جـــــامعة 08 مـــــاي 1945 قــالمة.

كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم العلوم القانونية و الإدارية

تخصص قانون الأعمال

## مذكرة مقدمة لمتطلبات نيل شهادة الماستر في القانون بعنوان:

# الشركات المتعددة الجنسيات

إعداد الطلبة:

- ✓ وردة عطايلية
- ✓ صفاء مزغيش

الأستاذ المشرف:

الدكتور: حسام بوحجر

تشكيل لجنة المناقشة

| الرقم | الأستاذ | الجامعة | الرتبة العلمية | الصفة |
|---|---|---|---|---|
| 01 | - منية شوايدية | 8 ماي 1945 قالمة | أستاذة محاضرة (أ) | رئيسا |
| 02 | - حسام بوحجر | 8 ماي 1945 قالمة | أستاذ محاضر (ب) | مشرفا |
| 03 | - سارة بن صالح | 8 ماي 1945 قالمة | أستاذة مساعدة (أ) | عضوا مناقشا |

السنة الجامعية: 2018-2019 م

ماهي الشركة متعددة الجنسيات ؟
الحل
KRAFT
PEPSICO
MARS
Nestlé
P&G
Johnson & Johnson
Unilever
Kellogg's
Coca-Cola
WRIGLEY
L'OREAL
IAMS

# شكر وتقدير

الحمد لله الذي جعل التربية مشتقة من اسمه،وجعل أشرف الأعمال عمل المربين والصلاة والسلام على سيد المرسلين محمد، وعلى من اهتدى بهديه إلى يوم الدين آمين.

نشكر الله عز وجل ،ونحمده حمدا يليق بجلاله ووجهه الكريم ، وسلطانه العظيم، أن وفقنا إلى إنجاز هذا العمل بالبركة والتسيير راجيين أن يتقبله الله قبولا حسنا وينفعنا وخيرنا به .

ومصداقا لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم:

من استعاذكم بالله فأعيذوه ، ومن سألكم بالله فأعطوه ، ومن أتى إليكم بمعروف فكافئوه، فإن لم تجدوا فادعوا له.

أخرجه البيهقي

وعليه فإن واجب العرفان يدعونا أن نتوجه بالشكر والعرفان إلى أستاذنا الفاضل الدكتور حسام أبو حجر الذي تفضل بالإشراف على هذه المذكرة بوافر التوجيهات القيمة والانتقادات الهادفة الناتجة عن خبرته العلمية التي أخرجت هذا العمل في صورته النهائية .

كما لا يفوتنا أن نتوجه بالشكر والتقدير إلى جميع الأساتذة الأفاضل في كلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة قالمة الذين قدم لنا المساندة المعنوية والعلمية خلال مشوارنا الدراسي وساهم في تكويننا إلى غاية وصولنا إلى هذا المستوى العلمي.

كما نتوجه بجزيل الشكر إلى السادة أعضاء لجنة المناقشة الكرام ، لتحملهم عناء قراءة هذه المذكرة ، وتدقيقها وتصويبها لترى النور ، فجزاهم الله عنا خير جزاء.

# إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

"قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون"

إلهي لا يطيب الليل بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك ولا تطيب الجنة إلا برؤيتك ولا تطيب اللحظات إلا بذكرك الله جل جلاله وعلا.

إلى من بلغ الرسالة وأدى الامانة ونصح الأمة إلى نور الهدي سيدنا محمد صل الله عليه وسلم.

إلى ملاكي في الحياة إلى معنى الحنان والتفاني إلى من دعائها سر نجاحي إلى أغلى الحبايب

أمي العزيزة **نادية**.

إلى من كلله الله بالهيبة والوقار، إلى من علمني العطاء بدون انتظار، إلى من أحمل اسمه بكل افتخار

والدي العزيز **التوهامي**.

إلى من أرى التفاؤل بعينيهم والسعادة في ضحكتهم: **لامية، أشرف عبد الحفيظ، إكرام**.

أطال الله في عمرهم.

إلى من رافقتني منذ أن حملنا حقائب صغيرة ومعها سرنا الدرب خطوة بخطوة ومازالت ترافقني حتى الآن

إلى توأم روحي رفيقة دربي صاحبة القلب الطيب **مزغيش صفاء**.

إلى كل الأقارب الأهل والأصدقاء.

ازرع جميلا ولو في غير موضعه  فلا يضيع جميل أينما زرع

وردة

# إهداء

الحمد لله الذي أعاننا بالعلم، وزيننا بالحلم، وأكرمنا بالتقوى، وجاملنا بالعافية

أتقدم بإهدائي إلى:

رمز العطاء وصدق الإيباء،إلى ذروة العطف والوفاء لك أقدم وساء الاستحقاق بالأجمل حواء لكي أمي الغالية صليحة أطال الله في عمرك لترينا في أعلى المراتب.

إلى من تمنيت من كل قلبي وجوده معي الآن و تخيلت فرحته ورضاه عني بعد جهدي هذا،ورسمت كل طريق يوصل حنيني إليه..أبي غفر الله لك.

إلى من هي انطلاقة الماضي وعون الحاضر وسند المستقبل،وأنيسي في دنيتي أختي الغالية مروى وفقك الله في حياتك وأداء مهنتك.

الى من رافقتنا الصداقة طوال المشوار الدراسي وختمناها بهذا العمل الجميل صديقتي وأختي الفاضلة عطايلية وردة

إلى كل الأهل والأقارب خاصة رحاب ومريومة،عبد النور وزملاء الدراسة أمينة, صورية

إلى كل هؤلاء أهدي ثمرة جهدي

صفاء

# مقدمـــــة

**مقدمــة:**

يشهد العالم المعاصر مرحلة تحول اقتصادية كبيرة لا تعتد بالحواجز السياسية والجغرافية والثقافية والاقتصادية، فاحتياجات المستهلكين حتى لو اختلفت ثقافاتهم واحدة، وأسواق دول العالم تقاربت لتشكل سوق عالمي كبير، وبالتالي كانت الحاجة إلى وجود مؤسسات كثيرة في عالم سريع التغير ضرورية. وفي مواجهة التحديات والمتغيرات الجديدة لم تعد المنظمات الاقتصادية تستطيع أن تعتمد على الإنفراد بقدراتها، سواء الإنتاجية أو التسويقية وذالك لزياد حدة المنافسة، وازدياد عدد المؤسسات الاقتصادية، وازدياد نشاطها خاصة في المجال الصناعي، إذ أن أجزاء المنتج الواحد من الممكن أن تصنع في عدد من الدول ليتم التجميع في المؤسسة الأم وكذا الأسواق وانتشارها في العالم لم يعد بإمكانها الاعتماد على قدراتها الذاتية فقط ، خاصة وأن المنافسة الشديدة قد تؤدي إلى خروجها من السوق، وهو ما أدى إلى اللجوء لتكوين الشركات متعددة الجنسيات، بحيث تشكل هذه الشركات في العصر الحديث القوة المحرك للنظام الاقتصادي الدولي، وهي ظاهرة اقتصادية مهمة في مجال العلاقات الدولية تؤثر في الأحداث الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في العالم، وذلك بالدور المؤثر التي تقوم به على النطاقين الوطني والدولي.

ومع التسليم بالدور المتنامي لشركات متعددة الجنسيات في المجتمع الدولي وكونها فتحت الأبواب لولوج الثورة التكنولوجية أمام البشرية، دخولها عصر جديد بمستوى عالي من الرفاهية والنمو الاقتصادي لمصلحة الدول لا سيما الدول النامية وذلك لمواكبة التطورات العلمية والتقنية والتكنولوجية التي وصلت إليها الدول المتطورة، ووجدت أن السبيل الوحيد لهذا الأمر اللجوء إلى همزة وصل لنقل التكنولوجيا، والبحث عنها في الأسواق التي تسيطر عليها هذه الشركات.

فلم يعد النشاط الدولي وخاصة في الميدان الاقتصادي منوط بالدول فحسب، بل وإنما ليشمل الشركات متعددة الجنسيات على اعتبار أن كيانها يتعدى الحدود الإقليمية للدول النى نشأت بها، غير أن العقود والصفقات التي تتم بين هذه الكيانات لم تعد صفقات خارجية قائمة على المناقصة المطلقة فقط، فالتجارة الداخلية لشركات أي العمليات التجارية التي تتم بين فروع الشركة ذاتها أصبحت تمثل جهة معتبرة من إجمالي التجارة الدولية، ففي هذا الصدد فإن ما كان في السابق تجارة خارجية بين اقتصاديات وطنية ، قد أصبح اليوم يتم بصورة متزايدة داخل نطاق الشركات.

واعتبار هذه الشركات دولية النشاط يجعلها كالإخطبوط تمد أطرافها في كل الدول سعيا إلى تحقيق أقصى الأرباح، إذ يتعدى إطار منشأتها إلى ممارسة نشاطها داخل ما يعرف بالدول المضيفة لها.

إن الشركات متعددة الجنسيات تعمل على التفاوت بين مختلف المستويات، لأن ذلك يجعلها تخضع لعدة أنظمة قانونية في وقت واحد، الأمر الذي يتيح لها فرصة استغلال التشريعات التي تخضع لها سواء التجارية أو المالية أو الضريبية خاصة في القانون الداخلي.

كما تعمل هذه الشركات أيضا على زيادة الأرباح ورأس المال المسيطرة على الشركة الأم، دون رد اعتبار لمصالح الدول المضيفة، ومن خلال هذه الجهود سعت معظم الدول إلى تقديم مقترحات وعرض أرائها وذلك بوضع مشروع التنظيم الدولي للشركات متعددة الجنسيات.

**أهمية الموضوع:**

لقد أصبح موضوع الشركات متعددة الجنسيات أحد المواضيع الحساسة التي نالت اهتمام الباحثين والأكاديميين في المجال الاقتصادي والقانوني، اعتبارا لدور الذي تلعبه هذه الأخيرة في مساعدة الدول المضيفة من خلال شركاتها الوليدة، وذلك من أجل تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية، وباعتبارها وسيلة لتحقيق النمو الاقتصادي مقارنة بوسائل التمويل الأخرى، التي تتميز بالتقلب وارتفاع درجة المخاطرة، وبالمقابل تمثل الشركات متعددة الجنسيات إحدى أهم وسائل للحصول على تكنولوجيا متقدمة وجلب رؤوس الأموال الأجنبية، والمساهمة في توفير فرص جديدة للتوظيف وتحسين الأداء التصديري بالبلدان المضيفة، وسيعمل هذا البحث على دراسة واقع الشركات متعددة الجنسيات بالجزائر ومحاولة معرفة الآثار الإيجابية والسلبية لتدفق استثمار هذه الشركات على الاقتصاد الجزائري، وكيف استفادت الجزائر من هذه الشركات؟ الأمر الذي قد يساعد صاحب القرار على فهم الأثر الحقيقي لهذه الشركات على النمو الاقتصادي في الجزائر واتخاذ الإجراءات المناسبة على ضوء ذلك.

**أسباب اختيار الموضوع:**

تكمن الأسباب التي دفعتنا لاختيار موضوع "شركات متعددة الجنسيات" في سببين رئيسين أحدهما علمي موضوعي والآخر شخصي ذاتي:

فمن الناحية العلمية والموضوعية:

– يعد البحث في موضوع الشركات متعددة الجنسيات من الأبحاث الجديدة التي تدعو الحاجة للكتابة فيها وخاصة في الآونة الأخيرة.

– أهمية نظام الشركات متعددة الجنسيات وما لها من آثار وخيمة على شركة الدول المضيفة لذلك كان من الضروري التركيز على النظام في جوانبه العلمية بالإضافة إلى مدى نجاعة هذه الشركات في دعم

والنهوض بالدول النامية.

– ندرة الأبحاث العلمية القانونية في موضوع الشركات المتعددة الجنسيات في جامعتنا.

أما من الناحية الشخصية الذاتية: التي دفعتنا إلى اختيار الموضوع :ميولنا إلى معرفة ودراسة هذا النوع من الشركات خاصة، وكذلك رغبتنا في معرفة كل مايتعلق بنظامها القانوني بعد دراستنا لمقياس الشركات التجارية، وإكمال طور التخرج في ظل الشركات التجارية لأن هذا المقياس يتناسب وتخصصنا الحالي.

**أهداف الدراسة:**

تشمل هذه الدراسة البحثية على مجموعة من الأهداف الأساسية التي ترتكز على محاولة الإجابة على الأسئلة المتبناة من خلال طرح الإشكالية، هذا بالإضافة إلى وضع نقاط إنسجام بين كل المتغيرات في هذا البحث والتي تنطلق منها الدراسة وتحدد الأهداف فيما يلي:

– إبراز أهمية الشركات متعددة الجنسيات في تفعيل الإقتصاد خاصة في الدول النامية بين الإطار القانوني والفقهي والإقتصادي للشركات متعددة الجنسيات.

– محاولة الكشف عن حقيقية تفعيل النصوص القانونية على أرض الواقع وبيان مدى فاعليتها وانعكاساتها.

– تحديد الإشكالات التي تعاني منها الشركات ومحاولة اقتراح حلول لها.

– متابعة كيفية تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات و كيف إستطاعت الآليات المستخدمة لهذه الشركات إن تؤثر على مكونات ومقومات الدول النامية و خاصة الجزائر.

ومن هذا المنطلق يمكن طرح الإشكالية التالية:

**الإشكالية:**

إن هذه الشركات رغم تمتعها بكيان قانوني واقتصادي فإن وجودها على أرض الواقع أثار ولا يزال يثير العديد من الإشكالات القانونية ،ولعلى أهم إشكال رئيسي في هذا المجال:

ما المعيار القانوني الذي يؤسس عليه هذا النوع من الشركات التي تتميز بوجود العنصر الأجنبي؟ وما هي ضوابط ممارستها لنشاطها ومردود يته؟

وللإجابة على الإشكال الرئيسي نثير الإشكاليات الفرعية التالية والمتمثلة:

ماذا يقصد بالشركات متعددة الجنسيات وما هي دوافع ظهورها؟

ما هي الصيغ القانونية المستخدمة في تأسيسها ؟وهل لشركات الوليدة شخصية معنوية مثل الشركة الأم؟

فيما يتمثل هيكل تنظيمها ؟ وما هي الإستراتيجية التي تتبعها هذه الشركات لتحقيق أهدافها ؟ وما هو الشكل القانوني التي تتخذه؟

ما هو واقع هذه الشركات وما هو أشكال توطنها في الجزائر ؟

و ما هي المكانة التي تتخذها في القوانين المحلية؟

إلى أي مدى يمكن أن تؤثر هذه الشركات على التجارة الخارجية للجزائر ؟

**المنهج المتبع:**

للإجابة عن هذه الإشكاليات إرتئينا أن نتبع المنهج التحليلي والمنهج الوصفي للدراسة لأن طبيعة هذا الموضوع في حد ذاتها تقتضي منا اعتماد هذين المنهجين وذالك لمعرفة أهم الصفات المميزة لشركات متعددة الجنسيات وتحليل الظواهر المترتبة على عملها وإيجاد الرابطة بينها وبين البلدان المضيفة،وإبراز الآليات المستحدثة محاولين استقراء الرؤية المستقبلية لتأثيرها على الدول النامية معتمدين في ذالك على مجموعة من المراجع العلمية اقتصادية قانونية لها صلة وثيقة بالموضوع ،وكذلك لما يتطلبه البناء الهرمي لشركات متعددة الجنسيات من تحليل،ولمحاولة إشباع بحثنا حاولنا الاعتماد على المنهج الإحصائي للبرهنة على كل ما ذكر في دراستنا المتواضعة.

وبالرغم من التساؤلات التي طرحت والتي إثارتها الشركات متعددة الجنسيات إلا إن الموضوع لم يلقى مايفيه من دراسات وبحوث قانونية متكاملة تحيط بكافة جوانبه وتجيب على كل ما طرحه من تساؤلات قانونية.

**الدراسات السابقة:**

ارتبط موضوعنا بعدة دراسات سابقة نذكر منها:

– دراسة الباحثة مغيلي مليكة، المعنونة "الشركات متعددة الجنسيات وتأثيرها على سيادة الدول"، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، السنة الجامعية 2014_2013

بحيث تناولت هذه الدراسة الإطار العام للشركات متعددة الجنسيات مع إبراز نشأة الشركات متعددة الجنسيات ومراحل تطورها وصولا إلى تحديد التعريف المناسب لها وإبراز أهم الخصائص التي تميزها عن باقي الشركات ووجود هذه العناصر جعلنا نستعين بهذه المذكرة في مجال دراستنا.

. دراسة الباحث نوي وليد،تحت عنوان "دور الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية للجزائر"، رسالة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، السنة الجامعية 2016-2015

تناولت دراسة الباحث مدخل عام للشركات المتعددة الجنسيات وكذا واقع هذه الشركات في الجزائر وتأثيرها على التجارة النقطة التي كانت محل تقاطع وموضوع بحثنا.

مع الإشارة إلى وجود العديد من الكتب ، الرسائل، المقالات، سواء كانت وطنية أم أجنبية متصلة بموضوع الدراسة، تم الاستفادة منها بشكل مختلف ومتنوع، إلا أن الملاحظ رغم تعدد هذه الدراسات وتنوعها في إطار عدة اختصاصات قانونية، اقتصادية، سياسية يجعل من الصعب علينا حصر موضوع الدراسة، بالدراسة القانونية المحضة جد صعب.

**الصعوبات:**

أهم الصعوبات التي تعرضنا إليها وصدفتنا في إنجاز هذا العمل:

- افتقار مكتبتنا لمراجع تدور حول الموضوع ما جعلنا نتنقل إلى مكاتب أخرى .
- تشعب الموضوع من الناحية الاقتصادية والسياسية والقانونية.
- عدم حصر نطاق الموضوع في مجال محدد لدراسته مما أضحى من الصعوبات في ضبط خطة البحث والدراسة المتعلقة بالموضوع.

**خطة البحث:**

وعلى هذا الأساس تكون حصيلة البحث مبنية على معالجة العناصر السابقة الذكر من خلال محاولتنا الإجابة عن هذه الإشكاليات، مقسمين بحثنا إلى فصلين رئيسيين:

**الفصل الأول: مدخل إلى الشركات متعددة الجنسيات حيث يتم التطرق إلى مختلف المفاهيم حول هذه الشركات.**

وقد ضم هذا الفصل مبحثين، خصصنا في **المبحث الأول:** دراسة هذه الشركات من الناحية القانونية والاقتصادية وخصائصها بالإضافة إلى ما يميزها عن غيرها من الشركات التجارية ودوافع نشوئها

أما **المبحث الثاني:** فقد تناولنا فيه هيكلة دراسة هذه الشركات وأهم الإستراتيجيات المتبعة لتحقيق أهدافها.

**وقد جاء الفصل الثاني: بعنوان الإطار القانوني لهذه الشركات**

تم التطرق في **المبحث الأول:** إلى الشكل القانوني التي تتخذه هذه الشركات.

اما **المبحث الثاني:** فيتحدث عن واقع هذه الشركات في الجزائر.

الفصل الأول

**تمهيد:**

الشركات متعددة الجنسيات واحدة من أهم الأفكار التي طرحت على بساط البحث في الفقه والقانون، بهدف الوصول إلى وضع نظرية عامة تشمل كافة الأبعاد التي يثيرها الاختلاف الفقهي والقانوني في جميع المجالات بصفة عامة والمجال القانوني والاقتصادي بصفة خاصة.

وعليه تعد الشركات متعددة الجنسيات إحدى السيمات الأساسية للنظام الاقتصادي العالمي المعاصر، وذلك انطلاقا من طبيعة الدور الذي تقوم به هذه الشركات في نقل تقنية الخبرات التسويقية والإدارية المصاحبة لقيامها بالاستثمار المباشر في العديد من دول العالم باعتبارها ظاهرة واسعة الانتشار ذات أثر كبير على الاقتصاد الدولي والاستثمارات الدولية.

ولمعرفة ما المقصود بالشركات متعددة الجنسيات وكيفية تنظيمها،حاولنا في هذا الفصل تبيان ذلك من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات

المبحث الثاني: تنظيم الشركات متعددة الجنسيات وإستراتيجية عملها.

## المبحث الأول: ماهية الشركات المتعددة الجنسيات

تشكل الشركات متعددة الجنسيات اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي العالمي، باعتبارها ظاهرة اقتصادية مهمة في مجال العلاقات الدولية، حيث أنها تمثل اليوم إحدى القوى المؤثرة في صنع الأحداث والتحولات والانعكاسات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في العالم المعاصر، إلى جانب المنظمات الدولية الحكومية والغير الحكومية، وبالتالي باتت تعد بمثابة الحكومة الكونية (Global Gouvernement) التي تتحكم في موارد طبيعية هائلة وتسيطر مباشرة على أهم النشاطات الاقتصادية في كل المجتمعات في العالم.

وقد دفع تعاظم نفوذ هذه الشركات إلى خلق نوع قوي من المزج بين الوحدات الإنتاجية والمؤسسات المالية والمصرفية العالمية على الصعيد الدولي.

وكون هذه الشركات تعد طرفا فعالا في العلاقات الدولية رغم حداثتها يثور السؤال حول تعريف هذه الشركات، وما هي دوافع ظهورها، وكيفية تشكلها وما هي أهم مميزاتها والأهداف التي جاءت بها ؟ .

ولهذا سنحاول الإجابة على كل هذه التساؤلات من خلال مطلبين حيث نخصص:

المطلب الأول: لتحديد مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها.

بينما نخصص المطلب الثاني: للوقوف على التطور التاريخي لهذه الشركات ومراحل تطورها.

**المطلب الأول: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات**

أثار مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات جدلا واسعا على الصعيد السياسي، والاقتصادي والقانوني، نظرا لما لهذا المفهوم من آلية عمل تتشابك معها المؤشرات التي يتحدد وفقها نشاط هذه الشركات وقد لازم العديد من رجال الفقه القانوني والاقتصادي لدراسة أنشطة هذه الشركات، وذلك بغية التعريف بها، إلا أنه ما وضع من تعريفات لم تلم الإلمام الكافي لنشاطها ما أدى إلى تجاذب الآراء وانتقادات الفقهاء,وبالإضافة إلى وجود هذه الشركات المتعددة الجنسية، توجد أنواع مشابهة لمثل هذه الشركات وهذا ما سيتم التطرق إليه وفقا للفروع الآتية:

**الفرع الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات**

إن تعريف الشركات المتعددة الجنسيات يستلزم بالضرورة أن نعرض أولا المعايير التي إعتمدها علماء الاقتصاد في تعريفهم لهذا النمط من الشركات ثم نتعرض بعد ذلك إلى التعريف القانوني لها وفي ضوء ذلك سنحاول الوصول إلى التمييز بين الشركات المتعددة الجنسيات وغيرها من المراكز القانونية التي قد تشتبه بها[1] وذلك من خلال ما يلي:

**أولا: التعريف الاقتصادي والقانوني للشركات المتعددة الجنسيات**

**1- التعريف الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات:**

اعتمد معظم الاقتصاديين في تعريفهم للشركات المتعددة الجنسيات على عدة معايير وضوابط مختلفة ومتعددة أهمها معيار حجم الشركة، ومعيار التنظيم والإدارة، وتبعا لذلك فقد عرفها بعض الفقهاء أنها:

"مشروع واحد يقوم باستثمارات أجنبية مباشرة* تشمل عدة اقتصاديات قومية (أربعة أو خمسة كحد أدنى) وتوزع نشاطاتها الإجمالية بين مختلف البلدان بهدف تحقيق أهداف إجمالية للمشروع المذكور"[2].

---

[1]- محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات، تكنولوجيا الطاقة المتجددة، الطبعة الأولى، الاسكندرية، مصر، 2017، ص 22.

* استثمارات أجنبية مباشرة: هو الاستثمار القادم من الخارج والمالك لرؤوس الأموال والمساهم في إنشاء مشروعات استثمارية في اقتصادها من قبل مؤسسة قائمة في اقتصاد آخر، أنظر: شهرزاد زغبيب، الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر واقع أفاق مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، العدد 08 بسكرة، الجزائر، 2008، ص 07.

[2]- محمد مدحت غسان، الشركات المتعددة الجنسيات، وسادة الدولة، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص 173.

ويرى رولفا أنها: "الشركة التي يجب أن تصل مبيعاتها الخارجية أو عدد العاملين في الخارج أو حجم الاستثمار في الدول الأجنبية حوالي 25% من إجمالي المبيعات أو العاملين أو الاستثمار"[1].

من خلال ما سبق نستنتج أن الفقهاء في تعريفهم للشركات المتعددة الجنسيات في التعريفين السابقين قد اعتمدوا على معيار حجم هذه الشركة ومدى انتشارها الجغرافي وذلك من خلال أداءها لنشاطات في الدول الأجنبية بمعنى ممارستها لنشاطها الإنتاجي على الأقل في دولة أجنبية غير الدولة التي يوجد على إقليمها أي المركز الأصلي لها.

ويرى الأستاذ جون داننج (J. Dunning) أنها: "تتميز بإدارة وملكية رأسمالية لأكثر من دولة واحدة، إما سلطة اتخاذ القرار فهي مركزية، والشركات المتعددة الجنسيات غير مرتبطة بقومية واحدة*إلا في الحدود التي يفرضها القانون"[2].

نجد أن هذا الأخير في تعريفه قد اعتمد على معيار التنظيم والإدارة أي أن الشركة تقوم بإدارة فروعها في الدول الأجنبية من المركز الأصلي وفقا للقوانين التي تحددها الدول المضيفة.

وقد عرفها الدكتور سعد غالب ياسين أنها: "منظمة أعمال كبرى عابرة للحدود والبيئات والثقافات، ومنظمات متعددة الجنسيات، وتعمل في أسواق عديدة وتتواجد في عشرات الدول المضيفة، وتستند في أنشطتها المحورية على الأسواق الدولية في العالم وبالتالي يكون لدى هذه الشركات أصول واستثمارات وعمليات وشركات تابعة أو وحدات إستراتيجية وإدارات إقليمية تتعامل مع بيئات أعمال مختلفة"[3].

نخلص من كل ما سبق أن النظرة الاقتصادية لهذا النوع من الشركات يركز فقط على مجرد الأهمية الاقتصادية لهذا النوع من المشروعات وحجمه الهائل وانتشاره على المستوى الدولي، علما أن هذه النظرة ناقصة ولم تعطي تعريفا شاملا موحدا يأخذ بعين الاعتبار العناصر الأساسية كجوهر الشركات المتعددة الجنسيات.

---

[1]– إبراهيم الأخرس، دور الشركات عابرة القارات في الصين، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2012، ص 31.

*– القومية: ويقصد بـ القومية هنا: التعايش بين اثنين أو أكثر داخل نظام حكم ما في دولة واحدة وعدم ارتباط الشركات المتعددة الجنسيات إلى قومية واحدة أي أنها لا تخضع لنظام حكم واحد.

[2]– محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 174.

[3]– محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 176.

**2- التعريف القانوني للشركات المتعددة الجنسيات:**

إذا كان من السهل وضع تعريف اقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات من قبل مجموعة من الفقهاء فهل يمكن وضع تعريف قانوني لها؟ هذا ما سيتم دراسته من خلال طرح بعض الآراء حول التعريف القانوني لهذه الشركات.

حسب وجهة نظر الأستاذ (Alain Pellet): "أن الشركات المتعددة الجنسيات غير موجودة كفئة قانونية، وأنها تعتبر بالنسبة للقانون مجرد طرف تابع للدولة التي تحمل جنسيتها ويضيف بأنه يمكن إيجاد تعريفها القانوني في التشريعات الوطنية للدولة الأم أو الدولة التي يتواجد بها مقرها"[1].

ما يعيب على هذا التعريف أنه أنكر الوجود القانوني للشركات المتعددة الجنسيات إلا أن هذا لم يمنع محليلي ودارسي القانون من محاولة تعريفها فقد عرفها البعض أنها:

"مجموع اقتصادي وقانوني مكون من شركة أم، وشركات وليدة وتمارس وحدة الإدارة داخل هذا المجموع من عدة أشخاص قانونية"[2].

كذلك الفقيه البلجيكي فرانسوا ريجو يرى أنها: "شخص قانوني تتبعه عدة فروع لها أنشطة اقتصادية في أكثر من دولة، وللقيام بهذه الأنشطة فإن كيانات قانونية منفصلة يتم إنشاؤها وفقا لقوانين الدول المتعددة التي يوجد بها نشاط معين"[3].

نخلص إلى أن وضع تعريف جامع مانع للشركات المتعددة الجنسيات أمر في غاية الصعوبة ومرد ذلك حسب معظم الفقهاء أن الطابع الدولي لنشاطاتها جعل أكثر جوانبها القانونية تقع خارج القوانين الوطنية للدول فلم تتمكن هذه الأخيرة من وضع تعريف محدد لها، كما أن الآليات التي تربطها بالدول المضيفة معظمها آليات ليس لها شكل قانوني ثابت تعترف بها التشريعات الوطنية.

وفي الأخير يمكن اعتماد تعريف أكثر دقة أي: "أن الشركات المتعددة الجنسيات هي احتكارات رأسمالية دولية تنتج العديد من السلع والخدمات على أقاليم ذات بيئات اقتصادية وتنظيمية متباينة عن

---

[1]- مليط بلقاسم، سيادة البلدان النامية من خلال نقل التكنولوجيا الشركات المتعددة الجنسيات، مذكرة ماجستير مقدمة أمام معهد العلوم القانونية والإدارية، جامعة قسنطينة، نوفمبر 1984، ص 55.

[2]- غنام محمد الشريف، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات المتعددة الجنسيات، مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2006، ص 07.

[3]- نصار محمد عبد الستار، دور القانون الدولي في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2007، ص 48.

طريق فروع لها تخضع بصفة عامة والتكنولوجيا بصفة خاصة للسيطرة المركزية للشركة الأم عن طريق إستراتيجية طويلة المدى"[1].

**ثانيا: المصطلحات المشابهة للشركات المتعددة الجنسيات[2]:**

| المصطلح | مراحل النشاط |
|---|---|
| **الشركات الأجنبية**<br>**Les Sociétés étrangères** | وهو مصطلح أكثر شمولية، كل شركة لها تحوي على تسهيلات للنشاط خارج بلد الأم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ومهما كانت طبيعية النشاط إنتاجي أو غير إنتاجي. |
| **الشركات المتعددة الجنسيات**<br>**Les firmes multinationals** | يكفي أن ينتقل مستوى النشاط إلى بلدين أجنبيين. |
| **الشركات غير الوطنية**<br>**Les firmes trans-nationales** | نفس المصطلح السابق (الشركات المتعددة الجنسيات) إلا أنه رفض إستعماله من طرف الأمم المتحدة من أجل تفادي الآثار النفسية التي يمكن أن يتركها في شعوب الدول النامية. |
| **الشركات المتعددة الجنسيات الشمولية** | يجب أن يشتمل نشاط هذه الشركات بالإضافة إلى إنتقال نشاطها إلى بلدان أجنبية أن يشتمل أيضا على منتجات أخرى غير المنتج الأصلي ومن القطاع الأصلي أيضا. |
| **الشركات المتعددة الجنسيات العابرة للقارات**<br>**Les firmes multinationales trans-continents** | هي عبارة عن شركات لها فروع إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية من قارات مختلفة وهي مرحلة متقدمة من مراحل النشاط لهذه الشركات. |
| **الشركات العالمية المتعددة الجنسيات**<br>**Les firmes multinationales** | هي شركات لها فروع إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية وفي كل قارات العالم الخمس. |

[1]– أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل، مقال بعنوان: الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة الاقتصادية، الجزائر، عدد 85، 2010، ص 117.

[2]– مرزوقي محمد الطاهر، الشركات المتعددة الجنسيات واقتصاديات البلدان العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم القانونية الاقتصادية، تخصص نقود ومؤسسات مالية، جامعة 8 ماي 1945، سنة 2012/2011، ص 42.

| | |
|---|---|
| **mondiales** | |
| **الشركات المتعددة الجنسيات الكوكبية Les firmes multinationales globales** | هي شركات لها فروع إنتاجية أو تسويقية في كل الدول الأجنبية وكل قارات العالم الخمس. |

إن الجدير بالذكر من خلال الجدول السابق ومن خلال المصطلحات التي أطلقت لمثل هذه الشركات كانت محل اختلاف الباحثين من حيث التسمية، وفي نظرنا فإن هذا الأخير مصدره اختلاف الشركات محل التعريف من حيث نشاطها إذ لا يعقل إيجاد تعريف تم إعطاءه لشركة ناشطة في البلد الأصلي ولها فروع إنتاجية في بلدين أجنبيين من نفس القارة، وهو نفسه التعريف الذي أعطى لشركة أخرى لها فروع أجنبية في العديد من البلدان الأجنبية ومن قارات مختلفة ومن هذا المنطلق فقد حاولنا الربط بين كل مصطلح ومراحل تدويل النشاط الذي وصلت إليه هذه الشركات وقد استقر الرأي على اعتبار أن مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات هو المصطلح لأشمل والأوسع.

**ثالثا: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات**

بالإضافة إلى ما تقدم تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بسيمات عديدة تميزها عن بقية الشركات والمؤسسات العاملة في الاقتصاد العالمي ومن أهم هذه الخصائص نجد:

**1- ضخامة الحجم:**

تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها واستثماراتها، حيث تستحوذ على 80% من إجمالي مبيعات العالم[1]، ويمكن الاستدلال على ضخامة حجم الشركات المتعددة الجنسيات من خلال:

**أ- مؤشر حجم المبيعات:**

يعتبر حجم المبيعات السنوية للشركات المتعددة الجنسيات من أهم المؤشرات المعبرة عن ضخامة هذه الشركات[2].

[1]- نوزاد عبد الرحمان الهين، متحد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن، الطبعة الأولى، 2007، ص 233.

[2]- نوزاد عبد الرحمان الهين، مرجع سابق، ص 23.

**الجدول 01: ترتيب أكبر عشر شركات عالمية حسب المبيعات لسنة 2018/2015 بالمليار دولار$[1]**

| الترتيب | اسم الشركة | البلد الأم | الصناعة | حجم المبيعات |
|---|---|---|---|---|
| 01 | وول مارت | الولايات المتحدة الأمريكية | التجزئة | $485.7 |
| 02 | سينويك | الصين | البترول | $427.6 |
| 03 | رويال داتش، شل | المملكة المتحدة | البترول | $420.4 |
| 04 | أكسون موبيل | الولايات المتحدة الأمريكية | البترول | $376.2 |
| 05 | BP | المملكة المتحدة | البترول | $352.8 |
| 06 | بترو شانيا | الصين | البترول | $333.4 |
| 07 | فولكسن واجن | ألمانيا | السيارات | $268.5 |
| 08 | تويوتا | اليابان | السيارات | $252.2 |
| 09 | توتال | فرنسا | البترول | $211.4 |
| 10 | أبل | المملكة المتحدة | الالكترونيات | $199.4 |

من خلال الجدول السابق يتضح أن الشركة الأولى عالميا في حجم المبيعات هي الشركة الأمريكية (وول مارت) وهي شركة تتاجر بالتجزئة والنوادي والمطاعم عبر العالم والتي بلغت مبيعاتها حوالي ($485.7) مليار دولار وذلك خلال سنة 2015 – 2017 ثم تليها (سنويك) الصينية لتدخل سباق التنافس في القطاع البترولي، وتليها (رويال دانش شل) المملكة المتحدة، ثم (أكسون موبيل) في الولايات المتحدة الأمريكية، وبذلك فإن أكبر الشركات المتعددة الجنسيات مبيعا في العالم هي شركات نفطية عملاقة وتابعة للدول المتقدمة التي من بينها: أمريكا، بريطانيا، الصين، فرنسا، وتظهر شركة الهواتف الذكية (أبل) بحجم مبيعات ضخم ينافس كبار الشركات لتحتل المرتبة العاشرة بحجم المبيعات بـ ($199.4) مليار دولار.

**ب- مؤشر حجم الإيرادات أو التدخل الإجمالي:**

يمثل هذا المؤشر مدى القوة الاقتصادية التي تتمتع بها هذه الشركات والذي جعلها تؤثر في العديد من القرارات التي تتخذ بشأن الاقتصاد العالمي، وقد شهد هذا المؤشر تطورا ملحوظا من خلال أكبر الشركات المتعددة الجنسيات في العالم عام 2018 والمصنفة على أساس حجم الإيرادات[2].

---

[1]- http://Statista.com/statistics/263265/top-companies-in-the-world-by-revenue تاريخ الإطلاع: 25-02-2019

[2]- نوازد عبد الرحمان الهين، مرجع سابق، ص 231.

**الجدول 1-2: ترتيب أكبر عشر شركات عالمية حسب حجم الإيرادات سنة 2018**

| الترتيب | اسم الشركة | الدولة | الإيرادات |
|---|---|---|---|
| 01 | رويال داتش شل | هولندا | $476.86 |
| 02 | وول مارت | الولايات المتحدة الأمريكية | $476.29 |
| 03 | سينويك قروب | الصين | $486 |
| 04 | BP | المملكة المتحدة | $400.67 |
| 05 | أكسون موبيل | الولايات المتحدة الأمريكية | $390.25 |
| 06 | لابترو شاينا | الصين | $373 |
| 07 | فولكس واجن | ألمانيا | $270.61 |
| 08 | جلينكور أكستراتا | الولايات المتحدة الأمريكية | $245.91 |
| 09 | توتال | فرنسا | $235.87 |
| 10 | تويوتا | اليابان | $234.57 |
| 11 | سامسونغ | كوريا الجنوبية | $216.57 |
| 12 | شفرون | الولايات المتحدة الأمريكية | $211.77 |

نلاحظ في الجدول السابق أن حجم إيرادات حسب التصنيف العالمي لسنة 2018 يختلف عن حجم المبيعات حيث نلاحظ تقدم العديد من الشركات في المراتب الأولى والتي من بينها (رويال داتش شل) الهولندية بحجم (476.86$) مليار دولار تليها (وول مارت) الأمريكية بحجم (476.29) $ مليار دولار وهكذا بالنسبة للشركات الموالية وتبقى الشركات الواقعة في الدول المتقدمة هي التي تحتل الصدارة في العالم والتي تعتبر أهم الشركات المتعددة الجنسيات التي تحقق أكبر حجم في المبيعات وتحقيق الإيرادات أكبر مقارنة بالشركات الأخرى نتيجة لضخامة حجمها.

**2- تنوع الأنشطة:**

أي أن الشركات المتعددة الجنسيات لا تحصر نفسها في إنتاج سلعة واحدة ولا تربط نفسها بقيود سوق واحدة، حيث تقوم سياساتها على إنتاج أكثر من منتج واحد وهو ما يسمى بـ: سياسة توزيع المخاطر*.

فمثلا نجد: شركة جينرال موتورز تنتج السيارات وقطارات السكك الحديدية والثلاجات بمختلف الماركات والموديلات، ولا يقتصر التنوع على الشكلية في السلع بل يمتد إلى الألوان والأحجام أيضا[1].

إن الهدف من تنويع المنتجات هو توزيع الخطر وتحقيق أكبر معدل الأرباح، فقد وجدت في دراسة أجرين على 176 شركة أن كل واحدة منها تنتج أكثر من 22 منتجا مختلفا[2].

وقد حققت الشركات المتعددة الجنسيات بعد الحرب العالمية الثانية إلى أقصى حجم، ما نجم عنه من تخفيض متوسط التكاليف، ومن ثم تحقيق الأرباح، وذلك بسبب المستجدات التكنولوجية والعولمة، والذي أدى إلى امتلاكها المرونة* في الإنتاج[3].

**3- الانتشار الجغرافي:**

ويقصد به أن نشاط المشروع المتعدد الجنسيات يتعدى حدود الدولة الواحدة ويمتد إلى العديد من الدول الأخرى عن طريق الفروع التابعة لها، والمنتشرة في معظم أرجاء العالم[4].

ونجد أبرز

مثال على ذلك: الشركة ABB التي تكونت في 1987 وذلك إثر اندماج شركتين (ASEA) السويدية و(Brown Bovery) السويسرية والتي استثمرت فور تكوينها على حوالي 603 مليار دولار، والتي

---

*- سياسة توزيع المخاطر: أي الاستثمار في أكثر من مجال بدلا من حصره في ورقة واحدة أنظر توزيع المخاطر: http://www.almaany.com.or/dict/ar-ar/ تاريخ الإطلاع: 2019/03/02.

[1]- الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المجلة الجزائرية للعولمة، العدد 06، 2015، ص 94.

[2]- نور الدين السعيد، الشركات المتعددة الجنسيات، الطبعة الأولى، عمان – الأردن، 2017، ص 20.

*- المرونة في الإنتاج: مصطلح قتصادي للعلاقة بين المدخلات والمخرجات وهي تمثل النسب المئوية للتغيير في الإنتاج ويمون هذا بالنسبة للسلع الغير القابلة للتلف التي يمكن الاحتفاظ بها إلى حين ارتفاع مستوى الأسعار، أنظر: http://ar.in.wikipidia.org/wiki/ مرونة-طلب، تارخ الاطلاع: 2019/03/02.

[3]- بوبكر بعداش، مكانة الشركات متعددة الجنسيات في التجارة الدولية واقع وأفاق في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيرر، جامعة الجزائر، 2002، ص 78.

[4]- سيد طه بدوى، دور الشركات العابرة للحدود في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة – مصر، 2005، ص 61.

شملت إدماج وشراء حوالي (60) شركة أخرى، وهي تسيطر حاليا على 1300 شركة منها 130 في بلدان العالم الثالث و 41 في بلدان شرقي أوروبا[1].

**جدول: تصنيف أفضل 17 بلد وفقا لأكبر شركاتها العالمية لسنة 2017[2]**

| الرتبة | عدد الشركات | البلد | الرتبة | البلد | عدد الشركات |
|---|---|---|---|---|---|
| 01 | 132 | الو.م.أ | 10 | كندا | 09 |
| 02 | 89 | الصين | 11 | أستراليا | 08 |
| 03 | 62 | اليابان | 12 | البرازيل | 08 |
| 04 | 37 | المملكة المتحدة | 13 | الهند | 08 |
| 05 | 31 | فرنسا | 14 | إيطاليا | 08 |
| 06 | 29 | ألمانيا | 15 | إسبانيا | 08 |
| 07 | 22 | هولندا | 16 | روسيا | 07 |
| 08 | 14 | كوريا الجنوبية | 17 | تايوان | 06 |
| 09 | 14 | سويسرا | 18 | / | / |

**4- التفوق والتطور التكنولوجي:**

تكمن قوة الشركات المتعددة الجنسيات في إحكام هيمنتها على العلم والتكنولوجيا وذلك لضمان الوضع الاحتكاري لها والتي تستغله في تحقيق الأرباح[3].

ويمكن القول أن العلاقة بين الشركات المتعددة الجنسيات والدول النامية تكون ضمن إطار نموذج السوق بالاعتماد على القوة المتساوية الطرفين، لكن في هذه الحالة لا يمكن تطبيق مثل هذا النموذج بسبب عدم التوازن الكبير القائم لصالح الشركات المتعددة الجنسيات، حيث أن احتكارها المهيمن هو الذي يمكنها عمليا من استغلال نقل التكنولوجيا على صورة حزم منبع قوتها المالية.

---

[1]- محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص 51.

[2]- http://www.alukah.net/researches/files/rsrch56/rsalch.ar. 25/02/2019.

[3]- مبروك غضبان، المجتمع الدولي الأصول والتطور والأشخاص، الجزء الثاني، دار المطبوعات الجامعية، 1994، ص 597.

ففي ميدان الثورة العلمية والتكنولوجية فإن الشركات متعددة الجنسيات لا تقوم بتركيز على أحدث المعدات التكنولوجية فقط بل كذلك تقوم على أحدث الميادين التي تأمل أن تقوم بتطوير تكنولوجياتها عن طريق إستثماراتها الهائلة في مناشط البحث العلمي والتطوير التكنولوجي حيث أن هذه الشركات تسيطر على أحدث الميادين المتقدمة تكنولوجيا حيث أحكمت سيطرتها على أغلب التقنيات المنسابة من دول الشمال الغني إلى دول الجنوب الفقيرة.

تكمن أهمية هذه السيطرة (التكنولوجية) في: نقص التكاليف وزيادة الفاعلية، وتطوير المنتجات وزيادة الفرص التجارية، وخلق مصادر دخل إضافية حيث أصبحت المعرفة وليست السلعة هي المورد الحاسم في مجال التنافس بين الشركات للسيطرة على الأسواق العالمية[1].

**5- الطابع الاحتكاري:**

إن اكتساب الشركات المتعددة الجنسيات للصفة الاحتكارية يرجع إلى هيكل السوق التي تعمل فيه، حيث يأخذ شكل احتكار القلة* وعليه يخضع السوق للسيطرة عدد قليل من المشروعات الكبيرة، وما أضيفت الميزة الاحتكارية لهذه الشركات ما تتمتع به هذه الأخيرة من النفوق التكنولوجي والمهارات الفنية والإدارية ...وغيرها.

ويصف هذا الجدول أهم المزايا الاحتكارية للشركات المتعددة الجنسيات:

**جدول 01: المزايا الاحتكارية للشركات المتعددة الجنسيات[2]**

| المزايا | مضمونها |
|---|---|
| **المزايا التمويلية** | - توافر موارد مالية كبيرة لدى الشركات المتعددة الجنسيات، وتمكنها من الإفتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية وذلك لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي. |
| **المزايا الإدارية والتنظيمية** | - وجود هيكل تنظيمي على أعلى مستوى من الكفاءة يسمح يتدفق المعلومات وسرعة الإتصالات.<br>- تحرص الشركات المتعددة الجنسيات على وجود وحدات متخصصة في مجالات |

[1]- محي محمد مسعد، ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2003، ص 61-62.

[2]- كريم نجمة، مقال بعنوان أهمية ودور الشركات متعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجلة العلوم الإنسانية، مجلة الكترونية السنة الثالثة، العدد 27، 2006، ص 24.

| | |
|---|---|
| | التدريب الإستشارات والبحوث الإدارية. |
| **المزايا التقنية والتكنولوجية** | - تحصل على هذه المزايا هذه الشركات من خلال التطور التكنولوجي المستمر والإستجابة لمتطلبات السوق والحد من دخول منافسين جدد.<br>– كما تحرص على التجديد والإبتكار وتحسين الإنتاجية وتطويرها وتحقيق مستوى عال من الجودة. |
| **المزايا التسويقية** | – حيث تهتم بأبحاث السوق والتركيز على أساليب الترويج والدعاية والإعلان لمنتجات لضمان طلب متزايد ومستمر عليها.<br>– كما حرص على وجود وحدات متخصصة في مجال التدريب والاستشارات. |

ونخلص إلى أن المزايا الإحتكارية الشركات المتعددة الجنسيات تتحدد في أربع مجالات أهمها: التمويل، الإدارة، التكنولوجيا، والتسويق، وتتبع المزايا التمويلية وذلك من خلال توافر موارد عالية كبيرة لدى الشركات متعددة الجنسيات وتمكنها من الإقتراض بأفضل شروط في الأسواق العالمية والمالية نظرا لوجود الثقة في السلامة وقوة مركزها المالي.

**6- الفصل بين الإدارة ورأسمال:**

عادة ما تأخذ الشركات المتعددة الجنسيات شكل شركة مساهمة بما فيها خاصة الفصل بين الإدارة ورأسمال، هذا الفصل أعطى الأسهم كحصة من رأس مال فرصة التداول في الأسواق المالية بحركة ذاتية مستقلة عن موجودات الشركة وبذلك تمكنت الشركات المتعددة الجنسيات من بناء إستراتيجياتها المالية والتحكم في حركة رأسمال وإنتقاله من بلد لآخر ومن فرع إنتاجي لآخر تبعا لإختلاف معدلات الأرباح.

إن هذه الميزة مكنت الشركات المتعددة الجنسيات من ضم مساهمين من جنسيات متعددة دون أن يؤثر ذلك في وحدة السيطرة واستمرارها في مركز الشركة[1].

**الفرع الثاني: تمييز الشركات المتعددة الجنسيات عن الشركات الأخرى**

كما أسلفنا القول، فإن الشركات المتعددة الجنسيات تعتبر مجموعة الشركات التي تقوم على الاستثمار الدولي، في عدة دول، وهو ما يتوجب عليه التمييز بينها وبين الشركات الوطنية وبينها وبين

[1]- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، علوية سعيد، الشركات متعددة الجنسيات، مطبعة جامعة النيلين، مصر، 2008، ص 15.

الشركات الدولية العامة، بالإضافة إلى تفرقتها مع المؤسسات العامة وكذلك شركات الإستيراد والتصدير وبعض الشركات الأخرى.

**الجدول [1]: الفرق بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الأخرى**

| المعيار المعتمد | نوع الشركة | |
|---|---|---|
| 01 | **الشركات المتعددة الجنسيات** | **الشركات الوطنية** |
| **من الناحية القانونية** | – تتوزع أنشطتها في دول عديدة مما يؤدي إلى عدم خضوعها لنظام قانوني واحد. | – الشركة الوطنية تخضع لنظام قانوني واحد وهو تشريع الدولة التي توجد فيها وذلك بصفة مطلقة. |
| **من الناحية الإقتصادية** | الشركات المتعددة الجنسيات على عكس الشركة الوطنية ونظرا لطبيعة أنشطتها المتعددة فإنها لا تقوم بالإستثمار في أي بلد إلا بعد دراسة مستضيفة الأوضاع الإقتصادية المختلفة للبلد المضيف. | الشركة الوطنية يمكنها أن تتكيف مع الإقتصاد القومي لبلدها على اعتبار أن لها القدرة على إستشراف مستقبل الإقتصاد الوطني. |
| 02 | **الشركات المتعددة الجنسيات** | **شركات الإستيراد والتصدير** |
| **من حيث النشاط** | نشاطها يكمن في عملية الإستثمار المباشر خارج حدودها الوطنية. | يقتصر نشاطها على بيع السلع خارج الحدود الوطنية وإستيرادها من مصادر مختلفة. |
| 03 | **الشركات المتعددة الجنسيات** | **الشركات الدولية العامة** |
| **من حيث الطبيعة العامة** | على الرغم من الصفة الدولية لنشاطها الإقتصادي إلا أنها مازالت لدى الكثير من أشخاص القانون الخاص حيث أن هذه الشركات تعد بالنسبة لهم متمتعة بالدولية الإقتصادية دون الدولية القانونية. | الشركة الدولية العامة تنشأ بموجب إتفاقية دولية بين دولتين أو أكثر وشخصيتها القانونية مستمدة من الإتفاقية الدولية التي أنشأتها بالإضافة إلى أن النظام القانوني الذي يطبق |

[1]– طلعت حياد لجي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 38–39.

| | | |
|---|---|---|
| | | عليها يستمد من الإتفاقية الدولية، ومن أمثلتها: الشركة الدولية العامة (الشركة الأوروبية لتمويل مهمات سكك الحديد) Euro Fina. |
| **04** | **الشركة المتعددة الجنسيات** | **المؤسسات العامة الدولية** |
| **من حيث النشاط** | – تهدف إلى تحقيق الربح. | – تهدف من خلال أنشطتها إلى تحقيق المنفعة العامة المشتركة بين دول الأطراف دون أن يكون هدفها تحقيق الربح، وهذا ما يميزها عن الشركات المتعددة الجنسيات. |
| **من حيث الطبيعة** | – تنشأ بموجب عقود. | – تنشأ بموجب إتفاقية دولية وغالبا ما تكون إقليمية ومن أمثلتها المؤسسة الأوروبية للأمان في الملاحة الجوية (تهدف إلى التعاون بين دول الأطراف لتأمين الملاحة الجوية). |

**الفرع الثالث: الطبيعة القانونية للشركات المتعددة الجنسيات**

إن الحديث عن الطبيعة القانونية للشركات المتعددة الجنسيات يقتضي منا البحث في الشخصية القانونية والنظام القانوني لها.

**أولا: الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات**

المقصود بـ"الشخصية القانونية الدولية": «هي أهلية اكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات بموجب القانون الدولي»[1].

[1]– عمر سعد الله، أحمد بن ناصر، قانون المجتمع الدولي المعاصر، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2003، ص 238.

بما أن الشركات متعددة الجنسيات لها مكانة مشابهة لمكانة الدول وغيرها من أشخاص القانون الدولي بما لها من شخصية قانونية دولية، ما أدى إلى التناقض في منحها هذه الصفة، حيث ظهر اتجاه منكر وآخر مؤيد للشخصية القانونية الدولية لهذا النوع من الشركات:

**1- الاتجاه الفقهي المؤيد لتمتع الشركات المتعددة الجنسيات بالشخصية القانونية الدولية:**

من خلال دراسة وتحليل أراء الفقهاء تم تقسيم هذا الاتجاه إلى ثلاث فقرات: (الفقرة الأولى) تناولنا الشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها كيانات تحتل نفس المركز القانوني للدول ثم إعتبارها تتمتع بالشخصية القانونية الدولية المحدودة وذلك في (الفقرة 02) وفي الأخير قمنا بالتطرق إلى إعتبارها شخص احتياطي للقانون الدولي العام وذلك في (الفقرة الثالثة)[1].

**أ- الفقرة 01: الشركات المتعددة الجنسيات تحتل نفس المركز القانوني للدول**

ذهب معظم الفقهاء إلى إعتبار أن الشركات المتعددة الجنسيات لها نفس المركز القانوني للدول، ما يعني تمتعها بالشخصية القانونية الدولية مثلها مثل الدول ذات السيادة.

حيث يرى الأستاذ فريدمان ولفغانغ (Friedman Wolfgang) "أن الشركات المتعددة الجنسيات بالرغم أنها لا تزال شخصا من أشخاص القانون الخاص مثل الأفراد تماما، لكنها تقوم بأعمال عالمية النطاق ومعقدة تدفعها إلى القيام بإتصالات عديدة مع مختلف الحكومات وفي حالات كثيرة مع الوكالات المالية الدولية فتقوم بإبرام العديد من العقود معها مما دفع البعض إلى منحها الصفة الدولية، وعندما يثور خلاف بينها وبين الدول المضيفة فهي تفضل اللجوء إلى التحكيم الدولي وتتجنب الخضوع إلى القوانين الداخلية التي يعمل فيها، فرجل الأعمال لم يعد إذن شخصا عاديا كبقية الأشخاص"[2].

من خلال تفحص رأي هذا الأخير نلاحظ أنه لا ينكر حقيقة الشركات المتعددة الجنسيات كونها من أشخاص القانون الخاص لكنه في نفس الوقت يطالب بمنحها مركز قانوني مساوي للدول والاعتراف لها بالشخصية الدولية.

**ب- الفقرة الثانية: الشركات المتعددة الجنسيات تتمتع بالشخصية القانونية الدولية المحدودة**

من بين الفقهاء الذين ينادون بمنح الشركات متعددة الجنسيات الشخصية القانونية الدولية المحدودة وذلك بحجة أنها تساهم في تطوير قواعد القانون الدولي العام.

---

[1]- بن صالح رشيدة، التنظيم القانوني الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، رسالة لنيل شهادة الماجستير، مقدمة أمام كلية والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2002/2001، ص 39.

[2]- مرجع نفسه، ص 40.

حيث يرى الأستاذ (Friedman Wolfgang): "صحيح أنه لا يمكن إعطاء مركز قانوني لشركة خاصة مشابها لمركز الدول والمنظمات الدولية لأنها لا تهدف إلى تحقيق المصلحة العامة ومع ذلك فإنها تشارك في تطوير قواعد القانون الدولي لذلك ينبغي منحها شخصية قانونية محدودة، حيث تخضع إتفاقاتها لقواعد القانون العام لا الخاص"[1].

من خلال إستقراء رأي هذا الأخير نجده غير مستقر على رأي محدد حيث يثبت تناقضه في مواقفه وذلك بخصوص المركز القانوني لهذه الكيانات فتارة يعترف أنها شخص من أشخاص القانون الخاص،كما يطالب بضرورة الإعلاء من شأنها إلى نفس مركز الدول ليختم بمنحها الشخصية القانونية الدولية المحدودة.

**ج- الفقرة الثالثة: الشركات المتعددة الجنسيات شخص إحتياطي للقانون الدولي العام**

من بين الفقهاء الذين ينادون بهذه الفكرة نجد:

الأستاذ "محمد طلعت الغنيمي":« نحن الآن نعيش مرحلة تنظيم المجتمع الدولي وليس في مرحلة تأسيس لهذا يجب أن تختلف نظرتنا إلى مشكلة الشخصية القانونية الدولية عن تلك التي ينظر إليها الفقهاء الأوائل إلى المشكلة نفسها فلقد أوجد الفقهاء السابقون أشخاص القانون الدولي الأصول، ومهمتنا الآن هي التعرف على أشخاص القانون الدولي الفروع»[2].

فبحسب هذا الأخير فإن الشركات المتعددة الجنسيات شخص إحتياطي للقانون الدولي العام حيث لا يوجد عائق في حالة مازالت الدولة باعتبارها الشخص القانوني الدولي النموذجي حيث يمكنها أن تفنى في المستقبل وتحل محلها الشركات المتعددة الجنسيات والسبب في ذلك هو إحتكارها وهيمنتها على التكنولوجيا، وما ترتب عن ذلك من زيادة الإنتاجية والحاجة إلى أسواق أوسع.

**2- الاتجاه المنكر لتمتع الشركات المتعددة الجنسيات بالشخصية القانونية الدولية:**

يمثل فقهاء هذا التيار خاصة فقهاء العالم الثالث والذين اجتمعوا حول فكرة واحدة لكنهم عبروا عنها بإنقسامهم حيث أن كل منهم يبحث في الموضوع من زاوية محددة وبغرض الإحاطة أكثر بالموضوع

[1]- بن صالح رشيدة، مرجع سابق، ص 41.

