الجمهوريّة الجزائريّة الدّيمقراطيّة الشّعبيّة

وزارة التّعليم العالي والبحث العلميّ

جامعة فرحات عبّاس سطيف-1-

كلّيّة العلوم الاقتصاديّة والتّجاريّة وعلوم التّسيير

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية

تحت عنوان:

أثر المحددات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات على السياسات البيئية للدول المضيفة

دراسة تحليلية لقطاع الطاقة في الجزائر

من إعداد الطالب: بيوض محمد العيد

تحت إشراف: أ.د. جنان عبد المجيد

نوقشت علنا بتاريخ: 12-12-2017

لجنــة المناقشــة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
أ.د. عماري عمار	أستاذ التعليم العالي	سطيف 01	رئيسا
أ.د. جنان عبد المجيد	أستاذ التعليم العالي	سطيف 01	مشرفا ومقررا
د. براهمي زرزور	أستاذ محاضر "أ"	تبسة	مناقشا
د. دمدوم كمال	أستاذ محاضر "أ"	سطيف 01	مناقشا
د. بولقنافد قمري زينة	أستاذ محاضر "أ"	سطيف 01	مناقشا
أ.د. سعيدي يحي	أستاذ التعليم العالي	المسيلة	مناقشا

بسم الله الرحمن الرحيم

كلمة شكر

بعد حمد الله تبارك وتعالى حق حمده، الذي وفقني لإتمام عملي على هذا النحو؛

أتقدم بشكري وامتناني الكبيرين للأستاذ القدير **الأستاذ الدكتور عبد المجيد جنان**

على قبوله الإشراف على هذا البحث رغم انشغالاته الكثيرة، وعلى ما قدمه لي من توجيهات قيمة إن على مستوى المنهجية أو على مستوى المضمون العلمي.

كما أسجل شكري وتقديري لكل من قدم لي يد المساعدة، من قريب أو من بعيد، في إنجاز هذا العمل.

ولا أنسى كل من شجّعني بالكلمة الطيبة والابتسامة وبالدعاء

إلى كل هؤلاء أقول:

شكـــــــــــــــرًا

إهداء

إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله...

إلى زوجتي وابنتي الغاليتين...

إلى إخوتي الأعزاء...

إلى كل الأحباب والأصدقاء...

المقدمة

تمهيد:

شهد النصف الثاني من القرن العشرين نموا معتبرا في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الاقتصاديات النامية موازاة مع انتشار مد العولمة الذي تجسد في المزيد من انفتاح الاقتصاديات على النظام الاقتصادي العالمي وزوال مختلف القيود. ولقد واكب هذا النمو اعتقادا متزايدا بأن هذه التدفقات من شأنها زيادة معدلات النمو الاقتصادي والمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة في البلدان المستقطبة لهذه الاستثمارات، حيث تشير الأدبيات الاقتصادية في هذا المجال إلى أن الدور التنموي للاستثمار الأجنبي المباشر يتحقق من خلال عدة قنوات أهمها: المساهمة في نقل تقنيات الإنتاج الحديثة، أساليب الإدارة المتطورة، زيادة حجم الاستثمارات والتوظيف، المساعدة على النفاذ إلى الأسواق الدولية وزيادة حجم الصادرات. لهذا فقد حاولت العديد من الدول النامية الاستفادة من هذه الفرص من خلال تبنى سياسات أكثر انفتاحا وتكييف مناخها الاستثماري بما يكفل جذب المزيد من هذه الاستثمارات.

هذا التزايد في حجم الاستثمارات المتدفقة من جهة، وارتفاع حدة المنافسة بين مختلف الدول النامية على زيادة نصيبها من هذه الاستثمارات من جهة أخرى دفع العديد من المراقبين والاقتصاديين إلى التحذير من أن هذه التدفقات والمنافسة **قد** تنطوي على آثار سلبية على البلدان المضيفة. ولقد شملت هذه التحذيرات العديد من الجوانب منها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وكان أبرزها الآثار البيئية التي من شأنه أن يخلّفها الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى الدول المضيفة. فبين مشجع ومحذر، أفرزت النقاشات العالمية حول هذا الموضوع طرح عدة فرضيات كان من بينها:

- **الفرضية الأولى**: تقوم على أن الشركات متعددة الجنسيات تقوم بنقل الصناعات الملوثة للبيئة من البلدان المتقدمة – حيث التطبيق الصارم لمعايير حماية البيئة – إلى البلدان النامية حيث معايير حماية البيئة غير واضحة أو غير مطبقة على نطاق واسع، أي أن الشركات المتعددة الجنسيات تستخدم الدول النامية كملاجئ للتلوث ولذلك فإن هذه الفرضية تعرف اختصارا بمصطلح "Pollution Havens" أو " ملاجئ التلوث".

- **الفرضية الثانية**: تقوم على أن الدول النامية تعمد إلى تخفيض معاييرها البيئية حتى تستقطب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وهو ما أدى إلى خلق ما يسمى بالسباق إلى القاع "Race To Bottom"، والذي ينشأ نتيجة لتنافس الدول النامية مع بعضها البعض حول الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال استمرار تقليل وتخفيض المعايير والضوابط البيئية المفروضة على الأنشطة التصنيعية والإنتاجية، لأن المستثمرين ربما يميلون إلى التوجه إلى الدول الأقل صرامة أو التي تنعدم بها الأطر التنظيمية الحامية للبيئة.

في مقابل هذه الفرضيات، تبرز الفرضية الثالثة وهي فرضية السباق إلى القمة "race to top". حيث يرى بعض الاقتصاديين أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تمارس أثر موجب على البيئة خاصة في البلدان النامية. وذلك لأن الشركات المتعددة الجنسيات يمكنها أن تنقل التكنولوجيا البيئية من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية. أما البحوث الأكثر حداثة فتشير إلى أن أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على البيئة في البلدان النامية متوقف على مجموعة من المتغيرات الاقتصادية والسياسية والتشريعية في البلد المضيف، مثل مدى وضوح ودرجة تطبيق معايير البيئة ومستويات الفساد والحريات العامة بشكل عام.

إن مناقشة الآثار البيئية المترتبة عن الأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات تبدو ذات أهمية، خاصة بالنسبة للاقتصاد الجزائري خلال هذه المرحلة. فالمتتبع لسيرورة الاقتصاد الجزائري منذ بداية الألفية الجديدة يمكنه أن يلاحظ أن هناك توجه واضح من قبل صانع القرار في الجزائر لتبنى سياسة أكثر انفتاحا على الاقتصاد العالمي **تحاول** أن تجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية. إلا أنه وبقدر ما تعرض هذه السياسة من آفاق للتنمية وتحسين للأداء الاقتصادي، فإنها وفي نفس الوقت تفرض جملة من التحديات في عدة مجالات أهمها جانب البيئة وآفاق استدامة التنمية في الجزائر. خصوصا وأن معظم الاستثمارات طويلة الأجل الواردة إلى الجزائر تتوجه عادة مباشرة نحو القطاع الطاقوي الذي يعد أقل القطاعات مخاطرة وتقلبا وأكثرها أمنا وربحية. ولذلك فإن مناقشة الآثار البيئية المحتملة لتدفقات الاستثمار الأجنبي وتحديد سبل تخفيض سلبياتها -إن وجدت-، وتعزيز وزيادة إيجابياتها من شأنه المساعدة في حل إحدى معضلات استدامة التنمية المتمثلة في زيادة حجم الإنتاج والاستثمار وفي نفس الوقت المحافظة على نظافة البيئة.

عموما فقد اختلفت وجهات النظر بشأن الآثار التي تخلفها الشركات متعددة الجنسيات على البيئة في الدول النامية بين من يرى أن الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة مكرسة في يد الشركات متعددة الجنسيات لنقل صناعاتها الملوثة نحو الدول النامية واستغلالها كمدافن، وكذا الاستفادة من تراخي القوانين المنظمة للممارسات التصنيعية وما قد تفرزه من أثار سلبية على البيئة. ومن يرى أن الشركات متعددة الجنسيات قد تحسن البيئة في الدول النامية عند إحاطة المناخ الاستثماري فيها بالأدوات والتشريعات القانونية التي تضمن تحقق ذلك.

1- الإشكالية الرئيسية للدراسة

في ضوء هذا العرض تتأكد لدينا أهمية دراسة الإشكالية التالية:

هل تتأثر السياسات البيئية للدول المضيفة بالمحددات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات؟

2- الاسئلة الفرعية

على ضوء ما سبق ولأجل بلورة حقيقية لإشكالية البحث، وجب صياغة مجموعة من الاسئلة الفرعية كما يلي:

- هل توجد نزعة تاريخية لدى الشركات متعددة الجنسيات للتوجه نحو الدول النامية المضيفة؟
- ما هو السلوك الاستثماري الذي تبديه الشركات متعددة الجنسيات تجاه الدول النامية المضيفة؟
- ما هو الأثر البيئي لسياسات استقطاب الدول المضيفة للأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات؟
- ما مدى تبلور علاقة التأثير والتأثر بين السياسات البيئية للجزائر على مستوى القطاع الطاقوي وسلوك الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات المستثمرة في الجزائر؟

3- فرضيات الدراسة

للإجابة على هذه الإشكاليات، ومن خلال تحليل ثنائي الأبعاد لعلاقة التأثير والتأثر بين السياسات البيئية للدول النامية المضيفة والسلوك الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات تتبلور في الأذهان الفرضيات التالية:

- ساهمت الظروف التاريخية لنشأة الشركات متعددة الجنسيات في تنامي النزعة الاستغلالية المحددة لسلوكها تجاه الدول النامية؛
- تستجيب الشركات متعددة الجنسيات للحوافز المقدمة من طرف الدول النامية المضيفة على أساس استغلال الفرص المتاحة؟
- يقع الأثر البيئي الذي يمكن أن تخلفه سياسات استقطاب الدول النامية المضيفة للأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات ضمن مدى إحدى فرضيات الآثار البيئية الناجمة عن التنافس حول استقطاب المشاريع الاستثمارية على غرار فرضية ملاجئ التلوث، السباق نحو القاع، السباق نحو القمة.
- تتنامى احتمالات خضوع العلاقة المتولدة عن تفاعل السياسات البيئية في القطاع الطاقوي بالجزائر ومحددات سلوك الشركات الطاقوية المستثمرة في الجزائر لإحدى الفرضيات البيئية السابقة؛

4- حدود الدراسة

أ- **الحدود المكانية**: تم في هذه الدراسة تناول العديد من الأمثلة النظرية والتجريبية من جميع أنحاء العالم بغية إثبات شمولية الظاهرة المدروسة وأهميتها بالنسبة لجميع دول العالم بما في ذلك الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، وسيتم في الجزء التطبيقي دراسة حالة الجزائر على اعتبار إضافة الأهمية الأكاديمية للدراسة من خلال دراسة تحليلية لواقع القطاع الطاقوي فيها باعتباره النواة المستقطبة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

ب– الحدود الزمانية: سيتم اعتماد سنة 1990، كسنة مرجعية باعتبارها بداية فترة الدراسة إلى غاية سنة 2015، كما سيتم في حالات اللزوم المنهجي أو العلمي التطرق إلى فترات زمنية خارج فترة الدراسة.

5– الهدف من الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل وتحديد طبيعة علاقة التأثير والتأثر التي تشكلها الثنائية (السياسات البيئية للدول المضيفة/ محددات القرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات) خصوصا في الدول النامية. واختبار صحة الفرضيات المفسرة لحركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أساس الاعتبارات البيئية. والتي من أبرزها فرضية ملاجئ التلوث وفرضية السباق إلى القاع. كما تهدف هذه الدراسة إلى:

– تسليط الضوء على الظروف التاريخية للعلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية؛

– فهم طبيعة سلوك الشركات متعددة الجنسيات عندما يتعلق الأمر بالتوجه للاستثمار في الدول النامية؛

– رصد مختلف وجهات النظر حول التقييم البيئي لسياسات استقطاب الدول النامية المضيفة للأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات؛

– اختبار النتائج النظرية المتوصل اليها، لاسيما أهم الفرضيات والنظريات المتعلقة بنتائج التقييم البيئي لسياسات استقطاب الدول النامية المضيفة للأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات على قطاع الطاقة في الجزائر. وهو ما من شأنه أن يصحح نظرة الجهات الرسمية في الجزائر إلى الاعتبارات التي يتم على أساسها قبول عروض الشركات الأجنبية لاستغلال الثروات الطاقوية الجزائرية.

6– أهمية الدراسة

تكمن أهمية هذا الموضوع في النقاط الأساسية الآتية :

أ– الخوض في التطورات التنظيرية التي توصلت إليها النقاشات العالمية حول العلاقة بين البيئة والاستثمار الأجنبي المباشر والتعمق أكثر في السلوك البيئي الشركات متعددة الجنسيات؛

ب– اختبار صحة الافتراضات النظرية المتعلقة بالعلاقة بين البيئة والاستثمار الأجنبي المباشر على القطاع الطاقوي في الجزائر؛

ج– التعرف أكثر على أهم المفاهيم والإشكاليات المرتبطة بالتنمية المستدامة خصوصا ما تعلق بالجانب البيئي منها؛

د– رصد الواقع البيئي الذي يعيشه قطاع الطاقة في الجزائر؛

هـ– توجيه السياسات الوطنية لخدمة التنمية المستدامة على أساس يأخذ في الحسبان الضوابط والتشريعات البيئية من جهة، وضرورة توفير المناخ المؤطر بنظام تشريعي ينظم ممارسات جميع الأطراف المحلية و الأجنبية؛

7- منهجية الدراسة: اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي والتحليلي لتناسبه مع طبيعة الموضوع الذي يقتضي تحليل وتفسير الظواهر للخروج بنتائج نظرية وحتى عملية حول قطاع الطاقة في الجزائر. فبعد جمع البيانات من خلال المراجع والمصادر المتاحة وتبويب الكمية منها، وتمثيلها بيانيا، تم تحليلها لاستنباط نمط العلاقة التي تربط بين متغيرات الدراسة.

8- دوافع اختيار الموضوع

تم اختيار هذا الموضوع لعدة أسباب أهمها:

- صلة الموضوع باختصاص الدراسة: الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة؛
- الرغبة في مواصلة البحث في اقتصاديات الاستثمار الأجنبي المباشر وارتباطاته الايجابية والسلبية بالتنمية المستدامة، خصوصا إذا تعلق الأمر بالجزائر وقطاع الطاقة فيها؛
- استمرار الجدل القائم حول طبيعة المزايا التي تحملها الشركات متعددة الجنسيات إلى الدول المضيفة خصوصا في الجانب البيئي والذي يعد نقطة جدل اساسية.

9- أدوات الدراسة:

أثناء القيام بإنجاز هذا البحث تم الاعتماد أساسا على الأدوات الآتية:

- الاعتماد على المصادر والمراجع الورقية سواء كانت هذه المراجع باللغة العربية أو الأجنبية من كتب، مجلات، مذكرات، تقارير، ملتقيات وطنية ودولية.
- الاستعانة بشبكة الإنترنيت من أجل الحصول على الدراسات الحديثة التي يتعذر علينا إيجادها في المكتبات؛
- الاتصال بالأساتذة الجامعيين والمختصين في المجال والهيئات العلمية والحكومية الرسمية من أجل الاستشارة وطلب التوجيه والمعلومات.

10 - الدراسات السابقة

فيما يخص الدراسات السابقة المتعلقة بهذا الموضوع، وبعد البحث تبين وجود بحوث تتقارب في الغايات وموضوع هذا البحث، لكن تتناول الموضوع من زوايا ورؤى أخرى لكنها تصب في مجملها في بوتقة دراسة مختلف التفاعلات بين واقع الاستثمار الأجنبي المباشر كرافد متجدد أفرزته العولمة المالية بما يحوزه من إمكانيات لدعم التنمية المستدامة خصوصا في الدول النامية من جهة. وضغط الضوابط والتحديات البيئية الراهنة من جهة أخرى. كما تم إيجاد دراسات علمية حديثة تتناول بالتحليل العلاقة التفاعلية بين قطاع الطاقة في الجزائر ومتطلبات دعم وتحقيق التنمية المستدامة. ومن أمثلة هذه الدراسات نذكر ما يلي:

أ- صونية بن خيضر، التشريعات البيئية، الاستثمار الأجنبي المباشر، والتلوث، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة باريس 1، بانتيون-سوربون، فرنسا، 18 جوان 2010.

تناولت الباحثة في هذه الدراسة منظور تحليلي لطبيعة العلاقة بين تحرير التجارة والاستثمارات من جهة والبيئة من جهة أخرى في إطار الاقتصاديات المفتوحة من خلال اختبار صحة ثلاث تساؤلات، تتمحور هذه التساؤلات حول ما يلي: كيف يؤثر سلوك الشركات متعددة الجنسيات على معدلات التلوث في دول المضيفة؟ هل من الطبيعي أن يهدد الاستثمار الأجنبي المباشر التوازن البيئي للدول المضيفة إذا كان موجها باعتبارات ملاجئ التلوث؟ وهنا يكمن التعارض خصوصا عند الأخذ بعين الاعتبار الدراسات التي أجريت حول سلوك الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة والتي أثبتت أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحسن من التقنيات المستعملة في الإنتاج خصوصا من الناحية البيئية. أما التساؤل الثالث فيتمحور حول ما إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر لا يزال داعما للتنمية المستدامة في الدول المضيفة في حال كانت السياسات البيئية المتساهلة هي أحد أهم محدداته؟

عالجت الباحثة موضوع الدراسة من خلال التطرق إلى أربعة فصول، تناول الفصل الأول تحليلا نظريا مقارنا للسياسات البيئية بما في ذلك أدوات السياسة البيئية وكذا أساليب تطوير السياسات والتشريعات البيئية. فيما تناول الفصل الثاني أثر التشريعات البيئية على خيارات تموقع الشركات متعددة الجنسيات، من خلال التطرق إلى العلاقة بين التجارة الدولية والسياسات البيئية، وكذا التأصل التنظيري لفرضية ملاجئ التلوث إضافة إلى نموذج الاقتصاد الجغرافي لفرضية ملاجئ التلوث. وتطرقت الدراسة في جزءها التطبيقي إلى التشريعات البيئية وتموقع الشركات الفرنسية في الخارج من خلال إجراء دراسة مقارنة باستعمال نموذج خيارات التموقع في الفصل الثالث، في حين تعرض الفصل الرابع إلى الاستثمارات الأجنبية الفرنسية المباشرة والتلويث من خلال التطرق إلى العلاقة بين التجارة، الاستثمار الأجنبي المباشر والتشريعات البيئية وكذا العلاقة بين التجارة، الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة كخلفية نظرية عما سيتم تناوله فيما بعد. وهو ما تجسد في الدراسة التجريبية التي تناولت في الخطوة الأولى خصائص كل من الاستثمار الأجنبي المباشر، التشريعات البيئية والتلوث ومن خلال النموذج المستعمل تم بناء نتائج الدراسة كمحصلة لكل ما تم التعرض له، حيث كانت النتائج كالأتي:

- عند اختبار محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، يجب أن ينصب التركيز على نقطتين أساسيتين هما: محددات انتقال وتموقع الشركات متعددة الجنسيات؛ والنتائج المترتبة عن هذا الانتقال والتموقع على كل من الدولة المضيفة وأيضا الدولة الأم.

- ابتداء من نهاية التسعينات بدأ الحديث عن فرضية ملاجئ التلوث، وأصبحت موضوع بحوث ودراسات واهتمام خاص؛

– بعد البحث في أدبيات المتعلقة بفرضية ملاجئ التلوث تم التوصل إلى أن الأدلة التجريبية للفرضية لا تزال تحتاج المزيد من البحث العلمي؛

– يقدم نموذج الاقتصاد الجغرافي العديد من محددات خيار التموقع من بينها: تكاليف التلويث؛

– يسمح النموذج بإبراز أثر السياسات البيئية للدول المضيفة على خيارات تموقع الشركات متعددة الجنسيات واختبار صحة فرضية ملاجئ التلوث؛

– باستعمال نموذج الاقتصاد الجغرافي وباستعمال عينة تمثلت في الاستثمارات الأجنبية الفرنسية المباشرة تم إثبات صحة فرضية ملاجئ التلوث؛

– ارتبط الاستثمارات الأجنبية الفرنسية المباشرة بالتشريعات البيئية للدول المضيفة؛

ب– ساعد بوراوي، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب العربي (الجزائر – تونس – المغرب) دراسة مقارنة، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر – باتنة –، 2008.

اعتمد الباحث في بناء إشكاليته على ثلاثة فرضيات أساسية هي:

– لم تسهم الحوافز الممنوحة في الدول المغاربية في استقطاب وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لأنها ليست من المحددات الرئيسية المتحكمة في القرارات الاستثمارية؛

– توفير المناخ الاستثماري الملائم يعزز من ثقة المستثمر الأجنبي ويزيد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الدول المغاربية؛

– إن الاستمرار في منح الحوافز الضريبية بشكل عام دون اعتماد منهج الاستهداف لانتقاء أنواع معينة من الاستثمارات الأجنبية الواردة يؤدي إلى زيادة الأعباء المالية على الدولة المضيفة بما يفوق حجم العائد المرتقب منها.

وعلى هذا الأساس تم صياغة إشكالية الدراسة على النحو الآتي:

ما هو تأثير الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر على مناخ الاستثمار في دول المغرب العربي؟

بعد إجراء الدراسة واختبار الفرضيات تم التوصل إلى النتائج الآتية:

– تتوقف التأثيرات الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات البلدان المضيفة على مدى توفر بيئة متكاملة وجاذبة للمشاريع الاستثمارية الأجنبية؛

– إن ترتيب الدول المغاربية موضوع الدراسة على أساس المؤشرات الدولية والإقليمية لقياس مناخ الاستثمار يعكس عجزها في انتهاج السياسات الملائمة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛

– يعزى إخفاق الدول المغاربية في استقطاب حجم كافي من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى وجود جملة من العراقيل التي تشترك فيها الدول الثلاث، من أهمها مشكلة الفساد والبيروقراطية، وانعدام الشفافية، التداخل في صلاحيات الهيئة المكلفة بالاستثمار، مشكلة العقار الصناعي وارتفاع تكلفته وهيمنة السوق الموازية؛

– على الرغم من أن الدول تتسابق فيما بينها لمنح الحوافز والاستثمارات والإعفاءات للمستثمرين الأجانب، إلا أن الواقع العملي أثبت أنها من المحددات الثانوية والتكميلية، وليست من المحددات الرئيسية لقرارات توطين أنشطة الشركات المتعددة الجنسية في الخارج.

– إن الاستمرار في منح الإعفاءات الجبائية والجمركية دون وجود دفتر شروط مسبق, قد يؤدي إلى تشويه النمط الاستثماري مجددا، وزيادة العبء المالي للدولة.

ج– فتحي عبد الحفيظ المجبري، الاستثمار الأجنبي المباشر وحماية البيئة في البلدان النامية دروس للاقتصاد الليبي، مداخلة في مؤتمر: التنمية المستدامة في ليبيا نعم للتنمية إذا كانت مستدامة، مركز البحوث والاستشارات، جامعة قار يونس، ليبيا، 28–2008/06/29.

ملخص الدراسة:

تم تقديم هذه المورقة البحثية إلى مركز البحوث والاستشارات في إطار مؤتمر التنمية المستدامة في ليبيا: نعم للتنمية إذا كانت مستدامة المنعقد بجامعة قار يونس. وتطرق الباحث فيها إلى الأدلة والإثباتات الواقعية والنظرية المناقشة لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالبيئة من خلال التعرض لثلاث نقاط رئيسية:

– التعريف بالآثار البيئية المحتملة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتقديم بعض الأدلة حول هذه الآثار والعوامل المحددة لها؛

– الاختبار النظري لفرضية ملاجئ التلوث والسباق إلى القاع؛

– التعريف بواقع ودرجة حماية البيئة في ليبيا كما يوضحها مقياس الاستدامة البيئية " Environmental Sustainability Index " المطور من قبل جامعة يل وجامعة كولومبيا والمنتدى الاقتصادي العالمي؛

– اشتقاق بعض المضامين للسياسات التي ينبغي على صانع القرار في ليبيا مراعاتها من أجل تقليل الآثار البيئية السلبية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وخلصت الدراسة إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تميل بالفعل إلى التوجه باستثماراتها نحو البلدان التي لا تلتزم بشكل حازم بمعايير حماية البيئة، أي انه في حال تجانس المناخ الاستثماري لدولتين معينتين فان المستثمرين الأجانب سوف يفضلون البلدان التي توفر لهم إطار ومناخ لا يفرض عليهم تكاليف تطبيق معايير حماية البيئة، وبهذا فإنهم مثل هذه البلدان كملاجئ للصناعات الملوثة للبيئة الأمر الذي ينعكس بشكل سلبي على البيئة ومستويات التلوث في هذه

البلدان. كما وضحت الدراسة أيضا أن المستثمرين الأجانب يستخدمون مؤشر لتقييم مدى حزم البلد في تطبيق معايير حماية البيئة؛ المؤشر الأول هو مدى مشاركة والتزام البلد بالمبادرات البيئية العالمية والمؤشر الثاني هو حجم إمكانات هذا البلد المؤسسية والاجتماعية وتطبيق معايير حماية البيئة.

ومن الدراسات السابقة الأخرى التي يمكن أن تكون ذات صلة بموضوع الدراسة يمكن إيراد ما يلي:

د. Natalia Zugravu – Soilita, **Croissance, Commerce, IDE et leur impact sur l'environnement: Cas de l'Europe Centrale et Orientale et de la Communauté des Etats Indépendants**, thése de doctorat non publié, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne, France, 23 Novembre 2009

ه. Jie He, Pollution haven hypothesis and environmental impacts of foreign direct investment: The case of industrial emission of sulfur dioxide (SO2) in Chinese provinces, University of Auvergne, France, 28 February 2006, available at: www.sciencedirect.com

ساهمت هذه الدراسات وغيرها في تكوين فكرة مبدئية عن واقع الأثر المتبادل بين السياسات البيئية للدول النامية المضيفة، كعنصر جذب وضبط للأنشطة الاستثمارية المستقطبة إلى داخل هذه الاقتصاديات، ومحددات السلوك الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات، أثناء بناء القرار بالتوجه نحو وجهة دون أخرى. وهو ما يشكل نقطة بداية للباحث نحو استخدام هذه المكتسبات المبدئية نحو اثبات او نفي علاقة التأثير والتأثر بين السياسات البيئية للدول المضيفة والمحددات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات.

11- هيكل الدراسة

تم تقسيم هذه الدراسة إلى جزئين: نظري وتطبيقي. ضم الجزء النظري ثلاثة فصول، بينما تم تناول الجانب التطبيقي في فصل واحد. حيث تطرق الفصل الأول إلى التأصيل النظري والعملي لنزعة الشركات متعددة الجنسيات نحو الدول النامية من خلال سرد عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات ودورهما في تكريس العولمة الاقتصادية. إضافة إلى الجذور التاريخية لتدويل الشركات متعددة الجنسيات. ليخلص في الأخير إلى تحليل دور الشركات متعددة الجنسيات في تطور نصيب الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الفترة 1990-2014.

تطرق الفصل الثاني إلى تحليل سلوك الشركات متعددة الجنسيات تجاه الاقتصاديات النامية المضيفة عبر إبراز أسس العلاقة بين الدول النامية المضيفة والشركات متعددة الجنسيات، و تقييم المحددات المفسرة للقرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات. إضافة إلى التفصيل في أنواع الحوافز المؤثرة على قرار الشركات متعددة الجنسيات.

بينما تم تخصيص الفصل الثالث لإجراء التقييم البيئي لسياسات استقطاب الدول المضيفة للشركات متعددة الجنسيات، عبر تحليل العلاقة بين السياسات البيئية للدول المضيفة والأداء الاقتصادي الكلي والجزئي، ونتائج التنافس حول الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على السياسة البيئية. إضافة إلى الآثار البيئية للشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاديات النامية المضيفة.

أما الدراسة التطبيقية فقد تمت من خلال تحليل واقع العلاقة بين سلوك الشركات متعددة الجنسيات والإطار البيئي لقطاع الطاقة في الجزائر. بداية بقياس الصرامة البيئية في قطاع الطاقة بالجزائر. ثم أثر تطور أنشطة الشركات متعددة الجنسيات على قطاع الطاقة في الجزائر. وفي الأخير، تقييم أنشطة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الجزائر.

الفصل الأول

التأصيل النظري

والعملي لنزعة

الشركات متعددة

الجنسيات نحو

الدول النامية

تمهيد

يدور النقاش كثيرا حول العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية، ويختلف الباحثون حول تاريخ وأسباب ونوع العلاقة التي تربط بينهما. حيث تعددت التحليلات والنظريات المفسرة لذلك، بين من ينظر إلى أن الشركات متعددة الجنسيات هي استمرار للاستعمار التاريخي لهذه الدول من خلال وجود نزعة استغلالية لدى هذه الشركات للتوطن في الدول النامية. وبين من يدرجها ضمن المظاهر الحديثة للعولمة الاقتصادية. ومن يرجع أسباب قيام هذه العلاقة إلى حاجة الدول النامية إلى مصادر تمويل خارجية تدعم توجهاتها التنموية.

بهدف المساهمة في إثراء الرصيد المعرفي حول جذور هذه العلاقة، وتسليط الضوء حول الأسباب التاريخية التي تدفع الشركات متعددة الجنسيات لتدويل أنشطتها نحو الدول النامية، سيحاول هذا الفصل شرح ظاهرتي الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات كأهم روافد العولمة الاقتصادية. إضافة إلى محاولة إثبات وجود نزعة تاريخية لدى الشركات متعددة الجنسيات تجاه الدول النامية من خلال ما أنتجته أدبيات المالية الدولية حول الظاهرتين وما ترصده الهيئات الدولية من إحصائيات عملية تقيس هذه الحركة على أرض الواقع.

المبحث الأول: عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات ودورهما في تكريس العولمة الاقتصادية

يجمع الكثير من الباحثين على أن الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات هما وجهان لعملة واحدة هي ظاهرة العولمة التي اجتاحت الاقتصاد العالمي وخلقت له نمطا يتبعه. وهو ما يقود إلى ضرورة تسليط الضوء على هذه المفاهيم ببعض التفصيل، حتى يتم توسيع الإدراك إلى ما أبعد من مجرد اعتبارها تدفقات مالية وتحديد دورها في تكريس هذه العولمة.

المطلب الأول: عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر

للتعرف أكثر على الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في معادلة التمويل الدولي الراهنة، سيسلط الضوء – بالإضافة إلى مفهومه– على أهم التصنيفات المنبثقة عن النزعة التي تحركه، ودورها في التفسير اللاحق لسلوك الشركات متعددة الجنسيات.

الفرع الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف صندوق النقد الدولي الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه "مجموعة العمليات المختلفة الموجهة للتأثير في السوق وتسيير المؤسسة المتوطنة في دولة مخالفة لدولة المؤسسة الأم"[1]. ووفقا للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار مباشرًا حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، ومن عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصة كافية لإعطاء المستثمر رأيا في إدارة المؤسسة[2].

أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) فترى أن الاستثمار الأجنبي المباشر "نشاط يترجم هدف كيان مقيم في اقتصاد ما للحصول على منفعة مستدامة في كيان مقيم في اقتصاد آخر. ويفرض مفهوم المنفعة المستدامة من جانب وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، ومن جانب آخر ممارسة التأثير الفعال في تسيير المؤسسة"[3].

---

[1]. Ibrahim Ngouhouo, **Les investissements directs étrangers en Afrique centrale: attractivité et effets économiques,** thèse de doctorat non publiée, faculté de sciences économiques et de gestion, université du sud Toulon-var, France, 26 mars 2008, p 14.

[2]. أميرة حسب الله محمد، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية دراسة مقارنة (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر)**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 19.

[3]. Khouri Nabil, **Les déterminants de l'investissement direct étranger: Etude théorique et analyse empirique Cas de quelques pays tiers méditerranéens: Algérie, Egypt, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie,** thèse de magistère non publiée, école Supérieure de Commerce, Alger, 2003, p 12 .

ويعرف بنك فرنسا الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه "احتجاز نسبة معتبرة من رأس المال مانحا لمستثمر مقيم حق النظر في تسيير مؤسسة أجنبية مستثمرة (المشاركة تساوي أو تفوق 10%)"[1].

بينما يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه "ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين الشركة في القطر الأم (القطر الذي تنتمي إليه الشركة المستثمرة) وشركة أو وحدة إنتاجية في قطر آخر (القطر المستقبل للاستثمار). وتعرف الشركة الأم (المستثمر الأجنبي) على أنه تلك الشركة التي تمتلك أصولا في شركة (أو وحدة إنتاجية) تابعة لقطر آخر غير القطر الأم. وتأخذ الملكية شكل حصة تساوي أو تفوق 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية (في مجلس الإدارة) للشركات المحلية أو ما يعادلها للشركات الأخرى"[2]. ونخلص من وراء هذه التعريفات أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتميز عن غيره من أشكال الاستثمار الأخرى بما يلي:

- تملك جزئي أو كلي طويل المدى لاستثمارات من طرف مستثمر أجنبي في إقليم بلد مضيف. مع احتمال تواجد مستثمر وطني إلى جانب المستثمر الأجنبي حسب نسبة المساهمة في شكل مشروع مشترك، تملك كلي للمشروع أو فرع لمؤسسة أجنبية؛
- قد يتضمن تحركات رأس مال مالي، عوامل إنتاج، تكنولوجيا ومعرفة؛
- ينطوي على ممارسة نشاط إنتاجي من طرف المستثمر الأجنبي على إقليم البلد المضيف بهدف تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية وربما البيئية.

الفرع الثاني: تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر

سيتم التعرض فيما يأتي إلى أهم التفصيلات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثلة في الأنواع وأهم التصنيفات المتبعة في تحديد هذه الأنواع، وكذلك مختلف أشكاله.

1- أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر استنادا إلى الدوافع والمحفزات

اختلفت الأسس التي يتم على أساسها تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي أفرزت كل منها أنواع معينة منه. ومن بين أهم هذه الأسس نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يصنف على أساس الدوافع والمحفزات المحركة للشركات التي تقوده، والتي ينبثق عنها الأنواع الآتية[3]:

- **الاستثمار الباحث عن الثروات الطبيعية**: تسعى العديد من الشركات متعددة الجنسيات نحو الاستفادة من الموارد الطبيعية التي تتمتع بها العديد من الدول النامية، خاصة في مجالات البترول والغاز، والعديد من الصناعات

[1]. Jean-Louis Mucchielli, **Multinationales et mondialisation**, Edition du seuil, Mai 1998, Paris, p 47.

[2]. حسان خضر، **الاستثمار الأجنبي المباشر- تعريف وقضايا**-، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 32، 2004، ص 5.

[3]. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية**، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الثانية، إصدار 99/1، الكويت، ص 2.

الاستخراجية الأخرى، ويشجع هذا النوع من الاستثمارات على زيادة صادرات الدولة المضيفة من المواد الأولية وزيادة الواردات من السلع الرأسمالية ومدخلات الإنتاج الوسيطة والمواد الاستهلاكية.

- **الاستثمار الباحث عن الأسواق**: ساد هذا النوع من الاستثمار قطاع الصناعات التحويلية في الدول النامية خلال الستينيات والسبعينيات أثناء تطبيق سياسة إحلال الواردات، ويعتبر هذا النوع بديلا عن التصدير من الدولة الأم، حيث أن اللجوء إليه يكون عادة سببه القيود المفروضة على الواردات. كما أن هناك أسبابا أخرى للقيام بهذا النوع من الاستثمار منها ارتفاع تكلفة النقل في الدولة المضيفة مما يجعل الاستثمار فيها أكثر جدوى من التصدير إليها، وفي هذه الحالة لا يؤثر هذا النوع من الاستثمار على الإنتاج لأنه يحل محل الصادرات كما أن له آثار ايجابية مباشرة على الاستهلاك وغير مباشرة على التجارة. ومن شأن هذا النوع من الاستثمار أن يساهم في ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في الدولة المضيفة عن طريق زيادة رصيد رأس المال فيها،كما أن له آثارا توسعية على التجارة في مجالي الإنتاج والاستهلاك وذلك بزيادة صادرات الدولة المضيفة وزيادة وارداتها من مدخلات الإنتاج والسلع الواردة إليها من الدول المصدرة للاستثمار.

- **الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء**: يتم هذا النوع من الاستثمار عندما تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتركيز جزء من أنشطتها في الدولة المضيفة بهدف زيادة الربحية، فقد دفع ارتفاع مستويات الأجور في الدول الصناعية بعض هذه الشركات إلى الاستثمار في عديد من الدول النامية. ويتميز هذا النوع من الاستثمارات بآثاره التوسعية على تجارة الدولة المضيفة، كما يؤدى إلى تنويع صادراتها فضلا عن آثاره التوسعية على الاستهلاك عن طريق استيراد كثير من مدخلات الإنتاج، وقد يأخذ هذا النوع من الاستثمار أشكالا عدة منها تحويل الشركات متعددة الجنسيات جزء من عملياتها الإنتاجية كثيفة العمالة إلى الدولة المضيفة لتقوم بها شركات وطنية في صورة استثمار مشترك، أو منح تراخيص أو التعاقد من الباطن مع الطرف المحلي. ومن أهم ما يميز هذا النوع من الاستثمار، أن صادرات هذه السلعة إلى الدولة الصناعية ليست معرضة للحواجز التجارية باعتبارها مرتبطة بالشركة الأم.

- **الاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية**: يتم هذا النوع من الاستثمار في المراحل اللاحقة من نشاط الشركات متعددة الجنسيات عندما تقوم الشركة بالاستثمار في مجال البحث والتطوير في الدول النامية أو المتقدمة مدفوعة برغبتها في تعظيم الربحية. ويعتبر هذا النوع من الاستثمار ذا أثر توسعي على التجارة من زاويتي الإنتاج والاستهلاك، كما أنه يعتبر بمثابة تصدير للعمالة الماهرة من قبل الدول النامية ويزيد من صادرات الخدمات والمعدات الدولة الأم.

2- أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

من بين الخصائص التي تبرز الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في تكريس العولمة الاقتصادية على الصعيد المالي الدولي نجد الأشكال المختلفة التي يتّخذها على أرض الدولة المضيفة.

2-1- الاستثمار المشترك

يعرف الاستثمار المشترك على أنه كل استثمار يشترك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين من خلال شركة دولية النشاط ويتم في شكل مشروعات اقتصادية وينطوي على عمليات إنتاجية وتسويقية ومالية[1]. فهو اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والأخر أجنبي، والطرف الوطني هنا قد يكون قطاعا خاصا أو عاما كما قد يكون شخصية معنوية. وينشأ عند قيام الطرف الأجنبي بامتلاك حصة في شركة وطنية مما يؤدي إلى تحويل الشركة إلى استثمار مشترك، ومشاركة الطرف الأجنبي تأخذ عدة أشكال سواء في شكل مالي، خبرة، معرفة، عمل، تكنولوجيا أو تقديم معلومات.

يساهم الاستثمار المشترك في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، نقل التكنولوجيا، خلق فرص عمل جديدة وخفض مستويات البطالة، القضاء على الفقر والمشاكل الاجتماعية، مما يحسن من المؤشرات الخاصة بالتنمية المستدامة، دعم ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستيراد، كما أن الاستثمار المشترك يعمل على تنمية قدرات المديرين الوطنيين وخلق علاقات تكامل اقتصادية رأسية أمامية وخلفية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية المختلفة بالدول المضيفة، رفع تنافسية الاستثمارات المحلية وبالتالي تحقيق النمو الاقتصادي كهدف أساسي[2].

من جهة أخرى، يتوقف تحقق المنافع السابقة من عدمه على مدى توفر الطرف الوطني على القدرات الفنية والإدارية والمالية للمشاركة في مشروعات الاستثمار المشترك خاصة في الدول النامية، ونظرا لاحتمال انخفاض القدرة المالية للمستثمر الوطني، فقد يؤدي هذا إلى صغر حجم المشروع مما يقلل من إسهاماته في تحقيق أهداف الدولة مثل التوظيف، وإشباع حاجات السوق المحلي من المنتجات، وانخفاض تدفق العملات الأجنبية[3].

أما من الناحية التمويلية فإن قدرة الاستثمار المشترك على تحقيق أهداف تحسين ميزان المدفوعات، وتوفير العملات الأجنبية (رأس المال الأجنبي) أقل بكثير بالمقارنة بمشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي، لأن ميزانيات الإنشاء تنقسم بين شريكين أحدهما محلي (مساهمته محدودة وقد تكون بالعملة المحلية أو في شكل أراضي أو محلات).

---

[1]. عبد الحميد عبد المطلب، **العولمة الاقتصادية (منظماتها، شركاتها، تداعياتها)**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 184.

[2]. عمر هاشم محمد صدقة، **ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 14.

[3]. عبد السلام أبو قحف، **الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003، ص ص: 17-18.

بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات، يساعد الاستثمار المشترك - في حالة نجاحه - في تسهيل حصول الشركة على موافقة الدولة المضيفة على إنشاء وتملك مشروعات استثمارية تملكا مطلقا، لنيله ثقة القائمين على الاستثمار فيها، كما أنه يعتبر بديلا للاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي في حالة عدم سماح الدولة المضيفة بالتملك المطلق للمشروع، خاصة في بعض المجالات كالبترول أو صناعة الكهرباء والتعدين.

ومن الناحية التشريعية والقانونية يساعد الاستثمار المشترك في تخفيض الأخطار التجارية وغير التجارية الناجمة عن التأميم والمصادرة. وتذليل الكثير من الصعوبات البيروقراطية والحصول على مزايا ضريبية، خاصة إذا كان الطرف الوطني هو الحكومة. وأيضا التغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة في الدول المضيفة على الواردات من خلال الإنتاج المباشر.

يعاب في الاستثمار المشترك بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات احتمال سعي الطرف الوطني إلى إقصاء الطرف الأجنبي بعد فترة زمنية وهذا يعني زيادة درجة الخطر التجاري، وهو ما يتعارض مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والاستقرار في هذه السوق، وإذا كان الطرف الوطني هو الحكومة فقد تفرض شروطا صارمة على التوظيف وتحويل الأرباح والتصدير، وهو ما يحول دون انتهاج إستراتيجية الشركة الأم وتحقيق أهدافها التمويلية (تحويل الأرباح) والتموينية (الإمداد بالمواد الأولية منخفضة التكاليف). إضافة إلى تهديده للملكية الفكرية للشركة الأم بوجود مستثمر وطني[1].

2-2- الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي

هو أكثر الأنواع تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات حيث تقوم باستثمار جزء من رأس مالها في دولة أخرى من خلال مشروعات إنتاجية أو خدمية مملوكة لها بالكامل، وهي المسؤولة عن العمليات الإدارية والإنتاجية والتسويقية. وتستطيع الشركات متعددة الجنسيات امتلاك مشاريع استثمارية في البلد المضيف عن طريق شراء شركة محلية قائمة بتجهيزاتها وتقاناتها وخطوطها الإنتاجية واستخدام العمالة الموجودة فيها، أو عن طريق قيام الشركة الدولية بإنشاء شركة جديدة بالكامل في البلد المضيف[2].

يؤدي الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي إلى زيادة حجم تدفقات النقد الأجنبي إلى الدولة المضيفة، كما يساهم بشكل بناء في التحديث التكنولوجي مقارنة بالأشكال الأخرى، وفي حالة كبر حجم المشروع سيؤدي ذلك إلى إشباع حاجات المجتمع من السلع والخدمات مع احتمالات تصدير الفائض أو تقليل

---

[1]. عباس علي، **مرجع سابق**، ص 154.

[2]. علي إبراهيم الخضر، **إدارة العمال الدولية**، دار رسلان، دمشق، الطبعة الأولى، 2007، ص 52.

الاستيراد، بالإضافة إلى خلق فرص للعمل مباشرة أو غير مباشرة مما ينعكس بالإيجاب على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة والأوضاع الاجتماعية السائدة بها[1].

قد يؤدي هذا النوع من الاستثمار إلى التبعية الاقتصادية لهذه الشركات وما يترتب عنه من أثار سياسية، خصوصا مع تنامي احتمالات سيادة احتكار الشركات متعددة الجنسيات لأسواق الدول المضيفة وخاصة النامية منها. كما ينطوي هذا النوع على خطر انخفاض القدرات الرقابية على أنشطة الشركات متعددة الجنسيات خصوصا إذا تعلق الأمر بممارسة أنشطة إنتاجية في دول مضيفة نامية، مما قد يتيح المجال لهذه الشركات لعدم احترام القوانين والأطر المحلية المنظمة لأنشطتها.

تتمتع الشركات متعددة الجنسيات في هذا النوع بالحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي للشركة، مما يساعدها في التغلب على معظم المشاكل المتولدة في الأشكال الأخرى، وفي حالة الاستثمار في الدول النامية بهذه الصيغة فالشركات متعددة الجنسيات تتوقع الحصول حجم كبير الأرباح نتيجة لانخفاض تكلفة مدخلات أو عوامل الإنتاج بأنواعها المختلفة.

ومن ناحية أخرى، يعتبر هذا النوع من جهة وسيلة للتخلص من التكنولوجيا المتقادمة، ومن جهة أخرى يساهم تواجد الشركة بكامل هياكلها وكوادرها في التسريع من عملية إجراء البحوث والدراسات التسويقية بهدف الاستجابة السريعة لاحتياجات السوق والمستهلكين[2]، بالإضافة إلى تصريف الفائض المخزون الخاص بالشركة الأم في حالة الفروع، والتخلص من الضرائب، والاستفادة من تخفيض تكاليف النقل والشحن والتأمين وكذا انخفاض أجور اليد العاملة في البلد المضيف، واستخدام مواد أولية رخيصة نسبيا[3].

هذه الاستثمارات تكون عادة عرضة للأخطار غير التجارية كالتأميم والمصادرة والتصفية الجبرية أو التدمير الناجمة عن عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي أو الحروب الأهلية، خاصة إذا كانت تقع في إطار ما يسمى الصناعات الإستراتيجية مثل البترول والأسلحة والأدوية. كما أن هذا النوع يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة مقارنة بالنوع الأول مما يجعل من الصعب على الشركات صغيرة الحجم مزاولة نشاطها في الدول المضيفة، كما أن درجة المخاطرة عالية نسبيا حيث تصبح عملية الانسحاب –في حالة الفشل– مكلفة للغاية.

2-3- مشروعات أو عمليات التجميع

تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين طرف أجنبي وآخر وطني، يقوم من خلالها الطرف الأجنبي بتوفير المكونات الأصلية لمنتج معين وليكن سيارة مثلا على أن يقوم الطرف الوطني بتجميعها لتصبح منتجا نهائيا، وقد

---

[1]. عبد السلام أبو قحف، **الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية**، **مرجع سابق**، ص ص: 22-23.

[2]. علي إبراهيم الخضر، **مرجع سابق** ، ص 53.

[3]. فريد النجار، **الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي**، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000، ص 25.

تنطوي مشروعات التجميع على الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل للمشروع الاستثماري من جانب الطرف الأجنبي[1]. وبشكل خاص يعاب على هذا النوع من الاستثمارات قلة نقله للتكنولوجيا، وذلك لخوف الشركات صاحبة المنتج من تفشي أسرار التكنولوجيا المستخدمة في صناعة هذا المنتج حيث تعمد إلى الطرف المحلي بعمليات ميكانيكية بسيطة لا تستحق قدر عالي من التقنية أو التأهيل.

2-4- الاستثمار في المناطق الحرة

تكون هذه الاستثمارات في النشاطات الموجهة للتصدير. وتعد العلاقات التجارية بين المؤسسات الواقعة في المنطقة الحرة والموجودة عبر التراب الوطني من عمليات التجارة الخارجية، حيث يكون الاستثمار هنا بعيدا عن الخضوع لقوانين الدولة المضيفة. وتعفى تلك الاستثمارات من جميع الضرائب والرسوم والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي وشبه الجبائي والجمركي، وعادة ما يكون هدفه إنتاج سلع موجهة للتصدير.

2-5- الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة

وهو استثمار أجنبي مباشر في شكل عقود امتياز لمدة تتراوح بين 20-50 عاما. ويوجه هذا الشكل إلى مشاريع البنية الأساسية، مثل بناء محطات الكهرباء أو المطارات أو الطرق. ثم استغلالها لمدة متفق عليها على أن يعود الاستثمار في نهاية عقد الامتياز إلى الحكومة فيما يعرف بعائلة (B.O.T). وهذا النوع مفيد للطرفين فالدولة تستفيد من التمويلات التي تتوافر عليها الشركات متعددة الجنسيات في بناء مشروعات البنية الأساسية والتي ستستفيد منها في المستقبل عند انتقال ملكيتها إليها، وفي الجانب المقابل يرى المستثمر الأجنبي أن تلك المشروعات ذات جدوى اقتصادية وتعود عليه بعائد اقتصادي خلال فترة الامتياز[2].

المطلب الثاني: عموميات حول الشركات متعددة الجنسيات

بعد التطرق إلى مدخل نظري حول الاستثمار الأجنبي المباشر، وتناول أهم التصنيفات التي أوردت له. مع تعديد مزايا وعيوب كل صنف بالنسبة للدول المضيفة وخاصة النامية وكذلك بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات. صار لابد من التعرف أكثر على مفهوم الشركات متعددة الجنسيات، وأهم الخصائص التي تميزها.

الفرع الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

مثلما جرى عليه الحال في سائر العلوم الإنسانية، يعتبر إعطاء تعريف موحد لمفهوم ما من الأمور الصعبة جدا وغير المحسومة في غالب الأحيان. وهو نفس المنوال الذي ستسير عليه عملية تعريف وفهم ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات. ومن أولى الصعوبات التي تواجه الباحثين أثناء محاولتهم إعطاء تعريف دقيق لهذا النوع من

[1]. عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق**، ص 185.

[2]. **نفس المرجع السابق**، ص ص: 185-186.

الشركات هو تعدد التسميات التي أعطيت لها. وعلى غرار التسميات باللغات الأجنبية نجد التسميات العربية الآتية: الشركات متعددة الجنسيات، الشركات عبر القومية، الشركات فوق القومية، الشركات الدولية، شركات تتمتع بجنسية أكثر من دولة، الشركات العالمية[1].

تكملة لما سبق، نجد الكثير من التعاريف التي أعطيت للشركات متعددة الجنسيات والتي كان مصدر تنوعها هو اختلاف الزوايا التي تم التطرق من خلالها إلى الشركات متعددة الجنسيات. وفي هذه الحالة يصبح التعريف محددا وعاكسا للمجال والزاوية التي ستتناولها الدراسة. وفيما يلي بعض التعاريف التي صدرت عن منظمات دولية وباحثين في المجال[2]:

يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الشركات متعددة الجنسيات بأنها كيان اقتصادي يزاول التجارة والإنتاج عبر القارات وله في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة وتخطط لكل قراراتها تخطيطا شاملا.

وتضمنت مدونة المبادئ التوجيهية الصادرة عن منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تعريفا للشركات متعددة الجنسيات حيث اعتبرتها المنظمة أنها كيانات تتضمن في العادة شركات وكيانات ذات رأس مال عام أو خاص أو مختلط، تم تأسيسها في بلدان مختلفة ومرتبطة ببعضها البعض، بحيث تستطيع الشركة الأم أن تباشر تأثيرا قويا على نشاطات الآخرين ولاسيما المشاركة في المعرفة والموارد[3].

من الناحية القانونية تعني الشركات متعددة الجنسيات "مجموعة شركات تنتشر فروعها بين الانظمة القانونية الوطنية المختلفة، وتبدو كتنظيم يتمثل في تدرج بين المركز الرئيسي والعناصر المتفرعة عنه وهي الشركات التابعة."وتتكون الشركات المتعددة الجنسيات في حقيقة الأمر من مجموعة شركات مستقلة من الناحية القانونية، ومنتمية إلى العديد من الدول. وهي تشكل مشروعا واحدا متكاملا من الناحية الاقتصادية، وتمارس نشاطا دوليا تحت سيطرة الشركة الأم. ويرجع السبب في تحقيق السيطرة إلى تحديد الإستراتيجية الشاملة للشركة الأم بواسطة جهاز موحد للإدارة أي وجود مركز واحد وتعين الشركة الأم للشركات التابعة لها حدود مبادرتها[4].

من جهة أخرى يعرفها ريمون فيرنون بأنها فقط الشركات التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروعا إنتاجية في ستة دول أجنبية على الأقل. ورغم حصر فيرنون القيم في

---

[1]. سيعتمد الباحث خلال بحثه على تسمية واحدة وهي الشركات متعددة الجنسيات.

[2]. هيل عجيمي جميل الجنابي، **التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية**، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2014، ص 371.

[3]. بن عنتر ليلى، مدى تحفيز استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2006، ص 09.

[4]. نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص ص: 281-282.

100 مليون دولار وستة (06) دول. إلا أنه لم يأخذ بعين الاعتبار خصائص القطاعات التي تنشط فيها هذه الشركات بين كثيفة العمالة وكثيفة رأس المال. فهذين الشرطين قد لا يتحققان في شركة متعددة الجنسيات ذات نشاط كثيف رأس المال بما يفوق 100 مليون دولار كصناعة الطائرات لكنه لا يمتد جغرافيا إلى ستة (06) دول.

ويمكن القول أن الشركة متعددة الجنسيات هي كل مؤسسة من بلد معين لها نشاطات مستقرة وخاضعة لرقابتها في بلدين أجنبيين على الأقل وتحقق في هذين البلدين أكثر من 10% من رقم أعمالها. وهناك من يرى أن هذه الشركات تصبح عالمية عندما يصبح 20% من توظيفاتها خارج البلد الأم. كما يوجد من يعتبر أن هذه الشركات تصبح عالمية عندما يصبح نصيبها 35% من القيمة الإجمالية للمبيعات لفروعها الخارجية[1].

وفي محاولة لوضع تعريف عملي يرى جون هدسون ومارك هرندر أن الشركة متعددة الجنسيات هي: منشأة أعمال دولية ذات مراكز إنتاجية تتوطن في أكثر من دولة واحدة، والفروع الأجنبية التابعة للشركة متعددة الجنسيات يجب أن لا تكون مملوكة فقط (على الأقل نسبة كبيرة منها) للشركة الأم التي يكون مركزها الرئيسي أرض الوطن. ولكن يجب أيضا أن تكون عمليات الفرع مملوكة بالكامل وموجهة عن طريق الشركة الأم[2].

إذا فالشركة متعددة الجنسيات هي شركة تشرع في استثمارات أجنبية مباشرة وتتملك أو –في بعض الحالات– تسيطر على أنشطة خالقة للقيمة في أكثر من دولة. وحتى نستطيع الحكم على تعدد جنسية الشركة من عدمه يجب الاعتماد على المعايير الكمية الآتية:

– عدد وحجم الشركات التابعة لها من خلال الملكية أو السيطرة عليها؛

– عدد الدول التي تملك فيها –أو في بعض الحالات– تسيطر فيها على أنشطة خالقة للقيمة؛

– نسبة موجوداتها الإجمالية، عائداتها، أرباحها، عمالتها المتأتية من فروعها الأجنبية؛

– درجة تدويل ملكيتها وإدارتها؛

– مدى إسناد مسؤولية خلق واستخدام الهياكل والموجودات وكذا صنع القرار المتعلق بالمسائل المالية والتسويقية إلى الفروع الأجنبية التابعة.

الفرع الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات

تأسيسا على ما سبق يمكن أن نتصور أن الشركات متعددة الجنسيات تتميز دون غيرها بما يلي:

- الامتداد الجغرافي لهذه الشركات إلى العديد من الدول عن طريق الفروع التابعة للشركة الأم؛
- تنوع أنشطة ومنتجات هذه الشركات بالتناسب مع حجمها؛

---

[1]. شعيب شنوف، الممارسة المحاسبية في الشركات متعددة الجنسيات والتوحيد المحاسبي العالمي حالة Bp Exploration Limited، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، ص 117.

[2]. طارق على جماز، إدارة الأعمال الدولية، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدانمرك، ص 77.

- وحدة الأهداف التي تسعى الشركة الأم والفروع إلى تحقيقها؛

- خضوع الشركات متعددة الجنسيات إلى سيطرة الشركة الأم من خلال انتهاج استراتيجيات عالمية موحدة في إدارة مختلف أنشطتها وإيراداتها الاقتصادية والفنية وغيرها.

- هناك عوامل تؤثر في قرار الشركات متعددة الجنسيات فهي ترمي إلى تحقيق أهداف اقتصادية بحتة تتمثل في الاستثمار المباشر وتعظيم المبيعات، وبالتالي تعظيم الأرباح، وهي من أجل هذا تبحث عن الدول التي تتفق سياساتها مع الانفتاح الاقتصادي.

إلا أنه ومن خلال الواقع الذي ستبينه الإحصائيات والبراهين، فيما سيأتي، سنحاول إبراز وتفصيل أهم الخصائص التي تتميز بها الشركات متعددة الجنسيات عن بقية الأنماط والأشكال من المؤسسات الاقتصادية في الوقت الراهن.

1- ضخامة الحجم: أهم ميزة تختص بها الشركات متعددة الجنسيات هي ضخامة الحجم. حيث تتجاوز أصولها ومداخيلها مليارات الدولارات، وتحقق أرباحا خيالية من وراء أنشطتها. وباعتبار الشركة متعددة الجنسيات – حسب فيرنون– هي كل شركة تتجاوز مبيعاتها أو رقم أعمالها السنوي 100 مليون دولار فهذا يبرز أكثر ضخامة حجم هذا النوع من الشركات. بالإضافة إلى هذا المعيار يمكن الاستدلال أيضا على ضخامة هذه الشركات من خلال حجم مبيعاتها وكذا حجم العمالة التي تحوزها فعلى سبيل المثال:" حسب مكتب التحليلات الاقتصادية التابع لقسم التجارة الأمريكي بلغ حجم العمالة التي تشغلها فروع الشركات الأمريكية في الخارج سنة 2011 حوالي 34.5 مليون عامل، وبلغت النفقات الرأسمالية الإجمالية للشركات متعددة الجنسيات الأمريكية حوالي 706 مليار دولار سنة 2011"[1]. وكان تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2014 قد أورد أن أصول أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات قد وصل إلى 13323 مليار دولار سنة 2012، فيما وصلت مبيعاتها إلى 8955 مليار دولار، كما تشغل هذه الشركات حوالي 16.9 مليون عامل[2]. ويظهر تقرير Fortune 500 لأكبر 500 شركة متعددة الجنسيات أن مداخيلها بلغت سنة 2015 حوالي 12.5 تريليون دولار، وبلغت أرباحها 945 مليار دولار، فيما بلغت قيمتها السوقية مجتمعة حوالي 17 تريليون دولار، وتوظف ما يقارب 26.8 مليون عامل حول العالم[3].

2- اتساع الرقعة الجغرافية لنشاطاتها: تتميز الشركات متعددة الجنسيات بخاصية أساسية وهي أن الشركة الأم هي مركز التحكم، لكن يزحف نشاطها ومصالحها عبر الحدود الوطنية ويتعداه إلى المستوى الدولي عن طريق

---

[1]. bureau of economic analysis, **Summary Estimates for Multinational Companies: Employment, Sales, and Capital Expenditures for 2011**, available on: http://www.bea.gov/newsreleases/international/mnc/mncnewsrelease.htm. visited in 09-06-2015 at 22:11.

[2]. UNCTAD, WIR 2014, p 32.

[3]. **Fortune 500**, available on: http://fortune.com/fortune500/ visited in: 17-06-2015.

الفروع والشركات التابعة ومختلف صيغ الاستثمار الدولي". وخير مثال على ذلك شركة كوكا كولا التي تصل منتجاتها إلى كل دول العالم عدا كوبا وكوريا الشمالية من خلال فروعها المنتشرة عبر 28 دولة"[1]. وتتجسد أهمية هذه السمة لدى الشركات متعددة الجنسيات في كونها تسهم في صياغة الاستراتيجيات على صعيد العالم، وفي ورسم خارطة الكميات والنوعيات التي تنتج عالميا.

3- المهارة الإدارية: إن اتجاه الشركة إلى تدويل نشاطها يحتم عليها امتلاك مجموعة من الخصائص التي تضمن نجاح عملية التدويل. ومن بين أهم هذه الخصائص نجد المهارة الإدارية، والتي تضمن للشركة متعددة الجنسيات استغلال مواردها بشكل مناسب ومواجهة تحديات المنافسة الدولية في أحسن الظروف. وعلى هذا الأساس، نجد أن أغلب الشركات متعددة الجنسيات توظف إداريين متمرسين ومختصين ذوي مهارة عالية بما يفرز تحكم هذه الشركة في البيئة الداخلية ومواكبة التغيرات الحاصلة في البيئة الخارجية ومنه رسم الإستراتيجية المناسبة في الوقت المناسب.

4- انتقال متكامل للموارد: تسهل الشركة الأم الانتقال متعدد الجوانب للموارد المتاحة لديها عند القيام بالاستثمار الدولي، ويأخذ هذا الانتقال شكل حزمة من التقنيات والمعارف والمهارات والمعدات والآلات والمنتجات النهائية والخدمات الإدارية. وسرعان ما تتكون لدينا شركات متعددة الجنسيات نتيجة المزج بين التقنيات الحديثة والمهارات الإدارية بدءًا من الإنتاج والتسويق وصولا إلى الإدارة والتمويل.

5- النزعة الاحتكارية: من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ المتتالية التي تتميز بها وتنفذها الشركات متعددة الجنسيات، والتي تجعلها شركات عملاقة، تكتسب الشركات متعددة الجنسيات النزعة الاحتكارية للأسواق والمجالات التي تنشط بها والتقنيات الإنتاجية التي تستعملها. خصوصا من خلال أفضليتها في ممارسة اقتصاديات الحجم نتيجة لتوفرها على الموارد الكافية، والتي تضمن لها تعظيم الأرباح وتوسيع الحصة السوقية ومواجهة المنافسة.

6- التفوق والتطور التكنولوجي: تعتبر الشركات متعددة الجنسيات هي المحرك الرئيسي لمشاريع البحث والتطوير على الصعيد العالمي، حيث نما الإنفاق العالمي على البحث والتطوير نموا سريعا ليصل إلى نحو 677 مليار دولار سنة 2002، وبلغ نصيب الشركات متعددة الجنسيات قرابة النصف من الإنفاق العالمي على البحث والتطوير، وفي الواقع فإن إنفاق بعض الشركات الكبرى يفوق ما تنفقه الكثير من البلدان على البحث والتطوير، فعلى سبيل المثال قامت 6 شركات وهي: فورد، فايزر، دايملر-كرايزلر، سيمتر، تويوتا وجنرال موتورز بإنفاق أكثر من خمسة

[1]. Coca Cola Hellenic Bottling Company, **it's good to share : building trust, spreading happiness**, integrated annual report, 2014, p 06.

مليار دولار على البحث والتطوير سنة 2003. وهو المبلغ الذي لم تصل إليه جل الدول النامية عدا البرازيل، الصين، كوريا الجنوبية وتايوان[1].

وتضطلع فروع الشركات متعددة الجنسيات بأدوار هامة أخرى في كثير من أنشطة وبرامج البحث والتطوير بالبلدان المضيفة، وهو ما يعكس زيادة دورها في تدويل مشاريع البحث والتطوير. حيث ارتفع الإنفاق على البحث والتطوير من جانب الفروع على مستوى العالم بين عامي 1993 و 2002 من 30 مليار دولار إلى 67 مليار دولار، واستفردت الدول النامية بنسبة هامة من هذه الزيادة حيث ازداد نصيب الفروع المتوطنة في الدول النامية من ميزانيات البحث والتطوير من 2% إلى 18% بين عامي 1996 و 2002[2].

المطلب الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في تكريس العولمة الاقتصادية

شهد النظام الاقتصادي العالمي بداية تسعينات القرن العشرين تحولا بارزا بزوال الاشتراكية وتمام الاعتماد على النظرية الغربية في تسيير الحياة الاقتصادية. مما أفرز واحد من أهم الروافد التي أثرت فيما بعد على سير النظام الرأسمالي ككل ألا وهي العولمة الاقتصادية.

تعتبر العولمة الاقتصادية، بما تمثله من تأكيد على فكرة الاندماج والانفتاح الاقتصادي على المستوى العالمي مع حرية انتقال رؤوس الأموال والعمالة، من بين أهم القنوات الرئيسية التي ساهمت في تمكن الشركات متعددة الجنسيات من بسط سيطرتها على الساحة الاقتصادية الدولية. ويرجع هذا الحكم إلى العديد من الخصوصيات التي تتميز بها ظاهرة العولمة الاقتصادية والتي سيتم إبرازها من خلال النقاط الآتية: خصائص العولمة الاقتصادية؛ أشكال وأنواع العولمة الاقتصادية؛ أدوات العولمة الاقتصادية.

الفرع الأول: خصائص العولمة الاقتصادية

تنبثق خصائص العولمة من خلال آليات عمل هذه الظاهرة. ويمكن تلخيصها في مجموعة النقاط الآتية:

- من بين أهم الخصائص التي تميز العولمة الاقتصادية سيادة آليات السوق خاصة في الدول المتقدمة والسعي لاكتساب القدرات التنافسية من خلال الاستفادة من الثورة التكنولوجية وثورة الاتصالات والمواصلات والمعلومات. وتعميق هذه القدرات المتمثلة في الإنتاج بأقل تكلفة، بجودة، بأعلى إنتاجية، بسعر تنافسي، وفي أقل وقت ممكن[3]. وقد ساهمت كل هذه المتغيرات في خلق نزعة لدى الشركات كبيرة الحجم إلى محاولة مجاراة الأوضاع الجديدة، مما ساهم في تدعيم ظاهرة التدويل وتعميق ممارسة الاستثمار خارج الحدود؛

---

[1]. الأونكتاد، **تقرير الاستثمار العالمي 2005**، ص ص: 29-30.

[2]. **نفس المرجع**، ص 30.

[3]. عبد المطلب عبد الحميد ، **العولمة واقتصاديات البنوك**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 23.

– تتميز ظاهرة العولمة الاقتصادية بالديناميكية بدليل أن احتمالات تبدل موازين القوى الاقتصادية مطروحة بقوة، هذا ما خلق نزعة لدى الشركات متعددة الجنسيات نحو الهيمنة أكثر على النشاط الاقتصادي العالمي بكل جوانبه من إمداد وإنتاج وتمويل وصولا إلى التجارة بنطاقيها المحلي والدولي؛

– تطرح العولمة الاقتصادية فكرة المزيد من التكتل لمواجهة المنافسة بشكل اقتصادي خاص والتهديدات المطروحة في بيئة الأعمال عموما. وتساعد التكتلات في خلق نمط من الشركات متعددة الجنسيات ذات المميزات المتكاملة بما يجعلها كيان ذو تأثير على السياسات الاقتصادية للدول من جهة، إضافة إلى اعتبارها كفرصة بالنسبة للاقتصاديات المضيفة لتحقيق نوع من الفوائض في النواتج؛

– فرضت العولمة الاقتصادية عنصر المعرفة كمتغير أساسي في معادلة التميز الذي تحاول الشركات متعددة الجنسيات الوصول إليه. ففي الوقت الحالي أصبحت المعرفة (Know How) أحد أهم عوامل الإنتاج مما أفرز أنماط جديدة من الشركات والمخرجات كثيفة رأس المال، وشديدة التأثر بعنصر الزمن، وتعتمد بشكل أساسي على وظيفة البحث والتطوير وترصد له ميزانيات تعادل الناتج الداخلي الخام لدول مثلما سبق ذكره في عنصر خصائص الشركات متعددة الجنسيات؛

– يتناسب مدى تجسيد مظاهر العولمة الاقتصادية مع تزايد عدد وحجم الشركات متعددة الجنسيات مما نجم عنه تدويل المشاكل النابعة من ممارسة هذه الشركات لبعض أنشطتها (سيتم التفصيل في هذه الجزئية في الفصول اللاحقة) مثل التنمية المستدامة والفقر؛

الفرع الثاني: أشكال العولمة الاقتصادية

إن المتتبع للمظاهر المتجلية للعولمة الاقتصادية يجد أن هناك مجموعة رئيسية من التغيرات العالمية التي حدثت وتحدث على نطاق واسع، والمتمثلة في التضخم الجارف للمعاملات المالية الدولية. وكذلك المد المتنامي للاستثمارات الأجنبية المباشرة. هذه التغيرات تكشف للمتأمل فيها أن العولمة المالية تتحدد في نوعين رئيسيين هما العولمة الإنتاجية والعولمة المالية[1].

1– عولمة الإنتاج: تتحقق عولمة الإنتاج بدرجة كبيرة بفعل الشركات متعددة الجنسيات وتتبلور من خلال اتجاهين هما: عولمة التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر؛

2– العولمة المالية: هي الناتج الأساسي لعمليات التحرير المالي الذي أدى إلى تكامل وارتباط الأسواق المالية المحلية بالعالم الخارجي، من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال. ويمكن الاستدلال على مجريات العولمة

[1]. بجاوي سمير، **العولمة وتأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية حالة الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005، ص 14.

المالية من خلال: تطور حجم المعاملات عبر الحدود في الأسهم والسندات، إضافة إلى تطور تداول النقد الأجنبي على الصعيد العالمي.

الفرع الثالث: أدوات العولمة الاقتصادية

يتفق الكثير من الباحثين حول أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر من بين أهم الروافد التي أفرزتها العولمة الاقتصادية، وكانت سببا في انتشار هذا النمط من العولمة. نظرا للخصائص التي تتميز بها الشركات متعددة الجنسيات مثل نوعية أنشطتها وحجمها وقدراتها المالية.

الجدول رقم (01): إحصائيات التدويل لأكبر 100 شركة متعددة الجنسيات حول العالم ومن الاقتصاديات النامية والانتقالية لسنة 2013 (مليار دولار، ألاف العمال، بالمائة)

المتغير	أكبر 100 ش.م.ج حول العالم	أكبر 100 ش.م.ج من الاقتصاديات النامية والانتقالية
الأصول		
الأجنبية	8249	1632
المحلية	5759	4403
المجموع	14008	6034
نسبة الأصول الأجنبية إلى المجموع	59	27
المبيعات		
الأجنبية	6053	1806
المحلية	3263	2415
المجموع	9316	4221
نسبة المبيعات الأجنبية إلى المجموع	65	43
العمالة		
الأجنبية	9562	4226
المحلية	7135	6688
المجموع	16697	10914
نسبة العمالة الأجنبية إلى المجموع	57	39

Source: UNCTAD, **WIR 2015**, p 19.

يترجم الجدول بوضوح كيف يمكن أن تكون الشركات متعددة الجنسيات أهم أداة لتكريس العولمة الاقتصادية، من خلال قدراتها المالية والتسويقية والتوظيفية على الصعيدين المحلي والأجنبي.

بالإضافة إلى الشركات متعددة الجنسيات، لا يقل الدور الذي لعبته مؤسسات بروتن وودز أهمية في تحضير الأوضاع الاقتصادية العالمية لممارسة وتأطير ظاهرة العولمة. فإنشاء كل من صندوق النقد الدولي ومجموعة البنك

الدولي كان خدمة للأغراض الرأسمالية للولايات المتحدة وبقية الاقتصاديات الصناعية، وتمهيدا لفرض مبدأ الحرية الاقتصادية الذي تسيطر من خلاله على الاقتصاديات التي تقع تحت طائلة ديون أو إصلاحات هاتين المؤسستين.

بالتمعن في واحد من أهم المبادئ أو المهام التي أنشئت من أجلها منظمة التجارة العالمية والذي ينص على ضرورة التعاون مع صندوق النقد الدولي ومجموعة البنك الدولي بهدف ضمان المزيد من الاتساق في عملية صنع السياسات الاقتصادية على المستوى الدولي، نفهم أن للعولمة الاقتصادية هيكل ثلاثي الأبعاد تشرف عليه هذه المنظمات. فبالإضافة إلى مؤسستي بروتن وودز، انضمت في سنة 1995 منظمة التجارة العالمية لتدعم موجة تحرير الاقتصاد العالمي من خلال عولمة التجارة، عولمة الاستثمار، وعولمة الأسواق المالية.

تساند الآليات السابقة في موجة بسط العولمة الاقتصادية مجموعة من الظروف غير المباشرة، من بينها انتشار استعمال الانترنيت وتكنولوجيات الإعلام والاتصال مما ساهم في تطوير سبل الدخول إلى الاقتصاديات المنغلقة عن طريق الدعاية والإعلان.

وكخلاصة لما سبق، يمكن القول أن العولمة الاقتصادية ساهمت أكثر في تدعيم سيطرة الشركات متعددة الجنسيات، وتزايد الدور الذي تؤديه في تسيير العلاقات الاقتصادية الدولية خدمة لمصالحها من بحث عن الأرباح وتدويل للعمليات الإنتاجية. خصوصا مع تنامي الاتجاه نحو التخصص وتقسيم العمل وزيادة درجة الاعتماد على التكنولوجيا.

المبحث الثاني: الجذور التاريخية لتدويل الشركات متعددة الجنسيات

عند محاولة الرجوع إلى التسلسل المنطقي للأحداث الاقتصادية والمالية التي سادت التاريخ العالمي نجد أن هناك عدة محاولات جادة لصياغة التطور التاريخي للوضع الاقتصادي والمالي عبر الزمن. ورغم أن الروايات كانت مجزأة إلا أن تعدد محاولات الباحثين شكل ثروة معرفية يمكن من خلالها تتبع ما جرى ولو بتسطير الخطوط العريضة.

سيُمكِّن تتبع الأحداث الاقتصادية بنظرة تاريخية من تحليل كيفية نشوء أولى أنماط الشركات متعددة الجنسيات والتي قد تكون مهدت لما نعايشه حاليا من كيانات اقتصادية. كما سترسم أهم الأسباب التي أدت إلى تطوير أنشطة هذه الشركات الاستثمارية خارج حدود أوطانها.

المطلب الأول: مرحلة ما قبل 1860

أفرز عصر الاكتشافات تواليا نمطا جديدا من الشركات متعددة الجنسيات، بما في ذلك الشركات التجارية كبيرة الحجم ليتبلور لأول مرة مفهوم العالمية. ويصف ويليام ماكنيل سنة 1500 بأنها بداية حقبة جديدة في التاريخ الحديث للعالم وأوربا على حد سواء. والتي تميزت بالاكتشافات الجغرافية وربط الجهة الأوربية من المحيط الأطلسي ببقية العالم بأسره[1].

وبالتتبع التاريخي المنفرد لبعض الشركات العريقة نجد أن عائلة فيوجرز من أوغسبورغ (The Fuggers of Augsburg) استثمرت في القرنين 15 و 16 في مناجم الفضة والنحاس في النمسا والمجر. واستثمرت الشركات الكبيرة وبيوت التجارة المركنتلية خارج حدود بلدانها في مجالي التعدين والتصنيع. كما لاحظ آن كارلوس وستيفن نيكولاس أن شركة مسكوفي الانجليزية أنشأت في منتصف القرن 16 دار حبال في روسيا واستخدمت حرفيين إنجليز. كما فتحت شركة الهند الشرقية الهولندية سنة 1641 مصنع في إقليم البنغال الهندية لصقل الملح. وفي سنة 1717، وظفت شركة الهند الشرقية الهولندية في Kaimbazar من إقليم البنغال 4000 من غازلي الحرير. وفي 1632، تم السماح لتاجِرَيْنِ هولنديين بإنشاء مصنع للحديد يشتغل بالطاقة المائية جنوب موسكو[2].

«قام أيضا سادة الحديد وتجاره ورأسماليين بريطانيين بإنشاء شركة برينسيبيو (The Principio Company)، التي يعود تاريخها إلى 1715، وكان مقرها في لندن، والتي كانت تعمل في المستعمرات البريطانية في الولايات المتحدة الأمريكية وبالتحديد ولايتي ماريلاند وفرجينيا »[3]. وفي 1760، قام بيتر هاسنكليفر (1716-1793) باستثمارات كبيرة في مجال تصنيع الحديد في مستعمرات أمريكية (نيويورك ونيوجيرسي) حيث أُعتبر حقيقة استثمار الألماني هانسكليفر متعدد الجنسيات[4]. وفي القرنين 16 و 17، تمت دراسة الشركات التجارية المؤَجَّرة (Chartered trading companies) –ذات الهيكل التنظيمي الذي يميز الشركات الكبيرة– على أساس أنها شركات متعددة الجنسيات.

بظهور المشروع الاستعماري و "إظهار الثورة الصناعية لعدم كفاية الاحتياطات الموردية الكامنة في أوربا لتغطية حاجات المنشآت الإنتاجية من الوقود والمواد الخام والسلع شبه المصنعة. وبالتالي لابد من البحث عن مصادر فيما وراء البحار. كما وأن الأسواق الأوربية صارت ضيقة أمام فوائض الإنتاج المتراكمة بعد أن امتدت الثورة الصناعية

---

[1]. Alfred D. Chandler, JR, Bruce Mazlish, **Leviathans: multinational corporations and the new global history**, Cambridge university press, UK, 2005, p 48.

[2]. Idem, pp: 48-49.

[3]. William G. Whitely, **The Principio Company** ,The Pennsylvania Magazine of History and Biography , Vol. 11, No. 1, Apr., 1887, p 63.

[4]. Mira Wilkins, **The History of Foreign Investment in the United States to 1914**, Harvard University Press, 1989, p 23.

إلى غالبية الدول الأوربية، وكان لابد من ضمان منافذ تسويقية جديدة للصادرات خارج أوربا"[1]. ومن هنا بدأ المد الاستعماري، وفي هذه الفترة حظيت المشاريع بالتأييد من الحكومة التي تتبعها، وكانت تحصل على حقوق وامتيازات لا يحصل عليها غيرها وكانت هذه المشروعات لا تقتصر على المتاجرة فقط مع المستعمرات التابعة للدولة المستعمرة، بل كانت تمارس دورا سياسيا في الدولة أو الإقليم المستعمر، وهناك العديد من الأمثلة على هذه الشركات منها:

The East Indian Company, The Hudson's Bay Company, The Dutch East India Company, The Levant Company, The Company Of Adventures Of London Trade Into Africa.

كانت معظم الشركات الدولية في هذا الوقت دون استثناء خاضعة لنفوذ الحكومة الوطنية في وطنها الأم، وخاضعة لتحقيق أغراضها أكثر من استجابتها لتحقيق الدافع الذاتي، وهو تحقيق الربح. وحتى تلك الشركات لم يكن لها علاقات قوية مع الحكومة، كانت تحافظ على وجود نغمة توافقية وطنية بينها وبين الحكومة الأم. وتربط نفسها وبشدة بمصالح هذه الحكومة السرية والعلانية. وقد لعبت الشركات التجارية العملاقة في هذا الوقت الشطر الأعظم في مراحل التوسع الاستعماري[2].

يتضح مما سبق، أن اتجاه الشركات لتدويل نشاطها والقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر يتحدد بمدى حاجة الدولة الأم لسلعة ما موجودة لدى دولة أخرى، وبمدى توافر القوة العسكرية الكافية لاحتلال الدولة التي توجد بها السلعة المطلوبة، أما بقية العوامل الاقتصادية مثل تكلفة الحصول على هذه السلعة فقد كانت بعيدة عن القياس.

المطلب الثاني: المرحلة الممتدة من 1860 إلى 1914

خلال هذه الفترة تعاظمت العلاقات الاقتصادية الدولية من حيث الأحجام والقطاعات والبلدان والمؤسسات. وبرزت الأطر الإستراتيجية لتطوير وتوجيه هذه العلاقات واشتدت التناقضات في المصالح الاقتصادية بحيث كلما ازدادت الفوائض الإنتاجية وجّه الرأسماليون ضغوطا أقوى للسيطرة على مصادر المستلزمات وأسواق المنتجات في العالم. هذا ما تمخض عنه فيما بعد صراعات سياسية وحروب دامية ونزاعات تجارية. والتي حاول من خلالها كل اقتصاد صناعي وسوقي متقدم دمج اقتصاديات مختلفة من آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية[3].

استمرت هذه المرحلة تقريبا من منتصف القرن التاسع عشر إلى غاية اندلاع الحرب العالمية الأولى، حيث كانت الثورة في الأساليب الإنتاجية والإدارية وظهور أشكال جديدة من وسائل النقل والطاقة بشرت بظهور فروع

---

[1]. هوشيار معروف، **التحليل الاقتصادي الدولي**، دار جرير للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006، ص 53.

[2]. عبد العزيز محمد النجار، **الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2007، ص ص: 64-65.

[3]. هوشيار معروف، **مرجع سابق**، ص 53.

الشركات المدارة أو ما يطلق عليها (The managed multiplant firms)، وهي عبارة عن "فروع أو وحدات أو مؤسسات تابعة للشركة الأم[1]"، والتي امتدت أحيانا خارج حدودها الوطنية عندما يكون ذلك مناسبا من الناحية التجارية أو الإستراتيجية. مزايا الملكية (O)[2] المؤسسات المتعددة الجنسيات حديثة النشأة تكمن أساسا في الأصول غير الملموسة التي تمتلكها، وليس في الفوائد المرجوة من غزو الأسواق الخارجية، في حين تقع مزايا الموقع (L) للبلدان المضيفة في هيكل ثرواتها الطبيعية، وليس في الأصول والقدرات التي سيتم إنشاؤها من قبل الشركات متعددة الجنسيات. في الواقع، بدأت البحوث التي أجريت مؤخرا على المجموعات التجارية التي ربطت مجموعة واسعة من الاستثمارات القائمة بذاتها في القرن 19 اعتبارها كعناقيد من الكيانات التجارية التي تتشارك بعض أوجه التشابه مع المنظمات الشبكية الحديثة، لاسيما تلك التي وجدت في شرق آسيا[3].

أدت الحماية الجمركية –والتي كانت كندا أول من طبقتها لحماية صناعاتها الوطنية بفرض رسوما عالية على السلع المستوردة إلى أراضيها– إلى جذب شركات معينة للاستثمار المباشر بها بدلا من التصدير إليها. فقامت شركة Du Font في عام 1876 بشراء مصنعين موجودين في كندا لصناعة البارود، كما اشترت الفرع الكندي لشركة Edison Company في عام 1883 والذي أصبح فيما يعرف باسم The Canadian General Electric Co. واشترى فريديريك باير مصنعا لاستخراج زيتا ساما من قطران الفحم يستخدم في صنع الأصباغ والعطور وذلك في ولاية نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية في عام 1865. وأنشأ مخترع الديناميت السويدي "الفريد نوبل" مصنعا للمفرقعات في هامبورغ بألمانيا في عام 1866، ولقد كان الدافع وراء هذا هو تجنب المخاطر التي تصاحب نقل المفرقعات أي أنه دافعا فنيا، وأنشأ بعد هذا عدة مصانع مع ذلك لم يضع لها تنظيما دوليا، بل كانت حلقة الاتصال الوحيدة بين هذه الشركات المتنوعة هو تمويله الشخصي لها ومصالحه المختلفة المرتبطة بها[4].

من بين الشركات البريطانية متعددة الجنسيات الأقدم نجد: شركة Lever Brothers لإنتاج الصابون، J&P Coats لإنتاج خيوط القطن وشركة Dunlop لإنتاج الإطارات، بعض هذه الشركات كانت تمتلك شبكات تصنيع واسعة النطاق فعلى سبيل المثال J & P Coats و Lever Brothers كانت تمتلك وتسير مصانع في الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، جنوب إفريقيا، استراليا، روسيا، سويسرا، فرنسا، وألمانيا[5].

---

[1]. Kenmei Tsubota, **Multiplant strategy under core-periphery structure, Institute of Developing Economies**, External Trade Organization, Japan, January 2011, p 02.

[2]. حسب النظرية الانتقائية (OLI) لجون دينينغ: مزايا الملكية (O:Ownership)، مزايا الموقع (L:Location)، مزايا التدويل (I:Internationalisation)

[3]. John H Dunning, Sarianna M Lundan, **Multinational enterprises and the global economy**, Edward Elgar Publishing Limited, Second edition, USA, 2008, pp: 735-736.

[4]. عبد العزيز محمد النجار، **مرجع سابق**، ص ص: 65-66.

[5]. Geoffrey Jones, john H. Dunning, **transnational corporations a historical perspective**, volume 2, United nations library on transnational corporations, transnational corporations and management division, department of economic and social development, United nations, 1993, p 5.

وأنشأ المخترع البريطاني ويليام ليفر شركة Levers Brothers Co سنة 1885 بالاعتماد على أسلوب اقتصاديات الحجم وفعالية الإشهار ولقد كان ليفر رائدا حقيقيا في تنظيم الأعمال الدولية، ويعتبر البعض أن هذه الشركة هي أول شركة متعددة الجنسيات حديثة، حيث أنها موجودة في أكثر من دولة ولها استثمارا مباشرا مع وجود تنظيم قوي يضم فروعها المختلفة، وإستراتيجية عالمية تحكم عملها. وبحلول عام 1921 ليفر براذرز كانت تنتج أكثر من 70% من الصابون المباع في انجلترا. وباندلاع الحرب العالمية الأولى وفي محاولة للحد من المنافسة، اندمجت ليفر براذرز مع الشركة الهولندية المصنعة للمارغرين Margarine Unie عام 1929، وكان هذا أكبر اندماج دولي حتى الحرب العالمية الثانية[1].

ولم يكن النشاط العابر للحدود مقتصرا فقط على الشركات البريطانية الكبيرة. وإنما نجد أنه في السويد مثلا وكذا بعض الدول الأوربية كان هناك ممارسة للاستثمار الأجنبي المباشر من قبل بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن هذه المؤسسات The Gramophone Company المتخصصة في تصنيع الاسطوانات والغراموفون والتي امتلكت مصانع في الهند وروسيا وفرنسا واسبانيا والنمسا بحلول 1914.

أرّخت البحوث الأولى لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات لاقتصار هذه الأنشطة على دول الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا وألمانيا. إلا أنه سجلت بعض الأنشطة العابرة للحدود المهمة من قبل الاقتصاديات الصغيرة في أوربا مثل: سويسرا، السويد. وكانت أول شركة سويدية بدأت التصنيع في الخارج شركة الفلين Wicander، والتي أنشأت مصانع في فنلندا وألمانيا في سبعينات وثمانينات القرن التاسع عشر. في تسعينات القرن التاسع عشر أنشأ أسلاف Alfa Laval – أحد أكبر منتجي معدات صناعة الألبان في العالم في الوقت الحالي– مصنعا في الولايات المتحدة، والتي ساهمت بحلول 1910 بحوالي ثلاثة أرباع أرباح الشركة الأم السويدية. من الشركات السويدية الأخرى التي اعتمدت إستراتيجية عابرة للحدود قبل عام 1930 نجد: Electrolux (الأجهزة الكهرومنزلية)، SKF (الكرات)، L.M. Ericsson (أجهزة الهاتف) Swedish Match (أعواد الثقاب). هذه الأخيرة تنامت أنشطتها بشكل ملحوظ لتستحوذ بحلول 1930 على حوالي 40% من الإنتاج العالمي لأعواد الثقاب من خلال تشكيلة من المصانع حول العالم.

على النقيض من ذلك، كانت الاستثمارات التصنيعية اليابانية العابرة للحدود متواضعة حتى سبعينات القرن العشرين، على الرغم من أن ويلكنز وغيرها حاولوا إبعاد فرضية عدم وجود استثمارات يابانية مباشرة، حيث استثمرت Kikkoman سنة 1892 في تصنيع صلصة الصويا في دنفر، كولورادو، لتلبية احتياجات المهاجرين

[1]. Alfred d. chandler, Jr, Bruce Mazlish, **Op cit**, pp: 21-22.

اليابانيين. كان التركيز الأساسي للاهتمامات اليابانية قبل الحرب العالمية الثانية منصبا على صناعة الغزل والنسيج في الصين. واستمر هذا الاهتمام المنحاز إلى قطاع النسيج وقارة آسيا حتى سبعينات القرن العشرين.

كانت ألمانيا ثالث أنشط اقتصاد مصدر للشركات متعددة الجنسيات قبل الحرب العالمية الأولى، وفي أواخر السبعينات من القرن العشرين تم تسليط الضوء على أنشطة الشركات الألمانية متعددة الجنسيات –والتي تجمعت في عناقيد في قطاعات الكيمياء والكهرباء– من خلال مجموعة من الكتابات خاصة للاقتصادي Peter Hertner. أنشأت شركة الكهرباء سيمنز مصنع في سانت بطرسبرغ (ليننغراد) في وقت مبكر من عام 1855، تبعتها بفرع إنتاجي في المملكة المتحدة في عام 1863. تطورت شبكة معقدة من الفروع المملوكة بالكامل، والشراكات والاستثمارات المشتركة. وقد كشفت أبحاث عن الصناعات الفردية طبيعة الاتساع المبكر لنطاق الاستثمارات الألمانية المباشرة. شروتر (Schroter) على سبيل المثال، أكد أن شركات الكيمياء الألمانية كان لديها على الأقل 153 فرع إنتاجي في الخارج في عام 1913[1].

ولقد تبع شركة Unilever عدة شركات أوربية أخرى مثل: نسر، أريكسو تيليفون، أمبريال كيميكال، فيليبس، رويال دويتش شل. وفي عام 1900 كان هناك حوالي 12 شركة أمريكية تعتبر متعددة الجنسية منها: سنجر، اليكتريك، انترناشيونال فارستر، ستافورد أويل[2].

في بداية السبعينيات من القرن العشرين، قام اثنين من طلاب ريموند فيرنون وهما: جون ستوبفورد ولورانس فرانكو، بنشر المسح الأول حول التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات البريطانية والأوروبية. كانت مشكلة هذه الدراسات المبكرة هي النقص الحاد في البيانات التاريخية الدقيقة. ستوبفورد أحصى 14 شركة صناعية متعددة الجنسيات بريطانية نشطة قبل 1914، وبالتالي ركز تحليله على سبب تباطؤ المصنعين البريطانيين مقارنة بنظرائهم الأمريكيين في التحول إلى شركات متعددة الجنسيات لتصبح شركات عبر الوطنية. إلا أنه، في الواقع، أثبت أن الأمر لا يكون كذلك.

