



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم

كلية الحقوق والعلوم السياسية



UNIVERSITE
Abdelhamid Ibn Ba
MOSTAGANEM

أطروحة

مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث في ميدان الحقوق تخصص القانون الدولي
للأعمال

الشركات المتعددة الجنسيات في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية

إشراف الأستاذ:

د. بن عبو عفيف

إعداد الطالب:

بومعزوزة صدام حسين

لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة مستغانم	أستاذ	-الأستاذ: بن عديدة نبيل
مشرفا ومقررا	جامعة مستغانم	أستاذ محاضر "أ"	الأستاذ: بن عبو عفيف
مناقشا	جامعة مستغانم	أستاذة محاضرة "أ"	الأستاذة: عون فاطمة الزهراء
مناقشا	جامعة مستغانم	أستاذ محاضر "أ"	الأستاذ: بن عودة نبيل
مناقشا	جامعة تلمسان	أستاذ	-الأستاذ: عبد اللاوي جواد
مناقشا	جامعة الجزائر	أستاذ محاضر "أ"	الأستاذ: بن عيسى الأمين

السنة الجامعية: 2025-2026

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال الله تعالى :

يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ"

[المجادلة: 11]

الإهداء

بشبات الخطى ورضا الله عز وجل للوصول إلى هذه المرحلة في مسيرتنا الدراسية الحمد
لله حمدا كثيرا نشكره ونستعين ونتوكل عليه.

أهدي ثمرة جهدي إلى التي جعل الله رضاه من رضاها إلى نور حياتي بوجودها جانبي
تحملت مشقة الحياة حتى توصلني هذه المرتبة، إلى من علمتني مكارم الأخلاق إلى
الغالية أُمِّي رحمها الله

إلى أبي قرة عيني أطل الله في عمره

إلى أصدقائي حمادو عبد الحق و جفال سيد أحمد

إلى إخوتي وأخواتي الأعزاء

إلى كل من عرفني ويحبني بصدق وإخلاص أقدم عملي

شكر وعرفان

قال رسول الله ﷺ

(إن أشكر الناس لله عز وجل أشكرهم للناس)

الشكر لله والحمد لله الذي وفقنا في إنجاز عملنا فاللهم زدنا علما واسقنا من الحكمة

التي من أوتيها فد أوتي خيرا كثيرا

يطيب لنا أن نتقدم بأسمى عبارات الشكر والتقدير إلى الدكتور "بن عبو عفيف" الذي

أشرف على هذا العمل فله كل الشكر والامتنان كما نتقدم بجزيل الشكر إلى الدكتور "

ساجي علام" الذي لم يخل علينا بالنصائح والتوجيهات.

كما نتقدم إلى السادة أعضاء اللجنة الذين سيثرون هذا العمل ويقيموه دون أن ننسى

أساتذتنا الكرام وكل زملائنا

وكل من ساهم من قريب أو بعيد في إنجاز عملنا وكل من مد لنا يد العون.

قائمة المختصرات

GATT : Général agreement ontrrifs and trade : الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة:

GATS : General agreement trade inservieus : الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات :

NAFTA : North American Free Trade Agreement : منطقة التجارة الحرة
لدول أمريكا الشمالية

ASIAN : The Association of Southeast Asian : مجموعة الآسيان :

APEC : Asia-Pacific Economic Cooperation : منظمة التعاون الدولية الآسيوية:

COMESA : Common Market for Eastern and Southern Africa
الكوميسا (COMESA)

"EPU" : European Payments Union : اتحاد الدفع الأوروبي:

CIRDI: International Centre for Settlement of Investment Disputes
المركز الدولي لحل منازعات الاستثمار

EU European Union : الاتحاد الأوروبي :

WTO: World Trade Organization : منظمة التجارة العالمية

IMFInternational Monetary Fund: صندوق النقد الدولي:

IBRD International Bank for Reconstruction and Development : البنك
الدولي للإنشاء والتعمير

WTO :World Trade Organization : منظمة التجارة العالمية :

مقدمة

قبل حقبة من أن يسدل الزمان ستاره على القرن العشرين، بدأت بوادر ومعالَم التغيير تظهر، حيث شهدت الساحة الدولية تغيراً، كان نتيجة التحول في مسار العلاقات الدولية من الثنائية المتحكمة فيها إلى الأحادية المرتهنة بإرادة القطب الأقوى الذي أصبح بوسعه إدارة مسرح الأحداث في تلك الساحة، بما يتوافق مع مصالحه.

وتعد العولمة أهم إفرازات ذلك التحول وإحدى المستجدات والمتغيرات الدولية التي لفت أنظار الكثير من الباحثين لدراساتها والتعرف على كوامنها والبحث في أبعادها المختلفة. فالعولمة وإن كانت حديثة العهد نسبة إلى حداثة المصطلح، إلا أنها كفكرة تكاد تكون مغللة في القدم، فكل تكوين سياسي معين وكل دولة كانت تريد أن تتوسع وتفرض هيمنتها على غيرها من الكيانات السياسية أو الدول وكل حضارة تريد أن تنتشر وتعمم مبادئها وأفكارها ونظمها على حساب مبادئ وأفكار ونظم الحضارات الأخرى، المغايرة لها في المبنى والمعنى، فهي إذن ترتبط بمسيرات الإمبراطوريات والأديان والإيديولوجيات الكبرى عبر التاريخ.¹

فما يشهده العالم اليوم من تفكك بنيوي على المستوى الدولي أو الإقليمي أو الوطني، وما أفرزته ثورة المعلومات المتمثلة بالتقدم الهائل في مجال علوم الكمبيوتر والاتصالات قد

¹ طلعت جباد الحديد، مبادئ القانون الدولي العام في ظل التغيرات الدولية (العولمة)، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2012، ص 28.

أحدث تغييرا في موازين القوى الذي عده بعض فقهاء القانون الدولي الشرط الذي لا غنى عنه لوجود القانون الدولي العام.

لهذا فإن ميل ميزان القوى لمصلحة الولايات المتحدة الأمريكية بعد سقوط الاتحاد السوفيتي وتفتك منظومة أوربا الشرقية قد انعكس على تصريحات زعماء وساسة أميركان قاموا بإطلاق تصريحاتهم وتنظيراتهم حول مستقبل النظام الدولي. لذا فقد أدلى أحد الزعماء الأميركيين بتصريح بتناغم ومعطيات لتلك الأحداث الدولية، إذ قال " نحن الذين أنقذنا أوربا، ووجدنا علاجاً لشلل الأطفال ووصلنا القمر ونورنا العالم بثقافتنا، نحن الآن على أعتاب قرن جديد لأي اسم سيحمله هذا القرن؟ أقول سيكون قرناً (أمريكا)¹، عشرات من قبيل هذا التصريح هذا محورها، بل أن آلاف التوجهات الإخبارية هذه حالتها.

وهكذا فإن العولمة باعتبارها إحدى المتغيرات الدولية دعوة أمريكية تراها إقامة حضارة تسلطية، سالكة في سبيل ذلك تعميم أفكار وأنماط ونظم طرق الحياة الأمريكية على الدول كافة وفرضها بوسائل وأساليب مختلفة مسارات عدة "سياسية واقتصادية وثقافية وتقنية".

شهدت الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية World war توسعا في حجم الانتاج الدولي من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بالدرجة الأولى، وتدهور القوى الامبريالية والإمبراطوريات الأوروبية خاصة بريطانيا ظهور سياسات لإحلال الواردات في المستقلة حديثا، والتطور السريع في التكنولوجيا على ذلك ساهم في توسع عملية الاستثمار المباشر،

¹ الرئيس الأمريكي السابق جورج بوش.

هذا التوسع في الاستثمارات الدولية مصحوبا بالتحول من الاستثمار غير المباشر للإستثمار المباشر، كل ذلك شجع الجهود من قبل الباحثين نحو تطوير نظرية علمية وعملية لشرح تلك الظاهرة.

خلال الحقبة الماضية أو أكثر مرات العديد من الأحداث والتي توحى بمجملها بأن الاقتصاد العالمي داخل في مرحلة جديدة قائمة على سياسة اقتصاد السوق Marketeconomy الرأسمالية أو على الأول تغيرت منظومته من القرن الماضي تلك التغيرات والأحداث لا تعرف حدودا جغرافية. تمثل كل من التغيرات السياسية والاقتصادية والتي حدثت في سلسلة متزامنة القوة الدافعة لتلك الأحداث أو بزوغ أحداث جديدة new génération من التكنولوجيا المتطورة وانهيار أنظمة التخطيط المركزي في شرق أوروبا والصين، لهذا فإن الاستثمار الأجنبي المباشر والمتضمن السيطرة على كل من النشاط والملكية عبر الحدود قد دخل عصرا جديدا، حيث ازدادت أهميته في مكونات الاقتصاد الدولي.¹

فمعظم الدول المضيفة للاستثمار المباشر قد حررت قواعد الاستثمار المباشر منذ بداية الثمانينات، والكثير من الدول في السعي دؤوب الآن لتشجيع الشركات الأجنبية وذلك للاستفادة من دخول نشاطها على أراضيها، كالحصول على رأس المال، وخلق الفرص الوظيفية والتكنولوجية، وخلق فرص تصديرية، وفي محاول لشرح ظاهرة النشاط الاقتصادي عبر الحدود، فإن أدب كل من اقتصاد الدولي والمالية والتجارة الدولية شهد تطورا ملحوظا

¹ رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي، المكتبة العصرية، مصر، ط2، 2010، ص 10.

خلال الحقبة الماضية، ولكن تفسيراً السبعينات والثمانينات صارت بحاجة إلى تطوير وذلك لكي تتماشى مع تلك التغيرات، السياسية والاقتصادية الدولية التي جعلت رأس المال الدولي أكثر حرية في الانتقال عبر الحدود وبمساعدة منظمات دولية مثل منظمة التجارة الدولية

.World trade organisation (WTO)

كما شهدت حقبة التسعينات تغيرات ضخمة Hugechanges في منظومة الاقتصاد العالمي، وقد لعبت الشركات متعددة الجنسيات دوراً حاسماً في خلق وتشكيل تلك التغيرات، فلقد سيطرت بل عمت مبادئ الرأسمالية على الاستراتيجيات الاقتصادية الجديدة، خاصة بعد انهيار أنظمة التخطيط الاشتراكية على اثر انهيار الاتحاد السوفياتي. والعامل الأخير الذي عزز من هذا التوجه يتمثل في انفتاح الاقتصاد العالمي تحت مظلة التجارة العالمية مثل كل تلك التغيرات تلك التغيرات أعطت للاستثمار المباشر أبعاد جديدة New démonsions نستوجب التوقف والدراسة.¹ بل إن النظرة اتجاه الشركات المتعددة الجنسيات قد تغيرت كلية، ففي ظل ندرة رأس المال الداخلي بسبب ضعف مستويات الادخار والافتقار والقدرات التكنولوجية أو عدم المقدرة على المنافسة في اقتصاد علمي مفتوح نظرت العديد من الدول ليس فقط في العالم النامي بل وفي العالم المتقدم أيضاً، إلي الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه المنقذ Rescuer وذلك لما يحتويه من حزمة رأس المال والتكنولوجيا والمهارات الإدارية.

¹ السيد عبد المنعم المراكبي، التجارة الدولية وسيادة الدولة، دار النهضة العربية، ط1، 2004، ص 25.

إن هناك متغيرا اقتصاديا كاسحا مازالت تأثيراته الواقعية والفعلية على مجمل النظام الدولي، وعلى مجمل الإستراتيجية الكونية على نطاق التدقيق وخارج نطاق الحد الواجب الذي يتناسب مع الأهمية الطاغية لهذا المتغير المرتبط أساسا بدخول العالم إلى عصر الكيانات الاقتصادية متعددة الجنسيات، وهي حقيقة مؤكدة على مستوى المنشآت الاقتصادية التي يملكها، ويديرها رأس المال العالمي، والمتمركز بالدرجة الأولى كملكية وأيضاً كإدارة وتنظيم وتسويق وتكنولوجيا في دول العالم المتقدم، وهي نوعية من الملكية تتجاوز المفاهيم التقليدية التي تواصلت على مدى القرنين التاسع عشر والعشرين، والتي ارتبطت منذ بداية الثورة الصناعية بملكية العائلات للمنشآت الكبرى.¹

كما شهدت الساحة الاقتصادية منذ الثالث الأخير من القرن العشرين وحتى الآن العديد من التغيرات العالمية والإقليمية على الاقتصاد الدولي في ظل تنامي ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات والتي لها انعكاسات مهمة على العلاقات الاقتصادية وعلى المستويين العالمي والدولي فقد تأثرت البلدان النامية ومنها البلدان بعدد من الانعكاسات التي أوجدتها التغيرات الاقتصادية العالمية والإقليمية المعاصرة ، والتي من أهمها الاتجاه نحو عولمة الإنتاج، وعولمة أسواق رؤوس الأموال الدولية والثورة العلمية والتكنولوجية في مجال الاتصالات الفضائية وتزايد رؤوس الأموال المضاربة وتزايد الاستثمار الأجنبي المباشر واتساع نطاق التكتلات الاقتصادية الإقليمية وظهور عملات دولية جديدة.

¹ صلاح الدين حسن السبسي، الشركات متعددة الجنسيات وحكم العالم، عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزيع، د ط، 2002، ص45.

أهمية الدراسة:

تتبع أهمية الدراسة من تناولها لأهم التغيرات الاقتصادية التي لحقت بالاقتصاد الدولي في ظل التطورات والمستجدات التي أدت إلى تنامي الشركات متعددة الجنسيات بعد اتفاقية منظمة التجارة العالمية، وإنعكاسات ذلك على الدول المتقدمة والدول النامية ، حيث تتعرض هاته الأخيرة لضغوط قوية سياسية واقتصادية تؤثر على سيادتها وتنميتها الاقتصادية والاجتماعية، مع التطرق إلى أهم التغيرات وانعكاساتها على الإقتصاد العالمي ككل والإقتصادات النامية بوجه خاص، وهو موضوع لم يتم تناوله من قبل بشكل متكامل.

أسباب اختيار الموضوع:

- يعود الاهتمام الذي تولد حول مناقشة الموضوع وما يحظى به من أهمية بالغة.
- الرغبة الشخصية في البحث في هذا الموضوع وزيادة الرصيد المعرفي.
- بحكم أن الموضوع يتماشى وتخصص قانون الدولي للأعمال.

أهداف الدراسة:

تتمثل أهداف الدراسة فيما يلي:

- دراسة لأهم التغيرات التي لحقت بالاقتصاد الدولي في ظل تنامي الشركات متعددة الجنسيات.

- معرفة تنامي دور الشركات متعددة الجنسيات وأهميتها في دفع الاتجاه نحو عملية الإنتاج من خلال ما يصاحب نشاطها في شكل استثمارات مباشرة.
- الهدف إلى تبيان أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي بين الدول المتقدمة والدول النامية.
- معرفة الدور الذي تؤديه هذه الشركات في تنظيم وتدويل الإنتاج، في الاستفادة من التطور التكنولوجي وتوسيع أسواقها في زيادة نفوذها في التجارة الدولية.
- إبراز أهمية الاتحادات الإقليمية من منظور الاستثمار الأجنبي من خلال الشركات متعددة الجنسيات.

صعوبات الدراسة:

- واجهتنا الكثير من الصعوبات أثناء إعدادنا لهذه المذكرة يمكن إيجازها فيما يلي:
- حداثة الموضوع وبالتالي غياب الدراسات القانونية المتخصصة لموضوع الشركات متعددة الجنسيات في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية، وعلى الرغم من قراءتنا وبحثنا في مصادر كانت تهتم بهذا الموضوع، إلا أنه لا توجد أي دراسة قانونية مكتملة لكافة الجوانب لهذا الموضوع وعلى الرغم من الاهتمام المتزايد الذي حظيت به من جانب علماء الاقتصاد والسياسة. إن كل ما توفر لدينا حتى إعدادنا لهذا البحث هو بعض الدراسات المتخصصة من بعض فقهاء الاقتصاد.

عدم توفر القدر الكافي من المراجع التي تخدم البحث وهذا ما وجهناه في موضوعنا هذا،
ضف إلى ذلك صعوبة الحصول على الوثائق ومصادرها المختلفة.

نقص كبير في المؤلفات والمراجع التي تعالج هذا الموضوع على مستوى المكتبات
وخصوصا المكتبات الجامعية.

إشكالية الدراسة:

بناء على ما تم التطرق إليه ارتأينا طرح الإشكالية التالية:

كيف أثرت التغيرات الاقتصادية الدولية المعاصرة على استراتيجيات الشركات متعددة
الجنسيات؟

الفرضيات:

يتناول هذا الموضوع دراسة علاقة التشابك والتداخل بين مجالات القانون والعلوم السياسية
والاقتصاد، فنظرية التغيرات الاقتصادية وتنامي الشركات المتعددة الجنسيات من صميم
موضوعات قانون الدولي للأعمال فالتكتلات الاقتصادية والاتفاقيات الدولية والتجارية
والاقتصادية وقانون التجارة الدولية تدخل في صلب موضوعات القانون الدولي العام ،
وتتناول الدراسة أيضا دور المؤسسات المالية في إدارة الشؤون الاقتصادية الدولية وهي
أيضا من موضوعات الاقتصاد الدولي، لذا تتشابك الدراسة عدة فروع من العلوم الإنسانية

وهي القانون والاقتصاد والعلوم السياسية في ترابط وتمازج حيناً وانفصال أحياناً أخرى وذلك حسب ما تقتضيه طبيعة الموضوع الذي يتم تناوله ومنهج البحث المستخدم.

منهج الدراسة:

اعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي التحليلي تطور فكرة المتغيرات الاقتصادية الدولية، وبيان انعكاسات المتغيرات الاقتصادية على الاقتصاد العالمي ككل، والإقتصادات النامية بوجه خاص، وكذا الآثار الاقتصادية على الإقتصادات النامية .

الدراسات السابقة:

تعددت الدراسات التي تناولت الشركات متعددة الجنسيات وتطورها وكذلك الدراسات التي تناولت المتغيرات الاقتصادية وانعكاساتها، ولكن الدراسة التي تتناول العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات و التغيرات الاقتصادية الدولية، تعد قليلة نسبياً، وغالباً ما تم تناول علاقة التأثير والتأثر بين المتغيرين، الشركات متعددة الجنسيات والمستجدات الاقتصادية ضمن دراسات أخرى، والدراسات السابقة باللغات الأجنبية خاصة في موضوع المتغيرات الاقتصادية والشركات متعددة الجنسيات أكثر من أن تحصى، وقد حوت قائمة المراجع عناوين من الدراسات الهامة.

و تجد الإشارة إلى بعض الدراسات العربية التي تناولت موضوع الشركات متعددة الجنسيات والمستجدات الاقتصادية، نذكر من بينها سعيد النجار (النظام العالمي على عتبة القرن

الواحد والعشرين) ، عبد المطلب عبد المجيد (النظام الاقتصادي العالمي وآفاقه المستقبلية)
، إسماعيل صبري عبد الله (الكوكبة) ، فالح عبد الجبار (ما العولمة -الاقتصاد العالمي
وإمكانات التحكم) ، سمير عبد العزيز ("التكتلات الاقتصادية في إطار العولمة") ، عبد
المنعم السيد علي -"التكتلات الاقتصادية الدولية (طبيعتها، أنواعها، خصائصها، آثارها
الاقتصادية على الأقطار العربية)"، محمد السيد سعيد ("الثورة التكنولوجية").

خطة البحث:

ارتأينا تقسيم خطة البحث إلى بابين، يتناول الباب الأول النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات وذلك في فصلين، يتناول الفصل الأول الإطار التكويني والإداري للشركات متعددة الجنسيات ثم سيعالج الفصل الثاني الإطار القانوني للنشاط الاستثماري الدولي للشركات متعددة الجنسيات، ثم تتناول الدراسة في الباب الثاني الشركات متعددة الجنسيات والمستجدات الاقتصادية المعاصرة وذلك في فصلين، يتناول الفصل الأول المتغيرات الاقتصادية المعاصرة و الاقتصاد العالمي المعاصر ثم سيعالج الفصل الثاني انعكاسات المتغيرات الاقتصادية المعاصرة على الاقتصاد العالمي والاقتصادات النامية.

الباب الأول

الباب الأول: النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات.

يعد ظهور الشركات متعددة الجنسيات من أكبر الإنجازات الاقتصادية على المستوى الدولي منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، إذ لم تظهر منشأة اقتصادية تعقدت ونمت عملياتها كما حدث بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات.

ولهذا من الصعوبة ضبط نشاطها تحت مفهوم أو مفاهيم قانونية محددة وهذا ما دفع بالتشريعات الوطنية للدول إلى أن تشكو من فراغ، فكل ما هنالك لا يتعدى كونه نصوصا متفرقة موجودة في بعض التشريعات الوطنية للدول تحدد بموجبها بعض المفاهيم القانونية لهذه الشركات.

وأمام هذا النقص حاول العديد من الفقهاء إبراز الجوانب القانونية لها، إلا أن التباين والاختلاف في آرائهم وتنظيراتهم حول طبيعة نشاطها وبنيتها¹ القانونية قد جعل القصور يعتري الحلول التي قدموها.

¹ لجي الحديدي طلعت جواد، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، سنة 2008، ص 19.

الفصل الأول

ماهية الشركات المتعددة الجنسيات

وإطارها التكويني والإداري



الفصل الأول : ماهية الشركات المتعددة الجنسيات وإطارها التكويني والإداري.

إن وضع تعريف جامع ومانع للشركات متعددة الجنسية أمر في غاية الصعوبة، ذلك أن هذه الشركات تمارس أنشطتها على المستوى الدولي، وهذا يعني أنه ليس بمقدور التشريعات الوطنية الداخلية أن تضع لها تعريفا قانونيا محددا، غير أن الفقه تصدى لهذا النقص فقام الفقهاء بوضع تعاريف عديدة للشركات المتعددة الجنسية منها ما ركز على الجانب الاقتصادي، ومنها ما ركز على الجانب القانوني.

وبغية الإلمام قدر الإمكان بالتعريف بالشركات المتعددة الجنسية فإننا قد قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين تناول الأول تعريف الشركات المتعددة الجنسية وخصائصها كذا مراحل تطور الشركات المتعددة الجنسية وعوامل ظهورها.¹ كما سنعالج في المبحث الثاني الإطار التكويني والإداري للشركة المتعددة الجنسية.

¹ لحي الحديد طلعت جباد، المرجع السابق، ص ص 20-21.

المبحث الأول : مفهوم الشركات المتعددة الجنسية.

المطلب الأول : تعريف الشركات المتعددة الجنسية وخصائصها.

تعتبر شركات ضخمة تمتلك أو تتحكم في منشآت إنتاجية، خدمية، أو تسويقية في بلدين أو أكثر خارج دولتها الأم (الدولة التي يقع فيها المقر الرئيسي)

بمعنى آخر، هي ليست مجرد شركات تصدر منتجاتها للخارج، بل هي شركات تستثمر بشكل مباشر في بلدان أخرى (تسمى الدول المضيفة)، وتدير عملياتها عبر شبكة عالمية من الفروع والشركات التابعة لها، مستفيدة من عولمة الاقتصاد.

الفرع الأول : التعريف الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسية.

يبحث الاقتصاديون في موضوع الشركات المتعددة الجنسية باعتبارها اقتصادية وغالبا ما يطلقون عليها تسمية "مشروع متعدد الجنسية" لإبراز فكرة النشاط الذي تقوم به الشركة مع التركيز على عنصر اتساع هذا النشاط والنظر إليه من زاوية النطاق المكاني لنشاطها ومزاويلته في دول متعددة، لهذا يطلق عليها البعض تعبير الشركات متعددة القومية¹ وهو الأمر الذي أوحى إلى البعض تعريف الشركات المتعددة الجنسية تعريفا اقتصاديا كما يلي :

¹ عوني محمد الفخري التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات والعولمة، بيت الحكمة، بغداد، 2002،

"أنها مشروع واحد يقوم باستثمارات أجنبية مباشرة تشمل عدة اقتصاديات قومية ويوزع نشاطاته الإجمالية بين مختلف البلدان بهدف تحقيق الأهداف الإجمالية للمشروع المذكور".

في حين ذهب البعض الآخر إلى تعريف هذه الشركات اعتمادا على معيار الحجم أين عرفها الأستاذ ماتيوز بأنها "المؤسسات التي تقوم بعمليات كبيرة وتمارس نشاطها في ستة بلدان على الأقل¹ ، ويأخذ تيار آخر معيار مركزية الإدارة أو كما يسمى بالمعيار التنظيمي كأساس لتعريف الشركات المتعددة الجنسية، فيعرفها الأستاذ فيرونز بأنها مؤسسة تكون فعاليتها الاقتصادية في الخارج معادلة سواء من حيث الهيكل أم من حيث العمليات لنشاطها في بلد المنشأ، وتوسع قيادة المؤسسة في هذه الحالة لتوسيع موارد المؤسسة بغض النظر عن الحدود الوطنية غير أن اتخاذ القرارات يتم لصالح بلد واحد لأن إدارة المقر الرئيسي للمؤسسة وملكية أصولها تظلان محتفظتان بصفتهما القومية.

وهناك من يرى أن طبيعة النشاط هو المعيار الأكثر ملائمة لتعريف الشركات المتعددة الجنسية حيث تعد الشركة كذلك متى كانت تمارس نشاطا إنتاجيا صناعيا أو تجاريا، وبالتالي فإن الشركات التي تمارس نشاطا خدميا لا يمكن أن تكون - وفق هذا المعيار - شركات متعددة الجنسية.

¹ أمير ونوف، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص35.

ومن ثم فإن الشركات المتعددة الجنسية حسب التعريف توخيدات "togemdoht" هي تلك الشركات الصناعية التي تنتج وتبيع منتجاتها في أكثر من دولة واحدة.

وما يلاحظ على هذه التعريفات المختلفة أن الفكر الاقتصادي لم يستقر في الواقع على تعريف واحد للشركات المتعددة الجنسية، بل تعددت الاتجاهات الاقتصادية بتعدد المعايير التي تناولت مفهوم هذه الشركات بصورة عرضية واتخذت من بعض سماتها وخصائصها معياراً لتعريفها، بينما يقتضي الأمر النفاذ إلى الجوهر لاستخلاص خصائصها وعناصرها، فالبعض ذهب إلى وضع حد أدنى لعدد من الدول التي يجب أن يمتد إليها نشاط الشركة لكي¹ تضافي عليها صفة التعدد في الجنسية على أن هذا التحديد في الواقع يختلف من شركة إلى أخرى، فليس من المنطقي أن نصف شركة يمتد نشاطها إلى ستة دول بأنها متعددة الجنسية، في حين نصف هذا الوصف على الشركة التي تضم أقل من ذلك على الرغم من توافر كل سمات وشروط الشركات المتعددة الجنسية في هذه الأخيرة.

أما تعريف آخر فقد اعتمد على معيار مركزية الإدارة كمعيار أساسي لتعريف الشركات المتعددة الجنسية وهو الآخر معيار غير منضبط، إذ أن يؤكد أن بعض الشركات تجعل للشركة الأم المسيطرة الاطلاع على أدق الأمور للشركات الفرعية الوليدة التابعة لها، بينما

¹ محمد السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، القاهرة، نظرة عامة للكتاب ص 19.

نجد بعض الشركات التابعة تملك حرية التصرف في إدارة وتوجيه مصالحها، وهو ما سنتطرق إليه لاحقاً.

أما التعريف الأخير فإن واضعيه انطلقوا من فكرة استبعاد صفة الجنسية عن الشركات التي تقوم بنشاطات خدمتية، وحصرها هذه الصفة في الشركة التي تقوم بنشاط إنتاجي وصناعي، وهو أمر يتناقض وواقع الحال الذي أثبت عدم صحة هذا الاتجاه أمام ظهور العديد من الشركات المتعددة الجنسية والتي تخصص نشاطها في السياحة والنقل البري والبحري والجوي¹.

وما يميز التعريف الأول أنه حاول الجمع بين معظم المعايير المذكورة أعلاه، وعليه يمكن القول أن معظم الانتقادات التي وجهت إلى تلك المعايير منفردة توجه لأنه يمكن التتويه من جهة أن أنصار هذا التعريف حاولوا الجمع بين مختلف العناصر التي يمكن أن تتكون منها الشركات المتعددة الجنسية على الرغم من أنه لم يصل إلى إبراز العناصر المؤثرة في وضع مفهوم دقيق و موضوعي لشركات متعددة الجنسية².

¹ مصعب حسن عبد الهادي وعباس مهدي البغدادي، الممارسات التقيدية للشركات المتعددة الجنسية ومؤتمرات الأمم المتحدة، مجلة النفط والتنمية، السنة الخامسة 12 أيلول 1988، ص 38.

² المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، ص 234-235، مجلة القانون الاقتصاد المبحوث القانونية و الاقتصادية، مارس 1977، مطبعة الجامعة 1978.

الفرع الثاني: التعريف القانوني لشركات متعددة الجنسيات

تعرف الشركة باعتبارها مفهوما قانونيا "عقد به يلتزم شخصيات أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع اقتصادي بتقديم حصة من المال أو العمل لأقسام ما ينشأ عنه من ربح أو خسارة" ولكن بوصفها "متعددة الجنسيات" تشكو من فراغ تشريعي فلم يقيم المشرع الوطني في أي دولة في وضع تعريف لها، وهذا يجد أساسه في عدم استجابة النظم القانونية الوطنية لنشاط الشركات متعددة الجنسية، فعدم إمكانية تأطير نشاطها في إطار قانوني وطني قد جعل الباب مفتوحا أمام آراء الفقهاء وتطبيقاتهم حول صياغة تعريف بنشاطها في إطار قانوني قد جعل الباب مفتوحا أمام آراء الفقهاء وتطبيقاتهم حول صياغة تعريف بنشاط تلك الشركات و آليات عملها، مما أدى بالتالي إلى اختلاف التعاريف وتبيانها من حيث القيمة القانونية التي تحملها أولئك الفقهاء¹.

وقد صيغت للشركات الجنسية تعاريف عدة، فقد عرفها الدكتور محسن شفيق بأنها "ذلك المشروع الذي يتركب من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية و تخضعا لـ استراتيجية اقتصادية عامة تتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة".

¹ محمد شوقي شاهين، الشركات المشتركة طبيعتها أحكامها في القانون المصري والمقارن، بدون سنة، ص 66-67.

في حين عرفها الدكتور عماد الشربيني بأنها "عبارة عن مجموعة من الوحدات الفرعية المنتشرة في مناطق جغرافية متعددة يربطها بالمركز الأصلي علاقات قانونية، وتلتزم في استثمار أموالها بسياسة اقتصادية موحدة"¹.

أما الدكتور "محمد طلعت العتيبي" فقد عرفها بأنها "شركات خاصة يستمد رأس مالها من عدة دول وتكون لها عدة فروع ذات جنسيات متباينة".

كما عرفها بأنها "مؤسسات غير قومية لا جنسية لها، الأمر الذي يمكنها من العمل بمنأى عن أية رقابة وطنية وأن تفلت من رقابة أي قواعد خاصة".

ومن هذا يتبين أنه من الصعوبة تنظيمها ضمن نظام القانون الداخلي لأن الأنظمة القانونية الداخلية تتناقض وطبيعة أنشطتها ذات الصفة الدولية².

الفرع الثالث: خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من الشركات التي تقود الفعاليات والأنشطة التي تتجاوز الحدود القومية وقد شهد دورها تنامياً واضحاً خلال العقود الثلاثة الماضية، ولهذا تسمى تلك الشركات أيضاً بالشركات المتعددة القومية، وهي ليست متعددة الجنسيات إذ أن لها جنسية واحدة هي جنسية وطن الأم، وقد تميزت هذه الشركات بعدد من الخصائص أو الصفات

¹ عوني محمد الفخري، المرجع السابق ، ص12.

التي جعلت منها قوة اقتصادية عالمية تسيطر على أغلب المنتجات والصناعات في العالم¹، إضافة إلى ما تقدم تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدد من الصفات والخصائص انفردت بها عن غيرها من الشركات والمؤسسات العاملة في اقتصاد العالمي كما يلي:

أولاً: وحدة الهيكل القانوني

تتمثل الشركات متعددة الجنسيات في هيكل قانوني كبير يتكون من عدة شركات أو وحدات ترتبط ببعضها وتدور في فلك شركة كبيرة أخرى، وتسمى هذه الوحدات أو الشركات "الشركات الوليدة"، ويطلق على الشركات الكبيرة التي تدور هذه الشركات في فلكها "الشركة الأم".

ثانياً: استقلال القانوني الداخلي

تتمتع الشركات الوليدة في مواجهة بعضها وفي مواجهة الشركة الأم أيضاً بالاستقلال القانوني، ويعني ذلك أن كل شركة من هذه الشركات تكتسب الشخصية الاعتبارية، وما يترتب عليها من نتائج قانونية، ومن ثم يكون لها ذمة مالية مستقلة تقيد فيها حقوقها وديونها بعيداً عن ديون و حقوق المجموعة أو حقوق و ديون شركة الأم وتتمتع أيضاً بجنسية مستقلة فتكسب كل شركة وهذا الاستقلال القانوني هو الذي يبرز القول بأن كل شركة من شركات المجموعة مسؤولة فقط عن ديونها الخاصة دون أن تكون مسؤولة عن ديون أي

¹ طلعت جياذ لحي الحديدي، المرجع السابق، ص 43-35.

شركة أخرى داخلية في المجموعة¹. جنسية الدولة المقامة على أرضها و تتميز بذلك عن جنسية باقي الشركات و جنسية الشركة الأم.

ثالثاً: التبعية الاقتصادية للشركة الأم

على الرغم من الاستقلال القانوني للشركات الوليدة عن الشركة الأم، إلا أن هذه الشركات تخضع اقتصادياً للشركة الأم، ويعني ذلك أن هناك وحدة في القرارات الاقتصادية الصادرة على مستوى المجموعة يصدرها مجلس إدارة الشركة الأم وتخضع لها وتنفذها الشركات الوليدة²، وقد نتج عن هذه التبعية الاقتصادية ببعضها البعض وبالشركة الأم بإستراتيجية واحدة ترسم خطوطها مجلس إدارة الشركة الأم، فهو الذي يحدد مناطق التوزيع والإنتاج و مجالات الاستثمار مع ترك الحرية للشركات الوليدة في تنفيذها لهذه الإستراتيجية العامة.

رابعاً: وحدة القرارات التي تصدر من الشركة الأم

تتميز هذه الشركات من الناحية الواقعية بمساهمة الشركة الأم³، في رأس مال الشركات الوليدة فتمتلك أغلبه، ومن ثم تستطيع هذه الشركة الأم من الناحية الواقعية وعلى الرغم من

¹ غنام شريف محمد، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسية مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة، دار الجامعة الجديدة، سنة 2006، ص 10-11.

² محمد الصدق نهار النصيرات، الشركات المتعددة الجنسية، رسالة دكتوراه، كلية الإدارة و الاقتصاد، جامعة بغداد، سنة 1987، ص 19.

³ عوني محمد فخري، المرجع السابق، ص 72-73.

الاستقلال القانوني للشركات الوليدة التحكم في القرارات الصادرة منها بل و توجيهها نحو خدمة المصالح التي تميل إليها هذه الشركات، هذا ما حدا الفقه إلى التحدث عن وجود سيطرة و خضوع من الشركات الوليدة للشركة الأم، هذه السيطرة وهذا الخضوع يجعلنا أمام وحدة القرارات الصادرة والتي تتحكم فيها الشركة الأم.

خامسا: ممارسة السيطرة بأساليب مستمدة من قانون الشركات

هذه السيطرة التي تهيمن بها الشركة الأم على شركاتها الوليدة تكون بأدوات قانونية و أساليب فنية مستمدة من القانون الخاص ومن قانون الشركات خاصة عن طريق المشاركة في رأس مال هذه الشركات بما يكفي للسيطرة عليها، ولم يحدد المشرع مفهوم هذه السيطرة ومن ثم لم يلجأ إلى القضاء في تحديدها إلى الواقع العلمي و مدى العلاقة بين الشركات.

سادسا: امتداد نشاط مجموعة الشركات في مناطق جغرافية متعددة

تمارس هذه الشركات نشاطها في العديد من الدول أو في مناطق جغرافية متعددة، لذا تطلق عليها الشركات "متعددة الجنسيات"، ومع ذلك فقد قسم الأستاذ شيمتوف "Schmitof" هذه الشركات إلى شركات متعددة القوميات وطنية و شركات متعددة و شركات متعددة القوميات الدولية، ومناطق هذا التقسيم كما يراه هذا الأستاذ¹، هو وجود شركة أم واحدة تقع على إقليم

¹ علي البارودي، دروس في القانون التجاري، ص184، المكتب المصري الحديث للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1968.

دولة واحدة أو وجود شركتين أم تتبعها الشركات الوليدة بحيث تقع كل شركة أم على إقليم دولة مختلفة في الفرض الأول نكون بصدد شركة متعددة القوميات وطنية وفي الفرض الثاني شركة متعددة القوميات دولية ومن أمثلة الشركات متعددة القوميات الوطنية شركة Gonrad Motors وشركة Ford Motor الأمريكيتين ومن أمثلة الشركات المتعددة القوميات الدولية مجموعة شيل الهولندية.

المطلب الثاني: تعريف الشخصية القانونية الدولية للشركة متعددة الجنسيات

ينفرد كل نظام قانوني بتحديد الأشخاص الذين يقومون بتنظيم العلاقات القانونية فيما بينهم بما يترتب عليه إسباغ وصف الشخصية القانونية عليهم، مما يعني قدرتهم على التمتع بالحقوق و تحمل الالتزامات و القيام بالتصرفات القانونية و اللجوء إلى القضاء في ذلك النظام.

فالتطورات المتعاقبة التي شهدتها القانون الدولي العام في سعيه المتواصل لمواكبة متغيرات الواقع الدولي وملاحقة نمو الشعب مجالاته حملت جانبا من الفقه في نهاية المطاف إلى التسليم بتوافر وصف الشخصية القانونية الدولية على وحدات لا يصدق عليها وصف الدول، ومنها الشركات متعددة الجنسيات¹.

¹ لحي الحديدي طلعت جيا، المرجع السابق، ص 149.

الفرع الأول: مفهوم الشخصية القانونية للشركة متعددة الجنسية

إن حقيقة الشخصية المعنوية كانت محل جدل بين فقهاء القانون، فمنذ أن فرضتها الضرورات العلمية سواء في ميدان القانون الخاص أو القانون العام و الكثير من الفقهاء يقف بقوة ضد اعتبار الشركة شخصا يكتسب الحقوق و يلتزم بالواجبات، ويروا أن ذلك مقتصر على الشخص الطبيعي¹.

وليس من شأننا أن نعرض هذا الجدل الفقهي بمختلف النظريات التي جاءت بشأنه، ولا بمظاهر الخلاف التي ثارت بين الفقهاء، و التي لازالت قائمة لحد الآن، فكل ما يعنينا هو تحديد مفهوم الشخصية القانونية للشركة المتعددة الجنسية و الوصول إلى الخصوصية التي تميزه.

فالشخصية المعنوية تعني مجموعة من الأموال مملوكة بالاشتراك لجماعة أو مجموعة من الأشخاص تستهدف تحقيق غرض مشترك معين أو تحقيق غاية معينة، فتنشأ الشخصية القانونية لهذه المجموعة، ويعترف القانون بها كالأفراد فتصبح أهلا لاكتساب الحقوق و تحمل الالتزامات².

¹ علي البارودي، دروس في القانون التجاري، المكتب المصري الحديث للطباعة و النشر، الإسكندرية، سنة 1996، ص183.

² باسم محمد صالح وعدنان أحمد ولي الغزاوي، القانون التجاري، الشركات التجارية، مؤلف مشترك ببيت الحكمة، بغداد، ص43.

وعليه فإن الشركة المتعددة الجنسية باعتبارها شركة تجارية فإن التشريعات الوطنية المختلفة للشركات التجارية تقر لها بالشخصية المعنوية، إلا أن الشخصية المعنوية للشركة المتعددة الجنسية تتميز على غرار الشركات التجارية الأخرى ببعض الخصائص المختلفة على اعتبار أنها و إن كانت من الناحية الاقتصادية شركة واحدة فإنها من الناحية القانونية مجموعة شركات تتكون من شركة أم وشركات وليدة أو تابعة، أين تخضع هذه الأخيرة لقوانين مختلفة، وهو ما يجعل كلا من الشركة الأم والشركة الوليدة تكتسب شخصية قانونية مستقلة رغم ما يجمعها من علاقة تبعية اقتصادية تربطها بالشركة الأم.

وتنشأ الشخصية المعنوية للشركة كقاعدة عامة بمجرد تكوينها، أي بمجرد إبرام العقد، وهو ما يجعل نشوء الشخصية المعنوية لدى الشركة المتعددة الجنسية لا يخرج من هذه القاعدة العامة، إلا أن ما يميز هذا الكيان القانوني في هذا الجانب هو القانون الذي يحكمها، والذي يختلف باختلاف الإقليم و المقر الذي تأسست الشركة الوليدة فيه.

فالقانون التجاري الجزائري يقضي في المادة 49 منه، بأن الشركة التجارية لا تتمتع بالشخصية المعنوية إلا من تاريخ قيدها في السجل التجاري، وهو نفس الاتجاه المنتهج من طرف المشرع التجاري الفرنسي، وكذا المشرع المصري¹.

¹ باسم محمد صالح و عدنان أحمد ولي العزاوي، المرجع السابق، ص44.

وعليه نخلص إلى القول أن الشركة متعددة الجنسية سواء كانت شركة أم أو شركة وليدة فإنها تكتسب الشخصية المعنوية استناداً إلى قانون الدولة المضيفة بالنسبة للشركة الوليدة.

إلا أم هذا الإشكال الذي يطرح نفسه في بحث الشخصية المعنوية للشركة متعددة الجنسية هو التضارب والتناقض المثار بين تمتع كل شركة من الشركات الوليدة لسيطرة الشركة الأم و خضوعها لبرنامج اقتصادي موحد تضعه الشركة الأم، ومخرج هذا الإشكال هو التسليم بأن الاستقلال القانوني للشركات الوليدة لا يعدو إذا ما اصطدم بالواقع أن يكون مظهرًا خارجيًا،

إذ أن السيطرة التي تمارسها الشركة الأم على وليدتها تفرغ هذا الاستقلال القانوني من مضمونه فلا يبقى منه إلا المظهر الخارجي البراق¹.

الفرع الثاني: نتائج اكتساب الشركة متعددة الجنسية للشخصية القانونية

يترتب على إخضاع نوع من الشخصية القانونية الدولية للشركات متعددة الجنسية تمتعها بمركز قانوني دولي يكون لها بمقتضاه ممارسة بعض الحقوق، وتترتب عليها بعض الالتزامات، فالشركات متعددة الجنسيات تتمتع بالشخصية الدولية بالقدر الذي يسمح لها بممارسة أنشطتها من جهة، وفرض الرقابة عليها من جهة أخرى جملة من النتائج:

¹ حسام عيسى، الشركات متعددة القوميات، المؤسسة للدراسات والنشر، بيروت، سنة 1976، ص 167-179-183.

يكون لها الحق في الاتفاقيات الدولية في الحدود اللازمة لتحقيق الأهداف المرجوة من منحها لشخصية قانونية دولية، ولها في إطار هذا التحديد أن تتعاقد مع الدول أو المنظمات الدولية الأخرى أو مع غيرها من المشروعات الاقتصادية.

يثبت لها الحق في تحريك دعوى المسؤولية إذا ما أضر أحد أشخاص القانون الدولي أو حاول عرقلة عملها.

يمكن أن تكون مدعياً أو مدعي عليه أمام محاكم التحكيم ومختلف المحاكم الدولية التي تتضمن نظمها صراحة عدم اختصاصها بالقضايا المرفوعة من غير الدول للشركات المتعددة الجنسية الحق، وفي أطر النظم القانونية الداخلية للدول في التعاقد مع الأفراد العاديين، كذلك يكون لها الحق في تملك المنقولات والعقارات كما لها الحق في التقاضي أمام المحاكم الداخلية بصدد العقود التي تبرمها مع الحكومات والأفراد.

إخراجها من اللعبة السياسية و عدم اعتبارها مؤسسات ضغط على حكومات الدولة المضيفة لها، أي إخراجها من سيطرة الدولة الأم وأحكام الرقابة الدولية على عملياتها المختلفة.

امتلاكها لإدارة ذاتية مستقلة عن الدولة التي أنشأتها أو الدول المتواجدة فيها أنشطتها

المختلفة¹.

الفرع الثالث: جنسية الشركة متعددة الجنسية

تم تعريف الجنسية من طرف محكمة العدل الدولية سنة 1945 في إحدى القضايا المطروحة أمامها بأنها "علاقة قانونية تقوم في أساسها على رابطة أصلية و على تضامن فعلي في المعيشة و المصالح و المشاعر"².

وقد أنكر غالبية الفقهاء اعتماد فكرة تمتع الشركة باعتبارها شخصا بالجنسية، واختلفت الآراء حول تحديد ضابط معين لتمتع الشركة بالجنسية بعد أن جرى العمل على استعمال مصطلح الجنسية بالنسبة للشركات وذهب فريق إلى القول بأن جنسية الشركة تحدد بجنسية الشركاء، وفريق آخر اعتبر أن جنسية الشركة هي جنسية الدولة التي تؤسس فيها.

في حين استقر رأي آخر على اعتبار جنسية الشركة مرتبطة بجنسية الدولة التي فيها مركز استغلال أو مركز إدارة الشركة الرئيسي³.

¹ لحي الحديدي طلعت جيا، المرجع السابق، ص 163-164.

² عوني محمد الفخري، التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات و العولمة بيت الحكمة، بغداد، سنة 2002، ص 29.

³ باسم محمد صالح، المرجع السابق، ص 48-49.

ولكن الإشكال الذي يطرح ونحن بصدد دراسة جنسية الشركة المتعددة الجنسية هو تحديد المعيار الملائم لجنسية الشركة الوليدة خاصة وأن علاقة السيطرة الاقتصادية للشركة الأم على الشركة الوليدة تفرض وجودها وبقائها الواقع العلمي، بمعنى كيف يمكننا أن نحدد جنسية الشركة المتعددة الجنسية بشكل يكفل عدم الإضرار بمصلحة المضيف للشركة الوليدة من جهة، ودون الإخلال بالالتزام بالخطة الاقتصادية الموحدة التي تضعها الشركة الأم.

الواقع أن القضاء الفرنسي قام بالاجتهاد في تحديد جنسية الأشخاص المعنوية بشكل عام وجنسية الشركات المتعددة الجنسية بشكل خاص، واعتمدت عدة معايير في مراحل متعاقبة لتحديد جنسية هذه الشركة.

فقد ظل القضاء الفرنسي متبنياً لمعايير مركز الشركة كقاعدة لتحديد جنسية الشركة، واستثناء يأخذ بمعايير الرقابة "السيطرة"، هذا الأخير الذي كان ملائماً في قضايا معينة أثناء الحروب¹.

فأثناء الحرب العالمية الأولى اعترف القضاء الفرنسي بوجود شركات تأسست في فرنسا ومركزها حدد خارج فرنسا بشكل صوري، فهناك كان لا بد من التخلي عن معيار مركز الشركة لتحديد جنسيتها لأنه لن يكون المعيار موفق لذلك، ومع انتهاء الحرب العالمية الأولى قرر القضاء الفرنسي الرجوع لتبني معيار مركز الشركة، إلا أن حلول الحرب العالمية

¹ عوني محمد فخري، المرجع السابق، ص 43.

الثانية، أعاد القضاء إلى العدول عن هذا المعيار ورجع إلى تطبيق ما كان يطبقه أثناء الحرب العالمية الأولى كمعيار للرقابة¹.

إلا أن هذا القضاء الفرنسي على الرغم من اعتماد تطبيق مركز الشركة كمعيار لتحديد جنسية الشركة المتعددة الجنسية بعد انتهاء الحربين العالميتين إلا أنه رجع مرة أخرى لبحث جنسية الشركات الوليدة التابعة لمجموعة الشركة الجنسية والتي تمارس نشاطها على الأراضي الفرنسية، فقد لجأ في هذه المرة إلى تحديد جنسية هذه الشركات إلى التفرقة بين الشركات الوطنية الفرنسية التي يسيطر عليها الفرنسيون وبين الشركات الفرنسية المؤسسة في فرنسا ولكنها تحت سيطرة ورقابة شركات أجنبية والسبب في هذا التراجع هو صدور قانون الملكية التجارية في فرنسا سنة 1916²، أي أن القضاء الفرنسي قرر انطلاقاً من تمنع الشركات الوطنية التي تمارس نشاطها بفرنسا بمزايا القانون المذكور أعلاه، وحرمان الشركات الوليدة التابعة للشركات الأجنبية من تلك المزايا، وهو الأمر الذي أقرته محكمة النقض الفرنسي في قضية "Remington Typoriter" وهي شركة وليدة تابعة لشركة (رومنتجون) المتعددة الجنسية للآلات الكاتبة مركزها الرئيسي يوجد في فرنسا أين حرمت

¹ عوفي محمد الفخري، التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسية والعولمة، ص 43-47-48.

² قانون الملكية التجارية لسنة 1916 يمنح مزايا خاصة في استئجار العقار للتجار الفرنسيين المستأجرين والشركات الفرنسية.

هذه الشركة من المزايا المقررة في قانون الملكية التجارية لأنها تحت السيطرة والرقابة الأجنبية¹.

وقد ظلت محكمة النقض الفرنسية متمسكة بهذا الاتجاه إلى غاية عرض قضية " Shell Berre" سنة 1972 التي تتخلص وقائعها في أن الشركة المذكور كانت مستأجرة لعقار بفرنسا لبعض منشأتها فوق وقع خلاف بينهما وبين مالك العقار الذي أنذرهما بموجب إخلائه إلا أن الشركة طلبت منه دفع تعويض لها مقابل الخروج من العقار وفقا لما ينص عليه المرسوم الصادر في 1953/09/03 المعدل لقانون الملكية التجارية، فرفض المالك دفع التعويض على أساس الشركة ليست فرنسية، بل هي وليدة لشركة أجنبية مؤسسا ذلك على ما قضت به محكمة النقض بشأن قضية "رمنجتون" إلا أن محكمة الاستئناف قضت باستحقاق الشركة التعويض و أيدت محكمة النقض ذلك على أساس أن الشركة فرنسية طالما مركزها الرئيسي و منشاتها و إدارتها و مراكز نشاطها بفرنسا فهي بذلك تخضع للقانون الفرنسي.

إلا أن هذا الموقف الجديد للقضاء الفرنسي أثار النقاش في الفقه الفرنسي الذي لم يعد يستطيع أن يحدد المعيار الذي يعتمد عليه القضاء في تحديد جنسية الشركات، فهل العبرة في اكتساب الشركة الوليدة الجنسية الفرنسية بوجود مركزها الرئيسي بفرنسا وخضوعها للقانون

¹ عوفي محمد الفخري، المرجع السابق، ص44-45.

الفرنسي، أم يجب إضافة شرط آخر، وهو أن يكون الأكبر من الرأس المال للشركة و إدارتها للعنصر الوطني؟.

يرى الفقه الحديث في أحكام محكمة النقض السابق الإشارة إليها أن اللجوء إلى المعيار الرقابة كان محدودا وفي الغالب عند وجود نقص تشريعي، وأنه من حيث المبدأ فإن جنسية الشركة تحدد وفقا لقانون البلد الذي فيه مركز الشركة¹.

هو وجود شركة أم واحدة تقع على إقليم الدولة أم واحدة، أم وجود شركتين أم تتبعها الشركات الوليدة بحيث تقع كل شركة أم على إقليم دولة مختلفة.

