

# إدارة الأعمال الدولية

المدخل العام

International Business Management

الدكتور  
علي عباس



## الفصل الأول

### الأعمال الدولية

طبيعتها - مجالاتها - تنظيمها

#### The Nature of International Business

كان النمو السريع والمتواصل في مجال الأعمال الدولية خلال الثلاث عقود الماضية من أكثر السمات التي ميزت هذه الفترة التاريخية من العلاقات الدولية على الصعيدين الاقتصادي والسياسي، فقد تزايد انفتاح معظم الأسواق العالمية على بعضها البعض حتى أصبح حقيقة واقعة بين الدول، خاصة في مجالات التبادل التجاري والاستثمارات والأدوات المالية المختلفة، وقد سجل هذا النمو في المتوسط العام 6٪ منذ الخمسينات أي ضعف متوسط معدل النمو السنوي العالمي البالغ 3٪ من الناتج المحلي. أما النمو الأسرع فقد سجل في الأسواق العالمية حيث بلغ حجم التجارة والتداول اليومي في كل الأسواق العالمية نحو تريليون دولار يذهب أكثر من 90٪ منها في صفات مالية لا ترتبط بالتجارة أو الاستثمار، وقد حدث هذا النشاط خصوصاً في أسواق اليورو<sup>(\*)</sup> أي في أسواق غير سوق عملة البلد المحلية<sup>(\*)</sup>. ويعزى هذا النمو السريع في حجم التدفقات التجارية والمالية بين الأسواق العالمية إلى النمو الهائل في التكنولوجيا الصناعية والإنتاج، وتكنولوجيا المعلوماتية، والاتصالات الإلكترونية التي كان لها الفضل العظيم في قدرة البنوك على التحويل الفوري للأموال وتبادل المعاملات المالية والتجارية بسرعة فائقة، حتى أصبحت الأسواق

(\*) ملاحظة: لا يقصد هنا بمصطلح اليورو العملة الأوروبية الجديدة، وإنما المقصود هو أسواق اليورو، مثلاً الدولار المستثمر خارج الولايات المتحدة يسمى يورو دولار الدينار الأردني في المستثمر في أسواق خارج الأردن يسمى يورو دينا... وهكذا.

تعمل على مدار الساعة، أضف إلى ذلك انتشار المراكز المالية والقدرات والأساليب المبتكرة في إدارتها، مثل حقوق السحب الخاصة، والفوائد ... الخ.  
يقودنا هذا المدخل لطبيعة الأعمال الدولية إلى التعرف على مفاهيمها ومبادئها ونطاق انتشارها.

#### مفهوم الأعمال الدولية : Conception of International Business

إن المقصود بمصطلح الأعمال الدولية أي نشاط تجاري يتعدى مده وانتشاره الحدود الجغرافية لصانع أو تاجر الخدمة أو السلعة، وهناك تعريفات أخرى وردت في أدبيات الأعمال الدولية، إلا أنه وكالعادة يكون من الصعب وضع تعريف عام وشامل لهذا الموضوع، مثله مثل الكثير من الأنشطة والعلوم التي لم يتوصل الكتاب والمهتمون إلى تعريف واحد وموحد يعتمد الجميع، فمن التعريفات الحديثة لـ شيفا رامو (Shiva Ramu) الذي عرف الأعمال الدولية بأنها أي نشاط تجاري أو خدمي تقوم به أي منظمة أعمال عبر حدود وطنية لدولتين أو أكثر<sup>(1)</sup>. أما الدكتور أحمد عبدالرحمن فقد عرف الأعمال الدولية بأنها معاملات بين أفراداً أو منشآت من دول مختلفة. وهناك بعض الكتابات التي تعرف الأعمال الدولية بأنها الأنشطة التي تقوم بها الشركات الكبيرة وتمتلك وحدات تشغيلية خارج بلدانها الأصلية، وبدراسة التعريفات السابقة وغيرها نجد أنها تتفق على بعض المفاهيم التي تميز بوضوح بين الأعمال الدولية والمحلية، وهذه المفاهيم هي:

- 1- الأعمال الدولية تتعلق بالاستثمار في بلد آخر أو بيع وشراء السلع أو الخدمات عبر حدود دولتين أو أكثر.
- 2- الأعمال الدولية ليست عمليات عابرة تتوقف بانتهاء العمل، أو الاستثمار، أو الصفقة التجارية، وإنما هي دائمة ولصاحب العمل تأثيراً فاعلاً عليها.

3- المنشآت صاحبة الأعمال الدولية تنفذ عملياتها عبر حدود دولتين أو أكثر، أما المنشأة صاحبة الأعمال المحلية فتكون عملياتها داخل حدود الدولة الوطنية.

4- الأعمال الدولية تتكون من نوعين من العمليات التشغيلية الأولى : المعاملات الاقتصادية والتي هي في الأساس انتقال رؤوس الأموال بأشكال وصور مختلفة كالاستثمارات أو القروض، أو المساعدات، كذلك تقوم الشركات الدولية بالاستيراد والتصدير من وإلى دول أخرى، ويمارس بعضها أعمال الوساطة بين الباحثين عن رؤوس الأموال وبين العارضين لرؤوس الأموال. كما يتم انتقال القوى العاملة والتكنولوجيا بين الدول بواسطة الشركات أو الأفراد الدوليين. أما النوع الثاني: من العمليات فهو التفاعل بين الشركات متعددة الجنسية والمجتمع في البلد المضيف.

#### طبيعة ومجال الأعمال الدولية : The Nature of International Business

تركز دراسة الأعمال الدولية على المشاكل الخاصة والناجمة عن كون المنشأة الدولية تعمل في أكثر من دولة، وبناء عليه فإن دراسة الأعمال الدولية عادة ما تكون منسجمة مع الظروف البيئية الفريدة التي تتواجد فيها المنشأة في دولة أخرى، ولما كانت كل دولة تنفرد بظروف بيئية مختلفة فإن المعايير والمتغيرات الموجودة في كل منها تعتبر غاية في الأهمية بالنسبة للشركة الدولية التي ترغب في الاستثمار أو الإقامة في الدولة الأجنبية، وبالتالي يتعين عليها إذا ما أرادت النجاح في أعمالها أن تقوم بعمل الدراسات التي تركز على الموضوعات الخاصة بمناخ الاستثمار في ذلك البلد مثل : الأنظمة القانونية، معدلات التضخم، الاستقرار السياسي ... الخ، وتتميز طبيعة الأعمال الدولية بسمة تنفرد بها وهي أنها تعمل في ظروف عدم التأكد بصورة عامة، على عكس المنشآت الوطنية التي تعمل في السوق المحلية حيث تتمتع بمعرفة جيدة بالسوق المحلية ذاتها. وهكذا نجد الشركة الدولية تمارس قواعد اللعبة في السوق الأجنبية في ظروف غامضة، ومتناقضة، وتخضع للتغير السريع مما

يتطلب من المنشأة الدولية جهداً أكبر للتأكد من قراراتها المتعلقة بإدارة أعمالها الدولية.

إن الشركات الراغبة في الدخول إلى عالم الأعمال الدولية يتعين عليها امتلاك فلسفة معينة تمكنها من الولوج بنجاح في هذا المجال، وعادة ما يبدأ بناء وتكوين هذه الفلسفة بدمج نظرتها المحلية للأعمال مع نظرتها العالمية، إن منظور الأعمال الدولية ينطوي على معنى معقد، ونقصد بذلك أن بناء الفلسفة والمنظورة الدولي الخاص يبدأ من مستوى الإدارة العليا للشركة، وبالتالي فإن وضع المبادئ الإرشادية يعتبر من أولى المهام الاستراتيجية التي يفكر بها المدير، ودمج المنظور الدولي للأعمال في قائمة الأهداف الأساسية للمنشأة بطبيعته يساعد المدراء على مختلف المستويات الإدارية في التركيز على الفرص (المخاطر) المتاحة خارج نطاق السوق المحلي. وهكذا فإن المرحلة الأولى لتحويل الشركة المحلية إلى شركة دولية تمارس الأعمال الدولية يبدأ من صياغة الفلسفة العامة، والمنظور الدولي لهذا النشاط الواسع، ويتضمن هذا التوجه كذلك وضع المبادئ الإرشادية التي سوف تسير عليه المنشأة في السوق الدولي. ويوضح الشكل (1) أن الخطوة الأولى في وضع وتطبيق مجموعة من خطط الأعمال هي تحديد المبادئ الإرشادية للشركة في السوق، ذلك أن هذه المبادئ إلى جانب عوامل أخرى توفر للمدير منظورا شمولياً طويل المدى للجهود التي يتعين عليه القيام بها لكي يحقق أهدافه في السوق الدولي وفي تحويل شركته إلى شركة دولية قادرة على ممارسة أعمالها الدولي. وفي هذا الإطار صنف خبراء التخطيط الاستراتيجي مثل بنيامين تريجو (Benjamin Tregoe) وجون زميرمان (John Zimmerman) المبادئ الإرشادية للشركة في ثلاثة مجموعات هي: المبادئ الإرشادية للسلع التي يتم تقديمها، والمبادئ الإرشادية للسوق الذي يتم خدمته، والمبادئ الإرشادية للقدرات اللازمة والنتائج المتوقعة ، أنظر الجدول التالي:

## الجدول (1-1)

المبادئ الإرشادية وعملية التخطيط الاستراتيجي<sup>(2)</sup>

## (Strategic Planning Process)

التدفق الرئيسي للمعلومات	أنشطة الإدارة العليا
مدراء الشركات التابعة أو الفروع	المبادئ الإرشادية للشركة
مدراء الشركات التابعة أو الفروع	أهداف الشرك
مدراء الشركات التابعة أو الفروع	التحليل البيئي
مدراء الشركات التابعة أو الفروع	تقييم نقاط القوة والضعف في الشركة
مدراء الشركات التابعة أو الفروع	تحديد الاستراتيجيات البديلة
مدراء الشركات التابعة أو الفروع	تقييم الاستراتيجية الجديدة وتنفيذها
مدراء الشركات التابعة أو الفروع	الرقابة الاستراتيجية

الجدول (1-2)

المبادئ الارشادية للمنشأة

المجموعة	المجال الاستراتيجي
السلع / الأسواق	السلع المتقدمة
	احتياجات السوق
القدرات	التكنولوجيا
	القدرات الإنتاجية
	أساليب البيع
	أساليب التوزيع
	الموارد الطبيعية
النتائج	الحجم / النمو
	حجم العائد (الربح)

العولمة والمنافسة Globalization :

للعولمة مفاهيم وتسميات أخرى، فمن وجهة النظر السياسية للاشتراكيين فإنهم يصفونها بأنها أعلى مراحل تطور النظام الرأسمالي، وقد عرفوا هذه المرحلة من التطور الاقتصادي العالمي بالنظام الاقتصادي الإمبريالي أو الإمبريالية (Imperialism) أما الأحزاب السياسية والمثقفون في دول العام الثالث فقد وصفوا الإمبريالية بأنها شكل من أشكال الاستعمار الجديد الذي يقوم على أساس الهيمنة والتحكم واستغلال مقدرات وثروات الشعوب الضعيفة في العالم، مستخدمة بذلك قوتها الاقتصادية والتكنولوجية والعسكرية<sup>(3)</sup>، ومن وجهة النظر الاقتصادية فإن العولمة كما يروج لها في وقتنا الحالي في الدول النامية بأنها مرحلة متقدمة تدير فيها الشركات أعمالها بدون اعتبارات للحدود الجغرافية أو السيادة، وهي بذلك أوسع

من مفهوم "التدويل" حيث يصبح فيه السوق العالمي وحدة واحدة مفتوحة تتنافس فيها الدول المتقدمة والشركات الكبرى التابعة لها بدون أية عوائق سيادية من جانب الدول الصغيرة أو الضعيفة في العالم الثالث، وقد تنبأ كندلبرغر (Kindelberger) في وقت مبكر بالتغير في العلاقة بين الاقتصاد والجغرافيا السياسية والوحدات السياسية (الدولة الوطنية)، وفسر حتمية هذا التغير بالقول أن أراضي الدولة الوطنية لم تعد كافية لتعمل كأسواق ولو بالحد الأدنى من الكفاءة أو الكفاية، ويستطرد كندلبرغر بالقول أن الدولة الوطنية كوحدة اقتصادية أصبحت على وشك الزوال، وفي سياق المنافسة بين الدول والشركات فقد أصبح معروفاً أن الميزة التنافسية لن تحقق النتائج المخططة لها بدون منظور عالمي، ويقصد بالمنظور العالمي للأعمال وجود استراتيجية عالمية للشركة الدولية توضع في مقابل الاستراتيجية المحلية، ولاشك أن ازدحام الاستراتيجيات والمزايا التنافسية لهذه الشركات يخلق وضعاً تتداخل فيه المراكز التنافسية في مختلف الدول مع جهود التنسيق المطلوبة للمحافظة على توازن الأسواق وتوزيع الحصص، وخاصة في مجالات الصناعة الثقيلة مثل السيارات، والإلكترونيات، والاتصالات والأسلحة، والكمبيوتر، والمعلوماتية، والأجهزة الكهربائية ... الخ.

إن الاندفاع المتزايد للشركات الدولية للعمل في ما وراء الحدود الوطنية في وقتنا الحاضر يمكن إرجاعه لسببين رئيسيين هما :

أولاً : التغير التكنولوجي السريع في مجالات النقل والاتصالات، مما يجعل من الاستثمارات العالمية أكثر جدوى من الناحية الفنية والاقتصادية (انخفاض تكاليف النقل، والسرعة، وتدني المخاطر)، كما ظهر في العديد من الأسواق تشابه كبير من حيث احتياجات المستهلكين ورغباتهم، وأذواقهم ... الخ.

ثانياً : أدى التغير التكنولوجي السريع إلى تزايد الضغوط التنافسية مما دفع الكثير من الدول والشركات التابعة لها إلى تكثيف عمليات التنسيق والتكامل



التكنولوجي في مجالات الصناعة، ومن السهل مشاهدة سلعة واحدة وقد اشترك في صناعة أجزائها أكثر من دولة أو شركة، إن مثل هذه التوجهات قد يقوض الأفكار التقليدية لكثير من الصناعات العريقة وإلى إمكانية ظهور أنماط جديدة من التخصص في الصناعة. وفي عالم كهذا فإن مفهوم الفجوات التكنولوجية قد لا تنطبق على الكثير من الدول، مما يؤدي حتماً إلى اندثار الصناعات النامية في هذه الدول في المدى الطويل<sup>(4)</sup>، إن عمليات التنسيق والتكامل التكنولوجي يعود إلى ترابط هذه الأنظمة المعقدة، وإلى بناء كفاءات متقدمة، وإلى مدى جغرافي أوسع للمنافسة في حقول معقدة ومتراصة، وسريعة التغير، أما الشركات المتعددة الجنسية فهي التي ستقود هذا التغير، وقد ظهر هذا التوجه من خلال العمليات المشتركة لهذه الشركات في مجالات التجارة والصناعة والمال وهي عمليات واسعة جداً ويتركز معظمها في دول العالم الثالث متعددة بذلك القوانين في العلاقات الدولية السياسية والاقتصادية، وهكذا يمكن النظر إلى مستقبل الأعمال الدولية على أنه صراع بين الشركات، صراع يتسم بالمنافسة الشديدة في الأسواق الخارجية، ولعل معالمة تظهر بوضوح في السلوك العدواني للولايات المتحدة الأمريكية في آسيا وإفريقيا وعلى وجه الخصوص في مجال السيطرة على النفط العربي.

#### السيناريوهات المستقبلية للمنافسة في ظل العولمة :

إن الاتجاهات المستقبلية لنمط وهيكلية المنافسة لا زالت غير واضحة، لكن التطورات الحالية تؤشر إلى وجود اثنين من السيناريوهات المختلفة يمكن تصورهما لشكل المنافسة بين الدول والشركات الكبرى وهي :

1- السيناريو الأول: مع التقدم المستمر في تطبيق العولمة وازدياد حدة المنافسة تتزايد الخلافات وتعارض المصالح بين الدول الصناعية أو على الأقل بين التكتلات الاقتصادية الثلاث وهي الولايات المتحدة، والاتحاد الأوروبي،

والمجموعة الآسيوية ممثلة باليابان. وحيث أن اليابان هي المهيمنة من الناحية التكنولوجية، وبالتالي فإن نجاحها في مجارات الولايات المتحدة وأوروبا أو حتى اللحاق بها سوف يفاقم الخلافات السياسية والاقتصادية بين هذه التكتلات، حيث يكون الهدف الأمريكي من وراء هذا الصراع مع اليابان هو وقف تدفق الابتكارات الريادية اليابانية، وحول هذا الموضوع كتب فريمان (Freeman) يقول إن المنافع العديدة لما يسميه هو بالنظام الوطني الياباني للابتكارات تلعب دوراً حاسماً في وضع الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا وراء ظهرها، ويجادل فريمان في هذا السياق بأهمية التوازن بين المنافسة والتنسيق بين هذه التكتلات الاقتصادية، وبين الوفاق والتخطيط طويل الأجل لقوى السوق. إن نجاح نظام الاقتصاد الياباني في هذا المجال سوف يجعل منه المصدر الرئيسي لتكنولوجيا المعلومات الخاصة بالسيطرة على اتجاهات انتشار مفاهيم العولمة في العالم، وعندها ستجد الكثير من الدول أن عليها تبني نظم التكنولوجيا اليابانية، ونظم المعلومات والابتكارات الريادية اليابانية، ويجادل يامورا (Jamura) في أن اليابان تواجه صعوبات كبيرة باعتبارها قوة صناعية متقدمة تكنولوجياً، وتكمن هذه الصعوبات في كون اليابان فقدت بالمقابل خلال النصف الثاني من القرن الماضي الكثير من مرونتها السياسية والإدارية، وأهم ما تحتاج إليه اليابان هو النطاق الجغرافي، مما يعني أن إقامة علاقات استراتيجية مع دول الجوار على غرار الاتحاد الأوروبي (5) أمراً لا تستعبده لا اليابان ولا الدول المجاورة لها، ولعل انفتاح روسيا على الهند واليابان والصين يؤكد مثل هذه الأفكار اليابانية أصلاً.

وإذا ما تحقق هذا خلال الخمسين عاماً القادمة فإنه الوجه الحالي للعالم سوف يتغير من الناحية الاقتصادية والسياسية والعسكرية بما في ذلك المفاهيم الحالية لماهية العولمة واتجاهات تطورها.

2- السيناريو الثاني : يمكن تصور بعض التماثل والتقارب بين التكتلات الاقتصادية الثلاث، بمعنى إرساء نوع من المنافسة والتعاون، ولكن هذه القاعدة ليست سهلة المنال لأن كل تكتل اقتصادي سوف يطرح شروطه الخاصة به وأهما تحقيق المساواة التكنولوجية على الأقل في مجال الصناعات الاستراتيجية وتوزيع مناطق النفوذ في العالم الثالث، أما بالنسبة للصناعات الخفيفة وغير الاستراتيجية فيمكن الإبقاء على المنافسة الحرة في مجالها، ولكن هل هذا يمكن التنبؤ به أو تصور تحقيقه ؟ وهل هو وضع مرغوب به؟.

من الخبرة التاريخية يبدو أن هذا صعب التحقيق، بالنظر إلى اختلاف النزعات السلوكية تجاه السبل التي سوف تطور من خلالها العولمة، فالتنافس وتضارب المصالح هي تاريخياً قائمة، وسباق التطور التكنولوجي والعسكري مستمر من خلال التركيز على أبحاث التنمية والتطوير في أوروبا، اليابان، والولايات المتحدة. مع ذلك فإن تصور الخروج من هذا السيناريو بالاتفاق على تكتل واحد بين هذه الدول يمكن إذا لم تستطع ذات الدول تحقيق شروطها في المساواة التكنولوجية، وإذا لم يتحقق شيء من هذا أمام الضغوط القوية من قبل المجموعة الآسيوية اليابان، الصين الهند وروسيا ودول الجوار فإن مستقبل العولمة لن يستمر على أساس بداياته الحالية التي تقوده الولايات المتحدة الأمريكية.

#### العولمة مرحلة رأسمالية اقتصادية متقدمة :

كان من الأسباب التي عززت من مفاهيم العولمة هو النمو الهائل في حجم التجارة والاستثمار الخارجي والتعاظم المستمر في حجم الشركات متعددة الجنسية ودورها الحاسم في هذا المجال، والعولمة بمفهومها الواسع لا تشمل فقط العولمة الاقتصادية التي هي موضوعنا، وإنما يتعين علينا إدراك أن العولمة مفهوم أوسع وأكبر، إذ يشمل كذلك العولمة السياسية التي يكون فيها للدولة تأثيراً على سلوك دولة أخرى، وكذلك العولمة الثقافية التي يكون فيها لدولة معينة رغبة في تعميم تجاربها الاجتماعية والاستهلاكية والتعليمية بما يشمل ذلك من فرض عاداتها

وتقاليدها ومعتقداتها على دولة أو شعب آخر. وعولمة الأعمال يعني أن تنصرف الشركات على نطاق دولي دون عوائق ترتبط بمحدود أو سيادة الدول على أراضيها. إن دراستنا تنصب أساساً على موضوع العولمة الإدارية للأعمال وبالتالي فإننا سنتطرق باختصار إلى الظروف والتطورات التي سبقت طرح موضوع العولمة بهذه السرعة والشمولية :

### 1- التقدم التكنولوجي Technological Progress :

حقق العلم على مدى السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية تقدماً واسع النطاق ليس في مجال سباق التسلح وغزو الفضاء وحسب وإنما في مجال تكنولوجيا إنتاج السلع والخدمات التي يحتاجها المستهلك، ونتيجة لذلك ظهر أن المشكلة الاقتصادية لا تتمثل في الإنتاج، فالإنتاج السلعي والخدمي لم يعد المشكلة الرئيسية ولا الجودة ولا كمية الإنتاج وإنما ظهر أن المشكلة الاقتصادية تتمثل في كيفية توزيع وبيع المنتجات، فلم تعد الأسواق المحلية كافية لاستيعاب واستهلاك حجم الإنتاج الكبير (Huge Production)، ولو افترضنا أن المنتجين ثبتوا مستوى الكم والنوع في إنتاجهم فإن المستهلكين لن يكونوا كذلك مستعدين لدفع أسعار أعلى لشراء احتياجاتهم، وهكذا نرى أن الدول الصناعية الرئيسية لا يمكنها حل المشاكل المتعلقة بتوزيع وبيع منتجاتها ضمن حدودها الجغرافية الوطنية، بل يتعين عليها أن تتخطى الحدود إلى حيث يكون هناك مستهلكين أكثر وإنتاج قليل، أضف إلى ذلك إلى أن الطبيعة التكنولوجية المستخدمة في الإنتاج تقوم أساساً على إنتاج كميات أكبر لتحقيق تكاليف إنتاجية أقل، وهكذا أصبح للتكنولوجيا دوراً كبيراً في وضع الأساس الفكري لمفهوم العولمة الاقتصادية واعتبار العالم وكأنه سوق واحدة متكاملة. وهكذا أصبحت التكنولوجيا المصدر الرئيسي للسلع الجديدة والمتطورة، كما أصبحت دافعاً يؤثر في ثلاث مجالات أخرى على النحو الآتي :

أ- التدفق الهائل للأفكار والمهارات الريادية في مجال الإنتاج الكبير لتغطية احتياجات المستهلكين داخل حدود الدولة الوطنية وفي الخارج.

