

أنواع نظام الاستثمارات الأجنبية

سالم العمادي (*)

التنمية إلى استثمارات أجنبية عامة وأخرى خاصة، وبما أن الاستثمارات الأجنبية العامة التي تحصل عليها الدول النامية تحكمها اعتبارات سياسية، إذ تستخدم المنح والمساعدات والقروض من الحكومات الأجنبية كسلاح للسياسة الخارجية للدول التي تقدمها وغالباً ما تكون مقترنة بشروط تمس بالاستقلال للدولة المتلقية لها^(٣). كما تتأثر القروض من المنظمات المالية الدولية بالاتجاهات السياسية لكبار المساهمين فيها^(٤)، فقد اتجهت

من الثابت لدى علماء الاقتصاد أنه يتعين أن تتكفل المصادر الوطنية بتدبير الشطر الأعظم من الأموال لتمويل التنمية الاقتصادية^(١). ولما كان حجم المدخرات المحلية في الدول النامية يعجز عن تمويل المستوى الملائم للاستثمار لتحقيق معدلات مرتفعة في التنمية، فقد اقتضى ذلك قيام هذه الدول بتدعيم مصادرها الوطنية بمصادر خارجية تتيح لها فرصة تحقيق تلك المعدلات^(٢). وعادةً، تقسم المصادر الخارجية لتمويل

(*) باحث في الشؤون الاقتصادية الدولية.

- (١) د. ابراهيم الفار، دور التمويل الخارجي في تنمية اقتصاديات البلاد النامية، رسالة دكتوراه، حقوق عين شمس ١٩٨٤، ص ٥١ وما بعدها.
- (٢) د. محمد سعيد الدقاق، نحو قانون دولي للتنمية، من المساواة الوقائية إلى عدم المساواة التعويضية، المجلة المصرية للقانون الدولي، مجلد ٣٤، ١٩٧٨، ص ٣٣ وما بعدها.
- (٣) د. ابراهيم شحاتة، الحدود السياسية للتمويل الخارجي، مجلة مصر المعاصرة، العدد ٧٩٨، ١٩٦٧، ص ٥٥ وما بعدها.
- (٤) د. مصطفى سلامة حسين، العلاقات الدولية، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية ١٩٨٤، ص ١٢٤ وما بعدها.

المشروع الاستثماري والسيطرة عليه بشكل كامل، بحيث يكون له وحده سلطة اتخاذ القرارات في الإدارة بغض النظر إن كان يملك المشروع بكامله أم جزءاً منه. أما في الاستثمار غير المباشر فيقتصر دور المستثمر على مجرد تقديم رأس المال إلى جهة معينة لتقوم هي بهذا الاستثمار دون أن يكون له أي سيطرة على المشروع.

وفي ضوء ما تقدم يمكننا أن نعرف الاستثمار المباشر بأنه: قيام المستثمر الأجنبي، سواء أكان شخصاً طبيعياً أم معنوياً، باستثمار أمواله داخل الدولة المضيفة وذلك بإنشاء مشروع يحتفظ لنفسه فيه بحق الإدارة واتخاذ القرار^(٨).

ويفضل المستثمر الأجنبي هذا النوع من الاستثمار لأنه يستطيع أن يمارس حقه في إدارة المشروع ورقابته وتوجيهه بما يكفل تحقيق مصلحته، فضلاً عن أنه هو الذي يختار المشروع الذي يستثمر أمواله فيه. وتفضل الدول النامية الاستثمار الأجنبي المباشر لأنه يأتي في الغالب على إثره، التكنولوجيا الحديثة، الخبرات الفنية والمهارات التنظيمية.

المطلب الأول:

الاستثمارات الأجنبية المباشرة الثنائية

إن استعانة الدول النامية بالموارد الخارجية لتمويل التنمية بها يصاحبه الكثير من الآثار الاقتصادية والسياسية السلبية مما يجعلها في كثير من الأحيان تحجم عن هذا النوع من

الدول النامية كثيرة خلال العقدين الأخيرين من القرن العشرين إلى جذب الاستثمارات الأجنبية الخاصة على الرغم من الدور المشبوه الذي لعبته هذه الاستثمارات في استعمار الكثير من الدول النامية^(٥)، واستغلال تخلفها الاقتصادي.

تطورت أهمية الاستثمار الأجنبي الخاص ودوره في عملية التنمية، خصوصاً بعد التغيرات الكبيرة التي طرأت على النظام المالي الدولي في أعقاب أزمة المديونية في أوائل عقد الثمانينات^(٦). وقد أخذت الدول النامية تسعى إلى جذب هذا النوع من الموارد الأجنبية للاستعانة به في تمويل مشاريعها في مواجهة بعض مشكلاتها الاقتصادية الملحة.

ويتخذ انسياب رؤوس الأموال الأجنبية الخاصة إلى الدول النامية شكلين رئيسيين هما: الاستثمار المباشر في صورة مصانع وآلات ومعدات ومشروعات إنتاجية يقوم بها القطاع الخاص الأجنبي، والاستثمار غير المباشر الذي يأخذ شكل قروض وتسهيلات من البنوك والشركات التجارية من البنوك والشركات التجارية أو الهيئات الخاصة الأخرى^(٧).

المبحث الأول:

الاستثمارات الأجنبية الخاصة المباشرة

إن معيار التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر يكمن في قدرة المستثمر على السيطرة والرقابة على المشروع، وسلطة اتخاذ القرار في الإدارة. ففي النوع الأول يملك المستثمر الأجنبي الرقابة على

(٥) د. أحمد بديع بليح، الاقتصاد الدولي، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة ١٩٨٤، ص ١٠٤.

(٦) د. السيد أحمد عبد الخالق، البنوك التجارية الدولية وأزمة المديونية العالمية. مكتبة الجلاء، المنصورة ١٩٩٢، ص ١٤٠ وما بعدها.

(٧) علي حسين ملحم، المرجع السابق، ص ٤.