[2]- المراكبي السيد علي المنعم، التجارة الدولية، دراسة لأهم التغيرات التي لحقت سيادة الدولة في ظل تنامي التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 274.

قمنا بتناول هذه الدراسة بشيء من التحليل، وذلك من خلال دراسة الشركات المتعددة الجنسيات بإعتبارها من أشخاص القانون الخاص ثم إعتبارها مجرد موضوع للقانون الدولي العام[1].

**أ- الشركات المتعددة الجنسيات مجرد أشخاص للقانون الدولي الخاص:**

تم التعبير عن آراء فقهاء في العديد من مؤلفاتهم من بينهم:

"محمد سامي عبد الحميد": "أنه من المسلمات في النظام القانوني الدولي على إعتبار الدول والمنظمات الدولية الكيانات الوحيدة التي تتمتع بالشخصية القانونية الدولية، وذلك بالرغم من تواجد قوى أخرى إلى جانبهما مؤثرة في المجتمع الدولي، إلا أنها لا تتمتع بالشخصية القانونية الدولية"[2].

إن دول العالم الثالث بحكم تجربتها فهي مدركة أن هذا النوع من الشركات رغم ما تحمله من إيجابيات على دولها إلا أنها كيانات متخوف منها ومشكوك في أمرها نظرا لقوة نفوذها وسلطتها.

**ب- الشركات المتعددة الجنسيات مجرد موضوع للقانون الدولي العام:**

بما أن القانون الدولي يقوم على أساس الموافقة العامة للدول لا الأفراد، فإن الدول وحدها دون غيرها تعد من أشخاص القانون الدولي حيث يطبق القانون الدولي أساسا على الدول لا على أساس رعاياها، ومن هذه الناحية لا تعد الشركات المتعددة الجنسيات من أشخاص القانون الدولي على الإطلاق.

"وقد سجل البعض اعتراضه على استقلال الشركات المتعددة الجنسيات عن سائر أشخاص المجتمع الدولي وذلك من خلال منطلقات وردت في المناقشات المتعلقة بمشروع مدونة قواعد سلوك الشركات عبر الوطنية الجاري إعدادها منذ عام 1974 حتى الآن"[3].

فهم يرون أن معاملة هذه الشركات يجب أن تكون وفقا للقوانين الوطنية، وليست وفقا للقانون الدولي، ويقرون بالنسبة لهذه الشركات بأن يكون سلوكها لا يمثل تحديا لسيادة الدول التي تعمل فيها والتزامها بالقوانين الوطنية، وإحترام التقاليد الثقافية والاجتماعية للبلدان التي تعمل فيها وأن تتقيد بأهداف وأولويات التنمية للبلد المضيف.

ويؤدي ذلك إلى جعل تلك الشركات موضع مراقبة من قبل الدول التي لها نشاطات فيها، إذ يجعل الدول بما لها من سيادة إلى مواجهة هذه الشركات إما بمنعها بدءا من ممارسة نشاطاتها أو فرض قيود على عملياتها مما يفترض أن تلك الشركات ليست لها شخصية قانونية دولية.

---

[1]- عبد الحميد محمد سامي، العلاقات الدولية، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، دون ذكر سنة، ص 196.

[2]- مرجع نفسه، ص 197.

[3]- غضبان مبروك، مرجع سابق، ص 613.

ونشير إلى بعض المحاولات الفقهية التي ذهبت إلى إعتبار أن الشركات المتعددة الجنسيات مجرد موضوع من موضوعات القانون الدولي الحديث فهي لا تختلف في نظرتهم عن مواضيع المسؤولية الدولية، والحماية الدبلوماسية، وموضوع حقوق الإنسان ومصادر ذلك القانون، فإذا نظرنا إلى مصدر هذه الدراسات الفقهية نجد أن كل محاولات الفقهاء إستندت بالفعل على القرارات الدولية التي صدرت حول تلك الشركات، إذ يمكن الإشارة إلى قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 3281 (د-29) المؤرخ في 12 ديسمبر 1974 الخاص بميثاق حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، فقد نص في مادته الثانية (ب) على تنظيم نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات الداخلة في نطاق ولايتها القومية والإشراف عليها وإتخاذ التدابير التي تكفل تقييد هذه النشاطات بقوانينها وقواعدها وأنظمتها وتمشيها مع سياساتها الإقتصادية والإجتماعية، كما لا يجو للشركات المتعددة الجنسيات التدخل في الشؤون الداخلية للدول المضيفة[1].

**ثانيا: نتائج إكتساب الشركات المتعددة الجنسيات للشخصية القانونية**

يترتب على إكتساب الشركات المتعددة الجنسيات للشخصية القانونية، تمتعها بمركز قانوني دولي يكن لها بمقتضاه ممارسة بعض الحقوق وتترتب عليها بعض الإلتزامات، حيث أن الشركات المتعددة الجنسيات تتمتع بالشخصية الدولية بالقدر الذي يسمح لها بممارسة أنشطتها من جهة وفرض الرقابة عليها من جهة أخرى.

**1- استقلال الذمة المالية:**

ويقصد بالذمة المالية: هي مجموع ما للشخص من حقوق وما عليه من التزامات مالية، يترتب على تمتع الشركات المتعددة الجنسيات بالذمة المالية المستقلة عن ذمم الشركاء، وتتألف هذه الذمم من مجموعة الحصص التي يقدمها كل شريك من الشركاء لتكوين رأسمال الشركة، وتعد هذه النتيجة من أهم نتائج الاعتراف للشركة المتعددة الجنسيات بالشخصية القانونية، وأكثرها إثارة للمنازعات ذلك أنه إذ لم تكن هناك أية مشكلة بخصوص تمتع الشركة الأم بذمة مالية مستقلة فإن الأمر ليس كذلك بالنسبة لتمتع الشركة الوليدة بذات الذمة[2].

إن الوضع القانوني الظاهر الذي يعترف للشركة الوليدة بالشخصية المعنوية المستقلة يقضي كنتيجة لذلك وتمتعها بذمة مالية مستقلة، إلا أن الواقع لا يثبت ذلك، ذلك أن علاقة السيطرة تخول للشركة

---

[1]- حسين مصطفى سلامة، التنظيم الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، دراسة تحليلية وتأصيلية لقواعد السلوك الدولي المنظم لنشاطات الشركات متعددة الجنسيات، دار النهضة العربية، القاهرة، 1989، ص 77.

[2]- أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل، مقال بعنوان الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة الاقتصادية، عدد 85، 2010، ص 121.

الأم حق التدخل في القرارات المالية الصادرة عن الشركة الوليدة، وكثيرا ما تؤدي ممارسة السيطرة إلى إختلاط الذمم المالية بين الشركة الوليدة والشركة الأم، ذلك أن الهدف التي ترمي إليه هذه الأخيرة من السيطرة على الشركات الوليدة المنتشرة في كافة أنحاء العالم هو الإلتزام بالخطة الإقتصادية الموحدة التي تضعها والتي تهدف إلى زيادة أرباح الشركة الأم المسيطرة دون إعتبار للمصالح الذاتية للشركات الوليدة، أو لمصالح الدول المضيفة التي تعمل فيها، ويعتمد نجاح تلك الخطة الإقتصادية في ما تمارسه الشركة الأم من السيطرة على الذمم المالية للشركات الوليدة، حين تستطيع الشركة الأم وفقا لما تقتضيه مصلحتها الذاتية أن تنقل الأرباح التي تحققها إحدى الشركات الوليدة إلى شركات وليدة أخرى أو أن تستخدم بعض الأصول المملوكة لإحدى وليداتها لتمويل نشاط شركة وليدة أخرى[1].

**3- الاستقلالية عن باقي الشركة:**

يترتب على اكتساب الشركة المتعددة الجنسيات الشخصية المعنوية أي أن يصبح لها وجود قانوني متميز عن وجود نشاط المساهمين فيها، وتخضع الأحكام القانونية الخاصة بها والتي قد تختلف تماما عن الأحكام التي يخضع لها المساهمون في الشركة المتعددة الجنسية صفة التاجر وتخضع للالتزامات المقررة على اكتساب هذه الصفة، بينما يظل المساهمون كمساهمين فقط دون أن تكسبهم مساهمتهم في الشركة تلك الصفة.

إن إبراز هذا الكيان القانوني المميز للشركة المتعددة الجنسية يقتضي الإقرار لها بما يشبه الحالة المدنية لشخص الطبيعي، فلكل شركة إسم يمثلها ويميزها عن غيرها ويكون العلامة الخارجية لشخصيتها ومن خلاله يخاطبها الغير والعكس صحيح، وتنظم القوانين التجارية الأحكام الخاصة بتكوين الإسم التجاري وتضع كافة القواعد الكفيلة بحمايته، كما تجبر الشركات على الخضوع له ويكون إسم الشركة الوليدة تابع للشركة الأم إضافة لاسم الدولة المضيفة[2].

**4- جنسية الشركة المتعددة الجنسية:**

تعتبر الجنسية رابطة قانونية وسياسية بين الفرد والدولة تنسب كل فرد بالدولة التي ينتمي إليها، ونشأ عنها حقوق والتزامات مقابلة.

---

[1]- أحمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 122.

[2]- دريد محمد علي، الشركات متعددة الجنسيات، آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، 2009، ص 136.

وقد ذهب العديد من الفقهاء على إنكار تمتع الشخص القانوني بالجنسية على غرار الشخص الطبيعي، ويضيف الرأي المتقدم أن ما يصل بين الشخص المعنوي والدولة هو مجرد تبعية سياسية تبرر إخضاعه لقانونها وشموله بحمايتها الدبلوماسية، ومع ذلك فقد جرى العمل على استعمال مصطلح الجنسية في مجال الشركات للدلالة على الارتباط القانوني للشركة بدولة معينة وليس بمعنى الانتهاء بمفهومه الضيق بالنسبة للشخص الطبيعي لدولة معينة، فإذا كانت الشركة كشخص معنوي تكتسب الجنسية فإن الفقه والقضاء والتشريع لم يتفقوا على معيار واحد لتحديد هذه الجنسية[1].

ويتم ذلك عن طريق التحكم في أسعار السلع الوسيطة والخدمات التي تتبادلها الشركات الوليدة داخل المجموعة الواحدة من خلال العقود التي تبرمها الشركات الوليدة فيما بينها أو بينها وبين الشركة الأم مثل عقود نقل التكنولوجيا، عقود القرض...

ولا يقتصر الأمر على نقل الأرباح أو غيرها من الأصول المادية بل يمتد إلى العديد من القرارات الأخرى التي تصدرها الشركة الأم بشأن نشاط وليداتها تحقيقا لأهدافها الإقتصادية الموحدة.

إن هذا الواقع يشكل دون شك تناقض أكيدا مع القول باستقلال الذمة المالية للشركة الوليدة، فالذمة المالية لا تكون مستقلة إذ كانت السيطرة التي تمارسها الشركة الأم من شأنها أن تؤدي إلى إختلاط ذمتها المالية بذمم وليداتها.

**2- الأهلية القانونية:**

تكتسب الشركات المتعددة الجنسيات كأية شركة تجارية أخرى الأهلية القانونية وذلك وفقا للغرض الذي أنشأت من أجله الذي يحدده عقد إنشاؤها ونظامها الأساسي.

وتعني أهلية الشركة المتعددة الجنسيات ;صلاحيتها بوصفها شخصا قانونيا لأن تباشر في الحياة القانونية، ذات الدور الذي يمارسه الكائن القانوني الفرد مع شيء من التحديد فيلتزم وتلتزم، كما تكتسب حقوق وتتحمل الالتزامات إلا ما كان منها ملازما للشخص الطبيعي كتلك الناشئة عن روابط الأحوال الشخصية.

وتتميز أهلية الشركة كشخص قانوني عن أهلية الشخص الطبيعي بأنها تتسم بالدوام دون أن تكون مهددة بعارض.

وللشركة المتعددة الجنسيات أهلية قانونية تجعلها قادرة على إكتساب الحقوق حيث يثبت لها الحق في تحريك دعوى المسؤولية الدولية إذا ما أضر أحد أشخاص القانون الدولي العام بها أو حاول عرقلة

[1]- دريد محمد علي، مرجع سابق، ص 139.

عملها، وكما لها الحق في عقد اتفاقيات دولية في الحدود اللازمة لتحقيق الأهداف المرجوة من منحها الشخصية القانونية.

كما يمكنها التعاقد بينها وبين الدول أو المنظمات الدولية الأخرى...

كما يجب أن تتحمل الإلتزامات وإبرام التصرفات القانونية أيا كان نوعها شرط أن لا تتجاوز حدود الغرض الذي أنشأت من أجله وتطبق عليها كافة القواعد التي تطبق على الشركات عموما[1].

**المطلب الثاني: نشوء ومراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات وأشكالها**

لقد تعددت دوافع ظهور هذه الشركات يتعدد أنواعها، إلا أن الدافع الأساسي والرئيسي والثابت للظهور هو تحقيق منافع مادية بدون تكلفة بمعنى تحقيق ربح بأقل تكاليف ممكنة، لكن هذا لا يمنع من بروز عدة إتجاهات تفسير ظهور وإنتشار الشركات المتعددة الجنسيات في القرن العشرين، وعليه سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى النقاط الأساسية التالية:

أسباب ودوافع نشوء الشركات المتعددة الجنسيات ومراحل تطورها في (الفرع الأول)

وأشكال تكوين هذه الشركات في (الفرع الثاني).

**الفرع الأول: دوافع نشوء الشركات المتعددة الجنسيات ومراحل تطورها**

يمثل ظهور الشركات متعددة الجنسيات الصورة الجديدة لتنظيم النشاط الإقتصادي في الإقتصاديات الرأسمالية المتقدمة وعليه سنعرض أولا كيفية ظهور هذه الشركات، ومن ثم مراحل تطورها.

**أولا: أسباب ودوافع نشوء الشركات المتعددة الجنسيات**

اختلفت الإتجاهات المفسرة لأسباب ظهور الشركات المتعددة الجنسيات، فالإتجاه الأول يرجعها إلى الظروف الاقتصادية، والإتجاه الثاني إلى التطور الهيكلي الإقتصادي للدول الرأسمالية المختلفة والإتجاه الثالث يرجعها إلى مظاهر عالمية الشركة المتعددة الجنسية.

**1- الاتجاه الأول:**

يعتبر هذا الإتجاه إنتشار الشركات المتعددة الجنسيات خارج أوطانها إلى الظروف الإقتصادية الدولية، فيذهب بعضهم إلى أن إرتفاع نفقات النقل، ووجود حواجز جمركية سببا رئيسيان لظهور الإستثمار المباشر للشركات لما ينتج عنها زيادة نفقة السلع المصدرة، وبالتالي زيادة أسعارها في الأسواق الداخلية الأجنبية، مما يشكل عائق في منافسة المنتوجات والسلع البديلة داخل هذه الأسواق، والبعض الآخر يرجع هذا الإنتشار والنمو إلى السياسات الضريبية وإختلاف الأوضاع النقدية والمالية وذلك من حيث مصلحة الشركات في الاستثمار الدولي التي تعاني من إنخفاض عملاتها بإستمرار يسبب

[1]- عمر سعد الله، أحمد بن ناصر، مرجع سابق، ص 161.

التضخم*، بحيث يكون سعر الفائدة على النفوذ منخفضا وهذا ما يخدم مصالحها ويحقق لها نتائج مربحة[1].

لكن هذا الإتجاه تعرض للعديد من الانتقادات على أساس أن العديد من الشركات تنشئ فروع إنتاجية لها في الدول الخارجية من أجل خدمة أسواقها سواء كانت دول مستضيفة أو الدولة الأم بالدرجة الأولى، وليس لخدمة الاقتصاد المحلي[2].

أما فيما يخص الإعتبارات الضريبية والنقدية ما هي إلا عوامل ظرفية ومؤقتة ولا يمكن تبني سياستها وإستراتيجيتها عليها بحكم أنها قد تتغير.

**2- الإتجاه الثاني:**

ويرجع هذا الإتجاه إنتشار الشركات المتعددة الجنسيات إلى التطور الهيكلي الإقتصادي للدول الرأسمالية المختلفة، من خلال زيادة الإحتكار الرأسمالي، دفع بالشركات متعددة الجنسيات الأمريكية مثلا باستغلال الفائض الاقتصادي المتراكم لديها وتحويله إلى الخارج عن طريق إستثماره مما يخدم مصالحها ويحقق لها أرباح، أي أن هذه السلع تكون متمركزة في البلدان المتقدمة، ولكن مع تحويلها لسوق الخارجي فإنها تؤدي دورة حياة جديدة للمنتج حسب التصنيف السابق على الصعيد الدولي، وبالتالي يكتسب المنتج صفة تعدد الجنسيات، وذلك ما يؤكده "بولسويزي" و "بول بردان" في هذا النحو.

ورغم أن هذا الإتجاه أكثر وجاهة إلا أنه لا يكفي لوحده تفسير عالمية الإنتاج، إذ ليس من المفروض على الشركات حق التصرف في الفائض من إنتاجها أن تنشئ فروعا قائمة بذاتها في الدول، بحيث يوجد هناك طرق ووسائل أخرى تمكنها من تغطية العجز والتخلص من فائض إنتاجها[3].

**3- الإتجاه الثالث:**

يرجع هذا الإتجاه مظاهر عالمية الشركات المتعددة الجنسيات إلى عاملين أساسيين هما:

---

*- التضخم: يعرف في اللغة الانجليزية بمصطلح (Inflation) وهو مفهوم يستخدم للإشارة إلى الحالة الاقتصادية، والتي تتأثر بارتفاع أسعار السلع والخدمات، مع حدوث في انخفاض القدرة الشرائية، المرتبطة بسعر الصرف العمالة والتي تؤثر في قطاع الأعمال، وتحديدا في الشركات الصناعية والخدماتية، راجع دليلة عامر علي ذهب، تقييم دور البنك المركزي في معالجة التضخم، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة ماستر، كلية العلوم السياسية والحقوق،، جامعة الشهيد حمى لخضر بالوادي، 2015/2014، ص 24.

[1]- محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 19-20.

[2]- مبروك غضبان، مرجع سابق، ص 544.

[3]- د/ عبد العزيز نجار، الإدارة المالية في تمويل الشركات المتعددة الجنسيات، (ب.ط)، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2007، ص 59.

- انخفاض معدل الربح في الدول الرأسمالية المتطورة.
- تباين وإختلاف معدلات الأجور على المستوى العالمي.

ويؤكد "مرسيل ميرل" هذا الإتجاه ويعتبر بأن الشركات متعددة الجنسيات تهدف إلى الإستفادة من المزايا التي تتيحها لها عملية التوطن في أي نقطة من العالم، حيث عملت الشركات المتعددة الجنسيات منذ نهاية الخمسينات وبداية الستينات[1] بالسيطرة والإستحواذ على المواد الأولية السطحية والباطنية، حيث عرف هذا القطاع تركيزا متسارعا أدى إلى القضاء على الشركات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الدولية لصالح الشركات المتعددة الجنسيات.

وكذا الوصول المباشر إلى سوق المستهلكين والاحتكاك بهم، والنظم الضريبية الجمركية ومستوى الأجور وأيضا مقاومة المنافسة الأجنبية بأسلحة متكافئة والهروب من المقاييس التقنية المشددة كمقياس حماية البيئة وتلويثها.

وهذه الأسباب دفعت الولايات المتحدة الأمريكية من الإستثمار المباشر في دول أوروبا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية خاصة مع التقدم العلمي والتكنولوجي الذي عم العالم العربي خلال هذه الفترة، ونتيجة لسهولة إنتقال رؤوس الأموال عبر الدول الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية، كان لهذا كله أثر كبير على تداخل الإستثمارات التي تقوم بها الشركات الإحتكارية في تلك الدول، وقد بدأت بعض الشركات تتقارب وتتبادل شراء الأسهم إلى أن وصلت مرحلة الإندماج الكامل فيها لتظهر الشركات المتعددة الجنسيات[2].

ومنه بعد هذا الإتجاه الأقرب للواقع العملي والمنطق، والذي يؤيده عدد كبير من الفقه، فتشعب أعمال الشركات والبحث الدائم عن سوق أكثر ملائمة للإستثمارات دعت المتعاملين في التجارة الدولية إلى تجاهل الحدود الإقليمية والزيادة المطردة للعلاقات التجارية، وأصبح المشروع له من يملكه في أكثر من دولة، وتبحث هذه المشروعات دائما عن الأشغال القانونية التي تسمح لها الاستفادة من أكبر قدر ممكن من المرونة في الأنظمة القانونية.

---

[1]- د/ عبد العزيز نجار، مرجع سابق، ص 60.

[2]- فريد عمر، تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي كآلية لتفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، بسكرة، السنة الجامعية 2015/2014، ص 59.

**ثانيا: مراحل تطور الشركات المتعددة الجنسيات**

عند محاولة الرجوع إلى التسلسل المنطقي للأحداث الإقتصادية والمالية التي سادت التاريخ العالمي نجد أن هناك عدة محاولات جادة لصياغة التطور التاريخي للوضع الإقتصادي والمالي عبر الزمن، ورغم أن الروايات كانت مجزأة إلا أن تعدد محاولات الباحثين شكل ثروة معرفية يمكن من خلالها تتبع ما جرى ولو بتسطير الخطوط العريضة.

سيمكن تتبع الأحداث الإقتصادية بنظرة تاريخية من تحليل كيفية تطور أول أنماط الشركات المتعددة الجنسيات، والتي قد تكون مهدت لها تعايش حاليا من كيانات إقتصادية كما سنرسم أهم الأسباب التي أدت إلى تطوير الأنشطة الإستثمارية للشركات المتعددة الجنسيات.

**1- تطور الشركات من وجهة نظر تاريخية:**

تعددت أراء الفقهاء فيما بينهم بشأن تحديد تاريخ بداية ظهور وبروز هذه الشركات، ولكن جل الفقه إتفق على أنها ظهرت منذ زمن طويل، وعلى أقل تقدير ظهرت منذ القرن السابع عشر، وعليه يمكن إجمال مراحل تطورها فيما يلي:

**1-أ- المرحلة الأولى الفترة البنكية:**

تمتد هذه الفترة منذ العصور الوسطى وحتى منتصف القرن الثامن عشر، مرورا بعصر النهضة، وعصر الرواد العظام مثل (المدش) في البداية و (روتشيلد) في النهاية، ولقد تطور بشكل متوازي مع التجارة هيكل مؤسسات التمويل الدولي الأولى والمتمركزة في إيطاليا، فلقد تم تكوين ثلاث من المجموعات المالية وهي: (The Medici, The Grimaldi, The Perzz)، والتي تمتلك وكالات تابعة لها في: روما، ليون، براغ، باريس، لندن، ومراكز أخرى في أوروبا، ولم تكن هذه الوكالات مجرد مراسلين ماليين، بل يمكن اعتبارها مثل فروع البنوك الحالية، من حيث أنها تتلقى الودائع، وضمان القروض والعمليات البنكية الأخرى، ولقد هيكلت هذه المجموعة المالية أو ما سميت بـ: Maggiori في شكل إتجاه شركاء منفصلين يسيطر عليهم مجموعة من الشركاء الأعلى منزلة، ولهذا فهي شبيهة بالشركات القابضة الحديثة، ولقد كان معظم عملائها من الملوك والأمراء، الذين يحتاجون إلى الأسلحة والمعدات العسكرية، وبقيام هذه المجموعات المالية وبالذات مجموعة عائلة Medici الموجودة في فرنسا والتي وصلت إلى مرحلة التخصص في مجال أعمال البنوك في القرن الخامس عشر، وأسست العديد من البنوك في العديد من أجزاء العالم المعروفة الآن، ومن هنا بدأ قرار الإستثمار الأجنبي يأخذ مكانة ويصبح جزءا مهما في الأعمال، ومع ذلك وعلى الرغم من القوة المالية الهائلة لهذه المجموعة المالية ونظرتها الدولية فإن تدخلها

في أمور الدولة والكنيسة أدت بها في النهاية إلى التورط المباشر في المعسكرات الحربية الأمر الذي كان يسبب لها خسائر كبيرة سواء من ناحية النظر لهذه المجموعات المالية بأنها أول ظهور للأعمال الدولية، أو من ناحية أنها ستظل أول من سبق اتجاه فكرة عدم الولاء لأي دولة، وفي القرنين السادس عشر والسابع عشر تمت دراسة الشركات التجارية المؤجرة (Chartered Trading companied) ذات الهيكل التنظيمي الذي يميز الشركات الكبيرة على أساس أنها شركات متعددة الجنسيات[1].

**1-ب- المرحلة الثانية: المرحلة الإستعمارية**

بظهور المشروع الإستعماري وإظهار الثورة الصناعية لعدم كفاية الإحتياطات المواردية الكامنة في أوروبا لتغطية حاجات المنشآت الإنتاجية من الوقود والمواد الخام والسلع شبه المصنعة، وبالتالي لابد من البحث عن مصادر فيما وراء البحار كما وأن الأسواق الأوروبية صارت ضيقة أمام فوائض الإنتاج المتراكمة بعد أن إمتدت الثورة الصناعية إلى غالبية الدول الأوروبية، وكان لابد من ضمان منافذ تسويقه جديدة للصادرات خارج أوروبا، ومن هنا بدأ المد الإستعماري وفي هذه الفترة حظيت المشاريع بالتأييد من الحكومة التي تتبعها، وكانت تحصل على حقوق وإمتيازات لا يحصل عليها غيرها، وكانت هذه المشروعات لا تقتصر فقط على المتاجرة مع المستعمرات التابعة للدولة المستعمرة، بل كانت أيضا تمارس دورا سياسيا في الدولة أو الإقليم المستعمر، وهناك العديد من الأمثلة على مثل هذه الشركات منها:

The East Indien company, the hudson's bay company the Dutch Adventures of London trade Into Africa[2].

كانت معظم الشركات الدولية في هذا الوقت دون إستثناء خاضعة لنفوذ الحكومة الوطنية في وطنها الأم، وخاضعة لتحقيق أغراضها أكثر من إستجابتها لتحقيق الدافع الذاتي، وهو تحقيق الربح، وحتى تلك الشركات لم يكن لها علاقات قوية مع الحكومة، كانت تحافظ على وجود نغمة توافقية وطنية بينها وبين الحكومة الأم، وتربط نفسها وبشدة بمصالح هذه الحكومة السرية والعلانية، وقد لعبت الشركات التجارية العملاقة في هذا الوقت الشطر الأعظم في مراحل التوسع الإستعماري[3].

يتضح مما سبق أن إتجاه الشركات لتدويل نشاطها والقيام بالإستثمار الأجنبي المباشر يتحدد بمدى حاجة الدولة الأم لسلعة ما موجودة لدى دولة أخرى، وبمدى توافر القوة الكافية لإحتلال الدولة التي

---

[1]- سارة سال، النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر تخصص قانون أعمال، جامعة العربي بن مهيدي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، أم البواقي، السنة الجامعية 2015/2014، ص 11.

[2]- عبد العزيز نجار، مرجع سابق، ص 62-63.

[3]- مرجع نفسه، ص 64.

توجد بها السلطة المطلوبة، أما بقية العوامل الإقتصادية مثل تكلفة الحصول على هذه السلعة فقد كانت بعيدة عن القياس.

وخلال المرحلة الممتدة من 1860 إلى 1914 تعاظمت العلاقات الإقتصادية الدولية من حيث الأحجام والقطاعات والبلدان والمؤسسات وبرزت الأطر الإستراتيجية لتطوير وتوجيه هذه العلاقات وإشتدت التناقضات في المصالح الإقتصادية بحيث إزدادت الفوائض الإنتاجية ووجه الرأسماليون ضغوطا أقوى للسيطرة على مصادر المستلزمات وأسواق المنتجات في العالم[1].

هذا ما تمخض عنه فيما بعد صراعات سياسية وأمنية، وحروب دامية ونزاعات إقتصادية تجارية، والتي سعى من خلالها كل نظام إقتصادي صناعي وسوقي متقدم،و كذا دمج إقتصادات مختلفة من آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية.

إستمرت هذه الفترة تقريبا إلى منتصف القرن التاسع عشر وإلى غاية إندلاع الحرب العالمية الأولى، حيث كانت الثورة في الأساليب الإنتاجية والإدارية وظهور أشكال جديدة من وسائل النقل والطاقة باشرت بظهور فروع الشركات المدارة أو ما يطلق عليها (the managed multiplant firms) وهي عبارة عن فروع أو وحدات أو مؤسسات تابعة للشركة الأم، والتي امتدت أحيانا خارج حدودها الوطنية عندما يكون ذلك مناسبا من الناحية الإستراتيجية التجارية، مزايا الملكية (0) المؤسسات المتعددة الجنسيات حديثة النشأة مثلا تكمن أساسا في الأصول غير الملموسة التي تمتلكها، وليس الفوائد المرجوة من غزو الأسواق الخارجية، في حين تقع مزايا الموقع (I)[2] للبلدان المضيفة في هيكل ثرواتها الطبيعية، وليس في الأصول والقدرات التي سيتم إنشاؤها من قبل الشركات متعددة الجنسيات.

في الواقع بدأت البحوث التي أجريت مؤخرا على المجموعات التجارية التي ربطت مجموعة واسعة من الإستثمارات القائمة بذاتها في القرن 19 على إعتبارها عناقيد من الكيانات التجارية التي

---

[1]– بيوض محمد العيد، أثر المجددات للشركات متعددة الجنسيات على أساسيات البيئة للدول المضيفة، دراسة تحليلية لقطاع الطاقة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم اقتصادية، جامعة فرحات عباس، كلية العلوم الاقتصادية، سطيف، السنة الجامعية 2017، ص 19 و 20.

[2]– حسب النظرية الاتفاقية (04) لجون دينيع، مزايا الملكية (O, ownes chipe)، مزايا الموقع (L. Location)، مزايا التدويل (I).

تتشارك في بعض الأوجه المتشابه مع المنظمات البنكية الحديثة، لاسيما تلك التي وجدت في شرق آسيا[1].

والملاحظ خلال هذه الفترة أنه كانت هناك إلى حد كبير ثغرة وإنقطاع واسع بين الشركات المتعددة الجنسيات الحديثة والعديد من أسلافها، وقد كان لشركات القرن التاسع عشر متعددة الجنسيات ولاسيما في أواخره والقرن20 أثرا هائلا على العولمة بحيث عمدت هذه الشركات على دمج الإقتصاد العالمي بطريقة تتراوح بين التمويل والتجارة والهجرة ودخل التكنولوجيا وجعلت الهيكل التنظيمي الواحد يقع على طائلة مجموعة العلاقات المستمرة كإنتقال البضائع، رؤوس الأموال، الأفراد، الأفكار والتكنولوجيا.

**1-ج- المرحلة الثالثة: مرحلة ما بين الحربين العالميتين**

عرفت هذه المرحلة ركودا إقتصاديا بسبب التخوف من الحرب، لذا عملت كل الدول الكبرى على عدم السماح لشركائها بالتنقل إلى الخارج، بحيث بلغت الوطنية ذروتها وقامت الحكومات بتبني إجراءات تمييزية مع الأجانب، مثلا: ألمانيا كانت تفرض على الشركات بأن تكون ألمانية 100%، كما عرفت الولايات المتحدة الأمريكية نفس الإجراءات.

كما شكلت النقود عائقا آخر في مجال الإستثمارات الأجنبية بعد الحرب، وذلك بسبب المخاطر التي ظهرت وتجلى ذلك في إنتشار التضخم بشكل كبير، وتبعه بعد ذلك إنكماش إقتصادي سنة 1923، وهذا ما أدى إلى إنهيار إقتصاد عالمي أثر بشكل كبير على المبادلات التجارية الدولية[2].

ومع نهاية الحرب العالمية الأولى وبداية الحرب العالمية الثانية نمت وتطورت الشركات المتعددة الجنسيات، وصارت لها إمكانيات وقدرات بفضل ما باتت تمتلكه من تراكم رؤوس أموال ومزايا إحتكارية أدت إلى إعادة إستغلال عوائد عملياتها الإنتاجية والصناعية والتجارية والخدماتية عن طريق نقل عملياتها إلى مناطق البكر* لتوفير المواد الخام والأيدي العاملة الرخيصة، لتقليل تكلفة الإنتاج وزيادة الأرباح، وفي سنة 1957 تفوقت الشركات الأمريكية على نظريتها الأوروبية بحيث بلغت الإستثمارات الأمريكية في أوروبا حوالي 4.151 مليون دولار، بينما بلغت الإستثمارات الأوروبية في أمريكا حوالي 3.7753 مليون دولار، وفي سنة 1962 بلغت الإستثمارات الأمريكية في أوروبا 21.554 مليون دولار، وحجم الإستثمارات الأوروبية في أمريكا 8.510 مليون دولار.

---

[1]- نوي وليد، دور الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية، بسكرة، السنة الجامعية 2015/2014، ص 8.

[2]- مرجع نفسه، ص 9.

أدت الحماية الجمركية، والتي كانت كندا أول من طبقتها لحماية صناعاتها الوطنية المحلية بفرض رسوما عالية على السلع المستوردة إلى أراضيها إلى جذب شركات معينة للإستثمار المباشر بها بدلا من التصدير إليها، حيث قامت شركة Du Foht في سنة 1876 بشراء مصانع موجودة في كندا لصناعة البارود، كما إشترى الفرع الكندي لشركة Edison company في عام 1883 والذي أصبح يعرف باسم The candian General Electric co.

وإشترى "فريديريك باير" مصنعا لإستخراج زيت سام من قطران الفحم يستعمل في صناعة الأصباغ والعطور وذلك في ولاية نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية في سنة 1865.

وفي عام 1866 أنشأ مخترع الديناميت السويدي "ألفريد نوبل" مصنعا للمفرقعات في هامبورغ بألمانيا، ولقد كان الدافع وراء هذا هو تجنب المخاطر التي تصاحب نقل المفرقعات أي أنه دافعا فنيا، وأنشأ بعد هذا عدة مصانع مع ذلك لم يضع لها تنظيما دوليا بل كانت حلقة الإتصال الوحيدة بين هذه الشركات المتنوعة هو تمويله الشخصي لها ومصالحه المختلفة المرتبطة بها[1].

من بين الشركات البريطانية متعددة الجنسيات الأقدم نجد: شركة Leven Brothers لإنتاج الصابون، J&P coats لإنتاج خيوط القطن وشركة Dunlop لإنتاج الإطارات وبعض هذه الشركات كانت تمتلك شبكات تصنيع واسعة النطاق فعلى سبيل المثال: J&P coats و Leven Brothers كانت تمتلك وتسير مصانع في الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، جنوب إفريقيا، أستراليا، روسيا، سويسرا، فرنسا، ألمانيا، وإعتبر البعض أن هذه الشركات هي أول شركة متعددة الجنسية حديثة، حيث أنها موجودة في أكثر من دولة ولها إستثمار مباشر مع وجود تنظيم قوي يضم فروعها المختلفة وإستراتيجية عالمية تحكم عملها وفي عام 1867 أنشأت شركة Singir هي أول شركة تنتج على أساس الإنتاج الكبير المدى وتسوق على نفس الأساس وفي أسواق مختلفة حول العالم وهي تحمل نفس الإسم وهناك إتفاق شبه كامل تقريبا على إعتبار أن هذه الشركة هي أول شركة متعددة الجنسية مقرها مدينة جالاسكو بالمملكة المتحدة.

أما في عام 1900 كان هناك حوالي 12 شركة أمريكية تعتبر متعددة الجنسيات منها: سنجر، إليكتريك، أنترناشيونال فارسو، شافورد أوبل[2].

---

[1]– بيوض محمد العيد، مرجع سابق، ص 20.

[2]– شريفة جعدي، محمد الخطيب نمر، محمد بركة، مقال بعنوان أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي خلال الفترة (2006–2012)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، عدد 09، ديسمبر 2014، ص 15.

ومن ثم اكتشفت عدة شركات أخرى متعددة الجنسيات في كل من فرنسا، السويد، سويسرا، ويظهر جليا من خلال الأرقام المحصلة في التفوق الواضح للشركات الأمريكية على الأوروبية و يرجع ذلك أساسا إلى الامتيازات التي حققتها أمريكا بعد الحرب العالمية ففي الوقت الذي كانت فيه الشركات الأوروبية تواجه مشاكل مالية نظرا للمشاكل الاقتصادية التي تتخبط فيها دولها، كانت الشركات الأمريكية تتمتع بحرية كبيرة في مجال الاستثمار في الخارج، بحيث عملت هذه الأخيرة على تقديم كل التسهيلات لشركات الاستثمار في الخارج بل وأكثر من ذلك، فقد عملت على إبرام اتفاقيات مع الدول على منح التسهيلات وضمان استثمارها بالخارج وتحويل الأرباح إلى البلد الأم.

وفي سنة 1970 سجلت هذه المرحلة ظهور كلا من الشركات الأوروبية واليابانية بشكل كبير وذلك نتيجة للسياسات الاقتصادية المنتهجة من قبل حكوماتها، والدعم المقدم لشركاتها المتعددة الجنسيات حتى تستطيع مواجهة الشركات الأمريكية التي تسيطر قبل هذه المرحلة بشكل كبير على الاستثمارات المباشرة في الخارج[1].

**1-د- المرحلة الرابعة: عصر الإنتاج الدولي**

في هذه المرحلة عرفت الشركات المتعددة الجنسيات أكبر انتشار لها منذ نشأتها، حيث زادت أهمية الإنتاج الدولي وعدد الشركات المتعددة الجنسيات، وكذا فلسفتها التنظيمية التي تحولت من كونها مركزية إلى متعددة المراكز مع استبدال العديد من الشركات لأقسامهم الدولية بأنشطة أو منتجات عابرة للحدود أو أقسام إقليمية، وذلك لعدة أسباب منها: تأسيس النظام الاقتصادي الدولي المعاصر والذي وضع قواعده مؤتمر بروتون وودز عام 1946 وأبرمت الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية والتجارة (GATT) عام 1947 والتي تنص على تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير التجارة وعدم اللجوء إلى القيود الكمية والإدارية بين الأعضاء.

وفي ظل هذه الظروف كان المناخ الاستثماري الخارجي للشركات العالمية في النموذجية، وكانت له الفرصة من أجل التوسع على مستوى العالم، حتى أصبحت اليوم من أهم القوى المسيطرة على الاقتصاد العالمي (تجارة، انتاجا وتمويلا)[2].

---

[1]- بيوض محمد العيد، مرجع سابق، ص 26.

[2]- شريف جعدى وآخرون، مرجع سابق، ص 16.

**2- تطور الشركات المتعددة الجنسيات من وجهة نظر الأنشطة متعددة الجنسيات:**

يمكن تتبع تطور الشركات متعددة الجنسيات من خلال تتبع تطور تحرك رأس المال المباشر من الدول الأم إلى الدول المضيفة، حتى وصل إلى مرحلة التعدد في الجنسية.

أو عن طريق تتبع التطور في حجم الاستثمار المباشر، والتطور في عدد الفروع الأجنبية الثانية لهذه الشركات، ولقد حاول بعض الفقهاء أن وصف المراحل التي تمر بها الشركات متعددة الجنسيات وهي في سبيلها للخروج إلى العمل في أكثر من دولة، ومن هؤلاء Phatak الذي أعطى التطور التالي للمراحل:

**أ- المرحلة الأولى:**

تبدأ الشركة بتصدير منتجاتها إلى الخارج من خلال وسطاء تسويق في الدولة الأم سواء كانوا تجار تصدير، وكلاء دوليين تجار الجملة ويكون مركزهم الدولة الأم.

**ب- المرحلة الثانية:**

بعد زيادة المبيعات في الخارج تبدأ الشركة في البيع المباشر للمستورد أو المشتري في السوق الخارجي، عندئذ تقوم بإنشاء إدارة الصادرات في الدولة الأم للتعامل مع الصادرات.

**ج- المرحلة الثالثة:**

تقوم الشركة ببناء وإنشاء فروع للبيع في الخارج ليتولى أعمال البيع والترويج في سوق خارجي محدود، ويكون مدير البيع مسؤول أمام المركز الرئيسي، وتكون المبيعات أساسا للوسطاء في السوق الأجنبي.

**د- المرحلة الرابعة:**

إنشاء شركة تابعة للبيع الخارجي والتي تشبه في عملياتها فرع البيع الخارجي السابق، والفرق بينهما يتجلى في كون الشركة التابعة مندمجة وموجودة ومقيمة في الدول الأجنبية، ولهذا فهي تتمتع بدرجة كبيرة من الاستقلال عن فروع البيع.

**هـ- المرحلة الخامسة:**

تقرر الشركة أن تقوم بإنتاج المنتج في السوق الخارجي من خلال عقد تصنيع أو عمليات تجميع أو كلاهما.

**و- المرحلة السادسة:**

تقيم الشركات تسهيلات إنتاجية في السوق الخارجي من خلال عقد تصنيع أو عمليات تجميع أو كلاهما.

**ي- المرحلة السابعة:**

عندما تصبح العمليات الخارجية ذات أهمية بالغة بالنسبة لشركة، ومتعددة في أكثر من دولة، فإن الشركة تضع لها استراتيجية واحدة هدفها تعظيم ربح الشركة الأم على المستوى العالمي، ويصبح اتخاذ القرارات الإستراتيجية يتم بشكل مركزي[1].

وفي الغالب أن معظم الشركات متعددة الجنسيات تطورت من شركة وطنية محلية إلى شركة عالمية دولية، من خلال مرورها ببعض أو كل المراحل التالية:

- تطوير منتج قوي للتسويق المحلي.
- استيراد المواد الأولية أو قطع الغيار.
- التصدير من خلال سماسرة.
- فروع المبيعات أجنبية.
- التراخيص (Licening).
- مشاريع مشتركة.
- ملكية كاملة لفروع أو شركات تابعة أجنبية.
- ملكية متعددة الجنسية لحقوق الملكية.
- توكيلات مع ملكية لجزء من رأسمال.

وسنبين خمس شركات متعددة الجنسيات، وكل واحدة تعتبر رائدة في المجال الذي تعمل فيه وذلك من خلال الأشكال التالية:

Microsoft corporation ([2])

| **الملف الأساسي:** |
| --- |
| - المؤسسون: Paul Allen – William H.Gates 3 |
| - مجال التمييز: نظم التشغيل التي تشغل جميع أجهزة الكومبتر في العالم. |
| - المنتجات الأساسية: برامج الكومبتر وخدمات الأنترنت. |
| - المبيعات الدولية: 22.95 بليون دولار. |
| - عدد العاملين: 31400 عامل. |
| - المقر الرئيسي: Redmond-Wash. |
| - تاريخ التأسيس: 1975. |
| - المنافسون الرئيسيون: أمريكا أونلاين، Oraclec |

AT & T corporation

| **الملف الأساسي:** |
| --- |
| - المؤسسان: Thomas – Alescander Graham bell. |
| - مجال التمييز: أطلقت ثورة اتصالات. |
| - المنتجات الأساسية: الخدمات التلفونية والاتصال بالانترنت والكوابل التلفزيونية. |
| - المبيعات السنوية: 62.391 بليون دولار. |
| - عدد العاملين: 148 ألف عامل. |
| - المنافسون الرئيسيون: أمريكا أونلاين، Mci |

[1]- عبد العزيز النجار، مرجع سابق، ص 70، 71، 72.

[2]- المصدر، هوارد روتمان، "50 شركة غيرت العالم"، ترجمة بهاء شاهين، مجموعة النيل العربية، الطبعة 2003، ج1، ص 25.

| | |
|---|---|
| Sunmi crosyatens.<br>– عنوان الموقع: www.microsoft.com | .world.com<br>– المقر الرئيسي: نيويورك.<br>– سنة التأسيس: 1877.<br>– عنوان الموقع: www.alt.com . |

Ford Motor company

| |
|---|
| **الملف الأساسي:**<br>– المؤسسون: john w– alescander Malcomson<br>– مجال التميز: غيرت عملية التصنيع تغييرا كاملا.<br>– المنتجات الأساسية: السيارات، الشاحنات، تمويل صناعة السيارات.<br>– المبيعات السنوية: 162.558 بليون دولار.<br>– المنافسون الرئيسيون: ديملركرسيار، جنرال موتورز.<br>– المقر الرئيسي: ديربون، ميتشجان.<br>– سنة التأسيس: 1903.<br>– عنوان الموقع: www.Ford.com |

Apple computer

| |
|---|
| **الملف الأساسي:**<br>– المؤسسون: Steur jobo , Steve wozniak, Mika<br>– مجال التمييز: وسيلة تواصل الكترونية.<br>– المنتجات الرئيسية: أجهزة الكمبيوتر والأجهزة الطرفية وأدوات الوسائط المتعددة.<br>– المبيعات السنوية: 6.134 بليون دولار.<br>– عدد العاملين: 9736 عامل.<br>– المنافسون الرئيسيون: Microsoft, compaq<br>– المقر الرئيسي: كوبرتينو، كاليفورنيا.<br>– سنة التأسيس: 1976.<br>– عنوان الموقع على الانترنت: www.apple.com |

Mc donald's corporation

| |
|---|
| **الملف الأساسي:**<br>– المؤسسون: Richard and maurice Mcdonald and Ray.<br>– مجال التميز: بدأت ومازالت تقود ثورة الطعام السريع على مستوى العالم.<br>– المنتجات الرئيسية: البرجر، قطع الدجاج، سندويتش اللحم.<br>– المبيعات السنوية: 35.9 بليون دولار في أنحاء العالم.<br>– عدد العاملين: 284 عامل في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها.<br>– المقر الرئيسي: Oak brook بولاية إلينوي.<br>– سنة التأسيس: 1955.<br>– المنافسون الرئيسيون: Pizza hut and burger king.<br>– عنوان الموقع على الانترنت: www.mcdonald.com |

**الفرع الثاني: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات وأساليب تكوينها**

بعد التعرف على كيفية نشأة الشركات المتعددة الجنسيات، سنبين من خلال هذا الفرع أشكال هذه الشركات وأساليب تكوينها:

**أولا: أشكال الشركات المتعددة الجنسيات**

تتواجد الشركات المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة في ثلاث أشكال وهي شركة أفقية التواجد، والنوع الثاني رأسية التواجد، والنوع الثالث هو شركة تجمع ما بين الاثنين:

**1- شركات أفقية التواجد:**

وهي نوع من الشركات تقوم بإنتاج السلع أو الخدمات بشكل متكامل، مثل شركة ماكدونلدز.

**2- شركات رأسية التواجد:**

بمعنى أنها تقوم بإنتاج عنصرا ومدخل إنتاجي وحيد لإستخدامه فرع آخر للشركة مكان آخر في العالم، مثل شركة أدي داس (Adidas).

**3- شركات تجمع بين اثنين:**

وتكون قائمة لإنتاج السلعة أو الخدمة بشكل كامل أو بشكل جزئي أي أنها تجمع ما بين النوعين مثل شركة ميكروسوفت[1].

وفي هذا الإطار أيضا يبرز تصنيف آخر للشركات المتعددة الجنسيات بشكل أساسي على ثلاثة محاور رئيسية، هي درجة التكامل، وطبيعة النشاط، ونوعية التكنولوجيا المنقولة، فضمن المحاور الأولى تكون الشركات متعددة الجنسيات متكاملة رأسيا (Vertical intégration) ويكون المستوى التكنولوجي فيها مرتفع ولكنه أقل حساسية من الناحية السياسية مقارنة بالصناعات الإستراتيجية كالبترول مثلا: وأقل عرضة لتأميم من قبل الدول المضيفة، وتشمل تلك الصناعات المشروبات الغازية، المنظفات، الأغذية، وغيرها، وينطوي المحور الثالث على الشركات التي تقوم بنقل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة النامية، وذلك عن طريق الاستثمار المباشر وهنا تقوم الشركات بإنشاء فروع إنتاجية جديدة لإنتاج إحدى السلع التي تدهور الطلب عليها في الوطن الأم لأسباب ترجع إلى التقدم التكنولوجي، أو تتبع السوق المحلية، أو ظهور سلع بديلة لها في السوق المحلية[2].

**ثانيا: أساليب تكوين الشركات متعددة الجنسيات**

تشير معظم الدراسات حول كيفية تكوين الشركات المتعددة الجنسيات إلى ثلاثة مسارات يتم من خلال إحداهما هذا التكوين وهي:

---

[1]- مختاري سماح، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها في العلاقات الدولية، مذكرة مكملة من مقتضيات لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون دولي إنساني، جامعة محمد خيضر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، بسكرة، السنة الجامعية 2017/2016، ص 43.

[2]- مرجع نفسه، ص 44.

– قيام شركة وطنية كبرى موجودة ومستقرة في دولة ما بتكوين فروع أو شركات تابعة لها في دولة أو دول أخرى.

– إندماج شركة أو مجموعة شركات موجودة ومستقرة في دولة ما في شركة أو مجموعة شركات موجودة ومستقرة في دولة أخرى، بحيث يتم عن طريق هذا الدمج قيام شركة جديدة لها مركز قانوني رئيسي في دولة ما وفروع في دولة أخرى.

– التكوين المباشر من خلال قيام دولة أجنبية بمشروعات إستثمارية في عدد من الدول الأخرى فتصبح الشركة الأجنبية بمثابة المركز الرئيسي والمشروعات الإستثمارية بمثابة الفروع لها[1].

**1/ تكوين الشركات المتعددة الجنسيات عن طريق تطوير الشركات وطنية:**

يتم هذا التكوين عن طريق تطوير الشركات الوطنية وإنتقالها من محيطها المحلي إلى الإطار العالمي لتصبح شركة متعددة الجنسية وغالبا ما تمر بمراحل أهمها:

– قيام الشركات الوطنية بتصدير منتجاتها للخارج من خلال وسطاء موجودين في نفس الدولة الموجودة فيها الشركة الوطنية، ومع زيادة المبيعات الخارجية تنشأ الشركة الوطنية إدارة للتصدير تابعة للشركة التي تقوم بالبيع المباشر للمستوردين.

– تنشأ الشركة الوطنية مكاتب تابعة لها في الدول الخارجية لتقوم بالبيع والترويج ويكون مديري هذه المكاتب تابعين لها.

– عند إتساع نشاط هذه المكاتب في الخارج تنشأ الشركة فروعا أو شركات تابعة لها تتمتع بقدر من الإستقلالية في نشاطها.

– خلال هذه المرحلة تقوم الشركة بإنشاء وحدة لإنتاج المنتج في الدول الخارجية من خلال عقود التصنيع أو عمليات التجميع*.

– تقوم الشركة بإنشاء فروع أو شركة تابعة لإنتاج المنتج وبيعه في الخارج.

---

[1]– حنان برمكي، الشركات المتعددة الجنسيات واقتصاديات البلدان العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة ماستر أكاديمي، تخصص تجارة دولية، جامعة الشهيد محمد لخضر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الوادي، السنة الجامعية 2015/2014، ص 18.

*– التجميع: قد تأخذ المشروعات الاستثمارية شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتوج معين سيارة مثلا لتجميعها لتتحول إلى منتوج نهائي تمام الصنع، وهذا النوع من العمليات موجه في أغلب الأحيان إلى أسواق الدول النامية، حيث يقدم الطرف الأجنبي الخبرة والمعرفة اللازمة للصميم الداخلي، وطرق التخزين والصيانة مقابل عائد مالي يتفق عليه.

– عندما تتسع العمليات الخارجية وتتعدد في أكثر من دولة تضع الشركة إستراتيجية موحدة للإنتاج على المستوى الدولي ويصبح إتخاذ القرار مركزيا وتصبح الشركة شركة متعددة الجنسية.

**2/ تكوين الشركات متعددة الجنسيات عن طريق الإندماج والإستحواذ:**

الإندماج الدولي بالمعنى القانوني هو إتحاد شركة أو أكثر في شركة أخرى، أو إتحاد شركتين إليها ذمة الشركات التي إندمجت، ونلاحظ أن الإندماج هو الأكثر شيوعا في العالم الرأسمالي، نظرا لارتفاع تكاليف عملية الاندماج بطريقة المزج، حيث تقتضي هذه الطريقة إحلال كافة الشركات التي يتم دمجها، وتكوين شركة جديدة بكل ما تفرضه هذه العمليات من نفقات باهظة.

والاندماج* المقصود في حياة الشركات متعددة الجنسيات هو الاندماج الدولي الذي يتم بين شركتين مختلفتي الجنسية، ويمكن أن يقع الاندماج بين إحدى الشركات الوليدة الداخلة في مجموعة متعددة القوميات، والتي تعمل في بلد ما تتمتع بجنسية وبين إحدى الشركات الوطنية في نفس هذا البلد، والواقع أن الاندماج الداخلي هو أحد الأدوات القانونية التي تستخدمها الشركات المتعددة الجنسيات للقضاء على منافسيها في الدول المضيفة، ولإحكام سيطرتها على السوق الداخلي في هذه الدول المضيفة.

وقد يتم تكوين الشركة المتعددة الجنسية عن طريق الاستحواذ (Acquirer) على شركات قائمة فعليا وتحويلها إلى شركات تابعة سواء كان هذا الاستحواذ عنوة، أو بطريقة ودية ( Friendly Acquisition).

لكن وبالرغم مما ذكر سابقا تعد عملية الإندماج الدولي نادرة للغاية على الصعيد العملي إذ أنها تصطدم بالعديد من الصعوبات القانونية التي تعيق إتمامها، بل وتكاد تكون شبه مستحيلة وترجع هذه الصعوبات إلى عدم وجود قواعد موحدة تحكم عملية الإندماج الدولي حتى في إطار التجمعات الدولية الإقليمية، كمجموعة السوق الأوروبية المشتركة، وبيد أنه من الضروري الرجوع إلى قواعد التنازع في القوانين الدولية الخاصة، لتحديد النظام القانوني الذي يحكم عمليات الإندماج الدولي الأمر الذي يجعل هذا الأسلوب صعب الحدوث[1].

*– الاندماج: Merger يعرف قانونا بأنه فناء شركة أو أكثر وقيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي أفنيت وذلك عن طريق مزج أرائهم، راجع كتاب: عبد العزيز بن سعد الدعيشر، أسس النظر في التركزات في ضوء المناقشة، شبكة الألوكة، ص 5.

[1]– حنان برمكي، مرجع سابق، ص 19.

**3/ تكوين الشركات متعددة الجنسية بطريقة مباشرة:**

ويشير هذا المسار إلى تجميع مشروعات الإستثمار الأجنبي لتشكل فروعا للشركة الأم التي قامت بهذه المشروعات، هذه الفكرة لم تجد القبول عند البعض لذا إعتبروها إختزال للإستثمار الأجنبي والشركات المتعددة الجنسيات في آن واحد.

وهذا غير صحيح إذ أن جوهر أعمال الشركة هو الإنتاج والتوزيع وتوليد الأرباح، وجوهر الإستثمار هو خلق التسهيلات والقدرات التي يحتاجها المشروع لكي يعمل.

ويعني ذلك أن الإستثمار يلعب دورا مساعدا فقط في خلق أنشطة الشركات متعددة الجنسيات، فالشركة تنشأ ككيان قانوني وإقتصادي على أن تقوم بعد ذلك بالإستثمار أي لابد أن يتم إيجاد الشركة أولا ثم تقوم الشركة بالإشهار[1].

## المبحث الثاني: تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات وإستراتيجية عملها:

إن الوقوف على حقيقة إدارة وتنظيم شركة متعددة الجنسية يفيد في التعرف على طبيعة هذا النوع من المؤسسات وقدراتها الخاصة والمتميزة في حسن الأداء وسرعة التكيف، ونجاعة الإستغلال لمختلف الموارد والفرص المتاحة والمتوفرة على إعتبار أن التنظيم أداة لتحقيق الأهداف الشاملة، وتحدد المهام وتوزع السلطات والمسؤوليات وعن طريقه تتم الإتصالات وتتوطد العلاقات، وبواسطته تنفذ النشاطات والعمليات، وإن إختيار شكل التنظيم المناسب للشركات المتعددة الجنسيات يتوقف على إستراتيجية معينة تسهل عملها، وتحافظ على ديمومتها، توجهات مسيراتها، وتنوع وتعدد أسواقها.

لذا بعد أن تطرقنا في المبحث الأول إلى تحديد مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها وإلى الجذور التاريخية لها، كان لابد من معرفة تنظيم هذه الشركات والإستراتيجيات التي تتبعها، وبالتالي فالسؤال الذي يطرح نفسه: هو كيفية تنظيم هذه الشركات؟ وما هي الإستراتيجيات المتبعة في الحفاظ على إستمراريتها ؟

كل هذه التساؤلات سنجيب عنها من خلال مطلبين، المطلب الأول خصص للهيكل التنظيمي للشركات المتعددة الجنسيات، أما المطلب الثاني معنون بإستراتيجيات عمل الشركات المتعددة الجنسيات وأبعادها السياسية والاقتصادية.

---

[1]– حذيفة رعد علي الطائي، القانون الواجب التطبيق على الشركات المتعددة الجنسيات، رسالة لاستكمال المتطلبات للحصول على شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، أيار 2016، ص 17 و 18.

