IRAQI Academic Scientific Journals
Al-Rafidain Journal of Political Science
R.J.P.S مجلة الرافدين للعلوم السياسية Al-Rafidain Journal of Political Science
ISSN: 3006-7820 (Online) ISSN: 3006-7812 (Print)
♦ University of Mosul ♦ College of Political Science ♦ University of Mosul ♦ College of Political Science ♦ University of Mosul ♦ College of Political Science ♦

Full Name, Academic Title & Institutional Affiliation:

Lecturer Assistant. Riyadh Mohammed Khlbas
Center for Strategic and International Studies, University of Baghdad, Iraq

Corresponding author E-mail:

riyadh.m@cis.uobaghdad.edu.iq

DOI: 10.33899/rjps.v2i3.60489

Keywords:

Multinational corporations,
soft power,
international system,
economic competition,
foreign direct investment.

ARTICLE INFO

Article history:

Received:

January 9, 2026

Revised:

March 14, 2026

Accepted:

March 24, 2026

Available online:

June 1, 2026

Iraqi Academic Scientific Journals

https://iasj.rdd.edu.iq/journals/journal/view/533

The Role of Multinational Corporations in Contemporary International Competition

Abstract

This study examines the expanding role of multinational corporations in reshaping contemporary patterns of international competition. The research problem centers on how these corporations have evolved from conventional economic actors into influential instruments of geo-economic power that shape state policies, particularly through foreign direct investment and technology transfer. The study adopts a descriptive-analytical approach by reviewing key political economy literature and analyzing empirical examples of major multinational corporations operating in technology, energy, and industrial sectors, with special attention to Huawei as a case illustrating the intersection between economic interests and geopolitical rivalry among major powers. The findings indicate that multinational corporations have become structural components of global power, actively participating in the redistribution of economic roles, influencing globalization processes, and, in some cases, constraining the economic sovereignty of developing states. The research also highlights the dual nature of the relationship between states and multinational corporations, as it simultaneously offers opportunities for economic growth, innovation, and market integration, while posing risks related to dependency, regulatory asymmetries, and structural vulnerabilities. The study concludes that there is an urgent need for more effective national and international regulatory frameworks capable of balancing investment attraction with the protection of national economic interests. Such frameworks would enable states to engage multinational corporations as strategic partners rather than allowing them to operate as dominant forces within the international system.

© 2025 RJPS, College of Political Science, University of Mosul

Al-Rafidain Journal of Political Science (RJPS) | Al-Rafidain Journal of Political Science (RJPS) | Al-Rafidain Journal of Political Science (RJPS) | Al-Rafidain Journal of Political Science (RJPS)

دور الشركات متعددة الجنسيات في التنافس الدولي الراهن

م. م. رياض محمد خلباس
مركز الدراسات الإستراتيجية والدولية
جامعة بغداد
riyadh.m@cis.uobaghdad.edu.iq

الملخص

يتناول هذا البحث الدور المتصاعد للشركات متعددة الجنسيات في إعادة تشكيل أنماط التنافس داخل النظام الدولي المعاصر. تنطلق مشكلة البحث من التساؤل حول الكيفية التي تحولت بها هذه الشركات من فواعل اقتصادية تقليدية إلى أدوات فاعلة في إنتاج القوة الجيو–اقتصادية والتأثير في سياسات الدول، ولا سيما عبر الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا. يعتمد البحث المنهج الوصفي–التحليلي من خلال تحليل الأدبيات الاقتصادية والسياسية، ودراسة نماذج واقعية لشركات كبرى فاعلة في قطاعات التكنولوجيا والطاقة والصناعة، مع التركيز على حالة شركة Huawei بوصفها نموذجًا لتقاطع المصالح الاقتصادية مع التنافس الجيوسياسي بين القوى الكبرى. يخلص البحث إلى أن الشركات متعددة الجنسيات أصبحت عنصرًا بنيويًا في هيكل القوة العالمية، حيث تسهم في إعادة توزيع الأدوار داخل الاقتصاد الدولي، وتؤثر في مسارات العولمة، وتقيد في بعض الحالات هامش السيادة الاقتصادية للدول النامية. كما يبيّن أن العلاقة بين الدول وهذه الشركات تتسم بالازدواجية، إذ تجمع بين فرص النمو الاقتصادي ونقل المعرفة من جهة، ومخاطر التبعية وتعميق الاختلالات الهيكلية من جهة أخرى. ويستنتج البحث ضرورة تطوير أطر تنظيمية وقانونية وطنية ودولية قادرة على موازنة متطلبات جذب الاستثمار مع حماية المصالح الوطنية، بما يعزز قدرة الدول على التعامل مع الشركات متعددة الجنسيات بوصفها فواعل شريكة لا قوى مهيمنة.

الكلمات المفتاحية: الشركات متعددة الجنسيات، القوة الناعمة، النظام الدولي، التنافس الاقتصادي، الاستثمار الأجنبي المباشر.

المقدمة

يشهد النظام الدولي تحوّلًا بنيويًا متسارعًا مع تنامي نفوذ الشركات متعددة الجنسيات بوصفها فاعلًا اقتصاديًا وسياسيًا غير تقليدي، يمتلك قدرة عالية على إعادة توجيه مسارات التنافس الاقتصادي العالمي. لم يعد تأثير هذه الشركات محصورًا في الإنتاج أو التجارة، بل امتد ليشمل صياغة قواعد السوق، والتأثير في قرارات الحكومات، وإعادة توزيع موازين القوى داخل الاقتصاد الدولي. في هذا الإطار، برز الاستثمار الأجنبي المباشر كأداة مركزية تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات لتعزيز حضورها العابر للحدود، مستفيدة من تفاوت البيئات القانونية والاقتصادية بين الدول، ومحوّلة رأس المال والتكنولوجيا إلى أدوات نفوذ ناعمة. يركّز هذا البحث على تحليل العلاقة المركّبة بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة، وعلى كيفية توظيف القوة الاقتصادية في خدمة التنافس الدولي، مع إبراز الآثار المتباينة لهذا الدور على الاقتصادات الوطنية، ولا سيما في الدول النامية، حيث يتقاطع السعي إلى جذب الاستثمار مع تحديات الحفاظ على الاستقلال الاقتصادي والسيادة التنظيمية, يُقصد بمفهوم "الدور" في هذا البحث مجمل الوظائف والآليات التي تمارسها الشركات متعددة الجنسيات في سياق التنافس الدولي الراهن، سواء عبر الاستثمار الأجنبي المباشر، أو نقل التكنولوجيا، أو التحكم في سلاسل القيمة العالمية، أو التأثير في السياسات الاقتصادية للدول. وعليه، فإن أي تحولات في أنماط التنافس أو في توزيع مراكز القوة تُعد انعكاسًا لهذا الدور وليست بديلاً عنه.

أهمية البحث

1. يوضّح التحوّل في دور الشركات متعددة الجنسيات من فاعل اقتصادي إلى أداة نفوذ داخل النظام الدولي.
2. يفسّر كيف أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة تنافس اقتصادي وقوة ناعمة بين الدول.
3. يساهم في فهم العلاقة المعقّدة بين الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة.

4. يبرز التحديات التي تواجه الدول النامية عند جذب الاستثمار مع الحفاظ على استقلال القرار الاقتصادي.
5. يقدّم إطارًا تحليليًا يساعدك على تقييم آثار التنافس الاقتصادي العالمي على السياسات الوطنية.
6. يدعم الأدبيات الأكاديمية التي تربط الاقتصاد السياسي الدولي بالقوة الناعمة المعاصرة.
7. يوفّر أساسًا نظريًا يمكن البناء عليه في دراسات الحوكمة الاقتصادية والتنظيم الدولي.

اشكالية البحث: تقوم إشكالية البحث على سؤال أساسي وعدد من الأسئلة الفرعية، إذ تتمحور إشكالية البحث حول تحديد طبيعة الدور الذي تمارسه الشركات متعددة الجنسيات في التنافس الدولي الراهن، والكيفية التي ينعكس بها هذا الدور على موازين القوة الاقتصادية بين الدول.؟ وتنبثق عن هذا السؤال مجموعة من الأسئلة الفرعية، هي:

1. ما طبيعة الدور الذي تؤديه الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد الدولي المعاصر؟
2. كيف توظّف الشركات متعددة الجنسيات الاستثمار الأجنبي المباشر بوصفه أداة للتأثير الاقتصادي والسياسي في الدول مستقبلا؟
3. كيف يتجلى دور الشركات متعددة الجنسيات في التأثير على سيادة الدول وقدرتها على صياغة سياساتها الاقتصادية والتنظيمية في ظل التنافس الدولي الراهن؟
4. ما الفرص والمخاطر التي يفرضها توسّع الشركات متعددة الجنسيات على الدول النامية في ظل اختلال موازين القوة الاقتصادية العالمية؟

فرضية البحث: تنطلق الدراسة من فرضية مفادها أنه كلما اتسع دور الشركات متعددة الجنسيات في مجالات الاستثمار الأجنبي المباشر، ونقل التكنولوجيا، والتحكم في سلاسل القيمة العالمية، ازداد تأثيرها في توجيه مسارات التنافس الدولي الراهن وتعزيز موقع الدول التي تنتمي إليها في هرمية النظام الدولي.

