الفصل الأول: الشركات متعددة الجنسيات النشأة والتطور

الفصل الأول:الشركات متعددة الجنسيات النشأة والتطور:

بانتهاء الصراع الإيديولوجي بين الولايات المتحدة الأمريكية المتبنية للنظام الرأسمالي، والمعسكر الشيوعي (الاتحاد السوفياتي) وذلك بانهزام هذا الاخير شهد بذلك العالم نقلة تاريخية عظيمة باعتناق كثير من الدول النظام الرأسمالي ، كونه النظام الذي أثبتت الولايات المتحدة الأمريكية أحقيته،وخضوع الأغلبية الساحقة من هذه الدول بصفة إرادية لما يطلق عليه بالعولمة في سبيل تحقيق التقدم الذي تعدهم به الولايات المتحدة الأمريكية من خلال النظام الرأسمالي.

وذلك بالاعتماد على فكرة العولمة والتي مست العديد من المجالات، وأهمها الاقتصادية والتي تصبوا إلى الهيمنة على العالم وكنتيجة لتلك الفعلة تم دمج العديد من الأسواق بالعالم ومسعى كبار الدول من ذلك هو السيطرة على حركة رؤوس الأموال.

كلها نتائج يكون العامل الأكبر والمساهم في تحققها ما تعرف بالشركات متعددة الجنسيات.

وسنحاول من خلال هذا الفصل الإلمام بما يتعلق بالشركات متعددة الجنسيات، لهذا قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين:

- **المبحث الأول:** ماهية الشركات متعددة الجنسيات.
- **المبحث الثاني:** الشركات متعددة الجنسيات، مميزاتها وأهدافها.

المبحث الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات:

الشركات متعددة الجنسيات لم تكن فكرة جاءت من العدم، بل تعود نشأتها إلى الحقبة التاريخية القديمة، وسببها الأوضاع التي كانت تسود العالم آنذاك جراء فوضى الحركات الاستعمارية والحروب التي جعلت من عديد المناطق الغنية بالموارد عرضة لتكالب أصحاب النفوذ والقوى عليه، هدفهم في ذلك الربح وضمان استمرارية تربعهم على الثروة، وحتى يحصل كل هذا رأى البعض بضرورة الدخول لتلك المناطق بصفة أخرى تجنبا للخسارة التي تضر بهم، وفيما يلي سنتطرق للشركات التي تعتبر عاملا ساهم في تحقيق ذلك، وهذا في المطلب الأول بعنوان: تاريخ نشأة الشركات متعددة الجنسيات ومراحل تطورها، أما في المطلب الثاني سنتناول أهم التعريفات التي صاحبتها جملة من المصطلحات التي أطلقت عليها.

المطلب الأول: تاريخ نشأة الشركات متعددة الجنسيات:

نظرا ولما للشركات متعددة الجنسيات من أهمية كونها إحدى دعامات النظام الاقتصادي السائد حاليا(النظام الرأسمالي)، وللمبادلات التجارية تبعا لذلك إذ اكتسبت طابعا جعلها عابرة للحدود الجغرافية ، ولكن قبل التطرق لكل هذا ارتأينا ضرورة المرور بأهم المحطات التاريخية التي جعلت من هذه الشركات بهذه الصفة وهذه الأهمية.

الفرع الأول: أهم المحطات التاريخية لنشأة الشركات متعددة الجنسيات:

أول ظهور للشركات متعددة الجنسيات مختلف تماما عن ما هو متعارف عليه حاليا، سواء من ناحية الأهداف، التسمية...الخ، عكس ما تصبوا إليه حاليا من تنمية المناطق المتواجد بها وإمدادها بالمعرفة وما يتعلق بالنظم الإدارية الحديثة[1]، وأهم ما مرت به يتضح من خلال الآتي:

أولا: أول ظهور للشركات متعددة الجنسيات:

بالرجوع إلى كثير من الكتب التاريخية المتعلقة بهذا المجال، بالأخص كتاب "عصر الإمبراطورية" يتضح لنا أن أول ظهور لهكذا نوع من الشركات يعود للقرن السابع عشر، والذي كانت تقوده بريطانيا وفرنسا وهولاندا واسبانيا...الخ، إذ أُنشِئت آنذاك شركة عمد أصحابها من خلالها على احتكار كل ما يتعلق بالتجارة من منتجات ومواد والمعنية بالذكر هنا كل من:

[1] زينب حسين عوض الله، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2003، ص 191.

1- شركة الهند الشرقية البريطانية British eastindia company:

أطلقت عليها العديد من التسميات كالشركة المحترمة، وشركة جون، إذ تعتبر الأقدم من الشركات الأوروبية التي تحمل نفس التسمية (شركات الهند الشرقية)، أُنشِأت في بداية الأمر لغرض التجارة ونظرا لوصولها لحد التعامل مع شبه القارة الهندية والصين، أي أن صلاحياتها أصبحت عابرة للحدود، الأمر الذي دفع بأصحابها لضرورة الحصول على تفويض ملكي يسمح بذلك، فكانت بذلك أول شركة فعلت ذلك، أي أن تجارتها اكتست طابع الدولية.

ومن المنتجات والسلع التي سيطرة على تجارتها شركة الهند الشرقية البريطانية واحتكرتها، تجارة الشاي والأفيون[1] والتي كانت رائجة بقوة آنذاك.

مِن ثَمَّ تحولت أهدافها إلى المواجهات العسكرية وتوسيع نفوذ بريطانيا وإدخال مستعمرات جديدة لصلاحيتها هذا من جهة، ومن جهة أخرى مجابهة ومواجهة الجيوش الفرنسية والهولندية، وكنتيجة لتلك المواجهات تمكنت بريطانيا من وضع قدم على الأراضي الهندية[2] وهو ما يمكن التعبير عنه بوضع قدم نحو التقدم، فسُمح لها بعد العديد من المفاوضات بإنشاء مصنع بالهند، ومن أهم الفروع التي أنشأتها:

* سورت سنة 1619.
* مدراس سنة 1639.
* بومباي سنة 1668.
* كلكتا سنة 1690.

واستمرت في ذلك لحين أصبحت تملك من الفروع ما يقارب الـ 23 فرع بالهند فقط[3]، كما فعلت المثل في دول أخرى كالفيتنام والتي أنشأت فيها وكالة تجارية تخضع لها مباشرة ومقرها هانوي سنة 1673.[4]

---

(1) أمين السيد لطفي، **المحاسبة الدولية والشركات المتعددة الجنسيات**، الدار الجامعية الحديثة، الإسكندرية، دون سنة نشر، ص 36.

(2) **IndianHistorySourcebook**, **England, India**, **and The East Indies**, **1617 CE** : http://sourcebooks.fordham.edu/halsall/india/1617englandindies.asp,Date d'accès :02/03/2017, 21 :10.

(3) عماري حسينة، **الشركات متعددة الجنسيات والاستعمار الجديد**، مذكرة ماستر في التاريخ المعاصر، جامعة محمد خيضر، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، قسم العلوم الإنسانية، بسكرة، تاريخ المناقشة: 2015/2014، ص 36.

(4) إبراهيم خليل أحمد، عوني عبد الرحمن السبعاوي، **تاريخ العالم الثالث الحديث**، دون دار نشر، الموصل، 1989، ص 92.

ومع مضي شركة الهند الشرقية البريطانية في حملاتها، تزايدت بموجب ذلك قوة بريطانيا من الناحيتين الاقتصادية والعسكرية، فبعد كل شيء هي شركة ذات بعد تجاري وعسكري، وصل بذلك المد البريطاني إلى أراضي أمريكا، وكمحاولة منها في أن لا تنافسها شركة أخرى في التجارة في تلك المنطقة وتأكيدا منها على احتكارها للتجارة هناك[1] أنشأت ما تعرف بشركة خليج هدسونHudson bay company* .

2- شركة الهند الشرقية الهولندية Dutcheastindiacompany:

هولندا هي الأخرى حذت حذو بريطانيا فأنشأت شركة الهند الشرقية الهولندية على يد يوهان فان أولدنبارنيفيلت كمحاولة منها لمزاحمة بريطانيا[2]، ونتيجة لتلك الجهود منحت الحق في احتكار التجارة بمختلف أنواعها في المياه الآسيوية، لتنطلق بعدها الحملات الهولندية اتجاه العالم الجديد[3]، واستمرت شركة الهند الشرقية الهولندية في مساعيها لحين حصل ونصبت فروعا لها في المناطق التالية:

* باتافيا (جاكرتا حاليا) سنة 1641.
* سيريلانكا سنة 1654.
* ملقا سنة 1641.
* ناغازاكي اليابانية.

إذ تعتبر التوابل المنتج الأكثر احتكارا من قبل الشركة، وفيما يلي جرد لإحدى حصائل هذه الشركة:[4]

* 326733,5 باوند من توابل ملقا.
* 292623 lb(ليبرة) من الملح الصخري.
* 141278 lb(ليبرة) من النيلة.

---

[1] عمري حسينة، مرجع سابق، ص 35.

* **شركة خليج هدسون:** من أقدم الشركات التجارية في العالم، كانت تتحكم بتجارة الفراء في كل مناطق الحكم البريطاني، كما أصبحت مواقعها التجارية أساسا للسلطات المحلية في كثير من المناطق غربي كندا والولايات المتحدة الأمريكية.

