الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

المرجع : ...../2019

فرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

مذكرة بعنوان:

الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في التأثير على البيئة التنافسية في الدول المضيفة - دراسة حالة الصين-

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د)

تخصص " إدارة مالية "

إعـداد الطلبة:
-حنان بولقرون
-فاطمة بن حمادة

تحت إشراف:
د. هشام ريغي

لجنة المناقشة

اسم ولقب الأستاذ	الجامعة	الصفة
ياسمينة إبراهيم سالم	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	رئيسا
هشام ريغي	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مشرفا ومقررا
حدة طويل	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مناقشا

السنة الجامعية 2019/2018

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

المرجع : ...../2019

فرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

مذكرة بعنوان:

الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في التأثير على البيئة التنافسية في الدول المضيفة - دراسة حالة الصين-

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د)

تخصص " إدارة مالية "

إعـداد الطلبة:
- حنان بولقرون
- فاطمة بن حمادة

تحت إشراف:
د. هشام ريغي

لجنة المناقشة

اسم ولقب الأستاذ	الجامعة	الصفة
ياسمينة إبراهيم سالم	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	رئيسا
هشام ريغي	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مشرفا ومقررا
حدة طويل	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مناقشا

السنة الجامعية 2019/2018

شكروتقدير

يقول الله تعالى: "وأما بنعمت ربك فحدث". سورة الضحى (11)

أولا وقبل كل شيء نشكر الله العلي القدير ونحمده على فضله علينا ومنحنا القدرة على إتمام هذا العمل المتواضع

نود أن نتقدم بالشكر الجزيل والامتنان الجميل والعرفان الخالص إلى أستاذنا القدير "هشام ريغي" الذي كان لنا خير المشرف فكان سندا وعونا لنا في إنجاز هذا البحث ولم يبخل علينا بنصائحه وإرشاداته وتحفيزاته جزاه الله عنا خير الجزاء.

إلى كل من علمونا أبجدية العلم والمعرفة وكونونا طالبات أساتذتنا الكرام في مختلف أطوار المدرسة الجزائرية عربون محبة وعرفان.

وإلى كل أساتذة قسم علوم التسيير بالمركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف.

حنان فاطمة

الإهداء

الحمد لله الذي هدانا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله، وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه الأخيار

نهدي ثمرة جهدنا إلى من قال الله فيهما "وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه وبالوالدين إحسانا"

إلى من جعلهم الله لدروبنا أنوار، ولجروحنا بلسما فكان سعينا لهم برا وإخلاصا، أدامكم الله لنا ولحياتنا نبراسا ومن علينا برضاكم.

إلى كل الذين يسكنون أفئدتنا ولم يدونهم القلم

وأحبونا في الله فأحببناهم فيه.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز الدور الذي يمكن أن تلعبه الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التأثير على البيئة التنافسية في الدول المضيفة من خلال الحالة الصينية، فهذه الأخيرة استقطبت قيمة كبيرة من تدفقات هذا النوع من الاستثمارات خلال العشريات السابقة وهو ما كان له تأثير واضح على مختلف المؤشرات الاقتصادية الصينية، والتي منها البيئة التنافسية من خلال العديد من القنوات والتي من أبرزها الابتكار والتكنولوجيا، الاستثمار في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، والدور البارز في مجال التجارة الخارجية.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، البيئة التنافسية، الصين.

Abstract:

This study aims at highlighting the role which direct foreing investments play in host countries through the chinese case that later attract a huge value of influxes of this kind of investments throughout previous decades which had an obvious effect on various chinese economic indicators from which the competitive environement arises through various channels most prominent of which are innovation and technology investments in the various sectors of the economic activity and the prominent role in the field of foreign trade.

Key words: direct foreing investment, competitive environment, china.

قائمة المحتويات

قائمة المحتويات:

العنوان	الصفحة
كلمة شكر	
الإهداء	
الملخص	I
قائمة المحتويات	III
قائمة الجداول والأشكال	VI
مقدمة	أ
الفصل الأول:الإطار النظري حول الاستثمارات الأجنبية المباشرة	
تمهيد الفصل	2
المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات	3
المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات	3
الفرع الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات	3
الفرع الثاني: تصنيفات الشركات متعددة الجنسيات	6
المطلب الثاني: أساسيات حول الشركات متعددة الجنسيات	7
الفرع الأول: الأساليب القانونية لتكوين الشركات متعددة الجنسيات	7
الفرع الثاني: العوامل التي أدت إلى انتشار الشركات متعددة الجنسيات وآثارها	8
المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر	10
المطلب الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر	10
الفرع الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر	10
الفرع الثاني: أسباب الاستثمار الأجنبي المباشر ومكوناته	12
المطلب الثاني: أساسيات حول الاستثمار الأجنبي المباشر	13
الفرع الأول: أنواع وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر	13
الفرع الثاني: مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر، عيوبه وعلاقته بالشركات متعددة الجنسيات	15
خلاصة الفصل	18
الفصل الثاني:البيئة التنافسية	
تمهيد الفصل	20

المبحث الأول: الميزة التنافسية	21
المطلب الأول: المنافسة والتنافسية	21
الفرع الأول: المنافسة	21
الفرع الثاني: التنافسية	23
المطلب الثاني: ماهية الميزة التنافسية	26
الفرع الأول: مفهوم الميزة التنافسية	26
الفرع الثاني: مصادر، محددات وأنواع الميزة التنافسية	27
المبحث الثاني: ماهية البيئة التنافسية	31
المطلب الأول: مفهوم البيئة التنافسية	31
الفرع الأول: تعريف البيئة التنافسية	31
الفرع الثاني: تقسيمات البيئة التنافسية	31
المطلب الثاني:عناصر البيئة التنافسية وتحليلها	32
الفرع الأول: عناصر البيئة التنافسية	32
الفرع الثاني: تحليل بيئة المنافسة	33
خلاصة الفصل	36
الفصل الثالث:الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التأثير على البيئة التنافسية في الصين	
تمهيد الفصل	38
المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين	39
المطلب الأول: لمحة تاريخية عن تطور الاقتصاد الصيني	39
الفرع الأول: واقع الاقتصاد الصيني ما قبل الانفتاح	39
الفرع الثاني: مرحلة الانفتاح على العالم	40
المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين	42
الفرع الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في انطلاق الصين	42
الفرع الثاني: تحليل اتجاهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين	43
المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة التنافسية في الصين	47
المطلب الأول: معايير الميزة التنافسية في الاقتصاد الصيني بعد الإصلاح	47
المطلب الثاني:بعض عناصر تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على البيئة التنافسية في الصين	48

الفرع الأول: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الابتكار والتكنولوجيا في الصين	48
الفرع الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين	49
الفرع الثالث: الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتجارة الخارجية في الصين	50
خلاصة الفصل	52
خاتمة	54
قائمة المراجع	57

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول:

الرقم	العنوان	الصفحة
1.3	تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017 (ملايين الدولارات والنسب المئوية)	44
2.3	تطور مخزون الاستثمارات الأجنبية في الصين خلال الفترة 2000-2017 (ملايين الدولارات والنسب المئوية)	45
3.3	التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين في قطاعات مختارة الوحدة (10000 دولار)	50
4.3	مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017 (الوحدة 10000دولار ونسب مئوية)	51
5.3	مساهمة الشركات الأجنبية في الواردات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017 (الوحدة 10000دولار ونسب مئوية)	51

قائمة الأشكال:

الرقم	العنوان	الصفحة
1.1	تصنيف الشركات متعددة الجنسيات	7
2.1	شكل يوضح أشكال الاستثمار الأجنبي	11
3.1	مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر	13
4.1	أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر	14
1.2	أشكال المنافسة	22
2.2	أنواع التنافسية	25
3.2	دورة حياة الميزة التنافسية	28
4.2	أنواع الميزة التنافسية	30
5.2	العناصر الأساسية للبيئة للحالة التنافسية	33
6.2	نموذج القوى لبورتر	34
1.3	تطور التدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017	45

2.3	تطور حصة الصين من التدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التدفقات العالمية والاقتصاديات النامية	45
3.3	تطور مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين خلال الفترة 2000-2017	47
4.3	تطور حصة الصين في مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم وفي الاقتصاديات النامية خلال الفترة 2000-2017	47
5.3	تطور بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال الفترة 2000-20017	48

مقدمة

لقد شهدت مختلف دول العالم اهتماما كبيرا باستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في سبيل تحقيق التطور الاقتصادي، حيث يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم مصادر التنمية في العالم، كما له الدور المهم في التمويل الدولي.

وتتنافس مختلف الدول على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنظر للعديد من المزايا التي ينطوي عليها، خاصة من خلال التأثير على مختلف المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية. وتُعتبر البيئة التنافسية إحدى المجالات التي يُمكن للاستثمار الأجنبي المباشر التأثير عليها.

وتُعتبر الصين من بين الدول التي انفتحت بصورة كبيرة خلال العشريات الماضية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة وهو الأمر الذي يُمكن أن يؤدي إلى التأثير على البيئة التنافسية لهذه الدولة. ومن هنا يُمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما هو دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التأثير على البيئة التنافسية في الصين؟

وللإجابة على هدا التساؤل الرئيسي نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر؟
- هل نجحت الصين في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟
- ما هي قنوات تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على البيئة التنافسية في الصين؟

فرضيات الدراسة:

الفرضية الرئيسية: للاستثمارات الأجنبية المباشرة دور في التأثير على البيئة التنافسية في الصين.

الفرضيات الفرعية:

- ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على العديد من الإيجابيات والتي تدفع الدول إلى التنافس على استقطابه؛
- تعتبر الصين من الدول الرائدة في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- توجد العديد من القنوات التي من خلالها يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على البيئة التنافسية في الصين.

أسباب اختيار الموضوع:هناك أسباب أدت إلى اختيار الموضوع نذكر منها:

- يندرج الموضوع في إطار التخصص المدروس؛
- أخذ حوصلة عن البيئة التنافسية وفهم العلاقة بينها وبين الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- معرفة محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين ونجاحها في استقطاب كم كبير من تدفقاته.

أهمية الدراسة: تكمن أهمية هذه الدراسة في:

- رغم أن موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر قديم نسبيا إلا أنه متجدد دائما وذلك لما أصبح يحظى به من مكانة لدى دول العالم، خاصة الدول النامية؛

- دراسة واقع الاقتصاد الصيني بالنظر للوزن الذي أصبح يحتله هذا الاقتصاد في العالم.

أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى بيان:

- الجوانب النظرية للشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر؛
- التركيز على مفهوم البيئة التنافسية وتسليط الضوء على العناصر المرتبطة بها؛
- تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين ومحددات جذبها؛
- تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على البيئة التنافسية في الصين.

منهجية الدراسة:تماشيا مع طبيعة الموضوع والإشكالية المطروحة تم استخدام المنهجين الوصفي والتحليلي، الوصفي من خلال تقديم إطار نظري حول الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة التنافسية، والتحليلي من خلال تحليل بعض البايانات.

حدود الدراسة:

المكاني: الصين.

الزمني: خلال الفترة 2000 – 2017.

صعوبات الدراسة:

لقد واجهتنا مشاكل وصعوبات متعددة أثناء إعداد هذا البحث ومن بينها ما يلي:

قلة المراجع حول البيئة التنافسية والحالة الصينية؛

ضيق الوقت.

الدراسات السابقة: تتلخص فيما يلي:

1. دراسة جابر سطحي 2017 بعنوان: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين المزيج التسويقي للمؤسسات الجزائرية (دراسة حالة مؤسسة موبيليس، جازي، وأوريدو)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر – بسكرة – الجزائر، 2018/2017.

هدفت الدراسة إلى تحديد أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاد الدول المضيفة وتحليل تدفقاتها الواردة إلى الجزائر بعد تخلي هذه الأخيرة عن النظام الاقتصادي المخطط والتوجه نحو اقتصاد السوق.

ومن أهم ما خلصت إليه هذه الدراسة هو أن البيئة التنافسية التي فرضتها مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر العاملة في قطاع خدمات الهاتف النقال في الجزائر، جعلت مؤسسة موبيليس تعمل جاهدة على التأقلم مع معطيات هذه البيئة.

2. دراسة بن جدو بن علية 2014 بعنوان: الاستراتيجيات التنافسية ودورها في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مؤسسة فندق الأوراسي، رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2015/2014.

من بين أهداف هذه الدراسة إلقاء الضوء على الإستراتيجية والاستراتيجيات التنافسية، وكذا مفهوم الميزة التنافسية ودراسة درجة الترابط بين هذه المفاهيم حيث تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج

أهمها: أن اكتساب ميزة تنافسية ضرورة ملحة للمؤسسة الاقتصادية تفرضها تحديات وعوامل البيئة التنافسية.

3. دراسة محمد عطية محمد ريحان 2012 بعنوان: التجربة الاقتصادية الصينية وتحدياتها المستقبلية، رسالة ماجستير في الاقتصاد من كلية العلوم الاقتصادية والعلوم الإدارية – جامعة الأزهر– غزة، فلسطين، هدفت الدراسة إلى: التعرف على مقومات الاقتصاد الصيني ومحددات نموه المتسارع، وكدا التطرق إلى الدور المهم للتجربة الصينية ومدي الاستفادة منها في تجارب الدول النامية. وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج أبرزها: تمتلك المنتجات الصينية ميزة تنافسية جعلت العديد منها يتفوق على نظيراتها من المنتجات العالمية وبالأخص المنتجات الأمريكية، وتتمثل هذه الميزة في وجود عملة صينية منخفضة وأيدي عاملة ماهرة ورخيصة الأجر، وموارد طبيعية ذات تكاليف منخفضة.
4. دراسة لورنس يحي صالح 2011 بعنوان: الميزة التنافسية ومعاييرها كأساس للتنمية الاقتصادية الصين حالة دراسية، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية السنة التاسعة، العدد الثامن والعشرون، هدفت هده الدراسة إلى دراسة معايير الميزة التنافسية وتطورها، ولاسيما في الاقتصاد الصيني، ومن ثم محاولة الاستفادة من تلك التجربة من قبل الدول النامية التي تصبو إلى التنمية والتقدم، حيث توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أبرزها: أن الصين لم تعتمد في عملية الإصلاح على وفرة عنصر العمل لديها فقط، وإنما عمدت منذ بداية الإصلاح على الأخذ بجميع المحددات التي تساهم في خلق ميزة تنافسية وتنمية البلاد من خلال تطوير الإدارة والقوى العاملة والبحث والتطوير والبنية التحتية وغيرها.

<u>هيكل الدراسة:</u>

لقد اقتضت دراستنا تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول كما يلي:

- الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر.
- الفصل الثاني: البيئة التنافسية.
- الفصل الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة التنافسية في الصين.

الفصل الأول

الإطار النظري

للاستثمار الأجنبي

المباشر

تمهيد الفصل:

لقد تزايدت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الأعوام القليلة الماضية كأحد مكونات التدفقات الرأسمالية للدول، حيث أصبحت من المواضيع المهمة التي حضت باهتمام كبير من الباحثين، وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات بمثابة ركيزة أساسية من ركائز الاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي هذا الصدد سوف نتطرق إلى مبحثين:

المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات

لقد شهد النصف الثاني من القرن العشرين بداية مرحلة جديدة في تطور الحياة الاقتصادية، إذ لم تعد النشاطات الاقتصادية تتم على المستوى المحلي بل تخطته إلى المستوى الدولي، حيث أصبحت أداة هذا التحول والوسيلة هي الشركات متعددة الجنسيات.

وللإلمام بمختلف جوانب هذا الموضوع سنتطرق إلى ماهية الشركات متعددة الجنسيات ومختلف العناصر الأخرى المرتبطة بها.

المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات

إن الحديث عن ماهية الشركات متعددة الجنسيات ونظرا لأهمية ذلك يدفعنا إلى التفصيل في مفهومها ثم الإشارة إلى تصنيفاتها.

الفرع الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

1. نشأة ومراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات:

- من وجهة نظر تاريخية: يشير باركر Parker إلى أن جذور الشركات متعددة الجنسيات تمتد إلى القرن الرابع عشر، حيث كانت الشركات الهولندية والإنجليزية والفرنسية متعددة الجنسيات تسعى للحصول على الموارد الطبيعية التي لا تتوفر في بلدانها.

غير أن الأشكال الحديثة للشركات متعددة الجنسيات يمكن أن يعود تاريخها إلى القرن التاسع عشر على وجه التحديد في الفترة 1914/1870 حينها كان المستثمرون الأوروبيون يقومون بتصدير السلع والخدمات إلى جميع أنحاء العالم ولديهم استثمارات في مختلف البلدان.

وفي فترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية استغلت بعض الشركات ظروف الحرب وقامت بتوسيع مصالحها الدولية، وبالذات تلك الشركات التي تعمل في الصناعات ذات التكنولوجيا الحديثة، وإنتاج السلع التي عليها طلب استهلاكي كبير، وقد أدت ظروف الحرب العالمية الأولى إلى هبوط تدفق رأس المال بين الدول.

في فترة الثلاثينات وبسبب أزمة الكساد والتطورات التي سبقت الحرب العالمية الثانية انخفض نشاط الشركات متعددة الجنسيات خاصة الأمريكية، وقامت بعض الشركات ببيع جزء من ممتلكاتها وفروعها في الخارج.

وفي المرحلة التي تلت الحرب العالمية الثانية وحتى الآن، سجلت الشركات متعددة الجنسيات أكبر انتشار لها منذ نشأتها، ويرجع ذلك إلى العديد من الأسباب منها:

- تأسيس النظام الاقتصادي الدولي المعاصر والذي وضع قواعده مؤتمر بريتون وودز عام 1946؛
- إنشاء المنظمات الدولية؛
- إبرام الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة GATT عام 1947 والتي تنص على تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير التجارة وعدم اللجوء إلى القيود الكمية والإدارية بين الأعضاء؛
- ثورة المواصلات واستقرار الأوضاع الاقتصادية بالبلاد الرأسمالية؛

- توقيع معاهدة روما 1957 والتي أنشئ بمقتضاها السوق الأوروبية المشتركة والتي شجعت التجارة بين الدول الأعضاء عن طريق العديد من الإجراءات منها تخفيض الرسوم الجمركية؛

وبالتالي تغلبت اتفاقية الغات ومعاهدة روما على القوانين التي تعرض الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول الأعضاء، مما أعطى الشركات متعددة الجنسيات حافزا أكبر للانتشار والتوسع في أنشطتها.[1]

- من وجهة نظر الأنشطة متعددة الجنسيات: لقد حاول كتاب كثيرون أن يصفوا المراحل التي تمر بها الشركات متعددة الجنسيات وهي في سبيلها للخروج إلى العمل في أكثر من دولة، ومن هؤلاء الكتاب phatak الذي أعطى التصور التالي للمراحل:

المرحلة الأولى: تبدأ الشركة بتصدير منتجاتها إلى الخارج من خلال وسطاء تسويق في الدولة الأم، ومن الجائز أن يكون هؤلاء الوسطاء، تجار تصدير، وكلاء دوليين، تجار جملة ويكون مركزهم الرئيسي في الدولة الأم.

المرحلة الثانية: بعد زيادة المبيعات في الخارج تبدأ الشركة في البيع المباشر للمستورد أو المشتري في السوق الخارجي، عندئذ تقوم الشركة بإنشاء إدارة الصادرات في الدولة الأم للتعامل مع الصادرات.

المرحلة الثالثة: تقوم الشركة بإنشاء فرع للبيع في الخارج ليتولى أعمال البيع والترويج في سوق خارجي محدود، ويكون مدير فرع البيع مسئولا بشكل مباشر أمام المركز الرئيسي وتكون المبيعات أساسا للوسطاء في السوق الأجنبي.

المرحلة الرابعة: إنشاء شركة تابعة للبيع الخارجي والتي تشبه في عملياتها فرع البيع الخارجي السابق، ولكن الفرق بين الاثنين هو أن الشركة التابعة مندمجة وموجودة ومقيمة في الدول الأجنبية ولهذا فهي تتمتع بدرجة كبيرة من الاستقلال عن فرع البيع.

المرحلة الخامسة: تقرر الشركة أن تقوم بإنتاج المنتج في السوق الخارجي من خلال عقد تصنيع أو عمليات تجميع أو كلاهما.

المرحلة السادسة: تقدم الشركة تسهيلات إنتاجية في السوق الخارجي، وبالتالي يصير لديها شركة في السوق الخارجي، وبالتالي يصير لديها شركة تابعة في الخارج تنتج وتبيع منتجاتها.

المرحلة السابعة: عندما تصبح العمليات الخارجية ذات أهمية بالغة بالنسبة للشركة تضع لها إستراتيجية واحدة هدفها تعظيم ربح الشركة الأم على المستوى العالمي ويصبح اتخاذ القرارات الإستراتيجية يتم بشكل مركزي.[2]

2. تعريف الشركات متعددة الجنسيات: على الرغم من أن مصطلح الشركات متعددة الجنسيات أصبح معروفا ومفهوما لدى الغالبية من المهتمين بهذا المجال، إلا أنه لم يتم الاتفاق على تعريف موحد ودقيق لها.