ففي الغرض الأول نكون بصدد شركة متعددة القوميات وطنية، وفي الغرض الثاني نكون أمام شركة متعددة القوميات دولية، ومن أمثلة الشركات متعددة القوميات شركة General Motors و شركة For Motor (الأمريكيان) وشركة Renault الفرنسية، وشركة Mutusubishi اليابانية.

ومن أمثلة الشركات متعددة القوميات الدولية: مجموعة شل الهولندية، فهذه المجموعة تتكون من شركتين وهما Shell Transport وهي انجليزية، وشركة Royal Dutch وهي هولندية، وتمتلك الأولى نسبة 40% من رأس مال، وتمتلك الثانية 60% منه¹.

¹ محسن شفيق، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس 1977، مطبعة الجامعة، سنة 1978، ص 13.

المبحث الثاني: مراحل تطور الشركات المتعددة الجنسية و عوامل ظهورها

تمثل الشركات المتعددة الجنسية ظاهرة اقتصادية نشأت وتطورت في ظل الاقتصادي الرأسمالي وطبيعة النشاط التجاري الدولي، من هنا فإن دراسة نشأة الشركات المتعددة الجنسية و تطورها يقتضي منا أن نبحت في أمرين أساسيين إثنين:

أولهما: مراحل تطور الشركات المتعددة الجنسية:

ثانها: العوامل المساعدة في تطور الشركات المتعددة الجنسية:

المطلب الأول: مراحل تطور الشركات متعددة الجنسية

عندما ظهرت بداية الشركة متعددة الجنسية في أواخر القرن التاسع عشر فإنها لم تكن كما هي عليه الآن لا من حيث سعتها و كبر حجمها، ولا من حيث دورها في الاقتصاد الدولي. بل أنها نمت وتطورت حتى أصبحت كما نراها اليوم تسيطر على قطاعات واسعة من اقتصاد و تتمتع بدرجة عالية من مركزية الإدارة.

وإذا أردنا البحث في مراحل نمو وتطور هذه الشركات وجب علينا دراسة ثلاث مراحل مرت بها هذه الشركات هي مرحلة التكوين، مرحلة السبات، ثم مرحلة الازدهار².

¹ شريف محمد غنام، المرجع السابق، ص13.

² دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية، آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، منشورات الحلي الحقوقية، سنة 2009، ص47-50.

الفرع الأول: مرحلة التكوين

تمت هذه المرحلة منذ أواخر القرن التاسع عشر وحتى قيام الحرب العالمية الأولى 1914، وتمثل هذه الفترة تبلور فكرة الشركات المتعددة الجنسية، فلقد ظهرت تلك الشركات واستقرت في السنوات الأولى من القرن العشرين وبدأت بالنمو بصورة تدريجية. ومع ذلك فقد كانت أهمية هذه الشركات في الاقتصاد الدولي محدودة للغاية لأسباب عديدة، لعل في مقدمتها طبيعة النشاطات التي كانت تضطلع بها والتي تركزت بشكل أساسي في استخراج البترول وصناعة السيارات و الألمنيوم، ولم تكون هذه النشاطات تتمتع بقدر من الأهمية في اقتصاديات الدول الرأسمالية آنذاك حيث كانت القطاعات الاقتصادية الرئيسية في ذلك الوقت هي الفحم و السكك الحديدية و الصلب، بعيدة عن مجال نشاط الشركات المتعددة الجنسية¹.

ويرى بعض الفقهاء أن اتجاه هذه الشركات إلى الإنتاج الدولي وتخطي حدودها القومية في ذلك الوقت لم يكن نتاجاً لإستراتيجية إنتاجية رأسمالية جديدة على التحول القومية إلى الدولية، إنما كان نتيجة لسياسة الحماية الجمركية التي بدأت الدول الأوروبية في إتباعها لتدعيم صناعاتها الوطنية وحمايتها من منافسة السلع المستوردة، مما دفع هذه الشركات بدافع المحافظة على أسواقها القديمة التي أغلقت أمام الصادرات إلى إنشاء وحدات إنتاجية

¹ عبده محمد، الشركات المتعددة الجنسيات ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين الشمس، ص54.

لها في تلك الدول، ومهما يكن من أمر فإن تلك الشركات كانت النموذج الأول للشركة المتعددة الجنسية.

الفرع الثاني: مرحلة السبات

تمتد هذه المرحلة من بداية الحرب العالمية الأولى 1914، وحتى نهاية الحرب العالمية الثانية عام 1945، وقد أطلق عليها "مرحلة السبات" لأنها كانت كذلك في حياة الشركات المتعددة الجنسية، ففي هذه الفترة وعلى الرغم من ظهور عدد كبير من الشركات الكبرى في الحياة الاقتصادية الدولية مثل شركة "فيليبس" الهولندية ونمو بعضها الآخر، إلا أن هذا النمو والتطور كان محدود النطاق، حيث بقيت هذه الشركات ظاهرة ثانوية في النظام الاقتصادي العالمي¹.

ولقد لعبت عوامل مختلفة دورها في وقف نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسية وإحجامها عن الاستثمار في الخارج، ويأتي في مقدمة تلك العوامل الحربان العالميتان اللتان عايشتهما البشرية، وعدم الاستقرار لسياسي الذي ساد في فترة ما بين الحربين وما بعدهما. كما أن الظروف الاقتصادية الدولية في تلك الفترة لم تكن تسمح بنمو أكبر الاستثمارات الدولية المباشرة بسبب عدم استقرار الأوضاع النقدية في أوروبا نتيجة التضخم الذي ساد في معظم

¹ حسام الدين عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1976، ص ص 24-25.

الدول الأوروبية في العشرينات، وبسبب "الكساد الاقتصادي الكبير" الذي حل بالنظام الرأسمالي منذ بداية الثلاثينات، فضلا عن ذلك فإن غياب تنظيم دولي موحد للتجارة الدولية، واختلاف السياسة الجمركية من دول لأخرى كان يشكل هو الآخر عائقا أمام نمو الشركات المتعددة الجنسية¹.

ولقد اتخذت الشركات ذات النشاط الدولي في هذه الفترة شكل "الكارتيل"، وهي مجموعة من الشركات المسيطرة على قطاعات اقتصادية معينة ترتبط ببعضها على أساس تعاقدى ينشئ هذا الاتفاق تنظيما اقتصاديا يتحكم في رسم سياسات الأسعار و مستوى الأرباح وإيجاد طريقة عمل يمكن بها للشركات أن توفق بين مصالحها المتعارضة.

ولقد كان نشاط هذه الكارتيلات يوازي نطاق نشاط شركة متعدد الجنسية وليدة تمارس نشاطها في بلدان مختلفة، بيد أن الشركة متعددة الجنسية تمثل درجة أعلى من التنسيق و التنظيم في حياتها الداخلية و الخارجية، في حين كانت الكارتيلات تميل إلى الانهيار وغالبا ما كان أعضاؤها يخفون في تحقيق التزاماتهم كل إزاء الآخر.

¹ خالد محمد خالد، حوار الشمال والجنوب وأزمة تقييم العمل الدولي والشركات المتعددة الجنسية، المؤسسة الجامعية لدراسات والنشر والتوزيع الأولى، 1986، ص16.

على أن "الكارتيلات" تمثل المرحلة الثانية من مراحل تطور الشركات المتعددة الجنسية حتى صارت كما هي عليه الآن، وقد أتاحت لرجال الأعمال التدريب على التعاون الدولي و التفكير في مشكلاتهم الصناعية على صعيد عالمي.

الفرع الثالث: مرحلة الازدهار

تمتد هذه المرحلة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا، ويمثل بحق فترة ازدهار وانتعاش وتطور كبير في حياة الشركات متعددة الجنسية¹.

فلقد تميزت هذه الفترة وخاصة منذ الخمسينات من القرن الماضي، بتوسع هائل في الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تضطلع الشركات المتعددة الجنسية بالدور الرئيسي فيه، حيث ازداد هذا الاستثمار بشكل كبير مذهب ووصل ذروته في أواخر السبعينات، ولكنه بدأ بالانحسار في أوائل الثمانينات، ثم لبث أن أخذ بالازدهار مرة أخرى بعد عام 1986، حيث بلغ مقداره نحو (1909) مليار دولار، وشهدت التسعينات من القرن المنصرم تطورا كبيرا في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذا بلغ مقدارها عام 1996 ما يقرب من (359) مليار دولار، ثم ازداد هذا المقدار عام 1997 ليلبلغ 465 مليار دولار، وازداد مرة أخرى ليصل

¹ غضبان مبروك، مرجع سابق ذكره، ص 593، وانظر كذلك: Charllewinson l'Inflation:

Mondial et les firmes multi nationales : traduit de l'anglais A.J Bas Well et

S.Schnall

(Paris Edition du seuil 1976) p 7.

إلى 644 مليار دولار عام 1998. وقد تواصل نمو وتطور هذه الاستثمارات حتى بلغت الذروة عام 2001، حيث بلغ مقدارها نحو (1480) مليار دولار، بيد أنها عاودت الانخفاض ابتداء من عام 2001 إذ بلغ مقدارها حوالي (700) مليار دولار.

ويكفي للتعرف على مدى تطور نشاط الشركات المتعددة الجنسيات خلال هذه المرحلة، أن ننظر إلى حجم صادراتها وما نمثله قياساً بالنسبة لصادرات الدول المضيفة التي تمارس النشاط فيها، في المجال الصناعي عموماً وفي مجال الصناعات التحويلية بصفة خاصة، وذلك من خلال الجدول التالي¹.

الجدول يوضح حصة الشركات المتعددة الجنسية من صادرات بعض الدول المضيفة في المجال الصناعي عموماً وفي الصناعات التحويلية بشكل خاص في السنوات المعينة.

ت	الدولة	السنة	صادرات الشركات المتعددة الجنسية في المجال الصناعي	صادرات الشركات المتعددة الجنسية في مجال الصناعات التحويلية
01	النمسا	1993م	23%	14%
		1999م	26%	15%
02	كندا	1994م	46%	41%

¹ أ/ عبد الباقي روايحي / زين الدين بن لوصيف، المرجع السابق، ص 10-11.

		1995م	%44	%15
03	فرنسا	1996م	%22	%27
		1998م	%21	%26
04	إيرلندا	1991م	%22	%74
		1999م	%21	%90
05	السويد	1990م	%21	%21
		1999م	%17	%21
06	الو م أ	1985م	%19	%06
		1999م	%15	%14
07	الأرجنتين	1995م	%14	/
		2000م	%29	/
08	البرازيل	1995م	%18	/
		2000م	%21	/
09	الشيلي	1995م	%16	/
		2000م	%28	/
10	الصين	1991م	%17	%16

		2001م	50%	44%
--	--	-------	-----	-----

يتبين من هذا الجدول مدى التوسع في حجم استثمارات الشركات متعددة الجنسية، حيث تمثل صادراتها 50% من إجمالي صادرات الدول التي تمارس النشاط فيها، ويمكن من جهة أخرى الاستدلال على مدى تطور الشركات المتعددة الجنسية في هذه الفترة من خلال النظر إلى حجم مبيعاتها الخارجية، وتشير الإحصائيات استناداً إلى ذلك أن عدد هذه الشركات في ازدياد مستمر حتى بلغ هذا العدد عام 2001 حوالي (6500) شركة ويمكن من جهة ثالثة أن نستدل على نمو الشركات المتعددة الجنسية وتوسعها وتطورها من خلال النظر إلى عدد الشركات الوليدة التابعة لها التي تمارس نشاطها في دول مختلفة والتي ازداد عددها بشكل مضطرد، ففي عام 1950م كان عدد الشركات الوليدة التابعة للشركات المأمريكية (7417) شركة وقد ازداد مرة أخرى عام 1966 فبلغ (23282) شركة.

أما في عام 2001م فإن هناك ما يقارب (850000) شركة وليدة تابعة لشركات متعددة الجنسية تمارس نشاطها في شتى أنحاء العالم¹.

المطلب الثاني: العوامل المساعدة في ظهور الشركات المتعددة الجنسية

إن ظهور الشركات المتعددة الجنسية لم يكن عفويا، وإنما جاء نتاجا لجملة من العوامل و الأسباب التي دفعت إلى تطورها، وإذا كانت هناك ثمة ظروف وأسباب خاصة لأية شركة من

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص55.

الشركات متعددة الجنسية وراء تحولها من النشاط القومي إلى النشاط الدولي، فإن هناك من جهة أخرى أسباب عامة مشتركة ساهمت في نمو ظاهرة الشركة المتعددة الجنسية، وهذه الأسباب هي مزيج من العوامل القانونية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية اجتمعت مع بعضها فتمخض عنها نشوء هذه الظاهرة الجديدة¹.

الفرع الأول: العوامل الاقتصادية

هذه العوامل في الواقع متعددة ومختلفة ويمكن حصرها في ما يلي:

أولاً: السعي إلى أرباح المشروع

ذلك أن الهدف الأول الذي يسعى إليه المشروع الاقتصادي هو تحقيق الربح، ويبحث عن الفرص المختلفة التي تؤدي إلى زيادة أرباحه، فأخذت الشركات تتجه إلى الاستثمار في دول أخرى سعياً وراء تحقيق ربح أكبر من خلال الإنتاج بنفقة أقل مستتدة ومعتمدة على اختلاف درجات نمو الاقتصاديات الوطنية المتنوعة.

من هنا فقد وجهت الشركات الأمريكية بعد نهاية الحرب العالمية الثانية استثماراتها إلى دول أوربا استناداً إلى كلفة الإنتاج فيها أقل مما هي عليه في الولايات المتحدة، كما ساعدت على

¹ محمد صادق نهار النصيرات، المرجع السابق ، ص54.

ذلك عوامل متعددة منها تطور وسائل المواصلات و الاتصالات الذي مكن رجال الأعمال من مراقبة الشركات التابعة لهم على الرغم من المسافة البعيدة التي تفصلهم عنها¹.

ثانيا- ومن العوامل الاقتصادية التي قيلت في تبرير الاتجاه نحو دولية الإنتاج هو التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق واحدة، ذلك أن استمرار الشركة أو المنتج بالاعتماد على سوق واحدة يعرضه للهزات الاقتصادية التي يمكن أن تتعرض لها تلك السوق، أما إذا قام بتوزيع استثماراته في دول مختلفة وأوجد لمنتجاته أسواقا متعددة فإنه بذلك يجد من انعكاسات الأزمات الاقتصادية التي قد تتعرض لها إحدى الأسواق التي يطرح فيها منتجاته².

ثانيا: احتكار الأسواق من حيث طبيعة الإنتاج

لا يمكن أن نغفل أنه من بين العوامل الاقتصادية التي أسهمت في ظهور ونمو الشركات المتعددة الجنسية طبيعة سوق احتكار القلة، وأثره في دفع الشركات إلى الاستثمار في الخارج ذلك أنه من الصعب على الشركات الكبرى التي تعمل في ظل هذا السوق أن توسع نشاطها في الدولة التي تنتمي إليها فلا يبقى أمامها إلا أن تتجه إلى إنشاء شركات وليدة خارج حدودها الوطنية ومن ثم يعتز مركزها في اقتصادها الوطني، فيكون من شأن ذلك أن يؤدي إلى اختلال التوازن في سوق احتكار القلة الوطني، فلا يكون من سبيل أمام الشركات

¹ محمد صادق، نهار النصيرات، المرجع السابق، ص54.

² توفيق عبد الغني الرصاصي، الشركات المتعددة الجنسيات، النظام الاقتصادي الدولي الجديد، مجلة العلوم الاقتصادية، رقم02، ماي 1984، ص89.

الأخرى في ذلك السوق للمحافظة على بقائها إلا أن تتوجه هي الأخرى إلى إنشاء وحدات إنتاجية لها في الخارج، ومن الأمثلة التي تساق في هذا المجال صناعة السيارات.

فقد رأت أن من المتعذر عليها مقاومة الشركتين الأخريتين "فورد وجنرال موتورز" بشكل فعال ففضلت الاستثمار المباشر في دول أوروبا، وعلى اثر ذلك اضطرت كل من شركتي جنرال موتورز وفورد إلى الاستثمار في أوروبا أيضا، فأنشأت كل منهما شركات وليدة لها في ألمانيا و إنجلترا.

ثالثا: قيام السوق الأوروبية المشتركة

وجاءت معاهدة روما لعام 1957م بإنشاء السوق الأوروبية المشتركة لتعطي دفعة جديدة لنمو الشركات المتعددة الجنسية هناك، فقد أقرت هذه المعاهدة ضرورة رفع الحماية الجمركية بين دول السوق، والسماح بانتقال السلع والأشخاص بين دول السوق¹. وفي نفس الوقت وضعت ضريبة خارجية مشتركة جعلت من أوروبا سوقا موحدة في وجه غير الأوروبيين، وكان أثر ذلك أن جعل من أوروبا سوقا واحدة واسعة توازي في سعتها السوق الأمريكية بينما كانت قبل ذلك أسواقا متعددة ومغلقة على بعضها البعض، وصغيرة بالمقارنة بالسوق الأمريكية وزالت بذلك الكثير من الحواجز التي كانت تعيق الاستثمارات الأمريكية فيما مضى، كما أن

¹ دريد محمود السامرائي، ضمانات الاستثمار التجاري غير الوطني، رسالة الدكتوراه مقدمة إلى جامعة بغداد، ص 47.

الخشية من قيام حماية جمركية اتجاه بقية دول العالم كان أيضا عاملا مشجعا لشركات الأمريكية المتعددة الجنسية على الاستثمار في أوروبا محافظة على أسواقها.

رابعاً: قابلية العملات إلى التحويل

كان القرار الذي اتخذته الدول الأوروبية عام 1960 يعود عملاتها إلى تحويل عاملا اقتصاديا آخر أسهم في نمو توسيع الشركات المتعددة الجنسية في أوروبا. فقبل ذلك القرار لم تكن العملات الأوروبية الرئيسية قابلة للتحويل فيما بينهما أولوية العملات الأخرى/ وكان ذلك بحق عائقا كبيرا أمام الشركات للاستثمار في أوروبا كما في لوقت نفسه عائقا أمام الشركات الأوروبية للاستثمار في الخارج. من هنا فقد زادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أوروبا كما زاد عدد الشركات الأوروبية التي تستثمر في الخارج اثر تنفيذ ذلك القرار.

تلك هي أهم العوامل الاقتصادية التي ساهمت في نمو الشركات المتعددة الجنسية، ونحاول في الفقرة الآتية تحديد العامل القانونية¹.

الفرع الثاني: العوامل القانونية

لا يمكن إغفال العوامل القانونية وإبراز دورها في نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسية، ذلك أن الدولة التي لا تستطيع توفير احتياجاتها من الرأسمال و الخبرة الفنية التكنولوجية

¹ مبروك عضبان، المجتمع الدولي، الأصول والتطور والأشخاص، منظور تحليل تاريخي و اقتصادي وقانوني، ديوان المطبوعات الجامعية 1994، ص594.

فإنه من اللازم علينا أن تلجأ إلى من توفر لها ذلك ولا يتحقق هذا الأمر إذا سعت هذه الدولة إلى توفير المناخ الملائم والحماية القانونية الكافية لمجيء رؤوس الأموال الأجنبية بصورة تخدم اقتصاد هذه الدولة، ويتجسد ذلك عموماً من خلال تنظيم قانوني متكامل قدر الإمكان إلى النحو التالي:

1_ إصدار تشريعات داخلية تنظم الاستثمارات الأجنبية وذلك بوضع قواعد محددة لمعاملاتها سواء من حيث استقطابها أو حمايتها أو تصنيفها، وذلك بوضع تشريعات و ضمانات هامة ومزايا بهدف جذبها شرط أن لا يؤدي ذلك إلى الإضرار بمصالح الدولة المضيفة¹.

وهو الاتجاه الذي أخذت به الدول العربية التي أصدرت بموجبه كثيراً من التشريعات المشجعة للاستثمار الأجنبي فيها، لاسيما مصر التي أصدرت قانوناً للاستثمار سنة 1989م تحت رقم 230، وسوريا الذي يقرر قانون الاستثمار فيها سنة 1991 رقم 10 الكثير من المزايا و الضمانات لرأس المال الأجنبي.

¹ دريد محمود علي السامرائي، المرجع السابق ، ص48.

أما في الجزائر فإن قانون ترقية الاستثمار رقم 12/23 المؤرخ في 19 ربيع الثاني عام 1914 الموافق ل 1993/10/05 بدوره يقرر الكثير من المزايا و الضمانات القانونية¹ لرأس المال العربي و الأجنبي بهدف

تشجيع الاستثمار في الجزائر، إلا أنه لا يجب أن يغيب عن الذهن التشريعات التي قد تصدرها الدول في تسيير وعمل شركاتها خارج حدودها الوطنية، فنجد الولايات المتحدة الأمريكية مثلا تقرر كثيرا من الامتيازات والتسهيلات للشركات المتعددة الجنسية، فالعوائد أو الأرباح الأجنبية أي التي تحققها الشركات الوليدة الأم لا تخضع للضريبة إلا إذا وزعت داخل الولايات المتحدة الأمريكية، كما يسمح للشركة الأم بتأجيل دفع الضريبة للعام الذي تم فيه تحقيق الربح التأجيل الضريبي، وهي امتيازات بلا شك تشجع الدول الأجنبية الرأسمالية للاستثمار مهما نوعية الشروط و التسهيلات خارج الوطنية.

2_ عقد الاتفاقيات الثنائيات والمتعددة الأطراف بين الدول المالكة لرأس المال و الدول المحتاجة له، ومحتوى هذه الاتفاقيات التزام الدولة المتعاقدة بجملة من الالتزامات و الضمانات كما أن تتضمن تحديد الجهة القضائية التي يمكن اللجوء إليها في حالة حدوث نزاع قضائي و القانون المتفق على تطبيقه أو الاتفاق على الالتجاء إلى هيئة التحكيم للفصل في هذا النزاع، ومن أمثلة تلك الاتفاقيات الجماعية فإن من أبرزها الاتفاقية الموحدة لاستثمار

¹ دريد محمود علي السامرائي، المرجع السابق ، ص 52.

رؤوس الأموال العربية في الدول العربية وذلك سنة 1980م، واتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واتفاقية تسوية المنازعات الاستثمارية سنة 1974م¹.

الفرع الثالث: العوامل السياسية و الاجتماعية

لا تقل العوامل السياسية و الاجتماعية دورا في بروز ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات وتطورها على الرغم من وجود جدول فهي حول أهميتها في هذه الموضوع من عدمه، إلا أن المنطق والواقع يقران أن العوامل السياسية والاجتماعية ذات دور فعال في تشجيع الاستثمارات الأجنبية ذلك أن استقرار الوضع السياسي في أي بلد يحفز مالك رأس المال على استثمار أمواله في ذلك البلد، في حين نجد العكس سيحصل في ظل الأجواء التي يسودها التوتر السياسي، فرأس المال الأجنبي يبحث بطبيعته عن الأمان و الاستقرار ولا يمكنه الاستثمار في ظل أجواء تسودها الأزمات المختلفة، وقد عرفت الشركات المتعددة الجنسيات سبيلا للاستثمار في أوروبا منذ الانفراج السياسي الذي عرفته دول الشرق الغرب إثر اتفاقيات الحد من الأسلحة النووية عام 1957م أين زالت جميع المخاوف التي كانت تهدد النشاط التجاري، هذا من الناحية السياسية².

¹ رفيقة قصوري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة-الجزائر، سنة 2002-2003، ص 25-26.

² رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص 25-26.

المبحث الثاني: الإطار التكويني و الإداري للشركة المتعددة الجنسية

لما كانت الشركات متعددة الجنسية تمارس نشاطها على المستوى الدولي فإن معرفة أساليب وأدوات تكوينها يعد أمرا ضروريا، فالشركات متعددة الجنسية لا تتخذ أسلوا معيناً بذاته لتكوينها بل أنها تتبع أساليب متعددة في تكوينها فهي تتبع الذي يحقق مصلحتها ويخدم إستراتيجيتها الإنتاجية الكونية فضلا عن ذلك فهي حتى تتمكن من اتخاذ أسلوب معين في تكوينها لا بد أن يكون لها شكل قانوني نتفرغ فيه لهذه فإننا قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين يتناول المطلب الأول الصيغ القانونية لتكوين الشركات متعددة الجنسية، أما المطلب الثاني الإداري للشركات المتعددة الجنسية¹.

المطلب الأول: الصيغ القانونية لتكوين الشركات المتعددة الجنسية

قدمنا أنه ليس هنالك تشريع وطني يتضمن أحكاما قانونية متكاملة تنظم ظاهرة الشركة المتعددة الجنسية، وقد أفضى ذلك إلى غياب صيغ قانونية نموذجية ذات خصوصية معينة لتكوين هذه الشركات، إذ مازالت هذه الشركات تخضع للقواعد القانونية التقليدية للشركة في النظم القانونية المختلفة ومع ذلك يمكن أن نلتمس على صعيد الواقعي العلمي وفي نطاق النظم القانونية أو الدولية بعض الوسائل القانونية التي يمكن إتباعها قيام الشركة المتعددة الجنسية.

¹ طلعت جياذ لحي الحديدي، المرجع السابق، ص 41.

ويشير التطور التاريخي لهذا النمط من الشركات إلى أنها تمر بمرحلتين متميزتين من التأسيس، مرحلة النشاط المحلي حيث تكون الشركة الأم فيها شركة وطنية عادية ومرحلة النشاط الدولي، حيث تتكون الشركة المتعددة الجنسية، فالشركة المتعددة الجنسية لا تبدأ ضخمة وعلاقة كما قد يتراءى للوهلة الأولى، وإنما تبدأ في شكل شركة وطنية عادية لا يلبث أن يتسع نشاطها وتتوسع عملياتها فتنشئ شركات وليدة تابعة لها في الدول المختلفة وتصبح هي الشركة الأم.

لذا فإن بحث الصيغ أو الوسائل القانونية لتكوين الشركة المتعددة الجنسية يقتضي التعرض لدراسة شكلها القانوني وهو ما نخصص له الفرع الأول ونتعرض في الفرع الثاني تكوين الشركة الأم باعتبارها نواة الشركة المتعددة الجنسية، ثم ندرس تكوين الشركات التابعة أو الوليدة لننهى في الفرع الثالث لدراسة العلاقة القانونية التي يمكن أن تنشأ بين الشركة الأم والشركات الوليدة¹.

الفرع الأول: الشكل القانوني للشركة المتعددة الجنسية

إن الشركات التجارية لا تخرج في الواقع عن نوعين متميزين هما شركات الأشخاص وشركات الأموال.

¹ دريد محمد علي، المرجع السابق، ص 67-70.

فبالنسبة للنوع الأول يدخل في مفهومها جميع الشركات التي يلعب فيها الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة للشركات دوراً وأثراً كبيراً، وتكون مسؤولية لشريك فيها مسؤولية شخصية وغير محدودة عن كافة التزامات الشركة.

أما بالنسبة لشركة الأموال فإنها على الاعتبار المالي وتكون مسؤولية الشريك فيها مسؤولية محدودة بقدر مساهمته في رأسمال الشركة، فإذا رجعنا إلى خصائص و مميزات كل نوع من هذه الشركات نجد أن الشركات الأشخاص تتصف بخصائص صالحة لقيام مشاريع اقتصادية صغيرة ذات رأسمال محدود وعاجزة في المقابل عن القيام بالمشاريع الاقتصادية الكبيرة¹، على عكس ذلك فإن الشركات الأموال قد أنشئت أساساً لتلبية حاجيات المشروعات الاقتصادية الضخمة.

إلا أن الإشكال المطروح هنا هو ما مدى صلاحية أحد هاذين النوعين من الشركات لا تتخذ الشركة المتعددة الجنسية شكلها القانوني فيه، ولنفتراض أن للشركة الحرية المطلقة في اختيار الشكل القانوني للشركة المتعددة الجنسية بأي شكل سيختارون؟

إن لإجابة عن هذا التساؤل تكون حتماً باختيار نموذج أو شكل شركة الأموال نظراً للخصائص و المميزات التي تخدم وتلاءم خصائص وأهداف الشركة المتعددة الجنسية.

¹ باسل محمد الصالح و عدنان أحمد وفي العزاوي، القانون التجاري، الشركات التجارية، جامعة بغداد، كلية الحقوق، بيت الحكمة، بغداد ص 57-58.

ولما كانت ضخامة الحجم وسعة الانتشار من سمات الشركة المتعددة الجنسية، فإن الشكل القانوني الملائم لهذه الشركة والذي تتخذه عادة هو شكل شركة المساهمة، وذلك لما يتمتع به هذا الشكل القانوني من خصائص ومزايا.

ويؤدي اتخاذ الشركة المتعددة الجنسية شكل شركة المساهمة إلى تمتعها ببعض الخصائص أهمها ما يلي:¹

أولاً: السهم

للسهم في الشركات عادة قيمة اسمية وقيمة سوقية، ولا بد من التمييز بينهما، فالأولى تمثل القيمة التي يصدر بها ويحسب على أساسها رأسمال الشركة، أما الثانية فتمثل قيمة السهم في سوق الأوراق المالية "البورصة".

وما يميز الشركة متعددة الجنسية في هذا الجانب أن القيمة الاسمية للسهم تكون عادة زهيدة مما يساعد على أكبر عدد من المساهمين، وهو عامل لتجميع رؤوس الأموال، كم أن هذه الضالة لقيمة السهم الاسمية من ناحية أخرى تجعل المساهم يهمل حقوقه بالإشراف والرقابة على القائمين بإدارة الشركة، لأن مثل هذا المساهم بمبالغ ضئيلة لا يعنيه من أمر الشركة

¹ دريد محمد علي، المرجع السابق، ص 72-73.

إلا قبض أرباحه السنوية، مما يؤدي إلى تركيز سلطة إصدار القرارات داخل الشركة في أيدي قلة من المساهمين، وهي تلك التي تسيطر على مجلس الإدارة¹.

ثانيا: مسؤولية المساهم المحدودة

تتميز الشركة المتعددة الجنسية بأن المساهم فيها لا يكون مسؤولاً عن التزامات الشركة وديونها إلا بمقدار مساهمته في رأسمالية، وذلك على خلاف الشريك في شركات الأشخاص حيث يكون مسؤولاً مسؤولية شخصية وغير محدودة عن كلفة التزامات الشركة.

وتلعب هذه السمة دوراً متميزاً في زيادة قدرة الشركة المتعددة الجنسية على تجميع رؤوس الأموال ذلك أنها توفر قدراً من الأمان والاطمئنان للمساهم، وتضع حداً أقصى للمخاطر التي يواجهها فيها لو تعرضت الشركة التي يساهم فيها للخسارة، فالمساهم في الشركة المتعددة الجنسية يدرك جيداً أنه مهما بلغت خسارة الشركة فإنه لن يخسر أكثر من قيمة أسهمه التي أكتتب بها، ومن شأن هذه التصور أن يشجع المدخرين كافة على المساهمة في الشركة المتعددة الجنسية².

كما أن مسؤولية المساهم المحدود تؤدي من جهة أخرى إلى تركيز السيطرة والإدارة في الشركة المتعددة الجنسية في أيدي كبار المساهمين الممثلين في مجلس الإدارة، إذ أن

¹ عوفي محمد الفخري، المرجع السابق، ص 20-21.

² دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 72-73.

المساهم الذي يعلم بمسؤولية المحدودة لم يبذل في مراقبة الشركة و الإشراف على إدارة نفس العناية والجهد الذي يبذله الشريك في شركات الأشخاص. وهو بذلك يترك كافة الجوانب الإدارية للقلة المسيطرة في الشركة.

ثالثا: قابلية السهم للتداول

تعتبر هذه الخاصية من أهم الخصائص التي يمتاز بها السهم، فقدرتة الحركية للانتقال من يد إلى يد هو الذي شجع قيام الشركات المتعددة الجنسية، فهو السبب الحقيقي وراء وجودها، لهذا قيل عن السهم بأنه عامل زمني لديمومة الشركة.

ومن الآثار التي تتمخض عن قابلية السهم للتداول زيادة حدة الانفصال بين المساهم و الشركة، فالمساهم الصغير لا يأبه بأمور الشركة، فكل ما يهمله هو مدى ارتفاع قيمة سهمه في الأسواق المالية تمهيدا لبيعه و الحصول على فارق السعر عليه، فقابلية السهم للتداول قد ألقت بالمساهم بعيدا عن الشركة¹.

وتزيد بالتالي من تركيز السيطرة و الإدارة في الشركة المتعددة الجنسية في أيدي كبار المساهمين.

¹ لحي الحديدي طلعت جيا، المرجع السابق، ص44.

صفوة القول أن القابلية للتداول تجعل من الشركة المتعددة الجنسية أداة هامة لتركيز رؤوس الأموال، كما لأنها تؤدي من جهة أخرى إلى إفراة قلة من المساهمين "أصحاب المساهمات الكبيرة" بتوجيه نشاط الشركة و السيطرة على مقدراتها رغم كثرة عدد المساهمين¹.

الفرع الثاني: تكوين الشركة المتعددة الجنسية

إن الشركة المتعددة الجنسية كما بينا هي مجموعة شركات كل منها مستقلة قانونيا على الأخرى تعمل في مناطق جغرافية متعددة، ولكنها جميعا لإستراتيجية اقتصادية موحدة تضعها الشركة الأم التي تكون الشركات التابعة لها خاضعة لسيطرتها.

وبحث ودراسة تكوين الشركة المتعددة الجنسية يقتضي إذن التعرض أولا لدراسة تكوين الشركة الأم التي تكون الشركات التابعة لها خاضعة لسيطرتها.

وبحث ودراسة تكوين الشركة المتعددة الجنسية يقتضي إذن التعرض أولا لدراسة تكوين الشركة الم باعتبارها نواة الشركة المتعددة الجنسية، إلا أننا لن نتعرض لبحث تكوين الشركة لأنها تنشأ في الأصل كشركة وطنية تخضع في تكوينها للأحكام الخاصة بتأسيس الشركات الوطنية في القانون الوطني للشركة الأم، و التي قد تختلف في تفاصيلها من قانون إلى آخر، غير أن الأحكام العامة واحدة من حيث توافر شروط موضوعية عامة والمتمثلة في الرضا والمحل والسبب وشروط موضوعية خاصة قد تكون في تعدد الشركات وتقديم

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص77.

الحصص ونية المشاركة وشروط شكلية عامة، إلا أن ذلك لا يمنع من إبداء بعض الملاحظات المرتبطة بالشركة الأم Holding Company والتي يطلق عليها بعض الفقهاء تسمية الشركة القابضة، هذا المصطلح الذي يستعمل في إنجلترا، ودول الانجلوساكسونية وقد بادر البعض إلى تعاريف متباينة النطاق موحدة المضمون لهذا الكليات القانونية.

أين يعرفها الدكتور "محمد سمير الشرقاوي" بمصر العربية بأنها تمتلك أسهما في عدة شركات أخرى تسمى شركات تابعة بالقدر الكافي الذي يمكنها من السيطرة على إدارة الشركة بتقرير من الذي يتولى إدارة الشركات التابعة¹.

كما تعرف أيضا "بأنها شركة ذات استقلال قانوني ولكنها تخضع لإدارة ورقابة لصيقة من جانب شركة أم ومظهر استقلالها القانوني يتمثل في شخصيتها الاعتبارية المستقلة وتنشأ علاقة التبعية عمليا من، أن الشركة الأم تستحوذ في الواقع على الأغلبية في مجلس إدارة الشركة الوليدة عن طريق تملكها لحصة مساهمة كافية في رأسمالية تمكنها من السيطرة على الجمعية العامة².

¹ Les Obligation des Entreprises Multinationale et leurs Société Mombres
(M.AnndreasLowenfeld) Institut de droit international (session de lisbonne)

مأخوذة من موقع الانترنت www.google.com

² طلعت جياذ لحي الحديدي، المرجع السابق، ص46.

أولاً: التعريف القانوني للشركة الوليدة

إن مصطلح الشركة الوليدة أو التابعة يعتبر مصطلح جديد في فقه القانون وقد اختلف الفقه في تحديد تعريف قانوني مستقر لهذه الكيانات على الرغم من الاتفاق على وجوب قيام علاقة تبعية بين الشركة الأم والشركة الوليدة إلا أن الجدل يقوم حول تحديد الأدوات القانونية لهذه التبعية بمعنى آخر تحديد العوامل التي تؤدي إلى هذه التبعية ووسائل تحقيقها، حيث يذهب البعض إلى تعريف الشركة الوليدة على أنها الشركة التي يسيطر عليها من قبل شركة أخرى وهي الشركة الأم التي تحوز على أغلبية الأسهم ولها الحق في تعيين وعزل أغلبية جهاز أعضاء الإدارة¹، ويرى البعض الآخر أن الشركة الوليدة هي تلك الشركة التابعة أو المنبثقة من شركة أخرى والتابعة لنفس المجموعة من الشركات المؤلفة للشركة الأم، هذه الأخيرة التي تقوم بالمراقبة وتنشأ الشركة الوليدة أو التابعة بموجب قانون الدولة التي تنشأ فيها².

¹كامل أبو صقر، العولمة التجارية والإدارية والقانونية رؤية إسلامية جديدة، سلسلة العولمة والاستثمار (2)، منشورات الوسام، ص34.

²M.Andreaslowenfeld Dp6.cit

في حين يرى فريق آخر أن الشركة الوليدة هي ذلك النوع من الشركات التابعة لشركة أم اقتصادية وتخضع لسيطرتها الفعلية و تنتشر في مختلف البلدان بهدف تحقيق الأهداف التي تحددها الشركة الأم¹.

وذهب فريق آخر إلى التعريف هذه الشركات من جانب مدى سيطرة الشركة الأم على جزء أو معظم رأس المال وهو ما أخذ به القانون الأردني عند بيان متى تعتبر الشركة قابضة لشركة أخرى فنص في المادة 204 منه على ما يلي:

1. أن تمتلك أكثر من رأس مالها و /أو 02_ أن يكون لها السيطرة على تأليف مجلس إدارتها.

هذه بعضا من التعاريف المختلفة للشركات الوليدة، وإذا حاولنا تقييمها فإننا نلاحظ ما يلي²:
أن معظم التعريفات الواردة أعلاه ركزت على عنصر السيطرة التي تفرضها الشركة الأم على الشركات الوليدة فقط دون إبراز أهم ميزة للشركات الوليدة والمتمثلة بتمتعها بشخصية قانونية مستقلة في الدول التي تعمل فيها بكل النتائج القانونية المترتبة عن ذلك هذا من جهة، ومن جهة أخرى نجد البعض من الفقهاء ركز في تبيان عنصر التبعية للشركات الوليدة على أساس تملك الشركة الأم لنصف رأس المال لتحقيق سيطرة هذه الأخيرة وهو ما جاء واردا في

¹عوني محمد الفخري، المرجع السابق، ص 69.

²دريد علي محمود، المرجع السابق ، ص 79.

التعاريف الأخيرة إلا أن هذا التعريف ينتقد حسب وجهة نظرنا من حيث تحديد نسبة تملك رأس المال على أساس النصف ذلك أنه ومن الناحية العلمية وما يقره رأس المال يكفي للشركة الأم في كثير من الأحيان أن تملك 10% أو 15% من رأس المال الشركة وتكون مسيطرة عليها كاملة بمعنى أنه لا يمكن الجزم بأن السيطرة لا تحقق إلا بتملك 50% من رأس المال، وعليه يمكننا أن ندرج التعريف التالي للشركة الوليدة الذي قد يتلاءم وينسجم حسب رأينا مع العناصر الواجب توافرها لقيام شركة متعددة الجنسية فنقول أن: (الشركة الوليدة هي شركة مستقلة من الناحية القانونية إلا أنها تخضع من الناحية العملية لسيطرة وإدارة الشركة الأم التي تملك قدرا كافيا من رأس مالها يكفيها ويمكنها م تحقيق هذه السيطرة). وتجدر الإشارة إلى أن تكون الشركة الوليدة تتم بطريقتين رئيسيتين وهما:

ـ تأسيس شركة وليدة جديدة في الدولة المضيفة و الاندماج سنتولى بحث هذه الطرق في الفروع الباقية.

2. تأسيس شركة وليدة جديدة: يتم تأسيس الشركة الوليدة طبقا للنظام القانوني للدولة المضيفة، وتكون الشركة الوليدة في هذه الحالة شركة وطنية، وهو الأسلوب الشائع في نشاط الشركة المتعددة الجنسية، إذ أن تأسيس الشركة وليدة جديدة يتيح للشركة الأم وشركائها الآخرين فرصة إعداد عقد الشركة ونظامها وتضمينها النصوص المرغوب فيها¹،

¹ عوفي محمد الفخري، المرجع السابق ، ص105.

بدلاً من الالتزام ببيان قانوني قديم قد لا يتواءم ونشاط الشركة الوليدة خاصة إذا كانت هذه الأخيرة تقوم باستخدام أدوات وأساليب تقنية حديثة أو بإنتاج سلعة جديدة أو باستغلال اختراع حديث مما يجعل من الشركات القائمة غير منسجمة مع أسلوب عملها ومتطلباته.

ونتكلم تباعاً في شروط وإجراءات تأسيس الشركة الوليدة ثم في رأسمالها، غير أن كونها شركة وليدة لشركة أم أجنبية فإن ذلك يستلزم توافر شرطين أساسيين آخرين:¹

1_ أن يكون للشركة الأم وفقاً لأحكام قانونها الوطني "قانون الدولة الأم" الحق في تملك أسهم الشركات الأخرى.

2_ أن يكون للشركة الأم وفقاً لأحكام قانون الدولة المضيفة الحق في تملك أسهم الشركات الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها:

أما بالنسبة لهذا الشرط الثاني فإن الأمر فيه جدل فقهي ونقاش قانوني، وقد انقسم الرأي في هذه المسألة إلى فريقين:²

¹ دريد علي محمود، المرجع السابق، ص 79.

² حسام عيسى، المرجع السابق، ص 104-105.

الفريق الأول: هو الذي يعارض ويمنع الأجنبي سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا تملك أسهم الشركات الوطنية وذلك بهدف الحفاظ على استقلالها الاقتصادي وتشجيع إنتاجها الوطني استغلال ثرواتها بنفسها لتحقيق الاكتفاء الذاتي¹.

إن ذلك فعليا غير محقق ويمكن التحاليل للوصول إلى مخالفته، كأن تقوم الشركة الأم بتجاوز هذه القيود التي تنص عليها قوانين الدول المضيفة بأساليب عديدة كأن تسخر أشخاصا من مواطني الدولة المضيفة للاكتتاب بأسهم باسمها.

ومن أمثلة هذه التشريعات المعارضة نجد القانون العراقي رقم 36 لسنة 1983م في المادة 12 فقرة 03 من قانون شركاتته، كما أكد المشرع العراقي موقفه هذه من المادة 12 فقرة 03 من قانون الاستثمارات العراقية رقم 46 لسنة 1988م.

الفريق الثاني: هو من المجموعة التي تسمح للشركات الأجنبية من تملك أسهم في الشركات الوطنية، والأصل في هذه الحالة أن تنشأ الشركة الوليدة في شكل شركة وطنية ذات نظام خاص، وهي الحالة التي تكون فيها الحكومة طرفا في الشركة، ويحدث أن يصر نظام لهذه الشركة نتيجة اتفاق مسبق بين الطرف الأجنبي "الشركة الأم" والحكومة الوطنية، فتنشأ الشركة الوليدة وفقا لأحكام هذا التشريع الخاص.

¹ حسام عيسى، المرجع السابق ، ص 104-105.

وقد حدد قانون الاستثمار الجزائري الإجراءات التي يجب أن تتبعها الشركة وليدة، وكذا تحديد الجهة الإدارية المختصة باستقبال وثائق المستثمرين المتعلقة بإنشاء شركة جديدة على الإقليم الوطني، وهذه الأخيرة تقوم بدراسة وبحث مدى انسجام هذه الاستثمارات مع السياسة العامة للدولة المضيفة، وتسمى هذه الجهة طبقاً لهذا القانون وفقاً للمادة 07 منه "وكالة ترقية الاستثمارات" التي تصدر قرارها بالموافقة على تأسيس الشركة أو رفضه طبقاً للإجراءات المنصوص عليها في المادة 09 من ذات القانون¹.

ثانياً: الاندماج الدولي للشركات متعددة الجنسية

تأخذ ظاهرة التركيز الاقتصادي وسائل متعددة، وهي بهذا الوصف ليس لديها شكل قانوني يخضع لنظام قانوني خاص به، فكل ما يعنيه التركيز الاقتصادي هو عبارة عن "تجمع اقتصادي بين وحدات اقتصادية يختلف نظامه القانوني حسب العلاقة القانونية التي تربط هذه الوحدات الاقتصادية"².

ومن بين الوسائل التي يتخذها التركيز الاقتصادي للشركات متعددة الجنسية على اعتبار أنها أنسب الوسائل القانونية التي تفرغ فيها ظاهرة التركيز الاقتصادي والتراكم الرأسمالي، غير أن

¹ قانون الاستثمار الجزائري المحدد بالمرسوم التشريعي رقم 12/93 المؤرخ في 19 ربيع الثاني 1914 الموافق لـ 1993/10/05 م المتعلق بترقية الاستثمار، أ.ج. رقم 1993/64 م، المعدل والمتمم.

² عوني محمد الفخري، المرجع السابق، ص 107.

ما تضطلع به الشركات متعددة الجنسية في هذه المجال تبرز أهمية في الاندماج الدولي للشركات متعددة الجنسية.

ويعد مفهوم الاندماج بين الشركات مفهومًا قانونيًا له أحكامه وأثاره الخاصة به، ورغم خلو التشريعات الوطنية في إعطاء تعريف له إلا أن الكثير من الفقهاء والكتاب قد تصدوا له وأعطوه تعاريف عدة :

عرفه الأستاذ "Chuilom" بأنه "عملية تتضمن قيام شركة أو عدة شركات بنقل كافة موجوداتها إلى شركة أخرى قائمة يزيد رأسمالها بمقدار هذه الموجودات أو شركة جديدة بحيث تتحمل الشركة المدمجة أو الجديدة كافة خصوم الشركة المدمجة وتؤول الأسهم أو الحصص الجديدة التي تمثل هذه الموجودات إلى الشركات المندمجة".

ويعرف الدكتور "محسن شفيق" بأنه "فناء شركة أو أكثر في شركة أخرى أو فناء شركتين أو أكثر وقيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي فُتيت"¹.

ويتضح من هذه التعاريف أن للاندماج صورتين سواء داخليا أو دوليا هما:

1- الاندماج بطريق الضم "Fusion par Absorption" وبموجبه تزول شركة أو أكثر في الشركة الدامجة.

¹ طلعت جياذ لحي الحديدي، المرجع السابق، ص 52-53.

2- الاندماج بطريق المزج "Fusion par Compilatin" وفيه تختفي الشركة أو الشركات أصحاب الاتفاق لتنشأ شركة جديدة يتم تأسيسها وتنتقل إليها جميع أصول وخصوم الشركات المندمجة¹ والذي يعنينا هنا هو الدور الذي يمكن أن يلعبه الاندماج في تكوين الشركات الوليدة في مجموعة الشركة المتعددة الجنسية، وفي هذا الشأن نقول أن الاندماج الذي يمكن أن يضطلع بدور رئيسي في تكوين الشركات الوليدة هو الاندماج الدولي غير أن ذلك الاندماج الذي يتم بين شركتين مختلفتي الجنسية، وذلك بأن تندمج شركة أجنبية في شركة وطنية مع أجنبية لتكوين شركة جديدة وطنية².

ولا شك أن الدولة المضيفة تشجع هذا الأسلوب لأنه يكفل لها مشاركة رأس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي كما أنه يؤدي إلى احتفاظ الشركة الدامجة بجنسيتها الوطنية.

أما الاندماج الداخلي فهو لا يعدو وسيلة لتكوين الشركات الوليدة لأنه يتم بين الشركتين من جنسية واحدة إلا أنه يمكن اعتباره وسيلة وأداة قانونية تستخدمها الشركة المتعددة الجنسية للقضاء على منافسيها في الدول المضيفة وذلك عن طريق الاندماج الذي يقع بين شركة وليدة تابعة لمجموعة الشركة المتعددة الجنسية وبين الشركة الوطنية القائمة، فهذا النوع

¹ عوني محمد الفخري، المرجع السابق، ص 107.

² دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 116-117.

من الاندماج لا يصطدم بأي عقبة قانونية ولا يؤدي إلى تغيير في جنسية الشركة المندمجة في التبعية الاقتصادية للشركة المتعددة الجنسية¹.

وفي الأخير نذكر أن معيار التميز بين شكلي أو صورتي الدمج: المزج والضم يتحدد بانقضاء أو بقاء الشركة فإذا انقضت إحدى الشركات بعد أن انضمت إلى الشركة الأخرى الباقية، فنكوم أمام شكل الضم وبعبكسه إذا انقضت الشركة أو الشركات المندمجة جميعا، وظهرت بدلا عنه شركة جديدة تكون أمام شكل المزج².

الفرع الثالث: العلاقة القانونية بين الشركة الأم والشركات الوليدة

تعمل مجموعة الشركات الوليدة مع الشركة الأم بموجب خطة اقتصادية موحدة تهدف أساسا إلى زيادة أرباح الشركة المتعددة الجنسية، ولتحقيق هذا الهدف وضمان التزام الشركات الوليدة بهذه الخطة الموحدة تسعى الشركة الأم إلى خلق علاقات قانونية معينة ترتبط بينها وبين الشركات الوليدة، بحيث تخضعها في النهاية لسيطرتها وتوجيهها³.

وانطلاقا من هذا فإن الشركة الأم تسعى دائما إلى أن تمتلك كل رأسمال شركاتها الوليدة، فإن لم تتمكن من ذلك بسبب معارضة بعض التشريعات الوطنية لملكية الأجانب فإنها تسعى

¹ حسام عيسى، المرجع السابق، ص 91.

² عوني محمد الفخري، المرجع السابق، ص 115.

³ تقرير نشر في العدد 3 من المجلة الشركات عبر الدول transnational corporation التي يصدرها مؤتمر الأمم المتحدة لتجارة والتنمية، نقلا عن محمد عوني الفخري، المرجع السابق، ص 69.

إلى تملك أغلبية رأس المال لتكون هذه الملكية لكل أو أغلبية رأسمال الشركة الوليدة، السبيل المفضي لتبعية هذه الأخيرة للشركة الأم على أن الغاية الأساسية التي تهدف إليها الشركة الأم من وراء هذا الإجراء هي إخضاع الشركات الوليدة لسيطرتها الاقتصادية وبالتالي للخطّة الاقتصادية الموحدة التي تضعها وتفرض على الشركات الوليدة الالتزام بها.

فالعلاقة القانونية التي تنشأ بين الشركة الأم و الشركة الوليدة تتمثل في الواقع في علاقة تبعية وعلاقة سيطرة¹.

أولاً: علاقة تبعية:

لقد عبر المدير التنفيذي لفرع "فورد" في "داغنهام" في بريطانيا عن طبيعة العلاقة بين الشركة التابعة و الشركة الأم حيث قال: "يجب على مدير الشركة التابعة أن يقبل كونه يتمتع بوضع التابع وأن شركته الوليدة هي إحدى أجهزة الشركة الأم، وأن السياسات تصاغ وتقرر من قبل الشركة الأم، ثم تنزل للشركات التابعة للتطبيق فقط دون أي هامش للاجتهاد، أي أن الجسم هو الشركة التابعة أو الوليدة دولياً، أما الدماغ فهو في المركز الرئيسي لشركة الأم"².

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 118-119.

² محمد صادق نهار النصيرات، المرجع السابق، ص 31.

