

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

الشركات عبر الوطنية في الدول الأعضاء في الإسكوا
مع دراسة حالي الإمارات العربية المتحدة
وجمهورية مصر العربية

الأمم المتحدة

Distr.
LIMITED

E/ESCWA/GRID/2005/9
20 October 2005
ORIGINAL: ARABIC

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

الشركات عبر الوطنية في الدول الأعضاء في الإسكوا
مع دراسة حالي الإمارات العربية المتحدة
وجمهورية مصر العربية

الأمم المتحدة
نيويورك، ٢٠٠٥

تصدير

تتضمن هذا الدراسة تحليلا لأنشطة الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا، كما تتطرق إلى تأثير هذه الشركات على التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى دراسة حالتين خاصتين لكل من دولة الإمارات العربية المتحدة، وجمهورية مصر العربية، وقد تم اختيار هاتين الدولتين نظرا لأنهما يستضيفان أكبر عدد من الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا. وفي هذا الخصوص، نقدم الشكر إلى السيد إبراهيم عكوم لدراسة حالة دولة الإمارات العربية المتحدة.

المحتويات

الصفحة

ج	تصدير.....
ط	ملخص تنفيذي.....
١	مقدمة.....
٢	أولاً- الشركات عبر الوطنية: تعريفها ونبذة تاريخية عنها ومحاولة تنظيمها.....
٣	ألف- تعريف الشركات عبر الوطنية ونبذة تاريخية عنها.....
٤	باء- علاقة الشركات عبر الوطنية بالدولة.....
٥	جيم- محاولات تنظيم أنشطة الشركات عبر الوطنية.....
٩	دال- توسع أنشطة الشركات عبر الوطنية.....
١١	ثانياً- أثر الشركات عبر الوطنية على اقتصاديات الدول المضيفة.....
١١	ألف- الشركات عبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر.....
١٢	باء- دور الشركات عبر الوطنية في نقل التكنولوجيا للدولة المضيفة.....
١٥	جيم- الشركات عبر الوطنية وخلق فرص العمل.....
١٧	دال- دور الشركات عبر الوطنية والتجارة الدولية.....
٢١	ثالثاً- الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا.....
٢١	ألف- نبذة تاريخية.....
٢٢	باء- تغيير السياسات إزاء أنشطة الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا.....
٢٤	جيم- دور الشركات عبر الوطنية في الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الإسكوا.....
٢٧	رابعاً- دراسة حالي الإمارات العربية المتحدة ومصر.....
٢٧	ألف- الإمارات العربية المتحدة.....
٥١	باء- مصر.....
٦٩	خامساً- الاستنتاجات والتوصيات.....
٦٩	ألف- الاستنتاجات.....
٧١	باء- التوصيات.....

المحتويات (تابع)

الصفحة

قائمة الجداول

- ١- نسبة إجمالي تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية إلى مثيله في العالم، والدول النامية، ونيجيريا، والمكسيك، وماليزيا، ٢٠٠٠-٢٠٠٣..... ٢٤
- ٢- نسبة التدفق التراكمي للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي وإلى إجمالي تكوين رأس المال الثابت في الدول العربية ومناطق مختارة، ٢٠٠٠-٢٠٠٣..... ٢٥
- ٣- حجم الاندماج والاقتران بين الشركات، حسب الدول المقتنية، ١٩٩٠ و ١٩٩٥ و ٢٠٠٠ و ٢٠٠٣..... ٢٦
- ٤- تحديات إقامة المشاريع وتنفيذ العقود في تونس وجمهورية مصر العربية..... ٥٦
- ٥- جمهورية مصر العربية: عدد الشركات عبر الوطنية حسب حجم المبيعات، والعمالة والجنسية لعام ٢٠٠٤..... ٥٧
- ٦- التوزيع القطاعي للشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية، ٢٠٠٤..... ٥٩
- ٧- المبيعات السنوية للشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية..... ٥٩
- ٨- عدد ونسبة العاملين في الشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية..... ٦١
- ٩- مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في جمهورية مصر العربية، ٢٠٠٠-٢٠٠٣..... ٦٢
- ١٠- مؤشرات الاقتصاد الكلي في جمهورية مصر العربية لسنوات مختارة..... ٦٣
- ١١- مؤشرات أداء سوق الأسهم خلال السنوات ٢٠٠٤ و ٢٠٠٣ و ١٩٩٦ في جمهورية مصر العربية..... ٦٥
- ١٢- الشركاء الرئيسيون في الصادرات بالنسب المئوية لسنوات مختارة..... ٦٦
- ١٣- قيمة الصادرات المصرية لسنوات مختارة..... ٦٧
- ١٤- جمهورية مصر العربية: الهيكل السلعي للصادرات بالنسب المئوية لأعوام مختارة..... ٦٧

قائمة الرسوم البيانية

- ١- الناتج المحلي بالأسعار الثابتة..... ٢٩
- ٢- المتوسط اليومي لإنتاج النفط..... ٣٠
- ٣- تنوع الهيكل الإنتاجي..... ٣١
- ٤- نمو الصادرات غير النفطية وإعادة التصدير..... ٣٢
- ٥- توزيع إعادة التصدير حسب المنطقة..... ٣٢
- ٦- الميزان التجاري والدين الخارجي..... ٣٣
- ٧- مؤشر القدرة على جذب الاستثمار الأجنبي للدول الأعضاء..... ٣٨
- ٨- مؤشر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لدولة الإمارات العربية المتحدة..... ٣٩

- - -

المحتويات (تابع)

الصفحة

٤١	الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل	- ٩
٤٢	نسبة التملك حسب الجنسية	- ١٠
٤٣	الشركات الأجنبية حسب القطاع	- ١١
٤٣	توزيع الشركات الأجنبية حسب القطاع	- ١٢
٤٤	نسبة التملك حسب الجنسية	- ١٣
٤٥	الشركات الأجنبية حسب النشاط	- ١٤
٤٥	الشركات الأجنبية حسب الجنسية	- ١٥
٥٨	نسبة الشركات عبر الوطنية من إجمالي الشركات الأجنبية حسب الدول	- ١٦
٦٠	المبيعات السنوية للشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية	- ١٧
٦١	عدد ونسبة العاملين في الشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية	- ١٨
٦٨	هيكل الناتج المحلي الإجمالي لعام ٢٠٠٤/٢٠٠٣	- ١٩

ملخص تنفيذي

تعرف الشركة عبر الوطنية بأنها شركة مقرها الرئيسي في الدولة الأم أو دولة المقر ولها أنشطة وعمليات موزعة على أكثر من دولة سواء عن طريق مشروع أو شركات تابعة ويضاف إلى ذلك أن لها حصة كبيرة في القطاع الذي تمارس فيه نشاطها. وتوسع الشركات عبر الوطنية نشاطها إما عن طريق إنشاء مشاريع جديدة في الدول أو عن طريق الاقتناء أو الاندماج مع شركات من دول أخرى. وكانت العلاقة بين الدول النامية والشركات عبر الوطنية ترتبط بالسياسات الاقتصادية التي تتبعها هذه الدول. فيلاحظ أنه خلال الفترة التي أعقبت حصول هذه الدول على استقلالها السياسي، كانت السياسة الاقتصادية مبنية على الاشتراكية، وأن هذه السياسة بطبيعتها لا تشجع على توسع أنشطة الشركات عبر الوطنية التي تتطلب سياسة اقتصاد السوق. أما المرحلة الثانية فبدأت منذ أواخر الثمانينات ومع اعتماد سياسة اقتصاد السوق التي تقوم على المنافسة وحرية حركة رؤوس الأموال والسلع وخصخصة الشركات التابعة للقطاع العام.

وتلعب الشركات عبر الوطنية دورا رئيسيا في التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر. حتى أن بعض الكتابات تشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار الشركات عبر الوطنية. ومن أهم أساليب تدفق هذه الاستثمارات، الاندماج والاقتناء بين الشركات كنتيجة لتعدد برامج الخصخصة في الكثير من الدول النامية. ولا يقتصر هذا الاستثمار على الاندماج أو الاقتناء بل يشمل كذلك إنشاء مشاريع جديدة أو ما يسمى بـ"Greenfield projects". إلا أن الاقتناء والاندماج ما زالا يمثلان أهم مصدر من مصادر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة منذ التسعينات من القرن الماضي. وبالرغم من أن أكبر عمليات الاندماج ما زالت تقوم بين شركات تابعة ومقيمة في الدول المتقدمة فإن نصيب الدول النامية ارتفع في السنوات الماضية، خاصة بعد توسع برامج الخصخصة نتيجة فشل قطاعات مهمة مثل قطاع الخدمات.

كما تلعب الشركات عبر الوطنية دورا هاما في نقل التكنولوجيا. ومن أهم العوامل المؤثرة ما يلي: (١) وجود إطار قانوني يحمي الملكية الفكرية؛ (٢) تكوين آثار جانبية على الاقتصاد (Spillover) وهو ما يمثل مدى استفادة الاقتصاد ككل من عملية نقل التكنولوجيا وليس فقط استفادة الشركة التابعة أو المشاركة. وتتميز الشركات عبر الوطنية أيضا بمقدرتها على توفير فرص عمل عن طريق شركاتها التابعة في الدول المضيفة، كما أنها تتميز بارتفاع قيمة الأجور التي تقدمها للعاملين لديها. فنجاح الدول في استقطاب هذه الشركات قد يؤدي إلى انخفاض البطالة، وزيادة القدرة الشرائية للعاملين لدى هذه الشركات وبالتالي المساهمة في انخفاض مستوى الفقر. كما تلعب هذه الشركات دورا محوريا في التجارة الدولية حيث تسيطر على حوالي ثلثي هذه التجارة. ولتواجد الشركات عبر الوطنية وشركاتها التابعة آثار على السياسة التجارية في الدول المضيفة، حيث تستفيد الشركات عبر الوطنية من سياسة الحماية التي تفرضها الدول المضيفة على بعض السلع أو الصناعات، من خلال إقامة مصانع أو وحدات توزيع في الدول المضيفة. كذلك فإن التجارة بين الشركات (Inter company trade) تتم عادة بين الشركة الأم وشركاتها التابعة التي تلعب أيضا دورا أساسيا في التجارة الخارجية، حيث تصدر الشركة الأم الآلات والمعدات وتستورد السلع المصنعة من الشركات التابعة في الدول الأجنبية المضيفة.

ويعود دور الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا إلى عشرينات القرن الماضي حيث بدأت مجموعة من شركات النفط، وهي أولى الشركات عبر الوطنية، تنشط في عدد من دول الإسكوا بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى. وكما هو الحال في الدول النامية الأخرى فإن نظرة دول الإسكوا إلى دور هذه الشركات تغيرت بتغير الظروف الاقتصادية الدولية والمحلية على حد سواء. وعلى غرار بقية الدول النامية تحولت السياسة الرسمية نحو هذه الشركات من المنع أو التقييد إلى تقديم الحوافز وحتى الدعم لجذب أكبر عدد من الشركات عبر الوطنية إلى دول الإسكوا. ويعود هذا التغيير إلى انتهاء سياسة اقتصادية معتمدة بالدرجة الأولى على قواعد السوق وبالتالي على المنافسة.

وقد لعبت الشركات الأجنبية وعبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر دورا هاما في تطور دولة الإمارات العربية المتحدة بدءا من الشركات التي عملت في القطاع النفطي منذ أواخر الثلاثينات، ومن ثم الشركات في قطاعات أخرى كانت أنشطتها تتمحور حول تطور هذا القطاع، ومنها قطاع الإنشاءات وقطاع الخدمات المالية وغيرها.

ويشكل الاستقرار السياسي في دولة الإمارات العربية المتحدة عاملا هاما لجذب الشركات الأجنبية كونه من أهم العوامل التي تأخذها الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية في الاعتبار لدى دراسة دخول سوق ما. أما بالنسبة إلى موضوع الفساد، فيشير أحد المراجع المعتمدة في إعداد هذا التقرير إلى أن دولة الإمارات وسلطنة عمان تتشاركان المرتبة الأولى عربيا كأقل دولتين من ناحية الانطباع بتفشي الفساد. إلا أنه يبدو بأن على دولة الإمارات أن تبذل جهدا أكبر في مجال تسهيل التعامل التجاري قياسا بما هو عليه الوضع في الدول المتقدمة، خاصة من ناحية التقليل من الإجراءات البيروقراطية. هذا بالإضافة إلى أن القوانين الحالية لا تزال تشترط ألا تتجاوز الملكية الأجنبية في الشركات ٤٩ في المائة، باستثناء بعض الشركات المهنية والشركات العاملة في المناطق الحرة المتعددة الموجودة في مختلف إمارات الدولة والتي تسمح بملكية بنسبة ١٠٠ في المائة للشركات الأجنبية. وأخيرا، لا توجد محاكم تجارية مختصة بالنظر في المنازعات التجارية.

ولقد أدت السياسات والإجراءات التي اتبعتها دولة الإمارات العربية المتحدة فيما يخص تشجيع الشركات الأجنبية وجذب الاستثمار الأجنبي، إلى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في البلاد بشكل ملحوظ منذ أوائل الثمانينات، من نحو ٤٠٠ مليون دولار عام ١٩٨٠ إلى نحو ٥,٦ مليار دولار عام ٢٠٠٣، وارتفعت نسبة هذه الاستثمارات من نحو ١,٤ في المائة من إجمالي الناتج المحلي عام ١٩٨٠ إلى ٤,٤ في المائة عام ٢٠٠٣. غير أن هذه الاستثمارات ما زالت دون حجم الاقتصاد النسبي لدولة الإمارات العربية المتحدة.

ويقع الدور الأكبر لهذه الشركات، كما يؤكد توزعها القطاعي، في النشاط التجاري بشكل أساسي، وتحديدًا في مجال الاستيراد والتصدير، في حين يلعب القطاع الصناعي والصناعات التحويلية دورا ثانويا، مما يعني عدم إسهام الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية بنقل التكنولوجيا الحديثة في هذا المجال وفي تطوير القطاع الصناعي. وتشير البيانات أيضا إلى أنه حتى في مجال استخدام العمالة المحلية فإن هذه الشركات تلعب دورا هامشيا، وذلك لأسباب مختلفة منها إعفاء الشركات العاملة في مناطق التجارة الحرة من شرط توظيف عمالة وطنية، وتفضيل العمالة الوطنية على إيجاد فرص عمل في القطاع العام. وتجدر الإشارة إلى أن مناطق التجارة الحرة قد لعبت دورا كبيرا في جذب الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية إلى دولة الإمارات، وذلك من خلال إعطاء حوافز كبيرة. وتشمل هذه المناطق المتخصصة مناطق تجارية حرة، ومناطق شركات الإعلام، ومراكز مالية، ومناطق لتقنية المعلومات، وغيرها.

وقد قامت دولة الإمارات العربية المتحدة على مر السنين بتطوير القوانين والتشريعات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار عموما مستفيدة بذلك من سياسات الانفتاح الاقتصادي والمالي والنقدي التي تم اتباعها من قبل الحكومة الاتحادية وحكومات الإمارات المختلفة. والتطورات التي شهدتها الدولة وتزايد أهمية دورها في المنطقة خلال السنوات القليلة الماضية تحتم استكمال الجهود الهادفة إلى تحسين المناخ الاستثماري والتجاري للمحافظة على المنجزات التي تم تحقيقها حتى الآن والاستعداد للمرحلة المقبلة التي يشهد فيها التنافس الدولي في سياق التحرر التجاري والمالي والحاجة إلى رفع مستوى التنافسية والإنتاجية في كافة القطاعات.

أما في مصر فيعود تاريخ نشاط الشركات عبر الوطنية إلى الستينات من القرن الماضي عندما أقامت مجموعة من شركات الأدوية نشاطا لها في البلاد من أجل الوصول إلى إنشاء صناعة أدوية لإشباع السوق المحلي. وقد تطور نشاط الشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية خلال السنوات الماضية بحيث أصبحت تشارك في الاستثمار في عدد كبير من القطاعات الاقتصادية مثل الصناعة والسياحة والمعلوماتية وغيرها من الأنشطة الاقتصادية.

وتمكنت جمهورية مصر العربية من الاستفادة من عوامل عدة خلال نهاية التسعينات لاستقطاب تدفقات كبيرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تشكل مجملها استثمارات أجنبية تقوم بها شركات عبر وطنية. ومن أهم هذه العوامل البيئة الاقتصادية والسياسية المؤاتية، والسياسات والقوانين الاستثمارية المناسبة فضلا عن التزام الدولة ببرنامج الخصخصة المتبع في تلك الحقبة. وبدأت الجهود الحكومية لتحسين مناخ الاستثمار تؤدي ثمارها ابتداء من عام ٢٠٠٤ حيث ارتفع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ١٥٣٨ مليون دولار أميركي مقابل ٥١٠ ملايين دولار عام ٢٠٠١.

وبالرغم من التحسن الملحوظ في مناخ الاستثمار في جمهورية مصر العربية، لا زالت هناك مجموعة من العقبات التي لا بد من معالجتها للوصول إلى مناخ استثمار مشجع أكثر لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ولنشاط الشركات عبر الوطنية. ويأتي الفساد في مقدمة هذه المشاكل، حيث أن مؤشر الفساد الذي يتراوح بين ١ و ١٠ بلغ ٣ في جمهورية مصر العربية، علما بأن ١٠ هو للدول التي تعتبر نظيفة من الفساد و ١ يشير إلى أن الدولة تعاني من مشاكل فساد ضخمة. كذلك لا زالت هناك قضية ارتفاع تكلفة إقامة المشاريع في جمهورية مصر العربية، حيث تشير الأرقام إلى أن إقامة أي مشروع يحتاج إلى عدد من الإجراءات تصل في مصر إلى ١٣ إجراء تستغرق ٤٣ يوما، مقابل ٩ إجراءات فقط تستغرق ١٤ يوما في تونس مثلا. أما من ناحية تكلفة تنفيذ العقود أي إجراءات المحاكم من تاريخ بدء الدعوة إلى الانتهاء من إجراءات المحاكم فما زالت في مصر تستغرق وقتا طويلا نسبيا.

وقد بلغ عدد الشركات عبر الوطنية (شركات تابعة، مشاركة، فروع) ٥٠٤ شركات تمارس نشاطها في مختلف القطاعات الاقتصادية. وتمثل الشركات عبر الوطنية حوالي ٣٥ في المائة من إجمالي الشركات الأجنبية العاملة في جمهورية مصر العربية. وتوفر جمهورية مصر العربية مزايا كثيرة للشركات عبر الوطنية منها السوق الاستهلاكي الكبير وتوفر الأيدي العاملة المدربة وذات الكلفة المنخفضة نسبيا وكذلك توفر مزايا نسبية كبيرة في قطاعات مثل السياحة والغاز والخدمات. كما أن تحرير التجارة يوفر فرصة للشركات التي تركز على الصادرات لتوسيع نشاطها في الاقتصاد المصري والتصدير إلى بقية دول العالم. كذلك توفر البنية التحتية الحديثة مما يسهل أنشطة الاستثمار ويوفر المناخ الملائم لتوسيع أنشطة الشركات عبر الوطنية.

وقد وفرت هذه الشركات فرص عمل لحوالي ١٤٥ ألف عامل، أي ما يعادل ٠,٦ في المائة من إجمالي القوى العاملة. وبالرغم من أن هذا العدد ليس كبيرا فإنه يجب النظر إلى أن هذه الشركات عادة توفر رواتب وأجور أعلى من تلك التي توفرها الشركات العامة الحكومية وكذلك توفر تدريبا يزيد من الكفاءة الإنتاجية لهؤلاء العمال. أما من حيث التأثير على المبيعات فيلاحظ أن حجم مبيعات هذه الشركات ضخم مقارنة بعددها، حيث يصل إلى ١٣,٠ مليار دولار وهذا يدل على مدى تأثير هذه الشركات على الاقتصاد الوطني في جمهورية مصر العربية. وبالنسبة إلى التوزيع القطاعي للشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية يلاحظ تركيز استثمارات هذه الشركات في قطاعات الخدمات، التي تضم ٦١ في المائة من مجمل هذه الشركات، إذا ما أضفنا الاتصالات والمصارف والشركات المالية إلى الخدمات. أما القطاع الصناعي فقد استقطب ١٩٦ شركة، أي ما يعادل ٣٩ في المائة من مجمل الشركات.

ويمكن أن توفر دراستنا حالي الإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية، معلومات ودروسا مكتسبة تساعد بقية دول المنطقة على اتخاذ الاجراءات التي تساهم في جذب الشركات عبر الوطنية وزيادة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر فيها.

مقدمة

لعبت الشركات عبر الوطنية، منذ عدة قرون، دورا محوريا في التجارة الدولية للدول المتقدمة، وإن بدرجات متفاوتة. إلا أن هذا الدور ازداد أهمية في العقدين الأخيرين من القرن الماضي، حيث سيطرت هذه الشركات على أكثر من ثلثي التجارة الدولية كما سيطرت على التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر. أضف إلى ذلك تحكم هذه الشركات في التطور التكنولوجي على المستوى العالمي حيث استطاعت، بما تملكه من موارد مالية وبشرية ومعامل متقدمة، السيطرة شبه المطلقة على التطور التقني في مختلف المجالات. كما أعطت العولمة أهمية أكبر لهذه الشركات، حيث أن أهم ركائز العولمة، وهي التجارة الدولية والاستثمار والتكنولوجيا، تقع كلها تحت سيطرة الشركات عبر الوطنية، حتى أن بعض المفكرين سموا الاستثمار الدولي باستثمار الشركات عبر الوطنية.

ونظرا للقوى الهائلة التي تتمتع بها هذه الشركات، شهدت علاقتها بالدول النامية المضيفة فترات من التعقيد حيث مرت هذه العلاقة بفترة شك وتخوف من قبل الدول النامية. وكان العامل الأساسي في هذه العلاقة تخوف الدول النامية من تأثير هذه الشركات على التوازن الداخلي في الدول المضيفة، كما أن ارتباط هذه الشركات بالدول الأم، وأغلبها دول متقدمة، جعل الدول النامية تتحفظ في علاقتها مع هذه الشركات خوفا من التدخل في شؤونها الداخلية.

إلا أن هذه العلاقة تغيرت جذريا خلال العقدين الأخيرين من القرن الماضي، حيث بدأت الدول النامية بتنفيذ برامج للإصلاح الاقتصادي بهدف زيادة الكفاءة الاقتصادية للموارد وزيادة القدرة التنافسية لصادراتها وكذلك محاولة سد الفجوة الاستثمارية عن طريق تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. ونظرا لدور هذه الشركات في رفع الإنتاجية وتحسين القدرة على إدارة الموارد وسيطرتها على الاستثمار، فقد دفعت الدول النامية إلى تقديم التسهيلات الضرورية لزيادة أنشطة هذه الشركات وتحولت العلاقة من علاقة شك وتقيد إلى علاقة تعاون وتسهيلات.

وفي دول الإسكوا كان لهذه الشركات دور رائد في مجال التنقيب عن النفط، حيث يرجع تاريخ نشاطها في هذه الدول وفي هذا القطاع إلى عشرينات القرن الماضي. وتوسع نشاط هذه الشركات إلى قطاعات أخرى مثل الأدوية في مصر في الستينات وقطاع الصناعة والخدمات في الثمانينات من القرن الماضي في عدد كبير من دول الإسكوا.

إلا أن نشاط هذه الشركات في دول الإسكوا ما زال محدودا جدا خارج نطاق النفط والغاز وهو ما يمكن إعادته إلى عدة أسباب من أهمها بطء عملية الخصخصة التي تعتبر عاملا مهما في زيادة أنشطة هذه الشركات عن طريق الاندماج والاقتران للشركات المحلية المخصصة. كما أن بطء الإصلاح الاقتصادي في العديد من الدول ومحدوديته كان له الأثر المقيد لأنشطة هذه الشركات وخاصة فيما يتعلق بالجانب المؤسسي منها.

وتهدف هذه الدراسة إلى تحليل دور الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا والتعرف على أهم القطاعات التي تجذب هذه الشركات ودورها في الأنشطة الاقتصادية المختلفة وخاصة الاستثمار والتجارة والعمالة ونقل التكنولوجيا.

وبالإضافة إلى إجراء مسح عام لإنشاء وتاريخ هذه الشركات وعلاقتها بالدول المضيفة، تتطرق الدراسة إلى دور الأمم المتحدة في محاولة تقنين علاقة هذه الشركات بالدول المضيفة، كما تتناول دور الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا بصورة عامة وتعرض تحليلا شاملا لدور هذه الشركات في كل

من دولة الإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية. وقد تم تحليل دور هذه الشركات في البلدين عن طريق مسح عينة لمجموعة من الشركات عبر الوطنية في قطاعات اقتصادية مختلفة. وتم اختيار هاتين الدولتين لكونهما تستضيفان أكبر عدد من الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا.

وقد بات هنالك توافق على أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو في معظمه من استثمارات الشركات عبر الوطنية، ولذلك أصبح واضحا عند معظم الدول أنه من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية عليها أن تهيئ المناخ اللازم لاستقطاب هذه الشركات. ومع أن جمهورية مصر العربية والإمارات العربية المتحدة هما الدولتان الأكثر استقطابا للشركات عبر الوطنية في منطقة الإسكوا، فإنهما ما زالتا، كما أشير إليه سابقا، تواجهان الكثير من المشاكل من حيث خلق بيئة اقتصادية مؤاتية، وسن التشريعات والقوانين اللازمة، ووضع المناهج التعليمية اللازمة لتطوير وتثقيف العمالة المنتجة، وبناء تنافسية تحفز إمكانية التصدير، وأخيرا تهيئة المناخ الملائم لنقل التكنولوجيا.

وتنقسم هذه الدراسة إلى خمسة فصول حيث يتناول الفصل الأول نبذة تاريخية عن تطور الشركات عبر الوطنية وعلاقتها بالدول المضيفة ومحاولات تنظيم نشاطات هذه الشركات في هذه الدول. ويتناول الفصل الثاني أثر الشركات عبر الوطنية على اقتصاديات الدول المضيفة، بما في ذلك تأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا وخلق فرص العمل والتجارة الدولية. أما الفصل الثالث فيتطرق إلى نشاط الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا وسياسات هذه الدول تجاه مشاركة الشركات عبر الوطنية في التنمية الاقتصادية وخاصة في مجال تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. ويتناول الفصل الرابع دراسة الشركات عبر الوطنية في كل من دولة الإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية. ويختتم الفصل الخامس الدراسة بمجموعة من التوصيات حول سياسة هذه الشركات.

أولاً- الشركات عبر الوطنية: تعريفها ونبذة تاريخية عنها ومحاولة تنظيمها

ألف- تعريف الشركات عبر الوطنية ونبذة تاريخية عنها

الشركة عبر الوطنية هي شركة مقرها الرئيسي في الدولة الأم أو دولة المقر ولها أنشطة وعمليات موزعة على أكثر من دولة سواء عن طريق فروع أو شركات تابعة، كما يكون لها حصة كبيرة في القطاع الذي تمارس فيه نشاطها وتقوم بنشاط متكامل من الإنتاج إلى التوزيع والتسويق.

ويوجد لبعض الشركات عبر الوطنية الضخمة فروع في أكثر من ٤٠ أو ٥٠ دولة، كما أن مجموعة صغيرة من هذه الشركات تسيطر على ٦٠ في المائة من مبيعات القطاع الذي تمارس فيه نشاطها، حيث أن لشركة رويال دوتشي/شيل (Royal Deutsche/Shell) أنشطة تنقيب عن النفط في حوالي ٥٠ دولة، وتسيطر أكبر ٥ شركات منتجة للسيارات على ٦٠ في المائة من مبيعات السيارات في العالم^(١).

ويمكن للشركة عبر الوطنية أن تكون شركة مساهمة تتداول أسهمها في أسواق البورصة أو شركة خاصة^(٢).

وتوسع الشركات عبر الوطنية نشاطها إما عن طريق إنشاء مشاريع جديدة في الدول أو عن طريق الاقتناء أو الاندماج مع شركات من دول أخرى. وقد توسع الاقتناء والاندماج نتيجة تنفيذ الدول وخاصة النامية منها برامج للخصخصة، حيث استطاعت الشركات عبر الوطنية بما يتوفر لديها من أموال وخبرات فنية وإنتاجية وتسويقية في امتلاك عدد كبير من شركات القطاع العام التي تمت خصصتها في العديد من الدول النامية ودول أوروبا الشرقية.

وترجع بداية تكوين الشركات عبر الوطنية إلى القرن السابع عشر حيث انتقلت أنشطة الشركات في بعض الدول الأوروبية وخاصة بريطانيا وهولندا إلى مستعمراتها في مختلف دول العالم^(٣). ومن أوائل الشركات عبر الوطنية في تلك الفترة كانت شركة شرقى الهند البريطانية للتجارة British East India Trading Company التي توسعت في كل من آسيا وأفريقيا وأمريكا^(٤). إلا أن الشركات عبر الوطنية المتعارف عليها حالياً لم تظهر إلا في القرن التاسع عشر نتيجة التوسع الصناعي والبحث عن أسواق لتصدير المنتجات الصناعية دوراً أساسياً في الطاقة مثل النفط اللازم للتوسع الصناعي والبحث عن أسواق لتصدير المنتجات الصناعية دوراً أساسياً في توسيع الشركات عبر الوطنية لنشاطها خارج دول أوروبا إلى الدول النامية وخاصة لمستعمرات دول المقر لهذه الشركات أو الدول الأم. كما أن الحاجة إلى مد طرق المواصلات في الدول النامية لتسهيل نقل المواد الخام والتجارة لعبت أيضاً دوراً في قيام شركات عبر وطنية في مجال المواصلات.

() Greer, Jed and Singh Kavaljit, A Brief History of Transnational Corporations, Corpwatch, 2000, p. 1

()

()

()

()

أما في الدول العربية بصورة عامة ودول الإسكوا بصورة خاصة فتعتبر الشركات النفطية من أوائل الشركات عبر الوطنية التي مارست نشاطها في هذه الدول في بداية القرن العشرين باستثناء شركة قناة السويس التي تعتبر من أوائل الشركات التي كان لها نشاط حيوي في دول الإسكوا.

ونظرا إلى أن الشركات عبر الوطنية تهتم بالدرجة الأولى بمصالح المساهمين فيها فقد كانت مصالحها في كثير من الأحيان متعارضة مع مصالح الدول التي تمارس نشاطها فيها، الأمر الذي جعل هذه الشركات هدفا لكثير من الانتقاد أو المنع أو تقييد أنشطتها. كما أن بعض الثورات التي قامت في الدول النامية هدفت إلى وقف استغلال بعض الشركات عبر الوطنية لاقتصادات الدول النامية التي كانت أولى ضحايا هذه الثورات والانقلابات. كما ساهم في ذلك ارتباط عدد كبير من هذه الشركات بالحقبة الاستعمارية وبالتالي فإن منع هذه الشركات من مزاوله نشاطها أو تغيير هذه الأنشطة كان يعتبر جزءا من استعادة الحرية الاقتصادية بعد نيل عدد كبير من الدول النامية حريتها السياسية، خاصة وأن عددا كبيرا من الدول النامية انتهج الاشتراكية كسياسة اقتصادية وبالتالي سيطر القطاع العام على موارد الإنتاج وتم تحديد أنشطة القطاع الخاص بما في ذلك الشركات عبر الوطنية التي أمتت أرصدها في عدد كبير من هذه الدول.

ولم يقتصر انتقاد الدور الذي اضطلعت به الشركات عبر الوطنية على السياسيين من الدول النامية بل تعداه إلى بعض الاقتصاديين المشهورين من أمثال آدم سميث الذي كتب أن "الادعاء بأن وجود الشركات عبر الوطنية ضروري لإدارة أو تحكم أفضل في التجارة ليس له أساس"^(٦).

باء- علاقة الشركات عبر الوطنية بالدولة

تطورت علاقة الشركات عبر الوطنية بالدولة خلال العقود والقرون الماضية تطورا لافتا. فقد بدأت هذه العلاقة في أول ظهور للشركات عبر الوطنية كعلاقة تبنّي، أي أن الدولة أنشأت وتبنت أنشطة الشركات عبر الوطنية التابعة لها، وكانت أداة من أدوات علاقاتها الاقتصادية الخارجية ودافعت عن مصالحها التي كانت تتطابق في أحيان كثيرة مع مصالح الدول الأم. ويجب ملاحظة أن هذه الشركات كانت تحتكرها الدول المتقدمة وخاصة بريطانيا والولايات المتحدة وهولندا وهي الدول التي كانت تسيطر على الاقتصاد والتجارة في العالم خلال الفترة التي شهدت ظهور هذا النوع من الشركات والتي كانت تختلف إلى حد ما عن مفهومها الحالي.

والعلاقة بين الدول النامية والشركات عبر الوطنية تربطها السياسات الاقتصادية التي تتبعها هذه الدول. فالملاحظ أنه خلال الفترة التي أعقبت حصول هذه الدول على استقلالها السياسي كانت السياسة الاقتصادية المبنية على الاشتراكية هي المنفذة في عدد كبير من الدول النامية، وأن هذه السياسة بطبيعتها لا تشجع على توسع أنشطة الشركات عبر الوطنية التي تتطلب سياسة اقتصاد السوق. كما أن ارتباط هذه الشركات بالدول المتقدمة وخاصة تلك التي كانت مسيطرة على عدد من الدول النامية أيام الاستعمار خلق شكوكا لدى هذه الدول تجاه أنشطة هذه الشركات، الأمر الذي أدى إلى تقييد حركة هذه الشركات وأنشطتها بما في ذلك اللجوء إلى تأميم أرصدها في عدد كبير من الدول النامية. كما أن سياسة الحماية التجارية التي فرضتها الدول النامية خلال فترة السبعينات وحتى منتصفها أدت إلى تقييد أنشطة هذه الشركات حيث اتبعت الدول النامية سياسة إحلال الواردات. أما المرحلة الثانية فكانت بداية الثمانينات حيث أدى تفكك الاتحاد السوفيتي السابق إلى أفول عهد الاشتراكية كسياسة اقتصادية واستبدالها بسياسة اقتصاد السوق التي تقوم على المنافسة وحرية حركة رؤوس الأموال والسلع وخصخصة الشركات التابعة للقطاع العام.

واختلفت العلاقة بين الشركات عبر الوطنية والدول المضيفة طبقا للظروف الاقتصادية القائمة. فخلال فترة تنفيذ السياسة الاقتصادية المعتمدة على سيطرة الدولة على مواردها الطبيعية وحماية الصناعات المحلية عن طريق فرض رسوم جمركية عالية على الواردات وسياسة نقدية مبنية على سيطرة الدولة على أسعار الصرف فإن مركز الدولة المضيفة كان أقوى وبالتالي سيطرت على هذه الشركات أو حدثت من أنشطتها عن طريق فرض قوانين وإجراءات تقيّد حركة دخول هذه الشركات للسوق المحلية. إلا أنه ومع بداية الثمانينات، كانت البنية الاقتصادية الدولية غير مؤاتية للدول النامية، خاصة بعد ظهور أزمة الديون وتوقف البنوك العالمية عن إقراض الدول النامية، وهو ما دفع هذه الدول إلى زيادة الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر حيث تسيطر الشركات عبر الوطنية على هذا النوع من التمويل الخارجي. وهنا تغير ميزان القوى لصالح الشركات عبر الوطنية ودخلت في مساومات مع الدول النامية من مركز أقوى مما كانت عليه في ستينات وسبعينات القرن الماضي. وقد أدى هذا إلى تغيير في جوهر السياسة الاقتصادية للدول النامية تمثل في عدة أمور منها انكماش دور العولمة في الاقتصاد وزيادة دور القطاع الخاص وإلغاء أو خفض القيود الكمية وغير الكمية على حركة التجارة وانتقال رؤوس الأموال وظهور سياسة المنافسة وقواعد السوق. وهذه السياسة هي سياسة جاذبة للشركات عبر الوطنية نظرا لسيطرة هذه الشركات على معظم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية.

كما أن العولمة أعطت دفعا قويا للموقف التفاوضي للشركات عبر الوطنية إزاء الدول المضيفة، حتى أن المدراء التنفيذيين للشركات الكبرى، مثل مايكروسفت، باتوا يستقبلون في الدول المضيفة كرؤساء الدول. وهنا أيضا هناك مصلحة مشتركة بين هذه الشركات والدول المضيفة حيث أن هذه الأخيرة ترغب في إصلاح اقتصاداتها عن طريق زيادة قدرتها التنافسية في اقتصاد عالمي يعتمد على حركة التجارة وهذا يعتمد بدوره على مقدرة هذه الدول في المنافسة في الأسواق العالمية حيث تعتبر الشركات عبر الوطنية هي المحرك الرئيسي لعجلة العولمة بما تملكه من قوى مالية تكنولوجية وتجارية وصناعية.

