

الاستعمار والتبعية بين الأمس واليوم

كان العالم الثالث، أو عالم الجنوب كما يسمى أحيانا، قبل عدة قرون مزدهرا، غنيا، وقويا، في الوقت الذي كانت فيه أوروبا، والبلاد الصناعية المتقدمة الأخرى، في حالة كبيرة من الجهل والتخلف. فحضارات ما قبل التاريخ، البابلية، والمصرية، والصينية، والهندية، والفارسية، وحضارات الأزتيك، والايكا في أمريكا، ثم الحضارة الإسلامية التي امتدت من المحيط الأطلسي حتى المحيط الهندي، تشهد بذلك. أما الحضارة الغربية الحديثة فقد بدأت منذ منتصف القرن الخامس عشر، وتميزت بميزتين أساسيتين: التوسع الاستعماري، والنهضة الصناعية. أما التوسع الاستعماري فقد كان على مرحلتين، أو موجتين⁽¹⁾:

امتدت الموجة الأولى من عام 1450 حتى 1800م: حيث غزا الأوروبيون، وخاصة الأسبان، والبرتغاليون، والفرنسيون، والهولنديون، والإنكليز، الأمريكتين الشمالية والجنوبية. وكان ذلك الاستعمار استيطانيا حيث استوطن الأسبان والبرتغاليون في أمريكا الجنوبية، واستوطن الإنكليز والفرنسيون في أمريكا الشمالية. وكان نشاطهم تجاريا في غالبيه، وخاصة في تجارة المنتجات الزراعية، كالسكر، والقطن، ثم المعادن التي بدعوا في استخراجها. وقد دفعتهم الحاجة إلى الأيدي العاملة في المناجم إلى استخدام الأفارقة يجلبونهم كعبيد من إفريقيا للعمل في تلك المناطق. وقد قدر أن عدد العبيد الذين استجلبوا من إفريقيا بلغ 15.2 مليون في الفترة 1601-1870. وبدأ المستعمرون بنهب ثروات تلك البلاد حتى انه تم نقل 22000 طن من الفضة، و 185 طن من الذهب من أمريكا الجنوبية في الفترة 1600-1810⁽²⁾.

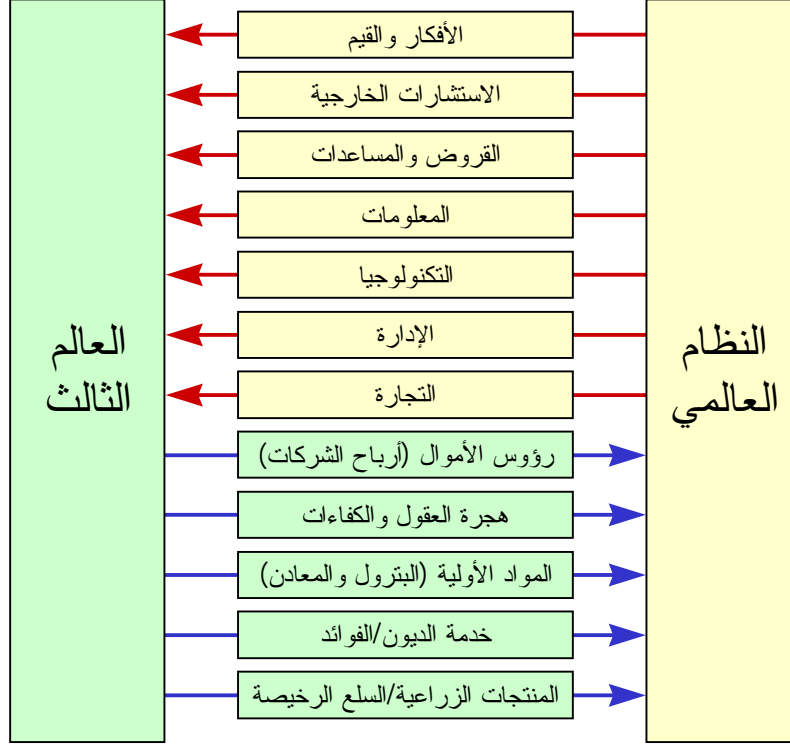
أما الموجة الاستعمارية الثانية فقد بدأت في أوائل القرن التاسع عشر. وكانت عملية احتلال البلدان الإفريقية والآسيوية تتم بمعدل أسرع من الموجة الأولى. وكان عدد سكان أوروبا في سنة 1714 نحو 2% من سكان العالم، وكانت مساحتها 10% من المساحة المأهولة في العالم. وأصبحت بعد قرنين من الزمان، أي في 1914، تسيطر على 34% من سكان العالم، وعلى 56% من أراضيه⁽³⁾.

كان لهاتين الموجتين الاستعماريتين اثر كبير في تخلف العالم الثالث. فقد حرم سكان المستعمرات من تقرير مستقبلهم، ونهبت ثرواتهم، ومسخت ثقافتهم وقيمهم، ودمر اقتصادهم. يذكر البروفيسور "راندش جاندر" بان الهند كانت في أوائل القرن التاسع عشر، مشتهرة بصناعة النسيج ذي الجودة العالمية العالية. إلا أن السلطات الاستعمارية البريطانية منعت استيراد المنسوجات الهندية كإجراء لحماية صناعة المنسوجات البريطانية. وعندما بدأت المنسوجات البريطانية تتنافس مثيلاتها، أغلقت الأسواق الهندية بها مما حطم الصناعة الهندية، فانخفضت نسبة العاملين فيها من 25% إلى 18%⁽⁴⁾.

وهناك اتفاق في الرأي لدى الباحثين على أن الدول الاستعمارية عرقلت عملية التطور الصناعي في البلاد المستعمرة (يفتح الميم) لسببين اثنين: الأول هو حاجة المستعمرين لمزيد من الأيدي العاملة لاستخراج، وإنتاج المواد الأولية، التي يرسلوها إلى بلادهم. والثاني هو تأمين الأسواق في بلدان العالم الثالث لمنتجاتهم وصادراتهم. فهي عملية ذات أهداف مزدوجة لخدمة مصالحهم. ومما يؤيد هذا الرأي صدور قانون في أمريكا الشمالية سنة 1699 يمنع بموجبه تصدير الملابس المصنوعة في المستعمرات حتى لو كان التصدير إلى مستعمرات أمريكية أخرى. وفي سنة 1750 اعتبر إنشاء مصانع للصهر والتقطيع والتكسير محظورا في المستعمرات. وفي القرن الثامن عشر منع إنتاج الملح في الهند لفسح المجال أمام الملح المستورد من بريطانيا. وحديثا منعت السلطات البريطانية الشركات اليابانية من إقامة مصنع للشخاط (الثقاب) في كينيا. كما قامت السلطات البريطانية سنة 1936 بإغلاق مصنع لألياف القنب في تنجانيقا بسبب شكاوى مصنعي القنب في بريطانيا⁽⁵⁾.

ولازالت الدول الصناعية المتقدمة حتى اليوم تلتهم النصيب الأكبر من الثروات الطبيعية في العالم. ففي الوقت الذي لا يزيد عدد سكان هذه الدول على 20% من سكان العالم فإنها تستهلك أكثر من ثلثي الإنتاج العالمي للطاقة. أما المعادن فلا يزيد استهلاك العالم الثالث منها عن 10% من الاستهلاك العالمي. ومع أن الولايات المتحدة منتج رئيس للمعادن، إلا أنها تستورد كميات كبيرة منها. وبقي إنتاج المعادن في العالم الثالث بيد الدول الصناعية الغربية حتى اليوم. فقد بدأت أوروبا تتحكم في إنتاجها منذ بداية القرن التاسع عشر عندما استعمرت إفريقيا، وآسيا، وأمريكا اللاتينية. ثم بدأت الولايات المتحدة دورها في التحكم والاستغلال

عن طريق الشركات متعددة الجنسية. واستمر الأمر بعد الحرب العالمية الثانية. وحيثما انحسر الاستعمار امتدت يد الشركات متعددة الجنسية لتأخذ دورها في إنتاج وتأمين المواد الأولية من دول العالم الثالث. إلا أن أمر العلاقات بين دول العالم الثالث والدول الصناعية المتقدمة لم يقتصر على نهب المواد الأولية والمعادن والمنتجات الزراعية بل تطوّر إلى علاقات معقدة متشابكة كما يوضحها الشكل التالي:



كل هذه العوامل تدخل في صلب العلاقات بين العالم الثالث، والعالم الصناعي المتقدم، وهي علاقات غير متوازنة، يمكن وصفها بأنها علاقات تبعية وتخلف بالنسبة للعالم الثالث، وعلاقات هيمنة، ونهب، وابتزاز بالنسبة للعالم الأول. وسنتناول بعضاً من هذه العلاقات بشكل منفصل، كالقروض والمساعدات الخارجية، والاستثمار الخارجي المباشر. أما العلاقات الأخرى، كالتجارة، والتكنولوجيا، والهيكل الاقتصادي فقد جرى تناولها ضمناً في مواضع أخرى من هذا الكتاب.

