

الفصل الرابع

الاستثمار الأجنبي في الدول النامية

(أنواعه، نظرياته، سياساته، وإشكالية التفاوض)

Foreign Investment in Developing Countries

مقيوم وطبيعة الاستثمار الأجنبي:

من وجهة نظر تاريخية ظل الاستثمار الأجنبي يجذب اهتمام الشركات الدول، وقد زاد الاهتمام به أكثر فأكثر في السنوات الأخيرة لسببين رئيسيين هما: النمو المتزايد والسريع في تدفق الاستثمارات الأجنبية خلال الثمانينات من القرن الماضي (1980-1990-2007) وحتى الآن.

الإمكانيات التي وفرها الاستثمار الأجنبي للدول النامية وخاصة في نقل الموارد المالية والتكنولوجية والبشرية.

وعلى الرغم من أن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي التدفقات الرأسمالية للدول النامية كانت قليلة، إلا أن أهميتها النسبية ستزيد في المستقبل لأن مصادر التمويل المتاحة للدول النامية ما زالت قليلة للغاية.

تشمل التدفقات المالية من الاستثمار الأجنبي المباشر جميع الأموال التي يتلقاها المستثمر المباشر بطريقة مباشرة أو من خلال شركات تابعة. والاستثمار المباشر قد يكون تملك أصول رأسمالية أو أنشطة استثمارية أخرى والمشاركة في إدارتها، وهكذا نفهم أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعني تملك المستثمر الأجنبي لكل

الاستثمار (المشروع) أو لجزء منه. فإذا زادت حصة شركة الاستثمار الأجنبية عن نسبة معينة تتراوح بين 10-25% فأكثر في الاستثمار فإنها تصنف على أنها شركة استثمارية أجنبية أو مستثمر فرد، وليس هناك معايير محددة لتصنيف الشركات الأجنبية التي لها حصص في استثمارات أجنبية، إلا أنه يشترط مشاركتها بصورة واضحة حتى تحصل على مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر. وحول الاستثمارات الأجنبية فهي تشكل محور الاهتمام الكبير من رجال الأعمال والشركات والدول، ويتمثل الاهتمام من وجهة نظر اقتصادية حول جدوى الاستثمارات في الدول النامية، ومن وجهة النظر السياسية يدور الجدل حول دوافع الشركات الأجنبية متعددة الجنسية من وراء هذا النوع من الاستثمار ومحدداته وسياساته وآثاره الاجتماعية والاقتصادية والسياسية... الخ، ولا يزال عدم الاتفاق قائماً حول نسبة العائد الملائم على رأس المال المستثمر في الدول النامية في مقابل التكاليف الباهظة التي يتحملها المستثمر الأجنبي والمخاطر المصاحبة لكل هذا النشاط في الدول النامية. ويدور الجدل أيضاً في وقتنا الحاضر حول وجهتي النظر سالفتي الذكر، فالإقتصاديون الغربيون يعبرون عن وجهة نظرهم بالقول أن الاستثمار الأجنبي هو في مصلحة الدول النامية، ويؤكدون ذلك بالقول أن الموارد الرأسمالية والتكنولوجية والاستثمارية والمهارات الإدارية التي تصاحب عملية الاستثمار في البلد المضيف تزيد بشكل عام من الدخل الوطني الحقيقي لها بأكثر من الأرباح التي يحصل عليها المستثمر الأجنبي، هذه الزيادة يحصل عليها البلد المضيف من خلال ارتفاع العوائد الضريبية على الاستثمار، وإيرادات أجور العمالة الوطنية العاملة. أما الشركات الأجنبية فتكسب الأرباح فقط عندما ينجح المشروع، وبذلك يتحمل المستثمر الأجنبي وحده مخاطر الخسارة للاستثمار، أضف إلى ذلك أن البلد المضيف ربما يفرض في المدى الطويل سياسات معينة تقيد بعض الأنشطة الاستثمارية، أو قد يحصل ردة فعل سلبية من جانب المجتمع والأحزاب السياسية تجاه الاستثمار الأجنبي، ويحصل هذا عندما يحقق الاستثمار نجاحاً وتوسعاً في أنشطته في البلد المضيف.

تمثل وجهتي النظر سالفتي الذكر موقف كل من ش.م.ج والدولة المضيفة، وعلى الرغم من تحقيق بعض التقدم في هذه العلاقة، إلا أنها لازالت غامضة حتى اليوم، وهذا هو الموضوع الذي سنناقشه بعد قليل.

الشركات م.ج والدول المضيفة للاستثمارات:

ارتبط النظر إلى الشركات المتعددة الجنسية تاريخياً بالأساس الأيديولوجي للدولة، فقد تأثرت بمفاهيم الحقبة الاستعمارية التي كانت هذه الشركات ذاتها تمهد لتحويل المشروع الاقتصادي الاستثماري إلى مشروع سياسي استعماري لبلد ما، فإذا نجح المشروع الاستثماري أو التجاري للشركة م.ج، وتوسعت أعمالها خصوصاً في بلد من البلدان الإفريقية أو الآسيوية، فإن هذا يشكل دعوة لدولتها الأم للحضور إلى الدولة المضيفة واحتلالها بحجة حماية مصالحها من المخاطر المحلية التي تهددها.

بعد الحرب العالمية الثانية تخلصت معظم الدول النامية من الاستعمار العسكري والاقتصادي المباشر، وعقب هذه المرحلة نشأت حركة تأميم واسعة لغروب الشركات م.ج في الدول النامية التي حصلت على استقلالها. وكانت هذه الدول محكومة بأنظمة سياسية وطنية وماركسية موالية للمعسكر الاشتراكي الذي يعارض الاستعمار ونهب الثروات، ويدعم حركات التحرر الوطني في العالم، وهكذا كانت نظرة دول العالم الثالث إلى ش.م.ج الموالية للغرب على أنها شركات استعمارية تريد تملك ثروات الدول المضيفة، أضف إلى ذلك موقف القوى والأحزاب الوطنية التي كانت تدعو إلى تأميم هذه الشركات باعتبار ذلك استكمالاً للاستقلال الاقتصادي بعد السياسي وبسط سيادة الدولة على مواردها. ثم تلى ذلك أن شددت الدول النامية المستقلة من فرض القيود الفنية والإدارية على دخول الاستثمار الأجنبي إلى أسواقها، وعلى الاستيراد والتصدير، وسنت قوانين الحماية من المنافسة الأجنبية بأن فرضت الضرائب والرسوم والغرامات على الاستيراد، وتحولات النقد... الخ. والسؤال الذي يعيد نفسه هو هل الدول النامية محقة في

فرض كل هذه القيود على التعامل مع المستثمر الأجنبي القادم من الغرب خصوصاً؟، وهل يؤثر المستثمر الأجنبي إيجاباً أم سلباً على اقتصاديات الدول المضيفة؟ إن الإجابة على مثل هذه الأسئلة تبدو جدلية ومعقدة أحياناً، وهذا ما سنلاحظه فيما بعد.

الرؤية الكلاسيكية للعلاقة بين ش.م.ج والدول النامية:

من البديهي أن أي استثمار منتج أو خدمي يزيد من حجم الموارد الوطنية، أي أنه يقدم إضافة إلى القاعدة الاقتصادية للدولة، والسؤال الجدلي لأهميته يتكرر كثيراً، وهو هل الاستثمار الأجنبي يعمل كدافع للاستثمار المحلي؟. الحقيقة هي أننا لا نستطيع الجدال في فرضية من هذا النوع كإجابة على سؤالنا بسبب وجود اختلافات جوهرية بين النوعين من الاستثمار، ذلك أن هدف الشركات م.ج هو تحقيق الأرباح في البلد المضيف ونقلها إلى البلد الأم بعد اقتطاع جزء بسيط منها لإنفاقه على أعمال الصيانة وعمل بعض التوسعات في استثماراتها، إن المشكلة الاقتصادية⁽¹⁾ في العلاقة بين الدول المضيفة والشركة م.ج تتركز حول توزيع عوائد الاستثمار بين الطرفين، ولكن كيف يتم ذلك في الوقت الذي لا يوجد فيه نظام أو اتفاق محاسبي أو منهجي بينهما يحدد أسس توزيع المنافع. ومع أن الشركات متعددة الجنسية تجادل بأهمية هذه الاستثمارات على اقتصاديات الدول المضيفة إلا أنها لا تقدم الدليل الذي يؤكد مزاعمها، أكثر من تلك التأثيرات الجانبية التي تنتج عن مجرد تواجدها على أرض الدولة المضيفة، فمثلاً تشير الدراسات التي تمت حتى الآن على أن الأثر الصافي للاستثمار الأجنبي على موازين المدفوعات للدول المضيفة عادة ما يكون سالباً، ومعنى ذلك أن هناك عملية دائمة للإنقاص من قاعدة الموارد الوطنية وبالتالي الخصم من الطاقة الاقتصادية للدول النامية.⁽²⁾

ابتكر ستيفن هيمر (S. Hymer) نموذجاً لتقدير توزيع عائد الاستثمار بين البلد الأم المتقدم اقتصادياً والبلد المضيف الضعيف اقتصادياً، ويأخذ هذا النموذج في الاعتبار أربعة متغيرات وهي:

الذي يتصاحب مع العمليات الدولية.

التصريف الفنية والتكنولوجية.

السيطرة والإدارة المركزيتين.

القومية الشركة الأم.

ويشكك هيمر في صحة القول أن ش.م.ج تؤدي إلى تعظيم العائد العالمي، بل على سبيل تأثيره على ميزان المدفوعات للدولة المضيفة للاستثمار. وقدم فيرنون (Vernon) نموذجاً آخر لتقدير أثر الاستثمار الأجنبي على الدخل الوطني وميزان المدفوعات، وأهم ما يشير إليه نموذج فيرنون هو التمييز بين الاستثمار الأجنبي لإحلال الواردات، أو لإعادة التصدير. ففي دراسة قامت بها وزارة الخزانة الأمريكية توصلت فيها إلى أن الاستثمار الأجنبي في الدول النامية يؤدي إلى نتائج سلبية على موازين المدفوعات للدول النامية المضيفة في حال توجه هذه الاستثمارات لإحلال الواردات، أما في حال قيام هذا الاستثمار بإعادة التصدير فإن الأثر الإيجابي سيتحول لكلا الطرفين الدولة المقدمة صاحبة ش.م.ج والدولة المضيقة، وعلى الرغم أنه لم يتم تأييد هذه النتيجة في الدراسات اللاحقة، إلا أن معظم الاستثمارات الأجنبية الحالية في الدول النامية هي من نوع إحلال الواردات، والسؤال إذن هو لماذا تفضل الشركات م.ج الاستثمار في هذا المجال طالما أنه يجلب الضرر لها وللدول المضيفة!!؟.

تفاوض ش.م.ج والبلد المضيف. Host-Country and MNE's Negotio:

كان الاقتصاديون أول من ركّز على تحليل عملية التفاوض بين الطرفين الدولة المضيفة والشركة م.ج، وقد سميت هذه الثنائية فيما بعد بنموذج الاحتكار التائي، ووفقاً لهذا النموذج التفاوضي يكون للمستثمر الأجنبي السيطرة على رأس المال، والتكنولوجيا، والإدارة ومهارات التسويق والترويج للمشروع تجارياً، وللدولة المضيفة السيطرة على حق الدخول للبلد، وعلى شروط التشغيل فيما بعد. (3) بالنظر إلى هذا النموذج نجد أنه غير عادل، وعلى الرغم من أنه غير عادل،

إلا أن الدولة المضيضة تضطر للقبول بمنافعه القليلة على أن لا تقبل به بالمرّة، ولكن الإحساس بالظلم سيظل في الباطن، فمن المحتمل في المستقبل إعادة التفاوض إذا نجح المشروع، مما يعني احتمال نشوء نزاع بين الطرفين. ولكن من الذي يقرر نتيجة هذا النزاع إذا حدث؟. وكيف يتم توزيع المنافع المتحصلة من الاستثمار؟

حاول العديد من الباحثين في هذا المجال الإجابة على تلك الأسئلة، ومن هؤلاء الباحثة إديث بنروز (Edith Beneroz) التي كتبت تقول أن على الدول النامية أن تتلقى فقط ما هو ضروري لجعلها تقبل بالاستثمار أولاً ولنوعها من الانسحاب فيما بعد، وقد عارضها في هذا الطرح تشارلز كندلبرغر⁽⁴⁾ عندما قال أن مقياس بنروز قد يشكل الحد الأدنى للمبلغ الذي يجب أن يتوقع من الأجنبي أن يتلقاه، على أن الحد الأعلى سيكون قيمة ندرة جميع الخدمات التي على الشركات الأجنبية أن تقدمها للبلد المضيف، أي الثمن الذي يفضل فيها البلد المضيف مقابله أن يتخلى عن هذه الخدمات ويستغني عن الاستثمار. والمسافة بين هذين الحدين المتباينين، الأعلى والأدنى، قد تكون واسعة جداً.