[2] **شركة الهند الشرقية الهولندية التوسع عبر البحار (1602 – 1799)**، متوفر على موقع:
http://www.entoen.nu/voc/ar، تاريخ الإطلاع: 2017/03/03، 08:50.

[3] ايمي شوا، **عصر الإمبراطورية، كيف تتربع القوى المطلقة على عرش العالم وأسباب سقوطها**، ترجمة: منذر محمود صالح محمد، مكتبة العبيكان، دون بلد نشر، 2011، ص 231.

[4] المرجع نفسه، ص 232.

* 52 صندوق من البورسلين* الكوري والياباني.

وصل المد الهولندي كنظيره البريطاني إلى أراضي أمريكا الشمالية والجنوبية، وسعت الشركة إلى احتكار تجارة الملح والتبغ والجلود وكذلك السكر والفضة، ونجحت في ذلك.

هولندا لم تنل كفايتها بعد بل أنشأت كذلك شركة أخرى تعرف بشركة الهند الغربية الهولندية **Dutchwestindia company**، والتي كانت كسابقتها هدفها احتكار التجارة ومنه مواصلة سيطرتها على الدول الخاضعة لها، هذه الشركة واصلت تقدمها إلى أن أصبحت تملك 40 مصنعا للسكر بمختلف بقاع العالم (داخل وخارج هولندا) وذلك سنة 1694.[1]

3- شركة الهند الشرقية الفرنسية French eastindia company:

بغض النظر عن كون فرنسا إحدى أقطاب القوة في تلك الحقبة، إلا أنها هي الأخرى خشيت من استمرار قوة بريطانيا ومثيلاتها، فأنشأت بموجب ذلك شركة الهند الشرقية الفرنسية سنة 1664 على يد جان بانيست كولبير وزير مالية الملك لويس الرابع عشر، هدفها كمثيلاتها مجابهة ومنافسة شركتي الهند الشرقية البريطانية والهولندية، أسست عدة فروع لها في مختلف دول العالم آنذاك مثل:[2]

* بودوچري.
* كاريكال.
* ياناون.
* ساحل مالابار.

- هي مجموعة من الشركات التاريخية والتي تعتبر أصل الشركات المتعددة الجنسيات الحالية فيما يخص نطاقها بعبارة أخرى أنها عابرة للحدود، والتي نجحت في تلك الفترة بإنشاء فروع لها في مختلف الدول، وأحد الأسباب التي دفعت بتلك الدول لاستغلال هذه الشركات راجع لمصلحتها بشكل كبير من ناحية أن مواد الإنتاج تصنع ثم تنقل للدول الأخرى فتكلفة ذلك وتكلفة النقل بالإضافة إلى الرسوم الجمركية المرتفعة تسبب خسارة وقد تحول دون تمام العملية،

---

* **البورسلين:** نوع من أنواع الخرف يتم تصنيعه من الطين بحسب الشكل المراد، ليترك في الشمس عدة أيام، ويوضع بعدها في الفرن للتخلص من نسبة الماء الصغيرة ويصبغ بعد ذلك بطبقة سميكة من الزجاج (المينا) ويتم إرجاعه للفرن للمرة الأخيرة، يستعمل في أعمال البناء.

[1] C.R. Boxer, J.H. Plumb, **The DutchSeaborne Empire : 1600 – 188**, Hutchinson, 1977, p21.

[2] متوفر على موقع: www.marefa.org/index.php/الهند_الفرنسية، تاريخ الإطلاع: 2017/03/03، 11:52.

لهذا يقول لايفر: "لما للرسوم الجمركية والعوائق المختلفة من ضرر يعود سلبا على عملية البيع في بلد ما، لهذا وجب الإنتاج والبيع فيه مباشرة".[1]

ثانيا: الاستفاقة الأمريكية:

مزامنة للثورة الأمريكية التي عصفت بمظاهر الذل والإذعان للدول الأخرى وقلبت موازين القوى رأسًا على عقب جاعلة من أمريكا الدولة الأقوى، فإنها كانت في تلك الفترة بحاجة ماسة للعمال المهرة والحرفيين والمختصين في شتى المجالات حتى تحقق ما تصبو إليه، فكان العمال الأوروبيين هم مطلب أمريكا الأول والسبب يعود لمدى التطور الذي كانت تُعرف به أوروبا في جل المجالات، لهذا وضعت مدن ولاية ماساتشوستس الأمريكية عدة إعلانات في الصحف الإنجليزية تدعوا فيها للعمل على أراضيها في مقابل مكافآت ومزايا، وبالفعل نجحت تلك المساعي في استقطاب العديد منهم، لكن ذلك لم يمر بشكل سليم إذ أثارت تلك الفعلة نار الفتنة بين الطرفين (أمريكا وأوروبا)، بين من يسعى لجذب العمل وبين من يسن قوانين تجرم من ينساق وراء تلك المزاعم والعقوبات التي تطال كل من يقبل العرض.[2]

حدث ما توقعته أمريكا أي وصولها باقتصادها إلى القمة، وأحد الأسباب المساهمة في ذلك النجاح ما جاء به العمال المهاجرين من تكنلوجيا من أمثال صامويل سلاتر، ومع استمرار مساعي أمريكا وصل إنتاجها لمرحلة تساوى فيها مع إنتاج بريطانيا[3]، وعليه استمرت الولايات المتحدة الأمريكية في زيادة قوتها الاقتصادية ففي بداية القرن العشرين بدأت ثمار تكنلوجيا سلاتر في الظهور وتجلى ذلك إنشاء شركة Singer سنة 1851 وهي شركة أخذت بتكنولوجيا سلاتر في تصميم وتطوير ماكينات الخياطة أسسها إسحاق ميرت سينجر، وعبرت بصناعتها حدود الولايات المتحدة الأمريكية وأنشأت أول فروعها مصنع بريطانيا في مدينة غلاسكو سنة 1867[4]ولم يقف الأمر عند ذلك الحد فالولايات المتحدة الأمريكية أحدثت نقلة عملاقة في

---

[1] طابوش مولود، **أثر الشركات المتعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية**، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، تاريخ المناقشة: 2007/2006، ص 19.

[2] ايمي شوا، مرجع سابق، ص 342.

[3] المرجع نفسه، ص 345.

[4] أكرم سمير، **الشركات المتعددة الجنسية**، معهد الإنماء العربي، بيروت، 1976، ص 17.

مجال التجارة يشهد لها التاريخ إذ منحت الشركات ما يعرف بالكارتل Cartel* والترست Trust**، ومن أهم أمثلة ذلك:

* كارتل الصلب The international steel cartel ما بين سنتي 1938 و1926.[1]

* الأخوات السبع في الصناعة النفطية (كارتل النفط) سنة 1928.

وما يجدر ذكره أن ما ذهبت إليه الولايات المتحدة الأمريكية من تقدم في هذا المجال لم يدم طويلا بسبب الحرب العالمية الثانية، وهو يعود سلبا على الشركة الأم بشكل مباشر، ويحول دون انتشار تجارها بسبب الدمار الذي جلبته الحرب.

وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية وجراء تراجعها عن أنشطتها في تلك الفترة، شهدت الولايات المتحدة الأمريكية ضخامة من ناحية اقبال شركاتها على الاستثمارات الدولية مقارنة بالأوروبية وهو أمر إيجابي إذ بلغت تلك الاستثمارات حولي 4,151 مليون دولار واستمرت في الارتفاع لحين وصلت 21,554 مليون دولار[2]، وفي تلك الفترة ساهمت الولايات المتحدة الأمريكية بشكل كبير في إعادة إعمار أوروبا ومساعدتها في تجاوز المحنة وهو ما ساهم كثيرا في انتشار الشركات الأمريكية بالمنطقة.[3]

ثالثا: ظهور الشركات متعددة الجنسيات الأوروبية واليابانية وكذلك في الدول النامية:

بانتهاء الحرب العالمية الثانية وسيطرة الولايات المتحدة الأمريكية رفقة الاتحاد السوفياتي على الساحة الدولية وعلى موازين القوى، سعت أوروبا إلى استعادة مجدها القديم وحاولت اليابان التي خرجت لتوها من نكسة كبيرة خصوصا بعد دمارها من قبل الولايات المتحدة الأمريكية السير على نفس الطريق، نشأت مجموعة من الشركات التي لم ترقى لتكون في مستوى

---

* **الكارتلCartel**: هو اتفاق بين العديد من المنتجين الهدف منه التكاتف للحيلولة دون هبوط الأسعار وهؤلاء يبقى لهم الحق في ملكية المشروع مقابل التنازل عن جزء بسيط.

** **الترستTrust**: هو اشتراك يتضمن عدة مشاريع شأنه شأن الكارتل لكن يختلف عنه من ناحية أن المشاريع وأثناء خضوعها للإدارة يفقد أصحابها الحق في ملكيتها بشكل تام في مقابل أن يصبح المشروع بقوة تمكنهم من أخذ الريادة في السوق.

[1] Daniel Barbezat, **International cooperation and domestic control : the international steel cartel 1926 – 1938**, the jornal of economichistory, vol 50, N^0 2, 1990, p 436, 438.

[2] شريفة جعدي وآخرون، **أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال الفترة (2006 – 2012)**، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، عدد 01، الجزائر، 2014، ص 15.

[3] طابوش مراد، مرجع سابق، ص 21.

