutes les mesures d'encouragement de l'investissement étranger en Algérie, ce dernier reste faible et très limité comparativement aux flux d'investissements destinés aux pays voisins. Des efforts supplémentaires sont donc indispensables pour capter ces investissements utiles à la croissance recherchée.

Mots Clés:

Sociétés multinationales , Pays d'origine, Pays d'accueil , Internationalisation .

Summary :

Considering the profound and threatening changes that characterize the contemporary global economic scene, notably the acceleration of the economic globalization growth system ,foreign direct investment has become over the years, one of the essential components of development strategies that companies are lead to develop in order to ensure their presence in the international markets and adapt their industrial structures to face increasingly rigorous international competition.

By adopting local oriented strategies, Multinational companies express the willing to adjust their actions according to local requirements. However, this cannot take place unless country-specific advantages are available and are well used by host governments as a bargaining power .Despite the actual world trends that act in favor of Multinational companies, country specific advantages -investment climate- are still determinant factors in attracting FDI and orienting its flows towards the economic growth in developing countries.

Algeria -as many other less developed countries - is moving towards opening its market, so as local and foreign investors may participate in the economic development process. Despite the efforts deployed, the Algerian market is still enable to attract the desirable amounts of FDI flows.In these regards, the establishment of a more favorable business environment is necessary to promote FDI and insure its contribution to development.

Key Words :

Multinational companies, Home Country, Host Countries Internationalisation.

فهرس الموضوعات

شكر و عرفان

الملخص باللغة العربية ،الفرنسية و الانكليزية

المقدمة العامة

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول الشركات المتعددة الجنسيات

- المبحث الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات 06
- المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات و تطورها التاريخي 06
- أولاً: تعريف الشركات متعددة الجنسيات 06
- ثانياً: التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات 10
- المطلب الثاني: الهياكل التنظيمية في الشركات متعددة الجنسيات 13
- المطلب الثالث: خصائص الشركات متعددة الجنسيات وأنواعها 17
- أولاً: خصائص الشركات متعددة الجنسيات 17
- ثانياً: أنواع الشركات متعددة الجنسيات 22
- المطلب الرابع : النظم القانونية التي تخضع لها الشركات متعددة الجنسيات 23
- المبحث الثاني: النظريات المفسرة للشركات متعددة الجنسيات 26
- المطلب الأول: نظرية عدم كمال السوق 26
- المطلب الثاني: نظرية الحماية 29
- المطلب الثالث: نظرية دورة حياة المنتج الدولي 30
- المطلب الرابع: نظرية الموقع و نظرية الموقع المعدلة 32
- أولاً: نظرية الموقع 32
- ثانياً: نظرية الموقع المعدلة 33
- المبحث الثالث: إستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات 34

المطلب الأول: محددات و أبعاد إستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات 34

المطلب الثاني: أنواع إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات 37

المطلب الثالث : إستراتيجية فروع الشركات متعددة الجنسيات 40

الفصل الثاني: انعكاسات غزو الشركات المتعددة الجنسيات لأسواق الدول المضيفة

المبحث الأول: مفهوم ونماذج تدويل الشركات متعددة الجنسيات 45

(غزو الأسواق العالمية).

المطلب الأول :مفهوم تدويل الشركات(غزو الأسواق) 45

المطلب الثاني : نموذج أبسالا " Uppsala " و النماذج ذات الصلة

بالابتكار " I-model "Innovation-Related Model 47

أولا:نموذج أبسالا"Uppsala" 47

ثانيا:النماذج ذات الصلة بالابتكار

"I-model " Innovation-Related Model 49

المطلب الثالث : نموذج الشبكة (Network Model)و نظرية الشركات 51

ذات البداية الدولية (Born Global)

أ و لا : نموذج الشبكة (Network Model) 51

ثانيا: نظرية الشركات ذات البداية الدولية (Born Global) 53

المبحث الثاني:الانعكاسات الايجابية و السلبية لغزو الشركات 55

متعددة الجنسيات أسواق الدول المضيفة

المطلب الأول: الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات 55

على النمو الاقتصادي و التشغيل

أولا : الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على النمو الاقتصادي..... 55

ثانيا: الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على التشغيل 57

المطلب الثاني :الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات

من خلال نقل التكنولوجيا 58

المطلب الثالث:الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات..... 64

على تعزيز القدرة التنافسية للصادرات الإنتاجية وأنظمة التسيير والإدارة و النقد الأجنبي.

أولا: الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات 64

على تعزيز القدرة التنافسية للصادرات

ثانيا : الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات 66

على أنظمة التسيير والإدارة

ثالثا: الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على النقد الأجنبي..... 68

المطلب الرابع : الانعكاسات السلبية للشركات متعددة الجنسيات 69

على الدول المضيفة.

المبحث الثالث: علاقة التضاد بين الشركات متعددة الجنسيات و السيادة الوطنية 73

المطلب الأول: مفهوم السيادة الوطنية 73

المطلب الثاني : علوية القانون الدولي و تراجع مفهوم السيادة 74

المطلب الثالث :العولمة والسيادة الوطنية 83

الفصل الثالث:مجموعة البركة الدولية وانعكاسات انضمامها الى السوق الجزائري

المبحث الأول:لمحة حول بنك البركة الإسلامي..... 93

المطلب الأول نشأة بنك البركة الإسلامي(الشركة الأم)..... 93

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك 97

المطلب الثالث: الخدمات المصرفية لبنك البركة 100

105	المبحث الثاني: بنك البركة الإسلامي الجزائري
105	المطلب الأول:نشأة البركة في الجزائر
107	المطلب الثاني:الهيكل التنظيمي لبنك البركة –الجزائر-
112	المطلب الثالث:مجال نشاط بنك البركة وأهدافه
115	المبحث الثالث:الانعكاسات الايجابية و السلبية لدخول بنك البركة إلى الجزائر
115	المطلب الأول:الانعكاسات الايجابية و السلبية من الناحية الاجتماعية و الدينية
115	أولا : الانعكاسات الايجابية من الناحية الاجتماعية و الدينية
116	ثانيا: الانعكاسات السلبية من الناحية الاجتماعية و استغلال الديانة
117	المطلب الثاني: الانعكاسات الايجابية و السلبية على نقل تكنولوجيا الإعلام و الاتصال
117	أولا: الانعكاسات الايجابية على نقل تكنولوجيا الإعلام و الاتصال
122	ثانيا: الانعكاسات السلبية على نقل تكنولوجيا الإعلام و الاتصال
123	المطلب الثالث:مقترحات وحلول لمعالجة بعض سلبيات المصارف الإسلامية
	الخاتمة
	قائمة الأشكال والجداول
	قائمة المصادر والمراجع

تشكل الشركات متعددة الجنسيات أحد المتغيرات المؤثرة في تطور البلدان ونموها ومؤشر على انفتاح الاقتصاد وقدرته على التعامل والتكيف مع التطورات العالمية، في ظل سيادة ظاهرة العولمة وزيادة التحول نحو آلية السوق كما أنها تسيطر على حركة السلع والخدمات، وانفتاح الأسواق وزيادة حجم التدفقات المالية.

وقد أعطت الشركات متعددة الجنسيات دفعة هامة لمسيرة التكامل العالمي من خلال المساهمة في ربط أسواق رأس المال وأسواق العمل وزيادة الأجور وإنتاجية رأس المال في الدول المضيفة لها، ومع نشوء شبكة عالية من الروابط المتعددة، زادت حركة التجارة بشدة كما تبنت الشركات متعددة الجنسيات استراتيجيات ذات طابع عالمي للاستفادة من الوفرة الناجمة عن التخصص وتوزيع الأنشطة.

وإدراكا لأهمية الشركات بالنسبة للاقتصاديات المضيفة، تبذل الدول و خصوصا النامية منها جهودا كبيرة لتهيئة مناخها الاستثماري، من خلال تكيف أوضاعها الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية، ومنح المزيد من المزايا و الحوافز، على النحو الذي يستقطب الشركات متعددة الجنسيات، لأن رأس المال الأجنبي لا يتوطن إلا في البيئات الأكثر استقرارا وملائمة .

كما أن العمل على تعظيم المنافع، وتقليل الأخطار التي قد تنجم عن الشركات متعددة الجنسيات، يعتبر من الأمور الأساسية التي يجب مراعاتها قبل اتخاذ أي قرار، بحيث أنه مثلما تؤثر الشركات متعددة الجنسيات إيجابيا على البلد المضيف، يمكن أن تؤثر سلبا إن لم يحسن التعامل معها، وبما أن الكثير من الدول النامية عانت ولا زالت تعاني مشكل المديونية والعجز في تمويل استثماراتها، فإنها قد اتخذتها كوسيلة بديلة لمحاولة إنعاش اقتصادها على المستويين المحلي والدولي.

وبغية استقطاب المزيد من الشركات متعددة الجنسيات، ساد اتجاه تنافسي متصاعد بين الدول النامية، ومنها الدول العربية، بشأن تحسين بيئة أعمالها، من خلال توفير الضمانات اللازمة للمستثمر الأجنبي ضد المخاطر غير التجارية و من بين هذه الدول الجزائر باعتبارها تتوفر على مزايا الموقع النوعية ذات الطابع الطبيعي، التي تعززت حديثا بتوجه ملحوظ نحو تدعيمها بجملة من الإجراءات التنظيمية و التشريعية والإصلاحات الهيكلية المحفزة على استقطاب الشركات متعددة الجنسيات ، و هي بذلك تستفيد من انعكاساتها الايجابية و تتحمل مسؤولية الانعكاسات السلبية .

إشكالية البحث:

على ضوء ما سبق، يمكننا صياغة إشكالية البحث ضمن التساؤل التالي:

❖ هل استثمار الشركات متعددة الجنسيات يعتبر شيء ايجابي وسلبى في نفس الوقت بالنسبة للدول

المضيفة؟

ومن أجل التدقيق والإحاطة أكثر بالتساؤل السابق، سنحاول صياغة التساؤلات الفرعية التالية، ومحاولة الإجابة عليها من خلال محتويات هذا البحث:

- ما هي أهم تعريف الشركات متعددة الجنسيات و فيما تتمثل خصائصها؟
- ما هي استراتيجيات دخول الشركات متعددة الجنسيات أسواق الدول المضيفة لها ؟
- ما هي الانعكاسات الايجابية و السلبية الناتجة عن دخول الشركات متعددة الجنسيات لأسواق الدول المضيفة؟

فرضيات البحث:

و للإجابة على هذه الإشكالية التساؤلات المطروحة نقترح الفرضيات التالية:

- تختلف الانعكاسات الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات من دولة لأخرى باختلاف مزايا ومقومات كل اقتصاد، إضافة إلى مدى سلامة وجاذبية المناخ الاستثماري.
- عند قبول الدولة المضيفة دخول الشركات متعددة الجنسيات إليها فهي من تتحمل الانعكاسات السلبية لتلك الشركات .
- قد يساهم التحسن التدريجي للأوضاع السياسية والانفراج الأمني وتطور المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية، و استقرار قوانين الاستثمار الأجنبي و قوانين الضرائب في الجزائر إلى تحسن نسبي في محددات المناخ الاستثماري فيها.

دوافع وأسباب اختيار موضوع البحث:

من خلال دراستي الجامعية، شد انتباهي التوجه الجديد في المجال الاقتصادي الذي عرفته الجزائر في التسعينيات، والمتمثل بالخصوص في تشجيع الشركات متعددة الجنسيات على الاستثمار مباشرة في البلد، بحيث قدمت لها عدة تحفيزات جبائية وغيرها، كما أن الأسباب التي ذكرت آنذاك من أجل اعتماد هذا التوجه الجديد، تمثلت بالخصوص في محاولة المحافظة نسبيا على مناصب الشغل الموجودة، في المرحلة الأولى، ثم خلق مناصب جديدة في المرحلة الثانية.

كما أننا قد سئنا من الدراسات التقليدية و الموضوعات المتكررة في الدراسات الاقتصادية و خصوصا في مكتبتنا الجامعية.

أهمية البحث:

في ظل التدويل المستمر للعلاقات الاقتصادية الدولية، والاتجاه نحو تحرير الاقتصاد العالمي، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، وزيادة تشابك الأسواق، حظيت ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات باهتمام متزايد من قبل الاقتصاديين، وأصحاب القرار باعتبارها أحد أهم التدفقات المالية المتاحة أمام الدول النامية، بالإضافة إلى كونها من المصادر الرئيسية لتحويل التكنولوجيا، والأساليب الإدارية والتنظيمية

الحديثة، والنفاذ إلى الأسواق الخارجية، وتحقيق اندماج أفضل في النظام الاقتصادي الجديد. ولهذا تعتبر دراسة طبيعة الشركات متعددة الجنسيات وتقييم آثارها وبحث دوافع ترقيتها ومحددات جذبها في الدول النامية عموما، وفي الجزائر على وجه الخصوص، ذات أهمية بالغة.

المنهج المتبع في البحث:

سعى للإجابة على الإشكالية المطروحة سلفا، واختبار مدى صحة الفرضيات المقدمة، قد استعان الباحث بالمنهج الوصفي التحليلي في عرض وتفسير أبعاد محددات ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات. أما الأدوات المستخدمة في البحث، فقد ارتكزت على المصادر والمراجع الأساسية الخاصة بالموضوع، بالإضافة إلى الاستعانة بالرسائل العلمية، والدوريات والتقارير التي تصدرها هيئات دولية وعربية، والملتقيات، والندوات العلمية، والمراجع والمواقع الإلكترونية ذات الصلة بالبحث.

صعوبات البحث:

إن طبيعة الموضوع وتشعب جوانبه خلق أمام الباحثة عدة قيود وصعوبات، أهمها:

- قلة المراجع التي تناولت هذا الموضوع بشكل واضح .
- ضيق الوقت المخصص لتحضير الدراسة في هذا الموضوع.
- الوقت الطويل المستغرق لإخراج المعلومة جاهزة من الانترنت .
- فقر مكتبة ابن خلدون .

تقسيمات البحث:

من أجل الإلمام بجوانب الموضوع قسمنا هذا البحث إلى ثلاث فصول:

الفصل الأول: حاولنا فيه إعطاء نظرة شاملة حول الشركات متعددة الجنسيات من حيث المفاهيم المتعلقة بها (نشأتها، تعريفها، هيكلها التنظيمية، خصائصها، أنواعها و النظم القانونية التي تحكمها)، و حاولنا أيضا معرفة النظريات التي تفسرها، وتناولنا أيضا استراتيجياتها.

أما الفصل الثاني فيتعلق بالانعكاسات التي تخلفها الشركات متعددة الجنسيات وكمدخل لهذه الأخيرة قمنا بإعطاء مفهوم تدويل الشركات (دخولها أو غزوها أسواق الدول المضيفة) و نماذجها، وتطرقتنا أيضا إلى انعكاساتها الايجابية و السلبية على الدول المضيفة بشكل عام و كذا تأثيرها على السيادة الوطنية.

في الفصل الثالث: ففيه دراسة دخول مجموعة البركة الدولية للسوق الجزائري ، فعرفنا مجموعة (الشركة الأم) ، ثم بنك البركة في الجزائر (الفرع) و أخيرا إلى سلبيات و ايجابيات انضمام البركة الدولية مجموعة البركة إلى السوق الجزائرية.

تمهيد:

تعتبر الشركات متعددة الجنسية ظاهرة دولية معقدة تتميز عن الشركات وحيدة الجنسية بالطابع الدولي لنشاطاتها، بحيث تعمل على الاستثمار في دول متعددة لتستفيد بذلك من الميزات التي توفرها البلدان المستقبلية لاستثمارها. فتعتمد هذه الشركات إلى تبني استراتيجيات متنوعة، تسمح لها بتخطي العقبات الوطنية والانسجام مع المحيط الدولي الذي تنشط فيه، من أجل التأثير على الاقتصاد الدولي والوطني المستقبل (المضيف) والمصدر (الأصلي) .

ومن أجل ذلك حاولنا في هذا الفصل أن نتطرق إلى مفاهيم عامة حول الشركات متعددة الجنسيات حيث قسمناه إلى ثلاث مباحث :

المبحث الأول : ماهية الشركات متعددة الجنسيات (تعريفها ، تطورها التاريخي ، هيكلها التنظيمي، خصائصها ، أنواعها، والنظم القانونية التي تخضع لها) .

المبحث الثاني : النظريات المفسرة للشركات متعددة الجنسيات (نظرية عدم كمال السوق، نظرية الحماية، نظرية دورة حياة المنتج الدولي ، نظرية الموقع و نظرية الموقع المعدلة) .

المبحث الثالث : إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات (محددات و أبعاد إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات ، أنواع إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات ، و إستراتيجية فروع الشركات متعددة الجنسيات).

المبحث الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات .

يعتبر ظهور الشركات متعددة الجنسيات أحد السياسات المعتمدة من طرف الدول أو الكثير منها ، وخاصة في العصر الحديث حيث أصبحت تساهم بشكل كبير في عملية النمو و التنمية و التطور بجميع أنواعه ، و قد عرفت هذه الشركات عدة تطورات منذ القرن الخامس عشر حتى استطاعت أن يحقق المكانة التي هي عليها اليوم في الاقتصاد العالمي ، إلا أن المرحلة أو الفترة التي بعد الحرب العالمية الثانية أصبحت فيها الشركات المتعددة الجنسيات أكثر وضوحا من حيث التواجد و التوسع و التأثير على الاقتصاد العالمي.

المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات و تطورها التاريخي .

أولا: تعريف الشركات متعددة الجنسيات :

لقد اختلف المختصون في تعريف الشركات متعددة الجنسيات و التسمية التي تطلق على هذه الكيانات، فسميت بالشركات الدولية (**International**) ، العابرة للوطنية (**Transnational**) ، وبالمتعددة الجنسية (**Multinationals**) غير أن هذه التسميات لا تمثل في الواقع إلا واجهات تعبر على نفس الكيان دون أي تغيير في تركيبته¹ ، و هي مرتبطة بوجود ظاهرة واقعية متمثلة في الاستثمار الدولي .
و أما سبب اختيار عبارة " الشركات متعددة الجنسيات" ، فيرجع لكونها تعد أكثر استعمالا و أوسع انتشارا و أكثر واقعية² .

أما فيما يتعلق بتعريف الشركات متعددة الجنسيات، فإن الأمر لم يستقر عند تعريف موحد وشامل، وإنما تعددت التعاريف بتعدد اختصاصات المهتمين بها. فقد صدرت عن مسيرين لهذه الشركات ، قانونيين، منظمات دولية وأعمال جامعية (في ميدان الاقتصاد الدولي والصناعي، وفي تسيير المؤسسات) عدة تعاريف بحيث تستند هذه على مؤشرات مختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر كعدد البلدان المستقبلية ، استراتيجيات الشركات ، حجمها، جنسية أصحاب رأس المال، حجم رقم الأعمال و عدد العمال المشغلين في الخارج... إلخ.

• و هنا نحاول عرض مجموعة من التعاريف للشركات متعددة الجنسيات كما يلي:

❖ **التعريف الأول:** من أكثر التعاريف شيوعا و قبولا للشركة متعددة الجنسيات ما قدمه "فرنون" في

هذا الخصوص حيث يعرف فرنون الشركة متعددة الجنسية بأنها: "المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن **100 مليون دولار**، و التي تمتلك تسهيلات أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر"³ .

❖ **التعريف الثاني:** الشركات متعددة الجنسيات هي عبارة عن شركات تتمركز من خلال المركز الأم

أو المركز الأول و الرئيسي في أحد البلدان و غالبا في البلدان العظمى و تكون الأعمال و النشاطات في بلدان أخرى من خلال فروعها و التي قد تتجاوز عددها العشرات هذا و تكسب هذه الشركات جنسية البلد التي تقيم فيه⁴.

1 : Nicol Dubios, **Les Multinationales** , Hatier , Paris , 1979, P06.

2 : A. Sabatier , **Les Sociétés Multinationales** , Centurion, France , 1975 , P13.

3 : عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية ، مؤسسة شباب الجامعة ، الإسكندرية ، 2001 ، ص 25 .

4 : توفيق عبد الرحيم ، يوسف حسن ، الإدارة الدولية و التعامل بالعملة الأجنبية ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، عمان ، 2004 ، ص 243 .

❖ **التعريف الثالث:** الشركة متعددة الجنسية هي الشركة التي تقيم مركزها الإداري في أحد البلدان و الإنتاج في بلد آخر حيث قوة العمل الرخيصة أما الأرباح فتعلن عنها في تلك البلدان التي يكون الضرائب فيها منخفضة¹.

❖ **التعريف الرابع:** تعرف شركة ما على أنها شركة متعددة الجنسية إذا قامت بإنتاج كل أو جزء من إنتاجها خارج قطرها الوطني².

❖ **التعريف الخامس:**³ عرفت الشركات متعددة الجنسيات بأنها شركات يؤسسها أفراد أو مساهمين وتتمتع بشكل قانوني محدد في عقد التأسيس في دولة المقر التي يوجد فيها المركز الرئيسي للشركة، و يتم تأسيس و إنشاء الشركة تبعا لقانونها الوطني و تأخذ جنسية هذه الدولة ، و تخضع لجميع قوانين دولة المقر ، أو قوانين الدولة المضيفة لنشاطها و فروعها و الشركات التابعة لها. و عليه فان الشركات متعددة الجنسيات يكون رأسمالها كبير الحجم ، و لا يقل حجم إنتاجها أو مبيعاتها أو استثماراتها عبر البحار في دول مختلفة عن (25%) من قيمة الأموال المستثمرة فيها أو في حدود (10) مليارات دولار أمريكي ، و كذلك لا يقل عدد فروعها أو الشركات التابعة لها عن (20) دولة .

و تعد الشركة من الشركات متعددة الجنسيات إذا كان (20%) من موجودات ها عبر البحار . و أكدت دراسة قامت بها مجلة الأعمال الدولية (International Business) على أن الشركة متعددة الجنسية تصبح عالمية حينما تبلغ مبيعاتها و أرباحها من العمليات الخارجية حوالي (35%) من إجمالي المبيعات و الأرباح.

و تأسيسا على ما تقدم يمكن تعريف الشركات متعددة الجنسيات بأنها مجموعة من الشركات مختلفة الجنسيات ترتبط بعضها ببعض الأخر من خلال ما تمتلكه من أسهم أو شكل من أشكال السيطرة الإدارية أو عقد اتفاق معين مكونة بذلك وحدة اقتصادية متكاملة ذات أسس اقتصادية . و تقسم الشركات متعددة الجنسيات تبعا لثلاث معايير تتمثل في نوع العمليات ، الحجم و ميدان العمليات.

و تسمى الشركات بالمسميات الآتية:

1- الشركات القومية متعددة الجنسية (Nation Multinational) : حين يكون للشركة شركة أم واحدة من جنسية معينة .

2- الشركات الدولية متعددة الجنسية (International Multinational) : حين يكون للشركة اثنان أو أكثر من الشركات الأم المسيطرة عليها من جنسيات متعددة.

3- الشركات عابرة الأقطار (Transnational Corporation) : حين تملك أساليب متعددة ترتبط فيها هذه الشركات بعضها ببعض و الأشكال القانونية للشركة عابرة القارات أو الأقطار .

❖ **التعريف السادس:** الشركة متعددة الجنسيات بالإنجليزية (Multinational Corporation)

1 : أمير نوف ، ترجمة د.علي محمد تقي عبد الحسين ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، ص 39.

2 : Jean-Louis Mucchielli , **Multinationales et mondialisation** , Edition du Seuil, France, 1998, p18-28 .

3 : الدكتور سعود جايد العامري ، الإدارة المالية في الشركات متعددة الجنسيات ، الطبعة الأولى ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، عمان ، 2008، ص16-17 .

أو (MNC) أو (Multinational Enterprise) أو (MNE) هي شركة ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة كما يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة وتمارس نشاطها في بلاد أجنبية متعددة على الرغم من أن إستراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معينة تسمى الدولة الأم (Home Country) ، إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة وتتوسع في نشاطها إلى دول أخرى تسمى الدول المضيفة (Host Countries) ولكن في مرحلة لاحقة رأت لجنة العشرين، والتي شكلتها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية للأمم المتحدة في تقريرها الخاص بنشاط هذا النوع من الشركات أن يتم استخدام كلمة (Transnational) بدلاً من كلمة (Multinational) وكلمة (Corporation) بدلاً من كلمة (Enterprise) ، واتضح بأن هذه الشركات تعتمد في أنشطتها على سوق متعدد الدول، كما أن استراتيجياتها وقراراتها ذات طابع دولي وعالمي، ولهذا فهي تكون شركات متعددة الجنسيات، حيث تتعدى القوميات، ذلك لأنها تتمتع بقدر كبير من حرية تحريك ونقل الموارد ومن ثم عناصر الإنتاج من رأس المال والعمل فضلاً عن المزايا التقنية أي نقل التكنولوجيا بين الدول المختلفة وهي مستقلة في هذا المجال عن القوميات أو فوق القوميات (Supra National) ، وهي بالتالي تساهم ومن خلال تأثيرها في بلورة خصائص وآليات النظام الاقتصادي العالمي الجديد والتأكيد على عالميته وتعد من العوامل الأساسية في ظهور العولمة، ومن أهم سماتها أنها تعدد الأنشطة التي تشغل فيها دون أدنى رابط بين المنتجات المختلفة ، ويرجع السبب الرئيسي الذي دعاها إلى تنويع نشاطها، فهي تستند إلى اعتبار اقتصادي مهم، وهو تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق من أنشطة أخرى، وأيضاً تعمل هذه الأسواق للسبب ذاته، وتعدد أساليب إنتاجها بحيث إذا ارتفعت قيم أحد عناصر الإنتاج التي يعتمد عليها أسلوب إنتاجي ما يمكن الانتقال إلى أسلوب إنتاجي آخر يعتمد على عنصر إنتاجي ذات ثمن منخفض نسبياً، ومن هنا جاءت تسمية هذه الشركات باسم متعددة الجنسيات¹.

❖ **التعريف السابع :** أما الأستاذ "MICHALET" فقال أن الشركات متعددة الجنسيات هي : "إما أن تكون مؤسسة أو مجموعة من المؤسسات، غالباً ما تكون كبيرة الحجم وتنتقل من قاعدة وطنية، كما تقيم في الخارج عدة فروع في عدة بلدان باعتماد إستراتيجية وتنظيم عالميين"².

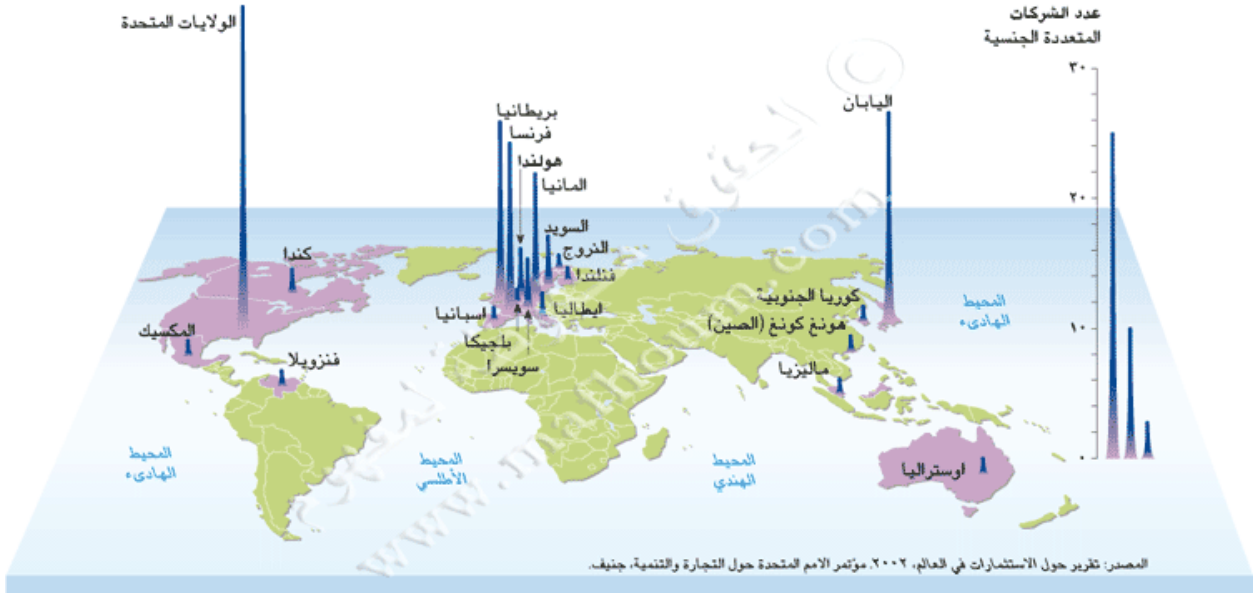
❖ **التعريف الثامن :**³ تعتبر متعددة الجنسية كل شركة لها على الأقل فرع في الخارج تملك في أدنى حد عشرة في المائة من رأسماله ، وفي العام 2001 أمكن إحصاء 65 ألف شركة متعددة الجنسية تقريباً تملك 850 ألف فرع خارجي وتوظف 54 مليون أجيروا ، وتمثل مبيعات الفروع المحلية في الخارج أكثر من ضعفي حجم مجموع الصادرات العالمية ، بمعنى آخر: أن التجارة الدولية وبالرغم من كونها المؤشر الرئيسي للعولمة ، هي الآن بشكل واضح أقل أهمية من التوزيع المحلي للبضائع والخدمات للشركات المتعددة الجنسية ، هذا بالإضافة إلى سيطرة هذه الشركات نفسها على التجارة الدولية، إذ تقدّر صادراتها بثلاث الصادرات العالمية وتمثل صادراتها لصالح شركات أخرى ثلثاً ثانياً من أصل المائة شركة متعددة الجنسية الأكبر حجماً ، 23 هي أوروبية و53 أميركية. ولهذه الشركات العملاقة في الواقع نفوذ سياسي بسبب العلاقات الوثيقة التي تربطها بدول بلدانها الأصلية وتلك الوافدة إليها.

1: http://ar.wikipedia.org/wiki/شركة_متعددة_الجنسيات/28-12-2011.

2: C. A. Michalet , **Le Capitalisme Mondial** , PUF , Paris , 1976, P11.

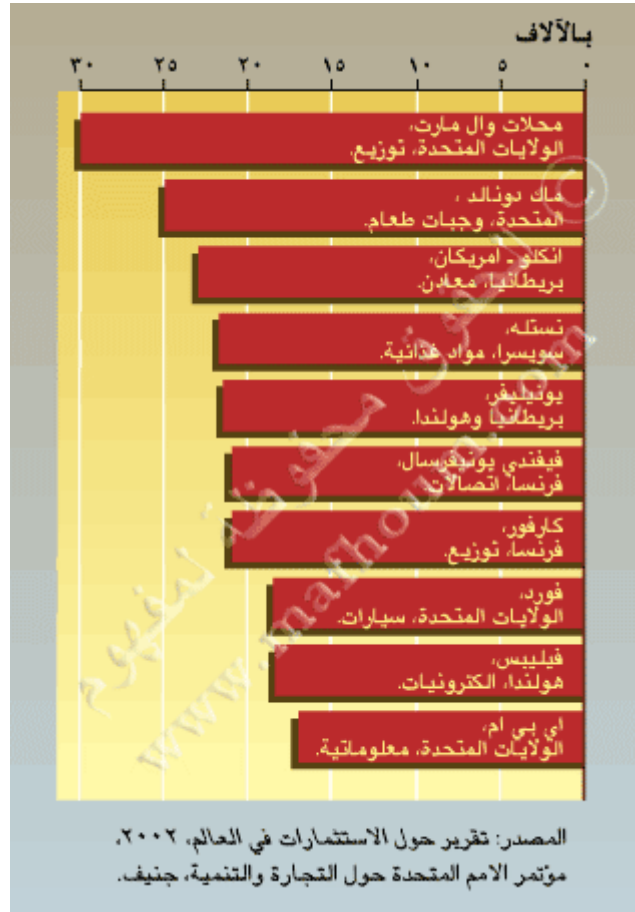
3 : تقرير حول: الاستثمارات في العالم 2002، مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة و التنمية ، جنيف، 2002.

- و الشكل التالي يبين توزيع الشركات متعددة الجنسيات في العالم بشكل عام حيث نلاحظ من خلاله أن أكبر عدد للشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية ، يأتي بعدها الاتحاد الاوروبي ثم اليابان ، من ثم باقي دول العالم .
الشكل (1-1): توزيع الشركات متعددة الجنسيات في العالم .



- المصدر: تقرير حول: الاستثمارات في العالم 2002 ، مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة و التنمية ، جنيف .
• أما الشكل التالي فيوضح أمثلة عن كبرى الشركات متعددة الجنسيات و عددها في دول العالم :

الشكل (2-1) : عدد الشركات متعددة الجنسيات.



المصدر: تقرير حول: الاستثمارات في العالم 2002، مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة و التنمية ، جنيف.
ثانيا :التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات .

مهما قيل عن أول ظهور للشركات متعددة الجنسيات، إلا أن البوادر الأولى للشكل الحديث لها ظهر مع القرن التاسع عشر، حيث كانت تنشط في مناطق النفوذ الاستعماري لوطنها الأم، والمتمثلة بالخصوص في الشركات الانجليزية، الهولندية، الفرنسية ، السويسرية، والألمانية لتتبع عن قرب الشركات الأمريكية التي فضلت أمريكا اللاتينية كقاعدة لعملياتها.

- ويمكن أن نميز أربع فترات أساسية في تطور الشركات متعددة الجنسية وهي:

1-الفترة ما بين 1840 -1914 م :

عرفت هذه الفترة توجه هذه الشركات نحو الاستثمار في الإمبراطوريات الاستعمارية ومناطق نفوذ الوطن الأم، وذلك للبحث عن المواد الأولية واستغلالها ، كما تشهد على ذلك ازدهار الشركات البترولية مثل (Standard Oil) ، (British Petroleum) و (Royal Dutch)، والمنجمية مثل: (International Nickel) و (Asturienne des Mines) ، في سنة 1880 م .

أما الشركات المانوفاكترية، بدأت في إنشاء وحدات إنتاجية خارج بلدانها ابتداء من سنة 1860م والتي نذكر منها على سبيل المثال (Friedrich Bayer) ، الذي أخذ مشاركة في مصنع للأنيلين في ولاية نيويورك في سنة 1865 م، وذلك بعد سنتين فقط من إنشاء مصنع له للإنتاج الكيميائي في مدينة (Cologne) كما أقام المخترع السويدي للديناميت (Alfred Nobel) مصنعا للمتفجرات في

(Hamburg) في سنة 1866م . ليليه في سنة 1867 م المنتج الأمريكي لآلات الحياكة (Singer)، الذي أقام مصنعه الأول في الخارج في مدينة (Glasgow) بحيث أنتجت ووزعت منتجا بنفس الشكل ونفس العلامة في العالم، ومن ثم تعتبر أول شركة متعددة الجنسية في العالم¹.

ولا شك أن التحسن في وسائل النقل والاتصال في الفترة السابقة للحرب العالمية الأولى، والمتمثلة في تطور الملاحة البخارية والنقل بالسكك الحديدية والتلغراف، جلب انتباه الصناعيين نحو الأسواق الأجنبية، بحيث سمح لهم بالرقابة النسبية على الفروع البعيدة، كما لاحظ هؤلاء الامتيازات، التي يوفرها تصنيع المنتج في الخارج بالقرب من المستهلك النهائي، بدلا من تصنيعه في البلد الأصلي مع تحمل أعباء النقل، بالإضافة إلى الوطنية المتزايدة.

كما تميزت سنوات 1880 م و 1890 م بتركيز صناعي مكثف في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تجمعت أكثر من 5000 شركة حول 300 احتكار (TRUST) مسيطر على الصناعة، بالرغم من وجود عدد كبير من الشركات الصغيرة.

فقد تفاجأ البريطانيون في سنة 1901 م عندما اكتشفوا أم المصنع (Westing House) يقبع تحت الرقابة الأمريكية، كما أن (Ford) تنتج ربع السيارات المصنعة في بريطانيا في سنة 1914م.

2 - الفترة ما بين 1914-1945م:

كانت الوضعية في الفترة ما بين الحربين العالميتين سيئة على توسع الشركات متعددة الجنسيات ونموها، نظرا لانتشار نفسية الحرب، بحيث كانت كل الظروف تنذر ب وشوك انفجار حرب أخرى مثل الحرب العالمية الأولى، مما دفع بالحكومات إلى البحث عن الاكتفاء الذاتي في المجال الصناعي، وتبني إجراءات تمييزية ضد الأجانب. بحيث بلغت الوطنية ذروتها في ألمانيا النازية، فقد كانت تفرض على الشركات التعهد بأن تكون ألمانية خالصة، وبعيدة عن أي رقابة أجنبية، كما ساد نفس هذا الجو في كل مكان، ففي الولايات المتحدة الأمريكية هاجم البرلمان والصحافة أكبر منتج للريون (Rayonne) في العالم، والمتمثل في (American Viscose Corp) والذي ينتمي للشركة البريطانية (Courtaulds)، حتى أن الحكومة الأمريكية وضعت سنة 1941 م شرطا لتقديم مساعدة (قرضا) لبريطانيا، بأن تبيعها الشركة بسعر رمزي.

أما الوضعية النقدية شكلت عائقا رئيسيا آخر للاستثمارات الدولية، فقبل 1914 م، كانت قاعدة الذهب هي السائدة في التعاملات النقدية الدولية، كما أن رأس المال كان ينتقل دون عوائق بين البلدان والتضخم لم يكن مشكلا خطيرا، أما بعد الحرب العالمية الأولى فقد عمت الفوضى، وانتشر التضخم بشكل كبير، ليتبع بانكماش اقتصادي أفقد الثقة في النقود وظهر التحكم في الصرف، ليتوج الأمر بظهور أزمة 1929 م التي سببت انهيارا فادحا لمستوى المبادلات الدولية.

3-الفترة ما بين 1945-1970:

تميزت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية بتوسع هائل في الاستثمار الدولي المباشر، وبالخصوص ما قامت به الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية، وحتى نهاية هذه الفترة كانت حصة الشركات الأمريكية من كل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم تتراوح بين 60% و 65%.
فمنذ سنة 1957 م تفوقت الشركات الأمريكية عن نظيراتها الأوروبية، بحيث بلغت قيمة استثماراتها الأوربية المباشرة حوالي 4.151 مليون دولار، بينما بلغت قيمة الاستثمارات الأوربية في الولايات المتحدة

1: C. Tugendhat , Ces Multinationales qui nous gouvernent , Bernard Grasset , Paris, 1973, P25.

حوالي **3.753 مليون دولار**. ومنذ ذلك الحين تخلفت أوروبا في هذا المضمار حتى نهاية سنة **1962 م** ، فبلغت قيمة الاستثمارات الأوروبية في الولايات المتحدة الأمريكية حوالي **8.510 مليون دولار** فقط. فمذ البداية استفادت الشركات الأمريكية أكثر من غيرها من مميزات التغيير التي طرأت بعد انتهاء الحرب. فمذ السنوات الأولى تمكنت من تحطيم منافساتها، إما كلياً أو جزئياً. فعندما وجدت الشركات الأوروبية صعوبات للاستثمار في الخارج، نظراً للصعوبات المالية التي واجهت حكوماتها، كانت الشركات الأمريكية تتمتع بحرية كبيرة للاستثمار في الخارج، كما تلقت تشجيعاً مهماً في هذا الاتجاه، من أجل تخفيض القروض الرسمية والهيئات التي تحتاجها أوروبا من أجل استرداد عافيتها الاقتصادية. فاتخذت الحكومات الأمريكية خطوات عملية لتشجيع شركاتها على التوجه نحو الخارج ، و ذلك بعقد اتفاقات مع عدد من الحكومات الأجنبية لمنع الازدواج الضريبي ، و تقديم ضمانات لاستثماراتها ضد القيود التي تحد من ترحيل الأرباح إلى البلد الأم.

و في مقابل هذا، رحبت الحكومات الأوروبية من جانبها بالمستثمر الأمريكي، باعتباره مساهم مهم في إعادة بناء اقتصادياتها التي دمرتها الحرب. بحيث أقامت عدة حكومات أوروبية مكاتب لها في الولايات المتحدة الأمريكية، من أجل جذب الشركات الأمريكية إلى بلدانها، وذلك بتقديم تحفيزات مالية وجبائية. كما تجدر الإشارة إلى إنشاء " المجموعات الاقتصادية الأوروبية " أو " السوق الأوروبية المشتركة " في سنة **1957 م** كان له تأثيراً حاسماً على موقف الشركات الأمريكية من أجل الاستثمار في أوروبا، بحيث تضاعفت ممتلكات الشركات الأمريكية في أوروبا بين عامي **1957 و 1962 م** ، كما تضاعفت مرة أخرى بين سنتي **1962 و 1967 م** ، ليتحول التركيز من بريطانيا إلى الدول الأعضاء في السوق ، وبذلك حق تسمية هذه الفترة بالفترة بالغزو الأمريكي.

4-الفترة ما بعد 1970:

عرفت هذه الفترة بالهجوم المضاد الأوروبي والياباني، فمع بداية سنوات **1960 م** ، بدأت البلدان الأوروبية تعي هشاشة هيكلها الإنتاجية بالمقارنة مع الشركات متعددة الجنسيات ذات الإدارة الأمريكية، فعمدت بعض البلدان الأوروبية إلى سياسة صناعية مدعمة للقطاع الثانوي (الصناعة) وذلك بتجميع الصناعات الدقيقة والكيميائية وغيرها، بحيث عرف قطاع الكيمياء في فرنسا حجماً دولياً وذلك بتشكيل شركات مثل (**Rhône Poulenc ، Pechiney Ugine ، Saint-Gobain**). كما تم إنشاء مجموعات حكومية مثل (**Elf-Erap**) في مجال التعدين والبتروك.

كما قامت أهم البلدان الأوروبية بإعادة هيكلة صناعتها مما جعل الشركة الإيطالية (**Montedison**) أحد الكبار العالميين في مجال الكيمياء. أما في ألمانيا، فتكونت مجموعة (**AEG-Telefunken**) في مجال البناء الكيميائي والإلكتروني. كما تجمع منتج السيارات بمساعدة الدولة تحت (**British Leyland**).

غير أن هذه الإجراءات السابقة المقررة في إطار وطني نجحت جزئياً في خلق شركات أوروبية تعبر حدود بلدانها. ولعل الوجه الآخر لهذه الوضعية، يتمثل في تشجيع الحكومة الأمريكية لهذه الشركات، بالإضافة إلى توجه بعض ولاياتها الأقل تصنيعاً نسبياً نحو الصناعيين الأوروبيين لحثهم على القيام باستثمارات مباشرة فيها.

غير أن هذا التطور المحتشم لتعدد الجنسية من أصل أوروبي سمح بظهور قطب ثالث، وهو اليابان¹.

1 : C. H. Favrod , **Encyclopédie du Monde Actuel – les Sociétés Multinationales** , E.M.A , Paris, 1975, P30-35 .

في الأخير، يجب أن نذكر أن بروز الشركات متعددة الجنسيات لم يعد خاصا بالدول المتقدمة، وإنما اتسع إلى بعض البلدان النامية مثل الصين، البرازيل، الهند، الأرجنتين، جمهورية كوريا، تاوان، هونغ كونغ، ماليزيا، ... إلخ¹.

المطلب الثاني: الهياكل التنظيمية في الشركات متعددة الجنسيات.

يتم وضع الهيكل التنظيمي للشركات متعددة الجنسيات كما في الأشكال الثلاثة الآتية:

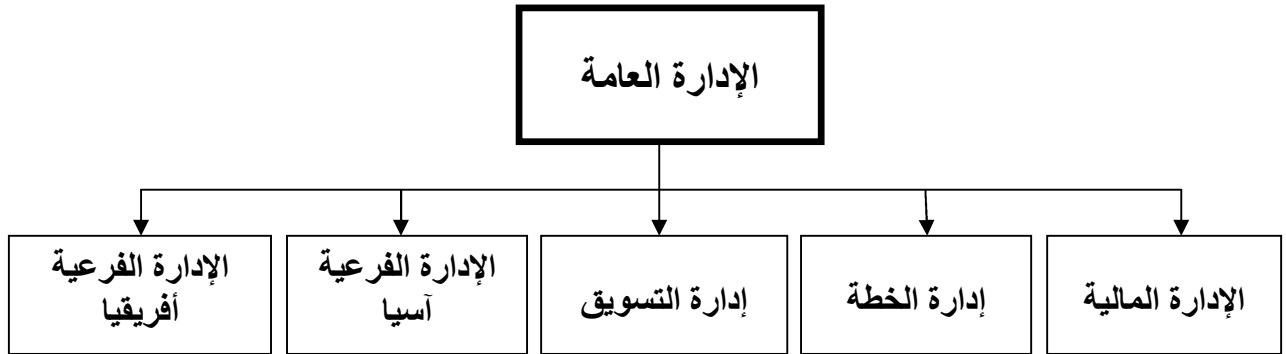
✓ ربط الفروع بالإدارة العامة للشركة الأم وبالمدير العام.

✓ تكوين تقسيم دولي.

✓ وضع هيكل مجموعة الشركات المتعددة الجنسيات: تنظيم حسب المناطق الجغرافية أو الفروع القطاعية.

أولاً- ربط الفروع بالإدارة العامة: يستخدم تنظيم ربط الفروع بالإدارة العامة حينما يكون عدد الفروع للشركة الأم قليلا، وفي هذه الحالة فإن القرارات المالية المهمة تنحصر لدى الإدارة العامة للمجموعة كما في الشكل الآتي:

الشكل (1-3): ربط الإدارة بالفروع العامة.



المصدر: الدكتور سعود جايد العامري، الإدارة العامة للشركات المتعددة الجنسيات، مرجع سبق ذكره، ص 22. وحينما يزداد عدد الفروع الخارجية، فإنه يتعين على الشركة متعددة الجنسيات أن تتبع التقسيم الدولي (International Division).

ثانيا- التقسيم الدولي: يهدف التقسيم الدولي إلى رقابة نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات في الخارج. وهذا التقسيم يعالج الأعمال الدولية، كما أنه يعمل على تأمين خط الاتصال بين إدارة المجموعة ومدراء الفروع الخارجية (الأجنبية).

ثالثا- أنواع هياكل التنظيم في مجموعة الشركات المتعددة الجنسيات:

توجد في الحياة العملية أربعة أنواع من هياكل التنظيم في مجموعة الشركات متعددة الجنسيات هي:

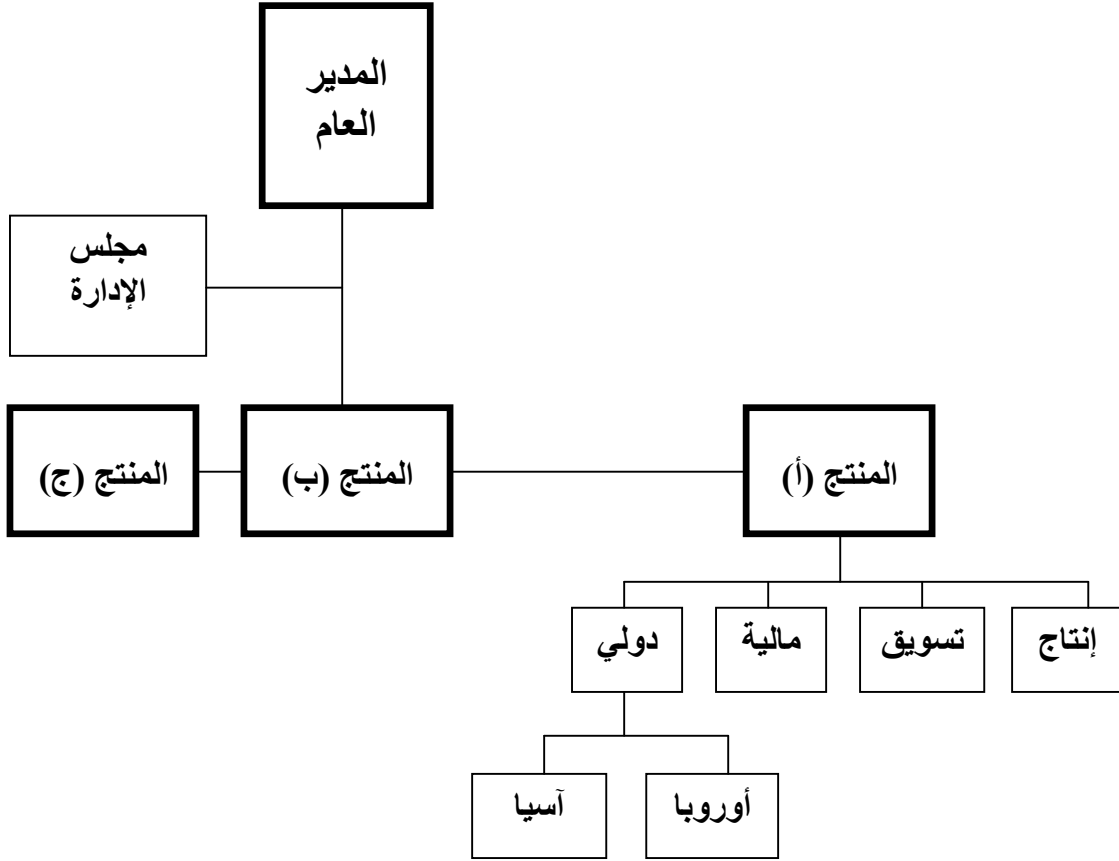
▲ **التنظيم الوظيفي:** يستخدم حينما تقوم الشركة بتصنيع عدد محدود من المنتجات، وبموجبه يكون مدير القسم مسؤولا من الناحية الوظيفية على المستويين المحلي والدولي، ولا يستخدم في حالة تعدد المنتجات.

▲ **التنظيم الإنتاجي:** يقوم هذا التنظيم على أساس أن لكل تقسيم مسؤولية الإشراف على خط معين من المنتجات، وعلى مستوى مجلس الإدارة توجد وظائف مختلفة ومناطق متخصصة. ويأخذ كل تقسيم

1 : Cnuced , Rapport de la commission de l'investissement internationales et les sociétés transnationales , Nations Unies , Genève, 1995 , P7.

على عاتقه التنبؤ والرقابة على جميع النشاطات المتعلقة بخط منتجاته. ويعد هذا النوع من التنظيم من الأنواع واسعة الانتشار، إذ انه يستعمل خصوصا عندما تكون هنالك تغييرات سريعة في التكنولوجيات أو عندما تكون خطوط الإنتاج متنوعة.

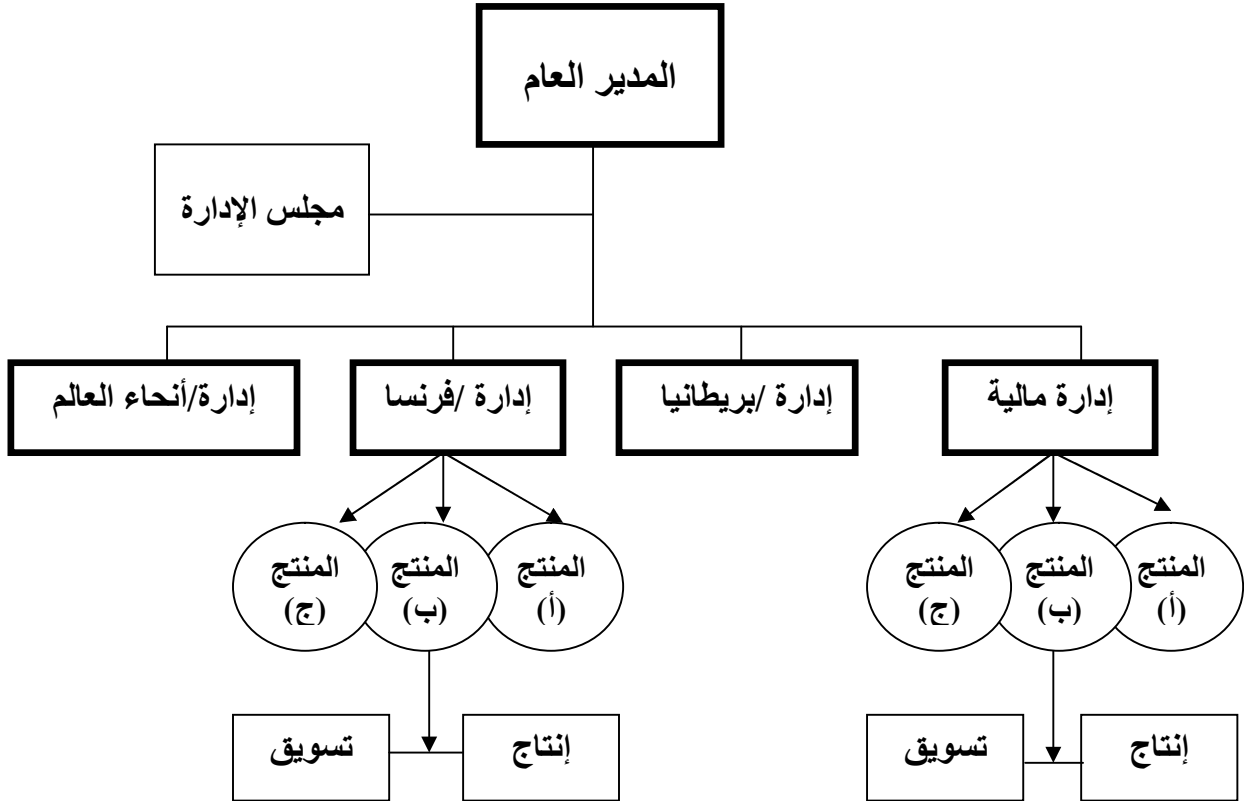
الشكل (1-4): الهيكل التنظيمي في الشركات متعددة الجنسيات (حسب أصناف المنتجات).



المصدر: الدكتور سعود جايد العامري، الإدارة العامة للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سبق ذكره، ص 24.

▲ **التنظيم الجغرافي:** يساعد هذا التنظيم في تكييف المنتجات بشكل أفضل إلى البلدان المختلفة، ويستعمل هذا التنظيم خصوصا في القطاعات التي يكون فيها اختلاف المنتجات بشكل كبير. وكل منطقة تكون لها إدارتها الخاصة بالتسويق والإنتاج والمالية، وتتلقى في نفس الوقت مساعدة ومشورة مجلس إدارة مجموعة الشركات متعددة الجنسيات. الأمر الذي يمنح هذا الهيكل استقلالية في إدارة الشركة على مستوى المنطقة الجغرافية.