فعلاقة التبعية بين الشركة الأم والشركة الوليدة لا يمكن أن تحقق من الناحية الفعلية إلا بواسطة وسيلة رئيسية تتمثل في مساهمة الشركة الأم في رأسمال الشركة الوليدة إلا أن الإشكال المطروح في هذا الجانب هو تحديد معيار هذه المساهمة التي يمكن أن تحقق عاقبة التبعية على اعتبار أن مساهمة الشركة الأم في رأسمال شركة أخرى قد يكون بقصد الاستثمار المالي، وبالتالي فإن المساهمة هنا تكون مؤقتة وقابلة للتغيير بتغير الظروف الاقتصادية مما يفقد علاقة التبعية أو السيطرة المترتبة على شركة الوليدة أو التابعة، ومن هنا انقسمت الآراء وتباينت في تحديد معيار المساهمة الذي يحدد ويحقق علاقة التبعية¹.

حيث نجد القانون التجاري الجزائري المقرر بالأمر رقم 59/75 المؤرخ في 26/09/1975م معيار التبعية على أساس نص المادة 729 منه والتي تنص على أنه "إذا كانت لشركة 50% أو أكثر من رأسمال شركة أخرى فإن الثانية تعتبر لتطبيق هذا القسم تابعة للأولى".

أي أن المساهمة المنشئة لعلاقة التبعية هي التزايد في 50% من رأسمال الشركة وهو نفس المعيار الذي يأخذ به قانون الشركات الفرنسي لسنة 1966م في المادة 106،

إلا أن هذا المعيار منتقد في رأي الفقهاء على أساس أن المعيار لم يأخذ ولم ينص على الهدف من المساهمة التي قد لا تحقق السيطرة على الشركة، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن علاقة التبعية قد تنشأ من خلال تملك نسبة أقل من 50% من أسهم رأسمال الشركة

¹ عوفي محمد الفخري، المرجع السابق، ص 71.

لأن غالبية المساهمين لا يحرصون على حضور الاجتماعات ولا يهتمهم سوى قبض أرباحهم السنوية وهو ما يسهل الأمر على مالكي الأسهم بنسبة قليلة، ويذهب جانب من الفقهاء إلى اعتبار أن معيار التبعية يحقق متى كان للشركة المساهمة رأسمال شركة أخرى الحق في تعيين وعزل أعضاء مجلس الإدارة وحق الرقابة¹ على أنه وحسب تقريرنا أن المساهمة المنشئة لعلاقة التبعية هي تلك المساهمة التي تهدف أساساً إلى السيطرة على الشركة والتي يتمخض عنها سيطرة الشركة لمساهمة على الشركة المساهم فيها مهما كانت نسبة تلك المساهمة، وسواء كانت بأكثرية رأسمال أو بأقلية إذ ينجم عن هذه المساهمة علاقة مادية بين الشركتين تتمثل في المساهمة وعلاقة شخصية تتمثل في السيطرة إحداها على الأخرى.

ثانياً: علاقة السيطرة

ليس للسيطرة مفهوم قانوني محدد، فهي تستخدم بمعنى السلطة، كما تحددها نظرية النظام بوصفها فكرة ملازمة لوجود النظام وتمارسها أجهزة متخصصة باعتبارها جزءاً من مكوناته، وتستخدم أيضاً بمعنى الفحص والمتابعة والقدرة على منع والقدرة على التوجيه، وفي مجال الشركة تستخدم السيطرة بمعنى العمل الذي يقوم به شخص أو شركة لإدارة الأموال والذمة المالية التي تملكها شركة أخرى².

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 121-122.

² عوني محمد الفخري، المرجع السابق، ص 71.

ويعتبر بعض الفقه علاقة السيطرة معياراً لتبعية الشركات الوليدة للشركة الأم، ذلك أن الهدف الأساسي الذي تسعى إليه الشركة الأم من وراء مساهمتها بنسبة كبيرة في رأسمال الشركات الوليدة إخضاع تلك الشركات لسيطرتها.

ويكون هدف الشركة الأم من السيطرة على شركاتها الوليدة هو الالتزام بخطة اقتصادية موحدة أو ما يسمى "وحدة القرار الاقتصادي".

ولا تكون السيطرة فاعلة إلا إذا كانت ثابتة ودائمة، ويقصد بثبات السيطرة أن لا يسمح للشركة الوليدة بالإفلات تحت أية ظروف من سيطرت الشركة الأم عليها. أما دوام السيطرة فيراد به أن تمارس بصفة مستمرة ومتصلة، فالسيطرة العارضة أو المؤقتة أو المتغيرة لا تكفي للقول بخضوع الشركة الوليدة لسيطرة الشركة الأم.¹

المطلب الثاني: إدارة الشركة المتعددة الجنسية

سبق أن قدمنا أن الشركة المتعددة الجنسية تهدف كمبدأ عام إلى تحقيق التزام الشركات الوليدة أو التابعة بالإستراتيجية أو الخطة الاقتصادية الموحدة التي تضعها الشركة الأم، وذلك عن طريق الوصول إلى إنشاء علاقة سيطرة بينهما وبين الشركة لوليدة لأجل النجاح في فرض سلطة على نشاط هذه الشركات الوليدة، والتي تمتد بالتبعية على الهيئات الإدارية فيها.

¹ رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص 65.

والسؤال المطروح: ما هي الوسائل القانونية التي تكفل للشركة الأم الوصول إلى تحقيق

فرض سيطرتها على الهيئات الإدارية في الشركات الوليدة؟

وقبل التطرق إلى ذلك يتعين أولاً علينا البحث في الإدارة المركزية، ثم ننقل إلى أساليب هذه

الهيئات في تحقيق السيطرة على إدارة الشركات الوليدة.

الفرع الأول: الإدارة المركزية في الشركة المتعددة الجنسية، هيئاتها واختصاصاتها

تتمثل الإدارة في الشركة المتعددة الجنسية عموماً في الشركة الأم، وحيث الشركة الأم تتخذ

من الشركة المساهمة شكلاً قانونياً لها، فإن بحث هيئات الإدارة فيها يقتضي الرجوع إلى

أحكام إدارة الشركات المساهمة في القانون الوطني¹.

من جانب آخر فإن الشركة الأم تبدأ أساساً كشركة وطنية عادية يقتصر نشاطه على الدولة

الأم، كما تبدأ بالانتشار عن طريق إقامة شركات وليدة تابعة لها في الدول المختلفة، لذلك

فإن الهيئات التي تضطلع بإرادة الشركة في مجموعة الشركة المتعددة الجنسية لا تختلف عن

هيئات الإدارة في الشركات الوطنية العادية من حيث التكوين والتصويت والمسؤولية.

غير أنها تختلف في أسلوب الإدارة الذي يفرضه وجود شركات وليدة تابعة لها تعمل في

مناطق جغرافية مختلفة وأياً كان فإن قانون الدولة الأم هو الذي يحدد هيئات الإدارة في

الشركة الأم، وحيث أن الشركة الأم لا تخرج كونها شركة مساهمة في العادة فإن هيئات

¹ عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000-2001، ص 362.

الإدارة تتحد وفق أغلب التشريعات الوضعية بالهيئة أو الجمعية العامة والتي تتكون من جميع المساهمين في الشركة، أيا كانت نسبة مساهمهم في رأسمالها وتعتبر هذه الجمعية مصدر السلطات في الشركة¹.

الهيئة العامة تتكون من جميع أعضاء الشركة وتجتمع مرة واحدة في السنة، وتعتبر السلطة العليا في الشركة.

أما مجلس الإدارة فإنه يكون من عدد من الأعضاء يتم اختيارهم من بين المساهمين ويختص في تسيير أمور الشركة وتنفيذ السياسة العامة التي ترسمها الهيئة العامة².

ولم نتطرق على تفاصيل زيادة بخصوص الهيئات الإدارية باعتبارها شركة مساهمة لأن ذلك لن يكون سوى تكرار للقواعد العامة الواردة في القوانين التي تحكم شركات المساهمة الوطنية. وعليه نقول أن الشركة الأم تتميز بمركزية إدارية تفرضها على الشركات الوليدة التابعة لها، وتتجسد هذه المركزية في احتكار سلطة إصدار القرارات الهامة، وهي ضرورة حتمية تفرضها الإستراتيجية الاقتصادية الموحدة لهذه الشركة، ذلك أنه من غير المنطقي أن تتمكن الشركة الأم من تطبيق خطة إنتاجية موحدة بالنسبة لكل الشركات الوليدة المنتشرة في مناطق

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 162-163.

² باسم محمد صالح، المرجع السابق، ص 221-235.

جغرافية من دون إدارة موحدة تتولى هذه المهمة، وتقوم بالسيطرة المركزية الموحدة على كافة المراحل الإنتاجية التي تتم على المستوى الدولي.

وتجدر الإشارة إلى أن درجة المركزية في الشركة الأم للشركة المتعددة الجنسية تختلف من دولة إلى أخرى ومن شركة إلى أخرى.

فمثلاً: الشركات المتعددة الجنسية الألمانية الأصل تتخذ القرارات الهامة والإستراتيجية من المركز الرئيسي بينما يترك للشركات الوليدة التشغيلية في ضوء الموقف والظروف البيئية التي يعلمون فيها بالدول المضيفة¹.

وفي الأخير قد يكون من المفيد الإشارة إلى أن مركزية لا تعني في أي حال من الأحوال على أن الشركة الأم هي التي تتولى إصدار كافة القرارات المتعلقة بسير العمل بشركاتها الوليدة.

على أن الواقع العملي يؤكد أن الشركة المتعددة الجنسية تميل في معظم الأحيان إلى تنظيم أعمالها وعملياتها في الشركة الوليدة بطريقة تشبه تلك التي تستخدم في الشركة الأم².

أما قرارات الإدارة المركزية فهناك عوامل عديدة متغيرة بحسب تغيير بيئة الشركات الوليدة والتطورات التكنولوجية تدفع بالشركة الأم في مجموعة الشركات المتعددة الجنسية إلى تحويل

¹ عبد السلام أبو قحف، إدارة أعمال الدولية دار الجامعة الجديدة الإسكندرية، سنة 2002، ص362.

² عبد السلام أبو قحف، المرجع السابق، ص363.

نفسها اتخاذ القرارات الإستراتيجية المهمة "القرارات المركزية" دون أن تفوض هذه السلطة إلى الشركات الوليدة، ويمكن إرجاع هذه العوامل إلى كبر حجم الشركة الوليدة، وكذا كبر حجم الاستثمارات فيها، وارتفاع أهميتها بالنسبة للشركة الأم وارتفاع مستوى التكنولوجيا المستخدمة، كلها عوامل تتيح للشركة الأم أن تتخذ سلطة اتخاذ القرارات المركزية التي تمس الجوانب الأساسية لنشاط الشركات الوليدة.

إلا أن هذا لا يعني بأي حال من الأحوال أن تسيطر الشركة الأم سيطرة كاملة وإجمالية على جميع القرارات الخاصة بالشركات التابعة، ولكن هناك قرارات معينة تدخل في اختصاص الإدارة المركزية للشركة الأم ويمكن إجمالها في ما يلي:

(1) قرارات تتضمن بناء خطط ووضع سياسات وبرامج في مجالات الإنتاج والتسويق والتمويل للشركات الوليدة واختيار وتدريب القوة العاملة في الدول المضيفة.

(2) القرارات الخاصة باختيار مدير لها بالمشروعات الجديدة في الدول المضيفة¹.

(3) القرارات الرامية إلى القيام بالتنسيق بين الشركات الوليدة المتواجدة بمختلف الدول المضيفة.

تلك هي أهم القرارات التي تخول للشركة الأم سلطة السيطرة على اتخاذ القرارات الخاصة بالشركات الوليدة بدلا منها، وحتى من دون أخذ رأيها باعتبارها قرارات مركزية، ولها فاعليتها

¹ حسام عيسى، المرجع السابق، ص 171.

إلا أن امتياز الشركة الأم بسلطة اتخاذ مجموعة من القرارات المركزية الخاصة بالشركات الوليدة لا يمكنها من فرض سيطرتها الكاملة على إدارة الشركة الوليدة إلا بموجب وسائل مساعدة في تحقيق هذه السيطرة.

الفرع الثاني: أساليب سيطرة الإدارة المركزية على إدارة الشركات الوليدة

إن الهدف الرئيسي الذي تسعى الشركة الأم إلى تحقيقه هو السيطرة بوجه تام على الشركات الوليدة، ومن الطرق التي تلجأ إليها ذلك استعمالها لأساليب السيطرة الإدارية لهذه الشركات، إلا أن هذه الأساليب تختلف باختلاف ملكية الشركة الأم من الرأسمال الشركة الوليدة.

أولاً: ملكية الشركة الأم لأغلبية أو كل رأسمال الشركة الوليدة

إن الشركة الأم في مجموعة الشركة المتعددة الجنسية لا تميل عادة إلى الاشتراك مع شركات أخرى أو أشخاص آخرين في ملكية أسهم شركة وليدة في دولة أجنبية، بل تفضل أن تملك هذه الأسهم بالاستقلال.

إلا أن الكثير من التشريعات الدول المضيفة لا تسمح أن يمتلك الأجنبي سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً لشركة وطنية "شركة وليدة" بأكملها على وجه الاستقلال¹.

¹ رقيقة قصوري، المرجع السابق، ص 63.

وهو الأمر الذي يضطر بالشركة الأم لكي لا تخسر قيام شركة تابعة لها على إقليم لإحدى الدول المضيفة أن تمتلك ما يزيد عن الحد الأقصى المسموح به، إلا أن السيطرة الفعلية لا يمكن لأن تتحقق لمجرد تملك أسهم في الشركة الوليدة بل يجب حتى تكن الشركة الأم المسيطرة على الهيئة الإدارية للشركة الوليدة.

ثانياً: ملكية الشركة الأم لأقل من نصف رأس مال الشركة الوليدة

إن النشاط الوحيد للشركة الأم في الشركة المتعددة الجنسية كقاعدة عامة هو إدارة الشركات الوليدة وأن تمتلك جميع أسهمها أو معظمها إلا أنه في بعض الحالات لا يتحقق لهذه الشركة الأم إمكانية سيطرتها وتملكها لأغلبية أسهم الشركات الوليدة لعدة أسباب منها معارضة تشريع الدولة المضيفة وعليه فما هو الأسلوب الذي يمكن من خلاله للشركة الأم أن تفرض سيطرتها على الشركة الوليدة وإدارتها¹.

إن راجعنا الواقع العملي فإنه يتبين أن الشركة الأم المالكة لأقل من نصف رأس مال أسهم الشركة الوليدة يمكنها أن تفرض سيطرتها وبصفة فعلية على تعيين مجلس إدارة الشركة التابعة لها ويتحقق بعدة ظواهر كتغيب الكثير من المساهمين لاجتماعات الجمعية العامة للشركة لعدم اهتمامهم بأمور الشركة بالقدر التي تهتم به الشركة الأم² وهنا يترك المجال

¹ عوني محمد الفخري، المرجع السابق س، ص 106.

² رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص 64.

مفتوحا لكي تفر الشركة الأم سيطرتها في إدارة الشركة الوليدة إلى جانب ذلك فإن التطور التكنولوجي للشركة الأم من جان منتجات الشركة الوليدة يتيح الفرصة للشركة الأم من جانب منتجات الشركة الوليدة يتيح الفرصة للشركة الأم في فرض سيطرتها ورقابتها على الرغم من ضئالة نسبتها في رأسمال الشركة التابعة.

ومن هنا نجد أن ظاهرة السيطرة لا تتوقف بالضرورة على عناصر وظواهر قانونية محددة على سبيل الحصر كما هو الحال في السيطرة الناشئة عن تملك نسبة تفوق نصف أو أغلبية رأس مال الشركة الوليدة.

الفصل الثاني

الإطار القانوني للنشاط الاستثماري

الدولي للشركات متعددة الجنسيات



الفصل الثاني : الإطار القانوني للنشاط الاستثماري الدولي للشركات متعددة الجنسيات

ترتبط الشركات متعددة الجنسيات ارتباطا وثيقا بفكرة الاستثمارات الأجنبية إذ اضطر السلوك الدولي حاليا على إبرام العديد من الاتفاقيات الدولية والقارية والمحلية بهدف إنشاء شركات أو مشروعات أجنبية أو مشتركة للقيام باستثمارات أجنبية في دول معينة، كذلك صدرت من العديد من القوانين داخل الدول لتنظيم الاستثمارات وبيان وضعها القانوني.

لذا سنتولى بحث الاستثمار في بحثين حيث سيتناول المبحث الأول مجال النشاط الاستثماري وسيعالج المبحث الثاني الوسائل القانونية لتسوية منازعات الشركة المتعددة الجنسية المتعلقة بالنشاط الاستثماري.

المبحث الأول: مجال النشاط الاستثماري الدولي

لم تحظ فكرة الاستعمار الدولي بالعناية الكافية من قبل رجال القانون رغم أهميتها إلا في الخمسينيات من القرن الماضي في الوقت الذي شغلت فيه اهتمام وتفكير الاقتصادي فعرف والتعريفات الاقتصادية عديدة له منها تعريفه بأنه كل استغلال لرؤوس الأموال من أجل تحصيل أو استهلاك العائد منها وأنه يستهدف تكوين رأس المال الذي يتضمن كل الإضافات المتحققة خلال السنة للذمة المالية للدولة¹ بأنه "عبارة عن عملية إنهاء الضمة

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 180.

المالية لبلد ما من خلال حركة رؤوس الأموال المملوكة له عبر الحدود ودخولها في المشروعات اقتصادية تعمل على توفير احتياجات مختلفة وتحقيق أرباح مالية".

نلاحظ مما سبق أن الاستثمار لدي الاقتصاديين هو عملية إنهاء للذمة المالية أو عملية تهدف إلى خلق رأس المال أو إيجاد مشروعات اقتصادية من أجل تحقيق فوائد مالية وعليه فالإقتصاديون لم يتفقوا على عملية تعريف الاستثمار بين عناصره وأركانه وإنما اكتفوا في عملية الاستثمار وهو تحقيق الربح¹.

أما من الناحية القانونية فقد عرضت اللجنة التي شكلها إتحاد القانون الدولي تعريفا مفتوحا للاستثمار الدولي مقتضاه أنه "تحركات رؤوس الأموال من بلد المستثمر نحو البلد المستفيد بغير تنظيم مباشر" وقد انقسمت آراء الفقه القانوني بشأن هذا التعريف بين مؤيد له مع بعض التعديل وبين من يرى سعة هذا التعريف ويقترح تضيقه.

ومن هنا فقد وجدنا أنه لا بد من عرض تعريف الاستثمار الدولي في بعض القوانين وبعض الاتفاقيات الدولية وتقويمها مع التعريف المذكور كي نستخلص مفهوم قانونيا دقيقا وشاملا للاستثمار.

¹ عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الاستثمارات في القانون الدولي، دار الفكر الجامعي، بدون طبعة، دون سنة، ص4-5.

المطلب الأول: تعريف الاستثمار الدولي وأشكاله ودوره في نقل التكنولوجيا.

الفرع الأول: تعريف الاستثمار الدولي الأجنبي لشركات متعددة الجنسية وأشكاله.

أولاً: تعريف الاستثمار الدولي في القوانين الدولية

تتضمن كثيراً من التعريفات الاستثمار المقارنة تعريف الاستثمار الدولي كضرورة نطاق تطبيقها امتداد القانون الذي يتولى تشريعه، فقانون التشجيع الاستثمار رقم 05 لسنة 1997 في ليبيا مثلاً يقرر بأن الاستثمار رأس المال الأجنبي يتخذ أشكال التالية:

- 1_ النقود الأجنبية القابلة للتحويل والواردة بالطرق المصرفية الرسمية.
- 2_ الآلات والمعدات والأجهزة والمواد الأولية اللازمة للمشروع الاقتصادي.
- 3_ الحقوق المعنوية بالتراخيص وبراءات الاختراع والعلامات والأسماء التجارية اللازمة لإقامة المشروع الاستثماري أو تشغيله¹.

أما فيما يتعلق بالأمر 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار¹ في الجزائر سنة 2001 فإن المادة 2 منه تعرف الاستثمار بأنه اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة أو توسيع قدرات الإنتاج أو إعادة الهيكلة.

¹دريد محمود السامرائي، المرجع السابق، ص 07.

_ المساهمة في رأي مال المؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية.

_ استعادة النشاطات في إطار خوصصة كلية أو جزئية، وعلى الرغم من ذلك فإن المشروع الجزائري لم يعرف الاستثمار تعريفا جامعاً مانعاً بل حدد صور الاستثمار.

حيث لم تميز المادة 02 المذكورة بين الوطني و الأجنبي ولا بين العام و الخاص ولا بين المقيم والغير المقيم حيث أن المادة 183 من قانون النقد والقرض تنص على (يرخص لغير المقيمين في تحويل رؤوس أموال من الجزائر بتمويل أي نشاطات اقتصادية غير مخصصة صراحة للدولة أو المؤسسات المتفرعة عنها للشخص المعنوي، إن الجديد في هذا الأمر أنه أقر بالخوصصة سواء كانت جزئية أو كلية ووسع نطاق النشاطات الاستثمارية سواء بالامتياز أو الرخص.

كما أنه أضاف صيغة المساهمة النقدية أو العينية خلافا للمرسوم التشريعي 93/12 الذي أغفل هذه الصيغة واستبدل الأمر عبارة حصص من رأس مال في المرسوم أعلاه بمساهمة نقدية².

¹ الأمر 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار في الجزائر سنة 2001 والمعدل والمتمم بموجب الأمر 08/06 المؤرخ في 15 جويلية 2006 ، الجريدة الرسمية عدد 47 2006 ، و المعدل و المتمم بالقانون رقم 22-18 المؤرخ في 252 ذي الحجة عام 1443 الموافق لـ 24 يوليو سنة 2022 يتعلق بالاستثمار ، الجريد الرسمية رقم 50 .

² المادة 02 من نفس الأمر .

وأي كانت التعاريف المساقة في إطار القوانين التشريعات الوطنية إلا أنها في معظمها تتلقى وتتجمع من جهة النظر القانونية في مفهوم واحد الاستثمار الأجنبي بأنه لا بد أن يكون رأس مال "مادي أو معنوي" يستهدف تحقيق غرض معين مشروع ما صدره جهة أو جهات عربية أو أجنبية ويخضع للقواعد والأحكام التي تتضمنها القوانين الخاصة بالاستثمار¹.

أما تعريف الاستثمار الأجنبي في الاتفاقيات الدولية فإنه وإن كان في الحقيقة انتقالا لرأس المال والخبرة الفنية والتكنولوجية عبر الدول فقد أمرت لذلك اتفاقيات دولية متعددة لضمان هذا الاستثمار أو تسوية المنازعات الناجمة عنه، وتتضمن تلك الاتفاقات في غالب تعريف الاستثمار المذكور المشمول بأحكامها على أن الشروع الدولي يسير في تعريفه الاستثمار الدولي على ذات المنهج الذي تسير عليه تشريعات الاستثمار الوطنية، فهو يعرف الاستثمار من خلال الاستعانة بمفهوم "مال المستثمر" ويورد تبعا لذلك بيان تفصيلا لأموال المستثمرة الخاضعة لأحكام الاتفاقية الدولية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التي أعلنها البنك الدولي على سبيل المثال تبين بأن الاستثمار الدولي يشمل حقوق الملكية والقروض المتوسطة أو الطويلة لأجل التي يقدمها أو يضمنها المشاركون في الملكية المعني إضافة إلى صور الاستثمار المباشر المختلفة².

¹ رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص 69.

² دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 184.

وعلى غرار البلدان العربية والأجنبية فإن الجزائر انضمت إلى العديد من الاتفاقيات الدولية وذلك رغبة منها في تشجيع وضمان الاستثمارات القادمة إليها من كل حذب وصوب، وقد تضمنت كل الاتفاقيات التي انضمت إليها الإشارة إلى وضع تعريف أو مفهوم الاستثمار فنورد على سبيل المثال الاتفاق المبرم بين الجزائر وفرنسا حول تشجيع والحماية المتبادلة الاستثمارات الذي أقر أن "عبارة الأموال تشير على الأموال كالأموال باختلاف أنواعها إلى جانب كل عنصر من الأصول مهما كان نوعه المرتبط بالنشاط الاقتصادي"¹.

وتحاول طائفة من الاتفاقيات أن تجمع بين الأسلوبين فتصنع معيارا عاما للأموال المستثمرة ثم تورد بعض الأمثلة الإيضاحية لها ويلاحظ هذا الاتجاه في العديد من اتفاقيات الخاصة بتشجيع وحماية الاستثمارات المتبادلة كالاتفاقية المبرمة بين العراق و السودان عام 1999 إذ تنص على أنه "تعني كلمة استثمار جميع أنواع الأصول التي يمتلكها أحد مستثمري طرق متعاقد في إقليم الطرق المتعاقد الآخر في وقت لاحق لدخول هذه اتفاقية خير التنفيذ والذي يقتدر بقبول هذا الطرق الأجير بكونه استثمار وفقا للقوانين وأنظمة ويشمل مصطلح الاستثمار بوجه خاص على سبيل الحصر".

يتضح مما تقدم أن معظم الاتفاقيات الدولية تتجه نحو التوسع في مفهوم الاستثمار الدولي بحيث لا يقتصر على الاستثمارات النقدية أو المادية بل تشمل كل إسهام في مشروع عن

¹ رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص 69-70.

طريق تقديم أصول فيه سواء تلك الأصول مادية أو معنوية ملموسة كالمعرفة الفنية والتكنولوجية وبراءات الاختراع¹.

وما يلاحظ من التعاريف المشتقة من التشريعات الوطنية و الاتفاقات الدولية التي تطرقت إلى تعريف الاستثمار الأجنبي أنها توضع العناصر الأساسية لهذا الاستثمار بل كل منها أعطى تعريف الاستثمار الأجنبي أنها توضح العناصر الأساسية بل كل منها أعطى تعريفا الاستثمار الدولي بحسب الغاية التي يتبعها المشروع الوطني الدولي حسب نظرة كل واحد منهما إلى الاستثمار الدولي باعتبار النشاط الأساسي لشركة المتعددة الجنسية والمساعد على بقائها.

ومن هذا السياق يمكن القول إن نقترح التعريف التالي للاستثمار الدولي "انتظار جزء معين من الأموال الشركة الأم وخبراتها التكنولوجية أو كليهما وذلك لأجل المساهمة في مشروع اقتصادي معين بإقليم الدولة المضيفة بهدف تحقيق الربح".

فهذا التعريف وإن كان لا يختلف كثيرا عن التعريفات السابقة سواء في ظل الاتفاقيات الدولية، إلا أنه حاول الجمع بين عناصر تفرقت بين هذا وهو تعريف بالإشارة إلى أنه يستلزم في طار الاستثمار الدولي الذي يدخل ضمن نشاطات الشركة المتعددة الجنسية أن

¹دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 185-186.

تكون حركة بعض أو جزء من أموال الشركة الأم أو خبراتها التكنولوجية متجهة نحو الدولة المضيفة وأن يكون عرض هذا الانتقال هو تحقيق الربح هذا من جهة أخرى.

ومن جهة أخرى فإنه يجدر بنا الإشارة إلى أن هذا الانتقال لجزء من أموال وخبرات الشركة الأم لا يجب أن يكون عشوائيا بل يجب أن تخضع لقوانين الدولة المضيفة المطبقة في مجال الاستثمار الدولي وذلك دون الإضرار بالاقتصاد الوطني لدولة المضيفة¹.

ثانيا: الشكل القانوني للاستثمار التجاري الدولي وضماناته

قسم الاستثمارات الدولية التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسية إلى استثمارات مباشرة وأخرى غير مباشرة وتلعب الضمانات القانونية والمزايا التي تقرها الدولة المضيفة للشركة المتعددة الجنسية أهمية كبيرة في تحديد شكل الاستثمار الذي تضطلع به.

ومن هنا سنبحث في الاستثمارات المباشرة والاستثمارات غير المباشرة لهذه الشركات ثم نحاول الوقوف على أهم المزايا والضمانات القانونية المقرر لها.

1. الاستثمارات المباشرة والاستثمارات الغير مباشرة للشركة المتعددة الجنسية

مكن التمييز بين الاستثمار المباشر و الاستثمار غير المباشر للشركة المتعددة الجنسية استنادا إلى المعيار قوامه مدى سيطرة المستثمر على مشروع أي مدى قدرته على توجيه

¹ رقيقة قصوري، المرجع السابق، ص 70-71.

المشروع والاشتراك في إدارته بطريقة فعالة، فإذا استهدفت الشركة الأم السيطرة مباشرة إذ ينشئ علاقة اقتصادية دائمة بين شركة الأم و الشركة الوليدة بقصد المضاربة أو إقراضها بقصد الحصول على فائدة ذلك من صور الاستثمار غير المباشر التي يبدو أن يكون مجرد توظيفات مالية في المشروعات قائمة بعرض تحقيق عائد ربح وليس بهدف السيطرة على إدارتها¹.

وفي إطار نشاط الشركة المتعددة الجنسية فإنها تفضل عادة العمل بأسلوب الاستثمار المباشر ذلك أن نمط من الاستثمار يخول لها حق الرقابة والإشراف على أموالها إدارتها مما يبعث فيها شعور بالرضا والاطمئنان كما يحقق لها أقصى قدر من الأرباح ويمكنها من السيطرة على اقتصاديات الدول المضيفة خاصة من خلال السيطرة على القطاع الإستخراجي في الدول التي تتوفر فيها المعادن كما يحقق هذا الاستثمار من جانب آخر بعض مزايا التي تتوفر فيها المعادن كما يحقق الاستثمار من جانب آخر بعض مزايا الدول المضيفة إذ أنه يؤدي إلى حصولها على الخبرة الفنية و التكنولوجيا وفن الإنتاج المتقدم والخبرة الإدارية والتنمية إضافة إلى رؤوس الأموال الأجنبية التي قد تكون تلك الدولة بحاجة ماسة إليها.

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 188-189.

الإنتاج المتقدم والخبرة الإدارية والتنمية إضافة إلى رؤوس الأموال الأجنبية التي قد تكون تلك الدولة بحاجة ماسة إليها¹.

ولا تلجأ الشركة المتعددة الجنسية إلى أسلوب الاستثمار غير المباشر إلا في حالات قليلة فقد لا يجيز قانون الدولة المضيفة الاستثمار لا يكون أمام الشركة من سبيل لدخول الأسواق سوى الاستثمار غير مباشر رغم تفضيلها للاستثمار الدولي غير المباشر.

وقد تلجأ الشركة المتعددة الجنسية إلى أسلوب الاستثمار غير المباشر على الرغم من توفر فرص الاستثمار المباشر في الدولة المضيفة للتعرف على مدى ربحية السوق المرتقب واستقراره.

خلاصة القول أن الاستثمار الدولي أي كانت صورته سواء كان استثمار مباشر أو غير مباشر يجب أن تخضع لتنظيم في قانون الشركات أو قانون الاستثمار الأنظمة والتعليمات الصادرة بموجبه ذلك أن الدول المضيفة تتعامل في حالة الاستثمار الدولي مع رأس المال أجنبي قادم إليها ولا تحقق الفائدة المطلوبة من رأس المال هذا إلا بتنظيمه وتوجيهه إلى الأنشطة الاقتصادية التي ينبغي أن يعمل فيها، وإخضاعه إلى الرقابة محكمة تكفل عدم

¹ عوني محمد الفخري، التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسية والعولمة بيت الحكمة بغداد، سنة 2002، ص 88-89.

إضراره بالاقتصاد الوطني للدولة المضيفة وإحاطته بجملة من الضمانات القانونية ومنحه بعض المزايا القانونية بغية تشجيعه على الاستثمار في الدولة المضيفة.

2. الضمانات القانونية المقررة لشركة المتعددة الجنسية

تقرر التشريعات المقارنة ضمانات ومزايا متعددة للاستثمارات الدولية بشكل عام وللشركات المتعددة الجنسية بصفة خاصة وتتمثل هذه عموماً فيما يلي¹:

- بعد نزع الملكية واحدة من أهم المعوقات التي تحول دون القيام الشركة المتعددة الجنسية بممارسة نشاطاتها في الدولة ذلك أن هذه الإجراءات أياً كان الشكل القانون الذي يتم بمقتضاه تأميمها أو مصادره أو نزع ملكية للمنفعة العامة يؤدي في النتيجة إلى حرمان الشركة من أموالها بطرق مباشرة وغير مباشرة.

من هنا الدول المختلفة تسعى بقصد تشجيع رأس المال الأجنبي على الاستثمار فيها إلى خطر نزع ملكية يبيد أن الخطر يمكن أن يكون مطلقاً كما حال في التشريع المصري حيث ينص القانون ضمانات وحوافز الاستثمار رقم 08 لسنة 1997 على أنه لا يجوز تأميم الشركات والمنشآت أو مصادرتها.

وقد يكون هذا الخطر مفيداً بشروط معينة بحيث لا يجوز نزع الملكية المستثمر الأجنبي إلا لمصلحته عامة وبعد دفع تعويض عادل وإتباع أحكام القانون مثلاً كالقانون تشجيع

¹ عوني محمد الفخري، المرجع السابق، ص 91.

الاستثمار في الأردن حيث ينص على أنه لا يجوز نزع الملكية أي مشروع أو إخضاعه لأي إجراءات تؤدي إلى ذلك إلا بامتلاكه لمقتضيات المصلحة العامة شريطة دفع التعويض العادل للمستثمر.

وأيا كان الأمر فإن توفير الضمان والأمان لرأس المال الأجنبي لا يعني بأي حال تنازل الدولة عن حقها في نزع الملكية المشروعة التي تمتلكها شركة متعددة الجنسية فالحق في نزع الملكية هو مظهر من مظاهر سيادة الدولة ووسيلة من وسائل لتحقيق المنفعة العامة¹.

3. المعاملة الدولية للشركة المتعددة الجنسية

تسعى الشركة المتعددة الجنسية إلى أن تحظى المشروع الاستثماري بمعاملة تماثل تلك المعاملة التي تتمتع بها المشروعات الوطنية من حيث المزايا والضمانات أن مواقف الدول تختلف في هذا الشأن إذ تأخذ بعضها "شرط الحد الأدنى" تحقق تلك العقارات في الدولة وأخرى بشرط المعاملة الوطنية الذي على المستثمرين الأجانب ذات المعاملة التي يتمتع بها المستثمرون الوطنيون.

ولا بد التنويه إلى بعض الدول تطالب بمعاملة مستثمر بها وفقاً لمبدأ "الدولة الأكثر رعاية" والذي يكفل معاملة أولئك المستثمرين بمثل أفضل معاملة تعطيها الدولة المضيفة لرعاية أية دولة أخرى.

¹ إدريد محمود علي، المرجع السابق، ص 195-196.

و أيا كان الأمر فإننا لا يفضل الأخذ بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية في التعاون مع الشركة المتعددة الجنسية وكذا الأخذ بمبدأ المعاملة الوطنية بسبب المركز غير المتماثل لهذه الشركات مقارنة بالشركات الوطنية.

4. الحوافز والمزايا الضريبية

تسعى الشركة المتعددة الجنسية عموماً إلى تحقيق أكبر عائد ممكن من استثمار أموالها في دولة معينة توازن بين العائد المحتمل لاستثمارها وبين المخاطر التي تتحملها في سبيل الحصول على العائد ولعل من أهم عناصر الموازنة حسب تصورها، تلك التي تؤثر تأثيراً مباشراً في عوائد¹ استثمار كالحوافز والمزايا الضريبية وتدرّك الدول المختلفة تلك الحقيقة ولذلك فإنها تقرر لهذه الشركات من الحوافز والإعفاءات الضريبية ما يشجعها على موازنة النشاط الاقتصادي والاستثمار فيها.

فقانون الاستثمار المصري مثلاً يقرر إعفاء أرباح المشروعات من الضريبة على إيرادات النشاط التجاري والصناعي ومن الضريبة على الأرباح شركات الأموال ويؤكد القانون هذا الاتجاه صراحة.

والواقع من الأمر أننا نميل على التوسع في منح الحوافز والإعفاءات الضريبية بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 196-197.

لأن هذه الشركات تمثل رأسمال أجنبي وافد إلى الدولة ومن شأن التوسع في تقديم الحوافز والمزايا الضريبية حرمان الدولة من جانب مهم من جوانب الرقابة على هذه الشركات وهو جانب الرقابة الضريبية إضافة إلى حرمانها من الإيرادات المتحققة من فرض تلك الضرائب لذلك تفضل أن يكون الإعفاء من الضرائب جزئياً أو يكون كلياً ولكن لمدة محدودة.

فإذا ما تسبب نشاطها في أضرار صحيحة أو بيئية في الدولة المضيفة وإذا أنتجت سلعا تختلف بشكل جوهري عن السلع التي تعهدت بإنتاجها فإنه يتعين حرمان الشركة من جميع الحوافز والمزايا الضريبية التي تقررت لها من قبل.

إذ أن إعاقه مثل هذا التحويل أو التعقيد إجراءاته يفضي في الكثير من الأحيان إلى إحجام المستثمر عن ممارسة نشاطه في الدولة¹.

يتضح من النصوص المتقدمة أنها تجيز تحويل أصل الاستثمار وعوائده إلى خارج دون قيد أو شرط ويعد هذا الضمان حسب تقديرها عامل جذب كبير للشركة المتعددة الجنسية وتفضل من جانبها أن القانون الاستثمار في الدولة المضيفة على حواجز رأس المال المستثمر بعد عشر سنوات على الاستثمار سوا كان الرأس المال عينياً أم نقدياً فهذه المدة تكفل في تقديرها

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 200-201.

حدا أدنى من الاستفادة للدولة المضيفة من رأسمال الشركات المتعددة الجنسية كما أنها تحدد مدى رغبة وجدية رأس المال القادم في الاستثمار في الدولة المضيفة¹.

الفرع الثاني: دور الاستثمار الدولي في نقل التكنولوجيا

إن نقل التكنولوجيا يعد من أهم الوسائل التي تلجأ إليها الدول النامية في سبيل تحديث صناعتها وهذا يعني أن هناك علاقة قانونية تنشأ بين الناقل للتكنولوجيا والملتقى لها وأن الطرف الناقل في أكثر الأحيان يتمثل بالشركات متعددة الجنسية، هذه الشركات التي تعد الرائد في عملية النقل للتكنولوجيا للدول النامية مما يتتبعه زيادة تبعية اقتصادية تلك البلدان لنشاط هذه الشركات عبر قنوات قانونية متمثلة بالعقود التي تمتلكها لتلك الشركات مع البلدان المضيفة لها².

أولاً: نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الدولي المباشر

تعد عمليات الاستثمار المباشر أسبق أساليب نقل التكنولوجيا إلى الظهور من الناحية التاريخية وفيها يتم نقل التكنولوجيا من الشركة الأم وإحدى شركاتها الوليدة أو من شركة وليدة إلى إحدى شقيقتها التابعة لنفس المجموعة ومن ثم نقل التكنولوجيا المنقولة في الإطار الداخلي للشركة المتعددة الجنسية.

¹أريد محمود علي، المرجع السابق، ص 202-204.

²طلعت جياذ لحي الحديدي، المرجع السابق، ص 64.

ومن هنا يصف الجانب من الفقه نقل التكنولوجيا الذي يتم بهذا الطريق بنقل الدولي داخلي أنه يتم عبر الحدود الدولية في أنه يتم عبر الحدود الدولية في طار المجال الاقتصادي الداخلي للشركة المتعددة الجنسية ذلك أن الشركة المتعددة الجنسية وإن كانت تتمتع بالاستقلال قانوني ظاهري أنها من الناحية تتميز بتبعيتها الاقتصادية للشركة الأم.

وينبغي أن يخضع نقل التكنولوجيا الذي يتم بهذا الطريق الأحكام قانون الدولة المضيفة ولكن ألا يترتب على ممارسة الشركة الوليدة لنشاطها في الدولة المضيفة أي نقل التكنولوجيا يمكن القول من الناحية النظرية بأن ممارسة الشركة الوليدة لنشاطها الإنتاجي في الدول المضيفة يؤدي على انتقال التكنولوجيا على المشروعات الاقتصادية الوطنية فيها من خلال العلاقات التي تقيمها الشركة الوليدة معها¹.

إلا أن الواقع يؤكد ويوضح حقيقة واحدة وأكيدة وهو أن الشركة المتعددة الجنسية متمسكة بالمبدأ أو بالهدف الذي خلقت لشأنه وهو تحقيق الربح عن طريق تطبيق وفرض خطتها الاقتصادية الموحدة على الشركات التابعة لها التي تسعى من خلالها إلى توفير كل الوسائل والسبل حتى تجعل الشركات الوليدة تلجأ في استيراد وشراء ما تحتاجه من مكونات الإنتاج من الشركة الأم هذا من جهة² ومن جهة أخرى فعن إنتاج التكنولوجيا يتطلب وسائل وتقنيات

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 209-208.

² نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 1992، ص 400-409.

عملية وتكنولوجيا متقدمة والتي لا تتوفر إلا لدى الشركات الأم المتواجدة في الدول الصناعية المتقدمة وفي المقابل تلك الدولة المضيفة عادة عاجزة عن إنتاج التكنولوجيا أو توفير حد أدنى من إمكانيات اللازمة لهذه التكنولوجيا.

كما ثبت وتبين أن الشركات المتعددة الجنسية والسيطرة على إنتاج التكنولوجيا لا تنقل إلى الدول النامية أو المضيفة غلا التكنولوجيا الأقل في مقابلها أسعار الباهظة قيمتها الفعلية بكثير.

في حين كانت مبالغ أقل إذا أقامت بها إحدى الدول الصناعية المتقدمة¹ ورغم الممارسة السلبية التي تفرضها الدول المتقدمة الناقلة للتكنولوجيا على الدول النامية المستقلة لها أن هذه الأخيرة تفضل في معظم الأحيان الدخول والمشاركة مع الشركات المتعددة الجنسية أملا في أن يمنحها ذلك قدرة أكبر في تأثير على سياسات الشركة.

إلا أن ذلك قد يضع هذه الدول النامية في دوامة لتجد نفسها ساحة مهينة لإجراء بعض التجارب التكنولوجية وتتحمل في المقابل كامل الأعباء والعواقب المالية المترتبة على هذا الوضع.²

¹ توفيق عبد الغني الرصاصي، الشركات المتعددة الجنسية والنظام الاقتصادي الدولي مقال منشور في مجلة العلوم الاقتصادية، رقم 02، ماي 1984، ص 109.

² محمد بحاوي، مراحل النظام الاقتصادي دولي جديد، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، سنة 1980، ص 317.

قد لا تستطيع الشركة المتعددة الجنسية القيام بعمليات الاستثمار المباشر لأسباب عدة فقد لا تجيز الدولة المضيفة.

1. العقود الدولية كأداة لنقل لتكنولوجيا

للمستثمرين الأجانب أو المساهمة في كل أو بعض القطاعات افتتاحية أو الصناعية وقد توفر الدولة المضيفة كل المزايا لرأس المال للاستثمار فيها لنقص أصولها المادية المعنوية فتنفضل اختيار تلك السواق قبل الدخول في عمليات الاستثمار المباشر وفي كل هذه الأحوال يكون العقد هو السبيل لنقل التكنولوجيا من الشركة المتعددة الجنسية إلى المشروعات الوطنية في الدولة المضيفة ويطلق على هذا العقد اصطلاحاً (عقد نقل التكنولوجيا) على أن البحث في هذا العقد يدل على أنه ليس عقداً مستقلاً قائماً بذاته إذ ليس هناك من نظامه القانوني الخاص على أن يوصف بهذا الوصف وأن ما يطلق عليه في عمل العقد التكنولوجيا لا يعدوا مجموعة من العقود المختلفة والمتنوعة (عقد البيع و إيجار و المقاولتية) والتي تخص منها بنظام قانوني متميز ويبرم عقد نقل التكنولوجيا في هذه الحالة بين الشركة الأم أو إحدى شركاتها الوليدة وبين إحدى المشروعات الوطنية في الدولة المضيفة¹.

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 312-213.

‘لا أن للمحل في عقود نقل التكنولوجيا أهمية خاصة بالنظر على طبيعة واحتكاره من قبل المورد له، وهي عقود مسماة لكل عقد أحكام خاصة إلى جانب الأحكام العامة ويأخذ عقد نقل التكنولوجيا عدة أشكال وأنواع منها:

2. عقد الترخيص

وهو العقد الذي بمقتضاه يتم السماح لمنشأة وطنية الاستعمال حق مملوك لمشروع أجنبيين ولهذا الحق صور متعددة منها، استحداث المشروع الأجنبي كان مشمولاً أم غير مشمول بالحماية المقررة للملكية الصناعية ويحقق عقد الترخيص مزايا عظيمة للشركات المتعددة الجنسية منها حماية إستراتيجية هذه الشركات في مجال نقل التكنولوجيا من تصدع نتيجة الشيوخ والتقدم والتقليد ... الخ.

كما تحقق تجارة التكنولوجيا عائدا كبيرا تساعد الشركة متعددة الجنسية على نشر نفقات التجدد التكنولوجي فضلا عن أن الترخيصات عادة ما لأحد أوجه النشاطات لأخرى كالشركات المتعددة الجنسية مثل عقود واتفاقيات المساعدة الفنية والرقابة على النوعية وأحيانا المشروعات المشتركة¹.

3. عقد تسليم المفتاح

¹ طلعت جياذ لحي الحديدي، المرجع السابق، ص 67-68.

وهو عقد يلتزم بموجبه المقاول (مورد التكنولوجيا) القيام إلى جانب نقل وتقديم التكنولوجيا بمجموعة من المسؤوليات المرتبطة بتصميم وإنشاء وتشغيل مشروع ما وذلك بتوفير المعرفة القيمة والتصميم الأساليب والعمليات الهندسية والإمداد بالمعدات و التشييد واختيار التشغيل حتى مرحلة بدأ الإنتاج.

وميزة هذا العقد أنه يجمع عدة عقود واحد متكامل الأداة وتنتهي مهمة المقاول بانتهاء تسليم المصنع أو المشروع بعد اختيار صلاحيته وإدارته بشكل ناجح¹.

ولنقل التكنولوجيا بواسطة العقود الدولية صورا فقد يكون بشكل بسيطاً مثل عقود المساعدة الفنية ومعقدا يلتزم فيه بأداءات أخرى كتقديم الخدمات الفنية اللازمة لتشغيل المشروع في المجال الإدارة كعقد الإدارة².

نقل التكنولوجيا كمجال لتوسع وسيطرة الشركات المتعددة الجنسية والسؤال يطرح نفسه بعد ذلك هو ما إذا كان يترتب على عقد نقل التكنولوجيا انتقال المعرفة الفنية من الشركة المتعددة الجنسية إلى المشروعات الوطنية في الدول المضيفة.

تحتل التكنولوجيا بالنسبة لحائزها أو مالكيها الشركة المتعددة الجنسية أهمية كبرى باعتبار واحدة من أبرز ركائز السلطة شبه احتكارية التي تتمتع بها أكثر فاعلية في المنافسة على

¹ محمد السيد السعيد، الشركات متعددة الجنسيات في الوطن العربي، حوار الشمال والجنوب وأزمة العمل الدولي والشركات المتعددة الجنسيات، المؤسسة الجامعية للدراسة والنشر والتوزيع، ص 140.

² رقيقة قصوري، المرجع السابق، ص 82.

الأسواق من هنا تسعى إلى المحافظة على سيرتها يتضمن العقد جملة من الشروط التي أصطلح على تسميتها (الشروط التقليدية) بهدف إخضاع المشروعات والدول المتلقية لسيطرة الشركة المتعددة الجنسية¹.

المطلب الثاني: آليات الرقابة القانونية على الشركة المتعددة الجنسية

تهدف الدول المختلفة من وراء توفير المزايا والضمانات القانونية لشركات المتعددة الجنسية غلا الإفادة من رؤوس أموالها وخبرتها الفنية والتكنولوجية في عملية التنمية الاقتصادية فيها غير أن هذا الغلا هو إطلاق الحرية هذه الشركات ذلك إن الشركات المتعددة الجنسية تهدف إلى زيادة أرباح وتطوير نموها اعتبار لمصالح الدولة المضيفة بل الدولة الأم أيضا ويؤدي الحجم الكبير لهذه الشركات وقدرتها التكنولوجية إلى اضطلاعها بدور مهم في توجيه اقتصاد وسياسة الدولة الأم أو المضيضة إذ من شأن تعاظم دورها التأثير في الاستقلال الاقتصادي والسياسي لتلك الدول والتاريخ لا يخلو من الشواهد في هذا المجال.

كما أن التي تعود على الاقتصاد الوطني من هذه الشركات بما تحمله من رأسمال وخبرة عملية وتكنولوجية للدولة أن تراعي عدم مساس تلك الشركات بأنها ومن هنا وجب على كل الدول المختلفة أن تفرض على هذه الشركات رقابة فعالة على الدول المختلفة أن تفرض على هذه الشركات رقابة قانونية فعالة على كل الدول المختلفة وعدم التضرر من وجودها.

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 214-231-232.

وتنظيم مسألة الرقابة القانونية على الشركات المتعددة الجنسية تشريعات الاستثمار في الدول مختلفة وتشريعات الشركات فيها والأنظمة والتعليمات إضافة إلى العقود والاتفاقيات¹.

الفرع الأول: الرقابة الداخلية على الشركة المتعددة الجنسية

لا يقصد بعملية الرقابة التي تفرضها على الشركة المتعددة الجنسية هنا تلك الرقابة التي تمثل وظيفة وعملية إدارية تستهدف قياس الأداء وتقييمه وتصحيح الانحرافات².

وإنما المقصود بها هي الرقابة التي تفرضها الدولة المضيفة على الشركة المتعددة الجنسية من داخل الشركة سواء من خلال رؤوس الأموال المساهمة فيها هذه الشركة مع الشركة الوطنية بغية الشركة الوليدة.

وقد أقر ميثاق حقوق وواجبات الدول الاقتصادية والإعلان بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد رقم 2301-06 المؤرخ في 01 / ماي / 1074م فكرة تنظيم ومراقبة الأنشطة الشركات المتعددة الجنسيات واتخاذ التدابير التي تكفل بقيد هذه النشاطات بقوانينها وقواعدها كل ذلك اعتراف من الأمم المتحدة بالقرار مبدأ أن كل الدول السادة الكاملة والدائمة على جميع ثرواتها ومواردها الطبيعية ونشاطاتها الاقتصادية.

¹ عبد السلام أبو قحف، المرجع السابق، ص 375.

² عمر إسماعيل سعيد الله، تقرير المصير الاقتصادي للشعوب في القانون الدولي المعاصر، المؤسسة الوطنية للكتاب، سنة 1986، ص 93.

أولاً: الرقابة الداخلية عن طريق مشاركة رأس مال الوطني مع الرأسمال الأجنبي والكوادر الوطنية

1. الرقابة الداخلية عن طريق المشاركة رأس المال الأجنبي مع الرأسمال الوطني

تفضل الدول المضيضة عموماً أسلوب الشركة الوليدة المشتركة بما يقتضيه من المنافسة رأس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي في تكوين الشركات الوليدة بل أن بعضها يفرضها أسلوب كشرط لازم للسماح لرأس المال الأجنبي الاستثمار فيها وكثيراً ما تشارك الحكومة الدولة المضيضة أو إحدى هيئات القطاع العام فيها مع رأس المال الأجنبي خاصة عندما تمارس فيها الشركة المتعددة الجنسية نشاطها ذي نفع عام.

فمشاركة رؤوس الأموال في تكوين الشركة الوليدة تؤدي على الأقل تقديراً إلى ضمان إدارة طبيعة لها وإلى التوفيق بين المصلحة الوطنية الدولة المضيضة وبين مصلحة الشركة المتعددة الجنسية¹.

ومع ذلك فإن قابلية هذا الأسلوب بين أساليب الرقابة تبدو محددة للأسباب التالية:

— أن كثير من الشركات المتعددة الجنسية ترفض المشاركة رأس المال الوطني معاً وتفضل الملكية الكاملة لشركاتها الوليدة.

¹ عبد السلام أبو قحف، المرجع السابق، ص 380.

— أن مشاركة الدولة المضيفة في رأس مال الشركة الوليدة ولرأي أغلبية رأس المال لا تقضي في الواقع إلى الرقابة فعالة إلى نشاط الشركة المتعددة الجنسية¹.