منهجية البحث: يعتمد هذا البحث على مجموعة من المناهج العلمية المتكاملة التي تتناسب مع طبيعته التحليلية في دراسة دور الشركات متعددة الجنسيات في التنافس الدولي الراهن، وذلك على النحو الآتي:

أولا: المنهج الوصفي–التحليلي: وذلك لرصد تطور دور الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد السياسي الدولي، وتحليل الآليات التي تمارس من خلالها حضورها في التنافس الدولي، من خلال تفكيك أبعاد الاستثمار الأجنبي المباشر، ونقل التكنولوجيا، والتحكم في سلاسل القيمة العالمية.

ثانيا: منهج الاقتصاد السياسي الدولي: لفهم التداخل بين البعد الاقتصادي والبعد الجيوسياسي في نشاط الشركات متعددة الجنسيات، وتحليل علاقتها ببنية النظام الدولي وموازين القوة بين الدول، في ظل العولمة الاقتصادية الراهنة.

ثالثا: منهج دراسة الحالة: من خلال تحليل نموذج شركة Huawei بوصفها مثالًا تطبيقيًا يجسد تداخل الدور الاقتصادي مع الاعتبارات الاستراتيجية في التنافس الجيو–اقتصادي بين القوى الكبرى. ويستند البحث في تحليله إلى تقارير المؤسسات الدولية (UNCTAD، OECD، IMF، البنك الدولي)، إضافة إلى الأدبيات الأكاديمية المتخصصة في الاقتصاد السياسي الدولي، بما يعزز الطابع العلمي والتحليلي للدراسة.

هيكلية البحث: لتحقيق أهداف الدراسة والإجابة عن إشكاليتها، تم تقسيم البحث إلى مبحثين رئيسين: المبحث الأول: الإطار المفاهيمي والنظري للشركات متعددة الجنسيات، ويتناول تعريف هذه الشركات من المنظور الاقتصادي والقانوني والسياسي، ونشأتها التاريخية، وخصائصها، وآليات دورها الاقتصادي في النظام الدولي. المبحث الثاني: دور الشركات متعددة الجنسيات في التنافس الدولي الراهن: التحولات والانعكاسات، ويتناول الأبعاد العامة لدورها في إعادة تشكيل موازين القوة الاقتصادية، وتأثيرها في نقل

التكنولوجيا والسياسات الضريبية والعولمة، مع دراسة حالة شركة Huawei بوصفها نموذجًا لتجسيد التداخل بين الدور الاقتصادي والتنافس الجيو–اقتصادي بين القوى الكبرى.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي والنظري للشركات متعددة الجنسيات

تُعدّ الشركات متعددة الجنسيات من أبرز الفواعل الاقتصادية في النظام الدولي، إذ تمارس أنشطتها عبر دول متعددة من خلال إدارة مركزية وشبكة فروع مترابطة. ويمنحها طابعها العابر للحدود قدرة على توظيف رأس المال والتكنولوجيا والتأثير في الأسواق العالمية وصنع القرار الاقتصادي الدولي (Chen, 2025) تناول هذا المبحث تعريف الشركات متعددة الجنسيات بوصفها فاعلًا اقتصاديًا وسياسيًا عابرًا للحدود، موضحًا نشأتها وآليات إدارتها المركزية. كما يبيّن أسباب تأثيرها في سلاسل التوريد والاستثمار وصنع القرار الاقتصادي الدولي، والأسس المفاهيمية والقانونية والسياسية التي تمنحها نفوذها العابر للدول.

المطلب الأول: الإطار المفاهيمي للشركات متعددة الجنسيات

تعد الشركات المتعددة الجنسيات إحدى الظواهر الحديثة التي زادت أهميتها اقتصادياً بعد الحرب العالمية الثانية بشكل كبير حيث يشير هذا المصطلح إلى الشركات التي يكون نشاطها خارج الدولة أي يتعدى حدود الدولة ليزاول نشاطها في دول أخرى، وعليه فإن هذه الشركات تسمى دولية النشاط أو الشركات فوق القومية (سعيد، الشركات عابرة القومية، 1986)

ومن الناحية القانونية تشكل الشركات المتعددة الجنسيات ظاهرة قانونية جديدة تتجاوز المفاهيم القانونية المعاصرة في دولة النشاط وصاحبة كيان يتعدى الحدود الإقليمية للدولة التي تسمى الدولة المضيفة (الشكرجي، 2015)

يقدّم البحث إطاراً مفاهيمياً وسياسياً يضبط تعريف هذه الشركات. ويحدّد معايير الحجم ومركزية الإدارة وطبيعة النشاط والمعيار المختلط. يربط الاقتصاد بالقانون والسياسة لفهم بنيتها وسلوكها وتأثيرها.

أولاً: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

1. التعريف الاقتصادي للشركات متعددة الجنسيات: تتعدد التعريفات الاقتصادية للشركات متعددة الجنسيات، إلا أن معظمها يستند إلى أربعة معايير رئيسية تشكّل إطارًا لفهم طبيعتها. يتمثل المعيار الأول في الحجم وضخامة رأس المال واتساع النشاط، فيما يتمثل الثاني في مركزية الإدارة واتخاذ القرار في المقر الرئيس. أما المعيار الثالث فيتعلق بتنوع النشاط الاقتصادي وتكامله، ويجمع المعيار الرابع بين هذه العناصر ليؤكد دورها كفاعل اقتصادي وسياسي مؤثر في العلاقات الدولية.

- معيار حجم الشركات: وفق هذا المعيار، تُعدّ ضخامة النشاط الاقتصادي ورأس المال وانتشار العمليات الإنتاجية من السمات الأساسية للشركات متعددة الجنسيات، غير أن الحجم وحده لا يكفي، إذ يشترط امتداد النشاط فعليًا خارج حدود الدولة الأم. وبناءً عليه، تُعرّف هذه الشركات بأنها مشروعات تملك أو تسيطر على تسهيلات إنتاجية وتسويقية في أكثر من دولة، ما يجعلها فاعلًا اقتصاديًا عابرًا للحدود (علي، 2009)
- معيار مركز الإدارة أو المعيار التنظيمي: يركّز هذا المعيار على مركزية اتخاذ القرار داخل الشركات متعددة الجنسيات، حيث تُتخذ القرارات الاستراتيجية في الشركة الأم، بينما تلتزم الفروع التابعة بتنفيذ السياسات والتعليمات الصادرة عن الإدارة المركزية بما يحقق الأهداف العامة للشركة. (الحديدي، 2008)

كما يشير الاقتصاديان الأمريكيان Richard J. Barnet و Ronald E. Müller في دراستهما حول الشركات متعددة الجنسيات إلى أن جوهر هذا النمط من الشركات يكمن في وحدة الإدارة والتنسيق المركزي للسياسات، بما يجعلها تعمل ككيان اقتصادي واحد رغم انتشارها الجغرافي (علي، 2009).

- معيار طبيعة النشاط: يركّز هذا المعيار على الطابع الدولي للنشاط الاقتصادي، إذ تُعد الشركة متعددة الجنسيات عندما تتجاوز أنشطتها حدود الدولة الأم وتمارس إدارة مباشرة لفروعها في الخارج. ولا يقتصر ذلك على تقديم الخدمات، بل يشمل

نقل النشاط الإنتاجي إلى دول متعددة ضمن شبكة مترابطة، بما يجعلها فاعلًا مؤثرًا في التجارة الدولية وسلاسل القيمة العالمية. (سعيد، الشركات المتعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، 1978)

2. التعريف القانوني للشركات متعددة الجنسيات: لا يوجد تعريف قانوني موحّد للشركات متعددة الجنسيات، إذ تُعدّ ظاهرة اقتصادية ذات تنظيم عالمي أكثر من كونها كيانًا قانونيًا مستقلًا. فهي تمتلك شخصية اقتصادية عابرة للحدود، بينما تخضع فروعها شكليًا لقوانين الدول المضيفة، وتُدار عمليًا كمشروع واحد من الدولة الأم وفق استراتيجية موحّدة (الشكرجي، 2015)

يعرّف بعض الباحثين الشركات متعددة الجنسيات بأنها مشروعات ذات أصل قانوني وطني تمتلك فروعًا خارجية تخضع لإشراف وسيطرة الشركة الأم، التي توجه قراراتها الإنتاجية والتجارية. وفي بعض الحالات، تتسم هذه الشركات بطابع احتكاري نتيجة تحكمها في أسعار السلع والخدمات، بما يمنحها تأثيرًا اقتصاديًا يفوق قدرات العديد من الدول النامية (أحمد، الشركات متعددة الجنسيات، 2008).

ورغم تعدد الآراء الفقهية، إلا أن هناك اتفاقاً عاماً على أن الشركة تُعدّ متعددة الجنسيات متى ما توفرت فيها الشروط الآتية (أحمد، الشركات المتعددة الجنسيات في النظام العالمي، 2020):

أ. ارتباطها بشركة أم تمارس نشاطاً دولياً في أكثر من دولة.

ب. تكامل النشاط الإنتاجي واتساع الاستثمار التجاري في بيئات متعددة.

ت. امتلاكها السيطرة المركزية القانونية على الوحدات التابعة من خلال قانون الشركات واستغلال رأس المال بوصفها أداة هيمنة.

ث. عملها ضمن إستراتيجية قانونية واقتصادية موحدة تُحكم التنسيق بين جميع فروعها في إطار منظومة دولية واحدة.

بهذا المعنى، يتضح أن البعد القانوني للشركات متعددة الجنسيات يتجاوز الشكل التنظيمي، ليعبّر عن واقع سياسي واقتصادي متداخل يعكس موازين القوى في الاقتصاد العالمي المعاصر (أحمد، الشركات المتعددة الجنسيات في النظام العالمي، 2020).