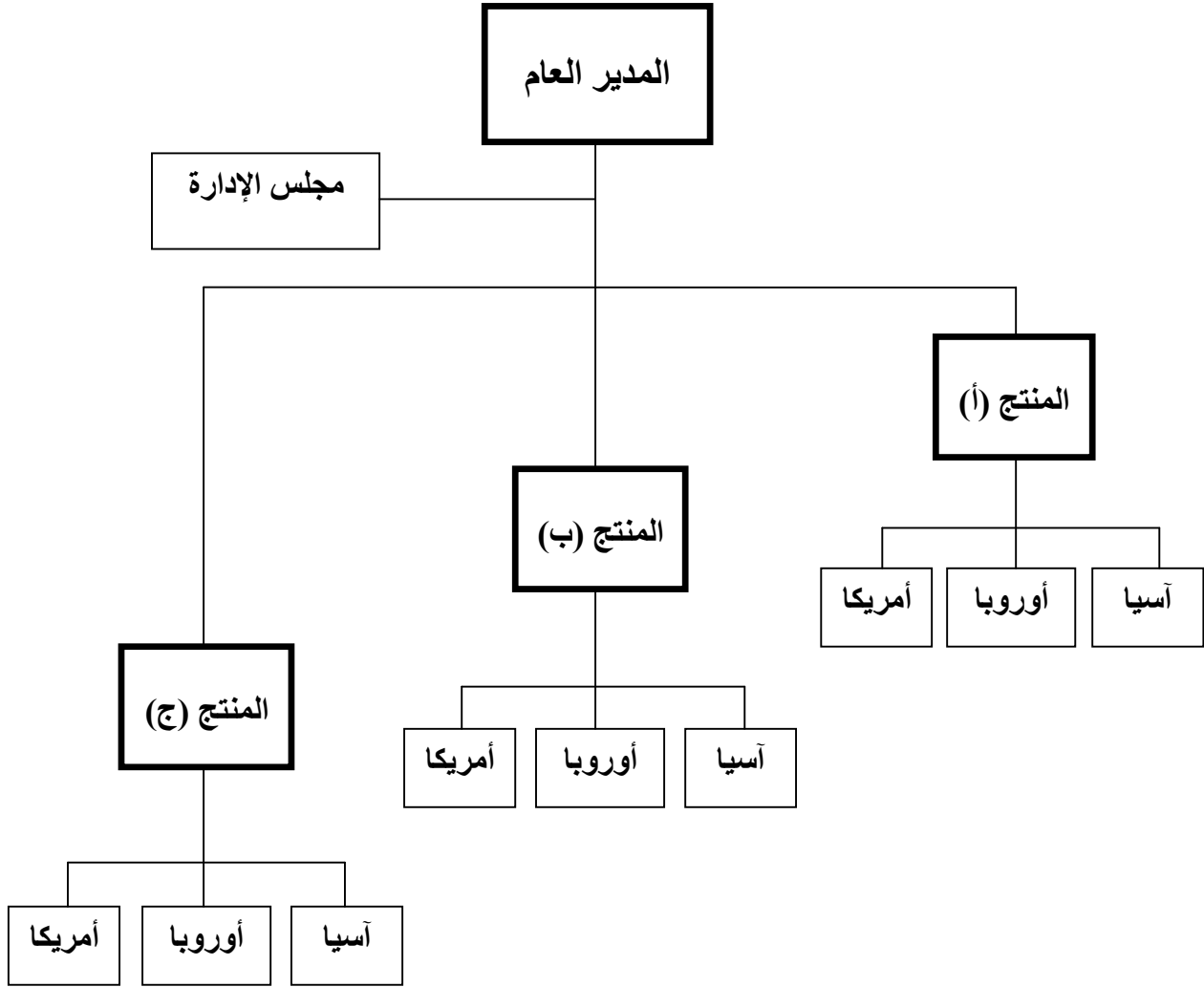
الشكل (5-1): هيكل التنظيم الجغرافي للشركات المتعددة الجنسيات.



المصدر: الدكتور سعود جايد العامري، الإدارة العامة للشركات المتعددة الجنسيات، مرجع سبق ذكره، ص 25.

▲ **التنظيم المختلط:** يجمع الهيكل المختلط أو المصفوف (Mix Structure) ما بين التنظيم الجغرافي والتنظيم حسب المنتجات. إذ يمكن أن يكون هناك تنظيم حسب المنتجات بالنسبة للمنتجات المتجانسة، وتنظيم جغرافي بالنسبة للمنتجات التي تتطلب تكييف معين لكل بلد على حدة. ويعد هذا الهيكل من أكثر الهياكل التنظيمية استخداماً في الشركات المتعددة الجنسيات.

الشكل(1-6):التنظيم المختلط للشركات المتعددة الجنسيات.

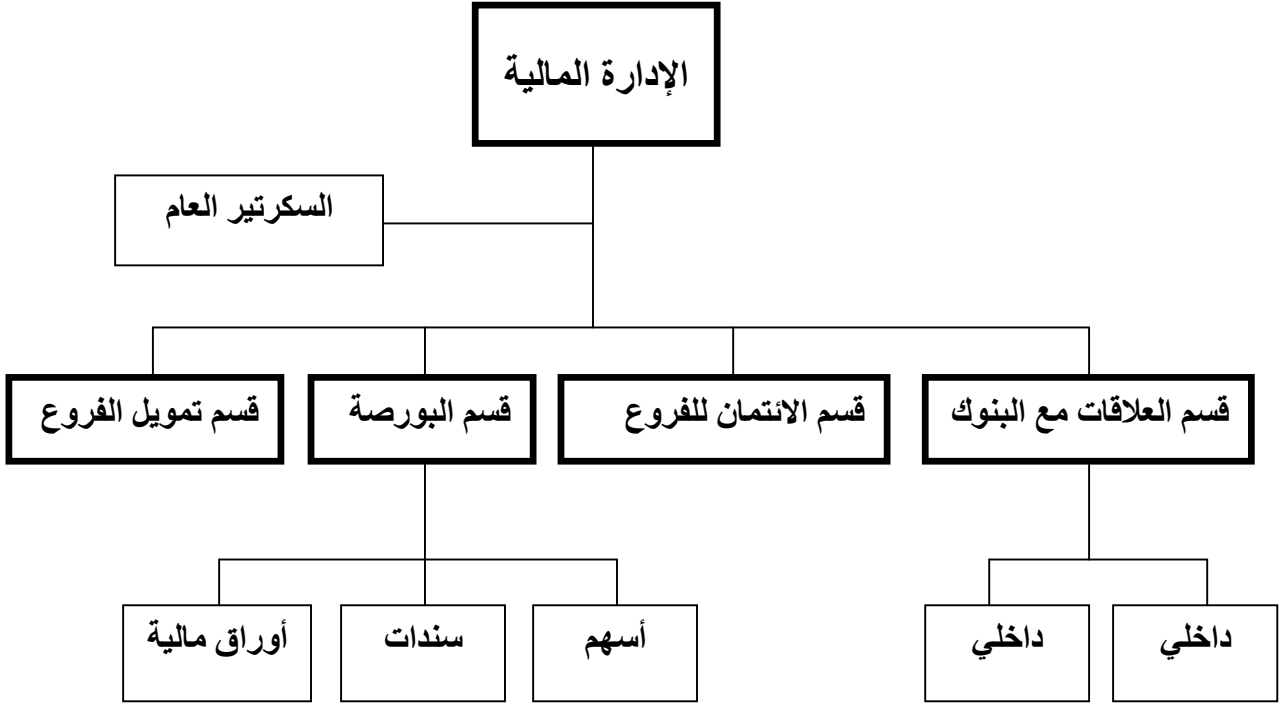


المصدر: الدكتور سعود جايد العامري، الإدارة العامة للشركات المتعددة الجنسيات، مرجع سبق ذكره، ص26.

لقد تطورت بعض الوظائف في الشركات المتعددة الجنسيات، وشمل هذا التطور أقسام عديدة في هذه الشركات وهي قسم النقدية الدولية، قسم الدراسات والبحوث، قسم متابعة الفروع وتقييم الأداء، قسم الخطة وقسم التدقيق الداخلي.

وقد جاء هذا التطور والتوسع في المهمات نتيجة لزيادة الأعباء التي تضطلع بها هذه الأقسام بما يتلاءم وحجم الأعمال الكبيرة الملقاة على عاتقها في ظل الهيكل التنظيمي للشركات المتعددة الجنسيات. وفيما يلي الهيكل التنظيمي للإدارة المالية في الشركة الأم:

الشكل (7-1): الهيكل التنظيمي للإدارة المالية في الشركة الأم.



المصدر: الدكتور سعود جايد العامري، الإدارة العامة للشركات متعددة الجنسيات، مرجع سبق ذكره، ص 27.

المطلب الثالث: خصائص الشركات متعددة الجنسيات وأنواعها.

أولاً: خصائص الشركات متعددة الجنسيات.¹

يتسم النظام الاقتصادي العالمي الجديد بتعميق عولمة الاقتصاد وتزداد فيه دور المؤسسات الاقتصادية الدولية، وتبرز فيه عدد من الملامح الهيكلية.

تتمتع الشركات متعددة الجنسيات والتي تعد من أهم ملامح ظاهرة العولمة أو النظام الاقتصادي المعاصر بالعديد من الصفات والسمات التي تميزها وتحدد دورها وتأثيرها على النظام الاقتصادي العالمي، ومن أهم هذه الصفات:

1- ضخامة الحجم:

تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها وتمثل كيانات اقتصادية عملاقة، ومن المؤشرات التي تدل على هذا، حجم رأس المال وحجم استثماراتها وتنوع إنتاجها وأرقام المبيعات والإيرادات التي تحققها، والشبكات التسويقية التي تملكها، وحجم إنفاقها على البحث والتطوير، فضلاً عن هيكلها التنظيمية وكفاءة إدارتها.

ولكن أهم مقياس متبع للتعبير عن سمة الضخامة لهذه الكيانات الاقتصادية العملاقة، يتركز في المقياس الخاص برقم المبيعات أو ما يطلق عليه " رقم الأعمال".

كذلك يستخدم حجم الإيرادات لنفس الهدف، ووفقاً لهذا المقياس احتلت شركة ميتسوبيشي، بإجمالي إيراداتها الذي بلغ **184,4 مليار دولار**، المرتبة الأولى بين أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسية في عام

1 : http://ar.wikipedia.org/wiki/شركة_متعددة_الجنسيات/28-12-2011.

1995 م ، والتي يصل أجمالي إيراداتها إلى نحو **44%** من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، كذلك تستحوذ هذه الشركات على نحو **80%** من حجم المبيعات على المستوى العالمي.

إن نشاط الشركات متعددة الجنسيات حقق معدلات نمو مرتفعة تجاوزت **10%** سنوياً أي نحو ضعف معدل النمو في الاقتصاد العالمي ومعدل نمو التجارة العالمية.

2-ازدياد درجة تنوع الأنشطة :

تشير الكثير من الدراسات والبحوث، إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في أنشطتها ، فسياستها الإنتاجية تقوم على وجود منتجات متنوعة متعددة ، ويرجع هذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في تقليل احتمالات الخسارة ، من حيث أنها إذا خسرت في نشاط يمكن أن تربح من أنشطة أخرى .

وقد قامت هذه الشركات بإحلال وفورات مجال النشاط ، محل وفورات الحجم ، والتي انتهجتها الشركات الكبرى بعد الحرب العالمية الثانية، ونتيجة لذلك تنتشعب الأنشطة التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات قطاعياً وجغرافياً ن وهذا بالتالي يؤدي إلى تحقيق التكامل الأفقي والرأسي .

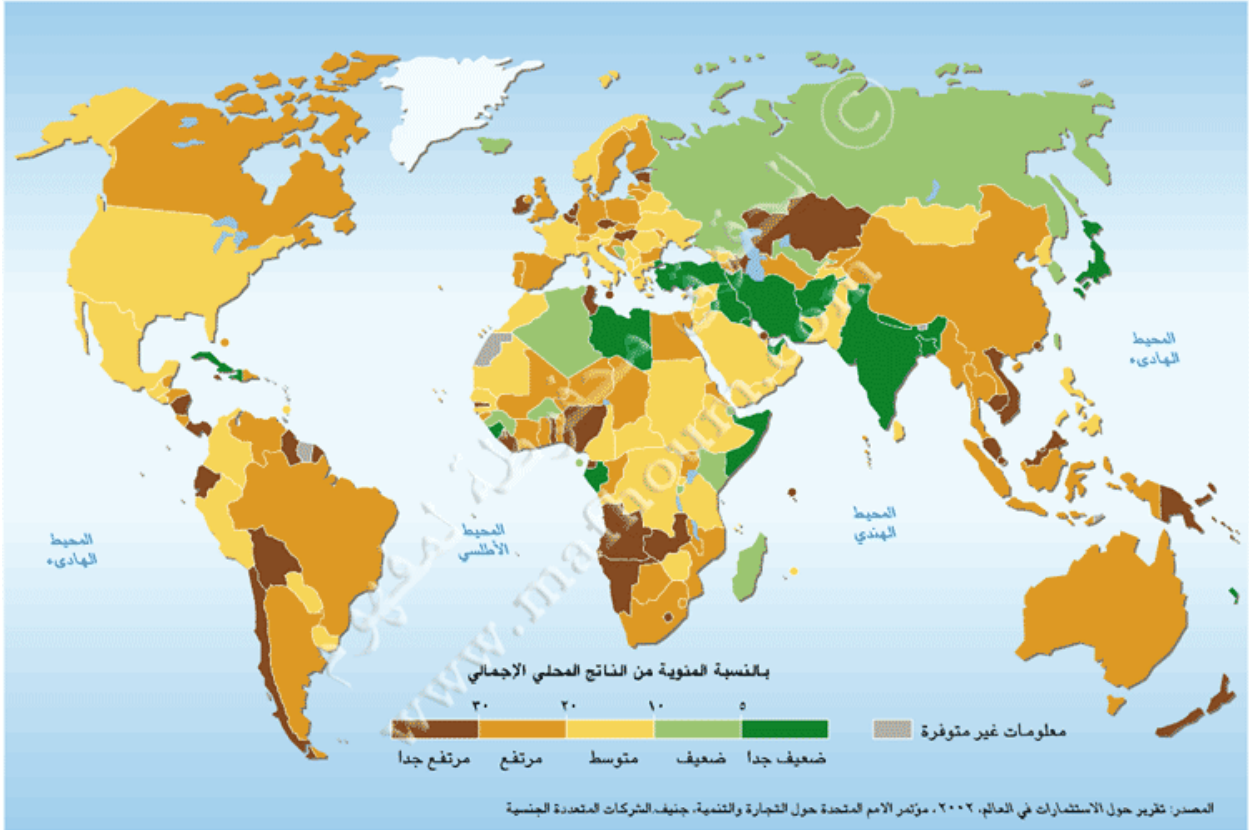
3- الانتشار الجغرافي – الأسواق :

من الميز التي تتميز بها الشركات متعددة الجنسيات هي كبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي ، خارج الدولة الأم ، بما لها من إمكانات هائلة في التسويق ، وفروع وشركات تابعة في أنحاء العالم.

لقد ساعدها على هذا الانتشار التقدم التكنولوجي الهائل، ولاسيما في مجال المعلومات والاتصالات. وتكفي الإشارة إلى أن شركة **(ABB)** السويسرية، تسيطر حالياً على أكثر من **1300** شركة تابعة منتشرة في معظم أنحاء العالم، مع العلم أن السوق السويسرية لا تستوعب إلا نسبة بسيطة للغاية من إجمالي مبيعات الشركة ، وقد ساعدت على ذلك كله إبداعات الثورة العلمية والتكنولوجية في مجالي المعلومات والاتصالات حيث أصبح ما يسمى الإنتاج عن بعد ، حيث توجد الإدارة العليا وأقسام البحث والتطوير وإدارة التسويق في بلد معين ، وتصدر أوامر بالإنتاج في بلاد أخرى .

• و الشكل التالي يوضح الانتشار الجغرافي للشركات متعددة الجنسيات في الأسواق العالمية:

الشكل (8-1) : التوسع الجغرافي للشركات متعددة الجنسيات .



المصدر : تقرير حول الاستثمارات في العالم 2002، الشركات متعددة الجنسية ، مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة و التنمية ، جنيف .

4- القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم :

إن هذه الخاصية ناتجة عن كون هذه الشركات تتميز بنشاطها الاستثماري الواسع في العالم، وكذلك كونها كيانات عملاقة متنوعة الأنشطة تسودها عمليات التكامل الأفقي والرأسي .

على الرغم من ضخامة الاستثمارات الدولية التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات ، فإن أكثر من ثلثي استثماراتها تتركز في الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي (إنجلترا ، ألمانيا، فرنسا ، سويسرا واليابان)، ويعود هذا التركيز إلى العوامل التالية :

- 1- المناخ الجاذب لهذه النوعية من الاستثمارات .
- 2- ارتفاع العائد على الاستثمارات .
- 3- تزايد القدرات التنافسية للدول المضيفة والتي تتحقق عادة من خلال انخفاض تكلفة عنصر العمل وتوافره وارتفاع مستواه التعليمي ومهاراته وإنتاجيته .
- 4- توافر البنية الأساسية وتسهيلات النقل وتقدم شبكات الاتصالات والطاقة الاستيعابية للاقتصاد القومي.
- 5- إقامة التحالفات الإستراتيجية :

وهي تعتبر من السمات الهامة للشركات متعددة الجنسيات والتي تسعى دوماً إلى إقامة تحالفات إستراتيجية فيما بينها ومن أجل تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية. إن هذه التحالفات هي ناتج المنافسة المحتمة والتي صارت سمة أساسية للأسواق المفتوحة وثورة الاتصالات والمعلومات .

إن التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المتشابهة تتم في الصناعات المتماثلة بدرجة أكبر، وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحالف شكل الاندماج ، وهذا يظهر بوضوح في مجال البحث والتطوير بما يحتاجه إلى تمويل ضخم ، ومن الأمثلة على هذا التعاون ، التمرکز الأوروبي لبحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات التي تشترك فيه ثلاثة شركات أوروبية كبرى تنتج الحاسبات الآلية ، وهي بول الفرنسية (Bull)، (TCL) البريطانية و سمنز الألمانية ، وقد يتحول التحالف الاستراتيجي أيضاً إلى شركات تابعة مشتركة للشركات متعددة الجنسيات، وكل هذا يمثل صيغ للتعاون لتحقيق الأهداف الإستراتيجية لكل شركة متعددة الجنسية تدخل في التحالف الاستراتيجي الذي يتم الاتفاق عليه.

6-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 متعددة الجنسيات الفرصة لزيادة قدراتها التنافسية ومن ثم تعظيم أرباحها وإيراداتها ، وتحدد المزايا الاحتكارية في أربعة مجالات هي التمويل ، الإدارة ، التكنولوجيا ، والتسويق. وتتبع المزايا التمويلية من توافر موارد عالية كبيرة لدى الشركة متعددة الجنسية، وتمكنها من الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظراً لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي . تتمثل المزايا الإدارية في وجود الهيكل التنظيمي الذي يكون على أعلى مستوى من الكفاءة ، ويسمح بتدفق المعلومات وسرعة الاتصالات ، ويؤدي بالتالي إلى اتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب ، إن توفر المزايا الإدارية يتيح لهذه الشركات التمييز 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 الإنتاجية وتطويرها وزيادتها وتحقيق مستوى عال من الجودة.

تأتي المزايا التسويقية للشركات متعددة الجنسيات من خلال الشبكات التوزيعية والتسويقية ، التي تعمل على توفير منتجاتها بحالة جيدة في الوقت المناسب ، إن هذه الشركات تهتم بأبحاث السوق والتركيز على أساليب الترويج والدعاية والإعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر عليها.

7-تعبئة المدخرات العالمية :

إن كل شركة من الشركات متعددة الجنسيات تنظر إلى العالم كسوق واحدة ، ومن ثم تسعى إلى تعبئة المدخرات من تلك السوق في مجموعها بالوسائل التالية:

1- طرح الأسهم الخاصة بتلك الشركات في كل من الأسواق المالية العالمية الهامة وكذلك الأسواق الناهضة، وغيرها .

تعتمد الشركات متعددة الجنسيات، عند الإقدام على عمليات كبرى مثل شراء أسهم شركة منافسة بالقدر الذي يسمح بالسيطرة على إدارتها مثلاً، إلى الاقتراض من البنوك متعددة الجنسيات وبمعدلات عالية.

2- تستقطب الشركات متعددة الجنسيات الجزء الأعظم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوجهه أساساً إلى أسواق الدول الصناعية التي تمثل ثلاثة أرباع السوق العالمية .

3- إلزام كل شركة تابعة بأن توفر محلياً أقصى ما يمكن لتمويل اللازم لها، من خلال وسائل مختلفة مثل

المشروعات المشتركة، طرح الأسهم الخاصة بتلك الشركات في الأسواق المالية العالمية، الاقتراض من الجهاز المصرفي المحلي وغيرها . وبهذه الوسائل يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تقوم بتعبئة مقادير متزايدة من المدخرات العالمية.

8- تعبئة الكفاءات :

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدم تقيدها بتفضيل مواطني دولة معينة عند اختيار العاملين بها حتى أعلى المستويات ، فالمعيار الغالب الذي تأخذ به هو معيار الكفاءة. و النمط المعمول به في اختيار العمالة في هذه الشركات هو الاستفادة من اليد العاملة المحلية لكل شركة تابعة باجتياز سلسلة من الاختيارات والمشاركة في الدورات التدريبية.

يعتبر التخطيط الاستراتيجي أداة لإدارة الشركات متعددة الجنسيات ، وهو المنهج الملائم الذي يضمن ويؤدي إلى تحقيق ما تهدف إليه الشركة متعددة الجنسية والتعرف على ما ترغب أن تكون عليه في المستقبل .

9- التخطيط الاستراتيجي والإدارة الإستراتيجية :

يكثر استخدام التخطيط الاستراتيجي في الشركات متعددة الجنسيات وهي تسعى من خلال ذلك اقتناص الفرص وتكبير العوائد ، وتحقيق معدلات مرتفعة في المبيعات والأرباح ومعدل العائد على رأس المال المستثمر.

إن التخطيط الاستراتيجي هو الأداة الأساسية التي تستخدمها وتقوم بها الإدارة الإستراتيجية في تلك الشركات ، لتحقيق الأهداف الإستراتيجية . وتعد الخطط الإستراتيجية في غالبية الشركات متعددة الجنسيات في المراكز الرئيسية، ويترتب على ذلك أن قواعد التخصيص ووضع الأهداف الخاصة بكل شركة تابعة يرتبطان بتحقيق الأهداف الإستراتيجية للشركة وخدمة إستراتيجيتها العالمية . تعاضم الشركات متعددة الجنسيات هناك العديد من المؤشرات والتي تدل على تعاضم دور الشركات المتعددة الجنسيات والعالمية النشاط ومن أهمها :

- أن حوالي 80% من مبيعات العالم تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات، وهو ما يعكس ضخامة قدرتها التسويقية والإنتاجية التي مكنتها من السيطرة على جزء هام من حركة التجارة الدولية.
- إن الدور الكبير الذي تلعبه هذه الشركات في تسريع الثورة التكنولوجية ، بفضلها زادت نسبة الاكتشافات التكنولوجية الحديثة والتي كانت نتيجة لجهود البحث والتطوير التي قامت بها هذه الشركات.

10- التركيز على النشاط الاستثماري :

تُشير البيانات والمعلومات المتاحة إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تتميز بالتركز في النشاط الاستثماري الضخم الذي تقوم به تلك ، ولعل تفسير هذا التركيز في النشاط الاستثماري يرجع بالدرجة الأولى إلى مناخ الاستثمار الجاذب لهذا النوع من الاستثمارات بمكوناته المختلفة بالإضافة إلى ارتفاع العائد على الاستثمار، وتزايد القدرات التنافسية للدول المضيفة في العناصر الخاصة بتكلفة عنصر العمل، ومدى توافره ومستواه التعليمي، ومهاراته الإنتاجية والبنية الأساسية ومدى قوتها وتكاليف النقل، والوقت الذي يستغرقه الشحن، وتسهيلات النقل والاتصالات اللاسلكية والكهرباء والطاقة والأرض، والتسهيلات التمويلية كلها وغيرها، تجعل دولا معينة أكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية المتدفقة من الشركات متعددة الجنسية، بالإضافة إلى الجوانب الخاصة بالمعلومات والخدمات المدعّمة للأعمال، وتوافر المدخلات في السوق المحلية وغيرها، يُضاف إلى ذلك الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني والصحة الاقتصادية، وإثبات المقدرة على النمو وغيرها من العوامل.

11-الإلتواء غالباً إلى دول اقتصاديات السوق المتقدمة صناعياً :

ينتمي المركز الرئيسي أو الشركة الأم في معظم الحالات إلى دول اقتصاديات السوق المتقدمة صناعياً، وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية لوفرة رأس المال، واحتكار التكنولوجيا لتهيئ مناخ الاستثمار لنمو هذا النوع من الشركات، ولذلك نرى هذه الشركات مركزة بفروعها في عدد من الدول المتقدمة.

ثانياً:أنواع الشركات متعددة الجنسيات.

مصطلح الشركات متعددة الجنسيات مصطلح مبهم فالكثير يعتقد أن لها عدة جنسيات كما يدل اسمها ، ولكن ذلك الاعتقاد خاطئ برغم توسعها و امتدادها العالمي، إلا أنها تحتفظ بجنسية البلد الأم و نادراً ما تكون مزيج لعدة جنسيات ، و في هذا الصدد قام الأستاذ (Permuter) بتصنيف الشركات الدولية كالآتي:

1- الشركة الأثومركزية (La firme ethnocentrique):

في ظل هذا النمط تكون الشركة وحيدة الجنسية أساساً ولكنها تمتلك فروعاً إنتاجية في بعض الدول أو الأسواق الأجنبية ، و ينجلي بوضوح سيطرة الشركة الأم في المجلد لنظام الشركة إذ أن السياسة العامة وجميع القرارات التي تتعلق بنشاط مختلف الفروع و الشركات التابعة على حد سواء تتخذ من قبل الشركة الرأسيّة،فمركزية الإدارة قصوى و الفروع لا تمنح الأدوار تابعا كجهات منفذة فقط¹.

2-الشركة اللامركزية (Polycentrique entreprise):

بالمقارنة بالنمط الأول نجد أنه في ظل هذا النمط توجد درجة عالية من اللامركزية في اتخاذ القرارات وحرية التصرف في كل فروع الشركة بالخارج ،كما أنه من المحتمل أن تقل درجة رقابة الشركة الأم على فروعها في الأسواق الأجنبية،كما أن هذا النمط تتعدد فيه الجنسيات المالكة للشركة².

3- الشركة الجيومركزية (Géocentrique entreprise):

يتميز هذا النوع من الشركات متعددة الجنسيات بالتكامل و الانتشار الجغرافي في ممارسة الأنشطة و العمليات على مستوى العالم ، كما تتميز الشركة بكبر الحجم وتوافر الموارد المادية و البشرية و الفنية³. و تقتضي الجيومركزية وجود علاقة وثيقة بين الفروع والمقر الرئيسي في المسائل ذات الصلة بوضع المقاييس و المواصفات العامة ،و مدى ما تسمح به الظروف المحلية من انحرافات عنها ، من أجل اتخاذ القرارات بشأن إنشاء أو توزيع المنشآت الجديدة و حجم الإنتاج...و كذلك الاعتماد على نظام الحواجز للمسؤولين الإداريين في الفروع لتشجيعهم على بذل الجهود اللازمة لتنفيذ الأهداف العامة للشركة⁴.

أما من ناحية جوانب الضعف التي تشوب الأنماط و الأنواع السابقة،فتجدر الإشارة هنا إلى أن النمط المركزي وحيد الجنسية لا تتوفر لديه القدرة على التكيف مع متطلبات البيئة في الدول المضيفة ، و بمعنى آخر أن الشركة الدولية تحاول بالدرجة الأولى فرض معاييرها الثقافية و الاقتصادية و السلوكية و المعمول بها بالدولة الأم في الدول المضيفة دون النظر إلى الفروق أو التباين في متغيرات البيئة و ظروفها بين الدولتين.أما نقطة الضعف الرئيسية في النمط الثاني (النمط اللامركزي) فتتمثل في صعوبة الرقابة الشاملة على الفروع سواء كانت رقابة على الإنجاز أو الممارسات الإدارية في كل فرع .

1 :أمير نوف ، ترجمة د.علي محمد تقي عبد الحسين ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات ، مرجع سبق ذكره ، ص82.

2 :عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية ، مرجع سبق ذكره ، ص28.

3 :عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية ، مرجع سبق ذكره ، ص28.

4 : أمير نوف، ترجمة د.علي محمد تقي عبد الحسين ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات ،مرجع سبق ذكره ، ص84.

و أخيرا فإن تأثير النمط الجغرافي في الشركات الدولية بخصائص البيئة الثقافية في الدولة الأم (وبصفة خاصة في المراحل الأولى من بداية النشاط) و محاولة الإلتزام بها أو فرضها في الدول المضيفة تعتبر إحدى جوانب الضعف الخاصة و لهذا النمط من الشركات¹.

4-الشركات متعددة الملكية (Multiple ownership Enterprises):

و يظهر هذا النوع من الشركات إذا تعددت جنسيات ملاكها على المستوى الدولي، أو نمو إحدى الشركات الوطنية عن طريق اندماجها في شركات أخرى دولية أو اندماجها مع بعض الشركات في بعض الدول المضيفة.²

المطلب الرابع : النظم القانونية التي تخضع لها الشركات متعددة الجنسيات.

كما تطرقنا سابقا إلى تعريف الشركة متعددة الجنسية بأنها تلك المنشأة التي تملك أو تسيطر على الإنتاج أو تسهيلات الخدمات خارج حدود الدولة التي قامت فيها و بالتالي فإن هذا يوحي لنا بضرورة أن الشركة متعددة الجنسيات لها علاقة بقوانين الدولة الأم و الدولة المضيفة بالإضافة إلى القانون الدولي.

و خضوع الشركة متعددة الجنسيات يكون بدرجات متفاوتة إلى هذه الأنواع الثلاثة من القوانين و هنا تثار الأسئلة تختص بمدى صلاحية قوانين بلد معين في التأثير على شركة من بلد و تعمل في بلد آخر كما تتعلق بتنازع القوانين و كيفية التطبيق و من يقوم بذلك ، لذلك سنحاول التطرق لعلاقة الشركة متعددة الجنسيات بكل نوع من أنواع هذه القوانين الثلاثة فيما يلي:

1- قوانين البلد الأم:

هنالك بلدان لهم قوانين تتحكم في قرار الشركة الأولى بالاستثمار في الخارج من عدمه ، حكومة النرويج مثلا تفرض على كل شركة نرويجية تريد الاستثمار في الخارج أن تقدم طلبا بذلك للبنك المركزي الذي ينظر في الأثر المحتمل لذلك الاستثمار على الاقتصاد النرويجي ، و قد يرفض الموافقة على ذلك الطلب إذا رأى أنه سيكون له أثر سلبي ، كذلك على كل شركة نرويجية أن تقدم تقريرا سنويا للبنك المركزي إن كانت لها استثمارات في الخارج ، و هنالك بلدان أخرى تطلب شيئا مماثلا من شركاتها، و هنالك أيضا في بلدان أخرى قوانين خاصة بالتصدير والاستثمار تمنع تصدير سلعا معينة ذات تقنية أو أهمية عسكرية أو يمكن أن يستفاد منها في ذلك ، و يفتضى تصديرها الحصول على إذن مسبق من الوزارة المعنية، بعض البلدان تضع قوانين لمحاربة هروب رأس المال و للحفاظ على العملة الصعبة لذا لا توافق على كل استثمار و هناك قوانين مقاطعة إسرائيل التي تمنع الاستيراد من شركات معينة (من بلاد أجنبية) تتعاون مع إسرائيل، كما تحظر ترويج سلعتها في البلاد العربية و يقوم مكتب مختص في الجامعة العربية ، و هو مكتب مقاطعة إسرائيل تتبع نشاط الشركات العالمية لتحديد الشركات التي تتعاون مع إسرائيل و وضعها في القائمة السوداء لحظر نشاطها في الدول العربية ، بالإضافة إلى ذلك تضع الدول العربية التي لها استثمارات خارجية توصيات تمنع المساهمة في شركات أجنبية تتعامل في الخمور أو الممارسات التي يحرمها ديننا الحنيف³.

أما أكثر دولة لها قوانين داخلية تطال شركاتها الخارجية فهي الولايات المتحدة فيها أولا قوانين محاربة لاحتكار داخل أمريكا و التي ترى المحاكم الأمريكية أن لها صلاحية تطبيق تلك القوانين على الشركات الأمريكية في الخارج طالما كان لنشاطاتها الخارجية آثار تحد من المنافسة في داخل الأسواق

1 : عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الإدارة و الاستثمار ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 1993، ص 185.

2 : عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الإدارة و الاستثمار ، مرجع سبق ذكره ، ص 185.

3 : طاهر مرسي عطية ، إدارة الأعمال الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2001 ، ص 254-255.

الأمريكية، كأن تشتري شركة أمريكية شركة أجنبية كانت منافسة للشركة الأمريكية داخل السوق الأمريكي تقوم بالتصدير إلى السوق الأمريكي الذي تحد من الشركة الأمريكية من الداخل أيضا ، أو أن تقوم شركة أمريكية بالمشاركة في كارتل (مجموعة احتكارية) دولية تباع للولايات المتحدة و تقوم بالاتفاق على أسعار البيع أو تقسيم الأسواق فيما بين أعضاء المجموعة هنالك أيضا قانون محاربة الممارسات الفاسدة الأمريكي الذي يمنع الشركات الأمريكية العالمية من استخدام أساليب فاسدة للحصول على مناقصات تجارية أو تسهيلات مشروعة أو غير مشروعة بيد أن هذا القانون لم يطبق إلا نادرا لصعوبة تطبيقه وغموض بعض بنوده و حاليا جدا كثير حول إصدار مثل هذه القوانين ، و هل للدولة الأم صلاحية إصدار قوانين تختص بأفعال تتم خارج حدودها و هو ما يعرف قانونا بمبدأ **(Extra-territoriality)** أي تعدي الحدود الجغرافية في إصدار القوانين فهل يحق لبلد أن يتحكم في أفعال أفراد و شركات و هم خارج حدوده طالما كانت ممارساتهم شرعية في البلد المضيف ؟ ترفض الدول المضيضة ذلك عادة و قد قام مجلس اللوردات البريطاني مثلا بمنع الشركات الأمريكية العاملة في بريطانيا من إمداد وزارة العدل الأمريكية بمعلومات عن نشاط تلك الشركات في بريطانيا كما أصدر البرلمان الأسترالي قانونا مماثلا، نجد الشركات نفسها في وضع صعب أحيانا و يتنازعها قانونا أحيانا أخرى تفقد الشركات فرصا بسبب ذلك، فقوانين محاربة الاحتكار الأمريكية قد تضطر شركة أمريكية لبيع بعض مقتنياتها من الأصول الأجنبية لتفادي اعتبارها مخالفة لذلك القانون داخل أمريكا كذلك الخضوع لذلك القانون يعني تطويلا و إجراءات قد تضيق معها الفرصة مثل اضطرار شركة **جيليت** الأمريكية إلى الانتظار طويلا قبل أن ترافق وزارة العدل الأمريكية على شراء **جيليت** لشركة **براون** الألمانية.

2- قانون البلد المضيف .

المعرفة و الالتزام بقانون البلد الذي تعمل فيه الشركة الأجنبية أمران مهمان لها، و إذا كان للشركة استثمارات و عمليات في أكثر من بلد ينبغي عليها الالتزام بأكثر من قانون كل في بلده ، و لذا يجب عليها معرفة القانون الساري في كل بلد لها فيه نشاط عموما هنالك نظامان قانونيان يمثلان الأنظمة السائدة هنالك أولا القانون الكودي **(Code law)** و يعرف أحيانا بالقانون الإداري و الذي يقوم على تشريع واضح و مفصل بوضوح حكم القانون في كل حالة يمكن أن تطرأ ، و جذوره مشتقة من القانون الروماني و هو المتبع طالبا في أوروبا الغربية (أي باستبعاد بريطانيا) كما هو الأساس لقوانين كثير من الدول العربية ، أما النظام القانوني الآخر فهو ما يسمى بالقانون العام **(Common law)** الذي يقوم على العرف ، ممارسات المؤسسة و الذي فيه تقوم المحاكم من خلال عملها اليومي بتعريف و تفسير القوانين بصفتها المرجع النهائي ويعتمد القانون العام بشدة على نظام السوابق ، و يطبق القانون العام في الدول الأنجلوساكسونية (بريطانيا ، الولايات المتحدة و المستعمرات البريطانية سابقا كالهند و نيجيريا) عموما في القانون الإداري تفسير القوانين من اختصاص الجهاز التنفيذي بينما تفسير القانونيين مهمة القضاء تهديه في ذلك مبادئ عامة و سوابق لأنظمة مفصلة و ذلك في القانون العام هنالك طبعاً الشريعة الإسلامية و الذي هو قانون السماء الذي يزداد تطبيقه في البلدان الإسلامية ، و هو الذي يحكم المعاملات المالية و التجارية في عديد من البلاد الإسلامية ، ففي مارس 1992م استدعت محكمة بريطانية قانونيا ليدلي بشهادته عن حكم الإسلام في الرشوة و هي تنظر في القضية المرغوبة في بريطانيا التي تهتم فيها صندوق النقد العربي مديره السابق بأنه استلم رشوة من الشركة التي شيدت مبنى الصندوق في الإمارات حتى تكسب عقد التشييد رأت المحكمة أن القانون الذي يجب أن يطبق في هذه القضية هو قانون البلد الذي فيه ارتكبت المخالفة ولذا استدعت قانونيا من الإمارات ليوضح حكم الشريعة في هذا الموضوع لان الإمارات تتبع الشريعة الإسلامية.

معرفة قانون البلد المضيف ضرورية لأنه يكاد يحكم كل نشاط الشركة الأجنبية فيه ، فهو يؤثر على أسلوب دخول السوق بالتصدير له ، الترخيص بالاستثمار فيه و هو الذي يحدد هل يشترط شريك محلي أم لا؟ كذلك من المهم جدا التعرف على مدى الحماية¹، التي يقدمها القانون المحلي كبراءات الاختراع، و هل الدولة ملتزمة بالميثاق الدولي لحماية الملكية الصناعية (الذي وقعته **90 دولة** و الذي يحمي براءات الاختراع و الاسم و العلامة التجارية) و ميثاق حماية حقوق النشر و موثيق أخرى عديدة، وفي كل بلد هناك قوانين خاصة بالتوثيق، المقترح الاستثماري نفسه يخضع لإجراءات معينة في تقديمه و هنالك شروط معينة يجب أن يستوفها المقترح قبل أن يجاز ، و تختص بالملكية و طريقة التمويل و استخدام المواد المحلية أحيانا يستخدم القانون المحلي لمنع المنافسة الأجنبية بوضع العوائق أمامها و أحيانا يقدم القانون المحلي حماية للمستثمر الأجنبي كأن يمنع استغلال براءة اختراع معين إلا للشركة الأجنبية المسجل باسمها أو بموافقتها و بذلك يمنع المنافسة، الشركات الأجنبية تعني كل ذلك حيث تلجأ لأكبر المكاتب القانونية في بلدها و البلد المضيف، و أحيانا يكون لديها خبرات و قدرات قانونية أكثر مما يتاح لبعض الدول النامية².

3- القانون الدولي:

يسعى القانون الدولي إلى تأسيس إطار قانوني ينظم التعامل بين الدول مثل قانون البحار، قانون الجنسية، قانون الحدود ، أما فيما يختص بالنشاط الاقتصادي فالقانون الدولي متطور في فلسفة الاقتصاد الحر التي ترى أن من الخبرة ترك النشاط الاقتصادي للقوانين المحلية .

لهذا السبب لم يكن للقانون الدولي التقليدي في هذا المجال أثر على البيئة الدولية ، يضاف إلى ضعف دوره ، حقيقة كون القانون الدولي ليست له سلطة تفرضه و تطبقه و أن تطبيقه أو تفسيره بواسطة محكمة العدل الدولية مرهون أو لا بموافقة الطرفين باللجوء إليها و لا يكون ملزما إلا في تلك الحالة ، و حتى هنا يطبق طوعا و من ناحية عامة لا تقبل محكمة العدل الدولية دعاوى لأفراد و الشركات أو الدعاوى ضد الأفراد و الشركات فقط تقبل دعاوى الدول ضد بعضها و بذلك اللجوء إليها مباشرة غير وارد من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات.

ودعوة إلى الأدبيات و مجموعة الموثيق في القانون الدولي ذات الأثر على البيئة الدولية ، فهذه

تختص بـ:

أ-الاتفاقيات الثنائية : التي تنظم العلاقات بين قطرين و هي شيء طبيعي مثل اتفاقيات الصداقة و التجارة و التعاون التي تعقدها الدول مع دول أخرى و التي لا يخلو منها بلد ، و هي تتعلق عادة بحق مواطني كل دولة في السفر التجارة و الاستثمار في الدولة الأخرى ، و الاتفاقية عادة تؤمن عدم التفرقة المتبادلة ، هنالك أيضا اتفاقيات ضرائبية لمنع الازدواج الضريبي بين دولتين و لمنح إعفاءات ضريبية متبادلة لمواطني البلدين في الآخر ، فللكويت مثلا عشرات الاتفاقيات مع العديد من الدول ، كما للمملكة العربية السعودية اتفاقيات مماثلة مع دول عربية و غير عربية تحكم هذه الاتفاقيات الاستثمارات و التجارة بين البلدين و هي بذلك تخفض حالة القلق التي قد يعاني منها مستثمر ليس لبلده مثل تلك الاتفاقية مع البلد الذي تستثمر فيه .

ب-الاتفاقيات الدولية : و هي التي تشترك فيها عدة دول بدءا من اتفاقيات التكامل الاقتصادي كمجلس التعاون الخليجي و السوق الأوروبية المشتركة ، و هذه الاتفاقيات تختلف في شموليتها و الجوانب التي تغطيها اعتمادا على مرحلة التكامل، هنالك أيضا الاتفاقيات الدولية و الموثيق التي تنشأ لمعالجة موضوع

1 : طاهر مرسي عطية ، إدارة الأعمال الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص 255-256.

2 : طاهر مرسي عطية ، إدارة الأعمال الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص 256-257.

معين من ميثاق حماية الملكية الصناعية الذي أشرنا إليه سلفا و ترتيبات مدريد للتسجيل الدولي للماركات التجارية الذي وقعته عشرون دولة ن وفيه إذا سجلت تلك الماركة أليا في بقية الدول العشرون ، وهناك اتفاقية الدول الموقعة أشرنا إليها سابقا و هي الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية و التجارة بما لها من أثر على الحواجز الجمركية والمواصفات و المقاييس¹.

ج- حل النزاعات : السؤال الصعب في هذا الموضوع أو في أي نزاع طرفاه من بلدين مختلفين هو : أي القانونيين يطبق؟ و ما العمل في حالة تعارض القوانين؟ فكل طرف يفضل عادة تطبيق قانون بلده، أحيانا يحتاط الطرفان أو أحدهما لمثل هذا الوضع بأن تذكر الاتفاقية الاستثمارية (إذا وجدت) بين الطرفين أي قانون يسرى في حالة نشوب نزاع بين الطرفين الذين هم غالبا فرد أو منشأ من بلد ضد آخر، أما إذا كان النزاع بين فردين أو مؤسستين فيسري طبيعيا قانون البلد الذي تمت فيه المعاملة، أحيانا تتضمن الاتفاقية أيضا اللجوء إلى التحكيم في حالة النزاع أو قد يلجأ إليه الطرفان عند حدوث نزاع حتى بدون وجود اتفاقية و يتم التحكيم على المستوى العالمي بواسطة الفرقة التجارية العالمية و التي مقرها باريس، فهي تهئ منبرا للتحكيم ،علما بأن قراراته ليست ملزمة إلا إذا أراد لها الطرفان ذلك،هناك أيضا المركز الدولي لتسوية نزاعات الاستثمار.

أخيرا هنالك الهيئة العربية للتحكيم الدولي و التي تم إعلان تأسيسها في عام 1991م في باريس بواسطة مجموعة كبيرة من رجال القانون في الدول العربية ، وألّفوا مجلس إدارتها كما شكّلت الهيئة محكمة تحكيمية ،بالإضافة إلى ذلك هنالك أربعة مراكز تحكيم إقليمية في القاهرة و البحرين و دبي و الرباط ، و يقدر حجم التحكيمات العربية الدولية (أي التي فيها طرف عربي) بـ30% من مجموع التحكيمات في العالم اليوم².

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للشركات متعددة الجنسيات.

لقد قامت عدة نظريات من أجل تفسير ظاهرة تدويل الشركات و توسيعها إلا أن معظمها يؤكد على نصرة الشركات إزاء الظروف الجديدة للمنافسة.

و لهذا قررنا عرض خمس نظريات في هذا الخصوص تعتبر الأكثر شيوعا وهي :

المطلب الأول: نظرية عدم كمال السوق.

هذه النظرية قد اقترحت من طرف الاقتصادي الكندي "س.هيمر"(S.Hymer) سنة 1960³، تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية ، بالإضافة إلى نقص العرض من السلع فيها ، كما أن الشركات الوطنية في الدول المضيفة لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة أو حتى فيما يختص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال أي أن توافر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى الشركة متعددة الجنسيات (توافر الموارد المالية ،التكنولوجية ،المهارات الإدارية...الخ) بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات نحو الاستثمارات الأجنبية على منافستها تكنولوجيا أو إنتاجيا

1 :طاهر مرسي عطية ، إدارة الأعمال الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص 258-259.

2 :طاهر مرسي عطية ، إدارة الأعمال الدولية، مرجع سبق ذكره ، ص259.

3:Josette Peyrard ,Gestion financière internationale , 5éd, Vuibert , Paris , 1992 , P 190.

أو مالياً أو إدارياً... الخ و الذي يمثل أحد المحفزات الأساسية التي تكمن وراء قرار هذه الشركات الخاص بالاستثمار أو ممارسة النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي ، فضلا عن أن التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل للاستغلال جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسيات.

و في هذا الشأن يرى "هودوينج" أنه في حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية، فإن هذا يعني انخفاض قدرة الشركة متعددة الجنسيات على التأثير أو التحكم في الأسواق، حيث توجد الحرية الكاملة أمام أي مستثمر للدخول في السوق، كما أن السلع والخدمات المقدمة (النواتج) وكذلك مدخلات أو عناصر الإنتاج المستخدمة تتصف بالتجانس و من ثم فإنه قد لا توجد مزايا تنافسية للشركة متعددة الجنسيات في ظل هذا النوع من نماذج السوق¹.

و يتفق كل من باري "Parry"، و كيفز "Caves" مع "هود وينج" في هذا الخصوص فالاستثمارات الأجنبية المباشرة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمدى توافر بعض المزايا أو امتلاك بعض الخصائص والموارد المتميزة أو المطلقة لدى الشركة متعددة الجنسية بالمقارنة بنظيرتها الوطنية المضيفة، و هذا يعني أن الدافع وراء قيام الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار في الخارج هو تمتعها بميزة احتكارية معينة مثل تباين المنتجات أو حداثة المنتج (Product Newness) تستطيع الاستفادة منها في الدول المضيفة.

من هذا المنطلق يمكن القول بأن رحيل/هروب الشركات متعددة الجنسيات من المنافسة الكاملة في الأسواق الوطنية بالدول الأم و اتجاهها للاستثمار أو نقل بعض أنشطتها لأسواق الدول النامية يمكن أن يحدث في كل أو بعض الحالات الآتية على سبيل المثال:

- 1- حالة وجود فروق أو اختلافات جوهرية في منتجات الشركة متعددة الجنسيات بالمقارنة بالشركات الوطنية (أو الأجنبية الأخرى) بالدول المضيفة .
- 2- حالة توافر مهارات إدارية و تسويقية و إنتاجية... الخ متميزة لدى الشركات متعددة الجنسيات عن نظيرتها بالدول المضيفة.
- 3- كبر حجم الشركات متعددة الجنسيات و قدرتها على الإنتاج بحجم كبير حيث تستطيع في هذه الحالة تحقيق و فورات الحجم الكبير.
- 4- تفوق الشركات متعددة الجنسيات تكنولوجياً .
- 5- تشدد إجراءات و سياسات الحماية الجمركية في الدول المضيفة و الذي قد ينشأ عنها صعوبة التصدير لهذه الدول ، و من ثم تصبح الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو غير المباشرة (في شكل تراخيص الإنتاج مثلاً) الأسلوب المتاح أو الأفضل لغزو مثل هذه الأسواق .
- 6- قيام حكومات الدول المضيفة بمنح امتيازات و تسهيلات جمركية و ضريبية مالية للشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية.
- 7- الخصائص الاحتكارية المختلفة للشركات متعددة الجنسيات و التي يمكن تلخيصها في الجدول رقم (1-1) الأتي بعده و التي ترتبط بشكل أو بآخر بحالات عدم كمال السوق في الدول المضيفة ومن واقع هذا الشكل يمكن تصنيف الخصائص الاحتكارية للشركات متعددة الجنسيات في أربعة مجموعات رئيسية على النحو التالي²:

1 : عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2003 ، ص393.

2 : عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، مرجع سبق ذكره ، ص394-395 .

- أ- الخصائص التكنولوجية :** وتتمثل في مقدرة هذه الشركات على ابتكار أنواع جديدة من السلع والمنتجات، وتنويع المنتجات أو إجراء بعض التحسينات أو التغييرات في المنتجات الحالية أو القديمة من حيث الشكل أو التغليف أو اللون... إلخ، فضلا عن هذا فإن هذه الشركات تتميز بالقدرة على تخصيص مبالغ ضخمة للبحوث والتطوير في كافة المجالات والأنشطة الإنتاجية والتسويقية وإدارة الموارد البشرية، وكذلك توافر المعرفة والخبرات وأساليب الإدارة الحديثة .
- ب- الخصائص التمويلية :** وتشمل الاستخدام المكثف للتجهيزات الرأسمالية والآلات، توافر رؤوس الأموال اللازمة للاستثمارات الإضافية والتوسعات وإجراء البحوث وتوفير كافة التسهيلات الإنتاجية والتسويقية... إلخ اللازمة، القدرة على تحمل ومواجهة الأخطار التجارية عن طريق تنويع الاستثمارات .
- ت- الخصائص التنظيمية والإدارية :** وتتمثل ليس فقط في توافر الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في كافة المجالات حيث يمكن أن تتمثل أيضا في إمكانية هذه الشركات في نقل المعرفة والخبرات في هذه المجالات إلى الدول المضيفة ، بالإضافة إلى عقد برامج التدريب اللازمة لتنمية الموارد البشرية في الدول المضيفة وغيرها .
- ث- الخصائص التكاملية :** في مجالات الأنشطة الوظيفية للشركات بصفة عامة، مثل التكامل الرأسي الأمامي (نمو السوق) والتكامل الرأسي الخلفي (نحو المواد الخام والأولية) و التكامل الأفقي، وهنا تجدر الإشارة إلى أن هذه الشركات تستطيع الحصول على المواد الخام والمواد الأولية خاصة في مجال الصناعات الاستخراجية كالبتترول مثلا، نظرا للإمكانيات البحثية والاستكشافية الفنية والبشرية المتوافرة لدى هذه الشركات، صحيح أن توفر المواد الخام قد تكون في الأصل من خصائص الدول النامية المضيفة، غير أنه بمجرد دخول هذه الشركات في هذه الدول، فإن هذه الخاصية تتحول لصالح الشركات العاملة، إما عن طريق تحكمها في إنتاج هذه المواد، أو إنشاء مصانع جديدة لتصنيعها وتسويقها...، ويساعدها في ذلك الخصائص المذكورة في النقاط السابقة بالمقارنة بنظيراتها من الشركات الوطنية في الدول المضيفة.
- الجدول (1-1): مصادر التمييز الاحتكاري للشركات متعددة الجنسيات .**

الشركات متعددة الجنسيات من الدول المتقدمة (أ)	الشركات متعددة الجنسيات من الدول النامية (ب)
<p>1- كبر الحجم (حجم الشركة) .</p> <p>2- سهولة الدخول في أسواق المال والحصول على الاموال المطلوبة من العديد من المصادر .</p> <p>3- توافر التكنولوجيا و تقدم البحوث و جهود التنمية و التطوير .</p> <p>4- اختلاف المنتجات و تميزها .</p> <p>5- توافر المهارات الإدارية .</p> <p>6- توافر المهارات التسويقية .</p> <p>7- إمكانيات الحصول على خدمات عناصر الإنتاج بتكلفة منخفضة .</p> <p>8- التحكم في العمليات الإنتاجية</p>	<p>1- كبر حجم الشركة الناتج عن الاندماج مع شركات متعددة الجنسية أخرى.</p> <p>2- مستوى تكنولوجي يتواءم مع متطلبات و خصائص الدول النامية .</p> <p>3- اختلاف المنتج في بعض الأحيان أو الحالات .</p> <p>4- توافر المهارات التسويقية .</p> <p>5- تكييف الإدارة مع خصائص الدول النامية.</p> <p>6- انخفاض تكاليف مدخلات الإنتاج و بصفة خاصة تكاليف الإدارة و الفنيين.</p>

<p>و التسويقية . 9- التكامل في الأنشطة (رأسي و أفقي) في الكثير من الحالات . 10- تفضيلات (رغبة حكومة الدولة المضيفة).</p>	<p>7- عوامل ثقافية و اجتماعية . 8- رغبة حكومة الدول المضيفة .</p>
--	--

المصدر : عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره ، ص 56.

و أخيرا بخصوص الانتقادات الموجهة لنموذج /نظرية عدم كمال السوق يرى "روبوك" و"سيموندس" ما يلي:

1- أن هذه النظرية تفترض إدراك ووعي الشركة متعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج ، و هذا غير واقعي من الناحية العملية.

