

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة طاهري محمد بشار



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

مطبوع بيداغوجي بعنوان:

إدارة الأعمال الدولية والشركات متعددة الجنسيات
(محاضرات، دروس وأمثلة محلولة)

إعداد:

• د. بن عبد العزيز سفيان

* الموسم الجامعي: 2018-2019 *

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ وَالصَّلَاةِ وَالسَّلَامِ عَلَى أَشْرَفِ خَلْقِ اللَّهِ أَجْمَعِينَ

..... إِلَى الْوَالِدَيْنِ الْكَرِيمِينَ رَجَاءَ دَعْوَاتِهِمَا

..... إِلَى زَوْجَتِي وَابْنِي "مُحَمَّدِ رِيَّانَ"

..... إِلَى كُلِّ مَحَبٍّ لِلْعِلْمِ مُثَابِرٍ فِيهِ

فهرس المحتويات

الصفحة	البيانات
I	الآية القرآنية
II	الإهداء
III	فهرس المحتويات
IV	قائمة الأشكال والجداول
أ	مقدمة
01	الباب الأول: إدارة الأعمال الدولية
02	مقدمة
03	المحاضرة رقم 01: مفهوم وطبيعة إدارة الأعمال الدولية
03	أولاً: المرتكزات والمفاهيم الأساسية
05	المحاضرة رقم 02: منهجية الأعمال الدولية، تطورها وأشكالها
05	أولاً: منهجية الأعمال الدولية ومكانتها من إدارة الأعمال
05	ثانياً: تطور الإدارة الدولية للأعمال
06	ثالثاً: أشكال الاحتكارات والتكتلات في إدارة الأعمال الدولية
06	رابعاً: أسباب وعوامل الدخول الى الإدارة الدولية للأعمال
07	خامساً: تصنيف الشركات على المستوى الدولي
08	المحاضرة رقم 03: التجارة الدولية والعولمة
08	أولاً: التجارة الدولية
08	ثانياً: العولمة
10	المحاضرة رقم 04: المنظمة العالمية للتجارة والتكامل الاقتصادي
10	أولاً: المنظمة العالمية للتجارة
10	ثانياً: التكامل الاقتصادي
12	المحاضرة رقم 05: ميزان المدفوعات
12	أولاً: تعريف ميزان المدفوعات
12	ثانياً: آليات التسجيل في ميزان المدفوعات
14	المحاضرة رقم 06: أسعار صرف العملات
14	أولاً: سعر الصرف
14	ثانياً: سوق الصرف
16	المحاضرة رقم 07: مفهوم ونظريات الاستثمار الأجنبي وأهميته كأداة للأعمال الدولية
16	أولاً: مفهوم وطبيعة الاستثمار الأجنبي وأنواعه
16	ثانياً: نظريات الاستثمار الأجنبي
19	المحاضرة رقم 08: أسباب ومحددات الاستثمار الأجنبي وطرق دخول الأسواق الدولية

19	أولاً: أسباب ودوافع الاستثمار الأجنبي (لماذا تستثمر الشركات في الخارج)
19	ثانياً: محددات الاستثمار الأجنبي
19	ثالثاً: طرق دخول الأسواق الدولية
21	المحاضرة رقم 09: ماهية ومفهوم بيئة الأعمال الدولية
21	أولاً: مفهوم بيئة الأعمال
22	ثانياً: أقسام البيئة الخارجية للمنظمة
24	المحاضرة رقم 10: تحليل أبعاد بيئة الأعمال الدولية وإدارة مخاطرها
24	أولاً: تحليل أبعاد بيئة الأعمال الدولية
25	ثانياً: تعارض المصالح بين الشركة الدولية وبيئة الأعمال في الدول المضيفة
27	المحاضرة رقم 11: المنظمات المالية الدولية
27	أولاً: منظمات تعمل في تمويل موازين المدفوعات و التجارة
27	ثانياً: منظمات تعمل في تمويل التنمية والاستثمار
28	ثالثاً: مؤسسات تعمل في ضمان الاستثمار و الخدمات المساعدة
29	المحاضرة رقم 12: الأسواق المالية الدولية والأزمة المالية العالمية
29	أولاً: الأسواق المالية الدولية
29	ثانياً: تصنيف الأسواق المالية الدولية
29	ثالثاً: مؤشرات الأسواق المالية الدولية
30	رابعاً: تأثير الأسواق المالية بالأزمة المالية العالمية 2008
31	المحاضرة رقم 13: ماهية التخطيط الاستراتيجي والإدارة الإستراتيجية للأعمال الدولية
31	أولاً: التخطيط الإستراتيجي الدولي
32	ثانياً: الإدارة الإستراتيجية
33	المحاضرة رقم 14: إستراتيجية الدخول للأسواق الدولية
33	أولاً: إستراتيجية التملك التام
33	ثانياً: إستراتيجية الشراكة
34	ثالثاً: التحالفات الإستراتيجية
36	الباب الثاني: الشركات متعددة الجنسيات
38	المحاضرة رقم 01: مفاهيم وعموميات حول الشركات متعددة الجنسيات
38	أولاً: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات
39	ثانياً: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات
41	ثالثاً: دور الشركات المتعددة الجنسيات
44	المحاضرة رقم 02: نظريات وسياسات الشركات متعددة الجنسيات
44	أولاً: نظريات تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات
52	ثانياً: سياسات واستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات
55	المحاضرة رقم 03: طرق وأساليب دخول الشركات متعددة الجنسيات للأسواق
55	أولاً: التصدير

56	ثانيا: التعاقدات الدولية
56	ثالثا: المشروعات المشتركة
57	رابعا: الاستثمار المباشر
58	المحاضرة رقم 04: أثر الانتاج الدولي للشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية
58	أولا: الاتجاه المؤيد لعمل الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية
60	ثانيا: الاتجاه المعارض لعمل الشركات المتعددة الجنسيات
62	ثالثا: الاتجاه المعتدل لأعمال الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية
64	المحاضرة رقم 05: الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر
64	أولا: الدول النامية وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر
66	ثانيا: الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر
73	المحاضرة رقم 06: إستراتيجية تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل الشركات متعددة الجنسيات
73	أولا: إستراتيجية الحصول على الموارد الطبيعية
74	ثانيا: الإستراتيجية الأفقية
75	ثالثا: الإستراتيجية العمودية
77	رابعا: الإستراتيجية التقنية (المالية)
78	المحاضرة رقم 07: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
79	أولا: وصف عام لواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
83	ثانيا: سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
89	ثالثا: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
99	المحاضرة 08: تمارين تطبيقية حول إدارة الأعمال الدولية والشركات متعددة الجنسيات
99	أولا: السلسلة 01
104	ثانيا: السلسلة 02
106	ثالثا: السلسلة 03
110	قائمة المراجع

قائمة الأشكال		
الصفحة	العنوان	رقم الشكل
57	طرق دخول الشركات المتعددة الجنسيات الأسواق الدولية	01
67	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم و في الدول النامية	02
68	الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، على المستوى العالمي و المناطق الجغرافية (1995-2013) وتوقعات الفترة 2014-2016.	03
70	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة: أهم 20 اقتصادا مضيفا في 2014.	04
90	تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2015)	05
93	التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002-2015)	06
94	الاستثمارات الواردة إلى الجزائر حسب التوزيع الاقطاعي ما بين يناير 2003 و مايو 2015	07
95	التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002-2015)	08
96	أهم الدول المستثمرة في الجزائر ما بين يناير 2003 و مايو 2015	09
قائمة الجداول		
الصفحة	العنوان	رقم الجدول
49	مختلف محددات الشركات الدولية	01
68	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة في العالم و في الدول النامية	02
90	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (2005-2015)	03
94	التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002-2015)	04
95	التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002-2015)	05

مقدمة

المقدمة

مما لا شك فيه، أنه في ظل العولمة وزيادة التداخل والعلاقات الدولية والاقتصادية نتيجة تكنولوجيا المعلومات والاتصال أصبحت مسألة الانفتاح على العالم وممارسة الأعمال الدولية في أكثر من دولة وخارج الحدود الوطنية مسألة في غاية الأهمية كونها تمثل ضرورة فرضتها بيئة التنافس العالمي لما تفرزه من مزايا وفرص لا تتوافر في البيئات الوطنية.

ومن هذا المنطلق أصبح الاهتمام بتطوير منهج متخصص في الإدارة هو منهج إدارة الأعمال الدولية، ضرورة ملحة لتوفير المعارف والمعلومات وتطوير المهارات والخبرات في مجال إدارة الأعمال خارج الحدود الوطنية.

وتتبع أهمية البحث في إدارة الأعمال الدولية في كونها أنها تمكن الباحث الأكاديمي من فهم واستيعاب العديد من القضايا في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية على غرار طبيعة ومجالات ونظريات التجارة والأعمال الدولية المختلفة وتطورها؛ ضف إلى ذلك الإحاطة بظاهرة العولمة وفهم تأثيراتها المختلفة في مجال الأعمال؛ وإدراك خصوصية الشركات الدولية وطرق تنظيمها وإدارتها؛ وكيفية التعامل مع بيئة الأعمال الدولية وأخذ تغيراتها وتقلباتها بعين الاعتبار واستيعاب وإدراك إدارة الأعمال بصورة علمية رصينة، واتخاذ القرارات الخاصة بإدارتها بشكل مناسب إضافة إلى التعامل مع منظومة الكيان الإداري الدولي وإدراك أهمية رأس المال البشري في قيادة وإدارة الأعمال الدولية.

إذن يسعى هذا المطبوع البيداغوجي إلى إمطة اللثام عن مختلف القضايا والأبحاث السابقة من خلال الإشارة إلى مختلف المفاهيم المتعلقة بإدارة الأعمال الدولية في شقه الأول، كما يسعى الشطر الثاني منه إلى تبيان إحدى أهم أدوات التدويل الدولي ممثلة في الشركات متعددة الجنسيات وهو موجه لطلبة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير خاصة التخصصات المالية والنقدية وسنوات الماستر مالية، بنوك وتجارة دولية والله نسأل أن يبارك في هذا العمل ويجعله نافعا لطلبة هذه التخصصات من جهة، وأن يكون وسيلة تساعد أساتذة المادة على أداء مهنتهم النبيلة من جهة أخرى.

المؤلف: الدكتور بن عبد العزيز

سفيان

الباب الأول
إدارة الأعمال الدولية

▽ إدارة الأعمال الدولية ▽

مقدمة:

في بيئة اللاحدود وعالم المنافسة وجدت منظمات الأعمال نفسها أمام تحدي آخر جديد هو التكيف مع اللا عزلة وضرورة العيش مع المجتمع الدولي والتواصل معه، كون المحلية أصبحت ليس بقادرة على تحقيق البقاء والنمو لتلك المنظمات. ومن هذا المنطلق أصبحت البيئة الدولية والعيش فيها ومعها مسؤولية معاصرة فرضت نفسها على إدارة منظمات الأعمال لأن تأثيراتها انعكست على الاقتصاد الوطني والعلاقات الدولية.

المحاضرة رقم 01: مفهوم وطبيعة إدارة الأعمال الدولية

أولاً: المرتكزات والمفاهيم الأساسية

1. مفهوم الأعمال الدولية (International Business):

✓ هي أي نشاط تجاري أو خدمي تقوم به أي منظمة أعمال عبر الحدود الوطنية لدولتين أو أكثر.

✓ هي معاملات بين أفراد ومنشآت من دول مختلفة تمارس عبر الحدود الوطنية وتتميز بالديمومة.

2. أهمية الأعمال الدولية:

يعد الاهتمام بجوانب إدارة الأعمال الدولية حديثا نسبيا، حيث بدأت أول الكتابات فيه مطلع خمسينيات القرن العشرين، وذلك بسبب الأرقام المذهلة لتطور نشاط الشركات متعددة الجنسيات بشكل تطورت معه الحاجة الى إدارة الأعمال الدولية التي على حدائقها أصبحت لها مكانة بارزة في حقل المعرفة الإدارية.

3. أنواع الأعمال الدولية:

أ. التجارة الخارجية.

ب. الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ج. الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة.

د. عقود الترخيص: وفيه تتعهد الشركة الأجنبية (كوكاكولا مثلا) بالسماح لشركة أخرى من بلد آخر باستعمال تقنية معينة أو اسم تجاري لها مقابل إتاة تدفعا الشركة المحلية.

هـ. تسليم المفتاح: هنا تتعهد شركة أجنبية بإكمال مشروع بكامله أو جزء منه على حسب الاتفاق وتنفيذ ذلك المشروع من مراحله الأولية حتى مرحلة التشغيل.

و. عقود الإدارة: بموجبها تقوم شركة أجنبية بإدارة منشأة في بلد آخر مقابل أجر، ومقابل القيام بالإدارة تتلقى الشركة الأجنبية أتعابا أو نصيبا من الأرباح.

ن. عقود التصنيع: هنا تعقد ش م ج اتفاقية مع شركة وطنية في الدول المضيفة يتم بمقتضاها قيام احد الطرفين نيابة عن الآخر بتصنيع وإنتاج سلعة معينة (اتفاقية إنتاج بالوكالة)

ي. عقود التصدير (الوكالة): وهي اتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها احدهما (الطرف الأصيل) بتوظيف الثاني (الوكيل) لبيع أو تسهيل أو إبرام اتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف الأول لطرف ثالث هو المستهلك النهائي او الصناعي ويتلقى الوكيل عمولة عن كل صفقة تتم.

ل. الاستثمارات المشتركة: تدخل بموجبها الشركة الدولية في حصة مشاركة مع شركة دولية أخرى لتنفيذ مشروع في بلد ثالث.

4. خصائص وطبيعة الأعمال الدولية:

- تركز دراسة الأعمال الدولية على المشاكل الخاصة والناجمة عن كون المنشأة الدولية تعمل في أكثر من دولة.
- تتم ممارسة الأعمال الدولية من طرف المنشآت الكبيرة والصغيرة (لم تعد تقتصر فقط على ش م ج).
- تمارس الشركات في الأعمال الدولية أنشطة مختلفة (السلع، الخدمات، الإنتاج، التسويق، المعدات..الأفراد..).
- تعتبر المعايير والمتغيرات البيئية الموجودة في البيئة الدولية في غاية الأهمية بالنسبة للمنشأة الدولية (المعايير والمتغيرات الاقتصادية، الاجتماعية، الحضارية، الثقافية، التكنولوجية، السياسية...الخ) فلا بد أن تتسجم معها.
- تمارس الشركة الدولية أنشطتها في السوق الدولية في ظروف غامضة، ومتناقضة، تخضع للتغير المستمر والسريع مما يستلزم منها جهدا كبيرا لتحقيق الانسجام والتواءم مع بيئة التعامل في البلد المضيف (بيئة الأعمال د)

المحاضرة رقم 02: منهجية الأعمال الدولية، تطورها وأشكالها

أولاً: منهجية الأعمال الدولية ومكانتها من إدارة الأعمال:

- تعد إدارة الأعمال الدولية جزءا من إدارة الأعمال، لذا فهي تستخدم ولحد كبير نفس المنهجية وتطبق نفس القواعد والنظم.
- غير أن مناهجها تتطلب بعدا إضافيا يستدعي معالجة خاصة تأخذ في الاعتبار المضمار الدولي الخارجي، دون إهمال للوضع الداخلي لكل دولة وأساليب الأعمال فيها.
- ثانياً: تطور الإدارة الدولية للأعمال:** تكاد تجمع أغلب المصادر والأدبيات المتخصصة على أن تطور الإدارة الدولية للأعمال ينحصر في أربع مراحل أساسية هي:

المرحلة الأولى: 1945 – 1960
بزوغ الولايات المتحدة أ وأفول أوروبا



1. 50 % من قوة اقتصاد العالم + نمو 300 % طائرات، دبابات ومشروع مانهاتن، 100% (مبيعات كرايسلر وفورد) واليابان
- 70 شركة متعددة الجنسيات من أصل 100 مقرها في أمريكا.

المرحلة الثانية: 1960 – 1980
انبعاث قوى جديدة وتراجع الو م أ

2. تعرض الشركات الأمريكية الى منافسة من الشركات اليابانية والأوروبية - انخفاض عدد الشركات الأمريكية الكبرى من 70 الى 49 نهاية السبعينيات -صدرت شركة نيسان اليابانية سياراتها الى و م أ وبننت مصنعا في لوس أنجلس عام 1960 وأخر في المكسيك كما صدرت شركة تويوتا سياراتها (كورولا) الى و م أ -سيطرة مركزية على سوق النفط من طرف دوله وتحكمها في الأسعار مما أثر على ش م ج

المرحلة الثالثة: 1980- 1990
مسرحة السوق العالمي وتنافس الأنداد

3. شعور الصناعيون ورجال العمال في و م أ بخطر اليابان فاتجهوا الى تقليد المنتجات من خلال انخفاض التكلفة وارتفاع الجودة (فورد كرايسلر/هوندا وتويوتا) -استطاعت الكثير من الشركات اليابانية والكندية والأوروبية غزو الأسواق الأمريكية

المرحلة الرابعة: 1990 الى الآن
هيمنة السوق المعرفي والانفجار التنافسي

4. اتساع ظاهرة العولمة وحدوث تغييرات في هيكله الكثير من الصناعات بسبب ارتفاع الإنفاق على البحث والتطوير R& D (230 مليون دولار في اليوم الواحد) -ظهور فلسفات إنتاجية جديدة مثل فكرة (المصنع الفعال) والذي شعاره:

(الأصغر: حجما للمصنع وللمنتج حجما ووزنا)

(الأرخص: أي أدنى مستوى لتكلفة الإنتاج)

(الأسرع: في قدرته على تلبية حاجيات الزبائن).

أمثلة: حاسوب أقل من علبة سجائر (وزنه أقل من 0.83 كغ وقوته أضعاف حاسوب ضخم)

- شركة ميكروسيستم اليابانية قللت العمال من 16 ألف الى 8 عمال.

- قللت شركة تويوتا مدة تطوير المنتج الى 18 شهر وتعطي سيارة حسب طلب الزبون في 72 ساعة فقط.

ثالثا: أشكال الاحتكارات والتكتلات في إدارة الأعمال الدولية:

يقصد بالاحتكار عملية تكتل مجموعة من ش م ج شريطة أن يرتكز تحت سيطرتها منتج معين، من أهم أشكاله:

أ. الكارتل (Cartel): وهو تكتل مجموعة من الشركات يتفق أصحابها على تقاسم أسواق التصريف، وعلى أسعار البيع ويحددون كمية البضائع الواجب إنتاجها، غير أن هذه المؤسسات تصنع وتبيع المنتجات بشكل مستقل.

ب. السنديكات (Syndicates): تكتل يتكون من شركات أكبر وأكثر تطورا من الكارتل ، فأعضاؤه الذين ينتجون بصورة مستقلة، لا يحق لهم، وفق أحكام العضوية، بيع منتجاتهم أو شراء موادهم الأولية بأنفسهم، بل يولفون لذلك جهازا تجاريا مشتركا.

ت. التروست (Trusts): وهو احتكار تصبح فيه ملكية جميع المؤسسات الأعضاء ملكية مشتركة ، ويتقاضى فيه المالكون (المساهمون) الأرباح وفقا لنسبة أسهمهم.

ث. الكونسورسيوم (consortium): وهو اتحاد يتكون من أكبر التروستات أو المؤسسات من مختلف الفروع الصناعية والبنوك والشركات التجارية وشركات النقل والتأمين على أساس تبعية مالية مشتركة إزاء كبرى الشركات متعددة الجنسيات.

رابعاً: أسباب وعوامل الدخول الى الإدارة الدولية للأعمال:

تتلخص ضرورات ممارسة الإدارة الدولية للأعمال في العوامل التالية:

1. عوامل السوق المحلية: حيث وبسبب ارتفاع المخاطر فيه تتوجه ش م ج الى تصرف مبيعاتها وخدماتها للخارج.
2. عوامل كلفوية: حيث تساهم الأسواق العالمية في تخفيض كفة السلع والخدمات عن طريق اقتصاديات الحجم، انخفاض أجور العمال، ...
3. عوامل لوجستية (الإمدادات): الحاجة للمادة الأولية والخدمات من طرف ش م ج وبالتالي الخروج للأسواق العالمية
4. عوامل تكنولوجية: ساهمت الطفرة التكنولوجية والانفجار المعلوماتي في تسهيل العمليات الدولية.
5. عوامل اجتماعية: من خلال استعداد الزبائن الآن لشراء السلع أو الخدمات ذات جودة عالية مهما كان مصدرها.

خامساً: تصنيف الشركات على المستوى الدولي:

نوع الشركة	خصائصها
الشركات المحلية	تنتج لإشباع السوق المحلية، عائدها كبير، عدم وجود منافسة، تنظيمها مركزي، ليس لها تباين في الثقافات.
الشركات المصدرة	تطمح للخروج من البيئة المحلية الضيقة إلى البيئة الأوسع، تحتاج لتثقيف دولي.
الشركات الدولية	تقيم أساساً في دولة واحدة، جنسية واحدة، تفتح فروع في الدول المجاورة، تحتاج الى مراعاة الثقافة المحلية لدولة الفرع المضيف (تدريب المديرين مهم جداً)
الشركات الجنسية	متعددة لديها عمليات تسويق وإنتاج دولية واسعة، أكثر من جنسية، نشاط اقتصادي في أكثر من بلد، عوائد عالية، تركيز اهتمامها على التسعير وتبحث عن الربح.
الشركات العالمية	لا وطن لها من حيث التوجه والنظرة لأعمالها، أعمالها عابرة للحدود الوطنية، لا ترتبط ببلد معين وهي مرحلة متقدمة ومعقدة من إدارة الأعمال الدولية.

المحاضرة رقم 03: التجارة الدولية والعولمة

أولاً: التجارة الدولية

1. تعريف: تعرف التجارة الدولية على أنها تلك العملية من التبادل التجاري ما بين الدولة والعالم الخارجي، ولقد فسر تطورها العديد من النظريات كنظرية القيمة المطلقة (آدم سميث) والميزة النسبية (دافيد ريكاردو).

2. سياسات التجارة الدولية:

تعريف: السياسة التجارية هي انعكاس لموقف الدولة ونظرتها للتجارة الخارجية كأداة لتحقيق مصالحها الاقتصادية القومية وأهدافها التي تسعى إليها.

أنواعها: تنقسم السياسة التجارية إلى نوعين هما:

أ. **سياسة الحماية:** وتعني الوضعية التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريقة أو أخرى على المبادلات الدولية من حيث الحجم وطريقة تسوية المبادلات.

وتتمثل الأشكال المختلفة للحماية في:

الرسوم الجمركية، الرقابة على سعر الصرف، نظام الحصص، الضرائب، عراقيل إدارية، شعارات قومية مناهضة...

ب. **سياسة الحرية:** وتعني الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية، وقد تعزز هذا الاتجاه عالمياً مع التوقيع على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الغات) في جنيف 1947 والتي خلفتها المنظمة العالمية للتجارة عام 1995.

ثانياً: العولمة

1. مفهومها: هي ترجمة للكلمة الانجليزية (Globalization) وتعني اتساع دائرة النشاط لجميع مناطق الكون، وهكذا فإن من ابرز سماتها تحرير التجارة في السلع والخدمات والتدفق غير المقيد لرؤوس الأموال عبر الحدود.

2. أسبابها:

- تحرير التجارة ما بين الدول (قيام المنظمة العالمية للتجارة، صندوق النقد الدولي، البنك العالمي)؛

- ازدياد درجة التكامل الاقتصادي وتحرير الاقتصاديات القومية؛
- تزايد نشاط الشركات متعددة الجنسيات وازدياد درجة التقنية (التكنولوجيا).

المحاضرة رقم 04: المنظمة العالمية للتجارة والتكامل الاقتصادي

أولاً: المنظمة العالمية للتجارة:

1. تعريفها: هي كيان يشتغل بالقواعد التي تدير التجارة بين البلدان، تأسست في الأول من يناير 1995، وذلك بعد المصادقة على نتائج الأوروغواي والبيان الختامي في مراكش لتخلف الغات .GATT

2. مهامها: تتمثل مهامها في كونها:

- تعد منبرا للتفاوض متعدد الأطراف لتحرير الجارة الخارجية.
- إدارة إجراءات تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء.

- التعاون مع صندوق النقد والبنك الدوليين ووكلائهما لتنسيق السياسات الاقتصادية العالمية.

3. مبادئ المنظمة العالمية للتجارة:

أ. مبدأ الدولة الأولى بالرعاية: أي أن تلتزم الدولة وتمنح لكل الدول الأعضاء في الاتفاقية أي تخفيض جمركي تمنحه لأي دولة شريكة لها في التجارة.

ب. مبدأ الشفافية: وهي التزام الأعضاء بنشر جميع المعلومات المتعلقة بالممارسات والإجراءات والقواعد التي تمس التجارة بشكل أساسي.

ج. مبدأ المعاملة الوطنية: أي أن يمنح المنتج الأجنبي نفس المعاملة الممنوحة للسلع المحلية.

ثانياً: التكامل الاقتصادي:

1. تعريفه: هو أن تقوم مجموعة من الدول المتقاربة جغرافياً في العادة بزيادة ارتباطها اقتصادياً من خلال فتح أسواقها أمام بعضها وزيادة التعاون فيما بينها.

2. مزايا التكامل الاقتصادي:

- توفير الفرص التجارية المختلفة.

- الاستفادة من اقتصاديات الحجم.

- زيادة الرفاهية وتحقيق النمو الاقتصادي.

- زيادة الكفاءة الإنتاجية.

3. أشكال ومراحل التكامل الاقتصادي:

المواصفات	شكل التكتل
: لا تعريف ولا قيود على التجارة بين الأعضاء. (مثال : نافتا (NAFTA)	منطقة التجارة الحرة
: القواعد السابقة + تعريف مشتركة في مواجهة غير الأعضاء. (مثال: اتحاد بينيليكس)	الاتحاد الجمركي
: القواعد السابقة + حرية كاملة + تنسيق وتحركات السلع ورأس المال والعمالة بين الأعضاء	السوق المشتركة
: القواعد السابقة + عملة موحدة + تكامل وتوحيد السياسات الاقتصادية أمام التجارة الخارجية	الاتحاد الاقتصادي
: القواعد السابقة + بنك مركزي + برلمان ومحكمة اتحادية + توحيد الضرائب (دولة واحدة)	الاندماج الاقتصادي التام

المحاضرة رقم 05: ميزان المدفوعات

في إطار مزاولتها لأعمالها الدولية، تستعين الدول والمنظمات بمجموعة من المفاهيم والأدوات والتقنيات المالية والاقتصادية على غرار ميزان المدفوعات وأسعار صرف العملات.

1. تعريف ميزان المدفوعات:

" هو بيان حسابي تسجل فيه قيم جميع التعاملات الاقتصادية من السلع والخدمات والهبات والمساعدات الأجنبية وكل المعاملات الرأسمالية وجميع كميات الذهب النقدي الداخلة والخارجة الى ومن بلد ما، خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة".

2. آليات التسجيل في حساب ميزان المدفوعات: ينقسم الحساب في ميزان المدفوعات الى جانبين دائن ومدين:

➔ الجانب الدائن: يحتوي على المعاملات التي ينتج عندها مدفوعات للبلد لمعني من الدول الأخرى (صادرات +).

➔ الجانب المدين: يحتوي على المعاملات التي ينتج عندها مدفوعات للدول الأخرى من البلد المعني (واردات -)

قاعدة: - مقبوضات أو تحصيلات من الغير للبلد المعني تسجل في الجانب الدائن (صادرات)

- تسجل أي مدفوعات للغير في الجانب المدين (واردات)

3. هيكل ميزان المدفوعات:

مدين	دائن
1. الحساب الجاري	

2. استيراد السلع	1. تصدير السلع
رصيد ميزان التجارة الخارجية (الميزان التجاري)	
4. استيراد الخدمات	3. تصدير الخدمات
6. صافي التحويلات الجارية الى الخارج	5. التحويلات الجارية من الخارج
رصيد ميزان الحساب الجاري	
2. حساب رؤوس الأموال	
	7. صافي التحويلات المالية من الخارج
9. تقديم قروض طويلة وقصيرة الأجل	8. الحصول على قروض طويلة وقصيرة الأجل
	10. صافي الخطأ والحذف
رصيد ميزان الحسابات الرسمية	
التغير الصافي في الاحتياطات الرسمية	

لا تنسى قاعدة: أحسن حالة لميزان المدفوعات هي حالة التوازن

4. تأثير الاختلال في ميزان المدفوعات على الأعمال الدولية:

✓ يحدث التوازن في ميزان المدفوعات عند تساوي جميع العناصر المدبنة في الحسابات مع العناصر الدائنة.