3. التعريف السياسي للشركات متعددة الجنسيات: تُعدّ الشركات متعددة الجنسيات فواعل اقتصادية وسياسية في آنٍ واحد، إذ تجاوزت دورها الربحي التقليدي لتصبح قوى منظمة تؤثر في بنية النظام الدولي وصنع القرار العالمي. وبفضل حجمها المالي وانتشارها الجغرافي وسيطرتها على سلاسل التوريد، باتت قادرة على توجيه سياسات الدول، ولا سيما النامية منها، عبر الاستثمار ونقل التكنولوجيا والتحكم في الموارد الحيوية، بما يجعلها شبكات سلطة عابرة للحدود ومحرّكًا رئيسًا للعولمة المعاصرة.(Müller, 1974)

كما تشير تقارير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) إلى أن هذه الشركات تمثل الذراع التنفيذية للعولمة الاقتصادية، نظرًا لدورها المحوري في توجيه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وسلاسل الإنتاج العالمية. (Development, World Investment Report 2023, 2023)

في إطار مفهوم القوة الناعمة، يرى جوزيف ناي أن الشركات متعددة الجنسيات تُعد إحدى أدوات النفوذ غير العسكري للدول الكبرى، إذ تسهم عبر التكنولوجيا والمنتج وأنماط الاستهلاك في ترسيخ الهيمنة الاقتصادية والثقافية، مما يجعلها فاعلًا اقتصاديًا عابرًا للحدود يؤدي دورًا غير رسمي في التأثير على السياسات الاقتصادية الدولية وإعادة تشكيل موازين القوى في النظام الدولي(Nye, 2004)

ثانياً: النشأة التأريخية للشركات المتعددة الجنسيات: لم يتفق أغلب فقهاء القانون على تحديد تأريخ محدد لنشوء الشركات متعددة الجنسيات، على الرغم إن هذا النوع من التجارة له جذور تأريخية طويلة. بعضهم أرجع نشوء هذا الكيان التجاري إلى العصور الأولى، حيث التجارة بين الإغريقيين والفينيقيين وفي بلاد النهرين وبلاد النيل، إلا إن هذا النوع من التجارة كان داخلي، ولم يكن هناك وقتها انتقال لأصول أجنبية (عبدالله، 2012)

ولكي تصبح هذه الشركات على ما هي عليه الآن، مرّت الشركات متعددة الجنسيات بعدة مراحل، أبرزها:

المرحلة الأولى: مرحلة ما قبل الحرب العالمية الأولى: ومع ظهور المد الاستعماري الغربي عموماً، والاستعمار البريطاني والبرتغالي والاسباني والفرنسي خصوصاً، ارتبط ظهور الشركات بالمد الاستعماري وانتقلت الشركات من دول أوربا إلى الشرق وجنوب شرق آسيا والهند وجزر الهند الصينية. حيث تم الربط بين تطور التجارة عن طريق إشراك الشركات متعددة الجنسيات في النشاط الخارجي خصوصاً بعد تبني الولايات المتحدة الأمريكية والدول المستعمرة للصين ما يُسمى (الباب المفتوح). حيث أُجبرت الصين ودول شرق آسيا على فتح أبوابها أمام العمليات التجارية وتدفق رؤوس الأموال (الأخرس، 2012).

وفي العموم يؤكد أغلب الفقهاء المختصون بالقانون والاقتصاد إن الشركات متعددة الجنسيات ظهرت أواخر القرن التاسع عشر. فمنذ ذلك التأريخ بدأت بعض الشركات الأوربية والأمريكية بإنشاء شركات خارج أراضيها في دول أخرى. حيث أنشأت شركة (Bayer AG) للصناعات الدوائية الألمانية مصنعاً لها في نيويورك عام (1865)، وبعدها بعام تقريبا أنشئ العالم والمخترع السويدي ألفريد نوبل (Alfred Nobel) شركة مماثلة له في المانيا، هو ما شجع شركة (Singer Manufacturing Company) الأمريكية لصناعة ماكينات الخياطة على إنشاء فروع لشركتها في النمسا وكندا (علي، 2009)

يُعدّ ظهور Singer Corporation عام 1851 أول تجسيد فعلي للشركات متعددة الجنسيات بالمعنى الحديث، إذ أنشأت مصانع في دول مختلفة لإنتاج السلعة نفسها تحت الاسم التجاري ذاته. وتبعها لاحقا عدد من الشركات الكبرى مثل General Electric في الصناعات الكهربائية، وEastman Kodak في معدات التصوير، إضافة إلى شركات عاملة في الصناعات الدوائية (غيلين، 2004).

المرحلة الثانية: مرحلة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية: على الرغم من الاستقرار النسبي الذي شهدته بعض الشركات متعددة الجنسيات خلال مرحلة ما بين الحربين العالميتين، مثل شركة Shell plc البريطانية–الهولندية العاملة في قطاع النفط والطاقة، وشركة Philips الهولندية المتخصصة في الصناعات الكهربائية والإلكترونية، وشركة Nestlé السويسرية الرائدة في الصناعات الغذائية، إلا أن نشاطها الدولي ظل محدودًا نسبيًا. فقد كانت عملياتها الخارجية لا تزال في طور التوسع التدريجي، ولم تبلغ بعد المستوى الواسع الذي ميّزها في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية. كما أن الظروف الاقتصادية والسياسية المضطربة، ولا سيما تداعيات الكساد الكبير والحرب العالمية الثانية، حدّت من تطور التجارة الدولية والاستثمار العابر للحدود، مما جعل بعض الباحثين ينظرون إلى انتشارها آنذاك بوصفه ظاهرة غير مستقرة ضمن النظام الاقتصادي العالمي (أحمد، الشركات المتعددة الجنسيات في النظام العالمي، 2020).

كان دور هذه الشركات في الاقتصاد العالمي محدودًا في تلك المرحلة، كما أسهمت الأزمة العالمية عام 1929 (الكساد العظيم) في إلحاق أضرار واسعة بالاقتصادات العالمية، ولا سيما الأوروبية، وتفاقم ذلك مع اندلاع الحرب العالمية الثانية التي شلّت حركة التجارة الدولية باستثناء الاحتياجات الغذائية والعسكرية. وقد دفع ذلك بعض الدول إلى تبنّي سياسات الاكتفاء الذاتي ورفع القيود عن الشركات الأجنبية، ليتخذ النشاط الاقتصادي الدولي آنذاك شكل الكارتلات، بوصفها إحدى مراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات. (أحمد، الشركات المتعددة الجنسيات في النظام العالمي، 2020)

المرحلة الثالثة: مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية حتى الوقت الحاضر: حيث تطورت هذه الشركات تطورا كبيراً خصوصاً بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، إضافة إلى أن هذه الشركات تمتلك تراكم رأسمالي كبير ومزايا احتكارية أدت في المحصلة إلى إعادة استغلال إمكانياتها الاقتصادية في عملياتها الإنتاجية والصناعية والتجارية عبر نقل أنشطتها إلى المناطق الغنية بالموارد الأولية والأيدي العاملة الرخيصة؛ لتقليل تكلفة إنتاج صناعاتها، وزيادة أرباحها المتحققة (غيلين، 2004).

شهدت هذه المرحلة توسعًا كبيرًا في الاستثمارات الدولية المباشرة، ما أدى إلى ازدهار الشركات متعددة الجنسيات وبلوغها ذروتها في أواخر سبعينيات القرن الماضي، في ظل التنافس بين المعسكرين الرأسمالي والاشتراكي، حيث تجاوز تأثيرها المجال

الاقتصادي ليشمل مجالات متعددة انعكست في انتشارها العالمي وحجم مبيعاتها وقدرتها الإنتاجية. ومع انهيار الاتحاد السوفيتي عام 1991 وتسارع العولمة، تعاظم دور هذه الشركات، خاصة في الدول الناشئة، لتغدو فاعلًا رئيسًا في توجيه الاقتصاد العالمي بدعم الدول الكبرى والمنظمات الدولية (Chen, 2025).

ثالثاً: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات :تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بعدد من الخصائص المهمة اتي تميزها عن باقي الشركات الاخرى، ولربما كانت هذه الخصائص هي السبب الرئيسي في هذا الانتشار الكبير الذي هي عليه الآن أهمها:

1. الحجم الكبير وضخامة مشروعاتها: تتميّز الشركات متعددة الجنسيات بكونها مشروعات اقتصادية كبرى، ويُعدّ توسعها في الاستثمار الخارجي دليلًا على مكانتها في الاقتصاد الدولي. كما تمتلك خبرات وكفاءات بشرية وتكنولوجيا متقدمة ورؤوس أموال ضخمة تعادل في بعض المؤشرات اقتصادات دول كاملة، ما يدفعها إلى التوسع القوي في الأسواق العالمية بهدف الاستثمار وتحقيق الأرباح (Prange, 2017) .
2. مركزية الإدارة العليا ووحدة السيطرة: تتميّز الشركات متعددة الجنسيات بمركزية الإدارة، إذ تخضع لسيطرة إدارية موحّدة تمارسها الشركة الأم، بما ينسجم مع وحدتها الاستراتيجية الاقتصادية الدولية. وتسعى هذه الشركات إلى تركيز السلطات الإدارية العليا في الدولة الأم لضمان تكامل فروعها المنتشرة في دول مختلفة، واعتبارها جزءًا لا يتجزأ من عملياتها الإنتاجية. (أحمد، الشركات المتعددة الجنسيات في النظام العالمي، 2020) .
3. الانتشار الجغرافي: إحدى أهم الخصائص للشركات متعددة الجنسية انتشارها الجغرافي. إذ إن كبر مساحة سوق العمل التي تغطيها وامتداداتها خارج الدولة الأم يُمكنها من تسويق بضائعها لمناطق شاسعة حول العالم. ساعد في هذا الانتشار على تقدمها التكنولوجي، وافتتاحها أفرع متعددة خارج البلد (خيتاوي، 2010)
4. التنوع في الأنشطة والمنتجات: تتسم الشركات متعددة الجنسيات بتنوّع أنشطتها ومنتجاتها، فإلى جانب اعتمادها على التكامل الأفقي والعمودي المرتبط بسلعة واحدة، تمارس أنشطة اقتصادية أخرى غير مترابطة فنيًا أو تكنولوجيًا، كالصناعة والأعمال المصرفية والفندقية والعقارية. ويُعدّ تنوّع أنشطة Standard Oil مثالًا واضحًا على هذا النمط من التوسع الاقتصادي. (الجوزي، 2015).
5. تمارس أعمالها في ظل أنظمة مختلفة: تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بقدرة عالية على العمل في دول متعددة رغم اختلاف أنظمتها السياسية والاقتصادية، وذلك لما تمتلكه من إمكانيات إدارية ووسائل ضغط واسعة. فهي قادرة على ممارسة نشاطها متى ما توفّر سوق مربح، بغضّ النظر عن طبيعة النظام الاقتصادي السائد، سواء كان رأسماليًا أو اشتراكيًا أو مختلطًا. (العقود، 2012) .
6. القدرة التنافسية والتفوق التكنولوجي: تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بقدرة تنافسية عالية تستند إلى تفوقها التكنولوجي وامتلاكها المعرفة الفنية المتقدمة وبراءات الاختراع، فضلًا عن إمكاناتها التمويلية والإدارية الكبيرة، مما يمكنها من التفوق على الشركات المحلية في الدول المضيفة. كما تمثل هذه الشركات قناة رئيسة لنقل التكنولوجيا والخبرات الإدارية إلى الأسواق التي تستثمر فيها، غير أن هذا النقل غالبًا ما يتم ضمن إطار يحافظ على الميزة التنافسية للشركة الأم ويكرّس موقعها المتقدم في سلاسل القيمة العالمية، وهو ما يعزز دورها في التنافس الدولي الراهن.

المطلب الثاني: آليات الدور الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات في النظام الدولي

تمارس الشركات متعددة الجنسيات دورها في التنافس الدولي الراهن عبر مجموعة من الآليات الاقتصادية التي تمنحها قدرة على التأثير في مسارات الاقتصاد العالمي، ويمكن تحديد أبرز هذه الآليات على النحو الآتي

1. عولمة الإنتاج وتعميق الترابط الاقتصادي الدولي: تسهم الشركات متعددة الجنسيات في تعميق العولمة الاقتصادية من خلال توسيع شبكات إنتاجها وتوزيع عملياتها عبر دول متعددة، بما يربط أسواق السلع ورأس المال والتكنولوجيا ضمن منظومة مترابطة. ويؤدي هذا الامتداد العابر للحدود إلى تعزيز موقعها التنافسي داخل النظام الدولي، إذ تتحول المنافسة من نطاق وطني إلى نطاق عالمي تقوده شبكات إنتاج تديرها هذه الشركات. (كردي، 2011).
2. تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورًا مؤثرًا في النظام النقدي العالمي: بما ينعكس مباشرة على الاقتصاد الدولي. وقد منحتها ضخامة رؤوس أموالها قدرة واسعة على التأثير في حركة الأسواق المالية، إذ تشير تقارير متخصصة إلى أن هذه الشركات، بما تمتلكه من موارد مالية هائلة، يمكن أن تسهم في خلق أو تعميق أزمات نقدية دولية (Simison, 2025)
3. السيطرة على التجارة الدولية وسلاسل القيمة: تؤدي الشركات متعددة الجنسيات دورًا محوريًا في حركة التجارة والاستثمار الدوليين، مستندة إلى إمكاناتها المالية والتكنولوجية الضخمة التي مكنتها من السيطرة على نسبة كبيرة من التجارة العالمية، ولا سيما التجارة البينية بين فروعها المنتشرة عبر الحدود. وقد أسهم تفوقها التقني والتنظيمي في تعزيز تكامل شبكاتها الإنتاجية وتطوير أدوات التسويق والتوزيع، مما منحها قدرة عالية على توجيه تدفقات السلع والخدمات داخل النظام الدولي. وبذلك أصبحت التجارة الدولية أحد أبرز مجالات تجلّي دور هذه الشركات في التنافس الدولي الراهن. (هلال، 1999)
4. إعادة تنظيم التخصص الدولي وتقسيم العمل: أسهم تفاعل الشركات متعددة الجنسيات مع التجارة العالمية وتدفقات الاستثمار في إعادة تنظيم أنماط التخصص وتقسيم العمل الدولي. فلم يعد الإنتاج يتم داخل حدود دولة واحدة، بل أصبح موزعًا بين عدة دول وفق المزايا النسبية لكل منها، بحيث تتخصص كل دولة في مرحلة أو مكوّن معين من العملية الإنتاجية. وقد أدى هذا النمط إلى تعميق الترابط والاعتماد المتبادل بين الاقتصادات الوطنية، وتعزيز تكامل سلاسل القيمة العالمية. وتُعد صناعة السيارات مثالًا بارزًا على ذلك، إذ يتم تصنيع المحرك في دولة، بينما تُنتج بقية المكونات في دول أخرى ضمن شبكة إنتاج عابرة للحدود، وهو ما يعكس تحول التنافس من مستوى الدولة المنفردة إلى مستوى الشبكات الإنتاجية الدولية (هلال، 1999). لم تعد الدول تتخصص في إنتاج سلعة كاملة، بل في تصنيع مكوّنات محددة منها، ما أدى إلى تعميق التداخل والاعتماد المتبادل بين اقتصادات الدول المشاركة. وقد انعكس ذلك في زيادة الاستثمارات والتجارة الدولية وتعاظم التفاعل بين البورصات وأسواق رأس المال. وتُعدّ صناعة السيارات مثالًا واضحًا، إذ يُصنّع المحرك في دولة، بينما تُنتج بقية الأجزاء في دول أخرى ضمن إطار التقسيم الدولي للعمل. (هلال، 1999).
5. نقل التكنولوجيا وتعزيز التفوق التنافسي: تؤدي الشركات متعددة الجنسيات دورًا محوريًا في نقل التكنولوجيا داخل النظام الاقتصادي الدولي، مستندة إلى استثماراتها الواسعة في البحث والتطوير، ولا سيما في مجالات المعلومات والاتصالات والتقنيات المتقدمة. وتمكّنها هذه القدرات من امتلاك المعرفة التقنية المتطورة وتسويق منتجاتها عالميًا تحت علامات تجارية راسخة، بما يعزز موقعها التنافسي في الأسواق الدولية. وبذلك يصبح التفوق التكنولوجي أحد أهم الأدوات التي تمارس من خلالها هذه الشركات دورها في التنافس الدولي الراهن (MBA.KnowledgeBase, 2024) .

تسهم العلاقة بين نمط التكنولوجيا المنقولة عبر استثمارات الشركات متعددة الجنسيات ونمط الاستثمار الأجنبي المباشر في تفسير هيكل النظام الاقتصادي الجديد من منظور تكنولوجي. ويتجلى ذلك بوضوح في تأثر قرارات هذه الشركات المتعلقة بتراخيص استخدام التكنولوجيا بالظروف السائدة في الدولة الأم والدول المضيفة على حد سواء. (الخنفوسي، 2018)

المبحث الثاني: دور الشركات متعددة الجنسيات في التنافس الدولي الراهن: التحولات والانعكاسات

تؤدي الشركات متعددة الجنسيات دورًا محوريًا في التنافس الدولي الراهن، حيث بات حضورها يتجاوز الإطار التجاري التقليدي ليشمل التأثير في موازين القوة الاقتصادية بين الدول. ولم يعد التنافس محصورًا في علاقات الدولة–الدولة، بل اتخذ طابعًا أكثر تعقيدًا تتداخل فيه الشركات العملاقة العابرة للحدود، مثل Apple Inc. وSamsung Electronics و Huawei Technologies و Toyota Motor Corporation وVolkswagen AG، التي أصبحت تمثل امتدادًا اقتصاديًا واستراتيجيًا لدولها، وفي الوقت ذاته فاعلًا مستقلاً في شبكة التفاعلات الدولية.

وتتجلى طبيعة هذا الدور في تحكم هذه الشركات بسلاسل القيمة العالمية، وتوزيع عمليات الإنتاج عبر عدة دول وفق اعتبارات الكفاءة والتكلفة والبيئة التنظيمية، مستندة إلى قدرات مالية وتكنولوجية متقدمة تعزز الابتكار وتكثّف المنافسة في الأسواق الدولية. كما يسهم هذا الدور في دعم المكانة الاقتصادية للدول التي تنتمي إليها هذه الشركات، من خلال توسيع نفوذها في الأسواق العالمية وتعزيز حضورها التكنولوجي، في حين قد يفرض في المقابل ضغوطًا على الصناعات الوطنية الناشئة في بعض الدول، لا سيما النامية منها. وبذلك تغدو الشركات متعددة الجنسيات عنصرًا فاعلًا في توجيه مسارات التنافس الاقتصادي الدولي وتحديد اتجاهاته في المرحلة المعاصرة.