2- أن هذه النظرية لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الإنتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية لهذه الشركات في الوقت الذي يمكنها تحقيق ذلك من خلال أشكال أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير ، و منه يمكن القول بأن مدى إمكانية أو واقعية نظرية عدم كمال السوق في تحقيق أهداف الشركات متعددة الجنسيات سواء كانت هذه الأهداف مرتبطة بالاستثمار المباشر أو غير المباشر مشروط بمدى مرونة وتعدد الشروط و الإجراءات الجمركية و الضوابط التي تضعها حكومات الدول المضيفة النامية أو المتقدمة والخاصة بتنظيم مثل هذه الأنشطة أو العمليات الإنتاجية والتجارية ، و من ثم فإن قدرة الشركة على استغلال جوانب القوة فيها أو المزايا الاحتكارية التي تميزها عن غيرها من الشركات الوطنية سوف تتأثر هي الأخرى نتيجة لنفس السبب¹.

المطلب الثاني: نظرية الحماية .

ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب بالافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق فمن ناحية ، أن ضمان الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار الدولي بما يتلاءم وأهداف الشركات متعددة الجنسيات لا يتحقق لمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات الوطنية والعاملة بالدول النامية/ المضيفة ، ومن ناحية أخرى أن 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 بالممارسات الوقائية من قبل الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة عموما إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص و الإنتاج أو أي شكل آخر و ذلك لأطول فترة ممكنة هذا من ناحية ، و من ناحية أخرى لكي تستطيع هذه الشركات كسر حدة الرقابة و الإجراءات الحكومية بالدول النامية المضيفة و إجبارها على فتح قنوات للاستثمار المباشر للشركات متعددة الجنسيات داخل أراضيها .

1 : عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، مرجع سبق ذكره ، ص 205-206.

و بصفة عامة تقوم نظرية الحماية على أساس أن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها إذا استطاعت حماية الكثير من الأنشطة الخاصة مثلًا بالبحوث والتطوير و الابتكارات و أي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى جديدة ، و لكي تحقق الشركة هذا الهدف ، فإن هذا يستلزم قيامها بممارسة أو تنفيذ الأنشطة المشار إليها داخل الشركة أو بين المركز الرئيسي و الفروع في الأسواق أو بالدول المضيفة بدلا من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة و في هذا الشأن يرى "هودوينج" ضرورة احتفاظ الشركة متعددة الجنسيات بأحد الأصول (المعرفة أو الخبرة ،الاختراعات...الخ) التي يحقق لها التميز المطلق بدلا من تصديره أو بيعه للشركات الأخرى في الدول المضيفة الأجنبية لكي تحقق الحماية المطلوبة لاستثماراتها و من ثم الأهداف التي ترغب في بلوغها من وراء تدويل أنشطتها و عملياتها الإنتاجية أو الاستثمارية أو التسويقية...الخ¹.

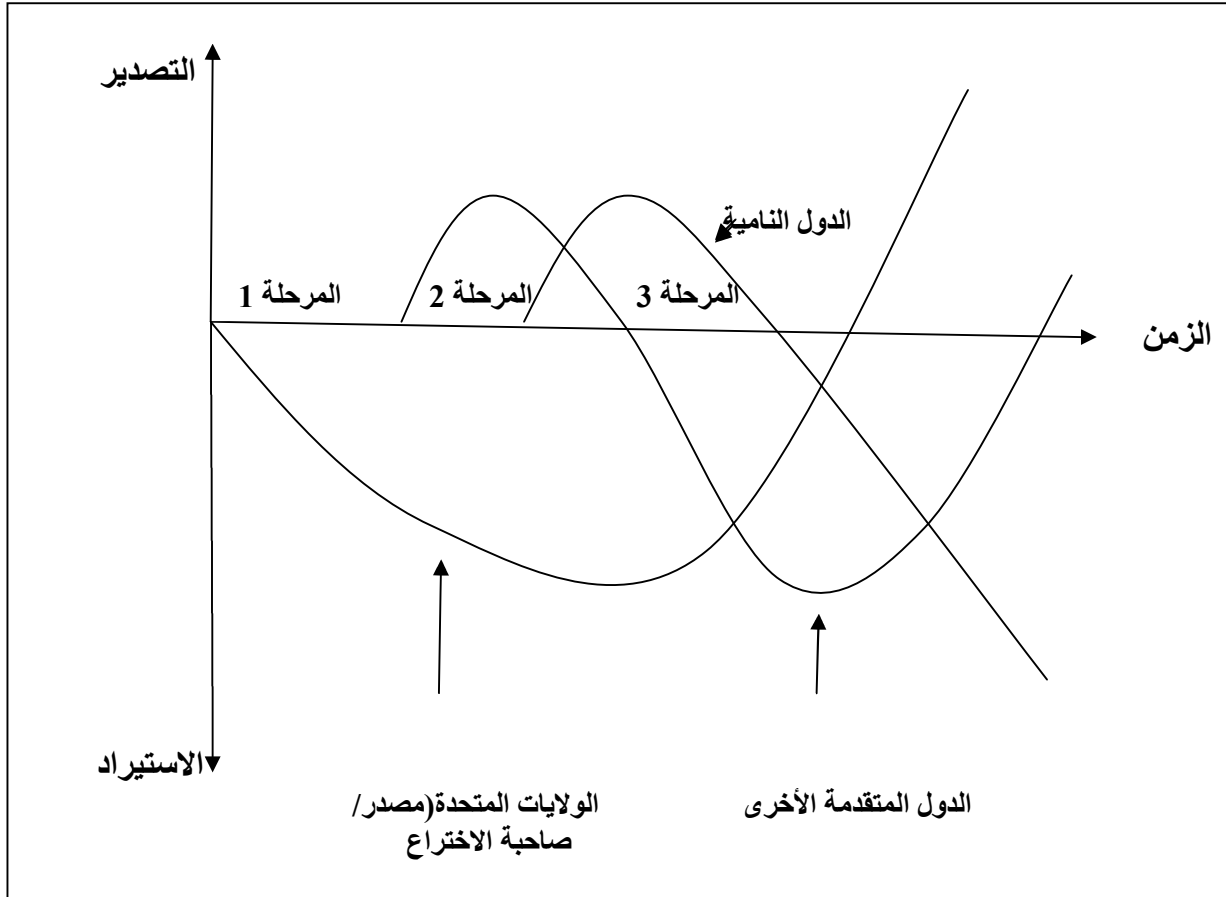
و بخصوص جدوى هذه النظرية في مساعدة الشركات متعددة الجنسيات لبلوغ أهدافها ، يلاحظ أن ممارسات الحماية على النمط أو النحو المذكور من الممكن أن يتحقق بأساليب بديلة متاحة الآن قد تكون أكبر فعالية من تلك التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات و على سبيل المثال يوجد الآن ضوابط لحماية براءة الاختراع بمختلف أنواعها على مستوى العالم ، تضمنها موثيق منفق عليه أو يقوم بتنفيذها منظمات دولية بعضها تابع الهيئة الأمم المتحدة ،أما الأخر فيمس منظمات دولية مستقلة، و من ثم يمكن القول بأنه لا يوجد مبرر عملي لما تقوم به بعض الشركات متعددة الجنسيات (بصورة منفردة) حماية براءات الاختراع في أي نشاط اقتصادي يتم ممارسته فضلا عن هذا ، نجد أن نظرية الحماية تتركز بصورة مباشرة على دوافع حماية الشركات متعددة الجنسيات و ضرورة أن تكون عملية اتخاذ القرارات داخليا أي داخل الشركة الأم أو بين الشركة الأم و الفروع (**Intna firme**) و من ثم فهي تعطي اهتماما أقل على الإجراءات أو الضوابط و السياسات الحكومية الخاصة بالدول المضيفة الخاصة²، بالاستثمارات الأجنبية والممارسات الفعلية الحالية أو المرتقبة للشركات الأجنبية ،هذه الإجراءات و السياسات الحكومية قد يؤدي إلى تقليل مدى ممارسات وإجراءات الحماية التي تمارسها الشركة متعددة الجنسيات وكذلك مدى تحقيقها لأهداف التي تسعى لبلوغها .

المطلب الثالث :نظرية دورة حياة المنتج الدولي.

نظرية دورة حياة المنتج تم تأسيسها من طرف الاقتصادي الأمريكي " رموند.فرنون " (**Raymond.Vernon**) سنة 1966³ ، بغرض تفسير مبررات التجارة الدولية . ولا شك في أن تناول نظرية دورة حياة المنتج الدولي يمكن أيضا أن يقدم تفسيراً لأسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية بصفة خاصة والدول المتقدمة بصفة عامة، كما أنها تلقي الضوء على دوافع الشركات متعددة الجنسيات من وراء الاستثمارات الأجنبية من ناحية ، ومن ناحية أخرى فإنها تضع كيفية أو أسباب انتشار الابتكارات والاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الأم وبصفة عامة تنطوي دورة حياة المنتج الدولي على ثلاث مراحل أساسية ويمكن إبرازها من خلال الشكل (1-9) مع تطبيق على الولايات المتحدة الأمريكية كمثال على ذلك على النحو التالي :

- 1 : عبد السلام أبو قحف ،اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، مرجع سبق ذكره ، ص206-208.
- 2 : عبد السلام أبو قحف ،اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، مرجع سبق ذكره ، ص206-208.
- 3 : علي محمد بونمر المزروعى، دور الاستثمارات الأجنبية وأثرها على التنمية الاقتصادية في العالم النامي مع الإشارة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة ، رسالة ماجستير في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر ، 2000 ، ص32.

المرحلة (1): مرحلة ابتكار وتقديم السلعة في السوق الأمريكي ، وتصديرها إلى الدول الأخرى .
المرحلة (2): مرحلة قيام الدول ، المتقدمة بخلاف الولايات المتحدة بإنتاج وتصدير السلعة أيضا للخارج.
المرحلة (3): قيام دول نامية بإنتاج السلعة وبيعها في السوق المحلي وتصديرها إلى الدول صاحبة الاختراع لأسباب تكافلية.¹
 هذا الشكل يوضح ثلاثة منحنيات لمراحل دورة حياة منتج دولي واحد ، أي أن كل منحنى يمثل دورة حياة لنفس المنتج.
الشكل (9-1): دورة حياة المنتج الدولي.



المصدر: عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية ، مرجع سبق ذكره ، ص 64.
 إن الواقع العلمي و الشواهد أو الممارسات الحالية لكثير من الشركات متعددة الجنسيات تؤيد الافتراضات التي تقوم عليها نظرية دورة حياة المنتج الدولي.
 و على سبيل المثال نجد أن الصناعات الإلكترونية مثل الحاسبات الآلية بدأت في الولايات المتحدة الأمريكية قبل انتشار إنتاجها في المملكة المتحدة و فرنسا و ألمانيا الغربية و اليابان، ثم بعد ذلك امتد إنتاج هذا النوع من الصناعات في دول نامية أخرى مثل تاوان وكوريا الجنوبية و هونج كونج ... الخ نظرا لارتفاع تكاليف إنتاجها للدول صاحبة الابتكار أو تشبع أسواق هذه الدول.
 و في نفس الوقت تجدر الإشارة الى أن هذه النظرية بالرغم من إمكانية تطبيقها على بعض المنتجات إلا أن هناك أنواع أخرى من السلع أو المنتجات قد يصعب تطبيق النظرية بفروعها السابقة عليها

1 : عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية ، مرجع سبق ذكره ، ص 63.

و من أمثلة ذلك السلع التي يطلق عليها (السلع التفاخر prrtigious goods) مثل سيارات الرولز ، ويس، أو السلع التي يصعب على دول أخرى (غير الدول صاحبة الابتكار) تقليدها أو إنتاجها بسهولة .
بالإضافة إلى ما سبق إن نظرية دورة حياة المنتج الدولي لم تقدم تفسيراً واضحاً لأسباب قيام الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار المباشر بدلاً من عقود التراخيص الدولية المضيفة مثلاً .
كما أن هذه النظرية تقدم فقط تفسيراً للسلوك الاحتكاري للشركة واتجاهها إلى الإنتاج في الدول الأجنبية للاستفادة و التمتع بفروق تكاليف الإنتاج أو الأسعار أو استغلال التسهيلات الممنوحة من قبل الدول المضيفة و كسر حدة إجراءات الحماية الجمركية التي تفرضها هذه الدولة على الاستيراد... الخ¹.

المطلب الرابع: نظرية الموقع و نظرية الموقع المعدلة.

أولاً: نظرية الموقع :

بصفة عامة ينطوي قرار الاستثمار الأجنبي الخاص بأي شركة متعددة الجنسيات على العديد من العوامل ، بعضها دولي أما الآخر فيمثل عوامل على الصعيد المحلي (على مستوى الدولة الأم) و في هذا الشأن نجد أن محور اهتمام نظرية الموقع ترتبط بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقراً للاستثمار أو ممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية... الخ، الخاصة بالشركة متعددة الجنسيات ، و بمعنى آخر يعني أنها تركز على المحددات و العوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات استثمارات الشركة متعددة الجنسية في الدول المضيفة ، أو كما يرى " باري " أن هذه النظرية تهتم بالتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبط بالعرض و الطلب ، تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية والبحوث و التطوير و نظم الإدارة و غيرها ، و يضيف "دنيج" أن هذه النظرية تهتم بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج و التسويق و الإدارة... الخ (**Cost Factors**) بالإضافة إلى العوامل التسويقية والعوامل المرتبطة بالسوق أو العوامل التسويقية من واقع النظرية السابقة و ما أشارت إليه الكثير من الدراسات الميدانية ، و أن العوامل الموقعية الآتية قد تؤثر على قرار الشركة متعددة الجنسية للاستثمار المباشر في إحدى الدول المضيفة و كذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار و بين التصدير لهذه الدولة أو غيرها من الدول الأخرى المضيفة :

1-العوامل التسويقية و السوق :مثل درجة المنافسة ، منافذ التوزيع ،وكالات الإعلان ،حجم

السوق، معدل نمو السوق درجة التقدم التكنولوجي ،الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين ،احتمالات التصدير للدول أخرى... الخ.

2-العوامل المرتبطة و بالتكاليف : مثل القرب من المواد الخام و المواد الأولية،مدى توفر اليد

العاملة ،انخفاض مستويات الأجور ، و التسهيلات الإنتاجية الأخرى... الخ.

3-إجراءات الحماية (ضوابط التجارة الخارجية): مثل الجمركية ،نظام الحصص ، القيود الأخرى

المفروضة على التصدير و الإستيراد .

4-العوامل المرتبطة بمناخ الإستثمار الأجنبي (**Investment Climate**):مثل الاتجاه العام

نحو/أو مدى قبول الاستثمارات الأجنبية أو الوجود الأجنبي ،الاستقرار السياسي ،القيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار، إجراءات تحويل العملات الأجنبية و التعامل فيها ، مدى ثبات أسعار الصرق ،نظام الضرائب، ومدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصفة عامة .

5-الحوافز و الإمتيازات : التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب.

1 : عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية ، مرجع سبق ذكره ، ص65-66.

6-عوامل أخرى: مثل الأرباح المتوقعة ، المبيعات المتوقعة ، الموقع الجغرافي،مدى توافر الثروات الطبيعية المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج ،إمكانية التجنب أو التهرب الضريبي...الخ¹.

ثانيا : نظرية الموقع المعدلة :

تتشابه هذه النظرية مع نظرية الوقع في الكثير من الجوانب ، غير أنها تصنيف بعض المحددات أو العوامل الكبرى التي قد تؤثر على الاستثمارات الأجنبية كما سيتضح فيما بعد. و يرجع الفصل في تقديم هذه النظرية إلى "روبوت" و"سيمونديس"،حيث اقترحا أن الأعمال والاستثمارات الدولية و الأنشطة المرتبطة بهما تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل المجموعة الأولى تشمل المتغيرات الشريطية أما المجموعة الثانية فهي عوامل دافعة و أخيرا تتمثل المجموعة الثالثة في بعض المتغيرات الحاكمة أو الضابطة(**Contrôlable variables**)و يمكن تلخيص هذه العوامل من دوافع إسهامات "روبوك" و "سيمونديس" في الجدول رقم (1-2)الآتي:

الجدول رقم (1-2): العوامل الشريطية و الدافعة و الحاكمة للاستثمارات الأجنبية :

أمثلة	العوامل الشريطية
نوع السلعة ،استخدامات السلعة ،درجة حداثة أو جودة السلعة ، متطلبات الإنتاج للسلعة (الفنية زو المالية و البشري) خصائص العلمية الإنتاجية...الخ.	أ-خصائص المنتج /السلعة (product-specific)
طلب السوق المحلي ،نمط توزيع التدخل مدى توافر الموارد البشرية و الطبيعية ،مدى التقدم الحضاري (tech-cultural) خصائص البيئة الاقتصادية...الخ.	ب-الخصائص المميزة للدول المضيفة (-country) (specific)
نظم النقل و الاتصالات بين الدول المضيفة و الدول الأخرى ،الاتفاقات الاقتصادية و السياسية التي تؤثر على حركة أو إنتقال رؤوس الأموال ، و المعلومات و البضائع ، و الأفراد ،التجارة الدولية...الخ.	ج-العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى
مدى توافر الموارد المالية و البشرية و الفنية أو التكنولوجية حجم الشركة، المقدرة النسبية للشركة على المنافسة و مواجهة التهديدات و الأخطار التجارية...الخ.	د-العوامل الدافعة : أ-الخصائص المميزة للشركة firm-specific ب-المركز التنافسي
القوانين و اللوائح الإدارية ، و نظم الإدارة و التعيين و سياسات الاستثمار ، و الحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية...الخ.	أ-الخصائص المميزة للدولة المضيفة
القوانين و اللوائح و السياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس المال و الاستثمارات الأجنبية المنافسة ،ارتفاع تكاليف الإنتاج.	ب-الخصائص المميزة للدولة الأم
الاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة و الدولة الأم ، و المبادئ و المواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة .	ج-العوامل الدولية

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

و إذا نظرنا إلى جوهر النظرية السابقة يمكن استخلاص الآتي:

1- أن الكثير من محددات الاستثمار الأجنبي من واقع هذه النظرية قد أشارت إليها أو تناولتها النظريات السابق عرضها.

1 : عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، مرجع سبق ذكره ،ص211-212.

2- أن هذه النظرية قدمت من العوامل التي قد تعوق أو تدفع الشركات متعددة الجنسيات إلى القيام بالمشروعات الاستثمارية أو ممارسة أنشطة إنتاجية و تسويقية في الدول المضيفة.

3- تتميز هذه النظرية عن غيرها من النظريات السابقة بإشارتها إلى العوامل الدافعة للاستثمارات الأجنبية التي ترجع إلى الدولة الأم مثل الضمانات و الحوافز إلي تقديمها الحكومة /الحكومات الآن لتشجيع شركاتها الوطنية المحلية لإقامة مشروعات استثمارية أو ممارسة أنشطة إنتاجية و تسويقية خارج حدودها، أو العوامل البيئية الأخرى مثل زيادة حدة المنافسة في الأسواق المحلية بالدولة الأم أو زيادة نفوذ اتحادات العمال والنقابات و ارتفاع تكاليف العمالة... الخ¹.

المبحث الثالث: إستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات .

نظرا لكبر حجمها، وثقل إمكانياتها، وتعدد وحداتها وفروعها، واختلاف الظروف البيئية المحيطة بعملياتها وأنشطتها، تضع الشركة متعددة الجنسية إستراتيجيات عامة ومخططات شاملة، تسعى من خلالها إلى تنظيم الأداء وتوجيهه، وتمكينها لقدراتها على التأقلم والتكيف ، وتدعيما لمركزها التنافسي محليا ودوليا، قصد تحقيق أهدافها وتجسيد غاياتها ضمن إطار إستراتيجي شامل، بعيد المدى، تنحصر فيه مجمل الإمكانيات الخاصة المتاحة، كما تنحصر فيه مجموع المتغيرات البيئية السائدة.

توصف إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات، بأنها شاملة، وتعرف بأنها عملية وضع وإدماج لمخططات شاملة بعيدة المدى، وتنفيذها ومراقبتها، قصد تمكين الشركة من خلال الأداء السليم لأسواقها الداخلية والاستجابة السريعة لمختلف التغيرات البيئية، من احتلال مركز تنافسي قوي يمكنها من تحقيق أهدافها المرتقبة².

المطلب الأول: محددات و أبعاد إستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات.

لكونها تتحرك في بيئة محلية و دولية متغيرة، فإن الشركة متعددة الجنسية مضطرة كي تضمن وتحقق وتحافظ على موقعها التنافسي القوي، إلى إدماج إستراتيجيات شاملة تأخذ في الحسبان مختلف أبعاد المتغيرات البيئية السائدة.

تتميز وتختلف البيئة المحلية عن البيئة الدولية في كثير من العناصر والمظاهر والمؤثرات، التي ينعكس شكلها، ويتجلى تأثيرها، وتبدو ملامحها في أنماط التخطيط المتبعة، ونماذج الإستراتيجيات المدمجة من قبل هذه الشركة في مختلف أسواقها، حيث يمكن تجميع أهم المتغيرات البيئية التي تتميز بها وتختلف فيها البيئتان المحلية والدولية في مجموعة ثلاثة عوامل واضحة الأثر في تحديد وتوجيه الاختيار الإستراتيجي للشركة، في العوامل الاقتصادية والعوامل السياسية والعوامل الخاصة بالشركة ذاتها.

1 -العوامل الاقتصادية:

وتشتمل على مجموعة العناصر الاقتصادية والخصائص الصناعية المميزة للبيئتين المحلية والدولية، وتضم هذه العوامل المتغيرات المتعلقة ب:

- اقتصاديات ووفرات الحجم التي تفسح للشركة مجالات التخصص والإنتاج على نطاق واسع وبأقل تكلفة، مما يعزز من قدرتها التنافسية محليا ودوليا، وترتبط ووفرات الحجم بالمستوى التكنولوجي المكتسب.

1 : عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية ، مرجع سبق ذكره ، ص71.

2 : كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة -حالة الجزائر- ، أطروحة دكتوراه ، جامعة منتوري، قسنطينة، 2004، ص176.

- اقتصاديات الخبرة التي ترتبط بمستوى التطور الحاصل في طرق وأساليب الإنتاج وإعداد وتصميم المنتجات وفق المواصفات المناسبة والتكاليف الاقتصادية المطلوبة، اعتمادا على التجارب المكتسبة، عبر مراحل متعاقبة من النشاط الخاص بمجموع الصناعة سواء تعلق الأمر بالبيئة المحلية أو الدولية.
 - اقتصاديات الموقع التي تعبر عن مجموع الخصائص الاقتصادية المميزة لمختلف المواقع والأسواق الدولية، من حيث التباين في تكاليف عوامل الإنتاج والنقل وغيرها من التكاليف المؤثرة على قرارات موقع المشروعات الاستثمارية على نطاق دولي.
 - التكنولوجيا من حيث تأثيرها المباشر على أساليب الإنتاج المنتهجة، ومستويات الإنتاج المحققة، وحجم المشروعات الاستثمارية القائمة، إضافة إلى ارتباطها بنشاط البحث والتطوير وما تستدعيه هذه النشاطات من موارد وإمكانات معتبرة.
 - توفر رأس المال وسهولة الحصول عليه، حيث يشكل ذلك تقاطعا بين كل من المزايا الخاصة النوعية ومزايا الموقع النوعية، إن قرارات تدويل النشاط وموقعه في الأسواق الدولية دون غيرها تحكمها أساسا مثل هذه المزايا الخاصة بالشركة والموقع على حد سواء.
 - وجود المنافسة، ومدى حدتها وطبيعة الأطراف المشاركة فيها، والآليات المستعملة للظهور والتفوق والتميز من خلالها.
- إن لمجموع هذه العوامل الاقتصادية أثارا بالغة على رسم وتوجيه إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات، وعلى تحديد أبعادها وانعكاساتها المختلفة¹.

2- العوامل السياسية:

تتعلق العوامل السياسية بمجموع المتغيرات الحكومية، المؤثرة على منحنى وتوجهات إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات، ودواعي تعديلها وفق متطلبات الدول المضيفة، ويتوقف تأثير العوامل السياسية في التوجه الإستراتيجي للشركة، على مدى قوة كل من الطرفين في التفاوض (الشركة المستثمرة من جهة، وحكومة الدول المضيفة من جهة ثانية).

يتعزز الموقف التفاوضي للشركة من خلال مزاياها الخاصة النوعية المكتسبة في مجالات كثيرة، لعل من بين أهمها مجال المتغيرات الاقتصادية المذكورة آنفا، أما المركز التفاوضي للدول المضيفة فتحده بكيفية مقابلة مزايا الموقع النوعية المتوفرة في هذه الدول المضيفة أو تلك، كالموارد الاقتصادية المتاحة، ومستوى الدخل، وحجم السوق، ومحددات اختراقها والوصول إليها، التي تنعكس آثارها بكيفية مباشرة، ليس فقط عن طريقة الدخول المستعملة (باعتماد التصدير أو الترخيص، أو الاستثمار المباشر) بل أيضا على توجيه هذه النشاطات.

تتحدد العوامل السياسية أيضا من خلال العلاقات الاقتصادية أو المؤسساتية الناشئة بين الشركة متعددة الجنسية وحكومات الدول المضيفة، إن هذه الحكومات قد تنشأ مع هذه الشركة علاقات ذات أبعاد اقتصادية متباينة ومختلفة، فهي قد تكون مستهلكة لمنتجاتها، كما قد تكون ممونة لمواردها، وقد تكون أيضا موزعة لسلعها، كما قد تكون منافسة لها، وكل ذلك يحصل عن طريق المؤسسات الاقتصادية القائمة والتابعة لحكومات الدول المضيفة، للمتغيرات السياسية كما للمتغيرات الاقتصادية، دور وأثر واضح على التوجه الإستراتيجي للشركات متعددة الجنسيات، فالاختيار بين الإستراتيجية الشاملة لا تعبأ كثيرا بالاختلافات

1: كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة - حالة الجزائر-، مرجع سبق ذكره، ص 278.

البيئية عبر الأسواق العالمية، وبين إستراتيجيات ذات تمركز محلي تستجيب لكثير من تطورات ومتطلبات الدول المضيفة، يقوم أساسا على تقييم العوامل السياسية والقدرات التفاوضية لكل من حكومات الدول والشركة متعددة الجنسية، فإذا كانت الغلبة في القدرات التفاوضية لحكومات الدول المضيفة مثلا، فإن اعتماد إستراتيجية التمركز المحلي التي تعكس توجه الشركة نحو التكيف مع مجموعة المحددات البيئية ذات البعد الاقتصادي والسياسي التي تعيق التوسع الطبيعي لنشاط الشركة متعددة الجنسية، في مختلف مواقع الأسواق العالمية، تظهر هذه الشركات في مثل هذه الظروف إلى اتخاذ قرارات تخص الدخول والأشكال المناسبة لتحقيقه، حيث تلجأ في حالة تقريره إلى إستراتيجية التمركز حول الأسواق المستهدفة منصفة في ذلك مع الظروف السائدة فيها، ومستجيبة أثناءها إلى كثير من اهتمامات وتوجيهات حكومات الدول المضيفة¹.

3-العوامل الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات:

وتتعلق بمجموع العوامل الذاتية المؤثرة على التوجه الإستراتيجي للشركة متعددة الجنسية، إن ظروف ولادة وإنشاء الشركة وتجربتها وخبرتها المكتسبة في نشاط الأعمال، إضافة إلى ميل وتوجه وثقافة المالكين فيها و المسيرين لها، وغيرها من المتغيرات الذاتية الأخرى، كلها عوامل تشكل ما يعرف بقبالية واستعداد الشركة لدمج وتبني إستراتيجية دون غيرها، لقد حدد " برلموتر " Perlmutter أربع ، توجهات مميزة لهذه الشركات هي :

- ✓ التوجه العرقي.
- ✓ التوجه المتعدد المراكز.
- ✓ التوجه الإقليمي.
- ✓ التوجه العالمي.

هذه التوجهات ذات أثر مباشر بمتغيرات ذاتية خاصة بالشركة، كالمهمة، وأسلوب التسيير، والهيكل التنظيمي و الثقافة، بما يعكس على الإستراتيجية المتبناة مع كل توجه من التوجهات المذكورة² . كما هو موضح في الجدول:

الجدول (3-1):الاختيار الإستراتيجي للشركة عند مختلف توجهاتها.

توجه الشركة	عرقي	متعدد المراكز	اقليمي	عالمي
1-المهمة	الربح / النمو	القبول والشرعية	تحقيق الربح والنمو وكسب القبولو الشرعية في آن واحد	تحقيق الربح والنمو وكسب القبولو الشرعية في آن واحد
2-التسيير-الأهداف	أعلى / أسفل	أسفل / أعلى (تقرر أهدافها محليا)	التفاوض بين الإقليمومختلف الفروع	التفاوض عند مختلف مستويات الشركة
-الاتصال	هرمي، تملى الأوامر من الأعلى إلى الأسفل	الاتصال محدود بينالفروع وبينها وبين المركز	اتصال أفقي وعمودي ضمن الإقليم	اتصال أفقي وعمودي ضمن الشركة
3-الاستراتيجية	ذات تكامل شمولي	ذات استجابة محلية	ذات تكامل إقليمي واستجابة محلية	ذات تكامل شمولي واستجابة محلية

1: كمال مرداوي ، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة -حالة الجزائر- ،مرجع سبق ذكره ، ص280 .
2: كمال مرداوي ، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة -حالة الجزائر- ، مرجع سبق ذكره ،ص189-190.

4-الهيكلية	هرمي ، أساسها طبيعة المنتج	هرمية، أساسها موقع الأداء، مع استقلال الوحدات	تنظيم مصفوفي أساسه طبيعة المنتج وإقليم الأداء	تنظيمات شبكية قائمة على أسس متباينة
5-الثقافة	الدولة الأم	الدولة المضيفة	إقليمية	شاملة

المصدر : كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة -حالة الجزائر- ، مرجع سبق ذكره، ص190 .

المطلب الثاني: أنواع إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات:

لقد طور كثير من الباحثين، انطلاقا من المحددات والعوامل السابقة عرضها، عددا من النماذج العملية ذات الصلة المباشرة والعلاقة الوطيدة بالاختيارات الإستراتيجية المتاحة أمام الشركة متعددة الجنسية. يعد : **Porter، Talesco، Stobaugh و Doz** من أبرز من قدموا إسهامات قيمة في موضوع البدائل الإستراتيجية الخاصة بعملية التدويل، ولاعتبار شمولية مساهمة كل من "دوز" و"بورتر"، **Doz** و"Porter" سيتم الاكتفاء بالتعرض إليهما في تحديد أنواع وبدائل إستراتيجيات الشركة متعددة الجنسية.

1-أنواع الاستراتيجيات وفق "دوز" Doz :

يميز "دوز" بين ثلاثة أنواع من الاستراتيجيات الخاصة بالشركة متعددة الجنسية¹:

- **إستراتيجية التكامل على نطاق دولي** : فتعكس حالة تخصص وحدات الشركة على مستوى كثير من الأسواق العالمية في نشاطات الإنتاج و التوزيع وفق شبكة متكاملة ومتناسقة تتدفق من خلالها السلع والخدمات ومختلف عوامل الإنتاج عبر الحدود الدولية . وفي هذا السياق استعرض " دوز " حالة شركة فورد **Ford** التي تتبنى عن طريق الاستغلال المكثف لاقتصاديات الحجم ، إستراتيجية التكامل على نطاق دولي في كل من أمريكا وأوربا (تأثير العوامل الاقتصادية) .
- **إستراتيجية التكيف المحلي للفروع** : بأن تبدو في مظهر الشركات المحلية للدول المضيفة، إذ تسمح لها هذه الإستراتيجية بالاستجابة لمختلف متطلبات وتوجيهات حكومات الدول المضيفة (تأثير العوامل السياسية) .
- **الإستراتيجية المتعددة المظاهر**: هي نقطة تقاطع والتقاء الإستراتيجيتين المذكورتين باعتبارها تمثل حالة وسطية بينهما، إذ وبمقتضى هذه الإستراتيجية تسعى الشركات متعددة الجنسيات، إلى الاستفادة من مزايا التكامل ومرونة التكيف، وذلك تبعا لما تقتضيه الظروف البيئية السائدة ، لقد أوضح ذلك "دوز" حينما أكد قائلا:"إن جاذبية إستراتيجية ما دون غيرها ما هي في واقع الأمر إلا عبارة عن متغير تابع للخصائص الاقتصادية المميزة للصناعة، ومدى التدخل الحكومي في تلك الصناعة، وللموقع التنافسي للشركة المعنية."

2- أنواع الاستراتيجيات وفق " بورتر" Porter :

تبعال " بورتر **Porte** " فإن الاختيار بين بدائل الاستراتيجيات الشاملة، الوارد ذكرها في الفقرات

1: كمال مرداوي ، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة -حالة الجزائر- ، مرجع سبق ذكره ، ص 191-192.

السابقة، من زيادة وتمييز وتركز، يتوقف أساسا على مدى تأثير مختلف العناصر المكونة لسلسلة القيم، التي لا تعتمد في تحديد طبيعة ونوع الاستراتيجيات الواجب إدماجها محليا فحسب، وإنما أيضا في انتقاء تلك التي يكون إدماجها مهما في إطار دولي.

تقوم الشركات متعددة الجنسيات، في إطار السلسلة بموقعة نشاطاتها المرافقة لتيار المنافسة (النشاطات التسويقية المختلفة) في مختلف مواقع وأسواق تواجدتها، منتهجة في ذلك أسلوبا خاصا بالمنافسة الدولية يقوم على إستراتيجية التمركز المحلي من جهة أخرى وفي إطار نشاطاتها المقابلة لتيار المنافسة (نشاطات الإنتاج والبحث وما تبعها)، واعتمادا على إمكانية الفصل بين مواقع الإنتاج ومواقع الاستهلاك، تقوم الشركة بعد المفاضلة بين كثير من مزايا الموقع النوعية المتوفرة في المواقع المختلفة، باختيار الموقع المناسب لإقامة الاستثمار وإنجازه وإدماج الإستراتيجية الدولية المناسبة لذلك.

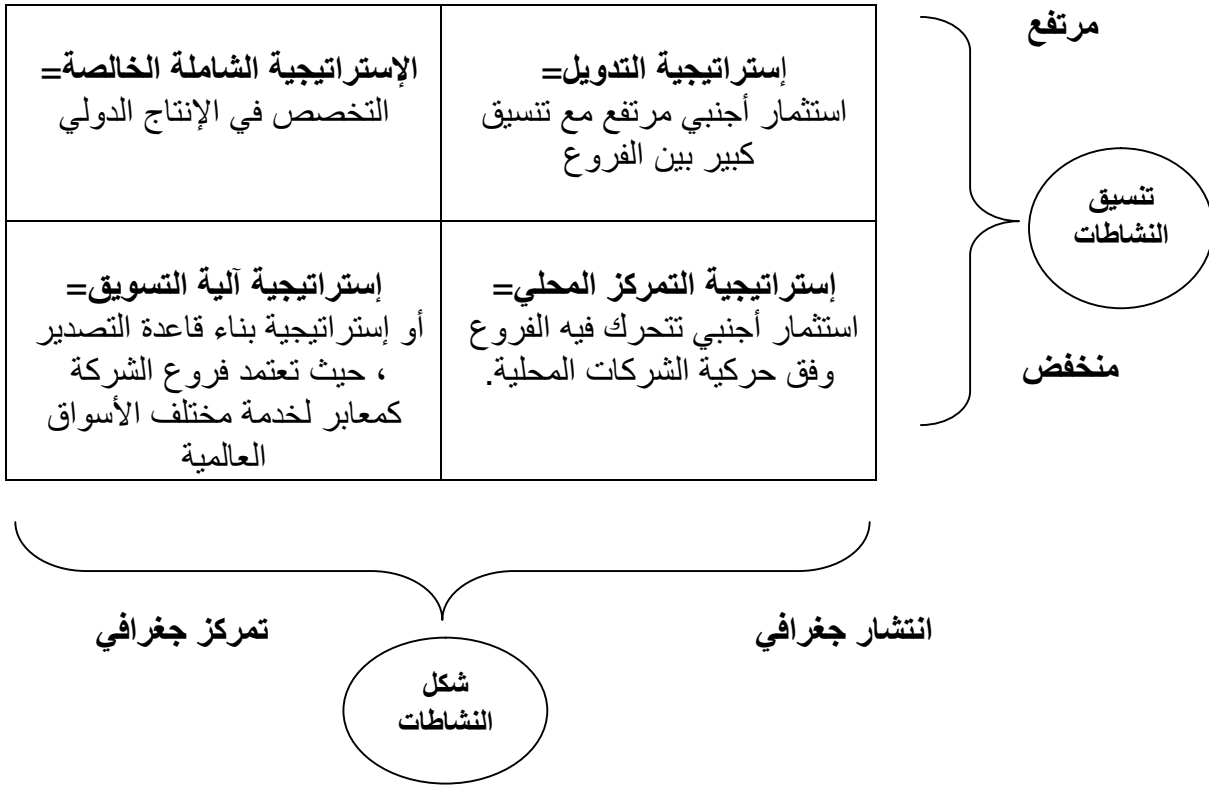
لوضع وإدماج الإستراتيجية الدولية المناسبة، يقترح " بورتر " إضافة بعددين لنموذجه الخاص بالمنافسة الدولية، بعد يتعلق بشكل توزع وتشتت نشاطات الشركة، وآخر يخص درجة التنسيق فيما بينها. تتباين نشاطات الشركة في شكلها من حيث تركزها أي موقعة النشاط في سوق واحدة وخدمة الأسواق العالمية الأخرى من خلالها وتوزعها وتشتتها أي إقامة نشاطات عديدة وموقعها في أسواق عالمية متعددة، كما تتباين نشاطات الشركة من حيث درجة التنسيق فيما بينها، وذلك من حالة انعدام التنسيق إلى وضعية التنسيق الكامل فيما بينها.

إن المزج بين حالات التنسيق وشكل تركز وتشتت النشاطات يوضحه " بورتر " في الشكل (1-10) الذي يميز فيه بين نوعين أساسيين من الاستراتيجيات¹ :

- **استراتيجيات ذات تمركز محلي Country-Centred Strategies** : حيث من خلالها تعتمد الشركة، على مواجهة المنافسة الدولية القائمة عن طريق تركيز جهودها وأنشطتها في الأسواق الأجنبية المستقطبة لعملياتها مع ظهور وحداتها وفروعها في هذه الأسواق بمظهر المؤسسات المحلية القائمة، حيث تقل نفقاتها السلعية والخدمية عبر الحدود الدولية وتزداد توجهاتها نحو اعتماد منافسة قائمة على أسس محلية.
- **استراتيجيات شاملة Global Strategies** : وهي التي تسعى من خلالها الشركة إلى الحصول على موقع، تنافسي قوي ضمن مختلف الأسواق العالمية، وذلك إما عن طريق تركز نشاطاتها في مواقع معينة، أو بالتنسيق فيما بين المنشآت منها عبر الأسواق الدولية المختلفة، أو عن طريق الإجراءين الاثنين معا (كل الاستراتيجيات الوارد عرضها في الشكل (1-10) هي استراتيجيات شاملة عدا إستراتيجية التمركز المحلي فهي ذات توجه محلي وطني)، إن التوجه نحو تبني استراتيجيات شاملة قد ازدادت حدته واتسعت رقعته بفعل توجه نشاطات الأعمال نحو المركزية والتنسيق، فالتوجه نحو الأولى قد دعمته الحاجات والرغبات المتجانسة على مستوى دولي وما أدمج لتبليتها من هياكل إنتاج وأنظمة تسويق وغيرها من إجراءات، أما التوجه نحو الثانية فقد ساهمت في تحقيقه سهولة الاتصالات وانخفاض تكاليف النقل وغير ذلك من العوامل الأخرى.

1 : كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة - حالة الجزائر -، مرجع سبق ذكره، ص 193.

الشكل (10-1): أنواع إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية وفق " بورتر perter " .

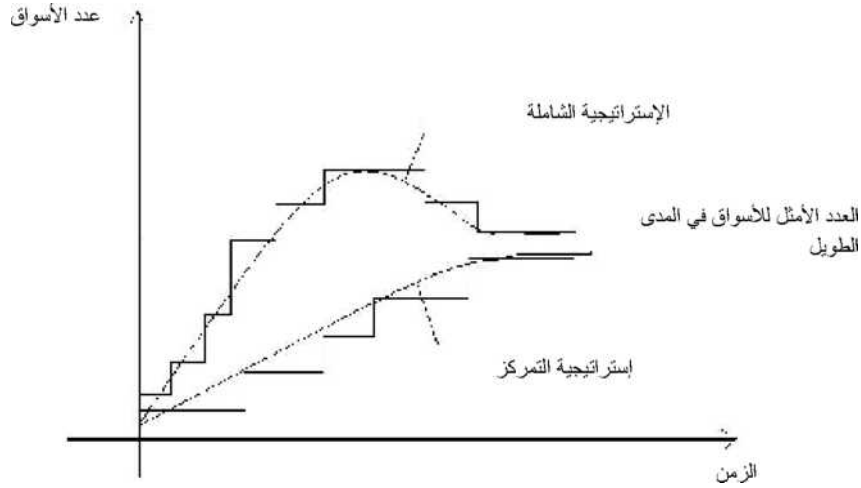


المصدر : كمال مرداوي ، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة -حالة الجزائر- ، مرجع سبق ذكره، ص193 .

غير أن كل من الإستراتيجيات الشاملة، والتمركز المحلي، يمكن أن تجعل الشركة متعددة الجنسية تسيطر على نفس العدد من الأسواق الدولية عبر الزمن، كما هو مبين في الشكل(1-11) حيث الإستراتيجية الشاملة تقود الشركة بعد أن تتوسع في جميع الاتجاهات إلى التخلي عن السوق، أما إستراتيجية التمركز المحلي تتميز بنمو عدد الأسواق بوتيرة بطيئة في البداية ثم تعود إلى الاستقرار فيما بعد¹.

1: Corinne Pasco – Berho , **Marketing International** , Dunod , Paris, 2000, P31- 32.

الشكل (1-11) : حجم الأسواق المسيطر عليها حسب الإستراتيجية المعتمدة .



La source : Corinne Pasco – Berho, **Marketing International**, Dunod, Paris, 2000,P32.

المطلب الثالث : إستراتيجية فروع الشركات متعددة الجنسيات.

تنفذ الإستراتيجية الشاملة للشركات متعددة الجنسية عمليا من قبل مختلف فروعها ووحداته المنتشرة عبر مختلف الأسواق العالمية.

إن فرع الشركة متعددة الجنسية هو عبارة عن منشأة قائمة بذاتها في موقع من مواقع الأسواق الأجنبية، تمتلك فيها الشركة أكبر الحصص التي تخولها سلطة اتخاذ القرار، حيث يوجد في الأسواق العالمية أزيد من **690000** فرعا من فروع الشركات متعددة الجنسيات، أنشئت من قبل أزيد من **70000** شركة أم¹، تختلف هذه الفروع عن بعضها البعض من موقع إلى آخر في كثير من المجالات²:

- فمن حيث طبيعة النشاط، تختلف الفروع في أنشطتها الممارسة من بيع أو تسويق، واستخراج، وتجميع، وتصنيع ، وغيرها.
- ومن حيث توجه النشاط أو الاستثمار، تختلف الفروع في توجهاتها، فمنها من يكون توجهها نحو السوق، وذلك بفعل تأثير عوامل الموقع ومزاياه النوعية، ومنها من يكون توجهها نحو عوامل الإنتاج وتخفيض التكاليف، وذلك بفعل السعي إلى تعظيم الأرباح وزيادتها.
- كما تختلف الفروع أيضا من حيث عمرها، حصص الملكية فيها، ومستوى وكفاءة أدائها وفعاليتها.

تتأثر الإستراتيجية الخاصة بالفروع بنفس العوامل المؤثرة على الإستراتيجية العامة للشركة الأم والتي حددت سابقا في عوامل البيئة الداخلية والخارجية، بما في ذلك العوامل الاقتصادية والسياسية والخاصة، غير أنه ونظرا لكون فروع الشركة هي أقرب إلى البيئة الخارجية ، حيث تعمل في أسواق مختلفة معتمدة في ذلك على إمكانياتها وقدراتها ومؤهلات القائمين على تسييرها، فإن تأثير العوامل

1: الأنكاد ، تقرير الاستثمار العالمي 2005 ، الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير، الأمم المتحدة ،نيويورك - جينيف، 2006 ، ص2 .

2: كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة -حالة الجزائر- ، مرجع سبق ذكره، ص 197-198.

الخاصة، والعوامل الاقتصادية، والعوامل الخارجية السياسية يكون واضحا على نشاط الفروع في تنفيذها لإستراتيجية الشركة الأم سواء أكانت شاملة أو ذات توجه أو تمرکز محلي.

انطلاقا من الاعتبارات المذكورة سابقا ، طور "بوينترو وايت"، "Pointer White" أنواعا خاصة من استراتيجيات فروع الشركات متعددة الجنسيات، حيث يمكن إيجازها فيما يلي:

- **إستراتيجية النسخة المصغرة Miniature Replica:** أو المطابقة لإستراتيجية الشركة الأم ، حيث ، و بمقتضى هذه الإستراتيجية ، تستخدم الفروع في إنتاج وتوزيع بعض خطوط منتجات الشركة الأم في الدول المضيفة و المستقبلية لها.
- **إستراتيجية فضائية التسويق Marketing Satelit :** حيث تستعمل الفروع وفق هذه الإستراتيجية كآليات من خلالها يتم توزيع منتجات الشركة الأم في مختلف فضاءات أسواق الدول المضيفة.
- **إستراتيجية المصنع الرشيد Rationalised Manufacturer :** وبمقتضاها تتحول الفروع إلى منتج حقيقي لبعض من أجزاء المنتجات، أو لنوع معين من منتجات تامة جاهزة، توجه سواء للأسواق المحلية أو الإقليمية أو العالمية.
- **إستراتيجية التخصص في المنتج Product Specialist :** حيث بمقتضاها تستخدم الفروع في تطوير وإنتاج وتوزيع بعض من خطوط المنتجات الموجهة نحو الأسواق العالمية.
- **إستراتيجية الاستقلال الشامل Strategic Independent :** حيث يخول بمقتضاها للفروع استقلالية تطوير خطوط أعمال وأنشطة، توجهها حسب ما تقتضيه حاجة الفروع وظروفها البيئية الخاصة بها، وذلك سواء للأسواق المحلية حيث تمرکزها، أو للأسواق الإقليمية المحيطة بها، أو لعامة الأسواق العالمية.

الخلاصة :

من خلال الدراسة السابقة استخلصنا أن الشركات متعددة الجنسيات لها عدة تعاريف و ذلك نظرا لتعدد وجهات النظر و كذلك تعدد المعايير المعتمدة في تعريفها و محاولة وضعها في إطار يسمح للعالم بمعرفة من تكون هذه الكيانات الاقتصادية و بالتالي تحديد سلوك العالم اتجاهها ، كما يمكن أن نستنتج أن محددات و دوافع الشركات المتعددة الجنسيات تتلخص باختصار في كل من العوامل المرتبطة بعدم كمال السوق في الدول النامية و تلك الخاصة برغبة الشركات المتعددة الجنسيات في التغلب على الإجراءات و القيود المرتبطة بالتجارة أو غزو أسواق الدول النامية المضيضة ، و ذلك لتحقيق أكبر قدر من الأرباح و تجنب المخاطر و ذلك في إطار النظم القانونية التي تخضع لها هذه الشركات و هي كل من النظم القانونية الدولية قانون الدولة الأم بالإضافة إلى قانون البلد المضيف.

تمهيد :

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من أكبر الكيانات الاقتصادية في العالم فهي تعتبر قوة كبيرة في الاقتصاد العالمي و ذلك لما لها من خصائص و تؤهلها أن تغزو العالم وتحقق فيها تغييرات كبيرة في جميع المجالات الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية ...الخ.

لقد اختلفت وجهات النظر و الآراء من حيث التغيرات التي تحدثها الشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة فإما أن تكون ايجابية أو سلبية ، فلا شك أن الانعكاسات تظهر أكثر وضوحا في الاقتصاديات الوطنية المستقبلية، منها في الأصلية، وذلك لتوطن الشركات متعددة الجنسيات فيها، مما ينجر عنها انعكاسات مباشرة على الاقتصاد الوطني، سواء كان على الصعيد الداخلي أو الخارجي. غير أنه من المهم أن نذكر أنه مهما كانت هذه الانعكاسات سلبية أو إيجابية على البلاد المضيفة، إلا أن هذا الاستثمار لم يحصل إلا بعد قبول السلطات المحلية به، وفي أحيان كثيرة بعد طلب وإلحاح من هذه الأخيرة و سنحاول في هذا الفصل التطرق لأهم التأثيرات التي تحدثها هذه الكيانات على الدول المضيفة من خلال تطرقنا لأهم النقاط، فقد قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث هي:

المبحث الأول :تحدثنا فيه عن مفهوم تدويل الشركات و تطرقنا لمختلف نماذجه.

المبحث الثاني : ايجابيات و سلبيات الشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة.

أما المبحث الأخير :فتطرقنا فيه إلى علاقة التضاد بين الشركات متعددة الجنسيات و سيادة الدول.

المبحث الأول: مفهوم ونماذج تدويل الشركات متعددة الجنسيات (غزو الأسواق العالمية).

قد ظهر مفهوم تدويل الشركات في السبعينيات من القرن ، الماضي لدراسة عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات، في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي، عن طريق كل من تحقيق التنوع الجغرافي في الأسواق التي تعمل بها الشركة سواء بهدف زيادة الأرباح أو تخفيض تكلفة عوامل الإنتاج، وكذلك عن طريق تعميق عمليات الشركة داخل السوق الدولي الواحد، وقد تعددت النماذج والنظريات التي اهتمت بتفسير عملية تدويل الشركات تبعا لاختلاف الأساليب التي اتبعتها الشركات في القيام بالتدويل و لاختلاف تحديد العنصر المؤثر في عملية التدويل.

المطلب الأول : مفهوم تدويل الشركات (غزو الأسواق) .

يشير مفهوم تدويل الشركات إلى عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي (غزو الأسواق العالمية)، ويشمل ذلك:

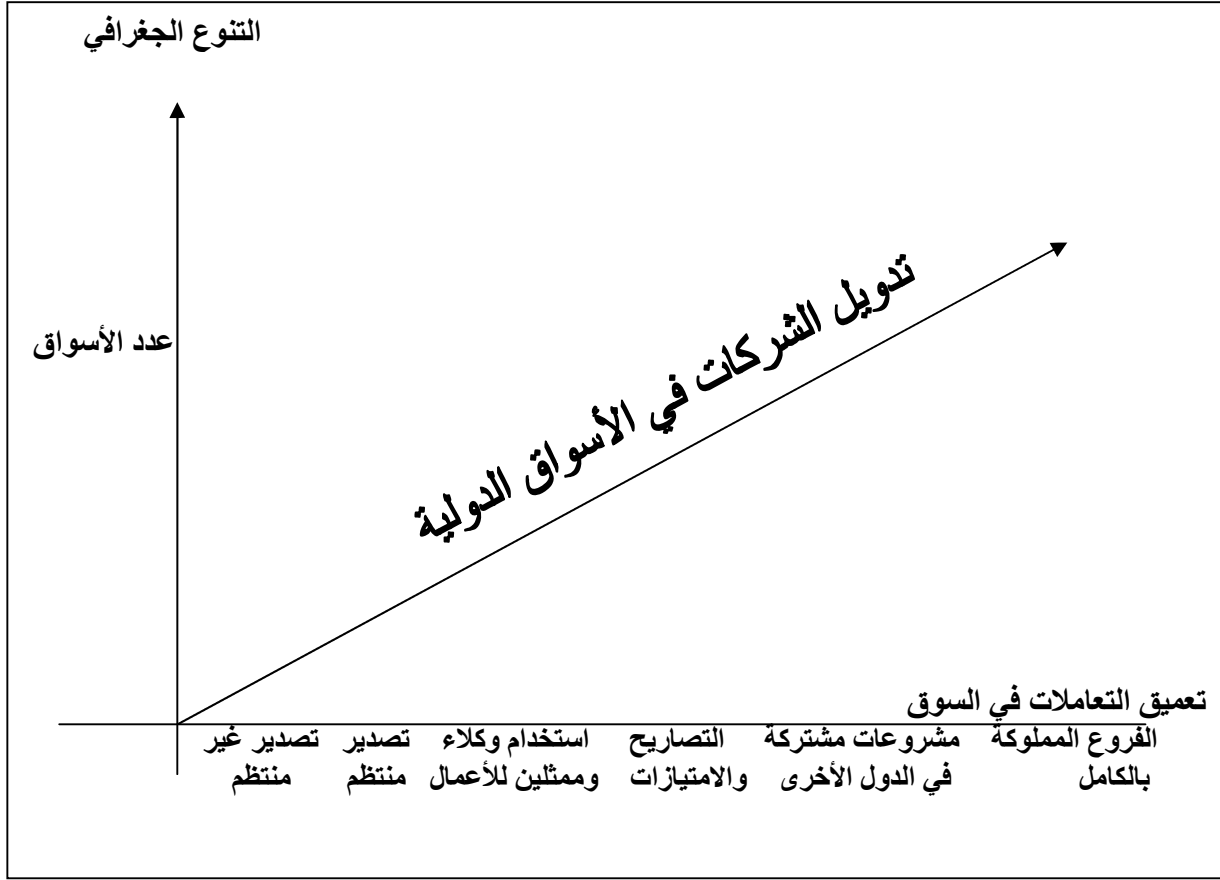
✓ التنوع الجغرافي لنطاق عمل الشركة، وهو ما يعني زيادة عدد الأسواق التي تعمل بها ، سواء بغرض تحقيق المزيد من الأرباح، أو بالاستفادة من ميزة انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج في تلك الأسواق.

✓ تعميق أساليب العمل داخل السوق الدولي الواحد، بمعنى زيادة حجم الموارد التي يتم توجيهها إلى داخل السوق مثل الانتقال من التصدير غير المنتظم إلى الأشكال المختلفة من التعاملات الدولي (تصدير منتظم، استخدام وكلاء وممثلين للأعمال، التصاريح والامتيازات، المشروعات المشتركة في الدول الأخرى أو الفروع المملوكة).

وبالتالي فإن مفهوم تدويل الشركات هو دراسة للعملية الديناميكية التي تمر بها الشركة في سبيل زيادة درجة الاندماج في الأسواق الدولية، وكيفية تحديد الأسواق التي تعمل بها ، وأساليب العمل داخلها، وأهم المكاسب والمشكلات التي واجهتها في أثناء تلك العملية¹ ، ويوضح الشكل (1.2) المفهوم الخاص بتدويل الشركات .