**المطلب الأول: الهيكل التنظيمي للشركات المتعددة الجنسيات**

إن تصميم الهيكل التنظيمي للشركة المتعددة الجنسيات يراعي الطبيعة المختلفة من حيث الحجم والإمكانات، وتنوع النشاطات، ودرجة الرقابة على الفروع، كذلك الحاجة إلى التأقلم مع العديد من المتغيرات البيئية والشروط المفروضة من الدول المضيفة، وتتميز هذه الشركات عن غيرها بمزاولة أنشطتها في الأسواق الدولية وهذا ما يمنحها جملة من الفرص[1]، لذا وجب عليها إتباع نمط معين وتصميم هيكل يسمح لها بتنفيذ إستراتيجياتها، وهذا ما نحاول دراسته في الفرعين الاثنين:

**الفرع الأول: التصميمات الشائعة للشركات المتعددة الجنسيات**

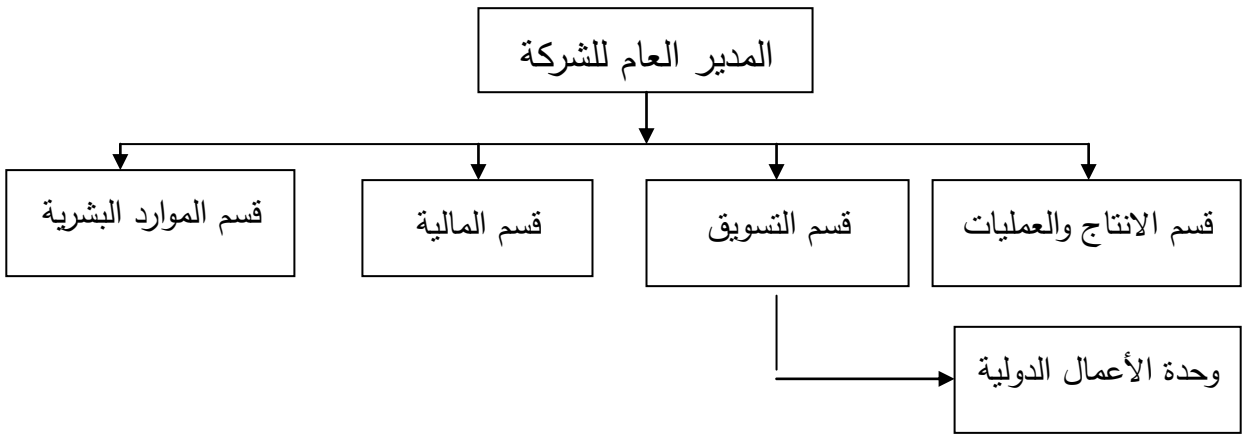
تعتمد الشركات المتعددة الجنسيات على جملة من الهياكل والنماذج التي تنظم نشاطها الإنتاجي، وذلك بهدف تحقيق التكامل بين الهيكل والإستراتيجية إلا أن التنظيم الذي تعتمده هذه الشركات في بداية مسيرتها تختلف عن التنظيم التي تقوم به أثناء تفرعها، وهذا ما سنقوم بتوضيحه من خلال ما يلي:

**أولا: التنظيم المعتمد في بداية التكوين:**

**1- نموذج وحدة الأعمال:**

تعتمد الشركات الدولية هذا النوع عند بداية دخولها الأسواق الدولية، حيث تكون حديثة العهد ولم يسبق لها التعامل مع متغيرات البيئة الدولية[2].

**الشكل 01: نموذج وحدة الأعمال الدولية[3]**




[1]- https://www.kawza-redha.blogspot.com h : 15 :44, jour 16/04/2016.

[2]- غواطي حمزة، تأثير إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية، دراسة حالة البرازيل، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، السنة الجامعية2013/2012، ص 17.

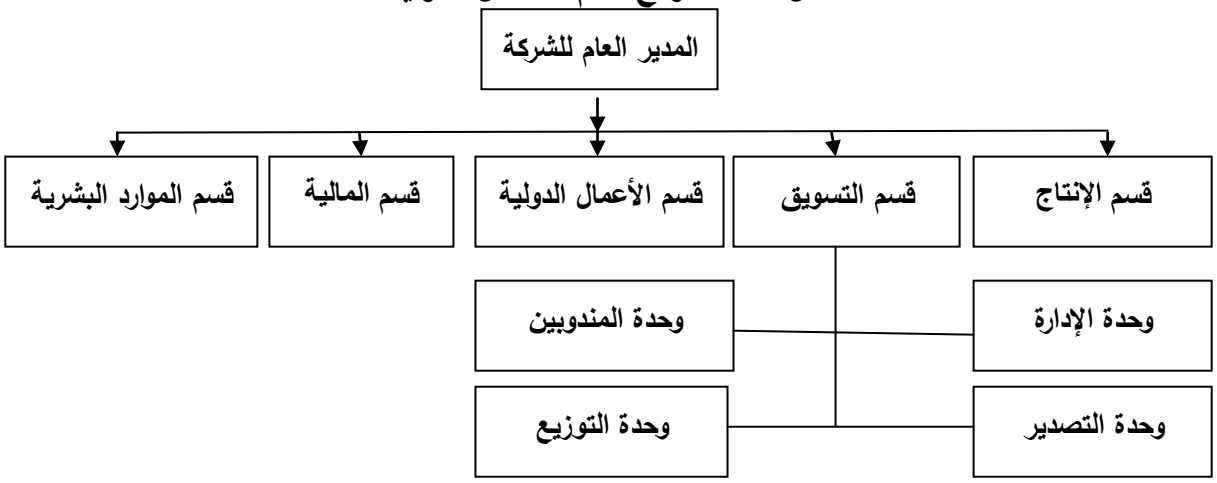
[3]-مرجع نفسه، ص 18.

من خلال الشكل السابق فإن وحدة الأعمال الدولية هي وحدة صغيرة الحجم في مسؤوليتها ومهامها، حيث تقتصر هذه الأخيرة على تصدير السلع، والخدمات كما ترتب مهامها مباشرة بالتسويق الذي يقوم بتوجيه أعمالها وقراراتها.

**2- نموذج قسم الأعمال الدولية:**

بعد إرتفاع المبيعات وزيادة حجم النشاطات التي تقوم بها الشركات وذلك على المستوى العالمي يصبح نموذج وحدة الأعمال عاجزا عن إستيعاب هذا التطور، لذا تلجأ إلى الاعتماد على نموذج جديد يعرف بنموذج الأعمال الدولية[1]، وهو ما بينه النموذج الآتي:

**الشكل 02: نموذج قسم الأعمال الدولية[2]**




من خلال الشكل السابق يظهر لنا أن قسم الأعمال الدولية هو قسم كبير من ناحية المسؤوليات والمهام الواقعة عليه مقارنة بالنموذج السابق (وحدة الأعمال الدولية) وذلك بسبب تركيز مختلف الأنشطة على قسم واحد.

**ثانيا: أنواع هياكل التنظيم في مجموعة الشركات متعددة الجنسيات:**

ومن أبرز التصميمات الشائعة للشركات المتعددة الجنسيات، الهيكل المبني على أساس المنتج (**Product Design**)، والهيكل المبني على أساس المنطقة الجغرافية (Area Design)، والهيكل المبني على أساس العملاء (**Customer Design**)، بالإضافة إلى الهيكل المبني على أساس مختلط ( **Matrisc Design**)، الهيكل المبني على الأساس الوظيفي (**Function Design**) ونوضح ذلك فيمايلي:

[1]- عبد العزيز النجار،مرجع سابق، ص 110.

[2]- غواطي حمزة، مرجع سابق، ص 19.

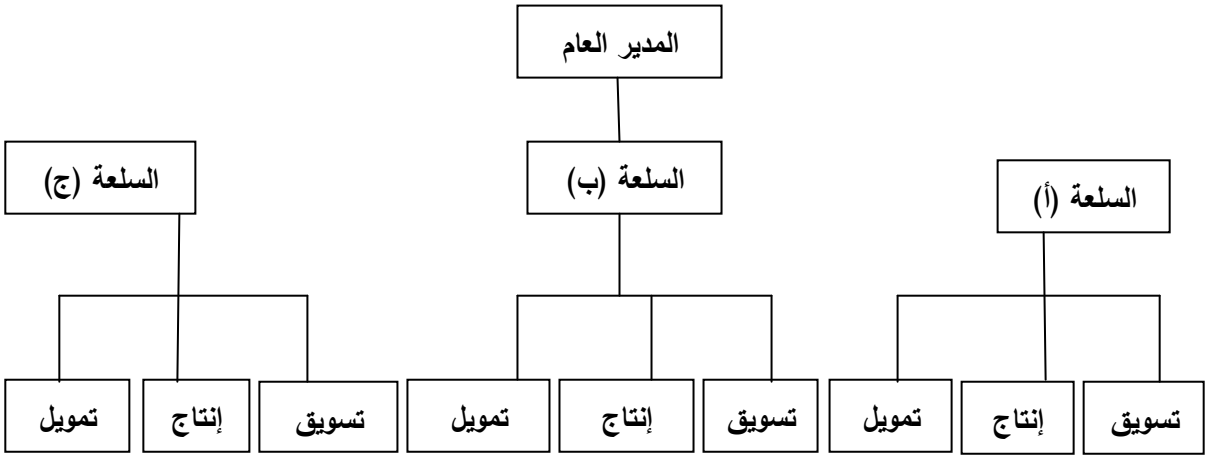
**1- الهيكل المبني على أساس المنتج:**

يقوم هذا الهيكل على أساس وجود إدارة تابعة للإدارة العليا، تتولى كل المسؤوليات المتعلقة بالمنتج على المستوى الكوني من حيث الإنتاج والتمويل والترويج* والتوزيع والرقابة[1].

ويتم إعداد الهيكل التنظيمي هنا على أساس المنتج أو المنتجات التي تنتجها الشركات بحيث يكون هناك مدير مسؤول على كافة الأنشطة المتطلبة من إنتاج وبيع كل منتج، وفي نفس الوقت يغير المسؤول عن البيع في السوق المحلي* والأسواق الأجنبية*[2].

ويأخذ هذا النموذج الشكل التنظيمي الآتي:

**الشكل 01: نموذج التنظيم بحسب المنتج:**




**المصدر: سعود جايد العامري، مرجع سابق، ص 25.**

من خلال الشكل أعلاه، نجد أن لكل سلعة لها سياسة أو إستراتيجية مستقلة عن السلعة الأخرى أو المنتج الآخر وذلك من حيث الإنتاج أو التسويق أو التمويل.

**2- الهيكل التنظيمي المبين على أساس المنطقة الجغرافية:**

هذا التنظيم يساعد في تكييف المنتجات بشكل أفضل إلى البلدان المختلفة ويستعمل هذا التنظيم خصوصا في القاعات التي يكون فيها إختلاف المنتجات بشكل كبير، وكل منطقة من المناطق التي يكون لها

---

*- الترويج: وهي عملية التسويق التي تهتم بتشجيع أعمال البيع وفعالية التوزيع

[1]- عبد العزيز النجار، مرجع سابق، ص 114.

*- السوق المحلي: حركة التجارة داخل البلد، خاصة بإقليم أو منطقة من المناطق داخل حيز جغرافي واحد.

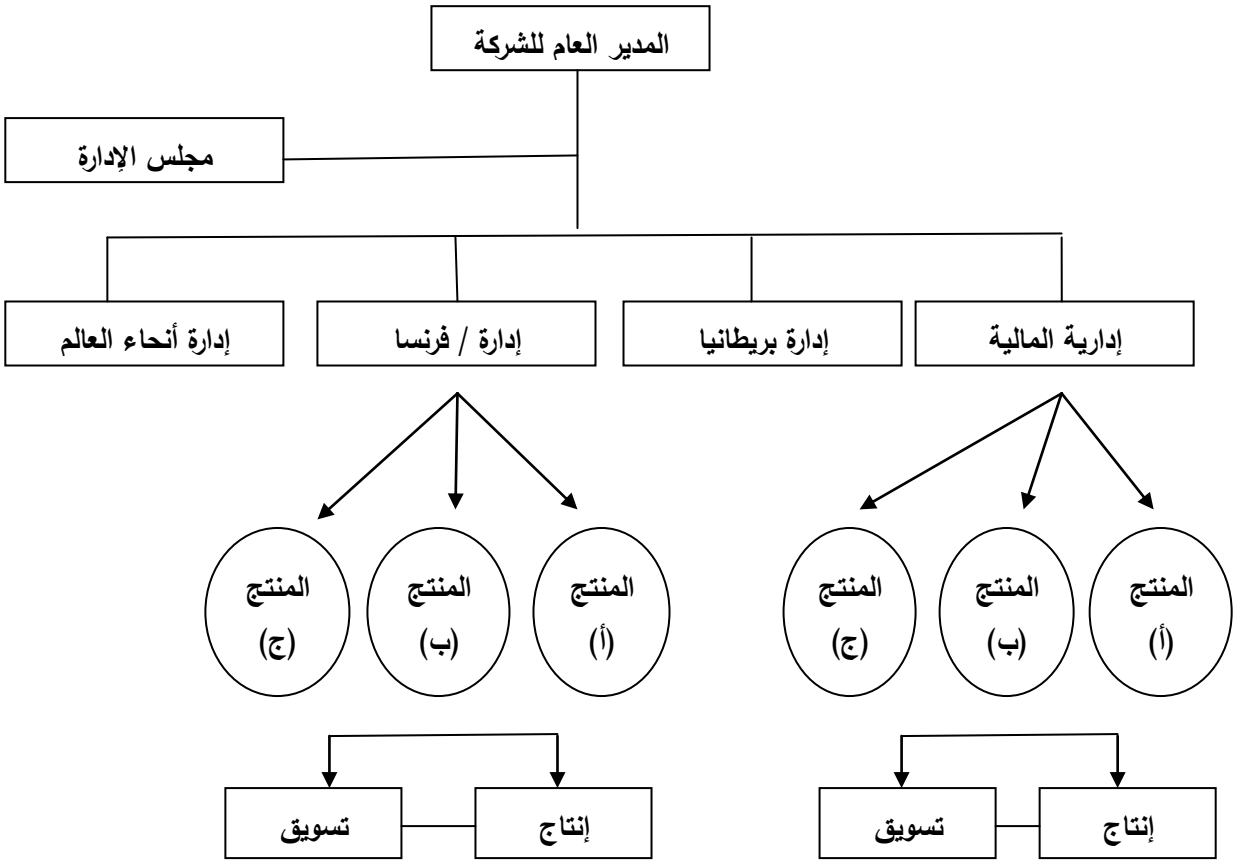
*- الأسواق الأجنبية: مصطلح اقتصادي، يقصد به: حركة رؤوس الأموال على المستوى الدولي ومن قبل عدة مشاركين مثل المؤسسات الدولية أنظر إلى: https://www.alamany.com تاريخ الاطلاع، 2019/03/28.

[2]- سعود جايد العامري، الإدارة المالكية في الشركات المتعددة الجنسيات، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2007، ص 24.

إدارتها الخاصة بالتسويق والمالية والإنتاج، وفي نفس الوقت تتلقى مساعدة ومشورة مجلس إدارة مجموعة الشركات المتعددة الجنسيات، الأمر الذي يمنح لهذا الهيكل إستقلالية في إدارة الشركة على مستوى المنطقة الجغرافية[1].

وهذا الهيكل يبنى على أساس أن مدير القسم أو الإدارة الكونية يكون مسؤولا عن جميع العمليات في المنطقة الجغرافية المحددة.

**الشكل 02: هيكل التنظيم الجغرافي للشركات المتعددة الجنسيات[2]**




من خلال الشكل السابق فإن عملية إدارة الشركات المتعددة الجنسيات تتم من خلال كل منطقة على حدى، أو بحسب الظروف البيئية للمنطقة، حيث يتم إتخاذ المناطق الجغرافية أساسا لإعداد التنظيم، فلكل منطقة جغرافية مديرا مسؤولا عن كافة الأنشطة داخل منطقته وبالذات في الإنتاج والتسويق، حيث تكون مسؤوليته أمام رئيس مجلس إدارة الشركة الأم مباشرة، وتقوم الهيئة الإستشارية الموجودة بالمركز الرئيسي بتقديم خدماتها لهؤلاء المديرين.

[1]– عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، وعلوية سعيد، الشركات متعددة الجنسيات، مطبعة جامعة النيلين، 2008، ص 20.
[2]– مرجع نفسه، ص 22–23.

ونجد مثال ذلك: هيكل مطبق على شركة "إيتليفر": ففي هذه الشركة نجد فرعين لها: إحدى الفروع يقع في لندن، والآخر في روتردام، حيث يشرف فرع الشركة الأول على أعمال الشركة في ما وراء البحار، وذلك مع وجود خدمات إستشارية، وفي لندن يقدم للمديرين الإقليمين كافة الخدمات المطلوبة لتسهيل أعمالهم[1].

**3- الهيكل المختلط (التقسيم المصفوف):**

يتم اللجوء إلى هذا النوع من التنظيم نتيجة لتوسع أعمال الشركة الدولية في الظروف البيئية المعقدة، والتي يصعب التنبؤ بها.

- إستخدم هذا النوع من النماذج في صناعة ذات تكنولوجيات عالية كصناعة الفضاء (ناسا) الأمريكية، وفي الصناعات الحربية في الولايات المتحدة وصناعة الطائرات كلوهيد وبوينغ، ثم إنتشر بعد ذلك ليطبق في العديد من الصناعات الأخرى.

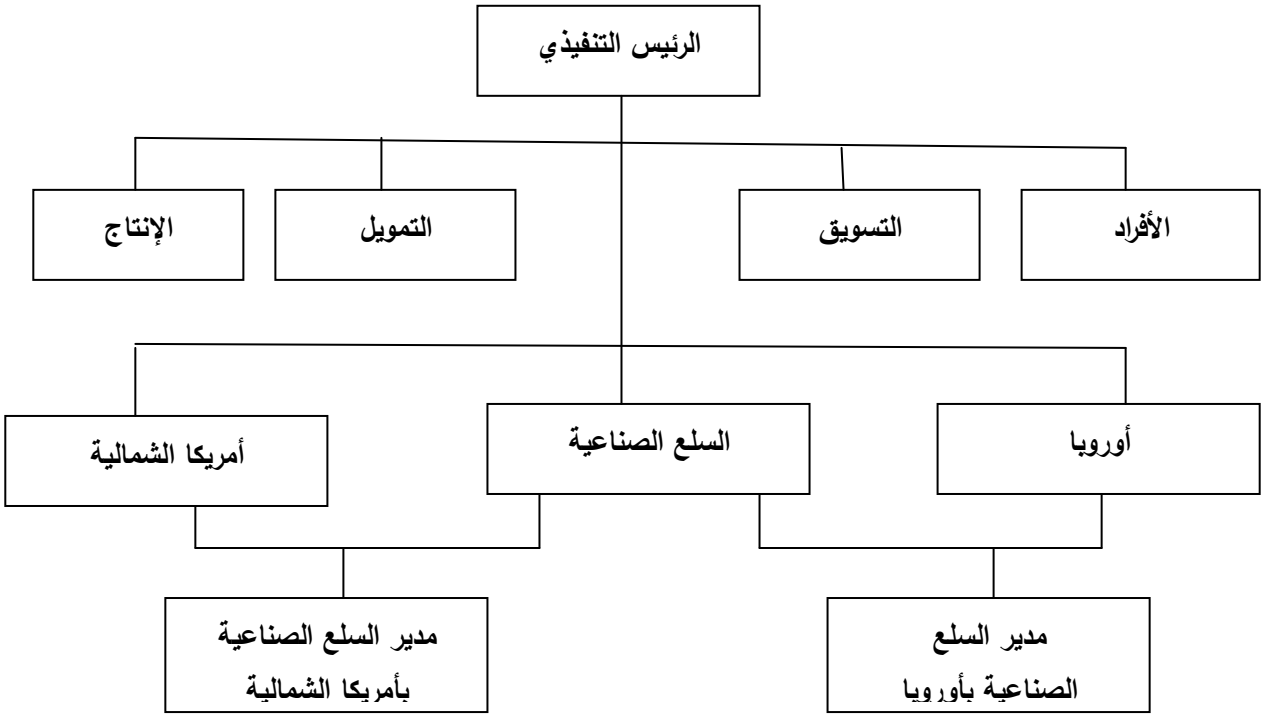
- يرتكز هذا النوع من التقسيمات على المزج بين التنظيم الوظيفي والتنظيم على أساس المنتج، وهذا التحقيق أكبر قدر من الإستفادة الممكنة من المتخصصين في شتى المجالات، حيث يرأس كل فرقة عمل مدير يتولى الإشراف على الفريق والتنسيق بين أعضائه، ويكون مسؤول أمام المدير العام الذي يعد المسؤول الأول عن البرنامج والمنسق الأساسي بين الفرق المختلفة التي يتكون منها البرنامج[2].

---

[1]- سعود جايد العامري، مرجع سابق، ص 27.

[2]- عبد السلام أبو قحف، الإستحواذ والاندماج الدولي في ظل مراعي العولمة، وثيقة مقدمة للمؤتمر العلمي حول اقتصاديات الأعمال في ظل عالم متغير، جامعة العلوم التطبيقية، الأردن، 2003، ص 20.

**الشكل 03: التنظيم المختلط للشركات المتعددة الجنسيات[1]**




من خلال ما سبق نخلص إلى تطور بعض الوظائف في الشركات متعددة الجنسيات وقد شمل هذا التطور أقسام عديدة في هذه الشركات والذي أدى إلى التوسع الجغرافي والتوسع بحسب المنتجات.

**4- الهيكل التنظيمي الوظيفي العالمي:**

في هذا الهيكل يتم تنظيم العمليات الدولية على أساس وظيفي وبالذات بالنسبة لوظيفة الإنتاج والتسويق، حيث تنقسم كل منهما إلى قسمين متوازيين:

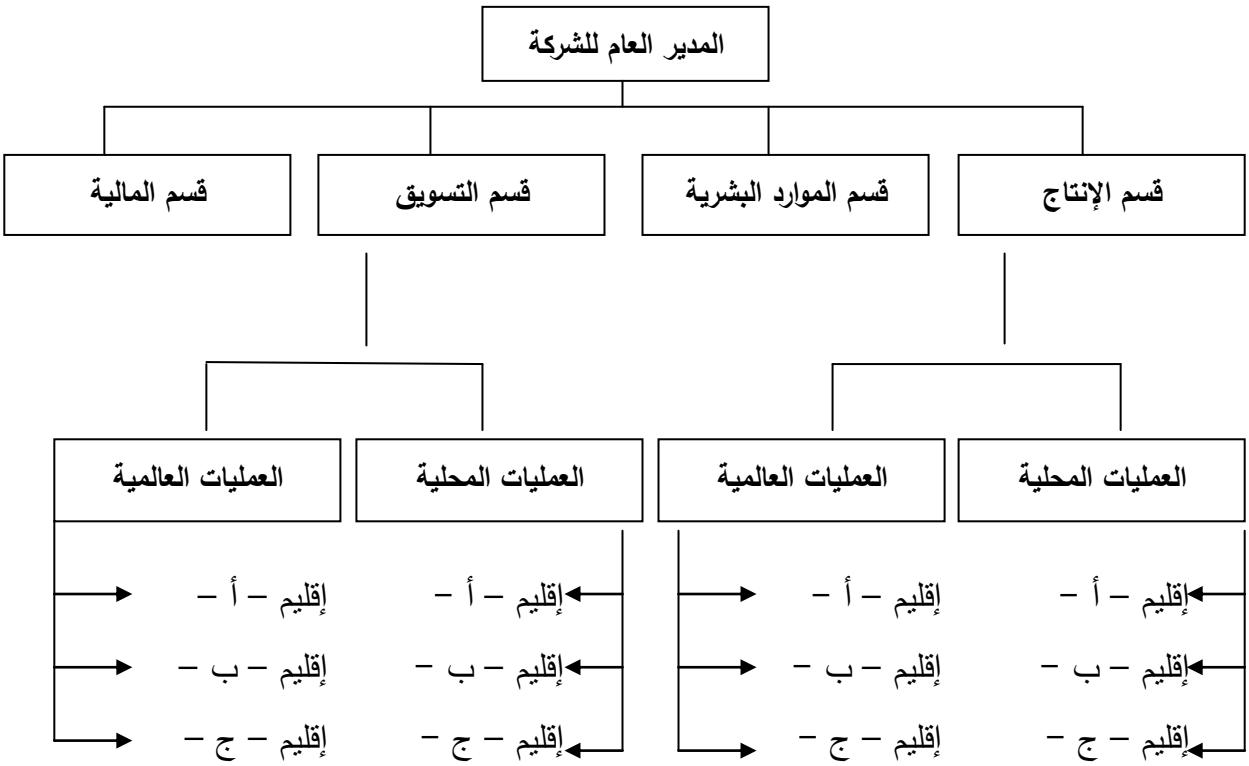
01- يختص بالعمليات داخل الدولة الأم (بإعتبارها شركة محلية).

02- يختص بالعمليات خارج الدولة الأم (باعتبارها شركة أجنبية)[2]

[1]- عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 21.

[2]- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مرجع السابق، ص 25.

**الشكل: نموذج التنظيم الوظيفي[1]**




من خلال الشكل السابق فإن الشركات المتعددة الجنسيات تمنح المسؤولية التامة لكل مدير قسم إنتاج أو تسويق سواء في الأسواق المحلية أو الدولية.

**ثالثا: إبراز الرأي الشخصي للطالبتين**

**1- المزايا:**

إن إنشاء القسم الدولي تكتسب نشاطات الأعمال الأجنبية أهمية خاصة ضمن النشاطات الشاملة للمؤسسة، فيتكامل منها ما هو محلي مع ما هو أجنبي ويتناسق الأداء وبتخصيص العمل وتركيز المهارات والخبرات في مواقع وأسواق معينة فتكتسب معها المعارف وتستغل فيها الفرص.

**2- العيوب:**

- إمكانيات ظهور حالات عدم التنسيق في أداء وإدارة نشاطات الأعمال الدولية مع النشاطات المحلية.
- احتمالات نشوء صراع تنظيمي بين الأقسام المحلية والقسم الدولي وما يترتب عليه من إهدار للطاقات وتبذير للموارد، وعدم استغلال لمجموع المعارف والمهارات التي قد تحتكر من قبل الأقسام المحلية دون أن تحولها إلى مختلف وحدات القسم الدولي

[1]- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مرجع سابق، ص 26.

**الفرع الثاني: دوافع الشركات متعددة الجنسيات**

من المتفق عليه أن الشركات متعددة الجنسيات تقوم بتوفير مصادر تمويل وكذا نقل التكنولوجيا، وتوفير مناصب عمل، والمساهمة في رفع مستوى المعيشة، كذلك جلب خبرات ومهارات إدارية، وكذا ميزات تنافسية، ونظرا لما تحتله الشركات المتعددة الجنسيات من أهمية فقد أصبح لزاما على الدول تهيئة مناخ إستثماري مناسب بما يتماشى والقوانين العالمية وتشجيعا للإستثمارات الأجنبية، ما أدى بالشركات متعددة الجنسيات الإستثمار في هذه الدول وفتح فروع تابعة لها في إقليمها الجغرافي، وإذ يطرح التساؤل حول دوافع هذه الشركات في إقامة فروعها في هذه الدول ؟

تتمثل أهم هذه الدوافع فيما يلي:

**أولا: الحصول على منتجات أولية:**

عملت الشركات متعددة الجنسيات منذ نهاية الخمسينات وبداية الستينات بالإستحواذ على المواد الأولية السطحية والباطنية، حيث عرف هذا القطاع تركيزا متسارعا، أدى إلى القضاء على الشركات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الدولية لصالح الشركات متعددة الجنسيات[1].

**ثانيا: عوائق التجارة الدولية:**

حيث تعتبر تكاليف النقل والإختلافات في الفوارق النقدية من العوامل الدافعة للشركات على إستبدال عملية التصدير بالإنتاج في الموقع، وهذا ما يجعلها تبحث عن إنشاء فروع في بلدان أخرى حتى تقلل من العوائق المذكورة[2].

**ثالثا: نظرية دورة حياة المنتج الدولي :**

تعتبر هذه النظرية من أهم تفسيرات وأسباب إنتشار ظاهرة الإستثمارات الأجنبية في الدول النامية بصفة خاصة والدول المتقدمة بصفة عامة، كما أنها تلقي الضوء على دوافع الشركات متعددة الجنسيات من وراء الإستثمارات الأجنبية من ناحية ومن ناحية أخرى فهي توضح كيفية وأسباب إنتشار الإبتكارات والإختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الأم، إذ أنها تنطوي على أربعة مراحل متمثلة في:

- مرحلة البحوث والإبتكارات بالبلد المخترع (الدولة الأجنبية).
- ومرحلة تقديم السلعة بالسوق الداخلي (الدولة الأجنبية).
- ومرحلة النمو في الإنتاج والتسويق المحلي والدولي.

---

[1]- وهبي غبريال، الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسيات، المؤتمر العلمي السنوي الأول للاقتصاديين المصريين، القاهرة، 1976، ص 59.

[2]- مرجع نفسه، ص 60.

مرحلة بداية التشبع في السوق المحلي وبدأ إنتاج السلعة في الدول المتقدمة الأخرى[1].

وتفسر هذه النظرية تعدد الجنسيات على أساس التميز التكنولوجي والتي جاء بها (ERNOU..)، حيث إعتمد في ذلك على دورة حياة المنتج، والتي صنفها على النحو التالي: المنتج الجديد، المنتج الناضج، المنتج النمطي، وعادة ما تكون متمركزة في الدول المتقدمة، ولكن مع مرور الزمن تؤدي دورة حياة المنتج إلى إنتشار السلع الجديدة حسب التصنيف السابق على الصعيد الدولي وبالتالي يكتسب المنتج صفة تعدد الجنسيات.

**- الانتقادات الموجهة لهذه النظرية:**

1- هذه النظريات تقتصر فقط على بعض المنتجات بالرغم من وجود سلع ومنتجات قد يصعب تطبيق النظرية عليها من أمثلتها: السلع التي يطلق عليها سلع التفاخر كسيارات الرولز رويس، التي يصعب على الدول غير دول صاحبة الإختراع تقليدها أو إنتاجها.

2- إن هذه النظرية لم تقدم تفسيرا واضحا لأسباب قيام الشركات متعددة الجنسيات بالإستثمار المباشر بدلا من عقود التراخيص في الدول المضيفة[2].

**رابعا: نظرية الموقع:**

1- تهتم هذه النظرية بإختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقرا للإستثمار أو ممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية الخاصة بهذه الشركة.

2- ترتكز على المحددات والعوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات إستثمار الشركة في الدول المضيفة والتي ترتبط بالعرض والطلب والتي تؤثر العوامل على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية والبحوث ونظم الإدارة.

3- تهتم بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة، والعوامل المرتبطة بالسوق.

**خامسا: نظرية الموقع المعدلة:**

تتشابه هذه النظرية مع النظرية السابقة غير أنها تضيف بعض المحددات التي قد تؤثر على الإستثمارات الأجنبية، ويمكن تلخيص هذه العوامل في الجدول التالي[3]:

---

[1]- سيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظريات والسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، 2011، ص 205.

[2]- مرجع نفسه، ص 206-207.

[3]- محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 190.

**جدول: يوضح العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للإستثمارات الأجنبية[1]**

| | العوامل | السلعة |
|---|---|---|
| العوامل الشرطية | 1- خصائص المنتج / السلعة | نوع السلعة، إستخدامات السلعة، درجة حداثة أو جودة السلعة، متطلبات الإنتاج للسلعة (الفنية، المالية، البشرية)، خصائص العملية الإنتاجية. |
| | 2- الخصائص المميزة للدولة المضيفة. | طلب السوق المحلي، نمط توزيع النحل، مدى توافر الموارد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري. |
| | 3- علاقات الدولة المضيفة مع الدول الأخرى. | نظام النقل والإتصالات بين الدول المضيفة والدول الأخرى، الاتفاقيات الإقتصادية السياسية على حركة أو إنتقال رؤوس الأموال والمعلومات والبضائع والأفراد التجارة الخارجية |
| العوامل الدافعة | 1- الخصائص المميزة للشركة. | مدى توفر الموارد المالية والبشرية والفنية والتكنولوجية، حجم الشركة. |
| | 2- المركز التنافسي. | المقدرة النسبية للشركة على المنافسة والمواجهة. |
| العوامل الحاكمة | 1- العوامل الدولية. | الإتفاقيات المبرمة بين الدول المضيفة والدولة الأم، والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالإستثمارات الاجنبية بصفة عامة. |
| | 2- الخصائص المميزة للدول المضيفة. | التهديدات والأخطار التجارية، القوانين واللوائح الإدارية، ونظم الإدارة والتعيين وسياسات |
| | 3- الخصائص المميزة للدولة الأم. | الإستثمار والحوافز الخاصة بالإستثمارات الأجنبية.<br>القوانين واللوائح الخاصة بتشجيع التصدير برؤوس الأموال إلى الخارج والإستثمارات الأجنبية المنافسة، ارتفاع تكاليف الإنتاج. |

[1]- محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 192.

**سادسا: نظرية الأسواق غير الكاملة ونظرية الحماية:**

يمكن إستعراض هذه النظرية من جانبين:

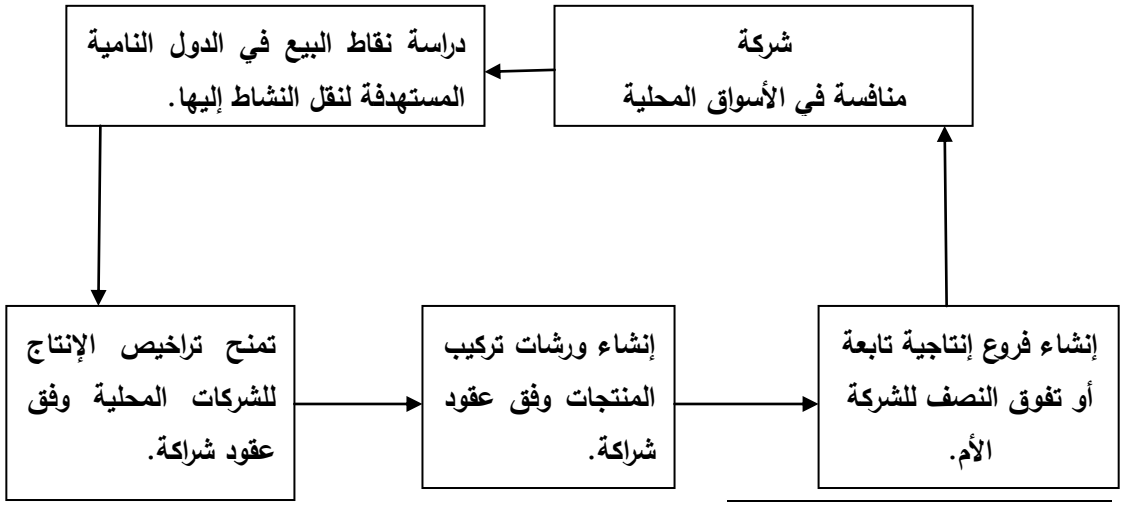
**1- من حيث عدم كمال الأسواق:**

فإن خلق وضعية الإحتكار لدى الشركات العالمية تعتبر من أهم أوجه الإبداع، وفي ظل ذلك فإن هذه الشركات عادة ما تواجه منافسة كالشركات التي تنشط في الدولة الأم، أو ربما شركات أخرى أجنبية وذلك على مختلف المستويات فقد يكون ذلك على مستوى حجم الموارد المالية، طبيعة النشاط، الإمكانيات التكنولوجية، لذا فإنها تجد في الدول النامية ملاذا ومخرجا نحو محاولة فرض سيطرة على الأسواق الأجنبية في البلدان التي لا تعترف هذه الشدة التنافسية[1].

إن وضع هذه الشركات هي وضعية تتميز بالمنافسة الكاملة، ولا يحسد عليه ذلك أن قدرتها على التأثير والتحكيم في السوق سوف تتأثر، وتغدو منخفضة والسبب في ذلك عادة ما يكون الحرية التي يجدها المستثمر الأجنبي في ممارسة الأنشطة الاقتصادية إنتاجا وتسويقا، وهذا ما يجعل نشاطاتها مقيدة في عالم يتميز بالحرية المطلقة[2].

بالنظر إلى التحليل أعلاه يمكن القول أن الشركات متعددة الجنسيات تتجه نحو تدويل نشاطها ونقله على وجه خاص نحو الدول النامية لأسباب تشدد الإجراءات الجمركية، وكثرة العراقيل أمام المنتجات والتي تجد صعوبة في الوصول إلى المستهلك الأجنبي الواقع داخل البلد المعني وذلك وفقا لمراحل لنقل الإستثمارات الأجنبية.

**شكل يوضح مراحل تدويل نشاط الشركات متعددة الجنسيات**




[1]- عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، الطبعة الأولى، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013، ص 78.

[2]- مرجع نفسه، ص 79.

تقوم هذه الدورة بمجرد مواجهة نفس المشكل الأول وذلك بالتوجه إلى دول أخرى لا تتميز أسواقها بالمنافسة الكاملة.

وما يفسر سبب تدويل نشاط هذه الشركات هو لإحتكارها لطرق الإنتاج، ففي ظل الرقابة التي تفرضها الدول النامية وخاصة التي تتميز بالإنغلاق الاقتصادي أمام الإستثمارات الأجنبية، وفي ظل تبني هذه الدول لعديد الممارسات التي تقف عائقا وحاجزا أمام توسع هذه الشركات، لا تجد هذه الأخيرة إلا فكرة الحماية التي تفرضها على طرق وتقنيات الإنتاج والتكنولوجيا والتي تضطر إلى التوجه نحو التفتح أمام الإستثمارات الأجنبية والتي تقدم تحفيزات التي تشجع الشركات على نقل إستثماراتها إلى هذه الدول[1].

حتى يتوافق هذا التحليل مع النظرية الإقتصادية التي تتبنى طرح التبادل اللامتكافئ بين دول المركز، ودول المحيط فإنه من الجدير أن نشير إلى أن مركزية الدول المتقدمة من حيث الموقع هي من صنع شركاتها، إذ تمتلك وتستحوذ على عوامل الإنتاج المتمثلة في التكنولوجيا ورؤوس الأموال والتي بحمايتها تؤهلها لتكسير سياسة الحماية التي تتبناها هذه الدول.

**2- نظرية الحماية:**

ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب الإفتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق، ويقصد بالحماية هنا: الممارسات الوقائية من قبل الشركات المتعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الإبتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج والتسويق أو الإدارة أو إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الإستثمار المباشر أو عقود التراخيص والإنتاج، وذلك كي تستطيع هذه الشركات كسر حدة الرقابة والإجراءات الحكومية بالدول النامية المضيفة وإجبارها على فتح قنوات الإستثمار المباشر للشركات المتعددة الجنسيات داخل أراضيها[2].

**- الإنتقادات الموجهة لنظرية الحماية:**

إن ممارسة الحماية يمكن أن يتحقق بأساليب بديلة متاحة وقد تكون أكثر فعالية من تلك التي تستخدمها الشركات المتعددة الجنسيات وذلك كأن وجود ضوابط لحماية براءات الإختراع بمختلف أنواعها على المستوى العالم، تضمنها مواثيق متفق عليها ويقوم بتنفيذها منظمات دولية بعضها تابعة لهيئة الأمم المتحدة أما الآخر فيتمثل في منظمات دولية مستقلة ومن ثم يمكن القول بأنه لا يوجد مبرر عملي لما

[1]- عبد الكريم كاكي، مرجع سابق، ص 80.

[2]- مغيلي مليكة، الشركات المتعددة الجنسيات وتأثيرها على سيادة الدول، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خميس مليانة، السنة الجامعية2014/2013، ص 29.

تقوم به بعض الشركات المتعددة الجنسيات لحماية براءات الإختراع في أي نشاط إقتصادي يتم ممارسته[1].

**المطلب الثاني: إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات وأبعادها:**

بعد التطرق إلى تطور الشركات المتعددة الجنسيات والعوامل التي أدت إلى ظهورها وساهمت في إيصالها إلى المستوى الذي هي عليه الآن، من المهم البحث عن الإستراتيجيات التي تتبعها هذه الشركات بغية الحفاظ على الديمومة والإستمرارية في محيط يتسم بالتقلب والعشوائية والتنافسية الشديدة، وبالتالي يصبح بقاء أي شركة مرهون على إستراتيجية معينة، وعليه سنحاول في هذا المطلب التطرق إلى إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات والأبعاد الإقتصادية لها.

**الفرع الأول: سياسات وإستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات:**

تساعد دراسة الهياكل التنظيمية للشركة وكيفية تصنيفها وإستراتيجياتها على فهم عملية تدويل الإنتاج وكيفية تسيير وتنظيم فروعها، وكذا مراكز القرار والرقابة، وتجدر الإشارة إلى أن الشكل التنظيمي للشركات يترجم أهدافها العامة مع إتخاذ القرارات، ونقلها إلى الشركات التابعة، ومن خلال ذلك ندرك الإتساع العالمي لأعمالها[2]، وقبل التطرق لهذه الإستراتيجيات لابد من تمييزها على السياسات التي تتبعها هذه الشركات، لأنه إذا إعتبرنا بأن السياسات ترمي إلى أهداف وأن الأهداف هي النتائج والمخرجات المنشودة فإن الإستراتيجية ما هي إلا كيفية لتحقيق تلك المخرجات من خلال وضع خطة طويلة المدى، وإستجابة للظروف المتغيرة في بيئة الأعمال والمال.

**أولا: سياسات الشركات المتعددة الجنسيات:**

غالبا ما تسعى الشركات الوليدة إلى تعظيم أرباح الشركة الأم على إعتبارها مركز الإدارة، فالسياسيات الربحية التي تتبعها هذه الأخيرة تتضمن مختلف الإجراءات والتدابير والمتمثلة أساسا في سياسة التخطيط، الإستثمار، الملكية، والتسويق، التسعير والتمويل.

وسنحاول تبيان هذه السياسات فيما يلي:

[1] – مغيلي مليكة، مرجع سابق، ص 30.

[2]- https://www.djelfa.info.showthread.com h : 16 :23 jour 03/03/2019. استراتيجية المؤسسة

**1- سياسة التخطيط:**

إن وظيفة التخطيط هي توجيه عملية إتخاذ القرارات التي تحقق أقصى كفاءة في تشغيل الموارد والسيطرة على الفروع المنتشرة في العالم.

فهو تلك الأداة الفعالة لبلوغ الأهداف العامة للشركات المتعددة الجنسيات، كما فيها إزدياد الأرباح، ولهذا تقوم الشركات تجميع المعلومات من مختلف الجهات وتعتمد على منجزاتها من الأبحاث والتطوير.

وهناك ثلاثة أنواع من التخطيط نصنفها وفق المعيار الزمني كما يلي:

**أ- تخطيط طويل الأجل:**

ويتضمن تعريف للإتجاهات الأساسية والنوعية للشركة وأساليب تحقيقها، ويتمثل كذلك في سياسات الإستثمار الإقليمي والإنتاجي وقرارات المنافسة وغزو الأسواق.

**ب- تخطيط متوسط الأجل:**

ويحدد السياسة الإنتاجية والوظيفية والجغرافية وكيفية توزيع الموارد، كما يحدد الأهداف الأكثر تفصيلا للشركة ولفروعها ويستغرق أجله حوالي 05 سنوات.

**ج- تخطيط قصير الأجل:**

عبارة عن خطة تفصيلية للشركة ولفروعها، منه تستمد الميزانية العامة السنوية وكذا القرارات السنوية الواجب إصدارها[1].

**2- سياسة الإستثمار:**

وتمثل الأسس العامة التي تتخذ على أساسها إدارة الشركات قرارات الإستثمار، حيث ترتبط هذه الأخيرة بأهداف الشركة وتفتح لها ميدانا جديدا للنشاط (سواء على المستوى الإنتاجي والجغرافي)، كما يتضمن قرار الإستثمار إنفاقا من ميزانية الشركة في المدى المتوسط، أما الخطط السنوية فيتم تفصيلها، لذلك تقوم الشركة بتحديد تقديراتها لحجم الإستثمار المخصص للبلد المضيف مع رسم سياسة خاصة به،

*- تتحصل الشركة على المعلومات من خلال فروعها، أو من الدراسات المنشورة والأبحاث المتخصصة ومن منظمات الدولية للتمويل والبورصات وأسواق المال، ومكاتب المحاسبة الدولية وإحصائيات البنك العالمي وصندوق النقد الدولي ومن خلال الدراسات العلمية للجامعات.

[1]- الجوزي جميلة، دحماني سامية، مرجع سابق، ص 99.

وقبل أن تتخذ الشركة قرارها تقوم بتقدير ما يعرف باسم "مناخ الإستثمار* أو مناخ الأعمال" في البلد الذي تنوي الإستثمار فيه[1].

**3- سياسة التمويل:**

تقوم الشركة بإعداد سياسة التمويل في المركز الرئيسي قصد تمويل مختلف عملياتها، وتحديد مراكز الربحية ومصادر توزيع الأرصدة على الفروع من جهة، ونقل الأرباح وحماية أصولها في العالم من جهة أخرى، ومن مصادر تمويل الشركة لعملياتها ما يلي:

**أ- التمويل المحلي:**

وذلك من خلال الإقتراض من البنوك والمؤسسات المالية المحلية لإعتباره الأرخص عموما، ويساهم في تفادي مخاطر التضخم وهبوط قيمة العملة وتذبذبها.

**ب- التمويل الأجنبي:**

وتأخذ الشركة بعين الاعتبار درجة تطور أسواق النقد ورأس المال، واستقرار العملة ومستويات التضخم، والقيود الحكومية على تحويل العوائد.

**ج- المصادر الأخرى:**

قيام الشركة بإصدار الأسهم والسندات وهذا لا يتم إلا إذا توفرت أسواق مالية متطورة نسبيا وتكلفة معقولة.

إن العلاقة الأساسية التي تربط الشركة الأم بفروعها في إطار سياسة التمويل هي تحديد الموازنة والذي يتم على مراحل.

ففي بداية الأمر، تقوم الإدارة العامة للفرع الأجنبي بتحديد مشروع موازنة وفق تقديراته المتعلقة بالنفقات والمبيعات وهوامش الربح.

وفي المرحلة الثانية يتم فحص هذا المشروع من طرف الإدارة العامة للمجموعة وذلك بمراعاة أهداف كل فرع.

---

*- ويقصد بمناخ الاستثمار هو مجمل الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، والسلوك والبيئة المؤسسية الحالية والمتوقعة التي ستؤثر على العائدات والمخاطر المرتبطة بالاستثمار، أنظر: زغبة طلال، مناخ الاستثمار في الجزائر: واقع وأفاق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة العربي بن مهيدي، كلية العلوم التجارية وا لتسيير، أم البواقي، 2009/2008، ص 52.

[1]- عرابة سومية، فردي سناء، الاستثمار الأجنبي في الجزائر ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول المضيفة، مذكرة لنيل شهادة المستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قالمة، 2016/2015، ص 26.

وفي المرحلة الثالثة، بعد قبول جميع موازنات الفروع، تقوم الإدارة العامة للشركة الأم بإعداد موازنتها على الصعيد العالمي.

وبعد ذلك تقوم الفروع بتحرير وإرسال حول نشاطها إلى الشركة الأم بصفة منتظمة، حيث تقوم هذه الأخيرة بفحص وإعادة النظر وتفسير الانحرافات المسجلة وذلك مقارنة بالموازنة الابتدائية المسطرة[1].

**4- سياسة الملكية والسيطرة:**

يقصد بسياسة الملكية (صيغة أو طبيعة الملكية) درجة السيطرة على الشركات التابعة من خلال المساهمة في رأسمالها، فقد يكون المشروع مملوكا بالكامل، أو مشتركا مع شركات أخرى محلية أو أجنبية، أو مع حكومة البلد المضيف، وهنا نميز حالتين:

**أ- الملكية الكاملة:**

قد تبحث الشركة عن مشروع محلي قائم بالفعل إما لشرائه أو الإستيلاء عليه، ومن مزايا هذا النوع من الملكية سرعة الحصول على تسهيلات إنتاجية وإنشاء مركز تنافسي في ذلك البلد.

**ب- الملكية المشتركة:**

يقوم الظرف المحلي بتقديم مساهمات معتبرة للشركات، كالمواد الأولية وإمكانيات التسويق، ومن مزايا هذا النوع:

- تمويل كافي للمشروع من قبل الشركة.
- تقليل مخاطر إنخفاض العملة والتضخم.

---

*- التمويل: يعنى بتحديد احتياجات الأفراد والمنظمات والشركات من الموارد النقدية وتحديد سبل جمعها واستخدامها مع الأخذ في الحسبان المخاطر المرتبطة بمشاريعهم، أنظر: غازي عبد الرزاق النقاش، التمويل الدولي والعمليات المصرفية، ط 3، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، ص 34.

*- الموازنة: هو تقدير ما تتوقع المؤسسة تحصيله من تدفقات نقدية داخلية أو خارجية خلال فترة معينة والتي يتم فيها إعداد الموازنة وهي إحدى أدوات التخطيط المالي.

*- هامش الربح: هو الفرق بين إيرادات المبيعات وتكاليف الإنتاج، بمعنى آخر هو الفرق بين تكلفة السلعة أو الخدمة وسعر بيعها، حيث يتم إضافته على التكلفة الإجمالية التي يتحملها منتج هذه السلعة أو مقدم الخدمات لتحقيق أرباح منها.

(***)- للمزيد من التفاصيل راجع: www.google.com,specialities,bayt.com30: 15 H . 15/03/2019 : le

[1]- عرابة سومية، مرجع سابق، ص 27.

– أما سياسة السيطرة فيقصد بها إقامة الشركات المتعددة الجنسيات لسلطة مركزية شديدة في المركز الرئيسي على الشركات التابعة التي تخضعها بدرجات متزايدة إلى تلك السلطة[1].

**5– سياسة التسويق:**

ويقصد بها تحديد الفرص العالمية للشركة في التسويق والتوزيع، وذلك بتحديد المزيج التسويقي* المناسب من خلال تحديد نصيب كل فرع من الأسواق ومن العائدات، كما يتم إعداد البحوث التسويقية، حتى تتمكن من إتخاذ القرارات المناسبة مثل قرار غزوها لسوق جديد[2].

**ثانيا: إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات**

بعدما تعرفنا على مختلف السياسات التي تتبعها الشركات المتعددة الجنسية، نصل إلى تحديد إستراتيجيات هذه الشركات، ويعنى بها تلك الأساليب التي تستخدمها الشركة قصد تحقيق أهدافها العامة على المدى الطويل والمتمثلة أساسا في تحقيق أقصى الأرباح وتحسين موقعها في الأسواق مع تعظيم وتنمية رقم أعمالها.

*** أنواع الإستراتيجيات للشركة المتعددة الجنسية:**

بعد إختيار الشركة لأحد المداخل السابقة ودراسة العوامل البيئية الداخلية والخارجية وتحديد الفجوة بين الأداء الحالي، وما يجب أن يكون عليه، يبدأ متخذ القرار في إيجاد البدائل المختلفة لحل المشكلة وإختيار الإستراتيجية* المناسبة لها وتستخدمها إما على مستوى المنظمة (المتعددة الجنسيات الدولية)، أو على مستوى (الشركات التابعة)، أو على مستوى وحدات الأعمال الإستراتيجية الدولية، كما يمكنها الإعتماد عدة إستراتيجيات أو حرمة منها.

---

[1]– الجوزي جميلة، دحماني سامية، مرجع سابق، ص 101–102.

*– المزيج التسويقي: هو عبارة عن مجموعة من العناصر أو الأدوات التي يقوم مدير التسويق المسؤول في المشروع بمزجهم مع بعضهم البعض، ويعمل على تطويرهم لتحقيق نسب المبيعات المطلوبة، وبالتالي يتم تحقيق ما تم التخطيط إليه مسبقا، ووضع المبدأ الأساسي للمزيج التسويقي في عام 1948 من قبل جايمس كاليتون وفي نفس الوقت هو تحديد واستعمال مبادئ 4P*s (المنتج، السعر، الترويج، التوزيع)، أما في عام 1953 قام نيل بوردن رئيس نقابة المسوقين الأمريكيين في ذلك الوقت بإطلاق اسم Marbing Misc على المزيج، راجع: فطيمة يزغي، دور استراتيجية المؤسسة في تحديد المزيج التسويقي، دراسة حالة مؤسسة اقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص تسويق، جامعة الحاج لخضر، باتنة 2008–2009، ص 143.

[2]– كدايفة أمينة، دور التحليل التسويقي في اختيار الاستراتيجية التسويقية، حالة شركة حمود بوعلام وشركائه، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الإدارة التسويقية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2007/2006، ص 5.

**1- إستراتيجيات المنافسة الكونية:**

لقد تعددت وتنوعت الإستراتيجيات وهذا بتعدد المدارس، لذا سوف نحاول في هذا المطلب ذكر أهم الإستراتيجيات وأبرزها:

**أ- إستراتيجيات المنافسة الكونية في الصناعة:**

من بين الإستراتيجيات التي أضحت تعد مقياسا جد شائع في علوم الإدارة والاقتصاد، تلك التي قام Porter بوضعها عن طريق تقديم تحليلا واقيا لإستراتيجيات المنافسة الكونية في الصناعة وهي:

**- إستراتيجية المنافسة الكونية الواسعة:**

تتطلب هذه الإستراتيجية عملية تصنيع واسعة لمجموعة عريضة من المنتجات والخدمات في صناعة واحدة أو عدة صناعات، أي أن تمتلك الشركة خط المنتج**[1].

ومن مزايا إستراتيجية المنافسة الكونية الشاملة في قطاع الصناعة أن تطبيقها يسمح بتخفيض التكاليف وتميز المنتج والإستفادة القصوى من منحنى الخبرة والتعلم عبر خطوط المنتج المتنوعة لكن من عيوبها أنها تتطلب رأسمال كبير جدا وإدارة بمهارات تنظيمية عالية كما أن الشركات التي تلجأ إلى هذا النوع من استراتيجيات المنافسة تواجه منافسة شديدة في قطاعات محددة من هيكل الصناعة.

**- إستراتيجية التركيز الكونية:**

على عكس إستراتيجية المنافسة الكونية الواسعة تستهدف إستراتيجية التركيز الكونية قطاع محدد في هيكل الصناعة أو تقسيم معين من السوق والتنافس عالميا من أجل الدفاع عن حصة المنظمة في

---

*- الاستراتيجية: يعتبر مفهوم الاستراتيجية مفهوم قديم لدى البشرية فبالعودة إلى أصول الكلمة نجدها كلمة اغريقية المنبع حيث اشتقت من كلمة STRATEGIA والتي يعنى بها علم الجنرال "SRTATEGOS" حيث وحسب معناها فهي كلمة كانت تستعمل في العلوم العسكرية لكن علم الاقتصاد تبناها وحاول صياغتها، وعليه فهي خطة عمل شاملة على مستوى الشركة الدولية والفروع التابعة لها، وهي توضع بواسطة الشركة الأم لتمثل معايير تسترشد بها الفروع للدولة المضيفة المختلفة يحددون على أساسها بناء توجهاتهم ويضعون قراراتهم إلزامية إلى بلوغ الأهداف المخططة، راجع: عبد السلام أبو قحف، أساسيات واستراتيجيات الأعمال، دار الجامعة، القاهرة، مصر، 2004، ص 152.

**- خط المنتج: عبارة عن مجموعة من المنتجات التي تقدمها الشركة والتي يرتبط كل منها بالآخر بطريقة ما، وقد ترتبط المنتجات مع بعضها البعض لاستخدامها في نفس المادة الخام في الإنتاج أو في العملية الصناعية، أو في نفس الخصائص والاستعمالات مثل المنظفات الصناعية للغسيل، القهوة، أنظر: صالح مهدي العامري، فضيلة سلمان داود، اختيار أساليب موازنة خطوط الإنتاج، دراسة تطبيقية، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، ص 10.

[1]- محمود جاسم الهيدعي، ردينة عثمان يوسف، إدارة الأعمال الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 105.

هذا القطاع تستفيد هذه الإستراتيجية من نتائج تطبيق مفهوم إقتصاديات الحجم، ذلك من خلال توفير شبكة توزيع مرنة للمدخلات شبكة تسويقية فعالة للمخرجات وتكثيف جهود التطوير والبحوث، وتستند إستراتيجية التركيز الكونية على تطبيق قيادة قلة التكاليف والتمييز والإستفادة من منحنى التعلم ومنتجات لإقتصاديات الحجم والإنتاج التسويقي في مختلف أنحاء العالم كما تتطلب المنتجات تعديلات لأغراض التلاؤم مع الشروط المحلية للسوق تطبق إستراتيجية المنافسة الكونية من قبل شركات كبرى.

**- إستراتيجية التركيز المحلي (الوطني):**

إن كانت الإختلافات في الأسواق المحلية جوهرية ومهمة لا توجد أي فرصة معقولة لتطبيق إستراتيجية التركيز الكوني السالفة الذكر إستراتيجية التركيز على السوق تطبق عندما تتطلب أسواق البلدان المستهدفة تحديث وتطوير في المنتجات والخدمات لكي يمكن مجاراة الشركات التي تمتلك ميزة تنافسية في هذه الأسواق لذلك تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات أو العابرة للقارات إلى هذه الإستراتيجية وذلك بغية إختراق كل سوق محلي على حدة ومنافسة الشركات الكونية الأخرى بفعالية من بين الشركات المهمة التي تطبق إستراتيجية التركيز المحلي.

**ب- إستراتيجية المنافسة العامة الدولية:**

توضح هذه الأخيرة كيفية عمل الشركات المتعددة الجنسيات داخل الدول المضيفة المختلفة من خلال فروعها التابعة، وكذا كيفية تعامل هذه الشركة مع المنافسة الدولية، وتعرف باستراتيجيات المنافسة العامة لأنها صالحة للتطبيق في كل منظمة، وكل صناعة، وتبحث عن الميزة التنافسية الإستراتيجية المؤكدة[1].