الشركات الأمريكية العالمية والتي وصلت آنذاك إلى غاية 21 شركة أمريكية سنة 1976[1]، إلا أنها ونقصد بذلك الشركات الأوربية حققت اكتفاءً على المستوى المحلي، وللرقي بها إلى المستوى العالمي لجأ أصحابها إلى تصدير منتجاتها للدول المجاورة في بادئ الأمر باستغلالهم لما يسمى بالسوق الأوروبية المشتركة*، وبالفعل حققت هدفها بالوصول إلى العالمية مرة أخرى وتجلى ذلك أساسا في الأسواق الأمريكية التي تتسم بالتكنلوجيا العالية وضخامة رؤوس الأموال.

– الدول النامية هي الأخرى كان لها نصيب من كل هذا، وسبيل تلك الدول كان بقبول تواجد شركات أجنبية على أراضيها نتاجًا للاتحاد بين شركاتها الوطنية مع الأجنبية أو ذات جنسيات مختلفة في آن واحد، وإلا استثمار يشترك فيه رجال أعمال من تلك الدول مع نظرائهم من دول أجنبية ذات اقتصاد قوي.

– وكأمثلة عن كافة الشركات التي برزت في تلك الفترة الآتي ذكرها:

* شركة سينجر Singer الأمريكية سنة 1851.
* شركة جنرال إلكتريك Général Electric الأمريكية سنة 1892.
* شركة ستاندارد أويل Standard Oïl الأمريكية سنة 1870.
* شركة انترناشيونال نافيستار Navistar International الأمريكية سنة 1902.
* شركة الفولاذ كوكريل Cockerill company البلجيكية سنة 1825.[2]
* شركة سيمنز Siemens الألمانية سنة 1847.
* شركة باير Bayer الألمانية سنة 1863.

الفرع الثاني: أهم مراحل نمو الشركات متعددة الجنسيات وتطورها:

انطلاقا مما سبق يتضح لنا أن الشركات متعددة الجنسيات قد مرت بالعديد من التغيرات التي وصلت بها لما هو معروف عنها في وقتنا الحالي، وفيما يلي سنحاول تسليط الضوء عن حوصلة تلك التطورات في ثلاث مراحل:[3]

---

[1] قادري عبد العزيز، **الاستثمارات الدولية**، دار هومة، الجزائر، 2004، ص 51.

* **السوق الأوروبية المشتركة:** هي مشروع اقتصادي وسياسي في آن واحد هدفه تجسيد الوحدة الاقتصادية بين الدول الأوروبية مثل: فرنسا، إيطاليا، ألمانيا، بلجيكا، هولندا، ليكسمبورغ.

[2] أحمد عبد العزيز وآخرون، **علاقة الدولة بباقي الفاعلين الدوليين (الشركات المتعددة الجنسيات نموذجا)**، مذكرة ماستر تخصص العلاقات الديبلوماسية، كلية الحقوق، الرباط، تاريخ المناقشة: 2013، ص 126.

[3] عماري حسينة، مرجع سابق، ص 36.

أولا: مرحلة الظهور (التكوين) 1840 – 1914:

تزامنت مع اقتراب الحرب العالمية الأولى، إذ بدأت بوادر القوة الاقتصادية الأمريكية بالظهور للعلن، كل هذا تماشيا ودعوات رؤساء شركاتها المحلية لاستقطاب أصحاب الكفاءة وذوي الخبرة في مختلف المجالات كالصناعة: السكك الحديدية، آلات الخياطة، وكالزراعة: مثل زراعة الأفيون، الشاي.

وما يميز الشركات المتعددة الجنسيات في تلك الفترة هو بداية ظهورها في المستعمرات الخاضعة لدولها الأم، وفيما يلي ذكره مجموعة من الشركات التي تجسد هذا:[1]

* شركة ستاندارد أويل Standard Oïl الأمريكية سنة 1870.
* شركة B.p أو ما كانت تعرف بـ British pertroleum سنة 1908.
* شركة سينجر Singer الأمريكية سنة1851 المختصة في صناعة آلات الخياطة.
* شركة Dupont الأمريكية رغم أن تأسيسها يعود لما قبل تلك الفترة إلا أنها عرفت العالمية في الفترة الممتدة بين 1902 و1912.

ثانيا: مرحلة التراجع (السبات) 1914 – 1945:

تزامنت والكارثة العالمية المعروفة بالحربين العالميتين الأولى والثانية، إذ عرف العالم خرابا مسى بالبنى التحتية والقوة البشرية العاملة، وكذلك الموارد الطبيعية، وهو ما عاد بالسلب على المصانع والشركات متعددة الجنسيات التي أصبحت لا تلقى إقبالا، رغم ظهور بعض من تلك الشركات إبان تلك الفترة واستمرارها في العمل إلا وأنه كان جهدا محتشما على الصعيد العالمي كشركة فيليبس الهولندية Philips.[2]

عامل آخر تمثل في النكسة الاقتصادية العالمية الأولى لسنة 1929 وما أحدثته أيضا من ضرر في اقتصاديات الدول بشكل عام والشركات متعددة الجنسيات بشكل خاص، فانخفضت بموجب ذلك التجارة العالمية حتى ثلثي ($\frac{2}{3}$) ما عُرفت به سابقا وهو يعود بالضرر على:[3]

---

[1] شريفة جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص 14.

[2] **شركة فيليبس Philips**: هي شركة إلكترونيات عالمية مقرها في هولندا تأسست سنة 1891 على يد غيرارد فيليبس، كما أنها لديها أكثر من مصانع وفروع في أكثر من 60 دولة بالعالم، ولها منتجات وأجهزة طبية ومنتجات الإنارة، متوفر على موقع:

www.philips.com/a-w/about/company/introduction.html، تاريخ الإطلاع: 2017/03/05، 08:22.

[3] شريفة جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص 16.

* دخل الأفراد.

* ارتفاع الضرائب.

* هبوط في أسعار المحاصيل الزراعية آنذاك والذي وصل إلى ما يقارب 60%.

وغير ذلك من مظاهر الدمار الاقتصادي الذي جلبته ويلات الحروب.

ثالثا: مرحلة التطور:

في الفترة الممتدة ما بين 1945 إلى 1970 شهدت رجوع أوروبا للظهور على الساحة الاقتصادية وبروز مجموعة من الشركات الأوروبية المتعددة الجنسيات، وواكبت كذلك الدول النامية التفوق الأمريكي والأوروبي لكن ليس بالمستوى الذي يقاربها، فعمل كل طرف على استقطاب استثمارات الدول الأجنبية وعقد تحالفات مع شركات وهنا يأتي دور الشركات متعددة الجنسيات التي تخدم مصلحة الدولة الأم من جهة وتساعد في إعمار تلك الدول النامية من جهة أخرى.

في فترة الثمانينات وما بعدها شهد العالم ما يعرف بالعولمة بعد خروجه من دوامة الحرب الباردة، وانتهاج أغلب الدول للنظام الرأسمالي، إذ ارتفعت حجم المبادلات التجارية بفضل الجهد الذي تكرسه الشركات متعددة الجنسيات والتسهيلات التي توفرها وهو ما ينعكس إيجابا على بقية المجالات.[1]

[1] S.H Robock, K. Sumonds, **International Business and multinational enterpriseshomewood**, iL : Richard D Irwin, 1983, p, 21.

المطلب الثاني: تعريف الشركات متعددة الجنسيات:

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات من أبرز ما نجم عن انتهاج أغلب دول العالم للنظام الرأسمالي، ومرآة تعكس آثار ظاهرة العولمة على العالم بكفتيه (الدول المتقدمة والدول المتخلفة)، ولذلك وانطلاقا مما سبق ذكره في المطلب السابق فقد تطرقنا إلى أن الشركات المتعددة الجنسية ليست وليدة العالم الحديث إذ أنها لها جذور تعود للعصور التي شهدت فيها أوروبا الحملات الاستعمارية أي في القرن السابع عشر؛ ولو أنها لم تكن تعرف بذلك الاسم إلا أن أهدافها آنذاك تتفق مع ما هو متعارف عليه الآن، وسعيا منا لمواصلة التعريف بها سنحاول فيما يلي التطرق لأهم تعريفات رجال الاقتصاد والقانون لهذه الشركات وهذا في الفرعين الأول والثاني، وكنتيجة لهذا المطلب سنعمل على إدراج أهم التسميات التي أُطلقت عليها.

الفرع الأول: تعريف الاقتصاديين للشركات متعددة الجنسيات:

ذهب العديد من رجال الاقتصاد من باحثين ودكاترة في هذا المجال إلى إعطاء الشركات متعددة الجنسيات تعريفات، وهي كالآتي:

*** الشركات متعددة الجنسيات عند ريموند فرنونRaymond Vernon:**

فرنون وأثناء تعريفه لهذا الكيان عمد إلى وصفها بالشركة الأم واستهل تعريفه قائلا:

«هي كيان يسيطر على تجمع كبير من المؤسسات والفروع المتعددة القومية تحت لوائها، إذ تمتلك فروعا في أكثر من 6 دول أجنبية على الأقل، الأمر الذي يجعلها مصبا مشتركا للموارد المالية والبشرية فتزيد أرقام مبيعاتها السنوية بذلك عن المئة مليون دولار».[1]

وباستقرائنا للتعريف الذي جاء به فرنون يتضح لنا أنه ركز على عاملين:

الأول: وهو ضرورة وجود فروع ومؤسسات أخرى للشركة حتى يمكننا أن نطلق عليها تسمية شركة متعددة الجنسية.

الثاني:ضرورة تواجد تلك الفروع والمؤسسات في العديد من الدول الأجنبية، بمعنى دول أخرى غير الدولة التي تتواجد بها الشركة الأم.

