



جامعة وولونغومغري – تيزي وزو
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم القانون- نظام (ل.م.و)



تأثير الشركات متعددة الجنسيات على السيادة

مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون

تخصص: قانون الأعمال

تحت إشراف الأستاذ:

د. أمحمد سعد الدين

من إعداد الطالبين:

نوري منصور

بلقاسم وحيد

لجنة المناقشة:

و. الجوزي عز الدين، أستاذ محاضر "ب"، جامعة وولونغومغري، رئيساً.
و. أمحمد سعد الدين، أستاذ محاضر "ب"، جامعة وولونغومغري، مشرفاً ومقرراً.
و. نسيب نجيب، أستاذ محاضر "ب"، جامعة وولونغومغري، ممتحناً

تاريخ المناقشة: 2016-10-04

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

:

"

"

.

"

.

.



إهداء

*

:

*

.

*



شکر و عرفان

"

"

.

مقدمة:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من أهم آليات التطور الاقتصادي الدولي، فهي تمثل أحد العوامل المؤثرة في حركة الاقتصاد العالمي، إذ تعتبر أداة لتكريس نظام العولمة الذي يقوم على نظام رأسمالي مبني على اقتصاد السوق، والمنافسة، وهيمنة التكتلات الاقتصادية الدولية، كما أنها تقوم على تقليص المسافات، وتخطي الحدود الجغرافية وتحول العالم إلى قرية صغيرة.

يشكل نشاط هذه الشركات وآليات عملها مظهرا من مظاهر العولمة، إذ تمتاز بالانتشار الجغرافي وتنوع الأنشطة، والسيطرة على التجارة الدولية، أي أنها أصبحت المحرك الرئيسي للاقتصاد العالمي، ومنذ ظهورها وهي تسعى إلى تحقيق أهدافها الإستراتيجية المتمثلة في السعي إلى تعظيم أرباحها ونموها واستمراريتها.

ويعود ظهور الشركات متعددة الجنسيات إلى الشركات الاستعمارية الأولى التي خلقتها البلدان الأوربية من أجل استغلال المواد الأولية التي تتوفر عليها مستعمراتها، وخلق احتكار مدعم بالقوة العسكرية والسياسية، وكان هدفها التصنيع وإعادة تصدير منتجاتها بعد إرسالها إلى دولها الأم، ولم يكن هدفها تنمية مستعمراتها.¹

ويعود الظهور الحقيقي لهذه الكيانات على هيئتها الحديثة إلى بداية القرن التاسع عشر، وقد مرت بعدة مراحل قبل أن تصل إلى هيئتها الحالية، فقد امتازت المرحلة ما بين 1840 و1914 بانتشارها في المستعمرات التابعة لدولها الأصلية، وترتكز معظم أنشطتها

1 طابوش مولود، اثر الشركات متعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل إقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، 2005، ص 17 .

على الصناعة الاستخراجية كالبترول والفحم مثل الشركات البترولية British Pétroleum و Standart.Oil ، ثم ظهرت شركات أخرى في مختلف الميادين.¹

كانت أهمية هذه الشركات في الاقتصاد الدولي محدودة نظرا لطبيعة النشاطات التي تركز بشكل أساسي على استخراج البترول وصناعة السيارات والألمنيوم، والتي لا تتمتع بقدر من الأهمية، حيث كانت القطاعات الاقتصادية الرئيسية في تلك الحقبة هي الفحم والسكك الحديدية والصلب.²

أما المرحلة الثانية والتي تمتد ما بين 1919 و 1945، فقد تميزت بالركود الاقتصادي بسبب الحرب العالمية الأولى والثانية، والأزمة الاقتصادية العالمية لسنة 1929، وقد تبنت حكومات هذه الشركات إجراءات عديدة مثل حضر تنقل شركاتها إلى الخارج، وأن تكون أسهم الشركات 100% وطنية.³ كما أن عدم الاستقرار السياسي والظروف الاقتصادية الدولية في هذه المرحلة، وكذا عدم استقرار الأوضاع النقدية في أوروبا، وغياب تنظيم دولي موحد للتجارة الدولية، واختلاف السياسة الجمركية من دولة إلى أخرى، كل هذه القيود لم تسمح بنمو الشركات متعددة الجنسيات.⁴

أما المرحلة الثالثة والتي تمتد ما بين 1945 و 1970، فقد تميزت بتوسع كبير في مجال الاستثمارات الدولية المباشرة في شتى المجالات وفي أقاليم مختلفة. وقد تميزت أيضا هذه المرحلة بتفوق وسيطرة الشركات الأمريكية على نظيراتها الأوروبية، ويرجع سبب تفوق شركات أمريكا إلى عدة أسباب منها مخلفات الحربين العالميتين على الشركات الأوروبية،

1 شريفة جعدي وآخرون، أثر الشركات متعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال الفترة (2006-2012)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 01، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، ديسمبر 2014، ص 14 .

2 دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان 2009، ص 50.

3 شريفة جعدي وآخرون، المرجع السابق، ص 15.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 52 .

والأزمات المالية، والقيود المفروضة من قبل حكوماتها.¹ كل هذا أدى إلى استغلال الشركات الأمريكية هذا الوضع، كون هذه الأخيرة تتمتع بالتكنولوجيا المتقدمة، وتصدر منتوجاتها الحديثة الصنع إلى أوروبا.² كما أن حكومة أمريكا تقدم مساعدات وتسهيلات لشركاتها، كما أبرمت عدة اتفاقيات دولية تعود بالنفع على شركاتها واقتصادها الوطني ككل.

أما المرحلة الرابعة وهي مرحلة ما بعد 1970 فقد تميزت بظهور وتفوق الشركات الأوروبية واليابانية على نظيرتها الأمريكية، كما ظهرت بعض الشركات من الدول النامية مثل البرازيل، الصين، الهند.³ ومن الأسباب التي ساعدت الشركات الأوروبية على التفوق والازدهار هي قيام الدول الأوروبية بإنشاء سوق أوربية مشتركة، والتي ألغت جميع القيود، سواء ما تعلق بالرسوم الجمركية و/أو الحرية في التصدير ما بين دول السوق.⁴

أما المرحلة الخامسة وهي المرحلة الأكثر أهمية هي مرحلة ما بعد 1980، والتي تميزت بدخول العالم مرحلة جديدة والتي تعرف بمرحلة العولمة، حيث عرفت بتعميق وتدويل النشاط الاقتصادي، توحيد وتجانس الاقتصاد العالمي، ازدياد المبادلات، سواء للسلع و/أو الخدمات، وكذا رؤوس الأموال، كما ازدادت التبعية الاقتصادية للبلدان النامية، وقد كانت انعكاسات هذه الظاهرة كبيرة على الشركات متعددة الجنسيات⁵، فقد وصل نمو وتطور استثمارات هذه الشركات في سنة 2000 إلى أكثر من 1480 مليار دولار، حيث أن حجم صادراتها 50% من إجمالي صادرات الدولة التي تمارس النشاط فيها.⁶

1 شريفة جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص 15.

2 طابوش مولود، مرجع سابق، ص 20.

3 شريفة جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص 15.

4 طابوش مولود، مرجع سابق، ص 20.

5 شريفة جعدي وآخرون، مرجع سابق، ص 15.

6 دريد محمود علي، مرجع سابق، ص 53.

لقد أدى نمو وتطور الشركات متعددة الجنسيات إلى احتلالها مكانة مرموقة، سواء على الصعيد الدولي أو الوطني، وأصبحت تلعب دورا مهما على جميع الأصعدة والمجالات، سواء الاقتصادية أو القانونية وحتى السياسية، وبفعل المتغيرات الدولية أصبحت ظاهرة من الظواهر القانونية والاقتصادية.

فمن الناحية القانونية، تعتبر هذه الكيانات ظاهرة قانونية جديدة، هذا ما أدى إلى ظهور صعوبات في مختلف التشريعات الوطنية للإحاطة بها، سواء بإيجاد تعريف لها أو تنظيمها، نظرا لطبيعة أنشطتها وصفتها الدولية.

أما من الناحية الاقتصادية، فإن فقهاء الاقتصاد والمنظمات الاقتصادية الدولية اعتمدت عدّة معايير وأسس لتعريفها، كونها تسيطر وتحتكر الاقتصاد الدولي، ومنتشرة في عدّة أقاليم، وتخضع لعدّة أنظمة قانونية، هذا من جهة، ومن جهة أخرى تلعب هذه الشركات دورا بارزا في تنمية وتطوير اقتصاديات الدول، خاصة النامية منها، فهي تحتكر التكنولوجية العالية والمعرفة الفنية الأمر الذي خلق نوع من التنافس بين الدول المتخلفة في استقطابها والاستثمار في أقاليمها، لكن سرعان ما تجد هذه الدول نفسها في مأزق أمام هذه الشركات، بحيث تفرض شروطها التعجيزية والتي تصل إلى حدّ تقليص دور الدولة والمساس بسيادتها ومن ثمّ التأثير عليها، بحيث إذا تمسكت الدولة بحقها في السيادة على إقليمها وتضمن عدم التدخل في شؤونها الداخلية من طرف الشركات الأجنبية فهي بذلك تأثر بشكل سلبي على اقتصادها الوطني، حيث أن معظم الشركات لا تقبل الممارسات التعسفية من قبل مستضيفها، وتجد نفسها ملزمة على إيجاد أسواق أخرى للاستثمار فيها، ما يؤثر بشكل سلبي على التنمية الاقتصادية في البلدان النامية، ما أدى بهذه الأخيرة إلى التخلي عن سيادتها نسبيا من أجل استقطاب الشركات الأجنبية باعتبارها المحرك الأساسي لنموها الاقتصادي.

و الإشكالية الرئيسية التي يطرحها هذا الموضوع تتمثل في: ما مصير السيادة
في ظل هيمنة الشركات متعددة الجنسيات ؟

وللإجابة على هذه الإشكالية قسمنا موضوعنا إلى فصلين، بحيث تناول في الفصل
الأول الإطار العام للشركات متعددة الجنسيات، وهو بدوره نقسمه إلى مبحثين، نتناول في
المبحث الأول الشركات متعددة الجنسيات بين التنظير والتنظيم، أما المبحث الثاني فتناول
فيه التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسيات.

أما في الفصل الثاني فتناول مصير السيادة في ظل ممارسات الشركات متعددة
الجنسيات نقسمه إلى مبحثين، تناولنا في المبحث الأول السيادة بين التنمية الاقتصادية
واستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات، أما المبحث الثاني تناولنا فيه آليات هيمنة
الشركات متعددة الجنسيات وسبل الحدّ منها.

الفصل الأول:

الإطار العام للشركات متعددة الجنسيات

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من بين الأعوان الاقتصادية المساهمة بصفة فعالة في عملية تنشيط الاقتصاد الدولي لما تتمتع به من ضخامة، وتقدم تكنولوجي، وانتشار جغرافي في جميع أنحاء العالم، وتعدد في أنشطتها ومنتجاتها، وخضوعها لإستراتيجية موحدة. تسيطر الشركات متعددة الجنسيات بشكل أساسي على عملية الإنتاج على المستوى العالمي، مما جعل معظم الدول المتقدمة والنامية تسعى إلى جلب عدد كبير من هذه الشركات إليها لعلها تشاركها في تطوير نشاطها الاقتصادي، ومنها المساهمة في التنمية الاقتصادية.

ومن أجل استقطاب هذه الشركات كان لابد على مختلف التشريعات على تبني سياسات ونظم قانونية تتماشى مع سياسة وإستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات ومختلف أنواع المستثمرين، كما تم تنظيم الشركات متعددة الجنسيات دوليا وهذا من خلال مختلف الاتفاقيات، سواء كانت ثنائية الأطراف أو متعددة الأطراف،

المبحث الأول:

الشركات متعددة الجنسيات بين التنظيم والتنظيم

تعتبر ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات من أهم الظواهر السائدة في المحيط الاقتصادي في السنوات الأخيرة إذ تلعب دور كبير في عملية تدويل الإنتاج على المستوى الدولي، بحيث ساهمت في نقل عملية الإنتاج إلى عدة دول، بحثا عن توفر المواد الأولية واليد العاملة الرخيصة والمناخ الملائم والأسواق الواسعة وغيرها، إضافة إلى ذلك أعطت العولمة أهمية كبيرة للشركات متعددة الجنسيات، بحيث أنّ أهم ركائز العولمة تتمثل في التجارة الدولية والتكنولوجيا والاستثمارات، فكل هذه المؤشرات تقع تحت سيطرة الشركات العالمية الكبرى، لذلك نعالج في هذا المبحث كل من تعريف وخصائص هذه الشركات (المطلب الأول)، وكذا استراتيجيات هذه الشركات (المطلب الثاني).

المطلب الأول:

مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

تعد الشركات متعددة الجنسيات من أهم آليات التطور والازدهار الاقتصادي على المستوى المحلي والدولي، نظرا لضخامتها وانتشارها الجغرافي في مختلف دول العالم، الشيء الذي أدى إلى ظهور عدّة تعريفات لها سواء فقهية أو اقتصادية، أما من الناحية القانونية وبالأخص المشرع الجزائري لم يتم بتعريف وتنظيم هذه الشركات. وعليه سوف نتناول في الفرع الأول تعريف هذه الشركات، أما في الفرع الثاني نتطرق إلى بعض خصائص الكيانات.

الفرع الأول:

تعريف الشركات متعددة الجنسيات

لقد تعددت التعاريف المقدمة للشركات متعددة الجنسيات منها ما هو قانوني (أولاً) وما هو اقتصادي (ثانياً) وما هو فقهي (ثالثاً).

أولاً: التعريف القانوني للشركات متعددة الجنسيات:

نظراً لطبيعة أنشطة الشركات متعددة الجنسيات وصفتها الدولية، لم تقم مختلف تشريعات الدول بتعريفها وتنظيمها¹، بما فيها المشرع الجزائري، إذ اكتفى بتنظيم الشركة بصفة عامة بموجب الأمر 58-75 الذي يتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-07، إذ أعطى تعريف خاص بالشركة عامة وهذا بموجب نص المادة 416 من القانون السالف الذكر التي تنص على أن «الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان أو اعتباريان أو أكثر على المساهمة في نشاط مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال أو نقد، بهدف اقتسام الربح الذي قد ينتج، أو تحقيق اقتصاد أو بلوغ هدف اقتصادي ذي منفعة مشتركة، كما يتحملون الخسائر التي قد تنجز عن ذلك». لكن المشرع ومن خلال نفس التقنين تطرق للشركات الأجنبية التي تمارس نشاطها في الإقليم الوطني، وأخضعها للقانون الجزائري بموجب المادة 2/10 التي تنص على أن: «غير أنه إذا مارست الأشخاص الاعتبارية الأجنبية نشاطاً في الجزائر، فإنها تخضع للقانون الجزائري»².

أما القانون التجاري فهو بدوره لم يتطرق إلى تعريف خاص بالشركات متعددة الجنسيات، أما فيما يخص القوانين الخاصة المتمثلة في قانون الاستثمار وقانون المحروقات

1 طلعت جياذ لحي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسيات، دار الحامد، الطبعة الأولى، الأردن، 2008، ص 34.

2 قانون رقم 05-07 مؤرخ في 13 ماي 2007، يعدل ويتمم الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون المدني، ج ر عدد 31 صادر في 13 ماي 2007.

كذلك اكتفى المشرع باستعمال مصطلحات عديدة مثل المستثمر الأجنبي والشركات الأجنبية دون ذكر الشركات متعددة الجنسيات، وبما أن هذه الكيانات تعدّ أجنبية فيمكن استنتاج من مفهومها أنّها معنية بهذه المفاهيم فهي تخضع للتشريع الجزائري.¹

وعليه فإنّ المشرع الجزائري مثله مثل التشريعات الوطنية الأخرى لم يقم بتعريف هذه الكيانات، رغم الدور الكبير والفعال الذي تلعبه في التقدّم الاقتصادي.

ثانيا: التعريف الفقهي للشركات متعددة الجنسيات:

لقد اختلف الفقهاء في إيجاد تعريف جامع ومانع للشركات متعددة الجنسيات، نظرا لطبيعة هذه الكيانات، فقد اعتمدوا على عدة معايير وأسس من بينها معيار الحجم والإدارة وكذا معيار التنظيم وإستراتيجية الشركة.²

ومن أهم التعاريف نجد كل من الفقيه **توجندات Tuguendat** الذي عرفها على أنها: «الشركات الصناعية التي تنتج وتبيع منتجاتها في أكثر من دولة واحدة...»، وعليه قد اعتمد على المعيار الجغرافي في التعريف الذي قدمه³، كما عرفها **فرونون Vernon** على أنها «المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تملك فروعاً إنتاجية في ستة دول أو أكثر».

أما الفقيه **ليفنجستون Livengsten** يعرفها على أنها «الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة تمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر»، فهو كذلك اعتمد على معيار الضخامة و كذا المعيار الجغرافي، أما الدكتور **محسن شفيق** الذي عرفها على أنها

1 بن عنتر ليلي، مدى تحفيز استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة بومرداس، 2006، ص21.

2 عبد الوهاب عبد الله المعمرى، اندماج الشركات التجارية متعددة الجنسيات دراسات التّشر والبرمجيات، مصر، 2010، ص288.

3 طابوش مولود، مرجع سابق، ص2.

« ذلك المشروع الذي يتركب من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية وتخضع لإستراتيجية اقتصادية تتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة»، فهو يعتمد في تعريفه على معايير عديدة وهي الضخامة والإستراتيجية والمعيار الجغرافي¹.

كما عرفها الدكتور **محمد طلعت الغنيمي** على أنها «شركات خاصة يستمد رأسمالها من عدة دول وتكون لها عدة فروع ذات جنسيات مختلفة»، أما الفقيه **جون لويز ميخائلي** الذي عرفها على أنها «الشركات متعددة الجنسيات هي كل شركة تنجز كل أو بعض المنتج خارج البلد الأم هذا ما يستدعي تأسيس فروع في الخارج»².

ثالثاً: التعريف الاقتصادي للشركات متعددة الجنسيات:

اعتمدت المنظمات الاقتصادية الدولية على عدة معايير وأسس لتعريف الشركات متعددة الجنسيات، حيث إستندت في تعريفها على معيار الحجم ومعيار الإدارة، وكذا معيار التنظيم وإستراتيجية الشركة، فنجد أن **غرفة التجارة الدولية** عرفت هذه الكيانات على أنها «مشروع متعددة الجنسيات يمكن تمييزه على أنه شركة أو مجموعة الشركات التي تعمل على نطاق عالمي يساهم بشكل أساسي في تدفق الاستثمارات المباشرة بين الدول المختلفة» ومن مضمون التعريف المقدم من طرف هذه المنظمة اعتمدت على معايير عديدة منها معيار الحجم والمعيار الجغرافي نظراً لانتشارها في عدة دول مختلفة.

كما عرفها **المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابعة للأمم المتحدة** على أنها: «كل مشروع يمتلك أو يسيطر على موجودات وأصول ومصانع ومناجم ومكاتب بيع وما شابهها في دولتين أو أكثر يمكن اعتباره شركة متعددة الجنسيات»، فهذه المنظمة اعتمدت واستندت إلى المعيار الجغرافي بانتشارها في أكثر من دولتين، وكذلك معيار التنظيم بامتلاكها لمكاتب

1 بويكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال الشركات متعددة الجنسيات، حالة قطاع البترول، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2010، ص71.

2 طلعت جواد لحي الحديدي، مرجع سابق، ص35.

بيع وفي عدة مناطق من العالم. كما أن السوق الأوروبية المشتركة قامت بتعريف هذه الشركات على أنها «المشروع الذي يمتلك وحدات إنتاجية في دولتين على الأقل»، ويفهم منه على أنه اعتمد على المعيار الجغرافي في تعريف¹.

إضافة إلى هذا، قامت منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية للدول الغربية OECD بتعريف خاص بها، إذ عرفت على أنها «تتضمن عادة الشركات أو الشخصيات القانونية المختلفة، سواء كانت مملوكة للقطاع الخاص أو العام أم المشترك، التي تؤسس في عدة دول، وترتبط بعضها مع بعض، بحيث تستطيع إحدى هذه الشركات أو أكثر ممارسة تأثير فعال في نشاطات الشركات الأخرى وخاصة لتقاسم المعرفة والثروات مع غيرها»².

الفرع الثاني:

خصائص الشركات متعددة الجنسيات

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدة خصائص ومن أهمها:

أولاً: ضخامة الحجم:

تعد هذه الخاصية من أهم الخصائص التي تميز الشركات متعددة الجنسيات على غيرها من الشركات الأخرى، وما يبين ضخامتها هي أن حوالي 80% من مبيعات العالم تتم من خلال هذه الكيانات، فهي تفوق دول سيادية، فرقم أعمالها يفوق الإنتاج الدولي الخام لبعض الدول النامية منها والمتقدمة³، فعلى سبيل المثال فإن قيمة شركة General Motors للسيارات يفوق إجمالي الإنتاج القومي لدولة الدانمارك، فقد بلغ مقدار مبيعات هذه

1 طالب حسين موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 92.

2 بوضياف مصطفى، الشركات متعددة الجنسيات، مذكرة لنيل درجة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر 1، 2011-2012، ص 23.

3 عبد الوهاب المعمرى، مرجع سابق، ص 303.

الكيانات سنة 2001 حوالي 19 تريليون دولار، كما أن عدد عمالها يفوق عدد سكان بعض الدول، فقد بلغ عدد العاملين لها نحو 54 مليون عامل.¹

ثانيا: تنوع الأنشطة:

تشير الكثير من الدراسات والبحوث إلى أن أنشطة الشركات متعددة الجنسيات لا تقتصر على إنتاج سلعة واحدة رئيسية، بل تعتمد على تنوع نشاطاتها، وهذا لتفادي والتقليل من الخسارة أو ما يسمى بأخطار تقلبات السوق، ومن بين الشركات التي تنتج وتستثمر في نشاطات عديدة نجد كل من:

- شركة فيات Fiat الإيطالية للسيارات تملك مؤسسة صحفية كبرى.
- شركة إيكسون كبرى شركات النفط العالمية تملك شبكة من الفنادق والمباني التجارية والعقارات، الشركة الدولية للبرق والهاتف وتسيطر أيضا على سلسلة فنادق شيراتون.²

ثالثا: الانتشار الجغرافي:

ما يميز الشركات متعددة الجنسيات هي كبر مساحة السوق التي تغطيها وانتشارها الجغرافي، حيث أنها لا تكتفي بالتمركز داخل دولة الأم، بل لها فروع وشركات في كل أنحاء العالم، ولعلّ ما ساعد هذه الشركات على الاستحواذ على الأسواق الدولية هي التقدم التكنولوجي الهائل في مجال المعلومات والاتصالات³، وحاجات الدول النامية لها، حيث أثبتت الدراسات الحديثة بأنّ معظم الشركات تملك على الأقل 11 فرعا في 11 دولة مختلفة، ومن بين هذه الشركات نجد شركة IBM التي تسيطر على حوالي 40% من سوق

1 دريد محمود علي، مرجع سابق، ص 41.

2 طابوش مولود، مرجع سابق، ص 32.

3 عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 262، 263.

الحسابات الآلية على مستوى العالم، شركة **ABB** السويسرية التي تسيطر على 1300 شركة تابعة منها 130 منتشرة في بلدان العالم الثالث، و 41 فرع بلدان شرق أوروبا، هذا ما يمكنها على فرض سيطرتها واحتكارها للسوق العالمية والعديد من الصناعات سواء في الدول المتقدمة أو النامية على حد سواء.¹

رابعاً: إقامة التحالفات الإستراتيجية:

تعتبر من أهم السمات، حيث تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى إقامة أكبر قدر ممكن من التحالفات الإستراتيجية فيما بينها، وهذا لتحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة بين أعضاء التحالف، وهذا لتعزيز واكتساب قدرات تنافسية وتسويقية وهذا لمجابهة ومنافسة مثيلاتها، وهذه التحالفات أصبحت من السمات الأساسية خاصة في مجال البحث وتطوير الإنتاج والتسويق، وتتم التحالفات الإستراتيجية بين شركات متشابهة في الصناعات المماثلة بدرجة أكبر وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحالف شكل الاندماج، ومثال هذا التحالف نجد: التمركز الأوربي لبحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات التي تشترك فيه ثلاثة شركات أوربية كبرى تنتج الحاسبات الآلية، وهي بول **BULL** الفرنسية، **TCL** البريطانية وسمر الألمانية وكذلك، تحالف **توشيبا موتورولا** في صناعة وتسويق مسائل الإتصال الإلكترونية.²

خامساً: الطبيعة الاحتكارية:

تمتاز الشركات متعددة الجنسيات بجملة من السمات تجعل منها تتميز بالطبيعة الاحتكارية، حيث تحتكر التكنولوجيا الحديثة والمهارات الفنية والإدارية ذات الكفاءات العالمية والمتخصصة، ونحن نعلم أنّ اكتسابها لهذه الصفات يجعل منها قوة اقتصادية

1 عبد الوهاب عبد الله المعمرى، مرجع سابق، ص 303، 304.

2 عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 144.

عظمى تتيح لها زيادة قدراتها التنافسية والسيطرة على السوق التي تعمل فيها أو ما يسمى باحتكارات دولية النشاط.¹

سادسا: التأثير السياسي والاقتصادي:

أدى التطور التكنولوجي للشركات متعددة الجنسيات واكتسابها لمهارات فنية إلى احتكار الأسواق الدولية، وتوغلها في معظم دول العالم إلى تأثيرها على سياسات واقتصاديات البلدان المضيفة، حيث تتمتع بنفوذ سياسي قوي بسبب دعم حكومات دول الأم لها اقتصاديا وسياسيا، حيث تبين الدراسات أن رقم أعمال ثلاثة شركات يفوق الدخل الإجمالي لكل الدول النامية، وأن عدد عمّالها يفوق عدد سكان بعض الدول، وأن مبيعاتها نحوى الخارج يفوق بكثير صادرات كل الدول النامية، الأمر الذي جعلها تؤثر في مجرى العلاقات السياسية والاقتصادية.²

سابعا: القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم:

كون الشركات متعددة الجنسيات كيانات اقتصادية عملاقة متنوعة الأنشطة تحتكر التكنولوجيا الحديثة، المهارات الفنية والإدارية تجعل منها تتمتع بالقدرات الهائلة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم، ، حيث أن تكلفة عنصر العمل منخفضة وتوفر البنية الأساسية وتسهيلات النقل وتقدم شبكات الاتصال، إضافة إلى قدراتها على القيام بإنتاج السلع ذات الجودة العالمية التي تجعل منها أكثر مداولة في السوق والسرعة في استهلاكها الشيء الذي يجعلها منتهجة بشكل أكبر.³

1 عبد الوهاب عبد الله المعمرى، مرجع سابق، ص 165، 166.