إن تحليل الثنائية التفاوضية بين الطرفين يكشف عن عيوب كثيرة، منها أن موقف الطرفين غير متوازنين، فالأول قوي يملك رأس المال، والتقنية والخبرة، أما الثاني ضعيف يبحث عن من يساعده في تنمية اقتصاده عن طريق استثمار موارده الطبيعية أو غير ذلك. فالطرف الأول يعمل وفق فرضية أن الطرف الثاني سيفضل القبول بالحد الأدنى من عائد الاستثمار بدلاً من رفض الاستثمار كله. وكان أول من أدرك هذه الحقيقة الجامدة في العلاقة التفاوضية بين ش.م.ج والدولة النامية المضيضة هو ريموند فيرنون (Raimond Vernon) الذي أدخل فكرة "مساومة القيد" (Obslescng Bargaining) وفكرة فيرنون تتعلق بدو المخاطرة والحيرة، فعند اتخاذ قرار الاستثمار في البلد المضيف يكون عنصر المخاطرة وحالة عدم التأكد من النتائج عاليتين بالنسبة للشركة. ولتخفيف حدة تأثير المخاطرة وعدم التأكد تتطلع الشركة إلى الحصول على حوافز كبيرة ومغرية من الدولة المضيضة وأهم هذه الحوافز

هو الحصول على النسبة العظمى من العائد إذا حقق المشروع نجاحاً مؤكداً. والخيار العام للدولة المضيفة النامية هو توقيع عقد الاستثمار والحصول على عائد مقابل التوقيع أو رفض التوقيع وعدم الحصول على أي شيء. وقرار الدولة غالباً ما يكون توقيع عقد الاستثمار. من الواضح الآن أن عقد الاستثمار يميل ميلاً شديداً لصالح المستثمر الأجنبي.

عندما يتم إنشاء المشروع، وتشغيله، فإذا ثبت نجاحه وحقق ربحاً مجزياً تتبدد المخاطر وحالة عدم التأكد والحيرة، عندئذ تتحول السلطة على المشروع من الشركة إلى الدولة، حيث لا تستطيع الشركة التفكير بسهولة بالانسحاب من المشروع، في الوقت الذي تطلب فيه الدولة النامية المضيفة إعادة التفاوض حول توزيع عوائد المشروع تحت طائلة التهديد بإلغاء عقد الاستثمار كله أو استبداله بمسثمر آخر يقدم شروطاً أفضل. وهكذا نجد أن نموذج مساومة القيدم يتنبأ بإعادة التفاوض حول عقد الاستثمار، كما تنبأ بأن حسم النزاع سيكون في النهاية لصالح البلد المضيف. وفي كثير من الحالات كانت المفاوضات حول إعادة توزيع المنافع تفشل حيث تصل إلى حد قيام الدولة النامية المضيفة بتأميم المشروع كله، وقد حصل ذلك كثيراً في عدة دول مثل العراق، وتأميم مصر لقناة السويس عام 1956 والتي كانت السبب وراء العدوان الثلاثي على مصر عبد الناصر آنذاك، وتأميم شركة كانيكوت في تشيلي عام 1971، وتأميم المناجم في زائير عام 1979 وغيرها كثير.

مراجعة القوى الوطنية، والاستراتيجيات المضادة للشركات م.ج:

في مرحلة لاحقة، يتطور النزاع لأن يصبح سياسياً، فيها هو جاري جريفي من كتاب الأعمال الدولية يقول أن للشركات متعددة الجنسية تحالفات سياسية داخلية قوية ونفوذ سياسي مؤثر، مقابل وجود قوى محلية معادية لها داخل البلد المضيف، بحيث أن هذه الشركات تعمل بدون حماية سياسية محلية لوجودها. تشير هذه المواقف المتناقضة إلى أن م.ج.م.ج. تتدخل حتى في الشأن الداخلي للدولة المضيفة تجاوزاً عقد الاستثمار الاقتصادي، أما الموقف الثاني فيشير إلى إحساس الدولة

المضيفة مع القوى السياسية فيها بعدم عدالة اتفاقية الاستثمار، وعند القيام بمزيد من التحليل لهذه الإشكالية نجد أنها تكشف لنا عن أبعاد أخرى هي:

1. هناك جماعات سياسية تتولى مهاجمة ش.م.ج والمستثمرين الأجانب لتحقيق مكاسب شعبية انتخابية، أو للتغطية على فشلها في الإصلاح.

2. تتحدد الاتجاهات لجماعات الضغط بحسب قرب أو بعد مصالحها الذاتية من الشركات م.ج، فهناك جماعات أعمال من الطبقة البرجوازية تعارض الاستثمار الأجنبي بسبب الدور الذي تقوم به ش.م.ج في الإضرار بمصالحها وبالوضع الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة، وينطبق هذا على فئات التجار وأصحاب المشروعات الصغيرة الذين يخشون من منافسة الاستثمار الأجنبي، وهناك فئات وجماعات أخرى متنوعة، تشعر أن مصالحها تتطابق مع وجود ش.م.ج وتتطلع للتحالف معها، فأصحاب المصالح الذاتية من الرأسماليين المحليين ترغب في الدخول في شراكة في بعض المشاريع المحلية، وقد رأت ش.م.ج في هؤلاء مخرجاً للتغلب على بعض المخاطر المحيطة باستثماراتهم عن طريق الدخول معهم في استثمارات مشتركة والحصول على ذات المزايا التي توفرها الدولة لشركاتها المحلية، وقد أفاد هذا الإجراء فرصة الحصول على عوائد عالية من وراء هذه المشاركة.

3. إن تفاعل السياسات المحلية بدعم من الأحزاب الوطنية والقوى الأخرى في الحكومة تؤدي إلى ضغوط متكررة على المستثمرين الأجانب، وانتقاد الاتفاقيات السابقة علناً والمطالبة بإعادة التفاوض بشأنها، واستقطاب الدعم الشعبي لهذه المطالب.

وفي معظم الحالات كان الخلاف العلني بين ش.م.ج والدولة المضيفة ينتهي غالباً لصالح الدولة النامية المضيفة، لأن هذا النزاع يصبح مسيئاً أكثر من أي وقت مضى حيث يتوفر الدعم الشعبي للحكومة، ويقوي من مكانتها لدى القوى الوطنية. وفي المقابل اتجهت ش.م.ج لاتباع استراتيجيات مضادة لمقاومة السياسات

حكومية، عن طريق إشارة بعض أولئك المؤيدين للاستثمار الأجنبي للتصدي السياسات الحكومية. كما تبنت استراتيجيات أخرى مضادة لحكومات الدول النامية الضيفة منها ما يلي:

١- انتهت بعض الشركات طرقاتاً هندسية جديدة لتصميم المشاريع، فبدلاً من تنفيذ المشاريع دفعة واحدة راحت تنفذ المشروع على أساس أجزاءه التابعة (الأنشطة التابعة للمشروع) ليس بقصد تخفيض التكاليف كما هي العادة، بل بهدف إعادة التفاوض بعد إنجاز كل جزء من المشروع تحت تهديد الانسحاب منه إذا لم ترضخ الحكومة المحلية لشروطها لتنفيذ الجزء التالي للمشروع.

٢- حاولت الشركات متعددة الجنسية استخدام قوتها الاقتصادية والمالية للتأثير على تفكير حكومة الدولة المضيفة، فلجأت إلى استراتيجية تقديم قروض لها لكي تعمل هذه القروض كرادع مالي ضد أي خرق لاتفاقية الاستثمار.

٣- اتبعت الشركات م.ج استراتيجية التفاوضية لحماية نفسها من أي متغيرات سياسية أو اقتصادية... الخ داخل الدولة المضيفة، عن طريق البحث عن شركاء محليين والعمل معهم في مشروعات مشتركة.

٤- اتبعت الشركات استراتيجية التدخل في شؤون الإدارة الحكومية عن طريق إقامة علاقات وتحالفات مع متخذي القرارات الموالين لهذه الشركات (Lobbies) وليجبوا أي قرار يؤثر سلباً على مصالح الشركات م.ج.

٥- من إحدى الاستراتيجيات المتبعة حالياً في هذا المجال قيام ش.م.ج بتجزئة مشروعاتها الصناعية بين أكثر من بلد، الشركات اليابانية مثلاً تصنع أجزاء السلع في أكثر من دولة ثم تقوم بشحنها إما إلى اليابان لتجميعها هناك أو إلى أي بلد لنفس الغرض.

٦- كما سبق، يمكن أن نفهم لماذا تراجعت أهمية الاستثمار الأجنبي في الدول النامية خاصة في الدول والمناطق التي يتسم فيها التغير السياسي والاقتصادي بعدم الاستقرار، ونلاحظ اليوم كيف أن الدول التي كانت تشتد فيها مقاومة الشركات

الأجنبية ومنعها من الاستثمار المحلي من خلال فرض الرسوم والقيود، قد غيرت مواقفها وسياساتها، فهي حالياً تزيل معظم القيود الفنية والإدارية من أمام الاستثمار الأجنبي، بل وتتخذ إجراءات انفتاحية متقدمة لجذب الشركات م.ح للاستثمار في السوق المحلي للدولة النامية، كما أن معظم الدول تتوق للانضمام لمنظمة التجارة العالمية، والانخراط في تطبيق مبادئ العولمة وانفتاح الأسواق على بعضها البعض. ومن الجانب الآخر، عملت الشركات متعددة الجنسية الكثير من أجل التخلص من إرثها الاستعماري القديم، والظهور بمظهر الشركات التي تعمل من أجل تحقيق منفعة مشتركة لها وللدولة المضيفة.

وهكذا تغيرت النظرة الكلاسيكية للاستثمار الأجنبي من نظرة سلبية إلى أخرى إيجابية، كما تغيرت السياسات كذلك لتصبح مؤيدة للاستثمار وانتقال رؤوس الأموال. وهذا ما سنناقشه فيما بعد.

السياسات العامة للاستثمار الأجنبي المباشر:

تحتفظ معظم الدول الصناعية في الوقت الحاضر بالقليل من القيود على التدفقات الرأسمالية للاستثمار في الدول النامية بعد أن كانت مقيدة بسياسات تحد من تدفق رؤوس الأموال للاستثمار في تلك البلدان التي لا يتوفر فيها الاستقرار السياسي، وكان هذا من الأسباب الحقيقية لتدني الأهمية النسبية للاستثمار المباشر في البلدان النامية.

وفي الواقع الحالي نجد أن جميع البلدان الصناعية لديها الآن سياسات منفتحة نسبياً على تدفق الاستثمارات الأجنبية إليها من الدول النامية والعكس منه صحيح حيث تشجع هذه الدول الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، لكن بعض البلدان المتقدمة تفرض مثلاً قيوداً على أسعار الصرف لعمليتها كجزء من قيود أوسع على التدفقات المالية بهدف دعم ميزان مدفوعاتها، ومن هذه البلدان فرنسا التي تطلب أن تكون معظم الاستثمارات الخارجية ممولة من خلال الاقتراض

بالعملات الأجنبية، وهناك ترتيبات أخرى معمول بها في هذا الخصوص تلزم المواطنين الفرنسيين بأن تكون مشترياتهم من الأوراق المالية الأجنبية مساوية صورة عامة لإيرادات مبيعاتهم من هذه الأوراق المالية. بلدان قليلة (مثل: أستراليا والسويد) تعطي تفويضاً فردياً لشركات الاستثمار المباشر في حالة كون هذا الاستثمار يشجع صادرات البلد الأم للشركة الاستثمارية، والقليل من هذه السياسات التقييدية يتحيز فقط للبلدان النامية، ومن الأسباب الرئيسية لمثل هذه السياسات هو قلق البلدان المصدرة لرأس المال من تأثير الاستثمارات الخارجية على فرص العمل ومستويات الأجور الحقيقية للمواطنين، وفي الحقيقة أن هذا القلق لم يكن صحيحاً، ذلك أن السيطرة على الاستثمار الأجنبي خلق فرصاً للعمل في مشاريع الاستثمار في الخارج، وساعد تركز وتراكم الأرباح في البلد الأم على خلق فرص عمل أكبر لهم.