1 : ليلي جاد وآخرون ،دراسة تدويل الشركات المصرية، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، الإدارة العامة للدراسات التنموية، مصر، فيفري 2006 ، ص 9.

الشكل (2-1): مفهوم تدويل الشركات .



La Source : Hammu Vitamen, **Internationalization Process and theories** , Swedish School of Economies and Business Administration. HANKEN, 2002, www.Shh.fi/polsa/inteory .30July 2005.

تنوعت النماذج التي اهتمت بتفسير عملية تدويل الشركات بما يعكس صعوبة تحديد أسباب اختلاف أداء الشركات العاملة على المستوى الدولي، وقد تعرضت النماذج المختلفة لأهم الملامح الأساسية لتدويل الشركات خاصة: الفترة اللازمة للشركة لبدء العمليات الدولية، والعناصر الأساسية المحركة والعوامل المؤثرة على هذه العملية.

من أهم النماذج التي تناولت عملية التدويل نموذج المراحل أو (**Uppsala Model**) وكذلك النماذج ذات الصلة بالابتكار (**Innovation related model**) والتي ظهرت في السبعينات، واعتبرت التدويل عملية، تدريجية تتم على مراحل متتابعة وتعتمد أساسا على حجم المعرفة، وحجم الموارد المتاحة للشركة، وقد تميزت تلك الفترة بصعوبة الحصول على المعلومات حول الأسواق الأخرى، وضعف تكنولوجيا المعلومات وتشتت الأسواق الدولية، ومع زيادة حجم الارتباط بين الشركات الدولية، وزيادة حركة التجارة الدولية، في فترة الثمانينات ظهر كل من نموذج الشبكة الذي اهتم بدراسة العلاقات، (**Network Model**) التبادلية والروابط الأمامية والخلفية للشركة مع الجهات الأخرى في الأسواق المختلفة ثم ظهرت نظرية الشركات ذات البداية الدولية¹.

1: ليلي حاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 18 .

المطلب الثاني : نموذج أبسالا " Uppsala " و النماذج ذات الصلة بالابتكار

: " Innovation-Related Models (I-model) "

أولا : نموذج "أبسالا " Uppsala " للتدويل أو (نموذج المراحل U-Model) :

تعد عملية التدويل في هذا النموذج عملية تدريجية تؤدي إلى زيادة التنوع الجغرافي وعدد الأسواق التي تعمل بها الشركة، مع زيادة حجم المعرفة وزيادة حجم الموارد الموجهة داخل السوق، وطبقا لهذا النموذج تستهدف الشركات متعددة الجنسيات زيادة الأرباح طويلة الأجل مع الحفاظ على أدنى مستوى من المخاطر في ظل ثبات العناصر الاقتصادية والعملية المحيطة بعملية اتخاذ القرارات الدولية داخل الشركة.

1- فروض نموذج المراحل:

يتأسس نموذج المراحل " Uppsala " من عدة فرضيات يمكن ذكرها :

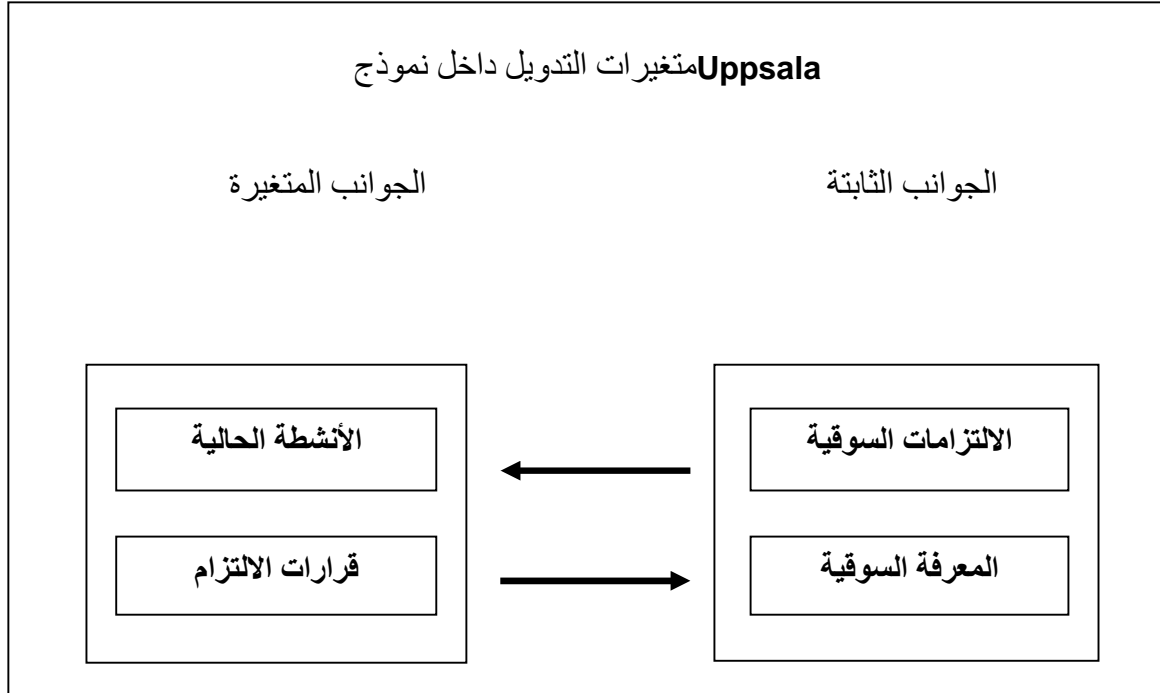
- ✓ تبدأ الشركات العمل في السوق المحلي أولاً، نظرا لعدم توفر المعرفة عن الأسواق الدولية ثم تتجه للتوسع دوليا بالاعتماد على سلسلة من القرارات المتراكمة .
- ✓ المحرك الأساسي للتدويل هو عملية التعلم من خلال الممارسة والخبرات المتراكمة للأفراد، مع الأخذ في الاعتبار صعوبة نقل المعرفة والخبرة الخاصة بكل سوق إلى الأفراد الآخرين، أو الأسواق الأخرى للشركة.
- ✓ تبدأ الشركات بالعمل داخل الأسواق القريبة أولاً أو الشبيهة بها ، وذلك بسبب تأثيرها بالعوامل الثقافية والجغرافية في اختيار الأسواق، فيما يعرف باسم " الحاجز النفسي " * بين الأسواق، ومع زيادة اكتساب الخبرات تبدأ الشركة في التوسع في الأسواق البعيدة أو المختلفة عنها¹.

2- العوامل المؤثرة على التدويل داخل نموذج Uppsala :

تنقسم العوامل المؤثرة على التدويل داخل هذا النموذج إلى جوانب ثابتة أو مستقرة (الالتزامات السوقية، والمعرفة السوقية) ، وأخرى متغيرة (الأنشطة الحالية، وقرارات الالتزام) بحيث أن التغيير في الوضع الحالي يشكل المدخلات للوضع التالي للتدويل، حسب الشكل التالي:

1: ليلي حاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره ، ص19 .

الشكل (2-2): متغيرات التدويل داخل نموذج "Uppsala".



المصدر: ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 20 .

- **الجوانب الثابتة** : وتشمل كلا من الالتزامات السوقية، والمعرفة السوقية:
 - **الالتزامات السوقية**، يقصد بها حجم الموارد (المادية والبشرية) التي توجهها الشركة إلى السوق، ودرجة الالتزام بها أو صعوبة توجيهها إلى الأسواق الأخرى، وبالتالي كلما ارتفع حجم الموارد المخصصة لسوق معين زادت درجة الالتزام داخل هذه السوق.
 - **المعرفة السوقية** ، و تدرج ضمن الموارد البشرية للشركة، وتشمل معرفة ظروف السوق، والقدرة على تحديد الفرص والمشكلات الخاصة به، وتقييم البدائل المتاحة، ويمكن للشركة الاستعانة بالخبراء والاستشاريين بهدف زيادة خبرتها السوقية.
- **الجوانب المتغيرة** : وتشمل الجوانب المتغيرة كلا من أنشطة العمل الحالية وقرارات الالتزام:
 - **أنشطة العمل الحالية**، وتعد المصدر الأساسي للمعرفة السوقية، ويظهر أثر تلك الأنشطة على حجم المعرفة بعد فترة طويلة من التعلم.
 - **قرارات الالتزام**، يتم اتخاذها من خلال حجم الموارد داخل السوق في خطوات صغيرة متتابعة، تتحدد بناء على عامل الخبرة وكيفية الاختيار بين البدائل المتاحة، خاصة مع زيادة مقدرة الشركة على تحمل حجم المخاطر

3- أنماط دخول الأسواق داخل النموذج:

- تتشكل الأرباع الأنماط الرئيسية التالية أنماط اقتحام الأسواق الدولية¹ :
 - الأنشطة التصديرية غير المنتظمة .

1 : Hammu Vitamen, **Internationalization Process and theories** , Swedish School of Economies and Business Administration. HANKEN, 2002, www.Shh.fi/-polsa/inteory.30July 2005.

- التصدير من خلال الوكلاء التجاريين داخل الأسواق الدولية.
- إنشاء فروع للبيع أو شركات مشتركة داخل الدولة (عن طريق امتلاك الوكيل السابق أو الشركات التي تعامل معها الوكيل، أو منح تراخيص تنفيذ بعض العمليات داخل السوق).
- الإنتاج داخل الأسواق الأخرى سواء للسوق المحلي للدولة أو للأسواق المجاورة) يتطور الإنتاج تدريجياً من الأنشطة التصنيعية غير المعقدة إلى الأنشطة التصنيعية المعقدة).

4- انتقادات نموذج "Uppsala":

- وجهت عدة انتقادات لهذا النموذج، أهمها¹:
 - هناك أساليب أخرى للحصول على المعرفة السوقية بخلاف الخبرة، مثل القيام بأبحاث سوقية متخصصة لجمع المعلومات اللازمة، أو الدمج والاستحواذ مع الشركات العاملة داخل السوق، أو من خلال بناء العلاقات مع الشركات متعددة الجنسيات الأخرى.
 - يمكن أن تبدأ الشركة في العمل على المستوى الدولي نتيجة سهولة الحصول على المعرفة السوقية وانخفاض عنصر التكلفة، خاصة في الصناعات المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات .
 - انخفاض الحواجز النفسية بين الدول مع زيادة نظم الاتصالات والتجارة، مما يسمح بالدخول مباشرة إلى الأسواق البعيدة وغير متشاور، بهدف البحث عن أسواق جديدة .
 - يمكن أن تقوم الشركات بقفزات مفاجئة بين مراحل التدويل خاصة في الشركات الكبرى ذات الموارد والإمكانات المتوافرة .
 - اختلاف مفهوم عنصر المخاطرة فيما بين الشركات (فهناك بعض الشركات يمكنها تحمل المخاطرة المرتفعة في أحد الأسواق مع المخاطرة المنخفضة في أسواق أخرى، وتسعى لتحمل نفس القدر من المخاطرة في كل الأسواق، أو تحدد حجم المخاطر بحسب حجم الموارد داخل السوق).

ثانياً: النماذج ذات الصلة بالابتكار (Innovation-Related Models (I-model):

تتشابه تلك النماذج مع نموذج المراحل السابقة، حيث يتم النظر إلى عملية التدويل داخل تلك النماذج على أنها ابتكار يتم التوصل إليه من خلال الجدل أو المناقشة حول الآراء المختلفة داخل مختلف المستويات الإدارية بالشركة، ومما يترتب على ذلك من الوصول إلى آراء توفيقية، فيما يعرف باسم

"Thesis – Antithesis – Synthesis Process".

حيث تبدأ عملية التدويل باهتمام الشركة بالسوق المحلي، ومع زيادة الطلب على منتجات الشركة في الأسواق الدولية، يحدث جدل داخل الشركة حيث يكون الرأي الأول (Thesis) هو الاستمرار في التركيز على تلبية طلبات السوق المحلي، بينما يكون الرأي الثاني (Antithesis) هو توجيه الأولوية لتلبية طلبات السوق الدولي، وبعد فترة تنتج الإدارة العليا إلى تكوين آراء توافقية (Synthesis) باتجاه إعادة ترتيب موارد الشركة وأولويات العمل بما يعزز التوجه نحو التدويل².

1- فروض النموذج:

✓ تتم عملية التدويل على مراحل وتعد المعرفة هي المحرك الأساسي للتدويل، ويتم الانتقال بين المراحل بناءً على تحليل المعلومات والبيانات المتاحة عن الأسواق الدولية، وعنصر المخاطرة المرتبطة بعملية التدويل وما يترتب على ذلك من تغيير في توجهات الشركة على المستوى الدولي.

1: ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره، 22.

2: ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 23.

✓ تبدأ عملية التدويل بالأسواق القريبة أولاً ثم الانتقال إلى الأسواق البعيدة، وتتوقف درجة التدويل على حجم التغيير في توجهات الشركة من التركيز على السوق المحلي إلى التركيز على الأسواق الدولية.

2- أهم النماذج ذات الصلة بالابتكار:

لقد ركزت النماذج ذات الصلة بالابتكار على نمط التصدير في الدخول إلى الأسواق الدولية وذلك من خلال أربع نماذج أساسية كما هو موضح بالجدول (1-2) وتختلف تلك النماذج فيما بينها من حيث: عدد المراحل التي تمر بها الشركة، والعوامل المؤثرة على العمل داخل تلك الأسواق الدولية.

في نموذجي (كزنكوتا 1982 Cezinkota) و (بيلكي وتوزر Bilkey and Tesar

1977) تنقسم مراحل التدويل إلى ستة مراحل، حيث تنخفض درجة اهتمام الشركة بالتصدير في المراحل الأولى، ثم ترتفع درجة الاهتمام مع بدء البحث عن الفرص التصديرية، والتصدير بصورة تجريبية، ثم يتم الانتقال إلى اكتساب الخبرة التصديرية، ثم العمل على التصدير إلى الأسواق البعيدة، وركز هذان النموذجان على العوامل الدافعة المؤثرة على عملية التدويل كأساس للانتقال إلى المراحل التالية، والتي تتضمن استقبال طلبات التصدير المختلفة، واستخدام المراحل التصديرية المتاحة أمام الشركة في الدول الأخرى¹.

أما نموذج (ريد 1989 Ried) و (كافوزجيل 1980 Cavusgil) فهناك خمسة مراحل للتدويل، حيث تبدأ الشركة في التصدير إلى الخارج في مراحل مبكرة عن النماذج السابقة، وتبدأ عملية التصدير المتعمدة في المرحلة الثالثة، بينما تبدأ في المرحلة الرابعة في النماذج السابقة، ويركز النموذجان على العوامل الجاذبة المؤثرة في عملية التدويل لتفسير انتقال الشركة إلى المراحل التالية، وتشمل الوعي التصديري للإدارة العليا وهو ما يشير إلى دور المنظم داخل الشركة، وكذلك توافر القدرة على جمع المعلومات المطلوبة حول الأسواق الخارجية، كما ترتبط المخاطر المرتبطة بالخبرات والتوقعات الخاصة بالتصدير وبالقدرة على الاختيار بين البدائل.

الجدول (1-2): تدويل الشركات المتعددة الجنسيات:

Reid 1981	Cavusgil 1980	Czinkota 1982	Bilkey and Teres 1977	المرحلة
الوعي الاقتصادي : ظهور الحاجة للتصدير، مع وجود مشكلة التعرف	البيع داخل السوق المحلي فقط	لا يوجد الاهتمام بالتصدير	لا يوجد الاهتمام بالتصدير	المرحلة الأولى
الحافز للتصدير : وجود الدوافع والتوقعات حول التصدير.	مرحلة ما قبل التصدير : جمع المعلومات المطلوبة تقييم فرص التصدير	الاهتمام الجزئي بالتصدير	الاستجابة لطلبات التصدير مع عدم البحث عن فرص التصدير	المرحلة الثانية
محاولة التصدير : الخبرة الشخصية من التصدير المحدود	المرحلة التجريبية : التصدير بصورة محدودة إلى الأسواق القريبة	البحث عن الفرص التصديرية	البحث عن الفرص التصديرية	المرحلة الثالثة
تقييم التصدير : نتائج	التصدير النشط إلى أسواق	التصدير بصورة تجريبية	التصدير إلى الدول القريبة	

1: ليلي جاد وآخرون ، دراسة تدويل الشركات المصرية ، مرجع سبق ذكره ، ص 24-25 .

المرحلة الرابعة	بصورة تجريبية	جديدة بصورة مباشرة وزيادة حجم المبيعات	القيام بالتصدير
المرحلة الخامسة	امتلاك الخبرة التصديرية	التزام الشركة : الاختيار بين بدائل توزيع الموارد المتاحة المحدودة بين الأسواق المحلية والخارجية	قبول التصدير : تحديد مدى قبول أو رفض الاستمرار في التصدير
المرحلة السادسة	البحث عن الفرص التصديرية في الأسواق البعيدة	اكتساب الخبرة كمصدر كبير	/

المصدر: ليلي جاد وآخرون نقلا عن : Otto Andersen, On the internationalization Process of the Firm Critical Review, Agder State College, 1992, p213.

3- انتقادات النماذج ذات الصلة بالابتكار:

- تركيز تلك النماذج على المراحل الأولية للشركة في عملية التدويل، وعدم تقديم صورة كاملة لمختلف المراحل الأخرى، بالإضافة إلى إغفال إمكانية قيام الشركات بالفقر بين مراحل التدويل.
- صعوبة قياس وعي الشركة وتوجه الإدارة العليا نحو التدويل، مع عدم تحديد الحافز المتاح لدى الإدارة العليا للانتقال بين المراحل المختلفة للتدويل.

المطلب الثالث : نموذج الشبكة (Network Model) و نظرية الشركات ذات البداية الدولية (Born Global):

أولا : نموذج الشبكة (Network Model):

يركز هذا النموذج على تحليل شبكة العلاقات التبادلية والروابط الأمامية والخلفية (الفنية والإدارية والاقتصادية) التي تربط بين الشركات المختلفة على المستوى الدولي، وذلك باعتبار أن حجم وموارد الشركة غير كافية وحدها للقيام بعملية التدويل، ويعتمد النموذج على التفاعل داخل شبكة من العملاء والمنافسين والموردين، ومع العائلات والأصدقاء ووكالات الدعم المختلفة الخاصة والعامة، حتى يمكن زيادة درجة معرفة الشركة بالأسواق الدولية، وزيادة درجة الالتزام بداخلها¹.

1- فروض نموذج الشبكة:

أسس نموذج الشبكة على عدة فروض نذكرها²:

- ✓ تعتمد الشركة على كل من الموارد اللازمة للإنتاج والخدمات التسويقية التي تقدمها الشركات الأخرى، وبالتالي تحتاج إلى تكثيف معرفتها لهذه الشركات لتحقيق أقصى استفادة منها .
- ✓ تختلف الفترات الزمنية والقدرة على بناء العلاقات بين الأفراد في الشبكة، واكتساب الثقة المتبادلة فيما بين الشركات المختلفة .
- ✓ تعد العلاقات الشخصية والعوامل الاجتماعية المحرك الأساسي لبناء علاقات العمل التبادلية(*) داخل الشبكات المختلفة، وهي تتوقف على دور المنظم في بناء وتحسين تلك العلاقات.

1 : ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 25.

2 : ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 26.

✓ ترتبط الشركة في البداية بشبكات محلية ثم تبدأ عملية التدويل من خلال تطوير علاقات الشركات بالشبكات الدولية عن طريق إنشاء علاقات جديدة داخل الأسواق الدولية، أو تحسين العلاقات القائمة،

أو التكامل الدولي مع الشركات متعددة الجنسية العاملة دولياً.
2- العوامل المؤثرة على التدويل داخل نموذج الشبكات:

تتأثر عملية التدويل باختلاف موقع الشركة داخل الشبكة، والذي يختلف باختلاف حجم العلاقات التبادلية^(*) للشركة مع الشركات الأخرى داخل تلك الشبكات، فيكون للشركة موقعا كلياً، في حالة وجود علاقات تبادلية مع الشبكة ككل، ويتم تحديد النمط الملائم لدخول السوق من خلال تحديد موقع الشركة في مختلف الشبكات، ذلك بالاعتماد على كل من درجة تدويل الشركة، ودرجة تدويل السوق الذي تعمل به الشركة، ويمكن تحديد أربع حالات لموقع الشركة داخل الشبكات¹، كما هو موضح في الجدول التالي:
جدول (2-2) : موقع الشركة داخل الشبكة .

درجة تدويل السوق (A)		الشركة	
		السوق	
مرتفع	منخفض		
البداية المتأخرة	البداية المبكرة	منخفض	درجة تدويل الشركة (B)
التدويل ضمن آخرين	التداول المنفرد	مرتفع	

The Source: Hannu Viitannon, *Internationalization Process and theories*, Swedish school of economics and Business administration, HANKEN, 2 arr. www.shh.fi/-polsa/inteoryl.30July 2005.

(A) درجة تدويل السوق: تشير إلى عدد الشركات الدولية التي تعمل داخل السوق.

(B) درجة تدويل الشركة: تعكس حجم الموارد التي توجهها الشركة نحو السوق الخارجي.

ويمكن تحديد خصائص كل موقع للشركة بداخل الشبكات كالتالي²:

5- البداية المبكرة The early starter : تتميز كل من الشركة وباقي الشركات داخل الشبكة

بوجود علاقات دولية ضعيفة، حيث تتركز الأهمية على حجم وموارد الشركة، وتتجه الشركة

إلى الأسواق القريبة في البداية، وتعتمد على التصدير من خلال الوكلاء بهدف تخفيض حجم

(*) : العلاقات التبادلية: تنقسم العلاقات داخل الشبكات إلى علاقات مباشرة تتم بين شركتين مباشرة، وعلاقات غير مباشرة تتم بين شركة وأخرى من خلال طرف ثالث. وترتفع درجة الاعتماد المتبادل بين الشركات ذات الهيكل المتماثل، بينما تكون هذه الروابط والعلاقات ضعيفة في حالة الشبكات ذات الهيكل الضعيف.

1 : ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 26.

2 : ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره، ص 27.

المخاطرة، وتسعى الشركة إلى تحقيق التوازن بين الموارد الداخلية والفرص والإمكانيات المتاحة دولياً.

6- **البداية المتأخرة The lute starter:** في هذه الحالة تتمتع الشركة بعلاقات دولية ضعيفة، بينما تكون باقي الشركات على درجة مرتفعة من التدويل، وتتميز الشركة في هذه الحالة بارتفاع استثماراتها المحلية وإقامة علاقات غير مباشرة مع الشبكات الأجنبية، وتنتشر منتجاتها من خلال الشركات الأخرى، وتواجه أيضاً صعوبات في إنشاء علاقات جديدة داخل الشبكات ذات الهيكل المتماسك.

7- **التدويل المنفرد The lonely international:** في هذه الحالة تتمتع الشركة بارتفاع درجة تدويلها وتخفض درجة تدويل السوق، حيث تمتلك الشركة الخبرة اللازمة لبناء العلاقات، والقدرة على تجميع الموارد في الأسواق المختلفة، وتواجهها صعوبات قليلة في الدخول إلى الشبكات ذات الهيكل المتماسك، كما يتاح لها أن تعطي شركائها حق الدخول إلى تلك الشبكات.

8- **التدويل ضمن آخرين The international among others:** في هذه الحالة تكون الشركة وباقي الشركات على درجة عالية من التدويل، وتستطيع الشركة تحقيق التكاملات الدولية، من خلال الاستثمارات المباشرة وتحسين علاقاتها القائمة، وتحقيق فوائد التنسيق في مجالات البحث والتطوير، وتدبير الاحتياجات والإنتاج بين الشركات؛ ترتبط مخاطر التدويل بإنشاء العلاقات التراكمية مع الشركات الأخرى داخل الشبكات الدولية والحفاظ عليها وتطويرها أو هدمها، وهو ما يطلق عليه اسم الأصول السوقية غير الملموسة للشركة.

3- انتقادات نموذج الشبكة:

- يعد هذا النموذج مكملًا لنموذج المراحل، وليس بديلاً له.
- يحتاج تكوين علاقات تشابكية قوية إلى بذل الكثير من الوقت والمجهود، مع ارتفاع مخاطر عدم استمرار تلك العلاقات في الأجل الطويل.
- ارتفاع نسبة المخاطر التي تتعرض لها الشركة في حالة الدخول إلى الأسواق الخارجية بالاعتماد على العلاقات التشابكية فقط.

ثانياً: نظرية الشركات ذات البداية الدولية (Born Global):

تعتمد الشركات ذات البداية الدولية على الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة خاصة تكنولوجيا المعلومات لتطوير منتجات مبدئية تمكّنها من اكتساب ميزة نسبية من استخدام الموارد المتاحة، وتوزيع إنتاجها في الأسواق الدولية المختلفة، وتبدأ الشركات ذات البداية الدولية العمل على المستوى الدولي من بدء نشاطها بصورة مباشرة وسريعة، وقد حدد (Knight and Cavusgi 1996) تعريف الشركات ذات البداية الدولية بأنها الشركات الصغيرة نسبياً، التي تقل عائداتها عن 100 مليون دولار سنوياً، وتزيد نسب صادراتها عن 25% من إجمالي مبيعات الشركة، وتبدأ هذه الشركات في العمل على المستوى الدولي بعد عامين إلى خمسة أعوام من بدء نشاط الشركة.

1- أسباب تدويل الشركات ذات البداية الدولية:

- وتعد الأسباب التالية هي الأسباب الرئيسية لتدويل الشركات ذات البداية الدولية¹ :
- التطور التكنولوجي السريع في الآلات الإنتاجية ووسائل النقل والاتصالات، مما أدى إلى إمكانية قيام الشركات الصغيرة -نسبيا - بالإنتاج والتسويق على المستوى الدولي مباشرة.
- التغيير في ظروف الأسواق الدولية خاصة مع اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية والجماعية، وانخفاض القيود والحوافز الجمركية، وما ترتب على ذلك من سهولة دخول الأسواق الدولية، وشدة المنافسة داخل الأسواق المحلية.
- زيادة الاهتمام بدور المنظمين وارتفاع قدرتهم على تخطيط وإدارة أنشطة الشركة في الأسواق الدولية، وتأسيس شبكات الأعمال، والمشروعات المشتركة، مع الاهتمام برفع مستوى الجودة ودرجة الكفاءة في كافة الأنشطة التي تقوم بها الشركة.

2- أنواع الشركات ذات البداية الدولية:

تنقسم الشركات ذات البداية الدولية إلى ثلاثة أنواع بحسب الأسواق التي تعمل بها²:

❖ الشركات صانعة الأسواق الدولية الجديدة **New International Market Markers**:

وهي الشركات التي تعمل في أنشطة التصدير والاستيراد على مستوى العالم، حيث تعتمد على معرفتها بتكاليف النقل، والتفاوت بين تكاليف الإنتاج وأسعار المنتجات داخل الدول المختلفة، في النفاذ لأسواق جديدة، وهي تمارس أنشطتها من خلال تأسيس شبكات من العلاقات تمتد لتشمل عددا كبيرا من الدول.

❖ الشركات ذات البداية المتخصصة جغرافيا

(Geographically Focused START- VP-) :

تقوم هذه الشركات باكتساب ميزة تنافسية بخدمة مجموعة محددة من المستهلكين في مناطق محددة، عن طريق إنشاء سلاسل القيمة ذات المستوى المرتفع من التقدم التكنولوجي والمعرفة، وتكون على درجة كبيرة من التعقيد بحيث يصعب تقليدها.

❖ الشركات ذات البداية العالمية - **Global START- VP** :

تعد هذه الشركات هي الأكثر تطورا حيث :
لا تقتصر على الموارد المتاحة لديها، بل تسعى للبحث عن موارد جديدة من خلال إنشاء شبكات الأعمال على المستوى العالمي.

وتتأثر عملية تدويل الشركات ذات البداية الدولية بكل من العوامل الداخلية للشركة ويقصد بها كفاءة الشركة في التخطيط للأنشطة الدولية وحجم الموارد المتاحة لديها واستجابة الإدارة العليا للتغيرات الدولية، بالإضافة إلى العوامل الخارجية مثل قوة المنافسة داخل الصناعة، وتغيير احتياجات المستهلكين على المستوى العالمي، ويلاحظ أن الأنواع الثلاثة للشركات ذات البداية الدولية يختلف نمط دخولها إلى الأسواق باختلاف درجة التقدم التكنولوجي والمعرفي داخل كل شركة.

1 : ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، ص31، نقلا عن :

Andre Richelieu , **Institutional Piggybacking Accelerating the Internationalization of the firm in the telecommunication Industry** , University laval, Quebec, 2002, P 6-8 .

2: Andre Richelieu , **Institutional Piggybacking Accelerating the Internationalization of the firm in the telecommunication Industry** , Ibid, P10.

3- المخاطر المرتبطة بالتدويل حسب نظرية الشركات ذات بداية الدولة:

تختلف المخاطر المرتبطة بالتدويل باختلاف نوع الشركة ذات البداية الدولية وذلك لاختلاف العناصر التالية داخل كل شركة وهي عمق أنشطة الشركة، أو عدد أنشطة القيمة المضافة التي تقوم بها هذه الشركات في الأسواق الدولية، ويرتبط ذلك بحجم الخبرة والمعرفة المتاحة لدى الشركة -المسافة ويقصد بها البعد الجغرافي والبعد النفسي للأسواق التي تعمل بها الشركة، وأخيرا تنوع أساليب العمل ويشير إلى عدد الأنماط التي تستخدمها الشركة في الدخول إلى الأسواق الدولية¹.

المبحث الثاني: الانعكاسات الايجابية و السلبية لغزو الشركات متعددة الجنسيات أسواق الدول المضيفة.

يمكن القول أن موضوع الشركات متعددة الجنسيات سيظل محورا للجدال بين الباحثين والممارسين والكتاب، فالبعض يؤيد وله حجته، والبعض الآخر يعارضه وله مبرراته، ومن واقع الجدال الدائر حول جدوى الشركات متعددة الجنسيات لخدمة أغراض التنمية الشاملة في الدول المضيفة بصفة عامة والدول النامية بصفة خاصة، إلا أنه من الخطأ تعميم أي رأي سواء كان مؤيدا أو معارضا حول إمكانية إسهام الشركات متعددة الجنسيات في دفع عجلة التنمية وخدمة أهداف الدول النامية، فكبر حجم وفعالية إسهامات الشركات متعددة الجنسيات لدولة ما لا يعني بالضرورة إمكانية تحقيق نفس درجة النجاح في دولة أخرى، فالأمر يتوقع على عوامل و متغيرات عديدة فبعضها يرجع إلى الطرف الأجنبي سواء كانت الشركة متعددة الجنسية، أو حكومتها الأم.

وفيما يلي تحليل لأعباء الشركات متعددة الجنسيات على اقتصاديات الدول المضيفة:

المطلب الأول : الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على النمو الاقتصادي والتشغيل:

أولا: الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على النمو الاقتصادي.

ركزت بعض الاتجاهات الحديثة على ضرورة توافر مجموعة من المقومات في الدول المضيفة لتحقيق الاستفادة المرجوة من الشركات متعددة الجنسيات في تحفيز النمو وفيما يلي عرض لأهم هذه الأفكار :

أ- التفسير النيوكلاسيكي لهذه العلاقة:

اهتمت النماذج النيوكلاسيكية بالبحث عن العوامل المسببة للنمو الاقتصادي، حيث ركزت على أهمية الشركات متعددة الجنسيات، وتمثلت المساهمة المباشرة التي قدمتها تلك النماذج في تحليل العلاقة بين نمو الناتج كتعبير عن النمو الاقتصادي، والنمو في مدخلات عناصر الإنتاج، وهي رأس المال والأرض والعمل والتكنولوجية المصاحبة للشركات متعددة الجنسيات ، وذلك في شكل نماذج قياسية للنمو وعلى هذا الأساس اهتمت بكيفية تخصيص الموارد الإنتاجية في عملية التنمية الاقتصادية في ظل أسواق حرة تنسم بالمنافسة الكاملة وتوافر المعلومات، وثبات العائد بالنسبة للحجم، وقابلية رأس المال للتنقل بين مختلف الدول وفقا لاختلاف العائد على رأس المال².

وتمثلت أبرز الإسهامات في هذا المجال في جهود " هرود و دوماك "، "Horrod-Domac" حيث برزت أهمية الشركات متعددة الجنسيات في تحفيز النمو عند محاولة هذين

1: ليلي جاد وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، مرجع سبق ذكره ، ص 32.

2: محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأفاقها في البلدان النامية -مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004 / 2005، ص 39.

الأخيرين في البحث عن صيغة موحدة ومتكاملة للنمو، تعتمد على الجمع بين التحليل الكيترى وعناصر النمو الاقتصادي، وباستخدام دوال إنتاج تتسم بالقدرة على الإحلال بين عناصر الإنتاج الداخلة، انطلاقاً من حالة التوازن بين الاستثمار المخطط والادخار المخطط.

لقد تم صياغة أفكار كل من " هرود و دوماك " في صورة نموذج يظهر أن معدل النمو يساوي معدل الادخار مقسوماً على نسبة رأس المال / الناتج. وذلك على النحو الآتي:

$$G = S/V = S / (K/Y)$$

حيث:

G : تشير إلى معدل النمو.

S : تشير إلى الادخار المحلي الإجمالي.

K : تشير إلى رصيد رأس المال.

Y : تشير إلى الناتج.

$$K = I_d + I_f$$

I_d : الاستثمار المحلي، و I_f : تمثل الاستثمار الأجنبي.

و عليه تصبح معادلة النمو على الشكل التالي:

$$G = (I_d + I_f / Y) / K$$

$$G = S / K + (I_f / Y) / K$$

$$S = I_d / Y$$

من هنا فإن معدل نمو **G** ينخفض بانخفاض الادخار المحلي و/أو رصيد رأس المال، استناداً إلى النموذج السابق، تبرز أهمية كل من رأس المال (الأجنبي والمحلي) والادخار في تحفيز النمو، ونظراً لانخفاض معدلات الادخار في الدول النامية، تعتمد هذه الدول لسد الفجوة بين الادخار المحلي والاستثمار المحلي على عدة بدائل، أهمها الاستعانة برأس المال الأجنبي.

أشار " هرود " **Horrod** إلى التغيير التقني الطبيعي، **Neutral Technical change**، والذي قصد به اكتشاف طرق إنتاج جديدة ضمن دالة الإنتاج، وبالتالي يمكننا اعتبار هذا الطرح اعترافاً بضمناً بأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر وما يصاحبه من تكنولوجيا راقية تساهم في زيادة إنتاجية عناصر الإنتاج.¹

ب- التفسير الحديث لهذه العلاقة:

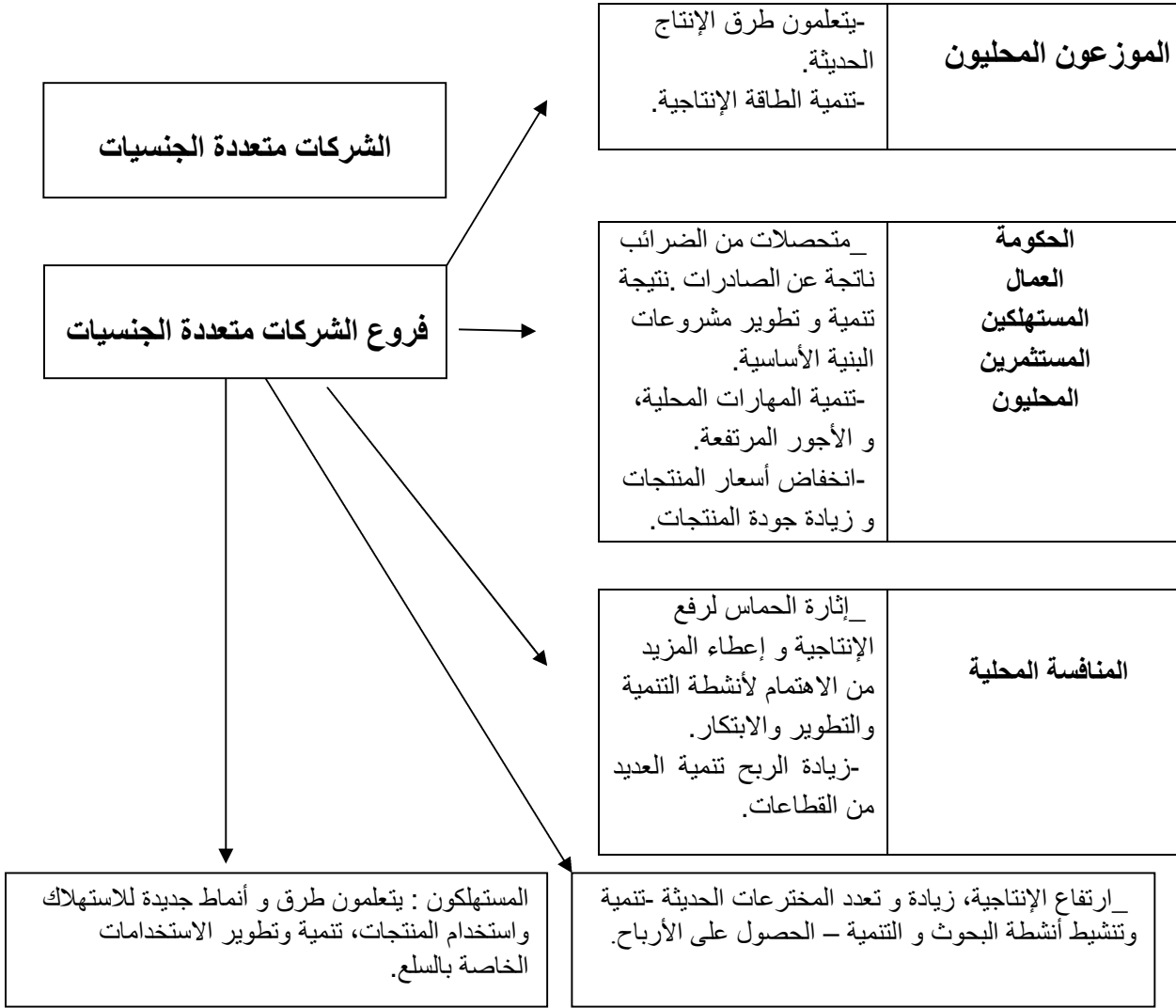
انتهى التحليل الكلاسيكي في تفسيره لمسببات النمو إلى أهمية التقدم التكنولوجي المصاحب لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن هذه النماذج لم تنطرق إلى الكيفية التي يؤثر الإنفاق لأغراض البحث والتطوير على التقدم التكنولوجي.

إن قصور هذا التحليل دفع بالعديد من الاقتصاديين إلى تطوير التحليل وتفسير التقدم التكنولوجي كعامل ذاتي المنشأ (**explained endogenously**)، أي ينشأ من داخل النظام نفسه، فقد تمت على يد "أروو **1962 arow**"، و"أزاوا **1965 Uzawa**"، و"لكاس **Luxas 1988**"، و"روار **1990 Rower**"، إن السمة الرئيسية لهذه النماذج تتمثل في كونها تحدد قطاعاً للبحث والتطوير يستعين برأس المال البشري، وكذلك الرصيد المتوفر من المعارف

1: محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأفاقها في البلدان النامية - مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص 41-42.

التكنولوجية في إنتاج معارف جديدة (أو أفكار جديدة)، ومن ثم تشترك هذه النماذج جميعها في تركيزها على أهمية رأس المال البشري باعتباره عنصرا حاسما في عملية النمو الاقتصادي¹ بالإضافة إلى ذلك فقد توسع هذا التحليل توسعا كبيرا ليشمل أثارا أخرى تحدثها تدفقات الشركات متعددة الجنسيات على مختلف المجالات على صعيد الدول المضيفة، كما هي مبينة في (2-3) التالي:

الشكل (2-3): منافع الشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة:



المصدر: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص425 .

ثانيا: الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على التشغيل .

لا شك أن أثر الشركات متعددة الجنسية على التشغيل في الدول المستقبلية، يختلف بين البلدان المتقدمة وبلدان العالم الثالث، وذلك حسب نوعية التنمية واليد العاملة. فيتمثل الأثر المباشر للاستثمار على التشغيل

1: شهاب محمد عبد السلام ، احتساب محددات النمو الاقتصادي- دولة الإمارات العربية المتحدة حالة تطبيقية-، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 21 ، العدد 83 ، 2000، ص18.

في الرفع من نسبة التشغيل في البلد، غير أن خصوصيات التشغيل الناتج عنه ترتبط بخصوصيات الشركات نفسها.

ففي الدول المتقدمة، يتقارب مستوى اليد العاملة بين البلد الأصلي والمستقبل، مما يدفع بهذه الشركات إلى إحداث مشاريع كثيفة رأس المال، فيؤدي ذلك إلى تشغيل ضعيف نسبيا مقارنة بالبلدان النامي المضيفة. غير أن هذا التشغيل المباشر لا يعتبر الأثر الوحيد الناتج عن هذا الاستثمار، وإنما ينبغي النظر إلى التشغيل الناتج عن المقاول الفرعية مع هذه الشركات في الاقتصاد المستقبل. وبالتالي تحدث هذه الشركات حركية اقتصادية في البلد المستقبل مثلها مثل الشركات الوطنية.

غير أن الميزات الاجتماعية والأجورية تكون في مستوى أعلى من نظيراتها الوطنية، بحيث يتعدى مستوى الأجور في الشركات متعددة الجنسية المستوى المتوسط للأجور المطبقة محليا. كما أن سياسة التكوين المستمر للعمال، تعتبر وسيلة لرفع إنتاجيتهم، ولبلوغ المستوى الخاص بالشركة الأم، بحيث تخصص أغلب هذه الشركات بين 5% و 10% من كتلتها الأجرية للتكوين.

غير أن الخطر الذي يخيم على التشغيل المضمون من طرف هذه الشركات، يتمثل في عدم الأمن الذي يثقل على التشغيل، وهذا ما يميزه عن التشغيل الوطني، بحيث تملك تلك الشركات حرية أكبر للمناورة، والتمثلة في القدرة على الاستثمار السلبي، ونقل الاستثمار من بلد لآخر عند تغير بعض المؤشرات¹. فالتشغيل الناتج عن الشركات متعددة الجنسية في البلاد المتقدمة، يختلف عما هو عليه في بلاد العالم الثالث. إن الاستثمار المباشر للشركات متعددة الجنسيات، له تأثيرات كثيرة على المحيط الدولي والوطني، بحيث تساهم هذه الشركات في تكريس التقسيم الدولي للعمل، وترفع من المبادلات الدولية، كما تؤثر بحركات الأموال والسلع على موازين مدفوعات الدول الأصلية والمستقبلية. إضافة إلى أنها تساهم في تحويل التكنولوجيا نحو البلدان المستقبلية، وتؤثر أيضا على التشغيل في البلدان الأصلية والمستقبلية، غير أن التأثير الأخير يرتبط بخصوصيات البلدان المستقبلية، وذلك حسب درجة تنميتها، والتمثلة في البلدان المتقدمة والبلدان النامية.

تجدر الإشارة إلى أن النتائج والآثار على العمالة تعتمد على ممارسات الشركات متعددة الجنسيات المستثمرة، وكذا البيئة التنظيمية التي تعمل بها، وأيضا مستوى ومهارة قوة العمل في الدولة المضيفة².

المطلب الثاني: الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات من خلال نقل التكنولوجيا:

كبدائية يمكن تعريف التكنولوجيا بصفة عامة ومختصرة " هي جملة المواد المصنعة، والسلع الرأسمالية من الآلات والتجهيزات، مع ما يلزمها من أعمال التصميم والتنفيذ، إضافة إلى الخبرات والمهارات المتعلقة بالفنون الإنتاجية، وبراءات الاختراع والوثائق، والرسومات وبرامج التشغيل، وتعليمات الصيانة وأعمال التدريب والتعليم³".

يعد كل من العلم والتكنولوجيا، عنصرا جوهريا في مجال التنمية الاقتصادية والأعمال الدولية ومن دواعي تقدم وتطور الاتصالات العالمية، برزت الاعتمادية الاقتصادية التبادلية بين الدول بشكل ملحوظ، بسبب الندرة الشديدة لبعض الموارد ووفرته في بعض الدول، لذا أصبح نقل التكنولوجيا الشغل الشاغل

1: Nicole Dubois, *Les Multinationales*, OP. CIT, P50-51.

2: زيدان محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال - نظرة تحليلية للمخاطر والمخاطر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، بدون سنة، ص 10.

3: محرم محمد رضا، ترشيد الفهم العربي لنقل التكنولوجيا، مجلة المستقبل العربي، العدد 74، أبريل 1985، ص 100.

للدول النامية والمتقدمة على السواء، بالنسبة للنوع الأول من الدول فإن نقل التكنولوجيا يعد أمراً حيوياً لمناصرة التقدم الصناعي والاعتماد الذاتي لها، وللنوع الثاني فإنه يعد أمراً يعكس جانباً من تطورها وغلبتها في المجالات الاقتصادية المختلفة، إلا أننا نرى أن الدول النامية يجب أن تتمتع باختيار التكنولوجيا المساعدة في إحداث التنمية الاقتصادية والتكنولوجية، مقايسة مع معطيات ومتغيرات بيئتها .

أما نقل التكنولوجيا من وجهة نظر الدول المتقدمة، فقد أصبح مفهوماً قاعدياً للعلاقات التبادلية بين هذه الدول وبأبعاد متسارعة في الوقت الحاضر، وسبب هذه التبادلية ناشئ من كُلف البحث والتطوير العالية التي تتحملها كل دولة في مجال التقدم الاقتصادي عموماً والتقدم الصناعي على وجه التحديد¹.

ويمكن نقل التكنولوجيا بين جهة و أخرى بواسطة قنوات متعددة كالتراخيص، المشاريع المشتركة لشركات متعددة الجنسيات و استيراد معدات إنتاج السلع الرأسمالية، و يشير تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية حول الاستثمار في العالم لعام 1992، إلى أن الصفقات المبرمة بين الشركات الأم وتبعاتها، أو فروعها في الدول المضيفة قد شكلت % 80 من الصفقات الدولية التي تتضمن عناصر تكنولوجية .

ويمكن أن تتم عملية نقل التكنولوجيا من خلال الشركات متعددة الجنسيات عن طريق عدة صور، من أبرزها تحفيز التقليد وتنشيط الطلب على منتجات تتضمن محتوى تكنولوجي أكثر حداثة، وكذلك انتقال العمالة التي توظفها الجهة المستثمرة دون فقدانها للميزة النسبية التي تملكها من جراء حيازة التكنولوجيا بواسطة تقديم أجور لموظفيها تفوق ما يمكن أن يحصلوا عليه من المنافسين المحتملين في البلد المضيف² ويتوقف محتوى عمليات نقل التكنولوجيا التي تتم بفضل الشركات متعددة الجنسيات إلى أحد فروعها في البلدان المضيفة على عدد من العوامل، من بينها:

- خصائص المجال الإنتاجي الذي يقع ضمنه الاستثمار.
- الشروط القائمة في الاقتصاد المضيف، من تشريعات وقوانين تحكم التنافس، تحمي الملكية والتوظيف وتوفر المهارات البشرية.
- إستراتيجية الشركة الأم التي تحكم مسار التطوير التكنولوجي الذي تلتزم به.
- وفي إطار دراسة تحويل التكنولوجيا عن طريق الشركات متعددة الجنسيات ، يبرز مفهوم " الطاقة: العلمية والتقنية الوطنية"، الذي ينشأ انطلاقاً من العناصر الآتية³:
- عدد مراكز البحث، تجهيزاتها ووظائفها (البحث الأساسي والبحث التطبيقي).
- قدرة الصناعات المحلية على استعمال التكنولوجيا الجديدة التي تم تحضيرها في مراكز البحث.
- القدرة على تكوين يد عاملة مؤهلة.
- قدرة البلد والمؤسسات على استعمال العناصر السابقة من أجل بلوغ الأهداف المسطرة.
- ويمكن تقسيم الطاقة العلمية والتقنية الوطنية إلى أربعة أقسام حسب درجة دمج الوظائف التالية: البحث الأساسي، البحث والتطوير، الإنتاج والعملية التجارية، ونقول أن الطاقة العلمية

1: شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية – مدخل تطبيقي-، الأهلية، الأردن، 2002، ص355-356.
2: عمر الفاروق البزري، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا، التعاون الصناعي، العدد 86، أكتوبر 2001، ص185.

3 : Hugonnier Bernard, Investissements directs coopération internationale et firmes multinationales, Economica, Paris, 1984.,P210.

والتقنية الوطنية مستقلة إذا اجتمعت الوظائف الأربعة، وبالتالي تملك مقدرة تامة على الإبداع، وفي المقابل تكون مجرد مستعملة، وهذا عندما تغطي العملية التجارية فقط، ومن أجل توضيح ذلك نأخذ الجدول (2-3):

الجدول(2-3): نماذج الطاقة العلمية والتقنية الوطنية .

الطاقة العلمية والتقنية الوطنية	الوظائف	العملة التجارية	الإنتاج	البحث و التطوير	البحوث الأساسية
مستعمل	T	T	O	O	O
مقلد	T	T	T	P	O
منخفض	T	T	T	P	P
مستقل	T	T	T	T	T

La source:Hugonnier Bernard, **Investissements directs coopération internationale et firmes multinationales** ,Economica, Paris, 1984,P210 .

T: تمارس التكنولوجيا على مجمل الأنشطة.

P : تمارس التكنولوجيا على جزء فقط.

O: الممارسة منعدمة.

وفي هذا الإطار يمكن أن نتساءل إذا كان تحويل التكنولوجيا يتم بنفس الكيفية بالنسبة لجميع الدول، و بالأخص تلك التي لا تتوفر على طاقة علمية وتقنية وطنية أو لا تسمح لها الظروف بذلك. وفي الواقع، لا تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتحويل تكنولوجيتها تلقائياً، حيث أن امتلاك تكنولوجيا جديدة يشكل مصدر ميزتها الاحتكارية، وبالتالي فهي تقبل الاحتفاظ بموقعها الاحتكاري لأطول فترة ممكنة، معتمدة على نشاطات البحث والتطوير من أجل إنتاج وبيع منتجات جديدة¹.

إن الجزء الأساسي من التحويلات التكنولوجية يتم داخل الشركة متعددة الجنسية التي تقوم بتطوير تكنولوجيتها في البلد الأصلي، ثم تعمل على استغلال هذه الميزة في الخارج عن طريق الشركات متعددة الجنسيات وبالتالي فإن ما يميز التحويل التكنولوجي أساساً هو هيمنة التحويل الداخلي على التحويل الخارجي².

ولقد جاء في تقرير التنمية الصناعية لسنة(2003) (*) أن معظم الدول النامية التي استطاعت أن تحقق نتائج جيدة، اتبعت إستراتيجيات جد متنوعة من أجل تطوير وتحسين موقعها التنافسي على المستوى الدولي، وهذا عن طريق البحث والتطوير على المستوى الوطني أو عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، أو عن طرق الإمكانيتين معا³.

1:Denis Tersen Jean-Luc Bricout , **L'investissement international** , Armond Colin / Masson, Paris, 1996, P188.

2: Nicole Dubois, **Les multinationales**, Op .Cit, P 70 .

*:تقرير سنوي يصدر عن منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية .

3: ONUDI, La Compétitivité par L'innovation et L'apprentissage, [www.ONUDI.org/IDR](http://www.ONUDI.org>IDR) 2003-02-02.

❖ الشركات متعددة الجنسيات وطبيعة التكنولوجيا المحولة:

من المعروف أن الشركات متعددة الجنسيات غالبا ما تكون الأكثر تفوقا من الوجهة التكنولوجية في المجال الذي تعمل ضمنه، وهي تقوم - على نحو روتيني - بنقل المعارف التكنولوجية التي تقوم بتطويرها إلى الشركات التي تقع ضمن نطاق منظومتها الإنتاجية، عبر ما يسمى بالأنماط الضمنية، كما توفر قسطا من هذه المعارف إلى المؤسسات الأخرى، التي تتعامل معها، عبر ما يسمى بالأنماط الخارجية، أي بواسطة الترخيص و المشاريع المشتركة والتلزم الضمني والتحالفات الإستراتيجية أو بيع السلع الرأسمالية¹.

إن الكثير من الدول النامية تبدي قلقها حول نوع التكنولوجيا التي يمكن تحويلها عن طريق الشركات متعددة الجنسيات، فيما إذا كانت تلك التكنولوجيا ملائمة لظروفها الخاصة، في علاقتها بالمشكلة التي يصنعها فائض العمالة وندرة رأس المال والحجم المحدود للأسواق الوطنية، وهذا لكون أنه في كثير من الأحيان، لا يتم مراعاة توافق التكنولوجيا المحولة من طرف هذه الشركات والحالة الاقتصادية والاجتماعية للدول المضيفة، فهي لا تتناسب مع واقع تلك الدول في كل أوجه الحياة، وإنما طبيعتها تقوم على أساس معايير وأساليب مطبقة في البلد الأصل للشركات متعددة الجنسيات².

وحسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية حول الاستثمار في العالم للعام 2000 ، فإن هناك بعض الملاحظات حول أنماط نقل التكنولوجيا التي تتبناها الشركات متعددة الجنسيات³:

- تقوم هذه الشركات بنقل تكنولوجيا أحدث وأكثر إنتاجية إلى فروعها، مقارنة بما توفره لجهات أخرى في الدول النامية المضيفة، والتي تسعى إلى الانتقال إلى اقتصاد السوق.
- بصورة عامة فإن الدول الأكثر تقدما تحصل على التكنولوجيات الأكثر تعقيدا وحادثة من الشركة متعددة الجنسية، مما تحصل عليه الدول الأقل تقدما.
- على الرغم من أن الشركات متعددة الجنسيات تمكن من نقل التكنولوجيا الأكثر حداثة و إنتاجية، فإنها تشكل نمطا أكثر كلفة مقارنة بالأنماط الأخرى، هذه الأخيرة يمكن اللجوء إليها لنقل التكنولوجيا، كالترخيص مثلا، هذا بالطبع عندما يكون نقل التكنولوجيا بواسطة الترخيص ممكنا. وبصفة عامة، فإن التكنولوجيا التي تقبل الشركات متعددة الجنسيات نقلها بواسطة الترخيص تكون في الغالب أقل حداثة و إنتاجية مما تقبل نقله عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.
- تتفاوت العلاقات المألوفة أساسا للتحالفات الإستراتيجية، عبر مجال متسع نسبيا، يضم من جهة المشاريع المشتركة وفي الجهة المقابلة نجد أنه يضم الاتفاقيات التعاقدية. ويشكل التحالف في معظم الأحيان أداة فعالة لنقل التكنولوجيا، إلا أن التحالفات الإستراتيجية غالبا ما تقتصر على التعامل بين شركات الدول المتقدمة أو من الدول النامية الأكثر تقدما، هذه

1: عمر الفاروق البزري، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا، مرجع سبق ذكره، ص185.

