وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

UNIVERSITE Abdelhamid Ibn Badis MOSTAGANEM

جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم

كلية الحقوق والعلوم السياسية **المرجع:** .....

قسم: الحقوق

مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر

التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسيات

ميدان الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: قانون خاص **التخصص:** القانون قضائي

من إعداد الطالب: بصغير عبد المؤمن

تحت إشراف الأستاذة: د. بلحمزي فهيمة

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذ(ة): كعبيش بومدين رئيسا

الأستاذ(ة): بلحمزي فهيمة مشرفا مقررا

الأستاذ(ة): مهيدي نوال مناقشا

السنة الجامعية: 2025/2024

نوقشت يوم2025/06/06

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس-مستغانم

UNIVERSITE
Abdelhamid Ibn Badis
MOSTAGANEM

كلية الحقوق و العلوم السياسية
مصلحة التربصات

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية في إنجاز البحث

أنا الممضي أدناه،

السيد: بومعيز عبد الوحد الصفة: طالب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم 100010984006136000 والصادرة بتاريخ: 2024.03.24

المسجل بكلية: عبد الحميد بن باديس قسم: قانون قضائي

والمكلف بإنجاز مذكرة ماستر بعنوان:

التنظيم القانوني للشركات المتعددة الجنسيات

أصرح بشرفي أني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2025.06.18

إمضاء المعني

نظرا لشرعية إمضاء : .....
السيد : .....
ب . ت . و / ر . س . رقم : .....
الصادرة بتاريخ : .....
بلدية حاسي ماماش في : .....
18 جوان 2025
ع / رئيس المجلس الشعبي البلدي
و بالتفويض منه
السيد : بشكات محمد
ملحق الإدارة الاقليمية

* ملحق القرار الوزاري رقم 933 المؤرخ في 28 جويلية 2016 الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية و مكافحتها

شكر وعرفان

بعد الحمد لله الذي علمنا وأعاننا على إكمال مذكرتنا المتواضعة

نتقدم بخالص الشكر والامتنان وبوافر التقدير والعرفان، لكل من قدم يد المساعدة لإتمام هذا العمل

خالص الشكر والاعتراف بالجميل للأستاذ بلحمزي فهيمة على تفضلها وقبولها الإشراف على هذا العمل، أسمى عبارات الشكر والتقدير على كل ما بذلته وما خصت من وقت حتى ترى هذا العمل النور، فلها جزيل الشكر على توجيهاتها العلمية القيمة وعلى تواضعها ونبل أخلاقها

كما أتقدم بجزيل الشكر والعرفان والتقدير لأساتذتنا الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة الذين تفضلوا بقبول تقييم ومناقشة هذا العمل

تحياتنا العميقة وتقديرنا العظيم إلى كل الأساتذة المحترمين وكل الطاقم

البيداغوجي والإداري لكلية الحقوق والعلوم السياسية لجامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم.

الإهداء

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

إلى من قال عنهما ربي: **"وَقَضَى رَبُّكَ أَلَا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إحسانا ..."**.

– أمي وأبي حفظهما الله –

إليكم رفقاء دربي، يا من بكم أكبر وعلى حبهم أحيا "إخوتي".

إليكم أصدقائي يا من عشت معكم أجمل أيام حياتي.

إلى جميع من تحملهم ولا تحملهم ذاكرتي .....

أهدي ثمرة جهدي.

الطالب

بصغير عبد المؤمن

مقدمة

مقدمة:

تعد الشركات المتعددة الجنسية إحدى الركائز الأساسية التي تقوم عليها العولمة الاقتصادية حيث تتولى هذه الشركات تنظيم وإدارة علاقات التكامل والترابط الاقتصادي بين مختلف أجزاء العالم. كما إنها تسيطر على أكثر من 60% من حجم التجارة الدولية. إذ أن ثلث إجمالي التجارة العالمية يأتي من العمليات التجارية التي تجري داخل الشركة المتعددة الجنسية، أي بين الشركة الأم والشركات التابعة لها. أما الثلث الثاني من التجارة الدولية فانه يتأتى من العمليات التجارية التي تتم بين الشركات المتعددة الجنسية والغير.

فضلاً عن ذلك فان هذه الشركات تسيطر على 33% من أصول الإنتاج العالمية وعلى 75% من مراكز البحث والتطوير. كما إنها تشغل ثلاثة وسبعون مليون عامل، عدا ما توفره من فرص عمل غير مباشرة للموردين المحليين والمقاولين من الباطن.

يتضح مما تقدم إن الشركات المتعددة الجنسية تلعب دوراً مهماً وخطيراً في الحياة القانونية والاقتصادية وحتى السياسية الدولية، وذلك من خلال سيطرتها على كثير من النشاطات التجارية والاقتصادية خاصة تلك التي تتطلب رؤوس أموال ضخمة وتكنولوجيا متقدمة، كصناعة السيارات وصناعة المعدات الكهربائية والأجهزة الإلكترونية وصناعة الحديد والفولاذ المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم 1721 في 2/7/1972 الذي يطلب إلى الأمين العام للأمم المتحدة العمل على تكليف مجموعة من كبار الخبراء لدراسة دور الشركات المتعددة الجنسية وأثرها على عملية التنمية خاصة في الدول النامية، وكذلك انعكاساتها على العلاقات الدولية. ثم أنشئت لجنة تابعة للمجلس الاقتصادي والاجتماعي تسمى لجنة الشركات المتعددة الجنسية نيط بها مهمة متابعة نشاط هذه الشركات ووضع الدراسات الخاصة بشأنها.

أسباب اختيار الموضوع

ما حثنا على اختيار هذا الموضوع يعود لعديد من الأسباب:

الأسباب الذاتية:

الشركات متعددة الجنسيات بشكل عام تعتبر إحدى موضوعات مجال تخصصي لذا ارتأيت ضرورة البحث بخصوصها.

الأسباب الموضوعية:

– رغبتي في تسليط الضوء حول إن كان هناك تنظيم قانوني تخضع له هذه الشركات سواء كان ذلك من ناحية تشكلها وإلا سيرورة عملها بل وحتى تبعات ونتائج استراتيجياتها، وهو أمر لم تتطرق له أغلب الدراسات السابقة.

مكانة هذه التشريعات في الاقتصاد العالمي واقتصاديات الدول بشكل خاص.

أهداف الدراسة:

تهدف دراستنا إلى:

– محاولة تقريب هذا الكيان لذهن القارئ وذلك بالتعريف بالشركات متعددة الجنسيات، هذا من جهة ومن جهة أخرى التوضيح أكثر بالخلفية المتأتية منها هذه الشركات.

– تسليط الضوء على السبل والاستراتيجيات التي تعتمد عليها لتحقيق أهدافها.

– محاولة معرفة إن كان هناك تشريع قد أخضعها لقواعده وإلا عمل على تنظيم استثماراتها.

– محاولة معرفة إن كان المشرع الجزائري قد خصها بنصوص قانونية أم لم يفعل ذلك

– تسليط الضوء على مسؤولية الشركة الأم وشركاتها التابعة لها.

صعوبات الدراسة:

– أكثر الصعوبات التي واجهتنا هي قلة المراجع المخصصة لهذا النوع من الشركات في مكتبنا.

– ضيق الوقت والسبب أن البحث في هكذا موضوع يحتاج إلى التنقل بين مكتبات الجامعات الجزائرية.

– صعوبة أخرى تمثلت في قلة القوانين التي أجادت التعامل معها، لذا اقتصرت جزئية من دراستنا على القانون الفرنسي الذي أجاد التعامل معها.

الإشكالية:

بناءً على ما تقدم نطرح الإشكالية التالية:

ما هو الإطار القانوني الذي ينظم الشركات المتعددة الجنسيات؟ وكيف يمكن لها تحقيق الاندماج الدولي؟

المنهج المتبع:

إذ اعتمدنا في دراستنا هذه على المناهج التالية:

المنهج التحليلي: وذلك بتحليل مضمون النصوص القانونية، وكذلك جملة التعاريف التي جاء بها شراح وفقهاء القانون بصفة عامة.

المنهج الوصفي: ويتجلى ذلك في قيامنا بوصف خصائص هذه الشركات، والتعبير عن بعض الجزئيات من خلال جملة من الاحصائيات المعمولة لبعض من الشركات العالمية. المنهج المقارن: اعتمدنا كذلك على هذا المنهج في المقارنة بين ما جاء به مشرعي بعض من الدول فيما يخص مسؤولية الشركة الأم على الشركات الوليدة كالمقارنة بين القانونين

الإنجليزي والفرنسي.

المنهج التاريخي: أما معالم المنهج التاريخي فكانت بالاستعانة به للحديث عن الخلفية التاريخية للشركات متعددة الجنسيات.

ولغرض الإجابة عن قسمنا هذه الدراسة إلى فصلين:

الفصل الأول بعنوان الشركات متعددة الجنسيات النشأة والتطور، قسمناه إلى مبحثين كان

الحديث في المبحث الأول عن مفهوم هذه الشركات فرجعنا إلى تاريخ نشأتها وعوامل ظهورها في المطلب الأول بينما المطلب الثاني منه كان مخصصا للتعريف بها وعن أصل مصطلح هذه الشركات.

أما المبحث الثاني بينا عن مميزات هذه الشركات وخصائصها الاقتصادية والإدارية والفنية في المطلب الأول بينما في المطلب الثاني بينا عن تمييزها عما يشابهها من مصطلحات بينها وبين الشركات الوطنية والدولية.

فالفصل الثاني كان بعنوان الأليات القانونية لإنشاء الشركات متعددة الجنسيات، ومن خلالها حاولنا معرفة آراء رجال القانون ومشرعي الدول حول إن كان هناك تنظيم قانوني لها في تلك الدول فبينا في المبحث الأول عن تجمع الشركات كألية لإنشاء شركات متعددة الجنسيات وفي المطلب الأول بينا عن مفهوم تجمع الشركات، وكذلك بينا في المطلب الثاني عن تأسيسها وأسس قيامها ، والنظام الداخلي لها و الوسائل القانونية لها .أما المبحث الثاني فخصصناه إلى الاندماج الدولي كألية لإنشاء هذه الشركات، حيث تطرقنا فيه إلى مفهومه وتعريفه وتمييزه عن الأنظمة المشابهة له، حيث بينا أيضا عن وسائل تحقيقه وأشكاله، وبينا أيضا عن شروط ومقومات هذا الاندماج

الفصل الأول:

الإطار النظري للشركات متعددة الجنسيات

الفصل الأول: الإطار النظري للشركات متعددة الجنسيات:

تعد الشركة المتعددة الجنسية في الواقع المعاصر، ظاهرة واسعة الانتشار وذات تأثير كبير في الاقتصاد الدولي، وبوجه خاص في العلاقات الاستثمارية الدولية ،وذلك للدور الذي تضطلع به بوصفها القناة الرئيسية التي يتدفق عبرها رؤوس الأموال الأجنبية والمعرفة الفنية والتكنولوجية، لذلك فإن محاولة وضع نظام قانوني لهذه الشركات يقتضي بداهة البدء بتحديد مفهومها القانوني والتعريف بمصطلح هذه الشركات، ومن ثم الوقوف على تاريخ نشوئها وتطورها في بحثين اثنين نخصص أولهما للمفهوم القانوني للشركة المتعددة الجنسية، ونبحث في ثانيهما إلى مميزات هذه الشركة.

- **المبحث الأول: مفهوم القانوني للشركات متعددة الجنسيات:**
- **المبحث الثاني: مميزات الشركات المتعددة الجنسيات:**

المبحث الأول: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات:

ان من أهم خصائص النظام الاقتصادي العالمي الجديد؛ هي تلك الخاصية Multinational Corporationsالمتعلقة بتعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات وأنها تؤثر بشكل متزايد على النظام الاقتصادي العالمي الجديد. [1] ويمكن ان تلمح هذا التأثير في جوانب عديدة؛ مثل تعميق التحول نحو العالمية أو العولمة (Globalizations) في كافة المستويات الانتاجية والتكنولوجية والتسويقية والتمويلية والادارية، بالإضافة الي التأثير على توجهات الاستثمار الدولي والتجارة الدولية؛ ومن ناحية اخري تأثيرها على النظام النقدي والمالي الدولي والنظام التجاري الدولي؛ وكذا تأثيرها على انماط التخصيص وتقيم العمل الدولي؛ الأمر الذي يدعونا الي التعريف بتلك الشركات ونشأتها التاريخية وعوامل ظهورها وهو ما ستعرض له في المطالب والفروع التالية:

المطلب الأول: تاريخ نشأة وعوامل ظهور هذه الشركة:

تمثل الشركات المتعددة الجنسية ظاهرة اقتصادية نشأت وتطورت في ظل النظام الاقتصادي الرأسمالي، بيد أن ظهور هذه الشركات لم يكن أمرا عارضاً أو عفوياً وإنما جاء تلبية لحاجات النظام الاقتصادي الرأسمالي وطبيعة النشاط التجاري الدولي من هنا فإن دراسة نشأة الشركات المتعددة الجنسية وتطورها يقتضي منا أن نبحث في أمرين أساسيين اثنين:

أولهما: مراحل نشوء هذه الشركات.

وثانيهما: العوامل الكامنة وراء نشوء هذه الشركات وتطورها.

الفرع الأول: تاريخ نشأة الشركات المتعددة الجنسيات:

مرت الشركات متعددة الجنسيات بمجموعة من المراحل اهمها:

أولاً: الجذور التاريخية للشركات المتعددة الجنسية:

[1] د عبد الحميد عبد المطلب: النظام الاقتصادي العالمي الجديد وافاقه المستقبلية بعد احداث 11 سبتمبر المجموعة النيل العربية؛ الطبعة الأولي: 2003 م؛ ص 183.

لم يتفق فقهاء القانون ولا علماء الاقتصاد على تاريخ محدد لنشوء الشركات المتعددة الجنسية بل أن الآراء اختلفت بشكل كبير في هذا الصدد.

فيذهب رأي إلى أن نشأة هذا النمط من الشركات إنما يرجع إلى العصور التاريخية القديمة، حيث سادت بين التجار الإغريق والفينيقيين وسكان العراق القديم تجارة الأموال المنقولة [1].

ويرى أنصار هذا الرأي أن تلك العلاقات التجارية شكلت الأساس الأول لنشوء الشركات المتعددة الجنسية بصورتها الحديثة التي نعرفها اليوم، على الرغم من أنهم يسلمون أن تلك العمليات قد اقتصرت على التبادل التجاري فيما بينها في نطاق النظم الاقتصادية التي سادت آنذاك ولم تكن تتضمن انتقالا لأصول أجنبية. على أن هذا الرأي لا ينسجم مع حقيقة الأمور وواقعها، ذلك أن التجارة لم تكن قد وصلت في العصور التاريخية القديمة إلى تلك الدرجة من النمو والتطور بحيث يمكن القول بوجود بدايات للشركة المتعددة الجنسية، بل أن التجارة قد اقتصرت آنذاك على عمليات التبادل التجاري البدائية التي لا تخرج عن كونها انتقالاً لبعض السلع الاستهلاكية البسيطة من بعض المناطق إلى مناطق أخرى.

ويذهب رأي آخر إلى أن الجذور التاريخية للشركة المتعددة الجنسية ترجع إلى بدايات القرن السابع عشر حيث نشأت الشركات الرأسمالية الاستعمارية ذات النشاط الدولي مثل شركة الهند الشرقية وشركة خليج هدسون، وأن تلك الشركات قد شكلت البدايات لظهور الشركات المتعددة الجنسية[2].

على أن هذا الرأي إنما يقوم على خلط واضح بين تلك الشركات الاستعمارية والشركة المتعددة الجنسية. وقد تقدم التمييز بينهما وتحديد الفروقات الجوهرية التي تميزهما عن بعضهما.

---

[1] انظر: محمد عبده سعيد اسماعيل، الشركات متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة الى جامعة عين شمس،1986، ص 2.

[2] انظر د. فوزي عبد الله العكش الشركات متعددة الجنسية ودورها في عملية نقل التكنولوجيا، مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية العدد الثاني المجلد التاسع، نيسان 1981، ص 78، انظر كذلك طالب عبد صالح الدليمي دور الشركات المتعددة الجنسية في المشروعات العربية المشتركة رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الإدارة والاقتصاد جامعة بغداد عام 1983، ص 22

ويذهب معظم فقهاء القانون والاقتصاديون إلى أن الشركات المتعددة الجنسية قد ظهرت في أواخر القرن التاسع عشر، فمنذ ذلك التاريخ بدأت بعض الشركات الأمريكية والأوربية تمد نشاطها الإنتاجي خارج حدودها القومية. فأنشأت شركة باير الألمانية عام 1865 مصنعاً لها في نيويورك وفي عام 1866 أسس نوبل شركة تابعة لشركته في ألمانيا، وما لبثت شركة سنجر (الأمريكية لصناعة ماكينات الخياطة أن أنشأت عام 1867 مصنعاً لها في جلاسكو)، وتبعته بمصانع عدة في النمسا وكندا تحمل جميعها نفس الاسم والعلامة التجارية والرمز التجاري. من هنا بعدها بعض الفقه أولى الشركات المتعددة الجنسية لأنها قامت بتصنيع ذات السلعة وبالشكل نفسه وتحت اسم تجاري واحد في مختلف أنحاء العالم [1].

ثم ما لبثت كثير من الشركات الأمريكية والأوربية أن سارت على هذا النهج، ففي عام 1901 كانت شركة وستنغهاوس تمتلك أضخم منشآت صناعية في إنكلترا، وكانت شركة فورد عام 1914 تنتج 25% من السيارات الإنكليزية. كما اتسعت أعمال ونشاط شركة ليفر لصناعة الصابون وشركة البرق والهاتف الدولية (I.T.T) وشركة كوداك لآلات التصوير. ولقد نمت هذه الشركات وتطورت حتى صارت قوة اقتصادية كبرى في الاقتصاد العالمي مما يدفعنا إلى بحث مراحل نموها وتطورها.[2]

ثانياً: مراحل نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسية:

[1] انظر: في أنصار هذا الرأي **د. محسن شفيق**، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس، يونيو سنة 1977، مطبعة الجامعة ،1978، ص 216. **ود. حسام عيسى**، الشركات المتعددة القوميات المؤسسة العربية للدراسات والنشر بيروت بدون سنة طبع، ص20. **ود. محمد السيد سعيد**، الشركات المتعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ص 33. **وسمير كرم**، الشركات متعددة الجنسية، معهد الإنماء العربي، لبنان، بدون سنة طبع، ص 13.

[2] أنظر: الدكتور دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية ألية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، سنة 2009، ص49 -50.

عندما ظهرت بدايات الشركة المتعددة الجنسية في أواخر القرن التاسع عشر فإنها لم تكن كما هي عليه الآن لا من حيث سعتها وكبر حجمها ولا من حيث دورها في الاقتصاد الدولي بل أنها نمت وتطورت حتى أصبحت كما نراها اليوم تسيطر على قطاعات واسعة من الاقتصاد وتتمتع بدرجة عالية من مركزية الإدارة. وإذا أردنا البحث في مراحل نمو وتطور هذه الشركات وجب علينا دراسة ثلاث مراحل مرت بها هذه الشركات هي مرحلة التكوين ومرحلة السبات ثم مرحلة الازدهار.

1- مرحلة التكوين:

تمتد هذه المرحلة منذ أواخر القرن التاسع عشر وحتى قيام الحرب العالمية الأولى عام 1914 وتمثل هذه الفترة فترة تبلور لفكرة الشركات المتعددة الجنسية، فلقد ظهرت تلك الشركات واستقرت في السنوات الأولى من القرن العشرين وبدأت بالنمو بصورة تدريجية [1].

ومع ذلك كانت أهمية هذه الشركات في الاقتصاد الدولي محدودة للغاية لأسباب عديدة لعل في مقدمتها طبيعة النشاطات التي كانت تضطلع بها والتي تركزت بشكل أساسي في استخراج البترول وصناعة السيارات والألمنيوم، ولم تكن هذه النشاطات تتمتع بقدر من الأهمية في اقتصاديات الدول الرأسمالية أنداك حيث كانت القطاعات الاقتصادية الرئيسة في ذلك الوقت وهي الفحم والسكك الحديدية والصلب، بعيدة عن مجال نشاط الشركات المتعددة الجنسية.

ويرى بعض الفقه إن اتجاه هذه الشركات إلى الإنتاج الدولي وتخطي حدودها القومية في ذلك الوقت لم يكن نتاجاً لاستراتيجية إنتاجية رأسمالية جديدة تقوم على التحول من القومية إلى الدولية، وإنما كان نتيجة السياسة الحماية الجمركية التي بدأت الدول الأوربية في إتباعها لتدعيم

[1] انظر: محمد صبحي الأتربي مدخل إلى دراسة الشركات الاحتكارية متعددة الجنسيات. دار الثورة للصحافة والنشر، بغداد سنة 1977، ص 39.

صناعاتها الوطنية وحمايتها من منافسة السلع المستوردة مما دفع هذه الشركات بدافع المحافظة على أسواقها القديمة التي أغلقت أمام الصادرات إلى إنشاء وحدات إنتاجية لها في تلك الدول[1]. ومهما يكن من أمر فإن تلك الشركات كانت النموذج الأول للشركة المتعددة الجنسية.

2 – مرحلة السبات: تمتد هذه المرحلة من بداية الحرب العالمية الأولى عام 1914 وحتى نهاية الحرب العالمية الثانية عام 1945، وقد أطلقنا عليها مرحلة السبات لأنها كانت كذلك في حياة الشركات المتعددة الجنسية، ففي هذه الفترة وعلى الرغم من ظهور عدد كبير من الشركات الكبرى في الحياة الاقتصادية الدولية مثل شركة فيليبس الهولندية، ونمو بعضها الآخر، إلا أن هذا النمو والتطور كان محدود النطاق بحيث بقيت هذه الشركات ظاهرة ثانوية في النظام الاقتصادي العالمي [2].

ولقد لعبت عوامل مختلفة دورها في وقف نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسية وإحجامها عن الاستثمار في الخارج، ويأتي في مقدمة تلك العوامل الحربين العالميتين اللتين عاشتهما البشرية، وعدم الاستقرار السياسي الذي ساد في فترة ما بين الحربين وما بعدهما، كما أن الظروف الاقتصادية الدولية في تلك الفترة لم تكن تسمح بنمو أكبر للاستثمارات الدولية المباشرة بسبب عدم استقرار الأوضاع النقدية في أوروبا

ونتيجة للتضخم الذي ساد في معظم الدول الأوربية في العشرينات وبسبب الكساد الاقتصادي الكبير، الذي حل بالنظام الرأسمالي منذ بداية الثلاثينات، فضلاً عن ذلك فإن غياب تنظيم دولي موحد للتجارة الدولية واختلاف السياسة الجمركية من دولة إلى أخرى كان يشكل هو الآخر عائقاً أمام نمو الشركات المتعددة الجنسية [3]

[1] انظر، حسام عيسى مرجع سابق ذكره من ص 22– 23.