✓ لن نحتاج في هذه الحالة الى تسوية ونحقق توازن اقتصادي

✓ في حالة حدوث عجز ظرفي (جفاف مثلا) أو هيكلي يستمر لسنوات تتأثر الأعمال الدولية حيث:

- عدم التوازن يؤثر على وفرة العملة الصعبة التي تحتاجها الشركات الدولية (نقل أرباحها وأعمال أخرى)

عدم التوازن يؤدي الى فرض قيود على الاستيراد الأمر الذي سيؤثر حتما على الشركات الدولية

المحاضرة رقم 06: أسعار صرف العملات

تتبع أهمية آلية سعر صرف العملات من ذلك الدور الجوهري الذي تلعبه في جوهر ما يعرف باقتصاديات المالية والإدارة الدولية، وهذه الأهمية مصدرها تعقد مشاكل التمويل على المستوى الداخلي والخارجي، والحاجة إلى تعديل وتسوية ميزان المدفوعات خاصة بالنسبة للبلاد السائرة في طريق النمو التي تتميز بانحصار إمكانيات موارد التمويل الذاتي بصفة خاصة والتمويل الداخلي بصفة عامة.

فما المقصود بسعر الصرف وسوق الصرف؟ وفيما تتمثل أهم طرق تحديد أسعار صرف العملات؟

1. سعر الصرف: يتمثل سعر الصرف في القيمة التي تبادل بها عملة بعملة أخرى.

أي عدد الوحدات النقدية التي تبدل بها وحدة من العملة المحلية الى عملة أخرى أجنبية.

2. سوق الصرف: هو السوق الذي تباع فيه العملات و تشتري. ويتكون من مجموعة من البنوك والوسطاء والهيئات الأخرى التي تعمل في سوق الصرف عن طريق الوساطة أو المضاربة أو المتاجرة في العملات الأجنبية (بنوك، مكاتب صرافة، أفراد مصرح لهم)، ومن أشهر الأسواق العالمية للصرف الأجنبي أسواق (نيويورك، لندن، طوكيو و فرانكفورت..الخ).

3. وظائف سوق الصرف: تتمثل وظائف سوق الصرف في مايلي:

- نقل القوة الشرائية من طرف لآخر.
- توفير فرصة حماية للمتعاملين من تقلبات العملات.
- السماح لهذه السوق بالموازنة و التحكم في الأوراق الأجنبية من خلال آليات السوق (العرض و الطلب).

4. طرق تحديد أسعار صرف العملات:

أ. **نظرية تعادل القوى الشرائية:** تقوم هذه النظرية على فكرة أن قيمة العملة تتحدد أولاً داخل بلدها، ثم كلما زادت القوى الشرائية للعملة الوطنية في الداخل فسيؤدي ذلك إلى ارتفاع قيمة ذات العملة في الخارج.

تزداد قيمة العملة بزيادة قوتها الشرائية

ب. مؤشر فيشر العالمي (Fisher): تقوم نظريته على أن العملة التي تكون عوائدها أعلى تكون قيمتها تبعا لذلك أعلى، أي أن أسعار العملات تتحدد على أساس سعر الفائدة على ودائع العملة في داخل البلد فتزيد مع زيادة سعر الفائدة وتقل مع تراجع سعر الفائدة.

ج. نظرية الأرصدية: يتحدد سعر الصرف بناء على هذه النظرية وفقا لوضع ميزان المدفوعات.

- فالدولة التي تحقق فائض في ميزان المدفوعات فإن قيمة عملتها ترتفع.

- أما الدولة التي لديها عجز في ميزان المدفوعات فإن قيمة عملتها تنخفض تبعا لذلك.

5. مخاطر تقلبات أسعار الصرف: إن لارتفاع وانخفاض أسعار الفائدة على الودائع المصرفية تأثيرا على أسعار العملة المحلية و أسعار الأسهم و السندات وغيرها من الاستثمارات كون أن المستثمر يبحث دائما عن أكبر العوائد بأقل مخاطرة.

المحاضرة رقم 07: مفهوم ونظريات الاستثمار الأجنبي وأهميته كأداة للأعمال الدولية

تشكل الاستثمارات الأجنبية محور اهتمام كبير من طرف رجال الأعمال، الشركات والدول و

يتركز هذا الاهتمام حول الإجابة على الانشغالات التالية:

- جدوى الاستثمار في الخارج وأسباب ذلك و بالأخص في الدول النامية؟
- محددات هذا الاستثمار، أساليبه وسياساته؟
- الآثار (الاقتصادية، والاجتماعية، والسياسية.. الخ) التي تترتب عنه؟

أولاً: مفهوم وطبيعة الاستثمار الأجنبي وأنواعه:

- الاستثمار لغة مشتق من فعل " ثَمَرَ " و الثمر هو النماء، فيستثمر معناها ينمي أي يزيد، و النماء عادة ما يكون في الأموال سواء كانت في صورتها النهائية النقدية أو المالية أو التجارية.
- نقصد بالاستثمار الأجنبي مجمل التدفقات المالية التي يقوم بها مستثمر في بلد غير البلد الأم و يكون إما طويل أو قصير المدى. (استثمار أجنبي غ مباشر).
 - يتمثل الاستثمار الأجنبي دخول المنشأة في التعامل مع دولة أو شركة تتواجد في دولة أخرى (البلد المضيف) غير البلد الأم. (استثمار أجنبي مباشر).

ثانياً: نظريات الاستثمار الأجنبي:**1. الاستثمار الأجنبي والنظرية الاقتصادية الكلاسيكية (التقليدية):**

- لم تهتم هذه النظرية كثيراً بالاستثمار الأجنبي وكانت ترى أنه مجرد تابع ومكمل للتجارة الخارجية. فهي تفترض بالأساس استحالة انتقال عناصر الإنتاج ما بين الدول، وترتكز على أن:
- رأس المال والعمل عنصرين يمكن أن يعوض أحدهما الآخر اذا كانت تكلفته منخفضة.
 - إذا كان لدينا فائض في رأس المال فإننا نقوم بتصديره واستيراد عمالة عوضاً عنه. وهو ما يؤدي الى قيام الاستثمار الأجنبي.

تستخلص النظرية إلى أن عملية الاستثمار الأجنبي تبدأ و تنتهي من تلقاء نفسها ومحركها الأساس هو العائد على رأس المال.

2. نظريات الاستثمار الأجنبي الحديثة:

- 1.2. النظريات الاحتكارية:** ركزت في تفسيرها على نشاط الشركات التي تنشط في الأسواق الاحتكارية ومن أبرز من نادى بها هو الاقتصادي الكندي هيمر (HYMER) عام 1960 وتميز بين 03 أنواع من الاحتكار:
- أ. احتكار الشركة الأولى للسوق:

وتقوم النظرية على أن أحقية تواجد الشركة في السوق العالمي ترجع لكونها الأقدم في السوق بحيث تؤهلها الأقدمية في السوق المحلي للحصول على ميزة تنافسية وتحسين أساليب الإنتاج. فيشكل الاستثمار الخارجي مرحلة تطور في نموها حيث تستمر الشركة في النمو إلى أن تجد بعد مرحلة معينة أن استمرار النمو يتطلب القيام بالأعمال الدولية (غزو الأسواق الخارجية).

ب. نظرية القوة الاحتكارية:

تفترض النظرية أن ممارسة الأعمال الدولية في أسواق بعيدة عن البلد الأم هو نشاط تكاليفه (المادية و الاجتماعية و العاطفية) عالية، و لا تجرؤ عليه إلا الشركة التي تمتلك ميزة تنافسية قوية.

وتفترض أن الاستثمار الأجنبي ناجم عن وجود خلل وتشوهات في تركيبة السوق تعيق المنافسة التامة لأن

هذه الأخيرة (المنافسة التامة) لو توفرت فسوف تتاح الفرص والمعلومات للجميع.

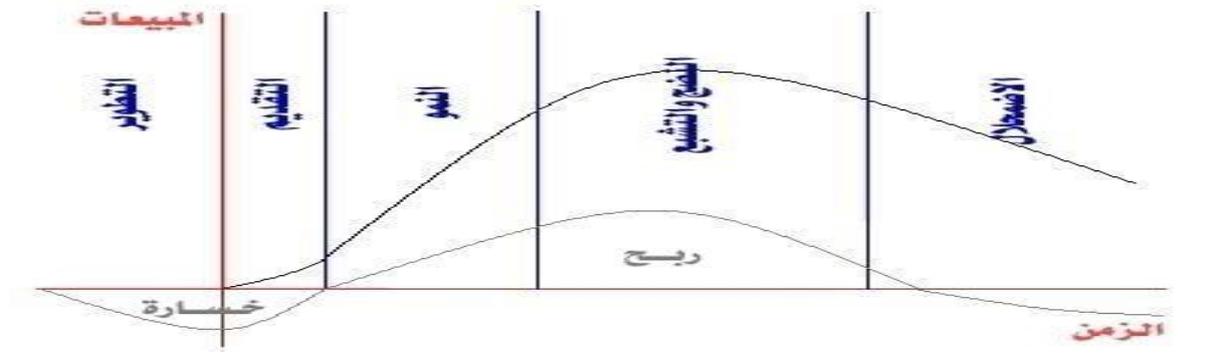
ت. نظرية سلوك رد الفعل: (ردود الأفعال من المنافسين)

أن الاستثمار الأجنبي يكون تبعاً لهذه النظرية كردة فعل من شركة محلية على شركة أجنبية، حيث تحاول الأولى الذهاب إلى الخارج والقيام بالأعمال الدولية لمزاومة الشركة الأجنبية في سوقها المحلي.

2.2. نظرية دورة حياة المنتج لـ: فرنون (R. Vernon Théorie du Cycle de Vie)(du Produit):

أعدّها فرنون عام 1966 ومفادها أن لكل سلعة دورة حياة منذ وصولها إلى السوق، وتبدأ بالتقديم، مروراً بالتطور ثم النضوج وتنتهي بالتدهور والزوال. وتفترض النظرية أن تحتفظ الدولة المنتجة للسلعة بميزة تنافسية فريدة، وعندما تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج تفتقد لميزتها المطلقة من خلال التبادل التجاري وقد تصبح غالباً مستوردة لهذه السلعة.

ويمثل الرسم الموالي تطور حجم المبيعات والأرباح في كل مرحلة بدلالة الزمن:



1. **مرحلة الظهور (الانتاج والبيع في السوق المحلي):** هنا الإنتاج يأتي كاستجابة للطلب المحلي، و يكون التوسع فيه صعبا في البداية لأن ظروف الإنتاج و أساليبه لا تسمح بالإنتاج الوفير أو باقتصاديات الحجم.
2. **مرحلة النمو (التصدير):** إذا نجحت السلعة في تلبية حاجات السوق المحلية سوف تعمل الشركة إلى تطوير أساليبها الإنتاجية بغية استغلال ميزة امتلاك تلك الأسواق كما تسعى للتصدير لتحقيق النمو والتوسع.
3. **مرحلة النضج والاستثمار:** وهنا يفترض دخول منافسين جدد ففتح الشركة إلى تطوير إستراتيجية المزيج التسويقي، كما تلجأ لعملية (إعادة التوطين) من خلال إقامة مصانع في البلدان المستوردة.
4. **مرحلة الانحدار:** تتميز هذه المرحلة بانخفاض مبيعات الشركة صاحبة السلعة بفعل ظهور منافسون جدد، مما يجبرها على التحضير للانسحاب أو التفكير في إعادة النظر في إستراتيجية المزيج التسويقي.

المحاضرة رقم 08: أسباب ومحددات الاستثمار الأجنبي وطرق دخول الأسواق الدولية

أولاً: أسباب ودوافع الاستثمار الأجنبي (لماذا تستثمر الشركات في الخارج)

يوفر تعدد الأسواق الدولية فرصا كبيرة للشركات التي تمارس أعمالا دولية، وهناك أسباب عديدة تبرر ذلك:

- بروز النزعة الجماعية والاتجاه نحو التكتلات والاندماجات الاقتصادية.
- السعي للحصول على حصة في الأسواق الدولية وزيادة المبيعات والأرباح.
- ضمان التزود بالمواد الخام أو السلع الوسيطة.
- تخفيف الاعتماد على السوق المحلي والاستفادة من الإنتاج الزائد. (اقتصاديات الحجم)
- تقوية القدرات التنافسية وتزايد الحوافز الحكومية. (مثلا: تجنب الحواجز الجمركية والرسوم والضرائب)

ثانياً: محددات الاستثمار الأجنبي

لقد حدد الاقتصادي جيجاستن (JEGATHESON) 10 محددات لخلق محيط مثالي للاستثمار وهي كمايلي:

6- اليد العاملة.	1- الاستقرار السياسي
7- النظام المالي والمصرفي.	2- صلابة الاقتصاد.
8- الإدارة العمومية.	3- المواقف العامة تجاه المستثمرين الأجانب.
9- محيط الأعمال المحلي.	4- السياسات الحكومية.
10- مستوى المعيشة.	5- البنية التحتية.

ثالثاً: طرق دخول الأسواق الدولية

على العموم هناك خياران للشركة حتى تلج الى الأسواق الدولية وهما التصدير، أو التواجد بالخارج:

أ. التصدير: ويكون إما مباشراً أو غير مباشر:

1) التصدير المباشر :

هو أن تقوم الشركة المنتجة بعملية التصدير بنفسها وهنا تقع المسؤولية على عاتقها، حيث تدار وتنفذ نشاطات التصدير من قبل جهة غير مستقلة تنظيماً عن الشركة.

2) التصدير غير المباشر:

بموجب هذا الشكل تلجأ الشركة إلى غيرها من الشركات والوكلاء الذين يقومون بالعملية بدلاً عنها ويتحملون الجزء الموكل إليهم من المسؤولية في هذا الشأن.

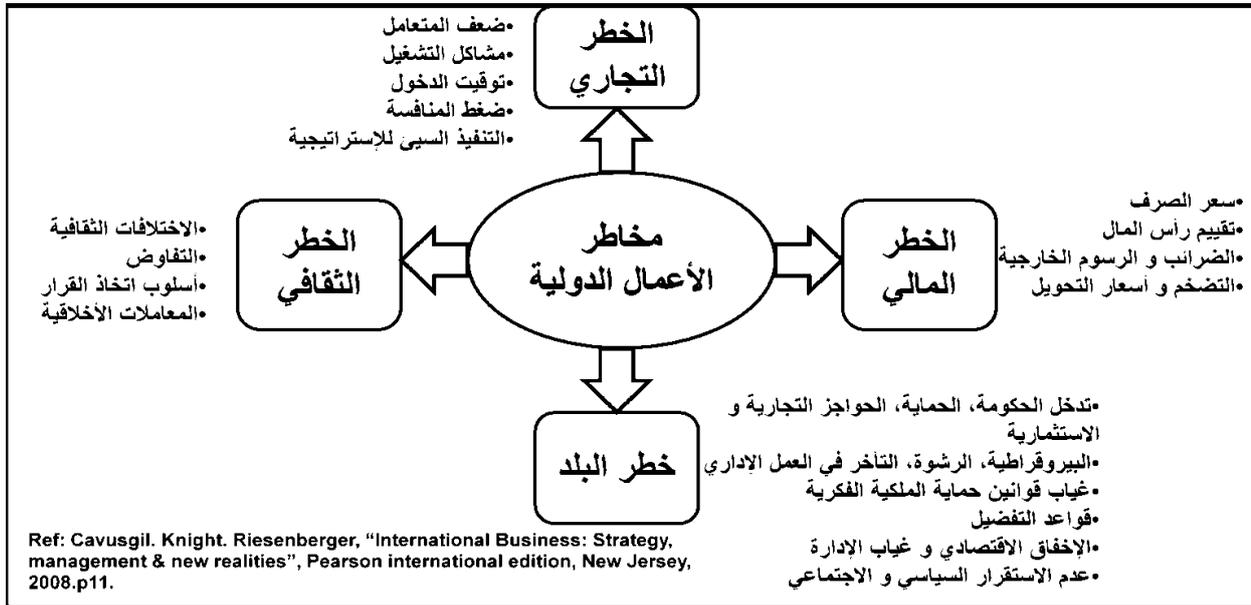
علماً أن الاختيار بين الخيارين يبنى على أساس معايير تلعب فيها الخبرة والتحليل دوراً بارزاً.

ب. الإنتاج في الأسواق الدولية: وذلك من خلال الاستثمار المشترك أو الترخيص أو الإنتاج في السوق الأجنبي.

المحاضرة رقم 09: ماهية ومفهوم بيئة الأعمال الدولية

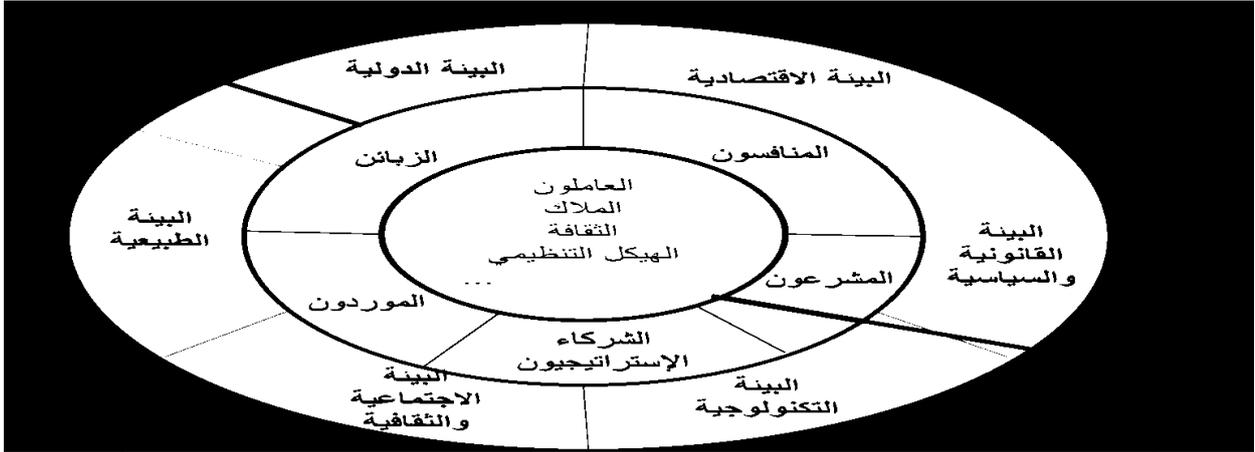
تعتبر منظمات الأعمال بمثابة أنظمة اجتماعية مفتوحة على بيئة خارجية تضم متغيرات توجه سلوكها، ولعل التعرف على البيئة التي تمارس فيها المنظمة أعمالها والتكيف معها يعد أمراً ضرورياً لنجاحها.

المخاطر (4) للأعمال الدولية (البيئة الدولية) The Four Risks of International Business



أولاً: مفهوم بيئة الأعمال:

هي كل ما يحيط بالمنظمة ويؤثر في مسارها الاستراتيجي بطريقة مباشرة أو غير مباشرة (البيئة الخاصة أو التنافسية – البيئة الخارجية الكلية (العامة)).
و تستمد دراسة بيئة الأعمال الدولية أهميتها من المخاطر و الفرص التي تحتوي عليها.



ثانياً: أقسام البيئة الخارجية للمنظمة: تنقسم البيئة الخارجية للمنظمة حسب درجة التأثير إلى:

أ. البيئة الخارجية الخاصة: تدعى أيضاً بالبيئة التنافسية، وتضم مختلف العناصر التي تقع خارج حدود و سيطرة المنظمة و التي تؤثر على المنظمة بشكل مباشر (البلد المضيف). وتتمثل هذه العناصر في:

✓ الزبائن: هم الأفراد الذين يستهلكون سلع و خدمات المنظمة.

✓ المنافسون: و هم جميع المنظمات التي تنافس المنظمة بغية الحصول على الموارد أو الزبائن.

✓ الموردون: المنظمات التي توفر الموارد المادية أو البشرية.

✓ الممولون: كل جهة توفر الأموال للمنظمة، البنوك، المؤسسات المالية.

ب. البيئة الخارجية العامة: و تضم مختلف المتغيرات الخارجية التي تقع خارج حدود و سيطرة المنظمة و التي تؤثر على المنظمة بشكل غير مباشر (البلد المضيف)، وتشمل ما يلي:

✓ العوامل السياسية و القانونية: القوانين، التشريعات، نظام الحكم.

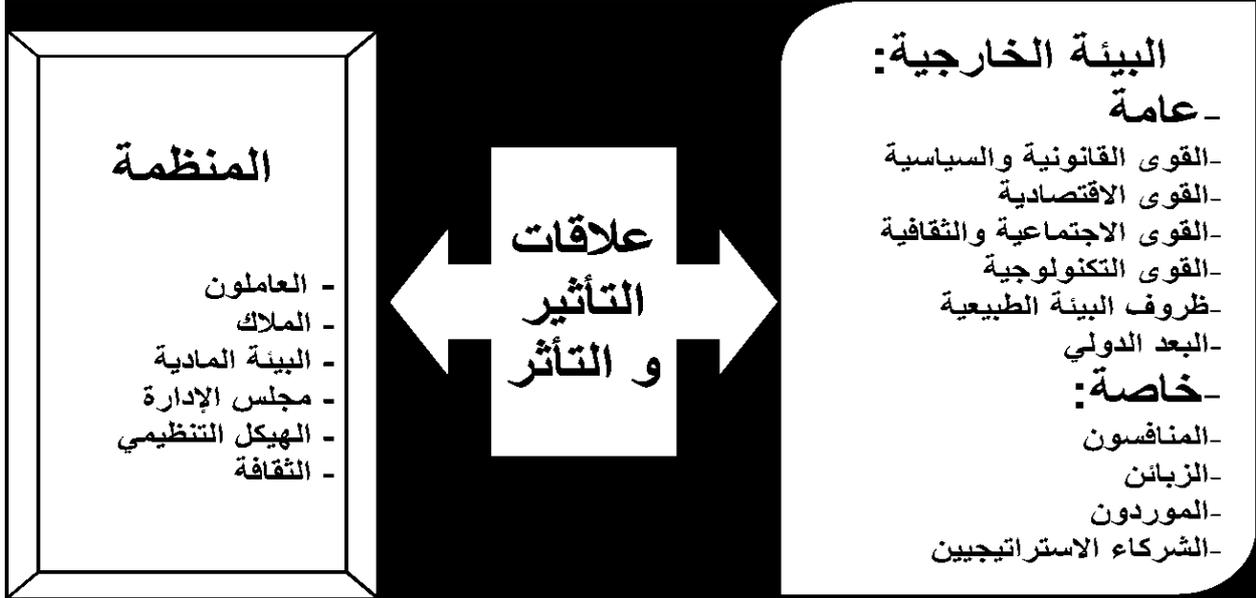
✓ العوامل الاقتصادية: الوضع الاقتصادي، التضخم، السياسات المالية و النقدية (سعر الفائدة، سعر الصرف، العملات الأجنبية.. الخ)

✓ العوامل الاجتماعية و الثقافية: الأعراف و العادات و القيم الاجتماعية، التعليم، تطور السكان،

✓ العوامل التكنولوجية: التكنولوجيا، شروط التطوير و الحصول عليها.

✓ العوامل الإيكولوجية: المحافظة على البيئة، جماعات الضغط، المسؤولية الاجتماعية، أخلاقيات الأعمال.. الخ.

العلاقة الموجودة بين المنظمة و البيئة



نموذج يحدد متغيرات بيئة المنظمة الخارجية (العامة)

P olitical	السياسية
E conomical	الاقتصادية
S ocial	الاجتماعية
T echnological	التكنولوجية
+	+
E cological	الايكولوجية



أبعاد بيئة الأعمال الدولية: تمثل أبعاد بيئة الأعمال الدولية في مجموعة من الفرص و التحديات التي يجب مراعاتها والتعامل معها، وهي بمثابة مجموعة من المخاطر التي قد تواجه منشأة الأعمال التي تعمل في بيئة دولية، ويمكننا اعتبار:

✓ البعد السياسي و القانوني بمثابة خطر البلد،
 ✓ البعد الاقتصادي بمثابة خطر تجاري و خطر مالي،

✓ البعد الاجتماعي بمثابة خطر اجتماعي.

أولاً: تحليل أبعاد بيئة الأعمال الدولية

1. البيئة السياسية و القانونية:

أ. مكوناتها: تضم البيئة السياسية والقانونية مجموعة من المكونات منها:

- النظام الاقتصادي و القانوني: أي فلسفة الدولة الاقتصادية (هل تتبع نظاما حرا أم نظاما التخطيط المركزي)

- و حدة الشعور الوطني: مدى تنامي النزعة القومية بالبلد المعني؛

- مدى الاستقرار السياسي: كلما كان هناك استقرار سياسي كلما أثر ذلك على الازدهار؛

- مدى تدخل الدولة و تحكمها: (المصادرة، و التأمين، تحديد الأسعار، الحد من الواردات.)

ب. المخاطر السياسية: يمكن التمييز دوليا بين نوعين من المخاطر السياسية وهما:

- مخاطر عامة : وهي المخاطر التي قد تتعرض إليها جميع الشركات بدون استثناء.

- مخاطر خاصة : وهي التي تواجه صناعة معينة أو شركة ما أو مشروعاً بعينه.

2. البيئة الثقافية والاجتماعية: وتتعلق هذه البيئة بدراسة العناصر التالية:

أ. العناصر الفيزيائية:

و يدرس ضمن إطارها جملة الخصائص الفيزيائية (الطبيعية) لسكان البلد المعني و ما لها من تأثير على الأعمال الدولية و كذا على سلوك و مزاج البشر (خصائص الطقس و المناخ، الخصائص الجسدية و المظهر الخارجي للسكان؛ الثقافة المادية، الأنواق،...).

ب. العناصر الديمغرافية:

و يتعلق الأمر بجملة الجوانب السكانية ذات الأثر الواضح على مجال الأعمال الدولية (معدل نمو و حجم السكان، التعليم، العلاقات الأسرية، تركز الكثافة السكانية،...).

ت. العناصر السلوكية:

و تتعلق بجوانب تخص قضايا القيم و العقيدة و النظرة العامة للأشياء (الانتماء إلى الجماعات (قبيلة، عشيرة، دينية) ..حسب طبيعة كل مجتمع، النظرة إلى العمل، اللغة و التواصل،...).

ثانيا: تعارض المصالح بين الشركة الدولية وبيئة الأعمال في الدول المضيفة

1. إشكالية المصالح:

أ. تعارض المصالح الاقتصادية: فقد لا تتماشى الشركة الدولية مع تطلعات البلد المضيف وذلك في:

1. مجال السياسات النقدية: و التعارض قد ينجم عن (تهريب الأموال من بعض الشركات، تحويل الأرباح، قيود على التمويل).

2. السياسات المالية: وهي السياسة الخاصة بالإنفاق و الإيراد فالضرائب و الإعفاءات الضريبية تؤثر على الإيرادات.

3. أسعار العملات و موازين المدفوعات: قد تلجأ إلى تخفيض عملتها المحلية مما قد لا يتلاءم و مصالح هذه الشركات.

4. السياسة الحمائية الظاهرة و المقيدة؛ و سياسات التنمية الاقتصادية.

ب. تعارض المصالح غير الاقتصادية: ومنها على سبيل المثال (استعمار اقتصادي،

استخدام تقنية غير ملائمة للدول، شؤون الإرث الثقافي و الديني، أثرها على الأمن القومي و السياسة الخارجية، اتهامات أخرى كالتهرب الضريبي.)...

2. القوانين التي تخضع لها الشركات. م.ج في بيئة البلد المضيف: يتم تسوية المنازعات عادة عن طريق:

أ. القانون الدولي؛

ب. قوانين البلد الأم؛

ج. قوانين البلد المضيف.

