

التنظيم التشريعي للاستثمار الأجنبي على المستوى الدولي

الباحث/ نايف معاشي سعد

التنظيم التشريعي للاستثمار الأجنبي على المستوى الدولي الباحث/ نايف معاشي سعد

المبحث الأول

إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات الأجنبية

تمهيد وتقسيم:

من المسلم به أن الاستثمار الأجنبي يلعب دوراً هاماً في عملية التنمية الاقتصادية. وقد ازدادت الحاجة إليه حالياً عن ذي قبل، ولا سيما في المجالات التي لا تستطيع فيها حكومات البلدان النامية تحمّل عبء القيام بالاستثمار بمفردها، من الناحية المالية أو الفنية، نظراً لضرورة استخدام الأموال في قطاعات أكثر ضرورة (القطاع الاجتماعي والصحي والخدمات، مثلاً). بيد أن جذب الاستثمارات الأجنبية ليس بالمهمة السهلة، إذ يتطلب وجود بيئة ملائمة ومحفزة للاستثمار، وهو ما تفتقده بعض البلدان لسبب أو لآخر^(١).

وغالبا ما تؤدي المخاوف المتعلقة بالبيئة السياسية إلى إعاقة الاستثمار. ولذا تعدّ فكرة تقديم ضمان مالي للمستثمر الأجنبي، ضدّ الخسائر غير التجارية، واحدة من أنجح الطرق لجذب الاستثمار. وبمقتضى هذا الضمان تبرم هيئة تأمين وطنية أو دولية عقداً مع المستثمر، تلتزم بموجبه بتعويضه عن الخسائر التي قد تلحق باستثماره نتيجة تحقّق خطرٍ أو عدّة مخاطر يشملها التأمين. ويلتزم المستثمر من جانبه بدفع أقساط التأمين التي ينصّ عليها العقد، طبقاً لنظام خاصّ للتأمين ضدّ المخاطر غير التجارية^(٢).

وتغطي أنظمة تأمين الاستثمارات المخاطر غير التجارية ذات الطابع السياسي أو الحكومي، أو التي تنشأ عن تدابير تتخذها الدولة المضيفة للاستثمار بصفة مباشرة أو غير مباشرة. ولا تشمل المخاطر التجارية، بما فيها الإفلاس والخسائر الناجمة عن إقامة المشروع الاستثماري، لأنّ هذه المخاطر ليست حكراً على الاستثمار الأجنبي دون غيره، وإنما تتعلق بجميع الاستثمارات، سواءً أكانت وطنية أم أجنبية.

ومن أهمّ الجهات التي تقوم بوظيفة تقديم ضمانات دولية للاستثمار "الوكالة الدولية لضمان الاستثمار"، المعروفة اختصاراً بـ "MIGA". وهي إحدى الوكالات التابعة لمجموعة البنك الدولي، ما يتيح لها توفير مظلة ردع ضد الإجراءات الحكومية التي قد تعطلّ المشروعات، والمساعدة في تسوية النزاعات بين المستثمرين والحكومات. كما تمثل الوكالة قيمة مضافة من خلال قدرتها على تزويد المتعاملين معها بمعرفة واسعة النطاق عن الأسواق الناشئة، وأفضل الممارسات الدولية في مجال الإدارة البيئية والاجتماعية^(٣). وعلى ذلك سنتناول إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات الأجنبية

وأهدافها في (المطلب الأول)، والمخاطر غير التجارية التي تضمنها الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (المطلب الثاني).

المطلب الأول

إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار

تمهيد وتقسيم:

تعد الوكالة الدولية لضمان الاستثمار إحدى شركات التأمين الدولية على المشاريع الاستثمارية التي تقام في مختلف دول العالم. ولغرض الإحاطة بعمل هذه الوكالة سوف نتعرض في هذا المطلب إلى كفيته تأسيس الوكالة الدولية لضمان الاستثمار وأهدافها من خلال الفرعين التاليين:

الفرع الأول

تأسيس الوكالة الدولية لضمان الاستثمار

ترجع فكرة إنشاء جهاز دولي للتأمين على المشاريع الاستثمارية إلى الخمسينيات من القرن الماضي وقد جرت مناقشة هذه الفكرة في البنك الدولي للإنشاء والتعمير. وقد أسفر ذلك عن وضع الاتفاقية المنشئة للوكالة الدولية لضمان الاستثمار. باعتبارها شركة دولية تتمتع بالشخصية القانونية الكاملة في ظل قواعد القانون الدولي والقوانين الوطنية لأعضائها^(٤). وقد تم إقرار مشروع اتفاقية الوكالة في سنة ١٩٨٥ ودخلت حيز التنفيذ في ٢١ نيسان سنة ١٩٨٨. أما العضوية في الوكالة فإنها مفتوحة لجميع الدول الأعضاء في البنك الدولي سواء تلك المصدرة للاستثمارات أو الجاذبة لها^(٥). وهذا ينسجم مع هدف الوكالة لتشجيع تدفق المشاريع الاستثمارية الإنتاجية فيما بين الدول الأعضاء وخاصة النامية. لهذا يبدو أن عمل الوكالة ذو نطاق واسع كونه لا يقتصر على دول إقليمية فقط كما هو الحال في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، وإنما يشمل كل دول العالم الأعضاء في الوكالة الدولية. وهذا يسمح بتوفير حماية كافية للمشاريع الاستثمارية.

الفرع الثاني

أهداف الوكالة الدولية لضمان الاستثمار

أنشئت الوكالة الدولية لضمان الاستثمار بغية تشجيع تدفق المشاريع الاستثمارية لتطوير وإنماء الدول النامية ولأهداف إنتاجية. وهذا بطبيعة الحال سيؤدي إلى نقل رعوس الأموال المستثمرة والخبرات الفنية والتكنولوجيا الحديثة مما يؤدي إلى تنمية حقيقية مستدامة. وبالتالي يعود بالنفع على جميع الأعضاء^(٦). وفي سبيل تحقيق الأهداف المتقدمة تقوم الوكالة بالاتفاق مع المستثمرين على تغطية المخاطر غير التجارية التي يمكن أن تتعرض إليها

مشاريعهم الاستثمارية كون هذه المخاطر خارج توقعات الأفراد. على عكس المخاطر التجارية التي تدخل دائماً في الحساب. وتخرج من نطاق ما تصبو إليه الوكالة. وتقوم الوكالة تحقيقاً لهذه الأهداف بما يلي:

- أولاً: إصدار ضمانات بما في ذلك المشاركة في التأمين وإعادة التأمين ضد المخاطر غير التجارية لصالح الاستثمارات في دولة عضو التي تأتي من الدول الأعضاء الأخرى.
 - ثانياً: القيام بأوجه النشاط المكمل التي تستهدف تشجيع تدفق المشاريع الاستثمارية إلى الدول النامية الأعضاء وفيما بينها.
 - ثالثاً: ممارسة أي صلاحيات ثانوية أخرى كلما كان ذلك ضرورياً ومرغوباً فيه لتحقيق الأهداف المنشودة^(٧).
- ويتم إدارة الوكالة الدولية من قبل أجهزة إدارية متعددة والمتمثلة بمجلس المحافظين ومجلس الإدارة ورئيس الوكالة وهيئة الموظفين^(٨).

المطلب الثاني المخاطر القابلة للتأمين

تمهيد وتقسيم:

أتى إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار استجابة لحاجة ملحة تتطوي على ضمان أنواع من المخاطر، من الممكن أن تتعرض لها المشاريع الاستثمارية. وهذه المخاطر تتحقق بفعل الدولة المضيفة للاستثمار، لا يد للمستثمر فيها. لذلك أتت الاتفاقية ونصت على تغطية المخاطر غير التجارية. إيماناً منها بأن المخاطر التجارية تدخل ضمن توقعات المستثمرين عند تحديدهم لمفهوم مخاطر المشروع الاستثماري واحتمالات الربح والخسارة. فضلاً عن أن تغطية المخاطر التجارية سوف يتسبب بإضعاف المقدرة المالية للوكالة وجعلها عاجزة مع مرور الوقت عن الإيفاء بالتزاماتها تجاه المستثمرين.

ولهذا كان نطاق هذه الاتفاقية هو التأمين على المخاطر غير التجارية ولكن قبل التطرق إلى هذه المخاطر لا بد من الإشارة إلى وجود عدة عوامل تؤخذ بعين الاعتبار من قبل الوكالة عند تقييم المخاطر القابلة للتأمين عليها منها مخاطر المشروع الاستثماري ذاته كموقعه مثلاً والمجال الذي يستثمر فيه المشروع وأهميته وجدواه وملاءته واحتمالات الربح والخسارة ومقدار مشاركة الوطنيين والأجانب أو المشاركة المقدمة من قبل المؤسسات الدولية.

ولغرض دراسة المخاطر التي يتم تغطيتها من قبل الوكالة سوف نتناولها من خلال الفروع الآتية:

الفرع الأول

مخاطر القيود على تحويل العملة

يعدُّ تحويل رأس المال والأرباح من أهمّ الضمانات التي يتمتع بها المستثمر الأجنبي. ولذلك تؤمّن الوكالة ضماناً ضدّ جميع التدابير التي تقيد بصورة جوهرية قدرة المستثمر على تحويل أصل استثماره أو الربح الناتج منه، بما فيها الأقساط وفوائد القروض. كما يشمل الضمان تأخّر السلطات النقدية للدولة المضيفة على الموافقة على التحويل دون مبرّر.

فلقد أشارت الوكالة الدولية لضمان الاستثمار لتلك المخاطر في نص المادة (١١/أ) من اتفاقية الوكالة حيث نصت على ((أن فرض قيود تعزى إلى الحكومة المضيفة على التحويل الخارجي لعملتها إلى عمله قابلة للتحويل الحر، أو عملة أخرى مقبولة للمستفيد من الضمان، ويشمل ذلك تراخي الحكومة المضيفة في الموافقة خلال فترة معقولة على طلب التحويل المقدم من المستفيد من الضمان)).

يتضح لنا من نص المادة المتقدمة أن الوكالة الدولية تشمل بتأمينها المخاطر التي يتعرض إليها رأس المال المستثمر في الدولة المضيفة للمشروع من الإجراءات التي تتبعها الأخيرة والتي من شأنها وضع قيود بصورة مباشرة أو غير مباشرة على حرية المستثمر من خلال عدم السماح له بتحويل رأس المال الخاص أو الفوائد والأرباح التي يجنيها من وراء استثماراته إلى عملة أجنبية قابلة للتحويل إلى خارج حدود الدولة المضيفة. حيث تشترط اتفاقية الوكالة أن تكون المخاطر قد تسببت بفعل من الدولة المضيفة أو أحد أجهزتها أو هيئاتها العامة. ومن ثم فإن أي إجراء تتخذه الدولة بحق المشروع ويؤدي إلى وضع قيود على تحويل العملة من وإلى الدولة المضيفة ذهاباً وإياباً، هو خاضع لتأمين الوكالة الدولية لضمان الاستثمار. ولعل ذلك يأتي ضمن سياسات تشجيع التجارة الدولية وحثها على التقدم والازدهار^(١).

الفرع الثاني

خطر التأميم والإجراءات المماثلة

يقصد بها جميع المخاطر التي يتعرّض لها المستثمرون الدوليون جراء اتخاذ الحكومة المضيفة لإجراء تشريعي، أو قعودها عن اتخاذ إجراء، مما يترتب عليه حرمان المستثمر من ضمان ملكيته أو من السيطرة على استثماره أو من منافع جوهرية لاستثماره. وتُستثنى من ذلك الإجراءاتُ عامّةُ التطبيق التي تتخذها الحكومات عادةً

لتنظيم النشاط الاقتصادي في أراضيها، والتي لا تنطوي على تفرقة تضرّ بالمستفيد من الضمان.

فيعد خطر التأميم ثاني المخاطر المغطاة بتأمين الوكالة حين أشارت الوكالة الدولية إلى تأمينها على خطر التأميم والإجراءات المماثلة في نص المادة (٢/أ/١١) على أنه ((اتخاذ الحكومة المضيفة لإجراء تشريعي أو اتخاذها أو قعودها عن اتخاذ أي إجراء إداري مما يترتب عليه حرمان المستفيد من الضمان من ملكيته أو من السيطرة على استثماره أو من منافع جوهرية لاستثماره. ويستثنى من ذلك الإجراءات عامة التطبيق التي تتخذها الحكومات عادةً لتنظيم النشاط الاقتصادي في أراضيها والتي لا تنطوي على تفرقة تضر بالمستفيد من الضمان)).

ويتضح لنا من نص المادة المتقدمة أن الوكالة شملت بتأمينها المخاطر المتمثلة باتخاذ الحكومة المضيفة لأي إجراء تشريعي أو أي إجراء آخر، يترتب عليه حرمان المستفيد من ملكيته أو الحد منها، أو الإضرار بمنافع أساسية باستثماره.

ولا تشمل هذه الإجراءات تلك التي تتخذها الدولة في إطار الإجراءات العامة والتي تتخذها بقصد تنظيم النشاط الاقتصادي والتي تتصف بصفة العمومية ولا يقصدها المستثمر بعينها. ومن أمثلة هذه الإجراءات تشريعات الضرائب وحماية البيئة والعمال وإجراءات السلامة العامة. ما لم تنطو هذه الإجراءات على تفرقة تضر بالمستفيد من الضمان^(١٠). ويرى جانب من الفقه أنه يتوجب على الوكالة في تعيينها لتلك الإجراءات أن تحرص على أن لا يؤدي ذلك إلى الإضرار بحقوق الدولة المضيفة، أو المستثمرين في ظل اتفاقيات الاستثمار الثنائية أو الاتفاقيات الأخرى أو القانون الدولي^(١١). بما يحقق في النهاية عدالة بقدر المستطاع بين أطراف المعادلة الاستثمارية.

الفرع الثالث

خطر الإخلال بالعقد

يشكل الإخلال بعقد الاستثمار واحداً من المخاطر التي تؤمنها، دون غيرها، الوكالة الدولية لضمان الاستثمار. ويكمن هذا الخطر في خرق الدولة للالتزامات التعاقدية إزاء المستثمر. وتشتد اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار MIGA، لتغطية الخطر الناجم عن الإخلال بعقد الاستثمار.

ولقد عملت الوكالة الدولية على منح عقد الاستثمار المبرم بين المستثمر والدولة المضيفة للمشروع قيمة قانونية مهمة لأنها شملت بتأمينها المخاطر الناجمة عن خرق الالتزامات التعاقدية من قبل الدولة المضيفة ولكنها اشترطت لتأمين هذه المخاطر أن

تكون مقترنة بإنكار العدالة ومن ثم يستحق المستثمر التعويض عن هذه الأخطار في الحالات التالية:

١. عدم وجود هيئة قضائية أو تحكيمية يمكن للمستثمر اللجوء إليها لمتابعة مطالبته العقدية وإنصافه في مواجهة الدولة الجاذبة للاستثمار.

