

الشركات متعددة الجنسيات

د. محمد حسن العكله (*)

التنمية الاقتصادية لكل من الدول النامية والمتقدمة، ورأى المجتمع الدولي أنه لا بد من طرح هذه المشكلة على الصعيد الدولي، وخاصة ضمن نطاق المنظمات الدولية مثل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، والسوق الأوروبية المشتركة، والجمعية العامة للأمم المتحدة، حيث انتهى الأمر بتشكيل لجنة وإصدار تقرير بإشراف المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة عام ١٩٧٤ تضمن مجموعة من التوصيات الموجهة إلى حكومات الدول المضيفة لهذه الشركات^(١).

ولكن للأسف فإن التقرير بقي حبراً على الورق، ومن أجل ذلك طالبت الدول النامية بوضع مدونة سلوك الشركات متعددة الجنسيات بحيث تحقق التوازن في المصالح بالنسبة لكل من الدولة الأم، والدول المضيفة، والشركات

إن ظهور الشركات متعددة الجنسيات كان نتاجاً طبيعياً لظهور الرأسمالية العالمية، وترافق ذلك مع المفهوم السائد حول التقسيم الدولي للعمل، بحيث تقوم الدول النامية بتصدير المواد الأولية والأيدي العاملة بينما يقوم الغرب بالإنتاج، والتصنيع، وتحصيل الأرباح.

ويمكن القول بأن بداية ظهور هذه الشركات كان نتيجة لتطور المشاريع الاستثمارية، والتطلع نحو التوسع الرأسمالي، أما في أعقاب الحرب العالمية الثانية فقد ظهرت حقيقة الأهمية الكبرى للشركات متعددة الجنسيات على الصعيد الدولي، والتي حققت مكاسب كبرى أثناء الحرب، وبدأ تأثيرها الواضح على العلاقات الاقتصادية بين الدول وعلى النظام الاقتصادي العالمي.

وفي مطلع السبعينات غدت الشركات متعددة الجنسيات خطراً يهدد خطط وبرامج

(*) محامي ومستشار في العلاقات الدبلوماسية.

(١) ملحم، علي حسين، دور المعاهدات في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، القاهرة، ١٩٩٨، ص ١٢-١٥.

المالكة للشركة، والبعض الآخر يركز على ضخامة الشركة وحجمها أو على طبيعة نشاطها، ويمكن القول بأن الشركة متعددة الجنسيات هي "كل مؤسسة لها مركز رئيسي في بلد ويمارس نشاطها في بلد أو بلدان أخرى بواسطة فروع، وتنخرط في الاستثمار في أصول إنتاجية أو مبيعات أو تشغيل الفروع، وهي ليست مجرد استثمار لرؤوس الأموال مهما كان حجمها وإنما بناء اقتصادي واجتماعي ذو آثار شاملة"^(٣).

ولتسليط الضوء أكثر على الشركات متعددة الجنسيات سوف نقسم مبحثنا هذا الى مطلبين نتناول في المطلب الأول تعريف الشركات متعددة الجنسيات، ثم نعرض في المطلب الثاني لمعايير تحديد جنسية الشركة.

المطلب الأول

تعريف الشركات متعددة الجنسيات:

إن تعبير الشركة متعددة الجنسيات من الناحية القانونية هو تعبير غير دقيق حيث أنه لا يشمل شركة واحدة وإنما في الواقع يوجد عدة شركات مستقلة عن بعضها قانوناً ولكنها تشكل فيما بينها مجموعة ترتبط مع بعضها البعض بروابط قانونية واقتصادية تجعلها مجموعة واحدة "On Group"، ويطلق على هذه المجموعات اسم الشركة متعددة الجنسيات، بحيث تعمل كل واحدة منها في دولة مختلفة مما يترتب عليه اختلاف جنسية كل منها الواحدة عن الأخرى^(٤).

فالشركة متعددة الجنسيات تعني وجود

متعددة الجنسيات، وصدرت هذه المدونة بالقرار رقم / ٣٢٠٢ / عام ١٩٧٤ عن الجمعية العامة للأمم المتحدة، وبناءً على صدور هذه المدونة تم تشكيل لجنة الشركات متعددة الجنسيات، وبعد مداوالات استمرت ١٤ عاماً لهذه اللجنة، وضعت صيغة شبه نهائية لمشروع المدونة المقترحة تم تقديمها للمجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة عام ١٩٩٠ من أجل إقراره، وبقيت الدول النامية ترى أنه من الضروري أن تدخل القواعد المقترحة ضمن اتفاقية دولية ملزمة لجميع الأطراف، بينما تريد الدول المتقدمة أن تقرر هذه المدونة في إطار توجيهات وقواعد سلوك غير ملزمة^(٢).

ولكن السؤال الذي يطرح لما كانت الشركة تتمتع وفق للقوانين الداخلية بال شخصية القانونية في الدولة التي تأسست فيه هل يعني ذلك الاعتراف بها من قبل الدول الأخرى؟ وما هو الفرق بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات الدولية؟

وللإجابة على هذه التساؤلات سوف نقسم بحثنا هذا إلى مبحثين نتناول في المبحث الأول الحديث عن ماهية الشركات متعددة الجنسيات، وفي المبحث الثاني نتناول تمييزها عن الشركات الدولية.

المبحث الأول

ماهية الشركات متعددة الجنسيات:

في محاولتنا لتعريف الشركات متعددة الجنسيات نجد بأنه لا يوجد تعريف موحد متفق عليه، فالبعض يركز في تعريفه على الجهة

(٢) حسين، مصطفى سلامة، التنظيم الدولي للشركات متعددة الجنسية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٢، ص ٧٠.

(٣) القاسم، هشام، مدخل لدراسة للعلوم القانونية، مطبعة جامعة دمشق، دمشق، ١٩٨٣، ص ٢٢٠.

(٤) إلبلي، رانيا محمد رائد، دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير عقود الاستثمارات الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة دمشق، دمشق، ٢٠٠٩، ص ١٨.

وبناءً على ما سبق ذكره، يسكننا القول بأن هناك أربعة شروط أساسية يجب توافرها لتكون الشركة متعددة الجنسيات^(٧).

- وجود مجموعة اقتصادية متعددة الكيانات.

- تمتع كل واحدة من الوحدات القانونية (الشركات التابعة) بشخصية قانونية مستقلة عن الشركة الأم.

- وجود سيطرة وإستراتيجية موحدة تمارس من قبل الشركة الأم على الشركات التابعة في دول أخرى.

- ممارسة هذه السيطرة عن طريق مشاركة الشركة الأم في رأس مال كل واحدة من الشركات التابعة بنسبة تمكنها من القيام بهذا الدور.

وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات شخص اعتباري له شخصيته القانونية، كما تعتبر أيضاً كياناً أو وحدة تنشأ من أجل تحقيق أغراض معينة، وهي تتمتع بالشخصية القانونية المستقلة عن الأعضاء المكونين، لها وبنظام قانوني خاص بها، بحيث تكون قادرة على أن تكون طرفاً في العلاقات القانونية، أي أن القانون يعترف لها بصلاحيات اكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات، والحق في التقاضي دفاعاً عن حقوقها^(٨).