[2] انظر د حسام عيسى مرجع سابق ذكره، ص 24 25 أنظر كذلك سمير كرم. مرجع سابق ذكره، ص19 –20.

[3] انظر: سمير كرم مرجع سابق ذكره، ص 19، 20.

حيث اتخذت الشركات ذات النشاط الدولي في هذه الفترة شكل (الكارتل)، وهي مجموعة من الشركات المسيطرة على قطاعات اقتصادية

معينة ترتبط ببعضها على أساس تعاقدي، وينشئ هذا الاتفاق تنظيماً اقتصادياً قانونياً يتحكم في رسم سياسات الأسعار ومستوى الأرباح وإيجاد طريقة عمل يمكن بها للشركات أن توفق بين مصالحها المتعارضة.[1]

ولقد كان نشاط هذه الكارتيلات يوازي نطاق نشاط شركة متعددة الجنسية لها شركات وليدة تمارس نشاطها في بلدان مختلفة. بيد أن الشركة المتعددة الجنسية تمثل درجة أعلى من التنسيق والتنظيم في حياتها الداخلية والخارجية، في حين كانت الكارتيلات تميل إلى الانهيار وغالبا ما كان أعضاؤها يخفقون في تحقيق التزاماتهم كل إزاء الآخر [2].

على أن الكارتيلات تمثل المرحلة الثانية من مراحل تطور الشركات المتعددة الجنسية حتى صارت كما هي عليه الآن، وقد أتاحت لرجال الأعمال التدرب على التعاون الدولي والتفكير في مشكلاتهم الصناعية على صعيد عالمي.

3- مرحلة الازدهار:

تمتد هذه المرحلة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا، وتمثل بحق فترة ازدهار وانتعاش وتطور كبير في حياة الشركات المتعددة الجنسية

فلقد تميزت هذه الفترة، وخاصة منذ الخمسينات من القرن الماضي بتوسع هائل في الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي تضطلع الشركات المتعددة الجنسية بالدور الرئيسي فيه حيث ازداد هذا الاستثمار بشكل كبير ومذهل ووصل ذروته في أواخر السبعينات، ولكنه بدأ بالانحسار

[1] انظر: محمد شوقي شاهين، الشركات المشتركة (طبيعتها واحكامها في القانون المصري والمقارن)، بدون سنة طبع، ص104-105.

[2] من أمثلة ذلك كارتل الصلب الذي أنشئ عام 1926 بين المانيا ولوكسمبورغ وبلجيكا والسار وفرنسا، إلا أن هذا الكارتل ما لبث أن انهار عام 1931 بسبب عدم التزام أطرافه بحصص الإنتاج والتصدير المتفق عليها. كذلك الكارتل النفطي الذي أنشئ عام 1928 عندما تم الاتفاق بين شركات تشل، ويرتش بتروليوم، وستاندارد اويل، على ضم مصالحها الموجودة خارج الولايات المتحدة وتحديد أسعار مشتركة للنفط. أنظر: سمير كرم، مرجع سابق ذكره ص 22.

في أوائل الثمانينات، ثم ما لبث أن أخذ بالازدياد مرة اخرى بعد عام 1986، حيث بلغ مقداره نحو (1909) مليار دولار، وشهدت التسعينات من القرن المنصرم تطوراً كبيراً في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ بلغ مقدارها عام 1996 ما يقرب من (359) مليار دولار، ثم ازداد هذا المقدار عام 1997 ليبلغ (465) مليار دولار، وازداد مرة أخرى ليصل إلى (644) مليار دولار عام1998.[1]

وقد تواصل نمو وتطور هذه الاستثمارات حتى بلغت الذروة عام 2000، حيث بلغ مقدارها نحو (1480) مليار دولار، بيد أنها عاودت الانخفاض ابتداءً من العام 2001 إذ بلغ مقدارها حوالي (700) مليار دولار. [2]

الفرع الثاني: عوامل ظهور الشركات المتعددة الجنسيات:

إن ظهور الشركات المتعددة الجنسية لم يكن عفوياً وإنما جاء نتاجاً الجملة من العوامل والأسباب التي دفعت إلى نشوئها وتطورها، وإذا كانت هناك ثمة ظروف وأسباب خاصة لأية شركة من الشركات المتعددة الجنسية وراء تحولها من النشاط القومي إلى النشاط الدولي، فإن هناك من جهة أخرى أسباب عامة مشتركة ساهمت في نشوء ونمو ظاهرة الشركة المتعددة الجنسية، وهذه الأسباب هي مزيج من العوامل القانونية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية اجتمعت مع بعضها فتمخض عنها نشوء هذه الظاهرة الجديدة.

أولاً: العوامل الاقتصادية.[3]

[1] United Nations conference on trade and development, investment policy re- view, united nations, New York Geneva, 1999, p. (27)

[2] انظر: د. دريد محمود علي، مرجع سابق ذكره، ص 53.

[3] طرحت على صعيد الأدب الاقتصادي نظريات عديدة لتفسير ظهور الشركات المتعددة الجنسية والعوامل الكامنة وراء ذلك. أنظر بشأن تلك النظريات د. محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسية وآثارها .... مرجع سابق ذكره، ص 49 – 50. وكذلك د. محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية، مرجع سابق ذكره، ص 25 – 34، **ومحمد صادق النصيرات**، الشركات متعددة الجنسية مع التركيز على شركة نفط العراق المحدودة، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، في آذار 1983 ص 16 – 19. انظر كذلك **طالب عبد صالح الدليمي**، دور الشركات المتعددة الجنسية في المشروعات

وهذه العوامل في الواقع متعددة ومختلفة، ويمكن حصرها فيما يأتي:

1- السعي إلى زيادة أرباح المشروع:

ذلك أن الهدف الأول الذي يسعى إليه المشروع الاقتصادي هو تحقيق الربح، ويبحث عن الفرص المختلفة التي تؤدي إلى زيادة أرباحه. فأخذت الشركات تتجه إلى الاستثمار في دول أخرى سعيا وراء تحقيق ربح أكبر من خلال الإنتاج بنفقة أقل مستندة ومعتمدة على اختلاف درجات نمو الاقتصاديات الوطنية المتنوعة.

من هنا فقد وجهت الشركات الأمريكية بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، استثماراتها إلى دول أوربا، استناداً إلى أن كلفة الإنتاج فيها أقل مما هي عليه في الولايات المتحدة [1]

. كما ساعد على ذلك عوامل متعددة منها تطور وسائل المواصلات والاتصالات الذي مكن رجال الأعمال من مراقبة الشركات التابعة لهم على الرغم من المسافة البعيدة التي تفصلهم عنها.

2- ومن العوامل الاقتصادية التي قيلت في تبرير الاتجاه نحو دولية الإنتاج،

هو **التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق واحدة،** ذلك أن استمرار الشركة أو المنتج بالاعتماد على سوق واحدة يعرضه للهزات الاقتصادية التي يمكن أن تتعرض لها تلك السوق، أما إذا قام بتوزيع استثماراته في دول مختلفة وأوجد لمنتجاته أسواقاً متعددة فإنه بذلك يحد من انعكاسات الأزمات الاقتصادية التي قد تتعرض لها إحدى الأسواق التي يطرح فيها منتجاته [2].

3- احتكار الأسواق من حيث طبيعة الإنتاج:

العربية المشتركة رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الإدارة والاقتصاد جامعة بغداد عام 1983، ص 31 – 36، **جورج الراسي**، الاشتراكية والشركات متعددة الجنسية، مطبعة الأديب، بغداد1977، ص87_104.

[1] ويكفي أن نعلم أن أجرة العامل الأمريكي تعادل أربعة أضعاف أجرة العامل الأوربي رغم التقارب في المستوى والخبرة الفنية بينهما. أنظر: جورج الراسي، مرجع سابق ذكره، ص95.

[2] انظر: جورج الراسي، مرجع سابق ذكره، ص 79 – 80

لا يمكن أن نغفل من بين العوامل الاقتصادية التي أسهمت في ظهور ونمو الشركات المتعددة الجنسية طبيعة سوق احتكار القلة، وأثره في دفع الشركات إلى الاستثمار في الخارج. ذلك أنه من الصعب على الشركات الكبرى التي تعمل في ظل هذا السوق أن توسع نشاطاتها في الدولة التي تنتمي إليها، فلا يبقى أمامها إلا أن تتجه إلى إنشاء شركات وليدة خارج حدودها الوطنية. ومن ثم يتعزز مركزها في اقتصادها الوطني، فيكون من شأن ذلك أن يؤدي إلى احتلال التوازن في سوق احتكار القلة الوطني، فلا يكون من سبيل أمام الشركات الأخرى في ذلك السوق للمحافظة على بقائها إلا أن تتوجه هي الأخرى إلى إنشاء وحدات إنتاجية لها في الخارج.[1]

ومن الأمثلة التي تساق في هذا المجال شركة كرايزلر Chrysler، وهي واحدة من ثلاث شركات أمريكية كبرى في مجال صناعة السيارات. فقد رأت أن من المتعذر عليها مقاومة الشركتين الآخرتين فورد وجنرال موتورز بشكل فعال ففضلت الاستثمار المباشر في دول أوربا، وعلى إثر ذلك اضطرت كل من شركتي جنرال موتورز وفورد إلى الاستثمار في أوربا أيضاً، فأنشأت كل منهما شركات وليدة لها في ألمانيا وإنكلترا.[2]

4 – قيام السوق الأوربية المشتركة:

وجاءت معاهدة روما لعام 1957 بإنشاء السوق الأوربية المشتركة لتعطي دفعة جديدة لنمو الشركات المتعددة الجنسية هناك، فقد أقرت هذه المعاهدة ضرورة رفع الحماية الجمركية بين دول السوق، والسماح بانتقال السلع والأشخاص بين دول السوق، وفي نفس الوقت وضعت ضريبة خارجية مشتركة جعلت من أوربا سوقاً موحدة في وجه غير الأوربيين[3]. وكان أثر ذلك أن جعل من أوربا سوقا واحدة واسعة توازي في سعتها السوق الأمريكية. بينما كانت قبل ذلك أسواقاً متعددة ومغلقة على بعضها البعض، وصغيرة بالمقارنة بالسوق الأمريكية وزالت بذلك

[1] انظر: محمد السيد سعيد الشركات عابرة القومية، مرجع سابق ذكره ص 28 – 29

[2] أنظر: دريد محمود علي، مرجع سابق، ص 58.

[3] انظر جورج الراسي، مرجع سابق ذكره، ص 81.

الكثير من الحواجز التي كانت تعيق الاستثمارات الأمريكية فيما مضى. كما أن الخشية من قيام حماية جمركية تجاه بقية دول العالم كان أيضاً عاملاً مشجعاً للشركات الأمريكية المتعددة الجنسية على الاستثمار في أوربا محافظة على أسواقها هناك [1].

5- قابلية العملات إلى التحويل:

كان القرار الذي اتخذته الدول الأوروبية عام 1960 بعودة عملاتها إلى التحويل عاملاً اقتصادياً آخر أسهم في نمو وتوسع الشركات المتعددة الجنسية في أوربا، فقبل ذلك القرار لم تكن العملات الأوربية الرئيسة قابلة للتحويل فيما بينها أو لبقية العملات الأخرى، وكان ذلك بحق عائقاً كبيراً أمام الشركات للاستثمار في أوربا، كما كان في الوقت نفسه عائقا أمام الشركات الأوربية للاستثمار في الخارج، من هنا فقد زادت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أوربا كما زاد عدد الشركات الأوربية التي تستثمر في الخارج إثر تنفيذ ذلك القرار[2].

تلك هي أهم العوامل الاقتصادية التي ساهمت في نمو الشركات المتعددة الجنسية، ونحاول في الفقرة الآتية تحديد العوامل القانونية.

ثانياً: العوامل القانونية:

كان للعوامل القانونية دورها الكبير في نشوء الشركات المتعددة الجنسية وتطورها. ذلك أن عملية التنمية الاقتصادية في الدول المختلفة تتطلب عنصرين أساسيين هما:

رأس المال والخبرة الفنية والتكنولوجية، فإذا كانت الدولة غير قادرة على تأمين احتياجاتها من أحد هذين العنصرين أو كليهما فقد أصبح لزاماً عليها أن تستعين بمن يمتلك رأس المال والمعرفة الفنية والتكنولوجية في الدول الرأسمالية المتطورة [3].

---

[1] انظر جورج الراسي، مرجع سابق ذكره ص 84 – 85.

[2] انظر: جورج الراسي، مرجع سابق ذكره، ص 83 – 84.

[3] انظر: د. عبد الواحد محمد الفار الجوانب القانونية للاستثمارات العربية والأجنبية في مصر عالم الكتب، ص 9 و10.

ولعل من أنجح الوسائل التي تستخدمها الدولة لجذب الشركات المتعددة الجنسية إليها هي توفير المناخ الملائم والضمان الكافي لمجيء تلك الشركات بصورة لا تؤدي إلى الإضرار بالاقتصاد الوطني للدولة. ويتم ذلك عن طريقين إثنين:

1- قيام الدولة بإصدار تشريعات داخلية تنظم الاستثمارات الأجنبية وتشجعها، عن طريق وضع قواعد محددة لمعاملتها ومنحها ضمانات ومزايا معينة بهدف اجتذابها وتشجيعها بشرط الا يؤدي ذلك إلى الإضرار بمصالح الدولة المضيفة.[1]

ويلاحظ هذا الاتجاه بوضوح في دول أوربا الغربية خاصة بعد نهاية الحرب العالمية الثانية. فقد سعت تلك الدول لجذب رؤوس الأموال الأمريكية إليها لكي تعمل على بناء ما دمرته الحرب، وكانت وسيلتها في ذلك إصدار التشريعات التي تشجع على الاستثمار وتعطي لرأس المال الأجنبي بعض الضمانات والمزايا القانونية كالإعفاءات الضريبية والجمركية. فاندفعت الشركات الأمريكية إلى الاستثمار في دول أوربا بشكل كبير ومذهل.[2]

كما نلاحظ هذا الاتجاه كذلك في الدول العربية التي أصدرت كثير منها تشريعات لتشجيع الاستثمار الأجنبي فيها، ففي مصر مثلاً صدر قانون ضمانات وحوافز الاستثمار رقم (8) لسنة 1997، الذي يتميز بكثرة ما يتضمنه من ضمانات قانونية ومالية للاستثمار الأجنبي.[3]

---

[1] فتشجيع رأس المال الأجنبي لا يعني إطلاق الحرية له بغير حدود وإنما يجب أن يتم في حدود معينة وبهدف التوصل إلى نتائج محددة لا يجوز السماح بتجاوزها، كما أن الفوائد التي يجنيها الاقتصاد الوطني من زيادة رأس المال الأجنبي الوافد إليها ليست هي الاعتبار الوحيد في هذا الخصوص وإنما يجب على الدولة أن تراعي أمنها وسلامتها وألا تسمح لرأس المال الأجنبي بالمساس بها أو السيطرة على ثرواتها الاقتصادية الوطنية أو إحلال منافسة غير متكافئة أو غير مرغوب فيها مع رأس المال الوطني أو الخبرات أو الايدي العاملة الوطنية.

[2] حتى وصف البعض ذلك الاتجاه بأنه غزو أمريكي لأوروبا لا بالرجال المسلحين وإنما بالسلع المصنعة. أنظر سمير كرم، مرجع سابق ذكره، ص 17.

[3] فقد جاء في المذكرة الإيضاحية للقانون المذكور ما يأتي ((تتسابق دول العالم كافة في العصر الذي نعيش فيه لجذب أعظم كم من الاستثمارات في عالم التكتلات الكبرى التي لا تدع مجالاً للعيش لأية دولة تتخلف عن المشاركة في هذا السباق المحموم. ولن تنال دولة قدراً من الفوز في هذا المضمار إذا شابت شرائعها شوائب طاردة لرؤوس الأموال أو خالطتها عوائق

وفي السعودية يقرر نظام الاستثمار الأجنبي لسنة 2000 كثيراً من الضمانات والمزايا التي تهدف إلى جلب رأس المال الخارجي وتشجيع المستثمرين على ممارسة النشاط التجاري، ويكرس المشرع اليمني هذا الاتجاه صراحة بمقتضى قانون الاستثمار رقم (22) لسنة 1991، حيث تم إدخال تعديلات متلاحقة على نطاق وأشكال الضمانات والحوافز التي يقررها هذا القانون بمقتضى القانونين(14) لسنة 1995 و (29) لسنة 1997، أما في الأردن فإن قانون تشجيع الاستثمار رقم (16) لسنة 1995 ينص على كثير من الضمانات القانونية والمزايا الاقتصادية التي تهدف إلى تحسين البيئة الاستثمارية واستقطاب رأس المال العربي والأجنبي، وفي سوريا يؤكد قانون تشجيع الاستثمار رقم (10) لسنة 1991 بأنه يهدف أساساً إلى خلق مناخ استثماري مناسب يساعد على جذب رؤوس الأموال الوطنية والأجنبية وتوظيفها في القنوات الإنتاجية، ومن ثم فإنه يقرر كثيرًا من الضمانات والحوافز للاستثمار غير الوطني، ويسير المشرع الليبي في ذات الاتجاه. حيث يتضمن القانون رقم (5) لسنة 1997 جملة من الضمانات والمزايا التي ترمي إلى تشجيع رأس المال الأجنبي واستقطابه، لغرض نقل التقنية الحديثة وبناء العناصر الفنية والإسهام في تطوير المنتجات المحلية. ويلاحظ هذا النهج في السودان بمقتضى قانون تشجيع الاستثمار الصادر بتاريخ 19 يوليو 1999، كما يلاحظ أيضاً في قطر بموجب قانون استثمار رأس المال الأجنبي رقم (13) لسنة 2000. [1]

وإذا كانت تشريعات الاستثمار التي تصدرها الدول المضيفة تلعب دوراً مهماً في نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسية، فإنه ينبغي ألا يغيب عن أذهاننا من جانب آخر التشريعات التي تصدرها الدولة الأم والتي تشجع فيها شركاتها على الاستثمار خارج حدودها الوطنية ولنأخذ الولايات المتحدة مثالا على ذلك: إذ أن قوانين الضرائب فيها تقرر كثيرا من الامتيازات

منفردة للمدخرات. وإذا كان ما تقدم وكانت إتاحة أفضل ضمانات وحوافز للاستثمار هي أيسر السبل الموصلة للغاية المرجوة. فقد أعد هذا القانون الجديد ليكون متميزا بالضمانات والحوافز ...)).

[1] راجع في دراسة هذه القوانين، د. دريد محمود علي، مرجع سابق، ص61.

والتسهيلات للشركات المتعددة الجنسية. ومن تلك الامتيازات أن الأرباح التي تحققها الشركات الوليدة التابعة لشركة أم أمريكية لا تخضع للضريبة إلا في حالة توزيعها في الولايات المتحدة كما يسمح للشركة الأم بتأجيل دفع الضريبة إلى العام التالي للعام الذي تم فيه تحقيق الربح، وهذا ما يسمى بـ(التأجيل الضريبي)، كما يمكن للشركة الأم الأمريكية طلب المعونات والقروض من الدولة لدفع الضريبة على الأرباح المتحققة من نشاط الشركات الوليدة العاملة في الخارج [1]. ولا شك أن هذه الامتيازات التي تقررها القوانين الأمريكية لشركاتها إنما تشكل دافعا كبيرا لتلك الشركات لتوجيه استثماراتها خارج حدودها الوطنية.

2- عقد الاتفاقيات الثنائية بين الدول المصدرة لرأس المال والدول المستوردة له، التي ينص فيها على قدر من الحقوق تلتزم الدول الأخيرة بمراعاتها في معاملتها لرأس المال القادم إليها من الأولى، ويرتب الإخلال بها المسؤولية الدولية على عاتق الدولة المضيفة. كما ينص فيها على الجهة المختصة بالفصل في المنازعات الناشئة عن الاستثمار الأجنبي، سواء كانت تلك الجهة هي القضاء الوطني في الدولة المضيفة أو جهة قضائية دولية أو هيئة تحكيم خاصة يتم تشكيلها باتفاق الطرفين. وتستهدف معظم هذه الاتفاقيات في الواقع خلق الظروف الملائمة لنشاط الشركة المتعددة الجنسية من خلال تذليل المعوقات التي تعترض سبيلها وإنشاء آلية قانونية محايدة لتسوية المنازعات التي قد تنشب بينها وبين الدولة التي تقوم بالاستثمار فيها.[2]

ويلاحظ على تلك الاتفاقيات عموماً أنها تنشئ حقوقا والتزامات تعاقدية Contractuelles واتفاقية Conventionnelles بين الدولة المستقطبة الرأس المال والدولة المصدرة له بحيث لا يمكن تعديلها أو إلغاؤها بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين. كما يمكن لهذه الاتفاقيات أن تؤثر في

[1] انظر د. محمد السيد سعيد الشركات متعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية، مرجع سابق ذكره، ص 64.

[2] انظر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية اتفاقات الاستثمار الثنائية المفاهيم التي تسمح بدرجة معينة من المرونة لصالح تعزيز النمو والتنمية، تقرير اجتماع لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية المتصلة بذلك، المنعقد في الفترة من 24-26. أدرار 1999، ص 5.

القانون الوطني للأطراف المتعاقدة. ويظهر هذا التأثير بشكل واضح في القوانين الداخلية التي تسنها هذه الأطراف للوفاء بمتطلبات الاتفاقيات الدولية والتزاماتها. ولعل هذا الدور الذي تضطلع به اتفاقات الاستثمار الثنائية كان سبباً رئيسياً في توسعها حتى بلغ عددها الإجمالي في نهاية عام 1998 حوالي (1726) اتفاقية، مقارنة بـ (1556) اتفاقية عام 1997 .[1]

ثالثاً: العوامل السياسية والاجتماعية:

تلعب العوامل السياسية والاجتماعية هي الأخرى دورا متميزا في بروز ظاهرة الشركة المتعددة الجنسية وتطورها.

فالاستقرار السياسي على الرغم من أنه مثار جدل بين الباحثين حول درجة أهميته في قرار الاستثمار الأجنبي، إلا أن هناك إجماعاً على أهميته بوصفه عنصراً اساسياً في هذا القرار ذلك أن المستثمر لا يخاطر بنقل رؤوس أمواله إلى دولة معينة إلا إذا اطمأن إلى استقرار الأوضاع السياسية فيها، إذ لا يمكن لرأس المال الأجنبي أن يقوم بالاستثمار في ظل أجواء يسودها التوتر السياسي.[2]

من هنا نجد أن الشركات المتعددة الجنسية على الرغم من ظهورها في أواخر القرن التاسع عشر إلا انها ظلت محدودة الانتشار في أوائل القرن العشرين، بسبب تصاعد المواقف بما يوحي بقرب اندلاع الحرب العالمية الأولى، وظل المناخ السياسي متأزماً بعد نهاية تلك الحرب، ثم اندلاع الحرب العالمية الثانية ولذلك لم تشهد هذه الفترة توسعاً النشاط هذه الشركات، وفي السنوات الأولى التي تلت الحرب العالمية الثانية ساد التوتر السياسي بين الشرق والغرب، وكانت أوربا معرضة لأن تصبح في أية لحظة ساحة لحرب عالمية ثالثة. لذلك لم نجد اتجاهاً من الشركات المتعددة الجنسية للاستثمار في دول أوربا بينما كانت توجه أغلب استثماراتها إلى كندا، بسبب قربها من جهة واستقرار الأوضاع السياسية فيها من جهة أخرى.

[1] United Nations, World investment report, foreign direct investment and the challenge of development, 1999, p(117).

[2] انظر: د. محمد الفيومي محمد، الشركات الدولية مدخل اقتصادي محاسبي دار المطبوعات الجامعية، 1982، ص21.

المطلب الثاني: التعريف بمصطلح الشركات المتعددة الجنسيات:

تعد الشركة المتعددة الجنسية ظاهرة اقتصادية لذلك فقد تصدى رجال الاقتصاد لدراستها وبحث آثارها الاقتصادية. ومن ثم فإن تعريف هذه الشركة يستلزم وبالضرورة أن نعرض أولاً بشيء من الإيجاز للمعايير التي اعتمدها علماء الاقتصاد في تعريفهم لهذا النمط من الشركات، ثم ننتقل بعد ذلك إلى التعريف القانوني لها. [1]

ولذلك وانطلاقا مما سبق ذكره أنها لها جذور تعود للعصور التي شهدت فيها أوروبا الحملات الاستعمارية، وسعيا منا لمواصلة التعريف بها سنحاول فيما يلي التطرق إلى فرعين أولهما يبين أصل مصطلح هذه الشركات وثانيهما إلى التعاريف المختلفة لهذا المصطلح.

الفرع الأول: أصل مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات:

يعد مصطلح الشركة المتعددة الجنسية من المصطلحات الحديثة التي سادت في الفكر القانوني والاقتصادي والسياسي بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، ويعتقد البعض بأن استعمال هذا المصطلح قد بدأ منذ عام 1960.[2]

بيد أن هذا المصطلح لا يزال يحمل في طياته غموضاً كثيراً ويثير جدلاً مهماً لأسباب عدة، يأتي في مقدمتها تعدد الجوانب والأبعاد التي يمكن من خلالها النظر إلى هذه الشركات، من جهة أخرى فإن مصطلح الشركة المتعددة الجنسية وإن كان هو السائد إلا أنه ليس بالمصطلح المتفق عليه، إذ يستعمل رجال القانون والاقتصاد والسياسة اصطلاحات أخرى تشير إلى

---

[1] أنظر: د. دريد محمود علي، المرجع السابق ذكره، ص19.

[2] إن أول من استخدم مصطلح الشركة المتعددة الجنسية) هو (David Lilienthal) وذلك في محاضرة ألقاها في معهد (كار ينجي) للتكنولوجيا عام 1960، ثم استخدم هذا المصطلح في مجلة رجال الأعمال الأمريكية (Business Week) في عام 1960. ومنذ ذلك الوقت شاع استخدامه من قبل رجال القانون والاقتصاد والسياسة انظر د. مصطفى رشدي شيحة البناء الاقتصادي المشروع الدار الجامعية للطباعة والنشر،1980، ص485

الظاهرة نفسها كالشركات الدولية Sociétés International مثلاً والشركات عبر الدولية Sociétés Transnationalوالشركات فوق الدولية Sociétés Supranational والشركات عابرة الحدود الوطنية أو عابرة القومية. [1]

الفرع الثاني: التعريفات المختلفة للشركات المتعددة الجنسيات:

سنعرض لما قيل من تعاريف للشركات متعددة الجنسية سواء من الناحية القانونية والاقتصادية.

أولا: التعريف الاقتصادي للشركة المتعددة الجنسية:

1-**تعريف الاقتصادي درايمون فرنون بـ:**

هي: "شركة أم تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات والفروع في قوميات عديدة، على إلا أن تجمعها يجعلها كما لو أن لها مدخلا .... مشترك من الموارد المالية والبشرية والذي يبدو حساسا لعناصر استراتيجية مشتركة فهي تلك المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، التي تمتلك تسهيلات أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر ".[2]

2-**تعريف رولف:**

مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات هي: "الشركة التي يجب أن تصل مبيعاتها الخارجية أو عدد العاملين في الخارج أو حجم استثمار في الدول الاجنبية حوالي 25% من إجمالي المبيعات أو العاملين أو الاستثمار"[3]

3- **تعريف عبد الله بن منصور الغفيلي:**

[1] أنظر: د. دريد محمود علي، مرجع سابق، ص18.

[2] انظر: جميلة الجوزي، سامية دحماني، استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة"، المجلة الجزائرية للعولمة وسياسات الاقتصادية، العدد: 06، .2015، ص87.

[3] انظر: أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد: 85، 2010، السفارة السورية للعراق، 2010، ص 117.

هي: "مجموع من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاول كل منها أنشطة انتاجية في دول مختلفة وتتمتع كل منها بجنسية مختلفة مع خضوعها لشركة واحدة هي الشركة الأم التي تقوم بإدارة هذه الشركات الوليدة كلها في إطار إستراتيجية عالمية موحدة.[1]

حيث لم يستقر الفكر الاقتصادي في الواقع على هذه التعاريف للشركة المتعددة الجنسية بل تعددت المفاهيم بتعدد الاتجاهات الاقتصادية التي تناولت هذه الظاهرة بالتحليل. ويمكن أن تنطوي تلك التعاريف، حسب تقديرنا، تحت صيغة المعايير الأربعة التالية:

أ- معيار حجم الشركة:

ووفقاً لهذا المعيار توصف شركة ما بأنها متعددة الجنسية متى ما كانت شركة ضخمة عملاقة، ولكن أنصار هذا المعيار اختلفوا في ضابط ضخامة الشركة، فأخذ بعضهم بمدى امتداد نشاط الشركة إلى الدول الأخرى، ومع ذلك فإنهم لم يتفقوا على عدد الدول التي إذا ما امتد إليها نشاط الشركة فإنها تعد شركة ضخمة، وبالتالي تكون شركة متعددة الجنسية،

فاشترط قسم منهم ضرورة أن يمتد نشاط الشركة إلى عدد من الدول لا يقل عن خمس أو ست دول بينما اكتفى القسم الآخر باشتراط ممارسة الشركة لنشاطها في أكثر من دولة واحدة. [2]

واستناداً إلى ذلك فإنهم يعرفون الشركة المتعددة الجنسية بأنها (مشروع يملك أو يسيطر على تسهيلات إنتاجية «مصانع منشآت تعدين مكاتب تسويق وإعلان... الخ في أكثر من دولة واحدة). [3]

---

[1] انظر: عبد الله بن منصور الغفيلي، نوازل الزكاة، ط 1، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الدوحة، ص 193.

[2] Hood, Neil and Young Stephen, the economics of multinational enterprise

- London – 1979.

نقلاً عن: محمد عبده سعيد إسماعيل، الشركات متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، 1986، ص 18.

[3] انظر:

John Dunning, the multinational enterprise, London, 1971, p. (8).

بينما يعرفها البعض الآخر بأنها مشروع واحد يقوم باستثمارات أجنبية مباشرة تشمل عدة اقتصاديات قومية أربعة أو خمسة كحد أدنى.[1]

واعتمد فريق آخر من الاقتصاديين على حجم المبيعات الخارجية للشركة كضابط للتعرف على ضخامتها، فإذا بلغت مبيعاتها الخارجية نسبة معينة مقارنة بمبيعاتها السنوية، كأن تبلغ 25% منها أو كأن لا تقل عن مائة مليون دولار كانت شركة ضخمة وبالتالي أمكن اعتبارها شركة متعددة الجنسية.

ب- معيار مركزية الإدارة (المعيار التنظيمي):

ومقتضى هذا المعيار أنه يلزم لكي تكون الشركة متعددة الجنسية أن تكون هناك إدارة مركزية عليا تتولى وضع السياسة الاقتصادية العامة للشركة وإصدار القرارات ذات الأهمية، كتلك المتعلقة بكيفية الاستثمار ومكانه ومداه، وتتمثل هذه الإدارة المركزية في الشركة الأم، فالعنصر المهم في تحديد ما إذا كانت الشركة متعددة الجنسية، حسب هذا المعيار هو مدى مركزة سياستها وتكامل العمليات الأساسية بين فروعها. [2]

وبالتالي يمكن تعريف الشركة المتعددة الجنسية بأنها تلك الشركة التي تدار بصورة مركزية كما لو كانت شركة واحدة تعمل في منطقة جغرافية شاسعة لا تفصل بين اجزائها حدود دول[3] .

---

[1] انظر: بحثاً بعنوان (الشركات المتعددة الجنسية أهدافها ووسائلها) من قبل النقابة العامة لعمال الصناعات الميكانيكية في العراق والذي قدم إلى المؤتمر العربي لنقابات الصناعات المعدنية المنعقد في بغداد في آذار 1978، المنشور في مجلة النفط والتنمية السنة الثالثة، العدد (11) لسنة 1978، ص 97. وفي هذا الاتجاه كذلك يعرفها Brook and Remeurs بأنها "كل شركة تمارس نشاطها الرئيسي سواء تعلق بالإنتاج أو تقديم خدمات في بلدين على الأقل"

[2] انظر: ريتشارد ج بارنيت ورونالد.. مولر، من الكونية إلى مركز التسويق الكوني، ترجمة عفيف الرزاز، منشور ضمن سلسلة من الاقتصاد القومي إلى الاقتصاد الكوني)، دور الشركات المتعددة الجنسية، مؤسسة الأبحاث العربية، ص 52

[3] ومن أنصار هذا المعيار الأستاذ شيمستوف الذي يرى بأن الشركة المتعددة الجنسية هي شركة تشكل وحدة اقتصادية في مجال التجارة الدولية فيجب أن يكون لهذه الشركة فكر أو عقل إداري واحد يعمل عبر دول العالم كما لو كانت شركة واحدة. انظر بحثاً له بعنوان الشركات المتعددة الجنسية أمام القضاء منشور في مجلة (Joumal of buis ness Law) لسنة 1970 نقلا عن د. محمود سمير الشرقاوي، المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة، الرياض، 1976، ص 10.

ج- معيار طبيعة النشاط:

وهناك من يرى أن معيار طبيعة النشاط هو الأكثر ملائمة لتعريف الشركة المتعددة الجنسية، بحيث تعد الشركة كذلك متى ما كانت تمارس نشاطا إنتاجياً صناعياً كان أم تجارياً، بينما لا يمكن إطلاق هذا الوصف على الشركات التي تمارس نشاطا خدمياً. [1]

وبالتالي فإن الشركة المتعددة الجنسية هي تلك الشركة التي تقوم بالعمليات الصناعية والتجارية في الخارج وتمارس مسؤولية الإدارة على نحو مباشر بالنسبة لهذه العمليات [2].

د- المعيار المختلط:

يذهب بعض الاقتصاديين إلى أن تعريف الشركة المتعددة الجنسية يستلزم الجمع بين المعايير المتقدمة كلما أمكن مثل هذا الجمع واستناداً إلى ذلك فإن المعيار الأول للشركة المتعددة الجنسية هو أنها تمارس نشاطها في بلاد عديدة، والمعيار الثاني أنها تباشر أبحاثا بحتة وتطبيقية وتمارس أنشطة صناعية في هذه البلاد والمعيار الثالث أن إدارتها تكون متعددة الجنسية وأخيرا فإن ملكية رأس المال فيها تكون أيضا متعددة الجنسية) [3].

ويمكن أن نورد على هذه المعايير الملاحظات الأتية:

- أن هذه المعايير تتناول مفهوم الشركة المتعددة الجنسية بصورة عرضية وتتخذ من بعض سماتها وخصائصها معياراً لتعريفها. بيد إن هذا الاتجاه لا يفضي إلى تقديم تعريف دقيق لهذه الشركة. حيث يقتضي الأمر النفاذ إلى جوهر الشركة لاستخلاص العناصر التي تتركب منها،

---

[1] انظر: د. محمد السيد سعيد الشركات متعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة المصرية العامة للكتاب 1978، ص 19.

[2] انظر: د. محمد السيد سعيد، مرجع سابق ذكره، ص 64.

[3] أنظر:

Maison rouge, j. procédions the conf errance on the multinational corporation in the staffe départ, 1969, p. (17-18).

نقلاً عن د. زين العابدين فارس، مرجع سابق ذكره، ص 285

فالمعيار الأول معيار الحجم يضع حداً أدنى لعدد الدول التي يجب أن يمتد إليها نشاط الشركة أو حداً لمبيعاتها الخارجية، ويلاحظ إن هذا التحديد هو في الواقع تحديد تحكمي ويختلف من شركة إلى أخرى، كما إنه لا يستقيم مع المنطق القانوني، إذ ليس من المنطق أن نصف شركة يمتد نشاطها إلى ست دول بأنها متعددة الجنسية بينما لا نضفي هذا الوصف على شركة أخرى يمتد نشاطها إلى عدد أقل من الدول على الرغم من توافر كل سمات الشركات المتعددة الجنسية في هذه الأخيرة.[1]

فضلاً عن أن الاعتماد على الحجم بوصفه معيارا أساسيا غير كاف للتوصل إلى تعريف جامع مانع لهذه الشركات، إذ أن الاعتماد على معيار الحجم وحده يؤدي إلى تجاهل حقائق أخرى تتعلق بهذه الشركات لعل من أهمها كيفية إدارتها واستراتيجيتها الإنتاجية الدولية الموحدة [2].

– أما **المعيار الثاني** مركزية الإدارة فإنه هو الآخر معيار غير منضبط، إذ يشير الواقع إلى أن مدى مركزية الإدارة في الشركات المتعددة الجنسية يختلف من شركة إلى أخرى، ففي بعض الشركات تطلع الشركة الأم على دقائق الأمور المتعلقة بشركاتها التابعة، بينما لا يحدث ذلك في شركات أخرى حيث تتمتع الشركات التابعة (أو الوليدة) بقدر أكبر من الحرية في إدارة وتوجيه مصالحها.

– **أما المعيار الثالث** معيار طبيعة النشاط فقد انطلق أنصاره من النظرة الكلاسيكية التي تميز بين العمل المنتج والعمل غير المنتج وتستبعد النشاط الخدمي من نطاق العمل المنتج، إلا أن

[1] انظر: د. محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية مجلة القانون. والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس يونيو سنة 1977، مطبعة الجامعة.1978، ص 234 و235.

[2] انظر: د. حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات المؤسسة العربية للدراسات والنشر. بيروت بدون سنة طبع، ص 36

الواقع أثبت عدم صحة هذا الاتجاه حيث نشأت العديد من الشركات المتعددة الجنسية في مجال الخدمات كتلك المتخصصة في السياحة والنقل البحري والجوي. [1]

– وبقدر تعلق الأمر بالمعيار الرابع المعيار المختلط، فإنه حاول الجمع بين معظم المعايير المتقدمة، وبالتالي فإن معظم الانتقادات التي وجهت إلى تلك المعايير منفردة توجه إليه أيضاً، كما أن المعيار المذكور قد أضاف معايير جديدة كاشتراط أن تكون إدارة الشركة من جنسيات متعددة، وأن تكون ملكية رأس المال متعددة الجنسية، بينما يشير الواقع العملي إلى أن الشركات المتعددة الجنسية لم تبلغ حتى الآن تلك المرحلة التي تكون فيها إدارتها وملكية رأسمالها متعددة الجنسية.[2]

من كل ما تقدم نرى أن المفاهيم الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسية لم تخرج في جوهرها عن تحليل عرضي لطبيعة هذه الشركات، إذ أنها لم تبين لنا العناصر الأساسية والمؤثرة في وضع مفهوم للشركة المتعددة الجنسية، ومع ذلك فإن التعاريف المتقدمة تساعد بصورة أو بأخرى في تحديد أو المساهمة في إعطاء تعريف **قانوني** معين وهذا ما سنراه في الفقرة الآتية.

ثانياً: التعريف القانوني للشركة المتعددة الجنسية:

إن عدم وجود تنظيم قانوني للشركات المتعددة الجنسيات يجعل من الصعب تحديد تعريف لها على المستوى القانوني، ومع ذلك فقد وضع لها كثيرون تعريفات نذكر من بينها:

[1] انظر: د. زين العابدين فارس، الدولة ونشاط الشركات المتعددة الجنسية، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، السنة (74)، العددان (393) – (394) أكتوبر 1983، ص285.، ص 285.

[2] ريتشارد. ج بارنيت ورونالد مولر، بحث بعنوان (مديرو العالم)، ضمن كتاب (من الاقتصاد القومي إلى الاقتصاد الكوني)، مرجع سابق ذكره، ص 27.

هي: " كل تنظيم جماعي يتكون من شركات تستقل فيه كل منها بوجودها القانوني وشخصياتها المعنوية الخاصة بها وتتحد فيما بينها بروابط متنوعة تصبح لشركة الأم بإخضاع الشركات الأخرى بتبعيتها وممارسة رقابة عليها لتتوصل الى وحدة القرار الصادر عنها.[1]

كما عرفت بأنها: " مجموعة شركات تنشر فروعها بين الأنظمة القانونية الوطنية المختلفة وتبدوا كتنظيم يتمثل في تدرج بين مركز رئيسي وعناصر متفرعة عنه وهي الشركات التابعة.[2]

ليس من السهولة بمكان التوصل إلى تعريف قانوني واضح ومتفق عليه للشركة المتعددة الجنسية. ويرجع ذلك عموماً إلى الفراغ التشريعي الذي تعيش في ظله هذه الشركة. فقد جرى العمل على أن يورد المشرع، وهو يضع أحكاماً تتعلق بمركز قانوني معين، تعريفاً لذلك المركز القانوني الذي تنطبق عليه تلك الأحكام، بيد إن هذا التصور لا يمكن أن ينطبق بشأن الشركة المتعددة الجنسية، حيث لا يوجد تشريع معين يكرس نظاماً قانونياً متكاملاً لهذا النمط من الشركات. [3]

لذلك فقد اتجه فقه القانون إلى وضع جملة من المفاهيم والتعاريف للشركة المتعددة الجنسية. على إننا لا نرغب في عرض تلك التعاريف المختلفة بقدر ما نحاول الوقوف ومن خلال التحليل على أهم العناصر المكونة للشركة المتعددة الجنسية، وذلك باستقراء ما توصل إليه إجماع الفقه بهذا الخصوص، ويتضح من مجمل آراء الفقه المذكور بأن هناك إجماع أو شبه إجماع على ضرورة توافر العناصر الآتية من الناحية القانونية:

اولا – أن تكون هناك مجموعة من الشركات تمارس نشاطها في دول متعددة.

ثانيا– أن يكون موضوع نشاط هذه المجموعة من الشركات هو الاستثمار الدولي المباشر.

---

[1] انظر: جميلة الجوزي سامية دحماني، المرجع السابق، ص 87.

[2] بيوض محمد العيد، أثر المحددات الاستثمارية للشركات المتعددة الجنسيات على السياسات البيئية للدول المضيفة أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2017، ص10.

[3] أنظر: د. دريد محمود علي، المرجع السابق، ص27.

ثالثا– خضوع هذه المجموعة من الشركات السيطرة اقتصادية موحدة. ويجب أن تتحقق تلك السيطرة بأدوات وأساليب فنية مستمدة من قانون الشركات وبالذات عن طريق المساهمة في رأسمال كل شركة من شركات المجموعة بنسبة تكفي للسيطرة عليها.[1]

من هنا ولكي يكتمل التعريف القانوني من جميع جوانبه لابد من الإحاطة بمفهوم الشركة الأم والشركة الوليدة.

1 – الشركة الأم :Société Mère

آثار مصطلح الشركة الأم، جدلاً كبيرًا بين الفقهاء. ويرجع ذلك، كما ذكرنا آنفاً، إلى غياب تنظيم تشريعي متكامل المجموعات الشركات عموماً وللشركة المتعددة الجنسية بوجه خاص. إضافة إلى تعدد جوانب وأبعاد هذه الشركة. [2]

حيث يرى جانب من الفقه التجاري: [3]

أن مصطلح الشركة الأم ذاته مصطلح غامض وغير مقبول في مجال الشركات التجارية، ذلك أن المصطلح المذكور مأخوذ من قانون الأسرة، كما أن استخدامه يستلزم ضرورة مشاركة الشركة الأم في تأسيس الشركة الوليدة، في حين أن العنصر الأساس لوجود الشركة المتعددة الجنسية هو(السيطرة) أي سيطرة شركة على أخرى بفض النظر عما إذا كانت الشركة المسيطرة قد ساهمت في تأسيس الشركة الوليدة أم لا، ويرى هذا الاتجاه الفقهي أن من الأفضل استبدال تعبير الشركة الأم بتعبير الشركة المسيطرة

Sociétéè Contrôlante.

ويفضل جانب من الفقه الإنكليزي مصطلح الشركة القابضة.[4] على مصطلح الشركة الأم،

---

[1] انظر: د. دريد محمود علي، المرجع السابق، ص26.

[2] انظر حسام عيسى مرجع سابق ذكره، ص 55 – 56.

[3]انظر:

Michel Vanhaecke, les groupes de sociétés, 1962, p. (49-50).

[4] تنص المادة (736) من قانون الشركات الإنكليزي لسنة 1985 على أن الشركة القابضة هي التي تمتلك أكثر من نصف أسهم رأسمال شركة او شركات أخرى أو تسيطر على تشكيل مجالس إداراتها. وتعرفها المادة (232) من قانون الشركات الأردني رقم (1) لسنة 1989 بأنها (شركة مساهمة عامة تقوم بالسيطرة المالية والإدارية على شركة أو أكثر من الشركات

ومع ذلك فإننا نفضل استعمال مصطلح الشركة الأم، فالقول بأن استعمال هذا المصطلح يستلزم وجود علاقة أمومة بين الشركة المسيطرة والشركة المسيطر عليها بما يقتضي وجوب مساهمة الأولى في تأسيس الثانية هو قول لا يستقيم والمنطق القانوني، ذلك أنه إذا كانت المساهمة في التكوين (التأسيس) ضرورية في العلاقة الأسرية (الأمومة بالنسبة للأشخاص الطبيعية، فإنها غير ذات أهمية بالنسبة للأشخاص المعنوية، ويكفي في رأينا للقول بوجود علاقة الأمومة هذه أن تكون السيطرة النهائية والقرار الأخير الشركة واحدة تهيمن على مجموعة من الشركات.

2- الشركة الوليدة: Société Filinle

يعد اصطلاح الشركة الوليدة من المصطلحات الحديثة في لغة القانون. ولعل حداثة هذا الاصطلاح ترجع إلى حداثة الفكرة القانونية الخاصة بتبعية شخص قانوني لشخص قانوني آخر، وتعارضها مع مفهوم الاستقلال القانوني لكل منهما. [1]

من هنا فقد ثار جدل كبير على صعيد الفقه حول تعريف الشركة الوليدة، صحيح أن فقه القانون متفق على وجوب قيام علاقة تبعية بين الشركة الأم والشركة الوليدة، بيد أن الفقه المذكور اختلف حول تحديد العوامل التي تؤدي إلى تلك التبعية ووسائل تحقيقها، إذ يذهب البعض إلى أن الشركة الوليدة هي الشركة التي توجد واقعياً في حالة تبعية كلية أو جزئية لشركة أو المجموعة شركات، أياً كانت أداة تلك التبعية وأياً كانت وسيلة تحقيقها[2].

بيد أن هذا التصور يؤدي إلى الخلط بين مجموعات الشركات عموماً والشركة المتعددة الجنسية بحسب العناصر التي ذكرناها، والتي استلزمت أن تكون سيطرة الشركة الأم على الشركات

الأخرى التي تصبح تابعة لها وذلك من خلال تملكها للأكثرية المطلقة على الأقل من أسهم تلك الشركة أو الشركات سواء كانت من الشركات المساهمة العامة أو من الشركات ذات المسؤولية المحدودة أو من شركات التوصية بالأسهم.....).

[1] انظر: د. محمد شوقي شاهين، مرجع سابق ذكره، ص 69.

[2] انظر:

GRipert et R. robot, op. Cite., N (711), p. (370).

الوليدة بأساليب وأدوات قانونية مستمدة من قانون الشركات، وبشكل خاص من خلال مساهمة الشركة الأم في رأسمال الشركة الوليدة.[1]

إن تعريف الشركة الوليدة لا يخرج حسب تقديرنا عما يأتي: شركة مستقلة من الناحية القانونية ولكنها من الناحية العملية تخضع لإدارة ورقابة من لدن شركة أخرى تملك قدراً كافياً من رأسمالها يهيئ لها السيطرة عليها. ويتميز هذا التعريف بأنه يجمع بين الاستقلال القانوني للشركة الوليدة والمتمثل بتمتعها بشخصية قانونية مستقلة في الدولة التي تعمل فيها بكل النتائج القانونية المترتبة على ذلك، وبين تبعيتها الاقتصادية لشركة أخرى.[2]

المبحث الثاني: مميزات الشركات المتعددة الجنسيات

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بالتوزيع الجغرافي الواسع، حيث تعمل في بلدان متعددة وتستهدف أسواق مختلفة. كما أنها تتمتع بقوة مالية هائلة ويمكنها التأثير على الاقتصاد العالمي. تلتزم هذه الشركات بنقل التكنولوجيا المتقدمة وأساليب الإدارة الحديثة إلى البلدان التي تمتلك فيها فروعًا، كما أنها تتمتع بهيكل إداري قوي يمكّنها من إدارة عملياتها في مختلف البلدان بفعالية، تعتمد الشركات المتعددة الجنسيات على تنويع الإنتاج لتقليل المخاطر وزيادة الفرص في الأسواق المختلفة، كما أنه يتيح تحقيق اقتصاديات الحجم لأنه يمكنك تقليل تكاليف الإنتاج من خلال الإنتاج على نطاق أوسع. وتؤثر هذه الشركات على السياسات الاقتصادية للدول المضيفة باستثماراتها الضخمة، وأخيراً تتمتع بالمرونة في التنقل بين البلدان ونقل استثماراتها أو مصانعها وفقاً للظروف الاقتصادية في البلدان المختلفة.

المطلب الأول: خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

تتمتع الشركات المتعددة الجنسيات ببعض الخصائص الفريدة التي تميزها عن الشركات الأخرى. ومن خلال البحث والتحليل، يمكننا من ناحية توسيع وفهم محتوى وطبيعة هذه الظاهرة

[1] أنظر: في انتقاد هذا التعريف د. حسام عيسى، مرجع سابق ذكره، ص 59.

[2] أنظر: د. دريد محمود علي، المرجع السابق، ص33.

بشكل أفضل، ومن ناحية أخرى، تعويض بعض النواقص في تعريفها، ولذلك سوف نتناول أهم الخصائص من خلال الإطار.

الفرع الأول: خصائص اقتصادية:

أولا. ضخامة الحجم:

تتميز الشركات عبر الوطنية أو متعددة الجنسية بضخامة حجمها؛ فهي عملاق الصناعة والتجارة والبنوك في العصر الحديث؛ حيث يقدر متوسط قيم المبيعات السنوية للشركات الكبرى بمليارات الدولارات؛ وتقدر ميزانيات البحوث والإعلان فيها بمئات الملايين من الدولارات.[1]

وتزيد مبيعات بعض الشركات الكبرى مثل جنرال إليكتريك أكسون موبيل؛ جنرال موتورز؛ عن الناتج القومي الإجمالي لبعض البلدان؛ ومن ثم تمتلك هذه الشركات من الإمكانيات ما يمكنها من التأثير في شئون العالم بأسره؛ ومن باب أولى في شئون البلدان المضيفة؛ ولعل تورط شركة ITT (الشركة الدولية للتلغراف والتليفون) الأمريكية في شيلي؛ وفضيحة رشاوي شركة لوكهيد مارتن بصناعة الأسلحة خير دليل على العلاقة بين الحجم والقوة.[2]

فضلاً عن أن هناك مزايا لضخامة حجم الشركات متعددة الجنسية تتمثل في:

1 – الدخول في مشروعات زاد تكلفة كبيرة ومخاطر عالية.

2 – السرعة في إدخال التحسينات الدائمة على منتجاتها من حيث الجودة الشاملة والكلية.

3 – الطابع الاحتكاري لهذه الشركات يمكنها من السيطرة على السوق العالمي لدرجة تحد من دخول المنافسين.

[1] Vernon R. tempête sur les multinationales, les vrais problèmes mMacMillan presse, London 1977. P.19

[2] Kirkpatrick C.H.8 Nixon F.I (eds) the industry ialisation of less developed countries, Manchester university press, 1983 P.46.

4 – السيطرة على جزء كبير من التجارة العالمية؛ لاسيما أن ثلثي التجارة العالمية يمر عبر الشركات متعددة الجنسية وفروعها التابعة لها. [1]

ويتفق الكثيرون على أن أهم مقياس متبع للتعبير عن سمة الضخامة لهذه الكيانات الاقتصادية العملاقة. [2]

وإلى جانب ذلك المقياس يوجد المقياس الخاص بالإيرادات الكلية المحققة، مثال ذلك احتلت شركة رويال داتش شيل (Royal Dutch Shell) المركز الأول في قائمة أكبر 500 شركة عبر الوطنية عام 2012م؛ بإجمالي إيرادات بلغت 484.489 مليار دولار، وقد يستخدم إلى جانب ذلك مقياس القيمة السوقية للشركة كلها، مثال ذلك شركة (Apple Inc.) احتلت المرتبة الأولى بقيمة سوقية 603.158 مليار دولار عام 2013 م. [3]

ويلاحظ أن هذه الشركات تحقق معدلات نمو مرتفعة في المتوسط تفوق معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي (GDP) لبعض الدول الصناعية المتقدمة، إذ أنها حققت معدلات نمو مرتفعة تجاوزت ال 10% سنوياً، أي ضعف معدل النمو في الاقتصاد العالمي ومعدل نمو التجارة الدولية.[4]

[1] أنظر: د. إبراهيم الأخرس؛ دور الشركات عابرة القارات في الصين (تنمية اقتصادية أم استعمار وتبعية)؛ الطبعة الأولى 2012 م؛ إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع؛ ص 56.

[2] أنظر: د إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة، مجلة الطريق، 1997 م؛ السنة 56 العدد 4؛ ص 6.

[3] Global 500-year 2012, www.fortune.com/ global 500/2012/ royal-Dutch- shell-plc (10/1/2015).

[4] د سميحة السيد فوزي، الاقتصاد المصري والشركات متعددة الجنسية في ضوء التغيرات المحلية والعالمية، مؤتمر تحرير الاقتصاد المصري واندماجه في السوق العالمي، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية بالتعاون مع مركز الدراسات والوثائق الاقتصادية والقانونية والاجتماعية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية عام 1992 م، ص 13–16.

(GDP): Gross Domestic Production (الناتج المحلي الاجمالي)

وفي الجداول التالية ما يوضح ضخامة حجم تلك الشركات: جدول أكبر عشرة شركات متعددة الجنسية عام 2016 م من حيث حجم المبيعات والارباح والاصول والقيمة السوقية (مليار دولار امريكي).[1]

التركيب	الشركة	الدولة	حجم المبيعات	الارباح	الاصول	القيمة السوقية
1	ICBC	China	171.1	44.2	3,420.3	198
2	China Construction Bank	China	146.8	36.4	2,826	162.8
3	Agricultural Bank of China	China	131.9	28.8	2,739.8	152.7
4	Berkshire Hathaway	United State	210.8	24.1	561.1	360.1
5	JP Morgan Chase	United State	99.9	23.5	2,423.8	234.2
6	Bank of China	China	122	27.2	2,589.6	143
7	Wells Fargo	United State	91.4	22.7	1,849.2	256
8	Apple	United State	233.3	53.7	293.3	586
9	ExxonMobil	United State	236.8	16.2	336.8	363.3
10	Toyota Motors	Japan	235.8	19.3	406.7	177

الجدول من اعداد الباحث بالاعتماد على قائمة أكبر 500 شركة عالمية موقع مجلة فورتشن الامريكية

www.fortune.com/golbal500 published on 20 July 2016

[1] محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتجددة، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، شارع سوتير الاسكندرية، 2018 ص 39.

جدول أكبر عشرة شركات متعددة الجنسية عام 2016 م من حيث حجم الإيرادات (مليار دولار امريكي).[1]

الترتيب	الشركة	البلد	الصناعة	الايرادات
1	Wal-Mart stores	United states	Retail	482.1
2	State grid	China	petroleum	329.6
3	China national petroleum	China	Petroleum	299.6
4	Sinopec	China	petroleum	294.3
5	Royal Dutch shell	Netherlands United Kingdom		272.2
6	Exxon Mobi	United states	petroleum	246.2 l
7	Volkswagen	German y	automobiles	236.6
8	Toyota motor	Japan	automobiles	236.59
9	Apple	United states	Technology	233.7
10	Bp	United Kingdom	petroleum	[2]225.98

المصدر: الجدول من اعداد الباحث بالاعتماد على قائمة أكبر مائة شركة عالمية 2016.

http://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall

[1] أنظر: محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، المرجع السابق، ص40.

ثانيا – تنوع الأنشطة:

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بتنوع انشطتها وتغلغلها في معظم البلاد المتقدمة والنامية على حد سواء. [1]

ومما يؤكد ذلك ان عدد الشركات هذه الشركات بلغ بنهاية عام 1995 حوالي 40000 شركة ام؛ ونحو 250000 منتسبة لها؛ وإذا كانت الدول المتقدمة تستأثر بالنصيب الأكبر من رصيد الاستثمار المباشر الذي تقوم به هذه الشركات؛ وبصفة خاصة الولايات المتحدة واليابان والاتحاد الأوروبي؛ الا ان تصيب البلدان النامية من تدفقات الاستثمارات المباشرة التي تقوم بها هذه الشركات وصل الي 35 عام 1993؛ وزاد الي 44 عام 1995؛ واستأثرت الصين بمفردها بحوالي 40% من هذه التدفقات.

ونظراً لاختلاف البيئات الاقتصادية والتنظيمية التي تمارس فيها الشركات عبر الوطنية عملياتها؛ تقوم هذه الشركات في محاولة للاستفادة من هذه الاختلاف المواقف الاقتصادية المتغيرة والأشكال المكثفة من المنافسة؛ وبالخروج من دائرة التخصص الضيق بما يتضمنه من فرط الارتباط بسوق سلعة معينة.[2]

ولا تخرج أنماط التوسع التي تتبعها الشركات عبر الوطنية لتنويع منتجاتها عن ثلاثة أنماط:

1 – التوسع الافقي (Horizontal Expansion).

2–التوسع الرأسي (Vertical Expansion).

3–التوسع المختلط أو الشامل (Conglomerate Expansion).

[1] أنظر: د. اسامة الفولي؛ د. مجدي شهاب؛ مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية؛ دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية؛ عام 1997؛ ص 20؛ 21.

[2] Barnert, muller global reach the power of the multinational corporations, Simon and Schuster, New York, 1972 p.7.

وطبقاً للتوسع الأفقي تقوم الشركة بإنتاج نفس منتجاتها الأساسية في مناطق أخرى من العالم ، وهو ما فعلته على سبيل المثال شركة (cookies) الأمريكية حينما قامت بإنتاج نفس منتجها الأساسي (أطعمه الفطار) في المملكة المتحدة ، أما التوسع الرأسي فيعني قيام الشركة بتجزئة عملية إنتاج المنتج إلى عدة مراحل ، ثم توطن كل مرحلة من هذه المراحل في منطقة معينة من العالم ، بحيث تتكامل عملية إنتاج المنتج في مناطق مختلفة من العالم وقد لجأت إلى هذا النمط من أنماط التوسع الشركات العامة في مجال الصناعات الإلكترونية عن طريق إقامة مشروعات لتجميع المكونات في عدد من البلدان مثل سنغافورة ، هونغ كونغ ، المكسيك .. إلخ. وذلك بعد تصنيع هذه المكونات والأجزاء المختلفة في عدد من البلدان الأم المتقدمة ، أما التوسع المختلط أو الشامل فيعني قيام الشركة بالعمل في صناعات عديدة ومتنوعة فعلى سبيل المثال شركة (ITT) (الشركة الدولية للتلغراف والتليفون الأمريكية تعمل في مجال الصناعات الإلكترونية ، والاتصالات والمستحضرات الصيدلانية وأدوات التجميل ، التأمين ، الفندقة ، الأغذية ، الصناعات الكهربائية ، ونظراً لتنوع وتعدد المنتجات التي تتخصص في إنتاجها فإنها قد تتوسع أفقياً بالنسبة لأنواع معينة من المنتجات و رأسياً بالنسبة لأنواع أخرى [1].

وشركة تايم وارنر (Time Warner) تنشط في عدد من شركات النشر والملاهي والإعلام واستوديوهات هوليود والشبكة الإخبارية CNN. [2]

وشركة كانون (Canon) اليابانية كانت متخصصة بالأساس في صناعة الكاميرات، اتجهت إلى تنويع منتجاتها بالدخول في صناعة معدا – التصوير والحاسبات وأجهزة الفاكس وطابعات الليزر. [3]

[1] Hoods Youngs, the economics of multinational enter price, Longman London, New York 1979 p.16.

[2] أنظر: د. اسماعيل صبري عبد الله، مرجع سابق ص 55.

[3] James c, Abegglen, George stalk, Kaisha: The Japanese corporation, Charles Entitle company Inc, of Rutland, Vermont Tokyo, 2004 pp 111- 113.

W, Carl kester, Japanese take over, The global Contest for corporatif control, Harvard Business Scholl, NEW YORK, 2003 PP 12-17. ا. رضا محمد هلال العجوز؛ دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية دراسة الدور الشركات

ثالثا– الانتشار الديمغرافي:

شهدت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية نمواً سريعاً لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات، وتتميز هذه الشركات بكبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم ، بما لها من إمكانيات هائلة في التسويق وفروع وشركات تابعة لها في مختلف أنحاء العالم، ويمتد نشاط الشركات متعددة الجنسيات ليشمل الدول المتقدمة والمتخلفة على حد سواء ؛ فهو لا يقتصر علي دولة بالذات دون غيرها فالطبيعة الدولية تجعلها تستفيد من التباين بين الدول سواء في الثروات الطبيعية او القوة العاملة او الموارد الاقتصادية ؛ كما يجعلها تستفيد علي وجه الخصوص من الانظمة القانونية المختلفة وما بها من ثغرات توظفها لتحقيق مصالحها الخاصة ؛ بغض النظر عن الاضرار التي قد تلحق بالدولة .[1]

وتشير التقديرات إلى أن عدد الشركات المتعددة الجنسيات يناهز 65 ألف شركة، وقرابة 850 ألف شركة أجنبية تابعة لها في شتى أنحاء العالم، وكانت الدول المتقدمة صناعياً موطناً لنمو 77% من إجمالي الشركات المتعددة الجنسيات في العالم؛ وتشير إلى أن أكبر 50 شركة متعددة الجنسية في الدول النامية تماثل في الحجم أصغر شركة من 100 شركة في العالم [2].

وتشير التقديرات إلى أن عدد الشركات المتعددة الجنسيات يناهز 65 ألف شركة، وقرابة 850 ألف شركة أجنبية تابعة لها في شتى أنحاء العالم، وكانت الدول المتقدمة صناعياً موطناً لنمو

الأسيوية في مصر، رسالة مقدمة للحصول على درجة ماجستير في العلوم السياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية جامعة القاهرة؛ 2007 م؛ ص 9.

[1] إبراهيم سعد عبد القادر حسنين، أثر الشركات دولية النشاط على الدول النامية دراسة تطبيقية على الاقتصاد المصري، رسالة مقدمة للحصول على درجة الماجستير في الاقتصاد كلية التجارة بورسعيد جامعة قناة السويس؛ 2004 م؛ ص 24.

[2] أنظر: د. سوزي عدلي ناشد؛ ظاهرة التهرب الضريبي الدولي واثارها على اقتصاديات الدول النامية رسالة لنيل درجة الدكتوراة؛ كلية الحقوق جامعة الاسكندرية؛ عام 1998؛ ص39–40.، ص 39؛ 40.

77% من إجمالي الشركات المتعددة الجنسيات في العالم؛ وتشير إلى أن أكبر 50 شركة متعددة الجنسية في الدول النامية تماثل في الحجم أصغر شركة من 100 شركة في العالم.[1]

التوزيع الجغرافي للشركات عبر الوطنية وفروعها في الخارج عام 2002 م: [2]

مجموعات البلدان	عدد الشركات	النسبة	عدد الفروع الخارجية	النسبة
اجمالي العالم	63834	100	866119	100
البلدان النامية	13936	21.8	517611	59.7
افريقيا	1202		7049	
أمريكا اللاتينية	2022		45383	
اسيا	10685		464631	
وسط وشرق اوروبا	850	1.4	242678	28
أمريكا الشمالية	4674	76.8	105830	12.3
البلدان المتقدمة	49048		19437	
اوروبا	39715		79546	
اخري	4659		6847	

المصدر: الجدول من اعداد الباحث بالاعتماد على موقع مجلة فورتشن الامريكية.

[1] أنظر: د. حميد الجميلي، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي، مجلة أخبار القط والصناعة أبو ظبي: العدد 401 فبراير 2004 م: ص 27.

[2] أنظر: محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، المرجع السابق، ص50.

Source: UNCTAD 2004, development and globalization, chapter 3, p 45

جدول أكبر عشر دول وعدد الشركات متعددة الجنسية لديها من قائمة الخمسمائة شركة عام 2016م: [1]

الترتيب	الدولة	عدد الشركات
1	United state	134
2	China	103
3	Japan	52
4	France	29
5	Germany	28
6	United Kingdom	26
7	South Korea	15
8	Switzerland	15
9	Netherlands	12
10	Canada	11

المصدر: الجدول من اعداد الباحث بالاعتماد على موقع مجلة فورتشن الامريكية.

fortune.com/global500/visualizations/?iid=recirc_g500landing-zonel

[1] أنظر: محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، المرجع السابق، ص51.

رابعا- القدرة على نقل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم:

هذه الخاصية ناتجة عن كون هذه الشركات تتميز بنشاطها الاستثماري الواسع في العالم، وكذلك كونها كائنات عملاقة متنوعة الأنشطة، تسودها عمليات التكامل الأفقي والرأسي وتسعى لتحقيق ما يسمى بعولمة الإنتاج أو تدويل الإنتاج. [1]

وبالتالي فإن القدرة على تحويل الإنتاج من دولة إلى أخرى يعتبر جزءاً أساسياً من إستراتيجية هذه الشركات التي تخدم أهدافها الإستراتيجية المختلفة، وتتبع القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار من دولة إلى أخرى من مفهوم القدرة على نقل الموارد كعملية شاملة لتكلفة عناصر الانتاج' والمهارات التنظيمية والإدارية والمزايا التكنولوجية إلى جانب رأس المال.[2]

الفرع الثاني: خصائص إدارية وفنية:

ويقصد بها الميزات المرتبطة بالقدرات الإدارية والفنية للشركات المتعددة الجنسيات من الجانب القيادي والفني والتي 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:

تخضع الشركة المتعددة الجنسية لسيطرة مركزية موحدة تمارسها الشركة الأم التي تتولى تحديد المواقع التي توجه إليها الاستثمارات الجديدة، وأسواق التصدير وبرامج الأبحاث وأسعار المنتجات المختلفة التي تنتجها الشركة، وكل ما ترى الشركة الأم ضرورة التزام وليداتها به.

ويلاحظ إن مركزية الإدارة في الشركة المتعددة الجنسية ضرورة تفرضها وتحتمها وحدة الاستراتيجية الإنتاجية الدولية التي تعمل هذه الشركات في إطارها. إذ أن الشركات الوليدة لا تعدو أن تكون وحدات يكمل بعضها بعضاً من الناحية الاقتصادية، ومما يساعد على مركزية

[1] أنظر: د. عبد المطلب عبد الحميد، النظام الاقتصادي العالمي الجديد وافاقة المستقبلية بعد احداث 11 سبتمبر؛ الطبعة الأولي 2003؛ مجموعة النيل العربية، ص 191.

[2] أنظر: د. محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، الكويت؛ ص 29.

الإدارة في الشركة المتعددة الجنسية وسائل الاتصال المتطورة والمتنوعة التي تيسر على الشركة الأم الإحاطة بسرعة ودقة متناهية بكافة المعلومات المتعلقة بشركاتها الوليدة.[1]

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

1- 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 للشركة الأم. الخطة العامة
- 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: الدكتور دريد محمود علي، المرجع السابق ص 46-47.

[2] أنظر: 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، 2015/2016، ص 29.

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

2– قرارات إدارية:

تتجسد هذه 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]

ثانيا: تعبئة الكفاءة 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.[4]

[1] أنظر: 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، ص18.

[2] أنظر: الصيد عبد الرحمان، المرجع السابق، ص 29.

[3] أنظر: ريال زوينة، المرجع السابق، ص 18.

[4] أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 125.

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. [1]

المطلب الثاني: تميزها عما يشابهها من مصطلحات:

تعد الشركة المتعددة الجنسية، كما بينا أنفاً، مجموعة من الشركات التي تقوم بالاستثمار الدولي في دول متعددة، ومن ثم فإنه يتعين بادئ ذي بدء التمييز بينها وبين الشركة الوطنية.

من جهة ثانية ولما كانت الشركة المتعددة الجنسية تمارس نشاطاً تجارياً دولياً فإنه ينبغي علينا تمييزها عن نمط آخر من الشركات التي تمارس هي الأخرى نشاطاً دولياً، ونعني بها الشركات التي تعمل في الاستيراد والتصدير عبر الحدود الوطنية.

من جهة ثالثة فإن معظم الشركات المتعددة الجنسية الموجودة على أرض الواقع قد نشأت وانطلقت من الدول الرأسمالية المتقدمة.[2]

نظراً لما تتمتع به هذه الدول من وفرة في رؤوس الأموال وخبرات فنية وإدارية متطورة. لذلك فإنها تختلط في ذهن البعض مع الشركات التجارية الكبرى ذات النشاط الدولي التي ظهرت في

[1] أنظر: أحمد عبد العزيز وجاسم زكريا الطحان وفراس عبد الجليل، المرجع السابق، ص 12.

[2] انظر: د. انطونيوس كرم العرب أمام تحديات التكنولوجيا. تشرين الثاني 1982، عالم المعرفة، ص 105 – 103.

مطلع القرن السابع عشر من هنا فإنه يتعين التمييز بين الشركات المتعددة الجنسية وتلك التي قد تشتبه بها.

الفرع الأول: بينها وبين الشركات الوطنية:

تتميز الشركة المتعددة الجنسية عن الشركة الوطنية من الناحيتين القانونية والاقتصادية. فمن الناحية القانونية فإن الشركة الوطنية.[1]تخضع من حيث التكوين وممارسة النشاط والانقضاء المجموعة واحدة من القواعد القانونية يتضمنها تشريع الدولة التي تحمل جنسيتها وتدين لها بالولاء وتمارس نشاطها في حدودها، أما الشركة المتعددة الجنسية فإنها تخضع لنظم قانونية متعددة، والعلة في ذلك أن هذه الشركة تضم، كما بينا آنفاً، مجموعة من الشركات تعمل في دول مختلفة،

وهو ما يؤدي إلى خضوع تلك الشركات لقواعد قانونية مختلفة من جانب آخر فإن الشركة الوطنية تتمتع بجنسية واحدة هي جنسية الدولة التي ترتبط بها وتخضع لنظامها القانوني أما مجموعة الشركات الداخلة في تكوين الشركة المتعددة الجنسية فإن خضوعها لنظم قانونية مختلفة يؤدي إلى تمتعها بجنسيات متعددة.

ويضاف إلى أوجه الاختلاف المتقدمة بين الشركتين اختلافات أخرى من الناحية الاقتصادية، حيث تتميز الشركة الوطنية بقدرتها على التكيف مع الأوضاع الاقتصادية المحلية والتنبؤ بمستقبل تلك الأوضاع، لأنها اعتادت على التعامل مع الاقتصاد القومي وما يثيره من مشاكل اقتصادية. [2]

على نقيض الشركة المتعددة الجنسية التي تتعامل مع نظم وأوضاع اقتصادية مختلفة ومتنوعة بتنوع البلدان التي تزاول أنشطتها فيها، لذلك فإن هذه الشركة لا تقرر الاستثمار في دولة معينة

[1] أنظر: دريد محمود علي، مرجع سابق ذكره، ص 37.

[2] أنظر: محمد عبده سعيد، المرجع السابق. ص34.

إلا بعد تجميع المعلومات الاقتصادية عن تلك الدولة للإحاطة بصورة كاملة باقتصادها وبيئتها الاستثمارية، وبتجارتها الخارجية وموقف ميزان المدفوعات ومدى مساهمة الدولة في الاقتصاد القومي، ومناخ المنافسة بين المشروعات المحلية، فضلاً عن مستويات الأسعار وإجراءات تحديدها.وفي ضوء تلك المعلومات فإنها تتخذ القرار بشأن طبيعة النشاط الذي تمارسه والسلع التي تنتجها أو الخدمات التي تقدمها.[1]

الفرع الثاني: بينها وبين الشركات الدولية:

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. [2]

ويرجح بعض الفقهاء أن أول ظهور للشركات الدولية العامة يرجع إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية وبالتحديد إلى 20 جانفي 1930، حينما أنشأ 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. 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

[1] أنظر: د. محمد الفيومي محمد، المرجع السابق، ص 96 و97.

[2] أنظر: أقاسم 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،2002/2003، ص66.

الشركة الدولية، وهذا الخلط نتاجه الخلط في تحديد معنى الدولية التي تعني الوجود أو البنيان القانوني دونما اعتبار للهيكل المادي لها. [1]

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 مقر إنشاء المشروع وفقا للقانون الداخلي.

- المشروعات المصلحة العامة على الرغم من طابعها التجاري والصناع
- تتمتع هذه الشركات بنوع من الامتيازات والتحفيزات والإعفاءات التي تمكنها من مزاولة نشاكها نظرا لتميزها بالطابع الدولي.
- تخضع لرقابة حكومية سابقة ولاحقة كمقابل للامتيازات والإعفاءات التي تتمتع بها.[2]

[1] أنظر: يحي عباد الرحمان رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، دار النهضة العربية، القاهرة –مصر 1994، ص164 –165.

[2] أنظر: بعيليش محمد وعابد حكيم، النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص قانون الأعمال، جامعة يحي فارس بالمدية،2016–2017، ص42.

وفقا لما نظرنا إليه بأن الشركات المتعددة الجنسيات لها جذور تاريخية، منذ ظهورها لأول مرة، كانت لدى الباحثين وجهات نظر مختلفة حول جذورها. ويعزو البعض ذلك إلى ظهور شركات الهند الشرقية البريطانية والهولندية في القرنين السابع عشر والثامن عشر، في حين يرجعه آخرون إلى ظهور الشركات الأميركية في أوائل القرن التاسع عشر، وتظهر تحت مجموعة متنوعة من الأسماء، من الشركات المتعددة الجنسيات إلى الشركات العالمية والشركات العابرة للحدود الوطنية والشركات العابرة للحدود الوطنية وما إلى ذلك، وقد تطورت هذه الظاهرة مع مرور الوقت بشكل كبير على كافة المستويات الإدارية والإستراتيجية التنظيمية، بغض النظر عن أي معنى اقتصادي أو قانوني، فإن الشركات المتعددة الجنسيات هي في الأساس شركات عملاقة تسمى بلد المنشأ البلد الأم، إنهم يمتلكون خصائص لا تمتلكها الشركات الدولية الأخرى أو الشركات المحلية العادية وهم سادة بلا منازع.

الفصل الثاني: الأليات القانونية لإنشاء الشركات متعددة الجنسيات

الفصل الثاني: الأليات القانونية لإنشاء الشركات متعددة الجنسيات:

بعد تناولنا في الفصل الأول لمفهوم شركة متعددة الجنسيات، وكذلك لخصائص ومميزات التي يتمتع بها هذا الكيان القانوني والاقتصادي، والذي يمثل مرحلة من مراحل تطور النظام الاقتصادي العالمي القائم على تركيز رأس المال وتوزيع مراحل الإنتاج في دول العالم، مع وجود إدارة واحدة ورقابة مركزية واحدة، ولذلك تعتبر الشركة متعددة الجنسيات الكيان القانوني الأنسب، حيث تلتقي وحدات اقتصادية مختلفة من حيث مستويات ومراحل الإنتاج، كما أنها تابعة لعدة دول من حيث الجنسية والنظام القانوني المعمول به، وكل ذلك في إطار استراتيجية اقتصادية موحدة.

وبناء على ما تم عرضه أعلاه، سنحاول التركيز على الأساليب القانونية التي تستخدمها الشركات المتعددة الجنسيات في هذا الفصل ومناقشة الآليات القانونية المختلفة المرتبطة بكل أسلوب، وهذا ما سنتناوله في البحثين التالين:

- ❖ المبحث الأول: تجمع الشركات كألية لإنشاء شركات متعددة الجنسيات.
- ❖ المبحث الثاني: الاندماج الدولي كألية لإنشاء شركات متعددة الجنسيات.

المبحث الأول: تجمع الشركات كألية لإنشاء شركات متعددة الجنسيات:

لقد تم مناقشة تعريف الشركة المتعددة الجنسيات من قبل، فهي مشروع ضخم يتكون من عدة وحدات فرعية تعمل في دول مختلفة وترتبط ببعضها البعض بروابط اقتصادية وقانونية تجعلها مجموعة، أي مجموعة من الشركات تعمل في عدة دول، ومن هذا يمكننا أن نستنتج أن الطريقة الأولى لإنشاء شركة متعددة الجنسيات هي من خلال اندماج الشركات، وهذا لا يعني اندماج المجموعة لتكوين مشروع واحد، بل أن كل وحدة من وحدات المجموعة تبقى مستقلة

في كيانها وشخصيتها القانونية، مع خضوعها لقوانين البلد الذي تنتمي إليه لكن اتحادها اقتصادي بحت؛ ويتعاونون مع بعضهم البعض بطريقة موحدة لتحقيق التكامل الاقتصادي.

وانطلاقا 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 وتعريفه على أكمل وجه وبيان أهميته وأسس قيامه وبالنظر أيضا في النظام الداخلي والوسائل القانونية لإنشاء تجمع الشركات، وهذا ما سنتطرق إليه في المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم تجمع الشركات:

لدراسة النظام القانوني لشركات التجمع، يجب علينا أولاً توضيح المفاهيم التي يقوم عليها النظام القانوني لشركات التجمع. بالنظر إلى الأساس التاريخي نجد أن شركة المجموعة نشأت في البداية كفكرة أو ظاهرة فرضها التحول الاقتصادي، بهدف تجميع المشاريع وتركيز الموارد المادية والبشرية لتنفيذ مشاريع كبيرة، معتبرة إياها وسيلة للتركيز الاقتصادي، سواء من خلال التشريعات المحلية أو المحاولات الدولية، ساعياً إلى إيجاد إطار قانوني وتنظيمي يميزها عن مختلف الأدوات والوسائل الأخرى التي يمكن أن تحقق نفس الغرض الاقتصادي للمجموعة، وبالتالي إيجاد الأساس القانوني والفوائد القانونية.[1]

[1] أنظر: بعيليش محمد وعابد حكيم، المرجع السابق، ص46.

على هذا الأساس سوف نتطرق من خلال هذا المطلب إلى تعريف تجمع الشركات وأهميتها من أجل تحديد أبعادها القانونية وتمييزها عن مختلف الأنظمة المشابهة لها.

الفرع الأول: تعريف تجمع الشركات:

مجموعة الشركات كمصطلح عرف اختلافا كبيرا، فبالرجوع للتشريع والفقه نلاحظ استخدام عدة مصطلحات للدلالة على هذا الكيان، فنجد مصطلح المجمع GROUP GROUPE 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

[1] أنظر: هارون اوروان، النظام القانوني لمجمع الشركات، دراسة مقارنه، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، السنة الجامعية 2015-2016، ص 65 و 66.

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 على 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، وهنا قد تشتبه مجموعة الشركات في القانون الألماني بالكارتل، وذلك نتيجة الإدارة المركزية الواحدة ووحدة 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 وقع بين اخذ ورد ودار جدال واسع حول ضرورة التدخل لتنظيم المجمع، أخرها محاولة وضع قانون خاص بالمجمعات في إطار تطوير وتحديث قانون الشركات الفرنسي بمناسبة التقرير الذي تم تقديمه من طرف عضو بمجلس الأمة الفرنسي، وذلك في أكتوبر 1996 حيث احتوى هذا الاقتراح على قواعد قانونية تفصيلية تحكم ظاهرة المجمعات.[2]

وبالنسبة للتشريع الجزائري فانه لم يعطي تعريف لمجموعة الشركات كما انه لم يحدد الإطار التنظيمي خاص بها، وإنما 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 ونتائج مجموع الشركات وكأنها تشكل نفس الوحدة).[3]

---

[1] أنظر: حسن محمد هند، النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات، دار الكتاب القانونية، مصر 2006 ص30 و31.

[2] أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق، ص 64

[3] أنظر: الأمر رقم 75/59 المؤرخ 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم بالأمر رقم 96/27 المؤرخ في 9 ديسمبر 1996 جريدة الرسمية العدد 77 المؤرخة في 11 ديسمبر 1966.

كما نجد القانون الجبائي في نص المادة 138 مكرر من قانون الضرائب المباشرة والرسوم 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 % أو أكثر من رأسمالها الاجتماعي).[1]

ثانيا: التعريف الفقهي:

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

1- وجود عدة و حدات قانونية مستقلة تتمتع كل منها بشخصية قانونية منفصلة و ذمة مالية و هذه الوحدات هي الشركات الداخلة في المجموعة.

2- خضوع كل هذه الوحدات القانونية المستقلة لسيطرة اقتصادية واحدة.

3- ضرورة تحقيق هذه السيطرة بواسطة أدوات و أساليب فنية مستمده من قانون الشركات وأهمها المشاركة في رأسمال كل وحدة من الوحدات بنسبة تكفي للسيطرة عليها.[2]

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 ومتعدد الأنشطة يظهر في شكل مجموعة من الشركات تمارس نشاط متماثل أو متكامل تخضع لسيطرة شركة الأم.

[1] أنظر: المادة 14 من الأمر 96/31 المؤرخ في 30/12/1996 المتضمن قانون المالية لسنة 1997. المعدل والمتمم. الجريدة الرسمية عدد 85 بتاريخ 31/12/1996.

[2] أنظر: يحي عباد الرحمان رضا، المرجع السابق، ص 48.

وهناك من أبرز 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 وجودها القانوني المستقل، ولكنها مرتبطة فيما بينها بروابط مختلفة، أين تخضع لسيطرة شركة واحدة.[1]

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

الفرع الثاني: أهمية تجمع الشركات لإنشاء شركات متعددة الجنسيات:

ومن السمات البارزة للنظام الاقتصادي العالمي أن المشاريع والوحدات الاقتصادية أصبحت تتركز بشكل متزايد وتتوزع على نطاق واسع بين مختلف البلدان، مما يحقق التكامل بين الوحدات الاقتصادية ويجعلها مشاريع واحدة ذات حجم وتنافسية، قادرة على احتكار الأنشطة الاقتصادية وحتى الأسواق الدولية، وهذا هو مظهر من مظاهر التركيز الاقتصادي للمؤسسات أو المشاريع، حيث تريد هذه الوحدات أن تندمج في إطار التوجهات والخطط الاقتصادية، ولكن دون أن تفقد استقلاليتها، أي شخصيتها القانونية والأخلاقية، بل تضع تجميعها وتكاملها الاقتصادي تحت إدارة وتفويض شركة تتولى القيادة في إطار مجموعة متكاملة ومنسقة. ولذلك تعتبر المجموعة الشركاتية من حيث هيكلها الداخلي أفضل آلية ووسيلة لتحقيق التركيز

[1] أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق، ص70 و71.

[2] أنظر: الشرقاوي محمد سمير، المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة كوسيلة لقيامه، مجلة مصر المعاصرة، مصر، مجلد 66 عدد 362/1975، سنة 1972، ص 49.

الاقتصادي، والذي يمكن أن تنعكس أهدافه من خلال الإطار القانوني. ولذلك فإن هذا الكيان القانوني والاقتصادي له أهمية ويمكن تلخيصها على النحو التالي:

أولا: الأهمية الاقتصادية لتجمع الشركات:

إن أول ما ظهرت مجموعة الشركات كفكره اقتصادية وانتشرت 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 والاجتماعية.[1]

كما أن الرغبة في التوسع وتحقيق التكامل بين الشركات المجموعة يكون على أساس استفادة كل شركة من امتيازات ومؤهلات التي تمتلكها بقية الشركات الأخرى، لاسيما تلك المتعلقة بالمؤهلات التكنولوجية وكذا الخبرات والأساليب التسويق والإدارة حيث أن النظام القانوني الذي تقوم عليه مجموعة الشركات يسمح بتنويع الأنشطة الاقتصادية وغزو الأسواق، وذلك
عن طريق موازنة ما بين خسائر بعض الشركات وتعويضها بأرباح شركات أخرى.[2]

ثانيا: الأهمية القانونية لتجمع الشركات:

تعتبر المجموعة الشركاتية من أهم الوسائل القانونية التي تستطيع من خلالها المشاريع المستقلة قانونيا تحقيق توحيد رأس المال مما يجعلها تعمل كمشروع واحد يعمل في مجالات متكاملة أو متشابهة وتنفذ قرارات إدارية واقتصادية موحدة بما يخدم أهداف التجمع.

لذلك فإن أهم ميزة لهذا الكيان هو قدرة هذه الشركات على العمل معا وفق خطة واحدة خاضعة لقرار وسلطة شركة واحدة، إلا أنها تبقي مستقلة عن بعضها البعض من الناحية الواقعية، وتبقى شخصيتها المعنوية قائمة وكل ما يترتب عنها من آثار، لاسيما جنسيتها وكذا مسؤوليتها

[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 50 و51 و 52.

عن كل التصرفات التي تصدر عنها، وبالتالي تجنيب الشركة الأم المسؤولية القانونية عن أفعال وتصرفات الشركات المجموعة بالرغم من أن هذه الأخيرة تعمل في إطار تحقيق مصلحة الشركة التي تأتي على رأس التجمع.[1]

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 وخاصية الاستقلال القانوني المميزة للشركات المكونة لها يجعل توحيدها اقتصاديا فقط مما يسهل عملية الرقابة والإشراف عليها . [2]

هذا من جهة ومن جهة أخرى فان مجموعة الشركات تسمح بقيام وإنشاء عدة شركات تابعة في أي دولة، وبسهولة كبيرة وفقا لقانونها الداخلي عن طريق تملك الأسهم والتمتع بجنسية الدولة المضيفة، مما ينتج عنه قيام مجموعة شركات متعددة الجنسيات يمتد نشاطاها خارج حدود دولة الشركة الأم، وتبقى الشركات التابعة خاضعة لقانون الدولة المضيفة، وبالتالي

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، وذلك لخضوعه لنظام جبائي متميز عن طريق تجميع الأرباح على مستوى الشركة الأم والتي تخضع لوحدها للضرائب. [3]

المطلب الثاني: تأسيس تجمع الشركات وأسس قيامها:

[1] أنظر: هارون أوروان، نفس المرجع السابق، ص53.

[2] أنظر: يحي عباد الرحمان رضا، المرجع السابق، ص 418.

[3] أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق، ص 55 و56.

عند مناقشة الأساس لإنشاء مجموعة الشركات، يجب علينا أولاً مناقشة النظام الداخلي لتجمع الشركات، أي التنظيم القانوني أو التنظيم الاقتصادي الذي تعتمد عليه مجموعة المؤسسات وتعمل عليه. وهي عبارة عن عدة شركات تعمل معًا، وتعرف بالشركات التابعة، ويحكمها شركة واحدة، وهي عادةً الشركة التي أنشأت هذه الشركات التابعة أو لديها حصة مالية فيها، وتعرف بالشركة الأم. وعلى هذا الأساس، ومن خلال هذا المطلب، نستكشف النظام الداخلي لمجموعات الشركات ونوضح الوسائل القانونية لإنشاء مجموعة الشركات. وينبغي أن تظهر هذه الوسائل في شكل أدوات قانونية. ومن خلال هذه الأدوات القانونية، يمكن إنشاء النظام الداخلي لمجموعات الشركات وتشغيله لتحقيق غاية التجمع وهذا ما سنتطرق إليه في الفرعين التاليين.

الفرع الأول: النظام الداخلي لتجمع الشركات:

كما ذكرنا أعلاه، فإن المجموعة الشركاتية هي عبارة عن مجموعة من الشركات المتعددة، كل منها مستقلة قانونيا ولكن لها علاقات اقتصادية وقانونية مع بعضها البعض. إنها تشارك في أنشطة اقتصادية فريدة وتمثيلية وتخضع لإدارة اقتصادية موحدة من قبل الشركة الرائدة للمجموعة، والتي تسيطر على المسؤوليات المالية للمجموعة وتمارس الرقابة على جميع الشركات التي تشكل المجموعة. ربما تنشأ القضايا القانونية في كثير من الأحيان من طبيعة العلاقة بين الشركة الأساسية للمجموعة والشركات الأخرى، فمن ناحية تظل الشركات داخل المجموعة (وتسمى الشركات التابعة) مستقلة قانونيا، ومن ناحية أخرى تعتمد اقتصاديا على الشركة الأم، مما يجعل المجموعة تبدو وكأنها كيان اقتصادي واحد. ومن هذا المنظور، من الضروري دراسة الهيكل الداخلي لشركات المجموعة والتحقيق في هذا النظام الفريد من خلال توضيح الشركة الأم والشركات التابعة.

أولا: الشركة الأم:

كما يطلق عليها بالشركة القابضة، وهي عبارة عن ظاهرة قانونية للتركيز الاقتصادي بين المشروعات ووسيلة 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 وواسع الانتشار متعدد الأنشطة الصناعية والإنتاجية.

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

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 ودراسته وتخصيص أحكام ونصوص تنظيمية وقانونية له.

فمجموعة الشركات ما هي إلا شركة أم تتبعها عدة شركات تنشا في عديد دول العالم، تسيطر على نشاطها وإدارتها وتتمتع بجنسية مختلفة عن جنسيات الشركات التابعة وبالتالي فهي الوسيلة الأيسر والأكثر استعمالا لقيام الشركات المتعددة الجنسيات.[2]

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، أو للدلالة على نوع من الشركات الأم التي تسيطر على الشركات الأخرى دون أن يكون لها ممارسة بنفسها نشاط صناعي أو تجاري .[3]

ومن تلك التشريعات نجد التشريع الفرنسي في المادة 1355 من القانون 24 يوليو 1966 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.

[1] أنظر: دريد محمود علي، الشركة القابضة، المفهوم القانوني وآلية التكوين، المرجع السابق، ص 371.

[2] أنظر: يحي عباد الرحمان رضا، المرجع السابق، ص 312 و313.

[3] أنظر: معتصم حسين أحمد غوشة، المرجع السابق، ص 26.

– 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 لائحة تنفيذية 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 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، حيت 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

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

أما عن التعريف الفقهي للشركة الأم فقد تناولها الفقه الفرنسية بأنها ((شركة يكون نشاطها الرئيسي أو الوحيد هو تملك وإدارة محفظة الأوراق المالية، تمثل مشاركتها في رأسمال شركات

[1] أنظر: حسن محمد هند المرجع السابق، ص54

[2] أنظر: المادة 138 مكرر المستحدثة بموجب المادة 14 من الأمر 96/31 المؤرخ في 30/12/1996. المشار اليه.

أخرى)) لذلك يطلق على الشركة القابضة في الفقه الفرنسي société de portefeuille وكذا الشركة الأم société mère.[1]

وهناك من يعرفها بأنها ((شركة تملك أسهما في عدة شركات أخرى تسمى بالشركات التابعة subsidiariesبالقدر الكافي الذي يمكنها من السيطرة على إدارة الشركة بتقرير من الذي يتولى إدارة الشركات التابعة)). [2]

كما عرفها البعض الآخر((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)) [3]

لذلك فهناك من قال بأنه يمكن للشركة الأم أن تسيطر على شركة أخرى بوسائل قانونية أخرى ومختلفة، منها ما ينشا من ملكية أغلبية رأسمال ومنها 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 إلى إبرام الاتفاقات تخول لها حق في الرقابة والتوجيه الشركات التابعة لها [4].

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.

[1] أنظر: يحي عباد الرحمان رضا، المرجع السابق، ص 313 و 314.

[2] أنظر: الشرقاوي محمد سمير، المرجع السابق، ص 143

[3] أنظر: الشرقاوي محمد سمير، المرجع السابق، ص 143.

[4] أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 374 و 376.

– 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. [1]

إن أهمية تجمع الشركات يعتبر بمثابة القالب القانوني الذي ينشأ 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.[2]

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، وإنما تأخذ أي شكل بما ويتماشى وطبيعة النشاط الذي تقوم به، وفي 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 وأيا كانت التسمية التي يطلق عليها، إلا أن معناها واحد وهو التبعية والخضوع لشركة أخرى من حيث الإدارة التوجيه والرقابة. [3]

[1] أنظر: الشرقاوي محمد سمير، المرجع السابق، ص 146.

[2] أنظر: حسن محمد هند، المرجع السابق، ص 57

[3] أنظر: معتصم حسين أحمد غوشة، المرجع السابق، ص 50.

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.[1]

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.[2]

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 والمعايير 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، ولعل عدم الاتفاق على معايير محددة للقول بتبعية وخضوع شركة لأخرى، هو حداثة هذه الظاهرة كفكرة قانونية تتجلي في إمكانية تبعية شخص قانوني مستقل إلى شخص أخر.[3]

الفرع الثاني: الوسائل القانونية لإنشاء تجمع الشركات:

لقد سبق وأن ذكرنا أن النظام الداخلي لشركة المجموعة يتكون من الشركات التابعة والشركة الأم. ويمارس هؤلاء سيطرة مباشرة أو غير مباشرة على الشركات داخل التجمع، وتتم ممارسة

[1] أنظر: هارون أوروان المرجع السابق، ص 254

[2] أنظر: هارون أوروان المرجع السابق، ص244.

[3] أنظر: معتصم حسين أحمد غوشة، المرجع السابق، ص53.

هذه السيطرة من خلال الوسائل والتقنيات القانونية المستمدة في الأصل من القواعد العامة للشركات. ويأتي هذا التبعية إما نتيجة إنشاء شركات جديدة أو من خلال السيطرة على شركات قائمة في بلد ما، ومن هنا سنتطرق إلى هذه الوسائل التالية.

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 الإدارة ورقابة 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. [1]

كما انه الأسلوب الأمثل والوحيد الذي تسلكه الشركات المتعددة الجنسيات عندما تقوم بالاستثمار في الدول النامية. [2]

إن 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. [3]

---

[1] أنظر: بوبر طخ 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 منثوري قسنطينة، السنة الجامعية 2010/2011، ص59.

[2] انظر: محمد مدحت غسان، الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة قانونية اقتصادية، سياسية، الطبعة الأولي، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 190

[3] طلعت جياد لجي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، 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 وتضمينه بالنصوص القانونية تتماشى والأساليب الاقتصادية الجديدة. [1]

فاعتماد هذا الأسلوب يكون له أيضا علاقة بمدى ملائمة المكان الذي تريد أن تمدد وتوسع الشركات نشاطها إليه، سواء كان على المستوى المحلي أو الدولي بحيث تقوم بإنشاء شركة تابعة جديدة، إذا لم تجد شركات قائمة تتماشي أو تتكامل ونشاطها يمكن لها أخضعها وسيطرة عليها. أو تكون هناك شركات قائمة تتلاءم ومتطلبات نشاطها إلا أن السيطرة عليها تكون بتكاليف ضخمة أكثر من إنشاء شركة جديدة. [2]

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 على 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 ولازما لتحقيق التكامل. [3]

[1] أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 77 و78.

[2] أنظر: هارون أوروان المرجع السابق، ص 276.

[3] أنظر: زينب محمد عبد السلام، الشركات متعددة الجنسيات ومعايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، طبعة الأولى، المركز القومي للإصدارات القانونية، مصر، 2014، ص 86

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. [1]

يحقق أسلوب تشكل مجموعة الشركات عن طريق السيطرة على شركة قائمة بعض المزايا، أهمها اكتساب شركة قائمة فعلا ومتكاملة من حيث نشاطها إدارتها ووسائلها الصناعية التجارية، واسمها التجاري وعلامتها التجارية. [2]

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 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[3] .

تتم عملية الاكتساب لشركة قائمة والسيطرة عليها بوسائل وآليات قانونية أولها شراء أسهم أو أصول الشركة المراد السيطرة عليها، عن طريق الاتفاق مع المساهمين المالكين لهذه الأسهم والأصول وتحويل السيطرة إلى الشركة الأم، أو ما يطلق عليها اسم حوالة السيطرة، وثانيها يتم

[1] 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 138.

[2] أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص94.

[3] أنظر: هارون أوروان، المرجع السابق، ص 289 و290.

عن طريق لجوء الشركة الأم إلى سوق الأوراق المالية لشراء أسهم الشركة المراد السيطرة عليها دون 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 والمساهمة في أسهم وأصول الشركة المراد السيطرة عليها بما يحقق غرضها، وعملية شراء الأسهم والسندات قد تتم خارج الأسواق المالية أو داخل قاعات الأسواق المالية عن طريق وسطاء.[1]

حيث 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. لذلك تلجأ الشركة الأم إلى شراء أكبر عدد ممكن من أسهم رأسمال حتى تمنح لها أغلبية الأصوات في الهيئات وإدارة الشركة.[2]

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،

[1] 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.

[2] أنظر: دريد محمود علي، المرجع السابق، ص 95 و96 و 97.

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.[1]

المبحث الثاني: الاندماج الدولي كألية لإنشاء شركات متعددة الجنسيات:

تعتبر عمليات الاندماج من أهم وسائل تركيز المشاريع الاقتصادية وتجميع وتوحيد رأس المال. والتي تعتبر إحدى آليات إنشاء أو تنظيم ما يسمى بالشركات العابرة للحدود الوطنية، والتي تقوم على اندماج مجموعة من الشركات عن طريق اندماجها، وبالتالي خلق شبكة واسعة من الفروع ووحدات الإنتاج تغطي كافة الأنشطة والمجالات.

وتكمن أهمية هذه الآلية في قدرتها على توحيد المشاريع الصغيرة أو المشاريع التي تفتقر إلى أساليب الإنتاج أو الرؤية الاقتصادية الدولية، مما يمكنها من المنافسة في ظل الظروف الاقتصادية العالمية. تختار الشركات هذه الآلية من أجل توحيد جهودها في إطار قانوني واقتصادي واحد، تتحلل فيه بشكل متبادل، وتختفي كياناتها القانونية، ثم تظهر مرة أخرى في أشكال وكيانات قانونية جديدة، باستخدام نفس الوسائل والأدوات.

وبناء على ما تقدم فإننا سوف نلقي الضوء من الناحية المفاهيمية على هذه الظاهرة ووسائل تحقيق هذا الاندماج وكذلك على الجوانب القانونية المختلفة المرتبطة بأشكالها ومقوماتها.

المطلب الأول: مفهوم الاندماج الدولي:

من أجل الاطلاع أكثر بآلية الاندماج الدولي خصوصا من الجانب القانوني والتنظيمي، فانه لابد في البداية التطرق إلى تعريف هذه الإلية من الناحية القانونية والفقهية، وحتى يكتمل مفهومها كان لا بد أيضا التميز ما بينها وبين مختلف الآليات سواء تلك القانونية أو

[1] أنظر: هارون أوروان المرجع السابق، ص 291.

الاقتصادية التي يمكن أن تتخذها عمليات التركيز الاقتصادي، مع الإشارة إلى أهم المحطات التي شهدتها عملية الاندماج للشركات المتعددة الجنسيات.[1]

الفرع الأول: تعريف الاندماج الدولي:

قد يشتبه مصطلح الاندماج لغة مع مصطلحات أخرى مشابهة كالدمج، فيقال دمج في الشيء أي ادخله فيه، دخل واستحكم، 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 ودون تدخل جهة أخرى، وهذا ما تقوم عليه حقيقة عملية توحيد وتجميع 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 والتي هي بمثابة عملية قانونية أي بنص قانون، وهذا ليس معناه أن الاندماج على اعتبار أنه عملية اتفاقية قد يخلو من نصوص قانونية تنظمه وتؤطره سواء على الصعيد الداخلي للدول أو في البروتوكولات المبرمة دوليا. [2]

أولا: التعريف القانوني للاندماج الدولي:

تشير الشركة المتعددة الجنسيات إلى موضوع اندماج الشركات، ويتم حماية وضعها القانوني وفعاليتها بموجب قوانين مختلف البلدان. ومع ذلك، فإن المعنى التشريعي لاندماج الشركات يختلف في البلدان المختلفة، وتكتفي البلدان فقط بتحديد الإطار القانوني لاندماج الشركات. يلعب التشريع المحلي لكل دولة دوراً هاماً في تحديد ما إذا كان اندماج الشركات يشكل أسلوباً قانونياً وإلى أي مدى يعتبر اندماج الشركات وسيلة قانونية لإنشاء شركة متعددة الجنسيات.

[1] أنظر: خليل حسن خليل الاندماج والاستحواذ بين الشركات وفقاً لأحكام القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص 25.

[2] 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. ص 11.

الشركة المتعددة الجنسيات هي في الواقع مجموعة من الشركات، كل منها تمثل بلدًا محددًا. ومن المتوقع أن تتم عملية الاندماج بين شركة تقع في بلد معين وإحدى الشركات الجديدة في مجموعة الشركات المتعددة الجنسيات التي تعمل في ذلك البلد وتحمل جنسية ذلك البلد.

ولذلك، تلعب التشريعات في مختلف البلدان دوراً هاماً في صياغة القواعد القانونية لإجراءات اندماج الشركات.

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 الشركات 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.[1]

. 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 وتنقضي الشركات التي اندمجت بالشركة الجديدة وتزول الشخصية الاعتبارية لكل منها.

[1] أنظر: حسن محمد هند، المرجع السابق، ص354.

-باندماج فروع ووكالات الشركات الأجنبية العاملة في المملكة في شركة أردنية قائمة أو جديدة تؤسس لهذه الغاية، فتنقضي تلك الفروع والوكالات 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 والانفصال"، حيث أفرد مواد تتضمن أحكام عامة لهذه العملية دون أن يعطي تعريفا له، واكتفى بتحديد الطرق التي يتم بها اندماج الشركات، وعبر عن ذلك بنصه: ((للشركة ولو 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]

حيث 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 إلى شركة أخرى مع استمرار الشركة الأولى قائمة كشركة قابضة لا تمارس أي نشاط سوى إدارة الأسهم التي تملكها في الشركة المقبوضة وممارسة 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 والنظام القانوني للاندماج.[3]

على العموم فان الاندماج كطريق لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات هو طريق قانوني يقصد منه تحقيق التركيز عن طريق إعادة تجميع وسائل الإنتاج، وهو بذلك قد يكون تركيز أفقي ويتم

[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 09/2007. ص 91

[2] أنظر: المواد من 744 الي غاية 764 من القانون التجاري الجزائري.

[3] أنظر: محمد مدحت غسان، المرجع السابق، ص197.

بين شركتين في نفس المستوى الإنتاجي أي تقدمان نفس الخدمة ويتحقق بذلك الاندماج تركيز الخدمة للوصول إلى مزايا إنتاجية كبيرة، وإما أن يكون تركيز راسي تقوم بين شركتين تنتج كل ما يكمل إنتاج الشركة الأخرى.[1]

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 وقيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي فنيت)). [2]

أما الأستاذ كامل عبد الحسين البلداوي فعرف الاندماج أنه: ((دمج شركة أو أكثر بشركة قائمة قانونا، أو دمج شركتين في الأصل لتكوين شركة جديدة، وتتطلب عملية الاندماج إذن وجود شركتين على الأقل وانتهاء الشخصية المعنوية للشركة المندمجة)). [3]

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، واستعمل مصطلح الاندماج للإشارة إلى نتائج عملية، وهي 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)).[4]

أما عن الأستاذ CHUILON :فقد عرفه بأنه عملية تتضمن قيام شركة أو عدة شركات بنقل كافة موجوداتها إلى شركة أخري قائمة، يزيد رأسمالها بمقدار هذه الموجودات وإلى شركة

[1] أنظر: حسن محمد هند، المرجع السابق، ص353.

[2] أنظر: يحي عباد الرحمان رضا، المرجع السابق، ص 41.

[3] أنظر: محمد مدحت غسان المرجع السابق، ص 196.

[4] أنظر: آلاء محمد فارس حماد، المرجع السابق، ص 12..

جديدة، بحيث تتحمل الشركة الدامجة أو الجديدة كافة خصوم الشركة المندمجة وتؤول الأسهم أو الحصص الجديدة التي تمثل هذه الموجودات إلى الشركات المندمجة.[1]

ويقصد أيضا بالاندماج ضم شريكتين أو أكثر في شركة أخرى من ذات شكلها القانوني أو من شكل آخر.[2]

ويعرف الاندماج كذلك بأنه ضم شريكتين أو أكثر قائمتين من قبل إما بإدماج إحداهما في الأخرى أو بتأليف شركة جديدة تندمج فيها الشركات القائمة.[3]

وقد عرف الفقيه Yves Chartier الاندماج بأنه <<العملية التي يتم بمقتضاها نقل شركة أو أكثر لذمتها المالية إلى شركة قائمة أو شركة جديدة تؤسس لهذا الغرض>> [4].

أما الفقيه Yves Guyon فقد عرف الاندماج بأنه: << التحام شريكتين على الأقل كانتا موجودتين سواء بابتلاع إحداهما للأخرى، أو بصفة استثنائية باختلاطهما معا قصد إنشاء شركة واحدة >>.[5]

وعموما فإن غالبية الفقه الفرنسي تتفق على أن الاندماج هو: <<العملية التي تلتحم عن طريقها شركتان أو أكثر بغرض جعلها شركة واحدة >>.[6]

---

[1] أنظر: حسام الدين عبد الغني الصغير – النظام القانوني لاندماج الشركات القاهرة ط1. 1988، ط. غ. م، ص 25 ومذكور كذلك في هامش محمد النجار >>شركة الشخص الواحد في المغرب–أطروحة دكتوراه الدولة في القانون الخاص << جامعة محمد الخامس اكدال – كلية العلوم القانونية والاقتصادية – الرباط – السنة الجامعية 2006–2007 – 289 – الهامش رقم (1) وكذلك ناريمان عبد القادر >>الأحكام العامة للشركة ذات المسؤولية المحدودة – وشركة الشخص الواحد >>دراسة مقارنة – دار النهضة – 2 – 1992 – ص 308.

[2] أنظر: عزيز العكيلي – الوسيط في الشركات التجارية دراسة فقهية قضائية مقارنة في الأحكام العامة والخاصة – ص 525.

[3] أنظر: عبد الفتاح مراد – موسوعة الشركات – الجزء الأول – الطبعة الثانية – ص 802.

[4] - Yves Chartier -Yves Chartier - nature juridique de la fusion des sociétés anonymes -revue trimestrielle de droit commercial. N° 1 janvier -mars -1970

[5] Yves Guyon - << Droit Des affaires : tome I, droit commercial général et sociétés >>, 8 -ème édition, Economica, 1994, page 644

[6] أنظر في ذلك كل من:

G. Ripert et R. robot<<traité de droit commercial>>,tome I, 15 -ème édition. L.G.D.J, paris 1993, page 1175.

ولا يختلق فقهاء العرب كثيرا في تعريفهم للاندماج عن غيرهم فقد عرف أحمد شكري السباعي الاندماج بأنه: <<تكتل أو اتحاد شريكتين فأكثر، أو ضم أو دمج شركتين أو أكثر قصد تكوين شركة واحدة قوية لمواجهة إشكالات السوق والمنافسة الداخلية والدولية والأعباء الضريبية والمصاريف والتعقيدات الإدارية >> [1]

وإذا كان غالبية فقهاء القانون يتفقون على تعريف يكاد يكون موحد للاندماج [2]، فإن جانبا آخر من الفقه يضيف في تعريفه للاندماج بأنه: عقد تضم بمقتضاه شركة أكثر إلى شركة أخرى، فتزول الشخصية المعنوية للشركة المنضمة وتنتقل أصولها وخصومها إلى الشركة الضامة، أو تمتزج بمقتضاها شركتان أو أكثر فتزول الشخصية المعنوية لكل منهما وتنقل أصولهما وخصومهما إلى شركة جديدة>>.[3]

الفرع الثاني: تمييزه عن الأنظمة المشابهة له:

كما ذكرنا في تعريف الاندماج، هناك مفهومان للاندماج، الأول مفهوم قانوني والثاني مفهوم فقهي أوسع. وذلك لأننا من الناحية الاقتصادية عند دراستها نركز على النتيجة الأساسية وهي وحدة المشروع الاقتصادي دون أن نأخذ بعين الاعتبار أثر العملية وهو زوال الشخصية القانونية للشركة المندمجة أو نشوء الشخصية القانونية لشركة جديدة والنتائج المترتبة على ذلك وخاصة مسألة جنسية الشركة وهو ما يهتم به الجانب القانوني لعملية الاندماج.

ولذلك، غالبا ما يتم الخلط بين المفهوم الاقتصادي للإندماجيات وأنظمة أخرى تحقق نفس الأهداف الاقتصادية أو مع ما يسمى بالتركيز المؤسسي وعناصر الاندماج الاقتصادي. وهذا

[1] أنظر: أحمد شكري السباعي – << الوسيط في الشركات والمجموعات ذات النفع الاقتصادي >>– الجزء الثاني. الطبعة 2003 – ص76

[2] حيث يمكن القول إنهم يتفقون على أن الاندماج عملية يتم عن طريقها اتفاق شركتين أو أكثر على إنشاء شركة واحدة إما بذوبان إحداهما في الأخرى أو بذوبانهما معا في شكل شركة جديدة.

[3] أنظر: حسني المصري – اندماج الشركات وانقسامها جدير بالذكر أن التعريفين لا يختلفان كثير. الطبعة الأولى مطبعة حسان، القاهرة – مصر ،1986، ص 36.

يتطلب التمييز من المنظور الاقتصادي بين الإندماجيات كآلية قانونية لإنشاء الشركات المتعددة الجنسيات والمؤسسات الأخرى التي قد تتقاطع معها.

أولا: الاندماج ومختلف عمليات التركيز الاقتصادي:

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

1-المشروع المشترك: وهو الذي ينشأ في البداية برؤوس أموال مملوكة لأشخاص مختلفي الجنسية ويولد كشركة واحدة جديدة، غير أن الاندماج الدولي لا يقع إلا بين شركتين قائمتين أو أكثر متمتعتين بشخصية معنوية. [1]

2- إنشاء شركة وليدة: قد تكون آلية من الآليات التي تقوم عليها الشركات المتعددة الجنسيات، أين تنشأ من طرف شركة الأم والتي يمكن أن تكون لها جنسية وشخصية معنوية مستقلتين عنها.

أو قد تكون تقنية لقيام مجموعات الشركات[2]. بحيث لا تؤثر من الناحية القانونية على الشركات الداخلة في المجموعة عكس الاندماج الذي يفترض به إنهاء الشخصية المعنوية. [3]

3- الشركة القابضة: وهي التي تسيطر على الشركة التابعة نتيجة امتلاكها على أغلبية رأسمالها بحيث تظل كل منهما مستقلة بشخصيتها المعنوية عكس عملية الاندماج الدولي. [4]

ثانيا: الاندماج الدولي وتحول الشركة أو تغيير شكلها القانوني:

[1] نظر: حسني المصري، اندماج الشركات وانقسامها، دراسة مقارنة بين القانون الفرنسي والقانون المصري، المرجع السابق، ص 38.

[2] أنظر: محمود صالح قائد لأرياني، اندماج الشركات كظاهرة مستحدثة دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر 2012، ص 30.

[3] أنظر: حسني المصري، المرجع السابق، ص 39..

[4] أنظر: محمود صالح قائد لأرياني، نفس المرجع السابق، ص30.

في كثير من الأحيان يفضل الشركاء تغيير الشكل القانوني للشركة، مثل إذا كانت الشركة عبارة عن شراكة عامة، فيقومون بتحويلها إلى شركة تضامن بسيطة أو شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة مساهمة. وبشكل عام، تحتفظ الشركة بوجودها وشخصيتها القانونية إذا لم يصاحب التغيير في شكلها القانوني تعديلات أخرى قد تؤثر على غرضها. ويرجع ذلك إلى أن تعديل أو إعادة هيكلة شركة يتطلب وجود شركة واحدة فقط، بينما يتطلب الاندماج وجود شركتين على الأقل وموافقة كلتا الشركتين على نقل الالتزامات المالية بالكامل إلى واحدة منهما أو تشكيل شركة جديدة.

إلا أن المفهومين قد يتقاربان عندما يحدث تغيير في الشكل القانوني للشركة في نفس وقت الاندماج، أي أن الشركة المندمجة تتبنى الشكل القانوني للشركة المندمجة.

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 على نظام الشركة ولا يمس وجودها وإنما تغيير لشكلها الخارجي، على عكس الاندماج الذي يترتب عنه فناء الشركة المندمجة وزوال شخصيتها الاعتبارية.[1]

ثالثا: الاندماج الجزئي:

يتمثل في 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

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

الجزئي فيقتصر على نقل جزء من الذمة المالية الذي لا يؤدي إلى فناء وزوال 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]

المطلب الثاني: وسائل تحقيق الاندماج الدولي:

وفي هذا السياق، تعتمد وسائل تحقيق الاندماج الدولي بين المؤسسات على التعريف القانوني الذي تقوم عليه من جهة، وعلى اندماج المشاريع من جهة أخرى، أي الأشكال التي يمكن أن يتخذها التكامل الدولي بين المؤسسات.

ومن ناحية أخرى، فإن الحديث عن التكنولوجيا يشمل أيضًا تحليل العناصر والمكونات المختلفة، أي الإطار القانوني والتنظيمي الذي تم إنشاؤه ليعكس هذه العملية. وسوف نتناول من خلال هذا المطلب، تبعاً لذلك، نبين أشكال الاندماج الدولي، وكذلك شروط ومقومات هذا الاندماج.

الفرع الأول: أشكال الاندماج الدولي:

[1] أنظر: حسني المصري، المرجع السابق، ص 41 و42

[2] أنظر: محمود صالح قائد لأرياني، المرجع السابق، ص 28 و29

كما ذكرنا سابقًا، الاندماج هو حل شركة أو أكثر في شركة أخرى، أو حل شركتين أو أكثر في شركة جديدة مع نقل ديون الشركات المنحلة إلى الشركة الجديدة. ويتبين أن هناك ثلاثة أشكال للاندماج: الاندماج بطريق الضم او الابتلاع، والاندماج بطريق المزج، والاندماج بطريق الانقسام، وهذا الأخير هو الشكل المعروف في الفقه الفرنسي.

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.

وتظهر هذه الصورة في الاندماج الدولي عن طرق فناء شركة وطنية في شركة وليدة للشركة الأم تحمل جنسية الدولة الأخرى، فتكون الشركة الوليدة هي الدامجة والشركة الوطنية هي المندمجة، فيتم نقل كل الأصول والموجودات وحتى ديون الشركة المندمجة إلى 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 الإندماجيات التي تحدث عمليا، فتكون الشركتين المندمجتين مختلفتين من حيث الأهمية والقدرة الاقتصادية وبالتالي تبتلع الشركة الأقوى الشركة الأقل منها قوة[2]. وبذلك تزول الشخصية المعنوية للشركة المندمجة في شركة الدامجة التي تحتفظ بشكلها القانوني وكذا شخصيتها المعنوية وبالتالي تحل محل الشركة المندمجة في كل مالها من حقوق وما عليها من التزامات ويتم ذلك في الغالب باتفاق الشركاء على عملية الدمج.[3]

[1] أنظر: طلعت جياد لجي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.ص53و54.

[2] أنظر: حسني المصري، المرجع السابق، ص47.

[3] أنظر: محمود صالح قائد لأرياني، المرجع السابق، ص37.

ثانيا: الاندماج بطريق المزج:

هي الصورة التي تقوم على أثرها شركة جديدة، أين تفنى وتزول الشخصية المعنوية للشركات الداخلة في الاندماج وتقوم على أنقاضها شركة جديدة، فتنتقل بذلك جميع أصول وحقوق الشركتين المندمجتين إلى الشخصية الجديدة.[1]

لقد عرف هذا النوع من الاندماج رواجا خصوصا في السوق الأوروبية خلال الخمسينات والستينات من القرن الماضي، أين ظهرت موجة من الإندماجيات ما بين الشركات التابعة لدولتين أو أكثر من دول أعضاء في السوق لمواجهة منافسة الشركات الأمريكية التي اكتسحت الدول الأوربية وسيطرت على عدة قطاعات صناعية وتجارية.[2]

ثالثا: الاندماج عن طريق الانقسام:

إنها صورة لها زاويتين الأولى اندماج بالنظر إلى الشركة التي تتلقى جزء من الذمة المالية للشركة المنقسمة، والزاوية الثانية هو انقسام بالنظر إلى الشركة المنقسمة، فهو اندماج مقترن بانقسام شركة أو عدة شركات أين تأخذ هذا الصور كالتالي:

-الصورة الأولى: تقسيم ذمة الشركة إلى جزئين أو أكثرو انتقال كل جزء إلى شركة أخرى قائمة.

-الصورة الثانية: وجود شركة تقسم ذمتها المالية إلى جزئين أو أكثر، وعدة شركات أخرى مندمجة بحيث تحل كافة الشركات الداخلة في العملية، وتتأسس شركات جديدة يتكون رأسمالها من جزء من الذمة المالية للشركة المنقسمة، بالإضافة إلى حصة عينية أخرى تتمثل في الذمة المالية لأحدى الشركات الأخرى ويطلق عليه الاندماج بطريق الانقسام والمزج.

-الصورة الثالثة: تفترض وجود عدة شركات تقسم الذمة المالية لكل شركة منها إلى عدة أجزاء بحيث تحل كافة الشركات الداخلة في العملية وتتأسس شركات أخرى جديدة يتكون رأسمالها لكل شركة من جزء من الذمم المالية للشركات الداخلة في العملية.[3]

[1] أنظر: محمد مدحت غسان، المرجع السابق، ص 197.

[2] أنظر: حسني المصري، المرجع السابق، ص14 و15.

[3] أنظر: حسام الدين عبد الغني الصغير، المرجع السابق ص 97 و98.

الفرع الثاني: شروط ومقومات الاندماج الدولي:

الاندماج الدولي هو الذي يتم بين شركات مختلفة الجنسية، ولا يمر الاندماج دون صعوبات، بل يقابله العديد من المعوقات التي قد تعترض في اتمامه، ولكن الرغم من هذا، فقد يتم الاندماج الدولي ويبقى جائزا وقانونا، ومن هنا نتعرض للشروط المتطلبة للاندماج الدولي أولا، وثانيا سنتطرق إلى مقومات هذا الاندماج.

أولا: شروط الاندماج الدولي: المتطلبة للاندماج الدولي، والمتمثلة في نوعين من الشروط أولها: الشروط العامة للاندماج الدولي، وثانيها: الشروط الخاصة للاندماج الدولي.

1 -الشروط العامة للاندماج الدولي: والتي تتمثل في ما يلي:

أ-تمتع الشركات الداخلة في عملية الاندماج بالشخصية القانونية المعنوية:

يشترط لصحة الاندماج أن تكون الشركات الداخلة في العملية قائمة بالفعل ومتمتعة بالشخصية المعنوية أو الاعتبارية المستقلة، وبناء على هذا لا يعد اندماجا اتحاد شركة المحاصة مع شركة أخرى، ولا يعد اندماجا انضمام هيئة، أو جماعة، أو مشروع اقتصادي لا يتمتع بالشخصية الاعتبارية مع شركة أخرى، وهذا يعنى أن تمتع الشركة بالشخصية المعنوية ينعكس على صلاحيتها للقيام بالتصرفات القانونية، وبالتالي هي الأقدر على القيام بعملية الاندماج ذاتها، وترتيب آثاره المتعلقة بفناء شركة واحدة على الأقل وزوال شخصيتها المعنوية.[1]

ب-تماثل وتكامل غايات وأغراض الشركات الداخلة في عملية الاندماج:

غايات الشركة تتمثل في الهدف التي تسعى لتحقيقه، وهو تنفيذ المشروع الاقتصادي الذي تكونت من أجله الشركة، وهنا يستتبع التساؤل حول جواز اندماج شركتين يختلف غرض كل منهما عن الأخرى؟ للإجابة هذا فقد اختلفت الآراء الفقهية بين ضرورة الاندماج بين شركات

[1] انظر: دكتور/ حمدي بليغ، نظرة حول الاندماج الدولي للشركات والقانون الواجب التطبيق بشأنه، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، مجلد 9، عدد2، 2023، ص1287.

متحدة في الغرض سواء بالتماثل او التكامل، بينما يرى فريق آخر امكانية تحقق الاندماج بين الشركات أيا كان نشاطها أو أغراضها، وبالنظر لهذين الاتجاهين من قبل المشرع المصري، فقد سلك مسلكا وسطا بينهما، فقد أجاز تغاير غرض الشركة أو غايتها بشرط أن يكون هناك اسباب جوهرية توافق عليها الجهة صاحبة الاختصاص.[1]

ج-أن تتم عملية الاندماج وفقا للأوضاع القانونية:

بأن يتم الاندماج وفقا للطرق المقررة قانونا سواء كان بالضم أم بالمزج أم بغيره. وأن يتم وفقا للإجراءات المنصوص عليها قانونا واللازمة لإتمامه.[2]

2 -الشروط الخاصة للاندماج الدولي:

الاندماج الدولي بمثابة الوسيلة لتكوين الشركات متعددة الجنسيات فيشترط لهذا بالإضافة للشروط السابق ذكرها شروط أخرى مرتبطة بالاستراتيجية العامة للشركات متعددة الجنسيات ومن هذه الشروط:

أ- اختلاف جنسية الشركات الداخلة في عملية الاندماج الدولي:

هذا الشرط مستخلص من تعريف الاندماج الدولي ذاته المراد به الاندماج الذي يقع بين أكثر من شركة مختلفة الجنسية، وهذا يعني أن هذا الاندماج لا يقع إلا بين شركات مختلفة الجنسية أو بين شركة وطنية وأخرى أجنبية، وبالنظر لتحديد مفهوم الشركة الوطنية فهذا مرجوعه لنظام الجنسية ذاته حيث إن نظام الجنسية يرتب عليه القانون نتائج لازمة بالنسبة للشخص المعنوي أو الاعتباري، ومن ثم يتعين تحديد جنسية هذا الشخص (الشركة) لتحديد مدى إمكانية تمتعه بالحقوق والتحمل بالالتزامات.

ب- أن تكون الشركة الدامجة شركة وطنية:

[1] انظر: دكتور/ حمدي بليغ، مرجع سابق، ص1288.

[2] انظر: دكتور/ حمدي بليغ، نفس مرجع سابق، ص1289.

يشترط لكي تتم عملية الاندماج الدولي بشكل قانوني صحيح أن تكون الشركة الدامجة, أو الشركة الناتجة عن عملية الاندماج شركة وطنية, وهذا راجع إلى أن الشركة الدامجة إذا لم تكتسب الصفة الوطنية, فإنها بالتالي تظل محتفظة بجنسية المركز الأصلي, وبهذا تكون داخلة في نطاق مفهوم الشركة الأجنبية, كما أن المشرع الداخلي عندما يضع معيارا لتحديد جنسية الشركة فإنه يكون حريصا على إدراج أكبر قدر من الضوابط لاكتساب الشركة لجنسيته الوطنية, وهنا يؤدي اندماج شركة وطنية مع أجنبية لنشوء شركة وطنية وفقا لمعايير الجنسية المنوه عنها .[1]

ج- أن تكون نسبة الشركة الأجنبية من عملية الاندماج تسمح لها بالسيطرة:

هذا الشرط ناتج من الهدف المراد تحقيقه من عملية الاندماج الدولي ذاتها، والتي تستتبع قيام الشركات متعددة الجنسيات، فبالنظر لعمل هذه الشركات، فإن تبعية الشركة الدامجة تنبغي أن تكون للشركة الأم، وبمعنى آخر: أن يكون ولاء الشركة الناتجة عن عملية الاندماج الدولي لصالح الشركة الأم، وليس لصالح الدولة التي اكتسبت جنسيتها.

ثانيا: مقومات الاندماج الدولي:

لقد تطرقنا 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 المندمجة، هذا من جهة و من جهة أخرى إمكانية خضوع بعض المسائل القانونين معا وهذه الإشكالات تأتي من حيث عدم التطابق و التباين الواضح في تشريعات الدول .

[1] انظر: دكتور/ حمدي بليغ، مرجع سابق، ص1289 -1290.

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، وذلك على رغم من اتفاقية روما، وعليه فانه من حيث المنطق فانه لا يمكن الحديث على مبدأ الاندماج إذا لم يكن مقبولا ومنصوص عليه في كلا القوانين الدولة التي تحتضن الشركات الدامجة والمندمجة، 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، وإلا يتعطل مشروع الاندماج، وأيضا التشريع المصري، كما نجد أيضا تشريعات أخرى كالمشرع الايطالي والذي يعطي للمساهمين المعترضين على عملية الاندماج الحق في الانسحاب من الشركة واسترداد قيمة مساهمته.[1]

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، والتي تقوم على آثارها ما يعرف بالشركات المختلفة الجنسيات، هي انتقال الذمة المالية للشركة المندمجة إلى الشركة الدامجة بغض النظر عن نوع وطريقة الاندماج (ضم، مزج) التي يسبقها بطبيعة الحال ضرورة وجود اتفاق بين الشركتين على ذلك، أو ما يعرف بعقد اندماج الشركات الذي يسمح به قانون دولة الشركة الدامجة وقانون دولة الشركة المندمجة.

وعلى هذا الأساس سوف نتطرق تبعا العناصر التي يقوم عليها الاندماج الدولي.

1- 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، ويفهم من هذا أن عملية الاندماج هي عبارة عن اتفاق ما

[1] أنظر: بعيليش محمد، عابد حكيم، المرجع السابق، ص88 -89.

بين الشركات الراغبة في الاندماج لتحقيق الغرض المرجو من العملية، وهذا الاتفاق ما هو في الأصل إلا رغبة في توحيد الذمة المالية لكل منهما، فهو تصرف يقوم بناء على عقد يبين فيه كافة النقاط المنظمة لهذه العملية وقواعدها

حيث أنه يقوم مجلس ادارة الشركات الراغبة في الاندماج بإعداد مشروع العقد الاندماج والذي يعرض 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.

وكما سبق الإشارة إليه فانه لا يمكن الحديث عن الاندماج إذا لم يكن منصوص عليه في كل من قوانين الدول التي تحتضن الشركات الدامجة والمندمجة، 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 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 وإعداد الدراسات للعملية الاندماج بين الشركات الراغبة في الاندماج، ووضع تصور للمشاكل التي يمكن أن تثار والحلول خاصة ما

[1] أنظر: بعيليش محمد، عابد حكيم، المرجع السابق، ص89 –90.

يتعلق بالمسائل المالية والضريبية، وعندما يظهر أن هناك تقارب بين وجهات النظر الشركات يفرغ هذا في شكل بروتكول الاندماج .[1]

غير انه ما يميز المرحلة التمهيدية هي عدم وجود تشريع ينضم هذه العملية والنقاط المتعلقة بها، لذلك فهي تخضع لحرية الأطراف الراغبة في عملية الاندماج فلهم تحديد العناصر وكيفيات إجراء المفاوضات، لذلك فان بروتكول الاندماج ليس شرطا لصحة العملية في حد ذاتها، كما أن ما يمكن أن نسميه تقارب وجهات النظر في المفاوضات وبروتوكولات الاندماج، يمكن أن يتغير وألا تلتزم به الشركات الداخلة في الاندماج.[2]

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 عناصر، 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 . [3]

---

[1] 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 الجزائر 01، السنة الجامعة 2011/2012، ص17.

[2] 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 2014/2015، ص 19.

[3] انظر: بن صاري رضوان، المرجع السابق، ص24.

ج- موافقة الشركاء على 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، ويتحول بذلك مشروع الاندماج إلى عقد ملزم لأطرافه منتج لآثاره وتصدر موافقة من طرف الجمعية العامة غير العادية بحضور اغلب المساهمين وهناك 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 والتزاماتهم نتيجة خضوع الشركة لنظام قانوني للدولة أخرى.[1]

فتختلف القواعد التي تحكم موافقة المساهمين وفقًا للقوانين التي تحكم الاندماج، كما تتأثر أيضًا بشكل الشركة المندمجة. ويمكننا أن نستشهد على ذلك بالمادة 746 من القانون التجاري الجزائري التي تنص على أنه إذا كان من شأن الاندماج أن يزيد من التزامات الشركاء فإنه لا يجوز أن يتم إلا بموافقة الشركاء بالإجماع. لذلك، وبالنظر إلى أن اندماج الشركات المتعددة الجنسيات من شأنه أن يغير التزامات الشركاء، فإن الموافقة يجب أن يخضع عقد الاندماج لموافقة جميع الشركاء بالإجماع.

د - شهر ونشر عقد الاندماج: إن اندماج الشركات يعد من أهم وأخطر 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، وتختلف عملية الشهر بحسب طريقة الاندماج، فإذا كان الاندماج ينتج عنه إنشاء شركة جديدة فان اجراءات الشهر هي نفسها

[1] أنظر: محمود صالح قائد لأرياني، المرجع السابق، ص 144.

إجراءات تأسيس الشركة جديدة وبحسب الشكل القانوني الذي تتخذه الشركة، ويعد شهر عقد الاندماج آخر الإجراءات التي يتطلبها القانون لإتمام عملية الاندماج. [1]

2- 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]

ويرجع 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 وخصومها إلى الشركة الدامجة أو الجديدة، فلا مبرر لبقاء الشخصية المعنوية للشركات، كما أنه لا مبرر

[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.

لتصفية الموجودات حيث تتحد ذمم الشركات معا في الاندماج بطريق المزج أو تتحد بذمة الشركات الدامجة في الاندماج بطريق الضم. [1]

ملخص الفصل الثاني:

في هذا الفصل، تطرقنا إلى الآليات القانونية التي تقوم عليها الشركات المتعددة الجنسيات، وركّزنا أولًا على نظام مجموعة الشركات، حيث تلعب الشركة الأم دورًا محوريًا في توجيه الشركات التابعة، رغم استقلالها القانوني وتعدد جنسياتها. يتم ذلك من خلال أدوات قانونية مستمدة من قانون الشركات، سواء عند التأسيس أو عبر الاستحواذ على شركات قائمة. يتيح هذا النموذج تكوين كيان اقتصادي متماسك، يعمل تحت إدارة موحدة رغم انتشاره الجغرافي وخضوعه لقوانين متعددة، وهو ما ينسجم مع طبيعة الشركات المتعددة الجنسيات. كما تناولنا آلية الاندماج الدولي، وبيّنا أنها رغم كونها مستمدة من قانون الشركات، إلا أنها تواجه تحديات قانونية كبيرة، خاصة أنها تقوم على زوال الشخصية المعنوية، مما يجعلها غير مناسبة لتكوين كيانات ضخمة وعابرة للحدود.

[1] أنظر: حسني المصري، المرجع السابق، ص 82 و83.

حيث نستخلص في الأخير إلى أن نظام مجموعة الشركات هو الأنسب لتشكيل الشركات المتعددة الجنسيات، لأنه يحقق توازنًا بين الاستقلال القانوني للوحدات والانضباط الاقتصادي تحت قيادة موحدة، مما يتيح توسعًا عالميًا وتكاملاً إنتاجيًا فعالاً.

الخاتمة

الخاتمة

تتناول هذه المذكرة بالتفصيل الموضوع الواسع للشركات متعددة الجنسيات، إحدى أبرز الظواهر الاقتصادية في عصرنا، وخاصة فيما يتعلق بالنظام القانوني الذي ينظمها، وذلك في فصلين: يتناول الفصل الأول الإطار النظري لهذه الشركات، ويتناول الفصل الثاني الآليات القانونية لإنشائها. وقد سمح لنا هذا التقسيم باستخلاص مجموعة من النتائج التي ساعدت في إثراء الدراسة وتوسيع معارفنا، بالإضافة إلى تسهيل فهم المفاهيم الأساسية التي ساعدت في الإجابة على السؤال الرئيسي للدراسة وأسئلتها الفرعية.

رغم أن أصل الشركات المتعددة الجنسيات يعود إلى العصور القديمة من حيث المفهوم، إلا أنها ظاهرة اقتصادية حديثة من حيث البحث والنظرية. وعلى الرغم من وجود فهم مختلف لأصولها وتعريفاتها متباينة من المنظور الاقتصادي والقانوني، إلا أن هذه الاختلافات لا تمنع الباحثين من تكوين مفهوم عام عنها، أي كيان اقتصادي يتكون من شركة رئيسية تسمى "الشركة الأم" تمارس سيطرة فعلية على عدد من الشركات التابعة أو المرتبطة. ورغم موقعها الجغرافي، إلا أنها لا تزال مرتبطة بأهداف اقتصادية مشتركة واستراتيجية موحدة وضعتها الشركة الأم.

وليس هناك شك في أن الاهتمام المتزايد من جانب المجتمع الدولي بهذه الظاهرة ليس بلا أهمية. ولكن هذا لا يعني أن العولمة الاقتصادية ليست نتيجة للتأثير الواسع النطاق لهذه الشركات على الأسواق العالمية، ودورها المركزي في إعادة تشكيل التقسيم الدولي للعمل من خلال توزيع مراحل الإنتاج على بلدان متعددة تحت الإشراف والتخطيط المركزي للشركة الأم.

لقد أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات اليوم، بما تمتلكه من إمكانات هائلة، بما في ذلك الموارد الطبيعية والموارد البشرية والاستراتيجيات الاقتصادية المدروسة، القوة الدافعة للاقتصاد العالمي وتهيمن على العديد من المجالات الهامة.

الخاتمة:

ومع ذلك، فإن الإشكال القانوني الرئيسي الذي تواجهه هذه الشركات يتمثل في عدم وجود إطار قانوني موحد لتنظيم أنشطتها على المستوى الدولي. ويرجع ذلك إلى أن القوانين المحلية ليست كافية لاستيعاب تعقيد هذه الكيانات وطبيعتها العابرة للحدود. تعتبر الشركة، بالمعنى التقليدي، معروفة جيداً في الأنظمة القانونية في معظم البلدان. إلا أن وضعها ككيان عابر للحدود الوطنية يثير إشكاليات تشريعية، مما يجعل بناء نظامها القانوني الشامل مسألة تتأرجح بين تفسيرات قانونية مختلفة، تبعاً للمنظور الذي ننظر من خلاله إلى الظاهرة.

يرتبط غياب التنظيم القانوني الداخلي لنشاط الشركات المتعددة الجنسيات بالتناقض الواضح بين الاستقلال القانوني الذي تتمتع به الشركات الفرعية، وبين الوحدة الاقتصادية الفعلية التي تفرضها الإدارة المركزية والاستراتيجية الإنتاجية ذات الطابع العالمي. هذا التباين بين الشكل القانوني والمضمون الاقتصادي أفرز فراغًا قانونيًا على مستوى تنظيم هذه الكيانات الضخمة.

تُعد الشركات المتعددة الجنسيات اليوم من أبرز الفاعلين في الاقتصاد العالمي، وتظهر مكانتها المتميزة من خلال امتلاكها لإمكانيات ومقدرات مالية ضخمة قد تفوق ميزانيات العديد من الدول مجتمعة، الأمر الذي جعلها محط اهتمام الباحثين وموضع متابعة من قبل المنظمات الدولية والهيئات السياسية الكبرى. وتستمد هذه الشركات قوتها بالأساس من الدول الصناعية المتقدمة، حيث تنشأ وتترعرع بفضل التطور التكنولوجي والاقتصادي، ثم تتوجه باستثماراتها الضخمة نحو الدول النامية، مستهدفة تحقيق مصالح مزدوجة تجمع بين الهيمنة الاقتصادية والاستمرار في توسيع نفوذها الاستراتيجي.

كما تتميز هذه الشركات بشبكة مؤسسية وتنظيمية معقدة تتيح لها التوسع والانتشار في مختلف أرجاء العالم، وهو ما منحها قدرة كبيرة على التحكم في الأسواق الدولية. ويُلاحظ أيضًا تزايد عدد فروعها وانتشارها الجغرافي المستمر، وهو ما تعكسه الأرقام الضخمة لمبيعاتها التي تُقدّر بمليارات الدولارات سواء في بلدانها الأصلية أو في الدول المضيفة لأنشطتها.

الخاتمة:

تتسم أنشطتها بالتنوع الكبير في مجالات الإنتاج والتصنيع والاستخراج، دون اقتصارها على مجال واحد، مع التوجه الدائم نحو الابتكار وتحديث وسائل الإنتاج والتسويق، إضافة إلى اعتمادها على موارد بشرية عالية الكفاءة. وبهذا فإن الشركات المتعددة الجنسيات تنفرد بخصائص تجعلها متميزة عن غيرها من الكيانات الاقتصادية، سواء من حيث حجمها أو من حيث انتشارها الجغرافي الواسع.

أما بالنسبة لآليات تكوين الشركات المتعددة الجنسيات فإن نظام مجموعة الشركات يُعد من بين أكثر الأطر القانونية فعالية في هذا المجال، حيث يقوم هذا النظام على مقومين أساسيين يتمثلان في تمتع كل شركة ضمن المجموعة بشخصية قانونية مستقلة، إلى جانب خضوع هذه الشركات لهيمنة اقتصادية موحدة تُمارَس من قبل الشركة الأم، مما يسمح بوجود نوع من التنسيق الاستراتيجي العام رغم استقلالية الكيانات القانونية المكونة للمجموعة.

ويُعد هذا النظام بمثابة آلية إنقاذ للشركات التي تواجه أزمات مالية أو مهددة بالزوال في ظل التنافسية الحادة في السوق، حيث تستفيد تلك الشركات من القدرات التقنية والتنظيمية والتسويقية المتطورة التي تمتلكها الشركات الأخرى ضمن المجموعة، كما تستفيد من تنوع أنشطة الإنتاج وفعالية الإدارة المركزية، وهو ما يعزز من قدرتها على الاستمرار والنمو.

وقد أظهر نظام مجموعة الشركات ناجعته في تسهيل ممارسة الأنشطة الاقتصادية عبر الحدود الوطنية، إذ يسمح للشركات ذات الجنسيات المختلفة بالعمل ضمن إطار استراتيجي موحّد من دون أن تُفقد استقلالها القانوني، وذلك بفضل سيطرة الشركة الأم التي تلعب دورًا محوريًا في التوجيه والتخطيط.

ومن أبرز خصائص هذا النظام تمكين الأشخاص المعنويين من تملك الحصص والأسهم تمامًا كما هو الشأن بالنسبة للأشخاص الطبيعيين، ما يفتح آفاقًا واسعة لتكوين شراكات واستثمارات دولية أكثر مرونة وفاعلية. غير أن هذا الاستقلال القانوني للشركات داخل المجموعة قد يثير

الخاتمة:

بعض الإشكاليات القانونية، خاصة عندما تعتمد الشركة الأم أسلوب التملك المباشر في رؤوس أموال الشركات التابعة في بلدان تضع قيودًا قانونية على ملكية الأجانب لأسهم الشركات الوطنية، بسبب اعتبارات تتعلق بالسيادة الاقتصادية والخشية من فقدان السيطرة على القطاعات الاستراتيجية.

فإن أسلوب الضم أو الابتلاع يقصد به ذلك الشكل من الاندماج الذي يتمثل في حلول الشركة الدامجة محل الشركة المندمجة، مما يؤدي إلى زوال الشخصية المعنوية لهذه الأخيرة، وانتقال كافة أصولها وحقوقها، وكذلك التزاماتها، إلى الشركة الدامجة، التي قد تستمر بشكلها القائم أو تتخذ شكلًا قانونيًا جديدًا.

وبشكل عام، فإن اختيار الآلية المناسبة لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات يخضع لعدة اعتبارات. ورغم أن أسلوب "مجموعة الشركات" غالبًا ما يُفضل لما يوفره من استقلال قانوني للشركات المكونة للمجموعة، إلا أن تطبيقه قد يواجه تحديات قانونية ناجمة عن القيود التي تفرضها التشريعات الوطنية في الدول التي تمارس فيها هذه الشركات نشاطها. كما أن غياب إطار قانوني دولي موحد ينظم عمل هذا النوع من الشركات يزيد من تعقيد الوضع، لا سيما في حال نشوء نزاعات بين الشركات المكونة للمجموعة.

في المقابل، يُعتبر أسلوب الاندماج عن طريق الضم أو الابتلاع خيارًا أكثر ملاءمة من الناحية الاستراتيجية بالنسبة للشركة القابضة أو الدامجة، خصوصًا إذا تم من خلال شراء الأسهم أو السيطرة بمختلف أشكالها على الشركات الأخرى. ذلك أن هذا الأسلوب يعزز من هيمنة الشركة القابضة بعد زوال الشخصية القانونية للشركات المندمجة. ومع ذلك، لا يخلو هذا الأسلوب من بعض الفوائد للشركة المندمجة أيضًا، رغم أن خيارها غالبًا ما يكون غير طوعي، نتيجة ظروف مالية أو اقتصادية أو قانونية صعبة، كخطر الإفلاس مثلًا.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

أولا: الكتب باللغة العربية.

1 – د عبد الحميد عبد المطلب: النظام الاقتصادي العالمي الجديد وافاقه المستقبلية بعد احداث 11 سبتمبر المجموعة النيل العربية؛ الطبعة الأولي: 2003 م؛ ص 183.

2 – **د. حسام عيسى**، الشركات المتعددة القوميات المؤسسة العربية للدراسات والنشر بيروت بدون سنة طبع، ص20.

3 – **د. محمد السيد سعيد**، الشركات المتعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ص 33.

4 – **سمير كرم**، الشركات متعددة الجنسية، معهد الإنماء العربي، لبنان، بدون سنة طبع، ص 13.

5 – الدكتور دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية ألية التكوين وأساليب النشاط، الطبعة الأولى، سنة 2009، ص49 –50.

6 – محمد صبحي الاتربي مدخل إلى دراسة الشركات الاحتكارية متعددة الجنسيات. دار الثورة للصحافة والنشر، بغداد سنة 1977، ص 39.

7 – محمد شوقي شاهين، الشركات المشتركة (طبيعتها واحكامها في القانون المصري والمقارن) ، بدون سنة طبع، ص104–105.

8 – **جورج الراسي**، الاشتراكية والشركات متعددة الجنسية، مطبعة الأديب، بغداد1977، ص87_104.

9 – د. عبد الواحد محمد الفار، الجوانب القانونية للاستثمارات العربية والأجنبية في مصر عالم الكتب، ص 9 و10.

المصادر والمراجع:

10 – د. محمد الفيومي محمد، الشركات الدولية مدخل اقتصادي محاسبي دار المطبوعات الجامعية، 1982، ص21.

11 – د. مصطفى رشدي شيحة، البناء الاقتصادي المشروع الدار الجامعية للطباعة والنشر،1980، ص485.

12 – عبد الله بن منصور الغفيلي، نوازل الزكاة، ط 1، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الدوحة، ص 193.

13 – ريتشارد ج بارنيت ورونالد... مولر، من الكونية إلى مركز التسويق الكوني، ترجمة عفيف الرزاز، منشور ضمن سلسلة من الاقتصاد القومي إلى الاقتصاد الكوني) ، دور الشركات المتعددة الجنسية، مؤسسة الأبحاث العربية، ص 52.

14 – ناريمان عبد القادر >>الأحكام العامة للشركة ذات المسؤولية المحدودة – وشركة الشخص الواحد >>دراسة مقارنة – دار النهضة – 2 – 1992 – ص 308.

15 – د. إبراهيم الأخرس؛ دور الشركات عابرة القارات في الصين (تنمية اقتصادية أم استعمار وتبعية) ؛ الطبعة الأولى 2012 م؛ إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع؛ ص 56.

16 – د سميحة السيد فوزي، الاقتصاد المصري والشركات متعددة الجنسية في ضوء التغيرات المحلية والعالمية، مؤتمر تحرير الاقتصاد المصري واندماجه في السوق العالمي، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية بالتعاون مع مركز الدراسات والوثائق الاقتصادية والقانونية والاجتماعية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية عام 1992 م، ص 13–16.

17 – محمد صلاح السباعي بكري الشربيني، استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في تكنولوجيا الطاقة المتجددة، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، شارع سوتير الاسكندرية، 2018 ص 39.

18 – د. انطونيوس كرم العرب أمام تحديات التكنولوجيا. تشرين الثاني 1982، عالم المعرفة، ص 105 – 103.

19 – حسن محمد هند، النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات، دار الكتاب القانونية، مصر 2006 ص30 و31.

20 – محمد مدحت غسان، الشركات المتعددة الجنسيات وسيادة الدولة قانونية اقتصادية، سياسية، الطبعة الأولي، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 190.

21 – طلعت جياد لجي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 48.

22 – زينب محمد عبد السلام، الشركات متعددة الجنسيات ومعايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، طبعة الأولى، المركز القومي للإصدارات القانونية، مصر، 2014، ص 86.

23 – 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.

24 – خليل حسن خليل الاندماج والاستحواذ بين الشركات وفقاً لأحكام القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص 25.

25 – عزيز العكلي – الوسيط في الشركات التجارية دراسة فقهية قضائية مقارنة في الأحكام العامة والخاصة – ص 525.

26 – عبد الفتاح مراد – موسوعة الشركات – الجزء الأول – الطبعة الثانية – ص 802.

27 – أحمد شكري السباعي – << الوسيط في الشركات والمجموعات ذات النفع الاقتصادي >>– الجزء الثاني. الطبعة 2003 – ص76.

28 – حسني المصري – اندماج الشركات وانقسامها جدير بالذكر أن التعريفين لا يختلفان كثير. الطبعة الأولى مطبعة حسان، القاهرة –مصر، 1986، ص 36.

29 – محمود صالح قائد لأرياني، اندماج الشركات كظاهرة مستحدثة دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر 2012، ص 30.

30 – محمود صالح قائد لأرياني، اندماج الشركات كظاهرة مستحدثة دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012، ص30.

31 - حسام الدين عبد الغني الصغير النظام القانوني لاندماج الشركات الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، مصر، 2004، ص 85 و86.

32 - طلعت جياد لجي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات متعددة الجنسية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.ص53و54.

ثانيا: الأطروحات والرسائل الجامعية:

أ-أطروحات الدكتوراه

1 – طرحت على صعيد الأدب الاقتصادي نظريات عديدة لتفسير ظهور الشركات المتعددة الجنسية والعوامل الكامنة وراء ذلك. أنظر بشأن تلك النظريات د. محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسية وآثارها ...

2 – بيوض محمد العيد، أثر المحددات الاستثمارية للشركات المتعددة الجنسيات على السياسات البيئية للدول المضيفة أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2017، ص10.

3 –. سوزي عدلي ناشد؛ ظاهرة التهرب الضريبي الدولي واثارها على اقتصاديات الدول النامية رسالة لنيل درجة الدكتوراة؛ كلية الحقوق جامعة الاسكندرية؛ عام 1998؛ ص39-40.، ص 39؛ 40.

4 – 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، ص18.

5- هارون اوروان، النظام القانوني لمجمع الشركات، دراسة مقارنه، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، السنة الجامعية 2015-2016، ص 65 و 66.

6- حسام الدين عبد الغني الصغير - النظام القانوني لاندماج الشركات القاهرة ط1. 1988، ط. غ. م، ص 25، ومذكور كذلك في هامش محمد النجار >>شركة الشخص الواحد في المغرب-أطروحة دكتوراه الدولة في القانون الخاص <<جامعة محمد الخامس اكدال - كلية العلوم القانونية والاقتصادية - الرباط - السنة الجامعية 2006-2007، ص 289.

ب-رسائل الماجيستر:

1 - رضا محمد هلال العجوز؛ دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية دراسة الدور الشركات الأسيوية في مصر، رسالة مقدمة للحصول على درجة ماجستير في العلوم السياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية جامعة القاهرة؛ 2007 م؛ ص 9.

2- إبراهيم سعد عبد القادر حسنين، أثر الشركات دولية النشاط على الدول النامية دراسة تطبيقية على الاقتصاد المصري، رسالة مقدمة للحصول على درجة الماجستير في الاقتصاد كلية التجارة بورسعيد جامعة قناة السويس؛ 2004 م؛ ص 24.

3- 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، 2015/2016، ص 29.

4- أقاسم 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،2002/2003، ص66.

5- بوبر طخ 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 منثوري قسنطينة، السنة الجامعية 2010/2011، ص59.

6- 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. ص 11.

7- 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 الجزائر 01، السنة الجامعة 2011/2012، ص17.

8- **ومحمد صادق النصيرات**، الشركات متعددة الجنسية مع التركيز على شركة نفط العراق المحدودة، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، في آذار 1983 ص 16 - 19.

9- **طالب عبد صالح الدليمي**، دور الشركات المتعددة الجنسية في المشروعات العربية المشتركة رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الإدارة والاقتصاد جامعة بغداد عام 1983، ص 31

ج- مذكرات الماستر:

1- بعيليش محمد وعابد حكيم، النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص قانون الأعمال، جامعة يحي فارس بالمدية،2016-2017، ص42.

2- حماش حياة، الضوابط القانونية لاندماج الشركات، مذكرة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر، تخصص قانون الشركات، شعبة الحقوق كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2014/2015، ص 19.

ثالثا: المنشورات:

1- د. فوزي عبد الله العكش، الشركات متعددة الجنسية ودورها في عملية نقل التكنولوجيا، مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية العدد الثاني المجلد التاسع، نيسان 1981، ص 78، انظر

كذلك طالب عبد صالح الدليمي دور الشركات المتعددة الجنسية في المشروعات العربية المشتركة رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الإدارة والاقتصاد جامعة بغداد عام 1983، ص 22

2- جميلة الجوزي، سامية دحماني، استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة"، المجلة الجزائرية للعولمة وسياسات الاقتصادية، العدد: 06، .2015، ص87.

3- أحمد عبد العزيز وآخرون، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد: 85، 2010، السفارة السورية للعراق، 2010، ص 117.

4- بحثاً بعنوان (الشركات المتعددة الجنسية أهدافها ووسائلها) من قبل النقابة العامة لعمال الصناعات الميكانيكية في العراق والذي قدم إلى المؤتمر العربي لنقابات الصناعات المعدنية المنعقد في بغداد في آذار 1978، المنشور في مجلة النفط والتنمية السنة الثالثة، العدد (11) لسنة 1978، ص 97. وفي هذا الاتجاه كذلك يعرفها Brook and Remmers بأنها "كل شركة تمارس نشاطها الرئيسي سواء تعلق بالإنتاج أو تقديم خدمات في بلدين على الأقل"

5- د. حميد الجميلي، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي، مجلة أخبار القط والصناعة أبو ظبي: العدد 401 فبراير 2004 م: ص 27.

6- الشرقاوي محمد سمير، المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة كوسيلة لقيامه، مجلة مصر المعاصرة، مصر، مجلد 66 عدد 362/1975، سنة 1972، ص 49.

7- 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 138.

8- 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 09/2007. ص 91.

9- دكتور/ حمدي بليغ، نظرة حول الاندماج الدولي للشركات والقانون الواجب التطبيق بشأنه، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، مجلد 9، عدد2، 2023، ص1287.

رابعا: بالغة الأجنبية.

1- United Nations conference on trade and development, investment policy review, united nations, New York Geneva, 1999, p. (27)

2- United Nations, World investment report, foreign direct investment and the challenge of development, 1999, p(117).

3- Hood, Neil and Young Stephen, the economics of multinational enterprise

- London – 1979.

4- Vernon R. tempête sur les multinationales, les vrais problèmes mMacMillan presse,
London 1977. P.19

5- Kirkpatrick C.H.8 Nixon F.I (eds) the industry ialisation of less developed countries, Manchester university press, 1983 P.46.

6- Hoods Youngs, the economics of multinational enter price, Longman London, New York 1979 p.16.

7-James c, Abegglen, George stalk, Kaisha: The Japanese corporation, Charles Entitle company Inc, of Rutland, Vermont Tokyo, 2004 pp 111- 113.

8- Yves Chartier -Yves Chartier - nature juridique de la fusion des sociétés anonymes -revue trimestrielle de droit commercial. N° 1 janvier -mars -1970

9 -Yves Guyon - << Droit Des affaires : tome I, droit commercial général et sociétés >>, 8 -ème édition, Economica, 1994, page 644.

10- G. Ripert et R. Roblet<<traité de droit commercial>>, tome I, 15 -ème édition. L.G.D.J, Paris 1993, page 1175.

خامسا: المواقع الالكترونية:

1- www.fortune.com/ global 500/2012/ royal-Dutch

2- www.fortune.com/golbal500

3- http://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall

4- fortune.com/global500/visualizations/?iid=recirc_g500landing-zonel

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

شكر وعرفان .....

الإهداء .....

مقدمة: 1

الفصل الأول: الإطار النظري للشركات متعددة الجنسيات: 5

المبحث الأول: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات: 6

المطلب الأول: تاريخ نشأة وعوامل ظهور هذه الشركة:.....6

الفرع الأول: تاريخ نشأة الشركات المتعددة الجنسيات: 6

أولاً: الجذور التاريخية للشركات المتعددة الجنسية:.....6

ثانياً: مراحل نمو وتطور الشركات المتعددة الجنسية:.....8

الفرع الثاني: عوامل ظهور الشركات المتعددة الجنسيات: 12

أولاً: العوامل الاقتصادية. 12

ثانياً: العوامل القانونية:.....15

ثالثاً: العوامل السياسية والاجتماعية: 19

المطلب الثاني: التعريف بمصطلح الشركات المتعددة الجنسيات: 20

الفرع الأول: أصل مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات:.....20

الفرع الثاني: التعريفات المختلفة للشركات المتعددة الجنسيات: 21

أولا: التعريف الاقتصادي للشركة المتعددة الجنسية:.....21

ثانياً: التعريف القانوني للشركة المتعددة الجنسية: 26

المبحث الثاني: مميزات الشركات المتعددة الجنسيات 30

المطلب الأول: خصائص الشركات متعددة الجنسيات: 30

الفرع الأول: خصائص اقتصادية: 31

الفرع الثاني: خصائص إدارية وفنية: 40

ثانيا: تعبئة الكفاءة الفنية: 42

المطلب الثاني: تميزها عما يشابهها من مصطلحات: 43

الفرع الأول: بينها وبين الشركات الوطنية: 44

الفرع الثاني: بينها وبين الشركات الدولية: 45

خلاصة الفصل الأول: .....Erreur ! Signet non défini.

الفصل الثاني: الأليات القانونية لإنشاء الشركات متعددة الجنسيات:.....47

المبحث الأول: تجمع الشركات كآلية لإنشاء شركات متعددة الجنسيات: 48

فهرس المحتويات

المطلب الأول: مفهوم تجمع الشركات:.....48
الفرع الأول: تعريف تجمع الشركات:.....49
أولا: التعريف القانوني:.....49
ثانيا: التعريف الفقهي:.....51
الفرع الثاني: أهمية تجمع الشركات لإنشاء شركات متعددة الجنسيات:.....52
أولا: الأهمية الاقتصادية لتجمع الشركات:.....53
ثانيا: الأهمية القانونية لتجمع الشركات:.....53
المطلب الثاني: تأسيس تجمع الشركات وأسس قيامها:.....54
الفرع الأول: النظام الداخلي لتجمع الشركات:.....55
أولا: الشركة الأم:.....55
ثانيا: الشركة التابعة:.....59
الفرع الثاني: الوسائل القانونية لإنشاء تجمع الشركات:.....60
أولا: إنشاء شركة تابعة جديدة:.....61
ثانيا: السيطرة على شركة قائمة.....62
المبحث الثاني: الاندماج الدولي كألية لإنشاء شركات متعددة الجنسيات:.....65
المطلب الأول: مفهوم الاندماج الدولي:.....65
الفرع الأول: تعريف الاندماج الدولي:.....66
أولا: التعريف القانوني للاندماج الدولي:.....66
ثانيا: التعريف الفقهي للاندماج الدولي:.....69
الفرع الثاني: تمييزه عن الأنظمة المشابهة له:.....71
أولا: الاندماج ومختلف عمليات التركيز الاقتصادي:.....72
ثانيا: الاندماج الدولي وتحول الشركة أو تغيير شكلها القانوني:.....72
ثالثا: الاندماج الجزئي:.....73
رابعا: اندماج غير الشركات.....74
المطلب الثاني: وسائل تحقيق الاندماج الدولي:.....74
الفرع الأول: أشكال الاندماج الدولي:.....74
أولا: الاندماج بطريق الضم أو الابتلاع:.....75
ثانيا: الاندماج بطريق المزج:.....76
ثالثا: الاندماج عن طريق الانقسام:.....76
الفرع الثاني: شروط ومقومات الاندماج الدولي:.....77

فهرس المحتويات

أولا: شروط الاندماج الدولي: المتطلبة للاندماج الدولي، والمتمثلة في نوعين من الشروط أولها: الشروط العامة للاندماج الدولي، وثانيها: الشروط الخاصة للاندماج الدولي. 77

1 –الشروط العامة للاندماج الدولي: والتي تتمثل في ما يلي: 77

2 –الشروط الخاصة للاندماج الدولي: 78

ثانيا: مقومات الاندماج الدولي: 79

1– العقد القائم بين الشركات الداخلة في الاندماج: 80

2– الانتقال الشامل للذمة المالية: 84

ملخص الفصل الثاني: 85

الخاتمة 86

قائمة المصادر والمراجع: 91

فهرس المحتويات.....100

الملخص

تُعد الشركات المتعددة الجنسيات من أهم الفاعلين الاقتصاديين في النظام العالمي الحديث، حيث ظهرت نتيجة لتطور التجارة الدولية والتكنولوجيا، خاصة بعد الحرب العالمية الثانية. نشأت هذه الشركات بفعل عدة عوامل منها التوسع في الأسواق، وتوفر اليد العاملة الرخيصة، والانفتاح الاقتصادي في الدول النامية. وهي كيانات تعمل في أكثر من دولة ضمن إدارة مركزية موحدة، وتختلف عن الشركات الوطنية التي يقتصر نشاطها على دولة واحدة، والشركات الدولية التي لا تمتلك تواجدًا إنتاجيًا بالخارج. وتتميز هذه الشركات بضخامة رأسمالها، وانتشارها الجغرافي، واعتمادها على تقنيات إدارية متقدمة. أما من الناحية القانونية، فهناك آليتان رئيسيتان لإنشائها: الأولى من خلال تجمع شركات تتعاون لتحقيق أهداف مشتركة، والثانية عبر الاندماج الدولي، وهو توحيد شركتين أو أكثر من دول مختلفة في كيان واحد. وتطرح هذه الشركات تحديات قانونية وتنظيمية تستدعي تقنينًا دوليًا يحقق التوازن بين مصالح المستثمرين وسيادة الدول المستضيفة.

الكلمات المفتاحية:

1 / الفاعلون الاقتصاديون 2 / التجارة الدولية 3 / التوسع في الأسواق

4 / اليد العاملة الرخيصة 5 / الاقتصاد العالمي 6 / تقنيات الإدارة المتقدمة

الملخص

Multinational companies are one of the most important economic actors in the modern world order, as they emerged as a result of the development of international trade and technology, especially after the Second World War. These companies were created by several factors, including the expansion of markets, the availability of cheap labor, and economic openness in developing countries. They are entities operating in more than one country within a unified centralized administration, and differ from national companies whose activity is limited to one country, and international companies that do not have a productive presence abroad. These companies are characterized by the hugeness of their capital, their geographical spread, and their dependence on advanced management techniques. From a legal point of view, there are two main mechanisms for its establishment: the first through the gathering of companies that cooperate to achieve common goals, and the second through international integration, which is the unification of two or more companies from different countries into one entity. These companies pose legal and regulatory challenges that call for international legalization that balances the interests of investors and the sovereignty of host countries.

Keywords:

1/Economic actors 2 /Expansion of markets 3 /International Trade

4 /Cheap labor 5 /The global economy 6 /Advanced Management Techniques