اكتشف فرانكو صورة أكثر ديناميكية في أوروبا. حيث أكد أن ما لا يقل عن 37 شركة أوروبية قد أسست فروعا أجنبية لها قبل 1914. وتمت العمليات العابرة للقارات من طرف شركات الكهرباء والكيمياء الألمانية على غرار: Siemens، Bosch، Hoechst، Bayer، Agfe. لكنه أدرج أيضا شركات سويسرية (Ciba، Geigy، Nestlé)، فرنسية (St. Gobain)، بلجيكية (Solvay) وسويدية (SKF) ضمن قوائمه للشركات متعددة الجنسيات الرائدة قبل عام 1914. وفي وقت لاحق، تم التشكيك في نتائج أبحاثهما لأن ستوبفورد

[1]. **Idem**, pp: 5-6.

[2]. عبد العزيز محمد النجار، **نفس المرجع السابق**، ص ص: 66-67.

وفرانكو قاموا باختيار أكبر الشركات العاملة سنة 1971 ومن ثمة تتبع تاريخها إلى الوراء إلا أن هذه المنهجية البحثية يشوبها النقص لأنهما أغفلا العديد من الشركات متعددة الجنسيات التي لم تعد تنشط حتى عام 1971. ومع ذلك، فإن هذه الأبحاث فتحت عالم جديد ومثير في تاريخ شركات الأعمال[1].

من جهة أخرى قدمت الأمريكية ميرا ويلكنز، أهم مساهمة للرصيد المعرفي حول تاريخ الشركات متعددة الجنسيات. ففي عام 1970 و 1974، نشرت ويلكينز كتابين مهمين والذين سطرا خط تطور الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات منذ بداياتها وحتى يومنا هذا. هذين الكتابين نفيا الآراء التي نظَّرت لأن ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات هي ظاهرة ما بعد 1945. اكتشفت ويلكينز أنه في ثمانينيات القرن التاسع عشر قام كولت المصنع الأمريكي للبنادق ببناء مصنع في بريطانيا، لكنه أفلس. وكان أول استثمار مستدام عابر للحدود في العقد الموالي لاستثمار كولت، عندما قام سينجر ببناء مصنع لإنتاج آلات الخياطة في غلاسكو سنة 1867. وتعتبر سينجر أول شركة تنتج على أساس الإنتاج كبير المدى وتسوق على نفس الأساس، وفي أسواق مختلفة حول العالم وهي تحمل نفس الاسم. وهناك اتفاق شبه كامل تقريبا على اعتبار هذه الشركة هي أول شركة متعددة الجنسيات. وخلال العقود التالية، قامت العديد من الشركات الأمريكية، وخاصة في مجال تصنيع الآلات وانتاج المواد الغذائية ببناء مصانع أجنبية. بحلول عام 1914، كشفت ويلكنز أن أكثر من 40 شركة أمريكية بما في ذلك الأسماء المعروفة مثل: Coca-Cola، Gillette، Heinz، Quaker Oats، Ford كانت تمتلك مصانع خارج الحدود وخصوصا في كندا والمملكة المتحدة[2].

الملاحظ من خلال هذه الفترة، أنه كانت هناك إلى حد كبير فجوة وانقطاع واسع بين الشركات المتعددة الجنسيات الحديثة والعديد من أسلافها، وقد كان لشركات القرن 19 متعددة الجنسيات (ولاسيما أواخر القرن 19) والقرن 20 أثرا هائلا على العولمة. فالشركات متعددة الجنسيات دمجت الاقتصاد العالمي بطريقة تتراوح بين التجارة والتمويل والهجرة ونقل التكنولوجيا؛ الشركات متعددة الجنسيات جعلت الهيكل التنظيمي الواحد يقع تحت طائلة مجموعة من العلاقات المستمرة – انتقال البضائع، رؤوس الأموال، الأفراد، الأفكار والتكنولوجيا. التحرك على الصعيد الدولي من الأجزاء الأكثر تقدما في العالم من خلال الشركات متعددة الجنسيات هو ثقافة الأعمال والممارسات ووجهات النظر، والمعلومات جنبا إلى جنب مع المنتجات، العمليات، والمديرين.

[1]. Geoffrey jones, john H. Dunning, **Op cit**, pp : 2-3.
[2]. **Idem,** p 4.

المطلب الثالث: مرحلة ما بين الحربين العالميتين

استمرت المرحلة الثالثة من تطور الاقتصاد العالمي من 1914 إلى اندلاع الحرب العالمية الثانية. تميزت هذه المرحلة من الناحية الإستراتيجية بنضوج الشركات متعددة الجنسيات الأوربية والأمريكية، والتحرك العام نحو دمج فروعها في الاقتصاديات التي تنشط فيها. وخضعت المتغيرات التي تؤثر على مواقع الأنشطة ذات القيمة المضافة إلى تغيير ملحوظ، كما كان هناك تحول عام في البلدان الصناعية المضيفة نحو الاستقلال الاقتصادي والحمائية، جنبا إلى جنب مع اعتماد السياسات الاقتصادية الكينزية. لذلك تميزت العديد من أنشطة الشركات متعددة الجنسيات في هذه الفترة بطابع الاستثمار الدفاعي الباحث عن الأسواق. اشتملت معظم الشركات متعددة الجنسيات على اتحاد من الفروع الأجنبية التابعة والتي كانت موجهة أساسا نحو إعطاء الشركات الأم إمكانية الوصول إلى الأسواق الخارجية وكانت الشركات التابعة تُنشَأ على شكل نسخة مقلدة عن الشركة الأم.

كما هو الحال في المرحلة السابقة، عدد قليل فقط من الدول المصدر أو المضيفة التي سنت سياسات تخص أنشطة الشركات متعددة الجنسيات. دراسة أدبيات الفترة تكشف أنه في الوقت الذي أهتم فيه واضعي السياسات بدراسة عيوب ومزايا تحركات الاستثمار المحفظي، ولاسيما في ظل نظام التعويم المدار، لم يظهروا سوى القليل من الاهتمام بالآثار المترتبة على الاستثمار الأجنبي المباشر سواء الداخل أو الخارج.

مع انهيار سوق رأس المال الدولي في ثلاثينيات القرن العشرين، وتنامي دور الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الاقتصادات، لاسيما كندا وأستراليا، بدأ الباحثون في إيلاء المزيد من الاهتمام لعواقب أنشطة فروع الشركات الأجنبية (سميت في وقت لاحق متعددة الجنسيات). خلال هذه الفترة أيضا، عمدت الدول الأم عموما إلى اتخاذ موقفا أكثر هدوءً ازاء الاندماجات والتكتلات، التي أدت ببعض الشركات إلى الدخول في تحالفات عابرة للحدود بدلا من الاستثمار الأجنبي المباشر. لكن، وكما في المرحلة السابقة، برزت المكاسب الرئيسية لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات من الريع الاقتصادي المتأتي من حقوق ملكيتهم أكثر من مكاسبهم من عملية التدويل في حد ذاتها. وظلت العوامل الطبيعية جنبا إلى جنب مع القيود الحكومية المفروضة على الاستيراد المحددات الرئيسية لتموقع النشاط الاقتصادي. التشوهات الهيكلية في الأسواق الدولية أعاقت التقدم التكنولوجي والتنظيمي الذي شهدته المرحلة، فضلا عن الإعاقة الشديدة للتخصص الدولي للفروع وكذا التجارة البينية للشركات[1].

من الناحية الكمية، استغلت بعض الشركات ظروف الحرب وقامت بتوسيع مصالحها الدولية وبالذات تلك الشركات التي تعمل في الصناعات ذات التكنولوجيا الحديثة، وإنتاج السلع التي عليها طلب استهلاكي كبير ومن هذه الشركات، جنرال موتورز، فورد، هوفر، رامنجتون راند، بروكتر اند جامبل. ولكن بشكل عام، أدت أن

[1]. John H Dunning, Sarianna M Lundan, **Op cit**, pp: 736-737.

ظروف الحرب العالمية الأولى إلى هبوط تدفق رأس المال بين الدول. وخلال الثلاثينيات تقلص حجم نشاط الشركات الأمريكية المتعددة الجنسيات، ويرجع ذلك جزئيا إلى أزمة الكساد الكبير إلى جانب ظهور بوادر الحرب العالمية الثانية وقامت بعض الشركات ببيع جزء من ممتلكاتها وفروعها للخارج فإنجلترا مثلا قامت بتصفية 15% من استثماراتها في الخارج خلال هذه الفترة[1].

كما شهدت هذه الفترة توسع النشاط البريطاني العابر للحدود، ودَشن جيل جديد من الشركات استثماراته الأجنبية المباشرة الأولى. ومن أبرزها كانت Cadbury and Rowntree أكبر شركة بريطانية لتصنيع الشكولاتة والحلويات، والتي أنشأت مصانع في استراليا ونيوزيلندا وكندا وايرلندا وجنوب إفريقيا وألمانيا. لكن يفترض كل من جيوفري جونز وستيفين نيكولاس أنه في السنوات بين الحربين كان هناك تحيز واضح نحو الاستثمار داخل الإمبراطورية البريطانية، وتمت المحافظة على هذا النهج حتى فترة وجيزة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية[2].

تسببت الحرب العالمية الأولى في تدمير الشركات الألمانية متعددة الجنسيات الأولى مما رهن العديد من الفروع. في المملكة المتحدة مثلا دُمر فرع سيمنز وتم منحه إلى منافس بريطاني، نفس الشيء حصل مع فرع باير في الولايات المتحدة الأمريكية وهو الذي كان رائد صناعة الأسبيرين في الولايات المتحدة سنوات 1900، هذا الفرع تم الاستيلاء عليه من قبل السلطات الأمريكية وبيعه إلى Sterling Products. في سنوات ما بين الحربين العالميتين، لجأت الشركات الألمانية محدودة رأس المال لاستراتيجيات الأعمال الدولية عوض الاستثمار الأجنبي المباشر بما في ذلك التصدير، المشاركة في تحالفات دولية مع شركات دولية أخرى[3].

من جهتها كتبت الأمريكية ميرا ويلكنز أن عقد العشرينات شهد توسع نطاق نشاط ثلاث من الشركات الأمريكية الرائدة في صناعة السيارات وهي فورد وجنرال موتورز وكرايزلر. في عام 1929، بدأت فورد ببناء أكبر مصنع للسيارات في العالم في داغينهام (Dagenham) بالقرب من لندن، بينما اشترت جنرال موتورز في نفس العام شركة (Opel) الألمانية، والتي كانت تعتبر آنذاك واحدة من بين أكبر 10 شركات في ألمانيا. بالإضافة إلى مسح الشركات عبر الوطنية الاستخراجية، وبحثت ويلكنز أيضا في أقدم الاستثمارات الأمريكية المباشرة في قطاع الخدمات. في عشرينيات القرن العشرين، بدأت شركة ITT تشغيل شبكات الهاتف في عدد من بلدان أمريكا اللاتينية، مثل المكسيك وأوروغواي والأرجنتين، وفي عام 1924 تولت الشركة نظام الهاتف الاسباني بأكمله، وفي هذه العملية، أصبحت أكبر مستثمر أمريكي في إسبانيا. بحلول عام 1929، صارت الشركة توظف 95000

[1]. عبد العزيز محمد النجار، **الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2007، ص ص: 67-68.

[2]. Geoffrey Jones, John H. Dunning, **op cit**, p 5.

[3]. **Ibid**, p 6.

شخصا خارج الولايات المتحدة. في نفس العقد بدأت شركة الطيران (American Pan) أنشطة عابرة للحدود. ففي عام 1928، اشترت شركة طيران مكسيكية، تلتها شركة طيران كولومبية في عام 1929.

وترى ويلكينز أن الكساد الاقتصادي، والرقابة على الصرف وكذا الحرب تسببوا في تباطؤ نمو الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات في الثلاثينات والأربعينات. ومع ذلك، كان هناك بعض الاستثمارات المفروضة. ولأن الأرباح حوصرت من خلال الرقابة على الصرف، زادت الاستثمارات الأمريكية المباشرة الواردة إلى قطاع الصناعات التحويلية الألمانية بما يقارب 50% بين 1929 و 1940، في حين انخفض بنفس النسبة في فرنسا ووثبت في المملكة المتحدة. بعد الحرب العالمية الثانية، أظهرت ويلكنز استئناف النشاط الأمريكي العابر للحدود، متبوعا بنموه السريع في بداية الخمسينات[1]. من جهة أخرى يفترض دانينغ أن رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر المتراكم في عام 1914 بلغ 14.302 مليون دولار ليرتفع ودائما حسب افتراضه إلى 26.35 مليون دولار بحلول عام 1938، ليصل إلى 66 مليار دولار في عام 1960.

قبل الحرب العالمية الثانية ذهب ما لا يقل عن 60% من الاستثمار الأجنبي إلى الدول النامية خصوصا دول أمريكا اللاتينية وآسيا، مستهدفة قطاع الصناعات الاستخراجية. على النقيض من ذلك، بعد الحرب العالمية الثانية، انخفضت نسبة الاستثمار الأجنبي المباشر المتموقع في العالم النامي بشكل حاد إلى نحو 32% بحلول عام 1960. ولعل الجانب الأهم في افتراضات دانينغ هو الإحصائيات التي قدمها حول الدول المصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة. دانينغ أظهر أنه قبل الحرب العالمية الثانية كانت المملكة المتحدة هي أكبر مستثمر أجنبي مباشر عالميا بما يمثل 45% من المخزون في عام 1914 و 40% في عام 1938. ولم تكرس الولايات المتحدة الأمريكية هيمنتها إلا بعد الحرب العالمية الثانية. فبحلول عام 1960، استحوذت الولايات المتحدة على 49% من المخزون، والمملكة المتحدة على 16%. ومع ذلك، واصلت المملكة المتحدة خلال ستينيات وسبعينيات القرن العشرين لتكون ثاني أكبر مستثمر أجنبي مباشر في العالم، على الرغم من الانخفاض النسبي لاقتصادها[2].

المطلب الرابع: عصر الإنتاج الدولي من 1945 إلى منتصف الثمانينات

تميزت هذه المرحلة بخروج بريطانيا من الحرب العالمية الثانية مدينة للولايات المتحدة الأمريكية، وبرزت في هذه المرحلة أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث بلغ مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر للولايات المتحدة الأمريكية 32.8 مليار دولار سنة 1960، ليتضاعف بحلول سنة 1971 ليصل 82.8 مليار دولار ولتحتل الريادة بين دول العالم من حيث مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومن المهم هنا الإشارة إلى أن الاستثمار الأجنبي قد تفاوتت

[1]. **Idem**, p 4.
[2]. **Ibid**, p 2.

نسب توزيعه بين الدول حيث حضيت الدول المتقدمة بـ 58% من الإجمالي و 37% بالنسبة للدول النامية[1]، وقد شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نموا متسارعا خلال العقدين التاليين، حيث زادت تدفقاته بنحو ثلاثة أضعاف خلال الفترة 1982-1990 لتصل إلى 203 مليار دولار مقابل نحو 59 مليار دولار عام 1982. ثم زادت بنحو سبعة أضعاف خلال الفترة 1990-2000 لتصل إلى نحو 1411 مليار دولار سنة 2000[2]. والملفت للانتباه في هذه المرحلة تأثر الاستثمار الأجنبي المباشر بالأزمات النفطية لكنه سرعان ما كان يعاود الازدهار بعدها.

سجلت الشركات متعددة الجنسيات في المرحلة التي تلت الحرب العالمية الثانية أكبر انتشار لها منذ نشأتها، وشهدت الفترة بين 1945 وأواخر 1960 من تطور أنشطة الشركات متعددة الجنسيات توهج الهيمنة التكنولوجية والاقتصادية الأمريكية، وأفرزت الاتفاقات الدولية التي تم إقرارها في بريتون وودز الأثر الأكثر دراماتيكية على تحرير التجارة. خلال هذه السنوات، أيضا، كان الاستثمار الدولي المباشر في البداية من الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، ولكن في وقت لاحق وعندما أصبح يصدر من بلدان القارة الأوروبية الأخرى، واليابان، أصبح يمثل ظاهرة متنامية من المشاركة الاقتصادية الدولية. هذا ما انعكس في الأهمية المتزايدة لجميع أنماط حقوق الملكية كشكل من أشكال الميزة التنافسية للشركات، فضلا عن الضغوط الممارسة عليهم والحوافز القوية الممنوحة لهم لاستغلال هذه الحقوق من الخارج. من بين هذه الضغوط والحوافز ظهر النقص في السيولة من الدول الرائدة في الاستثمار بسبب المستوردين المحتملين؛ الطلب المتزايد والسريع على المعادن والآلات والمواد الغذائية من قبل الدول الصناعية، وخاصة تلك التي تقع في البلدان النامية؛ والحوافز المقدمة لجذب الاستثمارات لإحلال الواردات، وخصوصا من كندا واستراليا وبعض الدول النامية الكبيرة.

في هذه المرحلة أيضا، زادت أهمية الإنتاج الدولي وعدد الشركات متعددة الجنسيات، وكذا فلسفتها التنظيمية التي تحولت من كونها مركزية إلى متعددة المراكز، مع استبدال العديد من الشركات لأقسامهم الدولية بأنشطة أو منتجات عابرة للحدود أو أقسام إقليمية. في نفس الوقت، وفي عدد قليل فقط من هذه الشركات ذات التكنولوجيا العالية كان هناك محاولة حقيقية لتنظيم فروعها الأجنبية كجزء من شبكة الأنشطة الخالقة للقيمة المسيطر عليها، أو تحقيق الاستفادة الكاملة من مزايا الحد من المخاطر أو مزايا التحكم من خلال الإنتاج عبر بيئات اقتصادية وسياسية مختلفة. في هذه الفترة كان الرواج الكامل للسياسات الاقتصادية الكينزية، واضطلعت الحكومات بدور أكثر أهمية في التأثير على القطاعات الوطنية الحساسة التي تتمتع فيها بمزايا تنافسية. بنهاية هذه

---

[1]. دريد محمود السامرائي، **الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص 75.

[2]. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **سياسيات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والبيني في منطقة الاسكوا: تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر وتعبئة المدخرات المحلية مع دراسة حالات الأردن والبحرين واليمن**، الأمم المتحدة، نيويورك، 2003، ص 5.

الفترة، أصبح دور مخصصات العامل المنشأ "Created factor endowments" مثل المقاولاتية والكفاءة التكنولوجية والتنظيمية أهم خاصية لجاذبية الموقع "L" للدول، ولاسيما بين البلدان المتقدمة صناعيا، وبين تلك التي تتزايد فيها أهمية التجارة البينية.

وكانت الفترة الممتدة من منتصف ستينات القرن العشرين إلى منتصف ثمانينات نفس القرن، شهدت سلسلة من الأحداث التي تجمع بين كل من زيادة ميل الشركات متعددة الجنسيات للدمج والسيطرة على العديد من أنشطتها عبر الحدود وكذا جعل هذه الأنشطة أكثر مركزية. والتوجه نحو التكامل الإقليمي في أوربا، وبدرجة أقل في آسيا وأمريكا اللاتينية. هذا ما سمح للشركات متعددة الجنسيات في تلك المناطق بترشيد أنشطتها الخالقة للقيمة، وتعويض بعض من مزايا المنتج وتخصص الفرع والتجارة البينية للشركات.

وشهدت أواخر الستينات من القرن العشرين جيل جديد من الاكتشافات التكنولوجية. ومع ذلك، هذه المرة كان محور الاهتمام في سيرورة التكنولوجيا (لاسيما الأتمتة والحوسبة) والاتصالات. وكانت هذه أيضا سنوات من الانخفاض واسع النطاق في الحواجز التجارية – وبالأخص مع تعاقب جولات الجات GATT، اللجنة الأوربية EC ورابطة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA)، وباتفاقات التجارة التفضيلية، مثل تلك التي نصت عليها اتفاقيات لومي 1975، مما ساعد البلدان النامية أيضا على إنشاء مناطق التجارة الحرة في أمريكا اللاتينية وشرق أفريقيا ومنطقة الكاريبي، وبنهاية السبعينات في آسيا.

وفي الوقت نفسه، كانت كل من الابتكارات التكنولوجية والتنظيمية تشجع على التخصص والملكية المشتركة للأنشطة المترابطة أفقيا ورأسيا. تبلورت فكرت التفويض الدولي للإنتاج؛ أصبح الإمداد الدولي في العديد من الصناعات معيارا؛ كانت هناك زيادة ملحوظة في نزعة الشركات متعددة الجنسيات للدمج والسيطرة مركزيا على الإنتاج والتسويق والأنشطة التطويرية.

خلال هذه السنوات، كان العالم أقل استقرارا سياسيا واقتصاديا. أزمة النفط عام 1973، تذبذب العملات، عدم اليقين بشأن مستقبل الإمداد بالعديد من السلع والموقف المعادي الذي أبدته العديد من الحكومات تجاه الاستثمار المباشر الوارد، كل هذا ساهم في فشل اختراق الأسواق. في الوقت نفسه، أدى النمو السريع لاقتصاديات شرق آسيا وإنشاء الاتحادات الجمركية أو مناطق التجارة الحرة في إفراز التقسيم الدولي الجديد للعمل على حد سواء بين البلدان وداخل الشركات متعددة الجنسيات. في الواقع، كمجموعة واحدة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة – لاسيما في قطاعات المنتجات الأولية – اضطرت للتصفية أو التصفية الجزئية لأصولها في الخارج، واضطرت مجموعة أخرى – تنشط في قطاعات تصنيع التكنولوجيا العالية والخدمة كثيفة الاستخدام المعلومة– للاستثمار السريع في فروع أجنبية مملوكة لها بالكامل.

وبحلول منتصف الثمانينات، بدأت معظم البلدان النامية في خفض القيود التشريعية التي تخص الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والتي ميزت بداية ومنتصف السبعينات. هذا ما عكسه التحول في السياسات الاقتصادية الكلية من إحلال الواردات إلى تشجيع الصادرات أو النمو المتوازن، زيادة البطالة، وانخفاض معدلات النمو في هذه الاقتصاديات، و/أو الفهم الأفضل وخبرة الحكومات في التفاوض مع الشركات متعددة الجنسيات. وتميزت الفترة أيضا بنمو أشكال بديلة للمشاركة في التعاملات الدولية من قبل فروع الشركات الأجنبية، فضلا عن عدم التجانس الواضح لهذه الأشكال بين الدول والصناعات والشركات.

خلال هذه السنوات أيضا، أصبح التوزيع الدولي لمزايا الملكية (O) التي تقود إلى الشركات متعددة الجنسيات أكثر وضوحا بين الاقتصاديات الصناعية الرائدة. وهذه حقيقة ظهرت أكثر بوضوح على الاقتصاد الأمريكي الذي أصبح أكبر مضيف ومصدر للاستثمار الأجنبي المباشر مع منتصف الثمانينات[1].

المطلب الخامس: من منتصف الثمانينات إلى الوقت الحالي

المرحلة الحالية من تطور الاقتصاد العالمي هي أساسا متميزة عن سابقاتها من خلال سلسلة من التغييرات الهامة في أحداث العالم الاقتصادية والسياسية؛ من خلال وتيرة سريعة للغاية من التطور العلمي والتكنولوجي للمعلومات والأساليب التنظيمية. خلال كل هذا، ساهمت هذه الأحداث في تغيير بنية وتنظيم الإنتاج وكذا العلاقات والمعاملات بين الشركات. في نفس الوقت، أصبحت الشركات متعددة الجنسيات على وعي متزايد بضرورة أن تستجيب لظروف العرض المحلي، والأعراف الاجتماعية، والنظم المؤسسية والأسواق في البلدان التي تعمل فيها، وكيف يمكن لهذه العوامل بدورها أن تستخدم لتعزيز مزايا الملكية الخاصة بها.

في وقت مبكر من القرن الواحد والعشرون، تطورت الشركات متعددة الجنسيات إلى نوع مختلف جدا من الشركات. وأكبر احتمال أن ذلك يرجع إلى تنظيم الإنتاج والمؤسسات والمعاملات داخل نظام من العلاقات الداخلية والخارجية العابرة للحدود، والتي قد أو قد لا تنطوي على الاستثمار في الأسهم، ولكن الهادفة لخدمة مصالحها. في نفس الوقت، تكاملت أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات الكبيرة مع جيل جديد من مؤسسات المشروعات الصغيرة والمتوسطة، أين استخدمت علاقاتها مع الشركات متعددة الجنسيات كبوابة للأسواق الدولية[2].

---

[1]. John H Dunning, Sarianna M Lundan, **Op cit**, pp: 737-738.

[2]. **Idem**, pp: 739-740.

المبحث الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في تطور نصيب الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الفترة 1990-2014

تميزت المرحلة التي تلت الحرب العالمية الثانية بتصاعد أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث بلغ مخزون الولايات المتحدة منه 32.8 مليار دولار سنة 1960، ليتضاعف بحلول سنة 1971 إلى 82.8 مليار دولار ولتحتل الريادة بين دول العالم، ومن المهم هنا الإشارة إلى تفاوت نسب توزيع الاستثمار الأجنبي بين الدول، حيث حضيت الدول المتقدمة والدول النامية بـ 58% و 37% على الترتيب[1]. وشهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نموا متسارعا خلال العقدين التاليين، لتصل تدفقاته خلال الفترة 1982-1990 إلى 203 مليار دولار مقابل نحو 59 مليار دولار عام 1982[2]. إلا أن ظاهرة الاستثمار الأجنبي قبل سنة 1990 لم تكن بمستوى وأهمية التطورات التي ستشهدها الأوضاع المالية الدولية بعد ذلك، بل كانت فقط تمهيدا لما سيحدث.

من جهة أخرى أفرزت نتائج الحرب العالمية الثانية هيمنة الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات على الساحة الاقتصادية الدولية في ظل نظام بريتن وودز، واستهدفت الاستثمارات الأمريكية الجديدة قطاع الصناعة بعدما تركزت القديمة في الزراعة، البنوك، والمواد الخام. وتبعتها بعد ذلك شركات العديد من الدول وخاصة الأوربية.

الجدول رقم (02): عدد الشركات الأم حسب الدول المصدرة سنتي 1969/1968 (عدد ونسب مئوية)

الدولة	العدد	النسبة
الولايات المتحدة الأمريكية	2468	33.9
المملكة المتحدة	1692	23.3
ألمانيا	954	13.1
فرنسا	538	7.4
سويسرا	447	6.1
هولندا	268	3.7
السويد	255	3.5
بلجيكا ولوكسمبورغ	253	3.5
الدنمارك	128	1.8
ايطاليا	120	1.6
النرويج، النمسا، اسبانيا، البرتغال	153	2.1
المجموع	7276	%100

Source: Grazia Ietto-Gillies, **Transnational Corporations: Fragmentation Amidst Integration**, Routledge Studies in International Business and the World Economy, London and New-York, 2002, p 12.

[1]. دريد محمود السامرائي، **مرجع سابق**، ص 75.

[2]. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، مرجع سابق، ص 5.

يشير الجدول إلى أن عدد الشركات متعددة الجنسيات من 14 اقتصادا متقدما وصل بين سنتي 1968-1969 إلى حوالي 7276 شركة. وهو تقريبا العدد الإجمالي للشركات متعددة الجنسيات في ذلك الوقت، "ليتطور بعد ذلك العدد تدريجيا ليصل في بداية التسعينات إلى 37.000 شركة أم منها 33.500 شركة تنتمي إلى اقتصادات متقدمة إضافة إلى 170.000 فرع أجنبي"[1]. وحصلت الطفرة من حيث العدد في الفترة التي تلتها أين وصل عدد الشركات الأم سنة 2006 إلى 78.000 شركة تدير 780.000 فرع أجنبي[2]، وهو ما يظهر مدى التطور الكمي الحاصل في أنشطة التدويل، ويقيس مدى النزعة التي تنامت بشكل جارف لدى الشركات متعددة الجنسيات منذ بداية التسعينات لإقامة مشروعات داخل الاقتصاديات المضيفة.

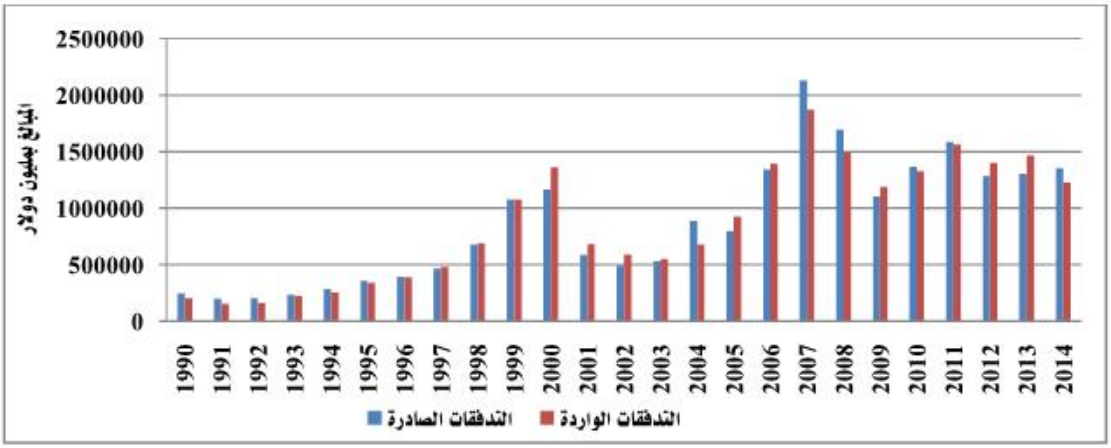
المطلب الأول: تحليل حجم الاستثمارات الصادرة والواردة إلى الدول النامية في الفترة 1990-2014

يهدف التعرض لتحليل حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة وخاصة الواردة إلى الدول النامية إلى إبراز المكانة التي وصلت إليها الدول النامية كوجهة مستقطبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات متعددة الجنسيات على حد سواء باعتبارهما وجهان لعملة واحدة؛ وقياس حجم الاستثمارات التي ظفرت بها. وبشكل أقل أهمية قياس قدرتها على تصدير الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخلق شركات قادرة على تدويل أنشطتها.

الفرع الأول: تطور التدفقات الاستثمارية العالمية

قبل التطرق إلى تحليل وضعية الدول النامية تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر وجب التطرق أولا إلى الوضعية الكلية لتطور مستويات جذب وتصدير الاستثمار الأجنبي المباشر.

الشكل رقم (01): التدفقات العالمية الصادرة والواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة بين 1990-2014



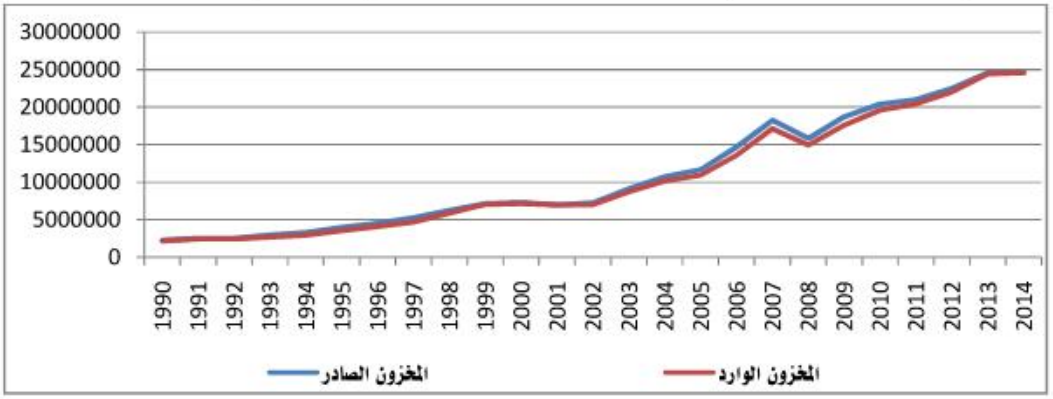
Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct: flux et stock entrants et sortants, annuel, 1980-2014**, visited in: 30-01-2016, available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740.

[1]. UNCTAD, **The universe of the largest transnational corporations**, UN publication, 2007, p 3.

[2]. Joan Edelman Spero, Jeffrey A. Hart, **The Politics of International Economic Relations**, Wadsworth, Cengage Learning, seventh edition, Canada, 2010, p 148.

بعدما كان الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل خيار وبديل استراتيجي للشركات العالمية على مدى الخمسين سنة التي تلت الحرب العالمية الثانية، تغير الحال بدخول العقد الأخير من القرن العشرين أين تنامت التدفقات الاستثمارية بشكل جعل الاقتصاديين والمختصين في تحليل الأوضاع الاقتصادية العالمية يصفونه بالظاهرة أو من زاوية أخرى أبرز وجه لما اصطلح عليه بالعولمة الاقتصادية. هذا المد ترجمته موجة التدفقات الصادرة التي تضاعفت من حدود 244 مليار دولار سنة 1990 لتصل إلى ذروتها سنة 2007 أين بلغت 2130 مليار دولار. وعلى نفس الوتيرة تضاعفت التدفقات الواردة من 203 مليار دولار سنة 1990 إلى 1872 مليار دولار سنة 2007.

الشكل رقم (02): المخزون العالمي الصادر والوارد من الاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة بين 1990-2014



Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct: flux et stock entrants et sortants, annuel, 1980-2014**, visited in: 30-01-2016, available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740.

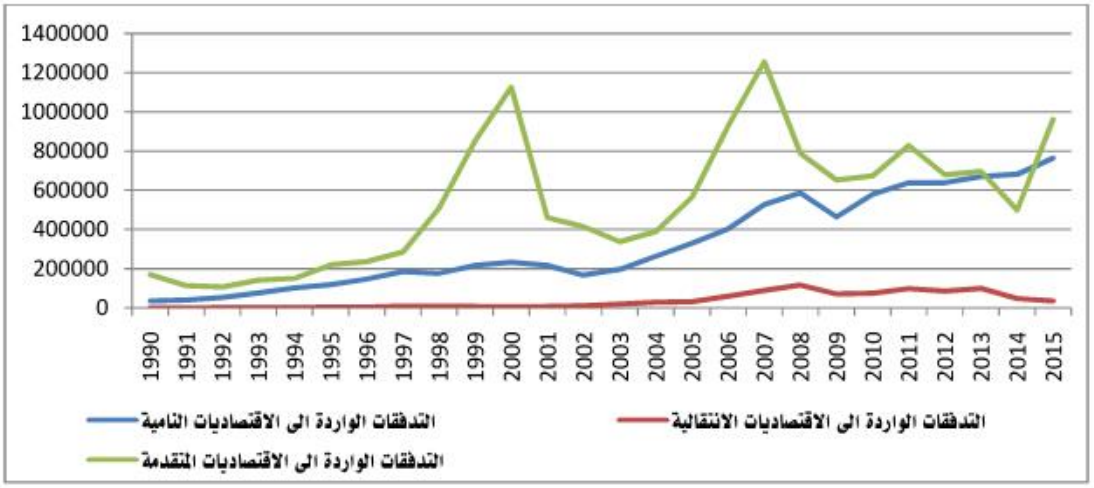
ورغم الأزمات التي ظلت تعصف كل مرة بالنظام الرأسمالي، والاستقرار المالي العالمي، مما كان ينعكس بوضوح على سيرورة هذا السيل من التدفقات الاستثمارية كما حدث مثلا مع أزمة 2007، والتي وضعت حدا للتزايد في مستويات هذه التدفقات كما كل مرة، إلا أن عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود كانت على الدوام السبيل لعودة المياه لمجاريها. وهو ما انعكس في سيرورة تَكوُّن المخزون العالمي من الاستثمارات الأجنبية الصادرة والواردة، والتي كما يظهر الشكل السابق ورغم تأثرها بالأزمة وتناقص مخزون الاستثمارات الصادرة والواردة على السواء سنة 2008 إلا أن سيناريو التزايد عاد ليسود من جديد.

من خلال ما سبق، يظهر جليا أن أنشطة الشركات متعددة الجنسيات المتمثلة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصبحت السمة البارزة والقوة الفاعلة في الاقتصاد العالمي حاليا بما يمنحها التأثير اللازم والقوي على صناع القرار في الدول التي تنتهج التمويل الخارجي سبيلا لتغطية الشح المالي داخليا.

الفرع الثاني: تطور التدفقات الاستثمارية إلى الدول النامية.

تكمن الجدوى من تحليل نصيب الدول النامية من إجمالي التدفقات الاستثمارية العالمية الواردة في قياس مدى الجاذبية والأهمية النسبية التي تتمتع بها الدول النامية كوجهة للشركات متعددة الجنسيات.

الشكل رقم (03): توزيع التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر حسب التقسيمات الاقتصادية في الفترة 2014-1990



Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct: flux et stock entrants et sortants, annuel, 1980-2014**, visited in: 30-01-2016, available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740.
UNCTAD, **WIR 2016**, pp: 196-199.

يظهر جليا من خلال الشكل سيطرة الدول المتقدمة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة واستحواذها على حصة الأسد منها حتى سنة 2007 حيث وصلت إلى 1255 مليار دولار مقابل 529 مليار دولار في نفس السنة إلى الدول النامية، في حين لا تمثل الاقتصاديات الانتقالية أي منافسة على حصة من هذه التدفقات.

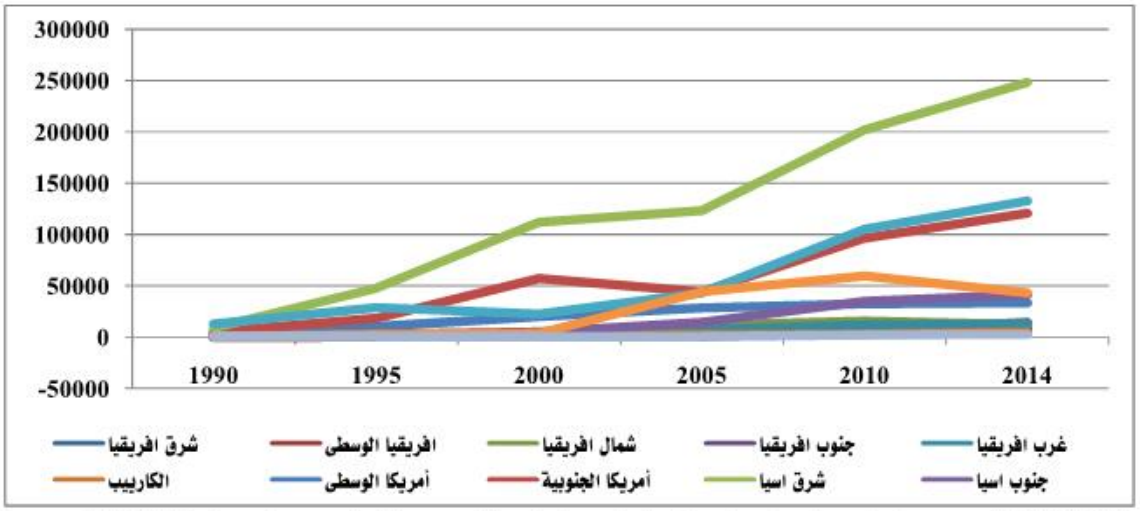
الملاحظ أيضا أن الفترة التي تلت الأزمة المالية أفرزت وضع وتقسيم جديد لهذه التدفقات بحيث تقريبا تساوت حصص الدول المتقدمة والنامية من التدفقات الاستثمارية الواردة. وهذا ما تجلى مثلا سنة 2013، حيث استقطبت كل من الدول المتقدمة والنامية استثمارات أجنبية مباشرة بلغت 697 مليار دولار و 671 مليار دولار على التوالي. وهو ما يفسر على نحوين:

- أولهما هو توفير الدول النامية للمناخ الاستثماري الملائم لاستقطاب هذا الحجم الاستثمارات؛
- ثانيهما هو تزايد وزن الدول النامية كوجهة مفضلة للشركات متعددة الجنسيات خصوصا في ظل عدم ثبات الظروف المالية العالمية خصوصا في الاقتصاديات المتقدمة بفعل الأزمة المالية؛

ومنه نستنتج مبدئيا أن الدول النامية أصبحت الوجهة المفضلة – إلى جانب الدول المتقدمة المصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق فروع الشركات الأم- للاستثمارات الأجنبية وخيار استراتيجي لمواجهة المنافسة الدولية وتحقيق الأهداف المسطرة.

وبما أن بيئة الدول النامية أصبحت جاذبة ومستقطبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة وبكفاءة تضاهي الدول المتقدمة يصبح من الضروري تحديد وبدقة وجهة هذه الاستثمارات من العالم النامي حتى تكتمل الخارطة العالمية لوجهات ومصادر الاستثمار الأجنبي المباشر.

الشكل رقم (04): توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية حسب المناطق الجغرافية في الفترة 2014-1990

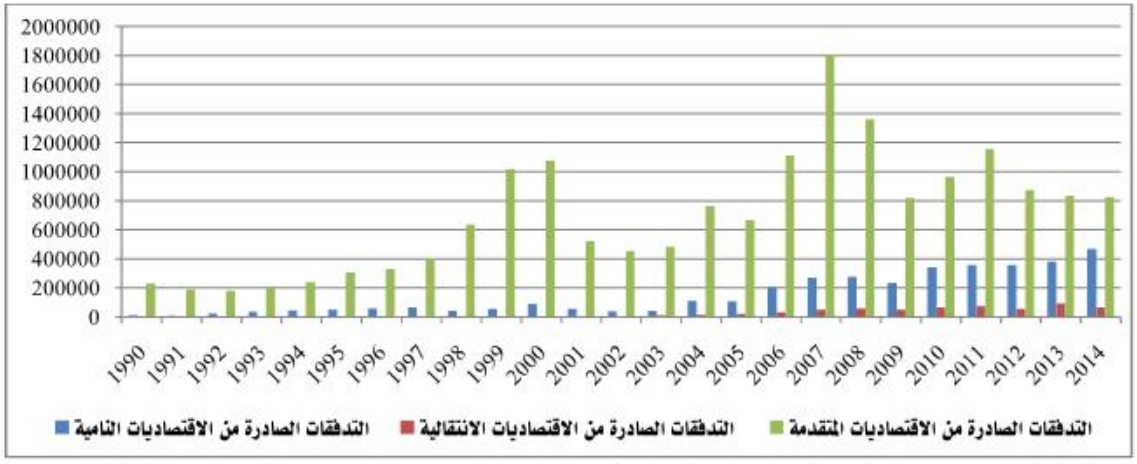


Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct: flux et stock entrants et sortants, annuel, 1980-2014**, visited in: 30-01-2016, available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740.

يظهر الشكل وبوضوح انفراد منطقة شرق آسيا بالحصة العظمى من الاستثمارات الواردة إلى الدول النامية على مدى فترة الملاحظة الممتدة بين سنتي 1990 و 2014، حيث انفردت سنة 2014 مثلا بنسبة 37% من جمالي الاستثمارات الواردة إلى الدول النامية أي 681 مليار دولار. في المقابل استمرت إفريقيا في استقطاب حصة متواضعة جدا من الاستثمارات الواردة إلى العالم النامي، حيث انخفضت حصتها إجمالا سنة 2014 لتصل إلى ما نسبته 7% أي ما يعادل 54 مليار دولار. وحلت مناطق جنوب شرق آسيا (133 مليار دولار) وأمريكا الجنوبية (121 مليار دولار) في المركز الثاني كوجهات بديلة لجزء معتبر من الاستثمارات الواردة خصوصا بعد الأزمة المالية لسنة 2007. فيما يبقى جنوب آسيا وغربها إضافة إلى أمريكا الوسطى – ورغم تذبذب مردودها في جذب الاستثمارات الأجنبية – تحافظ على مستوى مقبول من التدفقات، حيث استقطبت مجتمعة سنة 2010 ما نسبته 22% من إجمالي التدفقات الواردة. ليثير هذا التقسيم التساؤل من جديد حول الأسباب والدوافع التي

تجعل الشركات متعددة الجنسيات توجه مشاريعها الاستثمارية نحو وجهة ما دون الأخرى مثلما سبقت الإشارة إليه في حالة الاقتصاديات النامية ومنطقة شرق آسيا. وفي الجانب الآخر من المعادلة الإحصائية للاستثمار الأجنبي المباشر، تبقى الدول النامية مصدر ضعيف للاستثمارات الأجنبية المباشرة رغم تحسن أدائها منذ 2006.

الشكل رقم (05): توزيع التدفقات العالمية الصادرة من الاستثمار الأجنبي المباشر حسب التقسيمات الاقتصادية في الفترة بين 1990-2014



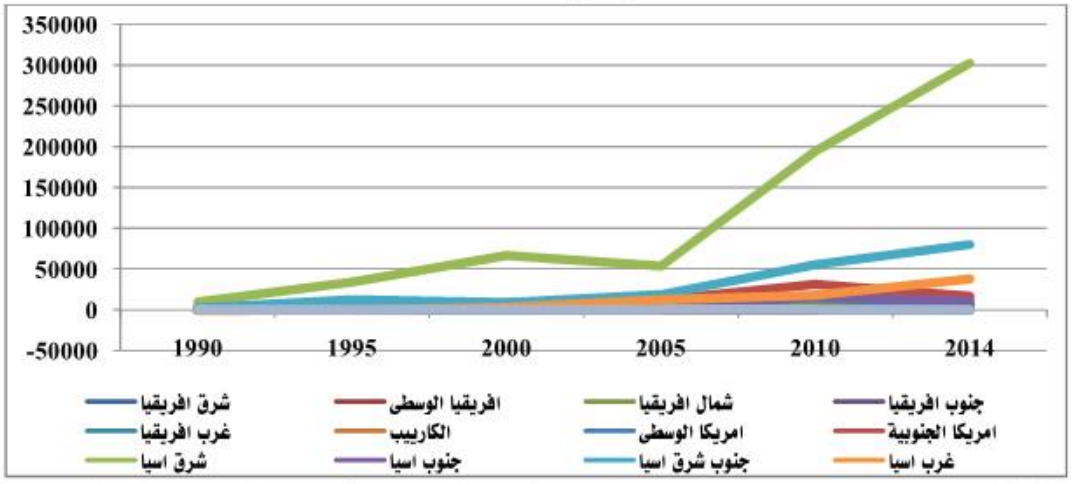
Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct: flux et stock entrants et sortants, annuel, 1980-2014**, visited in: 30-01-2016, available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740.

قبل سنة 1990، لم تكن للدول النامية القدرات الاقتصادية والمستويات التنموية التي تؤهلها لتسجيل مستويات ملحوظة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة، إلا أنه بدخول الألفية الجديدة بدأت هذه القدرات تتحسن مما مكن الدول النامية من تصدير استثمارات بلغت قيمتها 112 مليار دولار سنة 2004، وتزايدت صادراتها من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في السنوات التي تلت سنة 2004 لتبلغ ذروتها سنة 2014 محققة 468 مليار دولار.

ورغم أن هذه المستويات تعتبر جيدة نوعا ما مقارنة بحصة الدول المتقدمة والتي بلغت سنة 2014 ما يقارب 823 مليار دولار، إلا أنها تبقى ضعيفة وظرفية خصوصا في ظل عدم تعافي الاقتصاد المتقدم كلية من الأزمات المالية التي تتالت منذ 2007 بداية بأزمة الرهن العقاري ووصولا إلى أزمة انهيار أسعار النفط منتصف 2015.

وتفيد إحصائيات الاونكتاد لسنة 2014، أن ما نسبته 82% (382 مليار دولار) من المشاريع الاستثمارية الصادرة عن الدول النامية تنبع من منطقتي شرق وجنوب شرق آسيا، فيما لم تصدر بقية مناطق ودول العالم النامي سوى 86 مليار دولار.

الشكل رقم (06): توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عن الدول النامية حسب المناطق الجغرافية في الفترة بين 1990-2014



Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct: flux et stock entrants et sortants, annuel, 1980-2014**, visited in: 30-01-2016, available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740.

وبما أن الدول النامية لا تزال تعجز عن منافسة الدول المتقدمة في خلق وتصدير الاستثمارات الأجنبية، فإن هذا ما يزيد من أطماع الدول المتقدمة في الاستفادة من فرص عدم كمال أسواق الدول النامية

المطلب الثاني: تحليل تطور الشركات متعددة الجنسيات المستثمرة في الدول النامية في الفترة 1990-2014.

مثلما سبقت الإشارة إليه فإن التطور الحاصل في عدد الشركات متعددة الجنسيات عموما والناشطة في الدول النامية بصورة خاصة خضع لسيرورة متباينة التسارع بعد سنة 1945، وبلغ هذا التسارع أشده منذ بداية تسعينات القرن العشرين. هذا بالإضافة إلى تغير هيكل الأنشطة التي كانت تستهدفها هذه الشركات وفقا لمحددات وضوابط معينة. مما يقود إلى ضرورة عرض نمط ومدى التطور الكمي والنوعي للشركات متعددة الجنسيات في المجال الزمني الممتد بين سنتي 1990 و 2014 تحديدا حتى يمكن تحليل الدوافع والأسباب من جهة، وكذا النتائج المترتبة عن ذلك في مرحلة لاحقة من جهة أخرى.

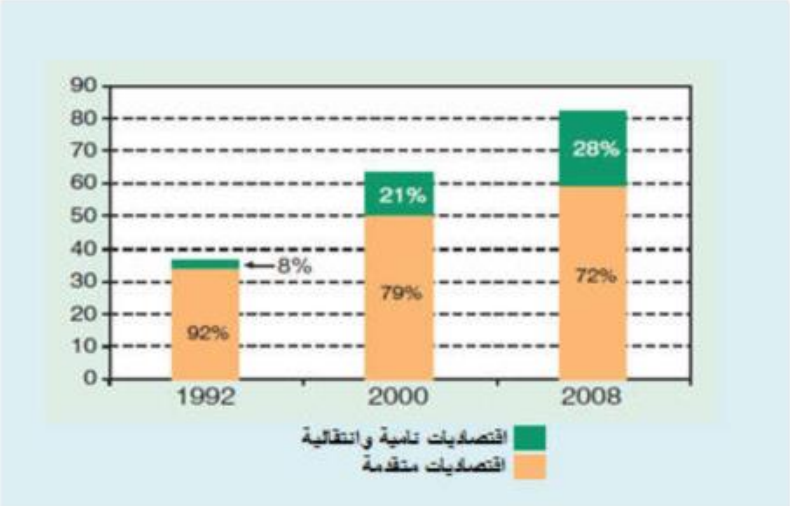
تشير إحصائيات الاونكتاد إلى أنه مع بداية تسعينات القرن العشرين، وصل عدد الشركات متعددة الجنسيات إلى 37000 شركة أم تدير 170000 فرعا أجنبيا، تنتمي 33500 شركة أم إلى الدول المتقدمة. بينما وصل في سنة 2004 عدد الشركات الأم إلى 77000 شركة تدير 770000 فرعا أجنبيا[1].

من جهة أخرى، أورد تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2010، أنه رغم وصول نسبة الشركات متعددة الجنسيات المستقرة في الدول المتقدمة إلى 90% في بداية تسعينات القرن العشرين، فقد وصلت نسبة المستقرة منها في

[1]. UNCTAD, **The universe of the largest transnational corporations**, **Op cit**, p 3.

الاقتصاديات النامية والانتقالية سنة 2008 إلى 28% (22960 من أصل 82000 شركة متعددة الجنسيات). وهي النسبة التي تفوق بـ 2% ما تم تسجيله سنة 2006 أي عام قبل الأزمة المالية العالمية لسنة 2007.

الشكل رقم (07): عدد الشركات متعددة الجنسيات من الاقتصاديات المتقدمة والاقتصاديات النامية والانتقالية لسنوات 1992،2000، 2008 (العدد بالآلاف)



Source: UNCTAD, **WIR 2010**, p 37.

وكنتيجة، تحوز الشركات متعددة الجنسيات المستقرة في الاقتصاديات النامية والانتقالية عشر إجمالي المبيعات والموجودات الأجنبية لأكبر 5000 شركة متعددة الجنسيات مقارنة بنسبة 1 أو 2% في سنة 1995.

الجدول رقم (03): توزيع الموجودات الخارجية لأكبر 5000 شركة متعددة الجنسيات[a] حسب المناطق/الدول الأم

(نسب مئوية)

المناطق/الدول	الأصول الخارجية		المبيعات الخارجية	
	1995	2008	1995	2008
الدول المتقدمة	98,9	92	98,7	90,9
الاتحاد الأوربي	27,9	40,4	37,7	40,9
الولايات المتحدة	55,5	29,5	28	29,1
اليابان	8,8	13,3	27,8	13,9
الاقتصاديات النامية والانتقالية	1,1	8	1,3	9,1
آسيا	1	6,6	1,1	7,6
المجموع	100	100	100	100

a: إحصائيات 1995 تغطي 2048 شركة متعددة الجنسيات

Source : UNCTAD, **WIR 2010**, p 18.

تشير مصادر إحصائية أخرى إلى تسجيل حضور أكبر للشركات متعددة الجنسيات المنتمية إلى الاقتصاديات النامية والانتقالية ضمن قائمة أكبر الشركات متعددة الجنسيات. وكانت الفاينانشيال تايمز مثلا قد أوردت أن

124 شركة من ضمن أكبر 500 شركة متعددة الجنسيات حول العالم تنتمي إلى الاقتصاديات النامية والانتقالية. و 18 من ضمن أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات، وهذا بالاعتماد على القيم السوقية لهذه الشركات بتاريخ 31 مارس 2010. بينما صنف تقرير فورتشن 85 شركة من الاقتصاديات النامية والانتقالية ضمن قائمة أكبر 500 شركة متعددة الجنسيات و 15 ضمن قائمة أكبر 100 شركة وهذا بناءا على إيراداتها سنة 2009[1].

على مدى العشرين سنة الماضية، قامت الشركات متعددة الجنسيات سواء المنتمية إلى الدول المتقدمة أو النامية بتوسيع أنشطتها خارج حدود الدولة الأم أكثر منه داخلها. وقد دعم هذا التوجه تأييد انفتاح الدول والصناعات على الاستثمار الأجنبي المباشر؛ تعاظم أوجه التعاون الاقتصادي؛ الخوصصة؛ تحسن النقل؛ الاتصالات والبنى التحتية؛ نمو المخصصات المالية الموجهة لتمويل الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة لعمليات الاندماج والاستحواذ.

وبغية تفسير أكثر لهذا التطور الحاصل في نسبة الشركات متعددة الجنسيات الكبيرة المستقرة في الدول النامية وأهميته مقارنة بما تصدره الدول المتقدمة من شركات متعددة الجنسيات إضافة لرسم سلوك هذه الشركات عموما سيتم الاعتماد على معيار المشاريع الاستثمارية الجديدة Greenfield Investment Project*.

بتجميع المعطيات المتوافرة حول المشاريع الاستثمارية الجديدة الواردة والصادرة عن الدول المتقدمة والنامية وبإجراء المقارنة المناسبة يمكن إثبات أكثر نزعة الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الدول النامية بالتوازي مع الرغبة الإستراتيجية للاستثمار في الدول المتقدمة.

الجدول رقم (04): عدد المشاريع الاستثمارية الجديدة حسب الوجهة والمصدر للفترة 2002-2006

	إلى العالم					من العالم				
	2002	2003	2004	2005	2006	2002	2003	2004	2005	2006
الدول المتقدمة	4929	7846	8652	8906	9841	2762	3941	4309	4662	5197
الدول النامية	699	1424	1302	1335	1745	2362	4491	4845	4473	5218

Source : UNCTAD, **WIR 2007**, p 207.

يبين الجدول أن قدرة الدول النامية على لعب دور المصدر للمشاريع الاستثمارية الجديدة وتحديدا المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر تبقى ضعيفة مقارنة بقدرة الدول المتقدمة على ذلك، حيث لم يصل عدد هذه المشاريع في أحسن الأحوال عتبة 2000 مشروع. ووصل فقط سنة 2006 إلى 1745 مشروع فيما استطاعت الدول المتقدمة خلق 9841 مشروع جديد سنة 2006.

---

[1]. UNCTAD, **WIR 2010**, p 17.

* . المشاريع الاستثمارية الجديدة (Greenfield Investment Project): هي مشاريع استثمارية جديدة معظمها في مواقع جديدة (جزء صغير فقط منها هو عبارة عن توسعات في نفس المواقع. وهذا الجزء من الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر الأكثر حيوية لأنه يظهر ويفسر أكثر قرارات التوجهات المستقبلية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المسجلة في ميزان المدفوعات.

في الجانب المقابل ينعكس الحال حين تلعب الدول النامية دور المستقبل للمشاريع الاستثمارية المباشرة الجديدة حيث تتساوى أو تفوق حصص الدول النامية منها حصص الدول المتقدمة وذلك ما يظهره الجدول خصوصا سنة 2004 أين استقطبت الدول النامية 4845 مشروعا، فيما لم تستقطب الدول المتقدمة سوى 4309 مشروعا.

الجدول رقم (05): عدد المشاريع الاستثمارية الجديدة حسب الوجهة والمصدر للفترة 2007-2010

	إلى العالم				من العالم			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
الدول المتقدمة	10356	13474	11651	11574	6355	7526	6618	6766
الدول النامية	1700	2650	2297	2302	5110	7728	6731	6470

Source : UNCTAD, **WIR 2011**, p 210.

نفس التحليل ينطبق على سنوات الأزمة المالية العالمية والسنوات التي تلتها حيث استمرت الدول المتقدمة كمستحوذ على أكبر نسبة من المشاريع الاستثمارية المباشرة الجديدة الصادرة لتبلغ سنة 2008 ذروتها بما يقارب 13500 مشروع. بينما استمرت الدول النامية كأحسن وجهة للمشاريع الاستثمارية الجديدة الواردة مناصفة مع الوجهة التقليدية أي الدول المتقدمة. مما يدعم الفرضية التي تذهب إلى أن الدول النامية يمكنها أن تنافس الدول المتقدمة في استقطاب المشاريع الاستثمارية الجديدة خصوصا مع التقسيمات الاقتصادية الدولية الجديدة بعد الأزمة.

الشكل رقم (08): التوزيع النسبي لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر[a] حسب المناطق المضيفة لسنتي 2007 و 2010 (نسب مئوية)

a: بما في ذلك عمليات الاندماج والاستحواذ ومشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة.

Source : UNCTAD, **WIR 2011**, p 8.

يظهر الشكل أن حصة الشركات متعددة الجنسيات التابعة للدول المتقدمة من المشاريع الاستثمارية الجديدة داخل الاقتصاديات النامية، قد تطورت بين سنتي 2007 و 2010 بشكل ملحوظ لتقفز من 26% إلى 45%

من إجمالي المشاريع الاستثمارية الجديدة التي أسستها هذه الشركات على المستوى العالمي. وفي المقابل تخلت هذه الشركات عن وجهتها المفضلة وهي الاقتصاديات المتقدمة بانخفاض نسبة المشاريع الاستثمارية الجديدة التي أقامتها هذه الشركات داخل الاقتصاديات المتقدمة من 68% سنة 2007 إلى 51% سنة 2010.

في المقابل تطورت العلاقات المالية البينية داخل الاقتصاديات النامية حيث وجهت الشركات متعددة الجنسيات المستقرة في الدول النامية مشاريعها الاستثمارية المباشرة الجديدة داخل الاقتصاديات النامية نفسها، وهو ما يفسره ارتفاع نسبة هذه المشاريع من 58% سنة 2007 إلى 63% سنة 2010. فيما تقلصت المشاريع الاستثمارية الجديدة الواردة إلى الدول المتقدمة والصادرة عن الشركات متعددة الجنسيات المستقرة في الدول النامية من 38% سنة 2007 إلى 30% سنة 2010. ورغم أن هذه المظاهر قد تفسر على أنها مؤقتة بسبب تبعات الأزمة المالية العالمية والانعكاسات على الأوضاع المالية الدولية وتوجهات الشركات متعددة الجنسيات، إلا أن الوضع الراهن يضاف إلى جملة الأدلة والتحليلات والإحصائيات السابقة، والتي تذهب في اتجاه واحد وهو أن الدول النامية قد برزت تدريجيا بداية من تسعينات القرن العشرين كوجهة منافسة للدول المتقدمة لاستقطاب المشاريع الاستثمارية الجديدة.

المطلب الثالث: التحليل القطاعي لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات في الفترة 1990-2014

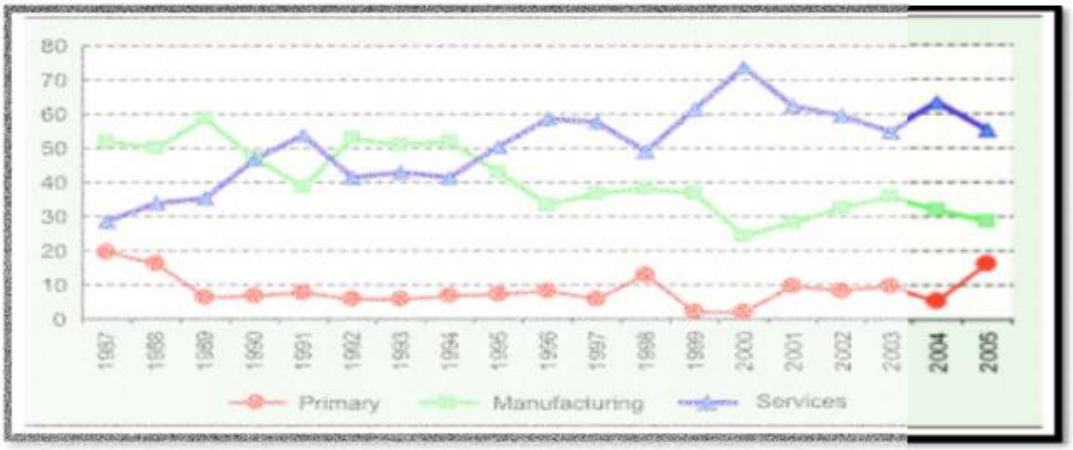
يقتضي فهم سلوك الشركات متعددة الجنسيات وبعض الجوانب التي توجه قراراتها الاستثمارية ضرورة البحث في القطاعات ونوعية الأنشطة التي تفضلها وتمارسها هذه الشركات على مستوى الاقتصاديات المضيفة، لأن ذلك يشرح إلى حد بعيد – إلى جانب المحددات التقليدية – الأسباب التي تجعلها تلجأ إلى تدويل أنشطتها عبر إستراتيجيتي الاندماج والاستحواذ (M&A) وخلق مشاريع استثمارية جديدة.

الفرع الأول: التحليل القطاعي لعمليات الاندماج والاستحواذ

تسمح عمليات الاندماج والاستحواذ للشركات متعددة الجنسيات بامتلاك استثمارات في الدول المضيفة من خلال أصول قائمة عن طريق الاندماج أو الشراء وهي تعتبر الإستراتيجية الأكثر شيوعا بداية من القرن الواحد والعشرين إلى جانب خلق مشاريع استثمارية جديدة.

ورغم عدم توفر الكميات الكافية والمناسبة من الإحصائيات والمعلومات حول التوزيع القطاعي لمعظم عمليات الاندماج والاستحواذ على المستوى العالمي إلا أنه سيتم استخدام ما توفر منها بالشكل الذي يخدم الأغراض التحليلية.

الشكل رقم (09): التوزيع النسبي لعمليات الاستحواذ والاندماج القطاعية في الفترة 1987-2005



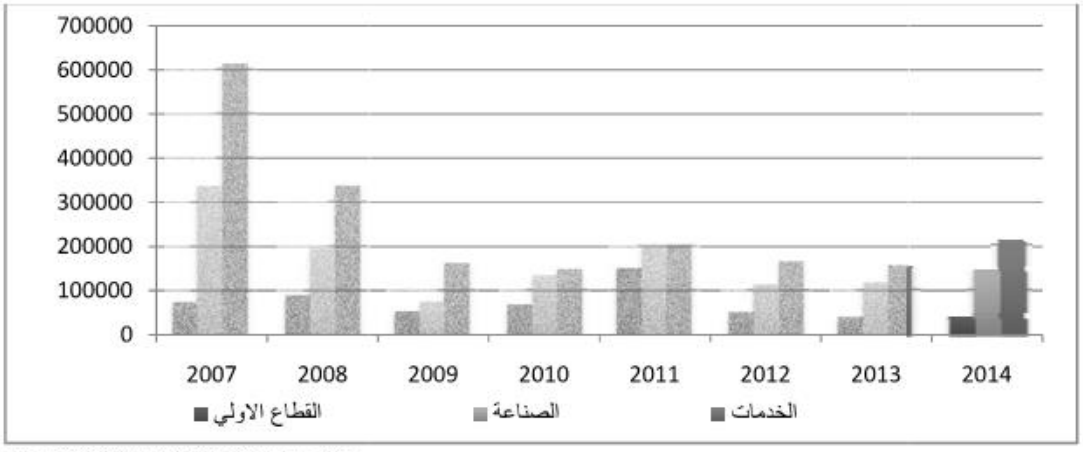
Source : UNCTAD, **WIR 2006**, p 08.

يظهر الشكل التوزيع النسبي لعمليات الاندماج والاستحواذ التي قامت بها الشركات متعددة الجنسيات في القطاعات الثلاث على المستوى العالمي في الفترة الممتدة بين 1987 و 2005 ويمكن ملاحظة ما يلي:

- ابتداء من سنة 1990، بدأت تتكرس مظاهر العولمة المالية المتمثلة في تسارع انتقال رؤوس الأموال وهو ما يظهره منحنى قطاع الخدمات. لتسجل أعلى نسبة لها سنة 2000 بما يقارب 842 مليار دولار معتمدا على انتعاش قطاعات النقل والتخزين والاتصالات (366 مليار دولار)، التمويل (184 مليار دولار) والخدمات التجارية (137 مليار دولار)[1] رغم انحدارها بعد ذلك لكن الأداء المالي لهذا القطاع بقي متفوقا على القطاع الأولي وقطاع الصناعة؛

- رغم هذه الهيمنة للمعاملات المالية على عمليات الاندماج والاستحواذ، إلا أن القطاع الأولي وقطاع الصناعة يشكلان مجتمعين نسبة هامة من مجموع التعاملات على مدى فترة الملاحظة رغم تذبذبها وانحدارها مع الزمن؛

الشكل رقم (10): قيم عمليات الاندماج والاستحواذ حسب القطاعات في الفترة بين 2007-2014



Source: UNCTAD, **WIR 2015**, p 247.
UNCTAD, **WIR 2010**, p 10.

[1] . UNCTAD, **WIR 2003**, p 296.

من خلال الشكل يمكن ملاحظة العديد من النقاط الهامة:

- تأثر نشاط الاستحواذ والاندماج بتبعات التذبذب الذي أصاب الاقتصاد العالمي جراء الأزمة المالية العالمية ما يفسر انخفاض قيم عمليات الاندماج والاستحواذ سنة 2009 إلى ما يقارب 290 مليار دولار واستمرار هذا الانخفاض إلى غاية 2014 لتسجل تقريبا 400 مليار دولار وهو ما يشكل نصف ما تم تسجيله سنة 2007؛

- أفرزت الأزمة أثارها بشكل أكبر على قطاع الخدمات كون الأزمة كانت ذات صبغة مالية أكثر منها اقتصادية وهو ما يفسره تأثر عمليات الاندماج والاستحواذ في قطاع الخدمات بشكل أعظم منه بالنسبة لباقي القطاعات على غرار قطاع الموارد الأولية. حيث انخفضت قيم عمليات الاندماج والاستحواذ في قطاع الخدمات من 612 مليار دولار سنة 2007 إلى ما يقارب 147 مليار دولار سنة 2010، أي بنسبة انخفاض تصل إلى 76%. في حين وصلت نسبة انخفاض قيم عمليات الاندماج والاستحواذ في قطاع الصناعة في نفس الفترة إلى 60% وهو ما انعكس في تزايد قيم عمليات الاندماج والاستحواذ في قطاع الموارد الأولية في فترة الأزمة لتبلغ ذروتها سنة 2011 بقيمة وصلت إلى 149 مليار دولار.

- تظهر الأهمية النسبية للقطاع الأولي وبدرجة أقل القطاع الصناعي كبديل استراتيجي تلجأ إليهما الشركات متعددة الجنسيات عند تعثر عجلة الاقتصاد الرأسمالي أو حدوث صعوبات على مستوى القطاع الخدمي باعتباره أهم أوجه العولمة المالية السائدة في القرن الواحد والعشرون.

الجدول رقم (06): أهم الأنشطة المكونة لكل قطاع اقتصادي

القطاع
القطاع الأولي: الزراعة والغابات والصيد البحري، التعدين والمحاجر والبترول.
قطاع الصناعي: الأغذية والمشروبات والتبغ، فحم الكوك والمنتجات النفطية والوقود النووي، المواد الكيميائية والمنتجات الكيميائية، الصيدلة، المطاط والمنتجات البلاستيكية، المعادن والمنتجات المعدنية، المعدات الكهربائية والإلكترونية، السيارات ومعدات النقل الأخرى، المنتجات المعدنية اللافلزية، آلات ومعدات.
قطاع الخدمات: الكهرباء والغاز والمياه، التشييد، التجارة، النقل والتخزين، التمويل، خدمات تجارية، الإدارة العامة والدفاع، التعليم، الصحة والخدمات الاجتماعية.

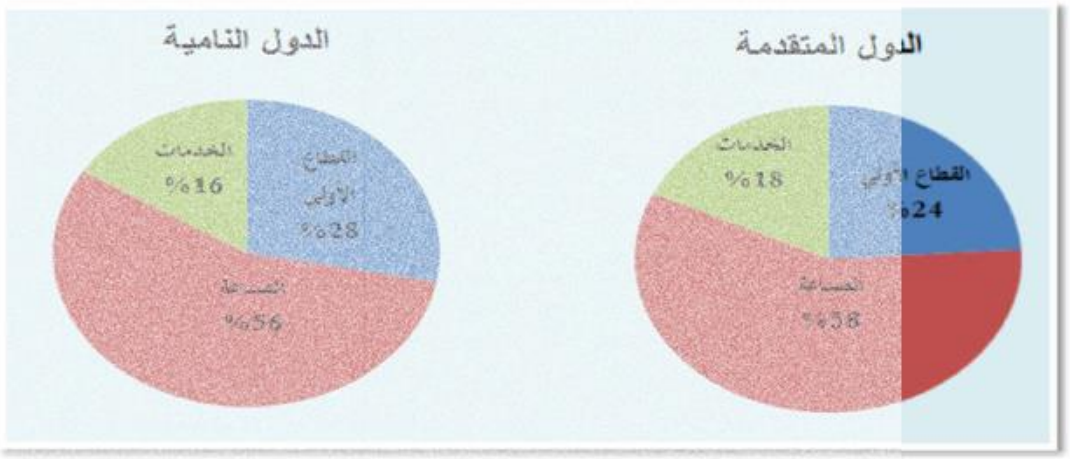
المصدر: الأونكتاد، تقارير الاستثمار العالمي.

أي أنه ورغم التحول الكبير للاقتصاديات المتقدمة وشركاتها متعددة الجنسيات نحو القطاع الخدمي بما في ذلك القطاع المالي بصفة أساسية، إلا أن القطاع الأول والثاني لا يزالان يحتفظان بجاذبيتهما الاستثمارية على لائحة هذه الشركات.

الفرع الثاني: التحليل القطاعي للمشاريع الاستثمارية الجديدة

تعتبر إستراتيجية خلق مشاريع استثمارية جديدة (Greenfield Investment Project) من بين البدائل التي تلجا إليها الشركات متعددة الجنسيات لدخول الاقتصاديات المضيفة إلى جانب عمليات الاستحواذ والاندماج. وفيما يلي سيتم اختبار أهمية هذه الإستراتيجية كقناة استثمارية في المرحلة الأولى، بالتزامن مع استعمالها لتحليل الأهمية القطاعية للمشاريع الاستثمارية الجديدة لدى الشركات متعددة الجنسيات.

الشكل رقم (11): التوزيع النسبي للقطاعات المستقطبة لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الفترة بين 2003-2010



Source : UNCTAD, **WIR 2011**, p 62.

يبين الشكل السابق التوزيع النسبي للقطاعات التي استقطبت المشاريع الاستثمارية الجديدة على مدى الفترة الممتدة بين سنتي 2003 و 2010. وما يميز هذا الشكل هو تقسيم هذه التدفقات على كتلتي الدول المتقدمة والدول النامية، مما يعطي المقارنة بعدا ثالثا إضافة إلى البعد الزمني والبعد القطاعي نميز البعد الجغرافي بما يكشف لنا أكثر حقيقة السلوك الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات على الأقل خلال فترة الملاحظة المبينة.

إجمالا يظهر الشكل أن حصة الأسد من المشاريع الاستثمارية الجديدة ذهبت إلى القطاع الصناعي سواء على مستوى الاقتصاديات النامية أو المتقدمة مما يبين نوعية الأنشطة المستقطبة للاستثمارات في السنوات الأخيرة. وتظهر الإحصائيات أن حجم المشاريع الاستثمارية الجديدة التي استقطبها القطاع الصناعي في الدول النامية والمتقدمة في هذه الفترة بلغ 79.5 و 328.3 مليار دولار على التوالي.

من جهة أخرى يظهر الشكل أن القطاع الأولي يحظى بأهمية نسبية تجسدت في المشاريع الاستثمارية الجديدة التي استقطبها، والتي بلغ حجمها في الدول النامية والمتقدمة على التوالي 39.8 و 135.8 مليار دولار دائما في نفس فترة الملاحظة.

احتل قطاع الخدمات المرتبة الأخيرة من حيث نسبة المشاريع الاستثمارية الجديدة المستقطبة، حيث لم يظفر إلا بما نسبته 18% و 16% في كل من الدول المتقدمة والنامية على التوالي، مما يبين أن هذا القطاع لا يحظى بأهمية بالغة على مستوى القرارات الاستثمارية التي تعنى بإنشاء مشاريع جديدة.

بغية إعطاء التحليل السابق المزيد من الواقعية والمصداقية. وحتى لا تنسب هذه التحليلات إلى الصدفة نعتمد على الشكل الأتي في إسقاط الواقع الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات في هيكله الصحيح.

الشكل رقم (12): التوزيع القطاعي والجغرافي لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الفترة بين 2004-2013

Source : UNCTAD, **WIR 2014**, p 10.

يبين الشكل السابق التوزيع القطاعي والجغرافي لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الفترة بين 2004 و 2013 من حيث عدد المشاريع وكذا قيمها. ومن خلاله نسجل أن الشركات متعددة الجنسيات تستقطب أكثر الدول المتقدمة أثناء إنشائها لمشاريع استثمارية جديدة في قطاعي الخدمات والصناعة وبصفة أقل الدول النامية. إلا أنها تستثني من جملة الدول النامية قارة إفريقيا ومجموعة الدول الأشد تخلفا (least developed countries) حيث تلجأ إليها في حالات قليلة فقط لكن من خلال مشاريع ذات قيم مرتفعة جدا وتستهدف القطاع الأولي بصفة أساسية. مع عدم التفريط في أي خيار فيما يخص باقي القطاعات والمناطق الجغرافية في حالة توفر الفرص الاستثمارية المناسبة.

خاتمة الفصل:

حاول هذا الفصل الخوض في التأصيل النظري والعملي لنزعة الشركات متعددة الجنسيات نحو الدول النامية. من خلال توضيح أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف تصنيفاته في تكريس العولمة الاقتصادية وانفتاح الدول النامية على المحيط الاقتصادي الدولي، بفعل استقطاب عدد معتبر من الشركات متعددة الجنسيات التي تقود هذه الاستثمارات. إضافة إلى الاعتماد على كشف الظروف التاريخية لنشأة الشركات متعددة الجنسيات في محاولة لمعرفة الأسباب الاقتصادية وغير الاقتصادية التي تجعلها تستثمر خارج حدود الدولة الأم. وكان لابد من تناول بعض الإحصائيات التي تخوض في تحليل سلوك الشركات متعددة الجنسيات باستهداف دول وقطاعات معينة.

أظهر التطور التاريخي لسيرورة تدويل الشركات متعددة الجنسيات لأنشطتها أن هناك العديد من الظروف والمتغيرات الظرفية والدائمة التي تتحكم في قرار التدويل، على غرار المحددات التي تعود للدولة الأم الاستعمارية، القرب من مناطق التوريد أو التوزيع، الظروف التقنية. لكن الملاحظ أن الاعتبارات البيئية لا تظهر في محددات التدويل التاريخية.

كما تبين من خلال جرد سيرورة تطور نصيب الدول النامية من تدفقات المشاريع الاستثمارية الواردة إليها، أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبرها وجهة منافسة للوجهة المتقدمة مع استقطاب القطاعات التي توفر فيها الدول النامية لهذه الشركات ميزة تنافسية وتسهيلات استثمارية على غرار القطاع الأولي والصناعي. ويسجل انخفاض تدفق الاستثمارات المستهدفة لقطاع الخدمات كون هذه الشركات تعتمد على تطور الأسواق المالية لإجراء التعاملات المالية المميزة لقطاع الخدمات في الدول المتقدمة.

عموما، لا يمكن استشراف نزعة بيئية لدى الشركات متعددة الجنسيات، سواء كان ذلك من خلال السياق التاريخي أو التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى الدول النامية. فهي تظهر أن الاعتبارات الكلاسيكية المعروفة على غرار النزعة الربحية الرأسمالية هي التي تطغى على قرار توجيه الاستثمارات نحو الوجهات النامية بينما لا تبرز الاعتبارات البيئية كموجه لهذه الشركات وقراراتها.

الفصل الثاني

تحليل العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والاقتصاديات النامية المضيفة

تمهيد

بعد التطرق للسيرورة التاريخية لخروج الشركات للاستثمار خارج حدود الدولة الأم عبر الزمن وصولا إلى القرن الواحد والعشرين. وتحليل حصة الدول النامية من هذه الاستثمارات والقطاعات التي ذهبت إليها؛ صار من الملح تحليل معالم العلاقة بين الدول النامية المضيفة والشركات متعددة الجنسيات والعوامل التي تتحكم فيها نظريا وواقعيا، وأثرها على كل طرف. بالاعتماد على تحليل سلوك الشركات متعددة الجنسيات وكيفية بناءها للقرار الاستثماري، ودور الدول النامية فيه. نظرا للدور الرئيسي الذي تلعبه هذه الأخيرة في نشوء العلاقة.

تحرك العلاقة التي تربط بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية على أرض الواقع المنافع والمصالح المرجوة من الطرف الآخر. وعلى هذا الأساس يحاول كل طرف أن يجعل قوام هذه العلاقة تؤول لصالحه. فالدول النامية المضيفة تحركها الأسس النظرية والأدلة الواقعية للآثار الايجابية التي يفرزها توطن الشركات متعددة الجنسيات داخل اقتصادياتها نظرا لافتقارها للموارد الذاتية لتمويل خططها التنموية. لكن في المقابل نجد أيضا أن الشركات متعددة الجنسيات تحاول اقتناص كل الفرص الاستثمارية المتاحة أمامها تدفعها في ذلك نزعتها الرأسمالية.

يعتبر تحليل سلوك الشركات متعددة الجنسيات مفتاح تحديد نوعية العلاقة التي تربطها بالدول النامية المضيفة؛ من خلال تسليط الضوء على المحركات والمحددات التي توجه قرار الشركات متعددة الجنسيات عند المفاضلة بين الدول النامية والمتقدمة المضيفة وهل تدخل ضمنها المحددات البيئية. إضافة إلى إبراز أهم الحوافز التي تتيحها الدول النامية المضيفة للاستثمارات الواردة إليها، ومدى إقبال الشركات متعددة الجنسيات عليها وتفضيلها. لذلك يهدف هذا الفصل إلى تحديد طبيعة التفاعل بين محددات الشركات متعددة الجنسيات والحوافز التي تقدمها الدول النامية، ومدى تأثر طرفي المعادلة على أرض الواقع.

المبحث الأول: أسس العلاقة بين الدول النامية المضيفة والشركات متعددة الجنسيات

تحلم الدول النامية بجملة من الآثار الايجابية المرتبطة بممارسة الشركات متعددة الجنسيات لأنشطتها داخل اقتصادياتها، بما ينعكس على الوضع الاقتصادي والاجتماعي السائد. لذلك تعمد إلى اتخاذ مجموعة من الإجراءات التي تكرس من خلالها انفتاحها على العالم الخارجي وتزيد بها من قدرتها على استمالة واستقطاب أكبر قدر ممكن من هذه الشركات. في المقابل ترصد الشركات متعددة الجنسيات مختلف التسهيلات والحوافز التي توفرها الدول المضيفة وعلى رأسها الدول النامية قصد الاستفادة قدر الإمكان من الفرص التي يتيحها الاستثمار الأجنبي المباشر خدمة لأغراضها الرأسمالية وتعظيما لأرباحها. لتتشكل في الأخير معادلة طرفاها يمارسان أثرا متبادلا.

المطلب الأول: حاجة البلدان النامية للشركات متعددة الجنسيات

تنبع حاجة الدول النامية إلى استقطاب الشركات متعددة الجنسيات من النقائص والمشاكل والاختلالات الاقتصادية والمالية والتمويلية والهيكلية التي تعاني منها، خصوصا مع فشل المناهج التنموية التي تعتمد على الخيار الداخلي، وبروز البديل الخارجي مع بداية تسعينات القرن العشرين وتعاظم منافعه ودوره في قيادة ركب التنمية.

الفرع الأول: الشركات متعددة الجنسيات بديل تمويلي خارجي

تسعى الدول النامية المضيفة في إطار متطلبات التنمية الاقتصادية إلى توفير البدائل التمويلية اللازمة لخططها التنموية. ولأجل ذلك تضطر للاختيار بين مجموعة من البدائل التمويلية الكلاسيكية على غرار: الموارد المحلية بما فيها العمومية والخاصة، المنح والمساعدات الخارجية والقروض الميسرة، إضافة إلى البديل الخارجي الثاني ألا وهو القروض الخارجية المحصل عليها من الدول والهيئات المالية الدولية.

لكن الواقع يكشف أن الدول النامية فشلت في عديد المحاولات من تحقيق نهضة تنموية حقيقية والوصول إلى الأهداف المسطرة بالاعتماد على هذه البدائل التمويلية؛ بسبب عدم التمكن من تعبئة الموارد المحلية بشكل يخلق نقطة ارتكاز لتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية. كما أن الاعتماد على البدائل الخارجية في التمويل وخاصة القروض الخارجية يخلق حلقة من خدمات الديون وتبعية لا متناهية للجهات المقرضة وهو حال أغلب الدول.

في ظل تنامي التدفقات المالية التي تقطرها الشركات متعددة الجنسيات في شكل استثمارات أجنبية مباشرة، وهيمنتها على الوضع المالي الدولي، أصبحت الشركات متعددة الجنسيات تشكل بديلا تمويليا بارزا بالنسبة للدول النامية ربما يعوضها عن مساوئ اللجوء إلى القروض الخارجية خاصة التبعية بشتى أشكالها.

الفرع الثاني: الشركات متعددة الجنسيات كمحرك للاستثمار المحلي ومثمن للموارد المحلية

بما أن الدول النامية تفتقر في أغلب الحالات إلى الموارد المالية الذاتية، وبوقوعها فريسة للمديونية الخارجية، إضافة إلى عدم إمكانية امتلاكها للتكنولوجيا والكفاءة الإدارية والتسويقية والقدرة على اختراق الأسواق الخارجية، يصبح أمرا حتميا اللجوء إلى الأطراف الأجنبية التي يجب أن تلعب دور المحرك للوضع الداخلي خصوصا من خلال تولي راية النهوض بالاستثمار المحلي بما يعزز من الفوائض المالية والإنتاجية ولما لا التصديرية وبعث المنافسة بين الأطراف المحلية والأجنبية؛ ويساهم – إلى جانب الطرف المحلي– في تثمين واستغلال الموارد المحلية المتاحة، خصوصا وأن اغلب الدول النامية تتوفر على طاقات بشرية وموارد أولية هائلة تشكل منبعا لخلق القيمة.

الفرع الثالث: السبيل إلى التوازن الاقتصادي

يعبر التوازن الاقتصادي عن الحالة الاقتصادية والمالية التي تتعادل فيها قوى كلية أو جزئية أو كلاهما، إذا ما توافرت شروط وظروف محددة، بحيث أن عدم استمرار أحدها أو نقصانه أو ازدياده مع ثبات غيره يؤدي إلى حالة الاختلال[1]. ويتحقق التوازن الجزئي على مستوى الوحدات الاقتصادية عند تساوي النفقات والإيرادات. بينما تتمثل قوى التوازن الاقتصادي الكلي في مجموعة عناصر النشاط الاقتصادي كالإنتاج، الادخار، الاستهلاك، الاستثمار، التجارة الخارجية. إضافة إلى جملة الظواهر المصاحبة للنشاط الاقتصادي كالبطالة والتضخم. وتعكس حالة تساوي العرض الكلي مع الطلب الكلي حالة التوازن الاقتصادي للدولة، أما عدا ذلك فيشكل اختلال.

وتختلف مظاهر الاختلال الذي تعاني منه الدول النامية خاصة ما تعلق بعدم دوران عجلة الجهاز الإنتاجي، وضعف الادخار والاستثمار (المحلي)، وتدني مستويات المعيشة، وصولا إلى ارتفاع معدلات التضخم والبطالة، والوقوع تحت طائلة المديونية الخارجية، والعجز الذي يثقل الخزينة ومختلف الموازين.

من بين أهم الحلول التي يمكن أن تلجأ إليها الدول النامية لتسلك طريق العودة إلى التوازن الاقتصادي، وتفعيل عناصر النشاط الاقتصادي حتى تدور عجلة الجهاز الإنتاجي ويتم تعويض فائض الطلب اللجوء إلى المصادر الخارجية المتاحة على شاكلة الشركات متعددة الجنسيات من خلال الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر – إلى جانب الاستثمار المحلي– لإنشاء مشاريع خالقة للقيمة ولمناصب الشغل. وهذا ما من شأنه أن يساهم أيضا في علاج مختلف مواطن الاختلال الاقتصادي والمالي الذي يسود الاقتصاديات النامية. وما يشجع أكثر هذا التوجه تعاظم القدرة التمويلية والإنتاجية والتكنولوجية للشركات متعددة الجنسيات.

---

[1]. دراوسي مسعود، **السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي حالة الجزائر: 1990-2004**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 102.

الفرع الرابع: الشركات متعددة الجنسيات كآلية لتكريس التحول الرأسمالي

بعد فشل النظام الاشتراكي في قيادة الدول التي كانت منطوية تحت رايته إلى تحقيق التقدم والازدهار المنشودين، والمعبر عنهما بالنمو والتنمية الاقتصادية. عمدت الدول التي تتبع هذا النظام إلى التحول إلى النظام الرأسمالي الذي أثبت ولو نسبيا جدارته وقدرته على تحقيق الأهداف العريضة للدول التي كانت تنتهجه، وهو ما شكل البديل المناسب من وجهة نظر الدول النامية خاصة لتعويض الفرصة الضائعة ومحاولة النهوض باقتصادياتها عن طريق تبني مبادئ النظام الرأسمالي.

بما أن الاستثمار الخاص يمثل واحدا من أهم دعائم التحول إلى النظام الرأسمالي، عبر تكريس مبدأ الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وكذا حرية النشاط الاقتصادي. لذلك كان لزاما على الدول النامية البحث على الحلول المساعدة على الخوصصة. لتتوافق المرحلة التي فشل فيها النظام الاشتراكي وبروز حاجة الدول النامية إلى المعين على التحول مع انفجار حركة التدفقات المالية الدولية التي ترجمتها استثمارات الشركات متعددة الجنسيات. وهو ما شكل الحل البديل من وجهة نظر الدول النامية على وجه التحديد لتوكل للشركات متعددة الجنسيات بالتعاون مع القطاع الخاص المحلي مهمة قيادة عملية التحول نحو النظام الرأسمالي واقتصاد السوق.

الجدول رقم (07): إيرادات الخوصصة في الدول المتوسطية في الفترة بين 1990-1998

السنوات	1994-1990	1996-1995	1998-1997	1998
القيمة السنوية المتوسطية لإيرادات الخوصصة (مليون دولار)	2306	3623	5353	4152
إيرادات الخوصصة كنسبة من صادرات السلع والخدمات (%)	1.1	3.0	4.2	3.3
الاستثمارات الأجنبية المباشرة (%)	36.4	75.1	97.7	77.6
الإيرادات الجبائية (%)	1.3	3.5	5.0	3.7

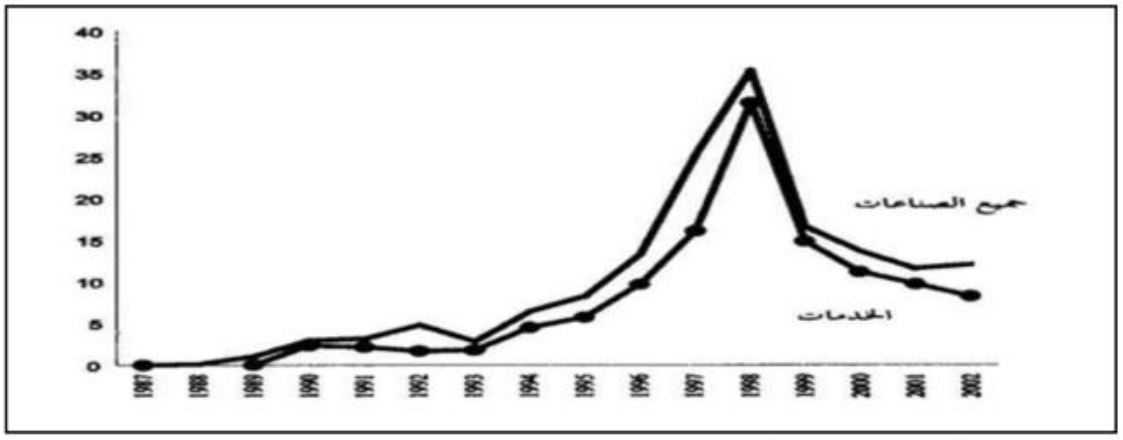
المصدر: مولاي لخضر عبد الرزاق، **متطلبات تنمية القطاع الخاص بالدول النامية – دراسة حالة الجزائر –**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة تلمسان، ص 172.

بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة الممتدة بين 1988-1995 ما يقارب 43% من إجمالي عائدات الدول النامية من الخوصصة، وشكل الاستثمار الأجنبي المباشر في نفس الفترة ما نسبته 80% من إجمالي الاستثمارات الدولية، فيما شكل الاستثمار الأجنبي غير المباشر النسبة الباقية[1].

[1]. مولاي لخضر عبد الرزاق، **متطلبات تنمية القطاع الخاص بالدول النامية – دراسة حالة الجزائر –**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة تلمسان، ص 172.

الشكل(13): عمليات الشراء الأجنبية للشركات الوطنية من خلال الخصخصة خلال الفترة (1987-2002)

الوحدة: مليار دولار



المصدر: فارس فضيل، أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 163.

ليشهد العقد الأخير من القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين تسارعا من جهة بين الدول التي انتهجت إستراتيجية الخوصصة والتوجه نحو تحرير اقتصادياتها، ومن جهة أخرى التسارع في وتيرة تهيئة المحيط الاقتصادي وتكريس الانفتاح على العالم الخارجي لفتح المجال لدخول الشركات متعددة الجنسيات إلى الاقتصاديات النامية المضيفة عن طريق الأشكال المختلفة التي يتيحها الاستثمار الأجنبي المباشر.