وعادةً يتم الاتفاق بين الدول على الاعتراف بالشخصية القانونية للشركات، بحيث أن الشركة التي تؤسس ويتم الاعتراف بها في قانون دولة

شركة ذات إمكانيات مالية وإدارية كبيرة، تحاول مد نشاطها إلى خارج إقليم الدولة التي توجد فيها الشركة الأم، فنقوم بإنشاء شركات تابعة أو وليدة في دولة أخرى، ويكون لهذه الأخيرة استقلالها القانوني عن الشركة الأم المنشأة لها، حيث تمنح الشركة الوليدة للنظام القانوني السائد في الدولة المضيفة وتكتسب جنسيتها، لكن يبقى ارتباطها الاقتصادي للشركة الأم التي تباشر عليها الرقابة والسيطرة والتوجيه وهذه تلك يكونان معاً كياناً اقتصادياً واحداً يسمى شركة متعددة الجنسيات^(٩). وبعبارة أخرى فإن الشركات متعددة الجنسيات هي: مجموعة الشركات التي تتمتع بجنسيات دول متعددة، ويتعدى نشاطها حدود دولة واحدة، بحيث تمارس إحداها (الشركة الأم) السيطرة، والرقابة، على الشركات الأخرى (التابعة أو الوليدة) ويكون ذلك بخضوعها لإدارة الشركة الأم في إطار إستراتيجية موحدة، وبحيث يكون ذلك من خلال المساهمة في رأسمال الشركة الوليدة بنسبة تسمح بممارسة هذه السيطرة^(٦).

ولا بد من التمييز بين الشركة الوليدة والفرع: فالشركة الوليدة هي التي تتمتع بشخصية قانونية مستقلة عن الشركة الأم كما تتمتع بجنسية الدولة التي نشأت فيها، أما الفرع: فهو الذي تقوم الشركة بإنشائه في دول أخرى بحيث يكون جزء منها ويتمتع بشخصية قانونية مستقلة وبنسبة الدولة التي نشأ فيها وإنما يعد امتداداً للشركة الأم.

(٥) عبد الحفيظ، صفوت أحمد، دور الاستثمار في تطوير أحكام القانون الدولي الخاص، دار المطبوعات الأجنبية، الإسكندرية، ٢٠٠٦، ص ٣٨.

(٦) فارس، زين العابدين، الدولة ونشاط الشركات متعددة الجنسيات، مجلة مصر المعاصرة، مصر، العددان ٢٩٣ - ٢٩٤، ٢٠٠٣، ص ١٤٩.

(٧) ملحم، علي حسين، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، مرجع سابق، ص ١٠ - ١١.

(٨) القاسم، هشام، المنخل لدراسة العلوم القانونية، المرجع السابق، ص ٤٢٠.

الطبيعي أي الإنسان، وتقابلها أيضاً المادة (٥٥) من القانون المدني السوري لعام ١٩٤٩، والتي نصت على:

١ - "يتمتع الشخص الاعتباري بجميع الحقوق إلا ما كان منها ملازماً لصفة الإنسان الطبيعية، وذلك في الحدود التي قررها القانون.

٢ - فيكون له:

أ - ذمة مالية مستقلة.

ب - أهلية في الحدود التي يعينها سند إنشائه، أو التي يقرها القانون.

ج - حق التقاضي.

د - موطن مستقل.

٣ - ويكون له نائب يعبر عن إرادته " .

وبناءً على ذلك فإن تعبير الشركة متعددة الجنسيات يعتبر بأنه عدة شركات كل منها في دولة، ولكل منها استقلالها القانوني مما يعني اختلاف جنسية كل منها، لكن يبقى ارتباطها بالشركة الأم، واختلفت آراء الفقهاء بين مؤيد ومعارض حول مدى إمكانية تمتع الشخص الاعتباري بالجنسية، أو عدم تمتعه بها، فالدول دائماً ما تحرص في قوانينها الداخلية على وضع معيار واضح، ومحدد يوضح تمتع الشخص الاعتباري أو الشركة بجنسيتها، فهي تريد غالباً معرفة ما إذا كان الشخص الاعتباري قد استوفى شروط تكوينه وتأسيسه بحسب قانون تلك الدولة أم لم يستوف؟

إذاً فإن جنسية الشركة تتحدد وفقاً لمعايير تضعها الدولة في تشريعاتها الداخلية المتعلقة بهذا الغرض كما هو الحال بالنسبة للأشخاص الطبيعيين، وهناك عدة معايير لتحديد جنسية الشركة سنعرضها وفق الآتي:

معينة يتم الاعتراف بها في الدول الأخرى، ويكون ذلك بإدراج بند يتعلق بهذا الأمر في اتفاقات ثنائية أو جماعية تبرمها الدول، مما يجعل أمر الاعتراف بالشخصية القانونية لتلك الشركات التزاماً تعاقدياً يقع على عاتق كل منها، على سبيل المثال هناك المعاهدة التي أبرمتها الولايات المتحدة الأمريكية مع تركيا عام ١٩٨٥، وكذلك الاتفاقية التي أبرمتها مع مصر عام ١٩٨٢، بحيث يلاحظ أن كلتا الاتفاقيتين تضمنت بنداً يشير إلى التزام كل من الطرفين المتعاقدين بالمركز القانوني للشركة التابعة للطرف المتعاقد الآخر، ومتى تم الاعتراف للشركة بالشخصية القانونية من قبل الدولة، تستطيع المباشرة بممارسة حقها في التقاضي والمطالبة بحقوقها وحقوق المساهمين فيها^(٩).

ولا بد من الإشارة إلى أن تأسيس الشركة ومنحها الشخصية القانونية يتم بموجب قواعد القوانين الداخلية للدول، بينما يتم تنظيم نشاطاتها، وحمايتها دولياً بموجب قواعد القانون الدولي العام.

وبذلك تتمتع الشركة أو الشخص الاعتباري عموماً بكامل الحقوق التي يتمتع بها الشخص الطبيعي، ما عدا الحقوق التي تكون ملازمة لصفة الإنسان الطبيعية.

ونورد كمثال على ذلك نص المادة (٤٥) من قانون التجارة البرية في لبنان الصادر سنة ١٩٤٢ حيث جاء فيها (جميع الشركات التجارية ماعدا شركات المحاصة تتمتع بالشخصية المعنوية).

وبناءً عليه فإن الشخصية المعنوية للشركة هي اعتراف لها بأهلية، وبصلاحية اكتساب الحقوق، وتحمل الالتزامات تماماً كالشخص

(٩) BEXGO-O-Nationality of corporations in International claims arising out of foreign Investment Disputes (٩) - RHDI- 1993- P.38.