2: فريد بيالة، الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية - علاقات، آثار ، مواقف-، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر، 1996، ص142 .

3: عمر الفاروق البزري، نقل التكنولوجيا و أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر في : الإسكوا- نقل التكنولوجيا و التجديد التكنولوجي في دول اللجنة الاقتصادية - والاجتماعية لغربي آسيا، الرياض، 2001 ، ص، 20- 21.

الأخيرة نجحت في بناء قواعد تكنولوجية تسمح لها باستيعاب واستثمار المعارف التكنولوجية المتاحة نتيجة التحالف.

❖ عوائد تكنولوجيا الشركات متعددة الجنسيات:

هناك العديد من العوائد والآثار الإيجابية المصاحبة لتكنولوجيا الشركات متعددة الجنسيات، حيث أن دخول الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول المضيفة، تجلب معها التكنولوجيا اللازمة التي تحفز من خلالها الشركات المحلية على بذل الجهد لحماية نصيبها وأرباحها في السوق المحلي، وبالتالي على الرفع في إنتاجيتها.

ويحدث هذا من خلال المحاكاة ونسخ التكنولوجيا الأجنبية، أو من خلال المنافسة بما يساعد على تطوير أساليب الإنتاج محليا، أو من خلال انتقال المهارات من فروع الشركات متعددة الجنسيات إلى الشركات المحلية، بالاعتماد على أساليب النقل العمودي أو الأفقي للتكنولوجيا، ويعني نقل التكنولوجيا الأفقي نقل تكنولوجيا مختبر ومؤسسة علمية لنظام تكنولوجي متكامل من بيئة إلى أخرى ومن الأمثلة على ذلك نقل تكنولوجيا تصنيع الأسبرين السويسري إلى منتج طبي يصنع في العراق أو الأردن، أما النقل العمودي للتكنولوجيا فيعني نقلا كاملا لتلك التكنولوجيا ابتداء من عمليات البحث إلى الإنتاج إلى النشر وإلى المستوى التالي من التجديد، وعطفا على مثالنا السابق لصناعة الأسيرين، فإنه يجري نقل عمليات البحث الإنتاجي، ونشر هذه التكنولوجيا كحزمة تكنولوجية كاملة إلى البلد الثاني.

ولكي تعظم الدول المضيفة منافعها من التكنولوجيا المصاحبة للاستثمار لشركات متعددة الجنسيات، ينبغي توافر جملة من الشروط أهمها¹:

- إعطاء أهمية للتخطيط العملي والتكنولوجي، ووضع الخطط التي تحدد نوع التكنولوجيا، وطرق نقلها، واعتماد المنهجيات العلمية والعملية لتحديد الأولويات.
- دعم مؤسسات البحث العلمي وأجهزة البحث و التطوير، وخلق الأجواء الملائمة للعاملين فيها، وتوفير مستلزمات عملهم وتوسيع التبادل العلمي مع المؤسسات المنشأة في الخارج في شكل عقود لتبادل الخبرة.
- تشجيع تأسيس بيوت الخبرة والاستشارة، وتسهيل توفير المعلومات العملية والتكنولوجية باستخدام نظم قواعد المعومات الحديثة.
- تطوير أساليب تكوين الإطارات بما يعزز قدرتها على استيعاب وتوظيف وتطوير التكنولوجيا الحديثة.
- وضع التشريعات الخاصة بنقل التكنولوجيا من خلال تنفيذ عقود الشراكة مع الشركات متعددة الجنسيات.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك العديد من الدراسات قد أجريت لقياس تأثير الشركات متعددة الجنسيات على خلق العوائد الإنتاجية، وتأثير ذلك على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة، ومن بين هذه الدراسات نذكر ما يلي:

✓ دراسة "هونغ Hong" عام 1997 ، والمتعلقة بتأثير الشركات متعددة الجنسيات على النمو الاقتصادي في كوريا، حيث أوضحت الدراسة نجاح قطاع الإنتاج الكوري في تحفيز

1: لحمداني نضال إبراهيم وآخرون ، تخطيط ونقل التكنولوجيا ، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي ، عدد 30، 1997، ص39.

النمو الاقتصادي، من خلال استفادته من التكنولوجيا والمهارات الإدارية بفعل تدفق المزيد من هذه الاستثمارات¹.

✓ دراسة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) عام 1998، على مجموعة من الدول منها: الصين، وماليزيا، وسنغافورة، وتايلاند، حيث أوضحت نتائج الدراسة إلى أن لشركات متعددة الجنسيات أثرا إيجابيا على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس المال المادي والتكنولوجيا الحديثة المصاحبين له، إذا ترتب على التكنولوجيا زيادة تنافسية الشركات المحلية في الأسواق العالمية².

❖ تحليل الكلفة المتوقعة من تحويل التكنولوجيا:

أما فيما يخص تكلفة التكنولوجيا المحولة عن طريق الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول النامية، نجد أنه يخطأ من يتصور إمكانية الحصول أو استخدام اختراع دون تكلفة، أي أن الدول المضيفة لا يمكنها الحصول على التكنولوجيا دون تكلفة³ أو حتى بتكلفة في بعض الأحيان، فهي ليست منفعة عامة يمكن لأي فرد أو شركة استخدامها دون مقابل، و إذا كان من المتفق عليه أن أي اختراع جديد لا ينطوي فقط على الكثير من المخاطر، بل أيضا يتطلب إمكانيات مادية وبشرية، فضلا عن أنه يعتبر مصدرا للأرباح، فإن المشتري في هذه الحالة يجب أن يدفع مقابلا مجزيا يتناسب وجدوى هذا الاختراع، أو أنه سوف يتحمل تكلفة تتناسب وطبيعة التكنولوجيا المختارة⁴. ومن هنا فإنه في غالب الأحيان تجبر الدول النامية المضيفة على تحمل أموال طائلة من أجل الاستفادة من التكنولوجيا المحولة عن طريق الشركات متعددة الجنسيات، وهذا التضخم هو نتيجة للميكانيزم المألوف لتسعيرة التحويلات داخل المجموعة متعددة الجنسية، مما ينعكس سلبا على المؤسسات المتحصلة.

فعن مؤتمر وزراء الأفارقة للصناعة و التجارة، الذي انتهى إلى أن إنشاء مصنع " مفتاح باليد " معطى من طرف الشركات الخاصة الأجنبية يكلف ثلاثة أضعاف في بلد إفريقي مقارنة بما يكلفه نفس المصنع ببلد في أوروبا الغربية، وذلك لأن التكاليف المباشرة وغير المباشرة لا يتم مراقبتها من طرف المؤسسات المحلية، بل تمر تحت المراقبة المباشرة للشركات متعددة الجنسيات ، هذه الأخيرة تعمل على الرفع من مراقبتها أيضا على المتحوصلين على التكنولوجيا، وذلك بفرضها المشاركة في الأرباح المحققة⁵.

وتجدر الإشارة إلى أن قضية تقدير أو قياس تكلفة التكنولوجيا المحولة، تثير الكثير من القضايا أو تواجه العديد من المشكلات، يمكن تلخيص بعضها فيما يلي⁶:

1: محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية - مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص 44.

2: OCDE, Recent trends in Foreign Direct Investment , Survey of OCDE work on International Investment, 1998, p 17-20.

3: محمد العريان و محمود الجمال ، جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية في الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار- ، تونس، 1997 ، ص 45 .

4: عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 449 .

5: بيالة فريد، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية - مع الإشارة إلى حالة الجزائر ، مرجع سبق ذكره، ص 142 .

6: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، مرجع سبق ذكره، ص: 449- 451.

- عدم وجود سوق حرة تتمكن من خلالها الدول النامية من شراء نوع تكنولوجيا معين وذلك في ضوء قوى العرض و الطلب .
- ارتفاع التكلفة الحدية الخاصة بتنمية أو ابتكار أحد الأنواع أو البدائل الأخرى للتكنولوجيا المستخدمة في نشاط إنتاجي معين، وبصفة خاصة تلك الأنواع المتميزة أو المتفردة، وهذا يشكل صعوبة بالنسبة للدول النامية على وجه الخصوص .
- من أجل تطبيق نوع جديد للتكنولوجيا، يجب تهيئة البيئة المناسبة لإنجاح هذه العملية، و تنطوي هذه البيئة على الخبرات والمهارات اللازمة لاستخدام التكنولوجيا، التسهيلات الإنتاجية والخدمات المرافقة الأخرى بمستوى معين... الخ.

إن الكثير من الدول النامية تعاني نقص الخبرات و الإطارات الإدارية والفنية وغيرها من متطلبات نقل التكنولوجيا، خاصة المتقدمة منها، ومن هنا يتوجب عليها تحمل عبئ التكاليف المرتفعة من أجل شراء أو استخدام نوع معين من التكنولوجيا(خاصة الأنواع الفريدة والمتقدمة). وعلى الرغم من المشكلات السابقة، فإنه يمكن للدول المضيفة في بعض الحالات الخاصة، مثل الصناعات البسيطة أو المنتجات النمطية أو المشروعات الإنتاجية التي تتصف بالاستخدام المكثف للعمالة أن تصبح في موقف أفضل إذا قامت بشراء بعض عناصر التكنولوجيا المستخدمة في هذه المجالات، وفي مثل هذه الحالات تكون تكلفة التكنولوجيا المحولة معقولة نسبياً، إلى جانب انخفاض تكاليف التهيئة والتدريب اللازمين للعمالة الوطنية، بالإضافة إلى ذلك يمكن تجنب تحكم الشركة متعددة الجنسية في استخدام هذه الأنواع من التكنولوجيا. وبالنسبة إلى أنواع تكلفة نقل التكنولوجيا عن طريق الشركات متعددة الجنسيات، يمكن الوقوف على الأنواع الآتية¹ :

- التكاليف الناشئة عن البيئة و إعداد المناخ أو بيئة العمل الملائمة للتكنولوجيا المنقولة (تنمية وتدريب القوى العاملة).
- التكاليف الناشئة عن مقاومة التغيير أو عدم قبول التكنولوجيا الأجنبية.
- التكاليف الناشئة عن توفير خدمات البنية الأساسية اللازمة.

المطلب الثالث: الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على تعزيز القدرة التنافسية للصادرات، الإنتاجية وأنظمة التسيير والإدارة و النقد الأجنبي.

أولاً : الانعكاسات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات على تعزيز القدرة التنافسية للصادرات.

لقد جاء في تقرير² للأنتكاد سنة 2002 أن ارتفاع نمو الصادرات في الدول النامية مرتبط بالشركات متعددة الجنسيات، وأكد هذا التقرير أن هذه الشركات تؤدي دوراً بالغ الأهمية في صادرات الدول المضيفة خاصة النامية منها، وتتأثر هذه الشركات بحصة أساسية من مجموع الصادرات في عدد من البلدان التي تفاخر بأنها حققت أكبر المكاسب في حصص الأسواق خلال العقود الماضية، كما أكد التقرير على أنه يجب أن تنطوي الصادرات على قيمة مضافة محلية إذا أريد لهذا الاستثمار أن يحقق مكاسب إنمائية أطول أجلاً. إن بعض اقتصاديات الدول النامية حققت مكاسب كبيرة في حصص أسواق الصادرات العالمية بين عامي 1985-2001، ومن أجل توضيح ذلك نأخذ الجدول(2-4) التالي:

1: أبو قحف عبد السلام، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، مرجع سبق ذكره، ص451 .
2: تقرير الاستثمار العالمي، الشركات غير الوطنية و القدرة التنافسية التصديرية، 2002 .

الجدول (2-4): حصة الشركات متعددة الجنسيات من الصادرات الصناعية بالدول النامية.

البلد	السنة	نسبة مئوية
الأرجنتين	1995	14
	2000	29
بوليفيا	1995	11
	1999	09
البرازيل	1995	18
	2000	21
الشيلي	1995	16
	2000	28
الصين	1991	18
	2001	50
كولومبيا	1995	06
	2000	14
كوستاريكا	2000	50
ماليزيا	1985	28
	1995	45
المكسيك	1995	15
	2000	31

The source : :Unctad, World investment report, 2002, P17.

إن هذه الأرقام توحي بأن هناك تطورا بالغ الأهمية في حصة الشركات متعددة الجنسيات من الصادرات الصناعية بالدول النامية، فعلى سبيل المثال نجد أنه في الصين قد ارتفعت حصة هذه الشركات من % 18 سنة 1991 إلى % 50 سنة 2001 من مجموع الصادرات البالغة 279 مليار دولار

ويكمن سر نجاح الصين في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة عوامل أساسية تتمثل في انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، النمو المستمر للاقتصاد الصيني والتعديل الإستراتيجي للشركات متعددة الجنسية، ففي عام 2000 ازدادت الشركات متعددة الجنسيات بنسبة

واحد في المائة فقط، ولكنها في عام 2001 حققت ارتفاعاً غير مسبوق بنسبة 7,5% من قيمة الاستثمارات الفعلية لتبلغ قيمتها الإجمالية 46,9 مليار دولار أمريكي.

وهذا ما أكد عليه "جين يوشنغ" في قوله: "إن ثقة المستثمرين لعبت دوراً رئيسياً في زيادة الشركات متعددة الجنسيات في الصين، وأن انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية دعم بشكل كبير ثقة المستثمرين الأجانب في تحسين المناخ الاستثماري والقانوني، كما ساعد النمو الاقتصادي السريع في جعل الصين جاذبة للاستثمار الخارجي".

وفضلاً عن كون الشركات متعددة الجنسيات وسيلة هامة في تقوية القدرات التنافسية للصادرات بالدول النامية المضيفة، فإنه يرغم المؤسسات المحلية على أن تصبح أكثر قدرة على المنافسة¹، ونجد أن مؤسسات بعض الدول تصدر كميات أكبر من مؤسسات دول أخرى، ويرجع ذلك إلى سياسات التجارة والاستثمار المتبعة من طرف كل دولة، بالإضافة إلى ذلك فإن نوعية المنتجات المقدمة تختلف من دولة إلى أخرى حسب كثافة التقنية المستخدمة، وإذا قمنا بتفحص أداء الصادرات الصناعية المتوسطة والمرتفعة الكثافة التكنولوجية، نجد أنه في الخمسة عشر بلداً (*) التي تأتي في المقدمة يكون للشركات متعددة الجنسيات دوراً كبيراً جداً في تحقيق ذلك، كذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات تتواجد بالدول التي تمكنت من رفع مستوى أداء صادراتها².

إن هذه النتائج تبين أن الداخلين الجدد يمتلكون قاعدة تكنولوجية بإمكانها تحديث الهيكل الصناعي وأداء الصناعة بالدول المضيفة، وذلك باستعمالها كوسيلة عمل، مشاركتها في التنظيمات العالمية المندمجة في الإنتاج، والتي لا نجدها عند المؤسسات المحلية للدولة المضيفة، لكن سرعان ما تتمكن مؤسسات الدولة المضيفة من تحقيق نتائج عن طريق مختلف التعاملات التي تتم بينها وبين مختلف الشركات متعددة الجنسيات، وبذلك تصبح قادرة على المنافسة على الصعيدين المحلي والدولي³.

ثانياً: الانعكاسات الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات على الإنتاجية وأنظمة التسيير والإدارة.

إن أهمية الشركات متعددة الجنسيات لا تقتصر على أنها مجرد آلية لجذب التدفقات التمويلية، وإنما تتعدى ذلك إلى الإسهام في زيادة الأصول غير المنظورة المتمثلة في تعميق مفهوم تخفيض كلفة الإنتاج عن طريق اقتصاديات الحجم، استزراع أنظمة الإدارة المتقدمة، النهوض بالقدرات البشرية، الارتباط بشبكات المعلومات عبر الحدود الوطنية، وتحسين القدرة التنافسية لتلك الاستثمارات بالدولة المضيفة⁴.

1: دوروتي فيرنر، اليورو وأمريكا اللاتينية في التمويل والتنمية، 2001، ص 44.

* : هذه الدول هي على الترتيب: سنغافورة، الفلبين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، هونغارييا، بلجيكا، ماليزيا، المكسيك، هونغ كونغ، الدول الإسكندنافية، بولونيا، البرتغال، سلوفينيا، النمسا، تايلندا.

2: ONUDI, La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage, 2003, P58- 59.

3: CNUCED, L'investissement étranger direct a besoin de structures et de capacités nationales solides pour être uncatalyseur de la compétitivité, ONUDI, La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage, 2003, 11/03/2012.

4: خليل حمداني، ورقة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تونس، 1998، ص 38.

تعتبر الإدارة أحد أهم انشغالات العديد من الدول التي تسعى إلى تحسين أداء اقتصادياتها، فالإدارة هي أحد عناصر الإنتاج التي تلعب دوراً رئيسياً في تحديد إنتاجية كل من مؤسسات الأعمال والاقتصاد الوطني ككل، هذا بالإضافة إلى تحديد مركزهما التنافسي سواء على المستوى القومي أو الدولي¹. وبالنسبة إلى الدول النامية، فنجد أن في الكثير منها تغيب فعالية الإدارة والتنظيم وعدم كفاءتها، عبر غياب الأساليب الحديثة للإدارة والنقص الفادح في البرامج التكوينية²، هذا بالإضافة إلى مشكلات عدم توفر عناصر الإنتاج، من حيث الكم والجودة، الأمر الذي ساعد على تخلف هذه الدول عن ركب التقدم، وبالتالي يمكن القول أنه ليس من الغريب أن يزداد طلب الدول النامية على خدمات ومساعدات الشركات متعددة الجنسيات لسد جوانب الخلل والقصور والنقص في المهارات والإطارات الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية والأنشطة الوظيفية في المؤسسات العامة. وفي هذا الإطار يمكن تحديد إسهامات الشركات متعددة الجنسيات بالنسبة للإدارة والتنمية بالدول النامية في كثير من المجالات منها:³

- تنفيذ برامج التدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدولة الأم.
 - العمل على تقديم وإدخال أساليب إدارية حديثة ومتطورة.
 - خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية.
 - استفادة المؤسسات الوطنية من نظيراتها الأجنبية أو متعددة الجنسية من الأساليب الإدارية الحديثة عن طريق التقليد أو المحاكاة.
 - إثارة حماس المؤسسات الوطنية في تنمية المهارات الإدارية بها حتى تستطيع مواجهة المنافسة المترتبة عن الشركات متعددة الجنسيات.
- كما تجدر الإشارة إلى أنه يجب عدم تجاهل بعض جوانب الخطر الذي قد يحيط بالمؤسسات الوطنية والتنمية الإدارية في الدول النامية المستقبلية لشركات متعددة الجنسيات، فقد يؤدي ارتفاع الأجور والحوافز التي تقدمها الشركات متعددة الجنسيات إلى هروب الإطارات الحالية من المؤسسات الوطنية للعمل بالأولى، بينما تظل المؤسسات الوطنية تعاني ليس فقط من نقص أو هروب وهجرة الإطارات، بل أيضاً تكون مطالبة بالمساواة في الأجور والحوافز وشروط العمل بين عمالها ونظرائهم في الشركات متعددة الجنسيات⁴.

وبالإضافة إلى ذلك نجد أن المهارات والمعرفة الإدارية تعتبر أحد أنواع أو مكونات التكنولوجيا بمعناه الشامل، ومن هنا يجب الأخذ في الاعتبار القضايا الخاصة بالملائمة والشروط المرتبطة بنقلها وكذلك التكاليف المرتبطة بها.

إن الشركات متعددة الجنسيات تؤثر إيجابياً على الدول المستقبلية له، حتى وإن كانت آثاره متواضعة، من خلال آثار المنافسة وخلق وظائف أكثر إنتاجية، مما يسمح بتحسين فرص الدخول إلى الأسواق الدولية، ويربط البلدان بشبكات الإنتاج العالمية، ومن هنا فإن هذا الاستثمار يحدد مباشرة الأداء الصناعي، وذلك باعتبار أن الشركات متعددة الجنسيات، والتي هي في العموم الأكثر إبداعاً في قطاع نشاطها الخاص،

1: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 460.

2: فارس فضيل، هل يشكل الاستثمار المباشر الأجنبي مظهراً للعولمة الاقتصادية؟ وإلى أي مدى تبرز أهميته للاقتصاديات النامية؟، الجزائر، 2004، ص 17.

3: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 460.

4: فيدون نيكولايدس، سياسات الاستثمار في اقتصاد عالمي متكامل، ص 11، <http://ipackacst/ipac/ipoc.exe>، 01-01-2012.

بحيث يكون بإمكانها تحويل القدر الأكبر من التكنولوجيا بالنظر إلى الوتيرة السريعة للتقدم التقني الذي تحققه ونفور المؤسسات المبدعة من بيع تكنولوجياتها الجديدة إلى مؤسسات أخرى، وبالتالي فإن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر المصدر الأساسي لرأس المال، الكفاءات، القدرات التسييرية والنفوذ إلى الأسواق، الأمر الذي يجعل العديد من الدول النامية تبحث عن تسريع تنميتها الصناعية من خلال الاندماج في أنظمة الإنتاج العالمية المسيرة من طرف الشركات متعددة الجنسيات، وتتحول إلى مراكز عالمية للتموين¹.

وقد أشار "بورتر" كذلك إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تساهم في الرفع من الإنتاجية الوطنية عن طريق دفع المؤسسات المحلية إلى الابتكار، وبالتالي يكون بإمكانها اكتساب مكانة تنافسية في السوق المحلية والدولية².

ثالثاً : انعكاسات الشركات متعددة الجنسيات على النقد الأجنبي.

من وجهة نظر المدرسة الحديثة، فإننا نجد أن رواد هذه الأخيرة يعارضون الرأي الكلاسيكي المتعلق بالتأثير السلبي للشركات متعددة الجنسيات على مستوى النقد الأجنبي، حيث أن الشركات متعددة الجنسيات حسب رأيهم (أصحاب المدرسة الحديثة)، تعمل على الزيادة في حصيلة الدولة من النقد الأجنبي، فهذه الشركات تمتلك موارد مالية ضخمة وقدرة كبيرة في الحصول على الأموال من أسواق النقد الأجنبي، تمكنها من سد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدولة المضيفة من النقد الأجنبي لتمويل مشروعات التنمية وبين المدخرات أو الأموال المتاحة محلياً، كما تستطيع هذه الشركات أن تشجع المواطنين على الادخار، وذلك بما تقدمه من فرص جذابة ومربحة للاستثمار، بالإضافة إلى ذلك فإن وجود هذه الشركات يساعد في زيادة معدل تدفق وتنوع المساعدات والمنح المالية* المقدمة إلى الدول النامية المضيفة.

ومن خلال وجهتي النظر الكلاسيكية والحديثة، تجدر بنا الإشارة إلى أن مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في زيادة حجم التدفق من النقد الأجنبي بالدول النامية المضيفة يتوقف على ما يلي³:

- حجم رأس المال الذي تجلبه الشركات متعددة الجنسية في بداية الاستثمار.
- حجم القروض التي تحصل عليها هذه الشركات من البنوك المحلية للدولة الأم.
- مدى تأثير هذه الشركات على تحويل المدخرات المحلية من وإلى مجالات الاستخدام الفعال.
- حجم الأرباح التي يتم رسملتها (استثمارها) مقارنة بتلك التي يتم تحويلها إلى الخارج.
- المتطلبات المالية الأخرى اللازمة للاستثمار.

• مدى كبر أو صغر المشروع الاستثماري وطبيعته، فمثلاً إن كان المشروع الاستثماري مملوكاً ملكية مطلقة للطرف الأجنبي أم ملكية مشتركة.

وتبرز أهمية شكل الاستثمار في أن المشروعات المملوكة ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي، قد تقوم بإعادة استثمار جزء كبير من الأرباح المحققة بعد الضريبة، بالإضافة إلى أنها تخصص مبالغاً ضخمة من أجل الاستثمار في مجال البحث والتطوير داخل الدول المضيفة، وتدفع مبالغاً كبيرة في شكل ضرائب كذلك

1: ONUDI , La Compétitivité par L'innovation et L'apprentissage, op.cit, P42.

2:Porter. Michael , l'avantage concurrentiel des nations, inter éditions, Paris,1993,P 652.

*: مصدرها مؤسسات مالية و كذلك الدولة الأم.

3: عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره ، ص441 .

فإن الاستثمار المبدئي يتم تمويله بواسطة أموال الشركة، و إذا كان المشروع يتميز بكثافة رأس المال فإنه يساعد على زيادة مقدار تدفقات الأموال الأجنبية الداخلة، خاصة تلك المبالغ المطلوبة لاستثمار المبدئي.

المطلب الرابع : الانعكاسات السلبية للشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة.

كما سبق وأن ذكر في المقدمة أعلاه أن موضوع الشركات متعددة الجنسيات هو محور جدل بين الباحثين والممارسين، حيث يفترض رواد النظرية التقليدية أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة، هي بمثابة مباراة من طرف واحد، الفائز بنتيجتها الشركة متعددة الجنسية، في معظم إن لم يكن في كل الحالات، أو بمعنى آخر الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشركات متعددة الجنسيات تأخذ أكثر مما تعطي، و في هذا الشأن من المفيد عرض أهم الآثار السلبية التي تولدها هذه الشركات على اقتصاديات الدول المضيفة النامية منها خاصة.

1-الانعكاسات على ميزان المدفوعات:

إن محاولة تحليل الأثر على ميزان مدفوعات البلد المضيف، تستوجب تقييم الموارد الداخلة إلى الموارد الخارجة كنتيجة مباشرة أو غير مباشرة لشركات متعددة الجنسيات في المدى القصير والطويل، مع حساب التكلفة البديلة، ويشير المعارضون إلى أنه في المدى المتوسط تكون الشركات متعددة الجنسيات ذات آثار سلبية على ميزان المدفوعات، وذلك نظرا لعدد من الأسباب أهمها ما يلي:

- إن الآثار الايجابية على ميزان المدفوعات، والمصاحبة لتدفق الشركات متعددة الجنسيات، لا تلبث أن تتقلب بعد فترة إلى آثار سلبية، حيث أن نشاط الشركات متعددة الجنسية سوف يؤدي إلى زيادة واردات الدولة المضيفة من السلع الوسيطة والخدمات، كما أن تلك الشركات تبدأ في تحويل أرباحها إلى الخارج، هذا بالإضافة إلى دفع الفوائد على التمويل الوارد عن تلك الشركات من البنوك في الخارج، ودفع مقابل براءات الاختراع والمعونة التقنية، هذا علاوة على تحويل جزء من مرتبات العاملين الأجانب في هذه المشروعات للخارج¹.
- بالرغم من إمكانية زيادة صادرات الدولة المضيفة، من خلال نشاط الشركات متعددة الجنسيات، وشبكة اتصالاتها الواسعة بالأسواق الدولية، فإن هناك ممارسات من جانب تلك الشركات تحد من أهمية هذه الإمكانية، تتمثل أساسا في قيام الشركة ذاتها من الحد من صادرات فروعها، حيث تلجأ إلى حماية أسواقها العالمية من منافسة الفروع ولا تسمح بالتصدير لأسواق محددة دون غيرها .
- هناك مزيد من الضغوط قد تقع على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة، ذلك نتيجة تسعير الصادرات والواردات التي تتبعها الشركات متعددة الجنسيات، خاصة في حالة التكامل الرئيسي مع عدد من فروعها، حيث أن الشركة الأم قد تغالي في أسعار السلع والخدمات التي تقدمها لبعض - كما قد تلجأ إلى تسعير الصادرات من السلع والخدمات من بعض فروعها بأقل من قيمتها الحقيقية، وقد فروعها يكون الدافع من وراء هذه السياسة هو محاولة الشركات متعددة الجنسيات نقل عبء الضرائب من دولة ذات معدلات ضرائب مرتفعة إلى أخرى ذات معدلات منخفضة ، أو قد تلجأ لذلك كوسيلة مستترة لنقل الأرباح

1 : أمينة زكي شبانة، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق ، المؤتمر الثامن للاقتصاديين المصريين ،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء و التشريع، القاهرة، 1994، ص 13.

من دولة تفرض قيودا مشددة على تحويل الأرباح ورأس المال إلى دول أخرى بها قيودا أقل تشددا¹.

- إن تأثير الشركات متعددة الجنسيات على المدفوعات يعتمد على نظام سعر الصرف المعمول به في الدولة المضيفة، حيث أنه في ظل أسعار الصرف المرنة، فإن أي اختلال بين العرض والطلب على العملات الأجنبية يتم تعديله عن طريق تعديل سعر الصرف، وفي حالة زيادة الطلب على العرض، فإنه يتم تخفيض سعر الصرف، أما إذا كانت الدولة تطبق أسعار الصرف الثابتة فإن صافي الزيادة في الطلب على العملات الأجنبية الناتج من الاستثمار الأجنبي المباشر من شأنه أن يؤدي إلى تقليل الفائض أو الزيادة في عجز ميزان المدفوعات .
- إن الشركات متعددة الجنسيات في بعض القطاعات الخدمية مثل السياحة والفندقة والتجارة، يعود بالنفع الكبير على الشركات متعددة الجنسيات، وذلك لارتفاع أرباح الاستثمار والتي يتم تحويلها إلى الخارج، فضلا عن أن هذا المجال من النشاط لا يحتاج إلى إسهام المستثمرين إلا بقدر ضئيل من أنشطة البحث والتطوير².

2- الانعكاسات على تفاقم المديونية الخارجية:

أوضحت بعض الدراسات أن حجم رؤوس الأموال التي تغادر الدول النامية بسبب عملية تحويل الأرباح أكثر من حجم رؤوس الأموال التي تتدفق إليها في شكل استثمار أجنبي مباشر، الأمر الذي يؤدي إلى تزايد حاجة الدول النامية للتمويل فتضطر لمزيد من الاقتراض، وبالتالي ترتفع مديونيتها³.

بمعنى آخر، أنه بدلا من قيام الشركات متعددة الجنسيات بالمساهمة الحقيقية في زيادة رأس المال المتاح لتمويل الدول المضيفة لها، فهي تسبب نقصا فيما هو متاح أصلا، وبدلا من أن يخفف من حدة اقتراضها فهي تزيد حاجتها إليه.

وتأكيدا لوجهة النظر هذه، يرى البعض إن تزايد مديونية أمريكا اللاتينية جزئيا (وهي أكبر الدول النامية مديونية وأكثرها استقبالا لشركات متعددة الجنسيات) يرجع إلى التزايد الكبير في إجمالي مدفوعات خدمة الاستثمارات بقولهم...": وجدت دول أمريكا اللاتينية أنه لا يمكن مواجهة هذا الوضع من خلال استعمال فوائضها التجارية، أو تخفيض احتياطياتها من الصرف الأجنبي⁴.

إن أثر تحويل الأرباح على تفاقم المديونية، قد لا يظهر إلا بعد فترة، حيث تساهم الشركات متعددة الجنسيات في تدفق رؤوس الأموال للدول النامية المضيفة لها، ومع مرور الوقت يلاحظ التدفق العكسي للموارد المالية، الأمر الذي يدفع الدول النامية إلى زيادة الاقتراض، وتبرز العلاقة محل البحث من خلال أثر تحويل الأرباح على موازين مدفوعات كل من الدول المتقدمة والدول النامية، حيث تولد فائضا في

1: أمينة زكي شبانة ، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق، مرجع سبق ذكره ، ص 15.

2: نديم إيهاب عز الدين ، الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنمية الاقتصادية في العالم ، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، العدد الثاني، كلية التجارة جامعة عين الشمس ، القاهرة ، 1996 ، ص 51 .

3: النقلي عاطف حسين ، أثر تحويل أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تفاقم مديونية الدول النامية ، مجلة الدراسات الدبلوماسية، العدد 5 ، وزارة الخارجية، المملكة العربية السعودية، 1988 ، ص 118 .

4 : قويدري محمد ، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأفاقها في البلدان النامية -مع الإشارة إلى حالة الجزائر - ، مرجع سبق ذكره ، ص 37.

الأولى وعجزا في الثانية، فخلال الستينات زادت صادرات دول أمريكا اللاتينية للسوق الأمريكية بمعدل **19%**، في حين زادت مدفوعاتها في خدمة الاستثمارات الأمريكية المباشرة بنسبة **39%**، هذه الاستثمارات لم تعمل حتى لتتساوى معدلات صادرات الدول النامية لها مع معدلات المدفوعات التي تؤديها هذه الدول لها¹.

3- تفويض (La démolition) السيادة الوطنية والسياسة الاقتصادية:

يثير المعارضون لشركات متعددة الجنسيات بعض القضايا المتعلقة بتأثير تلك الاستثمارات على السياسات العامة للدولة المضيفة، وكذا قابليتها الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية بشكل غير مباشر، من خلال الشركات متعددة الجنسية، بالإضافة إلى تعرض المصالح الوطنية لهذه الضغوط أيضا، ومن ثم فإن نشاط تلك الشركات قد يؤدي إلى الانتقال من الاستقلال الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة، وقد يرجع ذلك إلى تمتع بعض الشركات الأجنبية بالعديد من البدائل غير المتاحة للشركات الوطنية، كأن تتجنب مثلا الإذعان للتشريعات المتعلقة بالجوانب الاجتماعية والبيئية في الدولة المضيفة، والتي من شأنها زيادة تكاليف الإنتاج، وتقرر بسهولة نقل أنشطتها الاستثمارية لدولة أخرى ليس لديها تلك التشريعات، كما أن إمكانية حصول تلك الشركات على التحويل اللازم في شكل قروض دولية، قد يعجل بإبطال مفعول السياسات الاقتصادية الكلية التي تستخدمها الدولة المضيفة لضمان التوازن الداخلي والخارجي².

أما بالنسبة لمسألة الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية، وأثر ذلك على المصالح الوطنية للدولة المضيفة، فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسية يكون مسئولا أمام سلطتين سياسيتين هما: حكومة الدولة المضيفة، وحكومة الدولة الأم، حيث أن سعي الشركات متعددة الجنسيات لتعظيم أرباحها على المستوى الدولي، يدفعها إلى تركيز سلطة اتخاذ القرارات في يد الشركة الأم، بدلا من إتباع أسلوب اللامركزية وتفويض اتخاذ القرارات الهامة لفروعها وهذا يعني أن الدول النامية المضيفة لا تملك السلطة الكاملة على جزء هام من الطاقة الإنتاجية الموجودة داخل حدودها³.

وتجدر الإشارة إلى أن نشاط الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة، يؤدي إلى خلق طبقة من المنتفعين ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات، ويتوقف استمرار إرضاء تلك الطبقة هو تحقيق لمكاسب كبيرة، على استمرار ارتباطهم بتلك الشركات داخل بلادهم، وتشتمل طبقة المنتفعين على مجموعة من الكلاء والموردين، والسامسة، وغيرهم والذين يعملون مع تلك الشركات أو لحسابها، ويشكل هؤلاء مجموعة ضغط، للدفاع عن تلك الشركات ووجودها في بلادهم⁴.

4- الانعكاسات على التقسيم الدولي الجديد للعمل:

في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل الذي تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بدور أساس في تشكيله، لم يعود يقوم كما كان الشأن سابقا على المواجهة بين الصناعة والزراعة، بل أصبح التقسيم يتم بين مستويات العمل داخل نفس الشركة متعددة الجنسية، حيث يتم هذا التقسيم بين رأس المال والعمل، وبين الإدارة وأعمال الإنتاج، وقد ساعد على هذا النوع من التقسيم منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية الهائلة لهذه الشركات.

1 : النقلي عاطف حسين، أثر تحويل أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تفاقم مديونية الدول النامية، مرجع سبق ذكره، ص120.

2 : بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، مركز البحوث بنك مصر، العدد 2، 1997، ص16.

3: حشاد نبيل، الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية، سلسلة وسائل بنك الكويت الصناعي، عدد 42، 1999.

4: بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، مرجع سبق ذكره، ص16.

ففي ظل العولمة الراهنة، أصبحت الشركات متعددة الجنسية تعمل على تجزئة مراحل إنتاج السلعة الواحدة عبر دول مختلفة، حيث تجمع في بعض الدول، وتسوق في بعض الدول الأخرى، فالسلعة الواحدة أصبحت تشارك في إنتاجها شعوب مختلفة بحسب ما تضيفه إلى إنتاج السلع فنحن أصبحنا أمام مزايا نسبية مختلفة لبلدان متعددة لإنتاج سلعة واحدة، وليس هناك تخصيص أو تقسيم للعمل كامل لبلد ما في إنتاج السلعة، بل تخصصات أو تقسيمات مختلفة للعمل لبلدان متعددة لإنتاج سلعة نفسها، وفي ضوء ذلك يمكن الحديث عن تكامل إنتاج عابر للقوميات تسيطر عليه الشركات متعددة الجنسية¹

5- الانعكاسات على أنماط الإنتاج و الاستهلاك وتوزيع الدخل:

قدم "بيرستكر Biersteker"، في تحليله للنظرية التقليدية تحليلاً جيداً من آراء المعارضين لشركات متعددة الجنسيات، حيث ربط تأثير الشركات متعددة الجنسيات على انخفاض الإنتاج الوطني نتيجة للعديد من الأسباب أهمها:

- شراء بعض الشركات الوطنية (الصناعية، والتجارية....).
- خروج بعض الشركات الوطنية من السوق بسبب عدم قدرتها على الصمود في وجه المنافسة الأجنبية وما تتمتع به الشركات متعددة الجنسيات من مزايا تنافسية وخصائص لا تتوفر لنظيرتها في الدول النامية المضيفة.

ويترتب بلا شك على درجة انخفاض الإنتاج الوطني، نتيجة للممارسات السابقة انخفاض – ربما ليس بنفس الدرجة – في التقدم الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة النامية، بسبب احتمال حدوث توتر اجتماعي، وانخفاض درجة المشاركة في القرارات الاقتصادية والسياسية نتيجة اعتماد الدولة على دول أجنبية².

أما من ناحية التأثير على أنماط الاستهلاك فيرى "بيرستكر" أيضاً أن الشركات متعددة الجنسيات تجلب أنماط من الاستهلاك لا تتناسب وخصائص الدولة المضيفة النامية ومتطلبات التنمية فيها، بسبب ما تقوم به الشركات متعددة الجنسيات بممارسات وأنشطة تسويقية من شأنها ترويج أفكار وأنماط جديدة للاستهلاك، وزيادة رغبة أفراد المجتمع وخاصة القادرين منهم على التغيير، وإنتاج سلع استهلاكية بدلاً من الإنتاجية، بالإضافة إلى إدخال أو فرض بعض أنواع من القيم والعادات أو الثقافات الأجنبية (للدولة الأم) بالدول المضيفة النامية، ولا شك أن ارتفاع معدلات الميل الحدي للاستهلاك تؤدي (مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة)، إلى انخفاض المكون الرأسمالي أو انخفاض الميل الحدي للاستهلاك مما يؤثر على تمويل مشروعات التنمية الاقتصادية.

إن ميل أو اتجاه الشركات متعددة الجنسيات إلى دفع مرتبات ومكافآت للعاملين بها أعلى من مستوى ما هو معمول به في نظائرها من الشركات الوطنية يؤدي إلى خلق الطبقة الاجتماعية في الدول النامية المضيفة³.

1: عبد السلام أديب، الاستثمارات الأجنبية الخاصة عامل تنمية أم استعمار جديد، مقال الحوار المتمدن، 2003، www.rezgar.com

2: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 416.

3: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 417.

6- الانعكاسات على البيئة:

قد تتسبب أنشطة الشركات متعددة الجنسيات التي تتوطن في الدول النامية خاصة، في تفاقم مشكلة البيئة خاصة في الصناعات الإستخراجية النفطية، والتعدينية، والصناعات البتر وكيمياوية، وصناعات لاسمنت، ذلك لأنها تستند إلى تقنيات ومصانع متقدمة محظورة في مواطنها الأصلية بسبب تزايد الاهتمام الرسمي والشعبي بالمعايير البيئية والصحية فيها، في حين لا يوجد ذلك الاهتمام بنفس الدرجة في الدول النامي¹، كما هو الحال اليوم في الصين التي أصبح يطلق عليها اليوم بورشة العالم، كوريا أصبحت ورشة تصنيع الشركات متعددة الجنسيات العاملة في مجالات البتر وكيمياوي كما سبق ذكره.

المبحث الثالث: علاقة التضاد بين الشركات متعددة الجنسيات و السيادة الوطنية.**المطلب الأول: مفهوم السيادة الوطنية.**

على الرغم من تعدد التعريفات التي يوردها الباحثون لمفهوم السيادة الوطنية ، فإن بينهما جميعا قاسما مشتركا يتمثل في النظر إلى السيادة باعتبارها السلطة العليا للدولة في إدارة شؤونها ، سواء كان داخل إقليمها أو في إطار علاقاتها الدولية ، وبالتالي فإن السيادة تشير إلى معنيين أحدهما ايجابي ويشير الى قدرة الدولة (كوحدة سياسية مستقلة) على التصرف بحرية كاملة ودون أي قيود تفرض عليها ،فضلا عن تلك القيود التي ترضيها هذه الدولة بالتقدير المنفرد أو بالاتفاق الدولي ، والآخر سلبي يقوم على عدم إمكانية خضوع الدولة لأي سلطة غير سلطتها . وبذلك يكون لمبدأ السيادة وجه داخلي ينصرف إلى علاقة الدولة بمواطنيها داخل إقليمها بحدوده السياسية المعلومة ، ووجه خارجي ينصرف نطاق تطبيقه على علاقة الدولة بغيرها من الدول والتي تقوم على وجوب احترام الاستقلال الوطني والسلامة الإقليمية لكل دولة وعدم جواز التدخل في شؤونها الداخلية . وقد اكتسبت فكرة السيادة منذ نموها ثم صعودها في ظل نموذج الدولة القومية مكانة مركزية في السياسة الحديثة (فكرا وممارسة) بما جعلها تصبح شعارا للكرامة الوطنية باعتبارها أفضل تجسيد لمعاني الحرية والاستقلال والسلطة العليا على الإقليم وسكانه.

لقد شاع في أمهات كتب علم السياسة الحديثة وكتب القانون الدستوري أن فكرة السيادة ظهرت منذ بروز الدولة الحديثة وذلك في التاريخ الحديث .وإذا كان البعض يرجع الفضل للعلامة " جان بودان " في تفصيل وتحديد مدلول استعمال هذا المفهوم وإعطائه هذه الشهرة ، إلا أن فكرة السيادة بمستوياتها المتعددة ظهرت منذ ظهور المجتمعات البشرية وكياناتها السياسية الأولى . وبدلنا البحث في التطور التاريخي لمبدأ السيادة أنه وثيق الصلة بنشأة وتطور شكل ونظام الدولة ، لقد وجد هذا الموضوع أيضا التفاتة من رجال الفقه الدستوري والدولي لارتباطه بدراسة النظم الاجتماعية والسياسية وعلم التاريخ السياسي والاجتماعي² وانتقلت السيادة من مصادرها الإلهية إلى مصادر اجتماعية أساسها الإرادة العامة للشعب والأمة، وهذه الإرادة هي التي تراقب الحاكم تمهيدا لإعلان مسؤوليته في حالة خرقه للعقد الاجتماعي الذي ينظم العلاقة بين الحاكم والمحكومين . لقد كان الاتجاه العام لكثير من الكتاب إلى أن السيادة لها خمس خصائص وسنلخصها فيما نرى كالاتي :

- **مطلقة:** بمعنى أنه ليس هناك سلطة أو هيئة أعلى منها في الدولة فهي بذلك أعلى صفات الدولة ويكون للدولة بذلك السلطة على جميع المواطنين ، ومع ذلك فإنه مما لا شك فيه توجد عوامل تؤثر على ممارسة السيادة يمكن اعتبارها ، حدودا قانونية، فحتى الحاكم المطلق لا بد

1: محمد قويدري ، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأفاقها في البلدان النامية -مع الإشارة إلى حالة الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص38.

2 : السيد الحسيني ، مفاهيم علم الاجتماع ، دار قطري بن الفجاءة، قطر ، 1987 ، ص 49 - 51 .

أن يتأثر بالظروف التي تحيط به سواء كانت هذه الظروف اجتماعية أو اقتصادية أو ثقافية كما يتأثر أيضا بطبيعته الإنسانية ، كما يجب أن يراعي تقبل المواطنين للقوانين وإمكان إطاعتهم لها .

● **شاملة :** أي أنها تطبق على جميع المواطنين في الدولة ومن يقيم في إقليمها باستثناء ما يرد في الاتفاقيات والمعاهدات الدولية مثل الدبلوماسيين وموظفي المنظمات الدولية ودور السفارات . وفي نفس الوقت فإنه ليس هناك من ينافسها في الداخل في ممارسة السيادة وفرض الطاعة على المواطنين .

● **لا يمكن التنازل عنها :** بمعنى أن الدولة لا تستطيع أن تتنازل عنها وإلا فقدت ذاتها ، يقول روسو : " لما لم تكن السيادة سوى ممارسة الإرادة العامة فإنها مما لا يمكن التنازل عنه ، إن صاحب السيادة الذي ليس سوى كائن جماعي لا يمكن أن يمثله غيره ، فالسلطة مما يمكن نقله ولكن الإرادة لا يمكن نقلها والواقع أنه إذا لم يكن من المتغيرات أن تلتقي إرادة خاصة في نقطة مع الإرادة العامة فإنه من المستحيل على الأقل أن يكون هذا الالتقاء ثابتا ومستمرًا" .

● **دائمة :** بمعنى أنها تدوم بدوام قيام الدولة والعكس صحيح ، والتغير في الحكومة لا يعني فقدان أو زوال السيادة ، فالحكومات تتغير ولكن الدولة تبقى وكذلك السيادة .

● **لا تتجزأ :** بمعنى أنه لا يوجد في الدولة الواحدة سوى سيادة واحدة لا يمكن تجزئتها . ويقول "روسو" إن السيادة لا تتجزأ ، لأن الإرادة إما أن تكون عامة وإما ألا تكون كذلك ، فهي إما إرادة الشعب في مجموعه وإما إرادة جزء منه فقط ، وفي الحالة الأولى تكون الإرادة العامة المعلنة عملا من أعمال السيادة ولها أن تسن القوانين ، وفي الحالة الثانية ليست سوى إرادة خاصة أو عمل من أعمال الإدارة ولا تكون إلا مرسوما على أكثر تقدير " 1 .

المطلب الثاني : علوية القانون الدولي و تراجع مفهوم السيادة .

أولا : تراجع مفهوم السيادة.

على الصعيد الدولي مفهوم السيادة يعني ، التصميم القادر على رفض التدخل في شؤون الدولة من جانب أية هيئة أجنبية عنها ، فالدولة لا تخضع عند امتلاكها السيادة لأية سلطة خارجية أيا كانت طبيعتها بما في ذلك القيم الأخلاقية إلا برضاها واستجابة لمصالحها الوطنية .

ومع التغيرات الناتجة عن انتقال السيادة من الملوك إلى ممثلي الشعوب باعتبار الأخيرة مصدر السلطات، انتقل مفهوم السيادة من الجانب السلبي المتمثل برفض الامتثال لأي سلطة خارجية، إلى جانب ايجابي متمثل بإدارة الدولة لشؤونها الداخلية والخارجية وفقا لمصلحتها الوطنية، حتى لو كان من شأن ذلك تجاوز اختصاصها الإقليمي وبالتالي التسلل إلى اختصاصات الدول الأخرى².

والسيادة هي الهيمنة المشروعة داخل إقليم معين، وهناك اختلاف بين السيادة المشروعة بواسطة القانون والسيادة الفعلية القائمة بحكم سيطرة الأمر الواقع، فالأولى تُمارس داخل حدود الدولة باستثناء ما تحد من سلطاتها بإرادتها من خلال اتفاقيات تعقدها مع دول أخرى، تسمح لها بممارسة بعض النفوذ داخل حدودها، أما السيادة الفعلية بحكم الأمر الواقع ، فيندر إيجاد سلطة كاملة لحكومة دولة ما على كل ما يحدث داخل حدودها السياسية، ويعود ذلك إلى زيادة التفاعل والتدخل بين الدول لاسيما بسبب الاعتماد الاقتصادي

1 : السيد الحسيني ، مفاهيم علم الاجتماع ، مرجع سبق ذكره ، ص 65_77 .

2 : محمد طه بدوي ، مدخل إلى علم العلاقات الدولية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1972 ، ص 65-66 .

المتبادل. فمثلا عندما أراد الحزب الاشتراكي الفرنسي عام 1981 تغيير السياسة الاقتصادية للدولة، هرب رأس المال إلى الخارج وانخفضت قيمة الفرنك الفرنسي، الأمر الذي دفع الحكومة الفرنسية إلى العودة لتبني نفس السياسة القانونية لفرنسا، وبذلك استعادت تدريجياً سيطرتها على أرض الواقع¹.

والدولة بصفتها تنظيماً سياسياً ذا سيادة، تتميز بخاصية احتكار القوة المادية وتكلف بوظيفة سياسية تهدف إلى حفظ النظام والسلام، ودعم التنظيم الاجتماعي والاقتصادي ولذلك فإن هناك جانبين للسيادة، الجانب الداخلي الذي يعني نظرياً امتلاك الدولة للسلطة الشرعية المطلقة على جميع الأفراد والمجموعات التي يتعين عليها إطاعة الدولة داخل إقليمها، وأي انتهاك لهذه الأوامر يعرضهم للعقاب، أما من الناحية العملية فلا يمكن لهذه السيادة إلا أن تكون محدودة بوجود منظمات اجتماعية أو سياسية تمارس سلطتها إلى جانب الدولة رغم تميز الأخيرة بعُلويتها ومحدودة أيضاً بوجود القانون إن كنا بصدد دولة قانون كما هو الحال في النموذج الغربي. أما الجانب الخارجي فيتضمن حرية قرارها في إقامة علاقاتها مع الدول الأخرى وفي الانضمام إلى المنظمات الدولية وفي الدخول في الصراعات وحتى الحروب² وهو ما يعني الاستقلال عن كل رقابة وتدخل من أية دولة أخرى أو منظمة دولية، وعموماً ينشأ التمييز في المجال الدولي بين دولة كاملة السيادة وأخرى ناقصة السيادة. وقد اتفقت الدول الأوروبية في مؤتمر "وستفاليا" عام 1648 على مبدأ السيادة الإقليمية من أجل تحقيق السلام الدولي، وكنيجة ثانوية لهذا المبدأ، اعتبرت الطريقة التي تعامل بها الدولة الأفراد الذين يقيمون داخل أراضيها مسألة داخلية، ولم تكن حقوق الإنسان جزءاً من السياسة الدولية رغم بعض الاستثناء منذ مؤتمر "وستفاليا" وحتى الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، وقد قبلت الدول هذا المبدأ لأنها رأت فيه إفادة في تحقيق السلام والاستقرار الدوليين³.

لكن النظام الويستفالي لسيادة الدولة، أصبح ضعيفاً في نهاية القرن العشرين، حيث، وكما لاحظ الاقتصادي الفرنسي "فرانسوا بيرو"، أن هناك ظواهر متعددة وبسبب طبيعتها لا تستطيع الحكومات السيطرة عليها، لأنها تنبثق في وقت واحد في أماكن عديدة وتهم العديد من الدول في نفس الوقت، حيث لا يمكن فهم الاقتصاد العالمي إذا اقتصر نظرنا على ما يحدث داخل الحدود الجغرافية السياسية فقط، فنفوذ المصارف المركزية ومراكز الاستثمار وبيوت المال التي تهدف إلى إعادة توجيه أو تعميم الاستثمارات يتجاوز الحدود الجغرافية السياسية، كما أن هذا التعاون قد يتم على الرغم مما تتخذه الحكومات من ترتيبات لإعاقة، وهكذا تنزع الأنشطة الاقتصادية عن طريق استخدام التقنيات الحديثة نحو اللامكانية⁴. وعليه تتناقص قدرات الدول تدريجياً بدرجات متفاوتة فيما يتعلق بممارسة سيادتها في ضبط عمليات تدفق المعلومات والأموال والسلع والبشر عبر حدودها، لأن الثورات الهائلة في مجالات الاتصال والإعلام قد حذت من أهمية حواجز الجغرافية والحدود. كما حد توظيف التكنولوجيا المتطورة في عمليات التبادل التجاري والمعاملات المالية من قدرة الدولة على ضبط السياسة المالية والضريبية، وقدرتها على محاربة الجرائم الاقتصادية، بل إن القوة الاقتصادية الضخمة للشركات متعددة الجنسيات العملاقة تسمح لها بممارسة

1: جوزيف ناي، المنازعات الدولية مقدمة للنظرية والتاريخ، ترجمة أحمد الجمل ومجدي كامل، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العمالية، القاهرة، 1997، ص 198.

2: بطرس بطرس غالي ومحمود خيرى عيسى، المدخل في علم السياسة، المكتبة الانجلو مصرية، ط7، القاهرة، 1989، ص 171.

3: دافيد فورسايت، حقوق الإنسان والسياسة الدولية، ترجمة محمد مصطفى غنيم، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العمالية، القاهرة، 1993، ص 17.

4: مارسيل ميرل، سوسيولوجيا العلاقات الدولية، ترجمة حسيب أحمد، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1986 ص 65-64.

الضغط على حكومات الدول والتأثير في قراراتها السيادية، مما دفع إلى التساؤل عن مستقبل الدولة القومية في ظل هذه التحولات¹.

لقد انعكست التطورات الاجتماعية الدولية على تطور مفهوم السيادة، فالانتقال من العزلة النسبية إلى حال التضامن، الذي أخذ يظهر في شكل علاقات التعاون المتزايدة بين الدول لمواجهة الحاجات المتجددة وحماية المصالح الوطنية في ظل الأوضاع الجديدة، وهي في معظمها ذات طابع اقتصادي. وقد أدى هذا التطور إلى قيام نظام الاعتماد المتبادل الذي التزمت فيه كل دولة بالمساهمة في تحقيق مصالح المجموعة الدولية أو مجموعة الدول المعنية، وهو ما لا يتم إلا بالاعتراف بالحد الأدنى من الضوابط الضرورية (المحددة لسيادة الدولة) بهدف استمرار سلامة العلاقات الدولية.