جيم- محاولات تنظيم أنشطة الشركات عبر الوطنية

ترجع محاولات الأمم المتحدة للاتفاق على إصدار اتفاقية حول قواعد سلوك الشركات عبر الوطنية إلى بداية السبعينات وبالتحديد إلى دورة الجمعية العامة الاستثنائية السادسة التي عقدت في أيار/مايو عام ١٩٧٤^(٧). وتم في العام نفسه، وبقرار من المجلس الاقتصادي والاجتماعي (القرار رقم ١٩١٣)، إنشاء لجنة الأمم المتحدة المعنية بالشركات عبر الوطنية التي عقدت أول اجتماعاتها في نيويورك في آذار/مارس عام ١٩٧٥^(٨). وفي عام ١٩٧٤، تم إنشاء مركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية لمساعدة المجلس الاقتصادي والاجتماعي في متابعة القضايا المتعلقة بأنشطة الشركات عبر الوطنية^(٩). وفي أواخر عام ١٩٧٥ بدأ هذا المركز مزاوله نشاطه. أما أولى محاولات صياغة اتفاقية حول قواعد السلوك للشركات عبر الوطنية فترجع إلى تموز/يوليو ١٩٧٦ حيث أعد مركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية تقريرا حول القضايا المتعلقة بقواعد السلوك. وقد بدأت أولى محاولات صياغة هذه الاتفاقية لوضع مقاييس دولية للمحاسبة وتقديم التقارير للشركات عبر الوطنية. وتزامن هذا مع ظهور بعض السياسات الاشتراكية في عدد من دول أوروبا الغربية وخاصة إيطاليا وفرنسا. وحتى في الولايات المتحدة ظهرت حركات اجتماعية تطالب بمعايير للعمل والبيئة^(١٠).

() Center on Transnational Corporation, Reporter, vol. 1, No. 1, December 1976, p. 6

()

()

() New Internationalist, a short History of Corporations, July 2002, p. 2

أما المفهوم الحالي للشركات عبر الوطنية فيرجع إلى بداية القرن التاسع عشر مع ظهور القوانين التي تسمح بنشاط هذه الشركات. كما ساعد تحرير التجارة، مع توسع النظام الرأسمالي، على إنشاء وتوسع أنشطة هذا النوع من الشركات. وقد أدى هذا التوسع إلى ظهور الاحتكار من قبل عدد كبير من الشركات عبر الوطنية، حيث استغلت هذه الشركات مرحلة الاستعمار للدول النامية لتوسيع نشاطها. وانعكست قوتها خاصة في تحديد أجور العمال وتحديد عدد ساعات العمل. وقد أدى هذا الأمر إلى صراعات بين العمال وهذه الشركات وظهور ما يسمى بتجربة العمال في الولايات المتحدة والتي انتشرت في بعض دول العالم بعد ذلك. ويعني هذا أن تضارب المصالح بين العمال وهذه الشركات بدأ في الدول المتقدمة قبل النامية.

إلا أن السياسة الحكومية تجاه أنشطة الشركات عبر الوطنية تغيرت بظهور الأنظمة والمبادئ الاشتراكية وحركة التحرير في العالم الثالث حيث بدأ عدد كبير من الدول التفكير في تقييد أنشطة هذه الشركات والحد من نفوذها القوي الذي تعدى مفهومه المجال الاقتصادي إلى السياسي في كثير من الحالات. وقد بدأت حركة التأمين منذ الخمسينات والسبعينات في الدول النامية التي كانت قد أنهت النظام الاقتصادي الاشتراكي بعد نيلها الاستقلال.

وقد استغرق النقاش حول مسودة السلوك التي تنظم العلاقة بين الشركات عبر الوطنية وحكومات الدول المضيفة لهذه الشركات من منتصف السبعينات حتى بداية التسعينات. حيث تم خلال هذه الفترة إجراء محادثات بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة في لجنة الأمم المتحدة المعنية بالشركات عبر الوطنية ومركز الأمم المتحدة لشؤون الشركات عبر الوطنية من أجل التوافق على أهم بنود هذه المسودة. ويرجع الخلاف الأساسي بين الدول النامية والمتقدمة إلى عوامل سياسية كعدم توفر الإرادة السياسية اللازمة لدفع المفاوضات للوصول إلى توافق عام في الرأي حول المسودة. وكان العامل الأساسي الذي دفع الدول النامية إلى الوقوف بقوة خلف اعتماد هذه المسودة هو خوفها من النفوذ الاقتصادي والمالي الذي تملكه هذه الشركات، الأمر الذي قد يؤدي إلى التدخل في شؤونها الداخلية، خاصة وأن هذه الشركات لعبت دورا في حدوث تغيير في سياسة بعض الدول النامية.

ومن أعمق الخلافات بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة بخصوص مسودة قواعد السلوك هي اعتراض الدول المتقدمة على عدم وجود حماية كافية لأنشطة الشركات عبر الوطنية في الدول المضيفة، غالبا من الدول النامية، في حين أن الدول النامية كانت تعترض على أن المسودة لم تعر اهتماما كافيا لموضوع ضرورة محاسبة الشركات عبر الوطنية طبقا للقوانين في الدول المضيفة⁽¹⁾.

وفي الفترة التي رافقت المفاوضات الخاصة بمسودة قواعد السلوك ظهرت متغيرات على العلاقات الاقتصادية الدولية، كظهور عامل جديد في تمويل التنمية هو الاستثمار الأجنبي المباشر. كذلك بدأ العديد من الدول النامية بعد أزمة الديون في عام ١٩٨٢ تنفيذ برامج للإصلاح الاقتصادي من أهم أهدافها إعطاء حرية أكبر للقطاع الخاص للمشاركة في البنية الاقتصادية والاجتماعية. وقد ترافق هذا الإصلاح مع تنفيذ برامج للخصخصة حيث تم بيع أصول عدد أكبر من الشركات العامة إلى القطاع الخاص. كما أدى تنفيذ هذه البرامج إلى انحسار السياسة الاقتصادية الاشتراكية التي اتبعت خلال الفترة منذ الستينات والسبعينات وحلت محلها سياسة اقتصادية مبنية على قواعد السوق، وحرية التجارة وحركة رأس المال والمنافسة. وبما أن الشركات عبر الوطنية تلعب دورا مهما في حركة رأس المال والتجارة فكان لا بد للدول النامية من تغيير سياساتها تجاه هذه الشركات من أجل زيادة حصتها من الاستثمار الأجنبي المباشر وفتح أسواق جديدة لمنتجاتها.

كما أدت هذه التغييرات إلى ظهور اتفاق مصالح بين الشركات عبر الوطنية وحكومات الدول المضيفة حيث أن الشركات كانت ترغب في نقل جزء من عملية الإنتاج إلى الدول النامية، خاصة تلك التي تتوفر لديها الأيدي العاملة المدربة وعناصر الإنتاج الأخرى، من أجل خفض كلفة الإنتاج وبالتالي زيادة قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية. أما الدول النامية فكانت ترغب في زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر والتكنولوجيا الحديثة وفتح أسواق لمنتجاتها.

إذن فإن وجود هذه المصالح أدى إلى تغيير في سياسة الدول النامية تجاه أنشطة الشركات عبر الوطنية، حيث لم تعد الدول النامية تنظر إلى هذه الشركات كمستغل بل كشريك يؤدي إلى رفع كفاءة اقتصادات هذه الدول وإحاقها بالاقتصاد العالمي، خاصة في ظل ظهور الاقتصاد الرأسمالي، أي العولمة، وفتح الأسواق وإلغاء القيود على التجارة.

وأصبحت معظم الدول النامية تقبل بتطبيق القانون الدولي على الخلافات التي تقع بين الدول المضيفة والشركات عبر الوطنية بعد أن كانت تصر على تطبيق القوانين أو المبادئ المتعلقة بسيادة الدول على مواردها الطبيعية وحققها في تأمين هذه الموارد مقابل تعويضات مناسبة. كما تغيرت مواد القانون المحلي في العديد من الدول بحيث ألغت مبدأ التأميم أو المصادرة أو قيده بشكل كبير. وانضم العديد من الدول النامية إلى المعاهدات الدولية التي تفصل المقارنات بين الدول المضيفة والشركات عبر الوطنية كمعاهدات حماية المستثمر وغيرها من مواد القانون الدولي التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر.

وتدعو مسودة السلوك إلى ضرورة احترام الشركات عبر الوطنية لحقوق الإنسان والحريات العامة في البلاد المضيفة، وأن تقوم بأنشطتها ضمن أولويات التنمية الاقتصادية التي وضعتها البلدان المضيفة، وضرورة إعلانها عن كافة المعلومات المتعلقة بأنشطتها في البلدان المضيفة وخاصة عن هيكلها التنظيمي وسياساتها المتبعة وضرورة احترامها للتقاليد والثقافات في الدول المضيفة. إلا أن الخلاف الرئيسي في الدول النامية حول المبدأ أفضل كل المحاولات الرامية إلى اعتماد هذه المسودة التي أنجزت حوالي ٧٠ في المائة من القضايا العالقة. وهكذا وبعد مفاوضات واجتماعات استمرت من عام ١٩٧٦ إلى عام ١٩٩٢ لم تستطع لجنة الأمم المتحدة المعنية بالشركات عبر الوطنية اعتماد هذه المسودة. وقد لعبت التغييرات في السياسة الاقتصادية خلال تلك الفترة دوراً رئيسياً في الوصول إلى تلك النتيجة.

ولقد أثير مرة أخرى موضوع قواعد السلوك لأنشطة الشركات عبر الوطنية في مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية، إلا أن التركيز كان على صياغة نوع من المبادئ للمحافظة على البيئة من قبل الشركات عبر الوطنية ولم يناقش موضوع مسودة السلوك. وكان التركيز في مؤتمر ريو الذي عقد في عام ١٩٩٢ والذي سمي بقمة الأرض على ضرورة قيام الشركات عبر الوطنية بتقديم تقارير سنوية عن سجلاتها فيما يتعلق بالبيئة وكذلك عن استخدامها للطاقة والموارد الطبيعية باعتبار أن لها تأثيراً على البيئة. أي أن النقاش ضمن الهيئات الدولية انتقل من النقاش السياسي والاقتصادي لدور الشركات عبر الوطنية والذي كان يجري من خلال لجنة الأمم المتحدة المعنية بالشركات عبر الوطنية إلى نقاش محصور في القضايا البيئية التي يمكن أن تساهم الشركات عبر الوطنية فيها.

كذلك حاولت لجنة الأمم المتحدة لحقوق الإنسان أن تناقش أنشطة الشركات عبر الوطنية وتأثيرها على حقوق الإنسان، حيث أشارت الوثيقة الخاصة بمسؤوليات الشركات عبر الوطنية وغيرها من مشاريع الأعمال في مجال حقوق الإنسان إلى أن هذه الشركات عليها واجبات لدعم واحترام حقوق الإنسان المعترف بها في

القانون الدولي وكذلك في القانون الوطني^(١٢)، وأن هذه الشركات والمشروعات يجب أن لا تمارس أو تستفيد من جرائم الحرب، والجرائم ضد الإنسانية والتعذيب أو العمل القسري أو بالإكراه أو اخذ الرهائن وغيرها من الجرائم المشار إليها في القانون الدولي^(١٣)، كما عليها احترام حقوق الأطفال وحمايتهم من الاستغلال الاقتصادي^(١٤).

أما بخصوص حماية المستهلك، تشير الوثيقة إلى ضرورة قيام هذه الشركات والمشاريع باتخاذ الإجراءات للتأكد من سلامة ونوعية السلع والخدمات عند توفرها^(١٥).

والملاحظ أن موضوع تنظيم ومراقبة أنشطة الشركات عبر الوطنية انتقل من الحكومات إلى المنظمات غير الحكومية، حيث فشلت الحكومات في التوصل إلى مسودة سلوك تنظم أنشطة وعمليات الشركات عبر الوطنية، وتحرص المنظمات غير الحكومية على ضرورة وجود نوع من الرقابة والتنظيم لهذه الأنشطة. ولم تقتصر هذه الأنشطة على الدول النامية بل شملت كذلك الدول المتقدمة خاصة بعد الأضرار التي ألحقتها بعض هذه الشركات بالبيئة إضافة إلى الفضائح المالية التي تسببت فيها بعض هذه الشركات مثل شركة "إنرون" (ENRON) الأمريكية وقضية التلاعب بالحسابات وتضخيم الأرباح.

وقد سنحت للأمم المتحدة فرصة تاريخية لاعتماد قواعد سلوك دولية تفرض على الشركات عبر الوطنية الالتزام بها وذلك عن طريق اعتبار هذه القواعد جزء من القانون الدولي. إلا أن فشل هذه المفاوضات أضعف مواقف الدول وخاصة منها النامية أمام القوة المالية والتنظيمية لهذه الشركات.

من أهم الأمثلة على قواعد السلوك التي اعتمدت تحت ضغط المنظمات غير الحكومية مسودة السلوك التي اعتمدها غرفة التجارة الدولية بخصوص قواعد السلوك للاستثمار الدولي في عام ١٩٧٢^(١٦). كما ظهر ما يسمى بقواعد السلوك الطوعية (Voluntary) كبديل لمسودة قواعد السلوك الملزمة والتي فشلت المفاوضات حولها في عام ١٩٩٢. ومن أهم الأمثلة على قواعد السلوك الطوعية تلك التي طرحها الرئيس الأميركي بيل كلينتون في عام ١٩٩٦^(١٧).

غير أن هذه النماذج من قواعد السلوك تظل تعاني من نقاط ضعف كبيرة أهمها عدم وجود آلية للتطبيق وبذلك لن يكون لها الأثر الملزم باستثناء ما تقوم به جماعات الضغط للمنظمات غير الحكومية، مثل مجموعات حقوق الإنسان أو السلام الأخضر. كما تم في الأمم المتحدة في عام ٢٠٠٠ إطلاق ما يسمى بمبادئ سوليفان العالمية (Global Sullivan Principles) والتي تحتوي على بعض المعايير مثل ضرورة احترام حقوق الإنسان، وحرية إنشاء المؤسسات أو المنظمات العمالية وتوفير مكان عمل آمن وصحي^(١٨).

()

(E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2)

()

()

()

Paul, James and Garred, Janson, Making corporation accountable, A background paper for the United Nations Financing for Development process, global policy form, 2000, p. 4. ()

()

()

وآخر الترتيبات التي توصل إليها الأمين العام للأمم المتحدة مع ٥٠ من ممثلي الشركات عبر الوطنية عرف تحت اسم الميثاق العالمي (Global compact) في ٢٦ تموز/يوليو ٢٠٠٠ والذي تضمن قاعدة سلوك طوعية.

كذلك قامت منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي في عام ١٩٧٦ بوضع المبادئ الأولى للمشروعات عبر الوطنية، من أهمها ما يلي^(١٩):

- ١- أخذ السياسات المتبعة في الدول المضيفة في الاعتبار.
- ٢- المساهمة في تحقيق التنمية المستدامة في الدول المضيفة.
- ٣- احترام حقوق الإنسان.
- ٤- تشجيع تكوين رأس المال البشري وخلق فرص عمالة وتسهيل التدريب للعمال.
- ٥- دعم مبادئ الحكم الرشيد.
- ٦- تقديم المعلومات والبيانات اللازمة على أنشطتها ووضعها المالي وأهم المستثمرين وأعضاء مجالس الإدارة.
- ٧- احترام رغبة العمال في إنشاء الاتحادات العمالية.
- ٨- المساهمة في القضاء على عمالة الأطفال وكذلك العمل الجبري.
- ٩- حماية البيئة.
- ١٠- عدم تقديم أو استلام رشاوى.

دال- توسع أنشطة الشركات عبر الوطنية

وقد ارتفع عدد الشركات عبر الوطنية وشركاتها التابعة خلال العقد الماضي ارتفاعاً هائلاً نتيجة اتباع السياسات الاقتصادية الليبرالية في عدد كبير من الدول النامية وإلغاء القيود على حرية التجارة ورأس المال. وقد زاد عدد الشركات عبر الوطنية في العالم من حوالي ٣٧ ألف شركة في عام ١٩٩٣ إلى أكثر من ٦٠ ألف في عام ٢٠٠٣.

كما يرجع توسع الشركات عبر الوطنية إلى ضعف أساليب الرقابة على أنشطة هذه الشركات وخاصة بعد فشل الأمم المتحدة في صياغة مسودة قواعد سلوك تحكم أنشطة هذه الشركات وخاصة في الدول النامية. بل على العكس أصبحت الدول النامية تتنافس في توفير المزايا لدخول هذه الشركات الأمر الذي زاد من قوتها التفاوضية مقابل حكومات الدول النامية التي تسعى إلى تحديث اقتصاداتها وخفض نسبة البطالة ودعم تدفق رأس المال والاستثمار الأجنبي المباشر الذي تسيطر عليه هذه الشركات، وخاصة الكبرى منها.

وقد توسعت الشركات عبر الوطنية لأسباب قانونية واقتصادية وتجارية. ويرجع أهم الأسباب القانونية إلى محدودية المسؤولية القانونية للمستثمرين في هذه الشركات بحسب فئة هذه المساهمة، إذ أن المسألة القانونية للمستثمر تعتمد على نسبة استثماراته في هذه الشركات أو نسبة مشاركته في رأس مالها. وهو ما زاد من قدرة المساهمين على الدخول في مخاطر مالية واقتصادية معتمدين على هذه القاعدة القانونية. وهذه تختلف عن حالة الشركة الفردية حيث أن مالك الشركة يتحمل المخاطر القانونية والمالية لأنشطة هذه الشركة. أما الأسباب التجارية فنرجع إلى تطور التجارة الدولية بسبب انخفاض أو تلاشي القيود الجمركية والكمية على هذه التجارة، مما أدى إلى زيادة سيطرة هذه الشركات على حجم التجارة العالمية، حيث أصبحت تسيطر حالياً على حوالي ثلثي حجم التجارة العالمية.

أما العوامل المالية، أو ما يسمى بالاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أدت إلى التوسع في الطلب على مثل هذا الاستثمار من مختلف الدول وخاصة الدول النامية، وإلى توسع أنشطة هذه الشركات نظراً لما تتمتع به من احتياطات مالية ومعرفة فنية وأساليب إدارة حديثة تحتاج إليها الدول لرفع مستوى كفاءة الإنتاج والإدارة كجزء من عملية الإصلاح الاقتصادي والهيكلية الذي تنفذه. وكانت هذه الشركات خلال القرن السادس عشر تتمتع بمزايا احتكارية في مجال التجارة للدول الأم. ففي المملكة المتحدة، مثلاً، يلاحظ أن الحكومة خلال تلك الفترة أعطت نوعاً من الاحتكار لثلاثة من أهم الشركات التي كانت تعتبر عبر وطنية في ذلك الوقت وهي الشركة البريطانية لشرقي الهند، وشركة خليج هدسن وشركة الملكية الأفريقية^(٢٠). إلا أن التوسع الكبير حدث في بريطانيا بعد عام ١٨٤٤ حيث صدر قانون تسجيل الشركات الذي يعتمد على تأسيس شركات الأسهم^(٢١)، وهو القانون الذي حدد المسؤولية المحدودة للمساهمين. ويمكن القول أن للدولة دوراً أساسياً في إنشاء الشركات عبر الوطنية خلال الفترة الأولى لتكوين هذه الشركات التي كانت تعتبر أداة من أدوات الدولة في الاقتصاد وعلاقتها الاقتصادية الخارجية، وقد دخلت بعض الدول في حروب من أجل حماية مصالح هذه الشركات التي كانت تحمي مصالح الدول الأم.

ويختلف الوضع حالياً حيث أن دور الدولة تضاعف كثيراً في إنشاء هذه الشركات في ظل التطور والتوسع الاقتصادي وبالأخص خلال سنوات التوسع الاقتصادي في التسعينات حيث حققت الأسواق المالية نمواً كبيراً سواء في الولايات المتحدة أو بعض دول الاتحاد الأوروبي، خاصة المملكة المتحدة، الأمر الذي أدى إلى التوسع في إنشاء هذه الشركات، كما أن التقدم الكبير في التكنولوجيا، وبشكل خاص تكنولوجيا المعلومات، أدى إلى ظهور شركات عبر وطنية متخصصة في هذا المجال. وسبق هذا ظهور شركات إلكترونية عديدة في كل من اليابان والولايات المتحدة وبعض دول الاتحاد الأوروبي مثل ألمانيا. وأدى هذا التوسع في مرحلة لاحقة إلى ما يسمى بالدمج أو الضم (Consolidation) في الشركات في القطاعات التي تنشط فيها. والغرض من ذلك هو سيطرة الشركات الكبرى على الشركات الصغرى المنافسة لها في النشاط الاقتصادي نفسه. ويمكن القول أن ظهور الشركات عبر الوطنية بدأ عن طريق الدولة إلا أنه أصبح الآن يتم عن طريق آلية السوق. بل أصبحت الدول حالياً تحاول تنظيم وتقنين أنشطة هذه الشركات التي أصبحت من القوة بحيث تستطيع التحايل على القوانين المرعية أو استغلال غياب مثل تلك القوانين المنظمة لزيادة أرباحها.

ثانيا- أثر الشركات عبر الوطنية على اقتصاديات الدول المضيفة

ألف- الشركات عبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر

تلعب الشركات عبر الوطنية دورا رئيسيا في التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر. حتى أن بعض الكتابات تشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار الشركات عبر الوطنية^(٢٢). ومن أهم أساليب تدفق هذه الاستثمارات الاندماج والاقتران بين الشركات كأحد أهم هذه الأساليب نتيجة لتعدد برامج الخصخصة في الكثير من الدول النامية^(٢٣). إلا أن هذا الاستثمار لا يقتصر على الاندماج أو الاقتران بل يشمل كذلك إنشاء مشاريع جديدة (Greenfield projects). إلا أن الاقتران والاندماج ما زالوا أهم مصدر من مصادر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة في التسعينات من القرن الماضي. وبالرغم من أن أكبر عمليات الاندماج ما زالت تقوم بين شركات تابعة ومقيمة في الدول المتقدمة إلا أن نصيب الدول النامية ارتفع في السنوات الماضية خاصة بعد توسع برامج الخصخصة لتشمل قطاعات مهمة مثل قطاع الخدمات.

وتفضل الدول النامية هذا النوع من الاستثمار كبديل عن الاقتراض من المصارف نظرا لكونه يتعدى العامل المالي ليشمل نقل تكنولوجيا جديدة وأساليب إنتاج حديثة وإدارة ذات كفاءة عالية تقلل من النفقات وترشد الإنفاق وتقضي على الفساد المالي والإداري.

كما أن الشركات عبر الوطنية تساعد في فتح أسواق جديدة لمنتجاتها في الدول المضيفة نظرا لتمتعها بالنوعية وبالتالي مقدرتها على المنافسة، أو عن طريق ما تملكه من قنوات توزيع وتسويق. أما نقل التكنولوجيا فلا يأتي بصورة تلقائية وقد لا تستفيد منه الشركات المحلية، حيث يتم نقل التكنولوجيا عادة بين الشركة الأم والشركات التابعة لها في الدول المضيفة، إلا إذا حصل تعاون وتكوين علاقات إنتاجية بين الشركات التابعة والشركات المحلية، التي قد ينتج عنها نقل التكنولوجيا وبالأخص إذا ما وجدت قوانين حازمة ومنفذة لحماية الملكية الفكرية في الدول المضيفة. ويجب أن يؤخذ في الاعتبار أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لا يأتي غالبا في شكل نقدي بل في شكل آلات ومعدات وتكنولوجيا متقدمة، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة كفاءة استخدام الموارد وبالتالي خفض تكاليف الإنتاج وتحسين الجودة والقدرة على المنافسة.

وقد ارتفع نصيب الاستثمار الأجنبي المباشر من إجمالي التدفقات الطويلة الأجل للقطاع الخاص من ١٨ في المائة خلال الفترة ١٩٧٥-١٩٧٩ إلى ٥٥ في المائة خلال الفترة ١٩٩٥-١٩٩٩ في حين انخفض نصيب القروض من ٦٣ في المائة إلى ١٥ في المائة فقط خلال الفترة نفسها^(٢٤).

إن أهم مصدرين من مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر التي تتبعها الشركات عبر الوطنية هما الاقتران والاندماج في الدول التي تهتم بسياسة الخصخصة والمشاريع الجديدة (Greenfield Projects) في الدول التي لا تنفذ برامج خصخصة أو تنفذ برامج محدودة ولا تشمل كل القطاعات الاقتصادية. وتفضل الشركات أسلوب المشاريع الجديدة خاصة عندما تكون تكلفة هذه المشاريع أقل من تكلفة الاقتران أو الاندماج مع شركات محلية أو حين لا تكون هذه الشركات متوفرة. ويعتمد اختيار أحد الأساليب على خصوصية الشركات عبر الوطنية من ناحية وعلى الظروف الاقتصادية والسياسات المتبعة في الدول المضيفة من ناحية أخرى.

Kyaw, Sandy, Foreign Direct Investment to Developing Countries in the Globalized Economy, paper presented to () DSA conference 2003, University of Starthclyde, Glasgow, 10-12 September 2003, p. 2.

()

()

واتضح في إحدى الدراسات التي حللت الأساليب التي تستخدمها الشركات عبر الوطنية الأمريكية أن هذه الشركات ترغب أكثر في أسلوب الاندماج والاقتناء كلما كان مستوى التنمية في الدولة المضيفة متقدما حيث أن أكثر من ٦٠ في المائة من التدفق الخارجي للاستثمار الأجنبي المباشر للولايات المتحدة اتجه نحو الدول التي تتمتع بمستوى عال من التنمية^(٢٥).

وتضيف الدراسة التي حللت سلوك الشركات في اختيار أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر أن الاقتناء عبر الحدود يتمثل في قيام الشركة المعينة بالحصول على أرصدة لا تتوفر لديها، في حين أن إقامة المشاريع الجديدة تتمثل في إقامة معامل وطاقة إنتاجية في الدولة المضيفة حتى تتمكن المنشأة أو الشركة من نقل أرصدها إلى الخارج^(٢٦). أما تفضيل الشركة أو المنشأة لإنشاء مصانع أو طاقة إنتاجية فيعود إلى تكلفة عوامل الإنتاج، وكلما كانت التكلفة أقل في الدول المضيفة كلما التجأت الشركة أو المنشأة إلى بناء مصانع وطاقة إنتاج جديدة^(٢٧). أما في حالة تقارب كلفة عوامل الإنتاج في دولتي المقر والمضيفة فإن معظم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يكون في شكل اقتناء عبر الحدود^(٢٨)، مع مراعاة توفر مثل هذا البديل، أي أن الدولة تسمح باستخدام هذا الأسلوب وتنفيذ برامج للخصخصة. وباختصار فإن هناك عاملين يحددان نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تنفذه الشركات عبر الوطنية، الأول هو مستوى التنمية الاقتصادية أو مدى التقدم الاقتصادي، والثاني هو تكلفة عوامل الإنتاج وبمعنى أصح حجم هذه التكلفة في دولتي المقر والدولة المضيفة.

يضاف إلى ذلك أن الاقتناء والاندماج يساهمان بشكل أكبر في ربط الشركات المحلية بالشركات عبر الوطنية، حيث يؤدي هذا النوع من الاستثمار إلى زيادة القدرة الإنتاجية والكفاءة للشركة المشترية. كما أنه يؤدي إلى علاقات أقوى بين الشركة المشترية والشركة الأم، أي خلق نوع من التبادلية في العلاقة في حين أن المشاريع الجديدة قد لا تؤدي إلى انفتاح على الشركات المحلية في البلد المضيف فيقتصر الأمر على العلاقة في المشروع الذي تم بناؤه والشركة الأم. ويعني هذا أنه قد لا تتوفر علاقة وتفاعل بين هذا المشروع والمشاريع المحلية، خاصة إذا تم بناء هذا المشروع في مناطق صناعية حرة، وهو الأمر الحاصل في معظم الأحيان.

باء- دور الشركات عبر الوطنية في نقل التكنولوجيا للدولة المضيفة

إن دور هذه الشركات في نقل التكنولوجيا، بالرغم من أهميته، ليس تلقائيا أو شاملا بل يعتمد على عدد من العوامل التي قد تشجع على مثل هذا النقل أو تعيقه. ومن أهم هذه العوامل وجود إطار قانوني يحمي الملكية الفكرية ويساهم في خلق بيئة مناسبة لنقل التكنولوجيا دون الخوف من نشر هذه التكنولوجيا بطريقة غير شرعية أو استفادة الشركات المنافسة منها عن طريق النسخ أو الاستخدامات غير الشرعية الأخرى. كما أن وجود بيئة تنافسية في اقتصاد الدولة المضيفة وقوانين لحماية الملكية يساعد الشركات عبر الوطنية على نقل التكنولوجيا لزيادة قدرتها التنافسية في السوق المحلية^(٢٩). ذلك أن وجود درجة عالية من

University of Pennsylvania, Nocke, Volker and Yeaple, Stephen, An Assignment Theory of Foreign Direct Investment, 28 November 2004. ()

()

()

()

Anderson, Jr. Gary, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Spillovers from Foreign Direct Investment and Economic Reform, p. 3. ()

المنافسة في السوق المحلي يصعب قيام علاقة تعايش بين الشركات المحلية والشركات عبر الوطنية. كما أن حرية التجارة وبالذات حرية التصدير وإلغاء القيود عليها يؤدي بالشركات المحلية والشركات عبر الوطنية إلى إدخال التكنولوجيا حتى تستطيع المنافسة في الأسواق الدولية^(٣٠). كما أن الشركات المحلية يمكن أن تستفيد من الواردات الصناعية في نقل التكنولوجيا^(٣١)، أي أن حرية التجارة يمكن أن تساهم في نقل التكنولوجيا عن طريق خلق ظروف تنافسية وبالتالي دفع الشركات عبر الوطنية إلى نقل التكنولوجيا حتى تستطيع المنافسة في السوق المحلية والدولية، كما تدفع الشركات المحلية إلى محاولة تحسين قدرتها التنافسية. هذا إضافة إلى أن بعض الدول اعتمدت سياسة تقديم تسهيلات للشركات عبر الوطنية التي تستثمر في الصناعات ذات الطابع التكنولوجي بغرض تشجيع تدفق التكنولوجيا، ومن هذه الدول الصين وماليزيا وسنغافورة^(٣٢).

وتشير دراسة أخرى إلى أن دور الشركات عبر الوطنية في مجال التصدير ونقل التكنولوجيا أكفأ من الدور الذي تقوم به آليات السوق إذ أن الشركات الفرعية أو الشركات التابعة تلعب دورا في نقل التكنولوجيا وفي التجارة^(٣٣)، حيث أصبحت الشركات التابعة مصدرا رئيسيا لتطوير التكنولوجيا في الدول المضيفة بعد أن كانت مجرد أداة لتطوير التكنولوجيا التي مصدرها المقر في الدولة الأم^(٣٤).

لكن لا بد من مراعاة عدة عوامل أساسية تؤثر في القرار الذي تتخذه الشركات عبر الوطنية لنقل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة حيث أن هذه الشركات لا ترغب في نقل كل أنواع التكنولوجيا. كما أن الظروف الاقتصادية في البلد المضيف وخاصة مستوى التنمية البشرية وتوفر الأيدي العاملة الجاهزة والمدراء الأكفاء تلعب هي الأخرى دورا في نوعية التكنولوجيا التي يمكن أن تنقلها هذه الشركات من دولة المقر إلى البلد المضيف. وتلعب نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر دورا كذلك في مدى مساهمتها في نقل التكنولوجيا، حيث أن للاقتناء أو الاندماج دور أكبر في نقل التكنولوجيا من الشركة المقتناة التي غالبا ما تصبح شركة فرعية أو شركة تابعة للشركة الأم وبالتالي تستطيع أن تستفيد من التكنولوجيا المتطورة لدى الشركة الأم، وتستطيع، بمساعدتها، أن تطور نفسها تكنولوجيا تماشيا مع متطلبات السوق في الدولة المضيفة. أما إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر عبارة عن مشروع جديد فإن استفادة الشركات المحلية تكون محدودة وخاصة في ظل منافسة قوية من هذه الشركات والمشروع الجديد. كما أن لطبيعة النشاط في هذا الاستثمار دور مهم من حيث نقل التكنولوجيا أو عدمه، حيث أن بعض الصناعات التنافسية تحتم على الشركات عبر الوطنية نقل تكنولوجيا للمنافسة في حين أنه في بعض الصناعات أو الأنشطة الاقتصادية التي لا تتصف بالمنافسة الشديدة أو ليست ذات طابع تكنولوجي، يكون مدى نقل التكنولوجيا محدودا وإذا ما وجد قد لا يكون من نوع التكنولوجيا الحديثة.

كما أن تنافس الشركات التابعة فيما بينها في سوق معين أو سلعة معينة قد لا يؤدي إلى نقل تكنولوجيا بين هذه الشركات وخاصة تلك التي توجد في دول مختلفة، أي أن العلاقة بين هذه الشركات التابعة تلعب دورا في نقل التكنولوجيا فيما بينها^(٣٥).

Branstetter, Lee, is Foreign Direct Investment a channel of Knowledge Spillover2, Evidence from Japan's FDI in ()
the United States, October 2000, p. 3.

()

()

LI and Ferriera, Manuel Portugal, Technology Transfer within MNES: An Investigation for inter Subsidiary Dan ()
Competition and Cooperation, 2003, p. 1.

()

()

ويتمثل دور معظم الشركات عبر الوطنية في نقل التكنولوجيا في تكوين آثار جانبية على الاقتصاد (Spillover) أي جعل الاقتصاد ككل يستفيد من عملية نقل التكنولوجيا، حيث يقاس دور هذه الشركات في نقل التكنولوجيا بمدى استفادة الشركات الوطنية أو المحلية من هذا النقل عن طريق العلاقة المتبادلة بين هذه الشركات والشركات التابعة. وهذا يتوقف على عاملين: الأول مدى استعداد الشركات عبر الوطنية لتكوين علاقات تبادلية مع الشركات المحلية، بما في ذلك مساعدتها على تطوير قدراتها التقنية؛ والثاني هو قدرة الأخيرة على استيعاب هذه التكنولوجيا، أي مدى قدرتها الذاتية على الاستفادة.

وتشير إحدى الدراسات إلى أن استفادة الشركات المحلية من التكنولوجيا المتوفرة لدى الشركات عبر الوطنية تأخذ عدة أشكال: إما عن طريق المنافسة حيث تجبر الشركات المحلية على تحسين قدرتها التنافسية باستخدام تكنولوجيا حديثة، أو توظيف عمال سبق أن عملوا لدى شركات عبر وطنية، أو عن طريق علاقات الإنتاج^(٣٦).

كما أن نقل التكنولوجيا يرتبط أيضا بعوامل تتعلق بحجم الشركة ومجال نشاطها الرئيسي ونوع التكنولوجيا التي تطورها، حيث أشارت بعض الأبحاث إلى أن الشركات عبر الوطنية مفيدة أكثر للقطاعات التي تتطلب تكنولوجيا أقل تقدما أي أنها ليست صناعات ذات طبيعة تقنية عالية^(٣٧).

ولا يوجد إجماع من قبل الباحثين حول دور الشركات عبر الوطنية في نقل التكنولوجيا. فبالرغم من وجود دراسات تشير إلى وجود علاقة إيجابية بين نقل التكنولوجيا وتواجد الشركات عبر الوطنية في الدولة المضيفة، هناك دراسات لا تؤكد مثل هذه العلاقة. ففي إحدى الدراسات التي شملت قطاع الصناعة في المغرب ودور الشركات عبر الوطنية في نقل التكنولوجيا، وجدت هناك علاقة سلبية حيث لم تكن هناك آثار جانبية لنقل التكنولوجيا للشركات المحلية وقطاع الصناعة في المغرب^(٣٨)، في حين تشير دراسة أخرى إلى أن هناك علاقة إيجابية أو تأثيرا إيجابيا على الشركات المحلية نتيجة الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الصناعي في الصين^(٣٩). إلا أن هذا يرجع إلى طبيعة تكوين الشركات المحلية التي هي في أغلبها إما شركات حكومية أو شركات تعمل مع شركات عبر وطنية، في حين كان هذا الأثر غائبا في الشركات التي يشارك فيها القطاع الخاص المحلي^(٤٠). وهذا يدل على أن التركيب الهيكلي للشركة المحلية يلعب دورا في مدى رغبة الشركات عبر الوطنية في تسهيل نقل التكنولوجيا، حيث تقل هذه الرغبة في الشركات التي يسيطر عليها القطاع الخاص المحلي في حين ترتفع في الشركات التابعة للقطاع العام مع وجود مشاريع مشتركة مع الشركات عبر الوطنية. وهذا يعود إلى عدم رغبة الشركات عبر الوطنية في زيادة القدرة التنافسية للقطاع الخاص المحلي في حين لا تخشى هذه الشركات من منافسة شركات القطاع العام.