٢. إذا لم يتمكن المستثمر من تنفيذ القرار أو الحكم الصادر لصالحه من الهيئة القضائية أو التحكيمية^(١٢).

يتضح لنا مما تقدم أن الوكالة اتجهت اتجاهاً يختلف عن باقي شركات التأمين الوطنية أو الدولية وذلك بالتأمين على تلك الطائفة من المخاطر مما يساعد على تعزيز الثقة بعقود الاستثمار وزرع الطمأنينة والأمان في نفوس المستثمرين بأن عقود الاستثمار التي أبرمها مع الدولة المضيفة للمشروع سوف تتم حمايتها من خرق الالتزامات المترتبة بموجب عقد الاستثمار.

الفرع الرابع

خطر الحرب والاضطرابات المدنية

يغطي عقد الضمان عادةً كلّ الخسائر الناتجة عن الحروب والاضطرابات الأهلية التي تمسّ الحقوق الجوهرية للمستثمر الأجنبي، ولقد أشارت اتفاقية الوكالة لتلك المخاطر في نص المادة (٤/١١) على أنه ((يجوز للوكالة ضمان الاستثمارات الصالحة للضمان ضد الخسائر المترتبة على واحد أو أكثر من أنواع المخاطر التالية: أي عمل عسكري أو اضطرابات مدنية في إقليم الدولة المضيفة الذي ينطبق عليها أحكام هذه الاتفاقية)).

يتضح لنا من نص المادة أعلاه أن الوكالة شملت بتأمينها الخسائر التي تلحق بالمستثمر نتيجة الأعمال العسكرية أو الاضطرابات المدنية التي تحصل في الدولة المضيفة للمشروع. ويشمل هذا الخطر الثورات والحروب والتمرد والانقلابات والأحداث السياسية التي تخرج عن سيطرة الحكومة المضيفة^(١٣).

ويخرج من نطاق هذا الخطر الأعمال الإرهابية التي تستهدف المستثمر بعينه ولكن يستطيع الأخير التأمين من خطر الأعمال الإرهابية التي تواجهه في الدولة المضيفة للمشروع من خلال المادة (١١/ب) التي نصت على أنه: ((يجوز لمجلس الإدارة - بناءً على طلب مشترك من المستثمر والدولة المضيفة أن يوافق بالأغلبية الخاصة على إضفاء الصلاحية للضمان على المخاطر غير التجارية المحددة)) يبدو لنا من خلال المادة أعلاه أن الوكالة الدولية أخذت بنظر الاعتبار المخاطر المستحدثة التي تواجه

المستثمر أثناء تنفيذ المشروع الاستثماري. خصوصاً إذا ما علمنا أن الأعمال الإرهابية تعد من الجرائم الدولية التي أخذت تهدد المجتمع الدولي بأسرة. ولا بد من الإشارة أخيراً إلى أن الوكالة قد استبعدت من نطاق التأمين المخاطر الناجمة عن الإجراءات التي وقعت قبل إبرام عقد التأمين أو ناجمة عن إجراءات حكومة الدولة المضيفة للمشروع التي سبق وأن وافق عليها المستثمر^(١٤). يضاف إلى ذلك استبعادها مخاطر تخفيض أو انخفاض قيمة العملة. وبعد تسليط الضوء على الوكالة الدولية لضمان الاستثمار يتبين أنها توسعت في نطاق التأمين وذلك بهدف تشجيع المشاريع الاستثمارية إلى الدول الأعضاء وخاصة الدول النامية، وأن تكون هذه المشاريع ذات طاقة إنتاجية كبيرة وتكون ناقلة للتكنولوجيا الحديثة إلى هذه البلدان مما يساعد على تحقيق التنمية الاقتصادية فيها.

المطلب الثالث

المشاريع الاستثمارية والمستثمرين الخاضعين للتأمين

تشترط اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار شروطاً معينة في المشاريع الاستثمارية التي يمكن التأمين عليها، وفي المستثمرين الذي يمكن أن يكونوا طرفاً في العقد ويمكن بيانها من خلال الفرعين التاليين.

الفرع الأول

المشاريع الاستثمارية الخاضعة للتأمين

يمتد نطاق الوكالة ليشمل التأمين على المشاريع المباشرة. أي المشاريع التي يكون فيها للمستثمر السيطرة على المشروع الاستثماري والقيام بدور فعال في إدارته^(١٥). وأيضاً المشاريع غير المباشرة. أي المشاريع التي لا يكون للمستثمر فيها سلطة الرقابة والإشراف والسيطرة. مثل القروض التي يقدمها المستثمرون إلى الدولة المضيفة لإقامة المشاريع. ويجب أن تكون القروض متوسطة أو طويلة الأجل وبالتالي تستبعد من نطاق ضمانها القروض قصيرة الأجل^(١٦).

وموقف الوكالة الدولية لضمان الاستثمار يختلف عن موقف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار حيث تقوم الأخيرة بضمان القروض القصيرة الأجل التي يقرر مجلس المؤسسة صلاحيتها للتأمين.

وتشترط الوكالة الدولية لضمان المشاريع الاستثمارية ما يأتي:

١. أن يكون الاستثمار جديداً، وذلك بأن يبدأ تنفيذ المشروع الاستثماري بعد تسجيل الوكالة لطلب التأمين^(١٧). بيد أن ذلك لا يحول في الواقع دون تغطية المشاريع التي

تستهدف تطوير استثمار قائم، كما لا يمنع أيضاً من تغطية إعادة استثمار العوائد التي تحققت استثمارات قائمة إذا كانت العوائد ممكنة التحويل إلى الخارج^(١٨).

٢. على الوكالة أن تستوثق عند القيام بضمان المشروع الاستثماري ما يلي:

أ. السلامة الاقتصادية للمشروع الاستثماري ومساهمته في تنمية الدولة المضيفة.

ب. ملاءمة الاستثمار لقوانين الدولة المضيف^(١٩).

ت. مواكبة الاستثمار للأهداف والأولويات الإنمائية المعلنة للدولة المضيفة.

ث. ظروف الاستثمار في الدولة المضيفة بما في ذلك توافر المعاملة العادلة والحماية القانونية للاستثمار^(٢٠). ولتحقيق أهداف الوكالة فإن الضمانات التي تقدمها تقتصر على المشاريع الاستثمارية التي تتمتع بالسلامة الاقتصادية حتى يحول ذلك دون المساس بالملاءة والسلامة المالية للوكالة. ويتعين على الوكالة أن تتحقق من توفر الحماية الكاملة للمشاريع التي يراد ضمانها، حتى لا تكون تلك المشاريع في مهب رياح الدولة المضيفة.

وتكون الحماية المعطاة للمشاريع الاستثمارية فاعلة إذا كانت قوانين الدولة المضيفة لها تقدم مثل هذه الحماية أو كانت الوكالة قد توصلت لعقد اتفاق مع الدولة المضيفة على إعطاء حماية للمشاريع الاستثمارية تحول دون وقوعها في مخاطر تكون أسبابها عائدة بشكل مباشر أو غير مباشر للدولة المضيفة.

ولعل الاتفاقية موفقة في صياغتها عندما نصت على أن المشروع القابل للتأمين يجب أن يتضمن فوائد متساوية وعادلة للدولة المضيفة والمستثمر بما يحقق نوعاً من الاستقرار للمشروع الاستثماري ونوعاً من الأمان لدى المستثمر بأن الدولة المضيفة لن تحاول أن تحد من ملكية المشروع الاستثماري.

أما بالنسبة لمجالات الاستثمار القابلة للتأمين عليها من قبل الوكالة هي القطاع المالي والاستثمار في مجال الغاز والنفط والزيت والصناعة وأعمال التعدين والأعمال الزراعية والبناء وأعمال البنى التحتية في الدولة المضيفة؛ ذلك أن هذا النوع من المشاريع محدد المخاطر ونسبة المضاربة فيها ضئيلة.

أما المجالات التي لا تصلح لضمان الوكالة فهي الاستثمارات في المراهنات وإنتاج السكائر والاستثمار في قطاع الدفاع والاستثمار في إنتاج العقاقير غير المشروعة كالمخدرات وكذلك إنتاج الكحوليات^(٢١).

والسبب في استبعاد مثل تلك المجالات يعود إلى أن مثل هذه الاستثمارات غير مضمونة النتائج وأنها قائمة على نسبة عالية من المضاربة. ولعل جعلها محلاً للتأمين

يعوض السلامة المالية للوكالة للخطر. ومن جهة أخرى فإن الوكالة الدولية قد أخذت بنظر الاعتبار عند التأمين على المشاريع الاستثمارية موافقتها مع النظام العام والآداب في الدولة المضيفة.

الفرع الثاني شروط المستثمر

تتميز الاتفاقية الخاصة بالوكالة الدولية لضمان الاستثمار بشأن المستثمر الذي يمكن أن يكون طرفاً في العقد بين المستثمر الفرد (الشخص الطبيعي). والمستثمر الذي يتخذ شكل شركة أو أي شخص معنوي آخر. إذ يشترط في المستثمر الفرد أن يكون من مواطني دولة من الدول الأعضاء غير الدولة المضيفة للمشروع الاستثماري^(٢٢). وفي حالة تمتع المستثمر بأكثر من جنسية، عندها يعتد بجنسية العضو في الوكالة إذا كانت الجنسية الأخرى هي لدولة غير عضو أما إذا كان المستثمر يحمل جنسيتين إحداهما جنسية الدولة المضيفة، عندها يعتد بجنسية الدولة المضيفة، ويعد من مواطنيها بما ينتج عن ذلك عدم صلاحية هذا المستثمر للضمان، إلا إذا وافقت الدولة على كونه أجنبياً عنها وتوافر شرط تحويل الأصول المستثمرة من خارج الدولة المضيفة^(٢٣).

أما إذا كان المستثمر شخصاً معنوياً فيشترط أن يكون قد تأسس في دولة عضو في الوكالة أو مقر أعماله الرئيس يقع في إحدى هذه الدول، أو أن تكون غالبية رأس ماله مملوكة لأشخاص يعتبرون أجانب للدولة المضيفة للمشروع الاستثماري والتي هي عضو في الوكالة^(٢٤). ويشمل نطاق الوكالة الأشخاص المعنوية المملوكة للقطاع العام أو الخاص أو مختلطة بشرط أن تكون قائمة على أسس تجارية^(٢٥).

وقد توسعت الوكالة الدولية من نطاق ضمان الاستثمارات وذلك بشمول مستثمري الدولة المضيفة للمشروع. بناءً على طلب مشترك من المستثمر والدولة المضيفة وموافقة مجلس إدارة الوكالة بالأغلبية. وبشرط أن تكون الأموال المستثمرة قد تم تحويلها من خارج الدولة المضيفة.

وموقف الوكالة هنا يشار له بالبنان لأنها أجازت التأمين على المشاريع المملوكة لمواطني الدولة المضيفة وبشروط محددة أسوة بالمشاريع الاستثمارية الأجنبية، لما لهذه المشاريع من أهمية كبيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية للدولة المضيفة، وهذا النص لا نجد له مقابلاً في اتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار. لذلك ندعو واضعي اتفاقية المؤسسة العربية إلى أن تأخذ بمثل هذا النص لأهمية أموال المستثمرين الوطنيين في تحقيق الإصلاح الاقتصادي لدولهم.

أما بالنسبة للنطاق الجغرافي لعمل الوكالة، فإنه يمتد ليشمل جميع الأعضاء في البنك الدولي سواء كانت تلك الدول المصدرة لرأس مال المشروع أو المضيفة له. وهذا ما ينسجم مع هدف الوكالة لتشجيع تدفق الاستثمارات الإنتاجية فيما بين الدول الأعضاء وخاصة الدول النامية^(٢٦).

أما بالنسبة لحدود التأمين الذي تلتزم بموجبه الوكالة الدولية تجاه المستثمرين حيث أشارت المادة ٢٢/أ إلى عدم جواز تعدي مجموع المبالغ التي يجوز للوكالة الالتزام بالمسئولية الاحتمالية عنها مائة وخمسين في المائة من رأس المال المكتتب فيه مضافا إليه الاحتياطيات مضافا إليهما جزء من المبالغ المغطاة عن طريق إعادة التأمين وذلك ما لم يقرر مجلس المحافظين بالأغلبية الخاصة خلاف ذلك.

وتتص الاتفاقية على أن ينظر مجلس الإدارة من وقت لآخر في مدى توزع المخاطر التي تتضمنها حافظة الوكالة واحتمالات الخسائر وذلك بغرض تقرير ملائمة التوصية إلى مجلس المحافظين بتحديد نسبة أعلى بين رأس مال الوكالة واحتياطياتها وبين الحد الأقصى لمجموع المبالغ التي يجوز لها أن تلتزم بالمسئولية الاحتمالية عنها. ويتعين أن يصدر هذا القرار بالأغلبية الخاصة على أن لا يتجاوز الحد الأقصى خمسة أمثال رأس المال المكتتب فيه مضافا إليه الاحتياطيات وقدر مناسب من المبالغ المعطاة عن طريق إعادة التأمين^(٢٧).

وتحول المادة ٢٢/ب مجلس الإدارة سلطة تحديد الحد الأقصى لمجموع مبالغ المسئولية الاحتمالية في ظل جميع عقود التأمين الصادرة لمستثمرين تابعين لعضو واحد من الأعضاء. وذلك من أجل إقامة نوع من التوازن بين مساهمة العضو النسبية في الوكالة وبين الفوائد العائدة على مستثمريه.

ويلتزم مجلس الإدارة في وضعه تلك الحدود بأن يأخذ في الاعتبار نصيب العضو المعني في رأس مال الوكالة. فضلا عن الحاجة إلى وضع حدود أكثر تساهلا للدول النامية حتى تقوم أو يقوم رعاياها في تنفيذ مشاريع استثمارية في دول نامية أخرى^(٢٨).

وثمة مجموعة أخرى من الحدود يجوز لمجلس الإدارة أن يضعها توخيا لتحقيق توزيع المخاطر المشمولة بالتأمين على نحو يضمن سلامة الوكالة ويتلافى تركيز المخاطر في مجالات معينة، وعليه يمكن وضع حدود تتعلق بحجم المشروع موضوع الاستثمار أو بمجموع الاستثمار في دولة مضيفة واحدة أو بأنواع معينة من الاستثمارات أو المخاطر أو غير ذلك.