القروض الخارجية

ترجع جذور القروض التي تقدمها البلدان الصناعية المتقدمة لدول العالم الثالث إلى منتصف القرن التاسع عشر. فقد اتسم النصف الثاني من القرن التاسع عشر في تركيز الإنتاج الصناعي الأوربي، ونمو الاحتكارات، وبروز دور البنوك، والفصل الحاد بين عنصر الملكية، وعنصري الإدارة والتنظيم⁽⁶⁾. فبرزت مظاهر سيطرة المجموعة المالية من خلال:

- تأسيس الشركات.
- إصدار الأوراق المالية.
- منح القروض للدول.

وتضافرت هذه العوامل على استغلال البلدان المستعمرة (بفتح الميم) من قبل البلدان المستعمرة (بكسر الميم). فقد كانت بريطانيا تستحوذ في مستهل القرن العشرين على نحو ثلث الإنتاج الصناعي العالمي كله، وعلى نحو 50% من إجمالي الاستثمارات الخارجية في العالم، بحيث شكلت استثماراتها الخارجية في الفترة 1893-1913 من 75% إلى 80% من تكوينها الرأسمالي الإجمالي⁽⁷⁾.

وتعود قضية الديون في العالم العربي والإسلامي إلى منتصف القرن التاسع عشر، حيث بدأتها الدولة العثمانية ثم مصر. فقد كانت الدولة العثمانية منذ منتصف القرن السابع عشر وحتى منتصف القرن التاسع عشر تعاني من الضعف والانحسار، ولكنها لم تعد إلى الاقتراض من الخارج، سواء من الحكومات الأجنبية أو من البنوك، لسد العجز في نفقاتها طيلة هذه المدة. فقد كان السلاطين العثمانيون يعمدون إلى إجراءات اقتصادية ومالية داخلية لمواجهة العجز، مثل تخفيض العملة، أو بيع بعض الموجودات، أو زيادة الضرائب. وكانت المرة الأولى التي عمدت فيها الحكومة العثمانية إلى الاقتراض في سنة 1854، عندما اقترضت من بريطانيا وفرنسا أموالاً لشراء أسلحة ومعدات لمواجهة متطلبات حرب القرم. وما أن فتح هذا الباب، باب الاستدانة، حتى بقي مفتوحاً، وكان سبباً من أسباب سقوط الدولة العثمانية فيما بعد⁽⁸⁾.

وكانت تلك القروض صفقات مربحة للبنوك الأجنبية التي دأبت على تشجيعها بخصوصيات تصل إلى 55%، وفوائد 12%. وعندما تسلم السلطان عبد الحميد الثاني الحكم سنة 1876، كانت الدولة على وشك الإفلاس. فقد تسببت الحرب مع روسيا في تبعات مالية مقدارها 100 مليون دولار، إضافة إلى ديون أخرى. فأصبحت الدولة بكاملها مفلسة. فعمد الدائنون في بريطانيا، وفرنسا، وألمانيا، وأستراليا، وإيطاليا، إلى تأسيس "مجلس إدارة الديون العثمانية"، وأصبحوا أصحاب القرار في الحياة الاقتصادية للإمبراطورية، سواء في مجال الإنتاج، أو جباية الضرائب، أو الأنفاق. وكان مما قام به "مجلس إدارة الديون" أن شجع على تدفق مزيد من رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدولة العثمانية، فأحس الناس بتحسّن في مستوى معيشتهم ولكن الدولة كانت تغطس في ديونها، وتفقد سيطرتها على مواردها. واستمر الأوروبيون في تصفية أموال الإمبراطورية، والحصول على مزيد من الامتيازات حتى سقوطها وتمزقها.

أما في مصر فقد أقام محمد علي باشا الكبير القناطر الخيرية، واستصلح الأراضي الزراعية، وشجع الزراعة والصناعة، ونظم شؤون الإدارة وجباية الضرائب، فارتفعت عوائد محصول القطن من 1.21 مليون جنيه إلى 4.2 مليون جنيه. وخلف محمد علي ابنه الخديوي عباس الذي لم يصف شيئاً إلى إنجازات أبيه فقتل بعد ست سنوات من ولايته (1854). وجاء بعده سعيد وكان صديقاً للمهندس الفرنسي "فرديناند دلسيس" الذي اقنع سعيد بحفر قناة السويس. فبدأ العمل سنة 1859. وعندما أنجز مشروع القناة في سنة 1869 كانت قد مضت ست سنوات على استلام الخديوي إسماعيل للحكم.

وكانت سياسة إسماعيل المالية تقوم على التبذير والبذخ، حتى أنه انفق في سنة 1869 أكثر من مليون جنيه على التسلية والحفلات. ودأب على هذه السياسة الاقتصادية الرعناء، فبدأ بالاقتراض من المصارف الأوروبية بشروط مغرية. وما أن حلت سنة 1875 حتى كانت ديون الدولة تبلغ 100 مليون جنيه. وكانت الفوائد وحدها قد بلغت 51 مليون جنيه، وأصبح كل فرد مصري مديناً بمبلغ 14 جنيهاً. فعمد إسماعيل إلى زيادة الضرائب، ثم عمد إلى بيع حصة مصر من قناة السويس إلى بريطانيا بمبلغ 4 ملايين جنيه. وهكذا تخلى عن جزء من موارده الاقتصادية، وجزء من استقلال بلاده. ولكن هذا المبلغ لا يساوي شيئاً إذا قورن بمقدار الديون التي تتقل كاهل الدولة، فتسبب ذلك في خلع الخديوي إسماعيل وخروجه إلى المنفى على ظهر سفينة من الميناء نفسه الذي خرج منه حفيده فاروق عام 1952.

وجاء الإنكليز بالخديوي توفيق، واحكموا قبضتهم على مصر. فتولى المونسيرور "دي بلنكنير" الفرنسي شأن الإنفاق في مصر، وتولى الميجر "إيفلين بيرنك" الإنكليزي شؤون جباية الضرائب. فكانت هذه القبضة التي عرفت بالقبضة الثنائية Dual Control هي التي تحكم مصر حتى صدر قانون التصفية المالية سنة 1880 الذي ثبت الديون على القطر المصري بـ 98.377 مليون جنيه. فكان يخصص جزء معين لميزانية الدولة، ويؤخذ الباقي تسديداً لهذا الدين الضخم. ولم يترك شيئاً للتنمية. ومهما بذل المواطن المصري في ذلك الوقت من جهد فهو لم يحصل إلا على ما يسد به رمقه، إذ كانت موارده كلها تذهب لتسديد الديون. ولعل تخلف مصر عن النهضة الصناعية الحديثة يعود إلى حد كبير إلى قصة الديون هذه.

