

رقم الترتيب:
الرقم التسلسلي:

2003 TH 10

الوحدة-01



جامعة ورقلة
كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية
قسم علوم التسيير 0388



مذكرة

مقدمة لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير

فرع : إدارة أعمال

من إعداد الطالب: بركة محمد

الموضوع :

الشركات متعددة الجنسية وآثرها على التشغيل في الجزائر
قطاع المحروقات - منطقة حاسي مسعود - للفترة 1997 - 2001
دراسة حالة ANADARKO, DOWELL SCHLUMBERGER

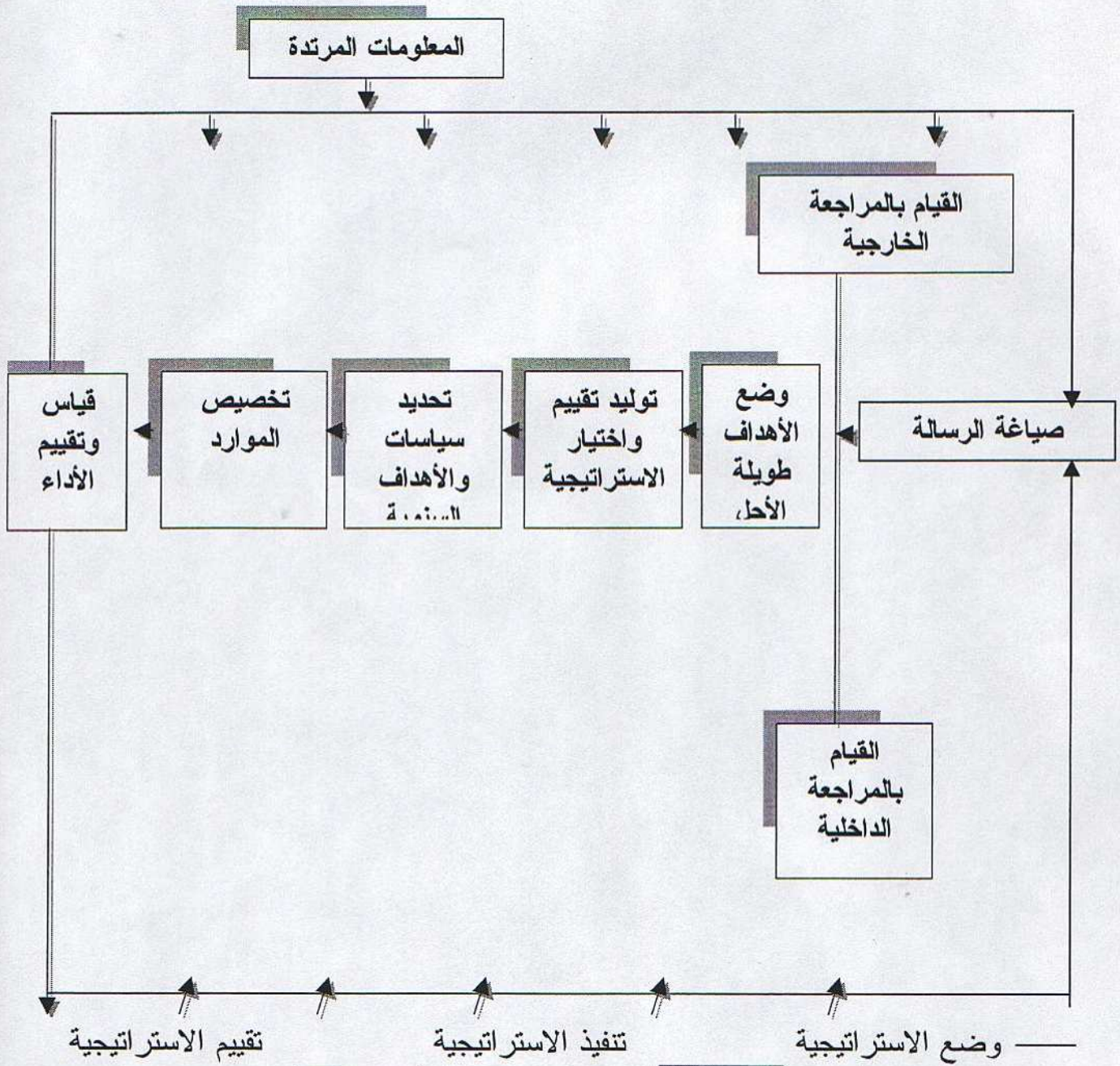
نوقشت علنا بتاريخ: 26 جوان 2003.

أمام اللجنة المكونة من :

- الدكتور : رحال علي، أستاذ محاضر بجامعة باتنة - رئيسا
الدكتور : أحمد لعمي، أستاذ مساعد مكلف بالدروس بجامعة ورقلة - مقرر
الدكتور : بختي إبراهيم، أستاذ محاضر بجامعة ورقلة - مناقشا
الدكتور : الداوي الشيخ، أستاذ محاضر بجامعة الجزائر - مناقشا
السيد: بن عيسى محمد المهدي، أستاذ مساعد مكلف بالدروس بجامعة ورقلة - خبيرا

السنة الجامعية : 2003/2002

الشكل رقم (5): يوضح نموذج الإدارة الاستراتيجية المتكامل



المصدر: دكتورة نادية العارف، "التخطيط الإستراتيجي والعولمة"، الدار الجامعية الإسكندرية. سنة 2002. ص 296.

الشكرات

الشكر لله رب العالمين

(لئن شكرتم لأزيدنكم)

الأساتذة الكرام: غريب بولرباح، بن قرينته حمزة، لعمى أحمد، يوسف قرشي، رحيم عبد

الرحيم، نختي إبراهيم، قرشي محمد الجموعي، زوزي محمد الحاج، بن عيسى محمد المهدي.

الأصدقاء: بن مالك، تلي، غزال، مزار، شبعات، زعطوط، عوامس، بن عريمة، السعيد، رمزي،

نعيمي، حادي، جيلالي، عيسى، عمار، زينب، عبد الله، الحاجة، أمينة، سميرة ونادية.

أشكر أي شخص سقط اسمه سهوا من ذاكرتنا ويسحق الشكر والثناء.

كما أشكر مكتب آفاق للخدمات الإعلام الآلي.

الإهداء

إلى والدي الكريمين

إلى زوجتي العزيزة رفيقة الدرب

إلى أولادي

إلى إخوتي وأخواتي، وكل أفراد عائلتي.

إلى أصدقائي، أحبائي.

إلى كل هؤلاء، أهدي هذا العمل المنواضع.

ملخص

نتيجة للتطور الذي عرفه الاقتصاد العالمي و بروز ظاهرة العولمة، ونظرا للدور الكبير الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في إنتشار هذه الظاهرة. ارتأينا إلى دراسة دور هذه الأخيرة في إنعاش الإقتصاد الجزائري وركزنا في دراستنا هذه على مدى مساهمتها في خلق فرص العمل من جهة ومن جهة أخرى الإستراتيجية التي انتهجتها الجزائر للاستفادة من التجارب وخبرة هذه الشركات. وحتى يتسنى لنا التعمق أكثر في آليات التسيير والاستراتيجيات المعتمدة من طرف هذه الشركات في الجزائر قمنا بدراسة حالة شركتي Anadako و Dowel Schlumberger وخلصنا إلى أنه بإمكان الإقتصاد الوطني الإستفادة من تواجد هذه الشركات ولكن شريطة وضع إستراتيجية واضحة المعالم والأهداف تتماشى مع القدرات الوطنية ومتطلبات الاقتصاد الوطني.

Résumé

Vue l'ampleur de l'évolution et du développement qu'a connue l'économie mondiale par l'apparition des sociétés multinationales ; et en raison du rôle important que joue ces sociétés dans la propagation du phénomène de la mondialisation. Nous nous sommes portés à faire une étude sur le rôle que joue les sociétés multinationales dans le développement de l'économie Algérienne en mettant le point sur leur participation à la création d'emploi d'un coté et la stratégie qu'a suivie l'Algérie pour bénéficier de la présence et de l'expérience de ses sociétés d'un autre coté. Et pour bien approfondir les procédés de gestion et de stratégie qu'adopte ces sociétés en Algérie à travers une étude de cas portant sur Deux grandes sociétés qui sont Anadarko et Dowell Schlumberger et nous avons conclu qu'une possibilité est offerte à l'économie nationale pour profiter de la présence de ces sociétés à condition de mettre en place une stratégie claire et objective qui s'articule au mieux avec les capacités nationale et les exigences de notre économie.

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات	الاهداء
		الشكر
		قائمة الجداول والاشكال البيانية
I	مقدمة	
5	<u>الفصل الاول</u> : الشركات المتعددة الجنسيات تعريفها وتطورها وخصائصها واستراتيجيتها	
6	تمهيد :	
6	المبحث الاول : تعريف وتطور وخصائص الشركات المتعددة الجنسيات	
6	المطلب الاول : تعريف الشركات المتعددة الجنسيات	
11	المطلب الثاني : التطور التاريخي والتنظيمي للشركات المتعددة الجنسيات	
19	المطلب الثالث : خصائص الشركات المتعددة الجنسيات	
23	المطلب الرابع : دوافع تعدد جنسية الشركات	
25	المطلب الخامس : العولمة والشركات متعددة الجنسيات	
32	المبحث الثاني : استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات	
32	المطلب الاول : تعريف الاستراتيجية	
35	المطلب الثاني : استراتيجية التخطيط للشركات المتعددة الجنسيات	
38	المطلب الثالث : استراتيجية الاستثمار للشركات المتعددة الجنسيات	
40	المطلب الرابع : استراتيجية التمويل للشركات المتعددة الجنسيات	
44	المطلب الخامس : استراتيجية المالية والمحاسبة	
45	المطلب السادس : استراتيجية البحث والتطوير	
48	المطلب السابع : استراتيجية التسويق في الشركات المتعددة الجنسيات	
51	خلاصة الفصل الاول	
	<u>الفصل الثاني</u> : السياسة الاقتصادية الجزائرية والادوات المنظمة والمسيرة للشركات	
52	المتعددة الجنسيات واثارها على التشغيل في الجزائر	
53	المبحث الاول : القوانين الخاصة بالاستثمار الاجنبي في الجزائر	
53	المطلب الاول : الادوات والاطر المسيرة للشركات المتعددة الجنسيات	
61	المطلب الثاني : معوقات الاستثمار الاجنبي في الجزائر وافاقه	
63	المبحث الثاني : دور واثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في البلدان النامية	
63	المطلب الاول : دورها في البلدان النامية	
75	المطلب الثاني : النتائج المترتبة عن دور هذه الشركات في البلدان النامية	
83	المطلب الثالث : مفهوم العمل في الفكر الاقتصادي الحديث	
86	المطلب الرابع : التشغيل من وجهة نظر اقتصادية	
94	المطلب الخامس : الشركات المتعددة الجنسيات واثارها على التشغيل في البلدان النامية	
97	لمبحث الثالث : الشركات المتعددة الجنسيات واثارها على التشغيل في الجزائر	
98	المطلب الاول : نشأة وتطور قانون العمل في الجزائر	
102	المطلب الثاني : اثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في الجزائر	
106	خلاصة الفصل الثاني	

107	الفصل الثالث : دراسة حالة شركتي ANADARKO و DOWEL SCLUMBERGER في قطاع المحروقات - منطقة حاسي مسعود - ولاية ورقلة
108	تمهيد
110	المبحث الاول : دراسة حالة شركة ANADARKO ومدى تأثيرها على التشغيل في الجزائر - منطقة حاسي مسعود - ولاية ورقلة
110	المطلب الاول : تقديم الشركة
112	المطلب الثاني : الشركة والاتفاقية مع سوناطراك
118	المبحث الثاني : استراتيجية شركة ANADARKO
118	المطلب الاول : الاستراتيجية الاستثمارية للشركة
119	المطلب الثاني : استراتيجية البحث والتطوير
119	المطلب الثالث : استراتيجية المالية
119	المطلب الرابع : استراتيجية التمويل
120	المطلب الخامس : حركة العمال
120	المطلب السادس : اثر الشركة على التشغيل في الجزائر - منطقة حاسي مسعود -
123	المبحث الثالث : حالة شركة DOWEL SCLUMBERGER
123	المطلب الاول : تقديم الشركة
126	المطلب الثاني : الاستراتيجية الاستثمارية للشركة
129	المطلب الثالث : حركة العمال في الشركة
132	خلاصة الفصل الثالث
133	الخاتمة
139	قائمة المراجع

قائمة الجداول والاشكال البيانية

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	النفقات المخصصة للبحث والتطوير في افضل تسع شركات في و.م.ا	45
02	انشطة البحوث والتطوير التي تكون مطلوبة في سبيل استراتيجية النجاح	47
03	الاثار التبادلية الايجابية والسلبية داخل كل دولة	70
04	الاثار الداخلية للتبادل	71
05	التشغيل المقدر في الشركات المتعددة الجنسيات	95
06	عدد المستخدمين من الدول النامية في الفروع الاجنبية	96
07	عدد المشاريع وفرص العمل المتاحة	102
08	وضعية العمل في ولاية ورقلة خلال سنوات 1997-2001	104
09	عدد العمال الدائمين والمؤقتين في الشركات الاجنبية بحاسي مسعود	104
10	تزايد عدد السكان في منطقة حاسي مسعود	109
11	عدد العمال الجزائريين سنة 2001 في شركة اناداركو	112
12	عدد العمال خلال فترة الدراسة	120
13	نسبة العمال الى الاطارات	121
14	حركة العمال في الشركة	129
15	مقارنة عدد العمال الى الاطارات	129

قائمة الاشكال البيانية

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	الهيكل التنظيمي البدائي	15
02	المرحلة الثانية	16
03	الهيكل الاندماجي حسب المودج	17
04	الهيكل الاندماجي حسب المناطق الجغرافية	18
05	نموذج الادارة الاستراتيجية المتكامل	34
06	هيكل الاستعمال الهيكلي	68
07	التبادل الدولي	73
08	علاقة حجم الانتاج بكمية العمل	87
09	منحنى عرض العمل	89
10	توازن سوق العمل عند الكلاسيك	90
11	الطلب الكلي عن العمل	92
12	منحنى العرض الكلي للعمل	93
13	توازن سوق العمل عند كينز	93
14	الهيكل التنظيمي للشركة بين سوناطراك واناداركو	113
15	التنظيم الهيكلي لدائرة الموارد البشرية	116
16	الهيكل التنظيمي لشركة Dowell schlumberger	124

المقدمة

مقدمة:

يعرف العالم مرحلة جديدة من التطور في مختلف المجالات السياسية والثقافية والاجتماعية والاقتصادية. حصيلة هذا التطور تمثلت في عولمة الاقتصاد وسيادة الليبرالية وأصبح التحول إلى اقتصاد السوق خيارا حتميا يفرض نفسه على جميع دول العالم ، والتي كانت تتبنى اقتصاد مخطط. وتعتبر الشركات متعددة الجنسية سبل فعالة ورئيسية في عولمة الاقتصاد، حيث تلعب دورا مهما في حركة رؤوس الأموال والخدمات ونقل التكنولوجيا. رغم أن تاريخ هذه الشركات حافل بالوقائع التي تثير الجدل بين الباحثين والكتاب، خاصة في علاقتها بالدول النامية، التي تعمل جاهدة لاستقطاب هذه الشركات وتشجيعها من خلال تقديم ضمانات، وحوافز وامتيازات وتسهيلات مادية ومعنوية.

والجزائر إحدى هذه الدول (الدول النامية)، حيث نجدها تسعى إلى تكييف قوانينها الاقتصادية الخاصة بالاستثمار الأجنبي، وذلك بدءًا من تقديم حوافز وتسهيلات و ضمانات وإقامة معارض اقتصادية دولية، وهذا ما يجعلها تقنع الكثير من المتعاملين الاقتصاديين الأجانب (الشركات متعددة الجنسية) بالاستثمار في الجزائر، إلا أنه لوحظ أن معظم هذه الاستثمارات موجهة إلى ميدان الطاقة والمعروف أن هذا الميدان يتطلب يدا عاملة مؤهلة وكذا تكنولوجيا عالية، ومما تقدم نطرح الإشكالية التالية:

الإشكالية:

" إلى أي مدى يمكن اعتبار الاستثمار الأجنبي (الشركات المتعددة الجنسية) قد ساهم في خلق مناصب شغل، سواء كانت نوعية أو كمية في الجزائر؟"

وعلى ضوء هذه الإشكالية الرئيسية يمكن تفريعها إلى الإشكاليات الفرعية التالية:

أ- هل استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في الجزائر داعمة للتشغيل؟

ب- ما هو أثر هذه الشركات على تطور العمالة كما وكيفا؟

وللإجابة على هذه الإشكاليات نتبنى

الفرضيات التالية:

1/- السياسة الاقتصادية الجزائرية في ميدان العمالة انتقلت من المردود الاجتماعي إلى المردود الاقتصادي.

2/- استراتيجية الشركات المتعددة الجنسية تعتمد على معايير معينة في مجال التشغيل.

أهمية الموضوع:

نظرا للتحولات العالمية في كافة المجالات فإنه بات من الضروري دراسة ومعرفة المعايير والطرق الملائمة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر للعمل على القضاء أو التخفيف من حدة البطالة، ومن هنا جاءت الأهمية الملحة لدراسة هذا الموضوع.

مبررات اختيار الموضوع:

تتمثل مبررات اختيار معالجة هذا الموضوع في ما يلي:

- تفشي البطالة في الجزائر ومحاولة دراسة الوضعية.
- عدد الشركات المتعددة الجنسية في الجزائر.
- محاولة معرفة العلاقة بين الشركات المتعددة الجنسية ووضعية العمالة في الجزائر.
- مواصلة البحث.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى إبراز دور الشركات متعددة الجنسيات في خلق تنمية حقيقية في الجزائر ومدى مساهمتها في امتصاص جزء كبير من البطالة، وذلك انطلاقا من معرفتنا للسياسة التتموية في الجزائر وقوانين التشغيل ابتداء من سنة 1962 إلى يومنا.

الدراسات السابقة:

- فازية تيركيات: " الشركات المتعددة الجنسية وآثارها على التنمية في البلدان النامية". كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر 1999، (رسالة ماجستير).
- عشاش أحمد: " دور الشركات المتعددة الجنسية في التطور الاقتصادي". معهد العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط، الجزائر 1990، (رسالة ماجستير)
- بيالة فريد: " الشركات المتعددة الجنسية وعلاقتها مع الدول النامية، آثار، ومواقف". معهد العلوم الاقتصادية، الجزائر 1996، (رسالة ماجستير)

المنهج المتبع:

بناء على صياغة الموضوع فقد قمنا باستخدام المنهج الوصفي التحليلي، وفي بعض الأحيان اعتمدنا على المنهج التاريخي الموافق للدراسة، ومنهج الدراسة الميدانية في الفصل التطبيقي.

هيكل البحث:

تم تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول، اثنان خصصا للجانب النظري والثالث خاص بدراسة الحالة، حيث تم التطرق في الفصل الأول إلى تعريف الشركات المتعددة الجنسيات ونشأتها وتطورها وخصائصها وإستراتيجيتها، وفي الفصل الثاني تم التطرق إلى السياسة الاقتصادية الجزائرية والأدوات المسيرة للشركات المتعددة الجنسية وآثارها على التشغيل في الجزائر - منطقة حاسي مسعود - فـي ولاية ورقلة.

وفي الفصل الأخير والخاص بدراسة حالة قمنا بإسقاط الجانب النظري على شركتي ANADARKO و DOWELL SCHLUMBERGER اللتان يعملان في مجال البترول والغاز ومدى مساهمتها في التشغيل في الجزائر - منطقة حاسي مسعود - ورقلة.

وفي الخاتمة ملخصا عاما للموضوع وأهم النتائج المتوصل إليها فضلا عن بعض التوصيات حول دور الشركات متعددة الجنسيات في تنمية التشغيل في الجزائر للفترة المدروسة.

الفصل الأول

الشركات المتعددة الجنسية، تعريفها
وتطورها وخصائصها، واستراتيجيتها

الفصل الأول

الشركات متعددة الجنسية، تعريفها، وتطورها

وخصائصها وإستراتيجيتها

تمهيد: عرفت الشركات متعددة الجنسية تطورا تنظيميا وتاريخيا منذ ظهورها إلى يومنا هذا وتعتمد في ذلك على إستراتيجيات متعددة في ميادين الاستثمار، والبحث والتطوير والتحويل والمالية، والمحاسبة والتسويق. وهذا ما يجعلها تتميز عن الشركات وحيدة الجنسية بالطابع الدولي لنشاطها لأنها تسعى دوما إلى تدويل نشاطها ولانتشار في أكبر عدد ممكن من الأسواق العالمية. وهذا ما تطرقنا إليه في الفصل الأول.

المبحث الأول: تعريف وتطور ونشأة الشركات المتعددة الجنسية:

المطلب الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسية:

" الشركة شخص قانوني، والأصل أن لكل شخص قانوني جنسية واحدة هي جنسية الدولة التي يرتبط بها على اختلاف في المعايير المطبقة لتحديد هذا الارتباط".¹

" ولقد اختلف المختصون في تعريف الشركات المتعددة الجنسية، فقد سميت بالشركات الدولية، وبالعبارة للجنسية، وبالمتعددة الجنسية، وتم اختيار تسمية المتعددة الجنسية لكونه الأكثر استعمالا وانتشارا".²

وهذا الاختلاف يرجع بالأساس إلى المعايير والخصائص التي على ضوءها تسمى شركة ما بشركة متعددة الجنسية، فهناك من يعتمد على عدد البلدان المستقبلية، وهناك من يعتمد على رقم الأعمال والإستراتيجية المتبعة، وجنسية أصحاب رأس المال... الخ.

ويمكن تقديم التعريف الذي قدمه الأستاذ MICHALES، على أنه مستوفى مفهوم الشركات المتعددة الجنسية، والذي قال: " إما أن تكون مؤسسة أو مجموعة من المؤسسات غالبا ما تكون كبيرة الحجم، وتتطلق من قاعدة وطنية، كما تقيم في الخارج عدة فروع

¹ ROUGHER RAAD FOR MULTINATIONALS IN BUSINESS WEEK. 19 DECEMBER 1970, P 58 - 59.

² A. SABATIER. " LES MULTINATIONALES". (CENTURION, FRANCE, 1975, P13).

باعتقاد إستراتيجية وتنظيم عالمين".¹

فحسب التعريف السابق تكون الشركات متعددة الجنسيات:

أولاً: هي مجموعة من المؤسسات، غالباً ما تكون كبيرة الحجم تنطلق من قاعدة وطنية أي أن الوطن الأصلي لهذه الشركات يوجد بالضرورة، حيث تقع الشركة الأم في بلد صناعي متقدم، كما تكون الشركة الأم رائدة في قطاعها في حالات كثيرة، ويسبقه تصدير قوي. وبالتالي فإن كل شركة متعددة الجنسية ذات الحجم الكبير تكون نابعة من قطاعات ذات تركيز صناعي قوي، والمتمثلة في الصناعة الغذائية والتأمينات، والصناعة والمناجم والسينما والبنوك... الخ.

فإذا كان الحجم الكبير للشركة الأم يعد شرطاً لإقامة فروع لها في الخارج، وذلك بعد سيطرتها على السوق الوطني، فإنه لم يعد الأمر كذلك اليوم. إذ قد تكون الشركة متوسطة الحجم أو صغيرة ولم تسيطر على السوق الوطني، إلا أنها لا تجد عائداً في فتح فروع لها في الخارج. بحيث أصبحت تنتشر باستمرار، وذلك لامتلاكها ميزة تنافسية كبيرة تسمح لها بالدخول في هذا العالم الذي تحكمه التكنولوجيا والمعرفة.

إذن فإذا كان الطريق نحو تعدد الجنسية سهلاً بالنسبة للشركات الكبرى، فإن تعدد الجنسية للمؤسسات المتوسطة والصغيرة مرهوناً بمدى ارتباطها بشركات متعددة الجنسيات الأخرى بأشكال متعددة نذكر منها المقولة الفرعية.

ثانياً: كما تقيم في الخارج عدة فروع في عدة بلدان تعتبر أساليب وطرق توطين الفروع في الخارج متنوعة، إلا أنها تتمثل بالخصوص في الاستثمار المباشر المتميز والمختلف عن استثمار المحفظة من حيث إدخال مفهوم الرقابة فيه، فيجب على الشركات الأجنبية المستثمرة الحصول على قدر كاف من رأس مال الفرع، من أجل أن تتحصل على رقابة واسعة. كما أن أشكال التوطن مهمة للغاية في تحليل ظاهرة تعدد الجنسية، وذلك لأثرها على اقتصاديات البلدان المستقبلية، وكذا إستراتيجية وتنظيم الشركة.

فعندما تقوم الشركة متعددة الجنسية بشراء مؤسسة محلية، فإن ذلك لا يؤدي بالضرورة إلى رفع القيمة المضافة المحلية بل تقتصر على تحويل الملكية، فعملية شراء

¹ C. A. MICHALET " LE CAPITALISME MONDIAL ", CPUF, PARIS, 1976, P 11.

حصة أسهم مثلا تسمح للشركة القضاء على المنافسين والرفع من حصتها في السوق. كما أن البحث عن الرقابة الكاملة 100% في رأس المال تعتبر مكلفة، قد تدفع العوائق التشريعية بهذه الشركات إلى المشاركة في المؤسسات المحلية أو إقامة شركات مشتركة، وبالتالي ينشأ عن هذه الفرضية كيان جديد ينقسم رأسماله بين المساهمين المحليين والأجانب، ويكون على النحو التالي: 49% إلى 51%.

إذن تعد الشركات المختلطة أحد الأشكال الجديدة للاستثمار¹ ويتمثل في اتفاقيات الرخص والمساعدات التقنية، وعقود التسيير، ومصانع المفتاح في اليد، والمصانع منتج في اليد، والمقاولة الفرعية الدولية، والإعفاء من حق العبور والإيجار، وأعمال التكوين المهني غير أنه يجب أن نشير إلى أن ظهور هذه الأشكال الجديدة للاستثمار جاءت مع الشركات متعددة الجنسية الأوروبية واليابانية.

ثالثا: اعتماد استراتيجية وتنظيم عالمين: تشكل الشركات متعددة الجنسية مجموعة معقدة من الفروع متوطنة في بلدان، غير أنه لا يمكن إقامة معايير ومقاييس للحد الأدنى للتعدد الجنسية، كالذي قامت به في منتصف الستينات " HARVARD BUSINESS SCHOOL " .

تحت إشراف الأستاذ Vernon، بحيث قام بانتقاء 187 شركة من بين 500 شركة كبرى كعينة تمثيلية، فخلص إلى أنها متوطنة في ستة بلدان على الأقل، مما دفع بـ Vernon إلى اعتماد التوطن في ستة بلدان مقياسا للحد الأدنى لتعدد الجنسية.

ونرى أنه من الأفضل اللجوء إلى المقاييس النوعية لهذه الظاهرة، كما جاء عند ميشالي، حيث يقترح هذا الأخير مقياس النوعية لا الكثرة، بحيث يتمثل ذلك في وجود هياكل تنظيمية متطورة تضمن التكامل للمجموعة متعددة الجنسية، فلا يمكن اعتبار فرعا ما منعزلا عن أصله وغير مرتبط بأمه، وإنما يكون تابعا ومكونا لكل، بحيث يتم تحقيق الأهداف الشاملة للمجموعة.

¹ C. OMAN " LES NOUVELLE FORMES D'INVESTISSEMENT DANS CES INDUSTRIES EN DE PAYE EN DEVELOPPEMENT", (OCDE, PARIS 1989, P 11).

أما بالنسبة لعلاقتها مع البلدان المضيفة فإنها لا تختلف قانوناً عن الشركات المحلية بحيث تستفيد من نفس الحقوق وتخضع لنفس الواجبات، رغم أن قانونها الأساس يتمثل في الانتماء المزدوج، بحيث تنتسب إلى المجال الوطني بالتوطن، كما تعتبر وحدة مكونة لمجال أوسع يتمثل في الشركة متعددة الجنسية.

بالإضافة إلى ذلك ترتبط هذه الشركات بشبكاتها العالمية المنتشرة في اقتصاديات ذات تنوع في مستوى التنمية والأنظمة الاقتصادية والسياسية، فالشركة الواحدة منها تقوم بالإنتاج في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية وأمريكا اللاتينية وأفريقيا وغيرها، مما تميزها عن الشركات المحلية.

إن تتمثل النقطة المركزية في التسيير الفعال في تنظيم قنوات الاتصال بين وحدات المجموعة المشتقة جغرافياً، نظراً لخضوعها لمتغيرات اقتصادية متنوعة، صناعية، مالية نقدية، تكنولوجية، مما يتطلب إقامة هياكل تنظيمية مناسبة تفادياً للمشاكل.

وبالرغم من تعدد تعاريف الشركات متعددة الجنسية، وتطور النظرة إليها باستمرار إلا أنه توجد خصائص تميزها عن غيرها، فهي مؤسسة توسعت ليشمل نشاطها مناطق تختلف جغرافياً، اقتصادياً، وقانونياً عما هي عليه في أسواقها الوطنية التي تحدها.

وهذا المناطق حدود مختلفة (سعرية، جمركية، صحية، ضريبية... الخ)، وهي عابرة للحدود بواسطة فروعها التي تمارس الإنتاج، والتصميم... الخ. فتصبح المؤسسة تشكل شبكة من المصممين، المنتجين، الموزعين، تدير تدفقات لرؤوس الأموال، السلع، الخدمات، المعارف بين فروعها.

ومن أحسن الأمثلة نذكر شركة TOYOTA التي حققت ثلث منتوجها العالمي سنة 1995 من طرف فروعها التابعة لها كلياً أو جزئياً، والموزعة في 25 بلداً، بأمريكا، أوروبا وآسيا، كما أنها تصدر 28% إنتاجها باليابان نحو الأسواق الخارجية، والتبادل الداخلي بين فروعها هام جداً. فمثلاً شبكتها الجهوية لجنوب شرق آسيا تقوم بإنتاج محركات ديزال في تيلندا، Transmissions في الفيليبين، Directions في ماليزيا والمحركات

في أندونيسيا.¹ انطلاقا مما ذكر أعلاه يمكن لنا أن نخص بتعريف الشركات متعددة الجنسيات

استخراج المؤشرات التالية التي تميز الشركات المتعددة الجنسية، وهي:

- حجم المبيعات المحققة في الخارج.
- تحقيق نشاطات إنتاجية في الخارج.
- الحضور في عدة بلدان.
- عدد الفروع الموجودة بالخارج.
- التنظيم العالمي للنشاطات.
- وجود مديرية عامة متعددة الجنسية.
- امتلاك متعدد الجنسية لرأس المال.
- الاستراتيجية الدولية.

¹ [WWW.lesEchos.fr/l'art d'enter prendre/l'entreprise global/](http://WWW.lesEchos.fr/l'art_d'enter_prendre/l'entreprise_global/) site visite le 08.09.2002

المطلب الثاني: التطور التاريخي والتنظيمي للشركات المتعددة الجنسية وخصائصها : أولاً: التطور التاريخي:

يرجع تاريخ ظهور الشركات المتعددة الجنسيات بالتحديد إلى نهاية القرن التاسع عشر، فمن ذلك التاريخ بدأت بعض الشركات الأمريكية والأوربية تقيم وحدات إنتاجية خارج مواطنها الأصلية، ولكي يتمكن من معرفة تاريخ الشركات المتعددة الجنسية لابد من التطرق إلى أربعة مراحل أساسية، وهي:

I- المرحلة الأولى ما بين 1840 - 1914:

وتميزت هذه المرحلة بانتشار الشركات المتعددة الجنسية في المستعمرات التابعة لدولها الأصلية، والاستثمار فيها بأقصى جهد بغية استغلال الموارد المتاحة، المادية والبشرية، ومثال ذلك الشركات البترولية STANDAR OIL و RISTISH PETROLEUM... الخ. وبعدها تلتها الشركات في مختلف الميادين كالشركات المتخصصة في المانوفاتورية والتي دخلت العالمية سنة 1860، ونذكر على سبيل المثال، المصنع الذي أنشأه المخترع السويدي ALFRED NOBEL سنة 1866 في ألمانيا، والخاص بالديناميت. وكذلك المنتج الأمريكي المتخصص في صنع آلات الحياكة SINGER الذي أقام مصنع في G LOSGOW بحيث أنتج ووزع بنفس الشكل والعلامة في العالم وعليه فقد أعتبر أول شركة متعددة الجنسية.¹

كما نسجل في السنوات ما بين 1880 و 1890 تمركز صناعي مكثف في الولايات المتحدة الأمريكية، بحيث تجمعت أكثر من 5000 شركة حول 300 احتكار سيطرة على الصناعة، بالرغم من وجود عدد كبير من الشركات الصغيرة، فقد تفاجأ البريطانيون في سنة 1901 عندما اكتشفوا أن المصنع WESTING HOUSE يخضع للرقابة الأمريكية، وهو لشركة FORD لصناعة السيارات، التي تصنع ربع سياراتها في بريطانيا في سنة 1914.²

II- المرحلة ما بين 1914 - 1945:

¹ C. TUGENDHAT " CES MULTINATIONALES QUI NOS GOUVERNEMENT " QUI GOUVERNEMENT BERANORD GRASSET, PARIS, P 29 - 1973. P 25.

² IBID , P29.

عرفت هذه المرحلة ركودا اقتصاديا، ويرجع هذا إلى التخوف من الحرب بحيث عملت كل الدول الكبرى على عدم السماح لشركاتها بالتنقل إلى الخارج، بحيث بلغت الوطنية ذروتها، وقامت الحكومات بتبني إجراءات تمييزية مع الأجانب، مثلا ألمانيا كانت تفرض على الشركات بأن تكون ألمانية 100%. كما عرفت الولايات المتحدة الأمريكية نفس الإجراءات.

كما شكلت النقود عائقا آخر في مجال الاستثمارات الأجنبية بعد الحرب، وذلك للمخاطر التي ظهرت وتجلت ذلك في انتشار التضخم بشكل كبير وتبعه بعد ذلك انكماش اقتصادي في سنة 1929، وهذا أدى إلى انهيار اقتصادي عالمي أثر بشكل كبير على المبادلات الدولية.

III- المرحلة ما بين 1945 - 1970:

عرفت هذه المرحلة توسع كبير في مجال الاستثمارات الدولية المباشرة. فمن سنة 1957 تفوقت الشركات الأمريكية على نظيرتها الأوروبية، بحيث بلغت قيمة الاستثمارات الأمريكية في أوروبا حوالي 4.151 مليون دولار، بينما بلغت الاستثمارات الأوروبية في أمريكا حوالي 3.753 مليون دولار، وفي سنة 1962 بلغت الاستثمارات الأمريكية في أوروبا 21.554 مليون دولار، وحجم الاستثمارات الأوروبية في أمريكا في نفس السنة 8.510 مليون دولار.

ويظهر جليا من خلال هذه الأرقام التفوق الواضح للشركات الأمريكية على الأوروبية وفي الحقيقة يرجع هذا أساسا إلى الامتيازات التي حققتها أمريكا بعد الحرب، ففي الوقت الذي كانت الشركات الأوروبية تواجه مشاكل مالية نظرا للمشاكل الاقتصادية التي تتخبط فيها دولها، كانت الشركات الأمريكية تتمتع بحرية كبيرة في مجال الاستثمار في الخارج.

كما عملت الحكومة الأمريكية على تقديم كل التسهيلات لشركات الاستثمار في الخارج بل وأكثر من ذلك فقد عملت إلى إبرام اتفاقيات مع الدول على منح التسهيلات وضمان استثماراتها بالخارج، وترحيل الأرباح إلى البلد الأم.

IV- المرحلة ما بعد 1970:

وفي هذه المرحلة نسجل ظهور كلا من الشركات الأوروبية واليابانية بشكل كبير وذلك نتيجة للسياسات الاقتصادية التي انتهجتها حكوماتها، والدعم المقدم لشركاتها المتعددة الجنسيات، حتى تستطيع مواجهة الشركات الأمريكية التي كانت تسيطر قبل هذه المرحلة بشكل كبير على الاستثمارات المباشرة في الخارج.

كما ينبغي الإشارة إلى ظهور بعض الشركات المتعددة الجنسية من دول نامية مثل: البرازيل، الصين، الهند، الأرجنتين، جمهورية كوريا، تايوان، هونغ كونغ، ماليزيا.¹

V- المرحلة ما بعد الثمانينات:

في بداية الثمانينات دخل العالم مرحلة جديدة عرفت باسم العولمة، والتي امتازت بتعميق تدوين النشاط الاقتصادي، وتوحيد وتجانس الاقتصاد العالمي، فازدادت التبعية الاقتصادية للبلدان التي ظهرت، فارتفع التبادلات عبر الحدود للسلع، الخدمات، رؤوس الأموال، المعارف.

فبين 1986 و 1996 ارتفع حجم المبادلات الدولية للسلع والخدمات بنسبة سنوية متوسطة تقدر بـ 6.2%، إلى بوثيرة أعلى بمرتين من نمو المنتج العالمي (PIB)، الذي تنامي في نفس الفترة بمعدل 3.2%.²

وقد كانت لهذا الظاهرة انعكاسات كبيرة على الشركات بما فيها المتعددة الجنسية وهذا من خلال:

- عولمة الطلب، حيث تطورت الحاجات والسلوكات المختلفة للمستهلكين نحو نموذج موحد وهذه الظاهرة تتعدى منتجات الاستهلاك الواسع، فنجد الشركات تطلب نفس المواد الأولية نفس المعدات،... الخ.