---

[1] حمودي بن عباس: **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية** –دراسة حالة الصين–رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012/2011، ص ص:57، 58.

[2] عبد العزيز النجار: **الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**، المكتب العربي الحديث، د ط، الإسكندرية، مصر، 2007، ص ص: 80، 81.

عُرفت بأنها: "شركات ذات رؤوس أموال ضخمة تتركز من خلال المركز الأم في إحدى الدول وتنقل نشاطاتها إلى الدول الأخرى من خلال فروعها".[1]

كما عرفت أيضا: بأن "ما يطلق عليه الشركات متعددة الجنسيات هي شركة قومية تحتل مكانتها أساسا في اقتصاد ومجتمع الدولة الأم أي لا حكم على كل من الملكية والإدارة فإدارة الشركات التابعة وإجمال مجموع الشركة تحتكرها الشركة الأم وتحتفظ هذه الأخيرة في يدها بكافة القرارات الأساسية وبمهمة التخطيط والحساب والرقابة وكذلك ملكية المشروعات الأجنبية كاملة في الشركة الأم إذ أنها صاحبة الاستثمار التي تعمل من خلال شركاتها التابعة لها".[2]

وفي تعريف آخر: "هي الشركات العالمية النشاط والتي تعتبر في كل معانيها إحدى السمات الأساسية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، فهي تؤثر بقوة في الاقتصاد العالمي من خلال أنشطتها المختلفة".[3]

مما سبق نستخلص أنه يمكن تعريف الشركات متعددة الجنسيات على أنها: كيان اقتصادي ضخم مكون من عدة وحدات تمارس نشاطها في العديد من الدول تحت إدارة الشركة الأم، وهي مؤسسات ذات مصالح عالمية.

3. خصائص الشركات متعددة الجنسيات: تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بعدد من الخصائص أهمها:

- ضخامة الحجم: تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها وتمثل كيانات اقتصادية عملاقة؛
- ازدياد درجة تنوع الأنشطة: تشير الكثير من الدراسات والبحوث إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في أنشطتها؛
- الانتشار الجغرافي للأسواق: من الميزات التي تتميز بها الشركات المتعددة الجنسيات كبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم؛
- القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم: هذه الخاصية ناتجة عن كون هذه الشركات تتميز بنشاطها الاستثماري الواسع في العالم؛
- إقامة التحالفات الإستراتيجية: وهي تعتبر من السمات الهامة للشركات متعددة الجنسيات، والتي تسعى دوما إلى إقامة تحالفات إستراتيجية فيما بينها، ومن أجل تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية؛[4]
- المزايا الاحتكارية: تتمتع الشركات المتعددة الجنسيات بمجموعة من المزايا الاحتكارية وترجع هذه السمة إلى أن هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات يأخذ شكل سوق احتكار القلة في أغلب الأحوال؛
- تعبئة المدخرات العالمية: أن كل شركة من الشركات متعددة الجنسيات تنظر إلى العالم كسوق واحدة، ومن تم تسعى إلى تعبئة هذه المدخرات من تلك السوق؛

---

[1] موسى سعيد مطر وآخرون: **التمويل الدولي**، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008، ص: 179.

[2] محمد مدحت غسان: **الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة**، دار الراية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013، ص ص: 11، 12.

[3] عثمان أبوحرب: **الاقتصاد الدولي**، دار أسامة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008، ص: 278.

[4] مأمون علي الناصر وآخرون: **التمويل الدولي**، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2016، ص ص: 283، 284.

- تعبئة الكفاءات: تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدم تقيدها بتفضيل مواطني دولة معينة عند اختيار العاملين بها حتى أعلى المستويات، فالمعيار الغالب الذي تأخذ به هو معيار الكفاءة، والنمط المعمول به في اختيار العمالة في هذه الشركات على أساس سلسلة من الاختبارات والمشاركة في الدورات التدريبية؛
- التخطيط الاستراتيجي والإدارة الإستراتيجية: يعتبر التخطيط الاستراتيجي أداة لإدارة الشركات متعددة الجنسيات وهو المنهج الملائم الذي يضمن ويؤدي إلى تحقيق ما تهدف إليه الشركات متعددة الجنسيات والتعرف على ما ترغب في أن تكون عليه في المستقبل.[1]

الفرع الثاني: تصنيفات الشركات متعددة الجنسيات:

تصنف الشركات متعددة الجنسيات وفق عدة معايير من بينها:

1. من حيث شكلها التنظيمي: وتصنف وفق هذا المعيار إلى:

- النمط المركزي: في هذا النمط تكون الشركة وحيدة الجنسية، ولكنها تمتلك مشروعا أو تمارس نشاطها في أكثر من دولة إضافة إلى الدولة المركزية، وهذا يعني أن الصفة الدولية لهذا النوع من الشركات مرتبط بنشاطها الدولي رغم أن ملكيتها واحدة، حيث تدار وتتخذ قراراتها مركزيا.[2]
- النمط اللامركزي: بالمقارنة بالنمط الأول، نجد أنه في ظل هذا النمط توجد درجة عالية من اللامركزية في اتخاذ القرارات وحرية التصرف في كل فروع الشركة بالخارج، كما أنه من المحتمل أن تقل درجة رقابة الشركة الأم على فروعها في الأسواق الأجنبية كما أن هذا النمط تتعدد فيه الجنسيات المالكة للشركة.
- النمط الجغرافي: يتميز هذا النمط بالتكامل والانتشار الجغرافي في ممارسة الأنشطة والعمليات على مستوى العالم. كما تتميز الشركة بكبر الحجم وتوافر الموارد المادية والبشرية والفنية.[3]

2. حسب القطاعات التي تنشط فيها: تصنف حسب هذا المعيار إلى:

- المجموعة الأولى: تشمل الشركات المتكاملة رأسيا وذات مستوى تكنولوجي عالي والتي ينحصر نشاطها في الصناعات الإستراتيجية والصناعية؛
- المجموعة الثانية: تضم الشركات المتكاملة أفقيا وذات مستوى تكنولوجي مرتفع، ولكنه أقل حساسية من الجانب السياسي، أي أقل قابلية للتأميم؛
- المجموعة الثالثة: وتشكل الشركات التي تنقل التكنولوجيا المتقادمة إلى الدول المضيفة من خلال الاستثمار المباشر، وذلك بإقامة فروع إنتاجية وتسويقية تصدر إلى الأسواق العالمية مستغلة بذلك ظروف انخفاض نفقات الإنتاج، وهذا ما لا تجده في بلده الأصلي.[4]

---

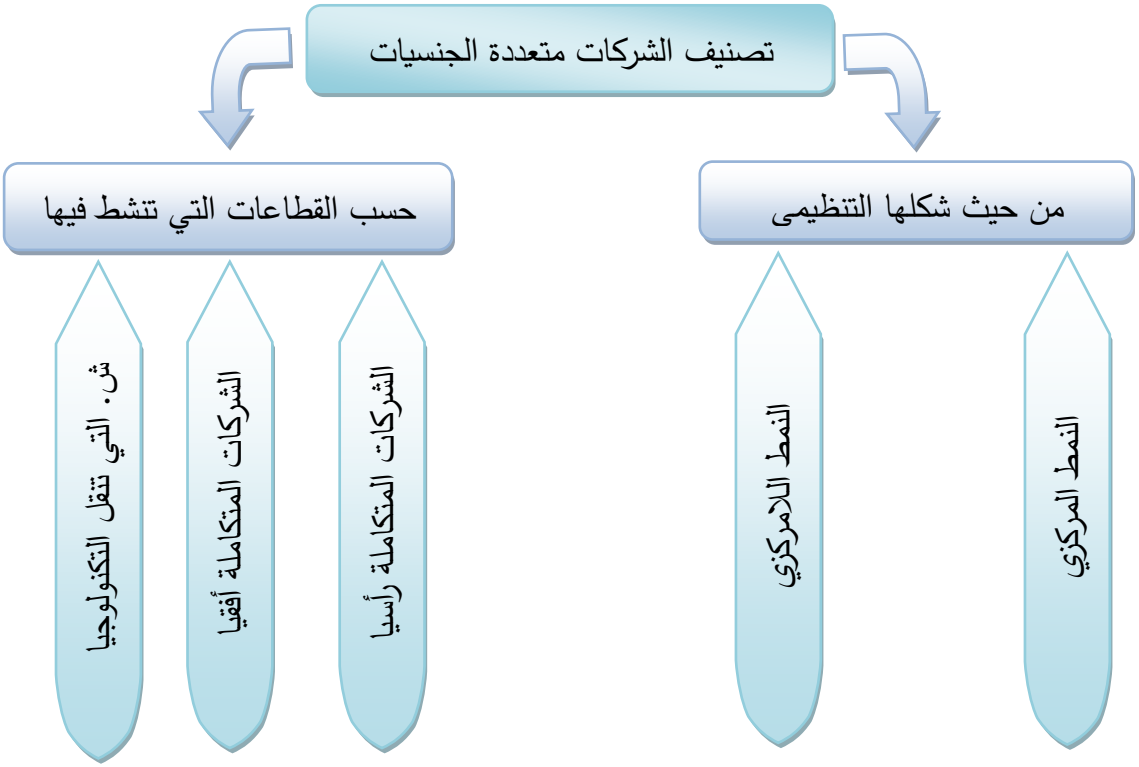
[1] عثمان أبو حرب، مرجع سبق ذكره، ص ص: 283-285.

[2] حمودي بن عباس، مرجع سبق ذكره، ص:61.

[3] خالد راغب الخطيب: **التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات في ضوء معايير التدقيق الدولية**، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص: 136.

[4] جميلة الجوزي، سامية دحماني: **دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة**، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد 06، 2015، ص: 96.

الشكل رقم (1.1): تصنيف الشركات متعددة الجنسيات



المصدر: من إعداد الباحثتين بالاعتماد على المعلومات السابقة.

المطلب الثاني:أساسيات حول الشركات متعددة الجنسيات

سنتناول من خلال هذا المطلب الأساليب القانونية لتكوين الشركات متعددة الجنسيات والعوامل التي أدت لانتشارها وآثارها الايجابية والسلبية.

الفرع الأول: الأساليب القانونية لتكوين الشركات متعددة الجنسيات:

يوجد عدة أساليب قانونية لتكوين هذه الشركات تتمثل في:

1. الاندماج الدولي للشركات: الاندماج الدولي بالمعنى القانوني هو فناء شركة أو أكثر في شركة أخرى، أو فناء شركتين أو أكثر وقيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي فنيت.

ونلاحظ أن الاندماج هو الأكثر شيوعا في العالم الرأسمالي نظرا لارتفاع تكاليف الاندماج بطريقة المزج، حيث تقتضي هذه الطريقة إحلال كافة الشركات التي يتم دمجها وتكوين شركات جديدة بكل ما تفرضه هذه العمليات من نفقات باهظة، أضف إلى ذلك العبء الضريبي الناشئ عن زيادة حجم الأصول التي يتم نقلها من الشركة الجديدة والتي يفرض عليها العديد من الضرائب والرسوم، كالضرائب على دخل الشركات.[1]

2. تكوين شركات وليدة على المستوى الدولي: لتكوين شركات وليدة على المستوى الدولي يتطلب توافر شرطين أساسيين:

- أن يكون للشركة الأم وفقا لأحكام قانونها الوطني الحق في تملك أسهم شركة أخرى؛

[1] محمد مدحت غسان، مرجع سبق ذكره، ص: 38.

- أن يكون من الممكن وفقا لأحكام قانون الدولة المضيفة أن تتملك الشركة الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها؛

ويمكن القول أن النظام القانوني للشركة الوليدة التابعة لشركة أجنبية لا يختلف عن النظام القانوني للشركة الوليدة التابعة لشركة وطنية أخرى.

3. السيطرة على شركات قائمة: قد تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات للسيطرة على شركات أخرى قائمة بالفعل وتحويلها إلى شركات تابعة لها، ولعل هذا الأسلوب قد يصبح ضروريا في بعض الأحيان لو كان الأمر يتعلق بالحصول على مواد أو سلع تنتجها الشركة المراد السيطرة عليها، حيث تصبح السيطرة على مثل هذه الشركة أمرا حيويا ولازما لتحقيق التكامل الرأسي. وهناك طريقتين لتحقيق هذا:

- الاستيلاء عنوة بإرغام المساهمين المسيطرين على الشركة؛
- الاتفاق مع مجموعة المساهمين المسيطرين على نقل السيطرة لهم.[1]

<u>الفرع الثاني: العوامل التي أدت إلى انتشار الشركات متعددة الجنسيات وآثارها:</u>

1. العوامل التي أدت إلى انتشار الشركات متعددة الجنسيات:

هناك عدة عوامل أدت إلى انتشار الشركات متعددة الجنسيات منها:

- كبر حجم الأسواق العالمية؛
- تحسن وسائل النقل والاتصالات؛
- إمكانية الرقابة على فروع الشركة؛
- الاستفادة من انخفاض تكلفة الأيدي العاملة في الدول الأخرى؛
- التمركز بالقرب من المواد الخام؛
- تخفيض تكاليف النقل؛
- الاستفادة من الإعفاءات الضريبية في الدول الأخرى.[2]

2. آثار الشركات متعددة الجنسيات:

للشركات متعددة الجنسيات العديد من الآثار الإيجابية والسلبية تتمثل فيما يلي:

- الآثار الإيجابية: تحقق الشركات متعددة الجنسيات الفوائد التالية:
  - كونها ذات رؤوس أموال ضخمة تعالج العجز في الادخارات المحلية؛
  - تقوم بنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية؛
  - تستخدم هذه الشركات أفضل المهارات والكفاءات الإدارية؛
- الآثار السلبية: تؤدي هذه الشركات إلى إعاقة عملية التنمية وذلك كما يلي:

[1] أحمد عبد العزيز وآخرون: **الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية**، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد الخامس والثمانون، جامعة الملك عبد العزيز، جدة السعودية، 2010، ص ص: 125-127.

[2] موسى سعيد مطر: مرجع سبق ذكره، ص: 179.

- أن الشركات متعددة الجنسيات تعمل في جو احتكاري بحيث لا توافق على دخول شركات محلية لمشاركتها؛
- أن الشركات متعددة الجنسيات تنافس الشركات المحلية مما يؤدي إلى سحب الأموال والعملة الصعبة من الدول المضيفة؛
- زيادة التبعية الاقتصادية إلى الخارج؛
- أن الشركات تشتري كافة مستلزماتها من الشركة الأم؛
- تعمل الشركات متعددة الجنسيات على استغلال قوتها المالية وتعمل على احتكار التكنولوجيا ولا تعمل على نقلها؛
- تلجأ إلى إنتاج السلع الكمالية وعدم إنتاج السلع الأساسية مما يعيق عملية التنمية.[1]

[1] موسى سعيد مطر، مرجع سبق ذكره، ص ص: 180، 181.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر تدفق من تدفقات رؤوس الأموال طويلة الأجل، فقد زادت أهميته على الساحة الدولية في السنوات الأخيرة، فأصبح بديل للقروض الأجنبية في عمليات التمويل.

وقصد الإحاطة به سيتم في البداية تناول مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر ثم سيتم التعرض لأنواعه وأشكاله، وأخيرا سيتم من خلال هذا المبحث رصد العلاقة بينه وبين الشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

إن مصطلح الاستثمار الأجنبي المباشر وإن كان مصطلحا شائعا وكثير التداول، إلا أنه ليس بالمصطلح المتفق على مفهومه الدقيق.

الفرع الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

1. تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

تعددت تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر بتعدد الباحثين في هذا المجال ومن بينها ما يلي :

"يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر دوليا، وفقا لأهم المنظمات الدولية المعنية وهي صندوق النقد الدولي lMF ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD، على أنه ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم (المستثمر المباشر) في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة (مؤسسة الاستثمار المباشر) في اقتصاد آخر. وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، إضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة. ولا يقتصر الاستثمار المباشر على المعاملة المبدئية أو الأصلية التي أدت إلى قيام العلاقة المذكورة بين المستثمر والمؤسسة، بل يشمل جميع المعاملات اللاحقة بينهما، وجميع المعاملات فيما بين المؤسسات المنتسبة، سواء كانت مساهمة أو غير مساهمة".[1]

كما عُرف بأن: "الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يملكه ويديره المستثمر الأجنبي إما بسب ملكيته له، أو ملكيته لنصيب منه يكفل له حق الإدارة".[2]

وفي تعريف آخر: "هو ذلك الاستثمار الذي يقام في دولة مضيفة، إلا أن ملكيته أجنبية تؤول لفرد أجنبي أو لشركة غير وطنية".[3]

من خلال التعاريف السابقة نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو تلك الاستثمارات التي يملكها ويديرها مستثمر أجنبي، وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، حيث تكون ملكيته أجنبية تؤول لفرد أجنبي أو لشركة غير وطنية.

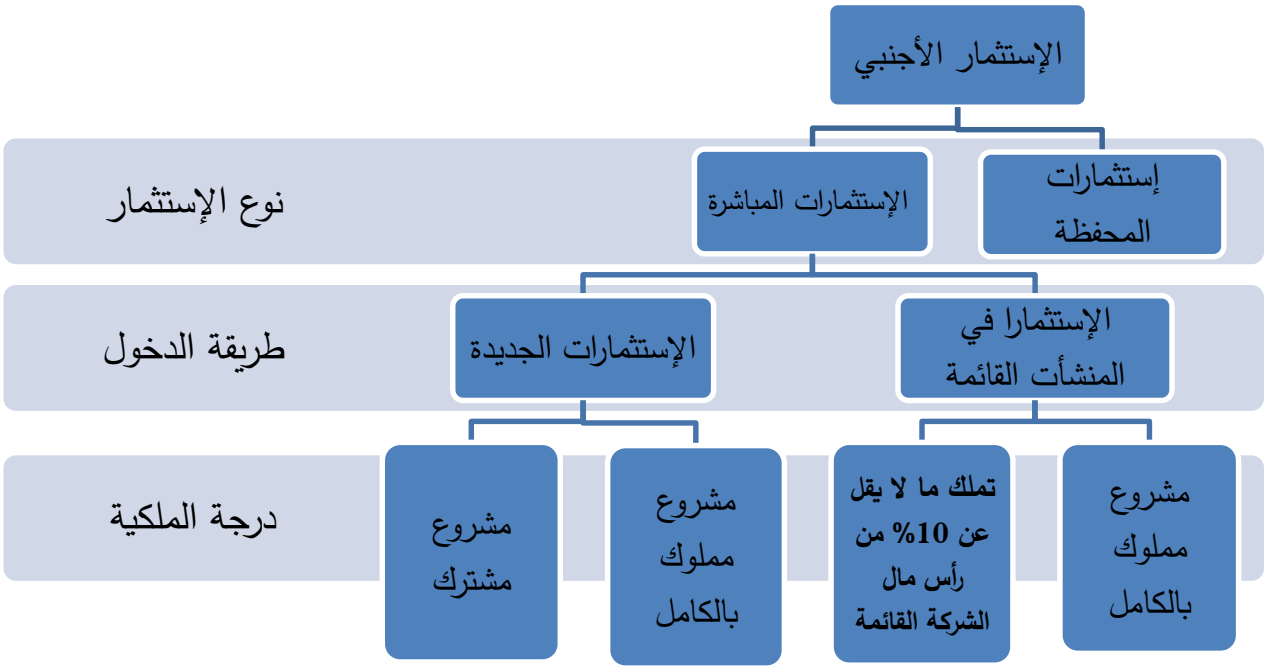
---

[1] المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات: **مناخ الاستثمار في الدول العربية**، 2017، ص 12.

[2] عبد المقصود مبروك: **الآثار الاقتصادية للاستثمارات**، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2006، ص: 31.

[3] سليمان عمر عبد الهادي: **الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي**، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010، ص: 23.

الشكل رقم (2.1):شكل يوضح أشكال الاستثمار الأجنبي



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات: مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2017، ص 12.

2. أهمية وأهداف الاستثمار الأجنبي المباشر

تتمثل أهمية وأهداف الاستثمار الأجنبي المباشر فيما يلي:

- أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر: للاستثمار الأجنبي أهمية كبيرة يمكن إيجازها في العناصر التالية:

- إمداد الدول النامية بحزمة من الأصول المختلفة في طبيعتها والنادرة في هذه الدول عبر الشركات متعددة الجنسيات؛
- المساهمة في خلق فرص العمل وفي رفع إنتاجية هذا العنصر وبالتالي الحد من مشكلة البطالة؛
- رفع معدل الاستثمار في الدول النامية من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن خلال جذب المدخرات المحلية إلى الأنشطة المكملة، ومن ثم ارتفاع عوائد الملكية وهو ما يدفع بدوره إلى زيادة المدخرات وبالتالي الاستثمارات؛
- انتشار الآثار الإيجابية على مستوى الاقتصاد القومي ككل نتيجة العلاقات التي تربط أنشطة الشركات متعددة الجنسيات بالشركات المحلية؛
- تسهم التحويلات الرأسمالية التي تقوم بها الشركات الأجنبية لتمويل مشروعاتها في زيادة الصادرات في الدول المضيفة، وفي تقليل عجز ميزان المدفوعات.[1]

[1] غريب بولرياح: **العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها** دراسة حالة الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10، 2012، ص: 15.

- أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر: للاستثمار الأجنبي عدة أهداف أبرزها:

- المساهمة في إنشاء علاقات اقتصادية بين نطاقات الإنتاج والتخطيط لتحقيق التكامل الاقتصادي؛
- نقل التقنيات التكنولوجية في مجال الإنتاجي التسويقي وحتى الوظائف الإدارية الأخرى؛
  إنشاء أسواق جديدة للتصدير؛
- الاستغلال العقلاني والاستفادة الكاملة من المواد المحلية؛
- تشجيع إنشاء صناعات جديدة كالسياحة والمصارف من خلال استثمارات بين القطاع المحلي والأجنبي.[1]

الفرع الثاني: أسباب الاستثمار الأجنبي المباشر ومكوناته

1. أسباب الاستثمار الأجنبي المباشر

- من وجهة نظر الدولة المضيفة: للدولة المضيفة عدة أسباب تدفعها لجذب وتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر من بينها:

- تأمين مصادر سلعية يحتاجها الاقتصاد الوطني ولا ينتجها محليا أو ينتجها بكميات غير كافية؛
- الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال تحرير التجارة الخارجية؛
- الحصول على مصدر للتمويل طويل الأجل؛
- الحصول على التكنولوجيا المتقدمة وبالتالي مواكبة التطورات؛
- تخفيض نسبة البطالة، من خلال المشاريع الاستثمارية والمقدمة من طرف المستثمر الأجنبي.

- من وجهة نظر المستثمر الأجنبي: للمستثمر الأجنبي عدة أسباب، تدفعه إلى الاستثمار في بلد غير بلده الأصلي، من بين هذه الأسباب نذكر:

- الاستفادة من الانخفاض النسبي لتكلفة عوامل الإنتاج الأخرى في الدول المضيفة للاستثمار؛
- الاستفادة من التسهيلات، أو المزايا، أو الإعفاءات المقدمة لتشجيع قدوم الاستثمارات الأجنبية إلى تلك الدول؛
- انخفاض حدة المنافسة في الجودة والسعر في البلد المضيف؛
- نجاح الشركات محليا يدفعها للتوسع نحو الأسواق الأجنبية للزيادة من ربحيتها؛
- الحصول على حصة في السوق الدولية، حيث تكتسب الشركة بالاستثمار في الخارج المزيد من الخبرة من منافسيها.

2. مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر

توجد ثلاث عناصر أساسية يتشكل منها الاستثمار الأجنبي المباشر وهي:

[1] زينب شقوف: **أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل أزمة النفط** – دراسة حالة الجزائر – سنة 2014، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير تخصص "مالية وبنوك"، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف –ميلة–2016/2015، ص ص: 18، 19.

- رأس المال الأولي: وهو مبلغ التمويل الذي يقدمه المستثمر الأجنبي لشراء حصة من مشروع في بلد آخر غير بلده الأصلي، وتشترط بعض المؤسسات الدولية بلوغ هذه المساهمة نسبة 10% على الأقل من رأس مال المشروع المساهَم فيه ليصبح هذا الاستثمار مباشر؛
- الأرباح المعاد استثمارها: تتمثل في الحصة الخاصة بالمستثمر الأجنبي من أرباح استثماراته في البلد المضيف للاستثمار وغير المحولة إلى بلده الأصلي، بل بقيت محتجزة لدى المشروع المحلي مصدر هذا الربح بهدف إعادة استثمارها، أي تحويلها إلى استثمارات جديدة ملكا لشخص أجنبي، وبهذا يصبح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر هو حاصل جمع المساهمة الأولية مع الأرباح المعاد استثمارها داخل نفس البلد؛
- القروض داخل الشركة الواحدة: تتمثل في الديون طويلة الأجل للشركة الأم اتجاه فروعها في الخارج، أو بين فروع الشركة الواحدة المتواجدة في عدة بلدان.[1]

الشكل رقم (3.1): مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر

المصدر: من إعداد الباحثتين بالاعتماد على المعلومات السابقة.

المطلب الثاني: أساسيات حول الاستثمار الأجنبي المباشر

سنتطرق في هذا المطلب إلى أنواع وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، مزاياه وعيوبه إضافة إلى علاقته بالشركات متعددة الجنسيات

الفرع الأول: أنواع وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

للاستثمار الأجنبي المباشر أنواع وأشكال تتمثل فيما يلي:

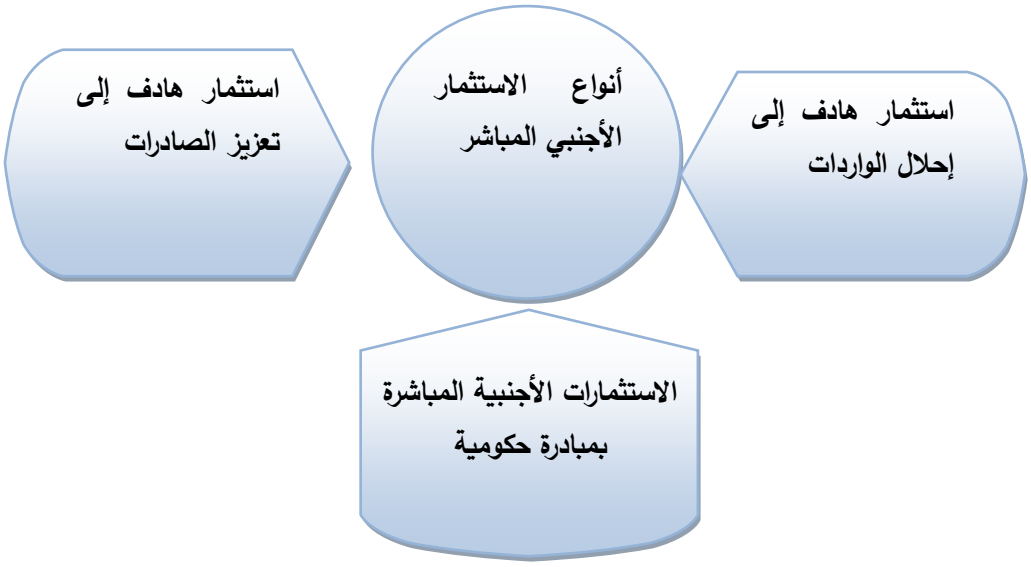
1. أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر:

تعددت أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر وفقا لعدة تصنيفات من بينها التصنيف من وجهة نظر الدولة المضيفة وتم تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر وفق هذا التصنيف إلى:

[1] عبد الكريم بعداش: **الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص النقود والمالية، جامعة الجزائر، 2008/2007، ص: 51.

- الاستثمار الهادف إلى إحلال الواردات: يكون هدف الدولة المستقطبة لهذا النوع من الاستثمار هو تحقيق التوازن والنمو الاقتصادي الذي يؤهلها إلى انتهاج سبل التنمية المستدامة وتعويض احتياجاتها من السلع والخدمات التي تستوردها من الخارج، بسلع محلية الصنع؛
- الاستثمار الهادف إلى تعزيز الصادرات: يكون هدف الدولة المضيفة من وراء استقطاب مثل هذا النوع من الاستثمارات تعزيز قدرتها على التصدير، وبالتالي الرفع من قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية مما ينعكس بالإيجاب على حالة اقتصادها المحلي؛
- الاستثمارات الأجنبية المباشرة بمبادرة حكومية: عادة ما تتخذ هذه الاستثمارات صفة المشاريع الخيرية كالمنح والهبات ومبادرات إعادة الإعمار عند حدوث الكوارث.[1]

الشكل رقم (4.1): أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: من إعداد الباحثتين بالاعتماد على المعلومات السابقة.

2. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

للاستثمار الأجنبي المباشر عدة أشكال أهمها:

- الاستثمار المشترك: هو مشروع يمتلكه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، ولا تقتصر المشاركة على رأس المال المساهم بل قد تشمل الإدارة، الخبرة، براءات الاختراع والعلامات التجارية.
- الاستثمارات المملوكة بالكامل لمستثمر أجنبي: يعتبر هذا النوع من الاستثمارات من الأشكال المفضلة لدى الشركات المتعددة الجنسيات بسبب خوفها من تسرب التكنولوجيا التي تمتلكها إلى الشركات المحلية، على عكس الدولة المضيفة التي تتردد كثيرا في السماح بتواجد هذا الشكل خوفا من الاحتكار والتبعية الاقتصادية.

[1] محمد العيد بيوض: **تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية** دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب، رسالة ماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011/2010، ص ص: 32، 33.

- مشروعات أو عمليات التجميع: تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعه ليصبح منتجا نهائيا.
- الاستثمار في المناطق الحرة: يهدف إنشاء المناطق الحرة إلى تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، ولأجل هذا الغرض تسعى الدول لجعل المناطق الحرة جذابة للاستثمارات وذلك بمنح المشاريع الاستثمارية فيها العديد من الحوافز والمزايا والإعفاءات.[1]

الفرع الثاني: مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر، عيوبه وعلاقته بالشركات متعددة الجنسيات

1. مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر

إن تفضيل مختلف الدول المضيفة للاستثمار المباشر عن باقي أنواع الاستثمارات الأجنبية، لإدراكها للمزايا التي يمكن أن تجنيها من هذا النوع، والمتمثلة في دفع عجلة النمو الاقتصادي، ولكن بالمقابل لا يعني أنه لا يخلو من العيوب التي يمكن حدوثها.

- مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر: يمكن إبراز مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر في النقاط التالية:

- توفير مصدر متجدد وبشروط جيدة للحصول على العملات أو رؤوس الأموال الأجنبية لتمويل برامج وخطط التنمية؛
- الإسهام في تنمية الملكية الوطنية ورفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج القومي وخلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وذلك عن طريق قيام أفراد المجتمع بالمساهمة في مشروعات الاستثمار أو استحداث مشروعات جديدة مساندة للمشروعات الاستثمارية الأجنبية؛
- تسهيل حصول الدول المضيفة على التقنيات الحديثة والمطورة خاصة لبعض أنواع الصناعات؛
- توفير فرص عمل جديدة، فضلا عن المساعدة في تنمية وتدريب الموارد البشرية في الدول المضيفة وإن كان ذلك يتوقف على ما تضعه تلك الدول على ضوابط وشروط؛
- تذكية المنافسة بين الشركات المحلية، وما يصاحبها هذا التنافس من منافع عديدة تتمثل في خفض الاحتكار وتحفيز الشركات على تحسين نوعية الخدمات والمنتجات؛
- المساعدة في فتح أسواق جديدة للتصدير، لاسيما أن الشركات متعددة الجنسيات لديها أفضل الإمكانيات للنفاذ إلى أسواق التصدير بما تمتلكه من مهارات تسويقية عالية؛
- الإسهام في تحسين وضعية ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير وتقليص الواردات وتدفق رؤوس الأموال الأجنبية.

وحقيقة الأمر أنه لا يمكن تجاهل دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تحقيق معدلات نمو ملحوظة وسريعة في حصص تصدير السلع الصناعية للدول النامية مما يؤثر على النمو الاقتصادي لتلك الدول.

[1] حمودي بن عباس: **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية**-دراسة حالة الصين-رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012/2011، ص ص: 21، 22.

وهذا ما يفسر تنافس الدول النامية للفوز بأكبر حصة ممكنة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة واعتمادها الكثير من الامتيازات والتسهيلات والحوافز لجدب المستثمرين، في حين فتحت بعض الدول المجال أمام الاستثمار الأجنبي في كافة القطاعات، فقد قامت دول أخرى باستثناء بعض القطاعات باعتبارها إستراتيجية أو تمس الأمن القومي والاقتصادي للدولة.[1]

- عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر:

ومن بين عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر:

- قد يهيمن المستثمر الأجنبي على بعض الصناعات في الدول المضيفة، فعلى سبيل المثال: في فرنسا يسيطر الاستثمار الأجنبي المباشر على ثلاث أرباع قطاع الكومبيوتر ومعدات تشغيل المعلومات؛
- إن الاستخدام المكثف للتكنولوجيا في عملية الاستثمار الأجنبي المباشر سوف يؤدي إلى زيادة البطالة في البلد المضيف؛
- إن اختلاف العادات والمعتقدات بين المستثمر والبلد المضيف قد يؤثر سلبا في الثقافة الوطنية، وهذا من خلال ترويج السلع الاستهلاكية السيئة؛
- المستثمر الأجنبي قد يهدد سيادة الدولة وهذا من خلال الضغوط التي يمارسها على حكومة البلد المضيف، وهذا خاصة إذا كان الاستثمار في القطاعات الإستراتيجية؛
- استخدام المستثمر الأجنبي طرق ملتوية من أجل التهرب الضريبي وتحويل العملة الأجنبية؛
- يمكن أن يكون الاستثمار الأجنبي المباشر عاملا في تحويل الموارد المالية المحلية إلى الخارج وكذا خروج الأموال في شكل أرباح وعوائد على المدى الطويل وهذا عندما يصل الاستثمار إلى درجة النضج؛
- إن منح الإعفاءات الضريبية للشركات الأجنبية قد ينجم عنه تقليص في الموارد المتاحة للمؤسسات المحلية، مما يتطلب موازنة الفوائد قصيرة الأجل بالفوائد طويلة الأجل، قد تأتي لقيام الشركات الأجنبية بخلق وظائف معينة في الوقت الحالي، لكن ذلك قد يكون على حساب الاستثمار الرأس مالي المتاح للمؤسسات المحلية، والتي ستبقى في بلادها حتى ولو غادرتها الشركة الأجنبية، إلا أن مسألة بقاء المؤسسة المحلية في العمل بعد مغادرة الشركة الأجنبية محل جدل، كما أن قدرة الشركات الأجنبية على دفع أجور أعلى يجعل من الصعب على المؤسسات المحلية المنافسة لاستقطاب أفضل الكفاءات.[2]

2. العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات:

اختلفت الآراء حول العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات وهي كالاتي:

- الرأي الأول: الشركات متعددة الجنسيات هي تجسيد للاستثمار الأجنبي المباشر: بمعنى أن الشركات متعددة الجنسيات هي الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص والعكس صحيح.

[1] **الاستثمار الأجنبي المباشر**، تعاريف وقضايا، سلسلة تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد 33، 2004، ص: 11.

[2] فاروق سحنون، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

- الرأي الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر هو أداة ميلاد ونمو الشركات متعددة الجنسيات: يرى كولد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر أداة ميلاد ونمو الشركات متعددة الجنسيات حيث أن جوهر شركة الأعمال هو الإنتاج والتوزيع والأنشطة الأخرى التي تولد النتائج والأرباح.
- الرأي الثالث: الشركة متعددة الجنسيات هي أداة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الأجنبية: يرى هذا النوع أن هناك مجموعة من المؤسسين لديهم هدف واحد ويرغبون في تحقيقه، وعليه فإنهم يقومون بإنشاء هذه الشركات لتحقيق أهدافهم بالعمل في الدول الأجنبية.
- الرأي الرابع: العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر: هي علاقة دائرية حيث تقوم الشركة الوطنية بالاستثمار الأجنبي المباشر في العديد من الدول، وبالتالي تتحول إلى شركات متعددة الجنسيات في عملياتها.[1]

[1] عبد العزيز النجار، مرجع سبق ذكره، ص ص: 29-33.

خلاصة الفصل:

لقد تطرقنا في هذا الفصل إلى مختلف الجوانب المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات من مفهوم، تصنيفات، آثارها الايجابية والسلبية، ثم أشرنا إلى مختلف الجوانب المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات، ماهيته، أنواعه وأشكاله، وهذا النوع من الاستثمارات يتمتع بالعديد من المزايا، إلا أنه في نفس الوقت ينطوي على العديد من العيوب كذلك.

الفصل الثاني

البيئة التنافسية

تمهيد الفصل:

في ظل التغيرات الحاصلة في محيط المؤسسات أصبحت هذه الأخيرة أمام حتمية التكيف مع التحديات التي يفرضها المحيط التنافسي، لأن المنافسة أصبحت حقيقة واقعية باعتبارها الآلية الأساسية للمؤسسة في اقتناص الفرص وغزو الأسواق في مختلف المناطق والسيطرة عليها، وتحقيق مكانة تنافسية تمكنها من مواجهة التحديات والتهديدات الموجودة في السوق. وسنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى الجوانب المتعلقة بالمنافسة والبيئة التنافسية من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: الميزة التنافسية

المبحث الثاني: ماهية البيئة التنافسية

المبحث الأول: الميزة التنافسية

شكلت الميزة التنافسية أحد أهم المواضيع دراسة ونقاشا ليس في المجال الإداري فحسب وإنما في المجال الاقتصادي كذلك، وقبل الولوج لمفهوم الميزة التنافسية سنحاول إلقات النظر لبعض المصطلحات ذات الصلة بها وهي المنافسة والتنافسية.

المطلب الأول: المنافسة والتنافسية

تعتبر المنافسة والتنافسية حقيقة أساسية تحدد نجاح أو فشل الشركة، واستمرارها والحفاظ على موقعها التنافسي مقارنة مع منافسيها، وعليه سوف نحاول في هذا المطلب تناول الجوانب الأساسية المتعلقة بهما.

الفرع الأول: المنافسة

1. تعريف المنافسة: تعددت تعاريف المنافسة بتعدد الباحثين في هذا المجال، ومن بين هذه التعاريف نذكر:

- "تعرف المنافسة بأنها شكل من أشكال تنظيم الاقتصاد يحدد آليات العمل داخل السوق والعلاقات المختلفة مابين المتعاملين الاقتصاديين داخله بشكل يؤثر في تحديد السعر".[1]
- "المنافسة تتضمن أن تقوم جميع مؤسسات التجزئة ببيع سلع ومنتجات متشابهة نسبيا، وتهدف كل منها إلى كسب وجذب أكبر عدد من المستهلكين لتحقيق أكبر قدر من الأرباح".[2]
- "المنافسة تعني وجود عدد من المنظمات التي تلبي نفس حاجات ورغبات وأذواق الزبائن من خلال ما تقدمه من منتجات أو خدمات".[3]

ومن مجمل التعاريف السابقة نجد أن المنافسة هي عبارة عن وجود عدد من المنظمات تقوم ببيع سلع ومنتجات متشابهة تلبي نفس حاجات ورغبات الزبائن وتحدد آليات العمل داخل السوق والعلاقات بين المتعاملين وهذا لتحقيق أكبر قدر من الأرباح وجذب أكبر عدد من المستهلكين.

2. أشكال المنافسة: يمكن التمييز بين أشكال المنافسة التالية:

- المنافسة الكاملة (التامة): إن تحقق المنافسة الكاملة، كحالة نظرية من الحالات يمكن لسوق السلع والخدمات أن يعرفها، ويشترط هذا النوع توفر جملة من الشروط نوجزها فيما يلي:
  - تعدد عارضي وطالبي السلعة الواحدة؛
  - حرية الدخول إلى السوق والخروج منه؛
  - توفر المعلومات الكافية عن السوق؛
  - تجانس السلعة؛

[1] أحمد زغدار: المنافسة – **التنافسية والبدائل الإستراتيجية**، دار جرير للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011، ص: 12.

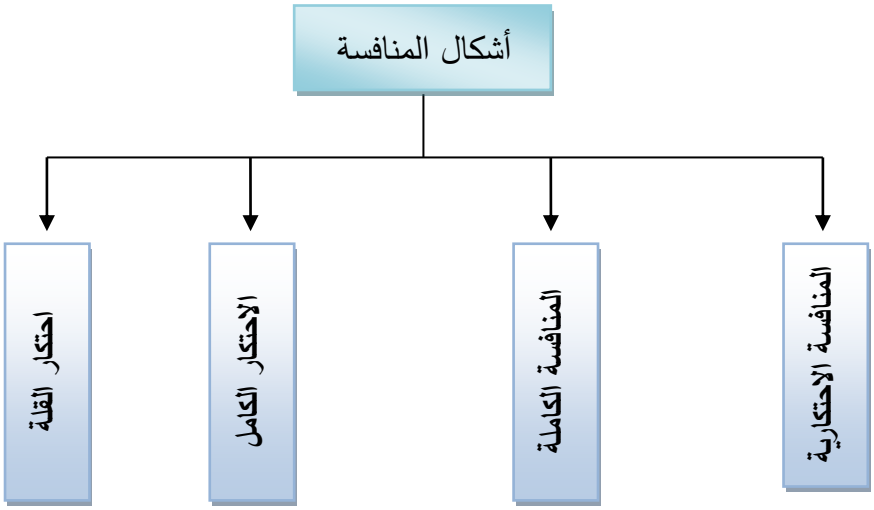
[2] محمد عبد الله العوامرة: **إدارة التجزئة المنظور التطبيقي**، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010، ص: 107.