وهكذا وفي ظل المعطيات الجديدة للنظام الدولي تم ترويض مفهوم السيادة المطلقة بحيث أقدمت الدولة (مضطرة) على إفراغ السيادة من مضمونها الناضج بامتيازات السلطة المطلقة، ومن بعض الحقوق السيادية استجابة لمصالحها الجديدة في ظل متطلبات الصالح العام الدولي، وهو ما أعطى مفهوم السيادة مضموناً جديداً قائماً على نشاط وظيفي لصالح الهيئة الاجتماعية الدولية إلى جانب المصالح الوطنية².

وإذا كانت الدولة ذات السيادة ما هي إلا نظرية قانونية يتم تعديلها بناء على المتغيرات والتطورات الدولية، حيث فشلت الدولة في عالمنا المعاصر في حماية سيادتها الإقليمية وذلك بفعل عوامل عديدة، منها التطور الكبير في العلاقات الاقتصادية الدولية وثورة الاتصالات والثورة العلمية الضخمة والسريعة جعلت من العسير التخطيط لمواجهة حقائق المستقبل نظراً لعدم ثبات الجديد وكذلك تدهور قابلية القدرات الدفاعية الإقليمية في مواجهة انتشار الأسلحة الفتاكة العابرة للحدود وهو ما فرض إحلال سياسة الأمن الجماعي المتجدد محل الأمن الإقليمي الجامد. لقد أضعفت مجمل هذه التطورات الدولة الوطنية ودفعت إلى نشوء مفاهيم وعلاقات جديدة بين الدولة ومواطنيها³.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه التطورات بدأت وتوسعت في إطار الدول الغربية الديمقراطية المتفاعلة مع اقتصادها القائم على المبادرة الفردية (الحرية) فإن دول العالم الثالث تعد الأكثر تأثراً بهذه التطورات بمعنى المعاناة منها نظراً لاعتبارات عديدة منها ضعف الدولة وعدم رسوخ مؤسساتها ولاسيما مع تفاقم حدة المشكلات الاجتماعية والاقتصادية إضافة إلى تدني القدرة التكنولوجية لهذه الدول وضعف أطر التعاون الإقليمي بينها. وبالتالي فقد أثرت هذه التطورات على مدى سيادة الدولة على رعاياها، حيث بانخراط الدولة في هذه العلاقات، خضعت لبعض الضوابط العامة التي هزّت من سلطان الدولة إزاء مواطنيها والقائم على منطق القوة لتخضعه أكثر فأكثر لمنطق الحق والقانون، وذلك يعني أن تغييراً قد أصاب مبدأ السيادة بتحوّله من مبدأ سياسي قائم لإضفاء الشرعية على السلطة السياسية بالاستناد على فكرة اعتبارها وكيلاً عن الأمة مصدر السلطات. ويستند منطق الحق والقانون هذا إلى مبدأ قانوني تبع ظهور دولة القانون ومردّه إلى فكرتين تبناهما الإعلان العالمي لحقوق الإنسان: الأولى وهي أن الغاية من كل تنظيم سياسي هي المحافظة على الحقوق الطبيعية التي لا تتقدم، الثانية هي أن هذه الحماية لا تتحقق إلا بالقانون الملزم، فتحوّلت الدولة بأدائها الوظيفة الجديدة إلى منظومة من المرافق العامة⁴.

1: حسنين توفيق إبراهيم، العولمة: الأبعاد والانعكاسات السياسية، رؤية أولية من منظور علم السياسة وعالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، المجلد 28، العدد 2 أكتوبر، الكويت، ديسمبر 1999، ص 194.

2: عدنان نعمة، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر، بيروت، 1978، ص 10-12.

3: أحمد صدقي الديجاني، الدولة التعددية وحق تقرير المصير في عصرنا، مطبوعات أكاديمية المملكة المغربية، المغرب الأقصى، أبريل 1994، ص 74-75.

4: عدنان نعمة، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر، مرجع سبق ذكره، ص 9-10.

ويتغير مضمون مبدأ السيادة تبعاً لتغير العلاقات الدولية التي تتغير وفقاً لتزايد الحاجات المشتركة وتغيرها ، وهذا ما عكسه اتجاه تطور التنظيم الدولي من نقطة الفوضى باتجاه مرحلة القبض على جميع السلطات الدولية وبالمقابل ينطلق مفهوم السيادة من نقطة الإطلاعية نحو نقطة انعدام السلطة. وبالتالي فإن تحول العلاقات الدولية من حالة العزلة إلى حالة التضامن الدولي، عمل باتجاه تحقيق وحدة العالم، بفعل الثورات التكنولوجية التي قصرت الأبعاد الجغرافية بين الدول الوطنية وجعلت الحدود بينها واهية، وهو ما وضع حداً لتجزئة الإنسانية إلى أمم متفرقة ووحدها يوماً بعد يوم برباط الأخوة الإنسانية العالمية التي تسمو على المصالح الوطنية للدول. ومن هنا تبرز أكثر الصفة الإنسانية لمصلحة الدول حينما تُخضع علاقاتها لمجموعة من المبادئ والمؤسسات القانونية من أجل تحقيق الخير العام الدولي. وهو ما يتطلب بالضرورة تغير وظيفة الدولة التقليدية القائمة على الحراسة والأمن، إلى الوظيفة الجديدة القائمة على تحقيق الخير لمواطنيها ولجميع البشر مع انتشار أفكار المساواة والعدل والرفاهية التي تخطت الحدود الوطنية إلى النطاق الدولي، وما صاحب ذلك من اعتبار هذه القيم ضرورية لتحقيق السلام والأمن الدوليين¹.

والسيادة بصفقتها مفهوماً قانونياً لا يمكن أن تعكس الواقع بطريقة دقيقة تماماً لأنها في أحد معانيها مطلقة في حين الوقائع نسبية، لذا أدت العلاقة بين المفاهيم القانونية والعلاقات الاجتماعية المؤثرة واستقلالها النسبي إلى انفصال المفاهيم القانونية عن الواقع كي يصبح مستقلاً عنها تماماً. ولذلك تعتبر السيادة مفهوماً شكلياً إلى حد ما حيث تظهر في التشريع وصك النقود وتحقيق العدالة وغيرها من مضامين السيادة ولكنها تبقى مشروطة بالتطورات التاريخية ولا يمكن أن تكون ثابتة، كما أنه يستحيل وضع قائمة بالاختصاصات المتغيرة عبر التاريخ فما ينبغي أن تقوم به السلطة في دولة ما قد لا يعني بالضرورة أن تقوم به السلطة في دولة أخرى².

لقد استخدم مبدأ السيادة كأداة لتحقيق استقرار نظام الدولة الوطنية، فبعد معاهدة "وستفاليا" أصبح للدول حق التمتع بسيادتها الإقليمية وتحقيق مصالحها دون أن تدمر كل منها الأخرى أو تتعدى على النظام الدولي الذي تمركز في القارة الأوروبية مسلماً بفكرة الدولة المستقلة ذات السيادة باعتبارها الوحدة الرئيسية في النظام، وأن الدول متساوية أمام القانون وتتولى الحفاظ على النظام المدني داخل أراضيها، وتعمل على إقامة علاقات جيدة مع الدول الأخرى. لكن في التعامل الواقعي بين الدول ظهر عدم المساواة فيما بينها، فنشأت ثلاثة نظم ساعدت على الاستقرار في نظام "لا مركزي" من العلاقات الدولية وزعت فيه الموارد توزيعاً غير عادل، هو توازن القوى لمنع ظهور دولة مهيمنة واحتوائها ، ووضع المعايير لقواعد السلوك الدولي ولحل الخلافات ، ثم قيام الدول العظمى بمسؤولياتها في حفظ النظام الدولي من خلال مؤسسات متفق عليها، فكان إنشاء عصبة الأمم المتحدة بعد الحرب العظمى ثم هيئة الأمم المتحدة على أعقاب الحرب العالمية الثانية وكان للأخيرة دور مهم في ظهور الدول المستقلة حديثاً جراء تفكك الإمبراطوريات الأوروبية الاستعمارية، هذه الدول الفتية هي الأكثر حساسية لتدهور مفهوم السيادة والأكثر تخوفاً من تدخل المجتمع الدولي كذريعة لبسط نفوذ الدول العظمى الجديدة³. وبعد الحرب العالمية الثانية ، ظهر الفرد كوحدة قانونية يتمتع بحقوق عامة وخاصة، وهو ما شكل تحدياً لمبدأ سيادة الدولة التقليدي . فبعد أن أصبح الفرد يحظى باهتمام القانون الدولي من خلال ظهور قانون حقوق الإنسان ومبدأ المسؤولية الدولية عن الجرائم

1 : عدنان نعمة، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر ،مرجع سبق ذكره ، ص 27-31.

2 : عبد الهادي عباس ، سيادة الدولة، مجلة المعرفة، وزارة الثقافة، العدد 402، دمشق، آذار 1997، ص 57-58.

3: جين لوتر وميشل باستندونوا ،التدخل الدولي وسيادة الدولة ومستقبل المجتمع الدولي، ترجمة محمد جلال عباس ، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، العدد 138، تشرين الثاني (نوفمبر)، 1993 ، ص 80-81.

العالمية الموجهة إلى سلامة وأمن البشرية لم يعد بوسع صانع القرار انتهاك حقوق الإنسان تحت مظلة مبدأ سيادة الوطنية ، لانتهيار حجته بأنه يمثل الدولة .

أو يطبع أوامرها العليا ، حيث أصبحت حقوق الإنسان مسألة تهم الجماعة الدولية والقانون الدولي ، ولم تعد تتعلق بالمجتمعات القومية وتخضع للقانون الداخلي ، وهذا ما أكده القاضي الياباني (تانكا Tanke) في قضية جنوب غرب أفريقيا أمام محكمة العدل الدولية معلقاً على أهمية حقوق الإنسان . يستمد مبدأ حماية حقوق الإنسان من فكرة أن الإنسان هو شخص، ومن علاقته مع المجتمع التي لا يمكن فصلها عن الطبيعة الإنسانية ، وأن وجود حقوق الإنسان لا يعتمد على إرادة الدولة لا من خلال تشريعاتها الداخلية ولا من خلال معاهداتها الدولية ، فليس بمقدور الدول خلق حقوق الإنسان وإنما يمكن لها التأكيد على وجودها وحمايتها ، ولذلك فإن دور الدولة ليس أكثر من دور إيضاحي ، حيث وجدت حقوق الإنسان مع وجوده وقبل وجود الدولة . وحتى الأشخاص الأجانب في دولة ما أو الذين لا ينتمون إليها يجب ألا يجردوا منها ، وقد حظي مبدأ حماية حقوق الإنسان بالاعتراف كقاعدة قانونية بموجب ثلاثة مصادر في القانون الدولي : الاتفاقيات الدولية والعرف الدولي ومبادئ العدالة.¹

وإذا كان مبدأ سيادة يفترض أن الروابط بين الدولة ورعاياها ، لاتدخل ضمن نطاق العلاقات الدولية ، فإن التسليم بوجود حقوق دولية للإنسان يعني بدهة أن مجالاً من المجالات السياسية للاختصاص المطلق للدولة ، قد أصبح محلاً لتدخل القانون الدولي بالتنظيم والحماية ، ومثل هذا الأمر لا يمكن تقبله بسهولة لأن من أساسيات القانون الدولي التسليم بسيادة الدولة ، ويلاحظ أن مبدأ سيادة مازال يعوق اضطلاع المنظمات الدولية بإعداد نظام أكثر فعالية للدفاع عن حقوق الإنسان.²

وفي هذا المجال اعتبر "بطرس بطرس غالي" الأمين للأمم المتحدة " سابقاً " أن الانتقال من حقبة دولية إلى أخرى إنما يتمثل في احتلال مجموعة جديدة من الدول الأعضاء مقاعدها في الجمعية العامة ، ودخول هذه الدول يعيد تأكيد مفهوم الدولة باعتبارها الكيان الأساسي في العلاقات الدولية ووسيلة الشعوب لتحقيق وحدتها وإسماع صوتها في المجتمع الدولي. ولئن كان احترام سيادة الدولة ووحدة أراضيها لا يزال محورياً ، فمما لا مراء فيه أن المبدأ السائد من منذ قرون - مبدأ **السيادة المطلقة** - لم يعد قائماً ، والواقع أنه لم يكن مبدأ مطلقاً بالدرجة المتصورة له نظرياً ، ومن المقتضيات الفكرية الرئيسية لزمنا أن نعيد التفكير في مسألة السيادة لا من أجل إضعاف جوهرها الذي له أهمية حاسمة في الأمن والتعاون الدوليين وإنما بقصد الإقرار أنها يمكن أن تتخذ أكثر من شكل وتؤدي أكثر من وظيفة، وهذه الرؤيا يمكن أن تساعد على حل المشاكل سواء داخل الدول أو فيما بينها، وحقوق الفرد وحقوق الشعوب تستند إلى أبعد من السيادة العالمية التي تملكها البشرية قاطبة والتي تعطي جميع الشعوب حقاً مشروعاً لشغل نفسها بالقضايا التي تمس العالم في مجموعها ، هذا المعنى يجد انعكاساً متزايداً له في التوسع التدريجي للقانون الدولي ، ويتصل بذلك الاعتراف بأن الدول وحكوماتها لا تستطيع بمفردها مواجهة أوحل المشاكل القائمة اليوم بالتعاون الدولي لامناص منه ولا غنى عنه.³

ورغم أن مبدأ سيادة مبدأ من المبادئ الأساسية في تكوين الدولة، ومازال يشكل حجر الزاوية في بنية القانون الدولي ، فإن التغييرات والتحويلات الدولية أدت إلى تغيير مفهومه التقليدي ، وأبرزت التفرقة بين

1: محمد فضة ، الدولة القومية وحقوق الإنسان ، المعهد الجامعي للبحث العلمي بجامعة محمد الخامس ، العدد 33 ، نوفمبر 1982 ، ص 214 - 215 .

2: مصطفى سلامة حسين ، محاضرات في العلاقات الدولية ، دار الإشعاع للطباعة ، القاهرة ، 1986 ، ص 39-40 .

3: بطرس بطرس غالي ، نحو دور أقوى للأمم المتحدة ، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام ، العدد 111 ، القاهرة ، يناير 1993 ، ص 11 .

المفهوم القانوني للسيادة الذي يقوم على المساواة القانونية بين الدول وحققها في الاستقلال وإدارة شؤونها بحرية في المجالين الداخلي والدولي وهو مبدأ السيادة المطلقة الذي لم يعد قادراً على مواجهة الحقائق المعقدة من جهة و المفهوم السياسي للسيادة النسبية الذي يقوم على واقع التطورات الدولية وعلى الممارسة الفعلية لمظاهر السيادة والذي يتسع أو يضيق بناء على ما تمتلكه الدولة من إمكانيات يوفرها التقدم العلمي والتكنولوجي من جهة أخرى¹. مما يعني أن هناك دولاً كاملة السيادة وأخرى ناقصة السيادة، كما غيرت مفهوم السيادة المطلقة وجعلته نسبياً. هذه التطورات الدولية برهنت على أن مبدأ السيادة غير قادر على مواجهة الحقائق المعقدة، ويمكننا القول بأنه أمام التطورات الدولية، تراجع مفهوم السيادة من صيغته المطلقة إلى صيغة نسبية .

ثانياً: المواثيق الدولية والتغيرات الجوهرية في مبدأ السيادة .

لقد أدى التقارب بين الدول إلى تقوية الإحساس بفكرة المصلحة الدولية المشتركة التي أنتجت تغيرات في بنية القانون الدولي، وبالذات مبدأ السيادة ، فقد قبلت الدول بموجب المواثيق الدولية تغيرات جوهرية على مبدأ السيادة، وتقبلت مبدأ علو المصلحة الدولية على المصالح الوطنية الفردية ، الأمر الذي أقتضى وضع قيود على مبدأ السيادة الوطنية سواء في تحريم اللجوء إلى الحرب أو الاعتراف بالحقوق والحريات الأساسية للأفراد أو بدور المنظمات الدولية في العلاقات الدولية وغيرها، إضافة إلى القبول الصريح والمتزايد لمبدأ علو الاتفاقيات الموقعة مع الدول الأخرى على نصوص الدساتير الوطنية. وتعتبر فكرة التنظيم الدولي شاهداً حقيقياً على محور السيادة المطلقة وغير المسؤولة ، فتاريخ تطور التنظيم الدولي هو إلى حد ما تاريخ لتطور القيود الموضوعية على السيادة ، ولذلك عند تعارض السلطان الدولي مع السلطان الداخلي يستبعد الأخير ، لأن المصلحة الدولية المتمثلة بتحقيق السلام والأمن الدوليين وتتطور التعاون الدولي يتحقق من خلال المصالح الوطنية للدول ، ولذلك كرس حق الرقابة من جانب التنظيم الدولي مبدأ السيادة المقيدة أو السيادة بمفهومها الجديد باعتبارها نشاطاً وظيفياً يعمل لخير البشرية ، كما دعم هذا المفهوم الجديد للسيادة تحول طبيعة وظيفة الدولة من دولة البوليس إلى دولة الرفاهية².

لقد أصبحت التضحية بجزء من حقوق السيادة الوطنية شرطاً ضرورياً من أجل استمرار الدولة نفسها واستمرار الجماعة الدولية ، وإذا كان حسن سير العلاقات الدولية يتطلب وضع حد فاصل بين الحقوق الوطنية والحقوق الدولية منعا للتناقض ، فإن الاعتراف بمنطقة الحقوق الوطنية أخذت تنحسر لصالح منطقة الحقوق الدولية ، التي أخذت تتسع تدريجياً بسبب الاعتبارات التي أخذت تضغط على الجماعة الدولية للتدخل في منطقة الصلاحية الوطنية حفاظاً على مصلحة السلام الدولي ، وقد ظهرت نتائج هذا التدخل باتجاهين : الأول اتساع نطاق الحقوق الدولية الذي يعني النمو التدريجي للسيادة الدولية ، والثاني التضييق المطرد لنطاق الحقوق الداخلية بما يعني الاختفاء التدريجي للسيادة الوطنية³.

وقد أدى تماس النطاقين الدولي والوطني عند حدود الدولة المستقلة إلى تقليص دائرة اختصاص الدولة وتوسيع دائرة صلاحيات الجماعة الدولية ، التي أخذت تتحول إلى وحدة كيانية لها مصالحها الخاصة التي تختلف عن مصالح الدول فرادى ، وبالفعل بدأت السيادة تضيق إلى الحد الأدنى في ظل المنظمات الدولية المعاصرة لتلبية الاحتياجات الدولية في ظل نظام الاعتماد المتبادل الذي أفقد السيادة مبرر وجودها إذا لم تتم

1: ممدوح شوقي ، الأمن القومي والعلاقات الدولية ، مركز الدراسات السياسية و الإستراتيجية بالأهرام ، العدد 33، القاهرة ، يناير 1997 ، ص 46 .

2 : عدنان نعمة ، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر ، مرجع سبق ذكره ، ص 40 – 41 .

3 : عدنان نعمة ، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر ، مرجع سبق ذكره ، ص 19 .

ممارستها في سبيل تحقيق الخير العام للمواطنين داخل الدولة . وعلى الصعيد الدولي تفقد الدولة شرعيتها إذا كان مبعث ممارستها المصالح الوطنية الضيقة ، التي تضحي بمصالح الدول الأخرى أو تصبح عبئا على حريات أعضاء الجماعة الدولية . وقد أوضح الإعلان العالمي لحقوق الإنسان أن مبدأ السيادة أصبح ذا طابع إنساني¹ . ترتب على اعتبار العلاقات الدولية في حالة الطبيعة ، باعتبارها علاقات قوة بين دول ذات سيادة ، واعتبار الأخيرة الفاعل الوحيد في هذه العلاقات دور في إيجاد حاجز مانع يفصل المسائل الخارجية دون أن يكون بينهما اتصال . (لكن هذا الفصل لم يعد له ما يبرره في ظل التطورات الهائلة في وسائل الاتصال التي مزجت بين الناس والمصالح والأفكار كما لم تعد الدولة هي الفاعل الوحيد الأساسي ، ولذلك اعتبر المؤرخ (ديروزيل Duroselle) أنه كلما توغلنا في القرن العشرين ، وجدنا أن الأحداث الخارجية تمارس نفوذا على الدول من خلال العقلية الجمعية ، حيث لم يكن في بداية القرن للاضطرابات في الهند

أو شيلي أية أهمية ، ولم يلتفت إليها أحد باعتبارها أحداثا عابرة ، أما اليوم فنجد أعداد كبيرة من البشر تتحاز وتحمس من أجل قضايا تقع في هذه الدول)² .

إن العلاقة بين الاختصاص الداخلي والاختصاص الدولي مسألة ذات أهمية لاتصالها الوثيق بالسيادة الوطنية ، ومع التدخل المستمر بين الاختصاصين الداخلي والدولي بفعل تشابك وتداخل المصالح ، لم يعد هناك فاصل محدد بين حدود المصلحة الداخلية وحدود المصلحة الدولية الأمر الذي انعكس على تطور القانون الدولي ، فأصبحت الكثير من المسائل التي اعتبرها هذا القانون من أمهات الحقوق الداخلية مسائل دولية صرفة بتطور العلاقات الدولية . وبلور عهد العصبة (عصبة الأمم) دور الجماعة الدولية في تحديد نطاق المجالين الداخلي والدولي وفقا للظروف الاجتماعية الدولية المتطورة والمتغيرة مع اعترافه بوجود منطقة محرمة من الحقوق ، تتمتع بها الدولة بالسيادة وتحدد في ضوء القانون الدولي³ . وقد أخرج التعامل الدولي جملة من الموضوعات من المجال الداخلي إلى المجال الدولي كلما أثر ذلك بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على السلم الدولي وبذلك تكون عملية تحديد الاختصاص قد انتقلت من الطابع القانوني إلى الطابع السياسي وعليه يكون معيار التفرقة للبت في مسألة ما، معيارا فنيا مرنا تمتد جذوره في المعطيات السياسية التي عاقت صانعي الميثاق (ميثاق الأمم المتحدة) عن رسم حدود واضحة بين المجالين المتقابلين، وعلى أساس ذلك مكن هذا التماس بينهما إلى أن تحصل هجرة لكثير من المسائل الداخلية إلى المجال الدولي، وعملت الأمم المتحدة على ممارسة رقابتها على هذه المسائل وتنظيمها وفقا لأهدافها⁴ .

وهو ما قصدته صياغة المادة (7 / 2) من الميثاق بحيث تكون قابلة للتطبيق على كل أعمال الأمم المتحدة المنصوص عليها في هذا الميثاق ، فيما عدا تلك الأعمال المتعلقة باتخاذ تدابير القسر للمحافظة على الأمن والسلم الدوليين ، كما أن الميثاق لم يحدد الجهة التي يرجع إليها للفصل في مسائل الاختصاص الداخلي وتجنب ذكر القانون الدولي كمعيار للحكم ، ولذلك عولجت مسألة العلاقة الدستورية بين المنظمات العالمية والدول المكونة لها كمسألة سياسية ، فقد تركت الخبرة العملية للأمم المتحدة اتجاها واضحا نحو توسيع نطاق الاختصاصات الدولية، وقد دل على هذا الاتجاه قبل حدوثه اتساع دائرة النشاط الوظيفي لميثاقها وما فيه من شمول وإحاطة مقارنة بعهد العصبة ، فقد نص الميثاق على إنشاء المجلس الاجتماعي

- 1 : عدنان نعمة ، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر ، مرجع سبق ذكره ، ص 177 - 178 .
- 2 : مارسيل مريل ، سوسيولوجيا العلاقات الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص 63 - 64 .
- 3 : عدنان نعمة ، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر ، مرجع سبق ذكره ، ص 300 - 301 .
- 4 : عدنان نعمة ، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر ، مرجع سبق ذكره ، ص 449 - 450 .

والاقتصادي لمعالجة المشكلات ذات العلاقة، كما أن الدول لا تصدق على ميثاق يحتوي نصوصا تتعلق بالأقاليم غير المتمتعة بالحكم الذاتي، إذا كانت هذه الدول تؤمن بالسياسة الاستعمارية كمسألة داخلية تهم الدول صاحبة المستعمرات وحدها ولا تلتزم كذلك ببذل مجهود تعاوني لإنماء التمتع بحقوق الإنسان والدفع بها قدما على المستوى العالمي ، إذا كانت تتمسك بمبدأ السيادة المطلقة في معاملة رعاياها على أي نحو تعسفي لكن الدول باعتبارها قد صدقت على الميثاق ، تكون قد التزمت مقدما بمفهوم واسع وعريض للمهمة التي يقع على الأمم المتحدة القيام بها¹ .

إن تطور هذا الاتجاه كان عملية سياسية ، باعتبار أن الأجهزة السياسية للمنظمة هي المسؤولة عن البت في المسائل المتعلقة بالاختصاص الداخلي أو الدولي ، دون الحاجة إلى أية جهة قانونية ، فكان معيار الحكم في هذه المسائل معيارا سياسيا ، يهتم بخلق نظام دولي قادر على تحقيق الأهداف المثالية لمؤتمر (سان فرانسيسكو) . ولقد لعبت اعتبارات المصلحة الوطنية للدول الأعضاء دورا حاسما في البت في هذه المسائل، حيث أكدت فروع الأمم المتحدة اختصاصها بالنظر في أية مسألة تعرض عليها ، ولم تسلم بحق الدولة في فرض تفسير مقيد للاختصاص الدولي من جانب واحد ، واعتبرت أن الصحة الفنية للدفع بالاختصاص الداخلي ، لا يمكن أن يمنع الأمم المتحدة من أشغالها بالها بقضية ترى أنها تمس المحافظة على السلم العالمي وتحقيق المقاصد الأساسية للميثاق ، لاسيما أن أي عضو في المنطقة الدولية يستطيع وضع أية مسألة على جدول أعمال الجمعية العامة، إذا استطاع جمع الأصوات اللازمة لها مهما كانت الاحتجاجات القانونية² .

ورغم أن الميثاق قد قصد من المادة (7/2) عدم تدخل الأمم المتحدة في الشؤون الداخلية للدول الأعضاء إلا أنه لم يحدد هذه الشؤون الداخلية . يجمع الفقهاء على أن الأمم المتحدة هي صاحبة السلطة في معرفة كون مسألة ما تدخل في دائرة الشؤون الداخلية أم الدولية ، كما أنه إذا أبرمت معاهدة دولية بشأن مسألة ما مما يدخل في الشؤون الداخلية للدول ، هذه المسألة تصبح ذات صفة دولية ولا يعود ممكنا للدولة أن تدعي أنها من صميم الاختصاص الداخلي . بالإضافة إلى أنه يحتج بهذه المادة إذا اتخذ مجلس الأمن ما يراه ضروريا لحفظ السلم الدولي بموجب الفصل السابع ، وهو ما يؤدي إلى نقل العديد من المسائل الداخلية إلى النطاق الدولي بفعل تشابك المصالح الدولية³ .

ولذلك سيظل تحديد هذه المسائل الداخلية ذا طابع سياسي ما دام الميثاق لم يحددها في نطاق معين ، ومادامت الدول تفضل التسويات السياسية في الأمم المتحدة ، على حساب التسويات القانونية التي تتم في المحاكم الدولية . وطبقا للمادة (7/2) فإن الأمم المتحدة لا تتدخل في المسائل التي تدخل بصفة أساسية في نطاق الاختصاص الداخلي لأية دولة لكن بتفسير وتطبيق أحكام الميثاق التي تفرض التزامات على عاتق الدول الأعضاء يتم توسيع اختصاصات أجهزة الأمم المتحدة بحيث تشمل مسائل يمكن القول بأنها تدخل في نطاق السلطان الداخلي للدول ، ولاسيما وجود مسألة معينة تدخل نطاق الاختصاص الداخلي للدولة من عدمه أمر نسبي يتوقف على تطور العلاقات الدولية ، فالمسائل التي تدخل في نطاق الاختصاص الداخلي

1: اينيس ل. كلود ، النظام الدولي والسلام العالمي ، ترجمة عبدالله العريان ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1964 ، ص 254 - 255 .

2: اينيس ل. كلود ، النظام الدولي والسلام العالمي ، مرجع سبق ذكره ، ص 257 - 258 .

3: بطرس بطرس غالي ، التنظيم الدولي المدخل لدراسة التنظيم الدولي ، مرجع سبق ذكره ، ص 335 - 338 .

قد تتضمنها معاهدة دولية فتنقل إلى نطاق الاختصاص الدولي ، أما المسائل التي لا توجد بشأنها التزامات دولية صريحة فتدخل تلقائياً في نطاق الاختصاص الداخلي للدول وعليه تحدد الاهتمامات الدولية نطاق الرقابة الدولية على مسألة ما¹.

إن التسليم بوجود حقوق دولية للإنسان (المادة 3/1 من ميثاق المنظمة الدولية) يعني بدهاءة أن مجالاً من مجالات الأساسية للاختصاص الداخلي للدولة قد أصبح محلاً لتدخل القانون الدولي بالتنظيم والحماية ، وهو ما لا تقبله الدولة بسهولة ، لاسيما أن من الدعائم الأساسية للقانون الدولي التسليم بالسيادة وعدم التدخل في الشؤون الداخلية لكن مسألة حقوق الإنسان لم يعد يشملها الاختصاص الداخلي للدول شأنها في ذلك شأن مسألتها الاستعمار وتدعيم السلام وهو ما كشفته ممارسات الأمم المتحدة في رقابة سلوك الدول الأعضاء بخصوص حقوق الإنسان في حالتها تهديد السلم والأمن الدوليين². وحماية حقوق الإنسان بفعل المفاهيم القانونية المعاصرة التي تبنتها الأمم المتحدة ، قد جعلت من هذه الحقوق مسألة دولية لا تقتصر على الاختصاص الداخلي للدول فقط ويعتمد ذلك على مجموعة من الاعتبارات التي تستند إلى فكرة المصلحة الدولية ، بمعنى أن أساس مسألة حقوق الإنسان وانتقالها من المجال الداخلي إلى مجال العلاقات الدولية يستند إلى تحقيق كل دولة مصلحتها (عبر هذا التحويل لحقوق الإنسان)، وليس إلى أساس قانوني متمثل (بالطبيعة العلوية) للنصوص القانونية التي تحتويها أو نبل المبادئ التي تسعى إلى تحقيقها . أخذت الأمم المتحدة بمعيار المصلحة الدولية في تناولها مسائل حقوق الإنسان وخاصة مسألة حق تقرير المصير والقضاء على الفصل العنصري ، باعتبار هذه المسائل تمس مصلحة الجماعة الدولية وعيشها بسلام وأمن ، ومن جانب آخر فإن مناقشة أوضاع حقوق الإنسان في دولة ما يخضع لمعايير الانتقائية والاختيارية ، كما أن إخضاع هذه المسائل لاختصاص المنظمات الدولية لا يتم طواعية ، وإنما من خلال الضغوط التي تمارسها هذه الدول والمنظمات الدولية³.

ويدل الاهتمام الدولي بحقوق الإنسان على المجال الواسع الذي أخذ فيه نطاق الاختصاص الدولي يتزايد تزايداً ملموساً، ويتم ذلك من خلال التوسع في تفسير النصوص القانونية أو في استنباط الصلاحيات الضمنية أو في التوسع بتفسير نظرية السلام الدولية ، على حساب السيادة المرتبطة بمبدأ المجال الداخلي الذي لا يمس، (أصبحت القضايا المتروكة للاختصاص الداخلي تتحول بمعاهدة جماعية أو ثنائية إلى قضايا دولية ، لاسيما أن هناك ربطاً بين الاعتداء على حقوق الإنسان وتهديد السلام العالمي والتعاون الدولي)⁴ . عملت الأمم المتحدة على تضييق المجال المحفوظ ، بمقدار ما تكون المسائل المعترية داخلياً متعارضة مع أهدافها في حفظ السلام والأمن الدوليين . وعندما تحدث الميثاق عن حقوق الإنسان ، قصد الحقوق القانونية المعترف بها من جانب القانون الدولي بشكل مستقل عن القانون الداخلي لكل دولة ، وهذه النصوص الدولية ملزمة للدول والأفراد على حد سواء رغم عدم تفصيلها فيه ، وذلك لأن قواعد حقوق الإنسان تعتبر قواعد قانونية دولية أمرة لا يجوز الإخلال بها ، ولا يمكن تغييرها إلا بقاعدة قانونية لاحقة من قواعد القانون الدولي ذات الصفة ، وهي مضمونة بجزء حاسم هو بطلان كل تصرف يأتي بانتهاكها

- 1 : وبصا صالح ، مفهوم السلطان الداخلي واختصاص أجهزة الأمم المتحدة ، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة ، السنة 33 ، 1977 ، العدد 33 ، ص 116 – 117 .
- 2 : مصطفى سلامة حسين ، محاضرات في العلاقات الدولية ، مرجع سبق ذكره ، ص 40 – 41 .
- 3 : إبراهيم علي بدوي الشيخ ، الأمم المتحدة وانتهاكات حقوق الإنسان ، المجلة المصرية للقانون الدولي ، المجلد 36 ، القاهرة ، 1980 ، ص 42 – 43 .
- 4 : عدنان نعمة ، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر ، مرجع سبق ذكره ، ص 453 – 454 .

مطلقا بحسب تعريف معاهدة فينا التي نصت في ديباجتها على الاحترام العالمي لحقوق الإنسان والحريات الأساسية ، ولذلك لا يجوز الاتفاق على خلافها¹.

وتجدر الإشارة إلى أن الحد من سيادة الدولة يكون بإرادتها الحرة ومعبرا عنها ، لأن الدولة عندما تلتزم بالمعاهدات الدولية لحقوق الإنسان أو غيرها تكون مضطرة بمقتضى التزامها بهذه المعاهدات إلى التنازل عن بعض الاختصاصات الداخلية ، وهذه لا تنقص من السيادة بقدر ما تعبر عنها ، رغم أن الدولة حينما تفعل ذلك تكون مضطرة بفعل التطورات الدولية لتحقيق مصالحها². والذي نخلص إليه من كل ما تقدم أنه أمام التطورات الدولية ، تراجع مفهوم السيادة من صيغته المطلقة إلى صيغة نسبية ، بحيث أصبح هذا المفهوم وسيلة وليس غاية ، يعمل على تحقيق الخير العام الداخلي والدولي باعتبار السلام الدولي وخير الإنسان الهدف الأسمى له ، ولم تعد انتهاكات الدولة لحقوق الإنسان مبررة بمجرد الدفع بأن الدولة هي صاحبة السيادة على إقليمها.

المطلب الثالث: العولمة والسيادة الوطنية .

أولا : الدولة المعولمة .

تعد قضية الدولة في جوهر مناظرة العولمة ، إلا أن هذه المناظرة أسيء الأخبار عنها بسبب الصراع الدائم بين الدولة الأمة والدولة ، فكلاهما ليسا ذوى حدود مشتركة ، وهنا نحتاج إلى أن نميز تحليليا بين عدد من المصطلحات المترابطة : الأمة ، البلد ، الدولة – الأمة ، الدولة ، الدولة الوطنية، الدولة غير الوطنية .

الدول القومية : وحدات جغرافية قانونية وأحيانا وحدات ثقافية والمصطلح متداخل لأنه يستخدم ليبدل على البلد أو الأمة .

الدولة : هي علاقات قوة منتظمة في مجموعات محددة من المؤسسات السياسية . وأصل هذا الصراع بين هذين المفهومين المترابطين ولكنهما متميزان تحليليا . أن الدولة مجموعة أطر ومؤسسات تمارس السلطة " احتكار شرعي للقوة " على مقاطعة ما . وتعد القطاعات الاقتصادية والسياسية قطاعين مرتبطين خارجيا ، منفصلين ، وحتى متعارضين لكل منهما منطلقه المستقل . وتتفاعل الدولة القومية خارجيا مع الأسواق . نتيجة لذلك ، ينظر إلى العولمة باعتبارها تتضمن القطاع الاقتصادي في حين قد يظل القطاع السياسي ثابتا بلا تغيير باعتباره نظام دولة – أمة غير قابلة للتغيير . ويواجه إداريو الدولة تضمينات العولمة الاقتصادية ورأس المال الحر غير القومي باعتباره منطلقا خارجيا . ولقد أصبح ذلك الإطار المهيمن لتحليل العولمة والدولة وبخاصة السائد في المداخل الواقعية لدراسة العلاقات الدولية منذ أن أصدر " راييموند فيرنن " كتابه الأساسي السيادة في موقف الدفاع . وفي أدبيات العولمة يؤكد هذا المدخل على العجز المتنامي للدولة الأمة في مواجهة السوق العالمية³ .

ترتبط ازدواجية سوق الدولة ارتباطا وثيقا بالازدواجية الوطنية-العالمية . يقال أن العولمة يغالى في الإخبار عنها طالما أن الدولة الأمة " تتمتع بقوة أكبر " مما هو مزعوم أو لأن هناك تفسيرات قومية تفسر الظواهر أفضل من تفسيرات العولمة . ويشير البعض إلى الارتباط المتواصل للدولة-الأمة أن تزعم أن العولمة يغالى في الأخبار عنها أو حتى أنها تخيلية . وبهذا المفهوم يصبح ما يحدث داخل الدولة –الأمة صدى لما يحدث في النظام العالمي .

1: تاج الدين الحسيني، إشكالية التعارض بين حق التدخل الدولي وبين سيادة الدول ، ص 92-93 .
2: تاج الدين الحسيني، إشكالية التعارض بين حق التدخل الدولي وبين سيادة الدول ، ص 123-124 .
3 : وليم روبنسن : العولمة والمجتمع ، 2 ابريل 2001 . ص 161 .

وفي هذه الازدواجيات المتكررة ، يزداد التعرف على العولمة الاقتصادية ولكنه يتم تحليلها كما لو أنها مستقلة عن المؤسسات التي تكون هذه العلاقات الاجتماعية وبخاصة الدول والدولة - الأمة . وعندما نحاول أدراك الدولة إدراكا ماديا تاريخيا ، نرى أن الدولة هي مؤسسية علاقات الطبقات حول تشكيل معين من الإنتاج الاجتماعي . إن فصل القطاع الاقتصادي عن القطاع السياسي لأول مرة تحت مظلة الرأسمالي يعطي لكل منهما استقلالاً ويتضمن علاقة معقدة لا بد من تشكيلها ولكنه يوجد أيضا وهم القطاعات المستقلة المرتبطة خارجيا . من المنظور التاريخي ، تعد القطاعان الاقتصادي والسياسي لحظات متميزة لنفس التكتل . العلاقة الداخلية هي العلاقة التي يتشكل فيها كل جزء في علاقته بالآخر بينما العلاقة الخارجية هي العلاقة التي يكون لكل جزء فيها وجودا مستقلا عن علاقته بالآخر . إن العلاقة بين علاقات الإنتاج الاقتصادية

أو الاجتماعية تحت مظلة العولمة والدول باعتبارها مجموعات طبقية مؤسسية ترتبط بهذه العلاقات الإنتاجية في علاقة داخلية . ومن غير الممكن هنا استعراض المناقشات النظرية التي ظهرت منذ إحياء الاهتمام بالدولة في ستينيات القرن العشرين والتي ظلت غير نهائية ومفتوحة . على الرغم من ذلك ، نلاحظ أن :

- النظريات الماركسية عن الاستقلال النسبي للدولة سواء أكدت على التبعية التركيبية أو الوسيلة الخاصة بالدولة للطبقات المهيمنة اقتصاديا لا تفترض الدولة المستقلة باعتبارها قطاعا منفصلا بمنطقها الخاص (في عبارة ماركس "لا توجد دولة معلقة في الهواء") .

إن مهمة التحليل تتمثل في الكشف عن تعقد العمليات والعلاقات الاجتماعية التي تطمر الدول في شكل مجتمع مدني واقتصاد سياسي .

ليس هناك شيء في المفهوم المادي التاريخي للدولة يربطه بالضرورة بالمقاطعة أو الدول - الأمة¹ .

تعتبر الدولة كأنظمة سلطة إجبارية علاقات طبقية وممارسات اجتماعية معقدة و مفعلة عن طريق المؤسسات السياسية . ويرى ماركس أن الدولة تصبغ المؤسسات الاقتصادية وعلاقات الإنتاج صبغة سياسية .

تعتبر الأسواق موقعا للحياة المادية في حين أن الدول تنبثق عن علاقات الإنتاج الاقتصادية وتمثل مؤسسية علاقات الهيمنة الاجتماعية . ومن الضروري تحليل كوكبة القوى الاجتماعية التي تتفاعل في بنية وممارسات الدولة في فترات تاريخية معينة. ونتيجة لذلك ، فإن عولمة رأس المال الاقتصادية لا يمكن أن تكون ظاهرة منعزلة عن تحول علاقات الطبقة وتحول الدول . وطبقا لبعض المفاهيم ، تعتبر الدول بالتعريف مؤسسات مرتبطة منطقيا ولذلك فإن الدولة عبر القومية لا يمكن إدراكها طالما بقي نظام الدولة - الأمة . البعض يرى أن الدولة أجهزة وإطار وبالتالي يجعل من مفهوم الدولة شيئا محسوسا . إن الدول لا يمكن تمثيلهم بهذا الشكل . فالطبقات والجماعات الاجتماعية لها تمثيل تاريخي . إن الدول لا تقوم بأي شيء لذاته فالجماعات والعلاقات الاجتماعية المتمثلة داخل وخارج الدول (ومؤسسات أخرى) تقوم بالأشياء باعتبارهم وكلاء تاريخيين جمعيين . قد تظل البنى المؤسسية للدول - القومية في حقبة العولمة بيد أن العولمة تتطلب أن نعدل مفهومنا لهذه البنى² .

حيث تنشأ الدولة عبر القومية في ظل العولمة من داخل نظام الدول - القومية . ويبرز نظام دولة الأمة

1: وليم روبنسن ، العولمة والمجتمع ، مرجع سبق ذكره ، ص 162 .

2 : مايكل مان ، نهاية العولمة ، دار النشر بيروت،بيروت ، 1997 ، ص 472 .

أو نظام الدولة المتداخلة الى الوجود بناء على العلاقات المعقدة بين الإنتاج ، الطبقات ، القوة السياسية والمقاطعة ، وهكذا فإن التبعات المادية التي أبرزت الدولة القومية تقوم العولمة الآن بإلغائها . إذا تمخض عن النمو المبكر للرأسمالية موقعا جغرافيا في وجود نظام الدولة - الأمة ، فإن الثقة المعولمة الحالية ينتج عنها تفكك جغرافي عام . إن المطلوب عودة إلى المفهوم النظري المادي التاريخي للدولة ليس كشيء أو عامل كبير تخيلي ولكن كعلاقة اجتماعية محددة مغروسة في بنى اجتماعية أكبر قد تأخذ أشكالاً مؤسسية مختلفة محددة تاريخيا أحدها الدولة - الأمة . ولا يوحي أي شيء في الحقبة الحالية أن الصورة التاريخية للفراغ الجغرافي ومؤسساته لا يمكن تغييره بدلا من كونه عرضة للتحويل .

هذا للقول أن علاقات الرأسمالية السياسية تاريخية كلية وأن أشكال الدولة هذه يمكن فهمها فقط على أنها أشكال تاريخية للرأسمالية لا يمكن استكشافها هنا ، ولهذا فالتفسير الجغرافي المحدد في نظام الدولة - الأمة تتطلبه الرأسمالية العالمية إذ يمكن أن يوجد في تنمية النظام التاريخي غير المطرد متضمنا نشرها التدريجي على مستوى العالم . جاء الحيز المنطقي كي يشغل السوق المميز وظروف تراكم رأس المال غالبا في مواجهة أحدها الآخر ، وهي عملية مالت أن تكون متجة بذاتها مع تعمقها وتشييعها بواسطة تطور الدولة القومية والسياسات والثقافة . إن الشكل الفراغي المعين للتقنية غير المطردة للرأسمالية يتم التغلب عليه عن طريق عولمة رأس المال والأسواق والمساواة التدريجية لظروف التراكم التي تتضمنه . وبالتالي فإن الدول هي عبارة عن :

أ - برهنة من علاقات قوى الطبقة .

ب- مجموعة من المؤسسات السياسية (جهاز) .

إن الدولة ليست أحد منهما أو الآخر ولكنها كلاهما متحدان ، والفصل بين هذين البعدين نظري خالص، فالخطأ الذي وقع فيه البعض هو النزول بالدولة إلى "ب". نشأت الدول القومية باعتبارها تضمينات معينة لمجموعات الجماعات الاجتماعية والطبقات التي تطورت داخل نظام الدولة - الأمة في الحقبة الأولى للرأسمالية وأصبحت متأصلة في جغرافيات معينة . ما الدولة العبر القومية إذن ؟ وبشكل ملموس ما هو " أ " وما هو " ب " ، من الدولة العبر قومية ؟ أنها مجموعة محددة من قوى وعلاقات الطبقة مرتبطة بالعولمة الرأسمالية ونشأة الطبقة الرأسمالية العبر قومية المطرمة في عدد متباين من المؤسسات السياسية . هذه المؤسسات هي دول قومية متحولة ومؤسسات فوق قومية متباينة تخدم مؤسسية هيمنة هذه الطبقة باعتبارها الجانب المتحكم في رأس المال على مستوى العالم ¹ . لهذا أسلم بأن الدولة باعتبارها علاقة طبقة آخذة في سيرورتها عبر مؤسسية، وإن ممارسات الطبقة للطبقة الحاكمة العالمية الجديدة تصبح مكثفة لاستخدام صور تخيلية في دولة عبر قومية ناشئة . في عملية عولمة رأس المال ، تنصهر أجزاء الطبقة من بلدان مختلفة في جماعات رأسمالية جديدة داخل الحيز عبر القومي .

هذه الطبقة البرجوازية عبر القومية أو الطبقة الرأسمالية هي ذلك الجزء من البرجوازية العالمية الذي يمثل رأس المال العبر قومي . وهي تتكون من مالكي وسائل الإنتاج العالمية كما هي متضمنة أساسا في الهيئات عبر القومية والمؤسسات المالية الخاصة. إن ما يميز الطبقة الرأسمالية عبر القومية عن الأجزاء الرأسمالية القومية أو المحلية هي أنها متضمنة في الإنتاج المعولم كما أنها تتحكم في دوائر التراكم العالمية التي تعطيها هوية ووجود طبقي موضوعي مكائيا وسياسيا في النظام العالمي فوق أية مقاطعات سياسات محلية . تضم الدولة عبر القومية المؤسسات والممارسات في المجتمع العالمي التي تحافظ وتدافع وتعمل

1 : وليم روبسن ، العولمة والمجتمع ، مرجع سبق ذكره ، ص 164 .

على تقدم السيادة البارزة للطبقة البرجوازية العالمية ومشروعها المتمثل في بناء صرح تاريخي رأسمالي عالمي جديد . ويعتبر جهاز الدولة عبر القومية شبكة خطوط بارزة تضم الدولة القومية المتحولة والمتكاملة خارجيا تضامنا مع الأشكال السياسية والاقتصادية الفوق قومية والتي تكسب حتى الآن أي شكل مؤسسي مركزي . أن ظهور الدولة عبر القومية يستلزم إعادة تنظيم الدولة في كل أمة – من الآن سوف أشير إلى هذه الدول لكل بلد باعتبارها دول قومية - . وأنها تتضمن تلقائيا ظهور مؤسسات سياسية واقتصادية فوق قومية حقا . ولا تعد هاتان العمليتان _ تحول الدول القومية وظهور المؤسسات فوق القومية - منفصلتين أو مانعتين بشكل تبادلي – وفي الحقيقة ، هما بعدان متماثلان لعملية عبر القومية . والأمر الذي يمس مناقشتي بشكل أساسي هو أنه في ظل العولمة لا تفنى الدولة القومية ولكنها تصبح متحولة فيما يتعلق بشأن وظائفها وتصبح عنصرا وظيفيا للدولة عبر القومية أكبر¹ .

يعد جهاز الدولة عبر القومية متعدد الأركان والمراكز . فهو يربط وظيفيا مع المؤسسات التي تظهر درجات متميزة " للدولة كمفهوم " التي لها تواريخ ومسارات مختلفة والتي ترتبط قديما ومستقبلا بمجموعة متميزة من المؤسسات و البنى والمناطق .

وتعد المنظمات فوق القومية سياسية واقتصادية رسمية وغير رسمية ، وتشمل الهيئات الاقتصادية : صندوق النقد الدولي (IMF) ، والبنك الدولي (WB) ، وبنك التسويات العالمية (BIS) ، ومنظمة التجارة العالمية (WTO) ، والبنوك المنطقية .. الخ .

أما الهيئات الفوقية فتشمل : مجموعة السبعة ، هيئات رسمية كالأأم المتحدة (UN) ، ومنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD) ، والاتحاد الأوروبي (EU) ، وجمعية الأمن والتعاون في أوروبا . كما أنها تشمل تجمعات منطقية كرابطة أمم شرق آسيا (ASEAN) ، وكذلك البنى التنظيمية الإدارية القانونية فوق القومية المؤسسة بموجب الاتفاقات المنطقية كاتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة ، وهيئة التعاون الاقتصادي بين آسيا والباسفيك (APEC) . وهنا أود أن ننظر لهذا الشكل الناشئ ، فهذه المعاهد التخطيطية فوق القومية تقتلع تدريجيا المؤسسات القومية في تطوير السياسة والإدارة العالمية وإدارة الاقتصاد العالمي .

إن وظيفة الدولة – الأمة تتحول من صياغة السياسات القومية إلى إدارة السياسات المصاغة عن طريق المؤسسات القومية ، بيد أنه من الضروري تجنب الازدواجية العالمية القومية فالدول القومية ليس خارجة على الدولة عبر القومية ولكنها تندمج فيها كأجزاء مكونة . وتعمل المنظمات فوق القومية بالاتفاق مع الدول القومية المتحولة ، حيث أنها يتم تزويدها بالموظفين عبر القوميين الذين يجدون نظراءهم في الموظفين عبر القوميين الذين يوفرون موظفي الدول القومية المتحولة . يلعب إطار الدولة عبر القومية دور (القابلة المأدونة) للعولمة الرأسمالية . تحاول الدولة عبر القومية أن تقوم بالوظائف للرأسمالية العالمية التي كان يقوم بها في الفترات الأولى النظام العالمي والتي يشير إليها دارسو العلاقات الدولية بأنها " السيادة " أو قوة رأسمالية مهيمنة تتمتع بمصادر الثروة والمكانة البنائية تسمح لها بتنظيم الرأسمالية العالمية ككل وفرض القواعد والبيئة التنظيمية التي تسمح للنظام أن يعمل . إننا نشاهد تدني سيادة الولايات المتحدة عن طريق البنى فوق القومية والتي هي غير قادرة حتى الآن على توفير التنظيم الاقتصادي والظروف السياسية لإعادة إنتاج الرأسمالية العالمية .

1 : ستيفان جيل ، القانون الدولي والقوة المنظمة ، 1989 ، ص 475 – 477 .

ومثلما لعبت الدولة القومية هذا الدور في الفترة السابقة ، نرى أن الدولة عبر القومية تسعى الى خلق والمحافظة على الظروف السابقة على تصعيد وتراكم رأس المال في الاقتصاد المعولم والذي لا يعد ببساطة مجموع الاقتصاديات القومية وبنى الطبقة القومية ويتطلب سلطة مركزية لتمثل كل أنواع الرأسمال المتنافس والتي لم تعد المجموعات الرئيسية من رأس مال قومي . إن طبيعة ممارسات الدولة في النظام العالمي الناشئ تكمن في ممارسة السلطة الاقتصادية والسياسية عبر القومية عن طريق جهاز الدولة عبر القومية لإعادة إنتاج الطبقة المظمرة في تصعيد وتراكم رأس المال العالمي¹.

ثانيا : قوة الدول القومية وقوة رأس المال غير القومي:

عندما نحلل تكوين الطبقة عن طريق الدولة القومية في الحقب الأولى ، تتكشف لنا صراعات الطبقة عالميا عن طريق المنطق المؤسسي والتنظيمي لنظام الدولة - الأمة . أثناء مرحلة الدولة - الأمة للرأسمالية المتصفة بدوائر الإنتاج القومية المرتبطة بالنظام الأكبر عن طريق السوق العالمي والتدفقات المالية . تمتعت الدول القومية بدرجة متباينة ولكنها مهمة من الاستقلال لتدخل في مرحلة التوزيع والفائض يمكن تحويله خلال مؤسسات الدولة - القومية .

لقد تصارعت الطبقات المهيمنة والتابعة في مواجهة بعضهم البعض على الفائض الاجتماعي من خلال هذه المؤسسات وحاربت لاستغلال الدول القومية للحصول على أسهم الفائض . ونتيجة لذلك ، كي يستثار التحليل الطبقي حدثت " حركة مزدوجة " مؤخرا ، ففي القرن الأخير ، ومع تطور الرأسمالية أطلق السوق غير المنتظم العنان لغضبه على الروابط الاجتماعية والمؤسسات التي سمحت للبقاء الفردي والتكاثر الاجتماعي ، إن الثروة الاجتماعية التي نشأت فرضت إجراء للتنظيم الاجتماعي على النظام الذي قلص بعض الآثار الأكثر تدميرية للرأسمالية . وقد كانت هذه " الحركة المزدوجة " ممكنة لأن رأس المال الذي فرضت عليه قيود منطقية ومؤسسية وقيود أخرى ارتبطت بنظام الدولة - الأمة ، واجه مجموعة من المحددات فرضت عليه التوصل إلى حل وسط تاريخي مع الطبقات العاملة والشعبية . وقد تفرض هذه الطبقات على الدول القومية متطلبات إعادة توزيع وتفرض قيودا على قوة رأس المال (كما ساهمت هذه الاحتمالات في انشقاق الحركة الاجتماعية العالمية وظهور الديمقراطية الاجتماعية) . ويمكن للطبقات الشعبية أن تحقق ذلك لأن الدول القومية كانت لديها القدرة على القبض وإعادة توجيه الفائض عن طريق آليات التدخل . وكانت نتيجة صراعات الطبقة عالميا في هذه الفترة وجود دول " العقد الجديد " في مركز الاقتصاد العالمي والدول النامية متعددة الطبقات المتباينة والمشروعات الشعبية في طائفة بعيدة عن مركز السلطة والتي أطلق عليه البعض الحل التوفيقى للطبقة².