وانطلاقًا من أهمية تحليل هذا الدور، تم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين رئيسين؛ يتناول المطلب الأول الأبعاد العامة لدور الشركات متعددة الجنسيات في التنافس الدولي الراهن، من خلال تحليل انعكاساته على التجارة والاستثمار وموازين القوة الاقتصادية، في حين يعالج المطلب الثاني دراسة حالة شركة Huawei Technologies بوصفها نموذجًا لتداخل الدور الاقتصادي مع التنافس الجيو–اقتصادي بين القوى الكبرى.

المطلب الأول: الأبعاد العامة لدور الشركات متعددة الجنسيات في التنافس الدولي الراهن

لم يعد التنافس الدولي في المرحلة الراهنة قائمًا على أدوات الدولة التقليدية وحدها، بل أصبح يرتكز بصورة متزايدة على الفاعلين الاقتصاديين الكبار، وفي مقدمتهم الشركات متعددة الجنسيات، التي تمارس دورًا مركزيًا في توجيه حركة التجارة والاستثمار والتكنولوجيا عبر الحدود. ويتجلى هذا الدور في عدة أبعاد رئيسة يمكن تحليلها على النحو الآتي

أولا توسع نفوذ الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي: تؤدي الشركات متعددة الجنسيات دوراً محورياً في الاقتصاد العالمي، حيث تشير البيانات الحديثة إلى امتلاكها نفوذًا اقتصاديًا يماثل نفوذ الدول. فعلى سبيل المثال، حققت أكبر (500) شركة متعددة الجنسيات في عام (2025) إيرادات تجاوزت (41.7) إلى (52.9) تريليون دولار، متخطيةً بذلك إجمالي الناتج المحلي للاتحاد الأوربي وعلى المستوى الفردي، تضاهي العديد من تلك الشركات اقتصادات دول متوسطة الحجم؛ فعلى الصعيد التكنولوجي 5(Fortune, 2025)). حيث بلغت إيرادات (Apple) لدورات الإثني عشر شهراً المنتهية في حزيران عام (2025) حسب موقع (Macrotrends) حوالي (408.625) مليار دولار أمريكي، مما كرّس مكانتها بوصفها أكبر شركة في العالم من حيث القيمة السوقية (حيث تجاوزت قيمتها 3 تريليونات دولار عام 2023) (Fortune, 2025)، في عام (2025) حققت شركة (Microsoft Corporation) إيرادات بلغت حوالي (281.7) مليار دولار. أما حصتها في أنظمة التشغيل للأجهزة المكتبية فبلغت تقريباً (70.21٪) من السوق العالمي في آيار عام (2025). (MicrosoftCorporation, 2025).

وبالمثل، سجلت شركة (Amazon.com, Inc.) مبيعات عالمية تُقدَّر بـ (670.038) مليار دولار لدورة الإثني عشر شهراً المنتهية في حزيران من العام (2025) (Analysis, 2025) , كما وظّفت ما يقارب (1.546) مليون شخص حول العالم حتى نفس التاريخ. مما يبرز ضخامة حضورها الاقتصادي دولياً (Macrotrends, 2025) وفي قطاع الطاقة، أعلنت شركة (Saudi Aramco) أكبر شركة نفطية في العالم عن تحقيق صافي دخل بلغ نحو (50.9) مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من عام (2025)، متأثرة بتقلبات أسعار النفط، وتراجع هوامش التكرير مقارنة بالأعوام السابقة، مع استمرارها في تصدّر

قائمة الشركات الأكثر ربحية عالمياً. وهو ما يعد أكبر رابح نصف سنوي مُسجّل لشركة نفطية على الإطلاق، مما يؤكد دورها المحوري في أسواق الطاقة العالمية (Aramco, 2025)

في قطاع الصناعات الغذائية، تُعدّ نستلا السويسرية نموذجًا بارزًا للشركات ذات النفوذ العالمي، إذ أعلنت في الربع الأول من عام 2025 تحقيق مبيعات بلغت نحو 22.6 مليار فرنك سويسري (ما يعادل 27.3 مليار دولار). ويعكس ذلك اتساع انتشارها العالمي وتأثيرها الواسع في الأسواق الاستهلاكية، بما يؤكد هيمنة الشركات العملاقة على قطاعات حيوية ودورها في تشكيل التنافس الاقتصادي الدولي ودفع الاقتصاد العالمي في السنوات الأخيرة (S.A., 2025) .

غير أن أهمية هذه الأرقام لا تكمن في ضخامتها فحسب، بل في دلالتها البنيوية؛ إذ يعكس هذا الحجم من الموارد انتقال جزء من مراكز القوة الاقتصادية من الدولة إلى الشركات العملاقة، بحيث أصبحت هذه الشركات قادرة على التأثير في تدفقات الاستثمار، وتوجيه سلاسل التوريد العالمية، وإعادة توزيع مواقع الإنتاج بين الدول. ونتيجة لذلك، لم يعد النظام الدولي الاقتصادي قائمًا فقط على التنافس بين اقتصادات وطنية، بل أصبح يتشكل أيضًا وفق مواقع الشركات الكبرى داخل شبكات الإنتاج والتكنولوجيا العالمية (Institute, Global Flows: The Ties That Bind in an Interconnected World, 2022)

ثانيا: دور الشركات في نقل التكنولوجيا وتعميق التبعية الاقتصادية:: على رغم من مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، إلا أن هذه المساهمات غالباً ما ترتبط بعقود تُكرّس التبعية الاقتصادية والتكنولوجية، وتحدّ من قدرة هذه الدول على تطوير أنظمة إنتاج مستقلة، مما يقلل ويضعف من سيادتها الاقتصادية على المدى البعيد (Bank, 2020)

أصبحت الشركات متعددة الجنسيات قناة رئيسية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، غير أن هذا النقل يتم غالبًا ضمن شروط تُكرّس التبعية الاقتصادية والتكنولوجية. فهذه الشركات تحتفظ بالسيطرة على الملكية الفكرية والمعرفة المتقدمة، ولا تنقل سوى المعرفة التشغيلية المحدودة. ونتيجة لذلك، تعتمد الدول المضيفة في قطاعات كالإلكترونيات والدواء على الشركات الأم في توفير التقنيات والمواد الأساسية، ما يُنتج علاقة تبعية طويلة الأمد يصعب تجاوزها (BankGroup, 2023)

أظهرت دراسة لـ البنك الدولي أن أكثر من 60% من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر التي تقودها الشركات متعددة الجنسيات في الدول منخفضة ومتوسطة الدخل لا تؤدي إلى نقل فعلي للمعرفة أو التقنيات المتقدمة. كما تفرض هذه الشركات شروطًا تعاقدية صارمة تُبقي الدول معتمدة عليها، ولا سيما في صناعات التكنولوجيا الدقيقة كالرقائق والمعالجات، التي تهيمن عليها شركات أمريكية وكورية وتايوانية وتقيّد نقل المعرفة لأسباب أمنية وتجارية (Development, World Investment Report 2022, 2022)

تستخدم الشركات متعددة الجنسيات أنماطًا تعاقدية مثل العقود الحصرية والتوريد المعتمد، بما يُلزم الموردين المحليين بمعايير وتصاميم محددة تحدّ من تطوير الابتكار المحلي، وهو ما تصفه United Nations Conference on Trade and Development بالاحتكار المقنّع للتقنيات، لما يكرّسه من اختلال بنيوي في العلاقات الاقتصادية الدولية. وتبرز Huawei Technologies مثالًا على تعميق التبعية التقنية عبر عقود الجيل الخامس التي تقيد الوصول إلى البنية البرمجية، فيما امتنعت Pfizer وModerna عن نقل تكنولوجيا اللقاحات خلال جائحة كورونا، ما دفع United Nations لانتقاد ذلك بوصفه تمييزًا تقنيًا يعيق التنمية الصحية العالمية. (Bloomberg, Huawei's 5G Deals Advance Despite U.S. Pressure, 2023) ولا تقتصر دلالة هذا النمط من نقل التكنولوجيا على الجانب الاقتصادي فحسب، بل تمتد إلى البعد البنيوي في النظام الدولي؛ إذ يؤدي احتكار المعرفة المتقدمة والملكية الفكرية إلى إعادة إنتاج تقسيم دولي للعمل يقوم على تمايز هرمي بين دول منتجة للتكنولوجيا وأخرى مستهلكة لها. ونتيجة لذلك، يصبح التنافس الدولي غير متكافئ، حيث تحتفظ الدول التي تنتمي إليها الشركات متعددة الجنسيات بموقع متقدم في هرمية الاقتصاد العالمي، بينما تظل الدول المضيفة أسيرة الاعتماد التقني والمالي.

وبذلك يسهم الدور الذي تمارسه الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا المشروط في تكريس نمط من التنافس الدولي القائم على التفوق المعرفي، لا على التكافؤ الإنتاجي، مما يعيد تشكيل موازين القوة داخل النظام الدولي المعاصر.

ثالثا: التأثير على سياسات الضرائب والاقتصاد الكلي للدول:: تُمارس الشركات متعددة الجنسيات تأثيراً واسعاً على السياسات الضريبية والمالية للدول، سواء من خلال التفاوض المباشر مع الحكومات أو عبر التهديد بنقل استثماراتها إلى دول أكثر جاذبية ضريبية. هذا الضغط يؤدي إلى ما يُعرف بـ (سباق إلى القاع الضريبي)، حيث تتنافس الدول خصوصاً النامية على تقديم الحوافز الضريبية المفرطة والتنازلات التشريعية لجذب الاستثمار، مما يُضعف من قدرتها على جمع الإيرادات العامة(OECD, 2023) .