وتتعدد هذه الإستراتيجية كما يلي:

**ب-1: إستراتيجية قيادة قلة التكاليف**

تضع هذه الإستراتيجية الشركة في موقف تكون فيه كالمنتج القليل التكلفة، حيث في حال إعتمدها لما تقوم الشركة بإنتاج المنتج عند أقل تكلفة قياسا بالمنافسين وهذا باعتمادها على الخبرة والكفاءة، كما تقوم بتخفيض جميع التكاليف الخاصة بالفروع التابعة كتكلفة المبيعات والبحث والتطوير وتكلفة مدخلات الإنتاج مما يمكنها من الإستثمار الأمثل لموارد الإنتاج وبمعايير نموذجية وبالتالي البيع بأسعار رائدة في السوق، وتستخدم هذه الإستراتيجية بغية تحقيق ما يلي:

[1]- كاظم نزار الكياني، الغدارة الاستراتيجية العولمة والمنافسة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 163.

– تحقيق عائد أعلى من متوسط العائد المعتاد تحقيقه.

– منح الشركة إمكانية مواجهة المنافسة الدولية لأنه من الصعوبة منافسة الشركة خارج نطاق المنافسة السعرية.

– تقويم وتدعيم المركز التنافسي لها.

– تمكينها من مواجهة الضغوطات والمخاطر الإستثمارية[1].

**ب–2: إستراتيجية التميز**

هي البحث عن التميز والفرادة والإنفراد، حيث تعتمد هذه الإستراتيجية على جعل المنتج متميز وفريد ويتصف بخصائص إستثنائية وتعتبر من أكثر الإستراتيجيات تطبيقا وشيوعا لأنها تمكنها من خوض غمار التنافسية حيث يصبح تحقيق مستوى عال من التميز في معايير النوعية، الخدمة، الوقت، المرونة، والموثوقية، والتصغير والسعر من مواطن القوة لدى الشركة، وهذا ما قامت به بعض الشركات كرولكس Rolex لصناعة الساعات وشركة NIKON.

أما الأهداف التي يمكن الوصول إليها بتطبيق هذه الإستراتيجية فهي دعم موقعها التنافسي وتحقيق الربح على الرغم من عدم الزيادة في حصتها السوقية، كما تمكنها من الحد من إمكانية دخول المنافسين جدد للدول المضيفة التي تعمل بها الشركة، كما تمنح هذه الإستراتيجية الشركة نوعا من الحماية نتيجة ولاء مستهلكون الدول المضيفة ورضاهم[2].

**ب–3: إستراتيجية التركيز:**

تستند على أساس إختيار مجال تنافسي محدود داخل قطاع الصناعة، بحيث يتم التركيز على جزء معين من السوق وتكثيف نشاط المنظمة التسويقي، أي تقسيم الدول المضيفة المحتمل تواجد فروع بما فيها جغرافيا والتركيز على الشرائع السوقية وقطاع المستهلكين والعملاء المنتظر خدمتهم.

**ج– الإستراتيجية العامة على مستوى الشركة الأم والشركات الوليدة:**

يمكن تقسيم هذه الأخيرة بحسب مداخلها أولا وهم مدخل الأهداف، السلوكي، التنافسي.

حيث يمثل مدخل أهداف الغايات التي تسعى الشركة إلى تحقيقها كالنمو، والإستقرار وغيرها، أما فيما يخص المدخل السلوكي فيتمثل في إعتبار الإستراتيجية بمثابة سلوك ترجع إليه المؤسسة في حال ما

---

[1]– كاظم نزار الكياني، مرجع سابق، ص 163.

[2]– وهيبة ملي، دور استراتيجية التميز في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة مؤسسة صناعة الكوابل الكهربائية، بسكرة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، اختصاص اقتصاد صناعي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012، ص 19.

أرادت الشركة مواجهة مواقف تمليها متغيرات في محيطها الخارجي كالتعاون، أما المجال التنافسي فهو خطة منافسة في إطار قواعد معروفة وشبه ثابتة، ألا وهي قواعد السوق.

**ج-1: إستراتيجية النمو**

تتضمن هذه الاستراتيجية ثلاث إستراتيجيات بديلة والتي تهدف كل منها إلى تحقيق كبر المؤسسة أي الزيادة والتوسع وهي كالآتي:

*** إستراتيجية التركيز:**

وهي إستراتيجية النمو التي ترتكز على منتج أو خدمة واحدة أو على عدد قليل ومترابط من المنتجات والخدمات وتتبع هذه الإستراتيجية عندما تركز المنظمة على زيادة المبيعات في أنشطة الأعمال الحالية، لكن لا يعني تطبيقها الإستمرار على صنع نفس المنتجات بنفس الأساليب الإنتاجية، بل تعني أن كل ما يصنع سيرتبط مباشرة بالمنتج أو الخدمة السابقة لذلك هي لا تعيق نمو المنظمة إطلاقا، وإنما تقيد توعية فرص النمو التي تكون بطيئة عادة ومستقرة ومسيطر عليها، ومن الأمثلة على الشركات التي حققت نجاحا باهرا في تطبيقها لهذه الإستراتيجية شركة Mc Donald وشركة coca cola، ولإستخدام هذه الإستراتيجية يجب الإعتماد على أشكالها أي تنمية السوق، تنمية المنتج والتكامل الأفقي:

**- تنمية السوق:**

إستراتيجية التركيز هنا تأخذ شكل توسيع السوق لمنتجات وخدمات الشركة من خلال الحصول على حصة أكبر في السوق الحالي أو الدخول إلى أسواق جديدة على المستوى المحلي كما تتضمن البحث عن أسواق خارجية في مناطق جيو إقتصادية مهمة في العالم كما هو الحال في إستراتيجية شركة coca cola في تركيزها عل تنمية السوق إبتداء من إستراتيجية التوسع في أمريكا الشمالية وأوروبا والإهتمام الإستثنائي بسوق الصين والدخول السريع إلى أسواق أوروبا الشرقية وجمهوريات الإتحاد السوفياتي سابقا، كما نهجت شركة ABB نفس الإستراتيجية في سبيل الحصول على قوة مالية كبيرة.

**- تنمية المنتج:**

هي إستراتيجية التركيز التي تهتم بإجراء تغيرات على المنتجات والخدمات الأساسية التي تقوم المنظمة بتصنيعها بما يضيف مزايا نوعية جديدة أو بما يوثق صلة المستهلك بالمنتجات أو الخدمات الموجودة في السوق حاليا، والهدف منها زيادة مستمرة في حجم الطلب الكلي والمتوقع[1].

[1]- أمير حذفاني، بيئة المؤسسة والقرارات الاستراتيجية، دار شيماء للنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص 99.

**- التكامل الأفقي:**

وتعني قيام الشركة بإضافة وحدات أعمال إستراتيجية لإنتاج نفس المنتجات أو الخدمات، أو تصنيع منتجات متشابهة ومكملة لمنتجاتها وخدماتها الأساسية وبالتالي تمكن هذه الإستراتيجية الشركة التي تنتهجها من:

- تنمية السوق الذي تتعامل فيه وتوسيع عدد الدول المضيفة التي تتعامل معها.

- تنمية وتطوير المنتج الرئيسي الذي تقوم بإنتاجه أو بإضافة منتج مكمل يمكن لها بيعه في الدول المضيفة الحالية التي تتعامل معها.

*** إستراتيجية التكامل العمودي:**

وهي إستراتيجية النمو التي تتطلب الدخول باستثمارات جديدة بهدف تحقيق التكامل الأمامي* (الامتدادات الأمامية) أو التكامل الخلفي* (الامتدادات الخلفية) أو إختيار تنفيذ كلتاهما في نفس الوقت، وإستخدامها يؤدي إلى خلق سوق داخلية بين الشركات التي تعمل في نفس المجال، ويؤدي هذا التكامل كذلك إلى زيادة حجم التبادل التجاري بين الشركات متعددة الجنسية.

*** إستراتيجية التنويع:**

ومفاد ذلك أن تختار الإدارة الدخول في حيز وميدان جديد من الأعمال مختلف عن طبيعة الأعمال التي تقوم بتنفيذها في الحاضر ولمدة معينة، وبدلا من الإعتماد على منتج أو بعض المنتجات تختار الإدارة الدولية التنويع الإنتاجي، وذلك بغية تجزئة المخاطر وتنمية الأرباح، وقد يتخذ التنويع شكلين إما مختلط (غير مرتبط)، أو مركز (مرتبط)، ففي حالة هذا الأخير يرتبط التنويع بين منتج أو أكثر من مكونات النشاط، كما يمكن لها إنتاج وتسويق المنتجات في الدول المضيفة متغيرة تماما عن تلك الموجودة في الدولة الأم، ومن أبرز الأمثلة على عملية التنوع التي قامت به شركة Philip Morris وذلك من أجل تقليل الإعتماد الكلي لهذه الشركة على الأرباح، الناتجة عن بيع السجائر، وهذا بدخولها إلى نشاط صناعة المشروبات وكذا مجال تصنيع الأغذية وتملكها لشركة ميليربرينيغ (Miller praying)، حيث توجد سمات تسويقية مشتركة بين مجال صناعة المشروبات والتبغ.

---

*- التكامل الأمامي: هو توسيع الأعمال المساندة لمخرجات النظام الإنتاجي من سلع وخدمات، وذلك من أجل رفع نسبة الأرباح وتحقيق مرونة أكبر من قنوات التوزيع والنقل والمحافظة على سلامة ونوعية المنتج النهائي.

*- التكامل الخلفي: توسيع الأعمال التي تدعم عناصر المدخلات في النظام الإنتاجي من مواد أولية، وطاقة ومن الأمثلة المعروفة لهذا التكامل هو دخول أكبر الشركات للمشروبات في مجال تصنيع القارورات الزجاجية والبلاستيكية لغرض تحقيق مستوى أعلى من السيطرة على نوعية المنتج النهائي وخفض التكاليف إلى حد أدنى، راجع:

**- www.business.uobabylon.edu.iq :30 h : 18 ,15/03/2019 le :

أما في حالة ما كان التنوع مختلطا فالشركة الدولية تقوم بإنتاج وتسويق منتجات في الدول المضيفة التي تعمل بها لكنها لا ترتبط بتلك المنتجات الحالية التي تقوم بإنتاجها وتسويقها في دولتها الأم، وبهذه الإستراتيجية تتمكن الشركة متعددة الجنسيات من الجمع بين أكثر من نشاط في آن واحد، مثل إمتلاك الشركة الدولية للتلغراف TTT لشبكة فنادق شيراتون Shiraton المنتشرة في بلدان عديدة من العالم، وكذا شركة ليون لمياه الشرب، تمتلك عددا من الصحف كما تنوه شركة Roy Iheon، بأن لها أحد عشر مجالا للنشاط تمتد من صناعة الطاقة النووية والتكنولوجيا الحيوية إلى الغذاء والسلع الإستهلاكية المختلفة، ومن خطوط المترو إلى الخدمات البيئية المختلفة[1].

* **إستراتيجية النمو الخارجي الأخرى:** يكون النمو الخارجي عندما تطبق الشركة ما يلي:

- **الاستحواذ أو الامتصاص:**

حيث تقوم الشركة الدولية بشراء أصول وخطوط إنتاج منظمات أخرى أو شركات الدول المضيفة التي تعمل بها بغرض إيجاد ضمانات للعمليات الدولية التي تقوم بها وهذا ما يمكنها من ضم منتج أو منتجات أخرى، وأسواق أخرى جديدة.

- **الاندماج:**

ومفاده التحام أو إتحاد شركتين دولتين أو أكثر من شركة، أو شركة دولية وشركة محلية أو أكثر في شركة واحدة جديدة تتوحد فيها العمليات لتنتج بذلك شركة جديدة تأخذ اسم إحدى الشركات أو كلتاهما أو إسما جديدا وتلغى الشركات المندمجة وهذا ما يسمح بوجود سوق أوسع لهذه الشركة.

- **المشروعات المشتركة:**

وذلك بأن تقوم شركة دولية أو أكثر وأخرى محلية بتوجيه مواردهم المالية أو الإنتاجية أو التسويقية أو البشرية أو مزيج منها، وفقا لشروط المشاركة إلى مشروع أو منتج ويكون مستقلا وله إدارة خاصة.

أما الغايات والأهداف التي تصبوا الشركات المتعددة الجنسيات لبلوغها وتحقيقها بإنتهاجها لهذه الإستراتيجية فهي كالآتي:

- زيادة الأرباح والمبيعات الدولية.

---

[1]- معاش فتحي، دور الشركات المتعددة الجنسيات في تنمية القطاعات الاقتصادية، دراسة حالة تنمية أنشطة المنبع لقطاع المحروقات بالجزائر خلال الفترة (2000-2013)، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2016/2015، ص 24.

- البقاء والإستمرار في الصناعة التي تعمل لها.
- الإستجابة لضغوطات السوق الدولية، والضغوطات التي تفرض عليها في بعض الدول المضيفة التي تعمل بها.
- القيام بترسيخ إسم الشركة وشهرتها السوقية في أذهان العملاء والمستهلكين في الدول المضيفة[1].

**ج-2: إستراتيجية الإستقرار**

وهي تلك الإستراتيجية التي تهدف للمحافظة على الوضع الحالي للمنظمة في السوق، والدفاع عن الحصة السوقية الحالية ومعدل نمو مبيعاتها وأرباحها، فالمنظمة في إطار هذه الإستراتيجية تقوم بإجراء تغيرات طفيفة على منتجاتها وطرق الإنتاج لهذا يمكن أن تحقق الإدارة من خلال تطبيق هذه الإستراتيجية نموا فعالا ولكنه بطيء بعض الشيء وممنهجا، وتندرج تحت هذه الإستراتيجية عدة إستراتيجيات بديلة نذكر منها:

- **إستراتيجية عدم التغيير:**

ويعنى بها أن تستمر الشركة أو المؤسسة على نفس النهج دون تغيير، وهذا إما لعدم وجود تغييرات في البيئة الداخلية والخارجية لها، أو لعدم وجود فرص ممنوحة أو تهديدات خارجية.

- **إستراتيجية النمو التدريجي:**

تنتهجها الشركة في حال وجود أنشطة جديدة تكون فيها عمليات النمو ممكنة فتقوم باختيارها مع الحفاظ على إستقرار باقي الأنشطة، ونذكر كذلك إستراتيجية الربح، إستراتيجية التوقف والتريث، إستراتيجية الحذر والحركة، وإستراتيجية الحصاد وغيرها.

كل هذه الإستراتيجيات التي سبق ذكرها يمكن أن تكون كفيلة بتحقيق الإستقرار داخل الشركة[2].

**ج-3: إستراتيجية الانكماش**

وتسمى أيضا بـ "إستراتيجية تخفيض النفقات"، هذه الأخيرة تعتمدها الشركة في حال وجود أزمات طارئة، بحيث تقوم الشركة بتخفيض عملياتها بصورة شاملة وذلك من أجل تجاوز أزمة خطيرة تهدد وجود المنظمة وإستمرارها في ميدان الأعمال، أو لإيقاف تدهور جدي في وضع المنظمة، ومنه فإما أن تنجح في العودة إلى نقطة إنطلاق جديدة بعد إحتوائها لعوامل الفشل أو تفشل أكثر وتخرج من دائرة المنافسة، ومن الإستراتيجيات التي تتضمنها هذه الإستراتيجية ما يلي[3]:

---

[1]- معاش فتحي، مرجع سابق، ص 26.

[2]- فطيمة بزغي، مرجع سابق، ص 195.

[3]- مؤيد سعيد السلم، أساسيات الإدارة الاستراتيجية، ط 1، دار وائل، عمان، الأردن، ص 220.

**- إستراتيجية التحول:**

تتبعها الشركات في حال ما كانت المشكلات منتشرة فيها، لكنها ليست بالغة الخطورة بعد، وهذه الإستراتيجية تنقسم إلى مرحلتين الأولى مخصصة للدعم والإستقرار وبدورها تنطوي على برنامج لتثبيت وضع الشركة الجديد، أما الخطوة الثانية فهي إنكماش يهدف إلى تخفيض الحجم والتكاليف.

**- إستراتيجية التجريد (البيع):**

تستعمل هذه الإستراتيجية في حالة تدني أداء إحدى وحداتها الإستراتيجية أو عدم الإنسجام المسجل في أحد القطاعات مع بالقطاعات الأخرى التابعة للشركة.

وكذلك نجد إستراتيجية الإلتفاف، التصفية، المختلطة كلها تندرج تحت ما يسمى بـ "الإنكماش" .

**د- إستراتيجية فروع الشركات متعددة الجنسية:**

تعد الشركات الوليدة الواجهة الأمامية للشركة الأم فهي أول ما يحتك مع البيئة الخارجية، وهذا بحكم عملها في أسواق مختلفة معتمدة في ذلك على إمكانيات وقدرات وكفاءات ومؤهلات القائمين على تسييرها، وبالتالي فهي الأقرب إلى المحيط الخارجي من الشركة الأم، التي تملي عليها سياساتها العامة، لكنها تتيح لها بالتكيف مع الظروف والأوضاع المحيطة بها، لذا وجد بعض الباحثين أمثال وايت White، وبوينتر Pointer أنواعا من الإستراتيجيات تخص فروع الشركات المتعددة الجنسية بعد عدة دراسات نحاول إيجازها فيما يلي:

**1- إستراتيجية النسخة المصغرة (Miniature Replica):**

أو النسخة المطابقة لإستراتيجية الشركة الأم، حيث بموجب هذه الإستراتيجية فإن الفروع تستخدم في إنتاج وتوزيع بعض خطوط منتجات الشركة الأم في الدول المضيفة والمستقبلة لها.

**2- إستراتيجية فضائية التسويق (Marketing Replica):**

تستخدم الفروع وفق هذه الإستراتيجية آليات ومنافذ، يتم من خلالها توزيع منتجات للشركة الأم في مختلف فضاءات الأسواق المضيفة.

**3- إستراتيجية التخصص في المنتج (Oduct Specialist):**

بمقتضاها تستعمل الفروع هذه الأخيرة لتطوير وإنتاج وتوزيع بعض من خطوط المنتجات الموجهة نحو الأسواق العالمية، على اعتبار أن المنتج هو الأساس التي تقوم عليه إهتمامات المزيج التسويقي[1].

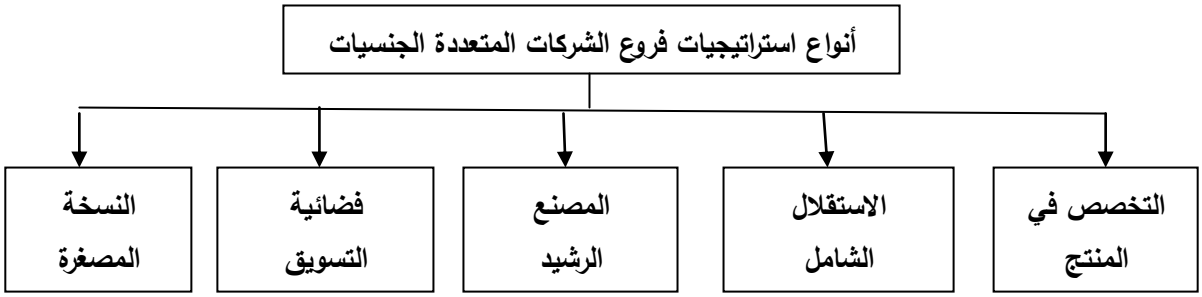
[1]- كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة، حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة منتوري قسنطينة، 2004-2005، ص 200.

**4- إستراتيجية المصنع الرشيد (Rationalised Manufactira):**

في هذه الحالة تتحول الفروع إلى منتج حقيقي لبعض أجزاء المنتجات الموجهة نحو الأسواق العالمية.

**5- إستراتيجية الإستقلال الشامل (Stratégie Independent):**وهنا تمنح الفرصة للفروع لإستقلالية تطوير خطوط الأعمال والأنشطة، وتوجهها بحسب ما تقتضيه حاجة هذه الفروع وظروف متغيرات البيئة الخاصة بها، وهذا فيما يخص الأسواق الداخلية حيث تتمركز، أو للأسواق الإقليمية المحيطة بها أو الأسواق العالمية[1].

وفي الشكل المبين أدناه يوضح مختصر أنواع استراتيجيات فروع الشركات المتعددة الجنسيات:




**المصدر: من إعداد الطالبتان بناء على التعريفات المقدمة سابقا**

**2- الإستراتيجيات الوظيفية:**

يمكن أن نجملها في ما يلي:

**أ- الإستراتيجية التمويلية:**

تهتم هذه الإستراتيجية ذات الأبعاد المالية، وتتخذ القرارات الإستراتيجية كقرار الإنفاق الإستثماري، وقرار التمويل وتحديد التوجهات الرئيسية لتوزيع الأرباح في حدود سلطة الإدارة العليا لأن لها تأثير كبير على الأداء المالي للشركة، كما أنها تمكنها من تجنب العوائق والمخاطر في بيئة تختلف التقلبات وتتنوع المخاطر التي تتعامل معها، كمخاطر تقلبات أسعار الصرف، وخسارة العائد ...الخ، وهناك عدة خيارات تعتمدها الشركات متعددة الجنسيات، فيما يخص قرارات البحث عن مصادر التمويل الداخلية والخارجية التي تقوم بها.

**1- التمويل الداخلي:**

يعتبر هذا النوع من التمويل الشكل الأول لتمويل الشركات والمسمى أيضا بالتمويل الذاتي (Autofinancement) ويتمثل في مجموع مساهمات الشركة الأم وقروضها الممنوحة إلى مجموعة

[1]- كمال مرداوي، مرجع سابق، ص 201.

فروعها العاملة، كما يعبر التمويل الداخلي عن الوضعية التي تلجأ فيها الفروع التي هي بحاجة إلى سيولة إلى الحصول على تمويلاتها اللازمة من الفروع الأخرى، حيث تكون فيها السيولة المالية فائضة، لذا أصبح التمويل الداخلي من أهم المصادر في تمويل نشاطات الشركة والفروع الوليدة[1].

**2- التمويل الخارجي:**

يمكن للمؤسسة أو الشركة في حالة عجزها عن الإلمام بكل النشاطات اللجوء إلى مصادر إقراض وتمويل خارجي، أي الإعتماد على القرض البنكي أو مصادر إقراض أخرى، أو طرح أسهمها للتداول في البورصات، وينقسم التمويل الخارجي إلى التمويل عن طريق الإقتراض أو عن طريق المساهمين.

**- التمويل بالإقتراض:**

الطريقة الأكثر شيوعا في التمويل، حيث يتم التمويل عن طريق الذين أو الإعتماد، وهذا عبر عمليات إقتراض بنكية، بشكل مباشر أو من بيوت المال، أو من خلال إستصدار سندات وأوراق مالية متعلقة بهذا الشأن، وتتم عملية الإقتراض من البنوك العالمية أو البنوك المحلية في البلدان التي تعمل بها، إضافة إلى إمكانية طرح السندات في الأسواق الخارجية محسوبة بعملات أجنبية متداولة في أكثر من سوق من الأسواق التي تعمل بها بخلاف سوق مال بلدها الأم[2].

**- التمويل من خلال المساهمين:**

وهو النوع الثاني من مصادر الإقتراض، ويعني قيام الشركة بطرح أسهم وسندات في البورصات، أو الأسواق الخارجية، أو أسواق أسواقها الأم التي تعمل فيهم، وتنتج عن عملية الطرح هذه الأسهم الخاصة بتلك الشركات في كل الأسواق المالية العالمية الهامة، مثل لندن، طوكيو، نيويورك، فرانك فورد، وغيرها، بل وأيضا ينتج ما يعرف بالأسواق الناهضة Emerging Markets، سنغافورة، هونغ كونغ، وإمكانية وجود مساهمين من كل دول العالم يمكن أن تصب مدخراتهم في هذه الشركات وبالتحديد من خلال حوافظ الأوراق المالية لدى البنوك المتلقية لتلك الاستثمارات[3].

**ب- إستراتيجية التسويق:**

تهدف الإستراتيجية التسويقية للشركات المتعددة الجنسيات إلى التوسع في الحصة التسويقية، وزيادة العوائد والأرباح من خلال الأسواق الجديدة أو تقديم منتجات جديدة ولتحقيق ذلك يتم تقويم الأسواق من حيث الدراسة المبدئية لها والتعرف على الأوضاع المالية والإقتصادية منها، وكذا مسح القوى

---

[1]- غازي عبد الرزاق النقاش، مرجع سابق، ص 42.

[2]- محمد مدحت غسان، مرجع سابق، ص 47.

[3]- مرجع نفسه، ص 48-49.

الإجتماعية والثقافية والبيئية بالإعتماد على السياسات التالية: التميز، التكلفة، وعناصر المزيج التسويقي، سبق وأن تطرقنا إلى معرفتهم[1].

**ج- إستراتيجية الموارد البشرية Humain Resources Strategy:**

هذه الإستراتيجية وضعت لإيجاد وتدريب وتطوير ومكافأة وتحفيز العاملين في الشركات المتعددة الجنسيات، يتسم بالتقيد بسبب ضخامة عدد العاملين والتشتت والإنتشار الجغرافي الواسع لوجودها وتعدد جنسياتهم وتتأثر عملية إختيار العمالة في هذه الشركات بنوع الملكية ونوع الصناعة، ونوع المنتج إلى جانب عوامل أخرى متعلقة بالمرشحين وبالبلد المضيف ويتم إختيار العمالة وفقا لإحدى السياسات التالية:

**- سياسة التركيز العرفي Ethocontric:**

وتشير إلى تعيين الموظفين الرئيسيين من الدولة الأم وإرسالهم كمغتربين للدول المضيفة.

**- سياسة التركيز العرفي المتعدد Polycentric:**

ويتم التعيين بموجبها من البلد المضيف.

**- سياسة التركيز العالمي Geocentric:**

ووفقا لهذه السياسة يتم إختيار العاملين من أي مكان في العالم وإستخدامهم في أي منطقة دون إعتبار لجنسياتهم.

**- سياسات التركيز الإقليمي Region centric:**

وبموجب هذه السياسة يتم تعيين المديرين والموظفين على أساس إقليمي ويتم تحريكهم أو نقلهم داخل إقليم البلد المضيف[2].

**د- إستراتيجية التسعير:**

تواجه الشركة الدولية مشاكل مهمة وصعبة في مسألة صياغة إستراتيجيات التسعير، حيث أن هذه الإستراتيجيات تؤثر على الوظائف الأخرى للشركة، ويرجع ذلك إلى الأسس التي تتبعه في تسعير منتج معين لتسويقه محليا والتي تختلف عن تلك المتبعة في الأسواق الدولية، كما أن الشركة قبل تسعيرها لمنتجاتها تدرس شتى المتغيرات بدءا من تنوع الأسواق وتباينها، وإختلاف القيود القانونية وكذا الأسعار الدولية المنافسة، والمنتجات البديلة وأسعارها، كل ذلك على أساس من العملة المحلية للمستهلك مقومة بعملة بلد المسوق الدولي، بالإضافة إلى ما سبق يمكن حصر أهم المتغيرات الأخرى في الشكل الموالي[3]:

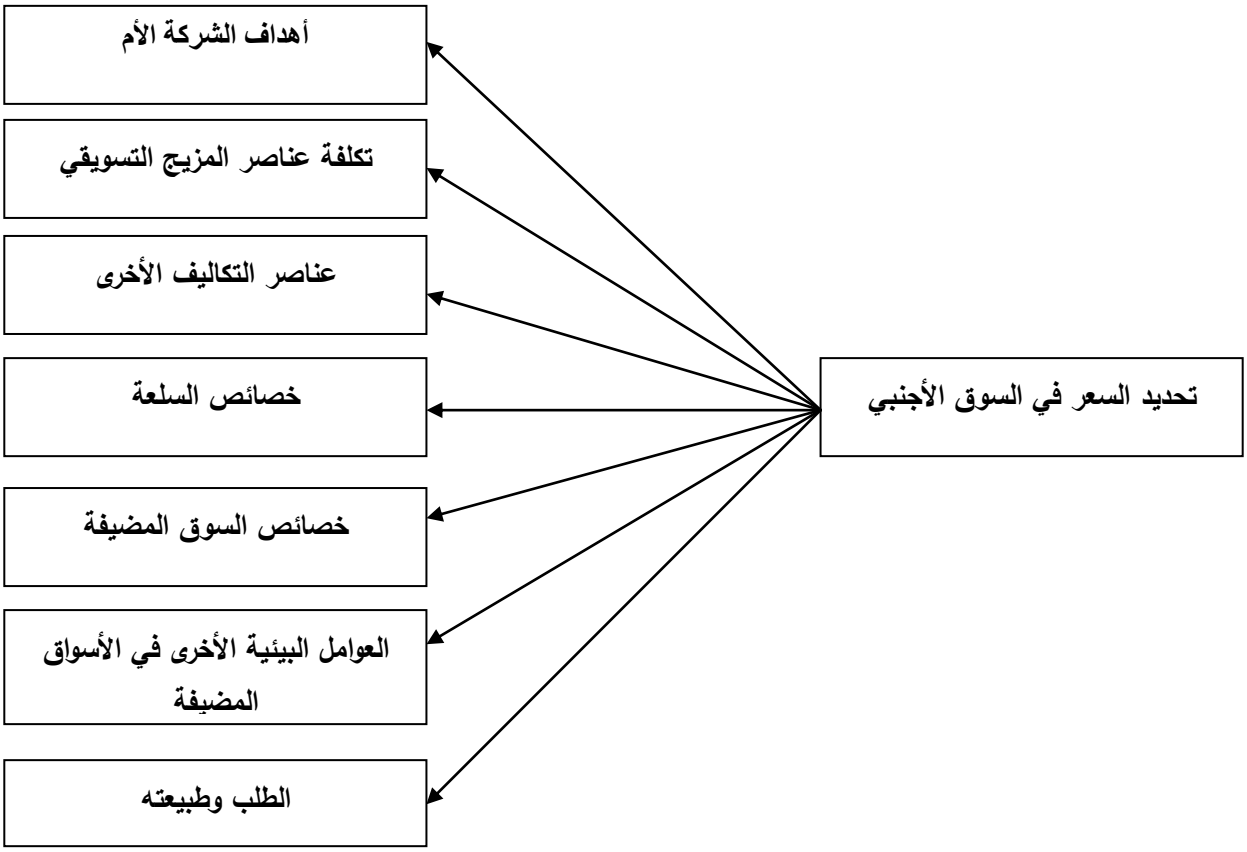
---

[1]- بوبكر بعداش، مرجع سابق، ص 107-108.

[2]- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، مرجع سابق، ص 34.

[3]- عمرو خير الدين، التسويق الدولي، دار النشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1996، ص 241.

**الشكل: محددات إستراتيجية التسعير في الأسواق الدولية الإطار العام**




**المصدر: 02/04/2019 le : 06 :16 h ,استراتيجية التسعير** www.ababe.cowb

بالإضافة إلى الإعتبارات الموجودة في الشكل تدخل إعتبارات أخرى كظروف وإمكانيات المستهلك في السوق المستهدف وتكاليف التأمين وتذبذب العملات، الرسوم الجمركية، منافسة الشركات الأخرى.

وتعتمد الشركات المتعددة الجنسيات في سعيها لوضع أسعار لمنتجاتها بغية طرحها في الأسواق العالمية والأجنبية على عدة طرق للتسعير، وقد تختار إحداها أو تجمع بين طريقتين أو أكثر تجانسا مع الظروف التي يواجهها المصدر ومن هذه الطرق نذكر منها:

**- تسعير الكلفة+ (زائد) (costplus Pricing):**

وهي أبسط طرق التسعير التي تجري من خلال حساب كلفة المنتج الكلية (كلمة تصنيع + مصاريف تأمين شحن وخزن + رسوم وتعريفات جمركية + مصاريف توزيع وخزن + نسبة الربح) فنصل إلى (سعر البيع بالجملة + هامش ربحي للمفرق)[1].

[1]- عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 310.

**- سعر الإختراق (Penetration Pricing):**

وهو تسعير السلع التي يرغب المنتج إقحامها في السوق الجديد بسعر معينة، يعد هذا الأسلوب من الأساليب الفاعلة في سوق المنافسة الإحتكارية وعندما يكون الطلب عاليا ومرنا فإن أي تخفيض بالسعر يؤدي إلى زيادة عالية على الطلب.

**- تسعير الإغراق (Dumping):**

هي طريقة لتسعير الصادرات إلى أسواق أخرى بأقل ثمن السعر السائد في السوق المحلي ومن وجهة نظر منظمة التجارة الدولية (GATI) فإن الإغراق يعني بيع السلع في الأسواق الأخرى، بأقل من قيمتها المعقولة، وقد تلجأ بعض الحكومات إلى فرض أحكام وإجراءات معينة ضد هذا الأسلوب الإغراقي إذا ما تسبب بضرر مادي تجاه السلع الخاصة بتلك الحكومة، وما على المسوق الدولي إلا الإنتباه نحو إستخدام هذا الأسلوب في الأسواق الأخرى والمردود المتوقع منه.

**- تسعير الحصة السوقية (Market share Pricing):**

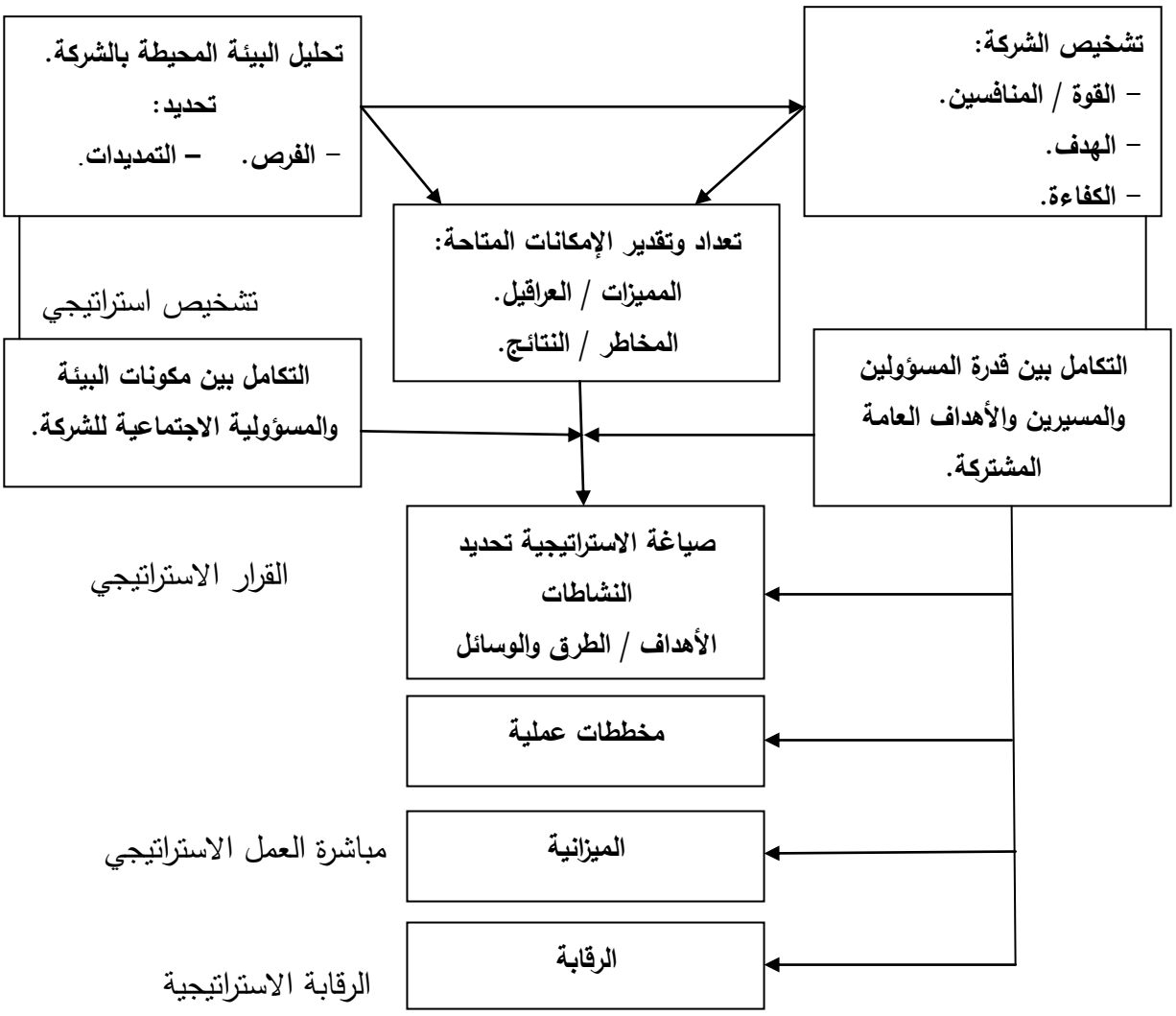
تعتمد هذه الطريقة للحفاظ على الحصة السوقية المتوفرة لها، وللإبقاء على حصة الشركة في السوق الآخر تتولى هذه الشركة تخفيض السعر بغض النظر على الخسارة المالية المحتملة، ذلك أن المنافسين لها قد خفضوا أسعار سلعهم)

**مخطط توضيحي لبعض ممارسات الشركات المتعددة الجنسيات[1]:**

| ممارسة القدرة على الشراء | ممارستها للقدرة على البيع | ممارستها تقييدية على التجارة |
|---|---|---|
| تحتفظ هذه الشركة بوضعية مهيمنة باعتبارها المشتري المفضل نظرا لقدرتها على المساومة وبحكم كبر حجمها حيث تحصل على معاملة تفصيلية مقارنة بالشركات الأخرى، والتي تمكنها من ممارسة القدرة على الشراء قصد إضعاف المنافسة وذلك عن طريق منعها لوصول التموين إلى منافسيها (جزئيا / كليا). | - يمكن للشركة ممارسة هذه القدرة من خلال رفضها للبيع، أو أنها تقوم البيع مقابل شروط (أي فرض قيود على زبائنها مقابل شروط تتعلق بالأسعار أو مدة العقد).<br>- أو أنها تقوم بالبيع عن طريق ممارسات مختلفة. | تؤثر هذه الممارسات على المنافسة والأسواق والأسعار، حيث تقوم الشركات بـ:<br>- تجزئة الأسواق قصد منع أي دخول جديد لأسواقها.<br>- تحديد سعر التحويل prix de Transfer، وليس السوق، وفي الواقع حتى تزيد الشركة الأم من أرباحها فإنها تقوم بفوترة وإدارات فروعها بأكثر من قيمتها الحقيقية Surfaturation كما تقوم بفوترة صادرات فروعها بأقل قيمتها الحقيقية Sausfacturation. |

[1]- Ben Yousef (F), les M.N et I.D.E, in économie, N° 18, oct, 1994, P 35.
- Rene Gendarme, des sorcières dans l'écinimie mondiale, les multinationals, cujas, Paris, 1981, P 22.

**سيرورة الإستراتيجية للشركات المتعددة الجنسيات[1]:**




**هـ – إستراتيجية التوزيع الدولية:**

يعتبر قرار اتخاذ القناة التوزيعية المناسبة للوصول إلى العملاء المستهدفين في الأسواق الأجنبية من ضمن القرارات الهامة التي تواجه المسوق الدولي، كونها تمثل الأداة الأساسية التي تستخدمها منشأة الأعمال في خلق الطلب على منتجاتها وإشباعه، وذلك عن طريق جعل تلك المنتجات متاحة في الأسواق المستهدفة بالكمية المناسبة، والجودة الملائمة، وفي الوقت والمكان المناسبين، وبالتشكيلة المناسبة ومن أهداف قنوات التوزيع ما يلي:

– تحقيق تغطية سوقية مناسبة.

[1]- **SOURCE** : PASCO – BEKHO (corine), Marbing internationale (ouvrage réalise en collaboration avec le centre de fonction aux échanges internationale E.I, groupe Coface) lem édition, ed, Dunod, Paris, France, 1997, P 23.

- تحقيق الأهداف العامة للتسويق.
- الحفاظ على السيطرة في كيفية تسويق البضائع داخل القناة.
- التأكد من إستمرار العلاقات مع أعضاء القناة، وإستمرار التواجد في السوق.

*** طرق التوزيع الدولية:**

غالبا ما تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على نوعين أساسيين من القنوات التوزيعية: قنوات توزيع مباشرة، وقنوات توزيع غير مباشرة.

**- قنوات توزيع مباشرة:**

في هذا النوع تتعامل الشركة مباشرة مع المستهلك النهائي في الأسواق الأجنبية، دون اللجوء إلى الوسطاء في السوق المحلي، وبالتالي تصبح الشركة مسؤولة عن شحن البضاعة إلى الأسواق الخارجية بنفسها، عن طريق إدارة التصدير وبالسيطرة المباشرة على قنوات التوزيع تتمكن الشركة من فرض سيطرتها على أسواق منتجاتها، وهذا لإرتباطها المباشر بأسواقها الخارجية.

**- قنوات التوزيع غير المباشرة[1]:**

هنا يتحمل نقل منتجات الشركة إلى الأسواق الخارجية وسطاء البيع، ويكون الوسيط إما من دولة المصدر، أو من الدولة الأجنبية، وباعتماد الشركة لهذه القناة تحقق عدة مزايا أهمها:

- بساطة سهولة التعامل من خلال هذه القنوات.
- إنخفاض تكاليف التصدير.

والوسطاء أنواع، فمنهم وسيط التصدير والإستيراد *، وكيل الإستيراد *، ووكلاء بيع المنتج أو المصنع *.

---

[1]- شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية مدخل تتابعي، الأهلية للشنر والتوزيع، عمان الأردن، 2002، ص 176.

*- وسيط التصدير والاستيراد: وهم وسطاء مستقلون يسعون إلى الجمع بين البائع والمشتري لعقد الصفقة ويطلق عليهم أحيانا صانعوا اللعبة التوافقية (Match M...) ويمتلكون السلع بل ويحصلون على نسبة ربح يتفق عليها من مجمل الصفقة، ويتعامل وسيط التصدير والاستيراد مع كل حالة على حدة، ومع كل قضية وبحسب خصوصيتها لعقد الصفقة المطلوبة.

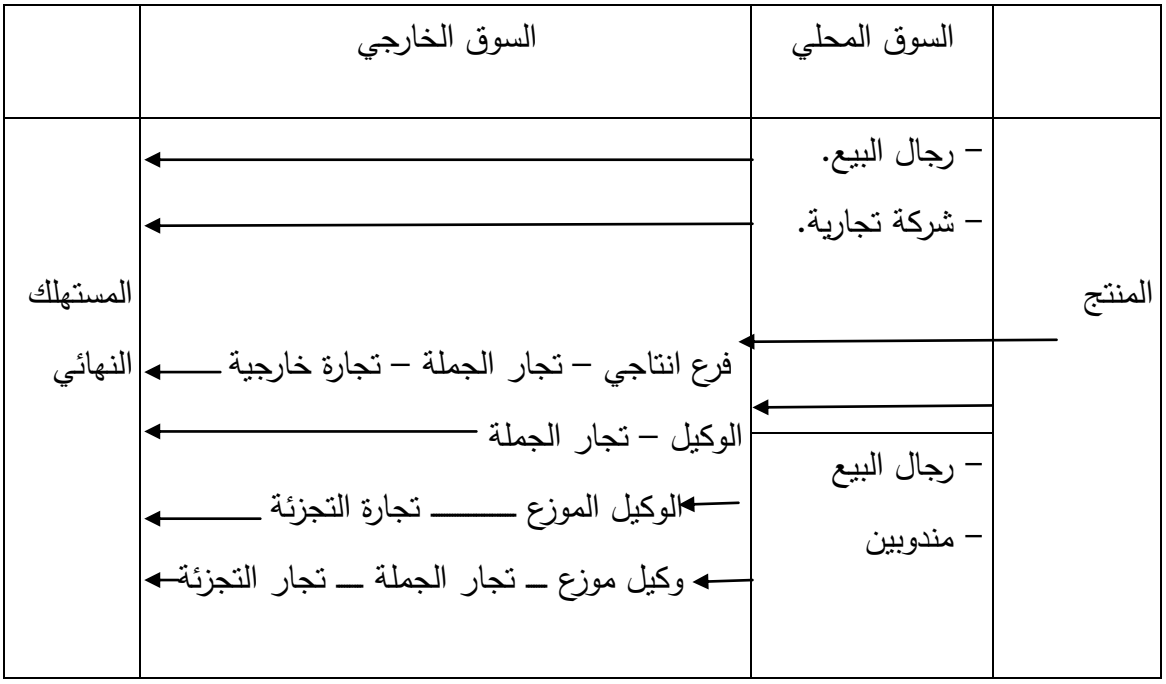
*- وكيل الاستيراد والتصدير: لا يمتلك وكيل الاستيراد والتصدير البضاعة بل قد يحتفظ بها لوقت معين ثم يقوم بتصريفها وهناك أنواع لمثل هؤلاء.

*- وكلاء بيع المنتج أو المصنع: وهم يمثلون المنتج والصانع لمدة معينة أو لمدة طويلة نسبيا، ويمنح كل وكيل منطقة معينة لترويج مبيعاته هناك.

لكن ما يعاب على هذه الطريقة من وجهة نظرنا هي فقدان الشركة لأهمية السيطرة والرقابة على منتجاتها، الأمر الذي قد يؤثر على نجاح منتج الشركة مستقبلا، كما أن هذه القنوات غير المباشرة تتسم عموما بعدم الإستقرار نظرا لإعتمادها على درجة قبول منتجاتها في الأسواق الرئيسية، ومدى إمكانية تحقيق أرباح مناسبة للوسطاء أو وكلاء البيع.

وبالتالي تمتلك الشركة إمكانية اختيار بديل من بدائل قنوات التوزيع الدولية في الشكل الموالي بغض النظر عما إذا كانت هذه الشركة تعتمد على قنوات التوزيع المباشر أو غير المباشر.

**الشكل: بعض بدائل قنوات التوزيع الدولي[1]:**




**الفرع الثاني: الأبعاد الإقتصادية للشركة المتعددة الجنسيات**

في هذا الفرع سنحاول تبيان الأبعاد الإقتصادية للشركة المتعددة الجنسيات كل على حدى ومن خلال التقسيم التالي:

**الأبعاد الإقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات**

إن ما شهده العالم من تحولات كبرى كان لها عميق الأثر على المجتمع الدولي والنظام الإقتصادي العالمي، وكان للشركات المتعددة الجنسيات دور كبير ومتعاظم في تلك التحولات، وعليه فرضت الشركات في ظل الوضع الجديد سيطرتها على العالم من خلال أموالها، سلعها، إتصالاتها، خدماتها، تكنولوجياتها، أنماطها، مما أعطى أبعادا إقتصادية على التجارة العالمية والنظام النقدي العالمي.

[1]– هاني حامد المضمور، مرجع سابق، ص 427.

**1- التأثير على التجارة العالمية:**

ويتمثل ذلك التأثير من قبل الشركة المتعددة الجنسيات من خلال:

**أ- الإحتكارات والتكتلات في الدول المتقدمة:**

إن الإحتكار* هو تكتل مجموعة من الشركات المتعددة الجنسيات، بحيث تتمركز تحت سيطرتها تصريف أو إنتاج الجزء الساحق من هذه البضاعة، وهذه التكتلات تسعى إلى تحقيق غرض واحد وهو الحصول على ربح مطلق بغض النظر عن أشكالها، ويحتل إتحاد الشركات المتعددة الجنسيات مكانة متقدمة في إقتصاديات الدول الأوروبية، وأمريكا، واليابان، وسنحاول معرفة بعض هذه التكتلات[1]:

*** في الولايات المتحدة الأمريكية:**

يلاحظ من خلال الدراسات التي قام بها بعض العلماء الأمريكيين أن الشركات الأمريكية تسيطر على حوالي 80% من تجارة الولايات المتحدة، حيث يوجد نحو 25 إحتكار يسيطر على طاقة إنتاج الفولاذ في أمريكا اثنين من هذه الإحتكارات (يونايتد ستيل)، ومؤسسة بيت لحم يمتلكان حوالي 60% من طاقة إنتاج الفولاذ، وفي مجال صناعة السيارات توجد ثلاث إحتكارات (فورد، جنرال موتورز، كرايسلرا)، كذلك في مجال الصناعة البترول يوجد أكبر تكتل إحتكاري هو (ستندار أوبل) الذي يضم أكثر من 20 شركة تسيطر على صناعة البترول في أمريكا[2].

*** في ألمانيا:**

يوجد (تروست الفولاذ الألماني) ويضم نحو 500 شركة تعمل في هذا المجال، ويعتبر الشريك الرئيسي في الإتحاد الأوروبي للفحم والفولاذ، أما التكتل الشائع في الصناعات الكيميائية هو (كوستر سيوم) الذي يتبع له نحو (700 شركة) في داخل ألمانيا وخارجها.

*** في فرنسا:**

هناك تكتل إحتكاري واحد تسيطر فيه المؤسسات العضوة على كامل إنتاج الألمنيوم، وتكتل آخر يسيطر على صناعة الأصباغ، وإحتكار آخر لصناعة السيارات والعربات.

---

*- الإحتكار (MONOPOLY): يقصد بالإحتكار في المصطلح الاقتصادي، انفراد مشروع واحد بعرض سلعة ليس لها بديل، وشرط وجود الاحتكار اختفاء المنافسة التي يعرض بها الاحتكار السلعة، أنظر: حسام العيسوي ابراهيم، الاحتكار دراسة تحليلية نقدية، www.aluhal.net ص 10.

[1]- عباس علي، إدارة الأعمال الدولية (الغطار العام)، ط1، دار حامد، عمان، 2003، ص 141 – 142.

[2]- مرجع نفسه، ص 145.

*** في بريطانيا:**

يوجد الإتحاد البريطاني للحديد والفولاذ الذي يضم جميع الشركات الرئيسية العاملة في هذا المجال في بريطانيا، وأهم تكتل إحتكاري نجده في الصناعات الحربية (كوستر سيوم فيكرس)، (أرمسترونغ) وفي مجال الصناعات الكيميائية يوجد (تورست ECI)[1].

**ب- أثرها على النظريات التقليدية للتجارة الدولية:**

يمكن تحديد أثر الشركات المتعددة الجنسيات على النظريات التقليدية من خلال ما يلي:

- إعتمدت النظريات التقليدية على أن المبادلات الدولية تتم بين تجار مستقلين، يقيمون في دولتين مختلفتين يقبل إحداهما شراء شيء ما، فينعقد عملا تجاريا مع بائع موافق في دولة أخرى، على أساس ضوابط تجارية جوهرية مثل: السعر، النوع، تاريخ التسليم، قانون العرض والطلب، أما اليوم أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات هي المشتري والبائع في نفس الوقت، أي تنامي ظاهر "التجارة البيئية داخل الشركة"[2].

- إحداث تغيير في النظريات التقليدية للتجارة الدولية، فبعد إنتهاء الحرب العالمية الثانية حصلت معظم الدول النامية على إستقلالها السياسي، وقامت بتبني برامج تنموية ومشاريع صناعية ضخمة، وقد ترافق ذلك مع توسع نشاط الشركات المتعددة الجنسيات وإتساع إمتدادها الجغرافي، قيدت بالتخلي عن بعض القطاعات الإقتصادية وسمحت بترحيلها أو إعادة توطينها في الدول النامية، وبرز من خلال نظرية (هكر أولين)، وبالتالي ترى بأن وفرة أو ندوة أي عنصر من العناصر الثلاث (العمل، رأس المال، الأرض)، يجب أن يلعب دورا كبيرا في التخصص وتقسيم العمل الدولي.

**ج- تغيير أسس التخصص في التجارة العالمية:**

إن تزايد حجم وتنوع نشاط الشركات المتعددة الجنسيات والتكنولوجيا المتطورة التي ملكتها، أتاح ذلك وجود أنماط جديدة للتخصص، عرفت بما يسمى (عالمية الأسواق) و (تقسيم العمل والتخصص داخل السلعة الواحدة) الذي أصبح يعرف لاحقا بعملية (تدويل الإنتاج) وذلك من خلال جعل مقياس الربح لهذه الشركات غير مجزأ، بمعنى أن حجم ومعدل ربحيتها يعتمد بالمحصلة على مجموع نشاط الحلقات الإنتاجية مجتمعة، وكذلك أصبح من المألوف شطر العملية الإنتاجية إلى حلقات متعددة، فمثلا شركة

---

[1]- علي مدين، الاقتصاد السياسي، الاتحاد العام لنقابات العمال بدمشق، سوريا، 2006، ص 73-74.

[2]- بوجمعة عويشة، العولمة والترجمة وأثارها الاقتصادية، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الترجمة، قسم الترجمة، كلية الأداب واللغات والفنون، جامعة وهران، السانيا، 2013/2012، ص 40.

(بيثينية) تستخرج البوكشيت من أستراليا، وتحوله للألومين في أمريكا، وتنتج الألمنيوم في الغابون باستخدام الألومين المنتج بواسطة فروعها في غينيا[1].

**د- الدور الذي لعبته الشركات المتعددة الجنسيات في إنشاء منظمة التجارة العالمية:**

تتحد العلاقة بين الشركات المتعددة الجنسيات ومنظمة التجارة العالمية من خلال النقاط التالية:

- كان للشركات المتعددة الجنسيات دور مهم في ظهور إتفاقية (GATT)، ثم إنشاء منظمة التجارة العالمية عام 1994 من خلال جهودها الكثيرة لإقامة هذه المنظمة، وتحقيق أهدافها نحو تحرير الأسواق، والتجارة العالمية، وتدفقات السلع والمنتجات، والأموال السائلة، وإلغاء جميع الإتفاقيات الإقليمية.

- إهتمام منظمة التجارة العالمية بأجندة الإستثمار الأجنبي المباشر الجديد، والتي تصب في مصلحة الشركات المتعددة الجنسيات التي تستحوذ على جزء كبير من تلك الإستثمارات.

- سعي غرفة التجارة الدولية (ICC) والتي تضم 7000 شركة كأعضاء فيها وتمثل أكبر شركات العالم المتعددة الجنسيات، إلى إعطاء وضع رسمي لتلك الشركات في منظمة التجارة العالمية، لأن العضوية مقصورة على الدول.

- تسعى الشركات المتعددة الجنسيات إلى حماية مصالحها، بحضورها في إجتماعات الخبراء التي تستعين بها هيئة التحكيم في منظمة التجارة العالمية، والتي تتولى الفصل في المنازعات بين الدول الأعضاء، بينما لا يسمح لجماعات البيئة والمصالح العامة الأخرى، بالحضور كمراقبين لمناقشات منظمة التجارة العالمية، ومثال ذلك تم تمويل دورة (سياتل) من الإسهامات الكبيرة للشركات المتعددة الجنسيات.

- تعمل في كثير من الأحيان منظمة التجارة العالمية على منح الحكومات من إستخدام المقاطعة أو فرض رسوم جمركية أو غيرها من الشركات، والتي تمارس غير مقبولة أو غير سلمية بيئيا ترفضها تلك الحكومات، ويلاحظ أن جميع الحالات البيئية التي ناقشتها منظمة التجارة العالمية كان حكمها في صالح الشركات وضد رغبات حكومات منتخبة بصورة ديمقراطية[2].

**2- التأثير على النظام النقدي العالمي:**

يتضح دور الشركات المتعددة الجنسيات في النظام النقدي العالمي من خلال:

**أ- إمتلاكها أصولا سائلة وإحتياطات ضخمة:** لا يخفى أن حجم ممتلكات الشركات المتعددة الجنسيات الضخم يجعل لها تأثيرا كبيرا على النظام النقدي العالمي، فمثلا قيمة الأصول الإجمالية لشركة جنرال

---

[1]- بوجمعة عويشة، مرجع سابق، ص 41.

[2]- عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، 1998، ص 151.

الكتريك عام 1999 بلغت (405.2 مليار دولار) وهي أكبر من الناتج المحلي الإجمالي لأستراليا (388 مليار دولار) أو الأرجنتين (285 مليار دولار) أو روسيا (251 مليار دولار)[1].

وقد شهدت الأصول الإجمالية للشركة إزدياد مطرد، فقد بلغ معدل نموها 37% حتى عام 2004، كذلك ورد في تقرير مقدم لأحد لجان الكونغرس الأمريكي بأن الشركات المتعددة الجنسيات باتت تتحكم بمقادير هائلة من السيولة الدولية، إذ أصبحت قادرة على تعبئة أكثر من (250 مليار دولار)، وأن تنقل من بلد لآخر ما بين 30-50 مليار دولار بهدف المضاربة.

وإن توفير سيولة تلك المضاربات يعني تحويل الأصول من دولة لأخرى، وبالتالي التسبب في خلل بالنظام النقدي العالمي، وما شهده العالم مؤخرا من أزمة مالية خانقة عام 2008 أثبت للمضاربات دور رئيس فيها.

**ب- سعي الشركات إلى توحيد أسواق رأسمال عالميا:**

تسعى الشركات المتعددة الجنسيات إلى توحيد أسواق رأس المال عالميا، وهو يعني: إدماج الإدخارات المحلية في مختلف دول العالم في عملية إعادة الإنتاج الموسع للفوائض المالية على النطاق العالمي، وخير دليل على ذلك الجهود التي قامت الشركات من أجل إتفاقية (GATT)، ثم منظمة التجارة العالمية، ومن بعدها خطوات سعت من خلالها الشركات لتحقيق هذا التوحيد وهي:

- **تحرير حركة الأموال من جميع القيود والرقابة:**

بالترافق مع 2001 حتى 2005 بحدود 200 إلى 800 مليار دولار[2].

- **العمل على** تطور تكنولوجيا الإتصالات الإلكترونية أدى تحرير حركة الأموال إلى إمكانية النقل الفوري عمليا لرؤوس أموال عملاقة من أقصى أرجاء الأرض إلى أقصاها، وتشير الإحصائيات إلى أن (19%") من إستخدمها شبكة الأنترنت خلال عام 1996 كانت لأغراض الشراء والتسوق، وأن حجم التجارة الإلكترونية وصل من عام **زيادة تمركز رأسمال:**

تسعى الشركات المتعددة الجنسيات إلى تلك الزيادة من خلال إقامة الدمج أو التحالف الإستراتيجي بينها، فمثلا شركة جنرال موتورز لها 39% من أسهم شركة (إيسنوزو)، و5% من أسهم (سوزوكي)، و 50% من أسهم (دايو موتورز) الكورية، ولشركة فورد 35% من أسهم (MAZDA).