هذا المعيار نذكر، المعاهدة المبرمة بين الاتحاد السوفيتي وجمهورية كوريا عام ١٩٩٠، المادة (٢/١)، والمعاهدة المبرمة بين الولايات المتحدة والأرجنتين لعام ١٩٩١، المادة (١/ب)، ولكن تم انتقاد هذا المعيار من منطلق أن جنسية الشركة في هذه الحالة مرتبطة بالأفراد المؤسسين لهذه الشركة بحيث يعود لهم الدور في اختيار الدولة التي يؤسسون فيها الشركة، وبالتالي يُكسبون الشركة جنسيتها إذا ما أرادوا الاستفادة من المزايا والقوانين والتسهيلات التي تمنحها دولة ما لتلك الشركات^(١١).

الفرع الثاني: معيار مركز الإدارة الرئيسي:

يلاحظ أن بعض الاتفاقيات الثنائية بين الدول اعتمدت هذا المعيار إلى جانب معيار التأسيس كمرجع لتحديد جنسية الشركة بحيث ينظر إلى الدولة التي يوجد فيها المركز الرئيسي للشركة، والذي غالباً ما يكون المكان الذي تتخذه الشركة مقرّاً لتعقد فيه اجتماعات مجلس الإدارة، والجمعية العمومية والذي تتخذ فيه قراراتها، ويمارس فيه المدراء معظم نشاطاتهم، وبالتالي فإن الشركة تكتسب بموجب هذا المعيار جنسية الدولة التي يوجد فيها مركز إدارتها الرئيسي، ويكون ذلك على أساس أن مركز الإدارة الرئيسي هو الذي يكون مسؤولاً عن إدارة أمور الشركة، ومتابعة نشاطاتها حتى في دول أخرى، ويكون مسؤول عن أعمالها الرئيسية، ومصالحها الجوهرية^(١٢).

ومن المعاهدات الثنائية التي أخذت بهذا المعيار المعاهدة المبرمة بين سورية وفرنسا

المطلب الثاني

معايير تحديد جنسية الشركة:

هناك ثلاثة معايير لتحديد جنسية الشركة هي: معيار التأسيس، ومعيار مركز الإدارة الرئيسي، ومعيار الرقابة أو المصلحة الجوهرية^(١٠)، وسنعرض لكل منها وفق الآتي:

الفرع الأول: معيار التأسيس:

يقوم هذا المعيار على أساس ربط جنسية الشركة بمكان تأسيسها بحيث تكتسب الشركة جنسية الدولة التي تأسست وفقاً لقوانينها، ويلاحظ أن معظم الدول الأنجلوسكسونية مثل الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة والهند تأخذ بهذا المعيار في نظمها القانونية ويستندون بذلك على أساس أن قانون الدولة التي تأسست فيها الشركة هو الذي يمنحها الشخصية القانونية، وبالتالي تكتسب جنسية الدولة التي تأسست وفقاً لقانونها، والجدير بالذكر أن القانون اللبناني قد اعترف بوجود جنسية للشركة لكنه لم يكن قد وضع معيار محدد لتحديد الجنسية إلا بالنسبة للشركة المساهمة وشركة التوصية المساهمة، لكن في تعديل قانون التجارة البرية الحاصل سنة ٢٠١٩ فقد حدد المشترع في المادة (٤٣) الجديدة، الأساس القانوني لجنسية الشركات، واعتبر الشركات المؤسسة في لبنان من الجنسية اللبنانية بالرغم من كل نص مخالف وكذلك أخذت الجمهورية العربية السورية بمعيار التأسيس لتحديد جنسية الشركة.

ومن بين المعاهدات الثنائية التي اعتمدت

(١٠) عبد الله، عز الدين، القانون الدولي الخاص، (الجنسية والمواطن وتمتع الأجانب بالحقوق)، دار النهضة العربية القاهرة، عام ١٩٧٧، ص ٧٦٩.

(١١) ملحم، علي حسين، مرجع سابق، ص ٨١-٨٨.

(١٢) الشعراوي، زكي زكي، جنسية الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٩، ص ٢٤.

نفسها أو أحد الهيئات أو المؤسسات التابعة لها، أو أحد رعاياها على الشركة، لكن يوجه النقد لهذا المعيار على أساس أنه يربط جنسية الشركة بجنسية الرعايا أو الجهات المشرفة، وصاحبة الرقابة عليها أو الذين يديرونها^(١٤).

ويلاحظ أن أغلب المعاهدات الثنائية التي أخذت بهذا المعيار هي المعاهدات التي تكون الولايات المتحدة الأمريكية طرفاً، نذكر منها: المعاهدة المبرمة بين الولايات المتحدة الأمريكية وتركيا لعام ١٩٨٥ حيث نصت في المادة الأولى فقرة (ب): "يقصد بتعبير شركة الطرف المتعاقد، أي شركة منشأة أو منظمة بشكل قانوني بمقتضى قوانين ولوائح هذا الطرف، أو أحد أقسامه السياسية أو وكالاته، أو مؤسساته، أو يملك فيها أحد رعاياه من الأشخاص الطبيعيين مصلحة جوهرية كما هي محددة من قبل هذا الطرف"^(١٥).

وفي ضوء ما سبق عرضه نلاحظ أن اتفاقيات الاستثمار الثنائية لم تترك أمر تحديد جنسية الشركة للقوانين الوطنية، وإنما حددت كل منها معياراً واضحاً من بين أحد المعايير السابق شرحها ليتخذ أساساً في تحديد جنسية الشركة بالنسبة لأحد الدول الأطراف في المعاهدة، ولكن مع ذلك لا يمكن إيجاد قواعد دولية موحدة لتحديد جنسية الشركات فالدول يمكن أن تأخذ بأحد المعايير في اتفاقية ثنائية تبرمها مع دولة بينما تأخذ بمعيار آخر في اتفاقها مع دولة أخرى.

ولا بد من الإشارة إلى أن الشركات متعددة الجنسيات لها أنشطة مختلفة فمن مميزات هذه

عام ١٩٧٧ والتي نصت في المادة الثالثة فقرة (أ): "يقصد بتعبير الشركات كل شخصية اعتبارية مكونة على أراضي أحد الطرفين المتعاقدين وفقاً لقوانينه، وأنظمتها التي يوجد في إقليمه مركزها الرئيسي"، ويلاحظ أن نفس النص كان قد ورد أيضاً في الاتفاقية المبرمة بين الإتحاد السوفيتي وفرنسا لعام ١٩٨٩، وكذلك المعاهدة المبرمة بين سنغافورة وفرنسا لعام ١٩٧٥، ويلاحظ أن هذا المعيار تم انتقاده أيضاً حيث توجد فيه بعض العيوب في حالات معينة، فمثلاً كيف يمكن تحديد المركز الرئيسي للشركة وبالتالي تحديد جنسيتها في حالة أن مجلس إدارتها يقع في دولة معينة بينما تتخذ جمعيتها العمومية في دولة أخرى؟

إن هذا الخلاف قد حسم من قبل محكمة العدل الدولية عام ١٩٢٦ في قضية المصالح الألمانية في سيليزيا العليا، حيث اعتبرت أن المركز الرئيسي للشركة يقع في الدولة التي تتخذ فيها جمعيتها العمومية فهي الهيئة التي تمارس سلطاتها على مجلس الإدارة وكافة الهيئات الأخرى للشركة وبالتالي فإن الشركة في هذه الحالة تكتسب جنسية الدولة التي تتخذ فيها جمعيتها العمومية^(١٦).