وحيث إن الغرض الوحيد من هذه الحدود هو تنويع المخاطر. فإنه لا يجوز أن تتأثر الحدود الخاصة بالاستثمارات بالدولة المضيفة بمقدار مساهمة تلك الدولة النسبية في رأس المال^(٢٩).

وحسب أحدث التقارير الصادرة عن الوكالة، فإن توجهاتها الحالية تركز على مجالاتٍ محدّدة، وفي بلدانٍ تفتقر أكثر من غيرها إلى الاستثمارات، من خلال تقديم الضمان إلى:

١. الاستثمارات في البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية (وهي أيضاً إحدى الوكالات التابعة للبنك الدولي). إذ تكون هذه البلدان في أشد الحاجة إلى الاستثمار الأجنبي، وتستفيد منه أقصى استفادة، ولكنها لا تحصل على خدماتٍ جيدة من أسواق التأمين الخاصة.
 ٢. الاستثمار في البلدان المتأثرة بالصراعات، والتي يقلّ فيها دعم المانحين الدوليين.
 ٣. الاستثمار في المشاريع المعقدة، ولاسيما البنية التحتية والصناعات الاستخراجية. وهو ما يتكامل مع أهداف البنك الدولي، الذي تشير تقاريره إلى أن ١.٦ مليار شخصٍ ما زالوا محرومين من الكهرباء، و٢.٣ مليار شخصٍ يعتمدون على وقود الكتلة الحيوية التقليدية، ومن هنا فإن الاستثمار في هذه القطاعات من الأمور البالغة الأهمية لأشدّ دول العالم فقراً.
 ٤. مساندة الاستثمارات في بلدان الجنوب، حيث تسهم هذه الاستثمارات بنسبة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. إلا أن شركات التأمين الخاصة، أو الوكالات الوطنية لائتمان الصادرات في هذه البلدان، إن وجدت، لم تتطوّر في الغالب تطوّراً كافياً، وبالتالي تفتقر إلى الإمكانية والقدرة على تقديم التأمين ضد المخاطر السياسية.
- إن من شأن برنامج الضمانات التابع للوكالة الدولية توفير عاملٍ حافزٍ لفتح الأسواق للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومساندة المشاريع، مع تحقيق أفضل تأثيرٍ على التنمية. ولا سيما بسبب قدرة الوكالة الدولية على مساعدة البلدان النامية على تحديد وتنفيذ استراتيجياتٍ من شأنها تشجيع الاستثمار، علاوةً على نشر المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار^(٣٠).

المبحث الثاني

العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة

تمهيد وتقسيم:

تعدّ الشركات متعددة الجنسيات في الوقت الراهن من أهم المتعاملين على صعيد العلاقات الدولية الاقتصادية، لكن، على الرغم من تعاظم نشاطها وتجاوز إمكاناتها الهائلة قدرات الدول والمنظمات الدولية، تبقى شخصيتها القانونية الدولية مشكوكاً فيها. كما أنه لا يمكن لعقودها المبرمة مع الدولة أن تكتسب صفة الاتفاقية الدولية، فهي تخضع إضافة إلى قواعد القانون الخاص، للمبادئ القانونية الدولية المتعارف عليها في المجال الاقتصادي. ومع ذلك لا جدال ولا نقاش حول أحقية القانون الدولي في تنظيم علاقة الدول والمنظمات الدولية بالشركات متعددة الجنسيات، لأهمية نشاطاتها وتأثيراتها في الساحة الاقتصادية الدولية، وضرورة إخضاعها لمبادئ وقواعد القانون الدولي المستقرة بهذا الشأن. فهي تتخطى بأنشطتها النطاق الإقليمي لكل دولة، ولا تراعي سوى مصالحها، بل تتعدى أحياناً على سيادة الدول وتتدخل على نحو سافر في شئونها الداخلية^(٣١).

وقد دأبت الدول النامية على توجيه النقد اللاذع لهذه الشركات التي تجسّد بحسب وجهة نظرها . قمة الاستغلال الاقتصادي والهيمنة السياسية، وهي متّهمة بإقامة نظام اقتصادي خاص بها ومستقل عن اقتصاديات الدول التي تتبع لها أو التي تستثمر على أراضيها، وكذلك تهديد النظام النقدي العالمي جرّاء تحويلاتها الضخمة وامتلاكها لرءوس أموال تتجاوز بكثير ميزانيات عدة دول، كما تعدّ نفسها فوق سلطة القوانين الوطنية، بل فوق القانون الدولي. ولا تزال هذه الشركات موضوعاً لجدل معمق حول دورها الإيجابي في تنمية الاستثمارات الدولية، والسلبى غالباً في عولمة الاقتصاد الدولي المعاصر^(٣٢).

وعلى الرغم من غموض التعريفات المختلفة للشركات متعددة الجنسيات وتباينها، إلّا أن ذلك لا يمنع من دراسة تطورها التاريخي وخصائصها الأساسية ورصد آثارها ونشاطاتها المتشعبة والجهود الدولية لإيجاد تنظيم قانوني دولي محدّد لها.

تحظى الشركات متعددة الجنسية بقدر كبير من الاهتمام في الأوساط الاقتصادية حيث يثور الجدل بين الاقتصاديين فيما يتعلق بدورها في اقتصاديات الدول المضيفة- ويعد ظهور هذه الشركات وانتشارها في مختلف مجالات الحياة أحدث مرحلة في تطور الرأسمالية خاصة في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية أنها ظاهرة لما يمكن أن

يطلق عليه عملية تدويل الإنتاج ورأس المال في إطار التطور الديناميكي للرأسمالية^(٣٣)، فدور الشركات متعددة الجنسية في الاقتصاد العالمي دور هام ومؤثر.. وإن كان هذا الدور أكثر أهمية وأشد تأثيراً بالنسبة للدول النامية. وعلى ذلك سنتناول العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة في مطلبين على النحو التالي:

المطلب الأول: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها.

المطلب الثاني: أسس تحديد جنسية الشركات متعددة الجنسية وآثارها على الدول المضيفة.

المطلب الأول

مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها

تمهيد وتقسيم:

نظراً لتعدد نشاطاتها وآثارها المختلفة، واجه القانون الدولي صعوبات جمة في صوغ تعريف قانوني دقيق ومتوازن ومستقر للشركات متعددة الجنسيات، أو كما يُطلق عليها أحياناً الشركات عبر الوطنية أو عابرة القوميات أو عالمية النشاط. ولكن باستقراء التعريفات الصادرة عن مجمل الدراسات الاقتصادية والفقهية، وخاصة تلك التي تم إعدادها ضمن نطاق بعض المنظمات الدولية، يمكن القول إن هنالك شبه إجماع على تعريف الشركة متعددة الجنسيات على أنها: «كيان اقتصادي متعدّد النشاطات والبنيان ويهدف إلى تحقيق الربح، وهو يتألف من الشركة الأم أو المركز وعدد من الشركات الفرعية الأخرى المتواجدة في أقاليم عدد من البلدان، وتعمل كل منها على أنها شخصية اعتبارية مستقلة وفقاً لقوانين الدولة التي تتمتع بجنسيتها أو تعمل على أراضيها، ولكن ترتبط هذه الشركات الفرعية فيما بينها وبالشركة الأم بعلاقات استراتيجية مشتركة تتعلق خصوصاً بطبيعة الملكية أو بأسلوب الرقابة على قراراتها وأنشطتها وبالتأثير المتبادل فيما بينها»^(٣٤).

ومن هنا أتى تعبير الشركة متعددة الجنسيات التي تتكوّن في حقيقة الأمر من عدة شركات موزعة في بلدان مختلفة ولكل منها جنسيتها الخاصة بها وكيانها القانوني القائم بذاته. ولكنها تخضع للشركة الأم التي تنسق فيما بينها وفقاً للسياسة العامة للشركة والمتعلقة بالإدارة والتنظيم والإنتاج والاستثمار والتسويق وتوزيع الأرباح. وقد تمنح الشركة الأم درجات مختلفة من الاستقلالية لهذه الشركة الفرعية أو تلك المرتبطة بها

حسب الأقدمية وخبرة القائمين عليها وظروف العمل والنشاطات وضخامتها. وتُطلق عادة تسمية دولة المركز على البلد الذي تتوضع على إقليمه الشركة الأم، في حين تسمى الدول المضيفة تلك البلدان التي تمارس فيها الشركات الفرعية نشاطاتها وتتمتع بجنسيتها. وتخضع الشركة متعددة الجنسيات لملكية وإدارة عدة أشخاص طبيعيين واعتباريين، من جنسيات مختلفة، وتباشر نشاطاتها الإنتاجية والتجارية في عدة بلدان، وهذا ما تختلف بشأنه عن الشركات الوطنية التي تتمتع بجنسية إحدى الدول، ولكنها تمارس نشاطاتها في دول مختلفة عبر فروعها والشركات التابعة لها^(٣٥).

الفرع الأول

تعريف الشركات المتعددة الجنسيات

شهد مفهوم الشركة المتعددة الجنسيات تعريفات عدة من قبل العديد من الاقتصاديين، فمنهم من يعرف الشركة المتعددة الجنسية بأنها كل مشروع يمتلك أو يسيطر على موجودات وأصول- مصانع، مناجم، مكاتب واستشارات وما شابهها في دولتين أو أكثر، ويمتد نشاط هذه الشركات في كافة مفاصل الحياة الاقتصادية في المجال الصناعي والتجاري والمالي^(٣٦).

اختلف الاقتصاديون في تعريف الشركات متعددة الجنسيات، إذ تعددت المفاهيم

حول هذا الكيان الاقتصادي منها أن الشركة المتعددة الجنسية هي:

- تلك التي تمتد فروعها إلى عدة دول وتحقق نسبة هامة من إنتاجها الكبير السلعي والخدمي خارج دولها الأصلية، وذلك من خلال استراتيجية عالمية موحدة، وتتسم باستخدامها لأحدث المنجزات التكنولوجية، وتدار بصورة مركزية في موطنها الأصلي^(٣٧).

- ويرى هود Hood ويونغ Young أن الشركة متعددة الجنسيات هي تلك الشركة التي تملك وتدير مشاريع. ويعرفها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بأنها كيان اقتصادي يزاول التجارة والإنتاج عبر القارات وله في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة وتخطط لكل قراراتها تخطيطاً شاملاً^(٣٨).

يعرفها البعض الآخر بأنها مشاريع قليلة العدد عملاقة في حجمها، وهي ذات عمليات تصنيع مباشرة في دول مختلفة وذات هيكل عالمي في تعدد وتشعب إنتاجها ومناطقها الإدارية، وتغطي فعاليتها الإنتاجية بسلع مختلفة ومناطق جغرافية متباينة^(٣٩).

ويعرفها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCATAD بأنها كيان اقتصادي يزول التجارة والإنتاج عبر القارات وله في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة وتخطط لكل قراراتها تخطيطاً شاملاً^(٤٠).

أما التعريف العلمي والبسيط للشركة المتعددة الجنسيات، فهو الذي يشير إلى أنها تلك الشركة التي تمتد فروعها إلى عدة دول وتحقق نسبة هامة من إنتاجها الكبير السلعي والخدمي خارج دولها الأصلية، وذلك من خلال استراتيجية عالمية موحدة، وتتسم باستخدامها لأحدث المنجزات التكنولوجية، وتدار بصورة مركزية في موطنها الأصلي^(٤١).

يتنوع نشاط الشركات متعددة الجنسية بين استخراج المعادن الأولية إلى تصنيع المنتجات، ومن بضائع استهلاكية مثل المشروبات الغازية والشيكولاتة إلى منتجات تكنولوجية مثل الحواسيب الإلكترونية والهواتف الجواله إلى الخدمات مثل التأمين والصرافة والخدمات المالية والسياحة والاعلام المرئي والمسموع والمكتوب والنقل^(٤٢).

تختلف الشركات متعددة الجنسية ليس من ناحية نوعية العمل فقط، ولكن أيضاً من ناحية كيفية أداء هذا العمل، والمستوى التكنولوجي، والبناء التنظيمي وبنية السوق الذي يستوعب منتجات تلك الشركات. وبالرغم من ذلك، إلا أن هناك بعض الميزات المشتركة للعديد من الشركات متعددة الجنسية، يمكن استخدامها لوصف هذه الظاهرة وتميز المشاكل التي تخلقها هذه الشركات.

أن الشركة متعددة الجنسيات هي شركة مع عدد من الشركات الأجنبية التابعة لها والتي تستطيع أن توصل إنتاج الشركة الأم وتسويقه خارج حدود أية دولة، وهذه الشركات ليست فقط شركات ضخمة باستطاعتها تسويق انتاجها في الخارج لكنها شركات صدرت حزم من رأس المال والتكنولوجيا والقدرات الإدارية والمهارات التسويقية بهدف القيام بالإنتاج في دولة أجنبية.

وفي كثير من الحالات فإن إنتاج هذه الشركات يغطي العالم برمته مع اختلاف في مراحل الإنتاج المتبعة في دول مختلفة والتسويق أيضاً على مستوى دولي أحياناً وبيع السلع المصنعة في دولة أو دول في جميع أنحاء العالم، وأخيراً تهدف الشركات متعددة الجنسيات إلى إيجاد شركات تابعة في العديد من الدول، وقد عرف أحد المحللين الشركات متعددة الجنسيات بأنها الشركات التي لها استثمارات في ست أو أكثر من الدول الأجنبية ووجد أن مثل هذه الشركات تمثل ما نسبته (٨٠%) من جميع الشركات

الأجنبية التابعة للشركات الأمريكية الضخمة^(٤٣). وتتجسد في الشركات متعددة الجنسية معايير التكامل في فروع النشاط مع التعاضم المطرد لنسبة الأعمال الدولية مقارنة بالأعمال القومية للشركة الأم، واتسام الهيكل التنظيمي والاستراتيجي بدرجة عالية من الأحكام مع وجود تعددية لجنسية المالكين والمديرين ذوي النفوذ في اتخاذ القرارات في إطار يحقق درجة مرتفعة من تناسق السياسات داخل الشركة كشبكة متكاملة^(٤٤).

بهذا المعنى تعبر الشركات متعددة الجنسية عن ميول عميقة للتطور الرأسمالي

المعاصر نحو تحقيق الآتي:

- توحيد سوق التجارة الدولية عن طريق الهدم والإضعاف المستمر للقيود التعريفية والكمية القومية.

- توحيد سوق المال والائتمان الدولي.

- توحيد سوق التكنولوجيا الدولي من خلال حركة قومية نحو التتميط^(٤٥).