— أن المساهمة الوطنية في رأس مال الشركة الوليدة قد تتوزع بين عدد كبير من المساهمين الوطنيين الذين لا يهتمهم غلا الربح ومتابعة أسهم في سوق الأوراق المالية.

و أيا كان الأمر يمكن للدولة المضيفة زيادة فاعلية هذا الأسلوب بأن شرط المشاركة في رأس مال الشركة الوليدة كشرط لازم للسماح لها بالاستثمار على ألا تزيد حصة الشركة الأم المستثمر الأجنبي 49% من رأس مال.

2. الرقابة الداخلية عن طريق المشاركة الكوادر الوطنية في إدارة الشركة الوليدة

ويتجسد هذا من خلال مشاركة مواطن الدولة المضيفة بين الإطارات وذوي الاختصاص والخبرة في إدارة الشركة الوليدة وتوجب بعض التشريعات للدول المضيفة هذه المشاركة².

هذا راجع لعدة أسباب منها تحقيق أكبر قدر بين الرقابة على الشركة المتعددة الجنسية والخبرة في إدارة الشركة الوليدة وتوجب بعض الدول المضيفة ويكفل ممارسة الشركة لنشاطها.

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 235-236.

² القانون السويسري الذي يتوجب أن تكون كافة شركات المتعددة الجنسية التي نشاطها على التراب السويسري من المواطنين السويسريين.

وتستجيب بعض الشركات المتعددة الجنسية لهذا النمط من الرقابة أو الأسلوب الممنوح فيها أين تجد الشركات الأمر لا تستجيب إلى هذا النمط من الرقابة وبفعل وجود فريق أو هيئة مركزية إدارية وكذا مركز المعلومات بالمركز الرئيسي¹.

إلا أن هذا الأسلوب من الرقابة أظهر عدم فعالية ونجاحه لعدم ظهور أي نتائج أو دراسات أثبتت حدوث معارضة الشركات الوليدة لقرارات الشركة الأم من كانوا من مواطني الدولة المضيفة لعدة اعتبارات سبق ذكرها².

الفرع الثاني: الرقابة القانونية للممارسة من طرف الشركات المتعددة الجنسية

كما تعد طرق ومداخل اتخاذ القرارات من طرف الشركة الأم في مجموعة الشركة المتعددة الجنسية فإن أساليب ومداخل الرقابة على العمليات والنشاطات الدولية لهذه الشركة تتعدد أيضا وطبيعة الرقابة التي تفرضها الشركة المتعددة الجنسية لها أساليب وأنواعها تعترضها مشاكل من شأنها أن تؤثر سلبا على أهدافها وكذا عملياتها الإنتاجية والتسويقية.

لا بد البحث عن أنواع الرقابة وثانيا أساليب الرقابة.

أولا: أنواع الرقابة الممارسة من طرف الشركات المتعددة الجنسية

تصنف الرقابة إلى نوعين هما: الرقابة المباشرة والرقابة الغير مباشرة.

¹ عبد السلام أبو قحف، المرجع السابق، ص 38.

² رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص 89.

الرقابة المباشرة: تتم عن طريق اللقاءات المباشرة في شكل اجتماعات بين المركز الرئيسي والشركات الوليدة التابعة لها.

ومن بين الشركات التي تعتمد هذا الأسلوب من الرقابة الشركة الدولية (TT) وتظهر الرقابة المباشرة بصورة أخرى كأن يقوم أفراد الإدارة العليا بزيارات للفروع وتقديم مساعدات كما يمكن أن تمارس أيضا عن طريق إنشاء هيكل تنظيمي.

1. الرقابة الغير المباشرة

تتم عن طريق إرسال تقارير مكتوبة من طرف الشركات الدولية إلى المركز الرئيسي (الشركة الأم) ولا تقصر هذه الرقابة على الرقابة بموجب التقارير قد تتنوع الأساليب المستعملة فيه كالقوام المالية التي الميزانيات¹.

وأيا كان نوع الرقابة الذي تمارسه الشركة المتعددة الجنسية فإن كليهما دور كبير في تحقيق درجة عالية من الفاعلية الرقابية على الشركات التابعة.

2. أساليب الرقابة المتبعة من طرف الشركات المتعددة الجنسية

يقصد بالأساليب الرقابة تلك المداخل أو الأدوات الرقابية التي تستخدمها وتحددها الشركة الأم وذلك لتحقيق مجموعة الأهداف للشركات التابعة والشركة الأم بحد ذاتها وهي:

¹ عبد السلام أبو قحف، المرجع السابق، ص 377-378.

1_ الإدارة الجيدة للمديرين وعلى أنفسهم.

2_ إدارة الصراعات داخل الفروع وحل المشكلات.

3_ استقلالية المدير ومساعدته في التأقلم مع التغيرات السوقية واستقطاب العمالة المميزة.

4_ الوصول إلى التنسيق العمليات مع المركز الرئيسي في إطار الخطة الإستراتيجية للشركة¹.

وعلى الرغم من أن الهدف الرئيسي لمجمل الشركات المتعددة الجنسية هو تحقيق الربح إلا أنه وفيما يتعلق بأساليب ومداخل الرقابة فقد أثبتت الدراسات التطبيقية اختلافا في هذه الأساليب الرقابة بين الشركات الجنسية.

مثلا في فرنسا تستخدم بهدف استخباري ولتوجيه العمليات كما أنها تتم بشكل مركزي.

و أيا كان أسلوب الرقابة الذي تمارسه الشركات المتعددة الجنسية على فروعها وشركائها الوليدة في الدول المضيفة و أيا كانت الأساليب الأدوات التي تستخدمها في ذلك فإن من الضروري أن يكون هذا النظام الرقابي والأسلوب المتبع فيه يتلاءم وثقافة الدولة التي تعمل فيها فروع الشركات المعينة حتى تتحقق النتائج المرجوة².

¹ رقيقة قصوري، المرجع السابق، ص 91.

² عبد السلام أبو القحف، المرجع السابق، ص 197.

الفرع الثالث: الرقابة القانونية الملائمة

إن تواجد الشركات الأجنبية على إقليم الدولة المضيفة على الرغم من اكتسابها الجنسية هذه الأخيرة فإنها تظل تابعة لشركة أم أجنبية تحمل جنسيتها وهو ما يشكل خطر تخشاه الدولة المضيفة.

فإذا تمركزت هذه الشركات على إقليمها بواسطة فروعها أو شركاتها الوليدة فإن ذلك سيؤدي إلى إعاقة خططها الاقتصادية.

كما قد تستغل هذه الشركات تمركز تابع بالدول المضيفة لتنفيذ سياسة اقتصادية أجنبية، كل هذا دفع هذه الدول إلى السعي وراء المنهج من طرف الدول المضيفة على الشركات المتعددة الجنسية والذي يحقق القدر الكافي من الحماية لمصالح الدول المضيفة.

إلا إذا ما أحسن استخدامه وعليه فإن زيادة فعالية هذا الأسلوب يستلزم أن يكون على النحو التالي:

1/ أن تفرض الدولة المضيفة أسلوب المشاركة رأسمال المضيفة أسلوب المشاركة رأسمال.

2/ اشتراط أن يكون مدير الشركة الوليدة من مواطني الدولة المضيفة يكون ذوي الخبرة والكفاءة.

3/ خلق وزرع الوعي والشعور بالمسؤولية الوطنية لدى المساهم الوطني بشكل يجعله حريصا على حقوق ومصالح الدولة.

4/ تسهيل عمليات القروض و المساعدات المالية من طرف المصاريف الوطنية للدولة المضيفة¹.

أما بالنسبة لطبيعة الرقابة التي تفرضها الشركات المتعددة الجنسية على فروعها وشركات الوليدة بالدول المضيفة فإن ظهور المنافسة مع نظيراتها بين الشركات المتعددة الجنسية وخوفها من فشل الشركات الوليدة التابعة لها في تحقيق الأهداف التي سيطرتها الشركة الأم ضمن استراتيجيات الاقتصادية وبالتالي عدم تحقيق الربح يجعل من تبنيها الأساليب مختلفة أمر تراه في غاية الأهمية لحماية لمصالحها.

إلا أن ما يؤخذ على أساليب الرقابة المنتهجة من طرف الشركات المتعددة الجنسية امتيازها بالقسوة في حالة مواجهة أبسط مشكل يواجه أحد فروعها مثل الإجراءات الرقابية التي تتخذها (IMB).

ومن جانب آخر فإن الشركات تستعمل كل الوسائل الرقابة لحماية مصالحها التي سيطرتها الشركة الأم دون الأخذ بعين الاعتبار مصالح الدول المضيفة وهو أمر يشجع هذه الشركات وتمكنها من فرض سيطرتها على اقتصاد وسياسة الدولة المضيفة وعليه للحد من هذه

¹ رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص 93-94.

الممارسة التقليدية لهذه الشركات ووضع قيود لأسلوب الرقابة التي تفرضه على الدول المضيفة من الشركات التابعة لها.

لابد من وضع الرقابة التي تفرضه على الدول المضيفة من الشركات المتعددة الجنسية وهذه الشروط هي¹:

- _ يجب على الدولة المضيفة أن تحدد بدقة الظروف التي تستعمل فيها الشركة المتعددة الجنسية وكذا الأسلوب الرقابي الذي يجب أن تتبعه هذه الشركات لتحقيق أهدافها.
- _ يجب على الدول المضيفة أن تحدد القطاعات المحظورة على الشركات المتعددة الجنسية.
- _ ضرورة فرض عقوبات معينة على الشركات التي يثبت مخالفتها لأحكام القانون الوطني وهو إجراء يضع القيود أمام الشركات المتعددة الجنسية على إطلاق العنان لأسلوب الرقابة الذي يتبعه.

¹ رقيقة قصوري، المرجع السابق، ص 95.

المبحث الثاني: الوسائل القانونية لتسوية منازعات الشركة المتعددة الجنسية المتعلقة

بالنشاط الاستثماري

تحرص الشركات المتعددة الجنسية و الدول المضيضة على التفاوض على كافة المسائل التي

تتعلق بالمشروع المراد إقامته من جهة، كما تحرص الدول المضيضة ضمن قوانين الاستثمار

على تحديد حقوق المستثمر الأجنبي

والتزاماته من حيث النطاق والمضمون من جهة أخرى.

بينما أن هذه الحقوق وتلك الالتزامات قد تنشأ عند تنفيذها وعند التطبيق العملي لها منازعات

كثيرة بين الشركة المتعددة الجنسية المستثمرة و الدولة المضيضة التي يتم الاستثمار فيها.

فما هي الوسائل القانونية التي يمكن اللجوء إليها لتسوية هذه المنازعات الاستثمارية بين

الشركة المتعددة الجنسية والدول المضيضة؟.

وكمبدأ عام فإنه يتم الاتفاق عادة بين الشركة المتعددة الجنسية والدولة المضيضة على

الوسائل معينة لفض النزاعات التي قد تثور بينهم كما ينص قانون الاستثمار في الدولة

المضيضة على وسائل معينة لتسوية المنازعات الاستثمارية وقد تكون الدولة المضيضة طرفاً

في اتفاقيات دولية ثنائية أو متعددة الأطراف تقرر وسائل معينة لتسوية المنازعات الاستثمارية¹.

المطلب الثاني: القضاء الوطني وسيلة لتسوية المنازعات الاستثمارية

لعل أهم وسائل التسوية القضائية الداخلية للمنازعات الاستثمارية هو القضاء الوطني للدولة المضيفة، وتقتضي دراسة هذه الوسيلة أن نتناول بحث مدارس مدى اختصاص القضاء الوطني في تسوية هذه المنازعات وكذا تقدير دور القضاء الوطني في تسوية هذه المنازعات.

الفرع الأول: مدى اختصاص القضاء الوطني بالفصل في منازعات الاستثمار²

الأصل أن يختص القضاء الوطني في الدولة المضيفة بالفصل في منازعات الاستثمار التي تنشأ داخل حدود تلك الدولة تطبيقاً لمبدأ سيادة الدولة على إقليمها ومبدأ الإقليمية، فمادام النزاع قد نشب داخل حدود الدولة فإن اختصاص النظر فيه ينعقد للقضاء الوطني فيها، ما لم يكن هناك اتفاق يقضي بخلاف ذلك كثير من الدول، أين ضمنت ذلك في قوانينها الداخلية أو ضمن العقود التي تبرمها مع الشركات باشتراط اختصاص قضائها الوطني بالفصل في المنازعات الاستثمارية.

¹ رفيقة قصوري ، المرجع السابق ، ص 107.

² المرجع نفسه ، ص 108.

ويؤكد قانون الاستثمار المصري هذا الاتجاه أيضا إذ يقتضي بأنه "دون الإخلال بالحق في الالتجاء إلى القضاء الاستثماري المصري يجوز تسوية منازعات الاستثمار المتعلقة بتنفيذ أحكام هذا القانون بالطريقة التي يتم الاتفاق عليها مع المستثمر"¹.

الفرع الثاني: تقدير القضاء الوطني في تسوية المنازعات الاستثمارية

إن اللجوء إلى القضاء الوطني لا يلغي عموما رضا تاما من جانب الشركات المتعددة الجنسية، ويرجع ذلك لعدة اعتبارات ومبررات أهمها²:

_ أن شركة المتعددة الجنسية قد يساورها بعض الشك في أن الأحكام التي تصدر من ذلك القضاء لا تتسم بالحييدة الواجبة إضافة إلى احتمال تأثر القاضي بالتيارات الفكرية والسياسية والاجتماعية السائدة في دولته والتي قد تكن السبب في نشأة لنزاع أصله.

_ أنه قد يكون محل شكوى الشركة المتعددة الجنسية أو موضوع النزاع المقام هو اعتراضها على تطبيق أحكام القانون الوطني، في حين يكون القاضي الوطني ملزم بتطبيق أحكام هذا القانون في النزاع المثار.

المطلب الثاني: الوسائل الدولية لتسوية النزاعات الاستثمارية

¹ المادة 55 من قانون الاستثمار المصري السابق رقم 230 لسنة 1989م. ويلاحظ أن قانون الاستثمار المصري الجديد رقم 08 لسنة 1997م لا يتضمن مثل هذا النص.

² محمد عبده سعيد، الشركات متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، كلية الحقوق، سنة 1986، ص526.

تفضل الشركات المتعددة الجنسية عموماً أن تستأثر إحدى الوسائل القضائية، الاتفاقية الدولية بمهمة الفصل في المنازعات التي قد تثور بين هذه الشركات والدولة المضيفة، وسبب ذلك أنها تجد في هذه الوسائل حيادية واستقلالية أكثر من وسيلة القضاء الوطني¹.

ولا تخرج هذه الوسائل الدولية عن كونها وسائل دولية قضائية والمتمثلة في محكمة العدل الدولية ومحكمة التحكيم الدائمة والوسيلة الثالثة هي غير قضائية ولكن اتفاقية وتتمثل في الاتفاقيات الدولية.

الفرع الأول : محكمة العدل الدولية

شكلت الأمم المتحدة لنفسها جهازاً قضائياً يتمثل في محكمة العدل الدولية وهذه المحكمة تعتبر أحد الفروع الستة التي وردت في ميثاق الأمم المتحدة.

وهو في الحقيقة مستمد من النظام الأساسي الذي وضعته عصبة الأمم للمحكمة الدائمة للعدل الدولي وتم إدماجه في ميثاق الأمم المتحدة وفقاً لما تنص عليه المادة 92 من الميثاق².

¹ غضبان مبروك، المجتمع الدولي، الأصول والتطور والأشخاص "منظور تحليلي تاريخي واقتصادي وسياسي وقانوني"، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 1994، ص 577.

² غضبان مبروك، المرجع السابق، ص 577.

وتعتبر جميع الدول الأعضاء في الأمم المتحدة طرفاً في النظام الأساسي لهذه المحكمة، كما يجوز لدولة ليست عضواً في الأمم المتحدة أن تنضم إلى النظام الأساسي للمحكمة بالشروط التي تحددها الجمعية العامة للأمم المتحدة لكل حالة بناءً على توصيات مجلس الأمن، وتتألف هذه المحكمة من خمسة عشر (15) قاضياً¹، وتختص محكمة العدل الدولية بالفصل في المنازعات التي تنشأ بين الدول، هذا وتمتلك الدول الأعضاء في النظام السياسي للمحكمة حق التقاضي مباشرة أمامها، أما الأطراف غير الأعضاء فلهم الحق انطلاقاً من مبدأ المساواة بين المتقاضين أمام المحكمة وبشروط يحددها مجلس الأمن²، وهي إلزامية أن يكون أطراف النزاع المعروض على هذه المحكمة دول فقط وذلك يعد عائقاً كبيراً يحد من أهميتها في تسوية المنازعات الاستثمارية، إذ لا تستطيع من هذا المنطلق الشركة المتعددة الجنسية طرح النزاع على هذه المحكمة أو أن تكون طرفاً في نزاع تعرضه الدولة المضيفة على المحكمة.

ولعل السبيل الوحيد للجوء إلى هذه الوسيلة القانونية هو أن تتبنى الدولة التي تحمل الشركة جنسيتها حماية مصالحها وعرض النزاع على محكمة العدل الدولية³، ففي هذه الحالة أيضاً

¹ أحمد سرحان، قانون العلاقات الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، سنة 1990، ص 467.

² محمد سامي عبد الحميد، العلاقات الدولية، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، الدار الجامعية، ص 440-443.

³ رقيقة قصوري، المرجع السابق، ص 112.

يقوم مانع من امكانية تصدي محكمة العدل الدولية لهذا النزاع على اعتبار أن الشركة الوليدة تحمل من الناحية القانونية جنسية الدولة المضيفة وهو الأمر الذي يقف حائل أمام الدولة الأم لتبني مصالح الشركة الوليدة، لأن ذلك يقتضي قيام علاقة قانونية تربط الشركة الوليدة بالدولة الأم، فإذا انعدمت تلك العلاقة امتنع تدخل الدولة الأم لحماية مصالح الشركة الوليدة. إلا أن جانب الفقه يرى جوازية تدخل الدولة الأم لحماية المصالح غير المباشرة للشركة الوليدة¹.

وعموماً نقول أن لجوء الشركة المتعددة الجنسية إلى هذه الوسيلة القضائية الدولية أمر نادر الوقوع، وذلك لعدم ملائمة أسلوب عمل هذه المحكمة وإجراءاتها لحسم القضايا المرفوعة من الأفراد سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو معنويين².

أولاً: محكمة التحكيم الدائمة

لا تعتبر محكمة بالمعنى الدقيق، وإنما مجرد هيئة ينتهي دورها فور انتهاء من الفصل في النزاع المعروض عليها وتستعدي هذه المحكمة أو الهيئة بقواعد التوفيق والتحكيم الدوليين بوصفها وسيلة للفصل في المنازعات بين الدول والأشخاص القانونية الطبيعية والمعنوية

¹ محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة، مشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس 1977، المطبعة الجامعية سنة 1978، ص281.

² رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص113.

ويعد اللجوء إليها اختياريًا ويقتصر هذا الحق على الدول الأطراف في اتفاقية تأسيسها المبرمة عام 1907م، أي يشترط اللجوء الشركة المتعددة الجنسية إلى هذه المحكمة أن تكون كل من الدولة التي تحمل جنسيتها والدولة المضيفة طرفًا في الاتفاقية¹.

والأصل في هذه المحكمة أن تختص في تسوية النزاعات بين الدول المتعاقدة إلا أن المجلس الإداري لها وافق في 26 مارس 1962 على التوفيق والتحكيم لتسوية المنازعات المثارة أمامها، حيث يشكل في ها الصدد لجان ثلاث محكمين يختارهم أطراف النزاع وعند فشلهم في ذلك فإنهم يمكنهم الاستعانة بسكرتارية المحكمة لتتولى عنهم مهمة اختيار المحكمين².

ورغم الأهمية التي تظهرها محكمة التحكيم الدائمة في تسوية المنازعات التي تثور بين الشركة المتعددة الجنسية والدولة المضيفة، إلا أنها تبقى محدودة وذلك لصعوبة توفر شروط عرض النزاع عليها كون اللجوء إليها اختياريًا كما يقتصر على الدول الأطراف في الاتفاقية المذكورة أعلاه وهذا أمر يعقد ويصعب من التفكير.

ثانياً: الاتفاقيات الدولية

تعد الاتفاقيات الدولية وسيلة لتسوية المنازعات التي قد تنشأ بين الدولة المضيفة والشركة المتعددة الجنسية.

¹ إدريد محمود علي، المرجع السابق، ص 319 - 320.

² عصام الدين مصطفى نسيم، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية، ص 180-181.

فكثيرا ما تلجأ إلى إبرام اتفاقية بهدف تشجيع وحماية الاستثمار ، وتضمن هذه الاتفاقية عادة بياناً بحقوق و التزامات كل مستثمر من مواطني الدولتين إضافة إلى تحديد الكيفية التي يتم فض المنازعات الاستثمارية بمقتضاه. وعليه فهي تعد إحدى الدولتين للتعامل مع المظاهر المختلفة لنشاط الشركات المتعددة الجنسية.

أما الاتفاقيات المتعددة الأطراف فلعل أبرزها هي اتفاقية البنك الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية بين الدول ومواطني الدولة الأخرى إذ تنشئ هذه الاتفاقية مركز دولياً لتسوية منازعات الاستثمار.

ثالثاً: اختصاص المركز

يختص المركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية بنظر المنازعات القانونية التي قد تنشأ مباشرة عن الاستثمار بين دولة متعاقدة ومستثمر طبيعي معنوي يحمل جنسية دولة متعاقدة أخرى ويترتب على ذلك استبعاد المنازعات ذات الطبيعة السياسية عنها¹. ولهذا يذهب جانب من الفقه لتوسيع في تفسير الاستثمار تلك العمليات وتوسيع اختصاص المركز ليشمل المنازعات التي تدخل في نطاق عقد الاستثمار ولا ينعقد الاختصاص للمركز بنظر

¹ Mahfoud bouhacene, droit international corporation industriel OP. cite .p 78-79.

المنازعات بمجرد نشوئها بل ينبغي أن يوافق طرفا المنازعة صراحة على إحالتها إلى المركز¹.

ولا بد من التنويه إلى أن تصديق الدولة على اتفاقية إنشاء المركز لا يعد قبولا منها لاختصاصه، ولا يلي على عاتقها التزاما يعرض أن نزاع استثماري عليه، سواء في الحاضر أو المستقبل².

فاختصاص المركز إنما هو اختصاص اختياري يتوقف على رغبة الطرفين في اللجوء إليه ويتم التعبير عن هذه الموافقة كتابة، وفيما عدا ذلك لم تحدد الاتفاقية أي شكل خاص لتلك الموافقة فقد نص عقد الاستثمار المبرم بينهما على إحالة ما قد ينشأ في المستقبل على المركز، وقد يقرر قانون الاستثمار في الدولة موافقتها على اختصاص المركز بنظر المنازعات متى وافق المستثمر على ذلك كتابة مثلا قانون الاستثمار المصري.

ويكرس القانون اليمني هذا الاتجاه صراحة في نص المادة 70 منه.

و أيا كان الأمر فإن موافقة أطراف النزاع على تسوية بطريق التحكيم لدى المركز، يعد تنازلا منهم عن أية وسيلة أخرى لتسوية النزاع، ومع ذلك فإنه يجوز أن تتطلب استيفاد كرق النقاضي الداخلية كشرط لازم للجو إلى المركز¹.

¹أريد محمود علي، المرجع السابق، ص310-311.

²ويعصا صالح، تسوية منازعات الاستثمار بين الدولة ومواطن الدولة الأخرى، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، العدد 379، سنة 1971، ص1997.

رابعاً: إجراء التوفيق والتحكيم

تتوافق وتتماثل إجراءات التوفيق والتحكيم وفقاً لاتفاقية إنشاء المركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية على الرغم من أن كل منهما وسيلة مستقلة بذاتها، فتبدأ هذه الإجراءات بتقديم طلب من الطرف الراغب في تسوية النزاع سواء كان المستثمر أو الدولة إلى السكرتير العام للمركز، ويجب أن يشمل الطلب على البيانات التي تتعلق بهوية أطراف النزاع وموضوعه، ثم يقوم السكرتير بتسجيل الطلب بعد أن يتأكد من أن النزاع يدخل ضمن اختصاصات المركز.

وتتشكل لجنة التوفيق أو التحكيم من عدد معين من المحكمين باختيار وموافقة أطراف النزاع، وفي حالة عدم الاتفاق بشأن عددهم تضم المحكمة في هذه الحالة ثلاث محكمين يعين كل طرف حكماً، والحكم الثالث وهو رئيس المحكمة يعين بالاتفاق بين الطرفين.

وفي حالة عدم تشكيل المحكمة خلال تسعين يوماً التالية لإرسال السكرتير العام الإعلان بتسجيل الطلب يقوم رئيس المجلس الإداري بناء على طلب المصلحة في النزاع بتعيين المحكمين الذين لم يعينوا بعد.

وعلى لجنة التوفيق أو التحكيم أن تفصل في النزاع طبقاً للقانون الذي يقره طرفي النزاع، وفي حالة عدم اتفاقهما على قانون معين فإن المحكمة تطبق في هذه الحالة قانون الدولة

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 314-313.

المضيئة المتعاقدة إلى جانب القواعد المتعلقة بتنزع ومبادئ القانون الدولي المتعلقة بالموضوع¹.

خامسا: قرار التحكيم

يكون قرار التحكيم ملزما لأطرافه استنادا إلى أحكام المادة 1/53 من الاتفاقية وطالما أن الدول قد ألزمت نفسها اختياريا باتفاقية تأسيس المركز باللجوء إليه فإنها تلتزم بأحكام قرارات التحكيم الصادرة عنه. ومع ذلك يجوز لكل طرف خلال خمسة وأربعين يوما من تاريخ صدور الحكم أن يطلب من السكرتير العام للمركز تصحيح حكم التحكيم أو صدور قرار تكميلي في المسألة التي أهملها. كما يجوز للطرف الذي يكتشف وقائع أن يتقدم بطلب إعادة الحكم خلال ثلاثة أشهر من تاريخ صدور الحكم، وبشرط عدم مرور ثلاث سنوات على تاريخ صدوره، كما يجوز طلب إبطال الحكم لأحد الأسباب الآتية:

_ التشكيل المعيب للمحكمة.

_ تجاوز المحكمة لاختصاصها بطريقة واضحة.

_ ارتشاء أحد أعضاء المحكمة.

_ خروج المحكمة على قواعد الإجراءات الأساسية بصورة خطيرة.

¹ رقيقة قصوري، المرجع السابق، ص 118.

_ إغفال الحكم ذكر الأسباب التي يبنى عليها.

ويجب أن يقدم الطلب خلال أربعة أشهر من تاريخ صدور الحكم، إلا أنه إذ استند إلى الرشوة فإنه يجب أن يقدم خلال أربعة أشهر من تاريخ اكتشاف الرشوة، وفي جميع الأحوال خلال ثلاثة سنوات من تاريخ الحكم.

نلخص مما تتقدم أن كل من الدولة المضيفة والشركة المتعددة الجنسية تستطيع اللجوء إلى المركز لتسوية المنازعات الاستثمارية التي تنشب بينها متى توافرت فيها الشروط القانونية والواقع أن المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار يعد حالياً من أفضل الوسائل الدولية المتاحة لتسوية المنازعات الاستثمارية¹.

المطلب الثالث: التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات الاستثمارية

التحكيم نظام لتسوية المنازعات عن طريق أفراد عاديين يختارهم الخصوم أما مباشرة أو عن طريق وسيلة أخرى يرتضونها. أو هو عبارة أخرى مكنه أطراف النزاع بإقصاء منازعاتهم عن الخضوع لقضا المحاكم المخولة لها طبقاً للقانون كما تحل عن طريق أشخاص يختارونهم.

¹دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 315-136.

ويحتل التحكيم أهمية كبيرة في التجارة الدولية كوسيلة لتسوية المنازعات، ويلزم بحثه البحث في إجراءاته في إطار الشركة المتعددة الجنسية¹.

الفرع الأول: أهمية التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات الاستثمارية

إن نظام التحكيم لم يكن وليد حاجة المتعاملين الدوليين أو المحليين له الحل نزاعاتهم بواسطته، بل كان معروفا منذ القدم وقبل حلول الإسلام واستمرار وجوده والعمل به إلى غاية الآن.

ويمكن تعريف التحكيم قانونا لاتفاق معظم الفقهاء على أنه اتفاق الخصوم على توليه طرف ثالث يرضونه أهلا للحكم فيما قد ينشأ بينهم من أو في النزاع القائم بينهم فعلا بدلا من القضاء المختص².

والتحكيم بمعناه العام يعد طريقا من طرق التسوية القضائية للمنازعات الدولية التي يكون أطرافها أحد أشخاص القانون الدولي، أما التحكيم بمعناه الخاص فهو التحكيم التجاري المحلي والدولي وهذا الأخير اتسع نطاقه لاتساع حركة التبادل التجاري الدولي ليلبي حاجة فرقاء التجارة الدولية في حال نزاعاتهم بشك يرضي جميع الأطراف.

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 315-316.

² محمد أمين فضلون، التحكيم، مؤسسة النوري، سنة 1994، ص 18-20.

و نظام التحكيم الذي يهمننا هو تحكيم التجاري الدولي، الذي ينتج في اتفاق بين الأطراف المتعاقدة للجوء إلى النزاع القائم بينهما على معاملة تجارية إلى قضائية خاصة تستمد قوتها من الاتفاق¹.

و لقد ازداد انتشار هذا النظام مع توسع وزيادة معدلات التجارة الدولية، ويرجع ذلك إلى المزايا العديدة التي يختص بها نظام التحكيم من حيث إنه وسيلة لفض المنازعات بشكل أسرع وبنفقة أقل من القضاء العادي.

كما أن أطراف الحكومة هم الذين قرروا اللجوء إلى هذه الوسيلة بإرادتهم فضلا عن الطابع الذي يتميز به هذا النظام من حيث المحافظة على سرية النزاع المطروح للفصل فيه، وهو أمر تحرص عليه الشركة المتعددة الجنسية للمحافظة على سمعتها التجارية وسرية المعرفة الفنية التي تتداولها².

أولا: إجراءات التحكيم

تقتضي دراسة إجراءات التحكيم البحث أولا في تشكيل أولا هيئة التحكيم ثم الوقوف على أهم الإجراءات التي تتبعها هذه الهيئة عند الفصل في المنازعات الاستثمارية.

¹ رفيقة قصوري، المرجع السابق، ص122.

² دريد محمود علي، المرجع السابق، ص305.

1. تشكيل هيئة التحكيم

يتأسس نظام التحكيم على مبدأ الرأئية الذي يخول أطراف النزاع المساهمة الايجابية في تشكيل هيئة التحكيم، ومع ذلك فإن بعضا من عقود الاستثمار والقوانين المقارنة تحيل في كيفية تشكيل هيئة التحكيم وتنظيمها إلى القواعد الإجرائية الخاصة ببعض محاكم التحكيم، كإحالة مثلا إلى قواعد وإجراءات محكمة التحكيم التابعة لغرفة التجارة الدولية، وفي هذه الحالة تخضع المحكمة التحكيم في تشكيلها وتنظيمها للقواعد القانونية التي تمت إحالة إليها، بيد أن كثيرا من قوانين الاستثمار المقارنة والاتفاقيات الدولية تأخذ بصيغة شائعة مقتضاها أن يجري تشكيل هيئة التحكيم من محكمين اثنين يقوم كل من طرفي النزاع باختيار أحدهما ويقوم هذان المحكمان بالاتفاق على تعيين حكم ثالث لهما، فإن لم يتفقا على ذلك يناط أمر تعيينه بجهة قضائية وطنية أو أجنبية أو دولية.

2. إجراءات سير النزاع هيئة التحكيم

يقصد بإجراءات سير النزاع تلك القواعد الإجرائية التي يتعين إتباعها بتشكيل هيئة التحكيم، ولحين صدور القرار الفاصل في النزاع.

وتحظى هذه القواعد عموما بأهمية خاصة في نظام التحكيم التجاري إذا اتبعت القواعد الإجرائية والتشكيلية في القوانين الوطنية بالإضافة إلى تفادي إفشاء أسرار منازعاتهم نتيجة

لعلانية القضاء الوطني وهو أمر تتوفر منه الكثير من الأوساط الاقتصادية والتجارية على الصعيد الدولي وبشكل خاص الشركات المتعددة الجنسية.

و أيا كان الأمر فإن إجراءات سير النزاع أمام هيئة التحكيم بإحدى هيئات ومراكز التحكيم الدائمة فلا يكون لإدارة الخصوم¹. عندئذ دورا حاسما في صياغة القواعد الإجرائية التي تنظم وتحكم إجراءات سير المنازعات إذ يتضمن اللجوء إلى هذه المراكز الدائمة ضرورة الإذعان للإجراءات المقرر في لوائحها، أما في التحكيم الحر حيث يضطلع أطراف النزاع بتعيين أعضاء التحكيم، فإنه يكون لأولئك الأطراف دورا رئيسيا في صياغة القواعد الإجرائية وفي اختيار القانون الذي يحكم سير المنازعة سواء كان هذا الاختيار صريحا أو ضمنيا، كما يلعب القانون محل التحكيم دورا احتياطيا في هذا الصدد.

على أننا لا نحبذ اللجوء إلى التحكيم بقدر ما نفضل اللجوء إلى القضاء الوطني لحسم المنازعات التي قد تثور بين الشركة المتعددة الجنسية وبقية الأطراف الأخرى في الدولة المضيفة².

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 308-309.

² دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 309-310.

الباب الثاني

الباب الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات والمستجدات الاقتصادية المعاصرة

يشهد المجتمع الدولي تحولات عظيمة في بنيته منذ حقبة التسعينات من القرن العشرين، تمثل هذا التحول بظهور مفهوم العولمة كظاهرة كبرى لها مضامينها وانعكاساتها على العالم اجمع.

فالعولمة لم تأت من عدم وإنما هناك عدة مؤسسات وقوى تعمل على بلورة العولمة وإنضاجها. ومن هذه المؤسسات والقوى، المؤسسات المالية والتجارية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية والشركات متعددة الجنسيات، فضلا عن حلف الشمال الأطلسي وشبكة الأنترنت، غير أن الشركات متعددة الجنسيات تعد من أهم مؤسسات العولمة ومن أهم الأقوال المؤثرة في دور الدولة في بعض الميادين.

فإذا كانت الدولة تعد محور الإقتصاد الدولي، فإن الشركات متعددة الجنسيات تعد لولب اقتصاد العولمة ومحوره وذلك بوضع العالم في إطار سوق كونية واحدة خاضع لسيطرة ونشاط هذه الشركات.

فالعولمة باعتبارها أصبحت واقعا مفروضا على طبيعة العلاقات بين أعضاء المجتمع الدولي، فإنه لم تأت من العدم، بل كان هناك عدة مؤسسات وقوى تعمل على بلورة العولمة وإنضاجها، ومن هذه المؤسسات والقوى المؤسسات المالية والتجارية كصندوق النقد الدولي

والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية والشركات متعددة الجنسية فضلا عن حلف شمال الأطلسي وشبكة المعلومات "الأنترنت"، إلا أن الشركات متعددة الجنسية تعد من أهم مؤسسات العولمة وأهم القوى المؤثرة في الاقتصادات النامية.

الفصل الأول

المتغيرات الاقتصادية المعاصرة

والاقتصاد العالمي المعاصر



الفصل الأول: المتغيرات الاقتصادية المعاصرة والاقتصاد العالمي المعاصر

يشهد العالم منذ الربع الأخير من القرن العشرين وحتى الوقت المعاصر العديد من المستجدات التي أحدثت تغييرات اقتصادية على كافة المستويات العالمية والإقليمية. وتبدو أهمية البعد الاقتصادي في هذه التغيرات في ظل أوضاع تكالب الأمم على الموارد الاقتصادية المتاحة على مستوى العالم، وذلك لاختلاف درجات قوتها ونفوذها السياسي والاقتصادي والعسكري، ولهذه المتغيرات انعكاسات على الاقتصاد العالمي بوجه عام وعلى اقتصادات بعض البلدان النامية بوجه خاص. حيث تمثل هذه المستجدات أكثر المتغيرات الاقتصادية علاقة بتنامي ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات.

حيث تميزت الفترة منذ العقدين الأخيرين من القرن العشرين وحتى البدايات المعاصرة من القرن الحادي والعشرين، بالعديد من المتغيرات العالمية والإقليمية المتلاحقة والعميقة في آثارها وتوجهاتها المستقبلية. وتمثل أكثر المتغيرات الدولية المعاصرة ذات العلاقة بتنامي الشركات متعددة الجنسيات في البلدان النامية.

المبحث الأول: تحرير أسواق السلع والخدمات من كافة القيود وفقاً

لاتفاقية "الجات" (GATT)

يوجد اتجاه دولي نحو تحرير أسواق السلع والخدمات من كافة القيود وذلك من خلال المنظمات الاقتصادية الدولية حيث تمثل المنظمات الاقتصادية الدولية محور النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

وتقوم تلك المنظمات - المتمثلة في صندوق النقد الدولي IMF، البنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD، ومنظمات التجارة العالمية WTO - بإدارة النظام الاقتصادي العالمي¹ في ضوء مجموعة من السياسات والنظم النقدية والمالية والتجارية التحررية، والمؤثرة في السياسات الاقتصادية لغالبية العظمى من دول العالم وخاصة الدول النامية. فبجانب برامج الإصلاح الاقتصادي القائمة على تحرير الأسواق - التي يطالب بها كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي - تعمل منظمة التجارة العالمية (كأحدث منظمة اقتصادية دولية) على دفع دول العالم وخاصة الدول النامية، نحو تحرير أسواقها السلعية والخدمية من كافة قيود الجمركية وغير الجمركية، بمعنى التحول من سياسة حماية التجارة الدولية (السياسة الحمائية) إلى سياسة حرية التجارة الدولية (السياسة التحررية).

¹ عبد المطلب عبد المجيد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002م، ص 36.

فقد بدأت الدول المتقدمة صناعيا - في أعقاب الحرب العالمية الثانية - في دراسة أسباب الحروب المدمرة في بينها. واكتشفت هذه الدول أن الحروب غير مسلحة (الاقتصادية والتجارية) والقيود المفروضة على انتقال السلع والخدمات (السياسة الحمائية) كانت من بين الأسباب الرئيسية التي أدت إلى قيام الحرب العالمية الثانية.

لذلك تم الاتفاق على إنشاء منظمة تجارية دولية تحول دون الممارسات التجارية الخاطئة التي أدت إلى تدمير اقتصادات هذه الدول في الفترة التي سبقت إندلاع الحرب العالمية الثانية وفي أثنائها. وبناءا على هذا تم عقد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمل في "هافانا" في الفترة من نوفمبر 1947 وحتى مارس 1948، وقد أقر المؤتمر نص ميثاق منظمة التجارة الدولية باسم "ميثاق هافانا". كما تم تشكيل لجنة مؤقتة للمنظمة انبثق عنها لجنة تنفيذية وتم تشكيل سيكريتاريا للمنظمة، وبلغ عدد الأعضاء في المنظمة 52 دولة. إلا أنه بحلول عام 1950 بدا واضحا أن ميثاق هافانا غير مقبول من الولايات المتحدة الأمريكية، حيث رفض الكونغرس الأمريكي التصديق على الميثاق، كما رفض إنشاء منظمة التجارة الدولية. وتم تخلي عن فكرة إنشاء منظمة للتجارة الدولية¹، وخلال الاجتماعات التحضيرية لإنشاء منظمة التجارة الدولية دارت مفاوضات بين الدول المشاركة حول التعريفات الجمركية

¹ عبد المطلب عبد المجيد، المرجع السابق، ص 40.

فيما بينها، وتم التوصل إلى الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة "الجات" في نهاية أكتوبر 1947، ووقعت عليها 23 دولة، وبدأ سريانها في أول يناير 1948.

وقد اختارت اتفاقيات "الجات" مجموعة من الأهداف العام من أهمها¹:

- العمل على رفع المستوى المعيشة في الدول المتعاقدة والسعي نحو تحقيق مستويات التوظيف الكامل بها، والارتفاع بمستويات الدخل الحقيقي وتنشيط الطلب الفاعل بالأطراف المتعاقدة.

- الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية العالمية والتوسع في الإنتاج والمبادلات التجارية الدولية السلعية، وتشجيع الحركات الدولية لرؤوس الأموال وما يرتبط بها من زيادة في الاستثمارات العالمية.

- سهولة الوصول إلى الأسواق ومصادر المواد الأولية، ضمن حماية حرية التجارة الدولية وإزالة القيود المحلية من خلال تخفيض القيود الجمركية وغير جمركية وانتهاج المفاوضات كوسيلة لحل المشكلات المتعلقة بالتجارة الدولية.

¹ إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التجارة العالمية، ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995م، ص 77.

وقد أجريت ثمانى جولات¹ تفاوضية منذ إنشاء اتفاقية الجات عام 1947 بدأت بجولة جنيف حتى جولة أوروغواي عام 1994 - التي عقدت بمدينة مراكش بالمغرب - التي انتهت بإعلان قيام منظمة التجارة العالمية Word Trade Organization بداية 1995.

وقد توصلت جولة أوروغواي إلى 26 إتفاقية شملت مجالات عديدة في السلع والخدمات، أهمها : اتفاقية تحرير تجارة الخدمات المالية (ضمن اتفاقية تحرير تجارة الخدمات GATS). وبالتالي أصبحت منظمة التجارة العالمية WTO غير مقتصرة على التعامل في مجال السلع المادية القابلة للتجارة الدولية، بل أيضا في مجال تجارة الخدمات².

تمثل منظمة التجارة العالمية الإطار القانوني والمؤسسي للنظام التجاري متعدد الأطراف وهي نتاج لتطورات متلاحقة عرفتها العلاقات التجارية عرفتها العلاقات التجارية الدولية منذ النصف الأول من القرن الماضي وتعتبر المنظمة الوحيدة بعد ميثاق هافانا الشهير سنة 1947م، بقانون التجارة الدولية والمهتمة أساسا بضمان إنسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة والحرية.

¹ هشام السيد، النظام التجاري الدولي والعولمة والدول النامية، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، سلسلة قضايا التنمية ، القاهرة، العدد 23، 2002 م ، ص 169.

² يمكن الرجوع إلى الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي، مراكش، أبريل 1994، (الترجمة العربية).

هي منظمة دولية تعمل على حرية التجارة العالمية من خلال انتقال السلع والخدمات والأشخاص بين الدول وما يترتب عن ذلك من آثار إقتصادية وسياسية واجتماعية وثقافية وبيئية وحماية الملكية المعنوية، وهي منظمة تحرص على إجراء التغيير الجوهري في الهيكل الإقتصادي العالمي في ظل فلسفة مفادها أن التحرير العادل للتجارة العالمية هو السبيل الأفضل لتحقيق نمو اقتصادي عالمي يكثف من آلية رفع المستويات المعيشية في الدول النامية على سواء، ولقد جاءت هذه المنظمة لتحل إتفاقية الجات التي افتقدت إلزامية التنفيذ وإلى آلية لتسوية النزاعات التجارية بين الدول.¹

ويعتمد الاتجاه نحو تحرير أسواق السلع والخدمات من كافة القيود - من خلال منظمة التجارة العالمية - على عدد من الدعائم، من أهمها:

- التخفيض التدريجي للرسوم الجمركية وتخفيض الحواجز والقيود التعريفية². وكذا إزالة القيود الكمية المباشرة من نظم الحصص وحضر الاستيراد وغيرها، يقضي هذا المبدأ حسب المادة الحادي عشر من إتفاقية الجات وتعديلاتها بإلتزام الدول الأعضاء بالمنظمة بإلغاء القيود الكمية وغير التعريفية، ويرتبط ذلك بمجموعة من الشروط التي تنص عليها المادة السالفة الذكر، في هذا الإطار فإن الدولة العضو عليها الإلتزام بتقديم جداول تنازلات

¹ رشاد عارف السيد، الوسيط في المنظمات الدولية، دائرة المكتبات الوطنية، مصر، ط1، 2001م، ص 16.

² عبد المطلب عبد المجيد، المرجع السابق، ص 71.

الجمركية المحددة بالفترة الزمنية تبدأ من تاريخ أول يناير 1995م، وذلك وفقا للرابط المسجل في 15 أبريل 1994م وهذا ما حققته الجات سنة 1994م، حيث حددت الوثيقة طبيعة ومستوى وتاريخ ربط الرسوم والضرائب الجمركية على قيود التعريف¹

- شمول تحرير التجارة الدولية ليس لمجال السلع الصناعية فقط، بل أيضا السلع الزراعية وأيضا تحرير قوانين الاستثمار من القيود ذات الأثر على التجارة الدولية. هذا بالإضافة إلى تحرير تجارة الخدمات التي تشمل الخدمات المصرفية والتأمينية وأسواق المال والنقل البري والبحري والجوي والمقاولات والسياحة والاتصالات السلكية واللاسلكية والخدمات المهنية مثل مكاتب الاستشارات الفنية.

تطبيق معاملات تجارية دولية خالية من أي تمييز بين الشركاء التجاريين، وكذا تحرير التجارة الدولية من القيود الغير الضرورية والعمل في ذات الوقت على نجاح إدارة الأعمال الدولية خلال المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف وحل هذه النزاعات التجارية وإشرافها على السياسات التجارية القومية وتعاونها مع المؤسسات الدولية الأخرى العاملة في مجال صناعة السياسات الاقتصادية والتجارية على مستوى العالم، ويفهم من هذا الإختصاص إشرافها على تطبيق 28 إتفاقية تجارية متعددة الأطراف حاليا والتي تغطي من هذه

¹ يوسف حسن يوسف، تأثير صندوق النقد ومنظمات الإقتصادية الدولية على قرار الدول، المركز القومي للإصدارات القومية، ط1، 2012م، ص 184.

المعاملات الزراعية والإستثمارية، وحقوق الملكية الفكرية مثل براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق النسخ.

باعتبارها قائمة على التبادل الحر تنص إتفاقية الجات على منع القيود التي تحد من تدفق السلع بين الدول الأعضاء وهو ما يعرف بمبدأ حظر القيود الكمية (مبدأ معاملة السلع الأجنبية بنفس معاملة السلع الوطنية، ويتفرع عن هذا المبدأ الأخير عدم إخضاع السلع الأجنبية لسوق جمركية إضافية، بالمقابل وباعتبار أن لكل قاعدة عامة إستثناء يمكن للدولة إستقبال السلع والخدمات أن تفرض بعض القيود حماية لميزان مدفوعاتها وحماية لبعض الصناعات المهنية، ويقرر ذلك لبعض الدول ذات الحجم الإقتصادي المتواضع التي تكون طرف في هذه المعاهدة.

معاملة الدولة الأولى بالرعاية ومفاده عدم جواز منح تفضيل دولة عضو على دولة أخرى تحوز نفس الصفة بمعنى أن الدولة المستقبلة تمنح المعاملة لجميع الدول الأعضاء في الإتفاقية دون تمييز أو تفضيل ولهذا المبدأ إستثنائين وهما:

- الإتفاقيات التجارية في إطار المنظمات الإقليمية.

- الإمتيازات أو الأفضليات التي تمنح بعض الدول المتقدمة لبعض الدول النامية¹.

¹ عبد المطلب عبد المجيد، المرجع السابق، ص73.

عدم التمييز بين المنتج المستورد والمنتج الوطني من حيث المنافسة المشروعة، ولهذا المبدأ إستثناءات نصت عليها المادة 12 من إتفاقية الجات يخص الدول التي تعاني عجز في ميزان المدفوعات بمعنى يحث للدولة التي تعاني عجز في ميزانيتها، وضع بعض القيود على المبدأ بمعنى يحث لها وفق لهذا الإستثناء فرض بعض القيود الكمية.

كما تشير المادة 18 من نفس الإتفاقية حول حماية الصناعات الناشئة في الدول النامية والتي هي عضو في الإتفاقية.

- مبدأ السلامة والوقاية تلجأ إليه الدول الأعضاء في حدود ضيقة لحماية بعض القطاعات الإقتصادية الوطنية.

- مبدأ المقاطعة وهو شبيه بمبدأ المعادلة بالمثل أو مبدأ التعاقد، يهدف هذا المبدأ في حالة إخلال إحدى الدول للإلتزاماتها الناشئة عن الإتفاقية حيث يجوز معاملتها بالمثل أي بتعليق بند أو بنود لإتفاقية

مبدأ التحرير التدريجي للأسواق الداخلية وذلك لأسباب عملية تلجأ الإتفاقية لهذا المبدأ¹.

وقد كان الهدف من المفاوضات المتعلقة بتحرير التجارة الدولية في الخدمات هو إقامة مجموعة من القواعد المتعددة الأطراف تحكم هذه النوعية من التجارة الدولية بالإضافة إلى

¹ عبد المطلب عبد المجيد، المرجع السابق، ص 74.

توجه تلك المفاوضات نحو تخفيض أو إزالة أية آثار معاكسة لتحرير تجارة الخدمات تعوق كفاءة الولوج للأسواق وبما يحقق منافع متوازنة لجميع المشاركين في تلك المفاوضات¹.

وبالنسبة للمزايا التسويقية للشركات المتعددة الجنسية أنها تهتم بأبحاث السوق والتركيز على أساليب الترويج والدعاية والإعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر عليها. كما تعتمد أيضا على المزيج التسويقي (المنتج - السعر - التوزيع والإعلان) كما تحرص على وجود وحدات متخصصة في مجالات التدريب الاستشارات والبحوث التسويقية.

أما فيما يخص سياسة التسويق يقصد بها تحديد الفرص العالمية للشركة في التسويق والتوزيع، وذلك بتحديد المزيج التسويقي المناسب من خلال تحديد نصيب كل فرع من الأسواق ومن العائدات، كما يتم إعداد البحوث التسويقية حتى تتمكن من اتخاذ القرارات المناسبة مثل قرار غزوها لسوق جديد.

المطلب الأول: اتساع نطاق التكتلات الاقتصادية الإقليمية

يسود اتجاه متزايد للعديد من الدول نحو التكتل والاندماج في كيانات أكبر يمكنها من تحقيق مكاسب تنسيق العمل الجماعي فيما بينها وتعزيز قدرتها التنافسية في مواجهة ظاهرة

¹ محمود أبو العيون، تحرير التجارة الدولية في الخدمات بين الطموحات والواقع، قسم الإقتصاد، كلية الإقتصاد والعلوم السياسية، بحث مقدم إلى مؤتمر إنعكاسات دورة أوروغواي على الدول العربية، القاهرة، 1996م، ص 9.

العلامة. فنجد أن هناك اتجاه بترسيخ قواعد التكتلات الاقتصادية الإقليمية على خريطة الاقتصاد العالمي، والتي من أهم أمثلتها¹:

الفرع الأول: الاتحاد الأوروبي (EU)

يشترك الاتحاد الأوروبي المعروف سابقا بالمجموعة الاقتصادية أو السوق المشتركة في تطوير مجال التجارة الإلكترونية والذي يتكون حاليا من 27 دولة تضم في سوق واحدة 350 مليون نسمة، ويصل نصيبه من الناتج المحلي الإجمالي العالمي حوالي 28% وتزيد صادراته على 39% من الصادرات السلعية العالمية، ونحو 44% من إجمالي صادرات الخدمات العالمية². يعتبر الاتحاد الأوروبي من أكبر التكتلات الاقتصادية بالعالم المعاصر وأكثر اكتمالا من حيث التطور والنضج، فقد تعدى هذا التكتل مرحلة التجارة الحرة والاتحاد الجمركي والسوق المشتركة إلى مرحلة الاتحاد الاقتصادي والنقدي.