[3] بن علية بن جدو: **الاستراتيجيات التنافسية ودورها في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية** دراسة حالة مؤسسة فندق الأوراسي، رسالة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2015/2014، ص: 12.

- حرية انتقال عوامل الإنتاج.

- الاحتكار: هذه الحالة تظهر عندما تكون هناك مؤسسة واحدة تقدم السلعة أو الخدمة في دولة ما أو منطقة ما، حيث يسيطر منتج واحد أو مؤسسة واحدة على السوق أمام العديد من المشترين، فالمنتج بهذا يكون دون منافس مباشر في صنعه لمدة محدودة.[1]
- الاحتكار الكامل: يعني هذا النوع كما يظهر من اسمه وجود منتج واحد للسلعة بدون أي منافس، وهذا دليل يعني أيضا بأنه ليس بديل للسلعة كما وأنه ليس هناك أي تأثير لقوى الطلب والعرض، وأن المحتكر يتحكم بالسعر والكمية بالكيفية التي يراها مناسبة له.
- احتكار القلة: يتضمن احتكار القلة زيادة المنافسة حيث أن السلعة يحتكرها عدد محدود من المنتجين/الموزعين، ويتميز المنتجون هنا بكبر حجم إمكاناتهم ومواردهم المختلفة، إضافة إلى ذلك كل منتِج من المنتجين يكون على دراية كاملة بمنافسه وكل منهم يتطلع إلى تحقيق أكبر قدر من الأرباح والحصة السوقية، فهم يتمتعون باتفاق ضمني فيما بينهم لتحقيق مصالحهم المتبادلة.[2]

الشكل رقم (1.2): أشكال المنافسة



المصدر: من إعداد الباحثتين بالاعتماد على المعلومات السابقة.

3. أسباب المنافسة وأهدافها:

- أسباب المنافسة: توجد العديد من الأسباب التي أبرزت المنافسة كعامل أساسي في الوقت الراهن خاصة في مجال الأعمال، ونذكر من أهمها ما يلي:

- انفتاح الأسواق وتحرير التجارة الدولية نتيجة اتفاقيات الجات وقواعد منظمة التجارة العالمية ما أدى بتعدد الفرص في الأسواق العالمية؛

[1] بن علية بن جدو، نفس المرجع، ص: 14.

[2] محمد عبد الله العوامره، مرجع سبق ذكره، ص ص: 110، 111.

- التطورات التقنية المتسارعة في مجال البحث والتطوير ما أدى بتسارع الإبداع والابتكار وارتفاع الطاقات الإنتاجية وكذلك مستويات الجودة؛
- تعدد مصادر المعلومات وطرق الحصول عليها بفعل التطور اللامتناهي في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال ما أدى إلى سهولة تبادل المعلومات والاتصالات بين مختلف المؤسسات بفضل شبكة الانترنت والإنترانت وغيرها؛
- تعدد أساليب دراسة السوق كتقنيات القياس المرجعي وغيرها من الأساليب التي أصبحت المؤسسات الحديثة تستخدمها لمعرفة مركزها التنافسي.

وعلى إثر هذه الأسباب وغيرها أصبحت المؤسسات تنتهج أسلوب المنافسة من أجل تعزيز وتطوير قدراتها التنافسية.[1]

- أهداف المنافسة: هناك عدة أهداف للمنافسة نذكر من بينها:

- تحقيق درجة عالية من الكفاءة، بمعنى أن المؤسسة تحقق نشاطها أو أعمالها بأقل مستوى من التكاليف، وفي ظل التطور التكنولوجي المسموح به، فالمنافسة تساهم في بقاء المنظمات الأكثر كفاءة؛
- التطور والتحسين المستمر للأداء، وهذا من خلال التركيز على الإبداعات التكنولوجية والابتكارات، والتي تكونت تكلفتها مرتفعة نسبيا، إلا أنها صعبة المحاكاة من قبل المنظمات المنافسة؛
- الحصول على نمط مفيد للأرباح، إذ تتمكن المنظمة ذات الكفاءة الأعلى والأكثر تطورا من تميزها وتفوقها في أدائها.[2]

الفرع الثاني: التنافسية

1. تعريف التنافسية: للتنافسية تعاريف عدة من بينها:

- "هي القدرة على تزويد الزبائن بمنتجات/ خدمات بشكل أكثر كفاءة وفاعلية من المنافسين الآخرين في السوق".[3]
- "هي قدرة المنظمة على توفير السلع والخدمات في السوق بصورة أكثر كفاءة من باقي الشركات المنخرطة في هذا الميدان، وهذا يعتمد على قدرة المنظمة في استثمار الأفكار والموارد بطريقة مؤثرة للكلفة، وذلك لتحقيق الأهداف المرغوبة من أجل إيجاد منتجات أو خدمات لزبائنها تفي أو تتجاوز المتطلبات للزبون وطموحاته".[4]

---

[1] خديجة بوخريصة: **اليقظة الإستراتيجية ودورها في تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية** – دراسة حالة مؤسسة تكرير السكر رام مستغانم–رسالة ماجستير في إدارة الأعمال – تخصص إستراتيجية، جامعة وهران 2، 2015/2014، ص: 78.

[2] خديجة بوخريصة: المرجع نفسه، ص ص: 78، 79.

[3] سعد علي العنزي، جواد محسن راضي: **التحالفات الإستراتيجية في منضمات الأعمال مفاهيم – مداخل – تطبيقات**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011، ص: 177.

[4] سعد علي العنزي: **إبداعات الأعمال قراءات في التميز الإداري والتفوق التنظيمي**، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2014، ص: 264.

- "هي قدرة الشركات على الاستمرار في تحقيق الأرباح وإنتاج المنتجات التي تلبي متطلبات السوق الحرة المفتوحة من حيث الجودة والسعر وغيرها من العوامل".[1]

مما سبق نستنتج أن التنافسية هي القدرة على توفير السلع والخدمات بأكثر كفاءة وفاعلية من باقي المنافسين قصد تحقيق الأهداف المرغوبة.

2. محددات التنافسية: يمكن حصر محددات التنافسية فيما يلي:

- عوامل الإنتاج: يصنفها بورتر إلى خمس مجموعات أساسية: الموارد البشرية، الموارد المادية وموارد المعرفة، رأس المال، والبنية التحتية، فهو يعتبر أن نجاح الدول في صناعتها يكون عند خلق منتج متميز وأكثر أهمية من خلال الاستغلال الأمثل لتلك العوامل.
- الطلب: يشير هذا العنصر إلى أهمية تأثير الطلب المحلي على نجاح منتجات أو خدمات صناعة معينة، فتحقيق المزايا التنافسية يتطلب الانطلاق من الطلب المحلي المعتمد على الجودة، وهذا يعد خطوة أساسية في تحقيق القدرة على تلبية الطلب العالمي والمنافسة دوليا.
- الصناعات المدعمة وذات الصلة: إن نجاح صناعة معينة دوليا يوفر فرص تدفق المعلومات وتبادل التقنيات التي ترفع مستوى الإنتاجية وتسمح بزيادة الطلب على المنتجات أو الخدمات المكملة التي تعرضها الصناعة ذات الصلة.
- إستراتيجية المؤسسات: تتمكن من خلالها المؤسسات من اختراق الأسواق الدولية، فلا يمكن لصناعة ما اكتساب ميزة تنافسية دولية إلا إذا كان لمؤسساتها الكفاءة الكاملة لاستراتيجياتها وهياكلها التنظيمية والقدرة العالية لسياساتها وأساليبها الإدارية على أن تتلاءم مع البيئة المحلية.
- دور الدولة: رغم الاختلافات المتعددة القائمة حول دور الدولة في دفع عجلة التنافسية، إلا أنه يمكن التأكد من تحول هذا الدور من التدخل المباشر للحكومة بالدعم والحماية للأعمال التجارية، إلى دور المساندة وخلق بيئة تساعد على اكتساب المزايا التنافسية.
- أحداث الصدفة: تعد هي الأخرى ركنا ثانويا في النموذج وتتمثل في الظروف التي تطرأ بشكل مفاجئ وتكون خارج نطاق المؤسسات والدولة على حد سواء، والتي لا يمكن التحكم فيها كحدوث تحولات هامة في الأسواق المالية العالمية أو أسعار الصرف، انقطاع مفاجئ في التكنولوجيا، القرارات السياسية للحكومات الأجنبية والحروب.[2]

3. أنواع التنافسية: هناك صنفين للتنافسية على النحو الآتي:

- التنافسية حسب الموضوع: تتضمن تنافسية المنتج وتنافسية المؤسسة:

[1] جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل: **تنافسية الصادرات السلعية في الدول العربية**، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2012، ص 4.

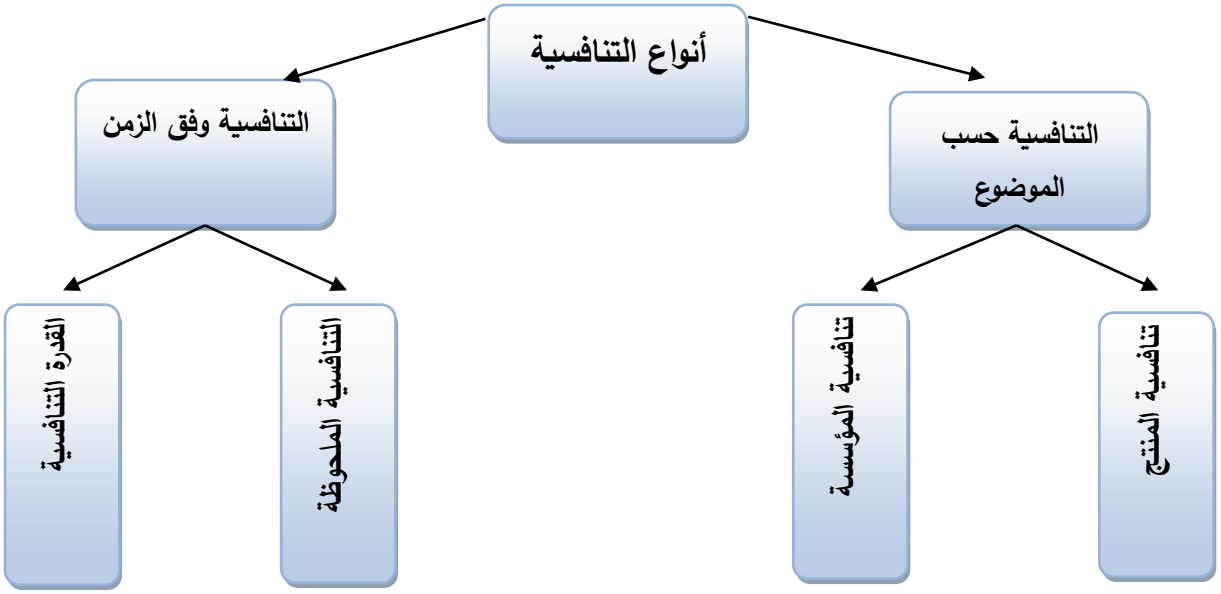
[2] هيبة الله أوريسي: **تنافسية القطاع السياحي وانعكاساته على التنمية المستدامة في الدول العربية** دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر، رسالة ماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة 2012/201،ص: 20، 21.

- تنافسية المنتج: تعتبر تنافسية المنتج شرطا لازما لتنافسية المؤسسة، لكنه ليس كافي وكثيرا ما يعتمد على سعر التكلفة كمعيار وحيد لتكلفة منتج معين، ويعد ذلك أمرا مضلا باعتبار أن هناك معايير أخرى قد تكون أكثر دلالة، كالجودة وخدمات ما بعد البيع، وعليه يجب اختيار معايير معبرة تمكن من التعرف الدقيق على وضعية المنتج في السوق في وقت معين.
- تنافسية المؤسسة: يتم تقويمها على مستوى أشمل من تلك المتعلقة بالمنتج، حيث لا يتم حسابها من الناحية المالية في نفس المستوى من النتائج، في حين يتم التقويم المالي للمنتج بالاستناد إلى الهامش الذي ينتجه هذا الأخير، أما تنافسية المؤسسة فيتم تقويمها أخذين بعين الاعتبار هوامش كل المنتجات من جهة، والأعباء الإجمالية من جهة أخرى.

- التنافسية وفق الزمن: تتمثل في التنافسية الملحوظة والقدرة التنافسية:

- التنافسية الملحوظة: تعتمد هذه التنافسية على النتائج الايجابية المحققة خلال دورة محاسبية غير أنه يجب التفاؤل بشأن هذه النتائج، لكونها قد تنجم عن فرصة عابرة في السوق، أو عن ظروف جعلت المؤسسة في وضعية احتكارية، فالنتائج الايجابية في المدى القصير قد لا تكون كذلك في المدى الطويل.
- القدرة التنافسية: تستند القدرة التنافسية إلى مجموعة من المعايير، حيث أن هذه الأخيرة تربطها علاقات متداخلة فيما بينها، فكل معيار يعتبر ضروري لأنه يوضح جانبا من القدرة التنافسية، وتبقى المؤسسة في بيئة مضطربة، ولكنه لا يكفي بمفرده وعلى خلاف التنافسية الملحوظة فإن القدرة التنافسية تختص بالفرص المستقبلية، وبنظرة طويلة المدى من خلال عدة دورات استغلال.[1]

الشكل رقم (2.2): أنواع التنافسية



المصدر: من إعداد الباحثتين بالاعتماد على المعلومات السابقة.

[1] هبة الله اوريسي: نفس المرجع، ص ص: 7-9.

المطلب الثاني: ماهية الميزة التنافسية

أصبحت المنظمات المعاصرة تهتم أكثر ببناء مزايا تنافسية غير قابلة للتقليد تمكنها من تحقيق التميز والتفوق المستمر على منافسيها كجذب عدد أكبر من العملاء.

الفرع الأول: مفهوم الميزة التنافسية

1. تعريف الميزة التنافسية: اختلفت تعاريف الميزة التنافسية باختلاف الباحثين في هذا المجال وتعددهم، ومن بينها نذكر:

"الميزة التنافسية هي قدرة المنظمة على تحقيق التفوق السوقي على المنافسين لمدة من الزمن، وتكون قابلة للمحاكاة من قبل المنافسين لاحقا".[1]

"يشير مفهوم الميزة التنافسية إلى قدرة المنظمة على صياغة وتطبيق الاستراتيجيات التي تجعلها في مركز أفضل بالنسبة للمنظمات الأخرى العاملة في نفس النشاط، وتتحقق من خلال الاستغلال الأفضل للإمكانيات والموارد الفنية والمادية والمالية والتنظيمية بالإضافة إلى القدرات والكفاءات والمعرفة وغيرها من الإمكانات التي تتمتع بها المنظمة والتي تمكنها من تصميم وتطبيق استراتيجياتها التنافسية".[2]

"الميزة التنافسية هي قدرة المنظمة على التفوق في مجالات متعددة مثل: السعر، الجودة، اكتشاف فرص السوق، الاستجابة السريعة للتغيرات في حاجات الزبائن، خلق قيمة للزبائن.[3]

ومنه نستنتج أن الميزة التنافسية هي قدرة المنظمة على تحقيق التفوق في مختلف المجالات مثل: السعر، الجودة، وذلك من خلال الاستغلال الأمثل لكافة إمكانياتها المادية والتنظيمية التي تمكنها من تصميم وتطبيق استراتيجياتها التنافسية.

2. أهمية وأهداف الميزة التنافسية:

- أهمية الميزة التنافسية: تتمثل فيما يلي:

- خلق قيمة للعملاء تلبي احتياجاتهم وتضمن ولائهم، وتدعم وتحسن الصورة في أذهانهم؛
- تحقق التميز التنافسي عن المنافسين في السلع والخدمات المقدمة الى العملاء مع إمكانية التميز في الموارد والكفاءات والاستراتيجيات المنتهجة في ظل بيئة شديدة التنافسية؛
- تحقيق حصة سوقية للمؤسسة وكذا ربحية عالية للبقاء والاستثمار في السوق.[4]

- أهداف الميزة التنافسية: تسعى المؤسسة من خلال خلق الميزة التنافسية إلى تحقيق الأهداف التالية:

- خلق فرص تسويقية جديدة؛

---

[1] سعد علي العنزي، مرجع سبق ذكره، ص ص: 61، 62.

[2] محمد فوزي علي العتوم: **رسالة المنظمة وأثرها في تحقيق الميزة التنافسية:** دراسة ميدانية على قطاع صناعة الأدوية الأردني، رسالة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، الأردن، 2009، ص ص: 43، 44.

[3] سعد علي العنزي وجواد محسن راضي: مرجع سبق ذكره، ص: 174.

[4] محسن بن الحبيب: **مقال بعنوان أنشطة القيمة كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية بالمؤسسة الاقتصادية** – حالة المؤسسة الوطنية للأشغال في الآبار – د س، ص: 4.

- دخول مجال تنافسي جديد، كدخول سوق جديدة أو التعامل مع نوعية جديدة من العملاء أو نوعية جديدة من المنتجات والخدمات؛
- تكوين فرص مستقبلية للمؤسسة للأهداف التي تريد المؤسسة بلوغها وللفرص الكبيرة التي ترغب في اقتناصها.[1]

3. خصائص الميزة التنافسية: تتميز الميزة التنافسية بالخصائص الآتية:

- يتم تأسيسها على المدى الطويل، باعتبارها تختص بالفرص المستقبلية؛
- تبنى على اختلاف وليس على تشابه؛
- عادة ما تكون مركزة جغرافيا؛

وحتى تكون الميزة التنافسية فعالة يتم الاستناد إلى الشروط التالية:

- الاستمرارية، بمعنى يمكن أن تدوم خلال الزمن؛
- حاسمة، أي نعطي الأسبقية والتفوق على المنافس؛
- إمكانية الدفاع عنها، أي يصعب على المنافس محاكاتها أو إلغاءها.[2]

الفرع الثاني: مصادر، محددات وأنواع الميزة التنافسية

1. مصادر الميزة التنافسية: إن مصادر الميزة التنافسية متعددة، وفي هذا الإطار قسم بعض الكتاب الميزة التنافسية إلى مصادر داخلية ومصادر خارجية نوجزها فيما يلي:

- المصادر الداخلية: المرتبطة بموارد المنظمة الملموسة وغير الملموسة مثل العوامل الأساسية للإنتاج، الطاقة والموارد الأولية، قنوات التوزيع والموجودات وغيرها. وكذلك قد تأتي الميزة التنافسية من النظم الإدارية المستخدمة والمطورة، أساليب التنظيم الإداري، طرق التحفيز، مردودات البحث والتطوير والإبداع والمعرفة.
- المصادر الخارجية: وهي كثيرة ومتعددة وتتشكل من خلال متغيرات البيئة الخارجية وتغيرها مما يؤدي إلى خلق فرص وميزات يمكن أن تستغلها المنظمة وتستفيد منها، كظروف العرض والطلب على الموارد، المالية، الموارد البشرية المؤهلة وغيرها.[3]

2. محددات الميزة التنافسية:إن فكرة الميزة التنافسية تتعلق بعملية بحث الشركة عن العوامل التي تميزها على منافسيها. وذلك ما يمكنها من تحقيق الزيادة في السوق ووضعية تنافسية رائدة في السوق. وتتحدد الميزة التنافسية انطلاقا من بعدين هامين هما:

-حجم الميزة التنافسية: تتسم الميزة التنافسية بالاستمرارية إذا ما تمكنت الشركة من الحفاظ على ميزة التكلفة الأقل أو تمييز المنتج في مواجهة الشركات المنافسة أطول مدة ممكنة. وعموما كلما كانت الميزة أكبر، كلما

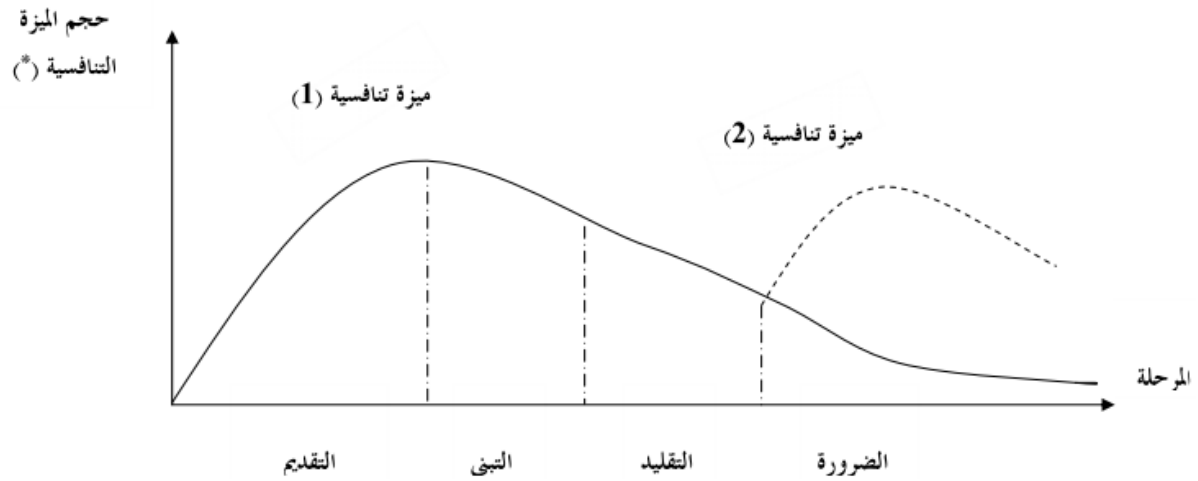
[1] محسن بن الحبيب: مرجع سبق ذكره، ص: 5.