---

[1]- جلال عزايز، حاجي العلجة، آليات إصلاح النظام النقدي الدولي الراهن في ظل تحديات الأزمة المالية العالمية، 2008-2016، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 17، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، السداسي الثاني 2017، ص 286.

[2]-مرجع نفسه ، ص 287.

**- سعي الشركات إلى تمويل نفسها من الخارج:**

تنظر الشركات المتعددة الجنسيات إلى العالم كسوق مالية واحدة، وتسعى إلى إستقطاب وجمع المدخرات العالمية من خلال عدد من الوسائل، فهي تقوم بطرح أسهم شركاتها في الأسواق العالمية المهمة، أو من خلال محفظة الأوراق المالية في البنوك، فنجد مساهمين من جميع دول العالم تصيد مدخراتهم في تلك الشركات[1].

[1]- عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص 153.

وخلاصة القول أن الشركات المتعددة الجنسيات هي عبارة عن وحدات فرعية منتشرة عبر العديد من الدول والمرتبطة بالمركز الأصلي (الدولة الأم) بعلاقات قانونية منظمة، كما تخضع لإستراتيجية اقتصادية وإدارة موحدة، وتتمتع هذه الشركات بشخصية قانونية مستقلة عن البقية مع ممارسة نفس النشاط الاقتصادي.

والحقيقة في الشركات المتعددة الجنسيات والتي يمكن الإقرار بها هي المزايا الاحتكارية وقدوراتها الإنتاجية والتمويلية والتسويقية والتكنولوجية الضخمة تجعلها في موقع قوة في تعاملها مع الدول المضيفة، وتؤثر بشكل واضح في نمط وهيكل واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة وأنها تسيطر على القسط الأكبر من التدفقات الاستثمارية العالمية والمحفزة على حركة رؤوس الأموال على المستوى الدولي والتوسع في أشكال الضمانات القانونية الممنوحة لهذا الاستثمار.

لكن السؤال الذي يطرح نفسه، ما الذي يجعل الشركات تستثمر في دولة دون غيرها ؟

إن الإجابة عن هذا التساؤل يدفعنا إلى البحث في المتغيرات المتعلقة بالدولة الأم وبالشركة المستثمرة ذاتها فهو يرتبط أساسا بطبيعة المناخ الاستثماري بمكوناته الاقتصادية والسياسية والقانونية بالدول المضيفة أو بالمنظومة القانونية لها والتي على ضوئها يتحدد مدى جاذبية بيئة الأعمال وهو ما سيتم تناوله في الفصل الثاني.

# الفصل الثاني

**تمهيد:**

بعد أن تطرقنا في الفصل الأول للتأصيل النظري للشركات المتعددة الجنسيات وجب في هذا الفصل تبيان الإطار القانوني لهذه الشركات وذلك من خلال مساهمة هذه الشركات كمؤسسة للاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة تدفقه وانتشاره عبر العالم وأيضا مدى مساهمتها لدفع التنمية الاقتصادية في المناطق التي تتواجد بها خاصة الجزائر، ودورها في إحداث تغيير على مستوى القانون الداخلي وبالتالي المساهمة في بناء نظام اقتصادي جديد.

ولدراسة الإطار القانوني لهذه الشركات قسمنا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: الشكل القانوني للشركة الأم.

المبحث الثاني: واقع الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر

## المبحث الأول: الشكل القانوني للشركة الأم

يعد النظام القانوني للشركة بوجه عام أكثر الأنظمة القانونية تأثرا بالتطورات الإقتصادية، وبقدر ما يكون النظام القانوني للشركة متناغما مع طبيعة وتطورات المشاريع ومستوعبا لهذا التطور وحركته بقدر ما يساعد ذلك على عمليات التنمية الإقتصادية وإنطلاقتها.

فالشركات المتعددة الجنسيات وكباقي الشركات تزاول شكلا قانونيا محددا، وهذا الشكل القانوني يجعلها بالضرورة في حالة نشاط وتعامل مع الأشخاص الدولية القانونية الأخرى.

لكن وعلى الرغم من تعدد الأشكال القانونية التي تتخذها كل شركة بصفة عامة، والشركات المتعددة الجنسيات على وجه الخصوص بغض النظر عن طبيعتها القانونية سواء كانت شركة أشخاص أو شركة أموال، إلا أننا سنقتصر دراستنا على شكل شركة المساهمة كونها أنسب الأشكال التي يمكن أن يفرغ فيها نشاط الشركات المتعددة الجنسيات، وبما أن شركة المساهمة على وفق هذا الوصف تعد الأداة القانونية المثلى لتحقيق سيادة النظام الرأسمالي، وكذا إبراز ظاهرة التركز الإقتصادي، فالسؤال الذي يطرح نفسه: فيما يتمثل مفهوم شركة المساهمة؟ وما هي خصائصها؟ وفيما تتمثل هيكلة إدارة شركة المساهمة؟ وما هي إجراءات تأسيسها وكيفية إنقضائها؟.

للإجابة على كل هذه التساؤلات قسمنا المبحث إلى مطلبين:

المطلب الأول: شركة المتعددة الجنسية (شركة مساهمة).

المطلب الثاني: إجراءات تأسيس شركة المساهمة.

### المطلب الأول: الشركات المتعددة الجنسيات (شركات مساهمة)

الشركات المتعددة الجنسيات هي في الأصل عبارة عن شركات تجارية، تتطلب أخذ شكل قانوني محدد لقيامها ومباشرة عملها، سواء تعلق الأمر بالشركة الأم أو الشركات الوليدة، ولعل أن شركات الأموال هي الملائمة لقيام هذا النشاط لأنها نشأت لتلبية حاجيات المشروعات الإقتصادية الكبيرة، عكس شركات الأشخاص التي رغم أنها تتصف بخصائص صالحة للقيام بمشاريع إقتصادية صغيرة ذات رأسمال محدود، تبقى عاجزة على القيام بالمشاريع الضخمة، ولهذا سنحاول من خلال هذا المطلب معرفة ماهية شركات الأموال؟ وما هي خصائصها؟ وكذا الطبيعة القانونية لها وكيفية إعتبار شركات متعددة الجنسية شركة مساهمة.

**الفرع الأول: مفهوم شركة المساهمة**

تعتبر شركة المساهمة النموذج الأمثل لشركات الأموال، فهي تهدف إلى تجميع الأموال قصد القيام بمشروعات إقتصادية تجارية، وهي أداة للتطور الإقتصادي في العصر الحديث وقد نمت وتطورت بسرعة بفضل تجميع رؤوس الأموال، وتركيزها في قبضة بعض الأشخاص حتى كادت تحتكر المجال الصناعي والتجاري والدولي، لهذا سنتطرق إلى مفهوم شركة المساهمة وخصائصها:

**أولا: تعريف شركة المساهمة**

شركة المساهمة من الشركات التي تتطلب تحليل لمفهومها، وبالأخص فيما يتعلق بتعريفها سواء اللغوي الاصطلاحي، التشريعي.

**1- التعريف اللغوي لشركة المساهمة:**

بالنسبة للتعريف اللغوي لمصطلح الشركة فهي: الشرك والشركة بكسرهما وضم الثاني، بمعنى وقد اشتركا وتشاركا وشارك أحدهما الآخر، وشركة في البيع والميراث كعلمه، وأشرك بالله كفر[1].

ومعناها لغة الإختلاط أو المخالطة الشريكين، وشاهد الشركة حديث معاذ: أنه أجاز بين أهل اليمن الشراكة، أي الإشتراك في الأرض، وهو أن يدفعها صاحبها للآخر بالنصف أو الثلث أو نحو ذلك، وقد ورد المعنى اللغوي في قوله تعالى: "وأشركه في أمري"[2].

وقد ذكر للشركة معنى آخر للإختلاط أو الخلط، وهو إطلاقها على العقد نفسه، فيتضح بذلك معنيين لغويين الخلط مطلقا سواء أكان في المال أو في الشريكين أو في غيرهما والمعنى الثاني وهو العقد.

لهذا فالشركة في اللغة ويراد بها العقد*، لأن الوجه في الشركة أن تكون عقدا يربط بين كلامين ينشأ عنه أثر شرعي، وهي التي عناها الفقهاء عند إطلاقهم للشركة والمقصود منها التجارة.

يقصد بلفظ الشركة، إشتراك شخصين أو أكثر في القيام بعمل معين ولما كان توحد الجهود التي يبذلها الأفراد سواء في مجال العمل أو التجارة أو الخدمات، تؤدي إلى نتائج أحسن من تلك التي يبذلها الفرد وحده فقد إتجه الأفراد منذ القدم إلى الإشتراك للقيام بأعمال مختلفة، بغرض الحصول على نتائج

---

[1]- فتحي زناكي، شركة المساهمة في القانون الوضعي والفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2011، ص 35.

[2]- سورة طه، الآية 32.

*- العقد: هو توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني كالبيع أو الإيجار هبة أو وكالة كما يعرف كذلك بأنه: "ارتباط الإيجاب الصادر من أحد العاقدين بقبول الآخر بحيث أثر هذا الارتباط في المعقود عليه والعاقد"، للمزيد من التفاصيل راجع: د/ ياسين ناصر، أقسام العقود في الفقه الإسلامي، إجازة أطروحة علمية في صيغتها النهائية لنيل شهادة الماجستير كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة أم القرى، السعودية، ج 2، 1418 هـ، 1998.

أفضل، إذا ما اشتركت جهودهم وقد ظهرت النتائج المرجوة من توحد الجهود في الشركات التجارية، حيث قامت بجمع الأموال وإستغلال القدرات الفنية للشركاء[1].

والمساهمة في اللغة من السهم، وهو الخط، جمع سهمان وسهمه بضمهما.

قال ابن الأثير في الأصل القدح، الذي يقارع به في المسير، ثم أكثر حتى سمى كل نصيب سهما، جمع أسهم وسهام بالكسر وسهمان ومنه الحديث –ما أدرى ما السهمان– وفي الحديث عمر فقد رأيتنا نستفئ سهامنا.

وبالتالي يمكن القول بأن شركة المساهمة في اللغة هي عقد يربط أشخاصا ساهموا بأموالهم فخلطوها لإنشاء مشروع يعود عليهم بالفائدة، وتسمى شركة المساهمة بالشركة المغفلة الإغفال الإعتبار الشخصي فيها فلا يعنون بإسم أحد الشركاء[2].

**2- التعريف الإصطلاحي لشركة المساهمة:**

أما في الفقه تم تعريف شركة المساهمة بأنها: "هي التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم متساوية القيمة وقابلة للتداول، ولا يكون كل شريك فيها مسؤولا عن ديون الشركة إلا بقدر ما يملكه من أسهم، ولا تعنون باسم أحد الشركاء وإنما يكون لها إسم يؤخذ من الغرض المقصود منها"[3].

وقد عرفها بعض الفقه كذلك على أنها: "شركة من شركات الأموال، والتي يقسم رأس مالها إلى أسهم متساوية القيمة، قابلة للتداول، ويكون لكل مساهم مسئولا عندإلتزامات الشركة بقدر أسهمه في رأس المال، ولا تعني الشركة بإسم أحد من الشركاء وإنما يكون لها إسم تجاري ويشير إلى غايتها وتخصصها، إلا إذا كانت غاية الشركة إستثمار براءة إختراع مسجلة بصورة قانونية بإسم ذلك الشخص"[4].

---

[1]- حسين تونسي، تطور رأس مال الشركة ومفهوم الربح في الشركات التجارية، دار الخلدونية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2008، ص 15.

[2]- فتحي زناكي، المرجع السابق، ص 120-121.

[3]- د/ مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، الأحكام العامة في الشركات، شركات الأشخاص، شركات الأموال، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 1998، ص 143.

[4]- مداني نوال، شركات المساهمة ودورها في تفعيل الاستثمار، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص إدارة أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، 2013-2014، ص 09.

كذلك تعرف بأنها: "النموذج الأمثل لشركات الأموال، نظرا لضخامة رأس مالها الذي يقسم إلى أسهم صغيرة متساوية القيم سهلة التداول، ولا تحدد مسؤولية الشريك فيها إلا بقدر ما يملكه من أسهم، ولعدم تأثرها بخروج الشريك منها أو بوفاته أو إفلاسه أو إعساره أو الحجز عليه"[1].

والفقه مختلف حول الأصل التاريخي لنشأة شركة المساهمة، فإدعى البعض أن لبنتها الأولى قد أرسيت بظهور بنك سان جورجيو في جمهورية جنوا لعام 1409، ولمح البعض الآخر إلى جذورها في "جمعية التجار المغاربيين" التي عرفها الإنجليز في أوائل القرن 15، وأيا كان الرأي حول أصلها التاريخي، فإن شركة المساهمة هي الأداة المثلى التي خلقتها الرأسمالية الحديثة لتجميع المدخرات من أجل إنشاء وإستغلال المشروعات الكبرى، فهي النموذج الأثل لشركات الأموال والشركاء فيها مجرد حائزي أسهم، وفي الشركات الكبرى تكون السندات موضوع تفاوض في البورصة، وهي تستفاد بلا إنقطاع ومن هذا الإسم المعطى لهذا الشكل من الشركات وليس للمساهمين صفة التجار، وكذلك المديرين وتزاول الشركة التجارة وهي تجارية بشكلها[2].

ونستخلص من هذه التعريفات بأن شركة المساهمة هي عبارة عن تعاقد مالكي مال أو أكثر، على التجارة للكسب بإستخدام الأموال أو الأعمال، ليكون الغنم أو الغرم حسب عمل أو نصيب كل شريك عدا المضاربة، كذلك يتضح من التعريفات السابق ذكرها أن المساهمة لها عدة معاني قد إتطلع في شرحها فقهاء اللغة العربية من أبرزها النصيب الذي يدفعه الشخص من خير ماله، أو ما يكون ممثلا عن الشخص بغض النظر عن هذا المال فقد يكون هذت النصيب مساهمة من الشخص لبناء جامع أو لإنشاء مشروع أو غير ذلك[3].

**3- التعريف التشريعي لشركة المساهمة:**

لقد وردت عدة تعاريف تشريعية لشركة المساهمة، وإختلفت هذه التعاريف بإختلاف قانون كل دولة الداخلي، فبالنسبة للتعريف الذي جاء به المشرع المصري حول شركة المساهمة، وبالتحديد في نص المادة الثانية من القانون رقم 159 والمتعلق بالشركات لسنة 1981 والتي جاء فيها: "شركة المساهمة هي

[1]- باسم محمد ملحم، بسام محمد طراونة، الشركات التجارية، دار الميسرة، الطبعة الأولى، الأردن، 2012، ص 366.

[2]- مرجع نفسه، ص 367.

[3]- محمد فريد العريني، الشركات التجارية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2006، ص 140.

الشركة التي يقسم رأس مالها إلى أسهم متساوية القيمة، تكون قابلة للتداول ولا يكون كل شريك فيها مسؤول عن ديون الشركة إلا بمقدار ما يملكه من أسهم"[1].

والحكمة من إشتقاق إسم الشركة من الغرض الذي وجدت من أجله، هو إعلام الغير بموضوع نشاط الشركة، وبالتالي طبيعة المخاطر الإقتصادية التي تتعرض لها، أما في التقنين التجاري اللبناني فقد عرفها في المادة 79 على أنها: "شركة تألف بين عدد من الأشخاص، يكتتبون بأسهم أي إسناد قابلة التداول ولا يكونون مسؤولون عن ديون الشركة إلا بقدر ما وضعوه من المال"[2].

وبالرجوع إلى ما ورد في المادة 90 من قانون الشركات الأردني فأنه يعرف شركات المساهمة بأنها: "شركة من شركات الأموال يتكون رأسمالها من أسهم متساوية القيمة قابلة للتداول، وتكون مسؤولية المساهم عن ديون وإلتزامات الشركة بمقدار الأسهم التي إكتتب فيها، ويكون للشركة إسم تجاري مشتق من غايتها، ولا يجوز أن يرد في إسم الشركة أي من الشركاء"[3].

ولقد عرفها كذلك المشرع الجزائري في القانون المدني في المادة 416 بأنها: "عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان أو إعتباريان، أو أكثر على المساهمة في نشاط مشترك بتقديم حصة من عمل أو نقد، بهدف إقتسام الربح الذي قد ينتج، أو تحقيق إقتصاد أو بلوغ هدف إقتصادي ذا منفعة مشتركة، كما يتحملون الخسائر التي قد تنتج عن ذلك"[4].

وكذا عرفها المشرع الجزائري في نص المادة 592 من القانون التجاري بأنها: "الشركة التي يقسم رأس مالها إلى حصص، وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا بقدر حصتهم، ولا يمكن أن يقل عدد الشركاء فيها عن سبعة"[5].

ونلاحظ من هذا التعريف أن شركة المساهمة هي الشركة التي يقسم رأس مالها إلى مجموعة من الحصص، تمثل بالسهم قابلة للتداول ولا يكون الشريك فيها مسؤولا إلا على نصيبه من الحصة، كذلك

---

[1]- جلال وفاء البدري محمدين، محمد فريد العريني، قانون الأعمال دراسة في النشاط التجاري وآلياته، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2000، ص 262.

[2]- هاني دويدار، القانون التجاري التنظيم التجاري، الملكية التجارية والصناعية، منشورات الحقوقية، الطبعة الأولى، لبنان، 2008، ص 628.

[3]- باسم محمد ملحم، مرجع سابق، ص 367.

[4]- عمار عمورة، الوجيز في القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 3، الجزائر، 2008، ص 145.

[5]- المادة 592 من القانون رقم 02/05 المؤرخ في 06 فيفري 2005 المعدل والمتمم للأمر 59/75 المؤرخ في 26 ديسمبر 1975، والمتضمن القانون التجاري الجزائري، الجريدة الرسمية، عدد 11 لسنة 2005.

.

تعتبر شركة تجارية بحكم شكلها ومهما يكن موضوعها وهذا ما إستوفته المادة 544 من القانون التجاري الجزائري.

**ثانيا: خصائص شركة المساهمة**

من خلال جل التعاريف السابق ذكرها يتبين ويتضح لنا أن لهذه الشركة –شركة المساهمة– مجموعة من الخصائص، بحيث أن المتتبع لخصائص شركة المساهمة في بعض القوانين العربية يجدها تتفق مع المميزات الأكثر شيوعا للشركة، والسبب في هذا الإتفاق راجع لإعتماد القوانين العربية على القوانين الغربية، في صياغة هذه القوانين، فالقانون الجزائري والمغربي والتونسي تأثروا كثيرا بالقانون الفرنسي، وسوف نفصل خصائص شركة المساهمة على النحو التالي:

**1- الإعتبار المالي للشركة:**

تقوم شركة المساهمة على الإعتبار المالي وليس على الإعتبار الشخصي، وبالتالي ينصب إهتمامها على حصة الشريك أكثر من شخص الشريك، فهي عكس شركات الأشخاص*.

كما تتميز في جمع رأسمالها عن طريق الإكتتاب العام، وفي حالة تأسيسها اللجوء العلني للإدخار، ومليون دينار جزائري على الأقل إذا لجأت للتأسيس الفوري[1].

فعلى سبيل المثال في مجال البنوك نجد المشرع الجزائري قد حدد الحد الأدنى للبنوك والتي تأخذ شكل شركة المساهمة بـ 10 مليار دينار جزائري وبـ 3.5 مليار دينار جزائري بالنسبة للمؤسسات المالية.

هذا وقد حرص المشرع الجزائري على ضرورة الإلتزام بالحد الأدنى القانوني، فإذا لم تصل إلى الحد المطلوب وجد زيادته في ظرف سنة إلا إذا تحولت الشركة إلى شكل آخر من الشركات التجارية، أما إذا لم يصحح الوضع لا بإكتتاب أو بتحويل الشركة جاز لكل من يهمه الأمر أن يطلب من القضاء حل الشركة، بعد أن يوجه إلى ممثليها إنذار بتسوية الوضع.

فالإعتبار الشخصي للشركاء لا وجود له في هذا النوع من الشركات، إذ أن كل الشركاء هم من المساهمين الذين إكتتبوا بأسهم الشركة، وفي الغالب يكون عدد هؤلاء كبيرا جدا وهذا لضخامة رأسمالها،

*- شركات الأشخاص: هي الشركات التي تقوم على الاعتبار الشخصي وتكون أساسا من عدد قليل تربطهم صلة معينة كصلة القرابة، أو الصداقة، أو المعرفة، وتشمل شركات الأشخاص: شركات التضامن وهي الشركة الأمثل للشركات فكل شريك فيها يكون مسؤول مسؤولية تضامنية، أنظر الموقع: www.alhayat.com 03/04/2019, h 18 :54

[1]- حمودي بثينة، حفص مريم، إدارة شركة المساهمة في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، قسم العلوم القانونية والإدارية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قالمة، 2015-2016، ص 14.

ولتأثيرها على التطور الإقتصادي فيقسم رأس مالها إلى أسهم قابلة للتداول مع تحديد المسؤولية بقدر قيمة السهم وهي الخصوصية البارزة لشركة المساهمة والتي تميزها عن غيرها من الشركات[1].

**2- عدد الشركاء وحصصهم ومسؤولياتهم:**

ففي القانون الجزائري مثلا وضع المشرع الجزائري في شركة المساهمة حد أدنى لعدد الشركاء بحيث لا يجوز أن يقل على 07 أشخاص.

وفي المقابل لم يضع المشرع حدا أقصى لعدد الشركاء فيها، وترك الباب مفتوحا ومن ثم فهي تستطيع أن تستقطب أكبر عدد من المساهمين، فضلا على أن المشرع لم يشترط أن يكون المساهمين أشخاصا طبيعيين وهو ما يسمح للأشخاص الإعتبارية الإشتراك في شركذ المساهمة، وما يميز هذه الأخيرة أيضا هو حصة الشريك فيها، والتي تعتبر قابلة للتداول حيث أن المساهم فيها من حقه التنازل عما يملكه من أسهم في رأسمال الشركة، دون صعوبة وميزة التداول هي التي حفزت صغار المدخرين على الإنضمام إلى شركة المساهمة، قصد إستثمار أموالهم فيها، ومن ثم كانت سببا في نجاح وإنتشار هذا النوع من الشركات[2].

وبإعتبار التداول في شركة المساهمة السمة البارزة فيها، وذلك لكونها إحدى الأركان الموضوعية الخاصة لعقد الشركة، نظرا لأن عدد الشركاء في شركة المساهمة يبلغ في الكثير من الأحيان بضع آلاف، بحيث يصبح من السخرية القول بأنهم يتعاونون تعاونا إيجابيا وعلى قدم المساواة للعمل على إنجاح مشروع الشركة، وتحقيق الربح ولضعف نية الإشتراك لدى الشركاء المساهمون فقد نعتهم بعض الفقهاء بأنهم –دائنون عابرون– للشركة أكثر منهم شركاء فيها، فهدفهم عندما يشترون الأسهم ليس العمل على جعل الشركة تحقق أكبر ربح ممكن، بل المضاربة على قيمة هذه الأسهم في أسواق الأوراق المالية البورصات[*]، بقصد الحصول على ربح سريع عن طريق بيعها كلما سنحت لهم الفرصة لذلك، بل ومما يدل على ضعف نية الإشتراك وعلى أن الشركاء بمثابة دائنين عابرين هو تخلفهم وتقاعسهم عن حضور الجمعيات العامة للشركة بإعتبارها الهيئة العليا التي تتخذ القرارات الحاسمة والمتعلقة بحياة الشركة ومستقبلها.

---

[1]- فهمي بن عبد الله، النظام القانوني لنشاط شركة المساهمة، مذكرة لنيل شهادة المستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، السنة الجامعية2015-2016، ص 07.

[2]- مرجع نفسه، ص 08.

*- البورصة: هي سوق بعمليات خاصة في أماكن خاصة يباع ويشترى فيها كل القيم المنقولة كأسهم وسندات وغيرها عن طريق الوسطاء وهي مؤسسة تعنى بوضع الترتيبات العملية والتقنية اللازمة لعمليات التداول على القيم المنقولة، أنظر: د/ أحمد بن يوسف، البورصات، شبكة الإعلام العربية، القسم الاقتصادي في منتدى الفيصل، معهد الدراسات المصرفية، مجلة توعوية، عدد 5، دولة الكويت، يونيو 2010، ص 03.

أما بالنسبة لمسؤولية الشركاء في شركة المساهمة، لا يكونون مسؤولون عن ديون الشركة إلا بقدر ما يملكه من أسهم، كما أنهم لا يكتسبون صفة التاجر بمجرد دخولهم إلى الشركة وذلك عكس الحكم بالنسبة إلى الشركاء المتضامنين في شركة التضامن والتوصية البسيطة الذين يعتبرون تجارا ويسألون عن ديون الشركة في أموالهم الخاصة.

ويتضح مما سلف ذكره أن إفلاس شركة المساهمة لا يترتب عليه إفلاس الشركاء فيها، بعكس ما هو عليه الوضع في شركة الأشخاص، وإذا كانت مسؤولية الشريك الموصى في شركة التوصية البسيطة محدودة بقدر قيمة حصته في الشركة، إلا أن المساهم بخلاف الموصى لا يحضر التدخل في إدارة الشركة، بل يكون له حق التصويت في الجمعية العامة للشركة، كما أن للمساهم حرية التنازل عن أسهمه للغير[1].

وقد أشارت المادة 592 من القانون التجاري الجزائري على سبيل المثال إلى محدودية مسؤولية الشريك، حين ذكرت تعريف شركة المساهمة، لهذا فإن تحديد مسؤولية المساهم أيضا من أهم العوامل التي ساعدت على إنتشار شركات المساهمة، إلى جانب قابلية الأسهم للتداول، إذ يفضل المستثمرون توظيف أموالهم في مشروع يمكنهم فيه التنازل عن حصصهم للغير في أي وقت ودون إعتراض من باقي الشركاء مع ضمان بقاء مسؤوليتهم عن ديون محدودة بمقدار ما يوظفونهم من أموال.

**3- إسم وعنوان شركة المساهمة:**

يجب أن يطلق على شركة المساهمة إسم يميزها وغالبا ما يستمد من الغرض الذي أنشئت من أجله، كما يجوز إدراج إسم الشريك واحد أو أكثر في إسم الشركة، ويجب أن يسبق إسم أو وثيقة شكل الشركة، وذكر إسم أو عبارة شركة المساهمة، مع مبلغ رأسمالها من أجل إعلام الغير بأنه يتعامل مع شركة المساهمة والتي تقدم الضمان العام في رأس مالها.

وبالتالي لشركة المساهمة إسم يؤخذ من موضوع نشاطها، فيقال مثلا شركة إدارة إستثمار الجزائر، أو الشركة الوطنية للضمان أو غيرها، ويجب أن يدل هذا الإسم على تخصص الشركة، ويضاف إلى هذا الإسم عبارة مساهمة جزائرية أو مصرية أو أي دولة تؤسس الشركة على أرضها، أو الحروف الأولى لهذه العبارة "ش.م.ج" للدلالة على وجود شركة المساهمة، ويجوز للشركة أن تأخذ تسمية مبتكرة خاصة بها،

[1]- بن سعدي عبد الحق، تدرسيت نعيمة، شركة إدارة بورصة القيم المنقولة في القانون الجزائري، مذكرة لاستكمال متطلبات شهادة المستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أمحمد بوقرة، بودواو بومرداس، السنة الجامعية2016/2015، ص 15-16.

إلا أن هناك بعض القوانين ومن بينها قانون الشركات المصري الجديد، وبالتحديد في المادة الثانية منه، لا تجيز إتخاذ أسماء الشركاء عنوانا للشركة المساهمة، وإنما يشتق من غرض إنشائها، ولا يجوز للشركة أن تتخذ من أسماء أحد من الشركاء أو إسما مطابقا أو مشابها لإسم شركة أخرى قائمة، والذي من شأنه أن يثير لبسا حول نوع الشركة وطبيعتها[1].

**4- الفصل بين الملكية والإدارة:**

بحيث تتم الإدارة عن طريق مجلس الإدارة بعين من طرف مجموعة من المساهمين لأجل محدد، ويكون هذا المجلس مسؤولا عن تصرفاته في مواجهة المساهمين الذين لهم حق مسائلته عن هذه التصرفات والنتائج التي تترتب عليها، وهذا الإجراء يمكن الملاك من إختيار قيادات التي تتمتع بالكفاءة ومن ثم تستخدم الموارد المالية والبشرية بشكل يحقق لها نجاحا أفضل[2].

**الفرع الثاني: التكييف القانوني لشركة المساهمة**

نظرا للأهمية التي تحظى بها شركة المساهمة في الوقت الحاضر، فقد وضعت التشريعات تنظيما خاصا وشاملا لكل أحكامها، والذي يتضمن رقابة مشددة على كافة أعمالها ويلاحظ أن التنظيم المشدد لأحكام شركة المساهمة، سببه إخضاع هذا النوع من الشركات لرقابة خاصة، وقد أدى التدخل التشريعي الواسع في أحكامها إلى ظهور فكرة حديثة في الفكر القانوني، إلى جانب الفكر التعاقدية وهذا يقودنا إلى البحث في النظريات التي قبلت بهذا الشأن:

**أولا: نظرية العقد:**

أغلب الآراء الفقهية ومنها الفقه المصري يعتبر أن شركة المساهمة ماهية إلا نتيجة لعقد، فهو الأساس القانوني لشركة المساهمة، وبمقتضاه يلتزم كل مساهم بتقديم مبلغ من النقود وبالمقابل يتسلم أسهما، وهذا ما يعطيه الحق في إقتسام الأرباح التي تحققها الشركة أو إقتسام ما تبقى من أموالها عند التصفية، وكأي عقد من العقود وجب توافر الرضا والأهلية والمحل والسبب مشروع لصحة إنعقادعقد شركةالمساهمة، ، وترجع أصول هذه النظرية اللقانون الفرنسي[3] في نص المادة 1832 من القانون الفرنسي، وكذا المادة 18 من القانون التجاري الفرنسي[4].

---

[1]- فهمي بن عبد الله، مرجع سابق، ص 10.

[2]- نادية فوضيل، شركات الأموال في القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2008، ص 150.

[3]- سماح محمدي، الاكتتاب في رأسمال شركة المساهمة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، قسم العلوم القانونية، كلية الحقوق، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2003-2004، ص 05.

[4]- مرجع نفسه، ص 12.

ومن أهم النتائج التي تترتب على الأخذ بهذه النظرية ما يلي:

1- إن المساهم في تملكه لأسهم الشركة أو تنازله عنها، إنما يستند في ذلك إلى عقد الشركة وهو ما يكسبه هذه الحقوق بموجب عقد.

2- جميع المساهمون متساوون فيما بينهم تجاه الشركة، وهم يوجهون جهودهم لتحقيق غاية الشركة عن طريق الهيئة العامة المكونة من جميع المساهمين، والتي تدير الشركة عن طريق مجلس منتخب.

لكن رغم كل ذكر سابقا تعرضت هذه النظرية للعديد من الإنتقادات أهمها أن العقد يبرم بين المؤسسين، أما المكتتبين فلم يشتركوا في عقد الشركة، كما أنه كيف يتفق المكتتبون فيما بينهم على العقد دون أن تكون بينهم معرفة سابقة، بل إن عقد الشركة في صيغته النهائية غير معروف لهم[1].

**ثانيا: نظرية المؤسسة أو المنظمة:**

بقيت النظرية العقدية سائدة في تفسير الطبيعة القانونية للشركة حتى نهاية القرن 19، ولكن مع بداية القرن العشرين أخذت النظرية القديمة بالاندثار أمام نظرية جديدة، وهي نظرية المؤسسة التي ظهرت نتيجة تقلص مبدأ سلطان الإرادة أمام تدخل الدولة عن طريق التشريع في تنظيم المؤسسات الإقتصادية لتحقيق المصلحة العامة للمجتمع.

فحسب هذه النظرية الفقهية هو البحث في مصلحة الشركة عبر فكرة المؤسسة وتطورها فالأعمال التي تقوم بها الشركة تصنف إلى نوعين، وذلك أخذا بعين الإعتبار بالنمو الإقتصادي وتطور وإزدهار الشركة[2].

بحيث تقوم على أساس فكرة المساهمة تخرج عن نطاق العقد، إلى نطاق التنظيم القانوني، الذي يخدم مصلحة الأشخاص الذين يهمهم نجاح الشركة، وبالتالي فإن الشركة تخضع إلى تنظيم قانوني يختلف في عناصره عن عقد الشركة، وذلك لتحقيق الغاية المقصودة من الشراكة، ومراعاة الجوانب الإقتصادية التي تأثر على شركة، فهذه الأخيرة تهدف إلى تحقيق مصلحة الأفراد والدولة، وهذا يظهر بشكل واضح في التنظيم القانوني الذي يضعه المشرع لهذا النوع من الشركات، ومن النتائج التي تترتب على الأخذ بهذه النظرية:

---

[1]- باسم محمد ملحم، بسام حمد الطراونة، مرجع سابق، ص 368.

[2]- Kaddouch ; le droit de vote de l'associté, Marseille, 2001, p 210.

1- إن التنظيم القانوني الذي تخضع له الشركة، يهدف إلى تحقيق غرض الشركة والتي تقوم بالعمل على تحقيق أغراضها، التي يخضع لها جميع المساهمين في الشركة، ومن جهة أخرى إلى التنظيم القانوني الذي تخضع له الشركة، وبالتالي يجوز تعديلها إذا إقتضت مصلحة الشركة ذلك.

2- التنظيم القانوني الذي تخضع له الشركة، يمنح لها السلطة لإتخاذ القرارات اللازمة لإستمرار نشاطها، وفقا للظروف الإقتصادية في الدولة[1].

**ثالثا: موقف بعض التشريعات من النظريتين:**

لم يتم تحديد إختيار النظرية العقدية أم النظرية المؤسسة من طرف التشريعات العربية أو الغربية، إلا أن القانون الفرنسي وبعده القانون الجزائري أخذ بالنظرية العقدية، عند تعريفه للشركة بشكل عام، وهذا يشمل شركة المساهمة وذلك أن الأساس في تكوين الشركة هو العقد، والذي يخضع للشروط العامة لنفاذ الإنعقاد طبقا لأحكام العقد في القانون المدني، والأحكام الخاصة بالشركات في القوانين التجارية، أما الدكتور مصطفى كمال طه فيرى أن تدخل المشرع المصري في تعيين هذا النوع من الشركات جعل منها نظاما قانونيا أقرب إلى القانون منها إلى العقد[2].

وبالتالي نلاحظ من كل ما سبق ذكره أن الشركة الأم متعددة الجنسية تأخذ شكل شركة مساهمة تؤسس وفقا لقانون الدولة التي تتكون فيها، محاولة في ذلك الفصل بين رأسمال كنتيجة لتركيز سلطة إصدار القرارات داخل الشركة في أيدي قلة المساهمين المسيطرين على مجلس الإدارة، كما أنها تخلق من الناحية الإقتصادية نوعين من رأس المال: رأس مال المنتج الحقيقي مثل موجودات الشركة، ورأس المال المجازي ممثلا في السهم الذي يعرفه الشواربي بأنه: "الصك الذي تمنحه الشركة للمساهم نتيجة اكتتابه فيها" وبالتالي فهي تنقسم إلى ثلاثة قيم:

**- القيمة الاسمية للسهم:**

وهي القيمة التي تكتب على الصك، ويقدر رأس مال على أساس القيمة الاسمية لمجموع الأسهم.

**- القيمة الحقيقية للسهم:**

التي تتمثل في قيمة موجودات الشركة، أي نصيب السهم في صافي أصول الشركة بعد فهم ما عليها من ديون.

---

[1]- نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 151.

[2]- مصطفى كمال طه، الوجيز في القانون التجاري، منشأة المعارف، مصر، 1977، ص 277.

– القيمة التجارية للسهم:

تعني القيمة التي يحققها السهم في الأسواق المالية وهذه تأتي في الأرباح التي تحققها الشركة وبقيمة موجوداتها وبسمعتها التجارية ومقدار النجاح أو الفشل في أنشطتها التجارية والإقتصادية، وكذا مدى الإقبال على شراء أسهمها في بورصات الأوراق المالية[1].

من أهم مميزات الشركات متعددة الجنسيات ذات القيمة الإسمية لأسهمها، وذلك لتشجيع المدخرين صغارا أو كبارا على المساهمة فيها من أجل تفعيل قدرتها على تجميع رؤوس الأموال كذلك إحكام سيطرة أصحاب المساهمات الكبرى على إمكانيات الشركة وأعمالها بالإضافة إلى إدارتها[2].

كما يحظى المساهم الشريك بمسؤولية محدودة عن ديونها وإلتزاماتها، لأنه مسؤول إلا بمقدار مساهمته في رأس مالها، بالإضافة إلى ذلك فإن المسؤولية المحدودة تدفع به إلى عدم بذل الجهد الذي يبذله الشريك في شركة الأشخاص كما يتميز السهم بقابليته للحركة بإنتقاله من يد إلى يد تعتبر السبب الحقيقي لوجود الشركات متعددة الجنسيات، حتى قيل أنه عامل زمني لديمومة الشركة.

أما الشركة الوليدة Société Filaire فيعرفها البعض من الفقه على أنها الشركة التي يسيطر عليها من الشركات الأخرى وهي الشركة التي تحوز على أغلبية الأسهم ولها الحق في تعيين وعزل أغلبية جهاز أعضاء الإدارة، ويرى البعض الآخر أن الشركة الوليدة هي تلك الشركة التابعة أو المنبثقة من شركة أخرى أو التابعة لنفس المجموعة من الشركات المؤلفة للشركة الأم هذه الأخيرة التي تقوم بالمراقبة وتنشأ الشركة الوليدة أو التابعة بموجب قانون الدولة التي نشأ فيها.

في حين يرى البعض أن الشركة الوليدة هي ذلك النوع من الشركات التابعة للشركة الأم تأخذ نفس الشكل وتخضع لسيطرتها الفعلية، تعمل الشركات متعددة الجنسيات في مجال القطاع الخاص لأنها شركات خاصة مكونة كأصل عام برؤوس أموال خاصة تستهدف تحقيق المصلحة الخاصة، حيث تقوم الشركة الأم بتأسيس شركة وليدة في بلد أجنبي غير بلدها، وفقا لقوانين الدولة المضيفة، ويخضع تأسيس هذه الشركة التي تمتاز بتبعيتها الإقتصادية للشركة الأم إلى نفس الشروط الشكلية والموضوعية التي تلزم لتكوين أي شركة تجارية وطنية[3].

---

[1]- فوزي محمد سامي، الشركات التجارية، الأردن، 2009، ص 264.

[2]- عبد الحميد الشواربي، موسوعة الشركات التجارية (شركات الأشخاص، وشركات الأموال والاستثمار)، د،ط، الاسكندرية، منشأة المعارف، 2003، ص 584.

[3]- عبد الحميد الشواربي، مرجع سابق، ص 585.

لكن الشركة الأم لا يمكن أن تأسس أي شركة إلا بتوافر شرطين هما:

- **الشرط الأول:**

أن يكون للشركة الأم وفقا لأحكام قانونها الوطني أي قانون الدولة الأم الحق في تملك شركة أخرى.

- **الشرط الثاني:**

أن تسمح تشريعات الدولة المضيفة للشركة الأم بتملك أسهم الشركات الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها.

وتتخذ الشركة الوليدة في الدول المضيفة أحد الشكلين:

- **الشكل الأول:**

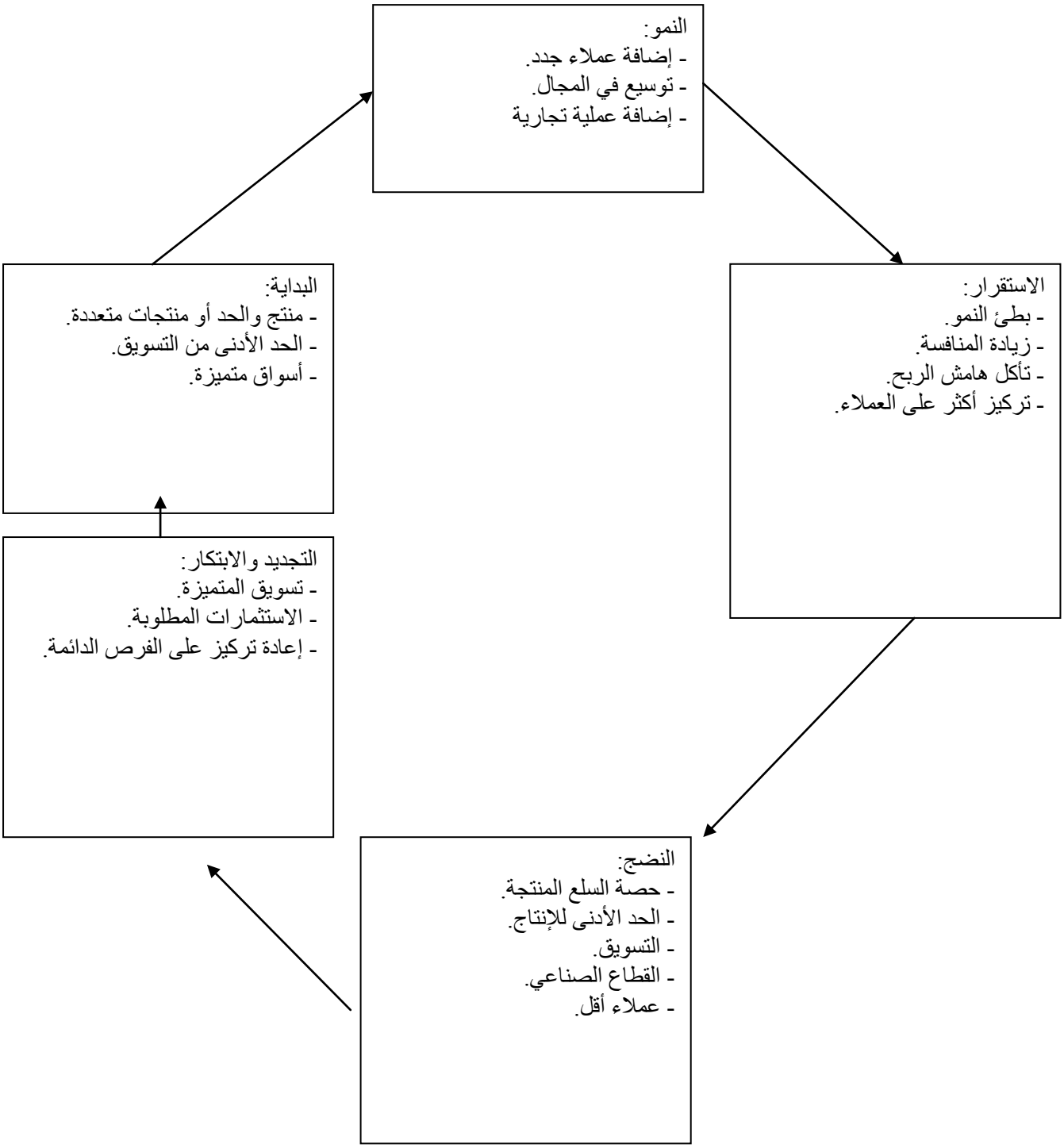
أن تكون شركة وطنية عادية في حال ما إذا كان الشركاء الوطنيين والأجانب من قطاع خاص، فيقومون بإتباع جميع الإجراءات في الدول المضيفة.

- **الشكل الثاني:**

أن تكون الشركة وطنية في الحالة التي تكون فيها الدولة أو إحدى الهيئات طرفا في الشركة.

إلا أن الشركات الكبرى عندما تقرر التمركز بالخارج عن طريق تأسيس شركات وليدة جديدة فهي تفضل أن تمتلكها ملكية تامة لكي تتمكن من تسييرها وتوجيهها خدمة لأهدافها ومصالحها لكن قد يحدث وأن يشاركها في ملكية الشركة الوليدة الجديدة العنصر الوطني سواء كان ذلك مفروضا وفقا لقانون الدولة المضيفة أو كان أمرا إختياريا وفي حالة قبولها فهي تسعى لتحقيق بعض المزايا منها حماية الشركة من التدابير التي قد تلجأ إليها الدولة المضيفة كالتأميم، تحقيق الليونة في التعامل مع الجهات الحكومية.

1- مراحل تأسيس الشركة([1]):




[1]- المصدر: المشروعات والأعمال، كنانة أونلاين، http://www.aydina

**المطلب الثاني: تأسيس وتنظيم إدارة شركات المساهمة وانقضاءها**

تنقسم الشركات المتعددة الجنسيات بإعتبارها شركات تجارية إلى نوعين، شركات أشخاص، وشركات أموال، فبالنسبة لشركات الأشخاص يرتكز في تكوينها على أساس الإعتبار الشخصي ويطغى عليها صفة التعاقد، أما شركات الأموال تقوم على الإعتبار المالي ويطغى عليها التنظيم القانوني، علما أن شركات الأموال متعددة ومتنوعة من بينها شركات المساهمة التي تعتبر النموذج الأمثل لشركات الأموال، وبما أن شركة المساهمة تقوم بتجميع رؤوس الأموال قصد القيام بمشاريع التي تتلائم والمشاريع الضخمة والتي يكون موضوعها إستثمار تلك الأموال في المجال الصناعي والتجاري، خاصة بعد إنفجار الثورة الصناعية والتطور التكنولوجي ما جعل المشرع يسعى إلى وضع قيود وشروط حتى يتمكن من مراقبتها ومن هذا القبيل يمكن طرح بعض التساؤلات:

– ما هي طرق وإجراءات تأسيسها؟ وهل يتدخل المشرع في تحديد رأسمالها ؟.

– ما هي الأجهزة الإدارية التي تسير هذه الشركة ومن يقوم بعمليات المراقبة فيها ؟ وما هي الأسباب المؤدية إلى انقضاءها ؟.

وعلى هذا الأساس تم تقسيم هذا المطلب إلى عدة فروع، حيث تناولنا في الفرع الأول: (طرق تأسيس شركة المساهمة) و (تنظيم إدارة شركة المساهمة) في الفرع الثاني، والفرع الثالث: (إنقضاء شركات المساهمة).

**الفرع الأول: تأسيس شركة المساهمة**

إن تأسيس هذا النوع من الشركات يقوم على طريقتين هما: (التأسيس باللجوء العلني للإدخار) أي: إلتجاء المؤسسون إلى الجمهور من أجل تجميع وتحصيل رؤوس أموال والثانية (التأسيس الفوري أو المباشر) والذي يقتصر فيه الإكتتاب على المؤسسين وحدهم دون دعوة الجمهور.

**أولا: التأسيس باللجوء العلني للإدخار**

والمقصود بهذه الطريقة هو التتابع في مراحل تكوين الشركة باللجوء إلى الجمهور في سبيل تكوين رأسمال الشركة، فقد لا يكون للشركاء المؤسسين النصيب اللازم لإنشاء الشركة أي الحد الأدنى المطلوب قانونا للتأسيس[1].

[1]- بلعيساوي محمد الطاهر، الشركات التجارية، شركات الأموال، الجزء الثاني، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2014، ص 16.

وقد خصص المشرع الجزائري أحكام المواد من 595 إلى غاية المادة 604 من القانون التجاري لما يسمى بالتأسيس باللجوء العلني للإدخار، والذي يتطلب فيه رأسمال لا يقل عن (5 ملايين دينار جزائري) ويتطلب هذا التأسيس مراحل متتابعة ويخضع لقيود تشريعية وتنظيمية معقدة[1].

**1- الشروط الشكلية:**

**أ- طريقة وشكل الاكتتاب في رأس المال:**

يتم الاكتتاب* في رأسمال الشركة إما بطرح الأسهم على الجمهور الإكتتاب العام فيها وإما أن يتقاسم المؤسسون الأسهم فيما بينهم دون اللجوء للإكتتاب العام وقد يجمع بين الطريقتين، وفي حالة ما إذا طرح جانب من أسهم الشركة للإكتتاب العام، فيجب أن يتم الإكتتاب عن طريق البنوك المرخص لها بتلقي الإكتتابات ويعتبر البنك في هذه الحالة مجرد وسيط يعرض الأسهم على الجمهور، وتتم دعوة الجمهور للإكتتاب العام في الأسهم بنشرة تحتوي على جميع البيانات الواردة في عقد إنشاء الشركة ونظامها[2].

**ب- الجمعية العامة التأسيسية:**

تشكل الجمعية العامة التأسيسية المظهر الأول لحياة شركة المساهمة التي تتأسس عن طريق اللجوء العلني للإدخار، إذ لابد من إطلاع المكتتبين على نظام الشركة وعن مساهمتهم في إدارة الشركة عن طريق تعيين أعضاء مجلس الإدارة، ومراقبي الحسابات الأولون[3].

**- دعوة الجمعية العامة التأسيسية:**

بعد عملية الإكتتاب أوجب المشرع الجزائري في نص المادة 1/600 من القانون الجزائري على المؤسسون أن يقوموا بإستدعاء المكتتبين إلى الجمعية العامة التأسيسية، ونثبت هذه الجمعية بأن رأس المال مكتتب به تماما، وأن مبلغ الأسهم قد تم سداده وتبدي رأيها في الموافقة على القانون الأساسي الذي لا يقبل التعديل إلا بإرجاع جميع المكتتبين.

---

[1]- نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 150.

*- الاكتتاب: هو إعلان المدخر (الشخص) عن رغبته في الاشتراك بمشروع الشركة، وتعهده بتقديم حصة في رأسمالها وتتمثل في عدد معين من الأسهم (انظر إلى: سعيد يوسف الالستياني، وعلي شعلاني عواضة، الوافي في أساسيات قانون التجارة والتجار (الشركات التجارية، المؤسسة التجارية، الأسناد التجارية)، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2011، ص 295).

[2]- عمار عمورة، شرح القانون التجاري الجزائري (الأعمال التجارية، التاجر، الشركات التجارية)، د ط، دار المعرفة، الجزائر، 2010، ص 234.

[3]- فتيحة يوسف المولودة عماري، أحكام الشركات التجارية وفقا للنصوص التشريعية والمراسيم التنفيذية الحديثة، الطبعة الثانية، دار الغرب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007، ص 142.

ويذكر الإستدعاء: إسم الشركة، شكلها، عنوان مقرها، ومبلغ رأسمالها، ويوم الجمعية وساعاتها ومكانها وجدول أعمالها.

ويدرج هذا الإستدعاء في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية وفي جريدة مؤهلة لإستلام الإعلانات القانونية في ولاية مقر الشركة قبل (8) أيام على الأقل من تاريخ إنعقاد الجمعية[1].

**- التصويت والمداولة:**

تتداول الجمعية التأسيسية بنفس النصاب والأغلبية المقررة في الجمعيات غير العادية، وتطبيقا لنص المادة 674 من القانون التجاري المتعلقة بتداول الجمعيات غير العادية، لابد لحصة التداول من الحصول على عدد من المساهمين الحاضرين أو الممثلين الذين يملكون النصف (2/1) على الأقل من الأسهم في الدعوة الأولى وعلى ربع (4/1) الأسهم التي لها الحق في التصويت في الدعوة الثانية فإذا لم يكتمل هذا النصاب الأخير جاز تأجيل الجمعية الثانية إلى شهرين على الأكثر، وذلك من يوم استدعائها للإجتماع الأول مع بقاء النصاب هو الربع (4/1) دائما، هذا ويحق الحضور لكل مساهم، ولو بسهم واحد بنفسه أو ممثله، وكل مساهم يتمتع بعدد من الأصوات يعادل عدد أسهمه التي إكتتب بها دون أن يتجاوز ذلك لنسبة الخمسة في المائة (5%) من العدد الإجمالي للأسهم.

ولوكيل المكتتب عدد الأصوات التي يملكها موكله حسب نفس الشروط ونفس العدد، وعندما تتداول الجمعية حول الموافقة على حصة عينية فلا تؤخذ في حساب الأغلبية أسهم مقدم الحصة، تطبيقا لنص المادة 2/603 من القانون التجاري وليس لمقدم الحصة صوت في المداولة لا بنفسه ولا بصفته وكيلا تطبيقا لنص المادة 3/603 من القانون التجاري[2].

**1- الشروط الموضوعية:**

**أ- يجب أن يكون الاكتتاب كاملا:**

هذا الشرط نصت عليه المادة 596 من القانون التجاري: حيث يجب أن يكتتب برأس المال بكامله بالنسبة للأسهم العينية، أما فيما يتعلق بالأسهم النقدية فيجب على كل مكتتب أن يقوم بأداء الربع (4/1) على الأقل من القيمة الاسمية للأسهم النقدية.

---

[1]- أحمد محرز، القانون التجاري الجزائري، الشركات التجارية، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، بدون دار نشر، الجزائر، 1980، ص 249.

[2]- فتيحة يوسف المولودة عماري، مرجع سابق، ص 142-146.

وفي حالة فشل المؤسسون في تحقيق مشروع الشركة بسبب عدم الإكتتاب في جميع الأسهم خلال الفترة بعد تمديدها فإن المادة 2/604 من القانون التجاري، تسمح لكل مكتتب أن يطالب أمام القضاء بتعيين وكيل يكلف بسحب الأموال لإعادتها للمكتتب بعد خصم مصاريف التوزيع[1].

**ب- يجب أن يكون الإكتتاب باتا ومنجزا:**

بمعنى أنه لا يجوز الرجوع فيه، أو تعليقه على شرط أو إضافته إلى أجل، وعلى ذلك فلا يعتد بالشروط التي يضعها المكتتب على وثيقة الإكتتاب، كضرورة تعيينه مديرا للشركة أو حصوله على نسبة معينة من الأرباح بصفة منتظمة، في هذه الحالة يبطل الشرط، ويصح الإكتتاب[2].

**ج- يجب أن يكون الإكتتاب جديا:**

أي استبعاد وسائل الإكتتاب الصوري التي توهم بتمام الإكتتاب وتعطيه كل الأسهم المطروحة، حتى يتوفر لها الضمان اللازم لقيام نشاطها، كما يشترط في الحصص العينية التي تقابل أجزاء من رأس المال أن تقدر بقيمتها الحقيقية لأن المغالاة في تقويمها يؤدي إلى التغرير بأصحاب الأسهم النقدية وجعل رأسمال الشركة ضمانا غير مناسب مع الواقع[3].

**ثانيا: التأسيس الفوري:**

أخضع المشرع شركة المساهمة التي تلجأ إلى التأسيس الفوري لإجراءات بسيطة تناولتها أحكام المواد من 605 إلى 609 من القانون التجاري، الذي إشترط فيه رأس المال لا يقل عن مليون دينار جزائري، تطبيقا لنص المادة 594 منه.

وجاء في نص المادة 605 من هذا القانون على أن تطبق أحكام الفقرة الأولى أعلاه أي (أحكام التأسيس باللجوء العلني للادخار) بإستثناء المواد 595 و 597، 600، 601 (المقاطع 2، 3، 4) و 602 0 603 عندما لا يتم اللجوء إلى إعلانية الإدخار[4].

وتبقى المواد 596، 598 و 599 و (1/601) سارية المفعول على التأسيس الفوري.

**1**

---

[1]- أحمد محرز، مرجع سابق، ص 253.

[2]- مصطفى كال طه ووائل بندق، أصول القانون التجاري (الأعمال التجارية، التجار، الشركات التجارية، المحل التجاري، الملكية الصناعية)، د ط،دار الفكر الجامعي، مصر، 2007، ص 367.

[3]- أنور طلبة، العقود الصغيرة، الشركة والمقاولة والتزام المرافق العامة، د ط، المكتب الجامعي الحديث، 2004، ص 35.

[4]- الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق لـ 1975/09/26 والمتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم بالقانون رقم 15-20 المؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1437 الموافق لـ 2015/12/30، جريدة رسمية مؤرخة في 2015/12/30.

**- قيد الشركة:**

بعد إستفاء كافة الاجراءات السابقة، يقوم المؤسسون بتسجيل الشركة في السجل التجاري ويجب أن يتم هذا التسجيل في خلال ستة (06) أشهر على الأكثر من تاريخ إيداع مشروع القانون الأساسي بالمركز الوطني للسجل التجاري وإلا تطبق أحكام المادة (604) من القانون التجاري التي تقضي بسحب الأموال وإعادتها للمكتتبين بعد طرح مصاريف التوزيع وحرص من المشرع على مصلحة جمهور المكتتبين، حظر تسليم الأموال الناتجة من الإكتتابات النقدية إلى وكيل الشركة قبل تسجيله في السجل التجاري طبقا لنص المادة 604 فقرة 01 من القانون التجاري الجزائري[1].

**2- الإكتتاب في رأسمال الشركة:**

تثبت الدفعات عندما لا يتم إلى اللجوء لعلانية الإدخار بمقتضى تصريح من مساهم أو أكثر في عقد توثيقي بناء على تقديم قائمة المساهمين المحتوية على المبالغ التي يدفعها كل مساهم طبقا لأحكام المادة 606 من القانون التجاري[2].

هذا ويشترط القانون أن يكتتب رأس المال بكامله وتكون الأسهم المالية مدفوعة عند الإكتتاب بمقدار الربع على الأقل من قيمتها الإسمية أما بالنسبة للأسهم العينية فيجب أن تكون مسددة القيمة بكاملها عند إصدارها تطبيقا لحكم المادة 596 من القانون التجاري[3].