وبتوقيع إتفاقية ماسترخت (إتفاقية الاتحاد الأوروبي) في 07 فبراير 1992م ودخولها حيز التنفيذ بتاريخ 01 نوفمبر 1993م، أصبح الاتحاد الأوروبي حقيقة واقعة، لقد سجلت الاتفاقية مرحلة جديدة في الوسائل التي تقضي إلى توحيد الشعوب الدول الأعضاء في

¹ عبد المنعم السيد علي، التكتلات الاقتصادية الدولية: طبيعتها، أنواعها، خصائصها، آثارها الاقتصادية على الأقطار العربية، معهد الدراسات والبحوث العربية، القاهرة، 1995، ص 102.

² أحمد السيد النجار، الاتجاهات الاقتصادية والإستراتيجية، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بمؤسسة الأهرام، القاهرة، يناير 2001م، ص74.

الإتحاد عن طريق القرارات الأقرب لهذه الشعوب (الفقرة الثانية من المادة الثانية المادة الأولى من الإتفاقية).

إن واجب الإتحاد هو تنظيم العلاقات بين الدول الأعضاء في الإتحاد وكذلك بين شعوب هذه الدول بنهج يقوم على التعاون والتنسيق والتماسك.

فقد أصدر الإتحاد الأوروبي التوجيه 200/31 بخصوص جوانب قانونية معينة لخدمات مجتمع المعلومات وخاصة التجارة الإلكترونية في السوق الداخلية¹.

يبرز دور الإتحاد الأوروبي في صياغة قواعد موحدة للتجارة الإلكترونية خاص بالدول الأوروبية وهذا ما يظهر بشكل رئيسي في ميدان التشريعات التجارة الإلكترونية ويمتاز هذا الدور بأنه يمارس بالاستناد إلى دراسات واسعة لجهات لها خبرة مميزة، وقد أطلقت كافة الدول منفردة وضمن النشاط الإقليمي لأوروبا إستراتيجيات وخطط بشأن التجارة الإلكترونية تمهيدا لإصدار التشريعات القانونية المناسبة، وتتعلق دول أوروبا من الحاجة للعديد من التشريعات السابقة على التجارة الإلكترونية لتغطية المسائل ذات العلاقة بأمن المعلومات وتدفقها وحماية الخصوصية، وحماية استخدام الكمبيوتر والشبكات.

¹ شهاب مفيد، المرجع السابق، ص 415.

كما قامت غالبية دول أوروبا حاليا بسن قوانين حماية البيانات الخاصة، وقوانين تنظيم إنتقال المعلومات داخليا وعبر الحدود وقواعد تنازل الاختصاص في ميدان الأنشطة النقدية، وقواعد حماية الملكية الفكرية في بيئة التقنية العالية وقواعد تنظيم الدفع الإلكتروني عبر الشبكات كما تتميز تجربة الإتحاد الأوروبي بوضع أدلة تشريعية إرشادية من قبل هيئات الإتحاد وتتناول تحديد التحديات التي تظهر في الواقع الأوروبي في المجال التجاري وتسعى إلى توحيد القواعد والحلول والتدابير المتخذة من قبل دول الإتحاد في مجل تطبيق قواعد التجارة الإلكترونية وتحقيق الوحدة الاقتصادية عن طريق تحقيق نشاطات التطور الاقتصادي وكذا رفع مستوى المعيشة¹. وكذا الاستخدام الأمثل للقوى الفاعلة والإستقرار الاقتصادي والنقدي.

ومن هذه الأهداف تطبق من قبل الجماعات الثلاث الإتحاد (الجماعة الأوروبية للفحم والحديد، الجماعة الاقتصادية الأوروبية، والجماعة الأوروبية للطاقة الذرية)، وإذا كانت الوحدة الاقتصادية هي الخطوة الأولى فإنها ليست النهائية في حد ذاتها بل الأولى في طريق الإتحاد.

¹ شهاب مفيد، المنظمات الإقليمية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط1، 1987م، ص 412.

بالإضافة إلى سعي دول أخرى في وسط وشرق القارة الأوروبية للانضمام لعضوية الاتحاد الأوروبي، وفي نفس الوقت يسعى هذا الاتحاد لإقامة مشاركة في اتجاه شرق وجنوب شرق البحر المتوسط.

الفرع الثاني: منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية NAFTA

تشمل الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك، وتضم تجمعا سكانيا يزيد عن 400 مليون نسمة، وتسهم في إنتاج 32% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، ونحو 19% من إجمالي الصادرات السلعية العالمية ونحو 22% من إجمالي صادرات الخدمات العالمية¹. وهي معاهدة لإنشاء منطقة تجارية حرة ما بين الدول السالفة الذكر وقعت إتفاقية التبادل الحر في أمريكا الشمالية في ديسمبر 1992م، وأصبحت سارية المفعول في جانفي 1994م²، تهدف إلى إزالة العوائق التجارية وتنمية المنافسة وزيادة فرص الاستثمار وتوفير حماية لحقوق الملكية الفكرية ووضع الإجراءات لحل المنازعات.

ولقد إتفق أعضاءها على إعداد مشروع خاص بالتجارة الإلكترونية للدول الأطراف، وعملت مجموعات الخبراء على كافة مسائل التجارة الإلكترونية مركزة جهودها على الإستثمار المشترك في هذه الميادين والإطار القانوني الموحد للدول الأعضاء، ومناقشة

¹ أحمد السيد النجار، المرجع نفسه، ص 75.

² محمد مجذوب، التنظيم الدولي، النظرية العامة والمنظمات الدولية والإقليمية، الدار الجامعية للطباعة النشر، 1998م، ص 380.

وثيقة البرنامج النهائي للتجارة الإلكترونية أواخر عام 1999م، وقد جرى أيضا تقسيم تنفيذ الخطط والتوصيات في نهاية عام 2000م، وتم تكليف عدد من المهام التنفيذية للجان ومجالي المنظمة لتنفيذها في عام 2001م، وإلغاء القيود الإدارية مثل رخص الواردات.

- إلغاء الحواجز الجمركية وتحرير التجارة وزيادة الإستثمارات بصورة تؤدي إلى زيادة حجم التجارة الدولية للدول الأعضاء مع العالم الخارجي¹.

- زيادة قوة التفاوض مع دول التكتل وزيادة التعامل مع التكتلات الاقتصادية العملاقة خاصة الإتحاد الأوروبي.

- إنشاء لجنة مكونة من أعضاء ينتمون للبلدان الثلاثة مهمتها تسوية الخلافات التي قد تنشأ بين البلدان الأعضاء.

الفرع الثالث: مجموعة الآسيان ASIAN

تسهم بنحو 6.5% من الصادرات السلعية العالمية، وحوالي 4.5% من إجمالي صادرات الخدمات العالمية. باعتبارها منظمة حكومية دولية إقليمية تضم عشر دول من جنوب شرق آسيا للدفاع عن القومية الآسيوية والتعاون الحكومي الدولي والتسهيل التكامل الإقتصادي بين أعضائها والدول الآسيوية الأخرى وعلى الصعيد العالمي الآخر تأسست في

¹ آسيا الوافي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار المنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2006م-2007م، ص 50-51.

08 أوت 1967م، ومن أهم أهدافها الرئيسية تسريع النمو الإقتصادي والتقدم الاجتماعي بين أعضائها، حماية الإستقرار الإقليمي وتوفير آلية للدول الأعضاء لحل الخلافات بطريقة سلمية وتعم الآسيان مراقبا رسميا للأمم المتحدة فضلا عن كونها شريكا عالميا نشطا، كما تحافظ على شبكة عالمية من التحالفات وتشارك في العديد من الشؤون الدولية¹.

الفرع الرابع: منظمة التعاون الدولية الآسيوية APEC

تأسست منظمة التعاون الإقتصادي لآسيا سنة 1989م، بدعوة من أستراليا، حيث انعقد إجتماع في كانبير بأستراليا، تم فيه الإتفاق على تكوين (الآبيك) لتكون نقطة إلتقاء بين إقتصادات آسيا والمحيط الهادي، وإتفاق على سياسة الإنفتاح وتحرير الإقتصاد في البلدان الأعضاء بدفع النمو الإقتصادي المتزايد للدول المطلة على المحيط الهادي، وظهور تكتلات إقتصادية أخرى في العالم مثل الإتحاد الأوروبي والنافتا كان أعضاء المنظمة سنة 1989م يبلغ 12 عضو، أما في سنة 1994م أصبح 15 عضو، وفي التجمع الذي عقد في مدينة أوساكا وضعت أهداف هذا التكتل لضرورة تحرير التجارة الدولية بين الدول الأعضاء وتحرير الإستثمار وزيادة تنقل رأس المال، والتعامل المشترك في المجال التكنولوجي، وتدريب الأفراد والعمالة، وفي سنة 1997م أصبح عدد الأعضاء في المنظمة 18 عضو،

¹ محمود أحمد، إبراهيم، التحولات الإستراتيجية والتكالبات، الصراع والأمن في جنوب شرق آسيا، السياسة الدولية، العدد 118، أكتوبر 1994م، ص 216.

بالإضافة إلى ثلاث دول ملاحظين كأعضاء جدد وتتخذ الأبيك من سنغافورة مقرا لها، وعملت جهدها لإيجاد جسور تفاهم بين الإقتصاديات الآسيوية الناشطة بهدف مجابهة التكتلات الإقتصادية التي كانت تتشكل حول العالم.

ومن أهدافها نذكر¹: الحفاظ على مستوى نمو المنطقة والمساهمة في النمو العالمي، إيجاد آلية وسياسة محدودة للأرباح الناتجة عن نمو العلاقات المتبادلة بين إقتصادات المنظمة من حيث البضائع الفائضة من خدمات ورأس المال، دعم التجارة متعددة الأطراف، إقتصار المواقع على حركة رأس المال والبضائع بين إقتصادات الأعضاء.

ونشير أن المنظمة ليست تكتلا إقتصاديا في حد ذاتها، فليست لها قرارات ملزمة وإتفاقيات رسمية بين أعضائها وتناقش في اجتماعاتها سياسات وتتخذ إجراءات للعمل على تطوير وتحرير الإقتصاد، وإجراءات بالموافقة، لكنها ليست ملزمة رسميا للأعضاء²، وتقترب فكرة هذا التجمع الذي هو منتدى إقتصادي يتم التشاور فيه حول مسائل التجارة الدولية وتنسق السياسات الإقتصادية الكلية بدون إلزام مقنن مسبق بينها وكرد فعل مباشر لمشروع أوروبا الموحدة، برز إتجاه تحويل هذا المنتدى إلى نوع من التجمع الإقتصادي بدعوة من رئيس الوزراء الأسترالي، وتم بحث أسس هذا المنتدى في أوت 1991م.

¹ محمود أحمد، إبراهيم، المرجع السابق، ص 220.

² مداني لخضر، تطور سياسة التعريفية الجمركية في ظل النظام التجاري متعددة الأطراف والتكتلات الإقتصادية الإقليمية، ماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2005م-2006م، ص 113.

وفي الجلسة الوزارية الحادية عشر التي عقدتها المنظمة فيلندا الجديدة في يوم 9-10 سبتمبر 1999م، اعتمد جميع الأعضاء المشاركين فكرة التنمية والتجارة داخل الدول الأعضاء في المنظمة حيث كان الهدف الأساسي، هو اعتماد التجارة الإلكترونية من خلال الاعتراف بتجارة من نوع لا يعتمد فيها على الأوراق كوسيلة واحدة لحمل البيانات والمعلومات في الدول الصناعية والدول النامية من خلال تحرير خدمات الإتصال، والبنية الأساسية والإهتمام بدور القطاع الخاص، وتشجيع القطاع المدني على توفير النظم المناسبة على سير عمل التجارة الإلكترونية وكذا الإهتمام بمسألة حماية المستهلك الإلكتروني، إعداد هيكل وخطة على مستوى المنظمة تجعل التجارة الإلكترونية في متناول جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتماد القانون النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية.

وبينما تقوم منطقة "النافتا"¹ على أساسي تحرير التجارة فيما بينها بهدف خلق سوق موحدة واسعة، وباتجاه تحرير نسبي في حركة السلع والخدمات والأشخاص لغرض إقامة منطقة حرة فيما بينها، نجد أن الاتحاد الأوروبي قام أولاً على أساسي سوق مشترك تتمتع بحرية حركة السلع والخدمات والأشخاص، والتوجه نحو توحيد السياسات الاقتصادية المحلية والمؤسسات المالية والنقدية المركزية وخلق عملة أوروبية موحدة تحل محل العملات الوطنية الأخرى بهدف إقامة اتحاد نقدي واقتصادي كامل.

¹ سمير عبد العزيز، التكتلات الاقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية 2001م، ص 17 وما بعدها.

وهناك تجمعات أخرى مثل الكوميسا COMESA، ومجموعة الخمس عشر، واتحاد دول المغاربة العربي، ومجلس التعاون الخليجي العربي.

ويبرز في الوقت المعاصر اتجاه جديد فيه البلدان المتقدمة والنامية-على حد سواء- الدخول في ترتيبات تجارية حرة فيما بينها. ويمكن القول بأن وضع الدول التي لا تنتمي إلى كتل أو تجمع، أضعف من تلك الدول التي تنتمي إلى أي كتل أو تجمع ما.

وتكمن الحوافز الاقتصادية الرئيسية- التي تدفع بالدول نحو الدخول في ترتيبات تكتلية- في تحقق مكاسب اقتصادية تحصل عليها تلك الدول¹.

وتمثل أهم تلك المكاسب في تحقيق معدلات نمو اقتصادي مرتفعة ناتجة عن تنام في الإنتاج وعن التخصص وتقسيم العمل. وهذا ما يستند إلى الميزات النسبية التي تتمتع بها الدول الأعضاء في التكتل، وعن استغلال أفضل لوفورات الأزمات المالية ودور القطاع المصرفي الحجم وتحسن في شروط التجارة، أو معدلات التبادل المتزايدة بين المشاريع في داخل المجموعة. بالإضافة إلى التغيرات الإيجابية التي قد يولدها التكتل من ناحية كميات أو نوعيات المدخلات من العوامل، مثل تزايد التدفقات الرأسمالية والتطور التكنولوجي.

¹Bjorn Hettne,OsvaldoSunkel, 'The new Regionalism And the Future Of security and Devlopment' (London : Macmillan',(London : Macmillan press Ltd), 2000,P29.

وتعد الوحدة الاقتصادية الأوروبية وما نتج عنها من العملة النقدية الموحدة (اليورو)، أهم تكتل إقتصادي وأكثرها تأثير على النظام الإقتصادي والنقدي على المستوى الدولي في الوقت المعاصر. فلقد بدأت الدول الأوروبية في التفكير بشأن قيام وحدة إقتصادية ونقدية بعد الحرب العالمية الثانية¹.

وكانت البدياية هي توقيع اتفاقية تأسيس اتحاد الدفع الأوروبي "EPU" الذي يهتم بتنظيم التجارة بين الأطراف، ويتم بمقتضاه تسوية الدائنية والمديونية بين الدول الأعضاء دون الإلتجاء إلى المدخرات الأجنبية، ثم تلي ذلك قيام السوق الأوروبية المشتركة. وفي عام 1957 تم توقيع معاهدة تهدف لإلغاء كل الحصص الكمية والرسوم الجمركية والعوائق التجارية الأخرى بين الدول الأعضاء، وإلى فرض تعريفية خارجية على الواردات، وذلك لتحرير تجارة السوق فيما يتعلق بالسلع والخدمات وحركة العمالة ورأس المال عبر حدود الدول الأعضاء دون حواجز أو قيود.

فقد تضمنت هذه الإتفاقية إلغاء بنود التمييز الخاص بالعمالة فيما يتعلق بظروف الجنسية والأجر وشروط العمل، وقد دعت الإتفاقية إلى إزالة الحواجز المتعلقة بالقطاع الخاص، وتقديم الخدمات والتسهيلات في الدول الأعضاء إنطلاقاً من مبدأ حرية تقديم الخدمات عبر

¹ David A.Dyker, Adison Wesley, 'The European Economy', (London : Longman), 1999, 2nd, ed, p.139.

حدود دول المجموعات الأوروبية التي تعد جزءا متما لحرية حركة السلع والخدمات¹، كما سعت المجموعة الأزمات المالية ودور القطاع المصرفي الأوروبية إلى إنشاء النظام النقدي الأوروبي.

في عام 1985 تجسدت فكرة الوحدة النقدية الأوروبية، ومرت بعدد من المراحل انتهت بإصدار العملة الأوروبية الموحدة "اليورو" في بداية عام 2002م.

نستخلص من عرضنا السابق للاتحادات الإقليمية ، أن تلك الاتحادات والتنظيمات تزيد من تحركات الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك من خلال ما يعرف بالشركات متعددة الجنسيات داخل المنطقة الموحدة وكل من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر يكمل بعضهما البعض حيث يمكن إنتاج نفس المنتج أكثر من دولة من دول الأعضاء في الاتحاد وتجميعها بعد ذلك في دولة أخرى عضو، وذلك للاستفادة من المميزات النسبية للدول الأعضاء وكل ذلك يساهم في نمو كل من التجارة والاستثمار وبعد ذلك يتم التصدير داخل الاتحاد أو خارجه (هالند، ووتون 1998) ووفقا لتقرير الاستثمار في العام 1998 أن معظم الاتحادات الإقليمية التي تم إنشاءها مثل النافتا والاتحاد الأوروبي تركت أثرا عظيما

¹Effros Robert C, 'Maastricht Treaty, Independence of Central Bank, And Implementing legislation, Frameworks For Monetary Stability, (Washington : I.M.F.), 1994, pp 280-281.

على عوامل جذب الاستثمار المباشر، خاصة خلق مناخ اقتصادي وسياسي مواتي لهذا النوع من الاستثمار.

وباعتبار الشركات المتعددة الجنسية كيانات اقتصادية عملاقة ذات الأنشطة الاستثمارية الواسعة التي تحققها دوليا، تحاول تعزيز قدراتها التنافسية للسوق لذلك تقوم بإبرام إتفاقية تعاون مع بعض منافسيها الدوليين لتحقيق مصالح مشتركة في إطار ما يعرف بإسم التحالفات الاستراتيجية التي يمكن تعريفها بأنها "التحالف الذي يتحقق بين وحدتين على الأقل التي تقرر العمل سويا في مشروع مشترك". وقد تكون هذه التحالفات الاستراتيجية تحالفات تكنولوجية أو تسويقية أو إنتاجية مثلا التحالف بين مؤسسة TOYOTA اليابانية ومؤسسة GENERAL MOTORS الأمريكية لإقامة مشروع مشتركا لصناعة 200 ألف سيارة، وبذلك تستفيد الشركة الأمريكية من الخبرة اليابانية في صناعة السيارات في حين تستفيد اليابان من فرصة اقتحام السوق الأمريكية، وتزامن إبرام هذا التحالف في وقت تزايدت فيه القيود المفروضة على الواردات الأمريكية من السيارات اليابانية¹. ضف إلى ذلك التحالف الاستراتيجي في مجال البحوث - التطوير والمتعلق ببحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات بين شركات أوروبية وهي BULL الفرنسية و SIEMENS الألمانية و TCL البريطانية.

¹ غول فرحات، التحالفات الإستراتيجية العالمية، أداة للتنافس في القرن 21، مجلة العلوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 23، المجلد 3، جامعة الجزائر 03، 2011م، ص 47.

بالنسبة لإستراتيجية الاندماج والاستحواذ الذي يعني اتفاق شركتين أو أكثر على تكوين شركة جديدة، أما الاستحواذ فيعني شراء شركة أخرى تدار بأسلوب جديد أو تذوب في الشركة المشتري، يتم ذلك بغرض التوسع في الإنتاج أو التسويق، أو بغرض جمع أكثر من عمليتين متتاليتين في الإنتاج والتسويق كما يحقق لدمج العمليات المزايا التالية (توسيع نطاق التغطية الجغرافية، توسيع نطاق نشاطات وفرص خفض التكاليف، سد الثغرات في الموارد والتقنية واكتساب مهارات تقنية أخرى، قدرا هائلا من الموارد الاستثمارية في مجال البحوث والتطوير)، ومن أهم الاندماجات إندماج شركة TWA في شركة AMERICAN AIRLINES.

المطلب الثاني: تزايد دور الاستثمار الأجنبي

يعتبر الإستثمار بوجه عام في نظر الإقتصاديين هادف لتكوين رأس المال أو الزيادة في ذلك رأس المال.

أما رجل القانون فينظر في كفاءات تنظيم تلك العملية إلا أنه من العسير البحث عن تعريف للاستثمار بفصل العناصر الاقتصادية والعناصر القانونية¹.

¹PATRICK JUILLARD ?definition de l'investissement, in ; A.F.D.I.1986. pp.626-635.

فيما يخص الاتفاقيات الدولية¹ الشاملة منها والجهوية والثنائية فلم تعط تعريفات للاستثمار، ومن بين الاتفاقيات الدولية الشاملة اتفاقية واشنطن في 18/03/1965 التي أنشئت المركز الدولي لحل منازعات الاستثمار في 18/03/1965 التي أنشئت المركز الدولي لحل منازعات الاستثمار « CIRDI » هذه الأخيرة لم تعط تعريفا للاستثمار وتركت ذلك لمحاكم التحكيم كي تحدده حسب الحالات.

وما دام الاستثمار دوليا يجب أن نشير إلى مفهوم الدولية² التي تعني تحول رأس المال من بلد إلى آخر في العلاقات بين الشمال والجنوب تحول الرساميل من البلاد المصنعة إلى البلاد النامية.

وقد عرفت اللجنة التي شكلها اتحاد القانون الدولي الاستثمار الدولي بأنه: "تحرركات رؤوس الأموال من البلد المستثمر نحو البلد المستفيد بغير تنظيم مباشر".³

¹ أنظر تقرير لجنة الإستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية التابعة للأمم المتحدة المؤرخ في 26/03/1999، ص 11 وكذلك اتفاقيات الإستثمار الدولية: التعريف والمدى ص 02.

<http://www.doc.abhato.netma/img/pdf/socinvz.pdf>.

²Minique carreau ;Patrickjuillard ; droit international économique ;op ;cit p.400

وكذلك اتفاقيات الإستثمار الدولية: التعريف والمدى ص 02

<http://www.doc.abhato.netma/img/pdf/socinvz.pdf>.

³ حازم حسن جمعة، المشروعات الدولية العامة وقواعد حمايتها في القانون الدولي، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، 1980م، ص 158.

في حين يرى اتجاه آخر من الفقه¹ أنه يقدر تعلق الأمر بنشاط الشركات المتعددة الجنسية فهذا الاتجاه يعرف الاستثمار الدولي بأنه: "كل انتقال لجزء من أموال الشركة الأم أو خبراتها التكنولوجية عبر الحدود الدولية للمساهمة في الاستغلال الاقتصادي لمشروع معين بهدف تحقيق الربح".

ويرى جانب من الفقه² أن الانتقال المذكور "جزء من أموال" "الشركة الأم" يجب أن لا يكون عشوائيا، وإنما ينبغي أن يخضع لقواعد تنظيمية من الناحية القانونية بصورة تحقق أكبر فائدة ممكنة للدولة المضيفة ودون أن يؤدي إلى الإضرار باقتصادها الوطني، وبعبارة أخرى إن استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في بلد ما أو نقل الخبرة التكنولوجية للعمل في منطقة ما يجب أن يخضع إما إلى القوانين الخاصة بالاستثمار الأجنبي والتي تصدرها الدول المستثمر فيها تلك الأموال أو الخبرة تماشيا مع خطط التنمية الاقتصادية في الدولة تقاديا للإضرار باقتصادها الوطني أو قواعد المعاهدات الثنائية منها والمتعمدة الأطراف بحيث تتضح فيها رغبة وإرادة تلك الدول بقبول ذلك الاستثمار في حدود معينة ودونما الإضرار بمصالحها الوطنية³.

¹ دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية، مرجع سابق ذكره، ص 187.

² عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، الجزء الخامس، المكتب العربي الحديث، 1988م، ص 23.

³ أنظر، اتفاقيات الاستثمار الدولية، التعريف والمدى، ص 02

الفرع الأول: صور استثمارات الشركات متعددة الجنسية

تنقسم الإستثمارات التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسية إلى استثمارات مباشرة وأخرى غير مباشرة¹ وتلعب الضمانات والمزايا التي تقرها الدولة المضيفة للشركة المتعددة الجنسية أهمية كبيرة في تحديد شكل الإستثمار الذي تضطلع به.

وقد تجمع الشركة المتعددة الجنسية بين أسلوب الإستثمار المباشر وغير المباشر كان تقوم بإنشاء شركة وليدة لها في الدولة المضيفة وتبرم معها في الوقت نفسه عقوداً لنقل التكنولوجيا أو لتقديم المعونة الفنية².

كما تجدر الإشارة إلى أن اختيار الشركة المتعددة الجنسية لإحدى صور الإستثمار يتوقف على عوامل عدة منها³:

- مناخ الإستثمار القانوني والسياسي والإقتصادي والثقافي في الدولة المضيفة.

<http://www.doc.abhato.netma/img/pdf/socinvz.pdf>.

¹ خليل حسن خليل، دور رؤوس الأموال الأجنبية في تنمية الإقتصاديات المختلفة، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، 1960، ص 81 وما بعدها، وكذلك عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الإستثمار الدولي، ج5، المكتب العربي الحديث 1988م، ص 23.

² أنظر، دريد محمود علي، مرجع سابق ذكره، ص 191.

³ دريد محمد علي، المرجع نفسه.

- مدى ربيعة السوق.
- متطلبات الإستثمار في ضوء قدرة الشركة المالية والفنية والإدارية والبشرية.
- الخبرة السابقة للشركة في الأسواق الأجنبية.
- عدد الأسواق التي تخدمها الشركة أو تتواجد فيها بشكل مباشر أو غير مباشر.
- الضغوط التي تمارسها الدولة الأم على الشركة إضافة إلى درجة المنافسة في السوق المحلي.

- مدى أهمية تحكم الشركة في إدارة شركاتها الوليدة في الدولة المضيفة.
- وعليه سنتطرق فيما يلي للإستثمارات المباشرة والإستثمارات غير المباشرة للشركات المتعددة الجنسية وبيان أهم الفوارق بينهما ومنافع الدول النامية من هذه الإستثمارات.

أولاً: الإستثمارات المباشرة

يكمن معيار التمييز بين ما هو مباشر وما هو غير مباشر من الإستثمار في مسألة التحكم الفعلي (المراقبة الفعلية) "Contrôle effectif" في الشركة، وعليه إذا كان الشخص المستثمر متحكماً في الشركة فهو يعد مستثمراً مباشراً أما إذا لم يكن فهو غير مباشر¹، أي

¹ محمد صبحي الأتربي، مدخل إلى دراسة الشركات الإحتكارية متعددة الجنسيات، دار الثورة للصحافة والنشر، بغداد، 1988م، ص 95.

أنه للتمييز بين الإستثمار المباشر وغير المباشر نستند إلى معيار قوامه مدى سيطرة المستثمر على المشروع، أي مدى قدرته على توجيه المشروع والإشتراك في إدارته بطريقة فعالة، فإذا استهدفت الشركة الأم السيطرة على الشركة الوليدة أو المشاركة في إدارتها فإن الإستثمار يكون عندئذ استثمار مباشرا إذ ينشئ علاقة اقتصادية دائمة بين الشركة الأم والشركة الوليدة، أما إذا انتقت نية الشركة الأم في السيطرة على الشركة الوليدة فإن استثمارها يوصف بأنه استثمار غير مباشر كان تشتري الشركة الأم نسبة محدودة من أسهم الشركة الوليدة بقصد المضاربة أو تقوم بتقديم المعونة الفنية لها¹.

وقد تناولت محكمة لاهاي مفهوم التحكم قائلة بأنه "مفهوم اقتصادي بشكل رئيسي ، بهدف التأثير الغالب على توجيه الأعمال" والمراقبة تتمثل في اختيار سياسة المشروع والنظر فيما إذا كانت القرارات المتخذة في الشركة متفقة مع تلك السياسة من ثمة يمكن للمتحكم في المشروع أن يطالب بتماشي تلك القرارات مع سياسة الشركة إذا كانت متعارضة معها².

¹ حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، المستقبل العربي، 1987، ص 211 و 215، ومن أمثلة المعونة الفنية: تراخيص الإنتاج أو التصنيع أو استخدام العلامات التجارية ويقصد بترخيص الإنتاج أو التصنيع اتفاق أو عقد بمقتضاه تقوم الشركة المتعددة الجنسية بالتصريح لإحدى المشروعات الوطنية في الدولة المضيفة سواء كان مشروعاً عاماً أو خاصاً لإستخدام براءة الإختراع أو الخبرة الفنية أو نتائج الأبحاث الإدارية والهندسية بمقابل عائد مالي معين، لنظر عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق ذكره، ص 40.

² محمد صبحي الأتربي، مدخل إلى دراسة الشركات الإحتكارية متعددة الجنسية، مرجع سابق ذكره، ص 95.

وأهمية التحكم أو المراقبة تبدو كبيرة في علاقة الشركة المتعددة الجنسية مع فروعها حيث يعتبر "Patricio merci" التحكم كالمبدأ الموحدة لمجموع الشركة ووسيلة ضمان تنفيذ القرارات المركزية من طرف الأجهزة أو الفروع المختلفة¹.

وتظهر المراقبة في صور متعددة منها المتعلقة بوضع قانوني مثالها ما يترتب عن قانون الشركات ومن أمثلتها المساهمة في رأس مال الشركة ومن صورها أيضا المراقبة الواقعية التي تترتب عن ارتباط الشركة ماليا أو ارتباط تنظيم إنتاجها بالجهة التي تقدم أموالا أو تشرف على عملية الإنتاج بحث تصبح هذه الجهة هي المتحكمة في المشروع واقعيًا².

تفضل الشركة المتعددة الجنسية عادة أسلوب الإستثمار المباشر لما يوفره من ملكيتها وسيطرتها على إدارة المشروع الذي تقوم باستغلاله ومن ثم خضوعه إلى الخطة الاقتصادية التي تضعها خاصة إذا ما تعلق الأمر باستثمار الثروات الطبيعية كالبتروول أو المعادن، أو إذا كانت نفقات هذا الإستثمار قليلة بسبب انخفاض أجور اليد العاملة، أو قلة الضرائب أو الرسوم الجمركية أو بسبب وجود منشآت سابقة للشركة في الدولة المضيفة يمكن استعمالها كالبنىات والمستودعات.

¹ محسن شفيق ، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1998م، ص 35.

² عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005م، ص 132.

وقد تلجأ الشركة المتعددة الجنسيات إلى أسلوب الإستثمار المباشر بإيعاز من الدولة الأم التي تريد أن تتسرب من وراءها إلى السيطرة الإقتصادية أو السياسية على الدولة المضيفة¹ يرى بعض الفقه أن الإستثمار المباشر يحث للدول النامية عدة مزايا ويبررون موقفهم من خلال المبررات التالية²:

- وجود هذه الشركات في دول العالم الثالث يعمل على تسهيل حركة رؤوس الأموال وهذا ما يؤدي إلى استثمارها في قطاعات إنتاجية لا تستطيع الدول المضيفة القيام بها، كما أن هذا الإستثمار قد يؤدي إلى وجود شركات مختلطة مع القطاع العام والقطاع الخاص أو القيام بالمساهمة في عملية الخصخصة التي تقوم بها الكثير من الدول النامية وهذا بطبيعة الحال سيؤدي إلى تقليص فجوة التمويل المحلية الناتجة عن انخفاض المدخرات المحلية.
- إن استثمار المباشر قد يؤدي إلى توفير مناصب الشغل في هذه الدول وهذا ما يساعد على التخفيف من شبح البطالة.

¹ محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والإقتصاد للبحوث القانونية والإقتصادية، مارس 1977م،

² محفوظ جبار، العولمة المالية وانعكاسها على الدول المختلفة، فعاليات الملتقى الدولي "الجزائر والعولمة" جامعة منتوري قسنطينة، قسم علم الاجتماع، نوفمبر 1999م، ص 457-458.

- إن تنقل هذه الشركات والمنافسة بينهما على استقطاب اليد العاملة المؤهلة بأجور منخفضة يمكن أن يؤدي إلى زيادة رفع مستويات الأجور نظرا لزيادة الطلب على اليد العاملة المتخصصة.

- المبرر الآخر هو محل اختلاف بين الإقتصاديين وهو دور هذه الشركات في نقل التكنولوجيا لدول العالم الثالث وهذا نظرا لما لها من قدرة على التحكم في التكنولوجيا العالية التي تعجز الدول النامية عن مسايرتها نظرا لما تتطلبه من موارد مالية ضخمة ومهارات وتقنيات مختصة¹.

- كما أن الإستثمار المباشر من الممكن أن يؤدي إلى زيادة الموارد المالية بالعملية الصعبة وهذا عند القيام بإنشاء مشاريع جديدة تقوم هذه الشركات باستيراد الآلات والمعدات الإنتاجية من الخارج بدل من الدولة المضيفة وهذا ما يسمح للدول النامية باستعمال مواردها القليلة للحصول على سلع استهلاكية إضافية واستعمالها في استثمارات ضرورية.

¹ أنطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، تشرين الثاني، 1982م، عالم المعرفة، ص 103-105.

- من المبررات الأخرى لإستثمار¹ هذه الشركات هو أن الدول النامية تعاني من ضعف قوة التصدير نظرا لعدم تحكمها في التكنولوجيا وضعف قدرتها الإنتاجية.

- قيام هذه الشركات بإنتاج منتجات محل الواردات التي تستورد من الخارج وهذا ما يؤدي إلى زيادة مواردها المالية القليلة في نشاطات أخرى كما من الممكن أن تؤدي هذه العملية إلى تصدير فائض من المنتج إلى أسواق أخرى وبهذا يمكن تحسين ميزان المدفوعات والتخفيض من الخلل في الميزان التجاري.

- كما أن الإستثمار الأجنبي من الممكن أن يؤثر في النشاط الإقتصادي الوطني وهذا عن طريق استخدام الموارد المحلية، وبإمكانها أيضا توفير بعض المستلزمات والموارد اللازمة لإنتاج في قطاعات أخرى كانت تستورد في السابق كما أن هذه المشاريع تساهم في توسيع النشاط الإقتصادي.

- من الممكن أن تؤدي هذه الإستثمارات الأجنبية إلى زيادة إيرادات الدولة في شكل رسوم وضرائب تفرض على هذه المشاريع عند إقامتها أو على نشاطها.

عند القيام بعملية الإنتاج أو التسويق والتصدير وهذا ما يساعد على التخفيف من عجز ميزانية الدولة النامية.

¹ حسان خضر، الإستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004، ص 144.

إن وجود ظروف المنافسة تسمح بتطوير روح المبادرة والخبرة وهذا بتوفير نسبة استثمارية مناسبة تؤدي إلى تشجيع القطاع الخاص المحلي والمستثمرين الأجانب على توسيع نشاطاتهم في الدول النامية¹.

- قد يؤدي الإستثمار الأجنبي إلى تخفيف من حدة التضخم الذي تعاني منه الدول النامية وهذا بتوفير السلع والخدمات المنتجة وطني وبأسعار معقولة التي كانت في السابق غير متوفرة وتستورد بأسعار مرتفعة.

- إن هذه الإستثمارات يمكن أن تؤدي إلى رفاهية المجتمع وهذا نظرا لما توفره من مناصب شغل وزيادة الإنتاج والمداخيل التي تساعد على زيادة الإستهلاك.

وأهم ما يمكن ملاحظته من خلال ما سبق أن الإستثمارات المباشرة أفضل من الإستثمارات في المحفظة المالية وهذا لتفادي الأزمات المالية التي تحدث في الإقتصاد العالمي².

¹ حسان خضر، الإستثمار الأجنبي المباشر، المرجع السابق، ص 146.

² محمد الأطرش، تحديات الإتجاه نحو العولمة الإقتصادية، المستقبل العربي، العدد 10، 22/ 2000، ص 7.

ثانياً: الإستثمارات غير المباشرة

يكون الإستثمار غير المباشر في شكل قروض أو اكتتاب عن طريق السندات ذات الفوائد الثابتة أو الأسهم دون التحكم في المشاريع الإستثمارية وذلك ما يدعى باستثمار الحافظات ¹investissement de portefeuilles.

1- القروض: وتقدم للدول لمساعدتها على اقتناء السلع والخدمات أو تقدم على شكل تسهيلات مصرفية لتغطية العجز في النقد الأجنبي وهي إذن من عناصر تمويل عجز ميزان المدفوعات الترتب على بعض الدول من الإستيراد المتزايد من الخارج كالمحروقات مثلاً أو مواد نصف المصنعة المستخدمة في الصناعات المحلية ومنها الإقتراضات الدولية التي يحولها المقترض إلى عملات محلية لتغطية أعباء التسيير.

2- الإكتتاب في السندات والأسهم: قد تصدر الدولة المستوردة للرسمي سندات ذات قيم وأسعار فائدة محددة يحصل المكتتب بموجبها على فائدة سنوية وعلى قيمة السند عند حلول أجل الإستحقاق².

¹ محمد صبحي الأتربي، مدخل إلى دراسة الشركات الإحتكارية، مرجع سابق ذكره، ص 96.

² عبد الواحد محمد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الإقتصادية، القاهرة، عالم الكتب، بدون سنة طبع، ص 108.

وقد تطرح الدولة أسهما للشركات أو المشاريع التي تود إنشاءها يكتتب فيها الأجانب الذين يحصلون على عوائد تترتب عن الإكتتاب.

ولا تلجأ الشركة المتعددة الجنسية إلى أسلوب الإستثمار غير المباشر إلا في حالات قليلة فقد لا يجيز قانون الدولة المضيفة الإستثمار الدولي المباشر ولا يكون أمام الشركة من سبيل لدخول أسواق هذه الدولة سوى الإستثمار غير المباشر رغم تفضيلها للإستثمار المباشر.

وقد تكون الظروف السياسية والإقتصادية في الدولة المضيفة غير مستقرة ولا تشجع على المخاطرة بنقل رؤوس الأموال إليها، وقد يكون حجم السوق في الدولة المضيفة صغيرا وتكاليف النقل مرتفعة مقارنة بثمن السلع أو صغر حجم الشركة أو انخفاض قدرتها المالية والإدارية والتسويقية اللازمة للإستثمار الدولي المباشر وقد تكون درجة كفاءة الشركة عالية في مجالات البحوث والإختراعات بالمقارنة بالقدرات المالية والإدارية لها¹.

وأحيانا تلجأ الشركة المتعددة الجنسية إلى أسلوب الإستثمار المباشر في الدولة المضيفة للتعرف على مدى ربحية السوق المرتقب واستقراره فإذا ما تأكدت من ذلك لجأت إلى أسلوب الإستثمار المباشر، وتشير دراسة أجريت على إحدى وأربعين شركة متعددة الجنسية بريطانية المنشأ إلى أن سبع شركات فقط دخلت أسواق الدول المضيفة عن طريق

¹ عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق ذكره، ص 164-165.

الإستثمار المباشر أما بقية الشركات فقد تدرجت من الإستثمار غير المباشر وانتهت بالإستثمار المباشر وكانت هذه المجموعة الأخيرة أكثر نجاحا وربحا من المجموعة الأولى¹.

الفرع الثاني: مجالات استثمارات الشركات المتعددة الجنسية

غير أنه وقبل الحديث عن مجالات الإستثمارات الدولية للشركات المتعددة الجنسية ينبغي الإشارة إلى جملة من الخصائص التي تنفد بها هاته الشركات عن الشركات الأخرى² والتي تكسب هذه الأخيرة الريادة في مختلف مجالات الإستثمار وتجعل منها قوة اقتصادية ومالية عالمية تتسابق الدل على تقديم المزايا والحوافز لإستقطابها.

حيث تتميز الشركات المتعددة الجنسية بأنها شركات ضخمة ويمكن الإستدلال على ضخامة حجمها من خلال حجم مبيعاتها السنوية، يضاف إلى ذلك كونها تمارس نشاطها في دول متعددة وتوفر الكثير من مناصب الشغل³.

كما تتميز هذه الشركات بتفوقها التكنولوجي والطابع الإحتكاري حيث تعمل معظم الشركات المتعددة الجنسية في إطار سوق "احتكار القلة"¹ حيث يخضع السوق لسيطرة عدد

¹ وهي الدراسة التي أجراها نيو بولد، نقلا عند عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق ذكره، ص 163.

² إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام إقتصادي عالمي جديد، الهيئة المصرية للكتاب، ص 113 و 115، سمير كرم، الشركات المتعددة الجنسية، معهد الإنماء العربي، لبنان، بدون سنة طبع، ص 39-46، وكذلك محسن شفيق، مرجع سابق ذكره، ص 225.

³ أنظر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الإستثمار العالمي لسنة 2002، مرجع سابق ذكره، ص 3.

قليل من الشركات الكبرى مما يساعد أيضا في إضفاء الطابع الاحتكاري على نشاط هذه الشركات هو تفوقها في مجال المعرفة والتكنولوجية إذ أن ضخامة هذه الشركات وأرباحها المحققة من أنشطتها المختلفة قد وفر لها الموارد المالية اللازمة للقيام بالبحوث العلمية ومن ثم استخدام أحدث الأساليب التكنولوجية في الإنتاج.

ولما كانت الشركات المتعددة الجنسية تحتكر التكنولوجية الحديثة والوسائل الفنية فإنها تضطلع بدور كبير في عملية نقل التكنولوجية إلى الدول المختلفة²

كما تخضع الشركة المتعددة الجنسية لسيطرة مركزية موحدة³ تمارسها الشركة الأم التي تتولى تحديد المواقع التي توجه إليها الإستثمارات الجديدة، وأسواق التصدير وبرامج الأبحاث وأسعار المنتجات المختلفة التي تنتجها الشركة وكل ما ترى الشركة الأم ضرورة إلزام وليدتها به، ويلاحظ أن مركزية الإدارة في الشركة المتعددة الجنسية ضرورة تفرضها وتحتمها وحدة الإستراتيجية الإنتاجية الدولية التي تعمل هذه الشركات في إطارها، إذ أن الشركات الوليدة لا تعدو أن تكون وحدات يكمل بعضها البعض من الناحية الاقتصادية ومما يساعد على مركزية الإدارة في الشركة المتعددة الجنسية وسائل الإتصال المتطورة التي تكفل للشركة الأم الإحاطة بسرعة ودقة متناهية بكافة المعلومات المتعلقة بشركاتها الوليدة.

¹ دريد محمود علي، مرجع سابق ذكره، ص 43.

² سمير كرم، الشركات المتعددة الجنسية، معهد الإنماء العربي، لبنان، ص 44.

³ إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام إقتصادي عالمي، الهيئة المصرية للكتاب، ص 41.

إن هذه الخصائص أتاحت للشركات المتعددة الجنسية ولوج عدة مجالات والاستثمار

فيها خاصة تلك القطاعات الإستراتيجية المربحة، وهذا ما سنفصله كالآتي:

أولاً: القطاعات الحيوية

لا يقتصر نشاط هذه الشركات على قطاع اقتصادي معين، بل إنها تلج في قطاعات اقتصادية مختلفة ومتنوعة، إذ تسيطر شركة البرق الدولية (I.T.T) مثلاً إضافة إلى نشاطها الأصلي على شركة فنادق "chiratons"، كما أن شركة "FIAT" تمتلك مؤسسة صحفية كبيرة، ويحقق هذا التنوع في الأنشطة في الإقتصادية للشركات المذكورة سيطرة إقتصادية أوسع وأرباحاً أكثر كما يجنبها المخاطر الإقتصادية التي قد تتعرض لها لو اقتصر نشاطها على قطاع اقتصادي معين¹.

وفي دراسة أجرتها جامعة هارفارد ثبت أن (187) شركة متعددة الجنسية مقرها الرئيسي في الولايات المتحدة الأمريكية تنتج كل منها في المتوسط (22) منتجا على سبيل المثال إن نشاط شركة "GENERAL MOTORS" لا يقتصر على إنتاج السيارات فقط بل يشمل

¹ إسماعيل صبري عبد الله، المرجع السابق، ص 113-114.

كذلك قاطرات السكك الحديدية والبرادات فضلا عن عدة ماركات من السيارات وكل ماركة تشمل عدة موديلات¹.

كما أنه لا بد من التنويه إلى غلبة الطابع الصناعي على نشاط هذه الشركات المتعددة الجنسية، فكبرى هذه الشركات تمارس نشاطا صناعيا كصناعة السيارات والأجهزة الكهربائية والكيماويات وتنقية المعادن والمنتجات المعدنية والأجهزة العلمية والمستحضرات الطبية، ذلك أن مثل هذه الصناعات تتطلب رأسمال كبير وخبرة متمرسة وتكنولوجيا متطورة وهي كلها عوامل متوافرة لدى هذه الشركات².

ويمكن القول أن معظم استثمارات هذه الشركات منصبة إما على الصناعات الإستخراجية أو الصناعات التحويلية أو قطاع الخدمات³.

كما تقوم هذه الشركات بالإستثمار في المشروعات ذات الكلفة الكبيرة والمخاطر العالية كمشروعات البحث عن البترول ومن أمثلة هذه الشركات "BP" التابعة للمملكة المتحدة وشركة

¹ نجم عبود نجم، الشركات متعددة الجنسية مصادر القوة ومصادر الخطر، بحث منشور في مجلة النفط والتنمية، السنة التاسعة، العدد 3 آيار، 1984م، ص 20.

² محمد عبده سعيد إسماعيل، الشركات متعددة الجنسيات ومستقبلها في الدول النامية مع الإشارة إلى مصر، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1986م، ص 57-61.

³ محمد السيد سعيد، المرجع السابق، ص 164.

"EXXON MOBIL" الأمريكية وشركة "ROYAL SHELL DUTCH" التابعة للملكة

المتحدة وغيرها من الشركات¹.

ويعود تركيز الشركات المتعددة الجنسية في نشاطها على هذه المجالات إلى جملة الخصائص والميزات التي تتمتع بها² كما سبق وإن تعرضنا لها أعلاه، إضافة إلى كون الدول النامية تفتقر إلى الإمكانيات المالية والتقنية اللازمة لإقامة مثل هذه الصناعات وخاصة منها المشروعات التي تتطلب أموال ضخمة وتقنيات عالية التطور وهذا ما يجعل من هذه الدول أسواق مفتوحة للسلع والخدمات التي تنتجها هذه الشركات.

ثانياً: القطاعات غير الحيوية

لا تلج الشركات المتعددة الجنسية أي سوق داخلي لأي دولة ما دون أن تقوم بدراسات جيواستراتيجية متعلقة بهذه السوق والمستهلك والأنظمة القانونية والجمركية للدولة المضيفة وقياس مدى ربحية السوق وعلى ضوء ما تقدم من معطيات تقرر الإستثمار من عدمه هذا

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 41.

² إبراهيم شحاته، المشروعات المشتركة في إطار التعاون العربي، بحث منشور في مجلة السياسة الدولية، العدد 40، أبريل 1975م، ص 29.

من جهة أخرى تحدد القطاعات الحيوية التي يمكن أن تجني من خلالها أرباحا وتتجنب باقي القطاعات التي تعتبر غير حيوية بالنسبة لها¹.

غير أنه يجدر التنويه إلى أن تحديد مدى إستراتيجية القطاع المراد الإستثمار فيه من عدمه قد يتوقف على المتغيرات التي قد تطرأ، كما يتوقف تحديد مدى إستراتيجية القطاع على فكرة المصلحة والربح ولنا في ذلك عدة أمثلة: إن الشركات المتعددة الجنسية في بدايات ظهورها ركزت نشاطها على صناعة الفحم الحجري والسكك الحديدية وبعض الصناعات ثم ما لبث أن تحول نشاطها نحو الصناعات الحديثة ومثالها التتقيب عن البترول واستغلاله والصناعات الكيماوية...

أما فيما يتعلق بارتباط مدى حيوية القطاع بالمصلحة فإن ما يعد حيويًا بالنسبة للشركة المتعددة الجنسية قد لا تكون كذلك بالنسبة للدولة المضيفة والعكس صحيح ومثاله أنه لا يعد من مصلحة الشركات المتعددة الجنسية أو ما يدعى منها بكارتل الحبوب الإستثمار في الدول النامية في قطاع إنتاج الحبوب لهذا نجد أن معظم الشركات تشجع زراعات غير ذات أهمية مثل زراعة الكروم على حساب زراعة القمح حيث أن هذه الشركات تستغل فكرة الإعتماد على المنتج الواحد².

¹ دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 46.

² عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005م، ص 132.

ويبقى السعي وراء تحقيق الربح عاملاً محفزاً في تحديد مجال استثمار، إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن بعض الشركات قد تسعى للاستثمار في قطاعات غير حيوية كذريعة للتواجد داخل الدولة المضيفة بغرض تحقيق أهداف أخرى غير معلنة.

غير أن الدولة المضيفة قد تلجأ إلى حظر أنشطة معينة على تلك الشركات رغبة منها في حماية قطاعاتها من السيطرة الأجنبية، ولعل أهم القطاعات الاقتصادية التي يمنع على الشركات المتعددة الجنسية الاستثمار فيها هي الصناعات العسكرية والأنشطة ذات النفع العام وقطاع الإعلام¹.

ويرجع حظر معظم الدول على الشركات الدخول في ميدان الصناعات العسكرية إلى ضرورة المحافظة على الأمن القومي والخشبة من تسريب الأسرار العسكرية، كما أن فسخ المجال أمام هذه الشركات للدخول في الصناعات الحربية يمثل تهديداً لأمن الدولة المضيفة وسيادتها كما يتيح للدولة الأم للشركة المتعددة الجنسية لأن تمارس ضغوطاً على الدولة المضيفة.

¹ محسن شفيق، المرجع السابق، ص 311.

أما فيما يتعلق بالنشاطات ذات النفع العام فإن الدول تختلف في تحديد تلك النشاطات مثلا هناك من الدول من تحظر الإستثمار في نشاطات استغلال الثروات الطبيعية كالبترو¹ وهناك من الدول من تمنع الإستثمار في قطاع المصارف والتأمين ومثله دولة قطر وبعض الدول تمنع الشركات الأجنبية من الإستثمار في قطاع الكهرباء والنقل مثل الجزائر.

وفيما يتعلق بالإعلام وباعتباره من المجالات الحساسة في الدولة ومن شأن دخول الشركات المتعددة الجنسية فيه التأثير في الإستقلال السياسي لها ومن هنا فإن معظم الدول سواء المتقدمة أو المختلفة تمنع هذه الشركات من دخول قطاع الإعلام صيانة لإستقلالها السياسي².

وعليه وباعتبار هذه المجالات على الشركات المتعددة الجنسية الإستثمار فيها فإنها تعد غير حيوية وغير مهمة للشركات المتعددة كمجالات للإستثمار.

المبحث الثاني: الاتجاه نحو عولمة الإنتاج

لقد بدأ المركز القانوني للشركات متعددة الجنسية أكثر وضوحا وتميزا في ظل العولمة من أي فترة زمنية مضت. فالشركات متعددة الجنسية باتت إحدى أكبر الجماعات الضاغطة

¹ قانون الإستثمار اليمني، المادة الأولى من القانون رقم 22 لسنة 1991 المعدل بمقتضى القانون رقم 22 لسنة 1997.

² دريد محود علي، المرجع السابق، ص 242.

نحو تبني العولمة فكراً ومضموناً، ذلك إنها تعدو وبحق المحرك الأساسي للنظام الرأسمالي بشقيه الإنتاجي "التجارة الدولية والإستثمار الأجنبي المباشر" وبالجملة "عولمة الأسواق المالية"¹.