[2] خالد قاشي، حميد الطائي: **التسويق ونظام المعلومات التسويقية في المؤسسة**، (مدخل استراتيجي) دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن،2015، ص: 4.

[3] محمد فوزي العتوم: مرجع سبق ذكره، ص: 45.

تطلبت جهودا أكبر من المنافسين للتغلب عليها أو إلغاءها، وكما هو الأمر بالنسبة لدورة حياة المنتجات الجديدة، فإن الميزة التنافسية تمر بنفس دورة الحياة. ويتم تمثيل ذلك من خلال الشكل الآتي:

الشكل رقم (3.2): دورة حياة الميزة التنافسية



(*) الميزة في شكل تكلفة نسبية و/أو سعر مرتفع.

المصدر: الوليد الهلالي: الأسس العامة لبناء المزايا التنافسية ودورها في خلق القيمة،رسالة الماجستير، 2009، ص: 32.

- مرحلة التقديم: تمثل أطول المراحل بالنسبة للشركة المنشِئة للميزة التنافسية، لكونها لا تحتاج الكثير من التفكير والاستعداد المادي والمالي، وتعرف الميزة التنافسية مع مرور الزمن انتشارا أكثر فأكثر، ويرجع ذلك للقبول الذي تناله من قبل عدد متزايد من العملاء.
- مرحلة التبني: هنا تعرف الميزة نوعا من الاستقرار من حيث الانتشار، لأن المنافسين بدءوا يركزون عليها وتكون الوفرات هنا أقصى ما يمكن.
- مرحلة التقليد: يتراجع حجم الميزة وتتجه تدريجيا إلى الركود لكون المنافسين قاموا بتقليد ميزة الشركة، وبالتالي يتراجع تفوقها عليهم ومن تم انخفاض في الوفرات.
- مرحلة الضرورة: هنا تظهر ضرورة تحسين الميزة الحالية وتطورها بشكل سريع، أو إنشاء ميزة جديدة على أساس مختلف تماما عن الميزة الحالية.

وإذا لم تتمكن الشركة من التحسين أو الحصول على ميزة جديدة، فإنها تفقد أسبقيتها تماما وعندها يكون من الصعوبة العودة إلى التنافس من جديد.[1]

- نطاق التنافس: إن توسيع نطاق النشاط يمكن أن يحقق وفرات في التكلفة مقارنة بالمؤسسات الأخرى (المنافسة)، ومن أمثلة ذلك الاستفادة من تقديم تسهيلات إنتاج مشتركة، خبرة فنية واحدة، استخدام نفس منافذ التوزيع لخدمة قطاعات سوقية مختلفة أو مناطق مختلفة أو صناعات مترابطة، ومن هنا تتحقق اقتصاديات المدى وخاصة عند وجود علاقات متداخلة ومترابطة بين القطاعات السوقية،

[1] الوليد الهلالي: **الأسس العامة لبناء المزايا التنافسية ودورها في خلق القيمة**، دراسة حالة: الشركة الجزائرية للهاتف النقال MOBILIS، رسالة ماجستير، تخصص علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف – المسيلة – الجزائر، 2009، ص ص: 32، 33.

المناطق أو الصناعات التي تغطيها عمليات المؤسسة، وفي المقابل يمكن للنطاق الضيق أن يحقق ميزة تنافسية من خلال التركيز على قطاع سوق معين وخدمته بأقل تكلفة أو تقديم منتج مميز له.

وهناك أربعة أبعاد لنطاق التنافس من شأنها التأثير على الميزة التنافسية وهي:

نطاق القطاع السوقي: يعكس مدى تنوع مخرجات المؤسسة، والعملاء الذين يتم خدمتهم، وهنا يتم الاختيار مابين التركيز على قطاع معين من السوق أو خدمة كل السوق.

- النطاق الرأسي: يعبر عن مدى أداء المؤسسة لأنشطتها داخليا أو خارجيا اعتمادا على مصادر التوريد المختلفة، فالتكامل الرأسي المرتفع بالمقارنة مع المنافسين قد يحقق مزايا التكلفة الأقل أو التمييز، ومن جانب آخر يتبع التكامل درجة أقل من المرونة للمؤسسة في تغيير مصادر التوريد.
- النطاق الجغرافي: يعكس عدد المناطق الجغرافية أو الدول التي تتنافس فيها المؤسسة، ويسمح النطاق الجغرافي للمؤسسة بتحقيق مزايا تنافسية من خلال المشاركة في تقديم نوعية واحدة من الأنشطة والوظائف عبر عدة مناطق جغرافية مختلفة، وتبرز مدى أهمية هذه الميزة للمؤسسة التي تعمل حاليا على نطاق عالمي، حيث تقدم منتجاتها في كل ركن من أركان العالم.
- نطاق الصناعة: يعبر عن مدى الترابط بين الصناعات التي تعمل في ظلها المؤسسة، إذ أن وجود روابط بين الأنشطة المختلفة عبر عدة صناعات من شأنه خلق فرص لتحقيق مزايا تنافسية عديدة، فقد يمكن استخدام نفس التسهيلات أو التكنولوجيا أو الأفراد أو الخبرات عبر الصناعات المختلفة التي تنتمي إليها المؤسسة.[1]

3. أنواع الميزة التنافسية:

تؤكد العديد من الدراسات على وجود أنواع مختلفة للميزة التنافسية، غير أن معظمها تعتمد على تصنيف porter والذي يشير إلى نوعين من الميزة التنافسية هما:

- ميزة التكلفة الأقل: تتمثل الميزة التنافسية التي تعتمد على التكلفة الأقل، في قدرة المؤسسة على تصميم، تصنيع وتسويق منتج أقل تكلفة مقارنة مع المؤسسات المنافسة، بما يؤدي في النهاية إلى تحقيق عوائد أكبر.

وتتم الحيازة على ميزة التكلفة الأقل من خلال مراقبة العوامل التالية:

- مراقبة الحجم من خلال توسيع تشكيلة المنتجات، الحيازة على وسائل إنتاج جدية والتوسع في السوق؛
- مراقبة التعليم من خلال مقارنة أساليب وتقنيات التعليم مع المعايير المطبقة في نفس القطاع؛
- مراقبة استعمال قدرات المؤسسة ومدى مطابقتها لمتطلبات السوق والإنتاج؛
- مراقبة الروابط والعلاقات الكامنة بين الأنشطة المنتجة للقيمة ومن ثم استغلالها؛

[1] عبد الوهاب بوبعة: **دور الابتكار في دعم الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية** (دراسة حالة اتصالات الجزائر للهاتف النقال – موبيليس–) رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة الموارد البشرية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2012، ص ص: 90، 91.

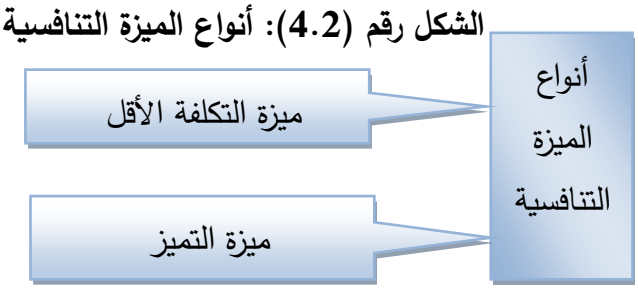
- مراقبة الاتصال بين وحدات المؤسسة من خلال نقل ومعرفة كيفية العمل بين النشاطات المتماثلة؛
- مراقبة الإدماج والفصل بين النشاطات المنتجة للقيمة ومن ثم استغلالها؛
- مراقبة الرزنامة بمعنى المفاضلة بين كون المؤسسة قادرة على دخول قطاع النشاط أو انتظارها لمدة محددة قبل دخولها هذا القطاع، ذلك أنه تختلف الامتيازات في التكاليف الممنوحة لكل منها؛
- مراقبة التموضع أو التمركز الخاص بالأنشطة، بالموردين، وبالعملاء والذي من شأنه تقليص التكاليف؛
- مراقبة العوامل الحكومية والسياسية كالتشريعات الموضوعة لتنظيم النشاط الاقتصادي.

- ميزة التميز: تتميز المؤسسة عن منافسيها عندما يكون بمقدورها حيازة خصائص فريدة تجعل الزبون يتعلق بها، كما تتميز عندما تقدم شيئا مميزا يتعدى العرض العادي بسعر مرتفع قليلا.

ومن العوامل المساعدة على تحقيق ميزة التميز ما يلي:

- الفهم الجيد للعملاء بدرجة أكبر من مجرد فهم المنافسة؛
- تقديم الأحسن دائما ومقابلة رغبات العملاء؛
- السرعة وكيفية الاستفادة منها؛
- إضافة القيمة للعملاء وليس مجرد تحقيق قيمة مضافة للمؤسسة؛
- الاهتمام بعنصر التقنية، خاصة تقنيات العمليات الجديدة؛
- الاكتشاف والتعريف وتحديد الخصائص والبحث والدراسة للوصول إلى ما لم يصل إليه الآخرون؛
- الابتكار لما هو غير معروف أو مألوف؛
- الإبداع في التفرد بخصائص إنتاجية وتسويقية وتمويلية فريدة من خلال المنفذين الجيدين؛
- التطور لما هو قائم والارتقاء به ليصبح أفضل وأجود؛
- خلق أسواق أفضل وأرقى وأكبر ربحية وأكثر استيعاب للمنتجات.[1]

الشكل رقم (4.2): أنواع الميزة التنافسية



المصدر: من إعداد الباحثتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

[1] نصيرة علاوي: **دور اليقظة الاستراتيجية في تحسين تنافسية المؤسسة** – دراسة حالة مجمع صيدال –أطروحة دكتوراه في إدارة الأفراد وحوكمة الشركات، تخصص تسيير الموارد البشرية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2015/2014، ص ص: 114، 115.

المبحث الثاني: ماهية البيئة التنافسية

نظرا لأن المؤسسة نظام مفتوح، لذا فإنها تؤثر وتتأثر بمختلف العوامل التي حولها ومن هنا جاء الاهتمام بدراسة البيئة التنافسية، حيث تمارس هذه الأخيرة ضغوطات مستمرة على المؤسسة، فتدفعها للبحث عن اكتساب ميزة أو مزايا تؤهلها إلى ضمان استمرارية نشاطها أولاً والأسبقية على منافسيها ثانيا.

المطلب الأول: مفهوم البيئة التنافسية

سنحاول أن نقدم في هذا المطلب مفهوم البيئة التنافسية بصفة عامة وعناصرها.

الفرع الأول: تعريف البيئة التنافسية:

- "تعرف البيئة التنافسية للمؤسسة بأنها الإطار العام الذي تتحرك فيه المؤسسة وتتعامل معه لإنجاز خطط وبرامج العمل لتحقيق أهدافها، وتشمل العملاء ومصادر الإمداد لكافة احتياجاتها والمنافسين وجماعات التأثير أو الضغط".[1]
- "هي مجموعة العوامل أو المتغيرات الداخلية والخارجية والتي تقع داخل حدود التنظيم أو خارجه والمؤثرة على فعالية وكفاءة الأداء التنظيمي والتي يتم إدراكها بواسطة الإدارة أو لم يتم إدراكها على أنها تمثل فرص أو قيود".[2]
- "تعرف البيئة التنافسية على أنها تلك العوامل والمتغيرات التي تقع خارج حدود المنافسة بحيث تتأثر بها دون أن تكون لها أدنى رقابة عليها".[3]

مما سبق يمكن القول أن البيئة التنافسية هي العوامل والمتغيرات الداخلية والخارجية التي تقع داخل أو خارج حدود التنظيم الذي تتعامل معه لتحقيق أهدافها.

الفرع الثاني: تقسيمات البيئة التنافسية

ويمكن تقسيم البيئة التنافسية إلى بيئة خاصة وبيئة عامة:

1. البيئة التنافسية الخاصة: تتمثل في مجموعة العوامل والمتغيرات التي ترتبط ارتباطا وثيقا بطبيعة نشاط المؤسسة ولها علاقة مباشرة بها، فهي تؤثر بشكل مباشر على أنشطتها واستراتيجياتها ويمكن للمؤسسة الرقابة عليها نسبيا والتأثير فيها وهي تضم المجموعات التالية: العملاء، الموردين، المنافسين، التشريعات والقوانين المتعلقة بنشاط المؤسسة، العوامل الاقتصادية والاجتماعية الخاصة بالبيئة المحيطة بالمؤسسة، التكنولوجيا، الصناعة ... وغيرها، فعلى المؤسسة رصد هذه المتغيرات وتحليلها لضمان التكيف معها والاستفادة منها.

---

[1] نصيرة علاوي، نفس المرجع، ص: 77.

[2] عبد اللطيف أولاد حيمودة: **دور التسويق في رفع الميزة التنافسية في سوق الهاتف النقال بالجزائر** – دراسة ميدانية للهاتف النقال بمؤسسة موبيليس – رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص تسويق الخدمات، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011/2010، ص:61.

[3] عائشة سليمان: **دور تسيير الموارد في تحقيق الميزة التنافسية – عامل الكفاءات في المؤسسة** – دراسة حالة بالمطاحن الكبرى للظهرة مستغانم، رسالة ماجستير في علوم التسيير جامعة أبي بكر بلقايد، تخصص تسيير الموارد البشرية، تلمسان، الجزائر، 2011/2010، ص: 4.

2. البيئة التنافسية العامة: تتمثل البيئة التنافسية العامة في مجموعة العوامل والقوى التي تقع خارج المؤسسة، دون أن يكون لها تأثير مباشر على إستراتيجية المؤسسة، فهي تؤثر على كافة المؤسسات ولا تخضع لسيطرة إدارة المؤسسة وتشمل كافة العوامل: السياسية والقانونية، الاجتماعية والثقافية، التكنولوجية، الاقتصادية، ويظهر تأثير هذه العوامل في العديد من الجوانب أهمها:
   - تحديد فرص الاستقرار والنمو؛
   - السياسات والإجراءات التنظيمية الممكن إتباعها؛
   - بيان درجة استغلال الحرية المتاحة لإدارة المؤسسة.[1]

المطلب الثاني: عناصر البيئة التنافسية وتحليلها

الفرع الأول: عناصر البيئة التنافسية

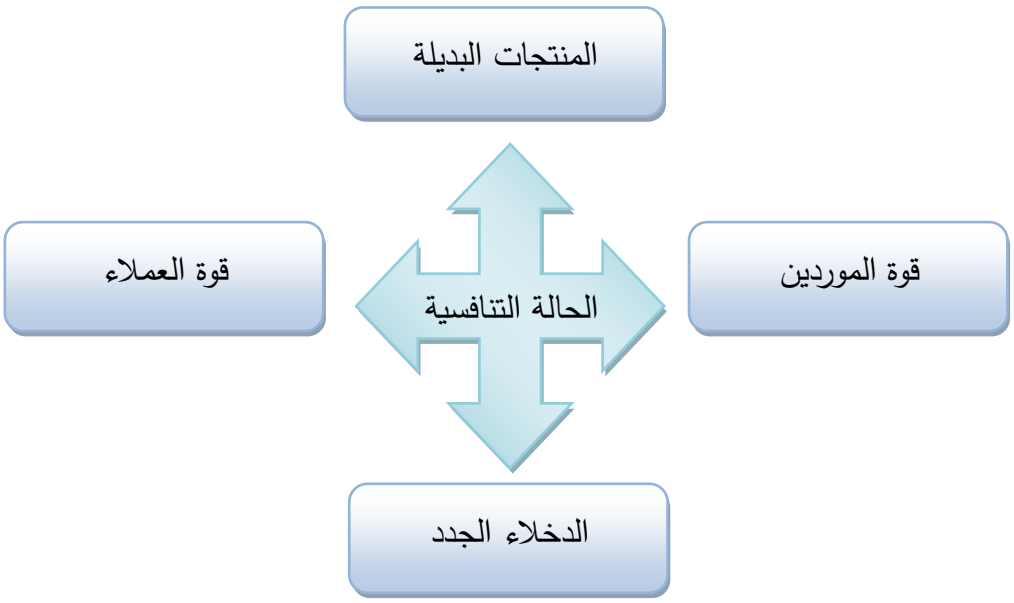
تتمثل عناصر البيئة التنافسية في:

1. المنافسون: تؤثر المنافسة تأثيرا كبيرا على أداء منظمات الأعمال فتحول الأسواق في الوقت الحاضر من سوق بائعين إلى سوق مشترين، يعني زيادة عدد المنتجين الذين يعملون في نفس الصناعة وزيادة وحدة المنافسة، وكلما زاد عدد المنافسين كلما أثر على الفرص المتاحة للمنظمة ويمثل تهديدا قويا لها.
2. الوسطاء: هم كافة المنشآت التي تسهل إتاحة المنتجات في الأسواق وعادة يقومون بأداء العديد من الوظائف والخدمات مثل التخزين، التوزيع، النقل، وتحمل المخاطر وبحوث التسويق والاتصالات.
3. الموردين: يلعب الموردون دورا هاما في مدى تأثير المنظمة بعوامل الإنتاج المختلفة لاستخدامها في العمليات، وتصنيع المنتجات التي تقوم بتسويقها، ويأتي التأثير الذي يمارسه المورد في الالتزام بالمواصفات المطلوبة في التوريد وفي الوقت المناسب وعدم القيام بفرص عالية في حالات الندرة، وقد يؤثر المورد على الحالة التنافسية للمنظمة عندما يقرر بنفس العمليات والإنتاج الذي كان موردا، ولهذا كلما زادت قدرة المنظمة على التأثير في الموردين وضمان تعاونهم كلما تحسن موقفها التنافسي وتمكنت من خفض تكاليفها وزيادة أرباحها، والشكل التالي يوضح العناصر الأساسية للبيئة للحالة التنافسية.[2]

[1] نفس المرجع، ص: 5.

[2] عبد اللطيف أولاد حيمودة، مرجع سبق ذكره ص ص: 64، 65.

الشكل رقم (5.2): العناصر الأساسية للبيئة للحالة التنافسية



المصدر: عبد اللطيف أولاد حيمودة، نفس المرجع، ص: 65.

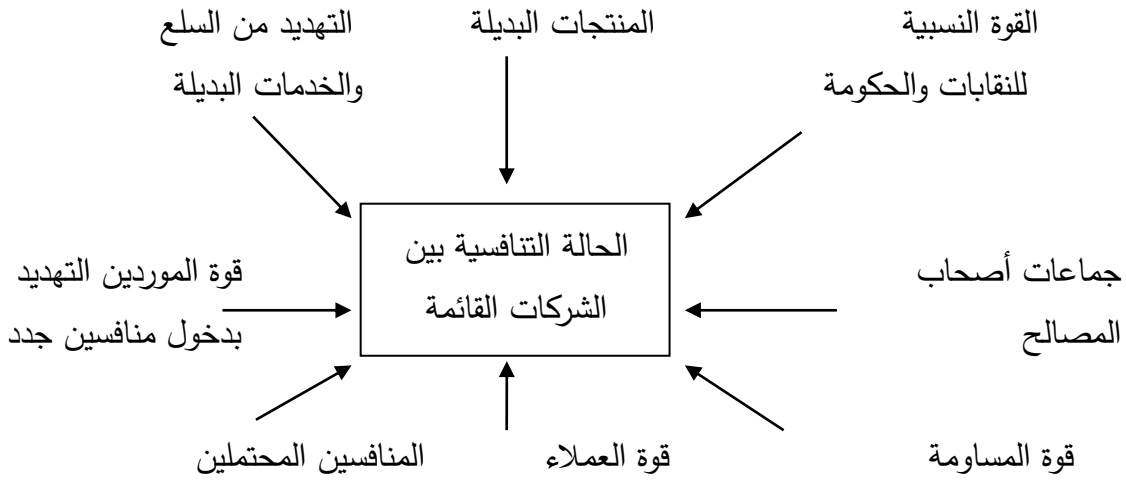
الفرع الثاني: تحليل بيئة المنافسة

تلعب بيئة المنافسة أهمية بالغة في تحديد نجاح أو فشل المنظمة، لذلك فإنها تقوم بما يلي:

تحديد منافسي المنظمة: نشير هنا إلى ضرورة الاهتمام بدراسة المنافسين المحتملين والحاليين أيضا.