---

[1] طاهر مرسي عطية، **أساسيات إدارة الأعمال الدولية**، الطبعة الثانية، دار النهضة، القاهرة، 2001، ص 247.

* بينما هناك من ذهب للقول بأن الشركات متعددة الجنسيات مجرد مشروع الغاية منه امتلاك العديد من وحدات الإنتاج في مجال الصناعة في أكثر من بلد واحد والسيطرة عليها.[1]

ما يؤخذ عن هذا التعريف هو الأخذ بمجال الصناعة وكأنه المجال الوحيد الذي يزاوله الشركات العالمية، وفي المقابل إهمال بقية مجالات التجارة، وما يؤكد صحة حديثنا هذا هو تنوع مجالات أشهر الشركات المتعددة الجنسيات في وقتنا الحالي بين الصناعة واستخراج المواد البترولية...الخ.

*** الشركات متعددة الجنسيات عند ليفنقستون Livingstone:**

عبر عنها بمدى استقلالية شخصيتها أثناء ممارستها للنشاطات المسطرة لها من قبل الإدارة، ولم يفرق ليفنقستون بين دول العالم المتقدم أو الثالث بخصوص مجال نشاطاتها أو تمركز فروعها[2]، ما يعاب عليه هذا التعريف افتقاره للتمييز بين الشركة الأم وفروعها وذكر الأهداف المرجوة من انتشارها في العالم.

*** الشركات متعددة الجنسيات عند رولف Rolf:**

رولف وأثناء تعريفه للشركات المتعددة الجنسيات وضع لها قيدًا حتى يمكن اعتبارها كذلك، أي أن يصل مجمل مبيعاتها وإلا حجم استثماراتها في الدول الأجنبية عنها حوالي 25% من إجمالي العاملين أو المبيعات.[3]

ما يعاب على تعريفه هو أن الشركات المتعددة الجنسيات قد تلحق بها خسائر تجعل من حجم استثماراتها تقل ما دون النسبة المذكورة أعلاه كارتفاع الضرائب في أغلب دول العالم نتيجة للأزمة الاقتصادية التي عصفت بها سابقا، أو الحروب التي مست أغلب المناطق الحيوية والمؤهلة للاستثمار، لكن في المقابل قد تعاود رفع حجم استثماراتها لاحقا.

---

[1] محمد السيد سعيد، **الشركات المتعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والسياسية**، مركز الدراسات السياسية والاستخراجية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1978، ص 19.

[2] عبد السلام أبو قحف، **اقتصاديات الأعمال**، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1993، ص 244.

نقلا عن: أحمد عبد العزيز وآخرون، **الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية**، مجلة الإدارة والاقتصاد Journal of administration and economics، العدد رقم 85، الجامعة المستنصرية، العراق، 2010.

[3] محسن شفيق، **المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية**، مطبعة جامعة القاهرة، مصر، 1978، ص 35، 36.

* بقولنا أن رولف قد وضع قيدا لاعتبار الشركة متعددة الجنسية، وجب أن نذكر أن مثله فعل آخرون بالقول أنها تلك الشركات التي تملك حدًا أدنى بخصوص ضخامة إنتاجها أو استثماراتها بالخارج، وإلا عدد الفروع التي تمتلكها بتلك الدول.

*** الشركات متعددة الجنسيات عند كريستوفر توجندات ChristopherTugendhat:**

اقتصر تعريف الاقتصادي توجندات للشركة متعددة الجنسية بأنها تلك الشركة التي تنتج وتبيع منتجاتها في أكثر من دولة واحدة.

وانتقدت منى قاسم هذا التعريف بقولها أنه اقتصر فقط على جانب التجارة الصناعي (الأنشطة ذات الصبغة الصناعية) متجاهلا بقية مجالات تجارة الشركات متعددة الجنسيات مثلما أسلفنا الذكر سابقا.[1]

وللباحثين ورجال الاقتصاد العرب نصيب كذلك في تعريف هذه الشركات وفيما يلي نذكر أهم التعريفات:

*** الشركات متعددة الجنسيات عند محمد صبحي الأتربي:**

عبر عنها بأنها: «ذلك المشروع الذي يتم من خلاله السيطرة على المصانع والأصول* وكل ما يشابههما من قبل أصحابه، ويحدث ذلك في دولتين أو أكثر وذلك في جل المجالات الاقتصادية»، واستهل محمد صبحي الأتربي تعريفه قائلاً: «إذ تمتد عن طريق فروعها لتشمل عديدًا من الدول، الأمر الذي يساهم في تحقيقها لنسبة كبيرة في الإنتاج سواءٌ السلعي أو الخدماتي...الخ، بالطبع كل هذا يكون خارج الدولة الأم بعبارة أخرى في الدول المستضيفة لفروعها معتمدةً في ذلك على استراتيجيات موحدة تخضع لها كل فروعها وباستخدام التكنلوجيا المتقدمة».[2]

من خلال استقرائنا للتعريف الذي جاء به الأستاذ محمد صبحي الأتربي يتضح أنه جاء شاملاً لكل ما يتعلق بالشركات المتعددة الجنسيات، إذ أحاط بعديد من النقاط التي تعتبر من أهم

---

[1] منى قاسم، **الشركات متعددة الجنسيات وأهميتها في الاقتصاد العالمي**، النشرة الاقتصادية، العدد رقم 01، مصر، 1988، ص 53، 54.

* **الأصول:** يقصد بها الموارد الاقتصادية التي يملكها رجال الأعمال أو الشركات، وما يميزها أنها قد تكون ملموسة أو غير ذلك.

[2] محمد صبحي الأتربي، **مدخل إلى دراسة الشركات الاحتكارية المتعددة الجنسية**، دار الثورة للطباعة والنشر، بغداد، 1977، ص 03

ميزات هذه الشركات والتي سنتطرق لها لاحقًا، إذ بين من خلاله أهداف الشركات متعددة الجنسيات كالسيطرة على المصانع وغيرها بعبارة أخرى تحقيق الريادة في مجالات التجارة، وبين كذلك أن نشاطها يتعد حدود الدولة الأم (أين تتواجد الشركة الأم والتي تتحكم في كافة الفروع)، ليصل إلى عديد من دول العالم وذلك بنشرها لفروعها بتلك الدول، كما أوضح في تعريفه أيضا المجالات التي تنتهجها هذه الشركات رغم أنه ذكر بعضًا منها على سبيل المثال لا الحصر على عكس الآخرين الذين قيدوها بمجال الصناعة...الخ، دون أن ينسى أهمية أن تكون لها استراتيجية تنظم بها فروعها وتتجنب بموجبها الخسائر التي قد تلحقها نتيجةً لسوء التنظيم والقرار، وأيضا أهمية التطور التكنلوجي في تحقيقها كل هذا.

*** الشركات متعددة الجنسيات حسب الهيئات الدولية:**

تم تعريف الشركات متعدد الجنسيات في إحدى مؤتمرات الأمم المتحدة للتجارة والتنمية Unctad بأنها ذلك الكيان الاقتصادي الذي يزاول التجارة والإنتاج عبر القارات في أكثر من دولتين، ويتم التحكم في ذلك من قبل الشركة الأم بصورة فعالة، وأيضا تعمل للتخطيط لكل قراراتها تخطيطا شاملاً.[1]

بينما عرفتها إحدى اللجان الحكومية بأنها تلك الشركات التي تشمل عدة كيانات وتعمل في دولتين فأكثر بغض النظر عن الشكل القانوني الذي تتخذه.[2]

* وللباحثين العرب كذلك نصيب من محاولة إحاطة الشركات المتعددة الجنسيات بتعريف، فعرفها **بن عامر التونسي** بأنها: «تلك المؤسسة ذات المصالح العالمية والتي تنشط في كثير من دول العالم سعيًا لزيادة أرباحها»، واستهل تعريفه بأن ذكر أحد مواطن الاختلاف بين هذه المؤسسات والهيئات الغير حكومية هو أن الشركات متعددة الجنسيات تهدف لتحقيق الأرباح فقط.[3]

---

[1] بول هيرست، غراهام طومسون، **ما العولمة، الاقتصاد العالمي وإمكانيات التحكم**، ترجمة: فالح عبد الجبار، مطابع السياسة، الكويت، 2001، ص 163.

[2] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية Unctad، **الاستثمار العالمي للشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية**، جنيف، 2002، ص 22.

[3] بن عامر تونسي، **قانون المجتمع الدولي المعاصر**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 30.

ما يعيب تعريفه أنه اعتمد على تحقيق الأرباح كمقياس لتمييزها عن غيرها من الهيئات والمؤسسات ذات الطابع العالمي، وكذلك تناسى أن لهذه الشركات أهدافا أخرى منها استمرارية التوسع والتي سنتطرق لها لاحقًا.

أما **إبراهيم محسن عجيل** فذهب للتعبير عنها بالقول أنها شكل من أشكال الاستثمار الأجنبي، وكمحاولة منه لتفسير سبب تسميتها بالشركات متعددة الجنسيات فقد قال: «يرجع ذلك لانتشار فروعها بمختلف بقاع العالم واكتساب جنسية الدول المضيفة لها، لتبدأ بموجب ذلك عملية احتكار الصناعات وما إلى غير ذلك، وكنتيجة لتلك الجهود تتحكم في أسعار السلع والخدمات مهما كانت السوق التي تنشط فيها محلية أو عالمية».[1]

إحدى إيجابيات التعريف الذي جاء به الأستاذ عجيل هو أنه فسر سبب تسميتها بالمتعددة الجنسيات، وأوضح أحد الأهداف المرسومة لهذه الشركات من قبل الجهاز الإداري الخاص بها.