وعمدت بريطانيا إلى إنشاء "صندوق تطوير المستعمرات" بعد الحرب العالمية الأولى. وبموجب هذا القانون الذي شرع لذلك الغرض قامت بإنفاق مليون جنيه إسترليني في السنة للمساعدة على حل أزمة البطالة في بريطانيا، عن طريق تنشيط الإنتاج في المستعمرات. واعتمدت سياسة تطوير المستعمرات استراتيجية تحسين شبكة المواصلات في البلاد المستعمرة لتحقيق غرضين اثنين في الوقت نفسه: الأول هو تيسير السيطرة العسكرية، وتسهيل تحريك القوات العسكرية لاحتلال مناطق جديدة، أو المحافظة على المناطق المحتلة. والغرض الثاني هو تيسير نقل المواد الأولية من هذه البلدان إلى أوروبا لتصنيعها وإعادة بيعها للبلاد المستعمرة. ومثال ذلك ما فعلته السلطات البريطانية من استثمار أراضي الجزيرة الخصبة في السودان

لزراعة القطن. إذ أنشأت سدا على النيل لإرواء هذه الأراضي لإنتاج القطن. وأقامت السكك الحديدية في السودان لتسهيل نقل محصول القطن وإرساله إلى بريطانيا حيث كانت صناعة المنسوجات القطنية مزدهرة في ذلك الوقت. ومما يذكر أن بريطانيا أنشأت مصنعا للإسمنت في السودان استخدمت إنتاجه في بناء السد المذكور. وحينما تم بناء السد توقف المصنع المذكور عن العمل. وفعلت الشيء نفسه في الهند والعراق وغيرهما. فقد أنفقت بريطانيا 51 مليون جنيه في العراق في الفترة 1919-1929 على الأغراض العسكرية، وعلى إنشاء خطوط حديدية ذات طابع عسكري مؤقت مثل خط البصرة-بغداد، وبغداد-كركوك، وفتح طرق وإنشاء مطارات وقواعد جوية عسكرية، وميناء البصرة⁽⁹⁾.

البنك الدولي

أما بعد الحرب العالمية الثانية، فقد بدأت مرحلة جديدة من العمل بالنسبة للبلدان الصناعية المتقدمة التي خرجت منتصرة بعد الحرب. ففي المؤتمر المالي والنقدي للأمم المتحدة المنعقد في بريتون وودز في تموز 1944، الذي سبقت الإشارة إليه، وضعت اتفاقية تأسيس البنك الدولي التي صادقت عليها الأمم المتحدة في شهر حزيران 1946 تحت شعار مساعدة الدول على إعادة بناء ما دمرته الحرب العالمية الثانية، ولغرض التنمية أيضا. أما مهمة إعادة إعمار أوروبا فقد أخذتها الولايات المتحدة على عاتقها بموجب مشروع مارشال الشهير. وبالتالي انصرفت جهود البنك الدولي إلى التعامل مع الدول المتخلفة.

وعندما بدأت كثير من الدول تحقق استقلالها وجدت الدول الصناعية الغربية نفسها في حاجة ماسة إلى تأمين المواد الأولية، والمواد الخام، الموجودة لدى دول العالم الثالث، بشكل مستمر، وبأسعار زهيدة. ومن هنا بدأت الدول الصناعية الكبرى بتشجيع الدول المتخلفة على الاقتراض من البنك الدولي للاستثمار في الصناعات الاستخراجية والزراعية بغرض تأمين المواد الأولية، كالبتترول، والنحاس، وخام الحديد، والقطن، والمطاط، والخشب، والسكر، والرز، والمواد الأخرى.

ويصف فرج الله ويردي مخطط عمليات البنك الدولي في تحقيق تلك الأهداف على النحو التالي:

- 1- يستلم البنك الدولي رأسماله من الدول الصناعية بصورة رئيسة، كاشتراكات في رأسمال البنك، أو لقاء سندات مالية يبيعها البنك في الأسواق المالية والبورصات لقاء فائدة مضمونة.
- 2- تضع الدول الصناعية التي تسيطر على البنك، وهي الدول الست الأكثر نفوذا (الولايات المتحدة، كندا، اليابان، ألمانيا الغربية، إنكلترا، وفرنسا) سياسات البنك وأهدافه.
- 3- يمنح البنك الدول المتخلفة قروضا بموجب شروط واعتبارات معينة. ولكن هذه القروض لا تدفع كقصد سائل بل تدفع ثمنا لمعدات وخدمات تبيعها الدول الصناعية إلى الدول المتخلفة. أي أن هذه الأموال تذهب إلى الدول الصناعية مباشرة حيث تكون قد فازت بصفقة تجارية مربحة.
- 4- بهذه الطريقة، فإن الدول الصناعية تكون قد حققت مكسبين لحد الآن: الأول هو حصولها على فوائد إيداع أموالها لدى البنك. والثاني هو الأرباح التي تجنيها لقاء بيع المعدات والمنتجات للدول المتخلفة، كأية صفقة تجارية أخر..
- 5- تستلم الدولة المقترضة "إشعار مدين" ومعها رسالة توجيهية إلى البلد المتخلف كجزء من شروط الإقراض، وأعمال المشروع وأهدافه. ومن ذلك مثلا، وجوب إبرام عقود خدمات استشارية، أو صيانة للمشروع تمثل نحو 20% من قيمة المشروع. ومن ذلك أيضا أن يوجه المشروع لخدمة الصناعة الاستخراجية، أو البنية التحتية لتسهيل تصدير المواد الخام. ويمثل هذا الأمر مكسبا ثالثا للدول الصناعية حيث يمكنها الآن الحصول على المواد الخام من دون أن يكلفها ذلك شيئا.
- 6- تبدأ الدول المقترضة بتصدير المواد الأولية إلى الدول الصناعية بثمن بخس في غالب الأحيان، لان من شروط الإقراض عادة أن يتم تخفيض العملة وتعويمها في البلد المقترض. وهنا يكون المكسب الرابع للدول الصناعية.
- 7- يتم تسديد القرض مع الفوائد المترتبة عليه عن طريق عائد هذه الصادرات من المواد الأولية. فيكسب البنك الدولي الفائدة الموضوع على أصل القرض.

صندوق النقد الدولي

يذكر الدكتور رمزي زكي انه بعد تمكن البلد المتخلف من الوصول إلى اتفاق مع صندوق النقد الدولي، بعد جولات من المفاوضات المضنية، يقوم خبراء الصندوق بمساعدة الدولة في كتابة "خطاب النوايا" الذي عادة ما تكون بنوده سرية وغير قابلة للنشر، نظرا لما تسببه من حرج سياسي. ويتضمن ذلك الخطاب عادة الموافقة على شروط الصندوق أو البنك المتمثلة في إجراءات التثبيت الاقتصادي **Stablisation Measures or Policies** التي مر ذكرها (10).

وترى دول العالم الثالث أن هذه السياسة لصندوق النقد الدولي هي سياسة ذات وجهين، فالصندوق لم يطلب تطبيق هذه الإجراءات من الولايات المتحدة الأمريكية مثلا، والتي هي من اكبر المدينين للصندوق. ومن ناحية أخرى فان هذه الإجراءات كثيرا ما تؤدي إلى زعزعة الاستقرار وإثارة المشاكل السياسية في دول العالم الثالث.

وينفق كثير من الخبراء الاقتصاديين على أن إجراءات أو سياسات صندوق النقد الدولي هذه ما هي إلا وسيلة لزيادة تبعية الدول الفقيرة للدول الغنية، والمحافظة على تفوق الدول الصناعية. بل يذهب بعض الخبراء مثل تشيريل باير Cheryl Payer إلى اعتبارها سياسة تسخير دولية **International Peonage**، أو استعباد للمدين **Debt Slavery**. بل يذهب باير إلى أن صندوق النقد الدولي يشجع الدول المدينة على الاقتراض من المؤسسات المالية الدولية في الوقت الذي يقوم فيه (بابتزاز) هذه الدول بوضع شروطه التعسفية المتمثلة في سياسات التثبيت الاقتصادي. وقد ألف تشيريل باير كتابا في ذلك اسماه: مصيدة الديون - صندوق النقد الدولي والعالم الثالث (11).

ومن ناحية أخرى تمارس الدول الصناعية المتقدمة تمييزا واضحا ضد الصادرات الصناعية لدول العالم الثالث، ومن بينها صادرات البلاد العربية، مثل فرض الرسوم الجمركية المرتفعة عليها، وفرض قيود كمية **Quotas** على هذه الصادرات. وترتفع وطأة التمييز كلما زادت درجة تصنيع المادة الخام المصدرة، الأمر الذي يضع قيودا، ليس فقط بالنسبة لزيادة حصيلة الصادرات فحسب، بل أيضا ضد آفاق التصنيع في هذه الدول (12).