(٨) د. عبد الواحد الفار، الاستثمارات الأجنبية الخاصة، مجلة الدراسات القانونية، جامعة أسيوط، العدد الأول، يناير ١٩٧٩، ص ١٠٨.

إلى القطاع العام وإما إلى القطاع الخاص، فإذا كان جميع المساهمين في المشروع (الأجانب والوطنيون) ينتمون إلى القطاع الخاص يأخذ المشروع عندئذٍ شكل الشركة الوطنية العادية التي تنص عليها قوانين البلد المضيف^(١١)، فإذا لم يكن هناك نص في قوانين البلد المضيف يحدد الشكل القانوني الذي ينبغي أن تأخذه المشروعات المشتركة يؤول عندئذٍ الأمر إلى إرادة المساهمين في تحديد الشكل القانوني الذي يروونه مناسباً لمشروعهم.

وكذلك إذا كانت الحكومة أو إحدى الهيئات العامة هي التي تشارك في رأسمال المشروع، فإن هذا المشروع يأخذ في الغالب شكل الشركة الوطنية العادية التي تتمتع بجنسية الدولة المضيفة، ولكنها تتميز عن الشركات الوطنية الأخرى بأحكام خاصة كأن تمنح إعفاءات أو امتيازات معينة لا تشاركها فيها الشركات الأخيرة^(١٢).

لكن ماذا لو كان المستثمر الأجنبي المشترك مع الحكومة المحلية هيئة عامة تابعة لحكومة أجنبية، أو كان الحكومة الأجنبية ذاتها؟ في هذه الحالة لا نكون بصد مشروع مشترك وإنما نحن بصد مشروع دولي عام، لأنه في المشروع المشترك نحن أمام مشروع ينشأ نتيجة اتفاق بين حكومة أو مستثمر محلي

الموارد الأجنبية، ولكنها وتحت ضغط ندرة رأس المال، الخبرات الفنية، انخفاض المستوى العلمي، انعدام المهارات والكوادر الإدارية اللازمة لتنمية مواردها وقدراتها، تحديث اقتصادها الوطني وتنميته تضطر إلى الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية ولكن بحذر شديد وبعد وضع العديد من القيود عليها.

وقد استطاعت الدول النامية أن تحقق نوعاً من التوازن بين جذب رؤوس الأموال الأجنبية وما يصاحبها من خبرات وبين الحفاظ على سيطرة العناصر الوطنية على اقتصادها القومي، وذلك عن طريق النص في قوانينها الداخلية على ضرورة اشتراك القطاع العام أو الخاص الوطنيين في رأسمال المشروع الأجنبي^(٩). ويطلق على هذا النوع من الاستثمار اسم المشروع المشترك، وهو استثمار أجنبي يقوم على أساس المشاركة مع رأس المال الوطني، وتحدد نسبة المشاركة في رأسمال المشروع في ضوء القانون الداخلي للدولة المضيفة^(١٠).

ويتخذ هذا المشروع شكلاً قانونياً معيناً، كما أنه يحقق فائدة كبيرة لطرفيه:

أولاً: الشكل القانوني للمشروع الاستثماري المشترك:

يتم تحديد الشكل القانوني للمشروع المشترك بالنظر إلى إنتماء المساهمين فيه: إما

(٩) د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، القاهرة ١٩٧٨، ص ٣٩٣ وما بعدها.

(١٠) د. يوسف عبد الهادي خليل الاكبابي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٨٩، ص ٣٩٣ وما بعدها.

(١١) تنص المادة ١٩/ من قانون الاستثمار السوري لعام ١٩٩١ على ان يتخذ المشروع المشترك شكل شركة مساهمة أو ذات مسؤولية محدودة. أما قانون الاستثمار المصري لعام ١٩٩٧، فلم يحدد الشكل القانوني الذي ينبغي أن يأخذه المروع المشترك.

(١٢) د. ابراهيم شحاته، المشروعات المشتركة في إطار التعاون العربي، مجلة السياسة الدولية، عدد ٤٠، ابريل ١٩٧٥، ص ٢٢.

المساهمين فيه ينتمون إلى أكثر من دولة، أو أن القائمين بالإدارة من جنسيات مختلفة. أما المشروع الدولي العام فإنه يكتسب صفة الدولية القانونية لإشتراك عدد من الدول أعضاء الجماعة الدولية في إنشائه أو إدارته وأكثر من ذلك لتمتعه ببعض مزايا القانون الدولي العام^(١٧).

ثانياً: مزايا المشروع المشترك^(١٨):

غالباً ما يكون الشريك الأجنبي في المشروع المشترك مستثمراً خاصاً (فرداً أو شركة خاصة أو عدة شركات) والشريك الوطني فرداً أو مجموعة أفراد أو شركة خاصة أو هيئة حكومية. ولا شك أن هذا النوع من الاستثمارات يحقق مزايا عديدة لأطرافه: فبالنسبة للشريك الوطني تتمثل هذه المزايا في أن رأس المال الأجنبي لن ينفرد وحده باتخاذ قرارات الإدارة والتشغيل لأن ملكية العنصر الوطني في رأسمال الشركة سوف تعطيه حق الاشتراك في الإدارة والاضطلاع في كافة القرارات في الشركة فيكتسب بذلك خبرات إدارية وفنية، ومن جهة أخرى فإن الدول المضيفة تضمن بمشاركة العنصر الوطني في الإدارة عدم اتخاذ الشركة قرارات سرية تضر بمصالحها الاقتصادية، كما تضمن أيضاً عدم قيام دولة المستثمر باتخاذ هذه الشركات مركزاً للتجسس وتجميع

أو أكثر من جهة ومستثمر أجنبي أو أكثر من جهة أخرى، ويشترك بموجبه الطرفان في تمويل المشروع المقام في إقليم الطرف الأول أو يستقل الطرف الأول بملكية المشروع ويتولى الطرف الثاني خدمات الإدارة والتوزيع وما إليها^(١٣).