كما أن نقل التكنولوجيا يكون له أثر أكبر في حال وجود بيئة علمية جيدة في البلد المضيف وقدرات بحثية تستطيع أن تستفيد من هذه التكنولوجيا وتطورها. وهناك يكون تبادل الدراسات والبحوث المحلية مع الشركات عبر الوطنية عاملا مهما في زيادة التفاعل بينها وبالتالي تكون الآثار الجانبية أكبر. أما في حالة عدم وجود قاعدة علمية أو بحثية، فإن الاستفادة من نقل التكنولوجيا تكون مقتصرة على زيادة القدرة الإنتاجية

() Taymaz, Erol and Lenger, Aykut Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working paper No. 04-09
Multinational corporations as a vehicle for productivity spillovers in Turkey, p. 1.

()

()

()

()

وتخفيض تكلفة الإنتاج، أي أن أثارها التنموية تكون محدودة. وهذا ما يسمى بالقدرة على استيعاب التكنولوجيا والتعامل معها، حيث أنها تعتبر عاملاً أساسياً في توثيق العلاقة بين الشركات عبر الوطنية والدول المضيفة.

ومن أهم أمثلة نجاح الشركات عبر الوطنية في نقل التكنولوجيا جاءت ماليزيا في المقدمة حيث تشير إحدى الدراسات إلى أن معظم الصادرات والسلع الصناعية هي من إنتاج الشركات عبر الوطنية، كما أن الصناعات الإلكترونية (معظمها من الشركات عبر الوطنية) تمثل أكثر من نصف الصادرات الصناعية^(٤١). ويرجع هذا النجاح إلى عدة أسباب من أهمها توفر الأيدي العاملة المدربة الفنية، والبيئة العلمية الحديثة، ونظام تعليمي متطور، وسياسة اقتصادية تعتمد على قاعدة التصدير والمنافسة في السوق العالمي. كما أن أحد أهداف ماليزيا من تسهيل أنشطة الشركات عبر الوطنية كان دعم تدفق التكنولوجيا عن طريق السماح للشركات المحلية بالدخول في هذه التقنية المتطورة عن طريق تعاقدات مع الشركات عبر الوطنية^(٤٢). وتشجع سياسة تعزيز الصادرات وخاصة من السلع الإلكترونية ذات الصيغة التقنية العالية الشركات الأجنبية التابعة على إجراء بحوث علمية في الدولة المضيفة، أي أنها لا تعتمد فقط على تلك المنقولة من الشركة الأم^(٤٣)، كما أن تطبيق أو اعتماد سياسة تعزيز الصادرات عن طريق توفير القوانين المشجعة والسياسات الاقتصادية الداعمة، مع توفير البيئة الاقتصادية الضرورية والموارد البشرية، يساعد بدوره على استيعاب التكنولوجيا الحديثة. وقد توصلت إحدى الدراسات التي شملت ٣٣ دولة مضيفة إلى وجود علاقة قوية بين توفير الأيدي العاملة المدربة واستيراد التكنولوجيا من قبل الشركات عبر الوطنية^(٤٤).

جيم- الشركات عبر الوطنية وخلق فرص العمل

تتميز الشركات عبر الوطنية بمقدرتها على توفير فرص عمل عن طريق شركاتها التابعة في الدول المضيفة، كما أنها تتميز بارتفاع قيمة الأجور التي تقدمها للعاملين لديها، وبالتالي فإن نجاح الدول في استقطاب هذه الشركات قد يؤدي إلى انخفاض البطالة، وإلى زيادة القدرة الشرائية للعاملين لدى هذه الشركات وبالتالي المساهمة في خفض مستوى الفقر.

وتساهم الشركات التابعة في الدول المضيفة في خلق عمالة بطريقتين، الأولى هي الطريقة المباشرة، خاصة عندما يكون الاستثمار المقدم من الشركة التابعة هو استثمار في مشاريع جديدة، والثانية هي الطريقة غير المباشرة، وهي ناتجة عن العلاقات الاقتصادية والإنتاجية بين الشركات التابعة والشركات المحلية^(٤٥). وتشير إحدى الدراسات إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر استطاع في عام ١٩٩٧ خلق ٢٦ مليون فرصة عمل مباشرة و٤١,٦ مليون فرصة عمل غير مباشرة في كل الدول النامية^(٤٦). ومن أهم أسباب نقل أجزاء من العملية الإنتاجية للشركات عبر الوطنية من الدولة الأم إلى الدولة المضيفة، توفر عمالة مدربة ورخيصة، أي أن من أهم أسباب استثمار هذه الشركات في الدول النامية توفر عمالة بكلفة أقل من تلك المتوفرة في الدولة الأم.

Mohd Noor, Abd Halim, Technological effort in Developing countries: Multinational Corporations in Malaysia, ()
Paper Published in Jurnal Ekonomi Malaysia, 34 (2000), p. 40.

()

()

()

Asiedu, Elizabeth, The Determinants of Employment of affiliates of US Multinational Enterprises in Africa, ()
Development Policy Review, 2004, 22 (4), p. 373.

()

وتساهم العمالة التي توفرها الشركات التابعة في الدول المضيفة، بالإضافة إلى خفض البطالة، في تحسين أجور العاملين في هذه الشركات حيث أن هذه الشركات تدفع معدلات أجور أعلى للمحافظة على العاملين لديها خوفا من انتقالهم للعمل في شركات منافسة.

كما أن إنتاجية العاملين في هذه الشركات أعلى من إنتاجية العاملين في الشركات المحلية، وهو ما يؤدي إلى رفع إنتاجية العمالة المحلية عند انتقال هؤلاء العاملين للعمل في الشركات المحلية^(٤٧). فقد تم التوصل في إحدى الدراسات إلى أن إنتاج العامل في الشركات الأجنبية في المغرب أعلى في ٨ مؤسسات صناعية من بين ١٢ مؤسسة صناعية ويصل هذا الفرق إلى ٥٠ في المائة في الصناعات الإلكترونية^(٤٨).

وقد ظهرت شكاوى من قبل المنظمات العمالية في الدول الصناعية الكبرى التي تمثل الدول الأم لمعظم الشركات عبر الوطنية من أن هناك تصديرا للوظائف من الدول الغنية إلى الدول النامية، أي أنه يتم توظيف عمال من الدول المضيفة على حساب عمال من الدول الأم. وقد ساهمت العولمة في نقل الوظائف أو فرص العمل من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، حيث أن نقل جزء من عملية الإنتاج من الدول المتقدمة إلى الدول النامية التي تتوفر لديها الأيدي العاملة المدربة ساهم في زيادة الطلب على الأيدي العاملة في الدول المضيفة.

إلا أن توزيع فرص العمل على الدول النامية ليس مثاليا أو عادلا إذ أن هناك شروطا تتوفر في بعض الدول لا تتوفر في أخرى. ومن أهم هذه الشروط توفر الأيدي العاملة المدربة القادرة على استيعاب التكنولوجيا الحديثة التي تدخل في الإنتاج الصناعي، وتوفر القوانين التي تتعلق بالعمل والتي تعطي مرونة للشركات في عمليتي توظيف وتسريح العمال حيث أن القوانين في بعض الدول لا زالت تعاني من عدم المرونة وخاصة في تأمين تسريح العمال. كذلك لا بد من توفر بنية تحتية حديثة تسهل خفض تكاليف الإنتاج وفي مقدمتها المواصلات والاتصالات. كما يعود حجم الطلب على العمالة إلى نوعية النشاط الصناعي أو التعدين، حيث أن هناك بعض الأنشطة التي لها طابع يتطلب عمالة أكثر من بعضها الآخر، مثل قطاع النفط والغاز الذي لا يتطلب توفر عمالة كبيرة لأنه يعتمد على الماكينات بينما تحتاج بعض الصناعات الأخرى إلى عدد أكبر من العمال. وعليه فإن الدول المضيفة التي ترغب في أن تساهم الشركات عبر الوطنية في خفض نسبة البطالة، عليها توفير تسهيلات للشركات عبر الوطنية في الأنشطة التي تتطلب استيعاب عمالة أكثر من رأس المال.

كذلك الأمر فيما يخص أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أنه إذا كان الهدف خدمة السوق المحلي، فإن الاتجاه العام يشير إلى أن تأثيره على العمالة لا يكون كبيرا كما أن نوعية التكنولوجيا المستخدمة قد لا تكون متقدمة من حيث الجودة. والأمر يختلف كثيرا حين يكون الهدف التصدير للخارج. فعندها تكون نوعية العمالة المطلوبة وكذلك التكنولوجيا ذات طابع حديث والعمالة مدربة قادرة على استيعاب هذه التكنولوجيا. هذا يعني أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وأنشطة الشركات عبر الوطنية المسيطرة على هذا التدفق تلعب دورا في حجم ونوعية العمالة المستخدمة وكذلك التكنولوجيا المعتمدة في الإنتاج أو الأنشطة التابعة لهذه الشركات. كذلك الأمر من حيث ملكية هذه الشركات: فإذا كانت الملكية أقلية لا ينتج عنها استخدام عمال كثيرين ولا تكنولوجيا متقدمة في حين يكون تأثير الملكية الكاملة أكبر على هذين العنصرين المهمين.

وقد توصلت إحدى الدراسات التي شملت أربع دول من وسط أوروبا وهي المجر، وجمهورية التشيك، واستونيا وسلوفاكيا إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد أدى دورا مهما إما في خلق وظائف جديدة أو المحافظة

()

()

على الوظائف القائمة، وبالتالي ساهم في عدم انخفاض المستوى العام للعمالة خلال الفترة الانتقالية^(٤٩). وعليه يمكن القول أن دور الاستثمار الأجنبي المباشر هو دعم الجهود الوطنية أو المحلية لخلق الوظائف وليس بديلا عنها^(٥٠).

كذلك كان دور الشركات عبر الوطنية في خلق فرص عمل في الدول المضيفة يتركز في خلق الوظائف ذات الطبيعة التقنية التي تحتاج إلى عمالة ماهرة وبالتالي لا تؤثر على العمالة غير الجاهدة، أي أن نشاط الشركات عبر الوطنية يساهم على المدى الطويل في إعادة هيكلة العمالة المحلية عن طريق زيادة الطلب على العمالة الماهرة وتوفير أجور عالية.

دال- دور الشركات عبر الوطنية والتجارة الدولية

يتمثل أحد أهم أهداف أنشطة الشركات عبر الوطنية في الدخول إلى الأسواق الخارجية. وعليه فإن علاقة الشركات عبر الوطنية بالتجارة هي علاقة قديمة قدم هذه الشركات نفسها حيث توصلت إحدى الدراسات التي تناولت أنشطة الشركات عبر الوطنية الأمريكية خلال الفترة من القرن الثامن عشر إلى سنة ١٩١٤ إلى أن الدخول للأسواق كان من أهم الأسباب الأولية لتوسع الشركات عبر الوطنية^(٥١). ومن أهم الأسباب الرئيسية للاستثمار في الخارج من قبل الشركات عبر الوطنية توافر أسعار النقل المرتفعة بإنشاء البضائع التي تخدم المستهلك في الدولة المضيفة^(٥٢)، حيث كانت هناك علاقة وثيقة بين الاستثمار والتجارة. وبالإضافة إلى تكاليف النقل، كانت هناك، وحتى بداية الثمانينات من القرن الماضي، عراقيل في وجه التجارة الخارجية، حيث قامت سياسة إحلال الواردات، وهي السائدة في معظم الدول النامية، الأمر الذي حمل الشركات عبر الوطنية إلى إنشاء المصانع ومعدات الإنتاج في الدول المضيفة حتى تتغلب على الصعوبات التي تواجه انتقال البضائع والسلع. ومنذ التسعينات تلاشت العراقيل في وجه التجارة الخارجية وألغيت القيود الكمية وغير الكمية على انتقال السلع والبضائع، مما أدى إلى زيادة اعتماد الشركات عبر الوطنية على التجارة وبالتالي زادت مساهمتها في التجارة الدولية.

كما أشارت دراسة أخرى إلى أن مساهمة الشركات الأجنبية التابعة في التجارة في الاتحاد الأوروبي وصلت إلى حوالي ٣٠ في المائة في عدد الدول الأعضاء في الاتحاد^(٥٣). كما أن تواجد الشركات عبر الوطنية وشركاتها التابعة له آثار على السياسة التجارية في الدول المضيفة^(٥٤) حيث أن سياسة الحماية التي تفرضها الدول المضيفة على بعض السلع أو الصناعات تستفيد منها الشركات عبر الوطنية عن طريق إقامة مصانع أو وحدات توزيع في الدول المضيفة. فقد استفادت الشركات عبر الوطنية في مصر، مثلا، من الحماية الممنوحة لصناعة السيارات بإضافة وحدات تجميع لهذه الصناعة في مصر حتى تستفيد من هذه الحماية.

كذلك تلعب التجارة بين الشركات (Inter company trade)، التي تتم عادة بين الشركة الأم وشركاتها التابعة، دورا أساسيا في التجارة الخارجية، حيث تصدر الشركة الأم الآلات والمعدات وتستورد السلع المصنعة

Mickiewicz, T, Radosevic, S and Varblane, V, Value of Diversity: Foreign Direct Investment and Employment in Central Europe During Economic Recovery, working paper 05/00, p. 27. ()

()

Brainard, S Lael, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, February, 1993, working paper. No. 4269, Simple Theory of Multinational Corporations and Trade With a Trade-Off Between Proximity and Concentrations, p. 1. ()

()

Navaretti, Giorgio Barbra, Haaland, Jan and verables, Anthony, Multinational Corporations and Global Production Networks; The Implications for Trade Policy, Report Prepared for the European Commissions Directorate General for Trade. ()

()

من الشركات التابعة في الدول الأجنبية المضيفة. ولقد ازداد هذا النوع من التجارة عن طريق زيادة الشركات التابعة وعولمة عملية الإنتاج من الشركات الأم والتابعة لها، حيث تحولت أجزاء من عملية الإنتاج للشركات الأجنبية التابعة في الدول المضيفة.

ويختلف تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة باختلاف نوعية هذا الاستثمار. فالاستثمار الأجنبي، الذي يعني قيام شركة عبر وطنية بإنشاء وحدة إنتاج في دولة أخرى من أجل خدمة السوق المحلي، له تأثير ضعيف على التجارة حيث أن الإنتاج في داخل السوق المحلي يغني عن الاستيراد^(٥٥). وهذه السياسة انتهجتها الشركات عبر الوطنية في الدول التي تفرض قيودا على التجارة من ناحية، ويوجد لديها، من ناحية أخرى، سوق كبير يغري الشركات عبر الوطنية للقيام باستثمار فيها عن طريق إنشاء المصانع أو معدات الإنتاج.

أما الاستثمار العمودي، الذي يؤدي إلى نقل جزء من عملية الإنتاج إلى دول أخرى (الدول المضيفة)، فإن عملية الإنتاج قد تنتزع فيه بين أكثر من دولة، مما يؤدي إلى تبادل السلع أو أجزاء من السلعة الواحدة المنتجة في أكثر من بلد، وهو ما يفضي إلى خلق تجارة بين هذه الدول، بعضها يشمل تجارة مكونات السلعة النهائية^(٥٦).

كما أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وأنشطة الشركات عبر الوطنية أدت في بعض الدول إلى تغيير تركيبة الصادرات، حيث أصبحت السلع المصنعة الحصة الكبرى في حجم الصادرات، وبالتالي احتلت مكان السلع الأولية التي كانت سائدة في فترة ما قبل الإصلاح الاقتصادي ودخول الشركات عبر الوطنية. وأحد الأمثلة على ذلك تغيير التركيبة البنوية للصادرات المكسيكية حيث أصبحت الصادرات من السلع المصنعة تمثل حوالي ٩٠ في المائة من إجمالي الصادرات في عام ١٩٩٨ بعد أن كانت صادرات النفط تمثل ٦٧ في المائة من الصادرات في عام ١٩٨٠^(٥٧). أما من حيث دور الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات عبر الوطنية في تجارة الدولة الأم للشركة، فقد أشارت إحدى الدراسات إلى أن العلاقة بين أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الأمريكي في الدول المضيفة والصادرات الأمريكية إلى هذه الدول كانت إيجابية^(٥٨)، وأن كل زيادة بنسبة ١ في المائة من أرصدة هذا الاستثمار ساهمت في زيادة قدرها ٠,٢٥ في المائة من صادرات الولايات المتحدة الأمريكية لهذه الدول التي تستضيف شركات أجنبية أمريكية^(٥٩). وقد توصلت دراسات أخرى أعدت عن شركات دول مثل السويد وألمانيا واليابان إلى النتيجة نفسها^(٦٠).

وكما هو الحال في موضوع دور الشركات عبر الوطنية في خلق فرص عمل، فإن دور الدول المضيفة للشركات الأجنبية التابعة، له أهمية كبرى في تحقيق الأهداف المرجوة من تقديم تسهيلات لأنشطة هذه الشركات، لأن هذا التدفق جاء أساسا لخدم أهداف تنموية للدولة المضيفة وعلى هذا الأساس تقدم التسهيلات للشركات عبر الوطنية لمزاولة أنشطتها المختلفة. وقد أصبح تعزيز الصادرات من أهم الأهداف التي تسعى

()

()

Doykos, Bernadette And the Winner is ... The impact of NAFTA: The Benefit of NAFTA for Foreign Multinational and its Adverse Effects on Labor in Mexico, social science 410, November 1999, p. 5. ()

World Trade Organization, (WTO), Trade and Foreign Direct Investment, New report by WTO, October 1996, p. 14. ()

()

()

الدول المضيفة لتحقيقها عن طريق الاستعانة بخبرة وكفاءة الشركات عبر الوطنية في ظل العولمة الاقتصادية، حيث لا مجال لدخول الأسواق الدولية إلا للسلع والخدمات الأقل تكلفة والأكثر جودة. وحتى الدول التي لم تسمح للشركات عبر الوطنية في دخول سوقها المحلي قدمت تسهيلات في المناطق الحرة بغرض تعزيز الصادرات، حتى أن بعض هذه المناطق تسمى مناطق تجهيز الصادرات حيث تقدم تسهيلات جمركية للشركات الأجنبية العاملة في هذه المناطق بشرط أن تصدر منتجاتها للخارج وفي حالة البيع إلى الداخل تفرض رسوم على هذه المنتجات.

بل أن إنشاء هذه المناطق الصناعية والتصديرية سبق تنفيذ برامج الإصلاح الشامل في الدول النامية حيث سمح بنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر في المناطق الحرة بغرض زيادة الصادرات ونقل التكنولوجيا. ومن أهم الأمثلة الناجحة في منطقة الإسكوا منطقة جبل علي الحرة في الإمارات العربية المتحدة والمناطق الحرة على البحر الأحمر في مصر والعقبة في الأردن.

وعليه فإن الشركات عبر الوطنية وما تمثله من قدرة على الاستثمار يمكن أن تساهم في تنفيذ السياسة الاقتصادية للدول المضيفة وتحقيق، في الوقت نفسه، المنافع المالية التي تظل الهدف الرئيسي لأنشطتها. كما أن التوزيع القطاعي للاستثمار الذي تقوم به هذه الشركات يلعب دوراً في تحديد تأثير هذا الاستثمار على دعم الصادرات. وفي دراسة عن حالة الهند اتضح أن الشركات عبر الوطنية واستثماراتها المباشرة كان لها دور إيجابي في تعزيز القدرة التصديرية لقطاع الصادرات غير التقليدية، إلا أنه لم يكن لها أثر يذكر في الصناعات التقليدية⁽¹¹⁾.

وبصورة عامة فإن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة ليس عملية تلقائية بل يتوقف على عدة عوامل، في مقدمتها سياسة الاقتصاد الكلي للدولة لأنها تؤثر على نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر وأنشطة الشركات عبر الوطنية. فالدول التي تتبنى سياسة اقتصادية تعتمد على تشجيع الصادرات تقوم بدور إيجابي في فتح المجال لأنشطة الشركات التي تؤدي إلى تنفيذ هذه السياسة. كما أن نوعية الأنشطة الاقتصادية والصناعات التي تنشط فيها الشركات عبر الوطنية لها دور في تحديد مدى تأثيرها على قطاع التصدير وبالتالي على التجارة الخارجية. كما أن لدور الدول في العملية الإنتاجية العالمية وموقع تلك الدول دوراً مهماً في تحديد مدى تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة. فإذا كانت الدولة المضيفة إحدى المحطات التي اختارتها الشركات عبر الوطنية لتنفيذ جزء من العملية الإنتاجية فإن ذلك سيؤثر على زيادة صادراتها ولو في ذلك الجزء من العملية الإنتاجية المنفذة على أراضيها.

أما إذا لم تستطع الدول أن توفر الظروف الاقتصادية والقانونية التي تشجع الشركات عبر الوطنية على نقل جزء من عملية الإنتاج إلى أراضيها فإن ذلك سيقبل من التأثيرات الإيجابية. كما أن طبيعة النشاط الاقتصادي أو الخدمي الذي تنشط فيه هذه الشركات يحدد مدى تأثير هذا النشاط على التجارة. فإذا كانت هذه الأنشطة تتركز مثلاً على خدمة غير تجارية فإن تأثيرها سيكون محدوداً أو معدوماً. أما إذا كان النشاط يتركز في سلعة أو خدمة لها طابع تجاري فإن هذا التأثير قد يكون إيجابياً وهذا يعتمد على كفاءة هذه السلعة أو الخدمة ومدى استطاعتها النفاذ إلى الأسواق الخارجية.

ثالثا- الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا

ألف- نبذة تاريخية

كانت شركات النفط أولى الشركات عبر الوطنية التي تنشط في عدد من دول الإسكوا بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى، حيث حصلت شركة "بريتش بتروليوم" و"شل" على عقد امتياز للبحث عن البترول في العراق في عام ١٩٢٠^(٦٢). كما حصلت شركات بريطانية ومنها شركة "بريتش بتروليوم" على عقود امتياز في كل من الكويت والبحرين^(٦٣). في حين كان أول ظهور للشركات الأميركية النفطية في عام ١٩٢٨. أما أكبر امتياز فكان عام ١٩٢٣ عندما حصلت شركة "ستاندرد اويل اوف كاليفورنيا" (Standard Oil of California) على حق امتياز للبحث عن البترول في المملكة العربية السعودية وبدأ أول تصدير للنفط عام ١٩٣٩^(٦٤). وبهذا يمكن الاعتبار أن النفط كان من أهم العوامل التي أدت إلى زيادة نشاط الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا. أما شركات صناعة الأدوية فقد دخلت مصر خلال فترة الستينات حيث استطاعت ٩ شركات عبر وطنية مثل "فايزر"، و"هوست" و"سيبا" إقامة مشاريع مشتركة في إنتاج الأدوية^(٦٥). وقد ساهمت هذه الشركات في تحسين جودة الأدوية المنتجة في مصر وكذلك استطاعت أن تربط هذه الصناعة مع مثيلاتها في أوروبا^(٦٦).

أما في مجال صناعة السيارات فقد استطاعت مصر منذ رفع القيود على رخص صناعة السيارات في عام ١٩٩١، أن تجذب عددا من الشركات عبر الوطنية. وبالرغم من أن أول تعاون مع شركة عبر وطنية لصناعة السيارات كان في عام ١٩٦١ حيث تم التوصل مع شركة "فيات" الإيطالية إلى اتفاقية بشأن تكنولوجيا، فإن أهم نقلة نوعية في تاريخ هذه الصناعة بدأ مع إلغاء القيود على الاستثمار بصورة عامة بما في ذلك الاستثمار الخاص في صناعة وتجميع السيارات^(٦٧). ويوجد حاليا في جمهورية مصر العربية ١٢ شركة عبر وطنية تنشط في مجال تجميع وصناعة السيارات. واستطاعت هذه الصناعة التوسع في السنوات الأولى بفضل الحماية الجمركية التي تمتعت بها بفضل رفع نسبة الجمارك على السيارات المستوردة والتي تراوحت بين ٥٠ في المائة و ٦٠ في المائة حسب قوة المحرك.

أما في سلطنة عمان فقد بدأ نشاط الشركات عبر الوطنية بقطاع النفط حيث تم في عام ١٩٦٤ إنشاء شركة تنمية البترول المحدودة والتي تشارك فيها شركة "رويال داتش" (Royal Dutch)، وبدأ تصدير النفط في عمان في عام ١٩٦٧^(٦٨).

Multinational Oil Corporations of the U.S. Foreign Policy Report to the Committee on Foreign Relations, United States Senate by Sub-Committee on Multinational Corporations, Washington D.C., 2 January 1975, p. 2. ()

()

()

.UNCTAD, Investment policy review of Egypt of February 1999, p. 60 ()

()

.Egypt Economic Profile Transport Industry, Background and Structure, p. 1 ()

.U.S. Department of State, Bureau of Near Eastern Affairs, Background note: Oman, February 2005, p. 2 ()

وفي دولة الكويت، كان قطاع النشاط البترولي أول قطاع اقتصادي جذب الشركات عبر الوطنية حيث تم في عام ١٩٣٨ اكتشاف النفط في الكويت عن طريق شركة "أنغلو بيرشن أول كمبني" (Anglo Persian Oil Company).

وفي البحرين كان قطاع تكرير النفط أول قطاع جذب الشركات عبر الوطنية حيث تم في ١٩٣٦ افتتاح أول مصنع لتكرير للنفط وكان مملوكا من قبل "شركة بابكو" (Babco) وهي شركة مشتركة في حكومة البحرين وشركة "كالتكس" للنفط (Caltex) قبل أن تباع الشركة حصتها للحكومة في البحرين في عام ١٩٩٧. ويلاحظ بصورة عامة أنه بالرغم من قدم نشاط الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا وأن هذا النشاط يرجع إلى بداية القرن الماضي، فإن نشاط هذه الشركات ما زال محدودا مقارنة ببقية دول العالم. فيلاحظ مثلا أنه خلال الفترة حتى عام ٢٠٠٢ بلغ عدد الشركات التابعة في دول الإسكوا ٢٤٧ شركة مقابل حوالي ١١٩ شركة تابعة على مستوى العالم، أي بنسبة مئوية لا تتجاوز ٠,٣ في المائة. ومعظم هذه الشركات التابعة مركزة في عدد قليل من الدول مثل المملكة العربية السعودية، حيث يبلغ عددها ١٤٦١ شركة تابعة أي ٦٥ في المائة من إجمالي عدد الشركات التابعة في دول الإسكوا. والدولة الثانية من حيث عدد الشركات الأجنبية التابعة في دول الإسكوا هي سلطنة عمان حيث بلغ عدد هذه الشركات ٣٥١ شركة تليها الإمارات العربية المتحدة بـ ١٨٥ شركة. ومن هنا نلاحظ أن هذه الشركات تتركز في معظمها في الدول النفطية وهذا يؤكد الانطباع أن نشاط هذه الشركات لا يزال يقتصر إلى حد كبير على قطاعي النفط والغاز.

أما من حيث تأثير هذه الشركات على اقتصادات الدول الأعضاء في الإسكوا، فيلاحظ أنه، في غياب دراسات مخصصة مبنية على استبيانات محددة، من الصعب تقييم دقيق لهذا الأثر. إلا أنه يمكن القول أن أثر هذه الشركات على اقتصادات هذه الدول لا زال منخفضا نظرا إلى عددها القليل. وإذا أخذنا نصيب الدول الأعضاء في الإسكوا من التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر، والذي لم يتجاوز ١ في المائة من التدفق العالمي، يلاحظ مدى انخفاض مساهمة هذه الشركات في الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الإسكوا.

وكذلك الأمر في مجال العمالة نظرا إلى أن أهم تأثير لهذه الشركات هو في قطاع النفط، وهو قطاع يعتمد على التكنولوجيا أكثر منه العمالة ولذا فإن تأثير هذه الشركات على العمالة في الدول الأعضاء في الإسكوا لا زال محدودا.

وفيما يتعلق بتأثير هذه الشركات على التجارة، فإن أهم تأثير في هذا المجال هو في استخراج النفط والغاز، حيث تلعب هذه الشركات دورا مهما. أما خارج قطاع النفط فإن تأثير هذه الشركات على التجارة لا يزال محدودا، حيث أن صادرات الدول الأعضاء في الإسكوا غير النفطية لا تزال ضعيفة نسبيا.

باء- تغيير السياسات إزاء أنشطة الشركات عبر الوطنية في دول الإسكوا

بعد نظرة الشك والريبة التي وصلت إلى حد تأميم أنشطتها خلال فترة السبعينات وتقييد مشاركة هذه الشركات في اقتصادات دول الإسكوا، غيرت هذه الدول سياساتها إزاء هذه الشركات. وعلى غرار بقية الدول النامية تحولت السياسة الرسمية إزاء هذه الشركات من المنع أو التقييد إلى تقديم الحوافز وحتى الدعم لجذب أكبر عدد من الشركات عبر الوطنية إلى دول الإسكوا. ويرجع هذا التغيير إلى عدة أسباب منها ما يلي:

١- انتهاج سياسة اقتصادية معتمدة بالدرجة الأولى على قواعد السوق وبالتالي على المنافسة، الأمر الذي شجع على سياسة تحول تجاه هذه الشركات باعتبار أنها تستطيع بما تملكه من تقنية وإدارة متطورة أن تساهم في زيادة منافسة اقتصادات هذه الدول في الأسواق العالمية.

٢- العولمة ومحاولة هذه الدول الالتحاق بالاقتصاد العالمي حيث يؤدي الاستثمار والتجارة دورا أساسيا في هذا التحول أو الارتباط بالسوق العالمي وبالتالي بالاقتصاد العالمي. وهنا أيضا تلعب الشركات عبر الوطنية دورا أساسيا في التجارة والاستثمار العالميين.

٣- تطوير الموارد الطبيعية: فبالرغم من أن هذا الهدف ليس جديدا فإن أهميته ازدادت مع احتياج هذه الدول، خاصة النفطية منها، إلى زيادة قدرتها الإنتاجية وبالتالي التصديرية، الأمر الذي أدى إلى إعادة النظر في سياسة التأمين التي انتهجتها خلال الستينيات والسبعينات. كما أن ضخامة الاستثمارات اللازمة لزيادة القدرة الإنتاجية في ظل تقلص دور الدولة وعدم توفر الإمكانيات المالية اللازمة دفعت هذه الدول إلى الاعتماد على هذه الشركات عن طريق عقود امتياز لاستكشاف النفط والمعادن الأخرى في هذه الدول.

٤- الرغبة في تحديث البنية التحتية والخدمات بما في ذلك الاتصالات: أدت الرغبة في تحديث أنظمة الاتصالات إلى تغيير في السياسة الاقتصادية باتباع الخصخصة وخاصة خصخصة قطاع الاتصالات ومنه نظام الهاتف النقال، حيث دخلت شركات عبر وطنية إلى دول المنطقة لتحديث قطاع الاتصالات والمعلومات وزيادة ارتباط دول المنطقة بالشبكة العالمية للإنترنت (World Wide Web). وتحترك الشركات عبر الوطنية النظم الحديثة للاتصالات والمعلومات، الأمر الذي لم يترك لهذه الدول خيارا سوى الاستعانة بهذه الشركات من أجل تحديث وتطوير وتوسيع نظم الاتصالات والمعلومات.

٥- تعتبر الشركات عبر الوطنية المحرك الرئيسي للعولمة، حيث أنها تسيطر على أهم قاعدتين من قواعد العولمة وهما الاستثمار والتجارة الدولية والمعلوماتية. وعليه فإن الدول الراغبة في الالتحاق والتكامل مع الاقتصاد العالمي أصبحت تقدم امتيازات وتسهيلات لهذه الشركات للمساهمة لربط عملية الإنتاج المحلية بالعالمية. ومن أهم التسهيلات السماح لهذه الشركات بإقامة مشاريع مملوكة بالكامل أو مشاريع مشتركة مع شركات محلية أو فروع أو شركات تابعة لها.

٦- ربط الشركات المحلية بالشركات عبر الوطنية: من أهم أهداف الدول في تقديم المساعدات للشركات عبر الوطنية للمساهمة في تنمية هذه الدول محاولة إيجاد ربط بين هذه الشركات والشركات المحلية من أجل رفع أداء الشركات المحلية عن طريق الاستفادة من إمكانيات وخبرات الشركات عبر الوطنية. وتمثل درجة التعاون بين الشركات المحلية والشركات عبر الوطنية أهم مقياس لنجاح الدولة في الاستفادة من دخول الشركات عبر الوطنية. كما أن الدول تسعى عن طريق الخصخصة إلى فتح المجال للشركات عبر الوطنية لشراء أو اقتناء أسهم الشركات المحلية من أجل زيادة إنتاجية هذه الشركات وبالتالي زيادة قدرتها التنافسية عن طريق إدخال التكنولوجيا الحديثة وأساليب إدارة متقدمة.

٧- دعم الأداء الاقتصادي الكلي عن طريق مساهمة هذه الشركات في زيادة الاستثمار، خاصة الاستثمار الأجنبي المباشر، والتكنولوجيا وزيادة الصادرات والحد من البطالة.

٨- دعم الصادرات: تتطلب سياسة دعم الصادرات التي تبنتها الدول النامية نتيجة تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي والتحول من نظام الاقتصاد الموجه إلى نظام اقتصاد السوق دعم القدرة التنافسية لمنتجات هذه الدول حتى تستطيع المنافسة في الأسواق العالمية، خاصة في ظل سياسات تحرير التجارة التي ترافقت مع العولمة. ويستوجب دعم القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية زيادة الاستثمارات في مجال البحث والتطوير لتحسين الإنتاج وخفض التكاليف من ناحية، والبحث عن أسواق جديدة من ناحية أخرى. ونظرا إلى سيطرة الشركات عبر الوطنية على حوالي ثلثي التجارة العالمية فإنها تستطيع أن تلعب دورا مهما في تحقيق دعم الإنتاجية وتحسين الجودة وكذلك فتح أسواق جديدة عن طريق شركاتها التابعة أو فروعها في مختلف أنحاء العالم أو عن طريق وسائل التوزيع المتوفرة لديها. كما أن الشركات عبر الوطنية، التي تسيطر على جزء هام من الإنتاج العالمي،

تستطيع نقل جزء من العملية الإنتاجية إلى أسواق الدول الأخرى بما فيها الدول النامية، حيث تتوفر الأيدي العاملة المنخفضة التكاليف والموارد الطبيعية. وهنا تلتقي مصالح الدول النامية الراغبة في تحسين قدرتها التنافسية مع مصالح الشركات عبر الوطنية التي تسعى إلى خفض تكاليف الإنتاج.

٩- دعم القدرة في مجال البحث والتطوير: تسعى الدول، عن طريق فتح المجال أمام أنشطة الشركات عبر الوطنية، إلى دعم قاعدة البحث والتطوير لديها بالرغم من أن أهم مراكز البحث للشركات عبر الوطنية ظلت في مقراتها الرئيسية، أي في الدول الأم، وهي في أغلبها من الدول المتقدمة، إذ أن عمليات البحث والتطوير في الشركات التابعة ما زالت محدودة جدا وبالتالي فإن هذا الهدف ما زال يواجه صعوبات تتمثل في عدم تحمس الشركات عبر الوطنية لنقل جزء أساسي من عمليات البحث والتطوير خارج دول المقر. ومن أهم العوامل الرئيسية التي قد تكون لعبت دورا في هذا ضعف القوانين والتشريعات المتعلقة بحماية الملكية الفكرية في أغلب الدول النامية وخوف هذه الشركات من تسرب هذه البحوث والاختراعات إلى الشركات المنافسة.