وفي بعض الدول النامية حيث السياسات الضريبية مرتفعة إلى الحد الذي لا تتحجج الشركات الأجنبية على الاستثمار فيها، ولحل هذه المشكلة فإن بعض الدول الصناعية عقدت اتفاقات أو اتخذت تدابير معينة مع العديد من الدول النامية لتخفيض نسب الضريبة على أرباح الشركات الأجنبية، ومن بين المشاكل الأكثر أهمية هو الازدواج الضريبي، فالشركة الأجنبية لا يمكنها أن تدفع الضريبة مرتين على أرباحها، مرة في البلد المضيف ومرة في البلد الأم، وقد تمكنت الأمم المتحدة عام 1979 من وضع اتفاقية تمنع فيها الازدواج الضريبي بين الدول النامية والصناعية، أعطت فيها الأمم المتحدة حقوقاً ضريبية أكبر للدول النامية، وقد تم توقيع هذه الاتفاقية من جانب العديد من الدول النامية والمتقدمة. (5)

إن الدول الصناعية تتجنب الازدواج الضريبي على الدخل القادم من خارج البلاد سواء من خلال إعفاء أرباح الاستثمارات الأجنبية من الضريبة أو من خلال منح تسامح للضرائب الأجنبية المدفوعة. وبموجب هذا النظام فإن الجوانب المرتبطة بالضريبة على الاستثمار الأجنبي في الدول المضيفة تعتمد على الحجم النسبي للضرائب

بيود، قد غيرت لإدارية من أمام الشركات م.ح. تتوق للانضمام ح الأسواق على نسبة الكثير من كات التي تعمل

نظرة سلبية إلى استثمار وانتقال

من القيود على سياسة اتحاد ر فيها الاستقرار للاستثمار المباشر

سياسات منفتحة عكس منه صحيح ية، لكن بعض كجزء من قيود ه البلدان فرنسا خلال الاقتراض

في البلد الأم والبلد المضيف، وفي هذا التحليل نجد أن الدولة الأم لا تمنح تسهيلات واسعة أو حوافز للاستثمار، لأن الأساس هو أن البلد المضيف هو الذي يجب أن يقدم الحوافز والتسهيلات الكافية لاجتذاب رؤوس الأموال للاستثمار في أراضيه.

وعلى الرغم من أن السياسات التي أشرنا إليها تختلف من بلد إلى بلد تبعاً لاستراتيجية التنمية وفلسفة السوق، إلا أن الجاذبية الأساسية للدولة كمكان جيد للاستثمار تعتبر مهمة بالنظر إلى أن ذلك يعطيها قوة تفاوضية كبيرة من المستثمرين الأجانب المحتملين، إن عوامل مثل حجم السوق الوطنية، وإمكانية الإنتاج الكبير الموجه للتصدير والموارد الطبيعية جميعها تؤثر على توليفة التشريعات وسياسات الحوافز التي يتم تبنيها في الدول النامية، وكما لوحظ أن الدول الصغيرة وإن امتلكت بعض الحوافز والثروات لا تستطيع اجتذاب استثمارات مباشرة كبيرة (نذكر على سبيل المثال هونغ كونغ، سنغافورة وماليزيا) ذات إنتاج موجه نحو التصدير. على عكس الدول ذات المساحة والسكان الكبيرين والموارد الطبيعية (مثل الهند، نيجيريا، البرازيل) والتي استطاعت جذب استثمارات ضخمة من شركات الاستثمار المباشر. بعض الدول النامية تطبق سياسات مزدوجة، فبعض السياسات تقيد الاستثمار الأجنبي في قطاعات معينة (خاصة الخدمات العامة، الخدمات الإذاعية، النشر، المصارف، الفنادق، التعليم، الصحة، التأمين، الخدمات البترولية... الخ) فهذه الخدمات لا تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة للاستثمار فيها، ولذلك تظل في حدود مقدرة الدول النامية على الاستثمار فيها، وتفتح بعض القطاعات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر مثل قطاعات التنقيب على النفط، الصناعات الميكانيكية والغذائية، والنسيج... الخ). كذلك تدرج نسبة الملكية الأجنبية المسموح بها فهي متحررة في بلدان عديدة ومقيدة جداً في بلدان أخرى، بعضها لا يضع حدود لنسبة التملك خاصة بالنسبة للصناعات التصديرية. وفي حالات أخرى يطلب من الشركات الأجنبية أن تترك الملكية والرقابة الإدارية والمالية بالتدرج (بعد فترة معينة) إلى مواطنين من البلد المضيف.

نخلص من هذا التحليل لمتغيرات السياسات في الدول النامية والمتقدمة لجذب الاستثمار المباشر إلى القول أنه من الصعب التعرف على الاتجاهات الحقيقية للسياسات في مختلف الدول نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن هناك دلائل عملية حول توجه معظم الدول النامية نحو اتباع سياسات انفتاحية لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، وهناك منافسة بين بعض الدول على جذب الاستثمار الأجنبي إليها، كما يمكننا أن نصل إلى نتيجة أخرى من هذا التحليل وهو أن الإجراءات الإدارية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية يشكل عائقاً رئيسياً للاستثمار، إن تعديل بعض الإجراءات والقوانين ذات العلاقة يمكن أن يساعد كثيراً على جذب الاستثمارات الأجنبية إلى جانب تعديل بعض السياسات الضريبية والحوافز الأخرى، وقد خصصت بعض الدول مراكز خدمة ذات محطة واحدة للمستثمرين الأجانب والمحتملين لمساعدتهم في إنجاز التراخيص، والإقامة، والمراجعات القانونية الخاصة باستثماراتهم وغيرها من المعاملات ذات العلاقة.

التغيرات الحديثة في مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر:

سندرس المتغيرات هذه من زاويتين هما: جذب الاستثمارات الأجنبية إلى داخل الدولة ودفع الشركات المحلية على الاستثمار في الخارج.

أولاً- جذب الاستثمارات الأجنبية إلى داخل الدولة:

في سنوات الستينات والسبعينات من القرن الماضي كان الجدل يدور حول جدوى الاستثمارات المباشرة الأجنبية في الدول النامية، وكانت الثقافة العامة للناس تتبنى الرأي القائل أن الشركات الأجنبية لديها أهداف أخرى غير اقتصادية، وهي التدخل في الشؤون الداخلية للبلد المضيف، ومنافسة الصناعات المحلية الناشئة، وتنهب ثروات البلد، وبالتالي فإنها لا تساهم في التنمية الاقتصادية، وقد سبق أن ناقشنا هذه الأشياء. وجهة النظر هذه أدت إلى أن تفرض الدول النامية

قيوداً شديدة على الاستثمار الأجنبي المباشر لحماية اقتصادها. وفي الثمانينات من نفس القرن، تجددت الرغبة لدى الدول النامية باستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر كمصدر لرأس المال والحصول على المعرفة التكنولوجية، والمهارات الإدارية والتنظيمية، ومنذ ذلك الحين بدأ التحول التدريجي في الأطر التشريعية والقانونية باتجاه وضع قوانين وتشريعات لمصلحة الاستثمار الأجنبي. إن تحديث وتعديل التشريعات ساعد كذلك الدول النامية على الدخول في استثمارات مشتركة مع شركات الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي التسعينات من القرن الماضي زاد الوضع الاقتصادي العالمي سوءاً وخاصة في الدول النامية، فارتفعت معدلات التضخم، وحصل نقص في موارد الطاقة، وانخفاض في إيرادات الصادرات بالإضافة إلى الاضطرابات السياسية في وسط أوروبا، والشرق الأوسط وفي أمريكا اللاتينية، وقد شكلت هذه الأحوال ضغطاً كبيراً على العديد من حكومات الدول مما جعلها تتخذ إجراءات قانونية لكسب وتعزيز ثقة المستثمرين الأجانب للدخول في استثمارات مشتركة، وتقديم ضمانات للشركات الأجنبية ضد سياسات التأميم أو نزع الملكية وما شابه. وفي منتصف التسعينات 1995 بعد دورة الأورغواي وتأسيس منظمة التجارة العالمية خففت الكثير من الدول القيود القانونية والإدارية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومنها ما يلي:

1. تخفيف القيود على قوانين الملكية:

منذ السبعينات من القرن الماضي كانت الدول النامية تسمح لبعض الشركات بالاستثمار المشترك في المشاريع التي تشمل نقل التكنولوجيا والمعرفة أو تشجيع الصادرات، وكان هدف الدول النامية من ذلك هو تطوير القطاع الصناعي الوطني، أما الملكية الأجنبية فلم يكن مسموحاً بها في القطاعات الاستراتيجية (مثل الخدمات العامة، النقل، الاتصالات، والكهرباء... الخ). في بداية الثمانينات بدأ تدريجياً إلغاء بعض القيود على التملك، بعض الدول بلغت نسبة التملك فيها للشركات الأجنبية 100% للمشروع إذا كان توجه الشركة والمشروع نحو إنتاج سلع

بهدف التصدير، أو إذا كان المشروع يركز على نقل التكنولوجيا من ضمن أهدافه. في عام 1988 سمحت كوريا الجنوبية للشركات الأمريكية واليابانية بالوصول إلى العديد من الصناعات التي كان الاستثمار فيها ممنوعاً. كذلك أندونيسيا، وتايوان والصين سمحت للشركات الأجنبية بالاستثمار في قطاع التمويل والتأمين، وفيما بعد سمح أيضاً بالاستثمار في الخدمات التجارية، والنقل والاتصالات ووضعت تشريعات قانونية وإدارية منفتحة على الاستثمار الأجنبي وألغت القيود السابقة.

2. تخفيف الرقابة على أسعار صرف العملات والتحويلات الخارجية:

خلال السنوات القليلة الماضية توجهت العديد من الدول في آسيا نحو تخفيف إجراءات الرقابة على أسعار صرف العملات والتحويلات الخارجية للأرباح ورأس المال إلى الوطن الأم، وسمح باستيراد الآلات والأجهزة الأجنبية مقابل دفع قيمتها بالعملات الأجنبية، مثلاً: هونغ كونج، والهند، وسنغافورة لا تفرض قيوداً على حركة أسعار صرف العملات الأجنبية أو رؤوس الأموال، وتسمح بتحويل الأرباح ورأس المال الخاص بالشركة الأجنبية دون قيود فنية أو إدارية أو مالية.

3. نقل التكنولوجيا وحماية الملكية الفكرية:

تحتفظ معظم دول العالم بقوانين محددة حول نقل التكنولوجيا والمعرفة، وهدف هذه القوانين هو تشجيع استخدام التكنولوجيا الحديثة داخل البلد لتعظيم دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية المحلية بأقل تدفق (تكلفة) للعملات الأجنبية للخارج وبما يساير تشريعات تحرير الاستثمار الأجنبي المباشر من أية قيود. مثلاً: الأردن، واليمن ودول الخليج العربية، وكوريا الجنوبية وتايوان والصين زالت الكثير من القيود على استيراد ونقل التكنولوجيا. وتعمل هذه الدول على تريب أبنائها على التعامل مع التكنولوجيا الجديدة وتطويرها، وهناك دولاً أخرى مثل إندونيسيا والهند لازالت تضع قيوداً على حجم المخصصات المالية من العملات الأجنبية للصرف على التكنولوجيا المستوردة، وتضع رسوماً ضريبية.

وبخصوص حقوق الملكية وحمايتها من الاعتداء أو القرصنة، ترى بعض الدول أن تشديد القوانين الخاصة بحماية الملكية تتعارض مع أهدافها الاقتصادية مثلما هو حاصل في الصناعات الدوائية، والكيميائية، وبرمجيات الحاسوب وبذلك فهي لا تلتزم إلا بالحد الذي يحول دون استمرارها في ذلك والسبب في هذا السلوك هو أن العديد من الدول لم توقع حتى الآن على اتفاقية باريس الخاصة بحماية الملكية الفكرية، فبعض المستثمرين لا يستطيعون تسجيل براءة الاختراع في البلد المضيف والتي منحت لهم في دولهم مما قد يحول دون تمكن المستثمر الأجنبي من الدخول إلى الأسواق المحلية ويحدث هذا في الصين، وإندونيسيا وماليزيا ومصر، وفي بعض الدول العربية الخليجية وبعض الدول الأوروبية وفي البرازيل والولايات المتحدة... الخ.

4. تطوير أنظمة الحوافز المالية وغير المالية:

تخطى الشركات متعددة الجنسية أو فروعها في العديد من الدول بنفس المعاملة التي تتمتع بها الشركات الوطنية فيما يتعلق بالإعفاءات الضريبية، وتوزيع الأرباح، أو تحويل العملات الأجنبية أو إدخالها، والتسهيلات... الخ، وعادة ما تلجأ العديد من الدول إلى عرض حوافز مالية للمستثمرين الأجانب والشركات الدولية والشركات م.ج لجذبها للاستثمار في صناعات معينة بهدف تطويرها، أو في قطاع الصناعات التصديرية أو يتضمن الاستثمار نقل للتكنولوجيا والمعرفة.

ومن بين الحوافز وبرامج التشجيع الأخرى التي تعرضها بعض الدول تأسيس المدن الصناعية (مثل مدينة الحسن الصناعية وغيرها في الأردن) والمناطق الاقتصادية الخاصة (مثل منطقة العقبة الخاصة في الأردن) والمناطق الحرة (مثل المنطقة الحرة في الزرقاء)، فقد جذبت هذه المناطق اهتمام المستثمرين الأجانب في العديد من دول العالم خاصة الدول المجاورة لليابان مثل ماليزيا، وكوريا، والفلبين، وتايوان، وفي دول أخرى من القارة الأمريكية مثل المكسيك وبعض دول أمريكا الجنوبية. يتوفر في هذه المناطق حوافز مالية واسعة النطاق بالإضافة إلى توفر مرافق

البنية التحتية (Infra-Structure) لكل من المستثمرين الأجانب والمحليين، وقد أصبحت هذه المناطق وسيلة هامة لإغراء الشركات الدولية والمستثمرين الأجانب والمحليين لإقامة مشاريع استثمار أجنبي مباشر خاصة في الصناعات التصديرية. وقد شجعت هذه الوسيلة لجذب الاستثمار الأجنبي دولاً أخرى في آسيا وأفريقيا على تقديم هذه الحوافز مثل الأردن، ومصر، وسوريا وتايلند وفيتنام وأندونيسيا، وماليزيا... الخ. ودولة الإمارات العربية المتحدة التي يوجد فيها أكبر منطقة تجارية حرة في العالم، والفلبين، والهند، والصين، وسنغافورة، وكوريا، وفيجي والعراق، وباكستان وبلدان أخرى. ومن بين أهم الحوافز الأخرى غير المالية هي الحوافز القانونية فقد غيرت العديد من الدول قوانينها أو عدلت جزءاً منها ليتواءم ذلك مع التوجهات العالمية نحو تحرير التجارة العالمية وجذب المستثمرين الأجانب إلى الأماكن التي تحتاج إلى تطوير في اقتصادياتها وصناعاتها. إن خلق بيئة استثمارية (أو مناخ استثماري) يتطلب ليس تغيير أو تعديل القوانين وحسب وإنما أيضاً وضع السياسات وتوظيفها على مستوى الاقتصاد الكلي لصالح جذب المستثمرين، كما يتطلب تطوير البنية التحتية، وتدعيم الاستقرار السياسي وتحقيق الانسجام الاجتماعي داخل البلد أمر في غاية الأهمية في نظام الحوافز المالية وغير المالية في أية دولة.

ثانياً- تشجيع الشركات المحلية على الاستثمار في الخارج:

مثلاً تعمل الدولة من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى داخل أراضيها، فإن عليها أن تعمل على تشجيع الشركات المحلية على الاستثمار المباشر في الدول الأجنبية، لكن البلدان النامية في آسيا وأفريقيا على وجه الخصوص لم تشجع دوماً عوامة الشركات المحلية أو دفعها إلى الاستثمار في الخارج، والسبب هو الاعتقاد بأن استثمار رؤوس الأموال المحلية في الخارج يؤثر عكسياً على مراكز موازين المدفوعات لديها، وفي بعض الدول كانت القيود المفروضة على تبادل العملات الأجنبية تحد مقدار الاستثمار الذي يمكن الموافقة عليه، وفي الدول الصناعية التي تحتفظ بفوائض في موازين مدفوعاتها وتراكت لديها احتياطات

كبيرة من العملات الأجنبية (مثل اليابان، الدول الأوروبية جميعها، دول الخليج العربية، سنغافورة، ماليزيا، الهند، الصين، تايلند... الخ) طورت سياسات جديدة تهدف إلى خلق بيئة مواتية بشكل عام لتشجيع شركاتها على الانتشار خارج البلاد والدخول في استثمارات خارجية مشتركة أو إدارة وتملك المشروع بالكامل، فمن بين الإجراءات التي اتخذتها بعض الدول لهذا الغرض هو رفع القيود على تبادل العملات والتحويلات المالية إلى الخارج. إن تشجيع الشركات المحلية على الاستثمار في الخارج يساعد في التغلب على مشكلة الحجم الصغير لأسواقها المحلية، ولكن هذه السياسة قد لا تكون مناسبة إلا للدول التي لديها احتياطات مالية كبيرة، ذلك أن بعض الدول ترى في الاستثمار الخارجي هروياً لرأس المال الوطني من السوق المحلي مما قد يؤثر على ميزان مدفوعاتها الضعيف أصلاً، تصلح هذه السياسة فقط للدول (سواء كانت كبيرة أو صغيرة في مساحتها أو عدد سكانها) التي تحتفظ باحتياطات كبيرة من العملات الأجنبية. مثلاً جمهورية كوريا الجنوبية لم تشجع في بداية عهدها بالصناعة شركاتها للاستثمار في الخارج، أما الآن فهي تشجع شركاتها المحلية للاستثمار خارج البلاد من خلال تبسيط تطبيق إجراءات المصادقة، وتقصير فترة دراسة جدوى المشاريع قبل الحصول على الموافقة، وهناك حوافز مالية مطبقة في دول أخرى مثل تخصيص تعويضات للشركات في حالة الخسارة في مشروع معين، وتوفير قاعدة بيانات معلوماتية حول فرص الاستثمار المتاحة خارج البلاد إلى جانب بعض التسهيلات والمساعدات المقدمة من جانب الحكومات. وتعمل الشركات على الاستثمار في الخارج في مختلف المجالات منها:

أولاً: الاستثمار في المحافظ المالية الأجنبية Foreign Portfolio Investment:

إن العديد من الشركات والأفراد يقومون بتنوع استثماراتهم في المحافظ المالية الدولية بهدف تقليل مخاطر الخسارة التي قد يتعرضون لها، ومن خلال الاحتفاظ بالأسهم الأجنبية بإمكانهم تقليل مخاطر محفظة الأسهم المحلية التي يجوزتهم. إن القليل من الدول النامية التي تسمح بتملك الأجانب لأسهم الشركات المحلية أو

بشراؤها من السوق المحلية، وحتى الدول التي ترحب بتملك الأجانب لأسهم الشركات المحلية تضع بعض القيود، والسبب في ذلك هو أن للدول المضيفة ثلاثة أنواع من التحفظات على هذا النوع من الاستثمار، وهذه التحفظات هي:⁽⁶⁾

1. لا يوجد أي تأثير للمحافظ الاستثمارية على التنمية في البلد، ولا على الصادرات، أو نقل التكنولوجيا والمعرفة.
 2. يمكن النظر إلى أموال المحفظة الاستثمارية المالية بأنها أموال حارة (Hot Money) غير مستقرة، أي أنه يمكن سحبها بسرعة مما قد يخلق مصاعب مالية للاقتصاد الوطني.
 3. إن تملك الأسهم غير المقيد للأجانب يمكن أن يقود إلى الاستيلاء على الشركات المحلية في الدول النامية.
- وفي أوروبا هناك متغيرات متوقعة في السنوات القليلة القادمة وهي:

1. زيادة الاستثمارات الأوروبية في الخارج.
 2. ستتوصل دول الاتحاد الأوروبي من خلال اتفاقية ماستريخت (Mastrecht) إلى حل المشاكل المتعلقة بالسيادة الوطنية، وموضوعات الضريبة والموضوعات الخلافية الأخرى قبل أن تقوم الشركات بأخذ الموافقة على زيادة استثماراتها الخارجية.
- أما في آسيا فإن القيود على الملكية الأجنبية والرقابة هي سمة تشترك بها غالبية أسواق الأسهم الآسيوية، وعلى الرغم من أن هذه القيود بدأت تقل بالتدرج بعد أن تم تعديل بعض التشريعات وتكييفها مع متطلبات الاستثمار الأجنبي، إلا أن كل من كوريا، وسنغافورة وماليزيا سمحت بتداول المحافظ الاستثمارية الأجنبية في بورصاتها المحلية، وتشترط ماليزيا مثلاً أن لا يتجاوز الاستثمار الأجنبي 15% من أسهم أي شركة ماليزية، أما تايلند فتضع حداً 25% على البنوك وشركات الأموال، و 49% بالنسبة لجميع الشركات الأخرى، الفلبين 40% بالنسبة لجميع الشركات، كما تصنف الفلبين السهم إلى

دول الخليج
ساعات جديدة
خارج البلاد
كامل، فمن
على تبديل
على
لأسواقها
احتياجات
لرأس المال
صلاً، تصلح
حتماً أو عدد
بورصة كوريا
ج، أما الآن
سيط تطبيق
على الموافقة،
شركات في
الاستثمار
من جانب
ها:

Foreig

الحفاظ المالية
الاحتفاظ
حوزتهم. إن
المحلية أو

فتين أسهم (A) وأسهم (B) وتسمح للمستثمرين الأجانب فقط بالاستثمار بمحافظ الأسهم فئة (B).

ثانياً: الاستثمارات الدولية المشتركة International Joint Ventures:

الاستثمار المشترك شكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، يشارك فيه طرفين أو أكثر في دولتين مختلفتين بصفة دائمة، حيث لا تقتصر هنا المشاركة على امتلاك حصة في رأس المال وحسب وإنما أيضاً المشاركة في الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع، ينطوي هذا التعريف على العديد من الجوانب:⁽⁷⁾

1. هو اتفاق طويل الأجل أحدهما وطني والآخر أجنبي لممارسة نوع من النشاط التجاري أو الصناعي أو الخدمي.
2. قيام أحد الطرفين بشراء حصة في شركة وطنية يؤدي إلى تحويل الشركة إلى استثمار مشترك.

لهذا النوع من الاستثمارات بعض المزايا والعيوب منها ما يلي:

أ. من وجهة نظر الدولة المضيئة:

من حيث المزايا يساعد على تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى داخل السوق المحلية للدولة المضيئة للاستثمار، كما يعمل على تحسين ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات، وتساهم في حل مشكلات البطالة، ونقل التكنولوجيا والمعرفة والخبرة، وتدعم المهارات الإدارية المتقدمة. ومن حيث العيوب فإن التملك المطلق للاستثمارات في البلد المضيئ يثير العديد من المخاوف منها سيطرة الشركات الأجنبية على اقتصاديات الدولة.

ب. من وجهة نظر الشركات م.ج:

من حيث المزايا تحصل ش.م.ج على الموارد البشرية والمعرفة التسويقية بتكاليف قليلة، أما من حيث العيوب فهناك احتمال أن يؤثر الشريك المحلي سلباً على فعالية المشروع وأهدافه.

الاستثمارات المشتركة في الدول المتقدمة:

تطبق العديد من الشركات في الدول الغربية نموذج الاستثمار الأجنبي 50٪ فاقل كوسيلة لدخول سوق الاستثمارات الأجنبية والفوز بمشروعات كبيرة وعديدة، وبعض الكتاب يطلق على هذا النموذج بنموذج النص بالنص Fifty-By-Fifty وهذا النموذج فوائد ومزايا متعددة تحصل عليها الشركات م.ج وهي:⁽⁸⁾

- المشاركة في أرباح وثروة المشروع الاستثماري.
 - احتياجات أقل من النقد، وفي بعض الأحيان يمكن للشركة أن تعمل على رسملة المعرفة الفنية أو براءات الاختراع.
 - تشجيع العديد من الدول على الدخول في استثمارات مشتركة.
 - يسهل الوصول إلى الأسواق والمعلومات السوقية.
 - لا تحتاج الشركة م.ج إلا القليل من مواردها البشرية.
 - الحصول على مزايا ضريبية.
 - يخلق هذا النموذج فرصاً كبيرة لزيادة قيمة ثروة الشركة الأم.
- ولنموذج الاستثمار المشترك 50٪ فاقل عيوباً أهمها، أنه إذا كان المشروع الاستثماري كبيراً ويشمل التزامات مرتفعة من الموارد المالية والفنية أو الإدارية، فإن التحكم والسيطرة بالمشروع سيصبح موضوعاً خلافياً بين الشركاء، حيث تكون الدولة المضيفة مهتمة أكثر بتصدير الإنتاج، ونقل التكنولوجيا والمعرفة، في حين تحصل الشركة على الاحتفاظ ببعض الأسرار التكنولوجية والإدارية لنفسها.

الاستثمارات المشتركة بين الدول النامية والمتقدمة:

في الوقت الذي كانت فيه الدول النامية تفرض قيوداً شديدة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومنها خاصة الاستثمارات المشتركة (Joint Ventures) كانت الدول المتقدمة والشركات م.ج.ج التابعة لها تحاول باستخدام ما يسمى النموذج المتغير للاستثمارات المشتركة⁽⁹⁾ (The Changing Pattern of JV'S) الدخول إلى تلك الأسواق، وكان هذا الشكل من الأعمال يعتبر نوعاً جديداً من الاستثمار المباشر الأجنبي للشركات م.ج.ج في الدول النامية، وكان ينظر إليه بأنه تحالف استراتيجي من جانب تلك الشركات للاستيلاء على الأسواق.

وقد أشارت إحدى الدراسات التي طبقت على نحو 70 استثماراً لشركات أمريكية متعددة الجنسية تقوم بتنفيذ مشاريع في عدد من الدول النامية، تضمنت هذه الاستثمارات عقود استثمار مشتركة وفق نموذج المشاركة 50٪ فأقل واتفاقات ترخيص، تضمنت العينة منتجي السيارات وقطع الغيار، ومنتجي أطعمة، ومواد صيدلانية، وأجهزة حاسوبية، وتوصلت هذه الدراسة إلى أن الشركات الأمريكية تتجنب الاستثمارات المشتركة في معظم الدول النامية للأسباب التالية:⁽¹⁰⁾

1. المنافسة الشديدة لقلة من المستثمرين المحتكرين داخل الدولة المضيفة.
2. التحولات الجديدة في تقسيم العمل الدولي.
3. الحماية التجارية.
4. سياسات الدولة المضيفة.