2 مرجع نفسه، ص 306، 307.

3 عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 163.

ثامنا: تعبئة الكفاءات:

باعتبار أن الشركات متعددة الجنسيات تتميز بالتقدم التكنولوجي واكتسابها لمهارات فنية وإدارية تسمح لها بتعبئة الكفاءات دون تقييدها بعنصر الجنسية واختبار العاملين لديها فهي تقوم بدورات تدريبية لعمالها لتدريبهم وتكوينهم واكتسابهم لمهارات تجعل منهم مؤهلين للقيام بمختلف الأعمال، إذ تعتمد أيضا في ذلك على العنصر المحلي الذي تتوفر فيه للقدرات والكفاءات لبلوغه أعلى المستويات فيتم ترقيته للعمل على المستوى الدولي في شركة الأم وذلك بعد إجرائه لعدة دورات واختبارات تمكنه من بلوغه أعلى درجة من التقدم¹

تاسعا: التخطيط الإستراتيجي والإدارة الإستراتيجية:

يعتبر التخطيط الإستراتيجي للشركات متعددة الجنسيات كأداة لإدارتها لغرض تحقيق أهدافها المتمثلة في تضخم إنتاجها والحصول على عائدات ضخمة، وكذلك تسعى إلى رفع معدل مبيعاتها في مختلف أسواق العالم والحصول على أرباح تفوق الدخل الإجمالي الخام لبعض الدول النامية، إذ تقوم الشركة بالتحكم في كل هذه العوامل عن طريق الشركة الأم بنظامها المركزي وسيطرتها على مجموع فروعها، وذلك باتخاذها للقرارات والإستراتيجيات التي تراها ضرورية لالتزام فروعها بها.²

المطلب الثاني:

استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات

نظرا لكبر حجمها وانتشارها الجغرافي وتعدد وحداتها وفروعها، واختلاف أنظمة القوانين التي تخضع لها، تضع الشركات متعددة الجنسيات استراتيجيات عديدة لتنظيم الأداء وتوجيهه، والتأقلم والتكيف، وكذا تدعيم مركزها التنافسي محليا ودوليا، بغية تحقيق أهدافها.

1 عبد الوهاب عبد الله المعمرى، مرجع سابق، ص 308.

2 عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 168، 169.

ولغرض الفهم والإحاطة بها، ارتأينا إلى تبيان وعرض أهم الإستراتيجيات التي تعتمد عليها هذه الشركات، وسنتناول في الفرع الأول استراتيجيات السوق، وفي الفرع الثاني سنتناول استراتيجية التوسع الخارجي.

الفرع الأول:

إستراتيجيات السوق

تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على عدة استراتيجيات، ومن أهمها استراتيجية السوق والتي تتمثل في كل من استراتيجية التركيز (أولاً) واستراتيجية التنوع (ثانياً) واستراتيجية تنمية السوق (ثالثاً) واستراتيجية تنمية المنتج (رابعاً).

أولاً: إستراتيجية التركيز:

تعتبر إستراتيجية التركيز قيام الشركة بتركيز كل مواردها المالية والبشرية والمالية والتكنولوجية على نشاط واحد، بحيث تعتمد هذه الإستراتيجية على الإستثمار في العديد من المنتجات ولكن بالتركيز على نشاط واحد،¹ أي التركيز على قطاع محدد والهدف منها هي توفير شبكة توزيع مرنة وشبكة تسويقية فعالة، وتكثيف جهود التطوير والبحوث² والغاية من

1 بويكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات، حالة قطاع البترول، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2010، ص 108.

2 غواطي حمزة، تأثير استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية، دراسة حالة البرازيل، رسالة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، تخصص الإقتصاد الدولي، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013، ص 57.

عدم الإنتشار في العديد من الأنشطة هي تجنباً لعنصر المفاجأة والمخاطرة، والمتمثلة في فقدان التحكم في المنتجات والقدرة التنافسية¹.

ثانياً: إستراتيجية التنوع:

تعتمد هذه الإستراتيجية على الاستثمار في العديد من الأنشطة بحيث لا تكفي الشركة بالتخصص في الإنتاج على فرع واحد، والتي تعتمد على استراتيجيات التكامل العمودي والتكامل الأفقي، وتعتمد هذه الأخيرة على إضافة شركة ما لوحدات أعمال إستراتيجية التي تماثلها في المتوجات والخدمات التي تنتجها أو تكون مكملة لمنتجاتها وخدماتها الأساسية، كما يكون ذلك أيضاً عن طريق شراء شركات صناعية تكون في نفس القطاع الصناعي الذي تمارسه، وكذا بواسطة إنشائها لمنشآت أو وحدات أعمال جديدة عند ظهور فرص الإستثمار أخرى لإستثماراتها، أو لتلبية الإحتياجات المتزايدة للمستهلكين والعملاء وكذا المشترين الصناعيين، ومثال على ذلك ما قامت به شركة فولكس فاجن فاندماجه لشركة أودي AUDI وشركة SKODA.²

أما التكامل العمودي فهو يعتمد على تنويع السلع والخدمات وتصنيع مستلزمات المنتج، مثل دخول أغلب الشركات الكبرى للمشروبات في مجال تصنيع القارورات الزجاجية والبلاستيكية لغرض تحقيق مستوى أعلى من السيطرة على نوعية المنتج النهائي وخفض التكاليف إلى ادنى حد، ومعنى كل هذا أنّ الشركة تعتمد على نفسها في تصنيع منتجها بأكمله دون الحاجة إلى شركات أخرى لاقتناء هذه المستلزمات.³

1 بويكر بعداش، مرجع سابق، ص 108.

2 علي عباس، إدارة الأعمال الدولية (الإطار العام)، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 220.

3 غواطي حمزة، مرجع سابق، ص 62.

ثانيا: تنمية السوق:

تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على استراتيجية تنمية السوق والتي تعد من أهم استراتيجيات هذه الشركات، والتي تعتمد على الحصول على حصة أكبر في السوق المحلي أو الدخول إلى أسواق جديدة على المستوى المحلي كما تعتمد على البحث عن أسواق خارجية لتسويق منتجاتها وعرض خدماتها.¹

رابعا: تنمية المنتج:

تعتمد هذه الإستراتيجية على إجراء تغييرات على منتجاتها والخدمات الأساسية التي تقوم الشركة بتصنيعها وتتمتع بمزايا نوعية جديدة، والتي تجعل المستهلك يطمئن على هذه المنتجات والخدمات التي توفرها هذه الشركات فهذه الإستراتيجية تعطي دفعا قويا لهذه الشركات بزيادة حجم الطلب عليها وتعظيم أرباحها، وبالتالي سيطرة وهيمنة منتجاتها على السوق.²

الفرع الثاني:

إستراتيجية التوسع الخارجي

تنتهج الشركات متعددة الجنسيات عدّة استراتيجيات في عملها، ومن أهمها استراتيجية التوسع الخارجي من خلال الإستحواذ أو الإمتصاص (أولا) واستراتيجية الإندماج (ثانيا) واستراتيجية المشروعات المشتركة (ثالثا) واستراتيجية التحالف (رابعا).

1 غواطي حمزة، مرجع سابق، ص 60.

2 عبد السلام أبو قفح، اساسيات واستراتيجيات الأعمال، الدر الجامعية، القاهرة، 2004، ص152.

أولاً : الإستحواذ أو الإمتصاص:

تعتبر استراتيجية الإستحواذ أو الإمتصاص من بين استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات، التي تعتمد عليها فهي تقوم على شراء أصول إنتاج شركات دولية أخرى، أو شراء شركات الدول الضعيفة التي تستثمر فيها والتي تهدف إلى إيجاد ضمانات للعمليات الدولية التي تقوم بها، وهذا ما يمكنها من ضم منتج أو منتجات أخرى والحصول على أسواق أخرى جديدة.¹

ثانياً: الإندماج:

تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على استراتيجيات الإندماج والتي تعني إتحاد وإلتحام شركتين دوليتين أو أكثر من شركة أو شركة دولية وشركة محلية أو أكثر في شركة واحدة جديدة، إذ تتوحد فيها العمليات والتي تؤدي إلى ظهور شركة جديدة وإمكانية أن تأخذ هذه الشركة اسم إحدى الشركات أو كليهما، كما يمكن أن ينتج عن ذلك إسما جديدا لإلغاء الشركات المندمجة، ما يسمح بوجود سوق أوسع لهذه الشركة، وتؤدي هذه العملية إلى توسع الشركات متعددة الجنسيات نحو الخارج وبالتالي الحصول على أسواق جديدة، والتي تضمن تعظيم الأرباح.²

ثالثاً: المشروعات المشتركة:

تعد هذه الإستراتيجية من بين الإستراتيجيات التي تعتمد عليها الشركات متعددة الجنسيات خاصة على مستوى الدول امضيقة لها، وذلك بقيام شركة دولية أو أكثر وأخرى

1 رديم حسين، إستراتيجية المؤسسة، دار بهاء للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2008، ص 145.

2 غواطي حمزة، مرجع سابق، ص 65.

محلية بتوجيه مواردهم المالية أو الإنتاجية أو التسويقية أو البشرية أو مزيج منها وفقا لشروط المشاركة إلى مشروع أو منتج جديدة ويكون مستقلا وله إدارة خاصة.¹

من أهداف هذه الإستراتيجية تعظيم الأرباح والمبيعات الدولية، وبالتالي الحصول على أسواق جديدة، البقاء والإستمرارية في الصناعة التي تعمل بها، وإشباع حاجيات وطلبات السوق، أي توفير الكميات اللازمة من منتوجاتها.

رابعاً: التحالف:

تنتهج الشركات متعددة الجنسيات عدّة استراتيجيات في عملها، ومن أهمها القيام بتحالفات والذي يعني التعاون بين شركتين أو حتى مجموعة من الشركات لخدمة من مجموعة من الأهداف والمصالح المشتركة والتي تتم وفق مجموعة من العقود والإتفاقيات المبرمة بين الأطراف المعنية، وتؤدي انتهاج الشركات لمثل هذه الإستراتيجيات إلى زيادة أرباحها وامتلاك أسواق جديدة لتسويق منتوجاتها وخلق وضعية الإحتكار.²

المبحث الثاني:

التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسيات

لقد عرف الاقتصاد العالمي توجهاً جديداً وذلك بالتخلي عن النظام الإقتصادي الموجه وتبني نظام إقتصادي ليبرالي أو ما يسمى بالعولمة، وهذا في فترة الثمانينات الذي أدى شيئاً فشيئاً إلى زوال الحدود الوطنية، ليترك المجال مفتوحاً لقواعد السوق لتتكفل بتوجيه العلاقات الاقتصادية بين مختلف الدول، الشيء الذي قد يؤدي إلى تفتح اقتصادياتها على المنافسة العالمية.

1 رديم حسين، مرجع سابق، ص 145.

2 بويكر بعداش، مرجع سابق، ص 109.

فوجد أنّ الجزائر تبنت هذا المنطق منذ سنة 1990 والذي تمّ تجسيده بالإصلاحات الجديدة والمعتبرة التي قامت بها وذلك بالنسبة لسياستها الداخلية والخارجية، وهذا بهدف فتح مجالها للاستثمارات الأجنبية، وعليه فإن ترقية الاستثمار، خاصة الأجنبي يشكل المحور الرئيسي في برنامجها الإصلاحية، وهذا دون أن يكون مخالفا للقواعد الدولية.

لغرض الإحاطة أكثر بالموضوع نتناول في (المطلب الأول) القواعد الداخلية المنظمة للشركات متعددة الجنسيات أما (المطلب الثاني) نتناول فيه القواعد الخارجية المنظمة لهذه الشركات.

المطلب الأول:

القواعد الداخلية المنظمة للشركات متعددة الجنسيات

باعتبار أن الشركات متعددة الجنسيات تلعب دور هام في التقدم الاقتصادي العالمي ومساهمتها الفعالة في تطور اقتصاديات الدول النامية، هذا ما أدى إلى احتلالها مكانة هامة على المستوى العالمي، وبما أنها شركات عالمية تستثمر في العديد من الدول، هذا ما يستوجب تنظيمها على المستوى الداخلي، وعليه سوف نتطرق في الفرع الأول إلى مكانتها في ظل القواعد العامة، أما في الفرع الثاني سوف نتناول مكانتها في ظل القواعد الخاصة.

الفرع الأول:

مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل القواعد العامة

حظيت الشركات متعددة الجنسيات بمكانة هامة على الصعيد الداخلي، وعليه سوف نتناول مكانتها في ظل القواعد العامة والمتمثلة في كل من القانون المدني والقانون التجاري.

أولا : في ظل القانون المدني:

يعد القانون المدني الشريعة العامة للقانون الخاص، فهو يعالج مختلف المسائل والمجالات، وكذلك أشخاص القانون، سواء الخواص أو العموميون، لكن ما يعاب عن القانون الجزائري ومن خلال الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالأمر رقم 07-105¹ أنه لم يتطرق إلى الشركات متعددة الجنسيات لا بتعريفها ولا بتنظيمها، وهذا على غرار مختلف التشريعات الدول، رغم المكانة المرموقة التي تحتلها هذه الشركات في العالم، ومساهمتها الفعالة في التطور الاقتصادي والتكنولوجي، لكن بالمقابل قام المشرع بتنظيم الشركة بصفة عامة، أين أعطى تعريف خاص بالشركة، وهذا من خلال نص المادة 416 من التقنين المدني، والتي اعتبرها عقد بين شخصين اعتباريان أو طبيعيين يترتب التزامات على عاتق كل مشترك في هذا العقد، وبين حقوق أطراف العقد، لكن المشرع ومن خلال نفس التقنين تطرق إلى الشركات الأجنبية التي تمارس نشاطها في الإقليم الوطني، وأخضعها للقانون الجزائري بموجب نص المادة 10 في فقرتها الرابعة التي تنص على أن: « إذا مارست الأشخاص الاعتبارية الأجنبية نشاطا في الجزائر، فإنها تخضع للقانون الجزائري »، فقد اعتمد المشرع على معيار النشاط لتحديد القانون واجب التطبيق عليها، وعليه أخضع كل الأشخاص الأجنبية التي تمارس نشاطها في الجزائر إلى القانون الوطني. إضافة إلى ما سبق، تطرق المشرع في المادة 50 من القانون السالف الذكر إلى الشركات الأجنبية عندما اعتمد على معيار النشاط لتحديد مركز هذه الشركات، إذ تنص فقرتها الثانية على: « الشركات التي يكون مركزها الرئيسي في الخارج ولها نشاط في الجزائر يعتبر مركزها في نظر القانون الداخلي في الجزائر »²، وبما أن الشركات الأجنبية تنشط في الإقليم الوطني فقد اعتبر مركزها الداخلي في الجزائر وهذا بقوة القانون، وعليه فإن كل شركة ترغب

1 قانون رقم 07-05، مؤرخ في 13 ماي 2007، سابق الذكر.

2 بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 16-18.

في الحصول الجنسية الجزائرية بأن يكون مقرها الاجتماعي في الجزائر، وعليه فإن المشرع لم يتطرق إلى موضوع الشركات متعددة الجنسيات لا بالإشارة ولا بالإلمام، رغم أهمية الكيانات ودورها الفعال في دفع عجلة النمو في الدول النامية¹.

ثانيا: في ظل القانون التجاري

على خلاف القانون المدني الذي يعد الشريعة العامة، يتناول الأمر رقم 75-59 المتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم بالأمر رقم 15-20² الشركات التجارية، وخصص لكل نوع منها تنظيم خاص بها، ولكن دون تقديم تعريف خاص لكل شركة، وقد استثنى المشرع ذكر الشركات متعددة الجنسيات لا بالإشارة ولا بالإلمام مثله مثل القانون المدني، رغم أنه الأكثر إلماما وتفصيلا لموضوع الشركات³.

رغم أن هذه الشركات لها دور فعال في النمو الإقتصادي العالمي، وكون أن الجزائر استفادت بشكل كبير من وجود هذه الكيانات على مستوى إقليمها ومساهمتها في دفع عجلة نموها الاقتصادي، إلا أن المشرع الجزائري لم يهتم بتنظيمها مثل الشركات التجارية الأخرى.

لكن بالعودة إلى القانون التجاري وفيما يخص التسجيل في السجل التجاري، أُلزم المشرع كل من يمارس نشاطا على التراب الوطني أن يقوم بالتسجيل في السجل التجاري، وخص بالذكر كل ممثلية تجارية أجنبية، إذ تنص المادة 20 من القانون السالف الذكر على أن: «كل ممثلية تجارية أجنبية تمارس نشاطا تجاريا على التراب الوطني»، وبما أن الشركات متعددة الجنسيات تعد شركات أجنبية وتنشط في الجزائر فهي معنية بهذا الإجراء، ويتم تطبيق مضمون هذه المادة عليها. كما أخضع المشرع كل الشركات التي تمارس

¹ بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 18.

² قانون رقم 15-20 مؤرخ في 30 ديسمبر 2015، يعدل و يتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون التجاري، ج ر عدد 71 صادر في 30 ديسمبر 2015.

³ بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 20.

نشاطاتها في الجزائر إلى القانون الوطني وهذا بنص المادة 547 في فقرتها الثانية من القانون السالف الذكر التي تنص على أنها: « تخضع الشركات التي تمارس نشاطها في الجزائر للتشريع الجزائري »¹.

الفرع الثاني:

مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل القواعد الخاصة

تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بمكانة هامة على الصعيد الداخلي، وعليه سوف نتطرق إلى مكانتها في ظل القواعد الخاصة والمتمثلة في كل من قانون الاستثمار وقانون المحروقات.

أولاً: في ظل قوانين الاستثمار:

بعد توجه الجزائر إلى تبني نظام اقتصادي جديد في نهاية الثمانينات ألا وهو الاقتصاد الليبرالي، وتخليها عن الاقتصاد الموجه، قام المشرع بإصدار جملة من تشريعات والمراسيم تماشياً مع اقتصاد السوق، إذ تغير دور الدولة في هذه المرحلة، فأصبحت تستقطب الاستثمارات الأجنبية فاتحة المجال أمام المستثمرين الوطنيين والأجانب، سواء العموميون أو الخواص، وهذا بإصدار قوانين الاستثمار التي منحها بموجبهما تحفيزات و ضمانات لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية.²

بإصدار المشرع للمرسوم التشريعي رقم 93-12 الذي الغي بموجبه وبصورة صريحة كل القوانين الصادرة في نفس الموضوع وكل القوانين المخالفة له، ما عدا القوانين المتعلقة بالمحروقات، بحيث أن هذا القانون منح امتيازات و ضمانات لم تمنح من خلال القوانين

1 بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 21.

2 تزيير يوسف، الإطار القانوني لحرية الإستثمار في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2011، ص 25.

السابقة¹، ومن أهمها: معاملة المستثمر الأجنبي بنفس المعاملة التي يحظى بها المستثمر الوطني وهذا ما نص المادة 38 التي تنص على أن: « يحظى الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الأجانب بنفس المعاملة التي يحظى بها الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الجزائريون من حيث الحقوق والالتزامات فيما يتصل بالاستثمار»، لكن من خلال نفس المادة في فقرتها الثانية اقر المشرع إمكانية التمييز بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي في حالة وجود اتفاقية ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية مع دولة المستثمر الأجنبي²، إلا أن هناك استثناء فيما يخص ملكية العقار، فالحقوق التي يتمتع به المستثمر الوطني هو إمكانية تملكه للعقار، على عكس المستثمر الأجنبي الذي لا يمكن له اكتساب ملكية وطنية.

ومن الضمانات الأخرى تلك المتعلقة بالتسخير أين قام المشرع الجزائري بحماية المستثمر الأجنبي من إجراء التسخير، إلا ما نص عليه القانون وهذا بمقتضى نص المادة 40 التي تنص على أن: « لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع تسخير عن طريق الإدارة، ما عدا الحالات التي نص عليها التشريع المعمول به»، كما ألزم المشرع بأن يتم تعويض عادل ومنصف على الاستثمارات الأجنبية التي يمسه إجراء التسخير وهذا ما نصت عليه الفقرة الثانية من نفس المادة التي تنص على أن: « ويترتب على التسخير تعويض عادل ومنصف ».

كما كرس المشرع بموجب المادة 41 إمكانية اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي وذلك بوجود اتفاقية ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية والتي تنص على أن « يعرض أي نزاع يطرأ بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية، إما بفعل المستثمر الأجنبي

1 مرسوم تشريعي رقم 93-12 مؤرخ في 05 أكتوبر 1993 يتعلق بترقية الاستثمار، ج ر عدد 64 صادر في 10 أكتوبر 1993.

2 Medhi Haroun, le régime des investissements en Algérie, thèse doctorat, impression prince Quercy catters, paris, 2000, p. 43.

وإما نتيجة لإجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضده، على المحاكم المختصة إلا إذا كانت اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية، تتعلق بالصلح والتحكيم أو اتفاق خاص ينص على شرط التحكيم أو يسمح للأطراف بالاتفاق على إجراء الصلح باللجوء إلى تحكيم خاص¹. كما منح حرية تحويل الأرباح من مفهوم نص المادة 12 التي تنص على أن « تستفيد الاستثمارات التي تنجز بتقديم حصص من رأس مال، بعملة قابلة للتحويل الحر، ومسعرة رسمياً من البنك المركزي الجزائري الذي يتأكد قانوناً من استيرادها، من ضمان تحويل رأسمال المستثمر والعوائد الناتجة عنه »².

إضافة إلى المرسوم التشريعي السالف الذكر، اصدر المشرع الأمر رقم 01-03³ المتعلق بتطوير الاستثمار الذي الغي بموجبه كل الأحكام السابقة لاسيما المرسوم التشريعي رقم 93-12، إذ يمتاز هذا المرسوم بتثبيت المكانة القانونية للاستثمارات الأجنبية، ومنح ضمانات وامتيازات تجعل منها مؤثرة على المشرع الجزائري، إذ منح له امتيازات تصل في بعض الأحيان إلى التخفيض من الضريبة أو الاعفاء التام، وهذا بموجب المادة 2/9 التي تنص: « تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار»، وكذلك الفقرة الثالثة من نفس المادة التي تنص على أن « الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار»، وهذا ما يؤثر سلباً على الاقتصاد الوطني رغم استفادة هذا الأخير لاستقباله لرؤوس الأموال الأجنبية في خلق مناصب شغل ورفع الإنتاج الوطني⁴.

1 بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 36.

2 مرجع نفسه، ص 36.

3 أمر رقم 01-03 مؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الإستثمار، ج ر عدد 47، صادر في 22 أوت 2001.

4 تريبز يونس، مرجع سابق، ص 33.

كما استفادت الشركات من الإجراءات الإدارية المبسطة، وهذا من خلال إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، وهذا بموجب المادتين 6 و7 من القانون السابق الذكر، والتي تنص المادة 6 منه على أن: «تتشأ لدى رئيس الحكومة وكالة وطنية لتطوير الاستثمار، تدعى في صلب النص الوكالة»¹ والمادة 7 في فقرتها الثانية والثالثة التي تنصان على «تزويد المستثمرين بكل الوثائق الإدارية الضرورية لانجاز الاستثمار» و «تبليغ المستثمر بقرار منحه المزايا المطلوبة أو رفض منحه إياها»².

إضافة إلى هذا القانون، صدر نظام رقم 03-05³ المتعلق بالاستثمارات الأجنبية، وهو بدوره أتى بضمانات أهمها: منح ضمانات في تحويل إيرادات رأسمال المستثمر والصافي النواتج الحقيقية الناجمة عن التنازل أو التصفية، حسب نص المادة 2 التي تنص على أن «تستفيد الاستثمارات المحددة في المادة 2 من الأمر رقم 03-01 المؤرخ في أول جمادى الثاني عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمذكور أعلاه والتي أنجزت عن طريق مساهمات خارجية من ضمان تحويل إيرادات رأس مال المستثمر وصافي النواتج الحقيقية الناجمة عن التنازل أو التصفية وفقا لأحكام المادة 31 من الأمر رقم 03-01 المؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمذكور أعلاه».

كما منح أيضا ضمانا بتحويل رأسمال الأجنبي بدون أجل، أي ترك الحرية للمستثمر الأجنبي في تحويل رأسماله دون تحديد الأجل والمنصوص عليها في المادة 3 من النظام رقم 03-05 والتي تنص على «إن البنوك والمؤسسات المالية، الوسيطة المعتمدة، مؤهلة لدراسة طلبات التحويل وتنفيذ دون أجل التحويلات بموجب إيرادات الأسهم والأرباح، نواتج

1 مرجع نفسه، ص 33.

2 أوشن ليلي، مرجع السابق، ص 59.

3 أمر رقم 03-05 مؤرخ في 06 يونيو 2005 يتعلق بالإستثمارات الأجنبية، ج ر عدد 53 صادر في 31 يونيو 2005.

التنازل عن الاستثمارات الخارجية وكذا تحويل مقابل الحضور والحصص النسبية في الأرباح بالنسبة للقائمين بالإدارة الأجنبي»، لكن المشرع ألزم المستثمر الأجنبي ببعض الالتزامات أهمها: أن تتوفر لدى المستثمر الأجنبي شروط في ملف طلب التحويل ويتم تحديدها من طرف بنك الجزائر بمقتضى نص المادة 05 التي تنص على أن «تحدد تعليمة من بنك الجزائر الملف، الذي يتم تقديمه تدعيما لطلب التحويل ويجب أن يحتفظ الوسيط المعتمد خلال فترة خمسة 05 سنوات»¹.

إضافة إلى هذا النظام قام المشرع بإصدار الأمر رقم 06-08² الذي يعدل ويتمم الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، إذ منح بموجبه مزايا للمستثمر الأجنبي، ومن جهة أخرى ألزمه باحترام كل الالتزامات التي تعهد بها أو تسحب منه هذه المزايا، وتتمثل هذه المزايا في الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركة، ومن الرسم على النشاط المهني في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات، وكذا الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الامتياز و/أو الرخصة بموجب المادة 02 من الأمر رقم 06-08 المعدل للمادة 03 من الأمر 01-03 التي تنص على أن: «تعديل المادة 3 من الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 غشت سنة 2001 والمذكور أعلاه³، وتحرر كما يأتي:

"المادة 3: تستفيد الاستثمارات المذكورة في المادتين 1 و2 أعلاه، باستثناء تلك المذكورة في الفقرة 2 من هذه المادة، من المزايا التي يمنحها هذا الأمر»⁴.