ب- التقدم المستمر في طرق النقل والاتصالات عبر مسافات أطول وبتكاليف أقل، وكذلك السرعة في نقل رؤوس الأموال الضخمة إلى لا حيث يكون هناك أيدي عاملة رخيصة أو مواد أرخص بهدف تحقيق أرباح إضافية ضخمة.

ج- التقدم المستمر في تكنولوجيا الحاسب الآلي (Computer tech) وتفاقم الحاجة إلى معالجة البيانات والمعلومات عن كل شيء له علاقة بمجال النشاط.

وكتيجة لهذه التطورات أو المؤثرات التكنولوجية فإن البقاء في السوق يتطلب من الشركات المحلية التحالف والتكامل لكي تتمكن من تركيز نظرتها على الإنتاج والتوزيع على نطاق عالمي، ولكي تصبح قادرة على منافسة الشركات متعددة الجنسية أو الاتفاق معها ضماناً لبقائها، وقد لوحظ أن البنوك ووكالات الدعاية، ومصانع الإنتاج، ومكاتب الخدمات الحاسوبية والاستشارية اضطرت خلال الثمانينات والتسعينات إلى العمل على نطاق دولي للفوز بخدمة عدد أكبر من العملاء، وبيع كميات أكبر من السلع، ويتوقع للشركات والمؤسسات التي لا تمتلك مثل هذه الاستراتيجية وليس لها فروع ومراكز بيع أو استثمارات في الأسواق العالمية أن تكون عاجزة عن القيام بوظائفها في الأسواق الدولية خلال العقدين أو الثلاثة القادمة حيث تكون العولمة الاقتصادية قد بدأت المرحلة الأولى من التكيف في كثير من الأسواق<sup>(6)</sup>.

## 2- تحرير التجارة العالمية Liberalization of Trade :

عملت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة الدولية (GATT) التي وقعتها 22 دولة عام 1947 في جنيف على رفع الحواجز الجمركية والعوائق الأخرى أمام تدفق السلع والخدمات بين الدول الموقعة على الاتفاقية وخاصة الدول التجارية الرئيسية، وقد أسفرت دورات التفاوض التي تجريها الجات (GATT) منذ تأسيسها إلى انضمام نحو 145 دولة أخرى معظمها من دول العالم الثالث عن إدخال تعديلات ضرورية على الاتفاقية لنتهي هذه الجهود عام 1995 بإحلال منظمة السلع التي يشملها إعفاء أو تخفيض الرسوم الجمركية عليها وفق جداول زمنية

محددة تنتهي بتحقيق الإعفاء التام والانسحاب الحر للسلع المحددة. وقد أدى هذا التوجه كذلك إلى نمو التجارة العالمية بمعدلات سريعة، مما يعني أن العولمة أصبحت أكثر قرباً من الواقع.

### 3- التكامل الاقتصادي الإقليمي Regional Economic Integration :

ولتعزيز انتقال السلع والأفراد والأموال وحل المشكلات التجارية بين الدول المتجاورة عقدت الاتفاقيات التي تضمن مصالح الدول الموقعة، ففي عقد الستينات من القرن الماضي وقعت العديد من الاتفاقيات الإقليمية، وقيام العديد من التجمعات الاقتصادية والإقليمية، كان أنجحها قيام السوق الأوروبية المشتركة التي تطورت إلى مستوى تحولت فيه إلى اتحاداً سياسياً وهو الاتحاد الأوروبي الذي يضم حتى الآن 22 دولة أوروبية، ومنظمة الكوميكون التي انتهت مع انهيار المنظومة الاشتراكية بقيادة الاتحاد السوفيتي السابق، والسوق العربية المشتركة التي ظلت حياً على ورق، وغيرها من المنظمات الإقليمية الأخرى الناجحة مثل الاتفاقيات المعقودة بين دول جنوب شرق آسيا مثل : ماليزيا، إندونيسيا، كوريا، تايلاند، اليابان، هونج كونج، سنغافورة .. وقد ساهمت هذه الاتفاقيات والاتحادات في تعزيز التكامل الاقتصادي وتعظيم حجم الشركات ودخولها كمنافسة للشركات الأمريكية على وجه الخصوص.

### 4- تعاظم دور القطاع الخاص Maximization The Role of Private Sector :

شهدت السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية تعاظم دور الدولة في الاقتصاد الوطني، ففي معظم دول العالم الثالث التي استقلت عن استعمار الدول الغربية كان توجه الدولة نحو الاشتراكية أو تأميم الصناعات والمشروعات الكبرى يسير عن قناعة تامة بأن هذا الطريق يقود إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والتخلص من مخلفات الاستعمار الذي نهب الثروات وعطل التنمية لسنوات طويلة، غير أن هذه الفترة لم تستمر لفترة أطول، ففي منتصف الثمانينات وبداية التسعينات عند انهيار الاتحاد السوفيتي والدول الاشتراكية الأخرى، بدأت حركة في الاتجاه المعاكس

تنادي بضرورة تقليل دور الدولة وتدخلها في الحياة العامة للاقتصاد وتحليلها عن إدارة الإنتاج ووضع السياسات، وهكذا ظهرت ثلاثة عوامل ساعدت على الاعتقاد بأن العولمة الاقتصادية باتت أمراً لا مفر منه، وهذه العوامل هي :

أ- انهيار النظام الاشتراكي الذي كان يشكل جغرافيا 6/1 مساحة العالم وعدد سكانه نحو 500 مليون نسمة تقريباً، وعلى الفور تحولت هذه الدول بكاملها إلى سوق مفتوحة، واتباع نظام التخطيط اللامركزي والانفتاح إلى العالم اقتصادياً واجتماعياً وثقافياً. مما جذب كبرى الشركات العالمية المتعددة الجنسية للاستثمار والتجارة، ومن الناحية الجغرافية والسياسية أصبحت أسواق معظم دول العالم مؤهلة للانفتاح على بعضها البعض مما عزز من فرص عولمة المال والأعمال.

ب- إزالة القيود الحكومية والسياسات التي كانت تستبعد نشاط القطاع الخاص من العمل في بعض المجالات، أو التدخل في تحديد الأسعار والفوائد وغير ذلك من الأمور المالية الأخرى مثل إدخال أو إخراج العملات الصعبة من وإلى الدولة، وهكذا أصبحت قوى السوق هي التي تحدد أسعار الفوائد والعملات مقابل بعضها البعض، وكانت الولايات المتحدة وبريطانيا أول من بدأ بهذه الحركة ثم ما لبثت أن أصبحت هذه الأمور جزءاً من سياسات البنك الدولي في تعامله مع الدول الأخرى، ومن ثم انتشرت لتشمل عدداً كبيراً من الدول. وينظر إلى هذا التحول في قوى الحركة في السوق شرطاً رئيسياً وضرورياً لتطبيق مبادئ وتفاهات العولمة وبخاصة نصوص اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

ج- واستمراراً في تحرير اقتصاديات الدول، بدأ خلال فترة التسعينات تحويل ملكية المنشآت الحكومية أو التي تساهم بها إلى القطاع الخاص وهو ما يطلق عليه بالخصخصة ويقصد بالخصخصة بيع جزء من ممتلكات الحكومة من المنشآت إلى المستثمرين في القطاع الخاص، وكانت بريطانيا أول دولة في عهد حكومة مارغريت تاتشر بدأت ببيع بعض المؤسسات الكبرى إلى القطاع الخاص مثل شركة الاتصالات ومؤسسة الخطوط الجوية البريطانية، وبعض

الصناعات الكبرى مثل المؤسسة العامة للسكك الحديدية، وغيرها من منشآت النفطية، ومن ثم انتشرت ظاهرة الخصخصة في الدول الاشتراكية التي تحولت للتو إلى دول رأسمالية حيث تم بيع مئات المؤسسات الصناعية الكبرى إلى مستثمرين غربيين خاصة إلى الشركات المتعددة الجنسية التي تهيمن حالياً على معظم الصناعات الثقيلة في هذه الدول مثل صناعة السيارات، والاتصالات، والنقل، والنفط ... الخ وفي الدول العربية تم بيع العديد من الصناعات الاستراتيجية. ففي الأردن تم بيع قطاع الاتصالات والكهرباء، والمياه، والإسمنت، وبعض المرافق السياحية إلى مستثمرين من القطاع الخاص المحلي والأجنبي، وفي مصر التي سارت بنفس الطريق ولبنان ... الخ. وتعتبر الشركات المتعددة الجنسية المشتري الأول لهذه القطاعات لأن تشغيل وإدارة وتحديث الاستثمارات الضخمة يلزمه قدرات مالية كبيرة، وقدرات تكنولوجية وفنية وإدارية متقدمة لا يتوفر بمثلها إلا عند الشركات الدولية الكبرى.

#### الاستثمار المباشر والاستثمار غير المباشر:

#### Direct and Indirect Foreign Investment

يقصد بالاستثمار المباشر قيام إحدى المؤسسات أو المستثمرين بشراء وتملك الأصول الرأسمالية (آلات، معدات، أراضي ... الخ) أو المشاركة في تأسيس الاستثمارات الرأسمالية كالشركات المساهمة أو ضمن شركات التضامن، وفي هذه الحالة يكون للمستثمر حصة تؤوله المشاركة بالإدارة أو التأثير على قرارات إدارتها، ومعنى آخر شراء شيء ملموس.

أما الاستثمار غير المباشر فهو يتعلق بشراء المستثمرين للأسهم والسندات والأوراق المالية بهدف اقتنائها لفترة معينة ثم بيعها عندما يرتفع سعرها في السوق المالي والحصول على أرباح إضافية، أما علاقة هذه الفئة من المستثمرين غير المباشرين مع الشركات التي يشترون أسهمها أو سنداتها فهي علاقة غير مباشرة حيث لا يكون للمستثمر بالضرورة دوراً مؤثراً في قرارات الشركة أو سياساتها



خاصة إذا كانت الشركة موجودة في بلد آخر، ولكي نفهم بصورة أوضح علاقة المستثمر بالشركة التي اشترى أسهمها أو سنداتهما فإن هذه العلاقة تتحدد بحسب نوايا المستثمر، فإذا كانت نية المستثمر شراء الأسهم بقصد إعادة بيعها وتحقيق أرباح إضافية فإن علاقة هذا المستثمر بالشركة لا تحظى باهتمامه بالضرورة، أما إذا كانت نية المستثمر شراء الأسهم بقصد السيطرة على الشركة أو المشاركة في إدارتها فإن عملية الشراء في هذه الحالة تصبح استثماراً مباشراً.

بعد أن عرفنا ماهية الاستثمارات المباشرة وغير المباشرة يجدر بنا أن نتعرف باختصار على حجم هذه الاستثمارات ونموها.

#### حجم الاستثمارات المباشرة :

قلنا أن الاستثمار المباشر هو قيام المستثمر بشراء وتملك الأصول الرأسمالية مثل المشاريع والمصانع، والاتصالات والمياه، والعمليات التجارية .. وبهذا المعنى فإن الاستثمار المباشر مجال كبير وواسع لا تستطيع إلا الشركات الدولية الاستثمار في مجالاته، ويتطلب منها نقل رؤوس الأموال الضخمة والأفراد العاملين من موظفين ومحاسبين وخبراء ومستشارين في مجالات الاستثمار الدولي إلى مكان الاستثمار، كما يتطلب منها أحياناً نقل المواد الخام، كما تحتاج إلى إجراءات إدارية وحكومية بالإضافة إلى المخاطر المصاحبة لمثل هذه الإجراءات الاستثمارية. وعلى الرغم من استمرار الكثير من القيود أمام تدفق الاستثمارات الخارجية لمختلف الدول إلا أن حجم هذه الاستثمارات يقدر بمبلغ 200 مليار دولار أمريكي ارتفع هذا الرقم عام 2005 إلى 2 تريليون دولار وهو رقم يساوي 12.5٪ تقريباً من حجم التجارة العالمية(7)، أما حجم الاستثمارات العربية في الخارج فقد تم تقديرها بنحو 800 مليار دولار أمريكي معظمها استثمارات موجودة في الصناعة الأمريكية (وأسواق المال والأسهم والسندات)، وبخصوص الدول فإنه يتطلب منها القيام بجهود متواصلة خاصة في مجال تعديل قوانين الاستثمار وتحسين المناخ الاستثماري لاجتذاب الشركات الدولية للاستثمار في مشروعاتها.

## حجم الاستثمارات غير المباشرة :

يتمثل هذا المجال الاستثماري في شراء وتملك الأسهم والسندات والأوراق المالية إما بقصد إعادة بيعها عندما ترتفع أسعارها، ففي هذه الحالة لا يكون للمستثمر تأثيراً يذكر على قرارات الشركة. أما إذا كان الشراء بقصد اقتناء الأسهم أو السندات كاستثمار طويل الأجل فإن المستثمر (بموجب كمية الأسهم التي اشتراها) سوف يسعى إلى السيطرة والتأثير على قرارات الإدارة. وبخصوص حجم هذا النشاط على المستوى الدولي فقد تم تقديره بمبلغ 881 مليار دولار عام 1996. أما الآن فيصل هذا الرقم 4 تريليون دولار. وهناك العديد من البورصات العالمية التي تتعامل ببيع وشراء الأوراق المالية مثل بورصة لندن نيويورك، برلين، طوكيو، باريس، عمان ... الخ، ولا ننسى أسواق الإفشور مثل البحرين وسنغافورة وهونج كونج وجزر البهاما ... الخ وبإمكان أي شخص أن يتعامل مع هذه الأسواق من خلال الاتصالات الإلكترونية السريعة التي توفرها البنوك المحلية والأسواق، كما يمكن ذلك عن طريق أجهزة الكمبيوتر المنزلية وشبكات الإنترنت.

## انواع الأعمال الدولية :

يمكن للمنشأة الدولية أن تمارس أنواعاً مختلفة من الأعمال في أي دولة ولأي سبب يبرر ذلك، ويمكن لهذه المنشأة أو تلك أن تعمل بصفة منفردة، أو بالمشاركة، أو بصورة جزئية مع جهة أخرى معينة، ومن أنواع هذه الأعمال ما يلي :

## 1- عقود التصدير (عقد الوكالة):

يمكن في هذا النوع من الأعمال الدولية أن تبدأ الشركة بالتصدير إلى السوق الخارجي وتولى البيع مباشرة لتجار الجملة أو التجزئة، ولكن هذه الطريقة غير متاحة في كثير من الدول بالنظر إلى أن القوانين تشترط وجود وكيل محلي للشركة الأجنبية العاملة في البلد المضيف، لذلك تفضل معظم الشركات الأجنبية الدولية الاعتماد على عقد الوكالة، ويمكن تعريف عقد الوكالة بأنه اتفاقية يتم توقيعها بين

طرفين، يكون فيها الطرف الأول هو المنتج أو المصدر إلى الطرف الثاني في بلد أجنبي، أو منطقة أخرى محلية، وبموجب هذا العقد يفوض الطرف الأول الطرف الثاني (الوكيل) بيع أو عقد الاتفاقيات ببيع سلع أو خدمات الطرف الأول إلى طرف ثالث وهو المستهلك أو المستخدم للسلعة أو الخدمة. ويتلقى الطرف الثاني عمولة متفق عليها حسب الكميات التي يبيعها، وفي هذه الحالة يكون دوره هو مجرد وكيل بالعمولة، في حين يحتفظ الطرف الأول بحقوقه مثل العلامة التجارية أو البضاعة، ومن الممكن أن يكون الطرف الأول تاجراً (أو صانعاً) إذا كان عقد الوكالة يميز للطرف الثاني الشراء لحسابه من الطرف الأول والبيع في السوق بالسعر والطريقة التي يريدها، وفي هذه الحالة يكون الطرف الأول وكيل تجاري يشترط على الطرف الأول أن لا يكون له وكيل آخر في البلد الأجنبي أو المنطقة.

وكان البريطانيون والألمان أثناء العهد الاستعماري قد أسسوا العديد من الشركات التجارية العامة التي تروج الوكالات بالعمولة والوكالات التجارية وأصبحت الآن شركات كبرى تعمل في هذا المجال، أما الشركات الأكثر شهرة في هذا المجال في الوقت الحاضر فهي شركة سوجو شوشاس (Sogo Shoshas) وشركة ميتسوبيشي (Mitsubishi)، وشركة ميتسوي (Mitsui)، ماروبي (Marubeni) .. الخ، وجميع هذه الشركات يابانية الأصل وهي كذلك شركات متعددة الجنسية وظيفتها الرئيسية التوسط، وتسهيل التبادل بين المشترين والبائعين في بلدان عديدة، وتدخل في استثمارات (صفقات) مشتركة (Joint Ventures) داخل وخارج الدولة الوطنية والدول الأجنبية، وتقوم بتقديم التمويل والمشاركة في المفاوضات التجارية في بلد ثالث.

## 2- الاستثمارات المشتركة Joint Ventures :

وهو نوع آخر من أنواع الأعمال الدولية، وبموجب هذه الأعمال تقوم الشركة الدولية بالدخول في حصة مشاركة مع شركة دولية أخرى لتنفيذ مشروع في بلد ثالث، ويختلف مقدار حصة المشاركة بحسب الاتفاق، فقد تكون المشاركة مناصفة في التكاليف والأرباح، وقد تكون متساوية الحصص إذا كانت المشاركة

تتكون من شريكين فأكثر، ويمكن أن تكون المشاركة بدون حصة في حالة كون أحد الأطراف يقدم الخبرة الفنية وآخر رأسمال ... وقد تكون المشاركة غير محددة بعقد قانوني مثل عقود الباطن. وعندما تدخل الشركة المتعددة الجنسية في استثمار مشترك مع شريك محلي في بلد أجنبي، فإن الشركة الدولية المتعددة الجنسية تجلب معها منافع خاصة للبلد المضيف مثل نقل التكنولوجيا، والخبرات الفنية والتقنية، ومهارات لتدريب ونقل المعرفة العلمية إلى القوى العاملة الوطنية. وفي حالة كون الشركاء أكثر من طرفين تظهر مشكلة الكيفية التي سידار فيها المشروع ويتم حل هذه المشكلة بعرض ثلاثة بدائل لإدارة الاستثمار: الأول: الإدارة المشتركة، الثاني: الإدارة التي يهيمن عليها شريك واحد وهو الذي يملك الحصة الكبرى في المشروع، ثالثاً: الإدارة المستقلة عن أي من الشريكين أي أن يكون المدير العام للمشروع شخصاً محايداً من خارج المشروع، ويعتبر هذا النوع من الإدارة بالنسبة للاستثمار المشترك من أكثرها نجاحاً.

### 3- الترخيص Licensing :

تستخدم العديد من الشركات المتعددة الجنسية عقود الترخيص كأداة للدخول إلى الأسواق الأجنبية، وبالنسبة للشركات الأصغر التي ترغب في التحول إلى شركة م.ج تلجأ في العادة إلى مثل هذه الطريقة لأنها قليلة التكلفة وقليلة المخاطر أما العائد فهو محدود إلا أنه مضمون، أضف إلى ذلك كله افتقار مثل هذه الشركات إلى الخبرة في الأعمال الدولية ومحدودية مواردها.

وهناك أربعة أشكال للترخيص هي :

أ- الترخيص الرئيسي : وبموجبه تسمح ش.م.ج لشركة أخرى في دولة أخرى أن تستخدم تقنياتها، والتكنولوجيا التي تملكها، أو استخدام براءات اختراعها، أو اسمها التجاري، أو علاماتها التجارية مقابل أجور عينة تدفعها الشركة المحلية، ومن أمثلة ذلك شركة كوكا كولا، شركة برسيل Bersil، الفنادق مثل هلتون Hilton، وشيراتون Sheraton ... الخ، ويتنشر هذا النوع من الأعمال الدولية

في الأردن حيث يوجد العديد من الشركات الأردنية التي حصلت على تراخيص إنتاج سلع أو خدمات.

ب- العقد الإداري Management Contracts : بموجب هذا العقد، تلتزم الشركة م.ج المنفذة للمشروع بإدارته وتشغيله بعد إنجازه بموجب عقد متفق عليه مع الشركة المحلية مقابل أجر معين، ويقع ضمن مسؤولية الشركة م.ج تدريب الموظفين المحليين لتمكينهم من اكتساب الخبرة وإدارة المشروع في المستقبل.

ج- حقوق الامتياز Franchising Rights : وعلى أساس هذا العقد تمنح ش.م.ج لشركة أخرى الحق في بيع سلعها أو خدماتها مقابل أجر، وعادة ما تقوم ش.م.ج بتقديم مجموعة من السلع أو الخدمات وتسمح باستخدام علاماتها التجارية أو اسمها التجاري إلى الشركة التي حازت على حق الامتياز، ومن أشكال حقوق الامتياز مثلاً : مصنع، أو تاجر تجزئة، أو تاجر جملة أو مالك علامة تجارية، وكذلك عقود امتياز تصنيع سلعة ... الخ.

#### 4- عقود تسليم المفتاح Turn-key Contracts :

ينظر إلى الأعمال الدولية التي تتم على أساس هذه العقود بأنها عمليات معقدة وتحتاج عند إبرامها مع ش.م.ج إلى خبرة ودراية واسعتين من حيث جودة التصميم والتنفيذ وخدمات ما بعد إنجاز المشروع ... الخ، وعادة ما تحتوي عقود تسليم المفتاح مع ش.م.ج على تولى مسؤولية إنشاء وتشغيل المشروع حتى تسليم جميع مفاتيحه إلى مالك المشروع مقابل أجر يتفق عليه وعلى طريقة دفعه مع المالك. ويمكن أن يشمل العقد أعمالاً تتجاوز لحظة تسليم مفاتيح المشروع جاهزاً للتشغيل مثل إبرام عقد إداري، أو عقود صيانة، وتختلف أجور ش.م.ج باختلاف ما يحتويه عقد تسليم المفتاح، فمن الممكن أن يشمل العقد كذلك تسليم المشروع آلات ومعدات، أو عقود التدريب للموظفين المحليين.

## 5- عقود التصنيع Manufacturing Contracts :

وهو عبارة عن اتفاق يتم بين الشركة متعددة الجنسية مع شركة محلية في دولة أخرى بأن تقوم إحدى الشركتين بتصنيع السلع نيابة عن الشركة الثانية، ويشمل الاتفاق في الغالب وضع علامة إحدى الشركتين على المنتج قبل شحنها إلى الطرف الثاني (الطرف الآخر)، وعادة ما يتم عقد مثل هذه الاتفاقيات بين ش.م.ج وشركة عامة أو خاصة في دولة نامية حيث تكون أجور الأيدي العاملة رخيصة، والمواد الخام ربما كذلك قليلة التكلفة بالإضافة إلى التسهيلات الواسعة التي تقدمها الدولة المضيفة للشركات الأجنبية. وهناك العديد من شركات العالم الثالث التي تصنع سلعاً لصالح شركات أجنبية. وهناك العديد من شركات العالم الثالث التي تصنع سلعاً لصالح شركات أجنبية م.ج. مثل الشركات الهندية التي تنتج أجزاء أجهزة الكمبيوتر لحساب شركة I.B.M وغيرها، أو قيام شركات في هونج كونج بتصنيع الملابس لحساب شركات في بريطانيا، وفي الأردن يوجد العديد من الشركات في المناطق الصناعية التي تنتج مختلف السلع لحساب شركات أجنبية في دول أخرى مثل أمريكا، ألمانيا، بريطانيا ... الخ، ومنها مدينة الحسن الصناعية، ومدينة الكرك الصناعية ... الخ، وهناك شكل آخر من عقود التصنيع تبرم بين ثلاثة أطراف هي الشركة متعددة الجنسية التي تشتري الإنتاج، والمستثمر الذي يمول عملية التصنيع من دولة ثانية، أما الطرف الثالث فهو البلد الجغرافي الذي تتم فيه عملية تصنيع السلعة، وعادة ما تكون مثل هذه العقود طويلة الأجل.