أما في المشروع الدولي العام فنحن أمام مشروع تشترك في إنشائه دولتان أو أكثر بقصد ممارسة نشاط اقتصادي^(١٤)، وأما في ما يتصل بالشكل القانوني الذي يأخذه المشروع الدولي العام فإنه يتم الاتفاق على ذلك بين الأطراف المشتركة، فقد يأخذ شكل شركة وطنية ذات نظام دولي أو شبه دولي، أي أن تأخذ هذه الشركة جنسية إحدى الدول الأطراف على أن تخضع للأحكام الواردة في الاتفاق الدولي^(١٥).

وقد حدث نوع من الخلط بين مفهوم المشروع المشترك ومفهوم المشروع الدولي العام، وذلك لأن كليهما يوصف بالدولية إلا أنه يمكن التفريق بينهما بالاستناد إلى مفهوم الدولية الاقتصادية والدولية القانونية^(١٦).

فالمشروع المشترك يكتسب صفة الدولية الاقتصادية لأنه يمثل نشاطاً ذا طابع دولي بسبب وجود أحد العناصر الدولية فيه، مثل كون أن المشروع تجاوز حدود دولة واحدة، أو أن

(١٣) د. إبراهيم شحاته، المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة، جامعة عين شمس، القاهرة ١٩٦٩، ص ٦.

(١٤) من هذه المشروعات الدولية العامة: شركة البوتاس العربية المحدودة وشركة الاتحاد العربي للنقل البري والبنك الأوروبي للاستثمار.

(١٥) د. صلاح الدين عامر، المشروع الدولي العام ودراسة تحليلية تأصيلية، دار الفكر العربي، القاهرة ١٩٧٨، ص ١٧٩، وما بعدها.

(١٦) د. صلاح الدين عامر، المرجع السابق، ص ١٦٦، وما بعدها.

(١٧) صلاح الدين عامر، المرجع السابق، ص ١٦٧.

(١٨) د. محمد صالح حناوي، الشركات المتعددة الجنسيات وتمويل شركات القطاع العام، مجلة غرفة تجارة الاسكندرية، العدد ٤٣١، مارس/ابريل ١٩٨٤، ص ٩ وما بعدها.

وليس أجنبياً مستغلاً، ثم أن هذه المشاركة سوف تخفف من نظرة العداء التي يشعر بها الأجنبي في الدول النامية، وأخيراً سوف يحصل الأجنبي عن طريق المشاركة على مزايا وتسهيلات بخلاف لو كان يستثمر بمفرده.

المطلب الثاني:

الشركات متعددة الجنسيات

تعد الشركات المتعددة الجنسيات^(٢٢) من أخطر الأشكال التي يأخذها الاستثمار الأجنبي في الدول النامية، فقد بدأ هذا النوع من الاستثمار يتغلغل في كثير من الدول في أعقاب الحرب العالمية الثانية ليسيطر على مواقع هامة من قطاعات اقتصادها القومي (المعادن، الطاقة، الزراعة، الصناعة التحويلية والخدمات) ويؤدي دوراً مهيمناً في عدد من الصناعات، بحيث يمكننا القول أنه لا يوجد قطاع من قطاعات الحياة الاقتصادية الدولية يخرج عن نطاق أنشطة تلك الشركات.

ويشهد على التغيرات الأساسية التي طرأت على الاقتصاد العالمي على مدى العقدين الأخيرين، والتي من بينها الدور الذي أصبحت تضطلع به هذه الشركات في العلاقات الاقتصادية الدولية^(٢٣).

المعلومات الاستراتيجية^(١٩).

وهكذا عن طريق المشاركة بين المستثمر الأجنبي ورأس المال الوطني يمكن للدولة المضيفة أن تمارس دوراً مهماً في الرقابة على الاستثمار الأجنبي الخاص للحصول على الخبرة الأجنبية مع السيطرة الوطنية في الوقت نفسه على مصادر الثروة في البلاد^(٢٠).

أما في ما يتصل بالشريك الأجنبي فلم يكن لديه في بداية الأمر أي رغبة في ممارسة هذا النوع من الاستثمار لعدم استعداده للتنازل عن أي جزء من رقبته وإدارته للمشروع الاستثماري، وتشير الدراسات التي أجريت في الخمسينيات بصدد هذه المشاريع إلى أن قبول المستثمر الأجنبي لهذا النوع من الاستثمار إنما جاء على كره منه^(٢١).

غير أن الأمر قد بدأ يتغير تدريجياً، فقد أصبح الكثير من المستثمرين الأجانب يفضلون مشاركة رأس المال المحلي وذلك لما يحقق لهم من مزايا أهمها: التقليل من المخاطر الكثيرة التي قد يتعرض لها المستثمر الأجنبي في البلد المضيف (تأميم، مصادرة ومنع تحويل أرباح) لأن حكومة الدولة المضيفة بدأت تنظر إلى المستثمر الأجنبي الشريك على أنه معاون

(١٩) د. حامد عبد المجيد دراز، دور السياسة المالية في ترشيد الاستثمار الجنبى المباشر، مجلة غرفة تجارة الاسكندرية، العدد ٤٠٢، مايو ١٩٧٩، ص ٥١.

(٢٠) د. ابراهيم شحاته، الإطار القانوني للاستثمارات الأجنبية والخاصة والرقابة عليها، المجلة المصرية للقانون الدولي، مجلد ٢٤، ١٩٦٨، ص ١٥٥.

(٢١) FRIEDMAN, W and BEGUIN-J, joint international business ventures in developing countries, (٢١) New York, 1971, P. 10.

(٢٢) International Corporations, Transnational Corporation, Supra - National Corporations, Global eorporations,

هذه التسميات اقتبست من: د. سامي عفيف حاتم، التأمين الدولي، دار المصرية اللبنانية، القاهرة ١٩٨٦، ص ٢٠٤.

(٢٣) U. N. ECOSOC. The impact of multinational corporations on development and on international relations, E/ 5500, Rev, 1, 1974.

أولاً: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات:

قبل أن نتعرف على هذه الشركات يجدر بنا الإشارة إلى أن تعبير الشركة متعددة الجنسية غير دقيق من الناحية القانونية لأنه لا ينصرف إلى شركة واحدة وإنما يوجد في الواقع عدة شركات مستقلة قانوناً يعمل كل منها في دولة مختلفة بما يترتب على ذلك من اختلاف جنسية كل منها عن الآخر^(٢٤).