الفرع الثاني: التعريف القانوني للشركات متعددة الجنسيات:

باطلاعنا لموضوع الشركات متعددة الجنسيات في الشق القانوني يتضح لنا مدى صعوبة إعطاء تعريف يكون جامعا مانعا مثل الذي جاء به الأستاذ محمد صبحي الأتربي أو التعريف الذي جيء به في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية Unctad؛ والسبب يعود لعديد الجنسيات التي تكتسيها هذه الشركات نظرا للانتشار الواسع لعديد فروعها على مستوى العالم، لكن من جهة أخرى فالقانون الألماني يعتبر الوحيد الذي ألحق هذا النوع من الشركات بتنظيم قانوني، على غرار غيره من المشرعين الذين تجاهلوا هذه الظاهرة أو عجزوا عن التصرف كالمشرع الألماني.[2]

السبب الثاني يعود لحيرة العديد من رجال القانون حول ماهية هذا النوع من الشركات، لهذا يعتبرونها لا تخضع للقانون الوضعي.

يستشف من كل محاولات رجال القانون أنهم أطلقوا عليها مصطلح الشخص القانوني كمحاولة لا ترقى حتى لتكون تعريفا للشركات متعددة الجنسيات من الناحية القانونية.

---

[1] إبراهيم محسن عجيل، **الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة، دراسة قانونية اقتصادية سياسية مقارنة**، رسالة ماجستير تخصص القانون الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة، كلية القانون والسياسة، الدانمارك، تاريخ المناقشة: 2008/2007، ص 14.

[2] المرجع نفسه، ص 30، 31.

لكن يبقى هناك من حاول كسر هذا الحاجر وكمحاولةٍ للتعريف بها ذهب بعض رجال القانون للقول بأنها:[1]

* مجموعة من الوحدات القانونية المستقلة والتي تتمتع بذمة مالية تخص كل واحدة منها وتميزها عن مثيلاتها.

* هذه الوحدات تخضع لسيطرة اقتصادية موحدة تمارسها نفس الجهة القانونية أي ما يعرف بالشركة الأصل أو الأم.

تبقى محاولات محتشمة لا تعتبر تعريفًا قانونيًا لهذه الشركات.

أهم التسميات التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات:

⇐الشركات عبر القومية (Les sociétés transnationales).

⇐الشركات فوق القومية(Les sociétés super nationales).

⇐الشركات الدولية(Les sociétés internationales).

⇐الشركات الشمولية (Les sociétés globales).

⇐شركات تتمتع بجنسية أكثر من دولة (Les sociétés plurinationales).

⇐الشركات العالمية.

⇐الشركات متعددة الجنسيات العبارة للقارات

(Les firmes multinationales trans-continents).[2]

⇐هناك من أطلق عليها مصطلح مشروع متعدد الجنسية وأرجع سبب ذلك أن لفظ مشروع أوسع مضمونا من الشركة إذا يشمل العديد من المنشآت على غرار ما يتضمنه لفظ الشركة.[3]

---

[1] إبراهيم محسن عجيل، مرجع سابق، ص 31.

[2] عماري حسينة، مرجع سابق، ص 34.

[3] إبراهيم قادم، **الشروط المقيدة في عقود نقل التكنلوجيا ودورها في تكريس التبعية التكنلوجية على المستوى الدولي**، أطروحة دكتوراه، جامعة عين الشمس، كلية الحقوق، تاريخ المناقشة: 2002، ص 07.

المطلب الثالث: أصناف الشركات متعددة الجنسيات:

من خلال مجموعة التعاريف التي تناولنا أعلاه، يتضح أن هناك العديد من الأسباب التي دعت لتسميتها بمتعددة الجنسيات، وذهب البعض من رجال الاقتصاد والباحثين في هكذا المجال إلى محاولة تصنيف تلك الشركات كمحاولة منهم لتوضيح ماهية هذا النوع من الشركات وستناول في هذا المطلب أهم التصنيفات، ففي الفرع الأول سنسلط الضوء على التصنيف الذي جاء به هايوارد بيرلامتار Howard V Perlmutter، وكذلك التصنيف الذي جاء به جون هاري دانينغ John Harry Dunning وذلك في الفرع الثاني.

الفرع الأول: الشركات متعددة الجنسيات عند Howard V Perlmutter:

صنفها إلى ثلاثة أصناف:[1]

أولا: صنف الشركات وحيدة الجنسية:

انطلاقا من التسمية التي أطلقها عليه بيرلامتار يتضح للوهلة الأولى مدى تعارضه مع فكرة الشركات متعددة الجنسيات، إذ أرجع بيرلامتار ذلك لأنه يعني أن هذا النوع من الشركات الأحرى أن يطلق عليه الشركات الوطنية، في مقابل ذلك يجب أن نوضح أن هذه الشركات لها فروع في عديد من الدول الأخرى، وأن القرارات التي تتخذ يكون مصدرها الشركة الأم.

مثلما أسلفنا الذكر يشوب هذا النوع عيبان:

– أولهما أن تسميته متعارضة تماما مع ما جاء به رجال الاقتصاد والباحثين في هذا المجال من تعريفات لهذا النوع من الشركات.

– الثاني يعود للصعوبات التي تقابل فروع تلك الشركة إن كانت جل القرارات لابد من موافقة الشركة الأم عليها حتى تنفذ وهو ما يعرف بمركزية القرار.

ثانيا: صنف الشركات ذات اللامركزية في القرارات:

المتمعن في كلا النمطين يستنتج مدى التعاكس في المضمون المتأتي منهما، فالنمط الأول لابد فيه لأجهزة فروع الشركة الأم الإدارية من الرجوع لأخذ موافقتها في القرارات الواجب تنفيذها من عدمه، بينما النمط الثاني مغاير تماما لذلك؛ إذ تمنح فيه فرع الشركة الأم الحرية في اتخاذ ما

---

[1] عبد السلام أبو قحف، **نظريات التدويل وجدى الاستثمارات الأجنبية المباشرة**، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1989، ص 25.

تراه صائبا من قرارات واستبعاد ما ترى فيه ضرر لمصالحها في الدول المضيفة لها، لكن في المقابل لابد من الإبقاء على نوع من رقابة الشركة الأم.[1]

لهذا النوع إيجابيات مثل ما له سلبيات، فمن إيجابياته أنه يتفق وفكرة تعدد الجنسية، ولكن يشوبه عيب متمثل في صعوبة الرقابة الشاملة على كل الفروع ومراجعة كافة القرارات، إذ قد يصادف أن للشركة الأم ما يقارب المئة فرع في مختلف بقاع العالم، وهو ما يتعارض مع مفهوم رقابة الشركة الأم في هذا النمط.

ثالثا: بيرلامتار في هذا النمط أخذ بالنطاق الجغرافي للشركة ومدى انتشار فروعها خارج البلد الأصل، الأمر الذي يعود بالفائدة على مصالح هذه الشركات عن طريق تزايد الأيادي العاملة واستقطاب أصحاب الكفاءات العالية من باحثين ومخترعين ومتخصصين...الخ الذي يخدمها بشكل إيجابي مثلما تخدمهم فرص العمل بها، ما يحيلنا إلى أن بيرلامتار أطلق على هذا الصنف تسمية **الصنف الجغرافي.**[2]

الفرع الثاني: الشركات متعددة الجنسيات عند John Harry Dunning:

الاقتصادي دانينغ وعلى غرار نظيره بيرلامتار صنف هذه الشركات إلى أربعة أصناف، سنتطرق لثلاثة منهم:

أولا: عمد دانينغ إلى تصنيفها حسب إمكانية تحقيقها للتكامل* بنوعيه:[3]

1- التكامل الرأسي: عن طريق امتلاك الشركة لكل ما يخص انتاج السلع من أيدي عاملة وموارد هذا من جهة ومن جهة أخرى امتلاك ما يضمن لها من تصريف السلع المنتجة على سبيل المثال (توريدها) بعبارة أخرى المستهلك.

---

[1] عبد السلام أبو قحف، **نظريات التدويل وجدى الاستثمارات الأجنبية المباشرة**، مرجع سابق، ص 25.

[2] المرجع نفسه، ص 25، 26.

* **التكامل:** نشاط المنشأة المتعلقة بأفتناء او انشاء المستلزمات الضرورية لممارسة العمليات الانتاجية المتعاقبة سواء تلك التي تستبق او تعقب عملياتها الانتاجية الاصلية.

متوفر على موقع: http://business.uobabylon.edu.iq/lecture.aspx?fid=9&lcid=19996، تاريخ الإطلاع: 2017/03/10، 15:22.

[3] المرجع نفسه، ص 26.

2- التكامل الأفقي:[*] الذي يسهل على الشركة من انتاج سلعها هذا من جهة ومن جهة أخرى يخلصها من أعباء الضرائب الثقيلة، ومثال ذلك ما فعلته شركة Standard Oïl باستحواذها على 40 معمل لتكرير البترول سعيا منها لتضخيم انتاجها.[1]

ثانيا: صنف الشركات المتعددة الملكية:

السبب في تسمية دانينغ للشركات متعددة الجنسيات بهكذا تسمية يعود إلى مالكي تلك الشركات متى تعددت جنسياتهم، أو في الحالة التي تندمج إحدى الشركات الوطنية مع بعض الشركات الدولية الأخرى.