3. استراتيجيات إدارة مخاطر بيئة الأعمال الدولية: تتم إستراتيجية إدارة المخاطر على مستوى 3 مراحل:

1- الإجراءات المتخذة قبل الدخول للبلد: وذلك عن طريق:

✓ التفاوض المسبق؛

✓ التأمين ضد المخاطر.

2- إجراءات عند بدء و أثناء العمليات:

و هنا يكون الأساس هو التمسك بالاتفاقات وعدم التنازل عن الحقوق مع اللجوء لإجراءات التحكيم الدولية المعروفة في حالة النزاع.

3- الإجراءات البعدية:

و هنا يتعين التخطيط المسبق لما قد يحدث من طوارئ مستقبلية (أزمات مثلا).

المحاضرة رقم 11: المنظمات المالية الدولية

تعريف:

يقصد بالبيئة المالية للأعمال الدولية كافة المنظمات والمؤسسات المالية والأفراد المستثمرين والبنوك وشركات التأمين وغيرهم من العاملين في مجال الأعمال الدولية المتواجدة في بلدان وظروف معينة ومختلفة.

أنواعها:

1. منظمات تعمل في تمويل موازين المدفوعات و التجارة:

أ. صندوق النقد الدولي:

تعريف:

هو مؤسسة نقدية دولية تأسست بموجب اتفاقية برينتون وودز سنة 1944 ومقره بواشنطن، يفوق عدد أعضائه 184 دولة وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية صانعة القرار فيه بحكم مساهمتها الكبيرة في رأسماله.

أهميته ووظائفه:

- تشجيع التبادل النقدي بين الدول الأعضاء وتنسيق أسعار الصرف.
- مساعدة الدول التي تعاني الاختلال في موازين المدفوعات (سياسة التكيف والتعديل الهيكلي)

- تقديم القروض للدول المحتاجة لمعالجة العجز المؤقت تبعا لشروط معينة (المشروطة).
- 2. منظمات تعمل في تمويل التنمية والاستثمار:**

أ. البنك الدولي:**تعريف:**

هو مؤسسة مالية دولية تأسست بموجب اتفاقية بريتون وودز سنة 1944 ومقره بواشنطن. أهدافه وأهميته:

- منح ائتمان متوسط وطويل الأجل لمساعدة الدول المحتاجة في مشاريع البنية الهيكلية.
- إنعاش الاستثمار الدولي عن طريق المشاريع الإنتاجية.
- تحيقي التنمية المستدامة ومحاربة الفقر.

ب. المؤسسات الإقليمية والقطرية:

الإقليمية: الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في إفريقيا، البنك الإسلامي للتنمية.

القطرية: الصندوق السعودي للتنمية، الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية.

3. مؤسسات تعمل في ضمان الاستثمار و الخدمات المساعدة:

ضمن هذا الإطار توجد عدة منظمات دولية وإقليمية وقطرية منها:

- الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (تأسست سنة 1988 في كوريا الجنوبية)
- الوكالة العربية للاستثمار ووكالات قطرية أخرى.

المحاضرة رقم 12: الأسواق المالية الدولية والأزمة المالية العالمية

شهدت البيئة المالية للأعمال الدولية تطورات للأسواق المالية والنقدية حيث أسفر هذا التطور على القيام بتحويلات مالية دولية. ويقصد بالسوق المالي ذلك الإطار الذي يجمع بائعي الأوراق المالية بمشتري تلك الأوراق.

أولاً. الأسواق المالية الدولية:

وهي السوق التي تتم فيها عمليات الوساطة للأرصدة المالية بين المودعين والمستثمرين الباحثين عن مجالات آمنة وعوائد مجزية لأموالهم، وبين الشركات والحكومات الباحثة عن السيولة والتمويل، وتلعب البنوك التجارية والمؤسسات المالية دوراً مهماً في هذه الوساطة.

ثانياً. تصنيف الأسواق المالية الدولية:

➤ أسواق العملات .

➤ أسواق القروض والسندات.

➤ أسواق الأسهم (البورصات).

❖ دولياً : بورصة نيويورك، بورصة طوكيو، بورصة لندن.

❖ عربياً : بورصة القاهرة، بورصة الرياض، بورصة دبي.

و يمكننا أيضاً ضمن منظور معين أن نميز ما بين النوعين التاليين للسوق المالي هما:

1. سوق النقد (تتعامل بالأوراق قصيرة الأجل كالأوراق التجارية واليورو دولار....)

2. سوق رأس المال (تتعامل بالصفقات المالية والاستثمارية طويلة الأجل كالأسهم

والسندات)

ثالثاً. مؤشرات الأسواق المالية الدولية:

لكل سوق مؤشر رئيسي للأداء ومؤشرات ثانوية وهي تعطي رقماً قياسياً للأسعار والأسهم

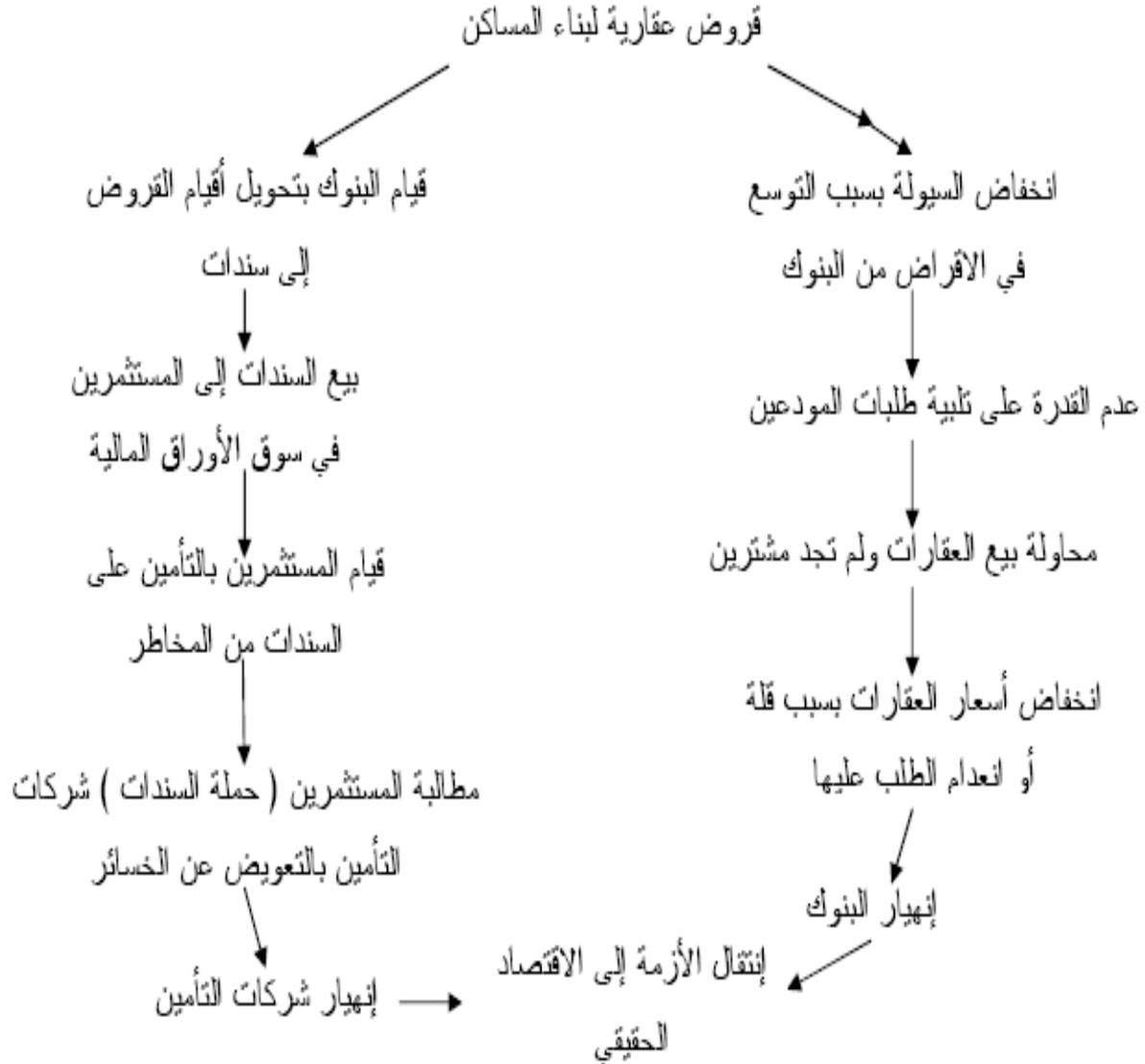
مكوناً من عدة شركات يتابع المساهمون تحركاتها. من أشهر هذه المؤشرات لدينا:

-مؤشر داوجنز الأمريكي، المكوّن من أسهم 30 شركة كبرى
البريطاني

-مؤشر نيكاي للبورصات اليابانية

-مؤشر داكس الألماني

رابعاً. تأثر الأسواق المالية بالأزمة المالية العالمية 2008.



تعد عملية إعداد الشركة الدولية لإستراتيجية تمكنها من الدخول إلى الأسواق الدولية، من المتطلبات الأساسية لتأمين البقاء و الاستمرار في الأعمال الدولية. و قد تفضل هذه الشركات أسلوباً آخر بناءً على تصورها، و إمكاناتها، و تجربتها، و كذا الإستراتيجية التي تعتمدها للدخول إلى الأسواق الدولية.

أولاً: التخطيط الإستراتيجي الدولي

1. مفهوم التخطيط الاستراتيجي:

- إن التخطيط الاستراتيجي هو عملية تنبؤ و توقع لما سيحدث لفترة طويلة الأجل وتخصيص الموارد و الإمكانيات الموجودة في إطار الزمن الذي تحدده الخطة.(رسالة الشركة)

2. مراحل عملية التخطيط وأهميته:

يمر التخطيط بالمراحل المقابلة:



✓ تطوير و تنمية مجالات التميّز و التنافس

المستقبلية للمنشأة.

✓ يسهل توقع تغيرات البيئة (جرس إنذار مسبق)

ثانيا: الإدارة الإستراتيجية

1. مفهوم الإدارة الإستراتيجية:

- تعبر الإدارة الإستراتيجية عن جملة القرارات و التصرفات التي تبني من خلالها الشركة إستراتيجية أو استراتيجيات فعالة لتحقيق أهدافها.

فهي إذن و إن اعتبرت ثمرة لتطور التخطيط الاستراتيجي، فإنها تتميز عنه بكونها عملية دينامكية متواصلة

2. مراحل الإدارة الإستراتيجية: تمر الإدارة الإستراتيجية بثلاثة مراحل هي:

- أ- مرحلة التخطيط الاستراتيجي؛
- ب- مرحلة تنفيذ الإستراتيجية؛
- ت- مرحلة المراجعة والتقييم.

المحاضرة رقم 14: إستراتيجية الدخول للأسواق الدولية

لغرض ممارستها لأعمالها الدولية، تتبع الش م ج إستراتيجية تعينها على دخول السوق الدولية وهي إما:

أولاً: **إستراتيجية التملك التام:** أي تملك للمشروعات و الاستثمارات بنسبة 100 %.

وتعد هذه الإستراتيجية الطريقة الأسرع لتحقيق تواجد مميز في السوق وكذا تحقيق الربحية، وهو أمر تفضله الشركات الدولية.

أ. أسباب تفضيل التملك الكامل:

- ما لدى الشركة م ج من تجارب سيئة عن الاستثمارات المشتركة؛

- تدني مستوى الثقة مع الشركاء الأجانب؛

- تعارض المصالح حول سياسات التوظيف في المشروع المشترك؛

ب. شروط إستراتيجية التملك المثلى: إن نجاح الإستراتيجية المثلى للتملك يتطلب وجود 5 شروط هي:

- توفر المركز التنافسي للمنشأة في السوق الأجنبي؛
- توفر شركاء مقبولين؛
- توفر قيود قانونية لضمان التزام الطرفين المتعاقدين؛
- توفر الاحتياجات الضرورية لنجاح النظام الرقابي؛
- دراسة علاقة الكلفة/المنفعة.

ثانيا: إستراتيجية الشراكة:

مفهومها: تتضمن إستراتيجية الشراكة، مساهمة الشركة الم الج مع شركة محلية في إنشاء شركة جديدة بالشراكة في البلد المضيف حيث يتم التفاوض بخصوص جملة من الالتزامات و الأصول لكلا الطرفين.

ونقصد هنا بالالتزامات نقل المنشأة الدولية لأصولها، و موظفيها، و خبرتها أو استثماراتها الأخرى للشركة المحلية بيعا أو تأجيرا أو العكس(مثلا: النسخ، العلامة التجارية، براءات الاختراع، المهارات و المعرفة).

ثالثا: التحالفات الإستراتيجية:

نظرا للصعوبات الكبيرة التي تواجه المنشأة الدولية للدخول إلى الأسواق الدولية، قد تعتمد الكثير من المنشآت أسلوب التحالف.

1. مفهوم التحالف الاستراتيجي: هو عبارة عن اتفاقية تعاونية بين الشركات المتنافسة أو غير

المتنافسة التي تبحث عن فرص استثمار أو تملك (GM مع Toyota عام 1989، Kodak

و Motorola & Toshiba، Cano)

2. أسباب قيام التحالف الاستراتيجي: تسعى الشركات إلى الدخول في تحالفات لأسباب عديدة منها:

- تسهيل الدخول إلى السوق (Motorola & Toshiba, 1987).

- تقاسم التكاليف الثابتة التي تنشأ عن الحاجة لتطوير منتج جديد.

- الجمع بين المهارات و الأصول الثابتة التكاملية.

- الحصول على معايير تقنية لصناعتها.

أمثلة حول التحالفات:

- ساعدت شركة Toshiba شركة Motorola في الدخول إلى السوق اليابانية و تسويق منتجاتها (الهواتف الخلوية)، كما توسطت لدى الحكومة اليابانية بخصوص السماح لها بالدخول إلى السوق اليابانية بصفة رسمية و الحصول على موجات الراديو لنصب شبكات الاتصال الخاصة بأعمالها.

- قامت شركة Philips بتحالف استراتيجي مع منافستها شركة Matsushita لتصنيع وتسويق النظام الرقمي المدمج و الذي تعتبر شركة Philips الرائدة فيه. وكان الدافع و الهدف من وراء ذلك هو:

✓ اعتقاد Philips بأن الارتباط مع Matsushita قد يساعد على إرساء نظام DOC

كمعيار تقني جديد في مجال صناعة معدات التسجيل والأجهزة الإلكترونية.

✓ منافسة Philips لشركة Sony التي قامت بتطوير جهاز مدمج صغير منافس، و أرادت

به أن تقوم بإرساء معايير فنية جديدة. فهذا الشكل يعتبر التحالف بمثابة إجراء تكتيكي

لمنافسة شركة Sony .

3. محددات التحالفات الإستراتيجية:

- اقتصادية،

- التقدم التكنولوجي.

- فرص السوق.

- البحث و التطوير

هذا الأسلوب هو الأكثر انتشارا لنشوء التحالفات (بناء الطائرات، تطوير أجهزة الكمبيوتر،

أبحاث الهندسة الوراثية، و السيارات.. الخ).

4. منافع التحالفات الإستراتيجية:

✓ موارد مكملة؛

✓ المشاركة في المخاطر؛

✓ تقليل المنافسة؛

✓ توفير رأس المال وإتاحة وقت الوصول للسوق الدولي.

الشركات متعددة الجنسيات

▽ الشركات متعددة الجنسيات▽

مقدمة:

ازداد الاهتمام بالشركات متعددة الجنسية لما لها من تأثيرات على الاقتصاد العالمي التي مرت بعدة مراحل، وعرفت عدة تسميات وتعريف، واكتسابها للكثير من الخصائص التي ميزتها عن غيرها، وجعلتها قوة اقتصادية تساهم بشكل كبير في عملية النمو والتنمية والتطور بجميع أنواعه لذلك تضاربت النظريات المفسرة لدوافع هذه الشركات في الخروج من حدودها والتوجه إلى مختلف دول العالم، وهذا بانتهاجها لعدة استراتيجيات لتحقيق غاياتها وأهدافها، وهذه الشركات تؤثر بشكل كبير على عدة أصعدة اقتصادية.

المحاضرة رقم 01: مفاهيم وعموميات حول الشركات متعددة الجنسيات

تعد الشركات المتعددة الجنسيات من الأدوات الأساسية للعولمة خاصة في مجال إزالة القيود وتحرير حركة رؤوس الأموال والسلع والخدمات، في ظل تعدد الأنشطة التي تشتغل

فيها الشركات المتعددة الجنسيات فهي تستند الى اعتبار اقتصادي مهم وهو تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق في نشاطات أخرى.

أولاً: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات :

لقد تعددت المفاهيم حول اعطاء مفهوم للشركات المتعددة الجنسيات، ولعل من أبرز هذه المفاهيم هي:

– الشركات المتعددة الجنسيات هي الشركات التي يجب أن تصل مبيعاتها الخارجية أو عدد العاملين في الخارج أو حجم الاستثمار في الدول الأجنبية حوالي 25%، من إجمالي المبيعات أو العاملين أو الاستثمار.

– هي الشركات ذات رؤوس الأموال الضخمة التي تتركز من خلال المركز (الشركة الأم)، في إحدى الدول وتنتقل نشاطاتها إلى الدول الأخرى من خلال فروعها.

– هي شركات تخضع في ملكيتها تحت سيطرة جنسيات متعددة حول العالم، بحيث يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة أيضاً، وتمارس هذه الشركات نشاطاتها المختلفة في البلاد الأجنبية المختلفة، على الرغم من أن استراتيجيات وخطط وسياسات تكون موجهة للعمل في دولة معينة فيما تعرف باسم الدولة الأم، ولكن يتجاوز عمل هذه الشركات الحدود الوطنية الاقليمية للدولة الام، ويتسع لدول أخرى تعرف باسم الدول المضيفة.

– هي شركات دولية ذات مراكز إنتاجية تتوطن في أكثر من دولة واحدة والفروع الأجنبية التابعة للمنشأة متعددة الجنسيات يجب ألا تكون مملوكة فقط (على الأقل نسبة كبيرة منها) للشركة الأم التي يكون مركزها الرئيسي في أرض الوطن ، ولكن يجب أيضاً أن تكون الفروع محكومة بالكامل وموجهة عن طريق الشركة الأم وحسب منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية OCDE، فالشركات المتعددة الجنسيات هي كيان يتضمن رأس مال عام أو خاص أ مختلط، تم تأسيسها في دول مختلفة ومرتبطة ببعضها البعض، حيث تستطيع الشركة الأم أن تباشر تأثيراً قوياً على نشاطات الآخرين ولا سيما المشاركة في المعرفة والموارد مع الآخرين.

- هي الشركات التي تملك أكثر من ثلثي نشاطها خارج منشأتها الأم. وهناك مؤشر للشركات المتعددة الجنسيات يحتسب من خلال متوسط نسبة النشاطات الإجمالية للمؤشرات أو المقادير المتعلقة بالمبيعات والموجودات والرواتب. أما فيما يخص أكثر التعاريف شيوعاً وقبولاً للشركة متعددة الجنسيات ما قدمه " فرنون " VERNON في هذا الخصوص. الذي عرف الشركات متعددة الجنسيات " بأنها المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوي عن 100 مليون دولار والتي تملك تسهيلات أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر

وكمحصلة لهذه التعاريف، نجد أن الشركات المتعددة الجنسيات هي عبارة عن شركة مقرها الرئيسي في الدولة الأم تمارس نشاطاتها المتعددة (الصناعة، الخدمات، الصناعة)، في فروع موزعة على أكثر من دولة سواء عن طريق مشاريع خاصة أو شركات تابعة أو عن طريق الاندماج مع شركات أخرى.

ثانياً: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات :

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بمجموعة من الخصائص تميزها عن الشركات الأخرى، ولعل أبرز هذه الخصائص لدينا :

كبر الحجم : يعد كبر وضخامة حجم الشركات متعددة الجنسية مقارنة بحجم المشاريع الاقتصادية الأخرى للدول الأم أحد أهم الخصائص المميزة لتلك الشركات، ويمكن الاستدلال على ذلك من خلال المؤشرات الآتية:

- **الدخل الإجمالي:** يعكس هذا المؤشر مدى القوة الاقتصادية التي تتمتع بها هذه المؤسسات والتي جعلها تؤثر في العديد من القرارات التي تتخذ بشأن الاقتصاد العالمي في أروقة العديد من المؤسسات الاقتصادية الدولية

- **حجم المبيعات :** يعتبر حجم المبيعات السنوية للشركات المتعددة الجنسيات من أهم المؤشرات المعبرة عن ضخامة هذه الشركات ، حيث ازداد حجم مبيعات الشركات المتعددة الجنسية من 5503 مليار دولار في عام 1990 إلى 13564 مليار دولار في عام 1999 وإلى 18500 مليار دولار في عام 2001 . كما وبلغت قيمة المبيعات لأكبر

مائة شركة متعددة الجنسيات 2509 مليار دولار ممثلة ما نسبته 16% من إجمالي مبيعات كل شبكة الشركات المنتسبة في الاقتصاد العالمي عام 2000 والبالغة 15680 مليار دولار .

التفوق التكنولوجي : إن الحجم الضخم والأرباح الكبيرة للشركة متعددة الجنسيات ، يوفران الموارد المالية والخبرة اللازمة للبحوث العالمية ، كما أن هذه الشركات هي المركز الأساسي لتلقي ما تنفقه الدول الرأسمالية الكبرى على تطوير الأسلحة فتستفيد من نتائج هذا التطور في إنتاجها المدني ، ولاشك أن امتلاك مفاتيح التقدم التكنولوجي هو أحد الأسلحة الأساسية في يد الشركات متعددة الجنسيات في فرض سيطرتها حيث تلجأ هذه الأخيرة إلى الاتفاقات الخاصة بمنح واستخدام البراءات، والتي غالباً ما تتضمن ضغوطاً اقتصادية وتجارية بشكل يعيق من حرية التصرف ويحد من استخدام وتطوير التكنولوجيا المستوردة .

ويلاحظ في هذا الإطار أن القدرات المالية الهائلة لهذه الشركات تساعد في الانفاق على البحث والتجديد، والحصول على أفضل الكفاءات الفنية والعلمية.

تنوع النشاطات : تنتم الشركات متعددة الجنسيات بالتنوع الكبير في الأنشطة التي تقوم بها، فضلاً عن زيادة درجة التكامل الرأسي والأفقي، وتحقيق درجة عالية من الترابط للأمام والخلف لهذه الأنشطة وتوزيعها على عدد كبير من الدول. ولم يقتصر التنوع في أنشطة هذه الشركات على التنوع داخل قطاع اقتصادي معين بل امتد ليشمل مختلف قطاعات الاقتصاد القومي.

إقامة التحالفات الإستراتيجية : وهي من السمات الهامة للشركات متعددة الجنسيات والتي تسعى إلى إقامة تحالفات إستراتيجية فيما بينها من أجل تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية والتحالفات هي نتاج المنافسة المحترمة والتي صارت سمة أساسية للأسواق المفتوحة وثورة الاتصالات والمعلومات وتقوم التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المتشابهة في الصناعات المتماثلة بدرجة أكبر وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحالف شكل الاندماج وهذا يظهر بوضوح في مجال البحث والتطوير يحتاج إلى تمويل ضخم ، 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 .

القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم أن 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 المتعددة الجنسيات فإن أكثر من ثلثي استثماراتها تتركز في الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي (انجلترا وألمانيا وفرنسا) وسويسرا واليابان بمعنى أن الجزء الأكبر من استثمارات الشركات متعددة الجنسية يذهب إلى الدول الرأسمالية المتقدمة وهذا يوضح أن هذه الشركات هي عبارة عن ظاهرة ترتبط غالباً بالدول الرأسمالية المتقدمة باعتبارها المصدر والمستورد الرئيسيين لاستثمارات هذه الشركات.

ثالثاً: دور الشركات المتعددة الجنسيات :

تعلب الشركات المتعددة الجنسيات دور كبير في الاقتصاد العالمي وهذا من خلال:

- التأكيد على صفة العالمية: من الطبيعي، أن الشركات المتعددة الجنسيات قد قامت بدور رئيسي في تعميق مفهوم العالمية والذي يتمثل بصفة أساسية في تطوير إطار أعمال منظم عابر القوميات يؤدي إلى عولمة الاقتصاد، بما في ذلك الدفع نحو توحيد وتنافس أسواق السلع والخدمات وأسواق رأس المال وأسواق التكنولوجيا والخدمات الحديثة، ويدعم بنية أساسية هائلة للاتصالات والمواصلات والمعلومات والإعلام والفنون والثقافة. أن الشركات متعددة الجنسيات حولت العالم إلى كيان موحد غلى حد بعيد من حيث كثافة الاتصالات والمعاملات فيه، وبالتالي من خلال هذه الشركات بدأت تنتشر العالمية أو العولمة على كافة المستويات الإنتاجية والتمويلية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية
- التأثير على النظام النقدي الدولي : من الواضح جداً وهو يتبين من الحجم الضخم من الأصول السائلة والاحتياطات الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعددة الجنسيات ن مدى التأثير الذي يمكن أن تمارسه هذه الشركات على السياسة النقدية الدولية

- والاستقرار النقدي العالمي. أن الأصول الضخمة المقومة بالعملات المختلفة للدول التي تعمل بها الشركات المتعددة الجنسيات، من شأنها أن تؤدي إلى زيادة إمكانيات هذه الشركات في التأثير على النظام النقدي العالمي. فإذا أرادت هذه الشركات، وبقرار يتخذ من جانب المسؤولين عن إدارة الشركات المتعددة الجنسيات بتحويل بعض الأصول من دولة لأخرى من شأنه أن يؤدي إلى التعجيل بأزمة نقدية عالمية
- التأثير على التجارة العالمية : من المعروف وكنتيجة لاستحواذ الشركات المتعددة الجنسيات على نسبة كبيرة من حجم التجارة وحركة المبيعات الدولية فإنها تؤثر بلا شك على منظومة وهيكل التجارة الدولية من خلال ما تمتلكه من قدرات تكنولوجية عالية وإمكانيات وموارد قد تؤدي إلى إكساب الكثير من الدول بعض المزايا التنافسية في الكثير من الصناعات والأنشطة.
 - تكوين أنماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل الدولي : أن تفاعل تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على التجارة العالمية وتوجهات الاستثمار الدولي، قد أدى يؤدي إلى تكوين أنماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل الدولي، وأصبحت قرارات الإنتاج والاستثمار تتخذ من منظور عالمي وفقاً لاعتبارات الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد. أن كبر النشاط الاستثماري والإنتاجي والتسويقي والتجاري للشركات متعددة الجنسيات وما أحدثته الثورة التكنولوجية من إتاحة إمكانيات جديدة للتخصص، كلها أدت إلى وجود أنماط جديدة للتخصص وتقسيم العمل، ولاشك أن هذه الشركات تلعب دوراً رئيسياً في تعميق هذه العملية
 - التأثير على نقل التكنولوجيا وإحداث الثورة التكنولوجية : تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بدور فعال ومؤثر في إحداث الثورة التكنولوجية. أن العالم يعيش اليوم الثورة الصناعية الثالثة، والتي نطلق عليها الثورة العلمية في المعلومات والاتصالات والمواصلات والتكنولوجيا العالية.
 - استطاعت الشركات المتعددة الجنسيات أن تقيم مشاريع لها خاضعة لسيطرتها في واحد أو أكثر من مجموعة البلدان النفطية وغير النفطية، وأن تستفيد من حرية التجارة ما بينها لفتح أسواقها جميعاً أمام منتوجات هذه المجموعات. وقد أدى ذلك،

في غالبية الحالات، إلى تكامل اقتصادات هذه البلدان مع السوق العالمية في إطار استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات.