الفرع الثالث: معيار الرقابة أو المصلحة الجوهرية:

يأخذ أنصار هذا المعيار غالباً بالمعيارين السابقين إلى جانب هذا المعيار، ويقوم هذا المعيار على أساس أن الشركة لا تكتسب جنسية الدولة إلا إذا كانت تمثل مصالح وطنية لها، ولا يكون ذلك إلا في حالة إشراف الدولة

(١٣) إدلبي، رانيا محمد رائد، مرجع سابق، ص ٢٦.

(١٤) عبد الله، عز الدين، القانون الدولي الخاص (الجنسية والمواطن وتمتع الأجانب بالحقوق)، المرجع السابق ص ٧٤٩.

(١٥) ملحم، علي حسين، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، مرجع سابق، ص ٨٥-

الملكية للطرف الأول، ويتولى الطرف الثاني خدمات الإدارة والتوزيع وما إليها.

وباستعراض الظاهرتين السابقتين نلاحظ إن الخلاف بينهما يتمثل بأن الظاهرة الثانية حددت أطراف المشروع الدولي بحيث يكون طرف محلي وطرف أجنبي، أما الظاهرة الأولى فلم تحدد ذلك، وفي الظاهرة الأولى تم تحديد مدة الاستثمار بينما في الظاهرة الثانية لم يتم تحديد ذلك، وأيضا تم توزيع المهام بشكل منظم بين أطراف المشروع في الظاهرة الثانية على عكس الظاهرة الأولى.

ويمكننا تعريف الشركات الدولية بأنها الشركات التي تملك وتدير أعمالها في أكثر من خمس أو سد دول ويزيد رقم مبيعاتها عن مئة مليون دولار أميركي وللشركات الدولية عدة خصائص تميزها عن غيرها من الشركات متعددة الجنسيات، لذلك سنقسم مبحثنا هذا إلى مطلبين نتناول في المطلب الأول مزايا الشركات المتعددة الجنسيات ثم نتناول في المطلب الثاني خصائص الشركات الدولية.

المطلب الأول

مزايا الشركات متعددة الجنسيات:

سنحدث في مطلبنا هذه عن أهم مزايا الشركات متعددة الجنسيات والتي تتجلى في التنوع في النشاطات، والتشعب في الأهداف، وسنحدث عن كل منهما وفق الآتي:

الفرع الأول: التنوع في النشاطات:

يلاحظ أن هذا النوع من الشركات لا يعتمد على نشاط أو منتج معين، وإنما يعتمد على التنوع الشديد في النشاطات، حيث تعمل هذه

الشركات ضخامتها، وتنوع نشاطها عبر العالم، حيث تختص هذه الشركات في إنتاج عدد كبير من السلع المختلفة، والمتنوعة في شتى مجالات الحياة الاقتصادية، معتمدة بذلك على السرعة في الإنتاج بأحدث الطرق، والأساليب التكنولوجية الحديثة، والتي تتماشى والسياسة الاقتصادية الحديثة ذات القيمة الفنية العالية، مما جعل نشاطاتها تتوسع أكثر في التجارة على الصعيد الدولي والداخلي، وبالتالي السيطرة على سوق التجارة الدولية، وخاصة الدول النامية. وهكذا بعد أن انتهينا من دراسة ماهية الشركات متعددة الجنسيات، ننتقل للحديث عن تمييزها عن الشركات الدولية.

المبحث الثاني

تمييزها عن الشركات الدولية:

كثيراً ما يستعمل اصطلاح "المشروع الدولي المشترك" للدلالة على ظاهرتين مختلفتين^(١٦):

الأولى: وتقتصر في صورتها المثلى على المشروعات التي يشترك في إنشائها أكثر من دولة، بقصد ممارسة نشاط اقتصادي يعود بالنفع على الشركاء، ويحتاج في العادة إلى استثمار طويل الأجل، وتنظيم مستمر لا يقتصر على رسم سياسة عامة، أو التنسيق بين سياسات متباينة، وإنما قد يتعدى ذلك إلى الممارسة الفعلية، والتشغيلية للنشاط عن طريق هيئة لها كيان مستقل عن الدول الأطراف.

الثانية: وهي المشروعات التي تتكون نتيجة لاتفاق بين طرف محلي، أو أكثر عام أو خاص، وطرف أجنبي أو أكثر يكون بالعادة شخص خاص يشترك بمقتضاه الطرفان في تأسيس مشروع معين في إقليم الطرف الأول، أو تكون

(١٦) جون هدسون، مارك هرند، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، ١٩٨٧، ص ٧٠٤ - ٧٠٦.

الاقتصادي لهذه البلدان المتطورة حوالي
١٧٪^(١٧).

الفرع الثاني: التشعب في الأهداف:

تتنوع أغراض الشركات متعددة الجنسيات
تنوعاً كبيراً، حيث يتميز هذا النوع من الشركات
بميزة التوسع، حيث يكون هدفها تحقيق الأرباح
العالية، أو الاستثمار في الأسواق المحلية
وخاصة في الدول النامية.

أولاً: الأغراض التوسعية:

تتنوع الأغراض التوسعية للشركات متعددة
الجنسيات فقد يكون الهدف من الاستثمار الذي
تقوم به في الدول المضيفة هو إنتاج منتج
غالباً ما يكون مادة أولية خام تصدر للشركة
الأم لتقوم هي بدورها في تصنيع منتجاتها،
وغالباً ما يكون ذلك من خلال إنشاء فرع أجنبي
للشركة الأم في الدولة المضيفة، وتعد الشركات
البتروولية من أشهر الأمثلة على هذا النوع من
التوسع للشركات متعددة الجنسيات، إضافة إلى
شركات البوكسيت، وشركات مناجم النحاس،
وهناك نوع آخر من التوسع يهدف إلى مد
نشاط الشركة ذاته إلى أكثر من دولة، حيث
تقوم فيه الشركة الأم بتأسيس فروع أجنبية لها
في بلدان متعددة لتقوم بأداء ذات النشاط، ولكن
يكون الفرق بينها هو موقع أداء هذا
النشاط^(١٨).