**3- تقدير الحصص العينية:**

قد يكون رأسمال الشركة المساهمة أو جزء منه من حصص عينية، والغالب أن الإكتتاب في الحصص العينية يحصل من المؤسسين لذا يخشى المشرع أن يستغل المؤسسون صلتهم بالشركة فيقدرون (تقييم) الحصص العينية التي قدموها بمبالغ باهظة تزيد عن قيمتها الحقيقية، فأوجب تقديرها حتى يكفل عدم الإنحراف وما يترتب عليه من ضرر يلحق دائني الشركة الذين يعتمدون على رأسمال إسمي بعيد عن الحقيقة والواقع[4].

ويشتمل القانون الأساسي على تقدير الحصص العينية، ويتم هذا التقدير بناء على تقرير ملحق بالقانون الأساسي بعده مندوب الحصص تحت مسؤولية مادة 607 قانون تجاري ويوقع المساهمون

---

[1]- أحمد محرز، مرجع سابق، ص 257.

[2]- عمورة عمار، مرجع سابق، ص 235.

[3]- نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 154.

[4]- عبد القادر البقيرات، مبادئ القانون التجاري، الأعمال التجارية، نظرية التاجر، المحل التجاري، الشركات التجارية، د ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011، ص 137.

القانون الأساسي إما بأنفسهم أو بواسطة وكيل مزود بتفويض خاص بعد التصريح الموثق بالدفعات، ويعين القائمون بالإدارة الأولون وأعضاء مجلسه المراقبة الأولون ومندوبو الحسابات إبتداء من تاريخ قيدها في السجل التجاري وشهرها[1].

**ثالثا: شهادات الإستثمار وشهادات الحق في التصويت:**

**1- شهادات الإستثمار:**

طبقا لنص المادة 715 مكرر 62 من القانون التجاري الجزائري فإن شهادات الإستثمار هي التي يجب أن تكون قيمتها الإسمية مساوية للقيمة الإسمية لسهم الشركة المصدرة، وتمثل حقوقا مالية وهي قابلة للتداول، وفي حالة زيادة رأسمال الشركة، ستفيد المساهمون وحاملو شهادات الإستثمار حق إكتتابي تفصيلي في شهادات الإستثمار الصادرة، ويعمل بنفس الإجراء المتبع في الزيادات في رأسمال، ويتخلى حاملة شهادات الإستثمار للقواعد المتعلقة بالجمعية العامة غير العادية للمساهمين، وتوزع شهادات الحق إذا كانت موجودة بين حاملي الأسهم وحاملي شهادات الحق في التصويت كل حسب حقه[2].

وتطبق القواعد المتعلقة بإصدار الأسهم وتسديدها على شهادات الإستثمار ويجوز لحامل شهادات الإستثمار الإطلاع على وثائق الشركة حسب نفس الشروط المطبقة على المساهمين، وفي حالة زيادة نقدية في رأسمال تصدر شهادات إستثمار جديدة بعدد يحافظ فيه على التناسب الذي كان قائما قبل الزيادة بين الأسهم العادية وشهادات الإستثمار بعد الدفع الذي يفترض تحققه كاملا ولمالكي شهادات الإستثمار حق الأفضلية في الإكتتاب بما يتناسب وعدد السندات التي يمتلكونها بصفة غير قابلة للتخفيض في شهادات الإستثمار الجديدة ويجوز لهم التنازل عن هذا الحق[3].

إذا تم إصدار سندات إستحقاق قابلة للتحويل إلى أسهم، يتمتع حاملوا شهادات الإستثمار بحق الأفضلية في الإكتتاب وبصفة غير قابلة للتخفيض وبما يتناسب وعدد السندات التي يملكونها، كما يجوز لهم التنازل عن هذا الحق أثناء جمعية خاصة، ولا يمكن تحويل سندات الإستحقاق هذه إلى شهادات الإستثمار، وتمنح شهادات الحق في التصويت المطابقة لشهادات الإستثمار الصادرة بمناسبة التحويل،

---

[1]- عمورة عمار، مرجع سابق، ص 235.

[2]- أنظر المادة 715 مكرر 66 من القانون التجاري الجزائري.

[3]- عمورة عمار، مرجع سابق، ص 240.

إلى حاملي شهادات الحق في التصويت الموجودة بتاريخ المنح بما يتناسب وحقوقهم، إلا إذا تنازلوا عن حصتهم لفائدة مجموع الحاملين أو ببعضهم[1].

**2- شهادات الحق في التصويت:**

تنص المادة (715 مكرر 62) من القانون التجاري الجزائري على ما يلي: "تمثل شهادات الحق في التصويت حقوقا أخرى غير الحقوق المالية المرتبطة بالأسهم".

كما يجب أن تصدر شهادات الحق في التصويت بعدد يساوي عدد شهادات الإستثمار طبقا (المادة 715 مكرر 64) من القانون التجاري أيضا يجب أن تكتسي شهادات الحق في التصويت الشكل الإسمي (المادة 715 مكرر 65) قانون تجاري جزائري[2].

أما بالنسبة لتوزيعها -شهادات الحق في التصويت- إذا وجدت، فنوزع بين حاملي الأسهم وحاملي شهادات الحق في التصويت كل حسب حقه.

ولا يجوز التنازل عن شهادات الحق في التصويت إلا إذا كانت مرفقة بـ: شهادة الإستثمار، غير أنه يجوز التنازل عنها لحامل شهادة الإستثمار حيث يعاد تكوين السهم بقوة القانون بين يدي حاملي شهادة الإستثمار وشهادة الحق في التصويت ولا يجوز منح شهادة تمثل أقل من حق واحد في التصويت[3].

**الفرع الثاني: تنظيم إدارة شركات المساهمة**

تناول القانون التجاري الجزائري إدارة شركة المساهمة وتنظيمها من المادة (610 إلى غاية المادة 673) تتناول في القسم الفرعي الأول مجلس الإدارة من المواد 610 إلى غاية المادة 641، كما تناول في القسم الفرعي الثاني: مجلس المديرين ومجلس المراقبة ضمن فقرتين، كما يتشكل تنظيم وإدارة شركات المساهمة من مجلس إدارة أو مجلس المديرين حسب الحالة ومن جمعيات المساهمين ومندوبي الحسابات.

---

[1]- أنظر المادة 715 مكرر 71 من القانون التجاري الجزائري.

[2]- أنظر المادة 715 مكرر 67 من القانون التجاري الجزائري.

[3]- مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 233.

**أولا: مجلس الإدارة**

يرتكز هذا النظام على جهازين: أولهما: مجلس الإدارة، وهو الجهاز التنفيذي الذي يقوم بإدارة أموال الشركة ويضع قرارات وتوصيات الجمعية العامة للمساهمين موضع التنفيذ والجهاز الثاني: رئيس مجلس الإدارة الذي يتولى تسيير الشركة ويكون من أحد أعضاء المجلس[1].

**1- تشكيل مجلس الإدارة وعدد أعضاءه:**

تنص المادة 610 من القانون التجاري الجزائري، أن إدارة شركة المساهمة يتولاها مجلس إدارة ويقوم هذا المجلس بإدارة أمور الشركة وتسيير شؤونها ويتألف هذا المجلس من ثلاث (03) أعضاء على الأقل أو اثني عشر عضوا على الأكثر وقد يصل العدد إلى أربعة وعشرين (24) عضوا وذلك في حالة الدمج*.

تنتخب الجمعية العامة التأسيسية أو الجمعية العامة العادية القائمين بالإدارة وتحدد مدة عضويتهم في القانون الأساسي دون أن يتجاوز ذلك (06) ست سنوات، كما أنه لا يمكن لشخص طبيعي الإنتهاء في نفس الوقت إلى أكثر من خمس مجالس إدارة لشركات مساهمة توجد مقراتها بالجزائر، وفي نفس الوقت يجوز تعيين شخص معنوي قائما بالإدارة في عدة شركات مع مراعاة ما جاء في المادة 612 من القانون التجاري الجزائري[2].

وفي حالة وفاة أو استقالة عضو أو أكثر فإنه يجوز لمجلس الإدارة وبين جلستين عامتين أن يسعى إلى تعيينات مؤقتة.

إذا أصبح عدد القائمين بالإدارة أقل من الحد الأدنى القانوني، وجب استدعاء الجمعية العامة العادية للإنعقاد قصد اتمام عدد أعضاء المجلس، ويجب على مجلس الإدارة في حالة ما إذا أصبح عدد القائمين بالإدارة أقل من الحد الأدنى المنصوص عليه في القانون الأساسي ولم يقل عن الحد الأدنى القانوني للقيام بتبيعات مؤقتة خلال 3 أشهر[3].

---

*- مجلس الإدارة: هو الهيئة التي لها الدور الحيوي في إدارة الشركة وفي تسيير أعمالها وهو يتكون من أعضاء يتخذون القرارات اللازمة لإدارة الشركة بأغلبية الأصوات ويتم تعيينهم أو انتخابهم في الجمعيات العمومية من بين المساهمين (أنظر إلى: علي البازودي ومحمد السيد الفقي، القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، كلية الحقوق، الاسكندرية، ص 430)

[1]- فتيحة يوسف المولودة عماري، مرجع سابق، ص 151.

*- الدمج: و مفاده اتحاد شركتين أو أكثر بحيث تندمج أحد الشركتين في الأخرى وتتكون شركة جديدة من اتحادهما معا، والاندماج على هذا النحو يفترض زوال شركتين قائمتين أو زوال إحداهما، (أنظر إلى: فايز اسماعيل بصبوص، اندماج الشركات المساهمة العامة، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر، عمان الأردن، 2010، ص 26.)

[2]- أحمد محرز، مرجع سابق، ص 283.

[3]- نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 231-232.

**2- إختصاصات مجلس الإدارة وإنعقاده:**

**أ- إنعقاد مجلس الإدارة:**

لا يكون صحيحا إلا إذا حضر نصف عدد أعضاءه على الأقل، وتتخذ القرارات بالأغلبية للأصوات الحاضرين ما لم ينص القانون الأساسي على أغلبية أكثر ويرجح صوت رئيس الجلسة عند تعادل الأصوات[1].

**ب- رئيس مجلس الإدارة:**

من خلال المادتين (635-638) من القانون التجاري الجزائري، فإن رئيس مجلس الإدارة يشترط فيه أن يكون شخص طبيعي وإلا كان تعيينه باطلا.

كما يحدد مجلس الإدارة أجره، وذلك لمدة لا تتجاوز مدة نيابته كقائم بالإدارة ويجوز إعادة إنتخابه بعد إنتهاء فترة رئاسته الأولى، ولمجلس الإدارة عزله في أي وقت[2].

**ج- إختصاصات مجلس الإدارة:**

1- أجاز القانون لمجلس الإدارة أن يأذن لرئيسه أو المدير العام حسب الحالة بإعطاء الكفالات والضمانات الإحتياطية بإسم الشركة في حدود كامل المبلغ الذي يحدده.

2- إذا تجاوز الإلتزام أحد المبالغ المحددة فيجب الحصول على إذن مجلس الإدارة في كل حالة، ولا يمكن أن تتجاوز مدة الإذن سنة واحدة مهما كانت مدة الإلتزامات المكفولة أو المضمونة.

3- يجوز لرئيس مجلس الإدارة أو المدير العام إعطاء الكفالات أو الضمانات الإحتياطية أو الضمانات الإدارة الجبائية دون تحديد المبلغ أو المدة، كما يجوز لهما أن يفوض تحت مسؤوليتها جزء من السلطات المسندة إليهما.

4- يختص مجلس الإدارة بنقل مقر الشركة إلى مقر آخر في نفس المدينة، أما نقله خارج المدينة من إختصاص الجمعية التأسيسية.

5- يجب إستأذان الجمعية العامة مسبقا في حالة إتفاقية مسبقة بين الشركة وأحد القائمين بإدارتها.

**ثانيا: مجلس المديرين ومجلس المراقبة**

المشرع الجزائري أوكل مهمة تسيير وإدارة شركة المساهمة إلى تنظيم جماعي يتكون من أشخاص طبيعيين يسمى مجلس المديرين[2].

---

[1]- محمد فريد العريني، مرجع سابق، ص 123.

[2]- عمار عمورة، مرجع سابق، ص 262-263.

**1- تشكيل مجلس المديرين وسلطاته:**

**أ- تشكيل مجلس المديرين ومداولاته:**

- يرتكز هذا النظام على جهاز واحد فقط، ويتكون من ثلاثة (03) إلى خمسة (05) أعضاء على الأكثر ويمارس هذا المجلس وظائفه تحت رقابة مجلس المراقبة.

- أعضاء مجلس المديرين يتم تعيينهم من طرف مجلس المراقبة وسند الرئاسة إلى أحدهم بشروط أن يكون أعضاء مجلس المديرين أشخاص طبيعيين، كما يجوز للجمعية عزلهم بناء على اقتراح من مجلس المراقبة.

- ويتم تحديد عضويتهم ما بين سنتين إلى ستة (06) سنوات طبقا للقانون الأساسي، وعند عدم وجود أحكام قانونية أساسية تقدر مدة العضوية بـ أربع (04) سنوات[1].

*** مداولاته:**

يتداول ويتخذ قراراته حسب الشروط التي يحددها القانون الأساسي.

**ب- سلطاته:**

من خلال المادة 648 من القانون التجاري الجزائري، فإن مجلس المديرين يتمتع بكل السلطات الواسعة للتصرف بإسم الشركة، وفي جميع الظروف ويمارس هذه السلطات في حدود موضوع الشركة مع مراعاة السلطات التي يخولها القانون صراحة لمجلس المراقبة وجمعيات المساهمين[2].

**2- تشكيل مجلس المراقبة واختصاصاته:**

**أ- تشكيل مجلس المراقبة:**

تناولته المواد من (654 إلى غاية المادة 673) من القانون التجاري:

- يتكون هذا المجلس من سبعة (07) أعضاء على الأقل ومن (12) عضو على الأكثر.

- كما يمكن أن يتجاوز عدد الأعضاء المقدر بـ (12) عضو حتى يعادل العدد الإجمالي للأعضاء مجلس المراقبة الممارسين منذ أكثر من ستة (06) أشهر في الشركات المدمجة دون تجاوز الأربعة والعشرون (24) عضو.

كما لا يمكن لأي عضو من مجلس المراقبة الإنتماء إلى مجلس المديرين([3]).

---

[1]- عمار عمورة، مرجع سابق، ص 260.

[2]- فتيحة يوسف المولودة عماري، مرجع سابق، ص 163.

[3]- أنظر المادة 657 من القانون التجاري الجزائري.

*** أعضاء مجلس المراقبة:**

ينتخبون من طرف الجمعية التأسيسية أو الجمعية العامة العادية، ويمكن إعادة إنتخابهم ما لم ينص القانون الأساسي دون أن تتجاوز (06) سنوات في حالة التعيين من الجمعية العامة ودون تجاوز (03) سنوات في حالة التعيين بموجب القانون الأساسي، ويمكن أن تعزلهم الجمعية العامة العادية في أي وقت[1].

*** تعيين الأشخاص المعنوية في مجلس المراقبة:**

على الشخص المعنوي عند تعيينه أن تعين ممثلا دائما عنه، ويخضع لنفس الشروط والإلتزامات ويتحمل نفس المسؤوليات الجزائية والمدنية كما لو كان عضوا بإسمه الخاص، دون المساس بالمسؤولية التضامنية للشخص المعنوي الذي يمثله[2].

مع مراعاة ما جاء في المادة (605) من القانون التجاري الجزائري، فإنه لا يمكن للشخص الطبيعي الإنتماء إلى (05) مجالس مراقبة لشركات المساهمة التي يكون مقرها في الجزائر.

*** مداولاته:**

لا تصح مداولاته إلا بحضور نصف أعضاءه على الأقل، ويتخذ قراراته بأغلبية الأعضاء الحاضرين أو الممثلين ما لم ينص القانون الأساسي على أغلبية أكثر، ويرجح صوت الرئيس عند تعادل الأصوات[3].

**ب- إختصاصاته:**

- يمارس مهنة الرقابة الدائمة للشركة ويقوم بترخيص إبرام العقود، وكذا أعمال التصرف، وتأسيس الأمانات والكفالات والضمانات.

- يقوم في أي وقت بإجراء الرقابة التي يراها ضرورية ويمكنه الإطلاع على الوثائق التي يراها مفيدة للقيام بمهمته.

- يختص بمراجعة تقرير مجلس المديرين حول حساب الإستغلال العام وحساب النتائج والميزانية وعن حالة الشركة ونشاطها أثناء السنة المالية.

- يقدم للجمعية العامة ملاحظاته على تقرير مجلس المديرين وعلى حسابات السنة المالية.

---

[1]- مسعودة عبد القادر، شركة المساهمة، في القانون التجاري الجزائري، مذكرة تخرج لنيل إجازة المدرسة العليا للقضاء، 2008-2011، ص 62.

[2]- نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 263.

[3]- فتيحة يوسف المولودة عماري، مرجع سابق، ص 168.

– يخول له سلطة تعيين أعضاء مجلس المديرين مع إختيار أحدهم رئيسا كما يقترح على الجمعية العامة عزلهم[1].

**ثالثا: الجمعية العامة للمساهمين**

إن الجمعية العامة للمساهمين في شركة المساهمة تتنوع بتنوع الغرض الذي تنعقد من أجله، فهي إما أن تكون جمعية تأسيسية أو جمعية عامة عادية أو غير عادية:

**1- الجمعية العامة التأسيسية:**

ومن إختصاصاتها ما يلي:

– المصادقة على القانون الأساسي لشركة المساهمة.

– بعد التصريح بالإكتتاب والدفعات يقوم المؤسسون بإستدعاء المكتتبين إلى جمعية عامة تأسيسية حسب الآجال والأشكال المنصوص عليها عن طريق التنظيم.

– التحقق من رأسمال الشركة المكتتب به تماما.

– تختص أيضا بالفصل في تقدير الحصص العينية[2].

**2- جمعية المساهمين العادية:**

**أ- إنعقادها:**

تنعقد بناء على طلب مجلس الإدارة في حالة ما إذا إختار الأعضاء هذا النمط من التسيير أو مجلس المديرين أو بأمر من الجهة القضائية المختصة التي تبت في ذلك بناء على عريضة، ويقدم مجلس الإدارة إلى الجمعية العامة بعد تلاوة تقريره جدول حسابات النتائج والوثائق التلخيصية والحصيلة.

– يشير مندوب الحسابات في تقريرهم إلى إتمام المهمة التي أسندت إليهم.

– لكل مساهم أثناء الجمعية العامة العادية مناقشة تقرير مجلس الإدارة أو مجلس المديرين الذي يقدم إلى الجمعية وكذلك جدول حسابات النتائج والوثائق التلخيصية والميزانية ويلتزم المجلس بالإجابة عليها.

– لكل مساهم الحق في حضور الجمعية العامة العادية، ويجوز له أن ينيب عنه غيره، على شرط أن تكون ثابتة في توكيل كتابي خاص، ولا يكون إنعقاد الجمعية في الدعوى الأولى صحيحا إلا إذا حاز عدد المساهمين الحاضرين أو الممثلين على الأقل ربع (4/1) الأسهم التي لها الحق في التصويت[3].

---

[1]- عبد القادر التقييرات، مرجع سابق، ص 144.

[2]- عبد القادر التقييرات، مرجع سابق، ص 144.

[3]- مرجع نفسه، ص 146.

تبت الجمعية العامة العادية بأغلبية الأصوات المعبر عنها ولا تؤخذ الأوراق البيضاء بعين الإعتبار إذا أجريت العملية عن طريق الإقتراع طبقا لنص المادة 675 من القانون التجاري، ويرجع حق التصويت المرتبط بأسهم رأسمال إلى المنتفع في الجمعية العامة ويكون لكل سهم صوت على الأقل.

**ب- إختصاصاتها:**

من السلطات القانونية التي تتمتع بها الجمعية العامة العادية:

- تعيين أعضاء مجلس الإدارة أو أعضاء مجلس المديرين، وعزلهم في أي وقت وكذلك الشأن لمراقبي الحسابات.

- توزيع الأرباح تطبيقا لنص المادة 723 من القانون التجاري الجزائري.

- يخضع لمراقبة الجمعية العامة العادية جميع العقود إذ يشترط الحصول على إذن مسبق منها بعد تقديم تقرير من مندوب الحسابات[1].

**3- الجمعية العامة غير العادية:**

تختص بتعديل القانون الأساسي لشركة المساهمة والزيادة أو التخفيض في رأس المال[2].

**أ- تعديل القانون الأساسي:**

الأصل أن تعديل القانون الأساسي من صلاحيات الجمعية العامة غير العادية وحدها، ويعتبر باطلا كل شرط مخالف لذلك[3].

غير أن حق الجمعية العامة غير العادية في تعديل القانون الأساسي ليس مطلقا، بل قيده القانون بمنع الجمعية من إتخاذ قرارات يكون من شأنها الزيادة في إلتزامات المساهمين، ما عدا العمليات الناتجة عن تجمع الأسهم التي تمت بصفة منتظمة.

كما لا يجوز للجمعية العامة غير العادية المساس بحقوق الغير كتحويل سندات الشركة إلى أسهم دون موافقة أصحابها، ولا يجوز لها أيضا تغيير موضوع الشركة الأصلي الذي أنشأت خصيصا للقيام به[4].

---

[1]- أحمد محرز، مرجع سابق، ص 208.

[2]- سعيد يوسف البستاني وعلي شعلان عواضة، الوافي في أساسيات قانون التجارة والتجار (الشركات التجارية – المؤسسة التجارية – الأسناد التجاري)، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، 2011، ص 347.

[3]- عبد القادر البقيرات، مرجع سابق، ص 145.

[4]- عمورة عمار، مرجع سابق، ص 260.

إذا عدلت الجمعية العامة القانون الأساسي للشركة فلابد من نشره في الجريدة ومن أهم التعديلات التي تدخل على القانون الأساسي للشركة هي التعديلات المتعلقة بزيادة رأس المال أو تخفيضه، إلا أنه قليل ما يقع في حياة الشركة تغيير لرأسمالها وإن حدث فيمس في أغلب الأحيان زيادة في رأسمالها أكثر ما يمس تخفيضه[1].

**ب- زيادة رأس المال:**

من الأسباب التي تؤدي بالشركة إلى الزيادة في رأسمالها قد تكون رغبة الشركة في توسيع نشاطها وتطوير مشاريعها كما قد تكون نتيجة لخسارة أصابتها وتتم الزيادة في رأسمال بإصدار أسهم جديدة أو فتح المجال أمام العاملين بها حتى يصبحوا مساهمين فيها، كما يمكن زيادة رأسمال الشركة بتحويل السندات إلى أسهم.

ويشترط القانون لزيادة رأسمال الشركة ما يلي:

- يجب سداد رأسمال بكامله، قبل الشروع في عملية الزيادة، فعلى الشركة أن تستوفي ما تبقى من القيمة الإسمية للأسهم التي تمثل رأس المال.

- يجب أن يصدر قرار زيادة رأسمال من الجمعية العامة غير العادية بناء على إقتراح مجلس الإدارة أو مجلس المديرين وهذا حسب النمط المتبع في تسيير إدارة الشركة.

- يجب أن تتحقق الزيادة في أجل 05 سنوات ابتداء من تاريخ إنعقاد الجمعية العامة غير العادية[2].

*** زيادة رأس المال بإصدار أسهم جديدة:**

إذا ما لجأت الشركة في زيادة رأس المال عن طريق الإكتتاب في الأسهم الجديدة بدعوة الجمهور الإكتتاب أن تقوم عند بداية الإكتتاب بإجراءات الشهر عن طريق وسائل الإعلام ليعلم بها الغير، كما يجب أن تتضمن النشرة على بيانات مفصلة لأسباب رفع رأس المال، وتكون الأسهم المكتتب فيها نقدا واجبة الوفاء إجباريا عند الإكتتاب بنسب الربع (4/1) على الأقل من قيمتها الإسمية وعند الإقتضاء بكامل علاوة الإصدار.

يتمتع المساهمون القدامى بحق الأفضلية في الإكتتاب في زيادة رأس المال حماية لهم من مزاحمة المساهمين الجدد خاصة إذا كان لدى الشركة إحتياطي ضخم وتعتبر كل شرط مخالف لذلك كأن لم يكن[3].

---

[1]- عمورة عمار، مرجع سابق ، ص 262.

[2]- نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 300.

[3]- سعيد يوسف البستاني وعلي شعلان عواضة، مرجع سابق، ص 378.

وفيما يتعلق بالأسهم المقدمة العينية، فإنه يعين واحد أو أكثر من المندوبين المكلفين بتقدير الحصص العينية بقرار قضائي بناء على طلب رئيس مجلس الإدارة أو مجلس المديرين، ويتم تقدير الحصص العينية والإمتيازات الخاصة تحت مسؤولية هؤلاء المندوبين[1].

*** تخفيض رأس المال:**

تلجأ شركة المساهمة إلى تخفيض رأسمالها في حالة ما إذا كان زائد عن حاجاتها ويخفض إذ ما طرأت عليها خسارة، على أن تراعي في قرار التخفيض حقوق الغير وأن تتبع الطرق التالية لتخفيض في رأس المال:

– تخفيض قيمة الأسهم بإعادة جزء من قيمة الأسهم للمساهمين أو إعفاءهم من الوفاء بالجزء المتبقي من قيمة الأسهم إذا لم تكن قد استوفيت.

– في حالة ما إذا طرأت خسارة على الشركة بخفض رأس المال بإلغاء جزء من الثمن المدفوع يوازي مبلغ الخسارة.

– تخفيض عدد الأسهم بإلغاء نسبة من أسهم الشركة كسهم من كل أربعة أسهم وبذلك يصبح كل مالك لأربعة أسهم مالكا لـ 03 فقط وكل مالك لـ 20 سهما مالكا لخمسة عشر (15) سهما فقط.

– شراء الشركة لبعض أسهمها من البورصة وبذلك ينقص رأسمالها وتقدم الشركة هذه الأسهم[2].

**رابعا: مراقبي الحسابات في شركات المساهمة:**

**1– تعيين مندوبي الحسابات وعزلهم:**

– تعينه الجمعية العامة العادية للمساهمين لمدة (03) سنوات تختارهم من بين المهنيين المسجلين على جدول المصنف الوطني.

– وإذا لم يتم التعيين من قبل الجمعية العامة، أو في حالة وجود مانع أو رفض واحد أو أكثر من مندوبي الحسابات المعنيين، فإن عملية تعيينهم أو إستبدالهم يتم بأمر من رئيس المحكمة التي يوجد بدائرتها مركز الشركة بناء على طلب من مجلس الإدارة أو مجلس المديرين[3].

---

[1]- عمورة عمار، مرجع سابق، ص 263.

[2]- فوزي محمد سامي، الشركات التجارية الأحكام العامة والخاصة (دراسة مقارنة)، (د.ط)، ص 399.

[3]- أحمد محرز، مرجع سابق، ص 304.

– ويعين محافظو الحسابات لثلاث سنوات مالية وتنتهي مهامهم بعد إجتماع الجمعية العامة العادية التي تفصل حسابات السنة المالية الثالثة، وعند إنتهاء مهام مندوب الحسابات يقترح على الجمعية العامة عدم تجديد عضويته ويجب على الجمعية العامة سماعه[1].

– ولا يجوز أن يعين مندوبا للحسابات في شركات المساهمة: الأقرباء والأصاهرة لغاية الدرجة الرابعة، بما في ذلك القائمين بالإدارة وأعضاء مجلس المديرين ومجلس مراقبة الشركة.

– القائمون بالإدارة وأعضاء مجلس المديرين ومجلس المراقبة وأزواج القائمين بالإدارة وأعضاء المديرين أو مجلس المراقبة للشركات التي تملك عشر (10/1) من رأس مال الشركة أو إذا كانت هذه الشركة نفسها تملك عشر (10/1) من رأسمال هذه الشركات.

– أزواج الأشخاص الذين يتحصلون بحكم نشاط دائم غير نشاط مندوب الحسابات أجرة أو مرتبا إما من القائمين بالإدارة أو أعضاء مجلس المديرين أو من مجلس المراقبة.

– الأشخاص الذين منحتهم الشركة أجرة بحكم وظائف غير وظائف مندوب الحسابات في أجل 5 سنوات ابتداء من تاريخ إنهاء وظائفهم.

– الأشخاص الذين كانوا قائمين بالإدارة أو أعضاء في مجلس المراقبة أو مجلس المديرين في أجل خمس 5 سنوات ابتداء من تاريخ إنهاء وظائفهم[2].

**2– مهام مندوبي الحسابات:**

نصت المادة (715 مكرر 10) القانون التجاري الجزائري على مندوبي الحسابات إطلاع مجلس الإدارة أو مجلس المديرين أو مجلس المراقبة حسب الحالة ما يلي:

– عمليات المراقبة والتحقيق التي قاموا بها ومختلف عمليات السير.

– مناصب الموازنة والوثائق الأخرى المتعلقة بالحسابات التي يرون ضرورة في إعداد هذه الوثائق.

– المخالفات والأخطاء التي يكتشفونها.

– النتائج التي تسفر عنها الملاحظات والتصحيحات الخاصة بنتائج السنة المالية مقارنة بنتائج السنة المالية السابقة.

---

[1]- أنظر المادة 715 مكرر 06 من القانون التجاري الجزائري.

[2]- عمورة عمار، مرجع سابق، ص 265.

هذا ولقيام مندوبي الحسابات بواجبهم، وممارسة عملهم على أحسن ما يرام أجاز لهم القانون أن يطلب توضيحات من رئيس مجلس الإدارة أو مجلس المديرين الذي يتعين عليه أن يرد على كل الوقائع التي من شأنها عرقلة إستمرار الإستغلال والتي إكتشفها أثناء أداء مهامه[1].

**الفرع الثالث: انقضاء شركات المساهمة:**

تنقضي شركات المساهمة بنفس الأسباب التي تنقضي بها الشركات عموما مثلا إنتهاء الأجل المحدد لها، أو هلاك معظم رأس مالها أو إنتهاء العمل الذي تأسست من أجله أو إندماجها في شركة أخرى، وأي حل للشركة قبل أجلها يكون عن طريق الجمعية العامة غير العادية[2].

**1- انخفاض عدد الشركاء عن الحد القانوني:**

يجوز للمحكمة أن تتخذ قرار بحل الشركة بناء على طلب كل معني بالأمر في حالة ما إذا كان عدد المساهمين قد إنخفض إلى أقل من الحد الأدنى القانوني وهو (07) مساهمين منذ أكثر من عام.

كما نصت على ذلك المادة 715 مكرر 19 من القانون التجاري الجزائري ويجوز لها أن تمنح الشركة أجلا أقصاه ستة أشهر لسنوية الوضع، ولا تستطيع المحكمة أو الجمعية العامة غير العادية اتخاذ قرار حل الشركة إذا تمت هذه السنوية يوم فصلها في الموضوع[3].

**2- حالة الخسارة:**

تتحل شركات المساهمة بالخسارة وفقا للشروط التي حددتها المادة 715 مكرر 20 من القانون التجاري الجزائري بقولها: "إذا كان الأصل الصافي للشركة قد إنخفض بفصل الخسائر الثابتة في وثائق الحسابات إلى أقل من ربع رأس مال الشركة، فإن مجلس الإدارة أو مجلس المديرين حسب الحالة ملزم في خلال الأشهر الأربعة التالية للمصادقة على الحسابات التي كشفت عن هذه الخسارة، بإستدعاء الجمعية العام غير العادية للنظر فيما إذا كان يجب اتخاذ قرار حل الشركة قبل حلول الأجل"، وإذا لم يتقرر حل الشركة فقد ألزمت نفس المادة الشركة بتخفيض رأسمالها بمبلغ يساوي على الأقل مبلغ الخسائر التي لم تخصم من الإحتياطي في حالة عدم تجدد الأصل الصافي بقدر يساوي على الأقل ربع رأسمال الشركة[4].

---

[1]- فتيحة يوسف المولودة عماري، مرجع سابق، ص 203.

[2]- مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 347.

[3]- أحمد محرز، مرجع سابق، ص 321.

[4]- فتيحة يوسف المولودة عماري، مرجع سابق، ص 207.

## المبحث الثاني: النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر

تواجه الدول النامية تحديات تنموية متزايدة، تتطلب مواجهتها البحث عن مصادر تمويل كافية كانت داخلية أم خارجية، وبسبب المصاعب الاقتصادية والاجتماعية التي تعرفها أغلب البلدان النامية في ظل شح الموارد المحلية، تزايد الاهتمام بهذه الاستثمارات، حيث أصبحت الهدف الأساسي لكل الدول الاستفادة منها من أجل تحسين أوضاعها المحلية شرط توفير مناخ استثماري ملائم، يسمح للشركات المستثمرة بالنشاط بأقل المخاطر والتكاليف مع تحقيق مكاسب لها وللبلد المضيف، ولا شك في أن النتائج الإيجابية الناجمة، إذ أحسن التعامل معها تؤدي إلى الظروف المناسبة، للحصول على أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية، وقد ارتأينا إلى دراسة حالة الجزائر، ووضع الإطار القانوني المنظم للاستثمار الأجنبي في الجزائر، وعرجنا على التوزيع القطاعي، ويثور التساؤل حول المستثمر الأجنبي الوافد إلى الجزائر:

هل له نفس امتيازات المستثمر الوطني ؟.

هل تخضع فروع الشركات المتعددة الجنسيات وباعتبارها شركات أجنبية حسب القانون الجزائري لنفس القوانين الوطنية ؟.

سنحاول الإجابة عن كل هذه التساؤلات من خلال المطلبين التاليين:

وقد خصصنا في المطلب الأول: تدفق الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر.

أما المطلب الثاني فقد تطرقنا إلى: توطن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر.

### المطلب الأول: تدفق الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر

إن توزيع الانشطة والأسواق من قبل كبريات الشركات المتعددة الجنسيات كان حافزا ودافعا اقتصاديا لانتشارها في مختلف المناطق الجغرافية والقطاعات الاقتصادية، ولهذا لابد من الإشارة إلى الأهمية البالغة التي لعبتها الشركات المتعددة الجنسيات في نهوض وتنمية وتطوير جميع القطاعات الاقتصادية دون أن تقتصر على القطاعات الاستراتيجية فقط، هذا وكان لها الفضل في تزويد القطاع العالمي بمختلف المنتجات الصناعية الطاقوية والخدمية ...وغيرها.

وفي هذا المطلب سنحاول إظهار مدى توزع الشركات المتعددة الجنسيات عبر مختلف مناطق العالم، وذلك لبحث معالم الهيمنة الجغرافية، وكذا توزعها لأهم القطاعات الاقتصادية، من خلال إبراز مدى مساهمتها وتحكمها فيها، كما سنشير إلى التعريف بفرع الشركة الأجنبية، وفقا لقانون الجزائر ودراسة تحليلية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، وعلى هذا الأساس تم تقسيم هذا المطلب إلى الفروع التالية:

**الفرع الأول: تأسيس فرع شركة أجنبية بالجزائر**

يعد فرع الشركة الأجنبية طريقة من طرق الاستثمار المباشر، هذا الأخير يعد نوع من أنواع الاستثمار الذي يتم خارج موطنه بحثا عن دولة مستقلة سعيا وراء تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والمالية والاجتماعية والسياسية، سواء لهدف مؤقت أو أجل محدد أو طويل، ملكا لدولة واحدة أو عدة دول، شركة أو عدة شركات.

**أولا: تعريف فرع شركة أجنبية**

نصت المادة 36 من اتفاقية الشراكة التي أبرمتها الجزائر مع الاتحاد الأوروبي: "يقصد بفرع الشركة كل مؤسسة لها صفة الدوام، تابعة للشركة الأم، تتمتع بالسير الخاص، تؤسس للقيام بالمفاوضات مع الغير باسم الشركة الأم يوجد مركزها في الخارج"[1].

ومن خلال التعريف السابق يتضح لنا خصائص ومييزات أهمها:

- الاستقلالية *.
- المقر الثابت لممارسة النشاط التجاري *.
- الإدارة الذاتية للمدير *.

**1- معيار مركز تحديد جنسية الفرع:**

بعد تعريف فرع الشركة الأجنبية وتحديد خصائصها، نتطرق لتحديد جنسيته، فما هي أهم هذه الضوابط؟ وما هو موقف المشرع الجزائري منها ؟

وجدت عدة ضوابط لتحديد جنسية الشركة الأجنبية وهي:

- معيار محل التأسيس أو التكوين.

---

[1]- أنظر المادة 36 من اتفاقية الشراكة المبرمة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، القانون رقم 05/05 المؤرخ في 2005/04/26، المتضمن الموافقة على الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس الشراكة بين الجزائر والمجموعة الأوروبية والدول الأعضاء، والموقعة بفالنسيا بإسبانيا في 2002/04/22.

*- الاستقلالية: يكون له عملاء متميزون عن عملاء الشركة الأم، ويخضع هذا النشاط نتيجة بذلك لقواعد قانونية خاصة متميزة عن تلك التي تحكم نشاط الشركة الأم (من خلال إجراءات التأسيس، التسجيل في السجل التجاري، وقانون الضرائب، أي رغم تمتعه بالشركة الأم فإنه يخضع للقوانين الوطنية).

*- المقر الثابت لممارسة النشاط التجاري: أي أن للفرع مقرا ثابتا يمارس فيه نشاطه التجاري، ويبرم فيه العقود، وتقام الدعاوى عليه في محكمة المقر، ويكون فيه كل ما يتعلق بأعمال ونشاط الفرع ويتمتع مدير الشركة بالعمل والتعاقد باسمها.

*- الادارة الذاتية للمدير: يقصد به الشركة الأم فهي تمثل المدير في تسيير الفرع، أنظر: سمير عالية، الوجيز في القانون التجاري، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعي للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1987، ص 123 وما يليها.

- معيار الاستغلال أو النشاط.
- معيار جنسية الشركاء.
- معيار الرقابة الفعلية.
- معيار مركز الإدارة الرئيسي[1].

| المعيار المعتمد | نـقـــده |
|---|---|
| أ- معيار التأسيس أو التكوين: تتلخص هذه النظرية في أن الشركة تكتسب جنسية الدولة التي أسست فيها، أي التي اكتملت فيها إجراءات التكوين، وسجلت فيها بغية الحصول على الشخصية المعنوية، حتى وإن كان مقرها الفعلي موجودا في الخارج. | انتقد هذا المعيار كونه يرى جنسية الشخص الاعتباري بمشيئة الشركاء القائمين بتأسيسها في دولة معينة وهي مشيئة تنطوي على تحديد جنسية الشركة بما تفرضه مصالحهم الشخصية دون الالتفات إلى مصلحة الدولة التي تأسست فيها. |
| ب- معيار الاستغلال أو النشاط: خلاصة المعيار أن الشركة تكتسب جنسية الدولة التي يتمركز فيها نشاطها الرئيسي بصرف النظر عن المكان الذي أنشأت فيه. | لم يسلم هذا المعيار من النقد ذلك فيما لو كان للشخص الاعتباري مراكز استغلال تتساوى في أهميتها بحيث يصعب تحديد جنسية الدولة التي يمكن اعتبار نشاط الشخص المذكور فيها رئيسا، كالشركات الكبرى التي تقوم باستغلال آبار البترول في دول متعددة. |
| ج- معيار جنسية الشركاء: مقتضى هذه النظرية أن الشركة تكون لها جنسية الشركاء أو المساهمين بها ذلك أن الشركات قديما قليلا ما نجدهم من جنسيات مختلفة. | هذا المعيار ينتقد كون أن الشركة تأسست من أشخاص مختلفي الجنسية، نظرا لكون الشركة شخصية معنوية مستقلة بكيان ذاتي عن كيان الأشخاص المكونين لها. |
| د- معيار مركز الإدارة الرئيسية: أي أن الشركة تتحدد جنسيتها بمركز إدارتها الرئيسي، فإذا وجد المركز الرئيسي في الجزائر مثلا، فيحتم على الشركة أن تمتلك الجنسية الجزائرية حتى ولو كانت تقوم بنشاط في الخارج. | |
| هـ- معيار الرقابة الفعلية: أي أن الشركة تكون لها جنسية صاحب القرار أو الهيمنة. | هذا المعيار يصعب بالنسبة لشركات المساهمة مثلا أن تتوافر على أغلبية معينة ولو نسبية من جملة الأسهم الذين يتمتعون بجنسية محددة وتزداد الصعوبة فيها إذا كانت الأسهم تحملها إذ يستحيل معرفة شخصية الشركاء. |

[1]- عكاشة محمد عبد العال، الجنسية، ومركز الأجانب في تشريعات الدول العربية، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 1987، ص 230.

**2- موقف المشرع الجزائري:**

على غرار القضاء الفرنسي الذي استقر على الأخذ بمعيار مركز الإدارة الرئيسي كأساس لتحديد جنسية الشخص الاعتباري، والذي أكدته معظم تشريعات القارة الأوروبية وبنصوص صريحة[1].

إلا أن المشرع الجزائري لم يحدد ذلك بنص قانوني صريح، وواضح فبالرجوع إلى نص الأمر 211/66 المتعلق بمركز الأجانب، فإن الأجنبي هو كل شخص –معنوي أو طبيعي- لا يتمتع بالجنسية الجزائرية أو ليست له أية جنسية[2].

كما نصت المادة 50 من القانون المدني الجزائري على أن موطن الشخص الاعتباري هو المكان الذي يوجد فيه مركز إدارته[3].

من خلال المادة السالفة الذكر نجد أن المشرع الجزائري قد استعمل مصطلح "الموطن" لا "الجنسية" مما ينفي تمتع هذه الشركات بالجنسية لاختلاف مصطلح الموطن عن الجنسية.

بالإضافة إلى المادتين: 548 من القانون التجاري الجزائري والمادة 10 من القانون المدني الجزائري، اللتان تنصان على أن الشركات التي لها مركز في التاريخ ولكن تمارس نشاطها في الجزائر تخضع للقانون الجزائري.

نجد أن هذين النصين يحددان القانون الواجب التطبيق وليس بيان جنسية الشركة والمعيار المأخوذ به لتحديدها، فقد تمارس شركة ما نشاطها في الجزائر وليس لها الجنسية الجزائرية، وهي حالة الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر.

وبالرجوع إلى المادتين السالفتين من القانون المدني والتجاري الجزائري وبمعيار المخالفة، فإن الشركة لا تعبر جزائرية إلا بتوافر شرطين:

- **الشرط الأول:** تؤسس الشركة في الجزائر وتسجل لدى المركز الوطني للسجل التجاري.
- **الشرط الثاني:** أن يكون مركزها الرئيسي والفعلي في الجزائر.

---

[1]- هشام علي صادق، القانون الدولي الخاص، الاسكندرية، 2003، ص 493.

[2]- الأمر رقم 211/66 المؤرخ في 1966/07/21 المتعلق بوضعية الأجانب في الجزائر المعدل والمتمم، ج،ر، 46، سنة 1966.

[3]- الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 78 المؤرخة في 1975/09/30.

وفي حالة عدم تحقق الشرطين تعتبر الشركة أجنبية حتى ولو مارست نشاط في الجزائر، وقد تعرضت الفقرة الخامسة من المادة (50) إلى الشركات التي يكون مركزها الرئيسي في الخارج بمعنى أنها شركات أجنبية، فمثل هذه الشركات بمجرد أن تضع رحالها على التراب الجزائرية وتمارس أي نشاط ولو كان فرعيا أو ثانويا يعتبر مركزها الرئيسي في نظر القانون موجودا في الجزائر، ومن ثم تخضع لحكم القانون الجزائري، أي أن المشرع الجزائري بالنسبة لهذا النوع من الشركات تبنى معيار الاستغلال وليس معيار المركز المالي[1].

**ثانيا: إجراءات تأسيس فرع شركة أجنبية بالجزائر**

في حالة ما إذا قامت شركة متعددة الجنسيات باعتبارها شركة أجنبية بإنشاء فرع لها بالجزائر فإنها تمر على عدة خطوات حددها المشرع الجزائري والتي يطلق عليها بإجراءات التأسيس، وللبدء بهذه الأخيرة وجب عليها أن تتوفر مستلزمات لتأسيس وهي خاصة بالشركة الأم، حيث تكون قد تأسست بصورة صحيحة ووفقا لقانونها الأجنبي ...

**1- شروط التأسيس الخاصة بالشركة الأم:**

**أ- أن تكون الشركة قد تأسست بصورة صحيحة وفقا لقانونها الأجنبي:**

يجب أن تكون الشركة الأم قد تأسست تأسيسا صحيحا وفقا لقانون الدولة التي اتخذت فيها مركز إدارتها الرئيسي والفعلي وهو الذي استمدت منه شخصيتها وجنسيتها.

إن تأسيس هذه الشركة بصورة صحيحة يكسبها الشخصية المعنوية ما يترتب عليه امتلاكها لحقوق وترتيب التزامات وكذا القيام بمجموعة من النشاطات منها إنشاء الفروع ويكون تأسيسه مستوفيا الشروط القانونية[2].

ويتصل بها إذا كان التأسيس صحيحا للشركة الأجنبية وفقا لقانون جنسيتها المسائل المخالفة للنظام العام والآداب العامة.

مثال: إباحة شرط الأسد* فيما بين الشركاء.

---

[1]- عتو الموسوس، النظام القانوني لفروع الشركات الأجنبية في الجزائر، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الاسكندرية، 2010، ص 33.

[2]- ابراهيم سيد أحمد، العقود والشركات التجارية، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 1989، ص 222.

وبالتالي إذا كانت هذه الأحكام باطلة في القانون الأجنبي (القانون الجزائري) فالفرع كذلك باطل لأنه تابع لها[1].

ولا يمكن فتح فرع لشركة محاصة وذلك لأن هذه الشركة لا تتمتع بالشخصية المعنوية، ومن المعروف أنه في إجراءات تقييم أوراق الشركة ذكر جميع ما يخص الشركة من أسماء الشركاء، واسم الشركة كذلك وهو غير وارد في مثل هذا النوع من الشركات باعتبارها شركة خفية[2]، وكذلك الحال بالنسبة للشركات المدنية الغير المتمتعة بالشخصية المعنوية وفقا لقانونها الخاص[3].

**ب- أن تمارس الشركة الأجنبية نشاطا مستمرا في الجزائر:**

نجد أن الشرط السابق ذكره في الشركة الأم غير كاف وفقا للقانون الجزائري بل لابد للشركة الأجنبية أن تمارس فعلا نشاطا مستمرا في الجزائر*، ويتمثل النشاط الذي يجب على الشركة أن تمارس في الغالب في صورة تنفيذ أو عقد أو اتفاق تعهدت الشركة الأم بتنفيذه أو كلفت فرعها بذلك[4].

بعد تحقق الشروط السالف ذكرها في الشركة الأم نفسها والتأكد من صحتها، تتجه الشركة إلى إجراءات التأسيس، وهي ملزمة لها بمجرد اتخاذ قرار تأسيس الفرع في الجزائر، وإلا تعرضت للمساءلة القانونية.

**2- مستلزمات التأسيس:**

نجد أن المشرع الجزائري لم يضع قانونا أو نظاما خاصا بإجراءات تأسيس الفرع الشركة الأم الأجنبية، وما نجده هو قواعد عامة.

---

*- شرط الأسد: ترجع تسمية شرط الأسد إلى خرافة قديمة فحواها أن أسد دخل شركة مع غيره من وحوش الغابة، ولما حان وقت توزيع الغنائم استأثر بها وحده، ولم يجرؤ شركاءه على معارضته نظرا لقوته وهيمنته.

[1]- المادة 426 من القانون المدني الجزائري: "إذا وقع الاتفاق على أن أحد الشركاء لا يسهم في أرباح الشركة ولا في خسائرها كان عقد الشركة باطلا" .

[2]- المواد من 795 مكرر (1) إلى 795 مكرر (5) من القانون التجاري الجزائري.

[3]- يعترف المشرع الجزائري للشركات المدنية بالشخصية المعنوية من خلال المادة 49/ ف3 من القانون المدني الجزائري.

*- يقصد باستمرارية النشاط: أن يكون تواجدها فيه فعليا لا متقطعا، حيث يستشف هذا الشرط بضرورة إرفاق ملف قيد الفرع في السجل التجاري بمحضر المداولة الذي يقضي بفتح الفرع في الجزائر، إلا أن محضر المداولة ينم عن ضرورة أن تمارس الشركة نشاطا مستمرا في الجزائر (أنظر: المادة 13 مكرر من المرسوم التنفيذي 41/98 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي 453/03 المتعلق بشروط القيد في السجل التجاري).

[4]- عتو الموسوس، مرجع سابق، ص 59.

أما بالنسبة لشروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر، فإن الفرع تابع للشركة الأجنبية ويمول عن طريق شركة من الخارج، بالتالي يخضع للنظام الذي يحدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر من أجل تمويل نشاط اقتصادي.

وهذا النظام يوجب على الشركة أن تقدم إشعارا مكتوبا إلى مجلس النقد والقرض للحصول على بيان المطابقة، وهو شرط جوهري للتأسيس، ويوجه إلى بنك الجزائر بواسطة بنك يكون مسجلا في قائمة البنوك أو المؤسسات المالية، تحدد المادة الثامنة من النظام مدة شهرين من تاريخ الطلب لمجلس النقد والقرض ليقوم بالبت في الطلب، فإذا مضت المدة دون الرد يعد القرار مرفوضا.

يقوم مجلس النقد ببناء قرار بالاعتماد على ضوابط معينة تخص الشركة الأجنبية مقدمة الطلب، وكذا الفرع والعاملين به.

والجدير بالذكر أنه في حالة رفض الطلب من مجلس النقد والقرض، تقدم الشركة الاجنبية طلبا بالإبطال خلال الستين يوما ابتداء من نشر القرار أو تبليغه لها حسب الحالة[1].

بعد الموافقة تقوم الشركة كإجراء ثان بقيد الفرع في السجل التجاري وهو إجراء ضروري وملزم للشركات الأجنبية، ويحدد ذلك المرسوم التنفيذي رقم 453/03 المؤرخ في 2003/12/01، المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 41/98 المتعلق بشروط القيد في السجل التجاري، دون تمييز بين أنواع الشركات وجنسيتها.

يقدم الطلب مرفقا بالوثائق المتعلقة بالتأسيس وتكون هذه الوثائق مصادق عليها من الجهات المختصة الصادرة منها والمترجمة إلى اللغة العربية وكذا المصالح القنصلية، ونجد أن المشرع الجزائري لم يضع مدة معينة يلزم فيها الفرع بطلب التسجيل، لكن من خلال القوانين العامة المتعلقة بالسجل التجاري، فالمدة محددة بشهرين.

بعد تقديم الوثائق كاملة فإن على مأمور السجل التجاري أن يسلم السجل خلال مدة لا تزيد عن شهرين من تاريخ إيداع الملف.

**3- جزاء مخالفة إجراءات التأسيس:**

تتلخص هذه الجزاءات في مجموعة من العقوبات أو الغلق، وفي جميع الأحوال عدم تمتع الفرع بالشخصية المعنوية وعدم أهليته بمزاولة أي نشاط تجاري.

[1]- غجاتي عادل، قرومي ابتسام، النظام القانوني لرأسمال الشركات الأجنبية التجارية، مذكرة لنيل شهادة المستر في القانون، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق، بودواو، بومرداس، 2015/2014، ص 7.

حيث يوجب القانون الجزائري غلق الفرع مع عقوبة جزائية، وتنص المادة 18 من النظام 03/90 المتعلق بشروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية على أن تطبق على كل من يخالف أحكامه العقوبة المنصوص عليها في المادة 139 من الأمر 01/03 المتعلق بالنقد والقرض والتي تصل إلى الحبس من شهر إلى 6 أشهر، وغرامة مالية، يمكن أن تصل إلى 20% من قيمة الاستثمار[1].

إضافة إلى ما يفرضه القانون المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية من عقوبات حيث أنه زيادة على الغلق الإداري يعاقب كل من يمارس نشاطا تجاريا دون التسجيل في السجل التجاري بغرامة من 10.000 إلى 100.000 دينار جزائري إلى غاية تسوية وضعيته[2].

ويمكن أن تكون الشركة الأم قد تعاقدت مع جهة جزائرية لتنفيذ معاهدة أو اتفاق أو عقد بواسطة فرعها، مخلة بالتزاماتها، فإذا تخلفت عن القيام بهذه الإجراءات، أو تأخرت في تقديم ما يجب تقديمه من وثائق وبالتالي تقوم بحقها المسؤولية العقدية تجاه الجهة المتعاقدة معها طبقا للقواعد العامة.

ويسأل مدنيا الفرع عن الأفعال التي تسبب ضررا للغير، سواء في ذلك المسؤولية العقدية أو المسؤولية التقصيرية، ويلتزم في ذمته المالية بدفع تعويضات التي تستحق بسبب مباشرة نشاطه وما يرتكبه ممثلوه من أفعال ضارة باسمه ولحسابه[3].

وتتفق العقوبة الجنائية مع عدم القيد من خلال رغبة تضليل المتعاقد مع الفرع، إضافة إلى الإضرار بالاقتصاد الوطني من خلال الابتعاد عن الرقابة القانونية وهو ما قرره قانون العقوبات الجزائري في المادة 09 منه أن العقوبات التكميلية هي:

- المصادرة الجزئية للأموال.
- حل الشخص الاعتباري.

---

[1]- عبد القادر بقيرات، دروس في القانون التجاري(الشركات التجارية)، مطبوعات من المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر، 2005/2004، ص 20.

[2]- ما نصت عليه المادة 31 من القانون 08/04 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية.

[3]- محمد عبد القادر العبودي، المسؤولية الجنائية للأشخاص المعنوية في التشريع المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 20.

- نشر الحكم[1].

**الفرع الثاني: تطور الاستثمار الأجنبي في الجزائر**

إن التنافس بين الدول النامية لجذب الاستثمار، حقيقة يفرضها الواقع، ولاستقدام المستثمر الأجنبي ليس من الواجب تهيئة مناخ استثماري له فقط، بل يجب القيام بنهضة استثمارية وبناء سلوك استثماري فعال لاتخاذ القرار الاستثماري المناسب وتطبيق استراتيجيات جديدة للاستثمار الأجنبي بتحقيق قدرا من التدفقات سواء كانت مالية أو تكنولوجية أو تدفقات من الموارد البشرية النادرة، والملاحظ في الآونة الأخيرة هو تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، مما غدت الجزائر ضمن الدول الأوائل في الدول الافريقية، إلا أن تدفق هذه الاستثمارات لا يزال ضعيفا مقارنة مع حجم تدفقها عالميا، ويمكن قراءة ذلك من خلال الجدول التالي:

**الجدول (01): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول المتقدمة الدول النامية والدول العربية ومقارنتها بالتدفقات الواردة إلى الجزائر خلال الفترة ما بين 2017/2003**

| السنة / الدول | 2003 | 2004 | 2007 | 2010 | 2012 | 2014 | 2015 | 2017 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **الدول المتقدمة** | 488 | 524 | 1320 | 696 | 880 | 617 | 566 | 499 |
| **الدول النامية** | 194 | 280 | 335 | 637 | 725 | 729 | 778 | 681 |
| **الدول العربية** | 16 | 25.2 | 47.6 | 68.7 | 46.4 | 52.9 | 48.5 | 43.9 |
| **الجزائر** | 638 | 882 | 1145 | 2300.2 | 2580 | 3052.3 | 2661.1 | 1488 |

**المصدر**: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، مأخوذ عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، ص 71.

- أما عن بيانات دولة الجزائر مأخوذة من تقرير الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية والصادر منها عن نفس المؤسسة، العدد الفصلي 2017/02، ص 15.

من خلال الجدول السابق فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية شهدت تراجعا بنسبة 8% من (52.9) مليار دولار عام 2014 إلى (43.9) مليار دولار عام 2017

[1]- القانون رقم 156/66 المؤرخ في 18 صفر 1386 الموافق لـ 1966/06/08 فقد نصت المادة التاسعة منه والمضافة بالقانون رقم 05/89 المؤرخ في 1989/04/25 المعدل والمتمم.

وقد ظلت قيمة التدفقات ضعيفة مقارنة مع مستواها القياسي والذي بلغ سنة 2010 حوالي 68.7 مليار دولار، وقد مثلت الاستثمارات الواردة إلى الدول العربية ما نسبته 3.6% من الاجمالي العالمي البالغ 1.23 ترليون دولار و 6.4% من اجمالي الدول النامية البالغ 681 مليار دولار وكانت حصة الدول العربية من اجمالي التدفقات العالمية شهدت تذبذبا خلال الفترة الماضية حيث ارتفعت بشكل كبير بين عامين 2007 و 2014 نحو 3.5%[1].

أما عن الجزائر فقد تميزت الفترة بعد عام 2001 بزيادة ملحوظة في الاستثمار الأجنبي المباشر وهو نفس العام الذي منحت فيه الحكومة الجزائرية حوافز ضريبية للمستثمرين، بالإضافة إلى التدفق الذي تحقق بعد عام 2002، وذلك بسبب بيع رخص للمستثمرين الأجانب للهاتف المحمول وبالأخص لشركة أوراسكوم المصرية، وخصخصة شركة صناعة الحديد والصلب الحجار لشركة هندية (ESBOT) ثم عادت وارتفعت إلى 882 سنة 2004، بسبب عمليات بيع الترخيص الثالث لشركة الاتصالات الوطنية الكويتية، وبالتالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر سنة 2004/2002/2001 جاء معظمهم من قطاع الاتصالات[2].