فنحن لسنا أمام شركة واحدة وإنما أمام مجموعة شركات يرتبط بعضها مع بعضها الآخر بروابط قانونية واقتصادية تجعل منها مجموعة واحدة، وهذه المجموعة هي التي يطلق عليها اسم الشركة متعددة الجنسيات، وتختلف كل مجموعة عن غيرها في أن الوحدات المشكلة لها لا تعمل كلها داخل حدود دولة واحدة ولكنها تنتشر في دول متعددة على المستوى العالمي^(٢٥).

وفي ضوء ما تقدم يمكن لنا أن نضع التعريف الآتي للشركات متعددة الجنسيات دون الدخول في مآهات الخلاف الدائر بين الفقهاء في هذا الخصوص: هي عبارة عن مجموعة من الشركات تتمتع بجنسيات دول مختلفة، ويتعدى نشاطها حدود دولة واحد، وتمارس إحداها (الشركة الأم) سيطرتها على الأخرى (التي تسمى بالشركة الوليدة أو التابعة) عن طريق مساهمتها في رأسمال الشركة الوليدة بنسبة تسمح لها بممارسة هذه السيطرة، وتخضع الشركات الوليدة لإدارة الشركة الأم في إطار استراتيجية عالمية موحدة^(٢٦).

من هذا التعريف يمكن استنباط ثلاثة عناصر رئيسية وضرورية لوجود الشركات متعددة الجنسيات وهي:

١. وجود عدة وحدات قانونية مستقلة تتمتع كل منها بشخصية قانونية منفصلة، ومن ثمة بذمة مالية خاصة بها.
٢. خضوع كل هذه الوحدات القانونية المستقلة لسيطرة اقتصادية موحدة يمارسها نفس الشخص القانوني.
٣. ضرورة ممارسة هذه السيطرة بواسطة أدوات فنية مستمدة من قانون الشركات، وبالذات عن طريق المشاركة في رأسمال كل وحدة من هذه الوحدات بنسبة تكفي للسيطرة عليها.

ثانياً: خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

لم يتفق الكتاب الذين تناولوا هذه الشركات بالدراسة على الخصائص الرئيسية التي تميزها عن غيرها من الشركات، إلا أنه يمكننا أن نورد أهمها في ما يلي:

١. إن مقر هذه الشركات في بلد غير البلد الذي تمارس فيه نشاطها عن طريق الفروع أو الشركات الوليدة التي تقوم الشركة الأم بالتنسيق معها.
٢. تتميز هذه الشركات بوحدة السيطرة التي تخضع لها الشركات الوليدة المنتشرة في مختلف أنحاء العالم، بحيث تخضع لقدر موحد من الرقابة المباشرة من الإدارة العليا القائمة في المركز الرئيسي.

(٢٤) علي حسين ملحم، المرجع السابق، ص ١٠.

(٢٥) د. حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، لا تاريخ، ص ٤٦.

(٢٦) د. زين العابدين فارس، الدولة ونشاط الشركات متعددة الجنسية، مجلة مصر المعاصرة، العدد ٣٩٣، يوليو

١٩٨٣، ص ١٤٩.

ثالثاً: الشركات متعددة الجنسيات والمجتمع الدولي:

بدأت ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات تتخذ أهمية كبيرة على الصعيد الدولي، خصوصاً في أعقاب الحرب العالمية الثانية بسبب ما حققته من مكاسب كبيرة فيها، فغدت ذات قوة اقتصادية لا يستهان بها تستطيع من خلالها أن تؤثر على النظام الاقتصادي العالمي في كافة جوانبه (التجارية، المالية والنقدية) وكذلك على العلاقات بين الدول ذاتها، كما أن تلك الشركات العملاقة لم تقف عند حد الهيمنة على الاقتصاد العالمي، وإنما دأبت على التدخل في الحياة السياسية للبلاد التي تعمل فيها، وتهدد سيادتها الوطنية واستقلالها، وتساعد بنفوذها وأموالها رجال السياسة والأحزاب التي ترعى مصالحها^(٢٨).

وهكذا أصبح المجتمع الدولي أمام ظاهرة اقتصادية جديدة يهدد خطرها الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، فتعلت نداءات كثيرة بضرورة تنظيم هذا الكيان الاقتصادي ذي الأنياب الحادة الذي راح يصول ويجول في كافة أرجاء الأرض بلا ضابط ولا رابط يمكن أن يسيطر عليه.

وكان من نتائج هذه النداءات أن طرح موضوع هذه الشركات على بساط البحث والدراسة في مطلع السبعينيات، سواء في مجال الدراسات الأكاديمية أو على الصعيد الدولي ممثلاً بالمنظمات الاقتصادية الدولية والمنظمات

٣. لا تعتمد هذه الشركات دائماً على تشكيل شركات وليدة جديدة، وإنما تلجأ في كثير من الأحيان إلى السيطرة على شركات قائمة وتحولها إلى شركات تابعة وذلك إذا كانت هذه الشركات المراد السيطرة عليها تنتج مواد أولية أو سلعاً وسيطة ضرورية للإنتاج الذي تقوم به الشركات متعددة الجنسيات، أو لأنها تتنافس الثانية في الأسواق.

٤. إنها تعمل على تدويل الإنتاج، إذ أصبحت العملية الإنتاجية داخل المشروع الرأسمالي لا تتم على المستوى القومي كما كان يحدث في الماضي، وإنما على المستوى العالمي، بمعنى أن المراحل المختلفة للعملية الإنتاجية توزع بين شركات قائمة في دول متعددة^(٢٧).

٥. كثرة نشاط هذه الشركات وتنوعها، فضلاً عن تغلغلها في كل بلد من البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء.

٦. تستمد هذه الشركات قدرتها على السيطرة على الاقتصاد العالمي من قوتها الاقتصادية الذاتية ومن تفوقها الفني والتكنولوجي الهائل، وليس من القوة والسيطرة السياسية للدول التابعة لها.