## الشركات متعددة الجنسية Multinational Enterprises :

إن حجم النمو الكبير الذي حققته الشركات متعددة الجنسية خلال النصف الثاني من القرن الماضي (1950 - حتى الآن) وتعاظم النفوذ الاقتصادي والمالي والسياسي لهذه الشركات، وحجم التكتلات التي تجمعها دفع العديد من الجامعات والمعاهد التعليمية ومراكز البحث إلى الاهتمام بدراسة طبيعة أنشطتها وأهدافها وتنظيمها ومستقبل وظائفها ... الخ، ومصطلح ش.م.ج له أسماء أخرى متداولة

مثل الشركات الدولية، أو الشركات عبر الوطنية أو الشركات العالمية، أو الهيئات التجارية الدولية ... الخ، إلا أن أكثر التسميات استخداماً هي التسمية الأولى (ش.م.ج)، ولكن ليس كل شركة محلية يمكن اعتبارها دولية إلا إذا حققت بعض المعايير التي تصنفها كشركة دولية، مثل أن تتعامل مع دولتين أو أكثر من الدول الأخرى، وأن تبلغ مبيعاتها الخارجية نسبة 30٪ من إجمالي مبيعاتها السنوية، وأن تحقق أرباحاً بنسبة لا تقل عن 10-20٪ من رأسمالها على مدى ثلاثة سنوات على الأقل، والمعيار الرابع أن تنصف أعمالها الدولية بالديمومة وليس بصورة متقطعة. ويمكن التعرف من خلال الإحصاءات التالية على أكبر 10 شركات م.ج في العالم<sup>(8)</sup>.

الجدول (1-3)

الشركات م.ج الأكبر قيمة في العالم لعام 2005

اسم الشركة	موطن الشركة	القيمة السوقية مليارات الدولارات <sup>(9)</sup>
1- جنرال إلكتريك	الولايات المتحدة	300
2- مايكروسوفت	الولايات المتحدة	400
3- مجموعة شركة شل	إنجلترا - هولندا	220
4- كوكا كولا	الولايات المتحدة	200
5- إكسون	الولايات المتحدة	250
6- ميرتس	الولايات المتحدة	160
7- فايزر	الولايات المتحدة	170
8- نيبون للهاتف والتلغراف (NTT)	اليابان	185
9- مخازن وول - مارت	الولايات المتحدة	160
10- إنتل	الولايات المتحدة	145

أما الشركة الأولى في العالم في عام 2005 فهي شركة جنرال موتورز (GM) التي تصنع كافة أنواع المحركات والسيارات حيث بلغت مبيعاتها (178) مليار دولار في ذلك العام وحده، ويفوق حجم مبيعاتها هذا في عام واحد الناتج الإجمالي لـ 129 بلداً حول العالم، وهناك فقط 14 دولة تزيد مبيعاتها كل منها عن مبيعات جنرال موتورز (GM). تأتي بعدها في المبيعات شركة فورد للسيارات (154 مليار دولار) ثم مجموعة شل (128 مليار دولار) ويوضح الجدول التالي ترتيب الشركات الأكثر مبيعاً في العالم<sup>(10)</sup>.

## الجدول (1-4)

## الشركات م.ج الأكبر مبيعاً في العالم لعام 2005

اسم الشركة	موطن الشركة	المبيعات مليارات الدولارات
1- جنرال موتورز	الولايات المتحدة	300
2- فورد للسيارات	الولايات المتحدة	180
3- مجموعة شركة شل	إنجلترا - هولندا	190
4- متسوي	اليابان	170
5- إكسون	الولايات المتحدة	200
6- مخازن وول - مارت	الولايات المتحدة	150
7- ميتسوبيشي	اليابان	110
8- جنرال إلكتريك	الولايات المتحدة	120
9- سوميتومو	اليابان	135
10- تويوتا	اليابان	116



وهناك أكثر من 1500 شركة عالمية في مجال الصناعة تفوق مبيعات كل واحدة منها المليار دولار عام 2005. من بينها 700 شركة أمريكية، و300 شركة يابانية تليها بريطانيا 200 شركة ثم فرنسا 100 وألمانيا 200 شركة. وهناك شركات في العالم الثالث تعدت قيمة أسهمها المليار ونصف المليار دولار، وعددها 506 شركات معظمها من كوريا الجنوبية وتايوان والمكسيك والبرازيل والسعودية، وهناك شركات من العالم العربي تقع ضمن أكبر 500 شركة في العالم مثل شركة سابك السعودية، ومؤسسة البترول الكويتية وفق إحصاءات عام 2004، ومن بين أكبر 500 شركة عربية مساهمة كانت الأردن ممثلة بأكثر عدد (90 شركة) تليها السعودية (71) ثم مصر (65) ثم الكويت (56)، المغرب (47) وتونس (30) والإمارات (22) شركة. أما من حيث القيمة فكانت الشركات السعودية هي الأكبر بين الـ 500 شركة إذ بلغت قيمتها 45 مليار دولار. تليها الكويت 20 مليار ثم الإمارات ومصر ..

#### أشكال الاحتكارات والتكتلات في الأعمال الدولية :

إن تركز الأعمال الدولية في أيدي عدد قليل من الشركات م.ج الكبرى يفضي إلى تشكل الاحتكارات، والسبب في ذلك هو أن كبرى ش.م.ج في العالم تملك رؤوس الأموال الضخمة وبالتالي فإنها تلقى صعوبة بالغة في التغلب على بعضها البعض في صراع المنافسة على الفوز بالاستثمارات الكبيرة أو على الأسواق الخارجية، أضف إلى ذلك أن مثل هذه المنافسة يكلفها غالباً، ولذا تبرز أمام هذه الشركات ضرورة الاتفاق على تقاسم أسواق تصريف البضائع ومصادر المواد الأولية، وإقرار أسعار موحدة ... الخ.

إن الاحتكار هو تفاهم أو تكتل مجموعة من الشركات م.ج يتمركز تحت سيطرتها إنتاج أو تصريف الجزء الساحق من هذه البضاعة أو تلك ، وهذه التكتلات أياً كانت أشكالها تسعى جميعها إلى تحقيق هدف واحد وهو الحصول على الربح المطلق. وظهرت التكتلات الاقتصادية الاحتكارية بداية في مجال الصناعة الثقيلة ثم لا تلبث وتصل حتى إلى الصناعات الأخرى الخفيفة. وأهم أشكال

الاحتكارات هي الكارتلات، والسنديكات، والتروستات والكنوسرسيومات،  
وسنوضح باختصار ماهية هذه الاحتكارات باختصار شديد<sup>(11)</sup> :

#### 1- الكارتيل Cartel :

هو تكتل مجموعة من الشركات يتفق مدرائها وأصحابها على تقاسم أسواق  
التصريف، وعلى أسعار البيع، ويحددون كمية البضائع الواجب إنتاجها، إلا أن  
المؤسسات التي تشترك في الكارتيل تصنع وتبيع المنتجات بصورة مستقلة، هذا  
الشكل من الاحتكارات انتشر بسرعة خصوصاً في ألمانيا قبل الحرب العالمية الثانية  
وبعدها، ويعتبر اليوم واحداً من أكبر الاحتكارات الصناعية ليس في ألمانيا وحسب  
ولكن في أوروبا مجتمعة.

#### 2- السنديكات Syndicates :

وهو تكتل احتكاري يتكون من شركات أكبر وأكثر تطوراً من الكارتيل،  
فالشركات الأعضاء في هذا التكتل تنتج بصورة مستقلة، ولكن وفق أحكام  
العضوية في هذا التكتل فإن الأعضاء لا يحق لهم بيع منتجاتهم بأنفسهم، ولا  
يشترى المواد الأولية بأنفسهم بل يؤلفون لهذا الغرض جهازاً تجارياً مشتركاً، انتشر  
هذا الشكل من التكتلات في روسيا قبل الحرب الثانية ثم اتسع ليشمل أوروبا  
والولايات المتحدة خصوصاً، ويعتبر اليوم قوة اقتصادية هائلة تهيمن على قطاع  
جغرافي اقتصادي واسع النطاق في البلدان النامية.

#### 3- التروست Trusts :

وهو احتكار تصبح فيه ملكية جميع المؤسسات الأعضاء ملكية مشتركة،  
ويتقاضى فيه المالكون السابقون (وقد أصبحوا مساهمين) أرباحاً بنسبة أسهمهم.

#### 4- الكونسورسيوم Concentrates :

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 م.ج. وقد انتشرت التروستات والكونسورسيومات على نطاق واسع في الولايات المتحدة وبريطانيا وفرنسا واليابان وغيرها من البلدان الأوروبية.

#### أهم الاحتكارات والتكتلات في بعض الدول الغربية :

تحتل اتحادات الشركات م.ج مكانة متقدمة جداً في اقتصاديات الدول الأوروبية والولايات المتحدة واليابان، وهي تضم في الأساس جميع الفروع الصناعية، والنقل والتجارة والتأمين والبنوك. وسوف نقوم بالتعريف ببعض هذه التكتلات:

1- في الولايات المتحدة الأمريكية : يوجد حوالي 25 احتكاراً تراقب نحو 94٪ من طاقة إنتاج الفولاذ، اثنين من هذه الاحتكارات هما : يوناتيد ستيتس ستيل كوربوريشن (U.S.A Steel Corporation) ومؤسسة بيت لحم (Beit Lahem Corporation) ويملكان حالياً نحو 60٪ تقريباً من إجمالي طاقة الولايات المتحدة في إنتاج الفولاذ<sup>(12)</sup> ويضم 150 مصنعاً للفولاذ. أما في صناعة البترول فيوجد أكبر تكتل احتكاري هو ستاندرد أويل (Standard Oil) الذي يضم أكثر من 20 شركة تسيطر على صناعة البترول في الولايات المتحدة وغيرها من بلدان الشرق الأوسط والعالم. وفي مجال صناعة السيارات توجد ثلاثة احتكارات كبيرة هي : جنرال موتورز (G.M.) وفورد (Ford) وكرايسلر (Crisler)، وهذه التكتلات الاحتكارية لا يقتصر إنتاجها على السيارات بل يتجاوز ذلك بكثير إلى صناعة الأسلحة مثل محركات الطائرات الحربية، والدبابات والعربات العسكرية والذخائر والبنادق والمدافع ... الخ.

2- في بريطانيا: كما هو الحال في الولايات المتحدة تسيطر أكبر الاحتكارات على الاقتصاد، فهناك الاتحاد البريطاني للحديد والفولاذ الذي يضم جميع الشركات

الرئيسية العاملة في هذا المجال في بريطانيا. وأهم تكتل احتكاري آخر هو كونسرسيوم الصناعات الحربية فيكرس - أرمسترونغ (Armstrong - Vickers) الذي يبتكر إنتاج المواد الحربية والأسلحة والإنشاءات الميكانيكية والبحرية والعسكرية والمدنية، وصناعة الطيران والآلات الكهروميكانيكية. وفي مجال الصناعات الكيميائية يوجد تروست (Emperial Chemical Industries - ECI).

3- وفي فرنسا : يوجد تكتل احتكاري واحد تسيطر فيه المؤسسات الأعضاء على كامل إنتاج الألمنيوم، وتكتل آخر يسيطر على صناعة الأصباغ، واحتكار آخر لصناعة السيارات والعربات.

4- وفي ألمانيا : نجد أكبر تكتل للشركات هو تروست الفولاذ الألماني يضم نحو 500 شركة تعمل في هذا المجال يرتبط نشاطها بصناعة الفولاذ، وهو يعتبر اليوم الشريك الرئيسي في الاتحاد الأوروبي للفحم والفولاذ، أما التكتل السائد في الصناعات الكيميائية فهو كونسرسيوم (I.G. Faben Industry) الذي يتبع له نحو 700 شركة في داخل ألمانيا وخارجها، وهناك تكتلات أخرى كبيرة نجدها في إيطاليا واليابان وبلجيكا.

ولاشك أن هذه التكتلات الاقتصادية العملاقة هي التي توجه الاقتصاد العالمي وترسم مستقبله وتدفع بعملية العولمة نحو الأمام ليصبح العالم بالنسبة لها ميداناً خصباً لجني الأرباح من الدول الفقيرة في العالم الثالث، دون النظر إلى احترام حقوق الشعوب في النمو والتقدم الاقتصادي والاجتماعي، ومع التقدم التكنولوجي لهذه التكتلات ونفوذها السياسي يتزايد حجم الإنتاج والصادرات في العالم، ويوضح الجدول التالي استمرار نمو التجارة العالمية : (13)

جدول (5-1)

تجارة العالم ومعدل النمو السنوي (مليارات الدولارات)

2005	1999	1998	1997	1996	البيان
19.920	6.844	6.686	6.800	6.529	صادرات العالم سلع وخدمات:
45.200	30.184	29.236	29.477	29.590	الناتج العالمي الإجمالي :
٪35.3	٪23.7	٪22.9	٪23.1	٪22.2	نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي:

تصميم الهيكل التنظيمية للشركات المتوقع تحويلها إلى م.ج :

ربما نكون قد تعرفنا بصورة أوضح على ماهية الأعمال الدولية وحجمها وضروريات عملية العولمة الاقتصادية بالنسبة لها، وربما نكون أيضاً قد شعرنا بأهمية دراسة الأعمال الدولية دراسة علمية هادفة، وكذلك معرفة دور الشركات الدولية م.ج في هذا المجال من مجالات علم إدارة الأعمال، الذي تعتبر فيه إدارة الأعمال الدولية فرعاً رئيسياً من فروعها العلمية، وحيث يدرس معارف ومهارات لا غنى عنها لرجال الأعمال، والمستثمرين الكبار، وللطالب الجامعي الذي يدرس تخصصات العلوم الإدارية، والمحاسبة، والمالية والبنوك والقانون التجاري لكي يصبحوا مؤهلين للتعامل مع الشركات المتعددة الجنسية أو قادرين على تحويل مؤسساتهم إلى شركات دولية. وتتطلب دراسة هذا الموضوع معرفة أساليب تنظيم عمل ش.م.ج وهيكلها التنظيمي.

يرتبط نمو الشركة المحلية لكي تتحول إلى شركة دولية بعمليتين ذات علاقة هما:

- 1- الانتشار الجغرافي لموارد الشركة.
- 2- التغيرات في الهيكل التنظيمي للشركة.

بالنسبة للانتشار الجغرافي للموارد وعمليات الشركة يمكن رصد خمسة مراحل تمر بها الشركة المحلية حتى تتحول إلى ش.م.ج، ولكل مرحلة من هذه المراحل هيكل تنظيمي يميز حجم أنشطتها وأنواعها وخصائصها، وهذه المراحل :

## الجدول (1-6)

مراحل وخصائص نمو الشركة المحلية وتحولها إلى م.ج.

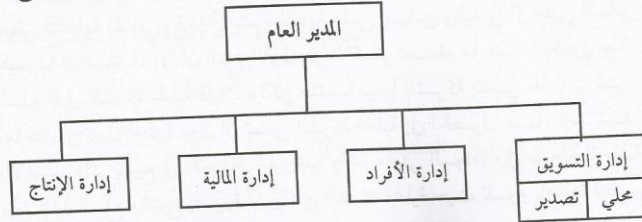
الأنواع	الهيكل التنظيمي	الخصائص
أ- شركة محلية	التصدير من خلال قسم التسويق	يكون لدى الشركة حد أدنى من التنوع السلعي والسوقي، صادرات أولية، ولا يوجد جهد متخصص في هذا المجال.
ب- شركة تصديرية	قسم التسويق كوحدة تنظيمية منفصلة	طلبات سلعية أجنبية مبكرة، مع جهد متخصص.
ج- شركة دولية	قسم دولي	التركيز على التصدير، ودخول أسواق أجنبية باستخدام استراتيجيات بسيطة.
د- شركة متعددة الجنسية	هيكل سلعي متوسط	النمو من خلال التنوع العולה والعقلنة.
هـ- شركة عبر الأمية	تنظيم شبكي على درجة عالية من التعقيد	

وفي كل مرحلة من مراحل نمو الشركة المحلية تحتاج إلى نوع من التنظيم الذي يغطي نشاطها المتنامي، فإما أن يتم تنظيمها على أساس وظيفي أو على أساس المجموعات السلعية، إلا أن النوع الأول هو الأكثر استخداماً عندما يكون عدد السلع لدى الشركة المحلية قليلاً، ولكن عندما تبدأ الشركة بتلقي طلبات شراء مفاجئة من دول أجنبية دون أن تسعى الشركة المحلية إلى الحصول عليها، فإنها تبدأ بالاهتمام أكثر بالبيع في الأسواق الخارجية والمحلية على السواء، وفي مرحلة لاحقة يزيد عدد السلع وتنوع بصورة أكبر لدى الشركة المحلية حيث تقوم بإعادة تنظيم

نفسها على أساس المجموعات السلعية التي لديها، ويتم تنظيم هذه المجموعات بطريقة يكون فيها لكل مجموعة سلعية قسم خاص بها له دائرة وظيفية تظهر على الهيكل التنظيمي للشركة، وينشأ عن هذا الوضع التنظيمي ملاحظة أن مبيعات كل قسم (مجموعة سلعية) قليلة عند مقارنتها بالمبيعات المحلية، ولأنها تبدأ صغيرة فإن إدارة الشركة تكون مترددة في نقل المزيد من الجهد والموارد لاستغلالها بصورة أكبر في الأسواق الخارجية، وعندما تبدأ الشركة بتلقي المزيد من الطلبات وارتفاع نسبة المبيعات الخارجية فإنها تصبح مجبرة على إعادة تنظيم نفسها وتشكيل هيكل تنظيمي جديد يضم إدارة تصدير يديرها مدير متخصص في الأعمال الدولية، في هذه المرحلة تكون الشركة المحلية قد اقتربت من التحول إلى ش.م.ج عندما تصل مبيعاتها إلى نحو 30% من إجمالي مبيعاتها، أو تكون أرباحها قد وصلت إلى 20% من رأس المال ومن عملياتها الخارجية، وعندما تصبح الشركة المحلية شركة م.ج وقادرة على تغطية طلبات التصدير فإنها تبدأ بإدراك أن الصادرات ليست بالضرورة هي المجال الوحيد للتوسع في الأسواق الأجنبية، فهناك بالطبع بدائل أخرى مثل نشاط الترخيص، والاستثمارات المباشرة ومثل هذه القرارات تتطلب قدرات فنية واستشارية (Staff)، وإنشاء وظائف متخصصة وتوزيع الأنشطة الجغرافية. وتوضح الأشكال التالية الهيكل التنظيمي الخاص بمراحل نمو الشركة المحلية حتى تتحول إلى شركة م.ج :

#### الشكل رقم (1-1)

نموذج التنظيم الوظيفي للشركة المحلية مع وجود طلبات خارجية لشراء السلع



الشكل رقم (1-2)

نموذج (أ)

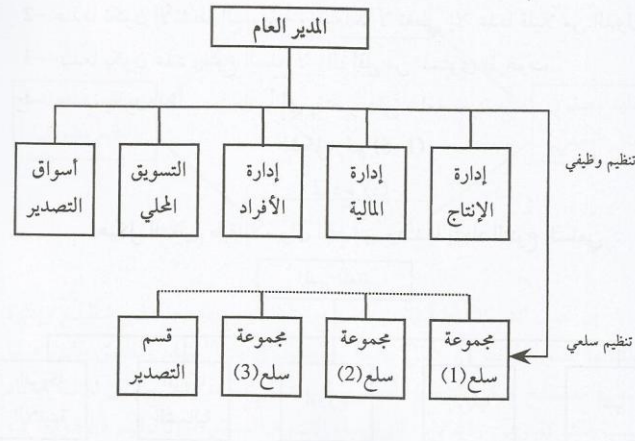
التنظيم الوظيفي عندما يكون عدد السلع قليل في الشركة المحلية



الشكل رقم (1-3)

نموذج (ب)

التنظيم الوظيفي للشركة المحلية عندما تزيد نسبة مبيعاتها في الأسواق الدولية

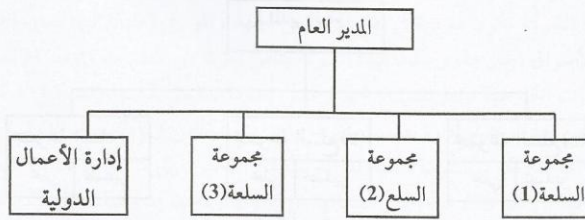




الشكل رقم (1-4)

نموذج (ج)

التنظيم طبقاً لمجموعات السلع عندما تزيد المبيعات بنسب أكبر



هذا النوع من التنظيم ملائم عندما تتوفر الشروط التالية :

- 1- عندما تكون المبيعات الخارجية قليلة نسبياً بالمقارنة مع المبيعات المحلية.
- 2- عندما تكون الأنشطة التسويقية والمبيعات لا تغطي إلا عدداً قليلاً من الدول.
- 3- عندما يكون عدد وتنوع السلع لا زال أقل من المستوى المرغوب.
- 4- عندما يكون الطلب متجانساً أي يقتصر على سلعة معينة.

الشكل رقم (1-5)

نموذج (د)

هيكل التنظيم طبقاً لأسواق التصدير وعندما يزداد التنوع السلعي

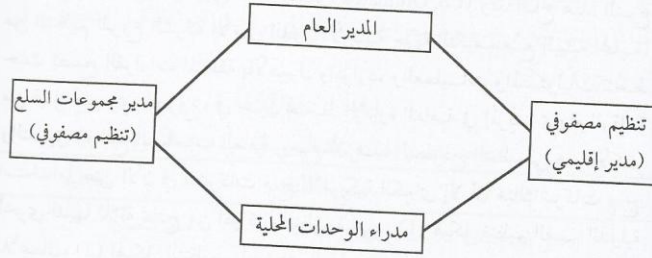


تنشأ الحاجة إلى هذا التنظيم عندما تتواصل العمليات الدولية وتنمو بصورة ملحوظة، وعندما تتساوى المبيعات الخارجية مع المبيعات المحلية أو تزيد عنها يصود أفراد التنظيم ومديروها وأصحابها نوع من التوتر النفسي والعصبي بسبب حجم العمل والتدفق المتواصل للاتصالات وتدفق الأموال بصورة غير مألوفة، مما يضطر الشركة إلى توسيع خطوطها الإنتاجية أو تجارتها، ويفترض هذا لتطور المفاجئ إعادة النظر بشكل التنظيم مما يضطرها إلى تصميم الهيكل التنظيمي لها على أساس كونها أصبحت شركة متعددة الجنسيات، ويوضح الشكل التالي هذا النموذج التنظيمي<sup>(14)</sup>:

## الشكل رقم (6-1)

نموذج (هـ)

هيكل التنظيم للشركة متعددة الجنسيات عندما يصبح لديها تنوع سلعي واسع النطاق



إن تحول الشركة المحلية إلى شركة م.ج.سوف يساعدها على تنظيم وإدارة عملياتها بصورة أفضل، وبالتالي خدمة مساهميها في كل بلد. ويطلق على هذا التنظيم مصطلح هيكل التنظيم المصفوفي أو الشبكي، وهو يدمج بين ثلاثة أبعاد رئيسية للشركة وهي: المجالات الوظيفية، التنوع السلعي والأقاليم (الدول) مما

يتعين على المدير العام في البلد الأم للشركة أن يفوض صلاحيات واسعة للأقاليم أي تطبيق الأسلوب اللامركزي في إدارة الفروع، مما يعطي مدراء الأقاليم الوطنيين حرية أكبر في اتخاذ القرارات الخاصة بأعمالهم، في حين يظل للإدارة العامة للشركة الأجنبية في مركزها في بلدها الأم دور تنسيقي وتخطيطي فقط.