الجدول رقم (08): مختلف أشكال الاستثمارات الأجنبية في مصر سنة 1998

نمط الاستثمار	أمثلة
– فروع مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي	Oracle, Bechtel, IBM, Nestlé, 3M, Shell, Xerox
– فروع أغلبية أسهمها ذات ملكية أجنبية	Glaxo, (90%) Novartis (70%) Lecico (75%) Eli Lilly (85%)
– استثمار مشترك	Ezz Group, Suzuki, GM
– فروع مملوكة جزئيا لطرف أجنبي	P. Scherer (10%), Pharco (20%)
– تراخيص	Cleopatra Ceramics, Baghat
– عقود امتياز	Tefal, Benetton
– عقود الإدارة	Prevalent in hotel sector, Accor, Hilton
– مشاريع لنقل التكنولوجيا	Oriental Weavers
– مشاريع مفتاح في اليد، مشاريع بناء، تشغيل، تحويل	gas projects
– استيراد وتصدير	Subcontracting, outward processing trade in textile and garments, electronics, distribution

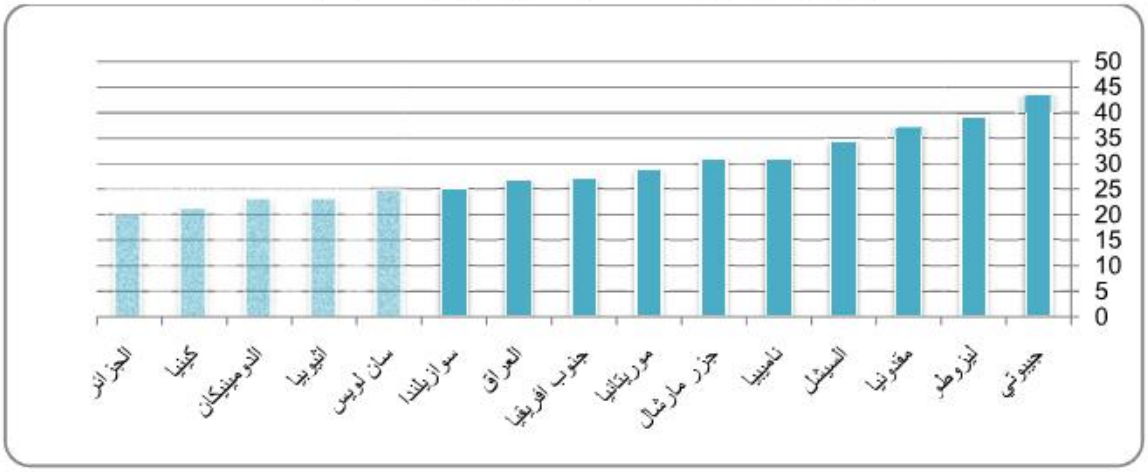
Source : UNCTAD, **Investment Policy Review**: Egypt, 1999 , p.16

في قراءة بسيطة للجدول تتضح الأهمية التي يوليها القائمون على السياسات الاقتصادية في مصر لجذب مختلف صيغ الاستثمار الأجنبي المباشر. وهذا لتكريس مبدأ الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، ومنه قيادة مرحلة التحول نحو الرأسمالية. ومما يميز التدفقات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات تعدد صيغ التوطن مما يتيح للدول المضيفة جملة من الخيارات بما يتلاءم والمرحلة التنموية التي تمر بها، وكذا مراعاة للضوابط التنظيمية المتحكمة في حركة المشاريع الاستثمارية.

الفرع الخامس: الشركات متعددة الجنسيات كدعامة للتخفيف من البطالة

لا شك أن البطالة تمثل أكبر مشكلة تواجه القائمين على السياسات التنموية في البلدان النامية، وتتجلى فداحة المشكلة عند الأخذ بعين الاعتبار الحلقة المفرغة المكونة من مجموعة من المشاكل الاقتصادية (عجز الجهاز الإنتاجي)، والمالية (نقص المخصصات المالية وانعدام البدائل التمويلية الداخلية)، والاجتماعية (على رأسها الفقر) مما يجهض كل الخطط التي يتم الشروع فيها.

الشكل رقم (14): ترتيب الـ 15 دولة الأولى من حيث معدل البطالة سنة 2005



Source: Microsoft, Encarta, 2009, Microsoft Corporation.

عند الأخذ بعين الاعتبار النسب التي يقدمها الشكل، ومدى عمق مشكلة البطالة على مستوى الدول النامية يصبح، من المنطقي والضروري التفكير في حل له القدرة الهائلة على التشغيل وامتصاص القوى العاملة غير المستغلة.

الجدول رقم (09): عدد عمال الفروع الأجنبية

السنة	1990	2007-2005	2012
عدد العمال (بالآلاف)	20625	53306	69359

Source: UNCTAD, **WIR 2015**, p 18.

تعاني الدول النامية من مشكلة البطالة وضعف الجهاز الإنتاجي المحلي على التوظيف وخلف فرص العمل، بينما تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بقدرة توظيفية هائلة تنعكس في الأرقام التي يوضحها الجدول، حيث تضاعفت العمالة الموظفة على مستوى فروع هذه الشركات ثلاث مرات في الفترة بين 1990-2012.

تبرز المشاكل التي تعاني منها الدول النامية بشكل واضح ومؤثر على سيرورة التنمية فيها لتعلن عن فشل الأنماط التنموية المتبعة سابقا. والتي تم الاعتماد فيها على بدائل لم تثبت كفاءتها كالتمويل بالقروض الخارجية لتجسيد المشاريع الاقتصادية، وتغطية الطلب الداخلي بالاعتماد على الاستيراد دون الإنتاج المحلي، والغرق في حلول ترقيعية للتقليل من وطأة البطالة. ومع تنامي مد العولمة المالية أصبحت الدول النامية ترى في الشركات متعددة الجنسيات البديل المثالي لتصحيح المسار نحو تنمية اقتصادية واجتماعية حقيقية. لذلك سيتم فيما يأتي التطرق إلى الآثار الاقتصادية المرجوة من استقطاب الشركات متعددة الجنسيات إلى الاقتصاديات النامية.

المطلب الثاني: الآثار المرجوة من استقطاب الشركات متعددة الجنسيات

يذهب الكثير من الاقتصاديين والباحثين في ميدان التنمية والتمويل الدولي إلى أن الآثار التنموية لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات داخل الاقتصاديات المضيفة تظهر على عدة أصعدة وجوانب، ونخص بالذكر الأثر الاقتصادي بمختلف مكوناته المالية والتكنولوجية والبشرية.

الفرع الأول: أثر العدوى

تمكن الاستثمارات التي تنفذها الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة الشركات المحلية من محاكاة وتقليد تكنولوجياتها، ممارساتها التسييرية، واستراتيجياتها مما يسمح لها من خلال تطبيقها بتطوير أعمالها. فعلى سبيل المثال ومن خلال التعرض لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات قد تتمكن الشركات المحلية من تبني تكنولوجيات إنتاجية جديدة، مقاربات تسويقية، مناهج لمراقبة المخزون، أساليب تحفيز الموارد البشرية، أو أي ابتكارات تنظيمية. هذه النزعة المتكونة لدى الشركات المحلية لمحاكاة الشركات متعددة الجنسيات تعكس أثر العدوى والذي من شأنه خلق انعكاسات أفقية ايجابية تحسن من إنتاجية الشركات المحلية[1].

الفرع الثاني: الروابط بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية

تنتج الكثير من الانعكاسات الايجابية الناجمة عن الاحتكاك بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية المتمثلة في الموردين والموزعين أو الزبائن. وتتمثل هذه الانعكاسات في استفادة الشركات المحلية من التفوق المعرفي

[1]. Jennifer W. Spencer, **The Impact Of Multinational Enterprise Strategy On Indigenous Enterprises: Horizontal Spillovers And Crowding Out In Developing Countries**, Academy of Management Review, Vol. 33, No. 2, 2008, p 342.

والتكنولوجي للشركات متعددة الجنسيات في مجالات الإنتاج والعمليات والتسويق، شرط أن لا تترتب تكاليف عن ذلك بما يرهن الاستفادة كلها. وحسب Lall تساهم العلاقات الخلفية مع الموردين في مساعدة الموردين المحتملين الأجانب أو المحليين على الرفع من قدراتهم وكفاءاتهم الإنتاجية من خلال[1]:

- مساعدتهم على إقامة وتركيب وسائل الإنتاج؛
- توفير المساعدة التقنية والمعلومات للرفع من جودة المنتجات الموردة وفتح الباب للبحث والتطوير؛
- المساعدة على اقتناء المواد الأولية والمنتجات الوسيطة؛
- توفير التدريب والمساعدة على الإدارة والتنظيم؛

بينما تتلخص الاستفادة من التكامل الأمامي مع الطرف المحلي في التأثير على حجم السوق، وكذا محتوى التشريعات المحلية، إضافة إلى التأثير على حجم وقدرات وتكنولوجيا الشركات المحلية بما فيها المنافسة.

الفرع الثالث: الأثر على مستوى الأجور

في دراسة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية استهدفت دولتين ناميتين هما البرازيل واندونيسيا، إضافة إلى ثلاث دول من المنظمة هم: البرتغال، ألمانيا، المملكة المتحدة حول أثر الشركات متعددة الجنسيات الوافدة إلى الدول النامية على مستوى الأجور تبين أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة ترفع من مستوى الأجور على المدى القصير، خصوصا في الاقتصاديات النامية. وتتراوح هذه الزيادة بين 10% و 20% بعد دخول الشركات متعددة الجنسيات. ويكون أثر انتقال الملكية المحلية إلى الكيانات الأجنبية في شكل استثمارات أجنبية مباشرة أكبر في حالة الأجور المدفوعة إلى العمالة المحلية المستقطبة حديثا، مما يشير إلى مكاسب أجرية كبيرة بالنسبة للعمال المنتقلين من الشركات المحلية إلى الشركات متعددة الجنسيات، والتي وصلت نسبتها إلى 14% في البرتغال و21% في البرازيل[2].

ومن خلال إجراء مقارنة بسيطة بين الشركات المحلية والشركات متعددة الجنسيات في ما يخص جوانب التوظيف والأجور وظروف العمل، توصلت الأبحاث التي أجراها البنك الدولي حول الشركات إلى النتائج الآتية[3]:

- في المتوسط توظف شركة متعددة الجنسيات ضعف ما تستطيع شركة محلية توفيره من فرص عمل؛

---

[1]. Magnus Blomström, Ari Kokko, **The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence**, Working Paper No. 1745, World Bank Policy Research, march 1997, pp 12-13.

[2]. OECD, **The Social Impact of Foreign Direct Investment**, Policy Brief, OECD Employment Outlook, Paris, July 2008, p 04.

[3]. OECD, **L'impact de l'investissement direct étranger sur les salaires et les conditions de travail,** conférence OECD-OIT sur la responsabilité sociale des entreprises, Emploi et relations professionnelles: Promouvoir un comportement responsable des entreprises dans une économie mondialisée 23-24 Juin 2008, Centre des conférences de l'OECD, Paris, France, 2008, p 17.

- تفوق الأجور المدفوعة من طرف شركة متعددة الجنسيات ما تدفعه مثيلاتها المحلية بنسبة تصل إلى 50%، وتظهر هذه الفروقات أكثر في آسيا وأمريكا اللاتينية، إضافة إلى الفرق في المستوى التكنولوجي والإنتاجي؛

- تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى توفير فرص تكوين إضافية، كما أن معدل النشاط النقابي على مستواها أعلى منه على مستوى الشركات المحلية، هذان العاملان (التكوين والنشاط النقابي) يساعدان على فهم المستوى العالي للأجور الممنوحة.

يمكن القول أن من نتائج تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية إما توفير فرص شغل جديدة مما سيؤدي إلى تخفيض نسب البطالة، أو زيادة سقف الأجور للعمال الأصليين في الشركة التي تم نقل ملكيتها إلى الطرف الأجنبي. وفي كلتا الحالتين سينتج عن ذلك تحسين المستوى المعيشي لفئة ما من الفئات العمالية.

الفرع الرابع: النقل الطوعي وغير الطوعي للتكنولوجيا

تهيمن الشركات متعددة الجنسيات على الجزء الأعظم من مشاريع البحث والتطوير على مستوى القطاع الخاص. وتتركز مشاريع البحث والتطوير عامة في يد ستة (06) دول صناعية مصدرة للشركات متعددة الجنسيات والمستحوذة على 80% من المخزون العالمي من الاستثمارات المباشرة وهي: الولايات المتحدة، المملكة المتحدة، اليابان، ألمانيا، سويسرا، وهولندا.

تجد الشركات متعددة الجنسيات نفسها مرغمة على التعامل مع بيئة الدولة المضيفة من خلال مجموعة من العلاقات الأمامية والخلفية مثل: علاقات التوريد والتوزيع، استقطاب المهارات البشرية المحلية، منح التراخيص وغيرها من أشكال التماس التي تجعلها تنقل طواعية أو عن غير طواعية التكنولوجيات المطورة على مستواها.

الجدول رقم(10): أنماط انتقال التكنولوجيا من الشركات متعددة الجنسيات إلى البيئة المضيفة

	مساهمة الشركة متعددة الجنسيات	
نمط الانتقال	فعال	غير فعال
رسمي	الاستثمار المشترك، التراخيص	تجارة السلع
غير رسمي	الروابط المحلية	التبادل العلمي، النشرات والتقارير

Source: Magnus Blomström, Ari Kokko, **The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence**, Working Paper No. 1745, World Bank Policy Research, March 1997, p 04.

يلخص الجدول القنوات التي تنتقل وتتسرب من خلالها التكنولوجيا من الطرف الأجنبي إلى البيئة المضيفة. حيث يلاحظ وجود قنوات رسمية تكون بعلم وتحت سيطرة وتحكم الشركات متعددة الجنسيات. فالاستثمار المشترك مثلا أو التراخيص تمكن للطرف المحلي من الاطلاع التكنولوجيا المستخدمة في المنتج وتعلمها. وهي نفس

الميزة تقريبا التي تتميز بها التراخيص ولو باختلافات بسيطة من حيث نسبة الرقابة على الاستثمار. وصُنِّف هذا النوع من الانتقال بالفعال لأنه يخلق حقيقة قيمة مضافة للاقتصاد المضيف من خلال النقل الفعلي للتكنولوجيا.

تشكل الروابط المحلية مع الطرف الأجنبي قنوات للنقل التكنولوجي لكن بطريقة غير رسمية، حيث تستفيد مثلا الشركات المحلية من العمالة المحلية المنتقلة من الشركات متعددة الجنسيات إليها كونها تمتلك مهارات إدارية وعلمية مكتسبة من احتكاكها بالطرف الأجنبي. وتنخفض المساهمة في نقل التكنولوجيا وكذا نوعيتها عندما يتعلق الأمر بالقنوات غير الرسمية والأنماط غير الفعالة، لأنها لا توفر كما كافيا من المعلومات حول الأساليب التكنولوجية والمهارات الإنتاجية التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات.

الفرع الخامس: الأثر على التجارة والتسويق:

نظرا للإمكانيات والخصائص التي تتميز بها الشركات متعددة الجنسيات من جانب امتلاكها لقدرات وتقنيات تسويقية متطورة، اندماجها في شبكات التوزيع العالمية، تحكمها في التكاليف، تطبيقها لاقتصاديات الحجم، الكفاءة التصديرية. ونظرا للتباين الواضح بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية من حيث القدرات والمزايا السابقة، فإن الاحتكاك بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية في الدولة المضيفة ينجم عنه:

- رفع الكفاءة الإنتاجية والتسويقية للطرف المحلي بفعل المنافسة والتقليد؛
- تعزيز القدرة التصديرية للدولة المضيفة وزيادة احتمالات إحلالها لوارداتها؛
- خلق منتجات جديدة موجهة للسوق المحلية أو للتصدير؛
- التخصص في العمليات والمنتجات كثيفة العمالة من خلال التكامل العمودي للصناعات الدولية.
- رفع الكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة؛

الفرع السادس: الأثر على ميزان المدفوعات:

بما أن ميزان المدفوعات يرصد التعاملات المالية للدولة المضيفة مع العالم الخارجي فإن دخول الشركات متعددة الجنسيات بإمكانياتها المالية الضخمة – ولو نظريا–، وتشييدها لمشاريع استثمارية من شأنه أن ينجم عنه العديد من النتائج الايجابية؛ لعل من أهمها: تنمية وتطوير القدرات التصديرية خاصة إذا أنشأت استثمارات تخدم الصناعات التصديرية، إحلال الواردات وتخفيض فاتورتها بما يساهم في تقليص عجز ميزان المدفوعات، المساهمة في تعظيم تدفق رؤوس الأموال الأجنبية عن طريق بعث المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وضخ المزيد من التمويل، خصوصا إذا تم التحكم في الأرباح المتولدة عن هذه الاستثمارات وإعادة استثمارها في الاقتصاد نفسه دون تحويلها كلها إلى الدولة الأم.

الجدول رقم (11): توزيع قيم صادرات 257 شركة لاتينية حسب نوع الاستثمار سنة 1969 (ألاف الدولارات)

نوع الاستثمار	أجنبي مباشر	استثمار مشترك	محلي	المجموع
العدد	94	53	110	257
الصادرات إلى أمريكا اللاتينية	848.7	677.9	523.6	674.3
الصادرات إلى بقية العالم	1411.7	1155.7	1010.9	1187.4

من إعداد الطالب بالاعتماد على:

Ronald Müller, Richard D. Morgenstern, **Multinational corporations and balance of payments impacts in LDCS: an econometric analysis of export pricing behavior**, Kyklos, Volume 27, Issue 2, pages 304–321, January 1974, p 309.

يبين الجدول المساهمة القيمة للاستثمار الأجنبي المباشر بنوعيه مشترك وملكية تامة في صادرات الدول التي تتوطن فيها هذه الشركات. وهو ما يمنح بعض الدعم لموازين مدفوعاتها حتى تصل إلى حالة اللاعجز. فالتدفقات المالية الدائنة التي تحققها صادرات الفروع الأجنبية المتوطنة داخل الاقتصاديات المضيفة من شأنها أن تمثل الحل للتغلب على ارتفاع فاتورة الواردات إما بالتعويض بالمنتجات المحلية أو بتوفير مداخيل متأتية من الصادرات التي تدعم ميزان المدفوعات. وعلى سبيل المثال[1]: تمكنت الفروع الأجنبية الناشطة في الصين في مجال الهواتف المحمولة من رفع قيمة صادراتها من 450 مليون دولار سنة 1996 إلى ما يقارب 2823 مليون دولار سنة 2000، وهو ما شكل ما نسبته 96% من إجمالي صادرات الصين من الهواتف المحمولة.

إضافة إلى كل ما سبق، تتعدد الدراسات التي خاضت في الآثار التي يفرزها توطن الشركات متعددة على الدول المضيفة. وللاستفادة أكثر نستعرض في الجدول الموالي ملخص لبعض الدراسات التي خاضت في الآثار التي تتولد عن توطن الشركات متعددة الجنسيات داخل الاقتصاديات المضيفة.

الجدول رقم (12): الآثار الاقتصادية لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات على اقتصاديات الدول المضيفة

الدراسة	الدولة/ مستوى التحليل	أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو والإنتاجية
الدراسات القطاعية		
كافس (1974)	استراليا، مستوى قطاعي، الصناعة، 1966	ارتباط موجب بين وجود الاستثمار الأجنبي المباشر (الإ.أ.م) والإنتاجية في القطاع
غلوبرمان (1979)	كندا، مستوى قطاعين 1972	ارتباط موجب بين تواجد الإ.أ.م والإنتاجية في القطاع
باين وهابرت (2000)	المملكة المتحدة، مستوى قطاعي	أثار غير مباشرة داخلية وداخل قطاع الصناعة ناجمة عن الإ.أ.م على التطور التقني للشركات المحلية
بلومستروم وبيرسون (1983)	المكسيك، الصناعة، 1970	أثار غير مباشرة داخلية وداخل قطاع الصناعة ناجمة عن الإ.أ.م على إنتاجية العمل للشركات المحلية

[1]. UNCTAD, **WIR 2002**, p 166.

دراسات كلية		
بالاسوبرامانيام وآخرون (1996)	46 دولة نامية، تقاطع قطاعي، خلال 1970-1995	أثر ايجابي للإ.أ.م على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يتعاظم في دول تشجيع الصادرات أكثر من الدول إحلال الواردات
بارال وباين (1997)	المملكة المتحدة وألمانيا الغربية، 1972-1995	أثر ايجابي للإ.أ.م على التقدم التقني العام.
بارال وتي فالدي (1999)	ايرلندا والمملكة المتحدة، مستوى وطني، 1975-1998	أثر ايجابي للإ.أ.م على التقدم التقني العام.
بارال وتي فالدي (2000)	ألمانيا الشرقية، مستوى وطني وصناعي، 1991-1998	أثر ايجابي للإ.أ.م على التقدم التقني العام.
بورانستاين وآخرون (1998)	69 دولة، مستوى وطني	ارتباط ايجابي ضعيف بين الإ.أ.م ومعدل نمو الدخل الفردي
دي ميلو (1999)	عينة من 16 دولة متقدمة و 17 دولة نامية خلال 1970-1990	أثر ايجابي للإ.أ.م على نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي
كسو (2000)	40 دولة، مستوى وطني	نقل ايجابي للتكنولوجيا في الدول المتقدمة، ولكن ليس في الدول النامية ويعتمد على الحد الأدنى لرأس المال البشري
دراسات على مستوى الشركة أو المصنع		
ايتكان وهاريسون (1999)	فنزويلا، الشركات الصناعية	أثار سلبية غير مباشرة على إنتاجية الشركات المحلية
ايتكان وهاريسون وليبسي (1996)	المكسيك، فنزويلا، الو.م.أ، الشركات الصناعية	أثار ايجابية غير مباشرة على الأجور في الو.م.أ، لكن ليس في المكسيك وفنزويلا.
بلومستروم (1986)	المكسيك، السبعينات	ارتباط موجب بين تواجد الإ.أ.م وإنتاجية القطاع، لكن الشركات ذات الفجوة التكنولوجية الواسعة لا تتعلم.
بلومستروم وسجوهولم (1999)	اندونيسيا، الشركات الصناعية، 1991	أثر ايجابي على إنتاجية الشركات المحلية، لكن فقط لغير المصدرة.
بلومستروم وآخرون (2000)	أوروغواي، المصانع، 1988	أثار ايجابية غير مباشرة على الشركات المحلية لكن فقط ذات الفجوة التكنولوجية الصغيرة
دجانكوف وهويكمان	التشيك، الشركات الصناعية، 1992-1996	أثر سلبي على نمو إنتاجية الشركات المحلية البحتة.
حداد وهاريسون (1993)	المغرب، الشركات الصناعية، 1985-1989	أثار ايجابية غير مباشرة على مستوى إنتاجية الشركات المحلية في القطاعات ضعيفة التكنولوجيا، لكن أثار سلبية غير مباشر على نمو إنتاجية الشركات المحلية.

Source: Dirk Willem Te Velde, **policies towards foreign direct investment in developing countries: emerging best-practices and outstanding issues**, overseas development institute, London, March 2001, p .10

من جهة أخرى، تتناسى الدول النامية المضيفة أنه قد تترتب آثار السلبية على ميزان المدفوعات في حالة انسحاب الشركات متعددة الجنسيات من اقتصاد الدولة المضيفة وما يتبعه من خروج لرؤوس الأموال؛ وأيضا في

حالة كان المشروع الاستثماري المنشأ موجه لخدمة السوق المحلية، ويتعاظم الأثر السلبي إذا كان يتم الاعتماد على عناصر إنتاج مستوردة مما يعمق العجز بسبب ارتفاع تكاليف السلع الرأسمالية عادة.

ترى الدول النامية في الشركات متعددة الجنسيات مخرجا من حلقة التخلف المفرغة التي تدور فيها، من منطلق أن طبيعة المشاكل التي تشوب اقتصادياتها، والتي أصبحت سمة مميزة لها تتطابق والخصائص وكذا الايجابيات التي تمتلكها الشركات متعددة الجنسيات. فإذا كانت الدول النامية تتأخر تكنولوجيا ومعرفيا، ولا تتحلى بالقدرة التشغيلية التي تضعها في مواجهة دائمة مع البطالة، ولا تمتلك القدرات التمويلية للمضي قدما في استراتيجياتها التنموية، وتجتمع هذه المعضلات في ظل اقتصاد ريعي، غير منتج وغير تنافسي، مصدر للمواد الأولية، يعاني من التضخم، والمديونية الخارجية، وعجز ميزان المدفوعات، وانخفاض الكفاءة المحلية؛ فإن الحل من وجهة نظر الدول النامية يكمن في بروز الشركات متعددة الجنسيات كبديل تنموي حديث ومخلص من كل هذه النقائص.

إذا كان ما سبق عرضه من مزايا وخصائص للشركات متعددة الجنسيات يغري الدول النامية، فهذا لا ينفي إغفالها للنزعة الرأسمالية للشركات متعددة الجنسيات، والتي قد ينجر عنها أثار وانعكاسات سلبية مؤثرة. حيث أن تحقق المنافع السابقة مرتبط بالقوة التفاوضية للدول النامية أثناء استقبال الاستثمارات الواردة، إضافة إلى أهم عامل وهو المناخ الاستثماري الضابط للعلاقة بين الدولة المضيفة والشركة المستثمرة والمحدد للهدف من وراء استقطاب الشركات متعددة الجنسيات.

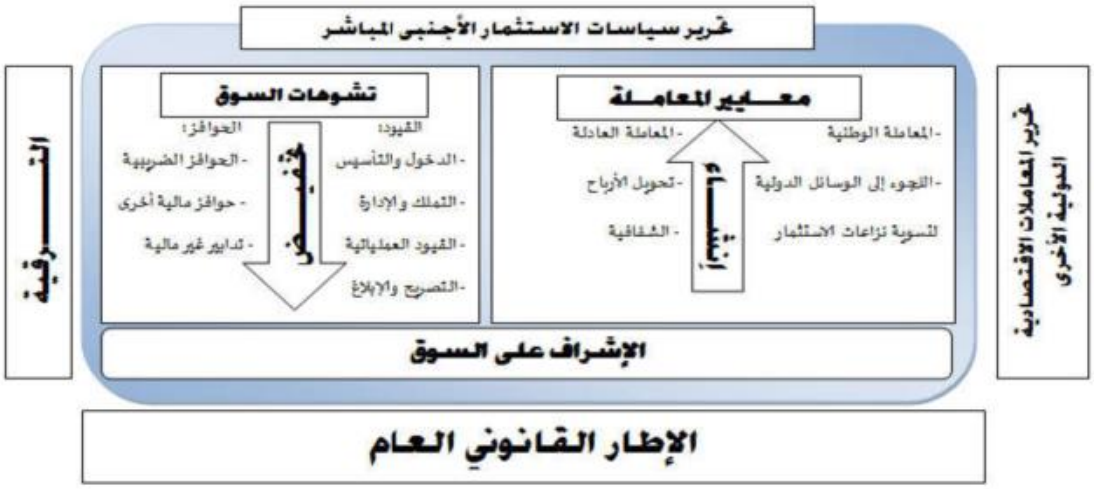
في ظل جاذبية القيمة التنموية المضافة التي تطمع الدول النامية في تحققها من خلال توطن الشركات متعددة الجنسيات داخل اقتصاديات، وتحت ضغط الضرورة التنموية تتجه الدول النامية إلى محاولة الاستفادة من هذه المزايا؛ من خلال القيام بالعديد من التسهيلات وتقديم التحفيزات لتكريس الانفتاح الاقتصادي على الاستثمارات الأجنبية المباشرة وجذب هذه الشركات.

المطلب الثالث: رصد انفتاح الاقتصاديات المضيفة على الشركات متعددة الجنسيات

بهدف جذب الكم الكافي من الاستثمارات الأجنبية المباشرة القادرة على تحقيق الأهداف والخطط التنموية المسطرة، تذهب الدول النامية إلى مقاربة إغراء الشركات متعددة الجنسيات من خلال تكريس المبادئ الرأسمالية التي تحرك النزعة الربحية للشركات متعددة الجنسيات للتوجه نحو هذه الدول، بما في ذلك توفير المناخ المناسب لممارسة الأنشطة الاستثمارية. وفيما يلي سيتم رصد مدى وكيفية وأوجه الانفتاح الاقتصادي الذي طبقته وشهدته الدول النامية المضيفة من خلال تسليط الضوء على التغيرات التنظيمية والتشريعية لسياسات الاستثمار.

قبل التطرق إلى التغيرات التنظيمية في السياسات الاستثمارية الوطنية للدول المضيفة والنامية على وجه الخصوص، وجب تسليط الضوء أولا على مكونات وعناصر المناخ الاستثماري المفضل للشركات متعددة الجنسيات وهو ما يلخصه الشكل الموالي.

الشكل رقم (15): العناصر الأساسية المكونة للمناخ الاستثماري الجذاب



Source: UNCTAD, **WIR 1994**, p 22.

يبنى القرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات بالاعتماد على العديد من المحددات على غرار ما يظهره الشكل من معايير المعاملة المترجمة في: المعاملة الوطنية، اللجوء الى الوسائل الدولية لتسوية نزاعات الاستثمار، الشفافية، والمعاملة الواضحة والعادلة. ومن جهة أخرى، تواجه عملية دخول هذه الشركات العديد من المحددات على غرار تشوهات السوق التي تمت ترجمتها في: قيود الدخول والتأسيس، قيود التملك والادارة، اليود العملياتية وغيرها. فنجد هذه الشركات تطمح في التغلب على هذه العوائق او القيود او المحددات من خلال جملة الحوافز التي تقدمها الدول المضيفة، والتي تتلخص في الحوافز المالية، الحوافز الضريبية والحوافز التنظيمية.

المشكل الذي يطرحه الشكل أنه يشرح فقط الالتزامات التي يجب على الدول المضيفة توفيرها والتحلي بها. لكنه لا يمثل الاستراتيجية التي من شأنها توفير استثمارات نوعية قادرة على قيادة التنمية في هذه الدول (make FDI work for development). وهذا ما يستلزم ضرورة المزج بين المحددات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات والسياسات الاستثمارية للدول المضيفة.

الجدول رقم (13): مصفوفة العوامل والسياسات المؤثرة في قرار توطن الشركات متعددة الجنسيات

	السياسات الاقتصادية التي تقع تحت السيطرة المحلية		سياسات وعوامل أخرى
	السياسات الصناعية	السياسات الاقتصادية	
تؤثر على المستثمرين الأجانب المحتملين (محددات)	– الحوافز المالية والضريبية والتفاوض؛ – فعالية الإجراءات الإدارية وقوانين الملكية؛ – ترقية، بناء واستهداف الصورة؛ – ترقية القطاعات المفتاحية (التجمعات والعناقيد)؛ – تطوير أرضية التصدير (المناطق الصناعية للتصدير).	– توفر البنى التحتية وقوة عاملة ماهرة وعلاقات عمل جيدة؛ – أداء اقتصادي وأفق جيد؛ – تطور السوق المالي ووضعية الدين؛ – عدم وجود عوائق أمام تجارة السلع والخدمات.	– الاندماج الاقتصادي وتكاليف النقل؛ – المعاهدات الدولية، الجهوية: معاهدات الاستثمار الثنائية ومنظمة التجارة العالمية؛ – التأمين (المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، الوكالة الدولية لضمان الاستثمار متعددة الأطراف، وكالة ضمان قروض التصدير) ودرجة المخاطر السياسية؛ – الموقع والقرب من الأسواق الإستراتيجية؛ – توفر الموارد الأولية؛ – الروابط التاريخية واللغوية؛ – غياب الفساد؛ – الشروط والظروف المالية في الدولة الأم.
تؤثر على المستثمرين الأجانب الحاليين (ترقية)	– الوعاء الضريبي؛ – متطلبات الأداء (كتدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة TRIMs، وغيرها)؛ – التفاعل مع مراكز البحث والشركات الأخرى؛ – تشجيع البحث والتطوير؛ – تدريب العمالة؛	– سياسة سوق العمل؛ – السياسة التجارية، ترقية التصدير والبنية التحتية؛ – قانون المنافسة؛ – تطور السوق المالي.	– معاهدات الاستثمار الدولية والجهوية؛ – الاندماج الاقتصادي الدولي؛ – المجتمع المدني.
يؤثر على استجابة الشركات المحلية (روابط)	– تشجيع الروابط مع الشركات المحلية؛ – تشجيع القدرات التكنولوجية (البحث والتطوير)؛ – تحفيز الموارد البشرية وتدريبهم؛ – إدارة جانب العرض.	– نشر التعليم وتوليد المهارات؛ – قانون المنافسة؛ – تشجيع التصدير.	– الاندماج الاقتصادي الدولي.

Source: Dirk Willem Te Velde, **policies towards foreign direct investment in developing countries: emerging best-practices and outstanding issues**, overseas development institute, London, March 2001, p 15.

تتقاطع أسطر وأعمدة المصفوفة لترسم لنا الخيارات التي يجب على كل طرف مراعاتها أثناء قراره. فالشركات متعددة الجنسيات تبحث عن عوامل ملائمة للنشاط الاستثماري داخل الدولة المضيفة. والدولة المضيفة بدورها

تحاول رسم خطوط السياسة الاستثمارية التي تحقق لها الأهداف الاقتصادية الكلية، ليتحقق مسعى كل طرف في الأخير تبعا لقوة مركزه التفاوضي والمزايا النسبية التي ينفرد بها. لكن هذا الصراع تحكمه أيضا الدوافع التنموية للدول المضيفة، إضافة إلى المد المتنامي للعولمة المالية التي باتت تحكم قبضتها على الاقتصاد العالمي. مما يفرض على هذه الدول – خاصة النامية منها– تبني نهج الانفتاح الاقتصادي وتهيئة مناخها الاستثماري بغية ركب سيرورة الاعتماد على التمويل الدولي والظفر بحصة معتبرة منه.

بغية إعطاء صورة أكثر عن تفاعل الدول المضيفة مع ضغوط الانفتاح الاقتصادي، سيتم فيما يأتي رصد لأهم التغيرات التنظيمية التي شملت السياسات الوطنية للاستثمار من خلال أعمال الأونكتاد التي تضمنتها تقارير الاستثمار العالمي.

الجدول رقم (14): التغييرات في تشريعات الاستثمار خلال الفترة 1991–1999

البند	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
– عدد الدول التي أجرت تغييرات تنظيمية على قوانينها الاستثمارية	35	43	57	49	64	65	76	60	63
– عدد التغييرات	82	79	102	110	112	114	151	145	140
– التغييرات المشجعة للإ.أ.م	80	79	101	108	106	98	135	136	131
– التغييرات الأقل تشجيعا للإ.أ.م	2	-	1	2	6	16	16	9	9

Source: UNCTAD, **WIR 2000**, p 06.

تطور عدد الدول التي أجرت تغييرات تنظيمية على قوانينها الاستثمارية من 35 دولة سنة 1991، إلى 63 دولة سنة 1999. ليتطور معه عدد التغييرات التي أحدثت خلال نفس الفترة من 82 تغييرا سنة 1991 إلى 140 تغييرا سنة 1999. وقد سيطرت التغييرات المشجعة للاستثمار الأجنبي المباشر على عدد التغييرات الإجمالي، بحيث وصلت نسبتها سنة 1999 إلى حوالي 94% من إجمالي التغييرات لتبقى النسبة الباقية ممثلة للتغييرات غير الداعمة أو الأقل تشجيعا للاستثمار الأجنبي المباشر.

تتضمن التغييرات المشجعة للاستثمار الأجنبي المباشر تلك التغييرات التي تهدف إلى تكريس الانفتاح والتحرر الاقتصادي، وتوسيع عمل آلية السوق وزيادة الحوافز. بينما تتضمن التشريعات الأقل تشجيعا للاستثمار الأجنبي المباشر تلك التغييرات التي تهدف إلى زيادة الرقابة على الاستثمارات والشركات متعددة الجنسيات أو تخفيض الحوافز الممنوحة. ويعزى هذا الكم الهائل من التغييرات –إضافة إلى نوعية التغييرات– إلى الالتزامات الدولية للدول، فعلى سبيل المثال اضطرت نسبة معتبرة من هذه العينة إلى إجراء تغييرات في تشريعاتها الوطنية المنظمة للاستثمار كاستجابة لمتطلبات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية.

الجدول رقم (15): التوزيع النوعي لتغيرات التشريعات الوطنية للاستثمار سنة 1997

البند	سنة 1997
– عدد الدول التي أجرت تغييرات	76
– عدد التغييرات	151
في اتجاه الشروط الأكثر تشجيعا للإ.أ.م	
– المزيد من شروط وإجراءات التحرير[a]	3
– المزيد من شروط[b] وإجراءات[a] التحرير العملياتي	61
– المزيد من الحوافز	41
– المزيد من الترقية (على خلاف الحوافز)[c]	8
– المزيد من التحرير القطاعي	17
– المزيد من الضمانات والحماية	5
في اتجاه الشروط الأقل تشجيعا للإ.أ.م	
– تقليل الحوافز	7
– المزيد من الرقابة	9

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: UNCTAD, **WIR 1998**, p 57.

a: يشمل تطبيق التغييرات جميع المجالات؛

b: يتضمن متطلبات الأداء فضلا عن بقية التدابير التشغيلية؛

c: يتضمن قوانين المناطق الحرة.

المشكل الذي يطرحه الجدول يتمثل في نوعية التغييرات أو التنازلات التي قدمتها الدول المضيفة لاستمالة الشركات متعددة الجنسيات. فهي تحظى بالأهمية أكثر من كمية التغييرات في حد ذاتها، حيث أنه بالتمعن في المحتوى الذي تحمله نجدها تنص على: تحرير جميع القطاعات بما في ذلك القطاعات السيادية والحساسة كالقطاعات ذات العلاقة بالبيئة والتنمية المستدامة والقطاعات الناشئة. كما تنص على المزيد من تحرير العمليات والتدابير التشغيلية، والتي تذهب إلى ضرورة التسريع في إنشاء وتشغيل المشاريع الاستثمارية، بما ينطوي عليه من احتمال غياب دراسات الجدوى الفعلية والتقييم الجيد لأثار المشاريع الواردة.

كما شملت التغييرات تقديم المزيد من الحوافز بمختلف صيغها المالية والضريبية والجبائية، من خلال ما تضمنته القوانين المنظمة لنشاط المناطق الحرة. ورغم الفوائض الايجابية التي يمكن أن تدرها المناطق الصناعية، إلا أن طبيعتها القانونية الخاصة، وطريقة نشاطها، مضافا إليها الحوافز المقدمة قد ينجر عنها انعكاسات سلبية نابعة من طبيعة الحوافز نفسها.

البارز في عدد التغييرات أن بندي شروط وإجراءات التحرير العملياتي والحوافز حازا مجتمعين على ما نسبته 67.5% من إجمالي التغييرات، وهذا ما يوضح الأهمية النسبية للبندين في كل من السياسات الاستثمارية

واعتبارات قرار توطن الشركات متعددة الجنسيات. ولِتَقَصِّي مدى استشراء مد منح الحوافز للشركات متعددة الجنسيات من خلال التغييرات التنظيمية بين الدول النامية، يتناول الجدول الموالي عدد الدول التي قدمت حوافز ضريبية للشركات متعددة الجنسيات أوائل التسعينات.

الجدول رقم (16): عدد الدول التي قدمت حوافز ضريبية للشركات متعددة الجنسيات أوائل التسعينات

الحوافز	الدول المتقدمة	الدول النامية		
		إفريقيا	أسيا	أمريكا اللاتينية والكاريبي
– إجمالي الدول التي قدمت حوافز	51	23	17	12
– خفض معدل ضريبة الدخل القياسي	40	18	13	12
– إعفاءات ضريبية	30	16	13	08
– إهتلاك متسارع	21	12	8	6
– اقتطاعات من اشتراكات الضمان الاجتماعي	7	2	1	2
– خصومات خاصة على الأرباح الإجمالية لأغراض ضريبة الدخل أو تخفيضات في الضرائب أخرى (مثال: ضريبة القيمة المضافة، والمبيعات)	13	14	12	06
– الإعفاء من رسوم الاستيراد	24	15	13	11
– استرداد الرسوم الجمركية	21	10	08	10

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: UNCTAD, **WIR 1995**, p 293

يقدم الجدول قائمة بالحوافز الضريبية التي قدمها عدد من الدول النامية المضيفة للشركات متعددة الجنسيات أوائل التسعينات، إضافة إلى عينة الدول المتقدمة. والملاحظ أن عينتي الدول تتسابقان على حد سواء نحو تقديم أكبر عدد ممكن من التخفيضات الضريبية حتى تنجح في توفير المناخ الاستثماري الجذاب. إلا أن المعطيات لا تمكن من إجراء تحليل نوعي لمدى عقلانية الحوافز المقدمة لأنها المعطيات كانت في شكل مجمعات على غرار بند الإعفاءات الضريبية، حيث يمكن أن يحمل هذا البند الكثير من التنازلات التي تحمل عواقب اقتصادية ومالية وتنظيمية وبيئية وخيمة.

الجدول رقم (17): التغييرات في تشريعات الاستثمار خلال الفترة 2000–2014

البند	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
– عدد الدول التي أجرت	46	52	44	60	80	78	71	50	41	47	55	49	54	59	37
– عدد التغييرات	81	97	94	125	164	144	126	79	68	88	121	80	86	87	63
– تحرير/ ترقية	75	85	79	113	142	118	104	58	51	61	80	59	61	61	47
– قيود/ ضوابط	05	02	12	12	20	25	22	19	15	23	37	20	20	23	09
– محايدة/ غير محدد	01	10	03	-	02	01	-	02	02	04	04	01	05	03	07

Source: UNCTAD, **WIR 2015**, p 102.

استمر مد تحرير ورفع القيود عن الاستثمار الأجنبي المباشر لتصل سنة 2004 إلى 142 تغييرا. وفي سنة 2005 أقدمت 19 دولة على تحرير شامل للقطاعات، وأقرت الملكية الأجنبية في العديد من القطاعات الاقتصادية. لكن الملفت في سنة 2005، هو تسجيل أعلى عدد من التغييرات غير الداعمة للاستثمار الأجنبي المباشر بـ 25 تعديلا كانت معظمها في دول أمريكا اللاتينية والكاريبي. وواصلت الدول النامية فرض المزيد من القيود على استغلال ثرواتها الطبيعية، حيث تبقى دائما الحكومات النامية حاضرة من خلال الشركات الحكومية أو الشريك المحلي جنبا إلى جنب مع الطرف الأجنبي. من بين القيود أيضا سجل مثلا: "قيام بوليفيا في ماي 2006 بتأميم البترول والغاز. وفرضت فنزويلا من خلال شركاتها الحكومية شروطا جديدة على الشريك الأجنبي لزيادة الاستفادة من عائدات القطاع النفطي، كما استمر حضور قاعدة 49/51 في قطاع الطاقة الجزائري على أنشطة التنقيب والإنتاج."[1].

عموما تتأثر التشريعات الوطنية للدول النامية المصدرة للثروات الطبيعية بتغيرات أسعار هذه المواد في السوق الدولية، حيث تعمد عادة إلى زيادة القيود والضرائب المفروضة على عائدات المستغلين في حال ارتفاع أسعار منتجاتها في السوق الدولية وخير مثال على ذلك البترول والغاز. بينما قطاعيا يبدو أن مخاوف الدول النامية من أنشطة الشركات متعددة الجنسيات تبقى قائمة ومتزايدة وهو ما يفسره العدد الهائل من القيود المفروضة على الصناعات الاستخراجية سنة 2010.

الجدول رقم (18): التوزيع القطاعي للتغييرات في تشريعات الاستثمار سنة 2010

	تحرير/ ترقية	قيود/ ضوابط
– المجموع	67	33
– صناعات غير محددة	84	16
– المنتجات الزراعية	38	62
– الصناعات الاستخراجية	7	93
– التصنيع	50	50
– الكهرباء، الغاز، الماء	75	25
– خدمات مالية	59	41
– خدمات أخرى	61	39

Source: UNCTAD,**WIR 2011**,p 95

[1]. UNCTAD, WIR 2007, p .15

تحتمل الإحصائيات التي يحملها الجدول العديد من الفرضيات. أولها أن ارتفاع عدد التغييرات التي تهدف إلى تحرير وترقية الاستثمار الأجنبي المباشر قد ينجر عنه عواقب وخيمة خصوصا في ظل عدم إجراء دراسات تقييم الأثر لهذه التغييرات. من جهة أخرى يمكن قراءة عدد القيود التي تم وضعها على أنشطة الشركات متعددة الجنسيات في قطاع الصناعات الاستخراجية وغيرها من الصناعات المرتبطة بالممارسة على أرض الدولة المضيفة بخشية هذه الدول من الانتهاكات التي قد تنجر عن غياب الإطار القانوني الكفء والمنظم للعملية برمتها، ومن ه نستنتج ان الدول النامية تتحلى باليقظة التشريعية الكافية المعبر عنها بعدد التغييرات. طبعا مع عدم إغفال الأهداف الاقتصادية التي تحرك طرفي المعادلة على حد سواء. لتوضيح الصورة أكثر حول نوعية التغييرات بما فيها تغييرات التحرير والترقية وكذا الدول التي أجرتها سيتم الاعتماد على الجدول الموالي.

الجدول رقم (18): التوزيع النوعي والجغرافي لتغيرات تشريعات الاستثمار سنة 2010

	الدخول والاستقرار[b]		التشغيل[c]		الترقية والتسهيل[d]
	مشجعة للإ.أ.م	أقل تشجيعا للإ.أ.م	مشجعة للإ.أ.م	أقل تشجيعا للإ.أ.م	
المجموع[a]	40	16	34	33	35
الدول المتقدمة	6	6	10	6	4
الدول النامية	30	10	19	24	27
إفريقيا	4	2	8	4	11
جنوب،شرق وجنوب شرق آسيا	12	5	5	5	12
غرب آسيا	10	00	4	00	3
أمريكا اللاتينية والكاريبي	4	3	2	15	1
جنوب شرق أوربا ورابطة الدول المستقلة	4	0	5	3	4

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على UNCTAD,**WIR 2011**,p 95

a بعض التدابير يمكن تصنيفها تحت أكثر من نوع؛

b تدابير الدخول والاستقرار: تدابير مرتبطة بالملكية والإشراف وشروط الموافقة والقبول للاستثمارات الواردة والصادرة، وأي تدابير أخرى تؤثر على دخول واستقرار الشركات متعددة الجنسيات؛

c التشغيل: تدابير مرتبطة بعدم التمييز، التأميم، المصادرة، تحويل رؤوس الأموال، تسوية النزاعات، متطلبات الأداء، معدل الضريبة على الشركات، وأي تدابير أخرى تؤثر على شروط تشغيل استثمارات الشركات متعددة الجنسيات.

d الترقية والتسهيل: تدابير مرتبطة بالحوافز الضريبية والمالية، التدابير الإجرائية المرتبطة بالموافقة والقبول، التسهيلات الاستثمارية وأي مساعدة مؤسساتية.

على الرغم من تنوع المعطيات التي يوفرها الجدول وأهميتها إلا أن النقاط (a,b,c,d) الظاهرة أسفله تكتسي أهمية بالغة في توضيح مكونات التغييرات التي تطرأ على قطاعات ومراحل معينة من دورة حياة إنشاء الاستثمار الأجنبي المباشر على أرض الدولة المضيفة. فالتحليل الأفقي للمعطيات يكشف أن الدول النامية أكثر نزعة واهتماما بتنظيم أنشطة الشركات متعددة الجنسيات على الأقل سنة 2010، لأنها تفوقت بكثير على الدول

المتقدمة من حيث مجموع التعديلات التي قامت بها. لكن التحليل الطولي للمعطيات يكشف أن الدول النامية تحتاط أكثر أثناء مرحلة التشغيل من خلال سنها لـ 24 تغييرا أقل تشجيعا لتشغيل الاستثمار الأجنبي. بينما نجدها ترحب بدخول الشركات متعددة الجنسيات من خلال إجراء 30 تغييرا مشجعا لدخول الاستثمار الأجنبي.

بالتعمق في جملة المناطق المكونة لكتلة الدول النامية، نجد أن منطقة جنوب شرق أوربا ورابطة الدول المستقلة الأقل تغييرا لتشريعاتها الاستثمارية، تليها إفريقيا مع أنها تحاول المضي قدما في إجراءات الترقية والتسهيل من خلال 11 إجراءًا. لتبرز منطقة آسيا بإجرائها فقط لتعديلات مشجعة للاستثمار الأجنبي المباشر دون توخي أية تعديلات احتياطية.

عموما وبما أن مرحلتي التشغيل والترقية والتسهيل تحويان كل من تحويل رؤوس الأموال، متطلبات الأداء، معدل الضريبة على الشركات، تدابير مرتبطة بالحوافز الضريبية والمالية؛ وهي البنود التي تشكل لب الصراع التفاوضي القائم بين الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات. لذلك وجب على الدول النامية المضيفة أن تضمن الكفاءة الاستخدامية لتشريعاتها الاستثمارية من خلال ضمان الاستفادة العظمى من أوراقها التفاوضية. فالتخلي عن الحوافز الضريبية والمالية ومعايير الأداء والجودة دون ضمان تحقق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية المسطرة وخاصة تجنب المشاكل البيئية هو بمثابة ضياع بديل تمويلي على درجة كبيرة من الأهمية.

بيئيا، شهدت سنة 2014، التوقيع على 18 اتفاقية دولية للاستثمار (International Investment Agreements)، منها 11 اتفاقية ثنائية (Bilateral Investment Treaties)، 07 اتفاقيات دولية للاستثمار، في محاولة لتصميم إطار قانوني لحماية حقوق الدول المضيفة في التوجه نحو تحقيق أهداف التنمية المستدامة. ويلخص إطار الأونكتاد لسياسة الاستثمار من أجل التنمية المستدامة (UNCTAD's IPFSD) أهم المحاور المعنية بحماية البيئة وتحقيق التنمية المستدامة في: حماية الصحة والسلامة، حقوق العمال، البيئة والتنمية المستدامة؛ حماية حياة وصحة الإنسان والحيوانات والنباتات، الاستغلال الرشيد للموارد الناضبة؛ الاعتراف الصريح بين أطراف الاتفاقيات أنه لا يجب التغاضي عن الصحة والسلامة، المعايير البيئية لجذب الاستثمار؛ ترقية معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات متعددة الجنسيات[1]. وشهدت سنة 2014، قيام الجزائر بإعادة تنظيم الإطار المؤسسي لقطاع المناجم[2].

يمكن القول أن التغييرات التشريعية لقوانين الاستثمار تعتبر أداة تفاوض بين الدول النامية المضيفة والشركات متعددة الجنسيات. تعمد من خلالها الدول النامية إلى تقديم حوافز (عادة مالية وضريبية) لاستمالة الشركات

[1]. UNCTAD, **WIR 2015**, p 113.
[2]. Ibid, p 102.

متعددة الجنسيات في حالات الركود الاقتصادي وتدني الناتج الداخلي. لكنها تضيق من هامش حركة هذه الشركات في حالات ارتفاع مداخيلها المالية وانتعاش وضعيتها الاقتصادية على الصعيدين الداخلي والخارجي.

المبحث الثاني: تقييم المحددات المفسرة للقرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات

من منطلق التطور المنطقي للتنظيم الذي يميز المؤسسات الاقتصادية، تلجأ هذه المؤسسات في مرحلة ما إلى تدويل أنشطتها من خلال إنشاء مشاريع استثمارية داخل الاقتصاديات المضيفة، مستندة في ذلك إلى مجموعة من الأسباب والدوافع والمحددات. وعند تناول موضوع المحددات الاستثمارية وبالتحديد المتعلقة بالدولة المضيفة (عوامل الجذب) يصبح من الواجب التنبيه إلى أن الشركات متعددة الجنسيات طورت نظرتها إلى الدول المضيفة عبر الزمن، حيث سيتم استعراض المحددات التقليدية، ومحاولة البحث في المحددات الجديدة للنزعة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات، ومن ثمة محاولة إجراء تحليل وتقييم نقدي لمدى توافق المحددات التقليدية مع الحديثة.

المطلب الأول: التفسير النظري لتوجه الشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمار في الخارج

تعددت الأطروحات التي تناولت تحليل أسباب لجوء الشركات متعددة الجنسيات إلى تدويل أنشطتها عبر الاستثمار الأجنبي المباشر والتوطن داخل اقتصاديات مضيفة بتعدد الزوايا التي اعتمد عليها الاقتصاديون في بناء وجهات نظرهم.

الفرع الأول: النظرية النيوكلاسيكية (نظرية معدل العائد)

من بين أهم من أسهم في إثراء هذه النظرية كل من الاقتصاديين أولين (1933) وكيمب (1961-1964) وماكدوجال (1960)[1]. حيث تم بناء الفكر النيوكلاسيكي في مجال تدويل الأنشطة الاستثمارية على أساس سعر الفائدة مع افتراض وجود سوق المنافسة الكاملة. وعلى هذا الأساس تشرح النظرية النيوكلاسيكية تدفق رأس المال من دولة لأخرى لاختلاف سعر الفائدة، فرأس المال يتبع الوجهات ذات العائد الأعلى

لكن ما يؤخذ على هذه النظرية أنها لم ترسم صورة كاملة لجميع المحددات التي تدخل في توجيه القرارات الاستثمارية حيث ضيقت حدود تحليلها وحصرتها في العائد الأعلى فقط. كما أن النظرية لم تستطع تفسير حالة حدوث استثمارات بينية بين دولتين، كما لم تشرح لماذا لا تقوم شركات باستغلال الفوارق في معدل العائد على غرار شركات أخرى. كما أن النظرية لم تميز بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر.

---

[1]. رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أوربا مع التطبيق على مصر**، المكتبة العصرية، المنصورة، 2007، ص ص: 40-41.

الفرع الثاني : نظريات عدم كمال السوق والمنظمات الصناعية

ظهرت العديد من الدراسات النظرية المفسرة لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر ولقيام الشركات بالاستثمار خارج حدودها المحلية مثل نظرية الميزة الاحتكارية ونظرية التدويل ونظرية عدم كمال السوق، حيث أكدت هذه النظريات أن مسألة عدم كمال الأسواق تخلق نوع من التميز للشركات في القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر. ويتجلى عدم كمال الأسواق أيضا في القواعد الحكومية، الضرائب، عدم سيادة المنافسة الكاملة بين البائعين والمشترين مما يمثل حافزا إضافيا للتدويل.

1- نظرية الميزة الاحتكارية: ظهر النموذج الاحتكاري أولا في تحليل هايمر (Hymer) سنتي 1960 و 1966 عن الشركات متعددة الجنسيات. وجاء بعده كيندلبرج (1969)، كافس (1971، 1974، 1982)، كينكر بوكار (1973) [1]. وينطلق نموذج الميزة الاحتكارية في تحليله لمحددات التوجه نحو الاستثمار خارج حدود الدولة الأم – طبعا بافتراضهم تمام السيطرة على مجال النشاط في الدولة الأم – من مبدأ أن الشركات متعددة الجنسيات تلجا فقط لذلك في حالة تمتعها بمزايا تنافسية في الاقتصاد المضيف لا يتمتع بها غيرها من الشركات المحلية. ومن بين هذه المزايا التنافسية نجد تميز المنتجات بسبب الفجوة التكنولوجية، وكذا انخفاض تكلفة الوحدة بسبب إتباع نظام اقتصاديات الحجم أو بسبب التميز الإداري والضريبي ومهارات التسويق التي تتمتع بها الشركة الأجنبية. فالاحتكار الداخلي واستغلال المزايا التنافسية للاستحواذ على الاقتصاديات المضيفة قدر الإمكان هي دعائم هذه النظرية. وهذا ما يفسر فكرة الاستثمار الدفاعي (Defensive Investment).

تشرح نظرية الميزة الاحتكارية جزئيا لماذا يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر، والمزايا التي تحرك الشركات للخروج باستثماراتها عن حدود الدولة الأم، لكنها لم تفصل في نوعية هذه المحددات وهل هي اقتصادية فقط أم قد تتعدى إلى اعتبارات غير اقتصادية.

2- نظرية تدويل الإنتاج: تعالج نظرية تدويل الإنتاج مشكلة تفضيل الشركات الدخول إلى الأسواق من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بدل التصدير، وذلك بالاعتماد على مفهوم تكاليف الانتقال (Transaction costs). حيث تركز هذه النظرية على فكرة مفادها أن الشركات تأمل في تطوير أسواقها الداخلية وذلك عندما يكون هناك انتقال يمكن انجازه بتكلفة أقل داخل إطار الشركة، فنظرية تدويل الإنتاج ترى أن الشركات متعددة الجنسيات تتحرك في استجابة طبيعية لعدم كمال السوق في الأسواق الدولية للسلع والخدمات. وفكرة تدويل الإنتاج كانت قد قُدِّمَت أولا على يد كايدور سنة (1934) وطوَّرها بشكل كامل بعده كواس (1937) [2].

---

[1]. رضا عبد السلام، **مرجع سابق**، ص ص: 42 –44.

[2]. **نفس المرجع**، ص 45.

رغم أن النظرية تخوض في واحد من أهم الأسباب التي تجعل الشركات متعددة الجنسيات تلجأ إلى نقل استثماراتها إلى دول مضيفة وهو التكاليف، إلا أنها لم تحدد بدقة نوعية التكاليف التي تريد هذه الشركات التخلص منها، وهو الاتجاه الذي يذهب فيه بحثنا نحو تحديد الفرق بين نوعية الأعباء والتكاليف التي تتحملها هذه الشركات في الدولة الأم، والتي تتخلص منها داخل الاقتصاديات المضيفة، والتي قد تكون بيئية. ولهذا فإن النظرية لم ترسم الصورة الكاملة لشرح أسباب تدويل الإنتاج، إلا أنها تعتبر تقدما هاما في بحثنا.

من جهة أخرى، يعتبر هذا النموذج صالحا للشركات القادمة من دول متقدمة، فهي لديها القدرة على تحمل أعباء التدويل بدل التصدير على عكس شركات الدول النامية التي قد تفشل في هذا النموذج.

من خلال ما سبق، يمكن القول أن هروب الشركات متعددة الجنسيات من المنافسة الكاملة في أسواق الدولة الأم واتجاهها للاستثمار أو نقل بعض أنشطتها إلى الدول النامية يمكن أن يحدث في كل أو بعض هذه الحالات:

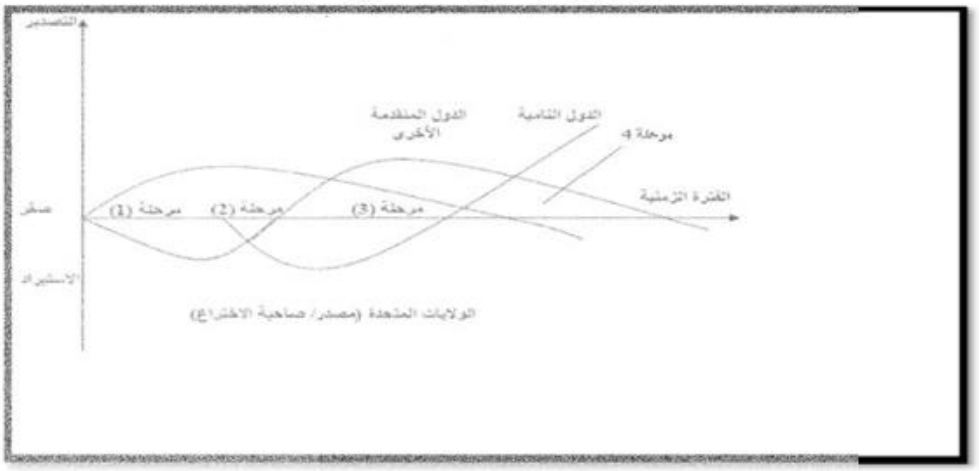
- حالة وجود فروق جوهرية بين منتجات الشركة المستثمرة والشركة الوطنية أو الأجنبية الأخرى بالدولة المضيفة؛
- حالة توافر مهارات إدارية، تسويقية وإنتاجية متميزة لدى الشركة متعددة الجنسيات مقارنة بنظيراتها المحلية؛
- كبر حجم الشركة وقدرتها على الإنتاج بحجم كبير والاستفادة من وفورات الحجم؛
- التفوق التكنولوجي للشركة متعددة الجنسيات؛
- تشدد إجراءات وسياسات الحماية الجمركية في الدول المضيفة، والتي قد تصعب التصدير إليها مما يفتح الطريق أمام الاستثمار الأجنبي المباشر لغزو مثل هذه الأسواق؛
- الاستفادة من تسهيلات جمركية وضريبية ومالية مقدمة من الدول المضيفة قصد جذب رؤوس الأموال الأجنبية.

الفرع الثالث: نظرية دورة حياة المنتج (نظرية فيرنون 1966)

ربطت نظرية دورة حياة المنتج القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر بمرحلة معينة من مراحل نمو الشركات الاستثمارية، أو بالأحرى نمو منتجها الدولي. نظرية دورة حياة المنتج كما وضعها رايموند فرنون (Raymond) Vernon سنة 1966، ودرسها فيما بعد كل من ويلز سنة 1961، وهيرش سنة 1971[1]. النظرية تناقش التغيرات المتعلقة بالعوامل التي ترجع إلى موقع النشاط عبر الزمن. فدورة حياة المنتج تقوم على افتراض أساسي وهو أنه مثل الإنسان؛ تبدأ بفكرة (حمل)، فإنتاج (ميلاد)، ثم نضج، ثم تبدأ مرحلة المنتج النمطي فالانحدار وأخيرا تموت. وحتى تفهم نظرية دورة حياة المنتج لابد من استعراض المراحل التي تمر بها وهي التي اتفق معظم منظريها على أنها أربع مراحل كما هو مبين في الشكل الموالي.

[1]. رضا عبد السلام، **مرجع سابق**، ص ص: 49-51.

الشكل رقم (15): دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: عبد السلام ابو قحف، **اقتصاديات الاعمال والاستثمار الدولي**، مرجع سابق، ص 401.

من خلال الشكل أعلاه تتضح ثلاث نقاط أساسية وهي:

النقطة الأولى: هناك ثلاثة منحنيات لنفس المنتج تخص الدولة المخترعة –الولايات المتحدة الأمريكية–، الدول المتقدمة الأخرى وأخيرا الدول النامية.

النقطة الثانية: هناك منحنيات فوق محور الزمن (الخط الأفقي)، والتي تبرر قيام الدول المختلفة بالتصدير إلى الخارج، في حين هناك منحنيات أخرى أدنى نفس المحور فهي تبرر قيام نفس الدول بالاستيراد، مع تسجيل التغير في اتجاه هذه المنحنيات كدليل لانتقال الابتكارات والاختراعات ومن ثم الاستثمارات بين مختلف هذه الدول.

النقطة الثالثة: يمكن تسجيل أربعة مراحل رئيسية:

– **مرحلة المنتج الجديد**: ووفقا لهذه النظرية فإنه غالبا ما يتم الاختراع أو التطوير في دول متقدمة هي الولايات المتحدة. في هذه المرحلة لا تواجه الشركة الجديدة أو صاحبة المنتج الجديد أية ضغوط للقيام بالإنتاج في دول أخرى، ويتم تصريف المنتج الجديد في سوق الدولة الأم.

– **مرحلة النمو**: في هذه المرحلة وباشتداد المنافسة تجد الشركة أنه من الضروري اللجوء إلى التصدير، حيث تندفع الدولة المخترعة (الشركات المخترعة الأمريكية) إلى التوسّع في الأسواق الدولية لبروز التباين التكنولوجي بينها وبين الدول المتقدمة الأخرى، وتستهدف أولا أسواق هذه الدول. مع الإشارة هنا إلى تمكّن بعض الدول النامية ذات الدخل المرتفع من استيراد المنتج الجديد.

– **مرحلة المنتج الناضج**: خلال هذه المرحلة تقوم الشركة المبتكرة بالاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بإنشاء أدوات إنتاج خاصة بها في الخارج والسبب الرئيسي لقيام الشركة بالاستثمار في الخارج، هو حماية سوقها الذي خلقته من خلال التصدير. كما أن هناك مجموعة من الأسباب تدفع بالشركة للاستثمار في الخارج، والتي قد

تكون راجعة إلى عدم قدرتها على المنافسة بسبب فرض الضرائب على الواردات من قبل الدولة المستوردة، كما قد يكون لتكاليف النقل والشحن دورا في قيام الشركة بالاستثمار المباشر بدلا من التصدير.

هذه العوامل تمثل قوى دافعة للشركة على الاستثمار الأجنبي المباشر، ومع مرور الزمن تتسرب المعلومات عن التركيبة الفنية للسلعة والتكنولوجيا المستخدمة من جانب الدولة والشركة المخترعة للسلعة، ويتم تقليدها، "لتبدأ بعدها الشركة بفقدان ميزتها التنافسية وتبدأ مبيعات المنتج في الانكماش والتدهور وهي المرحلة الأخيرة"[1].

- مرحلة الانحدار والتدهور (المنتج النمطي): تشهد هذه المرحلة شيوع التكنولوجيا، وتنخفض صادرات الدولة المخترعة مما يدفعها إلى التوجّه إلى توطين إنتاجها في الخارج، وبالذات في الدول النامية. وهو ما يمكّن الدول النامية من إنتاجه بتكلفة منخفضة تبعا لتوافر نسبة عالية من عناصر الإنتاج وبتكلفة منخفضة، بهدف التصدير للدولة الأم أو غيرها من الدول المتقدمة، من خلال إستراتيجية "الإنتاج من أجل التصدير-(Export Oriented Strategy)" وليس لإحلال الواردات. وفي هذه المرحلة فقط يمكن أن الحديث عن الاستثمار الأجنبي المباشر الفعلي في الدول النامية[2].

بغض النظر عن الإسهامات والتفسيرات القيمة التي جاءت بها النظرية حول الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذا الانتقادات التي وجهت لها؛ إلا أن ما يفيدنا أنها سلطت الضوء أكثر على التوقيت والدوافع التي تجعل الشركات تستثمر في الخارج. وبينت أن الشركة تسعى لتخطي التكاليف الناجمة عن التصدير من خلال الاستثمار، وهذا ما يقودنا إلى ضرورة تحديد وتحليل حزمة التكاليف التي تستهدف هذه الشركات تخفيضها. كما أوضحت العوامل التي ترجع إلى مزايا وتفوق الشركة والعوامل التي ترجع للموقع في شرحها للاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الرابع: النظرية الانتقائية (جون دينينج)

يعتبر الاقتصادي الإنجليزي جون دينينج واضع اللبنة الأولى للإطار علمي لتحديد وتقييم وزن العوامل التي تؤثر على القرار المبدئي بالإنتاج في الخارج. طور دينينج المنهج الانتقائي بما يتفق مع تحليل كيندلبيرجر وهايمر، بتحقيق التكامل والترابط بين ثلاثة مجالات في أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تمثل النظريات الثلاثة الآتية: نظرية المنشاة الصناعية ونظرية الاستخدام الكلي للمزايا الاحتكارية ونظرية الموقع.

ولهذا فإنه حسب النظرية الانتقائية، تقوم الشركة بالاستثمار في الخارج عند امتلاكها لمزايا تنافسية في سوقها المحلي، والذي يعتبر مهم للشركة، فمزايا الملكية أو (O:Ownership) لابد أن تتميز بقابلية الانتقال للأسواق الأجنبية ثم استغلالها، كما يجب توفر خصائص في السوق الأجنبية والتي تسمح للشركة بالاستغلال الأقصى

---

[1]. عباس علي، **إدارة الأعمال الدولية: الإطار العام**، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص 167.

[2]. فليح حسن خليف، **التمويل الدولي**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص 183.

لمزاياها (O) في الدولة المستضيفة، والمجموعة الثانية من المزايا المشار إليها هي مزايا الموقع (L:Location)[1] حيث أن الأخذ بعين الاعتبار اعتبارات الموقع في الدولة المضيفة تكشف أين يكون من المفيد القيام بالاستثمار في دولة دون أخرى، ويمكن تلخيص اعتبارات الموقع في عوامل دفع (push factors) وهي العوامل التي تجعل من سوق الدولة الأم سوق أقل جاذبية ومن أمثلتها القيود على التوسع والضرائب. وعوامل جذب (pull factors) وهي العوامل التي تجعل من السوق الأجنبي سوقا جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر. وبإدخال عنصر الموقع الخارجي يمكن الإجابة عن التساؤل: لماذا تفضل شركات الاستثمار في دولة دون أخرى؟ والجزء الثالث من هذه التوليفة هو مزايا التدويل أو (I:Internationalisation) والتي تسمح للمؤسسة بالحفاظ على موقعها التنافسي بتقليص تكاليف التحويلات، كما أن التركيز على اعتبارات التدويل الداخلي يسمح بانتقال العمالة ورأس المال والتكنولوجيا بين فروع الشركة[2]. ويرى دينينج أن متغيرات النظرية الانتقائية غير ثابتة بل تتغير باستمرار[3]. ومن هنا نستنتج الشروط الثلاثة اللازم توافرها لكي تقوم الشركة بالاستثمار في الخارج وهي[4]:

- امتلاك الشركة لمزايا احتكارية قابلة للنقل في مواجهة المنشآت المحلية في الدول المضيفة؛
- أفضلية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في شكل استثمار أجنبي مباشر في الخارج عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا مثل التصدير أو التراخيص؛
- أن تتوافر للدولة المضيفة مزايا مكانية أفضل من الدولة التي تنتمي إليها الشركة المستثمرة، مثل انخفاض الأجور واتساع السوق وتوافر المواد الأولية.

الجدول رقم (19): محددات استثمار الشركة متعددة الجنسيات حسب النظرية الانتقائية

المزايا النوعية (O)	مزايا الدولة المضيفة (L)	مزايا تتعلق بالتدويل (I)
- التقدم التكنولوجي.	- سعر ونوعية المدخلات.	- تخفيض التكلفة.
- المهارة والكفاءة الإدارية.	- تكاليف النقل والاتصالات.	- حماية براءات الاختراع.
- اقتصاديات الحجم.	- نوعية الهياكل القاعدية.	- مراقبة الإنتاج واليد العاملة.
- القدرة على التميز في المنتجات.	- الحوافز الجمركية.	
- القدرة على ولوج الأسواق.	- الحوافز الممنوحة للاستثمارات.	
	- التقارب الثقافي.	

المصدر: ميلود بوعبيد، **الخوصصة وإشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة**، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2007، ص 67.

[1]. Eric J. Holspale, Terutomo Ozawa, John Olienyk, **Foreign "direct" and "portofolio" investment in real estate: an eclectic paradigm, journal of real estate portofolio management**, London, vol 12, 2006, p 38.

[2]. رضا عبد السلام، **مرجع سابق**، ص ص: 53 -55.

[3]. John H .dunning, Howard archer, **Op-Cit** , p 26.

[4]. عمر صقر، **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية، مصر، 2001، ص 49.

تبين النظرية أن قرار الاستثمار في الخارج يبنى على أساس ثلاثة اعتبارات هي: الملكية، الموقع والتدويل. وبغض النظر عن اعتبار الملكية، يلخص عاملي الموقع والتدويل مختلف المحددات التي تجعل الشركة تلجأ للاستثمار في الخارج، والتي تسعى من خلالها للاستفادة من مزايا انخفاض التكاليف والبحث عن الحوافز الضريبية؛ إضافة إلى كل ما يرتبط بمناخ الاستثمار كالوعي الاستثماري ومدى قبول الاستثمار الأجنبي المباشر. فالنظرية الانتقائية تهدف إلى الإجابة عن التساؤلات الآتية: لماذا يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وأين سيتم القيام به؟

الفرع الخامس: نظرية الموقع المعدلة (روبوك سيموندس)

تتشابه هذه النظرية ونظرية الموقع السالف عرضها، غير أنها تضيف بعض العوامل التي قد تؤثر على الاستثمارات الأجنبية. ويرجع الفضل في تطوير النظرية إلى روبوك سيموندس، الذي اقترح أن الاستثمارات الدولية تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل. تشمل المجموعة الأولى المتغيرات الشرطية (خصائص المنتج، الخصائص المميزة للدولة المضيفة كطلب السوق المحلي ومدى توافر الموارد البشرية والطبيعية، والعلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى)، والثانية تشمل العوامل الدافعة (الخصائص المميزة للشركة، المركز التنافسي)، أما المجموعة الثالثة فتتمثل في بعض المتغيرات الحاكمة أو الضابطة (الخصائص المميزة للدولة المضيفة كالحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية، الخصائص المميزة للدولة الأم كاللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، العوامل الدولية كالاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم).

إذا نظرنا إلى جوهر هذه النظرية يمكن استبيان أن معظم محددات الاستثمار الأجنبي التي أوردتها قد تناولتها النظريات السابقة، إلا أنها ومن جهة أخرى قدمت العديد من العوامل التي قد تعوق أو تدفع الشركات متعددة الجنسيات إلى القيام بمشروعات استثمارية أو ممارسة أنشطة إنتاجية أو تسويقية في الدول المضيفة.

تتميز هذه النظرية عن غيرها بإشارتها إلى العوامل الدافعة للاستثمارات الأجنبية التي ترجع إلى الدولة الأم مثل الضمانات والحوافز التي تقدمها الدولة، الحكومة أو الحكومات الأم لتشجيع شركاتها الوطنية المحلية لإقامة مشروعات استثمارية وممارسة أنشطة إنتاجية خارج حدودها، والعوامل البيئية الأخرى مثل زيادة حدة المنافسة في الأسواق المحلية بالدولة الأم أو زيادة نفوذ اتحادات العمال والنقابات.

في إعادة لقراءة وتحليل ما جاءت به النظريات السابقة، نجد أنها حاولت تحليل وتحديد أسباب ومحددات قيام الشركات متعددة الجنسيات بالتدويل على أساس وجهات النظر السائدة في الفترة التي تم فيها تشريع هذه النظريات، من خلال عدم كمال الأسواق ودورة حياة المنتج الدولي إضافة إلى الموقع والتدويل. وهو ما تبلور في محاولة تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي قامت بها الشركات الأمريكية والأوربية في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية إلى غاية ثمانينات القرن العشرين. وما يعاب على هذه الفترة أنها لم تشهد تنامي الحد الكافي من المد

المناهض للشركات متعددة الجنسيات بسبب مخلفات أنشطتها على اقتصاديات الدول المضيفة وانعكاساتها على التقدم نحو تحقيق التنمية المستدامة خصوصا في شقها البيئي إلى مستوياته التي وصل إليها اليوم، ويعود السبب في ذلك لعدم تفصيلها في الحوافز التي تقدمها الدول المضيفة للشركات متعددة الجنسيات.

من جهة أخرى خاضت هذه النظريات في أسباب ومحددات أصبحت تعد تقليدية لأنها تلخص المحددات التي كانت تسود فترة تنظير هذه النظريات على غرار المحددات الاقتصادية والسياسية والتشريعية. فهي المحرك للشركات متعددة الجنسيات في تلك الفترة. كما لم تتوفر تحديثات لهذه النظريات بما يتوافق وتغير نظرة الشركات متعددة الجنسيات للدول المضيفة وتطويرها لمحدداتها والأهداف التي تصبو إلى تحقيقها من خلال توطنها في اقتصاديات دون أخرى. وهذا ما يعتبر اقتصارا في التحليل يستدعي ضرورة الخوض بالتفصيل في المحركات والتوجهات الحديثة – إضافة إلى القديمة– التي تبني على أساسها الشركات متعددة الجنسيات قرارها بتدويل وتوطين استثماراتها لرسم الصورة الصحيحة للمبادئ التي تقوم عليها العلاقة بين الدول المضيفة والشركات المستثمرة.

المطلب الثاني: محددات تدويل أنشطة الشركات متعددة الجنسيات

في إطار المحددات التقليدية للاستثمار الأجنبي المباشر أو الدوافع وراء خروج الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار خارج حدود الدولة الأم وتدويل أنشطتها، نجد أن تحديد هذه الأسباب يقود إلى ثلاثة (3) اتجاهات هي: محددات التدويل الراجعة للشركة المستثمرة؛ محددات التدويل لدى الدولة الأم؛ والتي تشكل مجتمعة ما يسمى بالعوامل الطاردة. ويبقى الاتجاه الثالث ممثلا في محددات لدى الدولة المضيفة، وهي جملة الحوافز التي تقدمها الدولة المضيفة أو ما يسمى بالعوامل الجاذبة.

الفرع الأول: محددات التدويل الراجعة للشركة المستثمرة

تتلخص جملة المحددات الراجعة للمستثمر الأجنبي – والتي تمثل عوامل طاردة للمستثمر من بيئة الأعمال في دولته الأم – في الأسباب التي تجعل من تدويل النشاط يعتبر فرصة أحسن من الاستمرار داخل حدود الدولة الأم فقط. ومن بين هذه العوامل ما يلي[1]:

---

[1]. بالاعتماد على:

- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية: مدخل عام، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الثانية، 2010، ص ص: 158-160.
- دريد محمود السامرائي، **الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص ص: 76-79.
- عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013، ص ص 64-65.
- رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أوربا مع التطبيق على مصر**، المكتبة العصرية، المنصورة، 2007، ص ص: 97-107.

– **معدل العائد على الاستثمار**: هذا المعدل هو محدد كمي، يعتمد عليه المستثمر الأجنبي في المفاضلة بين الوجهات المتاحة وبين البقاء داخل اقتصاد الدولة الأم. فالاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على التوطن داخل الاقتصاديات مرتفعة العوائد، طبعا مع الأخذ بالاعتبار بقية المحددات الخاصة بمناخ الاستثمار.

التسويق: تمتلك غالبية الشركات متعددة الجنسيات قدرات تسويقية هائلة تمكنها من تمييز منتجاتها، وبالتالي سهولة انتزاع حصص سوقية في الدول المضيفة.

– **تقليل تكاليف الإنتاج**: عندما تصل المؤسسة إلى مرحلة تكون فيها قادرة إداريا وفنيا وتكنولوجيا على حماية مصالحها، فإنها تستخدم خبرتها وقدراتها في العمل على تخفيض تكاليف السلعة، كأن تلجأ مثلا إلى تأسيس فروع لمصانعها قرب الأسواق في الدول المجاورة بدلا من تحمل تكاليف النقل الباهظة لتصدير منتجاتها من السوق المحلية. كما أن مثل هذا الإجراء يعزز من قدرتها التنافسية في السوق الدولية الذي فتحت فيه فروعا لصناعاتها، أو أن تستفيد مثلا من رخص الأيدي العاملة في تخفيض التكاليف، أو من خلال الاستفادة من الإعفاءات الضريبية وغير ذلك من المزايا الاستثمارية في سوق البلد المضيف.

– **الاستفادة من اقتصاديات الحجم**: تستفيد المؤسسة التي تعتمد على إستراتيجية تدويل الأنشطة الاستثمارية من خاصية الإنتاج الكبير لأنها تكون بصدد تلبية احتياجات السوق المحلية والأجنبية؛

– **القدرات الذاتية للتطوير التكنولوجي**: من بين الخصائص التي تميز الشركات متعددة الجنسيات ارتفاع الميزانيات المنفقة على البحث والتطوير وامتلاكها لقدرات تكنولوجية ذاتية متطورة، ما يمنحها ميزة تنافسية أمام المنافسين المحتملين وهذا ما يحفزها لإنشاء استثمارات أجنبية مباشرة خاصة إذا كانت الدول المضيفة هي دول نامية تفتقر إلى العامل التكنولوجي وهو ما يسهل السيطرة على أسواقها.

– **السعي إلى زيادة عوائد المشروع**: إذا كانت الشركة ناجحة محليا فإن التدويل يساهم في زيادة رقم أعمالها (مبيعاتها) وربحيتها خصوصا عند الاستفادة من انخفاض التكاليف في حالة الاستثمار المباشر؛

– **الرغبة في النمو والتوسع والحصول على حصة في السوق الدولية**: من حيث أن تحقيق العوائد لا يعد العامل الكافي وحده للتدويل، بل نجد أيضا السعي نحو تطوير الاستغلال التجاري، والحصول على أكبر قدر ممكن من الأسواق الأجنبية. فعجز السوق الوطنية عن تحقيق أهداف المشروع التجاري في النمو والتوسع يؤدي بالضرورة إلى التوجه نحو الاستثمار الخارجي والبحث عن منافذ عبر الحدود الوطنية.

– **طبيعة النشاط الاقتصادي المزاول**: تلعب طبيعة النشاط الاقتصادي دورا مهما في دفع المستثمر إلى مزاولة نشاطه عبر الحدود الوطنية. إذ أن بعض أنماط المخرجات سريعة التلف تستلزم ضرورة قيام الشركة – ولغرض تلافي الإخفاق – بالبحث عن أسواق استهلاك ملائمة ونقل جزء أو كل المشروع للإنتاج فيها.

– **تقليل مخاطر تقلبات السوق**: من خلال تنويع المحفظة الاستثمارية والتوسع في الأسواق المضيفة تتحرر الشركة متعددة الجنسيات من أسر التغيرات الاقتصادية وتغير أذواق ومتطلبات المستهلكين والتقلبات الموسمية محليا؛

- التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق اقتصادية واحدة: رأس المال الأجنبي يحاول التوزع قدر الإمكان في دول وأسواق مختلفة، لكي يحد من الانعكاسات السلبية للأزمات الاقتصادية التي قد تتعرض لها السوق الواحدة. ويلمس ذلك بوضوح في اتجاه أغلب الشركات الكبرى نحو إنشاء فروع لها في دول أخرى نامية أو غير نامية؛

– **تجنب الحواجز الجمركية والرسوم والضرائب**: تضطر الشركة إلى الاستثمار في سوق دولة معينة بسبب القيود الجمركية والفنية التي تفرضها الدول على الاستيراد، فتضطر الشركة إلى إنشاء مصنع ينتج ذات السلعة في ذلك البلد بدلا من تصديرها إليه. يؤدي هذا الإجراء إلى احتفاظ الشركة بمكانتها القوية في سوق ذلك البلد؛

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

الفرع الثاني: محددات التدويل لدى الدولة الأم

بعدما كانت الدول المتقدمة تفرض سيطرتها عسكريا على الدول النامية ذات المواقع الإستراتيجية أو الموارد الطبيعية. تغير أسلوبها لينتقل إلى الاستعمار الاقتصادي ووسيلتها في ذلك الشركات متعددة الجنسيات. ويمكن إيجاز محددات الدولة الأم لهذه الشركات فيما يلي[1]:

- السياسة الاقتصادية للدول الرأسمالية المتقدمة: تهتم الدول المتقدمة عادة بتشجيع شركاتها على الاستثمار في الخارج، باعتبار أن ذلك يعود بفوائد عديدة على اقتصادها الوطني، إذ أنه يؤدي إلى فتح أسواق جديدة أمامها ويزيد من حجم تجارتها الدولية ويؤمن حصولها على المواد الخام بأسعار معتدلة مما يؤدي في نهايته إلى تحسين وضعها الاقتصادي وزيادة دورها في الحياة الاقتصادية الدولية.

- التقارب الجغرافي والثقافي والتاريخي: تتجه الكثير من الشركات والبلدان إلى الاستثمار في البلدان القريبة جغرافيا وثقافيا بسبب سهولة الاتصال والتواصل وانخفاض تكاليف النقل، كما هو الحال بالنسبة للاستثمارات الضخمة للولايات المتحدة الأمريكية في دول أمريكا اللاتينية. كما يلعب عامل الترابط التاريخي دورا في توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة مثلا بين الدول المتقدمة ومستعمراتها القديمة.

– رغبة الدولة الأم في السيطرة والهيمنة على الدول المضيفة من أجل توجيه قرارها السياسي؛

– رغبتها في خلق فرص عمل لعمالتها خارج حدودها؛

[1]. عبد الكريم كاكي، مرجع سابق، ص ص: 65-66.

– نشر ثقافتها وأنظمتها السياسية والاجتماعية لتكريس تبعية الدول المضيفة؛

– تقوم الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار في الدول المضيفة التي تعتمد على الدولة الأم في الاقتراض أو المساعدات حتى تتم عمليات التصدير والاستيراد بينهما؛

– معالجة الخلل في موازين مدفوعاتها من العائدات المتأتية من الاستثمار.

المطلب الثالث: نظرة على الواقع التجريبي للعوامل الدافعة

بعد تحديد المحددات النظرية التي تدخل في بناء قرار الشركات متعددة الجنسيات بتدويل أنشطتها، والتي تم جمعها في إطار العوامل الدافعة. سيتم فيما يلي التطرق للواقع العملي للعوامل المتحكمة في قرار الشركات متعددة الجنسيات من خلال ما توصلت إليه النتائج التجريبية؛ وهل تتطابق مع ما تم سرده سابقا أم أن هناك عوامل أخرى مستحدثة.

في دراسة لـ Ketkar و Ketkar، كان الغرض منها تحديد كيفية هروب رؤوس الأموال، توصلا إلى أن العوامل الدافعة لهروب رؤوس الأموال من الدولة الأم (Capitl Flight) هي: مستوى التضخم العالي في الدولة الأم، الرفع من قيمة العملة المحلية، ارتفاع العجز المالي وارتفاع عدم اليقين السياسي. وتتفق نتائج هذه الدراسة مع ما توصل له Cuddington، حيث يرى أن التضخم والمغالاة في سعر العملة المحلية من بين أهم العوامل الطاردة لرؤوس الأموال في العديد من الدول اللاتينية. ومع ذلك لم يثبت Ketkar و Ketkar أن لمعدل الفائدة في الولايات المتحدة الأمريكية أثر على هروب رؤوس الأموال من الأرجنتين والبرازيل. وقد خلص الباحثان إلى أن لعوامل الدفع أثر أكبر من الأثر الذي تمارسه عوامل الجذب[1].

وفي دراسة لباستور حول محددات هجرة رؤوس الأموال من ثمانية دول لاتينية؛ الأرجنتين، البرازيل، الشيلي، كولومبيا، المكسيك، البيرو، الأورغواي، وفنزويلا في الفترة بين 1973 إلى 1985؛ توصل الباحث إلى تحديد خمسة عوامل طاردة تتمثل في: الفرق بين سعر صرف الدولار وباقي العملات المحلية، معدل التضخم في الدولة الأم، صافي تدفق رؤوس الأموال طويل الأجل، الفرق بين معدل النمو الاقتصادي بين الاقتصاد الأمريكي وباقي الاقتصاديات المدروسة، والزيادة في معدل الضريبة (بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي). ويشير باستور إلى أن الرقابة على الصرف من شأنها أن تقلل من هجرة رؤوس الأموال في بعض الدول؛ مثلما حصل في الأزمة الأسيوية[2].

---

[1] . Suhas **L.** Ketkar, Kusum W. Ketkar, **Determinants of capital flight from Argentina, Brazil, and Mexico**, contemporary policy issues, vol. VII, West Virginia University , July 1989, pp : 11-29.

2 . Manuel Pastor, **Capital Flight from Latin America**. World Development, Vol 18, issue 1, Great Britain, 1990, pp: 3-18.

بينما يلخص Calvo وآخرون العوامل الطاردة في: دورة التجارة العالمية، اندماج أسواق المال العالمية، تنويع الاستثمارات الدولية، أثار العدوى، وانخفاض أسعار الفائدة العالمية، والتي من شأنها أن ترفع من الجدارة الائتمانية للدول النامية وتقلل من مخاطر عدم السداد[1].

وتوصل Mat Saad وآخرون في محاولة لوضع تصور لسيرورة الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن الدول النامية، ومن خلال تحليلهم لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عن ماليزيا في الفترة بين 1981 إلى 2011 إلى أن انتعاش الاستثمار الصادر سببه: مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، سعر الصرف، الصادرات، ومستويات الإنتاجية[2]. من جهة أخرى، حدد أحمد وآخرون العوامل الطاردة لرؤوس الأموال في 81 سوق ناشئ في الفترة بين 1975 و 2002. حيث يرى الباحثون أن هذه العوامل تتلخص في أسعار الفائدة الدولية؛ واتساع حلقة التجارة الدولية على مستوى الدول الصناعية[3].

حسب التجارب السابقة يتضح أن جملة العوامل الطاردة تتلخص في المؤشرات الاقتصادية الكلية للدولة الأم مقارنة بالوضع الاقتصادي والمالي الدولي. حيث ثبت أن لجوء الشركات متعددة الجنسيات إلى تدويل أنشطتها خارج حدود الدولة الأم يتعلق بمدى الأداء المالي والاقتصادي للدولة الأم مقارنة بالدول المستهدفة، في محاولة لتوسيع الأنشطة الاستثمارية، واستغلال الفرص المتاحة، وتعزيز المكانة السوقية المحلية والدولية، لتخلص هذه التجارب إلى الاتفاق حول بقاء المحددات الاقتصادية كأهم محرك متحكم في القرارات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات. بينما تغيب إلى حد ما كل أشكال الاعتبارات والعوامل غير الاقتصادية سواء الطاردة وخاصة الجاذبة بما في ذلك ما تعلق بالاعتبارات والدوافع المتولدة عن تنامي نزعة الحد من الإفرازات السلبية للعولمة على الاقتصاديات المضيفة أو المصدرة للشركات متعددة الجنسيات. لكن الباب يبقى مفتوحا للخوض أكثر في باقي المحددات التي لم تتعمق فيها الدراسات السابقة، خصوصا في ظل بروز ضوابط وقيود حديثة تفرض على الشركات الاهتمام بجوانب لم تكن محل دراسة سابقا، ويأتي في مقدمتها الضوابط والمحددات البيئية وكذا المسؤولية الاجتماعية التي أخذت أهميتها في الازدياد يوما بعد يوم.

---

[1]. Laura Alfaro, **Foreign Direct Investment: Effects, Complementarities, and Promotion**, Harvard Business School, working paper 15-006, August 5, 2014, p 25.

[2]. Rosfadzimi Mat Saad, Abd Halim Mohd Noor, Abu Hassan Shaari Md Nor, **Developing Countries' Outward Investment: Push Factors for Malaysia**, Procedia - Social and Behavioral Sciences, vol 130, p 245.

[3]. Faisal Ahmed, Rabah Arezki, Norbert Funke, **The Composition of Capital Flows: Is South Africa Different?, IMF Working Paper,** African Department, March 2005, p 17.