المساعدات الخارجية

تعتمد بعض دول العالم الثالث على مصدر آخر للعملة الصعبة، وهو المساعدات الخارجية التي تشمل المنح والقروض، والمساعدات الفنية. فقد ارتفع مجموع هذه المساعدات من 4.6 بليون دولار سنة 1960 إلى 37 بليون دولار سنة 1986 (13).

وكانت الدول المتقدمة، كما ذكرنا، قد تعهدت بتخصيص 1% من دخلها القومي لمساعدة العالم الثالث على شكل مساعدات. ولكن هذه المساعدات بدلا من أن ترتفع استمرت بالانخفاض من 0.51% في سنة 1960 حتى وصلت إلى 0.36% في سنة 1986. وكانت الولايات المتحدة اقل الدول مساهمة في هذا البرنامج حيث انخفضت مشاركتها من 0.25% في عام 1977 إلى 0.18% في عام 1980. وظلت هذه النسبة تدور حول 0.35% في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية خلال الفترة 1977-1985 (14).

ومن ناحية أخرى فان هذه المساعدات لم تقدم للبلدان الأكثر حاجة من بلدان العالم الثالث. فقد كان نصيب 46 بلدا فقيرا اقل من نصف المساعدات، لان أكثر المساعدات تقدم لأغراض سياسية وعسكرية (15). كما أن في هذه المساعدات مشكلات أخرى أهمها ثلاث: الأولى هي طريقة حساب المساعدات التي تحتوي على عنصر المنحة. وكمثال (16) على ذلك نفترض أن بلدا أجنبيا هو أ سوف

يقدم قرضا بمبلغ 1000 دولار إلى البلد ب، وكانت شروط القرض كالتالي: 1- إن مدة القرض عشرون عاما، 2- سعر الفائدة 5%، 3- فترة السماح 5 سنوات. وبالحساب تصبح جملة المبالغ التي سيتحملها البلد المدين حتى نهاية فترة الدين هي 1665 دولار. ولكن المنطق الذي يستند إليه الخبراء الغربيون هو أن القيمة الحالية **Present value** لهذا المبلغ هي اقل. لذلك يخصم هذا المبلغ بمعدل معين لإيجاد قيمته الحالية. فلو فرضنا أن معدل الخصم هو 8%، فان القيمة الحالية لجملة المبالغ التي سيدفعها البلد المدين في المستقبل ستكون 761 دولار، في حين أن مبلغ القرض الاسمي الذي قدمه أ إلى ب هو 1000 دولار. وهذا يعني أن حجم المعونة (عنصر المنحة) في هذا القرض تعادل 239 دولار، أي بنسبة 23.9% من قيمة القرض.

المشكلة الثانية هي أن المساعدة عادة ما ترتبط Tied بشروط أخرى منها اشتراط شراء بضائع ومعدات من البلد الدائن، أو اشتراط القيام بمشروع معين. وفي الحالتين فإن قيمة المساعدة تنخفض لان ثمن تلك المعدات والبضائع يكون عادة مرتفعا، أو أن المشروع ليس له أولوية في البلد المدين. كذلك فإن المساعدة يمكن أن ترتبط بشرط استيراد معدات ومكائن من مجهزة محتكر في الوقت الذي توجد فيه بدائل أفضل منها.

والمشكلة الثالثة هي الفرق بين "القيمة الاسمية" و "القيمة الحقيقية" للمساعدات الخارجية. إذ أن المساعدات تحسب في العادة على أساس القيمة الاسمية، في حين أن القيمة الحقيقية هي اقل بكثير. وكمثال على ذلك ارتفعت في الفترة 1960-1980 القيمة الاسمية للمساعدات الأمريكية بمقدار 66% بينما انخفضت القيمة الحقيقية بمقدار 24% (17).

ولكن الأمر الأهم في قضية المساعدات الخارجية هو الأغراض والمقاصد التي تهدف إليها الدول المانحة. إذ أن 54% من القروض والمساعدات تخدم أغراضا سياسية وعسكرية ليست متطابقة ولا متجانسة مع أغراض البلد الأخذ ومقاصده. إن الهدف الأكبر للمساعدات الخارجية هو تحقيق مصالح سياسية. فلم تقدم الولايات المتحدة مساعداتها في مشروع مارشال بعد الحرب العالمية الثانية إلا لمواجهة الخطر الشيوعي. واستمر الأمر كذلك خلال فترة الحرب الباردة حتى سنة 1957. وكذلك الحال في المساعدات الأمريكية لدول جنوب شرقي آسيا، وأمريكا اللاتينية، ودول الشرق الأوسط، وبالدرجة الأولى إسرائيل. فقد ذهب أكثر من نصف المساعدات الثنائية الأمريكية إلى خمس دول، ذات أهمية استراتيجية للولايات المتحدة، فقط هي: إسرائيل، ومصر، وتركيا، والفلبين، والسلفادور (18).

وكانت المساعدات للسلفادور أكثر من المساعدات لبينغلاش علما بان نفوس السلفادور خمسة ملايين نسمة، ومتوسط دخل الفرد فيها 1000 دولار، في حين أن عدد نفوس بنغلاش يبلغ 116 مليون، ومتوسط الدخل السنوي للفرد فيها 210 دولار فقط. كما أن اغلب الـ 15 بليون دولار من المساعدات الفنية أنفق على شراء المعدات، والتكنولوجيا، والخبرات من الدول الصناعية بدلا من أن تذهب لتنمية الأقطار النامية نفسها.

وقد سارت الدول الغربية الأخرى، كبريطانيا وفرنسا، على المنوال نفسه في المساعدات الخارجية، والقروض، لخدمة مصالحها السياسية، وتقوية حلفائها. وكذا الأمر مع الاتحاد السوفيتي عندما كان يقدم المساعدات لحلفائه مثل كوبا وبعض دول الشرق الأوسط.

المصالح الاقتصادية

تلعب المساعدات الخارجية دورا كبيرا في علاج مشكلتين تعاني منهما الدول النامية هما: فجوة الادخار، والنقص في العملة الصعبة بسبب العجز في الميزان التجاري. وتدعى هذه الحالة بنموذج "الفجوتين" Two-gap Model. ذلك أن اغلب الدول النامية تواجه واحدة من هاتين المشكلتين، فهي إما تحتاج إلى التمويل الخارجي بسبب فجوة الموارد المحلية المخصصة للاستثمار لتحقيق النمو المطلوب، وإما تحتاجه لسد فجوة التجارة الخارجية، وهي الفرق بين الصادرات والواردات (19).

ويفترض هذا النموذج أن الاستثمارات التي ينفذها الاقتصاد القومي خلال فترة معينة بشكل يزيد عما يمكن تدبيره من المدخرات المحلية، لا بد وان تتم عن طريق إحداث فائض في الواردات يمول عن طريق انسياب صاف لرأس المال الأجنبي إلى الاقتصاد القومي خلال الفترة نفسها (20). ويوضح الشكل التالي نموذج الفجوتين:



نموذج الفجوتين

وعلى أساس انه تجب المحافظة على مستوى معين من الاستثمار (ث) لتحقيق النمو المطلوب، فان العلاقة بين المتغيرات تكون على الشكل التالي:

لتحقيق التوازن يجب أن يكون

$$ن + و = ك + ث + ص$$

أو

$$ن = ك + ث + ص - و$$

ومن ناحية أخرى فان الادخار = الناتج المحلي - الاستهلاك القومي، أي

$$خ = ن - ك$$

ومن المعادلتين أعلاه نحصل على

$$ث = خ + (و - ص)$$

أو

$$ث = خ + ع$$

حيث ع = العجز في الميزان التجاري (و - ص)

أي أن الاستثمار يعتمد إما على الادخار (خ)، وإما على عجز في الميزان التجاري (ع). وان العجز (أو الفجوة) في الادخار يعني عجزاً (أو فجوة) في الميزان التجاري. بكلمة أخرى إذا لم يتوفر الادخار فيجب زيادة قيمة (و - ص). ويعني هذا زيادة الواردات (و) عن طريق تمويلها من المساعدات الخارجية، أو عن طريق مصادر أخرى. وهذه هي الفائدة الأولى للمساعدات الخارجية.