#### التنظيم في الشركات الأمريكية م.ج :

تطبق الشركات الأمريكية طبيعة عملها نموذج التنظيم الدولي (International Organization Medel) كبدية لنقل معارفها وخبراتها إلى الدول الأجنبية، وهنا يصبح الهيكل التنظيمي والعمليات التجارية أو الصناعية أو الاستثمارية مهمة للغاية، لتمكن الشركة الأم من نقل السلع والعمليات للشركات التابعة والتنسيق بينها بسهولة. ومع التوسع في أعمال ش.م.ج الأمريكية تقوم بتطبيق هيكل تنظيمي وإداري جديد أكثر تطوراً من سابقه يطلق عليه أهيكل التنظيمي الفيدرالي التوجيهي (Co. Ordinated Federation) وقد أتاح هذا النوع من التنظيم لفروع الشركة الأم في الدول الأجنبية حرية التكيف مع البيئة المحلية، حيث تصبح القرارات المتعلقة بالأصول والموارد، والعمليات والمسئوليات تتخذ من قبل مديري الفروع، في حين تحتفظ الإدارة العامة في المركز بمهام الرقابة والتنسيق ووضع السياسات العامة. ومع أن هذا النموذج التنظيمي هو الأكثر استخداماً حتى الآن في الشركات م.ج الأمريكية الكبرى إلا أن هناك شركات م.ج أخرى لديها ثلاثة نماذج من الهياكل التنظيمية هي : (1) هيكل تنظيم القسم الدولية للأعمال، (2) الهيكل التنظيمي الجغرافي العالمي (Area-based global structure)، (3) والهيكل التنظيمي العالمي الذي يقوم على أساس السلعة (Product-based global structure)، وفي الوقت الحاضر ومع التقدم الذي يتحقق في مجال عولمة المال والأعمال تتجه الشركات الأمريكية م.ج للانتقال نحو تصميم الهياكل التنظيمية م.ج لأعمالها والتي تقوم على أساس المزيد من التفويض والاستقلالية

للفروع، والسبب الذي يدعو الشركات إلى تبني هذا لنوع من التنظيم هو المشكلات التالية:

- أ- تدني خبرة الموظفين والمدراء الذي يتم تعيينهم في المركز.  
 ب- ظهرت حواجز نفسية لدى المدراء تحول دون توزيع موارد الشركة عالمياً بطريقة مثلى.  
 ج- تدني خبرة المدراء وبعض الموظفين المعنيين من قبل المركز أجبر الفروع على تعيين مدراء محليين من الدول المضيفة.

أما أسباب نشوء هذه المشكلات فهي ناتجة أصلاً عن أنه لم يكن لدى الشركات الأمريكية أي أعضاء في مجلس الإدارة من غير الأمريكيين، وقد نتج عن هذا الوضع فجوة بيئية بين ذهنية الأمريكيين والبيئات المحلية التي تعمل بها الفروع مما اضطر بعض الشركات الأمريكية إلى تعيين ممثلين أجانب من بعض البيئات من غير الأمريكيين في إدارة هذه الشركات في المركز، ومن هنا نشأت فكرة الانتقال إلى الهياكل التنظيمية م.ج. ويوضح الجدول التالي مراحل نمو الهيكل التنظيمي في ش.م.ج الأمريكية.<sup>(15)</sup>

## الجدول رقم (7-1)

## مراحل تطور الهيكل التنظيمي في ش.م.ج الأمريكية

المراحل	الإدارة	موضوع الاهتمام	التنظيم
I	العمل من خلال الإدارة العامة	ترخيص تكنولوجيا تجارية	قسم للتصدير
II	تفويض الإدارة في الوحدات التشغيلية	وحدات الإنتاج في ما وراء البحار تنسق كافة جوانب العمل	قسم للأعمال الدولية، أو قسم لمشروعات ما وراء البحار
III	التنسيق الإقليمي	أعمال ما وراء البحار (دور أكثر مركزية في الإدارة)	مدير متفرغ لقسم، مشروعات ما وراء البحار

المراحل	الإدارة	موضوع الاهتمام	التنظيم
IV	الإدارة من منظور عالمي	الإدارة منفصلة للعمليات الخارجية	وحدات تشغيلية أو فروع منفصلة
V	دمج الشركة في الأعمال الدولية	توجه نحو العالمية في الأعمال	تنظيم متعدد الجنسيات

#### التنظيم في الشركات اليابانية م.ج :

تطبق الشركات اليابانية م.ج نموذج التنظيم العالمي، هذا النموذج يفترض تمركز الأصول والموارد والمسئوليات في الإدارة العامة للشركة في المركز، وبمخصوص العمليات الخارجية (ما وراء البحار) فهي أداة الإدارة المركزية في الوصول إلى الأسواق الدولية، أما الشركات التابعة فدورها محدود، حيث يقتصر على تطبيق خطط وسياسات المركز، ومن خصائص هذا التنظيم أنه يعتبر "مختبر مركزي" (Centralized Lab) يهتم بطرق تكييف الخطط والسياسات العملية على الفروع بدون مشاكل خاصة وأن الشركات حتى الآن لا تسمح لغير اليابانيين بالمشاركة في عضوية مجالس إدارتها مثلما فعلت حديثاً ش.م.ج الأمريكية، ذلك أن الشركات اليابانية العاملة في الخارج واجهت العديد من المشاكل الإدارية خاصة في الفروقات الثقافية، والاجتماعية والأخلاقية والسلوكية بين اليابانيين وشعوب الدول الأخرى، وقد حاول وليام أوتشي الياباني الأمريكي تسليط الضوء على مثل هذه المشاكل لمساعدة الشركات اليابانية على التكيف خارج اليابان وبخاصة في الولايات المتحدة والعالم، ولهذا الغرض قام بإجراء تعديلات على نظرية (J) في الإدارة اليابانية لتصبح ملائمة لتطبيق مبادئها خارج اليابان، وهكذا أطلق وليام أوتشي (William Ouchi) على نظرية (J المعدلة) نظرية "Z" أي استخدام الإدارة اليابانية خارج اليابان، ولكن هذه النظرية أيضاً لم تحقق النجاح بالمستوى المطلوب<sup>(16)</sup>. وفي الوقت الحالي تدار فروع الشركات اليابانية في الخارج من قبل يابانيين مغتربين، وعموماً يمكن

النظر إلى الشركات اليابانية بأنها لا تهتم بالأجانب في إدارة الشركات اليابانية ولا تعمل بطريقة كافية لحل هذه المشكلة.

#### التنظيم في الشركات الأوروبية م.ج :

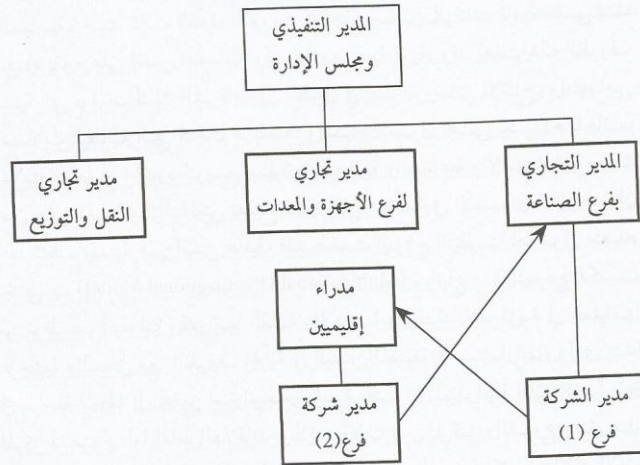
بعد الحرب العالمية الثانية ومع بداية إعادة الإعمار في أوروبا، توسعت الشركات الأوروبية بسرعة مدعومة بقوة الدولة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، حيث كانت الدول الأوروبية بحاجة ماسة إلى شركات قادرة على بناء اقتصاد يقوم على أسس اقتصادية وقانونية وسياسية قوية، وقد أهلت هذه الظروف البيئة التي توفرت لتلك الشركات إلى التفوق في صناعة وسائل الإنتاج، وامتصاص معدلات البطالة التي كانت مرتفعة، وإشباع السوق المحلي بكل احتياجاته، والامتداد خارج الحدود لتوسيع عملياتها التجارية والصناعية والاستثمارية، وقد تعين على هذه الشركات لكي تصبح قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية أن تعيد تنظيم نفسها على أسس عالمية، فقد طبقت نموذج التنظيم المصفوفي متعدد الجنسيات (Multinational Organizational Model) وابتاع هذا النموذج تمكنت من توظيف أصولها وقدراتها الفنية والإدارية والمالية اللامركزية في عملياتها الأجنبية والتوافق مع الظروف المحلية في البلدان المضيفة لاستثماراتها، وأدى هذا في مرحلة لاحقة إلى تحقيق استراتيجية تنظيمية بعنوان الفيدرالية اللامركزية بين المركز والفروع. أما أنماط العلاقات والاتصالات بين المركز والفروع وفق هذا التنظيم فقد اعتمدت على الاتصالات الشخصية غير الرسمية أكثر من الاتصالات الرسمية، وكل فرع من الفروع يعامل وكأنه كيان مستقل، وكل هذه الإجراءات كانت تهدف إلى تزويد المدراء في الفروع بحريات إضافية لتمكينهم من اتخاذ القرارات الخاصة بأنشطتهم بحرية وبسرعة، إن عنصر الوقت كما نلمس من هذا التنظيم هو نقطة الارتكاز في عمل الشركة م.ج الأوروبية، وعلى عكس الشركات الأمريكية فقد أدخلت الشركات الأوروبية أعضاء في مجالس إدارتها من البلدان التي تصدر إليها أو تصنع فيها، أما نموذج الهيكل التنظيمي الذي طبقته ش.م.ج

الأوروبية فهو النموذج المصفوفي (التنظيم الشبكي) (Matrix Organizational Model). ويوضح الشكل التالي هذا النموذج: (17)

الشكل رقم (1-6)

نموذج (هـ)

هيكل التنظيم للشركة متعددة الجنسيات عندما يصبح لديها تنوع سلعي واسع النطاق



### مراجع وحواشي الفصل الأول

1- V.K. Bhalla and S. Ramu. International Business, Anmol Publications PVT. 2ed. 1998 N. Delhi, India.

2- B. Daved F. Determining the Optimum Strategy for Heading Currency Exposure, Journal of International Business Studies 1983 pp. 135-139.

3- ينطبق هذا الوصف لمفهوم الإمبريالية أو الاستعمار الجديد على حالة العراق مع الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، حيث يسعيان إلى الهيمنة والتحكم بالثروات النفطية العراقية والعربية عموماً، ليست المسألة هي أسلحة الدمار الشامل، فهناك دول أخرى تمتلك مثل هذه الأسلحة منها (إسرائيل)، وباكستان والهند، ولا أحد يسألها عن ذلك ...

4- تركزت جهود الدول العربية في الحوار العربي الأوروبي خلال عقدي السبعينات والثمانينات من القرن الماضي على الوسائل التي يمكن من خلالها ردم الهوة التكنولوجية بين الطرفين، ولم تنجح هذه الجهود. وظل الوضع على حاله، أما الدول العربية فلا زالت تتحدث عن هذه الفجوة لتبرر عجزها في الوقت الذي كانت فيه رؤوس الأموال العربية تتدفق على الاستثمارات الأوروبية والأمريكية.

5- دعى رئيس جمهورية كوريا الجنوبية اليوم 25 / 2 / 2003م في مؤتمر دول حركة عدم الانحياز إلى إنشاء كتلة اقتصادي وسياسي في دول جنوب وشرق آسيا يضم اليابان والصين ودول أخرى في آسيا على غرار الاتحاد الأوروبي.

6- عباس، علي: الإدارة المالية في منظمات الأعمال، إثراء للطباعة والنشر، الأردن، عمان، 2008، ص18.



- 7- U.N. The International Monetary Fund, The Balance Payments, Statistics Year Book 1997, Table D-1 Washington U.S.A.
- 8- أحمد، أحمد عبدالرحمن : إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض ك.ع.س 2001، ط2، ص34.
- 9- ستة من هذه الشركات كانت ضمن العشرة الأولى في عام 1999 (1 + 2 + 3 + 5 + 9 + 10) ومايكروسوفت قفزت إلى المقدمة بقيمة تفوق 407 مليار دولار تليها جنرال إلكتريك بقيمة 333 مليار دولار.
- 10- أنظر المرجع (8) ص 35-36.
- 11- نيكيتين (Nikitin) الاقتصاد السياسي، دار مير للطباعة والنشر، موسكو 1995- ص 164-165.
- 12- لم تتوفر بيانات حديثة عن عدد الاحتكارات والتكتلات الاقتصادية، وحجم أعمالها، وفي هذا الشأن ذكرنا أرقام تقريبية من مصادر مختلفة.
- 13- I.M.F. World Economic Outlook Part 2, October 1999, Table 5, p. 130
- 14- S. Shiva Ramu, International Business, A.H. Wheeler and Co. Publisher, N. Delhi 1997 India.
- 15- B. & A. Christopher and Others, Managing Across Borders, Harvard Business School Press 1989 Boston U.S.A.
- 16- العقيلي، عمر وصفي: وظائف منظمات الأعمال، دار زهران للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن - عمان 1993، ص 44-46.
- 17- T. and William, The Logic of Global Business An-Interview with ABB'S Manager, HBR Mar. and April 1991, read P.S 100-105.

## الفصل الثاني

التجارة الدولية  
النظريات الكلاسيكية والوضع الراهن

## الفصل الثاني التجارة الدولية

(International Business)

(النظريات الكلاسيكية والوضع الراهن)  
(The Classical Theories and Present Situation)

إن دراسة التطور التاريخي للتجارة الدولية تساعدنا بصورة أفضل على فهم ما وصلت إليه الأحوال الاقتصادية لمختلف شعوب الأرض، ويعود الاهتمام بدراسة الخلفيات التاريخية لسببين هامين هما :

الأول: أن الظروف والأفكار والمفاهيم الاقتصادية التي كانت سائدة خلال الفترة التجارية (Mercantilism Period) في القرنين السادس والسبع عشر ما زال الكثير منها قائماً حتى الآن.

الثاني: أن تلك المفاهيم والظروف الاقتصادية أثارت بعض الاقتصاديين في تلك الفترة ومنهم خاصة الاقتصادي الشهير آدم سميث (Adam Smith).

العلاقات الاجتماعية والاقتصادية لحقبة التجاريين :

كان المجتمع الأوروبي في تلك الحقبة مجتمعاً زراعياً بصفة عامة وكانت نسبة 70% منهم يعملون في مزارع الاقطاعيين والقليل من المجتمعات الأوروبية عمل في مجال التجارة والحرف والكنائس، أما القلة القليلة فهم الأثرياء وهؤلاء كانوا مقربين من الحكام، أما قطاع الصناعة فقد كان ضعيفاً بطبيعته إلا في نشاط واحد وهو فرع النسيج والتي كان يديرها أصحابها، وفي مجال التجارة التي ازدهرت قليلاً بعد اكتشاف العالم الجديد وبعض الأسواق من جهة الشرق.

لقد قادت هذه الأحوال مع الزمن إلى ظهور طبقة من كبار التجار الرأسماليين، فالاكتشافات الجغرافية وزيادة حجم التجارة عبر الحدود إلى العالم الجديد وكذلك تدفق الذهب والفضة والمواد الخام مكّنت هذه الطبقة من امتلاك

**رؤوس أموال ضخمة، وتمكن التجار من خلال هذه الثروة من الأنفاق وتمويل**

بعض الاختراعات الجديدة لتوسيع تجارتهم. وإذا تتبعنا هذه التطورات نجد أن ظهور دول قومية جديدة قوية مثل فرنسا<sup>(1)</sup> وإنجلترا وإسبانيا وغيرها، قد ساعد على تحول فئة من التجار الكبار إلى طبقة برجوازية تتمتع بنفوذ سياسي واقتصادي كبير لدى البلاط الملكي. هذه التطورات والمتغيرات في مجال الأعمال والتجارة والأثرياء رافقه نمو في الحاجة إلى النقود لتسهيل التبادل التجاري بين الناس.

**المفاهيم الاقتصادية خلال الحقبة التجارية :**

زاد النفوذ السياسي للطبقة البرجوازية على الطبقة الحاكمة خاصة في فرنسا وبريطانيا، وتشكلت فكرة التوسع الاستعماري بين التجار الأثرياء وبعض الصناعيين من جهة والسياسيين الذين يمتلكون أدوات القوة والعسكرية من جهة أخرى على النحو الآتي :

1- تعظيم الثروة: كانت النظرة المقارنة للملك أوروبا بعضهم ببعض بداية المنافسة بينهم على تقوية نفوذ وثروات دولهم، وأدى هذا التنافس في مرحلة متقدمة منه إلى استخدام القوة للاستيلاء على الموارد لزيادة الثروة، والثروة في نظرهم هي الذهب، الفضة، والمواد الخام .. الخ، فإذا كانت دولة ما لديها موارد محدودة وترغب بالحصول على موارد أكثر فإن ذلك لا يتم إلا بقهر ملك الدولة التي تمتلك تلك الموارد. وهكذا تدنت الثقة وحسن الجوار بين ملوك أوروبا وزادت الصراعات ليس بينهم وحسب وإنما بين فئات الصناع والتجار والعاملين في الزراعة لأن كل منهم يريد النفوذ والقوة والثروة على حساب الآخرين.

2- تعظيم القوة العسكرية: إن رغبة ملوك أوروبا خلال الحقبة التجارية في زيادة وتعظيم الثروة والنفوذ والرقعة الجغرافية والسكان، أعطت المحتوى المضمون لهذه الحقبة من التاريخ الاقتصادي، واعتبرت القوة العسكرية أساساً لا غنى عنه للاستيلاء على موارد الغير والدفاع عن مصالح الدولة القومية، وهكذا تشكلت الجيوش الكبيرة والأساطيل البحرية لضمان التفوق العسكري ثم التوسع، فقد تمكنت بريطانيا من الاستيلاء على المساحات الجغرافية الهائلة في معظم أرجاء العالم وجمع الثروات والعودة بها إلى الوطن الأم بريطانيا، وكذلك فعلت فرنسا، وإسبانيا، ثم تلاهما البرتغاليون والهولنديون والإيطاليون .. الخ، وساد العالم نظام استعماري يقوم على أساس الاحتلال والاستعباد ونهب الثروات.

3- الميزان التجاري Commercial Balance: من المفاهيم التي اعتقد بها التجاريون خلال الحقبة التجارية أن التجارة عبر الحدود ما هي إلا وسيلة لتعظيم الثروة، كما اعتقدوا أن ثروة الدولة تقاس بما لديها من ذهب ومعادن ثمينة، وأن قوة الدولة تقاس بمجم ثروتها، فلن لم تتوفر هذه الثروة ضمن حدودها الجغرافية فعليها جلبها من الخارج ولو بالقوة العسكرية. أما الطريقة الثانية فهي السعي إلى تحقيق الفائض في الميزان التجاري، لأن الفائض في الميزان التجاري كانوا يعتبرونه تحقيقاً للثروة وتراكم الأموال والمعادن الثمينة. ويعني الفائض التجاري زيادة الصادرات بنسبة أكبر من الواردات.

وخلاصة هذه الأفكار عند التجاريين في تلك الحقبة أن سياسة الحاكم يجب أن تتركز على زيادة الثروة لأنها تعتبر شرطاً لقوتها ونفوذها، وهكذا نادى التجاريون بالاهتمام بزيادة الإنتاج الزراعي والصناعي، وتنظيم الصناعة الوطنية كما اهتموا بفرض الحماية على الإنتاج المحلي، بمعنى زيادة الصادرات وتقييد الاستيراد للسلع التي يمكن أن تنافس صناعاتهم في السوق المحلي.

وفي ظروف معينة من تطور الأحداث في هذه الحقبة بدأت تتعالى بعض الأصوات منادية بالحرية الاقتصادية والحد من تدخل الدولة<sup>(2)</sup> في الأنشطة الاقتصادية لإفساح المجال أمام الحوافز الفردية لزيادة الإنتاجية وخفض التكاليف وتعظيم الأرباح، وفي وقت لاحق ظهر العديد من الاقتصاديين العلميين الذين ساهموا بإرساء الأسس والمفاهيم الحديثة لما سمي فيما بعد بالمدسة التجارية التقليدية والتي كان مؤسسها الأول هو آدم سميث (Adam Smith) مؤلف كتاب ثروة الأمم (Wealth of Nations) وصاحب نظرية الميزة المطلقة (Absolute Advantage)، وديفيد ريكادو واضع نظرية الميزة النسبية (Comparative Advantage)، وثم نظرية نسب عناصر الإنتاج لـ هكشر - أولين (Hickscher-Ohlen) وسوف نتعرف على هذه النظريات باختصار لأهميتها بالنسبة لدراسي الأعمال الدولية الراهنة.

#### نظرية الميزة المطلقة :

ينظر إلى آدم سميث من جانب العديد من الاقتصاديين بأنه مؤسس وواضع أساس الفكر الاقتصادي التقليدي وصاحب نظرية الميزة المطلقة، نادى آدم سميث بالحرية الاقتصادية والتبادل التجاري والحد من تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية للأفراد والمؤسسات، والحد من دورها في تنظيم الاقتصاد والرقابة عليه من حيث فرض الجمارك والرسوم على الواردات، ووضع السياسات المقيدة للتبادل التجاري وقوانين الحماية. وأكد على أهمية التخصص في العمل لدى الأفراد والمصانع، وأكد كذلك على أهمية المنافسة الحرة داخل السوق المحلي. طبق آدم سميث هذه الأفكار على مستوى الدولة، فقد قال إن بعض البلدان قد تملك ميزة طبيعية في إنتاج سلعة معينة مقارنة بالدول الأخرى، ويكون معروفاً أن من الصعب منافستها في تلك السلعة من جانب أي دولة أخرى<sup>(3)</sup>، بمعنى أن تلك الدولة متخصصة في صناعة تلك السلعة، وبهذا القول فقد وضع آدم سميث حجر الأساس لقاعدة تقسيم العمل (Division of Labor) فهذه الدولة تخصص في

إنتاج السلعة (س)، والدولة الأخرى في السلعة (ص) وتلك في السلعة (ع) وهكذا .. وقد افترض أن التجارة الدولية والمنافسة في الأسواق تتطلب وجود ميزة مطلقة (Absolute Advantage) بالكلم الكبير من الإنتاج، وبالجودة المطلقة.

ولتوضيح نظرية الميزة المطلقة دعنا نستخدم المثال البسيط التالي كأساس لقيام التجارة الخارجية<sup>(4)</sup>:

افترض أن العالم مكوّن من دولتين هما دولة الشمال والجنوب، ينتج كل منهما سلعتين هما القماش والقمح وتعيش كل منهما منعزلة عن الأخرى، ولا توجد بينهما تجارة أو انتقال لعناصر الإنتاج أو السلع كما نفترض ثبات مستوى التقنية المستخدمة، والطلب على السلعتين. ويرى آدم سميث أن قيام التجارة بين الدولتين سوف يفيدهما، وأن ذلك يعتمد على ظروف إنتاجية العمل التي تعطي كلاً منهما ميزة مطلقة في إنتاج إحدى السلعتين كما يتضح من المثال التالي :

الجدول رقم (1-2)

تكلفة العمل بالأيام لإنتاج وحدة من السلع التالية

سلعة	دولة الشمال	دولة الجنوب
القماش	3	5
القمح	4	2

نلاحظ من هذا المثال أن لدولة الشمال ميزة مطلقة في إنتاج القماش لأن تكلفة إنتاج الوحدة 3 أيام عمل مقابل 5 أيام عمل في دولة الجنوب، ولدولة الجنوب ميزة مطلقة في إنتاج القمح حيث أن تكلفة إنتاج الوحدة يوم عمل مقابل 4 أيام عمل في دولة الشمال. وقد اعتبر الاقتصاديون التقليديون العمل العنصر الإنتاجي الوحيد، حيث تتحدد قيمة السلعة بكمية العمل اللازمة لإنتاجها، فالعمل هو مقياس القيمة. إن الفروق في تكلفتي العمل بالنسبة للسلعتين في كلا الدولتين تعطي حافزاً للساعين للربح لشراء القماش من دولة الشمال وبيعه في دولة الجنوب

بربح، وكذلك شراء القمح من دولة الجنوب وبيعه في دولة الشمال وبيعه بربح إذا استثنينا في كلا الحالتين تكاليف النقل. نفهم من هذا المثال مضمون نظرية الميزة المطلقة من أن التجارة بين البلدين تفيدهما معاً وتعمل على زيادة الناتج العالمي إذا استثمرت كل دولة في التخصص في السلعة التي تمتلك فيها ميزة مطلقة. وعلى الرغم من الأساس الصحيح للتجارة الدولية الذي تضعه هذه النظرية إلا أن هناك بعض الانتقادات الموجهة لها، فهي مثلاً لم تأخذ مسألة توزيع المكاسب بين الدولتين، وكذلك بين المواطنين، وماذا لو أن إحدى الدولتين تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين فهل يوجد سبب لقيام التجارة بين البلدين وهذا ما أوضحه ديفيد ريكاردو (David Ricardo) فيما بعد.

#### نظرية الميزة النسبية Comparative Advantage :

تنسب هذه النظرية للاقتصادي البريطاني ديفيد ريكاردو، وتعرف كذلك بنظرية التكلفة النسبية، وقد بنى ريكاردو نظريته هذه على أن العمل هو أساس القيمة أي أن قيمة السلعة يحددها وقت العمل المبذول في صناعتها أو إنتاجها، فالسلعة التي يستغرق إنتاجها ساعتين تكون قيمتها ضعف قيمة السلعة التي يستغرق إنتاجها ساعة واحدة، وقد افترض ريكاردو ما يلي :

- 1- من الصعب انتقال عناصر الإنتاج بين القطاعات الصناعية داخل حدود الدولة.
- 2- يفترض وجود منافسة كاملة في السوق المحلي.
- 3- افترض ريكاردو ثبات تكاليف إنتاج الوحدة الواحدة من السلع مهما كان حجم الإنتاج.
- 4- افترض إمكانية مقايضة السلع بعضها ببعض بدلاً من استخدام النقود كوسيلة للبيع والشراء.
- 5- افترض وجود بلدين يتبادلان السلع.



6- افترض أن تكاليف الشحن والنقل لا تدخل ضمن حسابات تكلفة الوحدة من الإنتاج.

7- توظيف كامل لكل العمالة (عدم وجود بطالة).

وبناءً على هذه الفرضيات تصور بلدين هما الولايات المتحدة وبريطانيا ينتج كل منهما النسيج والقمح، وأن قيمة كل سلعة تتحدد بمقدار العمل المبذول في إنتاج كل منها، فإذا كانت فترة 10 أيام عمل في الولايات المتحدة تستطيع إنتاج 90 طناً من القمح أو 120 بالة من النسيج، وبريطانيا تنتج 30 طناً من القمح أو 60 بالة من النسيج خلال نفس الفترة (10 أيام كوحدة زمنية) وبذلك تتفوق الولايات المتحدة على بريطانيا في مجالي النسيج والقمح، فإذا كانت الولايات المتحدة تنتج السلعتين بتكلفة أقل فهل هناك فائدة من وجود تجارة بين الدولتين؟ للإجابة على هذا السؤال أنظر إلى الجدول التالي: <sup>(5)</sup>

الجدول رقم (2-2)

تكلفة إنتاج القمح والنسيج في كل من الولايات المتحدة وبريطانيا

السلعة	10 أيام	10 أيام
الولايات المتحدة	90	120
بريطانيا	30	60

لنحسب نسب التبادل داخل كل دولة على حدة قبل قيام التجارة بين الدولتين، أي السعر الذي تتم به مقايضة كل سلعة بالأخرى داخل البلد الواحد:

$$\text{في الولايات المتحدة: } 1 \text{ طن قمح} = 1.33 \text{ بالة نسيج} \left( 1.33 = \frac{120}{90} \right)$$

$$\text{أو } \frac{3}{4} \text{ طن قمح} = 1 \text{ بالة نسيج} \left( \frac{3}{4} = \frac{90}{120} \right)$$

$$\text{في بريطانيا: } 1 \text{ طن قمح} = 2 \text{ بالة نسيج} \left( 2 = \frac{60}{30} \text{ بالة} \right)$$

$$\text{أو } \frac{1}{2} \text{ طن قمح} = 1 \text{ بالة نسيج} \left( \frac{1}{2} = \frac{30}{6} \right)$$

نلاحظ أن الولايات المتحدة لديها ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، إلا أن ميزتها في إنتاج القمح أقوى من ميزتها في إنتاج النسيج، لأنه وبنفس الموارد التي تنتج بها طن قمح تنتج  $\frac{1}{3}$  بالة نسيج، إن بريطانيا التي ليس لها ميزة مطلقة في أي من السلعتين لكن وضعها أقل سوءاً في حالة النسيج منه في حالة القمح، وخلاصة هذه المناقشة هو أن من مصلحة الولايات المتحدة في إنتاج القمح واستبدال الفائض منه بالنسيج لأن طن القمح يمكنها مقايضته بـ 1.33 بالة من النسيج، وهذا ما لا يمكنها الحصول عليه بهذا المعدل داخل البلد.

أما بريطانيا فبإمكانها التخصص في صناعة النسيج ومقايضة الفائض منه بالقمح من الولايات المتحدة، لأنها تستطيع أن تحصل على أكثر من  $\frac{1}{2}$  طن مقابل كل بالة نسيج وهو سعره داخل بريطانيا. وهكذا نرى أن اختلاف التبادلات التجارية الداخلية بين الدولتين يشجعهما على التخصص في إنتاج السلع ومن ثم تبادل الفائض وبذلك تتحقق مكاسب للبلدين.

ويمكننا ملاحظة أن عناصر الإنتاج في كلا البلدين ثابتة في مكانها، فلو أتاحت الفرصة لانتقال عناصر الإنتاج إلى حيث تكون تكاليف العمل أقل لاختلفت الصورة، وتبع ذلك من قاعدة التكلفة النسبية حيث يشجع كل دولة على التخصص في السلعة التي تكون تكاليفها النسبية أقل وإمكاناته الإنتاجية منها عالية وهذا يعكس مفهوم تقسيم العمل، ويقودنا هذا التحليل إلى أن رجال الأعمال يفضلون الشراء من الدول التي تمتلك ميزة نسبية في إنتاج سلعة ما، أي الدول التي تخصصت في إنتاج سلعة ما، حيث يشتري رجال الأعمال هذه السلعة بسعر أقل ويبيعونها في بلدانهم بأسعار أعلى محققين بذلك أرباحاً عالية.

## نظرية نسب عناصر الإنتاج The Factor Proportions Theory :

تنسب هذه النظرية إلى الاقتصادي السويدي هكشر - أوهلين (Heckscher-Ohlen)، حاولت هذه النظرية تفسير أسباب التجارة بين الدول، وتقديم وجهة نظر حول اختلاف التكاليف النسبية من بلد إلى آخر، وقد استطاعت أن تحدد عاملين هما: <sup>(6)</sup>

- 1- اختلاف مدى وفرة عناصر الإنتاج من بلد لآخر.
- 2- سريان قانون تناقص النفقة في بعض الصناعات في حالة زيادة حجم الإنتاج. وبالنسبة للعامل الأول تقرر النظرية الحديثة (نظرية هكشر أوهلين) أن كل دولة تميل إلى التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي يقتضي إنتاجها توافر مقادير كبيرة من عناصر الإنتاج التي توجد في ظروف وفرة نسبية لديها، وفي نفس الوقت لا تتكلف سوى مقادير قليلة من عناصر الإنتاج التي توجد في حالة ندرة نسبية فيها. أنظر إلى الجدول عندما تكون ظروف العرض النسبي لعناصر الإنتاج في ثلاث دول كما يلي :

## الجدول رقم (3-2)

## ظروف العرض النسبي لعناصر الإنتاج في ثلاثة دول

الدولة	الدولة	الدولة	ظروف العرض النسبي لعناصر الإنتاج
(ج)	(ب)	(أ)	
رأس المال	الأرض	العمال	1- وفير .....
العمال	رأس المال	الأرض	2- متوسط الوفرة .....
الأرض	العمال	رأس المال	3- نادر .....

فإن الدولة (أ) سوف تخصص في إنتاج السلعة التي تحتاج إلى تشغيل عدد كبير من العمال، مثل السلع الزراعية كالقطن والأرز والشاي، أما الدولة (ب) فسوف تتجه إلى التخصص في إنتاج السلعة التي يحتاج إنتاجها إلى مساحات كبيرة

من الأراضي مثل إنتاج اللحوم والصوف والجلود، في حين ستخصص الدولة (ج) في إنتاج السلع التي تحتاج إلى استخدام رأس مال كبير مثل إنتاج السيارات والجرارات والآلات ... الخ.

وبالنسبة للعامل الثاني تحدد النظرية أن السبب الذي يؤدي إلى اختلاف النفقات النسبية من بلد لآخر هو سريان قانون تناقص التكلفة وبالذات في حالة الإنتاج الصناعي. ويفسر ذلك بقيام التجارة الخارجية بين الدول الصناعية التي تماثل فيها درجة الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج، حيث تخصص كل دولة في إنتاج سلعة معينة محاولة بذلك الاستفادة من الوفورات التي يحققها العمل بنظام الإنتاج الكبير (Huge Production).

استعرضنا فيما سبق ثلاثة نظريات في التجارة الخارجية، وهذه النظريات هي الأهم على الإطلاق، مع أن هناك نظريات أخرى مثل نظرية جيمس ستوارت (Jams Stuirat) الإنجليزي ونظرية ستيفان (Stiven Lender) السويدي، إلا أننا نكتفي بما أوردناه من نظريات قصدنا فيها تعريف المدارس بالأسباب الاقتصادية التي أدت تاريخياً إلى تطور الأعمال الدولية بهذه الصورة التي هي عليه الآن. وربما نكون قد شعرنا من استعراض النظريات الاقتصادية السابقة كيف أن اعتماد الدولة أو مساهمتها النسبية في التجارة الخارجية تعتمد على عدة عوامل منها، حجم الدولة من حيث مساحتها، وعدد سكانها، والثروات الطبيعية في أراضيها، وربما كذلك لاحظنا أن التجارة بين الدول مسألة حتمية، فغالبية الدول لا يمكنها الاعتماد على نفسها 100٪ في توفير احتياجاتها، فلا بد من الاستفادة من المزايا النسبية التي تتوفر بين دولة ودولة أخرى.

#### السياسات التجارية Commercial Policies :

عرفنا حتى الآن أن التبادل الحر بين الدول والشعوب هو الوضع الطبيعي الذي يجب أن يسود في العلاقات الدولية التجارية والاقتصادية والثقافية. وكل ما يعترض هذه الحرية يؤدي إلى وجود وضع غير طبيعي بين الشعوب والدول على

تلك قضايا السياسة والاقتصادية، فالنمو الاقتصادي وزيادة الدخل الوطني لا يمكن تحقيقه بدون تجارة دولية حرة، وبدون التجارة الحرة لا يتحقق تقسيم العمل العالمي. وما يؤكد صحة هذه الآراء والمفاهيم هو أن علماء الاقتصاد والتنمية يهتمون بالجهود التي تؤدي إلى قيام تجارة حرة بين الدول وخاصة في ظل الحماية التجارية وذلك أن الحماية التجارية وغيرها من القيود الجمركية تقلل من كفاءة التجارة الدولية، وتخفض من كفاءة استخدام عناصر الإنتاج، ومع ذلك لا يوجد حتى الآن في عالمنا المعاصر ولو دولة واحدة تفتح حدودها بحرية أمام التجارة الخارجية. فكل الدول تفرض قيوداً على الاستيراد والتصدير. فمثل روسيا وأكرانيا، ويوغسلافيا، وجمهورية التشيك، وبولندا، وغيرها من الدول البلطيق أي الدول الاشتراكية السابقة، وفي الوقت الحالي ما زالت تفرض قيوداً شديدة على تجارتها مثل كوريا الشمالية، وكوبا، وسوريا وفيتنام وغيرها. وهكذا تتفاوت درجة الشدة في القيود التجارية بين دولة وأخرى، ومن المهم أن نتعرف على أهم الأساليب التي تستخدمها الدول لتقييد تجارتها الخارجية وهي:

#### القيود غير الجمركية Non-Tariffs Restrictions :

تتفرع على ثلاثة أنواع من القيود غير الجمركية على التبادل التجاري بين الدول وهي: (1) القيود الكمية أو ما يعرف بنظام الحصص. (2) القيود النقدية أو القيود الفنية والإدارية.

أ- القيود الكمية Quantitative Restrictions : أو ما يعرف بنظام الحصص (Quotas). يقصد بذلك القيود التي تضعها الدولة بهدف تحديد الكميات المسموحة أو المستوردة من السلع، وهناك أسلوبان لتطبيق هذه القيود وهي:

1- الأسلوب المباشر: كأن يحدد الأردن مثلاً عدد السيارات المسموح باستيرادها من اليابان بـ 5000 سيارة سنوياً.

ب- الأسلوب غير المباشر : كأن يتفق الأردن مع اليابان على أن تقوم اليابان بتصدير 5000 سيارة سنوياً.

ولنظام الحصص (القيود الكمية) استخدامات ذات أهداف متعددة منها ما هو اقتصادي ومنها ما هو سياسي أو غير ذلك، فقد يستخدم مثلاً لحماية الصناعة المحلية، وقد يستخدم لضبط توازن ميزان المدفوعات بين بلدين، كما يهدف إلى تقييد الاستيراد للحد من خروج العملة الصعبة، أو تقييد استيراد السلع المالية وبعض السلع الاستهلاكية، وقد يستخدم كأداة للمساومة مع الدول التي تفرض قيوداً على الصادرات الوطنية وذلك بهدف فتح أسواق هذه البلاد للسلع الوطنية. ومن المآخذ على نظام الحصص أنه يتسبب في تقليل حجم التجارة الخارجية خاصة إذا استخدم هذا النظام كجزء من نظام الحماية للمنتجات المحلية من المنافسة الخارجية، أو إذا لجأت الدولة إلى فرض رسوم على الواردات إلى جانب تطبيق نظام الحصص مع قيود فنية وإدارية أخرى.

2- القيود النقدية **Monetary Restrictions** : تتدخل الدولة أحياناً في حركة النقد الأجنبي داخل حدودها الوطنية في حالات عديدة، فإما أن تتدخل لمنع هجرة رؤوس الأموال الوطنية إلى الخارج كأن تفرض قيوداً فنية وإدارية على دخول أو خروج النقد الأجنبي، أو أنها تتدخل لمنع قيمة العملة الوطنية من التدهور كما حصل في تركيا، ويوغسلافيا، والعراق ودول أخرى، التي فرضت على مواطنيها في بعض الأحيان بيع ما يمتلكونه من نقد أجنبي إلى الحكومة عن طريق البنوك المحلية، ومن يرغب بشراء النقد الأجنبي عليه أن يشتريه من الحكومة مقابل النقد الوطني. إلا أن الأهم من هذا كله هو أن الدولة تفرض قيوداً أخرى على حركة النقد الأجنبي لاستخدامه كأداة لتقييد حركة التجارة الخارجية، وذلك بمنع استيراد السلع الأجنبية منعاً كلياً كما كان سائداً في الدول الاشتراكية السابقة أو منعاً جزئياً كما هو حالياً في الكثير من الدول النامية والمتقدمة على السواء، باعتبار هذا الإجراء هو لحماية المنتجات الوطنية من منافسة السلع الأجنبية.

وفي حالات أخرى تتخذ الدولة إجراءات رقابية على حركة النقد الأجنبي بدلاً من تخفيض قيمة عملتها عن طريق تحديد سعر الصرف للعملة الوطنية بأعلى من سعرها العادي بهدف تحقيق التوازن بين العرض النسبي للعملات الأجنبية التي لديها والطلب الكبير عليها، ويحدث هذا عندما تضع الدولة قيوداً صارمة على طلبات بيع العملة الأجنبية للمستوردين، وتلجأ الدولة إلى مثل هذه السياسة النقدية لمنع الأضرار التي قد تلحق بالاقتصاد الوطني إذا ما انخفضت قيمة العملة المحلية مثل تدهور سعر الصرف لغير مصلحة البلد، أو في حالة زيادة عبي الديون الأجنبية وتفاقم مبالغ الفوائد التي تدفع لخدمة هذه الديون. وعند تطبيق هذه القيود النقدية لغرض الرقابة على حركة النقد تتبع الدولة أسلوبيين لتحديد سعر الصرف بين العملة الوطنية والعملات الأجنبية هما: <sup>(7)</sup>

أ- سعر صرف موحد لجميع العمليات مع الخارج.

ب- أسعار صرف متعددة، بمعنى أن تحدد الدولة سعرين أو أكثر لشراء أو بيع العملات الأجنبية، منها ما هو على أساس نوع العملية التجارية أو نوع السلع التي تصدر أو تستورد، ومنها ما هو على أساس الدولة التي يستورد منها أو يصدر إليها، وفي أحيان أخرى يستخدم سعر الصرف لتشجيع استيراد سلعة معينة تكون ضرورية جداً، أو منع استيراد السلع الكمالية، أو تشجيع تصدير سلع معينة.

### 3- القيود الإدارية والفنية Administrative and Technical Regulations :

ترمي الدولة من وراء تشديد إجراءات تطبيق القوانين الجمركية إلى تحقيق أهداف متعددة مثل تقليل استيراد سلع معينة أو تصدير سلع معينة، أي السيطرة والتحكم في نوعية السلع المستوردة أو المصدرة وكمياتها، وتشتمل القيود الإدارية مثلاً وضع نظام خاص بمواصفات الجودة الصناعية، والصحية وبعض متطلبات الأمن والسلامة، وتشمل أحياناً مواصفات فنية وتقنية تتعلق مثلاً بعمر السلعة أو طاقتها الإنتاجية أو مطابقتها مع بعض المواصفات التي

تلائم البيئة والقوانين المحلية. وفي كثير من الحالات يكون الهدف المعلن من هذه الإجراءات مختلفاً عن الهدف الحقيقي الذي قد يكون هو حماية المنتج المحلي، أو معاقبة دولة أخرى، أو المعاملة بالمثل. وتأخذ هذه القيود عدداً من أشكال الممارسة مثل اشتراط تقديم شهادة منشأ يبين بوضوح مصدر البضاعة، أو تحميل المستورد نفقات التفتيش (التحميل والتنزيل على الحدود لغرض التفتيش على البضاعة) أو التشدد في إدخال سلعة معينة بحجة المحافظة على الصحة العامة، أو تلويث البيئة ... الخ.

ولاشك أن مثل هذا الإجراءات تعمل على الحد من التدفق التجاري بين الدول وتقلل من المكاسب التي يمكن للبلدان تحقيقها من التبادل التجاري بينهما.

#### الرسوم الجمركية :

تعتبر الرسوم الجمركية من أكثر أدوات الحماية التجارية استخداماً وانتشاراً بين الدول، ومن أشدها تقييداً لحركة التبادل التجاري وتقليل مكاسبه، وتعرف الرسوم الجمركية بأنها مبلغاً من المال تفرضه الدولة على كل أو بعض السلع التي يتم استيرادها من الخارج بهدف حماية المنتجات المحلية من المنافسة الخارجية، بهدف زيادة الدخل الوطني.

#### أنواع الرسوم الجمركية: (8)

قد تكون الرسوم الجمركية نوعية (Specific) أو حسب القيمة (Advalorem) أو مزيجاً من الطريقتين، وقد تكون تمييزية (Discriminatory) أو غير تمييزية، وقد تفرض على الواردات أو على الصادرات وقد يكون الغرض منها جلب إيراد للدولة أو حماية الصناعة الوطنية، (10) ويمكن التعرف على هذه الأنواع من الرسوم الجمركية على النحو الآتي :



أ- تكون الرسوم الجمركية تُوعية إذا فرضت على القيمة المادية للسلعة المستوردة كان يفرض الأردن ديناراً واحداً على كل متر سجاد مستورد، أو 20 ديناراً على كل جهاز تلفزيون يتم استيراده من الخارج.

ب- تكون الرسوم الجمركية حسب القيمة إذا فرضت كنسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة، كان يفرض الأردن رسوماً بنسبة 200٪ على قيمة السيارات المستوردة.

ج- تكون الرسوم الجمركية مركبة (Compound Tariffs)، عندما تجمع بين النوعين السابقين من الرسوم الجمركية، وبموجب هذا النوع يتم فرض رسوم جمركية على السيارة المستوردة بنسبة 200٪ من القيمة بالإضافة إلى مبلغ معين عن كل سيارة.

د- وتكون الرسوم الجمركية تمييزية (Discriminatory) إذا فرضت بنسب مختلفة على السلعة نفسها تبعاً لمصدرها (أي الدولة التي أنتجتها)، وتكون غير تمييزية إذا فرضت على السلعة نفسها مهما كان مصدرها.

وتستخدم الدولة الرسوم الجمركية كما ذكرنا من قبل لزيادة إيراداتها المالية، كما هو الحال في معظم الدول النامية حيث تساهم الرسوم الجمركية بنسبة كبيرة من إيرادات الدولة، في حين لا تساهم هذه الرسوم إلا بنسبة قليلة من ميزانيات الدولة المتقدمة.

ونخلص من هذه الدراسة بالقول أنه سواء كان نظام الحصص الذي تتبعه الدولة أو الرسوم الجمركية فكلا الأمرين لا يفيد التجارة الدولية بل يجد من مكاسبها، أما إرساء الأسس المطلقة للتجارة الحرة بين الدول كما هي الدعوات الآن إلى العولمة الاقتصادية والثقافية .. فيمكن أن يكون مفيداً بين الدول الصناعية ذاتها، حيث تكون المنافسة بينها متوازنة ويكون هناك توزيعاً عادلاً للمكاسب الناتجة عن التبادل التجاري الحر، وقد يكون مشكوكاً في فائدة التبادل التجاري الحر إذا تم بين دولة صناعية كبيرة ومتقدمة تكنولوجياً وبين دولة نامية ضعيفة اقتصادياً،

وبالتأكيد فإن المكاسب ستذهب للطرف الأقوى في هذه المنافسة التي يكون ميدانها هو جانب واحد من المعادلة وهي الدولة النامية، ناهيك عن أن هذه المنافسة غير المتوازنة ستهدد كل ما حققته الدولة النامية هذه أو تلك من تقدم متواضع على طريق التنمية الاقتصادية الحقيقية، وهكذا يمكن أن تكون التجارة حرة بين دولتين متقاربتين اقتصادياً.