- عولمة العرض، التي تدفع الشركات إلى تبني إستراتيجية دولية ذاهبة إلى تجانس (مثلا: تنظيم وتوزيع دولي داخلي للعمل بتمركز البحث والتصميم للبلدان المتقدمة، الإنتاج حيث اليد العاملة المنخفضة التكلفة،... التوجه نحو عرض نفس المنتجات بنفس الطريقة

¹ CNUCED " RAPPORT DE LA COMMISSION DE L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL ET LES SOCIETES TRANSNATIONALES " (NATIONS UNIES, GENEVRE, 1995), P 07.

² WWW.les Echos.fr/l'art d'enter prendre/l'entreprise global/ site visite le 08.09.2002

في العالم بأسره، كما لو أن هذا العالم يشكل سوق واحدة).¹

- عولمة المنافسة، وهي نتيجة منطقية للعنصرين السابقين، وذلك نتيجة لتلاقي الشركات في نفس الأسواق وبنفس المنتجات العالمية، الشيء الذي يحتم على الشركة التي تريد الحصول على ميزة تنافسية أن تكون قادرة على التفاعل والتأقلم مع حركات منافسيها على الساحة العالمية بأكملها.

إذن إن أهم ما يميز هذه المرحلة بالنسبة للشركات المتعددة الجنسية هو التحلل (Banalisation) النسبي لهذه الظاهرة، إذ نجد أن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدأت تأخذ طابع تعدد الجنسية.

إن عملية تعدد الجنسيات والتي دخلت مع العولمة في أيامنا هذه اتسعت أكثر لتصبح مبدأ عاما أو فكريا يجب التحلي به، إذ يجب كما قال مؤسسة شركة SONY السيد أكيو موريتا: " يجب التفكير عالميا والتنفيذ محليا"، إن هذا التغيير وليد عوامل عدة نذكر منها:

أ/- انخفاض تكاليف النقل والاتصال.

ب/- ارتفاع القدرات الإنتاجية.

ج/- انخفاض الوقت اللازم للنقل.

د/- انتشار الإيدولوجية الليبرالية وظهور مناطق التبادل الحر.

و/- تجانس الأنماط الاستهلاكية.

ثانيا: التطور التنظيمي: يعتبر الشكل التنظيمي لشركات المتعددة الجنسيات من أرقى الأشكال التنظيمية، وذلك للخصائص التي تتميز بها هذه الشركات، وكذلك لعالميتها في التسيير. ويتمثل الهيكل التنظيمي لشركات متعددة الجنسيات في الوظائف التالية:

- التسيير المالي والتسويق.

- البحث والتطوير.

- الموارد البشرية.

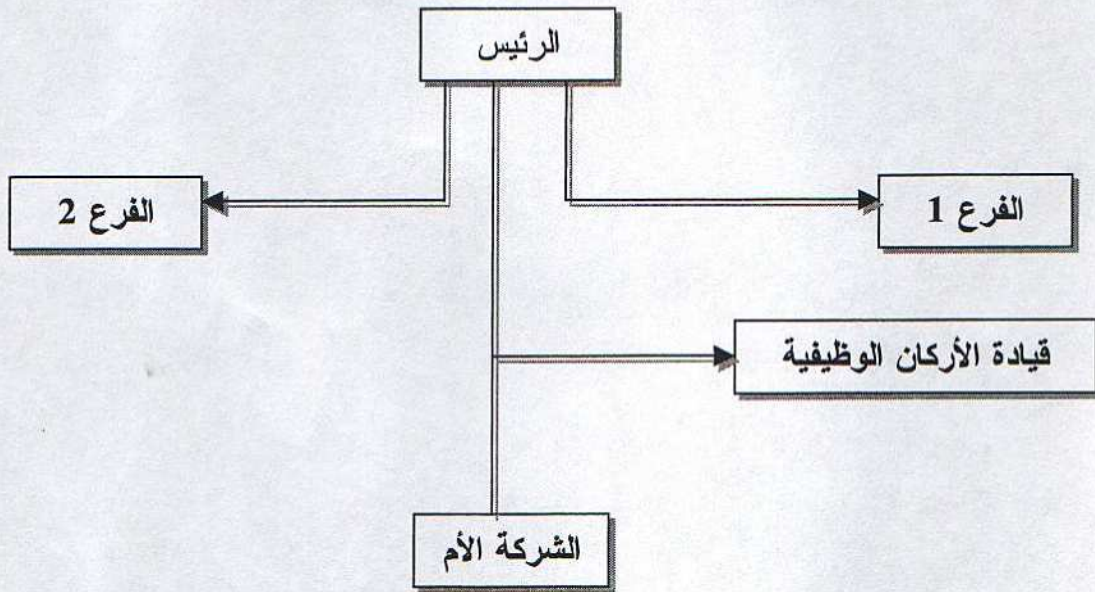
غير أن هذا الهيكل يختلف من شركة لأخرى، وذلك حسب مرحلة التطور التي تمر

¹ Encyclopédie de la gestion et du management. Dalloz 1999 , P 434 - 435

بها المؤسسة، فعندما تتوطن المؤسسة في الخارج يزداد الهيكل الجغرافي أهمية. لما يتيح من نص هامة لاقتراب المؤسسة من محيطها، وفي ما يلي المراحل الثلاثة لتطور الهيكل التنظيمي للشركات المتعددة الجنسية..

I- المرحلة الأولى:

الشكل رقم (01): يوضح الهيكل التنظيمي البدائي



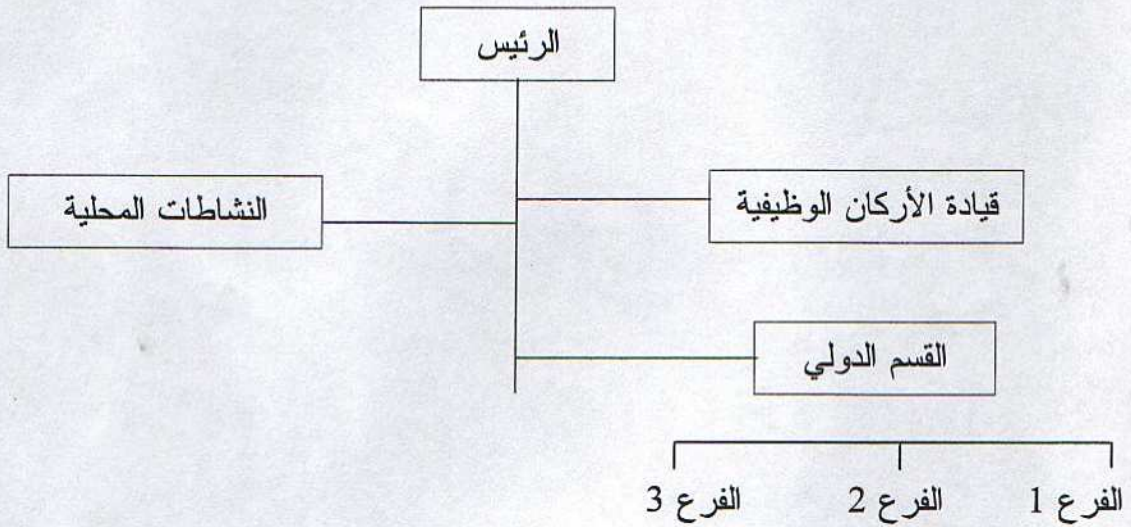
Source : C. A . MICHALET, OP, CIT, PP 91-92.

يبين هذا الشكل استقلالية الفروع بشكل نسبي عن الشركة الأم، بحيث تكون العلاقة الترتيبية مباشرة مع رئيس الشركة الأم، وذلك دون المرور بمختلف المصالح الوظيفية لقيادة الأركان (Etat major). وتخضع أنشطة الفروع في هذه المرحلة إلى التفاوض بين مدير الفرع ورئيس الشركة وذلك في إعداد الميزانية السنوية والتقديرية. ويعتبر إنتاج الفروع في هذه المرحلة موجهًا كليًا إلى السوق المحلية للتوطن. كما يعمل الفرع على توزيع منتجات الشركة الأم في الموقع. كما تعتبر العلاقة في هذه المرحلة غير واضحة بين الشركة الأم والفرع، باعتبارها تتم بين أشخاص، وعادة يتزامن هذا الهيكل مع بداية التوطن الخارجي، ويعتبر أول خطوة لشركة في اكتسابها التعددية، وعليه يعتبر الإنتاج في الخارج هامشياً غير مندمج بوضوح في المخطط التنموي لشركة.

II - المرحلة الثانية:

تتميز هذه المرحلة عن سابقتها في كون أن الشركة الأم تخصص قسم خاص مكلف بالتنسيق للنشاطات الواقعة في الخارج، والمتمثلة في القسم الدولي، كما يوضحه الشكل التالي.

الشكل رقم (2): يوضح المرحلة الثانية



Source : C. A . MICHALET, OP, CIT, P 133.

نلاحظ في هذه المرحلة ظهور ما يسمى بالقسم الدولي والذي يلعب دور التنسيق بين الفروع والشركة الأم وذلك حتى يتسنى لهذه الأخيرة مراقبة الفروع وإدماج رقم الأعمال ضمن الشركة الأم وكذلك إعطائها الخطط الخماسية الواجب إتباعها. أما من حيث الإنتاج فإن الفروع تكون متوافقة مع إستراتيجية المجموعة ونشاطات الوحدات الإنتاجية في البلد الأصلي وفي مختلف بلدان التوطن.

أما بالنسبة للجانب المالي للفروع فهو أقل حدة من المرحلة السابقة وذلك لإمكانية تمويل نفسها ذاتيا وكذلك باللجوء إلى الوسائط المالية والمحلية كما أنها تعمل على تطور التدفقات النقدية نحو الشركة الأم بحيث تكون على شكل تسديد ديون داخلية أو أرباح الأسهم ودفع المستحقات على المساعدات التقنية.

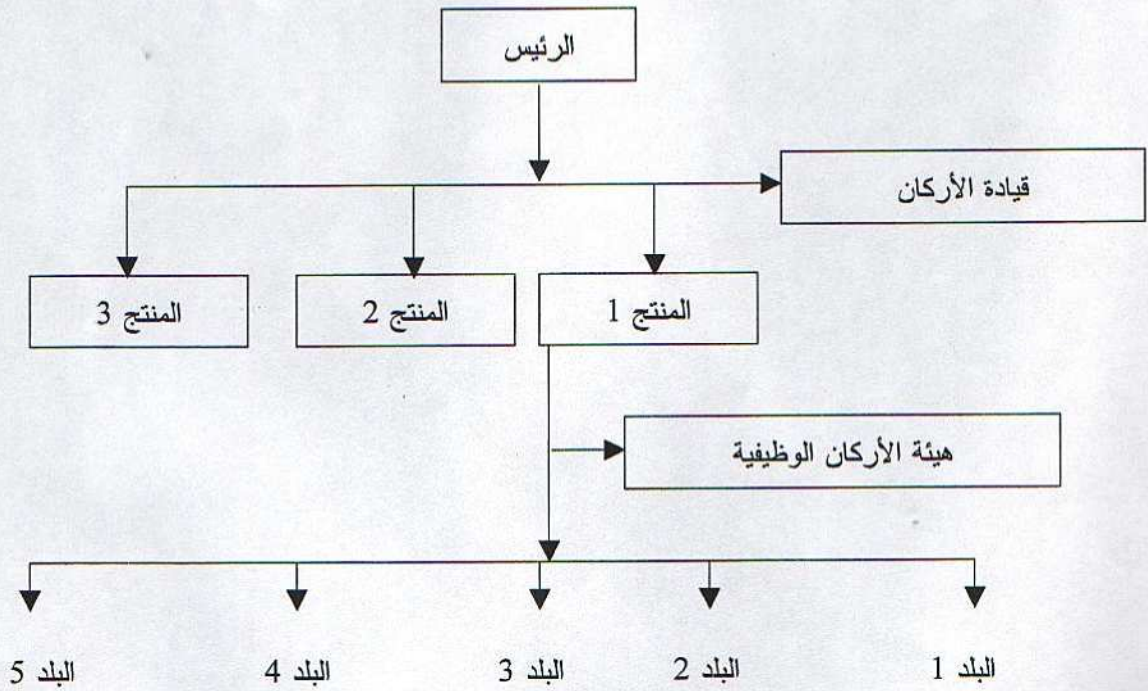
وعليه يمكن أن نستخلص بأن دور القسم الدولي يتمثل في مراقبة نتائج الفروع ومدى فعاليتها وتحقيقها للأهداف المسطرة من طرف الشركة الأم إلا أنه يمكن أن يكون معرقلا في حالة قيام الفروع باستثمارات تفوق المبالغ المحددة لها، ولكن وبالرغم من ذلك يعتبر هذا النوع من الهيكل التنظيمي الأكثر انتشارا.¹

III - المرحلة الثالثة:

تتميز عن سابقتها بكونها تنتقل من مفهوم القسم الدولي إلى الاندماج العالمي وتعمل في هذه المرحلة على عدم التمييز بين ما هو وطني وخارجي، وذلك بغية تحقيق ما يسمى بشمولية المجموعة.

والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل (3): الهيكل الاندماجي حسب النموذج.

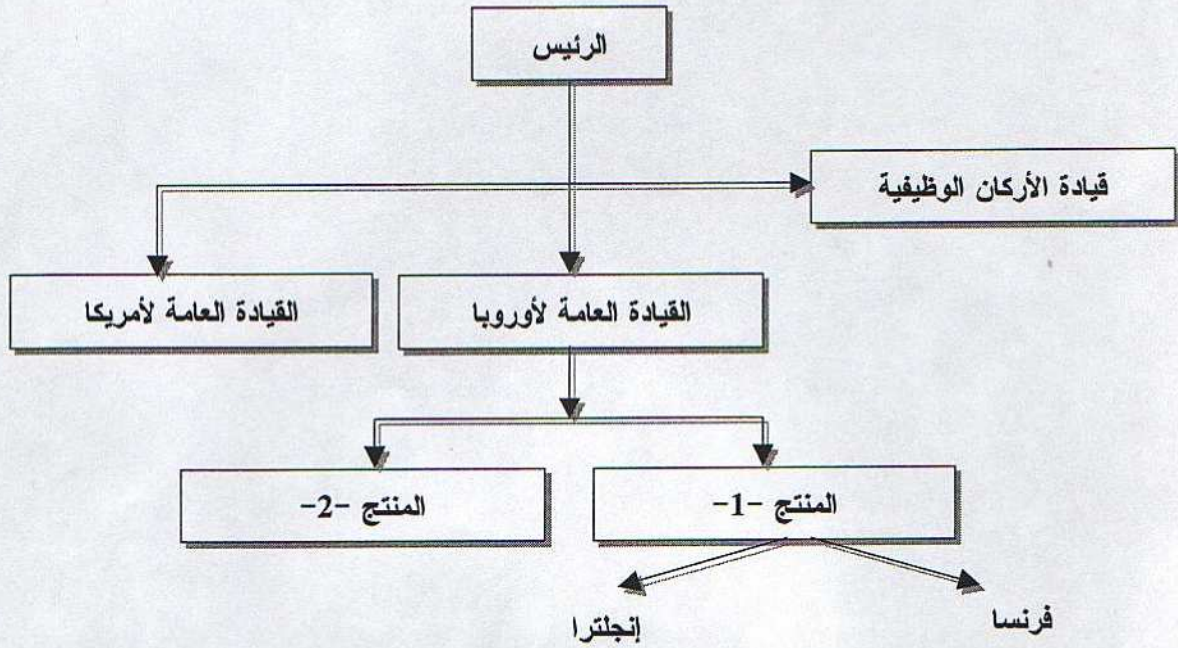


Source : C. A . MICHALET, OP, CIT, P155.

وفي هذا الهيكل التنظيمي يتم توزيع النشاطات حسب المنتجات، وأماكن إنتاجها وعليه عندما يكون خط المنتجات هو العنصر الأساسي تضمن القيادة العامة للمجموعة التنسيق الشامل.

¹C. A. MICHALET, OP, CIT, P 92-93.

الشكل (4): الهيكل التنظيمي الاندماجي حسب المناطق الجغرافية.



Source : C. A . MICHALET, OP, CIT, P 208.

وهذا الهيكل التنظيمي يعطي أكثر أهمية للتقسيم الجغرافي، بحيث تتكون قيادة الأركان الوظيفية القديمة من رئيس المجموعة من مختصين في كل خط من المنتجات، والتي تشكل على نهج المديرية الجهوية والفروع.

وفي الأخير نشير إلى أن تبني هيكل تنظيمي عالمي ينبغي أن يرافقه نوع من عدم تركيز المسؤوليات، وهذا ليس معناه اللامركزية الكاملة، لأن التسيير على المستوى العالمي يهدف إلى توحيد تقنيات الإنتاج، وذلك بتطبيق العقلانية في التسيير.

المطلب الثالث: خصائص الشركات المتعددة الجنسية:

* الخصائص العامة:

- 1- تتميز بـكبر حجمها، إذ تبلغ قيمة المبيعات السنوية لكل منها مئات الملايين من الدولارات فأكبر أربع شركات دولية النشاط تتعدى مبيعات كل منها بليون دولار سنويا.
 - 2- تتميز كذلك بالانتشار الجغرافي في عدد كبير من البلدان، فمثلا شركة سيميز Siemens تنتشر في 52 دولة أو شركة شال الهولندية في 43 دولة وشركة ITT الأمريكية في 40 دولة، وشركة فورد 30 دولة.
 - 3- كما أنها تتميز بالاحتكار، فالأسواق التي تتعامل فيها يحكمها عدد قليل من المنتجين وتتميز باستخدام التكنولوجيا المتطورة والمهارات الخاصة والمنتجات وكثافة الدعاية والإعلان، وهذه كلها من صفات أسواق احتكار القلة.
 - 4- تتميز بالتنوع الشديد في المنتجات والأنشطة، وهذا يعطيها ميزة الخروج من دائرة التخصص بما يتضمنه من مخاطر الارتباط بسوق سلعية معينة، كذلك فإن تعدد الأنشطة يحقق بالإضافة إلى توزيع المخاطرة سيطرة اقتصادية واسعة النطاق.
 - 5- تعد هذه الشركات بصفة عامة من نتاج تطور اقتصاديات الدولة المتقدمة، وهو ما يشير إلى ارتفاع درجة تركيز الشركات الأم في الدولة المتقدمة، وبصفة عامة تسيطر أمريكا وانجلترا وفرنسا على نحو ثلاثة أرباع المشروعات دولية النشاط.¹
 - 6- أما فيما يتعلق بمجال نشاط هذه الشركات فيمكن القول بأن نشاطها يتمركز في الصناعات الاستراتيجية والمرافق العامة.
- أما الآن فقد تغير نمط توزيع رصيد الاستثمار المباشر يقدر بحوالي 40% والصناعات الاستخراجية 36%، أما بقية الأنشطة فيبلغ نصيبها حوالي 24%.

¹ الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مجلة مصر المعاصرة، ربع سنوية، جانفي 1989، العدد 415 - 416.

* خصائص حضور الشركات المتعددة الجنسية في الدول المتقدمة:

1/- على الرغم من أن الشركات المتعددة الجنسية تعد ظاهرة عالمية، إلا أن غالبية نشاط هذه الشركات يتمركز في الدول المتقدمة فحوالي ثلاثة أرباع استثمارات تلك الشركات متوطنة في اقتصاديات هذه الدول، ويرجع نمط التركيز الجغرافي لتلك الاستثمارات إلى تقدم المستوى الاقتصادي وتشابه الهياكل الاقتصادية والتنظيمية والاجتماعية في تلك الدول. فالولايات المتحدة الأمريكية خلال التسعينات أصبحت البلد المستضيف الأول في العالم للشركات المتعددة الجنسية، ذلك أن الفارق بين الاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة واستثماراتها في الخارج، ابتداء من نهاية الثمانينات أصبح موجبا، كذلك في المناطق الأوربية، حيث يرى بعض المحللين أن هذه الشركات إذا أرادت أن تكون من بين الرواد، فعليها الحضور في، الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا، اليابان، وآسيا والتي تشكل المناطق الأكثر حيوية في الاقتصاد العالمي.¹

2/- مما سبق يبدو واضحا أن الشركات المتعددة الجنسية تلعب دورا هاما في العلاقات الاقتصادية الدولية عد دول مضيضة ودول أم لتلك الشركات في آن واحد.

فمثلا بالنسبة للشركات الأمريكية توضح البيانات أنها ظلت تلعب دور الدولة الأم أو المصدرة للاستثمار المباشر خلال السبعينات، ثم تحولت إلى مستورد صافي لتلك الاستثمارات من 1981، ففي سنة 1973 كانت مسؤولة عن تصدير نحو 50% من الاستثمارات الأجنبية،² إلا أن نصيبها النسبي تضاعل إلى 38 % سنة 1983 نتيجة لتزايد دور كل من اليابان وألمانيا وكندا كمصدرين للاستثمارات.

3- أما بالنسبة للتوزيع النسبي للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الأنشطة الاقتصادية في الدول المتقدمة، فالبيانات توضح أن الصناعات التحويلية كان نصيبها 50 % والصناعات الاستخراجية 30% وبقية الصناعات 20% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة بتلك

¹ E.G.M, OP, CIT, 1999 – P 836.

² الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع ، مرجع سبق ذكره، ص 188.

الشركات. وعليه يتضح أن نشاط الشركات المتعددة الجنسية في الدول المتقدمة يميل إلى التركيز في الصناعات التحويلية بصفة عامة، وفي الصناعات التي تتميز بنمو السريع والتوجه للتصدير والتكنولوجيا المرتفعة بصفة خاصة، مثلاً: صناعة تكرير البترول والكيماويات، والالكترونيات والكمبيوتر ومعدات النقل والمعدات الكهربائية.

* خصائص حضور الشركات المتعددة الجنسية في الدول النامية:

يتوطن في الدول النامية نحو ربع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويلاحظ أنه على الرغم من انخفاض نصيب الدول النامية من استثمارات الشركات المتعددة الجنسية مقارنة بنصيب الدول المتقدمة، إلا أن الأهمية النسبية لتلك الاستثمارات في الدول النامية بالقياس بحجم الكلي لاقتصاديات الدول المتقدمة يفوق الأهمية النسبية للشركات المتعددة الجنسية في الدول المتقدمة قياساً للحجم الكلي لاقتصاديات هذه البلدان ودورها في الاقتصاد العالمي.

كما أن نصيب الدول من استثمارات الشركات المتعددة الجنسية يعد مرتفعاً مقارنة بنصيب تلك الدول من الناتج المحلي الإجمالي الدولي، والذي يبلغ 15% ونصيبها من الصادرات العالمية يقدر بحوالى 20%.

وتشير الإحصائيات الأخيرة إلى أن الدول النامية تميل إلى تقديم فرص كبيرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2- أما فيما يتعلق بمصادر أو نمط ملكية الاستثمارات المباشرة الأجنبية في الدول النامية فيلاحظ ما يلي:

- أمريكا تساهم وحدها بنحو 50% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية.
- إن أغلب الشركات المتعددة الجنسية التي تنتشر في الدول النامية هي شركات تتمتع بلدانها الأم بماضي استعماري.
- أما الدول التي ليس لها ماضي استعماري مثل النمسا وسويسرا، والدول الاسكندنافية فأغلب استثماراتها المباشرة تتركز في الدول المتقدمة.

3- أما فيما يتعلق بنمط التوزيع الجغرافي لرصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية،¹ توضح البيانات أن 55 % في أمريكا اللاتينية و 20 % في أفريقيا وآسيا 15 % والشرق الأوسط 10 %.

4- أما بالنسبة لتوزيع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية على الأنشطة الاقتصادية المختلفة، فيلاحظ أن الصناعات الاستخراجية تمتص 50 % من هذا الرصيد والصناعات التحويلية 20 % أما 30 % فتتوزع على بقية الأنشطة.

¹ U.N. THE MULTINATIONAL CORPORATIONS: OP, CIT, P 27.

المطلب الرابع: دوافع تعدد جنسية الشركات:

أولاً: التفسيرات التقليدية لتعدد الجنسية:

I- الحصول على المنتجات الأولية:

لقد عملت الشركات المتعددة الجنسية منذ نهاية الخمسينات وبداية الستينات إلى الاستحواذ على المواد الأولية السطحية والباطنية، حيث عرف هذا القطاع تركيزاً متسارعاً، أدى إلى القضاء على الشركات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الدولية لصالح الشركات المتعددة الجنسية.

فحسب تقرير CNUCED¹ في سنة 1980 كانت نسبة رقابة شركة المتعددة الجنسية

على التجارة العالمية، القمح والقهوة والدرّة والكافو والشاي، تقدر بحوالي 85 - 90 % وكذلك بالنسبة للمنتجات الأولية الأخرى.

II- عوائق التجارة الدولية:

تعتبر الحواجز الحمائية وتفضيلات المستهلكين وتكاليف النقل والاختلافات في الفوارق النقدية، عوامل محرضة لشركات على استبدال عملية التصدير بالإنتاج في الموقع، وهذا ما يجعلها تبحث عن إنشاء فروع في بلدان أخرى حتى تقلل من العوائق المذكورة.

ثانياً: النظرية الدولية لدورة حياة المنتج:²

تفسر هذه النظرية تعدد الجنسية على أساس التميز التكنولوجي، والتي جاء بها VERNON، حيث اعتمد في ذلك على دورة حياة المنتج، والتي صنفها على النحو التالي:

- المنتج الجديد

- المنتج الناضج

- المنتج النمطي

وعادة تكون متمركزة في البلدان المتقدمة، ولكن مع مرور الزمن تؤدي دورة حياة المنتج إلى انتشار السلع الجديدة، حسب التصنيف السابق على الصعيد الدولي.

¹ CNUCED, " Fibre et textiler, dimensions du pouvoir des firmes transnationale", (NU, 1981), Cité PAR.C.A MICHALET, PP 33 - 34.

² M. GHERTMAN, " La prise de décision", (I R M . Paris 1981), PP 24 - 27

وبالتالي يكتسب المنتج صفة تعدد الجنسية.

ثالث: نظرية احتكار القلّة:

لقد قام الأستاذ HYMER¹ بتطوير هذه النظرية وركز في ذلك على الامتيازات التي تتمتع بها الشركات، وهذا وفق الأسس التالية:

* المؤسسات الدولية تقصد من تكاليف السوق: يعتبر HYMER أن الدوافع تعدد الجنسيات هي نفسها التي صارت بها وطنية، وذلك حسب التحليل التالي:

- حالة الأسواق التامة: تستطيع الشركات شراء كل ما تحتاجه بأسعار مناسبة نتيجة لمنافسة وعلى العكس عندما تكون الأسواق غير تامة فإن الأسعار توجه وتندر المعلومات ويسيطر احتكار القلّة، وهذا ما يجعل تعدد الجنسية وسياسة لتعويض النقص وإزالة المخاطر.

ومنه فإن الاقتصاد في التكاليف على المستوى الدولي، يجعل الشركات تبحث عن مصادر تمويل وتمويل، وتستعمل عادة فروعها في الدول الأجنبية لإيجاد أحسن تركيبة لعوامل الإنتاج.

* مؤسسات الدولية تسير تنظيم اقتصادي كبير الحجم، بالإضافة إلى ما سبق تستطيع الشركات المتعددة الجنسية تنظيم إنتاجها على المستوى العالمي، وفق أحد الأساليب التالية:

- الأسلوب الأول: يمثل في تركيز شبه كلي للآلة الإنتاجية في البلد الأصلي والقيام بتصدير المنتجات نحو الفروع لتسويقها.

- الأسلوب الثاني: يمثل في توزيع عملية إنتاج المكونات الوسيطة على عدة بلدان تتميز بأحسن تركيبة لعوامل الإنتاج، بعد ذلك تجمع المكونات إما في بلد واحد أو عدة بلدان.

- الأسلوب الثالث: يتخصص كل بلد في أحد منتجات التشكيلة ليرسل بها إلى جميع فروع التسويق الأخرى.

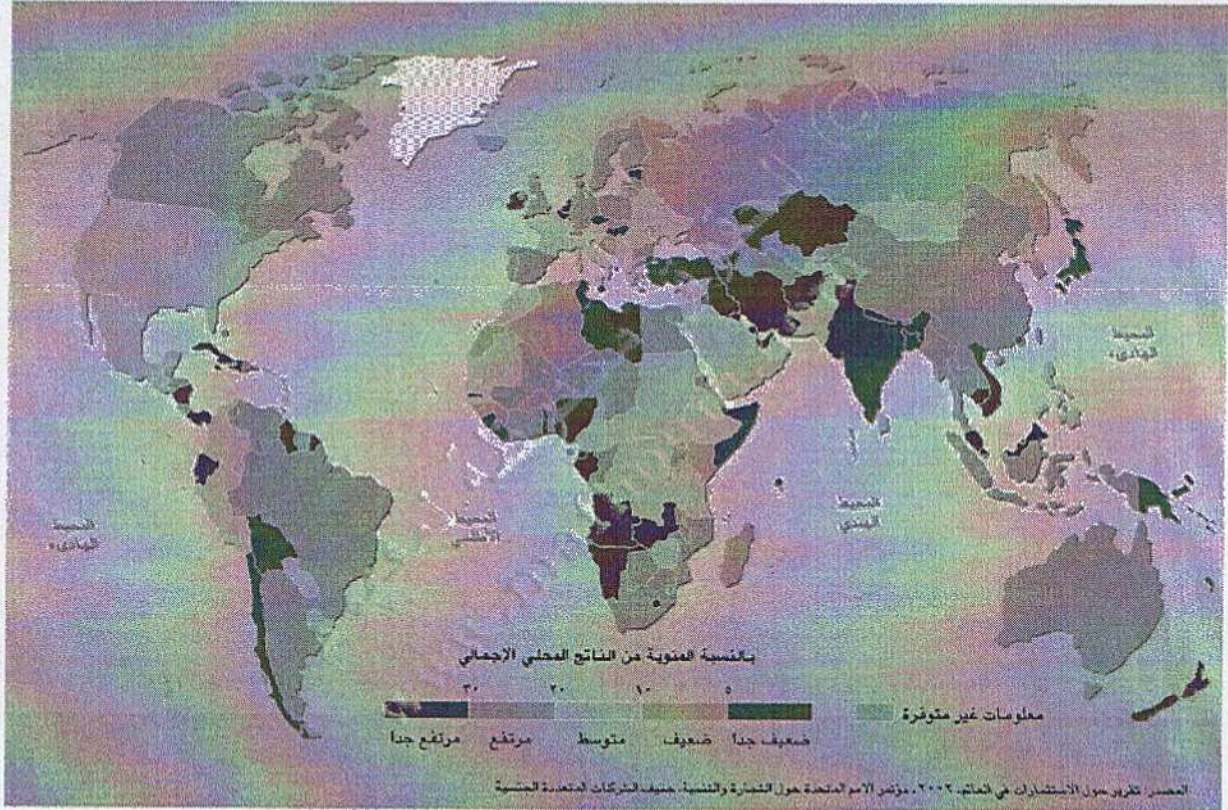
- الأسلوب الرابع: يتمثل في إنتاج السلع حسب حصتها من السوق المحلي في كل بلد.

¹ HYMER, " Les grandes corporations multinationales", (REVUE ECONOMIQUE, VOL, XXIX, N° 6 NO, Paris 1968), P 960.

المطلب الخامس: العولمة والشركات متعددة الجنسية

* تنامي الشركات المتعددة الجنسية:

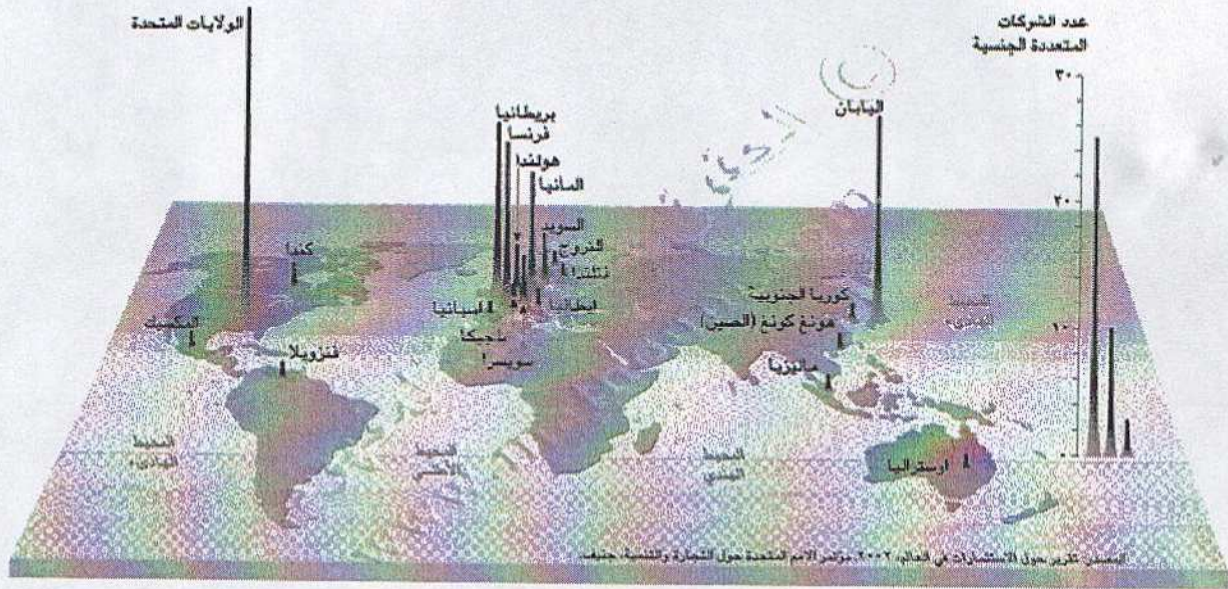
تبلغ المبيعات المحلية للفروع الأجنبية للشركات المتعددة الجنسية ضعفي مجمل الصادرات العالمية. وتلقى هذه الفروع رعاية واهتماما من الدول والمجالس المحلية فيما تواجه معارضة متزايدة من الحركة الاجتماعية العالمية.



* الاستثمارات المباشرة الوافدة:

بعد التعريف الذي ورد سابقا تعتبر متعددة الجنسية كل شركة لها على الأقل فرع في الخارج تملك في أدنى حد عشرة في المئة من رأسماله. وفي العام 2001 أمكن إحصاء 65 ألف شركة متعددة الجنسية تقريبا تملك 850 ألف فرع خارجي وتوظف 54 مليون أجيورا. وتمثل مبيعات الفروع المحلية في الخارج أكثر من ضعفي حجم مجموع الصادرات العالمية. بمعنى آخر، إن التجارة الدولية وبالرغم من كونها المؤشر الرئيسي للعولمة، هي الآن بشكل واضح أقل أهمية من التوزيع المحلي للبضائع والخدمات للشركات المتعددة الجنسية. هذا بالإضافة إلى سيطرة هذه الشركات نفسها على التجارة الدولية، إذ تقدّر صادراتها بثلاث

الصادرات العالمية وتمثل صادراتها لصالح شركات أخرى ثلثا ثانيا. من أصل المئة شركة المتعددة الجنسية الأكبر حجما، 53 هي أوروبية و23 أميركية. ولهذه الشركات العملاقة في الواقع نفوذ سياسي بسبب العلاقات الوثيقة التي تربطها بدول بلدانها الأصلية وتلك الوافدة إليها.



* عولمة الشركات متعددة الجنسية:

وفي إطار العولمة، تتنافس الدول والسلطات المحلية (عن طريق الدعم المالي أو التسهيلات الضريبية) لاجتذاب الشركات المتعددة الجنسية. في الوقت الذي تبقى فيه المحصلة، بين ما تأتي به هذه الشركات وما تدمره، خاضعة للجدل إذا أخذنا في الاعتبار التوظيف والتوازنات الاجتماعية والبنية الصناعية والزراعي والميزان التجاري. الحجة التي تعمل لصالح الشركات، هي فكرة نقل التكنولوجيا، أي إدخال طرائق إنتاج وتنظيم وإدارة أكثر فعالية إلى البلدان المضيفة مع تحسن في مواصفات العمل.

والأمر يخص الفروع المقيمة كما الموردين والمتعهدين المحليين. وانتقال التقنيات مرهون بالسياسات المحلية وميزان القوى بين البلد المضيف والشركات الكبرى. فالصين التي توفر سوقا شاسعة يمكنها أن تفرض على هذه الشركات شروطا أفضل من بلد صغير.

والملاحظ أن انتقال التكنولوجيا ضعيف في المناطق الحرة للتصدير، وقد بلغ عددها 850 في العالم عام 1997، حيث تسري ظاهرة الاستغلال المفرط لليد العاملة كقاعدة.

باستثناء المناطق الحرة للتصدير، فإن الأجور في فروع الشركات المتعددة الجنسية تفوق في أغلب الحالات الأجور في الشركات المحلية كما توفر ظروف عمل أفضل. بيد أن هذه الشركات أوجدت -على المستوى العالمي- حلاً تنافسية بين المناطق والأجراء، لا سيما في القطاعات التي يسيطر فيها الإنتاج النمطي المكثف. فلماذا شكلت على حدود الأقطاب الثلاثة، الولايات المتحدة - أوروبا - اليابان، قواعد إنتاجية تستفيد فيها من تدني كلفة اليد العاملة ومن شروط توظيف أكثر ملاءمة لها. هذا ما يحصل مع الشركات اليابانية في آسيا الشرقية وبالنسبة للشركات الأميركية في المكسيك وللشركات الأوروبية في أوروبا الوسطى. ينتج من ذلك اتجاه إلى الأدنى في مستويات الأجور وشروط التوظيف، بالنسبة للعاملين من البلدان المتطورة في قطاعات الإنتاج المنمط.

لقد غيرت العولمة من طبيعة مناهضي نفوذ الشركات المتعددة الجنسية ومن صفتهم. فالدول خفت كثيراً من القيود التي تفرضها واضعة حداً لسلطتها لصالح نفوذ الشركات. وفي مشروع الاتفاقية المتعددة الأطراف حول الاستثمار ((AMI عام 1998، كانت الدول المتقدمة مستعدة، باسم المبدأ الليبرالي القائم على عدم التمييز بين الشركات المتعددة الجنسية والشركات المحلية، للاتفاق على الحد من دور الدول. هكذا كان من المفترض أن تتمكن الشركات المتعددة الجنسية من الاعتراض على التدابير السياسية المتعارضة مع مصالحها أمام المحاكم. وفي مقابل الخضوع المتزايد للدول، تبرز حركة اجتماعية دولية تطالب الشركات المتعددة الجنسية باحترام معايير حقوق الإنسان وقوانين العمل والبيئة. ويعكس التنوع الشديد في هذه الحركة التناقضات الاجتماعية والوطنية التي تؤدي العولمة إلى مفاقمتها.



المصدر: تقرير حول الاستثمارات في العالم 2002 مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية ، جنيف.

لما وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها وعاد العالم إلى الحياة العادية (الحياة المدنية) تحولت مصانع الإنتاج الحربي - وبخاصة في أميركا - إلى الإنتاج المدني. لأن أوروبا كانت مدمرة وتحتاج إلى بناء جديد وإعمار جديد. ومع التطور التكنولوجي والإنتاج العلمي المتسارع قفزت مصانع الإنتاج قفزات هائلة توسعاً في حجم الإنتاج ونوعية الإنتاج، وكان وراء التحضير لهذا التحول السريع والهائل عديد من الشركات لا يعرف عدد تفرعاتها وقد لا يلتقي عاملوها مع بعضهم في أي يوم من الأيام، وقد تفصل بينهم مسافات بعيدة. هذه الشركات هي الشركات متعددة الجنسيات. ووقد رأت هذه الشركات أن سوق دولة واحدة مهما بلغت درجة ثرائه أو حجم سكانه لم يكن ليستوعب هذه الوفرة من الإنتاج. لذا فقد دخل في حساب هذه الشركات حجم السوق العالمي وبات ضمن أهدافها السيطرة عليه. وبالفعل انتقلت آلاف السلع والخدمات خلال العقود الأخيرة من القرن الفائت عبر مختلف بقاع العالم، وكذلك رؤوس الأموال والاستثمارات. حتى إن تصنيع هذه السلع لم يكن يتم في مكان واحد.

كانت هذه الشركات تصطدم ببعض الحدود، حتى انهار الاتحاد السوفيتي، وعندئذٍ خلت الساحة من أي منافس واتسع المجال لهذه الشركات، وانطلقت بكل حرية من أجل بسط

هدفها القديم الحديث، وتعميم النظام العالمي الجديد من خلال ما سمي بالعمولة. إن الدول النامية أو دول العالم الثالث هي السوق الرحيبة للشركات متعددة الجنسيات، نظراً لتعدد سكانها وحجم استهلاكها وكونها مصدراً رئيسياً لمختلف الموارد الأولية. إن الواقع الذي كانت تعيشه دول العالم الثالث وهو رزوحها عقوداً من السنين تحت نير الاستعمار، فرض عليها أن تخرج من حظائر العبودية إلى نطاق التبعية. فأخذت تسعى لتطوير مجتمعاتها، وحتم عليها ذلك أن تتعامل مع هذه الشركات لنقل التكنولوجيا وبناء الصناعة.

بعد أن كانت هيمنة الشركات متعددة الجنسيات موزعة على احتكارات النفط والطاقة وصناعة السيارات، امتد نفوذها ليشمل الاحتكارات المرتبطة بالإنتاج العلمي الكثيف والتكنولوجيا ورافق ذلك تحول هذه الشركات إلى مؤسسات ذات رؤوس أموال متعددة الجنسيات لبلدان رأسمالية ودول نامية نجمت عن اندماج الشركات متعددة القوميات مع رأس المال المصرفي، فتحصل الشركات على تمويل محلي من كل بلد يمتد إليه نشاطها، وتبيع أسهمها لمواطنيه، وتقترض من بنوكه، كما تجتذب مدخرات كبيرة من دول العالم الثالث عن طريق البورصات والبنوك العالمية، مما يوفر لها أموالاً ضخمة لتمويل وتطوير البحث بشكل تعجز عنه الكثير من الحكومات المحلية، وأصبح هذا التطور العمود الفقري للشركات التي أصبحت في أشد الحاجة إلى ثورة المعلومات والاتصالات.

إن توزيع النشاط الجغرافي يبين لنا مدى تغلغل هذه الشركات في أرجاء العالم. على سبيل المثال: نجد شركة (I.B.M) الأميركية تمتلك (74) فرعاً وشركة تابعة لها في العالم، وكل فرع من هذه الفروع يقوم بعمل معين ضمن عموم العملية الإنتاجية، والمركز الرئيسي (الأم) في نيويورك حيث تجتمع العقول الإلكترونية المنتجة في العديد من الدول ضمن مواصفات دقيقة ومحددة في المركز الرئيسي.

ويتبع هذا الوجود والتوسع في العالم ازدياد في حجم الإنتاج دولياً. فقد بلغت المبيعات لأكثر مائة شركة (2) ترليون دولار سنة 1995 بزيادة مقدارها 26% عما كانت عليه سنة 1993 في الوقت الذي بلغ تعداد الشركات الأم (39000) شركة، وعدد الشركات المنتسبة

إليها (270000) شركة. كما بلغت الإيرادات لخمسمائة شركة متعددة الجنسية سنة 1995 كما أوردتها مجلة (فورشن) الألمانية (11.4) ترليون دولار. وهذا يساوي بالضبط 45% من الإنتاج المحلي الإجمالي لدول العالم¹.

إن واقع صندوق النقد الدولي أن من صلاحياته معالجة ميزانيات مدفوعات الدول الأعضاء. ومن مقترحاته أنه يوصي لتعديل الميزانيات بالعمل على ضرورة التكميل من الصادرات والتقليل من الواردات لتحقيق العملة الصعبة. فالبلدان النامية والفقيرة متأخرة في ذلك كثيراً، ولذلك فإن البلدان الصناعية والغنية هي التي تستطيع ذلك، فتبقى الدول النامية ميداناً فسيحاً للتسويق، فتتعاضد الشركات متعددة الجنسية من جراء هذه التوصيات.

كما يقوم البنك الدولي بدور مماثل، لأن التنسيق يتم دائماً بين البنك والصندوق عند إعطاء القروض، فالذي يقوم بإنشاء القطاعات: ومرافق البنية التحتية هو هذه الشركات العملاقة، وكل ذلك قائم على القروض التي يقدمها البنك الدولي، فهو بذلك يشترط على البلدان النامية تنفيذ برامج التكيف الهيكلي من تحرير الأسعار والخصخصة، وفتح الأسواق أمام الاستثمارات الأجنبية والسعي لزيادة صادرات تلك البلدان. فيكون ذلك بمثابة حوافز لزيادة الانتشار العالمي لهذه الشركات، وبالتالي زيادة تغلغلها في اقتصاديات البلدان النامية، ومن ثم التحكم فيها لتنشئ حلقاتها الإنتاجية فيها.

أما دور منظمة التجارة الدولية فهي تسعى إلى تحرير التجارة بين دول العالم وإزالة كافة القيود التي من شأنها الحد من هذه الحرية. وهذا يجعل تفوق الدول المتقدمة على البلدان النامية لا نظير له في كافة المجالات.

إلا أن الشركات متعددة الجنسيات (أو متعددة الجنسية) تناست أحداث ثلاثينيات القرن الماضي، فهي لا تكف الآن عن تمجيد السوق والتدني بدور الدولة القومية بالرغم من تنبيه الكثيرين من رجال السياسة والاقتصاد بعقم الأساس النظري والأضرار الاجتماعية التي يمكن أن يتسبب بها هذا التوجه². كما أن خلق بيئة دولية مضطربة تستفحل فيها قوى العولمة بشكل كاسح يكاد يدمر "الدولة ويحل محلها الشركات متعددة الجنسية، بحيث أصبحت

¹ فتحي سليم، "الشركات متعددة الجنسيات"، مقال صدر في: www.al-waie.org/home/issue/185/htm/185w08.htm

² اسماعيل صبري عبدالله "بؤس الاقتصاد" في مجلة "الرباط"، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 30، شهر يناير لعام 2000.

مسألة مكافحة البطالة أو التخفيف منها، إلى جانب التطور في التقنية، مسألة عزيزة المنال¹ . إلى أن جاءت مجريات حركة مقاومة الشوارع في سيائل لتوجه صحوه لهذا المنحى، وإن كنا لا نعلم إلى متى. لذلك نقول منذ البداية بضرورة عدم إغفال العلاقة بين منجزات عصر العولمة والمعلوماتية واصطدامها مع قوة العمل.

وقد كان لتقنية المعلومات تأثير واضح على انطلاقة العولمة وترسيخ نجاحاتها، التي تحققت لها حتى الآن، وذلك لتوفر عاملين تضافرا معا على تحقيق ذلك النجاح :
الأول: هو التطور التكنولوجي فائق التقدم (هايتكنولوجي) الذي تحقق حتى الآن،
والثاني: هو مجموع السياسات والقرارات التي تعمل الدول الصناعية المتقدمة وحكوماتها على فرضهما على العالم مثل سياسة الخصخصة، وقرارات إلغاء الدعم وقرارات فتح الأسواق².

والمشكلة أن مجيء العولمة، أي تعاضم حرية حركة رؤوس الأموال والسلع دون عوائق، وتعاضم سطوة الشركات متعددة الجنسية، وإخضاع مصالح الدول والمواطنين لمصلحة التنافس العالمي والأسواق المالية الدولية، جاءت لتزيد الأمور خطورة. فقد كانت انعكاساتها سلبية في مواضع عديدة أهمها :

- (1) إن العولمة قضت على إمكانية السيطرة على الأسواق المحلية، التي تشكل إحدى الدعائم الرئيسية للدولة كمؤسسة.
- (2) إن العولمة أبطلت إلى حد بعيد، من فاعلية أية سياسات وطنية يمكن أن تتخذها الدول لرعاية مصالحها المحلية، ومن بينها قدرتها على التشغيل ومحاربة البطالة³.

¹ د. رمزي زكي، كتاب "الاقتصاد السياسي للبطالة"، سلسلة عالم المعرفة، الرقم 226، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أكتوبر (تشرين الأول) 1997، ص 487

² د. إبراهيم العيسوي، في مجلة "الرباط"، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية عدد يناير لعام 2000

³ تعقيب الدكتور صاموئيل عبود (معهد التخطيط بدمشق، أستاذ سابق في جامعة الجزائر باحث في قضايا التنمية الاقتصادية والاجتماعية). على محاضرة الدكتور أكرم ناصر والتي عنوانها "الموارد البشرية وعصر المعلومات".

المبحث الثاني: إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسية: المطلب الأول: تعريف الإستراتيجية

مقدمة:

نشأ التفكير الاستراتيجي نتيجة للتغيرات والتطورات السريعة الحاصلة في البيئة المحيطة بمنشآت الأعمال وتلعب الإدارة الاستراتيجية دورا في كافة العمليات والسياسات التي ترسمها الشركات بغية تحقيق أهدافها، وتعتبر في الوقت الحالي من أهم المعطيات التي تعتمد عليها الشركات في مواجهة المنافسة والتغيرات البيئية. ولذلك فقد قدم الكثير من الإداريين والاقتصاديين تعريفاً لمفهوم الاستراتيجية. ونحاول أخذ بعض التعاريف على سبيل المثال لا على سبيل الحصر.

التعريف الأول: MINTZBURG :

" ينظر إلى الاستراتيجية على أنها مفهوم معنوي لا يمكن لأي شخص رؤيته أو لمسه وأن كل الاستراتيجيات عبارة عن ابتكار من مخيلة شخص معين بغض النظر إذا كانت لتلك الاستراتيجية أهداف لتنظيم السلوك المستقبلي قبل أن يحدث إزاءها نموذج يصف حدث أم يحدث لاحقا.

التعريف الثاني: GLEUCK :

يرى أن الاستراتيجية هي: "على أنها خطة موحدة شاملة ومتكاملة تربط بين المنافع الاستراتيجية للشركة مع التحديات البيئية، وهي معدة بشكل يؤكد قدرة الشركة على تحقيق الأهداف الرئيسية".

التعريف الثالث: THPMPSON :

وعرفها بأنها: " الطريقة التي من خلالها تحقق الشركة أهدافها، كما يمكن أن تكون استراتيجية عامة أو استراتيجية فرعية، مثلا: استراتيجية خاصة بكل منتج...الخ. وبناء على ما تقدم يمكن القول بان الاستراتيجية هي اتخاذ القرارات طويلة الأجل مخصصة لتحقيق أهداف معينة، وذلك بدراسة نقاط القوة والضعف في بيئة الشركة الداخلية وربطها وتكيفها مع الغد التهديدات في البيئة المحيطة بها مما يعين موقعها التنافسي

في مجال عملها و هذا يعني أن الإستراتيجية هي الوسيلة المستخدمة للوصول للغايات والأهداف و ليست مجرد خطة أو خطط منفصلة بل هي خطة موحدة تربط جميع أجزاء الشركة معا وتكون شاملة أي تغطي جميع أنشطة الشركة و متكاملة و متجانسة وصولا لتحقيق أهدافها ومنه يمكن القول بان مبدأ الإستراتيجية يستند إلى كيفية استخدام موارد الشركة باليد كفاءة في بيئة متغيرة و على هذا الأساس يمكن القول بان الإستراتيجية موجة نحو مشكلات رئيسية مثل: ماذا تعمل الشركة، ما هي أهدافها، ما هي المنتجات التي تطرح الأسواق، ما هي الأسواق التي لها، ما هي طبيعة المنافسة، ما هي قدراتها، ماذا تستطيع الشركة أن تعمل بغية تحقيق أهدافها. و بصفة عامة تأخذ الإستراتيجية بالنسبة لشركات م.ج. ثلاث مستويات هي:

1- مستوى الإدارة العليا

2- مستوى الإدارة الوسطي

3- مستوى الإدارة الدنيا

و يمكن تقديم نموذج متكامل بالإدارة الإستراتيجية.

- إن تبادل الهامش مع دول المركز أخرى غير موجودة.
 - إن تبادل المركز أو الهامش مع دول هامش تنتمي إلى دول مركز أخرى غير موجودة.
- وعليه من هذا الهيكل نستطيع أن نستخلص النتائج الاقتصادية التالية:
- التركيز الجغرافي لنمط تجارة دول الهامش.
 - التركيز السلعي لنمط تجارة دول الهامش.
- ويترتب على ما تقدم:
- التبعية الاقتصادية لدول الهامش لدول المركز.
 - التبعية السياسية لدول الهامش لدول المركز.
- ويتم هذا من خلال النقاط التالية:
- عزل دول الهامش عن بعضها البعض.
 - عن طريق ربط كل منها أو البعض منها بدول مركز معينة.
 - عن طريق تقليل علاقات التبادل متعددة الأطراف بين الهامش ودول مركز متعددة الأطراف بين الهامش ودول المركز أخرى.
 - عن طريق اعتبار المركز نافذة للعالم بالنسبة لدول الهامش.
- مما تقدم يمكن القول بأن مبدأ علاقات التبادل الرأسية واستخدام الشركات المتعددة الجنسية لضمان تنفيذ ذلك المبدأ يعد المسؤول الرئيسي لاستغلال الدول المتقدمة للدول النامية، بينما أن مبدأ الهيكل للعلاقات التبادلية الدولية يساعد على إحكام عملية الاستغلال.
- وهكذا كلما أحكم تنفيذ هذين المبدئين كلما قلت الحاجة إلى استخدام القهر والعنف.
- وأخيرا يرى أنصار هذه النظرية أن فكرة الاستعمار الهيكلي ما هي إلى تطور لصور الاستعمار والاستغلال.

المطلب الثاني: إستراتيجية التخطيط في الشركات المتعددة الجنسية:

تتميز الشركات متعددة الجنسية بعمل موحد بين فروعها في ظل استراتيجية مشتركة ورقابة موحدة ويكون على النحو التالي:

المركز الرئيسي هو عقلها ويعتبر العمود الفقري الذي تعتمد عليه في بناء استراتيجيتها وأين يمكن أن تنشأ استثمارها الجديد، ويخصص أسواق التصدير وبرامج البحث للفروع المختلفة ويحدد الأسعار التي ستطبق على المبادلات بين الفروع التابعة.

ويمكن تشبه العلاقة القائمة بين المركز الرئيسي وفروعها الوطنية، بقيادة الجيش والقيادات...

وعليه يعتبر التخطيط في الشركات المتعددة الجنسية عنصر أساسي وحساس نظراً لدور الربط بين الفروع والشركة الأم، وكذلك لأن التخطيط الجيش يضمن لشركة ثلاث عناصر أساسية:

✓ البقاء

✓ الربح

✓ التطور

ويمكن تقييم التخطيط ثلاث أنواع هي:

✓ الشركات المنظمة حسب التقييم الجغرافي.

✓ الشركات المنظمة حسب أنواع المنتجات.

✓ الشركات المنظمة حسب الهيكل التطوري.

* التخطيط في الشركات حسب المناطق الجغرافية:

يتميز هذا النوع من التخطيط بالمراقبة الدائمة للمقر المركزي، وذلك من خلال الهيئات التنسيقية التابعة له والتي تعمل على مراقبة الفروع، ويترك العديد للفروع في كيفية تأقلمها مع المحيط والبيئة التي تعيش فيها، وذلك من جانب المنتجات، والفرص، وحاجات السوق المحلية.

على أن لا تختلف أهداف الفروع مع أهداف أن الشركة الأم (المقر الرئيسي) بحيث

ينبغي عليها العمل في ظل الاستراتيجية الموضوعة من طرف المقر الرئيسي.

كما يتميز هذا التخطيط بضعف نسبي في العلاقات بين الفروع لأنها تعمل في بيئة مختلفة عن بعضها البعض، ولكنها دوما تسعى إلى التفاوض بغية إيجاد أرضية تبادل في المنتجات. وفي الأخير يمكن حصر إيجابيات هذا الفرع من التخطيط فيما يلي:

1- الفروع بإمكانها تكيف خطط نشاطها ووظائفها مع المحيط المحلي، وهذا يجعلها تستغل الفرص التجارية، والتي تطرأ على مستوى الأسواق المحلية.

2- كما يسهل التنبؤ بالأخطار الناجمة عن المحيط باتخاذ الإجراءات المضادة في أسرع وقت ممكن، أما ما يعاب عليه كون المقر الرئيسي لا يمكنه مراقبة أو معرفة الأخطار بشكل تفصيلي، وهذا ما قد يؤدي إلى عدم تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الشركة الأم (المقر الرئيسي).

* التخطيط في الشركات المنظمة حسب المنتجات:

يتم وضع هذا التخطيط لدى الشركات لتي تقيم بناء على المنتجات، بحيث تخضع الفروع الإنتاجية مباشرة إلى المقر المركزي، حيث يتمتع كل فرع باستقلالية نسبية لتصنيع وبيع المنتجات، كما أن المقرات الرئيسية لكل فرع تقع مقراتها في نفس مكان المقر المركزي، كما يعمل كل فرع على تحقيق إنتاج عالمي يمكنه من خوض المنافسة على مستوى الأسواق العالمية، ونجده دوما يبحث على إنشاء مصانع في البلدان التي تكون فيها التكلفة منخفضة والأساليب التقنية الخاصة بالمنتجات ووسائل الإنتاج موحدة عالميا.

وهذا ما يسمح بالتنسيق بين مختلف الفروع والقيام بعملية التسويق العالمي، وهذا بالتحويل الجغرافي للمكونات والمنتجات نصف المصنعة والسلع النهائي.

وعلى العموم فإن الشركات التي تعقد هذا الفرع من التخطيط تعمل على صياغة الأهداف العامة للشركة في مجملها في المقر المركزي بمشاركة الفروع، وتعمل على تحديد الأهداف ودراسة المخاطر ووضع استراتيجية لتوقع النتائج المنتظرة لكل فرع.

ومن بين إيجابيات هذا التخطيط:

- يسمح للمقر المركزي بتوجيه الشركة لتحقيق الأهداف المسطرة.

ومن السلبيات:

- عدم التحكم في الظروف المحلية قد يؤدي إلى خسائر كبيرة.
- عدم التحكم في مجمل التدفقات الضرورية للمعلومات الداخلية والخارجية بعرض فعالية الشركة.¹

* التخطيط في الشركات ذات الهيكل التطوري:

نظرا إلى التغير الحاصل على مستوى التكنولوجيا والأسواق العالمية من حيث نوعية المنتجات، نجد أن أغلبية الشركات متعددة الجنسية تتبع التخطيط ذات الهيكل التطوري الذي يتماشى مع الزمن، ويمكن اعتبار هذا النوع شامل لنوعين السابقين، لأنه قد يتخذ استراتيجية التخطيط بناء على المناطق الجغرافية، وفي نفس الوقت يتبنى التخطيط بناء على المنتجات. كما أنه يعمل على اشتراك كل الفروع في اتخاذ القرارات والاستراتيجية الملائمة هذا ينتج عنه هيكل متشابه تتقاسم فيه الفروع والمقر الرئيس المسؤولية في التسيير. ويمكن بأن الشركات التي تبني هذا النوع من التخطيط يمكنها خلق نظام اتصالات فعال بتكيف والظروف المحيطة بكل فرع، وتجعله يقلل من الظروف نظرا لقدرتها على استعمال المعلومة في الوقت والمكان الملائمين لأنه في الحقيقة في الوقت العالمي أصبحت هناك ما يسمى بحرب المعلومات، ومن يستطيع الحصول عليها قبل غيره.

¹ د. عبد السلام أبو قحف- إدارة الأعمال الدولية- الدار الجامعية الإسكندرية، 2001 ، ص 15 - 17.

المطلب الثالث: استراتيجية الاستثمار في الشركات متعددة الجنسية:

من المعروف أن اتخاذ القرار من طرف الشركات متعددة الجنسية، بالاستثمار في منطقة ما أو بلد ما تسبقه دراسة معمقة إلى جميع الجوانب السياسية، الاقتصادية الاجتماعية والأمنية، والبيئة، فمثلا الاستثمار في الجزائر من طرف الشركات متعددة الجنسية أخذ وقت كبير لاتخاذ القرار بالاستثمار ولقد لعبت الجزائر دورا فعالا في إقناع المستثمر الأجنبي بالدخول إلى السوق الجزائرية، وذلك من خلال تقديمها إلى ضمانات وإمميزات، بغية ترغيب المستثمر الأجنبي الاستثمار في الجزائر.

وعلى العموم فإن الشركات متعددة الجنسية تعتمد على القيام بالاستثمار على أسلوبين

1- اتخاذ القرار بالاستثمار.

2- أسلوب التوطن.

* قرار الاستثمار:

يتوقف قرار الاستثمار على دراسة درجة الخطر في البلد التشغيل، وهذا يتم من خلال دراسة وتحليل الوضع العام للبلد من جانب الاستقرار السياسي، ونمو الاقتصادي ودرجة وعي المجتمع، ودراسة السوق.

وعليه فإن قرار الاستثمار من طرف الشركات متعددة الجنسية بتحديد وفق محددات

أساسية:

1- الاستقرار السياسي.

2- ومعدل التضخم.

3- القوانين والتشريعات المرتبطة بالاستثمار.

* أساليب التوطن:

وتأتي هذه الخطوة تبعا لاتخاذ قرار الاستثمار ويعتبر أسلوب التوطن المحدد الرئيسي، لنوع العلاقة والبلد المستقبل، مما ينجر عنه أشكال متنوعة من الفروع، وذلك حسب درجة الملكية، والسيطرة، و الحالة الأكثر شيوعا تتمثل في أخذ مهمات لشركات محلية (شراكة) فمثلا المنجزين الأمريكيين يميلون في الغالب إلى الاستثمار عن طريق الشراكة، ممثل على ذلك الشركات البترولية الأمريكية الموجودة في الجزائر منطقة حاسي مسعود، نجد معظمها تعمل في ضل شراكة 51% إلى 49%¹.

¹ B .PRAS " LA FIRME MULTINATIONALE, FACE RISQUE" (PUF. Paris 1980. PP 102 – 107.).

المطلب الرابع: استراتيجية التمويل في الشركات متعددة الجنسية:

تجد الشركات متعددة الجنسية نفسها في مواجهة تمويل استثماراتها عبر مختلف بلدان العالم، وهذا ما يجعلها تبحث عن الأسلوب الأمثل لتمويل استثماراتها، فنجدها تقع بين خيارين أما استعمال التمويل الداخلي أو التمويل الخارجي أو هما معا.

أولاً: التمويل الداخلي:

يمكن تسميته بالتمويل الذاتي، الشركات متعددة الجنسية، فلقد كانت الشركات البريطانية في فترة ما مسيطرة على الصناعة، فعملت على الاستغناء، عن رؤوس الأموال الخارجية لتمويل نفسها، وذلك لأن أرباحها تمكنها من تمويل نفسها، ويمكنها كذلك إعادة استثمار أرباحها قبل منع أرباح الأسهم، وبهذا ما نسميه بالتمويل الداخلي الذي يبنى على أساس ثلاث عوامل أساسية، وهي:

(1) معدل النمو.

(2) المردودية.

(3) سياسات ترحيل الأموال.

وقدرة الفروع على تمويل نفسها داخليا تتخفف بارتفاع معدل نموها إلا إذا كانت نسبة الأرباح مرتفعة أو تكون أرباح الأسهم متواضعة نسبيا أو الاثنتين معا، ومع ذلك تبقى سياسات ترحيل الأموال تحقق أكثر رقابة بالنسبة للمسيرين.

* سياسات ترحيل الأموال:

تعتمد هذه السياسة على عوامل مختلفة ومتنوعة في كيفية إيجاد الأموال والأرباح

إلى الشركة الأم، ومن أهم هذه العوامل نذكر ما يلي:

1- الجباية على مختلف أنواع المدفوعات.

2- سلوك مسيري الشركة الأم اتجاه الأخطار.

3- الحاجات المالية من أجل إعادة الاستثمار داخل الفرع خاصة في بداية نظوره.

4- حاجة الشركة الأم إلى رؤوس الأموال.

5- درجة استقلالية الفرع.

6- قوانين الترحيل للأرباح المطبقة على الشركة الأم في البلد الأصلي.

* آلية أسعار الترحيل:

تتحكم هذه الآلية في الأسعار إما بالتخفيض أو الرفع بغية التهرب المحكم من الضريبة على الأرباح المخصصة للفروع، وكذلك المحولة إلى الشركة الأم، كما أنها تعمل على تحويل الأرباح إلى الفروع الغير إنتاجية والخاضعة إلى ضرائب منخفضة، والتي تتوطن في أماكن تطبق فيها تشريعات خاصة تسمى مناطق الجناات الضريبية (LES PORDIS FISCOAUX)

كما تعمل هذه الآلية على التقليل من الحقوق الجمركية وتخفيض أسعار الواردات وعلى العموم تعتبر هذه الآلية وسيلة فعالة لتخطي عدة عقبات بالنسبة إلى الشركات متعددة الجنسية بغية تحقيق أهدافها.

ثانياً: التمويل الخارجي:

إن الشرط الثاني في استراتيجية التمويل في الشركات المتعددة الجنسية يتمثل في التمويل الخارجي، الذي ينقسم إلى تمويل خارجي محلي وتمويل دولي، أما التمويل الخارجي المحلي يتمثل في الهيئات المالية الموجودة في بلد توطن الفرع، بينما يتمثل التمويل الخارجي الدولي في الهيئات المالية الدولية.

* التمويل الخارجي المحلي:

يأتي في المرتبة الثانية من حيث الأهمية، بعد الأرباح لرؤوس الأموال الموظفة من طرف الفروع في الخارج، حيث يمثل المحيط المالي الأول الذي يلجأ إليه الفرع من أجل طلب قروض، أو طرح أسهم وسندات.

فبينما تلجأ بعض الفروع الأكثر أهمية أو القديمة في البلد ذات شهرة إلى القروض طويلة الأجل، معتمدة في ذلك على حجمها، وعلى الثقة التي اكتسبتها بعد سنوات من التعامل مع البنوك، والهيئات الأخرى، تلجأ الفروع الأصغر حجماً نسبياً الجديدة إلى القروض قصيرة الأجل، باعتبارها غير معروفة، حتى وإن كانت الشركة الأم مشهورة.

إضافة إلى ذلك فإن السلطات المحلية عادة ما تتبع سياسات تمييزية بين الشركات

خوف على ميزان مدفوعاتها وعلى الرأسمال الاستثماري،¹ معتمدة على مجموعة من المعونات المباشرة للاستثمار، كالإعفاءات والقروض الجبائية وامتيازات أخرى، لتحفيز الشركات على الاستثمار في مناطق معينة من البلد قصد تفعيل التنمية الجهوية، ورغم أن التحفيزات تبدو جذابة للمشروع، إلا أن هذه المناطق قد تشكل خطرا على الشركات الأجنبية نظرا لنقص المعرفة الدقيقة بالمشاكل المحلية بالنسبة للمستثمرين الأجانب ونقص اليد العاملة والمسافات البعيدة عن الأسواق التي ترفع عبء التكاليف.

كما تشكل عمليات الكراء (Leasing) والفاكتورينغ (Factoring) والشراء بالدين سبلا أخرى للحصول على تمويلات محلية للفروع.

غير أنها مكلفة نسبيا، لذلك فإن الفروع لا تلجأ إليها إلا في حالات خاصة كل أخير مثلا عندما لا يكفي القرض البنكي أو يكون غير متاح، أو عندما لا يستطيع الشركة الأم إعداد الفروع لرؤوس الأموال.²

وأخيرا نشير إلى أن التمويل الخارجي المحلي يكون أكثر أهمية في البلدان الغنية لرؤوس الأموال.

* التمويل الخارجي الدولي:

يأتي التمويل الخارجي الدولي في المرحلة الثالثة في عمليات التمويل، وتتمثل في مصادره في: الأسواق المالية عديمة الجنسية، والأسواق المالية لبعض الدول، والمنظمات الدولية.

1- الأسواق المالية عديمة الجنسية: (سوق السندات الأوروبية):

تقوم الشركات المتعددة الجنسية بالاقتراض بواسطة فروعها المتوائمة في الخارج وبخاصة الشركات القابضة المالية (HOLDINGS FINANCIERS) الكائن مقرها بـ لكسمبورغ وذلك بطرح سندات لها في البلدان لتحويلات أرباح الأسهم، ففي هذه الحالة يمكن أن نقترح الفروع أما السندات من نوع تقليدي أو سندات قابلة للتحويل إلى أسهم في الشركة الأم.

كما يمكن للشركات المتعددة الجنسية الاقتراض مباشرة بتقديم قيم منقولة عنها

^{1, 2} NOTES ET ETUDES DOCUMENTAIS, OP, CIT, PP . 20 – 22 .

والتي تمثل ديونا عليها.

2- الأسواق المالية لبعض الدول:

تعتبر هذه الأسواق المكان التقليدي لافتراضات الشركات متعددة الجنسية، باعتبارها تتمتع فوائد أكبر، كما أن معدلات رأس المال تكون منخفضة كما هي مطبقة في بلد الفرع. تتمثل هذه الأسواق في بعض الأسواق الوطنية الأوروبية، مثل فرانكفورت، وجنيف ونرويج وأمستردام، حيث تسود حرية نسبية للاكتتاب في القروض الأجنبية.

3- المنظمات الدولية:

تمثل المنظمات الدولية مصدرا للتمويل لدول العالم الثالث، حيث تقوم بتحرير قروض للشركات متعددة الجنسية، من أجل إنجاز مشاريع تنمية في دول العالم الثالث، مع إعطاء الضمانات الكافية لتفادي الأخطار السياسية كالتأمينات والمصادرات.¹

¹ D . CAMUS, " Les finances des multinationales en Afrique " (L'harmattan, Paris, 1983), PP. 22-25.

المطلب الخامس: استراتيجية المالية والمحاسبة:

تعمل الشركات متعددة الجنسية على دراسة الوضعية المالية والمحاسبية قبل البدء في الاستثمار، فقبل تنفيذ الاستراتيجية المتفق عليها ينبغي عليها.

- توفير رأس المال المطلوب.

- إعداد الميزانيات التقديرية.

- إعداد الموازنات المالية.

- تقدير قيمة المشروع.

وتبنى كل هذه المعطيات على سياسة مالية ومحاسبية ينبغي أن نجيب على الأسئلة

التالية:¹

1- توفير رأس المال بالقروض قصيرة الأجل أم الطويلة أم الأسهم الممتازة أم العادية.

2- تأجير أم شراء الأصول الثابتة.

3- كيفية تحديد نسبة توزيعات الأرباح الملائمة.

4- تحديد الأساس المستخدم في العمليات المحاسبية.

5- إمكانية من أجل أوراق القبض.

6- تحديد معدل خصم على الحسابات خلال فترة زمنية ومحددة.

7- تحديد حجم النقدية الذي ينبغي أن يكون متاح.

¹ د. نادية العارف- التخطيط الاستراتيجي والعولمة- الدار الجامعية، الإسكندرية، سنة 2002، ص 351.

المطلب السادس: استراتيجية البحث والتطوير:

يلعب فريق البحث والتطوير دورا أساسيا في مدى استراتيجية أي شركة، ويقوم العاملون والمديرين في البحث والتطوير بأداء المهام التي تضمن إدخال التكنولوجيا المعقدة وهذا سعيها منها لتقديم المنتج في شكل يتلاءم وأذواق ومواصفات معينة ومحددة، والمشكل المطروح في صياغ البحث والتطوير على مستوى الشركات متعددة الجنسية يتوقف على حجم الموارد المتاحة.

جدول رقم (1): يوضح النفقات المخصصة للبحث والتطوير في أفضل تسع شركات في الولايات المتحدة الأمريكية

الشركة	بالمليون الدولار	زيادة (انخفاض) عن العام السابق	البحوث والتطوير/المبيعات
جنرال موتورز	8.900	% 8.5	% 0.6
فورد السيارات	6.821	% 3.00	% 4.6
أي بي أم (IBM)	3.934	% 16.2	% 5.2
هاوليت باكارد	2.718	% 18.1	% 7.1
موتورو	2.394	% 9.00	% 8.6
لونت للتكنولوجيا	2.056	(23.7)	% 13.00
جونسون أند جونسون	1.905	% 16.6	% 8.8
أينتل	1.808	% 39.5	% 8.7
فايزر	1.684	% 16.8	% 14.9

المصدر: الدكتورة نادية العارف- التخطيط الاستراتيجي والعولمة- الدار الجامعية الإسكندرية، سنة 2002، ص 294.

ونلاحظ من خلال الجدول المبين أعلاه مدى الأموال التي تنفقها الشركات الكبرى في مجال البحث والتطوير، وذلك سحيا منها على التأثير على السلع والخدمات الموجهة للمستهلك النهائي والمشتري الصناعي بغية تقصير دورة حياة السلعة فعلى سبيل المثال بلغ إجمالي ما أنفقته الشركات الأمريكية الموضح في الجدول السابق على البحث والتطوير في سنة 1997 بـ 192 بليون دولار أما بزيادة تقدر بـ 4.3 في المائة مقارنة بسنة 1996 وعلى العموم فهناك الكثير من الشركات تنفق على البحث والتطوير أكثر من المتوسط فشرية ميكروسوفت قامت بمضاعفة إنفاقها 300 % بين سنتي 1997 و 1996 في سبيل

تكرار تجربة اختراع الحاسب الآلي الشخصي.

والشركات الأكثر نجاحا تستخدم استراتيجيات، بحث وتطوير تربط الفرص الخارجية بقوانين القوة الداخلية تربطها بالأهداف، وتلعب سياسيات البحث والتطوير في مجال تطبيق الاستراتيجية المرسومة من طرف الشراكة من خلال النقاط التالية.

1/ التركيز على التحسين في المنتج أو العملية.

2/ التركيز على البحوث.

3/ تحديد مكانة الشراكة قائدة أو بايعه في مجال البحث والتطوير.

4/ مدى الاعتماد على العمليات الآلية.

5/ تحديد المبلغ المنفق على البحث والتطوير مرتفع أو متوسط أم منخفض.

6- القيام بالبحوث والتطوير من داخل الشركة أم من خلال جهات خارجية.