1 أمر رقم 05-03 مؤرخ في 6 يونيو 2005، السابق الذكر.

2 أمر رقم 06-08 مؤرخ في 15 جويلية 2006، يعدل ويتمم الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الإستثمار، ج ر عدد 47، صادر في 19 جويلية 2006.

3 علة عمر، حماية الإستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني والقانون الدولي، دراسة مقارنة، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، 2008، ص34.

⁴ علة عمر، مرجع سابق، ص34.

كما منح مزايا ضريبية وجمركية للمستثمر الأجنبي عند استثماره في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من طرف الدولة بموجب المادة 08 المعدلة والمتمة للمادة 11 من الأمر 03-01 في فقرتها الرابعة التي تنص على أن «الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية»، كما تنص الفقرة الخامسة من المادة نفسها على أن «الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة وغير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار» والفقرة السابعة من المادة السابقة تنص على "الإعفاء، لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات ومن الرسم على النشاط المهني"¹.

لكن قد يتعرض المستثمر الأجنبي إلى فقدان كل هذه المزايا في حالة عدم احترامه للالتزامات التي تعهد بها وهذا بموجب المادة 16 في فقرتها الثانية من الأمر السابق الذكر المعدلة للمادة 33 من الأمر 03-01 التي تنص على أن: «المادة 33: في حالة عدم احترام الالتزامات المنصوص عليها في هذا الأمر أو الالتزامات التي تعهد بها المستثمرون، تسحب المزايا الجبائية والجمركية وشبه الجبائية والمالية، دون المساس بالأحكام التشريعية الأخرى»².

إضافة إلى هذا الأمر أصدر المشرع الأمر رقم 09-01³ المتضمن قانون المالية لسنة 2009 الذي يتم الأمر رقم 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار.

1 بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 37.

2 أمر رقم 08-06 مؤرخ في 15 جويلية 2006، سابق الذكر.

3 أمر رقم 01-09 مؤرخ في 22 جويلية 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ج ر عدد 44، صادر بتاريخ 26 جويلية 2009.

من مفهوم هذا الأمر يتبين أن المشرع قد قيد الاستثمارات الأجنبية من عدة جوانب، إذ تعد تمييزا واضحا بين المستثمر الوطني والأجنبي، حيث عاد بنا إلى زمن الإنغلاق الاقتصادي، هذا ما نصت عليه المادة 58 المعدلة للمادة 04 مكرر 01 من القانون رقم 03-01 إذ تنص في فقرتها الثانية على أن « المادة 4 مكرر 1: تخضع الاستثمارات الأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات قبل إنجازها إلى تصريح بالاستثمارات لدى الوكالة المذكورة في المادة 6 »¹.

وعليه فإن المستثمر الأجنبي ملزم بالحصول على تصريح لإنتاج السلع والخدمات. أما في الفقرة الثالثة فتتص على أن: « لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس مال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء » وعليه فإن المستثمر الأجنبي ملزم بأن تكون له شراكة مع المستثمر الوطني، وتكون نسبة مساهمة الأخير 51%، وهي ما تسمى بقاعدة 51% و 49%².

ثانيا: في ظل قانون المحروقات:

أ/ في ظل قانون رقم 86-14:

يحتل مجال المحروقات مكانة على المستوى الوطني والدولي، هذا ما جعل المشرع الجزائري يوليها اهتماما كبيرا، إذ أنشأت الجزائر الشركة الوطنية سوناطراك التي كانت نشاطاتها تقتصر على تسويق ونقل المحروقات، أصبحت تشمل جميع النشاطات المتعلقة بمجال البحث والتنقيب والإنتاج... الخ.

1 والي نادية، النظام القانوني الجزائري للإستثمار ومدى فعاليته في استقطاب الإستثمارات الأجنبية، اطروحة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، جامعة تيزي وزو، 2015، ص 42.

2 والي نادية، مرجع سابق، ص 217.

كان قطاع المحروقات تستحوذ عليه فرنسا عبر الشركات TOTAL و ELF وهذا بموجب اتفاقيات إيفيان، فتأميم المحروقات سنة 1971 لم يمنع هذه الشركات الفرنسية بالاستحواذ على جزء كبير من البترول الجزائري، وامتد هذا الوضع إلى غاية التأميم الشامل سنة 1981م، أين أصبحت سوناطراك مستحوذة على قطاع المحروقات¹، وبهذا التأميم أصبحت المتعامل الوحيد مع الشركات الأجنبية الراغبة في الاستثمار في هذا المجال بموجب القانون رقم 86-14 المتعلق بالمحروقات²، فهي مسؤولة عن منح الرخص والتعاقد مع المستثمرين الأجانب الراغبين بالاستثمار في مجال المحروقات، إذ تنص المادة 09 من هذا القانون على أن « لا يشرع في أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها إلا برخصة منجمية. وتسلم الرخصة المنجمية عن طريق التنظيم لمؤسسة وطنية دون سواها»، كما أنه لا يمكن للمستثمر الأجنبي الاستثمار في الجزائر إلا بالشراكة مع المستثمر الوطني بموجب المادة 20 من القانون السالف الذكر التي تنص على: « لا يمكن أي شخص معنوي أجنبي يرغب في ممارسة أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات السائلة واستغلالها، أن يقوم بذلك إلا بالاشتراك مع مؤسسة وطنية حسب الشروط والأشكال المنصوص عليها في هذا الباب »³.

كما حدد المشرع نسبة مساهمة المستثمر الوطني والتي تكون على الأقل 51% بمقتضى المادة 24 في فقرتها الرابعة التي تنص على أن « يجب أن لا تقل نسبة انتفاع المؤسسة الوطنية عن 51% مهما يكن الشكل المعتمد »⁴، أما نسبة المستثمر الأجنبي فلا يمكن أن تتجاوز 49% كما نصت عليها المادة 25 من القانون السابق التي تنص على « لا

¹ بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 50.

² قانون رقم 86-14 مؤرخ في 19 أوت 1986 يتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنايبب، ج ر عدد 35 صادر في 27 اوت 1986.

³ أوثن ليلي، مرجع سابق، ص 49.

4 Medhi Haroun, he régime des investissements en algerie, these doctorat, impression franco quercy cahors, paris, 2000 . p. 221.

يمكن بأي حال من الأحوال أن تتجاوز الحصة التي يأخذها الشريك الأجنبي 49% من إنتاج الحقل المكتشف، إذا كان شكل انتفاعه هو الشكل المنصوص عليه في المقطعين 2 و3 من المادة 22 أعلاه.¹

ب/ في ظل قانون رقم 91-21:

لقد قام المشرع بإصدار القانون رقم 91-21² المعدل المتمم للقانون رقم 86-14، المتعلق بأنشطة التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، إذ منح المشرع امتيازات و ضمانات للمستثمر الأجنبي، لكن في نفس الوقت جعل بعض الأنشطة محظورة على المستثمرين الأجانب وكذا المستثمرين الوطنيين من الخواص، إذ أبقى هذه الأنشطة حكرا على الدولة الجزائرية³. ومن أهم الضمانات والامتيازات نجد:

استفادة الشريك الأجنبي من تسهيلات عند إبرامه لعقود الشراكة مع المؤسسة الوطنية في مجال المحروقات بعدما كان إبرام العقد يخضع لبروتوكول كما كان في القانون رقم 86-14.

استفادة الشريك الأجنبي المكتشف لحقل قابل للاستغلال من نسبة معينة من إنتاج هذا الحقل، في حدود نسبة مساهمته وهذا ما نصت عليه المادة 07 من القانون رقم 91-21 التي تنص على أن «حصول الشريك الأجنبي في الميدان على جزء من إنتاج الحقل يطابق نسبة مساهمته في الاشتراك»⁴.

¹ أو شن ليلي، مرجع سابق، ص50.

² قانون رقم 91-21 مؤرخ في 04 ديسمبر 1991 يعدل ويتمم قانون رقم 86-14 المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، ج ر عدد 63، الصادر في 07 ديسمبر 1991.

³ قانون رقم 91-21 مؤرخ في 4 ديسمبر 1991، سابق الذكر.

⁴ أو شن ليلي، مرجع سابق، ص51،52.

من الضمانات الأكثر أهمية بالنسبة للشريك الأجنبي هو إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي للفصل في النزاع بموجب المادة 12 من القانون السابق الذكر والتي تنص في فقرتها الرابعة على « وفي حالة فشل عملية المصالحة، يمكن أطراف العقد عرض النزاع على التحكيم الدولي ».

بالمقابل منع المشرع الشريك الأجنبي ممارسة بعض النشاطات، خاصة المتعلقة بنقل المحروقات بالأنابيب، وهو ما نصت عليه المادة 04 في فقرتها الثانية من القانون السابق الذكر والمعدلة والمتممة للمادة 17 من القانون 86-14 التي تنص على أن « لا يمكن أن تمارس أنشطة نقل المحروقات بالأنابيب إلا مؤسسة وطنية ».¹

ج/ في ظل القانون رقم 05-07:

أصدر المشرع في سنة 2005 القانون رقم 05-07² المعدل والمتمم للقانون رقم 91-21 المتعلق بالمحروقات، إذ قام بمنح ضمانات أكثر للمستثمر الأجنبي، وذلك بتكافؤ الفرص بينه وبين الشركة الوطنية سوناطراك، ومن أهم الامتيازات نذكر منها:

خضوع عقود البحث أو الاستغلال المحروقات إلى إجراء المناقصة، أي خضوع كل من الشركات الأجنبية وشركة سوناطراك لمبدأ تكافؤ الفرص في الحصول على عقود البحث أو الاستغلال بموجب المادة 32 من القانون رقم 05-07 التي تنص على أن: « يبرم عقد البحث و/أو الاستغلال بناء على مناقصة للمنافسة، طبقاً للإجراءات المحددة عن طريق التنظيم ».

1 والي نادية، مرجع سابق، ص52.

2 قانون رقم 05-07 مؤرخ في 28 أبريل 2005 يتعلق بالمحروقات، ج ر عدد 50 الصادر في 19 جويلية 2005.

كما منح المشرع حق ممارسة نشاط تكرير المحروقات للمستثمر الأجنبي مثله مثل الشركة الوطنية سوناطراك، حسب نص المادة 77 من القانون السالف الذكر التي تنص على: « يمكن أي شخص أن يمارس نشاطات تكرير المحروقات وتحويلها ».

منح للمستثمر الأجنبي امتياز نقل المحروقات بواسطة الأنايب، ويكون بواسطة قرار يمنح من طرف الوزير المكلف بالمحروقات، على عكس القانون رقم 86-14، إذ تنص المادة 68 على « يمكن أي شخص تحصل على امتياز ممنوح بقرار من الوزير المكلف بالمحروقات، أن يمارس نشاطات النقل بواسطة الأنايب».¹

بعدما أن كانت الشركات الأجنبية تبرم عقودها في مجال المحروقات مع الشركة الوطنية سوناطراك، قام المشرع بإنشاء وكالتين مختصة في إبرام العقود المتعلقة بمجال المحروقات، وهذا بموجب المادة 12 التي تنص على « تنشأ وكالتان وطنيتان مستقلتان تتمتعان بالشخصية القانونية والاستقلالية المالية تدعيان وكالتي المحروقات»²:

- وكالة وطنية لمراقبة النشاطات وضبطها في مجال المحروقات، وتدعى في صلب النص "سلطة ضبط المحروقات".

- وكالة وطنية لتثمين موارد المحروقات، وتدعى في صلب النص "النفط"³.

د/ في ظل قانون المحروقات رقم 06-10:

لقد عدل المشرع الجزائري القانون رقم 05-07 المتعلق بالمحروقات بموجب الأمر الرئاسي رقم 06-10⁴ الذي جاء ليتدارك السلبات التي خلفها القانون رقم 05-07 بمنحه

1 قانون رقم 05-07 مؤرخ في 28 أبريل 2005، سابق الذكر.

2 أوشن ليلي، مرجع سابق، ص 52-53.

3 أوشن ليلي، مرجع سابق، ص 33.

4 أمر رقم 06-10 مؤرخ في 29 جويلية 2006 يتعلق بالمحروقات، ج ر عدد 48، الصادر في 30 جويلية 2006.

مزايا أثرت سلبيا على الاقتصاد الوطني، باسترجاع للشركة الوطنية سوناطراك صلاحياتها التي تتمتع بها من قبل، وذلك بمنح فرص أكثر للمستثمر الوطني على حساب المستثمر الأجنبي ، ومن أهمها:

إلزامية الشركات الأجنبية في إبرام عقود البحث والإستغلال في مجال المحروقات مع الشركة الوطنية سوناطراك، دون غيرها، بعدما كانت تبرم من قبل وكالتي " سلطة ضبط المحروقات " و "النفط " في ظل قانون رقم 05-07.

استرجاع سوناطراك لحق نقل المحروقات بالأنابيب ونشاط تكرير البترول دون اللجوء إلى إجراء المناقصة، وتكون نسبة مساهمتها لا تقل عن 51 %¹.

المطلب الثاني:

القواعد الدولية المنظمة للشركات متعددة الجنسيات

نظرا لمعانات الدول النامية من التأثير السياسي والاقتصادي التي تمارسه الشركات متعددة الجنسيات أثناء استثمارها على أقاليمها، وكذا العراقيل والقيود التي تفرضها بدورها الدول النامية على هذه الكيانات، الشيء الذي أدى بكل منهما بمطالبة الأمم المتحدة بإيجاد حلول للحد من المخاطر التي تعاني كل منها، وبالتالي حماية للمصالح المتبادلة بينهما. هذا ما يستوجب تنظيمها دوليا، وعليه سنتناول في الفرع الأول مكانتها في ظل المواثيق الدولية، أما في الفرع الثاني نتناول مكانتها في الاتفاقيات الدولية.

¹ أوشن ليلي، مرجع سابق، ص 55.

الفرع الأول:

في ظل المواثيق الدولية

حظيت الشركات متعددة الجنسيات بالتنظيم على المستوى الدولي، وهذا من خلال المواثيق الدولية والمتمثلة في كل من مدونة السلوك الدولية للأمم المتحدة وفي ظل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.

أولاً: في ظل مدونة السلوك الدولية للأمم المتحدة:

لقد تم وضع مدونة لتنظيم نشاطات الشركات الأجنبية في إطار هيئة الأمم المتحدة وهذا للحد من المخاطر التي تعاني منها اقتصاديات الدول النامية التي ضغطت على الأمم المتحدة لوضع قانون يحميها من تعسف الشركات متعددة الجنسيات من جهة، ومن جهة أخرى أقدمت دول الأمم للشركات على اقتراح شروط لحماية شركاتها في الدول النامية¹.

وفي هذا السياق، تم إنشاء لجنة خاصة لإعداد قواعد سلوك المنظمة للشركات متعددة الجنسيات من طرف هيئة الأمم المتحدة، من خلال مجلسها الاقتصادي والاجتماعي، وشملت هذه المدونة مجموعة من المدونات المتفرعة في عدة مجالات، لكن ما يميز هذه المدونة هي أن بعض قواعدها ملزمة والبعض الآخر اختياري، فهي ذو طبيعة خاصة، هذا ما جعل بعض الفقهاء بإطلاق تسمية لهذه المدونة بالقانون المرن، لغياب الصفة الإلزامية عن نصوصها، إلا فيما وافقت عليها الشركات وتنتج آثار قانونية.² وكون المدونة لم تتجسد في شكل معاهدة دولية تضمن التطبيق الصارم لقواعدها.³ ومن أهم النقاط الأساسية التي

1 صفوت أحمد عبد الحفيظ، دور الإستثمار الأجنبي في تطوير القانون الدولي الخاص، أبو عزم للطباعة، الإسكندرية، 2006، ص 40.

2 بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 60.

3 صفوت أحمد عبد الحفيظ، مرجع سابق، ص 41.

ركزت عليها مدونة الأمم المتحدة من خلال القرار رقم 3202 المؤرخ في 06 ماي 1974 على ما يلي:

وجوب احترام مبدأ السيادة الوطنية، وهذا من خلال خضوع الشركات متعددة الجنسيات للتشريعات الداخلية للدول المضيفة، وكذا وجوب احترامها لحقوق الإنسان والحريات الأساسية واحترام العلاقات الاجتماعية كمراعاة حقوق العمال، كما تشترط توظيف اليد العاملة الوطنية، وخضوع هذه الشركات للقوانين الوطنية الخاصة بحماية البيئة للدول المضيفة، كذلك إقرار حق الدول في التأميم والمصادرة لأصول الشركات غير الوطنية.

من الالتزامات التي تقع على عاتق الدولة في حالة تأميم أو مصادرة أصول الشركات متعددة الجنسيات دفع تعويض عادل ومنصف جراء هذه الإجراءات الذي اتخذتها في حق هذه الكيانات¹.

كما تلتزم باحترام مبدأ المعاملة بالمثل أي معاملة الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة معاملة ليست أقل من تلك المعاملة الخاصة بالشركات الوطنية².

ثانيا: في ظل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية:

لقد صيغت هذه المدونة من طرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، وهذا بطلب من الدول النامية، نظرا لتدخل الشركات متعددة الجنسيات في الشؤون الداخلية لهذه الدول وتهديد مصالحها الاقتصادية من جهة، ومن جهة أخرى طالبت الشركات متعددة الجنسيات من هذه المنظمة بحمايتها من المخاطر التي تعاني منها في الأقاليم التي تمارس فيها نشاطاتها³.

¹ بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 62 - 68.

² مرجع نفسه، ص 68.

³ صفوت أحمد عبد الحفيظ، مرجع سابق، ص 39.

وقد صيغت هذه المدونة على شكل توصيات ومبادئ توجيهية، سواء للدول النامية أو الشركات متعددة الجنسيات إذ عالجت مختلف المجالات والمسائل المتعلقة بنشاطات هذه الكيانات، منها ما يتعلق بالممارسات التجارية وكيفية التعامل معها، وحماية المصالح المتبادلة بين الأطراف والحد من العراقيل التي تواجهها الاستثمارات الدولية.

ومن أهداف المدونة تحسين المناخ الاقتصادي بتشجيع هذه الشركات على مواصلة إستراتيجيتها الرامية إلى التطور الاقتصادي، وإيجاد حلول قانونية وتوفيقية للمشاكل التي تنشأ بين الشركات والدول، وتحسين فرص الاستثمار الأجنبي، إضافة إلى حق الدول في تنظيم نشاطات هذه الكيانات في حدود تشريعاتها الوطنية، مع احترام القانون الدولي العام والاتفاقيات الدولية التي تكون طرفاً فيها¹، إذ تمتاز مبادئ هذه المدونة بالشمولية نظراً لمعالجتها مختلف المسائل والمجالات المتعلقة بالاستثمار بين الدول والشركات متعددة الجنسيات.

بما أن مدونة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية عبارة عن مبادئ توجيهية بين الدول والشركات متعددة الجنسيات فهي لا تتصف بالإلزامية، كون هذه المبادئ عبارة عن توجيهات وتوصيات لا تضمن التطبيق الصارم لها لغياب الصفة الإلزامية.

الفرع الثاني

في ظل الاتفاقيات الدولية

نظراً لأهمية الشركات متعددة الجنسيات تم تنظيمها دولياً وذلك من خلال الاتفاقيات الدولية المتمثلة في كل من الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف.

1 بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص70.

أولاً: في ظل الاتفاقيات الثنائية:

أبرمت الدولة الجزائرية عدة اتفاقيات ثنائية مع عدة بلدان أجنبية تخص مجال تشجيع الاستثمارات، إذ تمحورت الاتفاقيات حول عدة محاور وهي: مبدأ المعاملة العادلة والمنصفة ومبدأ عدم التمييز، وكذا تكريس الحماية والضمانات مثل اللجوء إلى التحكيم في تسوية المنازعات، وكذا استبعاد نزع الملكية وضمان تحويل رؤوس الأموال، والتعويض عن الضرر والخسارة¹.

من بين الاتفاقيات الثنائية التي أبرمتها الجزائر مع الدول الأجنبية ما يلي:

الاتفاقية الثنائية الجزائرية الكويتية التي تم المصادقة عليها سنة 2003 بموجب المرسوم الرئاسي رقم 03-370² لتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، وخلق الظروف الملائمة لتنمية التعاون الاقتصادي، وكذا التزامات ومسؤوليات كل طرف أهمها:

منح كل طرف تراخيص الاستثمار في حدود ما يسمح به القانون للحد من إتخاذ إجراءات تعسفية أو تمييزية تؤدي إلى الإضرار بالاستثمارات، إضافة إلى الإتفاقيات على التعويض عن الأضرار أو الخسارة التي تلحق باستثمارات الطرفين في حالة الحرب أو أعمال الشغب، وكذا منع نزع الملكية والتأميم إلا لغرض المصلحة العامة، وكذا الإتفاق على حرية تحويل رؤوس الأموال.

1 صغير لامية، الإستثمار الأجنبي في الجزائر، مذكرة التخرج لنيل إجازة للمدرسة العليا للقضاة، الدفعة السادسة عشر، المدرسة العليا للقضاة، 2008 ص 43 - 47.

2 مرسوم رئاسي رقم 03-370 مؤرخ في 32 أكتوبر 2003، يتضمن التصديق على الإتفاقية بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة دولة الكويت لتشجيع والحماية المتبادلة للإستثمارات، الموقعة بالكويت في 30 سبتمبر 2001، وتبادل الرسائل المؤرخة على التوالي في 20 يناير سنة 2002 و 25 يناير 2003، ج ر عدد 66 صادر في 2 نوفمبر 2003.

الاتفاقية المبرمة بين الجزائر والدانمارك حول الترقية والحماية المتبادلتين للاستثمارات بموجب المرسوم الرئاسي رقم 525-03¹ الذي يهدف إلى تكثيف التعاون الاقتصادي، وهذا لتوفير شروط ملائمة لمستثمري البلدين، وقد تم المصادقة على الاتفاقية في الجزائر سنة 2003 .

كما جاءت فيه مبادئ أخرى منها:

تشجيع وتسهيل الاستثمارات المقررة بموجب هذا الاتفاق، تكريس مبدأ المعاملة العادلة والمنصفة، واستبعاد نزع الملكية إلا لغرض المنفعة العامة، وكذا ضمان حرية رؤوس الأموال، وحق اللجوء إلى التحكيم².

الاتفاقية الثنائية الجزائرية الفرنسية حول التشجيع والحماية المتبادلتين فيما يخص الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بهما الموقعة بالجزائر سنة 1993م، والتي صادقت عليها بموجب المرسوم الرئاسي رقم 94-01³، تضمنت عدة مبادئ لتشجيع وحماية استثمارات مواطني وشركات الأطراف المتعاقدة، تتمثل في: مراعاة مبدأ المعاملة بالمثل ومبدأ عدم التمييز، وكذا الاتفاق على عدم نزع الملكية إلا لغرض المصلحة العامة، والاتفاق على التعويض العادل والمنصف في حالة حدوث ذلك، إضافة إلى هذا الاتفاق تم التوصل

1 مرسوم رئاسي رقم 525-03 مؤرخ في 30 ديسمبر 2003، يتضمن التصديق على الإتفاق بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية وحكومة مملكة دانمارك حول الترقية والحماية المتبادلتين للإستثمارات، ج ر عدد 02 صادر بتاريخ 07 يناير 2004.

2صغير لامية، مرجع سابق، ص 53.

3 مرسوم رئاسي رقم 94-01 مؤرخ في 2 يناير 1994، يتضمن المصادقة على الإتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الفرنسية بشأن التشجيع والحماية المتبادلة فيما يخص الإستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بهما الموقعين بمدينة الجزائر في 13 فبراير 1993، ج ر عدد 01 صادر في 2 يناير 1994.

إلى اتفاق يقضي بعرض النزاع المحتمل بين الأطراف المتعاقدة إلى التحكيم التجاري الدولي.¹

إضافة إلى الاتفاقات الثنائية التي أبرمتها الجزائر، نجد عدة اتفاقيات ثنائية أخرى بين الدول الأوروبية الأخرى، ومن بين هذه الاتفاقيات نجد:

الإتفاقية الثنائية بين الجزائر وإيطاليا، لتشجيع وحماية الإستثمارات التي تهدف الى زيادة التعاون الإقتصادي لحماية مستثمري أي طرف من الأطراف المتعاقدة، بموجب المرسوم الرئاسي رقم 91-346²، وقد تم الإتفاق على كيفية تسوية المنازعات التي تنشأ بينهما، إما من خلال التشاور والتفاوض، أو بعرض النزاع للحل إما عن طريق محكمة الطرف المتعاقد المضيف التي لها إختصاص بذلك، أو التحكيم لدى المركز الدولي لتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمار بموجب إتفاقية واشنطن.

ثانيا: في ظل الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف:

أبرمت الدولة الجزائرية عدة معاهدات واتفاقيات دولية ومن أهمها:

1- إتفاقية واشنطن:

أنشأت سنة 1965 وصادقت عليها الجزائر سنة 1995 بموجب المرسوم الرئاسي رقم 95-346³، وقد كرست الجزائر هذه المعاهدة في قوانينها الداخلية لاسيما الأمر رقم 01-

1 Medhi haroun, op. cit. p. p. 174- 195- 220.

2 مرسوم رئاسي رقم 91-346 مؤرخ في 05 أكتوبر 1991 يتضمن المصادقة على الإتفاقية المبرمة بين الحكومة الجزائرية وحكومة الجمهورية الإيطالية حول الترقية والحماية المتبادلة للإستثمارات، الموقعة بالجزائر في 18 مايو 1991، ج ر عدد 46، سنة 1991.

3 مرسوم رئاسي رقم 95-346 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 يتضمن المصادقة على إتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالإستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، ج ر عدد 66 صادر بتاريخ 5 نوفمبر 1995.

03 المعدل والمتمم بالأمر رقم 06-08 المتعلق بتطوير الاستثمار¹، إذ نصت هذه المعاهدة على إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار الناشئة بين دولة عضو في الاتفاقية من جهة، وشخص طبيعي أو اعتباري مواطن الدولة عضو أخرى، مقره واشنطن، وأطلق عليه اسم " المركز الدولي لحسم المنازعات المتعلقة بالاستثمارات "².