أما الفائدة الثانية فان المساعدات الخارجية تحافظ على مستوى الاستثمار، كما في المثال أعلاه، مما ينتج عنه نمو يؤدي بدوره إلى زيادة الادخار مما يخفف من اعتماد الاستثمار على انسياب المال من الخارج. والفائدة الثالثة للمساعدات الخارجية هي الحصول على المساعدات الفنية عن طريق استقدام الخبراء والفنيين.

هذه هي الفوائد التي تحتج بها الدول المانحة للمساعدات، يؤيدهم في ذلك بعض مسئولى البلدان النامية. ولكن الواقع أن هذه المساعدات لا تعدو أن تكون قروضا مقيدة بشروط مجحفة تنقل كاهل البلدان المدينة وتضر بمصالحها. إذ أنها - أي المساعدات - تتضمن في العادة نسبة 80% قروضا، بعد أن كانت هذه النسبة 40% في الماضي. ومن ناحية أخرى فان الشروط المفروضة على الدولة المدينة بالاستيراد من الدولة الدائنة تتضمن في الغالب زيادة في أسعار البضائع والمعدات المستوردة بمقدار 40% عن الأسعار المنافسة، مما يعني أن هذه المساعدات هي في نهاية الأمر صفقة خاسرة بالنسبة للبلدان النامية. وقد عبر عن ذلك أحد مسئولى المساعدات الخارجية الأمريكية بقوله:

"إن الوهم الأكبر حول برنامج المساعدات الخارجية هو الظن بأننا نرسل الأموال إلى خارج بلادنا. إن الأمر ليس كذلك إذ أن المساعدات الأمريكية الخارجية هي عبارة عن معدات أمريكية، ومواد أولية، وخبرات فنية، ومواد غذائية، وكلها موجهة إلى مشاريع معينة تتم تحت إشرافنا وتوجيهنا... إن 93% من هذه المساعدات تنفق في الولايات المتحدة لتغطية أثمان تلك المواد والمعدات. وفي السنة الماضية استلمت 4000 شركة أمريكية في 50 ولاية ما مقداره 1.3 بليون دولار من الأموال المخصصة للمساعدات الخارجية لشراء منتجات كجزء من برنامج المساعدات الخارجية⁽³⁶⁾.

وبالمثل يقول أحد الوزراء البريطانيين: "إن نحو ثلثي المساعدات الخارجية البريطانية تتبعها صفقات تجارية (مربعة). فنحن نقوم بتجهيز مصنع (في البلدان التي تتلقى المساعدة) ثم بعدها نحصل على طلبات لقطع الغيار ومواد الصيانة... (إن المساعدات) هي في صالحنا في المدى الطويل⁽²¹⁾.

الاستثمار الخارجي المباشر

تفتقر كثير من دول العالم الثالث إلى الموارد اللازمة لعملية التصنيع. ومن هذه العوامل: رأس المال، والتكنولوجيا، والخبرة في التسويق العالمي. لذلك فتحت بعض هذه الدول أبوابها للاستثمارات الأجنبية، أو كما تسمى الاستثمارات الخارجية المباشرة (FDI) Foreign Direct Investment، التي تقوم بها

الشركات متعددة الجنسية (Multinational Corporation (MNC)، أو كما تفضل أن تسميها منظمة الأكتاد الشركات عابرة الحدود الوطنية (Transnational Corporation (TNC).

يتفق كل من صندوق النقد الدولي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية على تعريف الاستثمار الخارجي المباشر بأنه: "الاستثمار في مشروعات داخل بلد ما تسيطر عليها إدارة مقيمة في بلد آخر". ويأخذ هذا الاستثمار عادة صورة إقامة فروع Branches، أو شركات فرعية Subsidiaries. ونظرا لصعوبة تحديد مفهوم "السيطرة" في التعريف السابق، فقد تبني صندوق النقد الدولي المعايير العملية الثلاثة التالية:

- أ- تملك المقيمين في بلد أجنبي نسبة 50%، أو أكثر من القوة التصويتية في المشروع المعين.
- ب- تملك المقيمين في بلد أجنبي (أفرادا وجماعات) لنسبة 25%، أو أكثر من أصول المشروع.
- ج- وجود عدد من المقيمين في بلد أجنبي داخل مجلس إدارة المشروع.

ونستخلص من ذلك أن "الاستثمار الخارجي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يتميز، إما بتملك نسبة دنيا معينة من المشروع (25% مثلا)، وإما بالاشتراك الفعال في الإدارة، وإما بالمعيارين معا... وهذا ما يميز الاستثمار المباشر عن الاستثمار غير المباشر حيث يكفي فيه الاستثمار بأي حصة من الأسهم، أو أي تمثيل في الإدارة من دون اشتراط حد أدنى معين⁽²²⁾.

يعود تاريخ الاستثمار الخارجي المباشر إلى القرن التاسع عشر حيث كانت بريطانيا والولايات المتحدة المصدرين الرئيسيين للأموال المستثمرة في المستعمرات، إذ بلغت استثماراتها 40% و 28% على التوالي من الاستثمارات العالمية. وكانت تلك الاستثمارات وحتى الحرب العالمية الثانية موجهة بصفة أساسية إلى الصناعات الاستخراجية في بلاد العالم الثالث. فقد كان نصيب هذه الصناعات 55% من مجموع الاستثمارات في سنة 1914، تليها السكك الحديدية 20% لتسهيل عملية نقل المواد الأولية. أما قطاع الصناعات التحويلية فكان نصيبها 15% فقط⁽²³⁾.

وبقيت هذه النسب حتى سنة 1938 حيث بدأت الاستثمارات الخارجية المباشرة تتوجه إلى الصناعات الاستهلاكية للإحلال محل الواردات. واقتضى هذا التوجه الجديد أن تتحول رؤوس الأموال من المناطق الغنية بالموارد الطبيعية، والمواد الأولية، إلى المناطق ذات الأسواق الكبيرة في أوروبا والولايات المتحدة. فبلغت حصة هذه الدول الغربية منها نحو 34% في سنة 1938.

وفي الفترة 1945-1960 صاحب نمو الاستثمارات الخارجية تطور كبير في التكنولوجيا، وكان النصيب الأكبر لهذا النمو في هذه الفترة للولايات المتحدة. فقد أقامت الشركات الأمريكية 2181 فرعا لها في البلدان الأخرى وذلك في الفترة 1939-1961 تمثل 60% من مجموع المشاريع الصناعية التي أقامتها الدول الصناعية المتقدمة في بلادها، تليها بريطانيا حيث كان لها 718 مشروعا صناعيا خارج حدودها تمثل 20%، ثم فرنسا 653 مشروعا تمثل 18% من مجموع الاستثمارات في هذه الفترة⁽²⁴⁾.

وفي الفترة 1960-1975 تزايدت الاستثمارات الخارجية المباشرة بمعدل 10% في السنة فارتفع مجموعها من 67.54 بليون دولار سنة 1960 إلى 275.34 بليون دولار في سنة 1975. وفي هذه الفترة ظهرت مصادر أخرى للاستثمارات الخارجية مما تسبب في انخفاض حصة الدول الصناعية المتقدمة. فقد انخفضت حصة الولايات المتحدة في هذه الفترة من 47% إلى 45%، وبريطانيا من 18% إلى 13%، وفرنسا من 6% إلى 4%، وهولندا من 10% إلى 7%. ومن ناحية أخرى ازدادت حصة ألمانيا الغربية، وسويسرا، واليابان، من 1% إلى 3%، ومن 1% إلى 5%، ومن 6% إلى 8% على التوالي⁽²⁵⁾.