فالشركات متعددة الجنسية أصبحت ظاهرة كونية ولها من الإمكانيات والقدرات ما تتجاوز به الحدود الوطنية للدول، فمنطق الزمان والمكان في ظل العولمة لم يعد يشكل عائقاً أمام نمو الشركات وازدهارها، فرأس المال أصبح عولمياً لا تحد حركته حدود فقد أصبح خارج سيطرة الدولة بما فيها الدول الكبرى، وانتقال السلع والخدمات كذلك أصبح عولمياً، فالشركات متعددة الجنسية في زمن العولمة لم تعد تحت سيطرة فضاء قومي أو صناعة واحدة محددة أو تحت نظام قانوني معين ينظم تعاملاتها المالية لهذا فقد "نشرت أنشطتها في عشرات الدول وهي تحاول الإستفادة من أي ميزة نسبية في أي دولة دون أفضلية لبلد المقر القانوني، كما تقتني كوادرها على أساس الكفاءة والأداء بغض النظر عن جنسية أي منهم. وتحصل على تمويل محلي من كل بلد يمتد إليه نشاطها الذي قد يكون فرعاً أو شركة مملوكة بالكامل أو شركة مساهمة نشأت نشأت في ظل القانون المحلي، وتبيع أسهمها

¹ مازن عيسى الشيخ راضي، العولمة والشركات العالمية والأثر المتبادل الشراع والذراع، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 4، بغداد، 2001، ص 83.

لمواطنيه، وتقترض من بنوكه أو من الجمهور في شكل سندات، كما تجتذب مدخرات كبيرة من بلدان العالم الثالث من خلال البنوك والبورصات العالمية¹.

إن عدم استجابة النظم القانونية الداخلية للنشاط المتنامي والمتزايد للشركات في ظل العولمة الذي عكسته الأرقام والنسب المئوية للمبيعات والأرباح السنوية لها يعكس حقيقة وجوب إخضاعها للقواعد القانونية الدولية، فلقد ازداد عدد الشركات متعددة الجنسية في ظل العولمة وبالتالي ازدياد سيطرتها على مجمل التجارة الدولية، فلقد زاد عددها من (11.000) شركة تتحكم بـ(82.000) شركة وليدة تزيد مساهمتها على 25 % من حجم التجارة عام 1975 إلى (37.000) شركة تتحكم (207.000) شركة وليدة تتعامل بأكثر من نصف التجارة الدولية عام 1990، زاد بنسبة 75 % من حجم التجارة العالمية في نهاية عقد التسعينات من القرن العشرين.

وحسب تقرير الاستثمار الذي قدمته لجنة الشركات متعددة الجنسية التابعة للأمم المتحدة عام (2000) فإن عدد الشركات متعدد الجنسية يزيد عن (63000) شركة أم تدير 690000 شركة وليدة وإن أكبر مائة شركة متعددة الجنسية أكثر من 6 ملايين شخص تجاوزت مبيعاتها ترليون دولار وتركزت هذه المبيعات في الالكترونيات والمعدات الالكترونية والسيارات والبتروكيمياويات والمستلزمات الطبية.

¹ يحيى اليحياوي، العولمة: أي العلوم؟، إفريقيا الشرق، بيروت، 1999، ص41

إن التحول الكبير على مستوى الاقتصاد الدولي ممثلاً بالتحالفات الإستراتيجية و الاندماجات الدولية بين الشركات متعددة الجنسية في ظل العولمة عكس حقيقة بروز المركز القانوني الدولي لهذه الشركات، وبين أنه من الصعوبة بمكان إخضاعها للقواعد القانونية الوطنية فهذه الأخيرة بما أنها محصورة ضمن نطاق إقليمي محدد، غير قادر على الإحاطة بموجة الاندماجات التي تشهدها الشركات متعددة الجنسية، وحيث أن القانون الدولي العام يحتوي على قواعد قانونية صالحة للتطبيق على أنشطة هذه الشركات وموجات اندماجها.

ومن بين موجات اندماجات التي تعزز المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية التي حصلت عام 1999 حيث حدث أكبر اندماجين لأربعة شركات متعددة الجنسية بترولية عملاقة فالأول حدث بين شركة بريتيش بتروليوم وشركة أوموكوباسم جديد وهو B.P.Amoco وبصفقة قيمتها 50 مليار دولار. أما الثاني فقد حدث بين شركت اكسون وشركة موبيل وبصفقة قيمتها 80 مليار دولار¹. وسوق النفط عموماً تسيطر عليها الآن 04 شركات متعددة الجنسية بترولية عملاقة وهي شركة إكسون موبيل وشركة شيفرون نيكساكو وشركة بريتيش بتروليوم وشركة رويال دوتش شل ولم تقتصر موجة الاندماجات على شركة النفط فحسب بل امتدت لتشمل أنواع الشركات كافة. فلقد حصل اندماج بين شركة تايم وارنر وشركة أمريكا أون لاين لخدمات الكمبيوتر نتج عنه تكوين إمبراطورية كبرى متعددة الأنشطة

¹ مازن عيسى الشيخ راضي، المرجع السابق، ص 93.

امتد نشاطها ابتداءً من المجالات مروراً بأفلام السينما وانتهاءً بالانترنت. ويتجاوز دخلها 30 مليار دولار. وكذلك اندماج شركة سمث العملاقة للأدوية مع شركة (كلاسكو) واندماج الخطوط الاتصالات (فودفون) مع (مان سمان)، وإن كل اندماج أكبر من الآخر يعطي مزيداً من القوة لهذه الشركة ويعزز مركزها على المستوى الدولي¹. ويذهب "ريكاردو بتريل" إلى القول بقدر ما تتعولم الشركة بقدر ما تفقد تدريجياً هويتها وسط شبكات الشركات والتحالفات والأسواق.

إن من مستلزمات نجاح الشركات متعدد الجنسية في نشاطاتها المختلفة في ظل العولمة، إن عليها أن تتبنى إستراتيجية كونية، متمثلة باستخدام التكنولوجيا المتطورة فتصبح بذلك قادرة على تصنيع منتجات فائق الجودة والنوعية وذات أنماط متميزة فيكون من الصعوبة تقليدها وتهدف هذه الشركات من خلال استخدام التكنولوجيا المتطورة فضلاً عن ترميم منتجاتها بحيث تكون مقبولة عالمياً، تسويق قيم ثقافية بحيث تؤثر في طبيعة الدول المضيفة لها، إذا أنها تقوم بتركيز السيطرة على التقبل النفسي للسلع الاستهلاكية بالتعرف على أذواق المستهلكين ورغباتهم²، فهي بم تملكه بسيطرة عالية على وسائل الإعلام لها

¹ خالد عبد العزيز الجوهري، الاندماج ما بين الظاهرة والهواس، مجلة السياسة الدولية، العدد 140، مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2000، ص 177.

² محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، الكويت، 1986، ص 57.

القدرة العالية على ترويج ثقافة العولمة التي تتمحور حول تطوير وتوصية أنماط استهلاكية محاكية للأنماط الاستهلاكية الغربية عموماً والأمريكية خصوصاً.

ويؤكد "بيكمور" أن الشركة المتخصصة بإنتاج بسكويـت "ريتزكرارز" عندما قامت بعرض هذا البسكويـت على شاشات التلفزيون ليصل إلى دول العالم لم يكن أساسه الترويج لتلك السلع من أجل الربح فحسب، بل إنها عمدت من خلال ذلك تقول "أننا نبيع مفهومًا"¹.

وبهذا فإن الشركات متعددة الجنسية تعد بحق أهم مؤسسات العولمة وذا مركز قانوني دولي متميز، إذ أنها تقوم بالدور الكبير بتعميم الكثير من مفاهيم تلك الظاهرة، حيث تبلغ قيمة مبيعاتها ما يزيد على إجمالي الناتج القومي للعديد من دول العالم متوسط الدخل وخاصة في دول العالم الثالث ولو تناولنا بالدراسة أضخم مائة اقتصاد في العالم فستجد أن أكثر من 50% متمثلة في شركات، والباقي في دول، وإن شركة متعولمة واحدة لديها دخل ومبيعات سنوية تفوق مجموع إجمالي الناتج القومي لتسع دول يبلغ تعداد سكانها (550 مليون نسمة)، أو ما يعادل 10% من تعداد سكان العالم وتخضع 25% من الموجودات في العالم لهيمنة (300) شركة متعولمة فقط. كما تبلغ الموجودات المجمعة لأكثر (50) مصرفاً تجارياً ومؤسسة مالية في العالم ما يعادل زهاء 60% من الأسهم العالمية في رأس المال المنتج. هذه السلطات والقوى التي لا يصدق مداها تقع تحت إمرة زمرة قليلة أصبح نفوذها

¹ مازن عيسى الشيخ راضي، المرجع السابق، ص 96

أوتقراطيا تفرضه على الدول. وتهمش أية ديمقراطية تحجمها، كما تقف في وجه أي تشريع أو حكومة تحاول اعتراض نفوذها أو الوقوف بوجه مصالحها المتعولمة.

لقد لجأت الشركة المتعددة الجنسية في ظل العولمة في اتباع التركيز الشديد في الملكية والسيطرة يقابلها التخصص في وحدات الإنتاج الصناعي، فهذه الشركات قد أعادت هيكليتها عملها عن طريق تصغيرها حجم أجهزتها الإدارية والتخلي عن أسلوب المجمعات الصناعية الضخمة، وبالمقابل فأنها نشرت أنشطتها في الخارج عن طريق إنشاء شركات وليدة أو تابعة لها أو بطريق التعاقد من الباطن¹.

وأخيرا يمكننا القول أن العولمة تعد أهم الأحداث والمنعطفات التاريخية التي ساهمت في ازدهار الشركات متعددة الجنسية وإبقاءها الوحدة الاقتصادية القادرة على التكيف مع الواقع والتجاذب مع المتغيرات التي تلحق المجتمع الدولي من حين إلى آخر. فالشركات قد أخذت مكان عظيما في الاقتصاد الدولي فهي لم تعد مجرد وحدات اقتصادية تمارس نشاطا على مستوى دولي فحسب بل امتلكت مفاتيح القوة، فهي في ظل العولمة قد غيرت الكثير من سياساتها المالية والاقتصادية بل وحتى السياسية وأصبحت تنافس الدول كلاعب رئيس في العلاقات الدولية، لأن امتلاكها إمكانيات وقدرات هائلة قد مكنها من أن تمارس مختلف

¹ إسماعيل صبري عبد الله، العرب والعولمة: العولمة والاقتصاد والتنمية العربية (العرب والكوكبة)، بحث

مقدم إلى ندوة العرب العولمة التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1998، ص 366.

الضغوط على حكومات الدول لتحقيق مصالحها مما شهد بالمقابل تراجعاً ملحوظاً في الدور الوظيفي للدولة داخل إقليمها. وهكذا فإن العولمة قد أضفت على الشركات متعددة الجنسية وصف الأشخاص الدوليين لأنها برزت مركزها الدولي بصورة واضحة، حيث أنها في ظل العولمة أصبحت من أقوى الدول فما عساها أن تفعل أي دولة اتجاه شركة (I.B.M)¹ مثلاً، إذا ما أرادت هذه الشركة نقل الوحدة الإنتاجية التابعة لها من هذه الدولة إلى دولة أخرى الأمر الذي يلحق ضرراً بالاقتصاد القومي للدولة. أمام هذا العجز الذي يزيد يوماً بعد يوم للدول بمواجهة الشركات فإن إعادة هيكلة مركزها على المستوى الدولي والاعتراف لها بشخصية قانونية دولية محدودة أمر تتطلبه ضرورة مراجعة الأنشطة المتزايدة للشركات المتعددة الجنسية في ظل العولمة.

كما تعد العولمة **Globalization** اتجاه حديث معاصر ينطوي على قيام نظام اقتصادي عالمي يحل محل النظام الإقتصادي الدولي، تختفي فيه الحدود المصطنعة بين اقتصادات البلدان حيث تتحرر فيه من سيطرة السياسات القومية يفترض أن تكون محايدة². وتعتمد العولمة على أربعة مقومات أساسية¹:

¹ عبد الحي يحيى زلوم، نذر العولمة: هل يوسع العالم أن يقول لا للأرسالية المعلوماتية، عمان، 1999، ص352.

² عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، (قسم الاقتصاد - جامعة الإسكندرية)، الإسكندرية، 2000م، ص317.

أولها: حرية رؤوس الأموال في الحركة دون أية عوائق على المستوى العالمي.

ثانيها: حرية إقامة الصناعة في أي مكان بغض النظر عن الجنسية أو السيادة القومية.

ثالثها: عالمية المعلومات التي ترتبت على الثورة العلمية والتكنولوجية المعاصرة.

رابعها: حرية المستهلك عالميا في انتقاء ما يريد من أي مصدر يشاء.

وبناء على ذلك يسود الاقتصاد العالمي اتجاه نحو عولمة الإنتاج، وهذا الاتجاه يدفع بدوره

إلى تنامي دور الشركات متعددة الجنسيات²، في ظل العولمة.

حيث تؤثر الشركات متعددة الجنسيات بقوة على الاقتصاد العالمي من خلال ما

يصاحب نشاطها- في شكل استثمارات مباشرة- من نقل التكنولوجيا والخبرات التسويقية

والإدارية وتأكيد ظاهرة العولمة في كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتكنولوجية والتسويقية

والإدارية.

وتتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدد من السمات، من أهمها:

¹Kenichi Ohmae, 'The End of the Nation State, The Rise of Regional Economics', (London :Harper Collins Publishers), 1985, PP.2-3.

² للتعرف على بداية نشأة الشركات متعددة الجنسية وتطورها، يمكن الرجوع إلى:
H.Dunning 'The Globalization Business, Challenge Of the 1990's', (London :
Routledge), 1993.

ضخامة الحجم لا بمقياس رأس المال فقط، ولكن بحجم المبيعات أو الإيرادات أساساً¹.
أنها ذات احتكارات دولية وتنتج العديد من السلع والخدمات في أقاليم متعددة من دول العالم سواء أكانت متقدمة أم نامية، وتقوم بتنويع إنتاجها وأنشطتها بين مجالات عديدة. ويتم ذلك إما عن طريق مشروعات تكملها مباشرة، أو فروع مملوكة لرأس المال المحلي، أو وحدات مملوكة ملكية مشتركة تتبعها عن طريق استئجار أو شراء لراءات الاختراع والخبرة التكنولوجية، وغيرها مما تملكه الشركة الأم، وتقوم الشركات متعددة الجنسيات بشراء وحدات إنتاجية قائمة بالفعل - خاصة تلك الوحدات المملوكة للدولة وفقاً لسياسة الخصخصة - إذ اتضحت صلاحيتها للدخول في سلسلة مشروعاتها التمويلية أو الإنتاجية أو التسويقية، مع الاستفادة من تباين ما تملكه كل دولة من قوة عاملة أو موارد اقتصادية طبيعية، فضلاً عن العوامل التي تبرر اقتصادياً توطين صناعة ما في إقليم دولة دون غيره.

الشركات متعددة الجنسيات هي الأداة المسؤولة عن الإستثمار الأجنبي المباشر، والذي يعد عاملاً محركاً مهماً للاقتصاد العالمي منذ عقد الثمانينات (من القرن الماضي) فصاعداً².

¹ . إسماعيل صبري عبد الله، "الكوكبة"، (القاهرة: مجلة مصر المعاصرة)، العدد 447، يوليو 1997، ص 21.

² جيرهام هيرست، بول طومبسون، "ما العولمة: الاقتصاد العالمي وإمكانات التحكم"، ترجمة: د. فالح عبد الله الجبار، (الكويت: سلسلة دار المعرفة) العدد 273، سبتمبر 2001م، ص 102، الأصل:

وجود إدارة مركزية قوية تخطط للشركة ككل وتضح استراتيجيتها باعتبار العالم كله مجالا لنشاطاتها. وتقوم تلك الشركات بتطوير دائم لمراكز البحوث والتطوير والتسويق والتنظيم، بحيث تستمر السيطرة للمركز الرئيسي في مواجهة الوحدات التابعة للشركة.

وبذلك فإن الشركات متعددة الجنسيات تسعى لتحويل العالم إلى حقل اقتصادي واحد لا تحد منه الحواجز الناجمة عن الحدود السياسية أو السياسات الاقتصادية للدول... وعلى هذا النحو تتمكن الشركات متعددة الجنسيات من إنتاج السلعة الواحدة على أقاليم دول مختلفة، بحيث يتم إنتاج جزء أو أكثر من هذه السلعة في دولة ما، وإنتاج الأجزاء الأخرى في الدول الأخرى، مع تخصص دولة ما في عمليات تجمع المنتج النهائي. وتشكل هذه السمة التي تتزايد مع مرور الوقت - جوهر تقسيم العمل الدولي الجديد.

وتدل عدد من المؤشرات على تنامي دور الشركات متعددة الجنسيات وأهميتها في دفع الاتجاه نحو عولمة الإنتاج، لعل من أهمها:

أنه قدرت عدد الشركات متعددة الجنسيات - كمراكز رئيسية دون الفروع والتتابع - في منتصف التسعينات من القرن العشرين بنحو 45 ألف شركة¹. وهذه الشركات تسيطر على حوالي 280 ألف شركة تابعة.

ويشير تقرير (نشرته مجلة FORTUNE في يوليو 1996)² عن أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسيات في العالم أن إجمالي إيراداتها تصل إلى حوالي 45 % من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، وتستحوذ الشركات متعددة الجنسيات في مجموعها على حوالي 40 % من حجم التجارة الدولية، وعلى معظم الإستثمار الأجنبي المباشر في أنحاء العالم، ولذلك تقوم بدور مؤثر في التمويل الدولي، فعلى سبيل المثال بلغت تكلفة التشغيل لشركة IBM الأمريكية 860 مليون دولار في نهاية الثمانينات من القرن العشرين، اقتصر ما أنفق منها داخل وحداتها في الولايات المتحدة الأمريكية على 235 مليون دولار فقط، بينما أن الجزء الأكبر (625 مليون دولار) تم إنفاقه خارج الولايات المتحدة الأمريكية مثل كوريا، سنغافورة، واليابان، ومنها ما ذهبت لشركات أمريكية قائمة في بعض الدول³، وتتوزع أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسيات (طبقاً لتقرير مجلة FORTUNE 1997) على الدولي

¹ جيرهام هيرست، بول طومبسون (ترجمة: د. فالح عبد الله الجبار)، المرجع السابق، ص 104.

² إسماعيل صبري عبد الله، "الكوكبة"، مرجع سابق ذكره، ص 22.

³ Dominick Salvatore, 'International Economics' (N.J: Prentice Hall Int'l), 1995, P.2.

الرئيسية التي تنتمي إليها، حيث تبلغ عدد الشركات بالولايات المتحدة الأمريكية 175 شركة من بين أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسيات في العالم، كما تأتي اليابان في المرتبة الثانية بعدد 112 شركة، ثم بقية الدول الصناعية المتقدمة بعدد 174 شركة.

بينما تتواجد بالدول النامية 27 شركة فقط من بين أكبر خمسمائة شركة في العالم، وتوجد هذه الشركات أساسا في كوريا الجنوبية (12 شركة)، الصين (4 شركات)، البرازيل (5 شركات)، تايوان (شركتان)، وشركة لكل من الهند وماليزيا والمكسيك.

ولعل هذا يعكس أساسا نمط التصنيع الذي اتبعته دول جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية منذ الستينات من القرن العشرين، والقائم على بناء صناعات تصديرية، يضاف إلى الفوارق القومية ذات الأهمية في جذب مختلف أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر الذي يتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات. فالدول تتباين تباينا ملحوظا في قدرة اقتصادها على تحقيق مزايا الإستثمار الأجنبي المباشر للشركات متعددة الجنسيات، فهذه الشركات تحتاج إلى شروط قانونية واقتصادية وسياسية في البلد لحماية استثماراتها، وترتبط طريقة هذه الشركات ارتباطا وثيقا ببيئة المؤسسات المحلية¹.

حوالي 80 % من مبيعات العالم تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات، وأن إنتاج أكبر 600 شركة يتراوح ما بين ربع وخمس القيمة المضافة من إنتاج السلع عالميا.

¹ فالج عبد الجبار، المرجع السابق ، ص 103.

يتركز عدد 143 شركة-من أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسيات- في الفروع الصناعية التي تطلب استخداما عاليا لنتائج البحوث العلمية والتكنولوجية في شالمجالات. والتي يشكل التطوير الدائم إطارا ضروريا لتوسعها ونجاحها في مواجهة الشركات الأخرى.

وتأتي ثاني أكثر المجالات تركزا من حيث عدد الشركات- من بين أكبر خمسمائة شركة متعددة الجنسيات- هو قطاع المال حيث يخصه عدد 129 مشروعا، مابين بنك وشركة تأمين وشركة أوراق مالية.

يتوافر لدى هذه الشركات حوالي ضعف الإحتياطي الدولي من الأصول السائلة من الذهب والإحتياطيات من العملات الدولية ويدل هذا على مقدار تأثير هذه الشركات متعددة الجنسيات على السياسات النقدية بدول العالم المختلفة وبخاصة الدولية النامية.

تتفوق الشركات المتعددة الجنسية مقارنة بالشركات المحلية من حيث حجم رأسمالها واستثماراتها، وعدد العاملين فيها، حجم المنظومة الإدارية والتسويقية والكفاءة البشرية، تنوع إنتاجها وأرقام مبيعاتها أو الإيرادات التي تحققها، فمثلا حققت شركة "جنرال موتورز" مبيعات تفوق 35 مليار سنويا وهذا الرقم يتجاوز إجمالي الإنتاج القومي لأغلبية الدول

الأعضاء في الأمم المتحدة، كما بلغت قيمة مبيعات أكثر من 500 شركة حوالي 200 مليار دولار¹.

أما في الألفية الجديدة وحسب تقديرات CNUCED استمر ارتفاع السلع والخدمات من قبل 82 ألف شركة متعددة الجنسية وفروعها الأجنبية 790 ألف فرع حيث تجاوز مخزون الاستثمار الأجنبي 15 ألف مليار دولار في عام 2008، ووصل إلى 29 ألف مليار دولار في عام 2009. ويمثل الإنتاج الخام للفروع الأجنبية في العالم 11% من الإنتاج الداخلي الخام العالمي MONDIALPIB في حين وصل العاملين فيها إلى 80 مليون عامل².

المطلب الأول: عولمة أسواق رؤوس الأموال الدولية

سار تحرير التجارة الدولية في خط مواز لتحرير حركة رؤوس الأموال الدولية، فقد أزال البلدان المتقدمة وعدد من البلدان حديثة التصنيع (مثل دول جنوب شرق آسيا) أغلب قيود الرقابة على الصرف³ وفتحت أسواقها المالية لرأس المال الأجنبي، وأصبحت حركة رؤوس الأموال - وليس تجارة السلع - هي القوة الدافعة للإقتصاد الدولي.

¹ محمد مدحت غسان، الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2013، ص103.

² فالح عبد الجبار، المرجع السابق، ص104.

³ أحمد السيد النجار، الإقتصاد العربي في مواجهة تحديات القرن الواحد والعشرين، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 1995، ص 147.

وأدى تزايد التدفقات الرأسمالية- الذي فاق حجم التجارة العالمية للسلع- إلى تسارع اندماج الأسواق الدولية، وإلى تزايد الأهمية النسبية للتجارة في الخدمات بصفة عامة، وفي الخدمات المالية بصفة خاصة. فقد تجاوزت معدلات النمو في حركة رؤوس الأموال العالمية وتزايدت أعدادها ودرجة تكاملها. ولم تعد أسواق مالية وطنية متفرقة، بل اندمجت جميعها في سوق عالمية واحدة، تضم المراكز المالية والنقدية في نيويورك ولندن وزيورخ وسنغافورة وهونج كونج، وغيرها¹. وكل مركز من هذه المراكز يرتبط بشبكة من الإتصالات والمعلومات متعددة الخيوط مع أسواق مالية أخرى منتشرة في معظم أنحاء العالم، وبالتالي تزايدت حجم الأموال التي يتم تبادلها يوميا بشكل كبير وسريع بفضل وسائل الإتصال الحديثة للأسواق المالية المختلفة على المستوى الدولي، وأصبحت حركة رؤوس الأموال العالمية تنمو وتتحرك دون أن تربطها صلة وثيقة بعمليات الإنتاج وحاجات التمويل للتجارة العالمية.

وتعد العولمة المالية هي الناتج الأساسي لعمليات التحرير المالي والتحول إلى ما يسمى إلى الانفتاح المالي. وهذا ما أدى إلى تكامل وارتباط الأسواق المالية المحلية بالعالم الخارجي من خلال إلغاء القيود على حركة ورؤوس الأموال. ومن ثم أخذت تتدفق عبر

¹Micheal D. Bordo, 'The Globalization Of markets, Financial Crises, And Capital Control : A Historical Perspective', (ECES), Working Paper, No.48, Dec, 2000, p1.

الحدود لتصب في أسواق المال العالمية بحيث أصبحت أسواق رأس المال أكثر ارتباطاً وتكاملاً. ويستدل على العولمة المالية من خلال مؤشرين هما¹:

- تطور حجم المعاملات عبر الحدود في الأوراق المالية في الدول المتقدمة حيث تشير البيانات إلى أن المعاملات الخارجية في الأوراق المالية كانت تمثل أقل من 10% من الناتج المحلي الإجمالي في الدول المتقدمة عام 1980، بينما وصلت إلى ما يزيد عن 100% في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا، وإلى ما يزيد عن 200% في كل من فرنسا وإيطاليا وكندا عام 1996.

- تطور تداول النقد الأجنبي على المستوى العالمي. حيث تشير الإحصاءات إلى أن متوسط حجم التعامل اليومي في أسواق الصرف الأجنبي قد ارتفع من 200 مليار دولار أمريكي في منتصف الثمانينات في القرن العشرين إلى حوالي 1200 مليار دولار في منتصف التسعينات في القرن العشرين وهو ما يزيد عن 84% من الاحتياطيات الدولية لجميع بلدان العالم في ذلك الوقت.

ومن جهة أخرى فإن جوهر عولمة الأسواق المالية هو تحرير حساب العمليات الرأسمالية. ويقصد بذلك إلغاء الحظر على المعاملات في الحساب العمليات الرأسمالية وحساب ميزان

¹ رمزي زكي، العولمة المالية دار المستقبل العربي، القاهرة، 1999م، ص 80-81.

المدفوعات والتي تشمل المعاملات المتعلقة بمختلف أشكال رأس المال مثل الديون وأسهم المحفظة المالية والاستثمار المباشر والعقاري والثروات الشخصية.

ومن ثم فإن قابلية حساب العمليات الرأسمالية للتحرير ترتبط بإلغاء القيود على معاملات النقد الأجنبي والضوابط الأخرى المرتبطة بهذه المعاملات.

إن الشركات الدولية العملاقة المتعددة الجنسيات هي العامل المهم من عوامل التشكيل حركة العولمة، دولياً، لما لها من خلق مناخ اعتماد متبادل بين دول العالم بواسطتها تتم عولمة أسواق رؤوس الأموال والإنتاج وتصريف مجمل العمليات المالية والتجارية وانتقال المعلومات وشبكة الإعلام وغيرها، وقد ساهمت هذه الشركات أيضاً في خلق شبكة ارتباط من نوع خاص بين مصالح الدول التي تعمل فيها تلك الشركات سواء من حيث أنشطتها أو من حيث مواقع مراكز إدارات تلك الشركات، وهذا بدوره خلق ما أطلق عليه خبراء الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أونكتاد) مصطلح التكامل المعقد بين دول العالم.

ومن المزايا على الشركات المتعدد الجنسية توافرها على موارد مالية كبيرة تمكنها من الإقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظراً لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي.

الفرع الأول: سياسة التمويل

تقوم الشركة بإعداد سياسة التمويل في المركز الرئيسي قصد تمويل مختلف عملياتها، وتحديد مراكز الربحية مصادر توزيع الأرصدة على الفروع من جهة، ونقل الأرباح وحماية أصولها في العالم من جهة أخرى، ومن مصادر تمويل الشركة لعملياتها نجد¹:

أولاً: التمويل المحلي

وذلك من خلال الاقتراض من البنوك والمؤسسات المالية المحلية لاعتباره الأرخص عموماً، ويساهم في تفادي مخاطر التضخم وهبوط قيمة العملة وتذبذبها.

ثانياً: التمويل الأجنبي

وتأخذ الشركة بعين الاعتبار درجة تطور أسواق النقد ورأس المال، واستقرار العملة ومستويات التضخم، والقيود الحكومية على تحويل العوائد... الخ.

ثالثاً: مصادر أخرى

قيام الشركة بإصدار الأسهم والسندات وهذا لا يتم إلا إذا توفر في الأسواق المالية المتطورة نسبياً وبتكلفة معقولة.

¹ محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، سلسلة كتب ثقافية شهرية تصدرها المجلة الوطنية للثقافة والفنون والآداب، الكويت، نوفمبر 1986، ص 12.

إن العلاقة الأساسية التي تربط الشركة الأم بفروعها في إطار سياسة التمويل هي

تحديد الموازنة والذي يتم على مراحل¹:

- ففي بداية الأمر، تقوم الإدارة العامة للفرع الأجنبي تحديد مشروع موازنة وفق تقديراته

المتعلقة بالنفقات، المبيعات وهوامش الربح.

- وفي مرحلة ثانية، يتم فحص هذا المشروع من طرف الإدارة العامة للمجموعة وذلك

لمراعاة أهداف كل فرع وفي مرحلة ثالثة، بعد قبول جميع موازنات الفروع، تقوم الإدارة العامة

للشركة الأم بإعداد موازنتها الشاملة على الصعيد العالمي.

وبعد ذلك تقوم الفروع بتحرير وإرسال قرارات حول تقرير نشاطها إلى الشركة الأم

بصيغة منتظمة، حيث تقوم هذه الأخيرة بفحص وإعادة النظر تفسير الانحرافات المسجلة

وذلك مقارنة بالموازنة الابتدائية المسطرة.

المطلب الثاني: الثورة العلمية والتكنولوجية في مجال الالكترونيات والاتصالات الفضائية

يمكن القول بأن عصر العولمة هو عصر التكنولوجيا وإحدى سماته الأساسية حيث

ظهرت التغيرات ذات الطابع المتميز في مجال التطور التكنولوجي - ويطلق عليها

¹ GERTHMAN MICHEL, LES MULTINATIONALE, COLLECTION QUE SAIS-
JE ? 1ere EDITION, ED : PUF, PARIS, FRANCE, 1982, P40.

التكنولوجيا الرفيعة – وأهم مجالاتها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والطاقات الجديدة والمتعددة¹.

وتمثل الثورة العلمية والتكنولوجية الأساس المادي للاقتصاد العالمي في المرحلة المعاصرة وتقوم بدور محوري في تحديد ملامحه². حيث يتميز الاقتصاد المعاصر بوجود ما يعرف بـ "عصر الثورة العلمية والتكنولوجية" التي تهتم بالمعلومات والاتصالات والتكنولوجية كثيفة المعرفة والتي لا تقل في آثارها عن الثورة الصناعية التي اهتمت باختراع الآلات وانتشار استخداماتها. وقد أصبح العلم هو القوة الإنتاجية الأساسية في تحديد سيطرة الإنسان على الأوضاع المحيطة في تحديد طبيعة العمل. وقامت ثورة في مجال قوى الإنتاج العصرية مضمونها الرئيسي هو الانتقال من توفير العمل العضلي إلى توفير العمل العقلي نفسه، وهي ثورة تغير – بالضرورة – من ظروف الإنتاج ومن شكل السلعة المنتجة ويتطلب ذلك ضرورة الإسراع بالتحديث الصناعي التكنولوجي³.

وباعتبار أن العلم قوة منتجة فإنه يخضع لمقتضيات وانعكاسات قوانين علم الاقتصاد، وبالطبع فإنه يؤثر فيها ويغير منها إلى حد ما. ولم تعد المنافسة الاقتصادية تقتصر على

¹ مجدي عبد الشفيق عيسى، التكيف الهيكلي والنظام التعليمي، رؤية إقتصادية – إجتماعية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط القومي، المجلد الخامس، العدد الثاني، القاهرة، ديسمبر 1997م، ص 102.

² Paula de Masi Marcelleo Esterdo, And Lura Kodres, 'Waht has à new Economy ?', (Fainaucial and devlopment Review), Vol.38, no.2, June, 2001.

³ محمد السيد سعيد، الثورة التكنولوجية، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، 1996، ص 91.

ميدان الإنتاج المادي بل امتدت إلى المجال غير المادي (الخدمات)، وأصبحت التكنولوجيا موضوعاً أساسياً للتجارة الدولية. حيث أدى تزايد دور الثورة المعلوماتية في مجالات الحياة المختلفة إلى استنباط موارد جديدة. وانعكس ذلك على الفن الإنتاجي السائد الآن، فأصبح فناً إنتاجياً كثيف المعرفة، ويمثل القاعدة الأساسية لهذه الثورة في البحوث العلمية والتكنولوجية¹. وتشير الإحصائيات إلى تزايد ما خصصته الدولة الصناعية المتقدمة لعمليات البحوث والتطوير، إذ بلغت نحو 253 مليار دولار عام 1999 مقارنة بحوالي 237 مليار دولار عام 1997، وبحوالي 217 مليار دولار عام 1997، وبحوالي 188 مليار دولار عام 1996².

ومن الأمور التي تثير الجدل في موضوع الثورة العلمية والتكنولوجية موقع البلدان النامية من التدرجية الهرمية التي تحددها ثورة المعلومات والاتصالات في هيكل النظام العالمي المعاصر. حيث أن الدول الصناعية المتقدمة - ذات اقتصاد السوق - تتربع على قمة التطور التكنولوجي وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية. يلي القمة درجة وسيطة وتحتلها الدول حديثة التصنيع في شرق آسيا وبعض بلدان شرق أوروبا وجنوبها، حيث تسهم على

¹ سميحة فوزي، النظام العالمي الجديد وانعكاساته الاقتصادية على الوطني العربي، معهد البحوث والدراسات العربية، مجلة البحوث والدراسات العربية، العدد 22، القاهرة، ص 43، 44.

² التقرير الإستراتيجي العربي، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام، القاهرة، 2000م، ص 358.

مستوى أدنى في ثمار التطور العلمي والتكنولوجي المتجدد والمتسارع. وعند قاعدة الهرم توجد البلدان النامية والتي توجد على هامش الثورة العلمية والتكنولوجية فاصلة حيث تعاني من التبعية الاقتصادية والتكنولوجية وغيرها، وتزايد حجم مديونيتها اتجاه البلدان والمؤسسات الدولية الدائنة¹.

وعند إلقاء الضوء على الأوضاع الاقتصادية في ظل الثورة العلمية والتكنولوجية، نلاحظ وجود ثورة واسعة في استخدام "الانترنت" كقناة للتجارة العالمية حيث تضمنت عمليات بيع السلع المادية والخدمات. كما أدى الارتباط المتزايد بين أسواق دول العالم واقتصاداتها، إلى تسارع التجارة الالكترونية التي مصدرها الاستخدام المتنامي للانترنت.

وقد وردت بعض الدلائل على هذا التطور² تفيد بأن عدد الأشخاص المستخدمين للانترنت يقدر بحوالي 320 مليون مستخدم في عام 2002 كما تم تقدير عدد المواقع التجارية على شبكة الانترنت خلال عام 1998 بحوالي 414 ألف موقع. وينعكس هذا التطور في نمو حجم التجارة الالكترونية على المستوى العالمي.

¹ محمد عبد الشفيق، تحديات التنمية المستقبلية للشركات والمؤسسات العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، سبتمبر 1996، ص 102.

² تقديرات شركة المعلومات الدولية International Data Company ، نقلا عن النشرة الاقتصادية للبنك الأهلي المصري، المجلد 52، العدد 24، ص 9.

ويتواكب مع التجارة الالكترونية أساليب عمل جديدة للبنوك¹ من تغيير طرق الدفع وظهور تقنيات حديثة للدفع مثل الكروت الممغنطة وبطاقات الائتمان وتحويل المبالغ الكترونيا (الانترنت)، ويعدّها البعض أكثر سهولة وأقل تكلفة من التعاملات الورقية².

وقد تزايد نفوذ الشركات متعددة الجنسية بعد ما أصبحت تخلق النقود، وبذلك تكون قد انتزعت بعض حقوق السيادة التي تعد من رموز السيادة الوطنية، حيث خلقت هذه الشركات نقودا مقبولة الدفع في معظم الدول وهي بطاقات الائتمان التي لا تخضع لرقابة البنوك المركزية فيها، ولهذا فقدت الدول القومية كثير من أهميتها وتقلصت سيادتها أمام الشركات متعددة الجنسيات خاصة في الدول النامية التي تفتقد التكنولوجيا ومعلومات السيطرة على شبكات تداول المعلومات³، ولذا فقدت هذه الدول القوة أو القدرة على مقاومة تدخل الشركات في شؤون سيادتها، وكان ظهور عملات أجنبية كأدوات للتداول ومخزن للقيم وحيازتها للقبول العام أكثر من ما تحوز العملات الوطنية عاكسا لإهتزاز سيادة الدول في العالم

¹Andrew B Whiinston, 'Electronic commerce ', (N.Y : Addison Wesley), 1996, p181.

² Thomas Duesenbery , and Robert, 'Money, Banking, and the Economy' op.cit, p40.

³ اسماعيل صبري عبد الله، هل هي نهاية الدول القومية، الأهرام، ط1، 2001م، بدون صفحة.

الثالث، لأنه توجد علاقة مباشرة بين السيادة والقوة المهيمنة على الساحة الاقتصادية، وعلى عملة الدولة، فإن كانت هذه القوى وطنية قويت السيادة وإذا كانت غير ذلك ضعفت السيادة¹ و في المقابل يعيش النظام الاقتصادي العالمي ثورة علمية في المعلومات والاتصالات والتكنولوجيا² وتلعب الشركات المتعددة الجنسية دورا مهم ومؤثر في إحداث ثورة تكنولوجية نظرا لما تتميز به من موارد ضخمة مخصصة للبحوث والتطوير ذلك بهدف الوصول إلى اختراعات وابتكارات جديدة علما أن نقل التكنولوجيا يتأثر حسب توجهات الإستثمارات عبر مختلف مناطق العالم . إذ نجد تدفق معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة لهذه الشركات إلى البلدان المتقدمة التي تقوم باحتكار التكنولوجيا العالمية لاسيما التكنولوجيات الحيوية وتكنولوجيات الالكترونيات. وهناك من بين البلدان النامية مثل دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية التي تشارك في التطور التكنولوجي لكن على مستوى أقل منه في البلدان المتقدمة، أما بقية البلدان النامية فهي تمارس التكنولوجيات البسيطة والبعيدة عن عجلت التحديث.

ومن أهم العوامل التي أضفت صبغة الميزة الاحتكارية للشركات ما تتمتع به هذه الأخيرة من التفوق التكنولوجي والمهارات الفنية والإدارية وغيرها ومن المزايا التقنية

¹ بيبير سلامة، ترجمة عزة أبو النصر، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1990م، ص 14.

² رياض سليمان عواد، دور العلم والتكنولوجيا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة أخبار النفط والصناعة الصادرة عن وزارة النفط والثروة المعدنية، المؤسسة الوطنية للتغليف والطباعة، أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة، ديسمبر 1998، ص 21.

والتكنولوجية تحصل هذه الشركات على هذه المزايا من خلال التطور التكنولوجي المستمر للاستجابة لمتطلبات السوق والحد من دخول منافسين جدد.

كما تحرص هذه الشركات المتعددة الجنسية على التجديد والابتكار وتحسين الإنتاجية وتطويرها وزيادتها وتحقيق مستوى عالي من الجودة، فهي تخصص غلافات مالية ضخمة في إطار البحوث والتطوير.

تمثل الشركات المتعددة الجنسية وحدات مالية - تكنولوجية، توظف مبالغ مالية ضخمة في إطار البحث - التطوير، قصد ابتكار منتجات أو طرق إنتاجية جديدة الشيء الذي يمكنها من حيازة الأسرار الصناعية على مستوى العالم.

الفصل الثاني

انعكاسات المتغيرات الاقتصادية

المعاصرة على الاقتصاد العالمي

والاقتصادات النامية



الفصل الثاني: انعكاسات المتغيرات الاقتصادية المعاصرة على الاقتصاد العالمي والاقتصادات النامية

يشهد النظام الاقتصادي العالمي المعاصر تحولاتٍ بنيوية وعميقة، صاغت تفاصيلها موجات العولمة المتسارعة، والثورة التكنولوجية الرقمية، وتنامي النفوذ الجيوسياسي للشركات عابرة القارات. هذا المشهد الجديد لم يعد مجرد مساحة لتبادل السلع والخدمات التقليدية، بل تحول إلى شبكة معقدة شديدة التشابك والاعتماد المتبادل، تلاشت معها الحدود الاقتصادية والوطنية أمام التدفقات الحرة لرؤوس الأموال، والابتكارات، والأنماط الإنتاجية الحديثة.

وفي قلب هذا الحراك المتسارع، برزت الشركات متعددة الجنسيات كأقوى المحركات الفاعلة في صياغة النظام الدولي الجديد، متجاوزةً بمرونتها وقدراتها المالية الضخمة الأطر التنظيمية التقليدية للدول. بيد أن هذه المتغيرات المتسارعة لم تحمل معها نتائج متكافئة لجميع الفاعلين على الساحة الدولية؛ فبينما جلب تدويل الإنتاج وتحرير التجارة فرصاً واعدة للنمو والتحديث، فإنه فرض في الوقت ذاته تحديات وهزات هيكلية عنيفة، بدت آثارها أكثر عمقاً وحساسية على الاقتصادات النامية، والتي وجدت نفسها أمام حتمية تاريخية توازن فيها بين اقتناص فرص الاندماج في هذا القطار العالمي، وبين مواجهة مخاطر التبعية والتهميش واستنزاف المقدرات الوطنية.

وانطلاقاً من هذا الواقع التشابكي، يكتسي البحث في انعكاسات المتغيرات الاقتصادية المعاصرة أهمية بالغة، لتفكيك طبيعة التفاعلات التي تحكم العلاقة بين مراكز القوة الاقتصادية العالمية والأسواق الناشئة، ورصد ملامح التحول في بنية الاقتصاد العالمي ككل¹.

المبحث الأول: تزايد درجة تكامل الإنتاج عالمياً وتزايد درجة الاعتماد الاقتصادي المتبادل

يعمق هذا الاتجاه نحو الاعتماد المتبادل ما أسفرت عنه تحولات عقد التسعينات من اتفاقات تحرير التجارة العالمية، وتزايد حرية انتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، حيث يتم في ظل العولمة إسقاط حاجز المسافات بين الدول والقارات وما يعنيه ذلك من تزايد احتمالات وإمكانية التأثير والتأثر المتبادلين، وإيجاد نوع جديد من تقسيم العمل الدولي الذي بمقتضاه توزيع العملية الإنتاجية وخاصة الصناعية بين أكثر من دولة، بحيث يتم تصنيع مكونات أي منتج نهائي في أكثر من مكان واحد

أدى الاتجاه الدولي نحو تحرير أسواق السلع والخدمات من كافة القيود في إطار اتفاقيات "الجات" إلى اتجاه نحو عولمة الإنتاج، وذلك من خلال الشركات المتعددة الجنسية، مما أدى تكامل الإنتاج عالمياً وتزايد درجة الاعتماد الاقتصادي المتبادل.

¹ عبد المطلب عبد المجيد، العولمة واقتصاديات الدولة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001م، ص 22.

وقد حدث نوع من التنوع في الهياكل الإنتاجية بالدول النامية قلل اعتمادها على إنتاج وتصدير الخامات والمواد الأولية بشكل عام، وزاد من نصيب الصناعة في الناتج القومي وفي الصادرات وهو تنوع أسهم في إحداثه - بدرجة كبيرة نسبياً¹. - الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك من خلال الشركات المتعددة الجنسية.

وبناء على ذلك تطورت وظهرت أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي من أهمها ظهور تقسيم العمل بين دول العالم المختلفة في نفس السلعة

وأصبح من المعتاد - بالنسبة لعدد كبير من السلع الاستهلاكية والمعمرة - أن تظهر نفس السلعة في قائمة الصادرات والواردات في نفس الدولة، وهذا ما يعرف بتقسيم العمل داخل الصناعة الواحدة "INTRA INDUSTRY". وأصبح من المعتاد أيضاً أن يتجزأ إنتاج السلعة الواحدة بين عدد من الدول بحيث تخصص كل دولة بإنتاج جزء أو أكثر من إنتاج تلك السلعة وهذا ما يعرف بتقسيم العمل داخل السلعة الواحدة "Intra-Firm" وقد ظهر هذا واضحاً في طبيعة المنتج الصناعي، حيث لم يعد في إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية أن تستقل بمفردها في إنتاج منتج معين، وإنما أصبح من الشائع - في العصر الحالي - أن نجد العديد من المنتجات الصناعية مثل السيارات والأجهزة الكهربائية

¹ عبد المطلب عبد المجيد، المرجع السابق، ص 24.

والحسابات الآلية وغيرها، يتمتجميع مكوناتها في أكثر من دولة بحيث تقوم كل واحدة منها بالتخصص في صنع أحد المكونات فقط.

وأصبح هذا النوع من التخصص من أهم مظاهر تكامل الإنتاج عالميا ومن أهم مظاهر تقسيم العمل الدولي بين الدول المتقدمة والدول النامية.

وكما سبق القول فإن هذا النمط الجديد من تكامل الإنتاج وتقسيم العمل الدولي، هو نمط يعتمد أساسا على الشركات المتعددة الجنسية وهذا النمط الجديد من تكامل الإنتاج وتقسيم العمل الدولي يستتبع زيادة درجة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول وتدويلا أكبر للأسواق عموما سواء كانت أسواقا للإنتاج أم الاستهلاك، وما يتبع ذلك من وحدة السوق العالمية بلا حدود جغرافية أو اقتصادية أو سياسية، مع سيادة الأسعار العالمية حتى في داخل الاقتصادات المحلية. ولقد أدت هذه التطورات مجتمعة إلى زيادة درجة الاعتماد المتبادل بين دول العالم المختلفة وكان من نتائجها ظهور آثار عديدة أصبحت من السمات الأساسية للاقتصاد العالمي في الوقت المعاصر¹.

¹ سعيد النجار، النظام الإقتصادي العالمي على عتبة القرن الواحد والعشرين، جمعية النداء الجديدة، رسائل النداء الجديدة، القاهرة، فبراير 1996م، ص 15.

ومن أهم تلك الآثار:

- زيادة درجة التعرض للصدمات الاقتصادية الوافدة من الخارج، نظرا للارتفاع الكبير في نسبة النشاط الاقتصادي المعتمد في رواجه أو كساده في ما يحدث في العالم.

- سرعة انتقال صدمات الاقتصادية - ايجابية كانت أم سلبية - من ركن إلى آخر من أركان الاقتصاد العالمي. فإذا حدثت موجة انتعاشية في إحدى البلدان الصناعية الكبرى فإنها تنتقل سريعا إلى البلدان الصناعية الأخرى والبلدان الآخذة في النمو، وكذلك أمر إذا ما حدث موجة انكماشية. ولم يعد ذلك مقصورا على ما يحدث في البلدان الصناعية الكبرى، بل إن ما يحدث في إحدى البلدان الآخذة في النمو، قد يكون له نفس التأثير على أجزاء أخرى من العالم.

- تزايد أهمية الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية كعامل محدد من عوامل النمو في البلدان المختلفة. حيث أنه من المعروف أن نمو الناتج القومي يتوقف بصفة أساسية على حجم ونوعية الاستثمارات وعلى سلامة السياسات الاقتصادية الكلية والجزئية، وعلى حجم الصادرات. وكانت الصادرات تقوم بدور ثانوي بالقياس إلى العاملين الآخرين - وهما الاستثمارات ونوعية السياسات الاقتصادية - ولكن أصبحت الصادرات بعد زيادة درجة الاعتماد المتبادل مصدرا لا يقل أهمية عن المصادر الأخرى.

- زيادة درجة التنافسية في الاقتصاد العالمي زيادة كبيرة، والتي نتجت عن إزالة العوائق أو تخفيفها في مستوى التدفقات الدولية السلعية والمالية وقيام أسواق عالمية في السلع والخدمات المتنوعة، تتصارع فيها بلدان العالم المختلفة - المتقدمة منها والنامية.

وفي ظل تلك الأوضاع وتبعاً لظروف البلدان النامية، فقد تتفاوت درجة استجابات اقتصادات تلك البلدان النامية للآثار الناتجة عن تكامل الإنتاج عالمياً، وعن تزايد درجة الاعتماد الاقتصادي المتبادل¹.

المطلب الأول: تنامي الأهمية النسبية للتجارة الالكترونية في إطار تزايد حجم التجارة العالمية

عجلت الثورة العلمية والتكنولوجية في إحداث تغييرات هيكلية في اقتصادات جميع الدول بصفة عامة، وفي الدول المتقدمة وحديثة التصنيع فصفة خاصة. فقد أحدثت تلك الثورة آثار متعددة امتدت إلى ميادين مختلفة كان لها أثرها في تنشيط التدفقات السلعية والخدمية.

وقد انعكست آثار الثورة العلمية والتكنولوجية في النمو المتسارع للتجارة الالكترونية التي تتميز بعدد من الخصائص أهمها :

¹ سعيد النجار، المرجع السابق، ص 16 وما بعدها.

- سرعة الاتصالات وسهولتها، وإمكانية إبرام الصفقات بين الأطراف المتعددة في مجالات التجارة والخدمات والمعاملات المالية والنقدية، مما يوفر في الوقت والتكلفة¹.

- تمتاز بقدر كبير من الشفافية التي يتمكن من خلالها أرباب الأعمال من الحصول على معلومات وافية عن عملائهم وشركائهم المنافسين لهم². كما يتعرف المستهلكون على الأسواق بصورة أكثر شمولية تدعم فرصة حصولهم على السلعة ذات الجودة العالية بثمن أقل.

- سهولة الحصول على المعلومات للنفاذ إلى الأسواق. ومن شأن ذلك تشجيع المنشآت على جذب العملاء من خلال التركيز على الجودة³.

- تتخذ التجارة الالكترونية من "الأنترنت" وسيلة لعرض منتجاتها وتسويقها ومن ثم فإن التجارة الالكترونية تتم من خلال وسيلة تميزها عن التجارة التقليدية.

ومع تغير طرق الدفع التقليدية (الأوراق النقدية والشيكات الورقية) وظهور تقنيات حديثة للدفع مثل الكروت وبطاقات الائتمان الممغنطة وتحويل المبالغ الكترونيا عن طريق

¹ Golden Sachs, A thinker guide, (The Economist), April 1,2000 ,p8.

²NathanniH.Leff, 'Externalities, Information Cost And social BenefitCostAnalysis For Electronic Commerce' (EconomicDevlopment and Culture Change Review), Vol 31,1984, PP.255.

³حازم البيلاوي، على أبواب عصر جديد، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1997م، ص 192.

الأنترنت فإن هذا الأمر يؤدي إلى زيادة حجم العرض النقدي خارج حدود السلطات النقدية لكل دولة.

المطلب الثاني: تزايد دور المؤسسات الدولية في إدارة الشؤون الاقتصادية الدولية

يمكن القول أنه من الخصائص المهمة للعولمة هي تزايد دور المؤسسات الاقتصادية الدولية في إدارة الشؤون النقدية والمالية والتجارية للدول الأعضاء، وخاصة بعد إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO وفي أول يناير 1995، وانضمام معظم دول العالم إليها. وبالتالي اكتمل الضلع الثالث من المؤسسات الاقتصادية الدولية التي تمثل العولمة أهم سماتها، للتواجد ثلاث مؤسسات تقوم على إدارة الشؤون النقدية والمالية والتجارية الدولية¹. وهذه المؤسسات هي :

– صندوق النقد الدولي IMF، الذي يقوم بإدارة الشؤون النقدية.

– البنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD، الذي يقوم بإدارة الشؤون المالية الدولية.

– منظمة التجارة العالمية WTO، التي تقوم بإدارة الشؤون التجارية الدولية.

¹Poonam Ahluwalia, Economic Reform And Global Change, New Delhi

Macmillan India Ltd, 1998, p283.