7- الاعتماد على الباحثين الأكاديميين من العاملين في القطاع الخاص، ويجب أن تكون هناك تفاعلات بين إدارة البحوث والتطوير والإدارة الوظيفية، الأمر في مجال تطبيق الأنواع المختلفة من سن استراتيجيات الأعمال العامة.¹

ويمكن تقليل الصراع بين إدارات التسويق والتمويل، المحاسبية والبحوث والتطوير

ونظم المعلومات إلى الحد الأدنى من خلال وضع سياسيات وأهداف واضحة كما نشير

إلى التفاوت بين الشركات بين رغبتها في الحصول على البحوث والتطوير من شركات

خارجية أو تطويرها من داخل الشركة.

المؤشرات التالية تساعد الشركة على اتخاذ القرار.

1- إذا كان معدل النمو التكنولوجي بطيء، ومعدل نمو السوق معقول، وهناك عوائق واضحة أمام دخول منافسين جدد، فإن البحوث والتطوير من داخل الشركة أفضل، ويرجع السبب وراء ذلك إلى أخذ في حالة نجاح البحوث والتطوير يترتب عليها احتكار مؤقت لمنتج أي عملية استقلاله.

2- في حالة التغير التكنولوجي السريع بينما ينمو السوق ببطء، فإن بذل جهد كبير في مجال

¹ GENERIC BUSINESS STRATEGIES

البحوث والتطوير فيه مخاطرة كبيرة، حيث يؤدي إلى تطوير تكنولوجيا متقدمة أو ليس لها سوق.

3- إذا كانت التكنولوجيا ببطء ولكن السوق ينمو بسرعة عادة لا يكون هناك وقت كان للتطوير من الداخل، ويكون المدخل المقترح هو الحصول على خبرة والتطوير من مصدر خارج الشركة.

4- في حالة النمو السريع لكل من التكنولوجيا وسوق فإنه يفضل الحصول على خبرة البحوث والتطوير من الشركة متميزة داخل الصناعة.

وهناك ثلاثة مداخل رئيسية في مجال البحوث والتطوير لتطبيق الاستراتيجيات.

- الاستراتيجية الأولى: أن تكون الشركة أول من يسوق المنتجات التكنولوجية الجديدة وهي شديدة الجاذبية وشديدة الخطورة.

- الاستراتيجية الثانية: هي أن تقلص الشركة المنتجات الناجحة، وبالتالي تخفض تكاليف البدء وتقلل المخاطر.

- الاستراتيجية الثالثة: هي أن تقوم الشركة بإنتاج كميات كبيرة من منتجات متشابهة للمنتجات الأصلية، ولكن بتكلفة أقل.

جدول رقم (2): يوضح أنشطة البحوث والتطوير التي قد تكون مطلوبة في سبيل

الاستراتيجية بنجاح.

نشاط البحوث والتطوير	الاستراتيجية القابلة للتنفيذ	نوع الشركة
وضع نظام لاختبار أثر دواء جديد على مجموعات مختلفة.	تطوير المنتج	شركة أدوية
وضع نظام لاختيار أداء تصميمات مختلفة لقاعدة المركب في ظل مختلف الظروف.	تنويع مركز	شركة تصنيع مراكب
تطوير عبوات قابلة للتحليل في البيئة التطبيقية	اختراع السوق	شركة عبوات بلاستيكية
تطوير نظام الاتصالات في دولة أجنبية.	تنمية السوق	شركة إلكترونية

المصدر: الدكتورة نادية العارف، مرجع سبق ذكره، ص 296.

المطلب السابع: استراتيجية التسويق في الشركات المتعددة الجنسية:

* أهمية التخطيط الاستراتيجي للتسويق:

لقد أوضحت الدراسات التي أجريت في هذا الصياغ أن الشركات التي تعتمد أو تطبق الاستراتيجية التسويقية قد حققت فرص أكبر للنجاح.

وقد أوضحت الدراسة التي قام بها كلا من House و Thune والتي تضمنت المقارنة لأداء (181) شركة أمريكية متوسطة وكبيرة الحجم وفي حقول مختلفة وجدوا أن الشركات التي تعتمد التخطيط الاستراتيجي للتسويق أنها تحس أدائها عكس الشركات التي لا تعتمد التخطيط الاستراتيجي للتسويق.

كما بينت دراسة لعدد من الباحثين في معهد علم التسويق أن التخطيط الاستراتيجي للتسويق قد قدم المساعدة الفعالة لزيادة أرباح الشركات إضافة إلى الدراسات عديدة منها دراسة Herold و Ansoft Guth و KrogerlMolik.

أكدت هذه الأخيرة أن الشركات التي تطبق التخطيط الاستراتيجي للتسويق تقدمت بشكل كبير على الشركات التي لا تهتم بهذا النشاط.

وفي الحقيقة هناك أسباب التي تدفع الشركات إلى تطبيق استراتيجية التسويق¹.

وقد أعطى Unni سببين هاميين:

- توفير التخطيط الاستراتيجي للتسويق ظروف عمل مقترنة بوضوح الأهداف وموجهة إلى مستقبل الشركة.

- توفير معايير للمقارنة مع الأداء المستقبل.

* استراتيجية التسويق:

تعتمد استراتيجية التسويق في الشركات متعددة الجنسية على تنمية الأسواق الموجودة

والبحث الدائم عن أسواق جديدة للاستغلال، قصد تفرغ إنتاجها المتنامي.

هذه الاستراتيجية تكون أكثر صرامة من الاستراتيجيات الأخرى، كونها تقدم معرفة

دقيقة بظروف السوق، وبخصائص الطلب التي تعتبر ضرورية للإحاطة بالمنتج، وتعتمد

¹ الأستاذ الدكتور: محمود جاسم محمد الصمدعي، استراتيجيات التسويق، دار الطباعة، الحامل، عمان سنة 2000، ص 29.

توزيعاً ينقل السلعة بفعالية إلى غاية المستهلك النهائي بالسعر الذي يسمح بلوغ أهداف المتمثلة في المردودية والنمو.

فالتسويق متعدد الجنسية يعتمد أساليب متنوعة حسب ظروف سوق، وذلك من أجل الحصول على معلومات تسهل لهذه الشركات التعرف على خصوصية كل سوق مستهدف واتخاذ القرارات المناسبة التالية:

- ماذا ستبيع؟ هل ستبيع سلعا؟ أو منتجا محولا؟ أو مهارة؟ أو خدمات؟ وبأي نوعية؟
- لمن ستبيع؟ أي: أي سوق تستهدف استغلاله؟
- كم ستبيع؟ أي: ما هي درجة التوغل ولنفوذ من السوق المراد استغلاله؟
- ما هو المدى الزمني؟
- ما هي القنوات التي تسلكها داخل السوق لبلوغ المستهلك¹؟
- كيف تضمن خدمة المستهلك²؟
- من أين تموين السوق؟ بالتصدير من البلد الأصلي أم من الفروع في البلدان الأخرى؟ أم من الإنتاج في البلد المستقبل؟
- ما هي سياسة الأسعار التي ستتبنهاها؟
- وعلى الشركة أن تعمل على تحديد ما يعرف بالمزيج التسويقي والمتمثل في المتغيرات الأربعة الرئيسية المنتج، السعر، المكان، الترويج.
- كما ينبغي على الشركة أن تعتمد استراتيجية لصالح تمييز المنتج التي تغطي.
- إمكانية لإحداث وفورات الحجم في الإنتاج.
- مرونة أكبر لتموين نقاط البيع انطلاقاً من عدة مراكز إنتاجية.
- الاقتصاد في التسويق والمتعلق بالترقية والإشهار.
- مرونة أكبر لخدمات ما بعد البيع.
- توزيع العلاقة عبر العالم، مما يؤدي إلى التحكم في المستهلك، وحينبغي عليه أن تواجه مشكلة خصوصية كل سوق، وذلك بوضع استراتيجية لمواجهة الشركات المنافسة التي يمكن

¹ P. Y. GAX " LES FIRMES TRANS- NATIONAL ET L'ETAT - NATION " (ARCINC, 1987), PP 118 119.

² B. BONIN " L'ENTREPRISE MULTINATIONALE ET L'ETAT (ETUDES VIVANTES, QUEBEC 1984)

أن تسوق نفس المنتجات، وعليه يمكن على الشركات التي تريد الاستحواذ على عدة أسواق أن تعمل بثلاث خيارات استراتيجية.

- 1- بيع المنتج دون أي تحويل (استراتيجية التوسع)
 - 2- تحويل المنتج ليأخذ الخصصة لكل سوق (استراتيجية التكيف)
 - 3- تطوير المنتج من أجل أن يتناسب مع سوق معينة (استراتيجية الابتكار)¹
- أما جانب فيعتبر أكثر تعقيدا، وذلك للعوامل التالية:

1/- العملية الاستراتيجية للشركة (توزيع المنتج، الأهداف التسويقية).

2/- الموارد (تكاليف الإنتاج، الوضعية المالية للشركة).

3/- المحيط (معدلات الصرف، حقوق الجمارك، معدلات التضخم).

وعليه ففضايا التسويق يؤثر عليها عدد لا حصر له من المتغيرات التسويقية على نجاح أو فشل استراتيجية التسويق، ويمكن ذلك بعض القرارات التسويقية التي تتطلب وضع سياسات محددة.

- 1/- استخدام وكيل واحد أو قنوات توزرع متعددة.
- 2/- معدل استخدام الإعلانات التلفزيونية، خفيف، مكثف، أو بدون.
- 3/- تحديد أو عدم تحديد حصة التعامل مع عمل واحد.
- 4/- تقديم ضمان كامل أو محدد.
- 5/- مكافأة أفراد البيع على أساس الرتب فقط العمولة، أو المزيج بين الرتب والعمولة.

¹ الأستاذ الدكتور: محمود جاسم محمد الصمدعي، مرجع سبق ذكره ص 34 - 46.

خلاصة الفصل الأول:

من خلال ما سبق نستخلص بأن الشركات المتعددة الجنسيات عرفت تطورا تنظيميا وتاريخيا هاما، حيث شهدت تعمقا أكثر في عملية تمويل نشاطها وهذا عائد للتغيرات التي نتجت عن ظاهرة العولمة فأصبحت هذه الشركات من أهم عوامل هذه الظاهرة التي سمحت لها بالاستغلال الواسع لميزاتها التنافسية والمعتمدة أساسا على التحكم في التكنولوجيا ورؤوس الأموال، وتحقق هذه الشركات هيمنتها على الأسواق العالمية بواسطة تبنيها استراتيجيات تتميز بما يلي:

- الطابع الدولي الذي يعطيها إمكانية استغلال كل الفرص التي يتيحها الاختلاف في توزيع الموارد وفي مستويات التطور في العالم (مثل الاختلاف في أسعار اليد العاملة، الموارد الأولية... الخ).

- الطابع الموحد لاستراتيجياتها سواء على مستوى الشركة الأم والفرع أو على المستوى الوظيفي (تخطيط، استثمار، تمويل، مراقبة، البحث والتطوير و التسويق).

رغم أن الشركات هي المستفيدة الأولى من ظاهرة العولمة، إلا أن هذه الظاهرة أصبحت تتميز بالتحلل (BANALISATION) النسبي إذ أن الطابع الدولي للنشاط لم يبقى حكرا على هذه الشركات، بل نجد أن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدأت تعمل على عولمة نشاطها وهذا بسبب التطور الحادث في التكنولوجيا الإعلام والاتصالات والانخفاض الكبير لأسعار النقل وغيرها.

الفصل الثاني

السياسة الاقتصادية الجزائرية والأدوات
المنظمة والمسيرة للشركات المتعددة الجنسية
وآثارها على التشغيل في الجزائر

الفصل الثاني

السياسة الاقتصادية الجزائرية والأدوات المنظمة والمسيرة
للشركات متعددة الجنسية، وأثارها على التشغيل في الجزائر

المبحث الأول: القوانين الخاصة بالاستثمار الأجنبي في الجزائر:

المطلب الأول: الأدوات والأطر المسيرة للشركات متعددة الجنسية في الجزائر:

بعد التحولات الجذرية التي عرفتها الجزائر في الجوانب السياسية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وكذلك الهيكلية والتنظيمية، كان لزاما على الحكومة الجزائرية أن ترافق هذه التحولات بإصلاحات تجعلها بإمكانها الدخول إلى السوق العالمية بأسس وقواعد متينة تمكنها من المنافسة على مستوى الأسواق العالمية ولو بشكل بسيط، بحيث عملت على:

- الانتقال وبسرعة من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد حر مبني على المنافسة.

- تسهيل وتطوير حركة تنقل رؤوس الأموال والأشخاص والممتلكات بين أقاليم مختلفة.

وبعد اقتناع غالبية المجتمع بضرورة التأقلم مع هذه التحولات والإصلاحات، لجأت الجزائر إلى تبني نظام الخصخصة، لأنها تملك فرصا تمكنها من خلق ثروة وفرص عمل جديدة بواسطة الاستثمار المحلي أو الأجنبي، وكان لزاما عليها أن تضع تشريعات تمنع التمييز بين المستثمرين.

وهذا ما سنتطرق له من سرد وتوضيح القوانين والأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر.

1/- الإطار القانوني للاتفاقية المغاربية المتعلقة بتشجيع وضمان الاستثمار بين دول اتحاد المغرب العربي.

وجاء هذا بإصدار مرسوم رئاسي 90-4200 مؤرخ في 05 جمادى الثانية عام

1411 الموافق لـ 22 ديسمبر 1990 يتضمن على الاتفاقية لتشجيع وضمان الاستثمار بين

دول اتحاد المغرب العربي.

وبعد ذلك تلاه قانون الاستثمار رقم 93-12 المؤرخ في 19 ربي الثاني عام 1414 الموافق لـ 05 أكتوبر سنة 1993 يتعلق بترقية الاستثمار سوى كان محلي أو أجنبي. ولقد جاء هذا المرسوم على شكل أبواب توضح كل الشروط والواجبات والحقوق للمستثمر المحلي والأجنبي، وسنتطرق لها بالتفصيل حتى نتمكن من معرفة كل الشروط والضمانات والامتيازات والواجبات التي قدمتها الجزائر بغية جلب المستثمر بصفة عامة ولو أن ما يهمنا في موضوعنا هذا هو المستثمر الأجنبي.¹

* الباب الأول:

- المادة 01: يحدد هذا المرسوم النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية الخاصة وعلى الاستثمارات الأجنبية.
 - المادة 02: تنفيذ من أحكام هذا المرسوم التشريعي الاستثمارات المنشئة والمنمية للقدرات، المعدة للتأهيل أو الهيكلية التي تتجزأ في شكل حصص من رأس المال أن حصص عينية يقدم أي شخص طبيعي أو معنوي.
 - المادة 03: تتجزأ الاستثمارات بكل جدية مع مراعاة التشريع والتنظيم المتعلقين بالأنشطة المقننة.
- وتكون هذه الاستثمارات قبل إنجازها موضوع تصريح بالاستثمار من خلال التصريح الذي يوضح النقاط التالية:
- مجال النشاط.
 - تحديد الموقع.
 - مناصب التشغيل التي تحدث.
 - التكنولوجيا المراد استعمالها.
 - مخططات الاستثمار والتمويل وكذا التقويم المالي للمشروع مرفقة بمخطط الاستهلاك.
 - شروط المحافظة على البيئة.
 - المدة التقديرية للإنجاز الاستثمار.

¹ الأستاذ: محمد بودهان، الأسس والأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر، 2000، ص 129.

- الالتزامات المرتبطة بإنجاز الاستثمار.

أما بالنسبة إلى المادة الرابعة فهي مكملة للمادة الثالثة.¹

- **المادة 04:** يمكن للاستثمارات المصرح بها الاستفادة من الامتيازات المرتبطة بالنظام العام.

- **المادة 05:** تم نشاء وكالة لدى رئيس الحكومة بغية ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها.

- **المادة 06:** تقوم الوكالة بمساعدة المستثمرين على القيام بالإجراءات اللازمة للاستثمار.

- **المادة 07:** تستفيد الاستثمارات التي تنجز بتقديم حصص من رأس المال بعملة قابلة للتحويل الجري.

- **المادة 08:** تنفيذ الاستثمارات التي تمثل أهمية خاصة بالنسبة إلى الاقتصاد الوطني لاسيما من حيث حجم المشروع والمميزات التكنولوجية المستعملة بإمتيازات إضافية وذلك بعد إيداع اتفاقية مع الوكالة.

الباب الثاني:

- **المادة 09:** يتضمن النظام العام الامتيازات الممنوحة للاستثمار والتدابير التشجيعية.

- **المادة 10:**²

- الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل بالنسبة لكل المشتريات العقارية المنجزة في إطار للاستثمار.

- تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة

- إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري ابتداء من تاريخ الحصول عليها.

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي توظف مباشرة

¹ الأستاذ: محمد بودهان، مرجع سبق ذكره، ص 130.

² المرجع نفسه، ص 13.

في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو من السوق المحلية.

- تطبيق نسبة منخفضة تقدر بـ 3 % في مجال الرسوم الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

- المادة 18: يمكن أن يستفيد الاستثمار من الإعفاء طيلة فترة أدائها سنتان وأقصاها خمس سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري.

- تطبيق نسبة منخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها بعد انقضاء فترة الإعفاء المحددة سابقا.

- الاستفادة من نسبة اشتراكات العمال المقدرة بـ 7 % برسم الأجور المدفوعة لجميع العمال.

- المادة 19: تستفيد المشتريات من السوق المحلية للسلع المودعة لدى الجمارك الموجهة لتموين المنتجات المعدة للتصدير من إعفاء من الحقوق والرسوم.

الباب الثالث: الأنظمة الخاصة:

*- الاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة: حسب التشريع الجديد تنفيذ هذه الاستثمارات من:

- المادة 21:

- الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل بالنسبة لكل المشتريات العقارية التي تنجز في إطار الاستثمار.

- تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة منخفضة قدرها خمس في الألف فيما القعود التأسيسية والزيادات في رأس المال.

- تتكفل الدولة جزئيا أو كليا بالنفقات المترتبة على أشغال الهياكل القاعدية اللازمة لإنجاز الاستثمار بعد أن تقومها الوكالة.

- إعفاء السلع والخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز الاستثمار من الرسم على القيمة المضافة، سواء كانت مستوردة أو محصلا عليها في السوق المحلية.

- تطبيق نسبة منخفضة بـ 3% في مجال الرسوم الجمركية على السلع المستوردة.

- المادة 22: تستفيد هذه الاستثمارات من الامتيازات التالية:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي.

- الرسم على النشاط الصناعي والتجاري طيلة فترة أدناها 05 سنوات وأقصاها 10

سنوات.¹

- إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمارات من الرسم العقاري.

- تخفيض 50% من النسبة المخصصة للأرباح التي يعاد استثمارها في منطقة

أخرى .

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط

الصناعي والتجاري.

- المادة 23: يمكن للدولة أن تمنح شروط امتيازية قد تصل إلى الدينار الرمزي

¹ الأستاذ محمد بودهان، مرجع سبق ذكره، ص 133 - 134.

تتازلات عن أرض تابعة للأملك الوطنية لصالح الاستثمارات التي تتجز في المناطق الخاصة.

*-/ الاستثمارات المنجزة في المناطق الحرة:

- **المادة 01:** يمكن القيام باستثمارات تتجز في المناطق الحرة بحيث تتم عملية الاستيراد والتصدير أو التخزين التحويل أو إعادة التصدير وفق إجراءات جمركية مبسطة.

- **المادة 02:** تكون علاقات العمل فيما يخص شروط التوظيف في منطقة والتسريح بين الأجراء والمؤسسات الموجودة في منطقة حرة خاضعة للاتفاقيات تعاقدية تبرم بحرية بين الطرفين، وذلك بقطع النظر عن أية أحكام قانونية أخرى.¹

المادة 28: تعطى الاستثمارات التي تقدم في المناطق الحرة بعنوان نشاطها، من جميع الضرائب والرسوم والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي ونسبة الجباية الجمركية ماعدا الحقوق والرسوم المتعلقة بالسيارات السياحية غير المرتبطة باستغلال المشروع.

- المساهمات والاشتراكات في النظام القانوني للضمان الاجتماعي.

غير أنه يجوز للعمال من ذوي الجنسية الأجنبية الذين يتمتعون بصفة غير مقيم قبل توظيفهم أن يختاروا نظاما للضمان الاجتماعي غير النظام الجزائري.

إلا إذا كانت هناك أحكام مخالفة نصت عليها اتفاقيات المعاملة بالمثل الثنائية.

المادة 29: تقضي عائد رأس المال الموزع الناتجة عن نشاطات اقتصادية تمارس في المناطق الحرة، من الضرائب.

المادة 30: يخضع العمال الأجانب الذين جرى توظيفهم النظام الضريبة الجزافية على الدخل الإجمالي نسبة 20% من مبلغ أجورهم.

المادة 31: تستورد السلع والخدمات التي تدخل في إنجاز الاستثمار أو التي هي لازمة لاستغلالها بكل حرية.²

المادة 32: يرخص للمستثمرين بيع حصة من إنتاجهم الخاص في الجزائر ويكون خاضعا

¹ محمد بودهان، مرجع سبق ذكره، ص 134.

² الأستاذ محمد بوهان، مرجع سبق ذكره، ص 10-36.

للتشريع والتنظيم المعمول بهما في التجارة الخارجية.

المادة 33: يمكن للمستثمرين التوظيف بدون شكلية مسبقة عمالا تقنيين ومؤطرين من جنسيات أجنبية، بدون تحديد عدد العمال لكل مؤسسة ويتم ذلك بتقديم تصريح لدى مصالح التشغيل الإقليمية.

الباب الرابع: الامتيازات الأخرى:

المادة 35: يمكن أن تستفيد الاستثمارات من فوائد مخفضة على القروض البنكية المحصل عليها حسب شروط وكيفيات تحدد عن طريق التنظيم.

المادة 36: يمكن أن تستفيد الاستثمارات من إعادة التأهيل أو الهيكلة المخصص لاستئناف النشاط بعد غلق المشروع أو إعلان الإفلاس من الامتياز عليها في هذا المرسوم التشريعي.

المادة 37: يمكن النشاطات التي تعمل بوثيرة متواصلة والتي تعمل من أجل تحسين استعمال قدراتها التحويلية والخدماتية أن تستفيد طوال فترة خمس سنوات قابلة للتמיד من تكفل الدول بنسبة 50% من إسهامات الزبائن العمال.¹

في النظام القانوني للضمان الاجتماعي

الباب الخامس: الضمانات الممنوحة للاستثمارات:

المادة 38: يحظى الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب بنفس المعاملة التي يحظى بها الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الجزائريين من حيث الحقوق الالتزامات فيما يتصل بالاستثمار.

ويحظى جميع الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب بنفس المعاملة مع الاحتفاظ بأحكام الاتفاقيات المبرمة بين الدول الجزائرية والدولة التي يكون هؤلاء الأشخاص من رعاياها.

المادة 39: لا تطبق المراجعات والإلغاءات التي قد تطرى في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا المرسوم التشريعي إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة.

المادة 40: لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع تخيير عن طريق الإدارة

¹ المرجع نفسه، ص 137.

ماعددا الحالات التي نص عليها التشريع المعمول به.¹

المادة 41 : يعرض أي نزاع يطرأ بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية إما بفعل المستثمر وإما نتيجة للإجراءات اتخذتها الدولة الجزائرية ضده، على المحاكم المختصة إلا إذا كانت هناك اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف.

ويمكن أن تخلص في الأخير أن الحكومة الجزائرية عملت على تغيير وتجديد التشريعات المتعلقة بالاستثمار بصفة عامة والاستثمار الأجنبي بصفة خاصة، بغية جلب هذا الأخير لإعطاء دفعة جديدة في مجال التنمية الاقتصادية ورفع مستوى الإنتاج من البترول والغاز... الخ، لأن معظم الشركات المتعددة الجنسيات المتواجدة في الجزائر تعمل في هذه الميادين، وكما لاحظنا فقد قدمت عدت امتيازات و ضمانات من أجل جلب أكبر عدد ممكن إلى السوق الوطنية، سعيا منها لإنعاش الاقتصاد وإحداث توازن والقضاء بشكل أو بآخر على مستوى البطالة الذي بلغ 25% إلى 30% في السنوات الأخيرة.

ولكن برغم من كل هذه التغييرات على مستوى التشريع إلا أنه يبقى بعيدا عن التشريعات العالمية في هذا المجال.

¹ محمد بودهان، مرجع سبق ذكره، ص 137.

المطلب الثاني: معوقات الاستثمار الأجنبي في الجزائر وآفاقه:

لقد بذلت الجزائر جهدا كبيرا في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بدأ من إحداث إصلاحات اقتصادية، وتشريعية، وإعطاء ضمانات وامتيازات للمستثمر الأجنبي سعيا منها لتحقيق التنمية، إلا أن هناك عراقيل ومعوقات تبقى عائقا أمام تحقيق ذلك، وهي:

* العراقيل:

- العراقيل السياسية والأمنية: إن الأوضاع الأمنية والسياسية التي عاشتها الجزائر في العشرية الأخيرة، جعلت المستثمر الأجنبي متردد في الدخول إلى السوق الجزائرية. وكما تعرف أن هذا العنصر بالنسبة للمستثمر الأجنبي يعتبر من ضمن العوامل التي يبني عليها قرار الاستثمار.

- العراقيل الاقتصادية: فالضعف المسجل في الجهاز المصرفي الجزائري، والذي يتميز بالتعقيد والبيروقراطية، وطول مدة دراسات ملفات القروض أدى إلى صعوبة التعامل مع المستثمر الأجنبي، بالإضافة إلى هذا عرفت سياسة الخوصصة بطئ في التنفيذ، وهذا راجع إلى غموض القوانين والتشريعات الخاصة بها.¹

أما على مستوى مينا الجزائر ونظرا لسوء التسيير وهذا ما أكده تقرير منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، حيث بين أن 80% من السلع المستوردة تعرف ببطأ كبيرا في استلامها، بالإضافة إلى نقص المعدات والتجهيزات المتطورة.²

* الآفاق:

تمتلك الجزائر مؤهلات وعناصر تنافسية تمكنها من جلب المستثمر الأجنبي، فبدأ بالموقع الجغرافي المتميز، والذي يعتبر همزة وصل بين الدول الأوروبية والقارة الأفريقية. كما أنها تتربع على مساحة 2.4 مليون كلم²، تتميز بوجود ثروات هائلة من البترول والغاز. ونظرا لضعف التكنولوجيا في القاعدة الصناعية في الجزائر، فبإمكان المستثمر إعطاء دفع لهذه القاعدة.

¹ رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية: " الاستثمار الأجنبي المباشر"، فضيل فارس، ص 224.

² عدد خاص من مجلة الاقتصاد والأعمال، نوفمبر 1999، ص 34.

- حجم السوق: إن الجزائر تمتلك سوقاً يجعل من المستثمر الأجنبي يبحث عن الدخول له وذلك نظراً للكثافة السكانية وحجم ما تستورده الجزائر من سلع وخدمات، حيث تبلغ الواردات سنوياً ما قيمته 11 مليار من السلع الاستهلاكية والمواد المصنعة.

المبحث الثاني: دور وأثر الشركات المتعددة الجنسية على التشغيل في البلدان النامية:

المطلب الأول: دورها في البلدان النامية:

تتشترك البلدان النامية في عدد من الخصائص الأساسية التي تميزها عن غيرها من البلدان، وهو ما دفع الاقتصاديين إلى إدراج البلدان النامية في مجموعة واحدة، إلا أنه في مجال استعراض الخصائص الأساسية لمجموعة البلدان النامية يختلف الاقتصاديون فيما بينهم في معالجة هذا الأمر.¹

ف فريق يهتم بعرض جميع الخصائص التي تميز هذه البلدان فيما هو أساسي أو ثانوي أو بين ما هو سبب أو نتيجة، ويقسمون تلك الخصائص إلى أربعة أقسام رئيسية هي: اقتصادية، وسكانية وسياسية وتكنولوجية.

وفريق آخر يلجأ في عرضه لتلك الخصائص إلى إبراز الطبيعة الدائرية للعلاقات بين خصائص الدول النامية موضحا كيف تقع تلك البلدان فريسة للعديد من الحلقات المفرغة وعلى رأسها حلقة الفقر، والتي تتلخص في انخفاض مستوى الدخل يؤدي إلى سوء التغذية ومن ثم انخفاض مستوى الإنتاجية وهو ما ينعكس أخيرا على مستوى الدخل.

وفريق ثالث يتبع منهاجا مختلفا في استعراض خصائص الدول النامية، إذ يركز على أهم الخصائص الأساسية التي تميز تلك الدول، وهي في رأيهم:

- عدم كفاية مستوى التراكم الرأسمالي أو التكوين الرأسمالي.

- تخلف طرق الإنتاج والتكنولوجيا.

- شيوع ظاهرة البطالة.

- اختلال أو عجز ميزان المدفوعات.²

ولقد تبين مما سبق ذكره أن الشركات المتعددة الجنسية توطن ما يقارب ربع

استثماراتها في الدول النامية، ونحاول في هذا المطلب الإجابة على السؤال التالي:

¹ زكي محمد شافعي: التنمية الاقتصادية، دار النهضة العربية، سنة 1968، ص 25-28.

² زكي محمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص 25-28.

هل تقدم هذه الشركات بما تملكه من مزايا احتكارية حلولا لخصائص التخلف التي تعوق تحقيق معدلات مرتفعة للنمو والتنمية في الدول النامية؟ أو ما هي آثار نشاط الشركات المتعددة الجنسية على مستويات النمو والتنمية والرفاهية الاقتصادية في الدول النامية؟.

وحتى نستطيع الإجابة على هذه الأسئلة نقسم هذا المطلب إلى قسمين:

القسم الأول: نستعرض فيه موقف الفكر التنموي من نشاط الشركات المتعددة الجنسية في الدول النامية.

القسم الثاني: عرض بعض الدراسات التطبيقية عن نشاط الشركات المتعددة الجنسية في الدول النامية.

أولاً: موقف الفكر التنموي من نشاط الشركات المتعددة الجنسية في الدول النامية:

لقد شهدا هذا الأخير جدلا مستمرا حول دور وتأثير الشركات المتعددة الجنسية على اقتصاديات الدول النامية، ومن ثم قدرتها على معالجة أهم الإختلالات الهيكلية التي تعوق تحقيق مستويات مرتفعة للتنمية والرفاهية بتلك الدول.¹

ولقد انقسم الاقتصاديون إلى فريقين، فريق يرى أنها تمثل قوى إيجابية تدفع خطى التقدم والتنمية الشاملة، والآخر يرى أنها وسيلة لاستغلال الدول النامية فهي تمثل صورة جديدة للاستعمار وهي الاستعمار الهيكلي من خلال ربط الهياكل الاقتصادية للدول النامية بالنظام الرأسمالي العالمي.

* الفريق المؤيد: ويرى أصحاب هذا الرأي ومنهم فرنون، وجونسون وكندلبر جروند بيولد- أن نشاط هذه الشركات يساعد على تحقيق مبدأ تقسيم العمل، حيث تتضافر العناصر النادرة (المزايا الاحتكارية) التي تتمتع بها هذه الشركات مع العناصر المتوفرة نسبيا الخامات الطبيعية والعمل، في الدول النامية بما يساعد على تحقيق توزيع أمثل للموارد على المستوى الدولي. كما أنها تقدم خدمات تعمل على تحريك أسس النمو والتنمية، وعليه يرحب هذا الفريق بنشاط الشركات المتعددة الجنسيات.

ويقولون أن الدول التي تسعى إلى تحقيق التنمية عليها جلب شركات متعددة الجنسيات

¹ الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مرجع سبق ذكره، العدد 415 و 416 ، ص 208.

وذلك بناءً على ما تقدمه هذه الأخيرة حسب رأيهم.

1- توفير عناصر الإنتاج النادر:

أ/- حل مشكلة التمويل أو عجز الموارد المالية، وذلك إما بتوفيرها داخليا أو من أسواق المال أو بأسلوب غير مباشر بطرق ثلاثة.¹

- تستطيع الشركات المتعددة الجنسيات توفير التمويل اللازم عن طريق دعوة شركات أخرى للاشتراك معها في بعض المشروعات بالدول النامية.

- كذلك عن طريق جلب الشركات للمعونات الرسمية من الدول الأم.

- كذلك تستطيع الشركات الأجنبية المتعددة تعبئة المدخرات المحلية بتقديمها فرص مغذية للاستثمار.

ب/- تعمل على تقديم الخبرات والخدمات الإدارية والتنظيمية التي تتسم بمستويات مرتفعة من الكفاءة، ومن أمثلة الفوائد التي تحصل عليها الدول النامية.

- ارتفاع مستوى كفاءة إدارة العمليات الإنتاجية.

- ارتفاع مهارة المنظمين في اختيار فرص الاستثمار وتنظيم الأسواق.

- الوفورات الخارجية التي تظهر نتيجة لتدريب الموظفين في تلك الشركات واحتمال انتقالهم للعمل في مشروعات أخرى، بالإضافة إلى الوفورات الأخرى التي تنتقل إلى العاملين بالمشروعات الأخرى والهيئات الحكومية نتيجة لتعاملهم واحتكاكهم بالشركات الدولية ولاشك أن هذه الامتيازات تنعكس على انخفاض التكلفة والأسعار وتحسين المستوى العام للإدارة بالدولة المضيفة.

ج/- تقدم الشركات للدول النامية التكنولوجية، والتي تعد العصب المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية.

د/- تعمل على تحسين الخدمات التسويقية في الدول النامية سواء داخليا أو خارجيا.

فعلى المستوى الداخلي تساعد على تحسين أنشطة التعبئة والتخزين والنقل وهو ما يدفع إلى تحسين نوعية المنتجات، ويؤدي إلى انخفاض أسعارها، والخارجي تساعد على

¹ الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مرجع سبق ذكره، ص 210.

- زيادة الصادرات بما لها من خبرة في هذا المجال وبما تمتلكه من شبكات توزيع.
- تعمل على التوليف والمزيج بين رؤوس الأموال والتكنولوجيا والمهارات المختلفة بما يضمن تحقيق أقصى إنتاج ممكن بأقل تكلفة.
 - زيادة إنتاجية عناصر الإنتاج المختلفة.
 - خلق فرص للعمل بطريق مباشر أو غير مباشر، وكذلك رفع من إنتاجية عنصر العمل وبالتالي تساهم في علاج مشكلة البطالة.
 - تعمل على انخفاض مستوى التضخم من خلال مساهمتها في زيادة الإنتاج من ناحية ورفع مستوى الإنتاجية من ناحية أخرى.
 - تعمل على تقليل مستوى العجز في ميزان المدفوعات عن طريق التحويلات الرأسمالية التي تقوم بها لتمويل مشروعاتها، وعن طريق أنشطة الإحلال محل الواردات أو أنشطة التصدير.
 - تؤدي إلى رفع مستوى أو معدل الاستثمار بالدول النامية من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومن خلال جلب المدخرات المحلية في الأنشطة الأساسية أو الأنشطة المكملة ومن ثم ارتفاع عوائد الملكية، وهو ما يدفع بدوره إلى زيادة المدخرات، وبالتالي الاستثمارات.
 - تؤدي إلى رفع مستوى المنافسة، وهذا يؤدي حتما إلى رفع مستوى أداء المشروعات المحلية.
 - تساهم في زيادة إيرادات الدولة كنتيجة لتحصيل أنواع مختلفة من الضرائب.
 - ولا يقف الأثر الإيجابي لنشاط الشركات المتعددة الجنسيات على ما تقدم بل يمتد ليشمل الآثار التشابكية أو المضاعفة التي تنتشر في الاقتصاد الوطني نتيجة لعلاقات التشابك الأمامية والخلفية التي تربط أنشطة الشركات المتعددة الجنسية ببقية الأنشطة الاقتصادية بالدول النامية.

وأخيرا يرى أنصار هذا الاتجاه أن المشاكل التي تظهر من مباشرة الشركات المتعددة الجنسيات نشاطها في الدول النامية، هي في الأساس مشاكل سياسية أو سيكولوجية أكثر منها

مشاكل اقتصادية، فالأثر الصافي - في رأيهم - على الناتج وعلى مستوى الرفاهية يكون دائما موجبا، إلا إذا اتخذت حكومات الدول النامية سياسيات غير رشيدة، ففي هذه الحالة هي المسؤولة عن الآثار السلبية.

* الفريق المعارض:

يرى أنصار هذا الفريق أن الأثر النهائي لنشاط شركات المتعددة الجنسية يكون في غير صالح الدول النامية، وذلك لأن هذه الشركات تعمل وفق استراتيجيات عالمية للنظام الرأسمالي هدفها الأساسي تدعيم قوة هذا النظام.

وعليه يقولون أن هذه الشركات لن تعالج المشكلات الأساسية للتخلص بالدول النامية ولن تحدث التغيرات الهيكلية المنشودة، ومن ثم لن تحقق مستويات التنمية والرفاهية المستهدفة، فهذه الشركات - في رأيهم - ما هي إلا وسيلة لاستغلال الدول النامية من خلال ربط هياكل هذه الدول بعلاقات توجه مع هياكل الدول المتقدمة، فهي أداة للاستعمار الهيكلي. ونحاول أن نستعرض باختصار أهم ملامح نظرية الاستعمار الهيكلي (جوهان جالتنوج) والتي توضح وجهة نظر هذا الفريق.