فقد منحت هذه المعاهدة ضمانات أكبر للمستثمرين الأجانب لحماية أموالهم في حالة حدوث مخاطر سياسية أو أي إجراءات تتخذها الدولة ضدهم، إذ يتم عرض المنازعات التي قد تنشأ بين المستثمرين إلى التحكيم التجاري الدولي، وعدم خضوعها للمحاكم الوطنية وكذا عدم عرضها أمام محاكم دولة المستثمر.³

2- اتفاقية عمان العربية للتحكيم :

إضافة إلى اتفاقية واشنطن نجد أيضاً، اتفاقية عمان العربية للتحكيم التجاري سنة 1987، إذ تعد هذه الاتفاقية من أهم الاتفاقيات العربية في مجال التحكيم التجاري، بموجبه تم إنشاء المركز العربي للتحكيم التجاري سنة 1993 مقرها الرباط عاصمة المملكة المغربية، إذ يختص بتسوية المنازعات الناشئة عن عقود التجارة الدولية، سواء كان أطرافها دول عربية أو دول أجنبية، سواء كانوا أشخاص طبيعية أو معنوية⁴. كما حددت الآثار التي تترتب في حالة اللجوء إلى التحكيم، كما أن الطرق المعمول بها في اللجوء إلى التحكيم

1 فؤاد محمد أبو طالب، التحكيم الدولي في منازعات الإستثمار الأجنبية وفقاً لأحكام القانون الدولي العام (دراسة مقارنة)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2010، ص 245-247.

2 Medhi Haroun, op. cit. p. p. 87, 88.

3 عبد الله عبد الكريم عبد الله، ضمانات الإستثمار في الدول العربية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 111.

4 فؤاد محمد أبو طالب، مرجع سابق، ص 264، 265.

والتي تكون إما عن طريق شرط التحكيم أو مشاركة التحكيم نفسها أي مطابقة لجميع الاتفاقيات الدولية للتحكيم¹.

3- اتفاقية نيويورك 1958:

تعدّ هذه الاتفاقية المتعلقة بالاعتراف بأحكام التحكيم وتنفيذها، من أهم الاتفاقيات الدولية التي تضمن التطبيق الفعال والصارم لأحكام التحكيم التجاري الدولي، فهي تسمو على القوانين الداخلية للدول بمجرد مصادقة دول الأعضاء عليها، ومن خصائص هذه الاتفاقية أنها تركت اختصاص تحديد دولية التحكيم لقانون كل دولة متعاقدة، كما ألزمت هذه الاتفاقية دول الأعضاء بعدم وضع عراقيل تشريعية تعرقل تنفيذ أحكام التحكيم التجاري الدولي، وهذا بمقتضى المادة 05 من الاتفاقية، إضافة إلى هذا، تهدف الاتفاقية إلى ضمان تنفيذ أحكام التحكيم بشروط وقواعد موضوعية موحدة بين جميع دول الأعضاء².

كما تضمنت الاتفاقية العديد من القواعد التي يقوم عليه التحكيم، إذ ألزمت المادة 2 كل الدول المنظمة للاتفاقية بالإعتراف باتفاق التحكيم المكتوب سواء كان هذا الإتفاق شرطاً أو مشاركة، وسواء ورد في وثيقة وقعها الطرفان أو خطابات أو برقيات متبادلة، وعلى أن يخضعوا للتحكيم كل أو بعض المنازعات الناشئة أو التي قد تنشأ بينهم بشأن موضوع من روابط القانون التعاقدية أو غير التعاقدية المتعلقة بمسألة يجوز تسويتها عن طريق التحكيم كما ألزمت في المادة الثالثة الدول الأعضاء بالإعتراف بحجية حكم التحكيم وتنفيذه طبقاً

1 مانع جمال عبد الناصر، الإتفاقيات الدولية كمصدر لقواعد التحكيم التجاري الدولي، مجلة العلوم القانونية، عدد 13، كلية الحقوق، جامعة باجي مختار، عنابة، 2009، ص 24.

2 معاوية عثمان الحداد، القواعد القانونية المنظمة لجلب الإستثمار الأجنبي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2015، ص 277، 278.

لقواعد المرافعات المطبقة في الأقاليم المطلوب إليه التنفيذ وفقا لشروط معينة¹. لقد صادقت الجزائر على هذه الإتفاقية سنة 1993².

4- اتفاقية دول المغرب العربي:

تهدف الى إنشاء إتحاد المغرب العربي وكذا تقوية هذا الإتفاق بإبرام عدة اتفاقيات تتعلق بالاستثمارات خاصة المتعلقة بشرط الدولة الاولى بالرعاية ومبدأ عدم التمييز، وقد صادقت عليها الجزائر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 90-420³، وقد كرست هذه المعاهدة مجموعة من الضمانات المتمثلة في حرية تحويل رؤوس الأموال، وكذا التعويض عن الضرر في حالة نزع الملكية أو التأميم الذي يستوجب التعويض العادل، وأقرت المعاهدة جملة من الامتيازات لصالح دول الأعضاء، مثل الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية، وكذا تسوية المنازعات إما بطرق ودية أو عن طريق التسوية القضائية كاللجوء الى الهيئة القضائية لدول اتحاد المغرب العربي أو اللجوء إلى هيئة التحكيم الدولية.⁴

1 Mdhi Haroun, op. cit. p. 174. 195. 220.

2 كولا محمد، التحكيم في إطار قانون الإستثمار الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، 2001، ص 150.

3 مرسوم رئاسي رقم 90-420 مؤرخ في 24 سبتمبر 1990، يتضمن المصادقة على إتفاقية تشجيع الإستثمارات بين دول المغرب العربي، مؤرخة في الجزائر بتاريخ 23 جويلية 1990، ج ر عدد 06، سنة 1990.

4 صغير لامية، مرجع سابق، ص 50-53.

الفصل الثاني:

مصير السيادة في ظل ممارسات الشركات متعددة الجنسيات

مفهوم التبعية يرتبط بمفهوم الهيمنة، المتمثل بالممارسات الفعلية أو التمهيد لامتداد السيطرة وفرض النفوذ، ورغم أن الدول الاستعمارية تخلت عن الحدود الجغرافية لمستعمراتها، إلا أنها تركت ورائها استعماراً جديداً يقوم على إتباع هذه المستعمرات إليها رغم استقلالها، والذي يقوم على تحقيق أكبر قدر ممكن من المصالح للطرف القوي المسيطر على حساب الطرف الضعيف¹، إذ أن العالم الحالي الذي يشهد العولمة الاقتصادية والتي تعتبر فيه الشركات متعددة الجنسيات من أهم مظاهرها أصبحت العديد من الدول النامية تعاني من التبعية وكذا انحائها أمام هذه الشركات العملاقة إذ يصل إلى حد التخلي على سيادتها من أجل الوصول إلى استقبال استثمارات هذه الشركات التي تعتبرها السبيل الأساسي للنهوض بالتنمية وتطوير الاقتصاد الوطني، فهذا ما أدى بهذه الدول لتبعيةها الاقتصادية للدول المتقدمة المالكة لهذه الشركات الكبرى، وهذا بفعل عوامل داخلية وكذا خارجية، فتنتمى العوامل الداخلية في اعتماد الدول النامية على سياسات الاستخراج أكثر من الإنتاج، إضافة إلى التخلف التقني، حيث أن الدول النامية ليس لها مخططات كافية للإنفاق على البحث العلمي.

أما العوامل الخارجية تتمثل في استيلاء القوى الاقتصادية الأجنبية على قسط كبير من الإنتاج الوطني عبر وجود شركات رأسمالية كبيرة تسيطر على إنتاج المواد الأولية واستغلال تقدمها التقني لتسيير القطاع الصناعي وبالتالي السيطرة على المجال الاقتصادي

1 هند بن عمار، المسؤولية الدولية عن تخلف التنمية الاقتصادية في الدول النامية، رسالة لنيل شهادة دكتوراه الدولة في القانون، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 2004، ص 60.

وعدم ترك الشركات الوطنية التابعة للدول النامية على اكتساب مكانة دولية وقدرات تنافسية التي قد تنافس بها الشركات الكبرى المسيطرة على الاقتصاد.¹

المبحث الأول:

السيادة بين التنمية الاقتصادية واستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات

تسعى مختلف دول العالم إلى تطوير اقتصادها لتحقيق التنمية الوطنية، باعتبار أن التطور الاقتصادي المؤشر الأساسي لمعرفة وجود أو عدم وجود سياسة تنموية في أي دولة معينة، إذ أنه إذا كان هناك وجود للنمو الاقتصادي يتبعه أيضا وجودا للتنمية الوطنية، بالنظر للارتباط الوثيق الموجود بينهما، فإذا كان هناك نمو وتطورا اقتصاديا تكون هناك تنمية وطنية، أما إذا شهد الاقتصاد تأخرا فيكون هناك تأثير على التنمية الوطنية وبالتالي إمكانية عدم وجودها.

تلجأ الدول النامية إلى سياسة تنموية لتطوير اقتصادها التي تعتمد على استقطاب مستثمرين أجنب خاصة الشركات متعددة الجنسيات، لكن تجد هذه الدول نفسها ملزمة على احترام جملة من الشروط التي تفرضها هذه الكيانات من أجل الإستثمار في أقاليمها، لكن هذه الشروط تؤدي إلى المساس بسيادة الدولة، وفي حالة عدم قبول الدولة لهذه الشروط فإن هذه الكيانات لن تقبل الإستثمار في هذه الأقاليم وبالتالي التأثير على السياسة التنموية لهذه البلدان المتخلفة، ولغرض فهم والإحاطة بهذا الموضوع قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين، تناول المطلب الأول نطاق السيادة وأبعاد التنمية، أما المطلب الثاني تناول التأثير السلبي والإيجابي للشركات متعددة الجنسيات.

1 هند بن عمر، مرجع سابق، ص 63، 64.

المطلب الأول:

نطاق السيادة وأبعاد التنمية

تعتبر السيادة من أهم المقومات التي تبنى عليها الدولة في الفكر السياسي القانوني، وإحدى أسس التنظيم الدولي التي تنظم العلاقات بين الدول وتحدد حقوقها وواجباتها، فهناك عدة نظريات حول السيادة فهناك من يشير إلى السيادة الكاملة وحسب هؤلاء لا وجود للسيادة إلا إذا كانت مطلقة دون أن تعلق على الدولة المكتسبة لها أي سلطة أخرى، وهذا خاصة على المستوى الداخلي، فهذا الفكر كان سائدا خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، بحيث لم تقبل الدول أي قيد على سيادتها، فمارست سيادة مطلقة دون أي قيد أو حدود داخل إقليمها الوطني.

غير أن لمتطلبات الحياة السياسية والإقتصادية الحديثة التي تقوم على إنشاء الدول لعلاقات مع الدول الأخرى، تجد هذه الدول نفسها معرضة لمجموعة من القيود تكون إما بحكم الاتفاقيات الدولية، أو بحكم المنظمات العالمية الدولية كالمنظمة العالمية للتجارة أو الإقليمية، لذلك لم تعد السيادة التي تتمتع بها الدولة سيادة مطلقة، بل أضفى عليها طابع النسبية إذ تحولت من سيادة مطلقة إلى سيادة نسبية. ولهذا قسمنا هذا المطلب المتمثل في نطاق السيادة وأبعاد التنمية إلى فرعين، تناول الفرع الأول نطاق السيادة، أما الفرع الثاني تناول أبعاد التنمية.

الفرع الأول:

نطاق السيادة

نتناول في هذا الفرع نطاق السيادة، والذي قسمناه تقسيما ثنائيا، يتمثل الأول في السيادة المطلقة، أما الثاني يتناول السيادة النسبية.

أولاً: السيادة المطلقة

ظهر مبدأ السيادة المطلقة في أوروبا إثر معاهدة واستفاليا عام 1648 أين استطاعت الدول الأوروبية خاصة القوية منها بمقتضى هذه المعاهدة وضع حد للنفوذ التي كانت تمارسها الإمبراطورية الجرمانية ورجال الكنيسة عليها، إذ سمحت لها هذه المعاهدة بمباشرة سيادتها بصفة مطلقة دون أي قيد يحدها من ذلك.¹

لقد ساد مبدأ السيادة المطلقة طيلة القرن السادس عشر إلى غاية القرن الثامن عشر، وهناك بعض الدول التي تمسكت بهذا النهج إلى غاية نهاية القرن التاسع عشر والنصف الأول من القرن العشرين، وكانت ألمانيا من أهم الدول التي تعتبر السيادة المطلقة بمثابة وسيلة تحقق بواسطتها الدول الكبرى طموحاتها السياسية، وكوسيلة أيضا للدول النامية للمحافظة على سيادتها.²

يعتبر الفقه الألماني من الأكثر دافعا عن فكرة السيادة المطلقة، إذ احتل مكانة بارزة في فقه القانون الدولي طيلة الفترة الممتدة بين النصف الأول من القرن التاسع عشر إلى بداية القرن العشرين، وقد اعتنق هذه الفكرة العديد من الفقهاء ومن أبرزهم الفقيه هيجل Higel الذي يرى أن السلطة المطلقة في العالم تكمن في الدولة، باعتبار أن قانون الشعوب يستمد من القوانين الداخلية التي تتبناها الدولة ذات السيادة، وقد سار في هذا الاتجاه العديد من الفقهاء من بينهم الفقيه نيشه وتشامبرلين، إضافة إلى بعض قيادات الألمان من بينهم باسمارك Bismark الذي أعلن أنّ المعاهدات الدولية تحكمها ظروف الحياة، إذ لا يمكن لأمة عظيمة أن تضحي بوجودها من أجل تنفيذ التزاماتها التعاقدية.

1 بويترة علي، المساواة في السيادة بين الدول وعدم تكافؤ الفرص، رسالة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 1983 ص 28.

2 Florance chaltiel, La souverenté de l'Etat et l'Union Européenne, l'exemple française, L.G.D.J, Paris, 2000, p. p. 26,27.

ويقول الفقيه جان بودان أنّ السيد هو الذي لا ترتبط سيادته بسيادة أخرى، إذ أنّ الدولة تكون لها علاقات دبلوماسية مع الدول الأخرى فبالتالي يكون لها مظهر خارجي لسيادتها، فلا يجب أن تكون خاضعة لأي سلطة أجنبية تعلو عليها، وإلاّ تصبح هذه الدولة فاقدة لسيادتها ولو فقط جزء منها، وبهذا تكون سيادتها ناقصة أي غير مطلقة.¹

السيادة المطلقة هي التي تكون الدولة فيها تمثل السلطة العليا والتي لا تسموا عليها أي سلطة أخرى، إذ تعلو على الجميع داخل حدودها الإقليمية وتعامل في الخارج بمعاملة مماثلة للدول الأخرى، فيرى "هوريو" السيادة أنها سلطة دولة بحتة، وحتى تكون سلطة الدولة سلطة عليا، لا يكفي أن تكون سلطة آمرة عليا تفرض أوامرها على الجميع، وإنما هي سلطة قاهرة لا تقاوم، فهي تحوز وحدها على أكبر قوة مادية تمكنها من فرض احترامها والخضوع لأوامرها.²

السيادة المطلقة تكون على مستوى كافة إقليم الدولة على مستوى كل المجالات، سواء السياسي والاقتصادي والاجتماعي وحتى الثقافي، فنجد أنّ الدستور في الأنظمة السياسية لكل الدول إذ يعتبر القانون الأسمى الذي تسيّر به الدولة شؤونها، فلا يجب مخالفة أي نص يضمّه من طرف كل من هو على إقليم هذه الدولة.

فالدستور الجزائري لسنة 1996³ وفي مادته 12 تنص على أنّ «تمارس الدولة سيادتها على مجالها البري، ومجالها الجوي، وعلى مياهها الإقليمية، كما تمارس الدولة حقها السيادي الذي يقره القانون الدولي على كل منطقة من مختلف مناطق المجال البحري التي ترجع إليها»، فهذه المادة توضح لنا سلطة الدولة على ممارسة سيادتها على كافة إقليمها

1 الجوزي عز الدين، مبدأ حق التدخل الإنساني بين اختصاصات السيادة وحقوق الإنسان، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2008، ص 69.

2 رابجي أحسن، الوسيط في القانون الدستوري، دار هومة للنشر والطباعة، الجزائر، 2004، ص 17.

3 مرسوم رئاسي رقم 96-438 مؤرخ في 7 ديسمبر 1996، سابق الذكر.

سواء البري والجوي والبحري، إضافة إلى ذلك ممارسة المطلق على أفرادها وهذا ما يتضح لنا من خلال مضمون المادة 60 من نفس الدستور والتي تنص على «لا يعذر بجهل القانون أي يجب على كل شخص أن يحترم الدستور وقوانين الجمهورية» أي أن كل شخص متواجد أو مقيم على الإقليم الجزائري يتحتم عليه احترام قواعد الجمهورية والدستور، فهذا دليل على وجود سيادة مطلقة للدولة التي تفرض على أفرادها احترام هذه القوانين،¹ وهذا ما يسمى بالسيادة الداخلية إذ أنّ للدولة حرية مطلقة في وضع دستورها وفي تعديله وفي اختيار نظام الحكم الذي تريده، وكذا وضع التشريعات والأوامر التي تلزم أفرادها على احترامها ويكون لها ذلك دون أي تدخل لدولة أخرى في وضع هذه القرارات أو تفرض عليها سلطتها في ذلك.²

الدولة التي تمارس سيادتها بصفة مطلقة هي تلك الدولة الكاملة السيادة وبالتالي تتمتع بالاستقلال التام في مباشرة شؤونها الداخلية والخارجية، فلا تخضع في ذلك لأي رقابة من دولة أخرى أي استقلالها التام على المستوى الداخلي والخارجي، وبهذا تكون السيادة ركنا أساسيا داخل الدولة، باعتبارها سيادة كاملة ومطلقة، وباعتبار أنّ الدولة المالكة للسيادة وممارستها على الصعيد الداخلي والخارجي يوضح استقلاليتها في ممارسة ومباشرة سلطاتها في علاقاتها مع الدول الأخرى وكذا اشتراكها وانضمامها لمختلف المنظمات الدولية وإبرامها لمختلف المعاهدات الدولية، وبهذا يكون مصطلح السيادة مرادفا لمصطلح الاستقلال، فالدولة التي لها سيادة كاملة ومطلقة تتمتع بالاستقلال الكامل والتام بالتالي تتساوى مع مثيلتها من الدول الأخرى ذات السيادة الكاملة والمطلقة.³

1 ريجي أحسن، مرجع سابق، ص 17.

2 خالد الزعبي، مبادئ القانون الدستوري والنظم السياسية، المركز العربي للخدمات الطلابية، عمان، 1996، ص 114.

3 مرجع نفسه، ص 113.

ثانيا: السيادة النسبية:

عرفت فكرة السيادة تطورا خلال القرن السابع عشر أين بدأت فكرة السيادة المطلقة للملك تتعرض لانتقادات من طرف مجموعة من المفكرين خاصة المنتمين إلى فكرة القانون الطبيعي، مثل الفقيه جون جاك روسو والفقيه جون لوك وكذا الفقيه مونتيسكيو.

لقد قدّم جون جاك روسو تعريفا للسيادة والذي لا يتطابق مع السيادة المطلقة إذ يقول أنّ «السيادة هي القدرة المكونة من إتحاد جميع الأفراد في العقد الاجتماعي والتي تمارس المهام المنوطة بها»، فمفهوم السيادة في إطار التصور الحديث كونها خاصة من خصائص الدولة التي تجسد السلطة العليا فيها داخليا وخارجيا، غير أنّ هذه السلطة ليست بالمطلقة بل هي مقيدة، فنجد أنّ السيادة على المستوى الداخلي مقيدة بالقانون الأساسي للدولة الذي هو الدستور، أمّا على المستوى الخارجي فإنّ السيادة مقيدة بأحكام القانون الدولي، وعليه فإنّ حقوق السلطة مشروطة بواجباتها.¹

فحتى وإن تمّ الاعتراف بحق الدولة في فرض احترام حدودها الإقليمية واستقلال إرادتها من خلال مبدأ عدم التدخل في شؤونها الداخلية، إلا أنّ القانون الدولي وضع حدودا لاختصاصات الدولة التي تلتزم باحترام القوانين الدولية المتمثلة في مبادئ ميثاق الأمم المتحدة، إضافة إلى المعاهدات الدولية والمبادئ المنبثقة من القانون الدولي، فكل هذه القيود تؤدي بالدولة إلى تخليها عن بعض الجوانب التي تجعل من سيادتها سيادة نسبية.²

العلاقات الدولية تلعب دورا هاما في نسبية السيادة وقد يكون لهذا طابع إيجابي أو سلبي، لأن هناك اتفاقيات تبرمها الدولة من أجل التعاون وتحقيق المصلحة، لكن يمكن أن ينتج على هذه الاتفاقيات آثار سلبية على أحد أطرافها، كما قد تكون الغاية منها هو الاحتكار، مثل ما جاء في اتفاقية إيفيان بين الجزائر وفرنسا عام 1962 أين كرس فيها

1 Ronche(Jean Jacaues), relations internationales, 5eme édition, LGDJ, paris, 2010, p 83.

2 Dupuy(Pierre marie), droit international public, 8emeédition, dalouz, Paris, 2006, p 66.

احتكار فرنسا للنفط الجزائري، وكذا ما جاء في اتفاقية الدولة الكويتية مع إنجلترا سنة 1913 التي تنص على عدم منح الحكومة الكويتية أي امتياز بترولي ما لم توافق عليه الحكومة البريطانية.¹

يعتبر الجانب الاقتصادي من أهم العوامل التأثير على السيادة خاصة في الدول النامية، وذلك عن طريق الشركات متعددة الجنسيات التي تسيطر على هذه الدول باعتبارها كيانات عملاقة، وقد يصل ذلك إلى صنع القرار السياسي داخل هذه الدول، وذلك من خلال استثمارها لحصص كبيرة من أرباحها والتدخل في مراكز اتخاذ القرارات لتحل محل السلطة السياسية، فهذا يعتبر دليل قاطع لفقدان هذه الدول لسيادتها، سواء على المستوى السياسي أو الاقتصادي فبذلك تبقى هذه الدول ذات سيادة نسبية²، وبما أن الدول النامية تعاني من التبعية الاقتصادية، ما يعرضها إلى فقدان سيادتها نسبياً بفعل الشروط والقيود التي تفرضها عليها هذه الكيانات، سواء كانت شروطاً قانونية والمتمثلة في عدم خضوعها للقانون الداخلي، وذلك باللجوء إلى التحكيم الدولي في حالة نشوء نزاع³، أو شروطاً اقتصادية والمتمثلة في حصولها على مجموعة من الإمتيازات و الحوافز مثل تخفيض الضرائب والرسوم الجمركية⁴.

الفرع الثاني:

أبعاد التنمية الوطنية

تعتبر التنمية الاقتصادية من أهم آليات التطور الاقتصادي للدول، لذا تقوم الدول بانتهاج استراتيجيات تنموية من أجل الوصول إلى أهدافها، لكن تختلف هذه السياسات

1 Bejaoui Mohamed, pour un nouvelle ordre économique international, Unisco, PUF, Paris, 1979, p 38.

2 خالد الزعبي، مرجع سابق، ص 115.

3 بن عنتر ليلي، مرجع سابق، ص 36.

4 علة عمر، مرجع سابق، ص 37.

التنموية، بحيث نجد بعض الدول تتمسك بسيادتها والبعض الآخر تتخلى عن جانب من سيادتها، وعليه سوف نتناول في هذا الفرع أبعاد التنمية الوطنية والذي نقسمه إلى قسمين، تناول في الأول تمسك الدول النامية بسيادتها، أما ثانياً تناول حقيقة التنازل عن السيادة مقابل تحقيق التنمية الوطنية.

أولاً: تمسك الدول النامية بسيادتها:

يعتبر الاستثمار الأجنبي أهم العناصر التي تلجأ إليها الدول النامية لتحقيق التنمية، وتلجأ إلى تبني مختلف الإستراتيجيات والسياسات التنموية لغرض جلب واستقطاب المستثمر الأجنبي خاصة الشركات متعددة الجنسيات،¹

إذ تسعى الدول النامية إلى توفير كل ما هو ضروري لاستقطاب المستثمرين الأجانب، فتقوم بتقديم ضمانات وامتيازات لهؤلاء المستثمرين، وفقاً لما يتماشى مع متطلبات القواعد الدولية المنظمة للاستثمارات، دون أن يكون هناك تأثير على القواعد والتشريعات الداخلية لهذه الدول، لأن المساس بالأنظمة الداخلية يعتبر مساس بالسيادة الوطنية لهذه الدول.

لكن تجد نفسها هذه الدول مضطرة ان تقوم بتنازلات عن سيادتها من أجل تحقيق تنمية وطنية واقتصاد متطور، لأن التمسك بها يمكن أن يعرقل قدوم المستثمر الأجنبي باعتباره العنصر الأساسي لنهوض باقتصاد قوي قد يحقق التنمية الوطنية لهذه الدول، فالجزائر قبل لجوئها وتبنيها للنظام الاقتصادي الحر تسعى دائماً إلى التمسك بسيادتها باعتبارها من بين الدول التي استرجعت سيادتها وخروجها من الاستعمار، فتحاول دائماً التمسك في مبدأ السيادة المطلقة حتى في مجالات الاستثمار، وذلك بفرضها قيود خاصة

1 مقدار ربيعة، معاملة الإستثمار الأجنبي في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2008، ص 36.

على المستثمرين الأجانب، إذ جاء ذلك في مختلف النصوص القانونية خاصة قانوني الاستثمار والمحروقات وذلك منذ الاستقلال إلى غاية 1990، إذ أن هذه النصوص تشجع المستثمرين الخواص الوطنيين والأجانب على الاستثمار من جهة، ومن جهة أخرى تتدخل الدولة لتفرض قيود عليها، وكدليل على ذلك هو ما جاء في المادة 02 من الأمر رقم 66-284¹ والتي تنص على مايلي «إنّ المبادرة الخاصة بتحقيق مشاريع الاستثمار في القطاعات الحيوية للاقتصاد الوطني تعود للدولة والهيئات التابعة لها...» ، ليأتي القانون رقم 78-02² المؤرخ في 11 فيفري 1978 ليؤكد على هذا التدخل وتكريسه لمبدأ احتكار الدولة للتجارة الخارجية، وكذا منح اللجنة المكلفة بالاستثمار التابعة للدولة سلطة منح أو رفض الاعتماد لمشاريع الاستثمارات سواء للأجانب أو الوطنيين.