ويتم إدارة ذلك من خلال مجموعة من السياسات النقدية والمالية والتجارية المؤثرة في السياسات الاقتصادية لمعظم دول العالم، وذات التأثير الأكبر في السياسات الاقتصادية للدول النامية. ويلاحظ على هذه المؤسسات الدولية - خاصة منذ العقد الأخير من القرن العشرين وحتى الوقت المعاصر - أنها تتجه إلى إدارة الشؤون الاقتصادية من خلال آليات جديدة في إطار من التنسيق فيما بينها.

فمن ناحية يفرض صندوق النقد الدولي والبنك الدولي اشتراطات معينة¹ على الدول التي تحصل على مساعدات من أي من المؤسستين. ومن أهم تلك الاشتراطات تطبيق برامج إصلاح اقتصادي وتكييف هيكلي في ظل المشكلات الاقتصادية. حيث أصبح الاتفاق مع صندوق النقد الدولي من جانب حكومة أي دولة شرطاً ضرورياً للحصول على موارد مالية من مصادر التمويل الدولي المختلفة سواء مصادر رسمية الجماعية أم الثنائية أم البنوك التجارية العالمية الكبرى. بل إن الاتفاق مع صندوق النقد الدولي من جانب أي دولة عضو، أصبح أيضاً شرطاً للحصول على الموافقة على إعادة جدولة الديون الخارجية للدول المعنية مع مجموعة الدائنين، وكذلك أصبح الاتفاق مع صندوق النقد الدولي سواء في صورة اتفاق مساندة أم في صورة تسهيل ممتد لا يكون متاحاً إلى بالتزام الدولة المدينة بتنفيذ برنامج

¹ سعيد النجار، الإقتصاد العالمي والبلاد العربية في عقد التسعينات، دار الشروق، الطبعة الأولى، القاهرة 1991م، ص 210.

تصحيحي يتناول السياسات الاقتصادية الكلية مثل سعر الصرف وسعر الفائدة وغيرها مما يدخل في نطاق السياسة النقدية.

وقد حدث نفس التطور في إطار البنك الدولي، حيث استحدث البنك الدولي نوعاً جديداً من القروض، هي التصحيحات الهيكلية. وهذه القروض مشروطة بالتزام الدولة المدينة بإجراء تصحيحات هيكلية مثل تطبيق سياسة "الخصخصة" وإعادة النظر في أوليات الاستثمار وتحرير التجارة الخارجية وغيرها.

بل وأعقب ذلك نشوء ما يسمى بالمشروطة المتبادلة بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، حيث أصبح الحصول على موارد مالية من إحدى المنظمتين يتوقف على تنفيذ الاتفاقيات التي تمت عن طريق المنظمة الأخرى. ومن ثم لم يعد من الممكن الحصول على قروض للتصحيحات الهيكلية من البنك الدولي إلى بشرط الوصول إلى اتفاق مساندة مع صندوق النقد الدولي والعكس بالعكس.

ومن الناحية الأخرى هناك التزام على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية - وكذلك الأمر بالنسبة للدول طالبة العضوية - بأن تتجه السياسات الاقتصادية لتلك الدول إلى مزيد من الانفتاح والتحرر الاقتصادي، واعتماد اقتصاد السوق. حيث تسمح اتفاقيات "الجات" بانسياب السلع دون عوائق يهدف إلى إحداث النمو والرخاء الاقتصادي للدولة المصدرة والمستوردة. وهذا من شأنه - إذا حدث ذلك النمو والرخاء الاقتصادي المستهدف

لجميع الدول الأعضاء - أن يفضي إلى استخدام الأمثل والعادي للموارد العالمية من منطلق تخفيف الحواجز والقيود الجمركية وإزالة العراقيل التي تحد من نمو التبادل التجاري والخدمات، وذلك بفتح آفاق جديدة للتعاون الاقتصادي بين تلك الدول¹.

ومن المحتمل أن تكون لاتفاقية "الجات" آثار إيجابية على التجارة الدولية عموماً و على كثير من الاقتصادات العالمية، وإن كانت الدول المتقدمة سوف تحظى بالنصيب الأوفر من المزايا، ثم يليها عدد قليل من الدول النامية وفي المقابل ستكون للاتفاقية انعكاسات سلبية على معظم الدول النامية وخاصة الدول لمستوردة الصافية للغذاء.

وبتتبع سير المفاوضات الخاصة باتفاقية الجات، يلاحظ أن الدول المتقدمة كانت في مقام الفاعل، في حين كانت الدول النامية - على اختلاف درجات نموها - في مقام المتلقي الذي ينبغي عليه أن يكيف أوضاعه وسياساته الاقتصادية المحلية مع الواقع الاقتصادي العالمي الجديد² وهذا ما يتطلب تحقيق عملية التنمية الاقتصادية بتلك البلدان النامية بما يمكن من تقوية قوتها التفاوضية، وتفعيل تأثيرها في سياساتها الاقتصادية والنقدية الداخلية.

وبناء على هذا فقد تزايد تدخل المؤسسات الدولية في السياسات الاقتصادية الداخلية للبلدان النامية.

¹ سعيد النجار، المرجع السابق، ص 211.

² عاف السيد، الجات والعالم الثالث، دراسة تقييمية للجات، واستراتيجية المواجهة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002م، ص 107.

الفرع الأول: تنامي حركة رؤوس الأموال المضاربة عبر الحدود الدولية

على الرغم من أن التدفق الحر لرؤوس الأموال عبر الحدود يسهل التوزيع الفاعل للاستثمارات عبر الدول، ويسمح للدول النامية باجتذاب مصادر رؤوس الأموال الغير متوفرة محليا، إلا أن الأزمات المالية لأسواق المال العالمية أظهرت أن اقتصادات الدول الناشئة قد تتعرض للخلل وعدم الاستقرار¹. فنجد أن تدفق رؤوس الأموال الخاصة إلى أسواق الدول خاصة الدول الناشئة - والذي كان من المفترض أن يكافئ تلك الدول - أدى إلى عكس ذلك إذ أنه قام بمعاكبة كافة الدول على حد سواء. فقوى السوق التي كان من المفترض أن تساعد على تسيير النمو والرخاء في كافة الدول التي تتبع النظام الاقتصادي الحر، باتت مسؤولة عن تراجع مستوى المعيشة في الدول الناشئة، بعد أن غادرت أسواقها رؤوس الأموال العالمية باحثة عن ملاذ آخر في دول أخرى بحثا عن المضاربة وتحقيقا للربح. فمع تزايد درجة الانفتاح والاندماج في أسواق رؤوس الأموال العالمية، تكون الاقتصادات الوطنية أكثر عرضة للصدمات الخارجية، وهو ما يؤثر بالتالي على معدلات نمو تلك الاقتصادات².

¹PanicosDemetrides 'FainancialMarkets and EconomicDevlopment', (ECES) Working, Paper, no27, June 1997, P17.

² El-Erian And El-Gamal, 'Prospects For ArabMonetary Policy in The InternationFainancil System', (ECES), Working Paper no.52, Feb.2001, P,22.

وتثبت البيانات أن رؤوس الأموال غير المباشرة التي تأتي للاستثمار في الدول

الناشئة، غالبا ما تخرج بنفس السرعة التي دخلت بها عند ظهور بوادر أزمة مالية.

ومع أن اقتصادات دول شرق آسيا حققت نموا اقتصاديا سريعا في أوائل التسعينات من القرن

العشرين إلى أنه نتيجة تزايد حركة رؤوس الأموال المضاربة عبر الحدود الدولية تعددت

الآزمات التي تعرضت لها تلك الاقتصادات.

الفرع الثاني: ظهور عملات دولية ناتجة عن اتساع نطاق التكتلات الاقتصادية

يمكن القول أن التكتل النقدي الأوروبي يعني أكثر من مجرد استبدال عدد من العملات

الوطنية بعملة أوروبية موحدة. حيث تشمل مظلة هذا الإتحاد سوقا اقتصاديا ونقدية ومالية

هائلة، فضلا عما تتمتع بمعظم دول الإتحاد الأوروبي من مقومات عديدة لقوة اقتصادية،

تتمثل في مقدرات تقنية وعملية كبيرة وأجهزة مصرفية بالغة التطور، وعدد كبير من مراكز

المالية الكبرى على مستوى العالم. وهو ما يعني توحيد واندماج مثل تلك القوى لكي تعمل

وفقا لآليات وقوانين نقدية ومصرفية موحدة تتعامل بعملة وحيدة، ويشرف عليها بنك مركزي

واحد يعمل وفقا للنظام الأوروبي للبنوك المركزية " European System of central

banks" الذي يهدف إلى استقرار المستوى العام للأسعار وتدعيم السياسة الاقتصادية لدول المجموعة الأوروبية¹.

وهذا الحدث من شأنه أن يلقي صدى لدى النظام الإقتصادي العالمي بأكمله، فضلا عما سيجمله من تحولات هيكلية جذرية داخل الأسواق الأوروبية بصفة خاصة. ومن المحتمل أن يكون للعملة الأوروبية الموحدة تأثير نسبي على النظام المالي العالمي الذي سيعاد تشكيله لتصبح هناك كتلتان نقديتان رئيسيتين، هما الدولار الأمريكي واليورو الأوروبي، وما يتبع ذلك من انعكاسات على تركيبة الإحتياطيات والسيولة من العملات الدولية. وتظل العملات الأخرى المهمة - كالجنيه الإسترليني والين الياباني - عملات منفردة وذلك تأثير أقل في التجارة والمعاملات الدولية.

وفي ظل هذا الوضع الجديد تثار تساؤلات بين خبراء النقد حول التأثير المحتمل على أسواق الصرف والأرصدة الأجنبية للدول التي ترتبط عملتها بالدولار الأمريكي وتنفذ معاملاتها التجارية به. فهل يمكن لليورو أن يمثل تهديدا خطيرا على هيمنة الدولار عالميا ونفوذه في التجارة الدولية، وهل يهتز المركز المتميز للدولار الأمريكي أمام العملة الأوروبية الموحدة "اليورو"؟ وهل باستطاعة النظام النقدي الأوروبي أن يبرهن على تماسكه السياسي

¹Effros, Ropert C, 'Maastricht Treaty, Independence of central Bank, And Implementing Legislation' (Washington : I.M.F), 1994, PP.286-288

حتى يصبح العالم مستعد لتقبل عملته وزيادة نسبة أصوله المقومة بها وتخلي دول عديدة عن ربط عملاتها بالدولار الأمريكي؟

تبرهن بعض الآراء على أن اليورو يستند إلى قاعدة اقتصادية قوية تؤهله لتحدي سيادة الدولار الأمريكي على النظام العالمي، ومن بين تلك البراهين:

- أن العملة الأوروبية الموحدة "اليورو" تمثل سلة عملات، حيث تشارك كل دولة من دول الإتحاد الأوروبي بحصة ما تعكس قوتها الإقتصادية، حيث تقابل تلك الحصة إيداع نحو 20% من احتياطات الذهب المتاحة لدى البنوك المركزية، 20% من الأرصدة الدولارية في صندوق النقد الأوروبي¹.

- أن الإتحاد الأوروبي يحمل في طياته تطويرا كبيرا لأسواق المال، مثل تكاملها في منطقة اليورو، انخفاض تكاليف العمليات المالية، وتضييق المدى الذي تتحرك فيه أسعار الفائدة، كما يحمل الإتحاد الأوروبي برنامجا تفصيليا جديدا يشهد زيادة عرض الأصول المقومة باليورو وتحفيز دول من خارج الإتحاد لتنويع أصولها في اتجاه زيادة الأصول المقومة باليورو، خاصة وأن الإتحاد النقدي الأوروبي سيعمل على إيجاد سوق مالية أوروبية

¹ El GabaliAbdelfattah'Arabs And Problematique Issues Of ECU' (Cairo ; :All-Ahram Center For Political and Strategic Studies), Strategic Paper, no.11, September,1992.

أكثر شفافية وجاذبية بحيث يسهل على المستثمرين دراستها وتحليلها للاستثمار فيها، ليس فقط في أسواق المال الأوروبية ولكن في أسواق المال العالمية أيضاً¹.

- تملك مجموعة الدول بمنطقة اليورو الجزء الأكبر من الإحتياطي العالمي من الذهب بنسبة حوالي 20% مقابل 8% لليابان، 4% للولايات المتحدة².

- يدعم الإتحاد الأوروبي الإستقرار النقدي والمالي، فعلى مستوى الإستقرار النقدي اشترطت معاهدة ماستريخت (بالإضافة إلى المعايير الاقتصادية الموضوعية) معيار قانونيا، هو استقلالية البنوك المركزية الوطنية وانسجام لوائحها مع إحكام المعاهدة. أما على المستوى الإستقرار المالي فكان من الضروري أن يكون لمجلس وزراء الإتحاد نفوذ أكبر على ميزانيات الدول الأعضاء وممارسة رقابة دقيقة متبادلة وتنسيق بين مختلف السياسات المالية في اقتصاديات الدول التي تتكون منها المنطقة³.

ويرى محافظ "مصرف الإمارات المركزي" أن عملة اليورو ستأخذ مكانتها حسب الأهمية النسبية لإقتصاد الإتحاد الأوروبي من الإقتصاد الدولي.

¹Virrals, Jose 'Building A Monetary Union In Europe', Washington :I.M.F, 1994,P.22.

² عبد السلام عمر، العملة الأوروبية الموحدة، الآفاق والإنعكاسات، المعهد المصرفي البنك المركزي، القاهرة، ديسمبر 1998م، ص 48.

³Effors,Robert C, 'Maastricht Treaty' op, cit, P290.

بينما يرى محافظ " مصرف الإمارات المركزي " إمكانية أن يحتل اليورو مكانة دولية كعملة احتياط، بصورة جزئية وبنسبة منخفضة، وما يقتضى الأخذ بعين الاعتبار حاجة الدولة من كل عملة لتغطية التزاماتها الخارجية، ونتائج ميزان المدفوعات بكل عملة على حدة، والتوظيف بالعملة ذات العائد الأعلى أو توقع تحسن أسعار صرفها مستقبلا.

وبناء على مدى تحقق ذلك، يمكن أن تحتل العملة الأوروبية الموحدة مكانة متقدمة في الإقتصاد العالمي لتسطير على نسبة كبيرة من إجمالي قيمة التجارة العالمية. بالإضافة إلى إمكانية قيامها بدور إدارة الإستثمارات المالية بجانب دورها كعملة مكونة للإحتياجات النقدية للدول، الأمر الذي يخلق نظاما نقديا دوليا أكثر توازنا لأن الإعتماد على الدولار الأمريكي كعملة دولية مهيمنة جعل الإقتصاد الدولي أكثر عرضة للتأثر بالتغيرات غير المتوقعة في قيمة .

وعلى العكس من ذلك يتوقع أن يشكل اليورو ملاذا آمنا في ظل الظروف الدولية المضطربة حاليا وما قد يؤدي إلى خفض الضغط على الطلب على الدولار الأمريكي كأداة لتسوية المبادلات بين الدول، مما سيفرض تغييرا في مركز الدولار الأمريكي وعلاقته بجميع العملات بما فيها عملات الدول النامية والتي يمكن للبنوك المركزية بها أن تحتفظ بجزء من

احتياطياتها في وحدة النقد الأوروبية بدلا من الدولار الأمريكي¹. بالإضافة إلى إمكانية تحول الإرتباط القائم بين عملات بعض الدول النامية إلى الإرتباط باليورو الأوروبي.

وفي مقابل ما سبق هناك من الآراء المتحولة من فك الإرتباط بين الدولار والعملات المرتبطة به. فعلى الرغم من كافة المؤشرات التي تنبئ بقوة اليورو إلا أنها لا زالت عملة في طور التجريب. ومن الأفضل إرجاء أي تغيير بالنسبة لربط عملة دولة ما بوحدة من العملات الأجنبية القوية حتى تثبت العملة الأوروبية الموحدة "اليورو" قوتها واستقرارها.

وأيا كان الإتجاه نحو تحول الإرتباط إلى عملة اليورو، فإن هنا تأثيرات للتكتل الإقتصادي والنقدي الأوروبي على الإقتصادات النامية تبعا لمدى ارتباط العلاقات التجارية والمالية والنقدية القائمة والمحتملة.

من الواضح جدا أن التأثير على نظام النقد الدولي يتبين من الحجم الضخم من الأصول السائلة والاحتياطيات الدولية المتوافرة لدى الشركات متعددة الجنسيات ومدى التأثير الذي يمكن أن تمارسه هذه الأخيرة على السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي. إن الأصول الضخمة المقومة بالعمولات المختلفة للدول التي تعمل بها الشركات متعددة الجنسيات من شأنها التأثير على نظام النقدي العالمي، فإذا أرادت هذه الشركات وبقرار يتخذ

¹ عزت ملوك قناوي، الآثار الإقتصادية المتوقعة لليورو في ظل تحديات الدولار، مع الإشارة خاصة للدول العربية، جمعية الإقتصاد السياسي، مجلة مصر المعاصرة، القاهرة، العدد 465-466، 2002م، ص 37.

من جانب المسؤولين عن إدارتها بتحويل بعض الأصول من دولة إلى أخرى من شأنه يؤدي إلى التعجيل بأزمة نقدية عالمية.

المبحث الثاني: تباين إستجابة بعض البلدان النامية لتكامل الإنتاج عالميا

تأثرت اقتصادات البلدان النامية كجزء من الإقتصاد العالمي بالمتغيرات الإقتصادية المعاصرة، ويتضح ذلك في عدد من الإنعكاسات الإقتصادية ذات الصلة باقتصادات البلدان النامية.

اتجه الإقتصاد العالمي منذ منتصف الثمانينات من القرن العشرين بدرجة كبيرة نحو عولمة الإنتاج من خلال الشركات متعددة الجنسية - بصفة أساسية - وما ترتب على ذلك من تزايد درجة تكامل الإنتاج عالميا والتغير في شكل تقسيم العمل الدولي، الأمر الذي أسهم في زيادة درجة الاعتماد الاقتصادي المتبادل. فلقد أشارت دراسة قام بها صندوق النقد الدولي إلى أن كل زيادة تبلغ 1% في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في الدول الصناعية، ترتبط بزيادة تتراوح ما بين 0.2%، 0.3% من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للدول

النامية غير بترولية. حيث ينسب هذا التطور وهذه العلاقات السببية بدرجة كبيرة، إلى نمو الاعتماد المتبادل عن طريق التجارة وإن لم يكن السبب الوحيد¹.

ويشهد العالم درجة متزايدة من التشابك الاقتصادي بين الدول والكيانات الاقتصادية العملاقة المسماة بالشركات متعددة الجنسيات، ويتعاضد الدور الذي تؤديه هذه الشركات في تنظيم وتدويل الإنتاج، وفي الاستفادة من التطور التكنولوجي، في تعظيم أرباحها وتوسيع أسواقها، وفي زيادة نفوذها في التجارة الدولية. فهذه الشركات تسيطر على جزء هام من تجارة السلع الصناعية وتحتكر تجارة السلع ذات المحتوى التكنولوجي المرتفع²، وتقود عملية الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى الدولي، فهذه الشركات متعددة الجنسيات هي الأداة المسؤولة عن الاستثمار الأجنبي المباشر³.

ومع تزايد تحكم الكيانات المعروفة بالشركات متعددة الجنسيات في مقدرات الاقتصاد العالمي، ومع تزايد الصراع واحتدام المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية وتراجع دور الدولة القومية في سيطرتها على إحداث السياسة الاقتصادية، فإن التحدي الذي يواجهه الدول

¹ محمد عبد الجليل أبو سنة، النظام التجاري العالمي والاقتصادات العربية، السياسات والآثار والتحديات، ندوة متطلبات التنمية في الشرق الأوسط (المشرق والمغرب) في ظل المستجدات المحلية والعالمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، الكويت، سبتمبر 1996م، ص 290.

² Simon Head, 'The New Ruthless Economy', (The new york Review Of Books), Feb, 1996, PP 47-52.

³ جيراهام طومسون وهيرست، المرجع السابق، ص 102.

النامية هو قدرة اقتصاداتها على الاستجابة للتكامل الإنتاج عالميا وتغير شكل تقسيم العمل الدولي، والاستفادة من تزايد دور الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى دول العامل المختلفة وفي الدول النامية بصفة خاصة، حيث يتخذ موقعا في غاية الأهمية في تعزيز فعالية الاقتصاد القومي.

وتختلف درجة استجابة الدول النامية لتكامل الإنتاج عالميا وتغير شكل تقسيم العمل الدولي وفقا لمدى التطور الذي يشهده جهازها الإنتاجي وقواها العاملة، ومدى توافر الشروط المختلفة التي تجذب رأس المال الأجنبي للاستثمار في الدولة، حيث ترتبط طريقة عمل الشركات متعددة الجنسيات ارتباطا وثيقا ببيئة المؤسسات المحلية.

وقد أشارت إحدى الدراسات¹ إلى أن تدفقات رأس المال الخارجي الأجنبي - الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات - إلى الدول النامية، زادت خلال الفترة من 1970 إلى 1994 من 5 بليون دولار إلى 173 بليون دولار، توجهت ثلاثة أرباع هذه التدفقات إلى عشرة بلدان فقط معظمها في شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، وهذه الدولة هي أكثر الدول اندماجا في السوق العالمي، وانخرطا في طريقة تكامل الإنتاج عالميا وفي التغير في شكل

¹ إبراهيم العيسوي، التنمية المنشودة لمصر في ضوء المستجدات العالمية والإقليمية والتحديات المستقبلية، جمعية الاقتصاد السياسي، مجلة مصر المعاصر، القاهرة، العدد 443، يوليو 1996م، ص 114.

تقسيم العمل الدولي الجديد¹. كذلك فإن تلك الدول أثبتت قدرة فائقة - نسبيا - على الاستجابة والارتفاع بمعدلات الادخار والاستثمار المحلي والنمو الاقتصادي.

أما الدول التي لم تحقق ذلك، فقد تجاوزها رأس المال الأجنبي، أو لم تستقطب منه سوى نسبة ضئيلة وبالتالي لم تتج تلك الدول النامية - ومنها الدول العربية والإسلامية - لا في اجتذاب الشركات متعددة الجنسيات بنفس الأسلوب، ولا في تحقيق نقلة مماثلة في مرتبة الدول الحديثة التصنيع.

ومن جهة أخرى، فإن هذه الدول النامية - ومنها الدول العربية والإسلامية - مازالت في حالة من التبعية الاقتصادية التي نشأة في عصر الاستعمار.

ويمكن القول أنه في ظل تكامل الإنتاج عالميا وتغير شكر تقسيم العمل الدولي، تحتاج الدول النامية إلى ضرورة العمل على تحقيق تنمية اقتصادية من خلال إحداث تغييرات هيكلية في اقتصادات تلك البلدان النامية، وتفعيل إسهامات مدروسة وذات بعد استراتيجي من جميع المؤسسات الاقتصادية بالدولة.

¹B.Herredia, Development In the age Of Global Capital, The New York Review Of Books, Nov,1997, p383.

المطلب الأول: تدخل المؤسسات الدولية في السياسات الاقتصادية للبلدان النامية

نتيجة لاتفاقيات منظمة التجارة الدولية نحو تحرير أسواق السلع والخدمات من كافة القيود تزايدت ضغوطات المؤسسات الدولية (WTO – IMF – IBRD) على معظم الدول النامية لتحرير اقتصاداتها اتجاه العالم.

فالنسبة إلى صندوق النقد الدولي IMF، والبنك الدولي IBRD، تزايد تدخلهما في السياسات الاقتصادية – النقدية والمالية والتجارية – الداخلية للدول النامية، بالإضافة إلى فرض اشتراطات معينة على الدول التي تطلب مساعدات مالية من تلك المؤسسات¹، وذلك بشكل ملحوظ منذ الثمانينات والتسعينات من القرن العشرين إلى الوقت المعاصر.

ويتضح ذلك بصفة خاصة في الدول النامية التي تعاني من عجز مزمن في موازين مدفوعاتها – بدرجة متفاوتة – بالإضافة إلى زيادة حجم مديونيتها الخارجية اتجاه مجموعة الدول المتقدمة اقتصاديا. ولقد تطور هذا الدور إلى تقديم برامج إصلاح اقتصادية ينبغي على الدول الأعضاء تنفيذها لإمكانية الحصول على مساعدات من صندوق النقد الدولي. ولم تقتصر تلك البرامج على المحافظة على الاستقرار النسبي لأسعار صرف عملات تلك الدول أو كيفية تعويمها في إطار سياسة التعويم، بل تعدى ذلك إلى كيفية تنظيم القروض

¹Gelb Alan H, And Patrick H ,FainancialSectorReforms in Adjustment Programs : Policy, Planning And Research, Washington : World Bank), W.P, no.169,1989.

التي تسمح بتقادي الأزمات الحادة في الصرف الأجنبي. بالإضافة إلى برامج ومقترحات للحد من التضخم عن طريق تنظيم الإصدار النقدي، تحرير أسعار الفائدة، تنظيم الائتمان المصرفي، الحد من عجز الموازنة العاملة للدولة، توقف عن تدخل حكومة الدولة في الأسعار وإعطاء مزيد من الحرية للقطاع الخاص ونجد أن هذه البرامج الإصلاحية المقترحة من الصندوق ليست فقط تتدخل في السياسات الاقتصادية الداخلية للدول التي تعاني من الأزمات، بل أيضا تدفع تلك الدول إلى مزيد من التحرير الاقتصادي داخليا وخارجيا، كي تتوافق سياسات تلك الدول مع الاتجاه الدولي نحو تحرير أسواق السلع والخدمات، وكافة القيود التي تعمق ذلك التدفق الحر.

وعند تقييم سياسات صندوق النقد الدولي اتجاه اقتصادات الدول النامية، نجد أن هناك من يؤيد تلك السياسات وإصلاحات ويعدها حولا مرضي ويتوقع نجاحها وفي المقابل هناك من يعارض تلك السياسات والإصلاحات وتتمثل تلك المعارضة في ثلاث محاور رئيسية¹:

الفرع الأول: استمرار ضغط صندوق النقد الدولي على الدول النامية لإصلاح اقتصاداتها

ولم يعمل هذا الأخير على زيادة حجم المساعدات الخارجية من الدول المتقدمة إلى الدول النامية¹. حيث إنما يحدث للدول النامية من اضطرابات في الصرف الأجنبي واختلال

¹ عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصادات الدولية، قسم الاقتصاد، جامعة الإسكندرية الإسكندرية، 2000م، ص 303-304.

ميزان المدفوعات، لم يكن فقط نتيجة أحوال التخلف الاقتصادي وسياسات اقتصادية ونقدية داخلية خاطئة بالدول النامية، بل أيضا نتيجة أحوال اقتصادية دولية متمثلة - بصفة أساسية - في سيطرة الدول المتقدمة على الأسواق العالمية واتجاه شروط التبادل الدولي لصالح تلك الدول المتقدمة وذلك بسبب التبادل غير المتكافئ بينه وبين الدول النامية.

الفرع الثاني: الحد من ارتفاع المستوى العام للأسعار داخل الدول النامية

على الرغم من أن السياسات الإصلاحية المقترحة من صندوق النقد الدولي للدول النامية تعمل على الحد من ارتفاع المستوى العام للأسعار داخل الدول النامية وكذلك من الحد من الاستهلاك وترشيد الإنفاق الحكومي، لكنه في المقابل يمكن أن يؤدي إلى الحد من الإنفاق الاستثماري. حيث أن هذه السياسات الإصلاحية المقترحة تعتمد بشكل كبير على العلاج النقدي والمالي فقط والخاص بتنظيم عرض النقود داخل اقتصاد الدولة، وتحرير أسعار الفائدة وأسعار الصرف الأجنبي والقضاء على الإختلالات في الأسعار وعجز الموازنة العامة للدولة ويتجاهل العلاج الهيكلي.

¹Ngaire Woods, 'The political Economy Of globalization' (London : MacMilla Ltd), 1st, ed.2000,PP 205-206.

الفرع الثالث: سياسات إصلاحية أخرى.

لا يمكن التخلص من سوء توزيع الموارد الاقتصادية ولا يمكن دفع عملية التنمية الاقتصادية بالدول النامية من خلال إصلاحات نقدية ومالية فقط، حيث لابد من سياسات أخرى إصلاحية تعالج - بشكل رئيسي - الإختلالات الهيكلية في الدول النامية.

أما بالنسبة لمنظمة التجارة العالمية WTO، فبعد أن كانت الغالبية العظمى من ملفات المفاوضات التجارية - الخاصة باتفاقيات الجات - تتعامل مع القواعد والإجراءات المتبعة على الحدود في ما يتعلق أساسا بتجارة السلع، تم التفاوض في إطار جولة "أوروغواي" على إجراءات تدخل في صميم السياسات الوطنية للدول الأعضاء. وتم التعامل مع هذه الموضوعات بمفهوم موسع لم يقتصر على التجارة في السلع ولكن تعدى ليشمل التجارة في الخدمات وأوجه التجارة المتعلقة بالاستثمار.

وبناء على ذلك أصبحت موائمة السياسات التجارية القومية موضعا للتفاوض الدولي، بهدف التوصل إلى معايير يتم الاتفاق عليها دوليا - للسياسات المختلفة التي ينبغي أن تتبعها حكومات الدول - وأيضا العمل على التحرر التدريجي المستمر للتجارة الدولية. وأسهم تعميق التوجه نحو العولمة إلى المزيد من الضغوط للتحرير المتسارع في مجال التجارة بمفهومها الواسع، وهذا التوجه يقتضي التعامل وربما التدخل في السياسات الوطنية وخاصة

السياسات الاقتصادية وبالتالي أصبح التحدي الحقيقي الذي يواجه الدول النامية¹ - ومنها الدول العربية والإسلامية - هو كيفية وضع السياسات الاقتصادية للتغلب على انعكاسات تزايد ضغوط المؤسسات الدولية لتحرير اقتصادات الدول النامية.

وقد أوجد الأخذ ببرامج وسياسات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية عددا من الآثار السلبية بالنسبة للدول النامية منها:

أولاً: استمرار مشكلات العجز في ميزان السلع والخدمات، المترتب على تحرير العديد من الدول النامية لوارداتها السلعية من القيود الكمية والنوعية والخفض التدريجي للرسوم الجمركية. بالإضافة إلى إغراق أسواق الدول النامية بالواردات الصناعية من الدول المتقدمة يضاعف فرص الدول النامية في تطوير صناعاتها الإنتاجية.

ثانياً: حرص منظمة التجارة العالمية على تحرير مختلف أنواع الخدمات التجارية والمالية والمصرفية وخدمات التأمين، يترتب عليها تأثيرات مضرّة بإقتصادات الدول النامية وذلك في حالة عدم تحسن وضع الطاقات المحلية من الموارد المالية، مما سيضطر تلك الدول إلى استيراد كميات دائمة التزايد من الخدمات. حيث تأتي أهمية هذا القطاع من خلال إسهامه في عملية التنمية الاقتصادية، خاصة وأنه يلبي مجموعة من الاحتياجات الأساسية، إما

¹ الفونس عزيز، العولمة والوطن العربي، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، قضايا التنمية، القاهرة، العدد 23، 2002م، ص 176.

مباشرة عن شكل تعليم أو رعاية أو إسكان، أو عن طريق غير مباشر في شكل إيجاد فرص عمل أو توليد دخل¹.

كما يوفر قطاع الخدمات مدخلات للإنتاج السلعي في مجالات الزراعة والصناعة والتعدين. كما أن قطاع الخدمات يسهم في تعبئة الموارد المالية عن طريق الجهاز المصرفي، وفي الانتفاع بالموارد عن طريق خدمات الهياكل الأساسية كالنقل والمواصلات والإعلام وفي إيجاد الموارد عن طريق الخدمات التكنولوجية التي ترفع من الإنتاجية.

وبالتالي فإن جميع هذه القطاعات هي قطاعات حيوية ومهمة، إذ ترتبط عضويا بخطط التنمية داخل هذه الدول النامية. كما أنها توفر قدرا لا بأس به من النقد الأجنبي لدى معظم البلدان النامية، سواء بسبب مزايا جغرافية تتعلق بموقع أو تحويلات العاملين بالخارج.

ومن هنا ومع تزايد عنصر الخدمات كأحد مكونات العملية الإنتاجية، فإن تحريره سيؤثر على حالة ميزان المدفوعات، حيث بدأ الدخل الناتج من قطاع الخدمات يحتل وزنا متزايدا في إجمالي الدخل المحلي، بل إن نصيب دخل هذا القطاع يتجاوز في الوقت المعاصر في كثير من الدول النامية الدخل الناتج من قطاع الصناعات الإستخراجية أو قطاع الصناعات التحويلية أو قطاع الزراعة.

¹ الفونس عزيز، المرجع السابق، ص 177 وما بعدها.

ومن جهة أخرى، نجد أن شروط التبادل الدولي بالنسبة للعديد من الدول النامية في حالة تدهور مستمر نسبيا. وأيا ما كان السبب، فإن تدهور شروط التبادل لغير صالح البلدان النامية يقلل من قدرتها على تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة ومن ثم يزيد من الآثار السلبية الناتجة عن عملية التحرير الاقتصادي.

وليس معنى وجود آثار سلبية من عملية التحرير الاقتصادي - خاصة في مجال السلع والخدمات - أن تتعزل البلدان النامية عن التعامل مع أوضاع الاقتصاد العالمي.

ولكن لابد من تحقيق التنمية الاقتصادية شاملة تعتمد على إحداث تغييرات هيكلية تساعد الدول النامية على تبوء مركز متكافئ في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية، بما يساعد تلك البلدان على تصحيح وضعها في الاقتصاد العالمي في الأجل الطويل.

الفرع الرابع: انخفاض إسهام اقتصادات بعض البلدان النامية في حجم التجارة الإلكترونية

انعكست آثار الثورة العلمية للاتصالات الفضائية، في تزايد الأهمية النسبية لحجم التجارة الإلكترونية، مما كان له آثار على النشاط الاقتصادي، من ثم على النشاط النقدي بدول العالم على اختلاف درجات تقدمها أو نموها.

ونجد أن هناك انخفاضا نسبيا لحجم إسهام اقتصادات بعض البلدان النامية في التجارة الإلكترونية العالمية مقارنة بالدول المتقدمة.

ونجد أيضا أن هناك انخفاضا كبيرا في نصيب اقتصادات مجموعة من الدول النامية من الصادرات العالمية في قطاع التجارة الالكترونية.

وبالإضافة إلى تواضع حجم التجارة الالكترونية في الدول النامية بوجه عام، فإنها تتسم بعدد من السمات،¹ يأتي في مقدمتها تخلف البنية الأساسية في مجال الاتصالات التي لا تزال أقل من المستويات العالمية السائدة في الدول المتقدمة. فعلى سبيل المثال وصل عدد مستخدمي الأنترنت في إحدى الدول النامية (مصر، على سبيل المثال) في عام 2000م حوالي 450 ألف نسمة، وأن عدد المشتركين الفعليين في الخدمة لا يتجاوز 100 ألف نسبة فقط أي بنسبة 22% فقط من إجمال عدد المستخدمين، وبمعدل حوالي 0.15 لكل 100 نسمة، بالمقارنة حوالي 41 لكل 100 نسمة في كوريا، و 32 في النرويج والدنمارك، و 29 في السويد.

ومن السمات التي أدت إلى تواضع حجم التجارة الالكترونية في الدول النامية، أنها تأتي في إطار بعض المحاولات الفردية لإنجاز بعض الصفقات عبر الأنترنت، أكثر منها في إطار إستراتيجية قومية لتنمية القدرات التنافسية لقطاع التجارة أو في إطار قطاع منظم للتجارة الالكترونية. كما أن معظم تلك الصفقات تعقد من خلال مواقع الكترونية خارج نطاق اقتصادات العديد من الدول النامية، وليست من خلال مواقع الكترونية خاصة بكل دولة

¹ أحمد شعبان محمد علي، الأزمات و المتغيرات الاقتصادية، دار الوفاء للطباعة و النشر، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، 2010، ص54

نامية. ويتم السداد النقدي (لنسبة كبيرة من تلك الصفقات) عن طريق بنوك أجنبية، خاصة الصفقات المتعلقة بالتجارة الالكترونية بين الشركات. ويرجع ذلك إلى أنها تتم في إطار بيئة تخلو من وجود بنية أساسية وتشريعية متكاملة. فقط أشارت إحدى الدراسات¹ إلى أن المواقع الأجنبية تحتل المرتبة الأولى للمعاملات التجارية الالكترونية (كمثال لمجموعة من الدول النامية)، حيث بلغ نصيب المواقع الأجنبية حوالي 82% من إجمالي المشتريات عبر الأنترنت مقابل 18% للمواقع المحلية. الأمر الذي يعكس أهمية تنمية البنية الأساسية المتعلقة بتنمية التجارة الالكترونية بصفة خاصة وفي الدول النامية بصفة عامة، بالإضافة إلى تنمية الوعي بأهمية تلك التجارة، وربط تنمية التجارة الالكترونية باستراتيجيات تنمية التصدير، وإلا ستؤدي التجارة الالكترونية دورا كبيرا في تعظيم الواردات أكثر من دورها في تنمية الصادرات، الأمر الذي يعظم من الآثار السلبية للتجارة الالكترونية على اقتصادات الدول النامية .

المطلب الثاني: تباين تأثيرات التكتل الاقتصادي والنقدي الأوروبي على اقتصادات بعض البلدان النامية.

كما سبق لقول أنه من المحتمل أن يكون للعملة الأوروبية الموحدة تأثير نسبي على النظام المالي العالمي الذي سيعاد تشكيله لتصبح هناك كتلتان نقديتان رئيسيتان، هما الدولار

¹ أحمد السيد النجار، المرجع السابق، ص 88.

الأمريكي واليورو الأوروبي، وما يتبع ذلك من انعكاسات على تركيبة الاحتياطات والسيولة من العملات الدولية. وتظل العملات الأخرى المهمة - كالجنيه الاسترليني والين الياباني عملات منفردة وذات تأثير أقل في التجارة والمعاملات الدولية. و في ظل قيام التكتل الاقتصادي والنقدي الأوروبي، يمكن أن يؤثر هذا التكتل على الاقتصاد العالمي بوجه عام وعلى الاقتصادات النامية بوجه خاص، سواء في مجال حركة التجارة، أم في مجال حركة الخدمات، أم في مجال حركة رؤوس الأموال، أم في مجال الاحتفاظ بالاحتياطات من العملات الأجنبية، أم في غيرها من المجالات المرتبطة¹.

ومجمل هذا التأثير ينعكس على ميزان المدفوعات - بأقسامه الثلاثة الرئيسية- لدى الدول في تعاملاتها مع التكتل الاقتصادي الأوروبي.

والعامل المحدد لهذا التأثير يتمثل في "سعر الصرف"، أي معدل التبادل عملة الدولة تجاه العملة الأخرى لدول التعامل. ويختلف هذا التأثير في حالة الصادرات عنه في حالة الواردات إلى من دول الاتحاد الأوروبي. بالنسبة للصادرات إلى دول الاتحاد الأوروبي، فيمكن أن تتأثر عوائد الصادرات الدولة المعنية إلى دول الاتحاد الأوروبي بسبب أي تقلبات في أسعار صرف العملة الأوروبية "اليورو" مقابل الدولار الأمريكي. فإذا ارتفع سعر صرف الدولار

¹David Dyker, The European Economy, London : Longman Ltd, 1999, 2nded, P 237.

مقابل اليورو، فهذا يؤدي إلى زيادة عوائد الصادرات لتلك الدولة المعنية، أما إذا انخفض سعر صرف الدولار مقابل اليورو، فهذا يؤدي إلى انخفاض عوائد الصادرات لتلك الدولة المعنية.

وفي مقابل ذلك هناك أثر إيجابي على حصيلة الدولة المعنية من صادراتها إلى دول الاتحاد الأوروبي. حيث أنه في ظل وجود عملة خاصة لكل دولة أوروبية على حدا، فإن حصيلة الدولة المعنية من الصادرات إلى أي دولة أوروبية تتأثر بالتغير في سعر صرف عملة هذه الدولة (الأوروبية). فإذا حدث هبوط في سعر صرف هذه العملة، فإن هذا يعني تراجع حصيلة صادرات الدولة المعنية إلى تلك الدولة الأوروبية. أما في ظل وجود العملة الأوروبية الموحدة، فإن الدولة المعنية سوف تستفيد من اختفاء الآثار السلبية المصاحبة للتذبذب في أسعار صرف العملات الوطنية في دول الاتحاد الأوروبي، مما يقلل من تأثير حصيلة الدولة من الصادرات¹.

أما بالنسبة للواردات الدولة المعنية من الاتحاد الأوروبي، فإنه من المحتمل أن تستفيد تلك الدولة بدرجة أكبر نسبياً، حيث إن استخدام اليورو كعملة موحدة، سيؤدي إلى زيادة المنافسة بين الدول الأوروبية، وزيادة الشفافية في الأسعار. وفي مقابل ذلك سوف تتأثر

¹ Martin N Baily, Philip Friedman, Macroeconomics, Financial Markets, And The International Sector, Boston : Homewood, 1991, PP427-439.

مدفوعات الدولة المعنية عن وارداتها من الإتحاد الأوروبي بتغير العلاقة بين اليورو والدولار الأمريكي، فإذا ارتفع سعر صرف الدولار مقابل اليورو فإن هذا يعني انخفاض تكلفة واردات الدولة المعنية من الإتحاد الأوروبي مقومة بالدولار. والعكس في حالة انخفاض سعر صرف الدولار مقابل اليورو فإن هذا يعني ارتفاع تكلفة واردات الدولة المعنية من الإتحاد الأوروبي مقومة بالدولار، مما يقلل من قدرتها على منافسة سلع الدول الأخرى (غير الأوروبية) في أسواق الدولة المعنية.

من جهة أخرى من المحتمل أن يكون للتكتل الاقتصادي والنقدي الأوروبي تأثير إيجابي في حركة التجارة الدولية، حيث سيؤدي إلى حرية أوسع لحركة رأس المال والعمل بين الدول الأعضاء، وهذا يؤدي بدوره إلى تحسين الكفاءة الإنتاجية والمنافسة بين دول الإتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى التنوع الإنتاجي والاستهلاكي وهذا ما يؤدي إلى تحويل التجارة من خارج الإتحاد الأوروبي إلى داخله. هذا بالإضافة إلى البرنامج الاقتصادي الكلي بالإستقرار من خلال معاهدة الاستقرار والنمو مما يسهم في رفع معدلات النمو للإتحاد الأوروبي¹.

¹SemonNeaime, The Euro And the Future Eu-Arab Countries Trade Relations, Cairo : ArabEconomic Journal, Vol.11,no29, Autumn ,2002, PP 37-38.

كما أن قيام دول الإتحاد الأوروبي بتسعير منتجاتها بعملة اليورو وتصديرها على أساس قبول اليورو - لتسوية ثمنها بدلا من الدولار المستخدم حاليا في المعاملات بين الدول - سوف يؤدي الى زيادة الطلب على اليورو، وخاصة الدول النامية -التي يعد الاتحاد الاوروبي شريكها التجاري الأول مثل دول شرق اوروبا، الدول العربية ، و الإفريقية و غيرها.

وفي نفس الوقت سوف يؤدي حاجة هذه الدول إلى عملة اليورو لتسديد ثمن وارداتها من الاتحاد الأوروبي ، إلى لجوئها إلى تسعير صادراتها إلى الاتحاد الأوروبي بعملة اليورو، أو الحصول على قروض باليورو من اجل الوفاء بالتزاماتها ،أو لتسديد العجز في موازينها التجارية ،و هذا ما سيؤثر على الأسواق المالية و سياسات سعر الصرف و الاستثمار الأجنبي و احتياجات النقد الأجنبي.

وعند استقرار عملة اليورو في التعامل على المستوى الدولي فإن الاتحاد الأوروبي سيطالب بتسعير وارداته إلى دول العالم بعملة اليورو. وبناء على ذلك فإن تأثير اليورو على دول الخليج سوف يظهر خلال قناة الواردات فقط. ولن يكون هناك تناسق في العملة الدولية المستخدمة، بين المتحصلات من الصادرات و المدفوعات للواردات بالنسبة للعلاقة التجارية بين دول الخليج (النفطية) و الاتحاد الأوروبي، وذلك في الأجل القصير و المتوسط . ويمكن ان يتغير الوضع في الأجل الطويل عند تسعير عقود البترول باليورو.

أما بالنسبة للدول العربية ذات الاقتصاد المتنوع (صادرات و واردات) فإن الأمر يختلف فيما يتعلق بقناة الصادرات. حيث سيكون لليورو تأثير على تلك الدول ذات الاقتصاد المتنوع - خاصة الدول التي أبرمت اتفاقيات شراكة مع الاتحاد الأوروبي - من خلال قنوات الصادرات و الواردات معا، حيث سيكون هناك تناسق في المتحصلات من الصادرات بعملة اليورو والمدفوعات للواردات بعملة اليورو من الاتحاد الأوروبي¹.

وبناء على احتمال تزايد حجم التعاملات بين الدول العربية و الاتحاد الأوروبي ، ودرجة استقرار اليورو و مزاحمته للدولار كعملة احتياط دولية - فإنه يتوقع وجود سوق ديون بالاتحاد الأوروبي أمام الدول العربية ذات الالتزامات الخارجية (ديون) لتسعير ديونها بعملة اليورو. و هذا ما سيكون له اثر ايجابي لإمكانية تنويع عملات الديون الخارجية أمام مخاطر الارتباط بعملة وحيدة.

وفيما يتعلق بالثار النقدية لليورو على اقتصادات الدول النامية ، فإن الآثار ستتوقف على درجة انفتاح أسواق المال بكل دولة و القيود المفروضة على تدفق رؤوس الأموال و الصرف الأجنبي.

¹ أحمد شعبان محمد، الدور الرقابي للبنوك، المركزية وآثاره على نشاط البنوك الإسلامية، دراسة تطبيقية مقارنة لحالات مختارة من البلدان الإسلامية، رسالة ماجستير: قسم الإقتصاد، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، 1995م، ص 95.

و نظرا للتغيرات الهيكلية فيأسواق المال الاتحاد الاوروبي بعد إصدار اليورو، واتجاهات الاستقرار و درجة التكامل في تلك الأسواق، فمن المتوقع أن يكون أثرا ايجابيا على تدفق رؤوس الأموال و الاستثمارات المباشرة للاتحاد الأوروبي إلى الدول النامية التي تزيل الحواجز و العوائق أمام تدفق رؤوس الأموال، و تتبع نظاما مصرفية فعالة .

و بناءا على توقع استقرار عملة اليورو كعملة ارتكاز، و تزايد استخدامها في المعاملات الدولية ، فمن المتوقع أن يتم تحول جزئي أو كلي - لنظام ارتباط عملة الدولة- إلى اليورو مزاحمة للدولار الأمريكي، وأن يتم تزايد الوزن النسبي لليورو في سلة العملات بالنسبة لنظام ارتباط عملة الدولة النامية و هذا ما يتبعه احتفاظ البنوك المركزية بالدول النامية بجزء مؤثر من حجم احتياطياتها باليورو¹.

الفرع الأول: اختلالات وأزمات نقدية ومصرفية في اقتصادات بعض البلدان النامية

يتسم العالم المعاصر بالحركة السريعة لرؤوس الأموال عبر الحدود وخاصة رؤوس الأموال قصيرة الأجل، حيث تتكامل فيه أسواق المال العالمية وتسود العولمة النشاط المالي. فمنذ الثمانينات والتسعينات من القرن العشرين، يشهد العالم قفزات كبيرة في حجم تدفقات رؤوس الأموال الخاصة من البلدان الصناعية إلى البلدان النامية، بحث عن أعلى العوائد

¹أحمد شعبان محمد، المرجع السابق، ص98 وما بعدها.

القصيرة الأجل¹. وهذا ما أدى إلى تزايد حركة رؤوس الأموال الدولية والنقود المضاربة على البلدان النامية. **والتغيرات السريعة** في رغبات المستثمر وتوقعاته يمكن أن يتسبب في قدر كبير من عدم الإستقرار والأزمات المالية خاصة في **الإقتصادات النامية**.

وعلى الرغم من ارتفاع مقدار الإستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية منذ 1980 حتى عام 1997 من اثنتي عشر مرة، إلا أن تدفقات الإستثمارات الأجنبية غير المباشرة (المحفظة المالية) كانت أكثر تقلبا وإزعاج بما أدى إلى حدوث اختلالات وأزمات نقدية ومصرفية في الإقتصادات النامية².

والمثال على حدوث اختلالات وأزمات نقدية ومصرفية، ما حدث بالنسبة لبعض الإقتصادات الناشئة- خاصة لبعض دول شرق وجنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية- حيث تمثلت الأزمات المالية في تدهور سوق صرف عملات تلك الدول، وأسواقها المالية الأخرى. ولم تقتصر أبعاد الأزمة عند حدوث أنهييار أسعار الصرف وتراجع أسعار الأصول المالية وانحدارها الشديد، بل امتدت الأزمة وبشكل حاد في القطاع المصرفي³.

¹ سوزان سكدالو، الزيادة الكبيرة- ومنها الدول العربية والإسلامية- تدفقات رأس المال، أهى نعمة أم نقمة، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 31، العدد 1، مارس 1994م، ص 21.

² عطية فياض، سوق الأوراق المالية في ميزان الفقه الإسلامى، دار النشر للجامعات، القاهرة، 1998م، ص 318-331.

³ I.M.F Financial Crisis ; Causes And Indicators , Washington : I.M.F, World Economic Outlook May, 1998, P 25.

حيث إن تصاعد حجم الديون غير المنتظمة لدى الجهاز المصرفي، يمثل الوجه الآخر لإنهيار أسعار الصرف وأسعار الأصول المالية من الأسهم والسندات¹.

وقد عانى القطاع المصرفي في تلك البلدان، من إسراف في منح الائتمان بشكل عام، خاصة أن جزءا كبيرا منه تم منحه بضمانات غير مؤكدة أو غير قائمة. ومن المحتمل أن يتعرض الجهاز المصرفي للخطر في مواجهة نمو الائتمان بشكل سريع وغير متوازن قبل أن يتاح للبنوك القدرة على تقييم وتسعير المخاطر الائتمانية.

وعليه يمكن القول إن الأزمة النقدية والمصرفية لبعض دول شرق وجنوب شرق آسيا ترجع إلى مجموعة من الأسباب المختلفة بعضها يتعلق ببعض مظاهر الخلل في هيكل وبنية الاقتصاد الحقيقي في تلك الدول، والبعض الآخر يتمثل في المشاكل التي تواجه المصرفي وأسلوب ودرجة الرقابة عليه من السلطات النقدية ممثلة في البنك المركزي في كل دولة. لا يمكن إغفال دور المضاربين الدوليين في أسواق المال وتأثيرهم في زيادة حدة الأزمة².

ومن الممكن أن تتكرر ظاهرة حدوث اختلالات وأزمات نقدية ومصرفية في بلدان نامية أخرى. حيث إن البلدان النامية-بصفة عامة- تتعامل مع المتغيرات الاقتصادية العالمية من

¹ عمرو محي الدين، أزمة النمو الآسيوية، الجذور والآليات والدروس المستفادة، دار الشروق، الطبعة الأولى، القاهرة، 2000م، ص 67.

² محمد جلال مرسي، الأزمة المالية في دول جنوب شرق آسيا، الأسباب والدروس المتفادة، (النشرة الإقتصادية لبنك مصر، بنك مصر)، العدد الأول 1998م، ص 82.

موقع ضعف، ولم يتهيأ المناخ افقتصادي والمصرفي لكثير من الدول النامية، بما يمكنها من تجنب الإختلالات والأزمات النقدية والمصرفية التي يمكن أن تنتج عن العولمة المالية.

