

السداسي الثاني : ماستر 1 اقتصاد دولي

اسم الوحدة: العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير
اسم المادة: الانتاج الدولي و الشركات المتعددة الجنسيات
الرصيد: 6
المعامل: 2

أهداف التعليم:

إكساب الطالب المعرفة المتعلقة بنشاط الشركات المتعددة الجنسيات و مساهمتها في التنمية الاقتصادية.

المعارف المسبقة المطلوبة :

يكون الطالب على دراية أولية نظرية بدور المؤسسات الاقتصادية في خلق الثروة و التنمية الاقتصادية .

محتوى المادة:

مدخل نظري , دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الاقتصادية , دور الشركات متعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي, تأثير إنتاج الشركات متعددة الجنسيات في دول العالم الثالث.

طريقة التقييم:

التقويم النظري على مستوى الدروس والمحاضرات عن طريق امتحان في المادة بنسبة 60% و امتحان على مستوى الأعمال الموجهة بنسبة 40%.

المراجع:

CROZET M., Koeing P, 2005, Etat des Lieux du Commerce International, le Rôle des Firmes Multinationales dans le Commerce International, Cahiers français N°325.
KRUGMAN, Paul .R. OBSTFELD Maurice, 2004, «Economie internationale», 4ème éditions, 2eme tirage, Traduction de la 6ème édition américaine par Achille Hannequart et Fabienne Leloup. paris.
BARRO R., SALA-I-MARTIN X, 1997, Technological Diffusion, Convergence and Growth », Journal of Economic Growth, 2(4), 1-26.
DUNNING J. H, 1981, International Production and the Multinational Enterprise , London, George, Allen and Unwin.
XU B, 2000, Multinational Enterprises, Technology Diffusion and Host Country Productivity Growth, Journal of Multinational Enterprises, Technology Diffusion and Host Country Productivity Growth » Journal of Development Economics 62, 477-493.

محاضرات في مقياس

الإنتاج الدولي والشركات المتعددة الجنسيات

كل طالب يختار موضوع مرتبط بالمقياس و يقوم بتحضير بحث علمي

الفصل I : مدخل نظري إلى دراسة الشركات المتعددة الجنسيات

1. تطور الشركات المتعددة الجنسيات

ابتداء من سنوات 1960 وخاصة 1970، انفتاح اقتصاديات دول العالم وتطور سياسات التجارة الحرة بعد مؤتمر بريتن وودس¹ (1944) والاتفاقية العامة حول الأسعار الجمركية والتجارة² (1947) أدى إلى تسارع تطور العولمة الاقتصادية³. فالعولمة الاقتصادية مرتبطة بتطور التجارة والمبادلات الدولية. فيمكن تعريف العولمة الاقتصادية على أنها عملية تسارع وتكثيف النموذج المرتبط بالتدفقات الدولية للسلع، الخدمات، رؤوس الأموال، المعلومات والمعارف. فالعولمة الاقتصادية تعبر عن تكوين سوق عالمي واحد لرؤوس الأموال، السلع والخدمات، الشيء الذي أدى إلى إعادة تنظيم وتمركز العمليات الإنتاجية على المستوى العالمي وذلك بقيادة الشركات المتعددة الجنسيات. فهذه الأخيرة أصبحت تنظم العالم الاقتصادي⁴.

ان للعولمة الاقتصادية تأثيران رئيسيان على بيئة المؤسسات الاقتصادية. التأثير الأول هو تدويل الأنشطة الاقتصادية. أما التأثير الثاني هو زيادة وتيرة الابتكارات للسلع والخدمات⁵. ولقد أدى هذا إلى زيادة عدد

¹ Bretton-Woods

² General Agreement on Tariffs and Trade (GATT),

³ Bénichi.R, 2006, Histoire de la mondialisation, Vuibert, Paris.

⁴ Hymer.S, 1960, The international Operations of National Firms, A study of Direct Investment, Ph.D Thesis, Published by MITpressin 1976.

⁵ Delapierre Michel, 1996, Les firmes multinationales : évolutions structurelles et stratégies face à la mondialisation, in Économie rurale, n°231, 1996, Les multinationales de l'agro-alimentaire. pp. 12-20.

المتنافسين في الأسواق من جهة، ومن جهة أخرى، تنوع نماذج المنافسة⁶. فقبل سنة 1960، كنا نعيش في منطق الاقتصاد الدولي القائم على تبادل السلع والخدمات بين الدول. ثم ظهرت الاستثمارات الأجنبية المباشرة⁷ بقيادة جهات فعالة- الشركات المتعددة الجنسيات⁸. فابتداء من سنوات 1970، عرفت النشاطات الاقتصادية على المستوى العالمي تغيرات جذرية، وبالأخص في ثلاث قطاعات اقتصادية: النسيج، الالكترونيات وصناعة السيارات. فقد أصبحت الشركات الاقتصادية الكبيرة تستثمر خارج حدودها الجغرافية بحثاً عن تخفيض التكاليف الإنتاجية من أجل دعم ميزتها التنافسية في الأسواق. ان الاستثمارات الأجنبية المباشرة للشركات المتعددة الجنسيات مصدرها الرئيسي الدول المتقدمة-الدول التي تنتمي إلى مجموعة المنظمة التعاونية للتنمية الاقتصادية⁹. لكن، ابتداء من سنوات 1990، أصبحت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تأتي أيضاً من دول أسيوية، وعلى رأس هذه الدول، كوريا الجنوبية، الصين، سنغافورا، تايلندا.... الخ. وإذا كان مصدر هذه الاستثمارات الأجنبية هي الدول المتطورة، فان حجم تدفقاتها موجهة بشكل كبير إلى نفس هذه الدول بسبب الطلب الكبير الموجود في أسواقها.

2. الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات المتعددة الجنسيات- تعاريف عامة

حسب المنظمة التعاونية للتنمية الاقتصادية (2008) " الاستثمار الأجنبي المباشر هو نوع من الاستثمار العابر للحدود الجغرافية الذي يقوم به مقيم في اقتصاد أو دولة معينة – المستثمر المباشر- وذلك من أجل إنشاء مصلحة دائمة في شركة – شركة الاستثمار المباشر، والتي تكون مقيمة في اقتصاد أو دولة أخرى. الدافع للمستثمر هو الرغبة في إنشاء، مع شركة، علاقة إستراتيجية دائمة من أجل ممارسة تأثير كبير على شؤون تسييرها. وجود –الدافع الدائم- مرتبط باستحواذ المستثمر المباشر على 10% على الأقل من

⁶ مرجع سبق ذكره

⁷ Foreign Direct Investment (FDI).

⁸ Multinational Corporation.

⁹ L'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE).

حقوق التصويت داخل شركة الاستثمار المباشر. والاستثمار المباشر يمكن ان يسمح للمستثمر الوصول إلى اقتصاد إقامة مشروع الشركة للاستثمار المباشر¹⁰ (ص 17). ويجب التفرقة بين الاستثمارات الأجنبية المباشرة واستثمارات المحفظة¹¹. حيث أن هذه الأخيرة تتميز عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة لأنها تستند على دافع استثماري (مالي)، دون النية في التدخل في شؤون تسيير الشركة. وتوجد عدة أشكال للاستثمار الأجنبي المباشر، ومن أهمها أربعة أشكال كما هي موضحة في الجدول أدناه

جدول رقم 1: أشكال الاستثمار الأجنبي

<p>تكوين شركة جديدة- فرع للشركة الأم. في هذه الحالة، يتجسد من خلال هذا الاستثمار توظيف عمال جدد وإنشاء وحدات جديدة في البلد المضيف.</p>	<p>خلق استثمار أجنبي مباشر Investissement greenfield</p>
<p>ويتمثل في استحواذ شركة أجنبية (الشركة المتعددة الجنسيات) ما لا يقل عن 10% من رأس مال شركة أخرى في بلد أجنبي. ويتبع هذا الاستثمار تحويل الملكية للأموال. يشمل هذا الشكل أيضا عمليات الاندماج.</p>	<p>استثمار الاندماج Investissement brownfield</p>
<p>ويتمثل في استثمار شركة أجنبية داخل شركة تواجه مشاكل مالية. هذه العملية يمكن ان تأخذ شكل قرض طويل المدى.</p>	<p>الاستثمار الأجنبي المباشر لإعادة الهيكلة المالية Investissement direct étranger de</p>

¹⁰ مرجع سبق ذكره

¹¹ استثمارات المحفظة هي نشاط مالي أين تقوم جهة معينة بالاستحواذ على أسهم أو حصص اجتماعية في شركة معينة بدون السيطرة على الشركة

	restructuration financière
ويتمثل في الدخول في رأس مال شركة موجودة، أو جديدة.	الاستثمار الأجنبي المباشر للتوسع Investissement direct étranger d'extension

المصدر: المنظمة التعاونية للتنمية الاقتصادية، 2008

هناك تصنيف آخر للاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب المنطق. فالاقتصادي ما ركس (1995)¹² يتكلم على الاستثمارات الأجنبية الأفقية والاستثمارات الأجنبية العمودية.

-الاستثمارات الأجنبية الأفقية: ويكون ذلك عندما تقوم الشركة بتطوير نفس النشاط الاقتصادي الذي تقوم به في البلد الأم. فالهدف من ذلك هو البحث عن أسواق جديدة للسلع وذلك بتطوير فروع إنتاجية في الدول أين يكون الطلب في السوق مهم. فهذا النوع من الاستثمار هو من صنف شمال-شمال، أي إستراتيجية استثمار أجنبي أفقي. فالدول المتطورة(خاصة) تخضع إلى هذا الصنف من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ولهذا، فالاستثمارات الأجنبية الأفقية تهدف إلى تلبية الطلب في دولة ما، و تكون مرتبطة بحجم السوق والدخل الفردي.

-الاستثمارات الأجنبية العمودية: وتهدف إلى التموقع في مناطق أين تكون التكاليف الإنتاجية منخفضة. وهذا ما يسمح للشركات المتعددة الجنسيات فيما بعد بتصدير السلع المنتجة نحو البلد الأم. فهذا الصنف من الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية تخص عادة الدول النامية أين تكون التكاليف الإنتاجية منخفضة. إن الإستراتيجية العمودية للاستثمارات الأجنبية المباشرة مرتبطة بالأسواق، وتهدف الى تعزيز مكانة

¹² Markusen J.R., 1995, The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, Journal of Economic Perspectives, vol. 9(2), pp. 169-189.

وتنافسية الشركات المتعددة الجنسيات. فهذا الاستثمار العمودي يهدف إلى تحسين العمليات الإنتاجية للشركة المتعددة الجنسيات وذلك بتقسيم شبكة الإنتاج إلى أنشطة مختلفة وتحويل كل واحدة منها إلى البلد الذي يسمح لها بتحقيق أحسن المزايا النسبية. ومنه، فالشركة الأم يمكن أن تحسن من إنتاجها وذلك بالتخلي عن الأنشطة الإنتاجية الأقل إنتاجية لها والتخصص في الأنشطة الإنتاجية التي تحقق لها ميزة نسبية أفضل.

وأخيرا توجد الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تكون بمبادرة دولة: إن هذا النوع من الاستثمار يختلف عن الاستثمارات الأجنبية الأخرى. والسبب في ذلك هو أن السلطات العمومية للبلد المضيف هي التي تبحث عن جلب الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة مناقصة دولية من أجل مثلا تطوير قطاع اقتصادي.

فالشركة المتعددة الجنسيات هي عبارة عن شركة تملك فروع إنتاجية في دول مختلفة. من أجل أن تكون شركة مسماة شركة متعددة الجنسيات، يجب أن تملك على الأقل فرع في دولة أخرى، معناه تملك على الأقل 10% من رأس مال شركة موجودة خارج حدودها الجغرافية. وتسمى أيضا الشركة المتعددة الجنسيات بالشركة العابرة للقارات. فحسب منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (1996)، الشركة العابرة للقارات تمثل شركة تملك وحدات (فروع) في دولتين أو أكثر، وذلك مهما كان الشكل القانوني أو مجال النشاط الاقتصادي لهذه الفروع. ومنه، فالشركة المتعددة الجنسيات، هي عبارة عن شركة كبيرة، متواجدة في دولة معينة – الشركة الأم، و التي تملك فروع في دول أخرى. مراكز القرار لهذه الفروع تبقى في الدولة أين تتواجد الشركة المتعددة الجنسيات – الشركة الأم. وعادة نميز بين ثلاث أنواع للشركات المتعددة الجنسيات:

- الشركة المتعددة الجنسيات التي تملك نفس النشاط الاقتصادي في دولة أجنبية.

-الشركة المتعددة الجنسيات التي تقوم بالتوزيع الجغرافي لنشاطاتها الاقتصادية ارتكازا على التقسيم الدولي للعمل.

-الشركة المتعددة الجنسيات التي تقوم بتوزيع نشاطاتها الإنتاجية في دول مختلفة وذلك حسب مختلف مراحل العمليات الإنتاجية.

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات مع الدول والهيئات الدولية، الهيئات الفعالة الرئيسية للعولمة. ولهذه الشركات أدوار مختلفة في ميادين متعددة نذكر منها:

- في المجال الاقتصادي، تساهم في خلق مناصب شغل في الدول المضيفة. كما أن هذه الشركات تساهم في الدولة التي أنشأت فيها فروع اقتصادية لها بخلق ثروة وطنية للدولة المضيفة بواسطة الضرائب والرسوم المفروضة عليها. كما تساهم الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير الأقاليم العمرانية وذلك من خلال زيادة تركيز رؤوس الأموال واليد العاملة (الماهرة) في المدن الكبرى للبلد المضيف.

- في المجال البيئي، الشركات المتعددة الجنسيات تلعب دور كبير في استخراج واستعمال الموارد الطبيعية، زيادة حجم الانبعاث الغازية للكربون وتوليد النفايات، وذلك في الدول المضيفة. ففي ظل التنمية المستدامة والمحافظة على البيئة وصحة الأفراد، أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات تدخل في نزاعات الهيئات الغير حكومية للدول المضيفة حول السلبات التي تخلفها من خلال تواجدها في دولة مضيفة معينة. ولهذا، لجأت الشركات المتعددة الجنسيات إلى اتخاذ استراتيجيات جديدة من اجل المحافظة على صورتها وسمعتها الاقتصادية، تركز على اتخاذ أساليب إنتاجية نظيفة وإنتاج سلع وخدمات نظيفة تتماشى مع أبعاد التنمية المستدامة.

- في المجال الثقافي، الشركات المتعددة الجنسيات تقوم بنشر ثقافتها في الدول المضيفة، مثلا، في مجال الاستهلاك الغذائي مثل شركة ماكدونالد، كويك، بيبسي كولا، كوكا كولا الخ. في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال مثل شركة قوقل، أبل، سامسونج، فيسبوك الخ. في هذا الإطار، نعتقد أن الحداثة والتقاليد ليست متعارضة تماما، ولكن يمكن مزجها على مستويات مختلفة. الحداثة الغير مراقبة يمكن أن تؤثر على أسس المجتمعات، والتقاليد المتعصبة يمكن ان تمنع التطور. فالعلوم الاجتماعية تساعد على إلقاء الضوء على التحكيم في هذا المجال¹³.

- في المجال السياسي، الشركات المتعددة الجنسيات يمكن أن تؤثر على القوانين الوطنية لدولة ما وذلك من اجل تلبية مصالحها. ويكون ذلك بالاعتماد على نشر قيم الشركة وسط المجتمع باستعمال الترويج، الإشهار... الخ.