يعتبر تدخل الدولة في المجال الاقتصادي من أجل التمسك بسيادتها بمثابة قيود على الاستثمار إذ تعرقل عملية استقطاب المستثمرين الأجانب، الشيء الذي يؤدي إلى عدم النهوض باقتصاد قوي ما يآثر سلبا على تحقيق عملية التنمية، فيمكن أن يشمل هذا التدخل عدّة مجالات لها علاقة بالاستثمار خاصة المجالات الضريبية والنقدية³.

1/ المجال الضريبي:

يعترف القانون الدولي لكل دولة ذات سيادة بالحق في فرض الضرائب على الأجانب وعلى أموالهم الموجودة في إقليمها لتحقيق مصالحها الوطنية، كما يعترف بالحرية المطلقة للدولة في وضع القواعد القانونية المتعلقة بتقرير الضريبة وجبايتها، فهذا الاعتراف يمنح الدولة الحرية في وضع نظام ضريبي يخدم مصالحها، فيمكن أن يكون هذا النظام معقدا

1 أمر رقم 66-284 مؤرخ في 15 سبتمبر 1966 يتضمن قانون الاستثمارات، ج ر عدد 80 صادر في 17 سبتمبر 1966.

2 قانون رقم 78-02 مؤرخ في 11 فيفري 1978 يتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، ج ر عدد 07 صادر في 14 فيفري 1978.

3 زين العابدين ناصر، مذكرات في اقتصاديات المالية العامة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1983، ص101.

أو معييا للسياسة الاستثمارية خاصة المتعلقة بالمستثمر الأجنبي، وكذا إمكانية بناء هذه الدولة نظام ضريبي قائم على تعدد الضرائب ما بين مركزية ومحلية وبين أصلية وإضافية، إضافة إلى حربتها في إجراء تعديلات على هذا النظام فيأتي بقواعد قد تؤثر سلبا على الأرباح والتوقعات المالية للمستثمر الأجنبي باعتبار هذه القوانين لم تكن قائمة من قبل، أي أثناء إبرام عقد الاستثمار بين الدولة والمستثمر الأجنبي، وأمام هذه الممارسات والقيود السيادية التي تمارسها الدولة قد تعرقل قدوم واستقطاب المستثمر الأجنبي للاستثمار على أقاليمها¹.

حيث إذا تمسكت الدولة بسيادتها وعدم منحها امتيازات و ضمانات للمستثمرين الأجانب، فإن هذه الأخيرة تقوم بتغيير أماكن وأقاليم استثماراتها إلى بلدان أخرى تتوفر على عوامل ملائمة للاستثمار، والبحث عن مصالحها، ويؤدي تخلي المستثمرين عن استثماراتهم في البلدان النامية إلى عدم بلوغ الدولة لأهدافها وسياستها التنموية، أما إذا لم تتمسك الدولة بسيادتها وقيامها بمنح مزايا و ضمانات للشركات متعددة الجنسيات فإن هذه المزايا تؤثر على سيادتها لكن مقابل ذلك تؤدي إلى نجاح سياستها التنموية الاقتصادية وعليه فإن كل طرف يبحث عن تحقيق مصالحه الاقتصادية، لكن المتضرر الوحيد هي الدولة التي تبحث عن تحقيق التنمية الاقتصادية، وعليه فإن الدولة لها خياران، إما تحقيق التنمية بالسماح وعدم التمسك بسيادتها أو التمسك بسيادتها وعدم تحقيق أهدافها المتمثلة في التنمية الاقتصادية².

1 زين العابدين، مرجع سابق، ص 102-104.

2 إقولي محمد، النظام القانوني لعقود الدولة في مجال الإستثمار، التجربة الجزائرية نموذجا، رسالة لنيل درجة دكتوراه الدولة في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، سبتمبر 2006، ص 402-410.

2/ المجال النقدي:

يعترف القانون الدولي كما هو الحال في المجال الضريبي بسيادة الدولة في إدارة شؤونها النقدية، واعتبرها مظهر من مظاهر السيادة الإقليمية للدولة، لكن فيما لا يتعارض مع القواعد والالتزامات الدولية، كما يعترف القضاء الدولي بهذا الاختصاص، فنجد أنّ محكمة العدل الدولية تعتبر قضية القروض الصربية والبرازيلية أنّ « من المبادئ المعترف بها أنّ الدولة تملك الحق في تنظيم نقدها، فالنقد مثل الرسوم أو الضرائب أو قبول الأجنبي، من الموضوعات التي يجب اعتبارها بصفة أساسية من الاختصاص الداخلي في الدولة ».¹

فالمستثمر الأجنبي يعتبر مسألة تحويل رأسمال والعوائد ومرتببات العمّال الأجانب إلى الخارج عملية قابلة للتحويل أمرا حيويا وجوهريا، فأبرام المستثمر الأجنبي عقدا مع دولة ما قد يكون راضيا على النظام النقدي القائم في تلك الدولة، فإنّ مساس هذه الدولة بهذا النظام وإجراء تعديلات عليه باعتبارها صاحبة السيادة في ذلك، فتمسكها فيها قد يؤدي المساس بمصالح المستثمر الأجنبي وكذا أرباحه التي لم تكن مهددة من قبل أثناء إبرام العقد أي قبل القيام بإجراءات التعديل.²

3/ حق نزع الملكية:

هناك قوانين أخرى تتبناها الدول قد تؤدي إلى عرقلة استقطاب المستثمرين الأجانب وذلك باعتبارها مظهر من مظاهر سيادتها المعترف بها في القوانين الدولية، فمن بين هذه القوانين نجد تمسك الدولة في حق نزع الملكية الذي يعتبره المستثمر الأجنبي بمثابة قيد ممارس على ملكيته وحرمانه منها كليا أو جزئيا، الشيء الذي يجعله يبحث عن أماكن أخرى آمنة للإستثمار فيها، ويمكن أن تكون هذه العملية على عدة صور منها :

1 قادري عبد العزيز، دراسة في العقود بين الدول ورعايا الدول الأخرى في مجال الاستثمارات الدولية، مجلة إدارة، مجلد7، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجلفة، 1997، ص124، 125.

2 عيبوط محند وعلي، مرجع سابق، ص165.

أ/ التأميم:

يعرفه البعض على أنه عملية تحويل للملكية الخاصة إلى الملكية العامة، تقومها السلطات العمومية بموجب نص تشريعي في ميادين ذات أهمية وطنية بهدف تحقيق المصلحة العامة والذي يقابله التعويض العادل والمنصف.¹

البعض الآخر يعرفه على أنه ذو نطاق واسع ووزن عالي خاص، فينصب على قطاعات كاملة الاقتصاد القومي كالبنوك وشركات التأمين وغيرها، إذ يتم نقلها من القطاع الخاص إلى القطاع العام، وينصب أيضا على الأموال أيا كانت عقارية أو منقولة، والهدف منه هو إحداث إصلاحات في الكيان الاقتصادي للدولة في إطار نظامها الإقتصادي.²

ب/ المصادرة:

يعتبر إجراء تتخذه السلطة العامة في الدولة المضيفة للاستثمار باسم السيادة الوطنية، ويكون ذلك في مواجهة شخص أو عدة أشخاص معينين تستولي بمقتضاه على كل أو بعض الأموال المملوكة لهؤلاء، وقد تكون عقارات أو منقولات دون أداء أي تعويض.³

ج/ الاستيلاء:

تلجأ الدولة المستضيفة للاستثمار في حالات استثنائية، الحصول والاستيلاء على ممتلكات المستثمرين من أجل ضمان استمرارية مرافقها العامة، وهو من الإجراءات التي تقوم بها السلطة العامة المختصة في الدولة المضيفة للاستثمار، ويكون ذلك لغرض تحقيق

1 عيبوط منحد وعلي، مرجع سابق، ص 165 .

2 بوسهرة نورالدين، المركز القانوني للمستثمر الأجنبي في القانون الدولي والجزائري، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البليدة، 2005، ص 84 .

3 Carreau Dominique, Juliard Patrick, droit internationale économique, 3eme édition, LGDJ, Paris, 1990, P, 523.

المصلحة العامة، والانتفاع من بعض الأموال الخاصة عند القيام بهذا الإجراء، ويكون ذلك بتعويض عادل ومناسب ولاحق تقوم به السلطة العامة.¹

ثانيا: حقيقة التنازل عن السيادة مقابل التنمية الوطنية:

أمام الضغط الممارس من طرف الدول المتقدمة وكذلك الشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية، وكذا حتمية التنمية الوطنية التي تسعى لتحقيقها هذه الأخيرة، يجعلها تبرم عقود استثمار مع الشركات الكبرى والمستثمرين الأجانب باعتبار أن قوانين الاستثمار أساس النهوض بالاقتصاد الوطني، وبناء سياسة عامة للدولة في استقطاب المستثمرين الأجانب باعتبارهم أساس وأهم عوامل تحقيق التنمية الوطنية، ويكون ذلك بسن ووضع قوانين تضمن للمستثمر الأجنبي تسهيلات وضمانات ومزايا تجعل منه قادرا على القيام بعملية الاستثمار بكل حرية دون التعرض إلى قيود تعرقله على القيام بذلك، لكن من جهة أخرى هذه التسهيلات قد تمس بسيادة الدولة المستقطبة لهذا النوع من الاستثمار، ويكون ذلك في عدم حرمتها المطلقة في سن وتعديل قوانينها وذلك حرصا أن تبقى هذه القوانين تخدم إلى حد بعيد المستثمر الأجنبي حرصا على عدم فشل سياستها التنموية وتطوير اقتصادها الذي لديه ارتباط وطيد مع المستثمرين الأجانب.²

تسعى الدول النامية لتحقيق التنمية والنهوض باقتصاد وطني قوي إذ تقوم بسن ووضع قوانين تتماشى مع النظام الدولي الجديد من أجل استقطاب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات خاصة الأجنبية نظرا للدور الكبير الذي تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية لهذه الدول، لكن إذا قامت الدولة بسن قوانين تتطابق مع ما يسمى بالنظام الدولي الجديد فإن ذلك يؤدي إلى

1 يحيوي عمر، الوجيز في الأموال الخاصة التابعة للدولة والجماعات المحلية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2001، ص 77.

2 والي نادية، مرجع سابق، 238.

المساس بسيادتها نظرا للقيود التي تفرضها خاصة المنظمة العالمية للتجارة وصندوق النقد الدولي¹.

إذا كانت العديد من الدول النامية متمسكة بسيادتها التي قد تؤدي إلى عرقلة الاستثمار خاصة الأجنبي، إلا أن معظم هذه الدول تداركت الأمر الواقع وقامت بالتوجه إلى النظام الاقتصادي الحر الذي يتماشى مع قواعد القانون الدولي الجديد، وذلك عن طريق إجراء تعديلات على قوانينها الداخلية وكذا وضع قوانين جديدة تساهم وتسهل عملية الاستثمار، بل إلى حد بعيد عمدت هذه الدول في التنازل عن سيادتها وذلك بتكريس عدة قواعد وقوانين لمنح المستثمر الأجنبي حرية أكثر وضمان استقطابهم².

1/ تكريس مبدأ التحفيزات الضريبية: إذ تقوم هذه الدول بالقيام بتحفيظات ضريبية تصل في بعض الأحيان إلى الإعفاء الكلي عن الضرائب، وبالتالي تكون هذه الدولة قد تخلت كلياً عن سيادتها في فرض هذه الضريبة، ويكون ذلك بقصد تشجيع الاستثمار وجلب رؤوس أموال أجنبية إليها أو تكون هذه التحفيزات على شكل³:

أ/ الإعفاءات الضريبية: أداة جديدة لإسقاط حق الدولة في فرض ضريبتها على بعض المستثمرين، ويكون ذلك مقابل التزامهم بممارسة نشاط معين في ظروف معينة إذ يكون هذا الإعفاء إما جزئياً أو كلياً ولفترة محددة، تختلف مدتها حسب نشاط المستثمر ورأساماله والمنطقة التي يرغب الاستثمار فيها⁴.

1 قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، الطبعة الثانية، دون دار النشر، الجزائر، 2005، ص 173.

2، مرجع نفسه، ص 173.

3 دراز حامد عبد المجيد، دراسات في السياسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 95.

4 مرجع نفسه، ص 96.

يختلف التحفيز الضريبي من دولة إلى أخرى، وكذا يبين نشاط آخر داخل نفس التشريع، فيكون ذلك بحسب المعايير التي تتخذها كل دولة في ذلك، حسب الظروف السائدة على أقاليمها، إذ تتخذ الدولة المعايير التي تفضلها والتي تراها تتناسب مع سياستها التنموية، قد تكون في حجم الاستثمار أو الموقع الجغرافي، أو نطاق وحجم الصادرات وغيرها من الأبعاد والمعايير الأخرى.¹

ب/ التخفيضات الضريبية: تقوم معظم الدول باللجوء إلى التخفيض في النظام الضريبي، وذلك بهدف استقطاب وتشجيع المستثمرين على الاستثمار بمقتضى هذا الإجراء، ويكون ذلك على نوع معين من النشاط، الزراعة والصناعة والسياحة وغيرها من النشاطات الأخرى، أو يكون على مجموعة معينة من المستثمرين، ولكن هذا التخفيض يكون بمقابل وهو التزام المستثمر ببعض الشروط كتمويله للمشروعات الاقتصادية للدول المضيفة، إذ يكون هذا من أجل تحقيق توجهات اقتصادية وسياسية وتنموية التي ترغب الدولة المستضيفة لتحقيقها.²

ج/ نظام التثبيت الضريبي: يعتبر هذا النظام من أهم الحوافز التي تشجع تدفق الاستثمارات الأجنبية، وذلك في القطاعات التي تعتبر أهم القطاعات المحققة للتنمية، إذ أن المستثمر الأجنبي لا يلجأ للاستثمار فيها إلا إذا كان يتمتع بالاستقرار في وضعه الاقتصادي والضريبي، وإذا استوفى المستثمر الأجنبي شروط الاستفادة من هذا النظام فإنه يصبح خاضعا للضرائب والرسوم بحالتها القائمة أثناء إبرام العقد، إذ تضمن الدولة له عدم تغيير معدل الضرائب، ووعائها وطرق حسابها وكذا تحصيلها، فالوضع الضريبي للمستثمر

1 قويدري كمال، السياسة المالية وأثرها على الاستثمار في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، تخصص نقود ومالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 2006، ص 95.

2 طالبي محمد، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جلب الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 2008، ص 317.

يثبت من تاريخ الحصول على الترخيص بالاستثمار أو من تاريخ إبرام العقد أو اتفاقية الاستثمار إذ يصبح غير معني بالتغيرات التي تحدث في المجال الضريبي في تلك الدولة.¹

2/ تكريس مبدأ حرية الاستثمار: لقد تم تكريس هذا المبدأ في القانون الجزائري بعد تبنيها سياسة الاقتصاد الليبرالي، إذ أن أول قانون نص على ذلك هو قانون 10/90 المؤرخ في 14 أبريل المتعلق بالنقد والقرض، ثم يؤكد عليه المرسوم التشريعي رقم 12/93 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، إذ فسح المجال أمام الخواص سواء الوطنيين أو الأجانب بالقيام بعملية الاستثمار، لكن هذا المرسوم لم يسع إلى حد بعيد لتحرير الاستثمار، باعتباره استثنى المستثمرين من قطاع الإنتاج للسلع والخدمات والتي هي مخصصة فقط للدولة.

لكن بصدور القانون رقم 03/01² المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، لم ينص على وجود قطاعات مخصصة للدولة أو لفروعها فينص في المادة 4 منه على أن « تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة...» والتي كانت من قبل كمبدأ دستوري إذ تنص المادة 37 من دستور 1996³ على أن: « حرية التجارة والصناعة مضمونة وتمارس في إطار القانون»، وكل هذه القوانين تسعى دائما إلى تحرير الاستثمار لتحقيق تنمية وطنية وتطوير هذا المجال، ذلك باستقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب، لأن بقاء الدولة في

1 بلعباس نوال، دور الحوافز الضريبية في جلب الإستثمار الأجنبي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2004، ص 28.

2 أمر رقم 03-01 مؤرخ في 20 أوت 2001، يتعلق بتطوير الإستثمار، ج ر عدد 47، صادر بتاريخ 22 أوت 2001.

3 مرسوم رئاسي رقم 96-438 مؤرخ في 7 ديسمبر 1996، يتعلق بإصدار نص تعديل الدستور، ج ر عدد 76، صادر بتاريخ 28 نوفمبر 1996.

المجال الاقتصادي قد يعرقل عملية التنمية لتمسكها بسيادتها في مختلف الجوانب التي تربطها علاقات مع المجال الاقتصادي.¹

المطلب الثاني:

تأثير الشركات متعددة الجنسيات على الدول

لعل ما يميز الشركات متعددة الجنسيات عن الشركات الأخرى هي تمتعها بمجموعة من الخصائص تجعل منها قوة اقتصادية تضاهي قوة الدول الكبرى، فهي تسيطر على التجارة الدولية واحتكارها للتكنولوجيا المتطورة وانتشارها في عدة أقاليم على المستوى العالمي وتنوع أنشطتها، وتلعب دور كبير في تطوير اقتصاديات الدول خاصة النامية منها، لكن رغم كل هذه المزايا ومساهمتها الفعالة في التطور الاقتصادي إلا أنها لا تخلو من السلبيات التي تكاد تؤثر بشكل كبير على السياسات التنموية للدول المتخلفة، والتي تصل في بعض الأحيان إلى التأثير السياسي والمساس بسيادتهم الوطنية، ومن خلال هذا سوف نتطرق إلى دراسة الجوانب التي تؤثر عليها هذه الكيانات، وسوف نحاول في هذا المطلب إبراز أهم التأثيرات، إذ سنتناول في الفرع الأول الآثار السلبية لها، أما في الفرع الثاني سوف نتناول فيه التأثير الإيجابي لها.

الفرع الأول:

الآثار السلبية للشركات متعددة الجنسيات على الدول

تأثر الشركات متعددة الجنسيات على الدول بشكل سلبي، وتتمثل في كل من التأثير القانوني (أولا) التأثير الاقتصادي (ثانيا) التأثير السياسي (ثالث).

1 عيبوط محند وعلي، مرجع سابق، ص 39.

أولاً: التأثير القانوني

تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بمجموعة من الخصائص تجعل منها مسيطرة على الإقتصاد الدولي، فهي تمتلك التكنولوجيا الحديثة والمعرفة الفنية والمهارات العالية ما يجعل منها تفرض شروطها على البلدان النامية التي تستضيفها، كون هذه البلدان فقيرة ومتخلفة من كل الجوانب، لا تملك الإمكانيات والوسائل اللازمة لبناء اقتصادياتها، هذا ما يؤدي بها إلى قبول الشروط المفروضة من قبل الشركات متعددة الجنسيات ومن أهم هذه الشروط تلك المتعلقة بالقانون الداخلي، فهي تفرض عليها تعديل قوانينها بما يتماشى مع سياساتها ومصالحها الاقتصادية، مثل تعديل قوانين الاستثمار والمحروقات وكذا قانون المنافسة وغيرها من القوانين التي تحكم الاستثمار عامة. كما أن هذه الكيانات تخالف القوانين والتشريعات الداخلية لهذه الدول.¹

أما النقطة الأكثر أهمية من هذا التأثير القانوني هي اللجوء إلى التحكيم الدولي وعدم خضوعها للتشريعات الداخلية، فهذه الكيانات تلجأ إلى التحكيم الفصل في النزاعات الناشئة بينها وبين الدول المستضيفة لها، فالجزائر مثلا تخلت عن سيادتها التشريعية تنازل عن اختصاص محاكمها وقضاءها الداخلي، كل هذا من أجل استقطاب المتعاملين الأجانب.²

كما أن عقود الاستثمار تخضع للقانون الدولي سواء كان القانون الإتفاقي من خلال الاتفاقيات الثنائية أو المتعددة الأطراف، كما أنها تخضع للقانون عبر الدولي وهو قانون مستقل عن كلا القوانين الداخلية لكلا الطرفين، وتتعلق بالمبادئ العامة للقانون الدولي وتشارك فيها كافة الأنظمة القانونية وفي مختلف الدول، أو تخضع للقواعد والأعراف

1 بويكر بعداش، مرجع سابق، ص 94.

2 أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات متعددة الجنسيات وأثارها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، عدد 85، السفارة السورية في العراق، العراق، 2010، ص 131.

التجارية الدولية، وهي قواعد اعتادوا التعامل بها، كما أنها تستبعد كل القيود التي تفرضها التشريعات الداخلية.¹

أما النقطة الأخرى هي تلك المتعلقة بانتهاك حقوق الإنسان من طرف الشركات متعددة الجنسيات حيث أنها تحرم ضحايا الأنشطة الضارة للشركات من الحصول على الحماية القانونية والتعويض عن الضرر، وتعتبر شركة لافارج للإسمنت والإنشاء الفرنسية من بين الشركات التي تنتهك حقوق العمال، خاصة تلك المتعلقة بالأمن والسلامة المهنية والحقوق المالية.²

ثانياً: التأثير السياسي:

أدى التطور الهائل للشركات متعددة الجنسيات وسيطرتها على الاقتصاد الدولي إلى احتلالها مكانة مرموقة في الساحة الدولية، سواء بين أشخاص القانون الدولي العام من منظمات دولية ودول، وكذا الأشخاص الخاصة المتمثلة في كل من أفراد المجتمع الدولي والشركات، هذا ما أثر بشكل سلبي عليهم وذلك بخلق مشاكل عديدة على هؤلاء الأشخاص خاصة الدول منها، فهي تتدخل في الشؤون الداخلية للدول خاصة الدول النامية، فهي تتدخل في السياسات المحلية والخارجية لهذه البلدان الضعيفة اقتصادياً وسياسياً، فهي تضغط على حكومات هذه البلدان بطرق مختلفة كتمويل الأحزاب السياسية المعارضة للحكومة.

كما أنها تتآمر على الحكومات المنتخبة ديمقراطياً وذلك بشراء ذمم جنرالات للقيام بانقلابات عسكرية على النظام الحاكم، وعلى سبيل المثال ما حدث في الشيلي عندما أسقطت الشركة العملاقة الأمريكية للبرق والهاتف الرئيس سلفادور أليندي المنتخب

1 صراح ذهبية، التوفيق بين القانون الوطني والقانون الأجنبي في عقود الاستثمار، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2012، ص 91-99.

2 نورهان شريف وآخرون، فوق الدولة، الشركات متعددة الجنسيات في مصر، المركز المصري للحقوق الاقتصادية والاجتماعية، مصر، 2010، ص 14، 15.

ديمقراطية في الشيلي.¹ كما أن أغلب الدول النامية مهددة بالخطر نتيجة تأثيرات هذه الكيانات، فهي معرضة لفقدان سيادتها الوطنية لصالح الشركات متعددة الجنسيات فقد ذكرت منظمة "هيومان رايتس ووتش" أن شركة "شل" تواطت مع الشرطة والجيش في انتهاكات لحقوق الإنسان عندما قمعت احتجاجات سكان دلتا النيجر.²

كما أن الشركات متعددة الجنسيات تطالب دولها الأم وحكوماتها خاصة المتقدمة على اتخاذ إجراءات سياسية واقتصادية وحتى عسكرية للضغط على الدول المضيفة لها لقبول شروط تعجيزية والتي تتعلق خاصة بالاستثمار، ولعل ما يؤكد هذا الوضع هي الشروط التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة على الدول الراغبة في الانضمام إليها، وكذا صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، لأن الدول العالم الثالث بحاجة إلى هذه المنظمات العالمية سواء بالاستفادة من الإمتيازات الاقتصادية أو لتمويل مشاريعها الاقتصادية.

كما أن الشركات متعددة الجنسيات تعتمد على شراء بعض الشخصيات بإغرائها ماليا من أجل الحصول على بعض المعلومات والقرارات قبل صدورها، فهي شخصيات تملك نفوذ سياسية في أعلى هرم السلطة، كما أنها تساندها وتمولها لاعتلاء مناصب حكومية مرموقة، كل هذا بهدف تحقيق مصالحها الاقتصادية، وهذا باتخاذ قرارات تتماشى مع الأهداف والإستراتيجيات المسطرة من قبل هذه الكيانات.³

ونظرا لسيطرة الشركات متعددة الجنسيات على الاقتصاد الدولي، والتبعية الاقتصادية للبلدان النامية، جعل منها تخضع هذه الأخيرة لشروط بما يتفق ومصالحها الاستثمارية،

1 علي عبد الفتاح، أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة، الأردن، 2007، ص 265.

2 أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سابق، ص 230.

3 بوبكر بعداش، مرجع سابق، ص 94، 95.

وعليه فإن هذه السيطرة الاقتصادية يمكن أن تتحول إلى سيطرة سياسية، أي تأثير هذه الكيانات على حرية الدولة في اتخاذ القرارات الاقتصادية والسياسية.¹

ثالثاً: التأثير الاقتصادي:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من أهم آليات التطور الاقتصادي على الصعيد الدولي، فهي تساهم بشكل فعال في تطوير اقتصاديات الدول خاصة النامية منها، إذ تعتبر من أهم مستقبلي هذه الكيانات نظراً لحاجاتها الملحة لمثل هذه الكيانات لتطوير ورفع عجلة نموها الاقتصادي وتحقيق تنمية شاملة، لكن رغم إيجابيات هذه الكيانات إلا أنها لا تخلوا من السلبيات، فهي تؤثر بكل سلبي على اقتصاد الدول خاصة النامية منها²، وتتجلى هذه السلبيات في كل من:

أنها لا تقوم بتطوير النشاط الصناعي، أي أنها تقوم باستخراج واستغلال المواد الأولية³. فالنشاط الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات في الدول المتقدمة يختلف عنه في الدول النامية، ففي الدول المتقدمة يغلب عليها الصناعة التحويلية عكس الدول المتخلفة التي تعتمد على الصناعات الإستخراجية.⁴ كما أنها تعرض الصناعات الوطنية الناشئة للخطر، كونها لا تتمتع بالجودة والخبرة والمعرفة الفنية اللازمة لمنافسة هذه الشركات العملاقة، سواء في السوق المحلية أو الدولية. كما أن الحوافز التي تقدمها الدول النامية للشركات متعددة

1 خالد راغب الخطيب، التدقيق على الإستثمار في الشركات متعددة الجنسيات، في ضوء معايير التدقيق الدولية، دار البداية، عمان، 2012، ص 225.

2 أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سابق، ص 127، 128.

3 مرجع نفسه، ص 128.

4 عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 159، 160.