وتعتبر هذه الميول عن نفسها- في الواقع- من خلال تكوينات مركبة ومعقدة، تشهد عليها التجديدات المؤسسية في مجال الائتمان الدولي، حيث نشأت تحالفات متعددة الجنسيات بين المصارف، وتفرعت هذه التحالفات في فروع النشاط الائتماني المتفاوتة واتخذت أنماطاً تنظيمية غاية في التعدد والتنوع في إطار درجة عالية من الوحدة التي ارتقت إلى تكوين ما يشبه الجهاز العصبي الواحد في هذا المجال^(٤٦).

إن عمل الشركات المتعددة الجنسيات يتطلب استثماراً أجنبياً مباشراً، وكذلك امتلاك وحدات اقتصادية (مثل خدمات، صناعات استخراجية أو تجهيزات صناعية) في عدة دول. ومثل هذا الاستثمار بعس الاستثمار غير المباشر (الاستثمار بالمحافظ المالية) يعني امتداد السيطرة الإدارية عبر الحدود القومية. وإن التشغيل الدولي لهذه الشركات منسجم مع الليبرالية، غير أنه معاكس مباشرة لعقيدة القومية الاقتصادية ومعارض أيضاً للتدخل الحكومي في الاقتصاد^(٤٧).

إن كل الآمال والمخاوف المرتبطة بالشركات المتعددة الجنسيات لها أساس جيد يبررها. وكثير منها هي في الواقع مؤسسات قوية للغاية وتمتلك موارد تتخطى ما تملكه أغلب الدول الأعضاء في الأمم المتحدة. وقد ازدادت أهمية هذه الشركات إذ بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر على النطاق العالمي (٥٦٠) مليار دولار في عام ٢٠٠٣^(٤٨).

كما وأن مجالها وعملياتها واتساع المنطقة التي تمتد عليها بعض هذه الشركات متعددة الجنسيات أكثر من اتساعها الجغرافي من أية إمبراطورية سبق وأن وجدت في

الماضي. وقد وحدت الاقتصاد العالمي بصور شاملة وموسعة أكثر من أي وقت مضى، وسارت بالترابط الاقتصادي العالمي إلى ما وراء مجالات التجارة والنقد إلى مجالات الإنتاج الصناعي. ويؤثر هذا التدويل للإنتاج في الاقتصادات القومية تأثيرا كبيرا^(٤٩).

الفرع الثاني

سمات وخصائص الشركات المتعددة الجنسيات

أولاً: سمات الشركات المتعددة الجنسيات

تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى أن تكون احتكارية، حيث تكون فيها الملكية والإدارة والإنتاج وأنشطة المبيعات ممتدة فوق نطاق سلطة عدة كيانات قومية. وتتألف من مركز رئيسي في دولة ما مع مجموعة من الفروع في الدول الأخرى. والهدف الرئيس للشركة هو تأمين أقل كلفة لإنتاج السلع من أجل الأسواق العالمية. ويمكن تحقيق هذا الهدف بالحصول على أفضل وأكفأ المواقع لمرافق الإنتاج أو الحصول على تنازلات ضرائبية من الحكومات المضيفة لهذه الشركات^(٥٠).

وتتملك الشركات متعددة الجنسيات مجعما كبيرا من المواهب الإدارية، والموجودات المالية والموارد الفنية، وتقوم بإدارة عملياتها العملاقة باستراتيجية عالمية منسقة. وتحاول الشركات متعددة الجنسيات توسعة وإدامة مراكزها في السوق من خلال التوحيد والتكامل العمودي وبمركزية اتخاذ القرارات في الشركة^(٥١).

ثانياً: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

وبالإضافة إلى ما تقدم تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بسمات عديدة عن بقية الشركات والمؤسسات العاملة في الاقتصاد العالمي تتمثل بالآتي:

١- اتساع الرقعة الجغرافية لنشاطاتها:

تتجسد أهمية هذه السمة لدى الشركات متعددة الجنسيات من كونها تسهم في صياغة ورسم الاستراتيجيات على صعيد العالم، ومن تحديد الكميات والنوعيات التي تنتج عالمياً، وفي ذات الوقت تهدف إلى تحقيق استراتيجية أمن الإمدادات ومن ثم المحافظة على تقييم المستثمرين للشركة الذي قد يتأثر موقفهم نحوها نتيجة توقف بعض مناشطها في ميدان الاستكشاف أو الإنتاج أو النقل في منطقة ما لسبب أو لآخر. جميع ذلك يدفع بها إلى السعي للانتشار في عشرات الدول بحثاً عن ميزة نسبية في أي دولة، وأحياناً دون إعطاء الأفضلية لدولة المقر القانوني.

تشير التقديرات الحديثة إلى أن عدد الشركات المتعددة الجنسيات يناهز (٦٥) ألف شركة، وقرابة ٨٥٠ ألف شركة أجنبية منتسبة لها في شتى أرجاء المعمورة. وكانت

الدول المتقدمة صناعيا موطننا لنحو ٥٠ ألف شركة أي ما يناهز ٧٧% من إجمالي الشركات المتعددة الجنسية في العالم، أما بقية دول العالم فكانت موطننا لأكثر من ١٥ ألف شركة تمثل ما نسبته ١٣% من تلك الشركات وكانت حصة الدول النامية ٩٢٤٦ شركة تركزت حوالي ٦٥% منها في جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا، و٢٨% في أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، و٥% غرب آسيا، و٢% في أفريقيا.

تقوم هذه الشركات بدور مهم في الإنتاج الأمريكي، ففي عام ١٩٩٩ استحوذت الولايات المتحدة الأمريكية على ثلث أكبر مائة شركة وتأتي خمس من شركاتها في ترتيب الشركات العشر الكبرى مصنفة وفقا للأصول الأجنبية لعام ١٩٩٩، وتتمثل هذه الشركات بالآتي:

- جنرال إلكتريك للإلكترونيات.
- أكسون موبل للتقريب عن النفط وتكريره.
- جنرال موتور للسيارات.
- فورد موتور للسيارات.
- أي بي إم للحواسيب الإلكترونية.

وبالنسبة للدول النامية يلاحظ لأول مرة في عام ١٩٩٩ أن ثلاث شركات أصبحت مقراتها في هونغ كونج وفنزويلا والكسك على التوالي من بين أكبر مائة شركة في العالم متعددة الجنسية في العالم مقاسة بالأصول الأجنبية.

بمقارنة أكبر ٥٠ شركة متعددة الجنسية في الدول النامية مع أكبر مائة شركة من بين أكبر ٥٠ شركة متعددة الجنسية في الدول النامية مماثل في الحجم لأصغر شركة من بين أكبر مائة شركة في العالم^(٥٢).

بالنسبة لمؤشر الانتشار الجغرافي فلا زالت الشركات التي تعود للاتحاد الأوروبي هي الأكثر انتشارا من نظيرتها، حيث وسعت هذه الشركات من عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال عمليات الدمج والتملك في الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية، ودول حوض البحر المتوسط، في الوقت الذي تحتفظ به الولايات المتحدة بانتشار واسع في أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي.

٢- كبر الحجم:

يعد كبر وضخامة حجم الشركات متعددة الجنسية مقارنة بحجوم المشاريع الاقتصادية الأخرى للدول الأم أحد أهم الخصائص المميزة لتلك الشركات، ويمكن الاستدلال على ذلك من خلال المؤشرات الآتية:

أ. **الدخل الإجمالي:** يعكس هذا المؤشر مدى القوة الاقتصادية التي تتمتع بها هذه المؤسسات والتي جعلها تؤثر في العديد من القرارات التي تتخذ بشأن الاقتصاد العالمي في أروقة العديد من المؤسسات الاقتصادية الدولية.

ب. **حجم المبيعات:** يعتبر حجم المبيعات السنوية للشركات المتعددة الجنسيات من أهم المؤشرات المعبرة عن ضخامة هذه الشركات، حيث ازداد حجم مبيعات الشركات المتعددة الجنسية من ٥٥٠٣ مليار دولار في عام ١٩٩٠ إلى ١٣٥٦٤ مليار دولار في عام ١٩٩٩ وإلى ١٨٥٠٠ مليار دولار في عام ٢٠٠١. كما وبلغت قيمة المبيعات لأكثر مائة شركة متعددة الجنسيات ٢٥٠٩ مليار دولار ممثلة ما نسبته ١٦% من إجمالي مبيعات كل شبكة الشركات المنتسبة في الاقتصاد العالمي عام ٢٠٠٠ والبالغة ١٥٦٨٠ مليار دولار.

وهيمنت الشركات المتعددة الجنسيات العاملة في صناعة السيارات في مجال المبيعات وتقدمها شركة جنرال موتورز بحجم من المبيعات يقدر بـ ١٧٦.٦ مليار دولار، وشركة فورد موتورز بـ ١٦٢ مليار دولار، ثم شركات صناعة النفط، وتعد شركة اكسون موبيل الرائدة في حجم المبيعات في عام ١٩٩٩، حيث بلغت مبيعاتها أكثر من ١٦٠ مليار دولار. وتأتي الشركات العاملة في مجال المعدات الإلكترونية والمعدات الكهربائية بالمرتبة الثالثة، وجاءت في مقدمة هذه الشركات شركة جنرال إلكتريك للإلكترونيات، حيث تجاوزت مبيعاتها ١١١ مليار دولار.

٣- التفوق والتطور التكنولوجي:

تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة، الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية والتنظيمية بين الدول المتقدمة والدول النامية^(٥٣).

إن قوة الشركات متعددة الجنسية تكمن في إحكام طوق هيمنتها على العلم والتكنولوجيا ضامنة عن طريقها وضعا احتكاريًا تستغله إلى أبعد الحدود في تحقيق الأرباح. ومن الناحية الظاهرية نستطيع القول إن العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية تكون ضمن إطار نموذج السوق الممثل للاحتكار الثنائي، ويتم تقرير التوازن في هذا السوق بالاعتماد على القوة التساومية للطرفين، لكن هذا النموذج لا يمكن تطبيقه في الطرف القائم بسبب عدم التوازن الكبير القائم لصالح الشركات المتعددة

الجنسيات، فاحتكارها المهيمن هو الذي يمكنها عمليا من استغلال نقل التكنولوجيا على صورة حزم Packages منبوع قوتها المالية^(٥٤).

في ميدان الثورة العلمية والتكنولوجية فإن الشركات متعددة الجنسيات لاتهيمن فقط على أحدث المعدات التكنولوجية بل أيضا على أحدث الميادين التي من المؤمل أن تتطور فيها التكنولوجيا عن طريق استثماراتها الهائلة في مناشط البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، فهذه الشركات تسيطر على أحدث ميادين التقدم التكنولوجي، مثل مثل الصناعات الإلكترونية والنوية والكيميائية والعسكرية. ومن خال هيمنة هذه الشركات على هذه الميادين المتقدمة والتكنولوجيا القائدة Leader Technology فيها أحكمت سيطرتها على أغلب التقنيات المناسبة من دول الشمال الغني إلى دول الجنوب الفقيرة. إن السيطرة على عمليات البحث والتطوير تعد من أهم الوسائل التي تدفع الشركات إلى السعي للبحث عن الإنجازات العلمية والتكنولوجية، ما ينجم عنها من تقلص التكاليف وزيادة الفاعلية وتطوير المنتجات وزيادة الفرص التجارية وخلق مصادر دخل إضافية بحيث أصبحت المعرفة وليس السلعة، هي المورد الحاسم في مجال التنافسية بين الشركات للسيطرة على الأسواق العالمية.

٤- الإنتاج المتعدد:

سعت الشركات المتعددة الجنسيات حتى الحرب الكونية الثانية إلى بلوغ وفورات الحجم، ما ينجم عنه من تخفيض متوسط التكاليف ومن ثم تحقيق الأرباح الاقتصادية، وبسبب المستجدات التكنولوجية وامتلاك الشركات المرونة في الإنتاج، أخذت الشركات بالدخول في الاندماجات العمودية لتضم في أنشطتها مجالات عمل ليس لها علاقة واضحة بتحقيق الأرباح الكبيرة، أو المحافظة عليها، وبالتعبير الاقتصادي إحلال مفهوم وفورات المجال محل وفورات الحجم، بكلمة أخرى أخذت الشركات تعتمد على التنوع الشديد في أنشطتها الاقتصادية لكي تتمكن من تعويض الخسارة المحتملة التي قد تصيب نشاط معين بالربح الذي يحققه نشاط آخر.

حتى الربع الأخير من القرن العشرين، فقد كان النوعان الأكثر تميزا من استثمارات الشركات متعددة الجنسيات هما الاستثمارات التصنيعية في الاقتصادات المتقدمة صناعيا لمنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي OECD واستثمارات الصناعات الاستخراجية، وخاصة استخراج النفط في العالم الأقل تطورا، وفي العقدين الأخيرين من

القرن الماضي ومطلع القرن الحالي ازدادت سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على الخدمات بشكل مطرد، وأخذت تقدم سلعا وخدمات متنوعة ما بين وسائل الإعلام والاتصالات والصيرفة والتأمين وغيرها من الخدمات المالية والمصرفية.

وتشير إحدى الدراسات الحديثة إلى أن الشركات الخمس الأولى من بين المائة شركة متعددة الجنسية الكبرى تنتج في المتوسط (٢٢) سلعة مثل شركة جنرال موتورز التي تنتج قاطرات وسكك حديد وثلاجات وسيارات مختلفة الأشكال. ويستتج من هذا عدم وجود ترابط بين تلك المنتجات، ومع ذلك تسعى تلك الشركات إلى التكامل التجاري فيما بينها لجعل عملية التسويق متحكما فيها، وهي وفقا لرؤيتها وسيلة حاسمة للسيطرة على الأسعار^(٥٥).

وتعدّ الشركات متعددة الجنسيات إحدى الظواهر الأساسية لما يسمّى بالعولمة الاقتصادية، وذلك من خلال ما تملكه من إمكانيات هائلة على مختلف المستويات التمويلية والإنتاجية والإدارية والتسويقية والتكنولوجية وغيرها. وكذلك بما تشتم به هذه الشركات من خصائص عامة تميّزها من غيرها من الوحدات الاقتصادية الفاعلة على الصعيد العالمي. وأهم هذه الخصائص:

١. التأثير في النظام الاقتصادي العالمي، إذ تتحكّم الشركات متعددة الجنسيات بمعظم الإنتاج الإجمالي العالمي والتبادلات التجارية والاستثمارات الدولية. وهي تملك ما لا يقل عن ثلثي مجموع الأصول الثابتة في العالم، فضلاً عن احتياطاتها النقدية التي تفوق بكثير احتياطات البنوك المركزية لدى عدد من الدول المتقدمة كألمانيا وفرنسا واليابان. كما تحقق أرباحاً تتجاوز ميزانيات دول كثيرة. فهذه الشركات لا هدف لها سوى تحقيق حد أقصى من الأرباح، ولذلك فهي تحاول دائماً منافسة النظام الاقتصادي والإداري والقانوني للدول التي تمارس أنشطتها على إقليمها. بل تذهب إلى أبعد من ذلك بتهديد مصالح النظام الدولي الاقتصادي بأسره القائم على مبادئ سيادة الحرية الاقتصادية والمنافسة الحرة والقضاء على الاحتكار^(٥٦).