المحاضرة رقم 02: نظريات وسياسات الشركات متعددة الجنسيات

تلعب الشركات متعددة الجنسيات الدور الرئيسي في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة حول العالم. وذلك من خلال عمليات الاندماج مع الشركات والمؤسسات الإنتاجية في البلدان الأخرى أو الاستحواذ عليها كلية. حيث تتواجد أكبر الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية وبعض الدول الأوروبية واليابان. وما يتجلى خلال التسعينات، زيادة دور الشركات المتعددة الجنسيات في تحقيق تيار تدفق رأس المال الأجنبي. هذا بالرغم مما عرفته بداية الثمانينات من فرض الكثير من القيود الحمائية الكمية والقيمية على التجارة الخارجية ورؤوس الأموال، أيضا التحكم النسبي في آليات السوق.

أولاً: نظريات تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات:

إن تنوع النظريات المفسرة لأعمال الشركات المتعددة الجنسيات هو نتيجة مجموعة من القضايا التي تعكس مختلف اهتمامات النظرية الاقتصادية منها: لماذا تقرر الشركات التدويل؟، ماهي الخصائص المميزة للشركات المتعددة الجنسيات التي تشجعها على تنفيذ مشاريعها خارج بلدها الأصلي؟، على أي أساس تختار الشركات بلد معين لتنفيذ مشاريعها أو فتح فروع أو الاستحواذ على الشركات المحلية؟، ماهي الخصائص التي تميز البلد المضيف وتجعله جاذب لهذه الشركات؟. وللإجابة على هذه الأسئلة سنتطرق إلى عرض مختلف المقاربات النظرية المفسرة لعمل هذه الشركات في الدول المضيفة.

1.1.3. نظرية عدم كمال الأسواق : اقترحت من قبل الاقتصادي الكندي "هيمر" سنة

1960، أساس النظرية: من المعلوم والمتفق عليه أنّ المنافسة تعتبر من أهمّ العوامل التي تقوم عليها الشركات، فإذا كانت الشركة غير قادرة على المنافسة في السوق، فهذا يؤدي بها إلى الزوال، ولقد ارتكزت هذه النظرية على ما يلي :

- تفترض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية أو المضيفة.

- بالإضافة إلى النقص الكبير في عرض السلع.

- وأنّ الشركات الوطنية في البلدان المضيفة ليس لها القدرة على المنافسة الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة، أو حتّى فيما يختص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال*.

- كما تفترض النظرية كذلك النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي فضلا على أنّ التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوّة لدى الشركات متعددة الجنسيات.

2.1.3. نظرية احتكار القلّة : تسمى بنظرية Oligopoly theory أو نظرية احتكار القلّة التي

جاء بها الاقتصادي الكندي Hymer في سنة 1960، وهو أول من فرّق بين الاستثمار الغير المباشر الذي يقوم على الفرق بين أسعار الفائدة والاستثمار المباشر. وحسب Hymer فإنه يفترض أن تموقع الشركات في الخارج يكون له سلبيات مقارنة بالشركات المحلية فيما يخص تكاليف الإنتاج التي تنتج عن عوامل متعددة منها :

- حاجز اللغة والثقافة،

- الممارسات القانونية و اختلاف أذواق المستهلكين،

- وتكاليف الفروع الإنتاجية.

وبالتالي تفترض هذه النظرية أن الاستثمار يكون أكثر مردودية إذا كانت الشركة تملك ميزة خاصة تميزها عن المنافسين المحليين وتمكنها من احتكار السوق مثل الميزة التكنولوجية أو التنظيمية وقادرة على تسويقها إلى المناطق المختلفة. كما يشير HYMER في نظريته بأن الشركة هي وسيلة مؤسسية تحل محل السوق لما له من عيوب لذا نجد أن نظرية الميزة

الاحتكارية HYMER و (Kindelberger, 1969) تتفق على أن عدم كمال السوق هو شرط لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر ومن بين أشكال عيوب السوق نجد أربعة أشكال

- عيوب في أسواق المنتجات (تنوع المنتجات – تقنيات خاصة بالتسويق)،

- عيوب في أسواق عوامل الإنتاج (صعوبة الوصول إلى أسواق رأس المال، احتجاز التكنولوجيا وطرق التسيير)،

- إمكانية استغلال اقتصاديات الحجم (الداخلية أو الخارجية)،

- تدخل السياسات الحكومية.

وبالتالي توفر على الأقل شكل من بين أشكال عدم كمال السوق يسمح للشركة امتلاك ميزة احتكارية حيث أن HYMER يفضل ميزة الابتكار (Innovation) أو ما تسمى بالميزة التكنولوجية وهذا راجع لتجربة الشركات الأمريكية.

3.1.3. نظرية الموقع : والتي فسرت أن عمل الشركات المتعددة الجنسيات في الخارج يعود

إلى عدة عوامل بعضها دولي وبعضها محلي (على مستوى الدولة الأم). العوامل الموقعية التالية تؤثر على كل من قرار ش.م.ج. للاستثمار المباشر في إحدى الدول المضيفة، وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار وبين التصدير للدول المضيفة :

- العوامل التسويقية و السوق : (درجة المنافسة، ومنافذ التوزيع، ووكالات الإعلان، وحجم السوق ومعدل نمو السوق، ودرجة التقدم التكنولوجي، والرغبة في المحافظة على العملاء السابقين واحتمالات التصدير لدول أخرى ... الخ.

- العوامل المرتبطة بالتكاليف : القرب من المواد الخام ومدى توافر الأيدي العاملة، ومستويات الأجور، ومدى توافر رؤوس الأموال، ومدى انخفاض تكاليف نقل المواد الخام والسلع الوسيطة

- والتسهيلات الإنتاجية الأخرى ... الخ .

- الإجراءات الحمائية (ضوابط التجارة الخارجية) : مثل التعرفة الجمركية، ونظام الحصص، والقيود الأخرى المفروضة على التصدير والإستيراد.

- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي : الاتجاه العام نحو قبول الاستثمارات الأجنبية أو الوجود الأجنبي، والاستقرار السياسي، والقيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار
- وإجراء تحويل العملات الأجنبية والتعامل فيها، ومدى ثبات أسعار الصرف، ونظام الضرائب ومدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصفة عامة.
- الحوافز والامتيازات : مثل التسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب.
- عوامل أخرى : مثل الأرباح المتوقعة، والمبيعات المتوقعة، والموقع الجغرافي، ومدى توافر الثروات الطبيعية، والقيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج، وإمكانية التهرب الضريبي.

4.1.3. النظرية الانتقائية DUNNING : تعد النظرية الانتقائية "Dunning" نظرية شاملة

لإستثمار الشركات المتعددة الجنسيات تتميز بكونها ديناميكية وستاتيكية (STATIC - DYNAMIC) في أن واحد. التي قام من خلالها بتحديد وتقسيم العوامل التي تؤثر على قرار الشركات المتعددة الجنسيات الخاص بالإنتاج في الخارج وكذا أسباب نمو وتطور هذا الإنتاج حيث بين DUNNING الاختيارات المتاحة أمام الشركة سواء تعلق الأمر بالترخيص، التصدير أو الاستثمار المباشر. هذا بالإضافة إلى دراسة التطورات الديناميكية لوضعية الدول وسلوك الشركات المتعددة الجنسيات وذلك من خلال دورة الاستثمار.

وفي هذا السياق ركز DUNNING على اختيار كفاءات التدويل بهدف الإجابة على الأسئلة التالية لتحقيق قرار الاستثمار الدولي (لماذا، أين، كيف) من خلال نموذج 1981 (1995-OLI) الذي يعني الملكية، الموقع، الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية (Specific Advantages Ownership, Location, Internal). وفي أعماله سنة 1995 حاول DUNNING شرح العلاقة التي تجمع السلطات الإدارية للشركة والسوق، من خلال تبني اتفاقيات تعاون داخلية ما بين المؤسسات من أجل تجاوز معوقات عدم كمال الأسواق. لقد

افتراض "DUNNING" أنه لابد من توافر ثلاثة شروط أساسية حتى يتم اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج وتتمثل هذه الشروط في ما يلي :

- **مزايا الملكية :** أو المزايا الاحتكارية التي تحوزها الشركة المستثمرة في الخارج بالمقارنة بالشركات المحلية في الاقتصاد المضيف، وتتمثل هذه المزايا في تملك الشركة أصولاً غير منظورة مثل التسويق، التمويل، المعرفة الفنية والتكنولوجيا المتقدمة، بالإضافة إلى مزايا الحجم مثل القدرة على تنويع المنتج، سهولة الوصول إلى أسواق الإنتاج، اقتصاديات الحجم الكبير.

- **مزايا الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية :** يمكن للشركة الأجنبية أن تستغل مزاياها الاحتكارية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر وبحيث يكون الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية في صورة استثمار مباشر أفضل وأنفع للشركة من الاستخدام الداخلي للميزة عن طريق البيع، أو التأجير أو الترخيص. وتقوم الشركة المستثمرة بالاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للتغلب على التدخل الحكومي، تخفيض تكلفة المعاملات، التغلب على عدم تيقن المشتري، التعويض عن غياب الأسواق المستقبلية، تجنب تكاليف تنفيذ حقوق الملكية الفكرية والتحكم في منافذ البيع.

- **مزايا الموقع :** أو المزايا المكانية للدولة المضيفة والتي يجب أن تفوق شركات الدولة الأم مثل اتساع حجم السوق، بنية أساسية مناسبة، استقرار سياسي، انخفاض تكلفة العمالة ومختلف حوافز الاستثمار. ويتضح مما سبق أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لبلد ما في فترة زمنية معينة يعتمد على مزايا الملكية والاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للشركات المستثمرة في هذه الدولة.

كما أن هذه المزايا ديناميكية ويمكن أن تتغير عبر الزمن، فمزايا التوطين أو الموقع واختلافها بين الدول فيما يخص الميزة النسبية وهبات عوامل الإنتاج قد تدفع إلى الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية وفي نفس الوقت قد يخلق الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية مزيداً من مزايا الملكية. لقد نجح "DUNNING" في دمج ثلاثة مداخل جزئية مختلفة في نظرية واحدة فسرت إلى حد كبير الاستثمار الأجنبي المباشر وهذا من خلال نموذج (OLI) الموضح في الجدول التالي :

الجدول رقم 01 : مختلف محددات الشركات الدولية

ميزة التدويل Advantage of (I)	ميزة البلد المضيف Advantage Host (I)	ميزة الملكية Specific
- خفض تكاليف التبادل.	- سعر وجودة المدخلات.	- التقدم التكنولوجي،
- حماية المعرفة الفنية.	- تكاليف النقل والاتصال.	- الخبرات أو الكفاءة الإدارية.
- مراقبة الإنتاج والفرص المتاحة من المشاريع الجديدة.	- نوعية البنيات القاعدية.	- اقتصاديات الحجم.
	- الحواجز الجمركية.	- القدرة على تنويع
	- حوافز الاستثمار.	- المنتجات الرقابة على
	- القرب الثقافي.	(الجودة).

Source : Denis Tersen, Jean-Luc Bricout, " L'investissement international ", Armand Colin, 1996, p. 69.

5.1.3 نظرية ميزة تنافسية الأمم Porter : جاءت نظرية (PORTER , 1990) بتحليل

الميزة التنافسية للأمم كمحدد للاستثمار الأجنبي المباشر. وحسب هذه النظرية، فإن مصادر الميزة التنافسية تتواجد على المستوى المحلي. وتحليل اقتصاديات الدول العشر، يتم استخدام هذه النظرية بمثابة نقطة الدعم لصانعي السياسات والمتخصصين في مدى الحاجة إلى خلق سياسة صناعية. هذا ما يوضح في نموذج Porter الذي يميز أربعة محددات :

- القدرة على خلق "العوامل المتخصصة كالمهارات العلمية، الخبرة الفنية ومراكز البحث،
- متطلبات العملاء وشروط السوق المحلية،
- أداء الصناعات من المنبع إلى المصب. الترابط بين الأوجه الثلاثة يعزز توافد الاستثمارات وأخيراً،
- شدة التنافس المحلي ما بين المؤسسات.

6.1.3 دراسة KOJIMA : خلال سنوات السبعينات، ازدادت تدفقات الاستثمارات اليابانية

إلى الخارج مما أدى ببعض الاقتصاديين إلى تقديم إطار نظري مفسر للنموذج الياباني القائم

على المزايا التنافسية للشركات الأمريكية ودورة حياة المنتج، حيث أن معظم الاستثمارات اليابانية تتم من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي تتركز أكثر في القطاعات كثيفة العمالة المتواجدة في الدول النامية.

وقام KOJIMA عام 1978، بتطوير نهج الاقتصاد الكلي الذي يعتمد على الميزة النسبية للدول، إذ بينت هذه الدراسة أن الاستثمار الياباني يبحث عن استغلال المزايا النسبية المحلية من خلال نقل التكنولوجيا والمعرفة وتحسين إنتاج البلد المضيف وإعادة تصدير هذا الأخير إلى البلد المستثمر (البلد الأصلي) وبالتالي تحسين الميزان التجاري للبلد المضيف. أما فيما يخص أطروحة (OZAWA & KOJIMA , 1984) فهي تركز على الاقتصاد الجزئي وتعظيم أرباح الشركة. حيث أن الشركات متعددة الجنسيات اليابانية تتمركز حالياً في أمريكا وأوروبا وفي الدول النامية للتحكم أكثر في التكاليف ولتحقيق التنافسية على مستوى السوق العالمية.

7.1.3. النظرية المؤسسية Institutional Theory : تنص هذه النظرية على أن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على مدى تحسين البيئة المؤسسية التي تشمل أربع مؤسسات : الحكومة (الخطر السياسي)، السوق (الخطر الاقتصادي والمالي)، مستوى التعليم (رأس المال البشري)، العامل الاجتماعي والثقافي.

ومن أهم رواد هذه النظرية نجد (WILHELMS SASKIA & WITTER, 1998) الذين ساهموا في خلق مفهوم التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر التي تم نشرها في كتاب "Foreign Direct Investment and Its Determinants in Developing Countries" التي تشير في دراستها لمحددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، أن هناك مجموعة من المتغيرات تؤثر على عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بالأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية الكلي (تشمل خصائص اقتصاد البلد المضيف)، الاقتصاد الجزئي (الخاصة بالمستثمر) والمتغيرات الميزو اقتصادية (تمثل المؤسسات التي تربط المستثمر بالبلد المضيف مثل الوكالات الحكومية التي تنشر السياسات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر).

إن أهم ما يميز هذه النظرية عن الدراسات الأخرى هو إعطاء أهمية كبرى للمتغيرات الميزو اقتصادية. ومنه نجد أن مفهوم التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بأربعة عوامل أساسية يتكون من خلالها النموذج التالي :

$$IDE = \alpha_0 + \alpha_1 G + \alpha_2 M + \alpha_3 E + \alpha_4 S$$

"Gouvernement":G تشير إلى مفهوم التكيف المؤسسي الحكومي.

"Marché":M السوق.

"l'Education":E تشير إلى مستوى التعليم.

"Socioculturelle":S تشير إلى مفهوم التكيف للواقع الاجتماعي و الثقافي.

إن هذه العوامل المؤسسية الأربعة، تشكل ما يسمى بمفهوم التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر.

ثانياً: سياسات واستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات

عادة ما تسعى الفروع إلى تعظيم أرباح الشركة الأم باعتبارها مركز الإدارة، فسياسات الربحية التي تتبعها هذه الأخيرة تتضمن مختلف التدابير والإجراءات والمتمثلة أساساً في سياسات التخطيط الاستثمار، الملكية، التسويق، التسعير والتمويل. وعموماً تتمثل سياسات الشركات المتعددة الجنسيات في ما يلي :

1.2.3. سياسة التخطيط : إن وظيفة التخطيط هي توجيه جماعية اتخاذ القرارات التي تحقق أقصى كفاءة في تشغيل الموارد والسيطرة على الفروع المنتشرة في العالم. فهو تلك الأداة الفعالة لبلوغ الأهداف العامة للشركات المتعددة الجنسيات بما فيها تعظيم الأرباح، ولهذا تقوم الشركات

بجمع المعلومات من مختلف الجهات. وعليه هناك ثلاثة أنواع من التخطيط نصنفها وفق المعيار الزمني كما يلي :

- تخطيط طويل الأجل : ويتضمن تعريف للاتجاهات الأساسية والنوعية للشركة وأساليب تحقيقها ويتمثل فبسياسات الاستثمار الإقليمي والإنتاجي وقرارات المنافسة وغزو الأسواق.
- تخطيط متوسط الأجل : ويحدد السياسة الإنتاجية والوظيفية والجغرافية وكيفية توزيع الموارد، كما يحدد الأهداف الأكثر تفصيلا للشركة ولفروعها، ويستغرق أجله حوالي 5 سنوات.
- تخطيط قصيرة الأجل : وهو عبارة عن خطة تفصيلية للشركة ولفروعها ومنه تستمد الميزانية السنوية والقرارات السنوية الواجب إصدارها.

2.2.3. سياسة الاستثمار : وتتمثل الأسس العامة التي تتخذ على أساسها إدارة الشركة قرارات الاستثمار، حيث ترتبط هذه الأخيرة بأهداف الشركة وتفتح لها ميدانا جديدا للنشاط، كما يتضمن قرار الاستثمار إنفاقا من ميزانية الشركة في المدى المتوسط أما الخطط السنوية فيتم تفصيلها، لذلك تقوم الشركة بتحديد تقديراتها لحجم الاستثمار المخصص للبلد المضيف مع رسم سياسة خاصة به وقبل أن تتخذ الشركة قرارها تقوم بتقدير ما يعرف باسم مناخ الاستثمار أو مناخ الأعمال في البلد الذي تنوي الاستثمار فيه.

3.2.3. سياسة التمويل : تقوم الشركة بإعداد سياسة التمويل في المركز الرئيسي قصد تمويل مختلف عملياتها تحديد مراكز الربحية ومصادر توزيع الأرصدة على الفروع من جهة، ونقل الأرباح وحماية أصولها في العالم من جهة أخرى، ومن مصادر تمويل الشركة لعملياتها نجد :

- التمويل المحلي : وذلك من خلال الاقتراض من البنوك والمؤسسات المالية المحلية لاعتباره الأرخص عموما، ويساهم في تفادي مخاطر التضخم وهبوط قيمة العملة وتذبذبها.
- التمويل الأجنبي : وتأخذ الشركة بعين الاعتبار درجة تطور أسواق النقد ورأس المال، واستقرار العملة ومستويات التضخم، والقيود الحكومية على تحويل العوائد.

- مصادر أخرى : قيام الشركة بإصدار الأسهم والسندات وهذا لا يتم إلا إذا توفرت أسواق مالية متطورة نسبيا وبتكلفة معقولة.

4.2.3. سياسة الملكية والسيطرة : يقصد بسياسة الملكية صيغة أو طبيعة الملكية أي درجة السيطرة على الشركات التابعة من خلال المساهمة في رأس مالها، فقد يكون المشروع مملوكا بالكامل أو مشتركا مع شركات أخرى محلية أو أجنبية مع حكومة البلد المضيف وهنا نميز حالتين :

- الملكية الكاملة : قد تبحث الشركة عن مشروع محلي قائم بالفعل إما لشرائه أو للاستيلاء عليه ومن مزايا هذا النوع من الملكية سرعة الحصول على تسهيلات إنتاجية وإنشاء مركز تنافسي في البلد.
- الملكية المشتركة : هنا يقوم الطرف المحلي بتقديم مساهمات معتبرة للشركة كالمواد الأولية وإمكانية التسويق، ومن مميزات هذا النوع تمويل كافي للمشروع من قبل الشركة مع تقليل مخاطر انخفاض العملة والتضخم.

5.2.3. سياسة التسويق : يقصد بها تحديد الفرص العالمية للشركة في التسويق والتوزيع وذلك بتحديد المزيج التسويقي المناسب من خلال تحديد نصيب كل فرع من الأسواق ومن العائدات كما يتم إعداد البحوث التسويقية حتى تتمكن من اتخاذ القرارات المناسبة مثل قرار غزوها لسوق جديد.

المحاضرة رقم 03: طرق وأساليب دخول الشركات متعددة الجنسيات للأسواق

بعدما تعرفنا على مختلف السياسات التي تنتجها الشركات المتعددة الجنسيات، نصل إلى تحديد طرق وأساليب دخول الشركات المتعددة الجنسيات للأسواق الدوليةⁱⁱ.

أولاً: التصدير : ويعتبر التصدير من أبسط أشكال الدخول للأسواق الدولية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع الطرق الأخرى للتصدير كالاستثمار المباشر والمشروعات المشتركة. ويعتبر التصدير من أحد الوسائل التي تستخدم للدخول إلى الأسواق الخارجية، والتصدير قد يكون نشاطاً سلبياً أو قد يكون نشاطاً إيجابياً، فالنشاط السلبي للتصدير *Passive* (Exporting) يعنى أن الشركة قد تبيع للخارج دون تخطيط مسبق إنما تنظر إلى الأسواق الخارجية كوسيلة للتخلص من فائض المنتجات فهي بالتالي تمارس النشاط التسويقي الدولي بالمناسبات. وينقسم التصدير إلى :

التصدير المباشر يحدث هذا النوع من النشاط حينما يقوم المنتج أو المصدر بالبيع مباشرة إلى مستورد ما أو مشترٍ يقع خارج السوق المحلي، ويدخل ضمن هذا النوع من التصدير كل من:

- الموزع الأجنبي
- الوكيل الأجنبي
- مكاتب البيع الخارجية

- شركات التصدير

- التجارة المقابلة.

التصدير غير المباشر يقصد بالتصدير غير المباشر قيام الشركات المصدرة التعامل مع إدارة للتصدير في أسواقها المحلية لكي تقوم نيابة عنها بتصدير المنتجات للأسواق الخارجية وذلك من خلال:

- مكاتب تجارية أجنبية

- شركات التجارة الدولية

- شركات إدارة الصادرات

- شركات التعامل مع الصادرات

- شركات التصدير المتكامل

ثانياً: التعاقدات الدولية وهي عبارة " عن ارتباط طويل الأجل بين طرفين الشركة الدولية المصنعة وشركة أخرى مستفيدة، ومن خلالها يتم نقل المعرفة والتكنولوجيا دون وجود ارتباطات مالية بين الطرفين كما هو في التصدير " وهناك العديد من الأشكال التعاقدية أو الاتفاقيات التعاقدية .

- عقود التصنيع

- عقود الترخيص

- عقود الامتياز

- عقود تسليم المفتاح

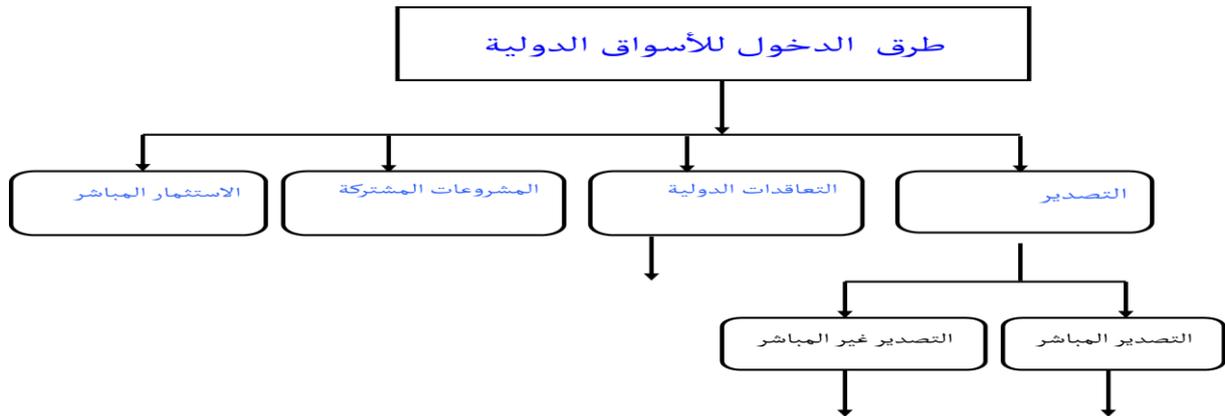
- عقود الإدارة

ثالثاً: المشروعات المشتركة الاستثمار المشترك " عبارة عن تعاون بين شركتين أو أكثر وذلك على الاستثمار في إنتاج أو بناء أنظمة لتوزيع منتجات أو توفير الوسيلة لدخول الأسواق دون قيود أو حواجز مفروضة من الدولة المضيفة " .

وعادة ما تستفيد الشركة المحلية من الاستثمار المشترك في كسر الحواجز المفروضة على منتجاتها في الأسواق الدولية بالإضافة إلى الاستفادة من خبرات الشركة الدولية في النشاط من ناحية التسويق والإدارة وربما الحصول على التقنية. وتعتبر المشروعات المشتركة من أحد أشكال الدخول للأسواق الخارجية و هي عبارة عن "اشتراك في الملكية بين شركة دولية و شركة محلية في سوق مستهدف لتحقيق أهداف ربحية".

رابعاً. الاستثمار المباشر الاستثمار المباشر يعرف بأنه "تملك أصول وأنشطة اقتصادية خارجية والتحكم فيها وهو مجال كبير لعمليات الشركات الدولية". ويتطلب الاستثمار المباشر انتقال رأس المال والكوادر البشرية الإدارية والفنية بالإضافة إلى الموارد الأولية في الأسواق الأجنبية لذلك فإن الاستثمار المباشر أكثر تعقيداً من التجارة الخارجية وتتطلب إجراءات أكثر من غيرها من الاستثمارات خاصة التجارة الخارجية.

الشكل رقم 01: طرق دخول الشركات المتعددة الجنسيات الاسواق الدولية



- (1) الموزع الأجنبي
- (2) الوكيل الأجنبي
- (3) مكاتب البيع الخارجية
- (4) شركات التصدير
- (5) التجارة المقابلة
- (1) مكاتب تجارية
- (2) شركات دولية
- (3) شركات إدارة التصدير
- (4) شركات التعامل مع التصدير
- (5) التصدير المتكامل

المحاضرة رقم 04: أثر الإنتاج الدولي للشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية

قد ظهرت هذه الشركات في منتصف القرن التاسع عشر ، وزاد انتشارها حديثاً بصورة كبيرة نتيجة لانتشار العولمة . وقد تزايد دور الشركات متعددة الجنسيات نظراً لتأثيرها على اقتصاديات الدول المختلفة- المتقدمة والنامية – وتستأثر حالياً بحوالي 20% من الانتاج العالمي، و50% من الصادرات العالمية تعاني معظم الدول النامية من قصور الموارد المالية اللازمة لعمليات التنمية الاقتصادية بها وخاصة موارد النقد الاجنبي نتيجة لعدم استقرار حصيلة الصادرات ، فضلا عن عدم كفايتها . ومن هنا بدأت هذه الدول في البحث عن مصادر بديلة لتمويل عمليات التنمية بها .

البديل الاول : وهو الاقتراض الخارجي، وقد لجأت معظم الدول النامية الى هذه الوسيلة لتمويل برنامج التنمية بها ، إلا إنها ترتب عليها زيادة عبء المديونية الخارجية وعجزت الدول النامية عن سداد أعباء هذه الديون . البديل الثاني : وهو الانفتاح على العالم الخارجي وجذب الاستثمارات الأجنبية وخاصة المباشرة منها من خلال الشركات متعددة الجنسيات .

إل أن هناك اثر لعمل الشركات الاجنبية في الدول النامية من خلال أثر الانتاج الدولي (تدفق رأس المال السلع والخدمات) للشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية، حيث في هذا الاطار يرى رواد الاتجاه الأول المؤيد لهذه الفكرة أن المكاسب التي يخلفها قدوم الشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية غير قابلة للنقاش، في حين يعارض الاتجاه الثاني مثل هذا النوع من الشركات جملة وتفصيلاً، بسبب حجم المخاطر التي تتحملها الدول النامية، بينما يحاول رواد الاتجاه الثالث صياغة وجهة نظر توافقية معتدلة تعظم المكاسب وتخفف من حدة المخاطر.

أولاً: الاتجاه المؤيد لعمل الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية : يمكن تبين وجهة نظر هذا الاتجاه من عرض حجم الاثار الايجابية التي يخلفها تدويل الشركات المتعددة الجنسيات إلى أنشطتها في الدول النامية، من خلال ما يلي :

1- تسهم في سد أربع فجوات رئيسية في الدول النامية وهي :

- الفجوة بين النفقات العامة والإيرادات العامة، من خلال زيادة حصيلة الإيرادات .

- الفجوة الادخارية , من خلال توفير الموارد الاستثمارية اللازمة لعملية التنمية، وتغطية القصور في المدخرات المحلية .
- فجوة النقد الأجنبي، الناتجة عن قصور موارد النقد الأجنبي اللازمة لاستيراد المعدات والآلات ومستلزمات الإنتاج .
- الفجوة التكنولوجية من خلال توفير احتياجات الدول النامية من التكنولوجيا الحديثة التي تحتاجها هذه الدول .

2- زيادة درجة المنافسة في السوق المحلي: وذلك بسبب وجود تنافس بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية للحصول على نصيب لكل منهما في السوق المحلي .

3- الارتفاع بمستوى الإنتاجية ويتم ذلك سواء بصورة مباشرة حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بجلب التكنولوجيا مما يؤدي إلى ارتفاع مستوى الكفاءة الإنتاجية أو بصورة غير مباشرة من خلال توفير برامج التدريب للعمالة في الشركات المحلية .

4- ارتفاع معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي بسبب المنافسة بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية، مما يؤدي الي القضاء علي الاحتكارات، وبالتالي تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة.

5- الارتفاع بمستوى الكفاءة الإدارية : حيث تستخدم الشركات متعددة الجنسيات أساليب إدارية عالمية مما يرفع من مستوى الإدارة في الدول النامية وهذا بدوره يرفع من كفاءة الإدارة بالشركات المحلية من خلال تقليدها للأساليب الإدارية الحديثة , في هذه الشركات .

6-تحسين وضع ميزان المدفوعات : حيث تعمل الشركات متعددة الجنسيات على توفير رأس المال والتكنولوجيا للدول النامية التي تؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية ومن ثم تزيد من الصادرات أو القيام بإنتاج سلع وخدمات بديلة للواردات.

7- الارتفاع بمستوى الأداء التصديري وذلك من خلال قدرتها على الوصول إلى الأسواق الخارجية والتوجه نحو التصدير، وإتباع سياسة الإحلال محل الواردات.

8- خلق مجموعة من الوفورات الخارجية أهمها :

- خلق فرص جديدة للعمالة المحلية حيث تحد من مشكلة البطالة
- زيادة رأس المال الاجتماعي، بسبب قيام هذه الشركات برصف الطرق، ومد شبكات المياه والكهرباء والاتصالات.
- تحد من استنزاف العقول البشرية في الدول النامية .
- تخفض من تكلفة الإنتاج بالمشروعات المحلية .

ثانياً: الاتجاه المعارض لعمل الشركات المتعددة الجنسيات : على الرغم من المزايا التي يخلفها قدوم الشركات المتعددة الجنسيات إلى الدول النامية، إلا أن الأمر لا يخلو من المساوئ والتي يمكن عموماً تلخيصها وفق مايلي :

- 1- زيادة عجز ميزان المدفوعات : وذلك نتيجة تحويل الأرباح للخارج بدلاً من استثمارها في الداخل .
- 2- الأعباء والتكلفة التي تتحملها الدول النامية لجذب الشركات متعددة الجنسيات وتتمثل في تخفيض الضرائب ومنح امتيازات ، معدلات الفائدة المدعومة ، الحماية الجمركية .
- 3- السلوك الاحتكاري : يمكن التعرف على الثمن الاحتكاري في ظل قيام المنافسة بالمعادلة الآتية :

نسبة الزيادة في السعر = السعر المقرر من قبل الشركات متعددة الجنسيات – السعر العالمي

السعر العالمي

وارتفاع الأسعار المقررة من قبل الشركات متعددة الجنسيات كثيراً ما يرجع إلى السياسات التجارية التي تتبعها الدول النامية " الحماية " وتدعي الشركات متعددة الجنسيات بان الشركات المحلية ، التي تعارض الشركات متعددة الجنسيات تقوم بالبيع بالأسعار المرتفعة إذا و انتها الظروف ، وعلى ذلك فان سياسة الدول النامية الخاصة بالحماية هي التي عادة تقود إلى هذه النتيجة ، ومع ذلك فان الشركات متعددة الجنسيات كثيراً ما تضغط بوسائل مختلفة وهي بصدد المفاوضات على إقامة مشاريعها لبلوغ هذه الغاية ، إلا أن الاحتكار على الصعيد العالمي قلما يحدث لان على تلك الشركات مواجهة المنافسة من كل الدول وليس من قبل دولة واحدة ، وعلى ذلك فان سياسة التمييز في الثمن كأحد مظاهر الاحتكار لا تمثل اتجاهاً عاماً وان ظل قائماً في بعض الحالات .

المغالاة في حقوق الاختراع والإتاوات : حيث أصبحت تجارة العالم في التقنيات على جانب كبير من الأهمية فزادت من 2.7 بليون دولار في 1965 إلى 11 بليون في 1975 وعلى الرغم من ضآلة نصيب الدول النامية إلا أنها تمثل نسبة كبيرة من حصيلة صادراتها فعلى سبيل المثال : انفقت المكسيك أكثر من 11% من حصيلة صادراتها في صورة رسوم وإتاوات مقابل الحصول على التقنية الأجنبية , حيث انه يتم تحويل الرسوم من فروع إحدى الشركات متعددة الجنسيات إلى المركز الرئيسي في الخارج فانه من الصعب التعرف على الأرقام الفعلية حيث يتم التلاعب في حساب تلك الإتاوات .

5- تشويه أنماط الإنتاج والاستهلاك: حيث توجه الشركات متعددة الجنسيات استثماراتها إلى إنتاج السلع والخدمات التي تحقق الربح السريع, والذي يلبي طلبات الأفراد ذات القوة الشرائية المرتفعة, مما يترتب عليه من زيادة الإنفاق الاستهلاكي , على عديد من السلع التي لا تلائم أنماط الاستهلاك بهذه الدول ولا تتناسب مع مستويات الدخل بها .

6- عدم ملائمة التكنولوجيا المستخدمة لظروف الدول النامية: حيث أن الشركات متعددة الجنسيات تستخدم تكنولوجيا متقدمة معتمدة على التكتيف الرأسمالي بينما التكنولوجيا الأكثر ملائمة لظروف الدول النامية هي التي تكون مكثفة لعنصر العمل بسبب وفرة عنصر العمل الرخيص كما تعاني من البطالة المقنعة , وأيضا هذه الشركات تقدم التكنولوجيا المتقدمة للدول النامية ولكنها لا تعطي سر هذه التكنولوجيا لهذه الدول .

7- إحياء ظاهرة الثنائية الاقتصادية: حيث يترتب على الشركات متعددة الجنسيات استمرار لظاهرة الثنائية الاقتصادية التي عانت منها الدول النامية أبان فترة الاستعمار الأجنبي لها حيث أنها سبب التخلف الاقتصادي فيها .

8- التأثير سلبياً على البيئة : تؤثر هذه الشركات على البيئة في الدول النامية سلبياً حيث أن أنشطتها تزيد من تلوث البيئة مثل الصناعات الاستخراجية والتعدينية وصناعة الأسمدة .

ثالثاً: الاتجاه المعتدل لأعمال الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية : يعد هذا الاتجاه غير متشدد في تعامله مع الشركات المتعددة الجنسيات، وفي الوقت نفسه لا يتساهل في

معاملتهم إلى الحد الذي يسمح لهم بالاستثمار في جميع القطاعات الاقتصادية دون قيد أو شرط، وعلى العموم يمكن تقسيم هذا الاتجاه إلى :

- **الفئة الأولى :** تمنع الأجانب من الملكية أو الحيازة أو الاستثمار في قطاعات معينة في الاقتصاد الوطني بالكامل، لكن وإدراكا منها لمدى أهمية الاستثمار الأجنبي وما يصاحبه من نقل للتكنولوجية ورأس المال والخبرات الفنية والإدارية اللازمة لدفع عجلة التنمية، فإنها تحاول التخفيف من التأثير الضار لهذه القيود من خلال إتاحة الاستثمار في كل القطاعات الاقتصادية المحظورة أو بعضها من خلال مشروعات مشتركة تساهم فيها العناصر الوطنية بنسبة مئوية من رأس المال.
- **الفئة الثانية :** والتي تسمح للأجانب بالاستثمار في جميع قطاعاتها، إلا أنها تربط السماح لهم بضرورة اشتراك العناصر الوطنية بنسبة محدودة من رأس المال المستغل في المشروع.

كمحصلة نجد أن الاتجاه المعتدل ينظر باهتمام إلى مخاطر الشركات المتعددة الجنسيات وما يقابلها من مكاسب، وذلك لأنه عندما تقوم الشركات الأجنبية بالانتاج والخدمات وليس الاستثمار الوطني فإن أرباح هذه الاستثمارات ستخرج من الدول النامية وهذا ما سيؤثر على ميزان المدفوعات وبالأخص أن الاستثمارات الوطنية غير قادرة على المنافسة محليا ودوليا.

المحاضرة رقم 05: الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر

تلعب الشركات متعددة الجنسيات الدور الرئيسي في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة حول العالم. وذلك من خلال عمليات الاندماج مع الشركات والمؤسسات الإنتاجية في البلدان الأخرى أو الاستحواذ عليها كلية. حيث تتواجد أكبر الشركات متعددة الجنسيات في البلدان المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية وبعض الدول الأوروبية واليابان. وما يتجلى خلال التسعينات، زيادة دور الشركات متعددة الجنسيات في تحقيق تيار تدفق رأس المال الأجنبي المباشر. هذا بالرغم مما عرفته بداية الثمانينات من فرض الكثير من القيود الحمائية الكمية والقيمية على التجارة الخارجية ورؤوس الأموال أيضا التحكم النسبي في آليات السوق من خلال أدوات السياسة النقدية (أسعار الفائدة والصرف والائتمان) أو أدوات السياسة المالية (الدعم والضرائب الغير المباشرة).

ولكن مع انفتاح الأسواق في مطلع التسعينات، تطورت هذه الشركات ونمت بشكل معتبر وتزايدت اتجاهات الاندماج في ما بينها بوتيرة سريعة حيث ارتفعت من 151 مليار دولار سنة 1990 إلى 1144 مليار دولار سنة 2000. ومن التطورات الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر خلال النصف الثاني من التسعينات هو أن الجزء الأكبر من تدفقات هذا الاستثمار ينتج عن عمليات الاندماج بين شركات عالمية النشاط في مختلف القطاعات الاقتصادية. ذلك بارتفاع التدفقات المرتبطة بتلك العمليات كنسبة من مجموع التدفقات الخارجية للدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر من

52.4 % في سنة 1995 إلى 90% من تلك التدفقات في سنة 1999. كما ارتفعت نسبتها إلى جملة التدفقات في الدول المضيفة خلال تلك الفترة من 56.3% إلى 83.2%.

أولا. الدول النامية وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر

في الآونة الأخيرة، ازدادت حركة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة النامية، وأصبحت شركات اقتصاديات الدول النامية هي الأكثر استثماراً في العديد من الدول الأقل نمواً. ويرجع ذلك إلى الدور الذي تلعبه البلدان الناشئة في جذب الاستثمار الأجنبي وارتفاع حصة البلدان النامية من هذه الاستثمارات. ومن تلك البلدان التي تعتمد أشد الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصاديات النامية نجد : الصين وتايلاند التي أصبحت من أهم البلدان المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر ذلك لعدة اعتبارات اقتصادية بالدرجة الأولى.

إذ تبقى هذه الاستثمارات منجزة أساساً بفضل عمليات الاندماج والتملك الدولية التي تمثل 88% من حجم التدفقات الإجمالية سنة 2000. كما أن مجموع الاستثمار الأجنبي الوارد إلى عدد من أقل البلدان نمواً من قبل الدول النامية يشكل ما يزيد على 40% من مجموع الاستثمار الوارد لتلك الدول. وحتى عام 1990 لم تكن سوى 19 شركة عبر الوطنية من الاقتصاديات النامية والانتقالية مدرجة في تصنيف مجلة "FORTANE 500" التي ما لبثت إلى أن ارتفع العدد بحلول 2006 إلى 47 شركة، والشركات الخمس عبر الوطنية من الدول النامية المدرجة على القائمة 100 شركة رائدة في العالم مقراتها في آسيا ثلاث منها تملكها الدول وهذه الشركات تتمثل في :

• هونغ كونغ Hutchison Whampoa

• ماليزيا Petronas

• سنغافورة Singtel

• كوريا Samsung

• الصين Citicgroup

وما يمكن ملاحظته أن هناك درجة عالية نسبياً من ملكية الدولة في كبرى الشركات عبر الوطنية من الاقتصاديات النامية. وكثيراً من الشركات الرئيسية التي تملكها الدول قد أخذت تتوسع في الخارج على نحو متزايد خاصة في بعض الصناعات ولاسيما المتعلقة بالموارد الطبيعية، كقيام شركة ارامكو السعودية بشراء حصة بنسبة 25%

من مصنع تكرير النفط في فوجيان الصين، وشراء شركة اتصالات الكويت المتنقلة لشركة سيلتيل انترناشيونل الهولندية. أو قيام شركة موانئ دبي العالمية بشراء شركة بي أند أو P&O البريطانية.

وفي هذا الإتجاه، تتنافس الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية مع نظيرتها من البلدان المتقدمة في كثير من القطاعات النفط، الغاز، الصناعات التحويلية. وأيضا الشركات عبر الوطنية من الدول النامية أصبح لديها نشاط كبير في مجال الصناعات المختلفة كصناعة السيارات والأدوات الكهربائية والالكترونية، وقطاع الخدمات التكنولوجية. كما أن نصف الشركات البترولية الخمسين الكبرى في العالم هي مملوكة لحكوماتها إما بشكل كامل أو بنسبة الأغلبية ومعظمها في الدول النامية. وتصنيف شركات النفط وفقا لمعايير محددة يؤكد أن هناك 5 شركات من أصل 10 شركات كبرى في صناعة النفط هي شركات بترول وطنية لكل من السعودية، المكسيك، فنزويلا وإيران.

وبالتالي نجد أن بعض الدول النامية تقوم بالاستثمار في الخارج أكثر مما تستثمره بعض البلدان المتقدمة ويقاس ذلك بمدى مساهمة الاستثمار الأجنبي في تكوين رأس المال الثابت الإجمالي، حيث تمثل سنغافورة 36%، تشيلي 7%، ماليزيا 5% بالمقارنة مع الولايات المتحدة 7%، ألمانيا 4% واليابان 3%. فإذا نحن اليوم أمام جغرافية جديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على نحو قد يكمل الجغرافيا الجديدة للتجارة؟.

ثانيا.الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر

لقد عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تطورا ملحوظا حسب الإحصائيات الصادرة عن (CNUCED,2012) ، حيث بلغت نسبة ارتفاع هذه التدفقات 16% سنة 2011، لتصل إلى 1.5 تريليون دولار. كما عرفت هذه الفترة ارتفاع في الاستثمار الأجنبي المباشر والذي عاد إلى متوسط المستويات التي شهدتها في السنوات التي سبقت الأزمة المالية العالمية، لكن يظل أدنى من ذروته التي حققها في عام 2007 عند تريليوني دولار. ويرجع انخفاضه الشديد خلال عام 2009 إلى الأزمة المالية التي أدت إلى انخفاض السيولة وتراجع قيمة الأصول، مما دفعت الشركات إلى إلغاء خطط الاستثمار في الدول الأجنبية. و يصل

إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر حول العالم حالياً إلى 20.5 تريليون دولار وهو ما يمثل 29% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

الشكل 02 : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم و في الدول النامية

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حول العالم



ويشير التقرير إلى بعض الاتجاهات الهامة للاستثمارات الأجنبية حول العالم، وخاصة أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية والتي بلغت مستويات مرتفعة، حيث استقبلت الدول النامية 51% من إجمالي التدفقات الاستثمارية خلال عام 2011 مقارنة مع 33% في عام 2006 (هذه البيانات تضم بعض دول الاتحاد السوفيتي السابق والتي تعتبرها الأونكتاد "دول في المرحلة الانتقالية" ضمن مجموعة الدول النامية). وعلى النقيض من الدول النامية، استمرت التدفقات الاستثمارية إلى الدول المتقدمة أدنى بمعدل 40% عن ذروتها السابقة رغم أنها ارتفعت بنسبة 21% مقارنة مع عام 2010. وبالنسبة لمصدر الاستثمار الأجنبي المباشر، استمرت الدول المتقدمة في وضعها كمصدر لأغلب التدفقات الاستثمارية حول العالم. غير أن حصة الاستثمار الأجنبي المباشر القادم من الدول النامية واصل الارتفاع، حيث بلغت نسبته 27% من إجمالي التدفقات مقارنة مع 17% في عام 2007.

وحسب آخر الإحصائيات الواردة في تقرير الاستثمار العالمي لعام 2015، تشير إلى ارتفاع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الاقتصاديات النامية إلى نحو 681 مليار دولار، وهو ما يمثل 55% من التدفقات العالمية. ويرجع ذلك بالأساس إلى نمو التدفقات إلى الدول النامية الآسيوية التي لا تزال تحظى بأعلى حصة، مقابل تراجع التدفقات في كل من أفريقيا وأمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي. وفي المقابل تمكنت الدول المتقدمة من استقطاب

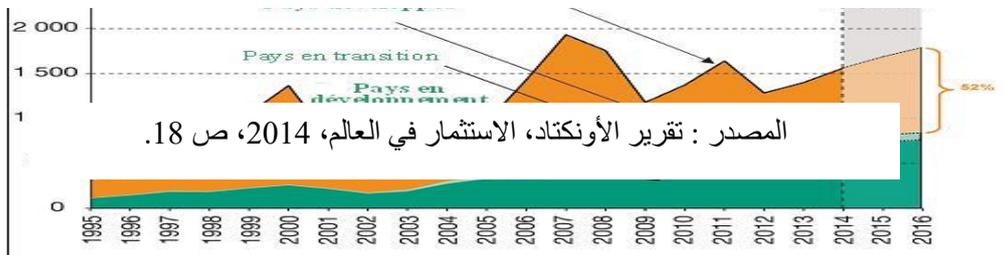
499 مليار دولار بتراجع واضح بلغت نسبته 28.4% عن عام 2013، كما تراجعت التدفقات بشكل حاد إلى الدول الانتقالية بنسبة 52% لتصل إلى 48 مليار دولار خلال العام 2014 والجدول التالي يوضح ذلك :

الجدول 02 : تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة في العالم وفي الدول النامية

التدفقات الصادرة			التدفقات الواردة			المنطقة
2014	2013	2012	2014	2013	2012	
823	834	873	499	697	679	الدول المتقدمة
316	317	376	289	326	401	الاتحاد الأوروبي
390	379	365	146	301	209	أمريكا الشمالية
468	381	357	681	671	639	الدول النامية
13	16	12	54	54	56	إفريقيا
432	335	299	465	428	401	آسيا
23	28	44	159	186	178	أمريكا اللاتينية و
63	91	54	48	100	85	الدول الانتقالية
1354	1306	1284	1228	1468	1403	العالم

عودة التوزيع الإقليمي لهذه التدفقات إلى " النمط التقليدي" المتمثل في ارتفاع حصة البلدان المتقدمة من التدفقات العالمية الوافدة (الشكل 03). غير أن مستوى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية سيزل مرتفعا في السنوات القادمة.

الشكل 03 : الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، على المستوى العالمي و المناطق الجغرافية (1995-2013) وتوقعات الفترة 2014-2016.



ومن الشكل نلاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاديات المتقدمة استأنفت انتعاشها بعد انحدارها الحاد في عام 2012، فإن حصتها من مجموع التدفقات العالمية لا تزال تقف عند مستوى متدني تاريخيا 39%، ولا تزال دون الذروة التي بلغت في عام

2007 نسبة 57%. وبذلك احتفظت البلدان النامية بصدارتها على البلدان المتقدمة بهامش يتجاوز 200 مليار دولار للعام الثاني على التوالي.

وبناء على ما ذكرناه يمكن الوقوف على أبرز اتجاهات الاستثمار في العالم خلال عام 2014 كالتالي :

- أصبحت الصين أكبر مستفيد من التدفقات الرأسمالية الأجنبية المباشرة في عام 2014، تليها منطقة هونكغ كونغ التابعة لجمهورية الصين الشعبية ثم الولايات المتحدة الأمريكية.

- شهدت الشركات المتعددة الجنسيات التابعة للإقتصاديات النامية أعلى مستوى لتدفقاتها الرأسمالية، بما يقارب من نصف تريليون دولار، كما تحسنت مؤشرات الإنتاج الدولي والمبيعات الخارجية الإجمالية لها في عام 2014، مما ساهم في توليد قيمة مضافة لتلك الشركات بنحو 7.9 تريليون دولار وتوفير 4 ملايين فرصة عمل إضافية ليصل الإجمالي إلى 75 مليون عامل.

- وقد حلت 5 دول نامية هي : الصين، هونغ كونغ، البرازيل، الهند وسنغافورة ضمن الدول العشر الأكثر استقطاباً للتدفقات الاستثمارية العالمية.

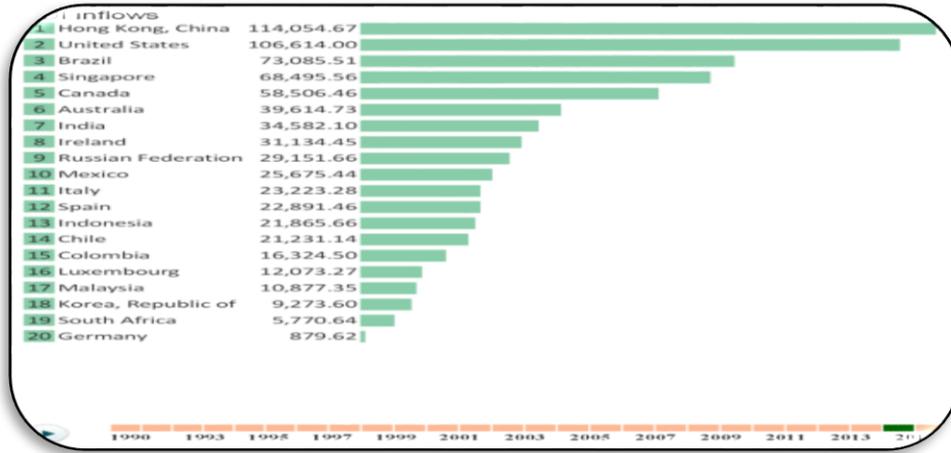
- انتعاش في عمليات الاندماج والتملك التي سجلت أعلى عدد من الصفقات الكبيرة والتي بلغ عددها 223 صفقة عام 2014 مقارنة مع 168 صفقة عام 2013.

- ظهور 9 دول من مجموعة الدول النامية أو الاقتصاديات الإنتقالية هي : (شيلي، الصين، هونغ كونغ، تايوان، الكويت، ماليزيا، كوريا الجنوبية، روسيا وسنغافورة) ضمن قائمة أكبر 20 دولة مصدرة لرؤوس الأموال في العالم لعام 2014 (الشكل 05).

- تعتبر الشركات التابعة للدول النامية عموماً والشركات الأسيوية على وجه الخصوص حالياً أكثر الشركات استثماراً في الخارج من أي منطقة أخرى.

- ارتفع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر بين الاقتصاديات النامية بنسبة تزيد عن 70% من 1.7 تريليون دولار في عام 2009 إلى 2.9 تريليون دولار في عام 2013.

الشكل 04 : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة: أهم 20 اقتصاداً مضيفاً في 2014.



يتبين من خلال الشكل أن البلدان النامية والانتقالية تشكل في الوقت الحاضر نصف البلدان العشرين الأعلى نصيباً من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث انتقلت البرازيل إلى المرتبة الثالثة، فيما سجلت الصين أعلى مستوى لها من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة وحافظت على موقعها كثاني أكبر متلقي لهذه الاستثمارات في العالم.

وأكدت الدراسات الميدانية المتعلقة بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، بأن ما يزيد عن 85% من حجم هذه الاستثمارات لسنة 1998 قد تم ممارستها من قبل الشركات المتعددة الجنسيات، في حين تم تنفيذ وممارسة النسبة المتبقية من حجم هذه الاستثمارات في إطار اتفاقيات وتعاقبات بين الدول عن طريق مؤسساتها الخاصة والعمومية.

أو عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لم تبلغ درجة التدويل أو تعدد الجنسية فيها المستوى الذي يؤهلها " كما أن الاطلاع على موضوع الشركات المتعددة الجنسيات يبين أن هناك عدة مصطلحات أو تسميات، لذلك سنتطرق بصورة مبسطة إلى أهم هذه التسميات على النحو التالي :

- الشركات الأجنبية، الشركات الدولية International Firms

- الشركات عبر الوطنية Transnational Firm

- الشركات متعددة الجنسيات Multinational Firms

1. الشركات الأجنبية

هي الشركة التي تملك أو تدير بصورة مباشرة أو غير مباشرة نشاطا استثماريا سواء في مجال الإنتاج أو التسويق أو الخدمات خارج الدولة الأم، ذلك بغض النظر عن عدد الدول المضيفة التي تقع في دائرتها الأنشطة المذكورة.

2. الشركات الدولية

إن تعريف هذا النوع من الشركات، يشير أبو قحف إلى تعريف الكاتب "Livingstone"، أن الشركة الدولية هي " تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر". ويشير "Livingstone" هنا أن المقصود بالشخصية المستقلة للشركة الدولية هو عدم خضوعها لرقابة أي حكومة من الحكومات الأم، فيما يخص ممارسة أنشطتها المختلفة أو أي قرارات مرتبطة بها في الخارج.

3. الشركات عبر الوطنية

إن مصطلح الشركة عبر الوطنية هو بالتقريب الشركة المتعددة الجنسيات، غير أن هيئة الأمم المتحدة تفضل استخدام الاصطلاح الأول كبديل للثاني بهدف التقليل من الآثار السياسية لدى الدول النامية من جراء استخدام اصطلاح الشركة المتعددة الجنسيات أو القوميات.

المحاضرة رقم 06: إستراتيجية تطويع الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل الشركات متعددة الجنسيات

إن إستراتيجية تطويع الشركات، بما في ذلك الشركات المتعددة الجنسيات، هي موضع اهتمام متزايد منذ 1960 حيث سعى الباحثون الاقتصاديون فهم لماذا الشركات المتعددة الجنسيات تختار دولة واحدة على أخرى لتنفيذ أنشطتها و ماهي الطرق التي تعتمد عليها لاقتحام الدول الأجنبية. ومنه يمكن تعريف التوطين على المستوى الدولي كخيار الشركات على مباشرة أنشطتها خارج الحدود الوطنية التي يمكن القيام بها في بلدهم الأصلي. (Mucchielli, 1998).

وفي هذا الصدد نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر لديه عدة استراتيجيات للتنفيذ، وهو ما يعني بطبيعة الحال محددات التوطين وإعادة التوطين. وهكذا، حيث ميّز (1998, MICHALET) بين مختلف الاستراتيجيات الأساسية للشركات المتعددة الجنسيات، إذ قسمها إلى أربعة استراتيجيات منها :

- إستراتيجية الحصول على الموارد الطبيعية.
- الإستراتيجية الأفقية (إستراتيجية السوق).
- الإستراتيجية العمودية (إستراتيجية تدنية التكاليف).
- الإستراتيجية التقنية والمالية.

أولاً. إستراتيجية الحصول على الموارد الطبيعية

تعتبر إستراتيجية الحصول على الموارد الطبيعية من أهم عوامل توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وفي هذا الصدد، نجد أن الموارد الطبيعية تستغل بالخارج نتيجة أسباب مناخية أو جغرافية قد تكون نادرة أو غير موجودة في البلد المنشأ. أو عدم قدرة البلد الذي يتوفر على هذه الموارد على استغلالها وتدويلها من دون استثمارات دولية، مثل حالة استغلال الأراضي البترولية والمنجمية.

ومع ذلك، فإن الأهمية النسبية للموارد الطبيعية تتجلى حالياً في المعادن الثمينة كالنفط أو المعادن المستخدمة في شكل سبائك، ولكن الأساس هو استغلال الموارد لتحويلها وتصديرها إلى البلد الأصلي أو نحو باقي مناطق العالم. هذا الجانب، هو أكثر وضوحاً لشرح المحددات الرئيسية لاتخاذ قرار الاستثمار الذي يتمثل في مدى وجود الموارد الطبيعية واستغلالها الأمثل في البلد المضيف.

ثانياً: الإستراتيجية الأفقية Horizontal Strategy

الإستراتيجية "الأفقية" أو إستراتيجية السوق تنطبق على قرارات الاستثمارات الأجنبية التي تهدف أولاً إلى الإنتاج في السوق المحلي وثانياً تباشر استثماراتها في البلدان التي لها نفس مستوى التنمية. هذه الإستراتيجية يمكن وصفها بالأفقية لأنها تتعلق بتدفق الاستثمارات المتقاطعة شمال - شمال التي تطورت ما بين الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا والصين، أي ضمن هذه الثلاثة. تلك التدفقات تشكل ثلثي المبلغ الإجمالي للاستثمارات الأجنبية، أيضاً التدفقات التجارية intra branche شمال - شمال تشكل قوة كبيرة للتجارة الدولية. هذه الاستثمارات الأفقية تقوم أساساً على نظرية التجارة والاستثمار "intra branche" التي طورها الاقتصادي KRUGMAN ونموذج هيكشر و أولين. في نظرية التجارة الدولية "intra industriel" التي تلعب دور رئيسي في تجارة السلع المصنعة ما بين الاقتصاديات المصنعة. وبالتالي فإن الدول المصنعة تتشابه من حيث المستوى التكنولوجي وتوفر رأس المال واليد العاملة المؤهلة، مما ينتج عنها زيادة المزايا النسبية بين الدول المصنعة حيث أن أكبر حصة من التجارة العالمية تأخذ شكل التبادل بين نفس الفروع الإنتاجية ذلك بتأثير اقتصاديات الحجم. فالتخصص الصناعي يقوم على المزايا النسبية. ولقياس تطور التجارة البينية ما بين الدول المتقدمة، تفضل الشركات الدولية الاستثمار في الدول التي لها نفس مستوى التنمية لإشباع السوق المحلي. إذن فالتجارة البينية تسمح بتعدي مفاهيم الميزة النسبية وتسمح للشركات الاستفادة من توسيع نطاق السوق وأهمية اقتصاديات الحجم، لكن التوطين مباشرة في السوق يسمح بتجاوز اقتصاديات الحجم.

ولذلك، فإن الاستثمارات الأفقية تمثل في الغالب إستراتيجية تجارية تتطابق مع تدويل الإنتاج من خلال (إحلال الصادرات) التي تقوم بها الشركات الدولية من خلال إنشاء فروع لها

في البلد المضيف. كما أن المحدد الرئيسي للاستثمارات الأفقية يتمثل في وجود سوق محلية وما لها من التزامات تتعلق بالبلد المضيف. إلا أن المستثمر لا يهتم فقط بتنمية السوق وإنما بتنمية اقتصاد البلد المضيف، وأهم عامل لتحقيق هذا النوع من الاستثمار يتمثل في وجود يد عاملة مؤهلة وبنية تحتية متطورة. ومنه فإن هذا النوع من الاستثمار لا يتلاءم مع مستوى الدول النامية. وحالياً، تعتبر الإستراتيجية الأفقية الأكثر انتشاراً من طرف الاستثمارات الأجنبية التي تمثل ما لا يقل عن ثلثي مجموع تدفقات الاستثمار المباشر وزيادة نسبة مخزونها.

ثالثاً: الإستراتيجية العمودية Vertical Strategy

الإستراتيجية العمودية أو ما يطلق عليها "إستراتيجية تدنية التكاليف" هي نوع من إستراتيجية الاستثمار التي تهتم بالتدفقات شمال – جنوب، حيث تمارس بشكل أحادي من قبل الشركات متعددة الجنسيات وليس بشكل تقاطعي. أي أن الدول الأقل تطوراً لا تستثمر في الدول التي تنظم إلى الثلاثية التالية (الولايات المتحدة الأمريكية – أوروبا – الصين). وفي هذا الإطار التدفقات لها اتجاهين. حسب نظرية التجارة الدولية، هذه الإستراتيجية تركز على التجارة "Inter branche".

إن اختلاف عوامل الإنتاج (رأس المال، العمل) تلعب دوراً هاماً في تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية المرتبطة أكثر بالفروع الإنتاجية واختيار تموقعها بما يتلاءم مع هبات عوامل الإنتاج البلد المضيف. وهذا ما يمثل حالة الشركات التي تسعى إلى تدنية تكاليف الإنتاج والبحث عن فرص اختلاف مصاريف عوامل الإنتاج التي تتمثل في مصاريف اليد العاملة ومدى تأهيلها. وفي الأخير، فإن هذه الإستراتيجية تتوافق مع مفهوم التوطين.

حيث يهدف الاستثمار العمودي إلى تقسيم مسار الإنتاج، كما تكون سلسلة القيمة مجزئة إلى نشاطات مختلفة (تجميع، تصنيع أجزاء المنتج، توزيع..). وبذلك تكون هذه السلسلة مقسمة بين مجموعة (فروع وورشات) باستعمال عامل الإنتاج الأكثر وفرة للبلد المضيف والأفضل في السوق العالمي. بهدف تحسين تنافسية الشركة في قطاع نشاطها مقارنة بمنافسيها، كما تنشأ اقتصاديات السلم وراء تخصص "الفروع والورشات" أين يوجه المنتج إلى السوق الدولي.

إن هذه الإستراتيجية تؤدي إلى ظهور مسار تكامل عمودي ما بين اقتصاديات الشمال واقتصاديات الجنوب مما يسمح بتدنية التكاليف، وظهور التنافسية السعرية التي تسعى الشركات الدولية إلى تحقيقها. وهذا كله يرتبط بمزايا التوطين للبلد المضيف وذلك بحسب إستراتيجية التقسيم الدولي لمسار الإنتاج (DIPP).

وفي هذا السياق، أشار (ANDREFF , 2003) إلى أن " كل مراحل المسار الإنتاجي لا تعطي نفس كثافة رأس المال التكنولوجي (كالات المتخصصة)، كثافة اليد العاملة المؤهلة أو المعرفة (التأهيل)، حيث أن اختيار الشركة متعددة الجنسيات للبلدان المضيفة يأخذ في الاعتبار المزايا النسبية للبلد وذلك في كل عملية إنتاجية".

وبالتالي، فإن الإستراتيجية العمودية ينجم عنها شبكة متداخلة يتم فيها تداول المنتجات الوسيطة والتكنولوجيا ما بين مختلف الفروع والوحدات. أما فيما يخص تنافسية الشركات في ظل الإستراتيجية العمودية، فإنها تركز على تكاليف السلع والخدمات المنتجة وليس على الجودة أو تنوع المنتجات مثل ما يتعلق بالإستراتيجية الأفقية (MICHALET, 1999).

- التفكير الدولي لمسارات الإنتاج

إن التفكير أو التقسيم الدولي لمسارات الإنتاج (DIPP)، يعتبر من بين التقنيات والأساليب المستعملة في ظل الإستراتيجية العمودية المنتهجة من قبل الشركة المتعددة الجنسيات وهذا ما يوضح من خلال أعمال (LASSUDRIE-Duchéne ,1982) الذي يوضح أن التقسيم الدولي يتحدد بنوعين من العوامل: عوامل تقنية متعلقة بمبدأ تكييف المنتجات وعوامل اقتصادية مرتبطة بتوزيع المزايا النسبية ما بين البلدان أو مزايا التوطين بين مختلف المواقع.

رابعاً: الإستراتيجية التقنية – المالية

أصبحت الشركات متعددة الجنسيات تتبنى استراتيجيات جديدة وذلك بتدويل أصول غير ملموسة، تركز أساساً على بيع التكنولوجيا كبراءة الاختراع، الرخص، مصانع المفتاح في اليد والتأطير التقني. عكس الإستراتيجية الكلاسيكية التي تعتمد على توطين الأنشطة الإنتاجية في الخارج عبر "الفروع أو الورشات".

إن القاعدة التنافسية للشركة تركز أكثر على مدى الرفع من ميزتها التكنولوجية في جميع القطاعات التي تتطلب تكنولوجيا عالية، إلا أن نجاح هذه الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب تعاون بين موردي المعرفة والممولين.

وفي هذا السياق، نجد أن الشركات تسعى لتحقيق الربح و ليس على الحيازة المباشرة لرأس المال المشروع، مع حفاظها على الرقابة التكنولوجية ومصادر التمويل. حيث أن هذا النشاط الجديد يحقق للشركات نتائج ايجابية كتدنية مخاطر التأميم ومخاطر خسائر أصولها الحقيقية، كما يحقق للبلد المضيف إمكانية تطوير نسيجها الصناعي المحلي (MICHALET,1998). ومن جانب البلدان المضيفة، فهذا الشكل الجديد لا يخلو من الخطر فان التخلي عن فروع الشركات المتعددة الجنسيات الموطنة ومباشرة هذه الإستراتيجية الجديدة يمكن أن يضع الشركات المحلية في تبعية لموردي التكنولوجيا والمعرفة

المحاضرة رقم 07: الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

يعتبر القرار الاستثماري لأي دولة من الأمور الاستراتيجية التي تتماشى وسياساتها، لهذا نجد أن الجزائر قامت بإصلاحات اقتصادية ترمي إلى توفير المناخ الاستثماري الملائم مع وضع آليات متنوعة من أجل تحسين البيئة الاستثمارية وبالتالي تتمكن من زيادة إمكانيات هذه البلدان للحصول على القدر اللازم من الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن جذب النوع الصحيح من الاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب من الجزائر المزيد من الحوافز الجيدة القادرة على زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتوجهها نحو القطاعات الاقتصادية المستهدفة، لتحسين أدائها ومنها تنويع منتجاتها وترقية صادراتها غير النفطية ويتحقق هذا بعد توطين هذه الاستثمارات والتي يحسب منتوجها على صادرات الجزائر، وبذلك ترتفع حصتها في المشاركة في التجارة الدولية، وبالتالي يحقق لها مكانة اقتصادية.

وإدراكا من الجزائر لأهمية العلاقات الخارجية في ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر- فهي تحاول الانسجام مع الوضع السائد من خلال إبرام اتفاقيات دولية لتشجيع الاستثمار والدخول في شراكة مع الاتحاد الأوروبي وتفعيل الاتحاد المغاربي والسعي للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة قصد تعزيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أولاً: وصف عام لواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

نتيجة لدور المهم الذي تلعبه الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ترقية الصادرات غير النفطية، أصبح من الضروري الاهتمام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة وتهيأت الظروف والأوضاع المناسبة لتسهيل جذب أكبر عدد منها، وتعتبر الجزائر من أبرز الدول التي عملت بشكل مكثف على جذبها، حيث قامت بسن قوانين جديدة وبإجراء تعديلات على البعض منها عن طريق القيام بالعديد من الإصلاحات الاقتصادية.

1. العوامل الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر

إن أي قرار استثماري يتوقف على عدة عناصر يجب أن تتميز بها الدولة المضيفة عن غيرها من الدول، وأساسها الاستقرار السياسي، الاستقرار الاقتصادي وحجم سوقها واحتمالات توسعه ونموه إضافة إلى عوامل سيتم التطرق إليها فيما بعد.

الفرع الأول: الاستقرار السياسي

يعتبر العامل السياسي أكثر العوامل أهمية في اتخاذ مختلف القرارات الاستثمارية الخاصة بل والعامّة نظراً لما تتمتع به من دور مهم في قائمة العوامل المشكّلة للبيئة الاستثمارية في أي بلد، كون العامل السياسي يشكل مخاطر عدة في عملية الاستثمار منها التأميم، مصادرة الملكية

الخاصة والتدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي، وهذا ما يؤثر سلباً على بناء المشاريع الاقتصادية ويضع جملة عراقيل أمام جذب الاستثمار الأجنبي وما تمثله هذه العوامل وتغييراتها. إن أي بلد لا يمكنه استقدام رأس المال الأجنبي في ظل أوضاع مضطربة أو إمكان حدوثها مستقبلاً فاستقرار العامل السياسي مهم جداً في دفع المستثمرين للقدوم إلى البلد.

وقد عرفت الجزائر وضعياً سياسية وأمنية سيئة في فترات التسعينات، ولكن مع اعتماد سياستي الوئام المدني والمصالحة الوطنية ساهم ذلك في عودة الأمن إلى الجزائر وتقليص درجة المخاطر، وحدثت نقلة نوعية في الصورة التي ارتسمت عن الجزائر عما كان عليه الأمن من قبل، ولكن ذلك لم يمنع من بقاء التردد القائم في نفوس العديد من المستثمرين الأجانب، حيث تعاقب على كرسي الوزير الأول سبعة وزراء بتسعة تعديلات حكومية في ظل حكم ثلاثة رؤساء خلال الفترة (1993-2010).

الأمر الذي حدث بالمنطقة العربية بعد 2011، إلى غاية يومنا الحالي، ورغم ذلك تسعى الجزائر، إلى اللجوء لمحاولات جمع الفرقاء في دول الجوار، للحفاظ على استقرارهم، أو بالأحرى تأميناً لحدودها، وهذا ما يجسد الاستقرار السياسي خاصة بعد منح التحفيزات للمستثمرين للرفع من اقبال العديد من الدول الأوروبية على الاستثمار في الجزائر وإمضائها عقود الشراكة بعد غيابها لسنوات عديدة.

ومن ثم فقد تأثرت الوضعية السياسية بتطورات الأوضاع في دول الجوار الجغرافي، وقد دفعت النظام الجزائري لاتخاذ عدد من الإصلاحات السياسية والقانونية في عام 2012. وقد أدت احتجاجات البربر إلى إدراج الأمازيغية (البربرية) كلغة وطنية في الدستور. وإنشاء الهيئة العليا للأمازيغية وإدراج الأمازيغ في نظام التعليم، واسترضت هذه الإصلاحات مطالبات البربر. وبعد التعديل الدستوري في عام 2008، كانت هناك زيادة في صلاحيات رئيس الجمهورية. مع تعيين رئيس الوزراء سلال في عام 2012، وقد لعب رئيس الوزراء دوراً أكثر أهمية في الحياة السياسية، وأعيد انتخاب الرئيس بوتفليقة في عام 2014.

وفي " وسط الاضطرابات السياسية التي تشهدها البلدان العربية الأخرى، حافظت الحكومة الجزائرية على الاستقرار من خلال مزيج من بعض الإصلاحات السياسية وإنفاق القطاع العام، وبغية الوفاء بوعد قطعه الرئيس الجزائري عبد العزيز بوتفليقة بعد تفجر أحداث

الربيع العربي، ثم اقرار طائفة من التعديلات الدستورية في فبراير/شباط 2016 وذلك من أجل تدعيم هيكل الحكم بالجزائر، وتعميق الفصل بين السلطات. ولا تزال اضطرابات المنطقة تمثل مبعث قلق كبير للسلطات الجزائرية التي عززت في الآونة الأخيرة إجراءاتها الأمنية على امتداد الحدود مع ليبيا.

الفرع الثاني: الاستقرار الاقتصادي

الاستقرار الاقتصادي تأثيراته متعددة خاصة على الجانب السياسي والعكس صحيح، رغم صعوبة الفصل بينهما، لا تزال الحكومة الجزائرية تحكم سيطرتها على اقتصادها، نظراً للحرر التدريجي الذي انتهجته من النظام الاشتراكي إلى الانفتاح الاقتصادي منذ أواسط التسعينيات من القرن العشرين، ولكن خلال السنوات الأخيرة فرضت الحكومة قيوداً جديدة على الاستثمارات الأجنبية على أراضيها، ووضعت العراقيل أمام خصخصة الشركات الحكومية. ويعد قطاع الهيدروكربوني هو عصب الاقتصاد الجزائري، ويمثل 60% من إيرادات الموازنة، و30% من إجمالي الناتج المحلي، وأكثر من 95% من عائدات التصدير. وتأتي الجزائر في المرتبة الثامنة كمستودع لأكبر مخزون احتياطي من الغاز الطبيعي في العالم، وهي رابع أكبر مصدر للغاز، وتحتل المرتبة الرابعة عشر من حيث احتياطي النفط

وقد "تفاقت العوامل الأساسية للاقتصاد الجزائري بشكل مطرد منذ منتصف عام 2014 بالتزامن مع انخفاض أسعار النفط العالمية، لكن الموافقة مؤخراً على الموازنة العامة تمثل نقطة تحول. ففي عام 2015، تراجع النمو إلى 2.9 في المائة من 3.8 في المائة عام 2014، متأثراً في ذلك بهبوط متوسط أسعار النفط من 100 دولار للبرميل عام 2014 إلى 59 دولاراً عام 2015. وبسبب التوقعات المبدئية بأن انخفاض أسعار النفط لن يستمر طويلاً، أدى التقاعس عن القيام بضبط أوضاع المالية إلى تضاعف عجز الموازنة إلى 15.9 في المائة من إجمالي الناتج المحلي عام 2015. كما قفز العجز في حساب المعاملات الجارية ثلاثة أمثاله إلى 15.2 في المائة من إجمالي الناتج المحلي عام 2015. ورغم تضيق السياسة النقدية، ارتفع معدل التضخم إلى 4.8 في المائة وذلك لأسباب مختلفة منها تأثير خفض القيمة الاسمية للدينار بنسبة 20 في المائة تقريباً وذلك بهدف تصويب الخلل في الحساب الخارجي. وزادت البطالة إلى أكثر من 10 في المائة، وتزداد حدتها بوجه خاص بين النساء والشباب.

وفي محاولة للتصدي لهذه الأوضاع، انتهجت الحكومة في ديسمبر 2015 طائفة من السياسات التقشفية التي تأخرت كثيراً. ودعت موازنة عام 2016 إلى تقليص الإنفاق العام بنسبة 9 في المائة (أكثرها في الاستثمارات) وزيادة إيرادات الضرائب بنسبة 4 في المائة استناداً إلى رفع أسعار البنزين بنسبة 36 في المائة وزيادة معدلات ضريبة القيمة المضافة المفروضة على الكهرباء والبنزين وزيادة رسوم تسجيل السيارات. وتخول الموازنة السلطات المالية صلاحية إجراء خفض آخر في الإنفاق إذا هبطت أسعار النفط إلى ما دون المتوسط المفترض، فضلاً عن صلاحية الاقتراض من الخارج إذا لزم الأمر. وستقوم الحكومة أيضاً بفرض تراخيص جديدة للاستيراد، وتدرس إمكانية رفع أسعار الكهرباء إلى ما يقارب تكلفتها الحقيقية. وستسمح السلطات النقدية بزيادة خفض قيمة الدينار بغية الحيلولة دون ابتعادها كثيراً عن السعر الحقيقي.

الفرع الثالث: عامل السوق بين حجمه ونموه

يعتبر السوق من العوامل التي تؤثر على قرار توطين الاستثمار الأجنبي، إلى جانب حجمه واحتمالات نموه مساعداً لذلك، حيث أن حجم السوق الحالي واتساعه أو المتوقع توسعه يؤدي إلى تدفق متزايد للاستثمارات الأجنبية، ويقاس حجم السوق المحلية بمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (GDP) أي الطلب الجاري، أما احتمالات نمو السوق في المستقبل فتقاس بعدد السكان. فالدولة التي تمتاز بارتفاع متوسط نصيب الفرد من (GDP) وعدد سكان مرتفع، تعد محفزة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

لا يعتبر السوق مهماً بحد ذاته نسبة إلى أهمية نموه وتطوره في كل الفترات، إذ تتمتع الجزائر بسوق كبير فقد تزايد عدد سكانها من 30,9 مليون نسمة في 2001، إلى أكثر من 37,5 مليون نسمة حالياً بمعدل نمو سكاني قدر بـ 1,93% في سنة 2013، بعد أن كان 1,63% في سنة 2004 و 1,55% في سنة 2001، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن السوق الجزائرية تعتبر سوق استهلاكية بطبيعتها فهي بحاجة إلى تغطية كبيرة للاحتياجات بواسطة الانتاج والاستيراد من الدول الخارجية التي بدورها تعتبر سوقاً لتصريف منتجاتها، وسوقاً سريعة التوسع، وقد وصل عدد السكان حسب احصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في أواخر ديسمبر 2015 إلى 40,4 مليون نسمة.

ثانياً: سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

يعتبر تشجيع وترقية الاستثمار الأجنبي المباشر أحد الركائز الأساسية لتنفيذ السياسات التنموية التي تعتمدها الجزائر، بحيث تتجسد هذه الإرادة في تحسين المنظومة الخاصة بالاستثمار وتبسيط إجراءاته من خلال الحوافز الممنوحة بموجب قوانين الاستثمار، كما تقدم ضمانات معتبرة لتدعيم هذه الحوافز وحماية المستثمر الأجنبي بالإضافة إلى تطوير الإطار المؤسسي من أجل التكلف بمختلف جوانب الاستثمار.

الفرع الأول: تعزيز كفاءة الاطار التشريعي في الجزائر

باشرت الجزائر منذ سنة 1990 إصلاحات على جميع الجوانب خاصة بعد انهيار أسعار المحروقات منذ سنة 1986 وتزايد حجم المديونية الخارجية. ومن أبرز القوانين التي سمحت بالاستثمار الأجنبي نجد:

1. قانون النقد والقرض 10/90 الصادر في 14 أبريل 1990: يعتبر صدور هذا القانون

المتعلق بالنقد والقرض بمثابة تنظيم جديد لمعالجة الاستثمارات الأجنبية على مستوى بنك الجزائر، حيث أسندت لمجلس النقد والقرض مهمة إصدار القرارات المطابقة للمشاريع المقدمة، كما قام بتحرير الاستثمار الأجنبي وهذا بإلغاء القوانين 82-13 و86-13 اللذان أدخلتا مقاييس التفرقة بتحديد نسبة رأس رأسمال الشركة المختلطة حسب قاعدة (51% و49%) بموجب نظم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال، ورخص هذا القانون لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية، ويحدد قانون النقد والقرض كيفية إجراء هذه التمويلات مع مراعات حاجات الاقتصاد الوطني.

2. المرسوم التشريعي رقم 12/93 الصادر في 05 أكتوبر 1993: جاء هذا القانون

ليعطي الحرية الكاملة للاستثمار الخاص سواء كان محليا أو أجنبيا، فهو حر في الدخول إلى أي مشروع استثماري تحت أي شكل اراد عدا بعض النشاطات الاستراتيجية الخاصة بالدولة دون الحاجة إلى إجراءات كثيرة ومعقدة، إذ لا يتطلب الأمر نظريا سوى تصريح بالاستثمار لدى الوكالة الوطنية لترقية ودعم ومتابعة الاستثمارات Apsi، ونص أيضا هذا القانون على مبدأ عدم التمييز بين المستثمرين سواء كانوا عموميين أو خواص محليين أم أجنبيا ومعالجة متساوية للمستثمرين من

حيث الحقوق والواجبات، كما أجاز للمستثمرين الأجانب أيضا اللجوء إلى سلطات قضائية غير جزائية في إطار تسوية النزاعات المحتملة، مع منح جملة من التحفيزات والتسهيلات

✓ الأمر 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001: لقد تضمن هذا الأمر مفهوما جديدا للاستثمار على أنه:

✓ اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، او توسيع قدرات الانتاج، او اعادة التأهيل أو اعادة الهيكلة؛

✓ المساهمة في رأس مال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية؛

✓ استعادت النشاطات في إطار خصخصة جزئية أو كلية؛

✓ كما استحدث هذا الأمر أجهزة جديدة لتنظيم الاستثمار؛

✓ كذلك منح هذا القانون العديد من الحوافز والامتيازات للمستثمرين قصد تشجيع وتطوير حجم الاستثمار.

3. الأمر 08-06 المؤرخ في 15 يوليو 2006: جاء هذا الامر المؤرخ في 15 جويلية 2006

يعدل ويتم الأمر 03-01 المؤرخ في 21 أوت 2003، والمتعلق بتطوير الاستثمار، ويتضمن هذا الامر مجموعة من التعديلات والتتمات، يمكننا ذكر أهمها فيما يلي:

✓ تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعات التشريع والتنظيمات المتعلقة

بالنشاطات المقننة وحماية البيئة، وتستفيد هذه الاستثمارات بقوة القانون من الحماية

والضمانات المنصوص عليها في القوانين والتنظيمات المعمول، وتخضع

الاستثمارات التي تستفيد من مزايا هذا الأمر قبل إنجازه إلى تصريح بالاستثمار

لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار؛

✓ تستفيد الاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني من مزايا تعد عن طريق

التفاوض بين المستثمر والوكالة التي تتصرف باسم الدولة؛

✓ ينشأ لدى الوزير المكلف بترقية الاستثمارات مجلس وطني للاستثمار، ويوضع

تحت سلطة ورئاسة الحكومة، ويكلف هذا المجلس بالمسائل المتصلة باستراتيجية

الاستثمارات وبسياسة دعم الاستثمارات؛

✓ المتابعة التي تمارسها الوكالة من خلال موافقة ومساعدة المستثمرين وكذا جمع المعلومات الإحصائية المختلفة.

4. الأمر رقم 01/09 المؤرخ في 22 جويلية سنة 2009: نص هذا القانون على "أنه لا يمكن انجاز استثمارات أجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية بنسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء، ولا يمكن أن تمارس أنشطة استيراد بغرض إعادة بيع على حالها من طرف الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب، إلا في إطار شراكة تساوي فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 30 بالمائة على الأقل من رأس المال الاجتماعي.

فالشروط المفروضة على المستثمرين الأجانب تجعلهم ينفرون من الاستثمار في الجزائر وهذا راجع إلى تقييدهم في الحرية الاستثمارية والتسييرية لمشارعهم.

والملاحظة الثانية أن المشرع الجزائري قيد أكثر القطاع الصناعي من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بفرض نسبة 51% للجانب المحلي على الأقل أما الجانب الاستيرادي ففرض 30% هذا ما يجعل رؤوس الأموال تتجه إلى هذا الجانب.

5. مرسوم تنفيذي: رقم 13-320 المؤرخ في 20 ذي القعدة عام 1434 الموافق ل 26 سبتمبر سنة 2013 يحدد كفاءات إلى التمويل الضروري لإنجاز استثمارات أجنبية مباشرة أو بالشراكة.

الفرع الثاني: تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

تسعى الجزائر إلى الانفتاح أكثر على الاستثمارات المباشرة الأجنبية من خلال جذب أكبر قدر منها، بوضعها لمجموعة من الحوافز والاعفاءات والضمانات سواء كانت جبائية، ضريبية أو جمركية، بما يحفز المستثمر الأجنبي على الاستثمار فيها والتي سنوضحها فيما يلي:

يمكن اعتبار أن قانون الاستثمار لسنة 1993 شكل نقطة تحول أساسية في مسيرة انفتاح الاقتصاد الجزائري، حيث تضمن هذا القانون مجموعة من الحوافز والاعفاءات الجبائية الضريبية والجمركية التي تجعل المستثمر الأجنبي يميل للاستثمار في الجزائر بسبب الحماية والحرية التي قدمها له هذا القانون، فلأول مرة تم انشاء جهاز انشاء جهاز يسهر على متابعة الاستثمارات ودعمها ومراقبتها، وهو الوكالة الوطنية لدعم وترقية الاستثمارات "ANDI" كما

أزيلت كل الفروق في المعاملة سواء من حيث الحقوق والواجبات التي تخص المستثمر، وتم انشاء لأول مرة مناطق حرة وتستفيد هذه المناطق من الامتيازات التالية:

✓ فترة إنجاز الاستثمار: تطبيق حق تسجيل ثابت بنسبة 5% بقدر الاعفاء من ضريبة نقل الملكية بالنسبة للمشتريات العقارية إعفاء السلع والخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز الاستثمار من الرسم على القيمة المضافة.

فترة استغلال الاستثمار: تستفيد الاستثمارات ابتداء من الاستغلال من الامتيازات التالية:

✓ الاعفاء من IBS، VF، TAP، طيلة فترة تكون أدناها 5 سنوات؛

✓ إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري من 5 إلى 10 سنوات؛

✓ الاعفاء من IBS، VF، TAP، في حالة التصدير حسب رقم الأعمال الصادات بعد فترة النشاط.

القانون الاستثماري لسنة 2001:

لقد تضمن قانون الاستثمارات لعام 2001 عدة مزايا تهدف إلى تشجيع الاستثمار وضمان حرية المنافسة، ولقد تعززت هذه الامتيازات بموجب التعديل الاخير لعام 2006 خاصة الجبائية منها ويتجلى ذلك من خلال اعفاء الدولة المكلف بالضريبة أو تخفيض قيمتها ولهذا ميز الأمر بين نظامين:

✓ النظام العام: ويمكن أن تستفيد بها الاستثمارات الأجنبية في مرحلة الانجاز فقط كما يمكن أن تمنح لها في مرحلة الاستغلال؛

✓ النظام الاستثنائي: ويقصد بها تلك الامتيازات الجوهرية التي تمنح الاستثمارات الأجنبية المنجزة في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة وكذا الاستثمارات التي تمثل أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني وما يميز هذا النظام عن النظام العام أنه أكثر تحفيزا وتشجيعا وكان في ظل المرسوم التشريعي 93-12 يسمى بالنظام الخاص

الأمر الرئاسي 08/06 المؤرخ في 2006:

إن أهم ما جاءت به هذه المادة هو الاعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المستثناة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، حيث فيما سبق كان المشرع يكتفي بتطبيق نسبة منخفضة كانت تحدد في المرسوم التشريعي 93/14 بثلاثة بالمائة (3%) وفي الأمر 03/01 دون تحديد، أما عدا ذلك فقد اكتفى بإعادة صياغة أحكام المادة 09 قبل التعديل مع الاحتفاظ بنفس التركيب.

بعض الامتيازات الممنوحة في الفترة الأخيرة:

✓ مزايا جبائية وشبه جبائية تصل إلى عشر (10) سنوات من الاعفاء اعتمادا على تموقع وحجم المشروع؛

✓ تستفيد الاستثمارات المنجزة ضمن بعض النشاطات التابعة للفروع الصناعية، صناعة الحديد والتعدين، اللدائن الهيدروليكية، الكهربائية والكهرو منزلية، الكيمياء الصناعية، الميكانيك وقطاع السيارات، الصيدلانية، صناعة الطائرات، بناء السفن واصلاحها، التكنولوجيا المتقدمة، صناعة الأغذية، النسيج والألبسة، الجلود والمواد المشتقة، الخشب وصناعة الأثاث من اعفاء مؤقت لمدة خمس (5) سنوات من الضريبة على أرباح الشركات، لمدة خمس (5) سنوات ابتداء من أول يناير 2015؛

✓ يرخص للخرينة بالتكفل بالفوائد البنكية للاستثمارات المنجزة من طرف مؤسسات القطاع الصناعي، الموجهة لاقتناء التكنولوجيا والتحكم فيها، بغرض تعزيز معدل الادماج الصناعي لمنتجاتها وقدرتها على التنافس.

الفرع الثالث: تطوير أداء الاستثمار المؤسسي في الجزائر

أصدرت الجزائر بالخصوص في فترة الإصلاحات مجموعة من النصوص القانونية تسعى كلها إلى تهيئة المناخ الملائم لتطوير الاستثمارات، و من أهم ما جاءت به هذه القوانين إنشاء وكالات لترقية الاستثمارات و أجهزة أخرى نذكر منها بالخصوص :

1. وكالة ترقية و دعم الاستثمارات APSI: تأسست الوكالة بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-05 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتضمن إنشاء وكالة ترقية الاستثمارات و دعمها و متابعتها ، و تضمن المرسوم التنفيذي رقم 94-319 المؤرخ في 12 جمادى الأولى عام 1415هـ صلاحيات الوكالة ، حيث تعتبر هذه الوكالة حسب

المرسوم التنفيذي المشار إليه أعلاه هي المرجع الأساسي لكل ما يتعلق بالاستثمارات المحلية و الأجنبية في الجزائر لا سيما بعد إنشاء الشباك الوحيد.

2. **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI**: أنشئت بموجب الأمر 01/03(المادة06)

كمؤسسة إدارية عامة خلفا لوكالة ترقية وتدعيم الاستثمار APSI وتمارس ANDI مهامها تحت سلطة ورقابة المجلس الوطني للاستثمار. من الناحية التنظيمية تتكون ANDI من مديريتين إحداهما مكلفة بالاستثمار الأجنبي والثانية باتفاقيات الاستثمار، ولا تتمتع الوكالة بالاستقلالية في مجال التوظيف أو المجال المالي.

3. **المجلس الوطني للاستثمار CNI**: يعتبر هذا المجلس أحد ابتكارات الأمر 01/03

مكون من أسمى سلطات الدولة (09وزارات) ويرأسه رئيس الحكومة. والمجلس مكلف بالمهام التالية:

✓ تحديد الاستراتيجيات والأولويات الاستثمارية؛

✓ تحديد المناطق الواجب تطويرها؛

✓ تحديد الإجراءات التحفيزية والمزايا الممنوحة؛

✓ المصادقة على مشاريع اتفاقيات الاستثمار.

4. **الشباك-الصناديق الوحيدة**: وهي مجموعة الهيئات الصادرة عن الوكالة الوطنية

لتطوير الاستثمار ANDI قصد منح كل التسهيلات ومختلف الامتيازات لبناء وتحقيق الهدف الاستثماري

ثالثا: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

خطت الجزائر خطوات مهمة وقطعت أشواطاً كبيرة في طريق تهيئة المناخ الاستثماري الملائم لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، فقد عمدت الجهات الوصية على تطبيق سلسلة من الإجراءات والتدابير مستهدفة تحسين بيئة الأعمال، وهذا التوجه كان له انعكاسات واضحة على تدفق الاستثمار الأجنبي في الجزائر، ولمعرفة واقع أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر سنقوم في مرحلة أولى بعرض تطور الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، و في مرحلة ثانية سنقوم بعرض التوزيع القطاعي لهذه الاستثمارات أما في المرحلة الثالثة و الأخيرة فسنقوم بعرض التوزيع الجغرافي لها مع عرض أهم الدول الأجنبية المستثمرة في الجزائر .

الفرع الأول: نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر

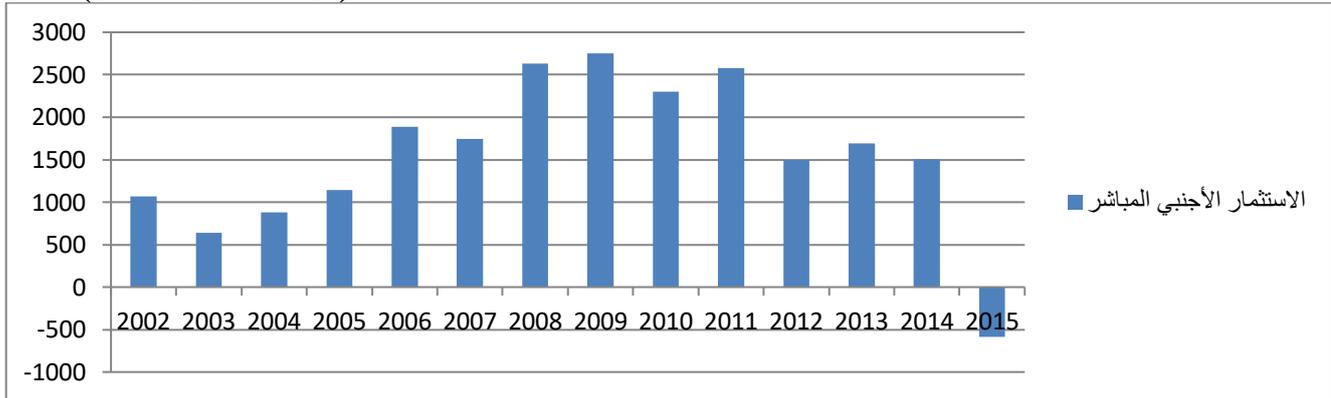
لدراسة تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر نقوم باستعراض تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر و قد اخترنا أن نتجاوز فترة الدراسة إلى الوراء بحيث يغطي التحليل الفترة (2002-2015) كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (03): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (2005-2015) (الوحدة: مليون دولار)

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر	1065	638	882	1145	1888	1743	2632	2754	2301	2580	1499	1693	1507	-587

المصدر: من اعداد المؤلف بالاعتماد على قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد).

الشكل رقم (05): تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2015) (الوحدة: مليون دولار)



المصدر: من إعداد المؤلف بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (03).

بالنظر إلى معطيات الجدول السابق والشكل أعلاه نلاحظ أن حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة عرفت تطورات محسوسة في الفترة 2002-2015 بالرغم من التذبذبات التي شهدتها هذه الفترة من سنة إلى أخرى، حيث سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2002 حوالي 1065 مليون دولار، في حين شهدت تراجعاً سنة 2003 إذ انخفضت التدفقات الواردة إلى الجزائر لتبلغ 638 مليون دولار، ويمكن ارجاع هذا الانخفاض إلى بعض الاضطرابات الأمنية والسياسية التي شهدتها الجزائر في هذه الفترة، أما بحلول سنة 2004 شهدت الجزائر تحسناً ملحوظاً في حجم هذه التدفقات الواردة حيث وصلت إلى 882 مليون دولار، ويعود السبب في ذلك إلى بيع الرخصة الثالثة للشركة الوطنية للاتصالات الكويتية.

وانطلاقاً من سنة 2005 بدأت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تعرف انتعاشاً حقيقياً في الجزائر، كما أنها أخذت اتجاهها تصاعدياً مع وجود بعض التذبذبات من حين لآخر حيث سجلت ما قيمته 1145 مليون دولار، ليتزامن هذا الارتفاع مع البدء في تنفيذ البرنامج التكميلي لدعم النمو الذي سطره رئيس الجمهورية عبد العزيز بوتفليقة آنذاك، وكذا دخول الشراكة الأورو جزائرية حيز التنفيذ على أساس تحرير التجارة غير النفطية وإقامة منطقة التجارة الحرة، إضافة إلى التطور الذي حصل في بعض المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية، ليتواصل هذا التحسن إلى غاية 2006 و2007 بمقدار 1888 مليون دولار و1743 مليون دولار على الترتيب، نظراً لاهتمام بعض المستثمرين الأجانب ببعض القطاعات الاقتصادية غير النفطية.

وما يمكن ملاحظته أيضاً هو تسجيل سنة 2008 لارتفاع في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والتي بلغت 2632 مليون دولار بالرغم من الأزمة الاقتصادية العالمية التي تزامنت مع هذه السنة، وهذا راجع من جهة إلى كون الاستثمارات الأجنبية في الجزائر تنشط معظمها في قطاع المحروقات والذي عرف ازدهاراً خلال هذه السنوات مما جعل الاقتصاد الجزائري في منأى عن تداعيات هذه الأزمة، ومن جهة أخرى لأن الجزائر وبسبب محدودية اندماج نظامها المالي في النظام العالمي لم تتأثر سنة 2008 بتداعيات الأزمة المالية، ثم استمرت بعد ذلك التدفقات ارتفاعاً لتصل إلى ما قيمته 2754 مليون دولار سنة 2009 كأعلى قيمة مسجلة خلال فترة الدراسة، وقد انخفض هذا المستوى خلال سنة 2010 مقارنة بسنة 2009 بحوالي 453 مليون دولار، ويرجع ذلك إلى الإجراءات الجديدة للقوانين التكميلية للمالية لسنتي 2009-2010 والتي أثارت جدلاً واسعاً بين المستثمرين على الصعيد الداخلي والخارجي، ثم عاودت التدفقات ارتفاعاً في سنة 2011 لتبلغ 2580 مليون دولار، في حين واجهت الجزائر انكماشاً في قطاع المحروقات مما أثر سلباً في مستويات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لتراجع خلال سنة 2012 إلى ما قيمته 1499 مليون دولار، ثم شهد تدفق الاستثمارات مرة أخرى ارتفاعاً طفيفاً وصل إلى 1693 مليون دولار سنة 2013، "كما شهدت سنة 2013 العديد من الاتفاقيات التي أبرمتها الجزائر مع كل من فرنسا، قطر، إسبانيا وأمريكا أغلبها خارج قطاع المحروقات، ثم تراجعت التدفقات مجدداً وبشكل حاد إلى غاية آخر سنة من الدراسة حيث "شهدت الجزائر في عام 2015 استثمارات أجنبية مباشرة سلبية قيمتها 587,3

مليون دولار وذلك حسب تقديرات الأونكتاد وتمثل نحو 18% من إجمالي التدفقات السلبية التي شهدتها الدول العربية خلال العام، ويرجع هذا الانخفاض المسجل في الأساس إلى حدوث تهوي حاد في أسعار النفط الدولية وذلك لارتباطها الوثيق مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والتي ينشط معظمها في قطاع المحروقات كما ذكرنا ذلك سابقا، كما أدت هذه الأزمة إلى تراجع بعض المؤشرات الاقتصادية بشكل كبير إضافة إلى تقلص مستوى الاستقرار السياسي والاجتماعي في هذه الفترة.

الفرع الثاني: التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

اتجهت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر صوب الجزائر التي اعتمدت برامج التعديلات الهيكلية وارتفعت بشكل ملحوظ في إطار جهود الإصلاح وتفعيل برامج الخصخصة، واستطاعت الجزائر أن تحقق نجاحا ملحوظا في جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف القطاعات كما هو مبين في جدول توزيع الاستثمارات الأجنبي حسب قطاع النشاط كما يلي:

الجدول رقم (04): التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002-2015)

(الوحدة: مليون دينار جزائري)

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%
الزراعة	10	1.48	3117	0.13
البناء	121	17.90	98996	4.01
الصناعة	386	57.10	1681400	68.03
الصحة	6	0.89	13573	0.55
النقل	21	3.11	13172	0.53
السياحة	11	1.63	420657	17.02
الخدمات	120	17.75	151335	6.12
الاتصالات	1	0.15	89441	3.62
المجموع	676	100	2471691	100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، بيانات التصريح بالاستثمار 2002-2015

www.andi.dz

من خلال الجدول السابق "يتضح أنه على الرغم من الفرص والمؤهلات التي يتمتع بها كل قطاع سواء تعلق الأمر بالزراعة، الخدمات، السياحة، الصناعة، وغيرها، إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات غير النفطية لا يزال محدودا حيث بلغت المشاريع الاستثمارية الأجنبية المجمعة حوالي 676 مشروع استثماري خلال الفترة (2002-2015) بقيمة 2471691 دينار جزائري، وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (06): التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002-2015) (الوحدة: %)

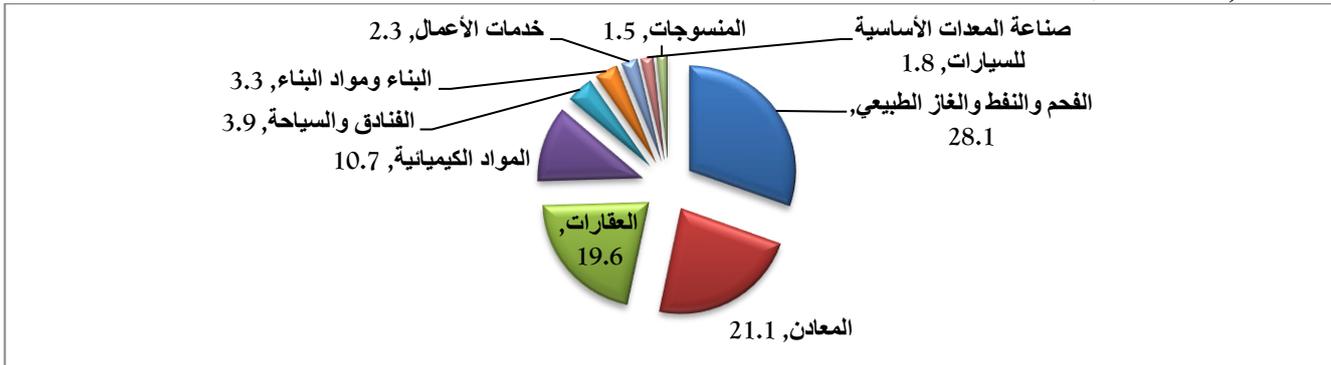


المصدر: من اعداد المؤلف بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (04).

بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 04 ومن خلال ملاحظة الشكل أعلاه يتضح لنا "أن الاستثمارات المتجهة إلى الجزائر غائبة كليا عن قطاعات يمكن وصفها بالحساسية مثل: الزراعة، الصحة والنقل، مما يخلق مصاعب لما توفره من دعم لمساعي الجزائر في تحسين نوعية الحياة وتحقيق الأمن الغذائي وإحلال الصادرات الغذائية، فيما تتوجه إلى قطاع المحروقات الريعي الذي ظل الاهتمام الوحيد بالنسبة للمستثمرين الأجانب، حيث يتبين لنا أن اختيار المستثمرين الأجانب يأتي عموما على القطاع الصناعي أولا بنسبة بلغت 68,03% من القيمة الاجمالية للفترة (2002-2015) أي ما يعادل 386 مشروع، نظرا لما يتميز به هذا القطاع من درجة مخاطرة قليلة ومردودية مرتفعة مقارنة بباقي القطاعات ، يليه بعد ذلك قطاع السياحة في المرتبة الثانية بنسبة 17,02% من القيمة الاجمالية في مقابل 11 مشروع استثماري وهذا راجع إلى إنجاز العديد من المركبات السياحية والفنادق بالمناطق السياحية الهامة التي تزخر به الجزائر، في حين عادت المرتبة الثالثة لقطاع الخدمات حيث تم التصريح بـ120 مشروع استثماري أجنبي بنسبة 6,12% من القيمة الاجمالية موزعة على مجالات عديدة كالخدمات السياحية وخدمات المياه، أما قطاع البناء الذي يحتل المرتبة الرابعة تبقي حصته من التدفقات ضعيفة تمثل 4,01% بالمقارنة مع قطاع الصناعة الذي يستحوذ على النسبة الكبرى من المشاريع بنسبة 68,03% من القيمة الاجمالية، رغم نسبة النمو التي حققتها هذا القطاع وذلك بسبب اهتمام الدولة به فيما يخص برنامج دعم النمو الاقتصادي خاصة مشروع الطريق السيار شرق-غرب و مشروع بناء مليون وحدة سكنية و تكفل الدولة بهم، أما قطاع الاتصالات فقد عرف انخفاضا كبيرا بنسبة 3,62% من القيمة الاجمالية أي ما يعادل مشروع واحد فقط، في ما

يخص القطاعات الأقل استثمارا من طرف المستثمرين الأجانب نجد قطاعات الصحة والنقل والزراعة حيث يعتبر هذا الأخير أضعف قطاع من حيث جذب المشاريع الاستثمارية الأجنبية بنسبة لم تتجاوز 0,13% من القيمة الاجمالية مما يؤكد فشل هذا القطاع في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وبقاؤه بعيدا عن التطلعات المرجوة منه رغم شساعة المساحات الزراعية و تنوعها، ولمزيد من البيان سنتطرق إلى الشكل التالي:

الشكل رقم (07): الاستثمارات الواردة إلى الجزائر حسب التوزيع الاقطاعي ما بين يناير 2003 و مايو 2015 (الوحدة: %)



المصدر: من اعداد المؤلف بالاعتماد على بيانات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015

من خلال الشكل السابق وتأكيدا على ما سبق "تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الواردة إلى الجزائر في قطاعات الفحم والنفط والغاز بنسبة 28.1% و المعادن 21.1% والعقار بنسبة 19.6% تليها المواد الكيميائية بنسبة 10.7% ثم الفنادق والسياحة بـ 3.9% فقط من إجمالي الاستثمارات الواردة إلى الجزائر، وهو ما يؤكد محافظة قطاع الصناعة على مركزه الأول في جذبه للاستثمار.

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

يمكن عرض أهم مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر حسب الأقاليم المستثمرة من خلال منشورات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على النحو التالي:

الجدول رقم (05): التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002-2015)

(الوحد: مليون

دينار جزائري)

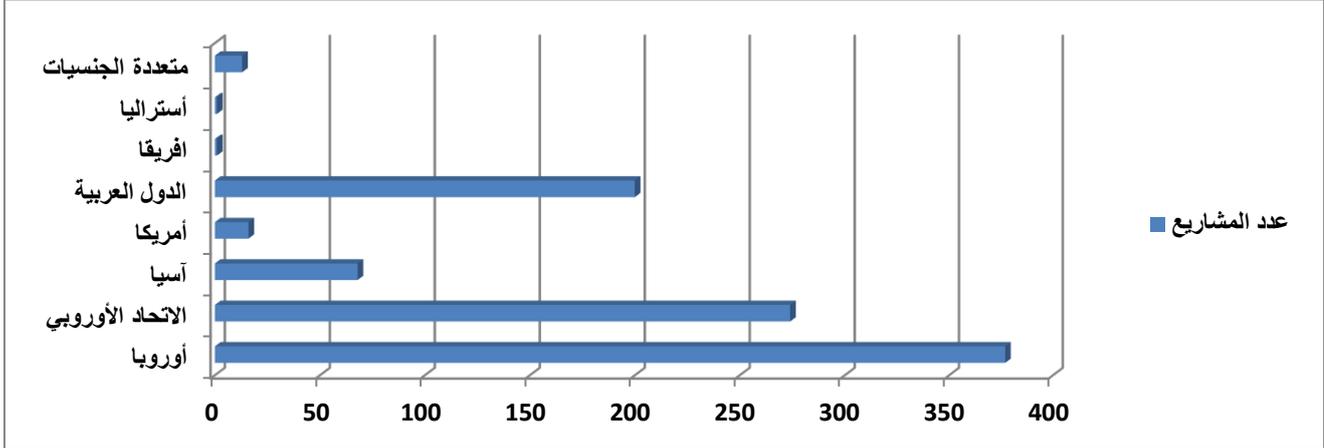
المجموع	متعددة الجنسيات	أستراليا	أفريقيا	الدول العربية	أمريكا	آسيا	الاتحاد الأوروبي	أوروبا	المناطق
676	13	1	1	200	16	68	274	377	عدد المشاريع

2471691	89992	2974	27799	1267592	65636	119506	563346	898192	القيمة (مليون دينار جزائري)
---------	-------	------	-------	---------	-------	--------	--------	--------	--------------------------------------

المصدر: من اعداد المؤلف بالاعتماد على بيانات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، بيانات التصريح

بالاستثمار 2015-2002 www.andi.dz.

الشكل رقم (08): التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (2002-2015)

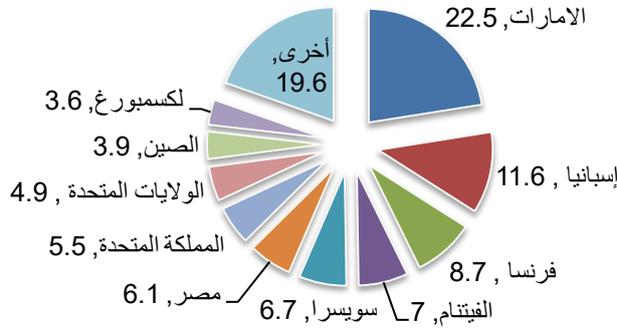


المصدر: من اعداد المؤلف بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (05).

استنادا إلى معطيات الجدول رقم (05) والشكل أعلاه نلاحظ عموما أنه ثمة العديد من الدول العربية والأجنبية التي تملك استثمارات متنوعة في الجزائر، كما نلاحظ أيضا أن أوروبا تصدرت المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع الاستثمارية التي تدفقت إلى الجزائر بـ 377 مشروع ما يعادل 898192 مليون دينار خلال الفترة (2002-2015)، منها 274 مشروع تابع لدول الاتحاد الأوروبي بلغت قيمتهم 563346 مليون دينار وهذا يعود إلى اتفاقية الشراكة التي أبرمتها الجزائر مع الاتحاد الأوروبي مما أدى إلى زيادة الاستثمارات الأوروبية، وتأتي بعدهم الدول العربية بـ 200 مشروع أي بقيمة 1267592 مليون دينار وهي تحتل الرتبة الثالثة بالنسبة لقيمة المشاريع والمرتبة الأولى بالنسبة لقيمة المشاريع، ويرجع احتلالها لهذه الرتبة نتيجة التسهيلات التي تقدمها الجزائر للشركاء العرب، ثم تحتل الاستثمارات المتدفقة من آسيا المرتبة الرابعة بعدد مشاريع وصل إلى 68 مشروع بقيمة 119506 مليون دينار، في حين تحصلت أمريكا على المرتبة الخامسة بقيمة 65636 مليون دينار أي ما يعادل 16 مشروع، أما الاستثمارات المتدفقة من كل من متعددة الجنسيات وأفريقيا وأستراليا فهي تحتل الراتب الأخيرة حيث وصل عدد المشاريع في هذ الأقاليم إلى 13 مشروع لمتعددة الجنسيات ومشروع واحد فقط لكل من إفريقيا

وأستراليا، و لتوضيح أكثر سنتطرق لترتيب أهم الدول المستثمرة في الجزائر لفترة 2003-2015 من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (09): أهم الدول المستثمرة في الجزائر ما بين يناير 2003 و مايو 2015 (الوحدة: %)



المصدر: من اعداد المؤلف بالاعتماد على بيانات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الإستثمار في الدول العربية 2015.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه أن الإمارات العربية المتحدة تحصلت على المرتبة الأولى بنسبة 22,5% من تكلفة التدفقات الاجمالية، ثم أتت بعدها اسبانيا في المرتبة الثانية بـ 11,6% من اجمالي تكلفة التدفقات لتحل فرنسا ثالثا بـ 8,7% من اجمالي تكلفة التدفقات، وقد حققت فيتنام وسويسرا المرتبتين الرابعة والخامسة على التوالي بنسبة 7% و 6,7% على التوالي، لتأتي مصر بعدها في المرتبة السادسة بنسبة 6,1% من اجمالي تكلفة التدفقات، وتعد مصر والإمارات البلدان العربيان الوحيدان في قائمة العشرة الدول الأوائل المستثمرة في الجزائر، أما الدول المتبقية فتأتي في قائمة الترتيب نسب ضعيفة لا تكاد تذكر.

انطلاقا من الجداول والأشكال السابقة يتأكد أن الجزائر تسعى لفتح المجال أمام المستثمرين مع تحفيزهم، وهذا ما تؤكدته التشريعات القانونية في هذا المجال، خاصة مشكلة العقار، وهذا لأجل إعطاء نفس جديد للاستثمار والدفع بعجلة التنمية، حيث وضعت الدول نصوص قانونية جديدة من شأنها تحفيز المستثمرين وهذا ما جاء به قانون المالية التكميلي لسنة 2011 لاسيما المادة 15 التي عدلت جذريا بعض أحكام الأمر رقم 04-08 المؤرخ في 2008/09/01 الذي يحدد شروط وكيفية منح الامتياز على الأراضي التابعة للأموال الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع الاستثمارية، بحيث تم استبعاد صيغة المزداد العلني والاحتفاظ بصيغة منح الامتياز بالتراضي، كما " صادق أعضاء البرلمان صيف العام 2016 على مشروع قانون الاستثمار الجديد والذي قالت الحكومة عنه أنه يختصر الشروط الملائمة لدعم

الاقتصاد الوطني وحفز الاستثمار، وكانت قاعدتان اثنتان مجال جدل لفترة طويلة بين مختلف المتدخلين في الشأن الاقتصادي الجزائري داخليا وخارجيا هما قاعدة الشفاعة في مجال الاستحواذ على أسهم الشركات الأجنبية المتنازل عنها وقاعدة أغلبية رأس مال المشاريع الاستثمار لصالح الطرف الوطني أو ما كان يعرف بالنسبة 51-49 بالمائة، وانتهت النتيجة بين الغرفتين العليا والسفلى والحكومة إلى اسقاط هاتين القاعدتين وإلحاق تفاصيلها بقوانين المالية، هذا من الجانب التشريعي، أما الجانب المالي، فقد وضعت الدولة برامج ضخمة، ومنها مخططات الانعاش الاقتصادي، الذي قسم إلى ثلاث برامج كما يلي:

1. **مخطط دعم الانعاش الاقتصادي 2001-2004**: شهد هذا البرنامج صرف أموال طائلة

من أجل النهوض باقتصادها؛

2. **البرنامج التكميلي لدعم النمو 2005-2009**: هذا البرنامج جاء في إطار مواصلة

وتيرة البرنامج والمشاريع التي سبق اقرارها وتنفيذها في إطار مخطط دعم الانعاش الاقتصادي، ورصد له 4203 مليار دينار أي ما يعادل 55 مليار دولار، أضيف له بعد اقراره: برنامجين خاصين أحدها لمناطق الجنوب بقيمة 432 مليار دينار والآخر لمناطق الهضاب العليا ب 668 مليار دينار؛

3. **البرنامج الخماسي 2010-2014**: تم تخصيص 286 مليار دولار هو مبلغ الغلاف

المالي الذي قررت الدولة رسده لتعزيز مقومات الاقتصاد الوطني، يهدف هذا البرنامج إلى:

✓ اتمام المشاريع الكبرى التي تم الشروع في انجازها وخاصة في مجال الطرق والسكة الحديدية والمياه والغلاف الخاص لإتمام هذه المشروعات يقدر ب 130 مليار دولار؛

اطلاق مشروعات جديدة بقيمة 156 مليار دولار، موزعة على 6 محاور مهيكلة للبرنامج الخماسي القادم

المحاضرة رقم 08: تمارين تطبيقية حول إدارة الأعمال الدولية والشركات متعددة الجنسيات

السلسلة رقم 01:

بعد قراءتك للأسئلة أدناه اختر إجابة واحدة وواحدة فقط من بين الإجابات الصحيحة:
أنواع الأعمال الدولية

أ-التجارة الخارجية ب-الاستثمار الأجنبي ج- الاستثمار الأجنبي غير المباشر د-جميع ما ذكر

هي مبادلات تجارية تتم في شكل تصدير و استيراد.

أ-الاستثمار الأجنبي ب-التجارة الخارجية ج-التسويق د-لاشيء مما ذكر

هو نشاط بيع سلع أو خدمات لمستهلك أجنبي من البلد الأم (المحلي) أو من بلد ثالث.

أ-التصدير ب-التصدير المباشر ج-التصدير الغير مباشر

التصدير من البلد الأم هذا الشكل من التصدير يمثل

أ-تصدير مباشر ب-تصدير غير مباشر ج-لا توجد اجابة

التصدير عبر وكالة للتصدير –عقد الوكالة-) هذا الشكل من التصدير يمثل

أ-تصدير مباشر ب-تصدير غير مباشر

هي عبارة عن اتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها الطرف الأصيل بتوظيف الطرف وكيل ل:بيع أو تسهيل أو

إبرام اتفاقيات

أ- إبرام اتفاقية ب- عقود تصدير (وكالة) ج-عقد توظيف

عقود التصدير اتفاقية يقوم بموجبها ما يلي:

أ-بيع أو تسهيل أو إبرام اتفاقيات بيع سلع و منتجات الشركة لمستهلك نهائي أو الصناعي

ب-ينقل الوكيل عمولة عن كل صفقة تتم

ج-هو مجرد وسيط أو ممثل حيث تحتفظ الشركة بعلامته التجارية على السلع.

د- تحتفظ الشركة أيضا بملكية السلع إلى أن تكتمل المبادلة

و-كل ما ذكر

هي شراء أو استهلاك مستلزمات للبلد الأم أو بلد ثالث من موردين متواجدين في بلد أجنبي .

أ-الاستيراد ب-التصدير ج-الشراء

هو إستراتيجية دولية طويلة المدى، تتمثل في إقامة تواجد حقيقي للمنشأة في الخارج عن طريق تملك أصول

رأسمالية (آلات، ومعدات، و أراضي..الخ)

أ-الاستثمار المباشر ب-الاستثمار الغير مباشر ج-الاستثمار الأجنبي المباشر د-الاستثمار الأجنبي غير المباشر

هي إستراتيجية دولية قصيرة المدى تتمثل في شراء أوراق مالية او سندات تصدرها منشأة أجنبية أخرى

أ-الاستثمار المباشر ب-الاستثمار الغير مباشر ج-الاستثمار الأجنبي المباشر د-الاستثمار الأجنبي غير المباشر

تملك أصول رأسمالية (آلات، ومعدات، و أراضي..الخ) تعني

أ-الاستثمار المباشر ب-الاستثمار الغير مباشر ج-الاستثمار الأجنبي المباشر د-الاستثمار الأجنبي غير المباشر

شراء أوراق مالية أسهم أو سندات في

أ-الاستثمار المباشر ب-الاستثمار الغير مباشر ج-الاستثمار الأجنبي المباشر د-الاستثمار الأجنبي غير المباشر

يمكن للمستثمر من إدارة المنشأة المساهم فيها و التأثير في استراتيجياتها .

أ-الاستثمار المباشر ب-الاستثمار الغير مباشر ج-الاستثمار الأجنبي المباشر د-الاستثمار الأجنبي غير المباشر

لا يمكن لمستثمر التأثير في مسار المنشأة

أ-الاستثمار المباشر ب-الاستثمار الغير مباشر ج-الاستثمار الأجنبي المباشر د-الاستثمار الأجنبي غير المباشر

أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

أ-الاستثمارات المشتركة ب- الترخيص ج- عقود تسليم المفتاح د- عقود التصنيع ج- جميع ما ذكر

بموجبها تقوم الشركة الدولية في حصة مشاركة مع شركة دولية أخرى لتنفيذ مشروع في بلد ثالث

أ-الاستثمارات المشتركة ب- الترخيص ج- عقود تسليم المفتاح د- عقود التصنيع الإدارة المستقلة هي

أ-التي يكون فيها للمشروع مديره العام المستقل عن أي من الشريكين.

ب-التي يكون فيها للمشروع العام الاستقلال في الرأي .

ج-التي يكون للمشروع فيها نصيب للشريكين في الإدارة .

هي السماح لشركة أخرى في بلد أجنبي باستعمال تقنية معينة أو اسمها التجاري مقابل إتاحة تدفيعها الشركة المحلية .

أ-الاستثمارات المشتركة ب- الترخيص ج- عقود تسليم المفتاح د- عقود التصنيع

تستعمل كأداة للدخول للأسواق الأجنبية (الشركات الصغيرة) التي تكون خبرتها في الأعمال الدولية و
مواردها محدودة و لأنها منخفضة التكلفة و قليلة المخاطر

أ-الاستثمارات المشتركة ب- الترخيص ج- عقود تسليم المفتاح د- عقود التصنيع أشكال للترخيص

أ-الترخيص الرئيسي ب-العقود الإدارية ج-حقوق الامتياز د-جميع ما ذكر

تتم في شكل عقد تمنح من خلاله الشركة الأجنبية لشركة في بلد آخر حق في صنع أو بيع سلعتها و خدماتها
أو استعمال علامتها و اسمها التجاري مقابل أجر

أ-الترخيص الرئيسي ب-العقود الإدارية ج-حقوق الامتياز

تلتزم بموجبه الشركة الأجنبية المنفذة للمشروع بإدارته و تشغيله بعد إنجازه و يتم ذلك بموجب عقد متفق
عليه مع الشركة المحلية مقابل أجر معين .

أ-الترخيص الرئيسي ب-العقود الإدارية ج-حقوق الامتياز

بموجبه تسمح الشركة لشركة أخرى توجد في بلد أجنبي باستخدام تقنياتها، و التكنولوجيا التي تمتلكها، أو
براءات اختراعها، أو اسمها و علاماتها التجارية، مقابل أجور عينية تدفعها الشركة الأجنبية

أ-الترخيص الرئيسي ب-العقود الإدارية ج-حقوق الامتياز

تتمثل في تولي مسؤولية إنشاء و تشغيل المشروع حتى تسليمه جاهزا قابل للتشغيل إلى مالك المشروع (في
البلد المضيف) مقابل أجر يتم الاتفاق على أسلوب و طريقة دفعه.

أ-الاستثمارات المشتركة ب- الترخيص ج- عقود تسليم المفتاح د- عقود التصنيع

عقد مع شركة وطنية عامة أو خاصة في البلد المضيف)، يتم بمقتضاه قيام أحد الطرفين نيابة عن الطرف الثاني بتصنيع و إنتاج سلعة معينة، و تكون عادة طويلة الأجل.

أ-الاستثمارات المشتركة ب- الترخيص ج- عقود تسليم المفتاح د- عقود التصنيع

معايير الشركة الدولية:

- أ- تتعامل مع أكثر من دولتين،
- ب- أن تبلغ مبيعاتها الخارجية (رقم أعمالها) 30% من إجمالي مبيعاتها السنوية،
- ج- أن تحقق أرباحا سنوية تتراوح ما بين 10-20% من رأسمالها على مدى 03 سنوات على الأقل،
- د- أن تتصف أعمالها الدولية بالديمومة.
- و-جميع ما ذكر

قاعدة و محور أعمالها في موطنها الأم؛

أ- الشركة العالمية ب-الشركة متعددة الجنسيات ج-الشركة الدولية هي التي تتخذ أكثر من موطن لأعمالها؛

أ- الشركة العالمية ب-الشركة متعددة الجنسيات ج-الشركة الدولية هي مرحلة متقدمة لا يكون للشركة موطن محدد من حيث التوجه والنظرة لأعمالها

أ- الشركة العالمية ب-الشركة متعددة الجنسيات ج-الشركة الدولية

هو تفاهم أو تكتل مجموعة من شركات متعددة الجنسيات (ش-م-ج) يتمركز تحت سيطرتها إنتاج أو تصريف الجزء الساحق من بضاعة أو تلك سعيا وراء الربح المطلق

أ-الاحتكار ب-الكارتلات ج-التروست

هي التي تمتلك أو تتحكم في أنشطة اقتصادية في أكثر من بلد، سواء من خلال الاستثمارات المباشرة أو غير المباشرة

أ- الشركة العالمية ب-الشركة متعددة الجنسيات ج-الشركة الدولية

هو تكتل لمجموعة من الشركات يتفق أصحابها على أسعار البيع و تقاسم أسواق التصريف حيث يحددون كمية البضائع الواجب إنتاجها. غير أن هذه المؤسسات تصنع و تبيع المنتجات بشكل مستقل.

أ-احتكار الكارتلات ب-احتكار السنديكات ج-احتكار التروست د-احتكار الكونسورتيوم

هو تكتل من شركات أكبر و أكثر تطورا ضمن هذا التكتل يحق لأعضائه الإنتاج بصورة مستقلة. بينما لا يحق لهم (وفق أحكام العضوية)، بيع منتجاتهم أو شراء موادهم الأولية بأنفسهم، بل يتم ذلك من خلال جهازا تجاريا مشتركا.

أ-احتكار الكارتلات ب-احتكار السنديكات ج-احتكار التروست د-احتكار الكونسورتيوم
هو احتكار تصبح فيه ملكية جميع المنشآت الأعضاء ملكية مشتركة، و يتقاضى فيه المالكون السابقون الأرباح وفقا لنسبة أسهمهم.

أ-احتكار الكارتلات ب-احتكار السنديكات ج-احتكار التروست د-احتكار الكونسورتيوم
هو اتحاد يتكون من أكبر التروستات أو المنشآت من مختلف الفروع الصناعية و البنوك و الشركات التجارية وشركات النقل و التأمين على أساس تبعية مالية مشتركة إزاء كبرى الشركات متعددة الجنسيات.
أ-احتكار الكارتلات ب-احتكار السنديكات ج-احتكار التروست د-احتكار الكونسورتيوم.

السلسلة رقم 02:

أجب على الأسئلة التالية عن طريق اختيار إجابة واحدة وواحدة فقط من بين الاقتراحات أدناه:

1. من نظريات التجارة الخارجية

- أ-النظرية التجارية ب-نظرية الميزة المطلقة ج-النظرية الحديثة د-نظرية نسب عوامل الإنتاج و- جميع ما ذكر صحيح
2. تتبنى النظرية التجارية فكرة أن التصدير جيدة والاستيراد سيئ. وان رفاهية الأمم هي نتيجة لميزان للمدفوعات إيجابي ونمو قوة ونفوذ الدولة كنتيجة لتراكم ثروتها المتأتية من تعظيم صادراتها.
- أ-النظرية التجارية ب-نظرية الميزة المطلقة ج-النظرية الحديثة
3. آدم سميث رائد نظرية
- أ-النظرية التجارية ب-نظرية الميزة المطلقة ج-النظرية الحديثة
4. في تفسير أسباب قيام التبادل الدولي نادى ادم سميث بـ
- أ-الحرية الاقتصادية و التبادل التجاري الحر ب-الحد من تدخل الدولة والحد من دور الدولة في تنظيم الاقتصاد و الرقابة
- ج-التخصص في العمل و أكد على أهميته ه-وجود منافسة حرة، و أكد على أهميتها في السوق المحلي د- جميع ما ذكر
5. يقوم مبدأ.....على أنه يجب على الدولة أن تنتج إلا المنتجات التي تكون لها ميزة مطلقة أي بإمكانها إنتاجها بأقل تكلفة مقارنة بالدول الأخرى.
- أ-مبدأ الميزة المطلقة ب- الميزة النسبية ج-لاشئ مما ذكر
- 6.تنسب هذه النظرية للاقتصادي البريطاني D.Ricardo حيث بنى اعتقاده على أن العمل هو أساس القيمة، و أن قيمة السلعة تحدد بالفعالية النسبية لم ينفق لإنتاجها و صناعتها (أي العمل المبذول
- أ-نظرية الميزة المطلقة ب- الميزة النسبية ج- لاشئ مما ذكر
- 7.تنسب هذه النظرية إلى الاقتصاديين هكشر وأولين، الذين وضعوا نظريتهما على أساس نقدي و حاولا تفسير أسباب وجود المزايا النسبية التي تؤدي لقيام التجارة الدولية:
- أ-النظرية التجارية ب-نظرية الميزة المطلقة ج-النظرية الحديثة د-نظرية نسب عوامل الإنتاج
- 8.ضمن الأسباب التي تفود الشركات للقيام بالأعمال الدولية هي :
- أ-وجود حاجات ورغبات متشابهة للأفراد في مختلف الدول
- ب-اشتداد المنافسة في الأسواق الداخلية
- ج-الاستفادة من الطاقة غير المستعملة وتخفيض التكاليف
- د-تحقيق أرباح إضافية وتقليل المخاطر وضمان الإمدادات والاستيراد
- و-جميع ما ذكر صحيح

السلسلة رقم 03:

أجب على الأسئلة التالية عن طريق اختيار إجابة واحدة وواحدة فقط من بين الاقتراحات أدناه:

1. هو مجمل التدفقات المالية التي يقوم بها المستثمر في بلد غير البلد الأم:

أ- الاستثمار الدولي ب- الاستثمار الأجنبي ج- الاستثمار المحلي د- الاستثمار الرأسمالي

2. يكون هذا الاستثمار الأجنبي في شكل تملك لأصول مالية (أسهم - سندات ...):

أ- الاستثمار المباشر ب- الاستثمار الغير مباشر ج- الاستثمار الرأس مالي د- الاستثمار الداخلي

3. يكون الاستثمار الأجنبي في شكل تملك لأصول رأس مالية (أراضي .. معدات ...):

أ- الاستثمار المباشر ب- الاستثمار الغير مباشر ج- الاستثمار الرأس مالي د- الاستثمار الخارجي

4. تستخلص هذه النظرية إلى أن عملية الاستثمار الأجنبي تبدأ وتنتهي من تلقاء نفسها ومحركها الأساسي هو العائد على رأس المال :

أ- نظرية تعادل القوى الشرائية ب- النظرية الاقتصادية التقليدية ج- نظرية فيشر د- نظرية الميزة المطلقة

5. فروض النظرية الاقتصادية التقليدية تتمثل في :

- أ- أن رأس المال والعمل عنصرين يمكن أن يعوض أحدهما الآخر
 ب- نستخدم رأس المال أكثر ما يمكن إذا كانت تكلفته منخفضة ونعوضه بالعمل إذا كانت تكلفته مرتفعة
 ج- إذا كان لدينا فائض في رأس المال فإننا نقوم بتصديره واستيراد عمال عوضاً عنه
 د- جميع ما سبق صحيح
6. واجهت النظرية الاقتصادية التقليدية عدة انتقادات من ضمنها :
- أ- يمكن أن تكون النظرية مقبولة عندما يتعلق الأمر بالاستثمار المباشر
 ب- الاستثمار غير المباشر قصير ومحدود وهدفه العائد أما الاستثمار المباشر فيشكل قراراً أو التزاماً طويل المدى لرأس المال

ج- لا تفسر النظرية تبادل الاستثمار بين البلدان

د- جميع ما ذكر صحيح

7. واحدة من هذه ليست من نظريات الاستثمار الأجنبي الحديثة :

- أ- النظريات الاحتكارية ب- نظرية سلوك رد الفعل ج- نظرية الميزة النسبية د- نظرية دورة حياة المنتج

8. اهتمت هذه النظرية بتفسير الأسباب التي تدفع بعض الشركات نحو الاستثمار في تركيبة السوق الذي تستأثر فيه شركة أو قلة من المنتجين الذين يحتفظون بالميزة التنافسية :

- أ- النظريات الاحتكارية ب- نظرية سلوك رد الفعل ج- نظرية الميزة النسبية د- نظرية دورة حياة المنتج

9. أنواع الاحتكار في السوق الدولي :

- أ- احتكار الشركة الأولى للسوق ب- نظرية القوة الاحتكارية ج- نظرية سلوك رد الفعل د- جميع ما ذكر صحيح

10. تقوم هذه النظرية على أن أحقية تواجد المنشأة في السوق العالمي يرجع لكونها الأقدم في السوق :

- أ- نظرية القوة الاحتكارية ب- احتكار الشركة الأولى للسوق ج- نظرية سلوك رد الفعل د- النظرية الاقتصادية التقليدية

11. تفترض هذه النظرية أن ممارسة الأعمال الدولية في أسواق بعيدة عن البلد الأم هو نشاط تكاليفه عالية ولا تجرؤ عليه إلا الشركة التي تملك ميزة تنافسية قوية :

- أ- نظرية سلوك رد الفعل ب- النظرية الاقتصادية الحديثة ج- نظرية القوة الاحتكارية د- احتكار

الشركة الأولى للسوق

12. يقوم مضمون هذه النظرية على أن الاستثمار الأجنبي يكون كردة فعل من شركة ملية على شركة أجنبية :

أ- نظرية سلوك رد الفعل ب- نظرية القوة الاحتكارية ج- احتكار الشركة الأولى للسوق د- نظرية الميزة النسبية

13. تفترض هذه النظرية أن تحتفظ الدولة المنتجة للسلعة بميزة تنافسية فريدة وعندنا تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج تفقد ميزتها المطلقة خلال التبادل التجاري :

أ- نظرية سلوك رد الفعل ب- نظرية دور حياة المنتج ج- نظرية القوة الاحتكارية د- نظرية الميزة النسبية

14. من المراحل التي تمر عليها السلعة حسب نظرية دورة حياة المنتج :

أ- مرحلة الظهور ب- مرحلة النمو (التصدير) ج- مرحلة النضج ومرحلة التدهور د- جميع ما ذكر صحيح

15. يفترض في هذه المرحلة أن تعمل الشركة على تعزيز مكانتها في السوق والشروع في التصنيع بالبلدان المستوردة :

أ- مرحلة الظهور ب- مرحلة النمو ج- مرحلة النضج والاستثمار د- مرحلة الانحدار والتدهور

16. تتميز هذه المرحلة بانخفاض مبيعات الشركة بفعل ظهور منافسين جدد :

أ- مرحلة الظهور ب- مرحلة النمو ج- مرحلة النضج والاستثمار د- مرحلة التدهور والانحدار

17. من الأسباب غير المباشرة التي دفعت الشركات للاستثمار الأجنبي :

أ- بروز النزعة الجماعية وزيادة المبيعات والأرباح ب- الحصول على حصة في السوق الدولية ج- الاستفادة من الانتاج الزائد وتقوية القدرة التنافسية د- جميع ما ذكر صحيح

18. واحدة من هذه ليست من الأسباب المباشرة التي دفعت الشركات للاستثمار الأجنبي :

أ- تجنب الحواجز الجمركية والرسوم والضرائب ب- تخفيف الاعتماد على السوق المحلي ج- تقليل تكاليف الانتاج وضمان التزود بالمواد الخام د- تعزيز القوة التنافسية والتسويقية

19. من محددات الاستثمار الأجنبي :

أ- حجم ونمو السوق ب- الاستقرار السياسي والبنى الهيكلية ج- متغيرات السياسات د- جميع ما ذكر صحيح

20. من طرق دخول الأسواق الدولية :

أ- التصدير للخارج ب- الاستيراد من الخارج ج- الانتاج في الأسواق الدولية د-

الإجابتان أ و ج

21. من أهم أشكال الإنتاج بالخارج :

أ- الاستثمار المشترك ب- الترخيص ج- الانتاج في السوق الأجنبي د- جميع

ماسبق صحيح

خاتمة

من خلال ما تم استعراضه في هذا المطبوع البيداغوجي يمكن القول أن إدارة الأعمال الدولية من خلال الشركات متعددة الجنسيات قد شهدت قدرا كبيرا من الاهتمام في الأوساط الاقتصادية حيث يثور الجدل بين الاقتصاديين فيما يتعلق بدورها في اقتصاديات الدول المضيفة - ويعد ظهور هذه الشركات وانتشارها في مختلف مجالات الحياة أحدث مرحلة في تطور الرأسمالية خاصة في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية أنها ظاهرة لما يمكن أن يطلق عليه عملية تدويل الإنتاج ورأس المال في إطار التطور الديناميكي للرأسمالية.

وقد تم في هذه الدراسة استعراض ذلك من خلال تقسيمه إلى بابين تطرقنا في الأول منه إلى مختلف المفاهيم الخاصة بإدارة الأعمال الدولية ليخصص الباب الثاني للتعريف بالشركات متعددة الجنسيات واستراتيجياتها الدولية المختلفة.

المراجع

قائمة المراجع :

أولا : قائمة المراجع باللغة العربية :

1. أحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية -مدخل منهجي متكامل-، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
2. أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير مباشر في البيئة الاقتصادية العربية دراسة مقارنة (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر)، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2005/2004.
3. بديع جميل قدو، التسويق الدولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
4. بشير مصيطفي، اقتصادنا: الفرصة المتبقية، الطبعة الأولى، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2016.
5. خروف منير، فريحة ليندة، مقارنة في الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة نظرية ميدانية - حالة الجزائر -، الطبعة الأولى، دار الكتاب الجامعي، دولة الإمارات العربية المتحدة-الجمهورية اللبنانية، 2017.
6. دريد محمود السمرائي ، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، الطبعة الأولى، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2002.
7. زكريا مطلق الدوري وأحمد علي صالح، إدارة الأعمال الدولية-منظور سلوكي واستراتيجي، الطبعة الأولى، الأردن-عمان، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، 2009.
8. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2005.
9. سفيان بن عبد العزيز، الأساليب والمعايير الحمائية الجديدة في التجارة الدولية، إعداد النشر الجديد الجامعي، تلمسان الجزائر، 2016.
10. سليمان عمر محمد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الاسلامي والاقتصاد الوضعي، الطبعة الأولى، الأكاديميون لنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2010.
11. سليمان عمر محمد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصادي الوضعي، الطبعة الأولى، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2010.
12. سهيل حسين الفتلاوي، العولمة وآثارها في الوطن العربي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
13. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، المملكة الأردنية الهاشمية-عمان، 2011.
14. صديقة باقر عبد الله، الميزان التجاري وتنمية الصادرات غير نفطية، مركز التدريب والبحوث الإحصائية، جمهورية العراق، مجهول سنة النشر.
15. عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2001.
16. عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2003.

17. عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2001.
18. عبد الله عبد الكريم عبد الله، ضمانات الاستثمار في الدول العربية: دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العربية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى منظمة التجارة العالمية ودورها في هذا المجال، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008.
19. عصام عمر مندور، محددات الاستثمار الأجنبي في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2010.
20. علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، الطبعة الثانية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2010.
21. علي لطفي، الاستثمارات العربية ومستقبل التعاون الاقتصادي العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جمهورية مصر العربية، 2009.
22. غول فرحات، التسويق الدولي مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
23. فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث، أربد-الأردن، 2010.
24. قاسم نايف علوان، إدارة الاستثمار، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، المملكة الأردنية الهاشمية، 2009.
25. ماجد أحمد عطا الله، إدارة الاستثمار، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن-عمان، 2011.
26. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، 2010.
27. محمد صالح القرشي، المالية الدولية، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق، عمان، 2008، ص 155.
28. محمد عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، الطبعة الأولى، دار النفائس، 2005.
29. محمد عبد الله شاهين محمد، منظمة التجارة العالمية وأثرها على اقتصاديات الدول العربية، الطبعة الأولى، دار الكتاب الجامعي، دولة الإمارات العربية المتحدة-الجمهورية اللبنانية، 2016.
30. محمد علي ابراهيم العامري، الادارة المالية الدولية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، 2013.
31. محمود الشيخ، التسويق الدولي، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، دار أسامة للنشر والتوزيع، 2008.
32. محمود جاسم محمد الصميدعي، استراتيجيات التسويق (مدخل كمي وتحليلي)، الطبعة الثانية، عمان، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2004.
33. موسى سعيد مطر وشقيري نوري موسى وياسر المومني، التمويل الدولي، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
34. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2002.

35. هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر والتوزيع،

2004.

ثانيا : قائمة المراجع باللغة الأجنبية :

1. MICHEL Rainelli, *La nouvelle theorie du commerce internationale, la découverte, 3^{édition}, 2003.*
2. CHRISTIAN Aubin, PHILIPPE Norel, *Economie internationale : faits, théorie et politiques, édition du seuil, Paris, 2000.*
3. DENIS TERSEN, JEAN LUC- BRICOUT, *L'investissement international, Armand colin , Paris, 1996.*
4. DUNNING J.H. , *Reappraising the electic paradigm in an age of alliance capitalism, Journal of international businies studies, Vol 23, n° 3, 1995.*
5. KOJIMA K. et OZAWA T., *Micro- and Macro-Economic Models of Direct Foreign Investment, Toward A Synthesis, Hitotsubashi Journal of Economics, 1984.*
6. SASKIAK S. WILHEMS et Stanley Morgan Dean WITTER, *Foreign Direct Investment and its determinants in emerging economies", African Economic Policy paper Discussion Paper, n°9 juillet, Washington , 1998, DC.*
7. VON Harberler., *The theory of international trade, LTD, London, 1936.*
8. GAMES R. Markusen, and AL, *International Trade : Theory and Evidence, McGraw – Hill.Inc. UN. 1995.*
9. BERNARD Guillochon, et AL. *Economie Internationale : Commerce et Macroéconomie, 5^{eme} edition, 2006.*
10. PORTER, M, *The competitive advantage of nations Dunod, Paris, 1990 .*
11. ADAM Smith., *An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, London, 1776.*
12. MICHEL Rainelli., *Le commerce international, Decouverte, 7^{ème} édition , Paris, 2000.*
13. EMMANUEL Nyahoho., PIERRE-PAUL Proulx., *Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles, Presses de l'Université du Québec , 3^e éd, Québec 2006 .*
14. PAUL R. Krugman, and AL., *International economics : theory & policy, The Pearson series in economics, 9th ed, USA, 2012.*
15. ANDREFF w., *les multinationales globales " ED la découverte, paris, 2003, P. 114.*
16. LASSUDER –Duchéne B., " *Décomposition Internationale des Processus Productifs et Autonomie nationale in bourguinat, H (dir) Internationalisation et Autonomie de Décision "Economica, paris, 1982.*
17. KRUGMAN P .et OBSTFELD M., " *Economie internationale", Ouvertures Economiques, 1996*
18. CNUCED, " *Rapport d'investissement dans le Monde", 2012.*
19. MICHALET C.A., " *le capitalisation mondial ", presse universitaire de France, 1998.*