[*] **التكامل الأفقي:** قيام الشركة متعددة الجنسية بشراء شركات منافسة لها في نفس المجال سعيا منها للحصول على كافة المزايا التي كانت تتمتع بها تلك الشركة والتي تؤول بها نحو تحقيق أرباح أكبر وتغطية أكبر للسوق.

متوفر على موقع: http://faculty.mu.edu.sa/download.php?fid=119782، تاريخ الإطلاع: 2017/03/10: 15:40.

[1] متوفر على موقع: http://marketpedia.blogspot.com/p/blog-page_1428.html، تاريخ الإطلاع: 2017/03/10، 15:50.

المبحث الثاني: مميزات وأهداف الشركات متعددة الجنسيات:

ما ذهب إليه Howard V Perlmutter وكذلك John Harry Dunning في اجتهاداتهم لمحاولة تصنيف الشركات متعددة الجنسيات، بين من جعل لها صفات تتمثل في مركزية القرار من عدمه، وحدة الجنسية وإلا تعدد جنسية ملاك تلك الشركات وما إلى غير ذلك، كان له أثر إيجابي على سيرورة بحثنا هذا، فمن خلاله استلهمنا فكرة التطرق لأهم الميزات التي تتصف بها هذه الشركات، وهو عنوان المطلب الأول من هذا المبحث، بينما خصصنا المطلب الثاني للأهداف التي سطرتها أجهزة إدارة الشركات متعددة الجنسيات،

المطلب الأول: مميزات الشركات متعددة الجنسيات:

أهم ما تعرف به الشركات متعددة الجنسيات بحلتها الجديدة، أنها إحدى الآثار التي كانت وليدة للعولمة والتي قلبت موازين التجارة رأسا على عقب، والسبب يعود لما تملكه من إمكانات وما تتصف به من خصائص ومميزات دفعت بها للتربع على عرش العالم اقتصاديا، لهذا وتماشيا وهذه المكانة سنحاول من خلال هذا المطلب تسليط الضوء على أهم مميزات هذا الكيان.

الفرع الأول: ضخامة حجم الشركات متعدد الجنسيات واتساع نطاقها جغرافيا:

أولا: ضخامة حجمها:

قبل مباشرة الحديث عن هذه الميزة، وجب علينا أن ننوه أنه يقصد به ضخامة الحجم من ناحية الإنتاج، وفي سبيل توضيح ذلك أكثر ذهب الأستاذ عجيل للقول: «ما يميز الشركات متعددة الجنسيات أن استثماراتها ضخمة، فهي تستحوذ على ما يقارب 80% من إجمالي المبيعات بالعالم».[1]

وكمحاولة من بعض دارسي الاقتصاد أرجعوا أن ضخامة حجم هذه الشركات يدل على ضخامة رأس مالها، وهو أمر خاطئ والسبب يعود أن رأس مال هذا النوع من الشركات يعد جزءً بسيطًا جدًا من إجمالي تمويلاتها.

---

[1] إبراهيم محسن عجيل، مرجع سابق، ص 78، نقلا عن: أحمد العثيم، **استراتيجية التعامل بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة، المشروعات المشتركة نموذجا**، صحيفة الجزيرة، العدد رقم 12636، السعودية، 1428هـ.

الأمر الذي يحيلنا إلى ما جاء به الأستاذ عجيل آنفا وبالتالي يمكننا التعبير عن ضخامة حجم الشركات متعددة الجنسيات من خلال:[1]

1- حجم المبيعات:

وهو يمكننا من معرفة مدى قوة اقتصاد الشركة من عدمه، إذ يعتبر أحد أهم الركائز التي توضح لنا مدى ضخامة حجم انتاج هذه الشركات، لكن في مقابل ذلك علينا أن لا نخلط بين المصطلحين أي بين حجم الإنتاج وحجم المبيعات، فناهيك أن هذا الأخير يعتبر مقياسا لمدى قوة الشركة إلا أن حجم الإنتاج يختلف عنه بخصوص معرفة مدى ضخامة حجمها من عدمه والسبب يعود لتنوع منتجات هذه الشركات بمعنى أن كل فرع تابع لها يختص بإنتاج سلعة معينة، فحجم انتاج سلعة في دول ما يختلف عن سلعة أخرى في دول أخرى.[2]

وانطلاقا من الدراسات التي أجريت التي أجريت لمعرفة مدى ازدياد حجم مبيعات العديد من الشركات المتعددة الجنسية العالمية وُجدت العديد منها من حققت قفزة عملاقة فمنها وصل حجم مبيعاتها من 13564 مليار إلى 18500 مليار دولار[3]، بينما في دراسة سابقة لهذهكانت نتيجتها أن 56 شركة متعددة الجنسيات وصل حجم مبيعاتها إلى ما يعادل 100 بليون دولار وهذا بالطبع ما يتعلق بالشركة الواحدة من أصل تلك 56 شركة مثل:[4]

* شركة Ford Motors حجم مبيعاتها 162,558 بليون دولار.

* شركة Apple Computer هي الأخرى وصل حجم مبيعاتها 6,134 بليون دولار.

---

[1] ضياء مجيد الموسوي، **العولمة واقتصاد السوق الحرة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص 21، 22.

[2] محمد محيي مسعد، **ظاهرة العولمة بين الأوهام والحقائق**، مكتبة الاشعاع الفنية، القاهرة، 1999، ص 60.

[3] أحمد عبد العزيز وآخرون، **الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية**، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد رقم 85، العراق، 2010، ص 122.

[4] هوارد روثمان، **50 شركة غيرت العالم، صور مختصرة لـ 50 شركة كبيرة وصغيرة، شكلت مسار المشروعات التجارية**، تحقيق: بهاء شاهين، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص 17، 39.

2- الامتداد التي عرفته تلك الشركات خارج حدود الدولة الأم، وصولا لمختلف الدول المضيفة لفروعها في العالم يعتبر من إحدى الميزات التي تخص تلك الشركات من جهة أخرى أحد العوامل التي يرجع لها عند رسم الاستراتيجيات الهادف منها المحافظة على التقييم الذي يقوم به المستثمرين.[1]

عند مقارنة كبرى الشركات المحلية أي التي تخص الدول النامية المضيفة مع كبرى الشركات المتعددة الجنسيات أو شركات العالم المتقدم، يتضح لنا أنه ومهما كانت هذه الأخيرة صغيرة فإنها تماثل أكبر شركات الدول النامية هذا من جهة، ومن جهة أخرى عامل الانتشار فالشركات المتعددة الجنسية الأوروبية مثلا تعد أكثر الشركات انتشارًا بالعالم والذي يعود لعدة عوامل كتحالفها مع مثيلاتها وريادتها في الأسواق الأمريكية وهذ إن دل على شيء فإنه يدل عن مدى ضخامة حجم هذه الأخيرة؛[2] كمثال على ذلك شركة ABB التي تسيطر على أكثر من 1300 شركة بالعالم دلالة على مدى انتشارها بالعالم وقوة مكانتها بالأسواق الأمر الذي يؤدي حتما إلى ضخامة حجم مبيعاتها مثلما أسلفنا الذكر سابقا.[3]

الفرع الثاني: وحدة مركزية الإدارة العليا وتنوع أنشطة الشركات متعددة الجنسية ومنتجاتها:

أولا: وحدة مركزية القرار في إدارات الشركات المتعددة الجنسية:

النتيجة الحتمية والتي وصلنا إليه انطلاقا من ميزة اتساع النطاق الجغرافي أنها ميزة تعد عاملا يحيلنا إلى مدى أحقية هكذا نوع من الشركات هذا من جهة، ومن جهة أخرى يتم التوضيح من خلالها سبب اكتساب تلك الشركات العديد من الجنسيات (مثلما أوضحنا سابقا تعود لكثرة الدول المستضيفة لفروعها واكتسابها بذلك جنسية عديد تلك الدول)، وإضافة إلى كل ما سبق ذكره فضرورة خضوع تلك الفروع لنفس المبادئ والقرارات التي تصدرها الشركة الأم واجب بعبارة أخرى استراتيجية موحدة تخضع لها.[4]

---

[1] محمد محيي مسعد، مرجع سابق، ص 61.

[2] حميد الجميلي، **الشركات المتعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي**، مجلة أخبار النفط والصناعة، العدد رقم 401، أبو ظبي، 2007، ص 27، 28.

[3] متوفر على موقع: http://www.tribunaldz.com/forum/t1760، تاريخ الإطلاع: 2017/03/14، 09:00.

[4] سعدي نصيرة بوجمعة، **عقود نقل التكنلوجيا في مجال التبادل الدولي**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، دون سنة نشر، ص 44.

فالهدف من هكذا ميزة يعود لضرورة سيطرة الشركة الأم على فروعها عن طريق وضع استراتيجية ورسم أهداف يعد اتباعها من قبل فروعها أمرا يساهم في تحقيق المراد من وجودها من أرباح واحتكار السلع...الخ؛ فمتى أحست الشركة الأم أن تلك الأهداف بعيدة المنال وجب عليها بذلك توحيد الأجهزة الإدارية المسؤولة عن تلك الفروع وفرض الاستراتيجية التي تراها تلك الشركة (الشركة الأم) مناسبة لتحقيق مكاسب أفضل، هذا ما يحيلنا إلى أن الاستراتيجيات التي تضعها هذه الشركات كمسعى منها للوصل بينها وبين فروعها يعد إحدى ركائز ودعامات الشركة متعدد الجنسية.[1] بعبارة أخرى ما تعمل عليه الأجهزة الإدارية العليا في الشركة الأم من رسم خطط واستراتيجيات إضافة لما تعمل عليه الأجهزة الإدارية في الفروع من السهر على تطبيق ما ورد عن الشركة الأم واحترامه، وكذلك جهود العاملين فيها يعد سببا من أسباب قوة تلك الشركات، دون أن ننسى ما للتطور التكنلوجي الحاصل في كافة المجالات حدث وأن كانت الاقتصادية من بينها دور كذلك، فاعتماد تلك الشركات على الحواسيب وتكنلوجيا الاتصال مهد لهم الطريق لإرسال تقارير عن كل ما يتعلق بأوضاع التجارة في الشركات الفروع إلى الشركة الأم للاطلاع عليها.[2]

وكنتيجة لهذه الجهود يقول مرسي فؤاد: «أنها مرتبطة بمقتضيات السياسة القومية للدول المضيفة ومدى توافقها والقرارات التي تجيء بها تلك الشركات»[3]، الأمر الذي يحيلنا إلى عديد الاستنتاجات نذكر منها:

* أغلب القرارات المتخذة من قبل الشركات المتعددة الجنسيات تعود لمركزية إداراتها ووحدة قراراتها وسريانها بشكل يشمل جميع فروعها.

* الدول المضيف ليست صلاحيات مطلقة للسيطرة على القطاعات الاقتصادية الخاضعة في المقابل لسيطرة تلك الشركات.

* وحدة المركزية لها آثار تعود بالفائدة على الشركات المتبنية لها وآثار تعود بالضرر على استقلال الدول المضيفة سواء كان ذلك الاستقلال اقتصاديًا أو سياسيًا.

---

[1] نصيرة بوجمعة، مرجع سابق، ص 45.

[2] حسين عوض الله زينب، **الاقتصاد الدولي، نظرة عامة عن بعض القضايا**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999، ص 246.

[3] مرسي فؤاد، **الرأسمالية تجدد نفسها**، عالم المعرفة، العدد رقم 149، الكويت، 1990، ص 339.

ثانيا: تنوع أنشطة الشركات متعددة الجنسيات ومنتجاتها:

المتمعن في تاريخ الشركات المتعددة الجنسية وتطورها يجد أنها لا تتخصص في تجارة واحدة أو صناعة واحدة مثلما هو متعارف عليه في الشركات العادية، فالغاية من وراء ذلك متمثلة في السيطرة على الأسواق المحلية والعالمية وتحقيق مكاسب أكثر، مثلا شركة فيليبس Philips والتي يعرف عنها أنها شركة عالمية متخصصة في الإلكترونيات لكن نجد أنها أدخلت بعض الصناعات الجديدة كعالم الطب ومنتجاته.[1]

ومثلها فعلت شركات جنرال موتورز General Motors والتي دخلت مجال التأمين والسكن...الخ إضافة لمجال صناعة السيارات وهو ما يحيلنا إلى عدة نقاط نذكر أهمها كما يلي:

* الشركات متعددة الجنسية لا تعتمد على صناعة واحدة، فإلى جانب تلك الصناعة أو مجال تجارتها واستثمارها توجد العديد من المنتجات الأخرى التي تسعى من خلالها لمنافسة مثيلاتها ودليل ذلك الشركتين المذكورتين أعلاه.

* اعتماد تلك الشركات مثلما أسلفنا الذكر على العديد من المنتجات يعود لحرض طاقمها الإداري على تفادي الخسارات الفادحة، فالخسارة التي تلحقهم بسبب منتج ما يمكن تفاديها وتعويضها وتحقيق مكاسب أعلى من خلال المنتجات الأخرى.

* فسح المجال للشركات الصغيرة حتى لكن تبقى لها سلطة تصريف المنتج الذي تعمل عليه تلك الشركات.[2]

وكمثال لما ذكرناه فإن شركة سامسونغ Samsung هي الأخرى اعتمدت على العديد من المنتجات كالإلكترونيات وهو المتعارف عليه، والتأمين والصناعات الثقيلة، البناء والمقاولات، والصناعات الأمنية...[3]

ومثلها شركة جنرال إلكتريك General Electric والتي لها هي الأخرى عديد المنتجات كمحركات الطائرات والكهرباء، والوقود وأدوات الرعاية الصحية، السلاح والبرمجيات.

---

[1] موقع شركة فيلبس الإلكتروني: www.philips.com/a-w/about/company/introduction.html، مرجع سابق.

[2] محمد محيي مسعد، مرجع سابق، ص 60، 61.

[3] متوفر على موقع: www.samsung.com/eg/aboutsamsung، تاريخ الإطلاع: 2017/03/15، 12:20.

الفرع الثالث: تعبئة الكفاءات والتفوق العلمي والتكنلوجي:

أولا: تعبئة الكفاءات:

إحدى ميزات الشركات متعددة الجنسيات عدم منح الأفضل للعمل بها لمواطني الدولة المستضيفة الغير مؤهلين على حساب العاملين الأجانب المؤهلين لذلك، وإنما تسعى دائما لكسب يد عاملة خبيرة وقدرات إنتاجية وكفاءات ذات القابلية للعطاء والتي تخدم مصالحها والأهداف المرجوة.[1]

شركة ABB* تضم في فروعها ما يقارب الـ 100 جنسية من العمل تماشيا واتساع نطاق انتشارها جغرافيا إلى 100 دولة[2]، ناهيك عن المتعارف عليه عند الباحثين في هذا المجال أن إدارة شركة ABB الأم هي الأخرى تضم 5 من أصل 8 أعضاء من ذوي جنسيات مختلفة، وهذا إن دل فهو يدل على أن معيار الكفاءة العالية هو المعمول به عند انتقاء اليد العاملة.

ثانيا: التفوق العلمي والتكنلوجي:

تعود قوة الشركات المتعددة الجنسية المالية بالفائدة عليها، فكافة التسهيلات التي توفرها تكون سبب في استقطاب أصحاب الكفاءات العالية والخبراء واليد العاملة الفنية، إذ يجدر بنا ذكر أن يد الشركات المتعددة الجنسيات قد امتدت للسيطرة كذلك التكنلوجيا التي تعد إحدى دعامات وقوة الشركات في وقتنا الحالي وذلك مرتبط باليد العاملة والخبيرة في هذا المجال كالهنود، وفي إطار التنافسية كل هذا يحيلنا إلى نتيجة واحدة وهي ذلك الضرر اللاحق بدول أولئك العمال لخسارتهم لأيادي عاملة وهجرة كفاءاتهم نحو فروع تلك الشركات هذا من جهة، ومن جهة أخرى زيادة عمق الفجوة بين تقدم دول الشركات متعددة الجنسيات الأصلية وبين تخلف الدول النامية.[3]

---

[1] محمد محيي مسعد، مرجع سابق، ص 61، 62.

* هي شركة مقرها زيوريخ السويسرية كانت نتاجا لاندماج شركتين كبيرتين، لها العديد من المنتجات كالمعدات الكهربائية والآلات الصناعية.

[2] متوفر على الصفحة الرسمية للشركة على الفايس بوك:
https://www.facebook.com/pg/ABB/about/?ref=page_internal، تاريخ الإطلاع: 2017/03/19، 17:30.

[3] عمر صقر، **العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامعية، القاهرة، 2003، ص 29.

استقطابها لليد العاملة ليس السبب الوحيد إلى وصلت إليه الآن من تطور وإنما وصل بها الأمر للسيطرة على الميادين التي تحوي سبل تطور التكنلوجيا بمختلف أنواعها كالتكنلوجيا النووية والسلاح والصناعات البترولية...الخ.

لهذا فإن سمة التطور العلمي والتكنلوجي وما تضمنه من السيطرة على المادين المحتضنة لليد العاملة وغير ذلك تهدف من خلالها الشركات متعددة الجنسيات إلى:[1]

* تقليص تكاليف تطوير تلك المنتجات عن طريق فسح المجال للشركات الصغيرة بفعل ذلك ثم التكفل بنقلها.

* خلق مصادر جديدة للدخل.

* إحدى السبل التي تخولها التمسك بمركزها في الأسواق العالمية.

الفرع الرابع: التمتع بالمزايا الاحتكارية:

تنص المادة 02 من اتفاقية باريس 1883: "**تشكل حماية الملكية الصناعية براءات الاختراع ونماذج المنفعة والرسوم والنماذج الصناعية والعلامات الصناعية أو التجارية وعلامات الخدمة والاسم التجاري وبيانات المصدر أو تسميات المنشأ وكذلك قمع المنافسة الغير مشروعة**".[2]

باستقرائنا لنص هذه المادة يتضح لنا أن ما تفعله الشركات المتعددة الجنسيات يتعارض تماما وما جاءت به هذه الاتفاقية، والسبب يعود لعديد الاختراعات التي تأتي بها كفاءات الدول المضيفة لها لكن تضع الشركات متعددة الجنسيات يدها عليها لهذا تعتبر الشراكة بينها وبين الشركات المحلية بتلك الدول السبب في احتكارها لتلك الاختراعات[3] ومنه احتكارها لتجارتها.

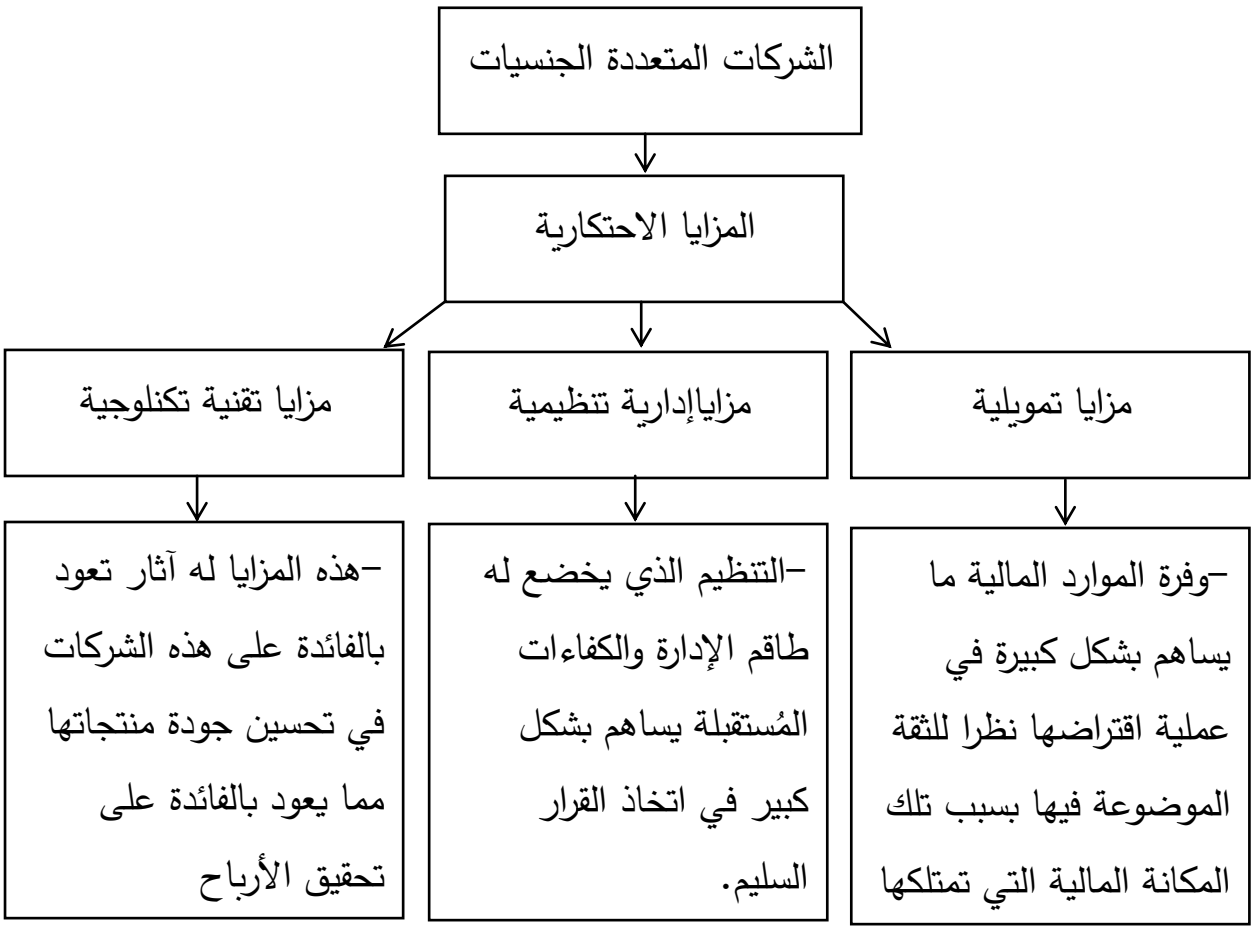
---

[1] أحمد الكردي، **الشركات متعددة الجنسيات**، دون دار نشر، دون بلد نشر، 2011، ص 06.

[2] المادة 02 من اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية المؤرخة في 20 مارس 1883 والمعدلة في بروكسل 14 ديسمبر 1900 وواشنطن 2 يونيو 1911 ولاهاي 6 نوفمبر 1925 ولندن 2 يونيو 1934 ولشبونة 31 أكتوبر 1958 والمنقحة في 2 أكتوبر 1979.

[3] محمد العربي بوقرة، الشركات **المتعددة الجنسيات وأوهام التطور**، ترجمة: فهيمة شرف الدين، دار الفارابي، لبنان، 1999، ص 53.

وفيما يلي مخطط توضيحي لأهم المزايا الاحتكارية لتلك الشركات.[1]



[1] الجوزي جميلة، دحماني سامية، **دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة**، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، العدد رقم 06، الجزائر، 2015، ص 89.

المطلب الثاني: أهداف الشركات متعددة الجنسيات:

بالرجوع إلى جذور الشركات متعددة الجنسيات التاريخية اتضح لنا أن لها العديد من الأهداف والتي كانت أغلبها استعمارية بحتة، فإضافة إلى مجال التجارة وحرب الاحتكار التي كانت بين شركة الهند الشرقية البريطانية ومثيلاتها، لعبت هذه الشركات دورا كذلك في الحروب، ولكن بعد التطورات التي عصفت بالعالم ومست بجميع المجالات منها سقوط الاشتراكية وبروز النظام الرأسمالي كالنظام الوحيد والواجب انتهاجه والذي كانت الشركات المتعددة الجنسيات الحديثة وليدةً له، فيما يلي سنحاول التطرق إلى أهم الأهداف المسطرة لهذه الشركات، ففي الفرع الأول سنتطرق لتحقيق الأرباح، بينما الفرع الثاني خصصناه لدوام هذه الشركات واستمرار نموها.

الفرع الأول: تحقيق الأرباح:

والذي يعتبر من أهم الأهداف المالية التي تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى تحقيقها، فالاستراتيجيات التي يعمل جهاز إدارة الشركة الأم على وضعها، وأخذ فروع تلك الشركة بها، يعود بالفائدة على تضخيم الأرباح، وفي ذلك ذهب طابوش مراد للقول بأن: «هذه الشركات تختار المناطق التي تراها ملائمة لتحقيق غايته، ومن خلال الظروف المتمثلة في انخفاض الضرائب والرقابة التي تفرضها بعض الدول المضيفة يمكنها من تحقيق الأرباح عن طريق استثماراتها والمصانع التي تشيدها في عديدٍ من بقاع العالم».

يستشف من قوله هذا أن الدول التي لا تحقق ما تصبو إليه هذه الشركات من أطماع في تضخيم أرباحها، كالدول الغارقة في الديون ومنعدمة الموارد، والدول التي تعاني من مشاكل على صعيد الأمن الداخلي كالإرهاب، أو الحروب الأهلية وما إلى غير ذلك، تنفر منها الشركات المتعدد الجنسيات، وهو في ليبيا بعد سقوط نظام معمر القذافي وتكالب تلك الشركات ونعني بالأمر المتخصصة في الصناعات البترولية على ليبيا لعدم الرقابة على أعمالها في تلك المنطقة، ولشبه انعدام الضرائب بسبب الحالة الأمنية.[1]

وفيما يجدول يضم أرباح بعض من الشركات المتعددة الجنسيات العالمية في السنوات الأخيرة:

[1] متوفر على موقع: http://archive.arabic.cnn.com/2011/libya.2011/8/26/libya.oil، تاريخ الإطلاع: 2017/03/28، 21:15.

اسم الشركة	السنة	الأرباح
آرسيلور – ميتالArcelorMittal	2015	7,94– مليار دولار
أبيرتيسAbertis Infraestructuras S.A	2011	720 مليون أورو
أمريكاناكسبريسAmerican Express	2015	5,16– مليار دولار
أمازونAmazon	2016	2,371 مليار دولار
سامسونج Samsung	2013	537,5 مليار دولار
كانون Canon Inc	2009	34.472– مليار دولار
مجموعة أل جي LG	2008	115 مليار دولار
مايكروسوفت Microsoft Corporation	2016	16,79 مليار دولار

المصدر:من إعداد الطالب.

الفرع الثاني: دوام الشركات متعددة الجنسيات واستمرار نموها:

من سابق ما تطرق له فإن أمريكا كانت مستهدفة من قبل كبرى الشركات البريطانية في القرن السابع عشر، والتي وضعت يدها واحتكرت كل ما تحتوي عليه المنطقة آنذاك نظرا للضعف الذي كانت تعاني منه وكذلك عدم تطورها مقارنة بمثيلتها بريطانيا، لكن ومع النقلة التي شهدها العالم في موازين القوى وبروز شركات أمريكية تعدت حدود القارة الأمريكية ووصلت لأوروبا وآسيا وأفريقيا، وصمودها طيلة النكبة العالمية الأولى والثانية، عملت إدارات تلك الشركات الأمريكية على وضع استراتيجيات تضمن لها الوصول لأبعد المناطق وفرض تجارتها كشركة شيفروليه التي وصلت بها الولايات المتحدة الأمريكية لمقارعة كبرى شركات السيارات في العالم، هذا إن دل على شيء فإنه يؤكد مدى أهمية انشاء العديد من الفروع عبر مختلف بقاع العالم سعيا لدوام هذه الشركات واستمرار عطائها تحقيقها للأرباح.[1]

[1] طابوش مراد، مرجع سابق، ص ص، 27، 28، نقلا عن:
Michel Ghertman, Les multinationales, 3 éme édition, éditions bouchene, paris, 1993, p12.