وفي دراسة لنمو أكبر 483 شركة صناعية في الفترة 1962-1977 ظهر أن عدد الشركات الغربية، ضمن هذه المجموعة، قد تناقص، وان عدد الشركات من بلدان أخرى قد تزايد، كما يوضحه الجدول التالي⁽²⁶⁾:

عدد الشركات

المصدر	1962	1977	1983
الولايات المتحدة	292	238	213
السوق الأوروبية	128	109	118
بلدان أوروبية أخرى	14	33	29
اليابان	29	69	79

وكان السبب في هذا التطور هو تزايد الاستثمارات الخارجية في الدول الصناعية المتقدمة نفسها، وانخفاضها في دول العالم الثالث. فقد ارتفعت الموجودات للاستثمارات الخارجية المباشرة في الدول المتقدمة في الفترة 1960-1975 من 68% إلى 75%، وانخفضت في دول العالم الثالث من 32% إلى 25% في الفترة نفسها. وفي هذه الفترة أيضا حصل تطور في عدد قليل من البلدان والتي أصبحت تعرف بالدول الصناعية الجديدة (NIC) **New Industrial Countries**، والتي بدأت بجذب المزيد من الاستثمارات في حين كان نصيب الدول الأخرى، وخاصة الدول ذات الدخل الواطئ، قليلا أو معدوما من هذه الاستثمارات. أما الدول البترولية فكان نصيبها نحو 20% منها موجهة بشكل أساسي إلى استخراج البترول وتسويقه.

وفي الفترة 1975-1990 تزايد نشاط الاستثمارات الخارجية المباشرة، حتى وصل معدل النمو فيها في الفترة 1983-1990 إلى 29%، أي بمقدار ثلاثة أضعاف نمو الصادرات، وأربعة أضعاف النمو في الناتج العالمي الإجمالي. وبلغت قيمة موجودات هذه الاستثمارات سنة 1989 1.4 تريليون دولار أمريكي، أي خمسة أمثال قيمتها في سنة 1975. وانخفضت نسبة الموجودات للاستثمارات الخارجية الأمريكية من نحو ثلثين في سنة 1960 إلى النصف في سنة 1977، بينما ارتفع نصيب الولايات المتحدة من الاستثمارات الداخلة **Inflow** من 10% إلى 30% في الفترة نفسها. ويوضح هذا التطور تداعي التفوق الأمريكي في التكنولوجيا والإدارة. أما في الفترة من 1975-1989 فقد انخفضت الاستثمارات الخارجية للولايات المتحدة من 45% إلى 28% من مجموع الاستثمارات العالمية. أما الاستثمارات الداخلة إليها فقد ارتفعت من 11% إلى 29% في الفترة ذاتها. أي أن دور الولايات المتحدة بدأ يتحول من مصدر للاستثمارات إلى مستلم لها. كذلك ظهرت في هذه الفترة بلدان أخرى كمصدر للاستثمارات مثل سويسرا، وهولندا، وألمانيا الغربية، وكندا، وفرنسا، وإيطاليا، والسويد، وجنوب إفريقيا، وبلجيكا، وأستراليا، وهونك كونغ، والبرازيل. وتحل اليابان الآن المرتبة الثالثة بعد الولايات المتحدة وبريطانيا كمصدر للاستثمارات الخارجية المباشرة. أما الاستثمارات الخارجية من بلدان العالم الثالث فقد ارتفعت بمعدل 23% منذ 1975 وبلغت 61.66 بليون دولار سنة 1989. كذلك ارتفعت نسبة الاستثمارات الداخلة إلى البلدان الصناعية المتقدمة من 75% إلى 81% في الفترة نفسها.

ومنذ سنة 1990 وحتى 1993 انخفض انسياب الاستثمارات المباشرة بحدة من 234 بليون دولار لسنة 1990 إلى 150 بليون دولار لسنة 1992. ولكن الانسياب إلى بلدان العالم الثالث ارتفع من 25 بليون دولار في سنة 1987 إلى 40 بليون دولار في 1992، منها 21 بليون دولار إلى دول جنوب شرقي آسيا، و16 بليون دولار إلى دول أمريكا اللاتينية. أما الدول الإفريقية فقد انخفض الانسياب إليها من 3 بليون دولار إلى 2 بليون دولار بين 1987-1992⁽²⁷⁾.

وقد بلغ عدد الشركات متعددة الجنسية في سنة 1992 نحو 37000 شركة، وبلغ عدد الفروع المرتبطة بها 170000 فرعا موزعة في مختلف بلدان العالم. كما بلغت قيمة موجودات هذه الشركات 2 تريليون (2000 بليون) دولار نصفها يمتلكه 1% فقط من الشركات. وبلغت مبيعاتها 5.5 تريليون دولار، وهو مبلغ أكبر من قيمة الصادرات العالمية التي تبلغ 4 تريليون دولار.

وتميزت الاستثمارات الخارجية المباشرة في السنوات الأخيرة بميزتين: الأولى هي تركيزها على الخدمات وعلى الصناعات كثيفة التكنولوجيا، والثانية هي تزايد اهتمام الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الجمركية (الجات) بها والتنسيق معها. وكانت النتيجة مولد الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (جاتس). ويلاحظ أن هذا التغير في التوجهات يخدم الدول الصناعية المتقدمة بالدرجة الأولى، ويهمل مصالح الدول النامية وخاصة الفقيرة منها. ذلك أن النظام الاقتصادي العالمي يكيف نفسه تبعا للتغير الذي يطرأ على هيكل التجارة العالمية.

فمنذ القرن التاسع عشر إلى منتصف هذا القرن كان الاهتمام مركزا على الصناعات الاستخراجية، وتجارة المواد الأولية. ثم تبع ذلك في الربع الثالث من هذا القرن توجه إلى السلع المصنعة، ثم في العقدين الأخيرين تغير الهيكل التجاري لمصالح الخدمات. وفي كل تغير من هذه التغيرات تبتدع الدول الصناعية المتقدمة من الوسائل، والأساليب، والتشريعات، والإجراءات، ما يحقق لها المصلحة العظمى من دون الاهتمام بمصالح العالم الثالث. أما الشركات متعددة الجنسية نفسها فقد تطورت استراتيجيتها نحو مزيد من التعقيد والتشابك،

أفقياً مع فروعها وحلفائها، ورأسياً في عملياتها المتنوعة كالإدارة، والبحوث والتطوير، والتصنيع، والتسويق، والمشتريات، والتمويل، والتدريب.

وهناك الآن ثلاثة مراكز (أو مناطق) رئيسة تتركز فيها الاستثمارات الخارجية المباشرة هي: جنوب شرقي آسيا حيث اليابان هي المصدر الأساس للاستثمارات، وأمريكا اللاتينية التي تركز عليها الولايات المتحدة الأمريكية، ثم شرق أوروبا ووسطها التي تتوجه إليها دول السوق الأوروبية المشتركة. أما عن حجم هذه الشركات المتعددة الجنسية فيوضح الجدول التالي أكبر عشر شركات منها من حيث قيمة المبيعات، مع بيان قيمة موجوداتها وعدد العاملين فيها:

الشركة	البلد الأم	الصناعة	المبيعات بليون دولار	الموجودات بليون دولار	عدد العاملين
سي ايتو	اليابان	التجارة	151.1	58.4	9643
ميتسوي	اليابان	التجارة	136.2	60.8	9094
ميتسوبوشي	اليابان	التجارة	129.3	73.8	32417
جنرال موتورز	الولايات المتحدة	صناعة السيارات	122.0	180.2	767200
اكسون	الولايات المتحدة	صناعة النفط	115.8	87.7	104000
شيل	بريطانيا/هولندا	صناعة النفط	106.5	106.4	137000
فورد	الولايات المتحدة	صناعة السيارات	97.7	173.7	370383
أي بي إم	الولايات المتحدة	الكمبيوتر	69.0	87.6	373816
برتش بتروليوم	بريطانيا	صناعة النفط	59.3	59.3	118050

Source: UN, World Investment Report 1993.

ولمعرفة قوة هذه المؤسسات الاقتصادية العملاقة، يوضح الجدول التالي أكبر عشر دول من دول العالم الثالث، من حيث الدخل القومي الإجمالي لها (1990):

البلد	عدد السكان (مليون نسمة)	الدخل القومي (بليون دولار)
الصين	1133.7	419.5
البرازيل	150.4	403.1
الهند	849.5	297.3
المكسيك	86.2	214.6
إيران	55.8	138.9
السعودية	14.9	105.0
إندونيسيا	187.2	101.6
تركيا	56.1	91.4
باكستان	112.4	89.5
نيجريا	115.5	33.5
مصر	52.1	31.3

Source: IBRD, World Development Report 1992, PP. 218-219.