المبحث الثالث: أنواع الحوافز المؤثرة على قرار الشركات متعددة الجنسيات

في إطار السباق الذي تخوضه الدول المضيفة النامية منها والمتقدمة لاستقطاب الشركات متعددة الجنسيات. عمدت العديد منها إلى وضع وتصميم حزمة من الحوافز التي تقوم على مبدأ توفير أي نوع من المساعدة للمشاريع الاستثمارية للتوطن داخل هذه الاقتصاديات المضيفة. في محاولة لتعويض النقائص التي تشوب بيئة الأعمال فيها أو توجيه المشاريع الاستثمارية نحو قطاعات دون غيرها خدمة للأغراض التنموية.

المطلب الأول: نظرة عامة على حوافز الدول المضيفة لجذب الشركات متعددة الجنسيات

يفصح الخوض في طبيعة وأقسام حوافز الدول المضيفة الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات عن كونها محصورة في إطار الحوافز المالية والضريبية، الحوافز التنظيمية والقانونية، إضافة إلى بعض الحوافز الأخرى مختلفة التأثير.

الفرع الأول: أشكال الحوافز الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات

يمكن تلخيص هذه الحوافز في مضمون الجدول الموالي، والذي يحوصل ما جاء في تقرير "**الحوافز**" الذي يصدر في إطار "**سلسلة دراسات الأونكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولية**".

الجدول رقم (21): أشكال الحوافز الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات

طبيعة الحافز	المضمون
حوافز ضريبية	**حوافز متعلقة بالأرباح**: خفض المعدل القياسي للضريبة على دخل الشركات/معدل الضريبة على الدخل/إعفاء ضريبي.
	حوافز متعلقة باستثمار رؤوس الأموال: الاستهلاك المعجّل/بدل الاستثمار وإعادة الاستثمار.
	حوافز متعلقة بالعمالة: خفض اشتراكات الضمان الاجتماعي/خصومات من الإيرادات الخاضعة للضريبة على أساس عدد المستخدمين أو أي نفقات أخرى متعلقة بالعمالة.
	حوافز متعلقة بالمبيعات: تخفيضات في الضريبة على دخل الشركات على أساس إجمالي المبيعات
	حوافز متعلقة بالاستيراد: إعفاءات جمركية على رؤوس الأموال العينية، والمعدات أو المواد الأولية، والأجزاء والوسائل المتعلقة بالإنتاج؛ واعتمادات ضريبية بالنسبة للرسوم الجمركية المؤداة على المعدات أو اللوازم المستوردة.
	حوافز ممنوحة للتصدير: إعفاءات ضريبية على الصادرات؛ رد الرسوم؛ المعاملة الضريبية التفضيلية لإيرادات الصادرات، خفض الضريبة على الدخل للأنشطة الخاصة المدرة للعملة أو الصادرات من المواد المصنعة؛ منح اعتمادات ضريبية على المبيعات الداخلية في مقابل أداء الصادرات؛ منح اعتمادات ضريبية على الدخل بشأن صافي المحتوى المحلي من الصادرات؛ خفض النفقات الخارجية ومنح العلاوات الرأسمالية للصناعات التصديرية.
	حوافز مستندة إلى نفقات معينة أخرى: خفض الضريبة على دخل الشركات على أساس النفقات المتعلقة بأنشطة التسويق والترويج مثلاً.
	حوافز متعلقة بالقيمة المضافة: تخفيضات في الضريبة على دخل الشركات أو منح اعتمادات على أساس

	صافي المحتوى المحلي للنواتج؛ ومنح اعتمادات للضريبة على الدخل على أساس صافي القيمة المكتسبة.
	خفض ضرائب المغتربين
حوافز مالية	**منح استثمار**: "إعانات مباشرة" لتغطية (جزء من) رأس المال، وتكاليف الإنتاج أو التسويق المتعلقة بمشروع استثماري.
	قروض مدعومة وضمانات قروض: قروض مدعومة/ضمانات قروض/قروض تصدير مضمونة.
	تأمين حكومي بأسعار تفضيلية: رأس مال استثماري ممول من القطاع العام للمشاركة في استثمارات عالية المجازفة اقتصادياً. وعادة ما يكون التأمين الحكومي بأسعار تفضيلية متاحاً لتغطية بعض أنواع المجازفة من قبيل تقلب أسعار الصرف، أو تدني قيمة العملة، أو المخاطر غير التجارية مثل نزع الملكية والاضطراب السياسي.
حوافز أخرى	– **حوافز تنظيمية**: تخفيض التقيد بالمعايير البيئية، ومعايير الصحة والعمل؛ إعفاء مؤقت أو دائم من الامتثال للمعايير المطبقة والمعمول بها؛ إقرار بنود لضمان تعديل التشريعات التي تضر بمصالح المستثمرين.
	– **تقديم الدعم الحكومي للخدمات**: تخصيص هياكل أساسية مدعومة: كهرباء، ماء، اتصالات سلكية ولاسلكية، نقل، هياكل أساسية محددة بأقل من الأسعار التجارية؛ خدمات مدعومة، منها المساعدة في تحديد مصادر التمويل، وتنفيذ المشاريع وإدارتها، وإجراء الدراسات الاستثمارية، وتقديم معلومات عن الأسواق، ووجود المواد الأولية ولوازم الهياكل الأساسية، وإسداء المشورة بشأن عمليات الإنتاج وتقنيات التسويق، والمساعدة في التدريب وإعادة التدريب، وإتاحة التسهيلات التقنية لتطوير المعارف أو تحسين مراقبة الجودة.
	– **امتيازات خاصة بالسوق**: صفقات حكومية تفضيلية؛ إغلاق السوق لمنع مزيد من الدخول أو منح حقوق احتكارية؛ والحماية من منافسة الواردات.
	– **امتيازات الصرف الأجنبي**: معاملة خاصة فيما يتعلق بالمبادلات الخارجية، ومن ذلك منح أسعار خاصة لصرف العملات، ومعدلات خاصة لتحويل الديون الخارجية إلى استثمارات، وإزالة خطر تقلب العملات فيما يتعلق بالقروض الأجنبية، ومنح امتيازات لاعتمادات المبادلات الخارجية بالنسبة لإيرادات الصادرات، ومنح امتيازات خاصة بالنسبة لإعادة الإيرادات ورأس المال إلى الوطن.

المصدر: الأونكتاد، **الحوافز**، سلسلة دراسات الأونكتاد بشأن مسائل اتفاقات الاستثمار الدولية، جنيف، 2004، ص ص: 06-08.

يحسم الجدول الجدل الدائر بين الاقتصاديين في تحليلهم لتقسيمات الحوافز إلى ثلاثة أقسام نموذجية هي: الحوافز المالية، الحوافز الضريبية، والحوافز الأخرى بما تحتويه من تفاصيل. إلا أن الأهم من ذلك هو تحليل كيفية استخدام هذه الحوافز في تحقيق الغايات التي صممت من أجلها؛ وكذا النتائج الايجابية والسلبية التي يمكن أن تنجم عن تفعيل هذه الحوافز على أرض الواقع.

ما يجب الإشارة إليه أولا هو أن هذا الجدول قد أفرز كما هائلا من التنازلات التي يمكن أن تقدمها الدولة المضيفة سعيا وراء جذب الشركات متعددة الجنسيات، حيث يرى خبراء الأونكتاد وغيرهم من الباحثين في هذا المجال أن الدول المضيفة يمكن أن تتوسع في تقديم الحوافز الاستثمارية إلى حد لا حصر له.

تعتمد الدول المتقدمة في تطبيقها لهذه الحوافز على المالية منها نظرا لقدراتها المالية الذاتية على تلبية التبعات المالية لهذه الحوافز في ظل توفرها على مناخ تنظيمي وقانوني مشجع على ممارسة الأنشطة الاستثمارية. بينما تلجأ الدول النامية المضيفة إلى الاستعانة بالحوافز الضريبية والتنظيمية من أجل تعويض العجز المالي وعدم القدرة على تقديم حوافز مالية من جهة. ومن جهة أخرى توفير المناخ الاستثماري الأكثر ملائمة وسهولة لتوطن الشركات متعددة الجنسيات.

الفرع الثاني: الإطار التجريبي للحوافز الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات

في دراسة قياسية حول محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في أستراليا توصل Parry سنة 1987 إلى غياب العلاقة بين كثافة الموارد الطبيعية في الدولة المضيفة من جهة وأنشطة الشركات متعددة الجنسيات وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة أخرى. لكن تظهر نتائج دراسة Isabel Faeth حول المحددات المتحكمة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى استراليا أن المحددات التقليدية مثل: معدل النمو في الناتج الداخلي الخام، معدل النمو في الأجور، الانفتاح، ومعدل الفائدة تمارس الأثر الطبيعي لها. فيما كان تأثير ارتفاع معدلات التضخم وسعر الصرف مقبولا. ولكن الاستثناء تمحور حول معدلات الضرائب المفروضة على الشركات[1].

تعتبر الضرائب المفروضة على الشركات متعددة الجنسيات من قبل الدول المضيفة عملة ذات وجهين، حيث تستعمله الدول النامية لتعظيم استفادتها المالية من تدفق هذه الشركات إليها. كما تستعمله بطريقة ثانية كطعم تستقطب به الشركات متعددة الجنسيات في صورة تسهيلات ضريبية وتخفيضات تسيل بها لعابها. لكن في الجهة الثانية تمثل التسهيلات الضريبية واحد من أهم الحوافز التقليدية المحددة لقرار التوطن داخل اقتصاد ما بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات.

توصل Bulent Esiyok بعد إجراءه لدراسة قياسية حول المحددات المتحكمة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تركيا في الفترة بين 1982 و 2007 إلى حصر هذه المحددات في: تكاليف العمالة، سعر الصرف وتقلبات سعر الصرف، الضرائب، الاندماج الجهوي، الانفتاح على التجارة الخارجية، الاستقرار السياسي، الفساد والبيروقراطية، والتدخل العسكري في السياسة[2].

يرى Jacques Morisset في دراسة أجراءها على 29 دولة افريقية، أن على الدول الإفريقية التي تريد أن تستقطب تدفقات استثمارية أكبر، وتصبح وجهة استثمارية مفضلة أن تسجل معدلات نمو اقتصادي مرتفعة، وأن تتسم بالانفتاح الاقتصادي والتجاري الشديد على العالم الخارجي. ويستدل في ذلك بالتصنيف الذي يعتبر

[1]. Isabel Faeth, **Foreign Direct Investment in Australia: determinants and consequences**, Unpublished PhD thesis, Department of Economics, University of Melbourne, 2005, p 72, p 87.

[2] . Bulent Esiyok, **The Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey: An Empirical Analysis**, Unpublished PhD thesis, Business School, the University of Greenwich, June 2010, p 116.

كل من الموزمبيق، ناميبيا، السنغال، ومالي أفضل الوجهات الإفريقية للاستثمارات الأجنبية الواردة سنة 1997. حيث سجلوا تدفقات أكثر من دول تتميز بكبر حجم السوق مثل: كينيا، الكونغو والكاميرون؛ ودول تتميز بالموارد الطبيعية مثل الكونغو وزيمبابوي[1].

تظهر هذه التجارب أن محددات التدويل الراجعة للدولة المضيفة تلعب دورا هاما في توجيه القرار الاستثماري أكثر من الدور الذي لم يبرز بعد للحوافز الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات على اختلاف هذه الحوافز.

توصل الباحثان حسان بوكلية ونجاة زتلة في دراسة حول محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شرق وجنوب المتوسط إلى أن الخصائص الهيكلية للاقتصاديات المدروسة لا تفسر التدفقات الاستثمارية الواردة إليها. لكنهما في المقابل يفترضان أن درجة الانفتاح الاقتصادي معبر عنها بحجم التبادل مع العالم الخارجي، وسياسة لإدارة سعر الصرف وحمائية مناسبة، إضافة إلى توافر بنية تحتية متطورة من شأنها التأثير بقوة على استقطاب التدفقات الاستثمارية. والملاحظ في نتائج الباحثين أنهما يفترضان أن تخفيض الحواجز الجمركية وغير الجمركية يقلل من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة ويعللان ذلك باقتصار هذا الأثر على الاستثمارات المتخطية للتعرفة "Tarrif Jumping" والتي تستقطب الاقتصاديات التي تنخفض فيها المنافسة مقارنة بالأسواق الدولية[2].

توصل Demirhan و Mahmut في تحليلهما لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 38 دولة نامية خلال الفترة 2000-2004 إلى أن لحجم السوق، البنية التحتية، جهود الدولة لقبول الاستثمار الأجنبي المباشر أثر إيجابي على تدفق المشاريع الاستثمارية. ويشير حجم السوق إلى معدل نمو الدولة وليس نطاقها الاقتصادي لأن معيار الحكم هنا هو الدخل الفردي وليس الدخل الإجمالي. بينما تم التعبير عن جهود الدولة لقبول الاستثمار الأجنبي المباشر بمعدل الانفتاح على العالم الخارجي مقاسا بمجموع صادرات وواردات الدولة مقسوما على الناتج المحلي الإجمالي. بينما يمارس التضخم أثر سلبي على استقطاب المشاريع الاستثمارية، وينصح بخفض معدلاته كإشارة تعكس الحالة الجيدة للاقتصاد الراغب في تدعيم رصيده من المشاريع الاستثمارية الواردة[3].

وأوردت Elizabeth Asiedu في بحثها حول محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية، وفي محاولتها لمعرفة السبب وراء فشل دول منطقة إفريقيا جنوب الصحراء في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر رغم الإصلاحات؛ أن العوامل المستقطبة للمشاريع الاستثمارية إلى الدول النامية دون دول منطقة إفريقيا جنوب

---

[1]. Jacques Morisset, **Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter,** World Bank Policy Research Working Paper No.2481, Novembre 1999, p 19.

[2]. Rafik Bouklia-Hassane, Najat Zatla, **L'IDE dans le Bassin Méditerranéen: Ses Déterminants et son Effet sur la Croissance Économique**, **synthese du rapport de recherche**, CREAD et faculté des sciences économiques d'Oran, Octobre 2000, No 55, pp: 50-51.

[3]. Erdal Demirhan, Mahmut Masca, **Determinants Of Foreign Direct Investment Flows To Developing Countries: A Cross-Sectional Analysis**, Prague Economic Papers, N 04, 2008, pp: 365-366.

الصحراء هي البنية التحتية المتطورة، والعائد على رأس المال بينما يمارس الانفتاح على التجارة الخارجية أثره الايجابي على دول النامية إجمالا بما فيها دول المنطقة. كما توصلت الباحثة أيضا إلى وجود تفضيلات جغرافية للتوطن، حيث تستثنى دول منطقة إفريقيا جنوب الصحراء من قرارات التوطن التي تقررها الشركات متعددة الجنسيات وذلك لأسباب جغرافية خصوصا عند تفضيلها لدول من نفس عينة دول المنطقة لكن في موقع جغرافي آخر[1].

حاول Abdul Mottaleb و Kalirajan من خلال دراستهما تحديد العوامل المؤثرة في توجيه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول منخفضة الدخل والدول المتوسطة والأقل دخلا، ونحو الدول الإفريقية والأسيوية واللاتينية. وانطلقت الدراسة من اختبار الارتباط بين التدفقات الاستثمارية والمتغيرات المؤثرة ظاهريا. ثم تم إجراء مقارنة بين خصائص الدول الأقل دخلا والدول متوسطة ومنخفضة الدخل وبين الدول الإفريقية والأسيوية واللاتينية. لتخلص الدراسة إلى أن الدول متوسطة ومنخفضة الدخل والدول الأسيوية هي الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة ببقية أجزاء عينة الاختبار. كما أظهرت النتائج أن أغلبية الدول الأسيوية والدول منخفضة ومتوسطة الدخل – إلى جانب أسواقها الواسعة والمرتبطة ارتباطا وثيقا بالأسواق العالمية من خلال المعاملات التجارية الدولية – توفر بيئة أعمال مواتية للمستثمرين. لتخلص الدراسة إلى أن معدل النمو الاقتصادي معبرا عنه بالدخل الفردي، الارتباط بالأسواق العالمية عبر قناة التجارة الدولية، وجود روابط مع الدول المانحة الكبرى عبر المساعدات الأجنبية، توفر بيئة استثمارية ملائمة معبرا عنها بعدد الأيام اللازمة لإنشاء مشروع استثماري هي أهم المحددات المتحكمة في قرار توطن المشاريع الاستثمارية[2].

ويلخص Fontagné و Mayer المحددات المكانية للشركات متعددة الجنسيات في: سهولة الدخول إلى الأسواق، تكاليف الإنتاج، حجم الوعاء الضريبي[3]. فيما استنتج "نبيل خوري" من دراسته لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية المضيفة في الفترة 1995-2005 أن المحددات المكانية المتحكمة في قرار التوطن هي: الاستقرار السياسي، رأس المال البشري، الحرية الاقتصادية، درجة الانفتاح الاقتصادي، المخصصات الموجهة لتنمية البنى التحتية، توفر الموارد الأولية، إنتاجية عناصر العمل، والدخل الفردي[4].

---

[1]. Elizabeth Asiedu, **On The Determinants Of Foreign Direct Investment To Developing Countries: Is Africa Different?**, World Development, Vol 30, N 1,Great Britain, 2002, pp: 115-116.

[2]. Khondoker Abdul Mottaleb, Kaliappa Kalirajan, **Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries: A Comparative Analysis**, Australia South Asia Research Centre working paper, Crawford School of Public Policy, The Australian National University , 2010, p 25.

[3]. Lionel Fontagné, Thierry Mayer, **Les choix de localisation des entreprises**, Éditions La Découverte, collection Repères, Paris, 2005, pp : 100-103

[4]. Nabil Khouri, **Les Déterminants De L'investissement Direct Etranger Dans Les Pays D'accueil En Développement**, Cahiers Du CREAD N°83-84, 2008, p 09.

تجريبيا لم يختلف الوضع على ما سار عليه نظريا، حيث امتد نفس النمط المدروس سابقا إلى الأمثلة التجريبية، والتي خلصت إلى تمحور أساس علاقة التأثير والتأثر بين الدول المضيفة بحوافزها والشركات متعددة الجنسيات باستجابتها ورد فعلها تجاه هذه الحوافز في الفئات الثلاث: حوافز مالية، حوافز ضريبية، وبعض الحوافز الأخرى على غرار المؤشرات الاقتصادية الكلية والمحددات السياسية وبعض الجزئيات التنظيمية. وهو ما يؤسس الى تمحور العلاقة بين الطرف حول العوامل الاقتصادية فقط.

الفرع الثالث: تقييم سياسة منح الحوافز

ينطوي منح الحوافز الضريبية والتنظيمية على تنازلات معتبرة تفتح المجال أمام احتمال نشوء أثار سلبية من وراء هذه تطبيق الحوافز على أرض الواقع. والأمثلة على ذلك كثيرة؛ حيث أن تقديم الدولة المضيفة مثلا لتحفيزات ضريبية على الاستيراد سيخلق عجزا في ميزان المدفوعات، خاصة في ظل توسع الشركات المستثمرة في إنشاء وتجهيز مشاريعها الاستثمارية بالاعتماد على معدات رأسمالية مستوردة. كما أنه وفي ظل تسابق الدول المضيفة وخاصة النامية نحو تقديم أكبر قدر ممكن من الحوافز الضريبية، هذا ما سيحرمها من مصدر تمويلي داخلي مهم ألا وهو الضرائب. بينما يمتد أثر الحوافز التنظيمية إلى أبعد من هذا، حيث ينطوي على تخفيض المقاييس المعمول بها في مجال البيئة والصحة والسلامة المهنية. ما يعني أن الأهداف الاقتصادية والتنموية المتوخاة من وراء سياسة جذب الشركات متعددة الجنسيات من خلال تقديم هذا النوع من الحوافز تتعارض وأهداف السياسة البيئية المتمثلة أساسا في حماية البيئة. خصوصا في ظل تنامي النقاشات العالمية بين مؤيد ومعارض ومتحفظ حول أثار أنشطة الشركات متعددة الجنسيات على الوضع البيئي في الدول النامية المضيفة خاصة. إضافة إلى تبعات التخلي عن المعايير المعمول بها في مجال الصحة والسلامة والمهنية بما له من دور في تخلي المستفيدين من هذه الحوافز عن مسؤولياتهم الاجتماعية والمجتمعية والبيئية على حد سواء.

إن التقاء الثنائية (نزعة رأسمالية للشركات متعددة الجنسيات–تنازلات اقتصادية وبيئية واجتماعية وسياسية) من شأنه أن يخلق أنماطا استغلالية سلبية وغير مستدامة للدول المضيفة من خلال الاستفادة من تخفيض أعباء الدخول والخروج والممارسة، وكذا تراخي الأطر التنظيمية والقانونية.

في الأخير، تبقى نتائج هذه الحوافز مرهونة بمدى تحقيق المشاريع الاستثمارية المستهدفة للأهداف التنموية المسطرة. أي أن الفشل يمثل خسارة مضاعفة للدولة المضيفة؛ فمن ناحية فشل بديل تنموي يتم الاعتماد عليه في حالات يغيب فيها الحل الداخلي، ومن ناحية أخرى التفريط في مداخيل كان يمكن أن تجنى من وراء الحركة المالية والتجارية للاستثمارات المتوطنة داخل الدول المضيفة النامية. لذلك تشترط أقصى درجات الرشادة في تصميم حوافز الاستقطاب بالاعتماد خاصة على مبدأ تكاليف–فعالية (Cost-Effectivness Analysis).

المطلب الثاني: الحوافز البيئية الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات

تمثل البيئة واحدا من الجوانب والأدوات التي **قد** تعمد الدول المضيفة إلى التركيز عليها في محاولتها لاستمالة القرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات نحو التوطن داخل اقتصادياتها. ويكمن السبب وراء احتمال اللجوء إلى تقديم حوافز بيئية كتكملة واستجابة لتنامي مد التسابق بين الدول نحو منح المزيد من الحوافز المشار إليها سابقا من جهة، ولتوجيه الشركات متعددة الجنسيات نحو قطاعات معينة وتغيير سلوكها في مرحلة لاحقة. والجدول الموالي يبين بعض الأمثلة عن الحوافز البيئية التي يمكن أن تمنحها الدول المضيفة في صورة تحفيزات ضريبية أو تنظيمية للشركات متعددة الجنسيات.

الجدول رقم (22): أمثلة عن الحوافز البيئية

الحاجز	مثال عن الحافز	المحرك	آلية الحافز
تكلفة الاستثمار البيئي.	تخفيضات ضريبية عن الاستثمارات البيئية.	عوائد مالية وبيئية طويلة المدى من الاستثمار.	تخفيض قصير المدى للتكاليف الابتدائية للمساعدة في التغلب على المخاوف المالية.
التردد في نشر البيانات البيئية.	الانتماء إلى اتحادات ذات سمعة بيئية مثل: مشروع الإفصاح عن الكربون (CDP)؛ الكشف عن الأسماء والبيانات البيئية لكل المنظمات.	تحسين السمعة مع الزبائن والموردين.	الرغبة في الأداء بشكل أفضل من المنافسين وجذب المستثمرين.
التكلفة والوقت المرتبطين بتبني نظام أدارة بيئية/بصمة بيئية (environmental footprint).	تخفيض الإجراءات القانونية/مقررات التفتيش وتمديد فترات السماح على أساس مسار الحصول على نظام إدارة بيئية معتمد.	تخفيض التكاليف الإدارية.	تخفيض في التكاليف القانونية من خلال السماح بالمزيد من التركيز على المهام الأساسية للاستثمار.
الأداء البيئي للشركة ليس مثمنا من قبل المستثمرين.	الرصد البيئي؛ التقارير البيئية الدورية.	تحسين الأداء المالي والجاذبية للمستثمرين.	تطوير آليات الاستثمار التي تحول الأداء البيئي إلى أداء مالي.

Source: Koen Rademaekers et all, **Study on incentives driving improvement of environmental performance of companies,** European Commission - Dg Environment, Rotterdam, 8th May 2012, pp: 49-50.

يظهر الجدول أنه بإمكان الدول المضيفة استعمال الحوافز البيئية كأداة لاستقطاب الشركات متعددة الجنسيات. وتتشابه الحوافز البيئية كثيرا مع الحوافز السابقة لأن آلية عملها تركز أيضا على الجانب التنظيمي والضريبي، مع إضافة بُعْد السمعة البيئية. فالحوافز البيئية قد تكون تنظيمية متمثلة تشريعات وقوانين منظمة للأنشطة الاقتصادية من وجهة نظر بيئية، وبما يتوافق وأهداف السياسة البيئية للدول المضيفة عن طريق التشجيع أو المنع؛ أو ضريبية عن الأنشطة الممارسة داخل إقليم الدولة المضيفة والتي يوضحها اليوروستات (Eurostat)

على أنها أربعة أنشطة يتم فرض ضرائب بيئية عليها[1]: الطاقة، النقل، التلوث، الموارد الطبيعية، فتفرض عليها أنواع مختلفة من الضرائب بالتناسب مع معدلات الامتثال والاستدامة البيئية؛ أو موجهة لرسم صورة بيئية للشركة من خلال التركيز على تكوين سمعة بيئية لها.

الفرع الأول: الحوافز التنظيمية

تمثل الحوافز التنظيمية الإطار القانوني الذي يحكم البيئة في الدول المضيفة مجسدا عمليا في السياسة البيئية. وتهدف الحوافز التنظيمية إلى تشجيع الشركات متعددة الجنسيات على الحد من تأثيرها على البيئة، وتسهيل الامتثال للتشريعات القائمة. ومن بين الأمثلة عن الحوافز التنظيمية البيئية ما يلي[2]:

1- تخفيض وتيرة التفتيش وتمديد فترات السماح: لأن التفتيش يمكن أن يصبح عبئا إداريا كبيرا على الشركات، لاسيما في بعض القطاعات ذات المخاطر العالية، مثل قطاع المنتجات الكيميائية والنفايات والطاقة. بما يتطلبه ذلك من وقت، وموارد بشرية تقوم بتهيئة متطلبات الترخيص والرصد والإبلاغ (Permitting, Monitoring, Reporting) تفرض جميعها تكاليف إضافية على الشركة. وبذلك يتطلب تفعيل هذا الحافز التقليل من وتيرة التفتيش وتشددها، ومنح فترات سماح أطول، في سبيل تخفيض تكاليف التفتيش.

2- الحدود المواتية للالتزامات الإدارية: تمثل الالتزامات الإدارية مجمل الإجراءات التي يجب على كل مشروع استثماري جديدة أو قائم القيام بها بغية الربط بين الإدارات القائمة على تنفيذ السياسة البيئية وحماية البيئة والشركات. ولجعل هذه الالتزامات تمثل عاملا محفزا للشركات متعددة الجنسيات يجب تحجيم المتطلبات الإدارية مع الحد الأدنى من العقبات. فعلى السلطات البيئية تطوير التزامات ومعايير عمل بيئية تتناسب والحد الذي لا تصبح عنده عائقا في وجه أنشطة الشركات؛ خصوصا عند الأخذ بعين الاعتبار القطاعات التي تنشط فيها وتفاوت مستويات الالتزام الواجب التقيد بها. على سبيل المثال أثبتت مرونة رخص الانبعاثات الغازية المسموحة

---

[1]. Eurostat, **Environmental Taxes, A statistical guide**, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2013, p 13.

* وضع اليوروستات قائمة بالأنشطة الفرعية والمنتجات والمواد التي يتم فرض بيئية عليها في إطار الأنشطة الأربعة الرئيسية. وتحتوي **الطاقة** (متضمنة الوقود المخصص للنقل) على:1- المنتجات الطاقوية لغرض النقل كالبنزين المحتوي على الرصاص والخالي من الرصاص، الديازل، وكل المنتجات الطاقوية المستخدمة في النقل (LPG، الغاز الطبيعي، الكيروزين، زيت الوقود). 2- المنتجات الطاقوية للأغراض الثابتة كزيت الوقود الثقيل والخفيف، الغاز الطبيعي، الفحم، الكوك، الوقود الحيوي، إنتاج واستهلاك الكهرباء، استهلاك وإنتاج حرارة المنازل، باقي المنتجات الطاقوية لأغراض ثابتة.3- غازات الاحتباس الحراري على غرار الكربون في الوقود، الغازات المسببة للاحتباس الحراري (بما في ذلك عائدات تصاريح الانبعاثات المسجلة كضرائب في الحسابات الوطنية). ويحتوي **النقل** (مع استثناء وقود النقل) على: 1- استيراد أو بيع السيارات، 2- تسجيل، واستخدام السيارات (ضرائب سنوية)، 3- استخدام الطرق، 4- رسوم الازدحام ورسوم المدينة، 5- وسائل نقل أخرى، 5- الرحلات بالطائرة وتذاكر الطيران، 6- التأمين على المركبات. ويحتوي **التلوث** على: 1- الإنبعاثات المقاسة أو المقدرة في الهواء (الإنبعاثات المقاسة أو المقدرة من أكسيد النيتروجين (NOx)، الإنبعاثات المقاسة أو المقدرة من أكسيد الكبريت (SOx)، أي إنبعاثات أخرى مقاسة أو مقدرة في الهواء باستثناء ثاني أكسيد الكربون)، 2- المواد المستنفدة للأوزون (CFC، أو الهالونات)، 3- النفايات السائلة المقاسة أو المقدرة في الماء (أي نفايات مقاسة أو مقدرة في الماء، النفايات السائلة المقدرة أو المقاسة في الماء، جمع ومعالجة مياه الصرف (ضرائب سنوية ثابتة))، 4- المصادر غير المحددة لتلوث المياه (المبيدات (على أساس المركبات الكيماوية)، الأسمدة الصناعية (المصنعة من النيتروجين والفسفور)، السماد العضوي)، 5- إدارة المخلفات (جمع، معالجة، والتخلص منها)، 15- الضوضاء. وتحتوي **الموارد الطبيعية** على: 1- استخراج المياه، 2- حصاد الموارد البيولوجية (الأخشاب، الأنواع البحرية والغابة للصطادة)، 3- استخراج المواد الخام (المعادن، النفط الغاز الطبيعي)، 4- تغيير الطبيعة وقطع الأشجار.

[2]. Koen Rademaekers et all, **Op cit**, pp: 50-51.

جاذبيتها على مستوى الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات التي تنشط في قطاع الصناعات التحويلية أين تختلف مستويات الإنتاج والانبعاثات بشكل كبير.

الفرع الثاني: الحوافز الاقتصادية

تتلخص الحوافز الاقتصادية في جملة الأدوات الضريبية المتاحة لدى الدول المضيفة كورقة تفاوضية تتعامل بها مع الشركات متعددة الجنسيات. فهي تسعى من خلالها إلى رسم الإطار الاقتصادي للسياسة البيئية مترجما في جملة من الأعباء الضريبية. في المقابل، ترى الشركات متعددة الجنسيات هذه الحوافز كسلاح ذو حدين يمكن أن يشتمل على تكاليف إضافية ترهق كاهل المشروع وتقلل من ربحيته، أو فرصة للاستفادة من التسهيلات الضريبية في المجال البيئي يمكن اقتناصها وتحقيق أهداف المشروع من خلالها. يمكن للحوافز الاقتصادية أن تأخذ عدة أشكال منها[1]:

1- الرسوم المخفضة: آلية عمل هذا النوع من الحوافز يكمن في استهداف الشركات ذات الأداء البيئي الجيد أو الملتزمة بأحد المعايير البيئية. وهو ما يسمح لها من الاستفادة من تخفيضات عن الرسوم البيئية أو حتى غير البيئية التي تتحملها عادة عن نشاطها. ومن الأمثلة على ذلك الموانئ التي تقدم تخفيض عن رسوم رسو السفن التي سجلت ترتيب متقدم من حيث مؤشر السفينة البيئية (ESI)، ومثال تقديم حكومة ولاية بافاريا تخفيض في أعباء النفايات للشركات التي تحوز شهادة "مخطط المراجعة والإدارة البيئية" (EMAS).

2- الضرائب البيئية: تمثل الضرائب البيئية الأداة الفعالة لتحميل الآثار الاقتصادية (البيئية) المخرجة (Externalities)، أي إدراج تكاليف الخدمات والأضرار البيئية (وعلاجها) مباشرة في أسعار السلع والخدمات والأنشطة التي تسببت بها. عموما، فإن الضرائب البيئية تحمل الملوثين تكلفة وحدات التلوث التي تسببوا فيها، أو تستخدم كوسيلة لزيادة مصادر تمويل تدابير معالجة أو تخفيف الضرر البيئي. على هذا الأساس، تقارن الشركات متعددة الجنسيات حجم الوعاء الضريبي وعدد الضرائب البيئية المفروضة عليها وكذا نسبتها إلى بقية الضرائب الأخرى التي تتحملها وكذا الأرباح المحققة مع بقية المحددات الأخرى لتخلص في الأخير إلى بناء قرار التوطن في وجهة دون أخرى. للإشارة هناك عدة أنواع رئيسية من الضرائب البيئية هي كما يلي:

- **رسوم تغطية التكاليف**: مصممة لتغطية تكاليف الخدمات البيئية وتدابير التخفيف مثل: رسوم معالجة المياه؛

- **الضرائب المحفزة**: تهدف إلى دفع عجلة التغيير عند المستهلكين و/أو المنتجين مثل: التخفيضات/الإعفاءات الضريبية عن المركبات منخفضة الكربون؛

- **رسوم الضريبة البيئية**: مصممة ببساطة لزيادة الإيرادات وتثبيط بعض الأنشطة الملوثة مثل: رسوم إنبعاثات أكاسيد الكبريت.

[1]. Koen Rademaekers et all, **Op cit**, pp: 51-55.

3- **الحوافز القائمة على الضرائب**: طبيعة التنفيذ، مرونته، وسرعته المستهدفة تجعل من الحوافز الضريبية وسيلة فعالة للتأثير على قرار الشركات متعددة الجنسيات. فنزعتها الربحية تجعلها تبحث دائما عن التخفيضات والإعفاءات الضريبية، وهو ما يُمكِن للدول المضيفة إستعمالَه بتقديم تنازلات ضريبية إما لاستقطاب اهتمام الشركات متعددة الجنسيات أو توجيهها نحو قطاعات معينة أو ترقية أدائها البيئي. وتتعدد هذه الحوافز لتشمل: الضرائب البيئية الكلاسيكية؛ الضرائب المستخدمة ضمن أنظمة الرخص القابلة للتداول؛ الضرائب المستخدمة ضمن مخططات العلامة البيئية (Environmental Labelling)؛ الضرائب المستخدمة ضمن اتفاقيات التفاوض؛ الضرائب المستخدمة ضمن الإعانات؛

4- تخفيض معدل الضريبة والإعفاء: تستفيد الشركات التي تحترم المعايير البيئية المنظمة لأنشطتها من تخفيض معدل الضريبة حسب نسبة الامتثال حتى الإعفاء الكلي على أساس الآثار البيئية التي تسببها أو أداءها البيئي.

5- مخططات التعويض عن الضرائب المحصلة (استرداد): هنا تتم إعادة توزيع الضرائب البيئية – المحصلة من الشركات التي لم تُطابِق أداءها مع المعايير الرسمية- على الشركات التي حسَّنت أداءها البيئي أو امتثلت كلية للمعايير البيئية. وهو ما يشكل استردادا للضرائب المدفوعة قبلا.

6- الإعانات والدعم: تعرف منظمة التجارة العالمية الدعم على أنه مساهمة مالية (فترات سماح ضريبية، خفض الرسوم، مِنَحٌ، قروض ميسرة) تقدمها الحكومة من خلال هيئة عامة بما ينجر عنه استفادة ما[1].

بالإضافة إلى كل ما سبق تزخر الحوافز الاقتصادية متجسدة في صورة أدوات ضريبية بأشكال أخرى نورد منها: التمويل العام، الحق في الصناديق الخاصة وأموال الاستثمارات البيئية، خفض أقساط التأمين، الرخص القابلة للتداول.

الفرع الثالث: حوافز السمعة

تختلف الحوافز البيئية عن نظيرتها الكلاسيكية في إضافة حوافز السمعة. وهي الأدوات التي من شأنها أن تمنح للشركة الممتثلة بيئيا سمعة وعلامة بيئية يمكن تسويقها والاستفادة منها اقتصاديا. وهو ما تسعى إليه الشركة المستثمرة حديثة التوطن داخل الدولة المضيفة لما له من مزايا تنافسية. وتتجسد حوافز السمعة في[2]:

1- نشر تقارير حول إنبعاثات الكربون، مؤشرات الاستدامة، جداول المقارنة المرجعية والجداول الدورية؛

2- مخططات شهادات الاعتراف والجوائز البيئية.

[1]. WTO, **World Trade Report 2006**, p 53.
[2]. Koen Rademaekers et al, **Op cit**, pp: 55-56.

ترسم الحوافز البيئية الصورة العامة للوضع البيئي في الدولة المضيفة من الناحية التنظيمية، الاقتصادية (الضريبية)، ومن ناحية السمعة. ومنه يصبح القرار الاستثماري مرتبط بيئيا بالمحيط الذي ستمارس فيه الشركة المستثمرة نشاطها. هذا رغم أن استعمال الحوافز البيئية قد ينجم عنه انعكاسات سلبية ناجمة عن التطبيق الخطأ للدولة المضيفة لهذه الحوافز أو لاستغلال الشركة متعددة الجنسيات لتراخي الأنظمة البيئية المضيفة بغية جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المطلب الثالث: واقع وجدوى الحوافز الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات في العالم النامي

بعد التطرق إلى الجانب النظري للحوافز التي تسخرها الدول المضيفة لاستقطاب الشركات متعددة الجنسيات، صار ضروريا تناول هذه الحوافز على أرض الواقع ومدى تفضيل الشركات متعددة الجنسيات لكل منها. وقد تطرق تقرير الاستثمار العالمي لسنة 1995 بالتفصيل لعدد الدول النامية التي قدمت حوافز مالية وضريبية.

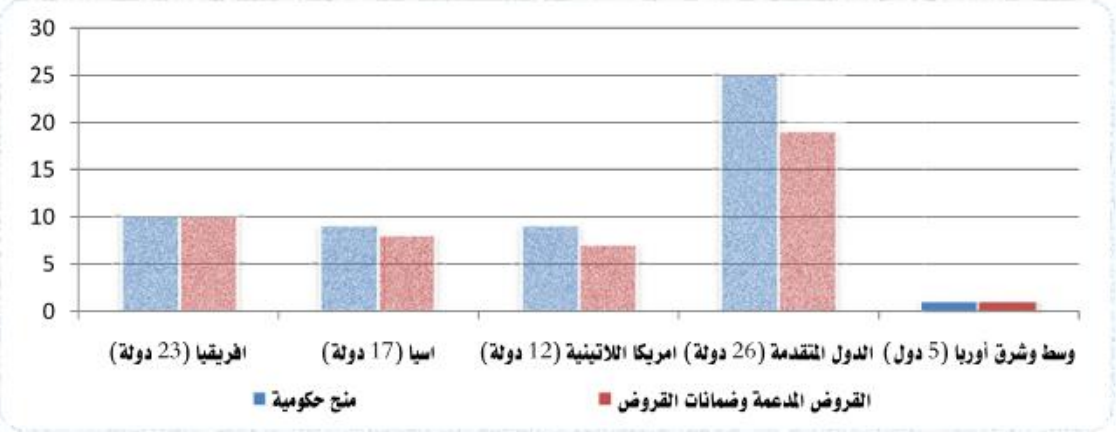
الجدول رقم (23): الحوافز الضريبية الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات مطلع التسعينات

الحافز	دول نامية			دول متقدمة	المجموع
	إفريقيا	آسيا	أمريكا اللاتينية والكاريبي		
عدد الدول	23	17	12	51	103
خفض معدل ضريبة الدخل القياسي	18	13	12	40	83
إعفاءات ضريبية	16	13	08	30	67
الاهتلاك المتسارع	12	08	06	21	47
إعفاءات عن الاستثمار وإعادة الاستثمار	04	05	09	08	26
خصومات عن اقتطاعات الضمان الاجتماعي	2	1	2	7	12
خصومات خاصة على الأرباح الإجمالية لأغراض ضريبة الدخل أو تخفيضات في الضرائب الأخرى مثل: ضريبة القيمة المضافة، والمبيعات	14	12	06	13	45
الإعفاء من رسوم الاستيراد	15	13	11	24	63
إرجاع الرسوم الجمركية	10	08	10	21	49

Source: UNCTAD, **WIR 1995**, p 293

نلاحظ أن مطلع التسعينات شهد تسابقا بين الدول نحو تقديم تشكيلة متنوعة من الحوافز الضريبية. لكن الأهم من ذلك هو أن الدول النامية قد قدمت حوافز ضريبية أكثر من الدول المتقدمة مما يفتح المجال لاستقصاء مدى جدوى هذه الحوافز، ومدى التأثيرات السلبية التي يمكن أن يخلفها هذا التسابق خاصة إذا ما اقترن ذلك بغياب دراسات عن مقارنة العوائد بالتكاليف.

الشكل رقم (16): الحوافز المالية الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات



Source: UNCTAD, **WIR 1995**, p 294

وضعية الدول النامية المالية تترجم عجزها عن منح حوافز مالية كبيرة للشركات متعددة الجنسيات وهو ما تبينه حالة منطقة وسط وشرق أوربا حيث قامت خمسة دول فقط بمنح حافز أو حافزين ماليين للشركات متعددة الجنسيات. وقد ظهرت سيطرة الدول المتقدمة في تقديم حوافز مالية خصوصا في شكل منح حكومية تكون موجهة عادة كدعم للتوظيف وامتصاص العمالة المحلية العاطلة.

الجدول رقم (24): تكاليف استقطاب الشركات متعددة الجنسيات من خلال الحوافز المالية

المدينة	السنة	الشركة متعددة الجنسيات	استثمارات حكومية لمصلحة الشركة (مليون دولار)	حجم الاستثمار (مليون دولار)	حجم العمالة عند إنشاء الاستثمار	الحوافز المالية الحكومية عن كل عامل (دولار)
سيتوبال، البرتغال	1991	فورد، فولكسفاغن	483.5	2603	1900	254451
توسكالوزا، ألاباما، الو.م.أ	1993	ميرسيدس-بنز	250	300	1500	166667
شمال شرق إنجلترا	1995	سامسونغ	89	690.3	3000	29675
بروميتش كاسل، بيرمينغهام، وايتلي، المملكة المتحدة	1995	جاغوار	128.72	767	1000	128720
هامباش، لوراين، فرنسا	1995	ميرسدس-بنز، سواتش	111	370	1950	56923

Source: UNCTAD, **WIR 1995**, pp: 296-297

تحملت الدول المتقدمة تكاليف باهظة في سبيل الظفر باستثمارات الشركات متعددة الجنسيات. ويبين الجدول أن تكاليف الحوافز المقدمة كانت على أساس عدد العمالة المستوعبة على مستوى هذه الاستثمارات، مما يؤكد أن هدف الدول المضيفة –على الأقل في هذه الحالة– هو دعم القدرة التشغيلية للاقتصاديات المحلية.

في ظل المعطيات السابقة حول تسابق الدول النامية نحو توفير حوافز ضريبية للشركات متعددة الجنسيات. وفي المقابل تقديم الدول المتقدمة لحوافز مالية؛ أصبح من الواجب مناقشة الجدوى التجريبية لهذه الحوافز وبعض الآثار السلبية التي تصاحب منح هذه الحوافز على أرض الواقع من خلال ما بينته الدراسات والتقارير حول ذلك.

الجدول رقم (24): بعض الدراسات التجريبية للحوافز بمختلف أنواعها

الدراسة	النتيجة
Mooij و enderveen (2003)، desai، foley، و hines (2004).	الاستثمارات في الدول النامية استجابت بقوة للحوافز.
Klemm و Van Parys (2009)	استجابت الاستثمارات للحوافز في بعض الدول النامية، لكن المرونة كانت أقل منها في الدول المتقدمة.
Grubert و Mutti (2003)، Rolfe و white (1991)، wells (1986)	الاستثمارات الموجهة للتصدير وخاصة المستقرة في المناطق الحرة أكثر تأثرا بالحوافز الضريبية. وبالتالي فإن الحوافز المستهدفة فعالة من حيث التكلفة في جذب مثل هذه الاستثمارات.
Hassett و hubbard (2002)	حوافز الاستثمار خلقت تشوهات معتبرة من خلال تشجيع غير الفعالة. لذلك وجب الحذر لتكلفة حوافز كفاءة الاستثمار.
	مستويات تضخم منخفضة هي أحسن حافز. لذلك وجب خلق بيئة اقتصادية كلية مواتية لتحل محل حوافز الاستثمار.
	الحوافز المؤقتة تمارس أثرا قصير المدى أكبر من الحوافز الدائمة. وجب التركيز على الحوافز الظرفية والمؤقتة، فمثلا الإعفاءات الضريبية لابد أن تكون لفترة محددة وبعد ذلك تكون غير متاحة لأي كان.
الهيئة الاستشارية لبحوث مناخ الاستثمار (الأونكتاد)	الاستثمارات لم تتأثر بقوة بمعدلات الضرائب المنخفضة في الدول ذات المناخ الاستثماري الضعيف.

Source: Sebastian James, **Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications**, investment climate advisory of the World Bank group, December 2009, p 12.

يبدو أن الحوافز المالية والضريبية تتوافق أكثر مع الاقتصاديات المتقدمة ذات الأداء الاقتصادي المتكامل، خصوصا في ظل توفرها على الآليات التنظيمية (مناطق موجهة للتصدير)، والأدوات المالية (بيئة كلية مستقرة نسبيا وحوافز ضريبية مرنة) التي تؤهلها للتأقلم مع متطلبات الشركات متعددة الجنسيات المتغيرة.

وتبقى الإشارة إلى أنه ورغم التطرق إلى الحوافز البيئية التي تقدمها الدول النامية للشركات متعددة الجنسيات، إلا أنه مبدئيا لا يظهر أثر ذلك على المحددات الاستثمارية لهذه الشركات أو قرارها الاستثماري، مما يستلزم التعمق أكثر في أثار ونتائج سباق الدول النامية لاستقطاب الشركات متعددة الجنسيات على المحددات الاستثمارية والسياسات البيئية على الصعيدين النظري والعملي.

خاتمة الفصل:

تنبع العلاقة بين الدول النامية المضيفة والشركات متعددة الجنسيات من لدن التقاء الخصائص التي تتمتع بها هذه الشركات مترجمة في المحددات المتعلقة بالشركة المستثمرة؛ والتي تدفعها لاستغلال الفرص التي تتيحها بيئة الأعمال الدولية، وكذا مجموعة المحددات المتعلقة بالدولة الأم مجتمعين في إطار العوامل الطاردة أو أسباب التدويل الناشئة عند عدم توفر الظروف الاقتصادية، والتنظيمية، والتمويلية، والتسويقية المناسبة لتعزيز النزعة الرأسمالية الربحية للشركة، أو توفر فرص استثمارية أفضل خارج حدود الدولة الأم. وكذا حاجة الدول النامية للآثار والنتائج المرجوة من أنشطة الشركات متعددة الجنسيات كمحرك للنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة عموما بمختلف أبعادها.

بعد التفصيل في مظاهر حاجة الدول النامية للشركات متعددة الجنسيات وأوجه التأثير الذي يُتَوقع أن تحدثه هذه الشركات، تم رصد مدى الانفتاح الذي كرسته الاقتصاديات المضيفة على الاستثمارات الواردة، ومدى تشجيعها لتوطن الشركات متعددة الجنسيات. مترجما ذلك في الكم الهائل من التغييرات التنظيمية والتشريعية لسياسات الاستقطاب الكفيلة بضمان الفوز بالسباق الذي تخوضه أمام باقي الوجهات الاستثمارية. وبهدف تحديد معالم الكفة الثانية من المعادلة كان لابد من التطرق للتفسيرات النظرية للأسباب الدافعة للشركات متعددة الجنسيات إلى تدويل أنشطتها إضافة إلى أهم المحددات التي تحرك هذه الشركات مجمعة في ما سمي بالعوامل الطاردة أو الدافعة والمتعلقة بالدولة الأم والشركة في حد ذاتها. مع استعراض العديد من الأعمال التجريبية التي تناولت العوامل الدافعة.

وبما أن ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات أصبحت مفهومة وجلية أكثر من أي وقت مضى. فلقد تحركت الدول المضيفة في سبيل الظفر بحصة معتبرة من مشاريع هذه الشركات من خلال الدخول في سباق تقديم أكبر قدر ممكن من الحوافز المالية، التنظيمية، الضريبية على الصعيدين الاقتصادي والبيئي، حتى تضمن تعظيم الآثار الايجابية المتولدة من ممارسة هذه الشركات لأنشطتها داخل اقتصادياتها. رغم أن الأدلة التجريبية تفيد أن الحوافز البيئية الممنوحة للشركات متعددة الجنسيات لا تعتبر أهم محدد من المحددات التي تدخل في بناء القرار الاستثماري لهذه الشركات.

بعد رسم ملامح علاقة التفاعل بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية من خلال المحددات والحوافز وتكريس الانفتاح الاقتصادي معبرا عنه بالتغييرات التنظيمية كآلية لتجسيد هذا التفاعل؛ اتضح مبدئيا أن الاعتبارات الاقتصادية، التنظيمية، السياسية هي أساس العلاقة المتبادلة بين طرفي التفاعل. لتتبلور مع نهاية القرن العشرين تسابق بين الدول المضيفة والنامية منها على وجه الخصوص نظرا لخصوصية أوضاعها الاقتصادية والمالية حول استقطاب أكبر قدر ممكن من المشاريع الاستثمارية التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات. ومع تنامي في الجهة المقابلة المد المنادي بضرورة تصميم سياسات بيئية فعالة وكفيلة بخدمة أهداف التنمية المستدامة على المستويين الكلي والجزئي، يبرز احتمال تفاعل الدول المضيفة من خلال الحوافز البيئية الممنوحة في صورة تسهيلات ضريبية وتنظيمية مع دوافع ومحددات الشركات متعددة الجنسيات مما يقوض تحقيق أهداف السياسة البيئية لهذه الدول، وهو ما ستتم مناقشته في الفصل القادم.

الفصل الثالث

التقييم البيئي لسياسات استقطاب الدول النامية المضيفة للشركات متعددة الجنسيات

تمهيد

تطرق الفصل الثاني لتحليل العلاقة السببية بين الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات، والتي كان مفتاحها يتلخص في الحوافز المقدمة من قبل هذه الدول بهدف التأثير على القرارات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات. حيث تم التركيز من بين هذه الحوافز على الحوافز البيئية، والتي قد تمثل فيصلا في تحديد وتوجيه سلوك هذه الشركات نحو وجهة دون أخرى.

على أساس ما تحقق سابقا، لم يبرز احتمال وجود نزعة استغلالية لدى الشركات متعددة الجنسيات للاستفادة من الحوافز البيئية التي توفرها الدول المضيفة ما قد ينجر عنه تبعات سلبية تقوض مساعي تحقيق تنمية بيئية مستدامة في إطار السياسة البيئية لهذه الدول. لكن وفي خطوة إضافية إلى الأمام، وفي ظل التنافس الذي تخوضه الدول المضيفة المتقدمة منها وخاصة النامية نحو منح المزيد من الحوافز عموما والبيئية خاصة، يستهدف هذا الفصل إجراء تقييما بيئيا لسياسات استقطاب الدول المضيفة للشركات متعددة الجنسيات. بكشف حقيقة ما إذا كانت الاعتبارات البيئية تدخل ضمن اعتبارات القرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات من جهة، ومن جهة أخرى مدى التأثير السلبي لاستغلال الشركات متعددة الجنسيات للحوافز البيئية الممنوحة لها على البيئة في الدول المضيفة.

للوصول إلى الأهداف السابقة، سيتطرق هذا الفصل إلى العلاقة بين السياسات البيئية للدول المضيفة والأداء الاقتصادي الكلي والجزئي من خلال التعرف أولا على مفهوم السياسة البيئية عبر مدخل إلى السياسة البيئية، ثم فهم آلية عمل أدوات السياسة البيئية داخل الدول المضيفة، وكذا منحنى كوزنيتس ومثلث السياسة البيئية، النمو الاقتصادي، والتجارة الدولية، ليخلص إلى تحليل العلاقة بين السياسات البيئية وتنافسية الشركات. وفي مرحلة لاحقة سيتم استعراض التنافس حول الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على السياسة البيئية من خلال استعراض أهم الفرضيات التي توصلت إليها البحوث الحديثة على غرار: فرضية ملاجئ التلوث، فرضية السباق نحو القاع، هالات التلوث. ليمتد التقييم في الأخير إلى الآثار البيئية للشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاديات النامية المضيفة عبر تحليل واقع المسؤولية البيئية لأكبر مائة شركة متعددة الجنسيات، وكذا الإفصاح حول تغير المناخ على مستوى أكبر مائة شركة متعددة الجنسيات، إضافة إلى الآثار البيئية الناجمة عن أنشطة الشركات متعددة الجنسيات.

المبحث الأول: العلاقة بين السياسات البيئية للدول المضيفة والأداء الاقتصادي الكلي والجزئي

سيمهِّد هذا المبحث لعملية التقييم البيئي، بالتعرف على السياسة البيئية وعلاقتها بالأداء الاقتصادي للدول، بهدف تحديد الأهمية النسبية التي تكتسيها السياسة البيئية خاصة على الصعيد الاقتصادي. وهو ما من شأنه أن يبين مدى التأثير الايجابي أو السلبي لوجود سياسة بيئية قوية أو ضعيفة مستمدة من كمية الحوافز الممنوحة.

المطلب الأول: مدخل إلى السياسة البيئية

قبل الخوض في علاقة السياسة البيئية للدول المضيفة بالأداء الاقتصادي لهذه الدول، وأثرها على قرارات الشركات متعددة الجنسيات. وجب أولا التعرف على مفهوم السياسة البيئية، وأهدافها، والعوامل المؤثرة في فعاليتها، وكذا محدداتها وعلاقتها بالسياسة الاقتصادية.

الفرع الأول: مفهوم السياسة البيئية:

تعرف السياسة البيئية على أنها "مجموعة من الترتيبات والإجراءات التي تنتجها الحكومة قصد إحداث أثار ونتائج اقتصادية وبيئية مرغوبة تدعم التنمية المستدامة، أو تحول دون حدوث نتائج وأثار من شأنها أن تعطل الدولة في المضي قدما في تحقيق أهداف التنمية". ويمكن أيضا الإشارة إلى السياسة البيئية بأنها "تلك الحزمة من الخطوات العريضة التي تعكس القواعد والإجراءات التي تحدد أسلوب تنفيذ إستراتيجية بيئية مع تحديد مهام المؤسسات والجهات المختلفة المشاركة في تحقيق نتائج الإستراتيجية"[1].

كما تعرف السياسة البيئية على أنها "مجموعة من الوسائل والطرق والإجراءات التي تستخدمها أو تسنها السلطات من أجل تنظيم علاقة الإنسان بالبيئة. شاملة كافة الأنشطة والعمليات المتعلقة بالإنتاج أو الاستهلاك أو التوزيع أو المخلفات". وتتم السياسة البيئية على مرحلتين: الأولى وهي إقرار المعايير اللازمة لتحقيق الجودة البيئية، أما الثانية فتتم بوضع نظام تشريعي يتضمن الوسائل الموفرة لتحقيق المعايير البيئية[2].

فالسياسة البيئية تشير للإجراءات الحكومية التي تؤثر أو تحاول التأثير على نوعية البيئة أو استخدام الموارد الطبيعية. فهي تمثل قرار جماعي للمجتمع لتحقيق أهداف وغايات بيئية معينة، واستخدام أدوات معينة لتحقيقها. فلا يتم العثور على السياسة البيئية في قانون واحد أو قرار إداري واحد. وبدلا من ذلك، يتم تعيينها من خلال مجموعة متنوعة من القوانين واللوائح التي تحكم الدولة، فهي تتأثر بمواقف وسلوكيات المسؤولين الذين يتحملون مسؤولية تنفيذ وتطبيق القانون. وتشمل السياسة البيئية ليس فقط ما تختار الحكومات القيام به لحماية جودة البيئة والموارد الطبيعية ولكن أيضا ما قررت عدم القيام به. على سبيل المثال، عند اختيار عدم امتلاك سياسة طاقوية

---

[1]. نادية صالح حمدي، **الإدارة البيئية المبادئ والممارسات**، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2003، ص 96.

[2]. ناجي عبد النور، **تحليل السياسة العامة للبيئة في الجزائر مدخل إلى علم تحليل السياسات العامة**،منشورات جامعة باجي مختار، عنابة، 2009، ص 102.

شاملة في العقود القليلة الماضية، فالدولة في الواقع تركت مهمة تحديد كمية ونوعية الطاقة التي نستعمل للأفراد والشركات[1]. وتنفرد السياسة البيئية على غرار السياسة الاقتصادية بمجموعة من المزايا نلخصها في النقاط الآتية:

– **اختلاف السياسة البيئية من دولة لأخرى:** حيث تتباين السياسة البيئية حسب نوعها في مدى التساهل أو التشدد في تطبيقها. ويرجع ذلك من جهة لطبيعة الأولويات التنموية، فالدولة قد تلجأ إلى تفضيل الأولويات الاقتصادية والاجتماعية على التشدد في تطبيق السياسة البيئية لتلافي التعارض بين الأهداف والمصالح. كما قد يكون سبب التباين نابع من الهدف الذي شرعت من أجله هذه السياسة، فالأهداف – وكذلك المشاكل البيئية – تختلف من دولة إلى أخرى، خاصة وأن طبيعة الأهداف والمشاكل تختلف بين الدول النامية والدول المتقدمة.

– **قابلية السياسة البيئية للتغير والتعديل مع الوقت:** تبقى السياسة البيئية مرهونة بالظروف الاقتصادية والاجتماعية والبيئية السائدة داخل الدولة. ليتم رسم ملامح السياسة البيئية على أساس ما تقره هذه الظروف، وما تم استحداثه من أدوات وتدابير جديدة تحل محل القديمة. فالزمن يعتبر متغيرا محددا لنوعية السياسة البيئية السائدة وأدواتها التي تعتمد عليها أثناء التجسيد.

– **تطور نطاق التطبيق:** رغم أن السياسة البيئية تصمم لخدمة الأغراض الداخلية أو المحلية، إلا أن الوضع البيئي الراهن وما يحتمه من ضرورة تضافر الجهود الدولية لمواجهة التحديات البيئية الدولية، إضافة إلى تبعات العولمة الاقتصادية التي اجتاحت العالم أصبح أمرا إجباريا على القائمين على تصميم هذه السياسات مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار المدى الدولي في التأثير.

– **الواقعية:** إذا كانت السياسة الاقتصادية تحمل الطابع التوقعي لما يحتمل حدوثه في المستقبل من ظروف اقتصادية؛ والطابع الوقائي من خلال التصرف اللحظي لمواجهة التغيرات الاقتصادية، فإن السياسة البيئية تحمل صفة الواقعية أكثر لأنها تنبع من واقع التحديات البيئية الموجودة فعلا، على غرار تجدد الموارد وتسيير المخلفات والمحافظة على الأنظمة البيئية.

الفرع الثاني: أهداف السياسة البيئية

يبرز الهدف الرئيسي للسياسة البيئية في المحافظة على التوازن البيئي أو الوصول إلى حالة الانسجام بين العناصر المكونة للبيئة، كما يمكن استخلاص بعض الأهداف الثانوية كما يلي:

– تقييم حجم وأثار الممارسات والأنشطة التي تؤدي إلى الأضرار بالبيئة، وتنظيم هذه الممارسات والأنشطة بما يجعل منها قابلة للمعالجة وإتاحة الفرصة للتقليل من أثارها؛

[1]. Michael E. Kraft, **Environmental Policy and Politics**, Fifth Edition, Pearson Education, United States, 2011,p 39.

- ينطوي التوازن البيئي على العودة إلى الوضع المثالي لمكونات البيئة، بما في ذلك خصائصها الفيزيائية والكيميائية وبما يضمن استدامتها وإنتاجيتها؛

- ضمان مراعاة الاعتبارات البيئية فيما تقره الدولة من الخطط التنموية الاقتصادية والاجتماعية من خلال تضمين الآثار البيئية في دراسات جدوى المشروعات الاستثمارية؛

- ترشيد استغلال الموارد الطبيعية بما يضمن ازدواجية تحقق الكفاءة الاقتصادية والاستدامة البيئية أثناء الاستغلال.

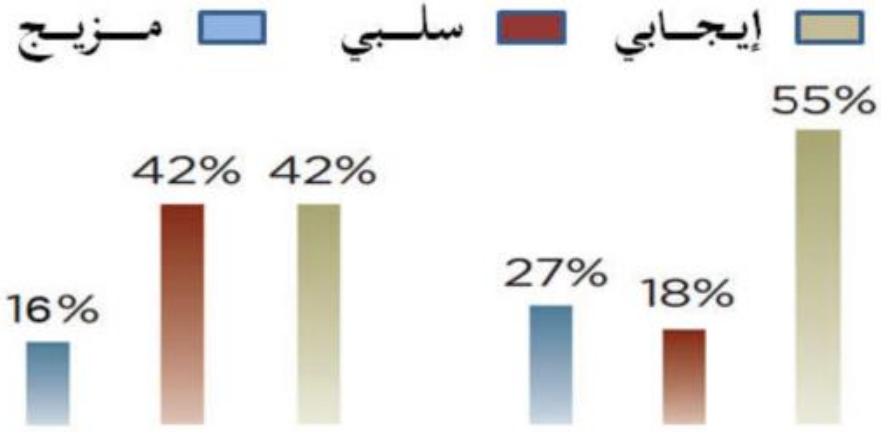
لكن نظرا لتنامي المد المنادي بضرورة حماية البيئة و"حزب الخضر" كما يطلق عليهم تم تحديد الغايات التي تسعي أي سياسة بيئية الوصول إليها في: المحافظة على الماء والطاقة، تخفيض انبعاث الغازات الدفيئة، تقليل الهدر والضياع، الحفاظ وحماية الأنظمة البيئية، نشر الثقافة البيئية.

الفرع الثالث: العوامل المؤثرة في فعالية السياسة البيئية

في دراسة لشبكة استدامة الأعمال (Network Business Sustainability)، شملت ملخصا للنتائج التي توصلت لها 204 ورقة بحثية وتقارير حكومية حول تكنولوجيات خفض الكربون والإدارة البيئية للمياه وتغيرات المناخ، تم التوصل إلى أن فعالية السياسة البيئية تتوقف على ما يلي[1]:

- **المرونة أكثر فعالية من الصرامة:** تمنح السياسات البيئية المرنة للشركات المكَلَّفَة خيارات عديدة لبلوغ أهداف هذه السياسات (كالاعتماد على تكنولوجيات الكفاءة الطاقوية، أو شراء حقوق تعديل الكربون). من خلال الاعتماد على المرونة يمكن أيضا تغيير بنود وفحوى السياسة البيئية مع تغير الظروف المحيطة.

الشكل رقم (18): تقييم أثر اعتماد المرونة على فعالية السياسة البيئية



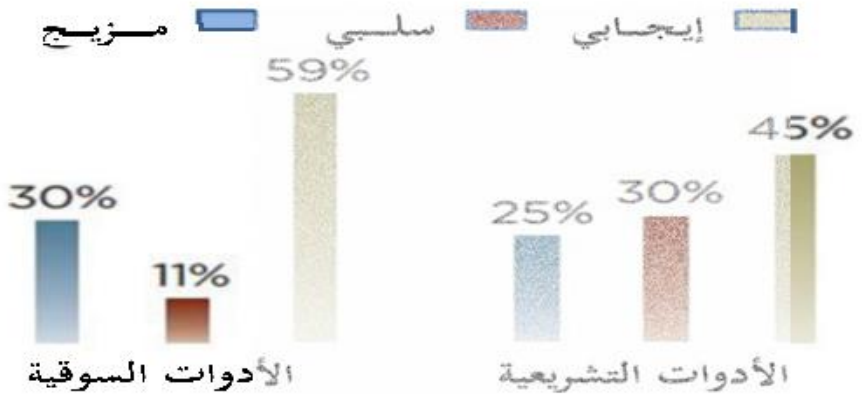
Source: Network for Business Sustainability, **building effective environmental policy: A Guide for Decision-makers**, p 06. Available on the following link: www.nbs.net/knowledge/ seen in: 05/08/2016.

[1]. Network for Business Sustainability, **building effective environmental policy: A Guide for Decision-makers**, pp: 06-07. Available on the following link: www.nbs.net/knowledge/ visited in: 05/08/2016.

تظهر نتائج الأوراق البحثية والتقارير الحكومية التي تمت دراستها أن فعالية السياسة البيئية تزيد بنسبة 55% عند الاعتماد على المرونة. بينما الأثر السلبي للمرونة المعتمدة في تطبيق السياسة البيئية بلغ حاجز 18% فقط. من جهة أخرى، توصلت إلى أن الأثر الايجابي والسلبي للصرامة على فعالية السياسة البيئية متساوٍ عند نسبة 42%، أي أن الجدل يبقى غير محسوم بالنسبة لاعتماد الصرامة، لأن الأبحاث لم تمل إلى كفة التأييد أو النفي وهو في ذاته عامل سلبي غير مشجع على اعتماد الصرامة البيئية. بينما حسم بالنسبة لاعتماد المرونة أثناء تطبيق السياسة البيئية حيث تظهر الأدلة أن اعتماد المرونة في تطبيق معايير كفاءة المصادر الطاقوية (Energy Efficiency Resource Standards) أو ما يطلق عليه (مخطط الشهادة البيضاء القابل للتداول: Tradable White Certificate Schemes) والذي يهدف إلى توفير طاقة المرافق يعتبر ناجحا.

– **النقود أداة فعالة وفي حالات أكثر من التشريعات**: أدوات السياسة البيئية التي تعتمد على الإنفاق تستعمل النقود كعصا (مثل: ضرائب الكربون)، جزرة (مثل: الإعانات)، أو كليهما (مثل: تداول حقوق التلويث). بينما تعتمد التشريعات على حظر أو دعم سلوكيات معينة.

الشكل رقم (19): مقارنة أثر التشريعات البيئية مقابل الأدوات السوقية على فعالية السياسة البيئية

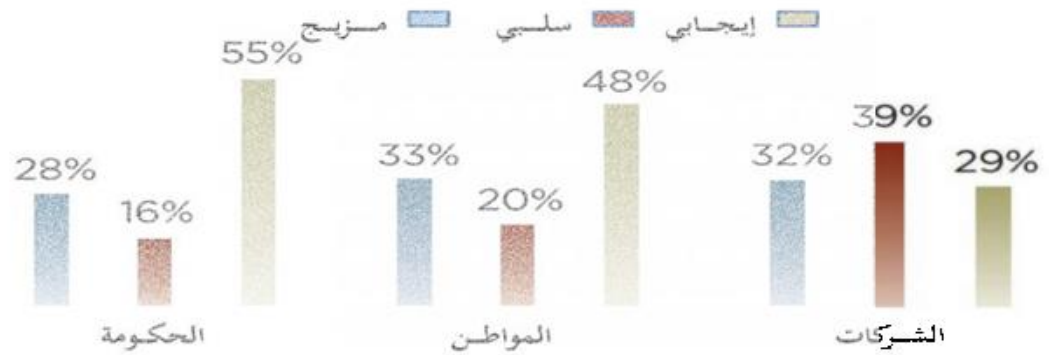


Source: Network for Business Sustainability, **building effective environmental policy: A Guide for Decision-makers**, p 06. Available on the following link: www.nbs.net/knowledge/ seen in: 05/08/2016.

تظهر النتائج أن نسبة نجاح الأدوات السوقية في تكريس أهداف السياسة البيئية بلغ 59%، بينما ستفشل هذه الأدوات فقط في 11% من الحالات. بينما توصلت إلى أن نسبة نجاح التشريعات البيئية تصل إلى 45%، ووصلت احتمالات الفشل في تحقيق الأهداف البيئية إلى 30%. النتائج تقود إلى أن الأولوية تكون في الاعتماد على الأدوات السوقية نظرا لأفضليتها في تحقيق أهداف السياسة البيئية.

– **فعالية السياسة تعتمد على أهدافها**: تختلف فعالية السياسة البيئية تبعا لطبيعة الأهداف، ففي حين تكون بعض السياسات البيئية الموجهة للشركات، تكون سياسات أخرى موجهة لتغيير سلوك المواطنين أو الحكومات.

الشكل رقم (20): تقييم السياسة البيئية حسب الهدف



Source: Network for Business Sustainability, **building effective environmental policy: A Guide for Decision-makers**, p 07. Available on the following link: www.nbs.net/knowledge/ seen in: 05/08/2016.

احتمالات نجاح السياسة البيئية تكون من خلال استهداف الحكومة (55%)، يليها المواطن (48%)، لتتأخر الشركات إلى المرتبة الثالثة (29%). بل أن هناك جزم على أن استهداف الشركات يعتبر أسوأ حل يرهن نجاح السياسة البيئية. وما يمكن قراءته من هذه النتائج – ورغم أنه لم يتم توضيح ذلك– أن العينة المقترحة هنا يغلب عليها الانتماء إلى العالم المتقدم بما يتميز به من ارتفاع الوعي البيئي لدى الحكومات والشعوب، عكس ما يغلب على تصرفات شركات الدول المتقدمة والتي تغلب عليها النزعة الرأسمالية أكثر من التزامها البيئي.

من جهته Ketsunee Taweekaew، أورد في دراسته القياسية للمتغيرات المؤثرة في فعالية أو فشل السياسة البيئية عشرة عوامل هي: تعاون كل الأطراف ذات المصلحة، الوعي بالمشاكل البيئية، الدعم المالي والمادي للمخصصات، تسخير موارد بشرية مؤهلة لكبح المشاكل البيئية، التطبيق الصارم للانتهاكات البيئية، القدرات القيادية، المشاركة الجماهيرية وحملات التوعية، الرصد والتقييم، وضوح أدوار المعنيين، الاستمرارية[1].

الفرع الرابع: محددات السياسة البيئية

تتباين أهداف السياسات البيئية لكل دولة عن بقية الدول وهو ما يتجسد على أرض الواقع في الاختلاف بين السياسة البيئية لكل دولة. ويعود ذلك إلى العديد من المحددات منها[2]:

– **طبيعة ومستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية:** فالضغوط التنموية على المستويين الاقتصادي والاجتماعي تختلف بين الدول والأقاليم بما يفرز اختلافا واضحا في أهداف السياسة البيئية وبنود محتواها وكذا طبيعة تنفيذها، وما يصلح للدول النامية لا يصلح للدول المتقدمة؛

[1]. Ketsunee Taweekaew, **An Analysis Of The Factors Affecting The Success Of Environmental Policy Implementation: A Study Of The Tambon Administration Organization (Tao)**, Non Published PhD Thesis, School Of Public Administration, National Institute Of Development Administration, Thailand, 2013, p 156.

[2]. بالاعتماد على: عبد الخالق أحمد السيد، أحمد بديع بليح، **تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص ص: 29-31.

- **مدى وطبيعة الأهداف التي تسعى الدولة إلى تحقيقها**: يعكس الوضع البيئي، إضافة إلى الوضع الاقتصادي والاجتماعي وكذا التنظيمي نوعية الظروف التي تساهم في بلورة الأهداف التي تصبو إلى تحقيقها السياسة البيئية لدولة ما. مما ينعكس في إبراز توجه الدولة حول ما إذا كانت تصبو فقط لخفض التلوث أم أن الهدف يتجاوز ذلك إلى تحصيل عوائد مالية أو التأثير على أنشطة معينة كالاستثمار مثلا؛

- **القدرة الاستيعابية للبيئة**: تتمثل في قدرة البيئة الطبيعية على تحويل مصادر التلوث إلى نواتج غير ضارة، وكذلك معدل تجدد الموارد؛

- **حجم الضرر الذي لحق بالبيئة**: مما ينتج عنه اختلاف في الجهود المبذولة من خلال أدوات السياسة البيئية المناسبة، إضافة إلى اختلاف حدة تطبيقها، واختلاف مداها الزمني وحتى المكاني؛

- **المقدرة التنظيمية**: تنعكس في قدرة الدولة على تنفيذ الأهداف واستعمال وسائل السياسة البيئية المتاحة، بالإضافة إلى الرصد والمراقبة والإشراف؛

- **حجم المجتمع الذي يخضع لتأثير السياسة البيئية**: متمثلا في مختلف الأعوان الاقتصاديين، وخاصة ذوي الاتصال المباشر بالبيئة والتأثر المباشر بأدوات سياستها؛

- **طبيعة النشاط الاقتصادي**: وخاصة ما تعلق بتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، لأنه يؤدي إلى الميل للاعتماد على الأدوات التنظيمية أكثر من غيرها، بينما يؤدي تناقص تأثير الدولة في الحياة الاقتصادية إلى الاعتماد أكثر على قوى السوق من خلال الأدوات الاقتصادية؛

- **الضغوط البيئية العالمية**: وتختلف مصادرها من حيث تنامي مد المشاكل البيئية العالمية حتى وصولها حدود تأثير السياسة البيئية للدولة، أو ضغوط المنظمات والهيئات العالمية حول تبني مناهج حمائية معينة على غرار المعاهدات والاتفاقيات الدولية لحماية البيئة؛

- **محدد العائد– التكاليف**: فهو يعكس الفعالية الاقتصادية للسياسة البيئية، والتي تتحقق عند تجسيد أهداف السياسة بأقل تكاليف ممكنة سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية أو بيئية.

الفرع الخامس: العلاقة بين السياسة البيئية والسياسة الاقتصادية

يمتد نطاق التأثير المستهدف من خلال السياسة البيئية ليشمل جميع النواحي والقطاعات والمجالات. وبما أن العديد من المؤسسات والهيئات الحكومية تكون المسؤولة عادة عن تصميم جزء كبير من هذه السياسة، لذلك وجب مراعاة التناسق والتجانس مع أهداف السياسة الاقتصادية. وأن يتم ذلك على جميع الأصعدة سواء عموديا

(دوليا، وطنيا، محليا)، أو أفقيا (قطاعيا). بعبارة أخرى، ينبغي أن تنعكس الأهداف البيئية في السياسات الاقتصادية، والعكس بالعكس. ويتم ذلك من خلال ما يلي[1]:

- جعل السياسات الاقتصادية والقطاعية الرئيسية (خصوصا النقل، الطاقة، التجارة، الاستثمار) تخضع للمراجعة الدورية حول النتائج البيئية المحتملة سواء الضارة أو النافعة؛

- فحص التأثيرات البيئية لترتيبات التجارة الدولية المقترحة (بما في ذلك ائتمانات التصدير)؛ وفي حالة تفاقم الآثار البيئية المحتملة فيجب إجراء تقييم مفصل للآثار البيئية (Environmental Impact Assessment)؛

- الاستشراف الدوري للفرص المتاحة لتحسين التنسيق بين السياسات البيئية والاقتصادية؛

- إجراء تقييم دوري للإعانات الاقتصادية بهدف جعلها تخدم مساعي السياسة البيئية، وحذف ما يعوقها منها؛

- تكريس فكرة أن برامج الامتثال البيئي المصممة بالتقاطع مع البرامج الاقتصادية تؤدي إلى تحسينات بيئية حقيقية، وبالطريقة الأكثر فعالية؛

- جعل العامة على دراية بالمستفيدين من الإعانات الاقتصادية والظروف التي يتم بموجبها توفير هذا الدعم؛

- تطوير تدابير التعويض الانتقالي لدعم سيرورة إعادة هيكلة الإعانات الاقتصادية.

تلعب السياسات الاقتصادية والقطاعية دورا محوريا في حماية البيئة. من منطلق أن القرارات المتخذة في قطاعات كالنقل، الطاقة، الصناعة، الفلاحة، التجارة، الاستثمار تمثل أجزاء حيوية في دعم فعالية السياسة البيئية والكفاءة الاقتصادية للسياسة العامة. فالسياسات البيئية تلعب دورا هاما في هذا المزيج رغم أن السياسة الاقتصادية تمثل حجر الأساس في تجسيد التناسق والتماسك سواء على الصعيد المحلي أو الدولي.

يزيد احتمال فعالية هذا التنسيق عندما يأخذ بعين الاعتبار الأهداف البيئية أثناء مرحلة تصميم الأهداف العامة للمجالات غير البيئية. مما يحتم على صناع القرار الاقتصادي الأخذ بعين الاعتبار دوريا الرهانات السابقة والتقييمات اللاحقة للآثار البيئية لأنشطتهم من خلال: تقييم الأثر البيئي، تقييم الأثر التشريعي (Regulatory Impact Assessment)، وتحليل المنافع والتكاليف (Cost-Benefit Analysis).

المطلب الثاني: آلية عمل أدوات السياسة البيئية داخل الدول المضيفة

ترتكز السياسة البيئية في تطبيقها وفرضها على مجموعة من الأدوات تمثل الدعامة الأساسية للمحافظة على التوازن البيئي وضمان احترام الأعوان الاقتصاديين للقواعد والأطر البيئية السائدة أثناء ممارستهم لأنشطتهم الاقتصادية. إن تحديد هذه الأدوات يعتبر للوهلة الأولى من الأمور السهلة لكن كما جاء في مفهوم السياسة البيئية

[1]. OECD, **An OECD Framework for Effective and Efficient Environmental Policies**, Meeting of the Environment Policy Committee (EPOC) at Ministerial Level Environment and Global Competitiveness, 28-29 April 2008, p 10.

فإنها لا تقتصر فقط على قانون واحد أو إجراء إداري محدد. فأدوات السياسة البيئية قد تكون قوانين، توجيهات إدارية، أنشطة رسمية وغير رسمية، أو أي بديل يمكن أن يستخدم في تحقيق واحد من أهداف السياسة البيئية.

تاريخيا، يعتبر علماء الاقتصاد أول من حاولوا تحديد الأدوات التي من شأنها التحكم في جودة البيئة ومشكل الآثار المخرجة (The externalities)[1]. حدد Pigou المستوى الأمثل من التلوث بما يتفق مع تحقيق أقصى رفاهية اجتماعية، حيث يتحقق ذلك من خلال الأدوات المناسبة مثل: الضرائب التي يمكنها استيعاب الآثار المخرجة. بينما وضع Dahl و Lindblom أسس الدراسة السياسية لأدوات السياسة البيئية، وحددا أربع وسائل أساسية للتحكم: السوق أو آلية السعر، التعدد أو ديمقراطية المؤسسات، المساومة، والتسلسل الهرمي. فحسبهما هذا المزيج يُمَكِّن الحكومة من تحقيق الحد الأقصى من الأهداف المجتمعية.

تصنف أدوات السياسة البيئية حسب عدة نماذج. فالمقاربة الشاملة لفهم هذه الأدوات تكمن في النموذج المتطرف المبني على قائمة شاملة لكل الأدوات الممكنة. بينما في الجانب الأخر يبرز البرنامج المعتدل والذي يقدم عادة زوج من أصناف الأدوات هي الأدوات السلبية (العقوبات أو الجزاءات) والأدوات الايجابية (الحوافز). أما النموذج الأكثر عملية فهو المسمى "الجزرة، العصا والخطاب" والمتضمن على الترتيب: الأدوات الاقتصادية، التوجيهات والأدوات الإعلامية. ليكون مبدأ التأثير هنا من خلال ستة أسس هي: الردع، الجزاء، الوقاية، التوليد، الإدراك، والمعيارية[2].

عموما سيتم أثناء دراسة أدوات السياسة البيئية الاعتماد على تصنيف هذه الأدوات إلى فئتين. تضم الأولى قدرا كبيرا من أدوات التشريعات الحكومية المباشرة، أما الفئة الثانية فتضم تشكيلة متنوعة من الأدوات المرنة. والسبب الرئيسي وراء اعتماد هذا التصنيف يكمن في الخصائص المميزة لكل من التشريعات الحكومية المباشرة والأدوات المرنة. فكلاهما يتضمن تشكيلة من الأدوات، وتعتمد على المقاربة القانونية، الاقتصادية، الإعلامية/التهذيبية.

---

[1]. الآثار المخرجة (the externalities) أو الآثار الجانبية (spillover effects): تحدث عندما يؤثر إنتاج أو استهلاك سلعة على الأنشطة أو المستهلكين الذين لم يشاركوا في بيع أو شراء هذه السلعة، ولا تنعكس تلك الآثار الجانبية تماما على الأسعار الجارية. فالآثار المخرجة قد تكون ايجابية وقد تكون سلبية. فتحدث الآثار المخرجة الايجابية عندما تحسن أفعال شخص واحد من رفاهية بقية الأشخاص. وكان الفريد مارشال أول من كتب حول الآثار المخرجة الايجابية من خلال "الاقتصاديات الخارجية للإنتاج الكبير" سنة 1910 في كتابه مبادئ الاقتصاد. وتتسبب الآثار المخرجة السلبية في التقليل من رفاهية الآخرين. وهي تحدث عندما لا يتحمل الملوث تكاليف الأضرار التي تتسبب بها ويتحملها بقية المجتمع من خلال التقليل من رفاهيته الاقتصادية. أما الآثار المخرجة البيئية فهي عموما سلبية، ونتيجة لعدم وجود أسواق (أي تبادل من خلال العرض والطلب) وأسعار السوق (أي الثمن المقابل) لجزء من البيئة الطبيعية. وهذا ما يشكل فجوة معلومات للأعوان الاقتصاديين الذين لا يملكون فكرة عن مفهوم التكاليف الناجمة عن أنشطتهم والمترتبة على البيئة والمجتمع. للمزيد حول الآثار المخرجة (الايجابية والسلبية) يرجى العودة إلى:

- Marshall Alfred, **Principles of Economics, An Introductory Volume**, Macmillan, London, 1936, p 871.
- Samuelson Paul A, Nordhaus William D, **Economics**, 15th edition, McGraw-Hill, New York, 1995, p 789.
- Begg David K, Fisher Stanley, Dornbusch Rudiger, **Economics**, 5th edition, McGraw Hill, London, 1994, p 666.

[2]. Lada V. Kochtcheeva, **Comparative Environmental Regulation in the United States and Russia: Institutions, Flexible Instruments, and Governance**, State University of New York Press, USA, 2009, p 33.

الجدول رقم (26): تصنيف أدوات السياسة البيئية

أدوات التشريعات الحكومية المباشرة	
الصحة/الضرر المتعلق بالمعايير (المعايير المحيطة)	تحديد أعلى تركيز مسموح به من التلوث في البيئة المحيطة.
حدود التفريغ	تحديد الإنبعاثات المطلوبة أو حدود التفريغ على أساس الحجم، التركيز، أو سمية التفريغ.
تصميم المعايير	تحديد الإنبعاثات المطلوبة أو حدود التفريغ على أساس ما يمكن أن يتقبله النموذج التكنولوجي.
الخصوصيات التكنولوجية	اشتراط تكنولوجيا أو تقنية تضمن مراقبة التلوث من المصدر.
القيود والمحظورات على الإنتاج	تقييد أو حظر تصنيع، توزيع، استخدام أو التخلص من المنتجات التي تمثل خطرا غير مدروس.
الإبلاغ عن المعلومات	تحتاج مصادر التلوث إلى الإبلاغ العام عن الإنبعاثات أو تقديم معلومات عن المنتج.
الأدوات المرنة	
الترخيص المدمج	**سياسة الفقاعة:** تعالج النقاط متعددة الانبعاث والمسيطر عليها بالمصادر الموجودة كما لو كانت محاطة بفقاعة. قانونيا فقط إجمالي الإنبعاثات لكل ملوث نظامية. **الشِبَاك:** السماح بالتعديلات أو توسيع المصادر لتجنب المتطلبات التنظيمية لمصادر جديدة من خلال المحافظة على الإنبعاثات أقل من حد معين. **سياسة التعويض أو الموازنة:** تتطلب توسيع/أو مصادر جديدة في المناطق غير المصابة لتأمين تعويض كافي من انخفاض الإنبعاثات من المصادر الحالية. **الصرافة:** السماح للمصادر بتخزين أرصدة تخفيض الإنبعاثات المصَدَّقَة بغية استعمالها في المستقبل أو بيعها للغير.
الإنبعاثات القابلة للتداول/المخلفات السائلة	اتفاق بين الأطراف المساهمة في تردي جودة البيئة بما يغير توزيع مسؤوليات تخفيض الملوث من المصادر. وحدات التلويث يتم شراؤها وبيعها لتحقيق الامتثال بالذروة التي حددتها الحكومة.
أعباء التلوث	تتطلب هوية نظامية لدفع مبلغ ثابت لكل وحدة تلوث.
اتفاق طوعي (اختياري)	الجهود لتحفيز المرونة التنظيمية من خلال: مواقع محددة، ومعايير بيئية قائمة على الأداء صممت من خلال التفاوض مع الأطراف أصحاب المصلحة.
المسؤولية	تتطلب مصادر التلوث لتعويض المتضررين حتى بلوغ حدود الضرر.
الإعانات المالية	توفير المساعدة المالية لمصادر التلوث، من طرف الحكومة أو المنظمات الخاصة.
تبادل المعلومات والتدقيق	توظيف الإقناع الأخلاقي، الإمداد بالمعلومات، الدعوة إلى السلوك الرشيد والفاضل، تشجيع نظم إدارة الامتثال للكشف والإفصاح عن الانتهاكات وتصحيحها.
المساعدة التقنية	توفير معرفة إضافية لمصادر التلوث للتحكم في تقنيات خفض التلوث.

Source: Lada V. Kochtcheeva, **Comparative Environmental Regulation in the United States and Russia: Institutions, Flexible Instruments, and Governance**, State University of New York Press, USA, 2009, p 33.

تعتبر التشريعات الأداة الأكثر استعمالا من بين أدوات السياسات البيئية. فالتشريعات تتلخص في أي محاولة من الحكومة للتأثير على سلوك الشركات أو المواطنين، لذلك يشير الكثير إلى التشريعات بمصطلح "القيادة

والسيطرة" أو "التشريعات القسرية". فالتشريعات تنطوي على تحديد الحكومة لمعايير مكافحة التلوث التي يجب أن تتوافق معها الأنشطة والمنتجات، ثم منح السلطة للمسؤولين الحكوميين للسهر على تنفيذ هذه المعايير والقواعد.

التشريعات الحكومية هي الأداة الأكثر ارتباطا بالنموذج التقليدي للبيئة. فبظهور المد السياسي للتلوث خلال السبعينات من القرن العشرين، ركزت الحكومات استجابتها التشريعية على الكم الهائل من الملوثين الصناعيين والمسؤولين عن الجزء الأعظم من الإنبعاثات الضارة بالبيئة. فالكم الهائل من البرامج التشريعية الحالية المصممة لتحقيق هدف الحد من التلوث لا تزال تعتمد على التشريعات الحكومية باعتبارها الأداة الأكثر استعمالا. في الولايات المتحدة مثلا، ثمانية برامج تشريعات بيئية جديدة أو تعديلات رئيسية لتشريعات بيئية قائمة أدخلت بين عامي 1980 و 1994. وقد قدم الاتحاد الأوروبي أكثر من 600 لائحة تؤثر بشكل مباشر على البيئة. رغم ذلك يبقى اهتمام السياسة البيئية منصبا على مدى ثراء محتوى التشريعات الحكومية وتطبيقها على أرض الواقع[1].

تتكون التشريعات المباشرة من مجموعة من القواعد، المعايير، التوجيهات والنواهي والتي تلزم المكلفين بالتحرك في إطار ما هو منصوص عليه في هذه القواعد والمعايير. غالبا ما ترتبط أدوات "القيادة والسيطرة" مع الإكراه أو التهديد بالعقوبات السلبية الاقتصادية أو القانونية، مثل العقوبات والغرامات أو حتى السجن. التشريعات المباشرة تحمل طابع رسمي، وهذا يعني أن المكلفون ملزمون بالتصرف بطريقة معينة. للتشريعات المباشرة نمط تفاعلي لان التوجيهات تنفذ بعد رصد سلوك غير مرغوب. يتطلب تطبيق التوجيهات الرصد، التفتيش، والتنفيذ رغم أن ذلك يعتبر صعبا خاصة في ظل ضعف آليات بناء القدرات المؤسساتية.

الجدول رقم (27): ايجابيات وسلبيات إنشاء وإدارة التشريعات المباشرة والأدوات المرنة

ايجابيات التشريعات المباشرة	ايجابيات الأدوات المرنة	
الإنشاء		
نعم	لا	إنشاء إطار تشريعي
نعم	لا	تكلفة المعلومات الأولية
لا	نعم	التطابق مع تفضيلات المكلفين
التعديل		
نعم	لا	إمكانية توقع أداء المكلفين في حالة تغير تفضيلاتهم
نعم	لا	الصرامة مرفقة بالدعم الجماعي
لا	نعم	الابتكار
لا	نعم	التصحيح الفردي لتعديل الظروف البيئية
لا	نعم	صعوبات في التغلب على الشرعية والدعم الجماعي

[1] . Neil Carter , **The Politics Of The Environment, Ideas, Activism, Policy**, 2nd Edition, Cambridge University Press, New York, 2007, p 323.

التغيير التدريجي	نعم	لا
ضمانات بلوغ الأهداف البيئية	لا	نعم
تكاليف التعديلات التشريعية	نعم	لا
الكفاءة أثناء الأزمات	لا	نعم
الإدارة		
التكاليف الجوهرية	لا	نعم
تكاليف تطبيق التشريعات	نعم	لا
جدوى التخطيط والتنسيق	لا	نعم
إمكانية التنبؤ بالآثار	لا	نعم
عوامل الاختيار	نعم	لا
التكيف مع الظروف المحيطة (اللامركزية)	نعم	لا
التنفيذ		
تكاليف التنفيذ	نعم	لا
تكاليف تمديد الرصد	نعم	لا
تاريخ استصدار التشريعات/ الردع	لا	نعم
احتمال الامتثال في حالة غياب التنفيذ	نعم	لا
احتمال الامتثال في حالة الظروف المتغيرة	نعم	لا

Source: Lada V. Kochtcheeva, **Comparative Environmental Regulation in the United States and Russia: Institutions, Flexible Instruments, and Governance**, State University of New York Press, USA, 2009, p 34.

ينظر إلى أدوات السياسة المرنة على أنها ذات نمط غير قسري وقائم على الحوافز. حيث تستند هذه الأدوات على الأخذ والعطاء من جانب الموارد، وزيادة الفرص المتاحة للسلوك المرغوب فيه، أو الإقناع بدلا من الردع. وتشمل الأدوات المرنة توفير الحوافز – بدلا من النواهي المحددة في التشريعات–، فهي تمنح المكلفين خيار تغيير سلوكياتهم والعديد من الاختيارات لتحقيق الامتثال. يمكن للأدوات المرنة أيضا تعزيز الابتكار عن طريق خلق غايات يصبو المكلفون للوصول إليها. فالأدوات الاقتصادية المرنة (أعباء التلوث، الإعانات، الرخص القابلة للتداول، قواعد المسؤولية، نظم استرداد الودائع، إنشاء أسواق، حوافز الإجراء المالي)[1] وعملا بمبدأ "الملوث يدفع"، تجعل ممارسة بعض الأنشطة أكثر أو أقل تكلفة. هذه الأدوات هي أيضا أكثر فعالية من حيث التكلفة، لأنها تسمح بتحقيق

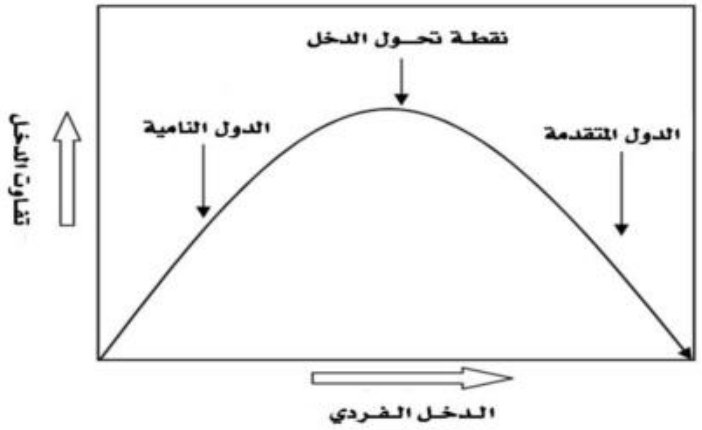
[1] . from:
- Bruno Dente, **Environmental Policy In Search Of New Instruments**, Springer Science+Business Media, Dordrecht, Pays-Bas, 1995, p 38.
- Robert N. Stavins, **Experience With Market-Based Environmental Policy Instruments**, Handbook Of Environmental Economics, Volume 1, Elsevier Science B.V, 2003, pp: 360-361.

أهداف السياسة البيئية بتكلفة أقل. أما الأدوات الإعلامية المرنة، فتعتمد على قوة الإقناع الأخلاقي وتوفير المعلومات الجديدة والدقيقة للشركات والأفراد لتسهيل الامتثال ودعم السلوك المرغوب فيه.

المطلب الثالث: منحنى كوزنيتس ومثلث السياسة البيئية، النمو الاقتصادي، والتجارة الدولية

تم اقتراح فكرة منحنى كوزنيتس من قبل سيمون كوزنيتس أثناء الاجتماع السنوي السابع والستون للجمعية الاقتصادية الأمريكية (American Economic Association)، عند إلقاءه للخطاب الرئاسي المعنون بـ " النمو الاقتصادي والتفاوت في الدخل" والمنشور في (The American Economic Review) سنة 1955. حيث افترض أن نمو الدخل الفردي ينجم عنه في البداية تزايد في التفاوت في الدخل، لكن عند نقطة تحول معينة يتراجع مستوى التفاوت في الدخل[1]. يعتقد كوزنيتس أن توزيع الدخل يصبح أكثر تفاوتا عند المراحل الأولى من نمو الدخل لكن باستمرار النمو الاقتصادي يتراجع هذا التفاوت في التوزيع ليصبح أكثر عدالة. وقام بتمثيل هذه العلاقة المتغيرة بحرف "U" مقلوب.

الشكل رقم (21): منحنى كوزنيتس

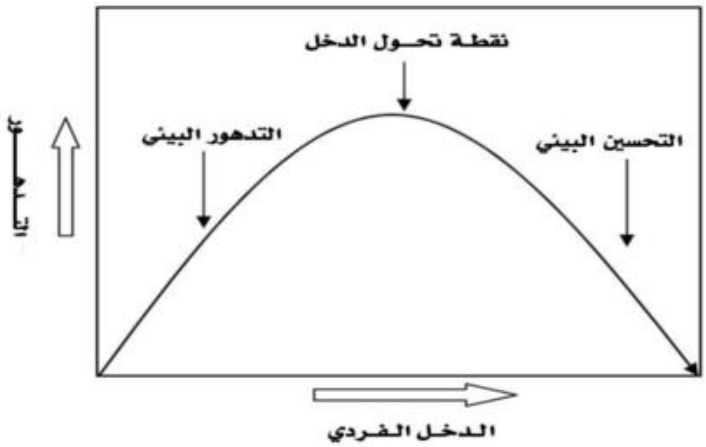


المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المراجع المتخصصة اللازمة.

في سنة 1991، تم تطبيق هذه العلاقة التي طورها كوزنيتس على العلاقة بين مؤشرات نوعية البيئة مثل: إنبعاثات غازات الاحتباس الحراري، ثاني أكسيد الكبريت، وغيرها من الملوثات والتدابير المتعلقة بالدخل الفردي عبر الزمن. وتنص العلاقة على أن الاقتصاد يتطور وينمو، ومعه تتزايد مستويات عوامل التدهور البيئي حتى مستوى معين ثم تبدأ بالانخفاض. مما يشير إلى أن النمو الاقتصادي قد يقود في نهاية المطاف في ظل صرامة التشريعات البيئية والاقتصادية إلى عتبة أين نسبة عالية من الواردات الصناعية من الدول النامية وتزايد حصيلة الاستثمار في الطاقات النظيفة قد تساعد في مكافحة التلوث.

[1]. Kuznets Simon, **Economic Growth and Income Inequality**, American Economic Review, Vol 45 (1), 1955, p 1.

الشكل رقم (22): منحنى كوزنيتس البيئي



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المراجع المتخصصة اللازمة.

درس العديد من الباحثين أمثال: Pethig، Siebert، Lobe، و Mc Guire العلاقة النظرية بين السياسة البيئية وأنماط التجارة الدولية، وتوصلوا إلى أن السياسات البيئية الصارمة أو عالية التكاليف تضعف من الموقف التنافسي للصناعات كثيفة التلويث وتخفض من صادرات (أو تزيد من واردات) منتجات هذه القطاعات. فالسياسات التي تفشل في التحكم في الصناعات كثيفة التلويث تحفز قيام المزيد من الأنشطة التي تدمر البيئة. ومن جانبه McGuire مدد هذه النتائج لتشمل الاستثمار الأجنبي المباشر. ويرى أن السياسة البيئية الصارمة تتسبب في هروب الصناعات كثيفة التلويث إلى الدول الأقل صرامة بيئية[1].

في واحدة من أهم الأعمال التي حللت العلاقة بين السياسة البيئية للدول المضيفة والتجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر، قام Grossman و Krueger ببحث تأثير حجم تكاليف التحكم في التلوث على أنماط التجارة الدولية والاستثمار. حيث ذهب الباحثان إلى أن هذه تكاليف التحكم عالية في الولايات المتحدة ومنخفضة أو مهملة في المكسيك، ثم أن هذا التفاوت في المعايير أو جهود التنفيذ يمكن أن يخلق ميزة تنافسية للمنتجين المكسيكيين. ويحفز الشركات الأمريكية لنقل وسائلها الإنتاجية إلى المكسيك. في ظل هذه الظروف، تحرير التجارة والاستثمار يمكن أن يحفز ويقود إلى الإغراق البيئي.

كان Grossman و Krueger أول من قدم نموذجا للعلاقة بين نوعية البيئة والنمو الاقتصادي. حيث قام الباحثان بتحليل العلاقة EKC (Environmental Kuznets Curve) في سياق الجدل الكثير حول اتفاق أمريكا الشمالية للتجارة الحرة (NAFTA). في ذلك الوقت، تخوف الكثير من أن فتح الأسواق مع المكسيك

[1]. Gene M. Grossman , Alan B. Krueger, **Environmental Impacts Of a North American Free Trade Agreement**, Working Paper No. 3914, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, November 1991, pp: 20-21.

سيدعو إلى سباق نحو القاع؛ الشركات سوف تحاول العثور على أدنى مستوى من المعايير البيئية التي تخضع لها؛ المصانع الكثيفة بيئيا ستندفع عبر الحدود هربا من المعايير البيئية الصارمة في كندا والولايات المتحدة.

كان لـ Grossman و Krueger فرضية مختلفة. حيث اقترحا أن ارتفاع الدخل من التجارة من شأنه أن يؤدي إلى الرقابة البيئية الصارمة. وبعبارة أخرى، فإن التجارة الحرة حماية للبيئة. لمعالجة هذه الفرضية، اعتمدوا على لوحة بيانات إحصائية لانبعاثات أكسيد الكبريت لاثنين وأربعون (42) دولة، وانبعاثات دخان تسعة عشرة (19) دولة، ومخلفات الجسيمات العالقة لتسعة وعشرين (29) دولة. وتتنوع هذه الدول بين نامية ومتقدمة، وتعبر عن مختلف الظروف الجغرافية؛ بهدف استكشاف العلاقة بين النمو الاقتصادي ونوعية الهواء. واستمدت بيانات التجارب الإحصائية الخاصة بالدراسة من مشروع مشترك بين منظمة الصحة العالمية وبرنامج الأمم المتحدة للبيئة سمي نظام الرصد البيئي العالمي (GEMS).

خلص Grossman و Krueger من خلال تحليلهما للبيانات الإحصائية إلى أن إنبعاثات أكسيد الكبريت والدخان تزداد على حد سواء مع الزيادة في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي عند مستويات منخفضة من الدخل الوطني، ولكن تنخفض مع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي عند المستويات العليا من الدخل الوطني. قدمت هذه النتائج دليل إحصائي على وجود العلاقة EKC لهذين المؤشرين من نوعية البيئة. وجاءت نقطة التحول عندما كان نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ينتمي للمجال من 4000 إلى 5000 دولار سنة 1985 (أو حوالي 7800 إلى 9800 دولار سنة 2008). وخلافا للعلاقة التي حددت بالنسبة لأكسيد الكبريت والدخان، لم يتم العثور على نقطة تحول لكتلة الجسيمات العالقة في حجم معين من الهواء. في هذه الحالة، العلاقة بين التلوث والناتج المحلي الإجمالي تتزايد بإطّرادٍ وتواتر واحد[1].

أي أن النمو الاقتصادي يميل إلى التخفيف من المشاكل البيئية عندما يتراوح الدخل الفردي بين 4000 إلى 5000 دولار. وحيث أن دخل الفرد المكسيكي يصل إلى 5000 دولار، فهو في مرحلة حرجة من عملية التنمية أين يجب أولا على النمو الاقتصادي توليد ضغوط سياسية أكبر لحماية البيئة وحتى تغيير الأنماط الاستهلاكية. وأيضا، تحرير التجارة الدولية مما قد يرفع من تخصص المكسيك في قطاعات تتسبب في معدل تدهور بيئي أقل.

عدم التماثل في السياسات البيئية وطبيعة تنفيذها بين الولايات المتحدة والمكسيك يلعب في الغالب دورا ثانويا في توجيه التخصص القطاعي للموارد. ولكن بما أن الزراعة والأنشطة كثيفة العمالة تتطلب القليل فقط من

[1]. from: - Gene M. Grossman, Alan B. Krueger, **Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement**, Working Paper No. 3914, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1991, p 36.
- Bruce Yandle et al, **The Environmental Kuznets Curve A Primer**, PERC Research Study 02-1, May 2002, p 07.

المدخلات الطاقوية وتولد نفايات أقل خطورة لكل وحدة من الناتج مقارنة بالقطاعات كثيفة رأس المال المالي والبشري، فإن تخفيض التلوث قد ينجر عنه أرباح جانبية متمثلة في زيادة التخصص والتجارة الدولية للمكسيك.

المطلب الرابع: السياسات البيئية وتنافسية الشركات

يظهر تحليل الأثر الذي يمكن أن تمارسه السياسات البيئية على تنافسية الشركات متعددة الجنسيات مدى تأثر هذه الشركات بالأدوات التي تستعملها الدول المضيفة من أجل ضمان فعالية سياستها البيئية. وهو ما يشكل متغيرا هاما في جملة المحددات التي تشكل القرار الاستثماري بالتوطن داخل اقتصاد ما دون غيره.

الفرع الأول: مستويات التنافسية

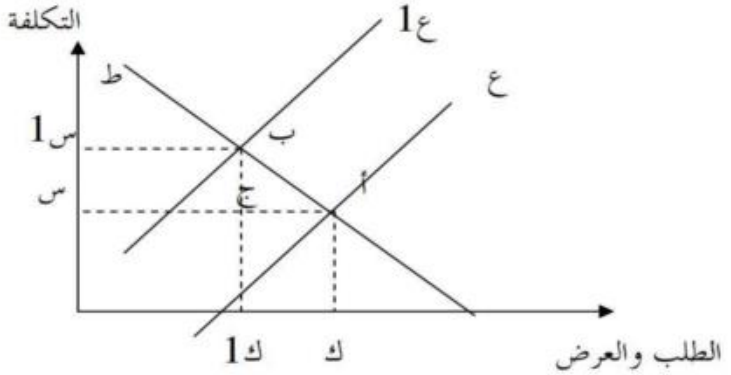
يستعمل مصطلح التنافسية للتعبير عن آثار سياسة ما على قدرة الكيانات الرسمية على المنافسة في الأسواق الدولية. وتظهر هذه الآثار على عدة مستويات منها: المؤسسة، القطاع، الدولة. وعلى مستوى المؤسسة، تترجم التنافسية من خلال قدرة المؤسسة على الإنتاج بطريقة أحسن أو بتكلفة أقل مقارنة بالمنافسين المحليين والدوليين. بينما تشير التنافسية على مستوى القطاع إلى مدى جاذبية بلدان مختلفة من حيث صناعة معينة. وغالبا ما تقاس من حيث الأداء في التجارة الدولية (صافي الصادرات والتدفقات الاستثمارية). وتشمل المحركات الرئيسية لتنافسية القطاع على مدى توافر عوامل الإنتاج، السياسة الصناعية، سلاسل التوريد واقتصاديات التكتل.

من جهة أخرى، يبرز التحليل الجزئي كمنهج فعال في إبراز وفهم أثر السياسات البيئية على تنافسية القطاعات والشركات. حيث يتعاظم التأثير على مخرجات الشركات بتعاظم التكاليف المرتبطة بالامتثال؛ بتعاظم الفروقات بين التكاليف الجزائية التي يتحملها المنافسين المحليين والأجانب؛ والأكثر دلالة هو نسبة تكاليف الامتثال من مجموع التكاليف التي تتحملها الشركات؛ تعاظم درجة المنافسة السعرية بين الشركات وتعاظم حساسية الطلب لارتفاع الأسعار.

الفرع الثاني: أثر التكاليف البيئية على حجم الإنتاج

تؤثر التكاليف البيئية المحملة إلى تكاليف منتجات المؤسسات على التكلفة النهائية للمنتج مما ينعكس في الهيكل السعري له. وحتى تستطيع المؤسسة الاستجابة لهذه المعضلة سيكون عليها التخفيض من مستويات إنتاجها وتحقيق الامتثال التام للتخلص من التكاليف البيئية. وسواء تحقق الامتثال بمبادرة طوعية أو باستعمال التكاليف البيئية فإن النتيجة تبقى التأثير على الهيكل السعري للمنتج والعرض والطلب المحلي والأجنبي.

الشكل رقم (23): أثر التكاليف البيئية على حجم الإنتاج



المصدر: أحمد عبد الخالق السيد، **السياسات البيئية والتجارة الدولية**، الطبعة الثانية، دار الكتاب، المنصورة، 1994، ص 44.

بتطبيق الفرضيات التي يقدمها الشكل على دالة إنتاج شركة متعددة الجنسيات تخضع للتكاليف البيئية داخل الدولة المضيفة، يتضح أن هذه الشركة ستجد نفسها بعد تحملها لهذه التكاليف وانتقال السعر من (س) نحو (س1)، مجبرة على تخفيض إنتاجها (الكميات المعروضة) في ظل عدم تغير الطلب. وبالتالي ستتأثر تنافسية الشركة عند تحملها لتكاليف بيئية مفروضة من قبل الدولة المضيفة سواء من جانب السعر أو من جانب انخفاض الكميات المنتجة.

الفرع الثالث: أثر السياسة البيئية على تنافسية الشركات متعددة الجنسيات وفرضية بورتر

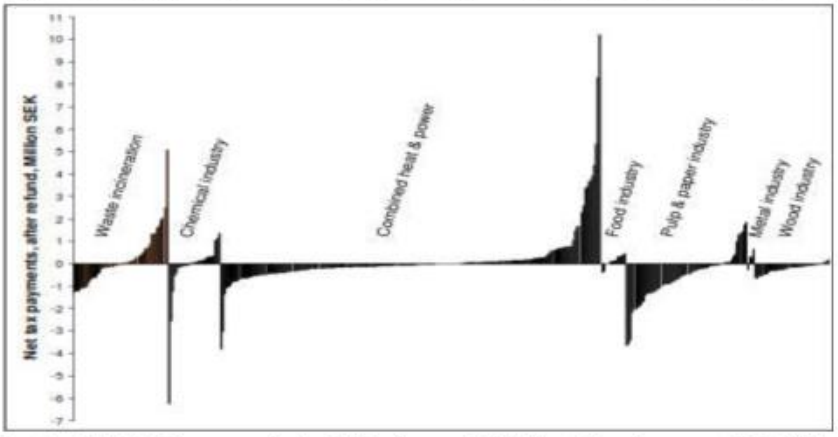
بدأ الاهتمام بالعلاقة بين الأداء الاقتصادي والبيئي للمنظمة بداية السبعينات، وإلى يومنا الحالي تم إجراء أكثر من مائة دراسة في الموضوع. ويتم بناء المقاربة المنهجية من خلال ربط بعض تدابير الأداء البيئي مع بعض التدابير عن الأداء المحاسبي، أو قياس رد فعل سوق الأسهم إلى الأداء البيئي من خلال دراسات محفظية.

وقد توصلت نتائج هذه الدراسات إلى نهايات مختلفة، بين ايجابية العلاقة بين الأداء البيئي والاقتصادي للمنظمة (Konar &Cohen, Wahba)؛ وسلبيتها (Wagner et al, Lopez et al)؛ وحتى إلى عدم وجودها أو حياديتها (Elsayed&Paton, McWilliams&Siegel, Murray et al). ولتحري الدقة أكثر فقد أوردت دراسة Margolis و Walsh سنة 2003، أنه من بين 109 دراسة كمية منشورة حول مسؤولية الشركات (متضمنة المسؤولية البيئية) في الفترة بين 1972 و 2002: أثبتت 54 دراسة العلاقة الايجابية، 7 دراسات أقروا بالعلاقة السلبية، و 28 دراسة توصلت إلى عدم وجود علاقة، بينما مزجت 20 دراسة بين النتائج[1]. مما يزيح الكفة إلى جهة إثبات وجود علاقة ايجابية بين المسؤولية والأداء الاقتصادي.

[1]. Leena Lankoski, **Linkages Between Environmental Policy And Competitiveness,** Environment Working Paper No.13, Environment Directorate, Organization for Economic Co-operation and Development, 11-Jan-2010, p 25.

تتلخص وجهة النظر الاقتصاديين التقليدية بشأن حماية البيئة في التكلفة الإضافية التي تفرض على الشركات. والتي قد تضعف من قدرتها التنافسية دوليا. فأدوات السياسة البيئية كالمعايير التكنولوجية، والضرائب البيئية، أو الإنبعاثات القابلة للتداول تجبر الشركات على تخصيص قدر من المدخلات (عمالة، رأس المال) لغرض الحد من التلوث، وهو ما يعتبر غير منتج من المنظور التجاري. رغم أن الهدف من المعايير التكنولوجية هو ترشيد اختيار التكنولوجيات أو المدخلات في عملية الإنتاج. أما الضرائب والرخص القابلة للتداول فتفرض على إنبعاثات الشركات الملوثة. وهو منتج ثانوي ناتج عن عملية الإنتاج الرئيسية كان مجانيا من قبل. هذه الرسوم تتسبب بالضرورة في تحول رؤوس الأموال بعيدا عن الاستثمارات الإنتاجية.

الشكل رقم (24): الأعباء البيئية المفروضة على انبعاثات أكسيد النتروجين في السويد



Source: OECD, **An OECD Framework for Effective and Efficient Environmental Policies**, Meeting of the Environment Policy Committee (EPOC) at Ministerial Level Environment and Global Competitiveness, 28-29 April 2008, p 37.

تكون الشركات السويدية التي تتعدى عوائدها من الإنتاج الطاقوي حدا معينا ملزمة بدفع أعباء عن الإنبعاثات المقاسة من أكسيد النتروجين، حتى لا تتشوه المنافسة بينها وبين الشركات التي تحافظ على مستويات إنتاج أقل من الحد المنصوص عليه. فالشركات المخفضة لإنبعاثاتها هي "رابحة تماما"، أما الشركات ذات الإنبعاثات العالية فهي "خاسرة تماما"، لذلك فإن الشركات الرابحة تستفيد من إعادة استرداد الضرائب التي تدفعها الشركات الخاسرة.

طُعِن في هذا النموذج التقليدي من قبل العديد من الاقتصاديين، ولاسيما مايكل بورتر وكلاس فان دير لينده. استنادا إلى دراسات الحالة التي قاما بها. ويقترح المؤلفان أن التلوث هو في كثير من الأحيان مضيعة للموارد، وخفض التلوث قد يؤدي إلى تحسن في الإنتاجية التي تستهلك الموارد. فالسياسة البيئية الصارمة ولكن المصممة

بعناية (ولاسيما الأدوات القائمة على السوق مثل: الضرائب أو حصص الإنبعاثات للحد الأقصى، والتجارة) يمكن أن تطور الابتكار مما قد يعوض جزئيا أو كليا تكاليف الامتثال المتحملة[1].

الشكل رقم (25): التمثيل التوضيحي لفرضية بورتر

Source: Stefan Ambec et al, **The Porter Hypothesis at 20: Can Environmental Regulation Enhance Innovation and Competitiveness?**, Discussion papers, Resources for the Future, Washington, 2011, p 03.

يلخص الشكل السابق الروابط السببية الرئيسية التي تشارك في فرضية بورتر (PH). وكان بورتر وفان در لينده أول من وصف هذه العلاقة، حيث إذا صممت السياسة البيئية بشكل صحيح، يمكن أن يؤدي ذلك إلى تحريك دافع الابتكار الذي من شأنه ليس فقط تحسين الأداء البيئي، ولكن أيضا التعويض جزئيا – وأحيانا كليا– للتكلفة الإضافية للسياسة البيئية.

ويتم التفريق بين فرضية بورتر القوية وفرضيته الضعيفة. فتشير القوية إلى أن الابتكار المتولد عن السياسات البيئية المصممة بشكل جيد يمكن أن يعوض التكاليف التشريعية الإضافية، وينعكس ذلك في زيادة إنتاجية وتنافسية الشركة. بينما تؤكد فرضية بورتر الضعيفة على التأثير الايجابي للسياسات البيئية المصممة بشكل جيد على الابتكار البيئي (حتى ولو تحقق هذا الابتكار عند تكلفة فرصة بديلة تفوق منافعها العائدة على الشركة).

وتؤكد الأدلة التجريبية نوعا ما افتراضات بورتر وزميله، ففي دراسة قياسية لـ Yana Rubashkina وآخرون حول العلاقة بين السياسة البيئية والتنافسية ممثلة بالإنتاجية ووظيفة الابتكار. تم تسليط الضوء أكثر على النسخة القوية والضعيفة من فرضية بورتر، من خلال بناء التحليل على أساس بيانات مجموعة من القطاعات الصناعية لسبعة عشرة (17) دولة أوربية في الفترة 1997-2009. كما تطرقت هذه الدراسة إلى تفسير التجانس المحتمل لمتغير السياسة البيئية أثناء بحث الثنائية السياسة البيئية–الأداء الاقتصادي. لتخلص الدراسة إلى دعم فرضية بورتر الضعيفة في القطاعات الصناعية الأوربية. وبالتحديد دعم ممارسات براءة الاختراع لكن ليس لمجمل نفقات البحث والتطوير. أما تأثير السياسة البيئية على الإنتاجية يصبح منعدما عند اختبار أثار فرضية بورتر القوية[2].

[1]. Stefan Ambec et al, **The Porter Hypothesis at 20: Can Environmental Regulation Enhance Innovation and Competitiveness?**, Discussion papers, Resources for the Future, Washington, 2011, pp: 2-3.

[2]. Yana Rubashkina et al, **Environmental regulation and competitiveness: Empirical evidence on the Porter Hypothesis from European manufacturing sectors**, Energy Policy journal, volume 83, 2015, p 289.

من جهة أخرى، أكدت الدراسات التجريبية التي قام بها Kalt و Tobey و Jaffe وآخرون حول أثر السياسات البيئية على التنافسية معبرا عنها بأنماط التجارة والاستثمار على عدم وجود أثر عكسي للسياسات البيئية الصارمة[1]. ورغم اقتصار البيانات المتوفرة على قياس صرامة السياسة البيئية لكن التفسيرات المحتملة المذكورة تذهب إلى أن تكاليف الامتثال تمثل فقط جزءا ضئيلا من التكاليف الكلية للإنتاج؛ وأن التفاوت في الصرامة ضئيل، وأن الاستثمارات تتبع مستوى التطور التكنولوجي للدولة المضيفة حتى ولو كان ذلك غير متضمن في السياسة البيئية لهذه الدولة.

وقد تلا النقاش حول ظهور فرضية بورتر، عدة محاولات لتحديد الآليات التي يمكن أن تؤدي إلى التخفيف من تأثير تكلفة السياسة البيئية أو يمكن أن تؤدي إلى وضع مربح-مربح. وكانت الحجة الغالبة هي أن الشركات غير مدركة للفرص وأن أهداف السياسة البيئية قد تتمخض عنها استراتيجيات تنافسية متوافقة مع رؤية بورتر التقليدية للاستراتيجيات التنافسية المعتمدة على السعر والتميز وتحترم الضوابط البيئية التي تؤطر أهداف السياسة البيئية بما يخدم التوجه العام للشركات متعددة الجنسيات نحو تعزيز قدراتها التنافسية وفرضية بورتر. فالعائدات من هذه الفرص يمكن أن تفوق تكاليف الامتثال.

الشكل رقم (26): الاستراتيجيات العامة للمنافسة البيئية

Source: Renato Orsato, **Competitive Environmental Strategies: When Does It Pay to be Green?**, California management review, Volume 48, Number 2, Strategies for Corporate Social Responsibility, 2006, p 131.

يحتاج التفصيل في هذا الشكل للكثير من التحليلات التي لا تخدم الموضوع. ورغم ذلك لا يخف على الاقتصاديين أهمية هذه الاستراتيجيات في الحياة الاقتصادية المعاصرة، سواء تعلق الأمر بدور العلامة البيئية في تدعيم الجهود التسويقية للشركة ومنتجاتها (المنتج الأخضر، التسويق الأخضر،...)، أو تعلق بصورة وسمعة الشركة

[1]. Anastasios Xepapadeas, Aart de Zeeuw, **Environmental Policy and Competitiveness: The Porter Hypothesis and the Composition of Capital**, Journal of Environmental Economics and Management, volume 37, 1999, p 166.

التي ترسم من خلال الامتثال للضوابط التي تقرها السياسة البيئية للدول المضيفة، أو تعلق الأمر بالجانب المعاكس من خلال الوصول إلى الكفاءة البيئية بما يقلل ضغوط السياسة البيئية إلى أقل مستوى لها وخصوصا أدواتها الاقتصادية خدمة لأغراض الريادة بالتكلفة.

يبرز الهدف الأساسي من الاستدلال بهذا الشكل – إضافة إلى الدراسات التجريبية السابقة –، في توجيه الحكم نحو وجود جوانب ايجابية تدعم المركز التنافسي للشركات متعددة الجنسيات والأداء الاقتصادي الكلي والجزئي حتى في حالة الامتثال لأهداف وأدوات السياسة البيئية للدول المضيفة وهو ما ذهب إليه بورتر في فرضيته حول منطق رابح–رابح.

المبحث الثاني: التنافس حول الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على السياسة البيئية

تتأثر السياسات البيئية للدول المضيفة ليس فقط بحجم وحركة التجارة الدولية في السلع والخدمات، ولكن أيضا بالحركة الدولية لعوامل الإنتاج. خصوصا في ظل تنامي موجة العولمة المالية مع بداية التسعينات. وذهبت العديد من التفسيرات إلى أن هذه الموجة قد تسببت في ما يسمى بهروب رؤوس الأموال البيئية إلى ملاجئ التلوث خصوصا إذا قابل ذلك استجابة من الدول المضيفة بإرخاء المعايير البيئية في سباق نحو القاع.

سيتم التطرق في ما يلي إلى الإطار التحليلي للنموذج التقليدي لحركة عوامل الإنتاج الدولية المطور من قبل Jasay، MacDougall، Kemp. والذي يعطي نتائج ذات ارتباط وثيق بتلك المشتقة من نموذج هكشر–أولين للتجارة الدولية. حيث تنشأ أوجه التشابه من حقيقة أن حركة التجارة الدولية وعوامل الإنتاج هي عبارة عن بدائل في ظل الظروف العادية (كالمنافسة الكاملة وغياب التدخلات في السوق). لتضاف البيئة كمتغير إضافي في النموذج من طرف Merrifield، Baumol و Oates، Oates و Schwab. وسيتم تناول النموذج الأخير لـ Oates و Schwab كمثال عن حركة رؤوس الأموال في ظل السياسة البيئية للدول المضيفة.

تبعا للنموذج الذي جاء به Oates و Schwab سنة 1988، والذي يفترض محيطا دوليا يتكون على الأقل من دولتين؛ باستعمال عاملي العمل ورأس المال إضافة إلى الموارد البيئية كعوامل إنتاج، حيث العمل ورأس المال ثابتان؛ أما العرض من الموارد البيئية فيتحدد من خلال السياسة البيئية للحكومة؛ هناك سلعة واحدة يمكن تداولها دوليا؛ دالة الإنتاج F(K,L,E) لديها نفس الخصائص المعتادة؛ تتولد الأضرار البيئية من خلال استخدام الموارد في عملية الإنتاج، والبيئة هي سلعة عمومية للاستهلاك؛ الآثار البيئية المخرجة الناجمة عن الاستهلاك والآثار

المخرجة المؤثرة على عوامل الإنتاج غير منمذجة بشكل واضح لكن سيتم أخذها بعين الاعتبار. عوائد عوامل الإنتاج تتحدد بإنتاجيتهم الحدية كما يلي[1]:

$$FK = r, FL = w, FE = t$$

حيث r, w, t هي عوائد كل عامل.

رفاهية الدولة الأم تتحدد بإنتاجها مطروح منه عوائد عوامل الإنتاج العائدة للملاك الأجانب الذين استثمروا في الدولة الأم مطروح منه الأضرار البيئية المعتمدة على الإنبعاثات التي مصدرها الأطراف المحلية أو الأجنبية.

$$w = F(K, L, E) \quad r(K \quad K_0) \quad D(E, E^*)$$

حيث K_0 يدل على المخصصات الأصلية لرأس المال في هذه الدولة. فتنتقل رؤوس الأموال من الدول ذات الإنتاجية الحدية المنخفضة لرأس المال إلى الدول ذات الإنتاجية الحدية المرتفعة. عادة، تخفض معايير الإنبعاثات المتشددة من الإنتاجية الحدية لرأس المال مادامت هناك حاجة لرأس المال لأغراض الحد من هذه الإنبعاثات. وهكذا، مع ثبات العوامل الأخرى، يميل رأس المال للانتقال إلى الدول ذات التشريعات البيئية المتساهلة. لكن هذا قد ينعكس في حالة التأثيرات السلبية الكبيرة للتلوث على إنتاجية رأس المال.

على هذا الأساس، وبعد التفصيل والتحليل النظري والعملي لواقع السباق الذي تخوضه الدول المضيفة، وبالتحديد النامية، وربط أضلاع العلاقة القائمة بين اعتبارات ومحددات الشركات متعددة الجنسيات والأداء الاقتصادي للدول المضيفة إضافة إلى أدوات سياساتها البيئية؛ صار لابد من تقييم نتائج هذا السباق ونظرة الاقتصاديين للنتائج التي تنجم عن هذا التنافس حول استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وتوطن الشركات متعددة الجنسيات داخل اقتصاديات الدول النامية المضيفة من خلال ما توصلت إليه التجارب العملية.

بما أن الدول النامية تهدف بالدرجة الأولى إلى تحقيق النمو الاقتصادي، وتطمع في انعكاس نتائج هذا النمو على الجوانب الاجتماعية لمواطنيها. وفي إطار التنافس الذي سبقت الإشارة إليه حول الظفر بأقصى التدفقات من الاستثمار الأجنبي المباشر، برزت العديد من النظريات التي تحاول أن تحلل وتربط علاقة تأثير وتأثر بين التنافس حول جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتوطن الشركات متعددة الجنسيات من جهة والمعايير البيئية للدول المضيفة من جهة أخرى. وهنا تصبح لدينا عملة واحدة وجهاها: أثر المعايير البيئية على قرارات تموقع الشركات الاستثمارية، والآثار البيئية للتنافس الدولي حول الاستثمار الأجنبي المباشر. يحاول الوجه الأول الخوض في احتمال أن وجود اختلاف بين المعايير البيئية للدول المضيفة هو معيار وسبب تتخذه الشركات متعددة الجنسيات لإعادة توطين أنشطتهم. بينما يحلل الوجه الآخر، تَضَمُّن الثنائية (الاستثمار الأجنبي المباشر–بيئة) تعمد الدول المضيفة

[1] . Michael Rauscher, **International trade, foreign investment, and the environment**, Handbook of environmental economics, edited by: k.-g. Mäler, j.r. Vincent, volume 3, Elsevier, 2005, pp: 1426-1427.

تعديل النظم التشريعية البيئية بخفض المعايير البيئية لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات متعددة الجنسيات؛ أو على العكس من ذلك بزيادة المعايير البيئية لكسب ميزة تنافسية على المدى الطويل. تجتمع هذه الافتراضات لتُكَوِّن أدب الآثار والتأثيرات المتبادلة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة والنامية على وجه الخصوص وهو ما سيتم التفصيل فيه تتابعا.

المطلب الأول: فرضية ملاجئ التلوث

ملاجئ التلوث هي الفرضية التي تذهب إلى أن الشركات متعددة الجنسيات المنتمية إلى الدول المتقدمة ذات التشريعات البيئية الصارمة تعمد إلى إعادة توطين استثماراتها وأنشطتها داخل الدول المضيفة التي تتميز بضعف أو عدم وجود التشريعات البيئية، مما يكسبها مزايا الإنتاج بأقل تكاليف ويعزز من تنافسيتها الدولية[1]. وكانت صياغة هذا المصطلح لأول مرة من طرف الأمريكي Ingo Walter والدانماركية Judith Ugelow Blak سنة 1979 في كتابهما " السياسات البيئية في الدول النامية: Environmental Policies in Developing Countries" لتوضيح كيف – من خلال وجود مستوى منخفض من تكاليف مراقبة التلوث – يمكن لعارضي السلع الدولية في الدول النامية امتلاك ميزة تنافسية أمام المنافسين من الدول المتقدمة والصناعية في بعض خطوط الإنتاج[2]. ويفترض الكاتبان أن الجودة البيئية هي دالة تابعة لدخل الدولة، مما يشير إلى أن التشريعات البيئية في جوهرها تعبر عن سلعة تفاخر. وبالتالي يحتمل أن تحوز الدول الأقل نموا والمتخلفة على تشريعات بيئية ضعيفة. هنا تظهر أهمية هذه الفرضية بالنسبة لتوطن الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ففي حال استطاعت الشركات متعددة الجنسيات تخفيض تكاليفها من خلال التوطن داخل هذه الاقتصاديات فيصبح من المنطقي القيام بذلك.

يدعم الجانب النظري العديد من الدراسات التطبيقية والتجريبية التي تلت ظهور هذه الفرضية. رغم أن بعضها لم يتوصل إلى نتائج ايجابية تثبت وجود فرضية ملاجئ التلوث – ولو أن صدق النتائج المتوصل إليها يبقى رهن التشكيك بما أن الباحث عادة ينتمي لدول متقدمة تحاول نفي الفرضية –، ورغم وجود بعض الانتقادات التي تلت ظهور النظرية، إلا أن العديد من الأمثلة والأدلة والخلاصات التي ظهرت تواليا بعد سنة 1979 تكشف حقيقة وجود فرضية ملاجئ التلوث.

من بين الأمثلة التي توصلت إلى إثبات فعالية فرضية ملاجئ التلوث ما توصل إليه الباحثان Yuqing Xing و Charles D. Kolstad من خلال بحثهما حول ما إذا كانت التشريعات البيئية المتساهلة تجذب

[1] . Liguo Yang, Yuna Liu, **can Japan's outwards FDI reduce its CO2 emissions?: a new thought on polluter haven hypothesis**, advanced materials research, vols 807-809, Switzerland, September 2013, p 830.

[2] . Christopher Dick, **Do environmental characteristics influence foreign direct investment growth? A cross-national study, 1990–2000**, International Journal of Comparative Sociology, USA, 2010, p 194.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة سنة 1998، حيث قاما بدراسة وتقييم أثر صرامة السياسات البيئية على توطن الصناعات الملوثة. وبالأخذ بعين الاعتبار تسهيلات مواقع الإنتاج الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر ركز الباحثان على كيفية تأثر الاستثمارات الأمريكية المباشرة بالتشريعات البيئية للدول المضيفة. وبالتحديد قام الباحثان بدراسة العلاقة بين تدفقات رؤوس أموال مجموعة من الصناعات الأمريكية والسياسات البيئية للدول المضيفة. وقد دمجت صرامة التشريعات البيئية في النموذج الخطي المصمم لشرح الاستثمارات الأجنبي المباشر كواحدة من محدداته. وقد أثبتت النتائج الإحصائية وجود علاقة خطية سلبية بين الاستثمارات الأمريكية المباشرة في قطاع الصناعات الكيماوية وصرامة التشريعات البيئية لدولة مضيفة. مما يعني أن التشريعات البيئية المتساهلة تجذب الاستثمارات الأمريكية كثيفة التلويث[1]. من جهة أخرى أثبت مولينا (Molina) أن النمو في استثمارات منطقة التصدير "ماكيلادورا" في الفترة 1982-1990 بالمكسيك تأثر ايجابيا بتكاليف المطابقة البيئية في الولايات المتحدة. ويرى كلاب (Clapp) أن معظم الصناعات الخطيرة كإنتاج المواد الكيماوية والتخلص من النفايات تجعل الشركات متعددة الجنسيات تحول أنشطتها نحو المناطق ذات التشريعات البيئية المتساهلة[2].

من ناحية علم الاجتماع، كشفت أعمال فراي (Frey) أن الصناعات كثيفة التلويث تنتقل من الدول المتقدمة إلى الدول الهامشية وشبه الهامشية من خلال مناطق التصدير التي تمنح الشركات متعددة الجنسيات العديد من الإعفاءات والامتيازات بما في ذلك التخفيض النسبي للمعايير البيئية. حيث توصلت دراسته المعمقة سنة 2003 لمنطقة التصدير ماكيلادورا بالمكسيك واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) أن الكثير من الشركات التي كانت تضغط لقيام فكرة النافتا هي في الواقع الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات التي تمارس الأنشطة الأكثر تلويثا. ونتيجة لذلك، اتضح أن هذه الشركات هي نفسها المستفيد الأعظم من نقل استثماراتها إلى مناطق ذات تشريعات بيئية أقل بسبب اشتداد التشريعات وانخفاض العوائد في الدولة الأم.

من جهة أخرى، يقول نائب رئيس اقتصاديات التنمية ورئيس الخبراء الاقتصاديين في البنك الدولي الاقتصادي والسياسي الأمريكي Lawrence Summers المولود في مدينة تسمى New Haven في مذكرة سرية:

> *"بيني وبينكم، ألم يكن على البنك الدولي التوقف عن تشجيع المزيد من هجرة الصناعات القذرة إلى الدول الأقل نموا؟ استطيع التفكير في ثلاثة أسباب. 1) تكاليف العوائد الضائعة بسبب ارتفاع معدل الوفيات في الدول ذات الأجور المنخفضة؛ 2) بعض المناطق من العالم لا تعتبر مُلوِّثة مقارنة بمناطق أخرى ونشر التلوث سيكون أكثر كفاءة؛ و 3) الاهتمام الدائر حول التلوث يحتمل أن*

[1]. Yuqing Xing Charles D. Kolstad, **Do Lax Environmental Regulations Attract Foreign Investment?**, Environmental and Resource Economics, Volume 21, Issue 1, Kluwer Academic Publishers, 2002, p 20.
[2]. Christopher Dick, **Op cit**, p 194.

يكون مرنا للدخل المرتفع – وبعبارة أخرى، في الدول الفقيرة أين يكون المعدل العمري منخفضا يصبح ارتفاع معدل الوفيات الناجم عن الفضلات السامة غير فارق."[1]

هذا التصريح يعطي دعما قويا لفرضية ملاجئ التلوث، ويكشف أن واحدا من بين أهم الداعمين للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الأقل نموا –البنك الدولي– هو في الأساس من المحرضين على استخدام "الاستثمار القذر" كإستراتيجية للتنمية.

سمحت هذه الدراسات بتعميق الفهم حول المحددات البيئية لتموقع الشركات متعددة الجنسيات في دول وقطاعات خاصة. لكن من جهة أخرى، وبما أن الأعمال السابقة اتبعت منهج دراسة الحالة أو دراسة كمية لحالات فالسؤال الذي يطرح نفسه هو: هل فرضية ملاجئ التلوث تعبر عن وضعيات محددة؟ أم أنها تصلح لتكون مثالا عاما عن سلوك الشركات متعددة الجنسيات؟

بعد عام من نشر والتر وأوغلو لبحثهما في Ambio، نشر ليونارد وديماركسان سنة 1980 نقدهما لمفهوم فرضية ملاجئ التلوث. حيث يرى الباحثان أن مفهوم فرضية ملاجئ التلوث سيصبح غير صالح في حالة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة والواردة بين الدول المتقدمة حتى في حالة "الصناعات القذرة". كما يذهب الباحثان إلى أكثر من ذلك، ويقولان أن صدق فرضية ملاجئ التلوث يعني أن أغلبية الاستثمارات القذرة منطقيا تتم على مستوى الدول منخفضة الدخل. ومع ذلك، يمكن تسجيل الارتفاع الملحوظ في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول منخفضة الدخل، وخاصة في الصناعات الملوثة والسامة. وقد تم تفسير ذلك بما اسماه والتر وأوغلو فرضية ملاجئ التلوث.

يمكن القول أيضا أن اعتبار المحدد البيئي كأهم عامل متحكم في توطن الشركات متعددة الجنسيات غير منطقي نوعا ما، لأنه رغم كل الاعتبارات السابقة المتسببة في نشوء فرضية ملاجئ التلوث تبقى الاعتبارات الاقتصادية والتشريعية ذات أهمية أكبر نسبيا.

تقدم مدرسة ستانفورد للتحليل العالمي في علم الاجتماع نقدا لنظرية ملاجئ التلوث. حيث تركز على إضفاء الطابع المؤسسي على المعايير العالمية على امتداد العقود القليلة الماضية – ولاسيما في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية. حيث ترى أن حماية البيئة هي واحدة من هذه المعايير البيئية المتنامية، وخاصة منذ تأسيس برنامج الأمم المتحدة للبيئة في عام 1972. هذا التطور في الإطار المؤسسي لحماية البيئة كان له انعكاسات على الحياة الاقتصادية. وتنبأ Schofer و Granados أن "تأسيس نظام عالمي لحماية البيئة قد يقود عملية نمو الصناعات الجديدة، ويقلل المزايا النسبية لمصادر التلوث، وعلى المدى الطويل، إعادة بناء القيمة الاقتصادية، وتوليد منافع

[1]. Christopher Dick, **Op cit**, p 195.

اقتصادية للبلدان المناصرة للبيئة"[1]. بحيث يمكن ذلك من تبني ممارسات مستدامة بيئيا واقتصاديا من قبل الشركات متعددة الجنسيات على مستوى الاقتصاديات المضيفة الأقل نموا.

في غضون ذلك، ذهب بعض الباحثين أمثال فريدمان إلى اعتبار التشريعات البيئية دون أثار سلبية مباشرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأحيانا حتى دون أثار ايجابية. لكن كول وايليوت اكتشفا أن فرضية ملاجئ التلوث يمكن أن تظهر على مستوى الدول التي تتحدد فيها المزايا النسبية بمدى تعزز التشريعات البيئية. ومع ذلك، هذه الدول قد لا تمتلك ما يكفي من التراكم الرأسمالي الذي يمكنها من جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة المعتمدة على أنشطة ملوثة. وتوصل Ederington إلى أن الصناعات الأمريكية المعتمدة على التلويث لا تنتقل إلى الدول النامية حسبما أظهرته إحصائيات الفترة الممتدة بين 1974 و 1994[2].

في الصين، توصل Ying و Zhou من خلال تحليلهما لنموذج السلاسل الزمنية (1985-2003)، ونموذج لوحة البيانات (2000-2003) إلى أن العلاقة بين التشريعات البيئية والاستثمار الأجنبي المباشر تنطبق عليها فرضية ملاجئ التلوث. كما استخدم Yang نموذج لوحة البيانات (1998-2001)، واعتمد Wu أيضا على نموذج لوحة البيانات لثلاثين مقاطعة في الصين (عدا التبت) خلال سبع سنوات متتالية (1998-2004). ليتوصل كلا الباحثين إلى وجود علاقة عكسية بين التشريعات البيئية والاستثمار الأجنبي المباشر. وتوصل Chen من خلال استخدام لوحة بيانات على مستوى المقاطعات للفترة (1994-2006) إلى أن التشريعات البيئية تمارس أثرا معتبرا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر[3]. كما توصلت Maoliang Bu وآخرون من خلال تحليلهم لبيانات 3553 شركة متعددة الجنسيات المتوطنة في الصين في الفترة بين (1998–2007) إلى أن التشريعات البيئية قليلة الصرامة أكثر جذبا للشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الصين وهو ما يدعم فرضية ملاجئ التلوث. لكن من جهة أخرى، سلطت الدراسة الضوء على دور المسؤولية الاجتماعية في التقليل من نزعة الشركات متعددة الجنسيات للتوجه نحو الاقتصاديات ضعيفة التشريعات البيئية[4]. لترسم أعمال الباحثين الصينيين بشكل أكبر ملامح تبلور فرضية ملاجئ التلوث على أرض الواقع. خصوصا بالأخذ بعين الاعتبار الخصائص التلويثية للأنشطة الاقتصادية الممارسة داخل الصين، والمخلفات الملوثة الناجمة عنها وكذا انخفاض القيود البيئية.

---

[1]. Christopher Dick, **Op cit**, p 196.

[2]. Wen-Bin Peng et al , **VAR analysis of foreign direct investment and environmental regulation: China's case,** Business and Economic Horizons, Volume 5, Issue 2, April 2011, pp : 13-14.

[3]. **Ibid,** pp: 13-14.

[4]. Maoliang Bu, Zhibiao Liu, Marcus Wagner, Xiaohua Yu, **Corporate Social Responsibility and the Pollution Haven Hypothesis: Evidence from Multinationals' Investment Decision in China**, Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics, Routledge, UK, March 2013, p 96.

المثال أخير على صحة فرضية ملاجئ التلوث، ما أورده الصندوق العالمي للطبيعة بالمملكة المتحدة حول الدباغة في القارة الأوربية. إذ تعتبر الدباغة من بين أكثر الصناعات تلويثا، وتصل تكاليف حماية البيئة من الدباغة الأوربية ما قيمته 2% إلى 4% من إجمالي قيمة المشروع. وبسبب اشتداد المعايير البيئية الأوربية مع بداية الثمانينات وارتفاع التكاليف البيئية أغلقت العديد من المصانع. ولم تنجو سوى تلك المصانع الايطالية ذات الجودة، والمنَافِسة في أسواق متخصصة بمنتجات وسيطة مستوردة لتجنب للتكاليف العالية لمعالجة مياه الملوثة. لينجم عن ذلك خروج المراحل الملوثة من الدباغة مثل: wet-blue[1]، التي تعتمد على المحاليل والماء الملوث والكروم، إلى دول غير أوربية مثل الأرجنتين، البرازيل، جنوب إفريقيا، وشرق أوربا النامي. والمفارقة أن هذه المرحلة تحتوي على 80% إلى 90% من التلوث بينما تولد فقط 15% من القيمة المضافة.

حاليا، في البرازيل أين تنخفض القيود البيئية، يتم تصدير 72% من wet-blue، بزيادة قدرت خلال سبع (07) سنوات بحوالي 275%. وتعزى هذه الزيادة بصفة مباشرة إلى الشركات المستثمرة في المدابغ البرازيلية والتي تشتري جزء من wet-blue؛ وبصفة غير مباشرة من خلال توطين المراحل الملوثة على مستوى دولة نامية[2].

رغم اختلاف المقاييس المعتمدة لتحديد متى تحقق فرضية ملاجئ التلوث على أرض الواقع بين كلية وقطاعية، وبين كمية وإحصائية، لكن الواضح أنه لا يمكن نفي وجود هذه العلاقة التمييزية للشركات متعددة الجنسيات بين وجهاتها المتقدمة والنامية خصوصا عند الاعتماد على محدد صرامة التشريعات البيئية. لكن ما يتبقى هو ضرورة تحديد دور الدول النامية في تكريس فرضية ملاجئ التلوث في الطرف الثاني من المعادلة، أو ما يقودنا إلى فرضية السباق نحو القاع.

المطلب الثاني: فرضية السباق نحو القاع

استكمالا لعملية تحديد الأدوار والمسؤوليات حول المتسبب في نشوء نزعة لدى الشركات متعددة الجنسيات للتوجه نحو المناطق ذات الصرامة البيئية المنخفضة، وبعد تحليل واقع فرضية ملاجئ التلوث، ينبغي بعد ذلك تحديد مدى تورط الدول النامية في نشوء هذه النزعة من خلال التطرق إلى فرضية السباق نحو القاع.

مرتكزة على أساس نظريات الميزة النسبية لكن من زاوية مغايرة، تم بناء ما يسمى بفرضية السباق نحو القاع (The Race To The Bottom)، التي تفترض أن حكومات الدول تجد نفسها داخل ما يسمى بمعضلة السجين "Prisoner's Dilemma" مرغمة على تقديم حوافز عديدة للحفاظ على بيئة أعمال تنافسية. مما

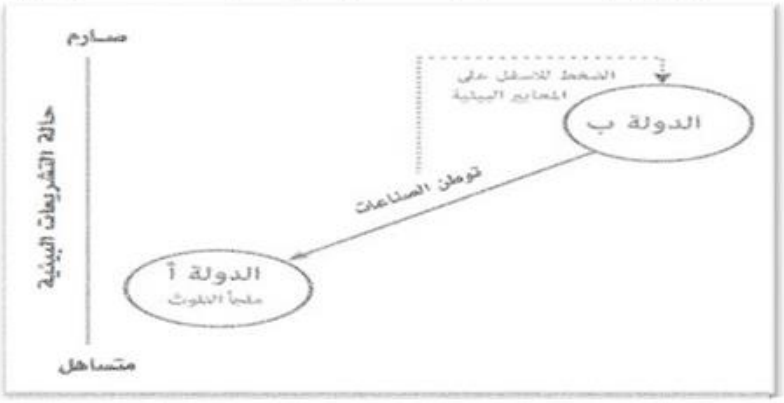
---

[1]. Wet-blue: هو جلد نصف مصنع، مرت عليه عملية الدباغة الأولية أين تتم معالجته بالكروم.

[2]. Nick Mabey, Richard McNally, **Foreign Direct Investment and the Environment: From Pollution Havens to Sustainable Development**, WWF-UK Report , August 1999, pp : 34-35.

ينجم عن ذلك اشتراكها في سباق تخفيض المعايير البيئية لجذب الشركات متعددة الجنسيات. على هذا الأساس ستتبنى كل دولة معايير بيئية أقل صرامة من المعدلات الطبيعية في حالة غياب هذا التنافس[1].

الشكل رقم (27): العلاقة بين فرضية ملاجئ التلوث وفرضية السباق نحو القاع.



Source: Kyla Susanne Tienhaara, **The Expropriation of Environmental Governance Protecting Foreign Investors at the Expense of Public Policy**, non published PhD thesis, Faculty of Earth and Life, VU University, Amsterdam, 4 September 2008, p 14.

يوضح الشكل نموذجا لدولتين "أ" و "ب"، حيث تمارس فيها الشركات متعددة الجنسيات إستراتيجية الهروب إلى الدولة التي تنخفض فيها المعايير البيئية مشكلة بذلك ملجأ للتلوث في الدولة "أ" في سيناريو أول. بينما يذهب السيناريو الثاني إلى تجسيد استجابة الدولة "ب" للضغوط التنموية التي تخضع لها لتقوم بتخفيض المعايير البيئية لتنافس بيئة الأعمال السائدة في الدولة "أ" مشكلة بذلك سباقا نحو القاع.

ورغم صعوبة إيجاد الأدلة العلمية المثبتة لممارسة التخفيض العمدي للمعايير البيئية إلا أن جملة من الممارسات التي شهدتها العلاقات الاقتصادية الدولية خصوصا أثناء فترة المفاوضات بين الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات المستثمرة تؤدي مهمة إثبات واقعية فرضية السباق نحو القاع. حيث جاء في تقرير الاستثمار العالمي لسنة 1999، أن الدول النامية تقع تحت ضغط وضرورة تحقيق معدلات نمو اقتصادي عالية و/لضمان تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة. لكن تحقق ذلك قد يغريهم للقبول بأنشطة خطيرة بيئيا. وهو ما حدث في الهند ونيجيريا وجنوب شرق أسيا، أين استجابت الدول المضيفة للضغوط الاستثمارية وقامت بتدنية الشروط والصرامة البيئية[2]. ويسرد Esty و Geradin العديد من الأمثلة لدول مثل: أستراليا، الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي، حيث فشلت الحكومات في سن أنظمة ضريبية لقطاع الطاقة أو تدابير للحد من الغازات الدفيئة بسبب المخاوف من تشويه تنافسيتها. بينما يذكر Erlandson أن شروع الحكومة الأمريكية في فرض ضريبة على وحدة

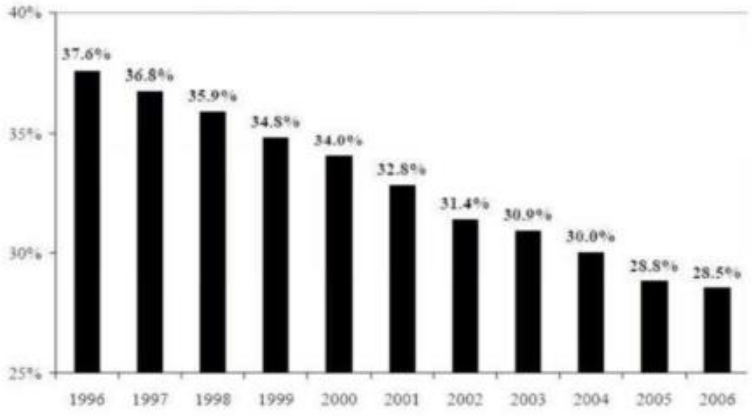
[1]. Haitian Lu, **The Role Of China In Global Dirty Industry Migration**, Chandos Asian Studies Series: Contemporary Issues And Trends, Chandos Publishing, Oxford · England, 2008, pp: 28-29.

[2]. Haitian Lu, **Dirty Industry Migration And The Environment —China As A Major Case For Study**, Non Published PhD Thesis, Faculty Of Law, National University Of Singapore, 2005, p 45.

توليد طاقة حرارية بريطانية تم إنهاءه جزئيا في استجابة لشكاوى العديد من لوبيات الطاقة والبترول الذي تحججوا بأن هذه الضرائب ستحد من تنافسيتهم، وبالتالي تسريحهم لعدد هائل من العمالة وهجرة رؤوس الأموال[1].

من جهة أخرى، شهدت فترة الثمانينات والتسعينات من القرن العشرين تطورا ملحوظا الحوافز الممنوحة للمستثمرين من قبل الدول والحكومات. فحسب Oman، وتقرير الاستثمار العالمي 1996؛ أنه توجد هناك أدلة تثبت التوسع في منح حوافز مالية وضريبية من قبل مجموعة كبيرة من الدول خاصة ما تعلق منها بالتخفيضات التي مست الضرائب على الشركات[2]. والشكل الموالي يظهر مدى انتشار الظاهرة في كتلة الدول المنتمية لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.

الشكل رقم (28): تطور معدل الضرائب على الشركات في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية



Source: Barbara Stoschek, **FDI Competition in Emissions- and Corporate Taxes: Will Environmental Policy Race to the Bottom?**, Department of Economics, Christian Albrechts Universität zu Kiel, November 13, 2009, p 04.

يظهر الشكل بوضوح مدى السباق الذي تخوضه دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية فيما بينها أو مع الدول والمجموعات الأخرى. حيث تكرس هذا السباق في تهاوي معدلات الضرائب المفروضة على الشركات المستثمرة في هذه الدول من 37.6% سنة 1996 إلى 28.5% سنة 2006.

ظهور سباق نحو القاع ممكن نظريا، لاسيما في البيئات السياسية والقانونية التي تتميز بغياب الشفافية، فهي عرضة لمصالح "الصناعات القذرة". ومنه فالقيود على الأدوات الضريبية، تنقل رؤوس الأموال، انعدام الشفافية والإفصاح في النظام التشريعي، إضافة إلى غياب المشاركة المجتمعية في الحياة السياسية كلها تعزز ظهور هذا السباق نحو القاع.

---

[1]. Haitian Lu, **Dirty Industry Migration And The Environment —China As A Major Case For Study, op cit**, p 46.

[2]. Barbara Stoschek, **FDI Competition in Emissions- and Corporate Taxes: Will Environmental Policy Race to the Bottom?**, Department of Economics, Christian Albrechts Universität zu Kiel, November 13, 2009, p 03.

على أي حال، فإن السباق نحو القاع قد يكون موجودا في بعض القطاعات. على غرار قطاع الموارد الطبيعية في الدول النامية، أين تغيب عادة الخبرة التشريعية وتحضر الشركات متعددة الجنسيات بكثرة. في زيمبابوي، أين تهيمن الشركات متعددة الجنسيات على قطاع المناجم، يحل قانون المناجم والمعادن محل جميع التشريعات الأخرى بما في ذلك القوانين التي تنظم حماية البيئة. نفس الحال يسود القطاع في بابوا غينيا الجديدة واندونيسيا[1].

لم تسلم فرضية السباق نحو القاع من الانتقادات خصوصا أن الأدلة حول جدواها لم تكن دامغة وكان من أهم المنتقدين لها David Wheeler عضو مجموعة بحوث التنمية التابعة للبنك الدولي. حيث يرى أن هناك مجموعة الاختلالات والانتقادات تشوب فرضية السباق نحو القاع من بينها:

– اعتمدت فرضية السباق نحو القاع على تكاليف مراقبة التلوث، والتي لا تعتبر عاملا حاسما بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات. فالدراسات أثبتت أن تكاليف مراقبة التلوث لا تمثل نسبة كبيرة من مجموع التكاليف التي تتحملها الشركات متعددة الجنسيات على مستوى الدول سواء مرتفعة أو منخفضة الدخل. وقد أثبت jaffe وآخرون أن تكاليف الامتثال داخل القطاع الصناعي لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ضئيلة. على الرغم من قيود التحكم غير الفعالة اقتصاديا. وتشير هذه النتائج إلى أن التكاليف التفاضلية للتحكم في التلوث لا توفر حوافز قوية لشركات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية للاستثمار خارجا. بينما تتحمل الشركات الناشطة في الدول النامية تكاليف أقل للتحكم في التلوث لان اليد العاملة والأدوات المستخدمة في ذلك أقل تكلفة مما هي عليه في اقتصاديات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. والمفارقة أنه حتى كبار الشركات الملوثة لا تتحمل تكاليف كبيرة للتحكم في التلوث لأنها تمارسها من خلال اقتصاديات الحجم. في الصين على سبيل المثال تدفع الشركات غير المملوكة للدولة بشكل نمطي بضع دولارات عن كل طن من إنبعاثات ثاني أوكسيد الكبريت حتى تصل نسبة التحكم إلى 70% أين ترتفع التكاليف نسبيا. بينما ترتفع تكاليف تحكم الشركات المملوكة للدولة في التلوث نظرا لأنها تمارس ذلك بأساليب أقل نجاعة. لكنه بحلول عهد التحرر الاقتصادي وحلول الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج انخفض متوسط تكلفة التحكم في التلوث في الصين. في كولومبيا، سمح برنامج ضريبي جديد في تخفيض معدلات التلوث العضوي للمياه من قبل المصانع الكبيرة. بحيث اهتدى مدراء الشركات الكولومبية أن خلق منتجات نظيفة أقل تكلفة من دفع غرامات التلويث، حتى عندما يتم تحديدها عند مستويات منخفضة نسبيا. وظهرت نتائج مماثلة لدراسات استهدفت التكاليف التنظيمية وتكاليف التحكم في ماليزيا[2].

---

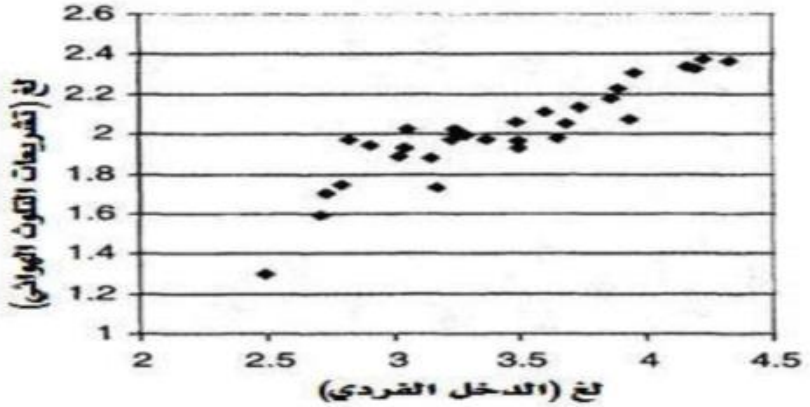
[1] Maryam Asghari, **What Is "Race-To-The-Bottom" Effect On FDI Inflow?**, Iranian Economic Review, Vol.16, No.32, Esfahan, Spring 2012, p 81.

[2] . David Wheeler, **Racing To The Bottom? Foreign Investment And Air Pollution In Developing Countries**, Policy research Working Paper 2524, Development Research Group, Infrastructure And Environment, World Bank, January 2001, pp: 05-10.

– كما يرى منتقدوا هذه الفرضية، أن الدول منخفضة الدخل تفرض غراماتها على الملوثين حتى في حالة ضعف أو غياب الإطار التشريعي البيئي. أدلة كثير من آسيا وأمريكا اللاتينية تظهر أن المجتمع المدني يستطيع التأثير بقوة في الأداء البيئي للشركات متعددة الجنسيات. فبجانب التشريعات الرسمية ارتكزت قوة المجتمع المدني على استخدام العملية السياسية لضمان فعالية التنفيذ.

– من بين النقاط التي يوردها منتقدوا فرضية السباق نحو القاع افتراضهم أن الدخل العالي يعزز من الأطر التشريعية فالدول تستطيع ضبط إطارها التشريعي لمكافحة التلوث كلما تحصلت على دخول إضافية متأتية من الاستثمارات الواردة لعدة أسباب منها: ايلاء الاهتمام لمكافحة أضرار التلوث بمجرد توافر الثروة من خلال تمويل الاستثمارات الأساسية كالصحة والتعليم؛ فالمجتمعات ذات الدخل المرتفع تحوز على مؤسسات تشريعية أقوى لامتلاكها وفرة من الكفاءات التقنية والميزانيات التمويلية التي تضمن الصرامة في تنفيذ الأنشطة؛ الدخل والتعليم العاليين تمكن المجتمعات المحلية من تشديد صرامة المعايير البيئية أيا كان الموقف الذي تتخذه السلطات الرسمية.

الشكل رقم (29): العلاقة بين نمو الدخل الفردي ودرجة التحكم في تشريعات التلوث الهوائي لـ 31 دولة



Source: David Wheeler, **Racing To The Bottom? Foreign Investment And Air Pollution In Developing Countries**, Policy research Working Paper 2524, Development Research Group, Infrastructure And Environment, World Bank, January 2001, p 23.

يوضح الشكل العلاقة الطردية بين لوغاريتمي المتغيرين بما يؤسس كنتيجة إلى علاقة وثيقة جدا بين التشريعات البيئية الوطنية والدخل الفردي. أي أن للدخل الفردي القدرة الكافية على دحر فرضية السباق نحو القاع.

– نقطة أخرى تضاف إلى سلسلة الانتقادات الموجهة لفرضية السباق نحو القاع وهي أن معظم الشركات متعددة الجنسيات تلتزم بالمعايير البيئية لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (تضم معظم الدول المتقدمة على وجه الخصوص) أثناء ممارستها لأنشطتها داخل الاقتصاديات النامية المضيفة. حيث توصلت دراسة حديثة شملت 89 شركة أمريكية متعددة الجنسيات تنشط في قطاعي الصناعة والمناجم؛ إلى أن ما يقارب 60% منها تلتزم بمعايير داخلية صارمة مشتقة من المعايير البيئية لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، بينما تلتزم بقية العينة بمعايير محلية.

رغم كل هذه الانتقادات، والتي شككت في مصداقية الفرضية ووجودها على أرض الواقع، إلا أن الأعمال التي حاولت تطويرها تعتبر قيمة ومنتجة لزاد معرفي أشتق منه ما يسمى بالبرد التنظيمي (Regulatory Chill)، ويحدث ذلك عندما تمتنع الدول عن وضع الأنظمة والمعايير البيئية الصارمة بهدف تجنب فقدان القدرة على المنافسة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر[1]. وبشكل أكثر تحديدا، وراء هذه الفكرة اقتناع بأن سن متطلبات صارمة لمكافحة التلوث سيفرض تكاليف تضر بتنافسية القطاع الصناعي. مما سيؤدي بالأعوان الاقتصاديين وخاصة الصناعيين إلى المطالبة بمعايير بيئية منخفضة في ظل صلاحية مبرر غياب التنافسية. حيث توصل في هذا الإطار كول وآخرون سنة 2006 من خلال المعطيات المتوفرة حول 33 دولة، أن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التشريعات البيئية يعتمد على مستوى الفساد المستشري في حكومات هذه الدول. فإذا كانت مستويات الفساد عالية فإن الاستثمار الأجنبي المباشر سيؤدي إلى انخفاض صرامة التشريعات البيئية والعكس بالعكس[2].

من بين الأدلة أيضا التي تفسر وتظهر البرد التنظيمي إقدام العديد من الدول على الانسحاب أو التهديد بالانسحاب من اتفاقيات المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار بسبب التحيز الواضح في تسوية المنازعات بين الدول المضيفة والمستثمرين (ISDS). بينما أقدمت جنوب إفريقيا على إنهاء اتفاقيات ثنائية للاستثمار مع دول مثل: بلجيكا، لوكسمبورغ، ألمانيا وسويسرا. وفي مارس 2014، أعلنت اندونيسيا عن خطتها لإنهاء أكثر من 60 اتفاقية ثنائية للاستثمار مع دول مثل: الصين، فرنسا، سنغافورة، المملكة المتحدة. في الوقت الذي ألغت فيه فعليا اتفاقياتها مع هولندا بداية من جويلية 2015[3]. هذه الخطوات تفتح المجال لتكريس المزيد من حرية نشاط المستثمرين بما في ذلك الحرية التنظيمية والتشريعية، أمام البرد التنظيمي لهذه الدول.

أما أبرز مثال يجسد البرد التنظيمي على أرض الواقع، فهو الموقف الحيادي الذي اتخذته الولايات المتحدة الأمريكية اتجاه التوقيع على اتفاقية كيوتو تحت ضغط المستثمرين الأمريكيين الذين تكتلوا في إطار ما يسمى بالائتلاف العالمي للمناخ (The Global Climate Coalition (GCC))[4] . والذي حذر من فقدان الملايين من وظائف العمل في حال التوقيع على اتفاقية كيوتو لأنها ستحد من تنافسية الاقتصاد الأمريكي.

---

[1]. Pasquale Pazienza, **The Relationship Between FDI and the Natural Environment: Facts, Evidence and Prospects**, Springer Briefs in Economics, Springer, 2014, p 32.

[2]. Pazienza Pasquale, **Investigating The Relationship Between FDI And The Environment In OECD Countries: A Sectoral Approach**, Non Published PhD, Department Of Economics And Finance, Durham University, UK, 2014, p 41.

[3]. Christian Tietje , **The Impact of Investor-State-Dispute Settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership**, Study prepared for: Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands, Ecorys, Rotterdam, 24.06.2014, p 42.

[4]. الائتلاف العالمي للمناخ (1989-2001): عبارة عن مجموعة دولية ضاغطة معارضة لفكرة تخفيض انبعاث الغازات المسببة للاحتباس الحراري، تضم اتحادات من القطاع الصناعي، إضافة إلى 39 شركة أمريكية متعددة الجنسيات تنشط في قطاعات البترول، الحديد والصلب، الكهرباء، الفلاحة، البتروكيمياء. من بين الاتحادات: المعهد الأمريكي للبترول، غرفة التجارة الأمريكية، اتحاد مصنعي الكيمياء، الاتحاد الوطني للمناجم.

ويقترح للتعامل مع مشكلة البرد التنظيمي مجموعة من الحلول من بينها: مواءمة المعايير البيئية ومعايير الحد الأدنى؛ السهر على تطبيق وتنفيذ الاتفاقيات؛ تطوير القيود التجارية متعددة الأطراف بما يدعم الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف؛ تعديل الحدود الضريبية؛ توفير الدعم المناسب بشتى أنواعه وصوره.

المطلب الثالث: هالات التلوث أو السباق نحو القمة

تسمى هذه النظرية "هالات التلوث" أو "السباق نحو القمة" أو "تأثير كاليفورنيا"[1]. وتأتي هذه النظرية لتسير عكس اتجاه فرضيتي ملاجئ التلوث، والسباق نحو القاع ولا تشترك معهما في أي جزئية من قرارا توطن الشركات متعددة الجنسيات. فالنظرية تركز بشكل أساسي على كيفية أداء المستثمر من وجهة نظر بيئية بمجرد استقراره داخل البلد المضيف وتشييد استثماره فيها. وبما أن فرضيتي ملاجئ التلوث والسباق نحو القاع تناقشان العلاقة بين صرامة التشريعات البيئية وقرار توطن الشركات متعددة الجنسيات، ففرضية هالات التلوث تنطلق من مبدأ أن قوة السياسات البيئية تكسب الدول المضيفة مزايا نسبية متأتية كنتيجة لسيرورة من الوقت الإضافي المتسم بانتشار الممارسات الايجابية للتقدم التكنولوجي، مما يدعم الابتكار والكفاءة، التنافسية (في صورة تخفيض تكاليف الإنتاج وتحسين جودة المنتج)، مما سينعكس في صورة تحسن شامل. بمفهوم أيسر ترتكز فكرة هالات التلوث على افتراض أن وجود قيود اقتصادية وسياسية في دولة خضراء قد يؤثر على الممارسات البيئية في بعض القطاعات لدول أقل اخضرارا. طبعا هذه الافتراضات مبنية على أساس أن الشركات متعددة الجنسيات قادمة من الدول المتقدمة لأن أداءها البيئي يكون أحسن لامتلاكها التكنولوجيات الأحدث والأنظف، إضافة إلى نظام إدارة بيئية أكفأ. كمحصلة لصرامة التشريعات البيئية السارية في الدولة الأم وضغط المستهلكين الخضر.

تشير الكثير من الدلائل التي تذهب إلى فعلية الإفرازات الايجابية للشركات متعددة الجنسيات المتوطنة داخل الاقتصاديات المضيفة من حيث الأداء البيئي. ومع ذلك، هناك أيضا أدلة كثيرة لا تدعم فرضية هالات التلوث. وفيما يتعلق بمسألة ما إذا كانت المعايير البيئية في الدولة المضيفة تتأثر إيجابيا بممارسات الشركات متعددة الجنسيات، عرضت الأدبيات التي خاضت في الموضوع نتائج مختلطة. فالدراسات التي أشرف عليها البنك الدولي وقام بها Dasgupta وآخرون توصلت إلى أن سبب الأداء البيئي الأفضل يعزى إلى نقل التكنولوجيات والمعدات الحديثة بدلا من التشريعات بيئية الصارمة للدولة المضيفة. على الرغم من هذا، توصلت دراستان للبنك الدولي قام بالأولى Wheeler وآخرون، وبالثانية Pargal و Wheeler إلى أن الأداء البيئي على مستوى المنشأة لا يتأثر

---

[1]. تأثير كاليفورنيا (California effect): اشتق هذا الاسم من حادثة مدونة في تاريخ معايير الإنبعاثات الأمريكية. حيث منح قانون الهواء النقي لسنة 1970 ولاية كاليفورنيا – التي اختارت هذه الخاصية – إمكانية اتخاذ معايير إنبعاثات أكثر صرامة من تلك المعمول بها في باقي الولايات الأمريكية. لاحقا في سنة 1990، قرر الكونغرس الأمريكي إنشاء معايير إنبعاثات أعلى من تلك السارية في ولاية كاليفورنيا، مع إعطاءها خيار اتخاذ معايير أكثر صرامة. بينما منح الكونغرس هذه المرة نفس الخاصية لباقي الولايات. في 1994، طلبت 12 ولاية من الكونغرس أن تتبنى معايير جديدة مصممة من قبل كاليفورنيا.

بالروابط الأمامية والخلفية مع الشركات الأجنبية. بينما تعتبر عوامل كالسن، حجم المجتمع المدني وحركيته أكثر أهمية في النهوض بالمعايير البيئية من مشاركة الشركات متعددة الجنسيات[1].

على العموم، يعتبر من الصعب التحديد الكمي للممارسات البيئية الايجابية للشركات متعددة الجنسيات داخل الاقتصاديات المضيفة بالاعتماد على مدى نقل ونشر التكنولوجيات البيئية الحديثة، لأن هذه الشركات تميل إلى النزعة الاحتكارية وتعتمد إستراتيجية إطالة فترة حياة التكنولوجيا المطورة على مستواها. إلا أن هناك العديد من الأمثلة الواضحة على أن الشركات متعددة الجنسيات تجلب معها تحسينات بيئية إلى البلدان المضيفة. وهو ما توصل إليه: Blackman و Wu، Biac، Zarsky. وتشير الأدلة إلى أنه في بعض القطاعات كالطاقة، أين يمكن الحصول على وفورات اقتصادية كبيرة نابعة من التفوق التكنولوجي، يمكن أن تنشأ فرضية هالات التلوث[2].

بإيجاز، لم تحدد بصورة قطعية الأدلة التي تم جمعها للتحقق من فرضية هالات التلوث، اتجاه ثابت لتبني المستثمرين الأجانب معايير بيئية أعلى من تلك التي تتبناها الشركات المحلية في الدول النامية المضيفة. الأصح أن خصائص هذه الشركات على غرار: الحجم، قطاع النشاط، سلسلة التوريد العالمية، الاستجابة لأصحاب المصالح؛ هي ما يحدد الأداء الأفضل. إذا ليس هناك دليل قاطع وحاسم على أن الأداء البيئي للدول المضيفة يتأثر ايجابيا باستقطاب الشركات متعددة الجنسيات. وبالتالي فإن فرضية هالات التلوث توفر الممارسة مثالية للشركات متعددة الجنسيات العاملة في الدولة المضيفة، وتلقي بعض الضوء على الالتزامات البيئية الذاتية للشركات المتعددة الجنسيات في إطار الاتجاه العالمي لهجرة الصناعات القذرة.

المبحث الثالث: الآثار البيئية للشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاديات النامية المضيفة

استمرارا لمحاولة الفصل في الجدل القائم حول العلاقة بين توطن الشركات متعددة الجنسيات داخل الدول المضيفة والسياسات البيئية لهذه الدول، سيتم على مستوى آخر خوض هذا الجدل من خلال مقارنة وتقييم الآثار البيئية للشركات متعددة الجنسيات على أرض الدول المضيفة بالاعتماد على معايير حديثة على غرار معايير الاستدامة البيئية للشركات متعددة الجنسيات، المسؤولية البيئية والاجتماعية للشركات متعددة الجنسيات، والإفصاح البيئي، إضافة إلى تحري هذه الآثار على أرض الواقع.

[1]. Haitian Lu, **Dirty industry migration and the environment -China as a major case for study, op cit**, p 53.
[2]. Nick Mabey, Richard McNally, **Op cit**, p 42.

المطلب الأول: واقع المسؤولية البيئية لأكبر مائة شركة متعددة الجنسيات سنة 2008

يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تشكل أداة لتحقيق ودعم التنمية المستدامة على مستوى الدول النامية، عبر القنوات التي تضخ التدفقات المالية والتكنولوجية والمعرفية والإدارية. كما يمكن أن تشكل تهديدا للبيئة عندما تنطوي أساليب الإنتاج على مخاطر وأضرار بيئية. لذلك وجب تقييم مدى التزامها بأسس المسؤولية البيئية.

الفرع الأول: العينة المدروسة ومصدر البيانات

في دراسة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد) سنة 2011، تناولت أكبر مائة (100) شركة غير مالية متعددة الجنسيات (حسب حجم الأصول الأجنبية مستخلصة من تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2008). وقد تم تقييم وترتيب أداء هذه الشركات على أساس ثلاثة معايير تمس جوهر إدماجهم للمسؤولية الاجتماعية وهي: الالتزام البيئي، الالتزام الاجتماعي، والالتزام المؤسسي؛ وهو ما اصطلح عليه بـ (ESG).

اعتمدت منهجية الترتيب على تقييم المعلومات الدورية المتاحة إلى غاية جوان 2009، والمستخلصة من: التقارير السنوية للشركات، تقارير الاستدامة أو تقارير المسؤولية الاجتماعية للشركات، وثائق أخرى منشورة، ومعلومات منشورة على موقع الشركة الالكتروني. ليتم منح كل شركة تنقيط من (1-5) على أساس السلم الأتي:

الجدول رقم (28): نظام التنقيط وتحديد الدرجات

	الدرجة	التنقيط	الشرح
عالي	متقدم	5	تهدف هذه الفئة إلى تحديد الشركات التي أظهرت مستوى متقدم من الالتزام في الإدارة وإصدار التقارير.
	جيد	4	الشركة تقوم بالإدارة وإصدار التقارير بالتزام جيد مقارنة بالممارسات الرائدة.
	وسطي	3	الشركة في مستوى متوسط من الالتزام في الإدارة وإصدار التقارير مقارنة بالممارسات الرائدة.
	محدود	2	هناك مستويات حدية من التزام الشركة، واتخذت خطوات أولية لمعالجة ذلك.
منخفض	لا أثر	1	لا أثر للمعيار المختار.

Source : UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 03.

وفي مرحلة لاحقة يتم حساب النتيجة النهائية الإجمالية من خلال العلاقة الآتية:

النتيجة النهائية الإجمالية = المجموع العددي للتنقيط/ أقصى تنقيط ممكن

ليتم في الأخير تقسيم نتائج الشركات إلى خمس مجموعات كما يلي:

الجدول رقم (29): هيكلة التنقيط في مجموعات

المجموعة	النتيجة النهائية الإجمالية
1	91-73
2	73-55
3	55-37
4	37-19
5	19-01

Source : UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 04.

تجدر الإشارة إلى أنه سيتم التركيز كليا على الالتزام البيئي حتى يكتسب التحليل العمق المطلوب والفائدة المرجوة.

الفرع الثاني: الالتزام البيئي لأكبر مائة شركة متعددة الجنسيات سنة 2008

لتثمين ممارسات الإدارة البيئية، تم تقييم الشركات من خلال استراتيجياتهم لتكريس الالتزام البيئي، ومساعيها حول الحد من تغير المناخ والمحافظة على التنوع البيولوجي. ليتم تقييم الاستجابة للقضايا البيئية السالفة على أساس: سياسة الشركة، النظام الإداري، وإصدار التقارير.

الجدول رقم (30): أمثلة عن المعايير التي يتطلبها الحصول على تقييم "جيد"

السياسة	على الشركة أن...
1- البيئية العامة	- تحدد جميع الالتزامات البيئية الرئيسية التي تتأثر بأنشطتها؛
	- تمدد مستوى مسؤولية السياسة البيئية إلى مجلس الإدارة؛
	- تحدد الأهداف والغايات؛
	- تلتزم بالمراجعة البيئية؛
	- تلتزم بإشراك أصحاب المصلحة.
2- تغير المناخ	- تلتزم بالتصدي لتأثيراتها المسببة لتغير المناخ
3- التنوع البيولوجي	- تتخذ سياسة التنوع البيولوجي كأثر جوهري لعملياتها؛
النظام الإداري	**على الشركة أن تقوم بـ....**
1- البيئي العام	- تحديد الأهداف والغايات؛
	- تطوير مخطط للمراجعة البيئية؛
	- إجراء عمليتي الإبلاغ والنشر الداخلي؛
	- تنفيذ نظم إدارية خارجية مصدقة (يؤخذ بعين الاعتبار الأنظمة المطورة داخليا).
2- تغير المناخ	- إسناد مسؤولية الإدارة العليا حول لتغير المناخ
3- التنوع البيولوجي	- توريد الموارد الأولية بسياسة مناسبة حول التنوع البيولوجي؛
	- تطوير خطة عمل للتنوع البيولوجي تتوافق واتفاقية التنوع البيولوجي؛
إصدار التقارير	**على الشركة أن تصدر تقارير....**

1- البيئية العامة	- بيانات هادفة حول الأداء؛ - التقدم نحو تحقيق الأهداف؛ - مشاورات الالتزام بمساعي الاستدامة؛ - معلومات تدقيق الجهات المستقلة حول (ESG).
2- تغير المناخ	- بيانات مستويات الأداء والإنبعاثات المرجوة.
3- التنوع البيولوجي	- تقييم الآثار واثبات تحسن مستويات التنوع البيولوجي.

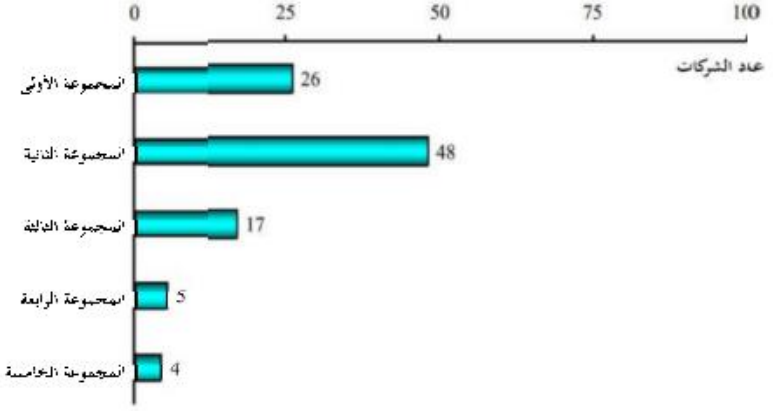
Source : UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, pp : 15-16.

يمثل هذا الجدول بعض المعايير المعتمدة لتقييم الالتزام البيئي لأكبر مائة (100) شركة متعددة الجنسيات وليس كل المعايير. وينتج التحلي بهذه المعايير الحصول على تقييم "جيد".

الفرع الثالث:عرض وتحليل نتائج الالتزام البيئي

تظهر نتائج التقييم أن ما يقارب ثلثي (74) الشركات المقيَّمة كانت تنتمي إلى المجموعة الأولى أو الثانية وحصلت على نتيجة نهائية تفوق (55) نقطة. بينما تأخرت فقط تسع (09) شركات في المجموعتين الرابعة والخامسة. مما يرجح افتراض تنامي الوعي البيئي على نطاق واسع بين الشركات متعددة الجنسيات، إضافة إلى الالتزام الإداري القوي نسبيا داخل هذه الشركات لتطوير السياسات والممارسات ذات الصلة.

الشكل رقم (30): الترتيب البيئي بالمجموعات (عدد الشركات = 100)



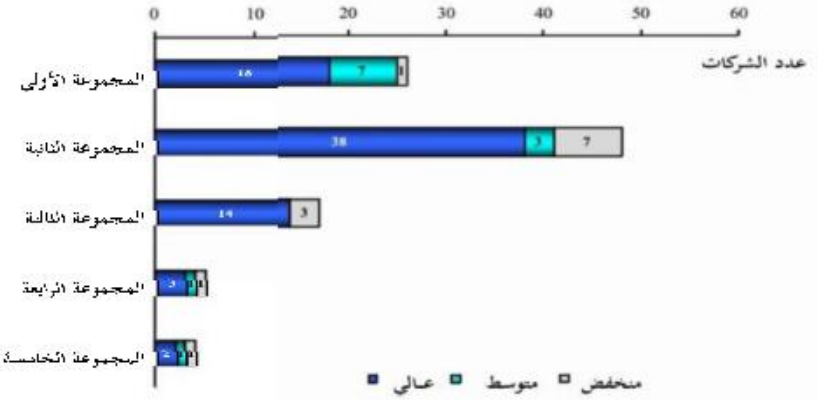
Source : UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 17.

من جهة أخرى، تثير هذه المعلومات تساؤلات حول الأداء البيئي لما يفوق ربع العينة والذي تمركز في المجموعات الثالثة والرابعة والخامسة. ففي حين طورت أغلبية الشركات المشكلة للعينة من ممارساتها البيئية، تستمر نسبة قليلة منها في التحلي بممارسات بيئية ضعيفة نسبيا مقارنة بالممارسات الدولية الرائدة.

تم تقييم غالبية الشركات متعددة الجنسيات (75) على أن لديها تأثير بيئي عالي، وهذا التأثير العالي يتوزع على شركات المجموعات الخمسة. بينما كانت (07) شركات من أصل (12) شركة تم تقييمها على أن لديها

تأثير متوسط تنتمي إلى المجموعة الأولى وهي كلها شركات تنتمي لقطاع معدات الكهرباء والإلكترونيك عدا شركة واحدة. وتنتمي (13) شركة متعددة الجنسيات ذات تقييم منخفض من حيث التأثير البيئي إلى قطاع الاتصالات والإعلام، ثمانية (08) منها في المجموعة الأولى والثانية.

الشكل رقم (31): التأثير البيئي حسب المجموعات (عدد الشركات متعددة الجنسيات = 100)



Source: UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 17.

يرجع التقييم البيئي العالي للشركات في هذه العينة إلى العدد الكبير من الشركات متعددة الجنسيات التي تنشط في القطاعات ذات علاقة التأثير المباشرة بالبيئة، والتي تواجه تعاظم احتمالات إضرار أنشطتها بالبيئة، وكذا المزيد من التدقيق العام مقارنة بالشركات التي تنشط في قطاعات تنخفض علاقة تأثيرها بالبيئة.

إن تنامي ضغوط المجتمع وأصحاب المصالح، إضافة إلى صرامة السياسات البيئية، يؤدي بالشركات ذات الارتباط القوي بالبيئة إلى تخصيص المزيد من الموارد على مختلف أشكالها لمعالجة أثارها. وهو ما سيقود بدوره إلى تحسين ممارسات الإدارة البيئية وإصدار التقارير البيئية على مستوى هذه الشركات. وفي حين أن المعطيات تتوافق وهذا الطرح، تظهر النتائج أيضا، أن عددا قليلا من الشركات متعددة الجنسيات عالية التأثير (05) تقبع في المجموعة الرابعة والخامسة، وحوالي ثلثي الشركات منخفضة التأثير تحتل المجموعتين الأولى والثانية. وهذا ما يشير إلى أن بعض الشركات عالية التأثير لم تقم بعد بتبني أفضل الممارسات البيئية، في حين أن العديد من شركات الصناعات منخفضة التأثير هي بالفعل في طريقها نحو معالجة أثارها وتسعى بجد لتطوير سياسات داعمة لذلك.

المطلب الثاني: الإفصاح حول تغير المناخ على مستوى أكبر مائة شركة متعددة الجنسيات سنة 2008

من بين متطلبات تكريس الالتزام البيئي على مستوى عينة أكبر مائة شركة متعددة الجنسيات، تبرز جهود تخفيض الإنبعاثات المحدثة لتغير المناخ. ولمواجهة المخاوف الدولية المتنامية حول الآثار المحتملة لتغير المناخ والضغوط المتزايدة حول ضرورة التوصل لتوافق عالمي وشامل حول تدابير التخفيف من هذه الآثار، يأخذ الإفصاح والإبلاغ

البيئي مفهوم عملي جديد. على هذا الأساس سيتطلب تجسيد الاتفاقيات المستقبلية للتخفيف من تغير المناخ مثل مراقبة الإنبعاثات، وقياس التقدم المحرز في هذا المجال، ممارسة الإفصاح بجودة عالية.

الفرع الأول: واقع الإفصاح حول تغير المناخ في الشركات متعددة الجنسيات سنة 2008

ستتم دراسة الإفصاح حول تغير المناخ على مستوى الشركات متعددة الجنسيات من خلال 11 عنصرا تقيس ممارسات الإبلاغ البيئي وكذا أداء هذه الشركات البيئي.

الجدول رقم (31): العناصر المكونة للإفصاح حول تغير المناخ

السياسة، الإدارة، والحوكمة
السياسة الخاصة بإنبعاثات الغازات الدفيئة (GHG)
شهادة الإيزو 14000
أهداف التخفيض من إنبعاثات الغازات الدفيئة
مسؤولية مستوى مجلس الإدارة عن الأداء البيئي
تقييم مخاطر تغير المناخ (تأثير تغير المناخ على نمط الإبلاغ)
الموازنة بين آليات التطور النظيف والتنفيذ المشترك، بروتوكول كيوتو
مقاييس الأداء
معلومات حول إنبعاثات الغازات الدفيئة
معلومات حول إنبعاثات الغازات الدفيئة حسب الدول
هيكل الإبلاغ وضماناته
بيان الضمان الخارجي للإبلاغ البيئي
مصادر مشروع الإفصاح عن الكربون
مصادر GHG Protocol Corporate Standard

Source : UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 56.

تضم العينة 16 شركة من فرنسا، 15 من المملكة المتحدة، 21 من الو.م.أ ليبلغ مجموع الشركات من الدول المتقدمة أكثر من 90 شركة. ينشط معظمها في ستة (06) قطاعات رئيسية هي: السيارات، البترول، معدات الكهرباء والإلكترونيك، الاتصالات، الصناعة الصيدلانية، الكهرباء، الغاز، والماء.

تهدف دراسة الإفصاح إلى الإجابة عن السؤال الآتي: كم عدد الإفصاحات المتعلقة بتغير المناخ التي تم الإبلاغ عنها من طرف كل شركة متعددة الجنسيات؟

الفرع الثاني: نتائج ممارسات الإفصاح على مستوى أكبر مائة شركة متعددة الجنسيات

يبين الجدول الموالي نتائج الدراسة التي تظهر عدد الشركات التي أفصحت عن كل عنصر. حيث يبرز من خلالها أن 87 من أصل 100 شركة توفر على الأقل بعض المعلومات حول إنبعاثات الغازات الدفيئة.

الجدول رقم (32): المعلومة المفصح عنها من قبل أكبر مائة شركة متعددة الجنسيات سنة 2008

عنصر الإفصاح	عدد الشركات = 100
السياسة، الإدارة، والحوكمة	
– السياسة الخاصة بإنبعاثات الغازات الدفيئة (GHG)	75
– شهادة الإيزو 14000	73
– أهداف التخفيض من إنبعاثات الغازات الدفيئة	69
– مسؤولية مستوى مجلس الإدارة عن الأداء البيئي	69
– تقييم مخاطر تغير المناخ (تأثير تغير المناخ على نمط الإبلاغ)	40
– الموازنة بين آليات التطور النظيف (CDM) والتنفيذ المشترك (JI)، بروتوكول كيوتو	19
مقاييس الأداء	
– معلومات حول إنبعاثات الغازات الدفيئة	87
– معلومات حول إنبعاثات الغازات الدفيئة حسب الدول	21
هيكل الإبلاغ وضماناته	
– بيان الضمان الخارجي للإبلاغ البيئي	49
– مصادر مشروع الإفصاح عن الكربون	28
– مصادر GHG Protocol Corporate Standard	25

Source : UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 56.

يحوز أكثر من ثلثي العينة على الإيزو 14000، من خلال ممارسة نظام الإدارة البيئية على جزء أو كل العمليات التي ترتكز عليها أنشطة هذه الشركات. كما أسند أكثر من ثلثي العينة مسؤولية الأداء البيئي لمستويات إدارية تصل إلى مجلس الإدارة. من جهة أخرى نلاحظ انخفاض معدل ممارسة بعض إجراءات الإفصاح، حيث تخلى جزء كبير من الشركات متعددة الجنسيات المكونة للعينة المدروسة عن الإفصاح على معلومات إنبعاثات الغازات الدفيئة الخاصة بالدول. رغم هذا تجتمع هذه الملاحظات لترسم الاعتماد الكبير لأكبر مائة شركة غير مالية متعددة الجنسيات لممارسات الإفصاح الطوعي بشأن الإنبعاثات الناجمة عن تغير المناخ.

الفرع الثالث: نتائج الإفصاح حسب معايير التصنيف

1- السياسة، الإدارة، والحوكمة: يغطي هذا التصنيف عموما السياسات الخاصة بإنبعاثات الغازات الدفيئة، الإفصاح حول أدوات وآليات أنظمة الإدارة البيئية (إيزو 14000، تقييم المخاطر، استخدام آليات الموازنة مثل: CDM، JI)، إضافة إلى الإفصاح عن مسؤولية الإدارة عن الأداء البيئي.

الشكل رقم (32): عدد الشركات المفصحة عن معلومات حول تغير المناخ تخص السياسة، الإدارة، والحوكمة سنة 2008

Source: UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 62.

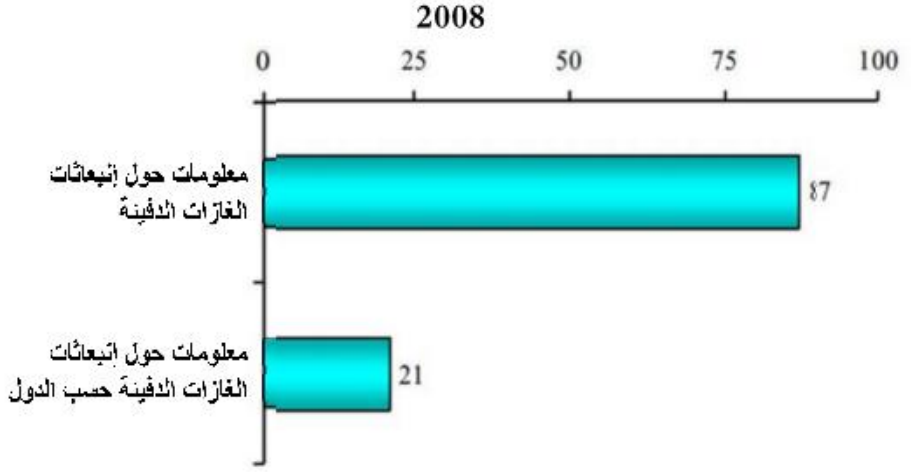
يبدو جليا أن الإفصاح عن السياسة الخاصة بإنبعاثات الغازات الدفيئة من بين أهم العناصر في هذا التصنيف، فنجد أن ثلاثة أرباع العينة قد أفصحت عن هذه المعلومة. ويختلف مدى الإفصاح عن هذه المعلومة من شركة إلى أخرى، فمنها من تشير فقط إلى بيان السياسة العامة للشركة تجاه تغير المناخ، ومنها من تذهب إلى الإفصاح المفصل عن السياسة طويلة الأجل؛ والتي تعمد إلى تطبيقها للمضي قدما في تحقيق أهداف تنظيم وتخفيض إنبعاثات الكربون. وهو ما يظهر حقيقة من خلال تبني 69 شركة متعددة الجنسيات لأهداف هذه السياسة.

كما تم أيضا الإفصاح بشكل واسع على أنماط استخدام نظام الإدارة البيئية (إيزو 14000) على مستوى الشركات متعددة الجنسيات. حيث تستخدم هذا النظام أكثر 70 شركة في جزء أو كل عملياتها. وفي حين لا يشير إيزو 14000 إلى أي مستوى من الأداء البيئي وصلت الشركة، فهو من جهة أخرى يشير إلى وجود نظام إدارة عالي الجودة يسمح للشركة بتحديد كمية ومصادر الإنبعاثات، ومن ثمة القيام بالإجراءات التصحيحية.

وتختلف نسبة الإفصاح بالنسبة لباقي عناصر هذا التصنيف لترسم عموما استجابة مقبولة جدا من لدن كبرى الشركات متعددة الجنسيات، وإقبالها على تبني سياسات، وأنماط إدارية، ومناهج حوكمة تصب في بوتقة دعم هذه الشركات لمساعي تكريس الإفصاح الطوعي المتعلق بتغير المناخ.

2- مقاييس الأداء: قياس الأداء في خفض مستويات إنبعاثات الغازات الدفيئة من بين الاهتمامات المحورية في سبيل تخفيف أثار تغير المناخ. والملاحظ أن أغلبية الشركات متعددة الجنسيات الكبرى (87) تتحلى بخاصية الإفصاح عن هذا المعيار.

الشكل رقم (33): عدد الشركات المفصحة عن معلومات حول إنبعاثات الغازات الدفيئة تخص معلومات الأداء سنة 2008

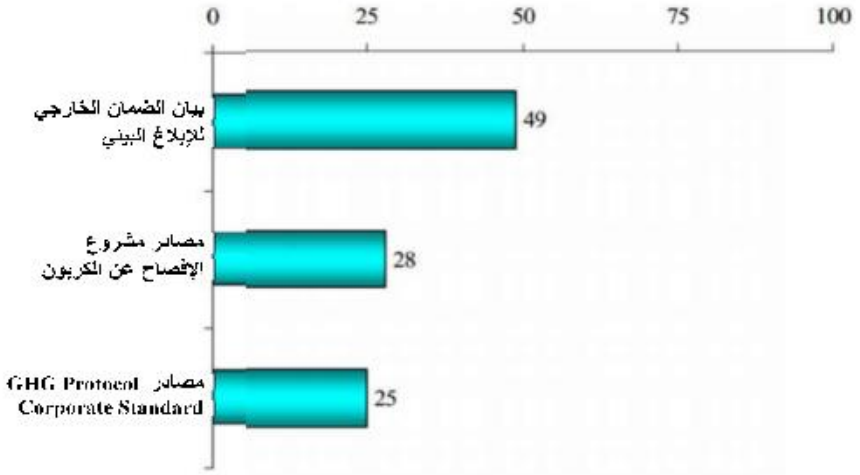


Source : UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 64.

بينما يبرز ضعف الإفصاح عن إنبعاثات الغازات الدفيئة حسب الدول، والتي تتجسد مثلا في انخفاض إنبعاثات الشركات متعددة الجنسيات الكلية حسب البلد الأم، حيث وفر فقط خمس شركات العينة هذه المعلومة.

3- هيكل الإبلاغ وضماناته: تركز هذه الدراسة على هيكلي إبلاغ يدرسان بصفة خاصة إنبعاثات الغازات الدفيئة وتغير المناخ وهما: مشروع الإفصاح عن الكربون (CDP)، والذي ينطوي على الاستبيانات السنوية الموجهة للشركات حول إنبعاثات الكربون. وبروتوكول إنبعاثات الغازات الدفيئة.

الشكل رقم (34): عدد الشركات المبينة لمصادر هياكل الإبلاغ الخاصة بتغير المناخ والمتضمنة بيانات الضمان سنة 2008



Source : UNCTAD, **Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility**, Investment and enterprise responsibility review, UN publication, New York and Geneva, 2011, p 59.

ربع الشركات المعنية (25) أشارت إلى بروتوكول الغازات الدفيئة، مع بعض التفوق في الإشارة إلى مشروع الإفصاح عن الكربون.

4- النتائج المستخلصة من التحليل: بينما بدأت كبرى الشركات متعددة الجنسيات في تبني مجموعة من الممارسات الطوعية لمعالجة قضايا تغير المناخ وتسخير المعلومات الضرورية ضمن تقاريرها المنشورة، مازالت هناك مشاكل في جودة واتساق التقارير. ففي غياب أطر الإبلاغ الموحدة والمعتمدة عن إنبعاثات الغازات الدفيئة، ستقل فائدة مثل هذه المعلومات بالنسبة لصناع القرار والمستثمرين وأصحاب المصلحة.

الإفصاح عن إنبعاثات الغازات الدفيئة سيؤدي إلى تنسيق مقاربة دولية تمكن الشركات متعددة الجنسيات من فهم، تحديد، وحساب الإنبعاثات. وبنفس الطريقة تمكين السياسات الضريبية الوطنية من تحديد المداخيل عن طريق المعايير المحاسبية المعتمدة، وتمكين استراتيجيات خفض الكربون الوطنية من حساب إنبعاثات الغازات الدفيئة والإبلاغ عنها. علاوة على ذلك، التناسق الدولي للإبلاغ يمكّن الاتفاقيات الدولية حول الإنبعاثات المرتبطة بتغير المناخ من رسم صورة واضحة وشاملة حول الإنبعاثات في العالم.

الفرع الرابع: مبررات الالتزام البيئي للشركات متعددة الجنسيات

تحتم الضرورة المنهجية ومتطلبات البحث العلمي إعطاء تفسيرات لتوجه الشركات متعددة الجنسيات نحو تبني الالتزام البيئي عبر استثماراتها التي تشيدها داخل اقتصاديات الدول المضيفة، ومحاولة الحد من أسباب التلويث والتلوث. رغم أن هذا قد يعني قيود على الإنتاج والاستثمار مما يكلفها ضياع فرص وعوائد من جهة. ورغم افتقار الكثير من الدول خاصة الأقل نموا للآليات اللازمة لفرض الرقابة البيئية الكفؤة على أنشطة هذه الشركات من

جهة أخرى. فالشركات متعددة الجنسيات تتجه للالتزام البيئي وتكريس مسؤوليتها البيئية استجابة للعديد من المحددات:

1- **التوجه الدولي نحو التنمية المستدامة:** بدأ النقاش حول مسؤولية الشركات متعددة الجنسيات بداية سبعينات القرن العشرين من خلال مجموعة 77 في الجمعية العامة للأمم المتحدة. أين سعت الدول النامية إلى اعتماد قرارات بشأن مبدأ السيادة الدائمة على مواردها الطبيعية. وهو ما قاد المجلس الاجتماعي والاقتصادي للأمم المتحدة (ECOSOC) سنة 1972 إلى الاعتراف بغياب سياسات وآليات تشريعية منظمة لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات. ليتمخض عن ذلك سنة 1974، لجنة الأمم المتحدة حول الشركات متعددة الجنسيات (UNCTC). والتي تختص برصد أنشطة الشركات متعددة الجنسيات؛ وإصدار التقارير حول الأنشطة الاستثمارية الدولية؛ وتزويد البلدان النامية بالمشورة والخبرة في التعامل مع هذه الشركات؛ واقتراح أطر معيارية لحوكمة أنشطة الشركات متعددة الجنسيات[1].

من جهة أخرى، شهدت سنة 1972 انعقاد أول مؤتمر دولي حول البيئة بستوكهولم. وهو ما مهد للعديد من المؤتمرات اللاحقة التي سلطت الضوء أكثر على العلاقة بين أنشطة الشركات متعددة الجنسيات والمحافظة على البيئة. وكانت المحطة التالية هي إطلاق بروتوكول مونتريال سنة 1987 حول الغازات المستنفدة للأوزون مثل: (CFCs). وتلى بروتوكول مونتريال تقرير برونتدلاند في نفس السنة حول التنمية المستدامة بعنوان مستقبلنا المشترك. وفي سنة 1989، وقعت أكثر من 100 دولة على اتفاقية بازل بشأن التحكم في نقل النفايات الخطرة والتخلص منها عبر الحدود، والتي دخلت حيز النفاذ في عام 1992. ليلتزم الموقعون بضمان الإدارة السليمة بيئيا للنفايات الخطرة، بما في ذلك التخلص منها. وفي اجتماع كوالالمبور لعام 1998 للدول الموقعة، تم الاتفاق على حظر تصدير النفايات الخطرة إلى البلدان النامية. وكان الحدث الأبرز في مسار الربط بين الأنشطة الاستثمارية والمحافظة على البيئة قمة ريو دي جانييرو سنة 1992 حول البيئة والتنمية أو قمة الأرض. حيث نص الفصل 14 منها على ضرورة عدم نقل الأنشطة أو الآلات التي تهدد البيئة خارج الحدود. بالإضافة إلى ذلك، أوصت القمة على التفاوض بشأن الاتفاقات متعددة الأطراف بهدف الحد من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يحاول الالتفاف على المعايير البيئية العالية في الدولة الأم. لتخلص القمة من خلال الأجندة 21 إلى تحديد 31 توصية إلى الشركات متعددة الجنسيات من أهمها[2]:

- تشجيع وضع سياسات عالمية للشركات حول التنمية المستدامة؛

---

[1] . Elisa Morgera, **The UN and corporate environmental responsibility: between international regulation and partnerships**, review of European community & international environmental law, volume 15, issue 1, April 2006, pp: 94-95.

[2] . UNCTAD, **Making FDI Work for Sustainable Development**, 2004, pp 25-27.

- الاضطلاع بدور ريادي في تعزيز نقل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة؛
- مشاركة خبرة الإدارة البيئية مع السلطات المحلية، والحكومات الوطنية، والمنظمات الدولية؛
- الإفصاح سنويا عن السجلات البيئية واستهلاك الطاقة والموارد الطبيعية للدول المضيفة؛
- توفير التكنولوجيا النظيفة على مستوى الفروع المستقرة في الدول النامية؛
- تزويد الحكومات بالمعلومات الضرورية حول إجراءات حفظ النفايات الخطرة، ومواقع المعالجة والتخلص منها، والمواقع الملوثة التي تتطلب إعادة تأهيل.

بعد قمة الأرض، تزايدت نقاط التقاطع بين أنشطة الشركات متعددة الجنسيات واهتمامات المحافظة على البيئة. وقد تكرس ذلك إجمالا من خلال: اتفاقية التنوع البيولوجي (CBD) سنة 1992؛ إقرار منظمة التنمية الصناعية التابعة للأمم المتحدة خلال قمة التنمية البيئية السليمة سنة 1992 عدة توصيات بخصوص السياسات البيئية ذات العلاقة بالشركات متعددة الجنسيات[1]؛ وإتفاقية الأمم المتحدة حول تغير المناخ (UNFCCC) سنة 1997؛ بروتوكول كيوتو سنة 1997؛ إعلان الألفية للأمم المتحدة 2000؛ ريو+10 أو مؤتمر القمة العالمي للتنمية المستدامة بجوهانسبرغ 2002. وهي كلها محطات تاريخية ساهمت في زيادة الوعي العالمي بممارسة ضغوط أكبر على الشركات متعددة الجنسيات لتبني آليات التنمية النظيفة (CDM) كما أطلق عليها بروتوكول كيوتو.

2- **الاتفاقيات الاقتصادية الدولية**: تشمل اتفاقيات الاستثمار الثنائية (BITs) في الجانب القانوني، واتفاقيات الاستثمار متعددة الأطراف (MIAs) في الجانب الاقتصادي. وهو ما من شأنه أن يساهم في المزيد من تسليط الضوء على أنشطة الشركات متعددة الجنسيات، وترسيخ تقاليد تصرف والتزام بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات في إطار العلاقات التي تتكون بين الدول المضيفة والدولة الأم وبقية الأطراف ذات المصلحة.

3- المبادرات الدولية حول الإفصاح البيئي والإدارة والمسؤولية البيئية، وتنامي أهمية الشفافية: من بين أهم المبادرات حول الإدارة والمسؤولية البيئية والإفصاح عن التنمية المستدامة يبرز مخطط الإدارة والمراجعة البيئية (EMAS)، نظام الإدارة البيئية إيزو 14000؛ إعلان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية بشأن الاستثمار الدولي والمؤسسات المتعددة الجنسيات المتبناة سنة 1976، والذي تضمن دليل الشركات متعددة الجنسيات[2]؛ مبادرة الإفصاح العالمية والتي أطلقها مركز الاقتصاديات المسؤولة بيئيا (CERES) ومعهد توليس الأمريكي (Tellus

[1]. Harris Gleckman, **Transnational corporations' strategic responses to 'sustainable development**, Green globe yearbook of international co-operation on environment and development, Oxford university press, UK, 1995, p 95.

[2]. OECD, **OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises**, available on: http://www.oecd.org/investment/investment-policy/oecddeclarationanddecisions.htm. visited in: 16-06-2017.

Institute) سنة 1997[1]؛ ميثاق الأعمال من أجل التنمية المستدامة الذي أصدرته غرفة التجارة الدولية سنة 1991.[2]

4- السياسات البيئية للدولة الأم والدول المضيفة: فالسياسات البيئية المتبعة في الدولة الأم قد تمثل قيدا للشركات متعددة الجنسيات نحو الالتزام بيئيا؛ ومرجعية للدول المضيفة نحو تحديد معايير التعامل والصرامة البيئية اللازمة للتعامل مع طبيعة أنشطة الشركات الوافدة.

تشكل كل واحدة من هذه العوامل والأحداث محطات فاصلة في سيرورة الربط بين أنشطة الشركات متعددة الجنسيات والاستدامة البيئية. فهي تمثل محددات ضاغطة على سلوك الشركات متعددة الجنسيات لتبني المزيد من الالتزام البيئي والتحسينات المستمرة على أدائها ومبادراتها الرامية إلى تعزيز استدامة بيئة الدول المضيفة. فتنامي مد العولمة المالية التي أفرزت تطور أنشطة الشركات متعددة الجنسيات إلى مستويات أصبحت تمارس أثرا متعاظما تزامن مع تعالي الأصوات المنادية بضرورة تأطير هذه الآثار والأنشطة لتكريس الالتزام بمبادئ جهات وهيئات دعم التنمية المستدامة.

المطلب الثالث: الآثار البيئية الناجمة عن أنشطة الشركات متعددة الجنسيات

يصبو تحليل أثار الأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات على مستوى الدول المضيفة إلى إثبات صحة المخاوف والفرضيات التي ذهب إليها التحليل فيما سبق من عدمه. وهل أن هذه الشركات كما رأينا سابقا هي الدعامة المناسبة للتنمية المستدامة أم أنه قد ينجم عن أنشطتها أيضا أثار بيئية سلبية.

تعتبر الأنشطة الاستخراجية وعلى رأسها المحروقات (غاز وبترول) من بين أعلى الأنشطة تكلفة على الصعيد البيئي من جهة، والأكثر مردودا على الصعيد الاقتصادي من جهة أخرى. لذلك سيتم التطرق لواقع ممارسة الشركات متعددة الجنسيات لهذه الأنشطة على مستوى الاقتصاديات النامية المضيفة على سبيل المثال لا الحصر.

[1] . Sara L. Seck, **Emerging-market multinationals, human rights, and sustainable development: lessons from the Canadian experience**, Transnational Corporations Review, volume 22, number 3, UNCTAD, division on investment and enterprise, 2014, p 83.

[2] . ICC, **Inspire and grow your business in the 21st century, business charter for sustainable development**, 2015, p 11.

الشكل رقم (35): أمثلة عن مواقع إنتاج شركات الغاز متعددة الجنسيات سنة 2006

Source : UNCTAD, **WIR 2007**, p 121.

تظهر الخريطة تباين توزيع كبرى شركات الغاز متعددة الجنسيات حول العالم وتركز أنشطتها على مستوى الدول النامية مقارنة بحضورها على مستوى الدول المتقدمة. السبب طبعا يبتعد عن التوجه المقصود مبدئيا ويرتكز في فرضية التوجه نحو توفر الثروات الطبيعية على مستوى الدول المبينة والتي تتوزع بين النامية وبعض الدول المتقدمة. وهو ما يقتضي دراسة الإفرازات التي يمكن أن تنجرَّ عن تعاظم أنشطة شركات البترول والغاز متعددة الجنسيات. مع الأخذ بعين الاعتبار أن هذه القطاعات تسيطر الشركات متعددة الجنسيات على جزء كبير منها في بعض الدول النامية.

الجدول رقم (33): هيكل ملكية شركات التعدين الكبرى في بوتسوانا سنة 2005

الشركة	المعدن	الموقع الرئيسي	الملكية
BCL	النيكل، الكوبالت، النحاس	Selebi-Phikwe	عمومية ومختلطة 38%، ليونور (كندا) 29%، حكومة بوتسوانا 33%
Botswana Ash	رماد الصودا والملح	Sua Pan	الشركة الأمريكية الأنغولية 21%، دي بيرز 21%، حكومة بوتسوانا 50%، بنوك 8%
Debswana	الماس والفحم	Orapa, Jwaneng, Letlhakane, Damtshaa, Morupule	دي بيرز 50%، حكومة بتسوانا 50%
Diamonex	الماس	Lerala	ديامونيكس (استراليا) 100%
Mupane Gold	الذهب	Mupane	لامغولد (كندا) 100%
Tati Nickel	النيكل، النحاس، الكوبالت	Phoenix	ليونور 85%، حكومة بتسوانا 15%

Source : UNCTAD, **WIR 2007**, **Op cit**, p 139.

في ظل هذا الاستحواذ الذي يظهره الجدول للشركات متعددة الجنسيات على الأنشطة الاستخراجية في بوتسوانا كمثال عن الدول النامية يتضح أن خطر الآثار البيئية السلبية يتعاظم أكثر، خصوصا في ظل اكتفاء الحكومة البوتسوانية قانونيا بحصة تتراوح فقط بين 15%-50%.

الفرع الأول: الآثار البيئية للأنشطة المنجمية للشركات متعددة الجنسيات في بعض الدول الإفريقية

تختلط وتختلف الآثار البيئية لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات الناشطة في الصناعات الاستخراجية على مستوى دول إفريقيا جنوب الصحراء الغنية بالمعادن على غرار غانا، تنزانيا، وزامبيا. فمن جهة لوحظت الكثير من الآثار السلبية مجسدة في إزالة الغابات وتلوث الهواء والماء. بينما من جهة أخرى لوحظ لجوء الشركات متعددة الجنسيات إلى تكنولوجيات صديقة للبيئة ومعايير أعلى لحماية البيئة مقارنة مع الأساليب المنجمية التقليدية المحلية.

يقدر نصيب أنشطة استخراج ومعالجة المعادن من التلوث الصناعي في غانا بحوالي 10%. لذلك تعتبر الأنشطة الاستخراجية والمنجمية في المحميات الغابية من بين القضايا الرئيسية في البلد. يضاف إلى ذلك دخول الاستثمارات المنجمية الأجنبية كمساهم في تلوث الهواء والماء، حيث تم منح أنشطة الشركات متعددة الجنسيات في رصد رسمي تقييم ضعيف عن ممارساتهم البيئية. لكن تشير الأدلة إلى أن تحسن الأداء البيئي في قطاع المناجم والتعدين مرتبط مباشرة بإدخال تكنولوجيات حديثة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر. مثلما حدث في منجم أوبواسي، أين انخفضت إنبعاثات ثاني أكسيد الكبريت والزرنيخ إلى مستويات معقولة بفعل التكنولوجيات الحديثة في استخراج الذهب والتي تطبقها الشركات متعددة الجنسيات، هذا بعدما كانت معدلات الإنبعاث تفوق المستويات المعيارية بآلاف المرات. والدافع وراء ذلك كان التزام الشركات متعددة الجنسيات بالشروط المفروضة على القروض وليس بسبب صرامة السياسات البيئية للدولة المضيفة.

في تنزانيا، أدت أنشطة الشركات متعددة الجنسيات في مناجم الذهب إلى العديد من المشاكل البيئية. فالتلوث المنبعث في الهواء حول منجم غايتا تسبب في تلويث منابع المياه في المدن المجاورة. وقد أدخلت الشركات متعددة الجنسيات تكنولوجيا صديقة للبيئة على التنقيب عن الذهب. ولكن في الوقت نفسه، أدت أنشطتها إلى القضاء على جزء واسع من المساحات الغابية. مثلما حصل في منجم غايتا، أين حصلت الشركات المنقبة عن الذهب على مساحة قدرها 110 كيلومتر مربع من غابات محمية غايتا والتي تم مسح معظمها.

تعاني زامبيا من المشاكل البيئية الناجمة عن مناجم النحاس. فمدينة كابوي هي واحدة من المدن المنجمية التي تحوز على أعلى معدلات التلوث في العالم منذ عقود جراء مناجم النحاس. عند خصخصة الشركة الزامبية المحدودة لمناجم النحاس، تم إعفاء المستثمرين الأجانب من الالتزامات البيئية السابقة لهذه الشركة، وإرجاء الالتزام البيئي. بعد الخصخصة، كان للتكنولوجيات الحديثة للشركات متعددة الجنسيات الأثر الايجابي في تخفيض إنبعاثات ثاني

أكسيد الكبريت وتركيز المعادن في النفايات. ومع ذلك، تستمر الشركات متعددة الجنسيات في التسبب بالأضرار البيئية. في سنة 2005، تسببت الإنبعاثات الزائدة الصادرة عن منجم الاستثمار الصيني (شايمان) في إصابة المئات من مواطني البلدات المجاورة قبل أن تغلقه السلطات المحلية سنة 2007[1].

في دلتا النيجر بنيجيريا، تسببت أنشطة التنقيب واستخراج البترول من طرف الشركات متعددة الجنسيات في أثار بيئية سلبية معتبرة. حيث أصبح الفقر مرتبط بالمعاناة البيئية الناجمة عن أنشطة الشركات متعددة الجنسيات في قطاع البترول على غرار: Shell، Chevron، ExxonMobil، Elf، Agip، Phillip ، Statoil ، Texaco، PAN Ocean. ليتشكل واقع منطقة تتميز بالثراء الطبيعي وانخفاض الدخل الفردي، وتضاف إليها المشاكل الصحية والمعيشية.

تعاني منطقة دلتا النيجر على وجه التحديد من مشكلة تسرب البترول، حيث قدرت الكميات المتسربة بما يقارب 1.5 مليون طن من البترول المتسرب في الأنظمة البيئية لمنطقة دلتا النيجر على مدى خمسون سنة، أي ما يعادل 50 ضعفا الكمية المتسربة في إكسون فالديز في ألاسكا. وسجل تقريبا 5400 حادث مسجل رسميا بين عامي 2002 و 2004. من جهة أخرى تحدث تقرير التنمية البشرية لمنطقة دلتا النيجر لسنة 2006 عن 6817 تسرب لحوالي 03 مليون برميل من البترول بين 1976 و 2001، ولم يتم استرجاع 70% منها من الطبيعة. لتبقى 06% في اليابس، 25% في المسطحات المائية المغلقة، و 69% في البيئات البحرية. كما تعاني المنطقة أيضا من إحراق الغاز، حيث تقدر مواقع إحراق الغاز بحوالي 123 موقع تطلق 45.8 مليار كيلو وات من الحرارة في الغلاف الجوي ناجمة عن إنتاج 1.8 مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي يوميا. لتشهد الفترة بين 1970-1986، حرق 102.3 (81.7%) مليون متر مكعب من إجمالي 125.5 مليون متر مكعب منتج. إضافة إلى 2.6 مليون متر مكعب مستعمل كوقود من طرف الشركات المنتجة للبترول[2].

الفرع الثاني: أوجه التفاعل بين الشركات متعددة الجنسيات والسياسات البيئية لبعض الدول الإفريقية في القطاعات الاستخراجية

تمتلك جنوب إفريقيا سياسة بيئية ومؤسسات تشريعية قوية وذات خبرة طويلة في الإشراف على هذه الصناعة. فضلا عن استعداد الحكومة للتخلي عن العائد الاقتصادي من هذه الصناعة في حالة المخاطر البيئية المحتملة من

[1]. UNCTAD, **WIR 2007**, **Op cit**, p 140.

[2]. بالاعتماد على:

- UNDP, **Niger Delta Human Development Report**, Nigeria, 2006, p 76.
- Kadafa, Adati Ayuba, **Environmental Impacts of Oil Exploration and Exploitation in the Niger Delta of Nigeria**, Global Journal of Science Frontier Research, Vol 12, Issue 3, 2012, pp: 21-26.

نمو الصناعة الاستخراجية مثلما حدث في حالة شركة Richards Bay Minerals.[1] عموما يمارس الاستثمار الأجنبي المباشر أثرا سلبيا على الإطار العام للسياسة البيئية، لأن أقصى ما تبديه الشركات متعددة الجنسيات من نية في جنوب إفريقيا هو الالتزام فقط بالقوانين السارية، أو في أحسن الأحوال محاولة القيام بما هو أفضل لتمارس الأثر الايجابي على السياسات البيئية القائمة.

في زامبيا، يبدو أن للشركات متعددة الجنسيات أثر سلبي على السياسات البيئية المنظمة لقطاع الصناعات الاستخراجية، فالحكومة أرخت قيودها التنظيمية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. لأن العودة إلى عقد الثمانينات في التاريخ الزامبي تظهر أن الآليات القانونية والتشريعية لمراقبة التلوث ومجمل الآثار البيئية السلبية لم تكن متاحة حتى سنة 1985، عندما تم الاعتماد على الإستراتيجية الوطنية للمحافظة على البيئة. وقبل هذه السنة، لم تكن للشركات متعددة الجنسيات الناشطة في قطاع الصناعات الاستخراجية أي التزامات تجاه حماية البيئة. حيث كان يتم ذلك بمعية السلطات الزامبية التي قدمت ضمانات لهذه الشركات بعدم متابعتها أو إدانتها.

في غانا، تظهر البيانات المتاحة أن العمليات المنجمية الممولة بالاستثمار الأجنبي المباشر، خصوصا ما تعلق بالمشاريع التي تمولها مؤسسة التمويل الدولية، تحترم السياسة البيئية المحلية وتغيب عنها فرضية السباق نحو القاع. ومع ذلك، وفقا لـ Abugre و Akabzaa فإن هناك حالات من عدم إجراء تقييم الأثر البيئي والتخطيط البيئي للمشاريع، ويرجح سبب ذلك لغياب أو نقص القدرات المؤسسية لغانا. كما تبرز أيضا عيوب في رسم مقاربة لتقييم أثر المشاريع المنجمية في غانا، خصوصا غياب الشفافية والإفصاح العام، ونقص التقييم الاجتماعي لأثار هذه المشاريع. لأن العوائد الاقتصادية قصيرة المدى لابد أن تقارن بالعوائد الاجتماعية والبيئية طويلة المدى التي يمكن أن تنجر عن الاستقطاب الصائب للمشاريع المنجمية على غرار الاستفادة من مصادر دخل كالسياحة البيئية والتنوع البيولوجي.

وكخلاصة لما سبق، يصبح من الواجب على الدول النامية إتباع مجموعة من الإجراءات تضمن لها تفادي مخاطر الآثار السلبية الناجمة عن أنشطة الشركات متعددة الجنسيات، أو على الأقل تقلل منها. فالحرص على ضمان دراسات تقييم الأثر البيئي والجدوى البيئية حسب المعايير المعمول بها من حيث التكلفة والشفافية؛ والتحديد الدقيق لماهية وأنماط الأنشطة الممارسة على مستوى بيئة الدول المضيفة، والحرص على توافقها مع المعايير البيئية، من شأنهما أن يجنبا الدول المضيفة أعباء بيئية مستوردة.

---

[1]. بالاعتماد على:

- Colin Noy Boocock, **Environmental impacts of foreign direct investment in the mining sector in Sub-Saharan Africa**, OECD global forum on international investment, conference on foreign direct investment and the environment, lessons to be learned from the mining sector, France, 7- 8 February 2002, p 21.

خاتمة الفصل

تطرق هذا الفصل إلى التقييم البيئي لسياسات استقطاب الدول المضيفة للأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات، من خلال دراسة أولا علاقة التأثير والتأثر بين السياسات البيئية للدول المضيفة والأداء الاقتصادي الكلي والجزئي معبرا عنه ببعض المؤشرات الاقتصادية على غرار التنافسية، النمو الاقتصادي، والتجارة الدولية. لينتقل التحليل بعد ذلك إلى محاولة حصر الآثار البيئية المترتبة عن التنافس حول الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على السياسة البيئية للدول المتسابقة، عبر مناقشة مختلف الفرضيات المتاحة. ولإضفاء المزيد من الواقعية على النتائج المتوصل إليها عبر الفرضيات السابقة، تم تسليط الضوء على واقع الممارسات البيئية للشركات متعددة الجنسيات على أرض الدول المضيفة من خلال الممارسات الايجابية كالمسؤولية البيئية، والإفصاح حول تغير المناخ على مستوى أكبر مائة شركة متعددة الجنسيات من جهة. ومن جهة أخرى، عرض نموذج للممارسات البيئية السلبية لهذه الشركات من خلال قطاع الصناعات الاستخراجية في القارة الإفريقية.

تتناوب الآراء النظرية المؤيدة للطرح الذي يذهب إلى وجود نزعة استغلالية لدى الشركات متعددة الجنسيات من خلال الاستفادة من عدم الكفاءة التنظيمية أو التشريعية السائدة على مستوى الدول النامية المضيفة – خصوصا في ظل حداثة الأطر القانونية للبيئة–. فهناك من يؤيد هذه النزعة من خلال أدلة تجريبية ونظرية تعتمد على المنهج الاستقرائي لواقع حال الدول النامية والمشاكل التي تعاني منها سواء الاقتصادية أو الاجتماعية وخصوصا البيئية على غرار القارة الإفريقية. كما يبرز وبقوة في الجانب الآخر الفريق الذي ينفي هذه النزعة وبأدلة من أرض الواقع على غرار تنامي مد تبني مبادئ التنمية المستدامة. بل هناك من يذهب إلى أبعد من ذلك من خلال استعراض الجوانب الايجابية في الممارسات البيئية للشركات متعددة الجنسيات كالتزامها بمعايير المسؤولية البيئية والإفصاح البيئي، إضافة إلى نقلها للتكنولوجيا المحسنة للممارسات البيئية المحلية عموما.

كما لا يمكن إغفال عامل الانتماء الذي يؤثر على حيادية التحليل. فالاقتصادي المنتمي إلى كتلة الدول المتقدمة يدافع عن الفلسفة الفكرية الرأسمالية للشركات متعددة الجنسيات الداعمة لمد العولمة. بينما يعتبر الاقتصادي المنتمي إلى كتلة الدول النامية هذه الشركات أحد الأنماط الاستعمارية الحديثة المتسببة في نكبة الدول المستقطبة لها وخصوصا على الصعيد البيئي.

لتبقى رحى النقاش تدور حول البحث عن المزيد من الأدلة الدامغة لتأكيد أو نفي فرضية النزعة الاستغلالية لدى الشركات متعددة الجنسيات للهشاشة التنظيمية البيئية على مستوى الدول المضيفة. وهو ما يفرض إجراء دراسة تحليلية للعينة المختارة، والمتمثلة في قطاع الطاقة الجزائري بما يزخر به من خصائص ومقومات تجعله مناسبا لاختبار الفرضيات السابقة وتأكيدها أو نفيها.

الفصل الرابع

تحليل واقع العلاقة بين سلوك الشركات متعددة الجنسيات والإطار البيئي لقطاع الطاقة في الجزائر

تمهيد

خاضت هذه الدراسة في الكثير من الأدبيات التي تحاول، نظريا، تفسير وتحليل أثار العلاقة بين سلوك الشركات متعددة الجنسيات واقتصاديات الدول المضيفة بما في ذلك الاستدامة البيئية فيها. وفي هذا الفصل ستتم مناقشة هذه العلاقة على أرض الواقع، من خلال تحري الأدلة التي تثبت أو تنفي الفرضيات التي تم التعرض لها سابقا. على هذا الأساس، سيجري البحث عن الإجابة للمحركات التي تقود الشركات متعددة الجنسيات نحو قطاع الطاقة في الجزائر؛ هل هي اقتصادية ربحية بحتة أم تتعداها إلى الأطر البيئية لتصبح الجزائر عبارة عن ملجأ للتلوث. أم أنها تتسابق وباقي الدول نحو القاع. أم أن الأمر أحسن من ذلك بكثير، وهي تستقطب شركات تقودها للقمة من خلال تبني ممارسات ايجابية تحسن من مكتساباتها البيئية، وترفع من مستوى الممارسة البيئية على مستوى قطاع الطاقة.

من أجل ذلك، لابد من التعرض للأطر القانونية التي تحكم وتُسَيِّر كل من السياسة البيئية، قطاع الطاقة والمناجم، وكذا الاستثمار. حتى يتم رصد مناحي القوة والضعف في هذه الأطر، وتحديد مدى جدية القائمين على هذه القطاعات في حمايتها فعلا من مد الممارسات الاستثمارية الرأسمالية أو تساهلهم في تشريع وتطبيق القوانين لتسهيل دخول خاصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

من جهة أخرى، لابد من التطرق إلى الواقع الاستثماري الذي يعيشه قطاع الطاقة والمناجم خصوصا في ظل الشراكة بين سوناطراك كطرف محلي دائم والشركات الطاقوية متعددة الجنسيات كرافد على القطاع. وسيتم ذلك من خلال تحديد حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى القطاع ومختلف التفاصيل المالية والكمية المتعلقة بالشركات الطاقوية متعددة الجنسيات المستقرة بالقطاع لترجيح مدى قدرة هذه الشركات على ممارسة الأثر في قطاع الطاقة والمناجم.

كما لا يمكن إغفال ضرورة إجراء تقييم شامل للأنشطة التي تمارسها الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في قطاع الطاقة والمناجم بالاعتماد على التقييم الفني لأنشطة المنبع كونها تنطوي أكثر على الممارسة الميدانية؛ والتقييم المالي لتحديد مدى استفادة طرفي المعادلة من إقامة هذه الاستثمارات ومدى تحقق الأهداف الرأسمالية لهذه الشركات؛ والتقييم البيئي الذي ينصب على تحديد الايجابيات والسلبيات التي تشوب أنشطة الشركات العاملة بالجزائر.

المبحث الأول: الصرامة البيئية في قطاع الطاقة بالجزائر

يهدف التطرق إلى شدة الصرامة البيئية في قطاع الطاقة بالجزائر إلى رصد التطور التاريخي الذي شهده التشريع الجزائري في مجال حماية البيئة عموما، وفي قطاع الطاقة على وجه الخصوص لتحديد طريقة تعامل القائمين على حماية البيئة مع المتعاملين الاقتصاديين الناشطين في قطاع الطاقة والإجابة على سؤال: هل هناك سباق نحو القاع في ما يخص صرامة التشريعات البيئة في قطاع الطاقة بالجزائر؟.

المطلب الأول: السياسة البيئية في الجزائر

يعتبر تحديد معالم السياسة البيئية في الجزائر الخطوة المفتاحية الأولى في تقييم وتحديد مدى تبلور العلاقات النظرية السالف شرحها بين المحددات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات والإطار البيئي المتشكل في الجزائر.

تاريخيا، بدأت نواة السياسة البيئية في الجزائر تتشكل تدريجيا بعد مؤتمر ستوكهولم سنة 1972 في شكل تزايد للوعي والاهتمام الرسمي بالبيئة. ولتحديد معالم السياسة البيئية وسيرورة تطورها وجب التطرق تواليا إلى أهم الهيئات والمؤسسات البيئية في الجزائر، وكذا تسليط الضوء على مسيرة تطور التقنين البيئي في الجزائر.

الفرع الأول: البنية المؤسساتية البيئية في الجزائر

عمدت الجزائر على خلق العديد من الهيئات المتخصصة على غرار: المرصد الوطني للبيئة والتنمية المستدامة، الوكالة الوطنية للنفايات، البوابة الجزائرية للطاقات المتجددة، المركز الوطني لتكنولوجيات الإنتاج الأنظف، المركز الوطني لتنمية الموارد البيولوجية، المرصد الوطني للتكوين البيئي، والوكالة الوطنية للتعمير. وهي الهيئات التي كانت تنشط في إطار الوزارة المعنية بالبيئة والتي تم إلحاقها عدة مرات بوزارات أخرى ذات الصلة بالبيئة مثل الموارد المائية والتهيئة العمرانية.

الجدول رقم (34): تطور البنية المؤسساتية البيئية في الجزائر

السنة	التسمية	الوصاية	ملاحظة
1974	المجلس الوطني للبيئة	/	هيئة مكونة من عدة ميادين (الغابات، الري، تهيئة الساحل...)، وتم حله في شهر أوت 1997
1977	مديرية البيئة	وزارة الري واستصلاح الأراضي وحماية البيئة	تم إلغاء المديرية في شهر مارس 1981
1981	مديرية المحافظة على الطبيعة وترقيتها	كتابة الدولة للغابات واستصلاح الأراضي	
1983	الوكالة الوطنية لحماية البيئة	/	
1984	تم إنشاء أربع مديريات جهوية تتكفل بالبيئة	وزارة الري والبيئة والغابات	
1988	/	وزارة الفلاحة	
1990	/	كتابة الدولة المكلفة بالبحث العلمي وزارة الجامعات	
1994	المديرية العامة للبيئة	وزارة الداخلية والجماعات المحلية والبيئة والإصلاح الإداري.	في ديسمبر 1994، تم إنشاء المجلس الأعلى للبيئة والتنمية المستدامة
1996	كتابة الدولة المكلفة بالبيئة	وزارة الداخلية	
2000	وزارة تهيئة الإقليم والبيئة		تم إنشاء وزارة خاصة بالبيئة
2002	وزارة التهيئة العمرانية والبيئة		تعديل تسمية الوزارة.
2004	وزارة تهيئة الإقليم والبيئة		تعديل تسمية الوزارة.
2007	وزارة تهيئة الإقليم والبيئة والسياحة		تعديل تسمية الوزارة.

المصدر: سمير بن عياش، **السياسة العامة البيئية في الجزائر وتحقيق التنمية المستدامة على المستوى المحلي دراسة حالة ولاية الجزائر (1999-2009)**، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم السياسية والإعلام، جامعة الجزائر 03، 2011، ص 35.

يبين الجدول سيرورة تطور البنيان المؤسسي البيئي في الجدول رغم أنه من جهة أخرى يظهر أن وزارة البيئة ليست بالوزن والأهمية التي تجعل الجزائر تخصص وزارة مستقلة تهتم بشؤونها. وهو ما ظهر جليا من خلال إلحاقها في كل مرة بوزارة أو قطاع آخر يحظى بالأولوية.

تهدف هذه الهيئات إلى اعتماد وتفعيل العديد من السياسات القطاعية في إطار التعليم والتوعية البيئية، والمحافظة على الموارد المائية وكذا الثروة الغابية، والأنظمة البيئية الهشة (الساحل، الهضاب، الصحراء)، التنمية الريفية وتحسين الإطار المعيشي للمواطنين، ومحاربة التلوث الصناعي. وقد ارتكزت هذه السياسات على النظام

الضريبي البيئي المبني على مبدأ الملوث دافع بهدف تكريس السلوك البيئي الملتزم بالاستخدام العقلاني للموارد الطبيعية.

الفرع الثاني: الترسانة القانونية لحماية البيئة في الجزائر

قامت الجزائر بعد الاستقلال بإصدار العديد من النصوص القانونية والمراسيم الرئاسية والتنفيذية والقرارات الوزارية بهدف تجسيد الاهتمام بالجانب البيئي لكن ذلك تجسد فعليا من خلال إصدار القانون 83-03 المؤرخ في 05 فيفري 1983 والمتعلق بحماية البيئة.إجمالا قامت الجزائر ابتداء من سنة 1980، بإصدار وسن الكثير من النصوص القانونية والمراسيم التنفيذية والقرارات الوزارية وصلت إلى 74 نصا قانونيا، والتي استهدفت في الغالب البيئة بطريقة مباشرة من خلال[1]: إنشاء المؤسسات والهيئات البيئية؛ حماية التربة، الأراضي، الأنظمة الجبلية، الصيد، الغابات، والمساحات الخضراء؛ حماية الساحل، البحر، والشواطئ؛ حماية التنوع البيولوجي والتراث الثقافي والأثري؛ تثمين الموارد المائية؛ صون البيئة الحضرية؛ تنظيم البيئة الصناعية؛ تصنيف المخاطر الكبرى؛ دعم الطاقات المتجددة؛ تكريس التربية البيئية؛ تصميم إطار للجباية البيئية؛ إبرام المعاهدات الدولية.

في إطار ضبط استعمال المواد المستنفدة للأوزون على سبيل المثال قامت الجزائر بإصدار العديد من المراسيم التشريعية والقوانين على غرار: المرسوم التنفيذي رقم 13-110 المتضمن تنظيم استعمال المواد المستنفدة للأوزون؛ وهو نفس ما ذهب إليه المرسوم التنفيذي رقم 07-207، والمرسوم التنفيذي رقم 10-142. ويساند هذه المراسيم العديد من المراسيم الأخرى التي تطرقت إلى التنظيم القانوني للمواد المتفجرة والمواد الخطرة، ومعايير نقلهما. وهو ما تضمنه المرسومين الرئاسيين رقم 99-64 ورقم 90-198، والمرسوم الوزاري المؤرخ في 10 أوت 1993. إضافة إلى المراسيم التنفيذية رقم: 05-08 ورقم 99-95 ورقم 03-451 ورقم 10-19 والتي تنص جميعها على القواعد العامة المعرفة للمواد الخطرة والمتفجرة وتصنيفاتها وشروط نقلها ومعايير السلامة التي يجب مراعاتها فيها[2].

من جهة أخرى، شرعت الجزائر العديد من القوانين الهادفة لضمان التسيير الكفء والفعال للنفايات سواء الصلبة أو السائلة أو الهوائية، وهو ما تجسد في القانون رقم 01-19 المتعلق بتسيير ومراقبة التخلص من النفايات. وما ذهب إليه كل من المراسيم التنفيذية رقم 02-273، 04-199، 09-19، 04-210، 07-205، 04-410، 03-477 والكثير من المراسيم غيرها؛ والتي صبت مجملها في بوتقة تحديد معايير تصنيف النفايات وطريقة تسييرها والتخلص منها[3].

---

[1]. بالاعتماد على المعلومات التي تتيحها الجريدة الرسمية.

[2]. CNTPP, **législation environnementale, industrie et environnement, substances chimiques**, disponible sur: http://www.cntppdz.com/index.php?page=substances-chimiques. Visité le 31-01-2017.

[3] . CNTPP, **législation environnementale, industrie et environnement, déchets**, disponible sur: http://www.cntppdz.com/index.php?page=texte-legal---dechet . Visité le 31-01-2017.

لم يهمل القائمون على السياسة البيئية في الجزائر الاهتمام بواحدة من أهم أدوات هذه السياسة وهي الضرائب البيئية أو الأداة الاقتصادية لتكريس السياسة البيئية. وتجسد هذا الاهتمام في سن قوانين تفرض ضرائب على الأنشطة الملوثة أو الخطيرة على البيئة (المرسوم التنفيذي رقم 09-336 والقانون رقم 91-25)؛ وضرائب على الأكياس البلاستيكية المستوردة أو المصنعة محليا (المرسوم التنفيذي رقم 09-87)؛ وإطارات عجلات السيارات (المرسوم التنفيذي رقم 07-117)؛ الزيوت والشحوم (المرسوم التنفيذي رقم 07-118)؛ التلوث الهوائي من أصل صناعي (المرسوم التنفيذي رقم 07-229)، المياه المستعملة الصناعية (المرسوم التنفيذي رقم 07-300)؛ إضافة إلى ضرائب على عدم تخزين النفايات الصناعية الخاصة و/أو الخطرة (المادة 203 من القانون رقم 01-21، والمادة 64 من القانون رقم 04-21، والمادة 46 من الجريدة الرسمية رقم 08-02)؛ وضرائب على النفايات الطبية (المادة 204 من القانون رقم 01-21)، وضرائب على المواد الطاقوية (المادة رقم 55 من القانون رقم 06-24). لتصل عموما التشريعات البيئية المنظمة والمحددة للرسوم والضرائب البيئية إلى حدود 34 تشريعا[1].

وتشدد السياسة البيئية في طياتها على ضرورة المحافظة على الموارد الطبيعية من ماء (المراسيم التنفيذية رقم 04-196، 06-126، 94-43، 10-26، 11-125، 11-219، 10-25، 06-126، والقانون رقم 05-12)؛ وطاقة (المراسيم التنفيذية رقم 15-319، 15-69، 05-495، 04-149، 2000-116، والقوانين رقم 99-09، 04-09، 11-11، 08-03)[2].

المطلب الثاني: السياسة البيئية في الجزائر على أرض الواقع

تتمحور أهم الأهداف التي تسعى السياسة البيئية في الجزائر لتحقيقها في أربعة نقاط أساسية هي: تحسين الصحة ونوعية معيشة المواطنين؛ المحافظة على رأس المال الطبيعي والرفع من إنتاجيته؛ التقليل من الخسائر الاقتصادية ودعم التنافسية؛ وحماية البيئة العامة.

وقد بدأ تبلور وتنفيذ أهداف السياسة البيئية في الجزائر على أرض الواقع في المخطط الوطني للبيئة والتنمية المستدامة (2001-2011)، والذي جاء كنتيجة للجهود المبذولة من أجل إصدار التقرير الوطني الأول حول حالة ومستقبل البيئة (RNE 2000). والذي تم إقراره من قبل وزارة البيئة وتهيئة الإقليم بتاريخ 12 أوت 2001. ومن

[1] . CNTPP, **législation environnementale, industrie et environnement, taxes et fiscalités**, disponible sur le lien: http://www.cntppdz.com/index.php?page=taxe . Visité le 31-01-2017.

[2] . CNTPP, **législation environnementale, industrie et environnement, ressources naturelles**, disponible sur le lien: http://www.cntppdz.com/index.php?page=ressources-naturelles . Visité le 31-01-2017.

خلاله مخطط العمل ذو الأولوية (2001-2004)[1]. وقد ذهب مخطط العمل ذو الأولوية في نفس الاتجاه ليدعم مساعي تحقيق هذه الأهداف.

الفرع الأول: المخطط الوطني للبيئة والتنمية المستدامة (2001-2011)

يفصل الجدول الموالي في مختلف الآليات التي يعتمد عليها هذا المخطط في سبيل تحقيق الأهداف المسطرة، وكذا الإجراءات المؤسسية والمرافقة. إضافة إلى طبيعة الميادين والتدخلات الإستراتيجية.

الجدول رقم (35): الإستراتيجية البيئية حسب المخطط الوطني للبيئة والتنمية المستدامة

الأهداف الإستراتيجية	النتائج المتوقعة على المدى المتوسط	الإجراءات المؤسساتية والمرافقة	طبيعة الميادين والتدخلات الإستراتيجية
أ- الصحة ونوعية الحياة *الحد من انتشار:* – **الأمراض المنتقلة بالمياه؛** – **الأمراض التنفسية المرتبطة بالهواء؛** – **معدلات التسمم بالرصاص.**	– تحسين الإطار القانوني، والمؤسسين والبيئي؛ – تحسين فرص الحصول على مياه الشرب والصرف الصحي؛ – تخفيض مخاطر المرتبطة بالتلوث الصناعي والكيمياء الزراعية؛ – تحسين نوعية الهواء في المدن الكبرى وحول المناطق الصناعية؛ – تعميم استعمال البنزين الخالي من الرصاص؛ – خفض توليد النفايات وإدخال الإدارة المتكاملة على أساس مستدام (مؤسسيا وتمويليا).	– وضع وتطبيق قانون حماية البيئة؛ – تطبيق قانون إدارة النفايات وتطبيق التسعير المناسب؛ – وضع وتنفيذ إجراءات قطاعية وإستراتيجية لدراسات الأثر البيئي؛ – تنفيذ أحكام قانون ترشيد الطاقة؛ – تنفيذ قانون المياه المعدل سنة 1995 (والتسعير، وإشراك القطاع الخاص، وإدارة المجمعات المائية)؛ – وضع إجراءات تدقيق، ومراقبة ذاتية، وبرامج مكافحة التلوث الصناعي؛ – وضع وتطبيق نظام للمعايير البيئية (القيم الحدية للماء والهواء والتربة؛ – وضع نظام مراقبة تقنية للمركبات؛ – وضع نظام ضريبي داعم للوقود النظيف؛ – إنشاء صندوق للبيئة ومكافحة التلوث (FEDEP)؛ – إنشاء المرصد الوطني للبيئة والتنمية المستدامة (شبكة رصد ونظام معلومات بيئي)؛ – تطوير برنامج وطني لتوعية المواطن وإيصال المعلومة البيئية؛ – تطوير المهن البيئية؛ – تحديد مصادر التلوث الهواء (المدن)،	– تحسين فرص الحصول على مياه الشرب: تأهيل 60% من شبكة مياه الشرب؛ – معالجة مياه الصرف الصحي المنزلية، وإعادة تأهيل محطات معالجة مياه الصرف الصحي المتضررة، وإنشاء محطات تغطي التجمعات السكانية التي تضم أكثر من 100.000 نسمة؛ – التسيير العقلاني للنفايات المنزلية: القضاء على المكبات الفوضوية، تعميم المكبات النظامية؛ – التسيير العقلاني للنفايات الخاصة: 140.000طن/سنة؛ – مكافحة التلوث الصناعي: التقليل من التلوث عن النقاط الساخنة (3000 مليون دولار)، تصفية المياه الناجمة عن الصناعة؛ – تحسين نوعية الهواء في المناطق الحضرية، تعميم استعمال البنزين الخالي من الرصاص (235 مليون دولار)، تعزيز استعمال وقود غاز البترول المسال إلى 350.000 مركبة، تعزيز وقود الغاز الطبيعي لوسائل النقل العامة؛

[1] . République algérienne démocratique et populaire, Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, **Plan national d'actions pour l'environnement et le développement durable (PNAE-DD)**, Janvier 2002, p 04.

		والماء (المصبات المائية)، والتقييم الاقتصادي لتدابير مكافحة التلوث؛ – تقييم وتعظيم السياسة الطاقوية للدولة (مع الأخذ بعين الاعتبار الجوانب البيئية)؛ – تقييم نظام الرقابة على المواد الزراعية الكيميائية (الجوانب المؤسسية والتلوث)؛ – تحديد التدابير البيئية قيد التنفيذ في إطار انضمام الجزائر إلى منظمة التجارة العالمية.	– تحسين نوعية حياة المواطنين: تعميم المساحات الخضراء (25500 هكتار) وحماية التراث الثقافي.
ب– المحافظة والتحسين في إنتاجية رأس المال الطبيعي – **تحسين إنتاجية أراضي السهوب والغابات؛** – **المحافظة على مصادر التنوع البيولوجي؛** – **المحافظة على المواقع الساحلية ذات القيمة البيئية والسياحية العالية؛** – **تحسين دخول سكان الريف؛** – **تحسين فرص العمل في الريف.**	– الإفصاح عن الوضعيات العقارية (ملكية وحقوق انتفاع) للأراضي السهبية والزراعية؛ – زيادة مردودية الأراضي الزراعية والرعوية؛ – زيادة تنوع وكثافة الغطاء الغابي؛ – زيادة عدد المحميات، والأراضي الرطبة، ومناطق التنمية المستدامة؛ – حماية الواحات من النفايات المنزلية والملوحة؛ – الحد من اكتظاظ السواحل والمحافظة على المواقع الأكثر أهمية؛ – عقلنة الصيد البحري؛ – زيادة مشاركة السكان المحليين في إدارة الموارد الطبيعية.	– دراسة متغيرات الوضعيات العقارية الخاصة بالأراضي الزراعية الحكومية (خوصصة أو إيجار طويل الأجل) وتفعيل خاصية الاختيار؛ – تطوير تدابير مؤسسية واقتصادية للحد من تفتيت أراضي القطاع الخاص؛ – مراجعة قانون المراعي لتحديد حقوق والتزامات المجتمعات الرعوية؛ – تبني نظام تسعير مياه السقي لضمان فعالية الاستخدام والاستدامة؛ – التطبيق الصارم للأحكام المتعلقة بتهيئة الإقليم والتعمير؛ – دراسة العلاقة بين إنتاجية الموارد الطبيعية والنزوح الريفي والفقر؛ – تحسين نظام التنبؤ بالكوارث الطبيعية؛ – تمديد نظام الامتياز إلى ميدان الغابات؛ – إيجاد أساتذة، دراسات وبحوث في ميدان التنوع البيولوجي؛ – تطبيق قانون السواحل وإنشاء أداة حماية تنفيذية؛ – تقنين مشاركة السكان المحليين في مشاريع المحافظة على الموارد الطبيعية.	– *حماية التربة:* معالجة ضد الانجراف لـ 2.8 مليون هكتار، و 30 حوض فرعي؛ – *مكافحة التصحر:* التهيئة المتكاملة لـ 3 مليون هكتار من السهوب المتدهورة؛ – *الإدارة الرشيدة لمياه الري:* إعادة تأهيل الشبكات؛ – *إعادة تثمين وتوسيع الثروة الغابية:* 35000 هكتار/سنة؛ – *الحفاظ على التنوع البيولوجي:* 2 مليون هكتار من مناطق التنمية المستدامة؛ – *حماية والمحافظة على أنظمة الواحات البيئية؛* – *حماية الساحل:* الإجراءات الوقائية والعلاجية.
ج– التنافسية والفعالية الاقتصادية – **تحسين تنافسية المؤسسات والأعوان الاقتصاديين؛** – **تحسين فعالية النفقات العمومية.**	– عقلنة استغلال الموارد المائية؛ موارد التربة؛ الموارد الطاقوية؛ المواد الخام/ الصناعة؛ – إعادة تدوير النفايات واسترجاع المواد الثانوية؛ – تحسين التسيير البيئي للمؤسسات؛ – التحكم الأفضل في تكاليف إنتاج المؤسسات؛ – تحسين فعالية أنشطة الموانئ.	يشير أيضا إلى التدابير المبينة في العنصرين السابقين "أ" و "ب" – تنفيذ أحكام قانون المياه في صيغته المعدلة سنة 1995 (التسعير، مشاركة القطاع الخاص، إدارة المجمعات المائية)؛ – تنفيذ أحكام قانون ترشيد الطاقة؛ – تطوير معايير وإجراءات المراجعة، المراقبة الذاتية، الرصد الذاتي، وبرامج مكافحة التلوث الصناعي؛ – تعميم نظم الإدارة البيئية والتكنولوجيا	يشير أيضا إلى التدابير المبينة في العنصرين السابقين "أ" و "ب" – إعادة تأهيل وتوسيع شبكات مياه الشرب والري والصرف الصحي؛ – إعادة تدوير واسترجاع النفايات المنزلية والصناعية؛ – تنظيف الموانئ الموحلة.

		النظيفة من خلال الصندوق الوطني للبيئة ومكافحة التلوث (FEDEP)، صندوق ترشيد الطاقة؛ – تحديد وسائل التنفيذ ضمن برنامج الخوصصة والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.	
د– البيئة الكلية **– الحفاظ على موارد التنوع البيولوجي؛** **– الحد من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري؛** **– القضاء على المواد المستنفدة لطبقة الأوزون؛**	– زيادة كثافة وتنوع الغطاء الغابي؛ – زيادة عدد المناطق المحمية، والرطبة، ومناطق التنمية المستدامة؛ – حماية الواحات من النفايات المنزلية والملوحة؛ – التخفيض الجزئي لانبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري في قطاعي الطاقة والنقل؛ – القضاء نهائيا على المواد المستنفدة لطبقة الأوزون.	يشير أيضا إلى التدابير المبينة في العنصرين السابقين "أ" و "ب" – إيجاد أساتذة، دراسات وبحوث في ميدان التنوع البيولوجي؛ – تنفيذ أحكام قانون ترشيد الطاقة؛ – تقييم وتحسين السياسة الطاقوية الوطنية (متضمنة الجوانب البيئية)؛ – وضع برنامج للإعلام والتحسيس وكذا التكوين (للقضاء على المواد المستنفدة للأوزون)	يشير أيضا إلى التدابير المبينة في العنصرين السابقين "أ" و "ب" – الحفاظ على التنوع البيولوجي؛ – إعادة بناء وتوسيع التراث الغابي؛ – حماية وصون النظم الايكولوجية للواحات؛ – تنفيذ برنامج خفض الغازات المحروقة؛ – تنفيذ المرحلة 03 من مخطط القضاء على المواد المستنفدة للأوزون.

Source: République algérienne démocratique et populaire, Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, **Plan national d'actions pour l'environnement et le développement durable (PNAE-DD)**, Janvier 2002, pp : 69-71.

يرسم المخطط الوطني للبيئة والتنمية المستدامة أهداف ومكونات وطريقة ممارسة السياسة البيئية في الجزائر على المدى الطويل. ليشتق من هذا المخطط في المقابل خطة عمل ذات أولوية (plan d'action prioritaires) تستهدف المديين المتوسط والقصير الممتد بين 2001-2004.

الفرع الثاني: خطة العمل ذات الأولوية 2001–2004

احتوت خطة العمل ذات الأولوية على مجمل التفاصيل التي توضح كيفية المضي قدما في تحقيق غايات المخطط الوطني للبيئة والتنمية المستدامة بما في ذلك تفاصيل الاستثمارات والمبالغ المخصصة لها والجهات الممولة. ويمكن تلخيص المحاور والأهداف الأساسية التي تسعى هذه الخطة للإحاطة بها في النقاط الآتية[1]:

أ– الصحة ونوعية الحياة: لتحقيق هذا الهدف تستهدف خطة العمل ذات الأولية تحسين الخدمة العمومية في مجال التزويد بالمياه الصالحة للشرب والربط بشبكات الصرف الصحي، إضافة إلى تطوير التسيير السليم للنفايات المنزلية والخاصة، وعلى وجه الخصوص مجابهة التلوث الصناعي بتحويل صندوق البيئة إلى صندوق البيئة ومحاربة التلوث (FEDEP). دون إهمال تحسين نوعية الهواء من خلال تشجيع استعمال البنزين الخالي من الرصاص

[1]. République algérienne démocratique et populaire, Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, **Plan national d'actions pour l'environnement et le développement durable (PNAE-DD)**, Janvier 2002, pp: 72-77.

مثلا؛ تحسين الحوكمة البيئية؛ والرقي بنوعية حياة الموطنين. وقد تم رصد ما يقارب 620 مليون دولار لتجسيد هذه الأهداف والاستثمارات يتكفل بتمويلها كل من: البنك الدولي، الحكومة، نفطال، نفطاك، صندوق البيئة ومحاربة التلوث، صندوق تهيئة الإقليم، الجماعات المحلية، القطاع الخاص.

ب- **المحافظة والتحسين في إنتاجية رأس المال الطبيعي**: لتحقيق هذه الغاية تعمل خطة العمل ذات الأولوية على تحسين تسيير الأراضي والحد من التصحر، والتسيير العقلاني لمياه السقي، إضافة إلى المحافظة على الثروة الغابية وصيانتها وتوسيعها لضمان المحافظة على التنوع البيولوجي. كما لم تهمل هذه الخطة التشديد على ضرورة حماية الواحات والساحل كونها تمثل مناطق هشة. ورصد لتحقيق هذه الأهداف استثمارات بقيمة 198 مليون دولار يتكفل بتمويلها كل من: المديرية العامة للغابات، المحافظة السامية للسهوب، الحكومة، والقطاع الخاص.

ج- **التنافسية والفعالية الاقتصادية**: ويتم تحقيق هذا المسعى من خلال إعادة تأهيل شبكة التزويد بالمياه الصالحة للشرب في عشرة مدن، وكذا إعادة تأهيل محطات التحلية للتقليل من الخسائر الاقتصادية في هذا المجال، جنبا إلى جنب مع العمل على محاربة التلوث الصناعي والطاقوي بما أن الارتفاع المتوقع في حجم التبادلات التجارية يفرض الكثير من الرهانات والسيناريوهات السلبية على كل من المواني البترولية والتجارية والصيدية. وفي سياق أكثر دقة، تشدد الخطة على التطبيق الصارم للقانون المتعلق بترشيد الطاقة، وفتح السوق الطاقوية وفرض أدوات سعرية صارمة للحد من الغازات المسببة للاحتباس الحراري. وتتوقع الدولة مبلغ 51 مليون دولار كاستثمارات تمول 80% منها المؤسسات المستفيدة من النشاط المينائي ويسدد الباقي في شكل دعم حكومي.

د- **البيئة الكلية**: يستند هنا إلى برامج استعادة المناطق الريفية كالأحواض والسهوب، إضافة إلى التشجير وتنمية مناطق المحافظة على التنوع البيولوجي. كما تذهب خطة العمل ذات الأولية إلى التركيز على البرنامج الوطني للحد من الغازات المستنفذة للأوزون (SAO). وتتكفل سوناطراك والصندوق متعدد الأطراف لبروتوكول مونتريال بتمويل ما قيمته 151 مليون دولار من الاستثمارات المرصودة في هذا البند.

المطلب الثالث: حدود الإطار التشريعي البيئي لقطاع الطاقة

تتلخص المشاكل البيئية الأساسية التي تتسبب بها المؤسسات الممارسة لنشاطها داخل الجزائر في الاستعمال المفرط للمياه والموارد الطاقوية أثناء سيروراتها الإنتاجية، إضافة إلى الهدر المعتبر للموارد الأولية في شكل فضلات ومهملات والتي من بينها كميات معتبرة من المياه المستعملة وغير المعالجة وطرح غازات غير مراقبة في الهواء بما يؤدي في النهاية إلى التسيير السيئ للنفايات.

من أجل معالجة كل هذه الاختلالات عبر الوقاية المكفولة من خلال دراسة الأثر البيئي للقطاعات المتسببة فيها، إضافة إلى محاولة إعادة تأهيل المناطق المتضررة بيئيا، دون إهمال الرصد البيئي المستمر. ومن أجل تحقيق هذه

الغايات والتخفيف من عبء الاختلالات البيئية التي تعاني منها الجزائر في القطاع الصناعي عموما والطاقوي خاصة لجأت الجزائر إلى تصميم إطار قانوني ينظم الممارسات البيئية في القطاع الطاقوي.

الفرع الأول: مكانة البيئة ضمن التطور التاريخي للتشريع الطاقوي

يظهر تصفح الجريدة الرسمية تدرجا يمكن وصفه بالمنطقي في تصميم الإطار القانوني لقطاع الطاقة، والذي من شأنه تكريس احترام البيئة والسياسة البيئية على حد سواء. وقد حمل الأمر رقم 66-90 المؤرخ في 06 ماي 1966 قرار إنشاء مجلس أعلى للوقود والمناجم[1]. تلى هذا الأمر صدور المرسوم رقم 81-92 المؤرخ في 09 ماي 1981 قرار إنشاء مجلس وطني للطاقة[2] قصد تجسيد التكفل بمتطلبات السياسة الوطنية في مجال الطاقة والاضطلاع بمهام الحفاظ على الثروة الطاقوية للبلاد، وتحديد نموذج للاستهلاك الداخلي للطاقة يسمح باستعمال مقتصد للموارد. وفي سنة 1982، صدر المرسوم رقم 82-46 المؤرخ في 23 جانفي 1982 والمتضمن إنشاء محافظة للطاقات الجديدة[3].

جاء في المادة 14 من المرسوم رقم 87-159 المؤرخ في 21 جويلية سنة 1987، والمتعلق بتدخل الشركات الأجنبية في أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات السائلة واستغلالها أنه "إذا ثبت تقصير الشركة الأجنبية في القيام بواجباتها والتزاماتها المنصوص عليها في البروتوكولات واتفاقيات الاشتراك، أو ثبت ارتكابها أخطاء جسيمة تتعلق بالبحث أو بالاستغلال أو بالمحافظة على المنجم، أو بعدم احترام الأحكام التشريعية أو التنظيمية، يمكن للوزير المكلف بالمحروقات أن يتخذ التدابير التحفظية اللازمة لصيانة مصالح الدولة والمؤسسة الوطنية"[4]. في إشارة صريحة للشركات الأجنبية التي ترغب بالاستثمار في قطاع المحروقات في الجزائر بضرورة احترام المعايير البيئية التي تنص عليها النصوص التشريعية المقررة بداية من تلك الفترة، وهو ما يدل على أن اللبنة الأولية لحماية البيئة من الأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات كانت حاضرة بداية من سنة 1987.

تقدم الاهتمام بالجانب البيئي في قطاع الطاقة والمحروقات خصوصا بإصدار المرسوم التنتفيذي رقم 94-43 المؤرخ في 30 جانفي 1994 المحدد لقواعد المحافظة على حقول المحروقات وحماية الطبقات المشتركة التي تحتوي على الماء حيث جاء في المادة الثانية أن "أحكام هذا المرسوم تطبق على المؤسسة الوطنية الحائزة رخصا منجمية كما تطبق أحكامه على أيه مؤسسة شريكة لها أو أي متعامل معها أثناء تأدية أعمال التنقيب والبحث عن

---

[1]. الجريدة الرسمية رقم 36 الصادرة بتاريخ 06 ماي 1966.

[2]. الجريدة الرسمية رقم 19 الصادرة بتاريخ 12 ماي 1981.

[3]. الجريدة الرسمية رقم 05 الصادرة بتاريخ 02 فيفري 1982.

[4]. الجريدة الرسمية رقم 30 الصادرة بتاريخ 22 جويلية 1987.

المحروقات واستغلالها"[1]. ليشكل هذا المرسوم إضافة إلى ما سبق أجزاء هامة في بناء الإطار العام للسياسة البيئية المسيرة للنشاط الطاقوي في الجزائر. ولغة تعامل بين القائمين على حماية البيئة في الجزائر والمستثمرين في قطاع الطاقة سواء المحليين أو خاصة الأجانب.

عكس التيار سار المرسوم التنفيذي رقم 94-436 المؤرخ في 12 ديسمبر 1994 المعدل والمتمم للمرسوم رقم 87-158 المؤرخ في 21 جويلية 1987 والمتعلق بكيفيات تعريف الشركات الأجنبية التي تترشح للاشتراك في التنقيب والبحث عن المحروقات السائلة واستغلالها وكيفيات مراقبتها[2]. حيث لم يحمل أية إشارة للأطر البيئية التي يجب على الشركات الأجنبية الالتزام بها أثناء ممارستها لأنشطة التنقيب والبحث، وتم الاكتفاء بالإشارة إلى الإطار القانوني للشراكة بين الطرف المحلي والطرف الأجنبي وكيفية إبرامها وممارستها وإنهائها.

وقد جرى إعادة إنشاء المجلس الوطني للطاقة سنة 1995 بموجب المرسوم الرئاسي رقم 95-102، الممضي في 08 أفريل 1995[3]، لتضاف إليه مهام اعتماد تحالفات إستراتيجية مع المتعاملين الأجانب الذين يعملون في قطاع الطاقة.

صدر بتاريخ 28 جويلية 1999 القانون رقم 99-09 المتعلق بالتحكم بالطاقة[4]، والذي ينص على التحكم في مجمل الإجراءات والنشاطات التطبيقية بغية ترشيد استخدام الطاقة المتجددة والحد من تأثير النظام الطاقوي على البيئة. إضافة إلى الاستعمال الرشيد للطاقة في مختلف مستويات الإنتاج وتحويل الطاقة والاستهلاك النهائي لها في قطاعات الصناعة والنقل والخدمات؛ وتقليص احتياجات الاستثمار في قطاع الطاقة. ليأتي بعده المرسوم التنفيذي رقم 04-149 المؤرخ في 19 ماي 2004، والذي يحدد كيفيات إعداد البرنامج الوطني للتحكم في الطاقة[5]، حيث نص على إجراء تقييم حول التأثيرات الاجتماعية والاقتصادية والبيئية للتحكم في الطاقة، والوضعيات البيئية المتصلة بالمنظومة الطاقوية (الإنتاج والاستهلاك). ليكملهما القانون رقم 04-09 المؤرخ في 14 أوت 2004، والمتعلق بترقية الطاقات المتجددة في إطار التنمية المستدامة[6]. ليشجع حماية البيئة باللجوء إلى مصادر الطاقة غير الملوثة والمساهمة في مكافحة التغيرات المناخية، والمساهمة في التنمية المستدامة بالمحافظة على الطاقات التقليدية وحفظها.

---

[1]. الجريدة الرسمية رقم 08 الصادرة بتاريخ 130فيفري 1994.

[2]. الجريدة الرسمية رقم 83 الصادرة بتاريخ 21 ديسمبر 1994.

[3]. الجريدة الرسمية رقم 21 الصادرة بتاريخ 19 أفريل 1995.

[4]. الجريدة الرسمية رقم 51 الصادرة بتاريخ 02 أوت 1999.

[5]. الجريدة الرسمية رقم 32 الصادرة بتاريخ 23 ماي 2004.

[6]. الجريدة الرسمية رقم 52 الصادرة بتاريخ 18 أوت 2004.

سيرورة التطور الذي شهدته الترسانة القانونية المنظمة للقطاع الطاقوي وصلت إلى مرحلة من النضج بحيث تمخض عنها إصدار المرسوم التنفيذي رقم 05-495 المؤرخ في 26 ديسمبر 2005، المتعلق بالتدقيق الطاقوي للمنشات الأكثر استهلاكا للطاقة[1]. هذا المرسوم تضمن تقييم الإفرازات الملوثة المترتبة على عمليات استهلاك الطاقة، والاستبدال المناسب ما بين الطاقات على صعيد الفعالية الطاقوية والبيئية.

في نفس السياق تقريبا، جاء المرسوم التنفيذي رقم 06-126 المؤرخ في 27 مارس 2006 ليحدد كيفيات تطبيق الأتاوة المستحقة على الاستعمال بمقابل للأملاك العمومية للمياه من أجل حقنها في الآبار البترولية أو من أجل استعمالات أخرى في مجال المحروقات[2]. في خطوة تنظيمية لاستغلال الثروة المائية كملك عام بمقابل مادي حدد المرسوم كيفية فوترته على أساس الكميات التقديرية من الاحتياجات السنوية، إضافة إلى أجال الاستحقاق والتسديد. وفي نفس السياق سار القرار المؤرخ في 24 سبتمبر 2006 المحدد للكيفيات التقنية للفوترة الجزافية للأتاوة المستحقة على الاستعمال بمقابل للملك العمومي للمياه باقتطاع الماء من أجل حقنه في الآبار البترولية أو لاستعمالات أخرى في مجال المحروقات[3].

من أهم المراحل التي شهدت تعزيز الترسانة القانونية لحماية البيئة من الأنشطة الممارسة في قطاع الطاقة كانت بصدور المرسوم التنفيذي رقم 08-312 المؤرخ في 05 أكتوبر 2008، والمحدد لشروط الموافقة على دراسات التأثير البيئي للنشاطات التابعة لمجال المحروقات[4]. والذي نص في طياته على إيداع دراسة التأثير في البيئة لدى سلطة ضبط المحروقات قبل قيام المتعاقد أو المتعامل المعني بأي نشاط مرتبط بالمحروقات. فيجب أن تحتوي دراسة التأثير في البيئة، مخططا للتسيير البيئي يتضمن، إجباريا، وصفا لتدابير الوقاية وتسيير المخاطر البيئية المرتبطة بهذه النشاطات، وذلك طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما في مجال البيئة. وقد نص المرسوم أيضا على ضرورة تقييم تأثير المشروع المتوقع في البيئة بصفة مباشرة وغير مباشرة، على المدى القصير والمتوسط والبعيد (الهواء، الماء، التربة، الوسط البيولوجي، والصحة....) مع مراعاة الخصوصيات المرتبطة بمجال المحروقات ولاسيما:

- أشغال بحث المحروقات واستخراج ومعالجة وتخزين والنقل بواسطة الأنابيب وتكرير وتحويل المحروقات؛
- عملية شحن وتفريغ المنتجات البترولية؛
- الحفر وتعديل الهياكل الجيولوجية المعبورة والطبقات التي تحتوي على الماء التابعة لها والناتجة عن عمليات الحفر والاستكشاف.

---

[1]. الجريدة الرسمية رقم 84 الصادرة بتاريخ 29 ديسمبر 2005.

[2]. الجريدة الرسمية رقم 20 الصادرة بتاريخ 02 أفريل 2006.

[3]. الجريدة الرسمية رقم 84 الصادرة بتاريخ 24 ديسمبر 2006.

[4]. الجريدة الرسمية رقم 58 الصادرة بتاريخ 08 أكتوبر 2008.

كما اشترط المرسوم أن يتضمن مخطط التسيير البيئي إجباريا وصفا لبرنامج متابعة تدابير الوقاية والتسيير المنفذة من قل صاحب الطلب وذلك قصد القضاء على التأثيرات البيئة الضارة وتخفيفها و/أو تعويضها. كما يجب أن يتضمن مخطط التسيير البيئي:

- مخطط الوقاية والتحكم في أنواع التلوث (الانسكاب والتسرب والتفريغ في الجو...) خلال مرحلة البناء ومرحلة الاستغلال ومرحلة التخلي؛
- مخطط التدخل في حالة التلوث؛
- مخطط تسيير النفايات؛
- مخطط تسيير المواقع والأراضي الملوثة؛
- مخطط تسيير طرح السوائل والغازات؛
- برنامج مراقبة ومتابعة التأثير البيئي؛
- مخطط استعمال أفضل الموارد الطبيعية؛
- مخطط تسيير المواد الكيميائية؛
- مخطط الإعلام والتحسيس البيئي؛
- برنامج المراجعة البيئية؛
- برنامج التخلي عن المواقع وإعادتها إلى حالتها الأصلية.

يعتبر هذا المرسوم إضافة قوية للإطار العام للسياسة البيئية، ومحدد هام للوسائل التي من شأنها أن تكفل الممارسة السليمة بيئيا للأنشطة الطاقوية، فهو يتناول معظم الأدوات النوعية التي تقوم عليها أي سياسة بيئية من جهة ويؤطر سيرورة ممارسة الأنشطة ليجعلها متوافقة مع أهداف السياسة البيئية من جهة أخرى.

وحمل المرسوم التنفيذي رقم 16-164 المؤرخ في 02 جوان 2016، المتضمن إنشاء مديريات ولائية للطاقة ومهامها وتنظيمها وسيرها[1]، للتشديد على ضرورة تطبيق المقاييس والمعايير الأمنية حسب مختلف أنواع المنشات الطاقوية والمحروقات لاسيما المواقع والمنشات المصنفة منها، وكذا السهر على المحافظة على البيئة من أثار المنشات الطاقوية والمحروقات طبقا للتنظيم المعمول به.

الفرع الثاني: بعض الرسوم البيئية المستحقة في قطاع الطاقة

لا تكتمل معالم العلاقة بين السياسة البيئية في الجزائر وقطاع الطاقة دون التعرض لأهم أداة فعالة في فرض هيبة هذه السياسة كونها تحدد بنسبة كبيرة طبيعة سلوك المؤسسات الناشطة في قطاع الطاقة، ألا وهي الأدوات

[1]. الجريدة الرسمية رقم 34 الصادرة بتاريخ 08 جوان 2016.

الاقتصادية المتمثلة في الرسوم البيئية. حيث عمدت الجزائر إلى سن مجموعة من التشريعات تفرض من خلالها ضرائب على الأنشطة الصناعية الملوثة أو الخطيرة عملا بمبدأ الملوث يدفع، ومن أهم هذه الضرائب:

أولا- القانون رقم 91-25 المؤرخ في 18 ديسمبر 1991 الذي جاء به قانون المالية لسنة 1992[1]: جاءت الترتيبات الخاصة في المادة 117، والتي تنص على فرض ضريبة على الأنشطة الملوثة أو المهددة للبيئة، بالاعتماد على المرسوم رقم 88- 19 المؤرخ في 26 جويلية 1998، الذي يفصِّل في نوعية الأنشطة المعنية بالضرائب. ليصل الحد الأعلى لمعدل الضرائب المفروضة على الأنشطة والمعدات الملوثة أو المهددة للبيئة إلى 30.000 دينار جزائري مرشحة للتضاعف من 01 إلى 06 مرات حسب حجم الأنشطة الممارسة وعدد الأفراد القائمين عليها، مع إمكانية تعرض المكلفون إلى غرامة تحدد قيمتها بضعف الضرائب المفروضة في حالة عدم تقديم التصريحات الكمية الضرورية أو إخفاءها أو تقليصها.

ثانيا- القانون رقم 99- 11 المؤرخ في 23 ديسمبر 1999 الذي جاء به قانون المالية لسنة 2000[2]: جاء هذا القانون ليتمم ويعدل القانون السابق ويرفع من قيمة الضرائب البيئية المفروضة على الأنشطة الملوثة أو المهددة للبيئة، وتراوحت قيمة الضرائب التي فرضها هذا القانون بين عدة مستويات حسب الجهة المصدرة لرخصة النشاط (عن الوزير، عن الوالي، عن رئيس المجلس الشعبي البلدي، أو الخاضعة لتصريح)، لتتراوح بذلك الضرائب البيئية المفروضة بين 120000 دينار جزائري و 2000 دينار جزائري، مع بقاء العامل المضاعف دون تغيير. وتجاهلت هذت والتعديلات الأخذ بعين الاعتبارات حجم الأضرار التي من شأنها أن تحدثها الأنشطة الممارسة على البيئة؛ أو حتى ربطها بحجم المؤسسة.

ثالثا- القانون رقم 01-21 المؤرخ في 22 ديسمبر 2001 الذي جاء به قانون المالية لسنة 2002[3]: جاء هذا القانون لفرض ضرائب جديدة من حيث النوع، ولتكريس مبدأ الملوث يدفع بحيث ينص تأسيس رسم تكميلي على التلوث الجوي ذي المصدر الصناعي على الكميات المنبعثة التي تتجاوز حدود القيم. ويحدد هذا الرسم بالرجوع إلى المعدل الأساسي السنوي الذي حدد بموجب أحكام المادة 54 من القانون 99-11 المؤرخ في 23 ديسمبر 1999 والمتضمن قانون المالية لسنة 2000 ومن معامل مضاعف مشمول بين 01 و 05 حسب نسب تجاوز حدود القيم.

---

[1]. الجريدة الرسمية رقم 65 الصادرة بتاريخ 18 ديسمبر 1991.

[2]. الجريدة الرسمية رقم 92 الصادرة بتاريخ 25 ديسمبر 1999.

[3]. الجريدة الرسمية رقم 79 الصادرة بتاريخ 23 ديسمبر 2001.

رابعا– القانون رقم 02–11 المؤرخ في 24 ديسمبر 2002 الذي جاء به قانون المالية لسنة 2003[1]: جاء هذا القانون ليحدد مصير المياه المستعملة ذات المصدر الصناعي، والتي تعتبر من المدخلات الأساسية لقطاع الطاقة خصوصا من خلال حقنها في الآبار البترولية أو من أجل استعمالات أخرى في مجال المحروقات. حيث أقرت المادة 94 منه على إنشاء رسم تكميلي على المياه المستعملة ذات الطابع الصناعي وفقا لحجم المياه المنتجة وعبء التلوث الناجم عن النشاط الذي يتجاوز حدود القيم المحددة بموجب التنظيم ساري المفعول. ويحدد هذا الرسم بالرجوع إلى المعدل الأساسي السنوي الذي حدد بموجب أحكام المادة 54 من القانون 99–11 المؤرخ في 23 ديسمبر 1999 والمتضمن قانون المالية لسنة 2000 ومن معامل مضاعف مشمول بين 01 و 05 حسب نسب تجاوز حدود القيم.

من خلال تتبع التطور التاريخي للتشريع الجزائري في مجال حماية البيئة وبالتحديد ما تعلق بقطاع الطاقة نجد انه يمكن تسجيل الملاحظات الآتية:

– يعتبر الإطار العام للسياسة البيئة حديث النشأة، حيث لم يكتمل تبلوره بعد وما زالت تشوبه الكثير من الثغرات لابد من تداركها لضمان تحقيق أهداف هذه السياسة. والمتمثلة أساسا في حماية البيئة خصوصا في ظل قطاع يتميز بالسمعة البيئية السيئة؛

– رغم ما سبق يمكن القول أن الجزائر أظهرت نيتها في عدم المراهنة بالوضع البيئي تحت ضغط الأغراء الذي يوفره تولي الشركات المستغلة لقطاع الطاقة. وتكرس ذلك في التعزيزات المستمرة للأطر التشريعية المنظمة لأنشطة هذه الشركات؛

– من جهة أخرى، عكفت الجزائر على تعزيز العلاقة الجيدة بين البيئة وقطاع الطاقة من خلال تشجيع الاعتماد على الطاقات المتجددة وإنتاجها سواء من الناحية التشريعية أو حتى من الناحية العملية كما سيتم التعرض له.

– في المحصلة، يمكن ملاحظة أن صرامة التشريعات البيئية أخذت منحى متصاعد عكس ما تنص عليه نظرية السباق إلى القاع أي أن الجزائر لا تخوض السباق حول التدفقات الاستثمارية من خلال تقليص القيود البيئية المفروضة على الاستثمارات المشيدة على ترابها في قطاع الطاقة سواء أكانت أجنبية أم محلية.

[1]. الجريدة الرسمية رقم 86 الصادرة بتاريخ 25 ديسمبر 2002.

الفرع الثالث: الجوانب البيئية في قانون المحروقات، قانون المناجم، وقانون الاستثمار

أولا: قانون المحروقات 1986

جاء القانون رقم 86-14 المؤرخ في 19 أوت 1986 والمتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات، واستغلالها، ونقلها بالأنابيب[1]؛ في خضم العديد من الظروف الداخلية والخارجية التي فرضت ضرورة إجراء إصلاحات تشريعية على قوانين المحروقات السائدة قبل هذه السنة، ومن بين هذه الظروف تراجع أسعار النفط في الأسواق الدولية؛ وعدم تنافسية القوانين السابقة والتي لا تتيح للشركات الأجنبية الامتيازات والحوافز الضرورية لاستقطابها للاستثمار في الجزائر؛ إضافة إلى عدم مواكبة التطور التكنولوجي الذي شهده القطاع في ظل الاستحواذ شبه المطلق لسوناطراك على جل أنشطة التنقيب والبحث والاستغلال.

جاء هذا القانون في 68 مادة مقسمة على 07 أبواب هي: أحكام عامة، الرخص المنجمية، نقل المحروقات بالأنابيب، الاشتراك مع الأشخاص المعنويين الأجانب، الحقوق الملحقة بالتنقيب عن المحروقات والبحث عنها واستغلالها ونقلها بالأنابيب، النظام الجبائي، أحكام مختلفة. ورغم التداركات التي جاء بها هذا القانون والتي كان من بينها تنشيط الإنتاج النفطي في الجزائر في الفترة التي تلتها بفعل فتح الباب أمام الشراكة مع الأشخاص المعنويين الأجانب؛ إضافة التي تحديد معالم النظام الجبائي المطبق على أعمال التنقيب والبحث واستغلال ونقل المحروقات وتمييع الغاز الطبيعي ومعالجة الغازات النفطية المميعة المستخرجة من الحقول. إلا أن هذا القانون يخلو من أي إشارة في جميع مواده لأي ضوابط بيئية يجب التقيد بها ومنه أي رسوم بيئية تفرض في مرحلة ما على المخالفين. وهو نفس النهج الذي سار عليه قانون المحروقات لعام 1991 والذي جاء في القانون 91-21 المؤرخ في 04 ديسمبر 1991 المعدل والمتمم للقانون 86-14 المتعلق بأنشطة التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب[2].

ثانيا: قانون المناجم لسنة 2001

حمل القانون رقم 01-10 المؤرخ في 03 جويلية 2001، المتضمن قانون المناجم[3]، العديد من نقاط التماس مع السياسة البيئية ورؤى حماية البيئية وهو ما تجسد من خلال النقاط الآتية:

- أشار القانون في مادته الأولى إلى أن استغلال المواد المعدنية التي تقع في الأملاك العمومية يكون مع مراعاة أحكام القانون رقم 83-03 المتعلق بحماية البيئة، والقانون رقم 83-17 المتضمن قانون المياه، والقانون رقم 84-12 المتضمن النظام العام للغابات؛

---

[1]. الجريدة الرسمية رقم 35 الصادرة بتاريخ 27 أوت 1986.

[2]. الجريدة الرسمية رقم 63 الصادرة بتاريخ 07 ديسمبر 1991.

[3]. الجريدة الرسمية رقم 35 الصادرة بتاريخ 04 جويلية 2001.

- يشترط هذا القانون في المادة 24 تقديم مخطط التسيير البيئي؛ وهي وثيقة يتم إعدادها عقب دراسة التأثير على البيئة وهي جزء منها، وتتضمن التزامات صاحب السند المنجمي في مجال حماية البيئة حول مجمل الوعاء العقاري للموقع المنجمي. وتخص هذه الالتزامات كل الأعمال التي يقوم صاحب السند المنجمي للوقاية من الآثار المضرة للنشاطات المنجمية على البيئة، وعلى صحة الأفراد المقيمين بجوار الموقع المنجمي أو تقليصها أو إزالتها أو التعويض عنها؛

- أعطى هذا القانون في المادة 53 لمهندسي المناجم التابعون للوكالة الوطنية للجيولوجيا والمراقبة المنجمية مهام حماية الموارد المائية وحماية البيئة من خلال مراقبة وتنفيذ مخططات التسيير البيئي وتطبيق القوانين والنصوص التنظيمية المتعلقة بحماية البيئة في الأنشطة المنجمية؛

- أوكل قانون المناجم في المادة 57 للسلطات المحلية حق اتخاذ التدابير التحفظية على الأنشطة المنجمية المضرة بطبقات المياه ونوعية الهواء؛

- يشترط حسب المادة 118 من قانون المناجم لسنة 2001 موافقة الوزير المكلف بالمياه أو الغابات حسب الحالة والوزير المكلف بالبيئة في الحالتين للحصول على السند المنجمي؛

- تنص المادة 149 على أنه يجب على كل طالب سند منجمي أن يرفق طلبه بدراسة تأثير النشاط المنجمي المزمع القيام به على البيئة؛

- من أهم النقاط التي تعرض لها هذا القانون مسألة التلوث البحري. حيث تنص المادة 214 على تعرض كل من يقوم أثناء البحث عن المواد المعدنية في المجالات البحرية بصب أو تسريب أو حرق في البحر أو غمر مواد أو منتجات أو فضلات من شأنها أن تلوث البحر إلى عقوبات مستنبطة من الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتلوث البحري التي وقعت عليها الجزائر.

يعتبر هذا القانون إضافة ممتازة للترسانة القانونية الرامية إلى حماية البيئة وتعزيز السياسة البيئية في الجزائر في إطار قطاع المناجم. فهذا القانون جاء بعد مرحلة العشرية السوداء والتي اتسمت باختلال الموازين ودخول الجزائر في فترة من الفراغ التشريعي وتدهور القدرات الإنتاجية والتنظيمية والاقتصادية عموما. إلا أن دخول هذا القانون حيز التطبيق يمنح انطباعا قويا بمدى جدية الجزائر في حماية البيئة وعدم التساهل في إقامة المشاريع الاستثمارية المنقبة في القطاع المنجمي والطاقوي ككل.

ثالثا: قانون المحروقات لسنة 2005

شهد القانون رقم 05-07 المؤرخ في 28 أفريل 2005 والمتعلق بالمحروقات[1]، - لأول مرة- الإشارة إلى أن استغلال الموارد المكتشفة يجب أن يكون في ظل احترام قواعد حماية البيئة (المادة 03). وتسهر سلطة ضبط المحروقات على احترام التنظيم في مجال الصحة والأمن الصناعي والبيئة لتحدد المبالغ وكيفيات تطبيق الغرامات عن طريق التنظيم (المادة 13). لتكون النتيجة أنه على كل شخص، قبل القيام بأي نشاط موضوع هذا القانون، أن يعد ويعرض على موافقة سلطة ضبط المحروقات، دراسة التأثير البيئي ومخطط تسيير بيئي يتضمن إجباريا وصفا لتدابير الوقاية وتسيير المخاطر البيئية المرتبطة بالنشاطات المذكورة، طبقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما في مجال البيئة. وتكلف سلطة ضبط المحروقات بتنسيق هذه الدراسات بالاتصال مع الوزارة المكلفة بالبيئة والحصول على التأشيرة المناسبة للمتعاقدين والمتعاملين المعنيين (المادة 18). هذا ما يعتبر إشارة صريحة من القائمين على القطاعين البيئي والطاقوي إلى المتعاقدين والمتعاملين سواء المحليين أم الأجانب على حد سواء بضرورة احترام البيئة من خلال الأطر التنظيمية التي سنها هذا القانون إضافة إلى مرتكزاته المستمدة من قوانين حماية البيئة الوطنية.

وشددت المادة 45 على ضرورة استجابة المتعاقد للمعايير التي ينص عليها التنظيم في مجال حماية البيئة. بينما فصّلت المادة 52 في حيثيات عقلنة حرق الغاز (Torchage)، حيث يمكن للوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات (ألنفط) أن تمنح بصفة استثنائية، ولمدة محدودة لا تتجاوز تسعين يوما، رخصة حرق الغاز بطلب من المتعامل. ويتعين على المتعامل الذي يطلب الاستفادة من هذا الاستثناء أن يسدد للخزينة العمومية، رسما خاصا غير قابل للحسم قدره (8000 دج) لكل 1000 متر مكعب. وتتولى الوكالة مراقبة الكميات المحروقة. وسارت المادة 53 في نفس نهج فرض أعباء ضريبية جديدة على المتعاقدين المستعملين للمياه الصالحة للشرب في مخططات التطوير. بحيث يترتب عليهم دفع (80دج) لكل متر مكعب للخزينة العمومية. ويتم تحيين الرسمين السابقين حسب تغير متوسط قيمة الدولار. فيما ذهبت المادة 67 إلى مناقشة الرخص القابلة للتداول، حيث تنص على أن "كل استعمال أو تحويل أو تنازل عن قرض بخصوص حق انبعاث الغازات الاحتباسية، ينبغي أن يوافق عليه بقرار مشترك بين الوزيرين المكلفين بالمحروقات والبيئة. ينجم عن هذه الموافقة دفع رسم خاص يسدده المتعاقد للخزينة العمومية يتناسب مع القرض الذي قد يتحصل في السوق الدولية، وتحدد كيفيات وإجراءات حساب هذا الرسم عن طريق التنظيم". وهو ما يؤكد النوايا الجدية للقائمين على إعداد هذا القانون في حماية البيئة خاصة ما تعلق بالغازات المسببة للاحتباس الحراري.

[1]. الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 19 جويلية 2005.

من جهة أخرى، تذهب المادة 75 إلى التشديد على ضرورة إحترام الأطر البيئية فيما يخص نشاطات النقل بواسطة الأنابيب. وهو نفس المسار الذي سار عليه الباب السابع والمتعلق بتحويل الملكية عند نهاية العقد أو مدة الامتياز حيث شددت المواد 80، 81، 82، 83، 84 على ضرورة إشراف الجهات الوصية على البيئة ضمان إجراءات التخلي وإعادة الموقع إلى حالته الأصلية.

نفس المسار سار عليه الأمر رقم 06-10 المؤرخ في 29 جويلية 2006 المعدل والمتمم للقانون رقم 05-07 المتعلق بالمحروقات[1]، حيث ذكَّر بضرورة احترام الأطر البيئية أثناء نشاطات النقل بواسطة الأنابيب.

رابعا: قانون المحروقات لسنة 2013

حافظ القانون رقم 13-01 المؤرخ في 20 فيفري 2013 المعدل والمتمم للقانون رقم 05-07، والمتعلق بالمحروقات[2]، على نفس الحدود البيئية تقريبا حيث سار في نفس الاتجاه من حيث دراسة التأثير البيئي ومخطط التسيير البيئي، حماية البيئة من طرف المتعاقدين، التعليمات المتعلقة بحماية البيئة أثناء النقل بواسطة الأنابيب.

خامسا: قانون المناجم لسنة 2014

جاء القانون رقم 14-05 المؤرخ في 24 فيفري 2014، المتضمن قانون المناجم[3]، بنفس الحزم الذي اتسم به سابقه، وشدد على ضرورة مرافقة الهيئات المكلفة بحماية البيئة لكل الإجراءات والأنشطة التي تكتنف قطاع المناجم وكانت أبرز النقاط التي ظهر فيها الاهتمام البيئي ما يلي:

– **المادتين 04 و 127**: تشترط **وثيقة دراسة التأثير على البيئة ومخطط تسيير البيئة** حيث يتم إعدادهما وفقا للأحكام التشريعية المتعلقة بحماية البيئة والتنمية المستدامة. وتحويان تفاصيل اختيار مكان الاستغلال وكذا الطريقة المتبعة، إضافة إلى الإجراءات المتبعة لإعادة الأماكن إلى حالتها الأصلية والوقاية البعدية بما يضمن التكامل الايكولوجي، والسلامة والصحة العمومية وتحقق مبادئ التنمية المستدامة؛

– **المادة 43**: يخبر مهندسو شرطة المناجم الإدارة المكلفة بالبيئة بكل حدث أو فعل مخالف للأحكام الشرعية المتعلقة بحماية البيئة؛

– **المادة 83**: يتم تعليق الترخيص المنجمي أو سحبه من صاحبة في حالة عدم احترام قواعد حماية البيئة؛

– **المادة 105**: يخضع منح ترخيص لاستغلال منجمي للموافقة الرسمية للإدارة المكلفة حسب الحالة بالموارد المائية أو الغابات وللإدارة المكلفة بالبيئة في كلتا الحالتين؛

---

[1]. الجريدة الرسمية رقم 48 الصادرة بتاريخ 30 جويلية 2006.

[2]. الجريدة الرسمية رقم 11 الصادرة بتاريخ 24 فيفري 2013.

[3]. الجريدة الرسمية رقم 18 الصادرة بتاريخ 30 مارس 2014.

– **المادة 124**: تشدد على ضرورة احترام الشروط التقنية والتنظيمية في مجال حماية الثروة النباتية والحيوانية، جريان المياه والتزود بالمياه الصالحة للشرب وحماية البيئة عموما؛

– **المادة 177**: تتناول التلوث البحري حيث تنص على تعرض كل من يقوم أثناء البحث عن المواد المعدنية في المجالات البحرية بصب أو تسريب أو حرق في البحر أو غمر مواد أو منتجات أو فضلات من شأنها أن تلوث البحر إلى عقوبات مستنبطة من الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتلوث البحري التي وقعت عليها الجزائر؛

سادسا: تطور التحفيزات البيئية في قانون الاستثمار

يظهر التتبع التاريخي لمنحى إصدار التشريعات المتعلقة بالاستثمار في الجزائر أنها خضعت لسيرورة تطور ملحوظة. وقد تجسد ذلك بداية من سنة 1990، وإصدار القانون 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990، والمتعلق بالنقد والقرض[1]. ثم في سنة 1993 مع إصدار المرسوم التشريعي رقم 93-12، المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 والمتعلق بترقية الاستثمار[2]، لتليه بعد ذلك ترسانة من التعديلات والتي كانت في كل مرة تصبوا إلى تكريس المزيد من التسهيلات للمستثمرين سواء المحليين أو الأجانب على وجه التحديد. حيث شهدت سنة 2001، إصدار الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار[3]. والذي عدِّل وتمم فيما بعد بالأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006[4]. وكمرحلة أخيرة تم إصدار القانون رقم 19-09 المؤرخ في 03 أوت 2016 والمتعلق بترقية الاستثمار[5].

عموما ركزت هذه التشريعات على تنظيم مناخ الاستثمار في الجزائر من عدة جوانب قانونية وتنظيمية ومالية وتمويلية وضريبية. حيث استهدفت هذه التشريعات خاصة تنظيم الصرف وحركة الرساميل مع الخارج خاصة إعادة تحويل رؤوس الأموال والنتائج والمداخيل والفوائد؛ الامتيازات الممنوحة للمستثمرين والتدابير التشجيعية سواء الإعفاءات والتخفيضات الضريبية أو الجمركية أو المالية؛ معاملة الأشخاص المعنويين والطبيعيين الأجانب بنفس المعاملة التي يحظى بها الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الجزائريون؛ تسريع أجال الموافقة على انجاز المشاريع الاستثمارية ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد.

---

[1]. الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة بتاريخ 18 أفريل 1990.

[2]. الجريدة الرسمية رقم 64 الصادرة بتاريخ 10 أكتوبر 1993.

[3]. الجريدة الرسمية رقم 47 الصادرة بتاريخ 22 أوت 2001.

[4]. الجريدة الرسمية رقم 47 الصادرة بتاريخ 19 جويلية 2006.

[5]. الجريدة الرسمية رقم 46 الصادرة بتاريخ 03 أوت 2016.

في آخر تحديث نشرته الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار بتاريخ 17 أفريل 2017، تم تقسيم الحوافز والإعفاءات الضريبية الممنوحة من طرف المشرع الجزائري للمستثمرين سواء الجزائريين أو الأجانب طبيعيين أو معنويين إلى ثلاثة مستويات هي[1]:

1- المزايا المشتركة لكل الاستثمارات القابلة للاستفادة: إضافة إلى التحفيزات الجبائية وشبه الجبائية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام، على غرار الإعفاء من إجراءات التجارة الخارجية والتوطين البنكي، تستفيد الاستثمارات المستحدثة من:

1-1- الاستثمارات المنجزة في الشمال

أثناء مرحلة الإنجاز تستفيد هذه الاستثمارات من:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية، فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المقتناة محليا التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الإشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني؛
- الإعفاء من حقوق التسجيل والرسم على الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لانجاز المشاريع الاستثمارية. وتطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز الممنوح.
- تخفيض بنسبة 90% من مبلغ الإتاوة الايجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء لمدة عشر سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار، ابتداء من تاريخ الاقتناء؛
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.

أما في مرحلة الإستغلال فبعد معاينة الشروع في مرحلة الاستغلال، بناء على محضر تعده المصالح الجبائية يستفيد المستثمر وبطلب منه لمدة ثلاث سنوات من:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBS)،
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP).

[1]. نفس المرجع السابق. أو على الرابط:

http://andi.dz/index.php/ar/regimes-d-avantages. visité le: 17-04-2017.

- تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة.

1-2- الاستثمارات المنجزة في الجنوب والهضاب العليا، والمناطق التي تستدعي تنميتها مساهمة خاصة من قبل الدولة

أثناء مرحلة الإنجاز تستفيد الاستثمارات المشيدة في هذه المناطق زيادة على ما المزايا التي تستفيد منها الاستثمارات المشيدة في الشمال من:

- التكفل الكلي أو الجزئي من طرف الدولة بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار، وذلك بعد تقييمها من قبل الوكالة؛

- التخفيض من مبلغ الإتاوة الايجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة، بعنوان منح الأراضي عن طريق الامتياز من أجل مشاريع استثمارية:

-بالدينار الرمزي للمتر المربع الواحد خلال فترة عشر سنوات، وترتفع بعد هذه الفترة إلى 50% من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المقامة في المناطق التابعة للهضاب العليا، وكذا المناطق التي تستدعي تنميتها مساهمة خاصة من قبل الدولة؛

- بالدينار الرمزي للمتر المربع الواحد لفترة خمس عشرة سنة (15). وترتفع بعد هذه الفترة إلى 50% من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المقامة في ولايات الجنوب الكبير؛

أما في مرحلة الاستغلال فعكس الاستثمارات المشيدة في الشمال تستفيد هذه الاستثمارات أثناء مرحلة الاستغلال ولمدة عشر سنوات من:

- إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات؛

- إعفاء من الرسم على النشاط المهني؛

- تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة.

2- مزايا إضافية لفائدة الأنشطة المتميزة و/أو التي تخلق فرص عمل

يتعلق الأمر في المقام الأول، بالتحفيزات الجبائية والمالية الخاصة المقررة من طرف الأنظمة المعمول بها لصالح النشاطات السياحية، الصناعية والفلاحية. هذه المزايا لا يمكن جمعها مع تلك المنصوص عليها في منظومة قانون ترقية الاستثمار، وفي الحالة يتم تطبيق التحفيز الأكثر تشجيعا.

أما النوع الثاني من المزايا الإضافية، فهو يخص المشاريع التي تخلق أكثر من 100 منصب شغل دائم، والمنجزة في المناطق التي تستدعي التنمية، وتستفيد هذه المشاريع من مزايا الاستغلال الممنوحة خارج المناطق المذكورة سابقا لمدة خمس سنوات بدل ثلاث.

3- المزايا الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني

أثناء مرحلة الإنجاز تستفيد هذه الاستثمارات من كل المزايا المشتركة المتعلقة بفترة الإنجاز إضافة إلى:

- منح أو إعفاء أو تخفيض، طبقا للتشريع المعمول به، للحقوق الجمركية والجبائية والرسوم وغيرها من الاقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي والإعانات أو المساعدات أو الدعم المالي، وكذا كل التسهيلات التي قد تمنح.

- إمكانية تحويل مزايا الإنجاز المقررة، بعد موافقة المجلس الوطني للاستثمار، محل تحويل للمتعاقدين مع المستثمر المستفيد، والمكلفين بإنجاز الاستثمار لحساب هذا الأخير.

وفي مرحلة الإستغلال تستفيد هذه الاستثمارات من:

- تمديد مدة مزايا الاستغلال لفترة يمكن أن تصل إلى عشر سنوات؛

- تستفيد من نظام الشراء بالإعفاء من الرسوم، المواد والمكونات التي تدخل في إنتاج السلع المستفيدة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة؛

- تستفيد من الرسم على القيمة المضافة المطبق على أسعار السلع المنتجة التي تدخل في إطار الأنشطة الصناعية الناشئة، ولمدة لا تتجاوز خمس سنوات؛

عموما، لم يتجسد اهتمام المشرع الجزائري بالجانب البيئي من خلال قوانين الاستثمار المختلفة التي تعاقب إصدارها خلال الفترة الممتدة بداية من سنة 1990، حيث لم تظهر للعلن الحوافز التي تستفيد منها الاستثمارات المحترمة للأطر البيئية. كما لم تظهر الجزاءات والعقوبات التي يتعرض لها المتجاوزون للحدود البيئية أثناء ممارستهم لأنشطتهم الاستثمارية. إلا أن المشرع الجزائري من جهة أخرى، لم يغفل كلية الجانب البيئي وأخذه بعين الاعتبار أثناء تصميم الإطار القانوني للاستثمار. هذا ما ظهر من خلال الاعتماد على قوانين حماية البيئة ودعم التنمية المستدامة على غرار القانون رقم 83-03 المتعلق بحماية البيئة، القانون رقم 87-03 المتعلق بالتهيئة العمرانية، القانون رقم 01-10 المتضمن قانون المناجم، القانون رقم 01-20 المتعلق بتهيئة الإقليم وتنميته المستدامة، القانون رقم 03-10 المتعلق بحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة. من جهة أخرى، نصت معظم قوانين الاستثمار صراحة على ضرورة انجاز الاستثمارات في ظل احترام القوانين والتنظيمات المتعلقة بحماية البيئة (المادة 04 من قوانين الاستثمار لسنة 1993، 2001، 2006، 2016).

كخلاصة لكل ما سبق يمكن القول أن طبيعة المرحلة التنموية الانتقالية التي تمر بها الجزائر من خلال محاولة تكريس الانفتاح على اقتصاد السوق لتحقيق الأهداف الاقتصادية وتنمية الاستفادة من قطاع الطاقة وما يدره من مداخيل مالية جعلها تركز أكثر على تدعيم الإطار القانوني الكفيل بضمان النجاعة الاقتصادية والمالية لقطاع الطاقة كأولوية أساسية عبر استقطاب الاستثمارات، وتنظيم عملها، وتحفيزها. بينما احتلت السياسة البيئية المرتبة

الثانية ودون إغفال ضرورة حمايتها وتأمينها بالأطر القانونية اللازمة متمثلة في مختلف التشريعات البيئية التي كانت سند مرجعي لصياغة السياسة البيئية من جهة والسياسة الاستثمارية في قطاع الطاقة والمناجم من جهة أخرى. ومنه يمكن القول أن السياسة البيئية في الجزائر على قدر من الصرامة بما يؤهلها لحماية الاستدامة البيئية من الأنشطة الاستثمارية للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب أو المحليين، وينفي لجوء الجزائر إلى التساهل في التشريعات البيئية رغم التحديات التنموية والمالية التي كانت تقع تحت ضغطها بما يؤسس لعدم اعتبار الجزائر كملجأ للتلوث من قبل الاستثمارات الواردة.

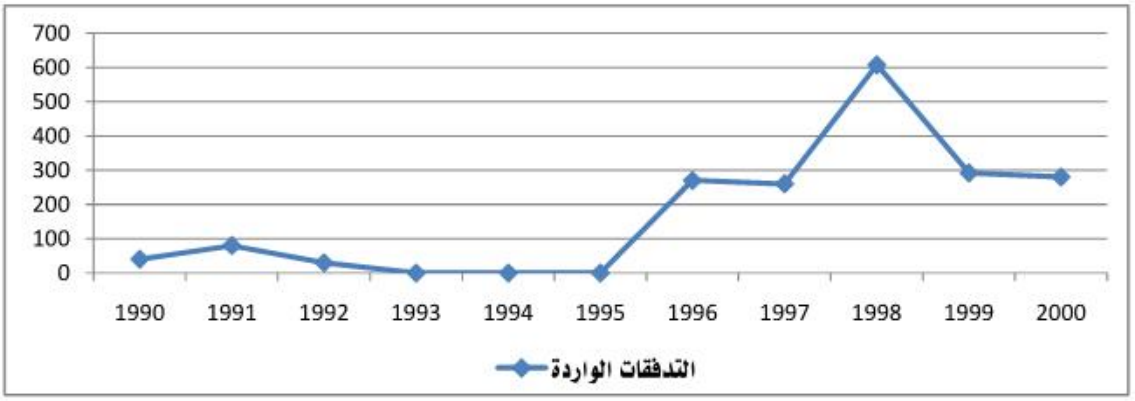
المبحث الثاني: أثر تطور أنشطة الشركات متعددة الجنسيات على قطاع الطاقة في الجزائر

يمر تقدير وتقييم الإفرازات الايجابية والسلبية التي يمكن أن تحدثها الأنشطة الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات على المؤشرات والمحددات الاقتصادية والاجتماعية وخاصة البيئية الجزائر عبر تحديد وزن هذه الاستثمارات ضمن قطاع الطاقة ومدى قدرتها على إحداث التأثير المدروس.

المطلب الأول: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة 1990-2015

يمثل رصد تطور حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (1990-2015) الخطوة الأولى نحو تحديد واختبار أثر العلاقة بين حجم التدفقات وفعالية الفرضيات التي تذهب إلى وجود ارتباط بين السياسات البيئية في الجزائر وسلوك الاستثمارات الواردة إلى قطاع الطاقة ممثلة في الشركات متعددة الجنسيات.

الشكل رقم (36): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة 1990-2000 (مليون دولار)



Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct : stock entrant et sortant, annuel, 1970-2015**. Available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx

يوضح الشكل تواضع الحصيلة السنوية للجزائر من التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها في الفترة الممتدة بين 1990 و 2000. حيث آلت هذه الحصيلة إلى الصفر في سنوات 1993، 1994، 1995. ولم تتجاوز عتبة 300 مليون دولار سوى سنة 1998 أين بلغت 607 مليون دولار. هذا ما يرهن مبدئيا أية تحليلات

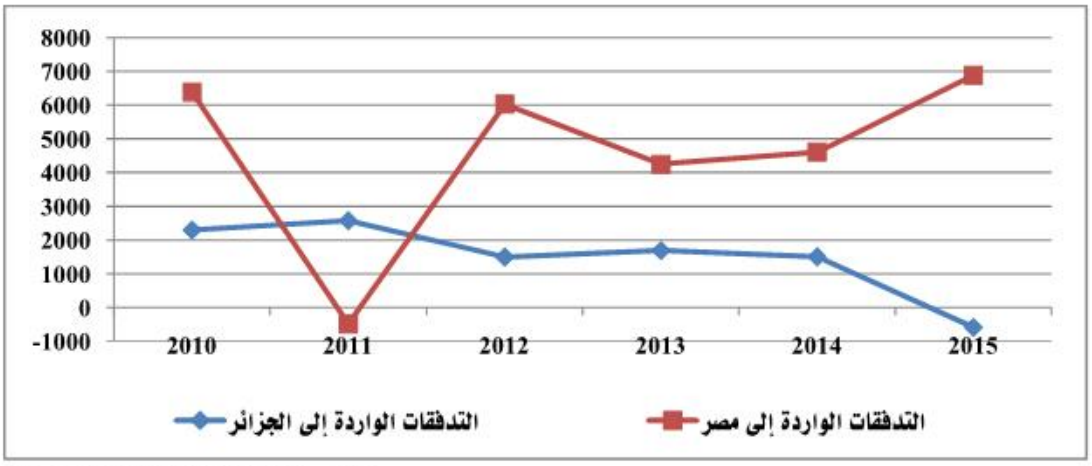
أو نتائج يمكن أن تطبق على هذه الفترة ويختم التعرض للتوزيع القطاعي لهذه الاستثمارات حتى يتضح نصيب قطاع الطاقة منها.

الشكل رقم (37): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة 2001-2015 (مليون دولار)

Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct : stock entrant et sortant, annuel, 1970-2015**. Available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx

تعتبر هذه المرحلة أحسن من سابقتها نظرا لارتفاع الحصيلة السنوية للجزائر من إجمالي التدفقات العالمية للاستثمارات الواردة حيث وصلت إلى ذروتها سنة 2009 لتبلغ 2754 مليون دولار. هذا رغم أن الحصيلة في حد ذاتها تبقى ضئيلة مقارنة بالإمكانيات الاقتصادية والاستثمارية التي تحوزها الجزائر وكذا مقارنة دول أخرى نامية مثل مصر على سبيل المثال.

الشكل رقم (38): مقارنة التدفقات الاستثمارية الواردة إلى الجزائر ومصر خلال الفترة بين 2010-2015 (مليون دولار)



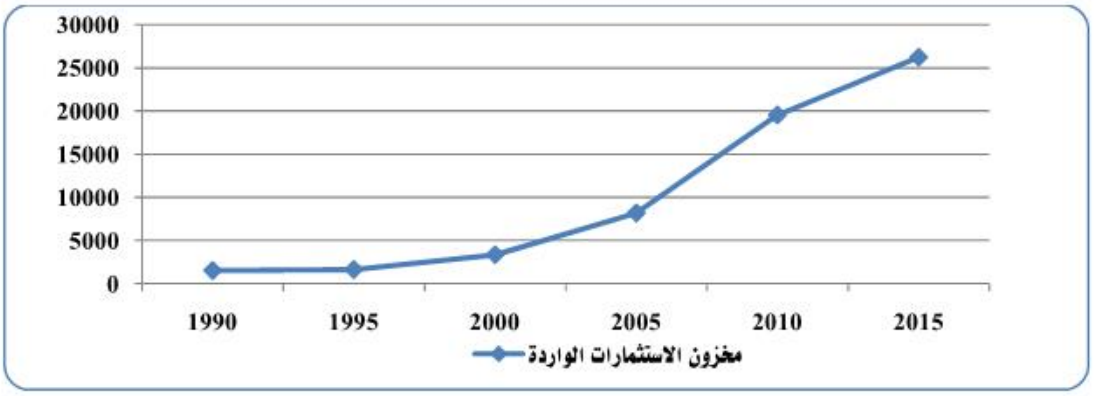
Source : UNCTAD, **WIR 2016**, p 196.

يظهر الشكل الفرق الشاسع بين حصة الجزائر ومصر على امتداد فترة المقارنة رغم العجز الذي حققته التدفقات الواردة إلى مصر خلال سنة 2011، إلا أن باقي فترة المقارنة تظهر استحواذ مصر على حصة تعادل تقريبا ضعفي حصة الجزائر.

التباين في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر يسانده التباين في مخزون الجزائر من التدفقات الاستثمارية الواردة المسجل خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1990 و 2015.

الشكل رقم (39): تطور مخزون الجزائر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة خلال الفترة 1990-2015

(مليون دولار)



Source: UNCTAD, **Investissement étranger direct : stock entrant et sortant, annuel, 1970-2015**. Available on: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx

يؤيد الشكل الطرح القائم على أن التدفقات الاستثمارية الواردة إلى الجزائر في الفترة الممتدة بين 1990 و 2000 لم تكن بالحجم الذي يجعلها مناسبة لدراسة أية فرضيات حول أنشطة الشركات متعددة الجنسيات التي قادت هذه الاستثمارات إلى الجزائر. بينما يمكن أن يشكل حجم التدفقات ومخزون الجزائر منها خلال الفترة الممتدة بين 2001 و 2015 عينة مناسبة لدراسة التأثيرات سواء الايجابية أو السلبية التي يمكن أن تفرزها هذه الشركات على الاقتصاد الجزائري. ليبقى التطرق إلى التوزيع القطاعي والحصة التي ظفر بها قطاع الطاقة أكثر من ضروري للتقدم نحو الكشف عن صحة هذه الافتراضات أو نفيها.

المطلب الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى الجزائر

يقود التطرق للتوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى الجزائر إلى محاولة معرفة النمط القطاعي الذي تتبعه الشركات متعددة الجنسيات المستهدفة للجزائر. وفي ظل عدم توفر الكم الكافي من المعلومات حول التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة سيتم الاقتصار على ما توفر من معلومات لإيجاد النمط المطلوب.

إجمالا، سجل قطاع الطاقة والمناجم خلال الفترة (2000-2013) تدفقا هاما للاستثمارات الأجنبية المباشرة بمعدل 2.3 مليار دولار أمريكي سنويا، أي حوالي 30 مليار دولار أمريكي. وقد استحوذت الشركات الأوربية على 74.2%، تلتها الشركات الأسيوية بـ 14.7%، ثم الأمريكية بـ 10%[1].

وفي سنة 2006، استقطبت الجزائر أكثر من 100 مشروع استثماري جديد، وجاء قطاع الطاقة في ريادة القطاعات المستقطبة لرؤوس الأموال الأجنبية بـ 16 مشروعا وصلت تكلفتها الإجمالية إلى 1139.67 مليون دولار، وحضي قطاع الأشغال العمومية بنسبة 20% من المبالغ المستثمرة خلال 2006، والتي وصلت إلى 425.1 مليون دولار مستثمرة عبر 10 مشاريع منتشرة أغلبها على طول مشروع الطريق السيار ليحجز له بذلك المركز الثاني، خصوصا بعد الشراكة الموقعة بين ميتال ستيل وفيرفوس والمؤسسة الوطنية للنقل بالسكك الحديدية. فيما كان الجزء الأعظم من المشاريع من نصيب قطاع البنوك والتأمينات التي استقطبت 24 مشروعا بلغت تكلفتها الإجمالية 302.1 مليون دولار، تلاها قطاع الاتصالات بـ 06 مشاريع تكلفتها 667 مليون دولار، ثم قطاع الاسمنت والزجاج والمعادن (6 مشاريع، 231.3 مليون دولار)، السياحة (5 مشاريع، 116.1 مليون دولار) وأخيرا الأدوية (5 مشاريع، 92.7 مليون دولار)[2].

وفي سنة 2007، استقطبت القطاعات خارج المحروقات حجم معتبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة على غرار قطاع التعدين الذي استقطب 2323.9 مليون دولار مقابل 2187.2 مليون دولار لقطاع الطاقة سنة 2006، إضافة إلى قطاع الكيمياء الذي استقطب استثمارا مشتركا بين أوراسكوم المصرية وسوناطراك الجزائرية في عقد استثماري بقيمة 843.4 مليون دولار لتسيير مصنع Sofert للأسمدة. كما استقطب قطاع الأشغال العمومية 869.4 مليون دولار، جسدت النقلة النوعية التي يشهدها، نظرا لإستقطابه كميات هائلة من رؤوس الأموال الأجنبية وهذا بفضل الجاذبية الاستثمارية التي أصبح يحظى بها القطاع في خضم المشاريع العملاقة التي أطلقتها الجزائر بهدف تطوير البنية التحتية للدولة لتوفير مناخ اقتصادي أحسن ويدعم مساعي تحقيق التنمية المستدامة. ومن بين أهم المشاريع الأجنبية التي استقطبها القطاع سنة 2007[3]:

- استثمرت شركة إعمار الإماراتية 3964.3 مليون دولار على مدى 05 سنوات لبناء مركب سياحي غرب الجزائر؛

- استثمرت الشركة السنغافورية بورتيك مبلغ 198.2 مليون دولار لإنشاء أرصفة بحرية؛

---

[1]. وزارة الطاقة والمناجم، **الورقة القطرية**، مؤتمر الطاقة العربي العاشر، أبو ظبي، 27-29 أكتوبر 2014، ص 26.

[2]. Pierre Henry, Bénédict de Saint-Laurent, **Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2006**, ANIMA investment network, étude N° 23, Mai 2007, p 86.

[3]. Pierre Henry, Samir Abdelkrim, Bénédict de Saint-Laurent, **Investissements directs étrangers vers MEDA en 2007: la bascule**, ANIMA Investment network, étude numéro 01, Mai 2008, p 77.

- اشترت الشركة السعودية Pharaon-CTI نسبة 49% من رأسمال شركة International BULK Carriers وهي الفرع المنبثق عن CNAN واستثمرت 50 مليون دولار لتجديد الأسطول.

وتوجهت استثمارات أخرى إلى قطاعات أكثر جاذبية كالتعدين، الاسمنت، حيث توجهت الشركة المصرية حديد عز للاستثمار في مصنع للحديد بولاية جيجل بغلاف مالي إجمالي قدر بـ 1211.2 مليون دولار، وتوجهت شركة ألمونيوم تونس فرع الشركة التونسية بياهي للاستثمار في بناء مصنع للألمونيوم قرب الجزائر العاصمة بتكلفة 42.4 مليون دولار[1].

وفي سنة 2009، شهدت الجزائر استقطاب قطاع الطاقة للجزء الأكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، حيث ظفر 9 من أصل أكبر 10 مشاريع أطلقت في سنة 2009، ومن المشاريع التي استقطبها قطاع الطاقة مشروع Total+Partex للتنقيب عن الغاز بمنطقة " أحنات "، مشروع Rosneft-stroytransgaz بمحيط قارة تيساليت، مشروع Andarko-Conco Philips لبناء المركب البترولي والغازي في منطقة المرق ومشروع GDF Suez في حقل تواط قرب أدرار.

وتسببت التشريعات الجديدة التي أقرتها الجزائر سنة 2008 برفع الحد الأدنى من رؤوس الأموال الابتدائية اللازمة لاعتماد البنوك الأجنبية من 2.5 إلى 10 مليار دينار جزائري في رفع رأس مال عدة بنوك أجنبية مثل: Fransbank، Trust Bank Algeria، Citigroup، Société générale و Gulf Bank Algeria[2].

تعزز هذه الإحصائيات ما أوردته المنظمة العربية لضمان الاستثمار حول التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى الجزائر في الفترة الممتدة بين جانفي 2003 وماي 2015.

[1]. Pierre Henry, Samir Abdelkrim, Bénédict de Saint-Laurent, **Op. Cit**, pp: 84-85.

[2]. Zoé Luçon et autres, **investissements directs étrangers** vers les pays MEDA en 2009, ANIMA Investment network, Etude numéro 14, Avril 2010, p 38.

الجدول رقم (36): التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى الجزائر بين جانفي 2003 و ماي 2015

الترتيب	القطاع	عدد الشركات	عدد المشاريع	مناصب العمل	التكلفة (مليون دولار)	النسبة من المجموع
1	البترول، الفحم والغاز الطبيعي	22	28	6489	19130	28
2	المعادن	17	21	16486	14371	21
3	العقار	14	19	14199	13343	20
4	الكيماويات	12	14	3863	7294	11
5	السياحة والفندقة	8	12	5826	2678	4
6	البناء والأشغال العمومية	9	14	3726	2238	3
7	خدمات الأعمال	39	39	1814	1599	2
8	تركيب السيارات	20	28	14728	1252	2
9	النسيج	9	9	3678	997	1
10	التخزين والتعليب	2	3	1786	858	1
	قطاعات أخرى	159	188	20588	4282	6
	المجموع	306	375	93153	68040	100

Source: The Arab investment and export credit guarantee corporation, **Algeria: Inward and Outward FDI**, p 125. available on: http://dhaman.net/en/research-studies/country-profile/

والملاحظ على التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى الجزائر تركيزها الكبير على قطاع الطاقة والمعادن وهو ما يبينه عدد المشاريع المستقطبة (49 مشروع)، وكذا عدد الشركات المستقرة داخل الجزائر(39 شركة متعددة الجنسيات) فهما يشكلان مجتمعين ما نسبته 49% من إجمالي التدفقات الواردة إلى الجزائر على مدى 12 سنة. ويأتي في المرتبة الثانية قطاع العقار إضافة إلى الأشغال العمومية اللذين توليهما الحكومة الجزائرية اهتماما بالغا، لما يكتسياه من أهمية في تطوير البنية التحتية للاقتصاد وتقليل أزمة السكن. مع تسجيل بروز قطاعات ناشئة في الجزائر ومنافسة لقطاع الطاقة على غرار قطاع السيارات الذي استقطب العددي من المشاريع والشركات رغم أن نسبته تبقى ضيئلة مبدئيا. ويبين الجدول الموالي أهم القطاعات التي اتجهت إليها الاستثمارات المباشرة الواردة إلى الجزائر في الفترة بين 2002 و 2012 حسب الإحصائيات التي تقدمها الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

الجدول رقم (37): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر بين 2002 و 2012 (نسب مئوية).

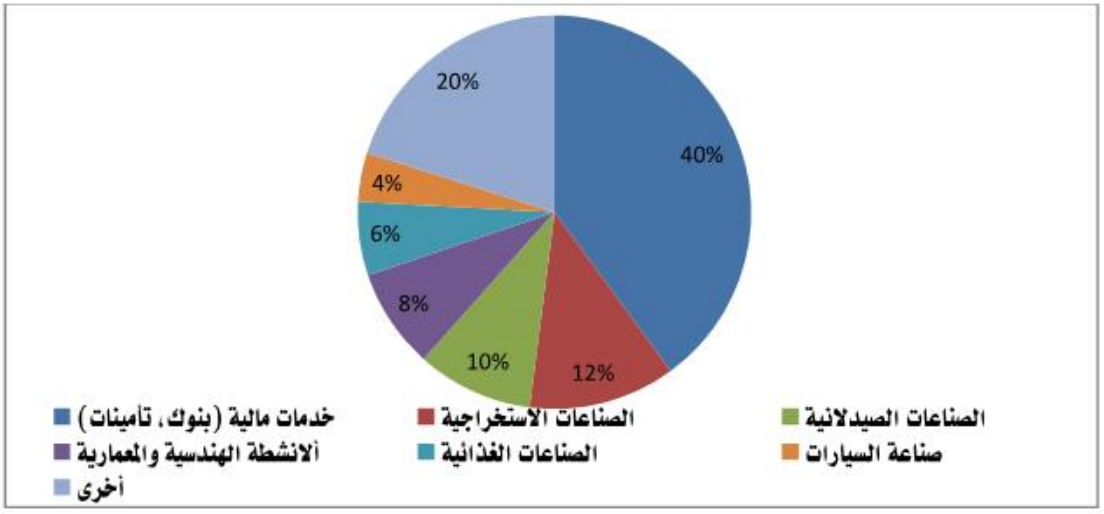
القطاع	عدد المشاريع	النسبة
الفلاحة	06	01
البناء والأشغال العمومية والهيدروليك	63	15
الصناعة	220	56
الصحة	5	01
النقل	16	4
السياحة	03	01
الخدمات	97	23
المجموع	**410**	**100**

المصدر: **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار**. متوفر على الرابط: **www. andi.dz**

رغم أن بيانات الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار لا تعبر عن الاستثمارات الواردة إلى الجزائر بصفة دقيقة ومفصلة لكن يتضح جليا أن سيطرة قطاع الصناعة على هذه التدفقات خلال فترة عشر سنوات يوضح صحة المنحى التحليلي وكمية المعلومات التي وضعت قطاع الطاقة في ريادة القطاعات المستقطبة للشركات متعددة الجنسيات سواء بالعدد أو بالمبالغ.

في نفس الاتجاه، نشرت السفارة الفرنسية بالجزائر وضعية الاستثمارات الفرنسية بالجزائر إلى غاية 2012 معبرة عنها من خلال التوزيع القطاعي لمخزون التدفقات الاستثمارية المباشرة الفرنسية الواردة إلى الجزائر.

الشكل رقم (40): التوزيع القطاعي لمخزون التدفقات الاستثمارية الفرنسية إلى الجزائر سنة 2012



Source : Ambassade de France en Algérie, service économique régional, **Les investissements directs étrangers en Algérie en 2012**, Novembre 2013, p 2.

يوضح الشكل أن قطاع الخدمات المالية كون مخزونا استثماريا هائلا استحوذ على نسبة 40% من إجمالي مخزون التدفقات الاستثمارية الفرنسية الواردة إلى الجزائر. وهو ما يوضح طبيعة السلوك المتحكم في توجيه القرار الاستثماري للشركات الفرنسية، والتي ترى أن الاقتصاد الجزائري يحوز على فرص استثمارية تتجاوز من حيث الكفاءة الاقتصادية قطاع الصناعات الاستخراجية (الطاقة والمناجم)، والذي حل ثانيا مسجلا ما نسبته 12%.

كمحصلة لدراسة كيفية توزع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر من حيث القطاعات المستقطبة يمكن القول أن هذه الاستثمارات ورغم تسجيل بعض الانحياز والنزعة للتوجه نحو قطاع الطاقة والمناجم، إلا أن ذلك لا يعتبر بصفة مطلقة لأن الجزائر شهدت مطلع الألفية استقطاب استثمارات هامة في باقي القطاعات على غرار الأشغال العمومية والعقار، الاتصالات، والسيارات. هذا ما يقود إلى القول أن النزعة نحو قطاع الطاقة وما يكتنفه من جدل بيئي على المستوى النظري غير مثبتة على أرض الواقع.

المطلب الثالث: واقع الشراكة بين سوناطراك والشركات الطاقوية متعددة الجنسيات

تستحوذ شركة سوناطراك على أغلبية حقوق الاستغلال في قطاع الطاقة سندها في ذلك استمرار الجزائر في العمل بقانون 51-49، الذي يمنع التملك في الجزائر. لذلك نجد شركة لسوناطراك شريكا استراتيجيا في كل الاستثمارات الأجنبية التي تنطوي على عمليات البحث والتنقيب والاستغلال وهي الشركات الأجنبية. من هنا تبرز ضرورة التطرق لواقع مشاريع الشراكة المبرمة بين سوناطراك وشركاءها الأجانب، إضافة إلى تسليط الضوء على أهم الشركات المستثمرة في قطاع الطاقة والحصص والعقود التي ظفرت بها، بهدف تحديد مدى مساهمة الشركات الأجنبية في تطوير قطاع الطاقة الجزائري ومن وراءه الإنتاج الطاقوي الجزائري وجملة أنشطة المنبع.

الفرع الأول: أهم مشاريع الشراكة المبرمة في قطاع الطاقة

دخلت سوناطراك في استثمارات ضخمة مع شركاء أجانب بغية تطوير قطاع الطاقة من خلال الاشتراك بالمساهمة أو الشراكة التجارية بالأسهم. وقد تمخض عن ذلك مساهمة هذه الشركات في تطوير قطاع الطاقة على مدى الفترة الممتدة بين 1987 وحتى يومنا هذا. وفيما يلي بعض العقود المبرمة بين سوناطراك وأهم الشركاء المستثمرين في الجزائر.

الجدول رقم (38): أهم مشاريع الشراكة بين سوناطراك والشركات الطاقوية متعددة الجنسيات

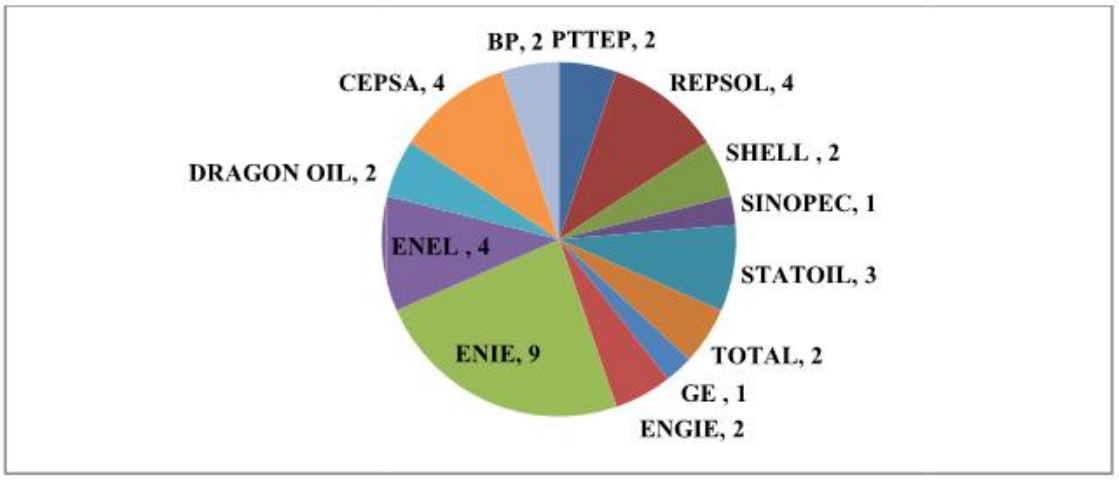
الشريك	المشروع	الموقع	السنة
Bp و STATOIL	تطوير واستغلال المحروقات	عين أمناس	1998
	تقدير، بحث، استغلال وتسويق الغاز الطبيعي	عين صالح	1995
BHPBILLITON و ENI	استغلال	Rhourde Elouh وسيف فطيمة	1989
DEA و REPSOL و EDISON	تطوير وانشاء المنشات السطحية	شمال رقان	2002
PERTAMINA و TALISMAN	استغلال	منزل لجمت	1992
ROSNEFT/STROYTRANS GAS (RNSTG)	تطوير	قارة تيساليت	2001
Gazprom	بحث واستغلال	العاسل	2009
PETROCELTIC International Plc	تطوير	ايساران	2004
PETRONAS	بحث واستغلال المحروقات	BMS	2002
PVEP و PTTEP	استغلال	تقرت	2002
PTTEP	بحث	حاسي بير ركيز	2010
	استغلال	بير سبع	
REPSOL	استغلال	Tin Foyé Tabenkort	1996
	بحث	جنوب شرق ايليزي	2010
	بحث	بوقزول	2014
	تطوير وإنشاء المنشات السطحية	شمال رقان	2002
SHELL و REPSOL	-	بوقزول	2014
SHELL و STATOIL SIGMA		تيميسيت	
SINOPEC	الرفع من معدلات استرجاع احتياطيات النفط الخام من الموقع	حقل زارزايتين	2002
STATOIL	تطوير واستغلال المحروقات	عين امناس	1998
	تقدير، البحث، استغلال وتسويق الغاز الطبيعي	عين صالح	1995
STATOIL Sigma / Shell	بحث	تيمسيت	2014
TOTAL	تطوير واستغلال الغاز الطبيعي	Tin Foyé Tabenkort	1996
	بحث وتقدير	تيميمون	2002
MAERSK و AAC و ENI	استغلال	بركين	1989
General Electric (GE)	تصنيع المعدات البترولية والخدمات	حاسي رمل	1993

	المرافقة.		
GDF Suez (ENGIE) و Repsol و Enel	بحث	جنوب شرق ايليزي	2010
GDF Suez (ENGIE)	تطوير وإنشاء المنشات السطحية	توات	2002
ENI/Teikoku	تطوير	El Ouar I	1990
	تطوير	El Ouar II	1998
ENI و Maersk و AAC	استغلال	بركين	1989
ENI و BHPBilliton	استغلال	Rhourde Elouh وسيف فطيمة	1989
ENI	استغلال	لجمت	2001
	استغلال	زمول الكبار	1987
	استغلال	زمول الكبار	1995
	استغلال	زمول الكبار	1999
	استغلال	شمال الروم	2009
ENEL و DRAGON OIL	بحث	شمال تينرهيرت	2015
	بحث	M'SARI AKABLI	2015
ENEL و Repsol و GDF-Suez (ENGIE)	بحث	جنوب شرق ايليزي	2010
ENEL و Petroceltic	تطوير	ايساران	2004
CPNC	بحث، تقدير، استغلال المحروقات	المزايد	2004
CNOOC و PTTEP	بحث واستغلال المحروقات	حاسي بير ركيز	2010
CEPSA	بحث	Rhourde Er RouniII	2011
	تطوير وإنشاء المنشات السطحية	تيميمون	2002
	استغلال	RhourdeRouni – BMS	2000
	استغلال	Rhourde Yacoub	1992

Source : Sonatrach, **Nos projets en partenariat. Disponible sur:** www.sonatrach.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=40&Itemid=172. visité le: 20-04-2017

مستندة إلى الخصائص التكنولوجية والمالية الضخمة التي تحوزها وتتمتع بها الشركات متعددة الجنسيات، أوكلت سوناطراك إلى شركائها الأجانب منذ سنة 1987 مهام وأنشطة تتجاوز مجرد الأعمال الميكانيكية الروتينية إلى البحث الجيولوجي المتخصص، والتقدير الكمي للأحجام والأعماق، والاستغلال التقني للموارد الطاقوية المكتشفة، إضافة إلى التسويق على النطاق الدولي.

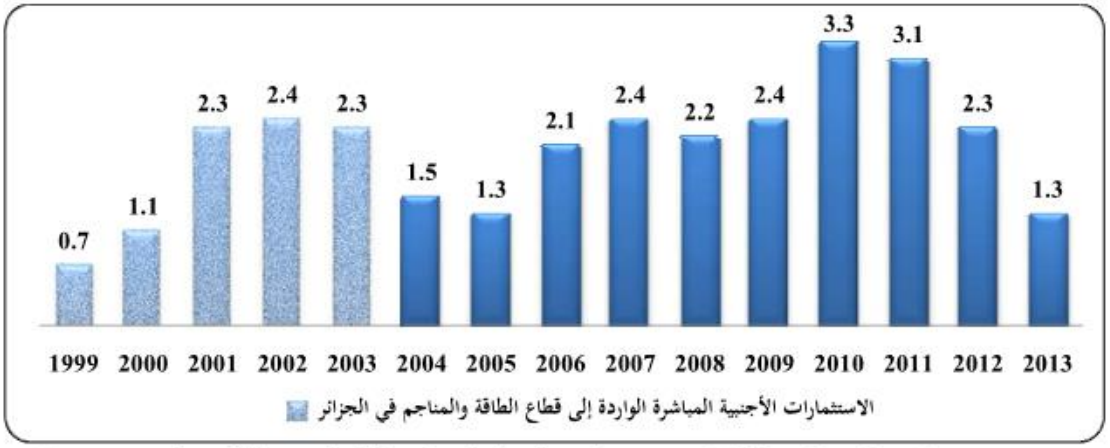
الشكل رقم (41): حصة الشركات الأجنبية من مشاريع الشراكة مع سوناطراك



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (01).

يبين الشكل تفاوت حصص الشركات الأجنبية التي حظيت بمشاريع شراكة مع شركة سوناطراك مع تسجيل انفراد شركة ENIE الايطالية بتسعة (09) عقود، وظفر كل من REPSOL و CEPSA و ENEL بأربعة عقود على مدى فترة القياس. لتترجم هذه العقود على أرض الواقع على سبيل المثال: سنة 2006 من خلال 16 مشروع استثماري قادته الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات بقيمة الإجمالية فاقت 1034 مليون دولار[1]. ويكون تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى قطاع الطاقة معبرا عنه بتطور مخزون الجزائر من الاستثمارات الأجنبية إلى القطاع كما في الشكل الموالي.

الشكل رقم (42): الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى قطاع الطاقة والمناجم في الجزائر في الفترة 1999-2013 (مليار دولار)



Source : versions différents de **bilan des réalisations du secteur de l'énergie et des mines**.

[1]. Pierre Henry, Bénédict de Saint-Laurent, **les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2006,** notes et documents n° 23, mai 2007, agence française pour les investissements internationaux, pp: 95-97.

حقق قطاع الطاقة والمناجم خلال الفترة بين سنتي 1999 و 2013 تدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تصل في المتوسط إلى 2 مليار دولار. مما نجم عنه تكوين القطاع لمخزون من الاستثمارات الاجنبية المباشرة يصل إلى 16 مليار دولار بين سنتي 1999 و 2007[1].

إلا أن التوزيع الزمني للعقود المبرمة بين سوناطراك والشركات الطاقوية متعددة الجنسيات على مدى 30 سنة يبين أن هذه الشركات مساهم دائم وشريك استراتيجي في تحقيق الأهداف المسطرة على مستوى القطاع الطاقوي بما فيها الاقتصادية والتنموية عموما. وقد تبلورت هذه العقود على أرض الواقع في عدة أشكال وأنماط من بينها ما يوضحه الجدول الموالي.

الجدول رقم (39): أهم أنماط عقود استثمار الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في البترول والغاز في الجزائر حتى جوان 2007 (عدد العقود، نسب مئوية)

حصة الإنتاج		خدمات أو خدمات المخاطر		امتياز أو استثمار مشترك		أخرى وغير محددة		المجموع		متوسط مساحة الأراضي المتعاقد عليها (كم^2)
العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة	
25	22.9	04	3.7	66	60.6	01	0.9	109	100	2357

Source : UNCTAD, **WIR 2007**, p 108.

يبين الجدول مدى مساهمة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات المستقرة في الجزائر عبر مختلف مراحل استغلال الثروة الطاقوية من بترول وغاز. خاصة عبر مرحلتي الإنتاج والاستغلال أو إقامة الاستثمارات المشتركة وحقوق الامتياز.

الفرع الثاني: واقع استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في قطاع الطاقة

قفز إنتاج الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات المستثمرة في الجزائر والحائزة على عقود شراكة مع سوناطراك من الغاز الطبيعي والبترول من 3 مليون طن بترول مكافئ سنة 1995، أي ما نسبته 0.3% من إجمالي إنتاج الجزائر المقدر بحوالي 925 مليون طن بترول مكافئ إلى 162 مليون برميل مكافئ سنة 2005، أي ما نسبته 12.4% من إجمالي إنتاج الجزائر المقدر بحوالي 1313 مليون طن بترول مكافئ[2].

من جهة أخرى تبين الإحصائيات التي أوردها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية أن ترتيب الشركات متعددة الجنسيات الأكثر استثمارا صناعيا في الجزائر في الفترة الممتدة بين 1990 وسنة 2004 تسيطر عليه الشركات الناشطة في مجال الطاقة والمناجم والتعدين وهو ما يوضحه الجدول الموالي.

---

[1]. Ministère de l'Energie et des Mines, **Evolution du Secteur de l'Energie et des Mines, Réalisations 1962-2007**, p 48.
[2]. UNCTAD, **WIR 2007**, p 106.

الجدول رقم (40): كبرى فروع الشركات متعددة الجنسيات الصناعية في الجزائر حتى 2004 (مليون دولار، عامل)

الشركة	الدولة الأم	القطاع	المبيعات	عدد العمال
Henkel Enead Algérie	ألمانيا	الكيمياء والمنتجات الكيميائية	39	1500
ZF Algérie	ألمانيا	الآلات والمعدات		35000
Danone Djurdjura Algérie	فرنسا	المنتجات الغذائية، المشروبات والتبغ		580
Michelin Algérie	فرنسا	الملابس والنسيج		500
Total Fina Elf E&P Algérie	فرنسا	الطاقة		26
Dragados Industrial Algérie	اسبانيا	المنتجات الغذائية، المشروبات والتبغ		25
Bel Algérie	فرنسا	المنتجات الغذائية، المشروبات والتبغ		11
Qualitest Algérie	سويسرا	التعدين والمناجم		
BJSP	الو.م.أ	التعدين والمناجم		
Nabors International	باربادوس	الطاقة		
Halliburton	الو.م.أ	الطاقة		
Mi-Algeria	الو.م.أ	الطاقة		
Helison Production	ألمانيا	الطاقة		

Source : UNCTAD, World Investment Directory, **Country Profile: ALGERIA**, November 2006, p 09.

رغم تواجد 07 من أصل أكبر 12 شركة صناعية متعددة الجنسيات في الجزائر تنتمي إلى قطاع الطاقة والمناجم والتعدين إلا أن استثماراتها لم تشهد ازدهارا حقيقيا إلا بعد سنة 2003 إلى غاية نهاية سنة 2014. حيث تشير إحصائيات المنظمة العربية ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات إلى أن الفترة بين جانفي 2003 وماي 2015 عرفت هيمنة الشركات البترولية على أهم المشاريع الاستثمارية الواردة إلى الجزائر سواء من حيث القيمة أو حتى القدرة التشغيلية.

الجدول رقم (41): أكبر 10 شركات متعددة الجنسيات مستثمرة في الجزائر بين جانفي 2003 وماي 2015

الترتيب	الشركة	عدد المشاريع	عدد مناصب الشغل	التكلفة الإجمالية (مليون دولار)
1	Emirates International Investment Company	1	3000	5000
2	Vietnam Oil and Gas Corporation (PetroVietnam	2	1999	4743
3	Repsol SA	2	839	3565
4	Jelmoli Holding AG	5	4500	3539
5	Total Co	3	961	3465
6	Orascom Group	6	3541	2814
7	ArcelorMittal	3	4349	2447
8	British Petroleum (BP)	3	485	2384
9	Grupo Ortiz Construccion y Servicios Del Mediterraneo	4	2434	2049
10	China National Petroleum (CNPC)	2	291	1991
	شركات أخرى	344	70754	36043
	المجموع	**375**	**93153**	**68040**

Source: the Arab investment and export credit guarantee corporation, **Algeria: Inward and Outward FDI,** p 125. available on: http://dhaman.net/en/research-studies/country-profile/

يبقى الحكم على أداء الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الجزائر مرتبطا بالمدى الزمني، وكذا الجغرافي الذي تمارس من خلاله أنشطتها المختلفة سواء التنقيب، أو الاستخراج، أو التخزين، أو النقل، أو التسويق. حيث أن تقييم واقع قطاع الطاقة لا يمكن أن يكون من خلال تقييم أداء شركات ارتبطت بمدى زمني قصير لم يتعد حدود المشروع الواحد، مثل بعض الشركات السالف ذكرها، أو المدى الجغرافي الذي قد يقتصر على النقل فقط بالأنابيب أو حتى عدم الممارسة على أرض الواقع من خلال التسويق. لكن السلطات الجزائرية ممثلة في وزارة الطاقة توضح في قائمة أهم الشركاء الاستراتيجيين من الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات الناشطة في الجزائر والتي تعتبر مستقرة فيها من خلال مقرها واستثماراتها المتمركزة في الميدان. وتضم القائمة الشركات الآتية[1]:

BP Algerie، Anadarko petroluem corporation، Ameradahess corporation LTD، ENI Algeria ،CEPSA ،Burlington/Resources Algeria LTD ،BHP/BILLITON ،GDF SUEZ (ex GAZ France) ،First calgary petroleum (FCP) ،production BV ،PETRO CANADA ،MEDEX PETROLIUM ،GDF SUEZ (ex GAZ France) REPSOL EXPLORATION ،PETRO VIETNAM (PIDC) ،PETRONA CBHD ،SCHLUMBERGER ،ROSNEFT-STROYTRANS GAZ LTD ،Algeria SA TOTAL ،TOTAL Algérie ،STATOIL Algérie ،SHELL MARKETING Algerie .TOTAL LUBRICANTS Algeria spa ،BITUME Algeria spa

[1]. Ministry of Energy and Mines, **foreign companies working in Algeria, oil exploration and production companies**, available on: http://www.energy.gov.dz/foreign/ visited in: 04-04-2017

تقود شركات طاقوية معروفة على المستوى الدولي قطاع الطاقة في الجزائر على غرار بريتيش بيتروليوم، ستات أويل، توتال، ريبسول. لذلك يمكن القول أن هذه الشركات هي المسؤولة عن الجزء الأكبر من الإفرازات الايجابية وكذا السلبية التي يمكن أن تطرأ على قطاع الطاقة في الجزائر في ظل الشراكة مع سوناطراك.

المبحث الثالث: تقييم أنشطة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الجزائر

يهدف تقييم أنشطة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات إلى محاولة تحديد الجوانب الايجابية والقيمة المضافة التي أفرزتها الاستثمارات المشيدة من قبل هذه الشركات على أنشطة المنبع على وجه التحديد لما لها من علاقة مباشرة بالممارسة على أرض الواقع وكونها تمثل نقاط تماس مع بيئة الدولة المضيفة. إضافة إلى ذلك، يطمح التقييم إلى محاولة تسليط الضوء عن أي ممارسات سلبية تضر بالبيئة وتجعل أهداف السياسة البيئية للجزائر غير محترمة على أرض الواقع.

تشمل أنشطة المنبع كل من الحفر والتنقيب الذي يتم عبر المسح السيسميكي، الآبار المنقبة، الآبار المكتشفة. والاستخراج أو الإنتاج الذي يعتمد على الكميات المنتجة من المحروقات[1]. وعليه، يعتمد بلوغ أهداف التقييم على دراسة أداء الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات من حيث الكفاءة التقنية في أداء مختلف أنشطة المنبع وما يفرزه من أثار بيئية، والفعالية الإنتاجية من حيث الكميات المنتجة، إضافة إلى الرفع من الاحتياطات المؤكدة.

المطلب الأول: تقييم أنشطة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في المنبع

سيتم التقييم من خلال التطرق إلى مختلف أنشطة المنبع، إضافة إلى تقييم نتيجة ممارسة هذه الأنشطة مترجمة في الإنتاج الكلي للمحروقات.

الفرع الأول: التقييم التقني أثناء مرحلة الحفر والتنقيب

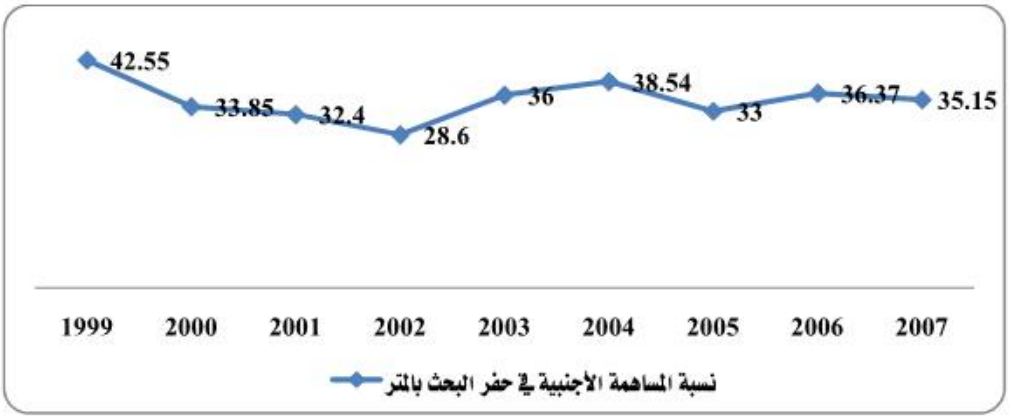
ينصب التحليل على تحديد مدى مساهمة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في تطوير قطاع الطاقة الجزائري أثناء مرحلة الحفر والتنقيب، مع المقارنة بجهود سوناطراك كمرجع قياس لتحديد مدى الاستفادة من تواجد هذه الشركات من عدمه.

[1]. تتناول التقارير السنوية لشركة سوناطراك تقسيم أنشطتها إلى: تنقيب وإنتاج، النقل بالأنابيب، التمييع والتصفية والبتروكمياء، التسويق.

1- دور الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في حفر البحث والتطوير

تشارك الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في أنشطة حفر البحث عن المحروقات بفعالية كبيرة نتيجة للقدرات التكنولوجية والمالية والهيكلية الضخمة التي تتمتع بها، مما ضمن لها استمرارية الحضور في الجزائر جنبا إلى جنب مع الطرف المحلي. وهو ما انعكس في نسب المساهمة في عدد الأمتار المحفورة.

الشكل رقم (43): نسبة المساهمة الأجنبية في أمتار حفر البحث في الفترة 1999-2007



المصدر: بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (01).

يبين الشكل حجم الدور الذي تلعبه الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في المرحلة الأولى من الاستغلال للثروة الطاقوية الجزائرية حيث تحظى بنسبة ثابتة تقريبا من أمتار حفر البحث لتؤدي دورها في التنقيب. ويتطور هذا الدور عندما يتعلق الأمر بحفر التطوير فالشركات الطاقوية متعددة الجنسيات تضطلع بأدوار أكثر أهمية نتيجة لحساسية المرحلة التي وصل إليها الاستغلال والمرتبطة بضمان تدفق الثروات الباطنية وتعظيم الاستفادة من الآبار المحفورة والمكتشفة.

الشكل رقم (44): نسبة المساهمة الأجنبية في أمتار حفر التطوير في الفترة 2001-2007

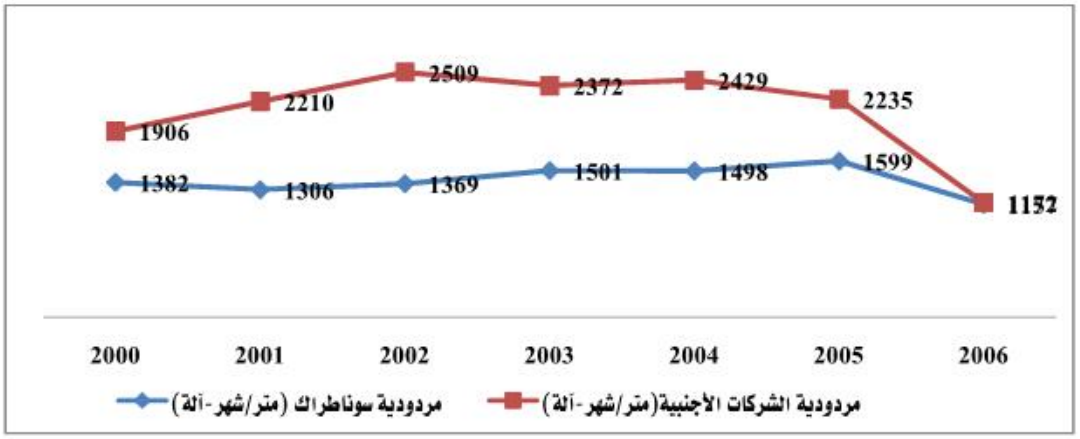
المصدر: بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (01).

تقوم الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات مناصفة مع سوناطراك بحفر التطوير، بل تضطلع بهذا الدور في بعض الحالات بنسبة تتجاوز حصة سوناطراك من الأمتار المحفورة مثلما حدث على سبيل المثال سنة 2002، أين استحوذت على 67% من إجمالي حصة حفر التطوير.

2- مردودية حفر الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات

تتفوق الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات من حيث معيار مردودية الحفر الشهري لكل آلة على شركة سوناطراك، مما يعكس الكفاءة الفنية والتنظيمية والتكنولوجية من حيث استخدام العمالة المؤهلة، والمهارات التنظيمية الحديثة إضافة إلى الأساليب الفنية المتقدمة والتكنولوجيات المتطورة التي تسمح بتحقيق الأهداف بأقل قيود.

الشكل رقم (45): مقارنة بين مردودية حفر سوناطراك والشركاء الأجانب في الفترة 2000-2006



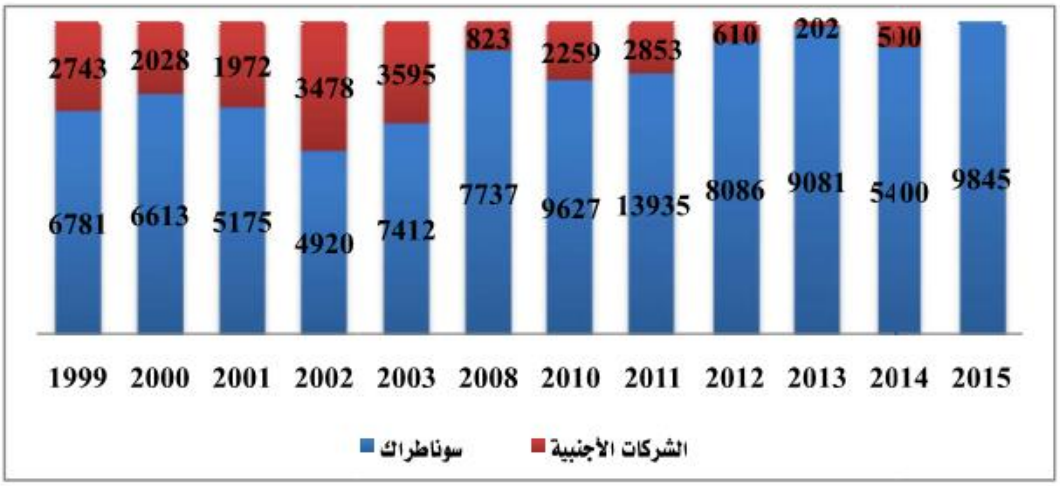
المصدر: بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (01).

يبين الشكل أن مردودية الشركات الأجنبية قاربت الضعف سنة 2002، وهو نفس المنوال تقريبا الذي سارت عليه الأمور بقية السنوات مع استثناءات قليلة على غرار سنة 2006، في إشارة إلى الالتزام المهني الذي تمارسه هذه الشركات للوفاء بالعقود المبرمة مع الشريك المحلي.

3- نصيب الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات من عمليات المسح السيسميكي

تمر عمليات المسح السيسميكي على مرحلتين وهما المسح السيسميكي ثنائي الأبعاد (2D)، والمسح السيسميكي ثلاثي الأبعاد (3D). وتشارك الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في المرحلتين بنصيب متفاوت، سواء بين النمطين أو مقارنة بنصيب سوناطراك.

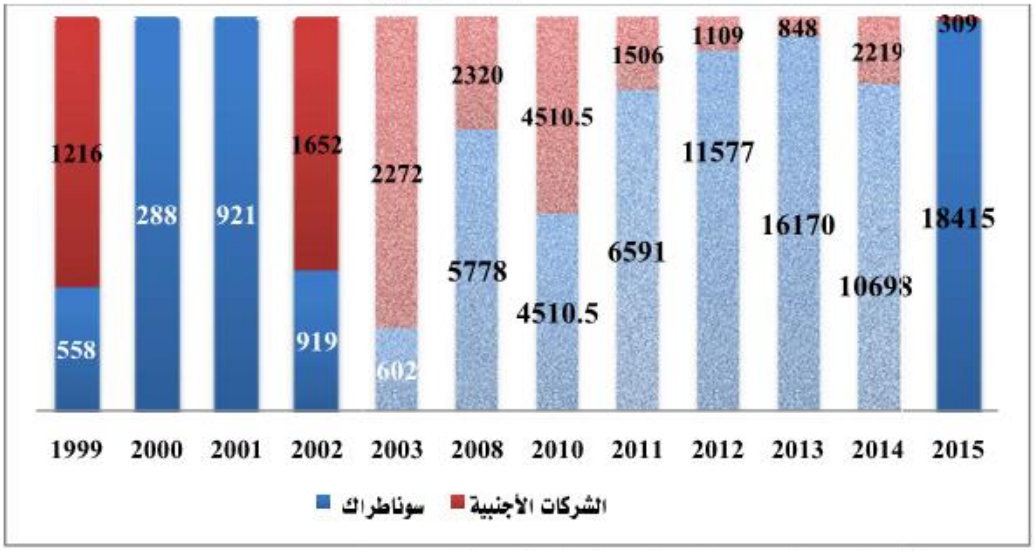
الشكل رقم (46): تطور نصيب الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات من المسح السيسميكي (2D) في الفترة بين 1999-2015 (كيلو متر)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نسخ مختلفة من التقارير السنوية لشركة سوناطراك.

رغم المساحات المتواضعة التي توكل مهمة مسحها للشركات الطاقوية متعددة الجنسيات حسب ما يوضحه الشكل، أين بدأت في التناقص بداية من سنة 2008 إلى أن انعدمت سنة 2015، إلا أن ذلك لا يقلل من قيمة الدعم الذي توفره هذه الشركات لسوناطراك أثناء عملية المسح وهو ما يتجلى أكثر أثناء عمليات المسح ثلاثي الأبعاد (3D).

الشكل رقم (47): تطور نصيب الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات من المسح السيسميكي (3D) في الفترة بين 1999-2015 (كيلو متر مربع)



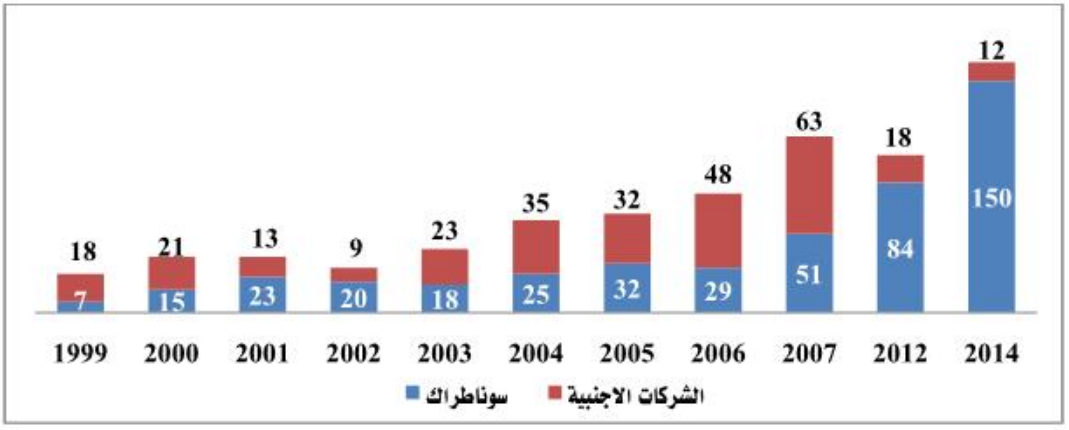
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على نسخ مختلفة من التقارير السنوية لشركة سوناطراك.

تظهر النتائج المحققة سنوات 1999، 2002، 2003، 2010 حجم المساهمة القيمة والدعم الفني الذي توفره الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات لجهود المسح ثلاثي الأبعاد والبحث عن مصادر عميقة للمحروقات. مع الإشارة إلى أن التذبذب في نسب المساهمة في المسح السيسميكي يمكن أن يكون راجعا لظروف عديدة مثل: الحصص ونوعية العقود المبرمة ورغبة الجزائر كدولة مضيفة.

4- دور الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في رفع عدد الآبار المحفورة والمكتشفة

انعكس تطور نسب مساهمة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في حفر البحث وكذا مردودية حفرها في عدد الآبار المحفورة والمكتشفة عبر المساحات الممنوحة لها بموجب العقود المبرمة مع سوناطراك.

الشكل رقم (48): تطور عدد الآبار المحفورة من طرف الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الفترة بين 1999-2014

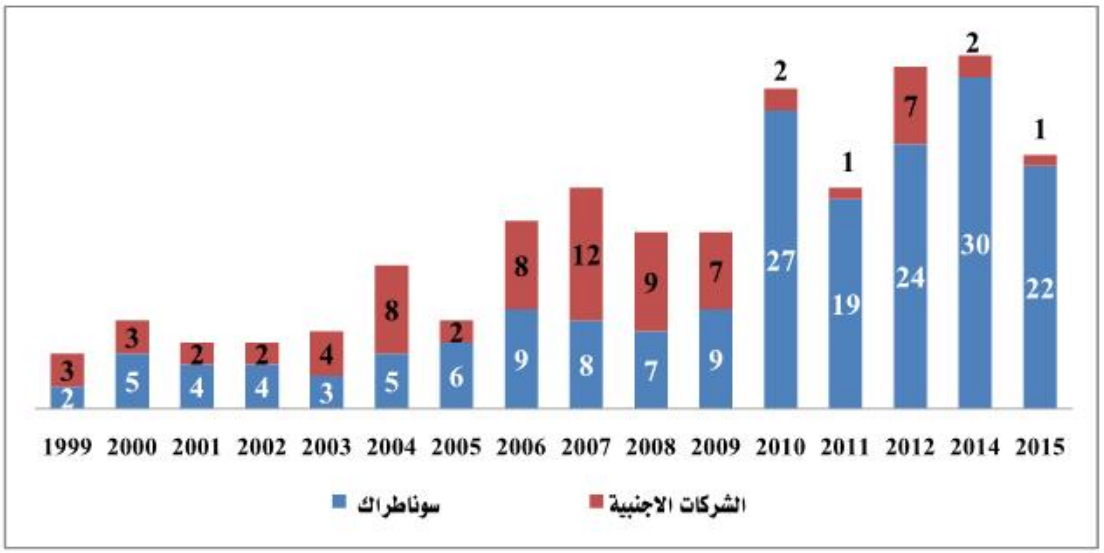


المصدر: بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (01).

رغم اضطلاع سوناطراك بالدور الأكبر من خلال القوانين السيادية التي تدعم مركزها التفاوضي ومكانتها في القطاع، إلا أن الشركاء الأجانب يحافظون على مستويات مقبولة من الجهود المبذولة والكفيلة بمساندة سوناطراك لتحقيق الأهداف الكلية للقطاع. ولعل نتائج الحفر المحققة في الفترة بين 2003 و 2007، والتي ترجمت من خلال التطور الهائل في عدد الآبار المحفورة (25 بئر مقابل 25 بئر لسوناطراك)، لخير دليل على الدور المكافئ الذي تلعبه هذه الشركات.

يستمر دور الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات لتساند سوناطراك في الاكتشافات المحققة. وهو يظهره الشكل الموالي، حيث أن القيمة المضافة المحققة تبلورت من خلال اكتشاف المزيد من الآبار مما يؤشر لزيادة الإنتاج.

الشكل رقم (49): تطور عدد الآبار المكتشفة من طرف الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الفترة بين 1999-2014



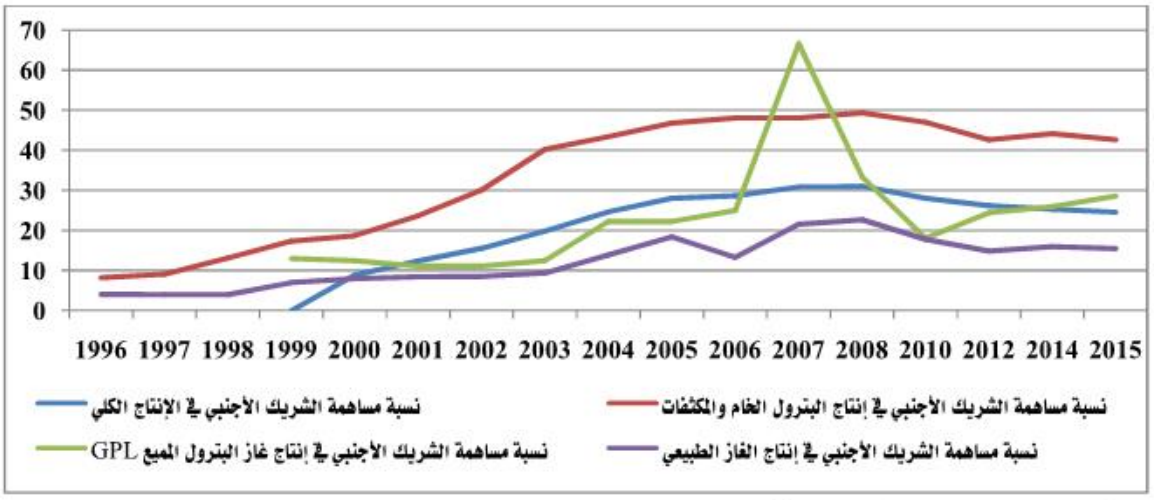
المصدر: بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (01).

حققت الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات 12 اكتشافا جديدا سنة 2007 مقابل 8 اكتشافات لسوناطراك وهو ما تكرر سنوات 2003، 2004، 2008. كما سجلت هذه الشركات اكتشافات هامة ومقبولة خلال باقي السنوات مما يدل على صواب القرار القاضي بالاعتماد على الخبرات التكنولوجية الأجنبية للكشف عن مصادر جديدة للمحروقات، طبعا إلى جانب الجهود المحلية لسوناطراك.

الفرع الثاني: تقييم نسب مساهمة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الإنتاج الكلي من المحروقات

تقنيا، ترتفع نسبة مساهمة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الإنتاج الكلي من المحروقات نتيجة لارتفاع نسب مشاركتها في مختلف أنشطة المنبع الممهدة للإنتاج. مما يعكس تزايد وزن الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في قطاع الطاقة ودورها في تدعيم القدرات الإنتاجية لسوناطراك. أما قانونيا، فتزايد نسبة مساهمة هذه الشركات في الإنتاج الكلي يعود لطبيعة العقود المبرمة مع الهيئات الاستثمارية في الجزائر وسوناطراك.

الشكل رقم (50): تفصيل نسب مساهمة الشريك الأجنبي في الإنتاج الكلي من المحروقات في الفترة 1996-2015



المصدر: بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (01).

تطورت نسبة مساهمة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الإنتاج الكلي من المحروقات لتفتك حصصا إضافية من حصة سوناطراك في إشارة إلى التنافسية الاقتصادية والفنية التي تتمتع بها هذه الشركات. فالمتتبع للسيرورة الزمنية لهذا التطور يجد أن إنتاجها الكلي قد تطور باستمرار بداية من سنة 2000، أين كان يقدر فقط بحوالي 18 مليون ط.م.ب، ليصل سنة 2008 إلى 72 مليون ط.م.ب أي 31% من الإنتاج الكلي للجزائر من المحروقات[1]. وهو ما انعكس في تزايد الإنتاج الكلي للجزائر من المحروقات.

الشكل رقم (51): الإنتاج الكلي للجزائر من المحروقات في الفترة بين 1987 و 2014 (10^{15} وحدة حرارية بريطانية)

Source: Algeria-**Total Energy - Total Primary Energy Production**. Available on: https://knoema.com/atlas/Algeria/topics/Energy/Total-Energy/Primary-Energy-Production. visited in 12-04-2017.

[1]. بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (1).

تم تقييم أنشطة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في المنبع من خلال معيارين هما: التقييم التقني أثناء مرحلة الحفر والتنقيب، والذي استند إلى عدة معايير تقنية على غرار: عدد الآبار المحفورة والمكتشفة؛ عمليات المسح السيسميكي؛ مردودية الحفر؛ حفر البحث والتطوير. أما المعيار الثاني فكان تقييم نسب المساهمة في إنتاج المحروقات معبرا عنه بالإنتاج الكلي ومن خلاله إنتاج مكوناته. والملاحظ أن الألفية الجديدة والتي استهلتها الجزائر بإصدار قانوني الاستثمار والمناجم سنة 2001، شكلت نقطة تحول أساسية تجسدت في:

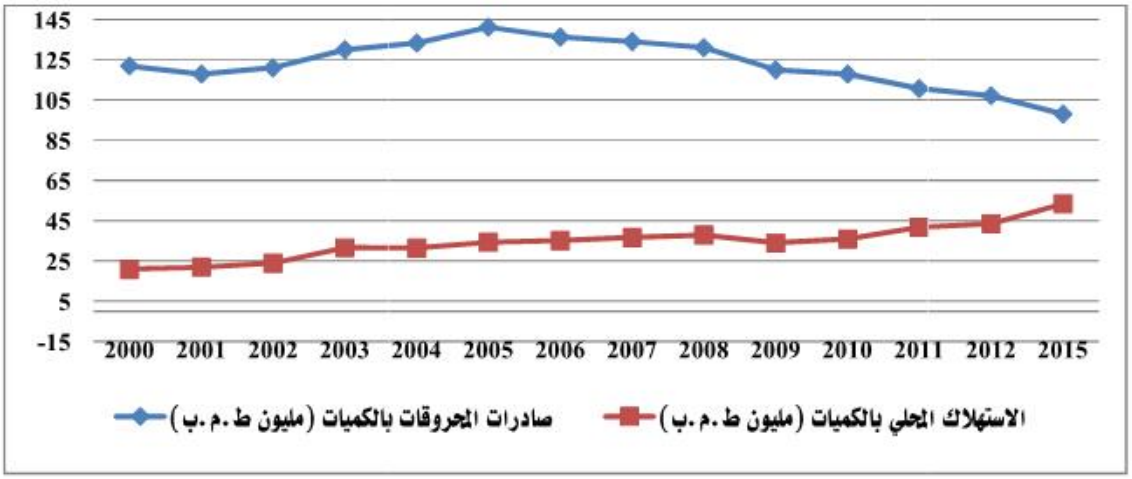
- زيادة حجم التدفقات الكلية من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر؛
- زيادة حجم التدفقات الواردة إلى قطاع الطاقة؛
- زيادة إنتاج الجزائر من المحروقات بمختلف أنواعها؛
- زيادة عدد الآبار المحفورة والمكتشفة؛
- استحواذ الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات على نسب تفوق 30% من أمتار حفر البحث، وتفوق 40% من حفر التطوير؛
- تفوق الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات من حيث مردودية الحفر على سوناطراك؛
- إثبات الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات كفاءتها في تطبيق البحث السيسميكي ثلاثي الأبعاد خاصة؛

ومنه تقنيا يعتبر تكريس المزيد من الانفتاح الذي جاء به كل من قانون الاستثمار وقانون المناجم المعنيين قد عاد بالنفع التقني على الشريك المحلي. لكن من جهة أخرى، فإن هذه الشركات قد خطت خطوات عملاقة في مسار تطوير تواجدها بالجزائر ومنه تطوير قطاع الطاقة بالموازاة مع ذلك. وهو ما يمكن استنباطه أيضا من المؤشرات الجزئية للمنتجات الطاقوية المؤشر عليها في الشكل، والمتمثلة في البترول الخام والمكثفات، غاز البترول المميع والغاز الطبيعي والتي تطورت نسب مساهمة الشريك الأجنبي في إنتاجها بصورة ملحوظة كما بينه الشكل مع تميز الشريك الأجنبي في إنتاج البترول الخام والمكثفات أين وصلت نسب مساهمته في الإنتاج إلى حدود النصف بحلول سنة 2008. ورغم اختلاف نسب مشاركة الشريك الأجنبي (تقديريا تتراوح بين 20% و 30%). إلا أنه لا يمكن إنكار دوره في تحقيق الجزائر لأهدافها الإنتاجية على المدى الزمني المدروس.

المطلب الثاني: تقييم الأداء الاقتصادي للشركات الطاقوية متعددة الجنسيات

يتطلب تقييم الأداء الاقتصادي للشركات الطاقوية متعددة الجنسيات الناشطة في الجزائر الاعتماد على رصد القيمة المضافة المتولدة عن أنشطتها سواء من ناحية كمية أو مالية، ومدى قدرة هذه القيمة على تحريك الواقع الاقتصادي سواء للقطاع أو الاقتصاد الجزائري ككل. ويمكن أن يظهر هذا الأثر من خلال تطور الكميات المصدرة من المحروقات، إضافة إلى تدعيم القدرة على تلبية متطلبات السوق المحلية من المحروقات.

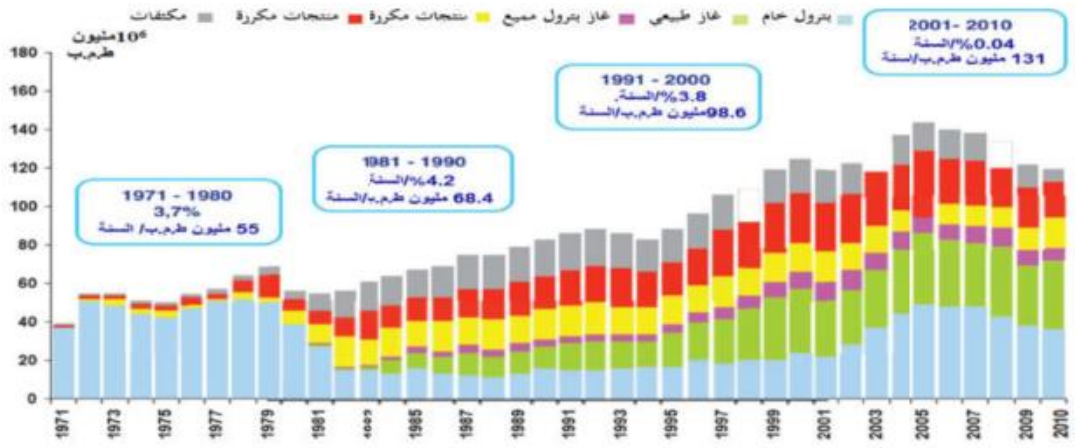
الشكل رقم (52): الكميات المصدرة والمسوقة محليا من المحروقات في الفترة بين 2000-2015



المصدر: بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (01)، والتقارير السنوية المختلفة لسوناطراك

حيث أن الجزائر دعمت عبر السنوات الماضية قدراتها التصديرية مما ضمن لها مكانة مهمة في السوق الدولية. فحسب الشكل، تراوحت الكميات الإجمالية المصدرة بين التزايد والتناقص لأسباب فنية، إنتاجية، أو تجارية. لكن احتلالها لمركز الريادة من حيث تصدير الغاز الطبيعي على المستوى الإفريقي بحجم قدر بحوالي 27.4 مليار متر مكعب سنة 2014[1] خير دليل على التطور الذي شهده القطاع.

الشكل رقم (53): صادرات الجزائر من المحروقات بالكميات في الفترة بين 1970-2010



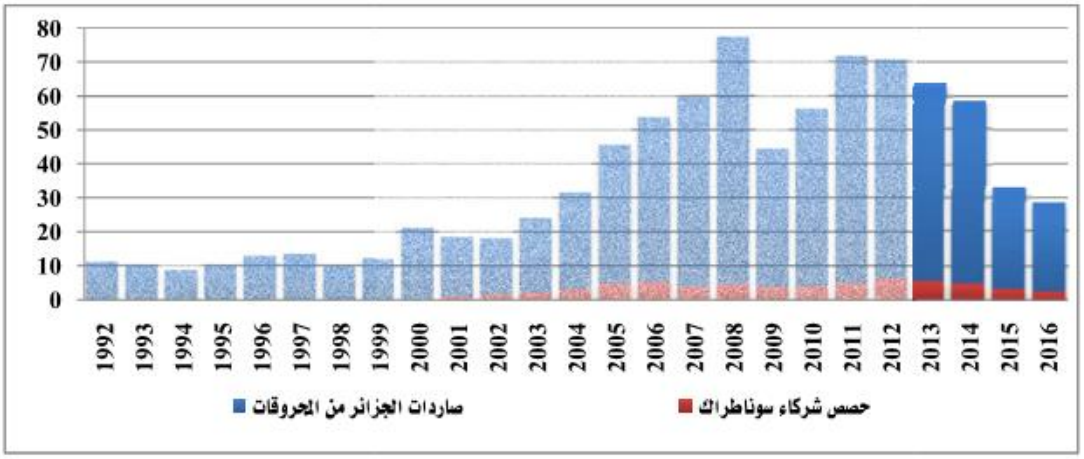
Source: ministère de l'énergie et des mines, **bilan des réalisations du secteur de l'énergie et des mines – 1962-2010**, p 35.

سمح التطور الكبير الذي شهده إنتاج وتصدير المحروقات من تحقيق فوائض مالية جراء معتبرة. وهو ما انعكس بدوره على بقية المؤشرات الاقتصادية الخاصة بمعاملات الاقتصاد الجزائري مع الخارج خصوصا ما تعلق بميزان المدفوعات ومن ضمنه الميزان التجاري، معدل تغطية الصادرات للواردات. ومن بين أوجه الانعكاسات الايجابية

[1]. SONATRACH, **rapport annuel 2014**, p 11.

لهذا الازدهار في قطاع الطاقة تنامي معدلات التحصيل من الجباية البترولية. حيث ارتفع المتوسط السنوي للجباية البترولية المحصلة من 338 مليار دينار جزائري في الفترة بين 1990 و 2000 إلى 2120 مليار دينار في الفترة بين 2001 و 2010[1].

الشكل رقم (54): صادرات الجزائر من المحروقات في الفترة بين 1992-2016 (مليار دولار)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على أعداد مختلفة من **النشرات الإحصائية الثلاثية لبنك الجزائر**.

يتوافق تطور الكميات مع تطور العوائد المالية المحققة من تصدير الجزائر للمحروقات حيث شكلت الألفية الجديدة وسنة 2001 على وجه الخصوص نقطة تماس بين مرحلة العوائد المنخفضة والعوائد الخيالية من المحروقات المنتجة في قطاع الطاقة. إلا أن الملاحظ أن حصص الشركاء تعتبر ضئيلة مقارنة بنسب مساهمتها في الإنتاج الكلي للمحروقات في الجزائر والتي وصلت سنة 2008 إلى حدود 30%، مما يدل أن الجزائر تستهدف تعظيم استفادتها من الشركات متعددة الجنسيات، خصوصا في الجانب الفني والإنتاجي، مع عدم التفريط في العوائد المالية المترتبة عن تسويق الإنتاج لفائدة هذه الشركات. ومنه، يمكن القول أن الشركات متعددة الجنسيات ورغم أن حصيلتها السنوية تقدر بالمليارات إلا أنها لا تحصل على عوائد تناهز نسبة مشاركتها في مخرجات العملية برمتها أي أن مصالحها الاقتصادية لم تبلغ التعظيم.

الفرع الثاني: تقييم القدرة التشغيلية للشركات الطاقوية متعددة الجنسيات

توحي مقارنة التدفقات المالية التي تستثمرها الشركات الطاقوية في الجزائر، إذا ما قورنت بحجم العمل المخصص لهذه الاستثمارات معبرا عنه بعدد مناصب العمل، أن هذا القطاع هو عبارة عن صناعة كثيفة رأس المال ولا يعتمد على كثافة العمل.

[1]. Ministère de l'énergie et des mines, **Bilan des réalisations du secteur de l'énergie et des mines – 1962-2010**, p 39.

الجدول رقم (42): عمالة أكبر 10 شركات متعددة الجنسيات مستثمرة في الجزائر بين جانفي 2003 وماي 2015

الترتيب	الشركة	عدد المشاريع	عدد مناصب الشغل	التكلفة الإجمالية (مليون دولار)
1	Emirates International Investment Company	1	3000	5000
2	**Vietnam Oil and Gas Corporation (PetroVietnam**	**2**	**1999**	**4743**
3	**Repsol SA**	**2**	**839**	**3565**
4	Jelmoli Holding AG	5	4500	3539
5	**Total Co**	**3**	**961**	**3465**
6	Orascom Group	6	3541	2814
7	**ArcelorMittal**	**3**	**4349**	**2447**
8	**British Petroleum (BP)**	**3**	**485**	**2384**
9	Grupo Ortiz Construccion y Servicios Del Mediterraneo	4	2434	2049
10	**China National Petroleum (CNPC)**	**2**	**291**	**1991**
	شركات أخرى	344	70754	36043
	المجموع	**375**	**93153**	**68040**

Source: the Arab investment and export credit guarantee corporation, **Algeria: Inward and Outward FDI,** p 125. available on: http://dhaman.net/en/research-studies/country-profile/

فشركة توتال مثلا تتواجد بالجزائر منذ سنة 1952 ولا تشغل بها سوى 900 عامل، مع ارتفاع احتمال جلبها للعمالة الأجنبية معها. ما يعزز ذلك على سبيل المثال، شركة ستات أويل النرويجية ضخت في الجزائر إنتاجا بمعدل 50 ألف برميل بترول مكافئ في اليوم، محققة عوائد تصل إلى 4.4 مليار كرونة نرويجية (512.11 مليون دولار) سنة 2015، ولكنها لا تشغل في الجزائر سوى 30 عاملا[1]. إضافة إلى ذلك فإن هيمنة شركة سوناطراك على الحصص العظمى للاستثمارات تجعلها ذات قدرة تشغيلية أكثر للعمالة. مما يخفض عموما من المساهمة التشغيلية لهذه الشركات.

المطلب الثالث: التقييم البيئي لأنشطة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الجزائر

يصعب إجراء التقييم البيئي لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات كونه يمثل أحد التحديات التي تحاول شركات هذا القطاع المتصف بالملوث أن ترسم له صورة مستدامة بيئيا. لذلك سيتم المقارنة بين الجوانب الايجابية التي ترصدها التقارير البيئية الصادرة عن مختلف الأطراف ذوي المصلحة والعلاقة.

تعتبر شركة سوناطراك عاملا مهما في عملية التقييم، كونها الشريك الدائم لكل الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات الناشطة في القطاع لذلك فالمعلومات التي تزودنا بها سوناطراك تعتبر مصدرا أساسيا لرصد الممارسات

[1]. Statoil, **Algeria**, available on: https://www.statoil.com/en/where-we-are/algeria.html. visited in: 06-05-2017.

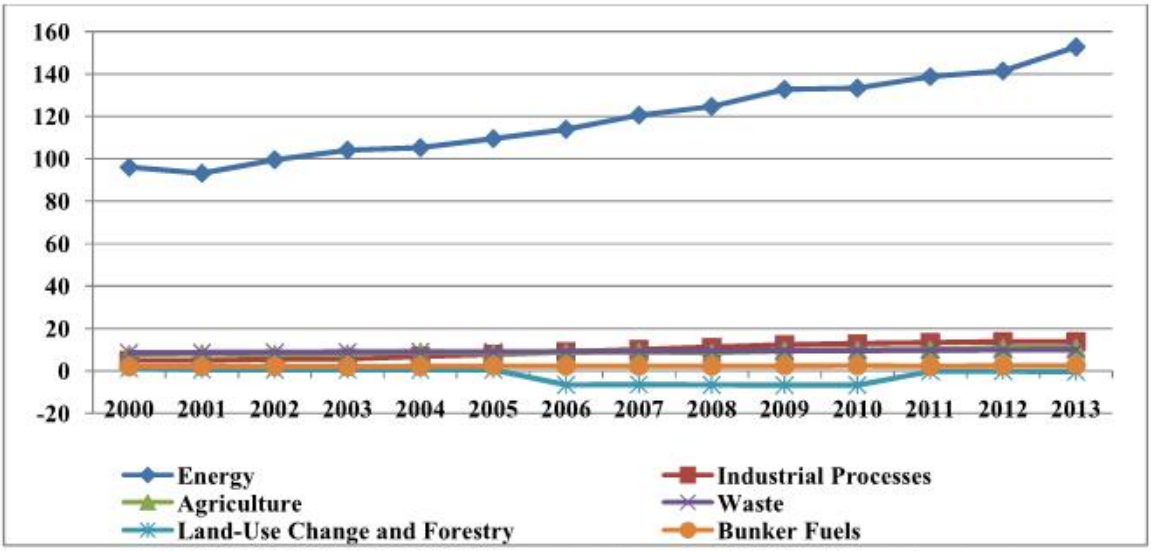
البيئية الايجابية والسلبية لشركائها. ومن جهة أخرى. يجب الإشارة إلى أن حصة سوناطراك من أنشطة المنبع كما تم التطرق له تفوق بكثير حصة الشركاء الأجانب لذلك فإن مبادرات بيئية ايجابية أو إضرار سلبي بالبيئة سيكون مصدره الأول هو شركة سوناطراك قبل الشريك الأجنبي.

الفرع الأول: رصد انبعاث الغازات المسببة للاحتباس الحراري الناجم عن قطاع الطاقة

تتحكم العديد من العوامل في مستويات السلامة البيئية واستدامتها لاسيما عدد السكان وطبيعة الأنشطة الممارسة بين زراعة، صناعة، وبصفة خاصة في الجزائر يبرز قطاع الطاقة والمناجم. وللتعبير عن الاستدامة البيئية للأنشطة الاستثمارية الممارسة في قطاع سيتم الاعتماد على رصد معدلات انبعاث الغازات المسببة للاحتباس الحراري.

الشكل رقم (55): التوزيع القطاعي لتطور انبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري في الفترة بين 2000-2013

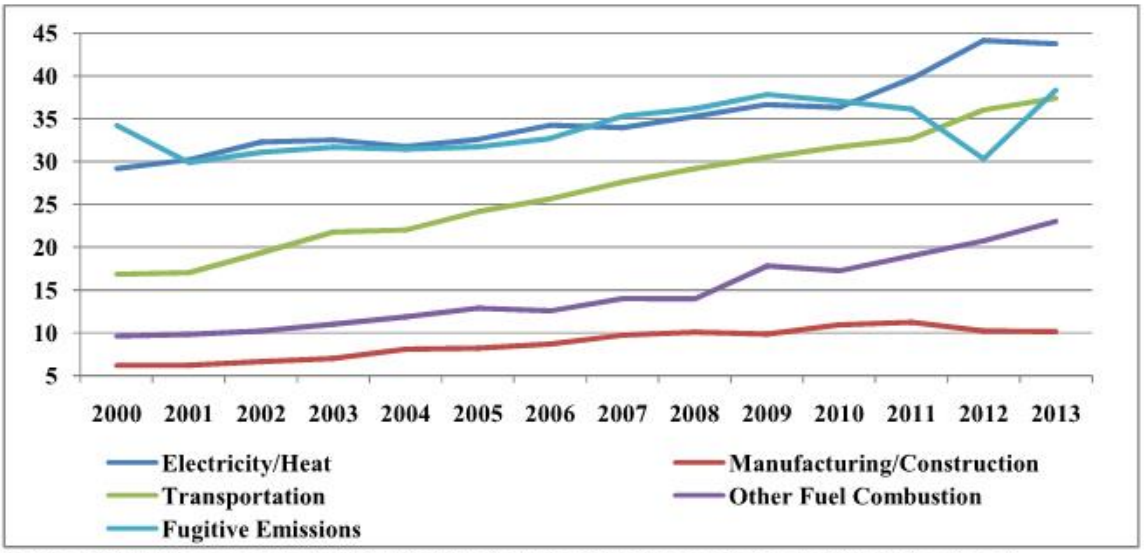
(طن متري من مكافئ ثاني أكسيد الكربون)



Source : World resources institut, **CAIT Climate Data Explorer**. Available on: http://cait.wri.org/

يعبر الشكل عن التوزيع القطاعي لإجمالي الانبعاثات المسببة للاحتباس الحراري مقاسة بوحدة "طن متري من مكافئ ثاني أكسيد الكربون: ($MtCO_2$) ". حيث يؤسس الشكل بما لا يدعو للشك إلى أن قطاع الطاقة هو أكثر القطاعات تلويثا وإصدارا للغازات المسببة للاحتباس الحراري. حيث وصلت هذه الانبعاثات سنة 2013 إلى حدود 153 ($MtCO_2$) بعدما كانت سنة 2001 لا تصل إلى حدود 94 ($MtCO_2$). لكن ما يؤخذ على هذا الشكل أنه يعبر إجمالا عن قطاع الطاقة دون التفصيل في مكوناته.

الشكل رقم (56): تطور انبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري الناجم عن القطاعات الفرعية لقطاع الطاقة في الفترة بين 2000-2013 (طن متري من مكافئ ثاني أكسيد الكربون)



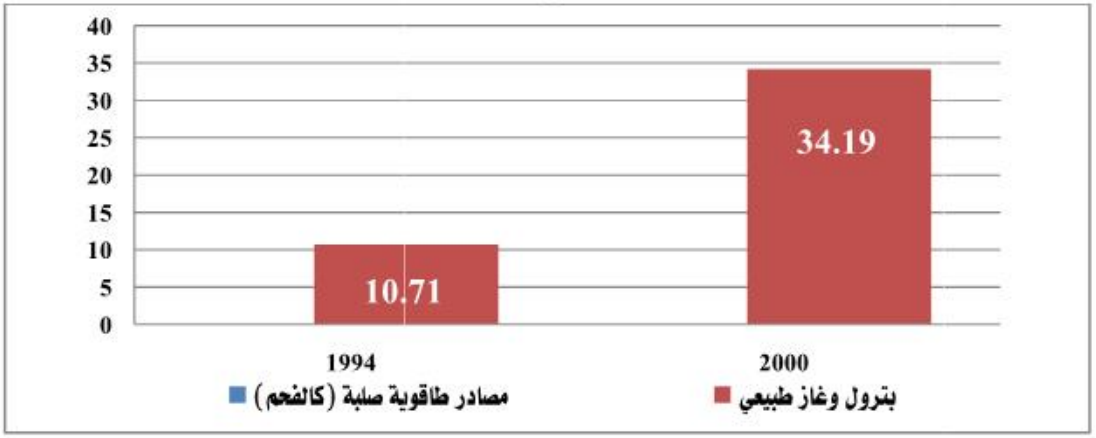
Source : World Resources Institut, **CAIT Climate Data Explorer.** Available on: http://cait.wri.org/

يفصل الشكل في تطور الانبعاثات الناجمة عن القطاعات الفرعية المكونة لقطاع الطاقة. وما أفرزه هذا الشكل هو أن قطاع الطاقة يحوي خمسة قطاعات هي: التصنيع والبناء، توليد الكهرباء والتسخين، النقل، الانبعاثات المتسربة، إضافة إلى مصادر أخرى لحرق المصدر الطاقوية وتوليد الانبعاثات. ويمكن تقسيم هذه المصادر إلى ثلاثة مجموعات، تضم المجموعة الأولى قطاع البناء والتصنيع والذي لا تتطور انبعاثاته حسب ما يرصده الشكل في الفترة الزمنية المبنية. بينما تضم المجموعة الثانية قطاعات النقل، والمصادر الأخرى التي ترتفع مساهمتها في الانبعاثات المسببة للاحتباس الحراري رغم كونها لم تكن من القطاعات البارزة كمنبع للانبعاثات. وتضم المجموعة الأخيرة قطاع توليد الكهرباء الذي يعتمد على مصادر طاقوية غير نظيفة مثل البترول، مما تسبب مع الزمن وزيادة الكثافة السكانية في تزايد الانبعاثات الناجمة عنه؛ إضافة إلى قطاع الانبعاثات المتسربة "fugitive emissions" وهي تعبر عن "انبعاثات الغازات المسببة للاحتباس الحراري كالمنتجات الثانوية أو النفايات أو الخسائر في عملية إنتاج البترول أو تخزينه أو نقله، مثل الميثان الذي يتم إزالته أثناء حفر وتكرير النفط والغاز، أو تسرب الغاز الطبيعي من خطوط الأنابيب[1]" فهي تمثل الفئة المطلوبة من التحليل. ويبين الشكل أنه رغم تصدرها سنة 2000 لمصادر الانبعاثات بما يقارب 34 ($MtCO_2$)، إلا أن هذه الصدارة تراجعت في السنوات الموالية لتصبح ثالث مصدر للانبعاثات بعد النقل وتوليد الكهرباء. مما يعني أن الاحتباس الحراري في الجزائر لا تسببه فقط أنشطة المنبع والمصب في قطاع المحروقات ولكن هناك أيضا النقل والكهرباء.

[1] . UNFCCC, **Glossary of climate change acronyms and terms**, available on: http://unfccc.int/essential_background/glossary/items/3666.php. Visited in: 08-05-2017.

إن معرفة مصادر الانبعاثات المتسربة يحدد الأنشطة الطاقوية المتسببة في هذه الانبعاثات ويحدد الأطراف المسؤولة عنها كذلك. وهو ما يمكن استشرافه من الشكل الموالي.

الشكل رقم (57): تطور الانبعاثات المتسربة في الجزائر بين سنتي 1994 و 2000 (طن من ثاني أكسيد الكربون المكافئ)

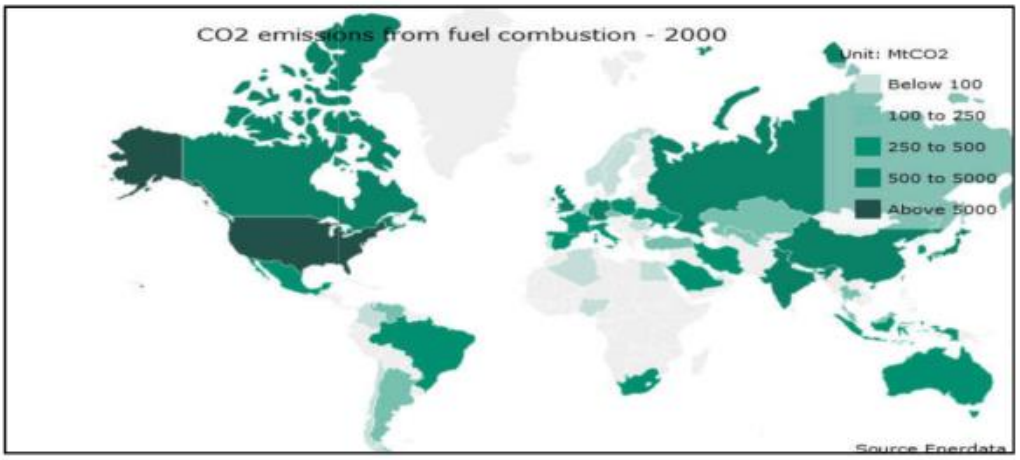


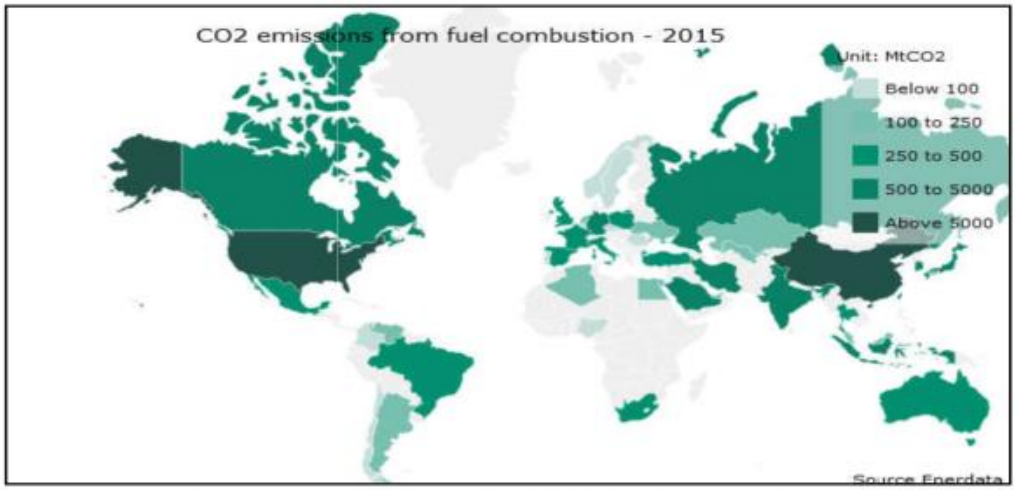
Source: UNFCCC, **Annual greenhouse gas (GHG) emissions for Algeria, in Mg CO2 equivalent**, available on: http://unfccc.int/di/DetailedByParty/Event.do?event=go. Visited in: 08-05-2017.

تختفي المصادر الطاقوية الصلبة كالفحم وباقي الثروات المنجمية. وبالمقابل تظهر المقارنة أن الانبعاثات المتسربة الناجمة عن ممارسة مختلف أنشطة المنبع المرتبطة بالبترول والغاز الطبيعي في الجزائر تشكل نسبة معتبرة من الانبعاثات في الجزائر. حيث تطورت من 10.710 ($MtCO_2$) إلى 34.19 ($MtCO_2$)، أي ما يعادل أكثر من 35% من إجمالي انبعاثات ذات المصدر الطاقوي سنة 2000، والمقدرة بحوالي 96 ($MtCO_2$).

رغم كل ذلك، يعتبر مستوى الانبعاثات من ثاني أكسيد الكربون ذو المصدر الطاقوي غير مقلق لأن المعدلات المسجلة في الجزائر منخفضة كثيرا عن المستويات العالمية.

الشكل رقم (57): مقارنة بين مستويات الانبعاثات من غاز ثاني أكسيد الكربون في العالم بين سنتي 2000 و 2015

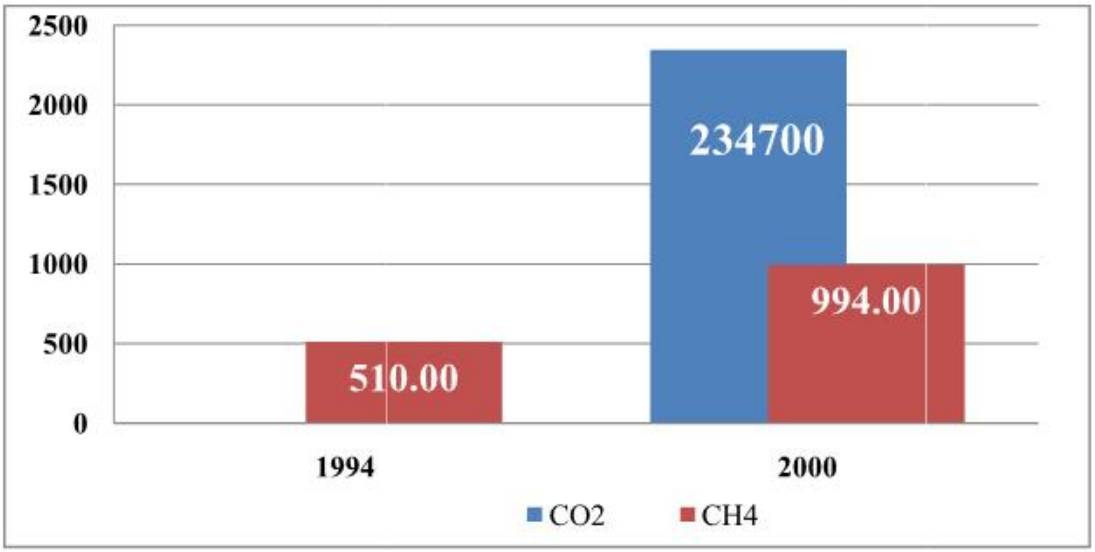




Source: Enerdata, **Global Energy Statistical Yearbook 2016, CO_2 emissions from fuel combustion.** Available on: https://yearbook.enerdata.net. visited in: 09-05-2017.

رغم أن الجزائر انتقلت، حسب الشكل، من الفئة الأولى ذات الانبعاثات الأقل من 100 (MtCO2) إلى الفئة الثانية ذات الانبعاثات المحصورة بين (100–250)، إلا أنها لا تزال نسبيا في منطقة آمنة لأنه بالنظر لخصوصيات الاقتصاد الجزائري الذي تتوفر فيه الطاقة بأسعار زهيدة نتيجة للدعم الحكومي، وخصوصا مع ارتفاع التعداد السكاني، توسع حظيرة السيارات، وحجم النشاط الصناعي والاستخراجي فإن معدلات الزيادة تعتبر مقبولة إلى حد ما.

الشكل رقم (59): مقارنة بين تطور الغازات المتسربة (Fugitive Emissions)



Source: UNFCCC, **Greenhouse Gas Inventory Data - Detailed data by Party**. Available on: http://unfccc.int/di/DetailedByParty/Event.do?event=go. Visited in: 09-05-2017.

رغم ارتفاع معدلات انبعاث الميثان من أنشطة المنبع في قطاع المحروقات، إلا أن المشكلة الحقيقية التي يجب أن يتصدى لها القائمون على القطاع ومن بينهم الشركات التي تزاول أنشطتها الاستثمارية في القطاع وخاصة الشريك المحلي سوناطراك هي مشكلة ارتفاع كميات انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون.

الفرع الثاني: مساهمة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في مشاريع الطاقة المتجددة والجديدة

في إطار سعي الجزائر إلى التوجه نحو تعزيز إنتاج الطاقات المتجددة وتغيير النمط الاستهلاكي القائم على الطاقات الاحفورية تم اللجوء إلى إستراتيجية الشراكة مع الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات لانجاز مشروع المحطة الهجينة بحاسي الرمل بطاقة إنتاج تقدر بـ 150 ميغاواط. والمشروع عبارة عن مجموعة من الشراكات المحلية والأجنبية، فمن الناحية المالية تعتبر شركة NEAL (New Energy Alegria)، صاحبة المشروع الذي أطلق عليه اسم SPP1 (Solar Power Plant) المعبر عن الشراكة المبرمة بين كل NEAL بمساهمة قدرها 20% ومجمع سوناطراك بحصة قدرها 14%، أما بالنسبة للشريك الأجنبي فحصته 66% مقسمة بين شركة ABENER الاسبانية التي أوكلت لها مهمة انجاز وصيانة المشروع بنسبة 51%، وشركة COFIDES بنسبة 15%، ويمثل الطرف الأجنبي الشركة الإسبانية ABENER بينما يمثل الطرف الجزائري شركة NEAL.

تم افتتاح المشروع في جويلية 2011، بتكلفة إجمالية قدرها 315 مليون أورو، تكفل كل من البنك الوطني الجزائري والقرض الشعبي الجزائري وبنك الجزائر الخارجي بتمويل 80% منها أي ما يعادل 252 مليون أورو، و 20% أي ما يعادل 63 مليون أورو من الصندوق الخاص للمشروع. بنمط (BOO) الذي يتضمن تصميم، بناء، تشغيل وصيانة المشروع مع ضمان بيع الإنتاج بتسعيرة 3.122 دج/كيلواط ساعي.

من الناحية البيئية، يقل معدل انبعاث الغازات المسببة للاحتباس الحراري لواحد كيواط ساعي من الكهرباء المنتج في المحطة الهجينة بمرتين عن إنتاجه من خلال توربين غاز عادي[1]. فالتكنولوجيا الهجينة تسمح بتثمين أكبر للثروة الغازية، من خلال تقليل كميات الغاز الطبيعي المشتعل وتعويضها بطاقة الشمس بما يقلل من انبعاثات الغازات الدفيئة بما يناهز 33000 طن سنويا من انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون . ومن ناحية اقتصادية المحافظة على الموارد الغازية للاحتياجات الوطنية والتصديرية بمقدار 7 مليون متر مكعب سنويا[2].

تكنولوجيا، سمح المشروع بنقل تكنولوجيا جديدة إلى الجزائر فيما يعرف بـ ISCC: Integrated Solar Combined Cycle، والقائمة على دمج إنتاج الكهرباء بين الغاز الطبيعي والطاقة الشمسية "تقنية الحوض المكافئ". من جهة أخرى، يحتك 24 عامل جزائري في وحدة الإنتاج بالخبراء السبعة الاسبانيين المشغلين للوحدة،

---

[1]. بالاعتماد على:

-Ministère de l'Energie, **Projet Centrale Hybride Solaire Gaz de 150 MW**, disponible sur: http://www.energy.gov.dz/francais/index.php?page=projet-centrale-hybride-solaire-gaz-de-150-mw. Visité le : 04-05-2017.

- UNECA, **The Renewable Energy Sector in North Africa, Current Situation and Prospects**, Rabat, September 2012, p 27.

[2] . Portail des Energies Renouvelables en Algérie, **Fiche technique de la centrale électrique hybride de Hassi R'Mel**, disponible sur: https://portail.cder.dz/spip.php?article1460 . visité le: 04-05-2017.

مما ينجم عنه طبعا نقل الخبرات الإدارية والفنية لهم. نفس الشيء يحصل في وحدة الصيانة، حيث يتعلم 12 عامل جزائري تقنية صيانة وإصلاح تكنولوجيا ISCC [1].

الفرع الثالث: المبادرات والمشاريع البيئية للشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في الجزائر

1- مشروع ثاني أوكسيد الكربون بعين صالح: في إطار استغلال الثروة الغازية التي تزخر بها منطقة عين صالح، قررت شركة "**عين صالح**" إحدى فروع شركة سوناطراك، وشركة "British Petroluem" وشركة " Statoil Hydro"سنة 2004، إنشاء الهياكل اللازمة لعملية اصطياد وتخزين ثاني أوكسيد الكربون CO_2 (CCS: Capture and Storage) الناتج عن عملية معالجة الغاز الطبيعي.

من أجل ذلك، واستكمالا لجهود محاربة الغازات المسببة للاحتباس الحراري، تمكنت الشركات الثلاث من تخفيض كميات ثاني أوكسيد الكربون المنبعث عن الأنشطة الاستخراجية والتسويقية للغاز الطبيعي، من خلال إجراءات مبتكرة ترتكز على حقن كميات معتبرة من غاز ثاني أوكسيد الكربون في أبار على عمق 1900 متر أنجزت على أساس دراسات بيئية معمقة. ومكنت هذه الإجراءات من استرجاع ما يقارب 1.2 مليون طن من ثاني أوكسيد الكربون سنويا إضافة إلى 20 مليون طن خلال عملية الاستخراج. وهو ما نتج عنه تخفيض معدل الانبعاثات من 7% إلى أقل من 0.3% بتكلفة منخفضة تقدر بـ 14 دولار للطن[2].

2- المبادرة العالمية للتخفيض من الغاز المحترق: فرضت طبيعة القطاع الطاقوي الجزائري القائم أساسا على الشراكة أن تكون معظم جهود حماية البيئة والتقليل من الغازات المسببة للاحتباس الحراري ذات طبيعة مشتركة أيضا بين سوناطراك كطرف محلي مهيمن على نسب كبيرة من حجم النشاط وباقي الشركات متعددة الجنسيات.

على هذا الأساس قامت سوناطراك تحت إشراف البنك الدولي وبمعية باقي الشركاء (BP، Eni، Shell، Statoil، TOTAL) سنة 2002 بتأسيس "الشراكة العالمية للحد من حرق الغاز" (Global Gas Flaring Reduction Partnership (GGFRP) الناتج عن مختلف مراحل الاستغلال. مستهدفين الوصول إلى الحد الكلي للغازات المحروقة. هذه المساعي كانت نتيجة سنوات من تطوير الأداء البيئي المشترك لكل

---

[1]. هاجر بريطل، **دور الشراكة الجزائرية الأجنبية في تمويل وتطوير الطاقات المتجددة في الجزائر –دراسة حالة الشراكة الجزائرية الاسبانية–**، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر – بسكرة، 2016، ص 235.

[2]. بالاعتماد على:

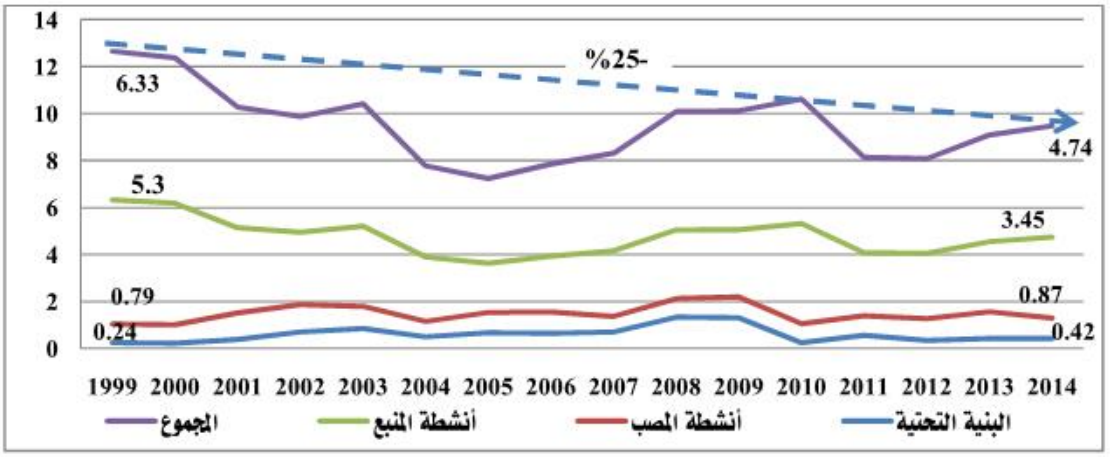
– بيوض محمد العيد، **تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية، دراسة مقارنة: الجزائر تونس المغرب**، مذكرة ماجيستر غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، 2011، ص 226.

– ساري نصرالدين، سراج وهيبة، **استعمال تقنية CCS كآلية للحد من التلوث البيئي وترشيد استهلاك الطاقة الأحفورية في المؤسسة الاقتصادية (تجربة شركة سوناطراك ومجموعة Stat Oil Hydro النرويجية)**، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول سلوك المؤسسة الاقتصادية في ظل رهانات التنمية المستدامة والعدالة الاجتماعية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة، الجزائر، يومي 20 و 21 نوفمبر 2012، ص 09.

- Michal Nachmany et al, Climate **change legislation in Algeria, an excerpt from the 2015 global climate legislation study, a review of climate change legislation in 99 countries**, p 04.

من سوناطراك وشركائها. فمنذ 1973، قامت سوناطراك وشركاؤها بتجسيد 32 مشروعا نجم عنها تخفيض معدل الغازات المحروقة بنسبة 92% من كمية الغازات المحروقة سابقا. وتجسدت أهم المشاريع في الفترة بين 2003 و 2014 مما سمح برفع إمكانيات الاسترجاع من خلال –كما سبق- تقنية اصطياد وتخزين غاز ثاني أكسيد الكربون إضافة إلى إطلاق وحدات تكرير غاز البترول المميع (GPL).

الشكل رقم (60): نسب انبعاثات الغاز المحروق حسب الأنشطة في قطاع الطاقة للفترة 1999–2014 (مليار م^3)



Source: SONATRACH, **Efforts de SONATRACH dans la réduction des gaz à effet de serre**, Salon International des Energies Renouvelables, des Energies Propres et du Développement Durable, Oran, du 27 au 29 octobre 2015, p 11.

يرصد الشكل ايجابية الجهود المبذولة لخفض نسبة حرق الغازات (taux de torchage)، لتنخفض من 11% سنة 2003 إلى 09% سنة 2004 بفضل مشروع مفتاح في اليد الموقع في 01 مارس 2004 بين سوناطراك والشركة الايطالية NUOVO PIGNONE المتضمن تكفل الشريك الايطالي بهندسة بناء وتسليم محطة ضغط الغازات المسترجعة بقدرة 05 مليون متر مكعب في اليوم[1]. وإلى حدود 04% سنة 2014، ويتوقع الوصول إلى 01% سنة 2019[2].

3- مشاريع تحلية مياه البحر: بغية الحد من ظاهرة شح المياه، وتلبية الطلب المتزايد على المياه من طرف قطاع العائلات، القطاع الفلاحي والصناعي عمدت وزارة الطاقة والمناجم إلى إبرام مشاريع شراكة مع العديد من الشركات متعددة الجنسيات بغية انجاز 14 محطة تحلية مياه البحر بطاقة إجمالية تصل إلى 2.3 مليون متر مكعب في اليوم بتكلفة إجمالية تصل إلى 3.443 مليار دولار.

[1]. SONATRACH, **Rapport annuel 2004**, p14, p 16.
[2]. SONATRACH, **Le Partenariat, une option stratégique pour le secteur**, Revue Algérienne de l'Energie, **N°05, juin/juillet 2015**, p 08.

الشكل رقم (61): مشاريع الشراكة حول تحلية مياه البحر بالجزائر

المصدر: بالاعتماد على:

- Ministère de l'Energie, **Projets Dessalement d'Eau de Mer**. Disponible sur: http://www.energy.gov.dz/francais/index.php?mact=News,cntnt01,detail,0&cntnt01articleid=4&cntnt01origid=1291&cntnt01returnid=1209. Visité le: 05-05-2017.
- Ministère de l'Energie, Projets **Dessalement d'Eau de Mer**. Disponible sur: http://www.energy.gov.dz/PROJET_DESSALEMENT/presentations_projets.htm. Visité le: 05-05-2017.
- Ministère de l'Energie et des Mines, **Bilan du Secteur de l'Energie et des Mines 2000-2006**, Direction des Systèmes d'information des Analyses Economiques et de la Documentation, Édition Mars 2007, p 22.
- Ministère de l'Energie et des Mines, Evolution **du Secteur de l'Energie et des Mines - Réalisations 1962-2007**, Édition 2008, p 45.

ضمنت الجزائر في إطار هذه البرامج الاستفادة من عدة جوانب، فعلى صعيد الطلب على المياه ستوفر الجزائر معروضا كافيا من المياه للكثافة السكانية المتزايدة وتضمن أمنها المائي على المدى المتوسط والقصير على الأقل. من جهة أخرى، تحافظ هذه المحطات على البيئة، لأنها تعتمد على مصادر طاقوية نظيفة مثل الطاقة الشمسية والغاز الطبيعي. كما تستفيد الجزائر من التكنولوجيا المستعملة في تشغيل المحطات خصوصا إذا تعلق الأمر بالاستثمارات المتضمنة تحويل ملكية المشروع للطرف المحلي (BOOT).

من خلال مشروع المحطة الهجينة، مبادرة اصطياد وتخزين الكربون، المبادرة العالمية للحد من الغاز المحترق، انجاز محطات تحلية مياه البحر؛ يمكن القول أن الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات تنتهج النمط الاستثماري المستدام من خلال تجسيد مشاريع بيئية، تضمن نقل تكنولوجيا نظيفة ومتجددة، إضافة إلى توفير مصادر جديدة للطاقة والمياه.

كمحصلة لكل ما سبق، يمكن القول أن حجم التدفقات الاستثمارية التي قادتها الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات إلى الجزائر كاف إلى حد يمكن أن يمارس من خلاله التأثير الاقتصادي والاجتماعي والبيئي الملموس على أرض الواقع. فالجزائر نجحت في استقطاب هذه الشركات من خلال تقديم جملة الحوافز التي تم التطرق لها، مما عاد بالنفع الاقتصادي بالدرجة الأولى ومتجسدا في ارتفاع العائد من الاستثمارات المنشأة داخل القطاع سواء المعتمدة على الجهود الخالصة لسوناطراك أو خاصة التي اعتمدت على المساعدة التقنية والفنية والتنظيمية للشركات الطاقوية متعددة الجنسيات العالمية الناشطة ضمنه، والتي ساهمت بشكل فعال في إعطاء الدفع اللازم لتطوير قطاع الطاقة وخاصة إنتاجه.

تظهر نتائج التقييم الذي خضعت له الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات الناشطة في الجزائر أن هذه الشركات لا تُسير قطاع الطاقة ولا تتحكم فيه بيئيا، إلا في حدود نسب مساهمتها في الاستثمارات التي تنفذها. فهذه الشركات حاولت تحسين ممارساتها البيئية من خلال جملة المبادرات التي تم تناولها مما يثبت أن الجزائر كان في وضعية سباق نحو القمة من خلال تبني ممارسات بيئية ايجابية. لأنها من جهة مرتبطة ارتباطا كليا بالشريك المحلي؛ وهو المرافق لها في كل استثماراتها، كما أنه في الغالب يحوز على نسب تفوق 50% من مشاريع الشراكة، إلا في الحالات الخاصة التي تنص عليها التشريعات الجزائرية. من جهة أخرى، تضمن هذه الشركات عوائد اقتصادية معتبرة من نشاطها في قطاع الطاقة الجزائري إلى الحد الذي ترضي فيه أغراضها وأهدافها الاستثمارية الرأسمالية الربحية، رغم تذبذب الإنتاج وأسعار المحروقات في الأسواق الدولية.

خاتمة الفصل

حاول هذا الفصل تحليل وتقييم العلاقة بين سلوك الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات الناشطة في الجزائر ونوايا القائمين على السياسة البيئية في المحافظة عليها وحمايتها وتأطيرها بالأطر القانونية اللازمة وبالتحديد من خلال قطاع الطاقة. فمن خلال التعرض للواقع التشريعي المشترك بين قطاعات الطاقة والبيئة والاستثمار تم رصد نوع من الصرامة البيئية التي تتخلل القطاعين من خلال هيكلة الاستثمارات المنشأة ضمن قطاع الطاقة سواء كانت محلية أو أجنبية في إطار ما تتيحه السياسة البيئية للجزائر. كما تمت أيضا الإحاطة بالجهود التي بذلتها وتبذلها الجزائر من أجل تعزيز البنية التشريعية والمؤسساتية الكفيلة بتنظيم الممارسات الاستثمارية الطاقوية، خاصة من خلال التحفيزات والضرائب العادية والبيئية.

من ناحية أخرى، أثبتت الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات نواياها الاقتصادية البحتة، من خلال استهداف قطاع الطاقة، بغية تجسيد الأهداف الرأسمالية القائمة على الربح. وهو ما تجسد، في مرحلة أولية، من خلال التدفقات المعتبرة للمشاريع الاستثمارية الواردة إلى القطاع. ثم، من خلال مساهمتها في البحث والتنقيب والإنتاج والتصدير والتشغيل، في حدود ما تتيحه التشريعات الجزائرية المنظمة للاستثمار. وأفرز التقييم إيجابية الدور الاقتصادي والفني والتكنولوجي الذي لعبته هذه الشركات حيث ساهمت بفعالية في تطوير أداء شركة سوناطراك فيما يخص التنقيب والاكتشاف والإنتاج، رغم أن التحليل لم يكن شاملا بالدرجة التي تشمل مثلا: أنشطة النقل بالأنابيب، والاحتياطيات المؤكدة.

تواصلت ايجابية التقييم فيما يخص الجوانب البيئية لتعبر الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات عن ذلك من خلال جملة من المشاريع والمبادرات التي استهدفت دعم الاستدامة البيئية. على غرار تجسيد مشاريع تحلية مياه البحر والمحطة الهجينة بحاسي رمل. إضافة إلى إطلاق مبادرة الحد من الغازات المحترقة وبث تقنية اصطياد وتخزين ثاني أكسيد الكربون. في ظل ذلك، تختفي الآثار السلبية لهذه الشركات ورغم تقصيها إلا أن الأدلة الميدانية تثبت ندرتها الشديدة. مع ضرورة الإشارة إلى الشريك المحلي المستحوذ على نسبة معتبرة من حجم النشاط الكلي مما يشركه في معادلة التقييم كطرف مؤثر في السلامة البيئية أو فرض الصرامة البيئية من عدمه.

يمكن القول من خلال كل ما سبق أن الجزائر لا تمثل ملجأ للتلوث فهي لم تستقطب استثمارات ملوثة علنا، كما أنها لم تتسابق نحو القاع لأنها فرضت صرامتها البيئية ورسمت حدود الممارسة الاستثمارية ضمن الأطر البيئية ولم تبد مظاهر إرخاء المعايير البيئية. بل على العكس فالاستثمارات التي استقطبتها الجزائر عادت بالنفع البيئي على القطاع وحملت تكنولوجيا نظيفة وجديدة ومتجددة في سباق نحو القمة.

الخاتمة

تزخر أدبيات التمويل الدولي بالكثير من التحاليل ووجهات النظر التي خاضت في تفسير وتكييف ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات وخاصة بعد تنامي حجم تعاملاتها وتنوع أنماط ممارستها لأنشطتها الاستثمارية. لتصل النقاشات الأكاديمية إلى محاولة معرفة المحددات التي تحرك هذه الشركات وتتحكم في توجيه قراراتها بالتوطن داخل اقتصاديات دون غيرها وخاصة عندما يتعلق الأمر بالدول النامية. وقد حاولت هذه الدراسة أن تتابع في نفس المسار من خلال تحليل العلاقة بين المحددات الاستثمارية التي تحرك الشركات متعددة الجنسيات وطبيعة التأثير الذي تفرضه على السياسات البيئية للدول المضيفة.

لهذا الغرض تطلبت الدراسة مدى تحليلي امتد لثلاثة فصول نظرية حاولت الإجابة نظريا على الإشكالية الرئيسية ومن خلالها الأسئلة الفرعية. ولان المنطق العلمي يفرض مناقشة النتائج النظرية على أرض الواقع مما تطلب القيام بدراسة تحليلية لقطاع الطاقة في الجزائر لمناقشة أهم الآثار التجريبية التي ظهرت بين المحددات الاستثمارية للشركات الطاقوية متعددة الجنسيات وأهداف السياسات البيئية في الجزائر.

أولا– نتائج البحث:

أ– النتائج النظرية:

1– تبقى الاعتبارات والمحددات الاقتصادية المتحكم الرئيسي في توجيه قرارات الشركات متعددة الجنسيات بتدويل أنشطتها أو تحويل استثماراتها نحو وجهات جديدة. فالمتتبع لسيرورة التطور التاريخي لظاهرة التدويل وخروج الشركات خارج حدود الدولة الأم يجد تباين واضح بين الأهمية النسبية للمحددات الاقتصادية سواء الراجعة للدولة الأم أو الشركة أو حتى المتعلقة بالدولة المضيفة، بينما تغيب باقي المحددات الأخرى على غرار الحوافز البيئية التي تقدمها الدول النامية ضمن مكونات القرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات؛

2– يتشكل التوزيع القطاعي للاستثمارات الواردة إلى الدول النامية على أساس التوزيع الطبيعي للقدرات الاستيعابية للدول النامية المضيفة وتوفرها على الفرص الاستثمارية المناسبة في قطاعات دون أخرى، والتي عادة تكون مرتبطة بالقطاع الأولي والصناعات الاستخراجية، مثل ما هو الحال بالنسبة لغالبية الدول الإفريقية. إضافة إلى بعض التدفقات التي تستهدف القطاع الصناعي خاصة إذا تعلق الأمر بدول ذات نسيج صناعي قادر على استيعاب الإمكانيات المادية والتكنولوجية والتنظيمية التي ستقدمها (إن قدمتها) الشركات متعددة الجنسيات

الواردة إليها. ففي هذه الحالة تصبح الدول النامية منافس مكافئ للدول المتقدمة خاصة مع توفرها على إمكانيات بشرية وطبيعية تمنحها ميزة أمام الاقتصاديات المتقدمة كوجهة ذات أفضلية بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات. بينما لا تمتلك الدول النامية ميزة تنافسية في مواجهة الدول المتقدمة فيما يخص قطاع الخدمات خاصة إذا تعلق الأمر بالقطاع المالي ومدى تطور الأسواق المالية ؛

3- تحاول الدول النامية على غرار بقية الدول أن تقدم جملة من التحفيزات الاستثمارية المغرية لاستقطاب الشركات متعددة الجنسيات. وتتنوع هذه التحفيزات بين المالية والتمويلية والتنظيمية من جهة والبيئية من جهة أخرى. لكن الفرق بين التحفيزات التقليدية والتحفيزات البيئية يكمن في أن الأولى تشرع لتحفيز الشركات متعددة الجنسيات على التوطن داخل الاقتصاديات التي تمنح تحفيزات أكثر. بينما تشرع التحفيزات البيئية لتنظيم سلوك الشركات بعد استقرارها داخل الاقتصاديات المضيفة لضمان توافقه مع أهداف السياسة البيئية المحلية. حتى أن فعالية أدوات السياسة البيئية، رغم تشابهها من حيث المضمون مع هيكل الحوافز التقليدية، تتصف بالبعدية أي أن هذه الأدوات تطبق على الممتثل والمخالف بينما يصعب تفعيلها قبليا؛

4- برزت العديد من النظريات التي تحاول أن تحلل وتربط علاقة تأثير وتأثر بين التنافس حول جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتوطن الشركات متعددة الجنسيات من جهة والمعايير البيئية للدول المضيفة من جهة أخرى. وهنا تصبح لدينا عملة واحدة وجهاها: أثر المعايير البيئية على قرارات تموقع الشركات الاستثمارية، والآثار البيئية للتنافس الدولي حول الاستثمار الأجنبي المباشر. يحاول الوجه الأول الخوض في احتمال أن وجود اختلاف بين المعايير البيئية للدول المضيفة هو معيار وسبب تتخذه الشركات متعددة الجنسيات لإعادة توطين أنشطتهم. بينما يحلل الوجه الآخر، تَضَمُّن الثنائية (الاستثمار الأجنبي المباشر-بيئة) تعمد الدول المضيفة تعديل النظم التشريعية البيئية بخفض المعايير البيئية لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات متعددة الجنسيات؛ أو على العكس من ذلك بزيادة المعايير البيئية لكسب ميزة تنافسية على المدى الطويل. تجتمع هذه الافتراضات لتُكَوِّن أدب الآثار والتأثيرات المتبادلة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة والنامية على وجه الخصوص وهو ما سيتم التفصيل فيه كما يلي:

4-1- فرضية ملاجئ التلوث: هي الفرضية التي تذهب إلى أن الشركات متعددة الجنسيات المنتمية إلى الدول المتقدمة ذات التشريعات البيئية الصارمة تعمد إلى إعادة توطين استثماراتها وأنشطتها داخل الدول المضيفة التي تتميز بضعف أو عدم وجود التشريعات البيئية، مما يكسبها مزايا الإنتاج بأقل تكاليف ويعزز من تنافسيتها

الدولية. وقد سمحت العديد من الدراسات بتعميق الفهم حول المحددات البيئية لتموقع الشركات متعددة الجنسيات في دول وقطاعات خاصة. من خلال إثبات صحة أو خطأ هذه الفرضية. لكنها من جهة أخرى، خلقت تساؤلا آخر هو: هل فرضية ملاجئ التلوث تعبر عن وضعيات محددة؟ أم أنها تصلح لتكون مثالا عاما عن سلوك الشركات متعددة الجنسيات؟

والإجابة تكمن في انتقاد هذه الفرضية من خلال أنها ضخمت من وزن المحددات البيئية في مقابل الاعتبارات الاقتصادية التقليدية أثناء بناء القرار الاستثماري. فمن غير المعقول أن يتم بناء القرار دون إيلاء الأولوية للمردود الاقتصادي للاستثمار وجدواه وتقديم الاعتبارات البيئية عليهما؛

4-2- **فرضية السباق نحو القاع**: تفترض أن حكومات الدول تجد نفسها مرغمة على تقديم حوافز عديدة للحفاظ على بيئة أعمال تنافسية. مما ينجم عن ذلك اشتراكها في سباق تخفيض المعايير البيئية لجذب الشركات متعددة الجنسيات؛

ظهور سباق نحو القاع ممكن نظريا، لاسيما في البيئات السياسية والقانونية التي تتميز بغياب الشفافية، فهي عرضة لمصالح "الصناعات القذرة". ومنه فالقيود على الأدوات الضريبية، تنقل رؤوس الأموال، انعدام الشفافية والإفصاح في النظام التشريعي، إضافة إلى غياب المشاركة المجتمعية في الحياة السياسية كلها تعزز ظهور هذا السباق نحو القاع. وفي سبيل إثبات هذه الفرضية تلقت الكثير من الانتقاد، فهي اعتمدت على تكاليف مراقبة التلوث، والتي لا تعتبر عاملا حاسما بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات، بالنظر إلى النسبة بين هذه التكاليف والإمكانيات المالية التي تتوفر عليها وتحققها من استثماراتها؛

4-3- **هالات التلوث أو السباق نحو القمة**: فالنظرية تركز بشكل أساسي على كيفية أداء المستثمر من وجهة نظر بيئية بمجرد استقراره داخل البلد المضيف وتشييد استثماره فيها. وبما أن فرضيتي ملاجئ التلوث والسباق نحو القاع تناقشان العلاقة بين صرامة التشريعات البيئية وقرار توطن الشركات متعددة الجنسيات، ففرضية هالات التلوث تنطلق من مبدأ أن قوة السياسات البيئية تكسب الدول المضيفة مزايا نسبية متأتية كنتيجة لسيرورة من الوقت الإضافي المتسم بانتشار الممارسات الايجابية للتقدم التكنولوجي، مما يدعم الابتكار والكفاءة، التنافسية (في صورة تخفيض تكاليف الإنتاج وتحسين جودة المنتج)، مما سينعكس في صورة تحسن شامل. بمفهوم أيسر ترتكز فكرة هالات التلوث على افتراض أن وجود قيود اقتصادية وسياسية في دولة خضراء قد يؤثر على الممارسات

البيئية في بعض القطاعات لدول أقل اخضرارا. طبعا هذه الافتراضات مبنية على أساس أن الشركات متعددة الجنسيات قادمة من الدول المتقدمة لأن أداءها البيئي يكون أحسن لامتلاكها التكنولوجيات الأحدث والأنظف، إضافة إلى نظام إدارة بيئية أكفأ. كمحصلة لصرامة التشريعات البيئية السارية في الدولة الأم وضغط المستهلكين الخضر.

في المحصلة يمكن تحقق هذه الفرضيات في حالات، ويمكن انتفاءها في حالات أخرى، بالإيجاب أو بالسلب، لكن المتفق عليه أنه لا يمكن اعتبارها نمطا دائما تتبعه الشركات متعددة الجنسيات، ويؤثر على توجيه قراراتها بالتوطن داخل اقتصاديات دون أخرى؛

5- تتبني كبرى الشركات متعددة الجنسيات مبادرات بيئية تنم عن وعيها البيئي. وهو ما تم إثباته بالاعتماد على ثلاثة معايير تمس جوهر إدماجهم للمسؤولية الاجتماعية وهي: الالتزام البيئي، الالتزام الاجتماعي، والالتزام المؤسسي؛ وهو ما اصطلح عليه بـ (ESG).

من جهة أخرى، بدأت هذه الشركات في تبني مجموعة من الممارسات الطوعية لمعالجة قضايا تغير المناخ وتسخير المعلومات الضرورية ضمن تقاريرها المنشورة، رغم أنه لا تزال هناك مشاكل في جودة واتساق التقارير. ففي غياب أطر الإبلاغ الموحدة والمعتمدة عن إنبعاثات الغازات الدفيئة، ستقل فائدة مثل هذه المعلومات بالنسبة لصناع القرار والمستثمرين وأصحاب المصلحة؛

6- إذا كانت ملامح الالتزام البيئي لكبرى الشركات متعددة الجنسيات هي برهان واقعي إضافي على فرضية السباق إلى القمة، فإن قطاع الصناعات الاستخراجية في إفريقيا يمثل أيضا برهانا واقعيا على فرضيتي ملاجئ التلوث والسباق إلى القاع. فالتجارب التي تم سردها لا يمكن اعتبارها مجرد حوادث عرضية بل هي مسار واضح من الممارسات البيئية الخاطئة التي تشوه السمعة البيئية للشركات متعددة الجنسيات.

7- تدخل اعتبارات تنامي الاهتمام بالبيئة منذ سنة 1972؛ وتبلور اتجاه التنمية المستدامة وتطوره منذ سنة 1987؛ وتعاقب القمم التي تدافع عن الاستدامة بشتى مجالاتها وصولا إلى ريو دي جانيرو 1992 وجوهانسبورغ 2002، ضمن المبررات التي يمكن مطابقتها مع سيرورة تزايد الوعي البيئي والتحلي بالمسؤولية البيئية لدي الشركات متعددة الجنسيات. هذا إلى جانب محددات السياسة البيئية للدول الأم، والاتفاقيات والمعاهدات الثنائية، ومتعددة الأطراف التي تجعل من الاقتصاد العالمي بيئة قانونية مترابطة أكثر فأكثر.

ب- النتائج التطبيقية:

ساهمت النتائج النظرية في إثراء الدراسة إلى حد بعيد، لكن قيمة العمل تتجسد أكثر من خلال تماثل وتطابق النتائج المتوصل إليها في الجانب النظري مع واقع قطاع الطاقة الجزائري. وتتجسد أهم النتائج التي خلصت إليها الدراسة التطبيقية فيما يلي:

1- من خلال قياس شدة الصرامة البيئية التي كرستها التشريعات الجزائرية لتنظيم قطاعي الطاقة والمناجم والاستثمار، يمكن القول أن الجزائر لا تخوض سباقا نحو القاع مع بقية الدول التي تتشابه معها من حيث هيكل اقتصادها. فهي لم تقم بإرخاء الأطر التشريعية المعتمدة لتحقيق أهداف السياسة البيئية وعلى رأسها الاستدامة البيئية. بل على العكس، فالجزائر عكفت وتعكف، على مدى فترة الدراسة، على تشريع المزيد من القوانين وسن المزيد الضرائب البيئية لضمان سد الثغرات التي تشوب قطاعي الطاقة والمناجم والاستثمار على حد سواء؛

2- تمثل الشركات متعددة الجنسيات عنصرا أساسيا في معادلة استغلال المحروقات الجزائرية. فهي حاضرة منذ الاستعمار الفرنسي. وتكاثف تواجدها على وجه الخصوص بعد سنة 1986، بالتزامن مع سن تشريعات تفتح المجال للشركات الأجنبية بولوج قطاع المحروقات.

3- تتميز المشاريع الاستثمارية الواردة إلى الجزائر وعلى رأسها الشركات متعددة الجنسيات التي تنفذها بالنوعية أكثر من الكمية. فهذه الاستثمارات تُستقطب لأداء أدوار معينة، خاصة الفنية والتقنية منها. وهو ما تجلى من خلال الدفعة القوية التي منحتها هذه الشركات لجهود شركة سوناطراك عبر جل أنشطة المنبع التي تم التطرق لها؛

4- تم تقييم أنشطة الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات في المنبع من خلال معيارين هما: التقييم التقني أثناء مرحلة الحفر والتنقيب، والذي استند إلى عدة معايير تقنية على غرار: عدد الآبار المحفورة والمكتشفة؛ عمليات المسح السيسميكي؛ مردودية الحفر؛ حفر البحث والتطوير. أما المعيار الثاني فكان تقييم نسب المساهمة في إنتاج المحروقات معبرا عنه بالإنتاج الكلي ومن خلاله إنتاج مكوناته. والملاحظ أن الألفية الجديدة والتي استهلتها الجزائر بإصدار قانوني الاستثمار والمناجم سنة 2001، شكلت نقطة تحول أساسية تجسدت في:

- زيادة حجم التدفقات الكلية من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر؛

- زيادة حجم التدفقات الواردة إلى قطاع الطاقة؛

- زيادة إنتاج الجزائر من المحروقات بمختلف أنواعها؛

- زيادة عدد الآبار المحفورة والمكتشفة؛

- استحواذ الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات على نسب تفوق 30% من أمتار حفر البحث، وتفوق 40% من حفر التطوير؛

- تفوق الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات من حيث مردودية الحفر على سوناطراك؛

- إثبات الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات كفاءتها في تطبيق البحث السيسميكي ثلاثي الأبعاد خاصة؛

ومنه تقنيا، يعتبر تكريس المزيد من الانفتاح الذي جاء به كل من قانون الاستثمار وقانون المناجم المعنيين قد عاد بالنفع التقني على الشريك المحلي والجزائر رغم أن التحليل لم يكن شاملا بالدرجة التي تشمل مثلا: أنشطة النقل بالأنابيب، والاحتياطيات المؤكدة.

5- أسفر التقييم المالي، لنتائج الأداء الفني والتقني الجيد للشركات الطاقوية متعددة الجنسيات، معبرا عنه بحجم صادرات الجزائر من المحروقات، عن تعاظم إيرادات الجزائر وتحقيقها لعوائد مالية غير مسبوقة. ورغم أن سعر برميل البترول يبقى عنصرا فاعلا وحاسما في تحديد حجم العائدات، إلا أن المقارنة بين العوائد المتحققة قبل سنة 2000، والمتحققة بعدها يكشف أن التطور حصل في كل من الأداء الفني والمالي وكذا ارتفاع أسعار برميل البترول. لذلك، يمكن القول أن الشراكة بين سوناطراك والشركات الطاقوية متعددة الجنسيات قد عاد بالنفع المالي على الجزائر، ويؤسس لايجابية دورها المالي؛

6- تواصلت ايجابية التقييم فيما يخص الجوانب البيئية لتعبر الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات عن ذلك من خلال جملة من المشاريع والمبادرات التي استهدفت دعم الاستدامة البيئية. على غرار تجسيد مشاريع تحلية مياه البحر والمحطة الهجينة بحاسي رمل. إضافة إلى إطلاق مبادرة الحد من الغازات المحترقة وبث تقنية اصطياد وتخزين ثاني أكسيد الكربون. في ظل ذلك، تختفي الآثار السلبية لهذه الشركات ورغم تقصيها إلا أن الأدلة الميدانية تثبت ندرتها الشديدة. مع ضرورة الإشارة إلى الشريك المحلي المستحوذ على نسبة معتبرة من حجم النشاط الكلي مما يشركه في معادلة التقييم كطرف مؤثر في السلامة البيئية أو فرض الصرامة البيئية من عدمه.

7- يمكن القول من خلال كل ما سبق أن الجزائر لا تمثل ملجأ للتلوث، فهي لم تستقطب استثمارات ملوثة علنا، كما أنها لم تتسابق نحو القاع لأنها فرضت صرامتها البيئية ورسمت حدود الممارسة الاستثمارية ضمن الأطر البيئية ولم تبدي مظاهر إرخاء المعايير البيئية. بل على العكس فالاستثمارات التي استقطبتها الجزائر عادت بالنفع البيئي على القطاع وحملت تكنولوجيا نظيفة وجديدة ومتجددة في سباق نحو القمة.

ثانيا- الاقتراحات:

1- يعتبر تعزيز المنظومة التشريعية وتحديثها المستمر متغيرا ضروريا وجب الإحاطة به على الدوام، حتى تكفل الجزائر سد الثغرات التي تظهر مع الوقت خصوصا في ظل شساعة الرقعة الجغرافية المخصصة للاستغلال الطاقوي، والتي تعتبر حقلا سهلا للتهرب واستغلال الثغرات القانونية لتكريس الممارسات البيئية الخاطئة؛

2- تعتبر الضرائب البيئية التي سنتها الجزائر لمعاقبة المخالفين للوائح والقوانين التي تحكم البيئة وتدافع عن الاستدامة البيئية غير مؤثرة مقارنة بحجم الشركات التي تستغل القطاع الطاقوي في الجزائر. لذلك، وجبت إعادة النظر فيها وتحيين قيمتها بربطها مع قيمة الدولار أو الأورو؛

3- قانونيا، لا يمكن نشوء الفرضيات السابقة لأن الجزائر حصنت قطاع الطاقة من خلال جملة من التشريعات والقوانين. لكن هل يتم فعلا تطبيق واحترام هذه القوانين؟ وهل هناك جهات على غرار مديريات البيئة التي تمتلك الإمكانيات البشرية والمادية والتقنية التي تمكنها من تحديد المخالفات وأماكنها وحجمها؟ مما يقود إلى ضرورة تطوير آليات الرقابة على هذه الشركات خصوصا في ظل الحضور الدائم للطرف المحلي ممثلا في شركة سوناطراك.

4- يعزز الحضور الدائم لشركة سوناطراك في جل المشاريع الاستثمارية التي يشهدها قطاع الطاقة من إمكانية قيادة المبادرات البيئية الايجابية التي من شأنها أن تدعم الاستدامة البيئية على مستوى القطاع من خلال دعم الإفصاح، الاعتماد على التكنولوجيات النظيفة والجديدة والمتجددة،

الملاحق

شطة المنبع حسب الجزء (01): الملكية خلال الفترة بين 1996-2015

		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014	2015
إنتاج المحروقات	انتاج سوناطراك لوحدها					184	177	174	170	168	167	164	161	160	154	154.9		143.65	145.9	144
	انتاج عبر الشراكة (شركات اجنبية)					18	25	32	42	55	65	66	72	72	66	59.1		51	49.3	47
	الانتاج الكلي					202	202	206	212	223	232	230	233	232	220	213.9	205.8	194.58	195.2	191
	نسبة مساهمة الشركات الأجنبية					8.91	12.37	15.53	19.81	24.66	28.01	28.69	30.9	31	30	28				
انتاج البترول الخام والمكثفات (ط.ب.م)	انتاج سوناطراك لوحدها	56.9	50.824	50.824	48.71	49	45	44	43	43	42	41	41	39		35.25		33.64	34	33.8
	انتاج عبر الشراكة (شركات اجنبية)	5.07	5.11	7.71	10.23	11.23	14	19	29	33	37	38	38	38		31.25		26.74	26.9	25.2
	الانتاج الكلي					60	59	63	72	76	79	79	79	77		66.5	64.4	62.6	60.9	59
انتاج غاز البترول المميع GPL مليون ط.ب.م	انتاج سوناطراك لوحدها		5		6	7	8	8	7	7	7	6	3	6		7		5.16	6.06	6
	انتاج عبر الشراكة (شركات اجنبية)		0.462		0.869	1	1	1	1	2	2	2	6	3		1.55		1.66	2.13	2.4
	الانتاج الكلي					8	9	9	8	9	9	8	9	9		8.55	7	6.8	8.2	8.4
انتاج الغاز الطبيعي (مليار متر مكعب)	انتاج سوناطراك لوحدها	118	120	121	120	128	129	128	125	124	124	122	120	119		120	111.9	109.2	110	108.4
	إنتاج عبر الشراكة (شركات أجنبية)	5	5	5	9	11	12	12	13	20	28	20	33	35		26	28	23.3	20.9	19.9

	الإنتاج الكلي				129	139	141	140	138	144	152	150	153	154		146	139.9	156.9	130.9	128.3
البحث	أمتار محفورة (م)				66237	120704	92642	76482	122614	160945	184728	216692	325991							362975
	بالمشاركة				49059	61768	44356	30579	68948	100895	90897	123886	176702							31318
	آبار محفورة				25	36	36	29	41	60	64	77	114					102	162	
	من طرف سوناطراك				7	15	23	20	18	25	32	29	51					84	150	
	الشركات الأجنبية				18	21	13	9	23	35	32	48	63					18	12	
الآبار المكتشفة	سوناطراك لوحدها				2	5	4	4	3	5	6	9	8	7	9	27	19	24	30	22
	الشركات الأجنبية				3	3	2	2	4	8	2	8	12	9	7	2	1	7	2	1
	المجموع				5	8	6	6	7	13	8	17	20	16	16	29	20	31	32	23
حفر التطوير	سوناطراك وحدها(م)						194551	161072	195240	217816	265698	279718	239981							320447
	الشركات الأجنبية						200655	336067	274119	176272	195514	282632	273731							97934
	مردودية سوناطراك م/شهر للآلة					1382	1306	1369	1501	1498	1599	1157								
	مردودية الشركات الأجنبية م/شهر للآلة					1906	2210	2509	2372	2429	2235	1172								

قائمة المراجع

المراجع المعتمدة

المراجع باللغة العربية:

الكتب:

1. أميرة حسب الله محمد، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية دراسة مقارنة (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر)**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.
2. دريد محمود السامرائي، **الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الأولى، 2006.
3. رضا عبد السلام، **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق أوربا مع التطبيق على مصر**، المكتبة العصرية، المنصورة، 2007.
4. طارق على جماز، إدارة الأعمال الدولية، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدانمرك.
5. عباس علي، **إدارة الأعمال الدولية: الإطار العام**، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003.
6. عبد الحميد عبد المطلب، **العولمة الاقتصادية (منظماتها، شركاتها، تداعياتها)**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
7. عبد الخالق أحمد السيد، أحمد بديع بليح، **تحرير التجارة العالمية في دول العالم النامي**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
8. عبد السلام أبو قحف، **الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003.
9. عبد العزيز محمد النجار، **الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2007.
10. عبد المطلب عبد الحميد ، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
11. علي إبراهيم الخضر، **إدارة العمال الدولية**، دار رسلان، دمشق، الطبعة الأولى، 2007.
12. عمر صقر، **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية، مصر، 2001، ص 49.

13. عمر هاشم محمد صدقة، **ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.

14. فريد النجار، **الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي**، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000.

15. فليح حسن خليف، **التمويل الدولي**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2004.

16. ناجي عبد النور، **تحليل السياسة العامة للبيئة في الجزائر مدخل إلى علم تحليل السياسات العامة**،منشورات جامعة باجي مختار، عنابة، 2009.

17. نادية صالح حمدي، **الإدارة البيئية المبادئ والممارسات**، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2003.

18. نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.

19. هوشيار معروف، التحليل الاقتصادي الدولي، دار جرير للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006.

20. هيل عجيمي جميل الجنابي، **التمويل الدولي والعلاقات النقدية الدولية**، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2014.

ا م ع ي ة و ا ل أ ط ر و ح ا ت:

1. بن عنتر ليلى، مدى تحفيز استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2006.

2. بيوض محمد العيد، **تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية، دراسة مقارنة: الجزائر تونس المغرب**، مذكرة ماجيستر غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، 2011.

3. دراوسي مسعود، **السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي حالة الجزائر: 1990-2004**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005.

4. شعيب شنوف، الممارسة المحاسبية في الشركات متعددة الجنسيات والتوحيد المحاسبي العالمي حالة Bp Exploration Limited، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007.

5. مولاي لخضر عبد الرزاق، **متطلبات تنمية القطاع الخاص بالدول النامية – دراسة حالة الجزائر –**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة تلمسان.

6. هاجر بريطل، **دور الشراكة الجزائرية الأجنبية في تمويل وتطوير الطاقات المتجددة في الجزائر –دراسة حالة الشراكة الجزائرية الاسبانية–**، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر – بسكرة، 2016.

7. يحياوي سمير، العولمة وتأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005.

و المجلات والدوريات:

1. الأونكتاد، **تقرير الاستثمار العالمي 2005**.

2. حسان خضر، **الاستثمار الأجنبي المباشر– تعريف وقضايا–**، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 32، 2004.

3. ساري نصرالدين، سراج وهيبة، **استعمال تقنية CCS كآلية للحد من التلوث البيئي وترشيد استهلاك الطاقة الأحفورية في المؤسسة الاقتصادية (تجربة شركة سوناطراك ومجموعة Stat Oil Hydro النرويجية)**، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول سلوك المؤسسة الاقتصادية في ظل رهانات التنمية المستدامة والعدالة الاجتماعية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة، الجزائر، يومي 20 و 21 نوفمبر 2012.

4. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر والبيني في منطقة الاسكوا: تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر وتعبئة المدخرات المحلية مع دراسة حالات الأردن والبحرين واليمن**، الأمم المتحدة، نيويورك، 2003.

5. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية**، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الثانية، إصدار 99/1، الكويت.

6. وزارة الطاقة والمناجم، **الورقة القطرية**، مؤتمر الطاقة العربي العاشر، أبو ظبي، 27-29 أكتوبر 2014.

ر ي د ة ا ل ر سم ي ة:

1. الجريدة الرسمية رقم 05 الصادرة بتاريخ 02 فيفري 1982.
2. الجريدة الرسمية رقم 08 الصادرة بتاريخ 130فيفري 1994.
3. الجريدة الرسمية رقم 11 الصادرة بتاريخ 24 فيفري 2013.
4. الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة بتاريخ 18 أفريل 1990.
5. الجريدة الرسمية رقم 18 الصادرة بتاريخ 30 مارس 2014.
6. الجريدة الرسمية رقم 19 الصادرة بتاريخ 12 ماي 1981.
7. الجريدة الرسمية رقم 20 الصادرة بتاريخ 02 أفريل 2006.
8. الجريدة الرسمية رقم 21 الصادرة بتاريخ 19 أفريل 1995.
9. الجريدة الرسمية رقم 30 الصادرة بتاريخ 22 جويلية 1987.
10. الجريدة الرسمية رقم 32 الصادرة بتاريخ 23 ماي 2004.
11. الجريدة الرسمية رقم 34 الصادرة بتاريخ 08 جوان 2016.
12. الجريدة الرسمية رقم 35 الصادرة بتاريخ 04 جويلية 2001.
13. الجريدة الرسمية رقم 35 الصادرة بتاريخ 27 أوت 1986.
14. الجريدة الرسمية رقم 36 الصادرة بتاريخ 06 ماي 1966.
15. الجريدة الرسمية رقم 46 الصادرة بتاريخ 03 أوت 2016.
16. الجريدة الرسمية رقم 47 الصادرة بتاريخ 19 جويلية 2006.
17. الجريدة الرسمية رقم 47 الصادرة بتاريخ 22 أوت 2001.
18. الجريدة الرسمية رقم 48 الصادرة بتاريخ 30 جويلية 2006.
19. الجريدة الرسمية رقم 50 الصادرة بتاريخ 19 جويلية 2005.
20. الجريدة الرسمية رقم 51 الصادرة بتاريخ 02 أوت 1999.
21. الجريدة الرسمية رقم 52 الصادرة بتاريخ 18 أوت 2004.
22. الجريدة الرسمية رقم 58 الصادرة بتاريخ 08 أكتوبر 2008.

23. الجريدة الرسمية رقم 63 الصادرة بتاريخ 07 ديسمبر 1991.
24. الجريدة الرسمية رقم 64 الصادرة بتاريخ 10 أكتوبر 1993.
25. الجريدة الرسمية رقم 65 الصادرة بتاريخ 18 ديسمبر 1991.
26. الجريدة الرسمية رقم 79 الصادرة بتاريخ 23 ديسمبر 2001.
27. الجريدة الرسمية رقم 83 الصادرة بتاريخ 21 ديسمبر 1994.
28. الجريدة الرسمية رقم 84 الصادرة بتاريخ 24 ديسمبر 2006.
29. الجريدة الرسمية رقم 84 الصادرة بتاريخ 29 ديسمبر 2005.
30. الجريدة الرسمية رقم 86 الصادرة بتاريخ 25 ديسمبر 2002.
31. الجريدة الرسمية رقم 92 الصادرة بتاريخ 25 ديسمبر 1999.

المراجع باللغة الاجنبية:

الكتب

1. Alfred D. Chandler, JR, Bruce Mazlish, Leviathans: multinational corporations and the new global history, Cambridge university press, UK, 2005.
2. Begg David K., Fisher Stanley, Dornbusch Rudiger, **Economics**, 5th edition, McGraw Hill, London, 1994.
3. Bruce Yandle et al**, The Environmental Kuznets Curve A Primer**, PERC Research Study 02-1, M ay 2002.
4. Bruno Dente, **Environmental Policy In Search Of New Instruments**, Springer Science+Business Media, Dordrecht, Pays-Bas, 1995.
5. Geoffrey Jones, john H. Dunning, **transnational corporations a historical perspective**, volume 2, United nations library on transnational corporations, transnational corporations and management division, department of economic and social development, United nations, 1993.
6. Haitian Lu, **The Role Of China In Global Dirty Industry Migration**, Chandos Asian Studies Series: Contemporary Issues And Trends, Chandos Publishing, Oxford · England, 2008.
7. Jean-Louis Mucchielli, **Multinationales et mondialisation**, édition du seuil, mai 1998, paris.

8. Joan Edelman Spero, Jeffrey A. Hart, **The Politics of International Economic Relations**, Wadsworth, Cengage Learning, seventh edition, Canada, 2010.
9. John H Dunning, Sarianna M Lundan, **Multinational enterprises and the global economy**, Edward Elgar Publishing Limited, Second edition, USA, 2008.
10. Kenmei Tsubota, Multiplant strategy under core-periphery structure, Institute of Developing Economies, External Trade Organization, Japan, January 2011.
11. Lada V. Kochtcheeva, **Comparative Environmental Regulation in the United States and Russia: Institutions, Flexible Instruments, and Governance**, State University of New York Press, USA, 2009.
12. Lionel Fontagné, Thierry Mayer, **Les choix de localisation des entreprises**, Éditions La Découverte, collection Repères, Paris, 2005.
13. Marshall Alfred, **Principles of Economics, An Introductory Volume**, Macmillan, London, 1936.
14. Mira Wilkins**, The History of Foreign Investment in the United States to 1914**, Harvard University Press, 1989.
15. Neil Carter, **The Politics Of The Environment, Ideas, Activism, Policy**, 2nd Edition, Cambridge University Press, New York, 2007.
16. Nick Mabey, Richard McNally, **Foreign Direct Investment and the Environment: From Pollution Havens to Sustainable Development**, WWF-UK Report , August 1999.
17. Robert N. Stavins, **Experience With Market-Based Environmental Policy Instruments**, Handbook Of Environmental Economics, Volume 1, Elsevier Science B.V, 2003.
18. Samuelson Paul A, Nordhaus William D, **Economics**, 15th edition, McGraw-Hill, New York, 1995.

الأطروحات والرسائل الأكاديمية:

1. Bulent Esiyok, **The Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey: An Empirical Analysis**, Unpublished PhD thesis, Business School, the University of Greenwich, June 2010.
2. Haitian Lu, **Dirty Industry Migration And The Environment —China As A Major Case For Study**, Non Published PhD Thesis, Faculty Of Law, National University Of Singapore, 2005.

3. Ibrahim ngouhouo, **Les investissements directs étrangers en Afrique centrale: attractivité et effets économiques,** thèse de doctorat non publiée, faculté de sciences économiques et de gestion, université du sud Toulon-var, France, 26 mars 2008.
4. Isabel Faeth, **Foreign Direct Investment in Australia: determinants and consequences**, Unpublished PhD thesis, Department of Economics, University of Melbourne, 2005.
5. Ketsunee Taweekaew, **An Analysis Of The Factors Affecting The Success Of Environmental Policy Implementation: A Study Of The Tambon Administration Organization (Tao)**, Non Published PhD Thesis, School Of Public Administration, National Institute Of Development Administration, Thailand, 2013, p 156.
6. Khouri Nabil**, Les déterminants de l'investissement direct étranger: Etude théorique et analyse empirique Cas de quelques pays tiers méditerranéens: Algérie, Egypt, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie,** thèse de magistère non publiée, école Supérieure de Commerce, Alger, 2003.
7. Pasquale Pazienza, **The Relationship Between FDI and the Natural Environment: Facts, Evidence and Prospects**, Springer Briefs in Economics, Springer, 2014.
8. Pazienza Pasquale, **Investigating The Relationship Between FDI And The Environment In OECD Countries: A Sectoral Approach**, Non Published PhD, Department Of Economics And Finance, Durham University, UK, 2014.

الأوراق البحثية

1. Anastasios Xepapadeas, Aart de Zeeuw, **Environmental Policy and Competitiveness: The Porter Hypothesis and the Composition of Capital**, Journal of Environmental Economics and Management, volume 37, 1999.
2. Barbara Stoschek, **FDI Competition in Emissions- and Corporate Taxes: Will Environmental Policy Race to the Bottom?**, Department of Economics, Christian Albrechts Universität zu Kiel, November 13, 2009.
3. Christian Tietje**, The Impact of Investor-State-Dispute Settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership**, Study prepared for: Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands, Ecorys, Rotterdam, 24.06.2014.

4. Christopher Dick, **Do environmental characteristics influence foreign direct investment growth? A cross-national study, 1990–2000**, International Journal of Comparative Sociology, USA, 2010.
5. Colin Noy Boocock, **Environmental impacts of foreign direct investment in the mining sector in Sub-Saharan Africa**, OECD global forum on international investment, conference on foreign direct investment and the environment, lessons to be learned from the mining sector, France, 7- 8 February 2002.
6. David Wheeler, **Racing To The Bottom? Foreign Investment And Air Pollution In Developing Countries**, Policy research Working Paper 2524, Development Research Group, Infrastructure And Environment, World Bank, January 2001.
7. Elizabeth Asiedu, **On The Determinants Of Foreign Direct Investment To Developing Countries: Is Africa Different?**, World Development, Vol 30, N 1,Great Britain, 2002.
8. Erdal Demirhan, Mahmut Masca, **Determinants Of Foreign Direct Investment Flows To Developing Countries: A Cross-Sectional Analysis**, Prague Economic Papers, N 04, 2008.
9. Eric J. Holspale, terutomo ozawa, john olienyk**, Foreign "direct" and "portofolio" investment in real estate: an eclectic paradigm,** journal of real estate portofolio management, London, vol 12, 2006.
10. Eurostat, **Environmental Taxes**, **A statistical guide**, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2013.
11. Faisal Ahmed, Rabah Arezki, Norbert Funke**, The Composition of Capital Flows: Is South Africa Different?, IMF Working Paper,** African Department, March 2005.
12. Gene M. Grossman , Alan B. Krueger, **Environmental Impacts Of a North American Free Trade Agreement**, Working Paper No. 3914, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, November 1991.
13. Gene M. Grossman, Alan B. Krueger, **Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement**, Working Paper No. 3914, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1991.
14. Jacques Morisset**, Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter,** World Bank Policy Research Working Paper No.2481.Novembre 1999.
15. Jennifer W. Spencer, **The Impact Of Multinational Enterprise Strategy On Indigenous Enterprises: Horizontal Spillovers And Crowding Out In**

Developing Countries, Academy of Management Review, Vol. 33, No. 2, 2008.

16. Kadafa, Adati Ayuba, **Environmental Impacts of Oil Exploration and Exploitation in the Niger Delta of Nigeria**, Global Journal of Science Frontier Research Environment&Earth Sciences, Volume 12, Issue 3, Version 1.0, 2012.
17. Khondoker Abdul Mottaleb, Kaliappa Kalirajan, **Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries: A Comparative Analysis**, Australia South Asia Research Centre working paper, Crawford School of Public Policy, The Australian National University, 2010.
18. Kuznets Simon, Economic Growth and Income Inequality, American Economic Review, Vol 45(1), 1955.
19. Laura Alfaro, **Foreign Direct Investment: Effects, Complementarities, and Promotion**, Harvard Business School Working Paper 15-006, August 5, 2014.
20. Leena Lankoski, **Linkages Between Environmental Policy And Competitiveness,** Environment Working Paper No.13, Environment Directorate, Organization for Economic Co-operation and Development, 11-Jan-2010**.**
21. Liguo Yang, Yuna Liu, **can Japan's outwards FDI reduce its CO2 emissions?: a new thought on polluter haven hypothesis**, advanced materials research, Vols 807-809, Switzerland, September 2013.
22. Magnus Blomström, Ari Kokko, The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence, Working Paper No. 1745, World Bank Policy Research, march 1997.
23. Manuel Pastor, **Capital Flight from Latin America**. World Development, Vol 18, issue 1, Great Britain, 1990.
24. Maoliang Bu, Zhibiao Liu, Marcus Wagner, Xiaohua Yu, **Corporate Social Responsibility and the Pollution Haven Hypothesis: Evidence from Multinationals' Investment Decision in China**, Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics, Routledge, UK, March 2013.
25. Maryam Asghari, **What Is "Race-To-The-Bottom" Effect On FDI Inflow?**, Iranian Economic Review, Vol.16, No.32, Esfahan, Spring 2012.
26. Michael E. Kraft, **Environmental Policy and Politics**, Fifth Edition, Pearson Education, United States, 2011.

27. Michael Rauscher, **International trade, foreign investment, and the environment**, Handbook of environmental economics, edited by: k.-g. Mäler, j.r. Vincent, volume 3, Elsevier, 2005.
28. Michal Nachmany et al, Climate **change legislation in Algeria, an excerpt from the 2015 global climate legislation study, a review of climate change legislation in 99 countries**.
29. Ministère de l'énergie et des mines, **bilan des réalisations du secteur de l'énergie et des mines – 1962-2010**.
30. Nabil Khouri, **Les Déterminants De L'investissement Direct Etranger Dans Les Pays D'accueil En Développement**, Cahiers Du CREAD N°83-84, 2008.
31. OECD, **An OECD Framework for Effective and Efficient Environmental Policies**, Meeting of the Environment Policy Committee (EPOC) at Ministerial Level Environment and Global Competitiveness, 28-29 April 2008.
32. OECD, **L'impact de l'investissement direct étranger sur les salaires et les conditions de travail,** conférence OECD-OIT sur la responsabilité sociale des entreprises, Emploi et relations professionnelles: Promouvoir un comportement responsable des entreprises dans une économie mondialisée 23-24 Juin 2008, Centre des conférences de l'OECD, Paris, France, 2008.
33. OECD, **The Social Impact of Foreign Direct Investment**, Policy Brief, OECD Employment Outlook, Paris, **July 2008.**
34. Pierre Henry, Bénédict de Saint-Laurent, **Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2006**, ANIMA investment network, étude N° 23, Mai 2007.
35. Pierre Henry, Bénédict de Saint-Laurent, **les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2006,** notes et documents n° 23, mai 2007, agence française pour les investissements internationaux.
36. Pierre Henry, Samir Abdelkrim, Bénédict de Saint-Laurent, **Investissements directs étrangers vers MEDA en 2007: la bascule**, ANIMA Investment network, étude numéro 01, Mai 2008.
37. Rafik Bouklia-Hassane, Najat Zatla, **L'IDE dans le Bassin Méditerranéen: Ses Déterminants et son Effet sur la Croissance Économique**, synthese du rapport de recherche, CREAD et faculté des sciences économiques d'Oran, octobre 2000, No.55.

38. Rosfadzimi Mat Saad, Abd Halim Mohd Noor, Abu Hassan Shaari Md Nor, **Developing Countries' Outward Investment: Push Factors for Malaysia**, Procedia - Social and Behavioral Sciences, volume 130.
39. Stefan Ambec et al, **The Porter Hypothesis at 20: Can Environmental Regulation Enhance Innovation and Competitiveness?**, Discussion papers, Resources for the Future, Washington, 2011.
40. Suhas L. Ketkar, Kusum W. Ketkar, **Determinants of capital flight from Argentina, Brazil, and Mexico**, contemporary policy issues, vol VII, West Virginia University , July 1989.
41. Wen-Bin Peng et al, **VAR analysis of foreign direct investment and environmental regulation: China's case,** Business and Economic Horizons, Volume 5, Issue 2, April 2011.
42. William G. Whitely, **The Principio Company** ,The Pennsylvania Magazine of History and Biography , Vol. 11, No. 1, Apr., 1887.
43. Yana Rubashkina et al, **Environmental regulation and competitiveness: Empirical evidence on the Porter Hypothesis from European manufacturing sectors**, Energy Policy journal, volume 83, 2015.
44. Yuqing Xing Charles D. Kolstad, **Do Lax Environmental Regulations Attract Foreign Investment?**, Environmental and Resource Economics, Volume 21, Issue 1, Kluwer Academic Publishers, 2002.
45. Zoé Luçon et autres, **investissements directs étrangers** vers les pays MEDA en 2009, ANIMA Investment network, Etude numéro 14, Avril 2010.

التقارير:

1. Coca cola hellenic bottling company, **it's good to share : building trust, spreading happiness**, integrated annual report, 2014.
2. Ministère de l'Energie et des Mines, **Evolution du Secteur de l'Energie et des Mines, Réalisations 1962-2007**.
3. République algérienne démocratique et populaire, Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, **Plan national d'actions pour l'environnement et le développement durable (PNAE-DD)**, Janvier 2002.
4. République algérienne démocratique et populaire, Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, **Plan national d'actions pour l'environnement et le développement durable (PNAE-DD)**, Janvier 2002.

5. SONATRACH, **Le Partenariat, une option stratégique pour le secteur**, Revue Algérienne de l'Energie, **N°05, juin/juillet 2015**, p 08.
6. SONATRACH, Rapport annuel 2004.
7. UNCTAD, **The universe of the largest transnational corporations**, United Nations publication, New York and Geneva, 2007.
8. UNCTAD, **WIR 1998**.
9. UNCTAD, **WIR 2002**.
10. UNCTAD, **WIR 2003**.
11. UNCTAD, **WIR 2007**.
12. UNCTAD, **WIR 2010**.
13. UNCTAD, **WIR 2014**.
14. UNCTAD, **WIR 2015**.
15. UNDP, **Niger Delta Human Development Report**, Nigeria, 2006.
16. UNECA, **The Renewable Energy Sector in North Africa, Current Situation and Prospects**, Rabat, September 2012.
17. WTO, **World Trade Report, 2006.**

مواقع الانترنيت:

1. bureau of economic analysis, **Summary Estimates for Multinational Companies: Employment, Sales, and Capital Expenditures for 2011**, available on:

2. http://www.bea.gov/newsreleases/international/mnc/mncnewsrelease.htm
3. CNTPP, **législation environnementale, industrie et environnement, substances chimiques**, disponible sur: http://www.cntppdz.com/index.php?page=substances-chimiques.
4. CNTPP, **législation environnementale, industrie et environnement, déchets**, disponible sur: http://www.cntppdz.com/index.php?page=texte-legal--dechet.
5. CNTPP, **législation environnementale, industrie et environnement, taxes et fiscalités**, disponible sur le lien: http://www.cntppdz.com/index.php?page=taxe.
6. CNTPP, **législation environnementale, industrie et environnement, ressources naturelles**, disponible sur le lien: http://www.cntppdz.com/index.php?page=ressources-naturelles.
7. **Fortune 500**, available on: http://fortune.com/fortune500/ visited in: 17-06-2015 at 19:30.

8. Ministère de l'Energie, **Projet Centrale Hybride Solaire Gaz de 150 MW,** disponible sur: http://www.energy.gov.dz/francais/index.php?page=projet-centrale-hybride-solaire-**gaz**-de-150-mw.

9. Ministry of Energy and Mines, f**oreign companies working in Algeria, oil exploration and production companies**, available on: http://www.energy.gov.dz/foreign/ .
10. Network for Business Sustainability, **building effective environmental policy: A Guide for Decision-makers**. Available on the following link: www.nbs.net/knowledge/.
11. Portail des Energies Renouvelables en Algérie, **Fiche technique de la centrale électrique hybride de Hassi R'Mel**, disponible sur: https://portail.cder.dz/spip.php?article1460.
12. Statoil, Algeria, available on: **https://www.statoil.com/en/where-we-re/algeria.html**.
13. UNFCCC**, Glossary of climate change acronyms and terms**, available on: http://unfccc.int/essential_background/glossary/items/3666.php.

الملخص:

استهدفت الدراسة اختبار طبيعة العلاقة التي يمكن أن تنشأ بين المحددات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات والسياسات البيئية للدول النامية المضيفة. حيث توصلت الدراسة من خلال التحليل النظري لمختلف وجهات النظر التي تكتنف الموضوع إلى أن جدلية هذه العلاقة تتباين بين مؤيد ومعارض. فمن جهة، كانت هناك أدلة تثبت صحة فرضيتي ملاجئ التلوث، والسباق إلى القاع مما يعني تورط كل من الدول النامية والشركات متعددة الجنسيات في تهديد الاستدامة البيئية وصرامة السياسات البيئية. بينما من جهة أخرى، أثبتت الأدلة النظرية نجاح الشركات متعددة الجنسيات في نقل تكنولوجيات وتطبيق ممارسات صديقة للبيئة إلى الدول النامية المضيفة، مما يثبت صحة فرضية السباق إلى القمة.

تطبيقيا، استطاعت الجزائر أن تؤسس إطارا تشريعيا بيئيا صارما على مستوى قطاع الطاقة بما ينفي فرضية ملاجئ التلوث. كما أنها لم تدخل في سباق إرخاء القيود البيئية في نفس القطاع، بما ينفي أيضا فرضية السباق إلى القاع. بل على العكس، تمكنت الجزائر من تحقيق أقصى استفادة ممكنة من تواجد الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات لتحقق مكاسب اقتصادية واجتماعية ولاسيما بيئية في شكل شراكات وتكنولوجيا تدعم الاستدامة البيئية.

الكلمات المفتاحية: السياسة البيئية، الدول النامية المضيفة، الشركات الطاقوية متعددة الجنسيات، الجزائر.

Abstract:

The study aimed to examine the nature of the relationship that may arise between the investment determinants of MNCs and the environmental policies of host developing countries. The study, through the theoretical analysis of the various points of view of the topic, found that the dialectic of this relationship varies between supporters and opponents. On the one hand, there was evidences of the validity of both the Pollution Haven and The Race To Bottom Hypothesis, which meant that both developing countries and MNCs were involved in the threat of environmental sustainability and the stringent of the environmental policies. On the other hand, theoretical evidences have proved the success of MNCs in the transfer of environmental technologies and friendly practices to developing countries, Which proves the validity of the race to top hypothesis.

In practice, Algeria had been able to establish a strict environmental legislative framework at the level of the energy sector, negating the Pollution Haven hypothesis. Nor it didn't enter in a race to relax environmental constraints in the same sector, which also negates the race to top hypothesis. On the contrary, Algeria had exploited the presence of energetic MNCs to achieve economic and social gains, especially environmental in the form of partnerships and technology that support environmental sustainability.

Key words: environmental policy, host developing countries, energetic MNCs, Algeria.