٧. ميزانيات هذه الشركات وحجم مبيعاتها السنوية أكبر من قدرات دول عديدة حتى في أوروبا.

(٢٧) د. حسام عيسى، الشركات متعددة القوميات، المرجع السابق، ص ١١٥.

(٢٨) لم تكن هذه الشركات محل رضاء للمجتمع الدولي بسبب تدخلها في الشؤون الداخلية للدول المضيفة لها، ومحاولتها إثارة القلاقل والفتن داخل المجتمع الوطني لتحقيق اغراض ومصالح سياسية تهمها. ومن أشهر الأمثال حول تدخل الشركات الأجنبية في الحياة السياسية للدول المضيفة لها هو الدور الذي لعبته الشركة الدولية للتلغراف والهاتف في منع انتخاب الليندي رئيساً لتشيلى في انتخابات الرئاسة عام ١٩٧٠، وفي الانقلاب الدامي الذي اطاح بنظامه وأودى بحياته في سبتمبر ١٩٧٣.

الانجازات المطلوب من هذه الشركات تحقيقها مع الإشارة إلى السبل التي يمكن للشركات عن طريقها أن تجعل نشاطها متكاملًا مع الاقتصاد الوطني ومتماشيا مع أولوياته.

٢. توصي المجموعة بأن تهتم الدول المضيفة بإضفاء صفة الاستقرار على مجموعة التفاوض الخاصة بها، وأن تكون كافة الاتصالات حول الاستثمار الأجنبي من خلالها وخاصة مع الشركات متعددة الجنسيات.

٣. توصي المجموعة بأن تركز الأمم المتحدة كل اهتمامها على مساعدة الدول المضيفة (بناء على طلبها) في مفاوضاتها مع الشركات، وعلى تدريب المسؤولين عن التفاوض في هذه الدول.

٤. توصي المجموعة الدول الآخذة في النمو بضرورة تضمين اتفاقياتها المبدئية مع الشركات شرطا يعطي للدولة المتعاقدة القوة في إمكانية تخفيض نسبة الملكية الأجنبية بمرور الزمن.

٥. توصي المجموعة الدول المضيفة أن تجعل سياستها المتعلقة بمعاملة الشركات مشابهة لتلك المتعلقة بشركاتها الوطنية، وذلك بما لا يتعارض مع الاستثناءات التي ينبغي مراعاتها لحماية المصالح الوطنية.

٦. توصي المجموعة بضرورة قيام الدول المضيفة بتحديد المجالات العامة المسموح

الإقليمية الأخرى، مثل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية^(٢٩) والسوق الأوروبية المشتركة وكذلك الجمعية العامة للأمم المتحدة، لما تمثله هذه الشركات من خطر داهم على جهود بلدان العالم الثالث من أجل الاستقلال الاقتصادي الوطني وإنجاز برامجها القومية للتنمية الاقتصادية. وانتهى الأمر في عام ١٩٧٣ إلى تشكيل مجموعة من الخبراء الدوليين تحت إشراف المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة لدراسة دور الشركات غير الوطنية في العلاقات الدولية وعملية التنمية وقدمت المجموعة تقريرها في صيف ١٩٧٤^(٣٠).

ويتشكل هذا التقرير من ثلاثة أجزاء، الأول يضم دراسة عامة لدور الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على التنمية والعلاقات الدولية، ويبحث الجزء الثاني الذي يحمل عنوان القضايا الخاصة (بعض الجوانب المحددة في الموضوع) في التوصيات الموجهة إلى الحكومات، أما الجزء الثالث فيتناول التعليقات الشخصية التي أبدتها أعضاء مجموعة الخبراء.

وسنكتفي بدراسة بعض النقاط من هذا التقرير لما لها من صلة بموضوع دراستنا، وهي توصيات وجهتها مجموعة من الخبراء الدوليين إلى الدول المضيفة بشأن كيفية التعامل مع الشركات عبر الوطنية للحد من إخطارها^(٣١):

١. توصي المجموعة بضرورة قيام الدول المضيفة بتوضيح الظروف التي ستعمل فيها الشركات بأقصى قدر من الدقة، وما

(٢٩) عام ١٩٧٦ الخاص بوضع مبادئ توجيهية لتنظيم الاستثمارات الدولية والشركات متعددة الجنسية الاعلان الصادر عن OECD.

(٣٠) تشكلت اللجنة من عشرين خبيرا دوليا، ٨ من البلاد النامية، ٢ من الدول الشيوعية، ١ من الدول الغنية، وقد ذكر في: تقرير الأمم المتحدة حول اثر الشركات متعددة الجنسيات على التنمية والعلاقات الدولية، ١٩٧٤، ص ٣٠ وما بعدها.

(٣١) ٥٩ إلى الصفحة ٨٣. المرجع السابق، من الصفحة.

المجلس الاقتصادي والاجتماعي، على أن يتم تحديد مهامها في البحث ومناقشة وجمع كافة المعلومات المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات^(٣٢).

في حقيقة الأمر أرادت مجموعة الخبراء من هذا التقرير وضع قانون عالمي موحد للاستثمارات الأجنبية يحمي الدول المستوردة لرأس المال الأجنبي وعلى الأخص الدول النامية منها بسبب ما تقع به هذه الشركات من أخطاء على أن تكون هناك رقابة دولية على تطبيق هذا القانون.

ومع تزايد الانتقادات الموجهة للشركات المذكورة والمشكلات التي تحيط بنشاطها، وقصور سلطة كل دولة على حدة في معالجة هذه المشكلات، اتجهت الدول النامية نحو المطالبة بحل دولي يتمثل في وضع مدونة متعددة الأطراف لقواعد سلوك الشركات عبر الوطنية لتوفير مجموعة من المعايير المتوازنة التي يمكن تطبيقها عالمياً تحقيقاً لصالح جميع الأطراف (الدول الأم، الدول المضيفة والشركات عبر الوطنية)، وذلك في ما يتعلق بكل المسائل المتصلة بالشركات. وبناء على ذلك أصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة القرار رقم ٣٢٠٢ تاريخ ١٩٧٤/٠٥/٠١ الذي يتضمن وضع مدونة سلوك الشركات عبر الوطنية Code of conduct on transnational corporations.

وتنفيذاً لهذا القرار أنشأ المجلس الاقتصادي والاجتماعي في أواخر ١٩٧٥ لجنة الشركات عبر الوطنية، وقد عقدت هذه اللجنة في عام ١٩٦٧ اجتماعاً لبحث الخطوات اللازمة لاعادة مدونة قواعد السلوك المقترحة للاتفاق على مضمون هذه المدونة^(٣٣). وخلال الاجتماعات

للشركات متعددة الجنسيات بممارسة أنشطتها فيها تحديداً واضحاً، ووضع القوانين التي تنظم الإجراءات التي ينبغي اتخاذها حيال أي انتهاكات أو مخالفات لما تم تحديده.

٧. كما توصي المجموعة بضرورة قيام المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة بدعوة الدول إلى عدم استخدام الشركات متعددة الجنسيات وفروعها كأدوات لتحقيق أهداف سياستها الخارجية عن طريق إرغامها على التدخل في الشؤون السياسية للدول المضيفة.

٨. توصي المجموعة بأنه في حال ما إذا تم تأمين أصول بعض الشركات، ينبغي على الدول المضيفة أن تضمن عدالة التعويض وكفايته وفقاً للإجراءات القانونية المرعية في الدولة المعنية، أو وفقاً لأي اتفاقيات أو معاهدات قائمة بين الأطراف ذات العلاقة.

٩. كذلك أوصت المجموعة الدول الأم بعدم توريط نفسها في الخلافات والمنازعات التي تقع بين الشركات والدول المضيفة لها، وعليها إذا ما لحق بمواطنيها أضرار بالغة اتباع الطرق الدبلوماسية، وعدم التفكير في استخدام القوة كوسيلة لممارسة الضغط.

١٠. كما أوصت المجموعة أخيراً المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة بأن يهتم بإصدار القرارات التي تضع التوصيات الواردة في هذا المجال موضع التنفيذ.

واستناداً إلى ذلك، تم اقتراح لجنة خاصة بالشركات متعددة الجنسيات تحت إشراف

(٣٢) تقرير الأمم المتحدة حول اثر الشركات متعددة الجنسيات على التنمية والعلاقات الدولية ١٩٧٤، ص ٨٧.
(٣٣) قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم ١٩١٣ في الدورة ٧٥/مستأنفة بإنشاء لجنة حكومية للشركات عبر الوطنية، كهيئة استثمارية للمجلس لمساعدته في أي إجراء يريد اتخاذه بصدد هذه الشركات.

٨. الامتناع عن ممارسة الفساد (عن طريق تقديم أموال أو هدايا أو مزايا أخرى أو الوعد بتقديمها لمسؤول عمومي).

٩. ينبغي على الشركات أن تمتنع (داخل إطار تعاملاتها بين الشركات الوليدة) عن تطبيق سياسات لتحديد الأسعار لا تقوم على أساس أسعار السوق ذات الصلة.

في الواقع إن وضع هذه المدونة موضع التطبيق يواجه الكثير من الصعوبات نظراً لتعارض مصالح الدول المختلفة في هذا الشأن. فالدول الأم المصدرة لهذه الشركات تهدف من وراء مثل هذه المدونة إلى توفير المناخ القانوني الملائم لنمو الشركات وذلك بإزالة العقبات والقيود التي تضمنها الدول المضيفة أمامها، أما الدول الأخيرة فتسعى من خلال المدونة إلى وضع تنظيم دولي يكفل تحقيق الرقابة على هذه الشركات وتوفير أكبر قدر من المعلومات عن نشاطها من أجل حماية مصالحها القومية. وحتى لو تم الاتفاق على نقاط الاختلاف التي ظهرت في أثناء المناقشات بين الدول النامية والمتقدمة لتحديد مضمون هذه المدونة، لبقيت هناك نقطة من الصعوبة بمكان الاتفاق عليها بين الطرفين، وهي الطبيعة القانونية لهذه المدونة. فالدول النامية ترى ضرورة أن يتم إفراغ القواعد المقترحة في إطار أداة ملزمة (اتفاقية دولية متعددة الأطراف)، بينما ترى الدول المتقدمة ضرورة أن تكون المدونة المقترحة في شكل قاعدة سلوك غير ملزمة (توجيهات اختيارية)^(٣٦).

ولو أبصرت النور هذه المدونة وجرى

التي عقدتها اللجنة من أجل وضع صيغة موحدة للمدونة وقع خلاف بين الدول النامية والمتقدمة حول مسائل عدة في هذه المدونة المقترحة^(٣٤).

وبعد جهود شاقة بذلتها لجنة الشركات عبر الوطنية طوال مدة أربعة عشر عاماً من الاجتماعات استطاعت أن تصنع نوعاً من التوفيق بين وجهات نظر الدول النامية والدول المتقدمة، ووضعت صيغة شبه نهائية لمشروع المدونة المقترحة، ثم قام رئيس اللجنة بعرض هذا المشروع على المجلس الاقتصادي والاجتماعي في مايو ١٩٩٠ من أجل إقراره ولكنه لم يقر حتى الآن.

وتتمثل أهم المبادئ التي تضمنتها المدونة المقترحة والتي ينبغي على الشركات مراعاتها في ما يلي^(٣٥):

١. احترام السيادة القومية ومراعاة القوانين والأنظمة والممارسات الإدارية المحلية للدول المضيفة.
٢. ينبغي أن تعمل الشركات بشكل ينسجم مع الأهداف الاقتصادية العامة والمقاصد وأولويات التنمية في الدول المضيفة.
٣. الالتزام بالأهداف والقيم الاجتماعية والثقافية السائدة في الدول المضيفة.
٤. احترام حقوق الإنسان.
٥. عدم تعاون الشركات مع النظم العنصرية في جنوب إفريقيا.
٦. عدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول المضيفة.
٧. عدم التدخل في العلاقات بين الحكومات.

(٣٤) د. مصطفى سلامة حسين، التنظيم الدولي للشركات متعددة الجنسيات، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٢، ص ٧٠ وما بعدها.

(٣٥) تقرير السكرتارية حول المواضيع المتعلقة في مشروع مدونة السلوك، مرجع سابق، ص ٦٢٦ وما بعدها.

(٣٦) د. مصطفى سلامة حسين، التنظيم الدولي للشركات متعددة الجنسيات، المرجع السابق، ص ٧٧ وما بعدها.

الحكومية أو السندات التي تصدرها الشركات الخاصة.

المطلب الأول:

القروض التي تقدمها الهيئات الخاصة أو الأفراد

يقصد بذلك القروض التي تقدمها الهيئات الأجنبية الخاصة أو الأفراد من كبار المصدرين وغيرهم من الموردين الأجانب من سلع وخدمات للدولة المقترضة، أو تلك التي يمكن الحصول عليها من البنوك التجارية الأجنبية الخاصة كتسهيلات مصرفية لتمويل العجز الموسمي والمؤقت في حيلة النقد الأجنبي.

ثانياً: قروض الصادرات أو تسهيلات الموردين:

وهي القروض الإنمائية التي تقدمها الشركات الأجنبية الخاصة وكبار المصدرين والموردين من الأفراد لتوريد سلع وخدمات للبلد المقترض، بشرط أن تكون هذه القروض مضمونة من جانب الحكومات^(٣٧). وتقترن هذه القروض في كثير من الأحيان بشروط غير ملائمة سواء من حيث المدة أو سعر الفائدة.

فهي تعقد من حيث المدة لفترات متوسطة لا تزيد عن خمس سنوات، وتخضع من حيث سعر الفائدة لأسعار الفائدة السائدة في سوق الأقرض طويل الأجل في الدول المصدرة والتي ترتبط بالضرورة بأسعار الفائدة في الأسواق العالمية^(٣٨). وهي لهذا تعد من الموارد الخارجية لتمويل التنمية ذات التكلفة العالية، إذ أنها غالباً ما تكون مقيدة بشروط منها أن

تنفيذها، كانت لتحقق مزايا متعددة أهمها:

١. وضع مجموعة متوازنة من معايير السلوك الحميدة التي ينبغي أن تتبعها كل من الشركات عبر الوطنية عند ممارستها لنشاطها في الدول المضيفة، والدولة المضيفة في معاملتها للشركات عبر الوطنية.
٢. ستساعد المدونة على ضمان ممارسة الشركات عبر الوطنية لنشاطها بشكل ينسجم مع الأهداف الإنمائية للدولة النامية، وتبعاً لذلك ستساهم المدونة في التقليل من الخلافات والمنازعات بين الشركات والدولة المضيفة، الأمر الذي سيؤدي إلى زيادة تدفقات الموارد الاستثمارية ولا سيما بالنسبة للدول النامية.

المبحث الثاني

الاستثمارات الأجنبية الخاصة

غير المباشرة

تتميز الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة بأن المستثمر فيها يحصل على عائد رأسمالي دون أن تكون له السيطرة على المشروع، ولا تنتقل على أثر هذه الاستثمارات المهارات والخبرات الفنية والتكنولوجيا الحديثة المرافقة لرأس المال الأجنبي كما هو الحال في الاستثمار المباشر.

وتأخذ الاستثمارات غير المباشرة شكلين هما: القروض التي تقدمها الهيئات الخاصة والأفراد، والاستثمار في حافظة الأوراق المالية الذي يتضمن شراء الأسهم والسندات الدولية طويلة الأجل سواء اتخذت صورة السندات

(٣٧) بيبير جانيه، العالم الثالث في الاقتصاد العالمي، الاستغلال الأمبريالي، ترجمة دوقان قرموط، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٧٣، ص ١٢٥.

(٣٨) د. رمزي زكي، أزمة الديون الخارجية، رؤية من العالم الثالث، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٨٩، ص ١٢٥.

لأنخفاض حصيلتها من النقد الأجنبي^(٤١). وتتعدد شروط التسهيلات المصرفية من البنوك الأجنبية التجارية في الدول الرأسمالية المتقدمة وفقاً للشروط الخاصة في سوق كل دولة على حدة، وكذلك حركة أسعار الفائدة في الأسواق الدولية ذات الإقراض قصير الأجل^(٤٢). وتتميز هذه القروض بأنها ذات آجال قصيرة، ومن ثم أسعار الفائدة عليها تكون مرتفعة، لذلك تعد من القروض الصعبة التي لا تلجأ إليها الدول إلا من أجل تمويل استيراد السلع الاستهلاكية الضرورية والسلع الوسيطة اللازمة لتشغيل الطاقات الإنتاجية القائمة. ومع ذلك تلجأ هذه الدول إلى هذا النوع من الموارد الأجنبية بكثرة بسبب العجز المتزايد في موازين مدفوعاتها^(٤٣).

المطلب الثاني:

الاستثمار في حافظة الأوراق المالية^(٤٤):

يمكن للدول النامية أن تحصل على رأس المال الأجنبي عن طريق إصدار السندات في أسواق رأس المال في الدول المتقدمة، وذلك بأن تقوم الدولة التي ترغب في الاقتراض بطرح سندات ذات قيمة معينة وسعر فائدة معين، وتستهلك بعد حلول أجل محدد لكي يكتتب فيها المستثمرون الأفراد والشركات والهيئات الخاصة

يتحمل البلد المقترض تكاليف التأمين على القرض، أو أن تشتري الدولة المقترضة من الدولة الضامنة للقرض سلعاً تزيد عادة عن الأسعار العالمية^(٣٩). لذلك تمثل قروض الصادرات إحدى الأدوات الهامة السياسية الاقتصادية للدول الرأسمالية لأنها تهدف من خلالها زيادة حجم الصادرات إلى الدول النامية. على الرغم من الأعباء الجسيمة التي تنتج عن هذا النوع من الاستثمار، والتي تتمثل في الفوائد المرتفعة جداً المترتبة عن هذه القروض وأيضاً أقساط تسديد أصل الدين فإن الدول النامية تكون مضطرة تحت وطأة ندرة رأس المال إلى الاستعانة به^(٤٠).