وكشفت الدراسة عن إحدى أشكال المنافسة على الأسواق، فقد اتضح وجود نفور من جانب الشركات الرئيسية المقيمة في الدولة المضيفة، وكانت هذه الشركات تتردد عن الدخول باستثمارات مشتركة مع شركات أمريكية والحصول على المنافع الخاصة مثل المعلومات، هذا في الوقت الذي كانت فيه الشركات الأمريكية (القادمون الجدد إلى السوق من الخارج) مستعدة لمثل هذه المشاركة مع الشركات الرئيسية المقيمة في داخل البلد النامي. وقد ثبت هذا السلوك في واحدة

من خمسة مجموعات صناعية وهي صناعة قطع غيار السيارات، وفي مجال صناعة السلع الجاهزة كانت الشركات الأمريكية تدرك أن الدخول في استثمارات مشتركة يخدم مصلحتها وكان يطلق على هذه الشركات بـ"الخارجيون". وعندما يحاول هؤلاء الدخول إلى سوق بلدٍ نامٍ من خلال الاستثمارات المشتركة ويحاولون الحصول على حماية محلية (تجارية، وسياسات منافسة) فإن الرئسيون (الشركات المقيمة والمحتركة للسوق) في ذات المجال يتقدمون لمنع استقرارهم في السوق لكي يدفعوهم نحو الخروج المبكر منه، كما حصل بالنسبة للاستثمارات المشتركة لشركة جنرال موتورز في بعض الدول النامية، وهكذا نكتشف أن معظم أسواق الدول النامية تتحكم بها قلة من محتكري السوق الذين يقاومون القادمون الجدد إلى ذات السوق، كان هذا الوضع في العديد من الأسواق يعمل لصالح الدولة المضيفة إذ أنه يعمل على إضعاف الموقف التفاوضي للخارجيون (أو القادمون الجدد) عند الدخول في استثمار مشترك مع الدولة النامية، مما يدفع هذه الشركات إلى تقديم تنازلات كبيرة للحصول على استثمار مشترك في الدول النامية مثلما حصل مع نيجيريا، وأندونيسيا والهند، والبرازيل، والمملكة العربية السعودية... وغيرها.

وفي هذا المجال، وللتغلب على الصعوبات التي تواجه القادمون الجدد لأسواق الدول النامية اقترح توملسون (Tomilson) إطاراً (نموذجاً) للدخول إلى أسواق الدول النامية من خلال الاستثمارات المشتركة على النحو الآتي:⁽¹¹⁾

1. قرار الاستثمار.
 2. قرار الموافقة على نوع الاستثمار المشترك.
 3. قرار اختيار شريك محدد.
- هذه القرارات تحدها ثمانية مجموعات من المتغيرات الدراسية للمشروع وهي كما يلي:
1. حجم وربحية الشركة الأجنبية الأم.
 2. طبيعة النشاط الذي سيتم الاستثمار المشترك فيه.

3. درجة ومستوى الرقابة الذي يحتاجه المشروع.
4. تحديد أي متغيرات أخرى لها تأثير على القرارين الأول والثاني.
5. تحديد أسباب الإصرار على الدخول في استثمارات مشتركة.
6. اختيار شركاء محددین.
7. تحديد الخصائص الهيكلية للاستثمار المشترك.
8. معايير التقييم الداخلية والخارجية للاستثمار المشترك.

الاستثمارات المشتركة بين الدول العربية:

كان لارتفاع معدلات الدخل والنمو الاقتصادي في الدول العربية اعتباراً من عام 1973 دوراً مهماً في اجتذاب العمالة الفنية والإدارية المدربة من الهند وباكستان وفلسطين ودول أخرى، وإلى انتقال الاستثمارات بوجه خاص إلى دول الخليج العربية، وزيادة قدرة البنوك التجارية على الإقراض، بالإضافة إلى الأنشطة التجارية الأخرى للقطاع الخاص، وتبعاً لهذه المتغيرات الاقتصادية تنامت رغبة دخول الدول العربية في استثمارات مشتركة مع شركات م.ج، وقد حصل هذا كله بعد حرب أكتوبر مع الكيان الصهيوني عام 1973 والحظر النفطي الذي فرض على الدول الغربية المساندة لذلك الكيان والذي بدوره تسبب بارتفاع أسعار النفط من 4 دولار للبرميل إلى 35-40 دولار للبرميل الواحد. وقد نشأ بعد ذلك العام هيمنة نسبية للشركات الوطنية التي ارتبطت باستثمارات مشتركة دولية مع ش.م.ج، واستطاعت هذه الشركات الرئيسية أن تهيمن على الاستثمارات الحكومية في قطاعات الخدمات، والنقل، والصناعة، والاتصالات، وبحلول عام 1980 كان هناك 237 استثماراً مشتركاً مع شركات م.ج في الدول العربية.

استخدمت الشركات م.ج النموذج القطاعي للوصول إلى أسواق الدول العربية، وقد استطاعت الهيمنة على قطاع الخدمات المالية والنقل والاتصالات، والمشاريع الصناعية، ومشروعات القطاع العام خاصة القطاعات الاستراتيجية مثل

قطاع الصناعة في البتروكيماويات في الكويت وعمان، والإمارات العربية والمملكة العربية السعودية، وصناعة الدواء، والأسمدة، والتكرير، والتعدين والهندسة. أما التوزيع الجغرافي للاستثمارات المشتركة م.ج. في الدول العربية فتظهر أولاً في مصر كبلد مضيف من حيث العدد إلا أنها لا تزيد عن 10٪ من إجمالي رأس المال المستثمر في العمليات الاستثمارية المشتركة في الدول العربية، ومعظم الاستثمارات المشتركة مع ش.م.ج. في مصر نشأت بين أطراف خاصة، ولم تدخل بعض الدول العربية إلا بعدد قليل من المشروعات المشتركة، إلا أن رأس المال المستثمر كان كبيراً، الأمر الذي يعكس في الحقيقة الاختلاف الكبير في حجم المشاريع والاستثمارات.

اهتمت ش.م.ج. المالية في البحث عن استثمارات مالية مرجحة في الدول العربية (خاصة الدول العربية المصدرة للنفط)، ولم يكن من السهل على هذه الشركات الدخول إلى هذه الأسواق إلا إذا قدمت شهادة براءة ذمة تثبت عدم تعاملها مع الكيان الصهيوني تطبيقاً لأحكام قانون المقاطعة العربية لهذا الكيان. أخف إلى ذلك عدم الاستقرار السياسي الذي مرت به الدول العربية بدون استثناء والذي جعل الشركات الأجنبية تحجم عن الدخول في استثمارات مالية إلى المنطقة. وفي ظل هذه الظروف لعب مجلس الوحدة الاقتصادية العربية الذي تأسس عام 1973 دوراً مهماً في تشجيع الاستثمارات المالية المشتركة مع ش.م.ج. في الدول العربية. كما شجع المجلس بعض الشركات في القطاع الإنتاجي الخاص على الدخول في استثمارات مشتركة مع ش.م.ج. مثل الشركة العربية لتنمية الثروة الحيوانية، شركة التعدين العربية، الشركة العربية للصناعات الدوائية والأجهزة الطبية، والشركة الصناعية الاستثمارية العربية، وإلى جانب مجلس الوحدة الاقتصادية العربية هناك منظمات وهيئات ومؤسسات إقليمية عربية أخرى ساعدت على تأسيس الاستثمارات المشتركة في الدول العربية.

خصائص الاستثمارات المشتركة م.ج في الدول العربية:

1. سهولة الحصول على استثمارات مشتركة مع الأفراد أو الشركات أو الحكومات.
2. الدول العربية الأكثر جاذبية للاستثمارات المشتركة هي البحرين، الأردن، لبنان، تونس، المملكة العربية السعودية، الكويت، الإمارات العربية المتحدة.
3. يوجد في هذه الدول بيئة استثمارية أكثر انفتاحاً وحرية من غيرها في المنطقة.
4. يوجد منظمات وهيئات ومؤسسات عربية إقليمية تدعم الاستثمارات الأجنبية المشتركة في الدول العربية مثل منظمة الأوابك، الصندوق العربي للإئتماء الاقتصادي والاجتماعي، الصندوق الإسلامي للتنمية الاقتصادية، منظمة العمل العربية، صندوق النقد العربي... الخ.

ومن حيث دور المؤسسات الحكومية في مجال الاستثمارات المشتركة يمكن النظر إليها من زاوية أخرى، فقد ركزت المؤسسات الحكومية على اختيار نوع التكنولوجيا، وتدريب العاملين، ومسائل التسويق، ففي مجال التكنولوجيا مثلاً ركزت على اختيار التكنولوجيا ذات رأس المال المكثف أو التكنولوجيات المعقدة، وبما أن هذا النوع من التكنولوجيا يستخدم أساساً في تنفيذ المشروعات بعقود تسليم المفتاح فإن هذه المؤسسات لم تستفد كثيراً من مجال نقل المعرفة والتكنولوجيا لأنها لم تكتسب إلا القليل من الخبرة العملية من تنفيذ هذه المشاريع الكبيرة. وعموماً هناك مشاكل أخرى ملفتة للنظر مثل الجهود الكبيرة التي ركزت عليها الدول العربية في مجال التدريب الأساسي، والتدريب أثناء الخدمة داخل العمل وخارجه، لقد فقدت هذه الجهود ثمارها بسبب المعدلات العالية من الدوران الوظيفي في المؤسسات (Manpower Turnover Rates) لأولئك الذين تدرّبوا، وهناك مشكلات أخرى في سياسات التسعير والتوزيع، وغيوب في الرواتب والحوافز المعطاة للموظفين والعمال، في دولة الكويت هناك نظامين للرواتب والحوافز الأول للمواطنين الكويتيين والثاني لغير الكويتيين (الأجانب) ويبلغ الفرق نحو 50٪. وتدني مستوى

الحوافز الحكومية لتشجيع الشركات المحلية على الاستثمار المشترك خارج الدول العربية.

الاستثمارات المالية المشتركة⁽¹²⁾

حتى عام 1996 كان هناك 830 استثماراً مشتركاً في الدول العربية منها 391 استثماراً مشتركاً بين الدول العربية نفسها، و 439 استثماراً مشتركاً بين الدول العربية والأجنبية، كما في الجدول التالي:⁽¹³⁾، وفي عام 2006 قدرت هذه الأرقام بـ 1835 مشروعاً مشتركاً، منها 650 مشروعاً عربياً، و 1200 مشروعاً أجنبياً.

جدول رقم (4-1)

تقديرات إجمالي عدد الاستثمارات في الدول العربية

الإجمالي	الاستثمارات المالية المشتركة	جميع الاستثمارات المشتركة	المشاركة
419	254	165	استثمارات عربية عربية
1416	462	1054	استثمارات عربية-أجنبية
1835	716	1119	المجموع

ويمكن تصنيف الاستثمارات المالية المشتركة في الجدول السابق حسب القطاع الاقتصادي وحجم رأس المال المستثمر على النحو التالي:

الجدول رقم (4-2)

تصنيف الاستثمارات المالية المشتركة حسب القطاع الاقتصادي ومساهمة رأس المال

الاسم	% للمشاركة	% لرأس المال
مؤسسات حكومية	16.6%	52م. دولار أمريكي
مؤسسات مشتركة (حكومية+خاصة)	25%	52م. دولار أمريكي
شركات خاصة	58.4%	22.8م. دولار أمريكي
المجموع	100%	126 مليون دولار

أما بالنسبة للاستثمارات المشتركة العربية مالية وغير مالية فقد بلغت نحو 36 مليار دولار، هذه المشروعات (الغير المالية) أنتجت سلعاً وخدمات من مشاركة أطراف من بلدين أو أكثر، ساهمت كل منها إما برأس المال، أو الإدارة، أو العمالة الفنية أو الخبرة، ويوضح الجدول التالي أمثلة على المنظمات والشركات القابضة المعنية بالاستثمارات المشتركة:

جدول رقم (3-4)

المنظمات والمؤسسات والشركات التي تعمل وتشجع الاستثمارات المشتركة الدولية على المستويين العربي والدولي

العدد	الاسم	النشاط
1	منظمة الدول العربية المصدرة للنفط (أوبك)	تقوم بدراسات الجدوى الاقتصادية للاستثمارات المشتركة
2	مجلس الوحدة الاقتصادية العربية (AEC)	دراسات وتطوير أساليب تأسيس الاستثمارات المشتركة
3	الأمانة العامة لجامعة الدول العربية	تشجيع التكامل والتخطيط بين الدول العربية ومن ضمنها الاستثمارات المشتركة.
4	الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية (AFESD)	إعداد وترويج الاستثمارات المشتركة على المستوى العربي والدولي.
5	المؤسسة العربية لضمان الاستثمار	تجمع معلومات، والدراسات حول التمويل والضمانات.
6	شركة الاستثمارات العربية	تدخل في استثمارات مشتركة عربية ودولية.
7	الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة العربية	تقدم الحوافز، وتشجع دخول الشركات العربية في استثمارات عربية مشتركة.