في كل من هذه الحالات ، حققت الطبقات التابعة علاقتها برأس المال عن طريق الدولة - الأمة . تطورت الطبقات الرأسمالية في ظل الشرنقة الواقية للدول القومية وطورت الاهتمامات في مواجهة رأس المال القومي المنافس . ولا يوجد شيء عبر تاريخي أو محدد سلفا عن هذه لتكوين الطبقة على مستوى العالم . وتقوم العولمة الآن بإلغائها . تعيد اللامركزية وتجزئة عملية الإنتاج تعريف تراكم رأس المال والطبقات من خلال الدول القومية . إن ما يحدث هو عملية تكوين طبقي عبر قومي يتم فيه تعديل عنصر الدولة القومية الوسيطة . يتم عولمة الجماعات الاجتماعية سواء أكانت مهيمنة أم تابعة عن طريق بنى ومؤسسات وعلم وصف الظواهر لعالم الدولة - الأمة ، البنية التحتية التاريخية الموروثة و التي تقيم الرأسمالية عليها مؤسسية عبر قومية . ومع صيرورة البنى الإنتاجية القومية متكاملة الآن عبر قومية ،

1 : وليم روبينسن ، العولمة والمجتمع ،مرجع سبق ذكره ، ص 166 .

2 : وليم روبينسن ، العولمة والمجتمع ،مرجع سبق ذكره ، ص 168-169 .

تعاصر الآن الطبقات العمالية التي تحدث تنميتها العضوية عن طريق الدولة – الأمة تكاملا مع الطبقات القومية الأخرى . لقد انطوى تكوين الطبقة العالمية على انقسام متسارع للعالم إلى البرجوازية العالمية والبروليتارية العالمية – وعلى الرغم من ذلك تظل قوة العمل العالمية مجزأة بشكل كبير عبر التسلسلات الاجتماعية القديمة والجديدة التي قطعت طريقها عبر الحدود القومية وجلبت تغيرات في العلاقة بين الطبقات المهيمنة التابعة . عن طريق الاستحالة التركيبية التي فرضتها العولمة على الأمم فردية في المحافظة على استقلالها أو حتى سيادة اقتصادها وأنظمتها السياسية والبنى الاجتماعية ، تعيد العولمة تشكيل القوى الاجتماعية العالمية ، وتحديدًا عن طريق إعادة تعريف مرحلة التوزيع في تراكم رأس المال في علاقته بالدول – الأمة ، يجزي الاقتصاد العالمي التماسك القومي حول عمليات إعادة الإنتاج الاجتماعي ويحول موقع إعادة الإنتاج من الدولة – القومية إلى الفضاء عبر القومي .

ولقد غيرت الحرية الناتجة حرية رأس المال عبر القومي من القيود والالتزامات التي تفرضها القوى الاجتماعية عليه في مرحلة الدولة – الأمة من مراحل الرأسمالية بشكل دراماتيكي توازن القوى بين الطبقات والجماعات الاجتماعية في كل أمم العالم وعلى المستوى العالمي نحو طبقة رأسمالية عبر قومية ومعاونيتها . لو كانت الدولة – الأمة في التاريخ المبكر للرأسمالية شرطا ضروريا لتطوير النظام ، لأصبحت الالتزامات المكانية والمؤسسية على الدولة – الأمة قيودا تعيق التراكم في العقود التالية من القرن العشرين . إن محددات التراكم التي فرضتها الطبقات الشعبية على مستوى العالم في مرحلة الدولة – الأمة من مراحل الرأسمالية هي بالتأكيد التي حولت رأس المال إلى عبر القومية . ويعد ذلك حاسما لأن كثيرا من تفسيرات العولمة تعزي العملية إلى التحديث التكنولوجي . إلا أن التغيير التكنولوجي هو أثرى القوى الاجتماعية محل الصراع والذي هو مسبب للتغيير التاريخي .

لقد ذهب الدولة – الأمة من كونها شكلا تاريخيا محددًا ، جعل من الممكن تطوير الرأسمالية إلى شكل أعاق مزيدًا من تطورها¹.

ثالثا : علاقة الشركات متعددة الجنسيات و سيادة الدول :

لعله من المفيد أن نورد بعض النقاط التي توضح علاقة التضاد بين الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدول؛ وخصوصا الدول النامية :

- ✓ إن من المستحيل توافق إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية التي هي بطبيعتها إستراتيجية عالمية مع إستراتيجية التنمية في أي من الدول النامية ، بحكم أن لكل من هذه الدول ظروفها النوعية الخاصة بها . فتتضارب المصالح بين هذين الطرفين بصورة جذرية ، فإن الشركات متعددة الجنسيات تعني بزيادة أرباحها عن طريق استغلال الثروات الطبيعية والأيدي العاملة الرخيصة ، ولا تعنى بعد ذلك بمدى أهمية مشروعاتها للاقتصاد القومي للبلد الذي تقيم فيه هذه المشروعات .
- ✓ اختلال التوازن الكامل في علاقات القوى بين أي شركة دولية عملاقة ودولة نامية لا يسمح بقيام مساومة متكافئة بينها . فإن قوة الشركة متعددة الجنسيات تتجاوز (من ناحية الإمكانيات المالية والتفوق التكنولوجي والمعلومات المتاحة) على قوة البلد النامي . ونتيجة لهذا يكون الأرجح أن تعين الدولة النامية في كل عقد تبرمه مع واحدة من هذه الشركات . ويتفاقم هذا الاختلال لغير صالح الدول النامية بسبب تلهف كل منها وتسابقها فيما بينها على التعامل مع الشركات متعددة

1 : وليم روبينسن ، العولمة والمجتمع ، مرجع سبق ذكره ، ص 173-175.

- الجنسيات ، الأمر الذي يتيح للشركات ضرب الدول النامية بعضها ببعض للاستفادة من تنافسها في الحصول على أفضل الشروط منها جميعا .
- ✓ إن الشركات متعددة الجنسيات تتدخل في توجيه سياسة البلاد النامية في اتجاه إضعاف القرار الذي لا يصب في مصالحها ، وتساعد بنفوذها وأموالها رجال الأحزاب والسياسة الذين يرعون مصالحا بصرف النظر عن مصالح بلدانهم .
- ✓ تدفع العولمة للاستنتاج بأن تكون نظرتنا الاجتماعية والسياسية والاقتصادية والثقافية في العالم نظرة واحدة ، كما تدفع للاستنتاج بأن البلدان النامية تجني منافع متساوية بقدر المنافع التي تحققها البلدان المتقدمة ، وهذا الاستنتاج على ما أعتقد يتعارض ويتناقض مع الفرضيات والوقائع المطروحة في هذا البحث وفق ما تقدم من معطيات .
- ✓ إذا كانت أهداف العولمة ، تشكيل وبناء عالم جديد ، يكون للشركات متعددة الجنسيات العملاقة ، حق اتخاذ القرار وإملاء شروطها وفق شروط المنظمات المالية الدولية – صندوق النقد والبنك الدولي – فإن ذلك يعمق حالة التبادل غير المتكافئ بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية .

الخلاصة:

إن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر ظاهرة اقتصادية، تسمح بنقل رؤوس الأموال من دولة إلى أخرى على المدى الطويل، وتعطي صاحبها حق التملك والإدارة للمشروع الاستثماري، مما جعلها مقصد العديد من الدول النامية والمتقدمة على حد سواء.

كما أن العمل على تعظيم المنافع، وتقليل الأخطار التي قد تنجم عن الشركات متعددة الجنسيات، يعتبر من الأمور الأساسية التي يجب مراعاتها قبل اتخاذ أي قرار، بحيث أنه مثلما تؤثر الشركات متعددة الجنسيات إيجابيا على البلد المضيف، يمكن أن تؤثر سلبا إن لم يحسن التعامل معها، وبما أن الكثير من الدول النامية عانت ولا زالت تعاني مشكل المديونية والعجز في تمويل استثماراتها، فإنها قد اتخذتها كوسيلة بديلة لمحاولة إنعاش اقتصادها على المستويين المحلي والدولي، ومن أجل تحقيق ذلك كان لابد من إعادة النظر في مناخها الاستثماري، هذا الأخير يكون له دور كبير في جذب الأنماط المناسبة من هذا الاستثمار.

تمهيد :

المحاسبة الإسلامية كانت معروفة منذ القدم حيث كان العرب تجارا, وظهرت بشكل اكبر عندما وضع بيت مال للمسلمين. لكن المصارف الإسلامية كما نعرفها الآن لم تظهر إلا في الآونة الأخيرة, و بالرغم من أنها حديثة البروز و النشأة, إلا أنها قطعت أشواطاً طويلة في التطور المحاسبي . و لكن كما هو الحال مع أي شيء في حياتنا ,فان المصارف الإسلامية لها ايجابياتها و سلبياتها.

و من اجل ذلك قررنا دراسة تلك الايجابيات و السلبيات من خلال تعرضنا لبنك البركة الإسلامي في ثلاث مباحث:

المبحث الأول : لمحة حول بنك البركة الإسلامي.

المبحث الثاني :بنك البركة الإسلامي الجزائري.

المبحث الثالث: ايجابيات و سلبيات بنك البركة على الجزائر .

المبحث الأول: لمحة حول بنك البركة الإسلامي.

تعد مجموعة البركة الدولية من أبرز المصارف الإسلامية العالمية الرائدة، وتقدم المجموعة خدمات التجزئة المصرفية والتجارية والاستثمارية بالإضافة إلى خدمات الخزنة، وذلك وفقا لمبادئ الشريعة.

المطلب الأول: نشأة بنك البركة الإسلامي(الشركة الأم):

تأسس بنك البركة الإسلامي – البحرين (البركة البحرين) في عام **1984** م في البحرين، ومنذ إنطلاقه ظل يتبوأ مركز الريادة في مجال تطوير العمل المصرفي المالي والإسلامي، وهو مسجل لدى وزارة الصناعة والتجارة بالبحرين بالسجل التجاري رقم **14400** ومرخص له من قبل مصرف البحرين المركزي لمزاولة الخدمات المصرفية للأفراد. ويبلغ رأسمال البنك المصرح به **600** مليون دولار أمريكي الصادر والمدفوع بالكامل منه **122** مليون دولار أمريكي.

وبنك البركة هو احد المؤسسات المالية البحرينية الرائدة في مجال الصيرفة الإسلامية، و طوال تاريخه العريق الممتد لأكثر من **25** عاما، فقد لعب البنك دورا بارزا في تأسيس البنية التحتية لصناعة المال الإسلامية، ممثلة في المؤسسات المسئولة عن رفد الصناعة المالية الإسلامية على مستوى العالم بالمعايير المهنية والشرعية، وتوفير المعلومات، وإدارة أسواق رأس المال والسيولة، كما كان للبنك دور كبير في الترويج للصناعة المالية الإسلامية والتعريف بمزاياها العديدة، ويحظى البنك بسمعة طيبة ومكانة كبيرة وسط المجتمع البحريني بشكل خاص والخليجي والعربي والإسلامي بوجه عام.

ويعتبر بنك البركة الإسلامي من البنوك الرائدة في مجال تقديم المنتجات المالية المبتكرة، وبصفة خاصة في مجال الاستثمار الإسلامي، والتجارة الدولية، وإدارة السيولة على المدى القصير للمستثمرين من الأفراد، وتمويل الأفراد (منتج تقسيط.....)الخ، التي يتم تقديمها من خلال معظم صيغ التمويل الواردة في المعايير الشرعية للمجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، بما في ذلك التمويل بالمرابحة، المشاركة المتناقصة، المضاربة، والإجارة المنتهية بالتملك . وقد حقق البنك نتائج ممتازة للغاية في هذا المجال مستفيدا من موارده الكبيرة وإرثه المعرفي الضخم في مجال فقه المعاملات المالية الإسلامية، علاوة على الخبرات المتنوعة في مختلف مجالات الصيرفة الإسلامية لفريق الإدارة العليا، والعمق الكبير الذي توفره له الشركة الأم من خلال المركز المالي القوي الذي تتمتع به .

وتجدر الإشارة إلى أن بنك البركة الإسلامي قد قام حتى تاريخه بإدارة أكثر من **6** مليار دولار أمريكي من الأموال نيابة عن العديد من المؤسسات المالية الكبيرة والعملاء من ذوي الملاءة المالية العالية الباحثين عن عائدات مالية مجزية على المدى البعيد، من خلال الأدوات المالية المتوافقة مع أحكام

الشريعة الإسلامية. وفيما يتعلق بالخطة الإستراتيجية المستقبلية، فيعتزم البنك المحافظة على وتيرة نموه في مجالات عمله التقليدية مع التركيز بصفة خاصة على العمولات ورسوم الخدمات، كما سيقوم بتوسيع محفظة الاستثمارات والاستمرار في تطوير بنيته التحتية خاصة فيما يتعلق بالتقنية الحديثة والخدمات المرتبطة بها، وخدمات العملاء، وتدريب وتأهيل العاملين، والمحافظة على خصوصية العلاقة التي تجمعنا مع عملائنا الكرام كشركاء في الإنجاز "وشركاء في النماء"¹، يبين الجدول الآتي رأس المال المؤهل بعد الخصومات المتعلقة باحتساب ملائمة رأس المال وهذا لسنة 2010:

الجدول(1-3): هيكل رأس المال.

31 ديسمبر 2009		31 ديسمبر 2010		
الفئة 2 دولار أمريكي	الفئة 1 دولار أمريكي	الفئة 2 دولار أمريكي	الفئة 1 دولار أمريكي	
-	122.457.800	-	122.457.800	مكونات رأس المال أسهم عادية صادرة ومدفوعة بالكامل
-	8.687.143	-	8.687.143	احتياطات عامة
-	21.111.106	-	21.571.62	الاحتياطات القانونية/التشريعية
-	8.600.995	-	-	أخرى
-	8.963.484	-	13.376.970	ارباح مبقاة مرحلة
-	-	-	22.259.882	حقوق غير مسيطرة في الشركات التابعة الموحدة-
-	-	-	21.598.197	محسوما منها:

-	2.251.574	-	4.644.544	الشهرة إجمالي الخسائر غير محقة الناتجة من التقييم العادل لسندات أسهم حقوق الملكية
-	151.766.964	-	162.110.116	رأس مال الفئة 1 قبل الخصومات
663.912		111.067		المكاسب غير المحققة الناتجة عن التقييم العادل لأسهم حقوق الملكية(45%)
541.448		965.311		احتياطي معادلة الأرباح
2.102.538		1.156.962		احتياطي مخاطر الاستثمار
3.307.897		2.233.340		رأس مال الفئة 2 قبل الخصومات
155.074.862		164.343.456		مجموع رأس المال المتوفر
30.658.599	30.658.599	27.352.142	27.352.142	الخصومات المبالغ الفائضة فوق الحد الأقصى

			25.118.802	المسموح به للتعرضات خصومات إضافية من الفئة 1 لاستيعاب العجز في الفئة 2
30.658.599	58.009.300	67.352.142	52.470.944	مجموع الخصومات
-	93.707.664	-	109.639.172	رأس المال المؤهل فئة 1 وفئة 2
93.707.664	-	109.639.172	-	مجموع رأس المال المؤهل

Source :Albaraka Annual Reports 2010, www.albaraka-bank.com

وبنك البركة الإسلامي – البحرين هو إحدى وحدات مجموعة البركة المصرفية وهي شركة مساهمة بحرينية عامة مدرجة في بورصتي البحرين وناسداك دبي، وتتمتع بسمعة كبيرة على المستويين الإقليمي والدولي، وتعتبر من أكبر المجموعات المصرفية الإسلامية الدولية من حيث الانتشار الجغرافي والتنوع في الأعمال. وقد حصلت المجموعة على تصنيف استثماري عند من A- مستقر /تصنيفا ائتمانيا عند مستوى BBB- /3 مستوى مؤسسة التصنيف الدولية ستاندرد آند بورز. وتقدم مجموعة البركة المصرفية الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المصرفية للشركات والخدمات المصرفية الاستثمارية إلى جانب خدمات الخزانة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية¹.

يبلغ رأس المال المصرح به لمجموعة البركة المصرفية 1.5 بليون دولار أمريكي في حين يبلغ مجموع حقوق المساهمين نحو 1.8 بليون دولار أمريكي، وتتمتع المجموعة بوجود راسخ في نطاق جغرافي كبير يتمثل في وحداتها المصرفية التابعة المنتشرة في 13 بلدا، والتي تدير بدورها أكثر من 350 فرعا وتقدم مختلف أنواع الخدمات والمنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. وهذه الوحدات

هي :

- ✓ البنك الإسلامي الأردني (الأردن) وبنك البركة الإسلامي
- ✓ البحرين وبنك البركة الإسلامي.

- ✓ باكستان وبنك البركة الجزائري (الجزائر).
- ✓ بنك البركة السوداني (السودان).
- ✓ بنك البركة المحدود (جنوب أفريقيا).
- ✓ بنك البركة ش.م.ل (لبنان).
- ✓ بنك البركة التونسي (تونس).
- ✓ بنك البركة المصري (مصر).
- ✓ بنك البركة التركي للمشاركات (تركيا).
- ✓ بنك البركة السوري (سوريا).
- ✓ بالإضافة إلى مكتب تمثيلي في إندونيسيا.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك.

نظرا للتطورات التي يشهدها السوق العالمي، كان لابد من هيكلة البنك ليتماشى مع هذه التغيرات وتم ذلك كما يلي¹:

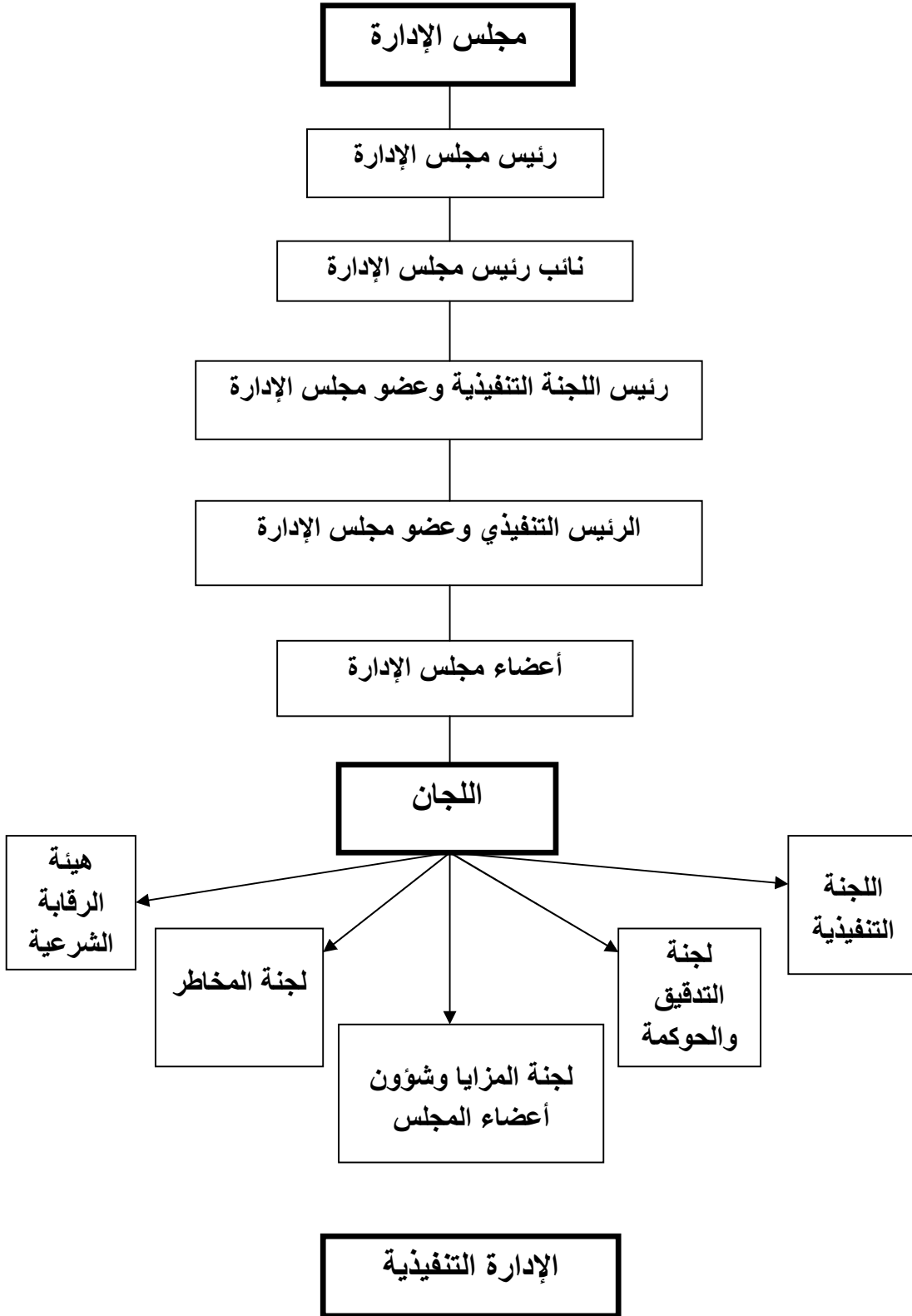
❖ مجلس الإدارة في المقام الأول ويتكون من إحدى عشر عضوا وهم كالتالي:

- ◆ رئيس مجلس الإدارة
 - ◆ نائب رئيس مجلس الإدارة
 - ◆ رئيس اللجنة التنفيذية وعضو مجلس الإدارة.
 - ◆ الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة.
 - ◆ والباقي أعضاء مجلس الإدارة.
- كما ينقسم المجلس من لجان وهي كالتالي:
- ◆ اللجنة التنفيذية: تتكون من رئيس وثلاثة أعضاء.
 - ◆ لجنة التدقيق والحوكمة: تتكون من رئيس وعضوين اثنين.
 - ◆ لجنة المزايا وشؤون أعضاء المجلس: تتكون من رئيس وثلاثة أعضاء.
 - ◆ لجنة المخاطر: تتكون من رئيس وثلاثة أعضاء.
 - ◆ هيئة الرقابة الشرعية: مكونة من رئيس وأربعة أعضاء.
- ❖ الإدارة التنفيذية: تتكون من إحدى عشر عضوا وهم :
- ◆ عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي.
 - ◆ نائب الرئيس التنفيذي.

1: التقرير السنوي لباك البركة لسنة 2010، ص8

- ◆ نائب رئيس أعلى: رئيس التدقيق الداخلي.
 - ◆ نائب رئيس أعلى: رئيس التخطيط الاستراتيجي.
 - ◆ نائب رئيس أعلى: رئيس إدارة الشؤون الإدارية والعمليات.
 - ◆ نائب رئيس أعلى : رئيس إدارة الرقابة المالية.
 - ◆ نائب رئيس أعلى: رئيس إدارة مخاطر الائتمان.
 - ◆ نائب رئيس أول: رئيس إدارة الشؤون القانونية والالتزام.
 - ◆ رئيس إدارة البحوث والتطوير.
 - ◆ نائب رئيس أول: رئيس إدارة المؤسسات المالية.
 - ◆ نائب رئيس أول: رئيس إدارة الخزينة والاستثمار.
- والشكل الآتي يبين الهيكل التنظيمي للبركة.

الشكل (3-1): الهيكل التنظيمي لبنك البركة.



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعطيات السابقة.

المطلب الثالث: الخدمات المصرفية لبنك البركة.

يقدم بنك البركة عدة خدمات هي:¹

1. الخدمات الدولية:**(1.1) التمويل التجاري والمؤسسات المالية:****1.1.1) الاعتمادات المستندية:** إن بنك البركة الإسلامي مستعد دوماً للتعامل مع كافة

الطلبات المتعلقة بفتح الاعتمادات المستندية، سواء أكانت طلبات لاستيراد المواد بهدف الاستهلاك المحلي أو لإعادة التصدير، فلدى بنك البركة الإسلامي الحل الأمثل لذلك. كل ما على المتعامل القيام به هو تزويدنا بقائمة الطلبات وسنقوم بتصميم الحل الملائم للعملاء.

(2.1.1) خطابات الضمان: يقوم بنك البركة الإسلامي بإصدار كافة أنواع الأدوات المالية

شاملة خطابات الضمان المصرفية وذلك وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء. ويصدر البنك عدداً من خطابات الضمان تشمل ضمانات العطاءات و ضمانات حسن الإنجاز و ضمانات الدفعة المقدمة و ضمانات المبالغ المحتجرة و ضمانات الصيانة و ضمانات العمال و ضمانات الرسوم الجمركية.

(3.1.1) المرابحة: المرابحة هي عقد يبيع يُحدد فيه ثمن البضاعة أو السلعة متضمناً هامش

ربح متفق عليه. ويمكن اعتماد المرابحة في المتاجرة بالسلع المحلية أو المستوردة، ولا يتم الشراء إلا بعد أن يحدد المتعامل السلعة أو البضاعة التي يطلبها والمصدر لذلك. ويقوم البنك بعدها بتثبيت الصفقة للمتعامل إضافة إلى الربح.

تتفاوت مدد سداد تمويل المرابحة حسب طبيعة المشتريات ودورة رأس المال العامل لدى المتعامل، وتتراوح هذه المدد إجمالاً بين 90 و 180 يوماً بالنسبة للمواد الخام والبضائع المشطوبة، بينما قد تمتد فترة سداد مرابحات الآليات والمعدات لغاية خمس سنوات.

(2.1) تمويل الشركات والتمويل المشترك:

من خلال موقعه الريادي في مجال الخدمات المصرفية الإسلامية، فإن بنك البركة الإسلامي ملتزم بتوفير الأفكار المبتكرة التي تتيح للشركات إنجاز عملياتها بنجاح في خضم الاقتصاد العالمي. ولهذا، قام بنك البركة الإسلامي بتصميم وتطبيق مجموعة من الأدوات المصرفية الإسلامية العصرية التي توفر للشركات العالمية المنتجات والخدمات المالية التي يحتاجونها تلبية لمتطلبات الأعمال الدولية.

وتنقسم خدمات بنك البركة الإسلامي للشركات إلى ثلاث فئات، حيث تتوافق جميعها بشكل كامل مع تعاليم الشريعة الإسلامية الغراء. كما أن الخصائص والمزايا الأساسية العديدة التي تتمتع بها هذه الخدمات تجذب حالياً أعداداً متزايدة من المتعاملين غير المسلمين.

وهذه الفئات هي التالية: الإدارة الدولية للأموال، خدمات تمويل التجارة الدولية، الخدمات المصرفية التجارية. ومن خلال وحدة المتعاملين الدوليين، يقوم بنك البركة الإسلامي بدور الشريك للشركات العالمية. كما تتعزز قدرات هذه الوحدة عبر شبكة متزايدة من موفري الخدمات المصرفية المحليين للشركات في الدول التي يعمل بها بنك البركة الإسلامي.

كما يتمتع بنك البركة الإسلامي بخبرة كبيرة في مجال التمويل المشترك لإنجاز التعاملات الكبيرة المطلوبة لتنفيذ مشاريع البنية التحتية الضخمة. كما يتمتع البنك بعلاقات وشراكات متينة مع عدد من المؤسسات المالية الإسلامية والتقليدية بهدف توفير تسهيلات عالية القيمة للمتعاملين العاملين في مجال المشاريع التي تتطلب أحجاماً كبيرة من رؤوس الأموال.

ويعتبر بنك البركة الإسلامي رائداً في طرح تعاملات مصرفية في هذا المجال تتوافق مع تعاليم الشريعة من خلال معاملاته مع البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية. و بفضل انخراطه الواسع في المنطقة ككل، يتمتع بنك البركة الإسلامي بمعرفة وخبرات متميزة في ثقافة ولغة الأسواق في المنطقة. وبفضل التعاون الوثيق مع كافة المصارف في منطقة الشرق الأوسط، إضافة إلى العلاقات الممتازة مع عدد من المصارف العالمية، يتوفر لبنك البركة الإسلامي قدرات كبيرة لإرشاد المتعاملين وتوفير الاستشارات لهم حول أفضل الأسس التمويلية عبر عمليات التمويل المشترك، ومعرفة بنك البركة لإسلامي القوية بسياسات البنوك الأخرى في المنطقة، يجعله قادراً على ملاقة التوقعات المطلوبة منه، وبالتالي يمكنه ذلك من إقامة تعاملات مصرفية متنوعة وبيعها بنجاح. كما يتمتع بنك البركة الإسلامي بخبرات شاملة في مجال تمويل المشاريع الخاصة، ويقوم بشكل مستمر في تقييم الفرص الإستراتيجية لصالح البنك ومتعامليه وشركائه. ويمكننا القول بأن معظم قطاعات الأعمال الإقليمية قد استفادت إلى حد ما من قدرات البنك في هذا المجال.

3.1 الاستثمار والتمويل المهيكّل:

1.3.1 الاستثمار: يعد قسم الاستثمار في بنك البركة الإسلامي مصدر ثقة العملاء في جميع أنحاء العالم لجهة توفير الأسواق الملائمة لرؤوس الأموال والحلول الاستشارية للراغبين في العمل تحت غطاء أحكام الشريعة الإسلامية، حيث أنها تمتاز بعلاقاتها الواسعة مع الشركات والمؤسسات المالية والحكومات والمؤسسات الاستثمارية في بلدان مجلس التعاون الخليجي و غيرها من الدول.

ويتمتع قسم الاستثمار بالقدرة على توفير مجموعة متكاملة من الخدمات والمنتجات الاستثمارية المصرفية والتجارية المصرفية شاملة توفير الاستشارات حول إستراتيجية وهيكل الشركات وجمع رأس المال بالتساوي والأسواق الممولة إسلامياً، إضافة إلى إدارة متطورة للمخاطر . كما يربط قسم الاستثمار رأس مال البنك نفسه في مجالات الاستثمار العقاري والنشاطات التجارية. وقد عهد لقسم الاستثمار بالمسؤولية الرئيسية لناعية تطوير وتنفيذ إستراتيجية الاستثمار المصرفي بحيث يتم في المقام الأول تعزيز وزيادة قيمة حصص المساهمين، إلى جانب الحفاظ على ثقة المتعاملين.

ويتولى إدارة قسم الاستثمار فريق من الخبراء الذين يخضع عملهم لأسس صارمة في مجال إدارة المخاطر، وتتبع أفضل الأساليب في هذا القطاع ويتم السعي دوماً للتميز من خلال الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية. وتغطي المنتجات والخدمات الاستثمارية في بنك البركة الإسلامي العديد من القطاعات بدءاً من المحافظ الدولية وصولاً إلى القطاع العقاري في دولة الإمارات. وفي جميع الحالات، يتم الالتزام بالأسس الرئيسية عبر التركيز على تقليل المخاطر وتعزيز العائدات لصالح المتعاملين إلى الحد الأقصى. وتتوافق جميع النشاطات الاستثمارية في البنك مع تعاليم الشريعة الإسلامية الغراء. يتم اتخاذ القرارات الاستثمارية ارتكازاً على عملي المحافظة على رؤوس الأموال وتفادي المخاطر الكبيرة. ويتم التركيز دوماً على أسس الشفافية حيث يستطيع المستثمرون الإطلاع على كيفية إدارة أموالهم، والتأكد أن العائدات تتوافق مع المخاطر المترتبة، وكل ذلك يتمشى مع مهارات وجهود البنك واستجابة منه لطلبات المتعاملين المتزايدة على التسهيلات التي تلبي احتياجاتهم ومتطلباتهم الاستثمارية.

يقوم بنك البركة الإسلامي بتوفير خدمات متكاملة ومتميزة لإدارة الأصول وفقاً لأحكام

الشريعة الإسلامية، وهي تشمل:

- ◆ أدوات الدين الإسلامية.
- ◆ الخدمات الاستشارية المالية.
- ◆ مهام خاصة لتنفيذ المشاريع.
- ◆ نشاطات الدمج والحياسة المتوسطة والكبيرة.
- ◆ إدارة المحافظ الخاصة.

2.3.1 التمويل المهيكل: كذلك، فيما يخص هيكل التمويل، فإن بنك البركة الإسلامي بوصفه بنك رائد في مملكة البحرين في قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية والتمويل التجاري، قام بتطوير مجموعة من خدمات ومنتجات التمويل التجاري المبتكرة التي تتميز بالمرونة العالية

بهدف تلبية متطلبات واحتياجات المتعاملين كافة، ما يسمح لهم الاستفادة إلى الحد الأقصى من مزايا وفوائد الخدمات المصرفية الإسلامية.

والبنك جاهز لتلبية جميع المتطلبات شاملة جميع قطاعات الاعتماد والضمان، وتوفير المعاملات الخاصة لاستيراد المواد للاستهلاك المحلي أو إعادة التصدير، إضافة إلى العديد من المنتجات والخدمات الأخرى التي تلبى كافة المتطلبات والاحتياجات.

2. الخدمات المصرفية:

1.2 الإجارة: يؤجر البنك عملائه ممتلكات منقولة وغير منقولة، مع إمكانية تملك المتعامل للعين المؤجرة في نهاية مدة عقد الإجارة أو عدمها، حسب الاتفاق المبرم بين الطرفين.

2.2 المشاركة: المشاركة عقد يتفق بواسطته البنك والمتعامل على جمع مصادرهما المالية لأجل إنشاء أو تشغيل عمل أو صناعة ، أو التعهد بأي نوع من مشاريع الأعمال ، ويتفقان على إدارة ذلك وفقاً لشروط العقد . والربح والخسارة يقسمان بين الطرفين بنسبة مشاركتهما في رأس المال المستثمر، ويمكن أن تختلف نسبة الربح عن نسبة المشاركة في رأس المال وفقاً لما يتولاه أحد الطرفين من أعمال إضافية.

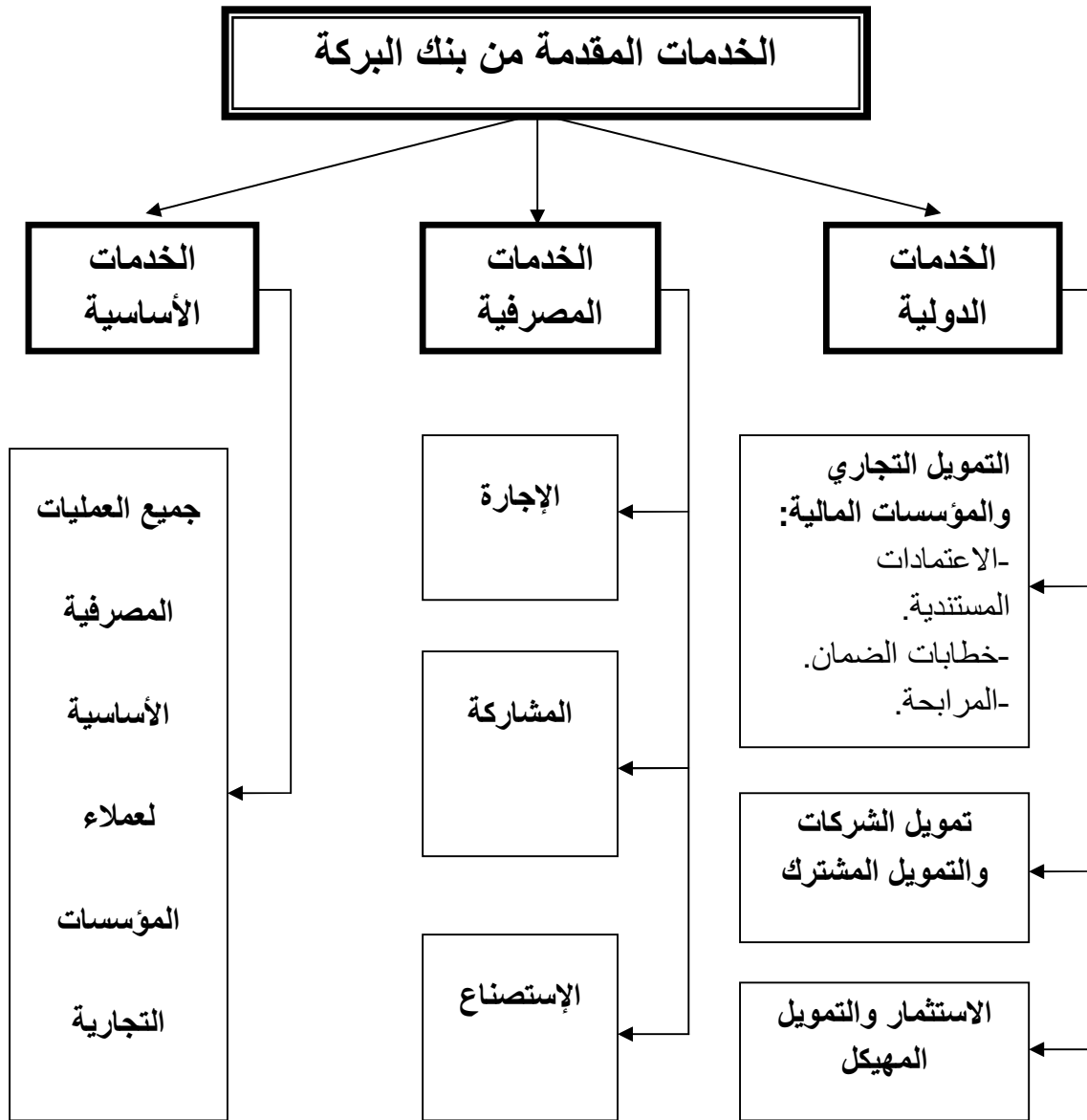
3.2 الاستصناع: الاستصناع صيغة إسلامية لتمويل مشاريع البناء والصناعة، مثل بناء العمارات، ونحو ذلك. وميزة الاستصناع أنه يتيح بيع ما لا يوجد عند التعاقد ، مع إمكانية الدفع العاجل أو الآجل.

3. الخدمات الأساسية:

تشمل جميع العمليات المصرفية الأساسية لعملاء المؤسسات التجارية، من فتح الحسابات الجارية بالدينار البحريني أو بالعملات الأجنبية وما يتبعها من خدمات الإيداع والسحب والتحويل وصرف العملات وجميع الخدمات الأخرى.

والشكل أدناه يوضح الخدمات المقدمة من بنك البركة:

الشكل (2-3): خدمات بنك البركة.



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على المعطيات السابقة.

المبحث الثاني: بنك البركة الإسلامي الجزائري.

يذكر أن بنك البركة الجزائر هو أحد الوحدات المصرفية التابعة لمجموعة البركة المصرفية. والجدير بالذكر أن مجموعة البركة المصرفية هي شركة مساهمة بحرينية، مدرجة في بورصتي البحرين وناسداك دبي، وهي من أبرز المصارف الإسلامية العالمية الرائدة .

المطلب الأول:نشأة البركة في الجزائر.

بنك البركة هو بنك تم إنشائه في إطار الفتح الاقتصادي والمالي الجزائري والمتمثل في قانون النقد والقرض رقم 10-90 الصادر بتاريخ 14 أفريل 1990، وقد ادخل هذا القانون تعديلات جمة في هيكل النظام البنكي الجزائري ومن بين هذه الإصلاحات السماح بإنشاء بنوك ومؤسسات مالية مختلطة وخاصة، وفي ضوء هذا ظهر بنك البركة الجزائري. وقد كان أول اتصال بين الجزائر ومجموعة البركة الدولية سنة 1986 وذلك بموجب الدعوة التي قدمتها الحكومة الجزائرية للمجموعة وقد تم تشكيل لجنة مشتركة بين مجموعة البركة للعربية السعودية والجزائر الممثلة ببنك الفلاحة والتنمية الريفية.(BADR) تأسس بنك البركة الجزائري رسميا في 20 ماي 1991 في شكل شركة مساهمة من مجموعة برأسمال قدره 500 مليون دينار جزائري حيث 50% البركة (المملكة العربية السعودية) و 50 % الأخرى أي 250 مليون دينار جزائري من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) الممثل للطرف الجزائري.

بنك البركة الجزائري هو أول بنك خاص في الجزائر وهو عبارة عن بنك تجاري تخضع نشاطاته البنكية لأحكام الشريعة الإسلامية ويساهم في تمويل المشاريع الاستثمارية ذات الجدوى الاقتصادية، ويخضع لقانون النقد والقرض رقم 10-90 ولقوانينها الداخلية، وقد قام البنك منذ تأسيسه في 1991 بالتركيز على تطوير العديد من القطاعات والأنشطة الحيوية في الجزائر مثل تمويل قطاعات الهاتف المحمول والإنشاءات والأغذية والمواصلات والصناعات التحويلية النفطية. وفي 18 فيفري 2006 تم القيام بتعديل القانون الأساسي للبنك حيث رفع رأس المال لبنك الفلاحة إلى 2.5 مليار دينار جزائري بنسبة 44 %.* ويمتلك البنك عدة وكالات منتشرة عبر التراب الوطني:

✓ الجنوب:

- وكالة غرداية.

✓ الوسط:

- وكالة الخطابي.
- وكالة بئر خادم.
- وكالة الحراش.
- وكالة رويبة.
- وكالة شراكة.
- وكالة البلدية.
- ✓ الشرق:

- وكالة قسنطينة.
- وكالة باتنة.
- وكالة عنابة.
- وكالة سطيف.
- وكالة سكيكدة.
- ✓ الغرب:

- وكالة وهران.
- وكالة تلمسان.

وقد حقق بنك البركة في السنوات الأولى من إنشائه بالجزائر خسائر، ولكن مع مرور السنوات بدأ يتحسن أدائه تدريجياً، وفيما يلي أهم ما اتسم به تاريخ البركة في الجزائر:

- **1991** إنشاء بنك البركة بالجزائر.
- **1995** التوازن والاستقرار المالي للبنك.
- **1999** توحيد وإظهار نتائج مالية صحيحة، بالإضافة إلى المشاركة في إنشاء شركة التأمين والأمان.
- **2000** احتلال المرتبة الأولى بين المؤسسات البنكية ذات راس المال الخاص، وذلك من حيث مجموع الأصول.
- **2002** انتقل البنك إلى أجزاء سوقية جديدة في المهنيين والأفراد، مع تحقيق نتيجة مالية قياسية وعائد على حقوق المساهمين.
- **2003** إنشاء **10** وكالات عبر أهم مدن الجزائر
- **2006** شهد أحداث عديدة:
- ▲ تدعيم شبكة استغلال البنك من خلال إنشاء **05** فروع جديدة.

- ▲ زيادة رأس مال البنك إلى حدود 205 مليار دينار جزائري.
- ▲ نمو الناتج الصافي إلى ما يقارب 60%.
- ▲ تمركز البنك في المرتبة الأولى وللسنة الثانية على التوالي في مجال تمويل الأفراد.
- ▲ حقق أكبر مردودية من بين البنوك في الجزائر وضمن المجموعة الدولية أيضا.
- ▲ خلق منتج جديد "التمويل العقاري".

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك البركة بالجزائر.

إن نشاط بنك البركة والتحويلات الجذرية التي يعرفها المحيط الاقتصادي الجزائري والبنك هو جزء من هذا المحيط، كل هذا جعل البنك يقوم بإعادة تهيئة وتكييف جميع هياكله لتتماشى مع طبيعة هذا المحيط، تمت هيكلة بنك البركة كما يلي:¹

- ❖ مجلس الإدارة في المقام الأول.
- ❖ المديرية العامة.
- ❖ مديرية المراقبة مكونة هي بدورها من ثلاث مديريات أخرى : التدقيق، المراقبة، التفتيش
- ❖ المديرية العامة المساعدة الشؤون الإدارية والتنمية وهي بدورها مكونة من ثلاث مديريات أخرى: الموارد البشرية والوسائل، التنظيم والإعلام الآلي، المحاسبة والخزينة.
- ❖ المديرية العامة المساعدة الاستغلال و هي بدورها مكونة من مديريتين هما : التسويق والشبكة، الشؤون القانونية والمنازعات.
- ❖ المديرية العامة المساعدة التمويلات والشؤون الدولية، وهي بدورها مكونة من مديريتين هما: التمويلات ومراقبة الالتزامات، الشؤون الدولية.
- وفيما يلي سنتطرق لأهم وظائف كل مديرية:
- ❖ مجلس الإدارة: يتكون هذا الأخير من 6 أعضاء، نصفهم يمثلون بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) أي ثلاث أعضاء والآخرين يقومون بتمثيل مجموعة البركة (المملكة العربية السعودية) ويقوم هؤلاء الأعضاء الستة بتعيين رئيس مجلس الإدارة.
- تسير شؤون البنك من خلال كافة السلطات والصلاحيات التي يملكها في التصرف في جميع الشؤون الإدارية والمالية باسم المؤسسة مباشرة أو عن طريق رئيس مجلس الإدارة.
- يمكن لرئيس المجلس أن يخول لمديرية العامة للبنك بعض من صلاحياته وسلطاته.

- وضع حد لعمل أعضاء المديرية العامة في إطار احترام الأحكام الواردة في عقد البنك وهذا بعد ما عينهم في وقت سابق بموجب سلطته وصلاحياته كما يقوم بتحديد أجور أعضاء المديرية العامة أو علاواتهم .
- ❖ المديرية العامة: تتكون من مدير عام ينوب عنه ثلاث مدراء عامين مساعدين ومديري قسمين، وكلهم معينين من طرف مجلس الإدارة وذلك باقتراح من المدير العام. فالمديرية العامة تدير البنك وتقوم بمهامها تحت سلطة مجلس الإدارة وذلك بموجب توجيهاته وأوامره وعلى هذا فالمديرية العامة مكلفة بتطبيق ما يلي:
 - إستراتيجية وسياسة التنمية في البنك.
 - التنظيم العام للبنك وعلاقته مع الغير.
 - قواعد تسيير الموارد البشرية والوسائل المادية.
 - شروط وصلاحيات الالتزام على كل المستويات في منح القروض للزبائن على المستوى الداخلي والخارجي.
 - كما تقوم المديرية على وضع توجيهات مجلس الإدارة وتقرير الوسائل والكيفيات الملائمة من أجل تجسيدها وهذا في ما يخص:
 - تقوية وتنمية شبكة الاستغلال للبنك.
 - تدبير جميع الموارد.
 - تنمية رقم الأعمال مع الشركاء الوطنيين والخارجيين.
 - تثبيت وحماية سمعة البنك.
 - يقدم المدير العام تقريرا سنويا يعرض فيه الوضعية المالية للبنك وأيضا وضعية التسيير للسنة المالية السابقة، وهذا في إطار الصلاحيات المخولة له من طرف مجلس الإدارة.
 - كما يقوم المدير العام بتمثيل البنك أمام الغير، ويمكنه تفويض سلطاته إلى أحد من مساعديه.
- ❖ مديرية المراقبة: وتكون تحت مسؤولية مدير مركزي وتتمثل مهماتها الرئيسية في ما يلي:
 - ضمان مراقبة جميع هياكل البنك وجميع العمليات التي قامت بها لتسيير المؤسسة.
 - تقييم درجة أمن وفعالية إجراءات التسيير، التشغيل ومعالجة العمليات.
 - التأكد من تطبيق النصوص التنظيمية من طرف مختلف هياكل البنك.
- ❖ وتتفرع المديرية إلى ثلاث مديريات فرعية هي :
 - مديرية فرعية للمراقبة، مديرية فرعية للتدقيق، مديرية فرعية للتفتيش.

➤ مديرية المراقبة مرتبطة بالمدير العام تحت إشراف السلم الإداري، تربطها علاقات مع كل هياكل البنك المختلفة.

❖ المديرية العامة المساعدة الشؤون الإدارية والتنمية :

المدير العام المساعد للإدارة والتنمية مكلف بموجب السلطات الممنوحة له بمتابعة وتنسيق النشاطات الخاصة بالهياكل المركزية التابعة له والمتمثلة في ما يلي:

● مديرية الموارد البشرية والوسائل: وهي بدورها تتفرع إلى:

- المديرية الفرعية للموارد البشرية.

- المديرية الفرعية للوسائل العامة.

● مديرية التنظيم والإعلام الآلي: وتتفرع إلى:

- المديرية الفرعية للدراسات والتنظيم.

- المديرية الفرعية لتنمية الإعلام الآلي.

- المديرية الفرعية لمعالجة المعلومات.

● مديرية المحاسبة والخزينة: وتتفرع إلى :

- المديرية الفرعية للمحاسبة.

- المديرية الفرعية للخزينة.

وسيم شرح المديريات كما يلي:

● مديرية الموارد البشرية والوسائل: وهي موضوعة تحت سلطة مدير مركزي، تتمثل مهمة

مديرية الموارد البشرية والوسائل العامة في ما يلي:

- إعداد وتطبيق مخطط التشغيل والتكوين الخاص بالمستخدمين.

- تسيير وصيانة الممتلكات العقارية والمنقولة للبنك.

- ضمان الإمدادات لهياكل البنك.

- المشاركة في إعداد السياسة الخاصة بالموارد البشرية للبنك.

- الحرص على تطبيق القانون الداخلي للبنك ولا سيما الانضباط والانتظام

والمحافظة على سمعة البنك ومظهره.

● مديرية التنظيم والإعلام الآلي: وتكون هي أيضا تحت سلطة مدير مركزي وتتمثل مهمة

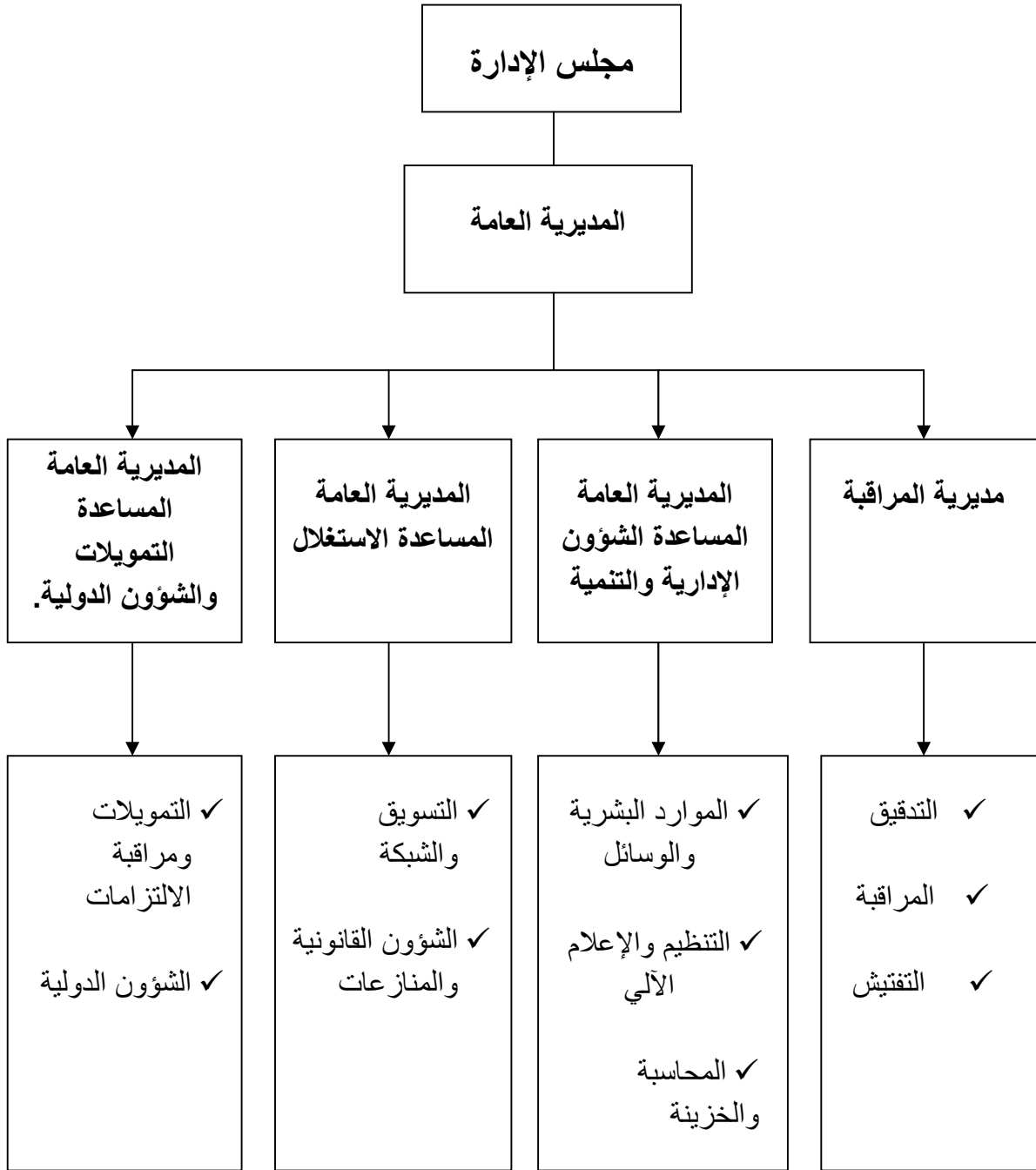
هذه المديرية في البحث وإنشاء وصيانة الأنظمة المعلوماتية.

❖ المديرية العامة المساعدة للاستغلال: ويندرج تحتها مديرتين هما:

● مديرية التسويق والشبكة : وينشأ عنها الفروع وهي موضوعة تحت سلطة مدير مركزي.

- مديرية الشؤون القانونية والمنازعات: وهي موضوعة تحت مسؤولية مدير مركزي، وتتمثل المهام الرئيسية لهذه المديرية في ما يلي:
 - التوجيه والتأطير القانوني لشبكة الاستغلال.
 - التكفل بكل الملفات المشكوك فيها أو المنازع فيها للبنك والقيام بالإجراءات القانونية لحماية البنك.
 - وضع وتقوية الوسائل القانونية الموجهة لدراسة الملفات المشكوك فيها والمنازع فيها.
 - ويتفرع عنها مديرتين هما: مديرية فرعية للشؤون القانونية، مديرية فرعية للمنازعات.
 - ❖ المديرية العامة المساعدة التمويلات والشؤون الدولية: يقوم المدير العام المكلف بهذه المديرية بمتابعة وتنسيق المهام والنشاطات الخاصة بالهيكل المركزية التابعة له والمتمثلة في:
 - مديرية التمويلات ومراقبة الالتزامات: وهذه المديرية توجد تحت سلطة مدير مركزي ومهمتها تكمن في تمويل المؤسسات والأفراد، وهي بدورها تتفرع إلى:
 - مديرية فرعية لتمويل المؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة والأفراد.
 - مديرية فرعية لمراقبة الالتزامات.
 - مديرية الشؤون الدولية.
- والشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي للبركة في الجزائر:

الشكل (3-3): الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري.



المصدر: من إعداد الباحثة انطلاقاً من المعطيات السابقة.

المطلب الثالث: مجال نشاط بنك البركة وأهدافه.

سنتناول في هذا المطلب مصادر أموال بنك البركة الإسلامي الجزائري، مهامه، أهدافه وخصائصه.

أولاً: مصادر أموال بنك البركة.