3. القوة الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات

في بداية سنوات 1990، كان عدد الشركات المتعددة الجنسيات 37000. هذه الشركات تملك حوالي 70000 فرع في العالم. في سنة 2011، بلغ عدد الشركات المتعددة الجنسيات أكثر من 80000. ولقد حققت هذه الشركات 1/4 من الناتج الداخلي الخام العالمي. وقد كانت مصدر 2/3 من المبادلات العالمية. حاليا، عدد الشركات المتعددة الجنسيات يقدر بأكثر من 83000. هذه الأخيرة تملك 80000 فرع في العالم¹⁴.

حسب الترتيب العالمي ل 100 اكبر شركة الذي يصدره كل سنة تقرير مكتب التدقيق¹⁵، القيمة السوقية

¹³ Younes Bouacida, R. et Haudeville, B., 2015, Développement de l'économie de la connaissance et inflexion du modèle de croissance, Revue El Bahit, n°15, pp. 101-113.

¹⁴ UNCTAD, 2016, Rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unies, Genève.

¹⁵ PWC, Global Top 100 Companies By Market Capitalisation.

في البورصة ل 100 اكبر شركة في العالم بلغت 20035 مليار دولار أمريكي سنة 2018¹⁶. فان القيمة السوقية لهذه الشركات تضاعفت ب 2,5 ما بين سنوات 2009 و 2018. وحسب هذا الترتيب العالمي، نجد 54 شركة متعددة الجنسيات أمريكية ضمن أفضل 100 شركة في العالم. وتمثل الشركات الأمريكية 61% من القيمة السوقية العالمية في البورصة، أي ما يعادل 12180 مليار دولار. في الترتيب العالمي ل 100 أكبر شركة، نجد في الثلاث مراتب الأولى ثلاث شركات تكنولوجياية: أبل، الفبي (الشركة الأم لقوقل) وميكروسوفت (جدول رقم2). القيمة السوقية في البورصة لشركة أبل بلغت 851 مليار دولار سنة 2018. الفارق الذي يفصلها مع شركة الفبي وميكروسوفت هو على التوالي 132 و 148 مليار دولار. ضمن هذا الترتيب العالمي، نجد شركتين صينيتين ضمن ال 10 مراتب الأولى: شركة تنسنت: عملاق الانترنت التي تملك قيمة سوقية في البورصة تقدر ب 496 مليار دولار، وشركة أليبابا، عملاق التجارة الالكترونية الذي يزن 470 مليار دولار.

**جدول رقم 2: ال 10 أكبر شركات متعددة الجنسيات حسب القيمة السوقية، 2018
(الوحدة مليار دولار أمريكي)**

المرتبة	الشركة	الجنسية	القطاع	القيمة السوقية في البورصة
1	Apple	أمريكا	التكنولوجيا	851
2	Alphabet	أمريكا	التكنولوجيا	719
3	Microsoft	أمريكا	التكنولوجيا	703
4	Amazon.com	أمريكا	خدمات الاستهلاك	701
5	Tencent	الصين	التكنولوجيا	496

¹⁶ PWC, 2018, Global Top 100 Companies By Market Capitalisation, in <https://www.pwc.com>, consulté le 25/09/2019.

492	المالية	أمريكا	Berkshire Hathaway	6
470	خدمات الاستهلاك	الصين	Alibaba	7
464	التكنولوجيا	أمريكا	Facebook	8
375	المالية	أمريكا	JPM Morgan chase	9
344	الصحة	أمريكا	Johson & Johson	10

المصدر: تقرير مكتب التدقيق للترتيب العالمي ل 100 أكبر شركة في العالم، 2018

في الترتيب العالمي ل 100 أكبر شركة متعددة الجنسيات لسنة 2018، نجد في المرتبة الأولى كما ذكرناه سابقا الولايات المتحدة الأمريكية ب 54 شركة، تليها أوروبا ب 23 شركة ثم الصين ب 12 شركة. بواسطة 54 شركة متعددة الجنسيات، والتي تعادل 12187 مليار دولار كقيمة سوقية في البورصة، الولايات المتحدة الأمريكية تتصدر الترتيب العالمي. تليها الصين ب 12 شركة متعددة الجنسيات، ما يعادل 2822 مليار دولار كقيمة سوقية في البورصة. المرتبة الثالثة ترجع الى بريطانيا التي تملك 05 شركات متعددة الجنسيات في هذا الترتيب، تزن 814 مليار دولار كقيمة سوقية في البورصة (جدول رقم 3).

جدول رقم 3: الترتيب العالمي حسب ال 100 أفضل
شركة حسب القيمة السوقية في البورصة
لسنة 2018 (الوحدة مليار دولار امريكي)

الدولة	القيمة السوقية في البورصة للشركات المتواجدة ضمن 100 أفضل شركة في العالم
أمريكا	12187
الصين	2822
بريطانيا	814
سويسرا	532
ألمانيا	437
كوريا الجنوبية	298
هونكونج	290
بلجيكا	222
تايوان	220

المصدر: تقرير مكتب التدقيق للترتيب العالمي ل 100 أكبر شركة في العالم، 2018

في الترتيب العالمي ل 100 أكبر شركة متعددة الجنسيات لسنة 2018، القيمة السوقية في البورصة لهذه الشركات تمثل 4806 مليار دولار في قطاع التكنولوجيا، 4421 مليار دولار في القطاع المالي و2827 مليار دولار في قطاع السلع الاستهلاكية (جدول رقم 4). بالنسبة إلى القطاع الصناعي وقطاع المحروقات، القيمة السوقية في البورصة للشركات المتعددة الجنسيات تزن في هذا الترتيب العالمي على

التوالي 965 و1416 مليار دولار. وهذا ما يوضح التطور السريع للشركات المتعددة الجنسيات في قطاع التكنولوجيا الرفيعة و الرقمية خلال هذه السنوات الأخيرة.

**جدول رقم 4: توزيع القيمة السوقية في البورصة ل 100 أكبر الشركات المتعددة الجنسيات حسب القطاع لسنة 2018 ،
(الوحدة مليار دولار أمريكي)**

القطاع	القيمة السوقية في البورصة	عدد الشركات المتعددة الجنسيات
التكنولوجيا	4806	15
المالية	4421	23
السلع الاستهلاكية	2827	17
الخدمات	2507	11
الصحة	2230	14
المحروقات	1416	7
الصناعي	965	8
الاتصالات	604	3
المواد الأساسية	259	2
المجموع	20035	100

المصدر: تقرير مكتب التدقيق للترتيب العالمي ل 100 أكبر دولة في العالم, 2018,

ففي غضون عشر سنوات، اهتزت التراتيب الاقتصادية العالمية للشركات المتعددة الجنسيات. ففي سنة 2008، كانت هناك شركة متعددة الجنسيات واحدة تنتمي إلى قطاع التكنولوجيا الحديثة ضمن ال 10

أكبر شركات عالمية من حيث القيمة السوقية في البورصة -شركة ميكروسوفت. وفي سنة 2018، أصبح هناك سبع شركات تكنولوجية كبيرة ضمن الـ 10 أكبر الشركات العالمية. فالشركات الصناعية الكبيرة مثل ايكزون موبيل، جنرال إلكتريك، تويوتا... الخ، بعدما كانت تسيطر على المراتب الأولى عالمياً، تفهقت إلى مراتب أدنى، وفسحت بذلك المجال إلى الشركات التكنولوجية الجديدة بقيادة أبل وقوقل.

لقد جاءت التسمية "قافا"¹⁷ على أكبر أربع الشركات العالمية من حيث القيمة السوقية في البورصة والتي تسيطر على العالم الرقمي: قوقل، أبل، فايسبوك وأمازون. فهذه الشركات أصبحت اليوم تسيطر على الأسواق التي تنشط فيها: قطاع محركات البحث على شبكة الانترنت، المعلومات، الشبكات الاجتماعية والتجارة الرقمية. ففي سنة 2016، حققت هذه الشركات ما يقارب 78 مليار دولار كأرباح، أي أكثر بـ 50% مما حقته في سنة 2012¹⁸. فإذا كانت هذه الشركات، من حيث رقم الأعمال السنوي تبقى وراء شركات كبيرة مثل تويوتا، فولسفاكن و لمارت... الخ، لكن من حيث القيمة السوقية في البورصة، تبقى تحتكر المراتب الأولى للترتيب العالمي لأكبر الشركات. والسبب في ذلك هو اكتسابها لأصول تكنولوجية رفيعة وذات قيمة كبيرة.

¹⁷ GAFA , Google,Apple,Facebook,Amazon.

¹⁸ UNCTAD, 2012, Statistika Digital Economy compress, United Nations.

الفصل II: دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الاقتصادية

1. محددات جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة

إن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يأخذ عدة أشكال: تصدير للسلع والخدمات، إنشاء فرع تجاري في الخارج، إنشاء وحدة تجارية في الخارج، بيع حقوق الاستغلال لمعامل اقتصادي في بلد أجنبي من أجل إنتاج سلعة... الخ. ويكون هذا وفق مستوى نضج المنتج¹⁹، هيكل السوق ومستوى المنافسة²⁰، والتكاليف المرتبطة بدخول سوق دولة أجنبية²¹. في الفكر الاقتصادي، يوجد إجماع حول محددات جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة²². فقرار الاستثمار لشركة متعددة الجنسيات في بلد أجنبي واختيار موقع إنشاء وحدة أو فرع إنتاجي يكون وفق محددات مهمة. فالشركة المتعددة الجنسيات تأخذ بعين الاعتبار وزن كل محدد من بين هاته المحددات: حجم السوق، التكاليف المنخفضة لعوامل الإنتاج، الاستقرار السياسي والاقتصادي للبلد المضيف، تحرير السياسات التجارية للاقتصاد محل الاستثمار، السياسات المرتبطة بجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلد المضيف²³ وكذا مستوى تطوير البنية التحتية (جدول رقم 5).

¹⁹ Hung Q., 2004, Product Cycle Mechanism with Foreign Direct Investment and the Technology Transfer, Mimeo, Working Paper, University of Tokyo.

²⁰ Smith A., 1987, Strategic Investment, Multinational Corporations and Trade Policy. European Economic Review, 1987, Vol.31, n°1.

²¹ Blonigen B. A., 2001, in Search of Substitution between Foreign Production and Exports , Journal of International Economics, Volume 53, n° 1, pp. 81-104..

²² Globerman S., Shapiro D., 1999, The Impact of Government Policies on Foreign Direct Investment : The Canadian Experience, Journal of International Business Studies, volume 30, n° 3, pp. 513-532.

²³ Muchilli J.L., 1998, Multinationales et mondialisation, Paris, Le Seuil.

جدول رقم 5: ترتيب أنواع الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب حوافز الشركات

منطق الاستثمار الأجنبي المباشر	المحددات الاقتصادية الرئيسية	حوافز الشركات
استثمار أجنبي مباشر الاختراق	<ul style="list-style-type: none"> - حجم السوق والدخل الفردي - نمو السوق - الوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية - تفضيل ورغبات المستهلكين المحليين - هيكل الأسواق 	البحث عن أسواق
استثمار أجنبي مباشر الترحيل	<ul style="list-style-type: none"> - المواد الأولية - يد عاملة غير مؤهلة - يد عاملة مؤهلة - أصول تكنولوجية، ابتكارية وأصول أخرى تم تكوينها (مثل العلامات التجارية)، بما في ذلك المجسدة من طرف الأشخاص، الشركات وتكتل النشاطات - البيئة التحتية المادية (الموانئ، الطرقات، الطاقة، الاتصالات) 	البحث عن الموارد/الأصول
استثمار أجنبي مباشر الترحيل	<ul style="list-style-type: none"> - تكلفة الموارد والأصول المذكورة أعلاه، المعدلة مع إنتاجية اليد العاملة. - تكاليف أخرى للمدخلات، مثل تكاليف النقل والاتصال مع الدولة المضيفة وداخل هذه الدولة، وتكاليف لسلع وسيطة أخرى. - المشاركة ضمن اتفاقية التكامل الإقليمي مرتبط بتكوين شبكات إقليمية للنشاطات. 	البحث عن الموارد/الأصول

المصدر: منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، التقرير العالمي حول الاستثمار، 1998

1.1-التكاليف الإنتاجية المنخفضة

في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر، الشركة ستبحث عن تعظيم أرباحها بواسطة تخفيض تكاليف عوامل الإنتاج. فالبحث عن تكاليف يد عاملة منخفضة يعتبر عامل أساسي من أجل التمتع في منطقة معينة. فعند تخفيض تكلفة اليد العاملة، تكلفة الوحدة الواحدة للإنتاج (معناه التكلفة المتوسطة للوحدة المنتجة) ستخفض، وهذا ما سيسمح لاكتساب ميزة تنافسية للتكلفة، وبالتالي ميزة تنافسية للسعر في الأسواق. فعند تخفيض التكاليف المرتبطة باليد العاملة، الشركة ستقوم بإنتاج نفس المنتج في منطقة أخرى بتكلفة أقل، وبالتالي ستبيع بأسعار منخفضة تنافس الشركات الأخرى في السوق. والشركات المتعددة الجنسيات لا تبحث فقط عن تخفيض تكاليف اليد العاملة، وإنما تبحث في نفس الوقت عن الإنتاجية المرتفعة لتكلفة اليد العاملة المنخفضة. فهذا المحدد لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في منطقة معينة يوضح توجه الشركات المتعددة الجنسيات نحو دول جنوب آسيا وجنوب شرق آسيا.

سعر المواد الأولية يعتبر أيضا محددًا هامًا للاستثمارات الأجنبية المباشرة. فمثلاً، شركة متعددة الجنسيات تبحث عن اقتناء موارد طبيعية غير كافية في البلد الأصلي. فسعر الموارد الطبيعية يؤثر على سعر الإنتاج وتنافسية الشركات، وبالأخص على الشركات التي تستعمل بشكل كبير الموارد الطبيعية مثلًا، البترول من أجل إنتاج سلعة معينة. إضافة إلى هذا، الشركات المتعددة الجنسيات تبحث عن النظام الضريبي المنخفض الذي يسمح لها بتخفيض مستوى الضرائب المفروضة على الأرباح المحققة لفروعها في الخارج.

إن حجم كبير للإنتاج لفروع الشركات المتعددة الجنسيات يتم تصديره نحو الدول ذات القدرة الشرائية الكبيرة. ففي التحليل الذي قام به الاقتصادي وبير²⁴، يجب على الشركة أن تقوم باختيار مكان الاستثمار الذي يسمح لها بتخفيض تكاليف النقل بين مكان الإنتاج والأسواق (بما فيها أسواق عوامل الإنتاج). فحسب

²⁴ Weber.A (1868-1958).

هذا الاقتصادي، فالمستثمر يبحث عن تقليل تكاليف النقل ما بين المدخلات (المواد الوسيطة التي تدخل ضمن العمليات الإنتاجية)، والمخرجات (السلع السوقية) وذلك حسب قانون الأقل جهد. إذا كانت النسبة بين المدخلات والمخرجات أكبر من 1، فالشركة تعتمد على المدخلات مثل المواد الأولية، وبالتالي ستتمركز بقرب مكان تواجد هذه المواد الأولية. وإذا كانت النسبة بين المدخلات والمخرجات أقل من 1، الشركة تعتمد على المخرجات، معناه السوق، وهذا ما يؤدي إلى تمركز فرعها الإنتاجي بالقرب من سوق المستهلكين.

إن الشركات المتعددة الجنسيات تنظر أيضا إلى البيئة التحتية المتوفرة في البلد المضيف (الموانئ، المطارات، الطرقات.... الخ). فنوعية هذه المرافق تلعب دور مهم من أجل جلب الاستثمارات الأجنبية بغرض إتمام العمليات الإنتاجية والصناعية. فالنوعية الجيدة لهذه المرافق ستحقق تخفيض في تكاليف المعاملات، وبالتالي، بالنسبة للدولة المضيئة، سيكون هناك تأثير إيجابي جلب الاستثمار الأجنبي.

2.1. رأس المال البشري المؤهل والأصول التكنولوجية

إن جلب الاستثمار الأجنبي المباشر في بلد معين مرتبط كثيرا بتوفر رأس المال البشري المؤهل. فالاقتصادي وونق (1990)²⁵ قام بتوضيح أنه عندما يكون مستوى تأهيل رأس المال البشري في بلد معين كبير، فهذا سيساهم في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر. فتوفر مهارات تكنولوجية ومخزون من رأس المال البشري يعتبر شرط أساسي من أجل استيعاب المعارف العلمية التي تم تطويرها في دول أخرى. فالبلد المضيف يجب أن يتوفر فيه مخزون أدنى من رأس المال البشري والمعرفة الفنية من أجل جلب الشركات المتعددة الجنسيات التي تستعمل تكنولوجيات ريفية. ومنه، فإن كل التدابير المتخذة في دولة

²⁵ Wang.J.1990, Growth technology transfer, and the long-run theory of international capital movements, Journal of International Economics, vol. 29.

معينة، وبالأخص في الدول النامية من أجل تحسين إنتاجية العمل، مستوى الكفاءات البشرية، المعرفة العلمية للعمال، تقنيات الإنتاج، نشاطات البحث والتطوير والقدرة على الابتكار، تعتبر محددات إيجابية لجلب الاستثمارات الأجنبية. ومن بين محددات جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، توفر الأصول التكنولوجية في البلد المضيف. معناه، مجموع المعارف العلمية، التقدم التكنولوجي والعلامات التجارية المتوفرة داخل اقتصاد معين. فالأصول التكنولوجية تتمثل في مجموع أنشطة البحث والتطوير، براءات الاختراع والمتوفرة في الدولة المضيفة.

3.1- حجم السوق والطلب

يعتبر حجم السوق لاقتصاد معين (مقاس بالنتائج الداخلي الاسمي والدخل الفردي) عامل من عوامل جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فالشركة المتعددة الجنسيات التي تختار الاستثمار في اقتصاد يتميز بسوق متطور، أي حجم السوق يكون كبير، تكون مهتمة بأهمية الطلب في السوق المحلي. فإذا كانت القدرة الشرائية داخل سوق كبيرة، معناه مستوى الدخل الفردي مرتفع، فهذا سيؤثر إيجابيا على جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أجل ان تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بتوسيع سوق بيع منتجاتها. فإذا قمنا بدراسة محددات الطلب في السوق، سنأخذ بعين الاعتبار عاملين أساسيين: حجم السوق المرتبط بعدد السكان، والثروة الوطنية المرتبطة للدخل الفردي. مثلا، تطور القدرة الشرائية في الصين (مع تطور الطبقة المتوسطة) أدى إلى تطور حجم السوق لهذا البلد. فالتطور المستمر لحجم السوق الصيني أصبح عامل مهم جدا للشركات الأجنبية من أجل الاستثمار والاستفادة من الطلب الكبير لهذا السوق بغرض إنتاج وتسويق منتجاتها.

4.1-المنافسة

إن اختيار الشركات المتعددة الجنسيات للمناطق أو الدول التي تريد الاستثمار فيها مرتبط أيضا بالمنافسة في السوق، تواجد شركات أخرى بهذا السوق. لقد بنيت الدراسات الاقتصادية على الشركات المتعددة الجنسيات أن التموقع الجغرافي لهذه الأخيرة مهم جدا لها. ففي نظريات تموقع الشركات في المناطق²⁶، يتم الإشارة أن المسافة الجغرافية تعزل الشركة عن المسافة السوقية. فعدد الشركات المتواجدة في منطقة معينة يقوم بزيادة مستوى المنافسة المحلية (في البلد المضيف) وينقص من جلب شركات أخرى. وعند تمركز شركات عديدة في منطقة معينة، فالتفاعلات الخارجية بين المتنافسين يمكن أن تشمل مثلا الاستفادة من التكنولوجيات²⁷، التقسيم بين الشركات للسوق المحلي لليلد العاملة استغلال السلع الوسيطة والمناولة. ولهذه الأسباب، فالشركات ستموقع جغرافيا في منطقة معينة و ليس في أخرى. ففي هذا الإطار الاقتصادي هوثلين (1929)²⁸ كان من بين الأوائل الذي قام بدراسة هذه الظاهرة وذلك بتقديمه للمثال المشهور للبائعين للمثلجات عل الشاطئ- تموقع شركات متنافسة في نفس المكان و تبيع نفس المنتج. فإذا أخذنا بعين الاعتبار تدخل إلا عوامل التمركز، فسنوصل إلى وضعية التوازن أين يكون البائعين متواجدين جانب الى جانب وسط الشاطئ، ولا يريد أحد منهما أن يغير مكان تموقعه. فهذا المثال يوضح إن سلوك المتنافسين يمكن إن يكون له تأثير كبير على شركة أخرى. ولهذا، فالدراسات الاقتصادية تثبت أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتمركز جغرافيا جانبا إلى جنب.

إن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر مرتبطة أيضا بالانفتاح التجاري لدولة ما. فهذا الأخير يعتبر عامل مهم من أجل جلب الاستثمار الأجنبي. فالدراسات الاقتصادية في هذا المجال بين ان سياسات الانفتاح التجاري لدولة ما-زوال الحواجز الجمركية-مرتبطة إيجابيا مع دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة²⁹.

²⁶ Anderson S.P., De Palma A., Thisse J.-F., 1992, Discrete Choice Theory of Product Differentiation, MIT Press, Cambridge, MA.

²⁷ Externalités technologiques.

²⁸ Hotelling H., 1929, Stability in Competition, Economic Journal 39, pp. 41-57.

²⁹ Kravis B., Irving G. Lipsey E., 1982, The location of overseas production and production for export by US Multinational Firms, Journal of international economies, vol 12, pp 201-223. ; Kumar N., 2000, Explaining the Geography and Depth of International Production : the Case of US and Japanese Multinational Enterprises,

ان محددات جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ليست اقتصادية فقط. فيوجد محددات أخرى مرتبطة بالاستقرار السياسي للدولة المضيفة. فالشركات المتعددة الجنسيات تنظر أيضا إلى الاستقرار والبيئة السياسية، وكذا الاستقرار الاجتماعي من أجل الاستثمار. كما أن تواجد القوانين التي تحمي الملكية الخاصة وحقوق الأفراد يحفز من جلب الاستثمار الأجنبي. فالحكومة الجيدة في البلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر، مثل محاربة الرشوة والبيروقراطية، الشفافية والعدالة في تطبيق القوانين يوفر المناخ الملائم للقيام بالنشاطات الاقتصادية. ففي الدول النامية، أثبتت الدراسات التي قام بها البنك العالمي (2005)، إن أغلبية المؤسسات الأجنبية تتوقع دفع رشوى لما تتعامل مع المؤسسات العمومية. فهذا النوع من المعاملات يلوث المناخ الاستثماري في هذه الدول، وفي الأخير فان الشركات المتعددة الجنسيات لا تكون متحمسة للقيام بالاستثمار فيها. وبالتالي، الثقة في مؤسسات دولة معينة وشفافية السياسات العمومية يعتبر عامل أساسي من أجل جلب الاستثمار الأجنبي³⁰ وبالتالي بالنسبة للدولة النامية، ينبغي التحلي بالحكومة الجيدة، باعتبارها مجموعة من التدابير السياسية، الاقتصادية والاجتماعية التي تضمن النوعية الجيدة للهياكل المؤسساتية من أجل شفافية المعاملات العمومية بغرض ضمان مناخ ملائم للنشاطات الاقتصادية والذي سيساهم في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أجل تحقيق النمو الاقتصادي.

Weltwirtschaftliches Archiv , Band 136/3, pp. 442-477 ; Bénassy-Quéré A., Bretin, E., Lahrière-Révil, A., Madiès, T. & T. Mayer, 2003, La Compétitivité Fiscale, Complément au rapport Compétitivité du Conseil d'Analyse Économique, La Documentation Française.

³⁰ Cf à ce propos les études de North (1990) et Meisel et al (2009).

2-تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التنمية الاقتصادية

يفيد الاستثمار الأجنبي المباشر البلد الأصلي والبلد المضيف ويشكل جزء لا يتجزأ من النظام الاقتصادي الدولي، ويعتبر واحد من أهم المحفزات الرئيسية للتنمية الاقتصادية³¹. ففي الدراسات النظرية، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف من المفترض أن يساهم في تحفيز النمو الاقتصادي وذلك حسب عدة مستويات: المساهمة في إنتاج القيمة المضافة، خلق مناصب شغل، تحويل المعارف العلمية والتكنولوجيا وكذا تحسين الإنتاجية، تشجيع القيام بإصلاحات، وفي الأخير جلب استثمارات أجنبية جديدة وتحقيق استثمارات محلية. ففي الأخير، الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر إيجابيا على النمو والتنمية الاقتصادية.

على المستوى التطبيقي، الدراسات الاقتصادية المتعلقة بتأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي متناقصة. فمثلا، منطقة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (1999)³² وضحت أنه توجد علاقة إيجابية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي والذي يختفي في بعض الحالات (مستوى الدخل الفردي، مستويات التعليم، نسبة الاستثمار المحلي، الاستقرار السياسي، مستوى التطور المالي... الخ)، أو بالنسبة لبعض المتغيرات المستخدمة من أجل قياس تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وبالرغم من كل هذا، توجد دراسات كثيرة التي تبين التأثير الإيجابي للاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي. فمثلا، توجد دراسة³³ في هذا المجال أقيمت على 63 دولة ما بين الفترة 1960 و2004 وضحت أن زيادة 1% للنسبة ما بين الاستثمارات الأجنبية المباشرة والنتائج الداخلي الخام تؤدي الى زيادة 0,3% من نسبة النمو الاقتصادي. ففي المجموع، الاستثمارات الأجنبية المباشرة لها تأثير غير مباشر على النمو الاقتصادي للبلد المضيف، وذلك بفضل الاندماج الدولي المتزايد، تحسين مستويات التأهيل لليد

³¹ OCDE, 2002, L'investissement direct étranger au service du développement, Paris.

³² UNCTDA

³³ Bouoiyour J. et Toufik S., 2007, L'impact des investissements directs étrangers et du capital humain sur la productivité des industries manufacturières marocaines, Région et Développement, n° 25, pp. 177-191.

العامل، وكذا قدرة الامتصاص للاقتصاد الوطني. وفي هذا الإطار، وضحت الدراسات الاقتصادية³⁴ أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا تكون لها تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي إلا بالنسبة للدول المتطورة. ففي الدول النامية، تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي يكون أقل. فيجب على الدول النامية أن يكون لديها مستوى معين من التطور في مجال التعليم، التكنولوجيات والصحة من أجل ان تستفيد إيجابيا من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فالاقتصادي ليبساي (2000)³⁵ وضح انه، النسبة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنتائج الداخلي الخام إلى جانب مستوى التعليم، يعتبر عامل أساسي من أجل زيادة الدخل الفردي في الدول النامية. ومن جهة أخرى، وفي إطار آخر، وضحت دراسات اقتصادية أخرى³⁶ انه كلما كان الفارق التكنولوجي بين المؤسسات الاقتصادية للبلد الأم والبلد المضيف كبير، فان تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاد البلد المضيف يكون ضعيف.

ولهذا، فلا يوجد يقين على أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة لها تأثير ايجابي على النمو الاقتصادي. ولكن، توجد بعض الدراسات التي حاولت ان تبين كيف يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو بطريقة غير مباشرة وذلك بواسطة الاندماج الدولي المتزايد للبلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر، تحسين مستوى الكفاءات لليد العاملة، ورأس المال البشري.

³⁴ Blomstrom, M., Lipsey, R.E., & Zejan, M., 1994, What explains developing country growth? In W. J. Baumol (Ed.), *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence* (9th ed.). New York: Oxford University Press, Incorporated.

³⁵ Lipsey R., 2000, Inward FDI and Economic Growth in Developing Countries, *Transnational Corporations*, vol. 9, n°1, pp. 67-95.

³⁶ DE MELLO L. R., 1999, Foreign Direct Investment-led growth : evidence from time series and panel data, *Oxford Economic Papers*, 51, pp.133-151.

الفصل III: دور الشركات المتعددة الجنسيات في الإنتاج الدولي

ان الشركات المتعددة الجنسيات من خلال وزنها الاقتصادي والمالي وقدرتها على التأثير على السياسات الاجتماعية والمالية للدول المضيفة، تعتبر جهات فاعلة رئيسية في الإنتاج الدولي العالمي. فتطور التجارة الدولية للسلع والخدمات مرتبط بتزايد عدد الشركات المتعددة الجنسيات. فبعدما كانت هذه الشركات تقتصر عن البحث على الوصول إلى الموارد الطبيعية، التكاليف المنخفضة للعمالة والتقرب من الطلب المحلي في الدول المضيفة، أصبحت حاليا تنظم إنتاجها على المستوى العالمي وذلك من خلال المبادلات بين مختلف فروعها على المستوى العالمي.

فحسب منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (2016)³⁷، عدد الشركات المتعددة الجنسيات ارتفع إلى 83000، تمتلك حوالي 800.000 فرع وذلك بمبيعات تقدر بحوالي 30 000 مليار دولار أمريكي. ان إنتاج الشركات المتعددة الجنسيات يركز على عدد قليل من مجموع الشركات المتعددة الجنسيات على المستوى العالمي، حيث ان 100 أكبر شركات الغير مالية تمثل 0,1% من المجموع لهذه الشركات، ولكن تستحوذ على قرابة 30% من مجموع فروع الشركات على المستوى العالمي وقرابة 60% من القيمة المضافة العالمية للشركات المتعددة الجنسيات على المستوى العالمي.³⁸

1. الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتجارة العالمية

ان موضوع علاقة التكامل أو الاستبدال بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الخارجية كان محل دراسات نظرية وتطبيقية منذ بداية سنوات 1970. ان آثار "الاستبدال" يبرز التأثير السلبي لتدفقات

³⁷ Conférence des Nation unies sur le Commerce et le Développement, 2016, in <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>, consulté le 02/10/2019.

³⁸ Mouhoub El Mouhoub, 2017, L'ampleur et les formes de la mondialisation des entreprises, dans :Mouhoub El Mouhoub(EDS), Mondialisation et Délocalisations des entreprises, paris, la découverte, pp18-34.

الاستثمارات الأجنبية المباشر وبين بلدين، وذلك أكثر على التجارة بين البلد الأصلي والبلد المضيف، من خلال العلاقات التجارية لاقتصاد الدولتين مع باقي دول العالم. على العكس من ذلك، آثار التكامل يشمل الآثار الإيجابية لنفس تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين البلد الأصلي والبلد المضيف، وكذلك العلاقات التجارية مع باقي دول العالم في الدراسات حول التجارة الدولية. غالباً ما نميز ما بين الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية والاستثمارات ذات الطابع العمودي. فالاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية عبارة عن ازدواجية الشركات الأم، فالفروع التي تنشأ في دول مضيضة تقوم بإنتاج نفس السلع والخدمات المنتجة في البلد الأم. وعلى العكس، الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي يهدف إلى تجزئة المراحل الإنتاجية المختلفة وذلك بإنشاء فروع تقوم بإنتاج سلع وسيطة أو سلع نهائية مختلفة.

1.1.1 الاستثمارات الأفقية

من أجل توضيح العلاقة بين تدفق السلع وتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أعتمد الاقتصادي ماندل (1957)³⁹ على الإطار النظري لـ "هوس"⁴⁰ ووضح ان العلاقة "الاستبدال" ما بين التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر ناتج من الاختلافات في الأجر لرأس المال ما بين الدول. لذلك، هناك علاقة "الاستبدال" الكاملة ما بين تدفق الاستثمارات وتدفق التجارة. فواردات السلع كثيفة رأس المال يتم استبدالها بدخول رأس المال إلى الدول المضيضة. إذا كان تدفق رؤوس الأموال "كامل" فتحويل رأس المال سيجعل المزايا النسبية تختفي. لكن، افتراضات هذه النظرية مقيدة مما يجعل نتائج الدراسة مختلفة وغير مقبولة.

³⁹ Mundell, 1957, International trade and factor mobility American economic review, 47(3), pp.321-325.

⁴⁰ Héckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).

وبالتخلي عن فرضية وظائف الإنتاج المتشابهة، الاقتصادي كوجيما (1975)⁴¹ وضح ان حركة رؤوس الأموال يمكن أن تطور التجارة الدولية إذا كانت المؤسسات المحلية في البلد المضيف تقوم بالاستثمار في القطاعات، التي يكون فيها البلد المضيف لا يملك مزايا نسبية. ومنه أكد الاقتصادي ماركسن (1984)⁴² ان العلاقة "الاستبدال" بين تدفقات السلع وتدفقات رأس المال هي الاستثناء، و"التكامل" يشكل القاعدة.

وقد اكتمل الاقتصادي ماركسن (1984) تحليله وقدم فرضية عدم تجانس الأسواق. ففي نموذج، الشركة المتعددة الجنسيات يمكن أن تفتح فرعاً في سوق بلد مضيف بدلاً من التصدير، إذا كانت التكاليف الثابتة لإنشاء فرع إنتاجي أقل من تكاليف التصدير. ففي هذه الحالة، الشركات تلجأ إلى إنشاء فروع في الخارج من أجل تجنب تكاليف النقل وتكاليف الرسوم الجمركية.

ففي الأخير، الخلاصة من هذه الدراسات هي أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة "بديل" للتجارة الدولية لما تكون الدول متشابهة من حيث مستوى الحجم، المستوى التكنولوجي وتوفر عوامل الإنتاج.

2.1. الاستثمارات العمودية

في نموذج هالبن وكغوقمان (1985)⁴³ ، اختيار الشركة المتعددة الجنسيات لموقع فرعها في البلد المضيف يكون مرتبط بتكاليف عوامل الإنتاج وتوفر الموارد الطبيعية. عند غياب تكاليف المعاملات، الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي يقوم بخلق تدفقات للتجارة للسلع النهائية من الفروع في البلد المضيف إلى الشركة الأم وتحويل داخل الشركة للخدمات (من الشركة الأم نحو فروعها). من المرجح ان تحدث

⁴¹ Kojima.K, 1975, international trade and Foreign Direct investment : Substitutives or complements, Hitotsubashi journal of economics , 16, pp. 1-12.

⁴² Markusen .J.R , 1984 Multinationals, plant economics and the Gains from trade , Journal of international economics , 16(3-4), pp.205-206.

⁴³ Helpman. E et Kurugman.P (1985), Market structure and foreign trade : increasing returns, imperfect competition and the international economy, MIT press, cambridge.

هذه التدفقات بين الدول المتقدمة والدول النامية. فالشركات المتعددة الجنسيات ستنتقل جزء من عملياتها الإنتاجية نحو دول أين تكون التكاليف الإنتاجية منخفضة، وبالتالي تطور التجارة داخل الشركة المتعددة الجنسيات. ولذلك فحسب النظريات الجديدة للتجارة الدولية، النموذج الإنتاجي يمكن تقسيمه الى عدة مراحل، وفي هذه الحالة، العلاقة بين التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر لا تكون علاقة "استبدال" وإنما علاقة "تكامل".

ولقد تم تطوير نماذج موحدة من أجل شرح وتحليل سلوك الشركات المتعددة الجنسيات. فهذه النماذج تدخل في إطار التوازن العام للتجارة وتأخذ بعين الاعتبار السببين الرئيسيين للاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية والعمودية. هذا النموذج يسمى رأس المال المعرفي KK⁴⁴. وقد تم تطويره من قبل مجموعة من الاقتصاديين⁴⁵. فالنماذج KK تعتبر ان الفصل بين خدمات البحث والتطوير للنشاطات الإنتاجية ينتج عنه شركات متعددة الجنسيات متكاملة عموديا والتي تقوم بتقسيم عملياتها الإنتاجية حسب تكاليف عوامل الإنتاج وحجم السوق في البلد المضيف. بما أن خدمات البحث والتطوير في الشركة الأم تستفيد منها كل الفروع في الخارج، فهذا ينتج عنه تكامل أفقي للإنتاج (الفروع تنتج نفس السلعة في دول مختلفة). فالاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية تتمركز في دول تكون تشابه الدولة الأم للشركة المتعددة الجنسيات من حيث الحجم وتوفر عوامل الإنتاج، وذلك على عكس الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية.

إضافة إلى كل هذا، قام الاقتصاديين هازاد وريس (2001)⁴⁶ بتوضيح ان الاستثمارات الأجنبية والتجارة الدولية متكاملان في القطاعات الاقتصادية أين تكون إنتاجية الشركات المتعددة الجنسيات متجانسة،

⁴⁴ Capital Knowledge (KK).

⁴⁵ Markusen.J.R et Maskus . K.E, 2001. Multinational firms : reconciling theory and evidence , in topic in empirical international economics : A fist schrift in honor of Robert. E. Lipsey, Blomstrom. Met goldbery .LS (EDS) university of Chicago press, chicago. Carr. D et Al , 2001 estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise, american economic review, 91(3), pp 693-708.

⁴⁶ HZad.K et Ries.J (2001), Overseas investment and firm exports, review of international economics , 9(1) pp.108-122.

وتكون بديلة عندما يكون نشئت الإنتاجية مرتفع في القطاع الاقتصادي (الشركات ذات الإنتاجية الكبيرة تقوم بالاستثمار في الخارج على عكس الشركات ذات الإنتاجية المتوسطة التي تفضل التصدير).

ففي الأخير، يمكن أن نقول أن النظرية الاقتصادية يمكن أن تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة كبديل للتجارة الدولية وأيضا كمكمل لها. فالاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية تعتبر كبديل حيث أنها تجلب نوع من التقارب للنسيج الصناعي (بين البلد الأصلي للاستثمار والبلد المضيف) وتقوم بذلك بتحسين المستوى المعيشي، ولكن تقلل من المبادلات التجارية الدولية. كما ان الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية تعتبر كمكمل، وبالتالي تزيد من حجم المبادلات التجارية الدولية.

2- إستراتيجية التصنيع - استبدال الواردات بالاستثمارات الأجنبية المباشرة

ان التصنيع باستبدال الاستيراد يعتبر إستراتيجية للتطور الاقتصادي للدول النامية (دول العالم الثالث سابقا) وضعت في سنوات 1930 إلى سنوات 1970. فلقد تبنت مجموعة من الدول المستقلة حديثا في ذلك الوقت هذه الإستراتيجية، خاصة منها الإفريقية والأسبوية من أجل معالجة الأزمات الاقتصادية التي كانت تعاني منها نتيجة التبعية الاقتصادية لقطاع المحروقات. فمن أجل تخفيض واردات السلع المصنعة "إستراتيجية استبدال الواردات بالاستثمارات الأجنبية المباشرة" أصبحت نموذج من بين النماذج لتطوير الصناعة المحلية من أجل الخروج من التخلف الاقتصادي. وانطلاقا من هذا، أصبحت هذه الإستراتيجية تشكل تحديا للشركات الكبيرة للدول المتقدمة التي ترغب في غزو أسواق الدول النامية. فالخيار بالنسبة لهذه الشركات الكبيرة كان ما بين تصدير السلع إلى الدول النامية ولكن تحت قيد دفع رسوم التصدير المرتبطة بالرسوم الجمركية المرتفعة، الشيء الذي لا يؤدي إلى تشجيع الطلب المحلي في الدول النامية نتيجة الأسعار المرتفعة، أو الذهاب إلى الدول النامية مباشرة من أجل الإنتاج وفق إستراتيجية استثمار أجنبية. فقد وضعت إستراتيجية التصنيع على غرار البرازيل (1930-1964)، الأرجنتين (1950-1975) والهند بعد سنة 1947 تحت قيود قانونية وقيود اقتصادية من أجل المحافظة على سيادتها الوطنية وتطوير قاعدة صناعية محلية⁴⁷.

القيود القانونية:

- التزام المستثمر الأجنبي بالشراكة مع مستثمر محلي، مع تحديد الحد الأقصى لحصة الاستثمار الأجنبي المباشر ب 49 %.

⁴⁷ على الرغم من ان هذه الإستراتيجية الصناعية حققت بعض النجاح، فغالبا ما كان هذا الأخير متدبدا وبالأخص بعد سنوات 1960 في الهند وفي سنوات 1980 في أمريكا اللاتينية. فهذه الدول كانت تواجه التبعية للمعدات المستوردة وهذا ما أثر سلبيا على ميزان مدفوعاتها وذلك لقلة الصادرات (نتيجة ضعف الميزة التنافسية للمؤسسات المحلية أمام المؤسسات الأجنبية). ولهذا، فالدول النامية تخلت تدريجيا عن هذه الإستراتيجية ابتداء من سنوات 1980 وذلك بطلب من صندوق النقد الدولي في إطار برامج التكيف الهيكلي.

- حضر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاعات الاقتصادية التي تعتبر إستراتيجية من أجل المحافظة على السيادة الوطنية للدولة النامية (مثل قطاع المحروقات، الكهرباء، الاتصالات ...الخ).
- الرئاسة أو الإدارة العامة للشركة الأجنبية التي تستثمر في الدولة النامية تكون محلية.

القيود الاقتصادية:

- مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تطوير اقتصاد الدولة النامية.
- تعويض واردات المنتجات الوسيطة بصاردات سلع نهائية.
- الزيادة التدريجية لحصة القيمة المضافة في الإنتاج.
- الالتزام بتحويل التكنولوجيا.

فرغم هذه القيود القانونية والاقتصادية للدول النامية التي فرضت على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فالشركات المتعددة الجنسيات قامت بإنشاء فروع في هذه الدول واستثمرت في مشاريع اقتصادية لتسويق سلعها وخدماتها (مثلا، 25 % من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة كانت نحو الدول النامية في مرحلة 1982-1984).⁴⁸

ففي الواقع، وراء خطاب الدول النامية ضد الشركات المتعددة الجنسيات، وفي إطار أيديولوجية العالم الثالث المناهضة ضد الرأسمالية والامبريالية في ذلك الوقت، كانت هناك مصالح متبادلة بين هذه الدول والشركات الأجنبية. فبالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات التي تستثمر في دولة نامية، كانت تقبل القيود المفروضة عليها لأنها كانت محمية في الدول النامية من كل منافسة أجنبية للسلع التي تنتجها. وانطلاقا من هذا، فالشركات المتعددة الجنسيات تقبل المشاركة في الإقلاع الصناعي للدولة النامية مع وضع معايير

⁴⁸ UNCTAD ,1991, Word Investment Report, the triad in foreign direct investment, UN, New York.

التنافسية بين قوسين (مشلي, 1993)⁴⁹ مقابل تحقيق أرباح كبيرة بفضل الأسعار المفروضة على منتجاتها المنفصلة على الأسعار الدولية.

3-العولمة وإستراتيجية الاستثمارات الأجنبية العمودية من أجل تطوير الميزة التنافسية

بعد أزمة البترول سنة 1973، تميزت سنوات 1980 بنهاية سنوات الثلاثينات المجيدة في الدول المتقدمة وظهور أزمات القروض في الدول النامية. فهذه الفترة تميزت بالركود الاقتصادي في الدول المتطورة والكساد الاقتصادي والأزمات المالية في الدول النامية، وضعية غير ملائمة لتطوير الاستهلاك داخل الدول. ولهذا، فالمنافسة بين المؤسسات الاقتصادية اشتدت في الأسواق الدولية. فأمام هذه الوضعية واشتداد المنافسة بالأسعار، تخفيض تكاليف الإنتاج أصبح بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية شرط أساسي لمواصلة نشاطها الاقتصادي. وانطلاقاً من هذا، أصبحت الدول هي التي مجبورة بتكييف إستراتيجيتها من أجل جلب الشركات المتعددة الجنسيات.

فبالنسبة للدول النامية، الوضعية كانت معقدة. فأسواق هذه الدول تتميز بحجم صغير نتيجة الدخل الفردي المحلي المحدود، باستثناء الدول النامية الكبيرة. ونتيجة لذلك، فالنموذج السابق من أجل غزو أسواق جديدة بواسطة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية عوض بإستراتيجية عامة للتقليل من تكاليف الإنتاج. ومنه، فالاستثمارات الأجنبية في الدول النامية أصبحت لا تهدف إلى البحث عن أسواق جديدة للسلع أو الخدمات للشركات المتعددة الجنسيات وإنما البحث عن الميزة التنافسية لعوامل الإنتاج، وبالأخص المتعلقة بتكلفة اليد العاملة. فكان بذلك الدخول في إستراتيجية جديدة للاستثمارات الأجنبية المباشرة – الإستراتيجية الشاملة (التقسيم الدولي للعمليات الإنتاجية). فالشركات المتعددة الجنسيات تضع جزءاً من عمليات الإنتاج في الدول النامية، إما من خلال تصنيع المكونات (مثل صناعة السيارات)، أو عن طريق وضع مرحلة

⁴⁹ Michalet. CA, 1993, La localisation des activités économiques dans l'espace Mondial, communication au 10^{ème} Congrès annuel de L'AFSE, France.

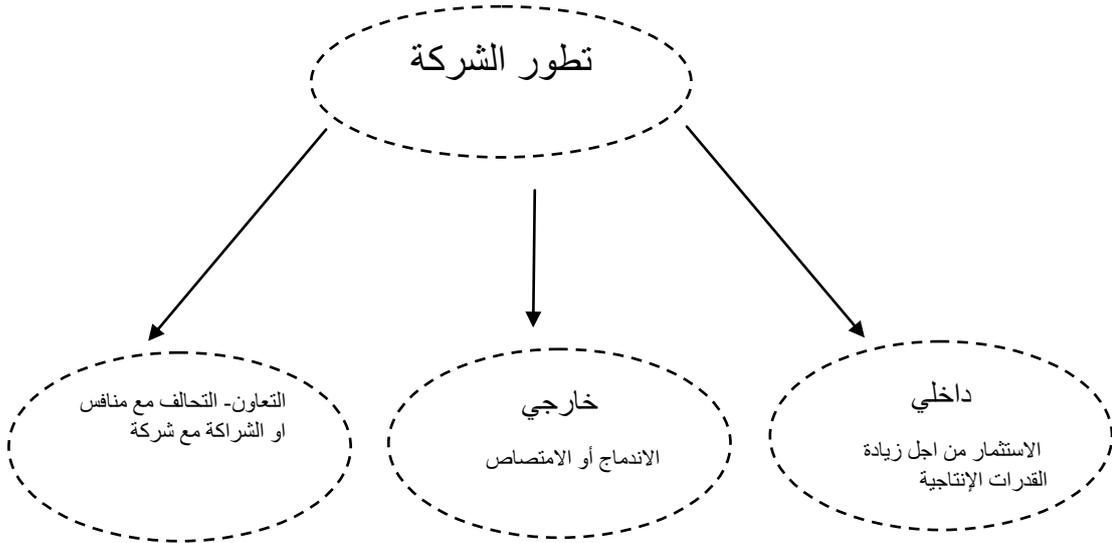
معينة من مراحل عملية الإنتاج في دولة أو دول معينة، أو في إطار المناوالاتية الدولية (الإستراتيجية العمودية للاستثمارات الأجنبية المباشرة).

وبالتالي، فالشركات المتعددة الجنسيات أصبحت حرة في التحكم لمواقع عملياتها الإنتاجية عبر مختلف دول العالم. فلم تعد معايير تموقع فروعها الإنتاجية تعتمد على السوق لمنتوجها النهائي، وإنما تعتمد على التكاليف المنخفضة لعملياتها الإنتاجية في مختلف مناطق العالم. وبالتالي، لم تعد الدول هي التي تضع الشركات الأجنبية في منافسة من أجل الوصول إلى أسواقها، ولكن، الشركات المتعددة الجنسيات هي التي تضع الدول (خاصة الدول النامية) في منافسة من أجل الاستفادة من التكاليف الإنتاجية الأقل. فأصبحت الدول تقوم بتطوير سياسات من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة على عكس إستراتيجية استبدال الواردات بالاستثمارات الأجنبية المباشرة. فسياسات الدول من أجل جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة مرت من القوانين الذي تقدم مزايا ضريبية للشركات الأجنبية إلى تسهيل الإجراءات إلى الاستثمارات الخارجية وسياسات تحسين مناخ الأعمال.

4. الاندماج/الامتصاص والشركات المتعددة الجنسيات

تتخذ الشركات المتعددة الجنسيات من أجل تطورها استراتيجيات مختلفة أهمها: التعاون مع شركة أخرى (التعاون، التحالف في مجال تطوير المناوالاتية، استغلال حقوق الاستغلال،...الخ). إستراتيجية التطور الداخلي اعتماد على الموارد والقدرات الداخلية. والتطور الخارجي بواسطة عملية الاندماج مع شركة أخرى أو امتصاص (شراء) شركة (شكل رقم 6).

شكل رقم 6: استراتيجيات تطور الشركات



المصدر: من إعداد المؤلف

بالنسبة إلى التطور الخارجي الذي يركز على عمليات الاندماج أو الامتصاص، يمكن أن يكون الدافع

هو:

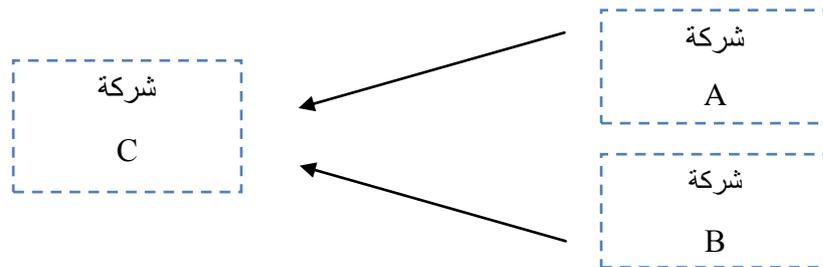
- تسهيل التعاون أو الاتحاد بين شركة وموردوها.
- ربح حصص سوقية جديدة والحصول على احتكار السوق.
- حماية ممتلكات الشركة التي تعاني من صعوبات (الإفلاس).
- الحصول على أصول وموارد شركة، خاصة منها المرتبطة، ببراءات الابتكار، التكنولوجيات الرفيعة، العلامات التجارية.... الخ.
- تحقيق مكاسب الإنتاجية المرتبطة بعملية الاندماج أو الامتصاص.
- الدوافع المالية.
- زيادة الحجم.

أشكال الاندماج /الامتصاص

الاندماج/الامتصاص يعبر عن تجمع شركتين ضمن شركة واحدة. فالمقصود هو عملية الشراء (الكامل أو الجزئي) لرأس مال شركة من طرف شركة أخرى.

- الاندماج: ويعبر عن اندماج ممتلكات شركتين أو شركات (الأصول + الخصوم) مما يؤدي إلى تكوين شركة جديدة متكونة من أصول وخصوم الشركات المندمجة (شكل رقم 7).

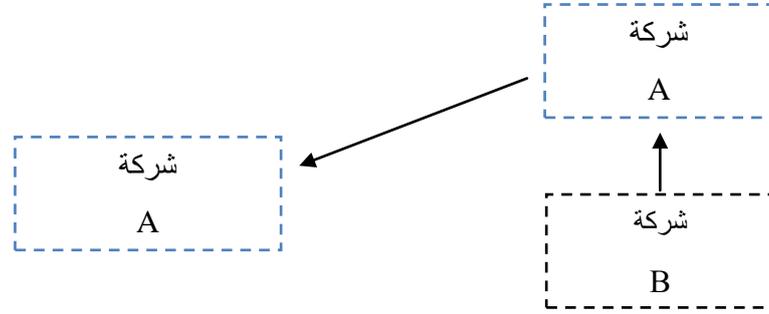
شكل رقم 7: الاندماج



المصدر: من اعداد المؤلف

- الامتصاص: عند عملية الاندماج -الامتصاص، الشركة الممتصة تتوقف عن الوجود بعد تحويل أصولها وخصومها إلى الشركة التي قامت بامتصاصها (عملية شراء) والتي ستواصل نشاطها الاقتصادي بعد ذلك. عند هذه العملية، قواعد الامتصاص، خاصة العرض العمومي للشراء تكون مراقبة من طرف هيئة عمومية من أجل الحفاظ على حقوق المساهمين (عندما تكون الشركتين مندرجة في البورصة).

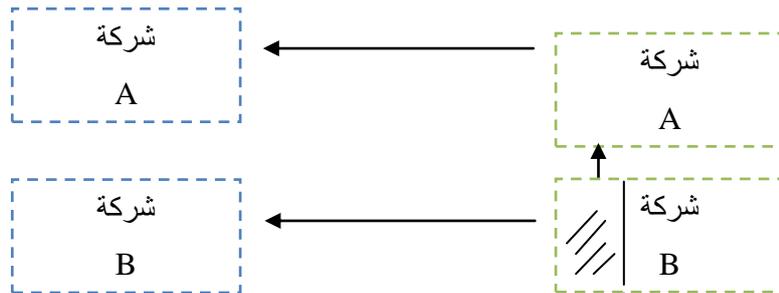
شكل رقم 8: الامتصاص



المصدر: من إعداد المؤلف

-الاندماج الجزئي للأصول: وتعتبر هذه الحالة على إدماج شركة معينة لجزء من أصول شركة أخرى، وتقوم الشركتين بمواصلة نشاطهما عاديا (الشكل رقم 6).

شكل رقم 9: الاندماج الجزئي للأصول



المصدر: من إعداد المؤلف

أنواع الاندماج/الامتصاص

مهما كان شكل الاندماج/الامتصاص ، تتطلب هذه العملية وجود على الأقل شركتين. ويمكن ان نميز بين الأنواع الآتية للاندماج:

- **الاندماج الأفقي:** وهذا النوع من الاندماج يحدث بين شركات لها نفس النشاط الاقتصادي (تنتمي إلى نفس القطاع الاقتصادي). والاندماج الأفقي يهدف إلى تجميع الطاقات والقدرات الإنتاجية، إنتاج سلع متشابهة بتكاليف أقل، التقليل من الضغط التنافسي في السوق، البحث عن تحقيق اقتصاديات الحجم، استراتيجيات الشركات الاقتصادية في مجال اقتناء التكنولوجيات الحديثة، تطوير البحث والتطور والابتكار. ففي كل الأحوال، الشركات الاقتصادية خاصة منها المتعددة الجنسيات التي تقوم بعمليات الاندماج/الامتصاص، تبحث عن تحسين وضعيتها التنافسية في السوق وتعظيم الأرباح.

- **الاندماج العمودي:** ان هذا الشكل من الاندماج يشمل الشركات الاقتصادية التي تنتمي إلى نفس القطاع الصناعي، ولكنها تتموقع في مراحل مختلفة من العمليات الإنتاجية. فيمكن أن يشمل هذا شركة تقوم بإدماج إليها شركة كانت تمولها بالمواد الأولية مثلا، أو شركة كانت تبيع لها سلعها (عملية التسويق). فالاندماج/الامتصاص العمودي يسمح مثلا لمنتج بتخفيض التكاليف الإنتاجية أو تأمين مستلزماته. كما أن هذا الشكل من الاندماج / الامتصاص يسمح بالتأثير على الشركات الأخرى المنافسة من خلال السيطرة مثلا على اقتناء المواد الأولية حيث تصبح الشركة الجديدة محل الاندماج/الامتصاص هي التي تبيعها في السوق للمؤسسات للمنافسة لها.

- **الاندماج المتراكم:** هذا الشكل من الاندماج /الامتصاص يحدث ما بين شركات اقتصادية لا تنشط في نفس القطاع ولكن أنشطتها الاقتصادية مترابطة. فالهدف من هذا الشكل من الاندماج /الامتصاص هو تجميع القدرات الإنتاجية للشركات (التكنولوجيا، تقنيات الإنتاج، التكاليف، العملاء). فنتكلم هنا عن الاندماج /الامتصاص للتنوع المترابط أين تكون عمليات الإنتاج للشركات المندمجة متكاملة.

- **الاندماج التكتلي:** هذا الشكل من الاندماج يشمل شركات لا تنتمي إلى نفس القطاع. والاندماج /الامتصاص التكتلي يدخل ضمن إستراتيجية التنوع لبعض المجمعات الكبيرة أو الشركات المتعددة الجنسيات.

ففي الأخير، يمكن ان نستخلص أن لكل إستراتيجية من الاندماج/الامتصاص هناك فرصة للتفاعل بين المؤسسات الاقتصادية. فالجدول رقم 10 يقدم ملخصاً لأنواع الاندماج /الامتصاص حسب رهانات الشركات المندمجة، وهذا يوضح أيضاً كيف يتم التمييز بين عمليات التطور الخارجي للشركات وفق المنطق الصناعي والاقتصادي الذي يحفزها (أسلنوف، 2013)⁵⁰.

⁵⁰ Aslanoff.A, 2013, La perception de la performance des fusions et acquisitions dans le secteur bancaire, Thèse de doctorat, Université de Nice.

جدول رقم 10: تصنيف عمليات الاندماج-الامتصاص حسب الرهانات

التصنيف	الفروقات	الأهداف
الأفقي	ما بين شركتين متنافستين	- زيادة الأرباح عن طريق التكاليف - التخصص - غزو أسواق جديدة - تعزيز الاحتكار ومراقبة السوق
العمودي	ما بين شركتين متواجدين على طول الشبكة الإنتاجية	- زيادة الكفاءة الإنتاجية - تخفيض التكاليف - زيادة قدرة التفاوض مع الموردون
التكثلي	ما بين شركتين لا تنتمي الى نفس القطاع الاقتصادي	- تحقيق التوازن المالي العام - الرغبة في التنوع من خلال دمج جديد للنشاطات الاقتصادية
المتراكم	ما بين شركتين لها نشاط اقتصادي متكامل لكن لا تنتمي إلى نفس القطاع الاقتصادي	- تحقيق اقتصاديات الحجم - زيادة الحصص السوقية (الوصول إلى تكنولوجيات جديدة) - التنوع

المصدر: أسلوف, 2013

الاستثمار الأجنبي المباشر وإستراتيجية الاندماج/الامتصاص

إن جزء كبير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتم عن طريق عمليات الاندماج أو الامتصاص. فهذه الأخيرة تعتبر الشكل المفضل للشركات المتعددة الجنسيات من أجل الاستثمار في الخارج، خاصة في الدول المتطورة. فابتداء من سنوات 1980، عمليات بيع شركات موجودة في دول متطورة لشركات أجنبية شكل ما يفوق 80% من الاستثمارات الأجنبية الداخلة في هذه الدول. فمثلا، عمليات الاندماج أو الامتصاص الأفقي للشركات المتعددة الجنسيات سيطر على الربع الأخير من القرن الماضي. ولقد اتخذت هذه العمليات منعطفا دوليا متزايدا ابتداء من بداية سنوات 2000 مع العمليات الضخمة للاندماج/الامتصاص على المستوى العالمي (جدول رقم 11).

جدول رقم 11: أكبر عمليات الاندماج/الامتصاص على المستوى العالمي (1999-2016)

202,8 مليار دولار أمريكي	2000	امتصاص	Mannesmann	Vodafone Air Touch
181,6 مليار دولار أمريكي	2000	اندماج	Time Warner	AOL
130,3 مليار دولار أمريكي	2013	اندماج	CellCo (Verizon Wireless)	Verizon Communications
110,3 مليار دولار أمريكي	2016	امتصاص	SAB Miller	AB Inbev
107,3	2016	امتصاص	Time Warner	

مليار دولار أمريكي				AT&T
98,2 مليار دولار أمريكي	2007	امتصاص	ABN Amro	RFS Holdings
95,4 مليار دولار أمريكي	2005	اندماج	Shell Transport & Trading	Royal Dutch Petroleum
89,4 مليار دولار أمريكي	2006	امتصاص	Bell South	AT&T
88,8 مليار دولار أمريكي	1999	امتصاص	Warner-Lambert	Pfizer
85,1 مليار دولار أمريكي	1999	اندماج	Mobil	Exoon

المصدر: ال 10 اكبر عمليات الاندماج/الامتصاص في التاريخ, 2017⁵¹.

ان العولمة المتسارعة لاقتصاديات الدول، إلغاء القيود والحواجز المالية وسهولة انتقال رؤوس الأموال، الثروة التكنولوجية بفعل تطور تكنولوجيات الإعلام والاتصال أدت إلى تفعيل احتياجات هامة لإعادة هيكلة الصناعات مما أدى إلى تركيز الأسواق وإعادة التموقع على النشاطات الأساسية (بوكي و آخرون, 2004)⁵². " فالاندماج/الامتصاص لشركات ذات جنسية مختلفة كان يهدف إلى تكوين شركات

⁵¹ Les 10 premières grandes fusion-acquisition de l'histoire, 2017, in <https://photo.capital.fr>, consulté le 1/12/2019.

⁵² Bouquet, A et Del aigue, A, 2004, Les Stratégies de fusion acquisitions, IUFM d'Auvergne, France

متعددة الجنسيات كبيرة. فعمليات الاندماج/الامتصاص تتم بشكل كبير مفضلنا بعض القطاعات. هناك عوامل عديدة تفسر هذا. الابتكارات، سواء التكنولوجية، التنظيمية أو المالية تؤدي إلى إعادة الهيكلة التي تمس قطاعات مختلفة. بعد ذلك، الاندماج بين الشركات يحدث بصفة عامة في ظروف نمو اقتصاديات الدول. فحجم الاندماج/الامتصاص على المستوى العالمي يكون مرتبط بنموذج الحوكمة الشائع. أخيراً، تطور التشريعات والقوانين يقوم بتشجيع أو التقليل من هذه العمليات " (مرجع سبق ذكره، ص 4).

بالنسبة للدول النامية، الاستثمارات الأجنبية المباشرة تعتبر مصدراً كبيراً لجلب رؤوس الأموال للقطاع الخاص. مقارنة بالأنواع الكبيرة الأخرى بتدفق رؤوس الأموال الخارجية (قروض خارجية، استثمارات المحفظة... الخ) تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة مصدر لتحقيق أرباح عند شراء فروع إنتاجية. كما تعتبر الاستثمارات الأجنبية بالنسبة للدول المضيفة، فرصة لتطوير قطاع اقتصادي وخلق مناصب شغل جديدة. إذا كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية مازال يسيطر عليها إنشاء فروع جديدة، يجب الإشارة أيضاً أنه توجد عملية بيع لوحدات أو مؤسسات محلية إلى الشركات المتعددة الجنسيات وهذا يدخل ضمن إستراتيجية هذه الأخيرة من خلال الاندماج /الامتصاص. ففي الدول النامية، الاستثمارات الأجنبية المباشرة تقوم بزيادة رؤوس الأموال المتوفرة وتكوين رأس المال. كما أن هذه الاستثمارات يمكن أن تساهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في البلد المضيف كما أشرنا إليه سابقاً في عملية تحويل التكنولوجيات الإنتاجية، تحسين الممارسات التنظيمية والتسيير وتسهيل الوصول إلى الشبكات العالمية للتسويق. إضافة إلى هذا، فالاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية تساهم في تحسين مستوى المعارف المحلية من خلال عملية التعلم، كما تقوم بتحسين من مخزون رأس المال وذلك بتحفيز الإنتاج والاستهلاك (فينسترا وماركسن، 1994)⁵³. فكلما كانت علاقات التوريد والتسويق بين الفروع الأجنبية

⁵³ Feenstra .J.R.C et Markusen.J.R, 1994 , Accounting for growth with New inputs, International Economic Review 35,2 ,pp.429.447.

والمؤسسات المحلية كبيرة كلما استفادت هذه الأخيرة من خلال تحسين الإنتاجية والميزة التنافسية.

الفصل IV : تأثير إنتاج الشركات متعدد الجنسيات على الدول النامية

بالنظر إلى الدور التي يمكن ان تلعبها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في النمو والتنمية الاقتصادية، فان الدول النامية تسعى دائما لتوفير مناخ الأعمال اللازم لجلب الشركات المتعددة الجنسيات لكي تقوم بإنشاء فروع – وحدات إنتاجية. ففي هذا الإطار، تعتبر الإستراتيجية العمودية للشركات المتعددة الجنسيات كعملية ترحيل النشاطات الإنتاجية من البلد الأصلي إلى الخارج وذلك بهدف الاستفادة من الاختلافات الدولية لتكاليف عوامل الإنتاج. ينتج عن هذا إنشاء فروع (ورشات عمل) مختصة في مرحلة من مراحل العمليات الإنتاجية (ميشلي، 1999)⁵⁴. ومن هذا المنطلق، الإشكالية المطروحة هي كيف يمكن للدول النامية الاستفادة من استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات وذلك من خلال التقسيم الدولي للعمل والانضمام إلى شبكات القيمة العالمية؟

1. التقسيم الدولي للعمل

ان التقسيم الدولي للعمل يعبر عن تخصص اقتصاد الدول في أنشطة إنتاجية معينة، وفق المزايا النسبية لكل دولة، من أجل تطوير المبادلات التجارية. ففي النظرية الليبرالية الكلاسيكية (ريكاردو، 1817)⁵⁵، إلغاء الرسوم الجمركية ومراقبة الحدود يجب أن يسمح بحرية انتقال السلع والعمالة. ومن هذا المنطلق، مثلا، بدل من أن البرتغال وانجلترا تقوم بإنتاج السلعة أ والسلعة ب، فعلى البرتغال إنتاج السلعة أ لسوقها المحلي وتصدير جزء إلى إنجلترا، وهذه الأخيرة تقوم بإنتاج السلعة ب لسوقها المحلي وتصدير جزء للبرتغال وهذا اعتمادا على المزايا النسبية لإنتاج السلعة أ والسلعة ب من طرف الدولتين. ففي ظل العولمة

⁵⁴Michalet .C.A, 1999, La séduction des Nations ou comment attirer les investissements, Economica, Paris ,140.P.

⁵⁵Ricardo.D, 1817, Des pricipes de l'économie politique et de l'emploi, Traduction française de Constanio,MM et Fanteyraud .A (1847) ,Paris.

الاقتصادية والمبادلات التجارية، أصبحت هذه النظرية مطبقة بشكل شائع للمبادلات التجارية والخدمات بين الدول.

فالمشاركة في التقسيم الدولي للعمل يتطلب من دولة ما التخلي على النشاطات الاقتصادية الأقل فعالية والتي تنافسها وارداتها والتركيز على النشاطات الفعالة والتي من خلالها تستطيع تطوير تصدير منتج معين. فالعولمة وشبكات القيمة العالمية تتوافق مع التقسيم الدولي للعمليات الإنتاجية والذي يترتب عنه مبادلات دولية لأجزاء ومكونات (سلع وسيطة) وليس للمنتج النهائي كما هو الحال في نظرية ريكاردو (1817). فتموقع الأنشطة الاقتصادية على طول الشبكة للقيمة تعتمد على المزايا النسبية للمناطق (أو الدول).

1.1. التقسيم الدولي للعمل "التقليدي" والتقسيم الدولي للعمل "الجديد"

ان التقسيم الدولي للعمل نشأ نتيجة الاتصالات الدائمة بين مختلف مناطق العالم بفعل التطور التكنولوجي حيث ان تطور شبكات السكك الحديدية أو السفن البخارية في القرن التاسع عشر قام بتعزيز الروابط بين اقتصاديات العالم. ففي هذه المرحلة، احتكرت الدول المتقدمة الإنتاج الصناعي، بينما الدول النامية اقتصر نشاطها على تصدير الموارد الطبيعية. فلقد كان هذا مرتبط بالاستثمارات العديدة للدول الأوربية في إفريقيا، آسيا وأمريكا. بعدها، جاء التقسيم الدولي للعمل للشركات الاقتصادية الكبيرة الذي تزامن مع ظهور دول ناشئة في آسيا. فالعمليات الإنتاجية الصناعية انتقلت من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. فالدول المتقدمة احتفظت بالعمليات الإنتاجية التي تتطلب مؤهلات كبيرة، والدول النامية سيطرت على العمليات الإنتاجية ذات المؤهلات الصغيرة (التركيب مثلًا).

فالتقسيم الدولي للعمل للشركات المتعددة الجنسيات الأمريكية، اليابانية الأوروبية أدى إلى تقسيم النشاطات الاقتصادية إلى أنشطة الإدارة والتصميم في البلد الأم و/أو الدول المتطورة (ذات الدخل المرتفع)، وإلى استخراج المواد الأولية، العمليات الإنتاجية والتخزين في الدول النامية (ذات الدخل المنخفض). فالتقسيم الدولي للعمل أصبح بذلك مرتبط بتخصص اقتصاديات الدول. فظهر الدول الناشئة في أول مرحلة – الدول الصناعية الجديدة (كوريا الجنوبية، سنغافورا، هونكونغ، تايوان، البرازيل، المكسيك) في سنوات 1970، ثم في مرحلة ثانية ابتداء من سنوات 1980 (الصين، تايلندا، ماليزيا، اندونيسيا، الفياتنام والفلبين) كان عامل أساسي للتقسيم الدولي للعمل الجديد. فلقد اندمجت هذه الدول في المراحل الإنتاجية لتوفرها على يد عاملة رخيصة، جيدة ومنضبطة. فالشركات المتعددة الجنسيات قامت بتحويل جزء من مراحلها الإنتاجية إلى هذه الدول النامية و ذلك بفتح فروع – مصانع للتجمع و التركيب في هذه الدول للأجهزة الكهرومنزلية والملابس، ثم الأجهزة الالكترونية وقطع الغيار للأجهزة ذات المستوى التكنولوجي العالي

2. الاستثمار الأجنبي المباشر و الاندماج في التقسيم الدولي للعمل

في سنوات 1980، دول جنوب شرق آسيا كانت محطة لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فمن أجل مواجهة تباطؤ أسواقها المحلية، الشركات المتعددة الجنسيات أصبحت تبحث خلال هذه الفترة على إنشاء فروع في الخارج للاستفادة من التكاليف الإنتاجية المنخفضة. وفي نفس الوقت، " البلدان الناشئة الرئيسية"⁵⁶ قامت تدريجيا بتحرير قطاعها المالي وانتقال رؤوس الأموال بعد أزمة الديون التي عرفتها في سنوات 1980. ان الاستثمار الأجنبي المباشر، الديناميكية الصناعية وفوارق الأجور في آسيا بينت المخاطر المرتبطة باللجوء الشبه التام إلى القروض الخارجية من أجل تمويل عجز الميزان التجاري

⁵⁶Les pays de l'Asie du sud-est (Corée, Taiwan, Singapour et Hong Kong).

والميزانية العامة. فلقد قامت هذه الدول بإصلاحات جذرية وهيكلية من أجل تعزيز الانفتاح الدولي، سواء تجاريا (تخفيض الحواجز الجمركية واعتماد قواعد الاتفاقيات للتجارة الدولية) أو ماليا من أجل تشجيع استثمار المتعاملين الاقتصاديين وتنويع مصادر العملة الأجنبية ... ان تدفقات رؤوس الموال مع الخارج يمكن ان تتخذ عدة أشكال مع تأثيرات متغيرة على اقتصاد الدولة: الاستثمار الأجنبي المباشر، استثمارات المحفظة على مستوى البورصة، تدفق الديون على المدى القصير والمدى الطويل" (كوبن, 2014، ص 57).⁽²⁾

حسب الاقتصادي اتبي (1992)⁵⁸، يعتبر اقلاع الدول الصناعية الجديدة ناتج عن استفادتها من استقبال فروع إنتاجية للشركات المتعددة الجنسيات الأمريكية، اليابانية والأوروبية، عمليات التصدير لكميات كبيرة من الإنتاج الصناعي واتخاذها استراتيجيات تطور ليبرالية – الشيء الذي أدى إلى زيادة حجم المبادلات التجارية بين هذه الدول الصناعية الجديدة والدول المتطورة. ويضيف هذا الاقتصادي ان قرار بعض الدول (الآسيوية خاصة) التي كانت في طريق تطوير قطاعها الصناعي، عن التخلي على استراتيجيات استبدال الواردات بالإنتاج المحلي كان مدعوما بحدود أسواقها الداخلية (حجم السلع الكبير الموجه إلى السوق المحلي) والاتجاه نحو عملية التصدير وذلك من أجل تسديد القروض المرتبطة باستيراد المعدات الصناعية. ويضيف هذا الاقتصادي ان استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات يمكن تفسيرها بنظرية دورة حياة المنتج والمزايا النسبية لهذه الدول الآسيوية.

فإنشاء فروع إنتاجية في هذه الدول التي كانت مختصة في إنتاج سلع صناعية التي تستعمل تكنولوجيات عامة وكثافة كبيرة لليد العاملة كانت تسمح للشركات الأجنبية من زيادة تسويق المعدات والآلات ذات المستوى التكنولوجي الضعيف أو المتوسط، وفي نفس الوقت زيادة اقتصاديات الحجم ومعدل الأرباح.

⁵⁷Caupin .V 2015, Les pays émergents face aux flux (et reflux) de capitaux, In Economie Mondiale, éditions la découverte, Paris.

⁵⁸Éhetier .D, 1992, La concurrence des nouveaux pays industriel et ses incidences, in mondialisations et Régionalisation, Sous la direction de eblock et Élhier, Presse universitaire de Québec.

فنظرا للدور الهام الذي لعبته الشركات المتعددة الجنسيات في ظهور وتطور الدول الصناعية الجديدة، يضيف هذا الاقتصادي، أن السلطات العمومية للدول المتطورة كانت تشجع من خلال سياساتها التجارية، التقسيم الدولي للعمل الجديد والمبادلات.

3. الاستثمارات الأجنبية المباشرة وشبكات القيمة العالمية

لقد فرضت العولمة الاقتصادية على الشركات الاقتصادية قيودا جديدة من أجل تحسين الإنتاجية، الكفاءة والميزة التنافسية. ومن بين الطرق من أجل تحقيق ذلك، يتطلب على الشركات الاقتصادية مرونة كبيرة وذلك بتقسيم عملياتها الإنتاجية والتمويل بسلع وسيطة من منتجين خارج محيطها وذلك بغرض التقليل من التكاليف وتحسين جودة السلع أو الخدمات المنتجة. فشبكات القيمة العالمية تسمح بالوصول إلى الأصول الإستراتيجية التي تقوم بتحسين العمليات الإنتاجية وكذا الوصول إلى معارف وتكنولوجيات في مناطق مختلفة من دول العالم.

وشبكات القيمة العالمية تعبر عن مجموع النشاطات الإنتاجية التي تقوم بها الشركات الاقتصادية في مواقع جغرافية مختلفة من العالم من أجل وصول السلعة (أو الخدمة) من مرحلة التصميم إلى مرحلة الإنتاج والتسويق. فهذه النشاطات تشمل عمليات البحث والتطوير، التصميم، الإنتاج و التركيب، التسويق والتوزيع. ان شبكات القيمة العالمية تكون منسقة بصفة عامة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك بواسطة الاستثمارات الأجنبية الاستثمارات الأجنبية في دول مختلفة. ففي اغلب الأوقات، الشركات المتعددة الجنسيات تنفذ وتنسق مجموع العمليات الإنتاجية بواسطة فروعها في الخارج. "نحن نعلم انه عدد كبير من القطاعات الاقتصادية اليوم أصبحت مدولة ومختلف فروع القطاع الصناعي موزع على مواقع مختلفة من العالم وفق إيجابيات هذا التموقع واستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات التي تقوم بوضعها. فمصطلح " شبكة القيمة العالمية" الذي أصبح شائع الاستعمال بعد إدخاله في الاقتصاد من طرف بورتر،

يوضح في إطار جزئي أو تسييري للاقتصاد لهذا النموذج مختلف المراحل الإنتاجية المتتالية من المادة الأولية إلى السلعة النهائية التي تصل إلى المستهلك كما نعلم أن في تحليل شبكات القيمة العالمية، مختلف المراحل الإنتاجية الوطنية أو العالمية لا تحتوي على نفس مستوى القيمة. فبعض المراحل المكثفة تكنولوجيا و التي تتطلب يد عاملة مؤهلة تحقق قيمة مضافة عالية وأرباح كبيرة، ومرحل أخرى تتطلب يد عاملة قليلة الكفاءة وتكنولوجيات شائعة و بالتالي تحقق قيمة مضافة وأرباح محدودة.

فالشركات المتعددة الجنسيات للدول المتطورة غالبا ما تحتفظ بالنشاطات الإنتاجية ذات القيمة المضافة الكبيرة في البلد الأم أو دولة متطورة أخرى ، بالرغم من ملاحظة تطور بطيء في صالح الدول الناشئة في هذا المجال. فالشركات المتعددة الجنسيات تقوم بتغيير موقع نشاطاتها الاقتصادية ذات القيمة المضافة المنخفضة نحو الدول النامية أين تكون تكاليف اليد العاملة مثلا رخيصة" (اودفيل, 2012).