الجدول رقم (4-4)

الاستثمارات المالية المشتركة في الدول العربية

الاستثمارات المالية المشتركة	
بنوك تجارية	- شركة المصارف العربية.
	- بنك الخليج الدولي.
	- البنك العربي الدولي في باريس.
	- بنك الاستثمار العربي (مجموعة استثمارية).
بنوك استثمارية:	- البنك العربي الأمريكي اللاتيني-ليما.
	- البنك العربي الدولي للاستثمار في باريس.
	- البنك الدولي العربي الإفريقي.
بنوك تنمية:	بنك الإنماء الصناعي في الأردن.
بنوك متخصصة:	البنك الإسلامي للتنمية جدة.
البنوك الإسلامية:	بنك فيصل الإسلامي للسودان ومصر... الخ.
مؤسسات التمويل:	
أ. مؤسسات استثمارية:	- شركة الاستثمارات العربية
	- الشركة العربية للاستثمار النفطي.
	- الشركة الاستثمارية الصناعية العربية.
ب. شركات التأمين:	- المجموعة العربية للتأمين وإعادة التأمين.
	- شركة ضمان الاستثمار العربية الدولية.
ج. شركات خدمات مالية وامتشارات:	- الشركة العربية للخدمات المالية في أبوظبي.
	- شركة التمويل العربية الدولية المحدود في لوكسمبورغ.

نظريات الاستثمار الأجنبي المعاصرة:

لا بد وأنا نتذكر من دراستنا لنظريات التجارة الدولية الكلاسيكية كيف أن هذه النظريات عجزت عن تفسير أسباب قيام التبادل التجاري بين الدول مثل نظرية الميزة المطلقة، والميزة النسبية، ونظرية نسب عناصر الإنتاج وغيرها، وفي عصرنا الراهن حيث المتغيرات في العلاقات الدولية التجارية والسياسية والاقتصادية سريعة إلى درجة لا نستطيع نحن الباحثين والكتاب اللحاق بها، ففي الماضي القريب مثلاً تغيرت العلاقات التجارية في أوروبا بعد التوقيع على اتفاقية ماستريخت (Mastrecht) التي أعادت تشكيل القارة الأوروبية إلى ما يعرف حالياً بالاتحاد الأوروبي واختفت العديد من العملات الأوروبية ليحل محلها اليورو (EURO) كعملة عالمية في التبادل التجاري الدولي، واختفت الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية لتحل محلها منظمة التجارة العالمية (WTO)، أضف إلى ذلك سرعة التقدم التكنولوجي، والتضخم الكبير في أحجام الشركات الدولية، والأرقام المالية الهائلة لدخلها السنوي وغير ذلك من المتغيرات الكبيرة، مع هذه المتغيرات ظهرت الحاجة إلى اعتماد نظريات بديلة للنظريات الكلاسيكية في تفسير أسباب التبادل التجاري بين الدول، وتفسير أعمال الشركات المحلية، ومعرفة أسباب قيام الشركات م.ج بالاستثمار المباشر في الدول الأخرى، ومحاولة الإجابة على السؤال التقليدي لماذا نحتاج إلى إدارة الأعمال الدولية؟. إن ظاهرة ش.م.ج تعتبر بالنسبة للتاريخ الاقتصادي حديثة نسبياً، إلا أنها على درجة كبيرة من الأهمية، فالشركات متعددة الجنسية بضمخاتها وتأثيرها الحالي على تغيير مجريات الاقتصاد العالمي استرعت انتباه الاقتصاديين والسياسيين والأكاديميين على السواء، إن كثيراً من الدراسات والأبحاث والمسوحات الجغرافية والمالية التي قام بها العديد من المهتمين مثل ثيودور موران (Theodore Roman) وجيمس توملنسون (James Tomlinson) وغيرهما كثيرون، ونتيجة لهذه الأبحاث والدراسات أمكن التوصل إلى نظريات حديثة تحاول تفسير ما قد تكون النظريات الكلاسيكية عجزت عن تفسيره. ومن بين أهم هذه النظريات ما يلي:

نظرية دورة حياة المنتج في الأعمال الدولية I.B Product Life Cycle:

كما نعلم أن لكل سلعة في السوق دورة حياة خاصة بها، وتقوم هذه النظرية على مفهوم مفاده أن كل سلعة من السلع التي تنتجها الشركات تمر بمراحل حياتية من لحظة وصولها إلى السوق التجاري وحتى زوالها منه (الظهور، النمو، النضوج، الانحدار ثم الزوال). تحتفظ الدولة المنتجة للسلعة بميزة تنافسية فريدة تتوفر عندها فقط، وعندما تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج تفقد ميزتها المطلقة من خلال التبادل التجاري وقد تصبح هي ذاتها مستوردة لهذه السلعة (8) بصورة أو أخرى. ولكي تفهم نظرية دورة حياة المنتج لابد من استعراض المراحل التي تمر بها وهي على النحو الآتي:

1. مرحلة الإنتاج (الظهور) والبيع في السوق المحلي Introduction Stage:

من المعروف أن الدولة بسياساتها ومؤسساتها تعمل على إشباع حاجات مواطنيها المتجددة، فالدولة أي دولة عندما تفكر بإنتاج سلعة جديدة غير مسبوق إنتاجها في بلد آخر يكون غرضها من ذلك بالدرجة الأولى أن تبيعها في السوق المحلية وليس بالضرورة تصديرها أو بيع كمية منها في الخارج، فالدفعة الأولى من إنتاج السلعة الجديدة تكون عالية التكلفة لا يشتريها من السوق إلا نخبة الأغنياء، إلا أن عرض هذه السلعة يظل محدوداً لفترة حتى تتجمع لدى الشركة المنتجة جميع رهود الفعل من المستهلكين الأوائل، وفي الدفعة الثانية من إنتاج السلعة تكون بعض المشكلات المتعلقة بالسوق وارتفاع تكلفة الإنتاج قد تم التغلب على عظمها، فإذا لاحظت الشركة أن الطلب على السلعة يتزايد في السوق المحلي فإن الشركة تبدأ بالتفكير ووضع الخطط للاستفادة من مزايا عملية الإنتاج الكبير الذي يتفوق قدرة السوق المحلي على استيعابها، وفي نهاية هذه المرحلة تبدأ بتصميم الآلات الكبيرة والمتخصصة والبحث عن قوى عاملة مدربة.

2. مرحلة النمو والتصدير Growth & Export Stage:

في هذه المرحلة يزيد الطلب على السلعة بصورة كبيرة، ويقبل الناس على شرائها في السوق المحلي، وتبدأ الشركة المنتجة باستغلال ميزة امتلاك السلعة بصورة سريعة قبل أن تفقد قدرتها على المنافسة، حيث تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج مبتدئة بالأسواق المجاورة ما أمكنها ذلك للاستفادة من تقارب الأذواق والعادات والتقاليد، وفي بداية الأسواق بهذه السلعة يزيد الطلب من المستهلكين في الأسواق الخارجية في حين تعمل الشركة بكل خبرتها على الاستفادة من الفرصة فتواصل الإنتاج وتواصل تحسين السلعة، وتعمل الإيرادات والأرباح التي تجنيها الشركة على إطالة هذه المرحلة من دورة حياة السلعة فتشتري الشركة الآلات الحديثة لتصنيع السلعة بطرق نمطية حديثة بهدف مضاعفة كميات الإنتاج للاستجابة لطلبات السوق المحلي والدولي، وفي نهاية هذه المرحلة تشدد الشركة من حملتها الترويجية الموجهة نحو المستهلكين وتجار الجملة والتجزئة مركزة في حملتها هذه على جودة السلعة وفوائدها...

3. مرحلة نضوج السلعة Maturity Stage:

في هذه المرحلة يفترض أن يكون المنتج قد شق الطريق في السوق المحلي والأجنبي بنجاح، وأصبح المستهلك نتيجة تجربته الناجحة مع المنتج يكرر شراؤه لها، وفي هذه المرحلة يكون الشغل الشاغل للمدير هو تذكير المستهلك بالمنتج واستمرار مستوى جودته، والتأكد من أن ثقة المستهلك بالمنتج لازالت بدون تغيير سلبي لا في السوق المحلي أو الأجنبي، وفي إطار التخطيط للمرحلة المقبلة تعمل الشركة على تعزيز مكانتها في السوق المحلي والخارجي والحفاظة على أرباحها ومبيعاتها، حيث تبدأ بتطوير استراتيجيتها الترويجية عن طريق نقل مراكز الإنتاج والتوزيع إلى أماكن قريبة من الأسواق الخارجية، فالسوق المحلي مشبع، أما في السوق الخارجي فقد تفاجأ الشركة بأن وضعها فيه أصبح مهدداً إما بسبب دخول منافسين جدد أو

يسبب أن الدولة المستوردة بدأت تفرض قيوداً حمائية مثل الرسوم والجمارك والضرائب... الخ.

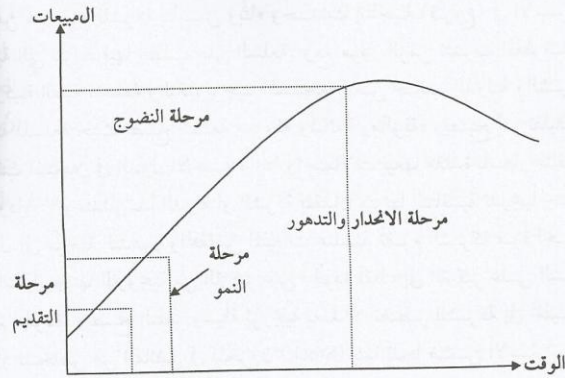
من هنا تقوم للشركة بتأسيس وبناء وحدات إنتاجية (فروع) في الأسواق الخارجية التي يتزايد فيها الطلب على السلعة. ومع مرور الزمن تتسرب المعلومات عن التركيبة الفنية للسلعة والتكنولوجيا المستخدمة من جانب الدولة والشركة المخترعة للسلعة حيث تصبح السلعة معروفة وشائعة ومألوفة، ويصبح أمر تقليدها من جانب المنتجين في الدول الأجنبية وارداً واحتمالات بيعها مقلدة بأسعار منافسة أمراً وارداً،⁽¹⁴⁾ وعندئذ تبدأ الدولة أو الشركة بفقدان ميزتها التنافسية تدريجياً حتى الوصول إلى مرحلة التدهور وانخفاض المبيعات عندئذ تقوم الشركة مرة أخرى بتغيير استراتيجيتها الترويجية من التركيز على الجودة فقط، إلى التركيز على السعر أولاً ثم الجودة، ويصبح السعر وسيلة ترويجية بعد أن تضطر الشركة إلى تخفيض الأسعار للتخلص من الفائض في المخزون (Stock) كما تلجأ ضمن الاستراتيجية الجديدة إلى أساليب تنشيط المبيعات وغيرها من الإجراءات.

4. مرحلة الانحدار والتدهور:

في هذه المرحلة تصبح زيادة المبيعات هدفاً استراتيجياً للشركة والعمل على تدعيم موقفها في السوق، فعنصر تكلفة إنتاج السلعة أصبح بالنسبة للشركة مهماً للغاية، وبدأ المستهلكون يغيرون من ولائهم للسلعة بحثاً عن سلعة جديدة مماثلة، وتبدأ الشركة بالعمل على تخفيض تكاليفها خاصة في الدول ذات الدخل المنخفض، كما تحاول إعادة تجديد دورة حياة السلعة في دول أخرى لم تصل السلعة إلى أسواقها، وتقوم بإجراءات دفاعية مثل إجراء بعض التغييرات على شكل السلعة، وأحجامها، وألوانها، وعبواتها وأسعارها... الخ بهدف البقاء في السوق لأطول فترة مقبلة، في الوقت ذاته تكون الشركة تعمل على اختراع سلعة جديدة تتفوق بها الأسواق وهو ما يطلق عليه بالاستراتيجية الهجومية. ويوضح الشكل التالي مراحل تطور دورة حياة المنتج:⁽¹⁵⁾

الشكل (1-4)

دورة حياة السلعة ومراحل تطورها



تعزى نظرية دورة حياة السلعة إلى البروفيسور راييموند فيرنون (Raymond Vernon) من جامعة هارفارد الأمريكية (Harvard University in U.S.A) في قسم إدارة الأعمال، فقد لاحظ فيرنون أن سلوك بعض السلع سريعة الاستهلاك في السوق يختلف عن تلك السلع المعمرة بطيئة الاستهلاك، حيث وجد فيرنون (Vernon) أن سرعة استهلاك السلع ذات العمر القصير يتزامن مع سرعة الاختراعات للسلع الجديدة التي تقع في مجالها، وطبقاً لفيرنون فإن هذه السلع تكون دورة حياتها قصيرة بحيث أنها لا تصل إلى مرحلة تخفيض التكاليف والتوسع في الإنتاج الكبير وفتح فروع للشركة في الأسواق الدولية مثل السلع الإلكترونية التي تتقدم بسرعة كبيرة، وكذلك بعض السلع الغذائية التي يخضع مستوى الطلب عليها على التغير في اتجاهات وأذواق المستهلكين. وبخصوص السلع الاستهلاكية المعمرة فقد وجد أن سلوكها في السوق ينسجم مع مضمون النظرية مثل المواد الصناعية

الجهاز الصنع ونصف المصنعة وبعض السلع الإلكترونية ذات الاستخدام المتعدد وغيرها من السلع في نفس المجال، أي أن هذه السلع ستمر بكافة مراحل دورة حياتها في السوق حتى تصل لمرحلة تخفيض التكاليف والتوسع في الإنتاج وفتح الترويج بقصد الاستفادة من اقتصاديات الحجم والاحتفاظ بالميزة التنافسية لفترة طويلة.