٢. ضخامة حجم رموس الأموال المستثمرة والعمالة والإنتاج والمبيعات والإيرادات المحققة والهياكل التنظيمية والإدارية للشركات متعددة الجنسيات ومخصصات الإنفاق على البحوث والتطوير. وتدل على ذلك معدلات النمو التي حققتها هذه الشركات والتي تفوق بنحو الضعف معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي للعديد من الدول الصناعية المتقدّمة.

٣. الانتشار الجغرافي الواسع للشركات متعددة الجنسيات وفروعها المختلفة، والتي تنشط في معظم الأسواق العالمية، بما تملكه من إمكانات ضخمة على جميع الصعد السياسية والاقتصادية والتكنولوجية. وهناك اليوم نحو خمسين ألف شركة متعددة الجنسيات لها أكثر من ربع مليون فرع في العالم. وتستحوذ الولايات المتحدة الأمريكية على النصيب الأكبر منها. وأهم هذه الشركات المعروفة على الصعيد الدولي: جنرال موتورز وفورد وفيات وتويوتا وفولكسفاغن ورينو ونيسان للسيارات، و I.B.N. للكمبيوتر، و جنرال الكتريك وهيتاشي وتوشيبا وإريكسون للالكترونيات والاتصالات، وايسون ورويال دوتش وبريتش بتروليم للنفط، ونستله للتغذية. الخ.

٤. وعلى سبيل المثال، تسيطر شركة I.B.N على نحو ثلث سوق الحواسيب في العالم، وتحتكر الشركات البترولية الكبرى والمسماة بالأخوات السبع نحو ثلثي السوق العالمي للنفط. وقد تتعامل هذه الشركات فيما بينها من دون إذن مسبق من الشركة الأم التي يقتصر عملها على الإدارة والتنسيق والتخطيط فقط للشركات التابعة لها والمنتشرة في جميع أرجاء العالم^(٥٧).

٥. التركز في النشاط الاستثماري، إذ تتوضع معظم الاستثمارات التي تباشرها الشركات متعددة الجنسيات في الدول المتقدمة، وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي واليابان، في حين لا تتال الدول النامية سوى جزء يسير من مجمل هذه الاستثمارات التي تتركز في جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، وهي تتجه بمعظمها إلى قطاع الصناعة والخدمات في الدول المتقدمة وإلى قطاع الصناعة الاستخراجية في الدول النامية. وتفضّل عادة الشركات متعددة الجنسيات توظيف رؤوس أموالها واستثمارها لدى الدول الغربية المتقدمة لما تحقّقه لها الفرص الاستثمارية الجاذبة وزيادة القدرات التنافسية من عوائد وأرباح مرتفعة، وكذلك لتوافر الخدمات ووسائل النقل والطاقة والتكنولوجيا لدى هذه الدول^(٥٨).

٦. تنوّع الأنشطة التي تمارسها الشركات متعددة الجنسيات في مختلف المجالات الاقتصادية والمالية والاجتماعية. فهي تعتمد على سياسة التنوع والتشعب في إنتاج السلع من أجل التخفيف من الخسائر المحتملة. وهذا يؤدي إلى زيادة حجم التبادل التجاري بين هذه الشركات والفروع التابعة لها. فعلى سبيل المثال تعمل شركة ميتسوبيشي اليابانية في إنتاج السيارات والصناعات الثقيلة والمواد الكيماوية، وتملك الشركة الدولية للتلفون

شبكة واسعة من فنادق الشيراتون المنتشرة في جميع أنحاء العالم، وهناك شركات أخرى تعمل في عدة مجالات في آن معاً، تمتد من الصناعات الغذائية الخفيفة إلى استغلال الطاقة النووية^(٥٩).

٧. القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار والموارد ورعوس الأموال والاحتياطات النقدية وإقامة التحالفات الاحتكارية على مستوى العالم، مما يساعد على زيادة الإمكانيات التنافسية للشركات متعددة الجنسيات وتحسين معدلات نموها وكفاءتها الإنتاجية والتسويقية، ومن ثم تعظيم أرباحها وإيراداتها. على سبيل المثال، توصلت الشركات النفطية السبع وهي بمعظمها أمريكية وأوربية، في نهاية حقبة الستينيات من القرن الفائت، إلى اتفاق ضمني فيما بينها، شكّل ولمدة طويلة نسبياً قانوناً نفطياً احتكارياً عالمياً فيما يتعلق باستغلال وتوزيع المشتقات النفطية على الصعيد الدولي^(٦٠).

٨. تكوين أنماط جديدة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل والإنتاج، إذ أصبح من المألوف أن تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتجزئة إنتاج السلعة الواحدة بحيث تتخصص كل منها بإنتاج جزء من السلعة أو بعضها، وخاصة في قطاعات الصناعة الكهربائية والإلكترونية والهندسية والسيارات. وهكذا يتم تجاوز التقسيم التقليدي للعمل القائم على تخصص الدول الصناعية في إنتاج السلع ذات التكنولوجيا المتطورة، وتقتصر الدول النامية على إنتاج المواد الأولية والسلع الغذائية^(٦١).

٩. القدرة على احتكار التكنولوجيا بما يستجيب لمتطلبات السوق وتحسين الكفاءة الإنتاجية والمردود المادي، ولهذا تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتخصيص أموال ضخمة لأنشطة البحث والتطوير وإنشاء مراكز وبنوك للمعلومات واستخدام الأساليب الحديثة في الدعاية والترويج لمنتجاتها، وكذلك احتكارها لبراءات الاختراع وتسويقها في العالم وفق مصالحها الاستراتيجية في هذا المجال^(٦٢).

المطلب الثاني

أسس تحديد جنسية الشركات متعددة الجنسية وأثارها على الدول المضيفة تمهيداً وتقسيم:

الجنسية هي المعيار الذي على أساس منه يتم التوزيع القانوني للأفراد بين سائر الدول ولذلك يقرر الشراح أن فكرة الجنسية تعتبر أثراً من آثار وجود دول متعددة في المجتمع الدولي. لذا فإن ظهور فكرة الجنسية مرتبطاً بظهور فكرة الدولة^(٦٣).

يمكن تعريف الجنسية بأنها (رابطة قانونية وسياسية بين الفرد والدولة يترتب عليها أن يكون الفرد عضواً في شعب الدولة توجب عليه الولاء لها وتوجب عليها حمايته ومنحه المزايا المترتبة على هذه الرابطة)^(٦٤).

من خلال استقراء التعريفات المختلفة للجنسية نجد أن رابطة الجنسية تقوم بين الفرد والدولة وترتب على كليهما حقوقاً والتزامات. ولا تثور هنالك أي مشكلة بالنسبة لمدى تمتع الشخص الطبيعي بالجنسية ما دام كان هذا الشخص أحد الأفراد المكونين لركن الشعب في الدولة.

لكن المشكلة تثور هنا في مدى تمتع الشخصية الاعتبارية بالجنسية، وذلك على أساس أنها لا تتمتع بشخصية قانونية حقيقية بل شخصية مجازية أو زائفة^(٦٥)، فكيف لها أن تتمتع بالجنسية؟

الفرع الأول

أسس تحديد جنسية الشركات في القانون المقارن

إن إسناد جنسية لشخص معنوي يقصد منه بيان علاقة قانونية أو سياسية بين الشخص المعنوي كالشركات على سبيل المثال ودولة معينة ينتج عن هذا الإسناد المتميز بين الشخص المعنوي الوطني والشخص المعنوي الأجنبي الذي ينتسب إلى دولة معينة، لتقرير إمكانية تطبيق عقد تأسيسه، مثلاً أو تحديد القانون الذي يحكم كيانه مثل الإنشاء، التنظيم الانحلال.

ويؤيد أغلبية الفقه الفرنسي أن الشخص المعنوي ليس له جنسية بالمعنى الخاص لجنسية الشخص الطبيعي وإن تعبير جنسية الشخص المعنوي فرضت نفسه من أجل ملاءمة العلاقة أو الرابطة بين الشركة (الشخص المعنوي) ودولة لغرض التمتع بالحماية وبالحقوق الضرورية المعاملات بشرط ألا يكون مخالفاً للنظام العام والآداب والقانون^(٦٦). إن المحاكم تستعمل تعبير الجنسية في مجال تنازع القوانين ولكن هذا الأمر لا يخلو من صعوبة، إذ لا بد من معيار لتعيين الرابطة بين الشركة والدولة، وتطبيقاً لهذا أصدرت محكمة التنازع الفرنسية بتاريخ (٢٣/تشرين الثاني/١٩٥٩) قراراً جاء فيه (إن جنسية الحاكم لا يمكن أن تحدد إلا وفقاً للأحكام التشريعية واللوائح والأنظمة التي يتوقف على تطبيقها وعدم تطبيقها معرفة ما إذا كانت الشركة فرنسية أو غير فرنسية، والحكم هنا يمكن تفسيره أنه من الصعوبة إعطاء معيار لبيان إسناد صحيح من كل الوجوه، وحتى عندما يطلق معيار رئيسي دائم لاتصال الشركة بدولة ما فإنه يتم استبعاد هذا المعيار من أجل معيار آخر، في حالات معينة أو نموذج معين من المسائل المعروضة.

أولاً: المعايير المختلفة لارتباط الشركات متعددة الجنسية

هناك ثلاثة نماذج مختلفة تعتبر معايير خاصة وذلك لو كانت الشركة الوليدة مسجلة في الدولة المضيفة وكان يوجد فيها مركزها الرئيس الحقيقي أو توافر فيها الإشراف الوطني، وتلك هي الضوابط التقليدية في العالم. والضابط الأول (التسجيل Incorporation) سائد في الدول الأنكلوسكسونية والضابط الثاني (المركز الحقيقي الرئيسي) سائد في فرنسا وكثير من الدول الأخرى. والضابط الثالث (الإشراف controle) سائد أيضاً في دول عديدة وتفضله الاتفاقيات الدولية. والضابط الرابع هو محل مزاولة النشاط. أما الضابط الخامس فهو محل وجود رأس المال. لارتباط الشركة لبيان جنسيتها كون الموضوع متعلقاً بالشركات المتمتعة بالشخصية المعنوية التي تخضع للقانون الخاص.

المعيار الأول: جنسية الأفراد المكونين للشركة.

المعيار الثاني: معيار القانون الذي تكونت الشركة بموجبه.

المعيار الثالث: المركز الذي يوجد فيه الشخص المعنوي.

وسنبحث هذه المعايير حسب التفصيل الآتي:

المعيار الأول: جنسية الأفراد المكونين للشركة.

إن الشركة متكونة من مساهمين (شركاء) وربما تكون لهم جنسيات مختلفة، لهذا فالمعيار ينصرف إلى جنسية الأكثرية الذين يمارسون السيطرة على الشخص المعنوي (الشركة). والمعيار هنا من الصعب تطبيقه في حالة الشركة الأكثر نشاطاً في التجارة الدولية إذ تكون أعمالها منتشرة في نطاق واسع، وقد تكون نسبة كبيرة من المساهمين في مثل الشركة من الأشخاص المعنويين (شركات أخرى) والأسهم في تداول يومي مما يؤدي إلى تغيير جنسية الشركة كلما تغيرت الأكثرية من حملة الأسهم بالاستناد إلى هذا المعيار^(١٧).

المعيار الثاني: معيار القانون الذي تكونت بموجبه الشركة

يقصد بهذا المعيار القانون الذي تم بموجبه إعطاء شهادة الميلاد للشركة، وعليه فالشركة التي تكونت على وفق القانون الفرنسي أو الإنجليزي أو السويسري تحمل جنسية الدولة التي تكونت بموجب قانون تلك الدول ويوجد معيار قريب من معيار التأسيس هو مركز الإدارة الرئيسي النظامي الذي يعينه القانون وتأسست الشركة بموجبه Slege statutaire وعادة يكون في نفس الدولة. ولكن إذا سمح هذا القانون باتخاذ المركز الرئيسي خارج دولة هذا القانون، عندئذ يقتضي إعطاء الأولوية للقانون الذي تحمل الشركة جنسية دولته وهو قانون دولة التأسيس للبحث في الحالة التي يمنحها

القانون^(٦٨). إن مؤسسي الشركة لهم الحرية في تأسيس الشركة في دولة ما أو غيرها من الدول وفي تحديد حالتها والقانون الذي يحكم نشاطها، وهو اختيار يتوقف على نوعية النشاط واختلاف التشريعات. ولكن قد يكون اختيارهم لدولة التأسيس بقصد الهروب من القواعد الأمرة في الدولة التي تكون مرتبطة بشكل أو بآخر، أو أن قانون الدولة المختارة كان أكثر تسامحاً أو أن المؤسسين يأملون بالتمتع بالحماية الدبلوماسية لدولة معينة^(٦٩). كما أن تأسيس شركة في دولة أجنبية تكون هناك احتمالية تكوين غطاء لممارسة الأجانب نشاطاً قاصراً في هذه الدولة على مواطنيها، وعلى الرغم من هذه المحاذير فإن هناك معالجات لهذه السلبات^(٧٠) بنصوص قانونية كفيلة بالرقابة، ويبقى في الأخير معيار التأسيس هو المرجع نظراً لسيطته وبقينه^(٧١).