الجنسيات من أجل استقطابها كإعفاءات الضريبية والجمركية تؤثر بشكل سلبي على ميزان المدفوعات وعلى الاقتصاد الوطني على العموم.¹

كما أن الشركات متعددة الجنسيات تهدف إلى استنزاف الثروات الطبيعية وتحويلها إلى دول الأم، كما أنها تؤثر سلبا على ميزان المدفوعات من خلال تحويل الأرباح من الدول المتخلفة إلى الدول الأم أي المتقدمة.² كما أنها تؤدي إلى زيادة البطالة من خلال إدخال تقنياتها العالية والتكنولوجية الحديثة والتي تؤدي إلى تسريح العمال وعدم الحاجة إلى عدد هائل من اليد العاملة وذلك من خلال الاعتماد على آلات ووسائل جد متطورة تقوم مقام الإنسان، كما أنها تؤدي إلى إخراج الشركات المحلية من الصناعة عن طريق عرض السلع التي تنتجها بأسعار تقل عن أسعار السلع التي تنتجها الشركات المحلية، مما يؤدي إلى السيطرة والاحتكار والتبعية الاقتصادية لهذه الكيانات. كما أن نسبة الأيدي العاملة المحلية ضعيفة نظرا لعدم تمتعها بالخبرة اللازمة والمعرفة الفنية والمهارة العالية، كما أنها لا تقوم بتكوين وتلقين العمال لهذه المعارف إلا فيما يخص الأشياء البسيطة.³

كما أن القوة الاقتصادية والمالية التي تتمتع بها الشركات متعددة الجنسيات بإمكانها التأثير على اقتصاديات الدول النامية، فاتخاذ هذه الدول لإجراءات تعسفية في حق هذه الكيانات تؤدي بهذه الأخيرة إلى اتخاذ إجراءات مناسبة لها مثل غلق فروعها في هذه الدول وتحويلها إلى دول أخرى، مما يؤثر بشكل سلبي على اقتصاديات الدول المتخلفة، مثل حدوث خلل ميزان المدفوعات والركود الاقتصادي والتبعية الاقتصادية.⁴

1 أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سابق، ص 128.

2 خالد راغب الخطيب، مرجع سابق، ص 126.

3 علي عبد الفتاح أبو شرار، مرجع سابق، ص 265-267.

4 يوسف كريمة، آثار العولمة على الدولة، حالة الجزائر، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2011، ص 108.

كما أن مصاريف التحكيم التجاري الدولي مكلفة جدًا، فمصاريف وأجور المحكمين والمحامين والمترجمين والخبراء تكلف الخزينة العمومية مما يؤثر سلبا على ميزانية الدولة.¹

تستثمر الشركات متعددة الجنسيات في القطاعات التي تحقق لها أعظم ربح وأقل مخاطرة وفي أقل وقت ممكن. كما أنها تسبب في مشاكل بيئية كمشكل ارتفاع درجة الحرارة والتلوث الهوائي وزحف استثماراتها على الأراضي الفلاحية والغابات.²

كما أن الدول النامية كثيرا ما تحتاج إلى هذا النوع من الاستثمارات من أجل تنمية اقتصادياتها، أدى إلى التنافس فيما بين هذه البلدان على استقطاب هذه الشركات مما يؤدي إلى تقديم تنازلات كبيرة، سواء الضريبية أو الجمركية، وكذا التغاضي عن حقوق الإنسان أي استغلال العمال بأجور بسيطة، فشرية NIKE المختصة في إنتاج الأحذية ومختلف الألبسة الرياضية تقوم بتشغيل أكثر من 120 ألف عامل في إندونيسيا يتلقون أجور تقل عن 3 دولارات في اليوم، وهي أجرة تقل عن الحد الأدنى للأجر المقرر قانونا.³

الفرع الثاني:

الآثار الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات على الدول

لقد أدى استقطاب الشركات متعددة الجنسيات واستثمارها في العديد من المجالات والأنشطة إلى تحقيق تنمية شاملة في الدول النامية بفضل السياسات المنتهجة من قبل

1 جلال وفاء محمدين، التحكيم بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة للإستثمار، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2000، ص7، 8.

2 يوسف كريمة، مرجع سابق، ص117.

3 مرجع نفسه، ص 117.

حكومات هذه الدول من خلال رفع قيود الاستثمار والمزايا الممنوحة لهذه الكيانات، مما أدى إلى تطوير وازدهار اقتصاديات تلك الدول¹ من خلال:

1. نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية وتنمية قدرات ومؤهلات الدول النامية، نظرا لما تتمتع بها الشركات متعددة الجنسيات من إمكانيات وموارد مادية وبشرية ضخمة تخصصها للبحث العلمي.
2. كما أنها تعد مصدرا هاما في توفير رؤوس الأموال واستثمارها في الدول المتخلفة، وإنشاء مشاريع جديدة لم تكن موجودة أصلا.
3. تخفيض نسبة البطالة من خلال خلق فرص للعمل.
4. تشجيع المنافسة المحلية وذلك بإنتاج السلع وتوفير الخدمات بأسعار تنافسية ومنخفضة، وكذا توفيرها بالكمية والنوعية، وإشباع حاجيات ورغبات المجتمع، بعدما كانت الشركات المحلية لا توفرها.
5. مساهمتها بشكل كبير في رفع نسبة تصدير المنتج الوطني والذي يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات².
6. تحويل جذري في الاقتصاد الوطني من خلال تصدير منتوجاتها بعدا كانت دولة مستوردة لها، بفضل استقطابها لمثل هذه المستثمرين.
7. زيادة ورفع أجور العمال بعدما كانوا يتقاضون أجور ضعيفة نظرا لقلّة وندرة رؤوس الأموال وانخفاض معدل الفائدة.
8. زيادة الدخل الضريبي للدولة مما يساهم في تنمية المشاريع وتطوير اقتصادها الوطني.

1 خالد راغب الخطيب، مرجع سابق، ص 223، 224.

2 مرجع نفسه، ص 224.

9. كما أن الشركات متعددة الجنسيات تؤدي إلى إضعاف قوة الاحتكار المحلي، بعدما كانت الشركات المحلية تحتكر معظم النشاطات وبأسعار مرتفعة بشكل تعسفي، فاستقطاب هذه الكيانات يؤدي إلى ظهور منافسون جدد.¹
10. ومن إيجابياتها أيضا أنها تؤدي إلى تغطية جانب من فجوة الموارد المحلية الناتجة عن النقص في الادخار المحلي الإجمالي، وزيادة الدخل المحلي الإجمالي.
11. مساهمتها في نقل المعرفة الفنية وتنمية المهارات المحلية التنظيمية والإدارية والفنية والتسويقية.²
12. كما أنها تؤدي إلى تنويع الاقتصاد الوطني وذلك بخلق أنشطة جديدة سواء الزراعية أو الصناعية والتجارية، مما يؤدي إلى إنقاص نسبة استيراد الدولة من هذه الأنشطة وتحقيق الاكتفاء الذاتي.³

ومثال على تنوع الأنشطة الاقتصادية هي حالة الجزائر وذلك بعد نهاية التسعينيات ونتيجة انتهاج الدولة الجزائرية لسياسة الإنفتاح الاقتصادي على الاستثمارات الأجنبية واستقطابها بشكل أوسع، بعدما كان قطاع المحروقات هو النشاط الغالب ليشمل جميع المجالات، سواء القطاع الصناعي والزراعي أو الخدماتي والسياحي وغيرها من الأنشطة والقطاعات الأخرى.⁴

1 علي أبو الفتح أبو شرار، مرجع سابق، ص 260-262.

2 عبد المطلب عبد المجيد، مرجع سابق، ص 208.

3 مبروك غضبان، المدخل للعلاقات الدولية، دار العلوم، مصر، 2000، ص 242.

4 طابوش مولود، مرجع سابق، ص 132-141.

المبحث الثاني:

آليات هيمنة الشركات متعددة الجنسيات وسبل الحد منها

يعتبر التحكيم آلية من آليات هيمنة الشركات متعددة الجنسيات، حيث أن هذه الأخيرة لا تخضع للأنظمة والقوانين الداخلية للبلدان التي تستثمر فيها، بحيث تلزم الدول إلى اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي في حالة نشوب نزاع، ويتم الفصل فيها أمام محاكم التحكيم الدولية، وهذا بمقتضى معاهدات دولية، هذا ما أدى بهذه الدول إلى البحث عن سبل وآليات للتقليل من هيمنة هذه الشركات عليها، وفي هذا الصدد نتطرق في (المطلب الأول) إلى التحكيم التجاري الدولي آلية لفرض الشركات متعددة الجنسيات استراتيجيتها أما في (المطلب الثاني) سبل التقليل من هيمنة الشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الأول:

التحكيم التجاري الدولي آلية لفرض الشركات متعددة الجنسيات استراتيجياتها

لقد حظي موضوع التحكيم باهتمام على كافة المستويات، فعلى المستوى الدولي تم إبرام العديد من الاتفاقات الدولية المتعلقة به، وعلى الصعيد الفقهي حظي موضوع التحكيم باهتمام من جانب الفقه وترجع على قيمة الموضوعات التي شغلت أذهان الباحثين وجلب الأنظار لذا كثرت فيه المؤلفات، وعملت به المعاهدات الدولية، فقد ساهمت المنظمات الدولية والمؤسسات المعنية بالتحكيم بوضع قواعد خاصة بالإجراءات التي تتبع سير عملية التحكيم، كما أصدرت دول عديدة قوانين حديثة تعالج مجال التحكيم الدولي بعد أن كانت قوانينها تقتصر على معالجة قضايا التحكيم الداخلية، وفي هذا الصدد نتطرق لمعالجة مفهوم التحكيم وأنواعه (الفرع الأول)، ودور التحكيم في تراجع السيادة (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

مفهوم التحكيم

سوف نتناول في هذا الفرع مفهوم التحكيم، إذ نتناول أولاً تعريفه، وثانياً سنتطرق إلى أنواع التحكيم.

أولاً: تعريف التحكيم:

تعددت التعاريف المقدمة للتحكيم، فقد عرفه جانب من الباحثين على أنه « نظام قانوني خاص يختار فيه الأطراف قضاتهم ويعهدون إليهم بمقتضى إتفاق أو شرط خاص مكتوب بمهمة تسوية المنازعات التي قد تنشأ أو نشأت بالفعل بينهم بخصوص علاقتهم التعاقدية، ذات طابع دولي والتي يجوز تسويتها عن طريق التحكيم » وعرفه جانب آخر أن: « التحكيم هو الطريقة التي يختارها الأطراف لفض النزاعات التي تنشأ عن العقد والتي يتم البحث فيها أمام شخص أو أكثر يطلق عليها المحكم أو المحكمين ».¹

كما يعرفه الدكتور علي صادق أبو هيف على أن « التحكيم هو النظر في نزاع بمعرفة شخص أو هيئة يلجأ إليه، وأيضاً المتنازعون مع التزاماتهم بتنفيذ القرار الذي يصدر في النزاع ».²

يعرف أيضاً التحكيم على أنه « الطريقة التي تمارس الخصوم لفض المنازعات التي تنشأ عن العقد عن طريق طرح النزاع على أشخاص تدعى المحكمين ليفصلوا فيه، دون اللجوء إلى القضاء ».

1 نقلاً عن إيناس هاشم رشيد، التحكيم كوسيلة لحل النزاعات في عقود الإستثمار التي تبرمها الدول، مجلة رسالة الحقوق، السنة السابعة، عدد 01، كلية الحقوق، جامعة دبلان، سوريا، 2015، ص 273.

2 نقلاً عن والي نادية، النظام القانوني الجزائري للإستثمار ومدى فعاليته في استقطاب الإستثمارات الأجنبية، أطروحة لنيل شهادة دكتور، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص 281.

كما يعرف « التحكيم أنه نظام لتسوية المنازعات عن طريق أشخاص عاديين يختارهم أطراف النزاع إما بطريقة مباشرة أو عن طريق وسيلة أخرى يرتضونها.¹

المشرع الجزائري لم يعرف التحكيم بل اكتف بتحديد المعايير التي يعتبر فيها التحكيم دولياً²، إذ تنص المادة 1039 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية « يعد التحكيم دولياً بمفهوم هذا القانون التحكيم الذي يخص المنازعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل³».

رغم اختلاف التعاريف المقدمة للتحكيم إلا أنها تصب في معنى واحد أن التحكيم وسيلة قانونية للفض في المنازعات المتعلقة بالاستثمار، حيث كثر استعمالها في القوانين المتعلقة بالاستثمار، والاتفاقيات الدولية المشجعة للاستثمار في إطار السعي لاستقطاب المستثمر الأجنبي.⁴

ثانياً: أنواع التحكيم

ينقسم التحكيم إلى عدة أنواع حيث أن هناك تحكيم إتفاقي إختياري وتحكيم إجباري، كما أن هناك تحكيم ذو طابع دائم ومؤقت، كما أن هناك تحكيم خاص ومؤسساتي.

1 والي نادية، مرجع سابق، ص 280.

2 صراح ذهبية، مرجع سابق، ص 83.

3 القانون رقم 08-09 مؤرخ في 25 فيفري 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج ر عدد 21 لسنة 2008.

4 والي نادية، مرجع سابق، ص 284.

1/ التحكيم الإتفاقي الاختياري والتحكيم الإجباري:

أ/ التحكيم الإتفاقي الاختياري:

وفقاً لمبدأ سلطان الإرادة فإنّ التحكيم الاختياري يتم وفقاً لإرادة الأطراف¹، وهذا النوع من التحكيم هو الأصل، ذلك أنّ شرط التحكيم يخضع لإرادة الأطراف ولها الحرية المطلقة في اختيار الجمة التحكيمية والإجراءات المتبعة.²

ب/ التحكيم الإجباري:

هذا النوع من التحكيم لا تكون لإدارة الأطراف أية علاقة فيه، أي يخرج عن الأصل الذي يقوم أساساً على حرية الاختيار وفقاً لمبدأ سلطان الإرادة، وهذا التحكيم يكون عندما يفرضه المشرع على الأطراف لتسوية المنازعات التي تنور بينهما.³

2/ التحكيم ذات الطابع الدائم والمؤقت:

أ/ التحكيم الدائم: التحكيم الدائم هو ذلك التحكيم الذي يلجأ إليه الخصوم كلّما ثار النزاع، أي خلال مدة سريان العلاقة التعاقدية⁴.

ب/ التحكيم المؤقت: التحكيم المؤقت هو ذلك التحكيم الذي يحدد فيه الأطراف الآجال المسموح به للجوء إلى التحكيم لفض النزاع⁵.

1 والي نادية، مرجع سابق، ص 284.

2 صراح ذهبية، مرجع سابق، ص 87.

3 والي نادية، مرجع سابق، ص 284.

4 صراح ذهبية، مرجع سابق، ص 86.

5 مرجع نفسه، ص 86.

3/ التحكيم الخاص والمؤسساتي:

أ/ التحكيم الخاص: هذا النوع من التحكيم يتولى الأطراف إقامته، حيث يقوم أطراف النزاع بتحديد المواعيد، تعيين المحكمين وعزلهم أو ردّهم، وتحديد الإجراءات اللازمة لفض النزاع في قضايا التحكيم¹.

ب/ التحكيم المؤسساتي: هذا النوع من التحكيم يتم باتفاق الأطراف على عرض النزاع القائم بينها والفصل فيه أمام مؤسسة تحكيمية، فهذه الأخيرة تتولى مهمة الإشراف والرقابة على العملية التحكيمية وتقوم بتعيين المحكمين أو أحدهم بحسب اتفاق الأطراف².

الفرع الثاني

دور التحكيم في تراجع سيادة الدول

يعتبر التحكيم سبب من أسباب تراجع سيادة الدول، سواء على الصعيد التشريعي (أولاً) أو على الصعيد القضائي (ثانياً).

أولاً: على الصعيد التشريعي:

يعتبر التحكيم من الوسائل الحمائية للشركات متعددة الجنسيات، فهو آلية لحماية وضمان استثماراتها من تعسف التشريعات الداخلية للدول المستضيفة لها، فالدول النامية تعتمد على تطبيق قوانينها الوطنية وهو ما لا يتماشى مع سياسات واستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات كما أنها لا تضمن الحياد في حالة فصلها في النزاع الذي قد ينشأ بينهما، وكثيراً ما تميل إلى الطرف الوطني، سواء كان طرف عمومي أو طرف من الخواص، هذا ما أدى بهذه الكيانات إلى اللجوء إلى وسيلة فعالة لحماية مصالحها الاقتصادية ألا وهي

1 والي نادية، مرجع سابق ص 284.

2 مرجع نفسه، ص 285.

التحكيم الدولي، معظم العقود التي تبرمها هذه الشركات ينص على شرط التحكيم في حل النزاعات التي قد تنشأ بينها وبين الدولة المستضيفة لها.¹

فقد عمدت دول الأم هذه الكيانات على إبرام عدة اتفاقيات دولية في مجال التحكيم، سواء اتفاقيات متعددة الأطراف أو اتفاقيات ثنائية، فمن خلال هذه الاتفاقيات يمكن أن تلجأ الشركات إلى طلب التحكيم في كل المسائل سواء في مجال الاستثمار و/أو في المجال التجاري.²

تعتبر الدولة الجزائرية من بين دول العالم التي صادقت على عدة اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف تخص مجال الاستثمار، والتي تتمحور حول عدة محاور مثل اللجوء إلى التحكيم في تسوية المنازعات³، ومن بين هذه الاتفاقيات نجد كل من: الاتفاقية الجزائرية الفرنسية، الاتفاقية الجزائرية الكويتية⁴، الاتفاقية الجزائرية الدانمركية.⁵

كما صادقت على إتفاقية نيويورك المتعلقة بالاعتراف بأحكام التحكيم و تنفيذها⁶، كما صادقت على اتفاقية واشنطن التي نصت على إنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار الناشئة بين دولة عضو في الاتفاقية من جهة، وشخص طبيعي أو اعتباري مواطن الدولة عضو آخر.⁷

وعليه فإن التحكيم يعتبر من آليات تراجع سيادة الدول، فهو يضمن عدم خضوع الشركات متعددة الجنسيات للتشريعات الداخلية والتي تم إصدارها لتحقيق الأهداف الوطنية،

1 محمد بواط، التحكيم في حل النزاعات الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حاسبة بن بوعلي، الشلف، 2008، ص 36 .

2 Medhi Haroun, op. cit.p 195

3 ibid. p195.

4 صغير لامية، مرجع سابق، ص 43.

5 حريزي لوّس، مرجع سابق، ص 93.

6 معاوية عثمان الحداد، مرجع سابق، ص 277، 278.

7 فؤاد محمد أبو طالب، مرجع سابق، ص 145.

والتي لا تتلاءم مع استراتيجيات ومصالح هذه الكيانات، فهي تلجأ إلى محاكم دولية تضمن الحيادية في الفصل في النزاع والتي تطبق القانون التجاري الدولي.¹

فإن انضمام ومصادقة الجزائر على هذه الاتفاقيات المتعلقة بالتحكيم خاصة اتفاقية "نيويورك" و "واشنطن" أدت إلى تراجع سيادتها نظرا لسمو قواعد هذه الاتفاقيات على القانون الداخلي لهذه الدول.²

ثانيا: على الصعيد القضائي:

تقوم مختلف الدول على إبرام عقود للاستثمار من أجل تحقيق مصالح اقتصادية يطمح إليها كل جانب من الأطراف المتعاقدة، لكن في العديد من الأحيان تتضارب هذه المصالح ويكون هناك نزاع بين الأطراف المتعاقدة وبالتالي اللجوء إلى حل هذا النزاع الذي يكون بعيدا عن القضاء الوطني، إذ يكون ذلك عن طريق التحكيم الذي يعتبر الوسيلة القضائية المستعملة في حل النزاع الذي يكون بين الشركات والدول في عقود الاستثمار، فهناك محاكم دولية خاصة بالتحكيم التجاري الدولي التي تلجأ إليها الدول لمواجهة الشركات وذلك بمقتضى اتفاقات دولية سبق لها وأن صادقت عليها.

أصبح التحكيم في العصر الحالي أهم وسيلة يلجأ إليها المتعاملون في التجارة الدولية لحسم منازعاتهم، وترجع هذه الأهمية بالأساس لما يوفره هذا النظام من مزايا لا يحققها القضاء الوطني، مما يجعل المستثمر الأجنبي يفضل اللجوء إلى التحكيم في عقود الاستثمار التي يبرمها مع الدول المختلفة في حالة نشوء نزاع، بعيدا عن حيادية القضاء الوطني الذي

1 محمد بواط، مرجع سابق، ص 37.

2 مالكة نبيل، إجراءات تنفيذ قرارات التحكيم التجارية الدولية الأجنبية بالجزائر، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول التحكيم التجاري الدولي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خنشلة، يومي 08 و 09 ماي 2013، ص 2-5.

يمكنه أن يكون إلى جانب الدولة المستضيفة للاستثمار¹، إضافة إلى ملاءمة التحكيم مع الطبيعة الخاصة لمنازعات عقود الإستثمار كالتسوية في تنفيذ الإجراءات وكذا حرية الأطراف في اختيار نوع التحكيم الذي يفضل في النزاع.²

هناك محكمتان تحكيميتان غالباً ما يختار الأطراف أحدهما لحل منازعاتهم والتي تتمثل في كل من المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار المنشأ بموجب اتفاقية واشنطن عام 1965 إضافة إلى لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (اليونيسترال) الذي تم إنشائها عام 1966م واستقدمت في تسوية طائفة واسعة من النزاعات المتعلقة بالاستثمار.

يعتبر المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى والذي أنشأ بموجب اتفاقية واشنطن في 18 مارس 1965م والتي دخلت حيز التنفيذ في 1966م من بين المراكز الدولية المتخصصة في تسوية منازعات الاستثمار الأكثر استخداماً، وذلك نتيجة للخدمات الاستثنائية التي يقدمها، فلجوء الأطراف المتعاقدة لحل النزاع أمام هذا المركز يستوجب عدّة شروط اقترتها المادة 25 من الاتفاقية على سبيل الحصر³ وتتمثل في:

1. وجوب أن تكون الأطراف المتنازعة أحدهما بصفته دولة والآخر بصفته من

رعايا دولة أخرى غير الدولة التي أبرمت عقد الاستثمار.

1 بوالصلصال نور الدين، التسوية التحكيمية في كل من نظام اليونسترال والمنظمة الدولية لتسوية خلافات الإستثمار، دراسة مقارنة، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، العدد 10، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، 2015، ص 99.

2 حريزي لوئاس، مرجع سابق، ص 125.

3 حسيني يمينة، تراضي الأطراف على التحكيم أمام المركز الدولي لتسوية منازعات الإستثمار، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2011، ص 1، 2.

2. يجب أن تكون الدولة أو دولة الرعاية قد صادقت على اتفاقية واشنطن المنشأة لهذا المركز في 18 مارس 1965، حيث يمنع السكرتير العام رفض تسجيل طلبات التحكيم الموجهة من طرف الدول الغير مصادقة على الاتفاقية.
3. وجوب أن يكون موضوع النزاع متعلق بالاستثمار إذ أنّ المركز يختص فقط في المنازعات ذات الطابع القانوني والناجمة مباشرة عن الاستثمار.

من أهم الشروط التي تفرضها الاتفاقية موافقة الأطراف على التحكيم كوسيلة لحل النزاع في حالة وجوده، مع شرط التعبير على هذا الرضا كتابة، وهذا نظرا لخطورته لأنه قد تسلب اختصاص القضاء العادي، وأكدت على ذلك المادة 25 في فقرتها الأولى من اتفاقية واشنطن، وذلك لإضفاء الطابع الشكلي لتراضي الأطراف على التحكيم¹.

أما بالنسبة لليونسترال الصادرة عن لجنة الأمم المتحدة والتي اعتمدت عام 1976 التي تمّ بمقتضاها تسوية العديد من النزاعات خاصة تلك التي تنشأ بين الدول والمستثمرين الأجانب، فهذه المنظمة تختلف عن سابقتها لكن لا يعني أنهما لا يتوافقان في بعض النقاط التي تعتبر جوهرية في اللجوء إلى التحكيم واعتباره وسيلة لحل النزاع، إذ نجد المادة الأولى من لائحة تحكيم المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى تنص على التعبير عن إرادة أطراف النزاع باللجوء إلى التحكيم، تقابلها أيضا المادة 03 في فقرتها الثانية للجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي التي تنص على نفس الفكرة، إضافة إلى حرية الاختيار للقانون الواجب التطبيق التي نصت عليه المادة 42 من إتفاقية واشنطن² المنشأة لمركز CIRDI³ وأيضا المادة 35 من قواعد التحكيم لليونسترال⁴.

1 حسيني يمينة، مرجع سابق، ص 2.

2 بوالصلصال نور الدين، مرجع سابق، ص 101، 102.

المركز الدولي لتسوية خلافات الإستثمار CIRDI 3

4 بوالصلصال نور الدين، مرجع سابق، ص 102.

إضافة إلى التسويتان السابقتان نجد نظام آخر يتمثل في هيئة التحكيم لغرفة التجارة الدولية الذي حدد مهام هيئة التحكيم في غرفة التجارة الدولية في حل النزاعات ذات الطابع الدولي في مجال الاستثمار، ويلاحظ أنّ قرارات التحكيم الصادرة يتم مراجعتها بصورة مستقلة، بواسطة الهيئة في الغرفة التجارية الدولية التي لها أن تقضي بإدخال تعديلات على الحكم من حيث الشكل، مع احترامها لحرية هيئة التحكيم أن تنبه إلى نقاط تتعلق بموضوع النزاع، ولا يجوز أن تصدر حكم دون أن تقرره المحكمة من حيث الشكل.¹

إلى جانب هذه الهيئة نجد جهاز تسوية المنازعات الذي يقوم بحل النزاعات التي تنشأ بين الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، إذ يقوم هذا الجهاز بتبني التحكيم كوسيلة لحل النزاع بين الأعضاء، والذي يأتي بعد فشل المشاورات التي تكون بين الأطراف المتنازعة والتي تكون بمقتضى المساعي الحميدة والوساطة والصلح، فيأتي التحكيم كآلية لحل النزاع وهذا بعد لجوء الشاكي إلى جهاز تسوية النزاعات وطلبه كتابة تشكيل لجنة التحكيم، مع وجوب الشرط الأساسي في التحكيم الذي تنص عليه مختلف الهيئات والمؤسسات الخاصة به، والذي هو موافقة الأطراف وإرادتهم باللجوء إلى التحكيم.²

المطلب الثاني:

سبل التقليل من هيمنة الشركات متعددة الجنسيات

أمام الاستغلال الاقتصادي الذي تمارسه الدول المتقدمة المالكة لرأس المال وكذا الشركات العالمية الكبرى على الدول النامية، وضرورة هذه الأخيرة النهوض بالتنمية الوطنية والعمل على تطوير الاقتصاد الوطني للحد من التبعية، والتصدي للسيطرة الاقتصادية

1 www.arabrulefleo.org/files/pdf2009/menacis-frs/annex19-1.pdf.