توضح هذه الجداول حجم الشركات المتعددة الجنسية حيث أن مبيعات الشركات الثلاث الأولى تساوي تقريباً الدخل القومي للصين، وتزيد عن الدخل القومي لكل من البرازيل والهند. وهناك ست شركات تزيد مبيعات كل منها عن دخل المملكة العربية السعودية، وإندونيسيا، وهناك سبع شركات تزيد مبيعات كل منها عن دخل كل من تركيا وباكستان. وتبلغ مبيعات جنرال موتورز نحو أربعة أمثال دخل كل من نيجريا ومصر. ويبلغ عدد العاملين في شركة جنرال موتورز أكثر من سكان كل من الكويت، وقبرص، ونحو مرة ونصف عدد سكان كل من قطر والبحرين، وضعف سكان كل من لوكسمبورغ ومالطا، وثلاثة أمثال سكان كل من برونائي، وأيسلندا.

دور الاستثمار الخارجي المباشر في العالم الثالث

هناك نقاش مستفيض لدور الشركات متعددة الجنسية في اقتصاديات الدول النامية. ويمكن تصنيف الآراء إلى فريقين رئيسيين: فريق مدافع عنها يرى أن لهذه الشركات دور كبير في النمو الاقتصادي لأنها تساعد على ملء عدد من الفجوات في بلدان العالم الثالث وهي: الفجوة التجارية، وفجوة العملة، وفجوة الضرائب، والفجوة الإدارية، والفجوة التكنولوجية.

فحيث أن هناك فجوة ادخار في البلدان النامية، وحيث يجب ملء هذه الفجوة للوصول إلى معدل النمو المطلوب، فإن حكومات هذه البلدان تعتمد إلى إيجاد مصادر تمويل أجنبية لملئها، وبالتالي فإن الاستثمار الخارجي المباشر هو أحد الوسائل لتحقيق أهداف التنمية.

ومن ناحية ثانية، حيث يراد للعملة أن يكون لها سعر معين بالنسبة للعملة الصعبة، وليكن هذا السعر هو (ع)، إلا أن سعر العملة الحقيقي هو (ح)، فيكون الفرق بين (ع) و(ح) هو فجوة العملة. وبالتالي فإن انسياب الاستثمارات الخارجية يساعد على تخفيف العجز في ميزان المدفوعات، أي يساعد على سد فجوة العملة.

وناحية ثالثة هي الفجوة بين الضرائب الحكومية المطلوبة، والضرائب الحقيقية الممكنة. فإن الضرائب التي تفرضها الحكومة على الشركات متعددة الجنسية، كضرائب الدخل، وضرائب الأرباح، وضرائب المواد والمعدات التي تستوردها هذه الشركات، تساعد على سد فجوة الضرائب في البلد المضيف. كذلك فإن هذه الشركات الكبيرة ذات الخبرة العريقة في التنظيم والإدارة، تساهم في تطوير الخبرات الإدارية والمالية للبلد المضيف، عن طريق التدريب والممارسة. وأخيرا فإن هذه الشركات تساهم في نقل التكنولوجيا إلى البلاد النامية مما يساعدها على تطوير القدرة التكنولوجية لها.

أما الفريق المعارض لدور الشركات متعددة الجنسية فيقول بان لهذه الشركات ليس مضارا اقتصادية فقط، وإنما مضارا فكرية وثقافية أيضا. فبالنسبة لسد الفجوات المذكورة يحتج هذا الفريق المعارض كالتالي:

أولا: إن الاستثمار الخارجي المباشر والشركات متعددة الجنسية تؤدي إلى تناقص الادخار بسبب اتفاقيات عدم المنافسة التي تشترطها هذه الشركات، أو تطلبها من الدولة المضيفة. ومن ناحية ثانية فإن هذه الشركات لن تستثمر أرباحها في البلد، وإنما تحولها إلى بلادها الأم، أو إلى فروعها في بلاد أخرى. ومن ناحية ثالثة، فإن نشاط هذه الشركات يؤدي إلى إضعاف المشاريع المحلية التي تنتج المواد الوسيطة. لأنها (أي الشركات) غالبا ما تستورد احتياجاتها من المواد الوسيطة من الخارج: من بلادها الأصلية، أو من فروعها المنتشرة في أنحاء العالم.

ثانيا: يؤدي نشاط هذه الشركات إلى انخفاض توفر العملة الصعبة بسبب استيرادها للمعدات الرأسمالية، والمواد البسيطة، وكذلك بسبب تحويل أرباحها، ودفع العمولات، وأجور الإدارة، والفوائد على الديون، وبالتالي فإن تأثيرها على سعر الصرف هو تأثير سلبي.

ثالثا: إن الشركات متعددة الجنسية لن تساعد على تحسين الوضع الضريبي، لأنها تأخذ بالمقابل إعفاءات ضريبية، وحوافز، وسماحات.

رابعا: إن هذه الشركات لن تساعد على تطوير الخبرات الإدارية والتكنولوجية لأنها لن تساعد على نمو القدرة التكنولوجية الذاتية. كما أن هذه الخبرات محصورة في الطبقة العليا من الإداريين، والمهندسين، وهم عادة أجناب وليسوا من أبناء البلد المضيف.

كذلك تعترض الدول النامية على أسلوب هذه الشركات من نواح أخرى أهمها: أن هذه الشركات تسبب خللا اقتصاديا ونمو مشوها، ذلك أن دورها في التنمية هو دور غير ثابت، وغير متوازن. فقد ينمو قطاع على حساب قطاع، أو طبقة على حساب طبقة. فهي لا تهتم مثلا بالأمن الغذائي للبلد، ولا بالبيئة، ولا بالتوازن بين الريف والمدينة.

كما أن لهذه الشركات دورا في تشويه ثقافة البلدان التي تعمل فيها، إذ أنها غالبا ما تنتج منتجات غير مناسبة قد تحتاجها طبقة معينة (كالطبقة الغنية فقط) مما يؤدي إلى نشوء أنماط من الاستهلاك غريبة عن ثقافة البلد وعاداته. كذلك فإنها تؤدي إلى تعميق الفجوة بين الفقير والغني، والريف والمدينة، حيث أنها تستخدم نفوذها للتأثير على سياسات الدولة باتجاه خدمة مصالحها. فبإمكانها مثلا أن تحصل على حماية لمنتجاتها، أو تحصل على إعفاءات ضريبية متنوعة. كذلك يمكنها التلاعب بأرباحها عن طريق رفع أسعار مستورداتها

من المواد الوسيطة التي تستوردها من أماكن أخرى، أو من شركات تملكها هي. أي أنها تتبع سياسة التسعير لغرض التحويل. **Transfer Pricing** ولا تستطيع الدولة أن تفعل شيئاً إزاء ذلك.

ومن الأضرار الأخرى أيضاً أنها قد تؤدي الصناعات المحلية بسبب قدرتها التكنولوجية وخبرتها في التسويق والإعلان. أو أنها تؤدي البيئة في البلد المضيف. وقد لاحظ بعض الباحثين بان الشركات متعددة الجنسية تستغل ضعف المعرفة التكنولوجية في دول الخليج العربي فتستخدم بعض المشاريع التي تقوم بها هذه الشركات كجسر لاقتناء المعرفة التكنولوجية، أو استخدام المشروع كحقل تجارب لبعض طرق الإنتاج التي لم تثبت كفاءتها عملياً أو تجارياً بعد⁽²⁸⁾.

ومن أوجه الاعتراض على الشركات المتعددة الجنسية أيضاً أن لها نفوذاً كبيراً على المخزون الوطني، والأيدي العاملة مما يجعلها في وضع تستطيع معه أن تمارس ضغوطاً على الحكومات. كذلك يمكنها أن تتدخل في الوضع السياسي بإسنادها لأحزاب، أو مجموعات، أو شخصيات معينة⁽²⁹⁾.

وبصورة عامة فإن لهذه الشركات تاريخاً سلباً أثناء فترات الاستعمار والهيمنة المباشرة في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين حيث قامت باستنزاف الفائض الاقتصادي، ونهب المواد الخام من الدول. كما أن الدول الرأسمالية تعول كثيراً على نشاط الشركات متعددة الجنسية لأنها تقع ضمن استراتيجيتها في حل مشاكلها هي لا مشاكل الدول النامية⁽³⁰⁾.