1.3 منحى الابتسامة لشبكات القيمة المضافة

لقد استخدم منحى الابتسامة لأول مرة سنة 1992 من طرف ستان سحيح مؤسس شركة اسر⁵⁹ وذلك من أجل توضيح المشاكل الذي كان يعاني منها قطاع تكنولوجيات المعلومات في مقاطعة تابي بالصين. ففي إطار شبكات القيمة العالمية، توفر كل مرحلة من مراحل عمليات الإنتاج إمكانية خلق قيمة مختلفة، هذه الأخيرة ممثلة في المنحى رقم 2 - منحى الابتسامة. هذا الأخير يوضح أن العمليات الإنتاجية في شبكات القيمة العالمية وفي مجالات اقتصادية مختلفة تأخذ بعين الاعتبار أن عمليات ما قبل-السلعة النهائية مثل التصميم، البحث والتطوير، إنتاج مركبات ... وعمليات ما بعد السلعة النهائية مثل التسويق، خدمات ما بعد البيع، إستراتيجية العلامة.... هي التي تقوم بصفة عامة خلق القيمة الكبيرة. فنشاطات تزويد المادة

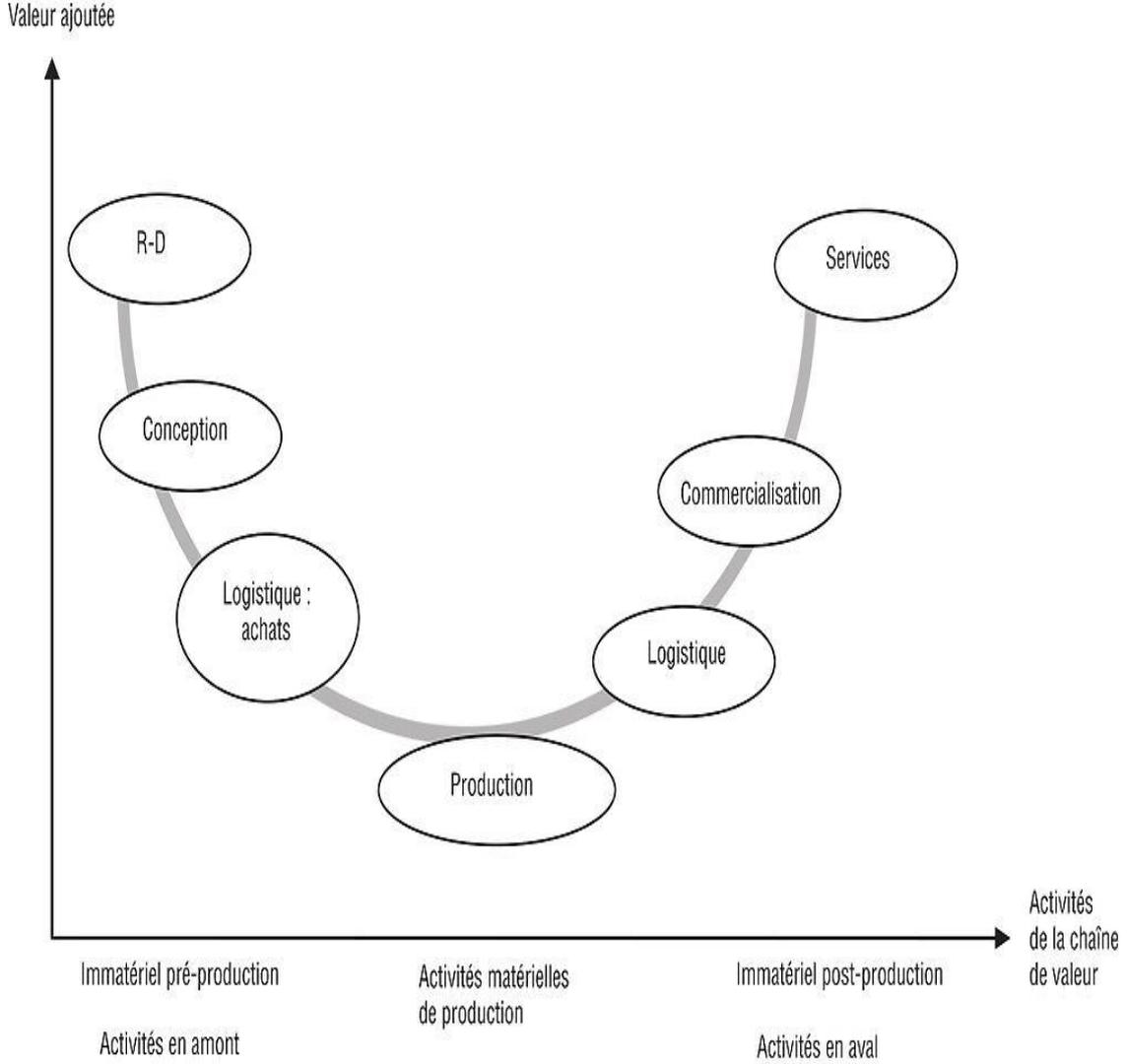
⁵⁹Stan Shih, ingenieur de Formation, est le co- fondateur du géant d'informatique Acer en 1976.

الأولية والتركييب (التي تتموقع في دول نامية) هي التي تخلق قيمة مضافة صغيرة. فالنشاطات الاقتصادية التي تقوم بخلق القيمة هي تلك النشاطات التي تتموقع على طرفي المنحنى الابتسامية، أي نشاطات البحث والتطوير، التصميم، خدمات ما بعد البيع، التسويق... على عكس النشاطات الاقتصادية التي تتموقع في وسط المنحنى مثل الإنتاج والتجميع ذات القيمة المضافة المنخفضة.

ان منحنى الابتسامية للقيمة المضافة قبل سنوات 1970 كان نسيباً مسطحاً، ولكن أصبح بعد سنوات 1970 أكثر اتساعاً مشكلاً منحنى على شكل حرف U. ويعني هذا أن خلق القيمة لم يعد موزعاً بشكل متجانس بين الدول، حيث ان القيمة المضافة لمراحل الإنتاج والتجميع تراجعت. ولقد أدى نقل الأنشطة الاقتصادية كثافة العمالة نحو دول ذات الأجور المنخفضة أدى إلى تخفيضات حقيقية في التكاليف. فحسب الاقتصادي بالدوين (2012)⁶⁰، يرجع الفارق الكبير في خلق القيمة للمراحل الإنتاجية المختلفة لثلاث أسباب. أولاً، مراحل الإنتاج والتركييب حولت نحو الدول النامية لأن تكاليف الإنتاج منخفضة مقارنة مع تكاليف التنسيق. هذا يعني بالضرورة أن القيمة المضافة تنخفض في مرحلة الإنتاج. فهذا راجع إلى ان الدول النامية قد قامت بتطوير القدرات اللازمة من أجل توفير خدمات الإنتاج والتركييب في قطاعات مختلفة. السبب الثاني هو قوة السوق النسبية. فالعمليات الإنتاجية السهلة هي عامة تلك التي تتطلب قدرات قليلة والتي يمكن القيام بها في دول مختلفة، وهذه العمليات أصبحت تخضع إلى منافسة شديدة لأن دول نامية عديدة قامت بفتح أسواقها، والقيمة المضافة تظل ضعيفة في هذه المراحل. السبب الثالث هو سهولة نقل التكنولوجيات على المستوى الدولي. فتحول التكنولوجيا نحو دول أخرى أصبح أكثر سهولة (وفائدة) مما كان عليه في سنوات 1970 بسبب انخفاض تكاليف التنسيق. فاندماج المزيد من تقنيات الإنتاج المتطورة يسمح بتقليل التكاليف، وهذا ما يقوم أيضاً بتقليل القيمة المضافة للإنتاج في دول أخرى.

⁶⁰Baldwin .R , 2012, Global supply chains : Why they Emerged , Why Matter, and Where they are Going , CEPR Working paper N° 9103.

منحنى رقم 2 : منحنى الابتسامة - القيمة المضافة على طول شبكة القيمة العالمية



المصدر: المنظمة التعاونية للتنمية الاقتصادية، 2013⁶¹

فمنحنى الابتسامة لشبكات القيمة العالمية على شكل حرف U يوضح على ان الاستثمار الغير مادي من طرف الشركات الاقتصادية (رأس المال البشري، البحث والتطوير، التصميم، ... الخ) أصبح مهم جدا من

⁶¹ OCDE, 2013, Économies interconnectées : Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales, in <http://dx.doi.org/10.1787/9789264201842-fr>, consulté le 20/12/21019.

أجل القيام والتمركز على المراحل الإنتاجية ذات القيمة المضافة الكبيرة واكتساب ميزة تنافسية في السوق.

ويمكن تفسير التغيير الملحوظ في منحنى الابتسامة لشبكات القيمة العالمية إلى استراتيجيات الدول الناشئة للترقية في الاندماج في هذه الشبكات. فالدول الناشئة على غرار الصين مثلاً أصبحت تغير مواقع عملياتها الإنتاجية في دول آسيوية أين تكون تكاليف اليد العاملة المنخفضة وتحفظ بالمراحل الإنتاجية ذات القيمة المضافة المرتفعة.

2.3. اندماج الدول النامية في شبكات القيمة المضافة

في ظل العولمة الاقتصادية، الوصول إلى الأسواق يتطلب الاندماج في شبكات القيمة العالمية (بورتر، 1982)⁶². فالاندماج في شبكات القيمة العالمية يعتبر أقصر طريق من أجل الوصول إلى السوق العالمي (جيريفي وآخرون، 2001)⁶³. فالصناعات العالمية تمنح فرص عديدة للدول النامية إذ قامت هذه الأخيرة بتطوير علاقات اقتصادية مع الشركات المتعددة الجنسيات للدول المتطورة وحتى الناشئة وذلك بهدف تحسين قاعدتها الاقتصادية. فالاندماج في شبكات القيمة العالمية للإنتاج سيسمح بجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وبالتالي خلق مناصب شغل جديدة وتحسين إيرادات الدولة (ضرائب، رسوم، ... الخ). كما أن سيسمح هذا أيضاً بتطوير فرص التعلم واقتناء المعارف العلمية والتكنولوجيات.

إن الشيء الذي يمكن ملاحظته اليوم هو أن شبكات القيمة العالمية تقوم بخلق الثروة بمستويات مختلفة حسب الدول ومستوى تطور قطاعها الصناعي. ففي الواقع، تتموقع اليوم الدول النامية في فروع اقتصادية

⁶²Porter ,M ,1982, Choix stratégique et concurrence, Economica, paris.

⁶³Gereffi g., Humphrey j., Kaplinsky r., Sturgeon T., 2001 Introduction : globalisation, value chains and development, IDS Bulletin, vol. 32, pp.1- 17.

عالمية ذات القيمة المضافة المنخفضة، وهذا سواء على مستوى العمليات الإنتاجية—ما قبل أو بعد. وهذا هو المشكل الذي تعاني منه الدول النامية حيث أنها تستقبل النشاطات الاقتصادية للشركات الأجنبية التي لها تأثير محدود على اقتصادها مثل خلق مناصب شغل غير مؤهلة وضعيفة الدخل أو استغلال الموارد الطبيعية. فهذا سيؤدي باقتصاد الدول النامية إلى التخصص في صناعات ذات العمالة الرخيصة أو الصناعات القليلة الكثافة التكنولوجية، الشيء الذي يكون له تأثير ضعيف على تطوير القدرات العلمية والتكنولوجية المحلية.

ان الاقتصادي جيريفي (1995)⁶⁴ قام بتوضيح كيف يمكن الاندماج والتصاعد في شبكات القيمة العالمية من المرحلة الأولى لتصدير المواد الأولية، ثم عملية التجمع والإنتاج تحت علامة الشركة الأجنبية حتى آخر مرحلة وهي الإنتاج والتصدير للعلامات التجارية المحلية. " ان جيريفي وخبراء الشبكات القيمة العالمية يشرحون نموذج تنظيم لشبكة القيمة كعامل أساسي لقدرة المؤسسات من أجل التصاعد في شبكة إنتاجية. هذه الأخيرة يمكن ان تكون مراقبة من طرف شركات متعددة الجنسيات رائدة، شركات تنشط في سوق احتكار القلة أو سوق تنافسي. فحسب تنظيم شبكة القيمة العالمية، إمكانيات المؤسسات المحلية من أجل الاندماج فيها تكون واسعة. لا شك ان هناك تأثير لنموذج تنظيم الشبكة، ولكن يبدو أنه محدود وضعيف مقارنة بالقدرات المكتسبة للمؤسسات المحلية " (اودوفيل, 2012، ص 18)⁶⁵.

⁶⁴Gereffi, G., 1995, State policies and industrial upgrading in East Asia, *Revue d'Economie Industrielle*, 71, p. 79-90.

⁶⁵Haudeville, B, 2012, L'émergence, une interprétation en terme de l'économie de la connaissance, *Revue Mondes in développement*, N° 158, pp. 13-24.

ان الاندماج والتصاعد في شبكات القيمة العالمية بالنسبة للدول النامية يستوجب تغيرات متميزة لنموذج إنتاج المؤسسة الاقتصادية (فرنوندرز، 2012)⁶⁶.

- الاندماج في شبكة القيمة من طرف مؤسسة جديدة.
- تحسين نوعية المنتجات بواسطة إنتاج سلعة تكون مكثفة تكنولوجيا (قيمة مضافة كبيرة).
- تحسين الأساليب الإنتاجية من أجل تحسين جودة السلع والإنتاجية، وقد يكون هذا باقتناء ابتكارات تكنولوجية صناعية.
- تحسين الأساليب الوظيفية داخل المؤسسة وذلك بتطوير كفاءات اليد العاملة بهدف الوصول إلى إنتاج سلع أكثر كثافة للقيمة المضافة.
- التصاعد إلى شبكة إنتاجية جديدة أحسن وذلك بواسطة الاستفادة من المعارف العلمية والقدرات التكنولوجية المكتسبة في الشبكة السابقة.
- غزو أسواق عالمية جديدة وذلك من خلال الاندماج في شبكات قيمة عالمية أكثر كثافة للقيمة المضافة، مثلا كالاندماج في شبكة إنتاجية ذات مستوى أفضل.

⁶⁶⁶⁶ Fernandez-Stark K, Bamber P. and Gereffi.G, 2012, Upgrading in Global Value Chains: Addressing the Skills Challenge in Developing Countries, OECD Background Paper.

لكي تصبح دولة نامية دولة ناشئة، يجب على مؤسساتها الاقتصادية أن تتمكن إلى الوصول إلى مراحل إنتاجية كثيفة القيمة المضافة، وقد يحدث هذا بواسطة أربع طرق (اودوفيل, 2012)⁶⁷:

1- إنتاج سلع ذات جودة وفعالية أفضل تحتوي على قيمة مضافة أكبر في نفس المرحلة من فرع الإنتاج.
2- تخفيض التكاليف وذلك بتحسين تقنيات العمليات الإنتاجية في نفس المرحلة من فرع الإنتاج وذلك من أجل اقتناء جزء أكبر من القيمة المضافة للسلعة.

3- الاستثمار في العمليات الإنتاجية - ما قبل وما بعد وذلك من أجل تحسين مستوى القيمة المضافة.
4- الاستفادة من القدرات التكنولوجية المكتسبة وغزو شبكة إنتاجية عالمية أخرى.

من أجل الاندماج والتصاعد في شبكات القيمة العالمية، يعتبر تطوير مهارات اليد العاملة شرط أساسي. فقد وضع فرنونديز وآخرون (2012)⁶⁸ ان الدولة المتطورة والتي تنتمي إلى أعلى هرم شبكات القيمة العالمية تحتاج إلى يد عاملة مؤهلة على عكس الدول النامية التي عادة تنتمي إلى أسفل هرم شبكات القيمة العالمية تحتاج إلى يد عاملة غير مؤهلة. فكل مستوى من مستويات شبكة القيمة تتميز بمهارات مهنية معينة. المستوى الأول لشبكات القيمة العالمية والذي تنتمي إليه عادة مجموع الدول النامية يتميز بوجود مهارات لليد العاملة تكون يدوية (مهارات قليلة المستوى العلمي). كما أن هذا المستوى يتميز أيضا بعدد كبير من الموظفين للمؤسسات الاقتصادية (مراقبين، إطارات، مراقبين للنوعية). كما ان تكوين اليد العاملة يكون على مستوى المؤسسات. هذا المستوى يسمى " بالمستوى الأدنى لشبكات القيمة". أما المستوى الثاني لشبكات القيمة يعتبر وسيطي (وقد يخص بعض الدول النامية) و يتميز بوجود مهارات تقنية ومهنية. عدد العمال فيه يكون متوسط، ويكون هؤلاء العمال ذوي المستوى العلمي الجامعي أو المهني. فيما يخص المستوى الثالث لشبكات القيمة فهو مرتفع. وينتمي عادة إلى هذا المستوى من شبكة القيمة الدول المتطورة. مهارات اليد العاملة فيه تكون مهنية ومتخصصة. عدد العمال (مهندسين، مختصين، في التسويق، إطارات... الخ) يكون صغير. أما بالنسبة إلى مستوى التعليم للعمال فيكون جامعي

⁶⁷Haudeville, B, 2012, L'émergence, une interprétation en terme de l'économie de la connaissance, Revue Mondes in développement, N° 158, pp. 13-24.

⁶⁸Fernandez-Stark K, Bamber P. and Gereffi.G, 2012, Upgrading in Global Value Chains: Addressing the Skills Challenge in Developing Countries, OECD Background Paper

فالنسبة الى فرنوندر وآخرون (2012)، الإشكالية بالنسبة إلى الدول النامية والتي تنتمي عادة إلى المستوى الأدنى للشبكة القيمة العالمية لقطاع اقتصاد معين، هي ضعف مستوى مهارات اليد العاملة. فمن بين الأسباب المرتبطة بذلك هو ضعف الدراسات الجامعية ذات التخصص التقني والتكنولوجي. هذا الأخير الذي يعتبر مهم من أجل تلبية احتياجات القطاع الخاص من اليد العاملة. أيضا، يمكن ان نلاحظ ان في الدول النامية ان التكوين المهني قليل ومستواه ضعيف الشيء الذي يؤثر سلبا على عملية تطوير قدرات بشرية كافية وفعالة للقطاع الاقتصادي.

ففي المجموع، ان اندماج المؤسسات الاقتصادية للدول النامية في شبكات القيمة العالمية يستلزم تطوير قدرات علمية وتكنولوجية من أجل إنتاج سلع ذات جودة وفعالية وتطوير ابتكار مستمر. بمعنى آخر، "المحدد الرئيسي للاندماج في شبكات القيمة العالمية هو في كل الأحوال مستوى القدرات التكنولوجية المكتسبة من طرف المؤسسة (أي المعارف، القدرات المهنية والتجربة اللازمة من أجل الإنتاج والابتكار). وبما أن القدرات العلمية والتكنولوجية في الدول النامية متوسطة جدا، لكي لا نقول ضعيفة، فالجزء الكبير من هذه القدرات لا يمكن تطويرها إلا باللجوء إلى تطوير قدرات التعلم للاقتصاد، أي بمعنى آخر، تطوير قدرات امتصاص المعارف العلمية الخارجية⁶⁹. ففي الواقع، من أجل اقتناء، تعديل وتحسين المعارف العلمية، يجب ان تكون هذه الأخيرة قد تم اقتنائها من طرف أشخاص أو مؤسسات (التعلم التنظيمي). هذا يعني أنه تم فصل هذه المعارف الممتصة عن الجهة التي قامت بتحويلها، ولا تصبح هذه المعارف تخضع إلى الجهة التي قامت بتحويلها. ففي حالة براءة ابتكار، هذا يعني مثلا، أننا يمكننا تشريح العناصر المكونة للبراءة (المعارف والتكنولوجيا) وإجراء مقارنات (بحث وتطوير) مع

⁶⁹Le Concept de capacité d'absorption des savoirs a été développé par Cohen et Levinthal puis repris par Zahra et George (2002).

حلول بديلة، ومعرفة ما هي التعديلات التي يجب إجراؤها من أجل تطوير معارف (رسمية أو غير رسمية) جديدة-الابتكار. وإذا كان تحويل المعارف العلمية أو التكنولوجيا في ظل استثمار أجنبي مباشر، فهذا يعني أن الاقتناء قد تم من طرف خبراء محليين، وحتى لو انسحب المستثمر الخارجي من البلد المضيف، المعارف والتكنولوجيات تبقى متاحة. وبالتالي، في إطار اقتصاد المعرفة، فالإقلاع الاقتصادي لا يمكن تحقيقه إلى إذا قام البلد النامي بتطوير مستواه العلمي والتكنولوجي. وبالتالي فهناك توافق بين النشوء أو الإقلاع الاقتصادي وتطوير قاعدة علمية وتكنولوجية وطنية. فنظام التعلم، معناه، مجموع العمليات التي من خلالها يستطيع الأفراد والمؤسسات زيادة حجم مخزون المعارف العلمية، يمكن أن يكون أكثر أو أقل فعالية، أكثر أو أقل تكيفا وذلك حسب الوضعية الاقتصادية للبلد" (اودفيل 2012).

ففي الأخير، بالنسبة إلى الدول النامية، أو الدولة البعيدة عن الحدود التكنولوجية، تطوير قدرة الامتصاص للمعارف الخارجية سيسمح بتطوير قدرات للتعلم داخل الاقتصاد، ومنه تطوير قدرات تكنولوجية، الشيء الذي سيسمح للمؤسسات المحلية بالاندماج (والتصاعد) في شبكات القيمة المضافة.

Références bibliographiques

- Aslanoff.A, 2013, La perception de la performance des fusions et acquisitions dans le secteur bancaire, Thèse de doctorat, Université de Nice.
- Arès.M, 2008, Au-delà des Maquilas. L'investissement Direct étranger canadien au Mexique, Canadian Foreign Policy, Special thematic issue, Vol 14, Issue 13 (october).
- Arès .M, 2005, Du triomphe à l'inquiétude. L'industrie Maquilas dans la tourmente, Michèle Blonigen B. A., 2001, In Search of Substitution between Foreign Production and Exports , Journal of International Economics, Volume 53, n° 1, pp. 81-104..
- Bénichi.R, 2006, Histoire de la mondialisation, Vuibert, Paris.
- Blan. M, 1989, La république de Corée : un nouveau pays industrialisé, in Maurer et Régnier (dir), La nouvelle Asie industrielle, Graduate Institute publications, Genève, pp 7.28.
- Bénassy-Quéré A., Bretin, E., Lahrière-Révil, A., Madiès, T. & T. Mayer, 2003, La Compétitivité Fiscale, Complément au rapport Compétitivité du Conseil d'Analyse Économique, La Documentation Française.
- Caupin .V 2015, Les pays émergents face aux flux (et reflux) de capitaux, In Economie Mondiale, éditions la découverte, Paris.
- CNUCED, 2018, Rapport sur l'investissement dans le monde, in <https://espace-mondial-atlas.sciencespo.fr/fr/rubrique-strategies-des-acteurs-internationaux/article-3A11-firmes-multinationales.html>, consulté le 23/09/2019.
- CNUCED, 2017, Forte baisse des flux mondiaux d'investissements directs étrangers, in http://french.xinhuanet.com/2018-06/07/c_137235659.htm?, consulté le 23/09/2019.
- CNUCED ,2016 , in <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>, consulté le 02/10/2019.
- CNUCED, 2016, Rapport sur l'investissement dans le monde, in <http://unctad.org>.
- CNUCED, 2005, Les firmes multinationales dans le monde, in <https://unctad.org/fr>, consulté le 20/09/2019.
- Cohen, W.M., Levinthal, D.A., 1989, Innovation and learning : the two faces of R&D, Economic Journal, 99,p p. 569-596.
- De Mello L. R., 1999, Foreign Direct Investment-led growth : evidence from time series and panel data, Oxford Economic Papers, 51, pp.133-151.
- Delapierre Michel, 1996, Les firmes multinationales : évolutions structurelles et stratégies face à la mondialisation. In: Économie rurale. n°231, 1996, Les multinationales de l'agro-alimentaire. pp. 12-20.
- Espace mondial l'Atlas, 2018, « Firmes multinationales », in <https://espace-mondial-atlas.sciencespo.fr/fr/rubrique-strategies-des-acteurs-internationaux/article-3A11-firmes-multinationales.html>, consulté le 22/09/2019.
- Éhetier .D, 1992, La concurrence des nouveaux pays industriel et ses incidences, in mondialisations et Régionalisation, Sous la direction de deblock et Élhier, Presse universitaire de Québec.
- Fernandez-Stark K, Bamber P. and Gereffi.G, 2012, Upgrading in Global Value Chains: Addressing the Skills Challenge in Developing Countries, OECD Background Paper
- Feenstra ..R.C et Markusen.J.R, 1994 , Accounting for growth with New inputs, International Economic Review 35,2 ,pp.429.447.
- Gereffi, G., 1995, State policies and industrial upgrading in East Asia, Revue d'Economie Industrielle, 71, p. 79-90.
- Gereffi .G et Margolin. J.L, 1991, La perturbation NPI. Des Stratégies de développement à reconsidérer, Revue Espaces temps, 45-46, Espace monde, Nouveau Maillages, pp.17-26, Notre Traduction.

- Gereffi g., Humphrey j., Kaplinsky r., Sturgeon T., 2001 Introduction : globalisation, value chains and development, *IDS Bulletin*, vol. 32, pp.1- 17
- Globerman S., Shapiro D., 1999, The Impact of Government Policies on Foreign Direct Investment : The Canadian Experience, *Journal of International Business Studies*, volume 30, n° 3, pp. 513-532.
- Haudeville, 2012, L'émergence : une interprétation en termes d'économie de la connaissance, *Mondes en développement*, 158, 2, p. 13-24.
- Haudeville et Younes Bouacida Redha, 2012, Les relations entre activités technologiques, innovation et croissance dans les PME algériennes : une étude empirique basée sur un échantillon d'entreprises », *Actes du colloque national : L'innovation pour la compétitivité et le développement : quelles perspectives pour un décollage réussi en Algérie ?*, GLOBILICS- ISGP, Bordj El Kiffan,Alger.
- Hung Q., 2004, Product Cycle Mechanism with Foreign Direct Investment and the Technology Transfer, Mimeo, Working Paper, University of Tokyo.
- Hzaad.K et Ries.J (2001), Overseas investment and firm exports, *review of international economics* , 9(1) pp.108-122.
- Helpman. E et Krugman.P, 1985, Market structure and foreign trade : increasing returns, imperfect competition and the international economy, MIT press, cambridge.
- Hymer.S, 1960, The international Operations of National Firms, A study of Direct Investment, Ph.D Thesis, Published by MITpressin 1976.
- Hotelling H., 1929, Stability in Competition, *Economic Journal* 39, pp. 41-57.
- Kumar N. and Pradhan J.P, 2002, Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations, in *Multinationals and Foreign Investment in Economic Development*, (Eds) Edward M. Graham, eBook Packages.
- Klein M, Aaron C, and Hadjiimichael B, 2001, Foreign Direct Investment and poverty reduction, World bank working paper, June.
- Kumar N., 2000, Explaining the Geography and Depth of International Production : the Case of US and Japanese Multinational Enterprises, ---*Weltwirtschaftliches Archiv* , Band 136/3, pp. 442-477.
- Kravis B., Irving G. Lipsey E., 1982, The location of overseas production and production for export by US Multinational Firms, *Journal of international economics*, vol 12, pp 201-223.
- Kojima.K, 1975, international trade and Foreign Direct investment : Substitutes or complements, *Hitotsubashi journal of economics* , 16, pp. 1-12.
- Les 10 premières grandes fusion-acquisition de l'histoire, 2017, in <https://photo.capital.fr>, consulté le 1/12/2019.
- Levasseur s, 2002, Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales, *Revue de l'OFCE*, 2002/5 (n° 83 bis), p. 103-152.
- Lipsey R., 1999, Affiliates of US and Japanese Multinationals in East Asian Production and Trade, *NBER Working Papers* , n° 7292, august.
- Manuel Hachette technique, 2019, La division internationale du travail mise en place par les firmes transnationales (FTN) : l'exemple de Toyota, in <https://www.enseignants.hachette-education.com/>, Consulté le 26/12/2019.
- Mouhoub El Mouhoub , 2017, L'ampleur et les formes de la mondialisation des entreprises, dans :Mouhoub El Mouhoub(EDS) ,*Mondialisation et Délocalisations des entreprises*, paris, la découverte, pp18-34.
- Mouhoub El Mouhoub 2006, *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Paris, Repères La Découverte, 122 p.
- Mathieu Arès, 2009, Investissement direct étranger et Développement : le cas des Maquiladoras Mexicaines, Canada.

- Lipsey R., 2000, Inward FDI and Economic Growth in Developing Countries, *Transnational Corporations*, vol. 9, n°1, pp. 67-95.
- Mundell, 1957, International trade and factor mobility *American economic review*, 47(3), pp.321-325.
- Mundell, 1957, International trade and factor mobility *American economic review*, 47(3), pp.321-325.
- Michalet. CA, 1993, La localisation des activités économiques dans l'espace Mondial, communication au 10^{ème} Congrès annuel de L'AFSE.
- Markusen.J.R et Maskus . K.E, 2001. Multinational firms : reconciling theory and evidence , in topic in emprical international economics : A fist schrift in honor of Robert. E. Lipssey, Blomstrom. Met goldbery .LS (EDS) university of Chicago press, chicago. Carr. D et Al , 2001 estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise, *american economic review*, 91(3), pp 693-708.
- Markusen ,J.R , 1984 Multinationals, plant economics and the Gains from trade , *Journal of international economics* , 16(3-4), pp.205-206.
- Nahavandi et Malek zadeh, 1993, Organisationnal Culture in the Management of Mergers, Green Woods press, in the Thiery Mel, 2017, Etude des déterminants des opérations de fusion et accusations pharmaceutique thèse de doctorat, P. 38.
- Michalet .C.A, 1999, La séduction des Nations ou comment attirer les investissements, *Economica*, Paris ,140.P.
- Muchilli J.L., 1998, Multinationales et mondialisation, Paris, Le Seuil.
- Markusen J.R., 1995, The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9(2), pp. 169-189.
- OCDE, 2013, Économies interconnectées : Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales, in <http://dx.doi.org/10.1787/9789264201842-fr>, consulté le 20/12/21019.
- OCDE, 2008, Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, Quatrième édition 2008, Paris.
- PWC, 2018, GLOBAL TOP 100 COMPANIES BY MARKET CAPITALISATION, in <https://www.pwc.com>, consulté le 25/09/2019.
- Porter ,M ,1982, Choix stratégique et concurrence, *Economica*, paris..
- Rioux M, Drache D & Paul Longhurst, 2016, The Rich List: The Global Corporate Race to Be Number One TLI Think, Paper 12/2016, 54 Pages, in https://www.researchgate.net/publication/301198982_Drache_Daniel_and_Rioux_Michele_and_Longhurst_Paul, consulté le 20/09/2019.
- Rioux (sous la direction), *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Athéna EDS, Montréal, pp.213-234.
- Ricardo.D, 1817, Des pricipes de l'économie politique et de l'emploi, Traduction française de Constanio,MM et Fanteyraud .A (1847) ,Paris.
- Smith A., 1987, Strategic Investment, Multinational Corporations and Trade Policy. *European Economic Review*, 1987, Vol.31, n°1.
- UNCTAD, 2016, Rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unies, Genève.
- UNCTAD, 2012, Statistika Digital Economy compress, United Nations.
- UNCTAD, 2001, Word investment report, in www.unctad.org, Consulté le 12/01/2020.
- UNCTAD ,1991, Word Investment Report, the triad in foreign direct investment, UN, New York.
- Word Bank, 2018, Computation based on the survey 2018, Global competitiveness report 2017-2018, Foreign investor perspectives and polici implication, in www.worldbank.org, consulté le 12/12/2019.
- Wang.J.1990, Growth technology transfer, and the long-run theory of international capital movements », *Journal of International Economics*, vol. 29.