ثانياً: تحقيق الأرباح:

يعتبر تعظيم وزيادة الربح هدفاً واضحاً
وأساسياً لهذه الشركات، حيث أنّ من أهم
الأسباب التي تدفعها للاستثمار في عدة دول

الشركات على أساس مبدأ تعويض الخسارة
المحتملة في نشاط معين بأرباح لثقلها من
خلال أنشطة أخرى، وتقوم بإنفاق مبالغ طائلة
على أعمال مختلفة مثل البحث، والتطوير العلمي
للمنتجات ودراسات التمويل، والتسويق، وفي
بداية الأمر ارتكزت أعمال هذه الشركات على
البتترول والغاز، لكن الظروف، والتغيرات فرضت
عليها تنوع وتوزيع مجالات نشاطها الصناعي،
والاقتصادي إلى مصادر طاقة أخرى مثل
استغلال الفحم الحجري، واليورانيوم، والتصنيع
البتروكيمياوي لتعزز سيطرتها، وهيمنتها على
كافة القطاعات، ثم بدأ التوسع في نشاط هذه
الشركات ليس فقط في مجال احتكار النفط
والطاقة والسيارات، وإنما امتد ليشمل مجالات
التطوير العلمي ونقل التكنولوجيا، وأخذت هذه
الشركات تعمل في كل المجالات من أبسط
إنتاج صناعي إلى صناعة الصواريخ العابرة
للقارات، فعلى سبيل المثال شركة جنرال
موتورز تنتج أكثر من حوالي ٢٢ سلعة كإنتاج
القطارات والسكك الحديدية، والثلاجات، وغيرها
من السلع ذات الأهمية في التجارة الدولية،
وخاصة لتلبية احتياجات بلدان العالم الثالث
لمثل هذه المنتجات وتقوم بتوزيع نشاطاتها عبر
فروع ووكالات لصناعة وبيع هذه السلع وهي
بذلك توظف الأيدي العاملة في مواطنها وبأجور
زهيدة، إن هذا التنوع في النشاطات جعل أرباح
هذه الشركات تزداد أكثر فأكثر وأدى إلى
السيطرة على سوق التجارة الدولية، حيث نجد
أن النمو الذي حققته الشركات متعددة
الجنسيات قد فاق نمو اقتصاديات البلدان
الرأسمالية المتطورة، حيث يبلغ معدل نموها
السنوي حوالي ١٠٪ بينما يبلغ معدل النمو

(١٧) أسعد، بشار محمد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٦، ص ٤٢-٤٣.

(١٨) جون هيدسون/ مارك هرنر، العلاقات الاقتصادية الدولية، المرجع السابق، ص ٧٠١.

تتميز بتنوع منتجاتها إذ لم تعد تقتصر على إنتاج سلعة واحدة أو حتى العمل في مجال واحد، بل أصبحت تمارس العديد من الأنشطة المختلفة التي لا رابط بينها سوى تحقيق الربح عن طريق فروعها المنتشرة في أنحاء العالم والتي تسيطر عليها سيطرة كاملة، حيث تعمل جميع هذه الفروع من خلال إستراتيجية موحدة للشركة الأم، وسنعرض فيما يلي لأهم الخصائص المميزة للشركات الدولية.

الفرع الأول: الطبيعة الاحتكارية للشركات الدولية:

تعد الطبيعة الاحتكارية للشركات الدولية من أبرز سمات هذه الشركات، ومن أهم مظاهر الطابع الاحتكاري لها هو فرض سيطرتها على أسواق المنتجات التي تقوم بإنتاجها، حيث تفضل هذه الشركات أن تعمل في إطار أسواق احتكار القلة، ففي ظل هذه الأسواق تستطيع هذه الشركات تحقيق معدلات أعلى من الأرباح عن طريق ما يسمى "بالربح الاحتكاري" تفوق بكثير معدلات الأرباح التي تستطيع تحقيقها في ظل أسواق تنافسية^(٢٠)، وهي تتشابه في هذه الخاصية مع الشركات متعددة الجنسية.

وتسأثر الشركات الدولية بحصص أكبر في المجاميع العالمية إذا ما أخذنا في الاعتبار قيمة ما تضطلع به هذه الشركات على نطاق العالم من أنشطة ترتبط بعلاقات لا تنطوي على المساهمة في رأس المال مثل عمليات التعاقد من الباطن على المستوى الدولي، والترخيص وعمليات التصنيع بموجب عقد^(٢١).

وخاصة في الدول النامية هو انخفاض تكاليف الإنتاج في هذه الدول، ووفرة الأيدي العاملة الرخيصة، والمواد الخام اللازمة مقارنة مع الدول المتقدمة وهذا الفرق في التكاليف يدفعها لتأسيس فروع لها ويشجعها على الاستثمار في هذه الدول بحيث تستطيع زيادة حجم الإنتاج بأقل التكاليف، وبالتالي زيادة أرباحها، والجدير بالذكر إن هذه الشركات سوف تأخذ بعين الاعتبار عدة عوامل عند اختيارها للدولة المضيفة، مثلاً هي لا تنظر فقط إلى ناحية العملة المنخفضة الأجر، وإنما تتجه إلى الدول التي تتوفر فيها المهارات المطلوبة للقيام بعملية الإنتاج، كذلك هي تنظر إلى القوانين، والأنظمة الضريبية في البلد المضيف حيث أن زيادة الربح وتوفير التكلفة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بموضوع الإعفاءات والتسهيلات الضريبية التي يمكن أن تحصل عليها، أيضاً العوامل السياسية تلعب دوراً حيث أن الشركة تهتم بموقف حكومة الدولة المضيفة المتوقع والقيود الممكن فرضها والتي قد تعيق الاستثمار التي تنوي الشركة القيام به أو الذي يمكن أن يكبدها خسائر بدلاً من تحقيق الأرباح المرجوة^(١٩).

المطلب الثاني

خصائص الشركات الدولية:

تتميز الشركات الدولية بعدة خصائص تنفرد بها عن غيرها من الشركات الأخرى، وهذه الخصائص تستمد طبيعتها كشركات تعمل في أكثر من دولة، وتحاول السيطرة على الأسواق المحلية للدول التي تعمل بها، كما

(١٩) جون هدسون/ مارك هرنر، المرجع نفسه، ص ٧٠٤-٧٠٦.

(٢٠) نجيب، علي، الربيع الرأسمالي، دون ذكر دار نشر، دون ذكر مكان نشر، ٢٠٠٥، ص ١٥.

(٢١) مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، "الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية"، نيويورك، ٢٠٠٢، ص ١٢.

فقط ١,٢ تريليون دولار، كما أن أكبر عشر شركات من هذه المجموعة بلغ حجم مبيعاتها ١٩٨,١ تريليون دولار، بل أن بعض هذه الشركات، كجينرال موتورز على سبيل المثال حقق إيرادات تفوق الناتج القومي الإجمالي للعديد من الدول^(٢٤).

وفي عام ٢٠٠٥ تعدى حجم الأصول لهذه الشركات المائة ٨٨٥٢ مليار دولار، منها ٤٧٢٨ مليار دولار أصول خارجية فقط، ويعد حجم العمالة شاهداً على ضخامة الشركات، حيث بلغ إجمالي عدد العاملين في هذه الشركات المائة ما يقرب من ١٥ مليون عامل، بلغ حجم العمالة الخارجية منها ٤,٧ مليون عامل^(٢٥).