إذ تشير بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تنقل سنوياً نحو (1.38) تريليون دولار من الأرباح إلى ما يُعرف بـ (الملاذات الضريبية) ، مثل: أيرلندا ولوكسمبورغ وسنغافورة، ما يؤدي إلى خسائر ضريبية سنوية تتجاوز (240) مليار دولار عالمياً. وتظهر هذه الظاهرة بوضوح في قطاعات التكنولوجيا والدواء، حيث تتمتع شركات مثل: Google و Amazon و Pfizer بهياكل ضريبية معقّدة تُمكّنها من تقليل الضرائب القانونية المستحقة في الدول التي تحقق فيها الأرباح (IMF, 2022)

على سبيل المثال، ظلّت شركة (Apple) لسنوات تدفع ضرائب منخفضة في أوروبا من خلال تسجيل أرباحها في أيرلندا، ما دفع المفوضية الأوروبية إلى المطالبة بسداد أكثر من (13) مليار يورو بوصفها ضرائب متأخرة في عام (2020)، لكن الحكم أُلغي لاحقاً بسبب ثغرات قانونية. كما أظهرت وثائق (Pandora Papers) كيف اعتمدت مئات الشركات العالمية على هياكل خارجية (Offshore Structures) لاجتناب الضرائب في بلدانها الأم، بما في ذلك شركات الطاقة والعقارات والإعلام .(Bloomberg, Huawei’s 5G Deals Advance Despite U.S. Pressure, 2023)

أما على مستوى الاقتصاد الكلي، فإن هذه الشركات تؤثر على سياسات الإنفاق العام، حيث تضطر الدول بسبب انخفاض إيرادات الضرائب إلى تقليص الاستثمارات على الخدمات الاجتماعية مثل: الصحة والتعليم أو زيادة الضرائب على المواطنين والشركات المحلية. كما يُؤدي الاعتماد المفرط على استثمارات الشركات متعددة الجنسيات إلى زعزعة الاستقرار المالي، لأن انسحابها المفاجئ لأسباب سياسية أو اقتصادية يمكن أن يسبب أزمات مالية داخلية، كما حدث في الأرجنتين وغانا مؤخراً .(Development, Technology and Innovation Report 2023, 2023)

ولا يقتصر أثر هذه الممارسات على تقليص الإيرادات الضريبية فحسب، بل يمتد إلى إعادة تشكيل طبيعة التنافس الدولي وهيكل القوة داخل النظام الاقتصادي العالمي. فسباق الحوافز الضريبية وما ينتج عنه من "سباق إلى القاع" يعكس انتقال جزء من القدرة التفاوضية من الدولة إلى الشركات متعددة الجنسيات، بحيث تصبح الحكومات في موقع الباحث عن الاستثمار بدلًا من موقع المنظم له. ويؤدي ذلك إلى نشوء بيئة تنافس دولي تقوم على جذب رأس المال العابر للحدود عبر التنازلات التشريعية والضريبية، مما يعزز موقع الدول القادرة على استقطاب هذه الشركات، ويضعف في المقابل الاقتصادات الأقل قدرة على المنافسة التنظيمية.

وبهذا المعنى، يسهم الدور الذي تمارسه الشركات متعددة الجنسيات في إعادة توزيع مراكز القوة داخل النظام الدولي، ليس فقط عبر الإنتاج والتكنولوجيا، بل أيضًا من خلال التأثير في السياسات المالية للدول، بما يعيد تعريف مفهوم السيادة الاقتصادية ويجعل التنافس الدولي قائمًا على مرونة البيئة التنظيمية بقدر ما هو قائم على القدرات الإنتاجية.

رابعا: الشركات بوصفها محرك للاقتصاد العولمي الجديد: تُعتبر الشركات متعددة الجنسيات الفاعل الأبرز في دفع عملية العولمة الاقتصادية في العقدين الأخيرين، إذ لم تعد الدول وحدها تصوغ قواعد التجارة والاستثمار، بل باتت تلك الشركات من تُحدّد المعايير التنظيمية والتجارية التي تسود عبر الحدود. ويُظهر تقرير منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) أن هذه الشركات

تُمثّل اليوم أكثر من (80%) من حجم التجارة العالمية، بما في ذلك التجارة بين فروعها (intra-firm trade)، ما يُبرز الدور التنظيمي الذي باتت تلعبه في صياغة قواعد السوق الدولي (Development, World Investment Report 2023, 2023)

ففي قطاع التكنولوجيا، أصبحت شركات مثل: Apple و Samsung و Intel تسيطر على سلاسل التوريد الممتدة بين قارات، وتُحدّد مواقع الإنتاج، وتتحكم في وتيرة تدفق السلع والخدمات، بما يجعلها شبيهة بـ (الدول التجارية). أما في قطاع الشحن والخدمات اللوجستية، فتمتلك شركات مثل: Maersk و Amazon Logistics شبكات نقل وتخزين وبيانات تفوق ما تمتلكه بعض الحكومات، ما يتيح لها إعادة تشكيل حركة التجارة العالمية بما يخدم مصالحها التجارية (Nolan, 2012)

وبالمثل، أدّت العولمة التي تقودها هذه الشركات إلى نشوء مفهوم (السيادة الاقتصادية المؤسسية)، حيث تتحرك الشركات وفق مصالحها العابرة للحدود بغضّ النظر عن الاعتبارات الوطنية، وهو ما دفع المفكر الاقتصادي بيتر نولان إلى القول: "إن الشركات العملاقة أصبحت أكثر تأثيراً من نصف أعضاء الأمم المتحدة مجتمعة (Institute, Global Flows: The Ties That Bind in an Interconnected World, 2022).

كما أن هذه الشركات باتت فاعلاً رئيسياً في تشكيل الاتفاقيات التجارية، مثل: اتفاقيات التجارة الحرة (FTAs) أو الشراكات الإقليمية، حيث تمارس ضغوطًا مباشرة وغير مباشرة لصياغة بنود تتناسب مع نموذج أعمالها، مثل البنود الخاصة بحماية الملكية الفكرية، وتحرير تدفق البيانات، وخفض الحواجز الجمركية. وبالتالي، فإن العولمة الراهنة ليست عولمة تقودها الدول، بل عولمة تُدار من قِبل الشركات العابرة للحدود. (Forum, 2021)

ولا يقتصر دور الشركات متعددة الجنسيات في قيادة العولمة الاقتصادية على تنظيم التجارة والاستثمار فحسب، بل يمتد إلى إعادة تعريف طبيعة التنافس الدولي ذاته. فحين تصبح هذه الشركات طرفًا رئيسًا في صياغة المعايير التنظيمية والتجارية، فإن التنافس بين الدول يتحول إلى تنافس على الاندماج في الشبكات التي تديرها هذه الشركات، وعلى تكييف السياسات الوطنية بما يتلاءم مع متطلبات الاقتصاد العابر للحدود. ونتيجة لذلك، تتراجع مركزية الدولة بوصفها المنظم الأوحد للتجارة الدولية، لصالح نمط من التنافس تتداخل فيه المصالح الوطنية مع الاستراتيجيات المؤسسية للشركات الكبرى.

كما يؤدي تصاعد ما يُعرف بـ "السيادة الاقتصادية المؤسسية" إلى نشوء هيكل دولي يتسم بتراتب جديد للقوة، حيث تحتل الدول التي تستضيف أو تنتمي إليها الشركات العملاقة موقعًا متقدمًا في النظام الاقتصادي العالمي، في حين تجد الدول الأقل اندماجًا في شبكات الإنتاج والتكنولوجيا نفسها في موقع تابع. وبذلك يسهم الدور الذي تمارسه الشركات متعددة الجنسيات في تشكيل نمط من التنافس الدولي قائم على التحكم في سلاسل القيمة والمعايير التنظيمية، لا على التفوق العسكري أو الموارد الطبيعية وحدها.

المطلب الثاني: شركة (Huawei) أنموذجا لتجسيد الدور في التنافس الدولي الراهن

تم اختيار شركة Huawei نموذجًا تطبيقيًا في هذا البحث انطلاقًا من اعتبارات منهجية وموضوعية ترتبط مباشرة بموضوع الدراسة. فهي تعد من أبرز الشركات متعددة الجنسيات في قطاع التكنولوجيا المتقدمة، ولا سيما في مجالات الاتصالات وشبكات الجيل الخامس، وهي قطاعات تمثل محورًا أساسيًا في التنافس الدولي المعاصر القائم على التفوق التكنولوجي والمعرفي.

كما أن Huawei شكّلت خلال السنوات الأخيرة محورًا واضحًا للتنافس الجيو-اقتصادي بين القوى الكبرى، لاسيما بين الصين والولايات المتحدة، الأمر الذي جعلها مثالًا معبّرًا عن تداخل الدور الاقتصادي للشركات متعددة الجنسيات مع الحسابات الاستراتيجية للدول. وقد أظهرت التطورات المرتبطة بالعقوبات والقيود التقنية وإعادة تنظيم سلاسل التوريد العالمية أن الشركة لم تعد مجرد فاعل اقتصادي، بل أصبحت عنصرًا مؤثرًا في إعادة تشكيل ملامح التنافس الدولي.