جيم- دور الشركات عبر الوطنية في الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الإسكوا

ما زالت مساهمة الشركات عبر الوطنية في الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الإسكوا ضعيفة وذلك بسبب انخفاض ومحدودية النشاط العام لهذه الشركات حيث تشير الإحصاءات إلى أن نصيب دول الإسكوا من التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر ما زال أقل من ١ في المائة (الجدول ١) في حين لم تتعد هذه النسبة في عام ٢٠٠٣ حوالي ١,٧ في المائة من نصيب الدول النامية. أما نصيب الدول العربية كمجموعة فلم يتعد في عام ٢٠٠٣ حوالي ١,٥ في المائة من التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر، وكمتوسط خلال السنوات ٢٠٠٠-٢٠٠٣ كان أقل من ١ في المائة وتفاوتت نصيب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية كنسبة من تكوين رأس المال الثابت في عام ٢٠٠٣ بين ٥,٤ في المائة في البحرين، و ١٩,٢ في المائة في الأردن و ٢ في المائة في مصر (الجدول ٢). ومن أهم أسباب تدني تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، بما فيها دول الإسكوا، قلة صفقات الاندماج والاقتران بين شركات عبر وطنية وشركات محلية. وهذا يرجع بدوره إلى محدودية برامج الخصخصة التي تنتقل ملكية رصيد شركات القطاع العام إلى القطاع الخاص، بما في ذلك الشركات عبر الوطنية. ويشير الجدول التالي إلى أن نصيب دول الإسكوا من الحجم العالمي للاندماج والاقتران في عام ٢٠٠٣ لم يتعد ٥,٥ في المائة وحوالي ٥ في المائة من نصيب الدول النامية (الجدول ٣).

الجدول ١- نسبة إجمالي تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية إلى مثيله في العالم، والدول النامية، ونيجيريا، والمكسيك، وماليزيا، ٢٠٠٣-٢٠٠٠ (بالنسبة المئوية)

	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	
					الدول الأعضاء في الإسكوا
					العالم
					الدول النامية
					نيجيريا
					المكسيك
					ماليزيا
					الإجمالي (٢٠٠٣-٢٠٠٠)
					٢٠٠٣
					٢٠٠٢
					٢٠٠١
					٢٠٠٠
					الإجمالي (٢٠٠٣-٢٠٠٠)

الدول العربية غير الأعضاء في الإسكوا					
العالم	٠,١	٠,٦	٠,٥	١,٠	٠,٥
الدول النامية	٠,٧	٢,٣	٢,٠	٣,٤	٢,٠
نيجيريا	١٨٥,٥	٤٥٩,٧	٢٤٢,٥	٤٨١,٠	٣٤٧,٢
المكسيك	١٠,٤	١٩,٠	٢١,١	٥٣,٥	٢٢,٨
ماليزيا	٤٥,٥	٩١٦,١	٩٧,٠	٢٣٣,٣	١٥٦,٥
مجموع الدول العربية					
العالم	٠,٢	٠,٩	٠,٨	١,٥	٠,٧
الدول النامية	١,٠	٣,٥	٣,٤	٥,٠	٣,٠
نيجيريا	٢٨٢,٧	٦٩٨,٥	٤١٩,٨	٧١٨,٠	٥٣٩,٠
المكسيك	١٥,٩	٢٨,٨	٣٦,٥	٨٠,٠	٣٥,٣
ماليزيا	٦٩,٤	١٣٩١,٩	١٦٧,٩	٣٤٨,٣	٢٤٢,٩

المصدر: UNCTAD, World Investment Report, 2004, Annex Table B.1

الجدول ٢ - نسبة التدفق التراكمي للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي وإلى إجمالي تكوين رأس المال الثابت في الدول العربية ومناطق مختارة، ٢٠٠٣-٢٠٠٠ (بالنسبة المئوية)

نسبة التدفق التراكمي للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى إجمالي تكوين رأس المال الثابت				نسبة التدفق التراكمي للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي			
٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠٠	
الدول الأعضاء في الإسكوا							
١٩,٢	٢,٣	٥,٧	٤٤,٢	٢٨,٣	٢٥,٧	٢٦,٧	الأردن
٣,٧	٦,٥	٩,١	(٣,٩)	٤,٤	٤,٣	١,٥	الإمارات العربية المتحدة
٥٠,٤	٢٣,٠	٧,٧	٣٣,٨	٧٢,٤	٧٣,٧	٧٤,١	البحرين
١,٩	٢,٢	٢,٧	١,٩	٩,٥	٩,٥	٩,٠	الجمهورية العربية السورية
..	(*)..	..	(*)..	العراق
٥,٥	٠,٩	٣,٣	٠,٧	١٢,٦	١٢,٩	١٢,٥	سلطنة عمان
..	..	١,٣	٤,٣	٢١,٩	٢٧,٥	١٨,٦	الضفة الغربية وقطاع غزة
١١,٤	١٩,٧	٧,٦	٧,٣	١٦,٠	١٦,٣	١٠,٨	قطر
٢,٢	٠,٢	(٥,٠)	٠,٦	١,٢	١,٣	١,٦	الكويت
١٢,١	٨,٣	٨,٩	١٠,٠	١١,٠	٩,٤	٦,٨	لبنان
٢,٠	٤,٣	٣,٢	٦,٧	٢٦,٢	٢٤,٣	١٩,٨	مصر
٠,٦	(١,٩)	٠,١	(٥,٧)	١٢,١	١٣,٥	١٣,٨	المملكة العربية السعودية
(٥,٧)	٦,٤	٨,٧	٠,٤	١١,٠	١٣,٤	١٤,٠	اليمن
دول عربية غير أعضاء في الإسكوا ودول أخرى							
٩,٦	١٥,٥	٩,٣	١٥,٢	٦٦,٠	٦٦,٩	٥٩,٣	تونس
٣,٩	٧,٧	٩,٦	٣,٧	٩,٦	١٠,٢	٦,٣	الجزائر

الجدول ٢ (تابع)

نسبة التدفق التراكمي للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى إجمالي تكوين رأس المال الثابت				نسبة التدفق التراكمي للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي		
٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠٠
دول عربية غير أعضاء في الإسكوا ودول أخرى (تابع)						
١٩,٩	(٣,٦)	(٢,٨)	(٣,٣)	(*)..	(*)..	(*)..
١٧,٢	٥,٧	٥,٢	٤,٦	٨,٣	٦,٨	٦,١
٨٠,١	٤٥,٤	٢٧,٧	٢٧,٨	٢٣,١	١٧,٦	١١,٥
..	٠,٣	٠,٢	٠,٢
٢٢,٢	٥,٨	٣٧,٤	٢,٧	٢٦,٠	٢٥,٨	١٨,١
٧٩,٥	٤٨,٤	٣٤,٣	١٣,٥	٥١,١	٣٥,٢	١٤,٥
٧,٥	١٠,١	١٢,٠	١٩,٨	٢٢,٩	٢٣,٠	١٩,٣
١٠,٠	٩,٩	١٣,١	١٤,٩	٣١,٤	٣١,٩	٢٩,٣
٣٦,٠	٣٧,٨	٣١,٣	٤٩,٤	٤٢,٦	٤٩,٠	٤٢,٤
٨,٩	١١,٨	٢١,٥	١٣,٤	٢٦,٥	٢٤,٣	١٦,٧
١٠,٨	١٤,٥	٢,٥	١٦,٤	٥٧,٢	٥٩,٥	٥٨,٥

المصدر: UNCTAD, World Invest Report, 2004, Annex Table B.5 and B.6.

ملاحظة: (..) بيانات غير متوافرة.

القوسان () يشيران إلى رقم سلبي.

(*) بيانات تقديرية.

الجدول ٣ - حجم الاندماج والافتناء بين الشركات، حسب الدول المقتنية، ١٩٩٠ و ١٩٩٥ و ٢٠٠٠ و ٢٠٠٣ (ملايين الدولارات)

٢٠٠٣	٢٠٠٠	١٩٩٥	١٩٩٠	
٢٩٦,٩٨٨	١,١٤٣,٨١٦	١٨٦,٥٩٣	١٥٠,٥٧٦	العالم
٣١,٢٣٤	٤٨,٤٩٦	١٣,٣٧٢	٧,١٨١	الدول النامية
٣	٢١٣	-	-	مصر
-	٧٩	-	١,٥٣٧	البحرين
٤٣٢	٢٢	-	-	الأردن
٤٤١	٣٢	٤	-	الكويت
-	-	٣	-	لبنان
١٢٥	-	-	-	عمان
١٥	٢	-	-	قطر
٤٧٣	١,٥٥٠	١,٦٧١	-	المملكة العربية السعودية
٦٢	٢	-	٥٧٦	الإمارات العربية المتحدة
١,٥٥١	١,٩٠٠	١,٦٧٨	٢,١١٣	إجمالي دول الإسكوا
% ٤,٩٧	% ٣,٩٢	% ١٢,٥٥	% ٢٩,٤٢	نسبة إجمالي دول الإسكوا إلى مثيله في الدول النامية
% ٠,٥٢	% ٠,١٧	% ٠,٩٠	% ١,٤٠	نسبة إجمالي دول الإسكوا إلى مثيله في العالم

المصدر: UNCTAD, World Investment Report, 2004, Annex Table B.8 pp. 416-9.

رابعاً- دراسة حالتي الإمارات العربية المتحدة ومصر

ألف- الإمارات العربية المتحدة

١- مقدمة

خطت دولة الإمارات العربية المتحدة خطوات كبيرة في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية خلال الربع قرن المنصرم وشهدت عمراناً هائلاً بحيث تحولت إلى دولة تتمتع ببنية تحتية حديثة من شبكات مواصلات واتصالات عصرية وأنظمة استثمارية ساهمت في تشجيع وجذب عدد كبير من الشركات الأجنبية لفتح فروع أو شركات تابعة لها في مختلف إمارات الدولة، وبالتحديد في أبو ظبي، عاصمة دولة الإمارات العربية المتحدة، وفي دبي التي تعتبر المركز التجاري الأهم في الدولة.

وقد نجمت هذه الإنجازات عن الاستقرار السياسي وسياسة الانفتاح الاقتصادي التي اتبعتها الدولة منذ أمد بعيد والتي هدفت إلى استقطاب الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية، ومن خلالها، الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لكي تسهم في تمويل المشاريع التنموية من جهة، وتوفير الخبرات التكنولوجية المتطورة والأساليب الإدارية الحديثة، من جهة أخرى. وأنت هذه السياسات والتوجه الاقتصادي ثمارها، حيث حققت دولة الإمارات العربية المتحدة معدلات نمو اقتصادي ملحوظة خلال السنوات الماضية، وحافظت، في الوقت نفسه، على الاستقرار المالي والنقدي، مما ساعدها على رفع مستويات المعيشة لدى المواطنين. كذلك، قامت الإمارات العربية المتحدة بتبني نهج مملووسة نحو تنويع مصادر الدخل القومي في سعيها لتخفيف الاعتماد على النفط كمورد شبه وحيد للدخل الوطني وتوجهت أيضاً نحو تقليل الاعتماد على القطاع العام من حيث توفير فرص العمل والإيرادات، وأفضل مثال على ذلك هو تحول الدولة، وخاصة إمارة دبي، إلى موقع تجاري إقليمي هام.

وبالرغم من التطورات الهامة التي شهدتها الاقتصاد الإمارات العربية المتحدة في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لا تزال هناك حاجة إلى المزيد من العمل في مجالات عدة، خاصة فيما يتعلق بتطوير الأطر القانونية والتشريعية التي ترعى وتنظم عمل الشركات الأجنبية وعبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف الإمارات العربية المتحدة التي تؤلف الاتحاد والتي ما زالت كل منها تتبع إجراءات خاصة بها في كثير من الجوانب التي تنظم عمل الاستثمار الأجنبي. والمطلوب بشكل أساسي هو تطوير هذه الأطر القانونية والتشريعية خاصة فيما يتعلق بقانون الشركات التجارية، وقانون الوكالات التجارية، وضرورة استحداث قانون موحد للاستثمار الأجنبي المباشر، وإنشاء محاكم تجارية متخصصة لفض المنازعات التجارية خلال فترات زمنية معقولة.

وتركز هذه الدراسة بشكل أساسي على القوانين التي تنظم عمل الشركات الأجنبية في الدولة، وكيفية توزع هذه الشركات جغرافياً وقطاعياً، ومدى مساهمتها في الاقتصاد الإماراتي، والسياسات والإجراءات التي تم اتباعها لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وجذب الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية لكي تساهم في النشاط التنموي للاقتصاد الإماراتي. وتختتم الدراسة بعرض نتائج استبيان تضمن ردود عينة من الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية حول آرائها في الإطار القانوني والتشريعي والمناخ الاستثماري بشكل عام في دولة الإمارات العربية المتحدة.

ولكن قيل التطرق بشيء من التفصيل إلى ما آلت إليه الأوضاع في دولة الإمارات العربية المتحدة من حيث نشاط الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية ووضعها ودورها في التنمية التي شهدتها الدولة، وكذلك نظرة هذه الشركات فيما يتعلق بملاءمة الأطر المؤسسية والرقابية والقانونية التي ترعى عملها، من المفيد إلقاء الضوء بإيجاز على التحولات الهيكلية التي شهدتها الإمارات العربية المتحدة نتيجة السياسات المالية والنقدية والاقتصادية التي اتبعتها، في ضوء التوجه المحوري الذي تم إتباعه والذي يقضي بتطوير القطاع الخاص والسعي لتوفير كل ما يلزم من قوانين وتشريعات وتسهيلات في البنية التحتية لجعل هذا القطاع المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي والتجاري واستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر. وبناءاً عليه، سيتم تناول المواضيع التالية:

- (أ) نظرة عامة على دولة الإمارات العربية المتحدة؛
- (ب) التطورات الاقتصادية في دولة الإمارات العربية المتحدة؛
- (ج) سياسات وإجراءات استقطاب الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية؛
- (د) الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية حسب الجنسية والتوزع القطاعي؛
- (•) نتائج الاستبيان حول ملاءمة السياسات والتدابير لجذب الشركات الأجنبية والاستثمار الأجنبي المباشر.

٢- نظرة عامة على دولة الإمارات العربية المتحدة

تتشكل دولة الإمارات العربية المتحدة، التي حصلت على الاستقلال عام ١٩٧١، من فدرالية مكونة من سبع إمارات هي أبو ظبي، ودبي، والشارقة، والفجيرة، ورأس الخيمة، وأم القيوين، وعجمان. وتبلغ مساحة دولة الإمارات العربية المتحدة ٨٣,٦ ألف كيلو متر مربع، ويبلغ عدد سكانها نحو ٤,٢٣ مليون نسمة، ٦٥ في المائة منهم من الوافدين العرب والأجانب. وتشكل مساحة العاصمة أبو ظبي وحدها نحو ٨٧ في المائة من إجمالي مساحة الدولة ويقطنها نحو ١,٦٧ مليون نسمة، أي ما يقارب ٤٠ في المائة من عدد السكان، في حين يبلغ عدد سكان إمارة دبي ١,٢٦ مليون نسمة، أي نحو ٣٠ في المائة من عدد السكان في حين تبلغ مساحتها نحو ٥ في المائة فقط من مساحة الدولة. وبذلك، يتوزع ما تبقى من السكان، أي ٣٠ في المائة، على الإمارات الخمس الأخرى وأصغرهما مساحة إمارة عجمان التي تبلغ مساحتها ٢٥٠ كيلومتر مربع فقط، وأصغرهما من حيث عدد السكان إمارة أم القيوين التي لا يتجاوز عدد سكانها ٦٥ ألف نسمة.

وفي حين تعتبر أبو ظبي الإمارة التي تتمتع بأكبر القدرات المالية في الاتحاد، حيث يتركز فيها إنتاج النفط ومؤخرا الصناعات المرتبطة بالنفط والبتروكيماويات وبلغت مساهمتها نحو ٦٠ في المائة من إجمالي الناتج المحلي عام ٢٠٠٣، تعتبر دبي العاصمة التجارية للدولة وثاني مصدر للدخل الوطني (نحو ٢٦ في المائة من الناتج المحلي)، وتعتبر مركز تجاري إقليمي ودولي، وتحتضن أحد أكثر المطارات حركة في الشرق الأوسط، إضافة إلى عدد من مناطق التجارة الحرة أبرزها منطقة جبل علي للتجارة الحرة.

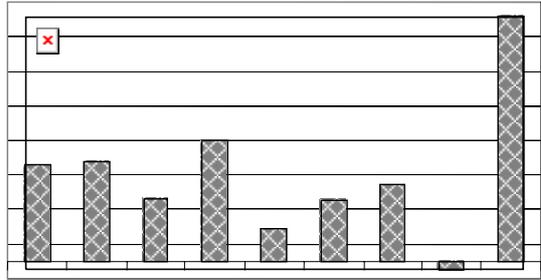
وقد خطت دولة الإمارات العربية المتحدة خطوات كبيرة في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية معتمدة بذلك على قطاع النفط الذي لا يزال يلعب الدور الحاسم مشكلا نحو ٣٨ في المائة من إجمالي الناتج المحلي ونحو ٤٢ في المائة من إجمالي الصادرات عام ٢٠٠٣. وبلغ معدل إنتاج النفط نحو ٢,٦ مليون برميل يوميا عام ٢٠٠٤.

وقبل البدء بإنتاج النفط تجارياً وتصديره في عام ١٩٦٢، كان سكان المنطقة يعتمدون على الصيد والتجارة واستخراج اللؤلؤ ويقدر محدود على النشاط الزراعي. ويبلغ الاحتياطي المؤكد من النفط لدولة الإمارات العربية المتحدة نحو ٩٧ مليار برميل، أي ما يعادل نحو ٨,٥ في المائة من الاحتياطي العالمي. وتشير التقديرات إلى أن هذه الاحتياطيات ستبقى مورداً مهماً للاقتصاد الإماراتي لمئة سنة على الأقل. أما بالنسبة إلى الغاز الطبيعي، فيبلغ إجمالي الاحتياطي نحو ٥,٨ مليار متر مكعب، أي حوالي ٤ في المائة من الاحتياطي العالمي، وهو رابع احتياطي في العالم.

٣- التطورات الاقتصادية في دولة الإمارات العربية المتحدة

حقق الاقتصاد الإماراتي نسب نمو حقيقي مرتفعة نسبياً في إجمالي الناتج المحلي فاقت ١٤ في المائة كمعدل سنوي خلال السبعينات كما هو مبين في الرسم البياني ١. ويتضح أيضاً أن نسب النمو كانت مرتفعة نسبياً منذ إنشاء الاتحاد حتى اليوم باستثناء فترة الثمانينات التي شهد النصف الأول منها انخفاضاً مستمراً في أسعار النفط في الأسواق العالمية، الأمر الذي ساهم في انخفاض معدل النمو السنوي في تلك الفترة ككل بنحو ٥,٥ في المائة، نجم بشكل أساسي عن انخفاض الناتج المحلي الإجمالي بشكل كبير حيث بلغ نحو ١٩ في المائة عام ١٩٨٦ على أثر انهيار أسعار النفط في الأسواق العالمية ذلك العام حتى بلغ معدله نحو ١٣ دولار للبرميل الواحد. وجدير بالذكر أن الناتج المحلي ارتفع بشكل هائل في نهاية الثمانينات حيث سجل الاقتصاد الإماراتي نسب نمو بلغت ١٣,٥ في عام ١٩٨٩ و ١٧,٥ في عام ١٩٩٠.

الرسم البياني ١- الناتج المحلي بالأسعار الثابتة (نسبة مئوية)



المصدر: تم احتساب معدلات نسب النمو السنوية من قبل معد الدراسة بالاستناد إلى بيانات تم تجميعها من قاعدة بيانات البنك الدولي (WDI) على الإنترنت وصندوق النقد الدولي وتقرير EIU Country Report 2005.

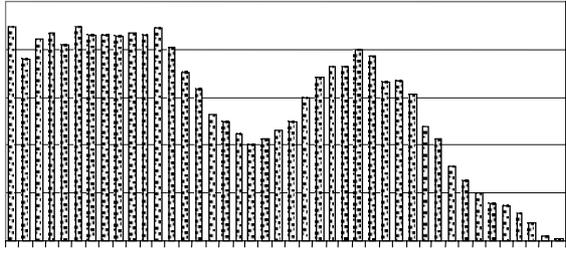
ومن المتوقع أن يسجل الاقتصاد الإمارات العربية المتحدة نسب نمو مرتفعة نسبياً خلال عامي ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦ بنحو ٦ في المائة بالأسعار الثابتة، بعد نمو وصل إلى ٧ في المائة و ٣,٦ في المائة عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤، على التوالي.

وبطبيعة الحال، انعكست أهمية النفط ودوره المركزي على كافة المؤشرات الاقتصادية الأخرى في الدولة، خاصة بعد ارتفاع إنتاج النفط بشكل مطرد منذ أوائل الستينات. ففي الخمسينات تم اكتشاف النفط الذي كان ولا يزال العامل الأبرز في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدولة لكونه المورد الأهم للدخل الوطني والعمود الفقري للاقتصاد الإماراتي منذ بدأ تصدير النفط عام ١٩٦٢، والذي بفضل معدل الدخل الفردي في الإمارات العربية المتحدة الأعلى في العالم عام ١٩٨٥ حيث ناهز ١٩ ألف دولار. ويبين الرسم

البياني ٢ التطور الكبير في معدلات الإنتاج النفطي الذي يتركز في إمارة أبوظبي، والذي كان العامل الأول في ارتفاع الصادرات السلعية إلى نحو ١٨٠ مليار درهم عام ٢٠٠٢ (نحو ٥٠ مليار دولار أمريكي)، وبالتالي تحقيق فائض في الميزان التجاري بلغ عام ٢٠٠٢ أكثر من ٣٦ مليار درهم (نحو ٩,٨ مليارات دولار)، في حين بلغت الصادرات السلعية والفائض في الميزان التجاري عام ١٩٧٢ نحو ٥,٣ مليارات درهم و ٣ مليارات درهم فقط، بالترتيب، حسب بيانات وزارة الاقتصاد والتخطيط^(٦٩).

واتبعت الحكومة سياسة التوازن الإنمائي بين الإمارات المختلفة وتم استغلال الموارد النفطية لبناء المرافق العامة والبنى التحتية من شبكات طرق حديثة وأنظمة اتصالات متطورة تضاهي حتى أفضل البنى التحتية الموجودة في الدول الغنية المتقدمة. وتم منذ ذلك الحين تحقيق إنجازات كبيرة أيضا في مجال توفير الخدمات الاجتماعية من تعليم وخدمات صحية وغيرها. وقد كان لفوائض العائدات النفطية الأثر الحاسم في تمكين دولة الإمارات العربية المتحدة من تحقيق الأهداف التنموية التي وضعتها الحكومة الاتحادية والسلطات المحلية موضع التنفيذ.

الرسم البياني ٢ - المتوسط اليومي لإنتاج النفط (١٩٦٢-٢٠٠٣) (ألف برميل)



المصدر: إحصائيات وزارة الاقتصاد والتخطيط، متاح على الموقع: http://www.uae.gov.ae/mop/group/st_group29/ch_04.htm.

وفي هذا السياق، توجهت معظم الاستثمارات في بداية قيام الاتحاد لبناء الهياكل الأساسية اللازمة كما ورد ذكره سابقا وتأسيس قاعدة مناسبة من الخدمات الأساسية للمواطنين، ومن ثم انصببت الاستثمارات على تحسين كفاءة الخدمات والمحافظة على مستوياتها المرتفعة وتشجيع القطاع الخاص وتقديم التسهيلات له للمساهمة الفعلية والمباشرة في العملية التنموية. وتشير البيانات إلى أن حجم هذه الاستثمارات تطور بشكل كبير منذ تشكيل الاتحاد عام ١٩٧٢ حيث بلغت الاستثمارات نحو ١,٧ مليار درهم إماراتي فقط، أي ما يعادل نحو ٤٦٥ مليون دولار أمريكي، في حين وصلت هذه الاستثمارات إلى ما يناهز ٦٠ مليار درهم عام ٢٠٠٢، أي ما يقارب نحو ١٦,٥ مليار دولار أمريكي^(٧٠)، بمعدل زيادة سنوية يفوق ٩ في المائة.

()

"

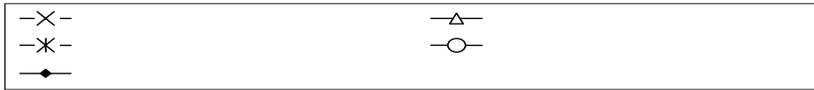
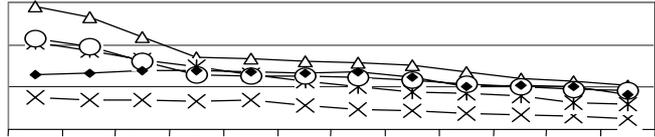
()

<http://www.uae.gov.ae/>

<http://www.uae.gov.ae/mop/research/Res5.htm>

وانتهجت دولة الإمارات العربية المتحدة سياسة تهدف إلى تنويع الهيكل الإنتاجي للاقتصاد وتقليل اعتماده على العوائد النفطية وقامت بالعمل على تعزيز حركة النشاط التجاري وجعل الدولة مركزا تجاريا إقليميا ودوليا ونجحت في تحقيق هذا الهدف إلى حد بعيد. وتجلى هذا النجاح في مجالات متنوعة منها تعديل الهيكل الإنتاجي للاقتصاد الوطني وتنويع مصادر الدخل بحيث تم، على سبيل المثال لا الحصر، رفع القيمة المضافة لقطاعات الخدمات والصناعات التحويلية غير النفطية والتجارة والبناء والتشييد. وكما يبينه الرسم البياني ٣، ارتفعت نسبة مساهمة هذه الأنشطة في الناتج المحلي الإجمالي بشكل ملحوظ في السنوات العشر الماضية.

الرسم البياني ٣ - تنويع الهيكل الإنتاجي (نسبة مئوية)



المصدر: وزارة الاقتصاد والتخطيط، http://www.uae.gov.ae/mop/acc_Report/acc_tab_00-03.htm

ونتيجة للجهود المبذولة لتنمية الإنتاج الصناعي والزراعي، شهدت الدولة في السنوات الأخيرة توسعا كبيرا في الصادرات غير النفطية مثل منتجات الألومنيوم والإسمنت والعديد من المنتجات الزراعية والغذائية بالإضافة إلى الإنتاج من المناطق الحرة بالدولة في شتى المجالات^(٣١). وبذلك، أدت سياسة تنويع الهيكل الإنتاجي ودعم النشاط التجاري والقطاعات غير النفطية إلى تنويع مصادر الدخل وتحسين الميزان الخارجي للدولة. وفي هذا السياق، عمدت الحكومة إلى تطوير البنى التحتية لجذب الشركات الأجنبية وتشجيعها على إقامة مراكز إقليمية لها في الدولة، الأمر الذي ساهم في نمو الصادرات غير النفطية وتعزيز دور خدمات إعادة التصدير إلى الدول المجاورة.

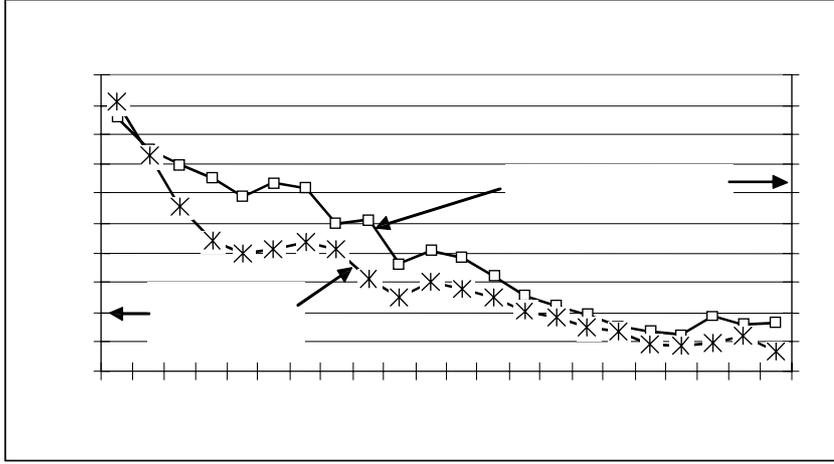
:Comment

ويشير الرسم البياني ٤، على سبيل المثال، إلى ارتفاع إجمالي قيمة إعادة التصدير بشكل كبير خلال السنوات القليلة الماضية حيث قارب ٤٦ مليار درهم عام ٢٠٠٣ (نحو ١٢,٤ مليار دولار أمريكي) مقارنة بنحو ٣,٤ مليار درهم (أقل من مليار دولار) عام ١٩٨٢، أي بمعدل نمو سنوي تجاوز ١٣ في المائة. ويوضح الرسم البياني أيضا نمو الصادرات غير النفطية من ١,٦ مليار درهم عام ١٩٨٢ (أقل من نصف مليار دولار أمريكي) إلى قرابة ٨,٦ مليار درهم عام ٢٠٠٣ (نحو ٢,٣ مليار دولار)، أي بمعدل نمو سنوي يفوق ٨ في المائة.

الرسم البياني ٤ - نمو الصادرات غير النفطية وإعادة التصدير (مليار درهم)

(-)

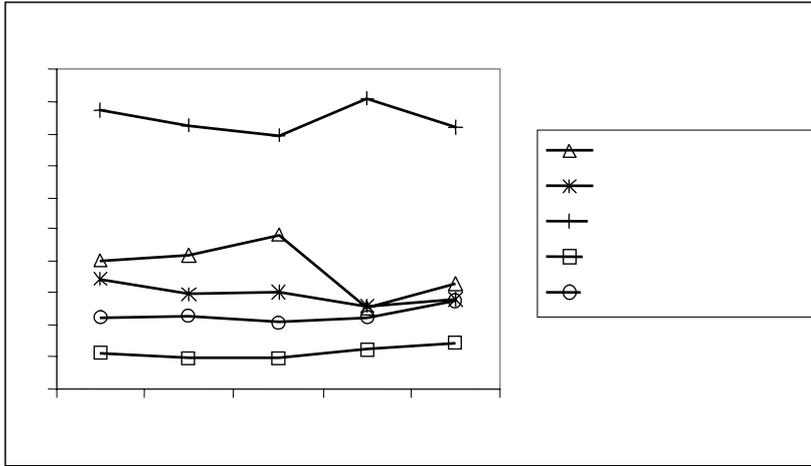
()



المصدر: مصرف الإمارات العربية المتحدة، النشرة الإحصائية، ربع سنوية تموز/يوليو - أيلول/سبتمبر ٢٠٠٤، ص ٥١، الإمارات العربية المتحدة.

وتجدر الإشارة إلى أن الجزء الأكبر من عمليات إعادة التصدير من دولة الإمارات العربية المتحدة يتجه إلى الدول الآسيوية غير العربية، تليها إعادة الصادرات إلى دول مجلس التعاون الخليجي. وكما هو مبين في الرسم البياني ٥ تأتي الدول العربية الأخرى في المرتبة الثالثة.

الرسم البياني ٥ - توزيع إعادة التصدير حسب المنطقة (نسبة مئوية)

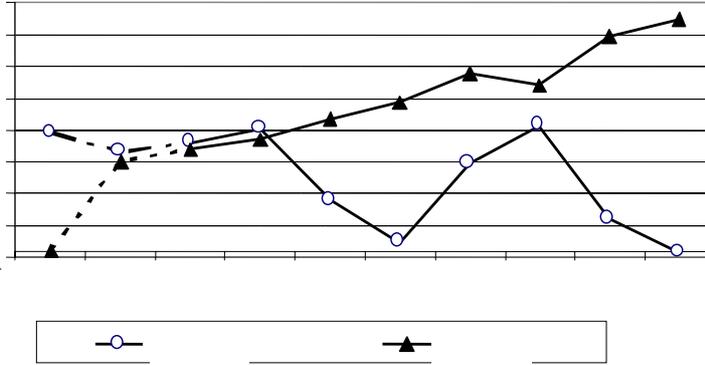


المصدر: إحصائيات وزارة الاقتصاد والتخطيط، http://www.uae.gov.ae/mop/group/st_group29/ch_10.htm.

أما من ناحية التوازن الخارجي، فإن دولة الإمارات العربية المتحدة تتمتع بفائض في الميزان الجاري بنسب مرتفعة نسبياً بشكل عام ومن المقدر أن ترتفع هذه النسب بشكل كبير خلال السنوات القليلة القادمة، كما هو مبين في الرسم البياني ٦، الذي يوضح أيضاً أن الدين الخارجي لدولة الإمارات العربية المتحدة، خاصة في

السنوات القليلة الماضية، هو من أكثر النسب انخفاضا في العالم كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، وهو في انخفاض مستمر وتشير بعض التقديرات إلى زواله خلال سنوات قليلة.

الرسم البياني ٦- الميزان التجاري والدين الخارجي (نسبة من الناتج المحلي)



المصدر: UAE Business Forecast Report Q2 2005, Business Monitor International, p. 2.

٤- سياسات وإجراءات استقطاب الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية

بالرغم من أن السياسات والإجراءات الهادفة إلى جذب الاستثمارات والشركات الأجنبية وتنويع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد الإماراتي تعززت وتسارعت في السنوات القليلة الماضية، إلا أن هذا التوجه بدأت ملامحه تظهر منذ وقت طويل، وإن بدرجات متفاوتة بين الإمارات السبع التي تكون دولة الإمارات العربية المتحدة. وجدير بالذكر هنا أن السلطات المحلية في كل إمارة لها قوانين وأنظمة تختلف عن تلك المعمول بها في الإمارات الأخرى في مجالات الحوافز المعتمدة لتشجيع الاستثمار، وقوانين التملك، وقوانين الضرائب، على سبيل المثال لا الحصر، وبالتالي ليس هناك قانون موحد ينظم استثمار رأس المال الأجنبي وعمل الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية في الدولة ككل.

وقبل بدء العمل بقانون الشركات التجارية الإماراتي الذي صدر عام ١٩٨٤، لم يكن هناك قانون مكتوب ينظم عملية إنشاء ونشاط الشركات الأجنبية والمحلية على حد سواء، بل تم الاعتماد خلال تلك الفترة على القانون البريطاني العام (common law)، وكان تأسيس الشركات يتم بناء على قرارات حكام الإمارات المختلفة، ومن خلال النظر في كل حالة على حدة. وفي تلك الفترة، لم يكن تسجيل الشركات الأجنبية مسموحاً، بل كانت هذه الشركات تعمل تحت غطاء وكيل محلي، والذي كان مالكاً للشركة من الناحية القانونية، رغم أن مشاركته كانت تقتصر على الحصول على جزء من الأرباح التي تجنيها الشركة^(٧٢).

وبدأ تنظيم عمل الشركات التجارية بالشكل المعتمد حالياً عند إصدار القانون الاتحادي رقم (٨) لسنة ١٩٨٤ وتعديلاته اللاحقة عامي ١٩٨٨ و ١٩٩٣ والذي يسري على كافة الإمارات. ومن المتوقع أن يتم تعديل هذا القانون قبل نهاية عام ٢٠٠٥، حيث أنه تم الانتهاء من وضع مسودة القانون الجديد وهي في مرحلة المراجعة من قبل الحكومات المحلية. وينص القانون على جواز مساهمة غير المواطنين في الشركات التجارية التي يتم تأسيسها في الدولة، بشرط أن يكون في كل منها شريك من مواطني الإمارات العربية المتحدة وأن لا تقل حصته عن ٥١ في المائة من رأسمال الشركة. أما في المناطق الحرة التي يبلغ عددها ١٣ منطقة حرة موزعة في الإمارات السبع فتتمتع الشركات الأجنبية بامتيازات هامة مثل ملكية أجنبية حتى ١٠٠ في المائة من رأس المال وإعفاءات على حركة الاستيراد والتصدير وغيرها.

وبالإضافة إلى التعديلات المتوقعة على قانون الشركات التجارية الإماراتي، ستشمل التعديلات التي تجريها وزارة الاقتصاد والتخطيط بعض القوانين الاقتصادية الأخرى بهدف تعزيز المناخ الاستثماري والبيئة المشجعة للتجارة والاستثمار في الدولة، مثل القوانين والإجراءات المتعلقة بالضمانات والتمويل وتوحيد السجل التجاري، والتي ستشمل على الأرجح قانون الوكالات التجارية في فترة لاحقة.

وتحدد القوانين الاتحادية طرق ممارسة الشركات والمؤسسات الأجنبية للنشاط الاقتصادي في الدولة من خلال ست طرق هي:

(أ) تكوين المؤسسات الفردية: بإمكان المستثمر الأجنبي مزاولة بعض أنواع الأنشطة الاقتصادية المرخصة مزاولتها لغير المواطنين وبدون الحاجة إلى وجود شريك مواطن. وهذه الأنشطة تشمل بعض المهن المتخصصة مثل تقديم الخدمات الطبية أو الاستشارات الهندسية أو القانونية واستشارات الحاسب الآلي ومراجعة الحسابات؛

(ب) تعيين وكيل تجاري (موزع حصري): تستطيع الشركة الأجنبية أن تمارس النشاط الاقتصادي والتجاري وتصريف منتجاتها داخل الدولة عن طريق تعيين وكيل تجاري وفقاً لقانون تنظيم الوكالات التجارية رقم ١٨ لعام ١٩٨١. وفي هذا السياق يقوم هذا الوكيل بدور الموزع الحصري فقط ويجري التعاملات باسمه وبالتالي لا يستطيع أن يلزم الموكل الأجنبي؛

(ج) فتح فرع للشركة أو مكتب تمثيل: يمكن للشركة الأجنبية فتح فروع لها أو مكاتب تمثيل، بحيث يمكن للشركة في الحالة الأولى أن تمارس بحرية كافة الأنشطة التي تم الترخيص لها بممارستها، أما في حالة فتح مكاتب تمثيل فإن نشاط الشركة الأجنبية ينحصر فقط في أعمال الترويج لخدماتها ومنتجاتها وتسهيل الاتصالات بين الشركة الأجنبية وعملائها في دولة الإمارات العربية المتحدة؛

(د) الاشتراك في إحدى الشركات الوطنية: بإمكان الشركات الأجنبية ممارسة عملها في الإمارات العربية المتحدة من خلال الاشتراك في إحدى الشركات الوطنية كالشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات المساهمة العامة وشركات المساهمة الخاصة وشركات المحاصصة، ويشترط في هذه الحالات أن لا تزيد ملكية الشريك الأجنبي عن ٤٩ في المائة من رأس المال؛

(•) تأسيس شركات مهنية: يمكن للشركات أو الأفراد الأجانب الاستثمار في المناطق الحرة دون التقيد بشرط وجود شريك مواطن والاحتفاظ بملكية رأس المال بالكامل ويخضع تأسيسها للإجراءات الخاصة بالمنطقة الحرة التي يتم إنشاء الشركة فيها. وتقدم المناطق الحرة في كافة الإمارات إعفاءات من الضرائب على الدخل والأرباح وتسمح بملكية أجنبية بنسبة ١٠٠ في المائة. وأهم المناطق الحرة هي المنطقة الحرة في جبل علي في

دبي التي تم إنشاؤها عام ١٩٨٥ وتحتضن نحو ٤٠٠٠ شركة من ١٠٠ دولة، والمنطقة الحرة في السعديات قرب أبو ظبي، والمنطقة الحرة في مطار دبي؛

(و) الاستثمار برأسمال غير وطني في المناطق الحرة^(٧٣).

وتعتبر دبي أحد المراكز التجارية الهامة في منطقة الشرق الأوسط الجاذبة للشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية وذلك لأسباب عدة منها موقعها الاستراتيجي، وسياسات الانفتاح الاقتصادي والتجاري التي تتبعها، والبنى التحتية الحديثة التي تتمتع بها، والمناطق الحرة والموانئ التي توفرها. وتشير إحدى الدراسات إلى أن دبي تحتل مرتبة ثالث أنشط مركز لإعادة التصدير في العالم بعد سنغافورة وهونج كونج، حيث بلغت قيمة الصادرات الإجمالية من دبي والتي تشمل التصدير وإعادة التصدير في العام ٢٠٠٣ حوالي ٤٤ مليار درهم (ما يزيد عن ١٢ مليار دولار)^(٧٤). وتسهم موانئ الإمارات العربية المتحدة المتعددة في هذا النشاط حيث أصبحت سلطة موانئ دبي سادس شركة على مستوى العالم في مجال تشغيل الموانئ بعد أن استحوذت على الشركة الأمريكية سي.أس.أكس (CSX Corporation) في صفقة بلغت نحو ١,١٥ مليار دولار^(٧٥). وهذا يسهم في تنويع مصادر الدخل القومي.

وبغية تشجيع الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية على التواجد في الإمارات العربية المتحدة سمحت دبي عام ٢٠٠٤ بملكية الأجانب للأرض والعقارات في بعض المشاريع العقارية وأعلنت عن مشاريع لإقامة مناطق جديدة للتجارة الحرة، وسيبدأ العمل لإنشاء مطار جديد في أبو ظبي في عام ٢٠٠٩ وذلك لاستيعاب حركة المسافرين المتزايدة.

وفي شهر أيلول/سبتمبر ٢٠٠٤ بدأ العمل رسمياً في مركز دبي المالي العالمي بهدف جعل دبي مركزاً مالياً عالمياً من خلال استقطاب الشركات المالية الدولية. والمركز هو عبارة عن منطقة مالية حرة تضم مكاتب وفروعاً لشركات مالية عالمية إضافة إلى بورصة تداول دولية سيتم افتتاحها في أيلول/سبتمبر ٢٠٠٥. ويقدم المركز حوافز هامة مثل إعفاء كامل من الضرائب على الدخل والأرباح، وملكية أجنبية بنسبة ١٠٠ في المائة، وعدم وجود أية معوقات فيما يخص تحويل رؤوس الأموال والأرباح^(٧٦). وقد انضم مصرف ميرل لينش السويسري (Merrill Lynch Suisse Banking) المملوك من قبل شركة ميريل لينش العالمية إلى مركز دبي المالي العالمي في أوائل نيسان/أبريل ٢٠٠٥ ليبلغ عدد الشركات المالية التي يضمها المركز حتى الآن ١٣ شركة، ويقدر البعض أن يصل عدد الشركات المرخص لها نحو ٤٠ شركة بنهاية العام ٢٠٠٥.

وفي ٨ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤، وبعد تسلم رئاسة الدولة مباشرة، قام الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان، بصفته حاكماً لإمارة أبو ظبي بإصدار مراسيم أميرية وقوانين محلية تقضي بإعادة تنظيم الجهاز الحكومي في الإمارة، في خطوة تهدف إلى تطوير أداء القطاع العام ورفع كفاءته من خلال دمج بعض الدوائر الحكومية، وتصغير حجم المجلس التنفيذي لإمارة أبو ظبي، وتعزيز دور الوجوه الجديدة الشابة التكنولوجية

() <http://www.dcci.ae/contents.asp?page=foriegncomp>

() <http://www.dcci.gov.ae/content/Bulletin/Issue9/>

() [DCCIAr_ISSUE_9.pdf](#)

() Middle East Economic Digest (MEED), 21-27 January 2005, p. 44

() <http://www.difc.ae/>

في عمل الإدارة العامة^(٧٧). وأتت هذه الخطوات استكمالاً لخطوات سبقت وفاة الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان حيث تم إجراء تعديلات حكومية ودمج وزارات واستحداث وزارات جديدة وذلك في ٢ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٤. كذلك أكد الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان في عدة مناسبات على السير قدماً في دعم سياسات الانفتاح الاقتصادي وتشجيع القطاع الخاص ومنها سياسات تخصيص الأصول الحكومية، وتوفير الحوافز للاستثمارات الخاصة الأجنبية والمحلية على حد سواء، والاستمرار في عدم فرض ضرائب مباشرة^(٧٨).

وبناء على القرار الوزاري رقم (١٩٤) لسنة ٢٠٠٤، سمح للأشخاص الطبيعيين من مواطني دول مجلس التعاون الخليجي والأشخاص الاعتباريين بملكية كاملة وبممارسة أغلب الأنشطة الاقتصادية في الدولة.

كذلك، هناك بعض التوقعات بأن نظام الوكالة الحصرية لاستيراد وتوزيع السلع قد يتم إلغاؤه نتيجة الضغط الذي ستعرض له الدولة جراء انتهاء مهلة السماح التي تمتعت بها منذ انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية عام ١٩٩٦، والتي تعتبر ممارسات احتكارية حسب قوانين المنظمة. وحيث أن دولة الإمارات العربية المتحدة كانت قد التزمت بتحرير قطاع الخدمات بعد انتهاء فترة السماح التي تنتهي في عام ٢٠٠٦، فيبدو أن العمل في نظام الوكالة الحصرية سينتهي قريباً.

أما فيما يتعلق بالضرائب على دخل الشركات، فإنه عدا عن الشركات التي تعمل في مجال إنتاج النفط وفروع البنوك الأجنبية ليس هناك ضرائب دخل مباشرة على الشركات. وتبلغ نسبة الضريبة على دخل البنوك الأجنبية ٢٠ في المائة في إمارات أبو ظبي ودبي والشارقة. أما شركات النفط فتبلغ ضرائب الدخل عليها ٥٥ في المائة في إمارة دبي و ٥٠ في المائة في بقية الإمارات. وهناك إعفاء لمدة ١٥ عاماً للشركات الأجنبية التي يتم إنشاؤها في المناطق الحرة. وليس هناك ضرائب على الدخل الفردي^(٧٩).

ويشكل الاستقرار السياسي في دولة الإمارات العربية المتحدة عاملاً هاماً آخر لجذب الشركات الأجنبية لكونه من أهم العوامل التي تأخذها الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية في الاعتبار لدى دراسة دخول سوق ما. وفي هذا السياق، تشير كافة المؤشرات التي تقوم بإعدادها مؤسسات دولية على أن دولة الإمارات العربية المتحدة هي أفضل دولة في المنطقة العربية من حيث الترتيب فيما يتعلق بالمخاطر السياسية، على الأقل على المدى القصير^(٨٠).

وفي مجال التجارة الخارجية، يجدر الذكر أن دولة الإمارات العربية المتحدة هي عضو في منظمة التجارة العالمية منذ عام ١٩٩٦. وبهدف تمكين علاقاتها الاقتصادية والتجارية مع الدول الأخرى واصلت دولة الإمارات العربية المتحدة مؤخراً عقد مفاوضات مع عدد من الدول حيث تم عقد أول جولة مفاوضات مع أستراليا في منتصف آذار/مارس ٢٠٠٥، ووقعت أيضاً اتفاقية اقتصادية مع سنغافورة في منتصف نيسان/أبريل ٢٠٠٥ قد تؤدي إلى اتفاقية تجارة حرة متكاملة بين البلدين، إضافة إلى بدء محادثات ثنائية مع الولايات المتحدة الأمريكية بغية التوصل إلى اتفاقية تجارة حرة، حيث تم عقد الجولة الأولى من المفاوضات في مدينة أبو ظبي في آذار/مارس ٢٠٠٥ والجولة الثانية في أيار/مايو ٢٠٠٥ في واشنطن.

()

() Economist Intelligence Unit, UAE Country Report, February 2005, p. 19

() UAE Business Forecast Report, Business Monitor International, Q2 2005, p. 26

() The UAE Business Forecast Report, Business Monitor International, Q2, 2005, p. 4

ومن المتوقع أن تقوم دولة الإمارات العربية المتحدة بالتوقيع على "اتفاقية نيويورك" للتحكيم التجاري الدولي قريبا في خطوة من شأنها جذب المزيد من الاستثمارات وتنشيط التجارة وحركة الإنشاء والإعمار والشحن البحري في الدولة، حيث أن الالتزام من كافة الإمارات بأحكام الاتفاقية دوليا وإقليميا يشجع الشركات الدولية والأجنبية على دخول مشاريع وتعاملات تجارية جديدة وزيادة استثماراتها في مختلف الإمارات^(٨١).

وفي إشارة إلى التزام الحكومة بتقوية القاعدة الصناعية غير النفطية في الدولة تم في تشرين الثاني/نوفمبر من عام ٢٠٠٤ توقيع اتفاقية مشروع مشترك (Joint Venture) مع الشركة العالمية فولكسفاغن بقيمة ١,٣ مليار دولار، كجزء من اتفاق أشمل سيتم بموجبه تصنيع سيارات الشركة في المنطقة الصناعية في أبو ظبي^(٨٢). وكذلك تم في أوائل عام ٢٠٠٥ الإعلان عن تملك دبي لحصة في شركة ديملر كرايسلر وهي أكبر ثاني شركة لصناعة السيارات في العالم عن صفقة تبلغ قيمتها نحو مليار دولار، وقد تفتح المجال لإقامة الشركة العالمية منشآت للتصنيع في دبي. ومن الإجراءات التي تم اتخاذها مؤخرا أيضا ضمن التوجه لتنويع مصادر الدخل القومي شراء مجموعة توسو السياحية البريطانية، وهي أحد أبرز الشركات الأوروبية المتخصصة في السياحة، بصفقة بلغت قيمتها نحو ١,٥ مليار دولار. وتشير بعض التقارير إلى أن الاستثمارات الخارجية الحكومية لدولة الإمارات العربية المتحدة فاقت نحو ٢٥٠ مليار دولار أمريكي في عام ٢٠٠٤. وتعتزم إمارة دبي إنفاق ما يتراوح بين ٣ و٥ مليارات دولار سنويا على مدى الأعوام الخمسة المقبلة لشراء أصول في مختلف أنحاء العالم^(٨٣).

وسياسة الانفتاح الاقتصادي مستمرة في الدولة حيث أنه من المتوقع أن تسير مشاريع تخصيص قطاعات المياه والكهرباء وغيرها قدما في أبو ظبي خلال العامين القادمين بعد أن تمكنت من استقطاب نحو ٢٢ مليار دولار في الأعوام القليلة الماضية، علما بأن الحكومة المحلية أعلنت أيضا خلال عام ٢٠٠٤ عن البدء ببيع بعض المنشآت الصناعية المملوكة من القطاع العام للقطاع الخاص، وركز برنامج التخصيص الذي أعلنته الحكومة على نقل المنشآت الصغيرة والمتوسطة تحديدا إلى القطاع الخاص. هذا وكان قد تم في عام ٢٠٠٣ الإعلان عن فتح قطاع الاتصالات وإنهاء احتكار شركة اتصالات حكومية لهذا القطاع. وتم في عام ٢٠٠٥ السماح للمواطنين في أبو ظبي بشراء وبيع المساكن والأراضي وهناك توجه للسماح بملكية الأجانب، علما بأن إمارة دبي فتحت مجال التملك للأجانب عام ٢٠٠٤ في بعض المشاريع العقارية.

وقد أدت هذه السياسات والجهود إلى احتلال دولة الإمارات العربية المتحدة مرتبة عالية نسبيا فيما يخص إمكاناتها وقدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. فكما هو مبين في الرسم البياني ٧، وبناء على دراسة أعدها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، تأتي الإمارات العربية المتحدة في المرتبة الثانية بين الدول العربية في هذا المجال، وفي المرتبة ١٧ بين ١٤٠ دولة في العالم.

وبالرغم من هذه الإمكانيات، يضع مؤشر الأداء الفعلي لجذب الاستثمار الأجنبي دولة الإمارات العربية المتحدة في المرتبة ١٢ بين ١٦ دولة عربية شملتها الدراسة والمرتبة ١٢٠ بين ١٤٠ دولة للفترة (٢٠٠٠-٢٠٠٢). ورغم تحسن أداء دولة الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠٠٣) بحيث يضع المؤشر

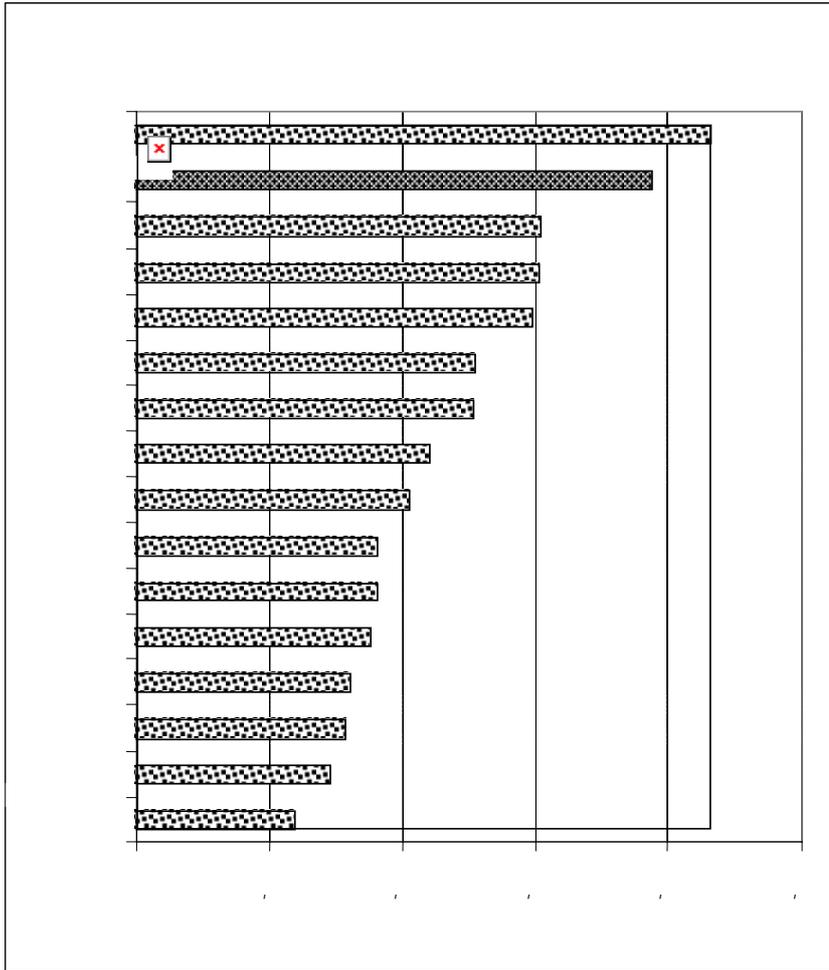
() <http://www.albayan.ae>, 6 June 2005

() Economist Intelligence Unit, UAE Country Report, February 2005, p. 19

() http://www.alkhaleej.ae/eco/show_article.cfm?val=168213

الدولة في المرتبة ٩ عربيا والمرتبة ١٠١ دوليا، يشير التقرير إلى أنها ما زالت تستقطب استثمارات أجنبية مباشرة أقل من حجم اقتصادها النسبي^(٨٤)، كما هو موضح في الرسم البياني ٨.

الرسم البياني ٧- مؤشر القدرة على جذب الاستثمار الأجنبي للدول الأعضاء

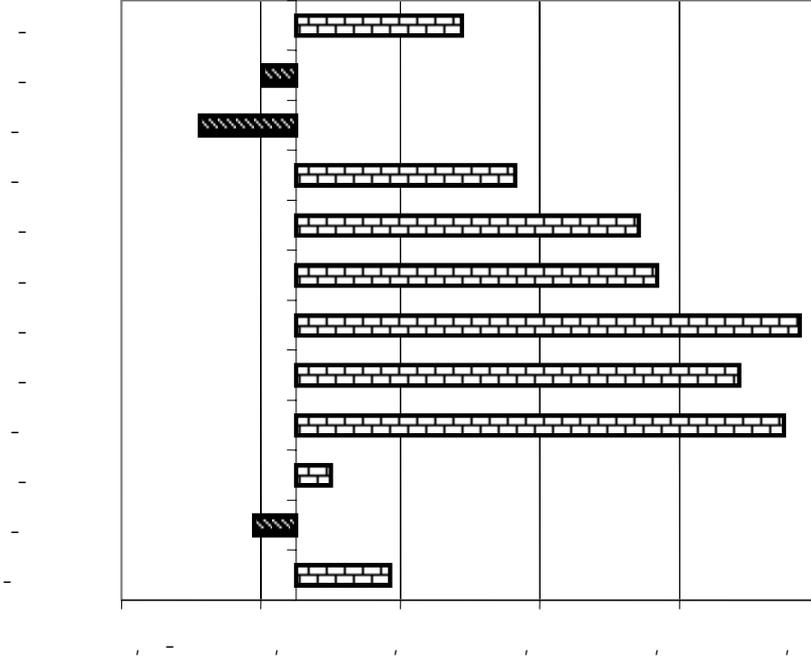


المصدر: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2472&lang=1>, UNCTAD, Inward FDI Potential Index 2000-2002.

()

UNCTAD <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2469&lang=1> :

الرسم البياني ٨- مؤشر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لدولة الإمارات العربية المتحدة



المصدر: .Inward FDI Potential Index, UNCTAD, <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2471&lang=1>

أما بالنسبة لموضوع الفساد والذي يؤثر في القرارات الاستثمارية للشركات الأجنبية، فتشير إحدى الدراسات التي تعدها سنويا إحدى أبرز المؤسسات الدولية التي تعنى بهذا المجال إلى أن دولة الإمارات العربية المتحدة وسلطنة عمان تتفاسمان المرتبة الأولى عربيا كأقل دولتين من حيث تفشي الفساد (Corruption Perception Index) وتأتيان في المرتبة ٢٩ عالميا في الدراسة التي تشمل ١٤٦ دولة، من ضمنها ١٨ دولة عربية^(٨٥). إلا أنه يبدو أن على دولة الإمارات العربية المتحدة أن تبذل جهدا أكبر في مجال تسهيل التعامل التجاري قياسا بما هو عليه الوضع في الدول المتقدمة، خاصة من حيث التقليل من الإجراءات البيروقراطية، علما بأن دولة الإمارات العربية المتحدة احتلت المرتبة الثانية عربيا والمرتبة ٤٢ عالميا في مؤشر الحرية الاقتصادية لعام ٢٠٠٤ الذي تعده وتشره سنويا المؤسسة الدولية "هيريتاج فاونديشن" (Heritage Foundation) ومقرها الولايات المتحدة الأمريكية.

فعلى سبيل المثال، يبين تقرير سنوي يصدر عن البنك الدولي^(٨٦) حول التعامل التجاري في العالم بأن البدء في مشروع تجاري في دولة الإمارات العربية المتحدة يحتاج إلى ١٢ إجراء ويستغرق ٥٤ يوما للبدء فيه،

() <http://www.transparency.org/cpi/2004/cpi2004.en.html>

() <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/ExploreEconomies/BusinessClimateSnapshot.aspx?economyid=195> Doing Business 2005

مقارنة مع ٦ إجراءات ونحو ٢٥ يوما فقط في الدول المتقدمة. أما بالنسبة إلى معدل تكلفة إقامة المشروع التجاري، فتشير الدراسة إلى أنها مكلفة جدا في دولة الإمارات العربية المتحدة قياسا بالدول المتقدمة، وحتى مقارنة بدول مجلس التعاون الخليجي التي شملتها الدراسة.

وفيما يتعلق بتنفيذ التعاقدات التجارية، تشير الدراسة أيضا إلى أن هذا الأمر يحتاج في دولة الإمارات العربية المتحدة إلى ٣٥ إجراء تستغرق ٦١٤ يوما، مقارنة مع ١٩ إجراء و٢٢٩ يوما في الدول المتقدمة، وبكلفة أعلى أيضا. وتشير الدراسة إلى أن هذا صحيح مقارنة مع الدول المجاورة كذلك.

ومن العوائق الأساسية في وجه الاستثمار الأجنبي المباشر أن القوانين الحالية لا تزال تشترط ألا تتجاوز الملكية الأجنبية في الشركات ٤٩ في المائة، باستثناء بعض الشركات المهنية والشركات العاملة في المناطق الحرة المتعددة الموجودة في مختلف إمارات الدولة والتي تسمح بملكية بنسبة ١٠٠ في المائة للشركات الأجنبية. ولكن من المتوقع أن يتم إدخال تعديلات على قانون الشركات التجارية بخصوص نسبة الملكية الأجنبية للشركات بعد تعديله قبل نهاية العام ٢٠٠٥. بالإضافة إلى ذلك، فإن عدم وجود محاكم تجارية مختصة بالنظر في المنازعات التجارية يشكل أحد المسائل التي يثيرها المستثمرون الأجانب.

٥- دور الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية وتوزعها حسب الجنسية والنشاط الاقتصادي

بالرغم من أن سواحل المنطقة التي تشكل حاليا الدولة الاتحادية للإمارات العربية المتحدة كانت منذ مئات السنين ممرا للتجارة وتحديدًا للتجار البرتغاليين الذين جابوا هذه الشواطئ في القرن السادس عشر ثم البريطانيين في القرن الثامن عشر، يعود تواجد الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية في هذه المنطقة إلى أواخر الثلاثينات حيث كانت شركة التطوير البترولي (الساحل المتصالح) (Trucial Coast Development Oil Co.) أول شركة تحصل على امتياز لاستكشاف النفط في أبو ظبي وذلك عام ١٩٣٩، ثم تحولت عام ١٩٦٢ إلى شركة بترول أبو ظبي المحدودة^(٨٧). وبعد ذلك تم تأسيس شركة بترول أبو ظبي الوطنية المعروفة باسم "أدنوك" (ADNOC).

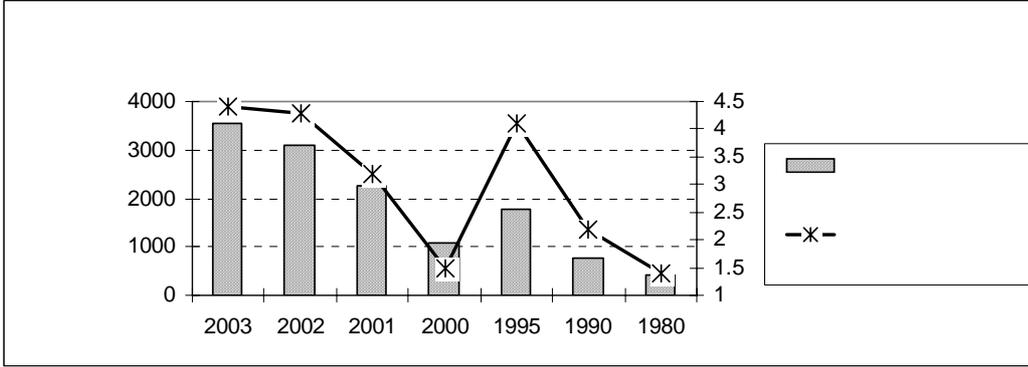
وقد أدت السياسات والإجراءات التي اتبعتها دولة الإمارات العربية المتحدة فيما يخص تشجيع الشركات الأجنبية وجذب الاستثمار الأجنبي، والتي تم عرضها سابقا، إلى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في دولة الإمارات العربية المتحدة بشكل ملحوظ خلال السنوات الماضية. فعلى سبيل المثال تشير بيانات منظمة الأونكتاد إلى ارتفاع حجم هذه الاستثمارات بشكل كبير منذ أوائل الثمانينات. وكما هو مبين في الرسم البياني ٩، ارتفع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى الدولة من نحو ٤٠٠ مليون دولار عام ١٩٨٠ إلى نحو ٥,٦ مليار دولار عام ٢٠٠٣، وارتفعت نسبة هذه الاستثمارات من نحو ١,٤ في المائة من إجمالي الناتج المحلي عام ١٩٨٠ لكي تصل إلى نسبة ٤,٤ في المائة عام ٢٠٠٣.

إلا أن بعض التقديرات تشير إلى أن البيانات التي تعطيها الأونكتاد لا تعطي حقيقة حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدولة والتي يؤكد البعض بأنها لا تشمل كافة الاستثمارات في الاقتصاد الإماراتي، وأنه من الصعب تقدير حجم هذه الاستثمارات بدقة خاصة وأن الحكومة الاتحادية والسلطات المحلية لا تقوم بتجميع ونشر هذه البيانات بشكل سريع ودقيق يمكن الاعتماد عليه^(٨٨).

() The United Arab Emirates, The Middle East and North Africa 2005, Europa Publications, p. 1216

() Economist Intelligence Unit, UAE Country Report, November 2004, p. 35

الرسم البياني ٩ - الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل
(مليون دولار)



المصدر: Country fact sheet: UAE, www.unctad.org

وبخصوص حصر أعداد الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية، وتوزعها الجغرافي حسب الإمارة وتوزعها القطاعي، فإنه من الصعب الحصول على هذه البيانات بدقة نتيجة عوامل متعددة أولها عدم وجود جهة مركزية واحدة تعنى بترخيص وتسجيل الشركات عبر الوطنية في الإمارات المختلفة التي تشكل الاتحاد، إضافة إلى التغير الذي طرأ على قواعد عملية تنظيم عمل الشركات التجارية، وبالتالي الممارسات التجارية التي نجمت عن هذا الأمر. وكمثال على ذلك فإن العدد الأكبر من الشركات التي تعتبر شركات وطنية ويتم تسجيلها في السجل التجاري على هذا الأساس هي شركات أجنبية أو عبر وطنية تعمل تحت غطاء شركة محلية أو مواطن محلي كشريك صامت يحصل على إيرادات مالية مقابل تغطية عمل الشركة الأجنبية. وللتعامل مع هذه الظاهرة تم إصدار قانون "التسטר التجاري" في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٤ لمنح الأشخاص المعنويين والطبيعيين من استخدام الرخص الممنوحة لهم لتأجيرها لشركات أجنبية وجنسي الأموال جراء هذا العمل. وبناء عليه، يصعب الفصل في السجلات بين الشركات الوطنية بالكامل وبين تلك الشركات التي يشارك فيها الاستثمار الأجنبي، حتى بنسب مرتفعة جداً، والتي تعتبر رسمياً شركات وطنية.

أما بالنسبة إلى الشركات التي يتم تسجيلها بشكل فعلي كشركات أجنبية أو عبر وطنية ذات الرأسمال الأجنبي بالكامل، فكما ذكر آنفاً ليس هناك حالياً مركزية من ناحية التعامل مع هذه الشركات وتنظيم طرق ممارستها العمل التجاري وتسجيلها، وبالتالي حصر عددها وتوزعها الجغرافي والقطاعي. فخلافاً للشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية التي يتم الترخيص لها وتسجيلها في السجل التجاري في وزارة الاقتصاد والتخطيط، يتم تسجيل وترخيص الشركات التي تعمل ضمن مناطق التجارة الحرة الموزعة في كافة الإمارات من قبل إدارات هذه المناطق وحسب القواعد المعمول بها في هذه المناطق الحرة، كل على حدة.

ولذا سيتم تناول هذه الشركات كصنفين، الأول هو الشركات التي تعمل من خلال مناطق التجارة الحرة، والتي تتمتع بمزايا كثيرة لا تتمتع بها الشركات من الصنف الثاني وهي، كما ورد سابقاً، الشركات التي تعمل خارج هذه المناطق الحرة في الإمارات المختلفة وتخضع لقوانين الشركات التجارية.

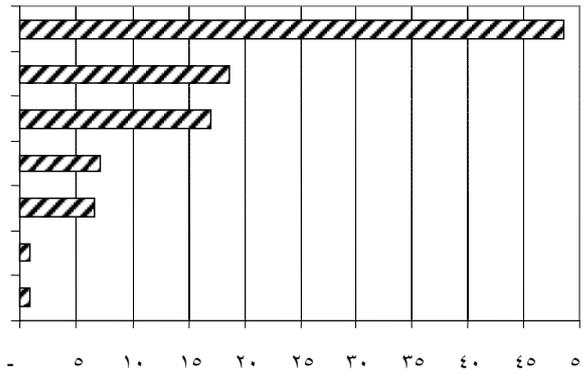
فبالنسبة أولاً إلى الشركات الأجنبية العاملة خارج مناطق التجارة الحرة والتي يتم تسجيلها في وزارة الاقتصاد والتخطيط، تبين الأرقام الرسمية للوزارة^(٨٩) أن هناك نحو ١٥٠٠-١٦٠٠ شركة تعمل ٤٧ في المائة و ٤١ في المائة منها في إماراتي أبو ظبي ودبي، بالترتيب، في حين تعمل بقية الشركات، أي نحو ١٢ في المائة، في الإمارات الخمس الأخرى مجتمعة.

ومن حيث الجنسية، يوضح الرسم البياني ١٠ أن ما يقارب نصف هذه الشركات هي شركات أوروبية، تليها الشركات الأمريكية والتي تشكل نحو ١٧ في المائة من إجمالي الشركات الأجنبية، ومن ثم الشركات العربية بنسبة ١٤ في المائة تنقسم مناصفة بين دول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية الأخرى.

إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن نسب التملك هذه الموزعة حسب القارة لا تبين الدول التي لديها أكبر عدد من الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة. فهناك مثلاً ٥٦ في المائة من هذه الشركات تعود لعشر دول فقط هي المملكة المتحدة، والولايات المتحدة الأمريكية، وألمانيا، وفرنسا، واليابان، وهولندا، وإيطاليا، وسويسرا، والهند، وكوريا. وتبلغ حصتا المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية وحدهما نحو ربع إجمالي عدد هذه الشركات بنسبة ١٥ في المائة و ١٠ في المائة تقريباً من عدد الشركات لكل من المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية، بالترتيب.

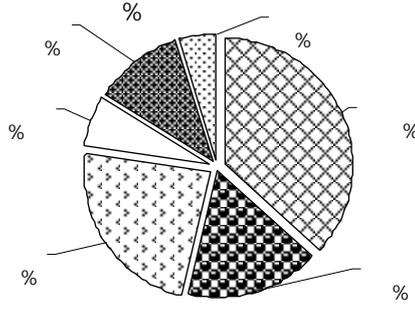
أما بالنسبة إلى التوزيع القطاعي والنشاط الاقتصادي الذي تمارسه هذه الشركات، يوضح الرسم البياني ١١، حسب البيانات المتوفرة، أن معظم هذه الشركات تعمل في قطاعي الخدمات والمقاولات، يليهما قطاعا التجارة والصناعة، في حين تشير البيانات أن ٥ في المائة من هذه الشركات هي مكاتب تمثيل لشركات أجنبية. ويأتي قطاع التأمين في المرتبة الأخيرة حيث تشير البيانات إلى أن هناك شركة تأمين واحدة مسجلة لدى الوزارة. وقد يكون هذا التوزيع غير دقيق نتيجة لعدم توفر بيانات عن تصنيف ٣٧ في المائة من الشركات.

الرسم البياني ١٠ - نسبة التملك حسب الجنسية



المصدر: قاعدة بيانات وزارة الاقتصاد والتخطيط.

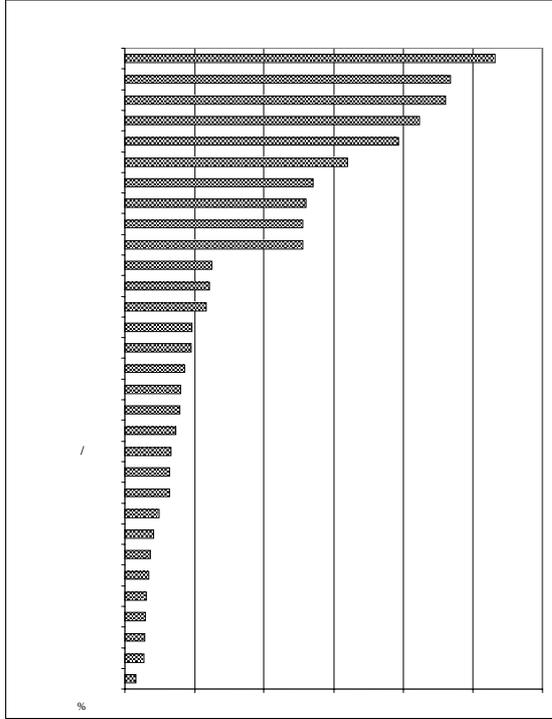
الرسم البياني ١١ - الشركات الأجنبية حسب القطاع



المصدر: قاعدة بيانات وزارة الاقتصاد والتخطيط.

وحيث أننا لم نتمكن من الحصول على بيانات رسمية مفصلة عن هذه الشركات، تم استعمال مصدر آخر للبيانات المتصلة بالشركات الأجنبية وفروعها والشركات التابعة لها العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وهو يعرض التوزيع القطاعي بالتفصيل للشركات الأجنبية في الإمارات العربية المتحدة، كما هو مبين في الرسم البياني ١٢.

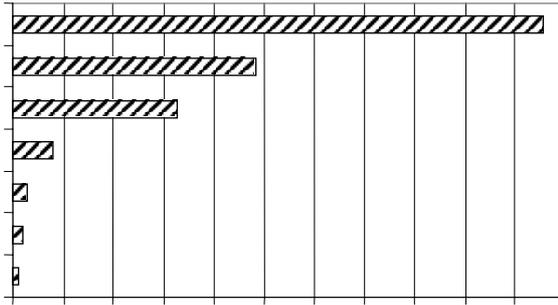
الرسم البياني ١٢ - توزيع الشركات الأجنبية حسب القطاع



المصدر: Foreign Companies and Their Representatives in The UAE 2005, Business Monitor International, pp. 281-288. أما بالنسبة إلى توزيع المساهمة في ملكية الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية وفروعها والشركات التابعة لها، حسب هذا المصدر، يبين الرسم البياني ١٣ أن نحو ٥٣ في المائة من الشركات العاملة

في دولة الإمارات العربية المتحدة تتضمن ملكية لشركات أو شركاء من الدول الأوروبية. وتأتي في المرتبة الثانية الشركات من القارة الأمريكية التي لها ملكية في نحو ربع الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية العاملة في الدولة، تليها شركات القارة الآسيوية التي لها ملكية في ما يزيد قليلا عن ١٦ في المائة من الشركات العاملة في الإمارات العربية المتحدة. أما بالنسبة إلى الدول العربية، فإن نسبة تملكها ضئيلة جدا تبلغ مجتمعة نحو ٥,٢ في المائة حيث يملك المستثمرون من دول مجلس التعاون الخليجي حصصا في ٣,٩ في المائة فقط من الشركات العاملة في الإمارات العربية المتحدة، في حين يسهم المستثمرون من كافة الدول العربية الأخرى في ملكية ١,٣ في المائة فقط من عدد الشركات عبر الوطنية العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

الرسم البياني ١٣ - نسبة التملك حسب الجنسية



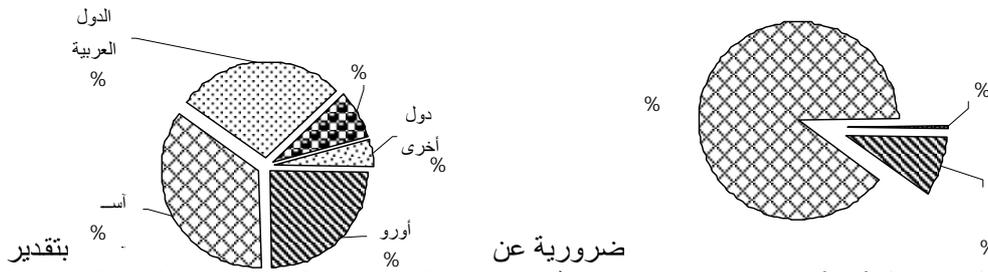
المصدر: Foreign Companies and Their Representatives in The UAE 2005, Business Monitor International, pp. 288-297.

ثانيا، بالنسبة إلى الشركات الأجنبية العاملة ضمن مناطق التجارة الحرة، وكما ورد سابقا، فإنها تخضع لقواعد وإجراءات مختلفة وتحصل على حوافز وإعفاءات هامة. وأكبر هذه المناطق بدون منازع هي منطقة التجارة الحرة في جبل علي في دبي والتي يعمل فيها نحو ٢٠٠ ٤ شركة أجنبية تعمل ٨٩ في المائة منها في مجال الأنشطة التجارية في حين تعمل ١٠ في المائة فقط منها في المجال الصناعي، كما هو موضح في الرسم البياني ١٤.

ومن حيث جنسية الشركات فيبين الرسم البياني ١٥ أن ٣٦ في المائة من هذه الشركات تابعة للدول الآسيوية، تليها الدول العربية بنحو ٢٨ في المائة والدول الأوروبية بنحو ٢٤ في المائة من إجمالي الشركات. وهنا أيضا تستأثر دول معينة بالنسبة الأكبر من عدد الشركات في كل من المجموعات المذكورة. فعلى سبيل المثال، يبلغ عدد الشركات العراقية وحدها نحو ٥٨ في المائة من إجمالي الشركات العربية العاملة في منطقة جبل علي. وكذلك، يبلغ عدد الشركات الهندية نحو ٤٠ في المائة من إجمالي الشركات الآسيوية، في حين تشكل الشركات البريطانية نحو ٣٩ في المائة من إجمالي الشركات الأوروبية.

الرسم البياني ١٥ - الشركات الأجنبية حسب الجنسية

الرسم البياني ١٤ - الشركات الأجنبية حسب النشاط



تأثير هذه الشركات بشكل علمي ودقيق. وقد يكون من المناسب في هذا السياق الإشارة إلى ما خلص إليه تقرير الاستثمار العالمي الذي يصدر عن الأمم المتحدة (٩٠) من أنه من شبه المستحيل تحديد التأثير الاقتصادي للاستثمار الأجنبي المباشر بدقة، وأن تقييم التأثير التنموي لهذا الاستثمار يجب أن يبنى إما على تحليل قياسي للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف أوجه الأداء الاقتصادي، والذي ينتج عنه غالباً نتائج غير محددة (inconclusive)، وإما على تحليل نوعي (qualitative) لبعض أوجه مساهمة الشركات عبر الوطنية لعملية التنمية، دون أي محاولة لقياس الفوائد والتكلفة بشكل كمي.

ولكن هذا لا يمنع بالطبع من استعراض بعض الجوانب الأساسية لدور وتأثير هذه الشركات على دولة الإمارات العربية المتحدة، وذلك بناء على المعلومات المتوفرة حول الاقتصاد الإماراتي، والشركات العاملة فيه، وتطور حجم التجارة ونشاط إعادة التصدير، وغيرها من العوامل، إضافة بالطبع إلى الآراء التي أدلت بها الشركات التي شاركت في الإجابة على الاستبيان الذي أرسل إلى هذه الشركات.

يقع الدور الأكبر لهذه الشركات، بشكل عام، وكما يؤكد توزيعها القطاعي، في النشاط التجاري بشكل أساسي، وتحديدًا في مجال الاستيراد والتصدير، في حين يلعب القطاع الصناعي والصناعات التحويلية دورًا ثانويًا حيث ما زال هذا القطاع يلعب دورًا ضعيفًا نسبيًا في الدولة، مما يعني عدم إسهام الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية بنقل التكنولوجيا الحديثة في هذا المجال وفي تطوير القطاع الصناعي.

وتشير البيانات أيضًا إلى أنه حتى في مجال استخدام العمالة المحلية فإن هذه الشركات تلعب دورًا هامشيًا، وذلك لأسباب متنوعة منها إعفاء الشركات العاملة في مناطق التجارة الحرة من شرط توظيف عمالة وطنية، وتفضيل العمالة الوطنية إيجاد فرص عمل في القطاع العام. ولذلك تشير البيانات إلى أن هذه الشركات لا تؤدي إلى استقطاب عمالة وطنية بالشكل المأمول.

أما بالنسبة إلى حجم الاستثمارات الأجنبية بشكل عام، لا زالت دولة الإمارات العربية المتحدة تستقطب استثمارًا أجنبيًا مباشرًا أقل من حجم اقتصادها النسبي. ورغم المساهمة الإيجابية لتدفق هذه الاستثمارات في توفير جزء من التمويل المطلوب لعملية التنمية وإقامة المشروعات، إلا أن الجانب الأهم للاستثمارات الأجنبية المباشرة في دولة الإمارات العربية المتحدة يكمن في ما تجلبه من نظم إدارية وتسويقية متطورة إلى السوق

الإماراتي، والتي تحتاج إلى هذا الجانب من الاستثمار الأجنبي بقدر أكبر بكثير من حاجتها إلى الدعم المالي لتمويل المشاريع.

وجدير بالذكر أيضا في هذا المجال أن تواجد الشركات عبر الوطنية قد أسهم بشكل كبير في استقطاب الاهتمام إلى دور دولة الإمارات العربية المتحدة وإلى تنشيط الحركة التجارية والسياحية بشكل كبير. وإن كان للقطاع النفطي الدور الكبير في تشجيع قيام أنشطة أخرى وتطوير قطاع الخدمات المالية والقطاع السياحي وقطاع الإنشاءات والصناعات والخدمات الأخرى التي نشأت في البداية لتخدم القطاع النفطي وأنشطته بالدرجة الأولى، فإنه يبدو أن هذه القطاعات المتنوعة الأخرى قد تطورت كثيرا وأخذت منحى يتجاوز خدمة القطاع النفطي والتمحور حوله، حيث أثبتت بأنها قطاعات قائمة بذاتها وقادرة على الاستمرارية، وأفضل مثال على ذلك هو الدور التجاري والسياحي الهام التي تلعبه دولة الإمارات العربية المتحدة حاليا.

وفي هذا السياق، من الضروري استقطاب شركات أجنبية وعبر وطنية لكي تسهم في تطوير وتنويع القاعدة الإنتاجية الصناعية للاقتصاد الإماراتي، وعدم الاكتفاء فقط بالشركات العاملة في قطاعات التجارة والخدمات. ولا شك في أن الموقع الجغرافي والميزات الأخرى التي تتمتع بها الدولة تجعل من الطبيعي أن يتم تسويقها كمركز هام للتجارة والخدمات، بيد أن تمتعها بموارد طبيعية هامة مثل النفط وقدرتها على استقطاب العمالة غير المكلفة نسبيا، يساعدها على تقوية قطاعها الصناعي لمجاراة التطور الهام الذي تحقق في مجال التجارة والخدمات، خاصة في إمارة أبو ظبي التي تحتوي على الاحتياطيات النفطية الأكبر في الاتحاد.

وتكمن أهمية دور الشركات عبر الوطنية في تطوير القطاع الصناعي أيضا في إيجاد فرص عمل متنوعة للعمالة المحلية والمساهمة في تدريبها على استخدام التقنيات الحديثة، وبالتالي تطوير الموارد البشرية في الدولة، والإسهام بشكل فعلي في تحصين الاقتصاد الإماراتي ضد التأثير سلبا بتغيرات قد تؤدي إلى انكماش النشاط الخدمي والتجاري.

وتجدر الإشارة إلى أن مناطق التجارة الحرة لعبت دورا كبيرا في جذب الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، كما سبق ذكره، وذلك من خلال إعطاء حوافز كبيرة. وتشمل هذه المناطق المتخصصة مناطق تجارية حرة، ومناطق لشركات الإعلام، ومراكز مالية، ومناطق لتقنية المعلومات، وغيرها، وتقوم بتنظيم قواعد عمل هذه المناطق هيئات مستقلة (Free Zone Authority) تعنى بإصدار تراخيص العمل وتساعد الشركات في تأسيس أعمالها.

وقد كان لتطوير هذه المناطق تحديدا الدور البارز في تنويع مصادر الدخل القومي، وتنشيط الحركة التجارية والسياحية، وجعل الإمارات العربية المتحدة مركزا تجاريا وخدميا هاما في المنطقة من خلال جذب الشركات العالمية. كذلك تلعب هذه المناطق دورا هاما إضافيا لكونها تقدم مجالات وقطاعات متنوعة للمستثمرين. ومن أهم الحوافز التي تقدمها هذه المناطق:

- (أ) ملكية أجنبية بنسبة ١٠٠ في المائة للمشروع؛
- (ب) إعفاءات ضريبية بنسبة ١٠٠ في المائة على الصادرات والواردات؛
- (ج) تحويل الأرباح ورأس المال بنسبة ١٠٠ في المائة؛
- (د) الإعفاء من ضريبة الدخل على الشركات لمدة ١٥ سنة يمكن تجديدها لفترة ١٥ سنة أخرى؛
- (هـ) عدم وجود ضريبة على الدخل الفردي.

إلا أن دور هذه المناطق الحرة في مجال تطوير القطاع الصناعي يمكن زيادته بشكل أكبر بكثير في مجالات متنوعة مثل صناعة الإسمنت، وصناعات الأدوية، وصناعة البتروكيماويات، والألومنيوم والفولاذ، والزجاج، وغيرها من الصناعات، مما من شأنه أن يزيد من فرص العمل والفرص الاستثمارية، وبالتالي دعم القطاع الصناعي والاقتصاد الإماراتي عموماً وتنويع قاعدته الإنتاجية.

٦- نتائج الاستبيان حول ملاءمة السياسات والتدابير لجذب الشركات الأجنبية والاستثمار الأجنبي المباشر

بهدف استطلاع رأي الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية حول ملاءمة السياسات والتدابير المتبعة في دولة الإمارات العربية المتحدة لجذب الشركات الأجنبية والاستثمار الأجنبي المباشر، وحول دور هذه الشركات في الاقتصاد الإماراتي، تم إرسال استبيان إلى عدد من الشركات العاملة في الدولة وتحليل نتائج ردود هذه الشركات. وبين الاستبيان أن هناك انسجاماً في آراء هذه الشركات بشكل عام فيما يتعلق بالمناخ الاستثماري في الإمارات العربية المتحدة وما هو مطلوب لتحسين هذا المناخ مستقبلاً.

وبغية توخي الموضوعية تم إشراك شركات في مجالات متنوعة مثل الخدمات المالية (بنوك وشركات تأمين)، والمحاسبة، والسياحة، والنفط، والإنشاءات، والصناعة التحويلية، والاتصالات، وتكنولوجيا المعلومات. وقد تنوعت الشركات التي ساهمت في الرد على الاستبيان من حيث الحجم ورأس المال والنشاط. وتباينت الردود على الاستبيان، مثلاً، بين شركات ضخمة ذات رأس مال يفوق ٧٦٠ مليون دولار ويعمل فيها نحو ٢٠٠ ٢ موظف، وشركات لا يتعدى رأسمالها ٤٠ ألف دولار ويعمل فيها عدد بسيط من الموظفين.

وتبين نتائج الاستبيان عموماً أن المناخ الاستثماري الملائم في دولة الإمارات العربية المتحدة يشكل الحافز الرئيسي للاستثمار في الدولة، رغم طلب المستثمرين الأجانب إدخال تعديلات وإصلاحات على بعض الضوابط والأنظمة الحكومية مثل قانون العمل، وقانون الشركات التجارية، والعمل على الحد من ارتفاع تكلفة العمل في الإمارات العربية المتحدة. وبالنسبة إلى موضوع العمالة، تؤكد الردود على الاستبيان عدم استخدام هذه الشركات للعمالة الوطنية بشكل كبير حيث أن نسبة هذه العمالة ضئيلة جداً لا تتجاوز في أغلب الأحيان ٤ في المائة فيما عدا القطاع المصرفي حيث تصل نسبة العمالة الوطنية إلى نحو ٣٥ في المائة.

وتوضح الأشكال البيانية أدناه آراء العينة التي شاركت في الرد على الاستبيان المذكور. فعلى سبيل المثال، يتبين أن نحو ٦٩ في المائة من الشركات استثمرت في دولة الإمارات العربية المتحدة بغرض إشباع استهلاك السوق المحلي، في حين بلغ عدد الشركات التي استثمرت بغرض التصدير ١٧ في المائة، وباقي الشركات استثمرت لأغراض أخرى منها العمل في الدولة كمنطلق أو مركز إقليمي يخدم الدول المجاورة.

وفيما يتعلق بمصدر تمويل الشركات، فإن ٧٦ في المائة منها تمول عملياتها من الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين يقوم ٢٧ في المائة منها بالتمويل بالشاركة مع مواطنين، ويلجأ ٧ في المائة فقط منها إلى الاستدانة من البنوك المحلية لتمويل نشاطها.

وفي حين اعتبر ٧٧ في المائة من الشركات المناخ الاستثماري الملائم الحافز الأساسي للاستثمار في الإمارات العربية المتحدة، اعتبر ٢٠ في المائة من الشركات توافر العمالة الرخيصة والماهرة الحافز الرئيسي. وقال ٣ في المائة أن توافر الموارد الطبيعية هو الحافز الرئيسي. وبطبيعة الحال، يعكس هذا طبيعة النشاط التي تقوم به الشركات المختلفة حيث أن العامل الأساسي الذي يجذب شركات النفط، على سبيل المثال، هو احتياطيات الدولة من النفط الخام.

أما بخصوص قانون الاستثمار، فقد اعتبره ٥٠ في المائة من الشركات ملائماً جزئياً، في حين انقسم الباقي بشكل متساوٍ في اعتباره ملائماً أو غير ملائم. وهذا مرده إلى أنه لا يوجد قانون موحد ينظم استثمار رأس المال الأجنبي وعمل الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية في الدولة، بل هناك لا مركزية من هذه الناحية حيث تقوم كل إمارة في الاتحاد بوضع أنظمتها الخاصة في مجال الاستثمار، خاصة وأن هذه القواعد تختلف بين الشركات التي تعمل في مناطق التجارة الحرة وبين تلك التي تعمل خارجها.

وفي حين يعتبر ٩ في المائة فقط من الشركات أن الضوابط والأنظمة الحكومية واضحة وبسيطة ومستقرة، تعتبر أغلبية الشركات (٧٦ في المائة) أن هذه الضوابط والأنظمة واضحة ومستقرة جزئياً، ويعتبرها ١٥ في المائة غير واضحة وغير مستقرة.

أما فيما يتعلق بالسياسات الاقتصادية الكلية المتبعة في الدولة، فيقول ٣٣ في المائة أنها ملائمة، في حين يعتبرها ٦ في المائة غير ملائمة، بينما تميل الأغلبية (٦٠ في المائة) إلى اعتبارها ملائمة جزئياً. إلا أن ١٠٠ في المائة من الشركات اعتبرت أن السياسات والضوابط النقدية وسياسة سعر الصرف والتحويلات النقدية ملائمة وفعالة.

واعتبر ٥٣ في المائة أن النظام الضريبي فعال وواضح ومحفز، في حين اعتبره ٧ في المائة عكس ذلك، بينما اعتبر البقية (٤٠ في المائة) أن هذا النظام فعال جزئياً.

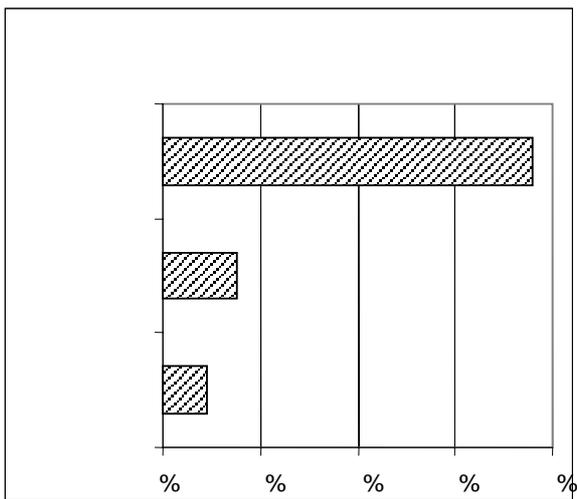
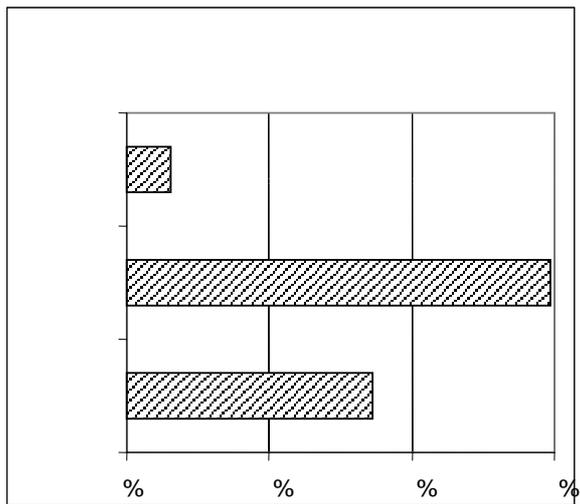
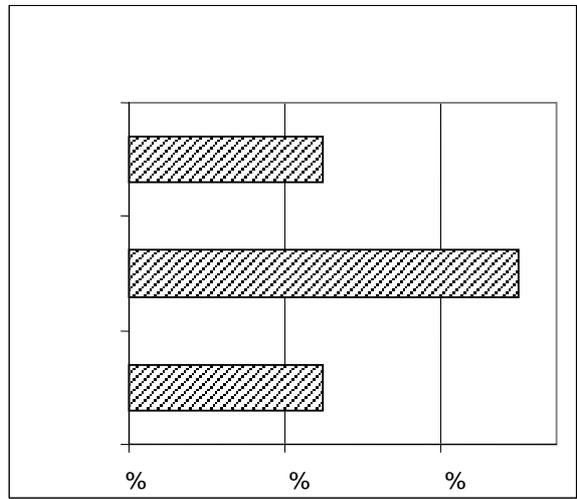
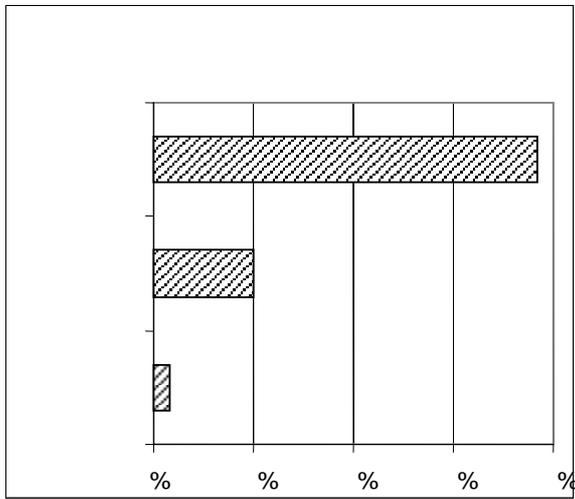
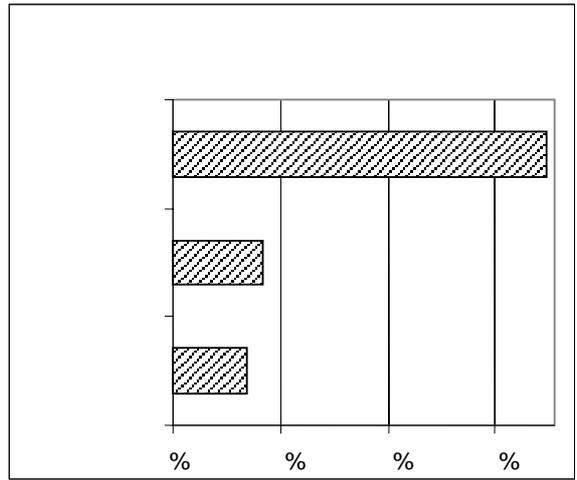
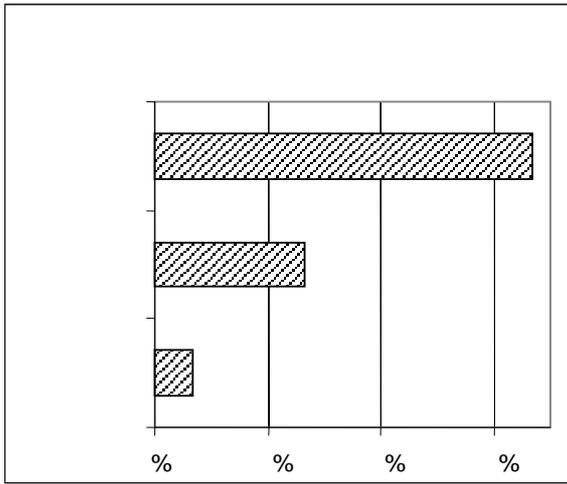
واعتبر ٣٦ في المائة النظام القانوني غير فعال، واعتبره ٦ في المائة فقط فعالاً، واعتبره ٥٨ في المائة فعالاً جزئياً. ويعكس هذا الحاجة إلى تطوير النظم والقوانين بشكل أكبر وجعلها أكثر وضوحاً.

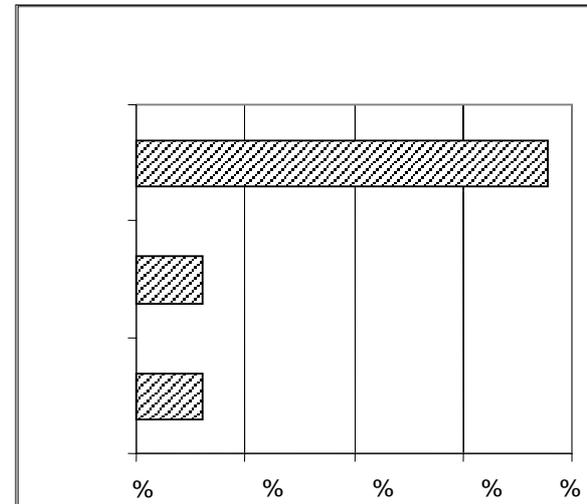
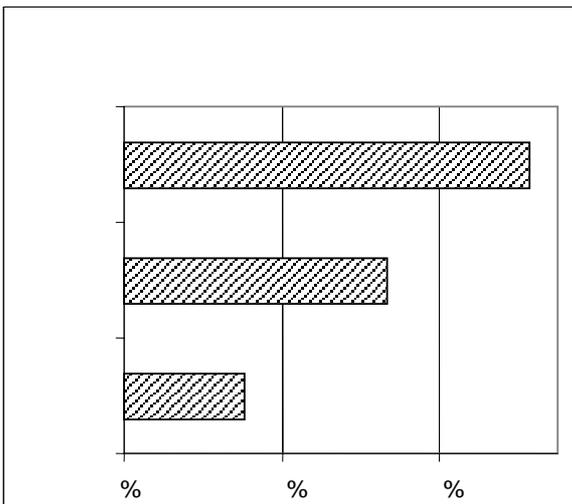
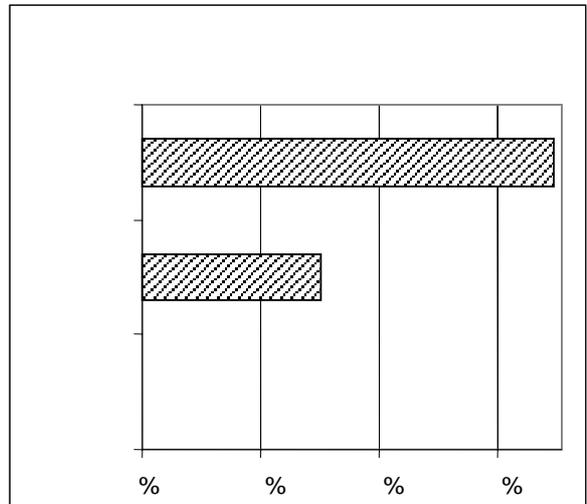
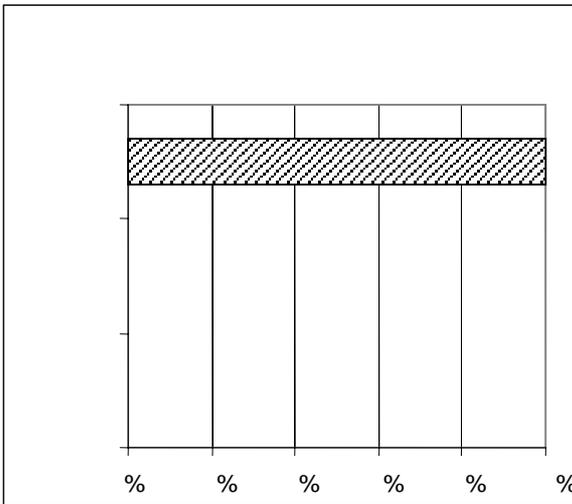
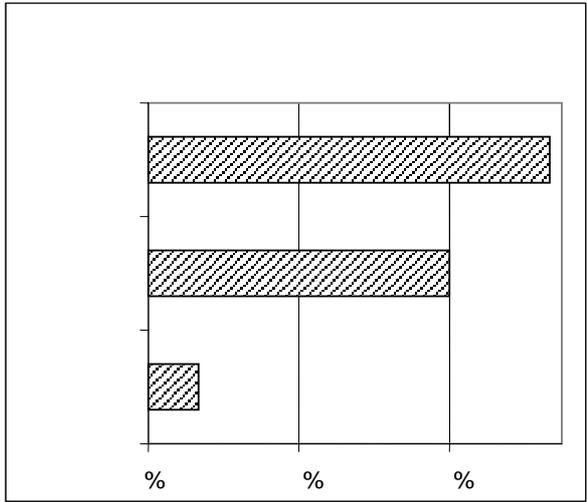
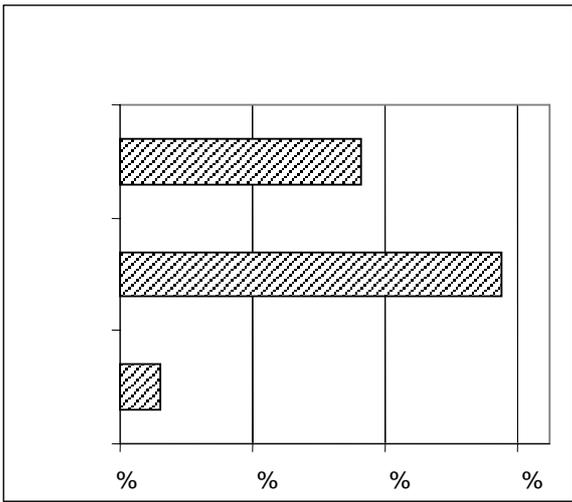
أما القانون التجاري فقد اعتبرته الأغلبية (٧٠ في المائة) ملائماً جزئياً في حين انقسم البقية بين من اعتبره ملائماً وغير ملائم، بنسبة ١٢ في المائة لكل فئة بالتساوي. وتركز مطالبة المستثمر الأجنبي في هذا السياق على تعديل نسب التملك الأجنبي وزيادتها عن ٤٩ في المائة، وهي النسبة المعمول بها حالياً.

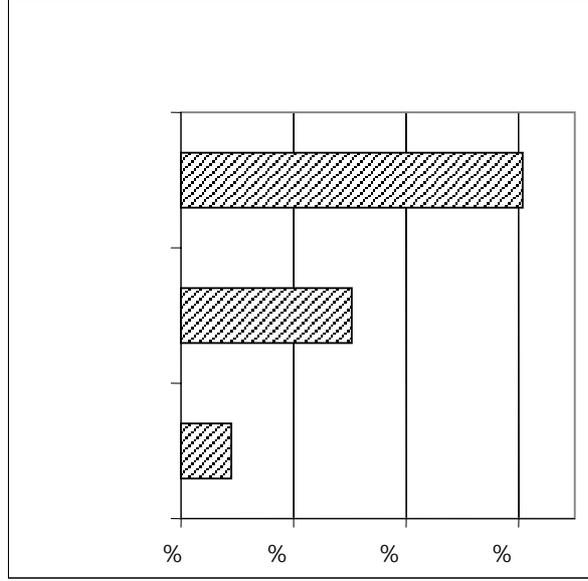
واعتبر ٣٣ في المائة قانون العمل ملائماً، في حين اعتبره ١٥ في المائة غير ملائم، واعتبرته الأغلبية (٥٢ في المائة) ملائماً جزئياً. وتتركز اقتراحات المستثمر الأجنبي والشركات العاملة على السوق الإماراتي في هذا المجال في ضرورة جعل قانون العمل أكثر مرونة واستجابة لحاجات سوق العمل وحاجة هذه الشركات.

وبالنسبة إلى البنية التحتية، اعتبرت الأغلبية (٧٠ في المائة) أنها متوفرة وعصرية واعتبرها الباقي (٣٠ في المائة) أنها متوفرة ولكن غير كفؤة.

أخيراً، وفيما يتعلق بالإجراءات البيروقراطية، اعتبرت الأغلبية (٦١ في المائة) أنها تعتبر مشكلة صغيرة بالنسبة لعملهم، في حين اعتبر ٣٠ في المائة أنها تشكل مشكلة كبيرة. واعتبر ٩ في المائة أنها لا تعد مشكلة على الإطلاق. وهنا شدد المستثمرون الأجانب على وجوب عدم تعدد الإجراءات والمعاملات المطلوبة لتسيير العمل.







المصدر: استبيان الإسكوا الخاص بالشركات الأجنبية العاملة في الإمارات العربية المتحدة.

باء- مصر

١- مقدمة

يعود تاريخ نشاط الشركات عبر الوطنية في مصر إلى الستينيات من القرن الماضي عندما أقامت مجموعة من شركات الأدوية نشاطها في البلاد من أجل الوصول إلى إنشاء صناعة أدوية لإشباع السوق المحلي. وقد قامت الحكومة عندها بالسماح لمجموعة من الشركات السويسرية والألمانية بإقامة مصانع للأدوية. وقد تطورت صناعة الأدوية في مصر بفضل الشركات عبر الوطنية حيث أصبح هناك نسبة اعتماد على النفس في الأدوية وبأسعار ميسرة. ومن أهم هذه الشركات التي قامت بإنشاء مصانع في مصر فايزر (Pfizer)، وهوست (Hoost)، وسيبا (Ciba)^(٩١).

كذلك تم في بداية التسعينيات ومع بدء تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي دخول شركات صناعة السيارات الخاصة بمهام التجميع في مصر وذلك بغرض توفير احتياجات السوق المحلي من أنواع معينة من السيارات. وهناك مجموعة كبيرة من شركات صناعة السيارات الألمانية، واليابانية والكورية والسويدية وغيرها.

وقد تطور نشاط الشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية خلال السنوات الماضية بحيث أصبحت تشارك في الاستثمار في عدد كبير من القطاعات الاقتصادية مثل الصناعة والسياحة والمعلوماتية وغيرها من الأنشطة الاقتصادية. واهتمت هذه الشركات بالسوق المصري بسبب كبر هذا السوق نظرا لعدد السكان الذي يتعدى ٧٠ مليون نسمة وكذلك بفضل التسهيلات والامتيازات التي توفرها الحكومة لأنشطة هذه الشركات. ويلاحظ أن مصر استطاعت أن تجذب أكبر عدد من الشركات الكبرى وفي مجالات مختلفة. ففي مجال السيارات، يلاحظ مثلا وجود شركة مرسيدس، وفي مجال الأدوية هناك فايزر وفي المعلوماتية توجد شركة "إنتل" (Intel) و"مايكروسوفت" (Microsoft). وبالإضافة إلى عامل السوق، يلاحظ أن عاملا

آخر مهم أدى إلى جذب هذه الشركات إلى السوق المصري وهو توفر كوادرن فنية ورأس مال بشري بكلفة أقل ويمكن القول أن من أهم العوامل الجاذبة للشركات عبر الوطنية حجم السوق وتوفر الأيدي العاملة ذات الكلفة الأقل.

ويتناول هذا الجزء من الدراسة أنشطة الشركات الأجنبية في جمهورية مصر العربية بما في ذلك الشركات عبر الوطنية وكذلك تأثيرها على العمالة والاستثمار الأجنبي المباشر. كما يتطرق إلى الإجراءات التي اتخذتها الحكومة لتحسين مناخ الاستثمار في جمهورية مصر العربية من أجل تشجيع الاستثمار المحلي وجذب الاستثمار الأجنبي وتحسين أداء الاقتصاد بصفة عامة.

٢- جهود الحكومة في سبيل تحسين مناخ الاستثمار

قامت الحكومة في العقد الأخير من القرن الماضي باتخاذ العديد من الإجراءات الداعمة لمناخ الاستثمار بغرض زيادة تدفق الاستثمار المحلي والأجنبي. وفي هذا الصدد قامت بإصدار العديد من القوانين والتشريعات الرامية إلى تحسين مناخ الاستثمار وتشجيع دخول الشركات عبر الوطنية إلى السوق المحلي.

(أ) قانون ضمانات وحوافز الاستثمار

من أهم هذه القوانين القانون رقم ٨ لعام ١٩٩٧ بعنوان قانون ضمانات وحوافز الاستثمار الذي يقدم العديد من الحوافز للاستثمار وخاصة فيما يتعلق بالضرائب والرسوم الجمركية.

ويشجع قانون الاستثمار توظيف الاستثمارات في مجموعة كبيرة من القطاعات الاقتصادية من أهمها قطاعات الصناعة والتغذية، والأدوية والنقل؛ بما في ذلك النقل البحري، وخدمات التنقيب من النفط والمعلوماتية وغيرها من القطاعات المهمة في الاقتصاد. ولتشجيع هذه الاستثمارات يقدم القانون رقم ٨ لعام ١٩٩٧ مجموعة من الحوافز من أهمها:

(١) إعفاء الشركات من الضرائب على الأرباح لمدة ٥ سنوات وقد تمتد هذه الفترة لمدة ١٠ سنوات إذا كانت الاستثمارات في المناطق الصناعية الجديدة. كذلك يمكن أن تمتد هذه الفترة إلى ٢٠ سنة إذا كان الاستثمار في المناطق النامية؛

(٢) تقدير قيمة الرسوم الجمركية نسبة ٥ في المائة على الآلات والمعدات المستوردة لغرض تنفيذ المشروع شرط موافقة هيئة الاستثمار على كل الواردات؛

(٣) يعطي القانون رقم ٨ لعام ١٩٩٧ ضمانات ضد تأمين ومصادرة الأرضة المستثمرة طبقاً لهذا القانون؛

(٤) يسمح هذا القانون بإعادة تحويل الأرباح المترتبة على الاستثمار للخارج؛

(٥) يعطي القانون ضمان بعدم التدخل الإداري لتحديد السعر أو هامش الربح للمنتجات التي تباع نتيجة الاستثمار وفق هذا القانون.

كذلك أصدرت الحكومة المصرية القانون رقم ١٥٨ لعام ١٩٩٧ الخاص بسوق رأس المال. وفي عام ٢٠٠٢، أصدرت الحكومة القانون رقم ٨٣ لعام ٢٠٠٢ الخاص بتنظيم إنشاء المناطق الحرة والذي يوفر

إعفاءات جمركية لمعظم السلع المستوردة لمشاريع المناطق الحرة. كما تعفى صادرات هذه المناطق من الرسوم على الصادرات على أن تفرض ضريبة ١ في المائة على كافة السلع الداخلة والخارجة من المناطق الحرة.

ويسمح القانون رقم ٨٣ لعام ٢٠٠٢ كذلك بإنشاء مناطق حرة خاصة تسمى بالمناطق الاقتصادية الخاصة تعمل تحت إدارة مستقلة وتقدم تقاريرها مباشرة إلى رئيس مجلس الوزراء. ومن أهم المزايا التي يوفرها هذا القانون للمناطق الاقتصادية الخاصة ما يلي:

(١) فرض ضريبة ١٠ في المائة فقط على أرباح الشركات التي تمارس نشاطها في المناطق الاقتصادية الخاصة. وتفرض نفس الضريبة على دخل الأفراد في هذه الشركات؛

(٢) كما هو الحال في القانون الخاص بتشجيع الاستثمار، تقديم ضمانات ضد التأميم أو المصادرة للشركات التي تمارس نشاطها في المناطق الاقتصادية الخاصة.

وقد أجرت الحكومة في عام ٢٠٠٤ تعديلات على قانون الاستثمار رقم ٧ لعام ١٩٩٧ تضمنت عدة أمور منها تسهيل الإجراءات الإدارية للمستثمرين الأجانب وذلك عن طريق الرجوع إلى هيئة الاستثمار والمناطق الحرة باعتبارها الجهة الوحيدة المسؤولة عن جميع القضايا المتعلقة بالمستثمرين. كما تم تعديل القانون رقم ١٤ لعام ٢٠٠٤ الذي أعطى الصلاحية للهيئة العامة للاستثمار بأن تمنح كل الرخص المتعلقة باحتياجات المستثمرين الأساسية. وتقوم هذه الهيئة بتقديم المساعدات اللازمة التي يحتاجها المستثمرون من أجل تسهيل إجراءات التسجيل والحصول على الأراضي والعقارات لإقامة المشاريع والشركات إذ توفر ما يسمى بالنافذة الواحدة لمعاملات المستثمرين.

ويحكم نشاط الشركات عبر الوطنية في مصر القانون رقم ٣ لعام ١٩٩٨ وهو قانون الشركات ملحق بقانون عام ١٩٨١. وينظم هذا القانون أنشطة الشركات المحلية والأجنبية. وفيما يلي أبرز ما أضافه قانون العام ١٩٩٨ على بنود القانون السابق^(٩٣):

(١) يجب ألا يقل عدد المصريين العاملين في الشركة عن ٩٠ في المائة من مجموع العاملين فيها وألا يقل مجموع أجورهم عن ٨٠ في المائة من مجموع الأجور، كما يجب ألا يقل عدد الفنيين والإداريين المصريين في الشركات المساهمة عن ٧٥ في المائة من مجموع العاملين فيها وألا يقل مجموع أجورهم عن ٧٠ في المائة من مجموع الأجور كحد أدنى؛

(٢) يجوز استخدام عمال أجانب أو مستشارين أخصائيين في حال تعذر وجود المصريين وذلك بإذن من الوزير المختص؛

(٣) يسمح القانون رقم ٣ بالتسجيل التلقائي للشركة بعد تقديم طلب لقسم الشركات في وزارة الخارجية ويصبح وضع الشركة قانونيا بعد ١٥ يوما من التسجيل التجاري؛

(٤) على مؤسس شركة التوصية بالاسم والشركة ذات المسؤولية المحدودة التقدم بشهادة مصرفية تظهر وضع ١٠ في المائة من رأس المال المصدر في قسم الشركات في وزارة الخارجية؛

(٥) أُلغى القانون ضرورة أن يكون ٤٩ في المائة من أصحاب الأسهم مصريين، وسمح بالتمثيل الأجنبي الكامل في مجلس الإدارة.

وطبقا للقانون رقم ٨٣ لعام ٢٠٠٢، تم حتى عام ٢٠٠٤ إنشاء مناطق اقتصادية خاصة بلغ عدد الشركات العاملة والمسجلة فيها ٧٧٨ شركة برأس مال تعدى الـ ١٨ مليار دولار^(٩٤). ويصل عدد العمال في هذه الشركات إلى حوالي ١١٥ ٠٠٠ عامل^(٩٥).

كما قامت الحكومة بإعداد قانون المنافسة الذي أصدر تحت رقم ٣ لعام ٢٠٠٥ والذي يحد من المعاملات الاحتكارية^(٩٦). ويحظر القانون إقامة أية ممارسات غير تنافسية إلا أنه يسمح ببعض الممارسات غير التنافسية إذا كانت تهدف إلى خفض التكلفة، وتحسين الجودة أو استخدام تكنولوجيا حديثة^(٩٧). ويدعو هذا القانون إلى إنشاء وكالة للمنافسة تدار من قبل مجلس إدارة يتألف من ١٤ عضو، بما في ذلك عضو من القطاع الخاص. ولا شك أن هذا القانون يعتبر من أهم القوانين التي تشجع تدفق الشركات الأجنبية بما في ذلك الشركات عبر الوطنية نظرا لما يوفر من أجواء تنافسية تستطيع فيها الشركات أن تمارس نشاطها وخاصة بفضل ما تملكه من قدرة تنافسية مقابل الشركات المحلية أو الشركات الصغيرة بما في ذلك الشركات الأجنبية. ويعتبر اعتماد هذا القانون من أهم الإصلاحات الهيكلية في الاقتصاد خلال السنوات الماضية. كما يعتبر خطوة رئيسية نحو التوجه إلى اقتصاد السوق المعتمد على حماية المنافسة ومكافحة الاحتكار.

(ب) خصخصة الشركات العامة

بدأت الحكومة في أوائل التسعينات من القرن الماضي بتنفيذ برامج للخصخصة كجزء من برامج الإصلاح الاقتصادي. وطبقا لذلك قامت بإصدار القانون رقم ٢٠٣ لعام ١٩٩١ الذي يتضمن خصخصة ٣١٤ شركة عامة^(٩٨). وقامت الحكومة وحتى نهاية ٢٠٠٤ بالانتهاء من تحويل ملكية ١٩٧ شركة^(٩٩) من أصل ٣١٤ شركة أي نسبة تنفيذ بلغت ٦٢,٧ في المائة خلال فترة ١١ سنة وهي نسبة أقل من المتوقع. ويعود ذلك إلى بطء عملية خصخصة الشركات خلال السنوات الأولى حيث لم يتم خصخصة سوى ٢١ شركة^(١٠٠) خلال الفترة ١٩٩٣-١٩٩٥. ويرجع هذا إلى أن البرنامج في بدايته كان يحتاج إلى كثير من الخبرة والكوادر الفنية كما أن العديد من تلك الشركات كانت تحتاج إلى إدارة هيكلية بحيث تجذب المستثمرين.

كذلك قامت الحكومة في حزيران/يونيو ٢٠٠٢ بإصدار أحد أهم القوانين اللازمة للإصلاح الهيكلي للاقتصاد وهو القانون رقم ٨٢ لعام ٢٠٠٢ والخاص بحماية الملكية الفكرية. ويشمل هذا القانون معظم القضايا الواردة في اتفاقية منظمة التجارة الخاصة بالجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية أو (TRIPS)^(١٠١). ويوفر

() World Trade Organization, WT/TPR/S/150, p. 42

()

()

()

() World Trade Organization, WT/TPR/S/150, p. 47

()

()

() World Trade Organization, WT/TPR/S/150, p. 49

هذا القانون مزايا حماية حقوق المخترعين لمدة ٢٠ سنة من تاريخ تقديم الطلب. ويفرض غرامات تتراوح بين ٢٠٠٠ و ١٠٠٠٠٠٠ جنيه لمخالفي بنود هذا القانون^(١٠٢).

(ج) قانون حل أو فض المنازعات

أصدرت الحكومة كذلك قانونا آخر ذا أهمية بالغة للشركات عبر الوطنية وأنشطتها وهو القانون رقم ٢٧ لعام ١٩٩٤ لفض المنازعات والذي عدل عام ١٩٩٧^(١٠٣). ويوفر هذا القانون وسائل معالجة القضايا التجارية الداخلية والدولية. و عدل القانون في عام ١٩٩٧ ليشمل المنازعات بين شركات القطاع العام والقطاع الخاص^(١٠٤). كما تلتزم الدولة بمعاهدة نيويورك لفض المنازعات لعام ١٩٥٨ وكذلك معاهدة واشنطن لفض المنازعات الخاصة بالاستثمار بين الدول والأفراد التابعين لدول أخرى وانضمت أيضا إلى معاهدة عام ١٩٧٤ لحل المنازعات الخاصة بالاستثمار بين الدول العربية ورعايا الدول الأخرى^(١٠٥). وصدر أيضا في حزيران/يونيو ٢٠٠٢ القانون رقم ١٥٥ لعام ٢٠٠٢ لتشجيع الصادرات والذي يتضمن إنشاء نقاط دخول تحت رعاية وزارة المالية ووزارة التجارة الخارجية. وقد فتحت أول نقطة دخول^(١٠٦) (Temporary Admission Unit). كذلك يدعو هذا القانون إلى إنشاء صندوق لدعم الصادرات^(١٠٧) من أجل تعزيز دور الصادرات لتحسين الميزان التجاري.

ويلاحظ من خلال إصدار القوانين المشار إليها أن الحكومة بذلت جهدا متميزا لتحسين مناخ الاستثمار وتعزيز الغطاء القانوني والتشريعي لعمل الاستثمار الخاص بما في ذلك الشركات عبر الوطنية من خلال قوانين الشركات وقانون حماية الملكية الفكرية وقانون حماية المنافسة وقانون تسوية المنازعات، إذ توفر الغطاء القانوني والضمانات اللازمة لنشاط هذه الشركات. وبذلك فإن الحكومة قامت من خلال إعادة التوازن للسياسة الاقتصادية الكلية في بداية تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي خلال السبعينات من القرن الماضي وأكملت هذا البرنامج بإصدار القوانين التي تنظم القطاع الخاص كجزء من الإصلاح الهيكلي للاقتصاد. وبذلك تكون جمهورية مصر العربية من أوائل الدول العربية التي خطت خطوات كبيرة في الإصلاح الهيكلي وبالتالي وفرت البنية الاقتصادية والتشريعية التي تشجع توسيع أنشطة القطاع الخاص بما في ذلك القطاع الخاص الأجنبي في مختلف القطاعات الاقتصادية.

٣- المشاكل التي لا زالت تواجه تحسين مناخ الاستثمار

بالرغم من التحسن الملحوظ في مناخ الاستثمار في جمهورية مصر العربية، ما زالت هناك مجموعة من العقبات التي لا بد من معالجتها للوصول إلى مناخ أكثر تشجيعا لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ولنشاط الشركات عبر الوطنية.

ومن بين هذه المشاكل مشكلة الفساد حيث يشير تقرير مؤسسة "ترانسبارنسي إنترناشيونال" (Transparency International) لعام ٢٠٠٤، إلى أنه في قطاع الأعمال في جمهورية مصر العربية لا يزال يعتقد

() Ibid, p. 52

() .strategic.go.ca, Egypt Investment Climate Statement, 2005, p. 2

() Ibid

() .strategic.go.ca, Egypt 2003 Investment Climate Statement, p. 2

() Ibid, p. 11

() Ibid

أن هناك مشكلة فساد إداري ومالي. فقد جاء ترتيب جمهورية مصر العربية في المرتبة ٧٧ وهي مرتبة متوسطة بين الدول التي لا تعاني من مشكلة الفساد مثل فنلندا التي تحتل المرتبة الأولى وبين الدول التي تعاني من مشكلة كبيرة مثل نيجيريا وبنغلادش اللتين كان ترتيبهما ١٤٤ و ١٤٥ بالترتيب^(١٠٨). ومن حيث مؤشر الفساد والذي يتراوح ترتيبه من ١-١٠ على أساس أن رقم ١٠ هو للدول التي تعتبر خالية من الفساد، ورقم ١ هو للدول التي تعاني من مشاكل فساد ضخمة، حصلت جمهورية مصر العربية على ٣,٢ مقارنة مثلاً بفنلندا التي حصلت على ٩,٨ ونيجيريا التي كان مؤشر الفساد فيها ١٠,٥^(١٠٩). أما من حيث الترتيب ضمن الدول العربية فقد جاءت جمهورية مصر العربية بعد سلطنة عمان التي احتلت المرتبة الأولى مع الإمارات العربية المتحدة أي ٢٩ وبمؤشر فساد بلغ ٦,١ وهو ترتيب جيد جداً، ثم الأردن بترتيب ٣٧ عالمياً والثالث عربياً تليها قطر وتونس والكويت والمملكة العربية السعودية والجمهورية العربية السورية^(١١٠).

كذلك ما زالت هناك قضية ارتفاع تكلفة إقامة المشاريع في جمهورية مصر العربية، حيث تشير الأرقام في الجدول ٤ إلى أن إنشاء أي مشروع يحتاج إلى عدد من الإجراءات تصل في مصر إلى ١٣ إجراء تستغرق ٤٣ يوماً مقارنة بـ ٩ إجراءات فقط في تونس تستغرق ١٤ يوماً. أما من ناحية كلفة تنفيذ العقود، أي إجراءات المحاكم اعتباراً من تاريخ بدء الدعوى وحتى نهاية الإجراءات، فما زالت في مصر تستغرق وقتاً طويلاً نسبياً. وتشير الأرقام إلى أن عدد الإجراءات الخاصة بتنفيذ العقود تصل إلى ٥٥ إجراء تستغرق ما يصل إلى ٤١ يوماً في مقابل ١٤ إجراء في تونس لا تستغرق أكثر من ٢٧ يوماً.

الجدول ٤ - تحديات إقامة المشاريع وتنفيذ العقود في تونس وجمهورية مصر العربية

	تحديات إنشاء المشاريع		تنفيذ العقود	
	عدد الإجراءات	الوقت (الأيام)	عدد الإجراءات	الوقت (الأيام)
مصر	١٣	٤٣	٥٥	٤١
تونس	٩	١٤	١٤	٢٧

المصدر: World Bank, International Financial Corporation, Doing Business, 2005, www.ifc.org.

٤ - الشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية

بلغ عدد الشركات عبر الوطنية (شركات تابعة، مشاركة، فروع) ٥٠٤ شركة تمارس نشاطها في مختلف القطاعات الاقتصادية. وتمثل الشركات عبر الوطنية حوالي ٣٥ في المائة من إجمالي الشركات الأجنبية العاملة في جمهورية مصر العربية. ومن هذه الشركات توجد شركات تابعة لشركات عبر وطنية كبيرة مثل شركة (3M) الأمريكية وشركة إيرباص (AIRBUS) والكاتيل (ALCATEL) الفرنسية وغيرها من الشركات العملاقة. وقد ارتفع هذا العدد ارتفاعاً كبيراً خلال السنوات الأربع الماضية، حيث كان عدد هذه الشركات في عام ٢٠٠٠ حوالي ٩٩ شركة فقط. وهذا يرجع إلى الإجراءات الحكومية التي اتخذت خلال السنوات الأخيرة ومن أهمها التسريع في تنفيذ برامج الخصخصة واستقرار أسعار الصرف، الأمر الذي رفع من ثقة هذه الشركات في أداء الاقتصاد خلال السنوات القادمة. كذلك يلاحظ تنوع هذه الشركات من حيث الجنسية الأصلية للشركة الأم حيث يلاحظ وجود شركات أمريكية وأوروبية ويابانية. كذلك يوجد تنوع كبير في أنشطة هذه الشركات من التجارة إلى الخدمات والسياحة والتكنولوجيا والصناعة، مما يزيد تأثيرها على الاقتصاد الوطني.

() Transparency International, Annual Report, 2004, pp. 8-9

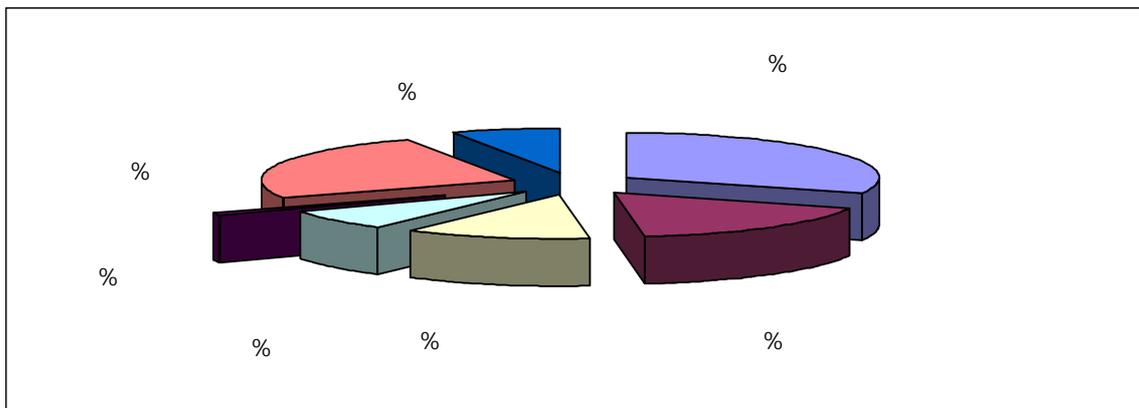
() Ibid

() Ibid

٠,٦٩	١,٠٠٠	٣,٥	٤٥٧,٠٠٠,٠٠٠	١,٧٩	٩	كوريا الجنوبية
٠,٧٦	١,١٠٠	٠,٦	٧٦,٠٠٠,٠٠٠	١,٣٩	٧	النرويج
٠,٤١	٦٠٠	٠,٨	١٠٢,٠٠٠,٠٠٠	١,١٩	٦	السويد
٠,٤٨	٧٠٠	٠,٤	٥٣,٠٠٠,٠٠٠	١,١٩	٦	فنلندا
٣,٨٦	٥,٥٩٠	٠,٧	٩٠,٠٠٠,٠٠٠	٠,٧٩	٤	دول عربية
٣,٣٣	٤,٨٢٠	٢	٣٦٦,٠٠٠,٠٠٠	٥,٥٦	٢٨	دول أخرى
١٢,٣٦	١٧,٨٩٥	٦,١	٨٠٢,٦٩٣,٠٠٠	٦,٩٤	٣٥	مجموعة دول
١٠٠,٠٠	١٤٤,٨٠٤	١٠٠,٠٠	١,٣٠٣,١٣٩,٥٠٠	١٠٠,٠٠	٥٠٤	الإجمالي

المصدر: ESCWA, Based on Business Monitor, Foreign Companies in Emerging Markets, 2004.

الرسم البياني ١٦ - نسبة الشركات عبر الوطنية من إجمالي الشركات الأجنبية حسب الدول



المصدر: ESCWA, Based on Business Monitor, Foreign Companies in Emerging Markets, 2004.

(ب) توزيع الشركات على القطاعات الاقتصادية

يشير الجدول ٦ إلى التوزيع القطاعي للشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية حيث يلاحظ تركيز استثمارات هذه الشركات في قطاعات الخدمات. وإذا أضفنا الاتصالات والمصارف والشركات المالية إلى قطاع الخدمات ترتفع النسبة إلى ٦١ في المائة. أما القطاع الصناعي فقد استقطب ١٩٦ شركة، أي ما يعادل ٣٩ في المائة من مجمل الشركات. وقد جذب القطاع الصناعي شركات عبر وطنية ضخمة أمريكية وألمانية وفرنسية وذلك نظراً للقدرة العالية لهذا القطاع على دفع الشركات إلى نقل تكنولوجيا الإنتاج الحديثة من البلد الأم وعلى استيعاب العمالة التقنية. أما قطاع الاتصالات فقد استحوذ على ٥ في المائة من الشركات عبر الوطنية، غير أنه لا يجب النظر بسلبية إلى هذه النسبة المتدنية إذ أن قطاع الاتصالات من أكثر القطاعات نمواً وهو ذو طبيعة تنافسية وعادة ما يكون مركزاً في عدد قليل من الشركات الكبيرة. أما قطاع المصارف والشركات المالية فاستقطب ٣٩ مؤسسة مصرفية ومالية، أي ما يعادل ٨ في المائة من الشركات عبر الوطنية.

الجدول ٦ - التوزيع القطاعي للشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية، ٢٠٠٤

القطاع الإنتاجي	عدد الشركات	نسبة من المجموع (نسبة مئوية)
الصناعية	١٩٦	٣٩
الخدمات	٢٤١	٤٨
الاتصالات	٢٨	٥

٨	٣٩	المصارف والشركات المالية
١٠٠	٥٠٤	مجموع الشركات

المصدر: Foreign Companies in Emerging Markets 2004, Business Monitor.

(ج) حجم مبيعات الشركات عبر الوطنية

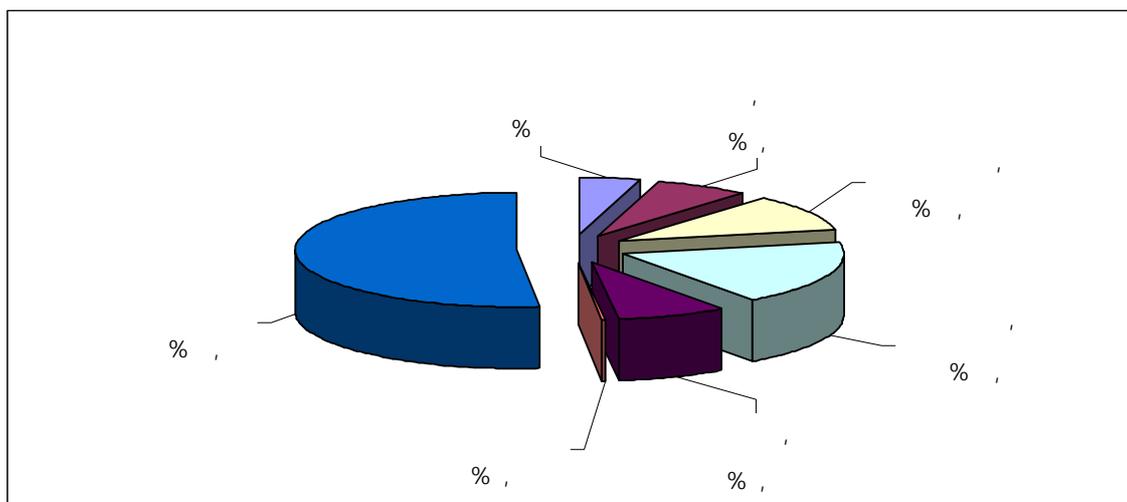
يشير الجدول ٥ إلى أن الحجم الكلي لمبيعات هذه الشركات وصل إلى ٢٦,٧ مليار دولار وهو رقم مهم جدا ويدل على مدى أهمية هذه الشركات في الاقتصاد الوطني. وتحتل الشركات الأمريكية المرتبة الأولى من حيث العدد والمرتبة الثانية من حيث المبيعات، حيث وصل حجم مبيعاتها إلى ٥ مليار دولار أو ما يعادل حوالي ١٩,٣ في المائة من إجمالي المبيعات لهذه الشركات. أما المرتبة الأولى من حيث المبيعات فقد احتلتها الشركات الألمانية، حيث وصل حجم مبيعاتها إلى ١٣ مليار دولار أي ما يعادل ٤٨,٦ في المائة من إجمالي مبيعات الشركات عبر الوطنية بالرغم من أن الشركات الألمانية تحتل المرتبة الرابعة من حيث العدد. إلا أن معظم الشركات الألمانية هي شركات صناعية كبيرة. ويشير الجدول ٧ إلى أن عدد الشركات الكبرى التي يتعدى حجم مبيعاتها السنوي الـ ١٠٠٠ مليون دولار لم يتعد ٤٢ شركة أي ما نسبته ٨ في المائة من إجمالي عدد الشركات.

الجدول ٧- المبيعات السنوية للشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية

المبيعات السنوية (مليون دولار أميركي)	عدد الشركات	نسبة الشركات إلى الإجمالي (نسبة مئوية)
من صفر إلى ٥	٢٢	٤,٤
من ٥,١ إلى ١٠	٣٦	٧,١
من ١٠,١ إلى ٢٠	٥١	١٠,١
من ٢٠,١ إلى ١٠٠	٩٢	١٨,٢
من ١٠٠,١ إلى ١٠٠٠	٤١	٨,١
غير مصرح	٢٦١	٥١,٨
مجموع الشركات	٥٠٤	١٠٠

المصدر: ESCWA, Based on Business Monitor, Foreign Companies in Emerging Markets, 2004.

الرسم البياني ١٧ - المبيعات السنوية للشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية



المصدر: ESCWA, Based on Business Monitor, Foreign Companies in Emerging Markets, 2004.

(د) تأثير الشركات عبر الوطنية على العمالة

يتضح من الجدول رقم ٥ أن الشركات عبر الوطنية وفرت فرص عمل لحوالي ١٤٥ ألف عامل، أي ما يعادل ٠,٦ في المائة من حجم القوى العاملة في جمهورية مصر العربية. إلا أنه يجب النظر إلى أبعد من حجم العمالة، أي إلى الأجور التي توفرها هذه الشركات مقارنة بالشركات المحلية أو شركات القطاع العام. فالرواتب والأجور في هذه الشركات أعلى من تلك التي توفرها شركات القطاع العام وبالتالي كان دخل ١٤٥ ألف عامل في الشركات عبر الوطنية يزيد كثيرا عن نظرائهم في شركات القطاع العام، هذا بالإضافة إلى أنه يجب النظر إلى أن كفاءة هؤلاء تزيد عن كفاءة العمالة في شركات القطاع العام. فهذه الشركات عادة توفر التدريب للعمال والموظفين، مما يرفع من جودة إنتاجيتهم، أي أن هؤلاء العمال يكتسبون خبرة جديدة وكفاءة عالية مقارنة بالعمالة في شركات القطاع العام.

أما من حيث توزيع العمالة في الشركات عبر الوطنية فيلاحظ أن الشركات الأمريكية وفرت عمالة لأكثر من ٤٨ ألف عامل، أي حوالي ٣٤ في المائة من إجمالي العمالة التي وفرتها الشركات عبر الوطنية لمجموعه. وتأتي بعدها الشركات البريطانية بحوالي ١٧ في المائة من إجمالي وهذا يتماشى مع عدد هذه الشركات الذي يقع في المرتبة الثانية أيضا. ويمكن القول أنه بالرغم من أن عدد العمال الذين وظفتهم هذه الشركات لا يزال أقل من ١ في المائة من إجمالي اليد العاملة، مع أنه يمثل عادة عمالة ماهرة مدربة تتقاضى أجورا أكبر من تلك التي تتقاضاها اليد العاملة في الشركات الحكومية. كما أن مساهمة هذه الشركات في الناتج المحلي الإجمالي كبيرة وبالتالي فإن التأثير الكلي على الاقتصاد هو تأثير إيجابي مهم وسيزداد مع زيادة عدد هذه الشركات في السنوات القادمة مستفيدة من التسهيلات الحكومية وتحسن واستقرار سياسة الاقتصاد الكلي واستكمال الإصلاح الاقتصادي الهيكلي.

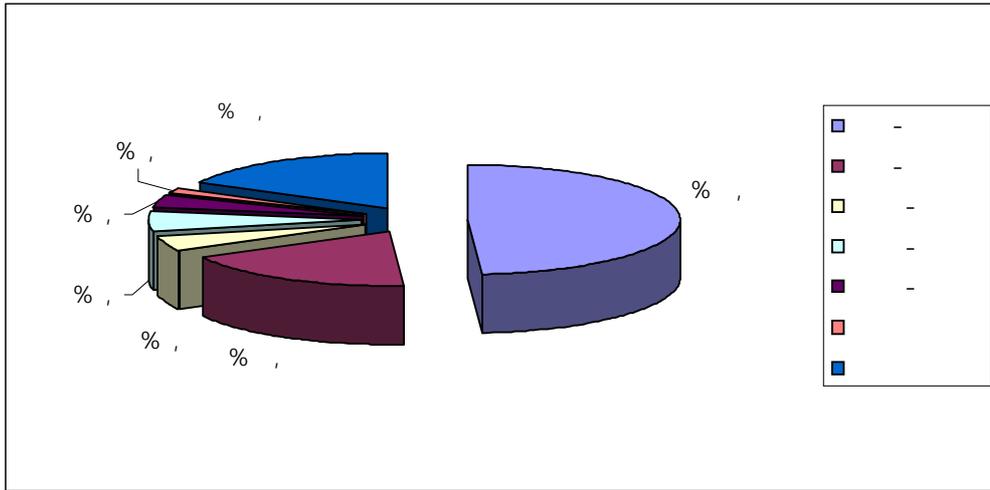
ويلاحظ من الجدول ٨ أن أغلبية الشركات عبر الوطنية العاملة في جمهورية مصر العربية هي شركات صغيرة، حيث أن ٤٩ في المائة من هذه الشركات توظف ١٠٠ عامل أو أقل في حين أن عدد الشركات التي توظف أكثر من ١٠٠٠ عامل لا تتعدى نسبتها ٦ في المائة من إجمالي عدد الشركات.

الجدول ٨- عدد ونسبة العاملين في الشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية

عدد العاملين	عدد الشركات	نسبة الشركات إلى الإجمالي (نسبة مئوية)
١٠٠-١	٢٤٧	٤٩,٠
٢٥٠-١٠١	٩١	١٨,١
٥٠٠-٢٥١	٢٣	٤,٦

٥,٨	٢٩	١٠٠٠-٥٠١
٣,٨	١٩	٤٠٠٠-١٠٠١
١,٦	٨	أكثر من ٤٠٠٠
١٧,٣	٨٧	غير مصرح به
١٠٠	٥٠٤	إجمالي

الرسم البياني ١٨ - عدد ونسبة العاملين في الشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية



المصدر: ESCWA, Based on Business Monitor, Foreign Companies in Emerging Markets, 2004.

(٥) تأثير الشركات الأجنبية على الاستثمار الأجنبي المباشر

تمكنت جمهورية مصر العربية من الاستفادة من عوامل عدة خلال نهاية التسعينات لاستقطاب تدفقات كبيرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تشكل في مجملها استثمارات أجنبية تقوم بها شركات عبر وطنية. ومن أهم هذه العوامل البيئة الاقتصادية والسياسية المؤاتية، والسياسات والقوانين الاستثمارية المناسبة، فضلا عن التزام الدولة ببرنامج الخصخصة المتبع في تلك الحقبة. وبدأت الجهود الحكومية لتحسين مناخ الاستثمار تؤتي ثمارها ابتداء من عام ٢٠٠٤ حيث ارتفع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ١ ٥٣٨ مليون دولار أميركي مقابل ٥١٠ عام ٢٠٠١ (الجدول ٩). كما يعود ارتفاع الاستثمار الأجنبي المباشر عام ٢٠٠٤ إلى مجموعة من الأحداث الاقتصادية مثل الاستقرار النسبي لسعر صرف العملة على معدلات تناهز سعر السوق، وتحفيز زيادة الصادرات والتزام الحكومة بإنهاء ملف الخصخصة فضلا عن إصدار قانون استثمار جديد خلال العام ٢٠٠٤.

الجدول ٩ - مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في جمهورية مصر العربية، ٢٠٠٠-٢٠٠٣

٢٠٠٤ ^(١)	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	
١ ٥٣٨	٢٣٧	٦٤٧	٥١٠	١ ٢٣٥	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر (ملايين الدولارات الأميركية) (نسبة مئوية)
٢٢ ٥٢١	٢٠ ٩٨٣	٢٠ ٧٤٦	١٩ ٥٨٩	١٤ ٦٩٠	مخزون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر (ملايين الدولارات الأميركية) (نسبة مئوية)

٣٠,٠	٢٦,٢	٢٤,٣	٢٠,٤	١٩,٨	مخزون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (ملايين الدولارات الأميركية) (نسبة مئوية)
١٢,٤	٢,٠	٤,٣	٣,٢	٦,٧	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى إجمالي تراكم رأس المال الثابت (ملايين الدولارات الأميركية) (نسبة مئوية)

المصدر: UNCTAD, World Investment Report 2004, The World Bank, WDI online، البنك المركزي المصري، www.cbe.gov.eg.

(أ) تقديرات منظمة الإسكوا.

أما بالنسبة إلى مخزون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر فقد ارتفع بمعدلات جيدة خلال الفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٤ وذلك بنسبة ٣٣,٤ في المائة عام ٢٠٠١ و ٥,٩ في المائة عام ٢٠٠٢ و ١,١ في المائة عام ٢٠٠٣ و ٧,٣ في المائة عام ٢٠٠٤. وإذا ما قورنت بفترة الخمس سنوات، من عام ٢٠٠٠ إلى عام ٢٠٠٤، يكون هذا المخزون قد ارتفع بمقدار ٧,٨٣١ مليون دولار، أي ما يعادل ٥٣,٣ في المائة، وهي نسبة ممتازة نظرا إلى القدرة الاستيعابية للاستثمارات الأجنبية التي يتمتع بها الاقتصاد المصري. أما من حيث مخزون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي، يبين الجدول ٩ تطورا إيجابيا، حيث شهد هذا المعيار ارتفاعا منتظما منذ عام ٢٠٠٠ وحتى عام ٢٠٠٤ مما يؤمن قاعدة للاستثمار الأجنبي المباشر التي شكلت ٣٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي لعام ٢٠٠٤.

وبدل المعيار الأخير في الجدول ٩ وهو نسبة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي تراكم رأس المال الثابت إلى نسبة مساهمة الاستثمارات الثابتة في جمهورية مصر العربية. فقد انخفضت هذه النسبة من ٦,٧ في المائة عام ٢٠٠٠ إلى ٣,٢ في المائة عام ٢٠٠١ ثم تحسنت قليلا عام ٢٠٠٢ لتصل إلى ٤,٣ في المائة، ثم عادت وانخفضت إلى ٢,٠ في المائة عام ٢٠٠٣. وتبين أن التطورات الإيجابية التي حصلت في عام ٢٠٠٤ ساهمت في ارتفاع هذه النسبة إلى ١٢,٤ في المائة.

٥- الأداء الاقتصادي

اتخذت خلال السنتين الأخيرتين، أي ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥، إجراءات عديدة سواء على مستوى السياسة الاقتصادية أو الإصلاح الهيكلي من أجل تسريع النمو وخفض نسبة البطالة بهدف الوصول إلى اقتصاد متحرك مبني على المبادرة الفردية يلعب فيه القطاع الخاص الدور الرئيسي في العملية الإنتاجية في حين تتفرغ الدولة إلى الإدارة الاقتصادية الرشيدة. فقد أسرعت الحكومة في عملية خصخصة شركات القطاع العام التي بدأت في عام ١٩٩٣ بعد صدور القانون رقم ٢٠٣ لعام ١٩٩١. وكانت عملية الخصخصة خلال الفترة التي سبقت عام ٢٠٠٤ بطيئة لأسباب مختلفة. إلا أن الحكومة الحالية اتخذت قرارا بتسريع هذه العملية كجزء من برنامجها لتسريع الإصلاح الاقتصادي ككل. ففي حين لم يتم سوى خصخصة ٢٦ شركة خلال السنوات الثلاث الأولى من بدء عملية الخصخصة، جرت خلال آخر سنة منها خصخصة ٣٤ شركة بحيث يصل العدد الإجمالي إلى ١٩٧ شركة من أصل ٣١٤ شركة^(١١١). وقد انعكس التزام الحكومة بعملية الإصلاح الاقتصادي في العديد من الإجراءات التي اتخذت عامي ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥ على مستوى السياسة المالية والنقدية. فقد تم التوصل خلال عام ٢٠٠٤ إلى ما يسمى بالنظام الموحد المرن لأسعار الصرف^(١١٢). بالإضافة إلى ذلك

() World Trade Organization, WT/TPR/S/150, p. 47

() Arab Republic of Egypt, International Monetary Fund, Staff Report for 2005, Article IV Consultation, 25 April 2005, p. 6.

قامت الحكومة بخفض معدل التعريفية من ١٤,٦ في المائة إلى ٩,١ في المائة وألغت الرسوم على الواردات^(١٤). كذلك تم في أيلول/سبتمبر ٢٠٠٤ رفع أسعار المحروقات المدعومة وكذلك أسعار الكهرباء في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤^(١٥). كما اتخذت الحكومة عدة إجراءات من أجل توحيد البنوك بفرض حد أدنى من رأس المال يقدر بـ ٥٠٠ مليون جنيه وهذا من شأنه أن يدفع البنوك إما إلى الاتحاد أو الاندماج للحصول على هذا الحد الأدنى^(١٦). كما قامت الحكومة باتخاذ إجراءات لخصخصة بعض البنوك ومن أولها بنك الإسكندرية^(١٧).

ويشير الجدول ١٠ إلى أن النمو الاقتصادي بدأ يتحسن خلال السنوات الأخيرة بعد انخفاض خلال السنين المالية في ٢٠٠٢/٢٠٠١ و ٢٠٠٣/٢٠٠٢ ويعود ذلك إلى الإجراءات التي اتخذتها الحكومة لتسريع النمو الاقتصادي سواء من حيث استقرار السياسة المالية والنقدية أو من حيث الإصلاح الاقتصادي الهيكلي. وقد ارتفع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي خلال السنة المالية ٢٠٠٣/٢٠٠٤ إلى ٤,١ في المائة مقابل نسبة نمو ٣,١ في المائة في السنة المالية السابقة. وتشير التوقعات إلى استمرار هذا التحسن خلال السنة المالية ٢٠٠٥/٢٠٠٤ حيث تشير الأرقام إلى نسبة نمو تبلغ حوالي ٤,٨ في المائة.

وبالرغم من هذا التحسن مع الأداء الاقتصادي والمتمثل في ارتفاع نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي فإن هذا الارتفاع ما زال دون المعدل الذي يؤدي إلى انخفاض نسبة البطالة. ولكي ينخفض معدل البطالة لابد من تجاوز نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي ٦ في المائة سنويا". وهذا يؤكد على أهمية الاستمرار في تنفيذ السياسات التي تشجع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لدفع النمو وخفض البطالة.

الجدول ١٠ - مؤشرات الاقتصاد الكلي في جمهورية مصر العربية لسنوات مختارة

المؤشر	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٥/٢٠٠٤ ^(١)
السكان (مليون نسمة)	٦٧,٢	٦٩,٢	٧٠,٥	-
النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي (نسبة مئوية)	٣,٢	٣,١	٤,١	٤,٨
البطالة	١٠,٢	١١,٠	١٠,٧	١٠,٤
سعر الصرف (جنيه/دولار)	٤,٦٥	٦,٠٣	٦,١٩	-
التضخم (نسبة مئوية)	٢,٤	٣,٢	٨,١	٩,٦
الصادرات (مليار دولار)	١٥,٨	١٨,٠	٢٢,٩	-

الجدول ١٠ (تابع)

المؤشر	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٤/٢٠٠٣	٢٠٠٥/٢٠٠٤ ^(١)
الواردات ^(*) (مليار دولار)	١٩,٥	١٩,٦	٢٣,٣	-
إيرادات الخزينة (مليار دولار)	١٦,٩	١٤,٣	١٥,٩	-
نفقات الخزينة (مليار دولار)	٢١,٧	١٨,٥	٢٠,٢٩٧	-

.Ibid, p. 14 ()

.Ibid ()

.Ibid ()

.Ibid ()

العجز المالي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (نسبة مئوية)	(٢,٥)	(٢,٤)	(٢,٥)	٣,١
الدين الخارجي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (نسبة مئوية)	٣٧,٦	٣٥,٣	٣٢,٨	٣١,٣
الاستثمار كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (نسبة مئوية)	١٧,١	١٧,٠	١٨,٣	١٧,٦
إجمالي الادخار القومي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (نسبة مئوية)	٢١,٥	١٩,٤	١٩,٠	٢٢,٢

المصدر: IMF country report No. 05/177, Egypt, June 2005.

ملاحظة: القوسان () يشيران إلى رقم سلبي.

الأرقام المشار إليها بـ (*) مأخوذة من التقرير الاقتصادي العربي الموحد.

(أ) تقديرات أولية.

وفيما يخص مستوى التضخم، يشير مؤشر أسعار المستهلك إلى ارتفاع متوسط التضخم من ٣,٢ في المائة خلال السنة المالية ٢٠٠٣/٢٠٠٢ إلى معدل قدر بـ ٨,١ في المائة خلال السنة المالية ٢٠٠٤/٢٠٠٣. كما تشير التوقعات خلال السنة المالية ٢٠٠٤/٢٠٠٥ إلى استمرار هذا الارتفاع إلى حدود ٩,٦ في المائة. ويمكن إرجاع أسباب زيادة التضخم إلى عدة عوامل من أهمها انخفاض قيمة العملة الوطنية مقابل الدولار وكذلك ارتفاع أسعار بعض السلع التي كانت مدعومة مثل أسعار المحروقات. كما يمكن إرجاعها إلى تغير سلة السلع التي يحسب على أساسها هذا المؤشر والذي تم في عام ٢٠٠٤^(١٨).

كذلك يلاحظ أنه بالرغم من تحسن نمو الناتج المحلي الإجمالي فإن هذا التحسن لم ينعكس بعد على خفض نسبة البطالة التي ما زالت تتجاوز الـ ١٠ في المائة. أما عجز الميزانية كنسبة من إجمالي الناتج المحلي فقد بقي مستقرا خلال السنوات الثلاث الماضية في حدود ٢,٥ في المائة. إلا أنه يلاحظ من ناحية أخرى ارتفاع استنادة الحكومة التي أدت إلى ارتفاع صافي الدين العام من إجمالي الناتج المحلي من حوالي ٦٢ في المائة خلال السنة المالية ٢٠٠١/٢٠٠٢ إلى حوالي ٦٦ في المائة خلال السنة المالية ٢٠٠٣/٢٠٠٤.

كما تم في عام ٢٠٠١ تخفيض قيمة الجنيه المصري ثلاث مرات، وذلك بعد ما يقارب العقد من تثبيت سعر صرفه مقابل الدولار بمستوى ٣,٥ جنيهاً للدولار الواحد، وذلك تماشياً مع توصيات كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. وبلغ معدل سعر الصرف في العام ٢٠٠١/٢٠٠٢ حوالي ٤,٥٦ جنيهاً للدولار الواحد وفي كانون الثاني/يناير من العام ٢٠٠٣ تم تعويم سعر الصرف، مما أدى إلى مزيد من الانخفاض في قيمة الجنيه، وهو ما ساهم بدوره في زيادة الصادرات المصرية بشكل ملحوظ من ١٨ إلى حوالي ٢٣ مليار دولار بين عامي ٢٠٠٢/٢٠٠٣ و ٢٠٠٣/٢٠٠٤. وفي كانون الأول/ديسمبر من عام ٢٠٠٤، تم اعتماد نظام سعر الصرف المرن الموحد، فأدى إلى ارتفاع سعر الصرف إلى ٦,٠٣ و ٦,١٩ جنيهاً للدولار الواحد في عامي ٢٠٠٢/٢٠٠٣ و ٢٠٠٣/٢٠٠٤ على الترتيب لينخفض مجدداً إلى ٥,٨١ جنيهاً للدولار الواحد عام ٢٠٠٥.

وقد انعكست إجراءات الحكومة لتسهيل دور القطاع الخاص في الاقتصاد على السوق المالي وأدائه لا سيما مشاركة المستثمرين الأجانب. فيلاحظ أنه خلال عام ٢٠٠٤ ارتفع معدل التداول في الشركات المدرجة في

سوق الأسهم إلى ٣٦,١ مليار جنيه مقابل ٢٣,١ مليار جنيه في عام ٢٠٠٣. كذلك ارتفعت رسملة السوق بنسبة ٣٦ في المائة، أي من ١٧١,٩ مليار جنيه إلى ٢٣٣,٩ مليار جنيه في عام ٢٠٠٤ (الجدول ١١)، مما زاد من نسبة الرسملة إلى الناتج المحلي الإجمالي إلى ٥٢ في المائة عام ٢٠٠٤ مقابل ٤١,٠ في المائة في عام ٢٠٠٣ و ١٨,٨ في المائة فقط في عام ١٩٩٦. تعكس هذه الأرقام زيادة نشاط البورصة في مصر خلال سنة ٢٠٠٤. أما مساهمة الأجانب في هذا السوق فقد ارتفعت نظرا لزيادة الثقة في السوق بحيث وصلت نسبة رأس المال الأجنبي إلى ٢٧,٠ في المائة في عام ٢٠٠٤ مقابل ٢٠,٥ في المائة في عام ٢٠٠٣.

الجدول ١١ - مؤشرات أداء سوق الأسهم خلال السنوات ٢٠٠٤ و ٢٠٠٣ و ١٩٩٦ في جمهورية مصر العربية

٢٠٠٤	٢٠٠٣	١٩٩٦	
٣٦ ١٢٤	٢٣ ٩٨٥	٨ ٧٦٩	قيمة التداول بملايين الجنيهات
٢٣٣,٩	١٧١,٩	٤٨,١	رسملة السوق (مليون جنيه)
٥٢,٠	٤١,٠	١٨,٨	رسملة السوق كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي
٢٧,٠	٢٠,٥	-	نسبة مساهمة الأجانب من حجم التداول

المصدر: منظمة التجارة العالمية، استنادا إلى بيانات من الهيئة العامة لسوق المال وبورصتي القاهرة والإسكندرية، WT/TPR/S/150، ص ٦٨.

وفي إطار زيادة تدفق الاستثمار، تم في العام ٢٠٠٤ تسريع برنامج الخصخصة ليشمل معظم شركات القطاع العام، إذ تمت خصخصة ١٧ شركة بين تموز/يوليو ٢٠٠٤ وأذار/مارس ٢٠٠٥ بلغت عائداتها ٣٥,٢ مليار جنيه. كما تم إصدار العديد من القوانين التي تنظم الاستثمار في القطاع الخاص بما فيه القطاع الأجنبي كقانون الشركات.

٦- هيكل الصادرات واتجاه التجارة الخارجية

يبين الجدول رقم ١٢ الشركاء الرئيسيين لمصر حسب نسبة الصادرات خلال الفترة ٢٠٠١-٢٠٠٤. ومن الطبيعي أن يشكل الاتحاد الأوروبي الوجهة الرئيسية للصادرات المصرية نظرا للقرب الجغرافي وتوقيع اتفاقية الشراكة المصرية-الأوروبية عام ١٩٩٩. فقد بلغت الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبي ٥١ في المائة من إجمالي الصادرات المصرية عام ٢٠٠١ في حين سجلت الصادرات إلى الولايات المتحدة الأميركية ١٤,٤ في المائة من إجمالي الصادرات المصرية وإلى مجموع الدول العربية ٢,١٠ في المائة من إجمالي الصادرات المصرية خلال عام ٢٠٠١.

الجدول ١٢ - الشركاء الرئيسيون في الصادرات بالنسب المئوية لسنوات مختارة

الشريك	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤
الاتحاد الأوروبي	٥١	٤٤,٢	٤٥,٣	٤٦,٣
إيطاليا	١٥	١٣,٧	١٢,٥	١٢,٨
المملكة المتحدة	٩,٣	٨,٤	٨,١	٧,٢
ألمانيا	٤,٧	٣,٩	٤,٨	٤,٩

الولايات المتحدة الأمريكية					
١١,٦	١٣,٧	١٨,٤	١١,٢	١٤,٤	١٠,٢
الدول العربية					
١٤,٨	١١,٢	١١,٢	١١,٢	١٠,٢	١٠,٢
المملكة العربية السعودية					
١,٩	٢,٠	٢,٢	٢,٢	٢,٥	٢,٥
الإمارات العربية المتحدة					
١,١	١,٣	١,٣	١,٣	٠,٨	٠,٨
الجزائر	الجزائر	الجزائر	الجزائر	الجزائر	الجزائر
٠,٦	١,٢	٠,٤	٠,٤	٠,٧	٠,٧

المصدر: IMF, Direction of trade statistics, quarterly June 2002, 2004 and 2005, Yearbook 2001.

لكن ما لبثت نسبة الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبي أن انخفضت إلى ٤٤,٢ في المائة عام ٢٠٠٢ لترتفع مجدداً إلى ٤٥,٣ و ٤٦,٣ في المائة عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤ بالترتيب. وتقاسمت دولتان من الاتحاد الجزء الكبير من هذه النسبة وهما إيطاليا والمملكة المتحدة خلال الأعوام الأربعة المذكورة فيما تناوبت كل من فرنسا وألمانيا على المركز الثالث.

وبقيت خلال عام ٢٠٠٤ الولايات المتحدة الأميركية شريكا بارزا في الصادرات المصرية نظرا إلى وجود العديد من اتفاقيات التعاون والتبادل التجاري ولا سيما اتفاقية التجارة الحرة (الكوز)، إذ بلغت هذه الصادرات ١٤,٤ في المائة عام ٢٠٠١، و ١٨,٤ في المائة عام ٢٠٠٢ لتعود وتنخفض إلى ١١,٦ في المائة عام ٢٠٠٤. وتشكل المنسوجات وصادرات القطن الخام النسبة الأكبر من الصادرات المصرية إلى السوق الأميركية. وقد وجدت مصر في توقيع الاتفاقية فرصة مناسبة للتعويض عن توقف اعتماد نظام الحصص التي تتمتع بها هذه الصادرات في السوق الأميركية عبر إلغاء الاتفاقية التفاضلية في كانون الثاني/يناير عام ٢٠٠٥.

أما الدول العربية، وبالرغم من القرب الجغرافي ووجود العديد من الاتفاقيات الثنائية ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، فقد احتلت المرتبة الثالثة بنسبة ١٠,٢ في المائة عام ٢٠٠١. إلا أن هذه النسبة ارتفعت لتبلغ ١٤,٨ في المائة عام ٢٠٠٤ وهو تحسن ملحوظ. وبقيت المملكة العربية السعودية المستورد الأول للمنتجات المصرية بين الدول العربية تلاها لبنان عام ٢٠٠١، والعراق عام ٢٠٠٣، والإمارات العربية المتحدة عامي ٢٠٠٢ و ٢٠٠٤ فيما كانت الجزائر في المرتبة الثالثة عامي ٢٠٠٢ و ٢٠٠٤، إذ بلغ نصيبها من الصادرات المصرية ٠,٦ في المائة فقط في عام ٢٠٠٤ بالرغم من القرب الجغرافي بين الدولتين. ويرجع ضعف نسبة الصادرات إلى الدول العربية مقارنة بالصادرات إلى كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية إلى تشابه الموارد والبنية الإنتاجية بين مصر وبقية الدول العربية مقارنة ببقية الدول ما يقلل الحاجة إلى التصدير، إضافة إلى الارتفاع في أسعار النفط حيث تذهب معظم صادراته إلى خارج العالم العربي.

ومن خلال الجدول ١٣ الذي يظهر تطور قيمة الصادرات المصرية لسنوات مختارة يمكن ملاحظة النمو الإجمالي للصادرات المصرية بين عامي ١٩٩٨/١٩٩٩ و ٢٠٠٢/٢٠٠١ بنسبة تفوق الـ ٦١ في المائة. وقد استمر ارتفاع الصادرات المصرية خلال السنوات الثلاث الأخيرة، تزامنا مع بدء تخفيض قيمة الجنيه المصري مقابل الدولار، ثم تعويمه في كانون الأول/ديسمبر عام ٢٠٠٤، مما عزز من قدرة الصادرات المصرية على المنافسة في السوق العالمية. كما احتلت الصادرات النفطية حوالي ثلث الصادرات الإجمالية خلال السنوات الثلاث الأخيرة مسجلة ارتفاعا بين عامي ٢٠٠٢/٢٠٠٣ و ٢٠٠٣/٢٠٠٤ من ٣١٦١ إلى ٣٩١٠ مليون دولار. وتعود هذه الزيادة بشكل رئيسي إلى ارتفاع أسعار النفط اعتبارا من عام ٢٠٠٣. أما بالنسبة إلى صادرات الخدمات فقد سجلت انخفاضا بين عامي ١٩٩٨/١٩٩٩

و٢٠٠١/٢٠٠٢ لتعود وترتفع إلى ١٠ ٤٤١،٤ و١٢ ٩٨١ مليون دولار خلال عامي ٢٠٠٣/٢٠٠٢ و٢٠٠٣/٢٠٠٤ بالترتيب. وتلعب تجارة الخدمات دورا مهما في الاقتصاد المصري لكونها تضم وبشكل خاص عائدات السياحة وعائدات قناة السويس.

الجدول ١٣ - قيمة الصادرات المصرية لسنوات مختارة (بملايين الدولارات)

نوع الصادرات	١٩٩٩/١٩٩٨	٢٠٠٢/٢٠٠١	٢٠٠٣/٢٠٠٢	٢٠٠٤/٢٠٠٣
الصادرات الإجمالية	٤ ٤٤٥،١	٧١٢٠،٨	٨ ٢٥٥،٤	١٠ ٤٥٢،٥
صادرات السلع	٣ ٤٤٥،٤	٤ ٧٣٩،٨	٥ ٠٤٤،٦	٦ ٥٤٢،٢
صادرات النفط	٩٩٩،٧	٢ ٣٨١،٠	٣ ١٦٠،٨	٣ ٩١٠،٣
صادرات الخدمات(*)	١١ ٠٢٥،٥	٩ ٦١٨،١	١٠ ٤٤١،٤	١٢ ٩٨١،٠

المصدر: البنك المركزي المصري.

ملاحظة: (*) تشمل صادرات الخدمات عائدات قناة السويس والسياحة والنقل والخدمات الحكومية.

ويظهر الجدول ١٤ الهيكل السلعي للصادرات المصرية خلال الفترة ١٩٩٨ و٢٠٠١. ويلاحظ أن الوقود المعدني والمصنوعات قد احتلت النسبة الأكبر من الصادرات المصرية للسنوات الأربع. فقد سجلت نسبة الصادرات من الوقود المعدني أعلى نسبة لها عام ٢٠٠١ بـ ٤٠،٠ في المائة، بينما انخفضت نسبة المصنوعات من الصادرات المصرية من ٣٤،٨ في المائة عام ١٩٩٨ إلى ٢٦،٥ في المائة عام ٢٠٠١. أما صادرات القطن الخام فقد تفاوتت مستوياتها من سنة إلى أخرى إذ شكلت ٦،٧ في المائة من إجمالي الصادرات عام ١٩٩٩ لتتخفف إلى ٤،١ في المائة عام ٢٠٠٠ و٣،٣ في المائة عام ٢٠٠١. أما صادرات البترول الخام فقد سجلت أدنى مستوى لها في عام ١٩٩٨ لترتفع عام ١٩٩٩ إلى ٨،٢ في المائة ثم انخفضت مجددا إلى ٧،٤ و٧،٢ في المائة في عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠١ بالترتيب.

الجدول ١٤ - جمهورية مصر العربية: الهيكل السلعي للصادرات بالنسب المئوية لأعوام مختارة

البند	١٩٩٨	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١
الأغذية والمشروبات	١٠،٠	٨،٨	٥،١	١١،٤
الحبوب	٤،٤	٢،٧	٢،٢	٤،٩
المواد الخام	٣،١	٩،٦	٨،٢	٦،٦
القطن	٤،٩	٦،٧	٤،١	٣،٣
الوقود المعدني	٢٩،٥	٣٦،١	٤١،٦	٤٠،٠

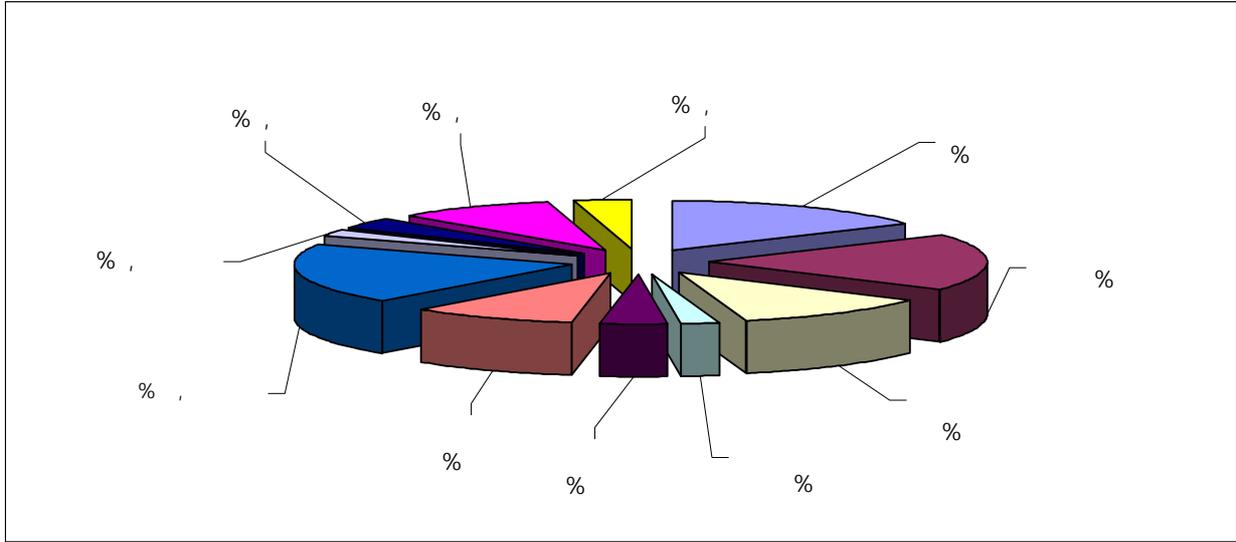
الجدول ١٤ (تابع)

البند	١٩٩٨	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١
البترول الخام	٥،٠	٨،٢	٧،٤	٧،٢
المواد الكيماوية	٨،٣	٧،٣	٥،٩	٧،٧
الألات ومعدات النقل	١٤،٢	٠،٩	٢،٨	١،٣
المصنوعات	٣٤،٨	٣٥،٩	٣٦،٢	٢٦،٥
سلع غير مصنفة	٦،٤

المصدر: صندوق النقد العربي، المؤشرات الاقتصادية لأعوام ١٩٩٠-٢٠٠١.

ويظهر الرسم البياني ١٩ هيكل الناتج المحلي الإجمالي في مصر لعام ٢٠٠٣/٢٠٠٤^(١٩). ويحتل قطاع التجارة والتأمين المرتبة الأولى بنسبة ١٩,٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي يليه قطاع الصناعة والتنقيب بـ ١٩ في المائة. أما قطاع الزراعة فيأتي في المرتبة الثالثة حيث وصلت حصته إلى ١٦ في المائة، وهي نسبة مهمة نظرا إلى الموارد الزراعية التي تتمتع بها مصر. أما قطاع النفط والمنتجات النفطية فيمثل ١٢ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي وهي نسبة مرتفعة تعود بشكل كبير إلى الارتفاع المستمر لأسعار النفط منذ عام ٢٠٠٣. ومن ناحية أخرى لا يمثل قطاع الفنادق والمطاعم سوى ٢,٣ في المائة بالرغم من أهمية السياحة وارتفاع عائداتها في الاقتصاد المصري.

الرسم البياني ١٩ - هيكل الناتج المحلي الإجمالي لعام ٢٠٠٣/٢٠٠٤



المصدر: صندوق النقد العربي، المؤشرات الاقتصادية لأعوام ١٩٩٠-٢٠٠١.

خامسا- الاستنتاجات والتوصيات

ألف- الاستنتاجات

١- استنتاجات عامة

وترد فيما يلي أهم الاستنتاجات والتوصيات:

(أ) من أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة هي محدودية مشاركة الشركات عبر الوطنية في التنمية في دول الإسكوا باستثناء قطاع النفط والغاز. فبالرغم من أن نشاط هذه الشركات يعود إلى بداية القرن الماضي وبالتحديد إلى العقد الثاني من ذلك القرن إلا أن نشاطها ظل منحصرًا في قطاع واحد، وذلك بسبب الاعتماد الذي ظل سائدًا ولسنوات عديدة على قطاع النفط كعمول للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في دول المنطقة وغياب مشاركة القطاع الخاص في التنمية أو قلة هذه المشاركة خلال فترة السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، مما لعب دورًا رئيسيًا في الدخول المحدود لهذه الشركات إلى دول المنطقة؛

(ب) وشكلت سيطرة القطاع العام على التنمية الاقتصادية في عدد كبير من الدول الأعضاء في الإسكوا خلال تلك الفترة، بالإضافة إلى العراقيل القانونية والإدارية، عائقًا أمام دخول هذه الشركات وساهمت في تراجع دورها خارج قطاع النفط. وحتى في قطاع النفط تقلص دور معظم هذه الشركات خلال فترة السبعينات التي أعقبت تأميم أرصدها في عدد من دول المنطقة. وترجع عودة هذه الشركات للمساهمة في اقتصادات المنطقة خارج قطاع النفط، وخاصة قطاع الصناعة والخدمات، إلى بداية التسعينات من القرن الماضي، وذلك نتيجة لتنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي والتي كان من أهم نتائجها عودة القطاع الخاص للمساهمة بفعالية في النشاط الاقتصادي بما في ذلك القطاع الخاص الخارجي. وساهم تحرير قطاع الاتصالات في العديد من دول المنطقة في جذب عدد من الشركات عبر الوطنية للدخول والمساهمة في تحديد وتوسيع هذا القطاع وخاصة قطاع الهاتف الخليوي؛

(ج) والتردد التي تعاني منه الشركات عبر الوطنية هو نتيجة عدة عوامل من أهمها ما يلي: عدم وجود المناخ التشريعي الملائم؛ وعدم التأكيد على حرية التجارة؛ وعدم تقديم الحوافز الكافية لدخول السوق؛ وعدم جاذبية القطاع الصناعي؛ وأخيرًا تركيز دول منطقة الإسكوا على المناطق الحرة بدل من تشجيع الاندماج والاقتناء؛

(د) وكان لبطء برامج الخصخصة ومحدوديتها في دول المنطقة دور رئيسي في المساهمة المحدودة للشركات عبر الوطنية في النشاط الاقتصادي في دول الإسكوا، حيث يلاحظ أن أرقام الاندماج والاقتناء بين الشركات المحلية والشركات عبر الوطنية تدل على محدودية هذا النشاط مقارنة بالدول الأخرى. وهذا يعود إلى أن الخصخصة التي نفذت حتى الآن ظلت محدودة ومحصورة في عدد معين من الدول. ويساهم توسيع نطاق هذه العملية بفعالية في زيادة أنشطة هذه الشركات في التنمية الاقتصادية لدول المنطقة؛

(•) كما كان لمحدودية القاعدة العلمية والبحثية في دول المنطقة دور مهم في عزوف هذه الشركات عن دخول المنطقة، وخاصة تلك الشركات التي نقلت جزءًا من عملياتها الصناعية والإنتاجية إلى خارج دول المقر، وبالرغم من توفر الأيدي العاملة الرخيصة فإن معظمها غير مدربة، الأمر الذي لم يشجع هذه الشركات على دخول أسواق المنطقة؛

(و) يؤدي تعقيد الإجراءات الإدارية والقانونية إلى زيادة كلفة إقامة المشاريع وتعطل أو تأخر تنفيذها، الأمر الذي لا يشجع هذه الشركات على التواجد في اقتصادات المنطقة. كما أن الفساد المالي والإداري يلعب دورا كبيرا في الحد من أنشطة هذه الشركات في عدد من الدول؛

(ز) لا توجد، في معظم دول منطقة الإسكوا، اليد العاملة المتخصصة في المجالات التكنولوجية المتطورة التي تحتاجها هذه الشركات؛

(ح) كما أن للعوامل السياسية وخاصة غياب السلام في منطقة الشرق الأوسط دور سلبي حيث يتعارض تنفيذ مشاريع استثمارية طويلة الأجل مع عدم توفر الاستقرار السياسي وغياب السلام الشامل والعدل والدائم.

٢- الاستنتاجات المتعلقة بدراسة حالة الإمارات العربية المتحدة

(أ) لقد نجح الاستقرار السياسي وسياسة الانفتاح الاقتصادي التي اتبعتها دولة الإمارات العربية المتحدة منذ أمد بعيد في استقطاب الشركات الأجنبية والشركات عبر الوطنية، ومن خلالها، الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لكي تسهم في تمويل المشاريع التنموية من جهة، وتوفير الخبرات التكنولوجية المتطورة والأساليب الإدارية الحديثة، من جهة أخرى. ولكن لا تزال هناك حاجة إلى المزيد من العمل في مجالات عدة، خاصة فيما يتعلق بتطوير الأطر القانونية والتشريعية التي ترعى وتنظم عمل الشركات الأجنبية وعبر الوطنية والاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف الإمارات التي تشكل الاتحاد والتي لا زالت كل منها تتبع إجراءات خاصة بها في كثير من الجوانب التي تنظم عمل الاستثمار الأجنبي؛

(ب) يلاحظ أن تواجد الشركات عبر الوطنية قد أسهم بشكل كبير في استقطاب الاهتمام إلى دور دولة الإمارات وإلى تنشيط الحركة التجارية والسياحية بشكل كبير. وبالرغم من الدور الكبير للقطاع النفطي في تشجيع قيام أنشطة أخرى وتطوير قطاع الخدمات المالية والقطاع السياحي وقطاع الإنشاءات والصناعات والخدمات الأخرى التي نشأت في البداية لتخدم القطاع النفطي وأنشطته بالدرجة الأولى، فإنه يبدو أن هذه القطاعات المتنوعة الأخرى تطورت كثيرا وأخذت اتجاها يتجاوز خدمة القطاع النفطي والتمحور حوله، بحيث أثبتت أنها قطاعات قائمة بذاتها وقادرة على الاستمرار، وأفضل مثال على ذلك هو الدور التجاري والسياحي الهام التي تلعبه دولة الإمارات العربية المتحدة حاليا.

٣- الاستنتاجات المتعلقة بدراسة حالة جمهورية مصر العربية

(أ) ارتفع عدد الشركات عبر الوطنية في جمهورية مصر العربية ارتفاعا ملحوظا خلال السنوات الأربع الماضية وذلك بفضل جهود الحكومة سواء على مستوى استقرار سياسة الاقتصاد الكلي أو على مستوى تحسين مناخ الاستثمار، حيث بلغ عدد الشركات عبر الوطنية أكثر من ٥٠٠ شركة. وتنوعت المجالات الاقتصادية التي تمارس فيها هذه الشركات أنشطتها لتشمل السياحة والخدمات والمالية والبنية التحتية وغيرها. كذلك تنوعت جنسية هذه الشركات بالرغم من أن أغليبتها أوروبية أو من أمريكا الشمالية؛

(ب) من حيث تأثير هذه الشركات على الاقتصاد وخاصة في مجال العمالة والاستثمار الأجنبي المباشر، يلاحظ أنه في مجال العمالة لا يزال أثر هذه الشركات محدودا وذلك بسبب صغر حجم معظم هذه الشركات حيث توظف ١٠٠ عامل أو أقل في حين أن الشركات الكبرى التي توظف ٥٠٠ عامل وأكثر هي قليلة. إلا أنه إذا استمر هذا التوسع في نشاط هذه الشركات فمن المتوقع أن يرتفع تدريجيا تأثيرها على حجم العمالة في السنوات القليلة القادمة. كذلك لا بد من الإشارة إلى ارتفاع معدل الدخل لدى العاملين في الشركات عبر الوطنية

مقارنة بالعاملين في الحكومة أو الشركات الأخرى التابعة للقطاع العام مما يعني أن هذه الشركات توفر دخلا يوازي ما يوفره توظيف عدد أكبر بكثير في شركات القطاع العام؛

(ج) فيما يتعلق بتأثير هذه الشركات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، يلاحظ حدوث ارتفاع ملحوظ في هذا التدفق خلال عام ٢٠٠٤ إذ تعدى حجمه مليار دولار ليصل حسب التقديرات إلى ١,٥ مليار دولار ويمثل ذلك ارتفاعا كبيرا مقارنة بالسنتين الماضيتين. وهذا يرجع بالدرجة الأولى إلى الإسراع في خصخصة الشركات العامة وتحسين مناخ الاستثمار خلال عام ٢٠٠٤ بإدخال التعديلات على قانون الاستثمار واستقرار السياسة الاقتصادية الكلية.

باء- التوصيات

١- توصيات عامة

(أ) على الدول الأعضاء في الإسكوا تسريع تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي وخاصة على الصعيد المؤسسي وذلك عن طريق تطوير واعتماد التشريعات والقوانين التي تهم الشركات عبر الوطنية مثل القانون التجاري، وقانون الشركات، وقانون المنافسة، وقانون حماية الملكية الفكرية، وقانون إدخال التكنولوجيا. ومن شأن إصدار هذه القوانين حفز عدد أكبر من الشركات عبر الوطنية على الدخول إلى أسواق هذه الدول وبالتالي زيادة مساهمتها في التنمية الاقتصادية؛

(ب) على هذه الدول توسيع برامج الخصخصة وذلك من أجل السماح للشركات عبر الوطنية بالمشاركة عن طريق اقتناء الشركات المحلية والاندماج مع هذه الشركات المخصصة. وقد تبين أن هذه الوسيلة هي أكثر فائدة بالنسبة لاقتصادات هذه المنطقة حيث يؤدي الاندماج والاقتناء إلى تدفق تقنيات جديدة لزيادة منافسة منتجات هذه الدول في الأسواق العالمية؛

(ج) ينبغي فتح عدد أكبر من القطاعات الاقتصادية لنشاط هذه الشركات، وخاصة تلك القطاعات التي تحتاج تنميتها إلى تدفق تكنولوجيا حديثة مثل قطاع الخدمات أو تحسين القدرة التنافسية مثل قطاع الصناعة؛

(د) ينبغي تحسين المناخ الاستثماري بصورة عامة حتى يستطيع جذب الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي. وهذا من شأنه أن يحفز عددا أكبر من الشركات عبر الوطنية على الدخول إلى أسواق هذه الدول؛

(هـ) يجب تشجيع الشركات المحلية على زيادة تعاونها مع الشركات عبر الوطنية لتوسيع الاستفادة (Spill Over) من تواجد هذه الشركات؛

(و) يجب إصلاح قطاع التعليم والتدريب بحيث يوفر الكفاءات العلمية والمهنية اللازمة والتي تبحث عنها الشركات عبر الوطنية، وهي تعتبر من أهم العوامل التي تحدد نشاطها خارج دول المقر أو الأم.

٢- بالنسبة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة

(أ) من الضروري إدخال تعديلات على بعض القوانين والتشريعات وبالتحديد قانون العمل وقانون الشركات وقانون الوكالات التجارية، لكي تتسجم مع المستجدات العالمية وتستمر في جذب الشركات المتعددة الجنسيات؛

(ب) ينبغي استمرار الجهود الهادفة إلى تحسين مناخ الاستثمار لجذب أكبر عدد ممكن من الشركات عبر الوطنية. وفي هذا المجال ينبغي إعادة النظر في بعض مواد قانون الاستثمار لتلافي أي فجوات محلية. حيث أنه لوحظ من خلال الاستبيان أن ٥٠ في المائة فقط من الشركات عبرت عن رضاها عن هذا القانون؛

(ج) يمكن إدخال تعديلات على قانون العمل بحيث يكون أكثر مرونة للاستجابة لمتطلبات الشركات عبر الوطنية بخصوص العمال. ويلاحظ من خلال المسح أن ٣٣ في المائة فقط من هذه الشركات عبرت عن رضاها التام عن قانون العمل؛

(د) ينبغي إدخال تعديلات على قوانين الشركات والوكالات التجارية لزيادة الحوافز التي تشجع الشركات عبر الوطنية على الدخول والاستثمار بما يحقق الأهداف المرجوة، وفي هذا الخصوص يجب الإسراع بإصدار التعديلات على قانون الشركات التي من المقرر أن تعتمد خلال عام ٢٠٠٥.

٣- بالنسبة إلى جمهورية مصر العربية

(أ) ينبغي الاستمرار في تنفيذ ما تبقى من الإصلاح الهيكلي للاقتصاد الوطني واتخاذ إجراءات مالية لخفض الدين العام الذي تزايد خلال السنين الماضية وذلك من أجل استمرار استقرار السياسة الاقتصادية الكلية؛

(ب) يجب محاولة خفض تكاليف وفترة بدء تنفيذ المشاريع، مما يسهل هذه المشاريع ويقلل من تكلفتها ويشجع بالتالي على تدفق عدد أكبر من الشركات الأجنبية، بما في ذلك الشركات عبر الوطنية وشركاتها التابعة؛

(ج) ينبغي الاستمرار في مكافحة الفساد وتحسين مناخ الاستثمار في البلاد، وبالتالي تعزيز تدفق الشركات الأجنبية للاستثمار في الاقتصاد الوطني.