#### منظمة التجارة العالمية (WTO) (11)

تعتبر منظمة التجارة العالمية (12) (WTO) من أهم الإنجازات التي تحققت حتى الآن لتحرير التجارة العالمية، ويمكن تعريف هذه المنظمة بأنها عبارة عن جهاز دولي يتعامل مع قواعد التجارة الدولية، وتهدف إلى تحرير التجارة بين الدول من خلال شروط عادلة ومتساوية، ولغرض تحقيق هذا الهدف تشجع هذه المنظمة الدول على الدخول في مفاوضات من أجل تخفيض التعريفات الجمركية وإزالة العوائق التي تقف في وجه التجارة العالمية، وتطلب منهم تطبيق مجموعة قواعد مشتركة في التبادل التجاري للبضائع والخدمات، حيث أن كافة هذه القواعد تكون مضمنة في الاتفاقيات القانونية التالية :

- 1- الاتفاقية العامة حول التجارة والتعرفة (الجات) التي تنطبق قواعدها على التجارة بالبضائع.
- 2- الاتفاقية الخاصة حول حماية الملكية الفكرية (تريس).
- 3- الاتفاقية العامة حول التجارة بالخدمات (الغاتس) والتي تنطبق قواعدها على التجارة بالخدمات فقط.

#### 1- الاتفاقية العامة حول التجارة والتعرفة (الجات):

The general Agreement for Tariffs and Trade (GATT)

تم توقيع هذه الاتفاقية عام 1947 في مدينة جنيف بسويسرا وكان عدد الدول التي وقعت عليها آنذاك 22 دولة، ثم توالت الدول التي انضمت إليها حتى وصل

من 147 دولة حول العالم، والهدف الأساسي الذي تعمل الاتفاقية من أجله هو خلق ظروف عادلة للمنافسة من خلال تشجيع الدول على تخفيض التعريفات الجمركية وإزالة العوائق التي تقف أمام تدفق التبادل التجاري بين الدول. ومن شروط الانضمام للاتفاقية هو التزام الدولة الموقعة بشرط الدولة الأولى بالرعاية (Most-Favoured-Nation Clause) ويعني هذا الشرط التزام الدولة الموقعة بتطبيق نفس النسبة الجمركية على كل وارداتها من السيارات من جميع دول العالم الموقعة على الاتفاقية باستثناء الحالات التالية: (12)

التجارة والتسهيلات الممنوحة للدول الأعضاء في تجمع اقتصادي مثل الاتحاد الأوروبي، مجلس التعاون الخليجي، وغيره.

إعطاء الأفضلية لاستيراد السلع المصنعة في دول العالم الثالث الأعضاء في الاتفاقية على مثيلاتها من السلع المصنعة في الدول المتقدمة.

فرض عقوبات على الدول التي لا تلتزم بشروط الاتفاقية، ومن هذه العقوبات أن تقوم الدولة المتضررة بجرمان الدولة غير الملتزمة من المعاملة وفق مبدأ الدولة الأولى بالرعاية.

#### المبدأ الأساسي القانوني للجات :

الحماية من خلال التعرفة: يسمح هذا المبدأ للدول بحماية إنتاجها المحلي من المنافسة الأجنبية بشرط أن تتم الحماية عن طريق التعرفة الجمركية فقط، وأن تبقى في مستويات متدنية، ولهذا الغرض تمنع الدول من استخدام القيود الكمية (نظام الحصص) عدا حالات محددة.

ب- تخفيض التعريفات: وفق هذا المبدأ تمارس الدولة تجارتها دون التمييز بين دولة وأخرى من الدولة التي تستورد منها البضائع أو تصدر إليها، ويوجد هذا المبدأ في شرط الدولة الأكثر رعاية، والاستثناء من هذا المبدأ مسموح به في حالة الترتيبات التفضيلية الإقليمية، والاستثناء الآخر هو نظام الأفضليات الذي يسمح للدول المتقدمة بالاستيراد من الدولة النامية على أساس تفضيلي وفي معظم الحالات بدون رسوم.

ج- المعاملة الوطنية: بموجب هذا المبدأ يتعين على الدول الأعضاء عدم فرض رسوم أو ضرائب القيمة المضافة على البضائع المستوردة بعد أن توافق على إدخالها وتدفع الرسوم الجمركية بمستويات أعلى من تلك المفروضة على مثيلاتها من المنتجات المحلية.

د- القيود المطبقة على الحدود: تكمل هذه القيود الأساسية الأربعة المذكورة أعلاه مبادئ تغطي تطبيق القوانين والإجراءات على الحدود وعلى البضائع المستوردة والمصدرة، وتتضمن هذه المبادئ ما يلي:

- إجراءات عمل رخصة الاستيراد.
- تحديد قيمة البضائع لفرض الرسوم الجمركية عليها.
- تطبيق معايير إلزامية وتعليمات فنية على البضائع المستوردة للتأكد من أنها تتناسب مع معايير السلامة والصحة والجودة.
- تطبيق إجراءات الصحة والصحة النباتية على البضائع الزراعية المستوردة للتأكد من أن الحشرات والأمراض التي لا توجد في البلد لن تأتي إليها من خلال السلع المستوردة.

## 2- الاتفاقية العامة لحماية حقوق الملكية الفكرية :

أقرت الدورة السابعة التي عقدت في جمهورية الأوروغواي الاتفاقية العامة لحماية حقوق الملكية الفكرية والإبداعية عام 1993. وقد تضمنت الاتفاقية معايير

الحماية يتعين على جميع الدول الأعضاء التأكد من التطبيق الفعال لهذه الحقوق التي تشمل ما يلي:

- أ- المعلومات السرية.
  - ب- حقوق الطبع والتأليف (حقوق المؤلف والناشر).
  - ج- العلامات التجارية، والأسماء التجارية.
  - د- التصميم الصناعية الآلية والإلكترونية.
  - هـ- الإبداع، مثل الاختراعات، والتطبيقات الصناعية والإبداع الأدبي... الخ.
- وتتضمن الاتفاقية التزامات أخرى مثل عدم التمييز بين المواطنين والأجانب في المعاملة فيما يتعلق بالملكية الفكرية، كما أوجبت الاتفاقية إجراء مشاورات بين الحكومات عندما تتعرض نصوص الاتفاقية (حقوق الملكية) لأي انتهاك يؤثر بوضوح على المنافسة في السوق المحلي، ولتعميق الإحساس بالمسؤولية من جانب جميع الدول الأعضاء بعدم انتهاك الاتفاقية فقد ألزمت الاتفاقية الدول بتقديم الوسائل الفعالة لحماية أي شخص حامل لحق فكري أو إبداعي أو علمي أو أدبي، سواء كان مواطناً أو أجنبياً، ويجب أن تعلن الدولة عن العقوبات المتاحة داخلياً في حالة ضبط أي انتهاك لهذه الحقوق. وهكذا ينظر إلى حماية الملكية الفكرية كاهتمام عالمي، ولذلك تم تأسيس المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) التي تتخذ من جنيف بسويسرا مقراً لها، والويبو (WIPO) هي واحدة من ضمن ستة عشر منظمة متخصصة تابعة للأمم المتحدة وهي تعمل على تعزيز وحماية الملكية الفكرية في جميع أنحاء العالم، ويتضح ذلك في عدة اتفاقيات أهمها:<sup>(14)</sup>
- اتفاقية باريس التي تهتم بنماذج الانتفاع ببراءات الاختراع، النماذج الصناعية، العلامات التجارية، الأسماء التجارية، وشهادة بلد المنشأ، بالإضافة إلى منع المنافسة غير المشروعة.
  - اتفاقية برن (Bern) التي تهتم بحقوق الطبع لحماية الأعمال الأدبية والفنية وكذلك اتفاقية حقوق الطبع العالمية.

- اتفاقية مدريد، ولشبونة (Lisbone) اللتان تهتمان بمنع الإشارات المنافسة للقانون الخاص بمصدر المنتجات وكذلك حماية وتسجيل التسمية الأصلية.
- اتفاقية روما وجنيف اللتان تهتمان بحماية منتجي الفوتوغراف وهيئات البث الإذاعي والتلفزيوني.

حقوق المؤلف والحقوق المرتبطة بها:

يشمل موضوع حماية حقوق المؤلف كلاً من الأعمال الأدبية والعلمية والفنية مهما كان شكل أو أسلوب التعبير، وحتى يتمتع أي عمل ما بهذه الحماية يشترط أن يكون إبداعياً وأصيلاً لا يجوز استخدامه من قبل الغير دون إذن من صاحبه، أما حقوق المؤلف التي تتطلب إذناً من المؤلف نفسه أو ترخيصاً من الناشر فهي :

- 1- حقوق النسخ : إعادة استنساخ العمل.
- 2- حقوق الأداء : أداء العمل أمام الجمهور (مثل المسرحيات والحفلات الموسيقية).
- 3- حقوق التسجيل : التسجيل الصوتي (مثل اسطوانات الغرامفون أو الفوتوغراف... الخ).
- 4- حقوق الأشرطة السينمائية.
- 5- حقوق البث الإذاعي.
- 6- حقوق الترجمة والاقتباس.

العلامات التجارية :

العلامة التجارية هي مجموعة الإشارات والرموز القادرة على تمييز سلع أو خدمات مؤسسة معينة عن سلع أو خدمات مؤسسة أخرى ويمكن تسجيلها كعلامة تجارية، وتشمل هذه العلامات الأسماء، والحروف أو الأعداد أو الأشكال، أو

- مجموعة الألوان، ويجوز للبلد أن يسمح بتسجيل العلامة التجارية التي استعملت لمدة معينة. وتؤدي العلامة التجارية للمؤسسة خدمة ذات شقين هما :
- 1- مساعدة المؤسسة المالكة على بيع وترويج منتجاتهم عن طريق استقطاب ولاء العملاء للعلامة التجارية.
  - 2- مساعدة المستهلكين في الاختيارات الشرائية من بين البدائل السلعية المطروحة في السوق.

3- الحقوق الحصرية لمالكي العلامات التجارية :

لمالكي العلامات التجارية المسجلة حقوقاً حصرية لمنع الغير من استعمال علامات مطابقة أو ماثلة لتلك المسجلة على سلع مطابقة أو ماثلة، لأن مثل هذا الاستعمال سيؤدي إلى اللبس، وعندما تستخدم علامة تجارية مطابقة على السلع والخدمات تكون احتمالات الخلط بينهما ممكنة. كما يلزم الاتفاق بخصوص حقوق الملكية الفكرية التوقف عن السماح باستعمال العلامات التجارية الأجنبية إلا إذا كانت مشتركة مع علامات تجارية أخرى. كما يمنح الاتفاق البلدان الأعضاء مطلق الحرية لتحديد الشروط الخاصة بترخيص العلامات التجارية والتنازل عنها وفق إيراداتهم، وحث الاتفاقية الدول الأعضاء على معاقبة كل شخص أو دولة ينتهك هذه المبادئ الحقوقية مثل انتهاك حق المؤلف أو من يصنع سلعاً مقلدة، وتحصيل حقوق من تضرروا من هذه الخروقات.

4- الاتفاقية العامة للتجارة بالخدمات : (15)

The General Agreement for Tariffs and Services : GAT

تنمو التجارة في الخدمات نمواً مضطرباً وقد أصبحت نسبتها في الوقت الراهن تتجاوز 20% من إجمالي التجارة الدولية، وقد تم إقرار هذه الاتفاقية (GATT) في الجولة السابعة التي عقدت في جمهورية الأوروغواي، وقد نص الاتفاق في جوهره بتطبيق القواعد الرئيسية الخاصة بتجارة السلع على تجارة

الخدمات مع الأخذ بعين الاعتبار بعض الفوارق وخاصة الأشكال الأربعة التي تجري بموجبها التجارة الدولية في الخدمات. وتتألف الاتفاقية من بنود عديدة نذكر أهمها ما يلي:

- التعمد بتحرير التجارة في قطاعات الخدمات والقطاعات الفرعية في كل بلد على حدة.
- على البلدان الأعضاء ضمان شفافية اللوائح أو الأنظمة المطبقة على الصناعات والنشاطات في قطاع الخدمات.
- ضمان زيادة مشاركة البلدان النامية في قطاع تجارة الخدمات.
- وتغطي الاتفاقية كذلك مجالات واسعة من الأنشطة الاقتصادية في قطاع الخدمات يبلغ عددها 12 قطاع فرعي وهي :
- 1- خدمات الأعمال التجارية (مثل الخدمات المهنية والحاسوبية).
- 2- خدمات الاتصالات.
- 3- خدمات التشييد والخدمات الهندسية.
- 4- خدمات التوزيع.
- 5- الخدمات التعليمية.
- 6- الخدمات البيئية.
- 7- الخدمات المالية (التأمين والخدمات المالية).
- 8- الخدمات الصحية.
- 9- خدمات السياحة والسفر.
- 10- الخدمات الترفيهية والثقافية والرياضية.
- 11- خدمات النقل.
- 12- خدمات التوزيع.



الخدمات أخرى غير مشمولة في بند آخر.

كما يلي توضيح بأسماء الدول المصدرة والمستوردة للخدمات :

الصادرات : ألمانيا، اليابان، هولندا، بلجيكا، إسبانيا، هونغ كونغ، سنغافورة، سويسرا، كندا، كوريا الجنوبية، المكسيك، الدانمارك، الصين ماليزيا ... الخ.

الواردات : الولايات المتحدة، ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، بريطانيا، هولندا، بلجيكا، كندا، تايوان، النمسا، السويد، سويسرا، كوريا، هونغ كونغ، المملكة العربية السعودية، النرويج، الصين ماليزيا ... الخ.

#### التكامل الاقتصادي Economic Integration :

يُعرف التكامل الاقتصادي بأنه اتفاق بين الدول المتجاورة أو المتقاربة على إزالة الحواجز أمام السلع والخدمات والأفراد عبر أسواق بعضها البعض، وبكلمات أخرى هو اتفاق هذه الدول على تحرير التجارة الدولية بين بعضها البعض، ووفقاً لهذا التعريف للتكامل الاقتصادي فإنه يعتبر كذلك تحريراً جزئياً للتجارة الدولية.

يهدف التكامل الاقتصادي بين مجموعة الدول المتجاورة إلى توزيع الرقعة الجغرافية بشكلٍ أفضل مما يؤدي إلى تعظيم حركة التجارة بينها ويزيد من حجم الإنتاج المحلي والزراعي وزيادة كفاءة عوامل الإنتاج مثل رأس المال والعمالة حيث أن التكامل الاقتصادي يحصل عليها هذه الدول كافة، ويذهب بعض الاقتصاديين إلى أن التكامل الاقتصادي ما هو إلا توحيد لاقتصاديات عدد من الدول في اقتصاد واحد (16) وقد استطاعت الدول الأوروبية في وقت مبكر من تأسيس السوق المشتركة (التكامل الاقتصادي) بينها والتي عرفت بالسوق الأوروبية المشتركة أن تخطو خطوات نحو التكامل الاقتصادي الذي أخذت فيه اتجاهات سياسية تمثل في وحدة دول أوروبا الغربية حالياً بالاتحاد الأوروبي الذي يضم 22 دولة في القارة الأوروبية. وفي الشرق الأوسط هناك وضعاً مماثلاً لما هو في أوروبا حيث مجلس التعاون لدول الخليج

العربي يسير على ذات الطريق الأوروبي، وقد أصبحت هذه الدول الآن اتحاداً جبركياً واحداً لتصبح فيما بعد دولاً متكاملة اقتصادياً وسياسياً.

#### اشكال التكامل الاقتصادي Forms of Economic Integration :

يمر التكامل الاقتصادي بمراحل متتالية قبل أن يصبح تكاملاً اقتصادياً قائماً بين الدول، وكل مرحلة من هذه المراحل تعبر عن شكل من أشكال التكامل، وهذه المراحل أو أشكال التكامل هي :

##### 1- المنطقة التجارية الحرة Free Trade Area :

يبدأ هذا الشكل من التكامل بإزالة الحواجز الجمركية بين دولتين متجاورتين أو أكثر إلى جانب اتخاذ إجراءات أخرى فنية وإدارية لتسهيل تدفق السلع وانتقال الأفراد من وإلى بعضها البعض، مكونة بذلك فيما بينها منطقة تجارة حرة ولكل دولة عضو في هذه المنطقة (أو التكامل الاقتصادي) حرية فرض أو تحديد مستوى الرسوم الجمركية أو تخفيضها مع الدول غير الأعضاء. والمناطق التجارية الحرة في العالم كثيرة وأهمها مثلاً منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية نافتا (Nafta) التي تضم كل من الولايات المتحدة، وكندا، والمكسيك، ومنطقة التجارة الحرة بين العراق وسوريا، ومنطقة التجارة الحرة العربية التي تأسست عام 1997.

##### 2- الاتحاد الجمركي Customs Union :

وهي الخطوة المتقدمة الثانية بعد المنطقة التجارية الحرة، فقد ترغب الدول الأعضاء في المنطقة التجارية الحرة بتعزيز تعاونها الاقتصادي فتقوم بإزالة كافة الحواجز والرسوم الجمركية أمام تدفق التجارة وتنقل الأفراد، مشكلة بذلك اتحاداً جبركياً واحداً وخير مثال على ذلك مجلس التعاون الخليجي الذي أقر في مؤتمر القمة لدول المجلس الذي عقد في دولة قطر عام 2002م قيام الاتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون الخليجي. إن قيام الاتحاد الجمركي له فوائد كبيرة ومتقدمة على



بعض أهم الجداول الإحصائية ذات العلاقة بالتجارة والسكان والدخل :

الجدول رقم (4-2)

المؤشرات الأساسية للمجموعات التجارية الرئيسية<sup>(٥)</sup>

المجموعة	السكان بالمليون 1997	الدخل القومي بالمليارات الدولارات (2002)	حصة تجارة المجموعة فيما بينها كنسبة من صادرات المجموعة من السلم (2004)
مجموعة جبال الأنديز (5 دول)	110	222	٪8
الاتحاد الأوروبي 22 دولة (2003)	500	9500	٪67
اتحاد دول جنوب شرق آسيا	258	750	٪27
مجموعة دول غرب إفريقيا	225	65	٪9
منطقة التجارة العربية الحرة	258	680	٪9
مجلس التعاون الخليجي	30	210	٪5
اليابان	128	5000	٪100
منطقة أمريكية الشمالية للتجارة الحرة (نافتا)	400	9800	٪55

\* الأرقام المذكورة أعلاه تقديرية بالاستناد إلى بيانات البنك الدولي حول السكان والدخل القومي عام 2005، وقد تعذر في حينه الحصول على بيانات جديدة ودقيقة من مصادرها. -  
انظر: د. عبد الوهاب الأمين، التنمية الاقتصادية، ط1 (2000) ص 28 الأردن.

## الجدول (5-2)

## الدول العشر الأغنى في العالم (17)

الترتيب	الدول	الدخل الوطني
1	الولايات المتحدة	7 تريليون دولار
2	اليابان	5.5 تريليون دولار
3	ألمانيا	2.5 تريليون دولار
4	فرنسا	1.7 تريليون دولار
5	إنجلترا	1.3 تريليون دولار
6	إيطاليا	1.2 تريليون دولار
7	الصين	1 تريليون دولار
8	البرازيل	0.8 تريليون دولار
9	كندا	0.7 تريليون دولار
10	إسبانيا	0.7 تريليون دولار

## الجدول (6-2)

## الترتيب الدول حسب متوسط دخل الفرد السنوي بالدولار الأمريكي

الترتيب	الدول	الدخل الفردي
1	لوكسمبورغ	43 ألف دولار
2	سويسرا	42 ألف دولار
3	اليابان	41 ألف دولار
4	النرويج	33 ألف دولار
5	الدانمارك	30 ألف دولار
6	ألمانيا	30 ألف دولار
7	أمريكا	28 ألف دولار
8	النمسا	28 ألف دولار
9	سنتاغورة	28 ألف دولار
10	فرنسا	26 ألف دولار

### مراجع وحواشي الفصل الثاني

- 1- جامع، أحمد : العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، لبنان، بيروت 1979، ص 3-4.
- 2- Adam Smith, The Wealth of Nations, Univ. of Chic. Press 1976 V.1. Book 4, p. 477-479.
- 3- أنظر المرجع (2) ص 840-841.
- 4- دسيس، محمد إسماعيل، العلاقات التجارية الدولية بين النظرية والتطبيق، المعهد الدبلوماسي م ع س، الرياض، ط1، 1988.
- 5- أحمد، عبدالرحمن أحمد، إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر م.ع.س، الرياض، 2001، ط2، ص 42-43.
- 6- توفيق، حسين أحمد : التجارة الخارجية، الهيئة العامة لشؤون المطابع الأميرية، القاهرة، 1978، ص 14-16.
- 7- أنظر المرجع (6) ص 27-28.
- 8- أنظر المرجع (4) ص 236.
- 9- كان الاقتصادي الألماني فريدريك لست من معارضي نظريات آدم سميث وريكاردو، وهكشر - أوهلين، باعتبارها لا تصلح إلا للاقتصاديات الكبيرة فقط، ولم يكن الاقتصاد الألماني آنذاك (في القرن التاسع عشر) قد صنف من الاقتصاديات ذات الحجم الكبير، ولم يكن يحظى بمزايا فريدة، لذلك دعا إلى تطبيق سياسات الحماية والدعم للمنتجات المحلية مثل فرض الرسوم الجمركية

- على الواردات، وفرض القيود الأخرى لتمكين الصناعة الألمانية من النمو والتنافسية وفيما بعد ستتغير هذه السياسات.
- 14- مركز التجارة الدولي، مؤسسة تنمية الصادرات والمراكز التجارية الأردنية، المراكز التجارية، الأردن - عمان، بيانات عام 2000 اقرأ ص 213-227.
- 15- المصالح الأوردن العضو رقم 135 في منظمة التجارة العالمية اعتباراً من ديسمبر 1999.
- 16- أبو غزالة، طلال، في خدمة الاقتصاد العربي، كلمات وأبحاث في الاقتصاد العربي والدولي، الأردن - عمان 1996، ص 46.
- 17- مركز التجارة الدولي/أمانة الكومنولث - الأكتناد، دليل الأعمال إلى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، إنجلترا، لندن 1995، اقرأ ص 252-256.
- 15- P.T. Ellworth and Others. The International Economy 1984 Macmillan Publ. Com. 1984 p. 20-26.
- 18- حامد عمر : إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية، جمهورية مصر العربية - القاهرة 1999، ص 15 (والجدول الذي يليه ص 16).
- 19- المجلة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، نشرة التجارة الخارجية، العدد 10 ختاول: (2-7) (2-8) (2-9) (2-10) (2-11)، الصفحات 16، 88، 313 إصدار عام 2000.

## الفصل الثالث

Balance

ميزان المدفوعات وأسعار صرف العملات



### الفصل الثالث

#### ميزان المدفوعات وأسعار صرف العملات

#### Balance of Payments and Currency Rates

تتلقى معظم الدول اهتماماً خاصاً بتدفق تجارتها وديونها الخارجية، كما تهتم  
بمستوى الإعلام المختلفة وتنشر أخباره أولاً بأول ليطلع الناس على الوضع  
الاقتصادي للدولة ومعرفة ما إذا كانت تعاني من عجز تجاري أو ما إذا كانت  
تتمتع بتعديل ميزان المدفوعات مع عدد من الدول التي لها علاقات تجارية معها،  
يحتل ميزان المدفوعات واحداً من أكثر المؤشرات الاقتصادية التي يهتم بها  
صانعي السياسة والاقتصاد في البلد. ومن جهة الحكومة فعادةً ما تلجأ إلى رفع أسعار  
العملات على الودائع والقروض بالعملة الأجنبية في المصارف المحلية، أو قد تلجأ إلى  
تطبيق الإحتياقي العام. إن ميزان المدفوعات في أي بلد هو انعكاس لقيم البضائع  
الصادرة والمستوردة، وإيرادات الشركات الوطنية وشركات النقل والشحن  
وإيرادات مواطنيها المقيمين بالخارج حركة السياحة، والأرباح الرأسمالية  
الصادرة من الاستثمارات الخارجية وكافة الإيرادات القادمة من الخارج سواء كانت  
مباشرة أو غير مباشرة أو شركات خلال فترة معينة عادة ما تكون سنة، وهكذا فإن  
ميزان المدفوعات يوفر الإحاطة الكاملة بعناصر التجارة الدولية، ومن الضروري فهم  
مكونات ميزان المدفوعات. فما هو ميزان المدفوعات؟ وما هي مكوناته؟

### ميزان المدفوعات الدولي International Balance of Payments

ميزان المدفوعات لدولة ما، هو عبارة عن بيان حسابي لجميع الصفقات التجارية والاقتصادية بينها وبين سائر دول العالم، وكل دولة تحتفظ بحلقات مع دولة أخرى لها معها ميزان مدفوعات يتم عليه القياس، فبالتالي المدفوعات فائضاً لدولة معينة فإن ذلك يعني أن هذا الميزان يميل لصالح تلك على حساب الدولة الأخرى، أي أن الدولة الأخرى يكون لديها عجز في مدفوعات مع تلك الدولة. وهنا يقوم المسؤولون عن التجارة الخارجية في التي لديها عجز بالاتصال مع تلك الدولة لتصحيح هذا الوضع. وفي المفاوضات يتوصلون إلى إجراءات معينة.

يتكون ميزان المدفوعات من الحسابات التالية :

- 1- الحساب الجاري.
- 2- حساب رأس المال.
- 3- الفروقات الإحصائية (مجموعة التعديلات في الميزان التجاري - حساب رأس المال).
- 4- حساب التسويات (صافي الاحتياطات من الذهب والأصول المتداولة).

وسنبحث فيما يلي كل عنصر من عناصره كما يلي:

#### الدائن والمدين :

كما هو الحال بالنسبة للحسابات الأخرى، يسجل ميزان المدفوعات المعاملات ناقص (-) أو زائد (+)، القاعدة العامة لحساب ميزان المدفوعات كالتالي :

إذا أدى التعامل إلى كسب عملة أجنبية للدولة، فإن ذلك يدعى رصيد ويسجل كبنء موجب (+) أما إذا اشتمل التعامل على إنفاق عملة أجنبية

حساب (-)، ولكي نفهم بسهولة نقول الصادرات دائنة والواردات

مديونة. تجلب عملة أجنبية لذلك فهي دائنة، والواردات تتطلب إتفاق  
العملة المحلية لذلك فهي مديونة، فكيف تسجل في ميزان المدفوعات، مثلاً:  
سيارات الأردن من السيارات الألمانية؟ إن من الواجب بالطبع أن ندفع ثمن  
السيارات باليورو، أو الدولار الأمريكي أو أي عملة أخرى تقبل بها ألمانيا،  
ولذلك هنا أنها مديونة. وفي المقابل كيف نعامل الفوائد والدخل من أرباح  
الاستثمارات التي يتلقاها الأردنيون المقيمون في الأردن من الخارج، من  
أرباح الاستثمارات مثل الصادرات لأنها تزودنا بعملات أجنبية، وطالما أننا  
نستلمها كعملة أجنبية فماذا علينا أن نكتبها في حسابات الدائن وما يقابلها من الحسابات المديونة، فإننا  
نكتبها في ميزان المدفوعات.

#### Balance on Current Account : الحساب الجاري

المصنوع في بلد الدرجة تحت الرقم (1) في الجدول رقم (1-4) يشار إليها  
بالحساب الجاري، وهو يلخص الفارق ما بين مجموع صادرات  
السلع والخدمات، وهو مماثل تقريباً لصافي الصادرات في  
الميزان القومي. وميزان الحساب الجاري يتكون من:  
الصادرات وواردات السلع.

أي صادرات وواردات الخدمات المصرفية، النقل،  
الخ. وسوف نبدأ بالتجارة المنظورة

بفترة الأعمال الدولية يركزون على الميزان التجاري (Trade)  
التي تضمن البضائع المصدرة أو المستوردة، أنظر إلى تركيبة السلع  
في الجدول (2-4) وهي تتكون بشكل رئيسي من السلع  
المصنعة (الوقود) والسلع المصنعة. وفي فترة سابقة من التاريخ كان  
يضعفون بشدة لتحقيق فائض (Mercantilism) يضغطون بشدة لتحقيق فائض

تجاري (زيادة الصادرات عن الواردات)، وأطلقوا على ذلك اسم (الميزان التجاري الملائم) وكانوا يأملون بتجنب الميزان التجاري غير الملائم، وكانوا يقصدون به العجز التجاري (زيادة المستوردات عن الصادرات)، هذه المصطلحات ما زال معناها سارياً حتى اليوم، حيث تسعى دولاً كثيرة إلى تحقيق فائض تجاري، إلا أن النظريات الاقتصادية تفيد بأن للعجز التجاري. في بعض الأحيان مزايا لبعض الدول. حيث يعكس ذلك العجز استيراد تكنولوجيا جديدة وأصول رأسمالية أخرى أو غيرها من الأصول ذات الطابع الاستثماري الذي يمكن استخدامها لرفع الإنتاجية وزيادة المخرجات.

#### الجدول رقم (1-4)

##### العناصر الأساسية في ميزان المدفوعات

1- الحساب الجاري :
- القطاع الخاص.
- بضائم (أو الميزان التجاري).
- غير منظور (خدمات ودخل الاستثمار الصافي).
- صادرات الحكومة أو وارداتها ومنحها.
2- حساب رأس المال :
- القطاع الخاص.
- القطاع الحكومي.
3- فروقات إحصائية :
- السهر والخطأ
4- التسويات الرسمية :
- التحويلات، صافي الاحتياطات الدولية من الذهب والتقد والأصول السائلة.

## الجدول رقم (2-4)

## تجارة الولايات المتحدة في سنة معينة

## السلع التي صدرتها الولايات المتحدة والسلع المستوردة

حصة كل سلعة كنسبة مئوية من المجموعة		تصنيف السلع
واردات	صادرات	
11	3	المنتجات الزراعية
5	10	المنتجات المعدنية
16	23	المنتجات الخشبية
11	13	المنتجات النسيجية
3	9	المنتجات الكيماوية
12	19	المنتجات المعدنية
18	11	الخدمات وشاحنات
24	12	المنتجات المعدنية
100	100	

مصدر: مكتب الإحصاء الأمريكي.

تتضمن التجارة غير المنظورة (تشمل الخدمات، والدخل والاستثمارات،  
الاتصالات كأجور النقل والشحن، إيرادات الموانئ، التبريد  
شركات التأمين، والسياحة ... الخ). الجدول (3-4) يوضح

الفصل الثالث: ميزان المدفوعات وأسعار صرف العملات

ملخصاً لميزان المدفوعات الأمريكي الدولي في سنة معينة، يتكون ميزان كما هو واضح من أربعة أقسام رئيسية هي :  
الجدول (3-4)

ميزان المدفوعات الأمريكي في سنة معينة (مليار دولار)

القيم	البند	ب دائن (+)	ج مدين (-)
I	الحساب الجاري :		
	1- ميزان البضائع التجاري (التجارة المتطورة)	457	-589
	2- التجارة غير المتطورة (خدمات دخل)		
	3- ميزان الحساب الجاري		
II	حساب رأس المال :	231	-148
	(تسليف (-) أو افتراض (+))		
	4- تدفقات رأس المال.		
	5- ميزان حساب رأس المال		
III	فروقات إحصائية :		
	6- مجموع ما هو بحاجة لتعديل		
	(الخط 3 + الخط 5 + الفروقات الإحصائية)		
IV	التسويات الرسمية :		
	7- ميزان التسويات الرسمية		
	اهدائي المتغير في الأصول الرسمية		
	8- المبالغ الكلي للمجموع		

نقدًا ثم إخراج كل بند حسب اسم الحساب في العمود الأيمن الحسابات المدينة  
أدرجت تحت العمود (ب). في حين أدرجت الحسابات المدينة تحت العمود (ج).

في حساب الدائن والمدين تحت العمود (د)، وكما نلاحظ أنه يظهر حساباً دائناً  
في الرصيد يضاف لمخزون العملات الأجنبية، أو مديناً إذا كان يقلل مما لدينا  
من العملة الأجنبية في نفس العام حققت الصادرات الأمريكية رصيداً دائناً مقداره  
100 مليون دولار، أما المستوردات من البضائع فقد سجلت حساباً مديناً مقداره  
100 مليون دولار، وكما نلاحظ أن صافي الفرق ما بين الدائن والمدين دينياً مقداره  
100 مليون دولار، مما يعني وجود عجز تجاري (في السطر الأول من العمود د)،  
وهذا العجز يعني كيف أن الخدمات وغيرها من البنود غير المنظورة زائداً  
في الحسابات تلت ذلك بصورة واضحة. لذلك أظهر العجز في الحساب الجاري  
100 مليون دولار في تلك السنة.

في تلك السنة الحساب الجاري الأمريكي في سنة معينة بوجود عجز في الميزان  
الجاري مقداره 100 مليارات دولار، فكيف يمكن تمويل هذا العجز؟ وللإجابة  
على هذا السؤال فإن الدولة تلجأ إما إلى اقتراض هذا المبلغ أو تخفيض ما تملكه من  
العملات الأجنبية التي يترجم عليها دفع ثمن ما تشتريه أو ما تدين به، وهذا يعني أن  
البنود تحت العمود (د) يجب أن يظهر رصيداً نهائياً مقداره صفر.

في تلك السنة رؤوس الأموال هي عبارة عن قروض يقدمها المواطنون أو  
المؤسسات الأجنبية من حكومات أو مواطنين أجانب، مثلاً: تحدث تحركات في  
السوق المالية قامت مؤسسة الضمان الاجتماعي في الأردن بشراء السندات التي  
تصدرها الحكومة الأمريكية، أو حين يشتري مستثمر أردني مقيم في الأردن أسهماً  
في شركة أمريكية.

في السطر معرفة أي البنود مدين وأيها دائن في حساب رأس المال إذا  
كانت القوائم التالية: تصور الأردن بلد مصدر أو مستورد للأسهم والسندات  
والسندات الأجنبية المالية، أو الصادرات والواردات التي تستدان مقابل عملات  
أجنبية، كذلك تعامل هذه الصادرات أو الواردات مثلها مثل أي صادرات أو

ميزان المدفوعات

٢٠١

صافي التغير	(+/-)
صافي التغير	(-)

-133

30

-103

-14

83

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

واردات أخرى. عندما تقترض الدولة من الخارج لتمويل عجز حسابها الجاري الحالي فإنها ترسل صكوك دين (على شكل سندات للخزينة) إلى الخارج وتحصل مقابلها أو بضمائنها على عملات أجنبية، والسؤال الآن هل هذه الحالة تعامل دائن أم مدين؟ من الواضح أن هذا التعامل يزيد الحساب الدائن لأنه يجلب عملات أجنبية إلى داخل البلد.

بالمثل، إذا قدم الأردن قرضاً لدولة تركيا لتمويل مصنع لتجميع أجهزة الحاسوب في لبنان فإن الأردن سيحصل على سندات دين من تركيا، في هذه الحالة يخسر الأردن عملات أجنبية، وواضح أن هذا بند مدين.

يوضح السطر (5) أن الولايات المتحدة كانت دولة مقرضة في ذلك العام فقد اقترضت من الخارج أكثر مما أقرضت للأجانب، وكانت الولايات المتحدة مصدراً رئيسياً لصكوك الدين وصل إلى 83 مليار دولار.

القسم III يغطي فروقات إحصائية وهي المجموع الصافي لكل ما لم يتم تسجيله من التعاملات تصل إلى 21 مليار دولار من الأموال غير المسجلة خرجت من الولايات المتحدة. وبعد جمع الحسابات الجارية وحساب رأس المال كليها، نجد أن هناك فائضاً صافياً مقداره 1 مليار دولار.

#### التسويات الرسمية:

يقصد بالتسويات الرسمية صافي الاحتياطيات الدولية من الذهب والأصول السائلة، وتتم التسوية الحسابية للعجز أو الفائض بواسطة التحركات في الحسابات الجارية أو في عناصر الاحتياطيات الدولية، وبذا يصبح ميزان المدفوعات متوازياً من الناحية الحسابية، أي أن يحدث توازن بين الحسابات الدائنية والحسابات المدينية. يحدث هذا التوازن إذا كانت الدولة من النوع الذي لا يتدخل في تعاملاتها



المدرجة في الجدول (3-4) بند رقم (6)\* أما الدولة التي تتدخل في أسواق النقد الأجنبي فإنها توازن دفاترها حسب مدفوعات الحكومة أو مقبوضاتها من العملات الأجنبية، وعملية موازنة التدفقات النقدية الأجنبية التي تقوم بها الحكومة على أساس التسويات الرسمية، والطرق الأكثر استخداماً لتقديم التسوية الرسمية هي شراء أو شراء سندات حكومية (من الولايات المتحدة الأمريكية) أو الاقتراض أو القرض من الدول الدائنة.

#### سعر الصرف الأجنبي للعملة :

تختلف السوق الداخلية (المحلية) لأي دولة عن السوق الخارجي لذات الدولة، فعين اشترى زيتاً من اربد أو معطفاً من عمان فإنني ادفع ثمنها بالدينار الأردني، وسيقبل مزارعي الزيتون أو صانعي المعاطف ثمنها بالدينار، وهكذا تتجمع السلع والخدمات التي تباع وتشتري في السوق الأردني. ولكن ماذا لو أن الأردن لا ينتج زيتاً ولا معاطف؟ بالطبع سيقوم التجار الأردنيون بالبحث عن هاتين السلعتين في السوق الخارجي. الآن الوضع أصبح أكثر تعقيداً، افترض أن التجار يريدون استيراد المعاطف من الاتحاد الأوروبي إلا أنهم لا يستطيعون ذلك إلا إذا توفرت لديهم عملة اليورو<sup>1</sup> فصانعو المعاطف الأوروبيون يريدون أن يسلم لهم بالعملة الأوروبية بدلاً من الدينار الأردني، وهكذا يتعين على التجار الأردنيين شراء عملة اليورو لكي يتمكنوا من سداد فاتورة شراء المعاطف أو أي سلع أخرى من الاتحاد الأوروبي.

<sup>1</sup> سعر التوازن الاقتصادي الحقيقي المقصود، أما التوازن الحتمي فهو التوازن الحسابي، والتوازن الاقتصادي قد يتحقق بالمصادفة، ولا يستدعي حينها أي تسوية كما ذكرنا، لكن إذا لم يكن هناك توازن بالمعنى الاقتصادي فذلك ما يستدعي التسوية بتحريك الاحتياطات وبعثنا يحدث التوازن (د. أحمد عبدالرحمن أحمد، ط2، ص 107).

وبالمثل، فلو أراد المصريون شراء بضاعة أردنية فإن عليهم أن الحصول على دولارات أمريكية، أو يورو أوروبي أو غيرها من العملات الصعبة لأن الأردن يشترط مثل معظم الدول أن يدفع مستوردوا البضائع الأردنية ثمنها بعملة رئيسية من العملات القابلة للصرف. وهكذا فإن من يرغب بشراء عملات أجنبية فيمكنه القيام بذلك عن طريق سوق الصرف الأردني للعملات فهو المكان الذي يلتقي فيه باثعوا ومشترى العملات الأجنبية أو وسطاء وممثلون عنهم، والوسطاء هم إما أفراداً أو مؤسسات مالية مثل البنوك، ومكاتب الصرافة وغيرها، وفي هذا السوق يتحدد سعر صرف العملة المحلية مقابل سعر العملة الأجنبية، ويطلق على هذا السعر بـ "سعر الصرف الأجنبي" (Foreign Exchange Rates) بعض الدول تتدخل من خلال مصرفها المركزي للتأثير في سوق العملات من حيث أسعار البيع والشراء للعملة المحلية مقابل العملات الأجنبية، أو قد تحدد الدولة سعر الصرف لعملتها مقابل العملات الأخرى.

مثال: إذا كان سعر الدينار الأردني 1.28 دولار، فإن أي أردني مقيم في الأردن أو خارجه إذا أراد شراء دولار أمريكي واحد فإن عليه أن يدفع 1 دينار/ 1.28 دولار = 708 فلس أردني. وهناك سعر صرف أجنبي ما بين الدولار الأمريكي وعملات معظم الدول. كما أن هناك سعر صرف أجنبي مقابل اليورو، والين والفرنك الفرنسي والجنيه الإسترليني، كما أن جميع الدول تضع سعراً لصرف عملتها مقابل جميع عملات الدول الأخرى.

الجدول التالي يوضح تطور أسعار صرف عملات الدول العربية مقابل الدولار الأمريكي:

الجدول رقم (4-4)<sup>(3)</sup>

## تطور أسعار الصرف للعملة العربية مقابل الدولار الأمريكي

(تقديري)	2007	1999	1995	1990
	0.7008	0.7090	0.7008	0.6636
	3.6725	3.6725	3.6710	3.6710
	0.3760	0.3760	0.3760	0.3760
	1.3760	1.2477	0.9458	0.8783
	75.2850	66.6400	47.6630	8.9575
	3.7450	3.7450	3.7450	3.7450
	257.1200	251.5899	57.8300	0.8410
	47.7700	48.8304	34.3600	19.3100
	-	-	-	2.000.000
	0.3109	0.3109	0.3109	0.3109
	0.3845	0.3845	0.3845	0.3845
	3.6400	3.6400	3.6400	3.6400
	0.275	0.3044	0.2985	0.2912
	1.621.4000	1.621.4000	1.621.4000	695.092
	0.5000	0.4700	0.3536	0.2830
	7.5125	3.3980	3.3910	2.7072
	10.6267	9.8040	8.5400	8.2420
	233.0017	216.1899	130.0509	80.2420
	161.7300	155.7500	100.000	13.920

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن دولاراً مثل الأردن حددت سعراً لصرف الدينار مقابل الدولار الأمريكي بـ 708 فلس، بمعنى أن الأردن ثبت سعر صرف الدينار بالارتباط بالدولار، ليس الأردن وحده الذي اتخذ هذا الإجراء لتوفير الاستقرار لسعر عملته بل إن معظم الدول تتخذ مثل هذه الإجراءات. إن جميع دول الخليج العربي ثبتت أسعار عملتها مقابل أسعار صرف الدولار الأمريكي، أما أسعار عملات بعض الدول العربية فهي عرضة للتغيير، وبعض الدول العربية الأخرى مثل العراق، ليبيا، اليمن سوريا ... الخ فتضع عدة أسعار لعملتها مقابل الدولار، أسعار خاصة للسياح الأجانب، أسعار أخرى لبيع العملات الأجنبية للمواطنين الراغبين في السفر، أو الدراسة في الخارج ... الخ.

#### تحديد أسعار صرف العملات الأجنبية :

تتغير أسعار صرف العملات الأجنبية بين فترة وأخرى أو بين لحظة وأخرى، والسبب هو تأثير ميكانيكية العرض والطلب، سوق الصرافة (سوق القطع الأجنبي) (Foreign Exchange Market) هو السوق الذي يتم فيه مبادلة عملات مختلف الدول، وفيه تتحدد أسعار الصرف الأجنبي، والأماكن التي يتكون منها هذا السوق هي البنوك، ومكاتب الصرافة، والأفراد المصرح لهم ببيع وشراء العملات الأجنبية، وهناك أسواق عالمية للصرف الأجنبي مثل سوق نيويورك، لندن، طوكيو، فرانكفورت تتبادل مئات المليارات من العملات الأجنبية. وفيما يلي استعراضاً لتطورات أسعار صرف العملات من وجهة نظر تاريخية:

1- سعر الصرف على أساس قاعدة الذهب: مرت أسعار صرف العملات بمتغيرات عديدة سنتطرق إليها باختصار، ففي البداية كان نظام قاعدة الذهب (The Gold Standard) هو المعمول به قبل قيام الحرب العالمية الأولى، وطبقاً لهذا النظام تحدد قيمة العملة بوزن من الذهب أي أنه يمكن مبادلة هذه العملة أو تلك بالذهب أو العكس، مبادلة الذهب بأي عملة كانت تتم بسعر ثابت. وكان على البنك المركزي للدولة أو يوفر الكميات اللازمة من الذهب عن

طريق البيع والشراء، وكانت معظم الدول آنذاك تصدر عملة ذهبية مساوية في قيمتها لقيمة من الذهب وكانت هذه العملة خاضعة للتداول في السوق إلى جانب عملة البلد، أما البنك المركزي للدولة فكان يتحمل مسؤولية توفير كميات الذهب كاحتياطي لمواجهة التزاماته بصرف العملة المحلية، وهكذا كانت أسعار العملات مقابل الذهب ثابتة، فإذا حددت دولة ما قيمة عملتها بـ 15 وحدة من أونصة الذهب ودولة أخرى بـ 20 وحدة، فإن قيمة الوحدة الأولى تساوي 1.4 من العملة الثانية  $20/51 = 1.4$  (1:1 = 0.4 + 1.5). هذا السعر لقيمة العملة هو السعر الأساسي، أما السعر السوقي (التبادل) فيختلف قليلاً بسبب تأثير العرض والطلب على العملة في السوق، وهناك تأثير آخر يسبب في انخفاض قيمة عملة معينة إذا زادت واردات دولة معينة عن صادراتها، فإذا زادت الواردات فإنه يترتب على الدولة المستوردة في هذه الحالة الدفع بالذهب، فإذا لم تغطي الصادرات كمية الذهب التي دفعت مقابل المستوردات فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض قيمة عملة ذلك البلد.

2- نظام قاعدة تبادل الذهب : بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى وانتهاء البورصات العالمية عام 1925 وتدنى الثقة بين المتعاملين على مستوى الأفراد والشركات وحتى الدول انهار نظام قاعدة الذهب، ولم يكن بالإمكان إصلاحه أو إعادة العمل به، واستمر الوضع في حالة أزمة حتى انتهاء الحرب العالمية الثانية، وبعد قيام صندوق النقد الدولي (International Monetary Fund – IMF) مباشرة نشأ نظام قاعدة تبادل الذهب، وعلى أساس هذا النظام أصبح فيه الدولار الأمريكي العملة الوحيدة القابلة للتبادل مع الذهب بسعر ثابت محدد بـ 35 دولار للأونصة الواحدة. وهكذا ألزم هذا النظام جميع الدول بأن تحدد سعر عملتها مقابل الدولار، وبناءً عليه يمكن لأي دولة أن تبادل عملتها بالذهب إذا اشترت الدولار الأمريكي أولاً ثم تشتري به ما تحتاج من ذهب. وبموجب هذا النظام تستطيع كل دولة تثبيت سعر صرف عملتها مع مرونة بالزيادة أو النقصان بمقدار 2.5٪ فقط، فإذا زاد الطلب على عملتها بصورة كبيرة فإن

الدولة تتدخل بطرح كميات إضافية من العملة المحلية في السوق لتحد من الارتفاع المستمر في قيمة عملتها، والعكس منه صحيح، فإذا قل الطلب على عملتها في السوق المالي المحلي بصورة كبيرة فإن أسعار عملتها ستتناقص بشدة في السوق، وفي هذه الحالة تتدخل السلطات النقدية وتشترى الفائض منه في السوق بالعملة الأجنبية وبذلك يزيد الطلب ويعود التوازن كما كان من قبل، وإذا كانت الدولة لا تملك النقد الأجنبي اللازم للشراء فإن سعر عملتها سيستمر في الهبوط كلما قل الطلب أكثر عليها (مثل حالة العراق، لبنان، يوغسلافيا، اليمن... الخ). أما إذا كانت الدولة تعاني من عجز دائم في ميزان مدفوعاتها ولا يتوفر لدى البنك المركزي احتياطيات من النقد الأجنبي لدعم العملة المحلية فقد تضطر إلى تخفيض عملتها بنسبة معينة كأن تقول مثلاً 10٪، أو 15٪ وتبقى بعد التخفيض على نسبة 2.5٪ تتراوح فيها أسعار هذه العملة في السوق بالزيادة أو النقصان، وحتى تتجنب الدول التي تعاني من عجز دائم في ميزان مدفوعاتها استمرار هبوط عملتها، وحتى لا تضطر إلى تخفيضها تلجأ إلى تطبيق إجراءات رقابية على عمليات الصرف الأجنبي للعملات حتى تتمكن من التأثير في أسعارها وتنظيم تحركاتها، حيث تصبح السلطات النقدية في الدولة هي الجهة الوحيدة المصرح لها بشراء وبيع العملات الأجنبية. مارست معظم الدول الأوروبية، والدول الاشتراكية سابقاً والدول العربية والدول الأخرى حديثة الاستقلال الرقابة على صرف العملات الأجنبية، وما زالت بعض الدول حتى الآن تفرض إجراءات رقابية من هذا النوع، وتهدف الدولة من تطبيق النظام الرقابي على تدفق العملات الأجنبية منها وإليها إلى منع المستثمرين المحليين من تمويل مشاريع استثمارية خارج الدولة، كما تهدف إلى بناء احتياطي يساعدها على إعادة التوازن إلى ميزان مدفوعاتها وتدعيم سعر العملة المحلية مقابل الأجنبية.

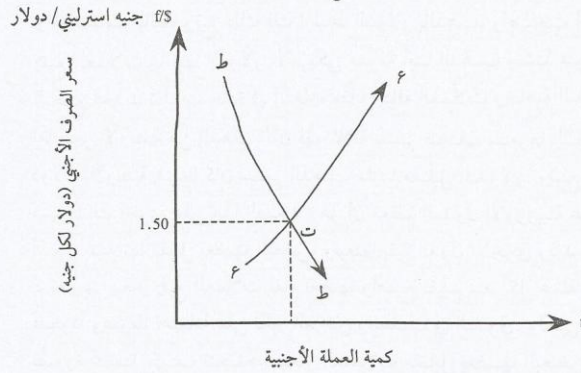
3- تعويم أسعار العملات Floating Rates : في هذا النظام أصبح الدولار الأمريكي هو عملة الدفع في التجارة الدولية بوصفه العملة الوحيدة التي يمكن تحويلها مباشرة إلى ذهب، فمن يرغب بشراء الذهب فإن عليه الدفع مقابله بالدولار، وهكذا أصبحت الولايات المتحدة تلعب دور البنك المركزي للعالم. وفي مرحلة لاحقة أعلنت الولايات المتحدة أن ليس بمقدورها توفير الذهب بالكميات التي تكفي جميع الدول، مبررة هذه الخطوة بوجود نقص متزايد في إنتاج الذهب الروسي والجنوب إفريقي، وقد تسبب هذا الإجراء بتعطيل التجارة الدولية بين العديد من الدول، وفي عام 1971 أعلنت الولايات المتحدة أنها ستبيع الذهب فقط للبنوك المركزية للدول وليس للبنوك التجارية والمؤسسات المالية، وتبع ذلك فك ارتباط الدولار بالذهب، وأصبحت أسعار جميع العملات بما فيها الدولار الأمريكي معومة أما الذهب ونشأ عن هذا الوضع الجديد تقلبات حادة في أسعاره مقابل كافة العملات وخاصة الدولار، أما سعر الأونصة من الذهب الآن فهو ثلاثة عشر ضعف سعرها البالغ 35 دولار للأونصة عندما كان سعر الذهب مثبثاً مقابل الدولار. وتبع ذلك مستجدات أخرى على هذا الصعيد وهو أن معظم الدول الأوروبية عومت أسعار عملاتها مقابل بعضها البعض، وتبعتها بقية الدول الأخرى وبعد ذلك تم تعويم أسعار جميع العملات أمام بعضها وأصبح تقييم سعر كل عملة يتحدد صعوداً وهبوطاً اعتماداً على تأثير العرض والطلب في السوق. ولكي نفهم بصورة أفضل كيف تتحدد أسعار العملات مقابل بعضها البعض فإننا سنتوسع قليلاً، لأن ما سندرسه الآن يمثل الوضع القائم حالياً في سوق تبادل العملات.

#### التحديد الحر لأسعار العملات الأجنبية :

تتحدد أسعار العملات حالياً مقابل بعضها في أسواق حرة وبفعل تأثير قانون العرض والطلب على عملة معينة، ويتحقق سعر التوازن الذي يصبح هو

سعر العملة في السوق لفترة معينة بتساوي كمية النقود المعروضة للبيع مع حجم الطلب عليها، لتوضيح هذه النقطة يمكننا استخدام منحنيات العرض والطلب المعروفة، يوضح الشكل (4-1) كلاً من منحنى العرض والطلب على الجنيه الإسترليني في الولايات المتحدة الأمريكية، الطلب على الإسترليني يأتي من أفراد يعيشون في الولايات المتحدة ممن يحتاجون جنيهاً لشراء سلع وخدمات بريطانية، أو استخدامها في أغراض التمويل، عرض الجنيهاً يأتي من أفراد يعيشون في بريطانيا ويريدون شراء سلع أو خدمات ويدفعون مقابلها جنيهاً استرلينية، إن سعر الصرف الأجنبي يستقر عند النقطة التي يتوازن فيها العرض والطلب.

الشكل (4-1)<sup>(4)</sup>



في الشكل (4-1) مثلنا الطلب على الجنيهاً الإسترلينية بمنحنى ط ط المائل إلى أسفل، لاحظ أن السعر بالدولار للسلع البريطانية يهبط بهبوط سعر الصرف الأجنبي للإسترليني مقارنة بالسلع الأمريكية، حيث يشتري الأمريكيون سلعاً بريطانية أكثر، وهذا يبين السبب في الحدار منحنى الطلب إلى أسفل، مثال على ذلك: إذا هبط سعر الجنيه الإسترليني من 1.5 دولار لكل جنيه استرليني إلى 1.2



دولار لكل جنيه فقد يرغب الأمريكيون شراء المزيد من الدرجات البريطانية وقضاء المزيد من الإجازات في بريطانيا.<sup>(\*)</sup> والسؤال الآن هو ما الذي يكمن خلف عرض العملة الأجنبية (المثلة في الشكل (1-4) وضمن العرض عرض للجنيهات الإسترلينية)؟ الذي حصل هو أن البريطانيون يعرضون عملتهم حين يستوردون سلعاً وخدمات وأصول. ومثال على ذلك عندما يشتري طالب بريطاني كتاباً أمريكياً، أو يزور أمريكا فإنه يقدم جنيهات بريطانية للإنفاق على رحلته، فإن هذا التعامل المستمر وبصورة كبيرة يزيد مما هو معروض من عمله استرلينية، وباختصار، البريطانيون يعرضون الجنيهات لدفع ثمن مشترياتهم من السلع والخدمات والأصول الأجنبية، إن منحتهم العرض في الشكل (1-4) يميل إلى أعلى ليشير إلى أن قيمة الجنيه ترتفع والدولار يصبح أرخص ثمنياً وأن المقيمين البريطانيين قد يرغبون في شراء المزيد من السلع والخدمات والاستثمارات الأجنبية. وبالتالي يعرضون بشكل عام المزيد من عملتهم في سوق الصرف الأجنبي.

العرض والطلب على الجنيه الإسترليني يتفاعل في سوق الصرف الأجنبي وقوى السوق تدفع بسعر الصرف الأجنبي هبوطاً وارتفاعاً لتوازن ما بين تدفقات وتصريفات الجنيه، وسوف يستقر السعر عند مستوى توازن سعر الصرف الأجنبي، والذي يتساوى عنده بيع الجنيه بصورة عادية. إن ميزان العرض والطلب على العملة الأجنبية يحدد سعر صرف تلك العملة، عند سعر صرف مقداره 1.5 دولار

\* من المعروف أن التجار الأردنيون يميلون إلى استيراد البضائع من اليابان إذا انخفضت قيمة العملة اليابانية، والسبب في ذلك هو أن الأردنيون يحصلون على يئات أكثر مقابل الدينار الأردني ويشترى كميات أكبر، أما إذا ارتفع سعر الين، وانخفض الجنيه الإسترليني فسوف يتوقف الأردنيون نسبياً عن الشراء من اليابان ويتحولون إلى بريطانيا لأنهم سيحصلون مقابل الدينار الأردني على جنيهات استرلينية أكثر ويشترى بضاعة أكثر، وهذا ينطبق على جميع التجار والعملات.

لكل جنيه استرليني المبين عند النقطة (ت) في الشكل (1-4) حيث يكون سعر الصرف هو سعر التوازن وليس لديه ميل للارتفاع أو الانخفاض. لابد وأن نكون قد لاحظنا في دراستنا للحالة الأمريكية والبريطانية أن سعر الصرف لأي عملة هو علاقة تبادلية، فكما يبيع الإنجليزي الجنيه الإسترليني الواحد بـ 1.5 دولار، فإن الأمريكيان يبيعون الدولار الأمريكي الواحد بـ 0.67 جنيهاً استرلينياً. وهكذا تتحدد أسعار العملات بين الدول باعتبارها علاقة تبادلية بين دولتين أو أكثر في الأسواق المالية.

طرق تحديد أسعار العملات :

نظرية تعادل القوة الشرائية :

في المدى القصير تميل أسعار الصرف التي يحددها السوق إلى التقلب والتغير بصورة واسعة حسب مؤثرات عدة منها التغير في أسعار الفائدة المصرفية، والأحداث السياسية واختلاف التوقعات حول اتجاهات الأسعار لعملة معينة. أما على المدى الطويل فيعتقد علماء الاقتصاد بأن أسعار الصرف تتحدد بشكل أساسي بأسعار السلع النسبية في مختلف الدول، وسبب هذا الاعتقاد هو قانون السعر الواحد الذي ينص على وجوب بيع السلع المتماثلة (في حالة عدم وجود حواجز تجارية أو تكاليف نقل) بالسعر ذاته في جميع الأسواق، وهذا يعني أن سعر الصرف الأجنبي لدولة سيتجه في الأسواق الحرة إلى مساواة تكلفة شراء السلع المتاجر بها محلياً مع تكلفة شراء تلك السلع في الخارج وهذا ما يطلق عليه تعادل القوة الشرائية لأسعار الصرف. ويعني ذلك أن قيمة العملة تتحدد أولاً داخل بلدها أي بقدر ما تستطيع شراؤه من بضائع من السوق المحلي، وكلما زادت كمية البضاعة التي تشتريها مقابل وحدة النقد من السوق المحلي كلما زادت قيمة العملة في بلدها، وتزيد قيمة العملة في داخل البلد مع زيادة القوة الشرائية. وكلما زادت القوة الشرائية للعملة الوطنية في الداخل فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع قيمة ذات

العملة في الخارج، وهكذا تلعب القوة الشرائية في أي بلد دوراً حاسماً في تحديد قيمة العملة من وجهة نظر الأعمال الدولية. ويمكن توضيح نظرية تعادل القوة الشرائية بمثال بسيط، افترض أن سعر سلة من سلع السوق (دواء، ملابس، فواكه، غذاء) هو 100 دولار في الولايات المتحدة، وسعر نفس السلع في الأردن 40 ديناراً فإن سعر الدينار الأردني سيعادل 2.5 دولار أمريكي، أما إذا انخفضت القوة الشرائية للدولار داخل أمريكا وأصبح سعر نفس سلة السلع 150 دولار فإن قيمة الدولار مقابل الدينار الأردني ستصبح 3.75 دولار. إن الاختلاف في القوة الشرائية بين العملات داخل كل بلد تنعكس في أسعار العملات الأجنبية من خلال الأعمال الدولية، أما انخفاض القوة الشرائية للعملة فإنه يؤدي إلى عرقلة الصادرات وزيادة الواردات بسبب زيادة المعروض من العملة المحلية التي انخفضت قوتها الشرائية داخل البلد مما يؤدي كذلك إلى انخفاض قوتها الشرائية (انخفاض قيمتها) في الخارج.

هذه النظرية قد تفيد في المدى القصير وعلى السلع التي يمكن انتقالها من بلد إلى بلد في إطار التبادل التجاري، ولا تنطبق على الكثير من السلع مثل الأراضي، والشقق والخدمات الصحية والتعليمية، والتأمين، فمن الممكن أن يكون لها تأثير على القوة الشرائية داخل البلد دون أن يكون لها أي تأثير على أسعار صرف العملات، لأن تلك السلع غير قابلة لا للتصدير ولا الاستيراد، ومن الممكن زيادة استيراد بعض السلع من الخارج بدون أن يكون لها تأثير في زيادة الأسعار في السوق المحلية.

#### مؤشر فيشر العالمي :

لاحظنا أن نظرية تعادل القوة الشرائية لا تستطيع وحدها تفسير أسعار العملات وتحركاتها على المدى القصير وإن كان لها من جانب آخر مدلولات معينة على المدى الطويل. لذلك قدم فيشر (Fisher) نظريته لتفسير استمرار تغير أسعار العملات، وبموجب هذه النظرية فإن أسعار العملات تتحرك كاستجابة للتغير في

أسعار الفوائد، بمعنى أن العملة التي تكون عوائدها أعلى تكون قيمتها تبعاً لذلك أعلى، فإذا ما زاد عائد ودائع الدينار الأردني وظل عائد الجنيه المصري ثابتاً، فإن سعر الدينار الأردني سيرتفع مقابل الجنيه المصري، وعليه فإن أسعار العملات تتحدد على أساس سعر الفائدة على ودائع العملة في داخل البلد فتزيد مع زيادة سعر الفائدة ويقل مع تراجع سعر الفائدة، إن معظم البنوك المركزية تطبق سياستها النقدية على هذا الأساس، فالبنك المركزي يطبق سياسات متشددة للمحافظة على استقرار أسعار صرف الدينار الأردني بالتحكم والسيطرة على اتجاهات أسعار الفائدة، كما يهدف البنك المركزي إلى منع ارتفاع معدلات التضخم باستخدام سعر الفائدة كأداة تساعد على تحديد كمية النقد المعروضة في السوق في مقابل الطلب عليها.

نظرية الأرصدة: (5)

بناء على هذه النظرية فإن سعر الصرف يتحدد على أساس وضع ميزان المدفوعات، والدولة التي يتكون لديها فائض فإن قيمة عملتها ترتفع، أما الدولة التي لديها عجز في ميزان مدفوعاتها فإن قيمة عملتها تنخفض تبعاً لذلك وبالتالي فإن وضع ميزان المدفوعات لأي دولة هو الذي يحدد قيمة عملتها.

العقود الآجلة لأسعار صرف العملات :

تتذبذب أسعار العملات ارتفاعاً وهبوطاً بصورة مستمرة مما يحمل معه مخاطر على عوائد هذه العملات أو قيمتها خاصة عند تحويلها من عملة إلى أخرى. ولتجنب هذه المخاطر يلجأ المتعاملين على إبرام العقود الآجلة لأسعار الصرف في الأسواق العالمية.

مثلاً: إذا قام الشخص (أ) ببيع بضاعة على الحساب إلى الشخص (ب) في دولة أخرى على أن يقبض ثمنها بعد 6 شهور بالعملة الأجنبية، فإذا توقع الشخص (أ) أن تنخفض قيمة العملة الأجنبية تلك مستقبلاً، فإن بإمكانه بيع العملات الأجنبية هذه من خلال السوق بسعر صرف يتم الاتفاق عليه آنياً على أن يتم التسليم بعد 6 شهور، وبذلك فإن أي انخفاض بالعملة الأجنبية لن يؤثر على

حاقى المبلغ الذي سوف يقبضه (أ) بعملته المحلية. وفي العادة تنشر الصحف والمجلات العالمية مثل (Wall Street Journal) ومجلة (Financial Times) معلومات تفصيلية وحديثة عن أسعار العقود الآجلة والمستقبلية للعمات بتواريخ متعددة قد تصل إلى 12 شهراً في الأسواق العالمية. وهذه الأسواق تتعامل بالعقود الآجلة والمستقبلية لعدة عملات رئيسية أهمها الفرنك الفرنسي، والدولار، والجنيه الإسترليني، واليورو ... الخ.

مخاطر تقلب أسعار الفائدة: (\*)

لارتفاع أو انخفاض أسعار الفائدة على الودائع المصرفية تأثيراً على أسعار العملة المحلية وأسعار الأسهم والسندات وغيرها من الاستثمارات، فارتفاع سعر الفائدة يؤدي إلى انخفاض أسعار الأسهم والسندات في السوق، لأن المستثمر العادي يبحث عن العائد الأعلى والأقل مخاطرة، وفي هذه الحالة سيُفضل بيع ما لديه من هذه الأسهم والسندات ووضع قيمتها كوديعة في أحد البنوك التي تعطي سعر فائدة (عائد) أعلى مما كان يحصل عليه من استثماراته في الأسهم والسندات.

إن عملة الأردن الرسمية هي الدينار الأردني ويساوي الدينار الواحد (1000) فلس. تم البدء بإصدار الدينار عام 1950 بدلاً من الجنيه الفلسطيني، وقد تم تثبيت سعر تحويل الدينار مقابل الجنيه الإسترليني والدولار الأمريكي وحقوق السحب الخاصة (Special Drawing Rights) خلال مدد مختلفة من الماضي، وكذلك كان سعر التحويل حراً في السوق لفترة معينة، إلا أنه في عام 1995 تم تثبيت سعر صرف الدينار مقابل الدولار الأمريكي بسعر 709 فلس للدولار الواحد. للبنك المركزي الأردني سلطة السيطرة على السياسة النقدية في الأردن، وينص قانون البنك المركزي الأردني على وجوب قيام البنك بالمحافظة على الاستقرار النقدي وضمان إمكانية تحويل الدينار لعملات أخرى، وتشجيع النمو الاقتصادي في المملكة، وبلجأ البنك المركزي الأردني لسياسة معدل الفوائد لغايات المحافظة على الاحتياطيات والاستقرار النقدي، رغم كون البنك جهازاً حكومياً إلا أنه يتمتع باستقلال مالي وإداري.

### مراجع وحواشي الفصل الثالث

- 1- بول سامولسون ووليام نورد هاوس: الاقتصاد، الطبعة العربية، ترجمو هشام عبدالله، د. أسامة الديباغ، الإصدار 15، ط1، 201، أقرأ ص699-703، الأردن - عمان.
- 2- استعنا الإحصائية لميزان المدفوعات الأمريكي لغرض التعرف على هيكل السلع في ميزان المدفوعات، ولأغراض تدريسية فقط، لذلك لم تهتم بالسنة التي تحققت بها هذه الأرقام. المصدر: بيانات معدلة من وزارة التجارة الأمريكية منقولة عن: د. بول سامو ويلسون ووليان نورد هاوس، أنظر المرجع (1) ص 704 جدول (4-34).
- 3- صندوق النقد العربي: موازين المدفوعات والدين العام الخارجي للدول العربية (1999-2000) جدول رقم (1) العدد 15 ص20.
- 4- أنظر المرجع (1) ص 696-699.
- 5- خربوش، حسني. وعبد المعطي رشيد، الاستثمار والتمويل، الشركة الدولية للتجهيزات والخدمات المكتبية، الأردن - عمان 1996، ص 222، 229.

## 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، وتحويلات 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<sup>(1)</sup> 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.<sup>(2)</sup>

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.

2. الصراف الفنية والتكنولوجية.

3. السيطرة والإدارة المركزيتين.

4. ترقية 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 المستفيدة، 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<sup>(4)</sup> 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 مقابلته 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 الوثائق 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

المضيئة 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 طرماً 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 المحليين لهذه الشركات (Lobbies) وليجربوا 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 إلى الأسواق على نسبة الكثير من شركات التي تعمل

نظرة سلبية إلى استثمار وانتقال

من القيود على سياسة اتحاد ر فيها الاستقرار للاستثمار المباشر

سياسات مفتوحة 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 تندرج 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 ألزمت 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 هروباً 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



بشرائها 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:<sup>(6)</sup>

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:<sup>(7)</sup>

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<sup>(9)</sup> (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:<sup>(10)</sup>

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:<sup>(11)</sup>

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 للإنماء 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 (1-4)

##### 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 (2-4)

##### 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 واستشارات:	- 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.

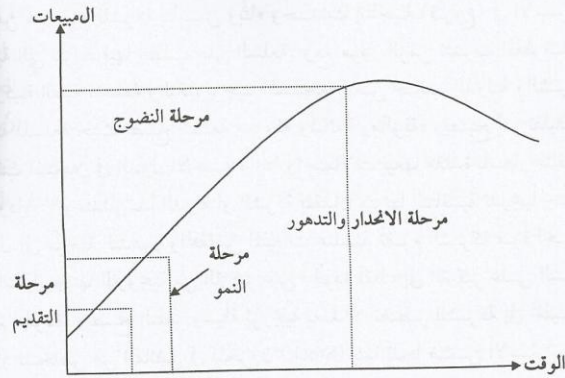
من هنا تقوم للشركة بتأسيس وبناء وحدات إنتاجية (فروع) في الأسواق الخارجية التي يتزايد فيها الطلب على السلعة. ومع مرور الزمن تتسرب المعلومات عن التركيبة الفنية للسلعة والتكنولوجيا المستخدمة من جانب الدولة والشركة المخترعة للسلعة حيث تصبح السلعة معروفة وشائعة ومألوفة، ويصبح أمر تقليدها من جانب المنتجين في الدول الأجنبية وارداً واحتمالات بيعها مقلدة بأسعار منافسة أمراً وارداً،<sup>(14)</sup> 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:<sup>(15)</sup>

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:<sup>(16)</sup>

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، والمحافظة 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،<sup>(18)</sup> 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:<sup>(19)</sup>

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<sup>(20)</sup>

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 للإئتماء 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) ولوكالة الولايات المتحدة للإئتماء 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.