وعليه، فإن دراسة Huawei في هذا السياق لا تهدف إلى تناول حالة منفردة بحد ذاتها، وإنما إلى توظيفها كنموذج يعكس طبيعة الدور الذي تمارسه الشركات متعددة الجنسيات في التنافس الدولي الراهن، خاصة في المجالات التكنولوجية ذات البعد الاستراتيجي.

أولا: التطور الزمني لشركة Huawei Technologies في سياق التنافس الدولي

تأسست شركة Huawei عام 1987 في مدينة شنتشن الصينية على يد المهندس العسكري السابق رن تشنغفي (Ren Zhengfei)، وبدأت نشاطها كمورّد بسيط لمعدات الهاتف قبل أن تتحول تدريجيًا إلى واحدة من أكبر شركات التكنولوجيا متعددة الجنسيات في العالم. ومع مطلع الألفية الثالثة، توسعت الشركة في قطاع البنية التحتية للاتصالات، ثم أصبحت لاعبًا رئيسيًا في تقنيات الجيل الرابع والخامس، إضافة إلى الهواتف الذكية، والحوسبة السحابية، والذكاء الاصطناعي. (Huawei Technologies Co. L. , About Huawei, 2022).

وخلال العقد الأخير، تسارع انتشار الشركة عالميًا، إذ أصبحت تعمل في أكثر من 170 دولة، ويعمل لديها نحو 208 ألف موظف. كما كرّست نموذجًا قائمًا على الاستثمار المكثف في البحث والتطوير، حيث خصصت نحو 20.8% من إيراداتها لعام 2024 لهذا المجال، ما وضعها ضمن أكثر الشركات إنفاقًا على الابتكار عالميًا. (Huawei Technologies Co. L. , Annual Report 2024, 2024) .

ومع تصاعد التوترات الصينية–الأمريكية، دخلت الشركة مرحلة جديدة اتسمت بتسييس دورها الاقتصادي. ففي عام 2019، أدرجت الولايات المتحدة Huawei على قائمة الكيانات المقيدة، وفرضت عليها قيودًا صارمة شملت حظر تعامل الشركات الأمريكية معها، ومنع تصدير الرقائق المتقدمة إليها، وحرمانها من استخدام أنظمة تشغيل حيوية مثل Google Android، إضافة إلى ممارسة ضغوط على الحلفاء لمنع استخدامها في شبكات الجيل الخامس. (Research, (2023)

أدت هذه الإجراءات إلى إعادة تشكيل سلاسل التوريد الخاصة بالشركة، غير أن Huawei تبنّت استراتيجية تكيّف متعددة المسارات، تمثلت في تطوير بدائل محلية للرقائق، وتعزيز سلاسل توريد داخلية، وإطلاق نظام تشغيل خاص بها (Harmony OS)، بما يعكس قدرتها على تقليص الاعتماد على التكنولوجيا الأمريكية.((Times, (2020)

وفي موازاة ذلك، تعزز ارتباط الشركة بالمشروعات الاستراتيجية الصينية، ولا سيما مبادرة الحزام والطريق ومشروع الصين الرقمية، حيث أصبحت أداة رئيسة في توسيع النفوذ التكنولوجي الصيني في آسيا وأفريقيا وأوروبا الشرقية. وقد قبلت دول مثل باكستان وكينيا وصربيا التعاون مع Huawei نظرًا لما توفره من بنى تحتية اتصالية متقدمة بأسعار تنافسية، رغم التحفظات الغربية. (Development, World Investment Report 2023, 2023)

وبذلك، تحولت Huawei من شركة تكنولوجية متعددة الجنسيات إلى نموذج يعكس تداخل الدور الاقتصادي مع الحسابات الجيوسياسية، إذ أصبحت محورًا في صراع التفوق التكنولوجي بين القوى الكبرى، مما يجسد بوضوح كيف يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تتحول إلى أدوات ضمن التنافس الدولي الراهن.

ثانيا: مرحلة التكيّف الاستراتيجي (2019–2023): أعقبت العقوبات الأمريكية المفروضة عام 2019 مرحلة إعادة تموضع استراتيجية لشركة Huawei Technologies، اتسمت بتبنّي سياسات تهدف إلى تقليص الاعتماد على التكنولوجيا الغربية وتعزيز الاستقلال التقني.

1. تعزيز الاكتفاء الذاتي في الرقائق والتكنولوجيا أطلقت (Huawei) خطة طوارئ استثمارية ضخمة لتطوير سلسلة توريد وطنية للرقائق (semiconductors)، عبر شراكات مع شركات محلية مثل: SMIC، وقامت بزيادة تمويل البحث والتطوير الذي بلغ في عام (2022) أكثر من (22.5) مليار دولار، أي ما يُعادل (25%) من إجمالي إيراداتها. ورغم القيود على الوصول إلى التكنولوجيا الأمريكية، أعلنت (Huawei) في آب (2023) عن أول هاتف ذكي (Mate 60 Pro) يعمل بشريحة (7) نانومتر صُنعت محلياً، ما أثار دهشة الأسواق الغربية وأعاد تقييم فعالية العقوبات. (Huawei Technologies Co. L.، 2023)

2. تطوير نظام تشغيل بديل: حرمت العقوبات (Huawei) من استخدام خدمات (Google) الأساسية، ما كان سيشلّ قطاع الهواتف الذكية. لكن الشركة طوّرت بسرعة نظام تشغيل (OS Harmony)، وهو نظام بيئي خاص بها يستهدف الهواتف، والساعات الذكية، وأجهزة (IoT). وبحلول (2023)، تجاوز عدد مستخدمي (OS Harmony) حاجز (700) مليون مستخدم في الصين، وهو ما سمح للشركة بالاستمرار في السوق المحلي وتعزيز استقلالها التكنولوجي. (Bloomberg, Huawei's 5G Deals Come with Strings Attached, Say Experts, 2023) .
3. التركيز على الأسواق غير الغربية في مواجهة العزلة المفروضة من الغرب، وسّعت هواوي أنشطتها في الجنوب العالمي، خصوصًا في أفريقيا، والشرق الأوسط، وأمريكا اللاتينية. اعتمدت على تقديم حلول اتصالات منخفضة التكلفة للحكومات، وربطت تلك العروض بتمويلات بنى تحتية صينية ضمن مبادرة الحزام والطريق، مما جعل العقوبات أقل فاعلية في منع انتشارها. (Bloomberg, Huawei's 5G Deals Advance Despite U.S. Pressure, 2023)
4. التنويع خارج الاتصالات قامت (Huawei) بتوسيع أعمالها نحو قطاعات جديدة مثل: الخدمات السحابية (Huawei Cloud)، والطاقة الخضراء (محولات الطاقة الشمسية)، والسيارات الذكية، ما خفّف من اعتمادها على سوق الهواتف والبنية التحتية. وقد أعلنت في (2023) عن شراكات مع شركات تصنيع سيارات كهربائية، وأطلقت نظاماً ذكياً مدمجاً للمركبات الذكية. (Bloomberg, Huawei's 5G Deals Advance Despite U.S. Pressure, 2023) .

وعليه، لم تكتف (Huawei) بالصمود أمام العقوبات، بل استخدمتها لتسريع التحول الإستراتيجي نحو الاكتفاء التكنولوجي المحلي، وتعزيز نفوذها خارج النظام الغربي. وقد أصبح يُنظر إلى الشركة بوصفها رمزاً للسيادة الرقمية الصينية، ومثال حيّ على قدرة الشركات متعددة الجنسيات المرتبطة بالدولة على مقاومة الضغط الجيوسياسي عبر أدوات السوق والتكنولوجيا (Bloomberg, Huawei's 5G Deals Advance Despite U.S. Pressure, 2023).

ولا يمكن فهم هذه التحولات بوصفها مجرد استجابة تجارية لعقوبات اقتصادية، بل يجب قراءتها في إطار أوسع يتعلق بطبيعة التنافس الدولي الراهن. فقد كشفت حالة Huawei Technologies أن الشركات متعددة الجنسيات في القطاعات التكنولوجية الحساسة أصبحت محورًا في صراع التفوق الاستراتيجي بين القوى الكبرى، وأن العقوبات لم تستهدف شركة بعينها بقدر ما استهدفت موقع دولة داخل هرمية الاقتصاد العالمي.

فمحاولة تقليص اعتماد Huawei على التكنولوجيا الأمريكية، وتطوير منظومة رقائق ونظام تشغيل مستقلين، يعكس انتقال التنافس من مستوى السوق إلى مستوى السيادة التكنولوجية. كما أن توسع الشركة في دول الجنوب العالمي ضمن أطر تمويلية صينية يشير إلى تشكل شبكات نفوذ اقتصادي–تقني تعيد رسم خرائط الاندماج في النظام الدولي. وبذلك، فإن تجربة Huawei تجسد تحوّل الشركات متعددة الجنسيات من فاعلين اقتصاديين إلى أدوات ضمن التنافس الجيو–اقتصادي، وتسهم في إعادة تشكيل بنية النظام الدولي على أساس التفوق المعرفي والتحكم في سلاسل القيمة التكنولوجية.

الخاتمة

يتضح من خلال التحليل أن الشركات متعددة الجنسيات لم تعد مجرد وحدات إنتاجية عابرة للحدود، بل أصبحت فاعلًا بنيويًا في تشكيل التنافس الدولي الراهن. فقد أسهمت في إعادة تعريف أدوات القوة داخل النظام الدولي، عبر التحكم في سلاسل القيمة العالمية، وتوجيه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، واحتكار التكنولوجيا المتقدمة، والتأثير في السياسات الضريبية والتنظيمية للدول.