ويتمثل جوهر هذه النظرية في كون أن الشركات المتعددة الجنسيات تعمل على ربط الهياكل الاقتصادية لدول النامية باقتصاديات الدول المتقدمة، وهو ما تطلق عليه هذه النظرية ظاهرة الاستعمار الهيكلي.

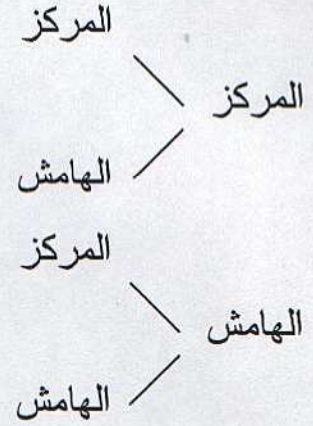
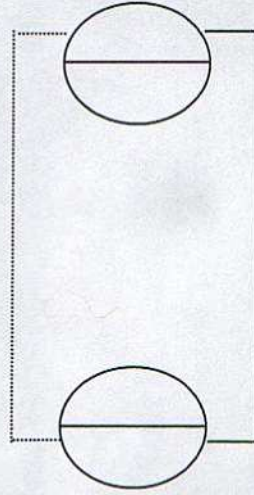
فالاستعمار من وجهة نظر هذا الفريق ليس علاقة اقتصادية بين الدول المتقدمة والدول النامية، ولكنها علاقة هيكلية تهدف إلى ربط الدول النامية بالدول المتقدمة بعلاقات يصعب الفكك فيها وذلك بإحداث تغييرات هيكلية لصالح الدول المتقدمة.

ويعطي جالتنوج تحليله بالقول بأن: دول العالم تنقسم إلى دول مركز (دول متقدمة) ودول هامش (دول نامية)، كما أن كل دولة سواء كانت تنتمي إلى المركز أو الهامش تنقسم داخليا إلى مركز وهامش

ووفقا لهذه النظرية فإن الاستعمار الهيكلي يتحقق نتيجة ربط بعض أجزاء (المركز والهامش) الدول المختلفة الأخرى بعلاقات انسجام أو تضارب في المصالح.

كما يتضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (6): هيكل الاستعمار الهيكلي



استخدام في المصالح : _____

تعارض في المصالح :

المصدر: الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مجلة مصر المعاصرة،
جانفي 1989، العددان 415 - 416، ص 208

مما تقدم يتضح أن الاستعمار الهيكلي هو علاقة بين دول المركز ودول الهامش.

يبين الشكل ما يلي:

- 1- انسجام في المصالح بين المركز في دول المركز والمركز في دول الهامش.
 - 2- عدم انسجام في المصالح بين المركز والهامش داخل كل من دول المركز ودول الهامش، وأنه أكثر حدة في دول الهامش.
 - 3- عدم انسجام في المصالح بين الهامش في دول المركز والهامش في دول الهامش.
- ويمكن تلخيص هذه العناصر فيما يلي:

هو أن دول المركز من أجل تحقيق أهدافها تعمل على: استغلال دول الهامش، وذلك عن طريق إنشاء فروعها داخل هذه الدول وغالبا ما تقيمها في مركز دول الهامش

(العلاقة رقم 01)، ويعطى تفسيراً لذلك عن طريق تحويل فائض دول الهامش أو ثروات دول الهامش إلى دول المركز، وعندما تصل تلك الثروات إلى مركز في دول المركز فإن ذلك ينعكس على الهامش لدول المركز، إذ يستفيد ولو جزئياً بطريق غير مباشرة من الثروات المحولة للمركز في المركز.

وعليه نرى أن على الرغم من عدم وجود انسجام في المصالح بصفة عامة بين المركز والهامش في كل من دول المركز ودول الهامش، إلا أنه أقل حدة في دول المركز جزئياً بالمقارنة بدول الهامش، فالهامش في دول المركز يستفيد ولو جزئياً من الثروات المحولة إلى المركز في دول المركز، أما الهامش في دول الهامش فلا يوجد بينه وبين مركز دول الهامش أي انسجام في المصالح (العلاقة رقم 02).

ويترتب عن هذا تنافي صورة أي اتفاق في المصالح بين الهامش في دول المركز والهامش في دول الهامش (العلاقة رقم 03).

كما يمكن توضيح كل هذا التحليل عن طريق استعراض آليات الاستعمار الهيكلي.

- آليات الاستعمار الهيكلي:

ترتبط آليات الاستعمار الهيكلي بالعلاقات بين الدول المتقدمة والدول النامية (دول المركز ودول الهامش).

- الآلية الأولى وتهتم بتوضيح العلاقات التبادلية الرأسية بين دول المركز ودول الهامش أما الآلية الثانية فتوضح كيف تنظم تلك العلاقات التبادلية الرأسية في هيكل دولي عام.

(1) - الآلية الأولى: مبدأ العلاقات التبادلية الرأسية:

تفترض أن كل من دول المركز ودول الهامش تمتلكان قيماً مختلفة تكمل بعضها البعض، فأحدى الدول (دول الهامش) تنتج بترولاً مثلاً والدول الأخرى (دول المركز) تنتج الجرارات، ويبدأ التبادل بينهما على أساس مبدأ المزايا النسبية ويترتب على قيام التبادل حدوث تغيرات في كل من الدولتين، فإذا كان التبادل يتم بمعدلات متكافئة سيؤدي إلى حدوث نفع متبادل، أما إذا كان يتم بمعدلات غير متكافئة سيؤدي إلى تزايد الفجوة بين دول المركز ودول الهامش ويستمر بشكل تراكمي.

ويمكن معرفة ذلك عن طريق دراسة عاملين أساسيين:

أ- قيمة التبادل بين الدول (أو الآثار بين الدول)

ب- آثار التبادل داخل الدول

الشرح:

- قيمة التبادل بين الدول: ويتم قياسها بحساب تيارات المواد الأولية ورأس المال والسلع والخدمات بين الدول كما يوضحه الجدول الموالي.

* آثار التبادل داخل الدول: نعطي جدول رقم (3) ورقم (4) لتوضيح آثار التبادل الإيجابية والسلبية داخل كل دولة.

الجدول رقم (3): يوضح الآثار التبادلية الإيجابية والسلبية داخل كل دولة.

الدول (ب) دول الهامش		الدول (أ) دول المركز		
الآثار داخل الدول	الآثار بين الدول	الآثار داخل الدول	الآثار بين الدول	الآثار
قليل أو لا يوجد	السلع المصنعة	آثار متولدة أو غير مباشرة أو مشتقة	المواد الخام	الآثار الإيجابية (إلى الدول)
استغلال الموارد	المواد الخام	التلوث واستغلال الموارد	السلع المصنعة	الآثار السلبية (إلى الدول)

المصدر: جمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مرجع سبق ذكره.

فبالنسبة إلى دول (أ) وهي دول المركز تمثل الآثار الداخلية المترتبة عن تصدير

السلع المصنعة، ويظهر ذلك الأثر في الجدول رقم (3).

* الجوانب الاقتصادية والعسكرية والسياسية والاجتماعية:

فتصدير يعمل على تحسين الطاقة الإنتاجية وزيادة تحسين وسائل الإنتاج وتقديم الفنون

الإنتاجية، وتحسين طرق المواصلات وارتفاع مستوى البحث والتطوير، وينعكس هذا التقدم

الاقتصادي والعلمي على تقدم في النواحي العسكرية، إذ تستطيع دول المركز استغلال

مزايها في إنتاج الأسلحة، وهذا ما يؤدي إلى تعزيز دور الدولة دوليا والإحساس بالاعتماد

على الذات، أما الآثار السلبية الداخلية المولدة من تصدير السلع الصناعية من دول المركز

فتتمثل في التلوث واستغلال الموارد.

وفيما يتعلق بالدول (ب) وهي دول الهامش فتصدير المواد الأولية لا يترتب عليه أي آثار داخلية إيجابية أكثر من حفر بئر البترول، وهذا لا يؤدي إلى اتساع في الطاقة الإنتاجية أو تقدم في فنون الإنتاج أو ارتفاع في مستوى التعليم أو المهارات كذلك لا يعطى للدول فرص لتطوير جوانبها العسكرية، فهي لا تستطيع استخدام مواردها الأولية في الحرب بشكل مباشر، وهذا ما يؤدي إلى زيادة دول الهامش تهميشا، وتزايد الشعور بالتبعية. أما الآثار السلبية التي تنشأ من التصدير المواد الأولية من دول الهامش فتتمثل تناقص في المواد.

وهكذا يتضح أن آثار التبادل الدولي لا يتوقف على قيم أو معدلات التبادل بين الدول المركز ودول الهامش فقط، ولكنها تتعدى ذلك لتمثل التغيرات الهيكلية في اقتصاد كل دول أي الآثار الداخلية للتبادل كما يوضحها الجدول رقم (4).

الجدول رقم (4): يوضح الآثار الداخلية للتبادل

المجال	الآثار الداخلية في دول المركز (دول متقدمة)	الآثار الداخلية في دول المركز (دول نامية)
آثار اقتصادية ثانوية	تحسن في وسائل الإنتاج	مجرد حفر بئر لاستخدام المادة الخام
الوضع السياسي في العالم الفوائد العسكرية	تقوية وضع المركز كمركز إنتاج الأسلحة	تقوية وضع الهامش كهامش لا يوجد
آثار في مجال المواصلات	تقدم في وسائل الاتصال	لا يوجد
البحوث والتطوير	تقدم في البحث والتطوير لخدمة الإنتاج الصناعي	لا يوجد
الخبراء	تقدم في مستوى الخبراء والعلماء لخدمة البحث والتطوير	لا يوجد
التعليم والتدريب المهني	ارتفاع مستوى التعليم والتدريب المهني	لا يوجد
الوضع الاجتماعي	تحسن في مستوى المعيشة	لا يوجد
الآثار النفسية	الإحساس بالاعتماد على النفس	الإحساس بالتبعية

المصدر: جمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مرجع سبق ذكره.

يتبين من خلال الجدول أن التبادل الدولي بين الدول المتقدمة (المركز) ودول الهامش (الدول النامية) يؤدي إلى تحقيق آثار إيجابية في دول المركز فقط على عكس دول الهامش وترجع هذه الحقيقة إلى تطوير الاستعمار الهيكلي.

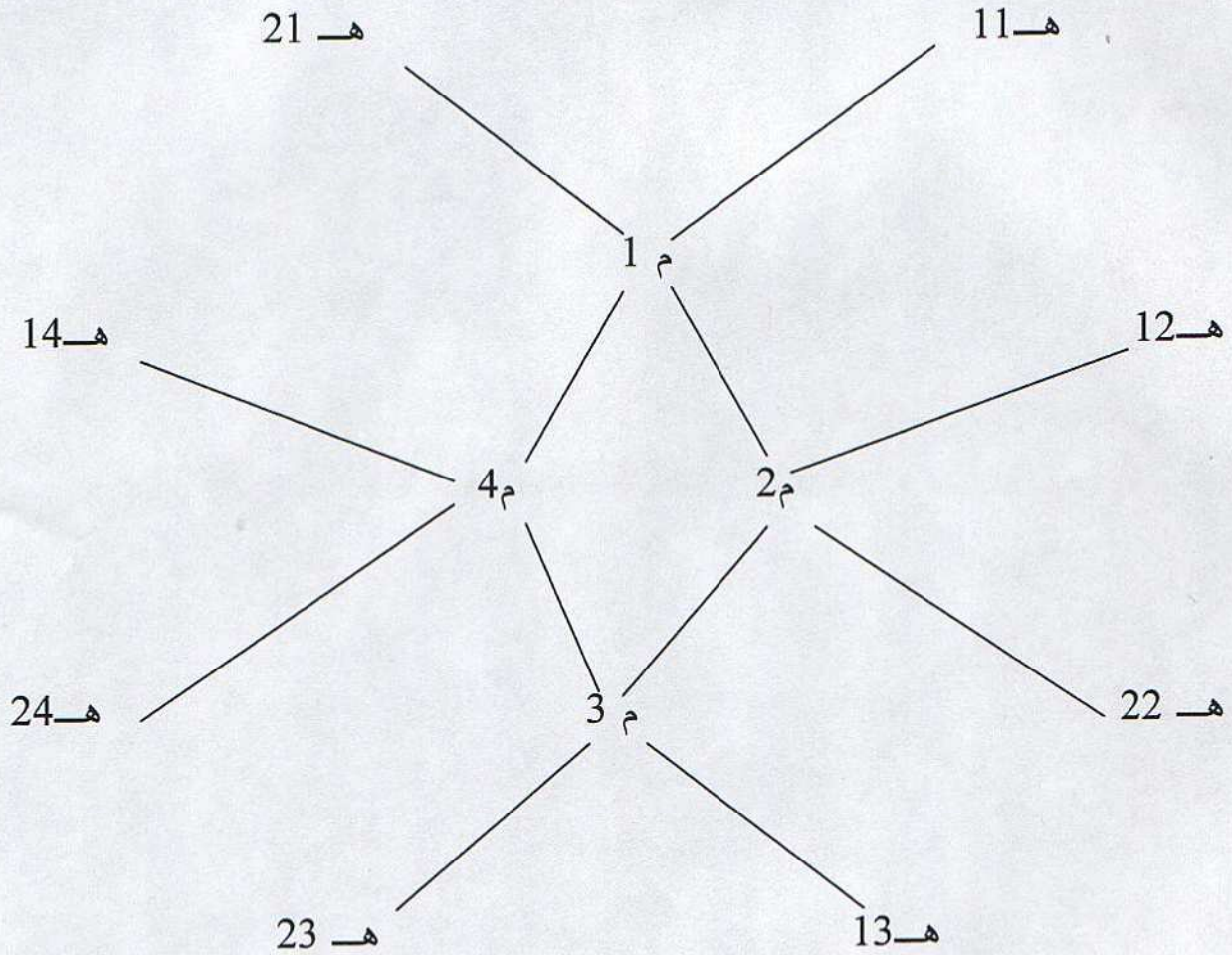
وهكذا يخلص أنصار نظرية الاستعمار الهيكلي إلى أن التبادل الدولي يؤدي إلى نفع غير متساوي، وإلى اتساع الفجوة بين الدول المتقدمة والدول النامية، وهذا يرجع إلى عدم تساوي معدلات التبادل، ويرى البعض أن ما تقدم كان ينطبق في حالة سيادة نمط تقسيم العمل الدولي الذي يقوم على أساس أن الدول المتقدمة تصدر السلع الصناعية، والدول النامية تصدر المواد الأولية، ولكنه لا ينطبق الآن مع نمط تقسيم العمل الدولي والاتجاه إلى تدويل العملية الإنتاجية من خلال الشركات متعددة الجنسية، إلا أن أنصار نظرية الاستعمار الهيكلي يرون أن التحليل السابق يظل منطقياً حتى مع تغير نمط تقسيم العمل الدولي نظراً لوجود فجوة في درجة تصنيع السلع المصدرة، وعليه فإن نمط تقسيم العمل الحديث يقوم على أساس أن العمليات البسيطة في الإنتاج تتم على مستوى دول الهامش (دول نامية) بينما تبقى العمليات المعقدة على مستوى الدول المركزية (الدول المتقدمة).

كذلك يرى بعض الاقتصاديين أنه بإمكان الدول النامية العمل على رفع أسعار المواد الأولية حتى تستطيع التغلب على الفجوة الموجودة، وإعطاء دفعة في مجالات مختلفة مثل البحث والتطوير والاتصالات... الخ.

إلا أن أنصار نظرية الاستعمار الهيكلي يرون أن الدول النامية غير قادرة على رفع أسعار المواد الأولية، لأنها لا تملك قوة مساومة قوية، وحتى وإن استطاعت القيام بذلك فإنها ستظل في التبعية من حيث جلب الاستفادة من التكنولوجيا.

2- الآلية الثانية: آلية هيكل علاقات التبادل الدولي تعتمد على أربعة قوانين توضح فيها كيفية تفاعل علاقات التبادلية الرأسية في هيكل دولي واحد ومنسق وذلك كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (7): هيكل كل التبادل الدولي



المصدر: جمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مرجع سبق ذكره.

م : دول المركز هـ : دول الهامش¹

أ- إن التبادل بين كل من دول مركز ودول الهامش التابعة لها يأخذ شكل رأسي.

ب- إن التبادل بين دول الهامش المرتبطة بمركز واحد غير موجود.

ج- التبادل بين الثلاثة غير موجود.

د- التبادل مع العالم الخارجي يحتكره المركز، بمعنى:

¹ الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مرجع سبق ذكره، ص 219.

* شرح الهيكل التنظيمي:

- المسير والمسير بالنيابة يعتبران المسؤولين المباشرين على كل العمليات التي تجري داخل التجمع، بحيث نلاحظ من خلال الهيكل التنظيمي أن هناك مركزية في التنسيق بين المديرات تتم عن طريق المسير والمسير بالنيابة.

- ويتم تعيين المسير والمسير بالنيابة كل 3 سنوات، يتناوب مدة جزائري وميليه أجنبي أو العكس، فمثلا إذا كان المسير خلال الفترة 97/ 2000 جزائري والمسير بالنيابة أجنبي فإن 2000/ 2003 يكون العكس، أما بالنسبة للتعاملها مع المحيط الخارجي فإنه يتم تعيين شخص واحد لا يتغير باستمرار وذلك حفاظا منها على الاستمرارية والديمومة وكسب ثقة المتعاملين.

* الوقاية والأمن وحماية البيئة:

تسهر هذه الخلية على المحافظة على الأمن وسلامة عمال التجمع وممتلكاتهم، بحيث تحرص على ضرورة التزام العمال والاحتياطات الأمنية الواجب استعمالها قبل الشروع في بدء العمل، كما أنها تعمل على تلويث البيئة، ويدخل هذا ضمن الشروط العقد قبل بداية الاستثمار.

* الشؤون القانونية: تتكفل هذه المصلحة بكل الجوانب القانونية للتسيير التجمع سواء كان التعامل داخلي أو خارجي مع المصالح الولائية وغيرها، بحيث تحرص على تحضير رخص النقل وضبط ملفات العمال سواء كانوا أجانب أو جزائريين.

* المترجم: ويلعب هذا الأخير دورا مهما في اصال تنفيذ المهام الصادرة من المسؤولين للعمال ويعمل على مرافقة التنقل المستمر للعمال بين وحدات الإنتاج، وعادة يكون لدى الشركة مجموعة من المترجمين.

* مديرية الخزانات والأحواض: تتشكل من أزواج عمل متعددة الاختصاصات مهمتها تسيير الأحواض المستثمرة من التجمع بغية وضع وتحديد مخطط التطوير والاستغلال الجيد، وهي مهيكلة على النحو التالي:

دائرة الأحواض الهندسية، الجيولوجيا، الجيوفيزيائية والإنتاج

المطلب الثاني: النتائج المترتبة عن دور الشركات المتعددة الجنسية في الدول النامية:

مما سبق توصلنا إلى أن هناك اختلاف في موقف الاقتصاديين بشأن آثار نشاط الشركات متعددة الجنسية على مستويات التنمية والرفاهية بالدول النامية.

وفي الحقيقة فإن تقييم الآثار يعد من أكثر الأمور تعقيدا بسبب صعوبة تحديد التكلفة والعائد المرتبطين بنشاط هذه الشركات، وهو ما يمكن إرجاعه إلى العوامل الآتية:

* 1- قلة المعلومات عن نشاط الشركات في الدول النامية.

* 2- استخدام الشركات لعدة وسائل وسياسات لإخفاء حجم أعمالها، مثل أسعار التحويل والمغالاة في تقدير قيمة الاستثمار¹ الأجنبي لتلك الشركات في الدول النامية من خلق الازدواجية في الاقتصاد، هذا بالإضافة إلى ما يرتبه هذا الوجود من كثير من الآثار الاجتماعية والثقافية والسياسية التي يصعب تقديرها، وعليه لم تستطع النظرية الاقتصادية- نظرية التنمية والرفاهية والتجارة الدولية والاستثمار الأجنبي من تقديم أدوات تحليلية وكمية تمكن قياس آثار تلك الشركات على مسار التنمية ومستوى الرفاهية بالدول النامية.

ولذلك فلقد انتهى الاقتصاديون إلى أن أفضل وسيلة لتقييم نشاط تلك الشركات هو محاولة دراسة مساهمتها في القضاء على المشاكل الرئيسية (خصائص التخلف) التي تعاني منها الدول النامية.

وفيما يلي نستعرض نتائج التالية:

أولاً: مشكلة التمويل:

وتتلخص في حقيقتين:

أ/- نقص المواد المحلية: وهي تمثل فجوة بين العرض المتاح من المدخرات والطلب على رؤوس الأموال لتحويل الاستثمار الضروري بتحقيق التنمية الاقتصادية، وهذه الندرة لا ترجع فقط إلى ضعف الدخل، وإنما كذلك إلى هروب رؤوس الأموال من تلك الدول سواء تم الهروب عن طريق تحويل فروع الشركات المتعددة الجنسية لأرباحها تحقيقاً لتراكم رأس مالي في الدول المتقدمة أو تم الهروب عن طريق تحويلات أصحاب رؤوس الأموال

¹ د. حورية مجاهد: الاستثمار كظاهرة اجتماعية، عالم الكتب، القاهرة، سنة 1980، ص 166.

الوطنية لمدخراتهم خوفا من الضرائب والاضطرابات السياسية.

ب/- نقص موارد النقد الأجنبي:

كذلك تعاني من نقص عرض النقد الأجنبي، فحتى لو افترضنا توافر المدخرات المحلية اللازمة لتمويل الاستثمارات فإنه يظل في كثير من الحالات من الغير الممكن تنفيذ تلك الاستثمارات لعدم قدرة الدول أو الأفراد على تحويل تلك المدخرات المحلية إلى نقد أجنبي لشراء التكنولوجيا أو الآلات والمعدات الوسيطة والرأسمالية اللازمة لتنفيذ مشروعات خطط التنمية، وترجع مشكلة قصور أو نقص النقد الأجنبي إلى انخفاض حصيلة صادرات تلك الدول من العملة الصعبة (ماعدا بعض الدول والتي تعاني في نفس الوقت من النقص الفادح من اليد العاملة المؤهلة).

والسؤال المطروح الآن: ما هو دور الشركات المتعددة الجنسية في علاج مشكلة التمويل؟

هل تقوم فعلا بتمويل الاستثمارات الضرورية لتحقيق التنمية الاقتصادية في هذه الدول؟

في الواقع أثبتت الدراسات التطبيقية أن فروع الشركات الأجنبية التي تعمل في الدول النامية لا تأتي إلا بنسبة صغيرة من الأرصدة المالية اللازمة لتحويل نشاطها من الخارج فحاول 28 % من تمويل عمليات واستثمارات فروع الشركات المتعددة الجنسية يأتي من مصادر أجنبية أما بقية الأرصدة فيتم تمويلها من المؤسسات التمويلية بالأسواق المالية في الدول النامية، وذلك لضمان حجم أعمال الشركة الأم.¹

فمع دخول هذه الشركات للاستثمار في الدول النامية تجد المؤسسات التمويلية المحلية نفسها في وضع يزداد فيه الطلب على الاقتراض من فروع الشركات الأجنبية ومن المشروعات المحلية وفي هذه الحالة تميل المؤسسات لإعطاء الأولوية إلى الشركات المتعدد الجنسية لما تتمتع به من قوة مركزها المالي وسمعتها التجارية.

ولا شك أن سياسة التمييز التي تتبعها البنوك المحلية والأجنبية لصالح فروع الشركات المتعددة الجنسية على حساب المشروعات المحلية، تضع المشروعات المحلية في مشاكل تمويلية، مما يحد من نشاطها ويعرضها إلى الخسارة وربما الخروج من الأسواق.

¹ MONOLD MULLER; OP, CIT, 252.

فمثلا: في ميدان الصناعة التحويلية أثبتت الدراسات التطبيقية أن الشركات المتعددة الجنسية اعتمدت في تمويل 78 % من نشاطها بالدول النامية على الأسواق المحلية. 28 % تم الحصول عليها من مصادر ذاتية وأنها تحول حوالي 52 % من صافي أرباحها إلى الدول الأم.

أما في حالة حصول الشركات المتعددة الجنسية على التمويل اللازم من خلال مشاركة رؤوس الأموال المحلية، ففي هذه الحالة يحصل أصحاب رؤوس الأموال على نفس معدلات الربح مع الشركات المتعددة الجنسية، وهذا يعمل على زيادة المدخرات المحلية ولكن في هذا النوع من الفروع المشتركة، في الحقيقة لا تمثل إلى نسبة قليلة في الدول النامية إذ أن نحو 80% من فروع الشركات المتعددة الجنسية الأمريكية و75% إنجليزية مملوكة ملكية تامة للأجانب.¹

كذلك في كثير من الأحيان تقوم الشركات بممارسة نشاطها في الدول النامية من خلال شراء مشروعات قائمة (حالة البرازيل مثلا).

وتبين نسبة الاستثمار المباشر في فترة 1978 إلى 1980 في الدول النامية النسب التالية: 3%، 2%، 3.3%، 10%، 2% في كل من الأرجنتين، البرازيل والمكسيك وسنغافورا وماليزيا علي التوالي.

ونتيجة لما تقدم يرى كثير من الاقتصاديين أن تحويل رؤوس الأموال إلى الخارج من الدول النامية يفوق مثيله من الداخل.

كذلك يرى البعض أن الشركات المتعددة الجنسية تقدم للدول النامية وسيلة تمويل أكثر كلفة من لجوئها إلى الاقتراض من الأسواق المالية الدولية.

نخلص إلى أن الشركات المتعددة الجنسية لا تساهم مساهمة فعالة في تمويل التنمية بالبلدان النامية.

ثانياً: مشكلة التخلف التكنولوجي:

يعد التخلف التكنولوجي من أهم الأسباب الرئيسية، وهذا ما جعل الدول النامية تسعى

¹ الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مرجع سبق ذكره، ص 224.

جاهدة إلى جلب المستثمر الأجنبي لإحداث تنمية اقتصادية. وسنحاول معرفة الآثار المترتبة عن نقل التكنولوجيا.

1* - إذا كان نقل التكنولوجيا من خلال الشركات الأجنبية سيؤدي إلى ارتفاع وارتقاء المستوى الخارجي في الدول النامية، أما على النقيض سيؤدي إلى ما هو معروف بالتبعية التكنولوجية.

2* - أما إذا كانت التكنولوجيا المنقولة من خلال فروع الشركات المتعددة الجنسية ملائمة لظروف الدول النامية سيؤدي إلى اكتساب تكنولوجيا.

الشرح:

فيما يتعلق بالجانب الأول يتوقف على كيفية نقل التكنولوجيا.

1/ * نقل التكنولوجيا من خلال بيع براءات الاختراع.

2/ * نقل التكنولوجيا من خلال المشروعات المشتركة.

3/ * نقل التكنولوجيا من خلال الفروع الأجنبية.

فإذا كان النقل التكنولوجي يتم عن طريق الكيفية الأولى والثانية، فإنه يؤدي إلى استفادة الدول النامية، ولكن سبق وأن لاحظنا أن الشركات تعتمد على فروعها أي على الشكل رقم 03، وهذا ما يؤدي إلى بقاء التبعية التكنولوجية.

أما فيما يتعلق بالجانب الثاني لنقل التكنولوجيا والمتعلق بمدى ملائمة التكنولوجيا المنقولة لظروف الدول النامية فإنها يتوقف على أمرين:

الأمر الأول: هو طبيعة ونوعية المنتجات التي تنتج باستخدام التكنولوجيا المستوردة.

الأمر الثاني: هو طبيعة التكنولوجيا المستوردة من حيث كثافة عناصر الإنتاج المستخدمة.

بالنسبة للأمر الأول: تعمل الشركات متعددة الجنسية على إنتاج سلع استهلاكية معقدة تكنولوجيا كوسيلة لضمان عدم انتشار التكنولوجيا، ولاشك أن هذه السلع بطبيعتها تعد غير ملائمة لظروف الدول النامية، فهي تخلق طلب غير ضروري وتؤدي إلى مزيد من الإنفاق الاستهلاكي وخاصة مع ارتفاع أسعار منتجات التكنولوجيا المعقدة، ناهيك على آثارها على المدخرات المحلية والاستثمار، هذا بالإضافة إلى تعبئة الموارد المحلية في إنتاج تلك السلع

المعقدة تكنولوجيا، والتي تشجع حاجات مجموعة أو فئة صغيرة من سكان الدول النامية وهذا يؤدي إلى عدم استغلال أمثل لموارد المجتمع بالتالي لا يؤدي إلى الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية.

بالنسبة للأمر الثاني:

نلاحظ أن الشركات المتعددة الجنسية تعتمد على كثافة رأس المال في استثماراتها في الدول النامية، ويرجع ذلك للأسباب التالية:

- اختلال أسعار عناصر الإنتاج في الدول النامية، بحيث لا تعكس تلك الأسعار القيم الحقيقية لتلك العناصر، وعليه يصبح سعر العمل مرتفعا نسبيا وسعر رأس المال منخفضا نسبيا وهو ما يشجع على استخدام التكنولوجيا المتطورة لرأس المال.¹

- إن سياسة الإحلال محل الواردات التي اتبعتها الدول النامية للدفع بالمشروعات المحلية والأجنبية إلى استخدام فنون إنتاجية ذات كثافة رأسمالية.

- ترى النظرية السلوكية أن انفصال الإدارة عن الملكية كظاهرة مميزة للشركات متعددة الجنسية يدفع بالمسؤولين على افتراض أن هدفهم الأول ليس تعظيم الربح، إلى اختيار فنون إنتاجية كثيفة رأس المال.

- نقص التكنولوجيا، وصعوبة الإحلال بين عناصر الإنتاج.

- تحدد الشركات متعددة الجنسية تكنولوجيتها من منظور دولي وليس على أساس الدول النامية.

- تعمل على عدم تغير تكنولوجيتها حتى إذا كان بإمكانها القيام بذلك لأنها هي التي جعلتها تصبح شركات كبرى.

- نظراً لعدم وجود دول نامية متشابهة من حيث الجانب الاقتصادي، فهذا لا يؤدي بتشجيع الشركات متعددة الجنسية على وضع نمط موحد للدول النامية.

وعليه فإن استخدام الشركات متعددة الجنسية إلى فنون إنتاجية كثيفة رأس المال

في الدول النامية يؤدي إلى الآثار السلبية التالية:

¹ الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، مرجع سبق ذكره، ص 228.

- اتجاه المشروعات المحلية نتيجة لأثر المحاكاة إلى استخدام فنون إنتاجية متشابهة.
- زيادة مشكلة البطالة.

- زيادة التفاوت في توزيع الدخل.

ثالثاً: مشكلة البطالة وتوزيع الدخل:

تعاني الدول النامية من مشكلة ارتفاع نسبة البطالة، إذ قد تصل في بعض الأحيان أو غالب الأحيان إلى 30%.

ومن أهم الأسباب المسؤولة عن ظهور البطالة اعتماد الدول النامية على:

1- / التكنولوجيا المستوردة لا تتلاءم إلا مع الدول المتقدمة ذات الاستراتيجية كثيفة رأس المال في مجال التصنيع، وهذا يؤدي إلى زيادة في البطالة.

وعليه يمكن القول بأنه إذا كانت نسبة 90% من التكنولوجيا المستعملة في الدول النامية مستوردة من الدول المتقدمة، فهذا سيؤدي بالضرورة إلى عدم تحقيق نتائج في مجال التخفيض من حدة البطالة.

وعلى الرغم مما تقدم فإن هناك بعض الاقتصاديون يرون أن هذا التحليل يكون صحيحاً فقط في المدى القصير، ولكن في الأجل الطويل قد يؤثر نشاط الشركات المتعددة الجنسية على خلق فرص للعمل.

إلا أن معارضي فكرة جلب الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول النامية يؤكدون أنه حتى في الأجل الطويل يكون التأثير ضعيف لخلق فرص عمل، وذلك لأن هذه الشركات لن تسمح بقيام صناعات إنتاجية تخدم الأنشطة حتى تضمن استمرار تصدير التكنولوجيا لهذه الدول.

* توزيع الدخل في الدول النامية:

فإذا كانت البطالة إحدى أوجه الفقر فإن توزيع الدخل في الدول النامية هو الوجه الآخر لهذه المشكلة.

وتستلزم دراسة تأثير التكنولوجيا المستوردة من خلال الشركات متعددة الجنسية على توزيع الدخل في الدول النامية معرفة درجة استخدام رأس المال والعمل في العملية

الإنتاجية، بالإضافة إلى معرفة من يحصل على الدخل المتولد من رأس المال.

رأينا فيما سبق أن الشركات متعددة الجنسية تميل إلى استخدام تكنولوجيا كثيفة رأس المال، بمعنى أن الأرباح التي تحققها تلك الشركات تؤول النسبة الكبرى منها إلى أصحاب النظم الرأسمالية، وبما أن هذه الدول تتميز بقلّة من أصحاب الأموال ونسبة كبيرة من العمال، فإنه يمكن القول بأن نسبة كبيرة من أرباح الشركات متعددة الجنسية تؤول إلى قلة من ملاك رأس المال، وعليه فإن نشاط الشركات متعددة الجنسية يؤدي إلى زيادة التفاوت في التوزيع الدخل بالدول النامية.

هذا وقد أثبتت الكثير من الدراسات التطبيقية لبعض البلدان النامية التي اعتمدت في عملية التصنيع على نشاط فروع الشركات متعددة الجنسية، ولكن وبالرغم من الزيادة المسجلة في معدل الدخل السنوي إلا أن توزيع الدخل قد ازداد سوءاً.

رابعاً: مشكلة العجز في ميزان المدفوعات:

من المعروف أن معظم الدول النامية تعاني من مشكلة العجز في ميزان المدفوعات وفيما يلي ندرس مدى تأثير الشركات متعددة الجنسية على ميزان المدفوعات للدول النامية. نتطرق إلى جانبي الميزان:

أ*-/ جانب الصادرات: نتطرق إلى آثار نشاط الشركات متعددة الجنسية على كل من ميزان المعاملات الجارية وميزان المعاملات الرأسمالية.

أ1-*/- ميزان المعاملات الجارية: لدراسة أثر نشاط الشركات متعددة الجنسية على ميزان المعاملات الجارية لا بد من معرفة ما إذا كانت الشركات ترخص استخدام التكنولوجيا للمنتجات المحلية، أم أنها تقوم بفروع لها في الدول النامية، إذن هناك حالتين:

الحالة الأولى: عندما تباع الشركات متعددة الجنسية ترخيص استخدام التكنولوجيا للمشروعات المحلية تشترط عليها في عقود النقل عدم استخدامها في تصدير المنتجات.

الحالة الثانية: عندما تقوم الشركات بإقامة فروع لها في الدول النامية، فإن الشركات الأم تمنع نحو 80% من فروعها من التصدير، وهذا ما يحدث مثلاً في دول أمريكا اللاتينية.

أما بقية الفروع التي تنشط في ميدان الصناعات التحويلية فكانت تساهم بنسبة بسيطة

من إجمالي الصادرات الصناعية لهذه الدول.

وعلى العموم يمكن القول بأن مقارنة مساهمة كل من فروع الشركات المتعددة الجنسية والمشروعات المحلية في إجمالي صادرات الدول النامية لم توضح ارتفاع نسبة مساهمة فروع الشركات الدولية في صادرات تلك الدول بالمقارنة بالمشروعات المحلية.

* ميزان المعاملات الرأسمالية:

تعمل الفروع على تحويل الأموال إلى الشركة الأم في صورة (أرباح ورسوم ونقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية...)، والتي عادة ما تفوق رؤوس الأموال المحولة من الشركة الأم إلى الدول النامية.

* الواردات: نقوم فيما يلي بدراسة تأثير النشاط شركات متعددة الجنسية على كل من ميزان المعاملات الجارية والمعاملات الرأسمالية إلى جانب الواردات.¹

*/ ميزان المعاملات الجارية:

غالبا ما تعمل الشركة الأم أثناء قيامها بالاستثمار في الدول النامية سواء عن طريق بيع التكنولوجيا أو عن طريق فتح فروع تابعة لها بفرض على المتعاقد معها على شراء السلع الوسيطة من الشركة الأم.

وإذا أخذنا بعين الاعتبار أن الشركات الأم تقوم بالمغلاة في أسعار التحويل ومثال على ذلك: بلغت المغلاة في كولومبيا 30% إلى 50% في أسعار السوق؟ فلا شك أن النتيجة المنطقية لما تقدم هي زيادة الواردات واحتمال زيادة العجز في ميزان المدفوعات.

*/ ميزان المعاملات الرأسمالية:

إن الشركة الأم تعمل على تقديم مساعدة مالية قليلة أو ضعيفة للفروع في الدول النامية، بحيث تجعلها تعتمد على التمويل المحلي.

وإجمالا يمكن القول بأن الشركات المتعددة الجنسية في الدول النامية لا تساهم مساهمة إيجابية في زيادة الصادرات، بينما تؤدي إلى زيادة الواردات من السلع الإنتاجية، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى يترتب على نشاط الشركات المتعددة الجنسية التدفقات الرأسمالية

¹ مجلة مصر المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص 232.

إلى الخارج أكثر من تدفقات رأسمالي إلى الداخل، وعليه يمكن أن نستخلص أن هذه الشركات لا تساهم في معالجة مشكلة اختلال موازين مدفوعات الدول النامية.

ولقد تبين أن الأثر الصافي لنشاط الشركات المتعددة الجنسية على ميزان مدفوعات خمس دول نامية هي جاميكا، الهند، إيران، وكولومبيا وماليزيا كان سلبياً.

وهكذا يرى معارضو نشاط تلك الشركات في الدول النامية أن هذه الأخيرة لا تقدم أي عون حقيق للدول النامية، وإنما تعمل لتحقيق هدف استراتيجي في ظل العولمة وهو تطبيق نمط جديد بتقسيم العمل الدولي يقوم على تدويل العملية الإنتاجية بشكل يضمن استمرار التراكم الرأسمالي للدول المتقدمة، وعلى الرغم مما تقدم نلاحظ أن هناك ثلاث أنماط لسلوك الدول النامية.

1- هو مجموعة البلدان التي قررت الاستمرار الاعتماد على نشاط الشركات المتعددة الجنسية، مثل المكسيك، البرازيل.

2- هو مجموعة البلدان التي تحاول الاستقلال بالتصنيع بعيداً عن هذه الشركات.

3- والذي اتبع منهج وسطاً مؤداه محاولة اتخاذ العديد من الإجراءات التي تكفل تقييد وتعديل مسار الشركات المتعددة الجنسية، لتخدم أهدافا التنمية الاقتصادية بالدول النامية مثلاً: الجزائر. السؤال الذي يطرح نفسه هو: حالياً وفي وقت انتصار الليبرالية وظاهرة العولمة هل يمكن إتباع مسلكاً آخر خلافاً لما ذكر؟

فبالنسبة لنا المنجد هو الثالث لأنه ممكن ونستطيع تحقيق أهدافنا بأقل ضرر ممكن إذا عرفنا كيفية التعامل مع الاتحاد الأوروبي، وجلب مستثمريه إلى الجزائر.

المطلب الثالث: مفهوم العمل في الفكر الاقتصادي الحديث:

يتفق الفكر الرأسمالي والاشتراكي على أن العمل هو العنصر الأساسي للإنتاج فالإقتصاديون الغربيون أمثال آدم سميث وريكاردو، يرون بأن العمل البشري هو مصدر قيمة الأشياء والخدمات، حيث يرى ريكاردو بأن الأشياء إذا اتفق على أنها صالحة لاشباع حاجات الناس فإنها تستمد قيمتها التبادلية من عنصرين هما، ندرتها وكمية العمل الضروري لإنتاجها.

ويرى باقر الصدر: " إن العمل البشري هو جوهر القيمة التبادلية عند ريكاردو فالقيمة التبادلية لكل منتج إنساني تقدر على أساس كمية العمل المتجسدة فيه وتتفاوت الأشياء بتفاوت العمل المبذول فيها، فقيمة السلعة التي تتطلب إنتاجها ساعة واحدة من العمل تساوي نصف قيمة السلعة التي ينفق عليها في العادة ساعتين من العمل".

إلا أن الفكر الرأسمالي لم ينصف العمال الذين يبذلون جهد في العمل، ويتضح هذا جليا في التركيبة الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع الرأسمالي، والذي يتكون من طبقتين:
- الطبقة المالكة لوسائل الإنتاج والثروة، والطبقة الكادحة المالكة لقوة العمل.

وفي الفكر الاشتراكي الذي يجعل العمل أساس القيمة لكل سلعة أو خدمة إلا أن الاختلاف الذي يميز كل من ريكاردو، ماركس، هي كيفية توزيع القيمة المضافة الحاصلة من العمل، إذ في الوقت الذي يرى فيه ريكاردو بأن القيمة التبادلية يجب أن توزع بين أجور العمال والربح الذي يجب أن يحصله صاحب وسائل الإنتاج، أي صاحب العمل، يرى ماركس عكس ذلك، حيث يقول بأن القيمة الفائضة عن العمل يجب أن تعود للعامل بكاملها باعتباره هو العنصر الوحيد للإنتاج، وأن ما يمارس في النظام الرأسمالي من أساليب التوزيع ما هو إلا سرقة لجهد وحق العامل.¹

* قانون العمل وتطوره:

لقد عانى العمال من عدة مشاكل بسبب عدم وجود علاقات وقوانين تربط العلاقة بين العامل وصاحب العمل، وكذلك نتيجة لسيطرة أصحاب رؤوس الأموال هذه الأوضاع كانت بمثابة الدافع المباشر لتدخل الدولة لتنظيم العلاقات بين العمال وأصحاب العمل هذا من جهة ومن جهة ثانية بغية إعادة نوع من التوازن الاقتصادي والاجتماعي، هذا ما أدى بوضع القوانين إلى النظر إلى الحالة الاجتماعية للمجتمع، بحيث وبدافع الحفاظ على الأمن والوقاية في العمل صدر في فرنسا أول قانون اجتماعي في 22 مارس 1841 يتعلق بعمل الأطفال، والذي حدد سن العمل بثمان سنوات على الأقل، ومنع تشغيل الأطفال ليلا.
وفي سنة 1848 تكررت المحاولة على أساس مبدأ الحق في العمل، وذلك بفتح

¹ الأستاذ حمية سليمان، التنظيم القانوني لعلاقات العمل في التشريع الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ج1، سنة 1998، ص 35.

ورشات من طرف الدولة بغية القضاء على البطالة وتحديد مدة العمل بعشر ساعات يوميا والقضاء على المضاربة في اليد العاملة إلا أن كل هذه الجهود أُلغيت سنة من بعد أي سنة 1849، ولكن لم ييأس أصحاب التشريعات في تكرار المحاولة، حيث عقب هذا القانون قوانين في سنة 1860، 1864، 1874 بغية تحقيق نوع من العدالة الاجتماعية.¹

لكنها كلها باءت بالفشل إلى أن حلت سنة 1884، بحيث يعتبر هذا التاريخ منعرجا حاسما في نوعية العلاقة بين العمال وأصحاب العمل، بحيث أصبح بالإمكان تكوين نقابات عمالية تدافع عن حقوق العمال ومصالحهم.

وابتداء من هذا التاريخ أو المرحلة ظهرت جوانب مختلفة لتنظيم العلاقات العمل، مثل المدة القانونية للعمل، التي نظمت بمقتضى قانون 13 جويلية 1906 والذي حدد فترة للراحة الأسبوعية وبداية العمل بثمان ساعات يوميا، كما عرف قطاع الضمان الاجتماعي هو الآخر صدور عدة إجراءات لصالح العمال، مثل قانون 9 أفريل 1898 الذي أجبر أصحاب العمل ضمان وحماية العمال من حوادث العمل، وقانون التقاعد الذي صدر في 1910. وقد ترتب على تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية نتائج هامة في مجال علاقات العمل.

أ- شروط وأحكام عقود العمل الفردية والجماعية لم تبقى خاضعة لمبدأ سلطان الإدارة.
ب- إن أحكام قانون العمل لم تبقى محصورة في مجال عمال المصانع والورشات بل امتدت لجميع العمال في كافة المجالات والميادين.
ج- تم ضبط جميع الجوانب المتعلقة في العلاقة بين أصحاب العمل والعمال من البداية إلى مرحلة التعاقد.

* العوامل السياسية والاقتصادية لتدخل الدولة:

لم يكن تدخل الدولة في تنظيم علاقات العمل فقط من أجل حماية الطبقة العمالية ولكن كذلك بغية المحافظة على سياستها والتي كانت تنتهجها، وخاصة بعدما أصبح العمال ينظمون أنفسهم في شكل نقابات مما جعل الحكومات تعمل على ضمان الحقوق اللازمة

¹ الأستاذ حمية سلمي، مرجع سبق ذكره، ص 35.

العمال.

ومما دعم الدولة هو اتجاهها في التوجيه والتخطيط الاقتصادي، وتأمين بعض الشركات الصناعية الكبرى التي تحتوي عدد كبير من اليد العاملة، أو الشركات ذات الطابع الاستراتيجي.

ومن هنا يظهر أن تدخل الدولة في تنظيم علاقات العمل قد تحكمه عدة عوامل سياسية واقتصادية مباشرة وغير مباشرة، وهذا ما أدى إلى تطور قانون العمل بسرعة.

* العوامل المهنية والاجتماعية لتدخل الدولة:

نظراً لضغوط والمطالبة الملحة من طرف النقابات العمالية على توفير الشروط الملائمة، وضمان حقوق الطبقة العمالية، جعل الدولة المبررة على التدخل لوضع قوانين وتشريعات لتنظيم وضمان حقوق العمال، بحيث انحصرت المطالب في بداية الأمر بالنسبة للعمال فيما يلي: حماية الأجر، والمحافظة على القدرة الشرائية للعمال.

- ضمان استمرار الدخل بنفس المستوى في حالة تخفيض مدة العمل.

- حماية العامل عن طريق الرقابة الصادرة ضد التسريح الفردي أو الجماعي التعسفي.

- العمل على تحسين ظروف العامل بصفة عامة.

ثم انتقلت المطالب في المرحلة الموالية إلى طلب العمال في المشاركة في التسيير ووضع القرارات على مستوى المؤسسة المستخدمة بغض النظر عن طبيعتها القانونية، ونتج من كل هذه المطالب والتحركات تطور قوانين العمل ومسيرتها للأوضاع الاقتصادية والسياسية.

المطلب الرابع: التشغيل من وجهة نظر اقتصادية:

وسنتطرق في هذا المطلب إلى مفهوم سوق العمل عند الكلاسيك، وكينز.

1/- سوق العمل عند الكلاسيك:

وينقسم سوق العمل عند الكلاسيك إلى شطرين.

- الطلب على العمل.

- عرض العمل.

يعتمد مقدار الناتج الوطني على كمية ونوعية عوامل الإنتاج المتوفرة من العمل ورأس المال والمعرفة التقنية، ويمكن توضيح ذلك عن طريق دالة الإنتاج الكلي

$$Y = Y(L, K, T) \quad \text{التاليّة:}$$

حيث: y كمية الإنتاج الحقيقي في أي فترة زمنية
 K حجم الموجودات الرأسمالية.
 L حجم خدمات العمل المتوفر
 T مستوى المعرفة الفنية.

ويفترض في هذه الدالة أن الناتج الوطني يتكون من سلعة واحدة، وأن وحدات كل من العمل ورأس المال متجانسة وأنها لا تتضمن عناصر الإنتاج الأخرى (الأرض).

- ففي الأمد الطويل تعتبر جميع عوامل الإنتاج متغيرة

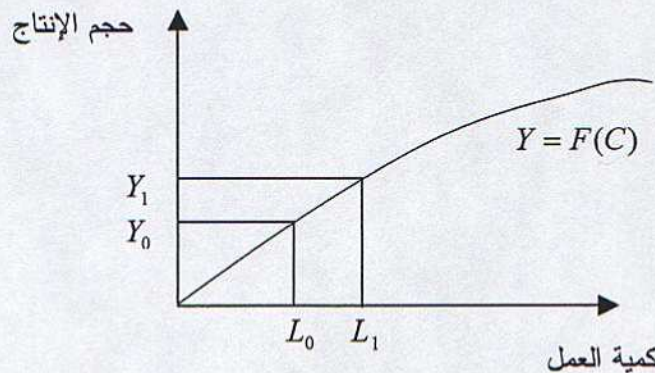
- أما في الأمد القصير فإن حجم الإنتاج تعتمد كمية العمل.¹

وعليه تأخذ دالة الإنتاج في المدى القصير الشكل التالي:

$$Y = Y(L, \bar{K}, \bar{T})$$

حيث: وكمية ثابتة من رأس المال والمعرفة الفنية، وهذا معناه أن مستوى الناتج الوطني دالة فقط في كمية العمل المستخدمة في المدى القصير، وباستخدام المزيد من العمل يزداد حجم الإنتاج الوطني. والشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل رقم (8): يوضح علاقة حجم الإنتاج بكمية العمل



المصدر: ضياء مجيد الموسوي، "النظرية الاقتصادية"، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.

¹ ضياء مجيد الموسوي: النظرية الاقتصادية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة 1992، ص 67 - 68.

الشرح:

يتضح من الشكل البياني أنه عندما يكون العمل L_0 يكون الناتج Y_0 وعند زيادة كمية العمل إلى Y_0 يزداد الإنتاج إلى L_1 يزداد الإنتاج إلى Y_1 .

ويتضح أن منحنى دالة الإنتاج يكون مقعرا نحو الأسفل مشيراً إلى أثر قانون النسب المتغيرة، بحيث تؤدي الإضافات المتساوية من العنصر الإنتاجي إلى تزايد، ثم ثابت وأخيراً تناقص الناتج الحدي لعنصر العمل.¹

وفي المدى القصير يعتمد الطلب على العمل على دالة الإنتاج، كما يفترض في نموذج المدى القصير أن المؤسسات تعمل في ظل سيادة المنافسة التامة في سوق العمل وسوق السلع، وتكون الإنتاجية الحدية للعمل موجبة ولكنها متناقصة، وعليه فإن الإضافة المحققة في الإيراد الكلي عن استخدام وحدة عمل جديدة - إيراد الناتج الحدي للعمل - عبارة عن الناتج الطبيعي الحدي للعمل X سعر الإنتاج.

$$MP_L \times P$$

وعلى المستوى الكلي يعبر عن سعر الناتج باستخدام المستوى العام للأسعار. ونميز هنا بين الأجر الحقيقي والأجر الاسمي باستخدام W الأجر الاسمي و P السعر.

$$\frac{W}{P} = \text{الأجر الحقيقي}$$

ويتم التعبير عن تكلفة العمل بالمعيار الحقيقي طالما أنها تعبر عن عدد الوحدات الطبيعية من الناتج.

- عرض العمل:

يعبر عن عدد العمال الراغبين في العمل عند معدا الأجر السائد وتعتمد دالة عرض العمل على أساس المفاضلة النظرية، إذ يفترض أن كل عامل يستفيد من دخل حقيقي، وكذلك من أوقات راحة، ويمكنه زيادة دخله على حساب راحته.

ويمكن طرح السؤال التالي: ما هو أثر ارتفاع معدل الأجر على عرض العمل؟²

¹ ضياء مجيد الموسوي، مرجع سبق ذكره، ص 68 - 69.

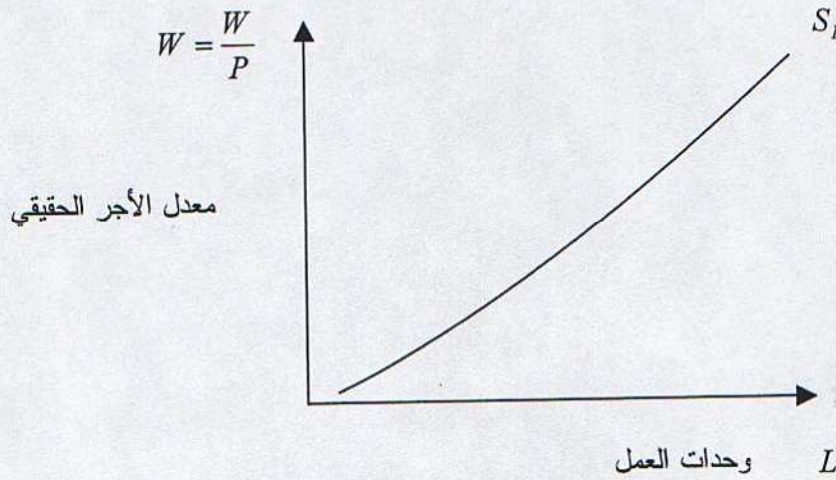
² ضياء مجيد الموسوي، مرجع سبق ذكره، ص 77.

ويمكن الإجابة عن هذا السؤال من خلال التطرق إلى الزيادة في المدة القصيرة والزيادة في المدى الطويل.

- في المدى الطويل تشير الدراسات أن عرض العمل في المدى الطويل يكون غير مرن تجاه معدل الأجر الحقيقي.

- في المدى القصير يتأثر عرض العمل إيجابيا بالزيادة الحاصلة في معدل الأجر الحقيقي. وعليه يمكن تحديد المشاكل التي يواجهها العمال في تفاضلهم بين العمل والراحة أي الوقت المخصص للعمل والوقت المخصص للراحة. ونستخلص إلى أنه يعتمد على الأجر الحقيقي، بحيث يفترض أن يكون العامل رشيداً، وذلك من خلال تحقيقه إلى أقصى رفاهية فردية ممكنة.

الشكل رقم (9): يوضح منحنى عرض العمل



المصدر: ضياء مجيد الموسوي، " النظرية الاقتصادية"، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992.

* شرح المنحنى:

يتضح من خلال الشكل البياني رقم (11)، أن عرض العمل يعتمد على معدل الأجر الحقيقي $S_L = L(W)$ ، حيث: S_L مستوى استخدام العمل

W/P معدل الأجر الحقيقي

ويتبين من خلال الرسم البياني أن هناك علاقة طردية بين معدل الأجر الحقيقي

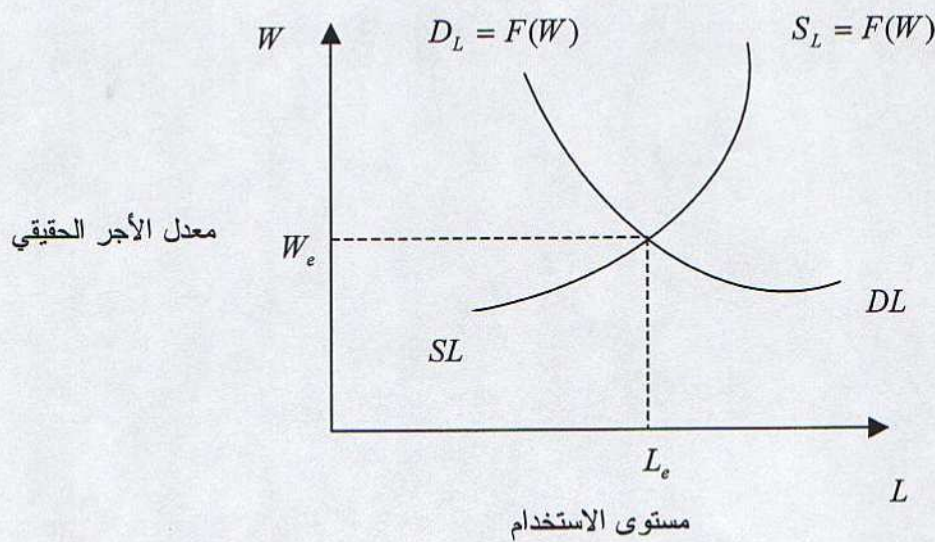
وحدات العمل. أي أنه كلما ازداد الأجر الحقيقي كلما ازداد عرض العمل.
* توازن سوق العمل عند الكلاسيك:

يتحقق التوازن عند معدل الأجر الحقيقي، الذي يستأوى عنده عرض العمل مع الطلب عليه، ويتحقق هذا التوازن عند مستوى الاستخدام التام، والذي يجعل بالإمكان تصفية السوق من العاطلين عن العمل.

$$D_L = S_L$$

والشكل البياني يوضح ذلك.

الشكل رقم (10): يوضح توازن سوق العمل عند الكلاسيك



المصدر: ضياء مجيد
الموسوي، " النظرية الاقتصادية"، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992.

* شرح المنحنى البياني:

يتحقق التوازن عند نقطة التقاطع بين عرض العمل والطلب على العمل، وفي هذه النقطة يتحقق العمل لكل من يرغب في العمل، ماعدا العمال الذين هم في دور التفتيش عن فرص العمل.¹

¹ THOMAS F, DERMBURG AND DUNCAN M. ME DOUGLL MACRO ECONOMICS AND

وعليه تظهر لنا أنواع من البطالة المؤقتة.

أ/- البطالة الاحتكاكية.

ب/- البطالة الهيكلية.

* البطالة الإحتكاكية:

تعبير عن الوقت الذي يسعى فيه الأفراد البطالين إلى البحث عن فرص عمل ويسعى فيه أصحاب للإعمال على توفير مناصب عمل لهم.

* البطالة الهيكلية:

يقصد بها بتعرض الاقتصاد إلى تغيرات هيكلية هو أن بعض الصناعات وبعض أصناف العمال المهرة، وبعض المناطق الدولية تتعرض إلى الانهيار في الوقت الذي تتعرض فيها مناطق وعمال صناعات أخرى إلى التوسع، وتؤدي هذه النتيجة إلى اختلال التوازن عندما يزيد عرض العمل في القطاعات التي أصابها التقلص في الوقت الذي يزيد الطلب على العمل في القطاعات التي تواجه حالة التوسع، وعليه فإن الوقت الذي يتم فيه انتقال العمال إلى هذه القطاعات، والذي يتطلب جهد طويل نسبياً نظراً للمشاكل التي قد تعترض هؤلاء مثلاً السكن، نوع العمل، المؤهلات المطلوبة.... الخ. يسمى هذا النوع من البطالة بالبطالة الهيكلية.

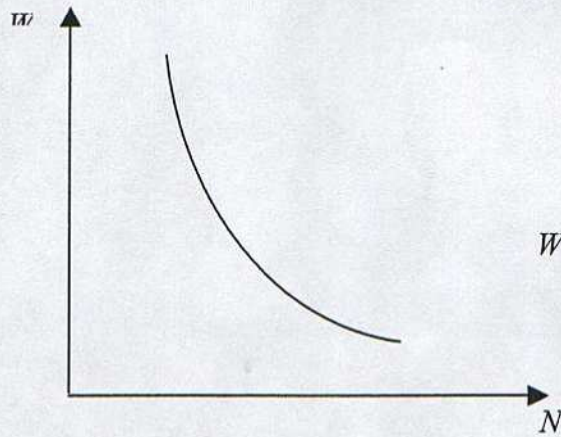
* سوق العمل عند كينز:

- الطلب على العمل

في الحقيقة لا يوجد اختلاق بين مفهوم الطلب على العمل عند كينز والكلاسيك. وهو عبارة عن المجموع الأقصى لمنتجات الطلب الفردية على العمل من قبل المؤسسات الاقتصادية داخل الاقتصاد الوطني، والمعادلة التالية تعبر عن الطلب الكلي للعمل.

$$W = \frac{W}{P} = F(N)$$

$$W = P = F(N)$$



الشكل رقم (11)

المنحنى البياني لطلب الكلي على العمل $W = P.F(N)$

المصدر: ضياء مجيد الموسوي، " النظرية الاقتصادية"، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992.

- وهناك ملاحظتين حول منحنى الطلب الكلي على العمل.

1/ الميل السالب لمنحنى الطلب الكلي على العمل نتيجة تناقص الإنتاجية الحدية للعمل كلما زاد عدد وحدات العمل المستخدمة مع كمية ثابتة من رأس المال، وفي ظل توفر شروط المناسبة التامة يكون منحنى الطلب الكلي على العمل عبارة عن مجموع الإنتاجية الحدية للعمل داخل الاقتصاد الوطني.

2/ المؤسسات بغية تحقيق أعلى ربح ممكن تهتم بمعدل الأجر الذي يحصل عليه العمال وعلى ذلك نحاول الربط بين سعر مدخلات العمل مع سعر الإنتاج في السوق السلعة.

* عرض العمل عند كينز:

يكمن الاختلاف في كون لكلاسيك يقولون بأن كل عرض يخلق طلبا مساويا على عكس كينز.

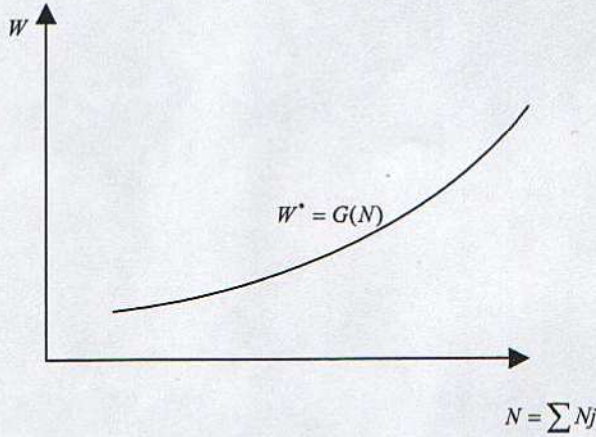
بحيث يقول بأن عرض العمل الفردي يعتمد على تفاضل العامل بين العمل والراحة أي بين الدخل الحقيقي والراحة، كما أن دالة عرض العمل عند كينز تعتمد على الأجر

النقدي، نظرا لعدم الاستجابة للتغير في P (السعر)، معناه عدم إمكانية انخفاض الأجر دون مستوى معين نظرا لوجود قوي احتكارية مؤسسة في سوق العمل.

الشكل رقم (12): منحنى عرض العمل الكلي:

معدل الأجر الحقيقي (w/p)

مقدار العمل n_j المجدول

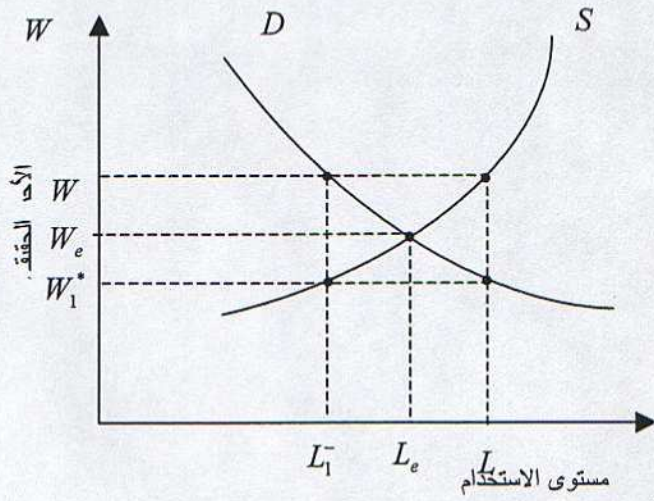


المصدر: ضياء مجيد الموسوي، "النظرية الاقتصادية"، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992.

ويتضح من خلال الشكل البياني التالي أن منحنى عرض العمل الضروري يأخذ

في النهاية الشكل المنعكف إلى الخلف، وهذا معناه بلوغ معدلات الأجر مستوى معين من الارتفاع، تؤدي الزيادة في الأجر إلى رغبة بعض العمال في التمتع بمزيد من الراحة بدلاً من العمل.

الشكل رقم (13): التوازن في سوق العمل عند كينز



من خلال الشكل البياني التالي

أن دالة عرض العمل في التحليل الكنزري تشير أن مستوى استخدام العمل في التحليل الكنزري يكون دون مستوى الاستخدام التام، أي أن سوق العمل الكنزري لم تخلو من البطالة، حيث يتحدد مستوى الأجر الحقيقي الفعلي

المصدر: ضياء مجيد الموسوي، "النظرية الاقتصادية"، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان

المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992.

عند مستوى يفوق معدل الأجر الحقيقي عند مستوى التوازن.

* مفهوم البطالة عن كينز:

يرتبط مفهوم البطالة عند كينز بانخفاض الطلب الكلي، والصفة لمفهوم البطالة في التحليل الكينزي سببها اختلاف تحليل دالة عرض العمل عند كينز عنه في المدرسة الكلاسيكية.

* البطالة الإجبارية:

يطلق على البطالة الكينزية اسم البطالة الإجبارية، وعادة تحصل عن ما يرغب العمال العاطلين عن العمل في أداء العمل عند مستوى الأجر الحقيقي السائد إلا أن نظريته العامة، يعرف كينز البطالة الإجبارية بأنها تلك البطالة التي تتحقق عند ارتفاع مستوى السعر نع ثبات الأجر النقدي.

* البطالة الاختيارية:

وتكمن هذه البطالة عند مستوى الأجر التوازني، بحيث لاحظنا فيما سبق أن العمل يعملون على الوصول إلى مستوى أجر توازني، ولكن وبالرغم من ذلك يوجد من لا يعمل عند هذا المستوى، وهذا ما يسمى بالبطالة الاختيارية.

المطلب الخامس: الآثار الشركات المتعددة الجنسية على التشغيل في البلدان النامية:

إن معظم الدول النامية تعاني من مشكلة التشغيل وخاصة بعض التحولات في مجمل السياسات الاقتصادية، والتي أدت إلى تسريح عدد كبير من العمال، وهذا ما أدى بها إلى اللجوء إلى المستثمر الأجنبي لعلها تجد منفذا لخلق فرص عمل.

فحسب المنظمة الدولية للعمل¹ فقد بلغ عدد مناصب العمل في الشركات المتعددة الجنسية في سنوات السبعينات إلى مليوني عامل، وفي سنة ثمانين بلغ العدد 4 ملايين عامل. أما حسب معطيات ندوة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD والخاصة بسنتي 1985 و1998 فجاءت حسب الجدول التالي.

¹ BIT " Effets des entreprise multinational sur l'emploi dans les payes en développement (O.I.T Genève, P 83.

الجدول رقم (5): يوضح التشغيل المقدر في الشركات متعددة الجنسية
(ملايين الموظفين)

التشغيل في الفروع البلدان النامية	التشغيل في الفروع البلدان المتقدمة	التشغيل الإجمالي في الشركات متعددة الجنسية	الاقتصاد
			كل البلدان
07	15	65	1985
15	15	78	1995
19	17	86	1998
			مذكرة التشغيل في الشركات المتعددة الجنسية
2.7	4.9	26.4	الأمريكية 1996
1.4	0.8	5.6	اليابانية 1995
1.0	2.0	5.6	الألمانية 1996

Source: UNCTAD, Based on us department of commerce, 1998, Open, 1998 and deutsche bundesbank 1998, FDIL/ THinc Dat and UMCTAD Dat Base.

وبمقارنة سنتي 1985 بـ 1998 نجد أن حجم التشغيل شهد ركود في البلدان المتقدمة واستقر عند 15 مليون عامل، وعلى العكس من ذلك في البلدان النامية، حيث سجل ارتفاع قدر بـ 8 مليون. أما في سنة 1998 فقد سجل انخفاض مقارنة بالزيادة السابقة، حيث بلغ مقدار الزيادة بـ 4 مليون، ولكن إذا قورنت هذه الزيادة مع عدد السكان الناشطين في البلدان النامية والذي يقدر بـ 2.3 مليار نسمة في سنة 1995¹ وهذا يعني أنها تحقق نسبة 1% من إجمالي السكان الناشطين، وتتمركز عادة في بلدان أمريكا اللاتينية وشرق آسيا لأنها تعرف نمو اقتصادي متسارع.

ويمكن تقديم توضيح أدق من خلال الجدول التالي:

¹ IBID, OP CIT, P 257.

الجدول رقم (6): يوضح عدد المستخدمين من الدول النامية في الفروع الأجنبية

اقتصاد	السنة	القطاع المانوفكتوري	كل الصناعات
البرازيل	95	%13.4	%3.5
الصين	97	-	%4.1
هنغ كنغ، الصين	94	%16	%12.8
أندونيسيا	96	%4.7	%0.9
ماليزيا	94	%43.7	-
المكسيك	93	%7.4	%3.3
سنغافورة	96	%52.1	-
سيريلانكا	96	%54.4	%22.1
تايون، الصين	95	%21.1	%11.1
تركيا	90	%3.2	-
الفيتنام	95	%14.6	%5.3

Source : UNCTAD " World Investment Rapport 1999" (UNITED, NEW YORK -GENEVA 1999) P 265.

المبحث الثالث: الشركات المتعددة الجنسية وأثرها على التشغيل في الجزائر:

إن التشغيل كان دوماً من الاهتمامات الأولى للدولة الجزائرية، وهذا منذ نشأتها فمع الاستقلال ورثنا اقتصاد مشوه بنية لخدمة فرنسا، أما الجزائريون فكان أغلبهم بدون عمل ولا يملكون تكوين مهني. إذن فانطلاقاً من هذا عملت الدولة الجزائرية على الاستثمار بشكل مكثف لخلق مناصب عمل والتكوين والتعليم.

وبالرغم من كل هذا إلا أن الجزائر تعاني من مشكلة التشغيل وخاصة بعد الإصلاحات التي عرفها الاقتصاد الوطني، بحيث وبعد ما كان الاقتصاد سير وفق خطط واستراتيجية معتبرة تضعها الدولة لتسيير المؤسسات العمومية ذات الأهداف الاجتماعية أكثر منها اقتصادية، إذ كانت معظم المؤسسات الوطنية تعاني من خسائر متتالية، وللمحافظة على مناصب التشغيل وعدم تسريح العمال عملت الحكومة على تدعيمها حتى لا ترتفع نسبة البطالة، ولكن بعد التحولات الاقتصادية العالمية والإصلاحات التي عرفها الاقتصاد الوطني كنتيجة حتمية لهذه التحولات فقد اضطرت الدولة إلى اللجوء إلى خصخصة المؤسسات واعتماد اقتصاد السوق بدلاً من الاقتصاد المخطط.

ونظراً لما يتميز به اقتصاد السوق من منافسة مبنية على قانون العرض والطلب فقط واجهة مؤسساتنا صعوبات كبيرة لتأقلم مع الميكانيزمات المسيرة للاقتصاد السوق، وهذا ما أدى بها إلى القيام بالتسريح الجماعي للعمال وذلك نتيجة لارتفاع التكاليف العملية الإنتاجية وعدم قدرتها على المنافسة، وكذلك لأن الهدف الرئيسي للسياسة الاقتصادية الجديدة يسعى إلى تحقيق أهداف اقتصادية وليست اجتماعية.

إذا فكل هذه العوامل أدت إلى ارتفاع البطالة من سنة إلى أخرى، حيث بلغت في سنة 1987 إلى 26% وفي سنة 2000 إلى 28.89%.

كما عملت الحكومة الجزائرية على تغيير وتطوير قوانين العمل لتتماشى وفق أسس وتشريعات حديثة، وهذا ما ستناوله في هذا المطلب.

المطلب الأول: نشأة وتطور قانون العمل في الجزائر:

لقد عرفت نشأة وتطور قانون العمل في الجزائر عدة مراحل وفترات مختلفة وسنتطرق لها حسب التسلسل الزمني التالي.

- المرحلة الأولى ما قبل الاستقلال (1830 إلى 1962):

وفي هذه المرحلة كانت القوانين الفرنسية مطبقة على الجزائر كإجراء بعض التعديلات التي تتناسب والمجتمع الجزائري، وهذا بطبيعة الحال حسب النظرة الاستعمارية آنذاك، كما أن القانون الصادر سنة 1947 والذي عرف فيما بعد بدستور الجزائر، قد دعم هذا الاتجاه في تطبيق القوانين الفرنسية في الجزائر سواء تعلق الأمر بالعمال الفرنسيين أو الجزائريين. وفي هذه المرحلة لا يمكن التحدث عن قانون خاص بالجزائر.

- المرحلة الثانية (1962 إلى 1977):

عرفت هذه المرحلة فراغا قانونيا في مختلف المجالات، بما فيها تنظيم علاقات العمل، وتفايدا لتعطيل الحياة الاقتصادية والاجتماعية، فقد بادرت الدولة الجزائرية إلى إصدار القانون القاضي بتمديد العمل بالقوانين الفرنسية إلا ما تعارض منها مع السيادة الوطنية، هذا القانون الذي بقية ساري المفعول إلى غاية 05 جويلية 1975.

وتعتبر سنة 1975 سنة الانطلاق في سن القوانين والنظم الخاصة بعلاقات العمل حيث صدر في هذه السنة القانون المتعلق بالشروط العامة لعلاقات العمل في القطاع الخاص بالإضافة إلى مجموعة القوانين المتعلقة بالعدالة في العمل، والمدة القانونية للعمل، وتحديد اختصاصات مفتشية العمل، وكذلك جاءت النصوص القانونية للقطاع العام.

ويمكن القول بأن ما يميز هذه المرحلة، هو أن علاقات العمل أثناءها لاسيما القطاع الذي يشغل أكبر عدد ممكن من العمال قد اتسمت بعدم التجانس والانسجام فيما يخص القوانين والنظم المطبقة في هذا القطاع نتيجة للعوامل التالية:

أ- إن المؤسسات العمومية لم تتوحد في نظرتها وتنسيقها للقوانين الفرنسية المعمول بها في مجال تنظيم علاقات العمل. وهذا ما أدى إلى ظهور العديد من المشاكل والاختلافات بين العمال والهيئات المستخدمة، وكذلك عدم وجود قوانين رادعة يمكن أن تحمي حقوق

العمال.

ب- نظرا لانعدام القوانين والنصوص المتعلقة بتنظيم علاقات العمل في القطاع العام مما جعلها تلجأ إلى القطاع الخاص للاستفادة منه، في هذا المجال.

- مرحلة ما بين 1978 - 1989:

ظهر في هذه المرحلة القانون الأساسي للعامل، وذلك بناءً على دستور سنة 1976 وقد طبع هذا القانون ميولا إلى الجانب السياسي والاجتماعي، لاسيما فيما يتعلق بالحقوق والالتزامات إلى جانب بعض الأحكام الأخرى. وعليه يمكن القول بأن هذا القانون جاء لتنظيم كافة العلاقات في مختلف القطاعات.

- مرحلة استقلالية المؤسسات، أو ما بعد 1990:

بدأ التحضير لهذه المرحلة في نهاية 1986 بحيث بدأ الاقتصاد الجزائري يدخل مراحل استقلالية المؤسسات الصناعية والاقتصادية والتجارية التي تقررت بصفة رسمية من خلال أشغال ولوائح الندوة الرابعة للتنمية.

وعليه فإن اتخاذ قرار الإصلاح بخصوص الاستقلالية يستدعي تكييف هذه الأحكام مع المحيط الاقتصادي الجديد.

وقد قدمت مجموعات العمل المشرفة على تحضير القوانين خلاصة أعمالها والمتمثلة في دراستين نشرتا في جانفي وفيفري 1988 ركزا على جوانب ومظاهر هذا القانون في وضع ميكانيزمات فعالة لإقامة علاقات عمل مستقرة وعادلة دون إشكاليات.

وعليه انطلاقا من حصر مختلف السلبات عملت المجموعات على تقديم عدة اقتراحات تتماشى والإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية الجديدة. وقد تمثلت الاقتراحات في شكل خطة عمل تتكون من ثلاثة مراحل.

- المرحلة الأولى وتمتد من 1988 - 1989: وتعمل على تحرير المؤسسات من القيود القانونية السابقة.

- المرحلة الثانية: تتمثل في إصدار التعديلات أو القانون الجديد للعمل، وتمتد إلى غاية 1990.

- المرحلة الثالثة: فتمثل في متابعة إصدار كافة القوانين والنظم الخاصة بقطاع العمل تغطي الفترة ما بين 1990 إلى 1994.

ومن بين أهم المبادئ التي ركزت عليها اقتراحات هاتين الدراستين، مبدأ العلاقات التعاقدية، سواء بالنسبة للعلاقات الفردية أو الجماعية، وتعويض القوانين الأساسية النموذجية الصادرة بمقتضى نصوص تنظيمية مركزية باتفاقيات جماعية قطاعية، واتفاقيات للمؤسسات كما ركزت كذلك على ضرورة إعادة النظر في عدة مسائل أخرى كإقامة نظام لتصنيف مناصب العمل والأجور، وربطها بالإنتاجية والمردودية والكفاءة، وروح المبادرة. وهكذا يتضح لنا أن نشأة قانون العمل في الجزائر بالرغم من التأخر الذي عرفه في البداية إلا أنه استطاع أن يستدرك الأمر ويتطور بسرعة فائقة حتى كاد أن يغطي جوانب علاقات العمل، وقد تميز هذا القانون بعدة خصائص منها.

* ميزة الحداثة:

يعود بداية قانون العمل في الجزائر إلى سنوات السبعينات، وهذا راجع إلى اهتمام الدولة بخلق قوانين لتنظيم القواعد الهيكلية والإدارة الخاصة بالبلدية والولاية والوظيف العمومي، والتي ظهرت في نهاية التسعينات وبداية السبعينات.

* **ميزة التطور السريع والتكيف مع الواقع التنموي:** بالرغم من التأخر النسبي في قانون عمل في الجزائر، إلا أن هذا لم يمنعه من مواكبة التطور السريع لوتيرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي عرفتها البلاد.¹

فقد عرفت القوانين العمالية الصادرة في الفترة التي كانت فيها الدولة هي المكلفة بكل الوسائل التسييرية والتنظيمية، أو ما يعرف بمرحلة التسيير الإداري للاقتصاد الوطني بالطابع التنظيمي المركزي كما عملت هذه القوانين على التكفل بجميع الجوانب المتعلقة بالعمال.² ولكن بعد صدور القوانين الجديدة لتنظيم الاقتصاد الوطني في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات، حيث عملت الدولة على ترك العلاقة بين العمال والمؤسسات لتتماشى

¹ الأستاذ أحمية سليمان، مرجع سبق ذكره، ص 56..

² المرجع نفسه، ص 56.

مع الفلسفة الجديدة في التسيير ومواكبة التغيرات الحاصلة في الاقتصاد الوطني.
* قانون متنوع الأحكام والنصوص:

لم يبقى مجال تنظيم العمل محصورا في العلاقات الضيقة بين العامل وصاحب العمل والذي بواسطة عقد يربط الطرفين بل تعدى لتمثل عدة مجالات اجتماعية واقتصادية خاصة بالعمال، وأخرى خاصة بأصحاب العمل.

وانطلاقا من هذا التنوع في الغابات والمهام، جاءت ميزة التنوع في الأحكام والنصوص التي تتفاوت درجتها بتفاوت أهمية كل موضوع.¹

بحيث نجد النص الواحد يتضمن عدة جوانب وموضوعات مثل تنظيم وتحديد شروط إقامة علاقة العمل وتحديد الحقوق والالتزامات الرئيسية لكل طرف، أما فيما يتعلق بالنصوص فإنها نتيجة طبيعة لتنوع الأحكام لأن القوانين الأساسية أو العامة عادة، ما دخل تنظيم بعض الجوانب التنظيمية، إما إلى نصوص سريعة أو تنظيمية خاصة أو إلى اتفاقيات جماعية.²

¹ الأستاذ أحميه سلميان، مرجع سبق ذكره.

² المرجع نفسه، ص 57 - 58.

المطلب الثاني: أثر الشركات المتعددة الجنسية على التشغيل في الجزائر:

فحسب حركة تطور المشاريع الاستثمارية في الجزائر ما بين 1993 و 1999 والمبينة في الجدول التالي:

الجدول رقم (7): يوضح عدد المشاريع وفرص العمل المتاحة

السنة	عدد المشاريع	فرص العمل	المبلغ مليار دينار
1994 / 1993	694	59606	114
1995	834	73818	219
1996	2075	127849	278
1997	4989	266761	438
1998	9144	388702	347
1999	5318	167559	912
المجموع	23054	1084295	2208

المصدر: مجلة الاقتصاد والأعمال، نوفمبر 1999

يتبين من الجدول التدفق الهائل للاستثمار. فحسب السيد عبد الكريم منصور مدير وكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات، يرجع ذلك إلى العوامل التالية:¹

1- تحسن الوضع الأمني، الذي أدى بالمستثمرين إلى البحث عن إيجاد فرص استثمار في الجزائر.

2- الاستقرار السياسي، والذي يعتبر أحد الشروط الأساسية في اتخاذ قرار الاستثمار من طرف الشركات المتعددة الجنسية.

3- التحسن في المؤشرات الاقتصادية، لاسيما في مجال التحكم في المديونية، ونسبة التضخم وانخفاض نسبة الفوائد على القروض.

فإذا تتبعنا الجدول الموضح أعلاه، نلاحظ أن هناك زيادة مستمرة في خلق فرص للعمل، حيث قدرت بـ 1.23 ما بين 1994 و 1995، و 1.73 ما بين 1995 و 1996 و 2.08 ما بين 1996 و 1997، و 1.45 ما بين 1997 و 1998 و 0.4 ما بين 1998 و 1999.

¹ جريدة الخبر، الصادرة في 13 أكتوبر 1999، ص 02.

وبالمقابل وحسب تقرير مجلس الاقتصادي والاجتماعي للجزائر لسنة 2001، فإننا نجد تناقض في المعطيات، فحسب الديوان الوطني للإحصاء والذي أعطى مقارنة بين نسبة البطالة لسنة 1987 و 2000 فكانت النتائج كما يلي:

* نسبة البطالة لسنة 1987 بلغت 26% موزعة كالتالي:

- الفئة من 15 إلى 19 سنة 64%

- الفئة من 20 إلى 24 سنة 32%

- الفئة من 25 إلى 29 سنة 47%

* نسبة البطالة لسنة 2000 بلغت 28.89% موزعة كالتالي:

- الفئة من 15 إلى 19 سنة 67%

- الفئة من 20 إلى 24 سنة 48%

- الفئة من 25 إلى 29 سنة 37%

ويتضح أن هناك زيادة في نسبة البطالة تقدر بـ 2.89%، حيث بلغ

- عدد السكان الناشطين 8.690.854

- عدد السكان العاملين 6.179.992

أي وجود 2.510.862 شخص في حالة بطالة.

وكذلك حسب الإحصائيات المقدمة من طرف مديرية التخطيط والتهيئة العمرانية لولاية ورقلة والمبينة في الجدول التالي:

جدول رقم (8): يوضح وضعية العمل في ولاية ورقلة خلال سنوات 1997 إلى 2001.

السنة	1997	1998	1999	2000	2001
السكان الناشطين	122.849	128.488	134.413	139.150	144.815
السكان العاملين	88.452	92.512	96.777	100.188	104.267
قطاع الفلاحة	14.630	15.301	16.007	16.571	17.246
الصناعة	12.436	13.007	13.607	14.086	14.660
الأشغال العمومية	14.188	14.839	15.523	16.070	16.724
الإدارة والخدمات	47.198	49.364	51.640	53.460	55.637
معدل العاملين	%72	%72	%72	%72	%72
معدل البطالة	%28	%28	%28	%28	%28

المصدر: مديرية التخطيط والتهيئة العمرانية على مستوى ولاية ورقلة

يتبين لنا من تتبعنا للجدول أن هناك زيادة في عدد السكان الناشطين لا تواكبها زيادة في خلق مناصب عمل (عدد السكان العاملين)، حيث بقية النسبة ثابتة خلال فترة الدراسة والتي قدرت بـ 28%، فإذا أخذنا مثلا قطاع الصناعة وهو الذي يهتما في الموضوع باعتبار الشركات المتعددة الجنسية تتمركز في هذا المجال لوجدنا أن نسبة التشغيل لا تتعدى 1% في هذا القطاع، فحسب مديرية التكوين والتشغيل لولاية ورقلة فإن عدد العاملين في حوالي 120 شركة أجنبية بحاسي مسعود في الفترة ما بين 1997 و 2001 جاء على النحو التالي:

جدول رقم (9): يوضح عدد العمال (الدائمين / المؤقتين) في الشركات الأجنبية

بحاسي مسعود ولاية ورقلة

السنة	1997	1998	1999	2000	2001
العمال الدائمين	2440	3047	3090	4250	4869
العمال المؤقتين	1250	1620	2020	2340	3011
المجموع	3690	4667	5110	6590	7870

المصدر: مديرية التكوين والتشغيل على مستوى ولاية ورقلة

وعليه وبناءاً على المعطيات السابقة نستخلص إلى أن هذه الشركات لا تساهم بشكل كمي في امتصاص حدة البطالة، ويرجع ذلك إلى السياسة الاقتصادية المنتهجة من قبل الحكومة الجزائرية، والمتمثلة في:

- اكتشاف أكبر قدر ممكن من حقول النفط والغاز.
- إدخال تكنولوجيا عالية بغية استخراج أكبر حجم ممكن من النفط والغاز.
- وكذلك أن هذه الشركات تعتمد على استراتيجية كثافة رأس المال.

خلاصة الفصل الثاني:

مما تقدم في هذا الفصل تبين لنا مدى الاهتمام الذي أولته الجزائر للاستثمار الأجنبي، وهذا سعياً منها إلى جلب أكبر عدد ممكن من الشركات المتعددة الجنسيات وخاصة في قطاع المحروقات حيث تطرقنا إلى القوانين الخاصة بالاستثمار الأجنبي وكيف عملت الجزائر على تطويرها لتتماشى مع التطورات الحاصلة في العالم بإعطائها ضمانات وإمميزات مختلفة لتحفيزها على الدخول إلى السوق الجزائرية وبالتالي تستفيد السوق المحلية هذه المؤهلات المادية والبشرية التي تتوفر عليها عدة شركات.

كما تم التطرق في هذا الفصل إلى مدى تأثير الشركات (م، ج) على التشغيل في دول العالم الثالث بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة ومدى تطابق الاستراتيجية المنتهجة من طرف الحكومة الجزائرية واستراتيجية (ش، م، ج) في مجال الاستثمار ومدى مساهمتها في خلق مناصب عمل وتبين لنا أن الشركات (م، ج) ومدى تأثيرها يتوقف بالدرجة الأولى على استراتيجية البلد المضيف، وكذلك تتميز الشركات بجوانب إيجابية وأخرى سلبية.

الفصل الثالث

دراسة حالة شركتي **ANADARKO**
و **DOWELL SCHLUMBERGER**
في قطاع المحروقات - منطقة حاسي مسعود -
ولاية ورقلة

الفصل الثالث

دراسة حالة شركتي SCHLUMBERGER و ANADARKO

في قطاع المحروقات -

منطقة حاسي مسعود ولاية ورقلة ورقلة

تمهيد:

تعتبر مدينة حاسي مسعود حديثة تقع جنوب مقر الولاية ورقلة وتبعد بحوالي 80 كلم وتضم حوالي 1000 بئر للبتروول والماء.

وتجمع الكثير من الرموز ويقال عنها مدينة الذهب الأسود، وهي تضم كل الجزائر بحيث جاء الناس من مختلف مناطق التراب الوطني بحثا عن العمل.

وقصت هذه التنمية تعود في الحقيقة إلى ذلك الشيخ البدوي روابح مسعود بن عمار الذي قدم إلى المنطقة من قرية متليلي باحثا عن المرعى، حدث هذا عام 1917، وقام بحفر بئر ماء ومنذ ذلك العهد أصبح حاسي مسعود.

ولقد شهدت مدينة حاسي مسعود ثلاث أحداث تاريخية هامة، أولها والذي دفع بالمنطقة إلى مقام الصدارة كان في سنة 1956 عندما تدفق لأول مرة بئر البتروول، وهذا ما جعل المستعمر يتشبث بالصحراء ويطالب بفصلها عن الجزائر.

أما الحدث الثاني فكان في 24 فبراير 1971 حيث تم الإعلان عن تأميم المحروقات.

أما الحدث الثالث الذي أحدث تحولا في تاريخ المدينة كان عام 1984 حيث تحولت حاسي مسعود إلى إقليم بلدي بموجب التقسيم الإداري للبلاد.

ولقد عرفت مدينة حاسي مسعود تزايد مستمر لعدد السكان، نظرا لكونها منطقة

صناعية وتضم عدد كبير من العمال، والجدول التالي يوضح ذلك من سنة 1977 إلى 2000

جدول رقم (10): يوضح تزايد عدد سكان منطقة حاسي مسعود

السنة	1977	1987	1998	1999	2000
سكان حاسي مسعود	6500	11428	40368	48419	54286

المصدر: مديرية التخطيط والتهيئة العمرانية لولاية ورقلة

كما عرفت منطقة حاسي مسعود في العشرية الأخيرة تدفق عدد كبير من المستثمرين الأجانب، وهذا ما جعلها قطب اقتصادي عالمي يحلم كل المستثمرين في حقل البترول والغاز الدخول إليه.

المبحث الأول: دراسة حالة ANADARKO (أناداركو) وماذا تأثيرها على التشغيل في الجزائر منطقة حاسي مسعود ورقاوة

المطلب الأول: تقديم الشركة:

يعود أصل تسمية الشركة إلى هنود أمريكا وبالضبط إلى أولئك الذين أكلو عسل الطفافة في منطقة الكنساس، وقد أشتهرت قبيلة أنادراكو بفضل زعيمهم الهندي (إيش) الذي ولد في 1805 وهو سجل في كتب التاريخ باسم (كنوزية مارية) ولقد كان بطل في وضع السلام بين القبائل الهندية في تكساس والبيض، وتم تشريعه من قبل الرئيس الأمريكي الحادي عشر (جيمس كي بولك) نظرا للمجهودات التي قام بها بغية تحقيق السلام في المنطقة وقد عمل في حقل إنتاج الغاز الطبيعي في حوض أناداركو.

وتعتبر أناداركو حاليا من أنجح وأكبر الشركات العالمية، حيث بدأت سنة 1959 في الجنوب الغربي بالكنساس (KANSAS) وتمتد نشاطاتها الاستكشافية والإنتاجية اليوم في أكبر الحقول الجيولوجيا في الكثير من مناطق المعمورة، حيث في نهاية 1999 توفرت على احتياطي يقدر بـ 573.2 مليون برميل من البترول الخام، والغازات السائلة و 71 مليار م³ من الغاز الطبيعي، هذا الاحتياطي يكافئ في مجمله 991 مليون برميل من البترول أو 128 مليار م³ من الغاز وهو ما يمثل رقم قياسي في تاريخ الشركة، وهذا الاحتياطي مقسم على النحو التالي:

- ما يقارب 71% في الولايات المتحدة الأمريكية و 29% في الجزائر.

وهي تعمل من أجل اكتشاف احتياطي جديد وذلك باعتمادها على أحسن الوسائل التكنولوجية وطرق التسيير كما أنها تركز على الأماكن التي تعتبرها (تقديرا) الأكبر إنتاجا إضافة إلى شروطها الاقتصادية الملائمة.

وترتكز في كلا من الأسكا، خليج المكسيك، كنساس والجزائر والخليج العربي، قطر، عمان، كما أنها تشارك في الاستكشاف في كل من تونس والمحيط الشمالي، كما يعتبر المشروع الجزائري أكبر مشروع دولي حققته الشركة، وأهميته تزداد باستمرار تماشيا مع

القدرة الإنتاجية للمنشآت، وهي تسعى إلى تزويد الأسواق العالمية بكميات أكبر ونوعية عالية.

وتحرص أناداركو على الالتزام باحترام كأنه القوانين والتشريعات والقواعد المطبقة في نشاطها، كما أنها تدمج في مشاريعها كل ما يتعلق بالأمن، حماية المحيط بطريقة تمكنها من استغلال مصادرها الطاقوية بطريقة حذرة وآمنة ومسؤولة وتعتمد دوماً على عاملين هامين هما:

- تكلفة الاكتشاف.

- نسبة تعويض الاحتياطي.

فمنذ سنة 1984 تكلفة الاكتشاف في الولايات المتحدة الأمريكية لكل مرحلة تقدر بخمس سنوات لا تتعدى من 10% إلى 30% من المعدل الصناعي، كما أن معدل الاكتشاف عبر العالم خلال 94 إلى 99 كان 3.17 للبرميل من البترول مقارنة مع معدل الطاقة والمقدر بـ 4.66 \$.

ولقد بلغ احتياطها في نهاية 1999 ما يقارب 951 مليون والتطوير وكذلك ارتفاع نسبة الاسترجاع المستقلة.

إضافة إلى الوسائل الحديثة المستعملة والطاقات المهنية العالية، وتعود الزيادة في الاحتياطي إلى النجاح في المناطق التالية الأسكا، خليج المكسيك، الجزائر.

المطلب الثاني: الشراكة والاتفاقية مع سوناپراك:

الشراكة بين سوناپراك وأناداركو ومنذ نشأتها سنة 1989 ولدت حالة متميزة في إطار تسيير الموارد البشرية، فهذا التجمع والمتكون من جنسيات مختلفة جزائرية، أمريكيا، بريطانيا، فرنسية، استراليا، كندا، بلجيكيا، شكل خليط ثقافي عمل على خلق جو متميز، كما استمع وجود نظام تسيير يعتمد على خصائص ومميزات من بينها:

- التفتح الذهني.
- التناسق.
- العمل الجماعي.
- القدرة على الاندماج وخاصة التواجد المستمر والقدرة على الاستمرار والانضباط بشكل دائم.

وكان هذا التناسق يمد حقا بتحكم في العمل بأدوات مشتركة، كما أن مجهودات التجمع تهدف خصيصا لتكوين إطارات بغية التحكم في مناصب الشغل والتحكم في اللغات الفرنسية، والإنجليزية، والملاحظ أن أفواج العمل المتواجدة في حاسي مسعود وحاسي بركين تعلمت العمل على حل مشاكلها الهندسية اليومية، وكذا متابعة لإنجاز والاستغلال وصيانة الآبار ومراكز الإنتاج، وهذا يرجع إلى وجود ديناميكية دقيقة أنجبت ثقافة الشراكة. وتضم الشراكة إلى غاية 01 / 12 / 2000 مجموعة متكونة من 325 عامل حسب

التقسيم أو التصنيف التالي: جدول رقم (11): يوضح عدد العمال الجزائريين لسنة 2001

نسبة الجزائريين	المجموع	AAC	SH	
%85	229	27	202	حاسي بركين
%40	96	57	39	حاسي مسعود
%75	325	84	241	المجموع

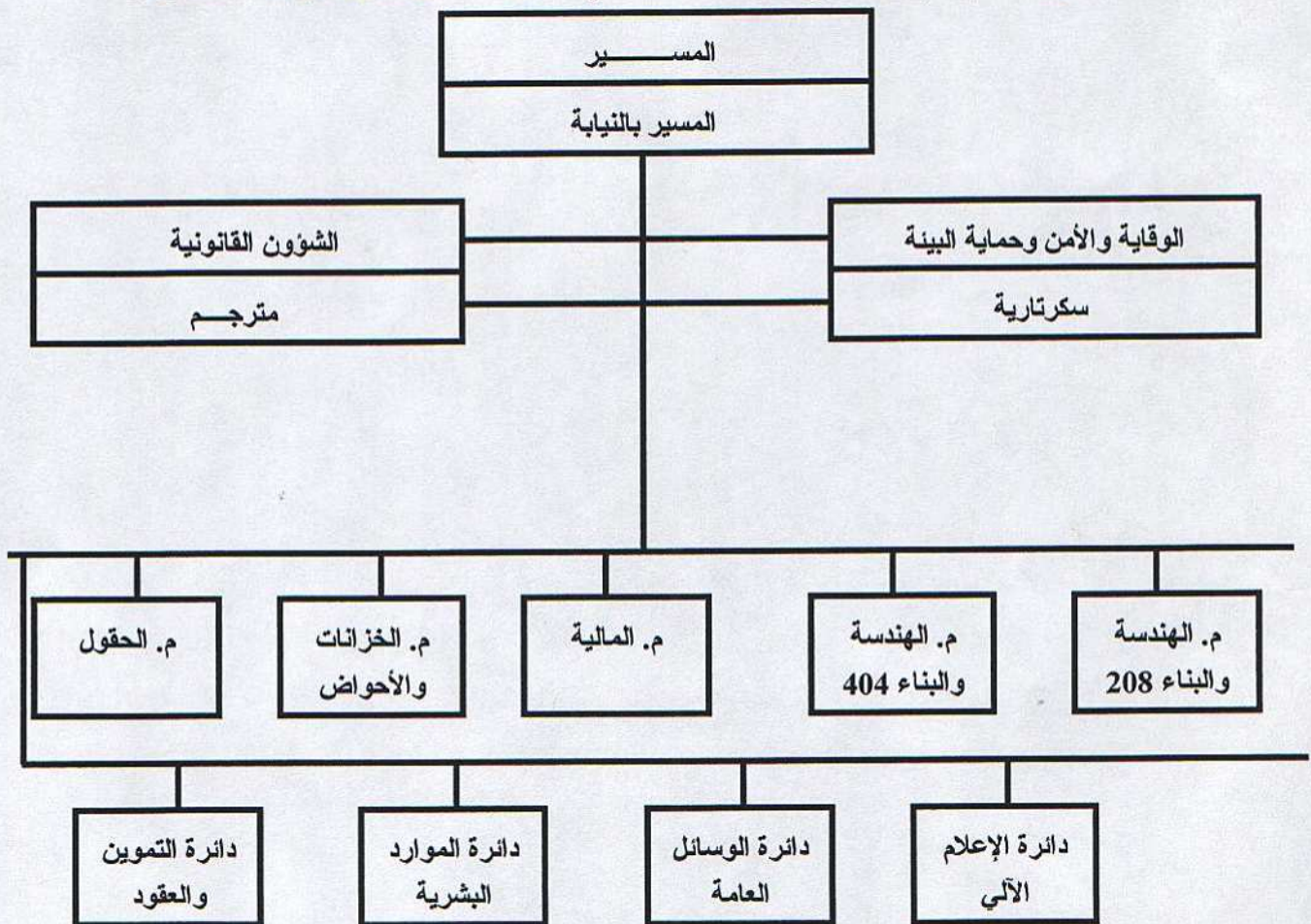
المصدر: شركة أناداركو بحاسي مسعود

هذا التقسيم يرتكز على عمال من سوناپراك وأناداركو، ويتم التداول على المسؤولية في المناصب الحساسة في إطار عمل منظم.

ومنذ بداية العمل سنة 1991 استطاعت أن تكشف 12 حقل مع حوالي 2.8 بليون برميل من النفط في الصحراء، وكان هذا نتيجة للمجهودات المبذولة من طرف عمال الشركة، وكذلك التكنولوجيا المستعملة بحيث يتوقع أن يصل إنتاجها في سنة 2003 إلى 500.000 برميل / يومياً.

ونظراً لنجاحها فقد استطاعت أن تحصل على عقد سنة 2001 للبحث في مناطق أخرى من صحراء الجزائر.

الشكل رقم (14): يوضح الهيكل التنظيمي للشراكة بين سوناپراك و أناداركو



المصدر: شركة أناداركو بحاسي مسعود

الخاتمة:

إن الشركات المتعددة الجنسية تعتمد على استراتيجية ذات طابع دولي، وتسعى إلى التوفيق بين مختلف القوانين الوطنية والدولية، وهذا ما يجعلها تتميز بهياكل تنظيمية عالمية تمكنها من التأقلم مع مختلف الوضعيات الاقتصادية للبلدان الأصلية والمستقبلية وذلك عن طريق تحديد استراتيجيات مختلفة في الاستثمار والتمويل والتكوين والبحث والتطوير والإعداد والمالية والمحاسبة والتسويق.

كما أنها تولي اهتماما خاصا للموارد البشرية، والتي أصبحت في عصرنا هذا العامل الأساسي في تحديد القدرة التنافسية للشركة، ويتجلى هذا في كيفية ونوعية التوظيف والتسيير اليومي للكفاءات والاهتمام بالناحية الاجتماعية للعمال.

وتلعب هذه الشركات دورا كبيرا في العالم (حصتها في التجارة العالمية مرتفعة، لديها تمركز تكنولوجي حديث ورؤوس الأموال،... الخ)، في ظل العولمة تعتبر هي الحربة التي تؤثر في الكثير من القرارات السياسية.

وتبقى درجة تأثيرها على البلدان المستقبلية متوقفة بدرجة كبيرة على السياسة المنتهجة من قبل البلد المستقبل، فأثر هذه الشركات على التشغيل في الجزائر جعلها يعتمد بالدرجة الأولى على الاتجاهات الاقتصادية للحكومة الجزائرية، والتي انتهجت طريق الإصلاحات للتحويل إلى اقتصاد السوق، وفتح مجال أمام المستثمر الخاص بغية تحقيق تنمية اقتصادية تمكنها من تخطي الأزمات التي عرفتها في السنوات الأخيرة، فقدمت تحفيزات و ضمانات للمستثمر الأجنبي للدخول إلى السوق الجزائرية وخلق مناصب شغل تنقص من حدة البطالة التي بلغت في السنوات الأخيرة حوالي 28.89% فعلى الجزائر أن تحدد الامتيازات والضمانات كأحد المؤشرات لتحقيق مناصب العمل، ولكن السياسة الاستراتيجية لهذه الشركات تسعى دوما إلى اختيار عمالها وفق معايير علمية تبنى على درجة التأهيل والخبرة العاليتين إضافة إلى شخصية العامل.

وتعمل كل هذه الدوائر على حقن الماء في جوف الحقول في حاسي مسعود وبدأ في هذه العملية في شهر مارس سنة 2000، والهدف منها هو رفع نسبة استرجاع بحيث يعوض الماء المحقون نسبة الزيت والنفط المستخرج، الشيء الذي يمكنها من ضبط وتثبيت مستوى الضغط، وإنتاج إضافي للنفط، والماء المستعمل والمستخرج يعالج بمواد كيميائية قبل حقنه لكي لا يسبب أضرار في الباطن وقد استطاعت إلى غاية سنة 2000 أنت تستخرج 11500 برميل يوميا أي ما يعادل 18283 م³/ يوميا ومن المتوقع أن تصل هذه النسبة إلى 135000 برميل / يوميا أي ما يعادل 21463 م³/ يوميا.

* **دائرة الحفر والتنقيب:** سجل التجمع نجاحا مستمرا في إطار عملية التنقيب من سنة 97 بحيث لم يتوقف على التحسن والتطور على المستويين الزمني وتخفيض التكاليف، بحي تحول معدل نفقات من 4.5 إلى 3 مليون دولار من 97 / 2000، الشيء الذي يمثل نسبة انخفاض تقدر بـ 33% في ظرف 4 سنوات.

كما أن المدة السنوية لحفر بئر انخفض من 40 إلى 26 يوما في سنة 2000 أي ما يعادل نسبة انخفاض تقدر بـ 81 %، فمثلا في حوض بركين حققت معدل الحفر 3.941 م/شهر وهو ما يمثل فائدة 64 % مقارنة بسنة 1997 الذي بلغ فيه المعدل 2.409 /شهر.

كل هذه النتائج الجيدة جاءت نتيجة نظام تحفيزي لأفواج العمال، بالإضافة إلى تطبيق استعمال تكنولوجيا متطورة وانتهاج نظام تسير فعال، واللجوء إلى تقنيات شركات متخصصة في الميدان.

كما أن التنظيم الجيد لأفواج العمال مكنا من تقليص المدة الزمنية للتنقل بين البئرين من 17 يوم سنة 1997 إلى ما يقارب 18 أيام سنة 2000.

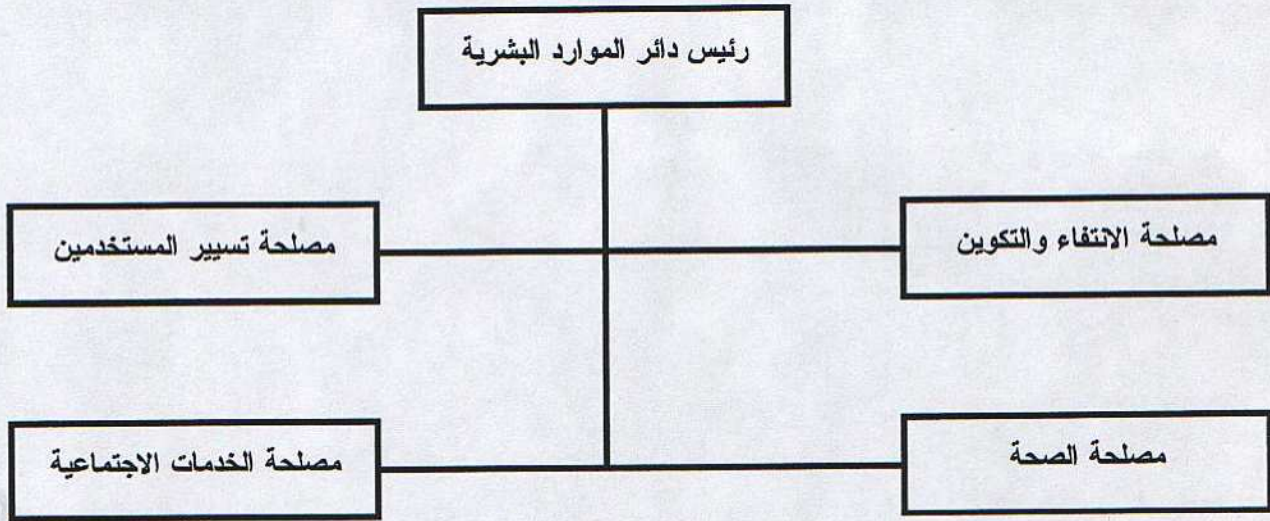
* **دائرة الإعلام الآلي:** تعتبر النواة الأساسية في الربط بين الشركة الأم والفرع المتواجد في الجزائر، بحيث تعجل على إرسال التقارير المتعلقة بكل العمليات التي تتم في الجزائر سواء كانت مالية أو محاسبية أو غيرهما. كما تعمل على المحافظة على الأرشيف الخاص بالشركة.

* **مديرية الوسائل العامة:** وتعمل على المحافظة وحسن استعمال الممتلكات الخاصة

بالشركة الخاصة بالشركة وتعتبر هي المسؤولة المباشرة على صيانة العتاد وترقيته وتوجيهه عبر مختلف مديريات المكونة للهيكل التنظيمي، هذا بطبيعة الحال للتنسيق مع المسير.

* دائرة التمويين والعقود: من المعروف أن هذه الشركات تحتاج إلى تمويين ستمر في مختلف مجالات الحياة، وهذا ما تعمل دائرة التمويين والعقود على توفيره بحيث تحرص هذه الأخيرة على تعاقد مع المومنين بطريقة تسمح لها باختيار أفضل الخدمات المقدمة وبأقل التكاليف ممكنة.

الشكل رقم (15): يوضح التنظيم الهيكلي لدائرة الموارد البشرية



المصدر: شركة أناداركو بحاسي مسعود

* شرح دائرة الموارد البشرية:

تعمل هذه الدائرة خصيصا بالحرص الدائم والمستمر للتوفير الشروط الملائمة والمناسبة للعمال، للعمل في جو نفسي مرتاح، بحيث نلاحظ من خلال التنظيم الهيكلي لهذه الدائرة أنها تشمل على كل الجوانب المؤثرة في العامل ابتداءً من:

- مصلحة الانتقاء والتكوين:

والتي يتم من خلال انتقاء العمال الجدد تحسب الدرجة العملية والخبرة المهنية،... الخ

كما أنها تعمل على الحرص على تخصيص برامج تكوينية.

- مصلحة تسيير المستخدمين: وتتم هذه الأخيرة بكل شؤون اليومية للعمال من تنقل وحضور وغياب ودراسة ملفات.

- مصلحة الصحة: تعتبر مصلحة مهمة جدا بالنسبة للشركة، لأن عمل هذه الأخيرة يتطلب أن يكون العمال في حالة صحة جيدة، وبالتالي فهي حريصة كل الحرص على توفير كل المستلزمات الضرورية للعمال، بحي نجد الطبيب حتى في أماكن الحفر والتقيب.

المبحث الثاني: استراتيجية شركة أناداركو:

المطلب الأول: الاستراتيجية الاستثمارية لشركة أناداركو:

تعمل على تعظيم قيمة نفسها من خلال المحافظة على ميزانية قوية، وتطبيق النظرية التي تساعد على اتخاذ قرار الاستثمار، والشركة تلجا دوما إلى دراسة مسبقة لكل الجوانب سواء كانت إيجابية أو سلبية، فمثلا دخولها إلى الجزائر فقد عملت على دراسة كل الجوانب المتعلقة بالاستثمار سواء كانت سياسية أو اجتماعية أو ثقافية، بحيث بدلت الجزائر مجهودات كبيرة لإقناعها بالاستثمار نظرا بطبيعة الحال للأوضاع التي كانت تعيشها الجزائر وعلى العموم فإن استراتيجية شركة أناداركو في الجزائر تعتمد على استخراج النفط والغاز واستغلال أغلب المناطق التي تتوفر فيها النفط والغاز خلال مدة تعقدتها والتي هي 25 سنة، وتعمل شركة أناداركو حسب مسؤوليها في الجزائر على تخفيض ديونها أكبر قدر ممكن حتى يتسنى لها المحافظة على هيئتها واستقرارها في اتخاذ قرار الاستثمار.

فمثلا: في شمال بريطانيا تعمل الشركة على المحافظة على ديون منخفضة نسبيا حتى يمكنها ذلك من شراء ممتلكات وتمويل الحفر، وحتى تستطيع أن تكون مرنة، بحيث بلغ حجم استثمارها في العالم حوالي \$4.6 بليون، ورغم ذلك تم المحافظة على ميزانية قوية، ومن ضمن العناصر الأساسية في استراتيجيتها، شيئين هما:

1- إيجاد البترول والغاز بأقل التكاليف الممكنة.

2- إنتاج البترول والغاز في الوقت المناسب.

وهذا ما يجعلها مرنة في اتخاذ قرار الاستثمار من أين وكيف، ويتطلب هذا من

المسؤولين:

1- تحليل عميق للأسواق.

2- تحليل عميق للنماذج المالية.

وهذا بغية تحديد فرص الاستثمار ورأس المال الأكثر ربحية، وعادة تعتمد في

قياسها على العوامل التالية:

- ترشيد التكاليف. - زيادة الاحتياطي. - قيمة معدل النمو الإنتاجي.

المطلب الثاني: استراتيجية البحث والتطوير في شركة أناداركو:

يعتبر البحث والتطوير بالنسبة لشركة من أهم العوامل التي تركز عليها في بناء نفسها، بحيث نلاحظ أنها دوما تحرص على تتبع التكنولوجيا الحديثة تعتمد بأساليب على كثافة رأس المال، ولعل هذا ما يجعل عدد عملها سواء في الجزائر أو عبر العالم ضعيف مقارنة بالميزانية.

كما أنها تعمل على تكوين وتدريب عمالها بشكل مستمر، بحيث تتعاقد أكبر الشركات في هذا الميدان بغية تحقيق أكثر نجاعة للعمال.

المطلب الثالث: الاستراتيجية المالية لشركة أناداركو:

تعتمد على نظرتها إلى أسواق البترول والغاز العالمية، بحيث تعمل على تركيز على نقاط القوى التي تتحكم وتدفع أسعار البترول والغاز، وذلك حتى يتسنى لها التحكم في أدوات التحليل الاقتصادي الكلي، وبالتالي معرفة ما هي الفرص ورأس المال الموجهة لهذه الأسواق.

المطلب الرابع: استراتيجية التمويل لشركة أناداركو:

تعتمد الشركة على نوعين من التمويل:

- تمويل داخلي:

ويتم هذا عن طريق استمرارها التي تقوم بها عبر العالم عن طريق فروعها، بحيث تلعب بهذه الأخيرة دورا مهما في التمويل وذلك نظرا لكونها تمويل نفسها وكذلك تخصيص جزء إلى الشركة الأم.

إن الشركة تعمل دوما على المحافظة وزيادة بيع أسهمها عبر الأسواق العالمية، لأن من ضمن استراتيجيتها توضح كل ما يتعلق بها للمساهمين وقد استطاعت خلال السنوات

التالية: بيع نسبة أسهم معتبرة

سنة 99	2000	2001
672.000 ألف	1.618.000	27.260.00

ونلاحظ ماذا الارتفاع الهائل الذي حققته خلال ثلاث سنوات متتالية، وهذا بطبيعة

الحال يعتبر تمويل خارجي لشركة.

المطلب الخامس: حركة العمال:

لشركة أناداركو مع سوناطراك (الشراكة) يشكل التجمع من خليط من العمال من مختلف الجنسيات والمنتجات، وقد عرف عدد العمال خلال مدة الدراسة تغيرات في العدد.

الجدول رقم (12): يوضح عدد العمال خلال فترة الدراسة

السنة	97	98	99	2000	2001
عدد العمال	250	300	300	325	325
نسبة التغير	-	%20	%20	%30	%30

المصدر: شركة أناداركو بحاسي مسعود

يتبين من الجدول أن هناك زيادة في عدد العمال تحدث تقريبا خلال كل سنتين ويرجع هذا إلى توسع الشركة عبر التراب الوطني.

*** سياسية الإتقان والتكوين:**

تعتمد الشركة في سياستها برامج تكوينية متواصلة حيث عملت على انشاء مركز الإتقان والتكوين، وأخذت الشركة (التجمع) على عاتقها تلبية احتياجات مستخدمة حاليا ومستقبلا.

وبحكم مهام المسندة إليهم حاليا والمتمثلة في مسؤولية الأمن خلال عمليات الصيانة المرتبطة بالمنشآت والمعدات والمباني، ومع التوسع والزيادة في الوحدات فإن التوظيف مستمر، وذلك بموازاة مع الاحتياجات والمتطلبات، ولكنه يتميز بتأهيل والخبرة المهنية والمهارات.

ولقد عملت الشركة (التجمع) على فتح مناقصة عالمية للمراكز الشركات المتخصصة في التكوين والتدريب، سعيا منها على التكوين الجيد لمستخدميها.

وقد تعاقدت مع مؤسسة (SYSTRAN INC) المتخصصة في التكوين والمتواجدة بهوستن تكساس، وعليه انطلقت عملية التكوين بدايتها من مارس 2001 بعين المكان، ويمتد العقد إلى 10 مع إمكانية تجديده إن استدعى الأمر.

المطلب السادس: أثر الشركة على التشغيل في الجزائر منطقة حاسي مسعود:

فإذا أجرينا مقارنة بسيطة بين عدد العمال خلال خمس سنوات من 97 إلى 2001

وميزانية الشركة لا نجد وجهة لمقارنة، بحيث تستطيع القول بأن الشراكة في السياسة الجزائرية ليست هدفها التشغيل، وذلك هدفها السرعة في التنقيب عن البترول والغاز والإنتاج أكبر كمية ممكنة.

فمثلا إذا أردنا معرفة ماذا كانت هذه الشركة تعتمد على العمالة أو على كثافة رأس المال نستطيع حساب النسبة التالية:

عدد المشرفين (المسؤولين) / عدد العمال،

ونأخذ سنة 2001 لدراسة: عدد العمال الإجمالي 325.

الجدول رقم (13): يوضح نسبة العمال إلى الإطارات

النسبة	بقية العمال	متوسطة	إطارات تقنية	إطارات إدارية
%42	165	90	60	10

المصدر: شركة أناداركو بحاسي مسعود

إذن فكلما كانت النسبة كبير تدل على أن الشركة تعتمد على كثافة رأس المال وسوف أعطي في النتائج النهائية بعض الاقتراحات والملاحظات المسجلة في الميدان على صعوبة التشغيل في هذه الشركات متعددة الجنسية في الجزائر.

مصاريف المستخدمين

$$\text{معدل تكلفة مصاريف المستخدمين بالنسبة إلى حجم الاستثمار} = \frac{\text{مصاريف المستخدمين}}{\text{حجم الاستثمارات}}$$

$$0.042 = \frac{25.065.319}{583.3825.202} \quad \text{ومنه}$$

$$\text{تكلفة خلق منصب العمل} = \frac{\text{حجم الاستثمار}}{\text{عدد العمال}}$$

$$1795022.16 = \frac{583.3825.202}{325}$$

يتضح من خلال النسبتين الأولى والثانية أن الشركة يصعب عليها خلق فرص عمل وهذا راجع إلى:

أولاً: نظراً للمبالغ الكبيرة التي يتطلبها خلق منصب عمل، حيث يكلف الشركة حوالي 1795022.16.

ثانياً: وبالنظر إلى نسبة مصاريف العمال التي تبلغ 4% مقارنة بالحجم الكلي للاستثمار يتضح أن الشركة تخصص معظم رأس مالها للبحث والتطوير التكنولوجي، وهذا ما يؤكد النتيجة المتوصل إليه في الفقرة السابقة، وهي أن الشركة تعتمد في استراتيجيتها الإنتاجية على كثافة رأس المال.

المبحث الثالث: دراسة حالة شركة

DOWELL SCHLUMBERGER

المطلب الأول: تقديم الشركة:

تكونت شركة Dowell Schlumberger سنة 1960 بناء على تزاوج مع شركة "دوشكال" وتتواجد في أكثر من 70 دولة، ويبلغ عدد عمالها 7 آلاف عامل على مستوى العالمي وتنشط في مجال تقديم الخدمات البترولية والغاز، وقد حققت تميزا خاصا في الميادين التالية:

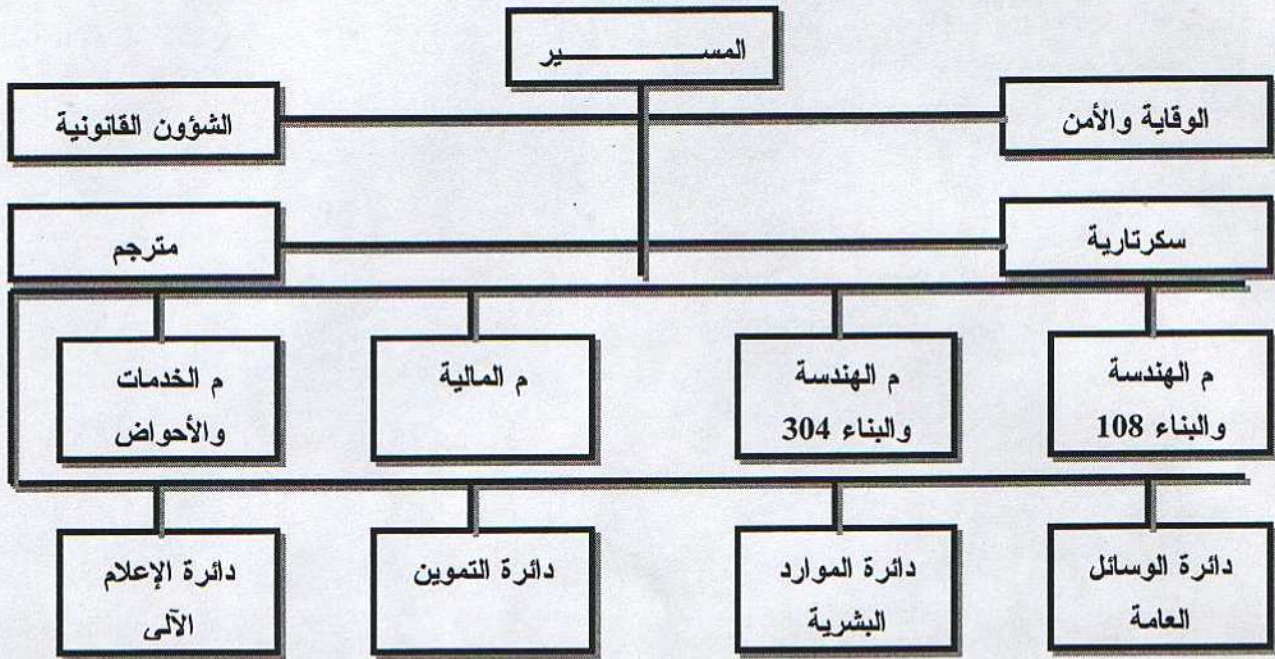
- اسمنت الآبار.

- اكتشاف الحقول (تحسين المردود).

- إعادة تهيئة أنابيب الآبار.

إضافة إلى خدمات المراقبة والعمل على زيادة الإنتاج في الآبار الجديدة أو بعث الحياة في الآبار القديمة، وتعتمد في هذا النجاح على النوعية العالية والتميزة في مستخدميها وعلى المتابعة التي توليها لهم خلال حياتهم المهنية. إضافة إلى استثماراتها الكبيرة التكنولوجية الحديثة والمعدات. وعليه تمكنت من تطوير خدمات جديدة ومتميزة وتوفرت على التقنيات التي تتطلبها الصناعة.

الشكل رقم (16): يوضح الهيكل التنظيمي لشركة Dowell Schlumberger



المصدر: مديرية الشركة

* شرح الهيكل التنظيمي:

1- المسير:

بناء على استراتيجية اللامركزية في التسيير التي تعتمدها الشركة، فإنه يسمح للمسير التكفل بكل الحاجيات والمتطلبات الخاصة بالفرع، وذلك بالتنسيق مع المقاطعة التابعة لها.

2- الوقاية والأمن:

تولي الشركة اهتمام بالغ الأهمية إلى الخلية، وذلك حرصا منها المحافظة على سلامة وأمن عملها بالدرجة الأولى وممتلكاتها بدرجة الثانية.

ويعمل في هذه الخلية أشخاص يتمتعون عادة بصحة ولياقة بدنية عالية، وتشتراط فيهم

مستوى تعليمي محدد، وإذا كانوا جزائريون يشترط إتقان اللغة الإنجليزية.

3- الشؤون القانونية:

تعمل هذه المصلحة على تحديد ودراسة الجوانب القانونية الخاصة بالتوظيف

وتحضير رخص التنقل بالتنسيق مع الهيئة الولائية المكلف بذلك.

* دائرة المالية:

تعمل على دراسة وإعداد الميزانية التقديرية وتسديد الأجور وتسديد الفاتورات، وعلى

العموم كل ما يتعلق بالجوانب المالية.

* المترجم:

نظرا لتعدد أماكن العمل والتنقل المستمر للمسيرين إلى هذه المناطق، فإن الشركة تتوفر على مجموعة من المترجمين يحرصون على ترجمة وشرح كل التعليمات إلى العمال حتى يتسنى لهم تنفيذها بدقة.

* مديرية الخزانات والأحواض:

تتكون من العمال ذوي اختصاصات مختلفة في مجالات:

- الهندسة

- الجيولوجيا

- الجيوفيزياء

- الإنتاج

ويعملون على حقن الماء في جوف الحقول بغية ضبط وتثبيت مستوى الضغط، وكذلك تحقيق إنتاج إضافي للنفط، وعادة يستعملون الماء المعالج بمواد كيميائية.

* دائرة الوسائل العامة:

تعمل على تسيير وتنظيم العنادر، وجرد الممتلكات والمحافظة عليها. كما تقوم بعملية التنسيق مع خلية الوقاية والأمن.

* دائرة الموارد البشرية:

تعتمد الشركة من خلال استراتيجيتها على تبني سياسة تكوينية متواصلة، وتحرص هذه الدائرة على اختيار وتصفية العمال وفق معايير عملية، وشروط محددة من طرف الشركة.

المطلب الثاني: الاستراتيجية الاستثمارية للشركة:

تبنى استراتيجيتها الاستثمارية على نوعية وكفاءة وتحدي عمالها، كونها تعتبر العمال هم الرأس المال الحقيقي.

وتشغل حوالي 7000 عامل، تمثل الشهادات الجامعية في اختصاص الهندسة النسبة الغالبة، وتحرص دوما على انتقاء موظفيها من مختلف الجامعات عبر العالم، وتعمل على غرس ثقافة شمولية موحدة، تجمع بين الطموح والتقنية المتميزة والحس بالمسؤولية، والتلبية السريعة والدقيقة لمتطلبات زبائنها، وتتم هذه العمليات من خلال اعتمادها على استراتيجية اللامركزية في التسيير عبر خمس مناطق موزعة عبر العالم، وهي دوما تسعى إلى اكتشاف مسيرها، وتعتبر أن مستقبلها من مستقبلهم، بحيث يحظى المهندسون المتميزون باهتمام خاص.

* سياسة التشغيل في الشركة:

تعتمد في سياستها التشغيلية على طرح السؤال التالي: " من تشغل ولماذا ".

توظف الرجال والنساء المتحصلين على شهادات جامعية والمتفوقين في المجال الهندسي والعلوم التطبيقية. إضافة إلى التأهيل الأكاديمي، وتراعي في الموظفين إمكانية النجاح والنجاحة في ظل محيط تنافسي، ويمتلكون القدرة والرغبة على العمل بجدية وإتقان في ظروف عمل متنوعة.

* مميزات العامل في مجال الهندسة:

تمكن المهندس الربط بين ما هو نظري وتطبيقي بسرعة وبصفة مضبوطة. كما تمنح له الفرص لإبراز كفاءته وتطوير معلوماته، واكتساب الخبرة وتقلد المسؤولية.

* استراتيجية البحث والتطوير:

تري الشركة أن التطوير في مجال التكنولوجيا هو نتيجة للاستثمار الكبير في مجال البحث والتطوير، هذا حتى يتسنى لها المحافظة على الريادة والمنافسة.

حيث تتوفر الشركة على عدة مراكز للبحث وتطوير نذكر منها:

- مركز البحث شلومبارج بكام بريدج بالانجلترا.

- تيلزا أو كلاهوما بأمريكا

- كلامار بفرنسا

وهذا التوزيع يبني على حاجيات الشركة.

* استراتيجية الإعداد والتكوين:

يخضع خط سير التكوين إلى مناهج تكويني متواصل يسمح لعمالها من رفع قدراتهم المهنية، حيث تبدأ عملية الإعداد والتكوين.

- مرحلة أولى:

تمنح للعامل ثلاث أشهر كخبرة، وذلك ابتداء من اليوم الأول وتحرص على تمكينه من التعرف على الأجهزة والتجهيزات، وأخذ نظرة على كيفية العيش داخل الشركة.

- المرحلة الثانية:

في هذه المرحلة يتم تزويد المهندس بالمعلومات النظرية والتطبيقية في مجال استعمال التكنولوجيا الخاصة لضخ الماء ومنهجية التحليل، وكل هذا يتم على مستوى مراكز التكوين بكل من:

- نوتينقهام ببريطانيا

- أوكلاهوما بأمريكا

وتسعى من خلال هذه المرحلة كذلك إلى تحقيق تكوين تقني وإداري.

أ/- التكوين التقني: التطور التقني المستمر هو جزء من خطة العمل (S.C.D.P)، التي تعمل على جعل العامل في تتبع مستمر لسير العمليات، ويكون هناك تقييم دوري ومتواصل.
ب/- التكوين الإداري:

تحرص الشركة على المحافظة على مكانتها التنافسية، وفي هذا الصدد ترى بأن هذا لا يتأتى إلى من خلال اختيار وإعداد رجال أكفاء يحرصون على التسيير الجيد والمحافظة على مكانتها.

* نمط العمل في الشركة:

يتميز نمط عملها بالخصائص التالية:

1- تعدد الأماكن

2- المدة الزمنية الطويلة

3- الديمومة

4- أوضاع مختلف

وكل هذه الخصائص تتطلب توفر الشركة على رجال قادرين على التكيف والالتزام وهذا ما تسعى الشركة إلى غرسه في عمالها.

* استراتيجية الإنتاج والخدمات:

تركز الشركة نشاطها في ثلاث عناصر أساسية، وهي:

(أ)- تمليط جدار البئر بالأسمنت:

وهي المرحلة الأساسية في حياة البئر، وتبدأ عند الحفر ووضع الأنابيب. وذلك عن طريق مزج الأسمنت الجاف مع بعض المركبات والماء في عملية مستمرة، وتنتهي بسد الفراغ بين الأنبوب وجدار التربة.

(ب)- تحسين مردود الأحواض:

وتتم هذه العملية عن طريق الأساليب التالية:

- باستعمال مواد كيميائية بواسطة الأحماض.

- باستعمال مواد هيدروليكية بواسطة الماء.

* إعادة تهيئة الأنابيب داخل البئر:

تتم هذه العملية بواسطة أنابيب مصنوعة من مادة غير قابلة للصدى، ويتراوح سمكها

ما بين 1 و 3 سم.

* عملية التصفية الحجارة:

إن الرمال والحجارة تعرقل عملية إنتاج البترول والغاز، وقد تكون لها نتائج وخيمة

على البئر والأنابيب، حيث يمكن أن تحدث انسداد أو تهشيم في هذه الأخيرة، ولهذا تعمل

الشركة على إيجاد تقنيات عالية لتصفيتها.

المطلب الثالث: حركة العمال في الشركة:

جدول رقم (14): يوضح حركة العمال في الشركة

السنة	1997	1987	1998	1999	2000
عدد العمال	200	220	250	275	300
نسبة التغير	-	%11	%12	%13	%15

المصدر: Dowell Schlumberger

يتبين من الجدول أعلاه أن الحركة في زيادة اليد العاملة ضعيفة، ويرجع ذلك لكون الشركة لا تعتمد على اليد العاملة في زيادة الإنتاج، بل على كثافة رأس المال. ويمكن توضيح ذلك عن طريق حساب النسبة التالية: عدد العمال / الإطارات

جدول رقم (15): يوضح مقارنة عدد العمال إلى الإطارات

إطارات إدارية	إطارات تقنية	بقية متوسطة	بقية العمال
15	185	40	60
0.50 = 200/100			

المصدر: Dowell Schlumberger

بالإضافة يمكن حساب النسب التالية:

مصاريف المستخدمين

$$\text{معدل تكلفة مصاريف المستخدمين بالنسبة إلى حجم الاستثمار} = \frac{\text{مصاريف المستخدمين}}{\text{حجم الاستثمارات}}$$

$$0.043 = \frac{30070340}{685.484.302} \quad \text{ومنه}$$

$$\text{تكلفة خلق منصب العمل} = \frac{\text{حجم الاستثمار}}{\text{عدد العمال}}$$

$$2284947.67 = \frac{685.484.302}{300}$$

يتبين من هذه النسبة أن تكلفة منصب العمل تكلف الشركة مبالغ مالية معتبرة، وهذا ما يجعلها تعمل دوما على المحافظة بأكبر قدر ممكن على عدم اللجوء إلى التشغيل.

2/- مصاريف المستخدمين/حجم الاستثمار: $0.04386 = 685.484.302 / 30.070.340$

نسبة 4% التي تمثلها المصاريف الخاصة بالمستخدمين تعتبر في الحقيقة ضعيفة مقارنة بحجم الاستثمار، وهذا يدل على أن الشركة توجه معظم نفقاتها للبحث والتطوير في مجال التكنولوجيا ولا تسعى إلى زيادة في اليد العاملة.

* تنظيم وتسيير العمل والعطل:

نتيجة لعولمة الأسواق واستراتيجية الشركات المتعددة الجنسية، أدى هذا إلى عولمة تسيير الموارد البشرية، حيث تأخذ كل الجوانب المرتبطة بالعمال بعين الاعتبار وبشكل مسبق.

فانطلاقاً من العطل السنوية والأعياد الدينية والمناسبات الخاصة والعامّة تعمل على دراسة كافة الوضعيات المتعلقة بالعمال من تحديد مدة العطلة لسكان الشمال والجنوب والعطل الاستثنائية... الخ.

ونظرة الشركتين لا تعتمد على الطريقة التقليدية (تقليل التكاليف)، وإنما تأخذ كل متطلبات العمال الشخصية وتسعى دوماً إلى إيجاد ثقافة شمولية بين العمال لأنهم هم الرأس المال الحقيقي لها.

* تقسيم العمل: تعتمد الشركتين على أسلوبين في تقسيم العمل، هما:

- العمال الموجودين داخل القاعدة، يشتغلون مدة 40 ساعة في الأسبوع ويستفيدون من عطلة نهاية الأسبوع.

- العمال الذين يعملون بأسلوب المناوبة، ويشتغلون 48 ساعة أسبوعياً، ويتم تحديد نظام المناوبة وفق النظام التالي:

المعامل	نظام المناوبة
1.25	العامل معفي
1	العامل الغير معفي
1.25	2 x 7
1.00	3 x 4 و 5 x 4
1.15	5 x 3
1.25	3 x 6 و 2 x 4
1.45	1 x 3 و 6 x 2

وهذا التعويض يحسب مباشرة في الأجر القاعدي. أما فيما يخص نظام العطل يكون

وفق السياسة التالية:

- سكان الشمال 30 يوم

- سكان الجنوب 40 يوم

العمل في العطل الوطنية والدينية يعوض كما يلي:

من 2 إلى 5 ساعات عمل، 2/1 يوم عطلة مدفوعة الأجر، من 5 فأكثر يوم واحد عطلة مدفوعة الأجر.

* نظام الترقية:

إن الشركات المتعددة الجنسية تتميز بميزة خاصة في نظام الترقيات، وتعتمد في ذلك أولاً وقبل كل شيء على شخصية الفرد، حيث يصنفون الشخصيات إلى ثمانية أنواع.

1- الاستقلالية: الحرية في اتخاذ القرار.

2- الأمن والاستقرار: لا يهتمون بنوعية العمل أو المنصب وإنما إحساسهم بالأمان والاستقرار.

3- الإبداع المقاولاتي: الحاجة إلى إظهار الطبيعة الإبداعية للشخصية.

4- الميلون إلى التحدي: يعملون دوماً على تحدي المشاكل والصعوبات الميدانية.

5- الكفاءة التقنية والوظيفية: تطوير قدراتهم التقنية والوظيفية.

6- كفاءات تسييرية عامة: يتميزون بكفاءة في قيادة الآخرين.

7- الخدمة والإخلاص: المبادئ والقيم هي التي تحدد نوع الشركة التي يعملون فيها.

8- نمط المعيشة: يهتمون بكيفية العيش وتعليم الأطفال،... الخ.

* نظام إنهاء علاقة العمل:

تنتهي علاقة العمل بين العامل والشركة وفق نظام متبع، يبنى على أساس:

- مرحلة التجربة، لا يتم إشعار العامل مسبقاً بإنهاء العلاقة معه.

- مرحلة العمل، وهناءً ينبغي على الطرفين إشعار بعضهم البعض بشهر مسبقاً قبل إنهاء

علاقة العمل.

خلاصة الفصل الثالث:

تم التطرق في هذا الفصل إلى الأهمية الاقتصادية لمنطقة حاسي مسعود ومدى استقطابه إلى الشركات المتعددة الجنسية في مجال النفط والغاز والمكانة التي يحتلها على المستوى الإفريقي من ناحية الأهمية الصناعية.

كما تعرضنا إلى تزايد عدد السكان في السنوات الأخيرة في هذه المنطقة بحثاً عن العمل.

وأخذنا عينة من الشركات (م، ج) لدراسة استراتيجيتها الاستثمارية في الجزائر (منطقة حاسي مسعود)، ومحاولة التوصل إلى مدى تأثيرها في سوق العمل الذي يشهد في السنوات الأخيرة نسبة بطالة متزايدة.

كما ركزنا في هذا الصدد على الاستراتيجية التي تعتمدها شركة ANADARKO وشركة DOWELL SCHLUMBERGE في مجال الاستثمار في حاسي مسعود حيث تبين لنا مدى الأهمية التي توليها هذه الشركات إلى عمالها ابتداءً من الجانب الصحي إلى التقني وفي الأخير توصلنا إلى أنها تعتمد على كثافة رأس المال في استثمارها في الجزائر.

الخاتمة

- 25- BENISSAD HOCINE les reforme economique en Alger , office de publication univercitaire.
- 26- BIT annuaire des statistique de travail , 1965 BIT geneve 1970
- 27- BIT annuaire des statistique de travail , 1965 BIT geneve 1977
- 28- BIT rapport sur l emploi dans le monde 1998-1999 BIT geneve 1998
- 29- BIT choix de technologies et creance d emploi par les entreprises multinational dans les pays en devolopenent BIT geneve 1984 .
- 30- BIT Effet des entreprises multinational sur l emploi dans les pays en development OIC geneve 1983 .
- 31- BROOKE MICHEL .Z. la strategie dans entreprises multinationales Edition sirey 1973 .
- 32- B.PARS la firme multinational face Risque PUF paris 1980 P.P 102- 107.
- 33- B.Bonin l entreprise multinational et l etat Etudes vivantes OBUBEC 1984.
- 34- NATIONS UNIES Apercu de la situation demographique dans le monde en 1983. NU.NY 1984.
- 35- P.Y. GAX. Les firmes national et l etat nation CARCINC ARCINC 1987 PP 118-119 .
- 36- UNCTED Based onus departement commerce 1998 FDIL / thine dat and UNCTED dat base.
- 37- UNCTED Word invesstement roport 1999 UN NY geneve 1999
- 38- THOMAS F. DERMBURG AND DUNCAN M DOUGLL marco Economics and ed megrowille 1968 p 67 .

ونظرا لضعف القاعدة الصناعية في الجزائر فإن عدد هذه الفئة من العمال محدود وتجربة الشركات المتعددة الجنسية في بلدان جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية تشهد على أن لها القدرة على خلق مناصب شغل (حيث يبلغ عدد عمالها في البلدان النامية 19 مليون عامل).

وتحفيز التنافس بين العمال الشيء الذي يؤدي إلى رفع كفاءتهم وإنتاجيتهم، كما أنها بإمكانها خلق فرص عمل غير مباشرة نتيجة التعامل مع المقاوله من الباطن (Sous-traitant) والتي تشترط فيها أن تكون على درجة عالية في تقديم خدمات والمنتجات ذات جودة عالية.

إذ نسجل أن الشركات متعددة الجنسية الغربية تعتمد على أسلوب المقاوله في التعامل مع من يقدمون لها الخدمات والحاجيات، بينما الشركات اليابانية فهي تسعى إلى اختيار شخصين (مستثمرين) لتعامل معها وتجبرهما على ضرورة المشاركة في أخذ الخبرة والتكنولوجيا وتحمل كل النتائج.

ومما سبق يمكن القول بأن الشركات المتعددة الجنسية لها تأثير على التشغيل، ولكن هذا يتوقف على السياسة المنتهجة من طرف البلد المستقبل مثل الجزائر.

وهنا يتبادر إلى أذهاننا الإشكالية المطروحة في مقدمة الموضوع:

" إلى أي مدى يمكن اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر (الشركات المتعددة الجنسية) قد ساهم في خلق مناصب شغل سواء كانت كمية أو نوعية في الجزائر"، والتي سنحاول ربطها بالفرضيات والنتائج المتوصل إليها.

بحيث ينبغي على الحكومة الجزائرية التفكير في إيجاد سياسة اقتصادية تحقق لها اكتساب التكنولوجيا، وفي نفس الوقت خلق فرص التشغيل، لأن الشيء الملاحظ أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر في معظمها تعمل في مجال النفط والغاز وهذا المجال يتطلب كثافة رأس المال وليس كثافة يد العاملة.

* النتائج:

- 1/- تتميز الشركات المتعددة الجنسية باستراتيجية ثنائية (الدولية والمحلية) التي تمكنها من الانتشار في كل دول العالم، وتعمل على توفيق بين أهداف الشركة والظروف المحلية للبلدان المستقبلية، وهذا ما يتطابق مع الفرضية الثانية.
- 2/- إن خروج رؤوس الأموال من البلد الأم يعود بنتائج سلبية في المدى القصير على ميزان مدفوعاتها، وعلى التشغيل نظرا لخروج وسائل إنتاجية، إلا أن ظروف الاقتصاد العالمي، وتطور قوى الإنتاج يجعل هذه الشركات تتبنى استراتيجية عالمية، بحيث توظف رؤوس أموالها في مختلف أنحاء العالم للاستفادة من اليد العاملة الرخيصة في بلدان العالم الثالث والكفاءات العملية والتكنولوجية في البلدان المتقدمة (نشر الوحدات الإنتاجية حيث اليد العاملة، والمواد الأولية، أما وظائف البحث والتطوير فتمركز في البلدان المتقدمة،...)، وهذا ما تم طرحه في الفرضية الثانية.
- 3/- يمكن أن يكون لها آثار إيجابية على ميزان مدفوعات البلدان المضيفة لاستفادتها من دخول رؤوس الأموال. أما بالنسبة للتشغيل فالأثر (الإيجابي والسلبي) يتوقف على السياسة المنتهجة من طرف هذه الأخيرة، وحالتها الاقتصادية، وكذلك مدى اندماج مشاريع هذه الشركات في النسيج الاقتصادي للبلد المضيف (المقاولة من الباطن والشاركة)، ويمكن اعتبار هذه النتيجة مطابقة للفرضية الأولى.
- 4/- أما الآثار الإيجابية لنشاط هذه الشركات نذكر دورها في تحويل تكنولوجيا هذا طبعا إذا استطاع البلد المضيف إدماج نشاطها في نسيجها الصناعي، اقتصادي، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.
- 5/- تعرف الجزائر أزمة خانقة في مجال التشغيل نظرا للنمو السكاني المرتفع والتأخر الكبير الذي عرفته الإصلاحات الاقتصادية والتكفل الحقيقي بقضايا التشغيل، وترتبط هذه النتيجة بالفرضية الأولى.
- 6/- انعدام آلية تقاطع بين العرض والطلب على العمل، تسمح للشركات بالتعبير عن حاجاتها من اليد العاملة والبطالين من عرض خدماتهم، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

7/- تميل السياسة المنتهجة من طرف الجزائر اتجاه هذه الشركات أكثر إلى تحقيق الزيادة في الإنتاج من توفير فرص العمل، ويتجلى هذا من خلال الواقع المعاش، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

8/- على المستوى المحلي (الولاية) نجد عدد كبير من الهيئات المكلفة بمتابعة ومراقبة التشغيل في الشركات المتعددة الجنسية، وهذا ما أدى إلى خلق صعوبات في تحديد الصلاحيات لكل طرف، وعدم تمركز المعلومات في جهة معينة، الشيء الذي يعيق سير هذه العلاقة ويجعل من الصعب جدا القيام بتشخيص جيد لحالة التشغيل في هذه الشركات وهذا ما يتنافى مع الفرضية الأولى.

9/- من خلال دراستنا لدافع عمل الشركات المتعددة الجنسية في حاسي مسعود تبين أنها تضمن تكنولوجيا ذات كثافة رأسمالية عالية، وهذا أحد العوامل التي جعلت استيعابها لليد العاملة ضعيف، وهذا ما يثبت صحة الفرضيتين (الأولى والثانية).

10/- إن السياسة التكوينية المتبعة من طرف هذه الشركات بحاسي مسعود والمتمثلة في التكوين المتواصل للعمال يجعلها تساهم بطريقة غير مباشرة في محاربة البطالة، وذلك لأن هذه الطريقة تضمن للعامل القدرة على التوظيف حتى بعد تسريحه من الشركة، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.

* التوصيات:

من خلال تناولنا بالدراسة للشركات المتعددة الجنسية وعلاقتها بمواضيع الشغل في الجزائر، وبالذات تجربتها في منطقة حاسي مسعود وبغية رفع مستوى أثرها على خلق فرص العمل ومحاربة البطالة، نوصي بما يلي:

1* - الاهتمام أكثر بعدد مناصب الشغل التي يحدثها المشروع الاستثماري الأجنبي، ليس إلا في فترة اعتماده وإنما أثناء مباشرته للإنجاز ومراقبة هذه العملية خلال طول فترة حياة المشروع، وذلك من خلال:

أ/- الربط أكثر بين الحصول على الامتيازات وعدد مناصب الشغل أو التكنولوجيا المستعملة (ذات كثافة رأسمالية أو عمالية).

ب/- التأثير على المستثمر، بحيث يتبع تنظيماً لأوقات العمل يحقق أكبر قدر من فرص العمل، وذلك مثلاً: بإعادة توزيع الزماني للعمل والعطل، الشيء الذي سيسمح بخلق مناصب عمل جديدة أو على الأقل تفادي تسريح العمال.

2*- كما نرى بضرورة تنظيم العلاقة بين العامل والمقاول من الباطن، الذي يقوم بالوساطة في تشغيله بالشركة الأجنبية، ذلك أن الفوضى السائدة في هذا المجال أساءت جداً إلى مفهوم هذه الوساطة، حيث أن الفارق بين ما تدفعه الشركة وما يتقاضاه العامل كبير جداً في أغلب الأحيان.

3*- نقترح خلق بورصة الشغل " كهيئة لتقاطع العرض والطلب عن العمل، فتأخذ على عاتقها تجميع المعلومات ونشرها بين عارضي العمل وطالبيه، وكذلك تنظيم سوق حقيقي لليد العاملة. كما أن البورصة تسهل مشكل التضارب وتعدد الهيئات المكلفة بمراقبة عملية التشغيل هذه، ونرى أن افتراضنا بخلق بورصة الشغل سينهي مشكلة الوساطة بين الشركة واليد العاملة المحلية.

4*- من المعروف أن مشاريع الشركات المتعددة الجنسيات تتعامل مع المؤسسات الاقتصادية للبلاد المضيف بطريقة المقاول من الباطن، وفي هذا الصدد ومن أجل الوصول إلى اندماج أعمق بين هذه المشاريع ومؤسساتنا، وكذلك التحويل الأنجع للتكنولوجيا بين الطرفين نقترح التحول من هذا النموذج المدعو "بالغربي" إلى النموذج الياباني، والذي يتمثل في التعامل مع المؤسسات المحلية (المختارة) ليس على أساس الإعلان من المناقصة وإنما على أساس ربط هذه المؤسسات باستراتيجية الشركة المتعددة الجنسية، بحيث يصبح الطرفين يعملان على تحقيق أهداف موحدة ألا وهي نجاح الشركة في المنافسة في السوق العالمية.

المسرح اجمع

قائمة المراجع

اولا: باللغة العربية :

- 1- ابو قحف عبد السلام : ادارة الاعمال الدولية ,الدار الجامعية الاسكندرية ,2001.
- 2- احمية سليمان : التنظيم القانون لعلاقات العمل في التشريع الجزائري , ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر, 1998 .
- 3- بودهان . م : الاسس والاطر الجديدة للاستثمار في الجزائر , 2000 .
- 4- ضياء مجيد الموسوي : النظرية الاقتصادية التحليل الاقتصادي الكلي ,ديوان المطبوات الجامعية الجزائر, 1992 .
- 5 - محمود جاسم محمد الصمدعي : استراتيجيات التسويق ,دار الطباعة عمان ,2002 , ص 29 .
- 6- مجاهد حورية : الاستثمار كظاهرة اجتماعية ,عالم الكتب القاهرة, 1980 ص 166 .
- 7- فريد النجار : ادارة الاعمال الاقتصادية والعالية ,مؤسسة شباب الجامعة, 1998 - 1999 .
- 8- صلاح عبد الباقي : ادارة الموارد البشرية , كلية التجارة جامعة الاسكندرية , 1999 -2000 .
- 9- علي شريف : ادارة المنظمات الحكومية ,كلية التجارة ,جامعة الاسكندرية , 1999 .
- 10- عبد الحميد عبد الفتاح المغربي : الادارة الاستراتيجية ,مجموعة النيل العربية ,1999 .
- 11- نادية العارف : التخطيط الاستراتيجي والعولة , الدار الجامعية الاسكندرية , 2002 .
- 12- صلاح الشواني : الادارة التسويقية الحديثة المفهوم والاستراتيجية , كلية التجارة , مؤسسة شباب الجامعة .

ثانيا : الرسائل الجامعية :

- 13-فايزة تيركمات : الشركات المتعددة الجنسية واثرها على التنمية في البلدان النامية ,رسالة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ,غير منشورة , الجزائر السنة 1999 .
- 14- بيالة فريد : الشركات المتعددة الجنسيات وعلاقتها مع الدول النامية اثار ومواقف , رسالة ماجستير معهد العلوم الاقتصادية غير منشورة , الجزائر 1996 .

ثالثا : المجلات والجرائد :

- 15- مجلة الاقتصاد والاعمال , المؤسسة العربية المصرفية , الفريل 01 العدد 256 .
- 16- اخبار النفط والصناعة شركة ابو ظبي للطباعة والنشر الفريل 02 العدد 379 .
- 17- الدليل الاحصائي مديرية الدراسات والتخطيط الجزائر افريل 1998 .
- 18- دليل الاحصاء مديرية التخطيط والنهية العمرانية ورقلصة ماي 2002 .
- 19- الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع مصر المعاصرة 1989 العددان 415-416 .
- 20- تقرير المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي الجزائر اكتوبر 2001 .
- 21- جريدة الخبر 13 اكتوبر 1999 ص 02 .

رابعا : شبكة الانترنت :

22- WWW. Les Echos .fr / l art d enter prendre /l entreprise global /site VISITE LE
08.09.2002

خامسا : اللغة الاجنبية

- 23- ADDA JACQUE la mondialisation de l economie Edition caboh 1997
- 24- BEGUIN JEAN PIERRE les entreprises conjointes intrnational dans les pays en developpent 1972.