لقد حاولت هذه النظرية الاستفادة من العيوب الفنية في النظريات الكلاسيكية التي فشلت في تقديم تفسير لأسباب التبادل التجاري بين الشركات الدولية، وقد أجريت دراسات أخرى حول هذه النظرية مثل دراسة ويلز 1961، وهرش 1971 حيث دلت النتائج أن أداء وسلوك الشركة نحو التصدير يتأثر بخصائص السلعة ذاتها، ومن أهم العيوب الفنية في هذه النظرية ما يلي:⁽¹⁶⁾

1. ليس من الضروري أن تمر جميع أنواع السلع في نفس المراحل التي ذكرت في دورة حياة السلعة، فبعض السلع لا تتعدى دورتها مراحل حياتية معينة.
2. ركزت هذه النظرية في تفسيرها لسلوك التسويق الدولي على أنواع معينة من السلع وبالأخص السلع ذات التقنية الفنية العالية.
3. تجاهلت هذه النظرية العديد من العوامل الأخرى الداخلية التي قد يكون لها أثر كبير في قيام التبادل التجاري بين الشركات على المستوى الدولي مثل العوامل ذات العلاقة بأهداف وفلسفة الشركة، وخصائص متخذي القرارات... الخ.
4. لم تبين النظرية كيف يمكن تحسين مستوى الأداء التصديري للشركات والعوامل المحددة لنجاحها.

النظرية الاحتكارية للسوق الدولي:

اهتمت هذه النظرية بتفسير الأسباب التي تدفع ببعض الشركات نحو الاستثمار في تركيبة السوق الذي تستأثر فيه شركة ما أو قلة من المنتجين الذين

يحتفظون بالميزة التنافسية التي تمكنهم من السيطرة على إنتاج أو بيع وتوزيع السلعة، ويطلق على هذه الظاهرة في السوق الدولية باحتكار القلة وتميز هذه النظرية بين ثلاثة أنواع من الاحتكار في السوق الدولي وهي:

1. احتكار الشركة الأولى للسوق:

يرجع السبب وراء دخول العديد من الشركات العاملة في مجال سلعة معينة إلى اقتناعها بأنها كانت الشركة الأقدم في مجال إنتاجها، لتتصور أن إحدى الشركات دخلت سوق معينة بسلعة غير مسبقة في هذا السوق، أي أن هذه الشركة هي التي اخترعتها وقدمتها لأول مرة لتلك السوق، والشركة تحرص على تطوير هذه السلعة باستمرار، وتقوم بالحملات الإعلانية وتستخدم التكنولوجيا المتقدمة في الإنتاج بهدف إنتاج كمية أكبر وفي المقابل تخفيض التكاليف، ولدى الشركة إمكانيات كبيرة للمحافظة على تفوقها بالميزة التنافسية التي تمتلكها في مواجهة أي منافس محتمل. فإنها دخلت إحدى الشركات المنافسة إلى السوق فلذا لن تستطيع التأثير على الشركة الأولى (على الأقل بالسلوك الطبيعي للمنافسة) لأسباب عديدة منها أن منازل الشركة الثانية الجديدة في السوق سيكلفها كثيراً قد يفوق ما سوف تجنيه من أرباح فيما بعد، والسبب الثاني هو أن الشركة الأولى تعرف كل شيء عن السوق وأن الغالبية العظمى من المستهلكين تعودوا على السلعة وفوائدها ومستوى أسعارها وأصبحوا أكثر ولاءً وتبنيًا لسلعتها، مما يصعب على أي شركة خارجية تهديدها أو منافستها.

إن كثيراً من المنشآت من مثل تلك الشركة الأولى حققت نجاحات في أعمالها الدولية واستطاعت أن تثبت أقدامها في العديد من أسواق الدول الأخرى، من هنا تأتي أهمية أن تتحول الشركات المحلية إلى شركات دولية عن طريق البحث عن الأسواق وخاصة المجاورة منها، فكلما كانت البداية مبكرة في سوق معينة كلما استطاعت الشركة أن تحقق الريادة والنمو والسيطرة في أعمالها الدولية مما يجعلها تحتكر تماماً السوق وهو ما يسمى كذلك بسوق الاحتكار الكامل.

خصائص السوق المحتكرة بالكامل: (17)

1. وجود مشروع واحد في السوق.
2. يستطيع المشروع التحكم بالكمية التي ينتجها تاركاً تحديد السعر للسوق، ويستطيع تحديد السعر ويترك للمستهلكين تحديد الكمية.
3. يمكن للمحتكر تقييد السوق الواحدة إلى عدة أسواق ذات مرونة مختلفة للطلب بشرط عدم اتصالها.
4. يمكن للمحتكر أن يميز وحدات السلعة المنتجة، ويحصل على أسعار مختلفة.
5. سيادة المحتكر الكاملة على السوق.
6. أن إنتاج المحتكر يمثل العرض كله في السوق.
7. يمكن للمحتكر أن يحقق ربحاً غير عادياً حتى على المدى الطويل.
8. لا توجد منافسة من أي أحد في السوق.

القوة الاحتكارية:

بموجب هذا النوع من الاحتكار يكون الدافع الأساسي للشركة للاستثمار في الخارج هو القوة الاحتكارية. وتفترض هذه النظرية أن ممارسة الأعمال الدولية في أسواق بعيدة عن الوطن الأم نشاط تكاليفه المادية والاجتماعية والعاطفية عالية، ولا تحرق عليه إلا الشركة التي تمتلك ميزة تنافسية قوية مثل التقنية المبتكرة واختراع أساليب عمل غير مسبوق وغير معروفة من قبل، كما تمتلك الانضباط والكفاءة في إنتاجها، ولكي تتمكن من تعويض تكاليف التغلب على العوائق المذكورة، فإن استطاعتها ذلك إذا مزجت قدرتها هذه في نسق تام، حيث تصبح قادرة على تحقيق ربحاً طائلاً في السوق الأجنبية، والحفاظة على ميزتها المطلقة بل وتهدد المنافسين الآخرين إن وجدوا حتى لو كانت الشركة الأقدم في مركز قوي.

3. نظرية سلوك رد الفعل:

تراقب الشركات نشاط بعضها البعض، فإذا زادت شركة من إنتاجها وخفضت من أسعارها فإن المنافس الثاني قد يقوم بخطوة مماثلة.. وهكذا تتوالى الأفعال وردود الأفعال، إن هذا السلوك الاحتكاري من صفات الشركات الكبيرة ذات الطبيعة الاحتكارية، فالسبب الذي دفع الشركة الثانية للاستثمار في الخارج هو قيام الشركة الأولى المحلية بالاستثمار في الخارج،⁽¹⁸⁾ وقد يكون الاستثمار رد فعل تقوم به شركة محلية لعزم شركة أجنبية الدخول إلى سوق تحتكره الشركة الأولى في بلدها.. لكن هذا النوع من الاحتكار لم يقدم تفسيراً لأسباب قيام الشركة الأولى بالاستثمار في السوق الأجنبية.

ما هي الأسباب التي تدفع بالشركات نحو الاستثمار في الخارج؟

يوفر تعدد الأسواق الدولية فرصاً كبيرة للشركات لتمارس من خلالها أعمالها الدولية، فقد خلقت الظروف والمتغيرات السياسية وفتح أسواق جديدة للمستهلكين والاتفاقات التجارية، حوافز كبيرة لم تكن متاحة من قبل للشركات المحلية، كما وفر التقدم التكنولوجي ظروفاً أخرى للاستفادة من اقتصاديات حجم الإنتاج الكبير من تخفيض في تكاليف الإنتاج وارتفاع مستوى الجودة والقدرة على المنافسة، وقد أدت كل هذه المتغيرات إلى ظهور منافسين قادرين على الإنتاج بتكاليف أقل وأسرع وأفضل، حتى أن العديد من الدول النامية حققت قدرات وإمكانات استطاعت من خلالها منافسة الشركات المتعددة الجنسية القادمة من الغرب الصناعي مثل ماليزيا، وكوريا الجنوبية، والهند وسنغافورة وتايلند وغيرها.. لذلك هناك العديد من الأسباب غير المباشرة التي تدفع الشركات المحلية للاستثمار في الخارج وهي:⁽¹⁹⁾

1. زيادة المبيعات والأرباح: إذا كانت الشركة ناجحة محلياً فلن التوسع نحو الأسواق الأجنبية يزيد من ربحيتها.

2. الحصول على حصة في السوق الدولي: فمن خلال الاستثمار الخارجي تتعلم الشركة المزيد من الخبرة من منافسيها والوسائل التي يستخدمونها للحصول على حصة في الأسواق الدولية.
 3. استقرار تقلبات السوق: من خلال العمل في الأسواق الدولية لا تعود الشركة أسيرة للتغيرات الاقتصادية وتغير أذواق ومتطلبات المستهلك والتقلبات الموسمية في الاقتصاد المحلي.
 4. الاستفادة من الإنتاج الزائد: يمكن أن يزيد توسع الشركة في الأعمال الدولية إلى زيادة الإنتاج والتصدير، وأن يستمر هذا التقدم نحو الاستفادة من اقتصاديات الحجم، وتخفيض التكاليف إلى فتح فروع للشركة في بعض الأسواق الدولية وتعزيز مكانتها التنافسية.
 5. تخفيف الاعتماد على الأسواق المحلية: من خلال التوسع في الأسواق الخارجية تزيد الشركة من قاعدة تسويقها وتقلل اعتمادها على الزبائن في السوق المحلي.
 6. تقوية القدرة التنافسية للشركة: يعزز العمل الدولي للشركة إلى زيادة التصدير، والتصدير يعزز الميزة التنافسية للشركة وللدولة، فالشركة تستفيد من التعرف على التقنيات والأساليب والاستثمارات الجديدة، في حين يستفيد البلد من تحسن ميزانه التجاري، وميزان المدفوعات.
- وهناك أسباب أخرى مباشرة تدفع الشركة للاستثمار في الخارج، وهي:
1. تجنب الحواجز الجمركية والرسوم والضرائب: تضطر الشركة إلى الاستثمار في سوق دولة معينة بسبب القيود الجمركية والفنية التي بدأت الدولة تفرضها على استيراد السلعة، فتضطر الشركة إلى إنشاء المصنع الذي ينتج ذات السلعة في ذلك البلد بدلاً من تصديرها إليه، يؤدي هذا الإجراء إلى احتفاظ الشركة بمكانتها القوية في سوق ذلك البلد.

فالمستثمر
والتغيير
نوعين من
للاستثمار
للاقتصاد
الإدارية
باستثمار
الخارج
مستقرة
2 ح
أخرى
وتنوع
التنوع
لاستثمار
في
في

2. المحافظة على انتظام تدفق المواد الخام واستمرارها: إذا شعرت الشركة أن مصدرها المفضل أو الوحيد الذي تتزود منه باحتياجاتها من المواد الخام أصبح مهدداً بالتوقف أو عدم الانتظام فإن الشركة تضطر إلى الاستثمار في بلد المصدر أو أي بلد آخر لتأمين حصولها على المواد الخام أو المواد نصف المصنعة بصفة منتظمة ومستمرة.

3. تقليل تكاليف الإنتاج: عندما ينمو الطلب على السلعة في السوق المحلية، وتلجأ إلى التصدير للخارج، وعندما تصل إلى مرحلة تكون فيها الشركة قادرة إدارياً أو فنياً وتكنولوجياً على حماية مصالحها، فإنها تستخدم خبرتها وقدراتها في العمل على تخفيض تكاليف السلعة، كأن تلجأ مثلاً إلى تأسيس فروع لمصانعها قرب الأسواق في الدول المجاورة بدلاً من تحمل تكاليف النقل الباهظة لتصدير منتجاتها من السوق المحلية، أضف إلى ذلك أن مثل هذا الإجراء يعزز من مقدراتها التنافسية في السوق الدولي الذي فتحت فيه فروعاً لصناعاتها، أو أن تستفيد مثلاً من رخص الأيدي العاملة في تخفيض التكاليف، أو من خلال الاستفادة من الإعفاءات الضريبية وغير ذلك من المزايا الاستثمارية في سوق البلد المضيف.