وقد أظهر البحث أن التنافس الدولي لم يعد قائمًا على الدولة بوصفها الفاعل الوحيد، بل بات يتشكل ضمن شبكة معقدة تتداخل فيها المصالح الوطنية مع الاستراتيجيات المؤسسية للشركات الكبرى. كما بيّن أن نقل التكنولوجيا المشروط، وسباق الحوافز الضريبية، وتعاظم نفوذ هذه الشركات في صياغة قواعد العولمة، كلها عوامل أعادت توزيع مراكز القوة الاقتصادية عالميًا.

أما دراسة حالة شركة Huawei فقد كشفت بوضوح أن الشركات متعددة الجنسيات في القطاعات التكنولوجية الحساسة أصبحت محورًا في الصراع الجيو–اقتصادي بين القوى الكبرى، وأن التفوق المعرفي والتحكم في التكنولوجيا باتا محددًا رئيسًا للنفوذ الدولي. وبذلك تؤكد الدراسة أن الشركات متعددة الجنسيات تمثل أحد أهم محركات التحول في بنية النظام الدولي المعاصر، بما يفرض على الدول إعادة النظر في أدواتها التنظيمية لضمان تحقيق التوازن بين جذب الاستثمار وحماية السيادة الاقتصادية.

الاستنتاجات

1. لم يعد التنافس الدولي مقتصرًا على الدولة–الدولة، بل أصبح يتشكل عبر تفاعل معقّد بين الدول والشركات متعددة الجنسيات بوصفها فاعلين جيو–اقتصاديين.
2. تمارس الشركات متعددة الجنسيات دورًا محوريًا في إعادة توزيع مراكز القوة داخل النظام الدولي من خلال التحكم في سلاسل القيمة العالمية والتكنولوجيا المتقدمة.
3. يسهم نقل التكنولوجيا المشروط في تكريس نمط من التبعية التقنية والمعرفية، ما يعمّق الفجوة بين الدول المنتجة للتكنولوجيا والدول المستهلكة لها.
4. يؤدي تصاعد نفوذ الشركات متعددة الجنسيات إلى نشوء "تنافس تنظيمي" بين الدول، يتمثل في سباق الحوافز الضريبية والتشريعية لجذب الاستثمار.
5. تعكس حالة Huawei تحوّل الشركات متعددة الجنسيات في القطاعات الاستراتيجية إلى أدوات ضمن التنافس الجيو–اقتصادي بين القوى الكبرى.
6. أصبح التفوق التكنولوجي والسيطرة على المعرفة أحد أهم محددات القوة في النظام الدولي المعاصر، وهو ما يعزز موقع الشركات متعددة الجنسيات داخل هرمية الاقتصاد العالمي.
7. تفرض هذه التحولات ضرورة تطوير أطر تنظيمية وطنية ودولية توازن بين الانخراط في الاقتصاد العالمي وحماية المصالح والسيادة الاقتصادية للدول، ولا سيما النامية منها.

الشكر وتقدير: يتوجه الباحث بالشكر والتقدير إلى كل من أسهم بصورة مباشرة أو غير مباشرة في توفير البيئة العلمية والمعرفية المناسبة لإنجاز هذا البحث.

تضارب المصالح: يقر الباحث ان البحث جهد شخصي ولا يوجد أي تضارب مصالح مالي أو أكاديمي أو مؤسسي قد يؤثر في موضوع البحث أو نتائجه أو تفسيره.

تمويل الورقة البحثية: لم يتلق الباحث أي تمويل أو دعم مالي من أي جهة رسمية أو غير رسمية لإجراء هذا البحث، أو إعداد مادته العلمية، أو نشره.

المصادر

Analysis, S. (2025). Amazon Number of Employees 2010–2025. *Stock Analysis*.

Aramco, S. (2025). *Half Year 2025 Interim Report*. السعودية: Saudi Aramco. Retrieved from https://www.aramco.com

Bank, I.-A. D. (2020). *Foreign Technology and Indigenous Innovation in Emerging Economies.* USA: Inter-American Development Bank.

Bloomberg. (2023). Huawei's 5G Deals Advance Despite U.S. Pressure. Bloombergnews. Retrieved from https://www.bloomberg.com

Bloomberg. (2023). Huawei's 5G Deals Come with Strings Attached, Say Experts. USA: Bloomberg News. Retrieved from https://www.bloomberg.com

Chen, J. (2025). Multinational Corporation (MNC). Investopedia. Retrieved from https://www.investopedia.com/terms/m/multinationalcorporation.asp

Development, U. N. (2022). *World Investment Report 2022.* USA: United Nations.

Fortune. (2025). *Fortune Global 500 List.* مجلة Fortune (Fortune Media). Retrieved from https://fortunemedia.mediaroom.com

Forum, W. E. (2021). *The Role of Multinational Corporations in the Future of Globalization.* SW: World Economic Forum. Retrieved from https://www.weforum.org

Huawei Technologies Co., L. (2022). About Huawei. الصين: Huawei Technologies Co., Ltd. Retrieved from https://www.huawei.com

Huawei Technologies Co., L. (2024). Annual Report 2024. الصين: Huawei Technologies Co., Ltd. Retrieved from https://www.huawei.com

IMF. (2022). Tax Avoidance and Global Inequality. Retrieved from https://www.imf.org

Institute, M. G. (2022). *Global Flows: The Ties That Bind in an Interconnected World.* USA: McKinsey Global Institute.

Institute, M. G. (2022). *Global Flows: The Ties That Bind in an Interconnected World.* الولايات المتحدة الامريكية: McKinsey Global Institute. Retrieved from https://www.mckinsey.com

Ltd. Huawei Technologies Co .(2023) .*Annual Report 2023* :الصين .Huawei Technologies Co., Ltd.

Macrotrends. (2025). Apple Revenue Data. Retrieved from https://www.macrotrends.net

MBA.KnowledgeBase. (2024). Multinational Corporations and Technology Transfers. الهند: موقع MBA Knowledge Base. Retrieved from https://www.mbaknol.com

MicrosoftCorporation. (2025). *Annual Report 2025.* الولايات المتحدة الامريكية: Microsoft Corporation. Retrieved from https://www.microsoft.com

Müller, R. J. (1974). *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations.* USA: Simon & Schuster.

Nye, J. S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics.* USA: PublicAffairs.

OECD .(2023) .Corporate Tax Statistics (4th ed.) .*Organisation for Economic Co-operation and Development*.

Prange, P. M. (2017). *Multinational Corporations and Enterprises.* المملكة المتحدة: Encyclopedia of Management.

Research, S. C. ((2023). *Huawei and U.S. policy: Background and issues.* Washington: DC: Author.

S.A., N. (2025). *Three-Month Sales 2025.* سويسرا: Nestlé S.A. Retrieved from https://www.nestle.com

Simison, B. (2025). How Multinational Companies Help Spread Recessions. *Chicago Booth Review*.

Times, N. Y. ((2020)). *How Huawei became a target in the U.S.-China tech cold war*. Retrieved from Retrieved from https://www.nytimes.com

United Nations Conference on Trade and Development .(2023) .*Technology and Innovation Report 2023* .USA: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development .(2023) .*World Investment Report 2023* . United Nations.

World BankGroup .(2023) .*Technology Transfer and FDI: The Missing Link ?*USA: World Bank Group تم الاسترداد من .https://www.worldbank.org

االحمد عبدالله. (2012). *الاقتصاد العالمي المعاصر*. بغداد: دار الحكمة.

إبراهيم الأخرس. (2012). *دور الشركات عابرة القارات في الصين*. القاهرة : دار ايتراك للطباعة والنشر.

إبراهيم محسن/اعتصام الشكرجي. (2015). *الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدول*. عمان: مركز الكتاب الأكاديمي.

ابراهيم محمد العقود. (2012). الشركة متعددة الجنسية والاستثمار في ليبيا. *مجلة العلوم القانونية والشرعية*.

احمد السيد كردي. (2011). *الشركات المتعددة الجنسيات*. القاهرة.

أحمد عباس خيتاوي. (2010). *الشركات النفطية المتعددة الجنسيات وتأثيرها في العلاقات الدولية*. دمشق: دار رسلان للنشر والتوزيع.

جميل الجوزي. (2015). دور الشركات المتعددة الجنسيات في اتخاذ القرارات في ظل النظم العالمية المتسارعة. *المجلة الجزائرية للعولمة والسياسة والاقتصاد*.

جين غيلين. (2004). *النظام الاقتصادي العالمي*. بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية.

حسين علي. (2009). *الشركة المتعددة الجنسية: آلية التكوين وأساليب النشاط*. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.

طلعت جياد لجي الحديدي. (2008). *المركز القانوني للشركة متعددة الجنسية*. عُمان: دار الحامد للنشر والتوزيع.

عبد العزيز الخنفوسي. (2018). *النظام الاقتصادي الدولي المعولم*. عمان: مركز الكتاب الأكاديمي.

علي أحمد. (2008). *الشركات متعددة الجنسيات*. مصر: دار النهضة العربية.

علي أحمد. (2020). *الشركات المتعددة الجنسيات في النظام العالمي*. الاردن: دار صفاء للنشر والتوزيع.

علي الدين هلال. (1999). العولمة والتقسيم الدولي الجديد للعمل. *صحيفة البيان*. تم الاسترداد من https://www.albayan.ae/opinions/1999-08-15-1.1093988

محمد سعيد. (1978). *الشركات المتعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية*. القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب.

محمد سعيد. (1986). *الشركات عابرة القومية*. الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب.