

الشركات المتعددة الجنسيات وأثارها على اقتصاديات الدول النامية

*Multinational corporations and their impact on the economies of developing countries*ط/د. بوسعيد محمد بوجلال^{1*} ، أ/د. بقنيش عثمان²¹ جامعة عبد الحميد ابن باديس- مستغانم(الجزائر)، مخبر قانون الدولي للتنمية المستدامة.ayoubmegane27@gmail.com² جامعة عبد الحميد ابن باديس- مستغانم(الجزائر)، مخبر قانون الدولي للتنمية المستدامة.bekenniche_o@yahoo.fr

تاريخ النشر: 2025/12/01

تاريخ القبول: 2025/10/13

تاريخ الاستلام: 2025/09/07

ملخص: لقد أضحت الشركات المتعددة الجنسيات من خلال ضخامتها وتنوع أنشطتها وانتشارها الجغرافي الأداة الرئيسية لتجسيد الاستثمار الأجنبي المباشر، وتشكل ركنا هاما من أركان النظام الاقتصادي العالمي عبر تأثيرها على اتجاهات الاستثمار في العالم، لاسيما في البلدان النامية التي تسعى إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وتنمية اقتصادياتها، من خلال الاستفادة من خبرات الشركات المتعددة الجنسيات في مجال نقل التكنولوجيا وجلب رؤوس الأموال وتقليل نسبة البطالة وتكوين الموارد البشرية محليا.

الكلمات المفتاحية: الشركات المتعددة الجنسيات؛ الدول النامية؛ الاستثمار الأجنبي المباشر؛ نقل التكنولوجيا؛ النظام الاقتصادي.

تصنيف EL: A1، K2، K30، K33، L0.

Abstract:

Through their size, diversity of activities and geographical spread, multinational companies have become the main tool for embodying foreign direct investment, and constitute an important pillar of the global economic system through their influence on investment trends in the world, especially in developing countries that seek to integrate into the global economy and develop their economies, by leveraging the expertise of multinational companies in technology transfer, capital acquisition, unemployment reduction, and local human resource development.

Keywords: Multinational companies; developing countries; foreign direct investment; technology transfer; economic system.

Jel Classification Codes : A1, K2, K30, K33, L0.

* المؤلف المرسل

1. مقدمة :

لقد نتج عن التغيرات الإقليمية والدولية والتحولات الاقتصادية والاجتماعية نظام سياسي واقتصادي عالمي جديد يتمثل دوره ومضمونه في تقليص دور الدولة وتعظيم أدوار الشركات متعددة الجنسيات والمصارف الدولية والتي توسعت وأملت على الدول برامج وإجراءات إعادة الهيكلة والإصلاح الاقتصادي. وأهم هذه المظاهر هو بروز الشركات المتعددة الجنسيات كفاعلين اقتصاديين على الساحة الدولية، فمن الناحية القانونية تشكل هذه الشركات ظاهرة قانونية جديدة تتعدى الأسس القانونية الكلاسيكية وتتعداها، إذ يمكن اعتبارها ذات نشاط اقتصادي عالمي وسياسي، ولها كيان يتجاوز الحدود الجغرافية للدول التي تعمل بها، في المقابل يظل القانون إقليمي وقوميا وهذا ما يعيق التشريعات عن الإحاطة بهذه الظاهرة والتحديات التي تنجم عنها.

أما من الناحية الاقتصادية فتهمن هذه الشركات على جل الأسواق الدولية، وتسطر لعمل دولي جديد يقوم على أساس التمييز بين مختلف المراحل التي تمر بها العملية الإنتاجية، حيث تتوزع إلى مراحل، تبدأ العملية الإنتاجية في بلد معين والأخرى في دول مختلفة. كما تهدف هذه الشركات إلى البحث عن الاختلاف الحاصل في نسبة النمو في البلدان ذات الاقتصاد القومي على المستوى الدولي، كما تبني سياسات وتشريعات تناسبا للاستفادة من الامتيازات المالية والضريبية التي توفرها الدول المضيفة مما يحقق مصالحها والتفوق الدولي القائم على تعظيم الأرباح وتنمية رأس المال، على حساب الدولة المضيفة.

1.1 أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على ظاهرة انتشار الشركات متعددة الجنسيات وتأثيراتها على دول العالم الثالث في طريقها للبحث عن التنمية الاقتصادية، حيث تستغل ثرواتها الطبيعية وتتدخل في شؤونها الداخلية والإضرار بها وهذا ما يثير خلاف حول مصير السيادة الوطنية لهذه الدول النامية، هذه السيادة التي تعتبر إحدى أهم المقومات الأساسية التي تبني عليها نظرية الدولة في الفكر السياسي والقانوني والاقتصادي وإحدى أهم أسس التنظيم الدولي في العلاقات الدولية وتحدد حقوقها وواجباتها.

2.1 منهج الدراسة:

اعتمدنا في دراستنا هاته على المنهج الوصفي التحليلي في وصف ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات من حيث نشأتها، خصائصها، وانتشارها في الدول النامية، مع تحليل أثارها الاقتصادية

والاجتماعية على هذه الدول. كما يُستخدم هذا المنهج أيضًا لقراءة وتحليل البيانات والتقارير الاقتصادية ذات الصلة (مثل إحصائيات الاستثمار الأجنبي، معدلات النمو، سوق العمل...). كما اعتمدنا على المنهج المقارن أين تم اللجوء إليه لمقارنة آثار الشركات المتعددة الجنسيات في بعض الدول النامية، بهدف استخلاص العوامل المشتركة أو المتباينة، ومعرفة ما إذا كانت هذه الآثار إيجابية أو سلبية حسب طبيعة الدولة ومؤسساتها.

3.1 إشكالية الدراسة:

أمام خطورة هذه الشركات العالمية وتأثيراتها سواء الإيجابية أو السلبية على سيادة الدول النامية اخترنا طرح الإشكالية التالية وهي: في مدى تأثير الشركات متعددة الجنسيات على اقتصاديات وسياسات الدول النامية لاسيما مسألة السيادة؟

4.1 خطة الدراسة:

قسمنا بحثنا إلى مبحثين، نتناول في مبحث أول الإطار المفاهيمي للشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها وأهدافها وفي مبحث ثاني نتطرق إلى آثار هذه الشركات على سياسات واقتصاديات الدول المضيفة وبالأخص الدول النامية.

1.2 الإطار المفاهيمي للشركات متعددة الجنسيات

برزت الشركات متعددة الجنسيات كأحد أهم الفاعلين في الاقتصاد الدولي المعاصر، إذ تجاوز تأثيرها الحدود الوطنية ليشمل أبعادًا اقتصادية وسياسية واجتماعية واسعة، لذلك سنحاول الإلمام بها أكثر من خلال إعطاء تعريف لها حسب آراء الفقهاء وهيئة الأمم المتحدة مع التطرق لخصائصها وأهدافها.

1.2 تعريف الشركات المتعددة الجنسيات:

أعطى الفقهاء مفاهيم عديدة للشركات متعددة الجنسيات، كما تنوع تعريفها باختلاف وجهات النظر حول الطبيعة القانونية والاقتصادية لها، حيث يُطلق عليها أحيانًا: الشركات متعددة الجنسيات، أو الشركات عبر الوطنية، أو الشركات عبر القومية، أو الشركات العالمية، أو المشروع المتعدد الجنسيات، أو المؤسسة المتعددة الجنسيات... إلخ. (نعمة، 2006، صفحة ص 54)

كما تطرقت إحدى الدراسات الصادرة عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة، والمتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات وأثرها على عملية التنمية، إلى وجود واحد وعشرين تعريفًا مختلفًا لهذا النوع من الشركات. (شفيق، 1998، صفحة 35)

فيعرفها دافيد أدلمان بأنها شركات كبيرة تمتلك رؤوس أموال ضخمة، يكون مركز إدارتها الرئيسي في دولة معينة، وتمارس نشاطها على الصعيد الدولي من خلال فروع ومؤسسات تابعة لها ومنتشرة في دول أخرى.

وعرفها ريمون فرنون: " الشركة متعددة الجنسيات هي مؤسسات ضخمة تحقق مبيعات سنوية تفوق 100 مليون دولار، ولها فروع أو مصانع تعمل في ست دول أجنبية أو أكثر "(الخطيب، 2009، صفحة 135).

كما عرفها ميلتون فريدمان: " الشركة متعددة الجنسيات هي مؤسسة تستثمر في عدة دول وتدير أنشطتها وفق استراتيجيات طويلة المدى على المستوى الدولي "(أبوقحف، 2001، صفحة 244). أما الدكتور حسام عيسى فعرفها بأنها: مجموعة من الشركات التابعة التي تمارس أنشطة إنتاجية في دول مختلفة، وتحمل كل منها جنسية الدولة التي تنتهي إليها، غير أنها تخضع جميعاً لسيطرة الشركة الأم التي تتولى إدارتها ضمن إطار استراتيجية عالمية موحدة..(نعمة، 2006، صفحة 55)

اعتمدت الأمم المتحدة سنة 1974 تسمية (الشركات عابرة القوميات) للإشارة إلى هذا النوع من الكيانات، وأنشأت مركزاً خاصاً بها تابعاً للمجلس الاقتصادي والاجتماعي. وفي سنة 1992، تم إنشاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) بهدف دراسة أنشطة هذه الشركات ومتابعة أثارها على الاقتصاد الدولي (شفيق، 1998). فالشركات متعددة الجنسيات هي مؤسسات كبيرة تعمل في عدة قارات، وتملك فروعاً أو شركات تابعة في أكثر من دولة، وتديرها الشركة الأم بشكل موحد وفق خطط شاملة"(وأخرون، 1999، صفحة 29).

2.2 خصائص الشركات المتعددة الجنسيات وأهدافها

1.2.2 خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

يرى بعض الفقهاء أن أبرز خصائص الشركات متعددة الجنسيات تتمثل في انتشارها الواسع ونفوذها وضخامة رؤوس أموالها، بالإضافة لمركزية اتخاذ القرار والاعتماد على التسيير القائم على استراتيجية دولية متناسقة، معاً لقدرة على نقل التكنولوجيا والاستثمار في الدول النامية، وهو ما سنتناوله بالدراسة التالية:

1.1.2.2 ضخامة الحجم:

تتسم الشركات متعددة الجنسيات بكبر حجمها، وهو ما يبرز من خلال رقم مبيعاتها السنوية التي بلغت سنة 2001 حوالي 19 تريليون دولار، الذي يتعدى أحياناً ضعف قيمة الصادرات العالمية آنذاك. ومن جانب آخر، تُعتبر هذه الشركات مصدر مهم لتوفير فرص الشغل على المستوى العالمي، حيث يصل تعداد العاملين فيها خلال نفس السنة نحو 54 مليون عامل.(محمود علي، 2009، صفحة 40). فالهيمنة الاقتصادية لهاته الشركات تكمن في رقم أعمالها ومبيعاتها وأرباحها والنتائج المحلي

الإجمالي الذي يفوق عدد من الدول النامية، الأمر الذي يجعل منها فاعل محوري قادر على التأثير في اقتصاديات الدول النامية وعلى سياساتها.(سعيد، 1986، صفحة 18).

2.1.2.2. التفوق التكنولوجي والطابع الاحتكاري:

تزاوّل أغلب الشركات متعددة الجنسيات أنشطتها ضمن إطار سوق احتكار القلة، حيث تفرض مجموعة محددة من الشركات الكبيرة سيطرتها على السوق.(محمود علي، 2009، صفحة 43) ومما يساعد في احتكار أنشاط هذه الشركات هو التمكن والسيطرة على مجالات التكنولوجيا والفنية، فالأرباح الضخمة التي تحققها هو نتيجة طبيعية للعديد من الأنشطة المختلفة المنتشرة عبر أنحاء العالم والموارد المالية التي تنفقها على البحوث العلمية والتكنولوجية في عملية الإنتاج، بالإضافة إلى اعتمادها على مخابر البحث المتطورة من مختلف الجامعات المرموقة التي تمكنها من اكتساب المهارات والتقنيات. لذلك فهي تعكس الدور الخطير الذي تشكله على اقتصاديات الدول من خلال تشجيع هجرة الأدمغة وأصحاب الخبرات من الدول المختلفة، خاصة الدول النامية إلى الدول التي توجد فيها المقرات الرئيسية لهذه الشركات وبصفة خاصة الولايات المتحدة الأمريكية(كريم، بدون سنة نشر، صفحة 43).

تسعى الدول النامية جاهدة لنقل التكنولوجيا الحديثة التي تستقدمها الشركات المتعددة الجنسيات التي تحتكر هذه التكنولوجيا، بغية دفع عجلة التنمية الاقتصادية والحصول على المهارات الفنية التي تجعلها قادرة على تقليل فاتورة الاستيراد وتأهيل اليد العاملة المحلية وجعلها تتحكم في التحكم في التكنولوجيا الحديثة.(محمود علي، 2009، صفحة 44).

3.1.2.2. تنوع الأنشطة:

لا ينحصر نشاط الشركات المتعددة الجنسيات ضمن قطاع اقتصادي محدد، بل تشمل قطاعات اقتصادية متعددة ومتنوعة، إذ تسيطر شركة البرق والهاتف الدولية "أي تي تي" مثلاً إضافة إلى نشاطها الأصلي على شركة فنادق "شيراتون"، كما أن شركة "فيات" الإيطالية للسيارات لديها مجمع صحفي كبير. هذا التنوع في الأنشطة الاقتصادية لهاته الشركات يسمح لها باحتكار الأسواق وتحقيق أرباح ضخمة، كما أن التدقيق الاستراتيجي يسمح لها بإدارة المخاطر التي قد تتعرض لها فيما لو اقتصر نشاطها على قطاع اقتصادي معين(محمود علي، 2009، صفحة 45).

والجدير بالذكر هو هيمنة القطاع الصناعي على نشاط الشركات المتعددة الجنسيات، حيث نلاحظ أن الشركات الكبيرة تمارس نشاط صناعي، كصناعة السيارات والكيمائيات وتنقية المعادن والمنتجات المعدنية والأجهزة العلمية والكهربائية والمستحضرات الطبية، لأن الصناعات السالفة الذكر تتطلب رؤوس أموال ضخمة وتكنولوجيا متطورة. والملاحظ أن جل استثماراتها ترتبط سواء بالصناعات التحويلية أو الاستخراجية أو قطاع الخدمات. ويوضح الجدول أدناه توزيع استثمارات

الشركات المتعددة الجنسية المختلفة بحسب بلدها الأم على القطاعات الاقتصادية المختلفة.(سعيد م،، 1986، صفحة 164).

جدول 01 : توزيع استثمارات الشركات المتعددة الجنسية المختلفة بحسب بلدها الأم على القطاعات الاقتصادية المختلفة

الدولة الأم للشركة	الصناعات الاستخراجية	الصناعات التحويلية	الخدمات
الشركات الأمريكية	%17.9	%39.1	%43
الشركات البريطانية	%19.6	%47.6	%38.8
الشركات اليابانية	%24	%50.8	%25.2
الشركات الألمانية	%9.5	%60.4	%30.1

المصدر: دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية، آلية التكوين وأساليب النشاط، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2009، ص45.

نلاحظ تنوع في مختلف الأنشطة الاقتصادية والتخصصات المختلفة لهاته الشركات، فالمركز الرئيسي أو الشركة الأم تنتمي إلى دول اقتصاديات السوق المقدمة صناعيا وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية والصين، نظرا لوفرة رؤوس الأموال واحتكار التكنولوجيا.(نجم، 1984، صفحة 20)

4.1.2.2 مركزية الإدارة:

يرجع إلى الشركة الأم قرار تحديد موقع والأسواق التي توجه نحوها الاستثمارات وأسواق التصدير وأسعار اقتناء المواد الأولية، وبرامج البحث التي تنتجها الشركة. والجدير بالذكر أن مراكز صنع القرار في الشركات المتعددة الجنسيات ضرورة حتمية لضمان وحدة الاستراتيجية الإنتاجية الدولية التي تسعى إلى تحقيقها هذه الشركات، إذ أن الشركات الناشئة حديثا تكمل الشركات الأخرى من الناحية الاقتصادية. كما تساهم وسائل الاتصال والتكنولوجيا المتطورة في تجسيد مركزية الإدارة في الشركات المتعددة الجنسيات التي تسهل على الشركة الأم الإحاطة بدقة المعلومات وسرعتها تلك المتعلقة بشركاتها الوليدة(محمود علي، 2009، صفحة 47).

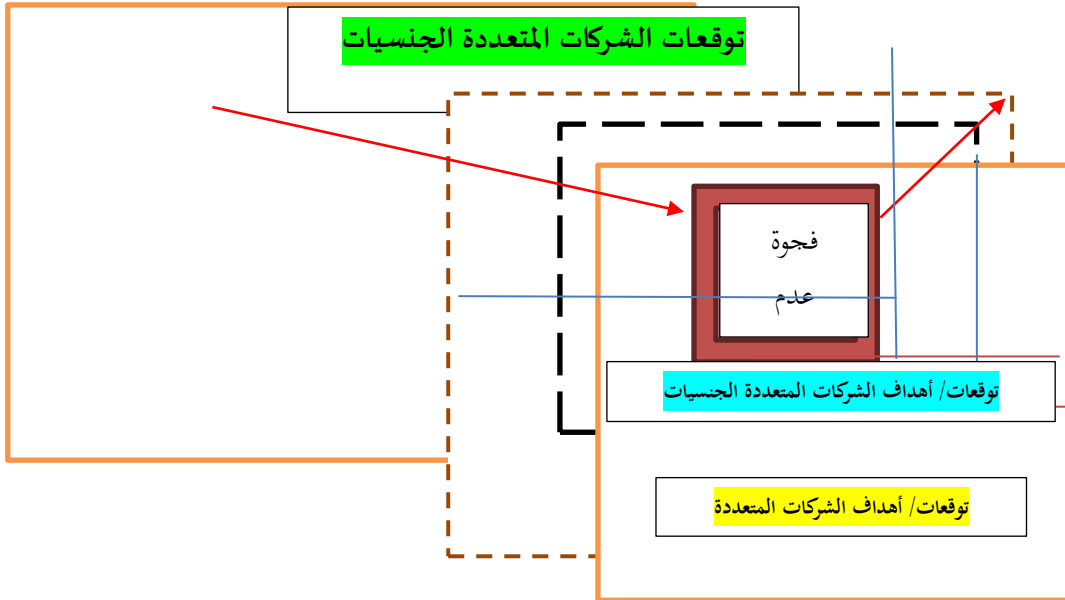
2.2.2 أهداف الشركات المتعددة الجنسية:

تسعى الشركات المتعددة الجنسيات للاستثمار في شتى أنحاء العالم وبالأخص في الدول النامية لتحقيق جملة من الأهداف من أهمها:

1- العمل على هيمنة القطاع الخاص في مختلف دول العالم.

- 2- إن تعاظم الصناعات المقامة بالشراكة مع الشركات المتعددة الجنسيات، لا توفر إمكانيات التصنيع الحقيقي حيث نجد فيها مجموعات متباينة من الوحدات الإنتاجية لا تتكامل مع قطاعات الانتقاء القومي في البلدان النامية.
 - 3- إن هدف هذه الشركات يكمن في نقل التكنولوجيا في البلدان النامية وتشجيع التطور الاقتصادي عبر طريق التطور الرأسمالي (صقر، 2003، صفحة 202).
 - 4- إن من الأهداف الغير معلنة لانتشار ظاهرة الشركات المتعددة الجنسية هي تكريس أشكال الهيمنة الرأسمالية تحقيقا لمصالح الدول الكبرى وتحقيق الأرباح على حساب الدول النامية لأجل إبعاد هذه الدول عن التوجهات الاشتراكية.
 - 5- تحاول الشركات المتعددة الجنسيات من خلال آليات الاقتصاد الرأسمالي جذب الأموال لهذا الدول المستضعفة مباشرة، بحيث يتم تدوير الجزء الأكبر من عوائد اقتصادهم إلى الصناعة الرأسمالية عن طريق الاستثمار المباشر وغير المباشر.
 - 6- استنزاف المواد الأولية والموارد والثروات الطبيعية المتوفرة لدى الدول النامية.
- والملاحظ أن هناك تناقض بين التوقعات والأهداف التي تعمل الشركات المتعددة الجنسيات على تحقيقها من خلال الشكل التالي الذي يوضح ذلك (عبدالعزیز، 2010، صفحة 124):

الشكل 01: يبين التعارض بين توقعات وأهداف الشركات المتعددة الجنسيات والدول النامية



المصدر: عبد السلام أبو قحف، تدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر-سنة 2000، ص18.

من خلال هذا الطرح، يتبين لنا بوضوح أن هناك فجوة بين توقعات الدول النامية والشركات متعددة الجنسيات، فيما يخص طبيعة وأهداف الطرفين وكذا في فهم المصالح المشتركة بينهما. فالهدف الأسى للشركات متعددة الجنسيات هو تحقيق مصلحتها الخاصة، على حساب احتياجات الدول النامية، وهو ما ساهم في تعميق الفجوة بينهما. ويُشار إلى أن علامة (+) تعبر عن ارتفاع درجة التطابق في التوقعات والأهداف والمصالح المشتركة، الأمر الذي يزيد من فرص تضيق هذه الفجوة أو تقليص حدة التعارض. أما علامة (-) فتعبر عن انخفاض درجة التطابق، مما يؤدي إلى ضعف احتمالية سد الفجوة بين الطرفين (أبو قحف، التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، 2000، صفحة 18).

3. تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية

تلعب الشركات متعددة الجنسيات دور مهم في العلاقات الاقتصادية الدولية، ويزداد شدة تأثيرها في الدول النامية، حيث يتعدى تأثيرها الاقتصادي ليمس الجانب الاجتماعي والسياسي والثقافي لتلك الدول. وهو ما سوف نتناوله بالدراسة لتبيان أبعاد هذا التأثير:

3.1.1 الآثار الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات:

تسعى الدول النامية جاهدة إلى إحداث قفزة نوعية نحو الدفع بعجلة التنمية من خلال الاحتكاك بالشركات متعددة الجنسيات، لكن قد تؤدي هذه الأخيرة إلى تكريس أنماط استهلاكية غير منتجة تعيق مسار النمو الاقتصادي للدول النامية. فبفعل الدعاية والإشهار الذي تقوم به تلك الشركات، يتم استغلال الموارد النادرة وانتاجها في سلع كمالية، عوض استغلالها في مشاريع تدير مردود اقتصادي واجتماعي. كما تسعى هذه الشركات إلى التهرب من القيود الحمائية التي تقيّمها الدول النامية لحماية المؤسسات الناشئة والإنتاج الوطني وهو ما يضعف القدرة التنافسية ويزيد من هشاشة الاقتصاد المحلي. (حسينة، 2015، صفحة 27).

3.1.1.3 الحوافز والمزايا الضريبية:

بالرغم من إسهامات الشركات المتعددة الجنسيات في تنشيط الاقتصاد الوطني للدول المضيفة وتلبية حاجيات السوق المحلي من مختلف المنتجات وخلق مناصب الشغل وتقليل نسبة البطالة بين أوساط الشباب، إلا أنها تركز مفهوم التبعية الاقتصادية للدول النامية لها، فعوض أن تكون هذه الاستثمارات موجهة لبناء قاعدة اقتصادية مستقلة قادرة على تلبية احتياجات السوق الوطني والعمل على التصدير، تبقى اقتصادات الدول النامية رهينة في يد الشركات المتعددة الجنسيات نظرا للمنافسة الشديدة والغير متكافئة على المؤسسات الوطنية، وهو ما يجعل المسار

التموي للدول النامية خاضع لإرادة الشركات الأجنبية، الأمر الذي يضعف سيادة الدول النامية. (عبدالعزیز، 2010، صفحة 128).

وعليه، تسعى الدول النامية إلى جلب الشركات عبر الوطنية من خلال تقديم جملة من الامتيازات والحوافز الاستثمارية، لاسيما الإعفاءات الضريبية والجمركية، وتسهيل عمليات تحويل الأرباح إلى الشركات الأم. غير أن هذه الامتيازات، وعلى الرغم من كونها تهدف إلى تشجيع الاستثمار، كثيراً ما تؤدي إلى تخفيض عائدات الخزينة العمومية وبالتالي تقلص المشاريع التنموية التي تدير أرباح وعائدات للدولة على المدى المتوسط والبعيد. (مارك، 1987، صفحة 734).

كما تتبنى الشركات المتعددة الجنسيات استراتيجيات تحقيق الأرباح بالدرجة الأولى وتقليل الخسائر، ذلك لقيامها بالموازنة بين حجم الفوائد التي تديرها من الاستثمارات وبين حجم المخاطر المتوقعة، وذلك بعد دراسة الامتيازات والتسهيلات التي تقدمها الدول المضيفة جراء المشاريع الاستثمارية حتى تبادر تلك الشركات إلى ضخ رؤوس أموالها داخل اقتصادها الوطني. وتسعى الدول النامية إلى تقديم أفضل العروض والحوافز الاستثمارية، ولا سيما الامتيازات والإعفاءات الضريبية والتسهيلات القانونية، باعتبارها من أهم العوامل التي تؤدي إلى استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر. غير أن هذا التوجه يثير إشكاليات قانونية واقتصادية هامة، كونه قد يؤدي إلى تقليص الموارد المالية للدول المضيفة، فضلاً عن تكريس علاقة تبعية تجعل الاقتصاد الوطني مرهوناً بقرارات وأولويات رأس المال الأجنبي.. (محمود علي، 2009، صفحة 196)

فعلى سبيل المثال، يمنح قانون الاستثمار المصري إعفاءات ضريبية وجمركية مميزة للمشايخ الاستثمارية، حيث يعفي أرباح هذه الشركات والمشروعات التي تنجزها من الضريبة على النشاط التجاري والصناعي، ومن الضريبة على أرباح شركات الأموال لمدة خمس سنوات، تبدأ من السنة المالية الموالية لبداية مزاولة النشاط. كما يمكن تمديد المدة لتصل إلى (10) عشر سنوات بالنسبة للمشروعات المقامة في المناطق الصناعية الجديدة أو المجمعات العمرانية المستحدثة أو المناطق النائية التي يحددها رئيس مجلس الوزراء بقرار خاص. وهذا ما يؤكد حرص الدولة المصرية على جعل الإعفاءات الضريبية كأداة ووسيلة لجلب رؤوس الأموال الأجنبية واستثمارها في قطاعات حيوية تدفع بعجلة التنمية في مصر.

وبالمقارنة، فإن القانون الجزائري للاستثمار (القانون رقم 22-18 المؤرخ في 24 يوليو 2022 المتعلق بالاستثمار) قد تبني بدوره سياسة حوافز ضريبية وجمركية مشابهة، إذ نص على إعفاءات من الضريبة على أرباح الشركات (IBS) ومن الرسم على النشاط المني (TAP)، إضافة إلى الامتيازات الجمركية المتعلقة باستيراد التجهيزات الضرورية للمشروع الاستثماري. غير أن هذه الإعفاءات غالباً ما

تكون مشروطة بمدى مساهمة المشروع في خلق مناصب شغل أو في إدماج المواد الأولية المحلية ضمن العملية الإنتاجية.

أما المشرع المغربي، فقد أقر من خلال ميثاق الاستثمار لسنة 1995 (الذي تم تعويضه لاحقاً بالميثاق الجديد لسنة 2022) مجموعة من الامتيازات الجبائية والجمركية، إلى جانب نظام اتفاقيات الاستثمار الذي يمنح امتيازات إضافية للمشاريع الكبرى التي تتجاوز سقفاً معيناً من رأس المال. ويهدف هذا النظام إلى جعل المغرب أكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، لا سيما في قطاعات السياحة والصناعة والتصدير.

ومن ثم، يتضح أنّ هذه التشريعات، على اختلاف بيئاتها الوطنية، تتقاطع في اعتماد الحوافز الضريبية والجمركية كأداة أساسية لجذب الاستثمارات الأجنبية. غير أنّها تثير في المقابل إشكاليات جوهرية تتعلق بمدى قدرة هذه الامتيازات على تحقيق تنمية حقيقية، أم أنها تركز تبعية اقتصادات الدول النامية لرؤوس الأموال الأجنبية على حساب استقلالها المالي وسيادتها الاقتصادية. (محمودعلي، 2009، صفحة 196).

2.1.3 حرية تحويل أصل الاستثمار وأرباحه:

تحرص معظم التشريعات الوطنية على طمأننة المستثمر الأجنبي من خلال تمكينه من تحويل رأس المال الذي جلبه إلى الدولة المضيفة، فضلاً عن تحويل الأرباح والعوائد التي يحققها إلى بلده الأصلي. ويُعد هذا الضمان من العناصر الجوهرية في مناخ الاستثمار، إذ إن أي قيد أو تعقيد يرد على عمليات التحويل المالي يُضعف جاذبية الدولة للاستثمار، بل قد يكون سبباً مباشراً في عزوف المستثمرين عن ممارسة نشاطهم الاقتصادي داخلها. ومن هذا المنطلق، ذهبت غالبية قوانين الاستثمار المقارنة إلى تقرير مبدأ حرية تحويل الأموال دون قيود أو شروط تقييدية.

ويلاحظ هذا التوجه بشكل واضح في قانون تشجيع الاستثمار الأردني لسنة 1995، الذي نص صراحة على أحقية المستثمر غير الأردني في إخراج رأس المال الأجنبي الذي أدخله إلى المملكة للاستثمار فيها، وما جناه من عوائد وأرباح، وحصيلة تصفية استثماره أو بيع مشروعه أو حصته أو سهمه، دون تأخير وبعملة قابلة للتداول. فمن الناحية العملية، يعتبر هذا الإجراء ضماناً مطلقاً للمستثمر في مواجهة أية قيود محتملة قد تفرضها الدولة المضيفة. غير أنّ هذه السياسة، وعلى الرغم من أهميتها في تعزيز الثقة وجذب رؤوس الأموال الأجنبية، تثير إشكالية جوهرية تتعلق بمدى انسجامها مع مبدأ "السيادة الاقتصادية للدولة"، ذلك أن السماح بالتحويل الحر وغير المقيد قد يؤدي إلى نزيف في احتياطات الدولة من العملة الصعبة، ويحدّ من قدرتها على توجيه الاستثمارات نحو القطاعات الاستراتيجية. وهو ما يعكس التوتر القائم بين متطلبات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة، وضرورات حماية المصالح الاقتصادية الوطنية من جهة أخرى.. (محمودعلي، 2009، صفحة 202).

كما يُكرّس نظام الاستثمار الأجنبي السعودي لسنة 2000، بموجب المادة السابعة، مبدأ حرية المستثمر في إعادة تحويل رأس المال والأرباح وفائض التصفية إلى الخارج، وهو ذات النهج الذي تبناه قانون الاستثمار الأردني لسنة 1995. أما في الجزائر، فإن القانون 09-16 المتعلق بترقية الاستثمار يقرّ مبدأً بحرية تحويل الأرباح ورؤوس الأموال، غير أنه يربطها باحترام التشريعات المالية والتنظيمات المتعلقة بالصرف، مما يعكس توجهاً أكثر تحفظاً يوازن بين جاذبية الاستثمار وحماية السيادة المالية للدولة. "(محمودعلي، 2009، صفحة 202).

في حين، أكد المشرع القطري في القانون رقم (13) لسنة 2000، ولا سيما في مادته التاسعة، على مبدأ حرية المستثمر الأجنبي في تحويل أمواله وأرباحه إلى دولته الأم دون قيود، وهو ذات التوجه الذي تبناه قانون الاستثمار اليمني، حيث نصّت المادة 14/أ/34 منه على حق المستثمر الأجنبي في تحويل رأس المال الناتج عن تصفية المشروع أو التصرف فيه إلى الخارج، غير أنّ هذا الحق مشروط بالحصول على موافقة الهيئة العامة للاستثمار، التي لا تُمنح إلا بعد التحقق من وفاء المستثمر بكافة التزاماته القانونية. ويُبرز هذا الفرق أنّ التشريع القطري يمنح حرية مطلقة للتحويل، في حين يتبنى التشريع اليمني نهجاً أكثر تحفظاً يوازن بين ضمان حقوق المستثمر وحماية مصالح الدولة. (محمودعلي، 2009، صفحة 203).

يتضح من خلال استقراء النصوص السابقة أنّ معظم التشريعات الاستثمارية تجيز للمستثمر الأجنبي تحويل رأس المال المستثمر وعوائده إلى الخارج دون قيود أو شروط، وهو ما يشكل إحدى أبرز الضمانات الجاذبة للشركات متعددة الجنسيات، لكونه يضمن لها حرية واسعة في استرجاع أموالها وأرباحها. غير أنّ من الأجدر، من منظور قانوني واقتصادي، أن يُعلّق هذا الحق على شرط وفاء الشركة الأجنبية بكافة الالتزامات المستحقة عليها وفقاً للقانون، وذلك بغية تحقيق قدر من التوازن بين حقوق المستثمر وواجباته. ويُلاحظ هذا التوجه في قانون تشجيع الاستثمار السوداني لسنة 1999، حيث نصّت المادة 1/17 على ربط حق تحويل الأموال إلى الخارج بمدى التزام المستثمر الأجنبي بواجباته القانونية تجاه الدولة المضيفة. (محمودعلي، 2009، صفحة 203).

3.1.3 تأثيرها على نقل التكنولوجيا: تُعد التكنولوجيا ركيزة أساسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، إذ تسهم في رفع الإنتاجية وتطوير القدرات البشرية. غير أن احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا يجعل الدول النامية في موقع تبعية، ما يقيد استقلالها الاقتصادي. وفي هذا السياق، برزت أهمية الإطار القانوني الدولي، ولا سيما اتفاقيات نقل التكنولوجيا واتفاقية TRIPS الخاصة بحقوق الملكية الفكرية، التي تُعد من أبرز الآليات المؤثرة في تنظيم الحصول على التكنولوجيا واستعمالها، لكنها في الوقت ذاته قد تُكرّس هذه التبعية إذا لم تُصمم بشكل يوازن بين حقوق

المبتكرين واحتياجات التنمية في الدول النامية. (شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، 1984، صفحة 05).

أضحت الشركات متعددة الجنسيات تحتكر إنتاج التكنولوجيا ونقلها، غير أنها غالباً ما تُصدّر إلى الدول النامية تكنولوجيا متقدمة وبأثمان مرتفعة، مما يعمّق تبعيتها الاقتصادية. ويُثير ذلك إشكالية المسؤولية القانونية لهذه الشركات في إطار القانون الدولي الاقتصادي، خاصة في ضوء صكوك دولية مثل "مدونة قواعد سلوك الشركات عبر الوطنية ومبادئ الـOECD التوجيهية"، التي تشدد على ضرورة نقل تكنولوجيا ملائمة تساهم في تحقيق التنمية المستدامة وتعزيز الحق في التنمية كما أقرته الأمم المتحدة سنة 1986. (أبو قحف، اقتصاديات الأعمال، 2001، صفحة 22).

4.1.3 تدفق رؤوس الأموال الأجنبية : تمتلك الشركات متعددة الجنسيات رؤوس أموال ضخمة تمكّنها، بفضل مواردها المالية الهائلة، من لعب دور محوري في تمويل المشروعات الكبرى والمتنوعة داخل الدول النامية. فهي قادرة، من حيث الإمكانيات، على سد الفجوة القائمة بين الاحتياجات التمويلية لهذه الدول وبين محدودية مدخراتها الوطنية، الأمر الذي يجعلها فاعلاً مؤثراً في مسار التنمية الاقتصادية. (حشيش، 2000، صفحة 305) تجسد شركات مثل "كوكا كولا" بالولايات المتحدة الأمريكية، التي تمتلك فروعاً عديدة في دول العالم الثالث، و**"ماكدونالدز" في كوبا، نموذجاً واضحاً لانتشار الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصادات النامية. وقد شهدت هذه الدول خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات تدفقات مالية تجاوزت 62 مليار دولار، في حين بلغت الأرباح المحولة من تلك الاستثمارات حوالي 139.7 مليار دولار في الفترة نفسها. وهو ما يكشف أن كل دولار تم استثماره من طرف هذه الشركات قد درّ عليها عائداً يقدر بـ 2.3 دولار، الأمر الذي يبرز مدى استفادتها الكبيرة مقارنة بالمردود التنموي المحدود للدول المضيفة. (رمزي، 1989، صفحة 35).

يذهب اتجاه مناهض للاستثمارات الأجنبية، خصوصاً في الدول النامية، إلى اعتبارها شكلاً من أشكال الاستغلال الاقتصادي لمواردها، من خلال الاعتماد على الأيدي العاملة منخفضة الأجر واستنزاف المواد الخام الرخيصة كالبتروول والغاز والمعادن، بما يحد من تحقيق تلك الدول لمكاسب تنموية حقيقية. (المسوس، 2010، صفحة 44).

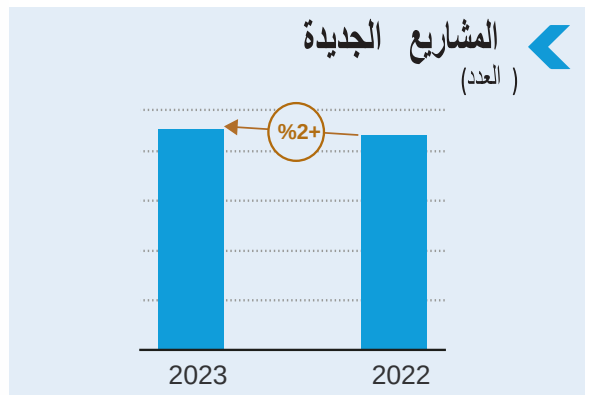
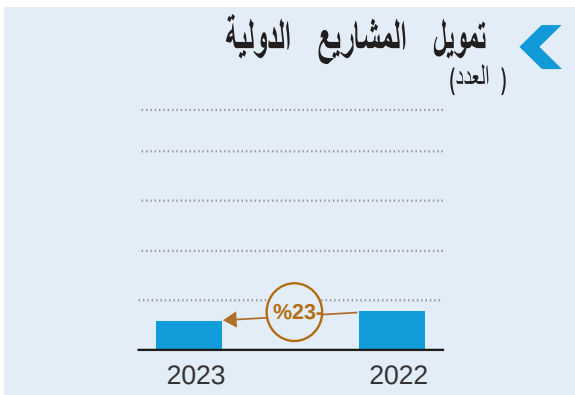
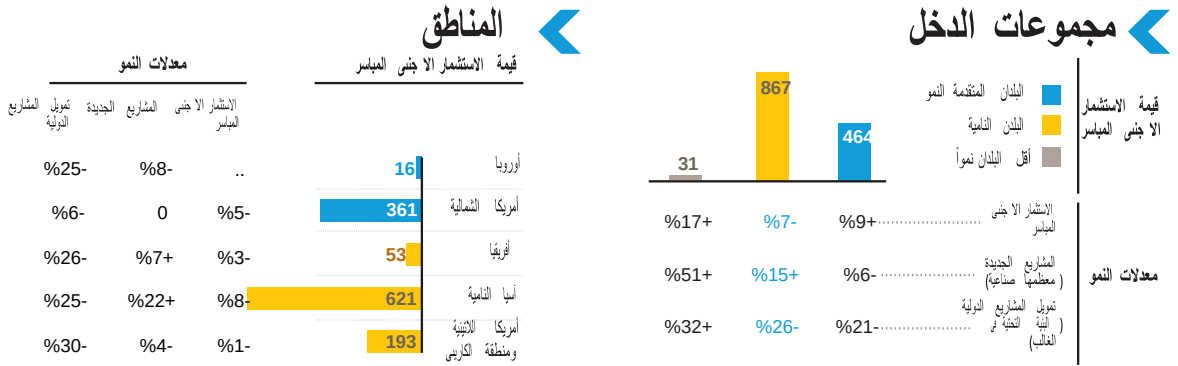
انخفض الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي في عام 2023 بشكل طفيف بنسبة 02 بالمائة، ليصل إلى 1.3 تريليون دولار وتأثر هذا الرقم الرئيسي بالتقلبات الجامحة التي شهدتها التدفقات المالية عبر عدد قليل من اقتصادات القنوات الوسيطة الأوروبية وباستثناء تأثير هذه القنوات فقد انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية بأكثر من 10 في المائة عما كانت عليه في عام 2022.

ولا تزال البيئة العالمية للاستثمار الدولي محفوفة بالتحديات في عام 2024 ويؤدي ضعف آفاق النمو واتجاهات النشاط الاقتصادي والتوازنات التجارية والجيوسياسية والسياسات الصناعية وتنوع

سلاسل الإمداد إلى إعادة تشكيل أنماط الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يدفع ببعض الشركات المتعددة الجنسيات إلى إتباع نهج حذر في التوسع الخارجي ومع ذلك لا تزال مستويات أرباح الشركات المتعددة الجنسيات مرتفعة، كما أن شروط التمويل آخذة في التيسير وستؤثر الزيادة في الإعلانات عن المشاريع الجديدة في عام 2023 تأثيراً إيجابياً في الاستثمار الأجنبي المباشر.

وقد شكلت إعلانات المشاريع الاستثمارية الجديدة نقطة مضيئة، إذ ارتفع عدد المشاريع بنسبة 02 في المائة وتركز النمو في قطاع الصناعة التحويلية، واضعاً حداً لاتجاه من الانخفاض التدريجي في هذا القطاع الذي استمر عقداً من الزمن وعلاوة على ذلك تركّز النمو في البلدان النامية، فارتفع عدد المشاريع فيها بنسبة 15 في المائة وفي البلدان المتقدمة النمو انخفضت إعلانات المشاريع الجديدة بنسبة 06 في المائة. (والتنمية، 2024)

الشكل 02: يبين مجموعات الدخل ومناطق نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم.



المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية-تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2024. ص 03 على الموقع:

https://unctad.org/system/files/official-document/osg2024d1_ar.pdf

جدول 02 : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (بمليارات الدولارات)

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة			تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلية			المنطقة
2023	2022	2021	2023	2022	2021	
1551	1575	1882	1332	1356	1622	العالم
0591	0231	3761	464	426	732	الاقتصادات المتقدمة النمو
328	217	706	16	106-	179	أوروبا
183	170	620	59	85-	267	الاتحاد الأوروبي
145	47	86	42-	21-	88-	أوروبا الأخرى
494	449	383	361	379	450	أمريكا الشمالية
238	357	287	87	154	103	الاقتصادات المتقدمة النمو الأخرى
491	552	506	867	930	890	الاقتصادات النامية
0.1	9	5	53	54	82	إفريقيا
440	471	458	621	678	667	آسيا
1	2-	2	7	10	7	آسيا الوسطى
279	286	290	286	315	334	شرق آسيا
14	16	18	36	58	53	جنوب آسيا
89	83	91	226	223	208	جنوب شرق آسيا
59	87	58	65	72	64	غرب آسيا
50	69	41	193	196	140	أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
0.7	2.6	1.8	0.5	1.4	1.3	أوقيانوسيا
1.2	1.4	0.4-	31	27	29	أقل البلدان نمواً
3.5	1.8-	2.0	24	24	20	البلدان النامية غير الساحلية
1.8	1.7	1.1	8	7	6	الدول الجزرية الصغيرة النامية
68.3	65	73.1	34.9	31.4	45.1	الاقتصادات المتقدمة النمو
21.1	13.8	37.5	1.2	7.8-	11	أوروبا
11.8	10.8	32.9	4.4	6.3-	16.4	الاتحاد الأوروبي
9.4	3	4.6	3.2-	1.6-	5.4-	أوروبا الأخرى
31.9	28.5	20.4	27.1	27.9	27.7	أمريكا الشمالية
15.3	22.7	15.2	6.5	11.3	6.4	البلدان المتقدمة النمو الأخرى
31.7	35	26.9	65.1	68.6	54.9	الاقتصادات النامية

0.004	0.6	0.3	4.0	4.0	5.1	إفريقيا
28.4	29.9	24.3	46.6	50.0	41.1	آسيا
0.1	0.1-	0.1	0.6	0.8	0.4	آسيا الوسطى
18.0	18.2	15.4	21.5	23.2	20.6	شرق آسيا
0.9	0.1	0.9	2.7	4.2	3.2	جنوب آسيا
5.7	5.3	4.8	17.0	16.4	12.9	جنوب شرق آسيا
3.8	5.5	3.1	4.9	5.3	4.0	غرب آسيا
3.2	4.4	2.2	14.5	14.4	8.6	أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
0.05	0.2	0.1	0.03	0.1	0.1	أوقيانوسيا
0.1	0.1	0.02-	2.4	2.0	1.8	أقل البلدان نمواً
0.2	0.1-	0.1	1.8	1.7	1.2	البلدان النمو غير الساحلية
0.1	0.1	0.1	0.6	0.5	0.4	الدول الجزرية الصغيرة النامية

المصدر: الأونكتاد، قاعدة بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر/ التجارة الخارجية

(WWW.UNCTAD.ORG/FDISTATISTICS)

5.1.3 التجارة وميزان المدفوعات:

تسهم استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات في تحسين موازين المدفوعات بالدول النامية من خلال توفير التمويل اللازم للمشروعات الجديدة. (العزیز، 2006، صفحة 56)، في ظل الأوضاع المالية الصعبة التي تعانيها الدول النامية، تجد نفسها مضطرة إلى قبول الاستثمارات الأجنبية المباشرة لسد العجز في رؤوس الأموال وتلبية حاجتها إلى الخبرة الفنية والتكنولوجية. ومن ثمّ تسعى هذه الدول إلى استقطاب تلك الاستثمارات عبر تحسين بيئة الاستثمار، سواء من حيث الموقع الجغرافي أو تهيئة الظروف الاقتصادية والسياسية الملائمة. (المسوس، 2010، صفحة 47).

تفرض الأوضاع المالية الصعبة على الدول النامية الاعتماد على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لتغطية العجز في رؤوس الأموال والحصول على الخبرة الفنية والتكنولوجية. ولأجل ذلك، تعمل هذه الدول على تهيئة بيئة استثمارية جاذبة عبر تحسين الظروف الاقتصادية والسياسية واستغلال موقعها الجغرافي.. (عبدالعزیز، 2010، صفحة 129)

6.1.3 التشغيل والأجور والتأهيل المهني:

تثير أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية إشكالات قانونية وحقوقية، إذ تستفيد من انخفاض الأجور على نحو يُفضي أحياناً إلى ممارسات تمس جوهر حقوق الإنسان كالمساواة والعدالة. كما أن اعتمادها الواسع على التكنولوجيا يؤدي إلى اندثار بعض المهارات التقليدية، في حين يترتب على سياساتها التشغيلية استقطاب الكفاءات التقنية والإدارية من السوق

المحلية، وهو ما يشكل إخلالاً بالتوازن في سوق العمل الوطني. (أبوقحف، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، 2003، صفحة 04).

2.3 الآثار السياسية والاجتماعية للشركات المتعددة الجنسية

1.2.3 الآثار السياسية:

لا يقتصر أثر الشركات المتعددة الجنسيات على الجوانب الاقتصادية فحسب، بل يمتد ليشمل الأبعاد السياسية بما يمس السيادة الوطنية للدول المضيفة، إذ قد تمارس ضغوطاً مباشرة أو غير مباشرة على الشؤون الداخلية. فقد أشارت تقارير "هيومن رايتس ووتش" إلى تواطؤ شركة شل مع السلطات في نيجيريا في انتهاكات حقوقية بدالها النيجر، كما أسهمت بعض الشركات في جنوب إفريقيا في توجيه مسار الانتقال السياسي عبر دعم خيارات سلمية بديلة عن الكفاح المسلح، حماية لمصالحها الاقتصادية ومنعاً لتوجهات التأميم. (فياض، 1999، صفحة 42).

تؤكد بعض الاتجاهات المناهضة للاستثمارات الأجنبية في الدول النامية على خطورة الآثار السياسية لفروع الشركات المتعددة الجنسيات، خاصة وأن هذه الدول الخارجة حديثاً من الاستعمار لا تملك في الغالب القدرة على مواجهة ما يوصف بالاستعمار الاقتصادي. إذ غالباً ما يقود ذلك إلى تدخلات سياسية، بل وحتى دعم انقلابات عسكرية، حفاظاً على مصالح هذه الشركات. كما أن قوتها التفاوضية المستمدة من ارتباطاتها بالمنظمات الدولية وما تقدمه من قروض ومنح، تجعلها قادرة على التأثير المباشر في القرار السياسي للدول المضيفة، وهو ما يرسخ حقيقة أن غايتها الأساسية تبقى تحقيق مصالحها الخاصة على حساب التنمية الوطنية. (العزیز، 2006، صفحة 54).

تعتمد الشركات الأجنبية في استثماراتها بالدول النامية على ما تجده من تسهيلات واسعة، كالإعفاءات الضريبية وحرية تحويل الأرباح إلى الخارج، مستغلة في ذلك ضعف القيود المفروضة على إنشاء فروعها أو وكالاتها، ما دامت تتمتع بالشخصية القانونية المعترف بها. (المسوس، 2010، صفحة 45).

تعتمد الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية إلى الاستفادة من بعض التسهيلات المتاحة، وقد تلجأ أحياناً إلى ممارسات غير مشروعة كالرشاوى لتوسيع أنشطتها، وهو ما قد يسهم في انتشار الفساد وضعف الاستقرار السياسي. كما تحرص هذه الشركات على تضمين شرط التحكيم في عقودها بهدف تسوية المنازعات عبر هيئات تحكيم دولية بدلاً من القضاء الوطني، الأمر الذي يحد من ولاية المحاكم المحلية في مثل هذه النزاعات (نصار، 2004، صفحة 255).

إن اشتراط اللجوء إلى التحكيم الدولي في عقود الاستثمار ينعكس مباشرة على السلطة التفاوضية للدولة المضيفة، إذ يمس بجانب من سيادتها القضائية، لاسيما عندما يتعلق الأمر بعقد إداري تُبرمه الدولة بصفتها سلطة عامة مع فرع شركة أجنبية. (المسوس، 2010، صفحة 46).

وعليه تتعرض سيادة الدول النامية المضيفة للشركات متعددة الجنسيات لتهديدات جديدة، تتمثل أساساً في تجاوز هذه الشركات للتشريعات الوطنية، وتدخّلها في الشؤون الداخلية، وممارستها ضغوطاً عبر حكوماتها لتحقيق مصالحها الخاصة، فضلاً عن رفضها الامتثال لقوانين التعويض عند التأميم، وإعاقتها لجهود السيطرة على الثروات الطبيعية، إضافةً إلى استبعادها القضاء الوطني عند تسوية النزاعات، مستفيدة من تفوقها الاقتصادي والتكنولوجي.. (عبدالعزیز، 2010، صفحة 130).

2.2.3 الآثار الاجتماعية:

تشير الدراسات الاقتصادية إلى أن أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية غالباً ما تنفصل عن الصناعات الوطنية، وتخضع أساساً لسياساتها الخاصة، الأمر الذي يساهم في اتساع الفوارق الاجتماعية بين المستفيدين من هذه المشاريع وبقية السكان الذين تتدهور مستويات معيشتهم بفعل ضغوط التنمية وارتفاع الأسعار المرتبطة بالأسواق العالمية. كما يُلاحظ أن هذه الشركات قد تسهم في تكريس الفساد عبر الاعتماد على الرشوة للتأثير في صانعي القرار وتسهيل أنشطتها، إضافة إلى استقطابها كوادر فنية وإدارية بعروض مالية مرتفعة. ويمكن تلخيص أبرز الآثار الاجتماعية لهذه الشركات في الدول النامية في ثلاثة محاور:

- تهميش الصناعات الوطنية وتشجيع قيام فئات ذات طابع غير إنتاجي.
- تكريس الفساد والرشوة وتراجع القيم الأخلاقية.
- اتساع الفجوة بين الطبقات الاجتماعية بما يهدد الاستقرار الاجتماعي والسياسي. (الكردي، 2011، صفحة 20).

4. الخاتمة:

يتضح من خلال ما سبق أن الشركات المتعددة الجنسيات تعد ركيزة أساسية للعولمة الاقتصادية، إذ تضطلع بدور محوري في إدارة علاقات التكامل الاقتصادي بين مختلف دول العالم، وتستحوذ على أكثر من نصف حجم التجارة الدولية، حيث يشكل جزء معتبر منها عمليات تبادلية داخلية بين الشركة الأم وفروعها. كما تسهم هذه الشركات في دعم اقتصادات الدول النامية عبر تنشيط التجارة الداخلية، والحد من بعض أشكال الاحتكار المحلي، إضافة إلى المساعدة في تدفق رؤوس الأموال وتحسين موازين المدفوعات ونقل التكنولوجيا. غير أن هذه المزايا لا تخفي الجانب السلبي، حيث تظل الشركات المتعددة الجنسيات عائقاً أمام تحقيق التنمية الاقتصادية والتجارية المستقلة في الدول النامية، وهو ما ينعكس بوضوح في الحالة الجزائرية. فغياب إطار قانوني شامل ينظم عمل فروع هذه الشركات، باستثناء قانون الاستثمار المعدل والقانون التجاري، يحد من قدرة الدولة على ضبط أنشطتها، ويفتح المجال

أمامها للجوء إلى التحكيم الدولي عند نشوب النزاعات. ومن ثم، تبرز الحاجة إلى وضع توصيات عملية من شأنها الحد من الآثار السلبية لهذه الشركات وتعزيز سيادة الدولة في إدارة الاستثمارات الأجنبية:

- وضع ترسانة من قوانين الاستثمار الأجنبي في الجزائر بما يتماشى ومظاهر العولمة الاقتصادية ويعود بالفائدة المادية على الجزائر.
- وضع شروط تعاقدية مع المستثمر الأجنبي في إطار قاعدة التفاوض " رابح رابح " أو قاعدة 49/51 والتي كانت مطبقة سابقا في مجال المحروقات بالجزائر، حفاظا على المصلحة العامة الوطنية.
- الاستفادة من نقل التكنولوجيا ورؤوس الأموال الأجنبية من طرف الشركات المتعددة الجنسيات إلى الجزائر باعتبارها دولة ناشئة، لإقامة صناعة حقيقية محلية والاعتماد على القدرات المحلية في تحقيق التنمية الشاملة.
- تشجيع عمل المؤسسات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للاندماج ولخلق منافسة شريفة مع هذه الشركات العالمية العملاقة، لا سيما في نقل التكنولوجيا إليها، كما حدث في دولة الصين.

5. قائمة المراجع:

قائمة المراجع:

- أبوقحف، ع. أ. (2000). *التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية*. مصر: مؤسسة شباب الجامعة.
- أبوقحف، ع. أ. (2001). *اقتصاديات الأعمال*. مصر: المكتب العربي الحديث.
- أبوقحف، ع. أ. (2003). *أساسيات إدارة الأعمال الدولية*. بيروت، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
- الخطيب، ر. (2009). *التدقيق على الاستثمار في الشركات المتعددة الجنسيات في ضوء المعايير الدولية*. العراق: دار البادية.
- العزیز، ق. ع. (2006). *الاستثمارات الدولية-التحكيم التجاري الدولي وضمن الاستثمارات*. الجزائر: دار هومة للنشر.
- الكردی، أ. أ. (2011). *الشركات المتعددة الجنسيات*. مصر: جامعة الأزهر.
- المسوس، ع. (2010). *النظام القانوني لفروع الشركات الأجنبية في الجزائر*. الاسكندرية، مصر: مكتبة الوفاء القانونية.
- حسینة، ع. (2015). *الشركات متعددة الجنسيات والاستعمار الجديد*. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في التاريخ المعاصر. بسكرة، الجزائر: جامعة محمد خيضر.

- حشيش, ع. أ. (2000). *العلاقات الاقتصادية الدولية*. الاسكندرية، مصر: دار الجامعة الجديدة.
- رمزي, ز. (1989). *السياسات التصحيحية والتنمية في الوطن العربي*. بيروت، لبنان: دار الرازي.
- سعيد, م. (1986). *الشركات عابرة للقومية ومستقبل ظاهرة القومية*. مصر: دار عالم المعرفة.
- سعيد, م. ع. (1986). *الشركات المتعددة الجنسيات ومستقبلها في الدول النامية*. رسالة دكتوراه. كلية الحقوق, مصر: جامعة عين شمس.
- شفيق, م. (1984). *نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية*. القاهرة: دار الكتاب الجامعي.
- شفيق, م. (1998). *المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية*. مصر: مطبعة جامعة القاهرة.
- صقر, ع. (2003). *العولمة وقضايا معاصرة*. القاهرة، مصر: الدار الجامعية.
- عبدالعزیز, أ. (2010). *شركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية*. مجلة الإدارة والاقتصاد, p. 124, (85).
- فياض, ز. (1999). *استعمار افريقيا*. بيروت، لبنان: دار القومية للطباعة.
- كريم, س. (بدون سنة نشر). *الشركات متعددة الجنسية*. لبنان: نعهد الانماء العربي.
- مارك, ر. ج. (1987). *العلاقات الاقتصادية الدولية*. السعودية: دار المريخ.
- محمود علي, د. (2009). *الشركة المتعددة الجنسية- آلية التكوين وأساليب النشاط*. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.
- محمود علي, د. (2009). *الشركة المتعددة الجنسية- آلية التكوين وأساليب النشاط*. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.
- نجم, ن. ع. (1984). سبتمبر. *الشركات متعددة الجنسية*. مجلة النفط والتنمية, p. 20.
- نصار, ج. ج. (2004). *العقود الإدارية*. القاهرة: دار النهضة العربية.
- نعمة, ك. (2006). مارس 27. *أهمية ودور الشركات المتعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد*. مجلة علوم انسانية.
- وآخرون, م. س. (1999). *التمويل الدولي*. عمان، الأردن: دار الصفاء.
- وردة, ل. م-س. (2020). *الشركات المتعددة الجنسيات واقتصاديات الدول النامية*. مجلة إيلزا للبحوث والدراسات, (01)05,