



مقدمة:

الحديث عن العلاقات الاقتصادية الدولية لا يعني فقط العلاقات بين الأمم والدول وإنما أيضا الحديث عن الدور المتنامي للشركات متعددة الجنسيات في توجيهه و تحديد مضامين هذه العلاقات وتأثير ذلك على مسار و أهداف سياسات التصنيع في الدول النامية، و من هذا المنطق ظهرت الشركات الاحتكارية و فروعها عبر العالم بتدويل العمليات الاقتصادية، و بمجرد التفكير في عملية الاستثمار ذلك يستلزم دراسة دقيقة للتكنولوجيا المطبقة على هذا الإنجاز الاستثماري، و بما أن الدول النامية تفتقر إلى هذه التقنيات التي تهدف إلى تحقيق تنمية صناعية باستثمارات ضخمة مجبرة على اقتناء هذه الأخيرة من مختلف القنوات الخاصة بعملية تحويل التكنولوجيا، سواء من طرف الشركات المختلطة أو من طرف الشركات متعددة الجنسيات كل هذا يقودنا إلى طرح السؤال التالي؟

ما المقصود بالتدويل؟ و ما دور الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية؟ و هل يعتبر نقل

التكنولوجيا الحل الأمثل للنهوض باقتصاديات الدول النامية؟

الفصل الأول: التدويل

المبحث الأول: التدويل و ملامحه

لقد تميزت الرأسمالية العالمية بعد الحرب العالمية الثانية و التي شهدت عصرا مميذا في نموها خلال الفترة

(1945-1970)، وهي الفترة التي ظهرت فيها بدور التدويل.

(1) تعريف التدويل الاقتصادي: هو تلك العملية الاقتصادية التي يتحد فيها راس المال و العملية

الإنتاجية من المحلية الضيقة إلى العالمية الواسعة، و الواقع أن الرأسمالية كنظام اجتماعي اقتصادي كانت عالمية النشأة منذ أن دشنت ظهورها مرحلة الرأسمالية التجارية، إلا أن درجة التدويل أي بروز النشاط الدولي سمة جوهرية في آليات حركة النظام.

فقد تزايدت حركة تصدير السلع و رؤوس الأموال على نحو هائل، و تزايد درجة التشابك والترابط بين مختلف الأنشطة الاقتصادية على صعيد عالمي و بشكل يفوق صعيدها المحلي في هذا البلد أو ذاك . إذن فالتبديل الاقتصادي هو مقولة اقتصادية تاريخية نشأت مع ظهور الشركات الاحتكارية الدولية للنشاط وعليه يمكن التمييز بين نوعين من التدويل:

(2) أنواع التدويل الاقتصادي: نميز نوعين هما:

❖ تدويل قوى الإنتاج: ونفي بها تدويل وسائل الإنتاج و تدويل راس المال و انتقاله من المحلية إلى العالمية.

❖ تدويل علاقات الإنتاج: فمثلا شركة "جنرال موتورز" لها علاقات في القارات الخمس و أيضا تخص بالذكر علاقات الإنتاج الرأسمالية المدولة ونقلها إلى كثير من البلدان الأخرى التي لم تكن رأسمالية مما يشكل خيط راس المال المحور الرئيسي للإنتاج، و أن العلاقة الرأسمالية تسيطر سيطرة كلية على الصعيد العالمي.

(3) ملاحظه: من المعلوم أن الشركات متعددة الجنسيات التي تشكل الآن الأجزاء الرئيسة في

الاقتصاد العالمي هي مؤسسات رأسمالية تشارك في ملكيتها رؤوس أموال عدة دول و هي تعمل في أسواق ابعدها ما تكون عن المنافسة.

و في حظم التدويل التي تعد الشركات متعددة الجنسيات قاعدته الأساسية، ثمة من يرى أن دول العالم الثالث أصبحت مهمشة في هذه العملية طالما أنها بطروفها ومشكلاتها غير مهيأة أن تحقق معدلات مقبولة للربح لهذه الشركات و أنها سوق تخرج عن نطاق السوق العالمي و أفاق التطور القادمة ما لم تبدي مرونة كبيرة في قبول شروط هذه الشركات وان تتكيف مع البيئة العالمية المتغيرة.

مع أن النمو المعظم لدرجة التدويل يجب تجسيده أيضا في ذلك النمو الهائل الذي حدث في اندماج و توسيع أسواق المال العالمية، الأمر الذي كان مصحوبا بتغيرات عميقة في تركيبة التدفقات المالية من هذه الأسواق مثل تزايد الدور الذي أصبحت تلعبه البنوك التجارية في الإقراض الدولي و بروز نظام القروض المشتركة و ظهور السوق الأوروبية للعمولات.

و إذا علمنا انه في سنة 1978 م أصبح حجم الأموال التي تتطير من تلك التسوق و تنتقل بسرعة هائلة عبر وسائل الاتصال الحديثة لمختلف أنحاء العالم أصبح لايفل عن 420 مليار دولار يوميا و بذلك أصبح راس المال العالمي ينمو وينحرك دون أن تربطه صلة وثيقة بعمليات الإنتاج و حالات التمويل للتجارة العالمية، فالاقتصاد بذلك يسمى الاقتصاد الرمزي و هو الاقتصاد الذي تتداول فيه مختلف إشكال الثروات المالية (كالأسهم و السندات و أدوات الخزانة و الديون)، و الذي أصبح شبه منفصل عن الاقتصاد الحقيقي (عمليات الاستثمار و الإنتاج و الاستهلاك) و شيوع المضاربات الضخمة فيه.

و الحقيقة أن تدويل راس المال لم يكن قاصرا فقط على الإشكال السابقة للعمليات التمويل فحسب، بل هناك تعددية العمولات الدولية التي أصبحت ألان تستخدم كوسائل مقبولة عالميا لتسوية الحقوق و الالتزامات فبجانب الدولار الأمريكي الذي لعب دور العملة الدولية الوحيدة في سنوات ما بعد الحرب، و سرعان ما ظهرت ترتيبات نقدية جديدة تؤدي نفس وظائف الدولار.

المبحث الثاني: النتائج التي تمخضت عن التدويل

من النتائج البارزة التي تمخضت عن التدويل المتزايد للاقتصاد العالمي و الذي شاركت في عملياته كافة الأطراف الفعالة في هذا النظام (الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا، اليابان) نذكر:

أولاً: هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية

لقد خرجت الولايات المتحدة الأمريكية من الحرب العالمية الثانية متربعة على مجموعة من الدول الرأسمالية الصناعية بسبب قوتها الاقتصادية و المالية و العسكرية و كذلك تمكنت من فرض الدولار الأمريكي يلعب دور العملة العالمية من خلال فرض رؤاها على المؤسسات و ذر قواعدها العسكرية في كامل أنحاء المعمورة ، حتى أصبحت في الفترة الممتد بين 1945 و 1971 أكبر مصدر لرؤوس الأموال فزادت استثماراتها في أوروبا والعالم الثالث.

و كانت هذه الفترة الأخيرة هي فترة العصر الذهبي للاقتصاد الأمريكي و الذي استطاعت فيها الولايات المتحدة الأمريكية أن تحتل مركز هذه المجموعة وان تكون قلبها النابض اقتصاديا و ماليا و عسكريا و كانت آلية توليها هذه المكانة هي قبول العالم الرأسمالي دولارها كعملة دولية و استخدم الدولار الورقي في تسوية أي عجز يطرأ على ميزان المدفوعات الأمريكي حيث كان الدولار كالذهب تماما.

ثانياً: تراجع هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية :

بعد 1971 تعرضت مكانتها القيادية إلى التراجع و ذلك بسبب تغير واقع القوى النسبية في خريطة العالم و بسبب ما نشأ بداخلها اختلالات هيكلية.

فعلى الصعيد العالمي سرعان ما استردت دول أوروبا الغربية قوتها الاقتصادية بعد انتهاء عمليات إعادة البناء ، و أصبحت معدلات النمو الاقتصادي فيها تسبق نظيرتها في الولايات المتحدة الأمريكية ولم

تعد منتجاتها تنفرد بوجودها و بكونها نتاجا لأحدث فنون التكنولوجيا، بل و سبقتها في ذلك دول أخرى مثل (اليابان و ألمانيا الاتحادية) .

و قد عجل من تدهور قيادة أمريكا للمنظومة الرأسمالية انهيار عصر بريتون وودز بعد أن أوقفت الولايات المتحدة الأمريكية قابلية تحويل الدولار إلى الذهب في أوت 1971 و انتهى بذلك عصر ثبات أسعار الصرف و اختفاء الصفة النقدية للذهب⁽¹⁾ و دخول العالم عصر تعميم العملات و انفجار السيولة الدولية وعدم التحكم فيها و سيطرة المضاربات على أسواق النقد والذهب في العالم.

الفصل الثاني: الشركات المتعددة

الجنسيات :

أن اهتمامنا الحالي يتركز على تحليل ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها إحدى المؤسسات الاقتصادية و الاجتماعية في نفس الوقت ، و التي من أهدافها متعددة في الدول التي تعمل فيها ودراسة الوظائف الأساسية التي تقوم بها ، و مدى تأثيرها على التنمية بصورة عامة، لا سيما في مجتمعات العالم الثالث و خاصة في ضوء التغيرات الحديثة التي ظهرت فيما يعرف بالنظام الاقتصاد العالمي الجديد.

المبحث الأول: ماهية الشركات المتعددة الجنسيات

I- تعريف الشركات المتعددة الجنسيات:

يصعب جدا إعطاء تعريف دقيق للشركات المتعددة الجنسيات نظرا للتعقد أهداف الدراسة لارتباطها بالعديد من العلوم الاجتماعية من ناحية و لاهتمامات المنشغلين بها.