دور الاستثمار الخارجي المباشر في نقل التكنولوجيا

مما لا شك فيه أن التطور التكنولوجي في بلدان العالم الثالث قائم، إلى حد كبير، على تكنولوجيا البلدان الصناعية المتقدمة، ولكن لا توجد دلائل قوية على أن الاستثمار الخارجي المباشر كان له دور كبير في نقل التكنولوجيا عدا حالات خاصة. فيرى البعض مثلاً أن الاستثمار الخارجي المباشر كان الوسيلة الأساسية للنمو الصناعي في سنغافورة، ومع ذلك فإن الربط الصناعي بين نشاط الشركات المتعددة الجنسية وبين الاقتصاد في سنغافورة كان ضعيفاً بسبب حجم اقتصادها، وبسبب أن أغلب نشاط هذه الشركات هو في مجال التجميع. **Assembly** وقد تبين أنه ما بين منتصف الستينات ومنتصف السبعينات، لم يساعد نشاط الشركات متعددة الجنسية في التجميع، وفي الصناعات كثيفة العمالة، كالصناعات الإلكترونية وقطع الغيار الإلكترونية، على النهوض والمنافسة العالمية⁽³¹⁾.

وكانت أغلب التكنولوجيا التي حصلت عليها الشركات السنغافورية في الصناعات الكهربائية المنزلية هي من خلال اتفاقيات الترخيص مع شركات أجنبية من البلاد الصناعية المتقدمة أما في هونك كونك، فكان لدورها، كمرکز تجاري، أهمية في تطور القدرة التكنولوجية الذاتية. وقد تبين من دراسة أجريت لـ 541 شركة أجنبية فيها، أن أكثر من 50% من هذه الشركات لديها اتفاقيات وعقود جزئية **Subcontracts** مع الشركات المحلية، تغطي 25% من أعمالها⁽³³⁾. كذلك كان للمشاريع المشتركة مع شركات أمريكية ويابانية دور كبير في تطور الصناعة في هونك كونك.

وفي تايوان كانت الشركات المتعددة الجنسية مصدراً من مصادر القدرة التكنولوجية في تايوان ولكن عن طريق عقود بين تلك الشركات والشركات المحلية، وخاصة في مجال التصنيع. وكذلك من خلال حصول الشركات التايوانية على مساعدات فنية من الشركات الأمريكية واليابانية كما فعلت شركة تونتيكس فاير **Tuntex Fibre** التايوانية عندما حصلت على تكنولوجيا صناعة الألياف عن طريق شراء معدات ومكائن من الشركات الأجنبية. وكما فعلت شركة تاتونغ التي تصنع شاشات الكومبيوتر **Monitors** لشركة أي بي أم **IBM** الأمريكية، إذ أنها حصلت على مساعدات فنية من هذه الأخيرة. وكان للحكومة التايوانية الدور الأكبر في تطوير القدرة التكنولوجية الذاتية من خلال إنشاء مؤسسات للبحوث والتطوير مثل معهد أبحاث التكنولوجيا الصناعية **Industrial Technology Research Institute (ITRI)** الذي تأسس سنة 1973 لتطوير المنتجات الجديدة، وإبرام عقود الترخيص مع الشركات الأجنبية. ونشير الدراسات إلى أن دور الاستثمار الخارجي المباشر لم يكن مصدراً معتبراً من مصادر القدرة التكنولوجية في تايوان، سوى في صناعات قليلة هي الكيماويات والإلكترونيات، وصناعة النفط⁽³⁴⁾.

وكذلك في كوريا، لم تلعب الشركات متعددة الجنسية دوراً أساسياً في التطور الصناعي والتكنولوجي، وإنما كانت عقود التراخيص، والهندسة العكسية، والإنفاق الحكومي على البحوث والتطوير هي أهم العوامل

لتحقيق ذلك التطور . وكذلك الأمر في الدول الصناعية الجديدة الأخرى كالبرازيل، والأرجنتين، والمكسيك، والهند .

وقد استنتجت الدكتورة باز تولنتينو في دراستها الشاملة للتطور التكنولوجي في العالم الثالث ودور الشركات المتعددة الجنسية فيه، بأن مستوى الاهتمام، كما ونوعاً، بالبحوث والتطوير هو العامل الأساس في تطور الدول الصناعية الجديدة، وان دور الاستثمار الخارجي المباشر لم يكن هو العنصر الأهم في ذلك التطور⁽³⁵⁾.

المراجع

- (1) Dickenson, J. P. et-al: "A Geography of the Third World", Methuen, London 1983.
- (2) Chandra, R., Industrialisation and Development in the Third World, Routledge, London 1992, P.22.
- (3) Ibid. P. 20.
- (4) Ibid. P. 27.
- (5) Ibid. P. 28.
- (6) محمد عبد الشفيق - قضية التصنيع، ص 104.
- (7) محمد عبد الشفيق، المصدر السابق، ص 125.
- (8) صفحات من التاريخ ونظرات إلى المستقبل - كتاب للمؤلف تحت الطبع.
- (9) فرج الله ويردي، دور التكنولوجيا السياسية في تخلف الدول، ص 91.
- (10) د. رمزي زكي، الديون والتنمية، ص 164.
- (11) Todaro, M., Economics for a Developing World, Longman, London, 1992, P. 364.
- (12) د. رمزي زكي - الديون والتنمية، ص 182.
- (13) Todaro, M., Economics for a Developing World, Longman, London, 1992, P. 400-401.
- (14) د. رمزي زكي - الديون والتنمية، ص 194.
- (15) Todaro, M., Economics for a Developing World, Longman, London, 1992, P. 401.
- (16) د. رمزي زكي - أزمة الديون الخارجية، ص 254-255.
- (17) Todaro, M., Economics for a Developing World, Longman, London, 1992, P. 401.
- (18) UNDP, Human Development Report 1993, P. 7.
- (19) Todaro, M., Economics for a Developing World, Longman, London, 1992, P. 404.
- (20) د. رمزي زكي - الديون والتنمية، ص 25.
- (21) Statement by Earl Grinstead, reported in: Overseas Development, November 1968, P. 9, in Todaro, P. 405
- (22) محمد عبد الشفيق - قضية التصنيع، ص 296.
- (23) Tolentino, P. E., : "Technological innovation and Third World Multinationals", Routledge, 1993, P. 15.
- (24) Ibid. P. 19.
- (25) Ibid. 1993, P. 21.
- (26) Ibid. P. 22-23.
- (27) UN, World Investment Report 1993.
- (28) محمد بدوي، طارق الربيع، وعامر الجنابي: "دراسة أولية عن أساليب نقل التكنولوجيا وعلاقتها بمشاكل التصنيع في دول الخليج العربي" - مجلة آفاق اقتصادية، الإمارات العربية، العدد الأول، كانون الثاني 1980، ص 62. نقلا عن د. أنطونيوس كرم: العرب أمام تحديات التكنولوجيا، ص 126.
- (29) Todaro, M., Economics for a Developing World, Longman, London, 1992, P. 398.
- (30) د. رمزي زكي - الديون والتنمية، ص 200.
- (31) Negandhi, A. R. and Palia, A. P.: Alternative Approach to Development of Computer Technology: A Comparison of India, Japan, and Singapore, in Kaynak and K. H. Lee (Eds.): Global Business: Asia-Pasific Dimension, London, Routledge, 1989.
- (32) Lim, M. H.: Survey of Activities of Transnational Corporation from Asian Developing Countries, Papers submitted to ESCAP/UNCTC Joint Unit on Transnational Corporation, Bangkok, March 1984, in Tolentino, P. E.: Technological Innovation and Third World Multinationals, P. 141.

(33) Hong Kong Industry Department 1987, in Tolentino, P. E.:Technological Innovation and Third World Multinationals, P. 143.

(34) Westphal, L. E. et-al: Sources of Technological Capability in South Korea, in Fransman and King (Eds.): Technological Capability in the Third World, Macmillan Press, London 1987, P. 279.

(35) Tolentino, P. E.:Technological Innovation and Third World Multinationals, P. 169.

(36) William S. Guad: "Foreign Aid: What it is, how it works, why we provide it", Department of state Bulletin 59, no. 1537, 1968, cited in Todaro, P 405.