ثانياً: قروض البنوك الأجنبية الخاصة:

مما لا شك فيه أن البنوك تحظى بأهمية كبيرة في عملية التنمية الاقتصادية، وذلك الدور الذي تقوم به في تمويل التنمية ممثلاً في القروض والتسهيلات المصرفية التي تقدمها، وهي بذلك تحقق التوازن بين الموارد المتاحة والمتمثلة في تجميع المدخرات وبين التوظيف الأمثل لها. وتعد هذه القروض أهم مصادر التمويل الخاصة التي تلجأ الدول النامية لتمويل العجز الموسمي في موازين مدفوعاتها أو العجز المؤقت الذي قد يطرأ على هذه الموازين

(٣٩) د. عبد الواحد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٧٩، ص ١٠٨.

(٤٠) د. رمزي زكي، المرجع السابق، ص ١٢٥.

(٤١) جون هيدسون ومارك هرندر، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة د. طه منصور ود. محمد عبد الصبور، دار المريخ للنشر، الرياض، ١٩٨٧، ص ١٨٥.

(٤٢) د. رمزي زكي، المرجع السابق، ص ٣٢٦.

(٤٣) د. عبد الواحد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، المرجع السابق، ص ١٠٨.

(٤٤) الأوراق المالية هي عبارة عن صكوك الأسهم والسندات التي تصدرها البنوك والشركات الخاصة أو الدولة وغيرها من الهيئات العامة.

ترخيص مسبق من السلطات الأمريكية فإن هناك قيوداً معينة تفرضها لجنة الأوراق المالية تتضمن تحديد الحد الأقصى للسندات الأجنبية التي يمكن للمؤسسات والهيئات الاستثمارية الخاصة حيازتها^(٤٨). إذ تعيق هذه القيود قدرة الدول النامية على إصدار السندات وتسويقها داخل البلاد الرأسمالية المتقدمة.

٣. تواجه إصدارات البلاد النامية من السندات بمنافسة شديدة من جانب البلاد الصناعية المتقدمة التي تقوم هي أيضاً بالإصدار في الأسواق المالية العالمية. ومما لاشك فيه أن المستثمر يقبل على الاستثمار في الأسهم والسندات المصدرة من جانب الدول الغنية لما تتمتع به من قوة اقتصادية تمكنها من الوفاء بالتزاماتها، ولا يقبل على الأسهم والسندات التي تطرحها الدول الفقيرة نظراً للمخاوف الكثيرة بشأن قدرة هذه الدول على السداد أو رغبتها فيه^(٤٩).

٤. يسهم عدم وجود أسواق مالية (بورصة) منظمة في البلاد النامية في إعاقة حرية تداول هذه السندات داخل هذه الدول مما يقلل من الطلب عليها، وحتى في حال وجود هذه الأسواق فإنها غالباً ما تكون محدودة وضعيفة ولا تحتل صفقات طارئة أو عمليات مالية كبيرة^(٥٠).

حاصل ما تقدم أن هذا النوع من الاستثمار الأجنبي الخاص يعتمد بشكل كبير على الثقة

في الدول المتقدمة^(٤٥). وعندما يحل أجل السند تلتزم الدولة المصدرة له بالوفاء بقيمته، بالإضافة إلى الفائدة الدورية التي يتقاضاها حامل السند^(٤٦).

وكما يمكن أن تطرح الدولة نسبة من أسهم الشركات أو المشروعات التي تزمع إنشاءها، وذلك للاكتتاب فيها من قبل الأفراد والمؤسسات الخاصة.

ولقد كان هذا الشكل من الاستثمار غير المباشر من أكثر الأشكال انتشاراً حتى نهاية الحرب العالمية الثانية، إلا أنه منذ ذلك الحين أخذت أهميته النسبية كمصدر من مصادر التمويل الخارجي للدول النامية تقل إلى حد اختفائه تقريباً وذلك للأسباب الآتية^(٤٧):

١. عدم ثقة المستثمرين الأجانب في حكومات معظم الدول النامية من حيث الوفاء بالتزاماتها. ولا شك أن تجربة الأزمة الاقتصادية الكبرى التي سادت العالم خلال الثلاثينيات، وتوقف بعض الدول عن سداد التزاماتها، كانت درساً قاسياً للمستثمرين الأجانب جعلتهم يفقدون الثقة بحكومات هذه الدول.

٢. تفرض بعض الدول الرأسمالية المتقدمة قيوداً قانونية لتنظيم تداول السندات التي تطرح للاكتتاب من جانب الدول الأخرى في أسواقها المالية، مثال ذلك رغم أن إصدار السندات الأجنبية في السوق الأمريكية للأوراق المالية يتطلب الحصول على

(٤٥) د. رمزي زكي، المرجع السابق، ص ٣٨.

(٤٦) د. عبد الواحد الفار، المرجع السابق، ص ١٠٨.

(٤٧) د. ابراهيم شحاتة، الحدود السياسية للتمويل الخارجي، المرجع السابق، ص ٣٧، هامش رقم ١٦.

(٤٨) د. عبد الواحد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، المرجع السابق، ص ١٠٩.

(٤٩) د. ابراهيم شحاتة، الحدود السياسية للتمويل الخارجي، المرجع السابق، ص ٦٧.

(٥٠) د. رمزي زكي، المرجع السابق، ص ٣٢٩.

مشكوك فيها، فإن هذا المصدر من التمويل الخارجي يعد من أقل الوسائل فعالية بالنسبة لها.

التي تتمتع بها الدولة التي تطرح الأسهم والسندات في الأسواق المالية العالمية وعلى قدرتها الاقتصادية. وبما أن الدول النامية تفقد عادة هذه الثقة وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها