وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة يحي فارس بالمدية

كلية الحقوق و العلوم السياسية

النـظام القـانوني للشركات المـتعددة الجـنسيات

مـذكرة لنيل شهادة ماسـتر في الحقوق

تخصص قانون الأعمال

من إعداد الطالبين :

- بعيليش محمد
- عابد حكيـــم

تحت إشراف الأستاذ :

د/هـارون أوروان

أعضاء لجنة المناقشـــة:

أ/ غياطو الطاهر ..... رئيسا
أ /علياتي محمد ..... مناقشا
أ / أوروان هارون.....مشرفا ومقررا

السنة الدراسية 2017/2016

كـــلمة شكـــــر و تقـــــــدير

بعد الحمد لله الذي علمنا و أعاننا على إكمال مذكرتنا المتواضعة .

نتقدم بخالص الشكر و الامتنان و بوافر التقدير و العرفان، لكل من قدم يد المساعدة لإتمام هذا العمل

خالص الشكر و الاعتراف بالجميل للأستاذ الدكتور هارون أوروان على تفضله و قبوله الإشراف علي هذا العمل، أسمى عبارات الشكر و التقدير على كل ما بذله و ما خصه من وقت حتى يرى هذا العمل النور، فله جزيل الشكر علي توجيهاته العلمية القيمة و علي تواضعه و نبل أخلاقه

كما أتقدم بجزيل الشكر و العرفان و التقدير لأساتذتنا الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة الذين تفضلوا بقبول تقييم و مناقشة هذا العمل

تحياتنا العميقة و تقديرنا العظيم إلى كل الأساتذة المحترمين و كل الطاقم البيداغوجي

والإداري لكلية الحقوق و العلوم السياسية لجامعة يحي فارس بالمدية

مقدمـــــــــة

مقدمـــــة

شهد الاقتصاد العالمي المعاصر عدة تطورات وتحولات في شتى المجالات فرضتها عوامل تاريخية واقتصادية، أهمها هيمنة الفكر الرأسمالي القائم على الانفتاح والتحرر الاقتصادي من القيود المفروضة من طرف حكومات الدول، وإلغاء الرقابة على العمليات الإنتاجية في جميع الأنشطة الاقتصادية، والمناداة برفع الحواجز والقيود الطبيعية والقانونية على الحركية و التوسع في المشاريع و الإستثمارت.

كل تلك العوامل جعلت من هذا النظام يقود الاقتصاد العالمي بما له من مبادئ وسياسات، ليتطور بعد ذلك بفضل الفكر الإبداعي للاقتصاديين المتحررين وصولا إلى ما يسمى بعولمة الاقتصاد إلى أقصى حدوده، فظهرت من صلب هذا الفكر ظاهرة تركيز المشروعات واقتصاديات الدول بفعل الظروف التي شهدتها الصناعة والتجارة أين لم تستطع المشروعات الاقتصادية في مرحلة من المراحل العمل منفردة نتيجة استنزاف واستهلاك كامل طاقاتها سواء المادية منها أو البشرية في سبيل تطوير أنشطتها.

لذلك كان لابد من منظور الاقتصاديين العمل على حشد الطاقات والإمكانات ما بين مختلف الوحدات الإنتاجية في سبيل التكيف مع المعطيات الحديثة للحياة الاقتصادية القائمة على أعلى درجات الإنتاج والتوسع، ليشهد بذلك العالم حركية واسعة في المشاريع وانتقالها ما بين الدول عن طريق انتقال رؤوس الأموال و الاستثمارات، لتتعمق بذلك معالم النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

إن ميلاد وتطور وضعية تكتلات وتكامل مابين الوحدات الاقتصادية وانتشارها في مختلف دول العالم، أدى إلى تبلور فكرة التركيز الاقتصادي وتكون بذلك أولى أدواته تلك المؤسسات والشركات ذات الطابع التجاري والصناعي، والتي عملت على تدويل نشاطها خارج حدودها الإقليمية لتكتسح مختلف القطاعات الاقتصادية، فظهر للوجود ما يصطلح عليه بالشركات العابرة للحدود أو الشركات عبر الوطنية أو الشركات المتعددة الجنسيات، إلى غير ذلك من التسميات التي تحمل في مضمونها معنى النشاط والتوسع العالمي.

لعبت الشركات العابرة للحدود بالإضافة إلى كونها أداة لظاهرة التركيز الاقتصادي و واحدة من أهم الإنجازات الرأسمالية، دور هاما في اقتصاديات الدول سواء على مستوى الدولة الأم التي أنشأت فيها أو على مستوى الدولة التي وسعت استثماراتها إليها حسب خصوصيات كل دولة ومعطياتها الاقتصادية والقانونية .

لقد عملت الشركات المتعددة الجنسيات في الكثير من المرات على وضع واستكمال البنيان التنظيمي الاقتصادي للدول، أين تعدت هذه الأخيرة إلى التحكم في النشاط التجاري والصناعي داخلها، وذلك بفضل ما خلقته من آليات اقتصادية و قانونية و تنظيمية تفوق الدول التي تنشط فيها.

حيث أن الموارد المالية و تقنيات الفنية و التكنولوجيات التي يحتاجها الاقتصاد بشكل عام و تستأثر بها هذه الشركات ساعدت في توطنها وانتشارها، فالآليات التي تزخر بها نتيجة لقدراتها أو تلك التي اكتسبتها من توسعها، جعلها تتحكم في مختلف الصناعات الإنتاجية واحتكار أسواق التجارة العالمية

أما عن العوامل الخارجية التي ساعدتها في توسيع نشاطاتها وتكتلاتها فيما بينها، هي تلك الحرية الرأسمالية للدول التي ترعرعت فيها ، أما على الصعيد الدولي فتظهر في الاختلالات و التفاوتات فيما بين اقتصاديات الدول، حيث أنه لطالما ارتبط نشاطها وانتشارها بالدول النامية لأسباب تتعلق بوفرة المواد الأولية وغياب اقتصاد إنتاجي، إلى جانب توفرها على ظروف أخرى تتعلق بالجانب القانوني والتنظيمي أثبت قصوره في استيعاب ظاهرة التركيزات الاقتصادية أو عدم تجانسه مع تلك الأطر المطبقة في الدول التي نشأت فيها مما جعل هذه الأخيرة تفرض رؤيتها ومنطقها الاقتصادي على الدول.

كما انه من مميزات ضعف الإطار القانوني أيضا، هي تلك البرامج الاقتصادية والإصلاحات التي انتهجتها هذه الدول الضعيفة اقتصاديا، بهدف زيادة الكفاءة والإنتاجية لمواردها وسد الفجوة الاستثمارية، فاتجهت إلى تقديم تسهيلات وتنازلات والسماح بتدفق الاستثمار الأجنبي، نتيجة لنقص قدراتها المالية وتخليها عن خيار الاستدانة الأجنبية التي فرض عليها تبعية اقتصادية، ففتحت بذلك المجال أمام تلك الشركات التي أحكمت سيطرتها على اقتصادياتها، لتشكل بذلك قوة اقتصادية تعدت حدود هذه الدول .

و من مظاهر قوة الشركات المتعددة الجنسيات أنها استطاعت بعدما كانت أحدى إفرازات الاقتصاد العالمي، التأثير عليه وعلى النظام المالي بمضامينه وأبعاده سواء الاجتماعية أو السياسية، وذلك بما لها من قدرة على تعبئة كفاءاتها وإمكانياتها المالية والبشرية في ظل ضخامتها وانتشارها، فجعلها محط اهتمام المفكرين والباحثين الاقتصاديين و القانونيين و حتى السياسيين ومجالا للبحث والدراسة خصوصا من الجانب القانوني والاقتصادي، بالنظر إلى قدرتها ونجاعتها على تسيير وإدارة أنشطتها بالقوة والحجم الذي يجعلها قادرة على السيطرة على مختلف مراحل الإنتاج العالمي وفي عدة دول مجتمعة، ولعل أن تكوين هذه الشركات والآليات المعتمدة في ذلك له جانب من الأهمية فيما سبق الحديث عنه.

لذلك فان تواجد هذا الكيان وانتشاره في الدول يفترض خضوعه لنظام قانوني متميز سواء من حيث تكوينه أو من حيث نشاطه، فهو يعمل عن طريق عدة شركات تتكامل وتتحد اقتصاديا فيما بينها في إطار الإستراتيجية التي يفرضها عليها التركيز، أين يستدعي الأمر أن تعمل وفق آليات وتقنيات تضمن لها ذلك .

إلا أن المنطق القانوني يفرض أن توطن شركة في دولة ما يجعلها خاضعة لنظامها القانوني، سواء من حيث تأسيسها أو تكوينها أو ممارسة نشاطاتها وتمتعها بكافة الحقوق و تحملها للالتزامات التي ترتب للأشخاص المعنوية، وهو ما يثير في الكثير من المرات تساؤلات عن إمكانية تأثير ذلك على عمل الشركات المتعددة الجنسيات وقيامها من منظور خضوعها لأنظمة قانونية مختلفة، فكيف يمكن التوفيق ما بين مقتضيات المصلحة الاقتصادية لهذا الإتحاد و ما بين قدرته على التكيف مع تلك الأنظمة.

و من هذا المنطلق فان وجود الشركات المتعددة الجنسيات ككيان اقتصادي أصبح يثير الكثير من المشاكل من الناحية القانونية، ما يفرض معه دراسة هذه الظاهرة وتأصيلها عن طريق تحليل مختلف جوانبها خصوصا القانونية منها، والتي تتعلق بأسس و ميكانيزمات عملها مقابل صيغ وآليات تكوينها.

وهذا ما يجعنا نتساءل **عن إمكانية خضوع الشركات المتعددة الجنسيات لنظام قانوني تستطيع من خلاله التوفيق بين الأبعاد القانونية التي تطرحها هذه الظاهرة من حيث مفهومها وخصائصها، وما بين مختلف وسائل وآليات قيامها، ومدى تأثير ذلك على الجانب الاقتصادي لها باعتبارها أداة من أدوات تركيز المشروعات.**

بناء على ما تقدم من طرح نحاول من خلال دراستنا لهذا الموضوع بعنوان **النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات** تسليط الضوء على هذه الظاهرة بما تحمله من متناقضات قانونية واقتصادية، تتمثل في قدرة هذه الشركات في القيام والتكوين وفقا لأساليب وأدوات قانونية تختلف باختلاف مصدرها والأنظمة المطبقة عليها، وما بين حقيقة وجود وحدة اقتصادية تعمل في إطارها .

و ترجع أسباب اختيارنا للموضوع إلى جملة من الدوافع و المبررات نذكر منها:

- التساؤلات القانونية التي تطرحها الشركات المتعددة الجنسيات خصوصا تلك المتعلقة بكيفية تكوينها وقيامها في إطار قانوني يمكن أن يستوعبها ، في ظل وجود وحدات تنشط في دول متعددة وتخضع لنظامها القانوني ، ومدى تأثير ذلك على آليات قيامها .

– قلة الدراسات القانونية التي تناولت هذه الظاهرة وعدم إلمامها بمختلف جوانبها، خصوصا تلك المتعلقة بتكوينها و أساليب قيامها، و ذلك بالرغم من الاهتمام الكبير الذي حظيت به، أين يرجع ذلك حسب رأي الفقهاء إلى التداخل القانوني لهذه الظاهرة واتخاذها عدة جوانب من فروع القانون، ما بين القانون التجاري على اعتبار أنها شركات تجارية ، والقانون الدولي الخاص نتيجة لامتداد نشاطها خارج الحدود الإقليمية لدولتها، وقانون الاستثمار باعتبارها من أدوات جلب الاستثمارات داخل الدول .

– محاولة معرفة أنسب وأصلح الآليات القانونية لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات بما يتوافق مع مصالحها الاقتصادية و يبرز كيانها القانوني.

إن الهدف من دراسة النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات هو محاولة وضع مقاربات قانونية ما بين المفهوم الذي تقوم عليه الشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها، وما بين الآليات والأدوات المستعملة في تكوينها، و ما يصحب ذلك من تحديد للإطار القانوني لكيفية عمل هذه التقنيات والتي تتأثر بطبيعة الحال بجوانب وفروع القانون التي تظهر من خلالها الشركات المتعددة الجنسيات سواء على المستوى الإقليمي أو الدولي، و ما يترتب عليه من تفاوت في المفاهيم والوسائل المعتمدة في ذلك .

و لقد كانت الشركات المتعددة الجنسيات مجال خصب للعديد من الدراسات، إلا أن أغلبها تناولتها من الجانب الاقتصادي وعلاقتها بالاستثمارات الدولية، في محاولة منهم لتحديد مختلف العوامل المؤثرة في المنظومة الاقتصادية العالمية.

أما عن الدراسات التي تناولت الظاهرة من الزاوية القانونية، فقد تأرجحت ما بين :

– دراسة تعرضت للوضع القانوني للشركات المتعددة الجنسيات في ظل قواعد القانون الدولي ، وهي التي أنجزت من طرف الطالب الصيد عبد الرحمان ضمن مقتضيات نيل شهادة الماجستير فرع القانون الدولي لحقوق الإنسان على مستوى جامعة يحي فارس بالمدية السنة الجامعية 2016/2015 .

– و دراسة أخري أبرزت الشخصية القانونية للشركات المتعددة الجنسيات في ظل قواعد القانون الدولي العام، و المنجزة من طرف الطالبة بوبرطخ نعيمية ضمن مقتضيات نيل شهادة الماجستير في القانون العام بجامعة الإخوة منتوري بقسنطينة السنة الجامعية 2010/ 2011، أين تعرضت في أحد محاور دراستها للنظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات بالتطرق لإحدى آليات قيام هذه الشركات المتمثلة في تجمع الشركات (الشركة الأم والشركة الوليدة) ، إلا أن أغلب دراستها كانت متمركزة حول الإشكالات التي تثيرها الشخصية القانونية الدولية للشركات المتعددة الجنسيات.

– ولعل أقرب دراسة لموضوع مذكرتنا، هي رسالة الماجستير التي أنجزتها الطالبة قصوري رفيقة والمعنونة بـ" النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات" للسنة الجامعية 2003/2002 بجامعة الحاج لخضر بباتنة، استعرضت من خلالها الإطار المفاهيمي والمعايير القانونية المتعمدة في تأسيس الشركات المتعددة الجنسيات ومكانتها ضمن قواعد القانون الوطني مع إبراز عنصر جنسية الشركة والمقصود بتعدده. ومختلف الوسائل القانونية التي يمكن من خلالها الحد من التأثير السلبي للشركات المتعددة الجنسيات على الدول النامية ومبدأ تأثر الشخصية المستقلة بالسيطرة الاقتصادية الموحدة.

– كما نجد الدراسة المعدة من طرف الطالب مصطفى بوضياف تحت عنوان "الشركات المتعددة الجنسيات" في إطار استكمال متطلبات الحصول على شهادة الماجستير في قانون الإعمال بجامعة الجزائر 2012/2011، أين تطرق في الفصل الثاني من دراسته للنظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات فأبرز الطبيعة القانونية للشركات المتعددة الجنسيات وآثارها والأساليب القانونية لتكوينها .

– أما عن الدراسات المتخصصة فنجد الدراسة التي أنجزها الدكتور هارون أوروان المعنونة بالنظام القانوني لمجمع الشركات، دراسة مقارنة، في إطار استكمال متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص بكلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة أبو بكر بلقايد بتلمسان للسنة الجامعية 2016/2015 ، والتي تناول من خلالها، التأصيل القانوني لفكرة مجمع الشركات ومقوماته والبنيان القانوني له المتمثل في الشركة الأم والشركة التابعة والعلاقة بينهما، بالإضافة إلى آليات قيام هذا التجمع ، هذا الأخيرة شكلت محور في دراستنا ضمن آليات قيام الشركات المتعددة الجنسيات .

تهدف دراستنا للنظام القانوني للشركات المتعددة الجنسيات إلى حصر الإطار المفاهيمي لهذه الظاهرة من خلال تعريفات وإبراز خصائصها، بالإضافة إلى تمييزها عن غيرها من المفاهيم المشابهة لها مع عرض لمختلف الأدوات القانونية والتقنية للقيام الشركات المتعددة الجنسيات. أم من الناحية القانونية فقد حاولنا قدر المستطاع الاستعانة بالقوانين والتشريعات المقارنة التي تطرقت لهذه الظاهرة من حيث تنظيمها أو النص على الأدوات القانونية لقيامها ، ومدى قدرتها في استيعاب البعد الاقتصادي للشركات المتعددة الجنسيات .

ومن أجل عرضنا لهاته الدراسة والوصول إلى نتائج موضوعية، اعتمدنا في البداية على المنهج التاريخي من خلال تسليط الضوء على تطور الشركات المتعددة الجنسيات و مختلف المراحل التي شهدتها، كما اعتمدنا على المنهج الوصفي في تحليلنا لمفاهيم وخصائص هذه الظاهرة بالاعتماد على عدة معطيات ومتغيرات .

كما استعمالنا المنهج التحليلي عند التطرق إلى تحديد مختلف الآليات والأدوات القانونية التي يمكن من خلالها تشكل الشركات المتعددة الجنسيات، واستنتاج مدى قدرتها و ملاءمتها لهذا النظام.

وبغية الإلمام بمختلف جوانب موضوع دراستنا هذه ، والإجابة على الإشكاليات التي تضمنتها قمنا بتقسيم البحث على النحو التالي:

– الفصل الأول: تناولنا فيه الإطار المفاهيمي للشركات المتعددة الجنسيات، حيث استعرضنا في المبحث الأول منه لمفهوم الشركات المتعددة الجنسيات عبر التأصيل التاريخي لبروز وتطور هذه الظاهرة وكذا مختلف التعاريف المقدمة، أما المبحث الثاني فخصصناه لدراسة مميزات الشركات المتعددة الجنسيات .

– الفصل الثاني: جاء تحت عنوان الآليات القانونية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات، أين استعرضنا آلية مجموعة الشركات مع إبراز لهيكلة القانونية للمجموعة و كذا تقنيات تشكليها في المبحث الأول ، أما في المبحث الثاني فقدمنا من خلاله آلية الاندماج الدولي للشركات وأشكاله و مقوماته .

الفـــصل الأول

الإطـــار المفـــاهيمي للشـــركات الـــمتعددة الجـــنسيات

مقدمة الفصل الأول :

تشكل الشركات المتعددة الجنسيات اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي الدولي وظاهرة ذات انتشار واسع بالنظر إلى الدور الذي تلعبه بوصفها القناة الرئيسية التي من خلالها تتدفق رؤوس الأموال الأجنبية وكذا المعارف التكنولوجية والفنية.

لقد برزت هاته الظاهرة بصفة خاصة مع نهاية القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين و تعاظم دورها وتوطد أكثر مع بداية نهاية الحرب الباردة وانهيار المعسكر الشرقي بمقابل سيطرة وتطور النظام الرأسمالي الغربي، ولعل بروزها جاء كإحدى محصلات وثمرات التحول الاقتصادي العالمي نحو الانفتاح وإزالة الحدود الجغرافية والإقليمية وكذا العوائق القانونية والاقتصادية، كل هذا زاد من اهتمام وفضول الباحثين الاقتصاديين منهم والقانونيين للتعمق أكثر في محاولة لفهم أبعاد وأهمية الظاهرة .

إن البحث والتعمق في هذا النوع من المواضيع يقتضي بداهة التعرض لصعوبات جمة، لاعتبارات عديدة أهمها حداثة الظاهرة التي قد تعجز الأدوات الفنية القانونية الحديثة الإحاطة بجميع جوانبها، فهي شركات دولية لها كيان يتعدى الحدود الإقليمية التي تنشط فيها، في حين أن القانون مازال وسيبقى لوقت طويل إقليميا وقوميا.

إن اختيارنا للسير على خطى الباحثين السابقين والخوض في جزئية من موضوع واسع ومتشعب مثل الشركات المتعددة الجنسيات وتحديدا دراسة النظام القانوني لها، يقتضي بداهة البدء في التطرق للإطار المفاهيمي لها، والذي اخترنا أن يكون عنوانا للفصل الأول من الدراسة لنستعرض من خلاله مبحثين، نتطرق في الأول منه لمفهوم الشركات المتعددة الجنسيات ثم ننتقل إلى المبحث الثاني لدراسة وتحليل السمات المميزة لها.

المبحث الأول

مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات

لكل ظاهرة اقتصادية جذور تاريخية وعوامل تساعد في بروزها وتطورها، وهو ما يفسر دوما اختلاف الباحثين الاقتصاديين أو القانونيين أو حتى السياسيين في دراستهم وتحليلهم لها، سواءا كان اختلافا في تحديد الأبعاد التاريخية لظهورها أو في محاولاتهم لإعطاء تعاريف دقيقة تلم بالجوانب الأساسية للظاهرة وتكون مفتاحا للخوض بتعمق أكبر في أبعاد الظاهرة ، والأكيد أن تنوير الفهم والإلمام بالدراسة القانونية لموضوع الشركات المتعددة الجنسيات لا يخلو من هذا الطرح، لذا سنتطرق في هذا المبحث لنشأتها والعوامل المساعدة على بروزها من خلال المطلب الأول، ثم نستعرض مختلف محاولات التعريف التي تعرضت للظاهرة في المطلب الثاني.

المطلب الأول : نشأة الشركات المتعددة الجنسيات وعوامل بروزها

نستهل دراستنا من خلال المطلب الأول المقسم إلى فرعين نتطرق في الأول منه لإعطاء نبذة عن ظهوروتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ثم ننتقل لإبراز العوامل التي ساعدت على بروزها في الفرع الموالي عبر ثلاثة محاور أساسية.

الفرع الأول : لمحة تاريخية لظهور الشركات المتعددة الجنسيات

اختلفت آراء المفكرين في تحديد الحقبة الفعلية لظهور الشركات المتعددة الجنسيات، فمنهم من يعتقد أنها تعود إلى عصر التجار الإغريق أو الفينيقيين و كذا سكان بلاد العراق القديم (ما بين النهرين) والتي كانت تسودها آنذاك تجارات مزدهرة كتجارة الصوف والجواهر والجلود، وأصحاب هذا الرأي يعتقدون أن النواة الأولى لظهور هذا النوع من الشركات كان أساسه الأول تلك العلاقات التجارية، على الرغم من أنها لم ترقى إلى الانتقال في شكل أصول أجنبية خارج الحدود القومية، غير أن هذا الرأي انتقد لاعتبارات عدة، منها أن التجارة في تلك العصور لم ترقى إلى درجة الازدهار والنمو إلى حد التسليم بالاعتقاد أن ميلاد الشركات المتعددة الجنسيات كان خلال تلك الحقبة.

على العكس من الرأي السابق ذهب رأي أخر إلى تأصيل ظهورها إلى القرن السابع عشر مع نشوء الشركات الاستعمارية ذات النشاط الدولي، مثل شركة الهند الشرقية البريطانية والهولندية وشركة إفريقيا الملكية وشركة هوسنزباي وشركة خليج هيدسون[1] ،كما سمح ظهور الشركات البحرية في القرن

(1) أنظر: دريد محمود علي،الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت- لبنان، 2009، ص 48

السابع عشر بتطور طفيف لهذه الظاهرة خاصة بالنسبة لشركة الهند الشرقية الإنجليزية في عام 1602 وشركة الهند الشرقية الفرنسية في عام 1664.

على العموم فإن البروز الأول للشركات المتعددة الجنسيات ارتبط أساسا بعوامل اقتصادية، أبرزها تطور فكرة التركيز الاقتصادي بالإضافة التوسع الاستعماري البريطاني والفرنسي وكذا البلجيكي، حيث لم تكتفي تلك الشركات بالتصدير نحو الخارج، بل راحت تبحث عن مصادر خارجية تستخرج منها موارد إنتاجية بالاعتماد على الثروات المنجمية والمعدنية للدول المستعمرة، بالإضافة إلى الاعتماد على توسيع الشبكة التجارية في الخارج، هذا الرأي لم يسلم أيضا من الانتقادات بحجة خلطه بين مفهوم الشركات الإستعمارية والشركات المتعددة الجنسيات. [1]

بغض النظر عن الاختلافات التي عرفت في أوساط الباحثين في تحديد البوادر الأولية والفعلية لظهور الشركات المتعددة الجنسيات، إلا أن ثمة شبه إجماع بالاعتقاد أن الظهور الحقيقي لها كان خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر، لارتباط الظاهرة بظهور التطورات التكنولوجية والصناعية والإدارية الذي سمح بالمقابل بتطور وتقسيم الإنتاج عبر وحدات مختلفة في بقاع العالم .[2]

وصولا عند هذا التصور سنتطرق إلى أهم المراحل التي شهدت بروز الشركات المتعددة الجنسيات عبر مختلف المحطات التاريخية ندرجها وفقا للتسلسل الزمني على النحو التالي:

المرحلة الأولى: ميلاد الشركات المتعددة الجنسيات الحديثة

يشير الكثير من المفكرين في دراستهم لتأصيل تاريخ بروز الشركات المتعددة الجنسيات على صورتها الحديثة إلى بداية القرن التاسع عشر في أوربا ،وعلى رأي المفكر ولكنس (Wilkins) الذي رجح تلك الفترة إلى مابين 1865 و 1892 بظهور شركات عديدة مثل : شركة سنجر (singer) وشركة ستيندار أويل (Standard oil) وكذا جينرال إلكتريك (General Electric) وإنترناسيونال أرفستر (International Harvester). [3]

(1) أنظر: ريال زوينة، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية على البلدان النامية، دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل اقتصادي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر 2011-2012.،ص 26

(2) أنظر: براهم شاوش توفيق، العولمة والشركات متعددة الجنسيات، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع النظرية والتحليل الاقتصادي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،السنة الجامعية 2001/2000، ص74

(3) أنظر: طابوش مولود، أثر الشركات متعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية، دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،السنة الجامعية، 2007/2006، ص 18

وبالعودة إلى شركة سينجر الأمريكية الرائدة في مجال صناعة ماكينات الخياطة التي أنشأت لها فرعا في مدينة غلاسكو في إسكتلاندا فإنها لم تتوقف عند هذا الحد، بل تابعت نشاطها بإنشاء مصانع عـــدة في النمسا و كندا تحمل جميعها نفس الاسم والعلامة التجارية والرمز التجاري، هذه المرحلة يعتقد بعض الفقهاء أنها شهدت ميلاد أولى الشركات المتعددة الجنسيات التي قامت بتصنيع ذات السلعة وبنفس الاسم التجاري والشكل في مختلف أنحاء العالم. [1]

تجدر الإشارة أنه خلال نفس فترة ظهور شركة سنجر ظهرت شركات أخرى أقامت فروعا لها في الخارج على غرار شركة كوكيريل Cockeril البلجيكية التي أقامت مصنعا لها في بوريسيا بألمانيا عام 1865، وشركة باير الألمانية التي أنشأت لها مصنعا في نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1865، بالإضافة إلى عدة شركات أوربية ناشطة في تلك الفترة مثل سيمنس siemens التي أقامت فروعا في الخارج سنة 1865 وشركة سبا (Ciba) ونستلي (Nestlé) وسولفاي (Solvay) و إيريكسون (Ericsson) وكوداك (Kodak). [2]

المرحلة الثانية : بروز الشركات الأمريكية

شهدت هذه المرحلة بروزا قويا للشركات الأمريكية بداية من سنة 1945 إلى غاية أواخر الستينات أين شهدت تلك الفترة إعادة بناء المنطقة الأوربية، بالمقابل استغلت الشركات الأمريكية و بامتياز ظروف الحرب بين القوى الأوربية، فقامت بتمويل السوق الأوربية وشركاتها التي عرفت توقفا عن النشاط بسبب الحرب، الجدير بالذكر أنه وعلى الرغم من تطور الشركات الأمريكية تكنولوجيا إلا أنها شهدت منافسة شديدة مع مرور الوقت من طرف الشركات الأوربية بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج وكذا الرسوم الجمركية لتتعزز بعدها بإنشاء السوق الأوربية المشتركة، [3]وإلى أواخر الستينيات بلغت حصة الشركات الأمريكية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم مابين 60 إلى 65 %. [4]

لقد عرفت هذه الفترة ومنذ نهاية القرن التاسع عشر توسعا أمريكيا نحو دول العالم الجديد (كندا وأمريكا اللاتينية)، حيث كانت تلك الاستثمارات تمثل 72 % من مجموع استثماراتها في 1914 وحتى 1940، كما ساعد دعم الحكومة الأمريكية لاستثمارات الشركات المتعددة الجنسيات وتشجيعها على التوسع الجغرافي بالموازاة مع بروز المنظور الإيديولوجي لنشر الرأسمالية، فبلغ عدد الشركات المتعددة الجنسيات حسب إحصاء المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لأمم المتحدة عام 1970

(1) أنظر: حسام الدين عيسى، الشركات المتعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمـــالي المعاصر، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق جامعة عين شمس، مجلد 18 العدد 01 مصر سنة 1976 ص 17و18.
(2) أنظر: طابوش مولود، نفس المرجع السابق، ص 20
(3) أنظر: زيان عبد القادر، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها على التشغيل في دول العالم الثالث، رسالة ماجستيرفي العلوم اقتصادية، فرع تخطيط، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2001، ص 11
(4) أنظر: براهم شاوش توفيق، نفس المرجع السابق ص 79

(211 شركة)، 124 شركة منها يوجد موطنها الأصلي بالولايات المتحدة الأمريكية، ساعدتها عدة عوامل في التوسع، كوفرة رؤوس الأموال وحرية حركتها بالإضافة إلى وجود اقتصاد مطلق من القيود والتطور في التكنولوجيا وقيام أعمال على أسس علمية ممنهجة، بالإضافة إلى الكفاءة والخبرة الفنية والإدارية ذات المستوى العالي.[1]

المرحلة الثالثة: ظهور الشركات المتعددة الجنسيات الأوربية واليابانية

بالعودة إلى فترة السبعينيات شهدت هذه الحقبة تنوعا في جنسية الشركات المتعددة الجنسيات ما بين الدول الأوربية واليابانية بالإضافة إلى بعض الدول النامية، فبعد وضع الحرب العالمية الثانية لأوزارها وإعادة بناء أوروبا واليابان، شهدت هاته الفترة انخفاضا محسوسا في قيمة الدولار بداية من سنة 1973 بمقابل تغير في التوزيع الجغرافي للاستثمارات الدولية،أي بتحول استثمارات الشركات البريطانية والألمانية والفرنسية والسويسرية واليابانية في الولايات المتحدة الأمريكية .[2]

يجدر التنويه في هذه المرحلة أن نمو استثمارات الشركات الأوربية في الولايات المتحدة الأمريكية كان أكبر نموا من استثمارات هاته الأخيرة في أوروبا، بحيث أنه من سنة 1966 إلى سنة 1980 بلغت درجة التوازن في مخزون الاستثمارات ما بين 36 إلى 49% .[3]

لقد ساعدت عدة عوامل في انتشار الشركات الأوربية خلال هذه الحقبة أهمها تأسيس النظام الاقتصادي الدولي المعاصر من خلال التوقيع على عدة معاهدات سبقت هاته الحقبة تمثلت في:

- التوقيع على مؤتمر بريتون ووردز عام 1947 .
- الاتفاقية العامة للتعريفة و التجارة (GATT) عام 1984 (المنظمة العالمية للتجارة حاليا –OMC) والتي تنص على تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير التجارة.
- التوقيع على معاهدة روما عام 1957 التي أنشأت بموجبها السوق الأوروبيـة المشتركة ، وهو ما شجع على كسر حاجز الاعتراض على الاستثمار المباشر بين الدول الأعضاء.[4]

وتشير الإحصائيات التي أجرتها المجموعة الأوروبية لعام 1975 بأن ما يقارب 10000 من الشركات المتعددة الجنسيات عبر العالم، منها 2570 شركة تأسست في دول المجموعة الأوروبية، وهذه المجموعة من الشركات تمتلك 49256 فرعا في العالم، ومنها 173 من الشركات المتعددة الجنسيات

(1)أنظر: بوبرطخ نعيمة، الشخصية القانونية للشركات المتعددة الجنسيات في القانون الدولي العام، رسالة ماجستير في القانون الدولي العام، تخصص العلاقات الدولية وقانون المنظمات الدولية ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، السنة الجامعية 2011/2010، ص 44
(2)أنظر: براهم شاوش توفيق، المرجع السابق، ص 80
(3)أنظر: طابوش مولود، المرجع السابق، ص 21
(4)أنظر: عبد العزيز النجار،الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث، مصر2007، ص68

تنتمي إلى المجموعة الأوروبية وتمتلك فروعا تقدر ب 173 في أكثر من 20 بلد، بمقابل 113 من الشركات الأمريكية التي كانت تمتلك نفس القدرة على الانتشار.[1]

أما عن الشركات اليابانية فكانت مختلفة عن الشركات الأمريكية والأوروبية، أين كانت تنتج السلع والخدمات على المستوى المحلي قبل القيام بعملية التصدير، وكانت لها نظرة شمولية عن العالم، ونظرا لكون هذا البلد فقير من حيث الموارد الأولية فكان استيرادها من الدول الأخرى حتمية، ولتغطية ذلك العجز قامت اليابان بإنشاء شركات موزعة عبر العالم تمثل شبكات إعلامية، غرضها جلب المعلومات حول متطلبات المستهلكين للسلع الجديدة في العالم، ومع مرور الوقت اكتسبت الخبرة في الإنتاج مما أدى إلى تقليص فاتورة تكاليفه، ومن أبرز تلك المنتجات(السلع الإلكترونية، صناعة السيارات، وحتى صناعة الدراجات)، كما ساعدها في بلوغ ذلك امتلاكها لليد العاملة الفنية المؤهلة والمسيرين ذوو المستوى العالي في التسيير.[2]

يلاحظ أن ما يعكس التطور الكبير للشركات اليابانية هو الأرقام التي تشير إلى تفوقها، حيث يشير مركز الشركات عبر الوطنية التابع للأمم المتحدة إلى أن الاستثمارات المباشرة للشركات اليابانية المتعددة الجنسيات حققت زيادة بنسبة 30 % خلال الفترة من عام 1984 إلى 1989، بالمقابل ارتفعت الاستثمارات من 200 مليار دولار في 1970 إلى ما يزيد عن ذلك بـ 34 مليار دولار في 1988 محتلة بذلك المركز الأول عالميا.[3]

ما يميز هذه المرحلة بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات عموما هو التحلل Banalisation بمعنى أن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت تأخذ طابع شركات متعددة الجنسيات. [4]

المرحلة الرابعة: ظهور الشركات المتعددة الجنسيات التابعة للدول النامية

من بين أهم المظاهر الحديثة لتطور الدول النامية بروز شركات متعددة الجنسيات تنتمي إلى دول العالم الثالث مثل: كوريا الجنوبية، البرازيل، الأرجنتين وجنوب إفريقيا، وقد ساعدت عدة عوامل على نمو هاته الشركات، منها اندماجها لإحدى الشركات من نظيراتها في الدول النامية إما وطنية أو دولية أو متعددة الجنسيات وإما في إحدى الدول المتقدمة، وهناك عامل آخر ألا وهو الاستثمار بين مستثمر وطني وأخر أجنبي، لذا فقد نجحت هاته الدول في التوغل داخل الأسواق الأجنبية .

(1) أنظر: محمد مدحت غسان،الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة، قانونية ،اقتصادية،سياسية، دار الراية للنشر والتوزيع عمان الأردن 2013 ص 16.
(2) أنظر: بعداش بوبكر، نفس المرجع السابق، ص 22 .
(3) أنظر: حسن محمد هند، النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات، دار الكتاب القانونية، مصر 2006 ص 306.
(4) أنظر: بركة محمد، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها على التشغيل في الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير فرع إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، جامعة ورقلة 2003.ص 14

عموما عرف ظهور الشركات التابعة للدول النامية حديثا وتقريبا في أوائل الستينيات، حيث بدأت بانضمام حوالي 11 دولة من قارة آسيا وأمريكا اللاتينية إلى كل من الشركات الأمريكية والكندية واليابانية الأوروبية، فعلى سبيل المثال وفي أواخر سنوات السبعينيات كان للشركات الصينية في هونك كونغ استثمارات مباشرة تقدر بـ 200 إلى 400 ألف دولار في شركات تابعة لها في قارة آسيا، بالمقابل كان لأمريكا اللاتينية نصيب من هذا التواجد حيث برزت شركتان أرجنتينيتان أسستا شركات فرعية في الخارج قبل1920 لتتطور إلى 10 شركات صناعية في أوائل الثمانينات في كل من البرازيل والشيلي والأروغواي.[1]

الفرع الثاني : العوامل المساعدة على ظهور الشركات المتعددة الجنسيات

بغض النظر عن تحول الشركات المكونة لكيان الشركات المتعددة الجنسيات من النشاط القومي إلى النشاط الدولي حسب الظروف الخاصة التي مرت بها حياتها الاقتصادية، فهذه الظاهرة اجتمعت في بروزها عوامل وأسباب قانونية و اقتصادية وحتى اجتماعية وسياسية امتزجت ببعضها البعض،[2] نحاول إبرازها عبر النقاط التالية:

أولا: العوامل القانونية

هناك عوامل قانونية ساعدت على بروز الشركات المتعددة الجنسيات وساهمت في تطويرها، فكل دولة تسعى بشتى الطرق إلى اجتذاب رؤوس الأموال لإنعاش اقتصادياتها، لذلك كان لابد لها من توفير مناخ وحماية قانونية لاستقطاب الشركات الأجنبية قصد الاستثمار في إطار قانوني يحمي حقوق الطرفين[3]، لذا تسعى الدول في سبيل تحقيق تلك الأهداف إلى أنجع الوسائل القانونية والمتمثلة على وجه الخصوص في العناصر التالية:

أ- **ضبط النصوص التشريعية المتعلقة بجلب الاستثمارات الأجنبية:** وذلك عن طريق ضبط القواعد المحددة لكيفية تنفيذ المعاملات وكذا منح المزايا والحماية والضمانات الكافية مع الشركات الأجنبية، مع اشتراط ألا تتعارض مع المصالح العليا للدولة المضيفة، هذه الآلية عرفت العديد من المحطات التشريعات الداخلية سواءا على المستوى العربي أو الغربي، فمثلا سعت دول أوروبا الغربية بعد نهاية الحرب العالمية الثانية إلى اجتذاب رؤوس الأموال الأمريكية إليها وذلك في سبيل إعادة إعمار أوروبا من مخلفات الحرب ،أين قامت بإصدار تشريعات تشجع على الاستثمار المقرون بضمانات ومزايا قانونية كثيرة.

(1) أنظر: طابوش مولود، المرجع السابق، ص 23و24
(2) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 56
(3) أنظر: رفيقة قصوري، النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسية، مذكرة ماجستير، قسم العلوم القانونية، فرع قانون الأعمال، ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2003/2002 ص 20 .

في نفس السياق قامت دولة الصين بإصدار العديد من القوانين والقرارات المشجعة على جذب أكثر من 40 مليون دولار في صورة استثمارات أجنبية مباشرة في عام 1996، أي حوالي نصف الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم ، فأقامت في شرق البلاد 12 منطقة اقتصادية حرة خاصة ومنحت الشركات الأجنبية مجموعة من التخفيضات الضريبية تتمثل في تخفيض ثمن الأرض وتخفيض في الضرائب.[1]

أما بالنسبة للدول العربية وعلى غرار العديد من الدول النامية عرفت العديد من المحطات على هذا التوجه، فبالنسبة للمشرع الجزائري الملاحظ أنه سلك نفس التوجه على غرار تشريعات الدول السابقة بالرغم من تعامله بحذر في سياسته نحو فتح أبواب الاستثمارات الأجنبية، و تجسد ذلك في إصدار قانون الاستثمار في سنوات الستينيات من خلال القانون رقم 63/ 277 ، والذي كرس تدريجيا التخلي عن مبدأ السيادة الترابية الجافة، خاصة في فترة الاقتصاد الموجه الذي عرف تدخل الدولة الكبير في الجانب الاقتصادي وخاصة في مجال الاستثمار.

على العموم فالقانون 277/63 الصادر في 26 جويلية 1966 وعلى الرغم من تناوله للشركات المتعددة الجنسيات صراحة إلا انه تحدث أيضا عن المستثمر الأجنبي من خلال تضمينه مجموعة النصوص القانونية تحمل جملة من الضمانات، كالتخفيف الكلي أو الجزئي لرسوم الربح الصناعي والتجاري والإعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لاكتساب العقار، ضمان استقرار القروض الطويلة والمتوسطة المدى، وضمان استقرار الضريبي لمدة 15 سنة ...الخ.

في نفس السياق صدر سنة 1966 الأمر 66/ 284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 المتضمن قانون الاستثمارات، وقد تجلى أكثر شرحا وتجسيدا للإطار التنظيمي بتدخل رأس المال الأجنبي والوطني بالإضافة إلى سد الثغرات التي عرفها القانون السابق، كما منح للمستثمر الأجنبي دون تمييز نمط استثماري بشكليه المباشر والغير مباشر امتيازات تعد البدايات الأولى للسياسة التحفيزية نحو الاستثمار ،كتبسيط إجراءات التراخيص، منح منافع جبائية وجمركية للمؤسسات المستثمرة، إمكانية مشاركة الشركات المختلطة الاقتصاد مع الدولة سوءا برأس مال وطني أو أجنبي، بالإضافة إلى عديد المزايا الأخرى.

زيادة على هاذين الأمرين كرس المشرع الجزائري عديد النصوص القانونية المشجعة على الاستثمار الأجنبي وفتح الباب أمام الشركات الأجنبية، ضف إلى ذلك التعديلات العديدة التي جاءت لتواكب التغيرات الاقتصادية العالمية وتكريس التحول من الاقتصاد الموجه نحو الاقتصاد الحر.[2]

(1) أنظر: علي عبد الوهاب نجا، المرجع السابق، ص 156
(2) أنظر: بن عنتر ليلى، مدى تحفيز استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الإعمال، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس- الجزائر 2007/2006 ص 24 و25 و26 و27

وهناك عديد الدول العربية التي سلكت هذا التوجه، ففي مصر صدر سنة 1977 قانون" ضمانات وحوافز الاستثمار" رقم 08 والذي يحتوي على عدة ضمانات قانونية ومالية لجلب الاستثمار الأجنبي، كما كرس المشرع اليمني هذا التوجه أيضا بموجب قانون الاستثمار رقم 22 لسنة 1991، تخللته عديد التعديلات في جانب الضمانات والحوافز بمقتضى القانونين 14 و29 لسنة 1995 و 1997 على التوالي، وفي السعودية تجسد نظام الاستثمار الأجنبي الصادر في سنة 2000 والذي بموجبه تمنح الكثير من الضمانات والمزايا لجلب الأموال من الخارج وتشجيع النشاط التجاري.

أما عن المشرع الأردني وعلى خطى التشريعات السابقة سن قانون تشجيع الاستثمار رقم 16 الصادر في سنة 1997، والذي تضمن العديد من النصوص التي تعطي المزايا الاقتصادية التي تهدف إلى تحسين البيئة الاستثمارية واستقطاب رأس المال العربي والأجنبي.[1]

تجدر الإشارة انه على الرغم من تشجيع التشريعات الداخلية على نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسيات ،إلا انه ينبغي أن لا نغفل عن دور الشركات الأم في سنها للتشريعات التي تحفز شركاتها على الاستثمار خارج حدودها الوطنية، وكمثال على ذلك تقرر الولايات المتحدة الأمريكية من خلال قانون الضرائب الكثير من الامتيازات والتسهيلات للشركات المتعددة الجنسيات، منها عدم الخضوع الأرباح المحققة من الشركات الوليدة للضريبة إلا في حالة توزيعها في الولايات المتحدة، بالإضافة إلى إمكانية تأجيل دفع الضرائب إلى العام الموالي الذي تم فيه تحقيق الأرباح (التأجيل الضريبي)، والملاحظ أن هذا النوع من الامتيازات يشكل حافزا ودافعا لتوجيه استثمارات الشركات خارج الحدود الوطنية. [2]

ب- عقد الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف بين الدول المصدرة لرأس المال و الدول المستوردة له:

تتضمن تلك الاتفاقيات مجموعة من الحقوق والالتزامات التي يجب مراعاتها من طرف الدول المستوردة لرأس المال في معاملاتها المالية مع الدول المصدرة له، بالإضافة إلى فرض الضوابط التي تحكم المنازعات الناشئة عن علاقات الاستثمار من خلال تحديد الجهة الناظرة أو المختصة في الفصل فيها، سواءا كانت هيئة قضائية وطنية أو قضائية دولية أو حتى هيئة تحكيم خاصة تتشكل بناءا على الاتفاق الواقع بين الأطراف المتعاقدة.

والواقع أن هاته الاتفاقيات من شأنها خلق الأرضية السهلة وإيجاد الظروف الملائمة لتسهيل نشاط الشركات المتعددة الجنسيات وإنشاء آلية قانونية، في الغالب تكون على قدر كاف من الحياد لتسوية المنازعات التي تنشأ بين الأطراف.[3]

(1) أنظر: دريد محمود علي ،المرجع السابق ، ص 59 و60 و61
(2) أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق، ص 62
(3) أنظر: ريال زوينة ، المرجع السابق، ص 35

بالإضافة إلى كل ما سبق وكنتيجة حتمية للالتزامات التعاقدية التي تنشئ في ذمة الأطراف من حقوق وواجبات فإنه لا يمكن تعديلها أو إلغاؤها بالإرادة المنفردة من جهة، كما أنها تؤثر بشكل واضح في القوانين الوطنية بما يتناسب مع مستلزمات الاتفاقيات الدولية والتزامات الدولة اتجاهها وهو ما يفسر توسعها، حيث تشير الإحصائيات أن العدد الإجمالي لتلك الاتفاقيات بلغ حوالي 1726 اتفاقية سنة 1998 بمقارنتها مع سنة 1997 أين قاربت 1556 اتفاقية. [1]

تجدر الملاحظة أن تشجيع الاتفاقيات لاستثمارات الشركات المتعددة الجنسية أخذ أبعادا أخرى ،حيث لم يتوقف على مجرد سن قوانين تنظم تلك العمليات بل إلى ضمان تعويض المستثمر الأجنبي في حال تكبده خسائر نتيجة للمخاطر التي قد يتعرض لها، كنزع الملكية للمنفعة العامة أو التأميم أو الحروب أو الإضرابات الأهلية .

ثانيا: العوامل الاقتصادية

بالإضافة إلى العوامل القانونية هناك عدة عوامل اقتصادية ساعدت في ظهور الشركات المتعددة الجنسيات نبرز أهمها في النقاط التالية:

أ- الرغبة في زيادة وتعظيم الأرباح

يعتبر الدافع الأساسي الذي أدى بالشركات المتعددة الجنسيات للاستثمار خارج أوطان الشركات الأم هو تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح خاصة في الدول النامية حيث يكون معدل الربح أكبر منه في الدول المتقدمة، فعلى سبيل المثال: معدل العائد الاستثماري الأمريكي في الدول النامية كان يقدر بحوالي 30% في بداية عقد الثمانينات، بينما كان المعدل بالمقارنة مع الاستثمار في الدول المتقدمة يقدر بحوالي 14% في المتوسط خلال نفس الفترة .[2]

ب- تزايد حدة المنافسة واحتكار الأسواق

تعتبر المنافسة من العوامل المؤثرة في تزايد نشاط الشركات العالمية المتعددة الجنسيات، ذلك أن النظرة نحو تدويل النشاط وكذا احتدام الصراع على السوق المحلية هو ما يعكس اتجاه هذه الشركات نحو السعي إلى التوسع نحو أسواق خارجية خاصة في الدول النامية ، وذلك رغبة في الاستفادة من قلة تكاليف الإنتاج من جهة وزيادة حصص المبيعات في الأسواق الخارجية من جهة ثانية،[3] وهو ما يؤدي

(1) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 63
(2) أنظر: علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية والتطبيق ، الدار الجامعية ، مصر 2015، ص 150.
(3) أنظر: بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات " حالة قطاع المحروقات" أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية ، فرع تحليل اقتصادي ، قسم العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر03 ، 2010، ص 73

إلى تعزيز مركزها في اقتصادها الوطني والمحافظة على بقائها، ومن الأمثلة التي تعزز هذا الطرح شركة كريزلر Chrysler وهي واحدة من بين الثلاث شركات أمريكية الكبرى الناشطة في مجال صناعة السيارات، والتي رأت أنه يستحيل عليها محليا منافسة الشركتين الأخريتين (فورد وجينيرال موتورز) بشكل فعال اضطرت إلى الاستثمار في أوروبا، وعلى إثر ذلك قامت الشركتين السالفتي الذكر بانتهاج نفس الاتجاه فانتشرت شركات وليدة لهما في كل من إنجلترا وألمانيا.[1]

ج- وجود الحواجز الجمركية وارتفاع تكاليف النقل

تعتبر هذه العناصر من محددات ومعوقات التصدير والاستثمار نحو الخارج، لذا كان من الأفضل للشركات المصدرة أن تنشئ وحدات إنتاج في البلدان المضيفة حتى تستفيد لصالحها من المزايا المترتبة على تواجدها في تلك الدول التي تعرف تكاليف جمركية ونقل منخفضة، وفي نفس الوقت تجنب نفسها عناء البحث عن الأسواق المصدر إليها. [2]

إن الاعتماد على إنشاء وحدات إنتاجية يجنب رفع الأسعار الذي ينعكس سلبا على صعيد المنافسة، وفي هذا الصدد يقول السيد/ لورد ليفر وهو مؤسس إمبراطورية ليفر لصناعة الصابون سنة 1902 في كتاب له " إن إقامة مصانع في أي بلد آخر غير البلد الأصلي يعتمد بشكل أساسي على الضرائب والرسوم الجمركية المفروض على الحدود، فإذا فاقت هذه الرسوم نفقات إنشاء وإدارة وحدة إنتاجية مستقلة أصبح من الأفضل اقتصاديا إنشاء مصنع جديد في هذا البلد حتى نتمكن من الاستمرار في تقديم نفس السلعة لعملائنا بسعر معقول".[3]

د- محاولة تقليل المخاطر الاقتصادية

وفقا للنظريات الاقتصادية والعالمية وخاصة بالنسبة للباحثين سويزي وبارات، فإن الفائض الاقتصادي والزيادة المضطردة فيه بالنسبة للشركات الكبرى يشكل عائقا يصعب استيعابه داخليا لعدة أسباب أهمها حدة المنافسة الداخلية والسبق في ميدان التكنولوجيا، لذا تسعى الشركات الكبرى إلى الاستثمار الخارجي المباشر،[4] بالإضافة إلى توزيع الاستثمار الخارجي عبر عدة أسواق من شأنه الحد من انعكاسات الأزمات الاقتصادية التي قد تتعرض لها إحداها. [5]

(1) أنظر: دريد محمود علي ،المرجع السابق، ص 58
(2) أنظر: بيالة فريدة، الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية ،علاقات، آثار، مواقف، بحث مقدم لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع التسيير، معهد العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر 1996 ص 31 و 32
(3) أنظر: احمد سي علي، النظام القانوني للشركات عبر الوطنية المعاصرة والقانون الدولي العام، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع- الجزائر 2009، ص 27
(4) أنظر: زينب محمد عبد السلام، الشركات متعددة الجنسيات ومعايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، المركز القومي للإصدارات القانونية، طبعة اولى 2014، مصر، ص 62
(5) أنظر: محمد مدحت غسان، الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة، قانونية ،اقتصادية ، سياسية، دار الراية للنشر والتوزيع ،عمان - الأردن 2013، ص 19

هـ- إنشاء السوق الأوروبية المشتركة

نتج عن معاهدة روما لعام 1957 إنشاء السوق الأوروبية المشتركة، والتي أقرت ضرورة رفع الحماية الجمركية بين دول السوق من خلال السماح بانتقال السلع والأشخاص بين دول السوق بمقابل وضع ضريبة موحدة مشتركة في وجه الأوروبيين، إذن فالسوق الأوروبية المشتركة رفعت الكثير من الحواجز التي كانت تعيق استثمار الشركات خاصة منها الأمريكية، الأمر الذي اعتبر بالنسبة لها عاملا محفزا على الاستثمار في أوروبا محافظة بذلك على أسواقها فيها.

و - قابلية العملات للتحويل

في سنة 1960 اتخذت الدول الأوروبية قرارا يقضي بعودة العمل بتحويل العملات، وكان ذلك عاملا اقتصاديا آخر ساهم في زيادة توسع الشركات المتعددة الجنسيات خاصة في أوروبا، حيث لم تكن عملاتها قابلـة للتحويل سابقا فيما بينها أو بالنسبة لعملات أخرى،[1] لذا فرفع هذا القيد كان محفزا كبيرا للشركات للخوض في استثمارات مباشرة داخل أوروبا وأيضا بالنسبة للشركات الأوروبية في الخارج .[2]

ثالثا: العوامل السياسية والاجتماعية

أ- العوامل السياسية:

للعوامل السياسية دور مهم أيضا في ظهور الشركات المتعددة الجنسيات، فعلى الرغم من ظهورها في أواخر القرن التاسع عشر إلا أن نشاطها وتوسعها كان محدودا بسبب التوترات والمناخ السياسي الذي كان سائدا خلال تلك الفترة، حيث كانت كل المؤشرات توحي بقرب اندلاع الحرب العالمية الأولى، فاشتد التوتر السياسي بين المعسكرين الشرقي والغربي ليمتد ذلك الركود إلى ما بعد السنوات الأولى لنهاية الحرب العالمية الثانية، وهو ما يفسر توجه الشركات المتعددة الجنسيات الأوروبية للاستثمار في كندا لقرب المسافة عن أوروبا ولاستقرار الأوضاع هناك.

على العكس من تلك الحقبة فقد عرفت فترة ما بعد سنة 1957 بموجب اتفاقيات الحد من الأسلحة النووية وزوال المخاوف انتعاشا طفيفا للاستثمارات الدولية، وهو الأمر الذي ساعد الشركات المتعددة الجنسيات على التسابق نحو الاستثمار في أوروبا.

ب- العوامل الاجتماعية :

وهي التي تبلورت في فكرة نقل العملية الإنتاجية أو الاستثمارات نحو الدول والتقرب أكثر من المستهلك ومعرفة متطلباته و إشباع رغباته، بمقابل ارتفاع مستوى المعيشة لبعض الدول النامية نتيجة

(1) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق ، ص 75
(2) أنظر: ريال زوينة، المرجع السابق، ص 32

لاكتشاف الثروات الباطنية كالبترول، مما أدى بالشركات المتعددة الجنسيات لمضاعفة استثماراتها في الخارج،[1] فنجد في هذا الصدد أن شركة أكسون الأمريكية قامت بإنشاء مصنع لها في ألمانيا بعدما تبين لها أن المستهلك الألماني يحبذ الصناعات محلية على الصناعات المستوردة، كما ظهرت الشركة الأمريكية "وستنغهاوس" المختصة في تصنيع قطاع غيار القطارات لتستثمر في دولة فرنسا بعدما اشترطت الحكومة الفرنسية أن تصنع الإمدادات منها محليا.[2]

المطلب الثاني : تعريف الشركات المتعددة الجنسيات

تكاد تخلو التشريعات الوطنية الداخلية من وضع تعريفات قانونية مضبوطة للشركات المتعددة الجنسيات لعدة اعتبارات، أهمها الطابع الدولي لنشاطاتها وتعقيد الآليات المكونة لها من جهة، ومن أخرى لصعوبة السيطرة على الشركات التابعة التي تقع خارج الضوابط القانونية للتشريعات الداخلية.

إن الفقه تصدى لهذا النقص بوضع تعاريف عديدة، منها من ركز على الجانب الاقتصادي ومنها من ركز على الجانب القانوني، ولكن قبل الخوض في ذلك يجب التنويه إلى الاختلاف البارز بين الفقهاء في إعطاء التسمية المعبرة عن هذا النوع من الكيانات الاقتصادية وما تحمله من دلالات في دراستهم للظاهرة، وهو ما سنحاول إبرازه من خلال الفرع الأول قبل التطرق لأهم التعاريف التي وردت في شانها في الفرع الثاني.

الفرع الأول : تأصيل مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات.

من المسلم به أن موضوع الشركات المتعددة الجنسيات لقي الاهتمام الكبير على المستوى الدولي، ولقد وضع الباحثون والمختصون في هذا الميدان مصطلحات ومفاهيم كثيرة تعبر عن عالمية النشاط الذي تمارسه هذه الشركات، لكن الملاحظ أن المصطلحات التي تناولت مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات اتسمت بمدلولات غير دقيقة ومحكمة، حيث استعمل البعض من الباحثين مصطلحات للتعبير عن كيان الشركات ككل للتعبير عن النشاط الدولي الذي تمارسه، بالمقابل عمد الجانب الأخر من الباحثين على إطلاق تسمية أخرى. [3]

هذا المصطلح لا يزال يحمل في طياته الكثير من الغموض وعدم الدقة و الجدل بين الباحثين والمفكرين، وإن كان مصطلح (الشركة المتعددة الجنسيات) هو الشائع، إلا أنه ليس المصطلح المتفق عليه إجمالا، ولعل أبرز الأسباب في ذلك تعدد المفاهيم والجوانب التي ينظر إليها لهاته الظاهرة

(1) أنظر: ريال زوينة ، المرجع السابق ص 36 و37.
(2) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، تهميش رقم 01 ص 66 .
(3) أنظر:طلعت جياد لجي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية ،طبعة أولى 2008 ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان الأردن، ص21

الاقتصادية، وما يدعم هذا الطرح استعمال رجال القانون والاقتصاد وحتى السياسيين اصطلاحات أخرى مثل الشركات الدولية Soceité International، والشركات عبر الدولية Soceité transnational ، والشركات فوق الدولية Soceité Supranational و الشركات عابرة الحدود الوطنية أو عابرة القومية.[1]

إن الغوص أكثر في الأبعاد التاريخية للمصطلح الذي وصفت به النشاطات العالمية لهذه الشركات حسب رأي المفكرين باران وسويزي" يعود للباحث دافيد ليلنثال David E.Lilienthal" الذي كان أول من استعمل لفظ "الشركات المتعددة الجنسيات "من خلال الدراسة التي أجراها معهد كارينجي للتكنولوجيا في أفريل من عام 1960 تحت نفس العنوان وتم نشرها بعد ذلك بواسطة مؤسسة الموارد والتنمية، ثم استعملت من طرف مجلة أسبوعية أمريكية تدعى" أسبوع الأعمال" BUSINNESS WEEK، وهذا في تقرير خاص لها تحت عنوان " الشركات المتعددة الجنسيات" بتاريخ: 20 أفريل 1963.

من زاوية أخرى نجد هناك من المفكرين من حاول أن يضع أنشطة تلك الشركات في قالب أو نماذج معينة، بحيث إذا ما انطبقت شروط نموذج ما فانه هو الذي يحكم نشاط تلك الشركات، فعلى سبيل المثال يحاول الأستاذ رولف "Rolf" أن يضع تصنيفا شاملا لهذه الشركات عن طريق تقسيمها إلى أربع 04 نماذج رئيسية وعلى رأي هذا الأخير فإن التقسيم يتم على النحو التالي:

جدول رقم(1-1): نماذج لتصنيف الشركات حسب المعايير المتعمدة من طرف الأستاذ رولف "Rolf"

النموذج	التسميـــــة	المعيار
النموذج الأول	الشركات الدوليـــة	شركات وطنية لها أنشطة على المستوى الدولي
النموذج الثاني	الشركات المتعددة الجنسيات	
النموذج الثالث	الشركات العابرة للحدود القومية	إدارة رأس المال من جنسيات دول مختلفة
النموذج الرابع	الشركات ما فوق القوميـة	عدم الخضوع لقوانين أو أنظمة دولية معينة مع إمكانية الخضوع لهيئة أو سلطة دولية.

المصدر: من إعداد الباحثين بناءا على المعطيات الواردة بالمرجع أسفله.

أما الدكتور محسن شفيق فيفضل تسميتها بـ "المشروع ذي القوميات المتعددة "وبخصوص كل من "بارنت ومولر" فيفضلان تسميتها باسم "المشروع الكوني"على أساس انه أول مؤسسة في تاريخ البشرية مكرسة للتخطيط المركزي على نطاق العالم، متأثرين بكبر حجم هذه الشركات واتساع نشاطها.[2]

(1) أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق، ص 18
(2) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي ، المرجع السابق ،ص 23

كما أن هناك من يطلق عليها تسمية "الدولية" و "الشركات ذات النشاط الدولي" مثل الأستاذ "E.Libbrecht" الذي يفضل تسمية "المشروعات ذات الصفة القانونية الدولية ".

الملاحظ على أراء هؤلاء المفكرين أنهم قد عمدوا إلى هذه التسمية بالاستناد إلى امتداد نشاط هذه الشركات في أكثر من دولة، وبهذا الامتداد قد أضفت على نشاطاتها صفة الدولية. (1)

وهناك تسميات أخرى على غرار مصطلح "المؤسسات الثلاثية التخصص"حسب رأي الأستاذ محمد توفيق والذي استعملها للدلالة على العمليات والنشاطات الاقتصادية التي يتم تنظيمها على أساس ثلاث درجات من التخصص، وهي اليد العاملة ورأس المال والإدارة .

أما عن الأستاذ محمد طلعت الغنيمي فقد سماها "بالشركات الدولية ذات الطابع الخاص "ويسميها الأستاذ فريدمان "بالشركات العامة الدولية على اعتبار أنها ستكون واحدة من أهم العوامل في تحقيق التنمية الاقتصادية في المستقبل، أما الباحث ايفا نوف Ivaanov فيستخدم عبارة "الشركات متعددة الجنسيات" كمرادف للمشروعات الدولية، أي أنها تشمل كلاً من الشركات الوطنية ذات النشاط العالمي والشركات التي تكون ملكية رأس مالها مملوك لعدة رأسماليين. (2)

تجدر الإشارة أنه هناك من الفقهاء من عبر عنها بمصطلح الشركة المتعددة الجنسية، لكن هذا المصطلح يفتقر للدقة من الناحية القانونية كونه يميل إلى مدلول شركة واحدة متعددة الجنسيات، على النقيض من ما هو موجود على أرض الواقع، أي وجود عدة شركات مستقلة قانونا بالنظر إلى تأسيسها الأولي على مستوى التشريع الداخلي لجنسية الدولة الأم .

الملاحظ أن مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات كما سبق الإشارة إليه هو المصطلح الشائع استعماله من طرف الفقهاء كونه الأول من استعمل للدلالة عليها من خلال الدراسة التي قدمها David E. Lilienthal عام 1960 وتم نشرها في عام 1963 التي سبق التطرق لها، بالإضافة إلى أن هذا المصطلح شاع استعماله في الدولة التي كانت أول مهد لظهور هاته الكيانات الاقتصادية التي تحتوي أكبر عدد منها، ألا وهي الولايات المتحدة الأمريكية، مع الإشارة انه المصطلح الأكثر استعمالا في الدراسات خاصة ومنها القانونية.

الجدير بالذكر أنه على الرغم من سلامة هذا المصطلح من الناحية القانونية، إلا أن ربطه بصفة تعدد الجنسية لقي اعتراضا كبيرا من طرف الاقتصاديين السياسيين الذين أكدوا على ضرورة تشخيص

(1) أنظر: بوبرطخ نعيمة ، المرجع السابق، ص 28
(2) أنظر: طلعت جياد لجي، المرجع السابق، ص 25

الظاهرة على أساس الوجود الفعلي لا القانوني، متحججين في ذلك بأن الشركة الوليدة أو التابعة في الخارج تبقى دائما تابعة لجنسية دولة الشركة الأم من حيث الولاء والسيطرة.[1]

بالمقابل ثمة كتاب يفرقون ما بين الشركات متعددة الجنسية والشركات الدولية على اعتبار أنهما مجموعتان مختلفتان تقومان بالاستثمارات الأجنبية المباشرة في عالمنا المعاصر، ويستخدمون في سبيل هذه التفرقة بعض المعايير لتحديد طبيعة الخلاف بينهما ، وهو ما نوضحه من خلال الجدول أدناه :

جدول رقم (1-2): معايير التمييز بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الدولية

المعيار	التسمية المرافقة للمعيار	
معيار الأنشطة الاقتصادية للدولة	إمكانية دمج النشاط	عدم إمكانية دمج النشاط
	شركة متعددة الجنسية	شركة دوليـــــة
معيار حجم الاستثمارات	25% من إجمالي استثمارات الشركة في الخارج	أكثر من50 % من إجمالي استثمارات الشركة في الخارج
	شركة متعددة الجنسية	شركة دوليـــــــة
معيار الإدارة العليا	عناصر الإدارة العليا مقصورة على شخصيات تحمل جنسية الدولة الأم	مكونة من عناصر يحملون جنسيات مختلفة
	شركة متعددة الجنسية	شركة دوليـــــــة

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على المعطيات الواردة في المرجع أسفله.

ويذهب بعض الكتاب إلى استعمال تسمية "عبور الجنسيات"، بدلا من تسمية الشركات متعددة الجنسية ذلك أن عبارة متعددة الجنسية تعبر عن مصالح قومية لمجموعة من الدول، أي أن هذه الشركات وكأنها كيانات تقيمها الدول وليس الأشخاص الخاصة.[2]

أما بالنسبة للأمم المتحدة فقد رأت لجنة العشرين التابعة للأمم المتحدة (UNCTD) في تقريرها الخاص بنشاط هذا النوع من النشاطات أن يتم استخدام مصطلح Translation بدلا من Multinational ومصطلح Corporation بدلا من Entreprise بعدما اتضح أن هذه الشركات تعتمد في أنشطتها على سوق متعدد الدول، كما أن استراتيجياتها وقراراتها ذات طابع دولي وعالمي، ولهذا فهي تكون شركات متعددة الجنسيات حيث تتعدى القوميات، ذلك لأنها تتمتع بقدر كبير من الحرية في نقل رأس المال

(1) أنظر: بوبرطخ نعيمة ، المرجع السابق، ص 29
(2) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي ، المرجع السابق ،ص 23

والموارد وعناصر الإنتاج بالإضافة إلى المزايا التقنية والتكنولوجية بين مختلف الدول، وهي بالتالي مستقلة عن الشركات القومية وفوق القومية.[1]

خلاصة لما سبق من حديث في شأن تعدد المصطلحات والمفاهيم التي تدل على هذا النوع من الكيانات الاقتصادية، الظاهر أن الاختلاف الوارد في التسميات يظهر في المدلول دون المغزى آو المعنى، وعلى كل حال فإن تأصيل البعد التاريخي للتسمية يتجسد في المصطلح الأكثر شيوعا، ألا وهو مصطلح (الشركات المتعددة الجنسيات)، [2] وهو المصطلح المعتمد في دراستنا.

الفرع الثاني: جهود فقهية في تعريف الشركات المتعددة الجنسيات

إن وضع تعريف جامع مانع للشركات المتعددة الجنسيات أمر في غاية الصعوبة للاعتبارات السابق ذكرها، لكن هذا لا يمنع من استعراض جهود الباحثين والمفكرين في تعريف هذه الظاهرة بداية بالتعاريف القانونية ثم الاقتصادية.[3]

أولا: التعريفات القانونية

بعد الحرب العالمية الثانية عرفت الشركات المتعددة الجنسيات نموا متزايدا وأصبح لها مكانة كبيرة من ضمن الإنجازات الاقتصادية الكبرى على المستوى العالمي، فتعددت عملياتها وزادت الحاجة إلى إعادة النظر في العديد من الأسس التي ترتكز عليها لاسيما القانونية منها.

إن اعتبار الشركات المتعددة الجنسيات أشخاصا قانونية من شأنه أن يحدث التباسا في تحديد وضبط مفهومها لعدت مقتضيات أهمها: كيفية فرض الحكومات في تشريعاتها الداخلية الرقابة والتحكم في نشاطاتها من جهة ، وكذا ضبط السياسة التي تسهل جذب الاستثمارات الأجنبية في ظل حدة المنافسة بين الدول المضيفة.

الملاحظ أن الحاجة الملحة لوضع تعريف دقيق يسد الفراغ القانوني لظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات لم تملأها النصوص المتفرقة في بعض التشريعات الوطنية، وذلك نظرا لعدم وجود نظام تشريعي دولي شامل يحتوي على نصوص قانونية تحكم هذه الظاهرة[4]، باستثناء القانون الألماني الصادر في 06 /1965/09 الذي تضمن مجموعة من القواعد القانونية المنظمة لعملية التركز بين الشركات

(1) أنظر: أحمد عبد العزيز ،جاسم زكريا الطحان، فراس عبد الجليل، الشركات المتعددة الجنسيات وآثارها على الدول النامية، مجلة الإدارة و الاقتصاد، العدد85 ،2010 ص 116
(2) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق ص 18
(3) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي، المرجع السابق، ص 21
(4) أنظر : طلعت جياد لجي الحديدي، المرجع السابق ص 19.

يدعي "نظام الكونزرن" وهو شائع في الاقتصاد الألماني،يضم مجموعة من النصوص المنظمة لعلاقات الترابط بين المشروعات. [1]

على كل حال فالفراغ القانوني في ضبط تعريف محدد للشركات المتعددة الجنسيات لعدم استجابة النظم القانونية الوطنية لذلك ترك الباب مفتوحا أما اجتهادات الفقهاء لصياغة تعاريف يمكن القول أنها اختلفت و تباينت من حيث القيمة القانونية. [2]

فالدكتور عماد الشربيني يعرفها بأنها ((عبارة عن مجموعة من الوحدات الفرعية المنتشرة في مناطق جغرافية متعددة يربطها بالمركز الأصلي علاقات قانونية، وتلتزم في استثمار أموالها بسياسة اقتصادية موحدة))

أما الدكتور حسام الدين عيسى فله نظرته الخاصة حول الشركات المتعددة الجنسيات بحيث يعرفها بأنها ((مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاول كل منها نشاطا إنتاجيا في دول مختلفة تتمتع كل منها بالجنسية المختلفة وتخضع لسيطرة شركة واحدة وهي الشركة الأم وهي التي تقوم بإدارة الشركات الوليدة في إطار إستراتيجية عالمية موحدة)).

وبالنسبة الدكتور محسن شفيق فعرفها ((بأنها ذلك المشروع الذي يتركب من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية وتخضع لإستراتيجية اقتصادية عامة تتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة)).[3]

أما عن فقهاء الغرب فنجد الفقيه Miliner الذي يعرفها بأنها((الشركات التي تستثمر في بلاد أخرى بالمساهمة مع الشركات الوطنية وتؤسس فيما بينها مجموعة شركات تتشارك في الإنتاج والتوزيع)).[4]

كما عرفها أيضا الفقيه البلجيكي فرونسوا ريجو بأنها ((كل 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)).

أما إعلان المبادئ الثلاثي الصادر عن منظمة العمل الدولية فعرفها بأنها((تلك التي تمتلك أو تسيطر على الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات أو غيرها من التسهيلات خارج الدول التي يوجد فيها مقارها، سواءا كانت مملوكة ملكية عامة أو مشتركة أو خاصة ، وتختلف درجة استقلالية كل كيان عن غيره من الكيانات داخل المشروعات المتعددة الجنسية اختلافا واسعا من مشروع إلى آخر تبعا لطبيعة العلاقة التي

(1) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، تهميش رقم01 ص 25.
(2) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي، المرجع السابق ص 19.
(3) أنظر، حسن محمد هند، المرجع السابق ص 330و331
(4) أنظر، حسن محمد هند ، المرجع السابق ص 327

تربط بين هذه الكيانات ومجالات نشاطه، ومع مراعاة التنوع الشديد من حيث شكل الملكية والحجم وطبيعة ومواقع عمليات المشروعات المعنية ، ويستخدم تعبير المشروع المتعدد الجنسية مالم ينص صراحة على غير ذلك للدلالة على مختلف كيانات الشركة الأم أو الكيانات المحلية أو كليهما أو التنظيم في مجموعة وفقا لتوزيع المسؤولية فيما بينها)).[1]

كما عرفها قانون سير الشركات المتعددة الجنسيات لمنظمة الأمم المتحدة لسنة 1982 كما يلي((إن الشركة متعددة الجنسيات هي مؤسسة ضخمة مكونة من عدة وحدات اقتصادية تنشط في أكثر من بلدين مهما كان شكلها القانوني، واختلاف نظام اتخاذ القرارات فيها تتخذ القرارات على إستراتيجيات موحدة حيث أن هذه الوحدات (الفروع) مرتبطة فيما بينها برابط الملكية أو غير ذلك وبشكل تؤثر كل وحدة على نشاطات الوحدات الأخرى)).[2]

وأخيرا حسب مشروع مدونة قواعد السلوك للشركات المتعددة الجنسيات الذي أعدته لجنة الأمم المتحدة المعنية بالشركات عبر الوطنية عام 1990 فعرفتها بأنها ((المؤسسات بغض النظر عن دولة منشئها أو ملكيتها بما في ذلك الملكية الخاصة أو العامة أو المختلطة، التي تضم كيانات توجد في دولتين أو أكثر بغض النظر عن الشكل القانوني وميادين النشاط الذي تمارسه هذه الكيانات التي تعمل طبقا لنظام اتحاد القرارات يتيح وضع سياسات متلاحمة وإستراتيجية مشتركة، هذه الكيانات التي تعمل طبقا لنظام اتخاذ القرارات وهو النظام الذي ترتبط فيه الكيانات يبعضها البعض بالملكية أو بغيرها بصورة تجعل في إمكان واحد منها أو أكثر أن يمارس نفوذا كبيرا على أنشطة الكيانات الأخرى،وأن يشارك بصفة خاصة غيره بالمعرفة والموارد والمسؤوليات".[3]

كانت تلك البعض من الجهود الكثيرة للتعريفات القانونية التي لا يمكن حصرها جميعا نظرا لكثرتها، ولكن إجمالا ومن خلال استقراء العناصر الداخلة في تكوينها، نجد أن ثمة بعض العناصر الأساسية المتكاملة والتي يكاد يقع شبه إجماع على ضرورة توافرها في التعريف القانوني وهي:

أ- **الطابع الموحد لشركة:** ويعني أن وحدة اتخاذ القرارات بالإضافة لإستراتيجية ووحدة العوامل الأساسية الأخرى لقيام كيان الشركة كالموارد البشرية والمادية والفنية تلك العوامل تتولى الشركة الأم تجسيدها وفق سياستها الإستراتيجية وما تتمتع به من سيطرة على الفروع لتحقيق الأهداف المنشودة.

(1) أنظر: بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق ، ص 34
(2) أنظر: جمال رواب، مدى تأثير الشركات متعددة الجنسيات على سيادة الدول ، مجلة الحكمة ، مؤسسة كنوز الحكمة للنشر و التوزيع ، الجزائر عدد 8 / 2011، ص 212.
(3) أنظر: محمد مدحت غسان، المرجع السابق ، ص 24

ب- الطابع التعددي للشركة: ويتمثل في المزيج بين عدد من الشركات المتمتعة بالشخصية القانونية المستمدة من القوانين الوطنية أو التشريعات الداخلية وهو ما يمنحها بالمقابل تشكيلة متعددة من الجنسيات المختلفة". [1]

ج- ضرورة تحقيق السيطرة بواسطة أدوات وأساليب فنية مستمدة وبصفة أخص عن طريق الممارسة للنشاطات في الدول المختلفة والمتمثلة في عمليات الاستثمار الدولي المباشر والاستثمار غير المباشر.

ثانيا: التعاريف الاقتصادية

تعددت تعاريف الشركات المتعددة الجنسيات بتعدد الاتجاهات الاقتصادية التي تناولتها بالدراسة، لذا لم يستقر على تعريف واحد لها، وإجمالا يمكن تأطير تلك التعاريف ضمن النظريات الاقتصادية التي تطرقت للظاهرة و المعايير التي اعتمدها الباحثين في دراساتهم لها على النحو التالي:

أ- معيار حجم الشركة ومدى الانتشار الجغرافي:

التعريفات التي استند أصحابها على هذا المعيار في ضبط مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات تستند على معيار الضخامة والحجم الاقتصادي للشركات، لكن أنصار هذا الاتجاه لم يستقروا على ضابط محدد لمفهوم الضخامة في حد ذاتها، فاعتمد البعض على امتداد نشاط الشركة إلى الدول الأخرى، ولم ينتهي الخلاف عند هذه النقطة بل تعداه إلى الانقسام في تحديد عدد الدول التي يمكن أن يمتد إليها نشاط الشركات المتعددة الجنسيات، فاشترط قسم أن لا يقل عددها عن خمسة أو ستة دول ،بينما اشترط البعض الآخر امتداد نشاط الشركة إلى أكثر من دولة واحدة.[2]

من بين أنصار هذا الاتجاه نجد تعريف المفكر جورج دونينغ George Duning الذي عرفها بـ" ((تلك المنشأة التي تمتلك وسائل الإنتاج وتسيطر عليها وتباشر نشاطها سواءا في مجال الإنتاج أو المبيعات أو الخدمات في دولتين أو أكثر)) [3]

أما عن الاقتصادي الكندي MATTEW.R A فيعتبر أن الشركات المتعددة الجنسيات ((هي تلك التي تقوم بعمليات كبيرة ومتشعبة جدا في البلدان الأخرى ، وتمتلك هناك طاقات إنتاجية وتمارس نشاطها في ستة بلدان على الأقل وتحقق نسبة هامة من إنتاجها 25 % على الأقل خارج الدولة الأم)).[4]

(1) أنظر: زينب محمد عبد السلام، المرجع السابق، ص69 و70
(2) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق ، ص 20
(3) أنظر:علي عبد الوهاب نجا، المرجع السابق، ص120
(4) أنظر:أحسين عثماني، إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الأسواق المالية ،أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد تنمية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر 2010-2011، ص 30

أما عن الأستاذ رولف (Rolf .S) فيعتبر من الاقتصاديين الذين يقدرون حجم الشركة بنسبة استثماراتها خارج الدولة التي يتواجد بها مركز الشركة الأم ، فمثلا يشترط نسبة 25 % على الأقل في تقريره المقدم إلى المؤتمر الثاني والعشرين لغرفة التجارة الدولية عام 1969 تحت عنوان:

« les sociétés multinationales leurs droit et responsabilité »[1]

وأخيرا هناك التعريف الذي وضعته لجنة المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة في تقريرها عن الشركات المتعددة الجنسيات بمعنييه الواسع والضيق.

فبالمعنى الواسع لها تعرفها بأنها ((كل مشروع يمتلك أو يسيطر على أموال ،مصانع ، مناجم ، مكاتب..إلخ في دولتين أو أكثر)).

وبالمعنى الضيق تؤكد في تعريفها ((أن الشركة المتعددة الجنسية يجب أن تعمل في الأنشطة الإنتاجية وان يكون لها على الأقل 06 شركات تابعة لها وان تشمل من المكون الأجنبي لا يقل عن 25 % سواءا إجمالي الأصول أو المبيعات أو العمالة)).[2]

ب- معيار مركزية تنظيم وإدارة الشركة

يستند أصحاب هذا المعيار على أن قيام الشركة المتعددة الجنسيات يتأسس على عنصر الإدارة المركزية التي تتولى وضع السياسية الاقتصادية العامة للشركة و إصدار القرارات ذات الأهمية كتلك المتعلقة بكيفية الاستثمار وأبعاده، فحسب هذا المعيار تتولى الشركة الأم الإدارة المركزية ومدى مركزة سياستها وتكامل العمليات الإستراتيجية بينها وبين الشركة الوليدة التابعة لها.[3]

إن مركزة قرارت الإدارة والتنظيم في الشركة الأم وتبعية الشركات التابعة والفرعية لها هي التي تميز الشركة المتعددة الجنسية عن غيرها[4]، ومن الأنصار المدعمين لهذا الاتجاه الأستاذ شيميستوف الذي يرى ((أن الشركة المتعددة الجنسيات هي شركة تشكل وحدة اقتصادية في مجال التجارة الدولية فيجب أن تكون لهذه الشركة فكر أو عقل إداري واحد يعمل عبر دول العالم كما لو كانت شركة واحدة)). [5]

(1) أنظر: بوبرطخ نعيمة ، المرجع السابق ،ص 32
(2) أنظر: أحسين عثماني، المرجع السابق، ص 31-32
(3) أنظر: دريد محمود علي ،المرجع السابق ص 21
(4) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي،المرجع السابق ص 32
(5) أنظر: الشرقاوي محمد سمير ،المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة كوسيلة لقيامه ، مجلة مصر المعاصرة ، مصر، مجلد **66** عدد 1975/362،ص 80، نقلا عن الأستاذ SHMITTHOFF في مقال بعنوان "المشروع متعدد القوميات أمام القضاء **Multinational inCours** في **J.B.L** " ، سنة 1972 ص 103 ومايليها.

ليضيف الأستاذ رايمون فيرنون (Raymon vernon) " أن الشركة المتعددة الجنسيات هي شركة أم تسيطر على تجمع، كل تجمع يبدو كما لو أن له مدخلا لمصب مشترك من الموارد المالية والبشرية ويبدو حساسا لعنصر إستراتيجية مشتركة".[1]

أما عن الأستاذين ريتشارد بارنيت ورونالد موليز فيعرفانها بأنها ((ما تحقق من تقدم في علم المركزة جعل الشركة الكونية أمرا ممكنا، ويبقى التنسيق الدقيق على مستوى قيادة العالم هو سمتها الرئيسية المميزة)).

في نفس السياق يرى الأستاذ بيررمان(Bherman) أن المشروع يكون واحدا بالرغم من تشتته جغرافيا،وان هذه الوحدة تتمثل في وجود إدارة عليا تقوم برسم الإستراتيجية الاقتصادية العاملة للكيان ككل ،وعلى الإدارات الفرعية للشركات التابعة أن تنتهجها وتتقيد بها رغم تواجدها في دول مختلفة وأنظمة قانونية متباينة ومستقلة ".[2]

ج – معيار إستراتيجية الشركة

الحقيقة أن هذا المعيار لا يمكن اعتماده دون الاستعانة بالمعيارين السابقين ،فأصحاب هذا الرأي يستندون في تعريفهم للشركات المتعددة الجنسيات على صورة تبني تلك الشركات لإستراتيجية موحدة في القيام بنشاطاتها بالدرجة التي ترقى بها إلى مواجهة التحولات الكبيرة في عدة ظواهر اقتصادية، على غرار ظاهرة تدويل الإنتاج ورأس المال والتسويق قصد إبراز قوتها في العلاقات الاقتصادية.

إن مفهوم الإستراتيجية يقترب إلى تشكيل محور نشاط الشركات المتعددة الجنسيات ومفتاح لفهم آليات عملها وطبيعتها وهو ما يترتب نتائج أهمها، إعطاؤها ميزة المرونة وقدرة التكيف مع مقتضيات تغير الظروف الاقتصادية والسياسية والقانونية ، يضاف إلى ذلك إمكانية اتساع الاستفادة من المزايا التي تتولد عن الاختلافات التي تنشأ بين الدول والمناطق الاقتصادية والنقدية المتعددة مع التنظيمات الضريبية على المستوى الدولي .[3]

وفي معرض الحديث عن هذا المعيار يري الأستاذ Michalit أن الشركات المتعددة الجنسيات ينبغي لها أن تتبنى إستراتيجية وتنظمها على المستوى العالمي.[4]

(1) أنظر: أحمد عبد العزيز و جاسم زكريا الطحان و فراس عبد الجليل، المرجع السابق، ص 117
(2) أنظر: بوبرطخ نعيمة ، المرجع السابق ، ص 32
(3) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي، المرجع السابق ، ص 33
(4) أنظر: الصيد عبد الرحمان، الوضع القانوني للشركات متعددة الجنسيات على ضوء قواعد القانون الدولي، مذكرة ماجستير، تخصص حقوق، فرع القانون الدولي لحقوق الإنسان، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس بالمدية 2016/2015، ص 19.

أما الأستاذ سعد غالب ياسين فيعرفها ((بأنها منظمة أعمال كبرى عابرة للحدود والبيئات والثقافات، منظمة متعددة الجنسيات وتعمل في أسواق عديدة وتتواجد في عشرات الدول المضيفة، وتستند في أنشطتها المحورية على الأسواق الدولية في العالم، وبالتالي تكون لدى هذه الشركات أصول واستثمارات وعمليات وشركات تابعة أو وحدات إستراتيجية وإدارات إقليمية تتعامل مع هيئات أعمال مختلفة)).[1]

تعقيب على المعايير:

الملاحظ على التعاريف التي تناولت الشركات المتعددة الجنسيات أنها تناولتها بصفة عرضية وأنها تتخذ من بعض سماتها وخصائصها معيارا لتعريفها ، فالمعيار الأول يظم حدا أدنى من عدد الدول التي يجب أن يمتد إليها نشاط الشركة، أو حدا أدنى لعدد الدول التي يجب أن يمتد إليها نشاط الشركات أو حدا لمبيعاتها الخارجية، مع ملاحظة أن هذا التحديد يختلف في الواقع من شركة إلى أخرى .

كما أنه ليس من المنطق أن نضفي على شركة تحتوى على أكثر من 06 شركات يمتد نشاطها إلى الخارج صفة "متعددة الجنسيات " دون أن نعطي ذلك الوصف لشركة يمتد نشاطها لأقل من ذلك العدد على الرغم من توافرها على السمات الأخرى للشركات المتعددة الجنسيات ، كما أن الاعتماد على معيار الحجم بوصفه معيارا أساسيا قد يؤدي إلى إهمال وتجاهل ميزة أساسية في شركات تتبنى إدارة وإستراتيجية إنتاجية دولية موحدة .

أما بالنسبة لمعيار المركزية الإدارية فهو أيضا يتسم بالمرونة كونه تركز الإدارة في الشركة الأم يتشدد في بعض الشركات التي تولي اهتماما دقيقا لأبسط الأمور في الشركات التابعة ، بينما لا يحدث ذلك في شركات أخرى تتمتع بحرية أكبر في الإدارة والتوجيه .[2]

وأخيرا بالنسبة لمعيار إستراتيجية الشركة الذي حاول الجمع بين المعايير السابقة فإن أغلب الانتقادات التي وجهت للمعايير السابقة منفردة توجه إليه أيضا.

خلاصة لما تم تقديمه من قراءات لمحتوى التعاريف القانونية المختلفة لظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات بالإضافة إلى الاستنتاجات المستنبطة من أهم عناصر التعريفات السابقة يمكن أن ندرج مفهوما قانونيا عامل للشركة المتعددة الجنسيات نلخصه على كالتالي (إن الشركات المتعددة الجنسيات هي مجموعة من الشركات تتكون من شركة رئيسية تسمى الشركة الأم والتي تسيطر على مجموعة من الشركات تسمى الشركات الوليدة ولكنها مرتبطة بروابط اقتصادية ، وتمارس هذه الشركات نشاطها في مناطق متعددة وتسعى جميعها إلى تحقيق إستراتيجية واحدة تضعها الشركة الأم).[3]

(1) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي، المرجع السابق ص 33.
(2) أنظر: ريال زوينة ، المرجع السابق، ص 08و09
(3) أنظر: بوبرطخ نعيمة ،المرجع السابق، ص 35و36

المبحث الثاني

سمات الشركات المتعددة الجنسيات

من خلال ما تم الوقوف عليه من مفهوم للشركات المتعددة الجنسيات، بدا جليا أن هذا النوع من الكيانات لا يتوقف على مجرد وصف يطلق على شركات عادية تمارس أنشطة تجارية ربحية، بل يتعداه إلى ظاهرة معقدة ذات أبعاد اقتصادية عالمية، وفي محاولة لإبراز هذا الوصف نستعرض في هذا المبحث أهم مظاهر التميز لهذا الكيان من خلال المطلب الأول، ثم نتطرق إلى تمييزها عن غيرها من الكيانات التي تمارس أنشطة مشابهة لنشاطاتها مع إبراز أهم أوجه الاختلاف بينها في المطلب الثاني .

المطلب الأول: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بعد ميزات تنفرد بها عن الشركات الأخرى، يمكن من خلال دراستها وتحليلها توسيع وتحقيق المزيد من الفهم لمضمون وطبيعة هذه الظاهرة من جهة وتغطية البعض من النقائص التي تشوب تعاريفها من جهة أخرى، لذا سنتطرق إلى أهم تلك الخصائص من خلال تأطيرها عبر ثلاثة فروع نخصص الأول منها للخصائص الاقتصادية ثم الإدارية والتنظيمية وأخير الخصائص الفنية والتكنولوجية من خلال الفرعين الثاني والثالث على التوالي.

الفرع الأول: الخصائص الاقتصادية

نتناول تحت هذا الفرع مجموعة من الخصائص التي تميز الشركات المتعددة الجنسيات من الزاوية الاقتصادية ،والتي تظهر من خلالها الملاءة المالية والقدرات الاقتصادية الكبيرة التي تعبر عن مكانة هذا النوع من الكيانات ضمن المنظومة الاقتصادية العالمية.

أولا: ضخامة الحجم

كما سبق التطرق له من خلال استعراض لأغلب التعارف الواردة في شأن ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات، استنتجنا أن هذا النوع من الكيانات يتميز بوجود سيطرة لشركات ذات حجم الهائل ، لكن ليس الحجم الكبير هو الشرط الوحيد لحدوث حالة تعدد الجنسية، لذا فليس كل شركة عملاقة هي شركة متعددة الجنسية مثل شركات الطيران وبالمقابل هناك شركات عملاقة حاولت أن تعمل خارج نطاق الدولة الأم لكنها فشلت ،إذن فشرط الحجم الكبير يعتبر شرطا أساسيا للعمل في الخارج لكن ليس شرطا كافيا أو وحيدا. [1]

(1) أنظر:عبد العزيز النجار،المرجع السابق، ص 76

انطلاقا مما سبق يثور بديهيا الفضول حول المؤشرات التي يمكن اعتمادها للتعبير عن ضخامة تلك الشركات مقارنة بحجم المشاريع الكبرى للدول الأم، لذاك سنتعرض أهم تلك المؤشرات كالتالي:

أ-**الدخل الإجمالي** : يعكس هذا المؤشر مدى القوة الاقتصادية التي تتمتع بها مثل هذه المؤسسات والتي تجعلها مؤثرة في العديد من القرارات التي تتخذ بشأن الاقتصاد العالمي.[1]

إن الشركات المتعددة الجنسيات تمتلك قدرا كبيرا من الأصول المالية الدولية فضلا عن أنها المسؤولة عن الغالبية العظمى من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الخارج، وقد ازداد نشاط هذه الشركات بصورة كبيرة جدا خلال العقدين الماضين ،حيث كان معدل النمو الاقتصادي في أغلب الفترات يفوق معدلات نمو الكثير من المتغيرات الاقتصادية الدولية سواءا الإنتاج الدولي أو التجارة الدولية. [2]

وتدل المعطيات الاقتصادية أن هناك نحو 82 ألف شركة متعددة الجنسيات قرابة 808 آلاف شركة أجنبية منتسبة لها في شتى أنحاء العالم ،فمثلا في عام 2007 كانت حصة الشركات الأجنبية من الاستثمار المباشر حوالي 15 تريليون دولار،[3] وللتوضيح أكثر نستعرض الجدول الأتي الذي يتضمن أكبر عشرة الشركات متعددة الجنسيات في عام 2016 والمصنفة على أساس معيار حجم الإيرادات المحققة بالمليار دولار أمريكي:

الجدول رقم (1-3): تصنيف أكبر 10 شركات عالمية حسب حجم الإيرادات بالدولار الأمريكي لسنة 2016.

التصنيف	الشركـــــة	البلـــد	الصناعة	الإيرادات بالدولار الأمريكي
01	وول مارت	الولايات المتحدة	التجزئة	482.1 مليار
02	شبكة دولة الصين للكهرباء	الصين	الطاقة	329.6 مليار
03	مؤسسة البترول الوطنية الصينية	الصين	النفط	299.3 مليار
04	مجموعة سينوبك	الصين	النفط	294.3 مليار
05	رويال دانش شل	هولندا+ إنجلترا	النفط	272.2 مليار
06	إكسون موبيل	الولايات المتحدة	النفط	246.2 مليار
07	فولكس فاجن	ألمانيا	صناعة السيارات	236.6 مليار
08	تويوتا	اليابان	صناعة السيارات	236.59 مليار
09	شركة أبل	الولايات المتحدة	الصناعات التقنية	233.7 مليار
10	بي بي	إنجلترا	النفط	225.98مليار

المصدر: http://ar.m.wikipedia.org/wiki/500_غلوبال_فورتشن - تاريخ الإطلاع: 2017/04/16

(1) أنظر: زينب محمد عبد السلام ، المرجع السابق، ص 19
(2) أنظر:علي عبد الوهاب نجا،المرجع السابق، ص 147
(3) أنظر: ريال زوينة، المرجع السابق، ص 13

ب- حجم المبيعات :

يعتبر حجم المبيعات السنوية للشركات المتعددة الجنسيات من أهم المؤشرات المعبرة عن ضخامة هذه الشركات، حيث تشير التقديرات أن حجم مبيعاتها ازداد من 5503 مليار دولار عام 1990 إلى 13564 مليار دولار عام 1999 و إلى 18500 مليار دولار عام 2001 حيث هيمنة الشركات المتعددة الجنسيات العاملة في صناعة السيارات على أكبر المبيعات تتقدمها جنرال موتورز بحجم 176.6 مليار دولار وشركة فورد ب 162 مليار دولار ثم شركات صناعة النفط ، وتعد شركة أكسون موبيل الرائدة في حجم المبيعات عام 1999 ، حيث بلغت نسبة مبيعاته أكثر من 160 مليار دولار وتأتي الشركات العاملة في مجال المعدات الإلكترونية والمعدات الكهربائية في المرتبة الثالثة وجاءت في مقدمة هذه الشركات جنرال إلكتريك للإلكترونيات ، حيث تجاوزت مبيعاتها 111 مليار دولار.[1]

ثانيا: اتساع الرقعة الجغرافية لنشاطاتها

تتسم الشركات المتعددة الجنسيات بخاصية انتشار فروعها الإنتاجية وكذا التسويقية على نطاق واسع من البلدان،[2]وأهمية هذا العنصر لدى الشركات المتعددة الجنسيات يتجسد في رسم إستراتيجية اقتصادية على الصعيد العالمي من حيث تجديد الكميات والنوعيات التي تنتج على المستوى العالمي لذا فهي تسعى للانتشار في عشرات الدول.[3] ولفتح أسواق جديدة في الخارج لتصريف الإنتاج الصناعي المتزايد لها ، وتشير الإحصائيات أن الولايات المتحدة وألمانيا وفرنسا يسيطرون على حوالي 75% من مجموع الفروع الخارجية لتلك الشركات ، يضاف إلى ذلك أن الولايات المتحدة الأمريكية تسيطر وحدها على ثلث مجموع هذه الفروع بالإضافة إلى انتماء 08 من أكبر 10 شركات على المستوى العالمي إليها. ضف إلى أن الولايات م أ واليابان وألمانيا يسيطرون على 570 شركة من أصل 650 شركة تخضع لسيطرة 25 دولة في العالم.[4] ويوضح الجدول الأتي أكبر عشرة شركات متعددة الجنسيات في عام 2016 والمصنفة على أساس معيار حجم فروع الشركات التي تنتمي إليها.

(1) أنظر: زينب محمد عبد السلام، المرجع السابق، ص 19
(2) أنظر:الجوزي جميلة و دحماني سامية، دور إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة والسياسات الاقتصادية، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية،العدد 06-2015 ص 88
(3) أنظر:زينب محمد عبد السلام ، المرجع السابق، ص 17
(4) أنظر:علي عبد الوهاب نجا، المرجع السابق، ص 148

جدول رقم(1-4): تصنيف أكبر عشرة شركات متعددة الجنسيات لعام 2016 المصنفة على أساس معيار حجم فروع الشركات التي تنتمي إليها .

التصنيف	البلـــــد	عدد الشركات
01	الولايات المتحدة الأمريكية	134
02	الصين	103
03	اليابان	52
04	فرنسا	29
05	ألمانيا	28
06	إنجلترا	26
07	كوريا الجنوبية	15
08	سويسرا	15
09	هولندا	11
10	كندا	11

المصدر: http://ar.m.wikipedia.org/wiki/500_غلوبال_فورتشن تاريخ الإطلاع: 2017/04/16

ثالثا – التنوع في النشاط والإنتاج :

كانت الاستثمارات التصنيعية و الإستخراجية الأكثر تميزا في نشاط الشركات المتعددة الجنسيات إلى غاية الربع الأخير من القرن التاسع عشر، وبصفة خاصة استخراج النفط في العالم الأقل تطورا ، وفي العقدين الأخيرين.

أما في أواخر القرن الماضي ومطلع القرن الحالي ازدادت سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات على قطاع الخدمات بشكل كبير وأخذت تتنوع ما بين وسائل الإعلام والاتصالات و الصيرفة والتأمين وغيرها[1]، فعلى سبيل المثال شركة ميتسوبيشي لها عدد من الشركات المختلفة الأنشطة كشركة ميتسوبيشي للسيارات وشركة الصناعات الكهربائية وميتسوبيشي للكيماويات ، ميتسوبيشي المصرفية،وكذا ميتسوبيش للصناعات الثقيلة ،كما نجد مثالا آخر لشركة (تايمز وارنر) التي تعمل في عدد كبير من شركات النشر والملاهي والإعلام إلى استوديوهات هوليود والشبكة الإخبارية CNN.[2]

(1) أنظر: زينب محمد عبد السلام ، المرجع السابق ، ص 22
(2) أنظر: سيف هشام صباح الفخري، الشركات متعددة الجنسيات وأبعادها السياسية والاقتصادية، رسالة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد،جامعة حلب - سوريا 2010، ص 19

تشير الدراسات الحديثة إلى أن الشركات الخمس الأولى من بين المائة شركة متعددة الجنسيات الكبرى في العالم، تنتج في المتوسط حوالي 22 سلعة متنوعة مثل (جينرال موتورز) الأمريكية التي تنتج القاطرات والسكك الحديدة والسيارات والثلاجات... إلخ .[1]

ويعود السبب الرئيسي في انتهاج الشركات المتعددة الجنسيات لإستراتجية التنوع في أنشطة الإنتاج هو رغبتها في تقليل احتمالات الخسارة في نشاط معين وتحقيق الأرباح في أنشطة أخرى، وهناك تحليل أخر لعرض هذه الخاصية وهو أن هذه الشركات لا تنتج بنفسها إلا النسب المحدودة من المنتجات التي تدخل في منتجات أو سلع شركات أخرى،[2]وهو ما يفسر حقيقة إنشاء الشركات المتعددة الجنسيات للكثير من وحدات التجميع والتركيب في بداية نشاطاتها.

ويتم فرض التخصص في إنتاج مكونات السلع، إما عن طريق شركات تابعة للشركة الأم أو عن طريق شركات أصغر حجما تتعاقد معها من الباطن للتحول من إنتاج سلعة كاملة إلى إنتاج بعض المكونات في مقابل ضمان تصريف المنتجات. [3]

رابعا–الانتماء إلى اقتصاديات الدول المتطورة صناعيا

تشكل وفرة رؤوس الأموال وكذا التفوق الكبير في احتكار التكنولوجيا لدى الدول ذات الاقتصاديات الرأسمالية المتطورة في المجال الصناعي ، ضف إلى السعي الدائم لهاته الدول للبحث عن أسواق جديدة في الخارج لغرض تصدير الفائض في الإنتاج الصناعي، المناخ الأمثل لبروز شركات متعددة جنسيات تابعة لاقتصاديات تلك الدول وفي مقدمتها الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا وفرنسا. [4]

فتركيز النمط الاقتصادي الإستراتيجي الجغرافي والمستوى الكبير للتفوق الاقتصادي للدول المتقدمة لم يكن وحده العامل الأساسي لبروز الشركات المتعددة الجنسيات، بل هناك ظروف أخرى ساعدتها في ذلك، ومنها توافر البنية الأساسية الصناعية وكذا الاستقرار السياسي والاجتماعي.

وما يمكن إضافته في هذا الشأن أن ظاهرة جديدة حظيت بالاهتمام الدولي منذ بداية الستينات، وهي ظهور متنافسين جدد لهذه الشركات من دول نامية معظمها شركات صغيرة.[5]

(1)أنظر: أحمد السيد كردى الشركات متعددة الجنسيات 2011 ، ص، 06 بحث منشور على موقع:
http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/downloads/32860
(2) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 45
(3) أنظر: بعداش بوبكر،المرجع السابق ص 78 و79
(4) أنظر: علي عبد الوهاب نجا، المرجع السابق، ص 148
(5)أنظر: اقاسم حسنة، دور الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية "دراسة حالة الجزائر"،مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية ،علوم التسيير،فرع النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر 2003/2002،ص 64

الفرع الثاني: الخصائص الإدارية والتنظيمية

ويقصد بها الميزات المرتبطة بالقدرات الإدارية للشركات المتعددة الجنسيات من الجانب القيادي و التنظيمي و التي تهدف إلى توجيه الشركات المكونة لهذا الكيان نحو تحقيق التكامل فيما بينها في إطار إستراتيجية موحدة، وتظهر تلك الخصائص في العناصر التالية:

أولا: مركزية الإدارة والتنظيم

تعتبر خصيصة مركزية إدارة الشركات المتعددة الجنسيات نتيجة طبيعية لعلاقات الشركات الأم بالشركات الوليدة ، حيث تتوالى الأولى تحديد سياسة الاستثمارات الجديدة وتوجيه الشركات نحو أسواق التصدر وبرامج الأبحاث وتحدد أسعار المنتجات التي تنتجها ، وتعتبر القرارات الصادرة عن الإدارة المركزية ذات طابع إلزامي لشركاتها الفرعية تنبع من ضرورة المحافظة على الوحدة الإستراتيجية للشركة في إطار التكامل الذي تحققه مع الشركات الوليدة ككل.[1]

إن علاقة الشركات الأم بالشركات الوليدة عموما تتجسد في تحقق التكامل والأهداف عن طريق اتخاذ القرارات التالية:

أ –قرارات إستراتيجية :

وهي عبارة عن قرارات تصب في رسم الأهداف الرئيسية، بالإضافة إلى توفير الخطط البديلة التي تواجه حالات التغير الذي تواجه متغيرات البيئة الاقتصادية العالمية التي تزاول فيها الشركة نشاطاتها. [2]

إن مثل هذه القرارات تتخذ عادة من طرف الإدارات العليا للشركة وتتبناها الشركات المتعددة الجنسيات لمدة طويلة، ويتمثل أغلبها في دعم وجود مجموعة الشركات في بعض الأسواق وتوسيع المنتجات والخدمات بالإضافة إلى الدخول في أسواق جديدة واعتماد تنظيم جيد وانتشار أوسع لأماكن العمل ، وهذا النوع من القرارات يمكن أن يتخذ إحدى الصور التالية:

– تمويل الشركات الفرعية المتواجدة بالدول المضيفة من خلال سياسة تمويلية مضبوطة

– ضبط خطط لتوزيع القدرة الإنتاجية للشركات الفرعية في الدول المضيفة بما يتناسب مع الخطة العامة للشركة الأم.

– تحديد سياسة التصدير للأنواع المختلفة للشركة الأم والأسواق المصدر إليها بما يتناسب مع المصلحة العامة للشركة الأم.

– الاختيار والانتقاء الجيد للكفاءات المهنية على مستوى هرم الإدارة للشركة الفرعية.

(1) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 46
(2) أنظر: الصيد عبد الرحمان ،المرجع السابق، ص 29

– اقتصار إصدار القرارات الإستراتيجية المرتبطة بتطوير البحوث العلمية والتكنولوجية لدى الشركة الوليدة.[1]

ب– قرارات إداريـــة:

تتجسد هده القرارات في تنظيم مختلف الجوانب التنظيمية كتنظيم نشاط الموظفين،هذا النوع من القرارات ترسم عادة بالتشاور بين الإدارة العامة للشركة وإدارات الفروع الأجنبية. [2]

الشركة الأم عادة تحتكر القرارات الإستراتيجية التي تعتبر عنصرا من العناصر المجسدة لمبدأ السيطرة وبالأخص القرارات الإستراتيجية التي تعتبر عنصرا من عناصر المجسدة لمبدأ السيطرة وبالأخص القرارات الإستراتيجية وتتبلور مركزية الإدارة في حتمية الوصول إلى الأهداف التالية:

– التكامل الرأسي بين الشركة الأم وكذا الفروع التي تتواجد في الدول المضيفة من خلال خطة محكمة وكذا المحافظة على الأسرار العلمية والتكنولوجية في محاولة لمنع تسريبها إلى الشركات المنافسة
– تحقيق الزيادة في معدلات الأرباح للشركة وفقا لإستراتيجية محددة سلفا.[3]

ما يمكن إضافته في هذا الشأن أن تحقيق كل تلك الأهداف يتطلب التركيز على عامل ذو أهمية بالغة يساعد في تحقيق مركزية الإدارة، ألا وهو وسائل الاتصال المتطورة والمتنوعة التي تسير خلالها الشركة الأم شركاتها الفرعية، حيث تساعدها في الإحاطة بكافة المعلومات المتعلقة بها بسرعة ودقة متناهية. [4]

ثانيا:إقامة التحالفات الإستراتيجية

باعتبار الشركات المتعددة الجنسيات كيانات اقتصادية ذات وزن كبير في الاقتصاد العالمي وذات أنشطة استثمارية واسعة، فهي تسعى لإبرام اتفاقيات تعاون مع بعض منافسيها الدوليين للحفاظ على مصالحها الاقتصادية المشتركة في إطار ما يصطلح عليه " بالتحالفات الإستراتيجية " ،والتي يمكن أن تعرف بأنها"التحالف الذي يتحقق بين وحدتين على الأقل التي تقرر العمل سويا في مشروع مشترك".[5]

عادة تظهر تلك التحالفات في المشاريع التي تحتاج إلى أغلفة مالية كبيرة خاصة في مجال تطوير البحوث الضخمة والمعرفة الفنية، تطوير أساليب التسويق والمهارات الإدارية ...إلخ .

(1)أنظر: ريال زوينة، نفيس المرجع السابق، ص18
(2) أنظر: الصيد عبد الرحمان، نفس المرجع السابق،ص29
(3) أنظر: ريال زوينة، نفس المرجع السابق،ص 18
(4) أنظر: إبراهيم الأخرس،دور الشركات العابرة للقارات في الصين، مصر 2012.ص 53-54
(5) أنظر،مصطفي بوضياف،الشركات المتعددة الجنسيات مذكرة ماجستير،2012/2011جامعة الجزائر1، ص 30

إذن فالتحالفات تسمح لكل الشركات من المحافظة على علاقات التكامل والتنسيق ، وعمليا الأمثلة كثيرة عن تجسيد هذا النوع من التحالفات نذكر منه :

- قيام شركة IBM للحواسيب في إتفاق شراكة مع شركة DELL العاملة في نفس المجال سنة 1999 تقضي بإمداد هاته الأخيرة بمكونات الأجهزة لمدة 07 سنوات مقابل 16 مليار دولار.
- الإعلان عن دمج مجموعتي الاتصالات (دويتش تيلكوم الألمانية وتيليكوم الإيطالية) في صفقة قدرت ب82 مليار جنيه إسترليني).
- قيام مجموعة (فولفو السويدية للسيارات) بشراء منافستها (سكانيا السويدية لصناعة الشاحنات) مقابل مبلغ 53.7 مليار دولار.
- في عام 2001 اندمجت عملاقة الاتصالات(فودافون) مع (شركة مانيسمان) وكذا شركة الأدوية (سميث كلاين بشام) مع شركة (غلاسكو ويلكم) .[1]

الفرع الثالث: الخصائص الفنية والتكنولوجية

وهي مجموعة العناصر الفنية المرتبطة بالتطوير المستمر لأساليب الإنتاج والتصنيع والأبحاث التكنولوجية التي تضمن للشركات المتعددة الجنسيات الصمود داخل الأسواق العالمية .

أولا : التفوق والتطور التكنولوجي

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بالقدرات المالية الكبيرة التي تجنيها نظير الأرباح الضخمة التي تحققها، مما يجعلها قادرة على الإنفاق في مجال البحث والتجديد بالإضافة إلى قدرتها على جلب أفضل الكفاءات الفنية والعلمية لتطوير البحوث النظرية والتطبيقية ، ومن المسلم به حاليا أن هذه الشركات تمثل أحد الأسباب الرئيسية للتحول الصناعي في العالم ، فلم تعد مصدرا رئيسيا للإنتاج والابتكارات فحسب بل أصبحت الموجه للتكنولوجيا المستقبلية والمصدر الرئيسي للمبتكرات الإنتاجية الجديدة[2] ، تلك العوامل من شأنها أن تمكن للشركات المتعددة الجنسيات من حيازة الأسرار العلمية [3]

تظهر قوة الشركات المتعددة الجنسيات في هذه النقطة من خلال إحكام طوقها على العلم والتكنولوجيا الذي يخلق ضمانة لوضعها في مركز احتكاري تستغله إلى أبعد الجدود في تحقيق الأرباح بسبب نقص التكاليف وزيادة الفاعلية وتطوير المنتجات وزيادة العروض التجارية وخلق مصادر إضافية، بحيث أصبحت المعرفة وليس السلعة هي المورد الحاسم في مجال التنافسية بين الشركات للسيطـــرة على

(1) أنظر: سيف هشام صباح الفخري، المرجع السابق، ص 19 و20.
(2) أنظر: علي عبد الوهاب نجا، المرجع السابق، ص 148 و149
(3) أنظر: الجوزي جميلة و دحماني سامية ، المرجع السابق ص 88.

الأسواق المالية، حيث تشير الإحصائيات التي استحواذ الشركات المتعددة الجنسيات على نسب عالية من المصروفات على البحث و التطوير التكنولوجي في الدول المتقدمة صناعيا كاليابان والولايات م. أ وألمانيا والتي بلغت فيها نسبة الإنفاق على البحث والتطوير من الناتج القومي الإجمالي من 3.1 % و2.7 % و2.5 % على التوالي خلال الفترة من 1997 إلى 2002 [1]، ضف إلى أن 10 شركات متعددة جنسيات تستأثر بأكثر من 50 % من إنتاج العالم من أجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية وشبه المواصلات في الهياكل الأساسية للحاسبات الإلكترونية. [2]

ثانيا: تعبئة الكفاءات الفنية

تسعى الشركات المتعددة الجنسيات لاختيار العاملين من ذوي الكفاءات من اليد العاملة المحلية للدول المضيفة، وذلك بعد اجتياز اختبارات والمشاركة في دورات تدريبية للرفع من القدرات الفنية والمهنية . [3]

إن الشركات المتعددة الجنسيات غير مقيدة بتفضيل مواطني الدول المضيفة أو الرضوخ لتوجيهات السلطات العليا لها، فمثلا كان أعضاء مجلس إدارة شركة ABB الثمانية إلى خمس جنسيات مختلفة، فلا تفضيل للسويسريين أو للسويديين ، بمعنى أن النمط السائد حاليا في هذا المقام هو الاستفادة من الكوادر المحلية الواعدة لكل شركة تابعة والقيام بتطوير أدائها المهني والفني ثم تصعيدها لتصبح كوادر دولية.

تجدر الإشارة أن هذا الدور كانت تلعبه الجامعات الغربية في سنوات الستينات والسبعينات من خلال استنزاف القدرات والكفاءات البشرية ليصبح الدور اليوم على الشركات المتعددة الجنسيات التي تولت مقاليد العملية بما يتناسب مع أهدافها. [4]

ثالثا: المزايا الاحتكارية

يغلب على الشركات المتعددة الجنسيات الطابع الاحتكاري الذي يأخذ شكل خضوع السوق لسيطرة القلة من المشروعات ذات الحجم الكبير التي تعمل فيها لاعتبارات تتعلق بمقومات التطور التكنولوجي والملكية والإنتاج والإدارة وأنشطة المبيعات ذات الدرجة العالية من التفوق وهو مايسمح لها برفع قدراتها التنافسية ومعدلات نموها، وبالتالي تعاظم أرباحها وإيراداتها، كل تلك المؤشرات تصب في تطويق هيكل

(1) أنظر: زينب محمد عبد السلام ، المرجع السابق، ص 21
(2) أنظر: علي عبد الوهاب نجا، المرجع السابق، ص 148
(3) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 125
(4) أنظر:أحمد عبد العزيز و جاسم زكريا الطحان و فراس عبد الجليل، المرجع السابق، ص 12

السوق الذي تعمل فيه أين يتحول إلى سوق احتكاري ، ولتوضيح تلك المزايا نرفق بالجدول المرفق أدناه بيانا لتصنيف المزايا الاحتكارية للشركات المتعددة الجنسيات ومضامينها. [1]

جدول رقم 1-5 : تصنيف المزايا الإحتكارية .

المزايـــــا	المضمون
المزايا التمويلية	-الوفرة المالية الكبيرة التي تعطيها قوة وتبعث الثقة في الغير مما يسمح لها بالاقتراض وفق شروط مريحة من الأسواق المالية
المزايا الإدارية والتنظيمية	- تسعى الشركات بحرص كبير إلى إيجاد مراكز ووحدات تقوم بتدريب الكفاءات وتكوير الاستثمارات . - وجود هيكل إداري تنظيمي ذو كفاءة عالية يوفر المعلومات يحقق سرعة كبيرة في الاتصالات والوقت المناسب.
المزايا التقنية والتكنولوجية	- التطور التكنولوجي العالي والمستمر الذي يساعدها على توفير متطلبات السوق وتطويقه من دخول منافسين جدد - السعي إلى تخصيص أغلفة مالية ضخمة في إطار البحوث والتطوير حرصا على التجديد والابتكار وتحسين المستوى
المزايا البشرية	-الاهتمام بدراسة السوق والحرص على تنويع وتطوير أساليب الدعاية الإعلامية والترويج للمتنوجات -محاولة إحداث مزيج متكامل بين المنتوج والسعر والتوزيع والدعاية من خلال تطوير وحدات التدريب والاستشارات والبحوث التسويقية

المصدر: أنظر الجوزي جميلة و دحماني سامية ، المرجع السابق، ص 89.

(1) أنظر: غواطي حمزة ، تأثير إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية، دراسة حالة البرازيل ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة 2013/2012، ص 13

المطلب الثاني : تمييز الشركات المتعددة الجنسيات عما يشابهها من مفاهيم

تتعدد أوجه نشاط الكيانات الاقتصادية وأهميتها في ظل الاهتمام الكبير الذي أصبحت تلعبه في توسيع الاستثمارات العالمية غير أن لكل منها مميزات خاصة تميزها عن غيرها ،فالشركات المتعددة الجنسيات وهي إحدى أكبر هذه الكيانات حسب الاستنتاج العام المستوحى من التعاريف التي سبق التطرق لها، قد تتداخل نشاطاتها في مفهوم أنشطة أخرى تمارسها كيانات اقتصادية أخرى، لذلك قد يصعب التمييز بينها. [1]

ولتقريب وتوضيح أوجه التميز بينها وبين تلك الكيانات وإبراز الخصوصيات التي سبق استعراضها نتطرق في هذا المطلب من خلال ثلاثة فروع موالية إلى تمييزها عن الشركات الوطنية والشركات الدولية العامة وأخير نتطرق إلى المؤسسات العامة الدولية .

الفرع الأول: الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الوطنية

تظهر أوجه التميز والاختلاف بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الوطنية من زاويتين،الأولى قانونية والثانية اقتصادية.

أ- **بالنسبة للزاوية القانونية** : فالشركة الوطنية تخضع من حيث تكوينها وكيفية ممارسة نشاطها وكذا انقضائها إلى مجموعة من الضوابط ينظمها التشريع الوطني للدولة التي تحمل جنسيتها وتمارس أنشطتها في حدودها الإقليمية أما بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات فعلى العكس من ذلك تخضع في سيرها لنظم قانونية عديدة لأسباب تتعلق بالشكل والهيكل التنظيمي المعقد المبني علي تعدد الشركات الداخلة في تكوين الكيان الدولي لها فتمارس نشاطات في دول مختلفة من العالم، [2]وبالتالي تخضع عموما لثلاثة نظم قانونية:

01- قانون البلد الأم: وهو البلد والمقر الأصلي الذي يتحكم في خروجها ويؤثر في نشاطها بقدر ما يستطيع، فعلى سبيل المثال حكومة النرويج مثلا تفرض على كل شركة نرويجية تريد الاستثمار في الخارج أن تقدم طلبا بذلك إلى البنك المركزي الذي يبث في الطلب من خلال النظر في الأثر المحتمل لذلك الاستثمار على اقتصاد النرويج ، وهناك أيضا قوانين خاصة بالتصدير والاستثمار تمنع سلعا ذات تقنية أو أهمية عسكرية من التصدير نحو الخارج قبل الحصول على ترخيص مسبق من الوزارة المعنية.

02- قانون البلد المضيف: فمعرفة قانون البلد المضيف والالتزام بقواعده من طرف الشركات الأجنبية أمران مهمان لها وإذا كان لها أكثر من بلد ينبغي عليها الالتزام أيضا بأكثر من قانون داخلي.

(1) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي، المرجع السابق، ص 38
(2) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 37

03- القانون الدولي: حيث يسعى إلى تأسيس إطار قانوني ينظم التعامل بين الدول كقانون البحار وقانون الحدود وقانون الجنسية . [1]

ب- أما بالنسبة للزاوية الاقتصادية: فتتميز الشركة الوطنية بالقدرة في التكيف مع المتغيرات الاقتصادية المحلية من خلال التنبؤ بمستقبل تلك الأوضاع لأنها متعودة على تغيرات الاقتصاد القومي وما قد يثيره من مشاكل اقتصادية ، أما بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات فهي تتعامل مع نظم متخلفة تتنوع بتنوع البلدان التي تزاول فيها نشاطاتها لذلك تسعى قبل طرق أبواب أسواق الأجنبية جمع المعلومات الكافية عن النظم والأوضاع الاقتصادية لذلك البلد ومناخ الاستثمارات فيها وهو الأمر الذي يسهل عليها اتخاذ القرار بشأن طبيعة الأنشطة التي تمارسها ونوعية السلع التي تنتجها أو الخدمات التي توفرها. [2]

إضافة إلى كل تلك العوامل هناك من الكتاب من يبرز بعض السلوكيات التي تمارسها الشركات المتعددة الجنسيات لتمييزها بوضوح عن الشركات الوطنية تبرز في النقطة التالية:

-**مكان تواجد الإدارة العليا** : هنا يطرح التساؤل حول مكان التواجد الإدارة في الدولة الأم أم الدولة المضيفة أم تتراوح بينهما درجة التنظيم الإداري من عدمه، وذلك في اتخاذ القرارات الإدارية المتعلقة بإستراتيجية تسويق المبيعات داخل الدولة الأم والدول المضيفة، ومدى تكامل الشركة الأم مع فروعها المتواجدة في مختلف الدول، وإتباع خطة إستراتيجية شاملة للمشروعات التي تتولاها الشركات الأم ومدى مشاركة الفروع في رسم تلك الخطة أم يستأثر بها المركز الرئيسي لوحده. [3]

الفرع الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الدولية العامة

تعتبر الشركات الدولية العامة تلك الشركات التي تنشأ بموجب اتفاقية دولية بين عدد من الدول تهدف إلى تحقيق مشروع اقتصادي أو أهداف اقتصادية مشتركة يتم تنظيم نشاطها عبر آليات يجسدها النظام الأساسي من جهة والاتفاقية الدولية التي أنشأتها. [4]

و يرجح بعض الفقهاء أن أول ظهور للشركات الدولية العامة يرجع إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية وبالتحديد إلى 20 جانفي 1930، حينما انشأ بنك التسوية الدولية في إطار معاهدة لاهاي وذلك باتفاقية خاصة بين ألمانيا فرنسا انجلترا بلجيكا ايطاليا واليابان من جهة وسويسرا من جهة أخرى، بهدف إنهاء المسائل المالية المتعلقة بالتعويضات الألمانية المتخلفة عن الحرب العالمية الأولى.

(1) أنظر: سامح عبد المطلب عامر، إدارة الأعمال الدولية ، الطبعة الأولى 2010 عمان، الأردن، ص 38-39
(2) أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص37 و 38
(3) أنظر: محمد مدحت غسان ، المرجع السابق، ص 181و 182
(4) أنظر: أقاسم حسنة، المرجع السابق، ص 66

بينما يذهب رأي آخر إلى أن ميلاد هذه الشركات يعود إلى بداية النصف الثاني من القرن التاسع عشر وبشكل أكثر تحديد إلى تاريخ إنشاء الشركة العالمية الأولى لقناة السويس البحرية، غير أن هذا الرأي يبدو انه يحمل نوع من الخلط في مدلول الشركة الدولية، وهذا الخلط نتاجه الخلط في تحديد معنى الدولية التي تعني الوجود أو البنيان القانوني دونما اعتبار للهيكل المادي لها. (1)

ومن الأمثلة عن الشركات الدولية العامة الشركة الأوروبية لتمويل مهمات سكك الحديد EURO **FMA** أو ما يعرف بنظام شركات المساهمة الأوروبية والشركة الأوروبية لكيماويات الوقـــود،(2) والشركة الدولية SAA ROL التي تكونت بموجب اتفاقية ثنائية بين ألمانيا الاتحادية وفرنسا عام 1952 .(3)

وعموما الشركة الدولية العامة تستمد شخصيتها القانونية من الاتفاقية الدولية كما يمكن لأحد أطراف الاتفاقية أن يكون منظمة دولية إذا نص الاتفاق على جواز ذلك ، وعلى الرغم من التشابه بينها وبين الشركات المتعددة الجنسيات إلا أن ثمة بعض المميزات التي تستأثر بها الشركات الدولية العامة يمكن تلخيصها في النقاط العناصر التالية:

– إن المساهمة العامة في تسيير هذه الشركات تعتبر القاسم المشترك في المشروعات التي تتخذها وبالنسبة لرأس المال الخاص فإنه يشترك إن وجد من رأس المال العام ولا يكون منفردا.
يمكن من خلال عقد الاتفاقية المبرمة بين الأطراف أو في وثيقة ملحقة بها تحديد القواعد التي يخضع لها المشروع من حيث ميلاده وخلال حياته وكذا انقضائه ، كما قد تتولى الدولة المقر إنشاء المشروع وفقا للقانون الداخلي.
– المشروعات المصلحة العامة على الرغم من طابعها التجاري والصناع
– تتمتع هذه الشركات بنوع من الامتيازات و التحفيزات والإعفاءات التي تمكنها من مزاولة نشاكها نظرا لتميزها بالطابع الدولي.
– تخضع لرقابة حكومية سابقة ولاحقة كمقابل للامتيازات والإعفاءات التي تتمتع بها.

أوجه الفرق بين الشركتين:

تنشأ الشركة المتعددة الجنسيات في الأصل من شركة وطنية عادة ، وتكون مكونة من رأس مال خاص ثم تنتشر وتتوسع في العديد من الدول إما عن طريق فروع أو شركات وليدة لها و تعمل في مجال القطاع الخاص لأنها تتميز بالطابع الخاص ومكونة عموما بروس أموال خاصة، أما الشركات الدولية العامة فهي هي تلك الشركات التي تنشئها الاتفاقيات المبرمة بين الدول أوعن طريق المعاهدة قصد

(1) أنظر، يحي عباد الرحمان رضا ، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية ، دار النهظة العربية، القاهرة - مصر 1994، ص 164و165
(2) أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي، المرجع السابق ، ص 40
(3) أنظر: حسن محمد هند، المرجع السابق، ص 336 و337و338 و339

تحقيق مشروع ذو مصلحة عامة للدول الأعضاء في الاتفاقية في حين أن الشركات المتعددة الجنسيات تنشأ بين أشخاص القانون الخاص ووفقا لمقتضيات وضوابط القانون الداخلي لغرض الحصول على أرباح دون التمتع بالامتيازات الخاصة التي تخضع لها الشركات الدولية العامة .[1]

الفرع الثالث: الشركات المتعددة الجنسيات والمؤسسات العامة الدولية

تنشأ المؤسسات الدولية بموجب اتفاقية دولية غاليا ما تكون إقليمية وتكون للدول الأعضاء فيها عضوية في منظمة إقليمية ترتبط بينهما مصالح اقتصادية مشتركة، من أمثلتها المؤسسة الأوروبية لامان في الملاحة الجوية والتي تهدف إلى التعاون بين الدول الأطراف لتامين الملاحة الجوية في طبقات الفضاء العليا وتنشأ مؤسسات العامة الدولية كشركة دولية بمقتضى أتفاق تعاقدي إقليمي وتستمد صفتها من التأسيس بين شركاء ينتمون إلى عدد من الدول الأعضاء في منظمة اقتصادية واحدة أو في إقليم يضم عدد من الدول الأعضاء تربطهم مصالح مشتركة من الناحية الاقتصادية. [2]وتمارس هذه المؤسسات نشاطات تتعلق بالمنفعة العامة المشتركة بين الدول الأطراف في الاتفاقية دون أن تستهدف من ذلك تحقيق الأرباح. [3]

(1) أنظر: عماد الشربيني، موقف المشرع المصري من المشروعات متعددة القوميات، مجلة مصر المعاصرة، المجلد 71 العدد 380/ 1980، تهميش رقم 18 ص 13
(2) أنظر: الشرقاوي محمد سمير،المرجع السابق ، ص 80
(3) أنظر: عماد الشربيني، المرجع السابق، ص 14.

خلاصة الفصل الأول:

الشركات المتعددة الجنسيات ظاهرة حديثة الاهتمام بالبحث والدراسة بالمقابل هي قديمة من حيث النشأة والتطور، تباينت آراء الباحثين في تأصيل الجذور التاريخية الأولى لبروزها بين من يعتقد أنها تعود إلى العصر التجار الإغريق أو الفينيقيين وبين من يرجح ظهورها لنشاطات شركة الهند الشرقية الانجليزية والهولندية في القرن السابع والثامن عشر ، وبين من يفضل نسبة ميلاد الظاهرة على صورتها الحديثة إلى بداية القرن التاسع عشر بظهور التطورات التكنولوجية الصناعية والإدارية على غرار شركة سنجر الأمريكية .

وبعيدا عن التباينات الواقعة في مسألة تسميات هذه الظاهرة بالشركات العابرة للقارات والمتعددة القوميات و الشركات الدولية والشركات عبر الدولية و الشركات فوق الدولية والشركات عابرة الحدود الوطنية أو عابرة القومية وغيرها من التسميات وما تضمنته من محتويات، فإن هذه الظاهرة عرفت تطورات هامة عبر الفترات التاريخية المتلاحمة على جميع المستويات، التنظيمي والشكلي والتوجه القطاعي وحتى الجغرافي وكذا البناء الإستراتيجي.

تبقى إذن الشركات المتعددة الجنسيات شركات تعرف بغض النظر عن مدلولها الاقتصادي أو القانوني شركات وطنية كبيرة لها بلد أصيل هو بلد الشركة الأم، وتمارس نشاطاتها في قطاعات صناعية كبيرة مركزة في أغلب الأحيان لكنها موجودة في كل القطاعات الاقتصادية الأخرى، كما أنها متواجدة في دول مختلفة و تتميز بخصوصيات لا نكاد نجدها في باقي الشركات الوطنية العادية أو الدولية، فهي تملك أصولا ضخمة وتراقب وتعمل ضمن إستراتيجية شاملة انطلاقا من محيطها المتنوع والمعقد الذي يفرض عليها أن تكون منسقة ومتكاملة بدرجة أعلى وأقوى، لأجل تحقيق أهداف الشركة التي تسمو بها إلى درجة الشمولية وتحفظ بقائها بما يتوافق مع إستراتيجية حكومات بلدها الأم.

لا شك أن تميز الشركات المتعددة الجنسيات والاهتمام الدولي الذي أصبحت تحضا به من حكومات الدول في رسم سياستها الاقتصادية، يدل أن مكانتها تتعدى مجرد شركات تمارس نشاطات مربحة على غرار الشركات الوطنية كما سبق التطرق له، كما يوحي أنها كيان مركب ومعقد يثير الفضول و يتطلب مزيدا من التعمق والبحث في البنيان القانوني لها، والذي قد يزيد من تعميق الفهم وإزالة الغموض في بعض جوانبها وهو ما نستعرضه في الفصل الثاني من الدراسة.

الفـــصل الثانـــــــي

الآلـــيات القـــانونية لقـيام الشـــركات الـــمتعددة الجـــنسيات

مقدمة الفصل الثاني :

بعد تطرقنا في الفصل الأول لمفهوم الشركات المتعددة الجنسيات، وما يصحبه من خصائص ومميزات يتصف بها هذا الكيان القانوني و الاقتصادي، الذي يمثل مرحلة من مراحل تطور النظام الاقتصادي العالمي القائم علي التركيز الرأسمالي و توزيع مراحل الإنتاج بين مختلف دول العالم .مع وجود إدارة واحدة و سيطرة مركزية واحدة أيضا، لذلك تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات الكيان القانوني الأنسب لذلك، أين تجتمع و حدات اقتصادية مختلفة من حيث مستوى الإنتاج و مراحله، بالإضافة إلي انتماءها لدول متعددة من حيث تمتعها بالجنسية و حتى النظام القانوني المطبق عليها.و هذا كله في إطار إستراتجية اقتصادية موحدة .

لذلك فهي تحقق التركيز الاقتصادي من جهة ، و من جهة أخرى تمنح القالب القانوني الذي يمكن في إطاره ممارسة نشاطها و إعطاء أيضا الوسيلة القانونية لاتحاد رؤوس الأموال، و توحيد القرارات عن طريق إدارة اقتصادية واحدة مع تمتع كل شركة من الشركات بالعمل في إطار قانوني و تشريعي للدولة التي تنتمي إليه، كل هذا يعبر عنه بالبنيان الداخلي للشركات المتعددة الجنسيات، هذا الأخير يقوم بالأساس علي تحديد الأدوات القانونية التي من خلالها يتم تكوين الشركات المتعددة الجنسيات التي من المتوقع أن تثير عدة صعوبات من الناحية القانونية، أهمها محاولة التوفيق ما بين متناقضين.خضوع كل شركة من شركات المتعددة الجنسيات لنظام قانوني للبلد التي تنشا فيه و تحمل جنسيته، و ما بين توحيدها في إطار إستراتجية اقتصادية شاملة.

و لعل الشكل القانوني الذي تتخذه الشركات المتعددة الجنسيات له دور في تحديد أساليب و أدوات التكوين، حيث اغلب ما تتخذه هذه الشركات شكل شركات المساهمة و هذا راجع لقدرة هذه الأخيرة علي تحقيق أهداف توحيد المشروعات ورؤوس الأموال مع القيام بالوظيفة الاقتصادية، عن طريق الفصل مابين الرأسمال وسلطة إصدار القرارات، بحيث يمكن تجميع رؤوس الأموال في إطار شكل قانوني خاضع لدولة معينة، بينما سلطة إصدار القرارات و توحيد إستراتجية شركة خاضعة لنظام قانوني لدولة أخرى،

لذا فان أسلوب إنشاء شركات وليدة في عدة دول مختلفة عن طريق شركات كبرى مستقرة في بلد ما، أو عن طريق قيام هذه الأخيرة بالسيطرة علي شركات وطنية لدول معينة، تعتبر من أهم أساليب قيام الشركات المتعددة الجنسيات، التي يصطلح عليها مجمع الشركات. كما انه من الممكن أن تتخذ الشركات أسلوب أخر عن طريق إدماج مجموعة من شركات الوطنية في بلد معين مع شركات وطنية لدولة أخرى.

انطلاقا مما سبق تقديمه سنحاول من خلال هذا الفصل التركيز بالدراسة على الأساليب القانونية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات بالتطرق لمختلف الآليات القانونية المتعلقة بكل أسلوب .

المبحث الأول
مجموعة الشركات كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات

سبق التطرق في تعريف الشركات المتعددة الجنسيات على أنها ذلك المشروع الضخم الذي يتكون من عدة و حدات فرعية، تعمل في دول مختلفة و ترتبط فيما بينها بروابط اقتصادية و قانونية، تجعل منها مجموعة واحدة، أي مجموعة شركات تعمل في عدة دول، يستنتج من ذلك أن أول أسلوب لقيام شركات متعددة الجنسيات هو أسلوب تجمع الشركات، ولا يفهم من هذا بان المجموعة تنصهر لتشكل مشروع واحد، وإنما في الحقيقة تبقى كل وحدة منها مستقلة بكيانها و بشخصياتها المعنوية مع خضوعها لقانون الدولة التي تتمتع بجنسيتها غير أن اتحادها يكون اقتصاديا فقط، فهي تعمل بشكل موحد فيما بينها لتحقيق التكامل الاقتصادي.

و لعل القول بهذا من الناحية الاقتصادية مقبول، إلا انه من الناحية القانونية قد يثير بعض التساؤلات التي تثار حول إمكانية عمل هذه الشركات المستقلة معا و تحقيق ذلك التكامل الذي لا يمكن أن يكون إلا بوجود إدارة واحدة تستأثر بها شركة من الشركات الداخلة في المجموعة، ليخلق بذلك نظام متميز تسير عن طريقه المجموعة، و ما يزيد من التساؤلات هو الدور الكبير الذي حققه هذا النظام من تطور في الحياة الاقتصادية، أين أصبح يشكل الأداة القانونية المثلى لتحقيق التركيز الرأسمالي للمشروعات.

انطلاقا من الطرح السابق وللإجابة على ما تضمنه من تساؤلات حول هذا النوع من الآليات المتميزة التي تقوم على أساسها الشركات المتعددة الجنسيات، يقتضي منا التركيز على مفهومه ثم تسليط الدراسة على الوعاء القانوني الذي يجمع الشركات المستقلة المكونة له و بالبحث أيضا في المبررات القانونية التي تؤدي إلى الوحدة التي يسعي إلى تحقيقها ذلك المجمع .

المطلب الأول : مفهوم مجموعة الشركات

يتطلب البحث في النظام القانوني لمجموعة الشركات أولا التطرق للمفهوم الذي يقوم عليه، فمن حيث التأصيل التاريخي نجد بان أول ظهور لمجموعة الشركات كان كفكرة أو ظاهرة فرضتها التحولات الاقتصادية الرامية إلي تجميع المشروعات بهدف تركيز الوسائل المادية و البشرية للقيام بالمشاريع الضخمة ، لتجد اهتماما فقهيا و قانونيا من حيث اعتبارها وسيلة من وسائل التركيز الاقتصادي تحتاج لتأطير و تنظيم قانوني، سواء عن طريق التشريعات الداخلية أو تلك المحاولات الدولية نحو الفصل ما بينها و بين مختلف الأدوات و الوسائل الأخرى التي يمكن أن تؤدي نفس الغرض الاقتصادي للمجموعة.

على هذا الأساس سوف نتطرق من خلال هذا المطلب لتعريف مجموعة الشركات و أهميتها من اجل تحديد أبعادها القانونية و تمييزها عن مختلف الأنظمة المشابهة لها.

الفرع الأول : تعريف مجموعة الشركات

مجموعة الشركات كمصطلح عرف اختلافا كبيرا، فبالرجوع للتشريع و الفقه نلاحظ استخدام عدة مصطلحات للدلالة على هذا الكيان، فنجد مصطلح المجمع GROUPE، GROUP في انجلترا ،أما في الولايات المتحدة الأمريكية فان المصطلح المستخدم هو CORPORATE AFFIHIATED .

أما عن تعبير مجموعة الشركات فهو مصطلح خاص بالدول العربية كما يمكن أن يعبر عنه بالتجمع، و بغض النظر عن المصطلح المستخدم في تعريف مجموعة الشركات بالرغم من انتشاره اقتصاديا، إلا انه يكتنفه الكثير من الغموض و ذلك لعدة أسباب، منها انعدام التنظيم التشريعي لهذه الظاهرة الاقتصادية على اعتبار أنها ظاهرة فرضتها البيئة الاقتصادية و لم تكن من إبداع الفكر القانوني مما شكل صعوبة في الإلمام بمختلف جوانبها خاصة فيما تعلق بإعطاء تعريف دقيق و شامل لها ، كما أن البنيان الداخلي لهذا الكيان وآليات قيامه كما سوف نقدمه لاحقا يعتبر أيضا من الأسباب التي شكلت صعوبة في ضبط تعريفه على اعتبار قيام عدة كيانات تمتاز بالاستقلال القانوني بالتجمع في إطار وحدة اقتصادية و كأنها مشروع واحد [1].

أولا: التعريف القانوني

ظهر تباين في إعطاء تعريفات تشريعية، فهناك من التشريعات من أعطى تعريف لمجموعة الشركات و هي التشريعات التي نظمت هذه الظاهرة ، كما انه هناك من التشريعات التي استغنت عن تنظيميه،ومن التشريعات التي عرفت مجموعة الشركات نجد التشريع الألماني ضمن قانون الشركات الصادر في 06 سبتمبر 1965 المعدل سنة 1985 ،حيث نصت المادة 16 منه علي انه ((في حالة حصول مشروع علي 50 % من رأسمال شركة أخرى أو يحصل علي أغلبية الأصوات في الجمعية العامة أو عن طريق عقود الولادة " كما نصت المادة 17 علي أن المشروعات المسيطرة مستقلة عن المشروعات المسيطرة عليها)).

أما المادة 18 جاءت بأنه حين يسيطر المشروع علي مشروع أخر مستقل بحيث يجتمعان تحت إدارة واحدة فإنها يشكلان مجموعة أو ما يسمي الكونزرن. كما عرفها القرار الاقتصادي الصادر في 20 مارس 1968 بأنها وحدة سلطة القرار التي تعتمد على السلطة المركزية ، إذن تعرف المجموعة بمعيار سلطة القرار الصادر عن الشركة الأم، و هنا قد تشتبه مجموعة الشركات في القانون الألماني بالكارتل، و ذلك

(1) أنظر: هارون اوروان ،النظام القانوني لمجمع الشركات ،دراسة مقارنه ،رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص ،كلية الحقوق و العلوم السياسية ،جامعة تلمسان، السنة الجامعية 2015-2016 ،ص 65و66 .

نتيجة الإدارة المركزية الواحدة و وحدة القرار التي تعد من أهم خصائص مجموعة الشركات، أي يعتمد في تعريف المجموعة على ما يعرف بالسيطرة التي تمارسها الشركة الأم على الشركات الأخرى المشكلة للمجموعة بالرغم من استقلالها. (1)

أما عن التشريع الفرنسي فانه قد و قع بين اخذ و رد و دار جدال واسع حول ضرورة التدخل لتنظيم المجمع،أخرها محاولة وضع قانون خاص بالمجمعات في إطار تطوير و تحديث قانون الشركات الفرنسي بمناسبة التقرير الذي تم تقديمه من طرف عضو بمجلس الأمة الفرنسي،و ذلك في أكتوبر 1996 حيث احتوى هذا الاقتراح على قواعد قانونية تفصيلية تحكم ظاهرة المجمعات. (2)

و بالنسبة للتشريع الجزائري فانه لم يعطي تعريف لمجموعة الشركات كما انه لم يحدد الإطار التنظيمي خاص بها، و إنما افرد بعض من الأحكام في قوانين مختلفة، فنجد مثلا القانون التجاري في المادة 732 مكرر 4 منه عند تطرقها للحسابات تنص ((يقصد بالحسابات المدعمة تقديم الوضعية المالية و نتائج مجموع الشركات و كأنها تشكل نفس الوحدة)). (3)

كما نجد القانون الجبائي في نص المادة 138 مكرر من قانون الضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة نصت على ((تجمع الشركات يعني به كل كيان اقتصادي مكون من شركتين أو أكثر ذات أسهم مستقلة قانونا تدعي الواحدة منها شركة الأم تحكم الأخرى تسمى الأعضاء تحت تبعيتها بامتلاكها المباشر 90 % آو أكثر من رأسمالها الاجتماعي)). (4)

ثانيا: التعريف الفقهي

إن تعريف الفقه للمجموعات الشركات ركز على العناصر الأساسية التي لا يقوم هذا الكيان إلا من خلالها و التي تتمثل فيما يلي :

- وجود عدة و حدات قانونية مستقلة تتمتع كل منها بشخصية قانونية منفصلة و ذمة مالية و هذه الوحدات هي الشركات الداخلة في المجموعة .
- خضوع كل هذه الوحدات القانونية المستقلة لسيطرة اقتصادية واحدة .
- ضرورة تحقيق هذه السيطرة بواسطة أدوات و أساليب فنية مستمده من قانون الشركات و أهمها المشاركة في رأسمال كل وحدة من الوحدات بنسبة تكفي للسيطرة عليها . (5)

(1) أنظر: حسن محمد هند، المرجع السابق ، ص 30 و31 .
(2) أنظر:هارون أوروان ،المرجع السابق، ص 64 .
(3) أنظر: الأمر رقم 59/75 المؤرخ 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري المعدل و المتمم بالأمر رقم 27/96 المؤرخ في 9 ديسمبر 1996 .جريدة الرسمية العدد 77 المؤرخة في 11 ديسمبر 1966 .
(4) أنظر:المادة 14 من الأمر 31/96 المؤرخ في 1996/12/30 المتضمن قانون المالية لسنة 1997.المعدل و المتمم . الجريدة الرسمية عدد 85 بتاريخ 1996/12/31 .
(5) أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص 304

على هذا الأساس فان الفقه انقسم في تعريف مجموعة الشركات، فهناك من حاول إبراز الكيان الاقتصادي لمجموعة الشركات من حيث أنها عبارة عن مشروع اقتصادي كبير الحجم واسع الانتشار و متعدد الأنشطة يظهر في شكل مجموعة من الشركات تمارس نشاط متماثل آو متكامل تخضع لسيطرة شركة الأم .

وهناك من ابرز فكرة النطاق الإقليمي أي أنها مجموعة من الشركات مستقلة عن بعضها البعض من الناحية القانونية مرتبطة من الناحية الاقتصادية نتيجة لخضوعها لسيطرة شركة الأم، وتمارس نشاطها في مناطق جغرافيا متعددة .

كما انه هناك من حاول التركيز على فكرة الاستقلال القانوني، على أنها مجموعة من الشركات لكل واحدة منها و جودها القانوني المستقل، و لكنها مرتبطة فيما بينها بروابط مختلفة ، أين تخضع لسيطرة شركة واحدة. [1]

و لقد عرفها الدكتور سمير الشرقاوي بأنها ((تجمع اقتصادي بين عدة شركات تتمتع بجنسيات دول مختلفة و ترتبط فيما بينها عن طريق المساهمة في رأسمال بقصد تحقيق هدف اقتصادي معين، و تتحقق وحدة الهدف بوحدة السيطرة على إدارة الشركات الأعضاء المجموعة، بحيث تكون كيان اقتصادي واحد)). [2]

الفرع الثاني : أهمية مجموعة الشركات كتقنية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات

أصبح النظام الاقتصادي العالمي يمتاز بظاهرة تركيز المشروعات و كذا الوحدات الاقتصادية و انتشارها الواسع بين مختلف الدول من اجل تحقيق تكامل بين الوحدات الاقتصادية، لتصبح بذلك كأنها مشروع واحد يمتاز بالضخامة و القدرة على المنافسة و احتكار الأنشطة الاقتصادية و حتى الأسواق الدولية ، هذا ما يعبر عنه بالتركيز الاقتصادي للشركات أو المشروعات، حيث انه غالبا ما تكون رغبة هذه الوحدات في التكتل فيما بينها تبقى في إطار توجه وخطة اقتصادية دون أن تفقد استقلالها أي كيانها القانوني و شخصيتها المعنوية ، إنما يكون تجمعها و التحامها اقتصاديا تحت إدارة و سلطة شركة تأتي في مقدمتها في إطار مجموعة متكاملة و متناسقة. لذلك فان مجموعة الشركات وفقا لبنيانها الداخلي تعتبر أفضل آلية و وسيلة من الوسائل التي يتحقق من خلالها التركيز الاقتصادي ،عن طريق إطار قانوني يمكن من خلاله تجسيد أهدافها ، لذلك فان لهذا الكيان القانوني و الاقتصادي في نفس الوقت أهمية يمكن إجمالها فيما يلي :

(1) أنظر:.هارون أوروان ،المرجع السابق ،ص 70 و71
(2) أنظر: الشرقاوي محمد سمير، المرجع السابق، ص 128

أولا: الأهمية الاقتصادية لمجموعة الشركات

إن أول ما ظهرت مجموعة الشركات كفكره اقتصادية و انتشرت عالميا كان في أوج مراحل اشتداد الفكر الرأسمالي الحر،القائم على مبدأ تجميع رؤوس الأموال للقيام بالمشاريع الضخمة، لذلك كانت فكرة مجموعة الشركات إحدى تلك الأساليب المستعملة، حيث اقتحمت جميع النشاطات الاقتصادية فكان لها التأثير حتى في المجالات السياسية و الاجتماعية .[1]

ففي ظل التحولات الاقتصادية التي يعيشها عالمنا اليوم أصبح المجمع يحتل مركزا متميزا في عملية إعادة هيكلة المؤسسات الصناعية و التجارية في الدول المتقدمة و النامية على حد سواء فنجد أن غالبية المؤسسات الاقتصادية تحولت إلي مجمعات صناعية حتى أصبح مفهوم المجموعة الشركات مرتبطة بعملية إنعاش المؤسسات العمومية الاقتصادية و إعادة هيكلتها .

كما أن الرغبة في التوسع و تحقيق التكامل بين الشركات المجموعة يكون على أساس استفادة كل شركة من امتيازات و مؤهلات التي تمتلكها بقية الشركات الأخرى، لاسيما تلك المتعلقة بالمؤهلات التكنولوجية و كذا الخبرات و الأساليب التسويق و الإدارة حيث أن النظام القانوني الذي تقوم عليه مجموعة الشركات يسمح بتنويع الأنشطة الاقتصادية و غزو الأسواق، و ذلك عن طريق موازنة ما بين خسائر بعض الشركات و تعويضها بأرباح شركات أخرى .[2]

ثانيا: الأهمية القانونية لمجموعة الشركات

يعتبر مجمع الشركات من أهم الوسائل القانونية التي يتم في إطارها توحيد رؤوس الأموال بين مشروعات مستقلة قانونا، حيث يجعلها و كأنها مشروع واحد ينشط في مجالات قد تكون بصفة متكاملة أو متماثلة أين يفرض وحدة القرار الإداري و الاقتصادي بما يخدم هدف المجموعة .

لذلك فان أهم ميزة لهذا الكيان هو قدرة هذه الشركات على العمل معا وفق خطة واحدة خاضعة لقرار و سلطة شركة واحدة، إلا أنها تبقي مستقلة عن بعضها البعض من الناحية الواقعية، و تبقى شخصيتها المعنوية قائمة و كل ما يترتب عنها من آثار ، لاسيما جنسيتها و كذا مسؤوليتها عن كل التصرفات التي تصدر عنها، و بالتالي تجنيب الشركة الأم المسؤولية القانونية عن أفعال و تصرفات الشركات المجموعة بالرغم من أن هذه الأخيرة تعمل في إطار تحقيق مصلحة الشركة التي تأتي على رأس المجموعة .[3]

---

(1) أنظر: معتصم حسين أحمد غوشة، مدى استقلال الشركة التابعة عن الشركة القابضة، دراسة مقارنة بين القانونين الأردني والإنجليزي، أطروحة دكتوراه، فلسفة القانون الخاص، كلية الدراسات القانونية العليا، جامعة عمان العربية للدراسات العليا 2006، ص 01 .
(2) أنظر: هارون أوروان ،المرجع السابق ،ص 50و51و52 .
(3) أنظر: هارون أوروان ،المرجع السابق ،ص53.

كما أن مجموعة الشركات تعد من أهم الوسائل لقيام الشركات المتعددة الجنسيات و أمثلها، على خلاف تقنية الاندماج الذي في الكثير من المرات ما يثير صعوبات من الناحية القانونية ، كونه لا يتلاءم مع المشروعات الكبرى، لأنه يقوم في الأساس علي التحام و زوال الكيانات القانونية لقيام كيان جديد يتعدى في اغلب الأحيان حسب رأي الاقتصاديين الحجم الأمثل للمشروع، أين تظهر معه صعوبات من حيث الإدارة و الإشراف و التنظيم، لذلك فان مجموعة الشركات و خاصية الاستقلال القانوني المميزة للشركات المكونة لها يجعل توحيدها اقتصاديا فقط مما يسهل عملية الرقابة و الإشراف عليها .[1]

هذا من جهة، و من جهة أخرى فان مجموعة الشركات تسمح بقيام و إنشاء عدة شركات تابعة في أي دولة، و بسهولة كبيرة وفقا لقانونها الداخلي عن طريق تملك الأسهم و التمتع بجنسية الدولة المضيفة، مما ينتج عنه قيام مجموعة شركات متعددة الجنسيات يمتد نشاطاها خارج حدود دولة الشركة الأم ، و تبقى الشركات التابعة خاضعة لقانون الدولة المضيفة، و بالتالي لا يثير أي صعوبات من الناحية القانونية أو قصر في التنظيم التشريعي كما هو الحال في الاندماج الدولي.

كما أن أهمية المجموعة تظهر أيضا من الناحية الجبائية حيث أن العمل معا من شانه أن يوفر للشركات امتيازات ضريبية، و ذلك لخضوعه لنظام جبائي متميز عن طريق تجميع الأرباح على مستوى الشركة الأم و التي تخضع لوحدها للضرائب .[2]

الفرع الثالث : تمييز مجموعة الشركات عن غيرها من الكيانات المشابهة لها

المقصود من الأنظمة المشابهة لمجموعة الشركات هي تلك الآليات القانونية و حتى الاقتصادية الأخرى المستعملة في التركيز الاقتصادي للمشروعات، و على العموم يمكن أن نبرز نقاط الاختلاف ما بين المجموعة و بين أهم الأنظمة التي يمكن أن تحقق نفس الأهداف الاقتصادية التي تحققها مجموعة الشركات ويتعلق الأمر بكل من الكارتل و إندماج الشركات والترست.

أولا : مجموعة الشركات و الكارتل

يعرف الكارتل بأنه اتفاق عدة مشروعات تنتمي إلى فرع معين من مشروع للإنتاج، بقصد احتكار السوق أو لتنظيم المنافسة في حدود الاتفاق مع بقاء الشخصية كل مشروع، و يختلف الكارتل عن مجموعة الشركات من حيث الأساليب و تقنيات فرض السيطرة، حيث أن هذا الأخير يقوم على اتفاق بين المشروعات بقصد السيطرة على السوق و احتكاره باستعمال مثلا آلية تحديد الأسعار أو حصر المناطق

(1)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص 418
(2) أنظر: هارون أوروان ،المرجع السابق ،ص 55و56

التي تصرف فيها المنتجات، بينما مجموعة الشركات فان قيامها يكون على أساس المساهمة في شركات تابعة لغرض السيطرة عليها من اجل توحيد الإستراتجية الاقتصادية و هي تعمل دون احتكار. [1]

ثانيا : مجموعة الشركات و اندماج الشركات

يعرف الاندماج بأنه التحام شركتين أو أكثر بحيث تزول شخصيتهما المعنوية معا و تنتقل ذميتهما الماليتين إلي شركة جديدة، أو زوال إحداهما فقط و تنتقل جميع أموالها إلى الشركة الدامجة، إذن ففناء الكيان القانوني و زوال الشخصية المعنوية هي من أبرز سمات الاندماج، كما أنه من أهم صور الاختلاف بينه و بين مجموعة الشركات التي تتكون من كيانات اقتصادية مستقلة لا تزول، و إنما تعمل في إطار إستراتجية اقتصادية موحدة للشركة الأم .

إن الاختلاف يظهر أيضا من خلال الآليات القانونية لقيام كل منهما، حيث أن الاندماج ينشأ من خلال اتفاق شركتين أو أكثر على الاندماج، بينما في مجموعة الشركات فان آليات قيامها تكون عن طريق المساهمة في رأسمال الشركة التابعة فتظهر علاقة تبعية و سيطرة شركة على الأخرى، كما يمكن أن تنشا السيطرة عن طريق الاتفاق و التعاقد فيما بينهما عن طريق خضوع إحداهما للأخرى . [2]

ثالثا : مجموعة الشركات و الترست

الترست هو عبارة عن مصطلح يدل علي انضمام عدة مشروعات تفقد كل منها استقلالها تحت إدارة واحدة، كما يطلق الترست علي المشاريع الضخمة التي لها قوة احتكارية على الأسواق تنشا من اتحاد عدة مشروعات، و يختلف الترست عن مجموعة الشركات من حيث أن الأول لا يتمتع بالشخصية المعنوية و إنما هو اتحاد أعمال يجري باسم و لحساب كل المستفيدين يقوم به الأمناء الترست، بينما تجري التصرفات بالنسبة للشركات عموما باسمها و لحسابها كشخص معنوي، و بالتالي فان فكرة الذمة المالية كأثر من أثار التمتع بالشخصية المعنوية تختفي في التروست.

كما أنه يقوم على رابطة عقدية أو اتفاق لتحقيق التكامل الصناعي و التجاري، فهو التقنية التي يمكن من خلالها سيطرة شركة على شركة أخرى على اعتبار أنها منتجة للأولى، عكس مجموعة الشركات التي تتشكل من شركات يكون رأسمالها من مساهمة الشركة التي تأتي على رأس المجمع فتكون من خلاله التبعية وخضوع الشركات التابعة لها . [3]

(1) أنظر: حسن محمد هند، المرجع السابق ، ص 36و36
(2) أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 92و93
(3) أنظر: حسن محمد هند، المرجع السابق ، ص 39و40

المطلب الثاني : هيكلة مجموعة الشركات وتقنيات قيامها

الحديث عن تقنيات قيام تجمع الشركات، يستدعي بداية التطرق إلى البناء الداخلي للمجموعة و الذي يقصد به ذلك التنظيم القانوني أو الاقتصادي الذي تظهر من خلاله المجموعة و تعمل في إطاره، يتمثل في عدة شركات تعمل معا يطلق عليها بالشركات التابعة تخضع لسلطة شركة غالبا ما تكون هي الشركة المؤسسة لهذه الشركات التابعة أو لها مساهمة مالية فيها تعرف بالشركة الأم، على هذا الأساس سنتطرق من خلال هذا المطلب للبنيان الداخلي لمجموعة الشركات مع تبيان طبيعة العلاقة التي تربط ما بين وحداته و التي يفترض أن تظهر في شكل أدوات قانونية يتم من خلالها إنشاء هذا النظام و عمله بما يحقق غاية التجمع.

الفرع الأول : البنيان الداخلي لمجموعة الشركات

كما سبق الإشارة إليه بان مجموعة الشركات هي عبارة عن تجمع عدة شركات تتمتع كل واحدة منها باستقلالها القانوني،إلا أنها مرتبطة فيما بينها بعلاقة اقتصادية وقانونية، فهي تمارس نشاطا اقتصاديا متمثلا ومتميزا وتخضع لإدارة اقتصادية موحدة تسيطر عليها شركة تأتي على رأس هذه المجموعة ، فتسيطر على ذمتها المالية وتمارس رقابة على كامل الشركات المشكلة ،و لعل طبيعة العلاقة التي تربط الشركة التي تأتي علي رأس المجمع بباقي الشركات، كثيرا ما يثير إشكالات قانونية من حيث الاستقلال القانوني للشركات المشكلة لمجموعة التي يطلق عليها بالشركات التابعة هذا من جهة ، و ما بين التبعية الاقتصادية للشركة الأم والتي تجعلها وكأنها شخص اقتصادي واحد، ومن هذا المنطلق كان و لا بد من التطرق بالدراسة إلى البنيان الداخلي لمجموعة الشركات والبحث في هذا النظام المتميز من خلال تسليط الضوء على الشركة الأم و الشركات التابعة مع تحديد طبيعة العلاقة بينهما.

أولا :الشركة الأم

كما يطلق عليها بالشركة القابضة، وهي عبارة عن ظاهرة قانونية للتركيز الاقتصادي بين المشروعات و وسيلة من الوسائل القانونية لتجميع الشركات، أين تهيمن شركة واحدة على مجموعة من الشركات ذات النشاط المتكامل أو المتماثل ،فتفرض سياستها الاقتصادية على باقي المجموعة مشكلة بذلك تجمع اقتصادي ذو حجم كبير و واسع الانتشار متعدد الأنشطة الصناعية والإنتاجية .

يرجع تاريخ ظهور الشركة الأم عموما إلى نهاية القرن التاسع عشر حيث ظهرت في أوروبا و الولايات المتحدة الأمريكية، وقد استدعت ظهورها تنظيميا وتقنينا لمختلف الجوانب الفنية و القانونية، [1]

(1) أنظر: دريد محمود علي، الشركة القابضة،المفهوم القانوني وآلية التكوين، مجلة الجامعة الأسمرية ،مجلد 5، العدد10 سنة 2008 .،ص 371

على الرغم من أنها لا تمثل شكل قانوني جديد من أشكال الشركات إلا أن آليات تكوينها وسيطرتها على مجموعة من الشركات وإخضاعها لرقابتها وتوجيهها، هي من جعلت منها كيان قانوني يجب تأطيره و دراسته وتخصيص أحكام ونصوص تنظيمية وقانونية له.

فمجموعة الشركات ما هي إلا شركة أم تتبعها عدة شركات تنشا في عديد دول العالم، تسيطر على نشاطها و إدارتها وتتمتع بجنسية مختلفة عن جنسيات الشركات التابعة و بالتالي فهي الوسيلة الأيسر والأكثر استعمالا لقيام الشركات المتعددة الجنسيات .[1]

ولقد ذهبت بعض التشريعات المقارنة إلى إعطاء تعريف للشركة الأم أو كما يطلق عليها بالشركة القابضة، على الرغم من أن مصطلح الشركة القابضة يستخدم في بعض الأحيان للدلالة على نوع معين من أنواع شركات الأم التي تتوفر على شروط محددة، آو للدلالة على نوع من الشركات الأم التي تسيطر على الشركات الأخرى دون أن يكون لها ممارسة بنفسها نشاط صناعي أو تجاري .[2]

ومن تلك التشريعات نجد التشريع الفرنسي في المادة 355 /1من القانون 24 يوليو1966 الذي يعتبر الشركات مسيطرة في الحالات الآتية :

-حيازة مباشرة أو بصورة غير مباشرة لجزء من رأسمال شركة أخرى يعطيها أغلبية حقوق التصويت في الجمعية العامة للشركة.

- حيازة أغلبية حقوق التصويت في هذه الشركة بناء على اتفاق مبرم بين المساهمين بحيث لا يكون ذلك ضد مصلحة الشركة.

-حين تحصل على أغلبية التصويت في الجمعية العامة الوليدة بصورة واقعية .

كما عرفها قانون الشركات البريطاني الصادر سنة 1948 المعدل سنة 1985 ثم سنة 1989 بان الشركة القابضة هي تلك التي تتملك أكثر من نصف رأسمال الشركة أو الشركات أخرى أو تسيطر على تشكيل مجلس إدارتها .

أما التشريع المصري فنجد المادة 188 فقرة 3 من ألائحة التنفيذية للقانون وقم 159 لسنة 81 بان شركات المساهمة شركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسؤولية المحدودة، والتي اشترطت و استلزمت أن تعد الشركات القابضة قوائم مالية مجمعة وفقا للأوضاع والشروط والبيانات الواردة بالملحق رقم 5 المضاف باللائحة التنفيذية للقانون رقم 159 لسنة 81 ، وضمنت الأموال التي تكون فيها الشركة

(1)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق ،ص 312و 313
(2)أنظر : معتصم حسين أحمد غوشة، المرجع السابق ،ص 26

القابضة، وتتمثل في ملكيتها أو مساهمتها بما يزيد عن نصف رأسمال شركة أخرى أو أكثر تابعة، أو سيطرة الشركة أو مساهميها على تكوين مجلس إدارة شركة أخرى. [1]

أما عن التشريع الجزائري فنجد المادة 729 من القانون التجاري التي أشارت بصفة ضمنية إلى تعريف الشركة الأم أو القابضة، وذلك عند تطرقها للشركة التابعة، حيث نصت المادة أنه إذا كانت للشركة أكثر من 50% من رأسمال شركة أخرى تعد الثانية تابعة للأولى، أما إذا كان اقل فان ذلك يعتبر بمثابة مساهمة فيها .

و لم يقتصر التشريع الجزائري في تطرقه للشركة القابضة على القانون التجاري و إنما تطرق إليها أيضا في نصوص قانونية أخرى كالقانون الجبائي . [2]

ما يمكن استخلاصه من التشريعات التي ذكرناها بأنها لم تعرف الشركة الأم وإنما حددت التقنيات التي من خلالها يتم فرض سيطرة شركة ما على شركة أخرى، عن طريق المساهمة في رأسمال الاجتماعي للشركة والتي يجب أن يكون أكثر من نصف .

أما عن التعريف الفقهي للشركة الأم فقد تناولها الفقه الفرنسية بأنها ((شركة يكون نشاطها الرئيسي أو الوحيد هو تملك و إدارة محفظة الأوراق المالية، تمثل مشاركتها في رأسمال شركات أخرى)) لذلك يطلق على الشركة القابضة في الفقه الفرنسي société de portefeuille وكذا الشركة الأم société mère. (3)

وهناك من يعرفها بأنها ((شركة تملك أسهما في عدة شركات أخرى تسمى بالشركات التابعة subsidiaires بالقدر الكافي الذي يمكنها من السيطرة على إدارة الشركة بتقرير من الذي يتولى إدارة الشركات التابعة)). [4] كما عرفها البعض الأخر ((بأنها الشركة التي لها سيطرة معينة على شركة أخرى تسمى بالشركة التابعة، بحيث تستطيع الأولى أن تقرر من يتولى إدارة الشركة التابعة أو إن يؤثر على القرارات التي تتخذها الجمعية العامة للشركة)). [5]

و مهما يكون من الأمر فان الفقه انقسم في تعريف الشركة الأم إلى قسمان، فهناك ما يعتمد في تعريفه على المعنى الضيق لتعريف الشركة الأم على عنصر السيطرة الذي تمارسه هذه الأخيرة على

الشركات الأخرى نتيجة تملكها جزء كبير من رؤوس الأموال أي الأسهم، بالشكل و النسبة التي تسمح لها بالسيطرة المالية و الإدارية على الشركات الأخرى فتصبح بذلك تابعة لها .

(1)أنظر:حسن محمد هند، المرجع السابق ، ص 54.
(2)أنظر: المادة 138 مكرر المستحدثة بموجب المادة 14 من الأمر 31/96 المؤرخ في 1996/12/30.المشار اليه .
(3)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق ، ص 313 و314 .
(4)أنظر : الشرقاوي محمد سمير، المرجع السابق ، ص143 .
(5)أنظر : الشرقاوي محمد سمير، المرجع السابق ، ص143 .

إلا أن اعتماد هذا المفهوم الضيق في تعريف الشركة الأم لا يستقيم في الكثير من الأحيان والواقع العملي، ذلك انه إذا كان صراحة تملك نسبة كبيرة من رأسمال الشركة قد يعطي السيطرة ،إلا انه ليس في كل الأحوال، فقد تنشا السيطرة شركة على أخرى رغم عدم تملكها إلا بنسبة قليلة من رأسمالها، كما هو الحال في تجزئة الأسهم على عدد كبير من المساهمين أين تبقى للشركة الحصة الأكبر من الأسهم التي تسمح لها بالتقرير والسيطرة على إدارة هذه الشركة .

لذلك فهناك من قال بأنه يمكن للشركة الأم أن تسيطر على شركة أخرى بوسائل قانونية أخرى و مختلفة، منها ما ينشا من ملكية أغلبية رأسمال، و منها ما ينشا كذلك من الاتفاق يخول لإحداهما حقوقا في إدارة الشركة الثانية، وغالبا ما يتم الجمع ما بين الأسلوبين خاصة في حالة عدم امتلاك الشركة الأم إلا جزء يسير من رأسمال الشركة، فتلجا إلي إبرام الاتفاقات تخول لها حق قي الرقابة والتوجيه الشركات التابعة لها . [1]

من خلال تعريف الشركة الأم أو الشركة القابضة يمكن أن تستنتج الخصائص التالية :

– تعتبر الشركة الأم مجرد شريك في الشركات التابعة نتيجة مساهمتها في رأسمالها إلا أنها شريك يستأثر غالبا بنسبة كبيرة من رأسمال الشركة التابعة.

– إن الشركات التابعة تظل مستقلة بكيانها القانوني عن الشركة الأم، بحيث لا تزول شخصيتها المعنوية وتبقى مستقلة أيضا عن شخصية الشركاء فيها بما في ذلك الشركة الأم.

– في الغالب أن نشاط الشركة الأم يقتصر على المساهمة في رأسمال الشركات التابعة ويظهر غرضها من خلال نشاط التي تقوم به الشركات التي تسيطر عليها .

– إن هدف الشركة الأم هو السيطرة على إدارة الشركات التابعة، عن طريق السيطرة على رأسمالها وذلك في إطار وحدة اقتصادية للمجموعة. [2]

إن أهمية تجمع الشركات يعتبر بمثابة القالب القانوني الذي ينشا عنه التركيز الاقتصادي، عن طريق خضوع مجموعة من الشركات تمارس نشاط الاقتصادي متكاملا أو متماثلا لإدارة اقتصادية واحدة عن طريق السيطرة على الذمة المالية من قبل إحدى شركات المجموعة تأتي على رأسها، يطلق عليها بالشركة الأم، [3] حيث تعمل هذه الشركة من خلال آليات اقتصادية وقانونية تسمح بتوحيد عمل المجموعة، و تحقيق المزايا للمشروع أهمها تخصص الإنتاج عن طريق قيام كل شركة في المجموعة بالتخصص في إنتاج جزء معين من السلعة، كصناعة السيارات مثلا أين يمكن أن تختص كل عضو

(1)أنظر: دريد محمود علي ،المرجع السابق ، ص 374 و 376 .
(2)أنظر : الشرقاوي محمد سمير، المرجع السابق، ص146.
(3)أنظر:.حسن محمد هند، المرجع السابق، ص 57 .

في مجموعة الشركات بإنتاج معين للعناصر المشكلة للسلعة النهائية، و بالتالي يتحقق التكامل الرأسي و الأفقي و ذلك دون أن تفقد أي شركة لكيانها القانوني .

كما أن أهميتها تظهر من خلال أنها تقضي على صعوبات التي تواجه الوسائل الأخرى في قيام الشركات المتعددة الجنسيات كالتقنية الاندماج الدولي.[1]

ثانيا : الشركة التابعة

هي العنصر الثاني في تشكيل القانوني لمجموعة الشركات، على الرغم من إنها لا يعيني ذلك بأنها تعتبر شكل قانوني مستقل من أشكال الشركات، و إنما تأخذ أي شكل بما و يتماشى و طبيعة النشاط الذي تقوم به، و في الغالب تكون تمارس نشاط صناعي أو تجاري لذلك تأخذ شكل شركات المساهمة، بما يتيح لهذه الأخيرة من قناة لتجميع الأموال القادرة على القيام بالاستثمارات الضخمة عن طريق المساهمات وذلك بتحقيق تشكيل ما يعرف بمجموعة الشركات.

تعرف الشركة التابعة بتسميات أخرى منها الشركة الوليدة انطلاقا من أنها شركة تأسست من طرف الشركة الأم ، كما يطلق عليها أيضا بالشركة الخاضعة وذلك لخضوعها لسيطرة شركة أخرى، سواء كانت هذه السيطرة مستمدة عند التأسيس أو في مرحلة لاحقة على عملية التأسيس و أيا كانت التسمية التي يطلق عليها، إلا أن معناها واحد وهو التبعية والخضوع لشركة أخرى من حيث الإدارة التوجيه والرقابة .[2]

لعل عنصر التبعية والخضوع كان من أهم أسباب التي أدت إلى وجود صعوبة وتباين في إعطاء تعريف دقيق وموحد للشركة التابعة، بالنظر إلى المعيار المعتمد في تحديد التبعية والخضوع، وهذه الصعوبة شملت التشريعات وحتى المواقف الفقهية .

بالرجوع إلى بعض محاولات التشريعية في تعريف الشركة التابعة نجد التشريع الفرنسي بمقتضى المادة 233 مقره فقرة 01 من القانون التجاري عرفها بأنها الشركة التي تحوز شركة أخرى على أكثر من نصف رأسمالها .[3]

(1)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق ، ص 319
(2)أنظر : معتصم حسين أحمد غوشة ، المرجع السابق ، ص 50.
(3)أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 254 .

أما التشريع المصري فقد عرفها من خلال قانون الشركات قطاع الأعمال العام لسنة 1991 بأنها شركة لها شخصية معنوية يكون لإحدى الشركات القابضة 51% من رأسمالها على الأقل.[1]

أما عن التشريع الجزائري فنجد المادة 729 من القانون التجاري نصت ((إذا كانت لشركة أكثر من 50% من رأسمال الشركة أخرى تعد الثانية تابعة للأولى)) .

فقهيا فقد ثار خلاف كبير حول تعريف الشركة التابعة، من حيث تحديد ضوابط و المعايير التبعية فهناك من اعتبر بان تبعية شركة ما لشركة أخرى هي تبعية مصدرها تنظيمي، بينما ذهب اتجاه أخر إلى أنها تبعية مصدرها اتفاقي، كما يري البعض بان المشاركة في التأسيس هي المعيار الوحيد لإنشاء علاقة التبعية، و لعل عدم الاتفاق على معايير محددة للقول بتبعية و خضوع شركة لأخرى، هو حداثة هذه الظاهرة كفكرة قانونية تتجلي في إمكانية تبعية شخص قانوني مستقل إلى شخص أخر .[2]

فالجانب من الفقه الذي أسس التبعية على مصدر التنظيمي، ينظر من جانب نسبة المشاركة في رأسمال الشركة الأخرى، من خلاله تكون الشركة تابعة لشركة أخرى وتسيطر عليها.

أما الجانب الذي يؤسس التبعية على مصدر اتفاقي أي ما يعرف بالعلاقة التعاقدية، انطلاقا من اعتبار نسبة المساهمة في رأسمال شركة ما لوحده أساس لتبعية شركة أخرى.

فهذا جانب من الفقه يعرف الشركة التابعة بالمفهوم الضيق . لذلك ظهر جانب أخر يعرف الشركة التابعة بالمفهوم الواسع و يعتبرها بأنها كل شركة تكون خاضعة لهيمنة شركة أخرى سواء كان ذلك عن طريق المساهمة في رأسمال أو كان نتيجة علاقة تعاقدية.

و اقرب تعريف دقيق للشركة القابضة نجده عند الدكتور محمد حسين إسماعيل حيث عرف الشركة التابعة أنها((الشركة التي تخضع للسيطرة المالية المباشرة أو غير المباشرة و المستقرة لشركة أخرى مستقلة عنها قانونا ، و تنتج السيطرة المالية عن تملك الشركة القابضة (المسيطرة) و شركاتها التابعة نسبة مؤثرة من أسهم أو حصص رأسمال الشركة الأولى)).[3]

حيث انه من خلال تعريف الشركة التابعة يمكن أن نستنبط بعض من خصائصها المتمثلة في :
– إن الشركة التابعة لا تشكل بحد ذاتها شكل من أشكال القانونية للشركات المعروفة، بحيث يمكن أن تتخذ إحدى تلك الأشكال المحددة قانونيا، و إنما القول بمصطلح الشركة التابعة هو مجرد وصف لها نتيجة خضوعها لشركة أخرى .

(1)أنظر:هارون أوروان، المرجع السابق ، ص244.
(2)أنظر :معتصم حسين أحمد غوشة، المرجع السابق ، ص53 .
(3)أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 262.و263.

– إن الشركة التابعة تتمتع باستقلال قانوني عن الشركة المسيطرة، فلها شخصيتها المعنوية المنفصلة عنها، كما أنها تؤسس وفقا للإطار القانوني والتنظيمي للبلد المضيف وتتمتع بجنسيته، فيتم من خلاله تحديد القانون الواجب التطبيق من حيث أهليتها، إدارتها و حلها و تصفيتها فضلا عن الحقوق والواجبات المتمتعة بها .

– خضوع الشركة التابعة لسيطرة الشركة الأم، حيث انه من أهم سمات الشركات التابعة، الذي يظهر عند ممارسة الشركة الأم لأعمال الإدارة و توجيه بما يتلاءم و مصالح الشركة الأم و المجموعة ككل .[1]

ثالثا : طبيعة العلاقة التي تربط الشركة الأم بالشركات التابعة

كما سبق الإشارة إلى أن البنيان الداخلي لمجموعة الشركات، يتكون من الشركة الأم والشركات التابعة لها، تعمل في إطار مجموعة واحدة وفقا لخطة اقتصادية موحدة تضعها الشركة الأم، لذلك تسعى هذه الأخيرة و من اجل التزام بهدفها إلى خلق علاقة قانونية معينة تربط بينها وبين الشركات التابعة ، بما يحقق لها السيطرة و الرقابة لذلك فانه من حيث المبدأ يمكن الجزم بان العلاقة التي تربط الشركة الأم بالشركات التابعة هي علاقة تبعية و سيطرة كما تناولانها سابقا، و مبرر ذلك يكمن في الاعتبارات التي سوف يتم تأصيلها كالتالي :

أ– المساهمة في رأسمال الشركة التابعة

هذه المساهمة قد تكون كلية وكاملة لرأسمال الشركة التابعة، فهنا لا مشكلة من حيث تحديد الطبيعة القانونية للعلاقة فملكية كل رأسمال يتيح الشركة الأم في المجموعة الحق في السيطرة، عن طريق هيئات الشركة وإدارتها بما لها من أصوات، ولعل أهم ميزة هي تعيين أعضاء مجلس الإدارة و حق عزلهم كونها تسيطر علي اعلي هيئة في الشركة هي الجمعية العامة، كما أن هؤلاء الأعضاء الإدارة لهم سلطة تسير الشركة وإدارتها وفقا للنهج الاقتصادي التي تحددها الشركة الأم .[2]

غير أن ملكية لكل رأسمال الشركة ليس بالأمر المتاح به القانون في بعض الدول، التي لا تسمح للشركات الأجنبية بامتلاك كل أسهم الشركات الوطنية التي تنشا على أراضيها لتكون تابعة لها وخاضعة لسيطرتها .

لذلك فان هناك من التشريعات ما تحدد نسبة امتلاك من رأسمال الشركة، حتى يمكن أن تتيح السيطرة والتبعية، اغلبها تكون أكثر من نصف الرأسمال الاجتماعي، فهذه النسبة من المساهمة تتيح لها عدد من الأصوات في الجمعيات العمومية يمكن من خلالها فرض سيطرتها، بشرط أن تكون ملكيـــة

(1)أنظر : معتصم حسين أحمد غوشة،المرجع السابق ، ص 57 و58 و 59 .
(2)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 385.

لأسهم رأسمال وليس نوع أخر من الأسهم ، و أن تكون هذه الأسهم على سبيل التملك وليس رهن أو وديعة .[1]

ب- اتفاقات السيطرة

فقد تلجا الشركة الأم إلى سلوك طريقة قانونية أخرى في ربط علاقتها بالشركة التابعة التي من خلالها يمكن السيطرة عليها، وهذه الطريقة تكون غالبا في حالة ملكية الشركة الأم لأقلية رأسمال الشركة التابعة، لذلك تلجا من خلال الاتفاقات التي تضمن لها امتيازات وضمانات، كالاتفاق على أن يكون تمثيلها في مجلس إدارة الشركة التابعة بعدد معين من الأعضاء، أو الاتفاق على حقها في تعين أعضاء الإدارة و عزلهم، أو الاتفاق على حقها في الاعتراض على قرارات معينة، أو الاتفاق على تحديد السياسة المالية والسيطرة عليها، و لعل أهم الاتفاقات هي تلك المتعلقة بنقل التكنولوجيا والخبرات الفنية للشركة مقابل خضوع الشركة التابعة للشركة الأم، و تضمين هذا الاتفاق بشروط مقيدة لحرية الشركة التابعة أهمها شرط فسخ الاتفاق في حالة عدم تنفيذ التزاماتها، و مهما يكن من أمر فان هذه الاتفاقات من شانها فرض السيطرة والتبعية للشركة أخري بالرغم من المساهمة القليلة في رأسمال الشركة الثانية.[2]

ج - السيطرة عن طريق شركة وسيطة

بحيث يمكن أن تنشا السيطرة والتبعية من خلال سيطرة الشركة الأم على إدارة شركة أخرى تابعة، ثم تسيطر هذه الأخيرة على شركة تابعة للشركة التابعة الأولى، أي تعتبر الشركة التابعة الأولى بمثابة شركة قابضة للشركة التابعة الثانية والتي تكون هذه الأخيرة شركة تابعة للشركة الأم فتسيطر عليها حتى وإذا لم تكن تمتلك أسهم في رأسمالها.[3]

انطلاقا مما سبق ونظرا للامتيازات التي تم الإشارة إليها ، فانه يمكن الجزم بان العلاقة التي تربط الشركة الأم بالشركات التابعة هي علاقة تبعية، يمكن أن تنشا نتيجة مساهمة في رأسمال الشركة بغض النظر عن نسبة المساهمة تلك، وهنا بشرط أن تكون المساهمة ايجابية تهدف إلى إدارة الشركة وتوجيهها سواء كانت المساهمة مادية أو عن طريق الاتفاقات والعقود و ليس بشكل سلبي يقتصر على مجرد الاستثمار المالي فقط .

لذلك فان معيار السيطرة هو الهدف الأساسي و الطريق القانوني الذي تسعى إليه الشركة الأم، و هو الميزة في علاقاتها بالشركات التابعة، بحيث لا يمكن أن نقول بان الشركة التابعة إلى أخرى على مجرد المساهمة المالية، إنما ما يمكن أن يترتب عن تلك المساهمة من سيطرة، و الهدف من صبغ هذه

(1)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق ، ص 320 و 321 .
(2)أنظر: دريد محمود علي ،المرجع السابق ، ص386 و 387 .
(3)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق ، ص 324 .

العلاقة القانونية هو الالتزام بخطة الاقتصادية واحدة و موحدة نابعة عن وحدة القرار الاقتصادي على مجمل نشاط الشركات التابعة ، و على ذمتها المالية لذلك يتحتم في السيطرة أن تكون ثابتة و دائمة، و بالتالي هي ما يميز العلاقة القانونية التي تنشا من خلالها مجموعة الشركات .[1]

الفرع الثاني : الأدوات القانونية لقيام مجموعة الشركات

قدمنا فيما سبق بان البنيان الداخلي لمجموعة الشركات، يتشكل من شركة تابعة و الشركة الأم، هذه الأخيرة لها سيطرة بصفة مباشرة أو غير مباشرة على الشركات الداخلة في المجموعة، و تتحقق السيطرة من خلال أدوات قانونية و تقنيات مستمدة في الأصل من القواعد العامة للشركات، فهذه التبعية إما تكون نتيجة تأسيس شركة جديدة من طرفها، و إما عن طريق السيطرة على شركة قائمة في دولة معينة

أولا : إنشاء شركة تابعة جديدة

تعد الشركة التابعة جزء مهم في البنيان القانوني للشركة المتعددة الجنسيات، حيث أنها تقوم بدور الاستثمار الدولي وتواجدها يكون في دول مختلفة ، فهي تمتاز باستقلال قانوني غير أنها تخضع عمليا لإدارة و رقابة الشركة الأم .

إن الشركات التابعة تعد أحد الصيغ القانونية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات، عن طريق ما يعرف بتأسيس شركة جديدة في عدة دول تحمل جنسية هذه الدول يطلق عليها بالدول المضيفة. فأسلوب إنشاء شركة التابعة جديدة، الأسلوب العادي التي تنتهجه الشركات الأم من اجل تحقيق عملية توطنها في الخارج عبر مختلف الدول.[2]

كما انه الأسلوب الأمثل و الوحيد الذي تسلكه الشركات المتعددة الجنسيات عندما تقوم بالاستثمار في الدول النامية .[3]

أن قيام الشركات المتعددة الجنسيات بإنشاء شركات وليدة على مستوى الدولي له ما يبرره فهو فعلا من الأسباب المتعلقة برغبتها في توسيع نشاطها الاقتصادي، والتخلص من القيود المعروفة على الاستثمار داخل الدولة وحاجتها للمواد الأولية وكذا دخول في المنافسة ومد نفوذها، وهذا كله يدخل في باب تشكيل قوة اقتصادية هائلة لها امتدادها الدولي.[4]

(1)أنظر : دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009، ص 120 و 121 و 123 .
(2)أنظر : بوبرطخ نعيمة ، المرجع السابق، ص59 .
(3)أنظر : محمد مدحت غسان، المرجع السابق ، ص 190.
(4)أنظر : طلعت جياد لجي الحديدي ،المرجع السابق ، ص 48.

كما أن تأسيس شركة وليدة جديدة، يتيح للشركات المتعددة الجنسيات عن طريق الشركة إلام تكوين وتأسيس شركة وفق بنيان قانوني يتلاءم ونشاط الشركة الجديدة، عن طريق نظامها الأساسي و تضمينه بالنصوص القانونية تتماشى و الأساليب الاقتصادية الجديدة. [1]

فاعتماد هذا الأسلوب يكون له أيضا علاقة بمدى ملائمة المكان الذي تريد أن تمدد و توسع الشركات نشاطها إليه، سواء كان على المستوى المحلي أو الدولي بحيث تقوم بإنشاء شركة تابعة جديدة، إذا لم تجد شركات قائمة تتماشي أو تتكامل و نشاطها يمكن لها أخضعها وسيطرة عليها.

أو تكون هناك شركات قائمة تتلاءم و متطلبات نشاطها إلا أن السيطرة عليها تكون بتكاليف ضخمة أكثر من إنشاء شركة جديدة. [2]

وعلى اعتبار أن الشركة التابعة يتم تأسيسها من طرف الشركة الأم على أقاليم دولة أجنبية، فإنها بالضرورة هي شركة وطنية للدولة التي تم إنشاؤها فيها ، بحيث تخضع للنظام القانوني لهذه الدولة .

لهذا فان الشركة الأم غالبا لا تكون حرة في إنشاء شركة تابعة لها في إقليم دولة، وإنما تكون مجبرة بالتقيد بالقانون الوطني لهذه الدولة و الإطار القانوني المحدد لكيفيات إنشاء الشركات، خصوصا تلك الشروط المرتبطة بوضعية الشركة الأم التي هي شركة أجنبية .

فالأمر يستلزم توافر شرطين أساسيين بالإضافة إلى شروط الإنشاء المعروفة طبقا للقواعد العامة (الشروط الموضوعية العامة والخاصة). [3]

الشرط الأول: أن تكون للشركة الأم وفقا للأحكام قانونها الوطني لها الحق في امتلاك أسهم شركة أخرى ،هذا الشرط معظم القوانين الوضعية تجيز لشركاتها باعتبارها أشخاص قانونية تملك أسهم الشركات الأخرى.

الشرط الثاني: أن يكون للشركة الأم وفقا لأحكام قانون الدولة المضيفة الحق في امتلاك أسهم الشركات الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها. [4]

---

(1)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 77 و 78 . .

(2)أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 276 .

(3)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 79 .

(4)أنظر: حسام الدين عيسى، الشركات المتعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمالي المعاصر، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق جامعة عين شمس، مجلد 18 العدد 01 مصر سنة 1976 ، ص 100 .

هذا الشرط انقسمت تشريعات الدولة المضيفة بشأنه إلى مجموعتين اثنين:

- المجموعة الأولى: و هي التي لا تجيز للأجنبي سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا في امتلاك أسهم شركة وطنية، بهدف المحافظة علي الاستقلال الاقتصادي وحماية ثرواتها الوطنية، و كذا حماية شركاتها الوطنية من منافسة الشركات الكبرى.
- المجموعة الثانية: وهي التي تسمح للشركات الأجنبية بامتلاك أسهم الشركات الوطنية. [1]

أما عن عملية التأسيس الشركة في حد ذاتها، فهي تعرف بأنها مجموعة من التصرفات القانونية والأعمال المادية التي يحددها التشريع، واللازمة لإنشاء أى تنظيم قانوني بهدف استغلال مشروع معين، وتقوم الشركة الأم غالبا بإنشاء شركاتها التابعة، فهي بذلك العضو المؤسس لهذا التنظيم القانوني والذي يعرف بأنه كل من وقع على عقد الشركة وإعداد نظامها الأساسي بالإضافة إلى مختلف الإجراءات الشكلية اللازمة لقيامها، كما انه هناك من يعتبر العضو المؤسس هو كل شخص شارك ايجابيا في إنشاء الشركة حتى وان لم يوقع على عقدها التأسيسي. [2]

حيث تتخذ تأسيس الشركة التابعة الجديدة احد الشكلين التاليين :

- إما أن تكون شركة وطنية عادية في حال ما إذا كان الشركاء الوطنيين والأجانب في القطاع الخاص، أين تمر عملية تأسيسها بإتباع مراحل إجرائية التي يحددها القانون الداخلي للدولة المضيفة والذي يحكم الشركات.

والمقصود هنا إعداد القانون الأساسي للشركة يتضمن مجمل البيانات، من اسم الشركة، شكلها القانوني، موضوع نشاطها ومدته، رأس مالها، أسماء المؤسسين ونسب المشاركة ما بين الأطراف الوطنيين والأجانب، جنسيات المؤسسين، حقوق و الالتزامات المترتبة عن العقد ثم تقدم هذه الوثائق إلى الجهات الإدارية المختصة لفحصها والحصول على موافقة على تأسيس الشركة.

- وإما أن تكون شركة وطنية ذات نظام خاص أين تكون الدولة أو إحدى الهيئات القطاع العام هي الطرف الوطني في الشركة، و يكون هذا النظام الخاص عن طريق اتفاق مسبق بترتيب تشريع خاص يؤسس الشركة و يحدد إطارها القانوني. [3]

(1)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 80 و 81 .
(2)أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 279 .
(3)أنظر: بوبرطخ نعيمة ، المرجع السابق ، ص60.

إن أهم ما يميز إنشاء الشركة الأم لشركاتها التابعة هو الساهمة في رأس مالها، والتي هي في غالب ما يمنحها سلطة مركزية عليها كما يمنحها ممارسة السيطرة على شركاتها التابعة، الجدير بالذكر أن الشركات المتعددة الجنسيات، و في حال تمركزها في الخارج فإنها ترفض المشاركة في رأس المال الوطني، و إذا شاركت فيه يكون مقابل شرط أن تكون لها السيطرة على الإدارة والرقابة على شركاتها الوليدة هذه السيطرة و التبعية تأخذ شكلين:

- تبعية تنظيمية: مستمدة من الإطار التنظيمي الداخلي للشركات المتعددة جنسيات، أين تكون علاقة التبعية ما بين الشركة الأم والشركة التابعة في إطار النظام القانوني لهذه الأخيرة.

- تبعية عقدية: مستمدة من طبيعة العقد المبرم بين الشركة الأم و شركاتها الوليدة إلا أن محل الاتفاق أو العقد مختلف عما هو عليه في العقود الأخرى ، أين يمكن أن يتضمن العقد اتفاقات على نقل تكنولوجيا أو اتفاقات تقديم المساعدة الفنية أو عمليات توريد مواد أولية إلى غيرها من اتفاقات المتعلقة بالتجارة الخارجية عموما. (1)

وقد تجتمع الصيغتان التنظيمية والعقدية في الشركة تابعة، فضلا عن الهيكل التنظيمي الذي بموجبه تتبع الشركة الوليدة المركز الأصلي أين يبرم اتفاق بينهما على تعميق التبعية، وقد تفترق الصيغتان أين لا يكون للهيكل التنظيمي أساس في تبعية الشركة للمركز الأصلي لعدم امتلاكها مساهمة في رأسمال الشركة يمكنها من السيطرة عليها، لهذا تقوم الشركة الأم بعقد اتفاق مع الشركة الوليدة يؤكد ويدعم تبعية هذه الأخيرة. (2)

أسلوب المساهمة في رأسمال الشركات التابعة يعد من أهم الوسائل الجوهرية التي تحتل قدرا كبير من اهتمام الشركات المتعددة الجنسيات والدول المضيفة كذلك، فيما تفضل الشركات المتعددة الجنسيات أن تنفرد بملكية أسهم شركاتها الوليدة، نجد في المقابل رغبة الدولة المضيفة في المساهمة والمشاركة في رأسمال الشركة التابعة الجديدة المؤسسة على إقليمها .

أ- ملكية الشركة الأم لكامل رأسمال الشركة التابعة

حيث تفضل الشركات المتعددة الجنسيات، أن تقوم بتنفيذ مشروعاتها الاقتصادية عن طريق شركات وليدة مملوكة لها بالكامل، إي يكون رأسمالها مملوك بالكامل للشركة الأم، حيث يتيح لها الانفراد بإدارتها بما يتماشى مع الإستراتجية الاقتصادية الموحدة التي تسطرها الشركة الأم، و غالبا ما يكون هذا على حساب مصالح الدولة المضيفة في إطار المصلحة العامة للشركة الأم، لذلك فان عدم امتلاك الشركات المتعددة الجنسيات لكامل رأسمال الشركة التابعة، ينجم عنه وجود مساهمين وطنيين أين يمكن أن يشكل

(1)أنظر : محمد مدحت غسان، المرجع السابق، ص 192.
(2)أنظر : طلعت جياد لجي الحديدي، المرجع السابق ،ص 49 .

ذلك ظهور عراقيل في التسيير أو في تطبيق الخطة الاقتصادية لتعارضها مع متطلبات الاقتصاد الوطني للدولة المضيفة أو حتى مع حقوق والتزامات المساهمين الوطنيين أنفسهم .[1]

من جملت الخلافات التي يمكن أن تثور بين الشركات المتعددة الجنسيات، والمساهمين الوطنيين في الشركة التابعة تتعلق بكيفية تمويل نشاط الشركة، عن طريق فرض أسلوب للتمويل الذاتي من طرف الشركة الأم، قد يترتب عليه حرمان المساهمين من الأرباح، و هذا في حالة فرض الدولة على الشركة الأم قيود علي تحويل رؤوس الأموال منها و إلي الشركة التابعة.

أيضا مسالة تحديد حصة الشركة التابعة في النفقات الأبحاث العلمية والتكنولوجية التي تقوم بها الشركة الأم، التي تصدرها هذه الأخيرة إلي شركاتها تابعة وتحديد مدى مساهمتها في التكاليف خاصة إذا كانت الشركة التابعة لا تقوم إلا بإنتاج جزء من السلعة النهائية التي تختص بها الشركات المتعددة الجنسيات، حيث أن اغلب أسباب تفضيل الشركات المتعددة الجنسيات امتلاك كامل رأسمال شركاتها التابعة هي مسالة تصدير التكنولوجيا إلى الشركات المؤسسة الجديدة، مثل ما حدث مع شركة I B M في إنشاءها لشركات تابعة في كل من الهند واليابان أين استطاعت إقناع هاتين الدولتين بعدم اشتراكهما في رأسمال شركاتها التابعة التي قامت بانشاءها على إقليميهما .[2]

أن تأسيس شركات تابعة برأسمال مملوك كليا للشركة الأم الأجنبية لا يتم إلا في إطار القانون الداخلي للدولة المضيفة ومدى جواز ذلك، أو كما أسلفنا عن طريق صدور تشريع خاص يجيز تأسيس مثل هذه الشركات التابعة .[3]

غير أن الحديث على امتلاك الشركة الأم لرأسمال شركتها التابعة ملكية كاملة، يطرح مسالة كيفية المساهمة وطرق تمويل نشاط شركتها التابعة، أي حصول على رأسمال أين يمكن أن تعتمد الشركة الأم على السوق الداخلي لبلدها سواء عن طريق الاقتراض أو بإصدار سندات تطرح للاكتتاب العام أو زيادة رأسمالها بإصدار أسهم جديدة و كذا باعتمادها على أموالها الخاصة، إلا أن هذه الطريقة قد تصطدم بمسالة القيود التي تضعها الدولة على حرية تصدير رؤوس الأموال خارج إقليمها، لذلك تعمل الشركات المتعددة الجنسيات طريقة اللجوء إلى الأسواق المالية المضيفة لتمويل نشاطها بواسطة شركاتها الوليدة سواء عن طريق الاقتراض أو إصدار سندات، على اعتبار أن الشركة الوليدة التابعة هي شركة وطنية في الدولة المضيفة يحق لها ممارسة كافة الحقوق التي يمنحها التشريع الداخلي للدولة المضيفة، إلا أن هذه

(1)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 86 و 87 .
(2)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 114 و 115 .
(3)أنظر: دريد محمود علي ،المرجع السابق ، ص 88.

الطريقة قد تجعل الشركات متعددة الجنسيات تفقد سيطرتها على شركاتها التابعة نتيجة لعدم امتلاكها لكامل رأسمالها. [1]

ب – المساهمة المشتركة في رأسمال الشركة التابعة

بمعنى أن يكون رأسمال الشركة الوليدة مساهمة مشتركة مابين رأسمال الأجنبي للشركة الأم و رأسمال الوطني للشريك آو المساهم الوطني، الذي قد يكون شخص طبيعي آو معنوي عاما أو خاصا طبقا لقانون الدولة المضيفة أين يتحكم في ذلك طبيعة النشاط الذي تقوم به الشركة التابعة.

في الكثير من الأحيان تشارك الدولة أو احدي هيئاتها إذا كان نشاط الشركة التابعة ذي نفع عام، أو خشية تمكن الرأسمال الأجنبي لوحده من السيطرة على اقتصاد الدولة المضيفة وتأثيره على سياستها، لذلك فان المساهمة المشتركة في رأسمال الشركة التابعة فيه نوع من الرقابة على أعمالها ونشاطها، لذلك تتجه غالبية الدول المضيفة إلى هذا الأسلوب كشرط لسماح للرأسمال الأجنبي بالاستثمار فيها .

إلا أن تحديد نسبة المساهمة الوطنية يختلف من دولة إلى أخرى، حيث تشترط بعض الدول ألا تقل المساهمة الوطنية عن 51% من رأسمال الشركة التابعة، [2] مثل ما تقره الجزائر حيث تشترط بان الاستثمارات الأجنبية لا تكون إلا في إطار شراكة تمثل المساهمة في رأسمال وطني بنسبة 51% من الرأسمال الاجتماعي لهذه الاستثمارات .

كما أوضح بان التمويل خاصة بانجاز الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو الشراكة أن يكون ذلك عن طريق التمويل المحلي وفقا لإطار تنظيمي تحدده الدولة باستثناء حالات تشكيل رأسمال الشركات . [3]

بينما هناك بعض الدول الأخرى والتي تحدد نسبة المساهمة الوطنية لا تقل عن 60% من رأسمال الاستثمار كالهند مثلا، كما أن هناك دول تأخذ بالمبدأ العام الذي ينص على المشركة في الرأسمال الأجنبي دون تحديد نسبة المساهمة.

وما بين تمسك و رغبة الشركات المتعددة الجنسيات نحو تفضيل أسلوب الامتلاك الكامل لرأسمال شركاتها الوليدة، و ذلك من اجل فرض سيطرتها الكاملة عليها، مقابل حرص الدول المضيفة على ضرورة المساهمة في المشروعات الأجنبية والاستثمارات على أراضيها من باب المشاركة في الإدارة و كذا الرقابة على الشركات التي تنشط على إقليمها، نجد في الكثير من الأحيان عندما تكون الشركات المتعددة الجنسيات مفروض عليها أمر مساهمة رأسمال وطني في المشروعات التي تقيمها في الدول المضيفة أو

(1)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق، ص 103 و 104 .
(2)أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 89 و 90.
(3)أنظر: المادة 58 من قانون المالية 2009 المعدل للأمر رقم 01 /03 المؤرخ في 20 أوت 2001 ،المتعلق بتطوير الاستثمار المعدل و المتمم بالمادة 4 مكرر 1، الجريدة الرسمية العدد 44 المؤرخة في 26 يوليو 2009 .

الشركات التابعة التي تقوم بتأسيسها، أين يمكن أن تكون نسبة مساهمتها في رأسمال الشركات التابعة اقل من مساهمة الدول المضيفة، في هذه الحالة تسعى إلى الحصول على ضمانات تفوق ما تقرره القوانين الوطنية للدولة المضيفة عن طريق عقد اتفاقيات ، كاشتراط مثلا حقها في شراء أسهم في حالة بيعها من المساهمين الآخرين أو اشتراط موافقتها على القرارات المالية الهامة و كذا سياسة توسيع الأرباح [1] إلي غير ذلك من الأمور التي تضمن لها نوع من السيطرة و إخضاع شركاتها الوليدة إلي الخطة الاقتصادية التي تنتهجها برغم من مساهمتها القليلة في رأسمالها .

نجد في مقابل ذلك أن الكثير من الدول المضيفة خصوصا تلك الدول النامية، في الكثير من الأحيان تجد نفسها مجبرة على الخضوع على شروط الشركات الأم إما لحاجتها لرؤوس الأموال، و إما في حالة امتلاكها لرؤوس الأموال و قدرتها علي المساهمة في تأسيس الشركات التابعة، فان خضوعها يكون بالنظر إلى حاجاتها إلى الخبرات الفنية و التكنولوجية التي تحتكرها اليوم الشركات متعددة الجنسيات. [2]

كما انه يمكن لشركات المتعددة الجنسيات عن طريق شركة الأم تأسيس شركة تابعة جديدة . بالاعتماد على تقنية الانشطار أو الانقسام، أي انقسام الذمة المالية لإحدى الشركات إلى قسمين أو أكثر أين ينتج عن كل جزء منها شركة جديدة، بحيث تزول الشخصية المعنوية للشركة المنقسمة و يصبح المساهمين فيها مساهمين في الشركات الجديدة التي تم إنشاؤها.

فقد تلجأ الشركات إلى هذا الأسلوب في حالة قيامها بإعادة تنظيم وهيكلة وحداتها الداخلية عن طريق تقسيم مجوداتها و نشاطاتها، بحيث ينتج عن هذه العملية نشوء شركة أو أكثر لها كيانها القانوني المستقل، أين تخول كل شركة بمرحلة من مراحل العملية التجارية (إنتاج ، تسويق).

نجد من التقنيات أيضا التي تتبعها الشركة الأم في تأسيس شركة التابعة الجديدة، هي المساهمة الجزئية في الأصول، عن طريق نقل جزء من أصولها إلى شركة أخرى، مقابل حصولها على عدد من الأسهم مع بقاء الشخصية المعنوية للشركة المقدمة للحصة، كتفريغ إحدى فروع نشاطاتها والتي تعمل في إطار مستقل اقتصاديا وتكسبها الشخصية المعنوية وتقوم بالعمل في إطار قانوني مستقل عنها. [3]

إن تأسيس شركة متعددة الجنسيات لشركة تابعة جديدة، مهما كانت التقنية المعتمدة في ذلك سواء كانت عن طريق المساهمة الكلية في رأسمال الشركة الجديدة، خاصة في الدول المضيفة التي تتبني شكل الشركات ذات الشخص الوحيد أين يمكن أن يكون الرأسمال الاجتماعي مملوك كليا لشركة الأم.

(1)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 90 و 91 و 92.
(2)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 120 .
(3)أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 280 و 281 و282 و 283 .

أو كان تأسيس الشركة الجديدة عن طريق المساهمة المشتركة في رأسمال الشركة، فان ذلك يمنح لها السيطرة على هذه الشركات التابعة حيث توجد سيطرة قانونية بحيازة أغلبية حقوق التصويت في الشركة التابعة أو عن طريق اتفاقات التصويت، وسيطرة واقعية عندما تمنح حقوق التصويت حق فرض قراراتها على الجمعية العامة وتوجيهها.

أن ذلك يظهر شركة الأم وكأنها مدير في الشركة التابعة أين يعتبر معيار الإدارة الواحدة هو المعيار المحدد لمجموعة الشركات في إطار سياسة اقتصادية عامة للمجموعة تطبق من خلال أعضاء إدارتها.

ثانيا: السيطرة على شركة قائمة

تكوين الشركات المتعددة الجنسيات عن طريق تأسيس شركة تابعة جديدة من طرف الشركة الأم ليس وحده الأسلوب المعتمد، فقد تلجا الشركة الأم إلى أسلوب أخر وهو السيطرة علي شركات أخرى قائمة بالفعل فتقوم بتحويلها إلى شركات تابعة.

يجد هذا الأسلوب مبرره الاقتصادي الذي يدفع بالشركة الأم إلى السيطرة على غيرها من الشركات، كما لو تعلق الأمر بضرورة الحصول على مواد أولية أو نتيجة نشاط الشركة المراد السيطرة عليها، أين يمكن أن تمثل جزء من مراحل الإنتاج أو التصنيع التي تعتمد عليها الشركة الأم في نشاطها، فتصبح السيطرة على مثل هذه الشركات أمر حيوي و لازما لتحقيق التكامل.[1]

كما يمكن أن تلجأ الشركة الأم في مجموعة الشركات إلى هذا الأسلوب، إذا كانت الشركة المراد السيطرة عليها تنافسها في أسواق معينة، أو تتمتع هذه الشركة بخبرات فنية أو لها براءات اختراع في مجال معين.[2]

يحقق أسلوب تشكل مجموعة الشركات عن طريق السيطرة على شركة قائمة بعض المزايا، أهمها اكتساب شركة قائمة فعلا و متكاملة من حيث نشاطها، إدارتها و وسائلها الصناعية، التجارية، و اسمها التجاري و علامتها التجارية.[3]

يعبر عن عملية السيطرة على شركة من الناحية القانونية، باكتساب الشركة عن طريق تملك جزء أو جميع الأسهم وحصصها لتصبح بذلك المالك الجديد، و الاكتساب هو عبارة عن عملية قانونية و تصرف يبرم بين الشركة صاحبة عرض الاكتساب و الشركة المراد اكتسابها، يتم بموجب هذه العملية سيطرة الشركة المكتسبة على نسبة من أسهم الشركة القائمة المستهدفة ، مما يعطي الحق للشركة الأولى سيطرة كاملة على مجلس إدارة الشركة إي يحق لها ممارسة كافة الحقوق التي يمنحها حق التملك للأسهم

(1)أنظر: زينب محمد عبد السلام، المرجع السابق ، ص 86 .
(2)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 138.
(3)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 94 .

والسندات، و ما يرتبط بها من حقوق التصويت، و لعل أهم ميزة تترتب عن الاكتساب هو سلطة الشركة الأم على تعديل النظام الأساسي للشركة المسيطرة عليها بما يجسد خضوع التام من الناحية الإدارية و المالية وفقا للإستراتيجية الاقتصادية للشركة الأم . [1]

تتم عملية الاكتساب لشركة قائمة والسيطرة عليها بوسائل و آليات قانونية أولها شراء آسهم أو أصول الشركة المراد السيطرة عليها، عن طريق الاتفاق مع المساهمين المالكين لهذه الأسهم و الأصول وتحويل السيطرة إلى الشركة الأم، أو ما يطلق عليها اسم حوالة السيطرة، و ثانيها يتم عن طريق لجوء الشركة الأم إلى سوق الأوراق المالية لشراء أسهم الشركة المراد السيطرة عليها درن الاتفاق مع المساهمين، أي بصورة سرية أو عن طريق إعلان رغبتها في شراء أسهم الشركة الوطنية المراد السيطرة عليها بعرض عام وعلني لمساهمي هذه الشركة.

مهما كان الأسلوب المعتمد في السيطرة على الشركات القائمة فانه ينصب بالضرورة على أمر جوهري وحيوي لا يتم إلا به هو رأسمال الشركة أي الشراء و المساهمة في أسهم و أصول الشركة المراد السيطرة عليها بما يحقق غرضها، وعملية شراء الأسهم والسندات قد تتم خارج الأسواق المالية أو داخل قاعات الأسواق المالية عن طريق وسطاء. [2]

في حقيقة الأمر فان نوعية الأسهم والسندات التي تكون محل شراء من طرف الشركة الأم و بغض النظر عن الأسلوب المتبع له دور هام في تحديد السيطرة من عدمها، يطلق عليه بمحل عقد شراء أو المساهمة في رأسمال الشركة القائمة.

يهدف عقد المساهمة أو شراء رأسمال الشركة القائمة للسيطرة على شركة قائمة و الذي يتم من خلال شراء الأسهم، ونوعية الأسهم محل عقد شراء لها أهمية كبيرة وعملية لذلك فانه من أجل الوصول إلى غرض يجب أن ينصب شراء على أسهم رأسمال، أي تلك التي تعد جزء من رأسمال الشركة و التي لم يتم استهلاكها بعد سواء كانت أسهم نقدية أو عينية، يستوي أن تكون أسهم ملك للمساهمين العاديين أو شركاء مؤسسيين، العبرة هنا بقابلية لتداولها حيث أن من غير أسهم رأسمال قد لا تعطي حق السيطرة ، بالنظر لما تمتاز به هذه الأخيرة من حقوق وامتيازات، حيث يقابلها أسهم التمتع وهي أسهم التي تم استهلاكها و لا تمثل أي قيمه حقيقة في رأسمال الشركة، فهي لا تمنح أهم حق يمكن من خلاله فرض السيطرة، و هو حق التصويت في الجمعية العامة، للإشارة هنا فانه يجب مراعاة القيود القانونية والاتفاقية حول عملية تداول الأسهم.

(1)أنظر:هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 289 و 290 .
(2)انظر:محمد حسين إسماعيل، الشركة القابضة وعلاقاتها بشركاتها التابعة في مشروع قانون الشركات الأردني والقانون المقارن، الطبعة الأولى ، شركة شقير وعكشة للطباعة، عمان ، الأردن، 1990، ص 59 .

لذلك تلجأ الشركة الأم إلى شراء اكبر عدد ممكن من أسهم رأسمال حتى تمنح لها أغلبية الأصوات في الهيئات وإدارة الشركة .[1]

كما يمكن أن يكون محل عقد الشراء أصول الشركة المستهدفة أين تقوم الشركة الأم بدفع قيمة هذه الأصول نقدا ويتم دفعها إلى مساهميها سواء باستعمال أرباح الأسهم الموزعة، أو عن طريق القيمة المتحصل عليها من عملية البيع حيث أن عقد شراء الأصول الشركة يكون مفيد للشركة الأم أين يمكن لها الاستغناء عن الالتزامات المترتبة على عاتق الشركة المراد السيطرة عليها. [2]

أما عن الأساليب المستعملة في اكتساب الشركة القائمة و الشراء و المساهمة في رأسمالها فانه يكون باستعمال إحدى الطرق التالية :

أ- حوالة السيطرة

إن المقصود بحوالة السيطرة هو قيام مجموعة من الشركاء المساهمين الذين لهم سيطرة على الشركة القائمة بنقل سيطرتهم سواء القانونية أو الاقتصادية للغير أي لشركة الأم، و يكون ذلك عن طريق بيع أسهمهم لها، أو عن طريق زيادة في رأسمال الشركة المراد السيطرة عليها، و يقتصر الاكتتاب هنا على الشركة الأم المراد نقل السيطرة إليها.

فحوالة السيطرة قد تكون جزئية تؤدي إلى اقتسام السيطرة ما بين مجموعة من المساهمين أي شركاء الشركة المراد السيطرة عليها والمساهمين الجدد نتيجة التنازل عن جزء من الأسهم التي تخول حق السيطرة ، و إما تكون حوالة سيطرة كاملة يتم نقلها كليا إلى المساهمين الجدد و هي الصورة الأكثر شيوعا و المتبعة في تكوين مجموعة الشركات. [3]

قد تختلف وتتعدد الأسباب التي تدفع المساهمين في الشركة إلى التخلي ونقل سيطرتهم على الشركة إلى مساهمين جدد، أبرزها عجزهم عن منافسة الشركة المراد نقل السيطرة إليها وعدم تمتعهم بالوسائل والأساليب الفنية والتكنولوجية للدخول في المنافسة، فيكون من الأصلح لهم نقل سيطرتهم إلى الشركة و المساهمين الجدد تجنبا لانهيار شركتهم ، كما يمكن أن تكون بسب ضائقة مالية تتخبط فيها الشركة.[4] أو أن يكون الدافع هو المقابل المالي المعروض، كما لو كانت القيمة المدفوعة لشراء الأسهم

(1)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 95 و96 و 97 .
(2).أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 291 .
(3)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 153 .
(4)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 99 .

تفوق القيمة الحقيقية للأسهم في السوق، أو كان عقد الشراء يرتب لهم ميزات أخرى كمناصب يتقلدونها في هيئات الشركة التي كانوا يسيطرون عليها .[1]

للإشارة فان معظم التشريعات لم تتناول حوالة السيطرة بتنظيم خاص، لذلك فان عملية نقل السيطرة من شركة إلى شركة أخرى ما هي إلا عملية خاضعة لقواعد التنازل العادي عن الأسهم ، أي عقد شراء الأسهم والأصول،

لذلك فهناك من يعتبر أن خضوع عملية نقل السيطرة لقواعد العادية هو أمر خطير و عدم تأطيره بنصوص خاصة هو قصور في التشريع بالنظر للآثار التي تترتب عن العملية، أهمها علاقة التبعية التي تنشا بين الشركة الأم والشركة التي تم اكتسابها و ما يتبعها من تهديد لمصالح الشركاء المساهمين والشركة في حد ذاتها، أين يتم تسخيرها في الكثير من الأحيان لخدمة المصلحة الاقتصادية للمجمع، والذي لا يمكن أن يتأتي إلا بإعادة هيكلة جذرية في السياسة الاقتصادية للشركة التي تم السيطرة عليها من اجل تحقيق التكامل والتناسق ما بينها وبين الشركة الأم في المجمع.[2]

ولعل القضاء الفرنسي هو الأول من دعا إلى ضرورة التفريق ما بين اعتماد القواعد العامة في التنازل العادي عن الأسهم و ما بين ضرورة تخصيص تشريع و تنظيم خاص للتنازل الذي يؤدي إلى السيطرة، من خلال القضية المعروضة عليه أين تمت حوالة السيطرة ما بين إحدى الشركات الأغذية cassegrain وبين الشركة المنافسة لها سوبيكو saupique .[3]

إن أهم أمر أثاره القضاء الفرنسي من خلال فصله في القضية المشار إليها أعلاه، هي المخاطر التي يمكن أن تنجم عن عمليات حوالة السيطرة بالنسبة لمصالح المساهمين و الشركة المراد السيطرة عليها، خصوصا إذا كانت الشركة التي تم نقل السيطرة إليها من الشركات الأجنبية المتعددة الجنسيات، فتتداخل اعتبارات وطنية متعلقة بالنظام العام الاقتصادي و حتى السياسي، غير أنها تبقى الأسلوب المعتمد لاكتساب الشركات القائمة في مختلف دول العالم.[4]

ب- انقلاب السيطرة.

يعني أن تقوم مجموعة الشركات بالمساهمة والسيطرة على شركة قائمة دون الاتفاق مع المساهمين مثلما يحدث مع حوالة السيطرة، ويشترط هنا أن لا يكون المساهمون المسيطرون مالكين لأكثر من 50% من رأسمال الشركة المراد السيطرة عليه.

(1)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص 464 .
(2)أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق ، ص 295 .
(3)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 100 و101 .
(4)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق ، ص 474 و475 .

أي يفهم من ذلك بان تكون حصص الأسهم المتبقية الأكثر من 50% ملك لمساهمين أخرى، ويكون انقلاب السيطرة عن طريق لجوء الشركة الأم لشراء أسهم الشركة المراد السيطرة عليها و بعملية الشراء يتحقق لها الغرض من ذلك ، وتكون عملية الشراء على شكلين :

- إما شراء أسهم الشركة عن طريق اللجوء إلى الأسواق المالية دون أن تظهر الشركة الأم نيتها في شراء الأسهم من اجل السيطرة على الشركة القائمة.

- و إما يكون عن طريق عرض عام وعلني لمساهمي هذه الشركة. [1]

1- شراء الأسهم عن طريق الأسواق المالية

تلجأ الشركة الأم إلى الأسواق المالية لشراء أسهم الشركة المراد السيطرة عليها، و يكون ذلك عن طريق وسطاء متعددين كالبنوك مثلا التي تتدخل في الأسواق المالية وتعمل على شراء أسهم لحساب الشركة الأم، هذا الأمر يجعل الشركة الأم تعمل في خفاء عن المساهمين المسيطرين و دون إعلامهم بنيتها في ذلك،[2] لذا يطلق على هذه العملية بانقلاب السيطرة بصورة سرية.

إن إتمام هذه العملية يتطلب أن تكون في وقت قصير نسبيا وبطريقة لا تثير شكوك المساهمين في الشركة المراد السيطرة عليها، وذلك خشية علم المساهمين فيقومون بتعطيل العملية عن طريق اتخاذ إجراءات كشراء أسهم الشركة لحسابهم، كما ينبغي أن يتم شراء الأسهم بطريقة لا تؤدي إلى ارتفاع أسعار الأسهم في الأسواق المالية كي لا ترتفع تكلفة الاكتساب و الاستيلاء على الشركة، بالإضافة إلى وجود عدد كاف من أسهم الشركة في سوق الأوراق المالية، أين يمكن أن تكون أوضاع الشركة مزدهرة و أسعار أسهمها مرتفعة، فيشكل ذلك عقبة في محاولة لشرائها وتجسيد رغبتها في السيطرة، فلا يكون للمساهمين أي دافع للتخلي أو التنازل عن أسهمهم و بالتالي تفشل عملية السيطرة.[3]

نتيجة للصعوبات التي قد تطرأ على العملية السابقة فان مجموعة الشركات غالبا ما تفضل اللجوء إلى أسلوب أخر، أين تعلن الشركة الأم عن رغبتها في شراء أسهم الشركة المراد السيطرة عليها دون سرية.

(1)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 107 .
(2)أنظر: حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 139 .
(3)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق، ص 107 و108 .

2 – شراء الأسهم عن طريق العرض العام والعلني

يطلق على هذه العملية بانقلاب السيطرة العلني، ويتم من خلالها تقديم عرض عام وعلني لمساهمي الشركة المراد السيطرة عليها لشراء أسهمهم في خلال فترة معينة وسعر محدد يزيد عن سعر السهم في السوق المالي، أو عن طريق مبادلة هذه الأسهم باسهم الشركة صاحبة العرض.

يعرف العرض العام في الفقه بأنه تعهد غير قابل للرجوع فيه موجه إلى مساهمين شركة التي يجري تداول أسهمها في البورصة.[1] كما يعرف بأنه ذلك العرض العلني الذي يتقدم به شخص قانوني لمساهمي شركة معينة يعلن فيه استعداده لشراء ما لديهم من أسهم، مع تحديد الحد الأدنى لعدد الأسهم المراد شراؤها خلال فترة معينة بسعر يزيد على سعر السهم في البورصة، و في حالة انقضاء المدة المحددة دون أن يحل العرض للحد الأدنى من الأسهم المتفق عليها يسقط العرض بقوة القانون.[2]

إن عملية شراء الأسهم عن طريق العرض العام تمر بمرحلتين:

– **المرحلة السرية:** وتبدأ بتقديم طلب من قبل صاحب العرض إلى الجهة المشرفة على سوق الأوراق المالية يطلب فيه شراء أسهم شركة معينة، ويقدم الطلب بواسطة احد الوكلاء أو المصارف الذي يعتبر بمثابة كفيل لمقدم الطلب فيقوم بتحديد عدد الأسهم المطلوب شرائها والسعر الذي يحدده.

وإذا ما تعلق الأمر بعرض عام لمبادلة الأسهم، تعرض الشركة صاحبة العرض على مساهمي الشركة المراد السيطرة عليها مبادلة أسهمها بأسهم أو سندات الشركة، ويتم اعتماد هذا الأسلوب في حالة عدم وجود رؤوس أموال كافية لشراء الأسهم، فيتم دراسة الطلب من قبل السلطات المختصة المشرفة على سوق الأوراق المالية وتصدر قرارها بالموافقة أو الرفض.

– **مرحلة الإعلان** : تبدأ بصدور الموافقة على العرض ثم يتم إعلان العرض لمساهمي الشركة المراد السيطرة عليها عن طريق إعلان يتضمن البيانات المتعلقة بالعرض، كتحديد شخصية صاحب العرض والحد الأدنى للأسهم المراد شراؤها وسعر السهم ومدة العرض، بالإضافة إلى بيانات تتعلق بصاحب العرض كعدد الأسهم التي تمتلكها الشركة صاحبة العرض، قبل تقديم العرض وأهدافها من وراء السيطرة على الشركة.[3]

تجدر الإشارة أن الإجراءات المتعلقة بالعرض العام لشراء الأسهم أو مبادلتها، تخضع لتنظيم وتشريع يختلف باختلاف الدولة المضيفة صاحبة الشركة المراد السيطرة عليها، إلا أنها تهدف على العموم في

(1)أنظر:هارون أوروان، المرجع السابق، ص300 .
(2)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق ،ص 441 و442 .
(3)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 110 و111 .

مجملها إلى حماية المساهمين الموجه إليهم العرض، وذلك بأن توفر لهم أكبر قدر من المعلومات حتى تمكنهم من إصدار قراراتهم سواء بقبول العرض أو رفضه. [1]

يعتبر العرض العام لشراء الأسهم أو مبادلتها من أهم الأساليب التي تتبعها مجموعة الشركات لغرض فرض سيطرتها الاقتصادية، سواء داخل الدولة الأم أو على المستوى الدولي.[2] إلا أنه في الكثير من الأحيان ما يصطدم ببعض العقبات و القيود القانونية التي تفرضها التشريعات المنظمة للاستثمار رؤوس الأموال الأجنبية، كالتشريع الفرنسي الذي يعطي الحق لوزير الاقتصاد الاعتراض على أي عملية من شانها سيطرة رؤوس الأموال الأجنبية على الشركات الفرنسية، وقد تصل إلى حد المنع مثلما هو معمول به في التشريع الياباني، لذلك و في الكثير من الأحوال يكون من مصلحة مجموعة الشركات في سبيل السيطرة على شركات قائمة، اللجوء إلى أسلوب حوالة السيطرة الذي تم التطرق له. [3]

(1)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 151 .
(2)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص439 .
(3)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 152 .

المبحث الثاني
الاندماج الدولي كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات

يعتبر الاندماج من أهم وسائل تركيز المشروعات الاقتصادية و تجميع رؤوس الأموال و توحيدها، لذلك يعتبر من بين الآليات التي يمكن أن يلجأ إليها لقيام أو تكوين ما يعرف بالشركات المتعددة الجنسيات القائمة على إنشاء شبكة واسعة من الفروع والوحدات الإنتاجية في جميع الأنشطة والمجالات، عن طريق تكتل مجموعة من الشركات قصد تحقيق التكامل فيما بينها.

أهمية هذه الآلية تظهر من خلال الدور الذي تلعبه في توحيد المشروعات الصغيرة أو تلك التي تفتقر إلى أساليب إنتاجية أو رؤيا اقتصادية دولية تجعلها قادرة على التنافس في ظل الأوضاع الاقتصادية العالمية، فتختار الشركات هذه الآلية لتوحيد جهودها في إطار قانوني و اقتصادي واحد، أين تذوب فيما بينها ليختفي كيانها القانوني و تظهر من جديد في شكل و كيان قانوني جديد و بنفس الوسائل و الأدوات فيتم مزجها لتصبح أكثر قوة و أكثر إنتاجية، لذلك اعتبر الاندماج و إلى وقت قريب من الوسائل المثلى لتحقيق أقصى درجات التركيز الاقتصادي.

بناءا على ما تقدم من طرح سوف نسلط بالدراسة على هذه الظاهرة من حيث مفهومها و خصائصها، و كذا مختلف الجوانب القانونية المتعلقة من أشكال ومقومات.

المطلب الأول: مفهوم الاندماج الدولي

من أجل الإلمام أكثر بآلية الاندماج الدولي خصوصا من الجانب القانوني و التنظيمي، فانه لابد في البداية التطرق إلى تعريف هذه الإلية من الناحية القانونية و الفقهية، و حتى يكتمل مفهومها كان لا بد أيضا التميز ما بينها و بين مختلف الآليات سواء تلك القانونية أو الاقتصادية التي يمكن أن تتخذها عمليات التركيز الاقتصادي، مع الإشارة إلى أهم المحطات التي شهدتها عملية الاندماج للشركات المتعددة الجنسيات.

الفرع الأول : تعريف الاندماج الدولي

قد يشتبه مصطلح الاندماج لغة مع مصطلحات أخرى مشابهة كالدمج ، فيقال دمج في الشيء أي ادخله فيه، دخل و استحكم، حيث أن دمج الشركات يعني قيام جهة معينة بدمج هذه الشركة، فهو يختلف كليا عن معنى الاندماج، ففي التعبير اللغوي هو فعل تطوعي يعني قيام الشركات المعنية بعملية الاندماج بنفسها و دون تدخل جهة أخرى، و هذا ما تقوم عليه حقيقة عملية توحيد و تجميع الوحدات الاقتصادية، فالشركات هي التي تقرر إبرام عقد الاندماج دون تدخل جهة معينة.

لذلك فإن الكثير من الفقه يعتبر عملية الاندماج بالعملية الاتفاقية التي تحصل نتيجة اتفاق عكس دمج الشركات و التي هي بمثابة عملية قانونية أي بنص قانون، وهذا ليس معناه أن الاندماج علي اعتبار أنه عملية اتفاقية قد يخلو من نصوص قانونية تنظمه و تؤطره سواء علي الصعيد الداخلي للدول أو في البروتوكولات المبرمة دوليا.[1]

أولا : التعريف القانوني للاندماج الدولي

لقد اختلفت تشريعات الدول في إعطاء المعني القانوني للاندماج و اكتفت بتحديد الإطار القانوني لعمليات اندماج الشركات، حيث أن التشريعات الداخلية للدول لها دور كبير في تحديد هذه الوسيلة من عدمها، وبالتالي مدى اعتبار الاندماج كوسيلة من وسائل القانونية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات، هذه الأخيرة التي هي في حقيقة الأمر مجموعة شركات تتمتع كل منها بجنسية دولة معينة ، فمن المتوقع أن يقع الاندماج بين احد الشركات التي تقع في بلد ما و بين أحد الشركات الوليدة الداخلة في مجموعة الشركات المتعددة الجنسيات التي تعمل في هذا البلد وتتمتع بجنسيته، لذلك فان تشريعات الدول لها دور في إرساء قواعد القانونية لعملية الاندماج .

وبالرجوع لبعض التشريعات نجد مثلا التشريع الفرنسي الصادر في يوليو 1966 المعدل بقانون 5 يناير 1988 قد نظم حالات الاندماج ورتب عليها نقل الذمة المالية وحقوق والتزامات الشركة المندمجة إلى شركة الدامجة بحيث أنها خلف خاص.

أما القانون المصري فقد نص في المادة 130 من قانون شركات المساهمة والتوصية بالأسهم والتوصية البسيطة الصادر بمقتضى القانون رقم 109 لسنة 1961 حالات الاندماج، وذلك بالترخيص لشركات المساهمة والتوصية بنوعيها والشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات التضامن سواء كانت مصرية أو أجنبية التي تزاول نشاطها الرئيسي في مصر، بالاندماج في شركات المساهمة أو مع هذه الشركات وتكون شركات مصرية جديدة تأخذ شكل من الأشكال التي يحددها القانون المصري.[2]

أما المشرع الأردني فقد خصص في تشريع الشركات رقم 22 لسنة 1997 الطرق التي تتم بها عملية الاندماج وعبر عنها كالتالي:

-اندماج شركتين أو أكثر لتأسيس شركة جديدة هي الشركة الناتجة عن الاندماج و تنقضي الشركات التي اندمجت بالشركة الجديدة و تزول الشخصية الاعتبارية لكل منها.

(1)أنظر: آلاء محمد فارس حماد، اندماج الشركات وآثاره على عقود الشركة المندمجة، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في القانون، كلية الحقوق والإدارة العامة جامعة بيرزيت، فلسطين 2012 .ص11 .
(2)أنظر: حسن محمد هند، المرجع السابق، ص 354 .

– باندماج فروع و وكالات الشركات الأجنبية العاملة في المملكة في شركة أردنية قائمة أو جديدة تؤسس لهذه الغاية، فتنقضي تلك الفروع و الوكالات وتزول الشخصية الاعتبارية لكل منها.[1]

أما في التشريع الجزائري فنجد أن المشرع قد وضع ضمن القانون التجاري الجزائري أحكاما للاندماج الشركات تحت القسم الرابع بعنوان "الإدماج و الانفصال"، حيث أفرد مواد تتضمن أحكام عامة لهذه العملية دون أن يعطي تعريفا له، واكتفى بتحدد الطرق التي يتم بها اندماج الشركات، و عبر عن ذلك بنصه: ((للشركة و لو في حالة تصفيتها أن تدمج في شركة أخرى أو أن تساهم في تأسيس شركة جديدة بطريق الدمج، كما لها أن تقدم ماليتها للشركات الموجودة أو تساهم معها في إنشاء شركات جديدة بطريقة الإدماج والانفصال)).[2]

ما يلاحظ على نص هذه المادة أن المشرع قد أضاف الانفصال من شركة و الاندماج في شركة أخرى سواء كانت موجودة أو شركة جديدة.

وتضمنت مواد أخرى الشروط الأساسية لعملية الاندماج التي يجب تبيانها في عقودها التأسيسية، وتكون متفقه مع القواعد الخاصة بكل شكل من أشكال الشركات المحدثة الجديدة الناتجة عن الاندماج.

كما تضمن القانون أحكام خاصة بكل شكل قانوني، ما بين شركات المساهمة و شركات ذات المسؤولية المحدودة أين حدد القواعد المتبعة في عمليات الاندماج حسب شكل الذي تتخذه الشركات الدامجة أو تلك التي قد تنشأ عن عمليات الاندماج.

ما يمكن استنتاجه من خلال ما تقدم حول موقف التشريع الجزائري في الاندماج الشركات، أنه يقر بعملية الاندماج حتى للشركات التي هي قيد التصفية و التي يمكن أن تدمج في شركة آخري أو تساهم في خلق شركة جديدة.

حيث أنه حسب هذا الموقف لا يمكن أن يكون الاندماج كآلية لقيام الشركات بالمفهوم القانوني له لو اقتصر علي نقل جزء من الذمة المالية للشركة إلي شركة أخري، و الذي يعبر عنه قانون بالنقل الجزئي لأصول الشركة، أين نكون أمام أسلوب أخر لقيام الشركات، و هو التجمع أو مجمع الشركات.

و بالرجوع إلي التشريع الجزائري نجده قد نص علي الاندماج أيضا في قوانين المنافسة كآلية أو تقنية من تقنيات التركيز المشروعات المندمجة، و هو نفس الهدف أو الإستراتجية التي تقوم عليها الشركات المتعددة الجنسيات القائمة علي تركيز الرأسمالي و العملية الإنتاجية كظاهرة اقتصادية عالمية رمت

(1)أنظر: مروان بدري الإبراهيم، طبيعة العلاقة القانونية بين كل من الشركة القابضة والشركة المتعددة الجنسيات من جهة والشركات التابعة لكل منها من جهة أخرى، بحث منشور في مجلة المنارة، مجلد 13 ، العدد 2007/09. ص 91
(2)أنظر: المواد من 744 الي غاية 764 من القانون التجاري الجزائري .

بضلالها علي التشريعات الداخلية للدول، الهدف منها محاولة مسايرة التغيرات الاقتصادية التي فرضتها الشركات المتعددة الجنسيات، و قصد السماح أيضا للشركات الوطنية من مواجهة و المنافسة عن طريق التكتل سواء فيما بينها أو بينها و بين شركات الأجنبية العاملة في إقليم هذه الدول.

وما يثار بشان ما تقدمنا به من التعريفات التي تضمنتها مختلف التشريعات، أنها لم تتناول بالتعريف للاندماج بالمعني القانوني له و إنما اكتفت بتحديد الطرق التي يتم بها اندماج الشركات، أو ما يصطلح عليه بتقنيات الاندماج الشركات بالإضافة إلي النتائج التي تترتب عن الاندماج و التي تقضي بزوال الشخصية المعنوية للشركات المدمجة.

كما أنها تناولت الاندماج بمفهوم واسع أين يمكن أن يشمل الشركات الوطنية فيما بينها، كما يمكن أن يكون بين شركة وطنية و أخري أجنبية تتمتع بجنسية الدولة أخري، و بالتالي يتشكل ما يعرف بالشركات ذات الجنسيات المختلفة أو المتعددة.

و لعل سبب عدم إعطاء تعريف للاندماج، هو أن هذا الأخير جاء كنتيجة لظاهرة اقتصادية قائمة على توحيد العمليات الإنتاجية و تركيز المال و الإدارة بين وحدات اقتصادية هي في الأصل مستقلة لتشكل وحدة واحدة، أين عمل التشريع و التنظيم على تأطير هذه الظاهرة فقط و مسايرتها و اعتبر الاندماج آلية و أسلوب لتحقيق الهدف من وراء تجميع الوحدات الاقتصادية.

لذلك فقد ذهب الكثير من الفقه للقول بأن للاندماج بالإضافة إلى مفهومه القانوني، له مفهوم اقتصادي أوسع منه، حيث يشمل صورا للتركيز الاقتصادي لا تعد من قبيل الاندماج، كما لو قامت شركة بنقل أصولها الصناعية إلي شركة أخرى مع استمرار الشركة الأولى قائمة كشركة قابضة لا تمارس أي نشاط سوى إدارة الأسهم التي تملكها في الشركة المقبوضة، و ممارسة سيطرتها عليها، حيث انه من الناحية الاقتصادية تعتبر هذه العملية من قبيل الاندماج، ذلك أن الاقتصاديين يركزون على وحدة المشروع غير أنه من الناحية القانونية لا يعتبر ما سبق من الاندماج كون أن العملية لم تؤدي إلى زوال الشخصية القانونية للشركة بما يخالف المفهوم و النظام القانوني للاندماج.[1]

و مع ذلك فإن من وجهة نظر الاقتصاديين أن كل عملية من شأنها تجميع المشروعات الاقتصادية المتماثلة أو المتكاملة و التي تقع تحت إدارة اقتصادية واحدة، تعتبر بالنسبة لهم اندماجا و ذلك أيا كانت الأداة القانونية التي تتم بها هذه العملية، و بالتالي يختلط المفهوم القانوني للاندماج بمفهومه الاقتصادي،

(1)أنظر : محمد مدحت غسان، المرجع السابق ، ص 197 .

و ذلك راجع إلى أنه يؤدي نفس الوظائف الاقتصادية التي تؤديها العمليات المختلفة التي يمكن أن تتشابه بالاندماج و بالتالي يكون الاندماج مثلها أداة من أدوات التركيز الرأسمالي.[1]

على العموم فان الاندماج كطريق لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات هو طريق قانوني يقصد منه تحقيق التركيز عن طريق إعادة تجميع وسائل الإنتاج، و هو بذلك قد يكون تركيز أفقي و يتم بين شركتين في نفس المستوى الإنتاجي أي تقدمان نفس الخدمة و يتحقق بذلك الاندماج تركيز الخدمة للوصول إلي مزايا إنتاجية كبيرة، و إما أن يكون تركيز راسي تقوم بين شركتين تنتج كل ما يكمل إنتاج الشركة الأخرى .[2]

ثانيا : التعريف الفقهي للاندماج الدولي

أما عن تعريف الاندماج فقها فيمكن أن نورد أهم التعريفات الفقهية التالية:
فعرفه الأستاذ محسن شفيق أنه: ((فناء شركة أو أكثر في شركة أخرى، أو فناء شركتين أو أكثر و قيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي فنيت)).[3]

أما الأستاذ كامل عبد الحسين البلداوي فعرف الاندماج أنه: ((دمج شركة أو أكثر بشركة قائمة قانونا، أو دمج شركتين في الأصل لتكوين شركة جديدة، و تتطلب عملية الاندماج إذن وجود شركتين على الأقل و انتهاء الشخصية المعنوية للشركة المندمجة)).[4]

وما يمكن ملاحظته على تعريف الأستاذ كامل عبد الحسين البلداوي أنه استعمل في تعريفه مصطلح الدمج للإشارة إلى أن العملية تقتضي وجود شركة أو شركات قائمة قانونا، و استعمل مصطلح الاندماج للإشارة إلى نتائج عملية، و هي زوال الشخصية المعنوية للشركة المندمجة .

كما عرفه الأستاذ حسن عناية بأنه: ((ضم شركتين قائمتين بإدماج إحداهما في الأخرى أو بفناء الشركتين ليكونا معا شركة جديدة)).[5]

أما عن الأستاذ: CHUILON فقد عرفه بأنه ((عملية تتضمن قيام شركة أو عدة شركات بنقل كافة موجوداتها إلي شركة أخري قائمة، يزيد رأسمـالها بمقدار هذه الموجودات وإلى شركة جديدة، بحيث

(1)أنظر :حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 85 و86.
(2)أنظر:.حسن محمد هند، المرجع السابق ، ص 353 .
(3)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص 416 .
(4)أنظر : محمد مدحت غسان، المرجع السابق ، ص 196 .
(5)أنظر: آلاء محمد فارس حماد، المرجع السابق ، ص 12.

تتحمل الشركة الدامجة أو الجديدة كافة خصوم الشركة المندمجة و تؤول الأسهم أو الحصص الجديدة التي تمثل هذه الموجودات إلي الشركات المندمجة).[1]

على الرغم من اختلاف التعارف الفقهية المقدمة إلا أن جميعها تتفق علي مجموعة نقاط يمكن أن نلخصها في ما يلي :

– عملية الاندماج تقوم بوجود شركتين على الأقل قائمتين قانونا و متمتعتين بالشخصية المعنوية المستقلة لكل منهما.

– الاندماج يكون إما بفناء شركة في شركة تبقى قائمة ، و إما فناء شركتين لتظهر شركة جديدة .

– انتقال ذمم الشركات الداخلة في الاندماج سواء كان ذلك في شركة تبقى قائمة أو اختلاط الذمم لتوجد شركة جديدة تتشكل من مجموع ذمتي الشركات المدمجة .

– و أخيرا زوال الشخصية المعنوية للشركات الداخلة في الاندماج، فإما أن تكون شخصية الشركة المدمجة و تبقي شخصية المعنوية للشركة الدامجة، أو تزول الشخصيتين المعنويتين للشركات لتظهر شخصية معنوية جديدة .

يلعب الاندماج دورا في حياة الشركات المتعددة الجنسيات أي في تكوينها، فعلى الرغم من أن الكثير من الفقهاء حاولوا التمييز ما بين الاندماج الداخلي الذي يتم بين شركات وطنية، واعتباره بمثابة آلية لقيامها، و بين الاندماج الدولي الذي يتم بين شركات تحمل جنسيات مختلفة، أين يعتبر الاندماج الدولي هو الأسلوب الوحيد لقيام الشركات المتعددة الجنسيات، غير أن الحقيقة هي غير ذلك فقد يكون الاندماج الداخلي آلية لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات.

من المتصور أن تكون الشركات المتعددة الجنسيات التي تتمتع كل منها بجنسية دولة معينة محل اندماج بين إحدى شركاتها الوليدة التي تعمل في دولة ما و تتمتع بجنسيتها و بين احد الشركات الوطنية، و مثل هذا الاندماج ما حصل بين الشركة الفرنسية فورد و هي شركة تابعة لمجموعات شركات فورد المتعددة الجنسيات و الخاضعة لسيطرة شركة الأم الأمريكية، و بين شركة الفرنسية الوطنية لصناعة السيارات سيمكا.[2]

حيث الواقع أن الاندماج الداخلي هو أداة قانونية التي يمكن للشركات المتعددة الجنسيات استعماله أيضا للقضاء علي المنافسة داخل الدولة المضيفة، كما انه أداة تعتمد عليها الكثير من الدول الرأسمالية

(1)أنظر : محمد مدحت غسان، المرجع السابق ، ص 53.
(2)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص 419.

لتكوين شركات وطنية كبرى قادرة علي مواجهة الشركات المتعددة الجنسيات، و منافستها علي مستوى المحلي و العالمي .

لقد لعب الاندماج الداخلي دور في السوق الأوروبية التي اعتمدت على عمليات الاندماج الهامة كوسيلة لمواجهة زحف الشركات المتعددة الجنسيات الأمريكية، كما اعتمدت على الاندماج عبر الحدود أيضا فيما بين الدول المشكلة للسوق الأوربية التي عملت على تعديل تشريعاتها التجارية من اجل إزالة كافة العقبات التي تعوق عمليات الاندماج الشركات.[1] وهي بذلك أقرت عمليات الاندماج الدولي للشركات التابعة لها على مستوى السوق الأوروبية .

وان كان الاندماج الداخلي غير متفق عليه من حيث انه أداة لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات، بالنظر إلى تمتع كل من الشركة الدامجة و الشركة المدمجة بنفس الجنسية، وبالرغم من انه يؤدي في الواقع العملي إلى إدخال الشركة المندمجة الوطنية في تبعية اقتصادية للشركات متعددة الجنسيات، ينشأ عن تبعية اقتصادية للشركة الوليدة الدامجة للشركة المتعددة الجنسيات، حيث أن التبعية الاقتصادية و مركزية القرار الاقتصادي أحد أهم عناصر تركيز المشاريع .

الاندماج الدولي و الذي يتم بين شركتين مختلفتين الجنسية له دور رئيسي و متفق عليه كأسلوب لقيام الشركات المتعددة الجنسيات، حيث أن اندماج شركة أجنبية في شركة وطنية أو اندماج شركة أجنبية مع شركة وطنية لقيام شركة جديدة وطنية، و ينتج عنه مشاركة في رأسمال الوطني مع الرأسمال الأجنبي و يؤدي إلي احتفاظ الشركة الدامجة بجنسيتها الوطنية، أما بالنسبة للشركة الأجنبية المندمجة في الشركة وطنية أو معها فان هذه العملية تؤدي إلى تغير جنسيتها بطريقة غير مباشرة و هي مسالة متروكة لقانون الدولة الأجنبية .[2]

ومهما يكن من الأمر فان الاندماج الدولي يقع في حالة التي تندمج شركة تتمتع بجنسية دولة معينة مع شركة تتمتع بجنسية دولة أخرى، أين تذوب شخصية الشركة المندمجة في شخصية الشركة الدامجة و تتمتع الشركة في هذه الحالة بجنسية الشركة الدامجة .

كما يقع الاندماج الدولي عن طريق تحويل أصول شركتين المندمجتين لتنشا شركة جديدة أين تذوب الشخصيتين المعنويتين للشركتين المندمجتين، و تنشا شخصية جديدة للشركة التي استوعبت أصول الشركتين المندمجتين و تؤخذ الشركة الجديدة جنسية الدولة التي تتكون فيها .

(1)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 87 و 88
(2)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 116 و117

أيا كانت التقنية المعتمدة في الاندماج بين الشركات فان النتيجة دائما أن ثمة شركة تتمتع بجنسية دولة معينة تظل قائمة، أو تنشأ شركة جديدة بينما تختفي شركة أخري تتمتع بجنسية مختلفة .[1]

فهو بهذا الشكل قد يتطابق الاندماج الدولي مع ذلك الداخلي خصوصا في حالة الاندماج الشركة الوطنية في شركة أو مع شركة وليدة، تتمتع بنفس جنسية الشركة الوطنية إلا أنها تابعة لشركة الأم التي لها جنسية دولة أجنبية، أين تؤخذ الشركة الدامجة او الشركة الجديدة الناتجة عن عملية الاندماج جنسية الدولة التي تمت فيها عملية الاندماج و تصبح تابعة اقتصاديا لشركة أجنبية، و هي الشركة الأم و تظهر بذلك الشركات المتعددة الجنسيات.

الفرع الثاني : تمييز الاندماج عن الأنظمة المشابهة له

لقد سبقت الإشارة في تعريف الاندماج أن له مفهومان أحدهما قانوني والآخر اقتصادي أوسع ، ذلك انه من الناحية الاقتصادية نركز في دراسته على النتيجة الأساسية و هي وحدة المشروع الاقتصادي، دون النظر إلى آثار هذه العملية، من حيث زوال الشخصية المعنوية للشركة المندمجة أو ظهور شخصية معنوية للشركة الجديدة و ما يترتب عن ذلك، لاسيما ما يتعلق بجنسية الشركة، و هذا ما يهتم به الجانب القانوني لعملية الاندماج .

لذلك فان المفهوم الاقتصادي للاندماج غالبا ما يختلط بأنظمة أخرى تحقق نفس الأهداف الاقتصادية أو ما يعرف بعناصر التركيز و التجميع الاقتصادي للشركات، وهذا ما يتطلب ضرورة التفرقة بين الاندماج كآلية قانونية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات و الأنظمة الأخرى التي قد تتقاطع معه من الوجهة الاقتصادية .

أولا: الاندماج و مختلف عمليات التركيز الاقتصادي

على الرغم من أن الاندماج قد يشكل عنصر من عناصر التي يتم بها تركيز المشروعات و الوحدات إلا أن هناك وسائل أخرى للتركيز أهمها :

أ- **المشروع المشترك** : و هو الذي ينشأ في البداية برؤوس أموال مملوكة لأشخاص مختلفي الجنسية و يولد كشركة واحدة جديدة، غير أن الاندماج الدولي لا يقع إلا بين شركتين قائمتين أو أكثر متمتعتين بشخصية معنوية .[2]

(1)أنظر: الشرقاوي محمد سمير، المرجع السابق، ص 135 و136 ..
(2)/أنظر:. حسني المصري، اندماج الشركات وإنقسامها، دراسة مقارنة بين القانون الفرنسي والقانون المصري، الطبعة الأولى، مطبعة حسان ، القاهرة ، مصر، 1987، ص38 .

ب- إنشاء شركة وليدة : قد تكون آلية من الآليات التي تقوم عليها الشركات المتعددة الجنسيات، أين تنشا من طرف شركة الأم و التي يمكن أن تكون لها جنسية و شخصية معنوية مستقلتين عنها.

أو قد تكون تقنية لقيام مجموعات الشركات. [1] بحيث لا تؤثر من الناحية القانونية على الشركات الداخلة في المجموعة عكس الاندماج الذي يفترض به إنهاء الشخصية المعنوية . [2]

ج- الشركة القابضة : و هي التي تسيطر علي الشركة التابعة نتيجة امتلاكها على أغلبية رأسمالها بحيث تظل كل منهما مستقلة بشخصيتها المعنوية عكس عملية الاندماج الدولي. [3]

ثانيا: الاندماج وتحول الشركة أو تغير شكلها القانوني

في كثير من الأحيان ما يفضل الشركاء تغير الشكل القانوني للشركة، كما لو كانت شركة تضامن و تتحول إلى شركة توصية بسيطة أو شركة ذات مسؤولية محدودة أو مساهمة، و كقاعدة فان الشركة التي تخضع للتغير في شكلها القانوني تظل تحتفظ بوجودها و شخصيتها المعنوية، شريطة ألا يصاحب هذا التغير تعديلات أخرى قد تمس بغرضها، ذلك أن تعديل أو تحول الشركة يتطلب وجود شركة واحدة عكس الاندماج الذي يتطلب وجود شركتين على الأقل تتفقان علي نقل شامل للذمم المالية لشركة من بينهما أو تكوين شركة جديدة.

ولكن يمكن أن يتقارب المفهومان في حالة وقوع اندماج يصاحبه تغير في الشكل القانوني للشركة في آن واحد، أين تأخذ الشركة المندمجة الشكل القانوني للشركة الدامجة .

وإذا سلمنا بان كلا المفهومان يشتركان في انقضاء الشخصية المعنوية ، حساب رأي بعض الفقهاء إلا أن في حقيقة الأمر أن تغير الشكل القانوني ما هو إلا مجرد تعديل يطرأ علي نظام الشركة ولا يمس وجودها و إنما تغيير لشكلها الخارجي،على عكس الاندماج الذي يترتب عنه فناء الشركة المندمجة و زوال شخصيتها الاعتبارية . [4]

(1)أنظر: محمود صالح قائد لأرياني، اندماج الشركات كظاهرة مستحدثة دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012 ، ص30 .

(2)أنظر :.حسني المصري ، المرجع السابق، ص39..

(3)أنظر: محمود صالح قائد لأرياني ، المرجع السابق، ص 30..

(4)أنظر: حسام الدين عبد الغني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2004 ، ص 85 و86.

ثالثا : الاندماج الجزئي .

وهو نقل جزء من ذمة شركة إلى شركة أخرى أو ما يطلق عليه بالمساهمة الجزئية، وهو يختلف عن الاندماج الذي نحن بصدد الحديث عنه كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات، حيث أن هذا الأخير هو اندماج كلي ينقل جميع مساهمي الشركة أو الشركات المندمجة في إطار شركة واحدة، سواء كانت شركة دامجة أو شركة جديدة، أما الاندماج الجزئي فيقتصر على نقل جزء من الذمة المالية الذي لا يؤدي إلى فناء و زوال الشركة، حيث تظل هذه الأخير محتفظة بشخصيتها المعنوية بالرغم من المساهمة الجزئية فيها. [1]

رابعا : اندماج غير الشركات

المفهوم الذي تناولناه حول الاندماج لا يعني إلا الشركات، و بالتالي يمكن استبعاد الجمعيات أو المؤسسات العامة أي الجماعات التي لا تتخذ شكل الشركات كقاعدة، إلا انه هناك حالات تم من خلالها الإقرار بعملية الاندماج بين مؤسسات عامة أو بين جمعيات خيرية، مثل التي اقرها القضاء المصري فاعتبر أن الاندماج بين هذه الأشخاص جائز من جهة و انه سبب من أسباب انقضاء شخصيتها المعنوية، و نفس الأمر بالنسبة لفرنسا بمناسبة التعاونيات التي تأخذ شكل شركات (مشروعات التعاونية)، وعليه يمكن القول بوجه عام أنه ليس هناك ما يمنع من وقوع اندماج حقيقي بين جماعات لا تتخذ شكل شركات. [2] غير أن اندماج هذه الأشخاص لا يمكن أن يشكل آلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات.

الفرع الثالث : حركات الاندماجات الدولية التي عرفتها الشركات المتعددة الجنسيات

على الرغم من أن الاندماج كوسيلة لتكوين الشركات يهدف إلي تقوية و تجميع الوحدات الإنتاجية بالنظر للتطور الاقتصادي الذي شهده العالم، إلا أن الباعث منه غالبا ما يختلف بحسب الظروف و السياسة الاقتصادية فقد يأخذ صورة الرغبة في التعاون لتحقيق تكامل أفقي أو رأسي فيما بين الشركات الداخلة في عمليات الاندماج، أو يأخذ صورة السيطرة أو الاحتكار أو اشتداد المنافسة .

وبالرجوع إلي حركات الاندماج التي شهدتها الشركات المتعددة الجنسيات، فان أولى العمليات شهدها الاقتصاد الأمريكي تمت ما بين الشركات الأمريكية بغرض إحكام قبضتها على قطاعات الإنتاج في الداخل و الخارج، حيث شهدت حركية واسعة أدت إلى ظهور احتكارات قلة من الشركات للسوق الأمريكية، ثم عملت هذه الشركات على فرض سيطرتها الاقتصادية في دول أوروبا خاصة الغربية منها وغيرها من دول العالم، فغزت الأسواق الأوروبية و كانت قوتها تفوق قوة الشركات الأوربية، مما عرض هذه الأخيرة لمنافسة شديدة حتى أصبحت مهددة بالانهيار.

(1)أنظر :.حسني المصري ، المرجع السابق، ص 41و 42 .
(2)أنظر: محمود صالح قائد لأرياني ، المرجع السابق، ص 28 و29 ..

وكان اجتياح الشركات الأمريكية للأسواق الأوروبية عن طريق السيطرة والحيازة على أسهم بعض الشركات بواسطة شركاتها الوليدة المستوطنة في أوربا، خصوصا أنها كانت تتوفر على رؤوس الأموال اللازمة لذلك، لذا لم تفضل آلية الاندماج بينها و بين الشركات الأوربية حتى لا تتخلى عن استقلالها أو تتعرض لمزاحمة الشركات الدامجة لها في أرباحها، [1] ما عدا بعض الحالات القليلة كالاندماج الذي تم عام 1954 بين شركة فورد الفرنسية وهي شركة تابعة لمجموعة شركات فورد المتعددة الجنسيات الخاضعة لسيطرة الولايات المتحدة الأمريكية وبين شركة سيمكا الفرنسية لصناعة السيارات والتي أحدثت ضجة كبيرة أنذاك. [2]

تلك الموجة من السيطرة التي شملت قطاعات متعددة و متنوعة كالصناعات الالكترونية و البترولية و المنتجات الكيميائية و صناعة السيارات إلى غيرها من الصناعات، وأمام هذه السيطرة التي حققتها الشركات الأمريكية عن طريق استخدامها للاندماج فيما بينها، بالإضافة إلى طرق التركيز الأخرى لتدعيم توسعها الاقتصادي، لجأت الشركات الأوربية إلي نفس الطريقة كرد فعل على ذلك فاستعملت الاندماجات فيما بينها كوسيلة للدفاع عن وجودها و استمراريتها.

موجة الاندماجات التي عرفتها أوربا تجلت في صورتين، أولها تلك التي حصلت بين الشركات علي مستوى كل دولة على حدا في كل من بريطانيا و فرنسا وإيطاليا، ثانيهما تمت على المستوى السوق الأوربية المشتركة، أين حاول مخططو الاقتصاد الأوربي بناء قاعدة اقتصادية صلبة تقوم عليها الوحدة الأوربية، فدعوا إلي الاندماج الصناعي بين الشركات التابعة للدول الأعضاء، لتظهر بذلك ملامح الاندماج الدولي بين شركات مختلفة الجنسيات بداية من اتحاد الطاقة لسنة 1951 إلي معاهدة روما لسنة 1957 المنشاة للسوق الأوروبية وتم صياغة تشريعات و إبرام اتفاقيات في هذا المجال . [3]

و ما يدعم هذا التوجه نص المادة 220 من معاهدة روما التي تنص على(يمكن للدول الأعضاء كلما كان ذلك ضروريا أن تدخل في مفاوضات مع بعضها البعض بقصد تامين مصالح مواطنيها عن طريق الاعتراف المتبادل بالشخصية المعنوية للشركات وإمكانية اندماج الشركات التي تخضع للقوانين الوطنية للدول الأعضاء). [4]

تجسيدا للاعتراف الصريح الذي جاءت به تلك المعاهدة، يمكن أن نورد أشهر عمليات الاندماج التي تمت فيما بين الشركات الأوروبية، كاندماج شركة أجفا الألمانية وشركة جيفارت البلجيكية المتخصصة في صناعة أدوات ومستحضرات التصوير تحت تسمية "أجفا جيفارت" في عام 1964، وتلك

(1)أنظر :حسني المصري ، المرجع السابق، ص .12 و 13 و14 .
(2)أنظر : طلعت جياد لجي الحديدي ،المرجع السابق ، ص 56.
(3)أنظر : حسني المصري ، المرجع السابق، ص 15و16و17 .
(4)أنظر: دريد محمود علي . المرجع السابق ، ص 117 و118 .

التي وقعت في عام 1970 بين مجموعة شركات دنلوب الإنجليزية ومجموعة شركات بيرلي الإيطالية لصناعة إطار السيارات وغيرها من منتجات مادة الكاوتشوك. [1]

لتظهر بذلك بوادر الاندماج الدولي إلا انه في حقيقة الأمر فإن هذه الزيجات ليست بالمعنى القانوني الذي يفترض فيها زوال الشخصية المعنوية لإحدى الشركات الداخلة في الاندماج، وإنما هو عبارة عن اندماج اقتصادي في شكل تحالفات دولية.

أم على الصعيد العربي في طار الوحدة السياسية التي كانت سائدة بين مصر وسوريا صدر القانون رقم 83 في 17 مارس 1960 معدلا القانون رقم 341 الصادر في 17 جويلية من عام 1960 ليقضي باندماج مؤسسة الخطوط الجوية السورية وشركة مصر للطيران في شركة واحدة تحت تسمية "شركة الطيران العربية المتحدة " [2]

المطلب الثاني : تقنيات تحقيق الاندماج الدولي

يقصد في هذا المقام بتقنيات تحقيق الاندماج الدولي ما بين الشركات هي الأشكال التي يمكن أن يحدث من خلالها عمليات الاندماج الدولي، انطلاقا من التعريف القانوني الذي يقوم عليه و القائم على التحام ما بين المشروعات من جهة .

ومن جهة أخرى فان الحديث عن التقنيات يشمل أيضا تحليل لمختلف العناصر و المقومات أي الأطر القانونية و التنظيمية الموضوعة في سبيل تجسيد هذه العملية، لذلك سوف نتناول تبعا من خلال هذا المطلب لأشكال الاندماج الدولي و كذا مقوماته، بالإضافة إلى اثر العملية على الشركات الداخلة في الاندماج من حيث تمتعها بالجنسية الدولة ما .

الفرع الأول : الأشكال القانونية الاندماج الدولي

سبق الإشارة إلي أن الاندماج هو فناء شركة أو أكثر في شركة أخرى، أو فناء شركتين أو أكثر و قيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي فنيت، و يتضح من هذا أن للاندماج ثلاثة صور هي الاندماج بطريق الضم أو ما يطلق عليه الابتلاع، الاندماج بطريق المزج و الاندماج بطريق الانقسام و هو الصورة معروفة لدى الفقه الفرنسي .

(1)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 92 و 93 .
(2)أنظر:.حسني المصري ، المرجع السابق، ص 24.

أولا : الاندماج بطريق الضم أو الابتلاع

هو فناء شركة قائمة أو أكثر في شركة أخرى قائمة أيضا، بحيث تنتهي الشخصية المعنوية للشركة الأولى التي تدعى الشركة المندمجة وتذوب في الشخصية المعنوية للشركة الثانية التي يطلق عليها بالشركة الدامجة .

و تظهر هذه الصورة في الاندماج الدولي عن طرق فناء شركة وطنية في شركة وليدة للشركة الأم تحمل جنسية الدولة الأخرى، فتكون الشركة الوليدة هي الدامجة و الشركة الوطنية هي المندمجة ، فيتم نقل كل الأصول و الموجودات وحتى ديون الشركة المندمجة إلي الشركة الدامجة ، كما تأخذ جنسية الدولة التي تمت فيها عملية الاندماج ، وتكون بذلك شركة وليدة تحمل جنسية مختلف عن جنسية الشركة الأم. (1)

عموما يكون الضم أو الابتلاع من أهم صور الاندماجات التي تحدث عمليا، فتكون الشركتين المندمجتين مختلفتين من حيث الأهمية و القدرة الاقتصادية و بالتالي تبتلع الشركة الأقوى الشركة الأقل منها قوة. (2) و بذلك تزول الشخصية المعنوية للشركة المندمجة في شركة الدامجة التي تحتفظ بشكلها القانوني و كذا شخصيتها المعنوية وبالتالي تحل محل الشركة المندمجة في كل مالها من حقوق و ما عليها من التزامات و يتم ذلك في الغالب باتفاق الشركاء علي عملية الدمج . (3)

ثانيا : الاندماج بطريق المزج

هي الصورة التي تقوم على أثرها شركة جديدة ، أين تفنى وتزول الشخصية المعنوية للشركات الداخلة في الاندماج و تقوم علي أنقاضها شركة جديدة ، فتنتقل بذلك جميع أصول و حقوق الشركتين المندمجتين إلي الشخصية الجديدة. (4)

لقد عرف هذا النوع من الاندماج رواجا خصوصا في السوق الأوروبية خلال الخمسينات و الستينات من القرن الماضي ، أين ظهرت موجة من الاندماجات ما بين الشركات التابعة لدولتين أو أكثر من دول أعضاء في السوق لمواجهة منافسة الشركات الأمريكية التي اكتسحت الدول الأوربية و سيطرت علي عدة قطاعات صناعية و تجارية. (5)

إن عملية الاندماج عن طريق المزج غالبا ما تتم بين شركات تتقارب من حيث طبيعة الإنتاج و المستوى فتتحد في إطار شركة جديدة لتصبح بذلك أقوى على المواجهة و المنافسة .

---

(1)أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي ، المرجع السابق، ص 53و54.
(2)أنظر:.حسني المصري ، المرجع السابق، ص 47 .
(3)أنظر: محمود صالح قائد لأرياني ، المرجع السابق، ص 37 .
(4)أنظر : محمد مدحت غسان، المرجع السابق ، ص 197 .
(5)أنظر : حسني المصري ، المرجع السابق، ص 14و15 .

تجدر الإشارة أن الاندماج بالمزج يختلف عن الاندماج بطريق الابتلاع في كون أن هذا الأخير لا يؤدي إلى زوال الشخصية المعنوية للشركة البالعة أو الدامجة، فتظل مستمرة و متمتعة بشخصيتها الاعتبارية و كذا شكلها القانوني ،على عكس الاندماج عن طريق المزج الذي تزول فيه الشخصية المعنوية لكل الشركات الداخلة في الاندماج ، لتظهر بذلك شخصية معنوية و كيان قانوني جديد يتحمل التزامات و يتمتع بحقوق الشركات المنقضية. [1]

ثالثا : الاندماج عن طريق الانقسام

هي صورة لها زاويتين الأولى اندماج بالنظر إلى الشركة التي تتلقى جزء من الذمة المالية للشركة المنقسمة، و الزاوية الأخرى هو انقسام بالنظر إلى الشركة المنقسمة، فهو اندماج مقترن بانقسام شركة أو عدة شركات أين تأخذ هذا الصور :

– الصورة الأولى : تقسيم ذمة الشركة إلي جزئين آو أكثرو انتقال كل جزء إلي شركة أخرى قائمة.

– الصورة الثانية : وجود شركة تقسم ذمتها المالية إلى جزئين أو أكثر، و عدة شركات أخرى مندمجة بحيث تحل كافة الشركات الداخلة في العملية، و تتأسس شركات جديدة يتكون رأسمالها من جزء من الذمة المالية للشركة المنقسمة، بالإضافة إلى حصة عينية أخرى تتمثل في الذمة المالية لأحدى الشركات الأخرى و يطلق عليه الاندماج بطريق الانقسام و المزج .

– الصورة الثالثة : تفترض وجود عدة شركات تقسم الذمة المالية لكل شركة منها إلى عدة أجزاء بحيث تحل كافة الشركات الداخلة في العملية و تتأسس شركات أخرى جديدة يتكون رأسمالها لكل شركة من جزء من الذمم المالية للشركات الداخلة في العملية . [2]

الفرع الثاني : مقومات الاندماج الدولي

لقد ذكرنا فيما سبق أن الاندماج الدولي أداة لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات كما لو تم بين شركة الام في مجموعة شركات فرنسية و بين شركة الأم في مجموعة شركات ألمانية، أو الاندماج داخلي ما بين شركة وليدة لشركة أم لها جنسية دولة ما، و ما بين شركة وطنية تحمل جنسية الدولة التي تمارس فيها نشاطها، هذا الاندماج من الممكن أن يثير عدة إشكالات قانونية تتعلق في الأساس في تحديد المسائل التي تخضع لقانون الدولة الشركة الدامجة، و تلك المسائل التي تخضع لقانون دولة الشركة

(1)أنظر: محمود صالح قائد لأرياني ، المرجع السابق، ص 49 .
(2)أنظر: حسام الدين عبد الغني الصغير، المرجع السابق ص 97و98 .

المندمجة، هذا من جهة و من جهة أخرى إمكانية خضوع بعض المسائل لقانونين معا وهذه الإشكالات تأتي من حيث عدم التطابق و التباين الواضح في تشريعات الدول .[1]

لذلك فان في الكثير من الأحيان هذه الإشكالات حالت دون وقوع عمليات اندماج كثيرة ، نظرا لعدم وجود قواعد موحدة تحكم عمليات الاندماج الدولي، حتى في إطار التجمعات الدولية الإقليمية، و ذلك على رغم من اتفاقية روما، و عليه فانه من حيث المنطق فانه لا يمكن الحديث علي مبدأ الاندماج إذا لم يكن مقبولا و منصوص عليه في كلا القوانين الدولة التي تحتضن الشركات الدامجة و المندمجة، فهنا تظهر أهمية وجود إطار قانوني في التشريعات الداخلة التي تحدد عملية الاندماج، حيث انه في الكثير من تشريعات على غرار التشريع الفرنسي، يرتب على الاندماج تغير جنسية الشركة في حالة ما إذا كانت الشركة الفرنسية هي المندمجة، أين يتطلب الأمر الحصول على موافقة كل المساهمين، و إلا يتعطل مشروع الاندماج، و أيضا التشريع المصري، كما نجد أيضا تشريعات أخرى كالمشرع الايطالي و الذي يعطي للمساهمين المعترضين على عملية الاندماج الحق في الانسحاب من الشركة و استرداد قيمة مساهمتهم، إلى غير ذلك من العقبات التي تظهر كنتيجة لتباين التشريعات الداخلية المنظمة لعمليات الاندماج .[2]

غير انه ما يمكن قوله في هذا المقام أن اغلب التشريعات التي أطرت عمليات الاندماج بموجب تشريعاتها الداخلية، خلصت إلى أن الآثار المترتبة عن عملية الاندماج الشركات، و التي تقوم على آثارها ما يعرف بالشركات المختلفة الجنسيات ،هي انتقال الذمة المالية للشركة المندمجة إلى الشركة الدامجة بغض النظر عن نوع و طريقة الاندماج (ضم ، مزج) التي يسبقها بطبيعة الحال ضرورة وجود اتفاق بين الشركتين على ذلك، أو ما يعرف بعقد إندماج الشركات الذي يسمح به قانون دولة الشركة الدامجة و قانون دولة الشركة المندمجة .[3]

و على هذا الأساس سوف نتناول تبعا العناصر التي يقوم عليها الاندماج الدولي .

أولا : العقد القائم بين الشركات الداخلة في الاندماج

كما سبق تقديمه بان الاندماج يتطلب وجود شركتين على الأقل، أين تندمج واحدة ضمن أخرى أو يندمجوا معا لتخلق شركة جديدة، و يفهم من هذا أن عملية الاندماج هي عبارة عن اتفاق ما بين الشركات الراغبة في الاندماج لتحقيق الغرض المرجو من العملية، و هذا الاتفاق ما هو في الأصل إلا رغبة في

(1)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص 422.
(2)أنظر : حسام الدين عيسى، المرجع السابق ، ص 91.
(3)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص 424.

توحيد الذمة المالية لكل منهما، فهو تصرف يقوم بناء علي عقد يبين فيه كافة النقاط المنظمة لهذه العملية و قواعدها .

حيث أنه يقوم مجلس ادارة الشركات الراغبة في الاندمـاج بإعداد مشروع العقد الاندماج و الذي يعـرض للمصادقة عليه من طرف هيئات العليا للشركات الداخلة في الاندماج أي جمعيات العامة غير العادية . [1]

فالاندماج الذي نحن بصدد الحديث عنه كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات، هو الاندماج الذي يتم بطريقة الاتفاق ما بين الشركات الراغبة في الاندماج وفقا لمفهومه القانوني، فلو قامت شركة مثلا بشراء أسهم شركة أخرى فان هذه العملية لا تعد من قبيل الاندماج بالرغم من أنها صوره من صور التركيز الاقتصادي، أين يمكن أن يفسر الأمر بأنها اندماج من الناحية الاقتصادية وفقا لمفهومه الاقتصادي .

و كما سبق الإشارة إليه فانه لا يمكن الحديث عن الاندماج إذا لم يكن منصوص عليه في كل من قوانين الدول التي تحتضن الشركات الدامجة و المندمجة، بالرغم من انه هناك من ينظر إلى قانون الدولة التي يتم فيها عملية الاندماج ، فغالبا ما تتخذ الشركة الدامجة أو حتى تلك التي تنشا كشركة جديدة عن عملية الاندماج جنسية الدولة التي تم فيها الاندماج، حيث أن النص في التشريعات الداخلية على الاندماج له دور هام خصوصا في حالة تغير الجنسية الشركة الداخلة في الاندماج و مدى سماح التشريعات الدول بهذا الأمر، و يمر عقد الاندماج على عدة مراحل بالنظر إلى قانون الدولة المنظمة له غير أن اغلب النقاط الاتفاق يمكن أن نوردها فيما يلي :

أ-**المرحلة التمهيدية** : هي مرحلة إجراء المفاوضات و إعداد الدراسات للعملية الاندماج بين الشركات الراغبة في الاندماج، و وضع تصور للمشاكل التي يمكن أن تثار و الحلول خاصة ما يتعلق بالمسائل المالية و الضريبية، و عندما يظهر أن هناك تقارب بين وجهات النظر الشركات يفرغ هذا في شكل بروتوكل الاندماج . [2]

غير انه ما يميز المرحلة التمهيدية هي عدم وجود تشريع ينضم هذه العملية و النقاط المتعلقة بها، لذلك فهي تخضع لحرية الأطراف الراغبة في عملية الاندماج فلهم تحديد العناصر و كيفيات إجراء المفاوضات، لذلك فان بروتكول الاندماج ليس شرطا لصحة العملية في حد ذاتها، كما أن ما يمكن أن

(1)أنظر: حسام الدين عبد الغني الصغير، المرجع السابق ، ص 40.
(2)أنظر: بن صاري رضوان، الآثار القانونية لاندماج الشركات التجارية على حقوق الشركاء والدائنين، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون الأعمال ، كلية الحقوق بن عكنون جامعة الجزائر01 ،السنة الجامعة 2011/ 2012 ، ص 17 .

نسميه تقارب وجهات النظر في المفاوضات و بروتوكولات الاندماج ، يمكن أن يتغير و أن لا تلتزم به الشركات الداخلة في الاندماج .[1]

ب- مرحلة إعداد مشروع العقد الاندماج : غالبا ما يكون إعداد مشروع الاندماج على ضوء ما تم التفاوض عليه إلا انه ليس ضروريا، لذلك فان اغلب القوانين تنص على ضرورة إعداد مشروع عقد الاندماج وفقا لبيانات محددة تتضمن اغلب نقاط، عناص، شروط و قواعد عقد الاندماج، يتم تحضيره بالاشتراك ما بين الشركات الداخلة في الاندماج لاتخاذ قرار بشأنه، دون أن يتعارض الاتفاق مع غرض الرئيسي للشركة المنصوص عليه في نظامها التأسيسي، ذلك انه ليس من اختصاص مجلس الإدارة الخوض في مثل هذه الأمور فهي تؤول إلى هيئات أخرى وهي الجمعيات العامة غير العادية، و لمشروع الاندماج أهمية كبيرة كونه يتضمن كافة الشروط و البيانات التي سيتم الاندماج بناء عليها و تحديد البيانات يختلف حسب التشريع الذي يحكم شركات الداخلة في الاندماج .[2]

ج- موافقة الشركاء علي عقد الاندماج :على اعتبار أن الاندماج الشركات مهما كان صوره (الضم أو المزج) يمس بالنظام الأساسي للشركات الداخلة في الاندماج، فانه من ضروري الموافقة عليه من طرف المساهمين، عن طريق عرض مشروع الاندماج على الجمعية العامة غير العادية للحصول على الموافقة، و يتحول بذلك مشروع الاندماج إلى عقد ملزم لإطرافه منتج لآثاره، و تصدر موافقة من طرف الجمعية العامة غير العادية بحضور اغلب المساهمين .

و هناك من التشريعات من تتبنى قاعدة الإجماع، على اعتبار أن الاندماج يتعدى آثاره في انتقال الذمة المالية للشركة، إلى تغيير في جنسية الشركة، أين تشترط زيادة على موافقة المساهمين الحصول على موافقة السلطات المختصة، على اعتبار أن تغير في جنسية الشركة يترتب عليه المساس بحقوق الشركاء و التزاماتهم نتيجة خضوع الشركة لنظام قانوني للدولة أخرى .[3]

فالقاعدة التي يقوم عليها موافقة المساهمين تختلف باختلاف التشريعات التي تحكم الاندماج كما يمكن أن يتأثر أيضا بشكل الشركات الداخلة في الاندماج، حيث يمكن أن نسوق مثال على ذلك ما تضمنته المادة 746 من قانون التجاري الجزائري، التي مفادها انه في حالة الاندماجات التي من شانها الزيادة في تعهدات الشركاء فانه لا يتم الاندماج إلا بموافقة الشركاء بالإجماع، و بالتالي فانه على اعتبار أن الاندماج في تكوين الشركات المتعددة الجنسيات من شانه أن يغير في التزامات الشركاء فان الموافقة على عقد الاندماج تصدر بالإجماع جميع الشركاء .

(1)أنظر: حماش حياة، الضوابط القانونية لاندماج الشركات، مذكرة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر، تخصص قانون الشركات، شعبة الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2015/2014، ص 19.
(2)أنظر: بن صاري رضوان ،المرجع السابق، ص 24.
(3)أنظر: محمود صالح قائد لأرياني ، المرجع السابق، ص 144.

د- شهر و نشر عقد الاندماج : إن اندماج الشركات يعد من أهم و اخطر التعديلات التي تطرأ على الأنظمة الشركات فهو يؤدي إلى زوال الشخصية المعنوية للشركات الداخلة في الاندماج، فقد أوجبت كافة التشريعات ضرورة شهره بكافة الوسائل الممكنة، و تختلف عملية الشهر بحسب طريقة الاندماج، فإذا كان الاندماج ينتج عنه إنشاء شركة جديدة فان اجراءات الشهر هي نفسها إجراءات تأسيس الشركة جديدة و بحسب الشكل القانوني الذي تتخذه الشركة، و يعد شهر عقد الاندماج آخر الإجراءات التي يتطلبها القانون لإتمام عملية الاندماج .[1]

ثانيا : الانتقال الشامل للذمة المالية

يعتبر انتقال الذمة المالية لشركة المندمجة إلى الشركة الدامجة، أو اتحاد ذمتي الشركتين أو أكثر في شركة الجديدة من أبرز الخصائص التي تميز الاندماج عن غيره من العمليات المشابهة .[2]

حيث أن أصول وخصوم الشركة المندمجة تنتقل انتقالا شاملا إلى الشركة الدامجة أو الجديدة، و يتخذ انتقال الذمة المالية في عملية الاندماج شكل خاص عن باقي العمليات الأخرى، التي يمكن أن تشمل انتقال الذمة المالية، كعمليات شراء أسهم شركة أخرى، حيث أن الشيء المميز في الاندماج هو انتقال الذمة المالية دون تصفية بالمعني التقليدي، أي خضوع الشركات الداخلة في عمليات الاندماج إلى قسمة موجودتها، ذلك أن التصفية التقليدية تقتضي بقاء الشخصية المعنوية للشركة خلال مرحلة التصفية ،و هذا مخالف لما هو عليه في الاندماج أي انقضاء الشخصية المعنوية للشركات الداخلة في الاندماج فالأمر لا يستوي و فكرة التصفية.

لذلك هناك من يرى بأن انتقال الذمة المالية في الاندماج دون عملية التصفية هو انقضاء للشخصية المعنوية من نوع خاص،[3] و يرجع سبب عدم تصفية الشركات الداخلة في الاندماج وفقا لقواعد التصفية التقليدية، إلى أن الاندماج لا يعدو أن يكون إلا انتقال شامل لذمة الشركات المندمجة بجميع أصولها و خصومها إلى الشركة الدامجة أو الجديدة، فلا مبرر لبقاء الشخصية المعنوية للشركات، كما أنه لا مبرر لتصفية الموجودات حيث تتحد ذمم الشركات معا في الاندماج بطريق المزج أو تتحد بذمة الشركات الدامجة في الاندماج بطريق الضم .[4]

(1)أنظر: محمود صالح قائد لأرياني ، المرجع السابق، ص 152.
(2)أنظر: حسام الدين عبد الغني الصغير، المرجع السابق، ص 45.
(3)أنظر :.حسني المصري ، المرجع السابق، ص 78.
(4)أنظر :حسني المصري ، المرجع السابق، ص 82و83.

الفرع الثالث : تأثير الاندماج الدولي على جنسية الشركات

تحدد جنسية الشركات باعتماد عدة معاير، فيمكن أن تقوم على جنسية الدولة التي تنشأ فيها، أو بالنظر إلى المركز الرئيسي للاستغلال، كما يمكن أن تحدد باعتماد جنسية الشركاء المساهمين أو رؤوس الأموال .[1]

لذلك فان تحديد جنسية الشركات القائمة على آلية الاندماج كثيرا ما يثير تساؤلات ، فهو يحدد النظام القانوني الذي سوف يطبق على الشركة الدامجة أو الجديدة، كما أن هذه الجنسية ترتبت في الأصل على عملية اندماج شركات كانت في الأصل تتمتع بجنسية دولة معينة، لتزول تلك الجنسية مفسحة المجال لتمتع الشركة بجنسية دولة أخرى .

فقيام الشركات المتعددة الجنسيات على آلية اندماج الشركات المتمتعة بجنسية معينة يؤدي بالضرورة إلى تعدد و اختلاف الجنسيات داخل الشركة الواحدة، مما يؤدي إلى قيام تناقض واضح ما بين الوضع القانوني لهذه المجموعة من الشركات وفقا لمبدأ القانون الواجب التطبيق أو قانون الدولة المضيفة، و ما بين الوضع الاقتصادي الذي يحتم الخضوع للخطة اقتصادية موحدة للشركة الأم التى تتمتع بجنسية مختلفة، هذا ما قد يثير تعارض لمصالح الدول ما بين الدولة المضيفة التي تحمل الشركات جنسيتها، و ما بين الدولة التي تحتضن الشركة الأم، و لعل هذا التناقض يرجع في الأصل إلى غياب تنظيم تشريعي لظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات .[2]

والاندماج كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات هو الاندماج الذي يكون ما بين شركات تختلف من حيث جنسيتها هذا أولا، و ثانيا هو الاندماج الذي بالضرورة سوف يترتب عليه تغير في الجنسية الشركة من الشركات الداخلة في الاندماج، و لهذا اشترطت أغلب التشريعات أن تخضع عملية الاندماج لموافقة المساهمين كونه له مساس بحقوقهم و التزاماتهم بتغير النظام القانوني المطبق على الشركة وفقا للجنسية الجديدة .

لذلك و أمام اختلاف في معاير تحديد جنسية الشركات في مختلف التشريعات ، حاول الفقه إيجاد معاير خاصة بتحديد جنسية الشركات من اجل تفادي التناقض وعلى رأسها الفقه الفرنسي، ما بين معيار مركز القرار لتحديد جنسية الشركة و معيار تعيين الحقوق و الواجبات وفقا للنصوص التي تقررها، فمن المتصور خضوع هذه الظاهرة لنظام قانوني للدولة التي توجد علي إقليمها مركز إدارتها الرئيسي، كما يمكن في حال الحقوق و الالتزامات اعتماد معايير أخرى كجنسية الشركاء و رؤوس الأموال .

(1)أنظر:دريد محمود علي ، المرجع السابق، ص 140 .
(2)أنظر: دريد محمود علي ، المرجع السابق ، ص 141و142.

و لكن تبقى هذه المعايير الفقهية عاجزة عن وضع حد للتناقض، ما بين تمتع الشركة بجنسية دولة معينة و بين توحيد الخطة الاقتصادية، التي في غالب ما تكون موضوعة من طرف شركة متمتعة بجنسية دولة أخرى، كما أنها تبقى عاجزة عن الإمام بمختلف الجوانب القانونية التي يمكن أن تثيرها مسالة تغير في جنسية الشركات الداخلة في الاندماج، لذلك فان المسالة تقتضي وجود قواعد موحدة عن طريق إبرام اتفاقيات ما بين الدول بشان مسالة الاندماج الدولي للشركات .

إن تغير جنسية الشركة في إطار عمليات الاندماج تجاوز الحدود و الجوانب القانونية ليشكل عائق ذو طابع سياسي، يتمثل في رغبة كل شركة من الشركات الداخلة في الاندماج البقاء في دائرة قانونها الوطني و رفض التخلي عن جنسية دولتها، لاعتبارات تتعلق بتطبيق القانون الوطني و السيادة الوطنية عليها، لان عمليات الاندماج بالرغم من طابعها الدولي إلا أنها في النهاية تفرغ في شكل شركة وطنية تخضع لقانون و طني معين . [1]

في الأخير ما يمكن قوله عن الاندماج الدولي كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات، والرغم من انه عنصر من عناصر التركيز الاقتصادي الذي يهدف إلى توحيد الإنتاج و رؤوس الأموال بهدف مواجهة الاستثمارات و المشروعات الضخمة، و ما يترتب عن ذلك من توحيد للجهود، و ما يحقق من مزايا ضريبية و رفع نسبة الإنتاج و الأرباح، إلا انه أثار العديد من الصعوبات في محاولة لتحديد الإطار القانوني له، خصوصا على الصعيد الدولي أين لم تثمر الجهود الدولية في وضع قوالب قانونية لعمليات الاندماج و تشجيعها، إلا بعض المبادرات لبعض الشركات الأمريكية و الشركات الأوروبية في مرحلة إنشاء السوق الأوروبية، و حتى قصر التشريعات الوطنية على تنظيم عمليات الاندماجات الدولية راجع لفكرة تتعلق بسيادة الدول، كل هذا اظهر عجز هذا الأسلوب في خلق شركات جديدة، و اتجاه اغلب التشريعات على تفضيل مجموعات الشركات عن طريق الشركة الوليدة و السيطرة على شركات قائمة كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات و عنصر من عناصر تركيز المشروعات الاقتصادية .

(1)أنظر: يحي عباد الرحمان رضا ،المرجع السابق، ص 430 .

خلاصة الفصل الثاني:

بعد عرضنا في هذا الفصل للآليات التي تقوم عليها الشركات المتعددة الجنسيات، و المتمثلة بداية في مجموعة الشركات أين قدمنا كيفية تشكيل هذا الكيان و قيامه، عن طريق وجود الشركة الأم التي تمارس سيطرة على شركاتها التابعة بفضل تلك التقنيات و الأدوات المستمدة من القانون، سواء في مرحلة تأسيسها أو عن طريق اكتسابها لشركات قائمة.

فتواجد هذه الوحدات و عملها في إطار مجموعة بنظام متميز قوامه خضوع لرقابة و توجيه للشركة الأم في ظل استقلالها القانوني و انتشارها الجغرافي، يظهر مجموعة من الشركات تحمل جنسيات مختلفة تعمل في إطار مشترك لتركز قدرتها و إمكانيتها اقتصاديا.

كما استعرضنا في هذا الفصل لآلية الاندماج الدولي التي يمكن أن تتشكل من خلالها الشركات المتعددة الجنسيات،و حللنا مختلف الأشكال القانونية لهذه العملية و كذا عناصر قيامها، أين استخلصنا بأنه على الرغم من أنها آلية مستمدة من قانون الشركات، إلا أنها و كما أسلفنا شكلت الكثير من الصعوبات القانونية، فهي من حيث أنها وليدة القانون الداخلي كانت أكثر ملائمة للمشروعات الصغيرة، دون تلك المشروعات الضخمة التي تظهر من خلالها الشركات المتعددة الجنسيات، نتيجة لقيامها على مبدأ زوال الشخصية المعنوية و الاستقلال القانوني و ما يمكن أن يثيره من مشاكل في حالة التحامها، لتصبح بذلك عاجزة عن توفير ذلك النظام الذي قوامه قدرة الشركات المتعددة الجنسيات على السيطرة و إدارة عدة وحدات مجتمعة في إطار سياسة اقتصادية واحدة .

و نظرا للصعوبات التي تثيرها آلية الاندماج في توفير الإطار القانوني يمكن من خلاله أن تعمل شركات متعددة الجنسيات، ظهرت نجاعة و قدرة مجموعة الشركات في ذلك بفضل المزايا القانونية و الاقتصادية التي تقوم عليها هذه الآلية و توفرها تقنيات تشكيلها و المستمدة أيضا من قانون الشركات، فهي استطاعت أن تجمع ما بين القالب القانوني و كذا البعد الاقتصادي لفكرة تجميع الوحدات، أين تشكلت واقعيا شركات متعددة لها جنسيات مختلفة و مستقلة عن بعضها خاضعة لأنظمة قانونية مختلفة كما يفترضه منطق الشركات المتعددة الجنسيات، نتيجة لتواجدها في عديد من الدول، لكنها تعمل في إطار وحدة اقتصادية واحدة تسطر من طرف شركة تسعى إلى الانتشار والتوسع اقتصاديا من اجل الوصول إلى أقصى درجات التكامل الاقتصادي و تركيز أكثر لمختلف العمليات الإنتاجية التي تقوم عليها الحياة الاقتصادية .

خاتمـــــــــــة

خاتمـــــــــة

الخوض في جزئية من موضوع واسع مثل الشركات المتعددة الجنسيات التي تعد من أهم الظواهر الاقتصادية المعاصرة وبالتحديد في باب النظام القانوني لها، كان من خلال فصلين أولهما الإطار المفاهيمي للشركات المتعددة الجنسيات وثانيهما الآليات القانونية لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات، تم من خلالهما الوصول إلى نتائج مرضية تصب في إثراء دراستنا وتطوير قدراتنا المعرفية بالإضافة إلى الإحاطة بالمفاهيم الكفيلة بالإجابة عن التساؤل العام للدراسة وما يتفرع عنه من إشكاليات ، نبرزها في مجموعة من النتائج في النقاط التالية:

من حيث تكوين مدلول مفاهيمي للشركات المتعددة الجنسية يمكن القول أنها ظاهرة اقتصادية حديثة بالبحث والدراسة على الرغم من أن الواقع يثبت أنها قديمة من حيث المنشأ، وبغض النظر عن التباينات الحاصلة في تأصيل الحقبة التاريخية لظهورها والاختلاف في إعطاء التسمية والتعريفات المعبرة عن المدلول الاقتصادي والقانوني لها بغية للإحاطة بأبعادها وتسهيل تطويق الدراسة حولها، إلا أن تلك المحاولات لم تمنعنا كباحثين من تكوين تصور عام عن الظاهرة بأنها مجموعة من شركات تتكون من شركة رئيسية تسمى الشركة الأم التي تسيطر على مجموعة من شركات أخرى تسمى الشركات الوليدة ولكنها مرتبطة فيما بينها بروابط اقتصادية، وتمارس هذه الشركات نشاطها في مناطق متعددة وتسعى جميعها إلى تحقيق إستراتيجية واحدة تضعها الشركة الأم .

فالاهتمام الدولي المتزايد للظاهرة لم يكن من العدم، بل أملته هيمنة الظاهرة على السوق العالمية وقيادتها للتقسيم الاقتصادي الجديد للعمل الدولي، على أساس التفرقة بين المراحل الإنتاجية للعملية التي تتم في دول معينة والبعض الآخر في دول مختلفة كل ذلك في إطار سيطرة مركزية للشركة الأم

أصبح واضحا أن الشركات المتعددة الجنسيات في الوقت المعاصر باتت تشكل القوة المحركة في النظام الاقتصادي العالمي بالنظر لما تزخر به من موارد طبيعية وبشرية وإستراتيجية اقتصادية منحتها سيطرة على أهم النشاطات في شتى المجالات الاقتصادية .

عدم وجود نظام قانوني محدد يحكم نشاطها والسبب في ذلك هو عجز المفاهيم والأدوات القانونية الداخلية من تغطية نشاطها، فالشركة بصفة عامة عرفت في جميع الأنظمة القانونية الداخلية إلا أنها بوصفها متعددة الجنسية تشكو من فراغ تشريعي مما جعل بناء نظامها القانوني يتأرجح بين أراء الفقهاء بحسب الزاوية التي ينظر إليها.

فوجود التناقض الواضح مابين الاستقلال القانوني للشركة الوليدة والوحدة الاقتصادية المتمثلة بالمركزية الإدارية والإستراتيجية الإنتاجية الدولية لهذه الشركة هو الذي أدى إلى غياب التنظيم القانوني الداخلي لنشاط هذه الشركات

مكانة الشركات المتعددة الجنسيات كقوة اقتصادية عالمية من ضمن باقي الكيانات والمشروعات الاقتصادية الكبيرة تظهر من عدة جوانب :

امتلاك مقومات وإمكانيات تجعل منها قوة اقتِصادية كبيرة تتحكم بأموال وممتَلكات ضخمة أكبر من ميزانيات دول مجتمعة، مما جعلها محل اهتمام جدي من الباحثين ووجهة نظر لكثير من المؤسسات والمنظمات العالمية والقوى السياسية .

قوة الشركات المتعددة الجنسيات تستمد من منبعها المتمثل في الدول المتقدمة صناعيا وتقنيا وتكنولوجيا، و التي تهدف إلى تحقيق السيطرة والاستمرارية السياسية والاقتصادية من خلال توجيه أكبر استثماراتها في الدول النامية لحاجتها إليها .

امتلاكها لشبكة واسعة ومعقدة من البنى المؤسسية والتنظيمية من خلال توسع وانتشار عملها إلى اغلب دور العالم

التطور والتزايد المستمر لعدد فروعها وتوسعها الجغرافي الواسع في مختلف بلدان العالم ونشاطاتها في الدولة الأم آو في الدول المضيفة الذي تعكسه الأرقام الخيالية لحجم المبيعات مقدرة بملايين الدولارات.

تنوع الأنشطة الإنتاجية والتصنيعية و الإستخراجية دون الاقتصار على منتوج واحد مع السعي الدائم إلى والتجديد و الابتكار التكنولوجي في التصنيع وتطوير وسائل الإنتاج والتسويق والاعتماد على الكفاءات الفنية والمهارية العالية الجودة .

تستأثر الشركات المتعددة الجنسيات بمميزات لا تكاد تكون في غيرها من الشركات الوطنية أو الدولية ككبر الحجم وانتشارها في مناطق مختلفة من العالم.

أما بالنسبة لآليات تكوين الشركات المتعددة الجنسيات فقد تم التوصل إلى النتائج التالية:

عن مجموعة الشركات هو ذلك النظام الذي يقوم على مقومين أساسيين وهما وجود مجموعة من الشركات تتمتع كل منها بشخصية قانونية مستقلة بالإضافة إلى خضوع تلك الشركات إلى هيمنة وسيطر ة اقتصادية.

نظام مجموعة الشركات يتيح للشركات التي تعاني من عجز مالي أو تكون مهددة بالإفلاس والزوال في ظل منافسة شرسة وقوية إلى أن تستفيد من مزايا وامتيازات عديدة تملكها الشركات المكونة للمجمع، كالتفوق التكنولوجي في مجال التسويق والإدارة وتنويع أنشطة الإنتاج .

يعتبر نظام مجموعة الشركات القالب القانوني الأنسب لتسهيل نشاط الشركات التي تنتمي إلى جنسيات دول مختلفة، لتجنيبه عواقب المسؤوليات الإدارية المترتبة عن الاستقلال القانوني على الرغم من ارتباطه بسياسية إستراتيجية موحدة تستأثر بها الشركة الأم .

في ظل نظام مجموعة الشركات يتم تمكين الشخصية المعنوية من تملك رؤوس الأموال والحصص كالأفراد في الشركات التجارية.

على الرغم من الاستقلال القانوني للشركات في هذا النظام إلا أنه يثير بعض المشاكل القانونية خاصة إذا اختارت أسلوب المساهمة في رأس مال الشركة التابعة في ظل وجود تشريعات وطنية لا تسمح للشركات الأجنبية بامتلاك كل أسهم الشركات الوطنية التي تنشا على أراضيها لارتباط ذلك بمفهوم السيادة والخشية من ففقدان السيطرة عليها.

قد تلجا الشركات التابعة إلى أسلوب اتفاقات السيطرة كبديل أمثل لأسلوب المساهمة في رأس المال بفرضها لشروط تعزز سيطرتها على الشركات التابعة نتيجة تواجد هذه الأخيرة في مركز

حتمية الظروف التنافسية داخل السوق العالمية أين أصبحت تلجأ إليها الدول المتقدمة قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

أما بالنسبة لنظام الاندماج والذي توصنا إلى أنه ذلك النظام الذي يقوم على تجميع المشروعات الصغيرة التي تفتقر لمقومات المنافسة في ظل وجود شركات مدعمة بآليات وأساليب إنتاج ورؤيا إستراتيجية دولية قوية، لذا فاختيار الشركات لهذه الآلية يكون في سبيل توحيد جهودها في إطار قانوني و اقتصادي واحد فتفضل التنازل عن كيانها القانوني المستقل و تظهر أقوى في شكل و كيان قانوني جديد بنفس الوسائل و الأدوات عن آليات الامتزاج أو الضم لتصبح أكثر قوة و أكثر إنتاجية.

أسلوب الضم أو الابتلاع يعني أن تحل فيه الشركة الدامجة محل الشركة المندمجة فتزول معه شخصيتها المعنوية في الشركة الأولى، فيترتب عن هذا الضم أو المزج انتقال ما لها من أصول وحقوقها و ما عليها من التزامات فتقوم على أنقاضها شركة جديدة .

عموما فإن اختيار آلية من آليات تكوين الشركات المتعددة الجنسيات وإن كان الميل إلى آلية مجموعة الشركات الأقرب إلى القبول نظرا لما يحققه من استقلال القانوني للشركات المكونة للمجمع إلا أنه قد يصطدم بعواقب قانونية تمليها طبيعة القيود التي تفرضها التشريعات الداخلية التي تمارس على أراضيها نشاطاتها من جهة، ولغياب إطار قانوني دولي ينظم العمل وفق هذا النظام يحفظ حقوق كيان المجمع والشركات المكونة له خاصة في حالة وجود نزاعات.

بالمقابل فإن أسلوب الاندماج عن طريق الضم أو الابتلاع وما يحققه من مزايا أكبر في صالح الشركة القابضة أو الدامجة سواء بطريق شراء الأسهم أو السيطرة بأنواعها على الشركات المندمجة قد يكون الأنسب للشركة القابضة التي تتوسع فيها سيطرتها في ظل فناء الشخصية القانونية للشركة المندمجة ، لكن هذا التصور لا يعدم المزايا التي تتحصل عليها الشركة المندمجة وإن كان خيارها غير إراديا في أغلب الحالات لوجودها في مركز ضعف يرتبط بظروفها المادية والاقتصادية وحتى القانونية كالخشية من الإفلاس .

تم بحمـــد الله

قائمـــــة المراجـــــع

أولا: الكتـــب بالغة العربية

01 – حسني المصري، اندماج الشركات وانقسامها، دراسة مقارنة بين القانون الفرنسي والقانون المصري، الطبعة الأولى، مطبعة حسان ، القاهرة ، مصر، 1987 .

02- محمد حسين إسماعيل، الشركة القابضة وعلاقاتها بشركاتها التابعة في مشروع قانون الشركات الأردني والقانون المقارن، الطبعة الأولى، شركة شقير وعكشة للطباعة، عمان ، الأردن، 1990.

03- يحي عباد الرحمان رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية ، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1994.

04- حسام الدين عبد الغني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2004 .

05- عبد العزيز النجار، الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث، مصر، 2007.

06- طلعت جياد لجي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية ، الطبعة الأولى ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان، الأردن، 2008.

07- حسن محمد هند، النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات ، دار الكتاب القانونية ، مطابع الشتات ، مصر 2009.

08- دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية آلية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009.

09- احمد سي علي، النظام القانوني للشركات عبر الوطنية المعاصرة والقانون الدولي العام، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009.

10- سامح عبد المطلب عامر ، إدارة الأعمال الدولية ، الطبعة الأولى، دار الفكر ناشرون وموزعون ، عمان ،المملكة الأردنية الهاشمية، 2010 .

11- إبراهيم الأخرس، دور الشركات العابرة للقارات في الصين، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة ،مصر 2012.

12- محمود صالح قائد لأرياني، اندماج الشركات كظاهرة مستحدثة دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012 .

13- محمد مدحت غسان، الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة، قانونية ،اقتصادية ، سياسية، الطبعة الأولي ، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.

14- زينب محمد عبد السلام، الشركات متعددة الجنسيات ومعايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، طبعة الأولى، المركز القومي للإصدارات القانونية ، مصر، 2014.
15- علي عبد الوهاب نجا، الاستثمار الأجنبي المباشر و أثره على التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية بين النظرية والتطبيق ، الدار الجامعية ، مصر 2015.

ثانيا : الأطروحات والرسائل الجامعية

أ-أطروحات الدكتـــوراه

01- معتصم حسين غوشة، مدى استقلال الشركة التابعة عن الشركة القابضة، دراسة مقارنة بين القانونين الأردني والإنجليزي، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات منح درجة دكتوراه، فلسفة القانون الخاص، كلية الدراسات القانونية العليا، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، 2006.
02- أحسين عثماني،إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات في عولمة الأسواق المالية ،أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد تنمية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر 2010-2011.
03- بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات " حالة قطاع المحروقات" أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية ، فرع تحليل اقتصادي ، قسم العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر03 ، 2010.
04- ريال زوينة، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية على البلدان النامية ، دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل اقتصادي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر 2011-2012.
05- هارون اوروان ،النظام القانوني لمجمع الشركات ، دراسة مقارنه ، رسالة مقدمة لنيل شهادة في القانون الخاص ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة تلمسان ، السنة الجامعية 2015-2016 .

ب-رسائل الماجستير

01- يبالة فريدة، الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان النامية ،علاقات، آثار، مواقف، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع التسيير، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1996.
02- براهم شاوش توفيق، العولمة والشركات متعددة الجنسيات ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع النظرية والتحليل الاقتصادي ، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،السنة الجامعية،2001/2000.

03- زيان عبد القادر، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها على التشغيل في دول العالم الثالث، رسالة ماجستير في العلوم اقتصادية ، فرع تخطيط، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2001.

04- بن صالح رشيدة، التنظيم الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر،السنة الجامعية، 2002/2001.

05- اقاسم حسنة، دور الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية ، "دراسة حالة الجزائر"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع النقود والمالية قسم علوم التسيير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،السنة الجامعية، 2003/2002.

06- رفيقة قصوري، النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسية، رسالة ماجستير، فرع قانون الأعمال، قسم العلوم القانونية ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، السنة الجامعية، 2003/2002.

07- بركة محمد، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها على التشغيل في الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير، فرع إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، جامعة ورقلة 2003.

08- بن عنتر ليلى، مدى تحفيز استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في القانون الجزائري، رسالة ماجستير في القانون، فرع قانون الإعمال،كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس ،الجزائر، 2006.

09- طابوش مولود، أثر الشركات متعددة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية، دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،السنة الجامعية، 2007/2006.

10- إبراهيم محسن عجيل، الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة دراسة قانونية، اقتصادية، سياسية مقارنة، رسالة ماجستير في القانون الدولي، كلية القانون والسياسة، الأكاديمية العربية المفتوحة، الدانمارك،2008.

11- سيف هشام صباح الفخري، الشركات متعددة الجنسيات وأبعادها السياسية والاقتصادية، رسالة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد ، جامعة حلب، سوريا، 2010.

12- بوبرطخ نعيمة، الشخصية القانونية للشركات المتعددة الجنسيات في القانون الدولي العام، رسالة ماجستير في القانون الدولي العام، تخصص العلاقات الدولية وقانون المنظمات الدولية ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، السنة الجامعية ،2011/2010.

13- بن صاري رضوان، الآثار القانونية لاندماج الشركات التجارية على حقوق الشركاء والدائنين، رسالة ماجستير في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر01 ،السنة الجامعة، 2011/ 2012 .

14- مصطفى بوضياف،الشركات المتعددة الجنسيات رسالة ماجستير في قانون الأعمال، فرع قانون الأعمال، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر01،السنة الجامعية 2012/2011،.

15- آلاء محمد فارس حماد، اندماج الشركات وآثاره على عقود الشركة المندمجة، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في القانون، كلية الحقوق والإدارة العامة، جامعة بيرزيت، فلسطين، 2012 .

16- غواطي حمزة، تأثير إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية، دراسة حالة البرازيل ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي، قسم العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، السنة الجامعية 2013/2012.

17- الصيد عبد الرحمان، الوضع القانوني للشركات متعددة الجنسيات على ضوء قواعد القانون الدولي، رسالة ماجستير، تخصص حقوق، فرع القانون الدولي لحقوق الإنسان، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس، المدية، السنة الجامعية، 2016/2015.

18-معاشي فتحي، دور الشركات متعددة الجنسيات في تنمية القطاعات الاقتصادية " دراسة حالة تنمية أنشطة المنبع لقطاع المحروقات" ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية ، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، السنة الجامعية، 2016/2015 .

ج-مذكرات الماستـــر

01- حماش حياة، الضوابط القانونية لاندماج الشركات، مذكرة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر، تخصص قانون الشركات، شعبة الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، السنة الجامعية ، 2015/2014 .

ثانيا : المنشورات

01-الشرقاوي محمد سمير، المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة كوسيلة لقيامه ، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، مجلد 66 عدد 362سنة 1975 .

02- حسام الدين عيسى، الشركات المتعددة القوميات، دراسة في الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمالي المعاصر، بجث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق جامعة عين شمس، مجلد 18 العدد 01 مصر سنة 1976 .

03- عماد الشربيني، موقف المشرع المصري من المشروعات متعددة القوميات، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، المجلد 71، العدد 380 سنة 1980.

04- مروان بدري الإبراهيم، طبيعة العلاقة القانونية بين كل من الشركة القابضة والشركة المتعددة الجنسيات من جهة والشركات التابعة لكل منها من جهة أخرى، بحث منشور في مجلة المنارة، مجلد 13 ، العدد 09 سنة 2007.

05- دريد محمود علي، الشركة القابضة ، المفهوم القانوني وآلية التكوين، مجلة الجامعة الأسمرية ،مجلد 5 ، العدد10 سنة 2008 .

06- أحمد عبد العزيز ،د جاسم زكريا الطحان، فراس عبد الجليل، الشركات المتعددة الجنسيات وآثارها على الدول النامية ، بحث منشور في مجلة الإدارة و الاقتصاد، العدد85 سنة 2010 .

07- جمال رواب ، مدى تأثير الشركات متعددة الجنسيات على سيادة الدول، مجلة الحكمة ، مؤسسة كنوز الحكمة للنشر و التوزيع – الجزائر عدد 8 سنة 2011.

08- الجوزي جميلة ، دحماني سامية ، دور إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة ، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية العدد 06 سنة2015.

رابعا: القوانيـــــن

01- الأمر رقم 59/75 المؤرخ 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري المعدل و المتمم بالأمر رقم 27/96 المؤرخ في 9 ديسمبر 1996(جريدة الرسمية العدد 77 المؤرخة في 11 ديسمبر 1966).

02- الأمر 31/96 المؤرخ في 1996/12/30 المتضمن قانون المالية لسنة 1997 ، (جريدة الرسمية عدد 85 بتاريخ 1996/12/31). المعدل و المتمم بموجب القانون 12/07 المؤرخ في 2007/12/30 المتضمن قانون المالية لسنة 2008 .(جريدة الرسمية عدد 82 بتاريخ 2007/12/31) و كذا الأمر 01/09 المؤرخ في 2009/07/22 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 .(جريدة الرسمية عدد 44 بتاريخ 2009/07/26)، و قانون رقم 16/11 المؤرخ في 2011/12/28 المتضمن قانون المالية لسنة 2012 (جريدة الرسمية عدد 72 بتاريخ 2011/12/29).

03- الأمر رقم 01 /03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار المعدل و المتمم جريدة الرسمية العدد 47 المؤرخة في 22 أوت 2001.

خامسا : المواقع الالكترونية

- أحمد السيد كردى2011 الشركات متعددة الجنسيات بحث منشور على موقع :
- http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/downloads/32860
- http://ar.m.wikipedia.org/wiki/ غلوبال_فورتشن _500

قائمـــــــة الجـــــداول

قائمة الجداول

رقـــــم الجدول	عنوان الجدول	رقـم الصفحة
1-1	نماذج تصنيف الشركات حسب المعايير المتعمدة من طرف الأستاذ رولف "Rolf"	**20**
2-1	معايير التمييز بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الدولية	**22**
3-1	تصنيف أكبر 10 شركات عالمية حسب حجم الإيرادات بالدولار الأمريكي لسنة 2016	**31**
4-1	تصنيف أكبر 10 عشرة شركات متعددة الجنسيات لعام 2016 المصنفة على أساس معيار حجم فروع الشركات التي تنتمي إليها .	**33**
5-1	تصنيف المزايا الإحتكارية	**39**

فهـــــرس المحتويـــــات

فهـــرس المحتويـــــات

الموضـــــــــوع	الصفحة
شكـــــر و تقديـــر	
مقدمـــــة عامـــة	01
الفصل الأول : الإطار المفاهيمي الشركات المتعددة الجنسيات	07
مقدمة الفصل الأول	07
المبحث الأول: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات	08
المطلب الأول: نشأة الشركات المتعددة الجنسيات وعوامل بروزها	08
الفـــرع الأول: لمحة تاريخية لظهور الشركات المتعددة الجنسيات	08
الفرع الثاني: العوامل المساعدة على ظهور الشركات المتعددة الجنسيات	13
أولا : العوامل القانونية	13
ثانيا : العوامل الاقتصادية	16
ثالثا: العوامل السياسية والاجتماعية	18
المطلب الأول: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات	19
الفرع الأول: تأصيل مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات	19
الفرع الثاني: جهود فقهية في تعريف الشركات المتعددة الجنسيات	23
أولا : التعاريف القانونية	23
ثانيا : التعاريف الاقتصادية	25
المبحث الثاني: سمات الشركات المتعددة الجنسيات	30
المطلب الأول: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات	30
الفرع الأول: الخصائص الاقتصادية	30
أولا: ضخامة الحجم	30
ثانيا: اتساع الرقعة الجغرافية لنشاطاتها	32
ثالثا: التنوع في النشاط والإنتاج	33
رابعا: الانتماء إلى اقتصاديات الدول المتطورة صناعيا	34
الفرع الثاني: الخصائص الإدارية والتنظيمية	35
أولا: مركزية الإدارة والتنظيم	35
ثانيا : إقامة التحالفات الإستراتيجية	36

الفرع الثالث: الخصائص الفنية والتكنولوجية	37
أولا: التفوق والتطور التكنولوجي	37
ثانيا تعبئة الكفاءات الفنية	38
ثالثا: المزايا الاحتكارية	38
المطلب الثاني: تمييز الشركات المتعددة الجنسيات عن ما يشابهها من مفاهيم	39
الفرع الأول : الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الوطنية	40
الفرع الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الدولية العامة	41
الفرع الثالث: الشركات المتعددة الجنسيات والمؤسسات العامة الدولية	43
خلاصة الفصل الأول	44
الفصل الثاني: الآليات القانونية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات	45
مقدمة الفصل الثاني	45
المبحث الأول: مجموعة الشركات كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات	46
المطلب الأول : مفهوم مجموعة الشركات	46
الفرع الأول : تعريف مجموعة الشركات	47
أولا: التعريف القانوني	47
ثانيا: التعريف الفقهي	48
الفرع الثاني: أهمية مجموعة الشركات كتقنية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات	49
أولا: الأهمية الاقتصادية لمجموعة الشركات	50
ثانيا: الأهمية القانونية لمجموعة الشركات	50
الفرع الثالث: تمييز مجموعة الشركات عن غيرها من الكيانات المشابهة لها	51
أولا: مجموعة الشركات والكارتل	51
ثانيا: مجموعة الشركات واندماج الشركات	52
ثالثا: مجموعة الشركات والتراست	52
المطلب الثاني: هيكلة مجموعة الشركات وتقنيات قيامها	53
الفرع الأول: البنيان الداخلي لمجموعة الشركات	53
أولا: الشركة الأم	53
ثانيا: الشركة التابعة	57
ثالثا: طبيعة العلاقة التي تربط الشركة الأم بالشركات التابعة	59
الفرع الثاني: الأدوات القانونية لقيام مجموعة الشركات	61

أولا: إنشاء شركة تابعة جديدة	61
ثانيا: السيطرة على شركة قائمة	68
المبحث الثاني: الاندماج الدولي كآلية لقيام الشركات المتعددة الجنسيات	75
المطلب الأول : مفهوم الإندماج الدولي	75
الفرع الأول: تعريف الاندماج الدولي	75
أولا: التعريف القانوني للإندماج الدولي	76
ثانيا : تعريف الفقهي للاندماج الدولي	79
الفرع الثاني : تمييز الاندماج الدولي عن الأنظمة المشابهة له.	82
أولا: الاندماج ومختلف عمليات التركيز الاقتصادي	82
ثانيا: الاندماج وتحول الشركة أو تغيير لشكلها القانوني	83
ثالثا: الاندماج الجزئي	84
رابعا: اندماج غير الشركات	84
الفرع الثالث: حركة الاندماجات الدولية التي عرفتها الشركات المتعددة الجنسيات	84
المطلب الثاني: تقنيات تحقيق الاندماج الدولي	86
الفرع الأول: الأشكال القانونية للاندماج الدولي	86
أولا: الاندماج بطريق الضم أو الابتلاع	87
ثانيا: الاندماج بطريق المزج	87
ثالثا: الاندماج عن طريق الانقسام	88
الفرع الثاني: مقومات الاندماج الدولي	98
أولا: العقد القائم بين الشركات الداخلة في الاندماج	90
ثانيا: الانتقال الشامل للذمة المالية	92
الفرع الثالث: تأثير الاندماج الدولي على جنسية الشركات	93
خلاصة الفصل الثاني	95
خاتمـــــــــة	96
قائمـــــة المراجع	100
قائمـــة الجـــداول	105
فهرس المحتويات	106