يظهر مما سبق أن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر ظلت دون المستوى المطلوب حيث لم تتعدى قيمتها الـ 3052.3 مليون دولار أمريكي كأعلى مستوى بلغته خلال الفترة الممتدة ما بين 2000 إلى 2017 وذلك سنة 2012 والتي تميزت أيضا بالتذبذب وعدم الاستقرار، والملاحظ في السنوات الأخيرة كان هناك انخفاض حاد في الاستثمارات الأوروبية مع تزايد الاهتمام من طرف المستثمرين الخليجيين لذلك كان لإعادة توجه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو السوق المحلية هو أيضا ملحوظ مع ازدهار المشاريع التنمية والبنية التحتية وتوفرها بالموارد الطبيعية واستقرارها اقتصاديا، خاصة وقد إستقطبت الجزائر مستويات متزايدة من الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات الأخيرة، بالرغم من فرض قاعدة 51/49، الأمر الذي يحد من مشاركة المستثمر الأجنبي في الشركات المحلية إلى 49%، كما يلزم الآن من مقدمي العروض الخارجية للحصول على عقود العامة، العثور على شركاء محليين، إلا أنها سجلت انخفاض حاد بعد سنة 2012، لهذا تحاول السلطات والتي لا تزال بحاجة إلى

[1]– تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية عن المؤسسة الصربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، 2010، ص 133.

[2]- Abdulgader Ali, The Impact of foreign direct investment, (FDS) on economic growth in Algeria, Dissertation thesis, Department of economics, faculty of economics and management, G 3 pch university of fife sciences praque, 2014, P 110.

إحراز تقدم بتحسين مناخ الاستثمار حيث احتلت الجزائر المرتبة 154 من بين 189 دولة في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال سنة 2015 الصادر عن البنك الدولي وهو ما يعني أنها فقدت 7 أماكن مقارنة بنسبة 2014 ويرجع ذلك أن المستثمرين أصبحوا أكثر حذرا بعد حادثة احتجاز الرهائن لسنة 2013 في موقع الغاز بعين أميناس (وهو حقل نفطي كبير اكتشف في ديسمبر 2013) مما أسفر عن إصابة 40 والذي كان من الواجب ان يجذب مستثمرين جدد، لهذا فإن تطوير حقول النفط والغاز المتبقية تتطلب تدفق كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات المقبلة، بالإضافة إلى ذلك بدأ بناء مجمع مصانع الحديد في أوائل 2017/2015 مع قطر القابضة 49% من رأس المال في المشروع والتي تقدر بنحو 02 مليار يورو[1].

**الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**

يظهر مصدر تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر من خلال الجدولين التاليين والذين يوضحان حجم استثمارات كل منطقة من العالم[2].

**الجدول (01): الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر حسب المنطقة خلال الفترة بين 2015/2002**

| المنطقة | عدد المشاريع | المبلغ بالمليون دينار جزائري | النسبة من القيمة الاجمالية للاستثمار الأجنبي % | عدد المناصب | النسبة من اجمالي عدد مناصب الشغل % |
|---|---|---|---|---|---|
| أوروبا | 257 | 521531 | 25.79 | 48408 | 51.47 |
| دول الاتحاد الأوروبي | 205 | 444845 | 21.99 | 37069 | 39.41 |
| آسيا | 34 | 98580 | 4.87 | 5103 | 5.42 |
| أمريكا | 10 | 61850 | 3.05 | 3474 | 3.69 |
| الدول العربية | 154 | 1237112 | 61.17 | 35230 | 37.46 |

[1]- للإطلاع أنظر : https//ensantandertrade.com/establish-overseas/algeria/foreign-investement تاريخ الإطلاع: 2019/05/03.

[2]- http://www.andi.dz/index.php/en/bilan-des-investissement تاريخ الاطلاع: 2019/05/04

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| إفريقيا | 01 | 1000 | 0.04 | 30 | 0.03 |
| أستراليا | 01 | 2974 | 0.14 | 264 | 0.28 |
| شركات متعددة الجنسيات | 11 | 99117 | 4.90 | 1535 | 1.63 |
| المجموع | 468 | 2022164 | 100 | 94043 | 100 |

يتضح من خلال الجدول ما يلي:

– بقاء الدول الأوروبية أكبر الدول المستثمرة في الجزائر، وذلك بحصة تفوق 25.79% من إجمالي عدد المشاريع، حيث تتقدمها فرنسا بـ 11% أي ما يمثل 127 مشروعا من إجمالي عدد المشاريع بتكلفة تقدر بـ 521531 مليون دينار جزائري.

– إنفراد فرنسا بمقدمة إنشاء مناصب العمل المستحدثة والتي تقدر بـ 48408 منصب عمل، أي بنسبة 26% على الرغم من أن عدد المشاريع المستثمرة هي 67 مشروعا.

– زيادة الاستثمارات لشركات المتعددة الجنسيات، إذ وصلت عدد المشاريع إلى 11 مشروعا سنة 2015، حيث تمثل نسبته 4.90% من القيمة الإجمالية الاستثمار الأجنبي وذلك بتكلفة تصل إلى 99.117 مليون دينار جزائري وهو ما يمثل 25% من مجموع تكاليف المشاريع بحيث يمثل عدد مناصب الشغل بنسبة 1.63%.

وأخيرا يمكن تبرير الترتيب المتقدم للدول الأوروبية من حيث عدد المشاريع بجملة من الأسباب أهمها: اتفاق الشراكة الذي أبرمته الجزائر مع الإتحاد الأوروبي والاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي تم إبرامها بين الطرفين والمتعلقة أساسا بالاستثمار ومنع الازدواج الضريبي[1]:

– كلها أسباب أدت لتطور الكيانات العملاقة المتنقلة عبر القارات، وبناء على ذلك سنقوم باستعراض لأقوى الشركات العالمية لكل دولة عظمى وذلك لبحث حجم مساهمتها وسيطرتها وأيضا قدرتها على توجيه استثماراتها خارج حدود دولتها الأم من خلال دراسة أقوى عشر شركات عالمية لكل دولة كالآتي:

[1] – ريال زوينة، الشركات المتعددة الجنسيات، وآثارها الاقتصادية على البلدان النامية، دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 03، 2011–2012، ص 335.

**1- الشركات العالمية الأمريكية:**

وصل عدد شركاتها العالمية حسب ما تقدم إلى 128 شركة أمريكية عالمية، متوزعة على قطر جغرافي عالمي واسع وأيضا متنوعة ومتعددة النشاط الاقتصادي، والملاحظ لتطور الحالة الاقتصادية لوضع الشركات المتعددة الجنسيات وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من الولايات المتحدة الأمريكية، بعدما شهدت انتكاسة الأزمة المالية العالمية سنة 2008 وما خلفته من أثر بالغ في تدني حجم التدفق الصادر من الاستثمار الأجنبي المباشر والتي كادت أن تعصف بمصير عمل ونشاط هذه الشركات، فإنه سرعان ما أتجه تدفقها صعودا وبداية التعافي مرة أخرى وبشكل طفيف سنة 2009 بنسبة 10% مقارنة مع سنة 2008، في حين شهد التدفق الوارد إلى الولايات المتحدة الأمريكية تحولا كبيرا بداية من سنة 2010 بتسجيل زيادة قدرها 40%[1] ويرجع ذلك إلى قيم عملية اندماج وامتلاك الشركات العابرة للحدود.

**2- الشركات العالمية الصينية:**

ظهر الاقتصاد الصيني كقطب اقتصادي عالمي فرض نفسه بقوة، حيث أصبح شبه اقتصادي يهدد الكيانة الاقتصادية المتقدمة بامتصاص أكبر قدر ممكن من المشاريع والنماذج الاقتصادية المتمثلة عبر الشركات المتعددة الجنسيات والمتدفقة داخل الاقتصاد الصيني، ولعلى حجم النمو الكبير الذي عرفته الصين مؤخرا في جميع المجالات والقطاعات، ساهم بشكل كبير في خلق شركات صينية عملاقة وأصبح لها طابع دولي خاصة بهذا انضمام الصين إلى المنظمة العالمية للتجارة وتبنيها سياسة الانفتاح والعولمة مما زاد في منافستها عالميا، بتركيزها على غزو أسواق جديدة كجزء من استراتيجيتها[2].

**3- الشركات العالمية اليابانية:**

تعد اليابان من أكثر الدول تقدما من الناحية الاقتصادية، كما تعتبر الصناعة واحدة من ركائز القوة الاقتصادية اليابانية ففي هذا القطاع تأتي اليابان في المركز الثاني عالميا بعد الولايات المتحدة الأمريكية، واستمدت اليابان مكانتها العالمية بالاعتماد على الصناعة الثقيلة القائمة على تحويل المواد الأولية المستوردة فهي أول منتج للحديد والصلب في العالم، وثالث قوة في تكرير البترول وأول منتج للسيارات كما تتمتع اليابان بامتلاكها أكبر الشركات ذات السمعة العالمية في جميع القطاعات[3].

---

[1]- الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، مرجع سابق، ص 18.

[2]- الأونكتاد، مرجع سابق، ص 19.

[3]- http://fortune.com/global500 تاريخ الإطلاع: 2019/05/03.

**4- شركات كوريا الجنوبية العالمية:**

تعد كوريا الجنوبية الاقتصاد الخامس عشر عالميا وفقا إلى الناتج المحلي الإجمالي والثاني وفقا لتعادل القدرة الشرائية، وتصنف كوريا الجنوبية ضمن الدول المتقدمة والأسواق المتقدمة عالية الدخل وهي عضو في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، كما تعتبر من أقوى الاقتصادات العالمية ولها تأثير كبير في القطاعات المختلفة مثل: بناء السفن، الالكترونيات، السيارات، والمنسوجات والحديد والصلب[1].

**5- الشركات الألمانية العالمية:**

يعتبر الاقتصاد الألماني من أكبر اقتصاد في القارة الأوروبية كلها ويمثل رابع أكبر اقتصاد في العالم، كما أن المنتجات الألمانية الأكثر تصديرا تتمثل في السيارات، الآلات، الكيماويات، المنتجات الالكترونية، الأجهزة الكهربائية، الأدوية، المعادن، أجهزة النقل، المنتجات البلاستيكية، بالإضافة إلى أن ألمانيا تستورد منتجات من عدة دول أبرزها هولندا، فرنسا، بلجيكا، الصين... وهذا بسبب تواجد شركاتها في مواقع ممتازة في شتى المجالات وذلك بتوثيق العلاقة بين الصناعة والعلم مع السعي إلى التوجه نحو مستقبل تكنولوجي أكثر تطورا[2].

**الفرع الرابع: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**

فيما يتعلق بالتوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية في الدول العربية، فتشير البيانات المتوفرة في تقارير الاستثمار العالمي للأونكتاد إلى أن غالبية الاستثمارات في (السعودية والجزائر وعمان وقطر والكويت واليمن) هي في قطاع المحروقات، أما في كل من (البحرين ومصر والمغرب وتونس ولبنان) فإن الاستثمارات قد توزعت على قطاعات مختلفة كالسياحة والبنوك والاتصالات والبناء والصناعات التحويلية ومعظمها تدخل في قطاع الخدمات.

إلا أن تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2009 الذي اختار محورا له لهذا العام: "الشركات عبر الوطنية والإنتاج الزراعي والتنمية" أشار بأن الاستثمارات الأجنبية المباشرة لم تلعب بعد دورها المأمول منها في تنمية وتطوير القطاع الزراعي، حيث يتوفر لهذه النوعية من الاستثمارات إمكانات هائلة لم يتم إدراكها بعد في مجال إمداد القطاع الزراعي في الدول النامية باحتياجاته الملحة من التمويل والخبرة الفنية، ويوصي التقرير بأن الدول المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر بأن تولي اهتماما خاصا للترويج لوضع ترتيبات تعاقدية بين الشركات المتعددة الجنسيات والمزارعين المحليين، كما اقترح التقرير صياغة

---

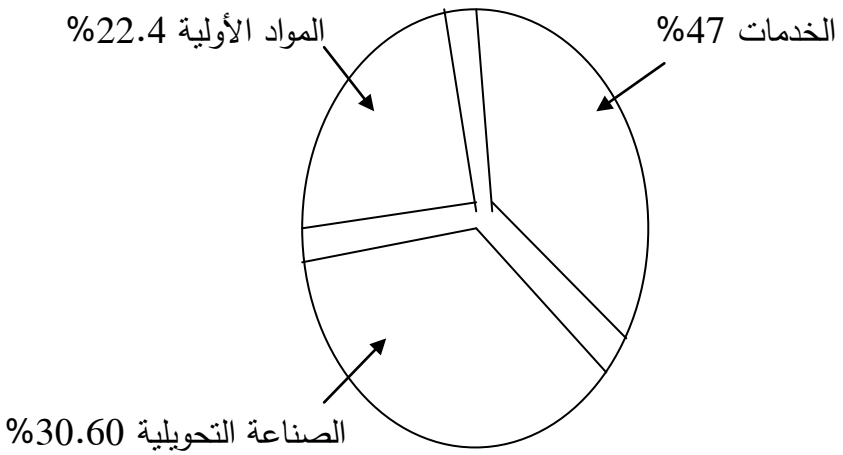
1- https://en.wikipedia.org/wiki/enconomyofsouthkorea .2019/05/03 تاريخ الإطلاع:

2- https://www.sasapost.com/germaneconomy.highlights للإطلاع أنظر إلى:

عقود نموذجية كأحد الأساليب التي من شأنها أن تحمي مصالح المزارعين في حالات التفاوض مع الشركات المتعددة الجنسيات.

ومن واقع رصد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والوارد إلى عشرة دول عربية هي: مصر، الأردن، الإمارات، الكويت، الجزائر، المغرب، تونس، اليمن، وجيبوتي بنهاية سنة 2012 والبالغ 11.5 مليار دولار يتضح أن قطاع الخدمات أكبر متلق للاستثمار الأجنبي والعربي المباشر في الدول العشر بقيمة 7.12 مليار دولار وبنسبة 62% من الإجمالي، يليه قطاع الصناعة في المرتبة الثانية بقيمة 4.4 مليار دولار وبحصة تبلغ 38.2% من الإجمالي ولم يحصل قطاع الزراعة إلا على 26 مليون دولار وبنسبة 0.22% فقط[1].

**شكل : يوضح التوزيع القطاعي للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**




**المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على**

L'approche statistique de l'investissements internationale : www.mazerolle.fr 2016. P 07.

من خلال ما سبق يمكن القول أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية تتوزع على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني، حيث يحتل قطاع الخدمات مكانة الصدارة سواء من حيث عدد المشاريع المسجلة أو من حيث المبالغ المالية المقررة والتي تصل نسبتها ما يقارب (62%) حيث أن هذا القطاع يتميز بمردودية عالية للشركات الأجنبية خاصة في قطاع المحروقات إضافة إلى بعض الأنشطة الصناعية مثل: المنتجات الصيدلانية التي شهدت انتعاشا منذ سنة 1999 خاصة تلك الشراكة التي

[1]- تقرير مناخ الاستثمار، مرجع سابق، ص 133.

أقامتها الشركة الجزائرية للدواء "صيدال" مع الشركة السعودية لإنتاج الدواء بمبلغ 15 مليون دولار، والشركات الأمريكية فايزر وباكستان بمبلغ 100 مليون دولار.

**أولا: خارج قطاع المحروقات**

ولم تحظى قطاعات الزراعة والأشغال العمومية، والصحة، بالمستويات المرغوبة رغم أهميتها، فقطاع الزراعة لم يسجل سوى 0.22% من القيمة الإجمالية.

**الجدول 02: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة 2015/2010**

**الوحدة: مليون دينار جزائري – مليون دولار.**

| قطاع النشاط | عدد المشاريع | التكلفة بالعملة الوطنية | التكلفة بالعملة الصعبة |
|---|---|---|---|
| كيمياء، البلاستيك والمطاط | 17 | 12.89.311 | 56.329 |
| خدمات بترولية | 06 | 257.166 | 25.467 |
| الفلاحة والصيد | 12 | 276.166 | 301.312 |
| صناعات حديدية ميكانيكية | 14 | 979.892 | 85.395 |
| خدمات مقدمة للشركات | 15 | 10.075 | 2.633 |
| مواد البناء | 01 | 939.041 | 175.011 |
| تجارة | 06 | 8.784 | 600.00 |
| مالية | 01 | 402.992 | 14.723 |
| محروقات | 04 | 1.011.780 | 271.023 |
| نسيج | 05 | 16.397 | 2.420 |
| صناعات زراعية | 03 | 331.142 | 22.659 |
| مواصلات | 03 | 59.352 | 8.279 |
| أشغال عمومية | 01 | 15.536 | 2.588 |
| ماء الطاقة | 01 | 321.656 | 14.476 |
| الخشب والفلين | 02 | 13.295 | 1.006 |
| قطاعات مختلفة | 05 | 760.890 | 40.863 |
| المجموع | 87 | 6.693.477 | 1.030.821 |

**المصدر: http://fortune.com/global500 تاريخ الإطلاع: 2019/05/09.**

من خلال الجدول أعلاه فإن الشركات المتعددة الجنسيات عرفت توجه إلى قطاع الخدمات انخفاضا واضحا بداية من سنة 2010 متأثرا بالأزمة المالية العالمية، وقد انخفض جميع قطاعات الخدمات الرئيسية (كقطاع الأعمال والتمويل والنقل والاتصالات والمرافق)، كما شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع المالي أحد أكثر الانخفاضات حدة[1].

وتبقى حصة قطاع الصناعات التحويلية في استمرار وتزايد من هذه التدفقات على حساب قطاع الخدمات وقطاع المواد الأولية.

وبناء على ما سبق سنتطرق لعرض أقوى عشر شركات عالمية بالتركيز على القطاعات الاستراتيجية فقط من خلال ما يلي:

**أ- قطاع الخدمات:**

يعتبر هذا القطاع بمدى هيمنة البنوك وشركات التأمين المتعددة الجنسيات عليه، إذ ظهر النوع من النشاط كحتمية توسع وعالمية ولهذا سارعت الدول المتقدمة على إنشاء شبكات مالية ومصرفية عالمية تربط جميع نقاط العالم، كما يصاحبه أيضا شركات التجارة بنوعيها وأيضا شركات الرعايا الصحية والفندقة وغيرها... كما سنتطرق إلى أهم القطاعات الخدماتية حسب حجم الهيمنة والانتشار من خلال ما يلي:

**- قطاع البنوك:**

تظهر قائمة أقوى عشر بنوك عالمية من حيث حجم الأصول من خلال سيطرة أربع بنوك صينية على المراكز الأولى متصدرة الترتيب عن البنوك الأوروبية، في حين حافظت البنوك الفرنسية والبريطانية على مراكزها دون تغيي

[1]- الاونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، أشكال الإنتاج الدولي والتنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال، عرض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2013، ص 6.

**الجدول 03: ترتيب أقوى عشر بنوك عالمية المتعددة الجنسيات وفق الإيرادات وحجم الأصول لسنة 2016.**

| الرقم | اسم البنك | جنسية البنك | حجم الإيرادات | اسم البنك | جنسية البنك | حجم الأصول |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01 | Industriel and commer Bank of China | صينية | 163174 | Industriel and commer Bank of China | صينية | 3322042 |
| 02 | China construction Bank | صينية | 139932 | China construction Bank | صينية | 2698929 |
| 03 | Agricultural Bank of china | صينية | 130047 | Agricultural Bank of china | بريطانية | 2634139 |
| 04 | B N P Paribas | فرنسية | 124333 | B N P Paribas | صينية | 2574815 |
| 05 | Bank of chia | صينية | 120946 | Bank of china | أمريكية | 2573126 |
| 06 | Société générale | فرنسية | 118232 | Société générale | فرنسية | 2513925 |
| 07 | Crédit agricole | فرنسية | 106198 | Crédit agricole | صينية | 2458314 |
| 08 | J P morgon Chase | أمريكية | 102102 | J P morgon Chase | يابانية | 2386371 |
| 09 | Bonca Santander | إسبانية | 100706 | Bonca Santander | بريطانية | 2117097 |
| 10 | Bank of America corp | أمريكية | 95184 | Bank of America corp | أمريكية | 2104534 |

**المصدر**: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الموجودة في الموقع:

http://fortune.com/global500 تاريخ الإطلاع: 2019/05/04.

**- قطاع السيارات:**

يعتبر هذا القطاع الأكثر تنافسية، حيث ذهبت صناعة السيارات من خلال التغير السريع وتنافسية الشركات الكبرى إلى أبعد الحدود لذا نرى اللاعبين الكبار في هذا المجال يقاتلون من أجل حصة أكبر في السوق، مما يعني إدخال التقنيات الحديثة وضرورة التكامل بين أجهزة الكمبيوتر المتقدمة في السيارات لاستخدامها في تحسين كل شيء من شحن البطارية والترفيه مع السلامة العالية والموثوقة

للسيارات مع الحرص على أداء الأناقة والكفاءة وخفض الأثر السيء وستظل هذه من أولويات صناع السيارات مع حرصهم على تقديم المنتجات الأكثر شعبية، وفي الجدول التالي أقوى عشر شركات المصنعة للسيارات عالميا حسب الإيرادات لسنة 2017:

**ترتيب أقوى عشر شركات السيارات والمركبات المتعددة الجنسيات عالميا وفق إيرادات سنة 2017.**

| الرقم | اسم الشركة | جنسية الشركة | حجم الايرادات |
|---|---|---|---|
| 01 | Volkswagen | ألمانية | 268.5 |
| 02 | TOYOTA motor | يابانية | 252.2 |
| 03 | Dianiler | ألمانية | 172.3 |
| 04 | General motors | الولايات المتحدة | 155.9 |
| 05 | Ford motor | الولايات المتحدة | 144.1 |
| 06 | Fiat Chrysler automobiles | بريطانية | 127.5 |
| 07 | Honda motor | يابانية | 117.1 |
| 08 | Nissan motor | يابانية | 106.7 |
| 09 | B M W | ألمانية | 106.6 |
| 10 | Siac motor | صينية | 99.5 |

**المصدر**: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات الموجودة في الموقع:

http://www.forbes.com/global2000/list/header:revenuestortreverse:trueindustry:Auto20%,60%20truck20%manufactures تاريخ الإطلاع: 2019/05/03.

الملاحظ من الجدول سيطرة الشركات الألمانية واليابانية والأمريكية على هذا النشاط إذ تظهر "فولكس واقن" عملاق صناعة السيارات الألماني أكبر دليل على ذلك حيث سجلت مبيعات 504 مليون سيارة خلال السنوات الفارطة، ووصفت الشركة والتي تملك أحسن العلامات التجارية سمعتا "أودي وبورش" بأدائها المرضي بالرغم من البيئة الصعبة التي مرت بها، محققة أرباح 14.6 مليار دولار، وكانت سنة 2014 عاما جيدا حيث شهدت الشركة زيادة في المبيعات في أوروبا وأستراليا وظهرت بعض

النمو في أمريكا الشمالية، كما أعلنت الشركة مؤخرا أنها تخطط لإدخال خط من السيارات منخفضة التكلفة في الصين، والأسواق الناشئة الضخمة لصناعة السيارات[1].

**- قطاع التكنولوجيا:**

يعتبر هذا القطاع الأكثر ديناميكية وانفتاحا، حيث ما يشهده العالم من ثورة تكنولوجية اليوم يعتبر تطورا علميا هائلا لم يشهده من قبل، ليعكس مدى تفوق العقل البشري مساهما في تقارب المسافات والأزمنة وبسط نفوذ ومظاهر التحرر والعولمة، ولقد برعت شركات عالمية في تطوير هذا المجال إلى أبعد الحدود وباختراع أجهزة متطورة وذات تقنية عالية متغيرة ومتجددة ومتنوعة، والجدول التالي يبين أقوى الشركات التكنولوجية، وتكنولوجيا المعلومات لسنة 2018/2017.

**الجدول 02: ترتيب أقوى عشر شركات التكنولوجيا وتكنولوجيا المعلومات متعددة الجنسيات عالميا وفق إيرادات عام 2018/2017 بالمليون دولار:**

| الرقم | اسم الشركة | جنسية الشركة | حجم الايرادات | الأصول | عدد الموظفين |
|---|---|---|---|---|---|
| 01 | Samsung Electronics | كوريا الجنوبية | 195845 | 209666 | 307000 |
| 02 | Apple | الو.م.أ | 182795 | 231839 | 972000 |
| 03 | Hon Hai précision industry | تايوان | 139039 | 77934 | 1060000 |
| 04 | HP | الو.م.أ | 111454 | 103206 | 302000 |
| 05 | IBM | الو.م.أ | 94128 | 117532 | 412775 |
| 06 | Microsoft | الو.م.أ | 86833 | 172384 | 128000 |
| 07 | Sony | اليابان | 74724 | 132051 | 131700 |
| 08 | Panasonic | اليابان | 70169 | 49678 | 254084 |
| 09 | LG electronics | كوريا الجنوبية | 57038 | 33729 | 83000 |
| 10 | Intel | الو.م.أ | 55870 | 91956 | 106700 |

**المصدر:** http://fortune.com/global500 تاريخ الإطلاع: 2019/05/09.

[1]- للإطلاع أنظر: http://money.com2017/07/28investijng/volkswagen-toyota-biggest-cormaker تاريخ الإطلاع: 2019/05/03.

من خلال الجدول أعلاه يظهر أن شركة "سامسونغ" احتلت الصدارة في هذا المجال وهي شركة متعددة الجنسيات تعمل في 4 صناعات أساسية وهي الالكترونيات الاستهلاكية ومعدات الاتصال وأشباه المواصلات والأجهزة المنزلية، وهي من أكبر الشركات مبيعا في عالم الهواتف المحمولة والتليفونيات الذكية، وسوق الكمبيوتر، وتقدر قيمتها السوقية بـ 199.4 مليار دولار لتتراجع في حجم أرباحها بـ 20 مليار دولار، بسبب انتقال قيادة الشركة المتعثرة، وتأتي "آبل" وهي شركة أمريكية متعددة الجنسيات تعمل في 4 صناعات، وهي أجهزة الكمبيوتر وبرامج الكمبيوتر والالكترونيات الاستهلاكية والتوزيع الرقمي، ويعتبر المنتج الأساسي لـ "آبل"، والأي أو إس (A OS) وأطلقت أيفون 6 سنة 2014 وباعت 10 مليون وحدة منه خلال ثلاثة أيام فقط وقدرت قيمتها السوقية بـ 714.8 مليار دولار[1].

بعد حصولنا على الصورة الإجمالية لتوزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على مختلف القطاعات، استطعنا الوصول إلى نقطة مهمة تتعلق بقطاع المحروقات حيث يشكل هذا الأخير القسم الأكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصناعية في الجزائر وإضافة إلى كونه الممول الرئيسي للاستثمار في الجزائر والمكون الأساسي للدخل فيها فإن هذا الأمر يستدعي منا إيلاءه الأهمية التي يستحقها لذلك سيتم التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من خلال التفرقة بين قطاع المحروقات والقطاعات الأخرى.

**ثانيا: قطاع المحروقات بالجزائر**

لقد أتاحت التحولات الهامة التي طرأت على قانون المحروقات بعد الانتكاسة التي شهدها الاقتصاد الجزائري بسبب أزمة النفط العالمية لسنة 1986 وما خلفته من آثار سلبية مست جميع جوانب الاقتصاد الوطني، حيث جعلت السلطات الجزائرية تغير الإجراءات والإصلاحات القانونية والتشريعية من أجل تحفيز الاستثمار الأجنبي بالتدفق إلى الأراضي الجزائرية ولعلى أبرز موقف اتخذته هو إصدار القانونين رقم 86-13 و 86-14 المؤرخين في 1986/08/19، والذي شكل نقطة انعطاف حاسمة في انفتاح قطاع المحروقات على العالم الخارجي، والتي سمحت لشركة سونطراك بالانفتاح على الشراكة لتليه إجراءات تشريعية أخرى، وإصدار مجموعة من القوانين متممة جاءت لتصلح مناخ الاستثمار الأجنبي في قطاع المحروقات بالجزائر، كل هذا ساهم بشكل فعلي في تدفق شركات نفطية عالمية إلى الجزائر، عبر بوابة الشراكة وتوقيعها على جملة من العقود، بحيث وصل عدد الشركات الأجنبية العاملة في قطاع

[1]- http://www.forbes.com/saites/liyoncher/2015/05/11thewolds-largest-tech-companies-apple-beats/samsung-microsoft-google2019/05/09

المحروقات سنة 2012 ما بين 280 إلى 300 شركة، وليس كل الشركات تعمل في الحفر والتنقيب والإنتاج، بل فيه عدد كبير من الشركات العاملة في مجال الخدمات التابعة لقطاع المحروقات[1].

كما لعب قانون 2005 دورا أساسيا في سبيل تحرير قطاع المحروقات في الجزائر وإعادة هيكلة الإطار القانوني والمؤسساتي لإدارة هذا القطاع من خلال إعفاء شركة سونطراك من عبئ إدارة القطاع لصالح الوكالة الوطنية للتثمين موارد المحروقات "النفط" والوكالة الوطنية لمراقبة النشاطات وضبطها، في مجال المحروقات "سلطة الضبط" وهو ما ساهم في تحرير قطاع المحروقات، وأسهم في إنعاش الاستثمارات الأجنبية، ولاسيما دوره في إعادة هيكلة نظام العقود بشكل جعلها أكثر فعالية، ولكن تم التراجع عن أهم البنود بعد تعديل سنة 2006، ولذلك ظلت تعتريه العديد من الاختلالات التي كان لها كبير الأثر على قطاع المحروقات في الجزائر من خلال تراجع إنتاج الجزائر بنسبة 25% من المحروقات، وجمود كبير في الاستثمارات بحيث لم تعلن الجزائر عن أية مناقصات دولية للاستكشاف منذ سنة 2010، بالإضافة إلى عدم نجاعة النظام الجبائي والذي كان يشكل نقطة الخلاف الأساسية بين إدارة قطاع المحروقات والشركاء الأجانب بحيث يضيف الرسوم على الأرباح الاستثنائية للشركات النفطية في حالة تجاوز السعر المعلن لبرميل النفط إلى 30 دولار، كما ظلت قاعدة 51-49 التي تحكم الاستثمار الأجنبي في قطاع المحروقات تؤثر بشكل سلبي على قدرة قطاع المحروقات، وفي تعديل 2013 جام من أجل تجاوز حالة الركود التي ضربت القطاع جراء قانون 2005 حيث تزايدت قضايا التحكيم الدولي في المنازعات التجارية بين الشركات الأجنبية وسونطراك لذلك جاء القانون بإجراءات جديدة تساهم في المحافظة على جاذبية الجزائر في مجال الاستثمارات وفقا لتطور صناعة المحروقات، بحيث تم إعادة النظر في الترتيبات الجبائية.

ويشمل قانون المحروقات الحالي الذي صدر عام 2013 ليعدل ويتمم قانون 2005/04/28 نظاما ضريبيا يتم بموجبه اقتطاع جزء من الأرباح الكبيرة للمستفيدين من نسبة مخفضة للضريبة الإضافية حول الأرباح كما وسع قانون 2013 عملية المراقبة الجبائية للشركات النفطية الأجنبية الناشطة بالجزائر[2].

---

[1]- http://www.linkedin.com/pluse/best-technologie-innovation-being-used-top-20oil-gos-alsoud تاريخ الإطلاع: 2019/05/03.

[2]- http://oilprice.com/energy/crude-oil/A-closer-look-at-the-worlds-5-Biggest-oil-companies-html تاريخ الإطلاع: 2019/05/03.

**الجدول 03: ترتيب أقوى عشر شركات إنتاج الغاز والنفط الخام المتعددة الجنسيات عالميا وفقا لإيرادات لعام 2017 بالمليون دولار**

| الرقم | اسم الشركة | قطاع النشاط | حجم الإيرادات | حجم الأرباح | الأصول | عدد الموظفين |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01 | Sinopec Group | الصين | 446811 | 5177 | 359182 | 897488 |
| 02 | Royal putch shell | هولندا | 431344 | 14874 | 353116 | 94000 |
| 03 | China national petroleum | الصين | 428620 | 16359 | 634811 | 1636532 |
| 04 | Ennon mobil | الو.م.أ | 382597 | 32520 | 349493 | 100307 |
| 05 | B P | المملكة المتحدة | 358678 | 3780 | 284305 | 64700 |
| 06 | Zatal | فرنسا | 212018 | 4244 | 229798 | 14000 |
| 07 | Ovuron | الو.م.أ | 203784 | 19241 | 266026 | |
| 08 | Phillips 66 | الو.م.أ | 149434 | 4762 | 48741 | 84405 |
| 09 | ENI | إيطاليا | 147175 | 1712 | 176899 | |
| 10 | Gazprom | روسيا | 144408 | 4124 | 253591 | 459600 |

**المصدر:** من اجتهاد الطالبتان بالاعتماد على: http://www.fortune.com تاريخ الإطلاع: 2019/05/09.

**المطلب الثاني: توطن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر**

تهيمن الشركات المتعددة الجنسيات على معظم نشاطات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وباعتبار الجزائر أحد أهم الدول المشجعة والمنفتحة على الاستثمار الأجنبي المباشر فإن خلق وإنشاء مثل هذه الشركات لا يعد أمرا صعبا من الناحية القانونية، إلا أن هذه الشركات غالبا ما تصطدم في الواقع بعدة صعوبات وبطئ في التنفيذ واستخراج الوثائق اللازمة لاسيما فيما يخص فروع النشاط الإنتاجي، وهو الأمر الذي يفسر كيفية تمركز جل الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر في مختلف القطاعات سواء كانت قطاعات خدماتية، تجارية تشرك معها متعاملين جزائريين حسب ما ينص عليه قانون الاستثمار المعدل في 2017 في إحدى بنوده، وعليه نطرح السؤال التالي:

– ما هي أشكال توطن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر ؟

– وفيما تبرز مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في ظل التشريع الجزائري ؟

– إلى أي مدى تؤثر الشركات المتعددة الجنسيات على تطوير التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة الممتدة ما بين (2010 – 2018) ؟

وللإجابة على كل هذه التساؤلات قسمنا المطلب إلى مجموع من الفروع، بحيث نعنون (الفرع الأول) أشكال توطن الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر، (الفرع الثاني) مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في ظل التشريع الجزائري، (الفرع الثالث) تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على تطوير التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة الممتدة ما بين (2010 – 2018).

**الفرع الأول: أشكال توطن بعض الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر**

سنوضح ذلك من خلال الشكل التالي:

| الشركات المتعددة الجنسيات | وكالات تجارية ونقاط البيع | شعب وفروع تجارية | استثمارات مشتركة | استحواذ | شراكة | فروع إنتاج | فروع خدمات | وكالات خدمات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Danone | | | | 01 | | 01 | | |
| Nestlé | | 01 فرع | 01 | | | | | |
| Castel Groupe | | | | | | 04 | | |
| Hyundai | 45 | 01 شعبة | | | | | | |
| Toyota | 39 | 01 شعبة | | | | | | |
| Arceler Mittal | | | | 01 | | | | |
| Bmp parbias | | | | | | 01 | 01 | 42 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Orascom Télécom | | | | | | | 01 | 73 |
| Elwatanya | | | | | | | 01 | 108 |
| Fransa bank | | | | | | | 01 | |
| Société Générale | | | | | | | 01 | 84 |
| Air– liquide | | | | 01 | | | | |
| Anadarko Detrolum | | | 01 | | | | | |
| Total | | 02 فروع | | | | 01 | | |
| Mariotte | | | | | | | 01 | |
| Sch lumberger | | | | | 01 | | | |
| Schneider electric | | | | | | 01 | | |
| Michelin | | | | | | 01 | | |
| Renault | 18 | 01 شعبة | | | | | | |
| Peugeot | | 01 فرع | | | | | | |

**المصدر**: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على:

– عبد القادر منصور، إشكالية الاستثمار الأجنبي في الجزائر، محاولة تحليل، شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2013–2014، ص 267.

وبالنظر إلى طبيعة وحجم هذه الشركات المواطنة* في الجزائر، نجد أنها شركات عالمية ذات نشاطات ضخمة وجودها في الجزائر يختلف عن توطناتها في الدول الأخرى، أين تلعب هذه الأخيرة دورا معتبرا في قطاع الإنتاج خصوصا، إضافة إلى النشاطات الاخرى (الخدمية، الشراكة).

بحيث تظل هذه الشركة ضئيلة مقارنة بالوفرات التي يعرضها الاقتصاد الجزائري، كما تتمركز خصوصا في قطاعات لا تخلق قيمة مضافة* كبيرة بالنسبة للاقتصاد الجزائري مثل قطاع الخدمات والتجارة[1].

وبالرغم من ارتفاع عدد الشركات الأجنبية الموطنة في الجزائر بفضل سلة الامتيازات والحوافز المعتمدة في قانون الاستثمار إلا أن عدد الشركات المواطنة في القطاع الإنتاجي يبقى ضئيلا نوعا ما، ويمكن تفسير ذلك السبب بما يلي:

– يبنى اختيار التوطن بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات وإقامتها بمؤسسات إنتاجية على محددات نوعية مرتبطة بالصناعة في حد ذاتها لاسيما انطلاقا من الميزة النسبية لعوامل الإنتاج بين البلدان المضيفة.

– كما أن الشركات المتعددة الجنسيات غالبا يكون لها فرص محتملة للإنتاج الموجه إلى سوق عالمي معين، وفي هذا الإطار يمكن القول مثلا بأن Michelin يبدو أنه قد وجد هذه الميزة في الجزائر وذلك من خلال توطينه العجلات والذي يتطلب وفرة في الموارد الطبيعية اللازمة لهذه الصناعة، إضافة إلى وفرة اليد العاملة الرخيصة نسبيا[2].

– كما أن السوق الجزائري لا يعد بمثابة الأولوية الوحيدة لمجمع Michelin على اعتبار أن صادرات هذا الأخير قد شملت العديد من البلدان الأخرى مثل مصر، زامبيا، إثيوبيا، غينيا، السعودية، واليمن، حيث أضحت الجزائر تشكل نقطة إنتاج وتصدير مجمع Michelin باتجاه افريقيا والشرق الأوسط.

– إن إنشاء وخلق الفروع الإنتاجية في الجزائر يبقى متواضعا على اعتبار أن المجمع اشتمل نشاطه على عملية الإنتاج التام، كما أن عملية ترشيد الإنتاج هدفها اختراق الأسواق الأكثر اتساعا وطموحا مقارنة

---

*– المواطنة: في اللغة الانجليزية (citizenchip) ومفادها "مصطلح يشير إلى الانتماء إلى أمة أو وطن" ويقال وطن بالمكان وأوطن به أي أقام فيه واتخذه موطنا، أنظر: قصير مهدي، مفهوم المواطنة في المدرسة الجزائرية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في علم الاجتماع، كلية العلوم الاجتماعية، جامعة محمد بن أحمد، وهران 02، 2015–2016.

*– قيمة مضافة: value added وتشير إلى القيمة الإضافية التي خلقت خلال مرحلة معينة من مراحل الإنتاج أو من خلال التسويق أنظر: http://unm.wikipedia.org قيمة إضافية، 2019/04/03، .30: 14 h

[1]– نوي وليد، مرجع سابق، ص 101.

[2]– بوجمعة بلال، واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في ظل اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية ، حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2006–2007، ص 57.

باختراق السوق الجزائري، وفي الواقع لقد تم خلق بعض الفروع في الجزائر كنتيجة لاستثمارات سابقة أساسا، على غرار التحالف الاستراتيجية الذي تم سنة 2001 بين مجمع Djurdjura و Danone بخصوص عملية إنتاج الحليب ومشتقاته والتي تمخض عنه إنجاز Danone biscuiterie سنة 2006[1].

**الفرع الثاني: مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في ظل التشريع الجزائري**

لا يخفى على أحد أهمية استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات، ذلك أن هذا النوع من الاستثمارات يعمل على استقطاب رأس المال الأجنبي وذلك لما يوفره من مزايا بالغة الأهمية، الأمر الذي يقودنا إلى البحث عن المكانة التي تحتلها هذه الشركات في القوانين الداخلية، خاصة القانون الجزائري، أو الدولة الجزائرية التي شهدت في السنوات الأخيرة تواصلا في جهود الدولة الجزائرية لتحسين مناخ الاستثمار فيها، من خلال تهيئة الأوضاع والظروف المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية، وذلك باستحداث الإطار القانوني المناسب وتوفير الظروف السياسية المناسبة، وهذا ما تترجمه قوانين العامة (أولا)، والقوانين الخاصة (ثانيا).

**أولا: مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في القوانين العامة**

يعتبر القانون المدني بمثابة الشريعة العامة للنصوص القانونية الذي يعبر عن الأصول المعاملة وأساسياتها بين مختلف أشخاص القانون الخواص منهم والعموميين.

لم يتناول القانون المدني الشركات المتعددة الجنسيات، وهو ما يجعل الدراسة تتوسع لتشمل بصفة عامة الأشخاص الأجنبية، ليسقط كل ما أورده المشرع في القانون على الشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها شخصا أجنبيا، هذه الأشخاص الأجنبية التي يعترف لها بالشخصية القانونية بحيث يجعل منها شخصا معنويا بعد استكمال الإجراءات القانونية التي يفرضها أيضا على الأشخاص الوطنية، غير أن تمتع الشركات المتعددة الجنسيات بالشخصية القانونية يجعلنا نبحث عن تأثير الجنسية على هذه الشركات لتحدد القانون الواجب التطبيق[2].

---

[1]– بوجمعة بلال، مرجع سابق، ص 58.

[2]– بلخلفة هشام، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون دولي اقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2018/2017، ص 10.

**1/ القوانين المطبقة على حالة وأهلية الشركات المتعددة الجنسيات أمام القضاء الجزائري:**

يعتبر ذو جنسية جزائرية الشخص المعنوي الذي يكون مقره الاجتماعي الجزائر وتكون طبقا للنصوص التشريعية، وهو ما تنص عليه المادة 50 من القانون المدني 58/75: "الشركات التي يكون مركزها الرئيسي في الخارج ولها نشاط في الجزائر يعتبر مركزها في نظر القانون الداخلي في الجزائر"[1].

إن اعتماد المشرع على معيار النشاط لتحديد الجنسية للشركة تجعله مركزها الاجتماعي في الجزائر بقوة القانون وبالتالي على كل شركة تريد أن تنشط في الجزائر أن يكون لها مقرها الاجتماعي في الجزائر حيث فرض القانون المدني إلزامية المقر الاجتماعي.

وتسقط هذه الإلزامية في حالة التصريح بالمقر الاجتماعي في النظام الأساسي للشركة، وهنا تحتل حرية التعاقد ومبدأ سلطان الإرادة محل القانون في اختيار جنسية الشركة.

وعليه فالمشرع الجزائري ألزم الشركات التي تنشط في الجزائر أن يكون لها مقرها الاجتماعي في الجزائر، لتحصل بذلك على الجنسية الجزائرية دون النظر إلى مساهميها.

ويوجد من الناحية القانونية إلى جانب الشخص الطبيعي الشخص الاعتباري* الذي يتمتع بمجموعة من الوسائل والنظم القانونية التي تعبر حالة خاصة به على حالة الشخص الطبيعي، مثل المسائل المتعلقة بتأسيسه وكيفية الاعتراف له بالشخصية المعنوية، وطبيعة تحديد أهليته وانحلاله وبطلانه إلى غير ذلك[2].

ونشير إلى أن نص المادة 10 من القانون المدني الجزائري قد جاءت بالقاعدة العامة لمقر مركز الإدارة الرئيسي الفعلي، فإن الفقرة الرابعة من نفس المادة قد أوردت استثناءا عنها يجعل القانون الجزائري هو المختص في حالة ممارسة الشخص الاعتباري نشاطه فوق الإقليم الجزائري.

---

[1]- أنظر: المادة 05 من القانون المدني.

*- الشخص الاعتباري: هو مجموعة من الأشخاص أو الأموال ترمي إلى تحقيق غرض معين، ويمنح الشخصية القانونية بالقدر اللازم لتحقيق هذا الغرض، أنظر: خالد بن العزيز بن ابراهيم الجريد، الشخصية الاعتبارية، مجلة العدل، عدد 39، ص 27.

[2]- أميرة جديد، إجراءات إنشاء الشركات التجارية وفق التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2013-2014، ص 10.

**2/ القوانين المطبقة على العقود التي تبرمها الشركات أمام القضاء الجزائري:**

إن المشرع الجزائري ميز بين نوعين من العقود التي تبرمها الشركات المتعددة الجنسيات وهما العقود المبرمة من حيث الموضوع، والعقود المبرمة من حيث الشكل.

**أ- العقود المبرمة من حيث الموضوع:**

تنص المادة 18 من القانون المدني الجزائري على أن "يسري على الالتزامات التعاقدية القانون المختار من المتعاقدين إذا كانت له صلة حقيقية بالمتعاقدين أو العقد.

وفي حالة عدم إمكان ذلك، يطبق قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة وفي حالة عدم إمكان ذلك يطبق قانون محل إبرام العقد.

غير أنه يسري على العقود المتعلقة بالعقار قانون موقعه"[1].

من خلال استقرائنا لنص المادة نجد أن المشرع الجزائري تبنى قاعدة قانون الإدارة فللمتعاقدين حرية اختيار القانون الواجب التطبيق بشرط أن يكون له صلة حقيقية بالعقد أو المتعاقدين.

غير أنه أخضع العقود المتعلقة بالعقار بقانون موقع العقار.

**ب- العقود المبرمة من حيث الشكل:**

نصت عليها المادة 19 من القانون الجزائري: "تخضع التصرفات القانونية في جانبها الشكلي لقانون المكان الذي تمت فيه، ويجوز أيضا أن تخضع لقانون الموطن المشترك للمتعاقدين أو لقانونها الوطني المشترك، أو القانون الذي يسري على أحكامها الموضوعية"[2].

من خلال استقرائنا لنص المادة أعلاه نجد أن المشرع الجزائري تبنى قاعدة "لوكيس" وهي قاعدة اختيارية فقد حذف كلمة أو عبارة "ويجب" التي كانت في الفقرة الأولى من المادة 19 في صياغتها القديمة وعوضها بكلمة "ويجوز" في الفقرة الثانية من ذات المادة في صياغتها الجديدة، وقد جاء المشرع الجزائري بضابطي إسناد يمكن الاعتماد عليها بالنسبة إلى القانون الذي يحكم التصرف وهما: قانون الموطن المشترك للمتعاقدين، والقانون الذي يحكم الناحية الموضوعية للتصرف، وهذا ما يجعل تطبيق المادة 19 واسعا وليس قاصرا على العقود كما كانت من قبل.

---

[1]- المادة 18 من القانون المدني الجزائري.

[2]- المادة 19 من القانون المدني الجزائري.

أما فيما يتعلق بالإجراءات فيطبق نص المادة 21 مكرر من القانون المدني الجزائري والتي تنص: "يسري على القواعد الاختصاص والإجراءات قانون الدولة التي ترفع فيها الدعوى أو تباشر فيها الإجراءات"[1].

**ثانيا: مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في القوانين الخاصة**

إن موقف المشرع الجزائري من موضوع الشركات المتعددة الجنسيات كان متشددا على غرار بعض التشريعات الوطنية التي كانت تتعامل مع هذه الشركات بحذر حفاظا على استقلالها الاقتصادي، وذلك بفرض رقابة جدية على كافة الأنشطة التي تقم في إطار الحدود الإقليمية وفقا لاختصاصات السيادة الوطنية والمشاركة الإجبارية للدولة في الاستثمارات المنشأة[2]، وهو ما تترجمه قوانين الاستثمار خلال مرحلة الستينيات والثمانينات ليطور هذا الرأي ويصبح أقل تشددا واستقبالا لهذه الشركات مع صدور قانون الاستثمار 12/93 لسنة 1993، وقانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض لسنة 1990 واحتفظ خلافا لهذه القوانين قانون المحروقات بخصوصية تعامله مع هذه الشركات باعتباره المجال الأكثر استقطابا للاستثمار هذه الشركات.

**1/ مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في قوانين الاستثمار والقوانين المكملة له:**

عرفت الجزائر عدة قوانين تبين فيها سياسة الدولة في مجال استقبال الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما سوف نبينه من خلال دراسة مختلف المراحل التي مر بها قانون الاستثمار.

**أ- مرحلة الستينات:**

تبنت الجزائر قانونين للاستثمار خلال هذه المرحلة، الأول في سنة 1963 والثاني في سنة 1966، فقانون 1963 لم يتناول الشركات المتعددة الجنسيات صراحة، إلا أنه تحدث بالمقابل عن المستثمر الأجنبي الذي منح له حرية الاستثمار استنادا إلى نص المادة 03 من القانون رقم 63-277[3] الذي يتضمن قانون الاستثمارات، وتناول أيضا ضمانات عامة يستفيد منها كل مستثمر أجنبي، وضمانات خاصة تستفيد منها المؤسسات المنشأة عن طريق اتفاقية.

---

[1]- المادة 21 من القانون المدني الجزائري.

[2]- إشوي عماد، عادل جدادوة، الإطار القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، من أعمال الملتقى الوطني حول قانون الاستثمار والتنمية المستدامة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد شريف مساعدية، سوق أهراس، يومي 5 و 6 ديسمبر 2012، ص 01.

[3]- قانون رقم 63-277، مؤرخ في 26 جويلية 1963، يتضمن قانون الاستثمارات، جريدة رسمية، عدد 53، صادرة بتاريخ 02 أوت 1963 (ملغى).

إلا أن هذا القانون لم يحقق الأهداف المنتظرة منه ويعود سبب اخفاقه في تحفيز الاستثمارات الأجنبية، بما فيها الشركات المتعددة الجنسيات لأسباب عدة.

مما أدى إلى صدور قانون آخر وهو أمر رقم 66-284[1] الذي يلغي قانون 63-277 الذي يعتبر أكثر شرحا وتجسيدا للإطار التنظيمي الخاص بتدخل الرأس المال الأجنبي والوطني وإن لم يتحدث عن أشكال الاستثمار الأجنبي رغم أهمية كل شكل، وهو ما يجعل الشركات المتعددة الجنسيات تخضع لنفس التزامات وضمانات المستثمر الأجنبي بصفة عامة.

**ب- مرحلة الثمانينات:**

عرفت الجزائر أول قانون للاستثمار في هذه المرحلة سنة 1982 وأهم ما جاء فيه هو السماح للرأسمال الاجنبي والمحلي بتكوين شركات مختلطة الاقتصاد الأمر الذي يؤكد رفض التدخل المباشر للاستثمار الاجنبي ومشاركته المطلقة في الشركات الاستثمارية.

ونتيجة لهذه السياسة صدر أول قانون خاص بالشركات مختلطة الاقتصاد، وهو قانون رقم 13/82[2] لسنة 1982، الذي يتعلق بتأسيس شركات مختلطة وسيرها، وترجع الأسباب التي دفعت المشرع الجزائري إلى خلق إطار قانوني للشركات مختلطة الاقتصاد على حساب الشركات المتعددة الجنسيات إلى عدة أسباب أهمها: التخوف الدائم من التبعية التي تلحق بالاقتصاد الوطني بصورة عامة، بالإضافة إلى السياسة الاقتصادية المنتهجة من قبل الدولة، التي كانت مرتكزة على مبدأ عام وهو توجيه الاقتصاد بصفتها المحتكر الأساسي لكل المجالات القابلة للاستثمار واعتبارها مجالات حيوية إلا أن هذا القانون تم تعديله بموجب قانون رقم 86-13 لسنة 1986 المعدل والمتمم للقانون 82-13 والمتضمن تأسيس الشركات المختلطة وسيرها، الذي بدوره أكد مشاركة الرأس المال الاجنبي في بناء التنمية الاقتصادية عن طريق إنشاء شركات مختلطة الاقتصاد[3].

---

[1]- قانون رقم 66-284، مؤرخ في 15 سبتمبر 1966، يتضمن قانون الاستثمار، جريدة رسمية، عدد 80، صادر بتاريخ 17 سبتمبر 1966 (ملغى).

[2]- قانون رقم 82-11، مؤرخ في 21 أوت 1982، يتعلق بتأسيس شركات مختلطة الاقتصاد وسيرها، جريدة رسمية، عدد 35، المؤرخة في 31 أوت 1982، معدل ومتمم بالأمر 86-13 لسنة 1986.

[3]- سعيدي يحي، تقييم مناخ الاستثمار الاجنبي في الجزائر، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007، ص 116.

**ج- مرحلة التسعينات:**

تبنت الجزائر مرسوم تشريعي رقم 93-12[1] لسنة 1993 يتعلق بترقية الاستثمار الذي بموجبه إلغاء أحكام القانون رقم 82-13 لسنة 1982، فالمرسوم الجديد شكل التوجه الصريح والواضح نحو ليبرالية الاقتصاد والسوق، عوض التردد والتذبذب الذي عرفته القوانين السابقة.

وعليه فمكانة الشركات المتعددة الجنسيات في هذا المرسوم تظهر من خلال مختلف الضمانات والامتيازات التي أتى بها، وهو أيضا يعترف بامتيازات للمستثمر الأجنبي على غرار المستثمرين الوطنيين، إذ تم بفضله دمج هذه الشركات مع المستثمر الأجنبي.

**د- المرحلة الممتدة من 2000 إلى يومنا هذا:**

يعد الأمر رقم 01-03[2] لسنة 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، نص تشريعي ينظم الإطار القانوني العام الذي يحكم الاستثمارات في الجزائر، فالمادة 35 منه تنص على إلغاء كل الأحكام السابقة المخالفة لهذا الأخير، ولاسيما تلك الأحكام المنصوص عليها في المرسوم التشريعي 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار.

وتجدر الإشارة كذلك إلى أن هذا القانون الجديد يمتاز بتثبيت المكانة القانونية للاستثمارات الأجنبية وتعميق الضمانات والامتيازات الممنوحة لها من أجل تحفيز النشاط الاقتصادي.

يجمل هذا الأمر بدوره الشركات المتعددة الجنسيات والمستثمر الأجنبي في صفة واحدة، دون مراعاة خصوصية كل منهما، فنص المادة 31 من هذا الأمر تفرق بين المستثمر المقيم وغير المقيم الذي يتحدد بالنظر إلى العملة التي يستعملها لانجاز استثماراته.

تم تعديل هذا الأمر بموجب المرسوم رقم 06-08[3] المتعلق بتطوير الاستثمار، الذي منح امتيازات إضافية للاستثمارات التي لها أهمية خاصة في الاقتصاد الوطني وتحديد المزايا عن طريق التفاوض بين الوكالة والمستثمر، ويتميز هذا الأمر بأنه فتح الباب أمام كل أشكال الاستثمار، فقد كرس ما يعرف بمبدأ جذب الاستثمار الدولي دون حدود بشرط التصريح لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

---

[1]- مرسوم تشريعي رقم 93-12 مؤرخ في 5 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، عدد 64، صادرة بتاريخ 10 أكتوبر 1993، (ملغى).

[2]- الأمر 01-03 مؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، عدد 47، صادرة بتاريخ 22 أوت 2001 معدل ومتمم.

[3]- أمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، صادر بتاريخ 19 جويلية 2006 معدل ومتمم.

أما فيما يخص الأمر رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار لسنة 2016، سعى المشرع الجزائري من خلاله إلى تبسيط النظام القانوني المطبق على الاستثمارات سواء وطنية كانت أو أجنبية، وكذا العمل على تسريع الإجراءات المتعلقة بالعملية الاستثمارية، حيث قام بإلغاء إجراء التصريح بالاستثمار وطلب المزايا المعمول بهما سابقا، وعوضهما بإجراء إداري بحت وبسيط يتمثل في إجراء التسجيل ليتمكن المستثمر الاستفادة من المزايا المقررة في قانون الاستثمار.

ولقد طرأ على الأمر 16-09[1] عدة تعديلات أهمها تعديل 2017[2]، ومن الملاحظ أن كل هذه التعديلات على قانون الاستثمار كان لصالح المستثمر الأجنبي، وذلك لجذب الاستثمار والنهوض بالقطاع الاقتصادي ووفقا للقانون.

**2/ مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في ظل قانون النقد والقرض الجزائري:**

يعد قانون 90-10[3] لسنة 1990 المتضمن قانون النقد والقرض، الركيزة الأساسية التي تعتمد عليها الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر، حيث يحررها تماما من القيود والعوائق التي كانت تفقد أمام توسعها وانتشارها في التراب الوطني.

لذا نجد أن هذا القانون تضمن في محتواه عدة نصوص تعالج الاستثمار بصفة عامة، بموجبها ألغيت كل نقاط الاختلاف بين المستثمر الوطني والأجنبي، ليحل محل هذا الاختلاف التمييز بين المقيم وغير المقيم في الجزائر، وهذا ما نصت عليه المواد 181، 182 منه[4].

إلا أنه تم إلغاء هذا القانون بموجب الأمر 03-11[5] لسنة 2003، فحذف المشرع العديد من النصوص القانونية، من بينها المواد المذكورة أعلاه، وهذا ما يفسر تجاوز المشرع الجزائري مرحلة البحث عن معيار التمييز والتفريق بين المستثمرين.

---

[1]- قانون رقم 16-09 المؤرخ في 3 أوت سنة 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، عدد 46، جريدة رسمية، صادر بتاريخ 03 أوت 2016.

[2]- قانون رقم 17-11 مؤرخ في 27 ديسمبر 2017، قانون المالية التكميلي 2018، الجريدة الرسمية، عدد 77، صادرة بتاريخ 28 ديسمبر 2017.

[3]- قانون رقم 90-10، مؤرخ في 14 أفريل 1990، يتضمن قانون النقد والقرض، الجريدة الرسمية، عدد 16، صادرة بتاريخ 18 أفريل 1990 ملغى.

[4]- أنظر المادتين 181 و 182 من قانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض، مرجع سابق.

[5]- الأمر رقم 03-11 مؤرخ في 26 أوت 2003، متعلق بالنقد والقرض، جريدة رسمية، عدد 52، صادر بتاريخ 27 أوت 2003، معدل ومتمم بموجب الأمر 10-04 مؤرخ في 26 أوت 2010، جريدة رسمية، عدد 50 صادر بتاريخ 01 سبتمبر 2010.