ثانياً: الاندماج والاستحواذ:

إن الاندماج بصفة عامة هو اتحاد للمصالح بين شركتين أو أكثر، ينتج عنه ظهور كيان جديد، أو قيام أحد الشركات، فمثلاً اندماج الشركة يعني دخول كلي لكيانها في شركة أخرى، وبالتالي يزول كيانها القانوني، وتدخل في كيان الشركة الأخرى المندمجة معها، والاندماج إما يكون بطريق الضم بحل الشركة أو نقل أموالها إلى شركة أخرى قائمة، أو بطريق المزج وهو حل شركتين قائمتين أو أكثر، وتأسيس شركة جديدة تنتقل إليها حقوق، والتزامات كل من الشركات المنحلة.

أما الاستحواذ فيعني السيطرة المالية والإدارية لأحد الشركات على نشاط شرطة أخرى، وذلك عن طريق شراء كل، أو نسبة من الأسهم العادية التي لها حق التصويت في

وتهمين على هذا الوضع أكبر الشركات الدولية في العالم، ففي عام ٢٠٠٦ على سبيل المثال كانت أكبر ١٠٠ شركة تحوز ١٦٪ من مجموع الأصول الأجنبية للشركات الدولية البالغ عددها ٧٧ ألف شركة بعدد فروع ٧٧٠ ألف فرع^(٢٢).

ويعد الطابع الاحتكاري للشركات الدولية من الخصائص اللصيقة بها سواء داخل الدولة الأم أو خارجها، ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال لوحظ أن ٥٠ شركة كانت تسيطر على ٤٠٪ من أنشطة التعدين والصناعة في منتصف الستينات، ارتفعت هذه النسبة إلى ٧٠٪ أواخر السبعينات، وفي المملكة المتحدة كانت هناك ٢٠٠٠ شركة تسيطر على ٢٠٪ من الصناعة البريطانية قبل الحرب العالمية الثانية، انخفض هذا العدد بعد الحرب إلى ١٥٠ شركة فقط^(٢٣). وتتعدد مقومات الطبيعة الاحتكارية للشركات الدولية حيث تتميز هذه الشركات بامتلاكها لمقادير ضخمة من رأس المال ومراكز بحوث متطورة، وشبكات تسويق عالية وجهاز إداري يتميز بالمهارة الشديدة، ولعل من أهم مقومات الطبيعة الاحتكارية للشركات الدولية:

أولاً: ضخامة الحجم:

تتميز الشركات الدولية بضخامة حجمها (سواء من حيث حجم المبيعات أو الأصول أو العمالة) مما يمكنها من السيطرة على أسواق المنتجات، فقد بلغت قيمة مبيعات أكبر مائة شركة على مستوى العالم في عام ٢٠٠٠ نحو ٣١٨,٤ تريليون دولار منها مبيعات خارجية

UNCTAS, World Investment report, 2006, op, cit, p.35. (٢٢)

Jonme.H.Dunnimr, "American Investment in British Manufacturing Industry, Op, Cit, P.166. (٢٣)

UNCTAD, World Investment Report 2002, "Transnational corporations and Export competitiveness", (٢٤) op, cit, P.57.

UNCTAD, World Investment Report 2002op, cit, p.60. (٢٥)

أولاً: الملكية والسيطرة:

يمكن القول أن الشركات الدولية حسب ما ذكرته مجلة (Fortune Magazine)^(٢٧) موزعة ثلاثياً بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية، واليابان، والإتحاد الأوروبي، حيث أن ٨٥ شركة من المائة الأكبر في العالم موجودة في هذا الثلاثي، بل أن خمس دول فقط هي الولايات المتحدة الأمريكية، واليابان، وفرنسا، والمملكة المتحدة، وألمانيا تضم ٧٣ شركة من المائة، في حين أن الدول النامية لا تملك سوى خمس شركات يوجد في الصين شركتان، وكوريا الجنوبية شركة واحدة، وسنغافورة شركة واحدة، وماليزيا شركة واحدة، ولا يختلف الأمر بالنسبة لأكبر ٥٠٠ شركة على مستوى العالم من حيث توزيع هذه الشركات على الدول المتقدمة، والنامية، حيث تضم الولايات المتحدة الأمريكية ١٧٠ شركة، والإتحاد الأوروبي ١٥٩ شركة، اليابان ٧٠ شركة، الصين ٢٠ شركة، كندا ١٤ شركة، كل من كوريا الجنوبية وسويسرا ١٢ شركة، المكسيك ٥ شركات، البرازيل ٤ شركات، تايوان ٣ شركات، دول أخرى ٣١ شركة.

وقد لاحظت الدراسة على ممارسات الشركات الدولية أنها تتميز بناحيتين:
أ- تركز استثماراتها في الدول المتقدمة، فغالبية استثمارات هذه الشركات تخرج من الدول المتقدمة وتذهب في ذات الوقت إلى دول من نفس المجموعة، أي أن الدول المتقدمة تعتبر مرسل ومستقبل لمعظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة^(٢٨).

الجمعية العامة للشركة المستحوذ عليها سواء تم شراء الأسهم بالاتفاق مع الإدارة الحالية أو بدون، لأن المهم أن تتمتع النسبة المُشترية للشركة المستحوذة بالهيمنة على مجلس إدارة الشركة المستحوذ عليها.

وعلى الرغم من تشابه الاستراتيجيات في الاندماج والاستحواذ من حيث دور الوسطاء، ومعايير تقييم الأموال، وإعداد الترتيبات الخاصة بتحديد مصير العقود المرتبطة بتلك الشركات، وحصص المساهمين، إلا أن هناك معياران للتفريق بين الاندماج والاستحواذ هما^(٢٦):

أ- المقابل الممنوح: إذا كان المقابل المدفوع لمالكي أسهم الشركة مالياً أي ثمن وليس حصة اعتبرت العملية استحواذ وليس اندماج، أما إذا كان المقابل حصة فهو اندماج وليس استحواذاً.
ب- مال الشركة: إذا لم تنقص الشركة بعد شراء شركة أخرى لأسهمها تكون العملية استحواذاً، أما إذا تم إنشاء شركة جديدة فالعملية اندماج.

الفرع الثاني: عالمية الشركات الدولية:

تتسم الشركات الدولية من حيث امتداد فروعها إلى دول عدة بالعالمية، حيث تنتشر فروعها في بلدان العالم المتقدمة، والنامية، وهي تتشابه في هذه الخاصية مع الشركات متعددة الجنسية. ويمكننا القول بأن هناك ثمة ثلاثة عناصر أساسية في نظم الإنتاج الدولية تتسم بأهمية حاسمة في هذا النطاق وهي: الملكية والسيطرة، الانتشار الجغرافي، وتنوع الإنتاج، وسنتحدث عن كل منها وفق الآتي:

(٢٦) حمودي، علي، مقال منشور على موقع www.investing.com بتاريخ ٢ سبتمبر، ٢٠١٥، تاريخ الزيارة، ١/٩/٢٠٢٢، ٥٣:١٠ مساءً.

(٢٧) Fortune Magazine 2007, available on, CNN Money.com.

(٢٨) UNCTAD, World Investment Report, "Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", Op.Cit, P.254.

٧٧ ٤٤٤، ٤٤٤٤، ٤٤٤٤٤، ٤٤٤٤٤٤، ٤٤٤٤٤٤٤ (٣٠)

ويلاحظ أنه في أيام المقاطعة الكبرى (الحرب الباردة) بين القوتين العظميين لم تقف الحرب الباردة أو الخلافات السياسية والأيدولوجية بين المعسكرين الشرقي والغربي حائلاً بين سعي وانتشار هذه الشركات، ويقدم "تشارلس لفستون" ما يؤكد ذلك، فقد وجد لفستون أن أربعين شركة كبرى دولية النشاط كانت لها جميعاً اتفاقات تعاونية مع العديد من دول أوروبا الشرقية الشيوعية في ذلك الوقت، كما كان للاتحاد السوفيتي ذاته اتفاقات مع ٣٤ شركة من هذه الشركات، كما أن ١٥١ شركة من ١٥ دولة مختلفة كانت لها مكاتب في موسكو، وفي بودابست^(٣١).

ويدل حجم الأصول، والمبيعات، والعمالة الخارجية للشركات الدولية على مدى الانتشار الجغرافي وأهميته، حيث نجد أن ما يقارب ٥٠٪ من الأصول، والمبيعات، والعمالة موجودة خارج الدولة الأم للشركة.

ويمكن القول إن الشركات دولية النشاط لا تعترف بالعوائق الجغرافية، أو السياسية التي تقف في طريق انتشارها وتوسعها، فمن أجل جني الأرباح تقوم هذه الشركات بعمل أي شيء، ولو تطلب الأمر القيام بانقلابات عسكرية أو حتى تصفية جسدية، وخير شاهد على ذلك الانقلاب العسكري في تشيلي الذي أطاح بالزعيم الليندي، وأيضاً إسقاط حكومة محمد مصدق في إيران^(٣٢).

ب- هناك انفتاح في النظم المالية والتجارية بين الشركات الكبرى، حيث تمتلك كل شركة نسبة من أسهم الشركات الأخرى العاملة في ذات المجال أو حتى في مجال آخر. فعلى سبيل المثال نجد أن قطاع أودي في شركة فولكسفاغن ينتج سيارات بورش، ولشركة فولكسفاغن مشروع مشترك مع شركة فورد في البرازيل، وشركة فورد تتعاون مع شركة نيسان في إنتاج سيارة minivan جديدة، وشركة نيسان تمتلك ٥٪ من شركة فوجي التي تنتج سيارات (سويارو) ولسويارو مشروع مشترك مع إيسوزو في الولايات المتحدة، وجنرال موتورز تمتلك ٣٨ في المائة إيسوزو^(٣٩).

ثانياً: الانتشار الجغرافي:

إذا كانت ملكية الشركات دولية النشاط لا تتمدد جغرافياً، بحيث تمتلكها الدول النامية، أو دولاً أخرى غير الدول المتقدمة اقتصادياً، إلا أن فروع تلك الشركات قامت بهذه المهمة، حيث تبدو هذه الشركات العملاقة وكأنها كائنات ضخمة تقف بأرجلها في الدول المالكة لها وتمد أذرعها الطويلة (فروعها) إلى الدول الأخرى، ومن ثم فلم يبق مكان لم تفتش فيه هذه الشركات عن مواد أولية (شركات التنقيب عن البترول أو المعادن) أو عن مكان تصرف فيها منتجاتها المصنعة، حيث بلغ عدد فروع الشركات الدولية المنتشرة حول العالم ما يقارب

(٢٩) Franklin R-Root, "Entrystrategies for international markets", Hossey-Bass, London, P.35.

(٣٠) UNCTAD, World Investment Report, "FDI from Developing and transition Economies Implications for Development" U,N,Newyork, 2006, P45.

(٣١) بيتر كيلور وكولن فيلنت، الجغرافيا السياسية لعالمنا المعاصر "الاقتصاد العالمي - الدولة القومية"، عالم المعرفة، الكويت، العدد ٢٢٠، ٢٠٠٠، ص ٧٥.

(٣٢) نعمان، سامي سلامة، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة بني سويف، القاهرة، ٢٠٠٨، ص ٥٤.

ثالثاً: تنوع منتجات الشركات الدولية:

سعت الشركات دولية النشاط إلى إعالل وفورات تنوع الإنتاج محل وفورات الحجم، أو بالأحرى أضافت لوفورات الحجم، أو النطاق وفورات التوزيع، فإم الشركات الدولية تقتصر على منتج واحد أو مجال واحد (صناعي أو زراعي أو خدمي)، بل أصبحت هذه الشركات تمارس العديد من الأنشطة التي لا رابط بينها سوى تحقيق الربح، فالشركة الدولية للتغراف والتليفون ITT تمتلك مثلاً شبكة فنادق شيراتون المنتشرة في العالم وتقوم بالعمل في مجال التأمين، والصناعات الغذائية، والمستحضرات الصيدلانية، وشركة ليون لمياه الشرب تمتلك مثلاً عددًا كبيراً من الصحف^(٣٣) بالملاحظ أن هناك ظاهرة جديدة في الإنتاج بالنسبة لهذه الشركات ألا وهي ظاهرة توزيع الإنتاج (التجميع خارج الحدود) بحيث أصبح المنتج النهائي ينتج في العديد من الدول، تخصص كل منها في إنتاج جزء من المنتج النهائي، وبعد ذلك تأتي عملية تجميع هذه الأجزاء من كافة المصانع التي قامت بصناعة هذه الأجزاء لكي يخرج في النهاية منتج نهائي اشتركت فيه العديد من الدول، مثال ذلك السيارة الألمانية BMW التي يساهم في إنتاجها أكثر من ٢٨٠ مصنع على مستوى العالم^(٣٤).

ولا بد من الإشارة إن هذه الظاهرة تقف ورائها عوامل عديدة: أهمها تحرير التجارة بين الدول، وإزالة القيود، والعوائق الجمركية، وكذلك التقدم التكنولوجي، وثورة الاتصالات،

والمواصلات التي ساعدت على توزيع عمليات الإنتاج على مختلف المناطق الجغرافية، إضافة إلى سياسات بعض الدول التي ساهمت في انتشار هذه الظاهرة من خلال ما تضعه من تشريعات تشجع عملية التجميع خارج الحدود.

وهكذا بعد أن انتهينا من دراسته الشركات المتعددة الجنسيات، وجدنا أن جنسية الشركة تتحدد وفق لمعايير تضعها الدولة في تشريعاتها الداخلية المتعلقة بهذا الغرض، وهذه المعايير تتجلى في معيار التأسيس، ومعيار مركز الإدارة الرئيسي، ومعيار الرقابة أو المصلحة الجوهرية ووجدنا أيضاً أن الشركات متعددة الجنسيات والشركات الدولية كلاهما ظاهرة حديثة نسبياً، لم تنم وتتطور حتى اتضحت معالمها منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، فهي عبارة عن كيانات أو هيئات منظمة تتمتع باستقلال واستمرارية وتمارس أنشطة طويلة الأمد نسبياً عن طريق الهيئة الممثلة للشركة ورغم الاشتراك فيما بينهما في بعض الأمور إلا أن هناك فوارق بين هذه الشركات أهمها:

- اصطلاح " الشركة متعدد الجنسية " على عكس اصطلاح " المشروع الدولي المشترك " لا يقصد به في الواقع التعبير عن شركة واحدة، أو مشروع واحد يعمل داخل دولة واحدة، وإنما يعني وجود عدد كبير من الشركات، أو شركة، وعدة فروع لها تعمل في أكثر من دولة، ويربط بينها جميعاً تنسيق صادر عن إدارة عليا واحدة.

- الشركة الدولية يحكم نظامها القانوني تشريع دولي، وبعبارة أخرى لا يمكن إسنادها

(٣٣) كرامة، هناء محمد سعيد، النظام الاقتصادي الجديد والعولمة، المؤتمر السنوي السادس، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، ٢٠٠٢، ص ١٣.

(٣٤) Anna kocchan, "BMW Innovates at New Leipzig Assembly plant", Assembly Automation, vol 26, 2006, p 111-114.

المتعددة الجنسيات تعمل في مجال القطاع الخاص، لأنها شركات خاصة مكونة كأصل عام من رؤوس أموال خاصة، وتهدف لتحقيق مصلحة خاصة. أما الشركة الدولية فهي تسعى لتحقيق المصلحة العامة للدول المشتركة بالمشروع من خلال الاتفاقية، أو المعاهدة التي أنشأتها، مثال ذلك: شركة الخط الحديدي الحجازي التي كانت تعمل وفقاً عاماً مشتركاً بين سورية والأردن والسعودية مستندة إلى اتفاقية مبرمة بينهم.

- والفرق الجوهرى والرئيسى بينهما يتجلى بأن الشركات الدولية تنشأ بإرادة، أو من قبل الدول، بينما الشركات متعددة الجنسيات تنشأ بإرادة أطرافها التي تكون من أشخاص القانون الخاص.

لأي نظام قانوني وطني معين، وإنما إلى النظام القانوني الدولي وحده، لذلك التشريع الدولي هو الذي يمنحها الوجود القانوني، وهو الذي يحكم نظامها القانوني حتى ولو تضمنت الاتفاقية المنشئة للشركة الدولية إخضاعها لتشريع وطني معين، في حين أن الشركة المتعددة الجنسيات هي عبارة عن مجموعة شركات وليدة ترتبط مع المركز الرئيس (الشركة الأم)، وتجمع فيما بينها خطة اقتصادية عامة تعمل في إطارها، وكل شركة من هذه الشركات تخضع لنظام قانوني معين هو النظام القانوني للدولة المضيفة، وهو الذي يمنح هذه الشركات الوجود القانوني، أي الشخصية الاعتبارية، وتكتسب جنسية الدولة المضيفة وتخضع لأحكامها القانونية.

- ومن ناحية المجال، والأهداف، فالشركة

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- ١ - القاسم، هشام، مدخل لدراسة للعلوم القانونية، مطبعة جامعة دمشق، دمشق، ١٩٨٣.
- ٢ - إدليبي، رانيا محمد رائد، دور الشركات متعددة الجنسيات في تطوير عقود الاستثمارات الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة دمشق، دمشق، ٢٠٠٩.
- ٣ - أسعد، بشار محمد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٦.
- ٤ - الشعراوي، زكي زكي، جنسية الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٩.
- ٥ - بيير كيلور وكولن فيلنت، الجغرافيا السياسية لعالمنا المعاصر "الاقتصاد العالمي - الدولة القومية"، عالم المعرفة، الكويت، العدد ٢٢٠، ٢٠٠٠.
- ٦ - حسين، مصطفى سلامة، البطيم الدولي للشركات متعددة الجنسيات، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٢.
- ٧ - حمودي، علي، مقال منشور على موقع www.Investing.com بتاريخ ٢ سبتمبر، ٢٠١٥.
- ٨ - جون هدسون/ مارك هرنر، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ للنشر، الرياض، ١٩٨٧.
- ٩ - عبد الحفيظ، صفوت أحمد، دور الاستثمار في تطوير أحكام القانون الدولي الخاص، دار المطبوعات الأجنبية، الإسكندرية، ٢٠٠٦.
- ١٠ - كرامة، هناء محمد سعيد، النظام الاقتصادي الجديد والعولمة، المؤتمر السنوي السادس، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، ٢٠٠٢.
- ١١ - (فارس، زين العابدين، الدولة ونشاط الشركات متعددة الجنسيات، مجلة مصر المعاصرة، مصر، العددان ٣٩٣ - ٣٩٤، ٢٠٠٣).
- ١٢ - عبد الله، عز الدين، القانون الدولي الخاص، (الجنسية والموطن وتمتع الأجانب بالحقوق)، دار النهضة العربية القاهرة، عام ١٩٧٧.
- ١٣ - ملحم، علي حسين، دور المعاهدات الدولية في حماية الاستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول النامية، مرجع سابق.
- ١٤ - مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، "الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية"، نيويورك، ٢٠٠٢.
- ١٥ - نجيب، علي، الربيع الرأسمالي، دون ذكر دار نشر، دون ذكر مكان نشر، ٢٠٠٥.
- ١٦ - نعمان، سامي سلامة، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة بني سويف، القاهرة، ٢٠٠٨.

ثانيا:المراجع الأجنبية:

- 1 - BEXGO-O-Nationality of corporations in International claims arising out of foreign Investment Disputes Û RHDI- 1993.
- 2 - UNCTAS, World Investment report, 2006, op, cit.
- 3 - Jonme.H.Dunnimr, "American Investment in British Manufacturing Industry, Op, Cit, P.
- 4 - UNCTAD, World Investment Report 2002, "Transnational corporations and Export competitiveness", op, cit.
- 5 - UNCTAD, World Investment Report 2002op, cit.
- 6 - Fortune Magazine 2007, available on, CNN Money.com.
- 7 - UNCTAD, World Investment Report, "Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", Op.Cit.
- 8 - Franklin R-Root, "Entrystrategies for international markets", Hossey-Bass, London.
- 9 - UNCTAD, World Investment Report, "FDI from Developing and transition Economies Implications for Development" U,N,Newyork, 2006.
- 10 - Anna kocchan, "BMW Innovates at New Leipzig Assembly plant", Assembly Automation, vol 26, 2006.