فقد أثبتت الأزمة الآسيوية أن العولمة المالية جعلت الدول المنخرطة فيها عرضة للإختلالات ولأزمات النقدية والمصرفية، وفي أي وقت. بالإضافة إلى أن حدوث اختلالات وأزمات نقدية ومصرفية في دولة ما، يكون له آثار غير عادلة وغير متكافئة¹. وأيضاً يؤثر سلبي على اقتصادات دول أخرى وقد يتعرض بعضها لإختلالات ولأزمات أيضاً.

الفرع الثاني: تراجع مبدأ السيادة في ظل العولمة الإقتصادية

لقد أدى التقارب بين الدول إلى تقوية الإحساس بفكرة المصلحة الدولية المشتركة التي أنتجت تغيرات في بنية القانون الدولي.

وبالذات مبدأ السيادة، فقد قبلت الدول بموجب المواثيق الدولية تغيرات جوهرية على مبدأ السيادة سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي للدول.

وقد تأكد هذا التحول التقييدي في مفهوم السيادة فيما جاء على لسان الأمين العام للأمم المتحدة الذي قال(تخضع سيادة الدولة في معنا الجوهرى إلى مراجعة عميقة وليس فقط تحت تأثير العولمة والتعاون الدولي).

¹Peter Self, Rolling Back the Market : EconomicDogma And PoliticalChoice, (AmeticanPress Ltd), 1st.ed, 2000, PP 154–156.

إن العولمة تساهم ضمناً في حدود سيادة الدول ودورها على المستويين الداخلي والخارجي، ففي ظل العولمة تخضع الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لتأثير قوى السوق، وهذه بدورها تخضع لتأثير مصالح الشركات المحلية والشركات الدولية أكثر مما تخضع لأوامر الدول.

ومن بين أهم ملامح العولمة إضعاف قوة الدول الأقل نمو، فكما مبدأ سيادة المستهلك وأذواق المستهلكين في التراجع فإن سيادة الدول أيضاً في تراجع تاركة المجال أكبر سيطرة منتجي السلع والخدمات وانحسرت قدرة الدولة على التأثير في مستوى وأنماط الإستهلاك للسلع والخدمات الضرورية¹.

وقد أصبحت العلاقات في ظل العولمة تتشكل حول محورين رئيسيين هما:

الإعتماد المتبادل بين الدول القوية بهدف تحقيق المصلحة المشتركة لتلك الدول خاصة في المجال الإقتصادي، وتبعية الدول النامية للدول القوية عدم القدرة على إشباع الإحتياجات الرئيسية لمواطنيها، وأصبحت الوسيلة الفعالة في تحقيق انتقال السلع ورأس المال والمعلومات في الشركات المتعددة الجنسيات والمنظمات الدولية الغير حكومية التي تتخذ

¹ محمد خليل، مقال بعنوان العولمة والسيادة وإعادة صياغة وظائف الدولة، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، مجلة الأهرام، القاهرة، العدد 36، ص 02.

العالم ميدانا لعملياتها، ويعني ذلك إعادة توزيع وتغيير الأوزان بالنسبة للفاعلين في النظام الدولي لصالح مؤسسات المجتمع الدولي على حساب الدول والمنظمات الدولية الحكومية.

والواقع أن الشركات المتعددة الجنسيات لم تكتف بقدرتها على سيطرة على سيادة الدول وما تفرضه عليها من قيود، بل تسعى لاحتواء الدول وتسخيرها لخدمتها فالدول تتعرض للضغط من قبل هذه الشركات فمن ناحية أخرى هي مطالبة بالقيام بوظيفتها وفقا لما تقتضيه إدارة الشركات المتعددة الجنسيات ومن ناحية أخرى فهي لا تعتبر شريكا في الاستفادة منها لأن هذه الاستفادة مقصورة على الدول التي تقع فيها المركز الرئيسي للشركات.

ومن أهم المتغيرات المصاحبة للعولمة والتي أدت إلى انتهاك سيادة الدول، الثورة الهائلة في وسائل الاتصالات التي ترتب عليها تقريب في المسافات بين الدول وأدى ذلك إلى أن أي حدث في أية دولة في العالم له تأثيره في غيره من الدول دون اعتبار للحدود السياسية أي لمبدأ السيادة الإقليمية¹.

وعليه نقول أن هناك علاقة طردية ومحتملة بين تأثير العولمة وتقلص السيادة وأن هناك علاقة طردية ومحتملة بين تأثير الدول بمتغيرات العولمة والتعبير في مضمون الوظائف التي تقوم بها الدولة وأن هناك علاقة بين تقدم الدول ومدى تأثيرها بمتغيرات العولمة.

¹ عبد الله بلوناس، مثال بعنوان عولمة الاقتصاد، الفرص والتحديات، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة بومرداس، 2008م، ص183.

خاتمة



خاتمة

ترتب على كل هذه التغيرات على المستوى الدولي من تطور تكنولوجي وتحرر اقتصادي، توسع ضخ في التجارة الدولية وفي الاستثمار التي تقوده الشركات الدولية وتدفق رأس المال الدولي.

فسوق الإنتاج الدولي أصبح أكثر انفتاحا كنتيجة لتخفيض القيود التجارية المحلية مثل إنجاز السوق الموحدة في أوروبا وشمال أمريكا وآسيا وكذلك من خلال التحرر العالمي تحت قواعد منظمة التجارة العالمية، وقد تمت المنافسة خاصة بعد دخول دول شرق أوروبا في مضمار المنافسة والتطور السريع في دول شرق آسيا.

الملاحظة الهامة أن يجدر الإشارة إليها أن التطورات الاقتصادية على المستوى الدولي قد جذبت اهتمام الكثير من صانعي القرار والمنتجين، وحتى الأفراد من خلال دورهم كعمال مستهلكين.

بعض أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، وتأثر بانخفاض أسعار المواد الأولية والمواصلات والاتصالات، قد توسعت بين المناطق الجغرافية ومناطق الاتحادات الاقتصادية الإقليمية.

فالتوسع السريع والمستمر في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر هو مؤشر على مرونة الاقتصاد الدولي في أصل العولمة، فبنظرة متأنية لمؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر وسلوك الشركات متعددة الجنسيات، يبدو أن الصورة أكثر تعقيدا، والعولمة بحد كبير هي جزء من هذا التقدير من هذه الشركات في الكثير من القطاعات وفي الكثير من الدول يوقومون بالاستثمار في الخارج، وتلك الشركات التي هي في الحقيقة متعددة الجنسيات قد تضخمت أكثر وأكثر خاصة بعد عمليات الدمج والتملك (MSA) التي يسرتها ظاهرة العولمة.

فالاستثمار الأجنبي المباشر التي تقوده الشركات متعددة الجنسيات يمثل آلية رئيسية نحو التوسع في الاتجاهات الاقتصادية الدولية، فعلى الرغم من أن الشركات متعددة الجنسيات تستثمر في كل تلك القطاعات ولم تكن في كل تلك الدول، وفي ذات الوقت، نمو حجم الاستثمار بالخارج يمثل ضرورة للشركات وذلك للحفاظ على نصيبها من سوق الإنتاج والاستثمار الدولي.

فثورة الاستثمار الأجنبي المباشر هي أكبر علامة ودلالة على عولمة الاقتصاد الدولي نظرا لقيام الكثير من الشركات بإنشاء وتوسيع عملياتها خارج الحدود القومية، ومن ثم فإن الشركات متعددة الجنسيات تقف في قلب النقاش الدائر حول أهمية أو ضرورة الاتحادات الاقتصادية الإقليمية العالمية، والدليل على أثر الشركات متعددة الجنسيات على الاتجاه نحو العولمة يمكن معرفته من قراءة نمو حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في عام واحد ومر عام 1997 حيث نما بمعدل أكثر من 10 %¹.

ومن هنا لم يعد هناك شك أن شركات متعددة الجنسيات قضية تحتاج إلى وقفة وقدر عالي من الاهتمام، فهي واحدة من أهم المحركات التي بسببها وصلنا إلى ما يسمى العولمة ففي العام الدولي، فإن العولمة والشركات متعددة الجنسيات زوجين شديدي الارتباط فالاستثمار المباشر يمثل الممهد الرئيسي للعولمة وفي نفس الوقت فإن نموه السريع يأتي كنتيجة للعولمة والتحرر الاقتصادي وهذا ما أكدت عليه منظمة الأونكتاد في تقريرها عن الاستثمار في العام 1948.

ومن ثمة فإنه في بيئة تسيطر فيها الشركات متعددة الجنسيات على نسبة ضخمة من لتجارة الدولية (أكثر من ثلثي التجارة العالمية وفقا لتقرير الاستثمار العالمي سنة 2001) وفي بيئة

¹ رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، المرجع السابق، ص 96.

يروج فيها كل من البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية للتحرر التجاري بالدول النامية، وفي الوقت الذي تمهد فيه الخصخصة لتشجيع زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر فإن طبيعة العلاقة بين الدول المضيفة والشركات الدولية صارت ذات أهمية كبيرة وتستحق الدراسة والاهتمام.

وفي سوق الصناعة العالمي على الشركات متعددة الجنسيات أن تكون متواجدة في كل سوق حيث سيكون هناك وجود للشركة المنافسة، حتى وإن كان هذا السوق ذو حجم صغير مقارنة بسوق الانتاج والتجارة الدولية، وتفسير ذلك يتمثل في أن عملية التطوير يمك أن تحدث في آن وقت، وفي ظل هذا السوق المفتوح دوليا فإن تواجدها بالسوق الخارجي يسهل عليها استثمار هذا الابتكار أو التطوير وشم تقوية مركزها أمام المنافسين.

كما قد تساهم العولمة في زيادة حجم الشركة مؤدية إلى توسيع حجم الدمج والتملك عبر الحدود فعلى سبيل المثال في عام 1996 بلغ حجم الدمج والتملك 247.6 مليون دولار ويمثل هذا أكثر من 80% من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، وشم فإن العامل الرئيسي وراء الزيادة السريعة في عدد وحجم عمليات الدمج والتملك على المستوى الدولي.

ساهمت العولمة في إزالة العقبات التي وضعت في السابق لحماية السوق المحلي، ومن ثم يمكن للشركة التوجه للإستثمار، واستيراد ومتطلبات الإنتاج دو عقبات تجارية كبيرة وقد ساهم هذا الاتجاه السياسات الحكومية نحو تيسير وتهيئة المناخ يفرض جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولهذه الأسباب ذهب البعض إلى التنبؤ ينمو الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات المقبلة.

نلخص مما سبق أن كل من العولمة والشركات متعددة الجنسيات قد أثر كل منها في التطور والدفع بالآخر والمستفيد في النهاية هي الشركات متعددة الجنسيات ففي خلال 15 سنة

الماضية شهد عالمنا تغيرات ضخمة سواء مع المستوى السياسي أو الاقتصادي كلها أوصلتنا إلى ما يسمى بوضع العولمة.

كما أن قوة سطوة ونشاط الشركات متعددة الجنسيات تساهم بشكل فعال وإيجابي بالاتجاه نحو العولمة، في الوقت نفسه فإن تغيرات البيئة السياسية، والاقتصادية الدولية أثرت بشكل إيجابي على أنشطة الشركات متعددة الجنسيات من خلال خلق مناخ مواتي لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر.

النتائج و التوصيات المتوصل إليها:

- ان بروز رأس المال الفكري لأهم أمل خالق للثورة في معظم الدول الصناعية خلال السنوات الماضية.
- ان التوسع في عولمة الأنشطة الاقتصادية وقد يسر ذلك تطور في تكنولوجيا الاتصالات والمواصلات والانخفاض في عوائق كل من التجارة والاستثمار على مستوى العالم بأكمله .
- ان بروز هيمنة سياسات الكثير من الدول، إذا لم تكن في دول العالم مجتمعة، لعبت دورا مؤثرا في عملية تقسيم المخاطر الاقتصادية والسياسية، وكذلك إعادة رسم خريطة الاستثمار الأجنبي الذي تتولاه الشركات متعددة الجنسيات.
- ان التوسع في عولمة الإنتاج وتعاضم أهمية دور الشركات متعددة الجنسيات كآلية لكل من التنمية الاقتصادية وعملية الاتجاه نحو العولمة.
- ان ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي يسرت الأمر على الشركات متعددة الجنسيات الحصول على المعلومات على أسواقها المستقبلية وقوة سطو هذه الأخيرة من خلال رغبتها الجامحة نحو زيادة الأرباح من خلال عمليتي الاندماج وال شراء (M8A) في

كافة المجالات من الخدمات وحتى الصناعة وذلك للوصول إلى احتكار شبه كامل لسوق سواء على المستوى المحلي أو الدولي.

- ان التغيرات التي طرأت على قواعد وسياسات التجارة الدولية تمثل واحد من أهم العوامل التي أعطت الاستثمار المباشر تلك الأهمية، فإ إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO في 1994 فتح عهدا جديدا للاستثمار خاصة في الدول النامية.

- ان منح أية تدابير تجارية من شأنها التأثير على الاستثمار وكذلك حماية الملكية الفكرية وغيرها من الاتفاقات التي تضمنتها جولة الأرجواي وتؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

- لقد شجع إنشاء العديد من الاتحادات الإقليمية مثل الناقتا والاتحاد الأوروبي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على تلك الاتحادات حيث أزيلت العقبات التجارية وفتحت أسواق منطقة الاتحاد أمام المستثمر ليتحرك بحرية.

- ان تنامي قوة الشركات متعددة الجنسيات ذاتها خلال عمليات الدمج والتملك (M8A) وهو ما أضاف قوة جديدة لتنامي الاستثمار المباشر خلال التسعينات، فقد بلغ حجم تلك العمليات أكثر من تريليون دولار عام 2000.¹

- وعلى المستوى الداخلي مثلت المنافسة الشديدة ليس فقط من الدول النامية ولكن أيضا من الدول المتقدمة على جذب الاستثمار عاملا حاسما في نمو حجمه خلال التسعينات فالدول النامية على وجه الخصوص حررت سياساتها الاستثمارية خلال السنوات القليلة الماضية، فقد أزيلت كل تلك البلدان القيود التي كانت ترد على تملك الأجانب أو القيود التي كانت

¹ رضا عبد السلام، المرجع السابق، ص 98.

تحصل الاستثمار في قطاعات معينة وخففت من إجراءات التسجيل وللإنشاء وقدمت الحماية ضد المصادرة وحرية التحويل للأرباح وغيرها.

- حيث أكد تقرير الاستثمار في العالم لعام 1998 على أن المنافسة الشديدة بين الدول على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى خلق العديد من التحديات بالنسبة لحكومات الدول المضيفة للاستثمار من بينها.

- حتى تكون هناك سياسة قوية ناجحة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر على متخذي القرار لدراسة الفهم العميق لمحددات قرارات الشركات الدولية من خلال إستراتيجية طويلة المدى.

- نظرا لإعتداف المنافسة بين الدول لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن على الدول المضيفة تطبيق سياسات ترويجية أكثر فعالية، فالعالم صار كالكتاب المفتوح أمام الشركات والأنجح هو من يحسن تسويق سوقه أمام المستثمر، صار سوق المستثمر كالسلعة بحاجة إلى حسن وكفاءة العرض والتسويق.

- على الرغم من سياسات التحرر الاقتصادي صارت صيغة عالمية، إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يزال مرتكزا في القليل من الدول خاصة في آسيا وأمريكا اللاتينية بينما غالبية دول العالم لا تزال بعيدة من أنشطة الشركات متعددة الجنسيات.

- سيرت السياسات التحريرية كافة أرجاء العالم السير نحو التوسع الإنتاج الدولي ففي الفترة 1991-1996 - 90 % من بين 599 تعديل في التشريعات الاستثمار الأجنبي المباشر كانت اتجاه التحرر والانفتاح.

التوصيات و المقترحات:

- ضرورة قيام الحكومات بالتوسع في تطبيق السياسات التي يراها المستثمرون من متطلبات المناخ الاستثماري الملائم.
- ضرورة التزام الحكومات بالتوسع في تطبيق السياسات من شأنها تنمية القدرات التكنولوجية والمهارية.
- ان الانفتاح والتحرر العالمي أظهر الاستثمار الأجنبي في ثوب جديد وثم صارت نظرياته بحاجة إلى إعادة صياغة أو على الأقل تطوير كي تواكب تلك التغيرات.

قائمة المصادر والمراجع



قائمة المصادر والمراجع:

I- المؤلفات :

- 1- إبراهيم العيسوي، الجات وأخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية ومستقبل التجارة العالمية، ومستقبل التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995.
- 2- أحمد السيد النجار، الاتجاهات الاقتصادية والإستراتيجية، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بمؤسسة الأهرام، القاهرة، يناير 2001.
- 3- أحمد السيد النجار، الإقتصاد العربي في مواجهة تحديات القرن الواحد والعشرين، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 1995.
- 4- أحمد سرحان، قانون العلاقات الدولية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، سنة 1990.
- 5- إسماعيل صبري عبد الله، العرب والعولمة: العولمة والاقتصاد والتنمية العربية (العرب والكوكبة)، بحث مقدم إلى ندوة العرب العولمة التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1998.
- 6- إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام إقتصادي عالمي، الهيئة المصرية للكتاب.
- 7- أنطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، تشرين الثاني، 1982.

- 8- باسل محمد الصالح و عدنان أحمد وفي الغزاوي ، القانون التجاري، الشركات التجارية ، جامعة بغداد، كلية الحقوق، بيت الحكمة، بغداد.
- 9- باسم محمد صالح وعدنان أحمد ولي الغزاوي، القانون التجاري، الشركات التجارية، مؤلف مشترك ببيت الحكمة، بغداد.
- 10- حازم البيلاوي، على أبواب عصر جديد، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1997.
- 11- حسام الدين عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1976.
- 12- حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة للدراسات والنشر، بيروت، سنة 1976.
- 13- حسان خضر، الإستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004.
- 14- خالد محمد خالد، حوار الشمال والجنوب وأزمة تقييم العمل الدولي والشركات المتعددة الجنسية، المؤسسة الجامعية لدراسات والنشر والتوزيع الأولى، 1986.
- 15- رشاد عارف السيد، الوسيط في المنظمات الدولية، دائرة المكتبات الوطنية، مصر، ط1، 2001.

- 16- رمزي زكي، العولمة المالية دار المستقبل العربي، القاهرة، 1999.
- 17- سعيد النجار، الاقتصاد العالمي والبلاد العربية في عقد التسعينات، دار الشروق، الطبعة الأولى، القاهرة ، 1991.
- 18- سعيد النجار، النظام الاقتصادي العالمي على عتبة القرن الواحد والعشرين، جمعية النداء الجديدة، رسائل النداء الجديدة، القاهرة، فبراير 1996.
- 19- سمير عبد العزيز، التكتلات الإقتصادية الإقليمية في إطار العولمة، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية 2001.
- 20- سمير كرم، الشركات المتعددة الجنسية، معهد الإنماء العربي، لبنان.
- 21- شهاب مفيد، المنظمات الإقليمية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 1987.
- 22- عاف السيد، الجات والعالم الثالث، دراسة تقييمية للجات، واستراتيجية المواجهة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002.
- 23- عبد الحي يحيى زلوم، نذر العولمة: هل بوسع العالم أن يقول لا للأرساليةالمعلوماتية، عمان، 1999.
- 24- عبد الرحمن يسري أحمد، الإقتصادات الدولية، قسم الإقتصاد، جامعة الإسكندرية الإسكندرية، 2000.

- 25- عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، (قسم الاقتصاد - جامعة الإسكندرية)، الإسكندرية، 2000.
- 26- عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
- 27- عبد السلام أبو قحف، إدارة أعمال الدولية دار الجامعة الجديدة الإسكندرية، سنة 2002.
- 28- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، الجزء الخامس، المكتب العربي الحديث، 1988.
- 29- عبد السلام عمر، العملة الأوروبية الموحدة، الآفاق والإنعكاسات، المعهد المصرفي البنك المركزي، القاهرة، ديسمبر 1998.
- 30- عبد الله بلوناس، مثال بعنوان عولمة الإقتصاد، الفرص والتحديات، مجلة العلوم الإقتصادية والقانونية، جامعة بومرداس، 2008.
- 31- عبد المطلب عبد المجيد، العولمة واقتصاديات الدولة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
- 32- عبد المطلب عبد المجيد، النظام الإقتصادي العالمي الجديد وآفاقه المستقبلية، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2002.

- 33- عبد المنعم السيد علي، التكتلات الإقتصادية الدولية: طبيعتها، أنواعها، خصائصها، آثارها الإقتصادية على الأقطار العربية، معهد الدراسات والبحوث العربية، القاهرة، 1995.
- 34- عبد الواحد محمد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الإقتصادية، القاهرة، عالم الكتب، بدون سنة طبع.
- 35- عصام الدين مصطفى نسيم، النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية.
- 36- عطية فياض، سوق الأوراق المالية في ميزان الفقه الإسلامي، دار النشر للجامعات، القاهرة، 1998.
- 37- علي البارودي، دروس في القانون التجاري، المكتب المصري الحديث للطباعة و النشر، الإسكندرية، سنة 1996.
- 38- علي البارودي، دروس في القانون التجاري، المكتب المصري الحديث للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1968.
- 39- عمر إسماعيل سعيد الله، تقرير المصير الاقتصادي للشعوب في القانون الدولي المعاصر، المؤسسة الوطنية للكتاب، سنة 1986.
- 40- عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الاستثمارات في القانون الدولي، دار الفكر الجامعي، بدون طبعة، دون سنة.

- 41- عمرو محي الدين، أزمة النمو الأسيوية، الجذور والآليات والدروس المستفادة، دار الشروق، الطبعة الأولى، القاهرة، 2000.
- 42- عوفي محمد الفخري، التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسية والعولمة.
- 43- عوني محمد الفخري التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات والعولمة، بيت الحكمة، بغداد، 2002.
- 44- عوني محمد الفخري، التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات و العولمة بيت الحكمة، بغداد، سنة 2002.
- 45- عوني محمد الفخري، التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسية والعولمة بيت الحكمة بغداد، سنة 2002.
- 46- غضبان مبروك، المجتمع الدولي، الأصول والتطور والأشخاص "منظور تحليلي تاريخي واقتصادي وسياسي وقانوني"، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 1994.
- 47- غنام شريف محمد، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسية مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة، دار الجامعة الجديدة، سنة 2006.
- 48- لحي الحديدي طلعت جيا، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، سنة 2008.

- 49- محسن شفيق ، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1998.
- 50- محفوظ جبار، العولمة المالية وانعكاساتها على الدول المختلفة، فعاليات الملتقى الدولي "الجزائر والعولمة" جامعة منتوري قسنطينة، قسم علم الاجتماع، نوفمبر 1999.
- 51- محمد السيد سعيد، الثورة التكنولوجية، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، 1996.
- 52- محمد السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، القاهرة، نظرة عامة للكتاب .
- 53- محمد أمين فضلون، التحكيم، مؤسسة النوري، سنة 1994.
- 54- محمد بجاوي، مراحل النظام الاقتصادي دولي جديد، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر، سنة 1980.
- 55- محمد سامي عبد الحميد، العلاقات الدولية، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، الدار الجامعية.
- 56- محمد شوقي شاهين، الشركات المشتركة طبيعتها أحكامها في القانون المصري والمقارن، بدون سنة.
- 57- محمد صبحي الأترابي، مدخل إلى دراسة الشركات الاحتكارية متعددة الجنسيات، دار الثورة للصحافة والنشر، بغداد، 1988.

- 58- محمد عبد الجليل أبو سنة، النظام التجاري العالمي والإقتصادات العربية، السياسات والآثار والتحديات، ندوة متطلبات التنمية في الشرق الأوسط (المشرق والمغرب) في ظل المستجدات المحلية والعالمية، المعهد العربي لتخطيط الكويت، الكويت، سبتمبر 1996.
- 59- محمد عبد الشفيق، تحديات التنمية المستقبلية للشركات والمؤسسات العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، سبتمبر 1996.
- 60- محمد مجذوب، التنظيم الدولي، النظرية العامة والمنظمات الدولية والإقليمية، الدار الجامعية للطباعة النشر، 1998.
- 61- محمود أحمد، إبراهيم، التحولات الإستراتيجية والتكالبات، الصراع والأمن في جنوب شرق آسيا، السياسة الدولية، العدد 118، أكتوبر 1994.
- 62- نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة 1992.
- 63- يحيى اليحياوي، العولمة: أي العلوم؟، إفريقيا الشرق، بيروت، 1999.
- 64- يوسف حسن يوسف، تأثير صندوق النقد ومنظمات الإقتصادية الدولية على قرار الدول، المركز القومي للإصدارات القومية، الطبعة الأولى، 2012.
- 65- بيبير سلامة ، ترجمة عزة أبو النصر، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1990.
- 66- سماعيل صبري عبد الله، هل هي نهاية الدول القومية، الأهرام، ط1، 2001.

67- دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية، آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، سنة 2009.

68- كامل أبو صقر، العولمة التجارية والإدارية والقانونية رؤية إسلامية جديدة، سلسلة العولمة والاستثمار (2)، منشورات الوسام.

69- توفيق عبد الغني الرصاصي، الشركات المتعددة الجنسية والنظام الاقتصادي الدولي مقال منشور في مجلة العلوم الاقتصادية، رقم 02، ماي 1984.

70- محمود أبو العيون، تحرير التجارة الدولية في الخدمات بين الطموحات والواقع، قسم الإقتصاد، كلية الإقتصاد والعلوم السياسية، بحث مقدم إلى مؤتمر انعكاسات دورة أوجواي على الدول العربية، القاهرة، 1996.

II-المجلات والبحوث العلمية:

1- سكاڤلو، الزيادة الكبيرة - ومنها الدول العربية والإسلامية - تدفقات رأس المال، أهينعمة أمنمة، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 31، العدد 1، مارس 1994.

2- إبراهيم العيسوي، التنمية المنشودة لمصر في ضوء المستجدات العالمية والإقليمية والتحديات المستقبلية، جمعية الإقتصاد السياسي، مجلة مصر المعاصر، القاهرة، العدد 443، يوليو 1996.

- 3- إبراهيم شحاته، المشروعات المشتركة في إطار التعاون العربي، بحث منشور في مجلة السياسة الدولية، العدد 40، أبريل 1975.
- 4- إسماعيل صبري عبدالله، "الكوكبة"، (القاهرة: مجلة مصر المعاصرة)، العدد 447، يوليو 1997.
- 5- الفونس عزيز، العولمة والوطن العربي، مركز دراسات وبحوث الدول النامية، قضايا التنمية، القاهرة، العدد 23، 2002.
- 6- المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، ص 234-235، مجلة القانون الاقتصاد المبحوث القانونية والاقتصادية، مارس 1977، مطبعة الجامعة 1978.
- 7- توفيق عبدالغني الرصاصي، الشركات المتعددة الجنسيات، النظام الاقتصادي الدولي الجديد، مجلة العلوم الاقتصادية، رقم 02، ماي 1984.
- 8- خالد عبدالعزيز الجوهري، الاندماج مابين الظاهرة والهواس، مجلة السياسة الدولية، العدد 140، مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2000.
- 9- رياض سليمان عواد، دور العلم والتكنولوجيا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة أخبار النفط والصناعة الصادرة عن وزارة النفط والثروة المعدنية، المؤسسة الوطنية للتغليف والطباعة، أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة، ديسمبر 1998.

- 10- سميحة فوزي، النظام العالمي الجديد وانعكاساته الاقتصادية على الوطني العربي، معهد البحوث والدراسات العربية، مجلة البحوث والدراسات العربية، العدد 22، القاهرة.
- 11- عزت ملوك قناوي، الآثار الاقتصادية المتوقعة لليورو في ظل تحديات الدولار، مع الإشارة خاصة للدول العربية، جمعية الاقتصاد السياسي، مجلة مصر المعاصرة، القاهرة، العدد 465-466، 2002.
- 12- مازن عيسى الشيخ راضي، العولمة والشركات العالمية والأثر المتبادل الشراع والذراع، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 4، بغداد، 2001.
- 13- مجدي عبدالشفيع عيسى، التكيف الهيكلي والنظام التعليمي، رؤية اقتصادية - اجتماعية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط القومي، المجلد الخامس، العدد الثاني، القاهرة، ديسمبر 1997م.
- 14- محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس 1977م.
- 15- محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة، مشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس 1977، المطبعة الجامعية سنة 1978.

- 16- محسن شفيق، المشروعات ذوالقوميّات المتعدّدة من الناحية القانونيّة، للبحوث القانونيّة والاقتصاديّة، مارس 1977، مطبعة الجامعة، سنة 1978. مجلة القانون والاقتصاد
- 17- محمّد الأطرش، تحديات الاتجاه نحو العولمة الاقتصاديّة، المستقبل العربي، العدد 22/10، 2000.
- 18- محمّد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القوميّة، عالم المعرفة، سلسلة كتب ثقافيّة شهريّة تصدرها المجلة الوطنيّة للثقافة والفنون والآداب، الكويت، نوفمبر 1986.
- 19- محمّد خليل، مقال بعنوان العولمة والسيادة وإعادة صياغة وظائف الدولة، مركز الدراسات السياسيّة والإستراتيجيّة، مجلة الأهرام، القاهرة، العدد 36.
- 20- مصعب حسن عبدالهادي وعباس مهدي البغدادي، الممارسات التقيدية للشركات المتعدّدة الجنسيّة ومؤتمرات الأمم المتحدة، مجلة النفط والتنمية، السنة الخامسة 12 أيلول 1988.
- 21- نجم عبود نجم، الشركات متعدّدة الجنسيّة ومصادر القوة ومصادر الخطر، بحث منشور في مجلة النفط والتنمية، السنة التاسعة، العدد 3 آيار، 1984.
- 22- هشام السيد، النظام التجاري الدوليّة والعولمة والدول الناميّة، مركز دراسات وبحوث الدول الناميّة، سلسلة قضايا التنمية، القاهرة، العدد 23، 2002 .

23- ويصا صالح، تسوية منازعات الاستثمار بين الدولة ومواطن الدولة الأخرى، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، العدد 379، سنة 1971.

III-الرسائل والأطروحات الجامعية:

1- أحمد شعبان محمد، الدور الرقابي للبنوك، المركزية وآثاره على نشاط البنوك الإسلامية، دراسة تطبيقية مقارنة لحالات مختارة من البلدان الإسلامية، رسالة ماجستير: قسم الإقتصاد، كلية التجارة جامعة الإسكندرية، 1995.

2- آسيا الوافي، التكتلات الاقتصادية الإقليمية وحرية التجارة في إطار لمنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2006-2007.

3- أميرو نوف، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.

4- حاز محسن جمعة، المشروعات الدولية العامة وقواعد حمايتها في القانون الدولي، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، 1980.

5- خليل حسن خليل، دور رؤوس الأموال الأجنبية في تنمية الاقتصاديات المختلفة، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، 1960. وكذلك عبدالسلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، ج5، المكتب العربي الحديث 1988.

6- دريد محمود السامرائي، ضمانات الاستعمار التجاري غير الوطني، رسالة الدكتوراه مقدمة إلى جامعة بغداد.

7- عبده محمد، الشركات المتعددة الجنسيات ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين الشمس.

8- محمد الصديق نهار النصيرات، الشركات المتعددة الجنسية، رسالة دكتوراه، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، سنة 1987.

9- محمد عبده سعيد إسماعيل، الشركات متعددة الجنسيات ومستقبلها في الدول النامية مع الإشارة إلى مصر، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1986.

10- محمد عبده سعيد، الشركات متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، كلية الحقوق، سنة 1986.

11- مداني لخضر، تطور سياسة التعريف الجمركية في ظل النظام التجاري متعددة الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية، ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005-2006.

12- رفيقة قصوري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة-الجزائر، سنة 2002-2003.

13- مبروك عضبان، المجتمع الدولي، الأصول والتطور والأشخاص، منظور تحليل تاريخي و اقتصادي.

IV-النصوص القانونية:

1- قانون الاستثمار اليمني،المادة الأولى من القانون رقم 22 لسنة 1991 المعدل بمقتضى القانون رقم 22 لسنة 1997.

2- الأمر رقم 03/01 المؤرخ في جمادى الثانية،عام 1423 الموافق لـ 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار والمعدل والمتمم بموجب الأمر 08/06 في 15 جويلية 2006 والمحدد بالجريدة الرسمية عدد 47 المؤرخة في 19 جويلية 2006،والمعدل والمتمم بالقانون رقم 22-18 المؤرخ في 25 ذي الحجة عام 1943 الموافق لـ 24 يوليو سنة 2022 يتعلق بالاستثمار ، الجريدة الرسمية رقم 50 .

V- التقارير والنشرات:

1- التقرير الإستراتيجي العربي، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام، القاهرة، 2000.

2- تقديرات شركة المعلومات الدولية International Data Company،نقلا عن النشرة الاقتصادية للبنك الأهلي المصري، المجلد 52، العدد 24.

- 3- محمد جلال مرسي، الأزمة المالية في دول جنوب شرق آسيا، الأسباب والدروس المستفادة، (النشرة الاقتصادية لبنك مصر، بنك مصر)، العدد الأول 1998.

VI- المراجع باللغة اللاتينية:

- 1- Andrew B Whinston, 'Electronic commerce ', (N.Y : Addison Wesley), 1996.
- 2-M.Andreaslowenfeld Dp6.cit
- 3- B.Herredia, Development In the age Of Global Capital, The New York Review Of Books, Nov,1997.
- 4- BjornHettne,OsvaldoSunkel, 'The new Regionalism And the Future Of security and Developement' (London : Macmillan',(London : Macmillan press Ltd), 2000.
- 5- Charllewinson l'Inflation, Mondial et les firmes multi nationales : traduit del'anglais A.J Bas Well et S.Schnall, (Paris Edition du seuil 1976).
- 6- DavidA.Dyker, Adison Wesley, 'The EuropanEconomy', (London : Longman), 1999, 2nd, ed..
- 7- DavidDyker, The europeanEconomy, London : Longman Ltd, 1999, 2nded.
- 8- Dominick Salvatore, 'International Ecomnomics » (N.J :Prentice Hall Int'l), 1995.

- 9- Effros Robert C, 'Maastricht Treaty, Independence of Central Bank, And Implementing legislation, Frameworks For Monetary Stability, (Washington : I.M.F.), 1994.
- 10- Effros, Robert C, 'Maastricht Treaty, Independence of central Bank, And Implementing Legislation' (Washington : I.M.F), 1994.
- 11- ElGabali Abdelfattah 'Arabs And Problematic Issues Of ECU' (Cairo ; :Al-Ahram Center For Political and Strategic Studies), Strategic Paper, no.11, September, 1992.
- 12- El-Erian And El-Gamal, 'Prospects For Arab Monetary Policy in The International Financial System', (ECES), Working Paper no.52, Feb. 2001.
- 13- Gelb Alan H, And Patrick H, 'Financial Sector Reforms in Adjustment Programs : Policy, Planning And Research, Washington : World Bank), W.P, no.169, 1989.
- 14- GERTHMAN MICHEL, LES MULTINATIONALES, COLLECTION QUE SAIS- JE ? 1ere EDITION, ED : PUF, PARIS, FRANCE, 1982.
- 15- Golden Sachs, A thinker guide, (The Economist), April 1, 2000 .
- 16- H.Dunning 'The Globalization Business, Challenge Of the 1990's', (London : Routledge), 1993.

- 17- I.M.F Financial Crisis ; Causes And Indicators , Washington : I.M.F, World Economic Outlook May, 1998.
- 18- Kenichi Ohmae, ‘ The End of the Nation State, The Rise of Regional Economics’, (London :Harper Collins Publishers), 1985.
- 19- Mahfoudbouhacene, droit international corporation industriel OP. cite .
- 20- Martin N Baily, Philip Friedman, Macroeconomics, Financial Markets, And The International Sector, Boston : Homewood, 1991.
- 21- Micheal D.Bordo, ‘The Globalization Of markets, Financial Crises, And Capital Control : A Historical Perspective’,(ECES), Working Paper, No.48,Dec, 2000.
- 23- Minique Carreau ;Patrick Juillard ; droit international économique ;op ;cit.
- 24- Nathaniel H.Leff, ‘Externalities, Information Cost And social BenefitCostAnalysis For Electronic Commerce’ (Economic Development and Culture Change Review), Vol 31,1984.
- 25- Ngaire Woods, ‘The political Economy Of globalization’ (London : MacMillan Ltd), 1st, ed.2000.
- 26- Panicos Demetrides ‘Financial Markets and Economic Development’, (ECES) Working, Paper, no27, June 1997.
- 27- PATRICK JUILLARD ?definition de l’investissement, in ; A.F.D.I.1986.

- 28- Paula de Masi MarcelleoEsterdo, And LuraKodres, 'Waht has à new Economy ?', (Fainaucial and devlopmentReview), Vol.38, no.2, June,2001.
- 29- Peter Self, Rolling Back the Market : EconomicDogma And PoliticalChoice, (AmeticanPress Ltd), 1st.ed, 2000.
- 30- Pual Hirst, GerhameThompsin, 'Globalization In Question : The International Economy And Possiblités Of Governance' , (PolityPress) 2nd.ed.1999.
- 31- SemonNeaime, The Euro And the Future Eu-Arab Countries Trade Relations, Cairo : ArabEconomic Journal, Vol.11,no29, Autumn ,2002.
- 32- Simon Head, ' The New RuthlessEconomy', (The new yorkReview Of Books), Feb, 1996.
- 33- Virrals, Jose 'Building A Monetary Union In Europe',Washington :I.M.F, 1994. – Effors,Robert C, 'Maastricht Treaty' op, cit.
- 34 -PoonamAhluwalia,EconomicReform And Global Change, New Delhi Macmillan india Ltd, 1998.
- 35-Thomas Duesenbery , and Robert, 'Money, Banking, and the Economy' op.cit.

VII-المواقع الالكترونية:

- 1- <http://www.doc.abhato.netma/img/pdf/socinvz.pdf>.
- 2- <http://www.doc.abhato.netma/img/pdf/socinvz.pdf>.
- 3- <http://www.doc.abhato.netma/img/pdf/socinvz.pdf>.
- 4- Les Obligation des Entreprises Multinationale et leurs Société Mombres
(M.AnndreasLowenfeld) Institut de droit international (session de lisbonne)
www.google.com مأخوذة من موقع الانترنت

الترتيب	العناوين	الصفحة
	الفهرس	
	بسملة	
	الآية الكريمة	
	إهداء	
	شكر وتقدير	
	مقدمة	أ
13	الباب الأول: النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات	
16	الفصل الأول : ماهية الشركات المتعددة الجنسيات وإطارها التكويني والإداري	
17	المبحث الأول : مفهوم الشركات المتعددة الجنسية	
17	المطلب الأول :تعريف الشركات المتعددة الجنسية وخصائصها	
17	الفرع الأول :التعريف الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسية	
20	الفرع الثاني: التعريف القانوني لشركات متعددة الجنسيات	
22	الفرع الثالث: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات.	
22	أولاً: وحدة الهيكل القانوني	
23	ثانياً: استقلال القانوني الداخلي	
23	ثالثاً: التبعية الاقتصادية للشركة الأم	
24	رابعاً: وحدة القرارات التي تصدر من الشركة الأم	

24	خامسا: ممارسة السيطرة بأساليب مستمدة من قانون الشركات.
25	سادسا: امتداد نشاط مجموعة الشركات في مناطق جغرافية متعددة.
26	المطلب الثاني: تعريف الشخصية القانونية الدولية للشركة متعددة الجنسيات
26	الفرع الأول: مفهوم الشخصية القانونية للشركة متعددة الجنسية
29	الفرع الثاني: نتائج اكتساب الشركة المتعددة الجنسية للشخصية القانونية
31	الفرع الثالث: جنسية الشركة متعددة الجنسية
36	المبحث الثاني: مراحل تطور الشركات المتعددة الجنسية وعوامل ظهورها
36	المطلب الأول: مراحل تطور الشركات متعددة الجنسية
37	الفرع الأول: مرحلة التكوين
38	الفرع الثاني: مرحلة السبات
40	الفرع الثالث: مرحلة الازدهار
43	المطلب الثاني: العوامل المساعدة في ظهور الشركات المتعددة الجنسية
44	الفرع الأول: العوامل الاقتصادية
44	أولا: السعي إلى أرباح المشروع
45	ثانيا: احتكار الأسواق من حيث طبيعة الإنتاج
46	ثالثا: قيام السوق الأوروبية المشتركة

47	رابعاً: قابلية العملات إلى التحويل	
47	الفرع الثاني: العوامل القانونية	
50	الفرع الثالث: العوامل السياسية والاجتماعية	
51	المبحث الثاني: الإطار التكويني والإداري للشركة المتعددة الجنسية	
51	المطلب الأول: الصيغ القانونية لتكوين الشركات المتعددة الجنسية	
52	الفرع الأول: الشكل القانوني للشركة المتعددة الجنسية	
54	أولاً: السهم	
55	ثانياً: مسؤولية المساهم المحدودة	
56	ثالثاً: قابلية السهم للتداول	
57	الفرع الثاني: تكوين الشركة المتعددة الجنسية	
59	أولاً: التعريف القانوني للشركة الوليدة	
64	ثانياً: الاندماج الدولي للشركات متعددة الجنسية	
67	الفرع الثالث: العلاقة القانونية بين الشركة الأموال شركات الوليدة	
68	أولاً: علاقة تبعية	
70	ثانياً: علاقة السيطرة	
71	المطلب الثاني: إدارة الشركة المتعددة الجنسية	

72	الفرع الأول: الإدارة المركزية في الشركة المتعددة الجنسية، هيئاتها واختصاصاتها
76	الفرع الثاني: أساليب سيطرة الإدارة المركزية على إدارة الشركات الوليدة
76	أولاً: ملكية الشركة الأمل أغلبية أوكل رأسمال الشركة الوليدة
77	ثانياً: ملكية الشركة الأمل أقل من نصف رأسمال الشركة الوليدة
80	الفصل الثاني : الإطار القانوني للنشاط الاستثماري الدولي للشركات المتعددة الجنسيات
80	المبحث الأول: مجال النشاط الاستثماري الدولي
82	المطلب الأول: تعريف الاستثمار الدولي وأشكال هو دوره في نقل التكنولوجيا
82	الفرع الأول: تعريف الاستثمار الدولي الأجنبي لشركات المتعددة الجنسية وأشكاله
82	أولاً: تعريف الاستثمار الدولي في القوانين الدولية
87	ثانياً: الشكل القانوني للاستثمار التجاري الدولي وضمائنه
94	الفرع الثاني: دور الاستثمار الدولي في نقل التكنولوجيا
94	أولاً: نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الدولي المباشر
100	المطلب الثاني: آليات الرقابة القانونية على الشركة المتعددة الجنسية
101	الفرع الأول: الرقابة الداخلية على الشركة المتعددة الجنسية
102	أولاً: الرقابة الداخلية عن طريق مشاركة رأسمال الوطني مع الرأسمال الأجنبي والكوادر الوطنية

104	الفرع الثاني: الرقابة القانونية للممارسة من طرف الشركات المتعددة الجنسية
105	أولاً: أنواع الرقابة الممارسة من طرف الشركات المتعددة الجنسية
107	الفرع الثالث: الرقابة القانونية الملائمة
110	المبحث الثاني: الوسائل القانونية لتسوية منازعات الشركة المتعددة الجنسية المتعلقة بالنشاط الاستثماري
111	المطلب الأول: القضاء الوطني وسيلة لتسوية المنازعات الاستثمارية
111	الفرع الأول: مدى اختصاص القضاء الوطني بالفصل في منازعات الاستثمار
112	الفرع الثاني: تقدير القضاء الوطني في تسوية المنازعات الاستثمارية
113	المطلب الثاني: الوسائل الدولية لتسوية النزاعات الاستثمارية
113	الفرع الأول : محكمة العدل الدولية
115	أولاً: محكمة التحكيم الدائمة
116	ثانياً: الاتفاقيات الدولية
117	ثالثاً: اختصاص المركز
119	رابعاً: إجراء التوفيق والتحكيم
120	خامساً: قرار التحكيم
121	المطلب الثالث: التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات الاستثمارية

122	الفرع الأول: أهمية التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات الاستثمارية
123	أولاً: إجراءات التحكيم
127	الباب الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات والمستجدات الاقتصادية المعاصرة
130	الفصل الأول: المتغيرات الاقتصادية المعاصرة و الإقتصاد العالمي المعاصر
131	المبحث الأول: تحرير أسواق السلع والخدمات من كافة القيود وفق الاتفاقية "الجات" (GATT)
139	المطلب الأول: اتساع نطاق التكتلات الاقتصادية الإقليمية
140	الفرع الأول: الاتحاد الأوروبي (EU)
143	الفرع الثاني: منطقة التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية NAFTA
144	الفرع الثالث: مجموعة الآسيان ASIAN
145	الفرع الرابع: منظمة التعاون الدولية الآسيوية APEC
152	المطلب الثاني: تزايد دور الاستثمار الأجنبي
155	الفرع الأول: صور استثمارات الشركات المتعددة الجنسية
165	الفرع الثاني: مجالات استثمارات الشركات المتعددة الجنسية
172	المبحث الثاني: الاتجاه نحو عولمة الإنتاج
186	المطلب الأول: عولمة أسواق رؤوس الأموال الدولية

190	الفرع الأول: سياسة التمويل	
191	المطلب الثاني: الثورة العلمية والتكنولوجية في مجال الاتصالات الفضائية	
199	الفصل الثاني: انعكاسات المتغيرات الاقتصادية الدولية المعاصرة على الاقتصاد العالمي والإقتصادات النامية	
199	المبحث الأول: تزايد درجة تكامل الإنتاج عالميا وتزايد درجة الاعتماد الاقتصادي المتبادل	
203	المطلب الأول: تنامي الأهمية النسبية للتجارة الالكترونية في إطار تزايد حجم التجارة العالمية	
205	المطلب الثاني: تزايد دور المؤسسات الدولية في إدارة الشؤون الاقتصادية الدولية	
209	الفرع الأول: تنامي حركة رؤوس الأموال المضاربة عبر الحدود الدولية	
210	الفرع الثاني: ظهور عملات دولية ناتجة عن اتساع نطاق التكتلات الاقتصادية	
216	المبحث الثاني: تباين إستجابة بعض البلدان النامية لتكامل الإنتاج عالميا	
220	المطلب الأول: تدخل المؤسسات الدولية في السياسات الاقتصادية للبلدان النامية	
221	الفرع الأول: استمرار ضغط صندوق النقد الدولي على الدول النامية لإصلاح اقتصاداتها	
222	الفرع الثاني: الحد من ارتفاع المستوى العامل لأسعار داخل الدول النامية	

223	الفرع الثالث: سياسات إصلاحية أخرى	
226	الفرع الرابع: انخفاض إسهام اقتصادات بعض البلدان النامية في حجم التجارة الإلكترونية	
228	المطلب الثاني: تباين تأثيرات التكتل الاقتصادي والنقدي الأوروبي على اقتصادات بعض البلدان النامية	
234	الفرع الأول: اختلالات وأزمات نقدية ومصرفية في اقتصادات بعض البلدان النامية	
237	الفرع الثاني: تراجع مبدأ السيادة في ظل العولمة الاقتصادية	
241	خاتمة	
249	المراجع	
269	الفهرس	

الملخص:

شهد الربع الأخير من القرن العشرين وبشكل أكثر تحديدا عقد التسعينات العديد من التغيرات العالمية السريعة والعميقة في آثارها وتوجهاتها المستقبلية، فالإقتصاد العالمي تحول إلى قرية صغيرة متناسقة الأطراف بفعل الثورة التكنولوجية والمعلوماتية، وأصبح هناك سوق واحد يوسع دائرة ومجال المنافسة لكل المتعاملين الدوليين من الدول والحكومات، وتعددت إلى منظمات عالمية و مع الأهمية الطاغية لهذا المتغير و المرتبط أساسا بدخول العالم إلى عصر الكيانات الإقتصادية متعددة الجنسيات والتكتلات الإقتصادية العملاقة. والكل يحاول توحيد سلوك اللعبة والتعامل، ويسعى بكل قوة إلى اقتناص الفرص ومواجهة التهديدات في إطار إزالة القيود بكل أشكالها وتحرير المعاملات.

وقد نتج عن ذلك مفهوم جديد لا يزال يثير جدلا واسع النطاق حوله من حيث تحديد آثاره وأبعاده، ألا وهو مفهوم العولمة الذي لا يمكن استيعابه إلى في ضوء تلك التغيرات، وفي إطار تزايد الاعتماد الإقتصادي المتبادل وكذا تزايد تكامل الانتاج عالميا. و تكون الأسواق العالمية وتحركات الأسعار والتغيرات في حجم ونوعية الانتاج وتوجهات التجارة العالمية وتحركات رؤس الأموال، وبناء على ذلك فقد انتشرت العولمة على كافة المستويات الإنتاجية والمالية والتكنولوجية والإدارية والإعلامية، وناحية أخرى تعددت أنواعها ومجالات تطبيقها فهناك العولمة الإقتصادية التي تبقى هي الأساس لكل الأنواع الأخرى.

الكلمات المفتاحية: التغيرات العالمية ، الكيانات الإقتصادية متعددة الجنسيات ، الاعتماد الإقتصادي المتبادل ، تكامل الإنتاج عالميا ، العولمة الإقتصادية .

Abstract:

The last quarter of the 20th century, particularly the 1990s, witnessed numerous rapid and profound global changes in their impacts and future directions. The global economy transformed into a small, interconnected village due to the technological and informational revolution. A unified market emerged, expanding the scope and field of competition for all international actors, including nations and governments. This period also saw the rise of global organizations, reflecting the dominant importance of these changes, mainly associated with the world's entry into an era of multinational economic entities and large economic blocs. Everyone is striving to standardize the rules of the game, seize opportunities, and confront threats within the framework of removing restrictions in all forms and liberalizing transactions.

As a result, a new concept has emerged, one that continues to provoke widespread debate regarding its implications and dimensions: globalization. This concept can only be understood in light of these changes, along with the increasing economic interdependence and global production integration. Global markets, price movements, changes in the volume and quality of production, global trade trends, and capital flows have all become intertwined. Consequently, globalization has spread across various levels, including production, finance, technology, administration, and media. On another front, its types and application areas have diversified, with economic globalization remaining the foundation for all other forms.

Keywords: Global changes, multinational economic entities, economic interdependence, global production integration, economic globalization.

Résumé :

Le dernier quart du XXe siècle, et plus particulièrement la décennie des années 1990, a connu de nombreux changements mondiaux rapides et profonds dans leurs impacts et leurs orientations futures. L'économie mondiale s'est transformée en un petit village interconnecté grâce à la révolution technologique et informationnelle. Un marché unique est apparu, élargissant le champ et l'étendue de la concurrence pour tous les acteurs internationaux, y compris les États et les gouvernements. Cette période a également vu l'émergence d'organisations mondiales, reflétant l'importance dominante de ces changements, principalement associés à l'entrée du monde dans l'ère des entités économiques multinationales et des grands blocs économiques. Tous s'efforcent d'unifier les règles du jeu, de saisir les opportunités et de faire face aux menaces dans le cadre de la levée des restrictions sous toutes leurs formes et de la libéralisation des échanges.

En conséquence, un nouveau concept a émergé, qui continue de susciter un large débat sur ses implications et ses dimensions : la mondialisation. Ce concept ne peut être compris qu'à la lumière de ces changements, ainsi que de l'augmentation de l'interdépendance économique et de l'intégration mondiale de la production. Les marchés mondiaux, les mouvements des prix, les changements dans le volume et la qualité de la production, les tendances du commerce mondial et les flux de capitaux se sont tous imbriqués. Par conséquent, la mondialisation s'est propagée à différents niveaux, y compris la production, la finance, la technologie, l'administration et les médias. D'autre part, ses types et domaines d'application se sont diversifiés, avec la mondialisation économique restant la base de toutes les autres formes.

Mots-clés : Changements mondiaux, entités économiques multinationales, interdépendance économique, intégration mondiale de la production, mondialisation économique.