إذ نص المشرع على مجموعة من الصور التي يمكن ان يتواجد عليها المستثمر الاجنبي وكذا الشركات المتعددة الجنسيات وهي:

- إنشاء مكاتب التمثيل، بحيث تناولت المادتين 81-84[1] من الأمر 03-11 مكاتب التمثيل كصورة من صور تواجد الشركات الأجنبية في الجزائر سواء كانت أصلية وطنية أو شركات المتعددة الجنسيات.

- فروع الشركات الأجنبية وهو وجه آخر لوجود الشركات المتعددة الجنسيات المستثمرة في المجال المصرفي بحيث تستطيع هذه الأخيرة فتح فروع لها تكون تابعة للشركة الأم بعد الحصول على ترخيص من مجلس النقد والقرض، حسب نص المادتين 84، 85[2] من الامر 03-11.

كما أن هذا القانون قيد المستثمر بطريقة قانونية ليتمكن من التواجد، وجعله شركة مساهمة كأساس في حالات استثنائية، يمكن أن يأخذ شكل تعاضدي حسب المادة 83 ف 01[3] من الأمر 03-11 المتضمن قانون النقد والقرض

**3/ مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في ظل قانون المحروقات الجزائري:**

تعد أزمة انخفاض أسعار النفط لسنة 1985 أحد أهم الأسباب لبروز أول محاولة لتنظيم القطاع بصورة جيدة، وصدور أول تشريع خاص بالمجال سنة 1986 بموجب الأمر 86-14[4]، المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات، الذي يفسر الوجود الفعلي والمكثف للمستثمر الأجنبي في مجال المحروقات.

إن تواجد الشريك الأجنبي في مجال المحروقات* يأخذ شكل شراكة باعتبارها من أولى الاستراتيجيات المعتمدة من قبل شركة سونطراك.

---

[1]- أنظر للمادتين من الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض، مرجع نفسه.

[2]- أنظر المادتين 84، 85 من الامر.

[3]- أنظر المادة 83 ف 01 من الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض.

[4]- قانون رقم 86-14 المؤرخ في 19 أوت 1986 المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات، جريدة رسمية، عدد 35، صادر بتاريخ 27 أوت 1986 (ملغى).

*- المحروقات: هي المواد التي بفعل احتراقها تنتج طاقة حرارية يمكن استغلالها صناعيا وهي تنقسم إلى أربعة أقسام كبرى، أولها المحروقات الصلبة مثل: الفحم الخشبي والفحم الحجري، والمحروقات السائلة مثل النفط ومشتقاته، ثم المحروقات الغازية مثل الغاز الصخري والغاز الطبيعي وأخيرا المحروقات النووية أنظر: الكون بعيون عربية https://ar:universe.com الساعة 19:24 بتاريخ 20 أفريل 2019.

لكن بصدور القانون رقم 05-07[1] لسنة 2005 متعلق بالمحروقات، كرس المشرع معيار الإقامة بدلا من مصطلح المستثمر الاجنبي وغير الأجنبي للتعامل مع المستثمرين في هذا القطاع، وهذا ما ورد في نص المادة 06 ف 2 منه، فهذا القانون لا يختلف عن سابقه في تحديد شروط تواجد هذه الشركات وأهم الشروط ما يلي:

- ضرورة الحصول على رخصة أو إبرام العقد غير أن الجديد الذي أتى به هذا القانون هو تغيير المتعاملين مع هذه الشركات، فبعدما كانت الشركة الوطنية "سونطراك" المتعامل الوحيد مع هذه الشركات بتدخل وزارة الطاقة والمناجم، وأصبح المستثمر الأجنبي اليوم بتعامل مع وكالتين هما: والوكالة الوطنية لمراقبة النشاطات وضبطها وهي سلطة ضبط المحروقات، والوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات "النفط".

ولقد طرأ هذا القانون تعديل لسنة 2013 بموجب الأمر 13-01[2] المتعلق بالمحروقات، بحيث تضمن هذا التعديل تخفيف شروط ممارسة التنقيب والاستكشاف، وأشار إلى إلزامية الاشتراك مع سونطراك في أعمال التكرير وتحويل المحروقات وفي الأخير يمكن القول في هذا الصدد أن مختلف قوانين المحروقات لم تتحدث عن الشركات المتعددة الجنسيات مما يبقى الاهتمام منصب على الاستثمار الأجنبي بصفة عامة.

**الفرع الثالث: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على تطوير التجارية الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010 - 2018)**

حاولت الدولة الجزائرية إحداث عدة إصلاحات اقتصادية والتي كانت في مجملها تهدف إلى ترقية وتهيئة كل الظروف من أجل استقطاب الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك لما لها من آثار إيجابية حسب ما رأته الدولة، على تطوير تجارتها الخارجية من خلال زيادة الصادرات* والتقليل من الواردات،

---

[1]- قانون رقم 05-07، مؤرخ في 28 أفريل 2005 متعلق بالمحروقات، جريدة رسمية، عدد 50، صادر بتاريخ 19 جويلية 2005، (معدل ومتمم).

[2]- أمر 13-01 المؤرخ في 20 فيفري 2013، يتضمن تعديل قانون رقم 05-07، جريدة رسمية، عدد 11، صادر بتاريخ 24 أفريل 2013.

*- الصادرات: هي عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته الشركة أو مؤسسة ما، إلى الأعوان الخارجية، للمزيد من المعلومات أنظر: ناصر الدين قريبي، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص قانون دولي، مدرسة الدكتاتورية في الاقتصاد وإدارة الأعمال، جامعة وهران، 2013-2014، ص 83.

والقضاء على تبعية الدولة إلى الخارج في مجال السلع المستوردة، وتحقيق فائض دائم في الميزان التجاري، وهذا ما سنوضحه في هذا الفرع من خلال دراسة مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة الصادرات والتقليل من الواردات، وتحقيق فائض في الميزان التجاري الجزائري[1].

**أولا: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات في تطور صادرات الجزائر خلال الفترة (2010-2018)**

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات الأداة الفعالة في زيادة الصادرات لأي بلد يحسن استغلالها، وخاصة البلدان النامية التي تعمل جاهدة من أجل جلب هذا النوع من الشركات، ولهذا عملت الجزائر بكل ما تملك من مجهودات لجلب أكبر قدر ممكن من الشركات المتعددة الجنسيات[2]، وذلك يهدف الرفع من صادراتها، وعلى إثر ذلك قامت الجزائر بتشجيع التصدير، والعمل على تحسين جودة المنتوج الجزائري وجعله يتطابق مع مواصفات المنتوجات الدولية وتحقيق القدرة والتنافسية له في الأسواق العالمية.

وقد عملت الجزائر على توفير المناخ المناسب للشركات المتعددة الجنسيات من خلال التدابير الضريبية المحفزة على التصدير، والواردة في قوانين الاستثمار ومختلف التسهيلات الممنوحة، إلا أن كل ما بذلته الجزائر من مجهودات للنهوض بقطاع التصدير خارج المحروقات لم يكن كافيا، حيث بقيت الصادرات خارج المحروقات تساهم بنسبة ضئيلة في إجمالي صادرات الجزائر، والتي يغلب عليها الطابع الأحادي في التصدير وهو الاعتماد على قطاع المحروقات بنسبة شبه ثابتة في غالب الأحيان، حيث تتراوح بين 97 و 98% من إجمالي صادرات الجزائر[3].

**ثانيا: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2018)**

لقد عملت الجزائر على جذب الشركات المتعددة الجنسيات لأجل زيادات الصادرات والتقليل من الواردات*، ولكن ما ميز أغلب هذه الشركات توجهها نحو قطاع واحد والمتمثل في قطاع المحروقات الذي يعتمد عليه الاقتصاد الجزائري بدرجة كبيرة، وبقيت الجزائر تعاني من تبعيتها إلى الخارج في مختلف أنواع السلع وهذا ما جعل الواردات الجزائرية بين انخفاض وارتفاع.

---

[1]- نوي وليد، مرجع سابق، ص 120.

[2]- www.andi.de التقرير العالمي حول الاستثمار 19 :42. 21/04/2019.

[3]- التقرير العالمي للاستثمار، مرجع سابق.

*- الواردات: بالانجليزية (imports) هي عملية نقل المنتجات من مصدر خارجي إلى داخل الدولة، وتشكل الواردات العمود الفقري للتجارة الدولية، وفي حال تجاوزت قيمة الواردات لقيمة الصادرات في الدولة، فذلك يعني امتلاكها لتوازن تجاري سلبي، أنظر: مفهوم الصادرات والواردات https://www.ra21ed.com 19 :46, 21/04/2019.

ويدل الارتفاع المستثمر في قيمة الواردات الجزائرية على محدودية المجهودات المبذولة من طرف الدولة في مجال التوطين التكونولوجي، وبناء القاعدة الإنتاجية وفشل مخططات التنمية الزراعية، وذلك من خلال فشل سياسات الدولة في دعم مختلف القطاعات[1].

**ثالثا: تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2010-2018)**

إن تشجيع الجزائر لاستقطاب وجذب الاستثمار الأجنبي المتمثل في الشركات المتعددة الجنسيات كان من ورائه عدة أهداف رغبت الدولة في تحقيقها ومن أهمها: تحقيق فائض دائم في ميزانها التجاري* من خلال زيادة الصادرات عن طريق فتح المجال للشركات الاجنبية المتطورة وتشجيعا لاستغلال موارد الدولة الأساسية بطريقة مثلى والرفع من كميات الإنتاج المصدر والعمل على تخفيض الواردات من خلال استقطاب الاستثمارات المنتجة للسلع التي يتم استيرادها من الخارج.

ما يمكن ملاحظته أن الشركات المتعددة الجنسيات للشركات ساهمت في تحقيق الفائض في الميزان التجاري إلا أننا وبالعودة لما سلف ذكره نجد أن مساهمة الشركات في زيادة الصادرات والواردات ضئيل جدا ويرجع ذلك إلى ما يلي:

- اعتماد الجزائر في صادراتها على قطاع المحروقات، والذي يرتبط هذا الأخير أساسا بقطاع النفط في الأسواق العالمية وبالتالي فإن الانخفاض في الأسعار يؤدي مباشرة إلى تراجع قيمة الصادرات وبالتالي تراجع فائض الميزان التجاري، لأن الواردات الجزائرية في ارتفاع مستمر نتيجة عدم قدرة الدولة على تحقيق أهدافها المتمثلة في تحقيق الاكتفاء الذاتي وفشل بعض سياستها التنموية، وعدم قدرتها على جلب القدر الكافي من الشركات المتعددة الجنسيات المنتجة التي تستطيع تخفيض فاتورة الاستيراد، واتجاه معظم هذه الشركات نحو قطاع المحروقات.

من المعلوم به لدى معظم طلبة القانون أن شركات الأموال متعددة ومتنوعة والتي من بينها شركات المساهمة التي تعبر النموذج الأمثل لشركات الأموال، فهي تهدف لتجميع الأموال قصد القيام

---

[1]- أيت الجودي نيدي، أيت حبيب ليلة، المرجع السابق، ص 50.

*- الميزان التجاري: يمثل الميزان التجاري صافي إرادات والصادرات للدولة، حيث أن أسعار الصادرات تكون بالعملة المحلية في حين أسعار الواردات تكون بالعملة الاجنبية، فالميزان التجاري يمثل الفرق بين قيم الصادرات وقيم الواردات من السلع خلال فترة زمنية عادة ما تكون ثلاث أشهر، أنظر: دوغرة الحسين، أثر تغيرات سعر الصرف على الميزان التجاري في الجزائر خلال الفترة (1970-2015)، دراسة تحليلية قياسية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2016-2017، ص 23.

بمشروعات صناعية واقتصادية، وهي أداة للتطور الاقتصادي في العصر الحديث، وبظهور الصناعة وازدياد النشاط التجاري دفع إلى تطور شركات المساهمة بسبب الحاجة إلى رؤوس الاموال الضخمة التي يعجز عنها الأفراد متفرقين، ولم تكن شركة المساهمة قاصرة على نطاق الدولة الواحدة، بل تمكنت بقدرتها المالية أن تتجاوز حدود الدولة التي نشأت فيها إلى دول أخرى وهي ما يطلق عليها بالشركات المتعددة الجنسيات.

ولاشك في أن هذه الأخيرة تعبر عن الاستثمار الأجنبي المباشر كمؤسسة تبعث وتخترق الأقاليم والقارات من خلال تمويل وزيادة التدفق لتغطي العجز الحاصل في الاستثمارات المحلية وذلك لدفع عجلة التنمية في البلدان التي تعاني من نقص خاصة البلدان النامية منها، والتي من بينها الجزائر.

ولهذا فإن الشركات المتعددة الجنسيات ساهمت بشكل كبير في السيطرة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال امتلاكها الكامل أو المشاركة في إدارة المشاريع الاستثمارية بالإضافة إلى تحسين نوعية الاستثمار الموجه بجلب موارد مالية وتكنولوجية وابتكارات متطورة مست جميع المجالات في الدول المضيفة.

من المعلوم به لدى معظم طلبة القانون أن شركات الأموال متعددة ومتنوعة والتي من بينها شركات المساهمة التي تعبر النموذج الأمثل لشركات الأموال، فهي تهدف لتجميع الأموال قصد القيام بمشروعات صناعية واقتصادية، وهي أداة للتطور الاقتصادي في العصر الحديث، وبظهور الصناعة وازدياد النشاط التجاري دفع إلى تطور شركات المساهمة بسبب الحاجة إلى رؤوس الأموال الضخمة التي يعجز عنها الأفراد متفرقين، ولم تكن شركة المساهمة قاصرة على نطاق الدولة الواحدة، بل تمكنت بقدرتها المالية أن تتجاوز حدود الدولة التي نشأ فيها إلى دول أخرى وهي ما يطلق عليها بالشركات المتعددة الجنسيات.

ولاشك في أن هذه الأخيرة تعبر عن الاستثمار الأجنبي المباشر كمؤسسة تبعث وتخترق الأقاليم والقارات من خلال تمويل وزيادة التدفق لتغطي العجز الحاصل في الاستثمارات المحلية وذلك لدفع عجلة التنمية في البلدان التي تعاني من نقص خاصة البلدان النامية منها، والتي من بينها الجزائر.

ولهذا فإن الشركات المتعددة الجنسيات ساهمت بشكل كبير في السيطرة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال امتلاكها الكامل أو المشاركة في إدارة المشاريع الاستثمارية بالإضافة إلى تحسين نوعية الاستثمار الموجه بجلب موارد مالية وتكنولوجية وابتكارات متطورة مست جميع المجالات في الدول المضيفة.

# الخاتمة

## الخاتمة

حاولنا من خلال هذا البحث، إبراز مختلف المفاهيم المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات وكيفية تنظيمها إداريا، والإستراتيجيات المعتمدة في تسيير فروعها المستوطنة في الدول المضيفة، بالإضافة إلى التطرق للوضع القانوني التي تتخذه هذه الشركات وكيفية توطنها في الجزائر باعتبارها إحدى الدول المستهدفة من هذه الشركات وأهم ما تحمله هذه الأخيرة من قوانين لجلب مثل هذه الاستثمارات والاستفادة منها . وبالتطرق لمختلف جوانب الموضوع توصلنا إلى استنتاج بعض النتائج والتوصيات:

- النتائج

وعلى ضوء ما سبق، خلصت دراستنا إلى مجموع النتائج التى يمكن سردها في ما يلي :

1. الشركات متعددة الجنسيات وحدات فرعية منتشرة عبر العديد من الدول لها مركز أصلي

مرتبط بعلاقات قانونية منظمة وتخضع لإستراتيجية اقتصادية و إدارة موحدة.

2. لا يوجد قانون دولي يحكم وينظم الشخصية القانونية الدولية لشركات متعددة الجنسيات، لكن فقهاء القانون اجتهدوا وحاولوا تعريفها وتحديد معيارها ، و قد تم تسجيل بعض نقاط التباين و الاختلاف والتي من بينها :
   - ✓ توحيد قواعد قانونية تجارية دولية تحكم نظام هذه الشركات
   - ✓ بلورة قواعد قانونية دولية تضبط وتوحد نظام [ الأهلية القانونية الدولية] .
3. لشركات متعددة الجنسيات خصائص تميزها عن باقي الشركات في العالم، أهمها: كبر الحجم، ضخامتها وانتشارها الجغرافي عبر مناطق مختلفة في العالم، وذالك لتنوع أنشطتها وقد تصل إلى أبعاد مختلفة، بحيث أصبحت اليوم لا تكفي بإنتاج منتج واحد، مع الحرص على تحسين الابتكار والتفوق التكنولوجي، وهو ما أدى إلى تمتعها بالطابع الاحتكاري وهيمنتها على كافة أسواق العالم.
4. يمكن اعتبار تطور الشركات متعدد الجنسيات نتاجا لتطور مبادئ النظام الاقتصادي الرأسمالي، وهو ما سمح للمفكرين الاقتصاديين الخوض في دراسة هذه الظاهرة والتي جاءت مصاحبة لظهور هذا النظام منذ القرن 19 م، حيث أعطيت لها أبعاد وتعاريف شملت بالدرجة الأولى تعدد جنسيتها، وتنوع نشاطها وامتلاكها لفروع في أكثر من قطر.

5. تسعى الشركات متعددة الجنسيات لتحقيق أعلى قدر ممكن من الأرباح، لذالك فهي تعمل على وضع إستراتيجيات تغزو بها الأسواق الخارجية، لذالك نجد أن تعظيم الربح دوما من أولوياتها والإستراتيجيات المتبعة من طرفها دوما يكون لها أثر بالغ على أداءها و تنافسيتها وهو ما يعزز إستمراريتها.
6. المزايا الاحتكارية لشركات متعدد الجنسيات تجعلها في موقع قوة في تعاملها مع الدول المضيفة وتسمح لها بتحديد هيكل واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي في ظل توفر بدائل متعددة أمام هذه الشركات.
7. شركات الأموال متنوعة ومتعددة من بينها شركات المساهمة التي تعتبر النموذج الأمثل لها كونها تتلاءم والمشاريع الضخمة، وذالك عن طريق الزيادة في رأسمالها عن طريق طرح الأسهم، وذالك في حال رغبت في تطوير نشاطها وزيادة إنتاجها، كما يمكنها ذالك من تحويل رؤوس أموالها إلى الخارج وبتالي إنشاء فروع لها.
8. رغبة الدولة في تنظيم شركات المساهمة، وذالك لحماية صغار المدخرين، وحماية الاقتصاد القومي بوضع قواعد أمرة تسهر على تنفيذها من خلال وسائل الرقابة التي فرضها المشرع والجزاءات الجنائية التي قررها لحمايتها.
9. الشركات متعددة الجنسيات تعبر عن الاستثمار الأجنبي المباشر ،حيث أصبحت اليوم تسيطر على ثلاثة أرباع الاستثمار الأجنبي المباشر ،والذي بدوره يدل على قوة الاقتصاديات التي تقف وراء حجم هذه الاستثمارات.
10. العلاقة المباشرة بين الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن ازدياد حجم هذا الأخير يدل على تزايد نشاط هذه الشركات، ولهذا فقد لعبت دورا كبيرا في نشر وتدويل الاستثمار الأجنبي المباشر وكذالك زياد تدفقه وبالأخص إلى الدول النامية، فالشركات متعددة الجنسيات تعتبر مؤسسة تدويل الاستثمار الأجنبي المباشر عبر القارات وذالك لما تمتلكه من طرق وأساليب لاختراق الأسواق والحدود الجغرافية عبر إغراءات تمنحها للبلد المضيف، وهذا ما لا حضناه من خلال عرض وتحليل الأرقام المبينة سالفا.
11. إن منطق الهيمنة التي تفرضه الاقتصاديات الكبرى على اليات الاقتصاد العالمي ممثلة في حجم السيطرة اليوم في الحياة الاقتصادية ،حيث أن عددها في تزايد مستمر ويظهر ذالك من خلال

عرض جنسيات الأم للشركات العالمية ، ويظهر ذالك على بعض القطاعات الاقتصادية وخاصة الإستراتيجية منها والتي تكون أكثر ملائمة لنشاطها والمناخ والبيئة الاستثمارية، من بين هذه القطاعات نجد:الصناعات التحويلية خاص السيارات . الصناع التكنولوجية والإلكترونية أيضا قطاع المواد الأولية .

12. واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الجزائري لا يرقى للمستوى التنموي المنشود الذي تطمح له السلطات الجزائرية، كون تدفق هذا الاستثمار لا يزال ضعيفا ويمكن أن يرجع ذالك لعدم رغبة أصحاب القرار في السلطة الجزائرية لخلق مناخ ووضع تحفيزات جدية، تضع بنية أساسية لتوطن هذه الاستثمارات.
13. وقد ظهر نشاط الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد الجزائري وبالأخص توجهه المباشر لقطاع المحروقات، ويفسر ذالك كون هذا القطاع إستراتيجي في البلد ويعتبر بمثابة خزينة الدولة ومصدر مالي مهم كونه يلبي احتياجاتها ويغطي مصاريفها المالية ....

وبالرغم من النتائج المحققة من الشركة الوطنية سونطراك، إلا أن هذا القطاع لا يزال محتكرا من طرفها ولا يمكن لأي حال من الأحوال أن يتخلى أصحاب القرار في الجزائر عنه للطرف الأجنبي كونه لا يزال المورد الهام والأول لاقتصادها.

- **التوصيات**

من خلال النتائج السابقة نستطيع أن نقترح توصيات إستشرافية تنصب على تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات في الجزائر، بما يخدم مصلحة الاقتصاد الوطني، والمتمثلة في :

1. تحرير نشاط الشركات متعددة الجنسيات من سلطة الدول المتقدمة كي لا تكون معاول نفوذ وضغط تمارس بها سيطرتها وتحكمها في الدواليب الإقتصادية للدول المضيفة .
2. إعادة صياغة التشريعات والقوانين المحفزة و المثبطة للمستثمرين الأجانب بما يتوافق مع مصالح الطرفين، مع وضع أجهزة رقابية تعمل على الحد من بعض التصرفات و التجاوزات الغير المرغوب بها والماسة بمقومات السيادة الإقتصادية للبلد.
3. على الحكومة الجزائرية أن توجه الشركات متعددة الجنسيات إلى نشاطات التي تخلق علاقات تكاملية بين القطاعات المختلفة،حيث أن هذا الأخير يشجع المستثمرين المحليين على إنشاء مشاريع جديدة

ومكملة لمشاريع تلك الشركات مع تحرير نشاطها بشكل كلي في كافة القطاعات وخاصة التي لم تحظى بإهتمام الدولة مثل:قطاع الفلاحة...وذالك لزيادة الإنتاج سواء تعلق بمنتجات الإستهلاك المباشرة أو المكملة كالألات والمعدات...

4. على الشركة البترولية الوطنية سونطراك ، الإستفادة من التكنولوجيات والتقنيات الحديثة التي تجلبها الشركات البترولية العالمية إلى قطاع المحروقات ومجاراتها في جميع الأنشطة التي تقوم بها، وذالك بتفعيل دور عمليات البحث والتطوير وإستقطاب الكفاءات والأدمغة العلمية لنهوض بهذا القطاع إلى المستوى المنشود.
5. إعادة توجيه نشاط الشركات متعدد الجنسيات في قطاع المحروقات إلى الصناعات المرتبط بالمواد المشتقة،وتطوير صناعات التكرير،والبتروكيمياويات ...والخروج من النشاط التقليدي لهذه الشركات بإقتصارها فقط على البحث والإستخراج،وذالك بإنشاء قواعد صناعية ضخمة ومتطورة تحول عن تصدير المحروقات على شكل خام.

من خلال بحثنا حاولنا الوقوف على مختلف الجوانب القانونية البحتة كون دراستنا دراسة قانونية، إلا أنه في الحقيقة لم نستطع الإلمام بكل جوانبه الموضوعية بمعزل عن المجالات الاقتصادية والسياسية المختصة والتي بدونها لا يمكن أن تأخذ الدراسة شكلها الكامل، ونرجو أن يشكل هذا البحث إضافة جديدة للبحوث التي تهتم بموضوع الشركات متعددة الجنسيات وعلاقتها بالإستثمار الأجنبي المباشر ،كذالك الوضع القانوني التي تتخذه هذه الشركات بالإضافة إلى الخلفيات الحقيقية للشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة ...

كل هذه التوصيات يمكن أن تكون آفاق مستقبلية من شأنها أن تفيد الطالب الباحث في ذات الموضوع.

***تمت بفضل الله***

# قائمة المصادر المراجع

**أولا: قائمة المصادر:**

**المراسيم و القوانين**


1. القانون رقم 63-277 مؤرخ في 26 جويلية 1963، يتضمن قانون الاستثمارات، الجريدة الرسمية، العدد 53، صادرة بتاريخ 02 أوت 1963 (ملغى).
2. الأمر رقم 66-211 المؤرخ في 21 جويلية 1966، المتعلق بوضعية الأجانب في الجزائر، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 46 لسنة 1966
3. الأمر رقم 244/66 المؤرخ في 21 جويلية 1966 المتعلق بوضعية الأجانب في الجزائر المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، عدد 46 لسنة 1966.
4. القانون رقم 66-284، مؤرخ في 15 سبتمبر 1966، متضمن قانون الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 80، صادر بتاريخ 17 سبتمبر 1966 (ملغى).
5. الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 78 المؤرخة في 30 سبتمبر 1975.
6. الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق لـ 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم بالقانون رقم 20/15 المؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1437 الموافق لـ 30 ديسمبر 2015، الجريدة الرسمية العدد 71، المؤرخة في 30 ديسمبر 2015
7. القانون رقم 82-11، مؤرخ في 21 أوت 1982، متعلق بتأسيس الشركات مختلطة الاقتصاد وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 35 المؤرخة في 31 أوت 1982، معدل ومتمم بالأمر 86-13 لسنة 1986.
8. القانون 86-14، مؤرخ في 19 أوت 1986 المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات، الجريدة الرسمية، العدد 35، صادر بتاريخ 27 أوت 1986 (ملغى).
9. - القانون رقم 90-10 مؤرخ في 04 أفريل 1990، يتضمن قانون النقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد 16 صادر بتاريخ 18 أفريل 1990 (ملغى).
10. المرسوم التشريعي 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية العدد 64، الصادر بتاريخ 10 أكتوبر 1993 (ملغى).
11. الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، عدد 47، الصادرة بتاريخ 22 أوت 2001 المعدل والمتمم.

**12.** الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، عدد 52، صادر بتاريخ 27 أوت 2003، معدل ومتمم بموجل الأمر 10-04 مؤرخ في 26 أوت 2010، الجريدة الرسمية، عدد 50، صادر بتاريخ 01 سبتمبر 2010

**13.** القانون رقم 05-07 مؤرخ في 28 أفريل 2005، المتعلق بالمحروقات، الجريدة الرسمية، العدد 50، صادر بتاريخ 19 جويلية 2005 معدل ومتمم.

**14.** الأمر 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادر بتاريخ 19 جويلية 2006 المعدل والمتمم.

**15.** الأمر 13-01 المؤرخ في 20 فيفري 2013، يتضمن تعديل قانون رقم 05-07، الجريدة الرسمية، العدد 11، صادر بتاريخ 24 أفريل 2013.

**16.** القانون 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، صادرة في 03 أوت 2016.

**17.** القانون رقم 17-11، المؤرخ في 27 ديسمبر 2017، قانون المالية التكميلي 2018، الجريدة الرسمية، العدد 77، صادرة في 28 ديسمبر 2017.

**ثانيا: قائمة المراجع:**

**المراجع باللغة العربية:**

1- إبراهيم الأخرس، دور الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة، إيتراك للطباعة والتوزيع، القاهرة، 2012

2- إبراهيم سيد أحمد، العقود والشركات التجارية، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، الاسكندرية، .1989

3- أحمد محرز، القانون التجاري الجزائري، الشركات التجارية، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، بدون دار نشر، الجزائر، .1980

4- أمير حذفائي، بيئة المؤسسة والقرارات الاستراتيجية، دار شيماء للنشر والتوزيع، الجزائر، .2012

5- أنور طلبة، العقود الصغيرة + الشركة والمقاولة والتزام المرافق العامة، بدون طبعة، المكتب الجامعي الحديث، .2004

6- جاسم محمد ملحم، بسام محمد طراونة، الشركات التجارية، الذبعة الأولى، دار الميسرة، الأردن، 2012.

7- جلال وفاء البدري محمدين، محمد فريد العريني، قانون الأعمال "دراسة النشاط التجاري وآلياته"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2000.

8- حسين تونسي، تطور رأسمال الشركة ومفهوم الربح في الشركات التجارية، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر، 2008.

9- حسين مصطفى سلامة، التنظيم الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، دار النهضة العربية، القاهرة، 1989.

10- سعيد يوسف السباتي، علي شعلاني عواضة، الوافي في أساسيات قانون التجارة والتجار (الشركات التجارية، المؤسسة التجارية، الإسناد التجاري)، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2011.

11- سمير عالية، الوجيز في القانون التجاري، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1987.

12- سيد طه بدوي، دور الشركات العابرة للحدود في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2005.

13- سيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، نظريات وسياسات، الطبعة الأولى، دار الفكر، عمان، 2011.

14- شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية، مدخل تتابعي، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.

15- صالح مهدي العامري، فضيلة سلمان دواد، اختيار أساليب موازنة خطوة الإنتاج، دراسة تطبيقية، بغداد، العراق.

16- صلاح سالم زرتوقة، الشركات الدولية لتنمية الجوانب السياسية، مركز الدراسات لبحوث الدول النامية، القاهرة، مصر، 2002.

17- طلعت حياد لجي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2008.

18- عباس علي، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار الحامد، عمان، 2003.

19- عبد الحميد الشواربي، موسوعة الشركات التجارية (شركات الأشخاص، وشركات الاموال والاستثمار)، دون طبعة، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2003.

20- عبد الحميد عبد المطلب، النظام الاقتصادي العالمي، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، 1998.

21- عبد الحميد محمد السامي، العلاقات الدولية، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان.

22- عبد الرزاق غازي النقاش، التمويل الدولي والعمليات المصرفية، الطبعة الثالثة، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان.

23- عبد السلام أو قحف، الاستحواذ والاندماج الدولي في ظل مراعي العولمة، وثيقة مقدمة للمؤتمر العملي حول اقتصاديات الأعمال في ظل عالم متغير، دار الجامعة للنشر، الأردن، 2003.

24- عبد العزيز بن سعد الدعشير، أسس النظر في التركزات في ضوء المناقشة، شبكة الألوكة.

25- عيد العزيز عبد الرحيم سليمان، علوية السعيد، الشركات المتعددة الجنسيات، مطبعة جامعة النيلية، مصر، 2008.

26- عبد العزيز النجار، الغدارة المالية في تمويل الشركات المتعددة الجنسيات، بدون طبعة، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2007.

27- عبد القادر بقيرات، مبادئ القانون التجاري، الأعمال التجارية، نظرية التاجر المحل التجاري، الشركات التجارية، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011.

28- عبد القادر محمد العبودي، المسؤولية الجنائية للأشخاص المعنوية في التشريع المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2005.

29- عبد الكريم كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، الطبعة الاولى، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013.

30- عتو الموسوس، النظام القانوني لفروع الشركات الأجنبية في الجزائر، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الاسكندرية، 2010.

31- عكاشة محمد عبد العال، الجنسية، مركز الاجانب في تشريعات الدول العربية، الطبعة الاولى، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 1987.

32- علي البارودي، محمد السيد الفقي، القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر.

33- علي مدين، الاقتصاد السياسي، الاتحاد العام لنخابات العمال، بدمشق، سوريا، 2006.

34- عمار سعد الله، أحمد بن ناصر، قانون المجتمع الدولي المعاصر، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2003.

35- عمار عمورة، الوجيز في القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2008.

36- عمار عمورة، شرح القانون التجاري الجزائري، الأعمال التجارية، التاجر، الشركات التجارية، بدون طبعة، دار المعرفة، الجزائر، 2010.

37- عمرو خير الدين، التسويق الدولي، دار النشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1996.

38- غانم محمد الشريف، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات المتعددة الجنسيات، مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2006.

39- فايز إسماعيل بصيوها، اندماج شركات المساهمة العامة، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.

40- فتيحة يوسف المولودة عماري، أحكام الشركات التجارية وفقا للنصوص التشريعية والمراسيم التنفيذية الحديثة، الطبعة الثانية، دار الغرب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007.

41- فتحي زناكي، شركة المساهمة في القانون الوضعي والفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2011.

42- فوزي محمد سامي، الشركات التجارية، عمان، الأردن، 2009.

43- كاظم نزار الكياني، الإدارة الاستراتيجية الدولية للعولمة والمنافسة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.

44- مبروك غضبان، المجتمع الدولي، الأصول والتطور والأشخاص، الجزء الثاني، دار المطبوعات الجامعية، عنابة، الجزائر، 1994.

45- محمد صلاح السباعي، بكري الشربيني، استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات، تكنولوجيا الطاقة الجديدة، الطبعة الأولى، الاسكندرية، مصر، 2017.

46- محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأدرن، الطبعة الأولى، 2005.

47- محمد علي دريد، الشركات المتعددة الجنسيات، آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، سوريا، 2009.

48- محمد الطاهر بلعيساوي، الشركات التجارية (شركات الأشخاص وشركات الاموال)، الجزء الثاني، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2014.

49- محمد فريد العريني، الشركات التجارية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2006.

50- محي محمد مسعد، ظاهرة العولمة، الاوهام والحقائق، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2003.

51- محمد مدحت غسان، الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، 2013.

52- محمود جاسم الهيدعي، زينة عثمان يوسف، إدارة الأعمال الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.

53- مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، الاحكام العامة في الشركات، شركات الأشخاص، شركات الأموال، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 1998.

54- مصطفى كمال طه، الوجيز في القانون التجاري، منشأة المعارف، مصر، 1977.

55- مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، أصول القانون التجاري، بدون طبعة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2007.

56- نادية فوضيل، شركات الاموال في القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2008.

57- نصار محمد الستار، دور القانون الدولي في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الأولى، مصر، 2007.

58- نور الدين السعيد، الشركات المتعددة الجنسيات، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2017.

59- نوزاد عبد الرحمان الهين، متحد عبد اللطيف، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2007.

60- هاني دويدار، القانون التجاري، التنظيم التجاري، الملكية التجارية والصناعية، منشورات حلبي الحقوقية، الطبعة الاولى، لبنان، 2008.

61- هشام علي صادق، القانون، القانون الدولي الخاص، الاسكندرية، مصر.

62- وهبي غبريال، الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات المتعددة الجنسيات، المؤتمر العلمي السنوي الأول الاقتصاديين المصريين، القاهرة، 1976.

**ثالثا: مذكرات**

1- أميرة جديد، إجراءات إنشاء الشركات التجارية وفق التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2013-2014.

2- بوبكر بعداش، مكانة الشركات المتعددة الجنسيات في التجارة الدولية، واقع وأفاق في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003.

3- بثينة حمودي، حفصي مريم، إدارة شركة المساهمة في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في قانون الأعمال، قسم العلوم القانونية والإدارية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قالمة، 2015-2016 .

4- بلال بوجمدة، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في ظل اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية، حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جانعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2006-2007 .

5- بلقاسم مليط، سيادة البلدان النامية من خلال نقل التكنولوجيا للشركات المتعددة الجنسيات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير مقدمة أمام معهد العلوم القانونية والإدارية، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، نوفمبر 1984 .

6- حذيفة علي الطائي، القانون الواجب التطبيق في الشركات المتعددة الجنسيات، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، أيار 2016 .

7- حسين دوغة، أثر تغيرات سعر الصرف على الميزان التجاري في الجزائر خلال الفترة (1970 - 2015)، دراسة تحليلية قياسية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2016-2017 .

8- حمزة غواطي، تأثير استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية، دراسة حالة البرازيل، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013 .

9- حنان برمكي، الشركات المتعددة الجنسيات واقتصاديات البلدان العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص تجارة دولية، جامعة حمى لخضر، الوادي، 2014-2015 .

10- دليلة عامر علي ذهب، تقييم، دور الشيك المركزي في معالجة التضخم، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حمى لخضر، الوادي، 2014-2015 .

11- رشيدة بن صالح، التنظيم القانوني الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، رسالة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2001-2002 .

12- ريال زوينة، الشركات المتعددة الجنسيات وآثارها على اقتصاديات البلدان النامية، دراسة حال الجزائر، أطروحة دكتوراه، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 03، 2011-2012 .

13- سارة سال، النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة العربي بن مهيدي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، أم البواقي، 2014-2015 .

14- سماح مختاري، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها في العلاقات الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون دولي إنساني، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017-2018 .

15- سماح محمدي، الاكتتاب في رأسمال شركة المساهمة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2003-2004 .

16- سومية عرابة، فردي منار، الاستثمار الأجنبي في الجزائر ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول المضيفة، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة قالمة، 2015-2016 .

17- طلال زغبة، مناخ الاستثمار في الجزائر، واقع وأفاق، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم التجارية والتسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2008-2009 .

18- عادل غماني، قرومي ابتسام، النظام القانوني لرأسمال الشركات الأجنبية التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق، بودواو، جامعة بومرداس، 2014-2015 .

19- عبد الحق بن سعدي، تدريست نعيمة، شركة إدارة بورصة القيم المنقولة في القانون التجاري الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2015-2016 .

20- عبد القادر منصور، إشكالية الاستثمار المباشر الأجنبي في الجزائر، محاولة تحليل شهادة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2013-2014 .

21- عبد الله فهمي، النظام القانوني لنشاط شركة المساهمة، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015-2016 .

22- فتحي معاش، دور الشركات المتعددة الجنسيات في تنمية القطاعات الاقتصادية، دراسة حالة تنمية أنشطة المنبع لقطاع المحروقات بالجزائر خلال الفترة (2000 إلى 2013)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2015-2016 .

23- فريد عمر، تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي كآلية لتفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، بسكرة، 2014-2015 .

24- فطيمة بزغي، دور استراتيجية المؤسسة في تحديد المزيج التسويقي، دراسة حالة مؤسسة اقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص تسويق، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008-2009 .

25- كديفة آمني، دور التحليل التسويقي في اختيار الاستراتيجية التسويقية حالة شركة حمود بوعلام وشركائه، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، العلوم الاقتصادية، تخصص الغدارة التسويقية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2006-2007 .

26- كمال مرداوي، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة، حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة منتوري، قسنطينة، 2004-2005 .

27- محمد العيد بيوض، أثر المحددات للشركات المتعددة الجنسيات على أسياسيات البيئة للدول المضيفة، دراسة تحليلية لقطاع الطاقة في الجزائر، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2016-2017 .

28- محمد الطاهر مرزوخي، الشركات المتعددة الجنسيات واقتصاديات البلدان العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص نقود ومؤسسات مالية، جامعة 8 ماي 1945، كلية العلوم الاقتصادية، قالمة، 2012-2013 .

29- مغيلي مليكة، الشركات المتعددة الجنسيات وتأثيرها على سيادة الدول، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، 2013-2014 .

30- مهدي قصير، مفهوم المواطنة في المدرسة الجزائرية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في علم الاجتماع، كلية العلوم الاجتماعية، جامعة محمد بن أحمد، وهران 02، 2015-2016 .

31- مسعودة عبد القادر، شركة المساهمة في القانون التجاري الجزائري، مذكرة تخرج لنيل إجازة المدرسة العليا للقضاء، 2008.

32- ناصر الدين قريني، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص قانون دولي، مدرسة دكتوراه والاقتصاد وإدارة الأعمال، جامعة وهران، 2013-2014 .

33- نوال مداني، شركات المساهمة ودورها في تفعيل الاستثمار، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص إدارة أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، 2013-2014.

34- وليد نوي، دور الشركات المتعددة الجنسيات في تطوير التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016-2015.

35- وهيبة ملي، دور استراتيجية التميز في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة مؤسسة صناعة الكوابل الكهربائية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وصناعة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012-2013.

36- هشام بلخلفة، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون دولي اقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2017-2018.

37- ياسين بن ناصر، أقسام العقود في الفقه الإسلامي، أطروحة علمية في صيغتها النهائية لنيل شهادة الماجستير، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة أم القرى، السعودية، 1998.

38- يحي سعيدي، تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2006-2007.

**رابعا: المقالات**

1- الجوزي جميلة، دحماني سامية، دور استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة، المحلية الجزائرية للعولمة، العدد 06، 2015.

2- أحمد بن يوسف، البورصات، شبكة الإعلام العربية، القسم الاقتصادي في منتدى الفيصل، معهد الدراسات المصرفية، مجلة توعوية، عدد 05، دولة الكويت، يونيو، 2010، الأنكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، .2011

3- أحمد عبد العزيز، جاسم زكرياء، فراس عبد الجليل، الشركات المتعددة الجنسيات، وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة الاقتصادية، الجزائر، عدد 58، .2010

4- إستوى عماد، عادل جداد، الإطار القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر، الجزائر من أعمال الملتقى الوطني حول قانون الاستثمار، والتنمية المستدامة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الشريف مساعدية، يومي 05 و 06 سبتمبر 2012.

.2008

6- خالد بن العزيز بن إبراهيم الجريد، الشخصية الاعتبارية، مجلة العدل، العدد .39

7- شريفة جعدي، محمد الخطيب نمر محمد بركة، أثر استثمار الشركات المتعددة الجنسيات على التنمية المحلية في الجنوب الشرقي، خلال الفترة (2006-2012)، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، ديسمبر .2014

8- شهرزاد زغبيب، الاستثمار الأجنبي في الجزائر واقع وآفاق، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، العدد 08، بسكرة.

9- غسان عيسى العمري، المعضلات الأخلاقية وأثرها في تراجع أهداف عمليات الشركات المتعددة الجنسيات، بحث مقدم للمشاركة في المؤتمر العلمي الدولي، تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على منظمات الأعمال، التحديات، الآفاق، .2009

10- كريم نجمة، أهمية ودور الشركات المتعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجلة العلوم الإنسانية، مجلة الكترونية، السنة الثالثة، العدد 27، .2006

11- هوارد روتمان، 50 شركة غريت العالم، ترجمة بهاء شاهين، مجموعة النيل العربية، طبعة 2003.

**خامسا: المطبوعات**

1- حسام العيساوي إبراهيم، دراسة تحليلية وتطبيقية نقدية.

2- عبد القادر بقيرات، دروس في القانون التجاري (الشركات التجارية)، مطبوعات من المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر، 2004-.2005

3- تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، مأخوذ عن المؤسسة العربية لضمان واستثمار الصادرات، الكويت.

**I. المراجع باللغة الفرنسية:**

1- R – Kaddouch, le droit de vote de l'associté, Marsseille, 2011.

2- Ben vendarmes, des socière dans l'économie mondiale, cujas, Paris, 1981.

3- Parson, Bebho (corine) Marbing.

**II. المواقع الالكترونية:**

1- http://statida.com/statidis/263265/top_companies_intheworld_by_revenue تاريخ الإطلاع: 2019/02/25.

2- http://www.almauny.com-or/dict/ar-ar تاريخ الإطلاع: 2019/03/02.

3- http://ar:un-wikipidia.org/wiki/مرونة تاريخ الإطلاع:2019/03/02.

4- http://www.alubah.net/researches/files/rsrch56/rsalch.ar تاريخ الإطلاع: 2019/03/05.

5- http://www.alhayat.com تاريخ الإطلاع: 2019/04/03.

6- http://www.ayolina المشروعات والأعمال كنانة أونلاين

7- http://ensoutandertrade.com/establish-overseas.algeria/foreign.investment.

8- http://www.andi.dz/indesc.php/en/bilandesinvestissement

9- http://forturne.com/global

10- http://enwikipidia

11- http://www.sasapost.com/germanmy.highlights.

# الملاحـق

République Algérienne Démocratique et Populaire
MINISTÈRE DU COMMERCE
Centre National du Registre du Commerce

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التجارة
المركز الوطني للسجل التجاري

Direction des Services Informatiques

مديرية خدمات الإعلام الآلي

REF. 3907 /2019

Alger, le 12 JUIN 2019

***Mesdemoiselles MEZGHICH Safaa et ATAILIA Warda***
***Etudiantes à la Faculté de Droit et des Sciences Politiques - Wilaya de Guelma***

**OBJET** : Statistiques.
**REF** : Votre envoi.

En réponse à votre envoi sus référencé, j'ai l'honneur de vous faire parvenir ci-joint, les informations statistiques concernant les entreprises étrangères inscrites au registre du commerce par pays, et ce, à fin mai 2019.

Veuillez agréer, Mesdemoiselles, l'expression de ma parfaite considération.

مديرة خدمات الإعلام الآلي
مريم عبد الأولي

**Copie :** Mr. Le Préposé de l'antenne locale du CNRC de la wilaya de Guelma.

## REPARTITION DES ENTREPRISES ETRANGERES INSCRITES (ACTIVES) AU REGISTRE DU COMMERCE PAR PAYS AU 31/05/2019

| PAYS | PERSONNES PHYSIQUES | PERSONNES MORALES | TOTAL |
|---|---|---|---|
| FRANCE | 42 | 2 134 | **2 176** |
| SYRIE | 779 | 1 277 | **2 056** |
| TUNISIE | 655 | 879 | **1 534** |
| TURQUIE | 23 | 1 247 | **1 270** |
| CHINE | 97 | 1 058 | **1 155** |
| EGYPTE | 197 | 655 | **852** |
| JORDANIE | 43 | 712 | **755** |
| LIBAN | 26 | 601 | **627** |
| MAROC | 395 | 143 | **538** |
| ESPAGNE | 4 | 532 | **536** |
| PALESTINE | 187 | 330 | **517** |
| ITALIE | 8 | 446 | **454** |
| QATAR | 0 | 222 | **222** |
| PORTUGAL | 3 | 169 | **172** |
| LYBIE | 6 | 148 | **154** |
| ROYAUME UNI | 0 | 93 | **93** |
| BELGIQUE | 0 | 92 | **92** |
| ALLEMAGNE | 1 | 89 | **90** |
| INDE | 0 | 67 | **67** |
| ARABIE SAOUDITE | 1 | 63 | **64** |
| U.S.A | 0 | 64 | **64** |
| CANADA | 0 | 61 | **61** |
| PAKISTAN | 1 | 57 | **58** |
| COREE DU SUD | 1 | 56 | **57** |
| RUSSIE | 4 | 52 | **56** |
| IRAK | 14 | 34 | **48** |
| YEMEN | 12 | 32 | **44** |
| SUISSE | 1 | 37 | **38** |
| BAHREIN | 0 | 33 | **33** |
| OMAN | 17 | 15 | **32** |
| EMIRATS ARABES UNIS | 1 | 30 | **31** |
| IRAN | 6 | 25 | **31** |
| ROUMANIE | 1 | 24 | **25** |
| PAYS BAS | 0 | 22 | **22** |
| AFRIQUE DU SUD | 0 | 21 | **21** |
| GRECE | 0 | 19 | **19** |
| MALI | 14 | 5 | **19** |
| SUEDE | 0 | 15 | **15** |
| SOUDAN | 1 | 12 | **13** |
| NORVEGE | 0 | 12 | **12** |
| DANEMARK | 0 | 11 | **11** |
| NIGER | 8 | 3 | **11** |
| UKRAINE | 3 | 7 | **10** |
| ARGENTINE | 0 | 7 | **7** |
| BULGARIE | 1 | 6 | **7** |
| NIGERIA | 2 | 5 | **7** |
| AUSTRALIE | 0 | 6 | **6** |

## REPARTITION DES ENTREPRISES ETRANGERES INSCRITES (ACTIVES) AU REGISTRE DU COMMERCE PAR PAYS AU 31/05/2019

| PAYS | PERSONNES PHYSIQUES | PERSONNES MORALES | TOTAL |
|---|---|---|---|
| CAMEROUN | 3 | 3 | 6 |
| INDONESIE | 0 | 6 | 6 |
| MALAISIE | 0 | 6 | 6 |
| MALTE | 0 | 6 | 6 |
| SENEGAL | 1 | 5 | 6 |
| URUGUAY | 0 | 6 | 6 |
| AUTRICHE | 0 | 5 | 5 |
| JAPON | 0 | 5 | 5 |
| KOWEIT | 0 | 5 | 5 |
| POLOGNE | 1 | 4 | 5 |
| CUBA | 0 | 4 | 4 |
| FINLANDE | 0 | 4 | 4 |
| SERBIE | 0 | 4 | 4 |
| SINGAPOUR | 0 | 4 | 4 |
| VIETNAM | 1 | 3 | 4 |
| ARMENIE | 0 | 3 | 3 |
| BANGLADESH | 0 | 3 | 3 |
| BIELORUSSIE | 1 | 2 | 3 |
| COTE D'IVOIRE | 0 | 3 | 3 |
| GUINEE | 0 | 3 | 3 |
| IRLANDE | 0 | 3 | 3 |
| LUXEMBOURG | 0 | 3 | 3 |
| SLOVENIE | 0 | 3 | 3 |
| CHYPRE | 0 | 2 | 2 |
| COLOMBIE | 0 | 2 | 2 |
| CROATIE | 0 | 2 | 2 |
| HONGRIE | 0 | 2 | 2 |
| MAURITANIE | 0 | 2 | 2 |
| PHILIPPINES | 0 | 2 | 2 |
| SLOVAQUIE | 0 | 2 | 2 |
| TANZANIE | 1 | 1 | 2 |
| THAILANDE | 1 | 1 | 2 |
| ANDORRE | 0 | 1 | 1 |
| BOSNI HERZEGOVINE | 0 | 1 | 1 |
| BRESIL | 0 | 1 | 1 |
| EQUATEUR | 0 | 1 | 1 |
| GABON | 0 | 1 | 1 |
| GAMBIE | 0 | 1 | 1 |
| ISLANDE | 0 | 1 | 1 |
| KAZAKHSTAN | 0 | 1 | 1 |
| MACEDOINE | 0 | 1 | 1 |
| NLE ZELANDE | 0 | 1 | 1 |
| PEROU | 0 | 1 | 1 |
| SURINAME | 0 | 1 | 1 |
| SAHARA OCCIDENTAL | 0 | 1 | 1 |
| CONGO BRAZAVILLE | 0 | 1 | 1 |
| TURKMENISTAN | 0 | 1 | 1 |
| **TOTAL** | **2 563** | **11 752** | **14 315** |

# الفهرس

## فهرس المحتويات :


| | |
|---|---|
| مقدمة | 01 |
| **الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لشركات متعددة الجنسيات** | 08 |
| تمهيد | 08 |
| المبحث الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات | 09 |
| المطلب الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات | 10 |
| الفرع الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات | 10 |
| أولا: التعريف الاقتصادي والقانوني للشركات متعددة الجنسيات | 10 |
| ثانيا: المصطلحات المشابهة لشركات متعددة الجنسيات | 13 |
| ثالثا: خصائص الشركات متعددة الجنسيات | 14 |
| الفرع الثاني: تمييز الشركات متعددة الجنسيات عن غيرها من الشركات الأخرى | 20 |
| الفرع الثالث: الطبيعة القانونية لشركات متعددة الجنسيات | 22 |
| أولا: الشخصية القانونية لشركات متعددة الجنسيات | 22 |
| ثانيا: نتائج إكتساب الشركات متعددة الجنسيات لشخصية القانونية | 26 |
| المطلب الثاني: نشوء ومراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات وأشكالها | 29 |
| الفرع الأول: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات ومراحل تطورها | 29 |
| أولا: أسباب ودوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات | 29 |
| ثانيا: مراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات | 32 |
| الفرع الثاني: أشكال الشركات متعددة الجنسيات وأساليب تكوينها | 40 |
| أولا: أشكال الشركات متعددة الجنسيات | 41 |
| ثانيا: أساليب تكوين الشركات المتعددة الجنسيات | 41 |
| المبحث الثاني: تنظيم شركات متعددة الجنسيات وإستراتيجية عملها | 44 |
| المطلب الأول: الهيكل تنظيمي للشركات متعددة الجنسيات | 45 |
| الفرع الأول: التصميمات الشائعة لشركات متعددة الجنسيات | 45 |
| أولا: التنظيم المعتمد في بداية التكوين | 45 |

فهرس المحتويات :


| | |
|---|---|
| ثانيا: أنواع هياكل التنظيم في مجموعة الشركات متعددة الجنسيات | 46 |
| ثالثا: إبراز الرأي الشخصي للطالبتين | 51 |
| الفرع الثاني: دوافع الشركات متعددة الجنسيات | 52 |
| أولا: الحصول على منتجات اولية | 52 |
| ثانيا: عوائق التجارة الدولية | 52 |
| ثالثا: نظرية دورة حياة المنتج الدولي | 52 |
| رابعا: نظرية الموقع | 53 |
| خامسا: نظرية الموقع المعدلة | 53 |
| سادسا: نظرية الأسواق الغير الكاملة ونظرية الحماية | 55 |
| المطلب الثاني: إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات وإبعادها | 57 |
| الفرع الأول: سياسات وإستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات | 57 |
| أولا: سياسات الشركات متعددة الجنسيات | 57 |
| ثانيا: إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات | 61 |
| الفرع الثاني: الأبعاد الإقتصادية لشركات متعددة الجنسيات | 77 |
| خلاصة الفصل. | 83 |
| **الفصل الثاني: الإطار القانوني لشركات متعددة الجنسيات** | 85 |
| المبحث الأول: الشكل القانوني لشركة الأم | 86 |
| المطلب الأول: شركات متعددة الجنسيات( شركة مساهمة) | 86 |
| الفرع الأول: مفهوم شركة المساهمة | 87 |
| أولا: تعريف شركة مساهمة | 87 |
| ثانيا: خصائص شركة مساهمة | 91 |
| الفرع الثاني: التكييف القانوني لشركة المساهمة | 94 |
| أولا: نظرية العقد | 94 |

| | |
|---|---|
| ثانيا: نظرية المؤسسة أو المنظمة | 95 |
| ثالثا: موقف التشريعات من النظريتين | 96 |
| المطلب الثاني: تأسيس وتنظيم أدارة شركة المساهمة وإنقضائها | 100 |
| الفرع الأول: تأسيس شركة المساهمة | 100 |
| أولا: التأسيس باللجوء إلى الإدخار العلني | 100 |
| ثانيا: التأسيس الفوري | 103 |
| ثالثا: شهادات الإستثمار وشهادات الحق في التصويت | 105 |
| الفرع الثاني: تنظيم إدارة شركات المساهمة | 106 |
| أولا: مجلس الإدارة | 107 |
| ثانيا: مجلس المديرين ومجلس المراقبة | 108 |
| ثالثا: الجمعية العامة للمساهمين | 111 |
| رابعا: مراقبي الحسابات | 114 |
| الفرع الثالث: إنقضاء شركة المساهمة | 116 |
| المبحث الثاني: واقع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر | 117 |
| المطلب الأول: تدفق الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر | 117 |
| الفرع الأول : تأسيس فرع شركة أجنبية في الجزائر | 118 |
| أولا: تعريف فرع شركة أجنبية في الجزائر | 118 |
| ثانيا: إجراءات التأسيس فرع شركة أجنبية في الجزائر | 121 |
| الفرع الثاني: تطور الإستثمار الأجنبي في الجزائر | 125 |
| الفرع الثالث: التوزيع الجغرافي للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر | 127 |
| الفرع الرابع: التوزيع القطاعي للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر | 130 |
| أولا: خارج قطاع المحروقات | 132 |
| ثانيا: في قطاع المحروقات | 137 |
| المطلب الثاني: توطن الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر | 139 |
| الفرع الأول: أشكال توطن بعض الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر | 140 |

فهرس المحتويات :


| | |
|---|---|
| الفرع الثاني: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في التشريع الجزائري | 143 |
| أولا: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في القوانين العامة | 143 |
| ثانيا: مكانة الشركات متعددة الجنسيات في القوانين الخاصة | 146 |
| الفرع الثالث: تأثير الشركات متعددة الجنسيات على تطوير التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010-2018 | 151 |
| أولا: تأثير الشركات متعددة الجنسيات في تطور صادرات الجزائر خلال الفترة 2010-2018 | 152 |
| ثانيا: تأثير الشركات متعددة الجنسيات في تطور واردات الجزائر خلال الفترة 2010-2018 | 152 |
| ثالثا: تأثير الشركات متعددة الجنسيات على الميزان التجاري خلال الفترة2010-2018 | 153 |
| خلاصة الفصل | 155 |
| خاتمة | 157 |
| قائمة الملاحق | 162 |
| قائمة المراجع | 166 |

**ملخص عام:**

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات أحد اهم المحركات للمبادلات الدولية، وبالمشاركة في هذه المبادلات أصبحت شركات عابرة للحدود القومية وذلك بمجرد قيامها بإنتاج نفس الخدمات والمنتجات في العديد من المناطق الجغرافية مع تسويق منتجاتها عالميا، وهو مايعرف بالإنتاج الدولي.

كما لعبت هذه الشركات أيضا دورا هاما في التأثير على التجارة الخارجية للجزائر والتي بفضل هذا التأثير أصبح لها دور واضح في الاقتصاد الوطني.

**Résumé :**

Les sociétés multinationales sont l'un des principaux moteurs des échanges internationaux et, en participant à ces échanges, elles sont devenues des sociétés transnationales.

Là où ce dernier est devenu trancecontinental une fois qu'il a produit les mêmes services et produits dans de nombreuses régions géographiques avec la commercialisation de ses produits, dans le monde entier, connue sous le nom de production international ces entreprises ont également joué un rôle important en influençant le commerce extérieur algérien, grâce au quel l'économie nationale a été promue.