يرتبط تطور أنشطة البنك بتعبئة موارد تمويل عملياته، ولذلك يسعى بنك البركة وبصفة مميزة إلى توفير الموارد المالية والتي تتمثل فيما يلي:

1. رأس المال: وهو رأس المال الخصص الذي بدا به البنك نشاطه وكان يقدر في البداية بـ **500**

مليون دينار جزائري وأصبح اليوم يقدر بـ **205** مليار دينار جزائري، ورفع رأس المال كان

نظام **04/1** المؤرخ في **2004/03/04** والتي تقضي تحديد الحد الأدنى لرأس المال للبنوك بـ

205 مليار دينار جزائري و**500** مليون دينار جزائري للمؤسسات المالية، بعدما كان **500**

مليون دينار جزائري للبنوك و **10** ملايين دينار جزائري للمؤسسات المالية.

2. الإيداعات تحت الطلب: وتتمثل في الودائع التي يضعها الزبائن لدى البنك من خلال فتح

حسابات جارية، والتي لا تعطي أي عائد لأصحابها حيث بإمكانهم سحبها في أي وقت دون

إشعار مسبق، فمهمة البنك هي المحافظة على أموال المودعين، ويأخذ مقابل ذلك عمولة بسيطة

تغطي بها تكاليف إصدار دفاتر الشيكات.

3. حسابات الادخار: وهي حسابات خاصة تفتح لكل شخص وتحقق هذه الحسابات أرباحاً ناتجة عن

العمليات التمويلية التي يقوم بها البنك، ولا يمكن في أي حال من الأحوال إن يكون حساب

التوفير مديناً، ويصل المبلغ المخصص لفتح دفتر ادخاري **2000** دينار جزائري أو ما يعادلها

بالعملة الصعبة، ويتحول الحساب إلى حساب إيداع تحت الطلب بمجرد تقلص هذا المتوسط،

ويستثمر بنك البركة الجزائري هذه الحسابات في مشاريع قصيرة، ولا يحق له المشاركة في

الأرباح الناتجة عن الاستثمار.

4. حساب الاستثمار: ويوجد نوعان من هذا الحساب:

1-4 حساب الإيداع الاستثماري المتخصص: هذه الحسابات تمكن أصحابها من استثمار أموالهم

في مشروع أو عدة مشاريع خاصة يختارونها حسب طلبهم وتتحصل هذه الحسابات على أرباح

حسب ما يتفق عليها مسبقاً ويتحمل الخسائر دون حدوثها

2-4 حسابات الإيداع الاستثماري غير المخصصة: يفوض المودعون لأموالهم في هذه

الحسابات على الأرباح حسب المبلغ المودع ومدة إيداعه، وفي حالة الخسارة لا يستطيع البنك

توزيع الأرباح، لكن في هذا النوع لا يحق لأصحاب يستثمرون فيها أموالهم، فللبنك الحرية في

انتقاء المشاريع، وحدد المبلغ الأدنى الذي يودع في هذا النوع من الحساب بـ **10.000** دينار

جزائري. هذه الحسابات إن يختاروا المشاريع التي

ثانياً: مهام بنك البركة الجزائري.

يمارس بنك البركة خدمات متعددة سواء كانت لحسابه أو لحساب غيره على غير أساس الفائدة

الربوية وتتمثل هذه الخدمات في:

(1) الخدمات البنكية: تعتبر مصلحة الخدمات البنكية الركيزة الأساسية التي يقوم عليها بنك

البركة وتتمثل هذه الخدمات فيما يلي:

- فتح الحسابات الجارية، ويتم السحب بالشيك.

- قبول الودائع من الجمهور.

- إصدار الكفالات البنكية.
- تحويل الأموال سواء داخليا من حساب إلى حساب أو خارجيا من بنك إلى بنك آخر، وذلك باستعمال وثيقة أمر بالتحويل.
- منح قروض للزبائن مقابل ضمانات يحصل عليها البنك لتجنب خطر عدم القدرة على التسديد.
- إيداع المبالغ المالية لدى البنك باستعمال وثيقة التفصيل النقدي.
- سحب النقود من الحسابات الشخصية أو التجارية بواسطة الشيك.
- فتح الاعتمادات المستندية.

(2) الخدمات الاجتماعية: يلعب البنك دورا هاما في تقديم الخدمات الاجتماعية، التي

- تهدف إلى توطيد الروابط والتعاون بين مختلف فئات الأفراد، وذلك من خلال:
- منح القروض الحسنة ذات الصفة الإنتاجية في عدة مجالات للمساعدة التي تسمح للمستفيد بالتمتع بحياة مستقلة أين يطور مستوى معيشته ومداخله.
- خلق وتسيير الأموال الموجهة لمختلف الأهداف الاجتماعية.

خدمات التمويل والاستثمار: إن بنك البركة الجزائري يقوم في مجال التمويل والاستثمار، بالاعتماد على أساليب تمويلية أقرتها الشريعة الإسلامية بعيدا عن التعامل بالربا، وتتمثل هذه الأساليب التمويلية في المشاركة، المضاربة، المراحة، السلم، الاستصناع، والإيجار. كما يقوم البنك عند تطبيقه لهذه الأساليب التمويلية بإتباع مراحل سير العقد، وذلك طبقا لما هو منصوص عليه ضمن شروط العقود المبرمة.

ثالثا: أهداف وخصائص بنك البركة الجزائري

سنتطرق من خلال هذا الجزء إلى أهداف وخصائص بنك البركة.

1- أهداف بنك البركة الجزائري:

إن من وراء إنشاء بنك البركة الجزائري هدف إنجلي من قول رئيس مجموعة البركة الجزائري يعد بنك البركة الجزائري أول بنك إسلامي خاص أسس في الجزائر، ليتيح للشعب فرصة ربط علاقات عمل قائمة على مبادئ ديننا الحنيف. ويتدرج إنشاء ضمن تطوير العلاقات التي تربط البلدان الإسلامية من جهة، وتدعيم ما يربط البلدين الشقيقين الجزائر والمملكة العربية السعودية من جهة أخرى. أما عن الأهداف التي يسعى البنك لتحقيقها فتتمثل فيما يلي:

- ✓ مساهمة البنك في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية داخل المجتمع الجزائري.
- ✓ تحقيق الربح خالي من الربا من خلال استقطاب الأموال وتشغيلها بالطرق الإسلامية الصحيحة، وبأفضل العوائد بما يتفق مع ظروف العصر، والأخذ بعين الاعتبار القواعد الاستثمارية السلمية.
- ✓ تطوير وسائل جذب الأموال والمدخرات وتشجيع التوفير العائلي، وتوجيهه نحو المشاركة في الاستثمار البنكي غير الربوي من أجل دفع عجلة التنمية.
- ✓ توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة والبحث عن منتجات بنكية جديدة.

- ✓ التوسع على مستوى التراب الوطني والمساهمة في جميع قطاعات الاقتصاد الوطني، والبحث عن مجالات أخرى لجلب الزبائن والمحافظة على السمعة الحسنة للبنك، وتحسين الخدمات المقدمة من طرفه.
- ✓ القيام بكافة الأعمال الاستثمارية والتجارية مع دعم صغار المستثمرين والحرفيين.
- ✓ تطوير أشكال التعاون مع مختلف البنوك المالية الإسلامية في كافة المجالات، وخاصة في مجال تبادل المعلومات والخبرات، تطوير آفاق الاستثمار، تقديم التمويل اللازم للمشروعات المتفق على جدواها الاقتصادية والاجتماعية.
- ومن أجل تحقيق هذه الأهداف وضع البنك مجموعة من الخطط الإستراتيجية تساعد على تجنب الوقوع في المخاطر، والتي يمكن إجمالها فيما يلي:
- ✓ التدفق والمراقبة وتطوير نظام تسيير البنوك.
- ✓ التحكم في التكاليف ووضع أدوات تحليل المرودية وتحليل النتائج.
- ✓ تغطية السوق المحلية وذلك بتمديد مجال الاستغلال وتوسيع تشكيلة المنتجات البنكية.

2- خصائص بنك البركة الجزائري:

يتميز بنك البركة الإسلامي الجزائري بعدة مميزات وخصائص تتمثل في:

أ. بنك مشاركة:

يعتمد بنك البركة على المبادئ التي نصت عليها الشريعة الإسلامية في باب أحكام المعاملات المالية، والتي أطرها الفقهاء والمفكرين المسلمين ضمن إطار سموه بالمشاركة، وهو بذلك يعتمد في عملياته التي يقوم بها على احترام أحكام الشريعة الإسلامية، سواء ما تعلق منها بعلاقته مع المودعين والموالين أو ما تعلق منها بأنشطته البنكية والاستثمارية والتمويلية.

ب. بنك مختلط:

بما إن بنك البركة الجزائري مؤسس برأس مال مختلط بين شركة خاصة عربية وبنك عمومي جزائري، فهو يشكل حالة استثنائية ونادرة في عالم بنوك المشاركة الناشطة على الساحة الدولية، والتي يعود أغلبها لرأس المال الخاص إذا استثنينا بنك البركة الإسلامي الذي يعتبر مؤسسة مالية دولية.

ج. بنك ينشط في بيئة بنكية تقليدية:

يعمل بنك البركة الجزائري في بيئة خاضعة بالكامل للأطر والنظم الرقابية التي يعتمدها بنك الجزائر والمبنية على أسس ربوية مخالفة تماما لمبادئ البنك والقيم التي انشأ على أساسها، إن هذا الأمر يجعل بنك البركة الجزائري يشكل استثناء عن القاعدة العامة للنظام البنكي الجزائريين باعتبار إن كل البنوك والمؤسسات المالية العاملة في الجزائر تتبع النمط البنكي التقليدي القائم على الربا.

المبحث الثالث: الانعكاسات الايجابية و السلبية لدخول بنك البركة إلى الجزائر.

حقق بنك بركة الجزائري نجاحا ملحوظا في مجال تقديم خدمات مصرفية شرعية وشهد انطلاقة نوعية خاصة بعد سنة 1994، و حقق نجاحات كبيرة اذ بلغت مجموع أصول البنك 25723 مليون دينار جزائري سنة 2002 بزيادة ، نسبتها 35 % عن سنة 2001 ، كما تمكن من تعبئة ودائع تصل إلى 19429 مليون دينار جزائري خلال سنة 2002 و بإجمالي حقوق ملكية يتجاوز 1704 مليون دينار جزائري . حقق البنك عائدا على حقوق الملكية يتجاوز 16 % خلال نفس السنة وقد انخفضت إلى 11.5 % خلال سنة 2003 وقد بلغت الزيادة في صافي الأرباح 34 % وحقوق الملكية بنسبة 37 % وموجوداته بنسبة 35 % في حين يخطط البنك لتوسيع شبكة فروع من خلال افتتاح 33 فرعا خلال 5 سنوات المقبلة إضافة إلى 17 فرعا التي تعمل في مختلف أنحاء الجزائر عاليا . وارتفع الدخل التشغيلي للبنك بنسبة 20 % وهذا كله خلال 2007.

و باعتباره أول بنك إسلامي خاص في الجزائر فمن الطبيعي أن يخلف انعكاسات على الاقتصاد الجزائري من اجل ذلك قمنا بدراسته .

المطلب الأول: الانعكاسات الايجابية و السلبية لمجموعة البركة من الناحية الاجتماعية و الدينية .

أولا : الانعكاسات الايجابية من الناحية الاجتماعية و الدينية:

قال الله تعالى: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَى أَجَلِهِ" البقرة: 282.¹

في هذه الآية أمر الله تعالى بكتابة الدين الذي يشمل القرض الحسن وباقي البيوع المؤجلة. وتوثيق القرض فيها أمر ظاهر، كما أن العلماء استنبطوا منها حكم كتابة الدين والقائم بالكتابة وشروط الكاتب وتوثيق الدين بالأشهاد علي و هذا ما يقوم به بنك البركة الإسلامي فباعتباره أول بنك إسلامي خاص في الجزائر فقد سهل سياسات التمويل الحلال من خلال تقديمه لقروض بدون فوائد . و تعددت إيجابيات مجموعة البركة الإسلامية نذكر منها ما يلي:

1: القرآن الكريم ، سورة البقرة ، الآية 282.

- التزام البنك بأحكام الشريعة الإسلامية، وهذا شيء بالغ الأهمية لنا كمسلمين.
- خضوع البنك إلى رقابة شرعية سواء كانت داخلية (لجنة شرعية من المصرف) أو خارجية (مثل هيئة كبار العلماء) و خصوصا في البلد الأم (البحرين).
- يساهم في التنمية الاجتماعية و التوعية الدينية و الدعوة الإسلامية.
- يقدم بدائل شرعية لبعض خدمات المصارف التقليدية .
- يعطي مهلة للمدين إذا ثبت باليقين أنه ذو عسرة، تطبيقا لقوله تعالى (وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة).
- يوجه أمواله إلى مختلف الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية.
- تتيح المصارف الإسلامية خدمات خيرية يستطيع العميل الاستفادة منها :مثل الاستقطاع الشهري، وهذا الاستقطاع يذهب للجمعيات الخيرية).
- توفير مناصب الشغل فهو يخفف من البطالة.
- يحل أزمة السكن من خلال تقديمه للقروض العقارية أو مساهمته في بناء سكنات و تأجيرها .

ثانيا : الانعكاسات السلبية من الناحية الاجتماعية و استغلال الديانة.

- علي الرغم من الإيجابيات الكثيرة والمتعددة لإيجابيات للمصارف الإسلامية ومنها بنك البركة، إلا أن هناك بعض السلبيات القليلة، والتي يجب العمل علي تلافيتها وتجنبها، من هذه السلبيات ما يلي:
- يستغل كالمصارف الإسلامية الدين الإسلامي، حيث يدعو أنه يعمل طبقا لمبادئ الشريعة الإسلامية، وقد يكون هذا حقيق يا ولكن من الناحية الشكلية.
- ارتفاع تكاليف الخدمات المصرفية بالمقارنة بالمصارف التقليدية، مع الرغم من ضعف مستوى الخدمة
- عدم وضوح أهداف وسياسات بعض المصارف الإسلامية.
- عدم انسجام الأنظمة المصرفية لبنك البركة مع بعض الأنظمة المعمول بها في بعض الجزائر كالدول الإسلامية.
- نظام المصارف الإسلامية يعتبر من الأنظمة الحديثة، ولا يزال به بعض المشاكل التي تحتاج إلى وقت أطول لحلها.
- قلة المختصين والمتمهين بنظام المصارف الإسلامية.
- بعض المعاملات التي لجأت إليها المصارف الإسلامية لا تحظى بقبول كامل من بعض العملاء، مثل بيع المرابحة.
- عدم وجود هيئة للرقابة الشرعية في الجزائر بمعنى الكلمة في بعض المصارف الإسلامية.

المطلب الثاني : الانعكاسات الايجابية و السلبية على نقل تكنولوجيا الإعلام و الاتصال .

أولا : الانعكاسات الايجابية على نقل تكنولوجيا الإعلام و الاتصال.

يعد التقدم التكنولوجي من أهم العناصر التي ساهمت في تغيير ملامح الخريطة المصرفية الدولية، والذي ساهم في تحول عدد كبير من البنوك إلى المعاملات المصرفية الإلكترونية و التوسع في استخدام تكنولوجيا الصناعة المصرفية، و تقديم الخدمات المصرفية المتطورة مما أحدث تغييرا جذريا في أنماط العمل المصرفي على النحو الذي بات يهدد الشكل التقليدي للبنوك.

هذا فضلا عن المعايير و القواعد المصرفية الدولية التي فرضتها لجنة بازل في مجال الرقابة المصرفية و كفاية رأس المال، و التي أصبحت تشكل ضغوطا جديدة على البنوك في مجال تدعيم وتقوية مراكزها المالية، ناهيك عن ظاهرة الاندماجات بين البنوك و التي أفرزت كيانات مالية ومصرفية عملاقة مما يحمل معه مخاطر مواجهة البنوك الصغيرة للتهميش و الإفلاس و الخروج من السوق المصرفية، لذا فقد أضحت لزاما على البنوك الجزائرية مواجهة تلك التحديات لاتخاذ الخطوات الملائمة التي تساعد على الانخراط في الاقتصاد العالمي، و مواجهة المنافسة التي تفرضها البنوك العالمية، و ذلك من خلال إعادة صياغة إستراتيجياتها و انتهاج سياسات أكثر تطورا و شمولاً بهدف ملاحقة الاتجاهات الإبداعية في العمل المصرفي الدولي، و تطوير جودة خدماتها و رفع كفاءة الأداء بها، مما يعزز قدراتها التنافسية على الساحتين الوطنية و الدولية.

لكن النظام المصرفي الجزائري قد كان فقيرا من هذه التكنولوجيا إلى غاية دخول البنوك الخاصة كبنك البركة البحريني-الجزائري الذي قام بإدخال آليات و معدات و عمليات و خدمات مصرفية جديدة ومحسنة للنظام المصرفي التقليدي .

ويعكس مصطلح التكنولوجيا في المجال المصرفي مجالين الأول هو التكنولوجيا الثقيلة و تشمل الآلات والمعدات أو ما يطلق عليها اسم التكنولوجيا الصناعة المصرفية، مثل الحاسبات وآلات عد النقود، و شاشات عرض العملات و وسائل الربط و الاتصال، و المجال الثاني هو التكنولوجيا الخفيفة وتشمل الدراية والإدارة والمعلومات والتسويق المصرفي.

وتهتم التكنولوجيا في المجال المصرفي بالاستفادة من الحقائق العلمية و وضعها موضع التنفيذ بحيث

تساهم في:

✓ تقديم خدمات جديدة مبتكرة.

✓ تطوير الخدمات المصرفية الحالية.

و هناك أربعة عناصر متشابكة و متكاملة تشكل مظاهر استخدام التكنولوجيا في العمل المصرفي و هي¹:

- الجانب المادي: و يتمثل في الآلات و المعدات المستخدمة.
 - الجانب الاستخدائي أو الاستعمالي: و يتمثل في طرق استخدام هذه المعدات.
 - الجانب العلمي: و يتمثل في المعرفة المصرفية المطلوبة.
 - الجانب الابتكاري: و يتمثل في اكتساب المهارات اللازمة لتقديم الخدمات المصرفية.
- وعموما فإن التكنولوجيا يمكن تعريفها بأنها تطبيق المعرفة العلمية على العمليات الإنتاجية لإنتاج سلعة أو خدمة ما، و ذلك من إجراء البحوث وصولا إلى السوق.

▲ خصائص التكنولوجيا المصرفية:

- من خلال دراسة مفهوم التكنولوجيا في المجال المصرفي يمكن تحديد أهم خصائصها فيما يلي:
- أن التكنولوجيا المصرفية هي مجموعة من المعارف و المهارات و الطرق و الأساليب المصرفية.
- إن هذه المعارف و المهارات و الطرق و الأساليب قابلة للاستفادة منها بالتطبيق العملي في المجال المصرفي.
- إن التكنولوجيا بمفاهيمها المختلفة ليست هدفا في حد ذاتها بل وسيلة يستخدمها البنك لتحقيق أهدافه.

- أن الخدمة المصرفية هي المجال الرئيسي لتطبيق التكنولوجيا.

▲ حتمية إدخال وسائل الدفع الحديثة في البنوك الجزائرية :

لقد تميز العمل المصرفي في هذا العصر بالاعتماد على التكنولوجيا الإعلام والاتصال بغية تطوير نظم ووسائل تقديم الخدمات المصرفية ورفع كفاءة أدائها، بما يتماشى والتقدم المتسارع الذي مس الصناعة المصرفية في بداية هذا القرن، وفي هذا السياق تسعى الجزائر لتكثيف استخدام أحدث تقنيات المعلومات والاتصال .

▲ أهم وسائل الدفع الحديثة في الجزائر :

1. وسائل الدفع الالكترونية :

تطورت وسائل الدفع الالكتروني مع انتشار عمليات التجارة الالكترونية، ويقصد بالدفع الالكتروني على أنه مجموعة الأدوات والتحويلات الالكترونية التي تصدره المصارف والمؤسسات كوسيلة دفع، وتتمثل في البطاقات البنكية، والنقود الالكترونية، والشيكات الالكترونية، والبطاقات الذكية .

1 : Roger carter, **Information technology**, MADE simple books, without place, London, 1991, P 08.

1.1. البطاقات البنكية : أو البطاقات البلاستيكية، وهي عبارة عن بطاقة مغناطيسية يستطيع حاملها استخدامها في شراء معظم احتياجاته أو أداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات دون الحاجة لحمل مبالغ كبيرة قد تتعرض لمخاطر السرقة أو الضياع أو الإتلاف .

وتنقسم البطاقات الالكترونية إلى ثلاث أنواع هي :

-**بطاقات الدفع :** تصدرها البنوك أو شركات التمويل الدولية بناء على وجود أرصدة فعلية للعميل في صورة حسابات جارية تقابل المسحوبات المتوقعة له .

-**البطاقات الائتمانية :** وهي البطاقات التي تصدرها المصارف في حدود مبالغ معينة، تمكن حاملها من الشراء الفوري لاحتياجاته مع دفع أجل لقيمتها، مع احتساب فائدة مدينة على كشف الحساب بالقيمة التي تجاوزها العميل نهاية كل شهر.

-**بطاقات الصرف الشهري:** تختلف هذه البطاقات عن البطاقات الائتمانية كونها تسدد بالكامل من قبل العميل للبنك خلال الشهر الذي تم فيه السحب (أي أن الائتمان في هذه البطاقة لا يتجاوز شهر).

تصدر البطاقات البنكية من طرف مجموعة من المنظمات العالمية والمؤسسات المالية والتجارية

نذكر منها:

- فيزا **Visa internationale**: تعد أكبر شركة دولية في إصدار البطاقات الائتمانية.

- ماستر كارد **Master card internationale**: هي ثاني أكبر شركة دولية في إصدار البطاقات الائتمانية .

- أمريكيان إكسبريس **American Express**: هي من المؤسسات المالية الكبرى التي تصدر بطاقات ائتمانية مباشرة دون ترخيص إصدارها لأي مصرف، وأهم البطاقات الصادرة عنها:

- **إكسبريس الخضراء :** تمنح للعملاء ذوي الملاءة المالية العالية .
- **إكسبريس الذهبية :** تمتاز بتسهيلات غير محددة السقف الائتماني، تمنح للعملاء ذوي الملاءة المالية العالية .
- **إكسبريس الماسية :** تصدر لحاملها بعد التأكد من الملاءة المالية، وليس بالضرورة أن يفتح حاملها حساب لديها .
- **ديتر كلوب Club Diter :** من مؤسسات البطاقات الائتمانية الرائدة عالميا، رغم صغر عدد حملة بطاقتها إلا أنها حققت أرباح وصلت إلى **16** مليون دولار، تصدر بطاقات متنوعة مثل :
- بطاقات الصرف البنكي لكافة العملاء .
- بطاقات الأعمال التجارية لرجال الأعمال .
- بطاقات التعاون مع الشركات الكبرى مثل شركات الطيران .

2. النقود الإلكترونية : بعد ظهور البطاقات البنكية ظهرت " النقود الإلكترونية " أو " النقود الرقمية " والتي هي عبارة عن نقود غير ملموسة تأخذ صورة وحدات إلكترونية تخزن في مكان آمن على الهارد ديسك لجهاز الكمبيوتر الخاص بالعميل يعرف باسم المحفظة الإلكترونية، ويمكن للعميل استخدام هذه المحفظة في القيام بعمليات البيع أو الشراء أو التحويل¹.

وعلى ذلك يمكن تجسيد النقد الإلكتروني في صورتين :

- حامل النقد الإلكتروني **Le porte- monnaie électronique**: يحتوي على احتياطي نقدي مخزن في البطاقة يسمح بإجراء الدفع للمشتريات الصغيرة.
- النقد الافتراضي **La monnaie virtuelle**: عبارة عن برنامج يسمح بإجراء الدفع عبر شبكات الانترنت .

3. الشيكات الإلكترونية : وهو مثل الشيك التقليدي تعتمد فكرة الشيك الإلكتروني على وجود وسيط لإتمام عملية التخليص والتمثل في جهة التخليص (البنك) الذي يشترك لديه البائع والمشتري من خلال فتح حساب جاري بالرصيد الخاص بهما مع تحديد التوقيع الإلكتروني لكل منهما وتسجيله في قاعدة البيانات لدى البنك الإلكتروني ،من البنوك التي تتبنى فكرة الشيكات الإلكترونية بنك بوسطن، سيتي بنك .

4. البطاقات الذكية : تماشيا مع التطورات التكنولوجية ظهرت البطاقات الذكية Cards Smart والتي هي عبارة عن بطاقة بلاستيكية تحتوي على خلية إلكترونية يتم عليها تخزين جميع البيانات الخاصة بحاملها مثل الاسم، العنوان، المصرف المصدر، أسلوب الصرف، المبلغ المنصرف وتاريخه، وتاريخ حياة العميل المصرفية.

- إن هذا النوع من البطاقات الجديدة يسمح للعميل باختيار طريقة التعامل سواء كان انتماني أو دفع فوري، وهو ما يجعلها بطاقة عالمية تستخدم على نطاق واسع في معظم الدول الأوروبية والأمريكية، ومن الأمثلة للبطاقات الذكية بطاقة المندكس "Card Mondex" التي تم طرحها لعملاء المصارف وتوفر لهم العديد من المزايا نذكر منها:

- ✓ يمكن استخدامها كبطاقة انتمانية أو بطاقة خصم فوري طبقا لرغبة العميل .
- ✓ سهولة إدارتها مصرفيا بحيث لا يمكن للعميل أن يستخدمها بقيمة أكثر من الرصيد المدون على الشريحة الإلكترونية للبطاقة .
- ✓ أمان الاستخدام لوجود ضوابط أمنية محكمة في هذا النوع من البطاقات ذات الذاكرة الإلكترونية.
- ✓ إمكانية التحويل من رصيد بطاقة إلى رصيد بطاقة أخرى من خلال آلات الصرف الذاتي أو أجهزة التليفون العادي أو المحمول .

✓ يمكن للعميل السحب من رصيد حسابه الجاري بالبنك وإضافة القيمة إلى رصيد البطاقة من خلال آلات الصرف الذاتي أو أجهزة التليفون العادي أو المحمول .

:(2-3)

: (2004-1999)

المؤسسات	1999	2000	2001	2002	2003	2004
BADR	47	1193	2163	4339	4073	3795
CNEP	0	0	61	530	1736	1905
EL BARAKA	0	111	140	164	204	208
PTT	91543	104311	130094	15415	178311	182432

La source : <http://dc169.4shared.com/doc/iDTWBHbq/preview.html>

يوضح الجدول أعلاه عدد البطاقات البنكية -بطاقات السحب - التي أصدرتها البنوك و بريد إلى زبائنها و رغم تواضعها فهي في تزايد ملحوظ، وان أكبر نسبة من البطاقات تم لإصدارها من طرف بريد الجزائر "PTT" سابقا، والتي بلغ عددها في نهاية 2004 أكثر من 182000 بطاقة سحب وتمثل نسبة تفوق 80% من إجمالي البطاقات التي تقدر بـ 210000 بطاقة، وهذا الرقم بعيدا عن كل المقاييس العالمية، إذ تشير تقديرات الهيئات المالية الدولية أن عدد البطاقات البنكية المتداولة في العالم تبلغ 2مليار بطاقة ائتمان، وعلى سبيل المثال دولة جنوب إفريقيا يبلغ بها عدد بطاقات الائتمان 20 مليون بطاقة وبمصر والمغرب تفوق بطاقات الائتمان بهما أكثر من 2.5 مليون بطاقة، أما في تونس فتبلغ عدد البطاقات بها أكثر من مليون بطاقة ائتمان.

أما الجدول التالي فيوضح عدد التجار المنخرطين الذين يقبلون التعامل ببطاقة الدفع والذين تم

تزويدهم ب TPE (*)

الجدول رقم(3-3): عدد التجار المزودين بنظام TPE في بنك البركة مقارنة بالبنوك الأخرى.

عدد التجار المنخرطين	المؤسسات
56	بريد الجزائر
20	البنك الوطني الجزائري
246	القرض الشعبي الجزائري
47	بنك الفلاحة والتنمية الريفية
27	بنك الجزائر الخارجي

الدفع الالكتروني النهائي (Terminal paie électronique) : (*)

61	بنك التنمية المحلية
0	صندوق التوفير والاحتياط
9	بنك البركة
4	الشركة العامة بنك
0	الريان بنك
2	صندوق التعاون الفلاحي
254	المجموع

المصدر: <http://dc169.4shared.com/doc/iDTWBHbq/preview.html>

نظرا للتحويلات التي شهدتها العالم وكذا دخول الجزائر اقتصاد السوق، وانضمامها في القريب العاجل إلى المنظمة العالمية للتجارة، أضحي لزاما على البنوك الجزائرية في ضوء ما تشهده الساحة المصرفية من تغييرات أن تسعى بخطوات متسارعة نحو تطوير جودة الخدمات المصرفية المقدمة، حتى تستطيع الارتقاء إلى مستوى التحديات المتباينة التي تواجه العمل المصرفي، من أجل مواكبة الدخول في عصر التجارة الالكترونية والصيرفة الالكترونية في ضوء التغييرات المستجدة ينبغي على البنوك الجزائرية الاستعداد لتطبيق ثقافة مصرفية جديدة تأخذ في الحسبان التغيير المستمر في أوضاع السوق وتعتمد على شبكة من الاتصالات، كما أن عليها اليوم الاندماج لخلق كيان مصرفي قادر على المنافسة في ظل العولمة المالية، حيث سيساعدها الاندماج في تخفيض تكاليف التشغيل وزيادة قدراتها في اقتناء التكنولوجيات المصرفية مما يزيد في قدراتها على المنافسة وتقديم خدمات مصرفية متطورة.

ثانيا : الانعكاسات السلبية على نقل تكنولوجيا الإعلام و الاتصال.

كأي منتج تكنولوجيا الإعلام والاتصال لها جانب إيجابي وجانب سلبي يمكن أن نلخص هذا في النقاط التالية .

1. تكلفتها المرتفعة : حيث نجد أنها تأخذ حصة الأسد **40 %** إلى **50 %** من ميزانية البنك رأى بعض المدراء أنها عبارة عن عبئ على المصارف حيث نجددها باستمرار واستمرار .
2. ارتفاع تكلفتها كل سنة بثقل كما هل البنك يتطلب تكوين جديد للعمال المختصين .
3. كما أنها تشكل عبئا على الموظفين في البنك وذلك للأسباب التالية :
 - ✓ على الرغم من التحسينات في إنتاجية العمل فالموظفين لا يتلقون أي حوافز .
 - ✓ تسبب شاشات أجهزة الحواسيب في انخفاض حدة البصر نتيجة الجلوس أمامها لمدة طويلة .
4. كما أن من جانب الاجتماعي فتكنولوجيا الإعلام والاتصال تشكل تهديد بفقدان المناصب أو عدم الحصول البعض على مناصب نتيجة قيام التكنولوجيا محل الإنسان .
5. صعوبة تكييف البنك مع التكنولوجيا المتطورة في كل لحظة .

وفي الختام يجب أن نثمن الجهود المبذولة من طرف البنوك الجزائرية في توسيع نطاق خدمات وتطويرها فبالرغم من تأخرها شيئاً على البنوك بلاد المغرب العربي إلا أننا لا نلغي دور المحيط المتواجدة فيه، فالبنوك تتطور بتطور الاقتصاد .

المطلب الثالث : مقترحات وحلول لمعالجة بعض سلبيات المصارف الإسلامية .

نظراً لوجود بعض السلبيات المتعلقة بالمصارف الإسلامية، فيجب العمل على تلافي هذه السلبيات، ويمكن أن يكون ذلك بإتباع ما يلي:

- ضرورة قيام المصارف الإسلامية بالالتزام بالمعايير المحاسبية الإسلامية وبأحكام الشريعة الإسلامية كما يجب.
- العمل على رفع جودة الخدمات المصرفية لتنافس مثيلاتها في المصارف التقليدية، وألا يكون ذلك على حساب زيادة التكلفة.
- يجب أن تكون أهداف وسياسات المصارف الإسلامية محددة وواضحة للجميع، مع ضرورة نشر الوعي بأهمية المصارف الإسلامية.
- العمل على ضرورة انسجام الأنظمة المصرفية مع الأنظمة المحلية بشرط ألا يتعارض ذلك مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- قيام الجامعات والمعاهد العلمية خاصة في البلدان الإسلامية بتدريس نظام المصارف الإسلامية من جميع جوانبه المحاسبية والاقتصادية والإدارية.
- تشجيع البحوث العلمية في مجال المصارف الإسلامية.
- مواكبة التقنية في مجال الصناعة المصرفية.
- البحث عن أدوات مالية إسلامية تلائم مختلف حاجات العملاء.
- تواجده هيئة للرقابة الشرعية بمعنى الكلمة في المصارف الإسلامية مع إعطائهم دورات تدريبية في النواحي المالية والمحاسبية.

الخلاصة :

غير أن بنك بركة الجزائري يواجه اليوم تحديات كبيرة بعضها تفرضها معطيات العولمة، وبعض الآخر تفرضها القوانين والأنظمة التي ينشط فيها. فبالرغم من اهتمام البنك وحرصه على الإسهام في دعم بروز وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما يزخر به هذا القطاع من طاقات إنتاجية وقدرات فكرية وإبداعية وروح مبادرة اقتصادية كبيرة مما من شأنه المساهمة في التنمية الاقتصادية وامتصاص البطالة لا تزال هذه المؤسسات تعاني الكثير من نقاط الضعف التي تصعب من مهمة المصرفي وتحول دون استفادتها من الخدمات الثمينة التي يمكنه أن يقدمها لها. كما أن بنك البركة الجزائري يعيش في بيئة غير ملائمة من حيث القوانين، قواعد وأنظمة أسست لتدعيم البنوك العادية التي تتعامل على قاعدة أسعار الفائدة. و خلاصة الأمر يمكن اعتبار النظام المصرفي الإسلامي نظاما مبنيا على أساس حصص الملكية، فالمودع يقوم أساسا بشراء حصص في ملكية البنك.

تلعب الشركات متعددة الجنسيات دور القناة الرئيسية التي تدير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حول العالم، وذلك من خلال عمليات الاندماج مع الشركات والمؤسسات الإنتاجية في الأقطار (الدول) الأخرى أو الاستحواذ عليها. وتتبع كبريات الشركات متعددة الجنسيات الدول المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية، وبعض الدول الأوروبية و اليابان.

تثبت التجارب المختلفة للدول أهمية الشركات متعددة الجنسيات والدور الذي يمكن أن تلعبه في تحقيق منافع هامة للدول المضيفة لها، ومن تلك المنافع: توفير مصادر متجددة وبشروط جيدة للحصول على العملات أو رؤوس الأموال الأجنبية لتمويل برامج ومخططات التنمية، والإسهام في تنمية الملكية الوطنية ورفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج الوطني، وخلق طبقة جديدة من رجال الأعمال عن طريق استحداث مشروعات جديدة، أيضا يسهل على الدول المضيفة النامية الحصول على التقانة الحديثة والمطورة خاصة لبعض أنواع الصناعات، توفير فرص عمل جديدة، فضلا عن المساهمة في تنمية وتدريب الموارد البشرية، تركيز المنافسة بين الشركات المحلية من أجل تحسين النوعية في الخدمات والمنتجات، وبالتالي خفض الاحتكار، المساهمة في فتح أسواق جديدة للتصدير وتحسين وضعية ميزان المدفوعات، وهذا ما يفسر تنافس الدول النامية للفوز بأكبر حصة ممكنة من الشركات متعددة الجنسيات .

الشركات متعددة الجنسيات ، هي بمثابة مباراة من طرف واحد، الفائز بنتيجتها الشركة متعددة الجنسية، في معظم إن لم يكن في كل الحالات، أو بمعنى آخر الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشركات متعددة الجنسيات تأخذ أكثر مما تعطي، و في هذا الشأن من المفيد معرفة أهم الآثار السلبية التي تولدها هذه الاستثمارات على اقتصاديات الدول المضيفة النامية منها.

اختبار صحة الفرضيات:

✓ قبول الفرضية الأولى: صحيح يجب الاعتراف بوجود تعارض أو عدم تطابق بين أهداف الشركات متعددة الجنسيات و الدول المضيفة، إلا أنه تأكد تجارب بعض الدول النامية من خلال سياساتها ومقومات اقتصادياتها وتركيبية جاذبية بيئتها الاستثمارية، استطاعت أن تجعل هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية يؤثر بشكل إيجابي على أداء اقتصادياتها.

✓ قبول الفرضية الثانية: حيث أن الدولة المضيفة هي من تسهل استقطاب الشركات رغم علمها بسلبياتها إلا أنها تحاول الضغط عليها من الناحية القانونية .

✓ قبول الفرضية الأخيرة : فقد دلت البيانات أن سلسلة الإصلاحات التي سعت إلى تجسيدها الجزائر منذ مطلع التسعينيات، إضافة إلى تعديل تشريعات الاستثمار، والانفراج النسبي في البيئة السياسية والأمنية، قد تساهم بشكل واضح في تطوير المناخ الاستثماري، وبالتالي تحفيز أكثر للمستثمرين الأجانب بتصدير استثماراتهم المباشرة نحوها، خاصة في القطاعات الأخرى خارج المحروقات.

نتائج البحث:

- ✓ إن الشركات متعددة الجنسيات هي شركات عابرة الحدود أو عابرة القارات تملك فروع داخل العديد من الدول و هذه الوحدات مرتبطة ماليا و قانونيا بالشركة الأم .
- ✓ تتمثل أهم خصائص من الشركات متعددة الجنسيات في تنوع و ضخامة إنتاجها وأنشطتهاو تطورها التكنولوجي الفائق و قدرتها على الابتكار و توفرها على رؤوس الأموال اللازمة لتوسعها على المستوى العالمي و على مستوى التنظيمي يتميز بتوفر الخبرات و المطارات في كافة المجالات.
- ✓ تتميز الشركات متعددة الجنسيات بالانتشار عبر العالم نظرا لاعتمادها إستراتيجيات متنوعة كفيلة بتخطي أغلب الإعانات الوطنية و الاستفادة إلى أبعد الحدود من المميزات التي يمنحها الاقتصاد الدولي.
- ✓ أهم انعكاسات الشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيفة هي انعكاسات سلبية على المدى الطويل أما بالنسبة للانعكاسات على الدول المتقدمة فهي إيجابية خاصة على مستوى موازين مدفوعاتها و مبادلاتها التجارية.
- ✓ كما يمكن استنتاج انعكاسات إيجابية إلى جانب السلبية على الدول المضيفة فيما يخص نقل التكنولوجيا و جانب العمالة خاصة.
- ✓ كان من أهم الشركات متعددة الجنسيات أن تستحوذ على كل مصادر الثروة العالمية حتى تتمكن من الهيمنة على اقتصاديات دول العالم.
- ✓ تبقى الشركات متعددة الجنسيات المتحكم الأول في تحفيز الاستثمارات الأجنبية والمسير للمبادلات التجارية الدولية لتفرغها بحر دول العالم و مواكبتها لجميع القوانين والأنظمة.
- ✓ بالرغم من الجهود المبذولة والمكرسة لترقية وتشجيع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر يبقى دائما مناخها الاستثماري غير جذاب، لأن حجم هذه الاستثمارات المسجلة في البلاد لم تكن تتناسب بأي حال من الأحوال مع مستوى الطموحات .
- ✓ عدم تعميم اقتصاد السوق في الجزائر وتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي لم يسمح للشركات متعددة الجنسيات أن تخلف آثار عديدة في الجزائر .
- ✓ من أهم انعكاسات الشركات متعددة الجنسيات هو إجبارها الدول المضيفة لها تغيير سياستها الاقتصادية لتقرر الاستثمار فيها فاستقرار المناخ الاستثماري أهم عامل لجذب الشركات متعددة الجنسيات و هذا ما قامت به الجزائر حيث قامت بتخصيص البنوك العمومية و سمحت بدخول بنوك أجنبية منها بنك البركة وهذا أهم انعكاس لبنك البركة في الجزائر.

✓ توجه السياسة النقدية الجزائرية نحو تخصص البنوك من أهم ما خلفه بنك البركة في الجزائر.

الاقتراحات والتوصيات:

✓ بالرغم من أن ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات أصبحت واقعا اجتماعيا علنيا إلا أنه يجب الإشارة

إلى المخاطر التي تحيطها من جميع جوانبها، هذا حتى تستطيع التعامل معها في ظل المخاطر أو على الأقل التعامل من حداثها، من بين هذه المخاطر أن من الشركات متعددة الجنسيات أصبحت المسيطر الأول على النشاط الاقتصادي أما المصلحة العامة فأصبحت مسألة هامشية في ظل اقتصاد السوق.

✓ يستدعي على الدول النامية أن تتبنى إستراتيجيات تنمية في كل المجالات تستطيع من خلالها التصدي أكثر لسلبيات الشركات متعددة الجنسيات و الاستفادة قدر الإمكان من إيجابياتها.

✓ على الدول المضيفة إسناد منظومة قانونية تعمل على الحد من سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على جميع المجالات السياسية و الاجتماعية و الاقتصادية في هذه الدول.

✓ تكثيف التعاون بين الدول النامية (تعاون جنوب-جنوب) خاصة فيما يتعلق بإنشاء تكتلات اقتصادية ضمن إطار تعاوني مشاوراتي حيث تكون لها القدرة على التحدي لسيطرة و هيمنة هذه الشركات خاصة في ظل العولمة.

✓ أهمية الإسراع في تعميم نظام اقتصاد السوق وخلق اقتصاد مفتوح في الجزائر، وضرورة تقليص دور الحكومة في النشاط الاقتصادي، واقتصار دورها على الدور الإشرافي وليس الإنتاجي، الأمر الذي يعني مزيد من الحرية الاقتصادية و تفعيل دور القوى السوقية في النشاط الاقتصادي وفي أسواق المال .

✓ ضرورة نشر الوعي بأهمية المصارف الإسلامية من طرف بنك البركة في الجزائر لجذب مزيد من العملاء.

قائمة الأشكال والجداول:

1- قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
09	توزع الشركات متعددة الجنسيات في العالم	1-1
10	عدد الشركات متعددة الجنسيات.	2-1
13		3-1
14	() .	4-1
15		5-1
16		6-1
17		7-1
19		8-1
31		9-1
39	أنواع إستراتيجية الشركات متعددة الجنسية وفق " بورتر perter "	10-1
40	حجم الأسواق المسيطر عليها حسب الإستراتيجية المعتمدة	11-1
46	مفهوم تدويل الشركات	1-2
48	متغيرات التدويل داخل نموذج " "Uppsala"	2-2
57	منافع الشركات متعددة الجنسيات على الدول المضيئة	3-2

99	الهيكل التنظيمي لبنك البركة	1-3
104	خدمات بنك البركة	2-3
111	الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري	3-3

2- قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
28	مصادر التمييز الاحتكاري للشركات متعددة الجنسيات .	1-1
33	العوامل الشرطية و الدافعة و الحاكمة للاستثمارات الأجنبية	2-1
36	الاختيار الإستراتيجي للشركة عند مختلف توجهاتها	3-1
50	تدويل الشركات المتعددة الجنسيات	1-2
52	موقع الشركة داخل الشبكة	2-2
60	نماذج الطاقة العلمية والتقنية الوطنية	3-2
65	حصة الشركات متعددة الجنسيات من الصادرات الصناعية بالدول النامية	4-2
94	هيكل رأس المال	1-3
121		2-3
121	عدد التجار المزودين بنظام TPE في بنك البركة مقارنة بالبنوك الأخرى	3-3

قائمة المصادر و المراجع:

أولاً- القرآن الكريم:

- سورة البقرة.

ثانياً- المراجع باللغة العربية :

أ- الكتب :

- 1) أمير نوف ، ترجمة د.علي محمد تقي عبد الحسين ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر.
- 2) اينيس ل .كلود ، النظام الدولي والسلام العالمي ،ترجمة عبدالله العريان ، ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1964 .
- 3) بطرس بطرس غالي ومحمود خيرى عيسى ، المدخل في علم السياسة، المكتبة الانجلو مصرية، ط7، القاهرة، 1989، ص 171.
- 4) توفيق عبد الرحيم ، يوسف حسن ، الإدارة الدولية و التعامل بالعملات الأجنبية ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، 2004، عمان.
- 5) جوزيف ناي ، المنازعات الدولية مقدمة للنظرية والتأريخ ،ترجمة أحمد الجمل ومجدي كامل ، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العمالية ، القاهرة ، 1997.
- 6) دافيد فورسايت ، حقوق الإنسان والسياسة الدولية ، ترجمة محمد مصطفى غنيم ، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العمالية ، القاهرة ، 1993 .
- 7) الدكتور سعود جايد العامري ، الإدارة المالية في الشركات متعددة الجنسيات ، الطبعة الأولى ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، 2008، عمان .
- 8) السيد الحسيني ، مفاهيم علم الاجتماع ، دار قطري بن الفجاءة، قطر ، 1987 .
- 9) شوقي ناجي جواد ، إدارة الأعمال الدولية – مدخل تتابعي- ، الأهلية ، 2002 ، الأردن.
- 10) طاهر مرسي عطية ، إدارة الأعمال الدولية ، دار النهضة العربية ، 2001، القاهرة.
- 11) عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الإدارة و الاستثمار ، الدار الجامعية ، 1993، الإسكندرية .
- 12) عبد السلام أبو قحف ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي ، دار الجامعية الجديدة ، 2003، الإسكندرية.
- 13) عبد السلام أبو قحف ، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية ، مؤسسة شباب الجامعة ، 2001، الإسكندرية.

- 14) عدنان نعمة، السيادة في ضوء التنظيم الدولي المعاصر، بيروت، 1978.
- 15) مارسيل ميرل ، سوسولوجيا العلاقات الدولية، ترجمة حسيب أحمد ، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1986 .
- 16) مايكل مان ، نهاية العولمة ، دار النشر بيروت،بيروت ، 1997.
- 17) محمد طه بدوي ، مدخل إلى علم العلاقات الدولية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، 1972.
- 18) مصطفى سلامة حسين ،محاضرات في العلاقات الدولية ، دار الإشعاع للطباعة القاهرة ، 1986.

- 19) ممدوح شوقي ، الأمن القومي والعلاقات الدولية ، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام ، العدد 33، القاهرة ، يناير 1997.

ب- الرسائل و الاطروحات الجامعية :

- 1) زيدان محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقال -نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر ،رسالة ماجستير ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة حسيبة بن بوعلي ،الشلف، بدون سنة.
- 2) علي محمد بونمر المزروعى، دور الاستثمارات الأجنبية وأثرها على التنمية الاقتصادية في العالم النامي مع الإشارة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، ، رسالة ماجستير في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس ،مصر، 2000.
- 3) فريد بيالة، الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية -علاقات، آثار ، مواقف-، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر،الجزائر، 1996 .
- 4) كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة -حالة الجزائر- ، أطروحة دكتوراه ، جامعة منتوري، قسنطينة ،2004 .
- 5) محمد قويدري ،تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية - مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر ، الجزائر ، / 2005 2004.

ج- المجلات والجرائد الدورية والمقالات والملتقيات والندوات:

- 1) إبراهيم علي بدوي الشيخ ،الأمم المتحدة وانتهاكات حقوق الإنسان ، المجلة المصرية للقانون الدولي ، المجلد 36، القاهرة ، 1980 .

- (2) أحمد صدقي الديجاني، الدولة التعددية وحق تقرير المصير في عصرنا، مطبوعات أكاديمية المملكة المغربية، المغرب الأقصى، أبريل 1994.
- (3) أمينة زكي شبانة، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق ، المؤتمر الثامن للاقتصاديين المصريين ،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء و التشريع، القاهرة ،1994.
- (4) بطرس بطرس غالي ، نحو دور أقوى للأمم المتحدة ، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام ، العدد 111 ، القاهرة ، يناير 1993.
- (5) بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر،مركز البحوث بنك مصر،العدد2، 1997.
- (6) تاج الدين الحسيني، إشكالية التعارض بين حق التدخل الدولي وبين سيادة الدول.
- (7) جين لوتر وميشل باستندونوا ،التدخل الدولي وسيادة الدولة ومستقبل المجتمع الدولي، ترجمة محمد جلال عباس ، المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية، العدد 138، تشرين الثاني (نوفمبر)، 1993.
- (8) حسنين توفيق إبراهيم، العولمة: الأبعاد والانعكاسات السياسية، رؤية أولية من منظور علم السياسة وعالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب،المجلد 28،العدد 2 أكتوبر، الكويت،ديسمبر 1999.
- (9) حشاد نبيل، الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية، سلسلة وسائل بنك الكويت الصناعي ، عدد 42 ،1999.
- (10) خليل حمداني، ورقة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تونس، 1998.
- (11) دوروتي فيرنر، اليورو و أمريكا اللاتينية في التمويل والتنمية، 2001.
- (12) ستيفان جيل ، القانون الدولي والقوة المنظمة ، 1989.
- (13) شهاب محمد عبد السلام ، احتساب محددات النمو الاقتصادي- دولة الإمارات العربية المتحدة حالة تطبيقية-، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 21 ، العدد 83 2000.
- (14) عبد السلام أديب، الاستثمارات الأجنبية الخاصة عامل تنمية أم استعمار جديد، مقال الحوار المتمدن، 2003.
- (15) عبد الهادي عباس ، سيادة الدولة، مجلة المعرفة، وزارة الثقافة، العدد 402، دمشق، آذار 1997.

- 16) عمر الفاروق البزري، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا، التعاون الصناعي، العدد 86 ، أكتوبر 2001 .
- 17) عمر الفاروق البزري، نقل التكنولوجيا و أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر في : الإسكوا- نقل التكنولوجيا و التجديد التكنولوجي في دول اللجنة الاقتصادية -والاجتماعية لغربي آسيا، الرياض، 2001 .
- 18) لحمداني نضال إبراهيم وآخرون ، تخطيط ونقل التكنولوجيا ، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي ، عدد1997،30.
- 19) ليلي جاد وآخرون ، دراسة تدويل الشركات المصرية، مجلس الوزراء، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، الإدارة العامة للدراسات التنموية، مصر، فيفري 2006 .
- 20) محرم محمد رضا، ترشيد الفهم العربي لنقل التكنولوجيا، مجلة المستقبل العربي العدد 74،أفريل 1985 .
- 21) محمد العريان و محمود الجمال ، جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية في الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار- ، تونس، 1997 .
- 22) محمد فضة ، الدولة القومية و حقوق الإنسان ، المعهد الجامعي للبحث العلمي بجامعة محمد الخامس ، العدد 33 ، نوفمبر 1982 .
- 23) نديم إيهاب عز الدين ،الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنمية الاقتصادية في العالم ، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة،العدد الثاني ،كلية التجارة جامعة عين الشمس القاهرة 1996.
- 24) النقلي عاطف حسين ،أثر تحويل أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تفاقم مديونية الدول النامية ،مجلة الدراسات الدبلوماسية،العدد 5 ، وزارة الخارجية،المملكة العربية السعودية، 1988.
- 25) وليم روبنسن : العولمة والمجتمع ، 2 ابريل 2001.
- 26) ويصا صالح ، مفهوم السلطان الداخلي واختصاص أجهزة الأمم المتحدة ، المجلة المصرية للقانون الدولي، القاهرة ، السنة 33 ، 1977 ، العدد33 .
- خامسا- التقارير:
- 1) الأنكتاد ، تقرير الاستثمار العالمي 2005 ، الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير، الأمم المتحدة ، 2006 ، نيويورك – جينيف.
- 2) تاج الدين الحسيني، إشكالية التعارض بين حق التدخل الدولي وبين سيادة الدول.

- (3) تقرير الاستثمار العالمي، الشركات غير الوطنية و القدرة التنافسية التصديرية، 2002 .
- (4) تقرير حول الاستثمارات في العالم 2002، مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة و التنمية ، جنيف.
- (5) تقرير حول الاستثمارات في العالم 2002،الشركات المتعددة الجنسية ،مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة و التنمية ، جنيف.
- (6) دوروتي فيرنر، اليورو و أمريكا اللاتينية في التمويل والتنمية ، 2001 .

ثالثا- المراجع باللغة الفرنسية :

أ- الكتب :

- 1) A. Sabatier , **Les Sociétés Multinationales** , Centurion, 1975 France.
- 2) C. A. Michalet , **Le Capitalisme Mondial** , PUF, 1976, Paris.
- 3) C. H. Favrod , **Encyclopédie du Monde Actuel – les Sociétés Multinationales** , E.M.A, 1975, Paris.
- 4) C. Tugendhat , **Ces Multinationales qui nous gouvernent** , Bernard Grasset, 1973, Paris.
- 5) Corinne Pasco – Berho, **Marketing International**, Dunod, 2000, Paris.
- 6) Denis Tersen Jean-Luc Bricout , **L'investissement international** , Armond Colin / Masson,1996, Paris.
- 7) Hugonnier Bernard, **Investissements directs coopération internationale et firmes multinationales**, Economica, 1984 , Paris.
- 8) Jean-Louis Mucchielli , **Multinationales et mondialisation** , Edition du Seuil, 1998, France.
- 9) Josette Peyrard ,**Gestion financière internationale** , 5éd, Vuibert, 1992, Paris .
- 10) Nicol Dubios, **Les Multinationales** , Hatier , 1979 , Paris .

11) Porter. Michael , **l'avantage concurrentiel des nations**, inter éditions,1993, Paris.

ب- التقارير بالفرنسية :

- 1) Cnuced , **Rapport de la commission de l'investissement internationales et les sociétés transnationales** , Nations Unies, 1995, Genève.
- 2) CNUCED, **L'investissement étranger direct a besoin de structures et de capacités nationales solides pour être uncatalyseur de la compétitivité**, ONUDI, **La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage**
- 3) ONUDI, **La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage**, 2003.
- 4) ONUDI, **La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage**, 2003.

ج- المراجع باللغة الانجليزية:

- 1) Andre Richelieu ,**Institutional Piggybacking Accelerating the Internationalization of the firm in the telecommunication Industry** ,University laval, 2002, Quebec.
- 2) Roger carter, **Information technology**, MADE simple books, without place, 1991, London.

- باللغة الانجليزية :

- 1) OCDE, **Recent trends in Foreign Direct Investment** , Survey of OCDE work on International Investment, 1998

2) ONUDI, **La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage**,
2003

رابعاً- المواقع الإلكترونية:

1) <http://ar.wikipedia.org/wiki>

2) <http://ipackacst/ipac/ipoc.exe>

3) www.albaraka-bank.com

4) www.ONUDI.org/IDR

5) www.rezgar.com

6) www.Shh.fi/polsa/inteory

7) www.shh.fi/-polsa/inteoryl

8) : <http://dc169.4shared.com/doc/iDTWBHbq/preview.html>