و استخداماتها للمفاهيم و التصورات التي ترتبط بها من ناحية أخرى ، و نذكر فيما يلي أهم

تعريف 1 : الشركة هي ذلك المشروع الاحتكاري الدولي النشاط الذي يملك و يسيطر على وحدات إنتاجية في بلدين اثنين على الأقل و هو يركز على طابع الملكية.

تعريف 2 : هي الشركة التي تملك وتسيطر و تقوم بالإنتاج في الكثير من المجالات مثل الصناعة و المناجم و تكرير البترول و التوزيع و الخدمات في أكثر من دولة واحدة.

تعريف 3 : هي التي تملك جزء أو كل إنتاجها ، و تتحكم و تدير أسهم لها في أكثر من دولة ، كما أنها تعتبر الشركة الأم *perente company* التي تسيطر على مجموعة كبيرة من الشركات في عدد من القوميات المختلفة.

II – المظاهر الحديثة للشركات المتعددة الجنسيات:

أ) الشركات العالمية لدول العالم الثالث:

ظهرت بصورة ملحوظة خلال قد السبعينات، ولا سيما أن كثيراً من الدول النامية وضقت العديد من السياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر أو عن طريق ما يعرف بنظام الاستثمار المشترك **AJOINT IENTURE SYSTEME**، وذلك أن النظام الذي يشجع الكثير من دول العلم الثالث ذات الدخل المرتفع لتحقيق أعلى عائد من الاستثمارات المالية والاقتصادية وأن خطو خطوات من مراحل التحويل نحو العالمية **Internationalisation** هذا التحول الذي يكشف بوضوح عن التأثيرات المتعددة للنظام الاقتصادي العالمي.

ويمكن تصنيف هذه الشركات إلى نوعين:

أولاً: الدول النامية الاستثمارية الكبرى: وتتميز هذه الشركات بالمنافسة الشديدة سواء مع الدول النامية أو المتقدمة، والتي على رأسها هونغ كونغ - البرازيل وسنغافورا بدرجة أقل.

ثانياً: الدول النامية ذات الدخل المتوسط: ومن أهمها كوريا الجنوبية تاوان - الأرجنتين - المكسيك - فنزويلا.

ب) الشركات العالمية "الحمراء":

يطلق على هذا النوع من الشركات نسبة إلى الشركات الاشتراكية، سواء التي ظهرت في الاتحاد السوفياتي سابقاً أو غيرها من الدول الاشتراكية التي تحولت إلى الاقتصاد الحر خلال عقد الثمانينات. ومع نهاية عقد السبعينيات قدرت مجموعة الشركات الحمراء العاملة في الدول النامية أو الاشتراكية بحوالي 544 شركة. تعمل في الخارج بعيداً عن موطنها الأصلي وتتركز ثلثا هذا العدد من الشركات في الدول الاشتراكية والغربية وعددها 359 منها 307 في أوروبا و5 في اليابان و39 في أمريكا الشمالية، و8 في استراليا أما بقية الشركات البالغ عددها 186 وزعت على الدول النامية.

المبحث الثاني: نظريات الشركات المتعددة الجنسيات

يصعب علينا أن نثير نظريات الشركات المتعددة الجنسيات بصورة مستفيضة في إطار تحليلنا لهذه الظاهرة، إلا أننا سنحاول فيما يلي أن نوجه أهم النظريات ومدافعها المختلفة قدر الامكان وهي:

1. نظرية المصنع: تركز هذه النظرية على تحليل أهم الأنشطة الاقتصادية والعمليات التنظيمية والإدارية التي ترتبط بالشركات المتعددة الجنسيات مثل: تخفيض الموارد الاقتصادية أو المواد الخام ومدى توافرها. كما تعالج هذه النظرية ما يعرف بالنمو الصناعي International Gouth أو الاستثماري عامة

كما يندرج تحت هذه النظرية مجموعة من المداخل والنظريات الفرعية الأخرى وهي بإيجاز:

1-S1. نظريات تحقيق الحد الأمثل الاستاتيكية: taic Optimising Theory :

وتركيز عمومًا على ضرورة تحقيق النمو الصناعي والاستثماري حيث طرح أصحاب هذه النظرية مجموعة من النماذج الإدارية الأمثل لتحقيق معدلات أعلى من الأرباح والاستثمار، وكيفية زيادة حجم الشركات وتوسيعات المراحل المستقبلية.

1-2. نظريات تحقيق الحد الأمثل الديناميكية Dynamic optimising theory: تركز على

أهمية النمو التنظيمي والصناعي والاستثماري عن طريق كيفية تبني أساليب جديدة للإنتاج وتنوع الإنتاج والسياسات التخطيطية والاستراتيجيات العامة للسوق والتوزيع بالإضافة إلى تحقيق مستويات القدرات الإدارية الموجودة بالشركات، كما يؤكد أصحاب هذه النظرية على ضرورة تطوير أساليب البحث والتنمية أو ما يعرف بـ **Research and Development** وتحديث المستويات التكنولوجية وتطوير الإنتاج وتوسيع الأسواق والقدرة على المنافسة.

1-3. النظريات التنظيمية والسلوكية: Bechvioural and organizationnal

theory: عمومًا يتصور أصحاب هذه النظريات أن دراسة الشركات المتعددة الجنسيات يجب أن يركز على العوامل التنظيمية الداخلية وكيفية صنع القرارات التي تتعلق بالاستثمار الخارجي بالإضافة إلى العوامل الخارجية مثل البيئة الاستثمارية والسياسات والخلفيات السوسولوجية والثقافية في الدول المضيفة وحجم ومستويات الأسواق الداخلية والخارجية، وتبني أساليب العمل والإنتاج والتكنولوجيا، وسلوك العمل والنقابات ومستويات الأجور والإنتاجية تلك العمليات التي تميز الشركات العالمية عن الشركات الصناعية التقليدية بصورة عامة.

2. نظرية الإستدماج Internalization theory: تتضمن بصورة أساسية على المتغيرات الاقتصادية مثل المنافسة التامة وغير التامة للأسواق وتنويع الإنتاج والتدريب والمهارة وتحسين القدرات التكنولوجية والبحث العلمي، ويقصد بالإستدماج كيفية جعل السوق داخل مراكز الإنتاج نفسها أو كيفية استغلال الأسواق المحلية التي توجد بها عمليات وأنشطة الإستثمار المختلفة فهي تهدف أساساً إلى كسب الأسواق الخارجية لتسويق المنتجات. بالإضافة إلى ذلك تركز هذه النظرية على أهمية الاستراتيجيات العامة للشركات المتعددة الجنسيات ذات طابع عالمي Global من أجل السيطرة على الأسواق العالمية وفتح أسواق جديدة بصورة مستمرة أمام المنتوجات التي يتم استحداثها. وتستخدم هذه النظرية فكرة الأسواق المتوسطة Intermediate Markets من أجل تطوير القدرة التنافسية لمنتوجاتها كما تؤكد هذه النظرية على أن عملية السعي وراء الأسواق هي التي تخلق أو تنشأ الشركات العالمية وتزيد من حجمها واستثماراتها وأرباحها.

3. نظرية سياسة التنمية Development Policy Theory :

مضمون هذه النظرية هو تحليل العلاقة بين الشركات المتعددة الجنسيات وكل من الدول الأصلية Home Countries والدول المضيفة Host Countries، وطبيعة السياسات المتبادلة بين الأطراف الثلاثة. كما نجد أن هذه النظرية استقطبت عدد من علماء الإقتصاد والاجتماع والتنمية والسياسة ولا سيما في دول العالم الثالث، لدراسة حقيقة أبعاد السياسات الإستثمارية والشركات متعددة الجنسيات خاصة وأن هناك مجموعة من الانتقادات التي توجه إلى هذه الشركات منذ بداية ظهورها أو انتشارها السريع في السنوات الأخيرة. ولقد طور بعض العلماء نوعية السياسات التي يجب الاهتمام بها بواسطة صانعي القرارات والسياسات الإستثمارية.

ومن هذه السياسات المقدمة كما تصورها **Duning** بإيجاز:

- ضرورة التعرف على المشكلات التي تواجه الإستثمار عامة.
- تحديد أسباب هذه المشكلات وتقييمها من ناحية التكاليف و المنافع.
- فهم العوامل المؤثرة في سلوكيات وقرارات الاستثمار المختلفة.
- تقييم مظاهر التكاليف والمنافع بصورة مستمرة لإتخاذ السياسات البديلة.
- أهمية اختيار وتحديد أهداف السياسة في الدول المضيفة.

4. نظرية التبعية Dependent-theory:

وتركز على أن طبيعة النظام الاقتصادي الجديد طرح بعض المتغيرات والمظاهر الجديدة، التي تعزز من فرص الاستغلال والإمبريالية الحديثة، ولا سيما في دول العالم الثالث، تلك الدول التي تنعم بالكثير من الموارد الطبيعية والثروات، وتسعي الدول الرأسمالية الإستعمارية بعد رحيلها نتيجة للإستقلال السياسي إلى العودة مرة أخرى إلى الإستغلال الإقتصادي والثقافي والإجتماعي وجعل الدول النامية في تبعية مستمرة لها عن طريق الشركات متعددة الجنسيات التي تعتبر وكالات لهذا الإستعمار الإقتصادي الجديد والذي وجد شرعيته في إطار ما يعرف بالنظام العالمي لتقسيم العمل.

كما تركز على مجموعة من الانتقادات الهامة إلى الشركات متعددة الجنسيات خاصة وأنها تملك القوة الإقتصادية التفاوضية لإستغلال أكبر قدر ممكن من عوائد الإستثمار الأجنبي ولا تترك إلا النذر القليل للبلاد المضيفة لها وخاصة النامية. كما تؤدي هذه الشركات إلى تدمير الإقتصاد المحلي والقومي ووضع تكنولوجيا وأساليب للإنتاج غير ملائمة، تؤدي إلى زيادة التمايز الطبقي والأنماط الاستهلاكية واللامساواة

في الدخل كما أنها تزيد من مظاهر الفساد للقوى السياسية وتبعيتها للدول الغربية.

المبحث الثالث: أهم الانتقادات الموجهة للشركات المتعددة الجنسيات

سنحاول هنا أن نطرح بعض الانتقادات التي توجه لهذه الشركات وهي بإيجاز:

- أولاً: إن إسهامات هذه الشركات ضئيلة جداً في عمليات التنمية، خاصة أن هذه الشركات تعمل على استمرارية وجود الاقتصاد المزدوج **Dualist Economy**، وخلق نوع من اللامساواة في توزيع الدخل في المناطق الجغرافية في الدول النامية. كما أن هذه الشركات تعمل زيادة دخول قطاع صغير من العاملين وتعمل على توسيع الهوة بين مستويات الدخل والأجور داخل البلد الواحد. كما تركز هذه الشركات معظم إنتاجها في تلبية احتياجات الصفوة الاقتصادية في المجتمع دون مراعاة الحاجات الأساسية الضرورية للطبقات الفقيرة. كما تركز معظم أنشطتها في المناطق الحضرية مما يؤثر على زيادة فقر المناطق الريفية وزيادة نتائج مشكلات الهجرة السكانية في الدول النامية.

- ثانياً: تهدف هذه الشركات إلى زيادة أرباحها عن طريق إنتاج السلع غير الضرورية للطبقات الفقيرة. وتركز على إنتاج السلع الكمالية لتلبية حاجات الطبقات الغنية، وتستخدم في ذلك أساليب الدعاية والإعلام الحديثة التي تؤثر عمومًا على أنماط الاستهلاك وزيادة قوة احتكارها للأسواق المحلية علاوة على استخدامها تكنولوجيا غير ملائمة لطبيعة المجتمع من ناحية المواد الخام، العمالة، الطاقة وغيرها... .

- ثالثاً: تعمل هذه الشركات بواسطة قوتها الاقتصادية على تغيير السياسات الحكومية وتوجيهها بعيداً عن مسار التنمية الحقيقية أو تحقيق الأهداف القومية. حيث تستطيع هذه الشركات ممارسة الكثير من الضغوط الاقتصادية والسياسية لتعديل السياسات التنموية بما يخدم أغراضها الإستثمارية من الدرجة الأولى.

كما تستطيع أن تقلل من حجم الضرائب والأرباح الاستثمارية، في حين تحصل على

خدمات العمل والطاقة بأقل الأسعار. وهذا يؤثر أيضا على العائد الاجتماعي Social Benefits من وجود هذه الشركات والاستثمار الأجنبي عن طريق زيادة معدلات التضخم Inflation، وارتفاع الأسعار، وزيادة أنماط الإستهلاك.

-رابعاً: تؤدي هذه الشركات عن طريق المنافسة غير المتوازنة مع الشركات الوطنية على إجبار الأخيرة بعيداً عن القطاعات والأنشطة الاقتصادية، وتركها تعمل في الصناعات الصغيرة والمتوسطة دون دخولها في القطاعات الإنتاجية الكبرى. كما تعمل أحياناً على تصفية الشركات الوطنية ولا سيما التي تعمل في نفس القطاعات الاستثمارية خشية من زيادة قوتها في المراحل المستقبلية.

المبحث الرابع: إدارة الشركات المتعددة الجنسيات

سنسعى لتوضيح بعض الأساليب التي طرحت لتحديد سلوك وإدارة وضبط أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات، والاستثمار الأجنبي خاصة في الدول النامية:

(1) الإدارة الوطنية: تسعى الدول النامية أو المضيفة للشركات متعددة الجنسيات بالرقابة وإدارة عمليات الاستثمار التي تجرى في بلادها، ومن أهم هذه الرقابة تنظيم حركة الإستيراد والتصدير لرأس المال الإستثماري والتحكم في السوق الداخلية وحجم الضرائب المفروضة على المنتوجات، والمنافسة مع الشركات المحلية الوطنية وإستغلال المواد الخام والبيئة الداخلية وحمايتها، واستخدام القوى العاملة وتحديد أجورها وظروف العمل، وتسعى الدول المضيفة إلى وضع التشريعات والقوانين التي تحدد علاقاتها مع هذه الشركات عامة.

(2) الإدارة الإقليمية: يلاحظ أن معظم أنماط الرقابة الإقليمية خلال السنوات الأخيرة على الشركات متعددة الجنسيات تأخذ الجانب التفاوضي المباشر وغير المباشر من ناحية أو فرض

بعض القيود على هذه الشركات وهذا ما حدث في مجال استغلال الطاقة وحماية البيئة من التلوث ولا سيما بعد أن ظهرت الكثير من المخاوف والآثار السلبية التي تهدد البيئة الإقليمية والعالمية.

3) الإدارة العالمية: بصورة موجزة هدفت هذه المراكز والمنظمات (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التابعة للأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي وكذا مركز الشركات العالمية...)، والجان الدولية خلال السبعينات والثمانينات إلى تطوير النظام العالمي للسلوك الخاص بالشركات متعددة الجنسيات مع التنسيق بين هذه المؤسسات والشركات في نفس الوقت، وعقد العديد من المؤتمرات العالمية التي تهتم بمعالجة عمليات وآثار الشركات على المستوى العالمي لا سيما في مجال نقل التكنولوجيا وغيرها من المجالات الاستثمارية والاقتصادية المختلفة.

المبحث الخامس: الصعوبات التي تواجه الشركات المتعددة الجنسيات

يظهر تحليل تراث الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي مجموعة من الصعوبات التي تواجه أنشطة هذه الشركات وتعرقل من عملياتها الاستثمارية ولا سيما بعد تزايد الإتجاهات القومية والإقليمية والعالمية ومحاولتها وضع نوع من القيود المباشرة وغير المباشرة وأحكام الرقابة بقدر الامكان على عمليات الاستثمار بصورة عامة. ويمكن حاليًا أن نوجز أهم الصعوبات والقيود التي تواجه الشركات متعددة الجنسيات وهي⁽¹⁾:

- أولاً: قيود الدول المضيفة: ومن أهمها ما يعرف بالقيود الملكية الأجنبية. حتى لا يحدث نوع من الاحتكارات على البناءات والموارد الاقتصادية والمالية واستعمالها بصورة سلبية في الدول المضيفة لها ولا سيما أن غالبية دول العالم الثالث عانت بالفعل من أنماط الاستغلال الاقتصادي في الماضي. ولذا حددت هذه الدول حجم مشاركة الشركات متعددة الجنسيات بنسبة 49% في المشروعات الاستثمارية.

- ثانيًا: قيود الدولة الأم (الأصلية): تفرض الدول الأم نوع من القيود المالية والجمركية والضرائب على حجم الأرباح وعوائد الاستثمارات، مما يؤثر على حجم رأس المال الاستثماري لهذه الشركات والتقليل من حجم الآثار السلبية على ميزان مدفوعاتها وإجبارها لاستثمار جزء من رأس المال بهدف التقليل من حجم ومعدلات البطالة ولاكتساب التأييد السياسي من الفئات العاملة والنقابات وعموماً يعتبر فرض الضرائب المزدوجة من الدول الأم المضيفة إحدى القيود التي تعاني منها الشركات متعددة الجنسيات.

الفصل الثالث: تحويل التكنولوجيا

تتجه جهود التنمية في كثير من البلدان النامية إلى تصنيع الاقتصاد الوطني ، و إلى إقامة صناعات متنوعة ، تختلف باختلاف الاحتياجات و الأهداف المرجوة و الموارد المتاحة لها من موارد إنتاج طبيعية ، بشرية و تنظيمية ، تقنية معارف فنية و أساليب الإنتاج المتقدمة، و التي تسعى للحصول عليها من البلدان الصناعية المتقدمة ، و يأخذ دافع نقل التكنولوجيا حذاً وافرًا في الأدبيات و الأبحاث الاقتصادية و تمت دراسته من مختلف جوانبه وهذا ما يتم التطرق إليه فيما يلي:

المبحث الأول: تعريف تحويل التكنولوجيا تصنيفه و أهدافه

I (تعريف تحويل التكنولوجيا: تعددت التسميات لهذه الظاهرة في الأدبيات الاقتصادية ، فهناك من يطلق عليها بنقل التكنولوجيا ، و البعض تحويل التكنولوجيا و البعض استيراد التكنولوجيا و مهما كانت التسمية فنقل التكنولوجيا ظاهرة اقتصادية تعرف بأنها: " عبور وانتقال إبداع تكنولوجي: من بلد صناعي حقق مشواراً من التقدم و الرقي التكنولوجي، إلى بلد سائر في طريق النمو، لا يزال يخوض المزيد من المجهودات لتحقيق التنمية التكنولوجية و من تم النمو الاقتصادي و ذلك من خلال ملكية المعارف و التقنيات المملوكة من طرف الغير"

❖ و يوجد تحويل التكنولوجيا في كل مرة تصبح فيها المعرفة المتطورة المنظمة بواسطة جماعة أو تنظيم جزءاً من مدجها في أسلوب إدارة تنظيمات أخرى .

❖ أو عندما تكون مجموعة من الأفراد تنتمي إلى هيئة قادرة في ظروف مواتية على القيام بالعديد من الوظائف المرتبطة بفن معين ، وذلك إذا ما توفرت ظروف بعينها.

❖ لكن المفهوم الأكثر شيوعاً هو نقل التكنولوجيا الذي يتم بين بلد صناعي و مستوى متطور من المعرفة الفنية و التقنية في اتجاه بلد متخلف تكنولوجيا يسعى للحصول على هذه التقنيات بمختلف أنواعها.

❖ و بطريقة ملموسة فان نقل التكنولوجيا يتضمن عدة مراحل متميزة هي:

○ القدرة على وضع هذه التكنولوجيا في العمل واستغلالها والقدرة على إعادة إنتاج التكنولوجيا

المشابهة لها والقدرة على ابتكار التكنولوجيا الجديدة في المجال الصناعي لكن هذه المراحل تتوقف

على حالة التنمية للدولة المعنية، وبما أن الأمر يخص دولة متخلفة صناعياً تستورد كل شيء تبقى

إمكانية المرور بهذه المراحل محدودة وعليه لن يكون هناك نقل فعلي للتكنولوجيا إذا لم يترافق نقل

الطاقة الإنتاجية مع جهودان الاكتساب والتطوير.

II (تصنيف نقل التكنولوجيا: يمكن تصنيف تحويل التكنولوجيا حسب عدة معايير:

II-1) حسب طبيعة التكنولوجيا المنقولة: نميز بين:

أ- نقل مادي: وذلك عند استيراد البلد للمنتوج الذي لا يستطيع إنتاجه كالألات والتجهيزات.

ب- نقل لمفاهيم والأفكار: وذلك عندما يستورد المستفيد المفاهيم والأفكار التي تمكنه من

إنشاء مصنع محلي لإنتاج المنتج داخلياً.

ج- نقل القدرات والكفاءات: إذا استورد المستفيد المعرفة الفنية، القدرة على التسيير وحتى السر

الصناعي الذي يمكنه من إعادة إنشاء مصنع ذاتياً دون مساعدة أجنبية.

2-II) حسب تدخل أو عدم تدخل الدفع للمورد: وتميز بين:

أ- نقل تجاري: إذا استورد المستفيد التكنولوجيا مقابل دفعات مالية، كنقله للتجهيزات، والآلات،

المصانع، الأفكار، والمعرفة القيمة.

ب- نقل غير تجاري: لما يستفيد المستورد من التكنولوجيا دون دفع ثمن، مثل دراسة الوثائق

والمنشورات التقنية، الملتقيات والأيام الدراسية وكذا الكتب والإجازات الجامعية التي يمكن للمورد استغلالها دون مقابل.

3-II) حسب وجود أو عدم وجود مفاوضات: وتميز بين :

أ- نقلا بالتفاوض: وذلك بإمضاء عقد من الطرفين، يتم بمقتضاه نقل التراخيص، براءات

الاختراع، الآلات، التقنيات والتعاونيات الصناعية.

ب- نقل دون تفاوض: ويكون ذلك باستغلال المستفيد للدراسات العلمية والتقنية المنشورة كما

سبق ذكره.

III) أهداف نقل التكنولوجيا: تهدف ملية نقل التكنولوجيا إلى تحقيق ما يلي:

1- التمكين من بناء هياكل للإنتاج الصناعي من خلال سعي المؤسسات إلى تطبيقها و احتكار

استغلالها من خلال عقود التراخيص .

2- تأمين الانطلاقة الفعلية للإنتاج المحلي للسلع والخدمات والاستغناء عن استيرادها.

3- تعويض الشلل الناجم عن السياسات العلمية والتكنولوجية في أنشطة البحث والتطوير والإيداع.

4- تقليل أو إزالة الفروقات بين البلدان المتقدمة والمتخلفة في ظل التطور التكنولوجي العالمي.

5- تمثل التكنولوجيا المستوردة قاعدة قوية لبناء تكنولوجيا محلية رغم عدم احتوائها على السر الصناعي.

6- رفع مستوى الكفاءة والتأهيل للعمال من خلال إرسال العمال في دورات تدريبية في الخارج.

المبحث الثاني: قنوات نقل التكنولوجيا

I) نقل التكنولوجيا عن طريق الشراكة الأجنبية: تعتبر الشراكة الأجنبية في مجال التكنولوجيا والتي تعقدتها المؤسسات الوطنية مع مؤسسات أجنبية إحدى المؤشرات الأساسية للدلالة على القدرة التكنولوجية المكتسبة داخليًا، كما يمثل أحسن الوسائل التي تمكن من المعارة والمعرفة والخبرة بأكبر سرعة وأقل تكلفة ونسجل صيغتين للشراكة هما:

أ- اتفاق نقل التكنولوجيا كلاسيكيًا أو الاستثمار الأجنبي المباشر: وهي إحدى القنوات المهمة في

نقل التكنولوجيا وتكون بتقرير بناء منشآت صناعية في بلد آخر هذا الاستثمار لا يتعدى كونه يتميز بتداول التكنولوجيا بين الشركة الأم والفروع التابعة لها.

ب- الشراكة التكنولوجية الاستراتيجية: وتقوم هذه الشراكة بين شركات العالم المتقدم وتتحول

التكنولوجيا بين شركات البلدين الشريكين فقط.

II) نقل التكنولوجيا عن طريق الشركات المختلطة: تمثل الشركات المختلطة إحدى أهم القنوات في

نقل التكنولوجيا ونميز نوعين لهذه الشركات؛ شركات الإنتاج وشركات الهندسة.

III) الصيغ التعاقدية لنقل التكنولوجيا:

III-1) عقود تتضمن نقل التكنولوجيا:

يتم نقل التكنولوجيا بواسطة عقود وتتمثل في:

- نقل التكنولوجيا بواسطة عقد التراخيص، عقد مفتاح في اليد، عقد منتج في اليد.

III-2) عقود تتضمن حيازة التكنولوجيا:

هذه العقود تختلف عن عقود نقل التكنولوجيا لكونها لا تهدف لشراء منتجات مادية أو معنوية، لكن تهدف إلى حيازة تقنيات الإنتاج، أو التسيير أو الاثنين معاً، وتدخل هذه العقود ضمن العقود البسيطة كعقد هندسة - عقد المساعدة التقنية - عقد التكوين والتدريب - عقد المشورة.

المبحث الثالث: مشاكل نقل التكنولوجيا

يعتبر مشكل نقل التكنولوجيا من البلدان المتقدمة نحو البلدان النامية من أعقد وأصعب المشاكل التي تعاني منها هذه الأخيرة، وهذا يعود إلى عدة أسباب منها:

1- التكاليف الباهضة للتكنولوجيا المستوردة.

2- صعوبة اختيار التكنولوجيا المناسبة.

3- صعوبة السيطرة على التكنولوجيا المستوردة.

4- ضعف الطاقة العلمية والتكنولوجيا في البلدان النامية.

فيما يخص النقطة الأولى (1) يعود ذلك إلى كون حوالي 90% من هذه التكنولوجيا المستوردة تحتكرها

شركات متعددة الجنسيات تابعة للدول المتقدمة الرأسمالية وهذا ما مكن هذه الأخيرة من فرض أسعارها

وشروطها على البلدان النامية.

أما فيما يخص النقطة الثانية (2) فذلك يعود إلى اختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية في البلدان النامية عن تلك السائدة في الدول المتقدمة صاحبة التكنولوجيا (مثل التأهيل-الإمكانات المالية...).

والسؤال المطروح ما هي التكنولوجيا المناسبة للبلدان النامية؟

فيما يخص النقطة الثالثة (3) يقول الكثير من المفكرين أن التكنولوجيا تكتسب ولا تستورد وإنما الذي يستورد هو نتائج التكنولوجيا فإذا استوردت البلدان النامية نتائج التكنولوجيا الغربية وهي لم تمتلك بعد أسرار التكنولوجيا فإن نتائج التكنولوجيا المستوردة تبقى عبارة عن هياكل بلا روح.

النقطة الرابعة (4) حيث أن الطاقة العلمية أو التكنولوجية على المستوى العالمي هي في الوقت الراهن مركزة لدى الدول المتقدمة، حيث تمتلك هذه الأخيرة من 90% إلى 95% من الطاقة العالمية ولا يبقى لدول النامية سوى 5% إلى 10% من هذه الطاقة.

وتبقى على الدول المتقدمة أن تجد حلول لهذا المشكل كونها المتسبب الرئيس في تخلف العالم الثالث.

الخاتمة:

مما سبق يبرز لنا الدور الكبير للشركات المتعددة الجنسيات سواء من حيث تدويل رأس المال من خلال تصريف الفائض إلى مختلف دول العالم حسب تطورها الاقتصادي حيث أن الإنتاج أصبح لا تحده حدود جغرافية بل أصبح الإنتاج يتحدى ويتعدى الحدود الجغرافية للبلدان أو من حيث تمويل التكنولوجيا حيث أن الشركات المتعددة الجنسيات تقوم بنقل تكنولوجيا الشركة الأم من الدولة الأم إلى

الشركات المتعددة الجنسيات

مختلف الدول خاصة النامية حيث أن أفضل أسلوب لتقييم عمليات هذه الشركات ونقل التكنولوجيا هو ما يعرف بمدخل التكاليف والنافع كما يجب تبني سياسات قومية للتكنولوجيا ترتبط بصورة واقعية بمتطلبات استراتيجيات التنمية الشاملة في الدول النامية مع ضرورة الاستفادة من الخيرات العالمية والإقليمية لتعزيز قدراتها التكنولوجية المحلية في المراحل الحالية والمستقبلية بصورة عامة.