محددات الاستثمار في الأسواق الدولية:

1. استقرار النظام السياسي:

للاستقرار السياسي في أي بلد تأثيراً كبيراً على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو غير المباشرة، فالمستثمر الأجنبي يتخذ قراراً بقبول أو رفض المشروع ليس على أساس حجم السوق أو العائد وحسب وإنما على أساس درجة الاستقرار للنظام السياسي في البلد، ويفرق ذلك المستثمر بين النظام السياسي الديمقراطي، والنظام السياسي الدكتاتوري، والنظام السياسي التقليدي في الدولة النامية،

فالمستثمرون يفضلون النظم الديمقراطية الراسخة أما النظم الأخرى فهي عرضة للتغيير وإثارة القلاقل داخل الدولة. ويضيف المستثمرون في الدول النامية إلى نوعين من النظم السياسية الأول يكون جاذباً للاستثمار أما النوع الثاني فهو طارداً للاستثمار فالنظام السياسي من النوع الثاني كثيراً ما يتدخل في الشؤون العامة للاقتصاد، ويفرض قيوداً كثيرة على الاستثمار. مثل الرسوم، والضرائب والقيود الإدارية والفنية، كما قد يلجأ النظام السياسي من هذا النوع إلى تغيير سياساته باستمرار، مثل تغيير الدعم، وفرض القيود على تحويل الأموال والأرباح إلى الخارج، والتدخل في تحديد الأسعار... الخ. لذلك يفضل المستثمرون نظاماً سياسية مستقرة مثل الأنظمة الديمقراطية.

2. حجم السوق:

لا يتحدد حجم السوق بالنسبة للشركات بمساحته وحسب وإنما بعوامل أخرى أكثر أهمية مثل عدد السكان، الدخل الوطني، الناتج المحلي الإجمالي، ومتوسط دخل الفرد وغيرها من المقاييس، فقد يكون عدد السكان كبيراً ولكن القوة الشرائية لهم أو مستوى الدخل متدن، أو قد تكون العادات والتقاليد مقيدة لاستهلاك الأفراد لبعض السلع، فالدول الإسلامية مثلاً لا تأكل لحوم الخنزير ولا تتناول المشروبات الروحية ومن العيب اعتبار السوق في البلاد العربية كبيراً لتسويق هذه السلع..

3. توافر البنية التحتية Infrastructure:

تنظر الشركات إلى مدى توفر البنى الهيكلية للاقتصاد كميزة جاذبة للاستثمار مثل الطرق، وخدمات الكهرباء، والاتصالات، والماء والمرافق الأخرى، ولهذا البنى التحتية علاقة بحجم الاستثمار، فالدول التي تتوفر فيها هذه البنى تعتبر جاذبة للاستثمار.

طرق دخول الأسواق الدولية:

يعتبر اختيار الطريقة الملائمة للدخول إلى سوق معينة بقصد التصدير أو الاستثمار من أهم القرارات التي يجب دراستها جيداً، إذ أن طريقة الدخول لها تأثير وانعكاسات على عدد كبير من الاهتمامات التسويقية الدولية، وعند اختيار طريقة الدخول، على المصدر أو المستثمر أن يدرس التشابه بين السوق المحلي والسوق الأجنبي، ومستوى الخدمة المطلوبة والتعرفة الجمركية والشحن والوقت المطلوب والمعرفة بالماركة، والميزة التنافسية، وهناك طريقتان لدخول السوق الدولي هما:

1. التصدير المباشر:

في حالة التصدير المباشر يتعين على الشركة القيام بكامل عملية التصدير دون استخدام وسطاء (Brokers) وفي هذه الحالة تتحمل الشركة المصدرة المسؤولية الكاملة عن مجمل نشاطات التصدير بدءاً من تحديد العميل وحتى تحصيل قيمة البضاعة، وإذا زاد حجم التصدير أكثر فيفضل أن تنشئ الشركة قسم تصدير منفصل عن قسم المبيعات المحلية حتى تأخذ هذه العملية مكانتها التنظيمية والإدارية، وللتصدير مزايا عديدة منها:

أ. تتحكم الشركة بكامل مراحل عملية التصدير.

ب. توفر الشركة تكاليف الوسطاء فيما لو لم يتم التصدير من خلالها.

ج. تطور الشركة علاقات وثيقة مع المشتريين الأجانب.

وللتصدير المباشر محاذير يجب الانتباه إليها:

أ. احتمال أن تتفوق قيمة الوقت الذي تستغرقه عملية التصدير والبيع والتحصيل

في السوق الأجنبي على قيمة الفوائد التي يحصل عليها من التصدير المباشر.

ب. يتعرض المصدر المباشر لمخاطر مباشرة أكثر مثل عمليات الغش والخداع والنصب والاحتيال... الخ.

2. التصدير غير المباشر:

يمكن للشركة الراغبة بالتصدير وليس لديها الإمكانيات الإدارية والمالية للقيام بهذه العملية أن تصدر من خلال وكلاء بالعمولة أو مكاتب الشراء المحلي أو من خلال شركة تنمية الصادرات الأردنية (EDC) ولدى كل من هذه الجهات الخبرات الكافية للقيام بهذه المهمة. وهناك عدد من المزايا تحصل عليها الشركة من التصدير غير المباشر:

- أ. يمكن للشركة أن تركز جهودها على الإنتاج ومستوى الجودة.
- ب. يمكن للشركة التعرف على الطريقة التي تدير فيها الجهة المصدرة لعملية التصدير.

أما عيوب هذه الطريقة فهي:

- أ. لا تتعلم الشركة النواحي الفنية والقانونية للتصدير مباشرة للأسواق الدولية.
- ب. احتمال فقدان السيطرة من جانب الشركة على السلعة لصالح ممثل المبيعات.
- ج. ربما يفقد المنتج اهتمام جهة التصدير وممثل المبيعات في السوق الخارجي.

3. الشركات المشتركة (الاستثمار المشترك):

لقد سبق أن ناقشنا هذا الموضوع وقلنا أن الشركة المشتركة عبارة عن اتفاق للاستثمار المشترك بين شركة محلية وشركة أجنبية حيث تتفاوضان على واحد أو أكثر من الموضوعات التالية: الحصة، نقل التكنولوجيا، الاستثمار، الإنتاج والتسويق، وترتيبات الاتفاق على توزيع مسؤوليات العمل وتقاسم الأرباح، مثلاً أن يقوم الشريك الأجنبي بشراء كلي أو جزئي للبضاعة من الشريك الأول من السوق المحلي، أو قد يكون الاتفاق يشكل تقاسم الكلفة، وتخفيف المخاطر وتقديم العرفه والتفاصيل عن السوق المحلي لكلا الطرفين.

4. منح ترخيص:

يمكن أن تمنح الشركة حقوق المعرفة الفنية والتصميم والملكية الفكرية لشركة أجنبية مقابل الحصول على قيمة هذه الحقوق، وفي هذا الشكل يكون استثمار رأس المال مسموحاً به والعائد أسرع، ولكن منح الامتياز يعني خسارة التحكم بالإنتاج وتسويقه، وقد تأخذ الشركة المعرفة الفنية إلى غير رجعة وتبيعها في أي مكان ما لم يتم تحديد ذلك في العقد القانوني.

5. الإنتاج في السوق الأجنبي:

قد تصل الشركة المحلية إلى مرحلة تدرك فيها أن الإنتاج في السوق الدولي أصبح ضرورة هامة لتخفيض تكاليف البيع في ذلك السوق (مثل تكاليف الشحن، والتأمين، والرسوم الجمركية والضرائب على الواردات... الخ) والاستفادة من انخفاض أجور العمال هناك والاستفادة من انخفاض أسعار بعض مستلزمات الإنتاج، أو الحصول على حوافز حكومية... الخ.

أما قنوات البيع والتوزيع التي يمكن استخدامها في أسواق العالم مثل:

- الوكلاء: وهم وكلاء المبيعات الذين يتفاوضون عمولة من الشركات الصغيرة والمتوسطة مقابل خبرتهم في منتج محدد في شركة أجنبية أو سوق معينة، تحسب العمولة كنسبة مئوية من سعر التصدير، لا يتدخل هؤلاء في الأحوال الأخرى لعملية التصدير أو الإنتاج ولا يمثلون السلعة في أي مكان.
- الموزعون: وهم فئة الأفراد الذين يشترون البضاعة من المصدر بسعر مخصص ويبيعونها في السوق الأجنبي مقابل فرق الأسعار بين البلدين وكذلك فرق الأسعار بين عملي البلدين إذا كانت لصالحه. ويحتفظ الموزع بمخزون عن البضاعة التي اشتراها، يبيع الموزع عادة إلى تجار الجملة والتجزئة.

- قنوات التسويق: تملك بعض منافذ البيع مثل محلات السوبر ماركت الكبيرة أو المخازن وهي قنوات بيع يمكن للمصدر الاتصال بها.
- شركة تنمية الصادرات الأردنية: تقدم هذه الشركة خبرتها الكبيرة للشركات الأردنية الصغيرة والمتوسطة بهدف مساعدتها على التصدير والتعرف على الأسواق الأجنبية، فهي تقوم نيابة عن تلك الشركات من مرحلة تحميل البضاعة من المخازن وحتى تنزيل البضاعة وشحنها إلى السوق الدولية المقصودة مع تحضير وثائق الشحن وتقديم تمويل قصير أو طويل الأجل لمساعدتها وتشجيعها على الإنتاج والتصدير.
- تجارة الجملة: يشتري تاجر الجملة البضاعة من المصدر ويبيعها أيضاً بالجملة مقابل إضافة هامش ربح له.

الحوافز الأردنية المقدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم⁽²⁰⁾

بعد دخول الأردن في عضوية منظمة التجارة العالمية، زالت العديد من الحواجز التجارية من أمامه في الأسواق الدولية، وأصبح دخول وتحول الشركات الأردنية إلى أسواق التصدير أسهل مما كان عليه الحال قبل الدخول في عضوية المنظمة، وزادت الفرص المتاحة للشركات الأردنية خاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم الدخول إلى تلك الأسواق، فالأردن التزم بإزالة الحواجز الجمركية مثلما التزمت العديد من الدول، وبدأت المنافسة تحتدم بين الشركات الأردنية والشركات الأجنبية داخل السوق الأردني مما جعل من التصدير حاجة ماسة للشركات الأردنية للمحافظة على بقائها واستمرارها ونموها.

وفي هذا المجال تقوم مؤسسة تنمية الصادرات والمراكز التجارية الأردنية بتوجيه برامجها ونشاطاتها نحو دعم ومساندة المصانع والشركات الأردنية على التصدير ودخول الأسواق الأجنبية، وتقدم لهم كافة الخدمات التي يحتاجونها مثل تحسين أساليب الإدارة والعمل والإنتاج والتسويق والمبيعات للنجاح في عملية التصدير. وللحكومة الأردنية علاقة وطيدة مع مؤسسات الدعم الفني الدولية والتي

تستهدف مساعدة الشركات الأردنية، أما المنظمات التي تقدم خدمات فنية متخصصة لمساعدة الشركات الأردنية وترتبط مع الحكومة الأردنية باتفاقات في هذا المجال فهي:

1. الوكالة الألمانية للمساعدات الفنية (GTZ).
2. الوكالة اليابانية للتعاون الفني (JICA).
3. مركز خدمات الأعمال الأوروبي الخاص ببرامج القطاع التابع للمجموعة الأوروبية (Euro-Jordanian Business Service Team, PSDP).
4. برنامج الشراكة الأردنية الأمريكية التابع لوكالة الولايات المتحدة للإيماء الدولي (Jordan-U.S.A. Business Partnership, USAID).
5. مشروع أمير (AMIR, USAID) الذي يقدم المساعدات الفنية والمنح للقطاع الخاص.
6. مشروع المساندة في التدريب التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) ووكالة الولايات المتحدة للإيماء الدولي (USAID) ومنظمة العمل الدولية (ILO).

وجميع هذه الوكالات والهيئات المذكورة تنسق مباشرة مع وزارة التجارة والصناعة ووزارة التخطيط لمساعدة الشركات الأردنية، ومع هيئات وجمعيات ومنظمات أعمال أخرى.

وهناك ثلاثة مجالات للمساندة والدعم للشركات الأردنية تقدمها تلك الجهات وهي:

- تنمية البنية التحتية للمصادر.
- تحسين شروط التمويل.
- دعم قنوات التمويل.

وفي ضوء المجالات المذكورة أعلاه تستفيد الشركات الأردنية الصغيرة والمتوسطة الحجم من الدور الذي تلعبه الحكومة الأردنية في تشجيع هيئات التعاون التي لدعم الصناعة والتصدير في الأردن، في حين تقوم الهيئات الأجنبية المذكورة بتعزيز ومساندة الشركات الأردنية في المجالات التالية:

1. توفير معلومات عن الأعمال والتجارة الدولية.
2. تطوير المنتجات من خلال إعادة تصميم السلعة وتكييفها مع متطلبات المستهلكين في الأسواق الدولية.
3. تحسين أنظمة الجودة والتغليف.
4. تدريب الشركات على استخدام أساليب متطورة في حسابات الكلفة والتسعير.
5. تخطيط المشتريات والمخزون.
6. شراء التقنية الحديثة للتصنيع والإنتاج.
7. توفير التدريب الفني والعملي لتحسين الإدارة وتنمية القوى العاملة.