المعيار الثالث: المركز الذي يوجد فيه الشخص المعنوي

تسعى الشركة إلى تحقيق غرض اقتصادي من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن نشاطها له علاقة بالأغيار، لهذا فهي ترتبط من الناحية الدولية بمنطقية جغرافية تمارس نشاطها فيها وهذا المعيار (معيار الارتباط) أشبه ما يكون بالتوطين أو التركيز، ومعيار كهذا من مصلحة الأغيار المرتبطين بعلاقات مع الشركة. فهم دائنون من ناحية ومدخرون من ناحية أخرى تتوجه إليهم الشركات للحصول على رأس المال، فهؤلاء يجب ألا يفاجئوا بتطبيق قانون أجنبي أقل حماية لهم من القانون المحلي. وهناك تصوران لغرض تحديد مركز الارتباط بصورة حقيقية هما^(٧٢):

مكان الاستغلال الرئيسي وهو المكان الذي يظهر النشاط الأعظم الخارجي للشركة (أي أكثر أعمالها) وهو المكان المندمج فيه عادة، والمقصود من هذا النشاط الدولي، وهذا التصور ينقصه الاستقرار، وقد يحدد دولة لا تتفق مع المكان الذي ترتبط به الدولة، إذ لا تقوم الشركة فيه إلا بمهام تنفيذية تنتج عن حركتها الدافعة من مكان آخر، أما التصور الثاني فهو أن تعبير (مركز الشركة)، لا بد أن يفهم على أنه المكان الذي يمارس فيه التوجيه الفعلي (الحقيقي) للشركة، أي مركز قيادتها إذ تجمع فيه أجهزة الشركة وتجمع جمعيتها العامة، إذاً المقصود بمركز الشركة وهو المركز الحقيقي المحدد في عقد التأسيس للشركة والمفترض أنه المركز الحقيقي ما لم يثبت عكس ذلك^(٧٣).

ثانياً: اتجاهات القانون المقارن في تحديد جنسية الشركات المتعددة الجنسية

نظراً لكون الشركات متعددة الجنسية تتركب من مركز وشركة (وطنية أو دولية) وعدد من الوحدات الفرعية وهي مجرد فرع ليس لها شخصية مستقلة إنما المركز الأصلي وحده هو الذي يكتسب الشخصية المعنوية وفقاً لقانونها الخاص أو وفقاً لأحكام

الاتفاقية الدولية التي أنشأتها، إذ إن فرع الشركة هو جزء منها خاضع لإدارتها ويندمج مورده في موردها وتكون جنسيته من جنسيتها^(٧٤). لأن الفرع لا تكون له جنسية مستقلة عن جنسية الشركة الأم، لأنه متفرع عنها ومن ثم لا يعترف لها بالشخصية المعنوية وعليه فإن (فرع الشركة) (Succuale) لا يعتبر شركة متميزة وليس له كيان مستقل عن الشركة الأصلية Maisan Principal وإنما هو امتداد خاضع لها^(٧٥). أما إذا كانت الشركة ستضم بجانب المركز الأصلي وحدات فرعية لها شخصية مستقلة تتحصل لدينا فكرة الشركة الوليدة Fialiale وهذه الشركة الوليدة تتميز بالميزتين الآتيتين:

- أولاً: أنها تعد شركة بمعنى الكلمة، ولها شخصية معنوية متميزة عن الشركة الأم.
- ثانياً: أنها تكون خاضعة للشركة الأم بسبب الهدف الذي قامت من أجله هذه الشركة عند تأسيسها وإدارتها مهما كانت درجة التبعية بين الاثنتين فإن لكل من الشركة الأم ووليدتها شخصية معنوية مستقلة^(٧٦).

في الشركات متعددة الجنسية تتعدد الشخصية المعنوية في الشركة بعدد هذه الوحدات، وتكتسب الشخصية المعنوية وفقاً لقانون الدولة التي تستضيفها. هذا الوضع التقليدي للاعتراف بالشخصية المعنوية والجديد في حال الشركات متعددة الجنسية هو ذلك الاتجاه الذي يدعى عدم الاعتراف باستقلال الشركة الوليدة إذا كانت تبعيتها للمركز الأصلي من الإطلاق بحيث تذوب شخصيتها في شخصية الشركة الوليدة وتكون لها كما لو كانت مجرد فرع تابع له وهنا يقع التناقض أيضاً بين الوضع الاقتصادي للشركة الوليدة والوضع القانوني الذي يظل مع ذلك يعترف لها بشخصية قائمة بذاتها. بل وبنسبة مستقلة عن جنسية المركز الأصلي. والأمثلة القضائية على تغليب الحقيقة الاقتصادية على الظاهر القانوني ليست بنادرة نذكر منها مثالين نخترهما من السوق الأوروبية المشتركة، يتعلق المثال الأول من المادة ٨٥ من اتفاقية روما ١٩٨٠ التي تنص على حظر الاتفاق على الاحتكارات الاقتصادية بين الشركات التي تعمل في دول السوق. وقد عرض على محكمة العدل التابعة للسوق في قضية (Kodak) مسألة ما إذا كان هذا النص يسري على الاتفاقيات التي تقع بين الشركة الأم والشركة الوليدة التي تغلب عليها التبعية المطلقة. وأجابت المحكمة بالنفي لأن الشركات الوليدة التي كان أمرها معروفاً على المحكمة تابعة تبعية مطلقة لشركة كوداك الأم التي تمارس عليها إشرافاً فعلياً يتمثل في إصدار التعليمات الدقيقة إليهم مع استحالة مخالفتها. والمثال الثاني مأخوذ من حكم المحكمة القضائية التابعة للسوق الأوروبية في قضية L'ozza الإيطالية للكيمياويات ضد كل من شركة C.S.C^(٧٧). الشركة الأم في نيويورك^(٧٨). وشركة I.C.I. الشركة الوليدة في ميلانو^(٧٩). إذ قضى باعتبار الشركة

الأم والشركة الوليدة شخصاً معنوياً واحداً لشدة تبعية الشركة الوليدة للشركة الأم التي تملك أغلبية رأس مالها وتهيمن على إدارتها حتى في المسائل الصغيرة العادية.

١- اتجاه القضاء الفرنسي

اتجه القضاء الفرنسي إلى الأخذ بمعيار مركز الشركة. Sigel social نظراً لغياب النص القانوني في حينه، فقد قام القضاء بالاجتهاد في تحديد جنسية الأشخاص المعنوية بشكل عام، وجنسية الشركات بشكل خاص، وكان القضاء يأخذ بمعيار مركز الشركة كقاعدة عامة، ويأخذ بمعيار الرقابة (Control) استثناءً في قضايا معينة وفي ظروف معينة، ففي أثناء الحروب، يمكن تجميد أموال العدو وحجزها ومصادرتها باللجوء إلى معيار الرقابة. والتخلي عن معيار مركز الشركة إذ اعترفت المحاكم في بداية الحرب العالمية الأولى بوجود شركة قد تأسست في فرنسا ومركزها حدد في مكان خارج فرنسا بشكل صوري، وفي هذه الحالة تم التخلي عن معيار مركز الشركة. ثم تلا ذلك صدور تشريعات لتطبيق مثل هذه الإجراءات على الشركات التي يديرها العدو أو أكثرية رأس مالها تعود إليه وإن كانت الشركة قد تأسست في فرنسا فاتخذت مركزها فيها مرسوم ٢٥ أيلول ١٩١٥ ولما انتهت الحرب ولم تعد هناك ضرورة لهذا المرسوم الذي يسببه، تم التخلي عن معيار مركز الشركة وعاد القضاء إليه. ثم جاءت الحرب العالمية الثانية وكانت مناسبة أو ضرورة أخرى بالرجوع إلى المرسوم، أما خلال المدة بين الحربين فكانت العودة إلى الحقوق المدنية، وعلى الرغم من أن القضاء الفرنسي يطبق معيار مركز الشركة فإنه يلجأ في حالات معينة إلى التفرقة بين الشركة الوطنية الفرنسية المسيطر عليها من قبل الفرنسيين والشركات المؤسسة في فرنسا ولكن تحت رقابة أجنبية، وكانت الدعوى التي واجه فيها القضاء الفرنسي هذه المسألة خاصة قضية شركة الحرير الصناعي التي يوجد مركزها الرئيسي في فرنسا ولكن أغلبية رأس مالها مملوكة لرعايا بريطانيين وكان الأمر المعروض على القضاء هو هل تفيد الشركة من مزايا هذا القانون أم لا؟ أجابت محكمة الاستئناف في حكمها بالإيجاب وأيدتها في ذلك محكمة النقض. لأن رأس مال الشركة وإن كان أجنبياً، فإنه مستثمر في فرنسا ثم إن الشركة ليست فرعاً لشركة بريطانية ولا شخصاً منجزاً يعمل لحساب الشركة البريطانية وبهذا الحكم يفهم من مفهوم المخالفة إن الشركة أي الشركة الفرنسية لو كانت وليدة أو تابعة لشركة أو تعمل لحساب مثل هذه الشركة فإنها لا تفيد من قانون الملكية التجارية، وإن كان الظاهر هو جنسيتها الفرنسية. وجاء في حكم آخر لمحكمة النقض الفرنسية في سنة ١٩٣١ في قضية Remington Typariters عدم إمكان الشركات المستأجرة الاستفادة من النشر الخاص بالإيجار كون الأخيرة تحت رقابة وسيطرة أجنبية وعلى

الرغم من أن مركزها في فرنسا. وعلى عكس ما كان ينتظر من هذا الموقف العدواني تجاه الشركات الوليدة حتى جاءت قضية shell-Berle التي حكمت فيها محكمة النقض الفرنسية بتاريخ ٨ فبراير ١٩٧٢ بحكم لا يتفق وأحكامها السابقة، وتتخلص الدعوى في أن الشركة كانت مستأجرة عقاراً لبعض منشآتها ووقع خلاف بينها وبين مالك العقار الذي أعلمها بوجوب الإخلاء وطلبت الشركة منه دفع تعويض لها مقابل التخلية على وفق المرسوم الصادر في ٣ أيلول ١٩٥٣ المعدل لقانون الملكية التجارية، ورفض المالك دفع تعويض لأنه ميزة مقررة للطرفين وحدهما، ولأن الشركة ليست فرنسية وإنما هي وليدة لشركة أجنبية ومن ثم لا تستحق التعويض وعلى ما استقر عليه القضاء ومحكمة النقض مستنداً إلى قضيتين وهما قضية الحرير الصناعي وقضية ريمينجتون كمثال على ذلك، قرار محكمة الاستئناف قضت بضرورة استحقاق الشركة التعويض وأيدتها محكمة النقض ما قضت به محكمة الاستئناف لأن الشركة (فرنسية يوجد مركزها الرئيس كما توجد منشآتها ومراكز نشاطها بفرنسا وهي خاضعة للقانون الفرنسي). وقد ولد هذا الحكم القلق في الفقه الفرنسي وصار من العسير معه الجزم في أي اتجاه يسير القضاء في الوقت الحاضر. هل العبرة باكتساب الشركة الوليدة للجنسية الفرنسية بوجود مركزها الرئيس في فرنسا وخضوعها للقانون الفرنسي؟ كما يفهم من الحكم الفرنسي الذي نحن بصددده أم يجب أن يضاف إليه شرط آخر هو غلبة العنصر الوطني في رأس المال والإدارة كما استلزم الحكم في قضية شركة الحرير الصناعي. وبسبب هذا القلق بحث الفقه عن ضوابط لجنسية الشركات تختلف عن الضوابط التقليدية وأهم ما اقترح ضابطان^(٨٠).

الضابط الأول: مركز القرار.

بموجب هذا الضابط تكتسب الشركة جنسية الدولة التي يوجد فيها المركز الذي تصدر عنه القرارات الأساسية الخاصة بالشركة وبموجبه لا تكتسب الشركة الوليدة التابعة للشركات متعددة الجنسية إلا جنسية الدولة التي يوجد فيها المركز الذي تصدر عنه القرارات المتعلقة بالستراتيجية الاقتصادية العامة للشركة ومعنى هذا أن مجموعة الوحدات التي تتركب منها الشركات متعددة الجنسية لا تكون لها إلا جنسية واحدة هي جنسية الدولة التي يكون فيها مركز القرار، بيد أن الأمر ليس بهذه السهولة، فهناك فروض يصعب معها معرفة مركز القرار، خذ مثلاً شركة I.B.M. للحاسبات الإلكترونية التي يوجد مركزها الأصلي Head quarter في الولايات المتحدة الأمريكية ولكنها أنشأت مراكز أصلية جزئية Partial في بعض المناطق الجغرافية ومنها مركز في باريس تتبعه جميع الشركات الوليدة التي تؤسس في أوروبا، وبالنسبة إلى هذه الشركات

الوليدة أيها يكون مصدر إصدار القرارات، أهو المركز العام في أمريكا أم الجزئي في فرنسا؟ خذ صورة أخرى قد تكون الشركات متعددة الجنسية ثمرة لانضمام شركتين كبيرتين لكل منهما مركزها الأصلي وشركاتها الوليدة التابعة لهذا المركز، ويحتفظ كل منها بمركزه الأصلي وشركاته الوليدة التابعة لهذا المركز الذي يصير بعد الانضمام بمثابة مركز جزئي بالنظر إلى المركز العام، ومثال على ذلك مشروع Royal Shell وهو ثمرة انضمام شركة شل الهولندية وشركة The British Petroleum الإنجليزية اللتين احتفظتا بمركزيهما بعد الانضمام، فأيهما يعتبر مركز إصدار القرارات للشركات الوليدة^(٨١)؟

الضابط الثاني: معيار المشاركة أو المراقبة.

فيستهله أنصاره بقولهم إن تعيين جنسية الشركة وفقاً لضوابط ثابتة يمثل جموداً يضطر الشارع إلى مخالفة نصوصه خاصة كلما أراد أن يقصد حقاً أو التزاماً على شركات معينة وإن ضابط الجنسية العام لا يصلح إلا لتعيين القانون الواجب التطبيق على الشركة، أما تعيين الحقوق التي تتمتع بها أو الواجبات التي تلتزم بها فمرجعه إلى النصوص التي تقرر هذه الحقوق أو الواجبات فقد ينشئ الشارع الحق أو الالتزام ويطلقه على جميع الشركات وطنية كانت أم أجنبية، وقد ينشئ حقاً ويقصره على الوطنية بالقياس إلى ضابط الجنسية وحده، وقد يستلزم فضلاً عن هذا الضابط شروطاً توجد روابط سياسية أو اقتصادية توطد انتماء الشركة إلى الدولة. فيجب إذاً التفرقة بين الجنسية والروابط السياسية والاقتصادية الخاصة بالأولى ثابتة لأنها تقوم على ضابط ثابت، أما الثانية فهي متحركة تبعاً لهذا الذي يتبناه الشارع^(٨٢).

٢- اتجاه القضاء الدولي

من خلال القرارات الصادرة عن القضاء الدولي في المسائل المتعلقة بالمنازعات التجارية نرى أن القضاء الدولي كان يميل إلى الأخذ بمعيار الرقابة والإشراف حيث إن القضاء الدولي لا يكفي بضابط الجنسية لممارسة الدول لحقها في ممارسة الحماية الدبلوماسية، وهذا ما أكدته محكمة العدل الدولية الدائمة في قرارها الصادر بتاريخ ٢٨ شباط ١٩٣٩، في قضية استونيا ولتوانيا بشأن قضية سكك الحديد، وحيث إن القضاء الدولي لا يكفي بضابط الجنسية حتى يجيز للدولة ممارسة حمايتها بل يشترط وجود روابط جدية بين المتضرر والدولة التي يطلب حمايتها، هذا بالنسبة للأشخاص الطبيعيين في حكمها الصادر بتاريخ ٦ نيسان ١٩٥٥ (قضية Nottebohn). إذ قضت المحكمة بأن الجنسية وحدها ليست ضابطاً للحماية الدبلوماسية وإنما يجب أن تكون هناك روابط اجتماعية سابقة أو لاحقة لها وعلى سبيل القياس ما يسري على

الأشخاص الطبيعيين يسري على الأشخاص الاعتباريين ما لم يمنع ذلك عقلاً أو حكماً. إذ لا بد من توافر روابط جدية أخرى للشخص المعنوي فضلاً عن الجنسية. وطبق هذا المبدأ لدى اللجنة التحكيمية الدولية (في نزاع بين الحكومتين الكندية والأمريكية) تتلخص وقائعه في أن كتيبة من خفر السواحل الأمريكية أغرقت سفينة تابعة للملكية الكندية بحجة أنها تقوم بتسريب الخمر إلى أمريكا، وتدخلت الحكومة الكندية استناداً إلى الحماية الدبلوماسية لتأييد طلب التعويض الذي تقدمت به الشركة التي تحمل جنسيتها، وكانت الحجة الرئيسية التي استندت إليها الحكومة الأمريكية ترفض الحماية الدبلوماسية: أي الشركة طالبة التعويض برغم كونها تحمل الجنسية الكندية فإنها من حيث الواقع تعمل لحساب رعايا أمريكيين مالكين للسفينة ويستترونها وراء الشركة للقيام بأعمال غير مشروعة وقد أخذت اللجنة بهذا النظر، وأوصت برفض الحماية وطلب التعويض، وتثار الحماية الدبلوماسية للمساهمين بصرف النظر عن انتماء الشركة إلى دولة معينة تتمتع بحمايتها، فهل يستطيع المساهمون وحملة الأسهم المطالبة بالحماية الدبلوماسية ولا شك أن من حق المساهم بحماية الدولة التي ينتمي إليها بجنسيتها وبعد استنفاد الطرق القانونية الإجرائية الداخلية واتفاقات ضمان الاستثمار في كل من دولة المتضرر ودولة المشتكى عليها، مع ملاحظة أن ضمان الاستثمار لا يشمل المخاطر التجارية، خسارة أو تلفاً، وغيرهما وإنما يشمل المخاطر غير التجارية مثل نزع الملكية والاستيلاء والمصادرة، وعليه عندما نريد أن نطبق قانوناً معيناً فإن المعيار الذي نرجحه بخصوص الشركات متعددة الجنسية ومهما تكن الانتقادات موجهة إليه هو معيار الرقابة والإشراف، إذ إنه يقضي على ظاهرة ازدواج الجنسية، لأن بعض الشركات تستغل اختلاف أسس منح الجنسية للشركات في قوانين دول العالم لتتأسس في دولة يمنح قانونها الجنسية على أساس معيار التأسيس مع بقاء مركز إدارتها الرئيس في الدولة الأصل، وحيث تستغل صفتها الوطنية لاستغلال ثروات البلاد واتباع نشاطها التجاري والهيمنة على وسائل الإنتاج فالتبعية القانونية تخضع للنظام القانوني للبلد الذي تزاول نشاطها الرئيسي فيه لتطبيق المعيار محل التأسيس، أما تحديد التبعية السياسية فإن سيطرة الشركة الأم على إدارتها ورأسمالها مما يجب معه تطبيق معيار الرقابة والإشراف^(٨٣).

الفرع الثاني

أثار الشركات المتعددة الجنسية على الدولة المضيفة

من خلال ممارسة نشاطاتها للتأثير في توزيع الدخل والإخلال في مساواة توزيعه بما تقوم به الشركات المتعددة الجنسية من تحديدها لمرتبات تفوق المتوسط العام والسائد.

١. خلق الحاجيات الجديدة والتحريض على الاستهلاك^(٨٤):

تقوم الشركات متعددة الجنسيات عن طريق الدعاية والإعلام في خلق حاجيات جديدة غير مناسبة لمجتمع الدولة المضيفة وذلك على نمط ما هو سائد في المجتمعات الغربية المتقدمة بما يضر عملية التنمية.

٢. استعمال التكنولوجيا وفقدان مواطن الشغل^(٨٥):

تقوم الشركات متعددة الجنسيات بإدخال أساليب تكنولوجية مصممة أصلاً للسوق الرأسمالي وهذا يحرم البلدان المضيفة من اختيار التكنولوجيا الملائمة لها بسبب افتقار: أهمية الشركات متعددة الجنسيات وآثارها على البيئة الاقتصادية للدول المضيفة^(٨٦).
تكمن أهمية ودور الشركات متعددة الجنسيات في نقل الاستثمارات المباشرة والتكنولوجيا دولياً وعناصر الإنتاج الدولي للمساهمة في الإنتاج والتجارة الدولية وتتجلى هذه الأهمية فيما يلي:

أ. مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في نقل استثمارات مباشرة دولياً.

ب. مساهمتها في نقل التكنولوجيا دولياً.

إن قيام الشركات متعددة الجنسيات بدورها لنقل التكنولوجيا يعود إلى المميزات التي تتمتع بها الشركات متعددة الجنسيات التي تجعلها قادرة على عملية نقل التكنولوجيا، وهي:

أ. أن الشركات الكبيرة جداً هي القادرة على إقامة الحد الأدنى في وحدات بحوث التطوير اللازمة لإجراء البحوث، من أجل الابتكارات الناجحة تجارياً.

ب. أن هذه الشركات بامتلاكها عددًا كبيرًا من منافذ توزيع السلع في أماكن متفرقة تساهم في توزيع المخاطر والتقليل من آثارها، كما أنها تستطيع جذب رؤوس الأموال اللازمة لبحوث التطوير من الحكومة والأفراد^(٨٧).

ت. كما أن هذه الشركات تستطيع السيطرة على الأسواق العالمية من خلال فرض قيود على الدول مثل النظر في الأسعار والمعلومات وتوجيه الأسواق.

ث. تحكمها في المعرفة الفنية.

٣. نقل التنمية الإدارية للدول المضيفة^(٨٨).

يترتب على نشاط الشركات متعددة الجنسيات نتائج وآثار مختلفة على البيئة الاقتصادية للدول المضيفة، يمكن تقسيمها إلى نتائج مباشرة وأخرى غير مباشرة:

• النتائج المباشرة:

- **التحدي لسياسة الدولة:** إن ضخامة حجم الشركات متعددة الجنسيات وتعدد أوجه نشاطاتها من شأنه أن يمثل تحديا لسيادة الدولة المضيفة والأمر تابع أيضا لقدرة الدولة المضيفة على مواجهة مثل هذا التحدي.
- **الانعكاس على ميزان المدفوعات:** تمثل انعكاسات الشركات متعددة الجنسيات على ميزان المدفوعات للدولة المضيفة في التحويلات الرأسمالية اللازمة في الاستثمار المباشر يقابلها على الجانب السلبي تحول عائد للاستثمارات القائمة فضلا عما يؤدي إليه نشاط فروع الشركات متعددة الجنسيات في زيادة التصدير والاستيراد^(٨٩).
- **الاختلال في دخل المواطن والدولة^(٩٠):** تؤدي الشركات متعددة الجنسيات وها لتصنيع أدوات الإنتاج، ويجب أن لا ننسى سياسات الخصخصة وإعادة الهيكلة التي عادة ما تفارق دخول هذه الشركات للدولة المضيفة مما يؤدي إلى تحطيم صناعات قائمة وضياع فرص عمل بقدر أكبر مما هو متاح.
- **تهديد القطاع العام وتحريض القطاع الخاص:** إن مساهمة نشاط الشركات متعددة الجنسيات إيجابيا في زيادة فرص العمال هي غالبا مساهمة متواضعة إذا ما قورنت بحجم القوة العاملة في الدولة المضيفة خاصة إذا كانت إحدى الدول المضيفة تعاني من مشكلة البطالة الحادة.
- **منافسة الشركات:** إن ما تقوم به الشركات متعددة الجنسيات في منح العاملين فيها مستوى عال من الأجور سيؤدي في النهاية إلى لجوء القطاعات المحلية لتطبيق مثل هذا الإجراء داخلها على الرغم من أن ذلك يتعدى إمكاناتها الأمر الذي يؤدي لرفع أسعار منتجاتها وإضعاف قدرتها على المنافسة في الأسواق الخارجية^(٩١).

• النتائج غير المباشرة:

- **الضغط السياسي والاقتصادي على الدول:** تساهم الشركات متعددة الجنسيات في خلق مصالح مشتركة بين المديرين وكبار الموظفين العاملين بفروعها في الدول المضيفة وبين استمرار وجود فروع هذه الشركات وحيث إن هؤلاء المديرين وكبار الموظفين ومن يرتبط بهم من مجموعات مختارة وضاغطة غالبا ما يتمتعون بنفوذ

- قوي في بلادهم، فإن من شأن ذلك أن يؤدي إلى زيادة قدرة الشركات متعددة الجنسية على التأثير على سياسة الدول العاملة بها الداخلية والخارجية^(٩٢).
- **التأثير على النظام النقدي:** تمتلك الشركات متعددة الجنسيات أصولاً ضخمة مقدمة بعملة مختلفة للدول التي تعمل بها ومن شأن ذلك أن يؤثر على النظام النقدي العالمي والسياسات النقدية للدول المضيفة والدول الأم.
- **الإخلال بالقوانين السارية^(٩٣):** إن المشاكل القانونية التي تثيرها الشركات متعددة الجنسيات تتطلب وضع قواعد قانونية جديدة تحكمها وتحدد الجهة القضائية المختصة في الفصل فيها. ولعل أهم تلك المشاكل ما تفرضه تلك الدول المضيفة من الضرائب على الشركات متعددة الجنسيات العاملة بها واحتمال ازدواجها مع ما يفرض من ضرائب الدولة الأم.

إن النظر لمفهوم الشركات متعددة الجنسيات ومدى ارتباطه بالمسؤولية الاجتماعية ضمن الحدود والأطر سابقة الذكر القانونية والإنسانية، قد يكون في كثير من الأحيان، مصدراً للتشويش والخط بين مساهمة الشركة الاجتماعية وبين أنشطتها الرئيسية ليس هذا فحسب، فإن ما يقع ضمن المسؤولية الاجتماعية للشركة أيضاً ينطوي على المساهمات الثقافية والتربوية والتكنولوجية وتنشيط عمليات الإبداع كل ذلك ضمن ارتباط مباشر بعمليات الشركة التي تمارسها في المجتمع في إطار هيكلتها. وهو الأمر الذي يدعونا إلى دراسة تلك العلاقة بين هذه الشركات والمجتمع الذي تنشط فيه^(٩٤).

هوامش البحث:

(١) دراسة تفصيلية لهذه المؤسسة د. هشام علي صادق، النظام العربي للاستثمار، منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٧٧، ص ٤٦.

(٢) د. هشام خالد، عقد ضمان الاستثمار. ط١، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٨، ص ٣٤.

(٣) د. إبراهيم شحاتة، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ودورها في توجيه حركة الاستثمارات العربية، مطبوعات الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية، ١٩٧٤، ص ١٢.

(٤) المادة (٤/أ) من اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار.

(٥) د. عبد الله عبد الكريم، ضمانات الاستثمارات الأجنبية ضد المخاطر غير التجارية، ص ٢٨١.

- (٦) د. إبراهيم شحاتة، تعليق على اتفاقية الوكالة الدولية للاستثمار، منشورات المجلة المصرية للقانون الدولي، ع ٤١٤، ١٩٨٥، ص ٢٠١.
- (٧) المادة ٢: هدف الوكالة وأغراضها: هدف الوكالة هو تشجيع تدفق الاستثمارات للأغراض الإنتاجية فيما بين الدول الأعضاء، وعلى وجه الخصوص إلى الدول النامية الأعضاء، تكمة لأنشطة البنك الدولي للإنشاء والتعمير (ويشار إليه فيما يلي بالبنك) وشركة التمويل الدولية ومنظمات تمويل التنمية الدولية الأخرى. وتقوم الوكالة تحقيقاً لهذا الهدف بما يلي:
- (أ) إصدار ضمانات، بما في ذلك المشاركة في التأمين وإعادة التأمين، ضد المخاطر غير التجارية لصالح الاستثمارات في دولة عضو التي تقد من الدول الأعضاء الأخرى.
- (ب) القيام بأوجه النشاط المكتملة المناسبة التي تستهدف تشجيع تدفق الاستثمارات إلى الدول النامية الأعضاء وفيما بينها.
- (ج) ممارسة أية صلاحيات ثانوية أخرى كلما كان ذلك ضرورياً أو مرغوباً فيه لخدمة الهدف منها. وعلى الوكالة أن تسترشد في جميع قراراتها بنصوص هذه المادة.
- (٨) انظر نص المادة (٣٠) من اتفاقية الوكالة وللمزيد في ذلك ينظر: د. عبد الله عبد الكريم ضمانات الاستثمار من المخاطر غير التجارية، مصدر سابق، ص ٣٠٨.
- (٩) د. عبد الله عبد الكريم عبد الله، مصدر سابق، ص ٧٣٠.
- (١٠) انظر المادة (١١/أ) من اتفاقية الوكالة.
- (١١) د. إبراهيم شحاتة، مصدر سابق، ص ٢٠٣.
- (١٢) انظر المادة (١١/٣) من اتفاقية الوكالة.
- (١٣) انظر المادة (١١/٤) من اتفاقية الوكالة.
- (١٤) انظر المادة (١٢/ج) من اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار.
- (١٥) المادة (١٢/د/٢) من اتفاقية الوكالة. لمزيد من التفاصيل انظر د. منى محمود مصطفى، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي ودور التحكيم في تسوية منازعات الاستثمار، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٠، ص ٢٢.
- (١٦) د. رزاق سلمان مشكور، تنازع القوانين في عقود ضمان الاستثمار، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة بغداد، ٢٠٠٢.
- (١٧) د. أحمد حسن جلاب، النظام القانوني لعقد الاستثمار، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة النهدين، ٢٠٠٦.

- (١٨) المادة (١/أ/١٣) من اتفاقية الوكالة.
- (١٩) المادة (١٣/ب) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٠) المادة (١٢/ج) من اتفاقية الوكالة.
- (٢١) انظر المادة (٣/أ/١٣) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٢) انظر المادة (١/١٢) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٣) انظر المادة (١٣/ب) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٤) انظر المادة (٢/١٣) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٥) انظر المادة (٣/أ/١٣) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٦) انظر المادة (٤/أ) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٧) المادة (٢٢/أ) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٨) المادة (٢٢/ب) من اتفاقية الوكالة.
- (٢٩) د. إبراهيم شحاتة، مصدر سابق، ص ٢٠٣.
- (٣٠) د. عبد الله عبد الكريم، ضمانات الاستثمارات الأجنبية ضد المخاطر غير التجارية، مصدر سابق، ص ٢٨١.
- (٣١) د. محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة، دار الكتاب الجامعي، القاهرة، ١٩٧٨م، ص ٢٥٢.
- (٣٢) د. سمير الشرقاوي، الشركة التابعة كوسيلة لقيام المشروع المتعدد القوميات، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد، سنة ١٩٧٦م، ص ٦٥.
- (٣٣) د. محمد حسين إسماعيل، الشركة القابضة وعلاقتها بشركاتها التابعة، شركة شقير وعكشة للطباعة، عمان، ط ١٩٩٠م، ص ٣٧.
- (٣٤) د. منار علي محسن مصطفى، دور الشركات عابرة القوميات بين المحيط الاجتماعي والتقسيم الدولي للعمل: دراسة للحالة المصرية، ١٩٧٠-١٩٩٠، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية الاقتصاد، جامعة القاهرة ١٩٩٤، ص ٨-٩.
- (٣٥) د. عبد الوهاب الكيالي، موسوعة السياسة، الجزء الثالث، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، الطبعة الأولى ١٩٨٣، ص ٤٥٨-٤٥٩.

- (٣٦) د. محمد صبحي الإتربي، مدخل إلى دراسة الشركات الاحتكارية المتعددة الجنسيات، دار الثورة للصحافة والنشر، بغداد، ١٩٧٧، ص ٢٥-٣٥.
- (37) Tu gendhat, The Multinationals, Eyre and Spotswood, London, 1970, P. 10.
- (38) John Dunning, The Multinational Enterprise, Allen and Unwin, London, 1970, p4.
- (٣٩) مايكل تانزر وآخرون، من الاقتصاد القومي إلى الاقتصاد الكوني- دور الشركات المتعددة الجنسيات، ترجمة عفيف الرزاز، مؤسسة الأبحاث العربية، بيروت، ١٩٨١، ١٢٣.
- (٤٠) بول هيرست، وغراهام طومسون، ما العولمة: الاقتصاد العالمي وإمكانات التحكم، ترجمة فالح عبد الجبار، سلسلة عالم المعرفة، مطابع السياسة، الكويت، ٢٠٠١.
- (٤١) د. منى قاسم، الشركات المتعددة الجنسيات وأهميتها في الاقتصاد العالمي، النشرة الاقتصادية، بنك مصر، السنة (٤١)، العدد (١)، ١٩٨٨، ص ٥٣-٥٤.
- (42) Walter Klauzand, The world Coporations, An Executive in Annals, The America Quarterly of Social Sciences, September 1970, p. 14.
- (٤٣) جون إدلمان سبيرو، سياسات العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة خالد قاسم، دار الكتاب الأردني، عام ١٩٨٧، ص ١١٤.
- (٤٤) نوزاد عبد الرحمن الهيتي، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الاقتصاد العالمي، ورقة عمل، بإدارة التعاون الدولي- مجلس التخطيط- قطر- الدوحة ٢٠٠٨م.
- (45) Robart Gilipin, U. S. power and the Multinational corporations, New York, Basic Books, 1975, p. 8.
- (٤٦) د. محمد السيد سعيد وآخرون، حوار الشمال والجنوب وأزمة تقسيم العمل الدولي والشركات المتعددة الجنسية، دار الشباب للنشر، الكويت، ١٩٨٦، ص ١٢٠.
- (47) Reymond Vernon, Sovereignty at Bay, New York, Basic Books, 1971, P. 7.
- (٤٨) اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا (الأسكوا)، الاستعراض السنوي للتطورات في مجال العولمة والتكامل الاقليمي، نيويورك، ٢٠٠٥، ص ٤.
- (49) James Behramn., some patterns in the Rise of Multinational Enterprises, Chapel Hill, London, 1969, p. 62.
- (٥٠) د. محمد السيد سعيد وآخرون، حوار الشمال والجنوب وأزمة تقسيم العمل الدولي والشركات المتعددة الجنسية، مرجع سابق، ص ١٢٢.
- (51) U. N Department of Economic and Social Affairs; Multinational Corporation in World Development, New York, 1973, p. 4.

- (٥٢) د. حميد الجميلي، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي، مجلة أخبار النفط والصناعة، العدد (٤٠١)، فبراير، أبو ظبي، ٢٠٠٤، ص ٢٧.
- (٥٣) د. عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، القاهرة، ٢٠٠٣، ص ٢٩.
- (٥٤) نوزاد عبد الرحمن الهيتي، الثورة العلمية والتكنولوجية ومستقبل الاقتصاد العربي، مطابع أديتار، كالياري، إيطاليا، ٢٠٠٠، ص ٥٣.
- (٥٥) د. عبد الكريم جابر شنجار، دراسة تحليلية لظاهرتي التملك والاندماج الاقتصاديين مع التركيز على القطاع المصرفي- تجارب عالمية، أطروحة دكتوراه، مقدمة للجامعة المستنصرية، بغداد، ٢٠٠٥، ص ٨٥.
- (٥٦) عبد الكريم جابر شنجار، دراسة تحليلية لظاهرتي التملك والاندماج الاقتصاديين مع التركيز على القطاع المصرفي نفس المرجع السابق، ص ٨٥.
- (٥٧) ثيودور موران، الشركات المتعددة الجنسيات: الاقتصاد السياسي للاستثمار المباشر الأجنبي، مرجع سابق، ص ٢٢.
- (٥٨) د. محمد السيد سعيد وآخرون، حوار الشمال والجنوب وأزمة تقسيم العمل الدولي والشركات المتعددة الجنسية، دار الشباب للنشر، الكويت، ١٩٨٦، ص ١٢٠.
- (59) Bennett, A. Le Roy, International Organizations: Principles and Issues, Sixth Edition, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1995, pp. 162-163.
- (60) Giorgo Barba Navaretti, Jan I Haaland & Anthony Venables, Multinational Coporations Corporations and Global Production Networks: The Implications For Trade Policy, Report Prepared For The European Commission Directorate General For Trade, the center for economic policy research (CEPR), London, 2005, p.p 5-7.
- (61) Michael W. Hansen, Economic Theories of Transnational Corporation, Environment and Development.....op.cit, pp.6-7.
- (٦٢) د. حميد الجميلي، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي، مجلة أخبار النفط والصناعة، العدد (٤٠١)، فبراير، أبو ظبي، ٢٠٠٤، ص ٢٧.
- (٦٣) د. هشام صادق، د. عكاشة عبد العال، ود. حفيظة السيد حداد، القانون الدولي الخاص، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٦. الكتاب الثالث (الجنسية) ص ٨.
- (٦٤) د. عوض الله شيبه الحمد، القانون الدولي الخاص في مملكة البحرين الجزء الأول، مطبعة جامعة البحرين، ٢٠٠٤، ص ٢٨ و ٢٩.
- (٦٥) د. هشام خالد، جنسية الشركة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ٢٠٠٠، ص ٣٢.

- (٦٦) د. عز الدين عبد الله، القانون الدولي الخاص، جزء الأول، ط٢، القاهرة، ١٩٦٨، ص ٦١٤.
- (٦٧) د. جابر جاد عبد الرحمن، القانون الدولي الخاص العربي في الموطن ومركز الأجنبي في البلاد العربية، ج٢، القاهرة، سنة ١٩٨٦، ص ٤٣٥.
- (٦٨) د. حسن الهداوي، الجنسية ومركز الأجنبي وأحكامها في القانون العراقي ساعدت جامعة بغداد في نشره، ط٤، ص ٣٨٦.
- (٦٩) مجموعة محكمة العدل الدولية.
- (٧٠) د. عز الدين عبد الله، القانون الدولي الخاص المصري، ج١، ط٢، مكتبة النهضة العربية، ١٩٦٩، ص ٤٩٣.
- (٧١) د. وهبي غبريال، 'الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسية ومشكلة صيانة الاستقلال الاقتصادي'، دراسة قدمت في المؤتمر العلمي السنوي الأول للاقتصاديين المصريين: التنمية والعلاقات الاقتصادية الدولية، القاهرة: مارس ١٩٧٦، ص ٣٦-٣٧.
- (72) Giorgio Barba Navaretti, Jan I Haaland & Anthony Venables, Multinational Coporations and Global Production Networks: The Implications For Trade Policyop.cit, pp.19-21.
- Michael W. Hansen, Economic Theories of Transnational Corporation, Environment and Development.....op.cit, pp.8-9.
- (٧٣) د. حورية مجاهد، الاستعمار كظاهرة عالمية (القاهرة: عالم الكتاب، ١٩٨٥)، ص ١٦٦؛ عبد الخالق عبد الله، التبعية والتبعية السياسية (بيروت: المؤسسة الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، ١٩٨٦)، ص ٤٩-٥٠؛ ولمزيد من التفاصيل حول آراء نظريات التبعية في الدور التنموي للشركات متعددة الجنسيات، يمكن الرجوع إلى المصادر التالية:
- Berry Gills, 'Dependency and World Systems', Third World Quarterly, vol. 16, No. 1, March 1995, pp. 141-150.
- (٧٤) د. غالب علي الداودي، القانون الدولي الخاص الأردني، الكتاب الثاني في الجنسية دراسة مقارنة، ط٢، ١٩٩٧، ص ٢٤٢.
- (٧٥) د. علي حسن يونس، الشركات التجارية، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٦٦، ص ٢١.
- (٧٦) حكم محكمة استئناف الإسكندرية، ٣٠ يونيو ١٩٥٣، مجلة التشريع والقضاء، ص ١٥١.
- (٧٧) د. أحمد البسام، الشركات التجارية في القانون العراقي، ط٢، بغداد، ١٩٦٧، ص ٣٥٥-٣٥٦.
- (٧٨) د. نوري طالباني وآخرون، القانون التجاري مؤسسة دار الكتب للطباعة والنشر، بغداد ١٩٧٩، ص ٢٢٣-٢٢٤.

- (٧٩) د. طالب حسن موسى، الوجيز في الشركات التجارية- بغداد، ١٩٧٥، ص ص ٣٣٥-٣٣٦.
- (٨٠) د. عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي (منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت ٢٠٠٢م)، ص ٦٣.
- (٨١) د. حازم البيلاوي، النظام الاقتصادي الدولي المعاصر، عالم المعرفة، العدد ٢٥٧، مايو ٢٠٠٠، ص ٣٣-٥٣؛ ميشيل تشوسو دوفيسكي، عولمة الفقر، ترجمة محمد مستجير مصطفى، كتاب سطور العاشر، القاهرة، ١٩٩٨، ص ٨٢-٩٢؛ د. معتز عبد الفتاح، الوظيفة الاقتصادية للدولة، مركز دراسات الدول النامية، كلية الاقتصاد، جامعة القاهرة، ١٩٩٨، ص ٣٢١ - ٣٢٥.
- (٨٢) د. محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية (الهيئة العامة للكتاب، القاهرة ١٩٧٨م)، ص ٨٥.
- (٨٣) د. زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي (الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت ١٩٩٨م)، ص ٥٢.
- (٨٤) د. عبد الخالق عبد الله، التبعية والتبعية السياسية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ١٩٨٦، ص ١٢٣.
- (85) Charles P. Kindle Berger, American Business Abroad, New Haven: Yale University Press, 1969, p.180
- (٨٦) د. إبراهيم مشورب، الاقتصاد السياسي (دار المنهل اللبناني، مكتبة رأس النبع، بيروت ٢٠٠٢م)، ص ١٢؛ خالد محمد خالد، وعبد الله هدية، حوار الشمال والجنوب وأزمة تقسيم العمل الدولي والشركات المتعددة الجنسيات، مكتبة النهضة، القاهرة، ١٩٨٦، ص ص ١٧٤ : ١٧٨.
- (٨٧) تيمونز روبرتس وأيمي هايت، من الحداثة إلى العولمة: رؤى ووجهات نظر في قضية التطور والتغيير الاجتماعي، الجزء الأول، ترجمة: سمر الشيشكلي، مراجعة: محمود ماجد عمر، عالم المعرفة، العدد ٣١٠، ديسمبر ٢٠٠٤، ص ص ٥٥-٥٨.
- (٨٨) رضا محمد هلال، "دور البنوك وسياسات التمويل المصرفي في دفع التنمية التكنولوجية" في: محمد قدرى سعيد، وضع استراتيجيات بحوث ودراسات التكنولوجيا الجديدة والباذعة، الناشر: أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، القاهرة، ٢٠٠٤، ص ص ٤٣-٤٤.
- (٨٩) د. صبحي الإتربي، بحث بعنوان، بعض اتجاهات الصراع والمنافسة بين الشركات المتعددة الجنسية، ألقى في ندوة التطور الرأسمالي ومستقبل الاشتراكية في الوطن العربي، عقدت خلال الفترة من ١٨-٢١، سنة ١٩٩٢م، في كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، ص ١٤.

⁽⁹⁰⁾ Michael W. Hansen, Economic Theories of Transnational Corporation, Environment and Development.....op.cit, pp13-14.

⁽⁹¹⁾ Torluicern Frederickson, Forty Years of United Research on FDI, Transnational Corporations, vol. 12, No. 12, December 2003, PP. 5-7.

⁽⁹²⁾ نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، الطبعة الأولى، الأردن، دار المناهج للنشر والتوزيع، ١٤٢٧هـ-٢٠٠٧م، ص ٢٢٣.

⁽⁹³⁾ Peter Evans, Dependent Development, Princeton University Press, 1979, pp. 47-.50.

⁽⁹⁴⁾ د. السيد صدقي عابدين، "أثر الأزمة المالية الآسيوية على العلاقات المصرية الآسيوية" في: محمد السيد سليم وإبراهيم عرفات، العلاقات المصرية الآسيوية، مركز الدراسات الآسيوية، جامعة القاهرة، القاهرة، ٢٠٠٠، ص ٤٥-٥٣. وكذلك: جابر سعيد عوض، دور الدولة الماليزية في التنمية، في: كمال المنوفى وجابر سعيد عوض (محرران)، النموذج الماليزي للتنمية، برنامج الدراسات الماليزية، جامعة القاهرة، القاهرة، ٢٠٠٥، ص ٣٥-٦٤.