وحسب مدخل بورتر PORTER الذي يوضحه الشكل (6-2) يتبين أن هناك مجموعة مختلفة من القوى المؤثرة على الحالة التنافسية للمنظمة، يجب أخذها بعين الاعتبار عند اتخاذ قرار استراتيجي يتعلق بالتعامل مع عملائها، من خلال دراسة هذه القوى وتحليلها لاستخلاص ما يهم حول المنافسين الحاليين لانتهاج التوجه السليم، كما أشار الشكل إلى عنصر هام يتمثل في المنافسين المحتملين لأنهم يمثلون أكثر خطورة من سابقيهم (الحاليين) وذلك لغياب المعلومات عنهم لا من ناحية ما سيقدمونه من منتجات أو خدمات ، ولا حتى الإستراتيجية التي سيتبنونها، لذا يتوجب على المنظمة أن تهتم بهم، للتفكير ايجابيا ووضع فرضيات واستنتاجات على ما هو قائم حاليا لتصل إلى ما يمكن أن يكون مستقبلا، لتكون على أهمية الاستعداد للمواجهة في أي وقت وتحت أي ظرف باستغلال ما يتاح لها من فرص.

الشكل رقم (6.2): نموذج القوى لبورتر



المصدر: فايزة بريش: دور الكفاءات المحورية في تدعيم الميزة التنافسية، رسالة ماجستير، تخصص تسويق، جامعة سعد دحلب بالبليدة، الجزائر، 2005، ص: 19.

2. تحديد أنواع المنافسة:
   - المنافسة الكاملة الأسعار تتحدد وفقا للعرض والطلب؛
   - المنافسة الاحتكارية يسود التميز والابتعاد عن النمطية؛
   - احتكار القلة وجود عدد معين من المنتجين في مجال معين.
3. تقدير ردود أفعال المنافسين: وهنا نميز بين:
   - المنافس المتقاعس Laid back compétition؛
   - المنافس المتنمر Tiguer compétition؛
   - المتنافس المنتقي Selective compétition؛
   - المتنافس العشوائي Stockastis compétition.
4. اختيار الإستراتيجية المناسبة للتنافس في السوق على أساسين:
   - على المنظمة أن تقوم بتحديد القوى التي تقود منافستها؛
   - تقوم المنظمة بوضع مجموعة من الاستراتيجيات للتنافس في السوق تحت الدراسة بعدها تقوم باقتناء أحسنها والتي تراها مناسبة تخدم أهدافها التنافسية.

وكل هذا بهدف الإجابة على مجموعة من التساؤلات من شأنها تحديد مسار التوجه التنافسي للمنظمة:

- ما السوق الذي تعمل فيه المنظمة؟
- هل هناك فرص للنمو، أم ثم الوصول إلى مرحلة النضج؟

- ما عوائق الدخول إلى الصناعة وعوائق الخروج؟
- ما المنتجات البديلة في الصناعة؟
- من المنافس الرئيسي؟
- ما أوجه القوة والضعف بالمنضمات المنافسة؟
- كيف تعظم الخصائص الخاصة بها وتستثمرها لصالح العميل والمنظمة، وذلك بصفة دائمة ومستمرة؟
- ما التغيرات المتوقع أن تواجهها المنظمة؟ ما السوق المحتمل أو المتوقع؟

وعليه فإن تحليل بيئة المنافسة يعتبر المفتاح الذي يمكن المنظمة من معرفة مدى حصانة مكانتها التنافسية، وذلك من خلال قابليتها التنافسية التي تمكنها من مواجهة التنافس القائم، وفي هذا الإطار يمكن التمييز بين القابلية التنافسية على المستوى الكلي، وهي القدرة الصناعية الوطنية على إنتاج سلع وخدمات تنافسية في الأسواق الدولية، أما على المستوى الجزئي، فهي قدرة المنظمة على مواجهة المنافسة محليا، عالميا، وبطرق ناجعة، بامتلاك المعلومات، الأسواق، التكنولوجيا المختلفة،المنافسة، بالإضافة إلى قنوات التوزيع والشراكة، كما يوجد نوعين من القابلية التنافسية التي تكون سعرية أو هيكلية:

- القابلية التنافسية بالأسعار: وهي إستراتيجية السعر، واعتباره أسلوب تنافسي، وذلك بخفضه وجعله أقل من أسعار المنافسين لنفس المنتج أو الخدمة.
- القابلية التنافسية الهيكلية: وتشتمل جودة السلع والخدمات التي تتميز بها المنظمة عن باقي المنظمات الأخرى المنافسة لها.

وبصفة عامة فإن القابلية التنافسية بحاجة لتدعيم لتستمر المنظمة في اكتسابها قوة المواجهة، والتي تتحقق في التحكم الجيد في التكاليف والإنتاج، وكذا الإبداع والابتكار، وسرعة التفاعل مع التغيرات الحاصلة، التي تتولد عن القدرة التنافسية التي تكتسبها المنظمة.[1]

[1] فايزة بريش: **دور الكفاءات المحورية في تدعيم الميزة التنافسية**، رسالة ماجستير، تخصص تسويق، جامعة سعد دحلب بالبليدة، الجزائر، 2005، ص ص: 16-19.

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل الذي تطرقنا فيه إلى مختلف الجوانب المتعلقة بالميزة التنافسية، التي تعبر عن قدرة المنظمة على تحقيق التفوق في مختلف المجالات من خلال الاستغلال الأمثل لكافة إمكانياتها، والتي تمكنها من تصميم وتطبيق استراتيجياتها التنافسية، كما تطرقنا كذلك إلى ماهية البيئة التنافسية والتي هي عبارة مجموعة المتغيرات والعوامل التي تقع داخل أو خارج حدود التنظيم، إضافة إلى تقسيماتها، عناصرها وتحليلها وفق نموذج بورتر.

الفصل الثالث

الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التأثير على البيئة التنافسية في الصين

تمهيد الفصل:

كما فشلت الكثير من الدول في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة فدول أخرى قد نجحت نجاحا باهرا في هذا النوع من التدفقات الرأسمالية، ومن هذه الدول الصين.

وبالنظر إلى التأثيرات العديدة التي ينطوي عليها الاستثمار الأجنبي المباشر، فسنحاول من خلال هذا الفصل تناول إحدى التأثيرات وهي دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التأثير على البيئة التنافسية في الصين، وهذا من خلال تقسيمه إلى مبحثين

المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة التنافسية في الصين

المبحث الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين

في هذا المبحث سيتم الحديث عن واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، فلكي يتم فهم الصعود الصيني المعاصر لابد من الإحاطة بمراحل تطور هذا الاقتصاد، وكذا دور الاستثمار الأجنبي المباشر في هذا الاقتصاد.

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن تطور الاقتصاد الصيني

تعد التجربة الصينية من النماذج الدولية المميزة والفريدة من نوعها وذلك بفضل المعجزة الاقتصادية التي تم تحقيقها في وقت قصير، ويمكن أن نميز مرحلتين أساسيتين في تطور هذا الاقتصاد نوجزهما فيما يلي:

الفرع الأول: واقع الاقتصاد الصيني ما قبل الانفتاح

1. الاقتصاد الصيني ما قبل الثورة 1949م:

شهد القرن التاسع عشر تحولا مهما في تاريخ الصين اتسم بالاضطرابات الاجتماعية والتوغل الأجنبي فيها، وفي الفترة ذاتها اتسع نطاق التجارة مع الغرب اتساعا لم يكن من السهل على شخص بمفرده الإشراف على تنظيمها، فقد بدل الصينيون أقصى ما في وسعهم من جهد لمنع التجار الأجانب من الإقامة في الصين.

وفي السنوات 1839–1842 نشأ صراع بين الصين وانجلترا سمي بحرب الأفيون، وذلك لمنع الصين دخول الأفيون إلى أراضيها وكان هناك أحداث أخرى لنشوء هذا التوتر أهمها رفض الصين المتكرر للانفتاح على العالم، وانتهت حرب الأفيون بهزيمة الصين، وتوقيعها سلسة من المعاهدات غير المتكافئة أجبرت الصين على الانفتاح. وأدى هذا الوجود الأجنبي في الصين إلى ولادة رأسمالية عصرية قوية في المدن الساحلية تسببت في تدفق المنتجات الرخيصة من الغرب، وانهيار الاقتصاد الصيني وانزلقت الصين تدريجيا إلى مجتمع شبه مستعمر وشبه إقطاعي بفعل الإضرابات الداخلية والعدوان الخارجي وأصبحت دولة فقيرة، ولم تستطع الحكومة السيطرة على القائم مما أدى إلى الفوضى والتمرد في أنحاء البلاد حتى انتهى الأمر بثورة 1911 التي وضعت نهاية للنظام الدكتاتوري الذي عاشته الصين آلاف السنين. وتم قيام الجمهورية عام 1912.

لم يستقر الوضع في البلاد حيث عاشت الصين فترة من الاضطرابات وتفتت إلى إمبراطوريات متناثرة، ما ألقي بها في أتون الحرب الأهلية، وبعدها شهدت الصين فترة من الاستقرار والنهوض في شتى المجالات وأنشئت العديد من المشروعات التنموية، وفي الفترة 1937–1945 اندلعت الحرب الصينية اليابانية الثانية كجزء من معارك الحرب العالمية الثانية، حيث قامت القوات اليابانية بالاستسلام للقوات الصينية لتندلع الحرب الأهلية والاشتباكات المسلحة مجددا في نهاية الأربعينيات بين الحكومة الصينية وميلشيات الحزب

الشيوعي وانتهت بسيطرة الجيش الأحمر وهو تنظيم للحزب الشيوعي على السلطة عام 1949. ليعلن ماو تسي تونغ قيام جمهورية الصين الشعبية وأعلن نفسه رئيسا للبلاد.[1]

2. الاقتصاد الصيني في مرحلة البناء الاشتراكي 1949 – 1978:

أقامت الصين نظاما اشتراكيا رغم أن ماو أعلن في يونيو 1949 بأن سياستنا الحالية تنظيم الرأسمالية وليس تحطيمها، حيث شهدت تلك الفترة تحولا مجتمعيا غير مسبوق في التاريخ، وكذلك انجازات عظيمة في البناء الوطني، حيث قام ماو بتطبيق نموذج الاقتصادي السوفيتي بغرض تأسيس نموذج اشتراكي مكثف للنمو الصناعي والاجتماعي، وتجلى هذا النموذج الاقتصادي السوفيتي في التنمية الاقتصادية في الخطة الخمسية (هي جزء من أجزاء خطة الاقتصاد الصيني الوطني، وهي أساسا أحد مشروعات البناء الهامة في الدولة، وهي التي تحدد أهداف واتجاهات التطوير البعيد للاقتصاد الوطني)[2]، واعتمدت الصين على التخطيط متوسط المدى (الخطط الخمسية) في تحقيق التنمية الاقتصادية ، حيث تم تنفيذ خمسة خطط خمسية في عهد ماو.[3]

<u>الفرع الثاني: مرحلة الانفتاح على العالم</u>

1. إستراتيجية التنمية الصينية:

يعتبر دينغ شياو بينغ مهندس هذه الفلسفة التي حققت في ظلها معجزة الصين من خلال إستراتيجية مجردة لبناء الاقتصاد الصيني والتي طرحت في عام 1987 على الشكل التالي:

الخطوة الأولى: هي مضاعفة مجمل الناتج الوطني مرتين عما كان في عام 1980م، من خلال تحقيق التنمية الاقتصادية عن طريق رأس المال الوطني أو الأجنبي بأسلوب اشتراكي الهدف، رأسمالي الوسائل والإدارة، وقد تحقق هذا الهدف من حيث الأساس في نهاية الثمانينات من القرن العشرين.

الخطوة الثانية: هي مضاعفة مجمل الناتج الوطني أربع مرات عن عام 1980م في نهاية القرن العشرين، وذلك من خلال الاستمرار في التعليم والتثقيف لجميع أفراد فريق الإدارة والإنتاج والتسويق، وقد تحقق هذا الهدف أيضا عام 1995 قبل موعده المقرر.

الخطوة الثالثة: هي تحقيق التحديث بصورة أساسية، ووصول معدل نصيب الفرد من مجمل الناتج الوطني إلى مستوى البلدان المتطورة والمتوسطة، وبلوغ مستوى معيشة الشعب مستوى نسبيا من الرخاء بحلول منتصف الواحد والعشرين. وذلك من خلال وضع فلسفة الإصلاح الاقتصادي على أساس أهمية دراسة الجدوى الحقيقية للمشروع وفقا للمعطيات الصحيحة والكاملة قبل بدء العمل، ووضع الإطار القانوني والإداري له قبل التشغيل، وعلى أساس التجديد المستمر للإنتاج شكلا وموضوعا، وفقا لمنهج البحث والتطوير.

---

[1] محمد عطية محمد ريحان: **التجربة الاقتصادية الصينية وتحدياتها المستقبلية**، رسالة ماجستير في الاقتصاد من كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية – جامعة الأزهر – غزة، 2012، ص ص: 47، 48.

[2] وودي لي سوي فومين تشنغ لي: **الاقتصاد الصيني**، الذاكرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بغداد، العراق، 2012، ص ص: 22.

[3] عبد الرحمان بن سانية: **الانطلاق الاقتصادي بالدول النامية في ظل التجربة الصينية**، أطروحة دكتوراه في العلوم تخصص اقتصاد التنمية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان،الجزائر، 2013/2012، ص: 126.

وجاءت الدورة الكاملة الثالثة للمجلس الوطني الحادي عشر الذي عقد في ديسمبر 1978م لتقدم بشكل أولي مهام وإجراءات التعديل والإصلاح، فكان ذلك مؤشرا على أن تنمية الاقتصاد القومي تستخلص من الأوضاع الصعبة، لتدخل فترة جديدة من الاستكشاف المتواصل لطريق التنمية.

2. الإصلاح الاقتصادي في الصين:

في أفريل 1979، طرح مؤتمر أعمال اللجنة المركزية للحزب الشيوعي الصيني رسميا مبدأ التعديل، الإصلاح، التنظيم والرفع، وقد ساهمت الإصلاحات التي قامت بها الصين منذ وفاة ماو تسي تونغ، انطلاقا من سنة 1978 بتطوير وتيرة النمو الاقتصادي في الصين وقد ساهم ذلك في:

- الرفع من معدل الدخل الفردي للأسر الصينية؛
- التقليص من نسبة الفقر؛
- حدوث اندماج كبير للاقتصاد الصيني في منظومة الاقتصاد العالمي بفعل نهج الصين لنظام اقتصاد السوق الاجتماعي الذي يجمع بين النهج الاشتراكي والانفتاح على الاقتصاد الرأسمالي.

ويمكن تلخيص عملية الإصلاح والانفتاح في أربع مراحل تاريخية:

- المرحلة الأولى: سياسات الإصلاح 1978-1984:

في عام 1978 بدأ المحدثون برنامج طموحا لتحويل الاقتصاد، هدف إلى مضاعفة الإنتاج الزراعي والصناعي وكان هناك مكونان رئيسيان لهذه الإستراتيجية، الأول كان الاستيراد الكامل للصناعة والتكنولوجيا وذلك للتغلب السريع على التخلف التكنولوجي الصيني، والثاني كان إعادة بناء الاقتصاد الداخلي بالتدرج وبحذر وذلك لتقليل سيطرة الدولة على الإنتاج والاستثمار واستبدال ذلك بتأثير قوي السوق لجعل الاقتصاد تنافسيا بمجمله. وابتداء من عام 1979، بدأت الصين إصلاحات اقتصادية عدة وتم التركيز على الزراعة من خلال العودة إلى نظام الاستغلال العائلي للأراضي الزراعية، مما أثار حماس الفلاحين في الإنتاج.

وعلى مستوى الصناعة كان الإصلاح أكثر صعوبة من حيث تقسيم الشركات المملوكة للدولة إلى وحدات إنتاجية صغيرة، كما أنشأت الحكومة أربع مناطق اقتصادية خاصة على طول الساحل في عام 1980 لغرض جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وزيادة الصادرات واستيراد التكنولوجيا إلى الصين، وأصبحت هذه المناطق محركات للنمو للاقتصاد الوطني، وكان الانفتاح في بداية الثمانينات مقتصر على بعض الأقاليم في الجنوب، وفي شهر ديسمبر 1982 أُعتُمدت الخطة الخمسية السادسة (الخطة الأولى تحت قيادة دينغ شياو بينغ).

- المرحلة الثانية: سياسات الإصلاح خلال الفترة 1984-1988:

خلال هذه الفترة واصل دينغ سياسة السير في الإصلاحات الأولية والزراعية، وانتقلت عملية إصلاح النظام الاقتصادي من الريف إلى المدن في عام 1984، واتسع نطاق الاقتصاد التجاري حيث أنه في نهاية التسعينات القرن العشرين أصبح الاقتصاد يعمل بنظامين، وفي عام 1988 دشَّن دنغ شياو بينغ مرحلة

الإصلاح في نظام العلوم والتكنولوجيا وساعد على تحويل نتائج البحوث العلمية إلى سلع وتم توسيع سوق التكنولوجيا وفي شهر سبتمبر 1985 تم اعتماد الخطة الخمسية السابعة (الثانية تحت قيادة دنغ شياو بينغ).

- المرحلة الثالثة: تجميد الإصلاح خلال 1989-1991:

في خريف عام 1988، ولأجل مواجهة ارتفاع معدلات التضخم جمدت الحكومة الصينية الإصلاحات وفرضت الرقابة على الأسعار، لكن في نهاية الأمر أصبح هناك قناعة أن ما حصل من تغييرات لا عودة عنها. وفي المقابل وجه انهيار الاتحاد السوفيتي نهاية عام 1991 صفعة مصيرية للمحافظين. لتوضع الخطة الخماسية الثامنة في ديسمبر 1990 وتمت الموافقة عليها من قبل المجلس الوطني السابع لنواب الشعب في مارس 1991.

- المرحلة الرابعة: سياسة الإصلاح خلال الفترة 1992 إلى الوقت الحاضر:

في يناير 1992 أثناء زيارة دينغ شياو بينغ لجنوب الصين، أرسل إشارة عن بدء العودة إلى الإصلاحات والانفتاح، كما تم التركيز على العناصر الاقتصادية الرأسمالية في برنامج الإصلاح الاقتصادي.

وفي نوفمبر 1993 استأنفت لجنة الحزب المركزية إصلاح منشآت القطاع العام والعمل على تنويع أشكال ملكيتها مع تأكيد دور القطاع العام الرئيسي.

وفي عام 1995 بدأت الصين سعيها الجاد لدخول منظمة التجارة العالمية وإجراء المزيد من الإصلاحات من أجل تحقيق ذلك، حيث بدأت الدولة التحرر من الالتزام برأس مال قطاع الدولة في عام 1997، وأصبحت الصين أحدث عضو في منظمة التجارة العالمية في نوفمبر 2001، مما أدى إلى انفتاحها انفتاحا أوسع على السوق العالمية. وشكل هذا الانفتاح وسيلة بيد القادة الصينيين للحفاظ على ديناميكية الإصلاحات. ومند عام 1996 إلى وقتنا الحاضر تم تنفيذ ثلاث خطط خمسية للتنمية الاقتصادية.[1]

المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين

حققت الصين في ظل تجاربها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إنجازات باهرة لم تقتصر آثارها على الانفتاح الصيني الكبير على الخارج، بل أسفرت عن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصين، ونظرا لأهمية هذه التجربة، ندرج فيما يلي دور الاستثمار الأجنبي المباشر في انطلاق الصين.

الفرع الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في انطلاق الصين

1. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين:

كحال العديد من الدول النامية سعت الصين لجذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر طمعا في المزايا المرافقة له كنقل التكنولوجيا، المعرفة التسييرية، تسهيل الوصول إلى الأسواق الدولية، وتحسين الإنتاجية وتنافسية المؤسسات المحلية، وهذا بعدما ظلت لفترة طويلة تتخذ موقفا حذرا من كل ما هو أجنبي.

وقد تمكنت الصين فعلا من تحقيق مستوى متقدم جدا في هذا المجال حيث تعتبر الدولة النامية الأولى الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] محمد عطية محمد ريحان: مرجع سبق ذكره، ص ص: 63-80.

بدأت الصين سياستها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بانفتاح حذر من خلال المناطق الاقتصادية الخاصة التي تمنح مزايا ضريبية مغرية للمستثمرين الأجانب بالإضافة إلى موقعها الجغرافي الاستراتيجي، حيث بدأت الإصلاحات بفتح أربع مناطق: ثلاثة منها في إقليم جوانغ دونغ وهي:Shen Zhen ، Zhu hai، Shantou، وواحدة في إقليم Fujion وهي Xiamen، وفي عام 1884 تم مضاعفة المناطق إلى 14 مدينة ساحلية.

إن محددات جذب الاقتصاد الصيني للاستثمار الأجنبي المباشر يمكن تلخيصها فيما يلي:

- السوق الداخلي الكبير المتزايد الطلب مع ارتفاع دخل الفرد الصيني؛
- انخفاض تكلفة اليد العاملة مع مهارتها؛
- انفتاح الصين على الخارج والامتيازات المغرية التي منحتها للمناطق الاقتصادية الخاصة؛
- آثار التجمع السابق للاستثمار الأجنبي المباشر، وهو ما يخلق اقتصاديات السلم وما يرتبط بها من مزايا مرافقة كنشر المعرفة وتخصص اليد العاملة وتنمية البنية التحتية.... الخ؛
- العقبات التمويلية التي تواجهها المؤسسات الخاصة الصينية.

2. الاستثمار الأجنبي محرك انطلاق الصين:

بينت دراسات عدة أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان ذا أثر إيجابي على انطلاق الصين اقتصاديا، ويمكن بيان جوانب هذا الأثر في جملة من النقاط:

- الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر عامل توفير لرؤوس الأموال الضرورية للانطلاق الاقتصادي
- خلق فرص عمل (بصفة مباشرة وغير مباشرة)؛
- تغيير الهيكلة الصناعية حيث تنوعت الصادرات كثيفة رأس المال وتقوت الميزة التنافسية الدولية للصين؛
- المساهمة في كفاءة تسيير الموارد (الإنتاجية في المؤسسات الأجنبية 90% أعلى منها في المؤسسات المراقبة من طرف الدولة)؛
- الآثار الإيجابية على الإنتاجية في المقاطعات المستقبلية له، وعلى تحسين الدخل الفردي؛
- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر عامل إدماج للصين في النظام العالمي؛
- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر عامل تقليل للتكاليف المرافقة لاختلال النظام المصرفي، حيث لوحظ أن الأقاليم التي تتمتع بنسب عالية من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر تتمتع بنمو قوي، بسبب ضعف حساسيتها للآثار السلبية لضعف القطاع المصرفي (نقص التمويل)؛
- الآثار الايجابية على تنامي براءات الاختراع.[1]

الفرع الثاني: تحليل اتجاهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين

1. تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017:

[1] عبد الرحمان بن سانية: مرجع سبق ذكره، ص ص: 181-183.

شهدت تدفقات الاستمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين في الفترة ما بين 2000 –2017كما يوضحه الجدول رقم (1.3) أدناه ارتفاعا ملحوظا، حيث ارتفعت قيمتها من 40715 مليون دولار إلى 136320 مليون دولار.

كما ارتفعت نسبة ما تمثله هذه التدفقات من تدفقات عالمية من 3,00% إلى 9,53%، أما نسبة ما تمثله هذه التدفقات من التدفقات إلى الاقتصاديات النامية فقد ارتفعت هي الأخرى من 17,58% إلى 20.33% في نفس الفترة.

الجدول رقم (1.3): تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000–2017

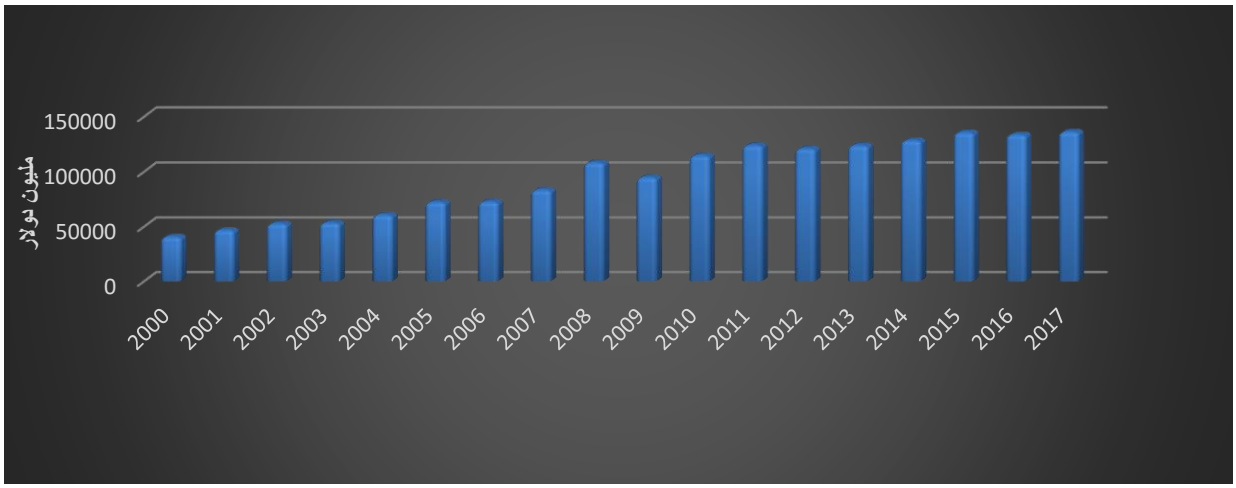
(ملايين الدولارات والنسب المئوية)

السنوات	العالمية	الاقتصاديات النامية	الصين		
			القيمة	من العالمية	من الاقتصاديات النامية
2000	1358613	231581	40715	3.00	17.58
2001	772662	215953	46878	6.07	21.71
2002	589836	166178	52743	8.94	31.74
2003	550633	194862	53505	9.72	27.46
2004	692598	261830	60630	8.75	23.16
2005	948933	331468	72406	7.63	21.84
2006	1403548	403306	72715	5.18	18.03
2007	1893815	522411	83521	4.41	15.99
2008	1485205	577702	108312	7.29	18.75
2009	1179064	461004	95000	8.06	20.61
2010	1371919	628480	114734	8.36	18.26
2011	1567677	663856	123985	7.91	18.68
2012	1574712	651500	121080	7.69	18.58
2013	1425377	648539	123911	8.69	19.11
2014	1338532	685292	128500	9.60	18.75
2015	1921306	744032	135610	7.06	18.23
2016	1867533	670158	133710	7.16	19.95
2017	1429807	670658	136320	9.53	20.33

Source: https://unctadstat.unctad.org, (05/04/2019).

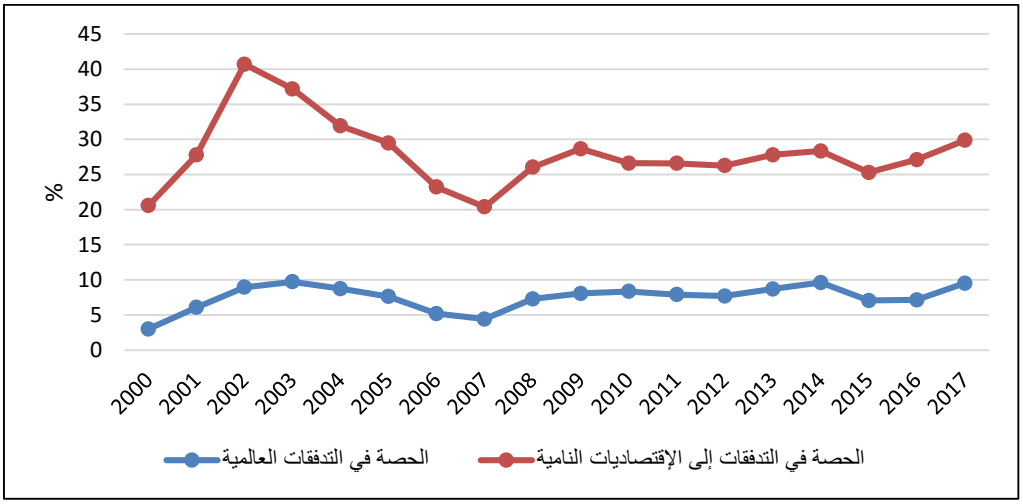
النسب المئوية من حساب الباحثتين

الشكل رقم(1.3): تطور التدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017



المصدر: الحصة من إعداد الباحثين استنادا إلى المعطيات في الجدول رقم 3-1.

الشكل رقم(2.3): تطور حصة الصين من التدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التدفقات العالمية والاقتصاديات النامية



المصدر: الحصة من إعداد الباحثين استنادا إلى المعطيات في الجدول رقم 3-1.

من الآثار المترتبة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين:

- تحسين مناخ الأعمال من قبل الحكومة الصينية لجذب الشركات الأجنبية، أدى بالشركات المحلية لنقل أعمالها إلى المناطق الاقتصادية الخاصة ومناطق مفتوحة أخرى لتوفر المناخ المواتي؛
- جلب الشركات الأجنبية إلى الصين بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، الملايين من مناصب الشغل بالإضافة إلى الخبرات والكفاءات في العديد من المجالات؛
- زيادة التنافسية وبالتالي زيادة فعالية المشروعات الاقتصادية، وقد كانت الشركات الأجنبية في الصين عنصر دافع لزيادة الإنتاجية وتقوية تنافسيتها الدولية.[1]

[1] وسيلة بوراس: **جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر** – حالة الصين–رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2013/2012، ص ص:124، 125.

2. مخزون الاستثمارات الأجنبية إلى الصين خلال الفترة 2000-2017.

من خلال الجدول رقم (2.3) الذي يمثل مخزون الاستثمارات الأجنبية إلى الصين خلال الفترة 2000 - 2017 فقد شهدت قيمته ارتفاعا ملحوظا من 193384 مليون دولار إلى 1490933 مليون دولار.

أما فيما يخص نسبة مساهمة هذا المخزون من محزون الاستثمارات العالمية خلال نفس الفترة والتي قدرت ب 2,62 % في السنة الأولى فقد ارتفعت هي الأخرى بدورها إلى 4,73% في السنة الأخيرة.

كما وارتفعت أيضا نسبة مساهمة هذا المخزون من مخزون الاستثمارات الأجنبية للاقتصاديات النامية من 12,51% إلى 14,40% في نفس الفترة.

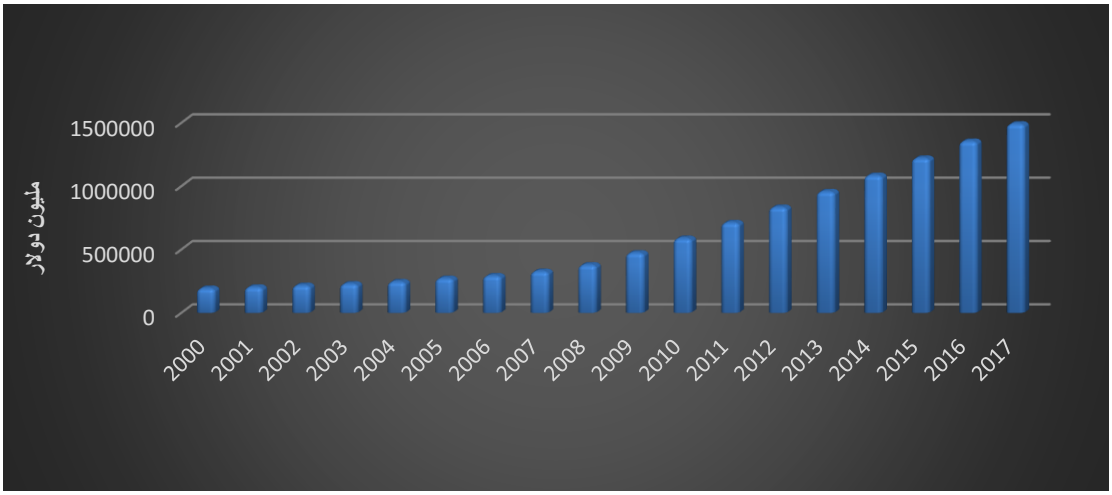
الجدول رقم (2.3): مخزون الاستثمارات الأجنبية في الصين خلال الفترة 2000-2017 (ملايين الدولارات والنسب المئوية)

السنوات	العالمية	الاقتصاديات النامية	الصين		
			القيمة	من العالمية	من الاقتصاديات النامية
2000	7380453	1546082	193348	2.62	12.51
2001	7475191	1741364	203142	2.72	11.67
2002	7331895	1683690	216503	2.95	12.86
2003	9141853	1946268	228371	2.50	11.73
2004	10537250	2269910	245467	2.33	10.81
2005	11427729	2653167	272094	2.38	10.26
2006	14079990	3286052	292559	2.08	8.90
2007	17951893	4384622	327087	1.82	7.46
2008	15403580	4062773	378083	2.45	9.31
2009	18301800	4936832	473083	2.58	9.58
2010	20279391	6123095	587817	2.90	9.60
2011	21007274	6450531	711802	3.39	11.03
2012	22877125	7364596	832882	3.64	11.31
2013	24764740	7846914	956793	3.86	12.19
2014	25378774	8452641	1085293	4.28	12.84
2015	25664955	8677872	1220903	4.76	14.07
2016	27663091	9234028	1354613	4.90	14.67
2017	31524356	10353481	1490933	4.73	14.40

Source:https://unctadstat.unctad.org, (05/04/2019).

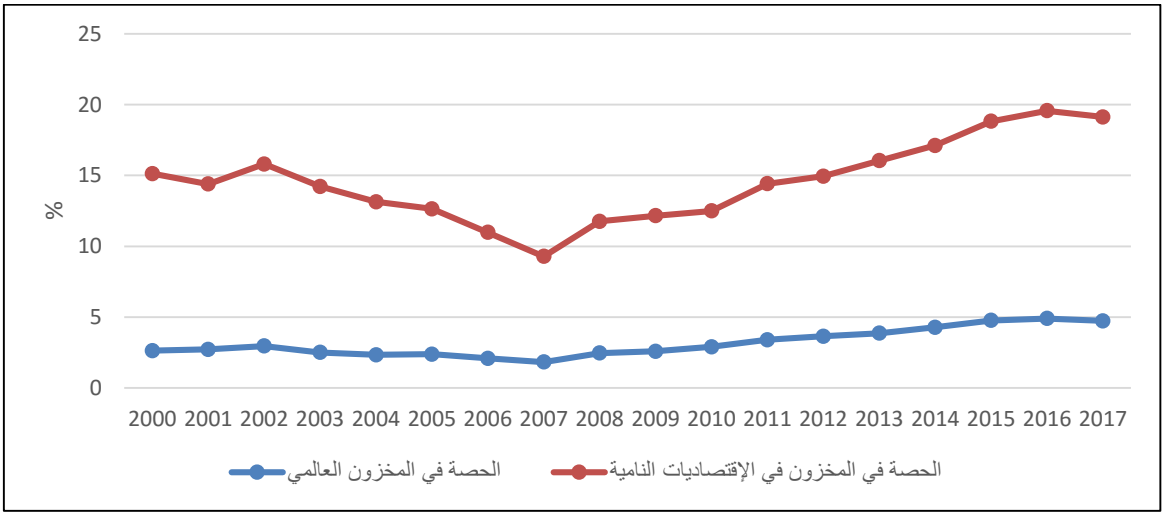
النسب المئوية من حساب الباحثين.

الشكل رقم(3.3): تطور مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين خلال الفترة 2000-2017



المصدر: الحصة من إعداد الباحثين استنادا إلى المعطيات في الجدول رقم 3-2.

الشكل رقم(4.3): تطور حصة الصين في مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم وفي الاقتصاديات النامية خلال الفترة 2000-2017

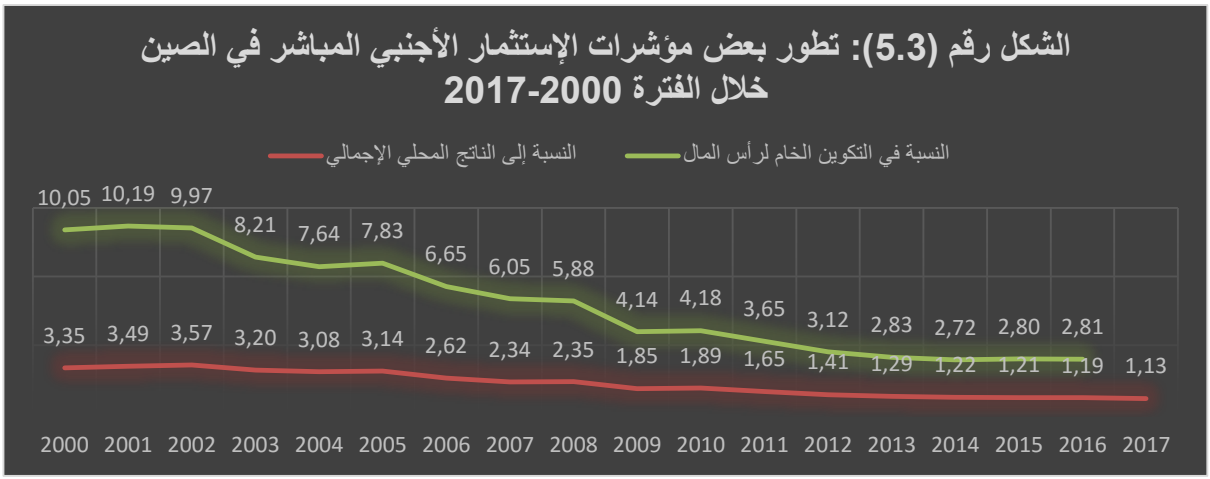


المصدر: الحصة من إعداد الباحثين استنادا إلى المعطيات في الجدول رقم 3-2.

3. تطور بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال الفترة 2000 – 2017

فيما يخص تطور بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال الفترة 2000-2017 فيلاحظ من خلال الشكل (5.3) أن النسبة في التكوين الخام لرأس المال قد شهدت انخفاضا حادا من 10,05% إلى 2,81%.

أما فيما يخص المؤشر الثاني (النسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي) فقد شهدت هي بدورها انخفاضا ملحوظا خلال الفترة 2000 – 2017 من 3,05% إلى 13,1%.



Source: Prepare par les auteurs à partirde https://unctadstat.unctad.org, (05/04/2019).

ومما سبق نستنتج أنه بالرغم من الارتفاع الكبير في الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين إلا أن مساهمتها في الاستثمارات ضئيل جدًا.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي والبيئة التنافسية في الصين

بعدما تطرقنا سابقا إلى تاريخ تطور الاقتصاد الصيني، والاستثمار الأجنبي المباشر في هذا البلد سنشير في هذا المبحث إلى معايير الميزة التنافسية في الاقتصاد الصيني بعد الإصلاح، وبعض عناصر تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على البيئة التنافسية في الصين.

المطلب الأول: معايير الميزة التنافسية في الاقتصاد الصيني بعد الإصلاح

اعتمد الاقتصاد الصيني قبل بدء الإصلاح على نظام إداري مستنسخ عن نظام الإدارة في الاتحاد السوفيتي القائم على المركزية الشديدة، وقد افتقر هذا النظام إلى المرونة في التعامل مع المنشآت الاقتصادية، ومن أجل تصحيح الأخطاء وتنمية البلاد، فقد تبنى رجالات الاقتصاد الصينيون عملية إصلاح وإعادة تكييف لاقتصادها، والتي استهدفت عملية تصحيح في شكل الملكية وشكل الإدارة والتخطيط والتوزيع والنهوض بنوعية الموارد البشرية والطبيعية، والتي من شأنها تعزيز الميزة التنافسية وتنمية البلاد، وهذا ما سوف نحاول توضيحه كالآتي:

1. الموارد البشرية: بالرغم من امتلاك الصين ميزة نسبية تتمثل في وفرة العمل و من تم انخفاض الأجور، إلا أن هذا العمل يعد قليل المهارة وإنه بالرغم من قضاء الصين على الأمية وانتشار التعليم الأساسي في مرحلة ما قبل الإصلاح إلا أن الإهمال النسبي للتعليم الجامعي ترك آثارا سيئة تمثلت في الافتقار إلى المهارات البشرية والفنية والإدارية، ومن تم انخفاض الإنتاجية فضلا عن انتشار وزيادة البطالة لذلك بدأت الصين بدل جهود كبيرة منذ عام 1978 لتطوير وتأهيل القوى العاملة وذلك لتصبح الميزة التنافسية لا تقتصر على وفرة العمل فقط وإنما بتنوع العمل كذلك.

2. الموارد المعرفية: لقد أدرك رجال الاقتصاد الصينيون أن للتكنولوجيا والابتكارات الحديثة دورا كبيرا في خلق ميزة تنافسية من خلال دورها في مضاعفة الإنتاج وخلق منتجات جديدة تحل محل القديمة في الأسواق فضلا عن دورها في تقليص المدخلات ومن تم تخفيض تكاليف الإنتاج، ولذا أثبتت الصين منذ الخطوات الأولى للإصلاح كل الطرق والوسائل التي تستطيع من خلالها الوصول إلى التكنولوجيا الحديثة ورفعت شعار "التكنولوجيا بأي وسيلة"، واستمر تركيز الصين في الإنفاق على البحث والتطوير حتى أصبحت ثاني أكبر دولة في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية.

3. الموارد الطبيعية: من أجل تطوير كفاءة استخدام الموارد الطبيعية لخلق ميزة تنافسية فيها، فقد شرعت الصين في رفع إمكانياتها في تصنيع الموارد الطبيعية، وذلك من أجل الحصول على قيمة مضافة متزايدة منها. وقد أصدرت الصين من أجل ذلك قائمة بالصناعات التي يجب أن يكون لها الأسبقية من حيث الاستثمارات ونتيجة لهذه السياسة وغيرها فقد ارتفعت قيمة المنتجات الصناعية في العديد من المواد الطبيعية.

4. رأس المال الاجتماعي:أدركت الحكومة الصينية منذ بداية عقد التسعينات ضرورة تعزيز البناء التحتي الذي يعتبر أحد وسائل النمو المستدام وعاملا أساسيا في توفير البيئة الجيدة للأنشطة الإنتاجية

والاستثمار في المناطق الأقل نموا ويساهم في تنويع الاقتصاد وازدهار التجارة فضلا عن توفير التكامل والترابط داخل الاقتصاد الوطني. ونظرا لأهمية البنية التحتية والعجز الذي ظهر فيها في بداية التسعينات، فقد عمدت الحكومة الصينية على التركيز والنهوض بهذه البنى ولاسيما قطاع النقل الذي أصبح من أولويات الحكومة نظرا لاتساع المساحة الجغرافية للصين.

5. السياسة الحكومية الرشيدة: لقد اعتمدت الحكومة الصينية أساليب اقتصادية مختلفة وتنويع الإدارة وشجعتها بشكل يتناسب مع المستويات والأشكال المختلفة لملكية وسائل الإنتاج، وبالشكل الذي يمتن الارتباطات الأمامية والخلفية بين القطاعات الاقتصادية المختلفة ولاسيما بين الصناعة والزراعة وبين فروع القطاع الصناعي وكذلك عمدت إلى التكامل والتوازن بين المناطق والأقاليم ولاسيما بين مدن الساحل الشرقية ومدن الداخل. كل ذلك وغيره بهدف الارتقاء بالمستوى التنافسي للاقتصاد الصيني بين اقتصاديات العالم.

6. الموارد الرأسمالية:نظرا لكل ما سبق من توفر للبنية التحتية وتطورها وخصوصا النقل والكهرباء والإدارة الرشيدة، وتوفر القوى العاملة الرخيصة نسبيا والماهرة، فضلا عن إقامة مناطق استثمارية تمثلت أهمها في أربع مناطق استثمار كل ذلك كان له الدور الأكبر في خلق بيئة مناسبة وجاذبة للاستثمار سواء المحلي أو الأجنبي في الانتقال إلى الصين بشكل متزايد للاستثمار فيها.

يتضح مما تقدم أن عملية الإصلاح الاقتصادي التي حدثت في الصين كانت ذات طابع خاص وإنها لم تركن إلى ميزتها التنافسية المتمثلة في انخفاض الأجور فقط، وإنما عملت على تنمية وتطوير كل ماله علاقة في تحسين الأداء ورفع الإنتاجية من خلال تطوير وتأهيل رأس المال الاجتماعي والموارد البشرية والإدارة والبحث العلمي والموارد الطبيعية وغيرها من العوامل.[1]

المطلب الثاني: بعض عناصر تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على البيئة التنافسية في الصين

سنتطرق في هذا المطلب إلى دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الابتكار والتكنولوجيا في الصين، التوزيع القطاعي له والتجارة الخارجية فيها.

الفرع الأول: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الابتكار والتكنولوجيا في الصين

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم القنوات الناقلة للتكنولوجيا، وذلك للأسباب التالية:

- أن التكنولوجيا الجديدة كثيرا ما تكون مكلفة وغير متاحة تجاريا، إذ تفرض الشركات صاحبة الاختراع احتكارا على معارضيها، وقد لا تسمح باستخدامها عن طريق التراخيص، كذلك تكون التكنولوجيا المنقولة بواسطة الفروع أكثر حداثة من تلك المباعة عن طريق الاتفاقيات؛

[1] لورنس يحي صالح: الميزة التنافسية ومعاييرها كأساس للتنمية الاقتصادية الصين حالة دراسية، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية السنة التاسعة، العدد الثامن والعشرون.

- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق أو إيجاد المنافسة بين الشركات الأجنبية وباقي الشركات المحلية، وتعتبر هذه المنافسة ضرورية لانتشار التكنولوجيا؛
- كما يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تدريب وتكوين العمالة والمهارات، ونقل طرق الإنتاج الحديثة، وهو ما لا يتحقق للدول النامية نظرا لتخلفها التكنولوجي، كما أن مصادر التمويل الدولية الأخرى كالاستثمارات المالية والتجارة في السلع والخدمات ليست من القنوات الملائمة لنقل مثل هذه التكنولوجيا؛[1]
- قيام فروع الشركات الأجنبية بتوفير احتياجات الشركات الوطنية من الآلات والمعدات والمساعدات العينية وبشروط ميسرة، كل ذلك يتيح للشركات الوطنية فرص إنتاج سلع بالمواصفات العالمية.[2]

وكما أشرنا سابقا فلقد سعت الصين لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر طمعا في المزايا المرافقة له كنقل التكنولوجيا، حيث كان من بين الأهداف التي تسعى الحكومة الصينية لتحقيقها من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها هو الحصول على الكفاءات والتكنولوجيا من أجل تحسين الإنتاجية الاقتصادية،[3] وهو ما كان بالفعل حيث أوضحت إحدى الدراسات التي أجريت على الشركات الأجنبية التي تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر في عدد من الدول النامية الدور الفعال الذي تلعبه استثمارات هذه الشركات في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، كما أثبتت أن معظم الشركات متعددة الجنسيات تمارس أنشطة البحث والتطوير خارج الدولة الأم.[4]

وبالتالي فالبلدان النامية تستفيد من الشركات الأجنبية في نقل التكنولوجيا إليها وذلك إما في حالة جلب هذه الشركات للتكنولوجيا من الخارج (بلدها الأم) أو في حالة خلقها للتكنولوجيا في هذا البلد (المضيف)، وبذلك فدخول هذه الشركات يخلق جو من المنافسة مع الشركات المحلية التي تنشط في نفس القطاع.

الفرع الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين

تتوزع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني كما هو موضح في الجدول رقم (3.3) ، فيلاحظ على عينة من القطاعات المختارة المساهمة الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر في هذه القطاعات، فعلى سبيل المثال قطاع الصناعات التحويلية قدرت قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة فيه بما يزيد عن 43 مليار دولار سنة 2004، لتقدر هذه القيمة سنة 2017 بأزيد من 33 مليار دولار، أما قطاع العقارات فقدرت قيمته هو الآخر بحوالي 6 مليار دولار في سنة 2004، لتبلغ هذه القيمة ما يقارب 17 مليار دولار سنة 2017.

---

[1] ساعد بوراوي: **الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي(الجزائر – تونس –المغرب)** دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، جامعة الحاج لخضر – باتنة –الجزائر، 2007/ 2008، ص:54.

[2] خيرة خيالي: **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم النمو الاقتصادي في الدول النامية مع الإشارة الى حالة الجزائر** دراسة تحليلية للفترة (200-2012)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، 2016/2015، ص: 73.

[3] وسيلة بوراس، مرجع سبق ذكره، ص: 124.

[4] خيرة خيالي: مرجع سبق ذكره، ص 73، 74.

الجدول رقم (3.3): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين في قطاعات مختارة الوحدة (10000 دولار)

السنوات / القطاع	2004	2010	2015	2016	2017
زراعة، غابات، تربية الحيوانات والأسماك	111434	191195	153386	189770	107492
تعدين	53800	68440	24292	9634	130198
الصناعة التحويلية	4301724	4959058	3954290	3549230	3350619
إنتاج وتوزيع الكهرباء والغاز والماء	113624	212477	225022	214677	352132
البناء	77158	146062	155876	247744	261940
النقل، التخزين، والبريد	127285	224373	418607	508944	558803
تجارة الجملة والتجزئة	73959	659566	1202313	1587016	1147808
الفنادق والمطاعم	84094	93494	43398	36512	41914
الوساطة المالية	25248	112347	1496889	1028901	792119
العقارات	595015	2398556	2899484	1965528	1685559
المجموع	**5923341**	**9065568**	**10573557**	**9337953**	**8428584**

Source: china statistical yearbook ,(WWW.stats.gov.cn/tjsj).

النسب من حساب الباحثين.

الفرع الثالث: الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتجارة الخارجية في الصين

يمثل الجدول رقم (4.3) مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017، حيث نلاحظ من خلاله ارتفاع صادرات الشركات الأجنبية من سنة 2000 إلى سنة 2014، إذ بلغت في السنة الأولى حوالي 1194 مليار دولار أي ما يعادل 47.93% من الصادرات الكلية لتبلغ هذه النسبة ذروتها سنة 2010 ب 54.65%أما في السنوات من 2011 إلى 2014 فقد استمرت صادرات هذه الشركات في الارتفاع بينما نلاحظ أن نسبتها في الصادرات الكلية في انخفاض مستمر، وهو ما يدل أن الارتفاع الحقيقي في صادرات الشركات المحلية وليس في الشركات الأجنبية.

وفي السنوات من 2014 إلى 2017 فقد شهدت هذه القيمة (قيمة صادرات الشركات الأجنبية) انخفاضا ملحوظا يصحبه الانخفاض في نسبتها إلى الصادرات الكلية، حيث بلغت سنة 2017 ما يقارب 978مليار دولار أي ما يعادل 43.19% من الصادرات الكلية.

الجدول رقم(4.3): مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017 (الوحدة 10000دولار ونسب مئوية)

السنوات	صادرات الشركات الأجنبية	الصادرات الكلية	حصة صادرات الشركات الأجنبية في الصادرات الكلية
2000	11944121	24920000	47,93
2010	86222881,97	157775000	54,65
2011	99522703,8	189838000	52,43
2012	102262007,5	204871000	49,92
2013	104372409,8	220900000	47,25
2014	107461992	234229000	45,88
2015	100461441	227347000	44,19
2016	91676690	209763000	43,70
2017	97755948	226337000	43,19

Source: china statistical yearbook, (WWW.stats.gov.cn/tjsj).

النسب من حساب الباحثين.

أما مساهمة الشركات الأجنبية في الواردات الصينية من البضائع خلال الفترة 2017/2000، كما يمثلها الجدول رقم (5.3) فيلاحظ انخفاض نسبة واردات الشركات الأجنبية في الواردات الكلية من 52.10 إلى 46.73، لكن بالرغم من هذا الانخفاض إلا أن النسبة تبقى معتبرة.

الجدول رقم (5.3): مساهمة الشركات الأجنبية في الواردات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017 (الوحدة 10000دولار ونسب مئوية)

السنوات	واردات الشركات الأجنبية	الواردات الكلية	حصة واردات الشركات الأجنبية في الواردات الكلية
2000	11727269	22509000	52,10
2010	73838642,36	139625000	52,88
2011	86467170,2	174348000	49,59
2012	87150012,4	181841000	47,93
2013	87459048	194999000	44,85
2014	90893776	195924000	46,39
2015	82886624	167956000	49,35
2016	77076962	158793000	48,54
2017	86157562	184379000	46,73

Source: china statistical yearbook, (WWW.stats.gov.cn/tjsj).

النسب من حساب الباحثين.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تطرقنا إليه في هذا الفصل نجحت الصين في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بصورة هائلة، وكان لهذه الاستثمارات دور مؤثر على البيئة التنافسية في الصين من خلال عدة عناصر أبرزها الابتكار والتكنولوجيا، حيث سعت الصين لتحقيق ذلك طمعا في مزاياه من أجل الحصول على كفاءات لتحسين إنتاجيتها الاقتصادية.

خاتمة

خاتمة:

ركزت هذه الدراسة على بيان دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التأثير على البيئة التنافسية في الصين، حيث كان للاستثمارات الأجنبية المباشرة دوراً جد هام في الاقتصاد الصيني من خلال التأثير في الكثير من المجالات ومنها البيئة التنافسية.

اختبار فرضيات البحث: بعد عرض هذا البحث والإحاطة قدر الإمكان ببعض جوانبه يمكننا إجراء اختبار الفرضيات كما يلي:

الفرضية الأولى: تم التأكد من صحتها. فبالفعل ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على العديد من الإيجابيات والتي تدفع الدول إلى التنافس على استقطابه، ومن بين هذه الإيجابيات تسهيل حصول الدول المضيفة على التقنيات الحديثة والمتطور لبعض أنواع الصناعات، تذكية المنافسة بين الشركات المحلية، وكذا المساعدة في فتح أسواق جديدة للتصدير.

الفرضية الثانية:نعم. فالتدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين شهدت قفزة نوعية خلال العشريات الماضية فعلى سبيل المثال ارتفعت قيمتها خلال الفترة من 2000 إلى 2017 من 40715 مليون دولار إلى 133710 مليون دولار، وارتفعت نسبة هذه التدفقات من التدفقات العالمية من 3% إلى 9.53%، كما ارتفعت نسبة هذه التدفقات من التدفقات العالمية من 17.58% إلى 20.33%.

الفرضية الثالثة: تم التأكد من صحتها. فالاستثمارات الأجنبية المباشرة كان لها تأثير على البيئة التنافسية في الصين من خلال العديد من القنوات والتي أبرزها الابتكار والتكنولوجيا، الاستثمار في قطاعات مختلفة، وكذا التجارة الخارجية.

النتائج: توصلت الدراسة إلى جملة من النتائج يمكن إيجازها في النقاط التالية:

- يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر أفضل ما هو متاح من مصادر التمويل الخارجي بالنسبة إلى الدول النامية؛
- تدفقت الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين منذ أن اتبعت هذه الأخيرة سياسة الانفتاح على العالم الخارجي؛
- زيادة الاستثمار في الصين ليس سببه الاستثمارات الأجنبية فقط وإنما الزيادة كذلك في الاستثمارات المحلية؛
- للاستثمار الأجنبي المباشر أثر إيجابي على ازدهار الاقتصاد الصيني؛
- للاستثمار الأجنبي المباشر دور كبير في التأثير على البيئة التنافسية بشكل مباشر أو غير مباشر.

التوصيات: بناء على النتائج التي توصلنا إليها من خلال هذا البحث يكون بإمكاننا تقديم بعض المقترحات والتوصيات والتي تتمثل فيما يلي:

- بالنظر إلى المزايا العديدة التي ينطوي عليها الاستثمار الأجنبي المباشر، فينبغي على مختلف الدول خاصة التي تعاني من نقص في رؤوس الأموال المحلية، ومنها الجزائر أن تبني مناخا أكثر جذبا لهذا النوع من الاستثمارات؛
- بالنظر إلى أهمية المنافسة فإن الجزائر يمكنها الاستفادة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لخلق بيئة تنافسية جيدة والاستفادة من مزايا هذه البيئة؛
- بالنظر إلى ما حققته الصين من تطور جراء انتهاجها سياسة الانفتاح، فينبغي عليها المواصلة في استقطابها للاستثمارات الأجنبية المباشرة والاستفادة منها في مختلف القطاعات.

آفاق الدراسة:

يُمكن في الأخير اقتراح الموضوعين التاليين للدراسة مستقبلا:

- دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التأثير على البيئة التنافسية في الجزائر؛
- تعزيز الميزة التنافسية بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة.

قائمة المراجع

الكتب:

1. أحمد زغدار: المنافسة – التنافسية والبدائل الإستراتيجية، دار جرير للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011.
2. وودي لي سوي فومين تشنغ لي: الاقتصاد الصيني، الذاكرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بغداد، العراق، 2012.
3. مأمون علي الناصر وآخرون: التمويل الدولي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2016.
4. موسى سعيد مطر وآخرون: التمويل الدولي، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008.
5. محمد عبد الله العوامرة: إدارة التجزئة المنظور التطبيقي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
6. محمد مدحت غسان: الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة، دار الراية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013.
7. سليمان عمر عبد الهادي: الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
8. عبد المقصود مبروك: الآثار الاقتصادية للاستثمارات، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2006.
9. عبد العزيز النجار: الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث، د ط، الإسكندرية، مصر، 2007.
10. عثمان أبوحرب: الاقتصاد الدولي، دار أسامة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008.
11. سعد علي العنزي: إبداعات الأعمال قراءات في التميز الإداري والتفوق التنظيمي، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2014.
12. سعد علي العنزي، جواد محسن راضي: التحالفات الإستراتيجية في منضمات الأعمال مفاهيم – مداخل – تطبيقات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011.
13. خالد راغب الخطيب: التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات في ضوء معايير التدقيق الدولية، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
14. خالد قاشي، حميد الطائي: التسويق ونظام المعلومات التسويقية في المؤسسة، (مدخل استراتيجي) دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن،2015.

المجلات:

1. أحمد عبد العزيز وآخرون: الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد الخامس والثمانون، جامعة الملك عبد العزيز، جدة السعودية، 2010.

2. جميلة الجوزي، سامية دحماني: دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد 06، 2015.

3. يحي صالح لورنس: الميزة التنافسية ومعاييرها كأساس للتنمية الاقتصادية الصين حالة دراسية، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية السنة التاسعة، العدد الثامن والعشرون.

4. محسن بن الحبيب: مقال بعنوان أنشطة القيمة كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية بالمؤسسة الاقتصادية – حالة المؤسسة الوطنية للأشغال في الآبار–د س.

5. غريب بولرباح: العوامل المحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها دراسة حالة الجزائر، مجلة الباحث، العدد 10، 2012.

الدوريات:

1. الاستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا، سلسلة تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، العدد 33، 2004.

2. جمال قاسم حسن ومحمد إسماعيل: تنافسية الصادرات السلعية في الدول العربية، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2012.

مذكرات الماجستير وأطروحات الدكتوراه:

1. الوليد الهلالي: الأسس العامة لبناء المزايا التنافسية ودورها في خلق القيمة، دراسة حالة: الشركة الجزائرية للهاتف النقال MOBILIS، رسالة ماجستير، تخصص علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف – المسيلة – الجزائر، 2009.

2. بن علية بن جدو: الاستراتيجيات التنافسية ودورها في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مؤسسة فندق الأوراسي، رسالة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2015/2014.

3. هيبة الله أوريسي: تنافسية القطاع السياحي وانعكاساته على التنمية المستدامة في الدول العربية دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر، رسالة ماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة 2012/2011.

4. وسيلة بوراس: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر – حالة الصين–رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2013/2012.

5. زينب شقوف: أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل أزمة النفط – دراسة حالة الجزائر – سنة 2014، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير تخصص "مالية وبنوك"، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف – ميلة –2016/2015.

6. حمودي بن عباس: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية –دراسة حالة الصين– رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012/2011.

7. محمد العيد بيوض: تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب، رسالة ماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011/2010.

8. محمد عطية محمد ريحان: التجربة الاقتصادية الصينية وتحدياتها المستقبلية، رسالة ماجستير في الاقتصاد من كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية –جامعة الأزهر–غزة، 2012، ص ص: 47، 48.

9. محمد فوزي علي العتوم: رسالة المنظمة وأثرها في تحقيق الميزة التنافسية: دراسة ميدانية على قطاع صناعة الأدوية الأردني، رسالة ماجستير، تخصص إدارة أعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، الأردن، 2009.

10. عائشة سليمان: دور تسيير الموارد في تحقيق الميزة التنافسية – عامل الكفاءات في المؤسسة – دراسة حالة بالمطاحن الكبرى للظهرة مستغانم، رسالة ماجستير في علوم التسيير جامعة أبي بكر بلقايد، تخصص تسيير الموارد البشرية، تلمسان، الجزائر، 2011/2010.

11. عبد الوهاب بوبعة: دور الابتكار في دعم الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية (دراسة حالة اتصالات الجزائر للهاتف النقال – موبيليس –رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة الموارد البشرية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2012.

12. عبد اللطيف أولاد حيمودة: دور التسويق في رفع الميزة التنافسية في سوق الهاتف النقال بالجزائر – دراسة ميدانية للهاتف النقال بمؤسسة موبيليس – رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص تسويق الخدمات، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011/2010.

13. فايزة بريش: دور الكفاءات المحورية في تدعيم الميزة التنافسية، رسالة ماجستير، تخصص تسويق، جامعة سعد دحلب بالبليدة، الجزائر، 2005.

14.ساعد بوراوي: الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر – تونس –المغرب) دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، جامعة الحاج لخضر – باتنة –الجزائر، 2007/ 2008.

15.خديجة بوخريصة: اليقظة الإستراتيجية ودورها في تنافسية المؤسسة الاقتصادية الجزائرية – دراسة حالة مؤسسة تكرير السكر رام مستغانم– رسالة ماجستير في إدارة الأعمال –تخصص استراتيجية، جامعة وهران 2، 2015/2014.

16.خيرة خيالي: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دعم النمو الاقتصادي في الدول النامية مع الإشارة الى حالة الجزائر دراسة تحليلية للفترة (2012–200)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، 2016/2015.

17.عبد الرحمان بن سانية: الانطلاق الاقتصادي بالدول النامية في ظل التجربة الصينية، أطروحة دكتوراه في العلوم تخصص اقتصاد التنمية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2013/2012.

18.نصيرة علاوي: دور اليقظة الإستراتيجية في تحسين تنافسية المؤسسة – دراسة حالة مجمع صيدال – أطروحة دكتوراه في إدارة الأفراد وحوكمة الشركات، تخصص تسيير الموارد البشرية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2015/2014.

19.عبد الكريم بعداش: الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996–2005، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص النقود والمالية، جامعة الجزائر، 2008/2007.

التقارير:

1. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات: مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2017.

مصادر أخرى من الانترنت:

1. https://unctadstat.unctad.org.
2. Prepare par les auteurs à partirdehttps://unctadstat.unctad.org .
3. china statistical yearbook (WWW.stats.gov.cn/tjsj).