2 حديد رابح، خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2012، ص112.

الممارسة عليها الذي يصل في بعض الأحيان إلى المساس بالقوانين الداخلية لهذه الدول، وذلك بفرض شروط يتحتم على الدول النامية احترامها.

باعتبار الاستثمار الأجنبي العامل الأساسي الذي تتبناه معظم الدول النامية لتحقيق سياستها التنموية وتطوير اقتصادها الوطني، لكن في الكثير من الأحيان تلجأ هذه الدول إلى محاولة إيجاد حلول للتخلص من التبعية والحد من السيطرة الأجنبية، فنقوم بالتعاون الاقتصادي فيما بينها الذي قد يكون في شكل تكتل أو إدماج أو إلى حد بعيد بالتكامل الاقتصادي الذي هو بمثابة اتفاق بين العديد من الدول لتحقيق منافع مشتركة بصورة متناسبة على جميع الأطراف التي تقوم على قدم المساواة في علاقاتها، وحتى إزالة كل العقبات والمشكلات التي تعرقل حركة العلاقات الاقتصادية الدولية، والعمل على زيادة عمق هذه العلاقات بين الدول المتفقة على التكامل الاقتصادي الذي قد يكون له دور كبير في تفعيل وتطوير الاقتصاد الوطني وكذا تنوعه (الفرع الأول)، إضافة إلى قدرة الشركات الوطنية منافسة الشركات العالمية الكبرى (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

ضرورة تطوير الاقتصاد الوطني وتنويعه

يعتبر التكامل الاقتصادي أهم الحلول التي سارعت إليها الدول النامية لوضع حد لسيطرة الدول الكبرى عليها في المجال الاقتصادي، والعمل على تنويع وتطوير اقتصادها الوطني، ف يأخذ التكامل الاقتصادي عدة أشكال فقد يكون كاملاً أين يشتمل الاندماج جميع النواحي دون استثناء، فيتم إلغاء جميع القيود الجمركية وكذا حرية تنقل السلع والأشخاص ورؤوس الأموال إضافة إلى بناء نفس التعريفات الخارجية، ووضع ميزانية موحدة ومتابعة سياسات مالية واجتماعية ونقدية موحدة، لكن لهذا التكامل ارتباط وثيق بالتكامل السياسي الشيء الذي يؤدي في العديد من الأحيان دوافع سياسية للتكامل أكثر من ما هي اقتصادية،

وقد يكون التكامل جزئياً وهو الأكثر انتهاجا من طرف الدول النامية لعدم ضرورة قيام الوحدة السياسية إلى جانب الوحدة الاقتصادية، ففي هذا النوع من الاندماج التكامل يقوم فقط على نواحي معينة مثل: إنشاء عدّة دول لمناطق تجارية حرة، الاتحادات الجمركية، الأسواق المشتركة وغيرها، وعلى هذا الأساس نتطرق إلى بعض أشكال التكامل الاقتصادي.

أولاً : منظمة التجارة التفضيلية:

تنشأ هذه المنظمة بين دولتين أو أكثر على شكل اتفاقيات تجارية تتم بين مجموعة من الدول تهدف إلى تخفيض العوائق التجارية سواء كانت جمركية أو غير جمركية على الواردات التي بينهما دون إلغائها كلية، مع الحفاظ أو الزيادة من العوائق على السلع المستورة من الدول غير الأعضاء في المنظمة التفضيلية من بين أمثلة هذا النوع من الاتفاقيات التجارية: العوائق التي تفرضها الدول الأوروبية على وارداتها من البلدان النامية.¹

ثانياً: منظمة التجارة الحرة:

تعتبر اتفاق بين دول الأعضاء في المنظمة على إلغاء الرسوم الجمركية على حركة السلع فيما بينها، وهذا بهدف إدماج السلع القومية لتلك الدول في سوق واحدة، تتحقق في داخلها حرية انتقال السلع بين هذه الدول، ولكن من جهة أخرى تحتفظ كل دولة في المنظمة على فرض قيودها الجمركية وكذا التجارية على بقية دول العالم الغير عضوه في المنظمة،² ومن الأمثلة عن هذه المنظمات:

1 بوكستاني رشيد، ديبش أحمد، مقومات ومعوقات التكامل الإقتصادي المغربي، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الرابع، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، ، 2004، ص86.

2 مرجع نفسه، ص 89.

أ/ منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية:

تظم هذه المنظمة كل من الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، المكسيك التي ووقعت على هذه المنظمة في 17 ديسمبر 1992 والتي بدأ سريانها في الفاتح من ديسمبر 1994، التي يصل إجمال ناتجها المحلي حوالي 7553 مليار دولار سنويا، والتي يتم الاتفاق بمقتضى هذه المنظمة على تخفيضات تدريجية في الرسوم الجمركية وكذا التحرر من الحوافز غير الجمركية، في العديد من القطاعات مثل الزراعة، الطاقة، الخدمات المالية، الاتصالات، المنسوجات والملابس، والنقل وكذا في عملية الاستثمار وحقوق الملكية الفكرية والبيئة.¹

ب/ منظمة التجارة الحرة لدول جنوب شرق آسيا:

أنشأت هذه المنظمة عام 1992 والتي بدأ سريانها من عام 1993 وتظم هذه المنظمة كل من: أندونيسيا، ماليزيا، تايلندا، الفلبين، سنغافورا، وبروناي، وفي سنة 2004 وقعت الصين اتفاقا تاريخيا مع زعماء دول جنوب شرق آسيا الأعضاء في المنظمة بإقامة أكبر تجارة حرة في العالم، والتي تعدّ سوقا لأكبر من 1,8 مليار نسمة (534,9 مليون نسمة لدول المنظمة و1,29 مليار نسمة للصين) حيث ترغب كل من الهند، اليابان، أستراليا ونيو زيلندا في توثيق العلاقات مع دول منظمة التجارة الحرة لدول جنوب شرق آسيا، وإقامة منظمة تجارية حرة مماثلة ، بالتالي إقامة سوق أسيوية موحدة بحلول عام 2020.²

1 محمد شريف منصور، إمكانية اندماج اقتصاديات بلدان المغرب العربي في النظام العالمي الجديد في التجارة، رسالة لنيل شهادة دكتوراه، في علوم الاقتصاد، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2009، ص 82.

2 خالفي علي، رميدي عبد الوهاب، رابطة دول جنوب شرق آسيا، نموذج الدول النامية الإقليمية المنفتحة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003، ص 83.

ثالثا: الإتحاد الجمركي:

يكون تحرك السلع بين الدول المنشأة للإتحاد الجمركي بطريقة حرة خالية من أية قيود جمركية أو إدارية، ولكن هذه الدول تطبق تعريفه جمركية موحدة اتجاه الدول العالمية الأخرى الغير المنظمة في هذا الإتحاد.¹

أمثلة عن هذه الاتحادات الجمركية:

أ/ الإتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون الخليجي: الذي تم الإعلان عليه في يناير 2002 بموجب قرار من المجلس الأعلى لمجلس التعاون الخليجي في دورته 22 باتحاد جمركي والذي بدأ العمل به إبتداء من عام 2003.²

ب/ الإتحاد الجمركي المبرم بين دول البنيلوكس: المتمثلة في كل من بلجيكا وهولندا ولكسمبورغ الذي تم إبرامه عام 1947 ودخل حيز التنفيذ عام 1948.³

رابعا: السوق المشتركة :

بالإضافة إلى حرية حركة السلع فيما بين الدول الأعضاء وتطبيق تعريفه جمركية واحدة تجاه العالم الخارجي يتم أيضا بمقتضى السوق المشتركة بين أعضائها، إلغاء القيود على انتقال عناصر الإنتاج ورأس المال فيما بين دول السوق، إذ أن الدول الأعضاء تكون بذلك سوقا موحدة يتم في إطارها انتقال السلع والأشخاص ورؤوس الأموال بحرية تامة.

1 حسين أمير، الجات والخصوصة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2001، ص 35.

2 محمد شريف منصورى، مرجع سابق، ص 67.

3 مرجع نفسه، ص 83.

ومن بين الأمثلة التي يمكن الإشارة إليها نجد السوق الأوروبية المشتركة التي تركز على حرية التنقل والذي يكون على الأشخاص وكذا السلع والخدمات وكذا انتقال رؤوس الأموال.¹

خامسا: الإتحاد النقدي:

يقتصر على السياسات النقدية والمصرفية المتبعة في الدولة، ويقوم عمل هذا الإتحاد على تثبيت أسعار الصرف بين عملات الدول المتحدة، وإطلاق حرية التحويل الخارجي لتشجيع التبادل التجاري والاستثمار، ومن أهم الأمثلة التي يمكن الإشارة إليها هي الوحدة النقدية الأوروبية والمتمثلة في اليورو.²

الفرع الثاني:

ضرورة منافسة الشركات الوطنية للشركات العالمية الكبرى

أمام التحولات السريعة والنمو الاقتصادي المستمر الذي عرفه العالم في إطار العولمة الاقتصادية، وسيطرة الشركات متعددة الجنسيات على الاقتصاد العالمي، أدى إلى ظهور عامل التبعية من طرف شركات الدول المتخلفة وعدم قدرتها على المنافسة، وتصل في بعض الأحيان إلى عدم استمرارية هذه الشركات في العمل، الشيء الذي أدى بمعظم الدول النامية إلى محاولة إيجاد حلول واستراتيجيات لتطوير مؤسساتها وشركاتها حتى تضمن استمراريتهما واكتساب قدرات تنافسية تواجه بها الشركات العالمية الكبرى المسيطرة حتى تحل مكانتها في السوق العالمية، فبادرت العديد من الدول النامية ومن بينها الجزائر في تحقيق ذلك إلى محاولة القيام بإعادة تأهيل الشركات الوطنية الصغيرة والمتوسطة وذلك بالاعتماد

1 محمد شريف منصور، مرجع سابق، ص 84.

2 محمد عبيد محمد محمود، منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية اقتصاديات الدول النامية، دار الكتب القانونية، مصر، 2007، ص 1010.

على أساليب تمويلية وكذا تكنولوجية التسيير بالإضافة إلى اعتماد هذه الدول على عملية الاندماج بين المؤسسات وكذا الشركات التي قد تكون صغيرة أو متوسطة فنتحول بمقتضى هذا الاندماج إلى شركات كبرى قادرة على المنافسة.

أولاً: إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

نظراً لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير الاقتصاد الوطني واعتبارها من الوسائل الهامة والأساسية للنهوض بالتنمية الاقتصادية، نجد أن الجزائر من أهم الدول التي تشجع هذا النوع من الاستثمارات إذ بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال سنة 2006 حوالي 376 767 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، فمن أجل نجاح هذه المشاريع وتطويرها قامت الدولة بتشجيعها وتدعيمها خاصة عن طريق عمليات التمويل المختلفة إذ تعتمد في تمويلها على عدة مصادر ومن بينها ماهية خارجي وما هو داخلي.¹

1/ مصادر التمويل الخارجية (الأجنبية):

تعتبر من أهم مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تكون عن طريق الهيئات والمؤسسات المالية الدولية والمتمثلة في كل من:

أ/ **البنك العالمي**: تكون عملية التمويل فيه في إطار برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات الذي تسيره المؤسسة المالية الدولية المتمثلة في إحدى فروع البنك العالمي المكلفة بتطوير القطاع الخاص في الدول النامية.

1 يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 93.

ب/ منظمة الأمم المتحدة لتنمية الصناعة: تهدف هذه المنظمة إلى مساعدة الدول النامية والدول التي تتجه نحو اقتصاد السوق، للحصول على تمويل خارجي ووضع تنفيذ برامج صناعية متطورة، فاستفادت الجزائر من هذه المنظمة عام 1999 في إطار اتفاق من أجل تحسين وتأهيل تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على مبلغ 907550 دولار أمريكي، كما استفادت من قيمة 46115 دولار أمريكي في إطار ¹ ONUDI والتي تهدف إلى تطوير الكفاءات وتدعيم الهيئات المكلفة بالجودة، وذلك في إطار ترقية تنافسية للمنتوجات والمؤسسات الصناعية الجزائرية.²

2/ المصادر التمويلية المحلية (الوطنية):

إلى جانب التمويل الأجنبي نجد مصادر أخرى تتمثل في المصادر المحلية، التي تقوم على برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والكبيرة، والتي تكون على أوجه متعددة³:

أ/ الدعم المالي للدولة في عمليات التأهل:

تتدخل الدولة في التدعيم المالي لتحضير وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل الدخول في المنافسة العالمية، وهذا الدعم المالي يكون على أجزاء منها:

- تكاليف التشخيص الإستراتيجي الشامل ومخططات إعادة التأهيل: يكون قبل الدخول في تنفيذ مخطط إعادة التأهيل الذي يكون بمثابة الخطوة الأولى التي تقوم بها المؤسسة والذي يحتاج إلى مكاتب وطنية ودولية للدراسات المتخصصة للقيام بهذا العمل.

1 ONUDI, Organisation des Nation Unies pour le Developpement Industriel.

2 بوعتروس عبد الحق، دهام محمد، تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة أقيمت في الملتقى الدولي سياسات التمويل واثرها على الإقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيذر، بسكرة، يومي 22/21 نوفمبر 2006، ص 10.

3 مرجع نفسه، ص 11.

• **تكاليف الاستثمار غير مادية:** وهي تلك التكاليف التي تدعمها الدولة في إطار التكوين لتحصل على قدرات وكفاءات بشرية للتسيير المحكم لهذه المؤسسات وكذا وضع أنظمة المراقبة في التسيير والعمل على تطوير برامج الإعلام الآلي وغيرها.

• **تكاليف الاستثمار المادية:** تتمثل في تغطية تكاليف تجهيزات الإنتاج والتخزين، الصيانة وتجهيزات المخابر وأدوات القياس، وكذا تجهيزات الاتصال والإعلام الآلي إضافة إلى أجهزة التبريد والتكييف وتركيبات الماء والكهرباء، بالإضافة إلى تغطيتها للأعمال الهندسية والأشغال العمومية¹.

ب/ قروض البنوك الوطنية:

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لغرض تأهيلها إلى البنوك الوطنية للإقتراض لغرض تنفيذ برامجها، فجد أن البنوك الوطنية العمومية سنة 2001 قدمت كمبلغ تمويل قدره 353 مليار دج الذي يمثل 30.72% من مجمل التمويلات ليصل إلى 40.60% من مجموع التمويلات وبمبلغ 555 مليار دج عام 2003.² ولغرض تحسين القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتمكينها من مواكبة التحولات الإقتصادية، في ظل هيمنة وسيطرة التجمعات الإقتصادية والتكتلات الإقتصادية الكبرى وفي مختلف الأسواق الدولية، قامت الوزارة الوصية بإعداد برنامجا وطنيا لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة 01 مليار دينار سنويا يمتد إلى غاية 2013³.

ثانيا/ التشجيع على استحداث الطرق التكنولوجية في التسيير:

تقوم الدول النامية في إطار تنفيذ برامجها التنموية لتطوير المؤسسات الوطنية العمل على تطوير المهارات وبناء نظام خاص بالإبداع الوطني، الذي أصبح عنصر مهم أساسي

1 بوعتروس عبد الحق، دهان محمد، مرجع سابق، ص 11.

2 مرجع نفسه، ص 11.

3 نقلا عن يوسف حميدي، مرجع سابق، ص 99.

من أجل النهوض بمؤسسات وشركات وطنية قوية قادرة على المنافسة، وقد يكون ذلك باهتمام وكالات تشجيع الاستثمار ليس فقط على استقدام الاستثمار الأجنبي وإنما العمل أيضا على الاندماج الأفضل في شبكة الإبداع الوطني ومطابقة أنشطة الترويج مع إستراتيجيات البلد الكاملة في إطار التنمية والإبداع. إضافة إلى العمل على توثيق العلاقات بين أنشطة البحث والتطور التي تقوم بها الفروع الأجنبية وكذا المحلية.¹

باعتبار المستثمر الأجنبي أهم الوسائل والآليات التي تعتمد عليها الدول النامية في تطوير اقتصادها ما يستلزم على هذه الدول بتهيئة كل الظروف المناسبة للحصول على أكبر عدد ممكن من الاستثمارات الأجنبية، باعتبار أن المستثمر الأجنبي وسيلة لاكتساب التقدم التكنولوجي والتقني والذي يكون على عدة صور ومن أبرزها، التحذير من التقليد وتنشيط الطلب على منتجات تتضمن محتوى تكنولوجي أكثر حداثة، وكذا تقديم أجور للعمال الذين يوظفون من طرف الشركات الكبرى قد تفوق ما يمكن الحصول عليه من المنافسين المحتملين، وغيرها من الصور الأخرى.²

وقد توجد عدة أشكال للحصول على التكنولوجية من طرف المؤسسات وتتمثل في³ :

1/ عقود التعاون عبر المؤسسات : يكون بتعاون المؤسسات فيما بينها بمقتضى

عقد اتفاق تعاون للحصول على التكنولوجيا وذلك باقتسامها للتكاليف والأخطار والعمل على البحث المشترك لتطوير التكنولوجيات.

1 كراباني بغداد، حمداني محمد، إستراتيجيات وتنمية سياسات التنمية المستدامة في ظل التحولات الاقتصادية والتكنولوجية بالجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد45، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة وهران، 2010، ص 19.
2 عمر الفاروق البرزي، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، التعاون الصناعي، المجلة الاقتصادية السعودية، العدد 86، 2001، ص 185.
3 مرغني وليد، التعاون التكنولوجي واندماج المؤسسات، رسالة لنيل درجة دكتوراه في الإقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، 2008، ص 07.

2/ شراء التراخيص: وتعتمد على ذلك المؤسسات التي لا تتوفر على موارد مالية كبيرة وهذا باعتبارها الطريقة الأقل خطورة وتكلفة، ويعتبر شراء التراخيص واستغلالها، فتعتبر الطريقة المباشرة والأسرع للحصول على التكنولوجيا من أجل اقتحام أسواق جديدة وتوسيع قائمة الإنتاج.

3/ شراء المؤسسات الأخرى: تقوم عدّة مؤسسات بشراء مؤسسات أخرى للحصول على التكنولوجيا، إذ تعتبر هذه الوسيلة الأسرع لكسب الوقت والحصول على التكنولوجيا.

4/ اعتماد البحث والتطور الخارجي: قد تكلف المؤسسة من أجل حصولها على التكنولوجيا مؤسسات أخرى سواء العامة أو الخاصة للحصول على عملية البحث والتطوير، كأن تكلف مكاتب دراسات، مراكز بحث عمومية أو خاصة، مكاتب الاستشارات التقنية والجامعات لتبني مشاريع بحث تكنولوجي يخص المؤسسة¹.

ثالثا: الاندماج بين الشركات:

أدت المتغيرات الاقتصادية التي ظهرت في ظل العولمة إلى قلق الشركات التجارية على مستقبلها الاقتصادي المتمثل في البقاء والقدرة على المنافسة، الشيء الذي أدى بهذه الشركات إلى العمل على تحقيق التطور لمواجهة تلك المتغيرات، والعمل أيضا على تنمية قدراتها التنافسية لمواجهة الاحتكار الاقتصادي الذي تمارسه الشركات متعددة الجنسيات، فتبنت في هذا الصدد العديد من الدول هذه العملية المتمثلة في الاندماج بين الشركات، باعتباره أهم الوسائل التي تحقق التركيز الاقتصادي والتنمية².

يعتبر الاندماج أحد مظاهر العولمة بفضلها ظهرت عدة شركات عملاقة تسيطر على الاقتصاد العالمي كالشركات متعددة الجنسيات وكانت الولايات المتحدة الأمريكية من أوائل

1 مرغني وليد، مرجع سابق، ص 7.

2 عباس مصطفى المصري، تنظيم الشركات التجارية، دار الجامعة الجديدة للنشر، القاهرة، 2002، ص 64، 65.

الدول التي تبنت هذا المنهج والتي عمدت إلى دمج العديد من الشركات في وحدات وشركات كبيرة وضخمة أصبحت تقنح الأسواق العالمية، وامتدت هذه العملية إلى الدول الأوروبية، الشيء الذي أدى إلى ظهور منافسة عالمية واقتصادية شرسة، لذلك ذهبت العديد من الدول النامية لتبني سياسة الاندماج وهذا حفاظا على شركاتها الوطنية والعمل على تطويرها حتى تكون قادرة على الاستمرارية في العمل واكتساب قدرات تنافسية لمنافسة الشركات العالمية الكبرى المسيطرة على الاقتصاد العالمي، لذا نتطرق لإعطاء تعريف للاندماج ومحاولة بيان صورته¹.

1/ تعريف الاندماج:

لقد صيغت عدّة تعاريف للاندماج فمنهم من عرفه « العملية القانونية التي تجمع في شركة واحدة عدّة شركات قائمة » كما عرفه الفقهاء أنّه « التحام شركتين أو أكثر التحاما يؤدي إلى زوالها معا وانتقال جميع أموالها إلى شركة جديدة، أو زوال أحدهما فقط وانتقال جميع أموالها إلى الشركة الدامجة ». كما يمكن أن يعرف هذا الاندماج على أنّه « عقد بين شركتين أو أكثر يترتب عليه زوال الشخصية المعنوية للشركة أو الشركات المندمجة وتنتقل كافة أصولها وخصومها إلى الشركة الدامجة أو تتحل بمقتضاها شركتان أو أكثر فتزول الشخصية المعنوية لكل منها وتكونان شركة واحدة جديدة لها شخصية معنوية مستقلة وتنتقل كافة الأصول والخصوم إلى الشركة الجديدة ».

أمّا المشرع الجزائري نظم الاندماج بين الشركات والتي تصممتها المواد من 744 إلى 763 من القانون التجاري².

1 عباس مصطفى المصري، مرجع سابق، ص 65.

2 طاهري بشير، اندماج الشركات التجارية في القانون الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق بن يوسف بن خدة، جامعة الجزائر، 2016، ص 35، 36.

2/ صور الاندماج بين الشركات:

يأخذ الاندماج صورتين والتي تتمثل في الاندماج الكلي أو الإندماج الجزئي:

أ/ الاندماج الكلي (الكامل): الذي يكون عن طريق الضم أو المزج.

• الاندماج عن طريق الضم: الذي يكون بالانضمام شركة إلى شركة أخرى، أي اندماج شركة في شركة أخرى قائمة، ويترتب عليه انقضاء الشركة المندمجة وزوال شخصيتها نهائياً، وتبقى الشركة الدامجة هي الشركة القائمة والمتمتعة وحدها بالشخصية المعنوية.

• الاندماج عن طريق المزج: هذا النوع من الاندماج يؤدي إلى انقضاء جميع الشركات الداخلة فيه وزوال شخصية كل منها، وينتج من صافي ذمم تلك الشركات شركة جديدة لم تكن موجودة من قبل¹.

ب/ الاندماج الجزئي: الذي يتخذ إحدى الصور التالية:

الاتفاق بين مجموعة من الشركات على سياسة موضوعية التي يسير عليها الأعضاء التي تهدف إلى تقسيم الأرباح على نسب محددة بعد تنظيمهم لعملية الإنتاج، وكذا الوصول بمقتضى هذه السياسة إلى تقدير إنتاج كل عضو وكذا أرباحه.

• اتفاق بين مجموعة من الشركات على توزيع مجموع أرباحهم الصافية على أعضاء المجموعة بنسب معينة تتفق عليها.

• الاتفاق بين مجموعة من الشركات على سياسة بيعية يسير عليها الأعضاء تبين نصيب كل شركة من المبيعات.²

1 طاهري بشير، مرجع سابق، ص36.

2 مرجع نفسه، ص 37.

خاتمة :

لقد ساعد المحيط الاقتصادي العالمي حاليا الشركات متعددة الجنسيات للتوسع أكثر لتشغل مختلف القطاعات الاقتصادية والانتشار في جميع أنحاء العالم، بحيث أخذت هذه الشركات في تزايد من حيث الحجم والعدد حتى وصلت إلى أحجام خيالية، وأصبحت المسيطر الأساسي على معظم النشاطات الاقتصادية في العالم، وساعدها على ذلك تطورها التكنولوجي وامتلاكها لرؤوس أموال ضخمة.

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات آلية من آليات تطور اقتصاديات دول العالم وبالأخص النامية منها، حيث تعاني هذه الأخيرة من التبعية الاقتصادية وافتقارها للتكنولوجيا والمعرفة الفنية، كل هذه المعطيات صبّت في صالح هذه الشركات العملاقة التي تبحث عن أقاليم جديدة للاستثمار فيها وتعظيم أرباحها وهي الغاية الأساسية لها، ونظرا لحاجات هذه الدول لمثل هذا النوع من الاستثمارات من أجل دفع عجلة نموها الاقتصادي سارعت معظمها لاستقطابها.

حظيت الشركات متعددة الجنسيات بمكانة هامة، سواء على المستوى المحلي أو الدولي، ولغرض استقطاب هذه الشركات منحت لها عدّة امتيازات و ضمانات محفزة لها، ومن أهمها معاملتها بنفس المعاملة التي يعامل بها المستثمر الوطني، وإمكانية اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي، كما منحت لها حوافر ضريبية وجمركية، زيادة على ذلك منحت لها الحرية في تحويل الأرباح من أقاليم استثماراتها إلى بلدانها الأصلية.

ونظرا لتضارب مصالح كل من الدول النامية والشركات متعددة الجنسيات، سواء بفرض شروط تعجيزية من طرف هذه الشركات على هذه الدول والتي تعتبر مساسا بالسيادة في نظر هذه الدول من جهة، ومن جهة أخرى عانت الشركات متعددة الجنسيات من القيود والعراقيل المفروضة عليها، هذا ما أدى بكل من الدول النامية وهذه الشركات بالمطالبة

بالحماية الدولية لمصالحها، ما أدى إلى استجابة هيئة الأمم المتحدة ولذلك بتنظيمها بموجب مدونة السلوك الدولية التابعة لها، كما حظيت بتنظيمها من طرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، وباعتبار أن قواعد هذه المنظمات عبارة عن مبادئ وتوجيهات غير ملزمة لا تضمن التطبيق الصارم لها لغياب الصفة الإلزامية، ما استوجب البحث عن طرق بديلة تضمن التطبيق الصارم لقوانينها، فكانت الاتفاقيات الدولية بمثابة وسيلة تضمن إلزامية قوانينها وذلك من خلال الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي تبرمها الدول فيما بينها، والتي تتمحور حول تشجيع وحماية استثمارات مواطني وشركات الأطراف المتعاقدة، كما صادقت العديد من الدول على معاهدات دولية والتي تكتسي قواعدها للطابع الإلزامي، لكن رغم مصادقة معظم الدول النامية على مثل هذه المعاهدات إلا أنها تعتبرها بمثابة المساس بسيادتها الوطنية.

فالدول النامية تلجأ إلى سياسة تنموية لتطوير اقتصادها والتي تعتمد على استقطاب مستثمرين أجانب وبالأخص الشركات متعددة الجنسيات، والتي تفرض عليها شروطاً تؤدي إلى المساس بسيادتها، باعتبار أن هذه الدول صادقت على معاهدات دولية فهي ملزمة على تطبيق كل أحكامها بما فيها إمكانية لجوء الشركات إلى التحكيم التجاري الدولي في حالة نشوب نزاع، ما يضمن للشركات متعددة الجنسيات عدم خضوعها للقانون الداخلي لهذه الدول، ما يعتبر مساساً بسيادة الدول.

وعليه فإن الدولة ملزمة بالخيار بين موقفين، إما التمسك بسيادتها الوطنية والتخلي عن سياستها التنموية، أو التنازل عن سيادتها مقابل التنمية الوطنية، التي تعتمد بشكل أساسي على استقطاب الشركات متعددة الجنسيات، والتي تعد ضرورية لتحقيق مكاسب سياسية واقتصادية هامة.

وللتقليل من هيمنة الشركات متعددة الجنسيات على اقتصاديات الدول النامية، سارعت هذه الأخيرة إلى تبني استراتيجيات عديدة تعتمد على تطوير وتنويع اقتصادها الوطني، والتي تعتمد على مواردها المحلية وتشكيل تحالفات جهوية مع دول تنتهج نفس السياسة لبلوغ أهدافها التنموية.

ولغرض منافسة الشركات الوطنية للشركات العالمية الكبرى فإن الدولة ملزمة بإعادة تأهيل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة وذلك بالاعتماد على أساليب تمويلية عديدة سواء عن طريق مؤسسات مالية وطنية أو دولية، والاعتماد على تكنولوجيا التسيير الحديثة .

في الأخير يمكن القول بأن الشركات متعددة الجنسيات تؤثر على سيادة الدول خاصة على الدول النامية وذلك لاعتبارات عديدة منها معانات هذه الدول من التبعية الاقتصادية لهذه الشركات، عكس الدول المتقدمة المالكة لهذه الشركات، كما أن هذه الأخيرة لا تخضع في تعاملاتها مع الدول المتخلفة لقوانينها الداخلية، خاصة عقود الاستثمار التي تخضع للقانون الدولي، كما أنها في الكثير من الأحيان تتدخل في الشؤون الداخلية لهذه الدول بأساليب عديدة سواء بتمويل الأحزاب السياسية المعارضة للحكومة للضغط عليها أو القيام بمآمرات للقيام بانقلابات على حكومات منتخبة ديمقراطياً.

ولهذا نخلص إلى التوصيات التالية:

ولغرض التقليل من هيمنة الشركات متعددة الجنسيات خاصة على الدول النامية، يجب على هذه الأخيرة مراجعة وتعديل الإتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي أبرمتها وصادقت عليها الدول خاصة التي تمس بسيادتها، كما يجب تعديل قوانينها الداخلية بما يتماشى مع سياستها التنموية والتي تضمن المحافظة على سيادتها، كما يجب تبني سياسات واستراتيجيات التي تضمن نمو وازدهار الإقتصاد المحلي وذلك بتكريس مبدأ حرية الإستثمار في شتى المجالات، وكذا تنويع اقتصادها، تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشتى

الوسائل، وتكريس المنافسة فيما بين المتعاملين الإقتصاديين، ومنح مختلف التحفيزات لهم وذلك لغرض منافسة مختلف الشركات الدولية العملاقة، كما يجب تشجيع وتطوير البحث العلمي لهدف تطوير المنتج الوطني ومطابقته للمعايير الدولية، وتماشيا مع متطلبات التطور العلمي الحديث، إضافة إلى ضرورة القيام بتحالفات إقتصادية بين الدول المجاورة والإقليمية من خلال إقامة مختلف التجميعات الإقتصادية والإتحادات الجمركية وإقامة الأسواق الحرة لتشجيع حرية تنقل السلع ورؤوس الأموال فيما بين دول الأعضاء، وتبادل مختلف المعارف الفنية والتكنولوجية.

قائمة المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية:

1-الكتب:

أ- الكتب المتخصصة:

- 1- **دريد محمود علي**، الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009.
- 2- **طلعت جواد لحي الحديدي**، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسيات، دار الحامد، الأردن، 2008.
- 3- **نورهان شريف وآخرون**، فوق الدولة، الشركات متعددة الجنسيات في مصر، المركز المصري للحقوق الاقتصادية والاجتماعية، مصر، 2010.
- 4- **خالد راغب الخطيب**، التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات، في ضوء معايير التدقيق الدولية، دار البداية، عمان، 2012.
- 5- **عبد الوهاب عبد الله المعمرى**، اندماج الشركات التجارية متعددة الجنسيات دراسات النشر والبرمجيات، مصر، 2010.

ب-الكتب العامة:

- 1- **جلال وفاء محمددين**، التحكيم بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة للاستثمار، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2000.
- 2- **حسين أعر**، الجات والخصوصية، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2001.

- 3- محمد عبيد محمد محمود، منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية اقتصاديات الدول النامية، دار الكتب القانونية، مصر، 2007.
- 4- عباس مصطفى المصري، تنظيم الشركات التجارية، دار الجامعة الجديدة للنشر، القاهرة، 2002.
- 5- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية (الإطار العام)، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
- 6- عبد السلام أبو قفح، أساسيات واستراتيجيات الأعمال، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2004.
- 7- رحيم حسين، إستراتيجية المؤسسة، دار بهاء للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2008.
- 8- رابحي أحسن، الوسيط في القانون الدستوري، دار هومة للنشر والطباعة، الجزائر، 2004.
- 9- طالب حسين موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمّان، 2010.
- 10- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
- 11- صفوت أحمد عبد الحفيظ، دور الاستثمار الأجنبي في تطوير القانون الدولي الخاص، أبو عزم للطباعة، الإسكندرية، 2006.
- 12- فؤاد محمد أبو طالب، التحكيم الدولي في منازعات الإستثمار الأجنبية وفقا لأحكام القانون الدولي العام (دراسة مقارنة)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2010.
- 13- عبد الله عبد الكريم عبد الله، ضمانات الاستثمار في الدول العربية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

- 14- معاوية عثمان الحدّاد، القواعد القانونية المنظمة لجلب الاستثمار الأجنبي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2015.
- 15- خالد الزعبي، مبادئ القانون الدستوري والنظم السياسية، المركز العربي للخدمات الطلابية، عمّان، 1996.
- 16- زين العابدين ناصر، مذكرات في اقتصاديات المالية العامة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1983.
- 17- يحيى أيّو عمر، الوجيز في الأموال الخاصة التابعة للدولة والجماعات المحلية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2004.
- 18- قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، الطبعة الثانية، دون دار النشر، الجزائر، 2005.
- 19- دراز حامد عبد المجيد، دراسات في السياسات المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
- 20- علي عبد الفتاح، أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة، الأردن، 2007.
- 2- الرسائل والمذكرات الجامعية:
- أ- الرسائل:
- 1- والي نادية، النظام القانوني الجزائري للاستثمار ومدى فعاليته في استقطاب الاستثمارات الأجنبية، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، جامعة تيزي وزو، 2015.

- 2- **هند بن عمار**، المسؤولية الدولية عن تخلف التنمية الاقتصادية في الدول النامية، رسالة لنيل شهادة دكتوراه الدولة في القانون، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 2004.
- 3- **إقلولي محمد**، النظام القانوني لعقود الدولة في مجال الاستثمار، التجربة الجزائرية نموذجاً، رسالة لنيل درجة دكتوراه الدولة في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، سبتمبر 2006.
- 4- **بوسهوه نورالدين**، المركز القانوني للمستثمر الأجنبي في القانون الدولي والجزائري، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البليدة، 2005
- 5- **يوسف كريمة**، آثار العولمة على الدولة، حالة الجزائر، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2011.
- 6- **محمد شريف منصوري**، إمكانية اندماج اقتصاديات بلدان المغرب العربي في النظام العالمي الجديد في التجارة، رسالة لنيل شهادة دكتوراه، في علوم الاقتصاد، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2009.
- 7- **يوسف حميدي**، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.
- 8- **مرغني وليد**، التعاون التكنولوجي واندماج المؤسسات، رسالة لنيل درجة دكتوراه في الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، 2008.
- 9- **طاهري بشير**، اندماج الشركات التجارية في القانون الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق بن يوسف بن خدة، جامعة الجزائر، 2016.

ب- المذكرات:

- 1- **كولا محمد**، التحكيم في إطار قانون الاستثمار الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، 2001.
- 2- **بوبترة علي**، المساواة في السيادة بين الدول وعدم تكافؤ الفرص، رسالة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 1983.
- 3- **الجوزي عز الدين**، مبدأ حق التدخل الإنساني بين اقتصاديات السيادة وحقوق الإنسان، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2008.
- 4- **مقداد ربيعة**، معاملة الاستثمار الأجنبي في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2008.
- 5- **قويدري كمال**، السياسة المالية وأثرها على الاستثمار في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، تخصص نقود ومالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 2006.
- 6- **بلعباس نوال**، دور الحوافز الضريبية في جلب الاستثمار الأجنبي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2004.
- 7- **صراح ذهبية**، التوفيق بين القانون الوطني والقانون الأجنبي في عقود الاستثمار، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2012.
- 8- **طابوش مولود**، اثر الشركات متعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، 2005.

9- **بن عنتر ليلي**، مدى تحفيز استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة بومرداس، 2006.

10- **محمد بواط**، التحكيم في حل النزاعات الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حاسبة بن بوعلي، الشلف، 2008.

11- **حسيني يمينة**، تراضي الأطراف على التحكيم أمام المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2011.

12- **حديد رابح**، خصوصيات تسوية المنازعات بالمنظمة العالمية للتجارة، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2012.

13- **بوبكر بعداش**، مظاهر العولمة من خلال الشركات متعددة الجنسيات، حالة قطاع البترول، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2010.

14- **بوضياف مصطفى**، الشركات متعددة الجنسيات، مذكرة لنيل درجة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر 1، 2011-2012،

15- **تزيير يوسف**، الإطار القانوني لحرية الاستثمار في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2011،

16- **علة عمر**، حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني والقانون الدولي، دراسة مقارنة، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، 2008.

17- صغير لامية، الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مذكرة التخرج لنيل إجازة للمدرسة العليا للقضاة، الدفعة السادسة عشر، المدرسة العليا للقضاة، 2008.

3- المقالات والمدخلات:

أ-المقالات:

1- أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات متعددة الجنسيات وأثارها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، عدد 85، السفارة السورية في العراق، العراق، 2010.

2- بوالصلصال نور الدين، التسوية التحكيمية في كل من نظام اليونسטרل والمنظمة الدولية لتسوية خلافات الإستثمار، دراسة مقارنة، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، العدد 10، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، 2015.

3- بوكستاني رشيد، دبيش أحمد، مقومات ومعوقات التكامل الإقتصادي المغربي، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الرابع، 2004.

4- خالفي علي، رميدي عبدالوهاب، رابطة دول جنوب شرق آسيا، نموذج الدول النامية الإقليمية المنفتحة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، كلية العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2003.

5- شريفة جعدي وآخرون، أثر الشركات متعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي الجزائري خلال الفترة (2006-2012)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 01، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، ديسمبر 2014،

- 6- **طالبى محمد**، أثر الحوافز الضريبية وسبل تفعيلها في جلب الاستثمار الأجنبي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، 2008.
- 7- **عمر الفاروق البرزى**، مطالعة حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، التعاون الصناعي، المجلة الاقتصادية السعودية، العدد 86، 2001.
- 8- **قادري عبد العزيز**، دراسة في العقود بين الدول ورعايا الدول الأخرى في مجال الاستثمارات الدولية، مجلة إدارة، مجلد 7، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجلفة، 1997.
- 9- **كريانى بغداد، حمدانى محمد**، إستراتيجيات وتنمية سياسات التنمية المستدامة في ظل التحولات الاقتصادية والتكنولوجية بالجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 45، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة وهران، 2010.
- 10- **مانع جمال عبد الناصر**، الإتفاقيات الدولية كمصدر لقواعد التحكيم التجاري الدولي، مجلة العلوم القانونية، عدد 13، كلية الحقوق، جامعة باجي مختار، عنابة، 2009.
- 11- **نقلا عن إيناس هاشم رشيد**، التحكيم كوسيلة لحل النزاعات في عقود الإستثمار التي تبرمها الدول، مجلة رسالة الحقوق، السنة السابعة، عدد 01، كلية الحقوق، جامعة دبلان، سوريا، 2015.

ب-المداخلات:

1- **بوعتروس عبد الحق، دهام محمد،** تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة أُلقيت في الملتقى الدولي سياسات التمويل واثرها على الإقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيذر، بسكرة، يومي 21/22 نوفمبر 2006.

2- **مالكة نبيل،** إجراءات تنفيذ قرارات التحكيم التجارية الدولية الأجنبية بالجزائر، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول التحكيم التجاري الدولي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خنشلة، يومي 08 و09 ماي 2013،

4_ الإتفاقيات والمواثيق الدولية:

1- مرسوم رئاسي رقم 90-420 مؤرخ في 24 سبتمبر 1990، يتضمن المصادقة على اتفاقية تشجيع الاستثمارات بين دول المغرب العربي، مؤرخة في الجزائر بتاريخ 23 جويلية 1990، ج ر عدد 06، سنة 1990.

2- مرسوم رئاسي رقم 91-346 مؤرخ في 05 أكتوبر 1991 يتضمن المصادقة على الاتفاقية المبرمة بين الحكومة الجزائرية وحكومة الجمهورية الإيطالية حول الترقية والحماية المتبادلة الاستثمارات، الموقعة بالجزائر في 18 مايو 1991، ج ر عدد 46، سنة 1991.

3- مرسوم رئاسي رقم 94-01 مؤرخ في 2 يناير 1994، يتضمن المصادقة على الاتفاق المبرم بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية الفرنسية بشأن التشجيع والحماية المتبادلة فيما يخص الاستثمارات وتبادل الرسائل المتعلقة بهما الموقعين بمدينة الجزائر في 13 فبراير 1993، ج ر عدد 01 صادر في 2 يناير 1994.

4- مرسوم رئاسي رقم 95-346 مؤرخ في 30 أكتوبر 1995 يتضمن المصادقة على إتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، ج ر عدد 66، صادر بتاريخ 5 نوفمبر 1995.

5- مرسوم رئاسي رقم 03-370 مؤرخ في 23 أكتوبر 2003، يتضمن التصديق على الاتفاقية بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة دولة الكويت لتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، الموقعة بالكويت في 30 سبتمبر 2001، وتبادل الرسائل المؤرخة على التوالي في 20 يناير سنة 2002 و 25 يناير 2003، ج ر عدد 66 صادر في 2 نوفمبر 2003.

6- مرسوم رئاسي رقم 03-525 مؤرخ في 30 ديسمبر 2003، يتضمن التصديق على الاتفاق بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية وحكومة مملكة دانمارك حول الترقية والحماية المتبادلتين للاستثمارات، ج ر عدد 02 صادر بتاريخ 07 يناير 2004.

د- النصوص القانونية:

1- مرسوم رئاسي رقم 96-438 مؤرخ في 7 ديسمبر 1996، يتعلق بإصدار نص تعديل الدستور، ج ر عدد 76، صادر بتاريخ 28 نوفمبر 1996.

2- أمر رقم 66-284 مؤرخ في 15 سبتمبر 1966 يتضمن قانون الاستثمارات، ج ر عدد 80 صادر في 17 سبتمبر 1966.

3- قانون رقم 78-02 مؤرخ في 11 فيفري 1978 يتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، ج ر عدد 07 صادر في 14 فيفري 1978.

4- القانون رقم 86-14 مؤرخ في 19 أوت 1986 يتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، ج ر عدد 35 صادر في 27 أوت 1986.

- 5- قانون رقم 91 -21 مؤرخ في 04 ديسمبر 1991 يعدل ويتمم قانون رقم 86-14 المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، ج ر عدد 63، الصادر في 07 ديسمبر 1991.
- 6- مرسوم تشريعي رقم 93-12 مؤرخ في 05 أكتوبر 1993 يتعلق بترقية الاستثمار، ج ر عدد 64 صادر في 10 أكتوبر 1993.
- 7- أمر رقم 03-01 مؤرخ في 20 أوت 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار، ج ر عدد 47، صادر في 22 أوت 2001.
- 8- أمر رقم 03-05 مؤرخ في 06 يونيو 2005 يتعلق بالاستثمارات الأجنبية، ج ر عدد 53 صادر في 31 يونيو 2005.
- 9- قانون رقم 07-05 مؤرخ في 28 أبريل 2005 يتعلق بالمحروقات، ج ر عدد 50 الصادر في 19 جويلية 2005.
- 10- أمر رقم 08-06 مؤرخ في 15 جويلية 2006، يعدل ويتمم الأمر رقم 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، ج ر عدد 47، صادر في 19 جويلية 2006.
- 11- أمر رقم 10-06 مؤرخ في 29 جويلية 2006 يتعلق بالمحروقات، ج ر عدد 48، الصادر في 30 جويلية 2006.
- 12- قانون رقم 07-05 مؤرخ في 13 ماي 2007، يعدل ويتمم الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون المدني، ج ر عدد 31 صادر في 13 ماي 2007.

12- أمر رقم 01-09 مؤرخ في 22 جويلية 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ج ر عدد 44، صادر بتاريخ 26 جويلية 2009.

13- قانون رقم 15-20 مؤرخ في 30 ديسمبر 2015، يعدل و يتم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون التجاري، ج ر عدد 71، صادر في 30 ديسمبر 2015.

ثانيا: المراجع باللغة الفرنسية:

A- les ouvrages

- 1- Florance chaltier, la souvrenté de l'Etat et l'union européenne, l'exemple Francaise, L.G.D.J.Paris,2000.
- 2 – Ronche (jean Jacaues), relation internationales, 5^{em} édition, L.G.D.J. Paris,2010.
- 3- Chante Bout (Bernard), Droit constitutionnel et science Politique, 4^{em} édition, Armand colin, Paris,1997.
- 4- Dupuy (pierre marie), Droit International Public, 8^{em} édition, dalouz,Paris,1997.
- 5- Carreau Dominique, Juliard Patrick, Droit International économique, 3^{em} édition, L.G.D.J. Paris,1990.
- 6- Bejaoui Mohamed, pour un nouvelle ordre économique international, UNISCO, , puf, paris, 1979.

B-Thèse :

Medhi Haroun, le régime des investissements en Algerie, thèse doctorat, impression prince quency cattors, paris, 2000.

C- Site internet :

- 1- www.arabrulefleo. Flaw.org/files/pdf2009/menacsl-frs/ annex 19-1.

	الفهرس:
5-1	مقدمة:
6	الفصل الأول: الإطار العام للشركات متعددة الجنسيات
7	المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات بين التنظير والتنظيم
7	المطلب الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات
8	الفرع الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات
9-8	أولاً: التعريف القانوني للشركات متعددة الجنسيات
10-9	ثانياً: التعريف الفقهي للشركات متعددة الجنسيات
11-10	ثالثاً: التعريف الاقتصادي للشركات متعددة الجنسيات
11	الفرع الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات
11	أولاً: ضخامة الحجم
12	ثانياً: تنوع الأنشطة
12	ثالثاً: الانتشار الجغرافي
13	رابعاً: إقامة التحالفات الإستراتيجية
14-13	خامساً: الطبيعة الاحتكارية
14	سادساً: التأثير السياسي والاقتصادي
14	سابعاً: القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم
15	ثامناً: تعبئة الكفاءات
15	تاسعاً: التخطيط الإستراتيجي والإدارة الإستراتيجية
16-15	المطلب الثاني: استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات
16	الفرع الأول: استراتيجيات السوق
17-16	أولاً: استراتيجية التركيز

17	ثانيا: استراتيجية التنوع
17	ثالثا تنمية السوق
18	رابعا: تنمية المنتج
18	الفرع الثاني: استراتيجية التوسع الخارجي
18	أولا : الإستحواذ أو الإمتصاص
19	ثانيا: الإندماج
20-19	ثالثا: المشروعات المشتركة
20	رابعا: التحالف
21-20	المبحث الثاني: التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسيات
21	المطلب الأول: القواعد الداخلية المنظمة للشركات متعددة الجنسيات
21	الفرع الأول: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل القواعد العامة
23-22	أولا : في ظل القانون المدني
24-23	ثانيا: في ظل القانون التجاري
24	الفرع الثاني: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في ظل القواعد الخاصة
-24 30	أولا: في ظل قوانين الاستثمار
31	ثانيا: في ظل قانون المحروقات
32-31	أ/ في ظل قانون رقم 86-14
33-32	ب/ في ظل قانون رقم 91-21
35-33	ج/ في ظل القانون رقم 05-07
35	د/ في ظل قانون المحروقات رقم 06-10
36	المطلب الثاني: القواعد الدولية المنظمة للشركات متعددة الجنسيات

36	الفرع الأول: في ظل المواثيق الدولي
38-36	أولاً: في ظل مدونة السلوك الدولية للأمم المتحدة
39-38	ثانياً: في ظل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
39	الفرع الثاني: في ظل الاتفاقيات الدولية
42-39	أولاً: في ظل الاتفاقيات الثنائية
42	ثانياً: في ظل الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف
43-42	1- اتفاقية واشنطن
43	2- اتفاقية عمان العربية للتحكيم
44-43	3- اتفاقية نيويورك 1958
45-44	4- اتفاقية دول المغرب العربي
46	الفصل الثاني: مصير السيادة في ظل ممارسات الشركات متعددة الجنسيات
47	المبحث الأول: السيادة بين التنمية الاقتصادية واستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات
48	المطلب الأول: نطاق السيادة وأبعاد التنمية
-48	الفرع الأول: نطاق السيادة
51-48	أولاً: السيادة المطلقة
53-52	ثانياً: السيادة النسبية
54-53	الفرع الثاني: أبعاد التنمية الوطنية

55-54	أولاً: تمسك الدول النامية بسيادتها:
56-55	1/ المجال الضريبي
57	2/ المجال النقدي
57	3/ حق نزع الملكية
58	أ/ التأميم
58	ب/ المصادرة
59-58	ج/ الاستيلاء
60-59	ثانياً: حقيقة التنازل عن السيادة مقابل التنمية الوطنية
60	1/ تكريس مبدأ التحفيز الضريبية
61-60	أ/ الإعفاءات الضريبية
61	ب/ التخفيضات
62-61	ج/ نظام التثبيت الضريبي
63-62	تكريس مبدأ حرية الإستثمار
63	المطلب الثاني: أثر الشركات متعددة الجنسيات على اقتصاد الدول
63	الفرع الأول: الآثار السلبية للشركات متعددة الجنسيات على الدول
65-64	أولاً: التأثير القانوني
67-65	ثانياً التأثير السياسي
69-67	ثالثاً: التأثير الاقتصادي

71-69	الفرع الثاني: الآثار الإيجابية للشركات متعددة الجنسيات على الدول
72	المبحث الثاني: آليات هيمنة الشركات متعددة الجنسيات وسبل الحد منها
72	المطلب الأول: التحكيم التجاري الدولي آلية لفرض الشركات متعددة الجنسيات استراتيجياتها
73	الفرع الأول: مفهوم التحكيم
74-73	أولاً: تعريف التحكيم
74	ثانياً: أنواع التحكيم
75	1/ التحكيم الإتفاقي الاختياري والتحكيم الإلزامي:
75	أ/ التحكيم الإتفاقي الاختياري
75	ب/ التحكيم الإلزامي
75	2/ التحكيم ذات الطابع الدائم والمؤقت
75	أ/ التحكيم الدائم
75	ب/ التحكيم المؤقت
76	3/ التحكيم الخاص والمؤسسي
76	أ/ التحكيم الخاص:
76	ب/ التحكيم المؤسسي
76	الفرع الثاني: دور التحكيم في تراجع سيادة الدول
78-76	أولاً: على الصعيد التشريعي
81-78	ثانياً: على الصعيد القضائي

82-81	المطلب الثاني: سبل التقليل من هيمنة الشركات متعددة الجنسيات
83-82	الفرع الأول: ضرورة تطوير الاقتصاد الوطني وتنويعه
83	أولاً: منظمة التجارة التفضيلية
83	ثانياً: منظمة التجارة الحرة
84	أ/ منظمة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
84	ب/ منظمة التجارة الحرة لدول جنوب شرق آسيا
85	ثالثاً: الإتحاد الجمركي
85	أ/ الإتحاد الجمركي لدول مجلس التعاون الخليجي
85	ب/ الإتحاد الجمركي المبرم بين دول البنيلوكس
85	رابعاً: السوق المشتركة
86	خامساً: الإتحاد النقدي
86	الفرع الثاني: ضرورة منافسة الشركات الوطنية للشركات العالمية الكبرى
87	أولاً: إعادة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
87	1/ مصادر التمويل الخارجية (الأجنبية)
87	أ/ البنك العالمي
88-87	ب/ منظمة الأمم المتحدة لتنمية الصناعة
88	2/ المصادر التمويلية المحلية (الوطنية)
89-88	أ/ الدعم المالي للدولة في عمليات التأهل
89	ب/ قروض البنوك الوطنية
90-89	ثانياً/ التشجيع على استحداث الطرق التكنولوجية في التسيير
90	1/ عقود التعاون عبر المؤسسات

90	2/ شراء التراخيص
91	3/ شراء المؤسسات الأخرى
91	4/ اعتماد البحث والتطور الخارجي
92-91	ثالثا: الاندماج بين الشركات
92	1/ تعريف الاندماج
92	2/ صور الاندماج بين الشركات
92	أ/ الاندماج الكلي (الكامل)
93	ب/ الاندماج الجزئي
96-94	خاتمة