جامعة قاصدي مرباح ورقلة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون عام للأعمال

من إعداد الطالب: بن عمارة زكرياء

بعنوان:

النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات

نوقشت وأجيزت بتاريخ: 2013/06/15

أمام اللجنة المكونة من:

الدكتور: قريشي محمد	أستاذ محاضر (أ)	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	رئيساً
الدكتورة: لعجال يسمينة	أستاذ محاضر (ب)	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	مشرفاً ومقرراً
الدكتور: قاسمي الحسني عبد المنعم	أستاذ محاضر (أ)	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	مناقشاً

السنة الجامعية: 2013/2012

بسم الله الرحمن الرحيم

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿... نَرْفَعُ دَرَجَاتٍ مَّن نَّشَاءُ وَفَوْقَ
كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ﴾

صدق الله العظيم

(يوسف الآية 76)

إهداء

أهدي ثمار جهدي إلى أسباب النجاح وأسرار الصلاح والفلاح:

إلى من قال فيهما المولى عزّ وجل ﴿ **وَاخْفِضْ لَهُمَا جَنَاحَ الذُّلِّ مِنَ الرَّحْمَةِ**

وَقُلْ رَبِّ ارْحَمْهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا ﴾

الوالدين الكريمين، فاللهم ربّ اغفر لهما وارحمهما كما رباني صغيراً

إلى جداي رحمة الله عليهما، وجدتاي أطال الله في عمرهما

إلى إخوتي وأخواتي، كل باسمه، جعل الله سعيهم سعياً مشكوراً وجزاهم

جزاءً موفوراً

إلى كل أعمامي وأخوالي، عماتي وخالاتي وباقي أقاربي

إلى كل أصدقائي وزملائي في الدراسة وخارج الدراسة

إلى كل من أحبه قلبي ولم تسعه صفحتي...

بن عمارة زكرياء

شكر وعرفان

الشكر للأول والآخر والظاهر والباطن لله سبحانه وتعالى الذي آتانا من العلم ما لم نكن نعلم، ومنحنا الصبر والعقل لإتمام هذا العمل.

إعترافاً بالود وحفظاً للجميل وتقديراً للإمتنان، أتقدم بجزيل الشكر وبأسمى عبارات التقدير والاحترام للذي أسأل الله أن يجعلها ممن قال فيهم ﴿ **مِنَ الْمُؤْمِنِينَ رِجَالٌ صَدَقُوا مَا عَاهَدُوا اللَّهَ عَلَيْهِ...**﴾، الدكتورة **لعجال يسمينة**، وفاءً وتبجيلاً.

كما أشكر كل أساتذة قسم الحقوق بجامعة قاصدي مرباح، داعيا المولى عز وجل أن يبلّغهم منازل الشهداء ومراتب السعداء ومرافقة الأنبياء.

اللهم ربّ اجعلهم ممن قلت فيهم: ﴿ **الَّذِينَ تَتَوَفَّاهُمُ الْمَلَائِكَةُ طَيِّبِينَ يَقُولُونَ سَلَامٌ عَلَيْكُمُ ادْخُلُوا الْجَنَّةَ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ** ﴾.

شكر خاص إلى أسرة جامعة التكوين المتواصل مركز ورقلة.

بن عمارة زكرياء

مقدمة

مقدمة:

تمهيد:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من أهم الظواهر التي برزت على الساحة الدولية خاصة بعد الحرب العالمية الثانية باعتبارها كيانات اقتصادية عملاقة، تمتاز بتعدد نشاطاتها وتنوع منتجاتها وامتدادها الجغرافي إلى جميع أنحاء العالم متجاوزة بذلك الحدود الإقليمية للدول، وجاعلة منها حلبة واحدة لعملياتها الإنتاجية وسوقاً استهلاكية واحدة لتصريف منتوجاتها، فهي بهيكلها الحالي كالأخطبوط، تمد أطرافها إلى كل الدول سعياً وراء تحقيق أقصى الأرباح، دون أي اعتبارات قانونية أو اقتصادية أو اجتماعية أو حتى إنسانية... إنما يرفع مسئولوها شعار "الغاية تبرر الوسيلة".

وقد تصاعدت هذه الكيانات بشكل غير مألوف في أواخر القرن العشرين تحت تأثير العولمة، لتكون إحدى ركائز العولمة الاقتصادية، فبلغت أرباحها أرقاماً خيالية تضاهي أو تفوق ميزانيات الدول والمنظمات الدولية، كما تشابكت عملياتها حتى أصبحت تتصرف ككيان واحد وليست مجموعة كيانات مستقلة ومتنافسة، كل هذا جعلها تلعب دوراً خطيراً ومهماً في الحياة الاقتصادية، السياسية وحتى القانونية، وتكون وراء كل المعضلات التي يمكن أن يعيشها المجتمع الدولي المعاصر، إذ تستطيع هذه الشركات التسبب في إحداث الأزمات الاقتصادية والاجتماعية، كالبطالة، التضخم، استنزاف خيرات العالـــم الثالث، تلويث البيئة، انتهاك حقوق الإنسان، إشعال الفتن والحروب، والضغط على الحكومات وجعلها مجرد أدوات تعمل على خدمة مصالحها، فضربت عرض الحائط مبادئ راسخة في القانون الدولي العام، كمبدأ عدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول، لأنها تعمل بكل حرية وخارج نطاق القانون، وحتى وإن ضبطت سلوكاتها فإن ذلك يكون وفقاً لقوانينها.

وعلى الرغم من أهمية الشركات متعددة الجنسيات ودورها في الاقتصاد العالمي، فإنها يمكن أن تشكل خطراً يهدد الكيان الاقتصادي للدول المضيفة، خاصة النامية منها، كما يمكن أن تكون أداة طيعة في يد الدول التي تنتمي إليها لتستخدمها في تنفيذ مآربها وأغراضها الاقتصادية والسياسية، من هنا فإنه يعد أمراً مشروعاً أن يساور القلق الدولة الـــمضيفة من وجود هذه الشركات على إقليمها وفي حياتها القانونية والاقتصادية، لـــذا فإنه، وتبعاً لهذا الواقع، يتعين وبالضرورة البحث عن الصيغ القانونية الملائمة للحد من ذلك التأثير، بحيث نكوّن، وانطلاقاً من تلك الصيغ، نظاماً قانونياً يستهدف تحقيق التوازن المطلوب بين مصالح الدولة المضيفة من جهة والمصالح المشروعة للشركات متعددة الجنسيات من جهة أخرى.

الإشكالية:

إذا كانت الشركات متعددة الجنسيات كياناً قانونياً واقتصادياً، فإن وجود هذه الكيانات على أرض الواقع يثير الكثير من المشاكل القانونية، مما يقتضي معه دراسة هذه الظاهرة ومحاولة تأصيلها، والبحث عن

الصيغ القانونية التي تتلاءم مع طبيعتها وتحيط بنشاطها، لا سيما وأن القواعد القانونية التقليدية للشركة عاجزة عن ذلك، إذ تطرح هذه الشركات في الواقع الكثير من التساؤلات القانونية في هذا الصدد، سواء من حيث التكوين والتأسيس والرقابة عليها وسلوكها في الدولة المضيفة، فما هو النظام القانوني اللازم لتأسيس الشركات متعددة الجنسيات، والتي تتميز بوجود العنصر الأجنبي فيها، وهل يمكن تطبيق القواعد القانونية الوطنية على هذه الشركات بهدف حماية المصالح الوطنية، أم أنها تخضع للقواعد العامة لحل مشكلة تنازع القوانين.

وللإجابة على هذه الإشكالية سنقوم بتقسيم البحث إلى فصلين، الفصل الأول سنتناول فيه تكوين الشركات متعددة الجنسيات واكتسابها الشخصية القانونية من خلال مبحثين، تناول الأول الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسيات والأساليب القانونية لتأسيسها في مطلبين، حيث خصصنا المطلب الأول لبحث ودراسة الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسيات، بينما تناول الثاني بيان الأساليب القانونية لتأسيس هذه الشركات، أما المبحث الثاني فقد تناول دراسة وتحليل الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات من خلال مطلبين هو الآخر، فتناولنا في المطلب الأول اكتساب الشركات متعددة الجنسيات الشخصية القانونية، في حين تناول المطلب الثاني استعراض أهم النتائج المترتبة على اكتساب الشركات متعددة الجنسيات الشخصية القانونية.

أما الفصل الثاني فقد خص بدراسة تنظيم العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة لها من خلال مبحثين، تناولنا في الأول الرقابة القانونية على الشركات متعددة الجنسيات في مطلبين، خصصنا المطلب الأول للرقابة الداخلية، والمطلب الثاني للرقابة الخارجية على الشركات متعددة الجنسيات، أما المبحث الثاني فقد تناول بيان الوسائل القانونية لتسوية المنازعات التي قد تنشب بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة لها من خلال مطلبين، فتناولنا الوسائل الوطنية التي يمكن اللجوء إليها لتسوية النزاعات التي قد تنشب بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة، في حين تناول المطلب الثاني الوسائل الدولية لتسوية النزاعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة.

أهمية الموضوع:

إن للموضوع أهمية بالغة، تتلخص في أن دراسة موضوع الشركات متعددة الجنسيات من الناحية القانونية ستمكننا بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من اكتشاف علاقتها بمختلف فروع القانون: كالقانون التجاري، القانون الدولي الخاص والقانون الدولي العام بمختلف فروعه، كما أن محاولة فهم واستيعاب هذه الكيانات (الشركات متعددة الجنسيات) وتناولها بالدراسة والتحاليل والتقييم سؤدي بنا إلى الوقوف على جوانبها المتعددة، كما ستكشف عن علاقة التكامل التي تربطها بالظاهرة الأم التي طالما أرقت الباحثين في مختلف التخصصات والمتمثلة في ظاهرة العولمة.

أسباب اختيار الموضوع:

تتنوع وتتعدد مبررات اختيار الموضوع بين المبررات الذاتية والموضوعية، ففي الحقيقة إن فكرة هذا البحث لم تكن من قبيل الترف العلمي، فنحن نؤمن بما تعلمناه ممن سبقونا، فالبحث العلمي لا يقصر نطاقه على البحث في الطرق السهلة الممهدة، إنما ينبغي أن نمهد طرقاً جديدة، وإن كانت وعرة، لهذا فقد استلفت نظر الباحث البحث في موضوع الشركات متعددة الجنسيات بصفة عامة، فمثلما كانت هذه الكايانات محل اهتمام الاقتصاديين، السياسيين، وعلماء الاجتماع، فإن المختص في مجال القانون معني بها وله نصيب منها لأنها ظاهرة متعددة الجوانب، بل إنه أكثرهم رغبة وتحمساً لدراستها والكشف عن نظامها القانوني ووضع الحلول لكل الإشكالات والتساؤلات القانونية التي تثيرها عملية البحث، كما أن هذا الموضوع يندرج ضمن تخصص الباحث ويدخل في إطار اهتمامه وفضوله العلمي، وكذا رغبة منه في إثراء المكتبة القانونية.

الصعوبات:

من الصعوبات التي واجهتنا في الدراسة القانونية للشركات متعددة الجنسيات، أولاً حداثة هذا الموضوع وبالتالي غياب الدراسات القانونية المتخصصة لموضوع الشركات متعددة الجنسيات وعلى الرغم من قرائتنا وبحثنا في مصادر كانت تهتم بهذا الموضوع إلا أنه لا توجد أي دراسة قانونية مكتملة لكافة جوانب الموضوع محل البحث، وعلى الرغم من الاهتمام المتزايد الذي حظيت به من جانب علماء الاقتصاد والسياسة، فإن كل ما توفر لدينا هو بعض الدراسات المتخصصة من بعض فقهاء القانون الدولي لعدد محدود من القضايا والمشاكل التي يثيرها هذا النوع من الشركات، أما الصعوبة الثانية فتعود إلى تعدد الأساليب والأدوات والأبنية القانونية التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات، فهناك أدوات وأبنية قانونية مستمدة من قانون العقود وأخرى مستمدة من قانون الشركات، وتلجأ الشركات متعددة الجنسيات إلى استخدام هذه الأساليب معاً في تركيبات متنوعة تختلف من بلد لآخر مما يزيد في صعوبة دراستها.

المنهج المتبع:

إن طبيعة الموضوع محل الدراسة تتطلب اعتماد منهج مركب، جمعنا فيها بين العديد من المناهج العلمية التي تكمل بعضها البعض، لذا فنحن نعتقد بأن هذا الأسلوب هو الأنسب والأصلح لـــمعالجة هذا الـــموضوع، فاعتمدنا على المنهج التاريخي، المنهج المقارن، المنهج الوصفي والتحليلي، وذلك بغية تسليط الضوء على الشركات متعددة الجنسيات بكل أبعادها، ورصد وتفسير وتقييم آراء فقهاء القانون، وأخيراً التوصل إلى إجابة للإشكاليات المطروحة.

الفصل الأول

تكوين الشركات متعددة الجنسيات
واكتسابها الشخصية القانونية

الفصل الأول: تكوين الشركات متعددة الجنسيات واكتسابها الشخصية القانونية

ليس هناك تشريع وطني أو دولي يتضمن أحكاماً قانونية متكاملة تنظم وتحكم نشاط الشركات متعددة الجنسيات، وقد أفضى ذلك إلى غياب صيغ قانونية نموذجية وذات خصوصية معينة لتكوين هذه الشركات، إذ مازالت هذه الشركات تخضع للقواعد القانونية التقليدية للشركة في النظم القانونية المختلفة، ومع ذلك يمكن أن نلتمس على صعيد الواقع العملي، وفي نطاق النظم القانونية الوطنية أو الدولية، بعض الوسائل القانونية التي يمكن عن طريق اتباعها قيام الشركات متعددة الجنسيات.[1]

لذا فإن بحث الصيغ القانونية لتكوين الشركات متعددة الجنسيات يقتضي بادئ ذي بدء التعرض لطبيعتها القانونية والشكل القانوني الذي تتخذه، كما يقتضي البحث في تكوين الشركة الأم باعتبارها نواة للشركة متعددة الجنسية، إلا أننا لن نتعرض لبحث تكوين الشركة الأم لأنها تنشأ في الأصل بوصفها شركة وطنية عادية تتكون برأسمال خاص ثم يتوسع نشاطها، وبالتالي فإن تأسيسها يخضع لأحكام تأسيس الشركات الوطنية في القانون الوطني للدولة الأم، ومن ثم فإن بحث تكوينها لن يكون إلا ترديداً للقواعد العامة لتأسيس الشركات عموماً، ومن هنا سنكتفي ببحث تكوين الشركات الوليدة باعتبارها جزء في البنيان القانوني للشركات متعددة الجنسيات (المبحث الأول)، وحتى تستطيع هذه الشركات ممارسة نشاطها واكتساب الحقوق والتحمل بالالتزامات فإنها يجب أن تتمتع بشخصية قانونية مستقلة (المبحث الثاني).

---

1 دريد محمود علي، **الشركة المتعددة الجنسية وآلية التكوين وأساليب النشاط**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009، ص.69.

المبحث الأول: الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسيات وأساليب تأسيسها

لما كانت الشركات متعددة الجنسيات تمارس نشاطها على المستوى الدولي فإن معرفة أساليب وأدوات تكوينها يعد أمراً ضرورياً، فالشركات متعددة الجنسيات لا تتخذ أسلوباً معيناً بذاته لتكوينها بل إنها تتبع أساليب متعددة في تكوينها، فهي تتبع ما يحقق مصلحتها ويخدم استراتيجيتها الإنتاجية، فضلاً عن ذلك فهي حتى تتمكن من اتخاذ أسلوب معين في تكوينها لابد أن يكون لها شكل قانوني تفرغ فيه، لهذا قمنا بتقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، تناول الأول الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسيات، أما المطلب الثاني فقد خص بأساليب تكوين الشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الأول: الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسيات

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات ظاهرة دولية حديثة ظهرت بجلاء خاص في النصف الثاني من القرن العشرين، والمختصون في علم الاقتصاد هم السبّاقون في تناولها بالدراسة، ليأتي بعد ذلك دور رجال القانون متأخراً، لأن مهمة رجل القانون تتمثل في تكييف الظاهرة قانونياً وتناولها بالضبط والإحكام[1]، بعد أن تكتمل معالمها ويستقر وجودها ويستمر نشاطها، لهذا كان لابد من محاولة تأصيلها وتشخيصها من الناحية القانونية علّ ذلك يزيل بعضاً من غموضها ويخدم، ولو بالقدر اليسير، مختلف الدراسات التي تتناولها[2]، وعليه فإن البحث في الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسيات يستدعي البحث في مجموعة من النقاط من خلال تقسيم هذا المطلب إلى فرعين، تناولنا بداية البنيان القانوني للشركات متعددة الجنسيات (الفرع الأول)، ثم تطرقنا إلى الشكل القانوني لها (الفرع الثاني).

الفرع الأول: بنية الشركات متعددة الجنسيات

إن الشركات متعددة الجنسيات عبارة عن هيكل قانوني كبير يتكون من مجموعة شركات مرتبطة ببعضها البعض وتدور كلها في فلك شركة أخرى كبيرة[3]، مشكلين بذلك عائلة واحدة تضم شركات أخوات وشركة أخرى عملاقة مسيطرة، ممّا يعني أن "الشركة التجارية" تمثل الوحدة التي تتكون منها العائلة، وبغرض الإحاطة

---

1 عمر سعد الله، **القانون الدولي للأعمال**، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص.139، 140.

2 بوبرطخ نعيمة، **الشخصية القانونية للشركات المتعددة الجنسيات في القانون الدولي العام**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، تخصص العلاقات الدولية وقانون المنظمات، إشراف بوريش رياض، كلية الحقوق والعلون السياسية، جامعة الأخوة منتوري، قسنطينة، 2010-2011، ص.52.

3 غنام شريف محمد، **الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات** (مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006، ص.11.

أكثر بهذا الموضوع إرتأينا البحث في نقطتين من خلال تقسيم هذا الفرع إلى فقرتين، تناولنا بداية الشركة الأم (أولا)، ثم قمنا بدراسة الشركة الوليدة (ثانيا).

أولا: الشركة الأم:

لقد أثار استعمال مصطلح "الشركة الأم" جدلاً كبيراً بين الفقهاء، فانقسموا بين مؤيد ومعارض، ومرد ذلك غياب تنظيم قانوني شامل لمجموعات الشركات بصفة عامة والشركات متعددة الجنسيات بصفة خاصة[1]، فيرى بعض فقهاء القانون التجاري أنه مصطلح غامض واستعماله للدلالة على الشركات التجارية أمر غير مقبول لأنه مستمد أصلاً من قانون الأسرة، الذي يعنى بتنظيم العلاقات الأسرية بين الأشخاص الطبيعية، لأن استخدامه يؤدي بالضرورة إلى تصور مساهمة الشركة الأم في تأسيس الشركات الوليدة على أساس أن مصدر علاقة الأمومة يتمثل في المشاركة في التأسيس، في حين أن العنصر الأساسي الذي تقوم عليه الشركات متعددة الجنسيات يتمثل في عنصر السيطرة، بغض النظر عمّا إذا كانت الشركة المسيطرة قد ساهمت في تأسيس الشركات الوليدة أم لا، لذلك يرى هذا الاتجاه استبدال مصطلح "الشركة الأم" بمصطلح آخر يتمثل في "الشركة المسيطرة".[2]

ويفضل جانب من الفقه استعمال مصطلح "الشركة الأم" نظراً لتداوله في أوساط الفقه والقضاء التجاري، ويرفض استخدام مصطلح "الشركة المسيطرة" لأنه واسع ونادر الاستعمال في المجال القانوني[3]، كما يرى هذا الاتجاه أن "علاقة الأمومة" التي تربط بين الشركة المسيطرة والشركة المسيطر عليها لا تعني بالضرورة مساهمة الأولى بتأسيس الثانية، لأن هذا التفكير لا يتناسب ولا يستقيم والمنطق القانوني[4]، فإذا كانت المساهمة في التكوين ضرورية وأساسية في بناء العلاقات الأسرية التي تربط شخص طبيعي بشخص طبيعي آخر بذلك "علاقة الأمومة" فلا أهمية تذكر لها بالنسبة للأشخاص المعنوية، ومن ثم فإن سيطرة شركة كبيرة على مجموعة من الشركات من خلال الرقابة، والإشراف على القرارات النهائية...، تكفي لثبوت "علاقة الأمومة" بين الشركة المسيطرة والشركات المسيطر عليها[5]، كما أن اختلاف الفقهاء وتباين حججهم حول المصطلحات التي أطلقوها على الشركة الكبيرة التي تتربع على هرم الشركات الوليدة يوحي إلى عدم اتفاقهم على تعريف محدد لما يسمى "الشركة الأم"[6]، فذهب فريق من الفقهاء إلى تعريفها بالتركيز

---

1 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.52.

2 نفس المرجع، ص.53.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.29، 30.

4 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.53.

5 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.30.

6 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.53.

على معيار المشاركة في تأسيس وفي أعمال وإدارة الشركات الوليدة، في حين اتجه فريق آخر إلى التركيز على عنصر السيطرة التي تمارسها الشركة الأم على الشركات الوليدة.[1]

ومن بين التعاريف التي أطلقها الفقه عليها نذكر[2]، هي "شركة مساهمة تمتلك كل أسهم إحدى الشركات التابعة لها أو نسبة كبيرة منها وتشرف عليها وتراقب عملياتها التشغيلية"[3]، وفي تعريف آخر هي "الشركة التي تسيطر على شركة أو شركات أخرى عن طريق تملك جزء من رأسمالها، وتساهم في ذات النشاط التجاري الممارس من قبل تلك الشركة أو تلك الشركات"[4]، وما تجدر الإشارة إليه أن معظم الفقهاء قد ربطوا بين تعريف الشركة الأم وتعريف الشركة القابضة في القوانين الوطنية على أساس أن هذه الأخيرة تقوم مقام الشركة الأم في الشركات متعددة الجنسيات، وبالرغم من صحة هذا الموقف إلى حد ما فلا يمكن أبداً إنكار الفوارق الموجودة بينهما، لأن الشركة القابضة تقوم بالسيطرة على مجموعة شركات تابعة لها تقع كلها في إقليم دولة واحدة.[5]

أما بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات، فإن الشركة الأم تسيطر على مجموعة من الشركات تقع في دول مختلفة وتؤسس وفقاً لقانونها المحلي، ما يجعل كل واحدة منها تحمل جنسية مختلفة[6]، زيادة على ذلك فإن للشركة القابضة تعريف محدد يتمثل في "كل شركة يكون نشاطها الرئيسي أو الوحيد هو تملك وإدارة محفظة أوراق مالية تمثل مشاركتها في رأسمال شركات أخرى"، ما يعني أن الشركة القابضة لا تمارس أي نشاط سواء كان صناعيا أو تجاريا، إنما تملك أسهما في شركات أخرى وتتولى إدارتها والإشراف عليها فقط.[7]

ثانيا: الشركات الوليدة:

إن مصطلح الشركات الوليدة يعتبر من أحدث المصطلحات في لغة القانون، ولعل حداثته ترجع أصلاً إلى حداثة الفكرة القانونية القائلة بإمكانية وجود شخص قانوني تابع لشخص قانوني آخر، بالرغم من كونها فكرة دخيلة على التفكير والمنطق القانونيين لاصطدامها بالأفكار القانونية التقليدية التي تؤكد مفهوم استقلال كل

---

1 غنام شريف محمد، المرجع السابق، ص.15.

2 Micheal Z. Brooke, H. Lee Remmers, **La stratégie de l'entreprise multinationale**, traduit de l'anglais Par Lutfalla Michel, Paris, France, 1973, P. 08.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.54.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.31.

5 خالد راغب الخطيب، **التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات** (في ضوء معايير التدقيق الدولية)، الطبعة الأولى، دار البادية، عمان، الأردن، 2012، ص.135، 136.

6 غنام شريف محمد، المرجع السابق، ص.15، 16.

7 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.54.

كيان عن الآخر من الناحية القانونية[1]، و لم تكن الشركة الوليدة أكثر حظاً في تعريفها من الشركة الأم، فقد كانت هي الأخرى مدار جدل كبير على صعيد الفقه، كما تبنت القوانين الوطنية معايير متباينة لتحديدها، فعرفها البعض دون الاستناد إلى معيار قانوني، ولكن بالنظر إلى الهدف الذي أسست من أجله، وتسعى الشركة الأم إلى تحقيقه[2]، لتعرف بأنها "مجرد وسيلة يتوسع بها المشروع إلى خارج الحدود الإقليمية لدولته"[3]، في حين عرفها البعض الآخر استناداً إلى معيار التأسيس بأنها "الشركة التي تشارك في تأسيسها شركة أخرى بغرض السيطرة عليها"[4]، فحسب هذا الاتجاه فإن توفر عنصر المشاركة في التأسيس هو الذي خلق علاقة التبعية بين الشركتين، ويضفي على الشركة الـــمساهمة في التأسيس وصف الشركة الأم، وعلى الشركة الأم التي تم تأسيسها وصف الشركة الوليدة أو التابعة[5]، إلا أن أغلب الفقه قد انتقد هذا الموقف محتجاً بالواقع العملي الذي أثبت أن علاقة التبعية بين الشركة الأم والشركة الوليدة لا يكون مصدرها دائماً مساهمة الأولى في تأسيس الثانية، فمن غير المنطقي إطلاق مصطلح الشركة الوليدة على شركة أُسّست بفعل شركة أخرى ولا تملك هذه الأخيرة إلا 10% من رأسمالها[6]، في حين يستند فريق من الفقهاء إلى معيار السيطرة، فيعرفها بأنها "الشركة التي توجد واقعيا في حالة تبعية كلية أو جزئية لشركة أو مجموعة شركات أيا كانت أداة التبعية وأيا كانت وسيلة تحققها"[7]، وأيضاً "كل شركة تابعة اقتصاديا لشركة أخرى أيا كانت أداة التبعية ووسيلة تحققها سواء عن طريق تملك حصة في رأسمالها أو عن طريق عقد بين الشركتين"[8]، وبالرغم من هذا الاختلاف إلا أنه يوجد إجماع بين الفقهاء على تبني معيار السيطرة كمعيار مميز في تعريف الشركة الوليدة، هذه السيطرة التي غالبا ما يكون مصدرها تملك الشركة الأم نسبة كبيرة من رأسمال الشركة الوليدة[9]، لذلك يمكن تعريف الشركة الوليدة بأنها "كل شركة مستقلة من الناحية القانونية ولكنها من الناحية العملية تخضع لإدارة ورقابة شركة أخرى تملك قدراً كافياً من رأسمالها يهيئ لها السيطرة عليها".[10]

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.30، 31.

2 Raymond Vernon, **Les Entreprises Multinationales**, La Souveraineté En Péril, traduit de l'anglais par Annie Nicolas et Danicle Prompt, Paris, 1976, P. 272.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.54.

4 نفس المرجع، ص.55.

5 غنام شريف محمد، المرجع السابق، ص.19.

6 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.55.

7 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.31، 32.

8 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص 55.

9 غنام شريف محمد، المرجع السابق، ص.20.

10 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.33.

الفرع الثاني: الشكل القانوني للشركات متعددة الجنسيات

تقسم الشركات التجارية بصفة عامة إلى نوعين متميزين، شركات الأشخاص وشركات الأموال، فالأولى تقوم على أساس الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الشركاء، وتكون مسؤولية الشريك فيها عن كافة إلتزامات الشركة شخصية وغير محدودة، أما الثانية فتقوم على أساس الاعتبار المالي وتكون مسؤولية الشريك محدودة بقدر مساهمته في رأسمال الشركة[1]، وبما أن الشركات متعددة الجنسيات في الأصل هي عبارة عن شركات تجارية، فهذا يعني أنها تتخذ شكلاً قانونياً محدداً سواء تعلق الأمر بالشركة الأم أو بالشركة الوليدة.[2]

وفي الحقيقة إن اختيار الشركاء للشكل القانوني الأنسب تحكمه مجموعة من الضوابط، في مقدمتها مدى ما تتيحه التشريعات الوطنية المتعلقة بالشركات والأخرى المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية في الدولة المضيفة من أشكال قانونية، وكذا قائمة المزايا والتيسيرات المقررة لكل شكل قانوني[3]، إضافة إلى ضوابط أخرى تتعلق بمدى ملائمة الأشكال القانونية المتاحة لأهداف الشركة وسياستها العامة ودرجة إنسجامها مع طبيعة نشاطهـــا، ولو فرضنا أن للشركاء كامل الحرية في اختيار الشكل القانوني الأنسب حسب ما هو متاح وفقاً للتشريعات المحلية للدولة المضيفة، فأي شكل قانوني سيتم اختياره، وما هي المعايير المعتمدة في ذلك؟

في الحقيقة إن شركات الأشخاص بحكم ما تتصف به من مميزات وخصائص تصلح للمشروعات الاقتصادية الصغيرة التي لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة، لذلك قيل أن الشركاء في شركات الأشخاص هم عادة أفراد يعرف بعضهم البعض وغالباً ما تجمعهم صلة الصداقة أو القرابة[4]، وفي قراءة عكسية يتضح أن شركات الأشخاص عاجزة عن القيام بالمشروعات العملاقة، نتيجة لم تحمله هذه الأخيرة في ثناياها من مخاطر اقتصادية كبيرة، كما أنها تتطلب الاستقرار والاستمرارية حتى تؤتي ثمارها، ما يعني حاجتها لرؤوس أموال ضخمة كي تحقق أهدافها.[5]

أما شركات الأموال فقد نشأت أصلاً لتلبية حاجات المشروعات الاقتصادية العملاقة لم لها من قدرة على تجميع رؤوس الأموال وتركيزها، وإن الشركة المساهمة تعد النموذج الأمثل لشركات الأموال، لتكون في الغالب الشكل القانوني الأنسب الذي يفرغ فيه نشاط الشركات متعددة الجنسيات، ولا يكمن السبب في قدرتها على تجميع رؤوس الأموال فحسب، بل لأنها تؤدي وظائف اقتصادية أخرى هامة وخطيرة، وإن هذه

---

1 عجيل إبراهيم محسن، **الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدول**، رسالة ماجستير مقدمة أمام كلية القانون والسياسة، الأكاديمية العربية المفتوحة، الدنمارك، 2007-2008، ص.79.

2 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.55.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.56.

4 Gerard Le Pan De Ligny, **L'entreprise Et La Vie Internationale**, Dalloz, France, 1975, P.88.

5 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.71.

الوظائف مجتمعة هي التي تجعل منها الأداة المثلى للرأسمالية في مرحلتها الإحتكارية على المستوى العالمي[1]، ولعل أهم وأخطر هذه الوظائف ما تـــحققه الشركة المساهمة من فصل بين رأس الـــمال ووظيفة الـــمنظم الرأسمالي، كنتيجة لتركيز سلطة إصدار القرارات داخل الشركة في أيدي قلة من المساهمين المسيطرين على مجلس الإدارة[2]، إضافة إلى أنها تخلق من الناحية الاقتصادية نوعين من رأس المال، رأس المال المنتج الحقيقي ممثلاً في موجودات الشركة، ورأس المال المجازي ممثلا في السهم، الذي يعرف بأنه "الصك الذي تمنحه الشركة للمساهم نتيجة اكتتابه فيها".[3]

وإن للسهم بصورة عامة ثلاثة قيم، كل قيمة مختلفة عن الأخرى ، فالقيمة الإسمية للسهم هي القيمة التي تكتب على الصك، أي الشهادة المثبتة لقيمته وفقا للبيان المدون بها، ويقدر رأس مال الشركة المساهمة على أساس القيمة الإسمية لمجموع الأسهم، أما القيمة الحقيقية للسهم هي قيمة ما يمثله من موجودات الشركة، أي نصيب السهم في صافي أصول الشركة بعد خصم ما عليها من ديون، بينما القيمة التجارية للسهم تعني القيمة التي يحققها السهم في الأسواق المالية، وهذه تأتي من الأرباح التي تحققها الشركة وبقيمة موجوداتها وبسمعتها التجارية ومقدار النجاح أو الفشل في أنشطتها التجارية والاقتصادية، وكذا مدى الإقبال على شراء أسهمها في بورصات الأسواق المالية[4]، وعلى العموم فإن اختيار الشركاء لشكل الشركة المساهمة كقالب يفرغ فيه نشاط الشركات متعددة الجنسيات يجد أساسه في السهم، الذي يعتبر الأداة القانونية المحورية التي يرتكز عليها البناء القانوني للشركة، ونتيجة لذلك تتصف هذه الشركات بمجموعة من الخصائص والمميزات نورد أهمها كالآتي:[5]

أولا: ضآلة القيمة الإسمية للسهم: من أهم مـــميزات الشركات متعددة الـــجنسيات ضآلة القيمة الإســـمية لأسهمهـــا، وذلك لتشجيع المدخرين، صغاراً كانوا أو كباراً، على المساهمة فيها من أجل تفعيل قدرتها على تجميع رؤوس الأموال هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن استيعاب شركات المساهمة لكل أصناف المدخرين يؤدي إلى إحكام سيطرة أصحاب المساهمات الكبيرة على إمكانيات الشركة وأعمالها وإدارتها، لأن المساهمين الصغار لا يهتمون بأمور الرقابة والإشراف قدر اهتمامهم بقبض الأرباح المحققة سنوياً.[6]

---

1 نفس المرجع، ص.71، 72.

2 عجيل إبراهيم محسن، المرجع السابق، ص.85.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.57.

4 نفس المرجع والموضع.

5 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.74.

6 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.57.

ثانيا: مسولية المساهم المحدودة: يحضى الشريك المساهم في الشركات متعددة الجنسيات التي يفرغ نشاطها في شكل الشركة المساهمة بمسؤولية محدودة عن ديونها والتزاماتها، لأنه مسؤول إلا بمقدار مساهمته في رأسمالها، وإن هذه الصفة تلعب دورا مميزا في زيادة قدرة الشركة على تجميع رؤوس الأموال لم توفره للمساهم من أمان واطمئنان، إذ تضع حدا أقصى للمخاطر التي قد يواجهها في حال ما إذا تعرضت الشركة للخسارة، فيدرك مسبقا بأنه لن يخسر أكثر من قيمة أسهمه التي إكتتب بها[1]، زيادة على ذلك فإن مسؤوليته المحدودة تدفع به إلى عدم بذل نفس الجهد والعناية التي يبذلها الشريك في شركات الأشخاص لمراقبة الشركة والإشراف عليها، حيث يتولى هذه المسؤولية المساهمين الذين يملكون أكبر الحصص في رأسمالها.[2]

ثالثا: قابلية السهم للتداول: تعتبر هذه الخاصية في الأصل من أهم الخصائص التي يتميز بها السهم، فقابليته للحركة بانتقاله من يد إلى يد تعتبر السبب الحقيقي لوجود الشركات متعددة الجنسيات، حتى قيل أنه عامل زمني لديمومة الشركة، ومن أهم الآثار التي تترتب على هذه الخاصية، زيادة حدة الانفصال بين الشركة والمساهم الصغير الذي لا يأبه بأعمالها وشؤونها الإدارية، لأن كل ما يهمه ترقب قيمة أسهمه في الأسواق المالية ورصد ارتفاع قيمتها من أجل بيعها والحصول على الأرباح التي يجنيها من فارق السعر[3]، ولقد أصبح بإمكان الشركات الأجنبية طرح أسهمها وسنداتها للإكتتاب في الأسواق المالية المحلية، كما يمكن للمستثمرين المحليين أيضا التعامل مع الأسواق المالية الدولية سواء عن طريق بيع الأسهم أو شرائها، ما يعني عدم انحصار قابلية السهم للتدوال على المستوى المحلي فقط إنما قد اتسعت دائرة حركيته إلى المستوى الدولي.[4]

المطلب الثاني: الأساليب القانونية لتأسيس الشركات متعددة الجنسيات

تعتبر الشركة الوليدة الركيزة الأساسية في البنيان القانوني للشركات متعددة الجنسيات، وهي تظهر للوجود من خلال مجموعة من الأساليب القانونية الرئيسية، وسندرسها تباعاً في ثلاثة فروع، فتناولنا بداية تأسيس شركة وليدة جديدة (الفرع الأول)، ثم المساهمة في الشركات الوطنية القائمة (الفرع الثاني)، وفي الأخير الاندماج (الفرع الثالث).

---

1 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.57.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.74، 75.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.58.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.74، 75.

الفرع الأول: تأسيس شركة وليدة جديدة

تعمل الشركات متعددة الجنسيات في مجال القطاع الخاص لأنها شركات خاصة مكونة كأصل عام برؤوس أموال خاصة تستهدف تحقيق المصلحة الخاصة[1]، ويعتبر تأسيس شركة وليدة جديدة الأسلوب العادي الذي تنتهجه من أجل تحقيق عملية توطنها في الخارج خاصة في الدول النامية، ومادامت هذه الشركة ستؤسس على إقليم دولة أجنبية فإن عملية توطنها وتأسيسها تخضع للنظام القانوني الداخلي لهذه الدولة[2]، ما يعني أن الشركة الوليدة في الأصل هي شركة وطنية[3]، لكن الشركة الأم لا يمكنها أن تتخذ قرار تأسيس شركة وليدة في دولة معنية إلا بتوافر شرطين، يتمثل الشرط الأول في أن يكون للشركة الأم، وقفاً لأحكام قانونـــها الوطني أي قانون الدولة الأم، الحق في تملك شركة أخرى[4]، أما الشرط الثاني فيتمثل في أن تسمح تشريعات الدولة المضيفة للشركة الأم بتملك أسهم الشركات الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها. [5]

وإن الشركة الوليدة الجديدة تتخذ في الدولة المضيفة شكلين مختلفين، فإما أن تكون شركة وطنية عادية في حال ما إذا كان الشركاء الوطنيين والأجانب من القطاع الخاص[6]، فيقومون بإتباع المراحل الإجرائية التي يحددها قانون الاستثمار الأجنبي وقانون الشركات في الدول المضيفة، بدء بإعداد عقد الشركة ونظامها الأساسي الذي يجب أن يتضمن: اسم الشركة، شكلها القانوني، موضوع نشاطها ومدة حياتها، رأسمالها، نسبة مشاركة الأطراف الوطنية والأجنبية، أسماء المؤسسين، جنسياتهم ومهنهم وحقوقهم والتزاماتهم وغير ذلك من البيانات[7]، ثم تقدم هذه الوثائق أمام الجهة الإدارية المختصة التي تتولى دراستها وبحث مدى انسجامها مع السياسة العامة للدولة وخطتها الاقتصادية ومدى مراعاتـــها لأحكام القوانين النافذة فيها، لتصدر بعد ذلك إما قرار الـــموافقة على تأسيس الشركـــــة أو قرار الرفض، وإن هذا الأخير حسب ما هو وارد في الكثير من التشريعات يكون قابلا للتظلم أمام الجهة المختصة.[8]

أما الشكل الثاني فهو أن تكون شركة وطنية ذات نظام خاص، وذلك في الحالة التي تكون فيها الدولة أو إحدى هيئات القطاع العام هي الطرف الوطني في الشركة، والغالب أن يصدر هذا النظام الخاص نتيجة اتفاق

---

1 محسن شفيق، **المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية**، مطبعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1987، ص.305.

2 أحمد عبد العزيز وآخرون، **الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية**، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، 2010، ص.126.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.59.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.78.

5 أحمد عبد العزيز وآخرون، المرجع السابق، ص.126.

6 عجيل إبراهيم محسن، المرجع السابق، ص.85.

7 عتو الموسوس، **النظام القانوني لفروع الشركات الأجنبية في الجزائر**، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2010، ص.55، 56.

8 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.59.

مسبق بين الطرف الأجنبي والحكومة الوطنية، والتزاماً بـــه تصدر الـــحكومة تشريعا خاصاً يـــــؤسس الشركة ويرسم نظامها القانوني، وهي تخضع فيها لم يرد نص في التشريع الخاص لأحكام قانون الشركات وقانون الاستثمار في الدولة المضيفة[1]، كما قد تؤسس الشركة الوليدة الجديدة وفقا لتشريع عام يجيز لها الوضع الاستثنائي دون حاجة إلى إصدار تشريع خاص ينظمها.[2]

وما تجدر الإشارة إليه أن الشركات الكبرى عندما تقرر التمركز بالخارج عن طريق تأسيس شركات وليدة، فهي تفضّل أن تمتلكها ملكية تامة لكي تتمكن من تسييرها وتوجيهها خدمة لأهدافها ومصالحها، لكن قد يحدث وأن يشاركها في ملكية الشركة الوليدة الجديدة العنصر الوطني سواء كان ذلك مفروضاً وفقاً لقانون الدولة المضيفة أو كان أمراً اختيارياً، وهي في حال قبولها لهذا الوضع فإنها تسعى إلى تحقيق بعض المزايا نذكر منها[3]، تحقيق الليونة في التعامل مع الجهات الحكومية لاسيما إذا كان الشريك الوطني يتمثل في الدولة أو أحد الأشخاص العامة، حماية الشركة من التدابير التي قد تلجأ إليها الدولة المضيفة كالتأميم...[4]

وإن هذه الشركة لن تقبل بمشاركة العنصر الوطني دون أي شروط، إنما تشترط السيطرة على الشركة الوليدة الجديدة من خلال الإدارة، الإشراف وكذا الرقابة، من أجل تحقيق تبعيتها للشركة الأم رغم تواجدها في إقليم دولة أجنبية ورغم مشاركة العنصر الوطني، وإن هذه التبعية تأخذ صيغتين، الصيغة التنظيمية، والصيغة العقدية.

ففي الصيغة التنظيمية فإن مصدر التبعية مستمد من الإطار التنظيمي الداخلي للشركات متعددة الجنسيات، فهو الذي يخلق الترابط بين الشركة الأم والشركة الوليدة، ويتجسد هذا الأخير في شكل العلاقات التنظيمية التي تكون كامنة في النظام القانوني للشركة الوليدة، ما يعني أن هذه العلاقات التنظيمية هي التي تخلق علاقة التبعية بين الشركة الأم وشركاتها الوليدة[5]، أما مصدر التبعية في الصيغة العقدية فيكون العقد المبرم بين الشركة الأم وشركاتها الوليدة والذي على أساسه تكون الثانية تابعة للأولى[6]، وإن الاتفاقات التي تنشئ هذه التبعية كثيرة ومتعددة نذكر منها الاتفاق على نقل التكنولوجيا، الاتفاق على تقديم المعرفة الفنية، واتفاق الضم.[7]

---

1 نفس المرجع، ص.60.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.82، 83.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.60، 61.

4 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.305، 306.

5 أقاسم حسنة، **دور الشركات المتعددة الجنسية في الدول النامية**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، تخصص النقود والمالية، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، دالي إبراهيم، 2002-2003، ص.68، 69.

6 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.257.

7 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.85.

وفي الـــحقيقة إن الصيغتين، التنظيمية والعقدية، غير متعارضين، فيمكن جمعهما في شركة وليـــدة واحدة، لذلك فقد تكون شركة وليدة وفي نفس الوقت ترتبط بالشركة الأم باتفاق يكون موضوعه تقديم المعونة الفنية أو نقل التكنولوجيا، أي إضافة إلى أن الشركة الوليدة تتبع الشركة الأم وفقا للصيغة التنظيمية[1]، كأن تمتلك هذه الأخير غالبية أسهمها مثلاً، فإنها تتبعها أيضا وفقا للصيغة العقدية، كما قد توجد الصيغة العقدية منفصلة عن الصيغة التنظيمية، كما لو كانت الشركة الأم تملك في الشركة الوليدة جزء فقط من رأسمالها، الشيء الذي لا يمكنها من السيطرة عليها بالقدر الكافي فتضيف إلى الملكية إتفاقا يؤكد ويضمن تبعية الشركة الوليدة للشركة الأم.[2]

الفرع الثاني: المساهمة في الشركات الوطنية القائمة

إن الشركات متعددة الجنسيات تستطيع تكوين شركات وليدة من خلال المساهمة في الشركات الوطنية القائمة في الدولة المستقبلة، فتقوم بشراء جزء هام من رأسمالها بطريقة تسمح لها بالسيطرة عليها، وهي تتبع هذا الأسلوب بدوافع اقتصادية وقانونية متعددة، فإما بدافع الرغبة في القضاء على منافسة الشركة الوطنية من خلال السيطرة عليها، أو للاستفادة من الخبرات الفنية التي تمتلكها، كسبق تكنولوجي أو خبرة في التسويق في مجال معين، أو قد تهدف إلى ضمان الحصول على المواد الأولية والسلع الوسيطة التي تنتجها تلك الشركة[3]، وإن هذه الطريقة تمكن المشروع من الحصول على شركة قائمة لها مصانعها ومكاتبها وعملائها وعمالها وعلاقاتها التجارية والمصرفية وعلاماتها التجارية، مما يوفر عليها الوقت والجهد ونفقات التأسيس[4]، إضافة إلى تمكينها من دخول السوق المحلية للدولة المضيفة في صمت يجنبها مناهضة الرأي العام في تلك الدولة، خاصة في ظل تواجد جمهور شديد الحساسية ضد المشروعات متعددة القوميات وبالخصوص في الدول النامية.[5]

وإن الشركات متعددة الجنسيات عندما تلجأ إلى السيطرة على الشركات القائمة في الدولة المضيفة لا تستطيع أن تسلك إلا إحدى الطريقتين، فإما أن تلجأ إلى الاستيلاء عنوة (السيطرة)، حيث تنتقل السيطرة إليها دون موافقة المساهمين المسيطرين على الشركة، ويحصل ذلك على النحو الذي تتم به الانقلابات السياسية للسيطرة على مقاليد الحكم، ويطلق على هذه الطريقة في الفقه الفرنسي "السيطرة بطريق الانقلاب"[6]، وإما أن

---

1 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.257.

2 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.61.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.94.

4 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.304، 305.

5 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.62.

6 أحمد عبد العزيز وآخرون، المرجع السابق، ص.127.

تلجأ إلى الطريق السلمي من خلال الاتفاق مع مجموعة المساهمين المسيطرين على نقل السيطرة إليها، وهو ما يطلق عليه في الفقه الفرنسي "حوالة السيطرة".[1]

الفرع الثالث: الاندماج

يرجع سبب نجاح وتفوق الشركات متعددة الجنسيات إعمالها لقاعدة "إن لم تستطع إخراج خصمك من السوق تحالف واندمج معه لتخرج آخر من السوق"، أي توجهها نحو ما يسمى الاندماج الدولي[2]، ويعتبر الاندماج أفضل وسيلة تلجأ إليها الشركات من أجل تعديل حجمها وتغيير هياكلها الاقتصادية والقانونية بما يتناسب مع ظروف السوق، ويهدف الاندماج عادة إلى تخفيف النفقات العامة وتوحيد الإدارة وزيادة الائتمان ودعم القوة الاقتصادية للشركة المدمجة.

وهناك نوعان من الاندماج، الاندماج بطريق الضم، والاندماج بطريق المزج أو الاندماج بطريق تكوين شركة جديدة، فيعرف الأول بأنه فناء شركة قائمة ويترتب عليه فناء الشركة أو الشركات المندمجة وزوال شخصيتها المعنوية نهائيا، وتظل الشركة الدامجة هي القائمة والمتمتعة وحدها بالشخصية المعنوية[3]، أما الثاني فيمكن تعريفه بأنه فناء شركتين أو أكثر وقيام شركة جديدة تنتقل إليها الذمم المالية للشركات الداخلة في الاندماج، ويترتب عليه فناء جميع الشركات الداخلة في الاندماج وظهور شخصية معنوية جديدة تختلف عن شخصية كل الشركات الداخلة فيه[4]، والغالب أن يقع الاندماج بين شركتين متنافستين حيث تفنى الشركة الضعيفة في الشركة القوية بدلا من أن تسقط صريعة في ميدان المنافسة، كما يمكن أن تكون الشركتان غير متنافستين فيترتب على اندماجهما تحقيق التكامل الرأسي إذا كانت كل شركة منهما تكمل الأخرى، أو التكامل الأفقي الذي يقع بين شركات تزاول أنشطة مماثلة.[5]

وتجدر الإشارة إلى أن الاندماج الذي يمكن من خلاله تكوين الشركات الوليدة هو ما يسمى "الاندماج الدولي" أي الذي يتم بين شركتين مختلفتين من حيث الجنسية، كأن تندمج شركة أجنبية في شركة وطنية أو تندمج شركة أجنبية مع شركة وطنية لتكوين شركة جديدة وطنية[6]، إلا أن عملية الاندماج الدولي تصادفها

---

1 عجيل إبراهيم محسن، المرجع السابق، ص.87.

2 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.115.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.62.

4 أقاسم حسنة، المرجع السابق، ص.70.

5 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.260.

6 ولد محمد عيسى محمد محمود، **الشركات متعددة الجنسيات واقتصاديات البلدان العربية في ظل العولمة الاقتصادية**، رسالة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، إشراف رجراج محمد، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004-2005، ص.72-74.

العديد من العقبات، خاصة بسبب عدم وجود قواعد قانونية موحدة تحكمه وتنظم عملياته، وكذلك اختلاف وتباين التشريعات الوطنية فيما يتعلق بشروطه وأحكامه.[1]

ومن بين أهم عمليات الاندماج نذكر، الاندماج الذي حصل بين شركة "تايم وارنر" وشركة "أمريكا أون لاين" لخدمات الكمبيوتر، حيث نتج عنه تكوين إمبراطورية كبرى متعددة النشاطات، اندماج شركة "سميث" للأدوية مع شركة "كلاسكو"، شركة "فودافون" للاتصالات مع شركة "مان سمان"، شركة "إكسون" مع شركة "موبيل".[2]

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.116، 117.

2 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.115.

المبحث الثاني: الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات

يتميز عقد الشركة عن سائر العقود الأخرى، علاوة على ما ينشئه من حقوق والتزامات، بأنه يتمخض عنه شخص قانوني معنوي جديد يحي حياته المستقلة، ويتمتع بذمة مالية خاصة به، ويكون له موطن وأهلية وجنسية قد تختلف تماماً عن جنسية الشركاء[1]، ولما كانت الشركات متعددة الجنسيات شركات تجارية فإنها تتمتع، كبقية الشركات، بشخصية قانونية مستقلة، ويحتل موضوع الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات جانباً كبيراً من الأهمية، ويرجع ذلك أساساً إلى التعارض القائم بين مفهوم الشخصية المعنوية بما يقتضيه من التمتع بذمة مالية خاصة وإرادة مستقلة، وبين فكرة التبعية بما تهيئه من سيطرة الشركة الأم على الشركات الوليدة، وسنحاول بحث الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات من خلال مطلبين، خصصنا الأول لبحث خصوصية مفهوم الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات، أما الثاني فقد خصص لاستعراض النتائج القانونية المترتبة على اكتساب الشركة متعددة الجنسية للشخصية القانونية.

المطلب الأول: اكتساب الشركات متعددة الجنسيات الشخصية القانونية

تقر جميع التشريعات الوطنية المختلفة للشركات التجارية بالشخصية المعنوية، ولما كانت الشركات متعددة الجنسيات شركات تجارية فإنها تكتسب هي الأخرى الشخصية المعنوية، إلا أن الشخصية المعنوية للشركات متعددة الجنسيات تتميز ببعض السمات الخاصة بها، ذلك أنها وإن كانت شركة واحدة من الناحية الاقتصادية إلا أنها من الناحية القانونية مجموعة من الشركات[2]، وعليه سنقوم بدارسة خصوصية الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات (الفرع الأول)، ثم طبيعة الشخصية القانونية للشركة الوليدة (الفرع الثاني).

الفرع الأول: خصوصية مفهوم الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات

تتكون الشركات متعددة الجنسيات، كما بينا آنفاً، من شركة أم ومجموعة من الشركات الوليدة، وأن هذه المجموعة من الشركات تعمل في ظل نظم قانونية مختلفة[3]، بيد أن كلاً من هذه الشركات، سواء في ذلك الشركة الأم أو الشركات الوليدة، تكتسب شخصية معنوية مستقلة رغم ما يجمعها من علاقات تبعية اقتصادية تربطها بالشركة الأم[4]، ويختلف نشوء الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات باختلاف القانون الذي تأسست الشركة في ظله، على أن القاعدة العامة في هذا الصدد أن الشركة تكتسب الشخصية

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.125.

2 نفس المرجع، ص.126، 127.

3 سي علي أحمد، النظام القانوني للشركات عبر-الوطنية المعاصرة والقانون الدولي العام، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009، ص.164.

4 باسم محمد صالح، **القانون التجاري**، النظرية العامة (التاجر، العقود التجارية، العمليات المصرفية، القطاع الاشتراكي)، القسم الأول، الطبعة الأولى، مطبعة جامعة بغداد، بغداد، 1987، ص.43.

المعنوية بمجرد تكوينها أو بمجرد إبرام عقدها[1]، ومع ذلك فقد قضت الفقرة الأولى من المادة الخامسة من قانون الشركات التجارية الفرنسي لسنة 1966 بأن الشركة التجارية لا تتمتع بالشخصية القانونية إلا من تاريخ قيدها في السجل التجاري، وكذلك فعل المشرع المصري بالنسبة لشركات المساهمة والتوصية بالأسهم وذات المسؤولية المحدودة، حيث تنص المادة 22 من القانون رقم 159 لسنة 1981 على أنه "يجب إشهار عقد الشركة ونظامها بحسب الأحوال في السجل التجاري ولا تثبت الشخصية الاعتبارية للشركة ولا يجوز لها أن تبدأ أعمالها إلا من تاريخ الشهر في السجل التجاري".[2]

وقد أخذ المشرع الجزائري بهذا المبدأ، حيث تنص المادة 549 من القانون التجاري الجزائري على أنه "لا تتمتع الشركة بالشخصية المعنوية إلا من تاريخ قيدها في السجل التجاري، وقبل إتمام هذا الإجراء يكون الأشخاص الذين تعهدوا باسم الشركة ولحسابها متضامنين من غير تحديد أموالهم إلا إذا قبلت الشركة، بعد تأسيسها بصفة قانونية أن تأخذ على عاتقها التعهدات المتخذة، فتعتبر التعهدات بمثابة تعهدات الشركة منذ تأسيسها"، فإذا ما تأسست الشركة المتعددة الجنسية في ظل القانون الفرنسي أو الجزائري أو المصري، فإنها تكتسب الشخصية القانونية من تاريخ قيدها في السجل التجاري، أما في التشريع العراقي فإن المادة 22 من قانون الشركات تنص على أن "تكتسب الشركة الشخصية المعنوية من تاريخ صدور شهادة تأسيسها"، وتنص المادة 183 منه على أنه "تكتسب الشركة البسيطة الشخصية المعنوية من تاريخ إيداع نسخة من عقدها لدى مسجل الشركات"، ويفهم من ذلك أن القانون العراقي يفرق بشأن الشركات الوطنية بين الشركات عموماً وبين الشركة البسيطة، حيث تكتسب الشخصية المعنوية من تاريخ إيداع نسخة من عقدها لدى مسجل الشركات[3]، فالقاعدة إذن أن الشركة متعددة الجنسية، سواء الشركة الأم أو الشركات الوليدة، تكتسب الشخصية المعنوية استناداً إلى قانون الدولة الذي تأسست في ظله، وهو عادة قانون الدولة الأم بالنسبة للشركة الأم، وقانون الدولة المضيفة بالنسبة للشركات الوليدة[4]، ومتى ما اكتسبت الشركة المتعددة الجنسية الشخصية المعنوية فإنها تبقى محتفظة بها لغاية انتهاء الأجل المحدد في العقد أو لغاية انقضائها بأي سبب من أسباب الانقضاء.[5]

غير أن ما يلفت النظر في دراسة الشخصية المعنوية للشركات متعددة الجنسيات هو تمتع كل شركة من الشركات الداخلة في مجموعة الشركات متعددة الجنسيات بشخصية قانونية مستقلة[6]، على الرغم من أن هذا

---

1 باسم محمد صالح وأحمد عدنان ولي العزاوي، **القانون التجاري (الشركات التجارية)**، مطبعة جامعة بغداد، بغداد، 1989، ص.103.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.128.

3 بن صالح رشيدة، **التنظيم الدولي للشركات المتعددة الجنسيات**، رسالة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، إشراف بسعي توفيق، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2001-2002، ص.37، 38.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.129.

5 نفس المرجع، ص.129، 130.

6 Micheal Z. Brooke, H. Lee Remmers, Op. Cit, P.275.

الوضع ينافي واقع الحال الذي يشير إلى أن مجموعة الشركات الوليدة المنتشرة في مختلف دول العالم تخضع لسيطرة مركزية تمارسها الشركة الأم[1]، وأن هذه المجموعة من الشركات تعمل في إطار برنامج اقتصادي موحد تضعه الشركة الأم أيضاً، فيكون الهدف الذي تسعى مجموعة الشركات الوليدة إلى تحقيقه هو زيادة أرباح الشركة الأم دون أي اعتبار لمصالحها الذاتية أو لمصالح الدولة المضيفة، فالشركات الوليدة حسب هذا التصور ليست إلا مجرد وحدات يكمل بعضها بعضاً من الناحيتين الاقتصادية والقانونية، تتحكم فيها قوة مركزية موحدة تتمثل في الشركة الأم[2]، وبالتالي فإن الاستقلال القانوني للشركات الوليدة لا يعدو أن يكون مظهراً خارجياً فحسب، إذ أن السيطرة التي تمارسها الشركة الأم على الشركات الوليدة تفرغ هذا الاستقلال من مضمونه، بحيث لا يبقى منه إلا المظهر الخارجي.[3]

الفرع الثاني: طبيعة الشخصية القانونية للشركة الوليدة

تتمتع كل من الشركات الوليدة التابعة للشركة المتعددة الجنسية، كما بينا سابقاً، بشخصية قانونية مستقلة بكل النتائج المترتبة على ذلك، إلا أن علاقة التبعية التي تربطها بالشركة الأم بما ينتج عنها من سيطرة الأخيرة عليها قد تؤدي إلى الانتقاص من الشخصية القانونية لتلك الشركات الوليدة[4]، من هنا يرجح جانب من الفقـــه والقضاء التبعية الاقتصادية للشركة الوليدة لشركتها الأم ولا يعترف لـــها بشخصية قانونية مستقلة، ويفضل هذا الاتجاه الاعتراف للشركة متعددة الجنسية ككل بشخصية معنوية واحدة مستقلة، ويستند في ذلك إلى العديد من الحجج والأسانيد القانونية، أما الجانب الآخر من الفقه والقضاء فإنه يتجه إلى ترجيح الاستقلال القانوني للشركة الوليدة رغم علاقة السيطرة التي تربطها بالشركة الأم، ولهذا الاتجاه كذلك حججه وأسانيده، عليه فإننا سنبحث أولاً موضوع التبعية الاقتصادية للشركة الوليدة، ومن ثم نتناول دراسة عدم التبعية، أي الاستقلالية.[5]

أولا: ترجيح التبعية الاقتصادية للشركة الوليدة:

تتمتع الشركة الوليدة حسب هذا الاتجاه بشخصية قانونية مستقلة، كما أنها ترتبط بالشركة الأم بعلاقة تبعية وسيطرة تصل في بعض الأحيان إلى حد السيطرة على إرادتها ونشاطها وذمتها المالية[6]، على أن علاقة السيطـــرة هذه، وإن ظلت بعيدة عن نظر المشرع، إلا أنها لم تغب عن نظر الفقه والقضاء، الذي قرر في أحيان كثيرة خرق ستار الشخصية القانونية للشركة الوليدة، آخذاً بنظر الاعتبار أن سيطرة الشركة الأم تؤدي

---

1 سي علي أحمد، المرجع السابق، ص.164، 165.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.130.

3 حسام عيسى، **الشركات المتعددة القوميات**، الطبعة الأولى، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، ص.179-183.

4 عتو الموسوس، المرجع السابق، ص.75.

5 Terki Noureddine, **Les Societes Etrangeres En Algerie**, Office Des Publications Universitaires, Alger, 1976, P.89.90.

6 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.149، 150.

في كثير من الأحيان إلى المساس بالعناصر المكونة للشخصية المعنوية للشركة الوليدة، إذ يذهب القضاء المقارن إلى عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية للشركة الوليدة وتحميل الشركة الأم مسؤولية ديون وليداتها، بشرطين اثنين[1]:

– أن تمارس الشركة الأم سيطرة مطلقة على شركاتها الوليدة بحيث تصل إلى حد تتحكم فيه الشركة الأم بشكل مطلق في شؤون شركتها الوليدة؛[2]

– أن تكون الشركة الوليدة متوقفة عن دفع ديونها أو على الأقل معسرة.[3]

واستناداً إلى ذلك قضت محكمة النقض الفرنسية في 28 جويلية 1937، بأنه لدائن الشركة الوليدة الحق في الرجوع على الشركة الأم إذا ثبت أنها قد كانت على وشك التوقف عن دفع ديونها، ونظراً لعجزها على الحصول على الائتمان المطلوب واللازم لانتشالها من الإفلاس قامت بتأسيس شركات وليدة مستقلة من الناحية الشكلية، لكي تتحصل عليه من الغير الذي لا يعرف شيئاً عن مشاكل الشركة[4]، وكذلك حكمها الصادر بتاريخ 19 جويلية 1929 الذي أكد حكم محكمة الاستئناف القاضي بامتداد إفلاس الشركة الوليدة إلى الشركة الأم، لأن للشركتين نفس رقم الهاتف ونفس التوقيع في مراسلاتهما لدرجة أنه يصعب التمييز بينهما[5]، كما قضت في حكمها الصادر في عام 1986 بمسؤولية الشركة الأم عن ديون شركاتها الوليدة في حال استغلالها للشخصية المعنوية لهذه الأخيرة من أجل تحقيق مصالحها الخاصة، وفي حال اعتبارها لأموال الشركة الوليدة ملكاً لها، وفي حكم آخر صدر في عام 1988 انتهت إلى إعلان مسؤولية الشركة الأم عن ديون شركاتها الوليدة حيث أكدت المحكمة في هذه القضية أنه وإن كانت القرارات التي سببت الخسارة وقد صدرت بالفعل من مجلس إدارة الشركة الوليدة، إلا أنها قد صدرت عن الشركة الأم لم لها من سيطرة وقوة تأثير على مجلس إدارة الشركة الوليدة تحقيقاً لمصالحها، وإن هذا ما يعكس مدى التعسف الذي ترتكبه الشركة الأم في استخدام الشخصية المعنوية للشركة الوليدة.[6]

أما القضاء الإنكليزي فإنه لم يتردد هو الآخر في ترجيح الوحدة الاقتصادية التي تربط بين الشركات المنتمية لمجموعة واحدة على الاعتبارات القانونية، التي تقتضي النظر إلى كل شركة بوصفها وحدة قانونية تتمتع بشخصية مستقلة عن بقية الشركات في المجموعة[7]، وقد أعلن القضاء الإنكليزي هذا الموقف في قضية تتلخص وقائعها في أن شركة لاستيراد وتوزيع المواد الغذائية قامت بتأسيس شركتين وليدتين، إحداهما شركة برونز

---

1 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.63، 64.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.150.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.63.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.150.

5 سي علي أحمد، المرجع السابق، ص.116.

6 غنام شريف محمد، المرجع السابق، ص.150.

7 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.65.

للاستثمارات (Bronze investisments LTD) التي كانت تمتلك الأرض التي يتم عليها مباشرة النشاط، أما الثانية في شركة (D.H.N Food transport LTD) التي كانت تمتلك وسائل النقل اللازمة للنشاط[1]، وبصدور القرار الإداري الذي يقضي بنـــزع ملكية الأرض، قامت الشركة الأصلية بتقديم اعتراضها الذي قوبل بالرفض، مما أدى إلى دخول الشركات الثلاث في طور التصفية، فتقدمت الشركات الثلاث إلى المحكمة بطلب التعويض المقرر قانوناً عن نزع الملكية، والذي يلزم أن يغطي قيمة الأرض والتعويض عن الأضرار الناتجة عن اضطراب النشاط، فقررت المحكمة أن لا حق في التعويض إلا للشركة مالكة الأرض، أما الشركتين الأخريين فلا صفة لهما في المطالبة بالتعويض عن تصفية النشاط[2]، استأنفت الشركات الثلاث الحكم فقررت محكمة الاستئناف أنه "لما كانت الشركات تشكل مجموعة واحدة فإنه يجب التعامل كشركة واحدة وأنه يتعين تجاهل الاستقلال القانوني لكل شركة داخل المجموعة، إذ أن هذه الشركات الثلاث تمارس نشاطاً واحداً، ويتولى نفس الأشخاص مهمة الإدارة فيها، فضلاً عن أن ملكية الشركتين الوليدتين تعود للشركة الأم"[3]، ورأت المحكمة أن الأخذ بالاعتبارات القانونية المجردة يؤدي إلى عدم استحقاق الشركات الثلاث أي تعويض[4]، فالشركة مالكة الأرض لم يتوقف لها أي نشاط والشركة التي تباشر النشاط لا صفة لها بالنسبة لنزع ملكية الأرض، فتجاهل العلاقة الخاصة التي تربط بين الشركات الثلاث والتمسك بالاستقلال القانوني لكل منها لا يؤدي إلى التعسف فقط، وإنما يفضي إلى نوع من إنكار العدالة[5]، وخلصت المحكمة إلى إلزام الإدارة بدفع التعويض للشركات الثلاث سواء عن نزع الملكية أو عن تصفية النشاط[6]، كما قرر القضاء الإنكليزي أيضاً عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية للشركة على الرغم من تأسيسها وفقا للقانون الإنكليزي باعتبارها شركة إنكليزية للإنتاج السينمائي، طالما أن 90% من أسهمها مملوكة لرئيس شركة أمريكية تعمل في نفس الـــميدان، وأن الشركة الإنكليزية إنما تم تأسيسها حتى يتم تسجيل ما تنتجه من أفلام باعتبارها إنتاجا بريطانيا، وذهب القضاء المذكور استناداً إلى هذه الحجة إلى أن الشركة الإنكليزية ليست في الواقع سوى وكيل للشركة الأمريكية.[7]

أما القضاء الأمريكي فإنه يسير كذلك في هذا الاتجاه، فقد قضت إحدى المحاكم الأمريكية بمسؤولية الشركة الأم عن ديون شركاتها الوليدة لأنـــــها تتصرف في أموال الشركة الوليدة كما لو كانت أموالها هي[8]، حيث كانت تستخدم أدوات النقل المملوكة للشركة الوليدة كما لو كانت مملوكة لها، كما قضت

---

1 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.282.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.151، 152.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.66.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.151، 152.

5 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.66.

6 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.151.

7 نفس المرجع، ص.152.

8 سي علي أحمد، المرجع السابق، ص.170، 171.

محكمة أخرى بمسؤولية الشركة الأم عن ديون الشركة الوليدة لأن هذه الأخيرة كانت تودع أموالها في الحساب المصرفي للشركة الأم، وتفقد بالتالي كل السيطرة على هذه الأموال[1]، كما قضت محكمة أخرى بمسؤولية الشركة الأم عن ديون وليداتها، حيث ثبت من وقائع الدعوى أن الشركة الأم كانت تتولى مباشرة أعمال الشركة الوليدة والتعامل لحسابها دون الاستعانة بممثلي الشركة الوليدة، ونورد أخيراً حكما لنفس القضاء يقرر مسؤولية الشركة الأم عن ديون شركتها الوليدة في قضية تتخلص وقائعها في أن الشركة الأم قامت بتأجير أسطول النقل النهري الذي تملكه والذي تبلغ قيمته عدة ملايين من الدولارات إلى شركتها الوليدة التي لا يتعدى رأسمالها عشرة آلاف دولار لاستغلاله في عمليات النقل النهري الذي تقوم به الشركة الوليدة، إذ من غير المعقول، كما قررت المحكمة، أن يسمح للشركة مالكة الأسطول بالتخلص من المسؤولية الناشئة عن استغلاله لمجرد أنها قامت بتأجيره إلى شركة لا يتعدى رأسمالها عشرة آلاف دولار، تلك الشركة التي هي في نهاية الأمر نفس الشركة المالكة في ثوب مختلف.[2]

تلك هي بعض الأحكام من القضاء المقارن التي يقرر فيها عدم الاعتداد بالشخصية القانونية للشركة الوليدة استجابة لاعتبارات قانونية واقتصادية، إذ يرجح تبعيتها الاقتصادية للشركة الأم ويترع عنها ستار الشخصية المعنوية، وقد كان لهذا التصور القضائي صدى مهما ومؤثرا في موقف القانون الخاص التجاري، فقد اقتفى الفقه أثر القضاء في هذا الشأن، بل أنه راح يبحث عن معيار قانوني لتأصيل ذلك الموقف وتحديد الدائرة التي تظل فيها الشركة شخصا معنويا والتي بتخطيها لا يعتد بالشخصية المعنوية لها[3]، وطرح في هذا الشأن نظريات عديدة يمكن إجمالها بالآتي:

1- نظرية التصور (La théorie de la Fixion):[4]

تستند هذه النظرية على مفهوم الصورية، والصورية بمقتضى النظرية المذكورة هي عملية قانونية ظاهرة تختلف عن المركز القانوني الحقيقي للمتعاقدين، فهي اتفاق على إخفاء الحقيقة تحت ستار قانوني مشروع[5]، واستناداً إلى ذلك يرى أنصار هذه النظرية أن الشركة الوليدة هي شركة صورية (وهمية)[6]، أنشأتها الشركة الأم لتستفيد من تمتعها بشخصية قانونية مستقلة ولتحديد مسؤوليتها عن التزاماتها التي تنشأ نتيجة تعامل الشركة الوليدة مع الغير، ويستندون في تعزيز رأيهم هذا على أن السيطرة والإدارة المركزية التي تمارسها الشركة الأم على الشركة الوليدة وكون النشاط الرئيسي الذي تقوم به الشركة الوليدة يكون في الغالب مماثلا

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.152.

2 حسام عيسى، المرجع السابق، ص.218-221.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.153.

4 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.67.

5 سي علي أحمد، المرجع السابق، ص.117.

6 Michel Vanhaecke, **Les groupes des sociétés**, Thèse de Doctorat: Droit, Faculté de Droit de Paris, Paris, France, 1959, P.281, 282.

أو مكملا لنشاط الشركة الأم، كل ذلك يؤدي إلى وحدة في المصالح والإدارة والنشاط بين الشركتين ويفضي بالنتيجة إلى امتزاج الذمة المالية للشركة الوليدة بالذمة المالية للشركة الأم، بحيث يصبح الوجود القانوني للشركة الوليدة صورياً.[1]

2- نظرية الشركة الفعلية (La théorie de Société de Fait):

يذهب جانب آخر من الفقه إلى أن الارتباط والتداخل بين الشركة الأم والشركات الوليدة لا يؤثر في الشخصية القانونية لكل منها، إذ يترتب على تداخل النشاط بينهما قيام شركة فعلية[2]، والشركة الفعلية هي الشركة التي باشرت نشاطها في الواقع ثم حكم ببطلانها لتخلف أحد أركانها، وهي نظرية ابتدعها القضاء الفرنسي ليتجنب بها الآثار والنتائج الخطيرة التي يؤدي إليها تطبيق القواعد العامة لنظرية البطلان في حالة الحكم ببطلان الشركة لتخلف ركن من أركانها، ذلك أن البطلان يجعل العقد كأن لم يكن ويزيل بالتالي وبأثر رجعي كافة التصرفات التي أبرمت، ومن شأن تطبيق ذلك في حالة بطلان الشركة أن يثير الكثير من المشاكل بين الشركاء أو بينهم وبين الغير، إذ أن الشركة تكون قد أبرمت، في الفترة الواقعة بين تكوينها لحين الحكم ببطلانها، الكثير من التصرفات التي أدت إلى ترتيب حقوق والتزامات عليها، ومن أجل تفادي تلك النتائج المعقدة وغير العادلة فقد استحدث القضاء نظرية الشركة الفعلية، وبمقتضاها تعتبر الشركة التي تقرر بطلانها لتخلف أحد أركانها ذات "كيان فعلي" في الماضي، وأن أثر البطلان لا يترتب في صددها مبدئيا إلا للمستقبل، وذلك احتراما للأوضاع القانونية التي اكتسبها الغير بتعامله مع الشركة على أساس الظاهر الذي إطمأن إليه، وتحقيقا لاستقرار تلك الأوضاع واحتراما لإدارة الشركاء وتحقيقا للعدالة بينهم[3]، على أن فكرة الشركة الفعلية لا تتفق مع الوضع القانوني الصحيح للعلاقة بين الشركة الأم والشركة الوليدة، لأن الشركة الفعلية، كما بينا آنفا، تقوم على افتراض وجود عقد شركة بين الشركة الأم والشركة الوليدة وأن هناك بطلان شاب أحد أركان هذا العقد، وهذا الأمر غير قائم في العلاقة بين الشركة الأم والشركة الوليدة، فالشركة الوليدة شركة قانونية تأسست وفق أحكام قانون الدولة المضيفة دون أن يشوب تأسيسها أي إخلال أو بطلان في أحد أركانها الموضوعية أو الشكلية.

3- نظرية ذمة التخصيص (La Théorie de la Patrimoine d'affectaion):[4]

ويذهب جانب ثالث من الفقه إلى اعتماد فكرة ذمة التخصيص، على أساس أن جوهر الشخصية المعنوية يرتكز على وجود مال مخصص لتحقيق غرض معين وقد اقتضى تجسيد وحماية الإقرار لهذه الأموال

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.153، 154.

2 Michel Vanhaecke, Op. Cit, P.284.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.155.

4 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.68.

بالشخصية المعنوية لكي يتسنى توفير الاستقلال القانوني لها، فالذمة المالية المستقلة هي جوهر الشخصية المعنوية، وبالتالي فإنه أي مساس بهذا الاستقلال يترتب عليه عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية لهذه الأخيرة.[1]

4- نظرية التعسف في اللجوء إلى استخدام الشخصية المعنوية:[2]

يذهب جانب رابع من الفقه إلى الأخذ بفكرة إساءة استخدام الشخصية المعنوية[3]، على أساس أن الشركة الأم إنما تقوم بإنشاء الشركة الوليدة لتحقيق غايات منقطعة الصلة بالغرض الذي من أجله أسبغ المشرع صفة الشخصية المعنوية على الشركة، ويعد ذلك في رأيهم إساءة لاستخدام الحقوق والمكنات القانونية التي يرتبها القانون على فكرة الشخصية المعنوية، يتعين مواجهته برد قصد الانحراف على صاحبه، وذلك عن طريق تجاهل الشخصية المعنوية للشركة الوليدة والتصدي لأشخاص الشركاء أو الـــمساهمين، وخاصة الشركة الأم باعتبارها الشريك المسيطر على الشركة الوليدة، وتقرير مسؤوليتهم دون السماح لهم بالاحتماء خلف ستار الشخصية المعنوية للشركة.[4]

ثانيا: الاستقلال القانوني للشركة الوليدة:

يذهب الرأي الغالب في الفقه والقضاء إلى أن الشركة الوليدة تتمتع بشخصية معنوية مستقلة بكل الآثار التي تترتب على ذلك، ولا يرون في سيطرة الشركة الأم على الشركة الوليدة وسيلة لقيام وحدة قانونية بينهما، لأن التشريع الوضعي يعترف باستقلال الشخصية القانونية للشركة عن شخصية المساهمين فيها، بل أن الغاية من الاعتراف للشركة بشخصية معنوية مستقلة هي تحقيق الانفصال بين شخصية الشركة وأشخاص المساهمين فيها، حتى ولو كان المساهم يمتلك أغلبية أسهم الشركة بشكل يتيح له السيطرة عليها، وسواء كان ذلك المساهم شخصا طبيعيا أم شخصا معنوياً، كشركة أم تمتلك أغلبية أسهم وليدة تابعة لها، فعلاقة السيطرة والرقابة والتوجيه التي تمارسها الشركة الأم على الشركة الوليدة بوصفها مساهما فيها لا تكفي بذاتها لإنكار الاستقلال القانوني للشركة الوليدة، ذلك أن سيطرة الشركة الأم ورقابتها إنما تستمد من كونها مساهما يملك أغلبية رأسمال الشركة الوليدة، ولا يعد استخدامها لحقوقها بوصفها مساهما مؤثرا في الشخصية القانونية للشركة الوليدة، بـــحيث تعد شخصيتها قد ذابت في الشخصية المعنوية للشركة الأم، لأن المساهمين عند ممارستهم لحقوقهم في التصويت يكون لهم بالتبعية حقوق في الرقابة والمشاركة في الإدارة والتوجيه، ولا يمكن الادعاء في هذه الحالة بوجود امتزاج بين ذمة الشركتين، لأن كلا منها تعمل من خلال شخصية مستقلة، وأن الارتباط في المعاملات بينهما لا يؤثر على الذمة المالية لكل منهما[5]، وأن الاستقلال القانوني للشركة الوليدة

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.155.

2 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.67، 68.

3 حسام عيسى، المرجع السابق، ص.218.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.156.

5 Michel Vanhaecke, Op. Cit, P.279.

عن الشركة الأم يـــحول دون أعمال المقاصة، بما للغير من حقوق قبل أحدهما مع الديون التي عليه قبل الأخرى[1]، وتؤكد محكمة النقض الفرنسية على الاستقلال القانوني بين الشركات الوليدة في علاقاتها بالشركة الأم في حكم لها في 3 يوليو (جويلية) 1948، حيث يقرر هذا الحكم بأن استقلال الذمة المالية لكل شركة لا يؤثر فيه أن الشركتين يديرهما الأشخاص أنفسهم أو أن إحدى الشركتين تمارس رقابة وتوجيها على الشركة الأخرى لكونها مساهمة فيها.[2]

من جهة أخرى فإنه ولما كانت الشركة الوليدة شركة مساهمة، وحيث أن القانون قد استلزم إجراءات موضوعية وشكلية عديدة لكي تكتسب الشركة الشخصية القانونية، فإن إتباع الشركة الأم لتلك الإجراءات القانونية بصورة صحيحة وخالية من الغش يجعل الشخصية القانونية للشركة الوليدة سليمة وصحيحة دون أن تؤثر فيها سلطات الرقابة والسيطرة التي يمارسها جانب من المساهمين أو المؤسسين، ومنهم الشركة الأم، لأن تلك الإجراءات إنما هي إجراءات إدارية تؤكد سلامة تأسيس الشركة، ولا شك أن تأسيس الشركة الوليدة يستهدف فوائد عملية مؤكدة هي تحقيق الانفصال بين ذمة الشركة وذمة المساهمين، وتخدم أغراض التركز بين المشروعات والتعاون فيما بينها، مع الاستفادة من آثار تحديد المسؤولية عن نشاط كل شركة على حدة.[3]

ويذهب جانب ثالث من الفقه إلى أن سيطرة الشركة الأم تتركز بالدرجة الأساس في السيطرة على إدارة الشركة الوليدة، من هنا فإن إساءة استخدام الشخصية المعنوية للشركة الوليدة من قبل الشركة الأم التي تقوم بإدارتها لا يؤدي إلى القول بالإتحاد القانوني بين الشركة الوليدة والشركة الأم التي تسيطر على إدارتها أو اعتبار الشركتين شخصا قانونيا واحدا، وإنما يوجب مسؤولية الإدارة، الممثلة بالشركة الأم، اتجاه الشركة الوليدة واتجاه الغير[4]، فالشركة الوليدة ومهما بلغت سيطرة الشركة الأم عليها فإن لها أغراضها الخاصة المستقلة والتي يتعين على الإدارة الالتزام بها، إذ أن التزام الشركة بالعمل من أجل تحقيق مصالحها يمثل معيارا لصحة الأعمال الصادرة عنها، فالتعسف في استعمال الحق أو إساءة استخدام السلطة يمثل خروجا عن المصلحة العامة للشركة، والمصلحة العامة للشركة مرتبطة بأغراضها وبالتزام أحكام نظامها[5]، وعلى ذلك فالقول بأن سيطرة الشركة الأم على الشركة الوليدة يؤثر في الوجود القانوني لهذه الأخيرة يكون غير صحيح، طالما أن الشركة الأم وهي تمارس سيطرتها على إدارة ونشاط الشركة الوليدة تلتزم بمصالح وأنشطة وأغراض الشركة الوليدة، فإذا انحرفت عن ذلك كانت مسؤولة عن ذلك قبل بقية المساهمين في الشركة الوليدة وقبل الغير، على أساس إساءة استخدام ما تمارسه من وظيفة كجزء من إطار تنظيمها القانوني، دون أن تؤدي هذه الممارسة غير

---

1 سي علي أحمد، المرجع السابق، ص.121.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.157.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.158.

4 نفس المرجع والموضع.

5 نفس المرجع، ص.159.

المشروعة إلى التأثير على الكيان القانوني لها، للشركة الوليدة، لكنها تجعل الشركة الأم مسؤولة عما تمارسه فيها من سلطات بصفتها مساهمة فيها.[1]

المطلب الثاني: نتائج اكتساب الشركات متعددة الجنسيات للشخصية القانونية

يترتب على اكتساب الشركات متعددة الجنسيات للشخصية القانونية كافة النتائج التي تثبت للشخص القانوني الطبيعي، إلا ما كان منها ملازماً لصفة الشخص الطبيعي وذلك في الحدود التي يقررها القانون[2]، حيث تنص المادة 50 من القانون المدني الجزائري على أنه "يتمتع الشخص الاعتباري بجميع الحقوق إلا ما كان منها ملازماً لصفة الإنسان، وذلك في الحدود التي يقررها القانون.

يكون لها خصوصاً: – ذمة مالية؛ – أهلية في الحدود التي يعينها عقد إنشائها أو التي يقررها القانون؛ – موطن وهو المكان الذي يوجد فيه مركز إدارتها. الشركات التي يكون مركزها الرئيسي في الخارج ولها نشاط في الجزائر يعتبر مركزها، في نظر القانون الداخلي في الجزائر؛ – نائب يعبر عن إرادتها؛ – حق التقاضي"، ولعل أهم النتائج هو تمتع الشركة المتعددة الجنسية بذمة مالية مستقلة وأهلية قانونية وجنسية واسم وموطن معين[3]، وإذا كان ترتيب هذه النتائج يقتضيه الوضع القانوني السليم فإنه يجب أن لا يغيب عن الذهن تلك العلاقة التي تربط بين الشركة الأم والشركات الوليدة، إذ تخضع هذه الأخيرة لسيطرتها وتوجيهها، ولا شك أن علاقة السيطرة هذه تؤثر بقدر ما على تلك النتائج بالنسبة للشركات الوليدة، وسنحاول فيما يلي الوقوف على ذلك التأثير من خلال عرض تلك النتائج.[4]

الفرع الأول: استقلال الذمة المالية

الذمة المالية في تعريف شائع لها هي مجموع ما للشخص من حقوق وما عليه من التزامات مالية في الحال والاستقبال، ويترتب على تمتع الشركات متعددة الجنسيات بالشخصية المعنوية تمتعها بذمة مالية مستقلة عن ذمم الشركاء[5]، وتتألف هذه الذمة من مجموع الحصص التي قدمها كل شريك من الشركاء لتكوين رأسمال الشركة[6]، وتعد هذه النتيجة في الواقع من أهم نتائج الاعتراف للشركات متعددة الجنسيات بالشخصية القانونية وأكثرها إثارة للمشاكل والمنازعات، ذلك أنه إذا لم تكن هناك أية مشكلة بخصوص تمتع الشركة الأم بذمة مالية مستقلة، فإن الأمر ليس كذلك بالنسبة لتمتع الشركة الوليدة بتلك الذمة، صحيح أن الوضع

---

1 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.64.

2 عبد القادر البقيرات، **محاضرات في القانون التجاري الجزائري**، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، ص.84، 85.

3 نفس المرجع، ص.88.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.130، 131.

5 تنص المادة 50 من القانون المدني الجزائري على أنه "يتمتع الشخص الاعتباري بجميع الحقوق إلا ما كان منها ملازما لصفة الإنسان، وذلك في الحدود التي يقررها القانون.

يكون لها خصوصاً: – ذمة مالية؛..."

6 باسم محمد صالح، المرجع السابق، ص.45.

القانوني الظاهر الذي يعترف للشركة الوليدة بشخصية معنوية مستقلة يفضي كنتيجة لذلك إلى تمتعها بذمة مالية مستقلة، إلا أن واقع الحال ليس كذلك، إذ أن علاقة السيطرة تخوّل الشركة الأم حق التدخل في القرارات المالية الصادرة عن الشركة الوليدة، وكثيراً ما تؤدي ممارسة السيطرة إلى اختلاط الذمم المالية بين الشركة الأم والشركات الوليدة، ذلك أن الهدف الذي ترمي إليه الشركة الأم من السيطرة على الشركات الوليدة المنتشرة في كافة أنحاء العالم هو الالتزام بالخطة الاقتصادية الموحدة التي تضعها، والتي تهدف في نهاية الأمر إلى زيادة أرباح الشركة الأم المسيطرة دونما اعتبار للمصالح الذاتية للشركات الوليدة أو لمصالح الدول المضيفة التي تعمل فيها، ويعتمد نجاح تلك الخطة الاقتصادية في نهاية الأمر على ما تمارسه الشركة الأم من سيطرة على الذمم المالية للشركات الوليدة، حيث تستطيع الشركة الأم بمحض إرادتها، وفقاً لما تقتضيه مصلحتها الذاتية، أن تنقل الأرباح التي تحققها إحدى الشركات الوليدة إلى شركة وليدة أخرى[1]، أو أن تستخدم بعض الأصول المالية المملوكة لإحدى وليداتها لتمويل نشاط شركة وليدة أخرى، ويتم ذلك عن طريق التحكّم في أسعار السلع الوسيطة والخدمات التي تتبادلها الشركات الوليدة داخل المجموعة الواحدة، أو من خلال العقود التي تبرمها الشركات الوليدة فيما بينها، أو بينها وبين الشركة الأم مثل عقود نقل التكنولوجيا وعقود القرض...[2]، ولا يقتصر الأمر على نقل الأرباح أو غيرها من الأصول المالية، بل يمتد ليشمل كذلك العديد من القرارات الأخرى التي تصدرها الشركة الأم بشأن نشاط وليداتها تحقيقاً لأهدافها الاقتصادية الموحدة، كإغلاق إحدى المنشآت التابعة لشركة وليدة معينة، أو تخفيض إنتاجها تشجيعاً للإنتاج في شركة وليدة أخرى تمارس نفس العملية الإنتاجية في دولة معينة[3]، إن هذا الواقع يشكل، دون شك، تناقضاً أكيداً مع القول باستقلال الذمة المالية للشركة الوليدة، فالذمة المالية لا تكون مستقلة إذا كانت السيطرة التي تمارسها الشركة الأم من شأنها أن تؤدي إلى إختلاط ذمتها المالية بذمم وليداتها[4]، ومن شأن هذا الواقع أن يرتب نتائج قانونية غاية في الخطورة، أهمها:[5]

1- يترتب على القول بتمتع الشركة بذمة مالية مستقلة أن يقتصر حق دائنيها على رأسمالها وموجوداتها دون أن يمتد حق الدائنين إلى أموال الشركاء الشخصية إلا في شركات الأشخاص التي تقوم على الاعتبار الشخصي، حيث يكون الشريك فيها مسؤولاً مسؤولية شخصية وتضامنية عن ديون الشركة كافة، ولما كانت الشركات متعددة الجنسيات، سواء في ذلك الشركة الأم أو الشركات الوليدة، من شركات الأموال (شركات مساهمة) فإن حق دائنيها يقتصر على رأسمالها وموجوداتها فقط دون أن يشمل هذا الحق الذمم المالية

---

1 عتو الموسوس، المرجع السابق، ص.86.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.131، 132.

3 نفس المرجع، ص.132.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.133.

5 باسم محمد صالح، المرجع السابق، ص.46.

للشركاء[1]، كما أنه تجدر الإشارة إلى أن عدم استقلال الذمة المالية للشركة الوليدة يعطي لدائنيها الحق في الرجوع على الشريك الرئيسي فيها، الذي يمارس السيطرة على ذمتها المالية والمتمثل في الشركة الأم.

2- لا يجوز لدائني الشركاء الشخصيين أن يتقاضوا حقوقهم من أموال الشركة، لأن لهذه الأخيرة ذمة مستقلة عن ذمم الشركاء، وبتطبيق ذلك في مجال الشركات متعددة الجنسيات، فإنه لا يجوز لدائني الشركة الأم، وهي الشريك الرئيسي في الشركة الوليدة، أن يتقاضوا حقوقهم من أموال هذه الشركة الوليدة، ومع ذلك فقد قضت محكمة النقض الفرنسية في 13 ماي 1929 بعدم الاعتداد بالشخصية القانونية للشركة الوليدة إذ ثبت أنها مجرد واجهة لم يقصد بها سوى تمكين الشركة الأم من تهريب أموالها إضراراً بالدائنين[2]، أي أن القضاء الفرنسي لم يعترف بالاستقلال القانوني للشركة الوليدة رغم تـــمتعها بشخصية معنوية مستقلة، وقرّر توحيد مصيرها مع مصير الشركة الأم تحقيقاً لـــمصلحة الغير، واستناداً لذلك يجوز لدائني الشركة الأم، وهي الشريك الرئيسي في الشركة الوليدة، أن يتقاضوا حقوقهم من أموال الشركة الوليدة، كما يجوز لدائني الشركة الوليدة أن يتقاضوا حقوقهم من أموال الشركة الأم.[3]

3- إن إفلاس الشركة الوليدة لا يفضي إلى إفلاس الشركة الأم أو الشركات الوليدة الأخرى[4]، ومع ذلك يقرر القضاء الفرنسي بأن إفلاس إحدى الشركات الوليدة يؤدي إلى إفلاس كل شركات المجموعة بما فيها الشركة الأم، حتى لو ثبت أن بعضها ميسر لا تتوافر بشأنه شروط شهر الإفلاس، وذلك إذا ما ثبت للقاضي غياب الاستقلال القانوني للشركة الوليدة، ويستدل القاضي على ذلك من خلال وقائع عديدة، فقد استندت بعض الأحكام إلى وحدة الشركة والمؤسسين، واستندت أحكام أخرى إلى طريقة تكوين رأســـمال الشركة الوليدة وكونه مجرد جزء من رأســـمال الشركة الأم، واستندت طائفة ثالثة من الأحكام إلى هيمنة الشركة الأم على الشركة الوليدة، واستندت أحكام رابعة إلى فكرة الوكالة وأن إحدى الشركتين لا تعدو أن تكون وكيلاً عن الشركة الأخرى.[5]

الفرع الثاني: الأهلية القانونية للشركة

تتمتع الشركة المتعددة الجنسية، وكأية شركة تجارية أخرى، بالأهلية القانونية في حدود الغرض الذي أنشئت من أجله الذي يحدده عقد إنشائها ونظامها الأساسي، وتنص الفقرة الرابعة من المادة 48 من القانون المدني العراقي في هذا الصدد على أنه "لكل شخص معنوي أهلية أداء وذلك في الحدود التي يبينها عقد إنشائه والتي يفرضها القانون"، وفي ذات الاتجاه تقرر المادة 53 من القانون المدني الليبي في فقرتها الثانية بأن "للشخص

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.133.

2 عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص.89.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.133، 134.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.134، 135.

5 نفس المرجع والموضع.

المعنوي أهلية في الحدود التي يعينها سند إنشائه أو التي يقررها القانون"[1]، أما المشرع الجزائري فقد نص في الفقرة الأولى من المادة 50 من القانون المدني على أنه "يتمتع الشخص الاعتباري بجميع الحقوق إلا ما كان منها ملازماً لصفة الإنسان، وذلك في الحدود التي يقررها القانون"، وتعني أهلية الشركة المتعددة الجنسية صلاحيتها بوصفها شخصاً قانونياً لأن تباشر في الحياة القانونية ذات الدور الذي يمارسه الكائن القانوني الفرد مع شيء من التحديد[2]، فتُلزم وتُلتزَم وتكتسب الحقوق وتتحمل بالالتزامات، إلا ما كان منها ملازماً للشخص الطبيعي كتلك الناشئة عن روابط الأحوال الشخصية.[3]

وتتميز أهلية الشركة، كشخص قانوني، عن أهلية الشخص الطبيعي بأنها تتسم بالدوام دون أن تكون مهددة بعارض ينال منها أو يعصف بها، مما يمكّن الفرد من أن يتخطى بطموحه الاقتصادي حياته المحدودة، ويشكل ذلك ميزة هامة للمشروعات الضخمة التي تحتاج إلى زمن طويل نسبياً لتؤتي ثمارها، على أن الشخص المعنوي لا يستطيع التعبير عن إرادته كالشخص الطبيعي، ويتطلب ذلك ضرورة قيام أشخاص طبيعيين بتمثيل الشركة وإدارتها[4]، وللشركة المتعددة الجنسية أهلية قانونية تجعلها قادرة على اكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات وإبرام التصرفات، أياً كان نوعها في حدود الغرض الذي أنشئت من أجله[5]، ولا جديد يذكر بشأن الأهلية القانونية للشركات متعددة الجنسيات، إذ تنطبق عليها كافة القواعد الخاصة بالأهلية والمنطبقة على الشركات التجارية عموماً[6]، هذا ما يستشف من الفقرة 2 من المادة 547 من القانون التجاري الجزائري، والتي تنص على أن "تخضع الشركات التي تمارس نشاطها في الجزائر للتشريع الجزائري".

الفرع الثالث: اكتساب الشركة كيان قانوني مستقل عن أشخاص الشركاء

يترتب على اكتساب الشركة المتعددة الجنسية للشخصية المعنوية أن يصبح لها وجود قانوني متميز عن وجود ونشاط المساهمين فيها، وتخضع بالتالي للأحكام القانونية الخاصة بها والتي قد تختلف تماماً عن الأحكام التي يخضع لها المساهمون، فالشركة المتعددة الجنسية تكتسب صفة التاجر وتخضع للالتزامات المقررة على اكتساب هذه الصفة[7]، بينما يظل المساهمون كمساهمين فقط دون أن تكسبهم مساهمتهم في الشركة تلك الصفة[8]، على أن إبراز هذا الكيان القانوني المتميز للشركات متعددة الجنسيات يقتضي الإقرار لها بما يشبه الحالة المدنية للشخص الطبيعي، فلكل شركة متعددة الجنسية، وكأية شركة أخرى، اسم معين يميزها عن غيرها

---

1 باسم محمد صالح، المرجع السابق، ص.47.

2 نفس المرجع، ص.47.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.135، 136.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.136.

5 عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص.90.

6 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.136.

7 عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص.93.

8 باسم محمد صالح، المرجع السابق، ص.63، 64.

ويكون العلامة الخارجية لشخصيتها ويمنع اختلاطها بغيرها من الأشخاص، وبه يخاطبها الغير وبه تخاطبهم من خلال ممثليها، وتنظم القوانين التجارية الأحكام الخاصة بتكوين الاسم التجاري وتضع القواعد الكفيلة بحمايته بوصفه أحد العناصر المعنوية للشخص القانوني[1]، وتخضع الشركة المتعددة الجنسية كقاعدة عامة لتلك القواعد، غير أن ما يميز الشركة المتعددة الجنسية في هذا الخصوص هو أن الشركة الوليدة غالباً ما تتخذ من اسم الشركة الأم اسماً تجارياً لها، مع إضافة اسم الدولة المضيفة التي تمارس فيها نشاطها، فعلى سبيل المثال نجد أن الشركات الوليدة التابعة لشركة جنرال موتورز المتعددة الجنسية تتخذ نفس الاسم التجاري مع إضافة اسم الدولة التي توجد فيها، فيقال مثلاً (شركة جنرال موتورز/كندا) أو (شركة جنرال موتورز/فرنسا).[2]

من جانب آخر فإن للشركة المتعددة الجنسية بوصفها شخصاً قانونياً موطناً خاصاً بها متميز عن موطن الشركاء، وعلى أساس هذا الموطن يتحدد الاختصاص القضائي، كما تتم مخاطبة الشركة من خلاله ويستخدم أيضاً كأساس لتحديد الجنسية[3]، وموطن الشركة المتعددة الجنسية هو المقر القانوني لها الذي يعتد به في شأن نشاطها ومعاملاتها دون تخصيص أو تعيين، وتقضي القواعد العامة في تحديد موطن الشخص المعنوي بأنه المكان الذي يوجد فيه مركز إدارة الشركة أو المكان الذي توجد فيه إدارة الشركة في الدولة المضيفة إذا كان المركز الرئيسي للشركة في الخارج[4]، ويقصد بمركز إدارة الشركة المكان الذي يوجد فيه نشاط الشركة الإداري والقانوني ويتم تصريف شؤونها الإدارية،[5] أما مكان إدارة الأعمال فيراد به مركز الاستثمار أي المكان الذي تباشر فيه الشركة نشاطها[6]، وبتطبيق هذا المعيار على الشركة متعددة الجنسية، نجد بأن لكل من الشركة الأم والشركة الوليدة موطن خاص بها، طالما أن لكل منهما شخصية قانونية مستقلة، ومع ذلك فإن الاعتماد على معيار مركز الإدارة لوحده بشأن الشركة المتعددة الجنسية لتحديد موطنها يؤدي، حسب جانب من الفقه، إلى القول بأن موطن الشركة الوليـــدة هو ذات موطن الشركة الأم، لأن مركز الإدارة الفعلي بالنسبة للشركة الوليدة والذي تصدر منه معظم القرارات ذات الأهمية في حياة الشركة الوليدة هو موطن الشركة الأم المسيطرة.[7]

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.137.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.137.

3 نفس المرجع، ص.138.

4 تنص الفقرة 2-ج من المادة 50 من القانون المدني الجزائري على أنه "موطن وهو المكان الذي يوجد فيه مركز إدارتها، الشركات التي يكون مركزها الرئيسي في الخارج ولها نشاط في الجزائر يعتبر مركزها، في نظر القانون الداخلي في الجزائر".

5 باسم محمد صالح وعدنان أحمد ولي العزاوي، المرجع السابق، ص.50.

6 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.139.

7 نفس المرجع، ص.140.

الفرع الرابع: جنسية الشركات متعددة الجنسيات

إضافة إلى كل النتئاج السابق ذكرها، فإنه للشركات متعددة الجنسيات، وبوصفها شخصاً قانونياً متميزاً عن أشخاص المساهمين فيها، جنسية مستقلة[1]، فالشركات متعددة الجنسيات، وكما أشرنا سابقاً، تتكون من شركة أم ومجموعة من الشركات الوليدة المنتشرة في مختلف أنحاء العالم، والتي تتمتع كل منها بشخصية قانونية مستقلة ويترتب على ذلك تمتع كل شركة من هذه الشركات بجنسية معينة مستقلة وفقاً للقانون الواجب التطبيق، أي قانون الدولة المضيفة، إلا أن هذا الواقع يؤدي بالضرورة إلى تعدد واختلاف الجنسيات داخل الشركة الواحدة[2]، مما يقود إلى قيام تناقض واضح بين الوضع القانوني لهذه المجموعة من الشركات وبين وضعها الاقتصادي، إذ يوجب الوضع القانوني عليها الولاء للدولة التي تحمل جنسيتها وهي عادة الدولة المضيفة، بينما يوجب الوضع الاقتصادي عليها الالتزام بالخطة الاقتصادية الموحدة التي تضعها الشركة الأم حتى لو كانت متعارضة مع مصالح الدولة المضيفة التي تحمل جنسيتها.[3]

وقد يشدّها كل ولاء إلى طريق مختلف، فالأول يحتم عليها مراعاة مصالح الدولة المضيفة التي تحمل جنسيتها، بينما يوجب عليها الثاني الالتزام بالخطة الاقتصادية الموحدة التي تضعها الشركة الأم ولو كانت ضارة بمصالح الدولة المضيفة[4]، والواقع من الأمر أن هذا التناقض إنما يرجع إلى غياب تنظيم تشريعي متكامل لظاهرة الشركات متعددة الجنسيات، إضافة إلى عجز القوالب القانونية التقليدية للشركة عن استيعاب ظاهرة تبعية شخص قانوني لشخص قانوني آخر وخضوعه لسيطرته وإشرافه وتوجيهه، وقد واجه القضاء المقارن هذا التناقض بين قواعد القانون والواقع العملي في العديد من القضايا.[5]

---

1 عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص.92-94.

2 عتو الموسوس، المرجع السابق، ص.88.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.141.

4 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.267.

5 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.142.

بيّنا من خلال ما سبق التكييف القانوني للشركات متعددة الجنسيات، وأوضحنا بأنها شركات تجارية تمكنت في مرحلة من مراحل تطورها من أن تتجاوز بعملياتها الحدود الإقليمية لدولها الأصلية، لتخرج من المجال الوطني إلى المجال الدولي بكل تناقضاتها (الوحدة الاقتصادية والتعدد القانوني)، وبالرغم من ذلك فقد أكملت بناء إمبراطوريتها وبلغت قوتها الشيطانية على حد تعبير بعض الفقهاء، فأصبحت كيانات بالغة الأهمية على الصعيد الدولي نظراً لتعدد نشاطاتها المؤثرة في مجال العلاقات الدولية، وعلى الصعيد القانوني نتيجة لم تثيره من مشاكل قانونية، الشيء الذي جعل التصدي لتنظيمها بمقتضى قواعد دولية أمراً لا مناص منه، إذ أصبح من المتعذر إخضاعها للقانون الخاص والتعامل معها باعتبارها شخصا من أشخاصه بسبب تجاوزها لمركزها القانوني التقليدي، ولا غرابة في ذلك كون الفكر القانوني بدأ متأخراً في دراسته لهذه الظاهرة، كما أنه يميل دائماً إلى التحفظ وتطبيق المفاهيم القانونية المتواجدة ليحدث بعد ذلك التطور فيها بصورة تدريجية، ونكاد نجزم أن الفكر القانوني بهذه الطريقة لا يمكنه أبداً إدراك ظاهرة سريعة التطور مثل ظاهرة الشركات متعددة الـــجنسيات، ودليل ذلك عجز القوانين الداخلية عن استيعابها وتنظيمها، فلا يوجد حتى الساعة تشريع وطني ينظمها تنظيما شاملاً وكاملاً.

الفصل الثاني

تنظيم العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة

الفصل الثاني: تنظيم العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة

تهدف الدول المختلفة من وراء توفير المزايا والضمانات القانونية للشركات متعددة الجنسيات إلى الإفادة من رؤوس أموالها وخبرتها الفنية والتكنولوجية في عملية التنمية الاقتصادية فيها، بيد أن ذلك لا يعني إطلاق الحرية لهذه الشركات بغير حدود، ذلك أن الشركات متعددة الجنسيات تهدف أساساً إلى زيادة أرباحها وتطوير نموها دون أي اعتبار لمصالح الدولة المضيفة بل والدولة الأم أيضاً[1]، من هنا وجب على الدول المختلفة أن تفرض على هذه الشركات رقابة قانونية فعالة تضمن لـــها الاستفادة منها وعدم التضرر من وجـــــودهـــا، وتختلف حدود تلك الرقابة من دولة إلى أخرى باختلاف نظرتها إلى هذا النمط من الشركات،[2] كما يؤدي تعارض المصالح بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة إلى إثارة الكثير من المشاكل القانونية بينهما، وترجع بعض تلك المشاكل إلى تهرب الشركات متعددة الجنسيات من الضرائب التي تفرضها الدولة المضيفة عليها، وتحايلها على القيود القانونية على تحويل النقد، والإضرار بمصالح المساهمين الوطنيين في الشركة الوليدة، وتؤدي هذه المشاكل إلى إثارة المنازعات بين الطرفين، فلابد إذن من وسائل معينة لتسوية تلك المنازعات التي تثور بينهما.

لذا فإن البحث في تنظيم العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة يقتضي منا تناول الرقابة القانونية المفروضة على الشركات متعددة الجنسيات من طرف الدولة المضيفة (المبحث الأول)، ثم بيان الوسائل القانونية لتسوية منازعات الاستثمار التي قد تنشب بين الدولة المضيفة والشركات متعددة الجنسيات (المبحث الثاني).

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.231.

2 نفس المرجع، ص.232.

المبحث الأول: الرقابة القانونية على الشركات متعددة الجنسيات

على الرغم من أن معظم الدول تتفق في الأهداف المرجوة من الرقابة التي تفرضها على الشركات متعددة الجنسيات إلا أن هذه الرقابة تختلف من دولة إلى أخرى، فقد تكون رقابة شكلية خفيفة نتيجة عدم تخوف الدولة المضيفة من هذه الشركات بسبب قوتها وإمكانياتها[1]، أو رغبة منها في إرسائها لمبدأ المعاملة بالمثل قصد الحصول على قدر أكبر من الحرية لشركاتها في الخارج، أو رغبتها في تحقيق التطور الاقتصادي بغض النظر عن آثارها السلبية، كما قد تكون رقابة صارمة تصل إلى درجة منع الاستثمار الأجنبي بالرغم من كل ما يحويه من إيجابيات[2]، وفي العادة تنظم مسألة الرقابة من طرف تشريعات الاستثمار في مختلف الدول وتشريعات الشركات والأنظمة والتعليمات الصادرة بموجبها، بالإضافة إلى الاتفاقيات والعقود المبرمة بين الدول المضيفة وهذه الشركات[3]، وتنقسم الرقابة على الشركات متعددة الجنسيات إلى رقابة داخلية (المطلب الأول)، ورقابة خارجية (المطلب الثاني).[4]

المطلب الأول: الرقابة الداخلية على الشركات متعددة الجنسيات

لا يقصد بالرقابة الداخلية هنا تلك الرقابة التي تفرضها الشركة على نفسها للحفاظ على ممتلكاتها ورفع كفاءتها الإنتاجية والتي يقوم بها بشكل رئيسي مراقب الحسابات[5]، إنما المقصود بها الرقابة التي تفرضها الدولة المضيفة على الشركات متعددة الجنسيات، والتي تنشط على إقليمها من داخل الشركة[6]، وذلك سواء من خلال مساهمة رؤوس الأموال الوطنية جنباً إلى جنب مع رأس المال الأجنبي في تكوين الشركة الوليدة التابعة للشركة المتعددة الجنسية، أو من خلال مشاركة مواطني الدولة المضيفة في إدارة الشركة الوليدة، وتفرض الدول المضيفة هذه الرقابة على الشركة من الناحية الداخلية، وتكون بعدة وسائل، هي الرقابة الداخلية من

---

1 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.74.

2 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.225، 226.

3 قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 3281 الصادر عام 1975 المتضمن حقوق الدول وواجباتها الاقتصادية، حيث تنص المادة 2 فقرة 2 على "لكل دولة الحق في:

أ) تنظيم الاستثمارات الأجنبية في نطاق ولايتها القومية وممارسة السلطة عليها حسب قوانينها وأنظمتها وطبقا لأهدافها وأولوياتها القومية، ولا تكره أي دولة على إعطاء أي معاملة تفضيلية للاستثمارات الأجنبية.

ب) تنظيم نشاطات الشركات عبر الوطنية الداخلة في نطاق ولايتها القومية والإشراف عليها...".

4 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.74.

5 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.233.

6 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.74.

خلال مساهمة رأس المال الوطني إلى جانب رأس الـــمال الأجنبي في تأسيس الشركة الوليـــــدة (الفرع الأول)، والرقابة الداخلية من خلال مشاركة مواطني الدولة المضيفة في إدارة الشركة الوليدة (الفرع الثاني).[1]

الفرع الأول: الرقابة الداخلية من خلال مشاركة رأس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي

إن الدول المضيفة تفضل عادة أسلوب الشركة الوليدة المشتركة، بل إن البعض منها تتطلب في تشريعاتها المتعلقة بالاستثمار مساهمة رأس المال الوطني إلى جانب رأس المال الأجنبي، لتكون المساهمة المشتركة بذلك شرطا للسماح لرأس المال الأجنبي للقيام بالعمليات الاستثمارية فيها[2]، وقد تقوم الدولة المضيفة في تشريعاتها بتحديد نسبة معينة تمثل مشاركة رأس المال الأجنبي، بحيث تكون في كثير من الأحيان نسبا متساوية أو متفاوتة، فيتملك الأجنبي نصف رأس الـــمال أو أقل من النصف بقليل[3]، مثل نسبة 49%، في حين يتملك الشريك الوطني أو باقي الشركاء النسبة الـــمتبقية، وإن هذا الأسلوب تتبعه خاصة الدول المضيفة في مجالات معينة كاستخراج الثروات الطبيعية[4]، وقد تقتصر الـــحصة الوطنية على الدولة ذاتـــها، كما يمكن أن تجيز تشريعاتها الوطنية مشاركة الأفراد أو الأشخاص الاعتبارية الخاصة، لكن رأس المال الأجنبي يفضل دائما أن يمتلك أغلبية رأس مال الشركة حتى تكون له الأغلبية في الإدارة ليتمكن من إحكام السيطرة عليها[5]، لذلك ترفض العديد من الشركات، وبشكل قاطع، مشاركة العنصر الوطني، مثل شركة "IBM" للحاسبات الإلكترونية وكذا شركة "General Motors" التي ترفض الاستثمار في أي دولة تشترط قوانينها المشاركة في رأس المال[6]، وهذا ما عبر عنه أحد مديريها عندما سئل عما إذا كان يفضل الاستثمار بالملكية المشتركة أو الكاملة فلم يتردد في تفضيل الأخيرة.[7]

الفرع الثاني: الرقابة الداخلية عن طريق مشاركة الإطارات الوطنية في إدارة الشركة الوليدة

إن تشريعات بعض الدول المضيفة تفرض على المستثمر الأجنبي ضرورة مشاركة الإطارات والكوادر الوطنية في إدارة الشركة الوليدة، مثل القانون السويسري الذي يشترط أن يكون كافة مدراء الشركات

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.232، 233.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.234.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.75.

4 عدلي محمد عبد الكريم، **النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية**، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، إشراف بن حمو عبد الله، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص.125، 126.

5 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.305، 306.

6 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.75

7 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.307، هامش رقم (01).

متعددة الجنسيات التي تمارس نشاطاتها على الإقليم السويسري حاملين للجنسية السويسرية[1]، ويرجع ذلك إلى أسباب عديدة، لعل أهمها تحقيق قدر من الرقابة على الشركات متعددة الجنسيات بما يضمن حماية المصالح الوطنية ويكفل في نفس الوقت ممارسة الشركة لنشاطها بما ينسجم وتلك المصالح[2]، وتستجيب الشركات متعددة الجنسيات لذلك في كثير من الأحوال، بيد أن هذا الأسلوب من أساليب الرقابة يعتبر ضعيف، ذلك أنه من النادر أن يعارض مدراء الشركات الوليدة، وإن كانوا من مواطني الدولة المضيفة، قرارات الشركة الأم.[3]

المطلب الثاني: الرقابة الخارجية على الشركات متعددة الجنسيات

يقصد بالرقابة الخارجية الرقابة القانونية المتعلقة بالشروط والالتزامات التي تفرضها القوانين المختلفة على الشركات متعددة الجنسيات، وتنقسم إلى نوعين من الرقابة[4]، الرقابة السابقة على تأسيس الشركة أو الرقابة على وجود الشركة (الفرع الأول)، والرقابة على نشاط الشركة أو الرقابة اللاحقة لتأسيسها (الفرع الثاني).[5]

الفرع الأول: الرقابة السابقة على تأسيس الشركة متعددة الجنسية

هي مجموعة من الإجراءات والشروط التي تفرضها تشريعات الدولة المضيفة من أجل تأمين مراقبة أجهزتها المختصة وهيمنتها على تأسيس شركات القطاع الخاص التجارية، ويندرج ضمنها ضرورة توافر شروط معينة للموافقة على تأسيس الشركة (أولاً)، ثم حظر ممارسة الشركات متعددة الجنسيات لنشاطات معينة (ثانيـــــاً)، وأخيراً دقة نصوص العقد المبرم بين الدولة المضيفة والشركة المتعددة الجنسية (ثالثاً).[6]

أولا: ضرورة توافر شروط معينة للموافقة على تأسيس الشركة:

تنص تقنينات الدول بصفة عامة على وجوب أن يتحصل الـــمستثمر على مـــا يسمى ترخيص بالاستثمار، والذي يتباين شكله في بعض الدول حسب أهمية المشروع، فيخصص شكل الترخيص البسيط للمشروعات قليلة الأهمية والآخر الأكثر تعقيدا للمشاريع الكبرى، أما فيما يتعلق بالشركات العملاقة فتتخذ قرارات الترخيص بموجب مرسوم من مجلس الوزراء[7]، كما أن الجهة الإدارية المختصة في الدولة المضيفة لا تمنح

---

1 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.75.

2 فريد النجار، **إدارة الأعمال الدولية والعالمية** (استراتيجيات الشركات عابرة القارات الدولية ومتعددة الجنسية والعالمية)، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2007، ص.338، 339.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.236، 237.

4 نفس المرجع، ص.238.

5 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.75.

6 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.238.

7 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.76.

الترخيص بالاستثمار إلا بعد أن تتأكد من توافر شروط معينة، كفائدة المشروع للتنمية الاقتصادية أو لإصلاح ميزان المدفوعات أو تدريب العاملين الوطنيين...[1]

ثانيا: حظر ممارسة الشركات متعددة الجنسيات لنشاطات معينة:

في كثير من الأحيان تلجأ الدول المضيفة في تشريعاتها إلى منع الأجانب من ممارسة نشاطاتهم في مـــجالات مـــحددة، من بينها:[2]

1- الصناعات العسكرية: إن الدول المضيفة، سواء كانت متقدمة أو نامية، تمنع الشركات متعددة الجنسيات من الاستثمار في مجال الصناعات العسكرية حفاظاً على أمنها القومي وخشية من تسرب أسرارها العسكرية، لأن ذلك يشكل تهديدا لسيادتها، إذ تتيح للدولة الأم فرصة ممارسة ضغوطاتها على الدولة المضيفة.[3]

2- الإعلام: إن العديد من الدول النامية وحتى المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية، كندا، فرنسا، ترفض فتح باب الاستثمار للشركات متعددة الجنسيات في هذا المجال، باعتباره مجالا حساسا يشكل الاستثمار فيه تهديدا لاستقلالها السياسي.[4]

3- النشاطات ذات النفع العام: يقصد بها تلك النشاطات المحظورة على الشركات متعددة الجنسيات والتي تتعلق أصلا باستغلال الثروات الطبيعية كالبترول، الغاز، النحاس...[5]، وهناك دول أخرى تمنع هذه الشركات من الاستثمار في قطاعات المصارف والتأمين، وما تجدر الإشارة إليه أن قائمة القطاعات المفتوحة أو المحظورة للاستثمار الأجنبي تتغير دائما وفقا لحاجات المخططات الوطنية لكل دولة.[6]

ثالثا: دقة نصوص العقد المبرم بين الدولة المضيفة والشركة المتعددة الجنسية:

يعد العقد المبرم بين الشركة المتعددة الجنسية والمشروع الوطني في الدولة المضيفة محرراً قانونياً أساسياً لإثبات حقوق والتزامات الطرفين، لذلك يلزم أن تكون نصوص العقد دقيقة وواضحة ولا تثير اللبس والغموض، وتستعين الشركة المتعددة الجنسية عادة بخبراء قانونيين في فن المفاوضات وعلم الصياغـــة القانونيـــة، ولكي تستطيع الدولة المضيفة حماية حقوقها ودفع أي غبن أو استغلال قد يصيبها، فإنه يتيعين

---

1 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.311.
2 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.77.
3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.241.
4 محسن شفيق، المرجع السابق، ص.311.
5 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.78.
6 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.242.

عليها هي الأخرى أن تستعين بخبراء ومتخصصين من أبنائها أو من المستشارين الأجانب[1]، وتظهر أهمية ذلك بشكل خاص من خلال مقارنة عقود امتيازات النفط القديمة التي أبرمت بين الشركات الأجنبية الكبرى والدول المضيفة في وقت لـــم تكـــن فيه لدى هذه الدول أية قدرة على فهم مضمونها الحقيقي وآثارها القانونية، بالعقود الحديثة التي أبرمتها ذات الدول بعد أن أصبح لديها الخبراء المختصين.[2]

الفرع الثاني: الرقابة اللاحقة على تأسيس الشركات متعددة الجنسيات[3]

يقصد بالرقابة اللاحقة على التأسيس عموماً تلك الرقابة التي تمارس على الشركة بعد اكتمال تأسيسها وبدئها في ممارسة نشاطاتها التي تأسست من أجلها، ويقصد بها في مجال الشركات متعددة الجنسيات تلك الرقابة التي تمارسها الدولة بعد تأسيس الشركة المتعددة الجنسية وبدئها بممارسة نشاطها[4]، وتتخذ هذه الرقابة صوراً متعددة، لعل من أهمها فرض التزامات معينة على الشركات متعددة الجنسيات (أولا)، الرقابة على النقد (ثانيا)، الرقابة على الأسعار والإنتاج (ثالثا)، الرقابة الضريبية (رابعا)، والتفتيش على الشركات متعددة الجنسيات (خامسا).[5]

أولا: فرض التزامات معينة على الشركات متعددة الجنسيات:

تخضع الشركة الأجنبية للالتزامات الوارد ذكرها في قانون الاستثمار والأنظمة والتعليمات الصادرة بموجبه، فإذا لم يكن في الدولة تشريع خاص ينظم الاستثمار تخضع الشركة لتلك الالتزامات المقررة في قانون الشركات الوطني وكذلك كل القوانين التي تخضع لها الشركات الوطنية، لأن المشرع الوطني قد فرض هذه الالتزامات على الشركة الوطنية بهدف حماية دائنيها والمساهمين فيها وغيرهم من المتعاملين معها، وبالتالي فإن فرضها يكون أكثر لزوما بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات، خاصة وأنها شركات أجنبية يوجد مركزها الرئيسي خارج الدولة التي تستضيفها[6]، بالإضافة إلى أن عدم إخضاعها لتلك الالتزامات يجعلها في مركز متميز عن الشركات الوطنية وإن هذا ما لا تقبله أي دولة، وتتمثل هذه الالتزامات فيما يلي:

1- الالتزام بالقيد في السجل التجاري ومسك الدفاتر التجارية: تفرض قوانين التجارة وتشريعات الاستثمار على الشركات التي تقوم بالاستثمار في الدول المضيفة ومنها الشركات متعددة الجنسيات، الالتزام

---

1 عتو الموسوس، المرجع السابق، ص.227-237.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.243.

3 عتو الموسوس، المرجع السابق، ص.245، 246.

4 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، 115.

5 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.243، 244.

6 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.78.

بالقيد في السجل التجاري[1]، بهدف تمكين الدول المضيفة من خلال هيئاتها الإدارية المختصة من الإحاطة بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالشركة، كحجم رأسمالها، جنسيتها، طبيعة النشاط التجاري الذي تمارسه، أسماء المساهمين وجنسياتهم...[2]

2- تقديم الميزانية وحساب الأرباح والخسائر إلى الجهة الإدارية المختصة: تسعى الدول المضيفة إلى الوقوف على حقيقة المركز المالي للشركة التي تمارس نشاطاتها على إقليمها، فتفرض عليها الالتزام بتقديم ميزانيتها السنوية وحساباً بالأرباح التي حققتها أو الخسائر التي لحقت بها إلى الجهة الإدارية المختصة.[3]

3- تقديم معلومات أو بيانات أخرى تطلبها الجهة المختصة: إن تشريعات الاستثمار والأنظمة والتعليمات الصادرة بموجبها تفرض على الشركات التي تقوم بعمليات الاستثمار تقديم أي معلومات أو بيانات تتعلق بالشركة في حال ما إذا طلبتها الجهة الإدارية المختصة.[4]

4- إعداد بيان بعدد العاملين الوطنيين والأجانب ومستوى أجورهم: إن تشريعات الاستثمار في الدول المضيفة تلزم الشركات التي تقوم بالعمليات الاستثمارية داخل أقاليمها بإعداد بيان بعدد العاملين فيها ومستوى وأجورهم وتقديمه إلى الجهات الإدارية المختصة، وذلك بهدف الوقوف على مدى التأثير الذي تحدثه الشركة على حجم العمل في هذه الدول المضيفة.[5]

ثانيا: الرقابة على النقد:[6]

تتمثل في قيام الدولة المضيفة بفرض قيود قانونية على حرية خروج رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة والأرباح التي تحققها أو نسبة منها[7]، لأن الدولة المضيفة في الأصل تسعى من خلال تقريرها للمزايا والضمانات القانونية لرأس المال الأجنبي للاستفادة منه، أملا في تحقيق التنمية الاقتصادية.[8]

---

1 تنص المادة 19 من القانون التجاري الجزائري على أنه "يلزم بالتسجيل في السجل التجاري:

1- كل شخص طبيعي له صفة التاجر في نظر القانون الجزائري ويمارس أعماله التجارية داخل القطر الجزائري.

2- كل شخص معنوي تاجر بالشكل، أو يكون موضوعه تجارياً، ومقره في الجزائر، أو كان له مكتب أو فرع أو أي مؤسسة كانت".

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.243، 244.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.78.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.247، 249.

5 نفس المرجع، ص 249، 250.

6 حيث تتم هذه الرقابة بموجب القانون رقم 90-10 المؤرخ في 19 رمضان عام 1410 الموافق 14 أبريل سنة 1990 يتعلق بالنقد والقرض، المعدل والمتمم، جريدة رسمية عدد 16.

7 علة عمر، **حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني والقانون الدولي** (دراسة مقارنة)، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير أمام كلية الحقوق، جامعة قسنطينة، دون ذكر السنة، ص.132.

8 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.79.

ثالثا: الرقابة على الأسعار والإنتاج:

تتولى الشركة الأم تحديد حجم إنتاج الشركات الوليدة وأسعار منتوجاتها باعتبارها تهدف أساساً إلى زيادة أرباحها دون أن تأخذ بعين الاعتبار مصالح الدول المضيفة، ما جعل الكثير من الدول المضيفة تقوم بفرض رقابة على حجم إنتاج الشركات الوليدة وأسعار منتوجاتها، لأنه قد يحدث أن تحدد الشركة لمنتوجاتها أسعارا تفوق المستوى العام للأسعار السائدة في الدولة، ما يجعلها لا تتماشى مع المتوسط العام لدخل الأفراد[1]، لذلك فإن تدخل الدولة لتحديد حجم إنتاج الشركة وتسعيره يجد مبرره في حماية الصالح العام وتحقيق ممارسة الشركة لنشاطها التجاري وفقا لمتطلبات وحاجة السوق الوطني والدولي لتلك المنتوجات[2]، لكن على الدولة المستقبلة عند مراقبتها للأسعار أن تأخذ بعين الاعتبار تكاليف الإنتاج مع حساب هامش الأرباح وكذا المستوى العام للأسعار.[3]

رابعا: الرقابة الضريبية:

يعتبر التشريع الضريبي وسيلة من وسائل الرقابة القانونية الأكثر فعالية التي تمارسها الدولة المضيفة على الشركات متعددة الجنسيات[4]، وذلك عن طريق إخضاع الشركة الوليدة للضريبة على الأرباح التجارية في هذه الدولة، كما يخضع أيضا لهذه الضريبة نصيب الشركة الأم من الأرباح التي تحققها الشركة الوليدة متى تحول هذا النصيب إليها[5]، فمثلاً تنص المادة 57 من قانون الضرائب الفرنسي أنه "عند قيام شركة فرنسية خاضعة لسيطرة شركة أجنبية بتحويل نسبة من الأرباح إلى الشركة الأم، فإن هذه النسبة يجب أن تدخل ضمن الأرباح التي حققتها الشركة الوليدة الفرنسية كوعاء للضريبة وذلك لتفادي التهرب الضريبي عن طريق تحويل الأرباح.[6]

خامسا: التفتيش على الشركة متعددة الجنسية:

يعتبر التفتيش من أساليب الرقابة القانونية على قرارات وأعمال الشركة، وذلك للاطمئنان على سلامتها ودقة مركزها المالي ومدى التزامها بأحكام القوانين النافذة في الدول المضيفة[7]، وتقوم بمهمة التفتيش في الدولة

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.252، 253.

2 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.80.

3 Bruno Oppetit, **Les Societes Multinationales Et Les Etats Nationaux Droit Des Societes**, 1998, P.167.

4 سعود جايد مشكور العامري، **الإدارة المالية في الشركات متعددة الجنسيات**، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص.215.

5 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.80، 81.

6 نفس المرجع، ص.81.

7 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.81، 82.

المضيفة جهة إدارية مـــختصة تتولى الكشف عن المخالفات التي تقع أثناء الإدارة[1]، سواء تعلقت بمخالفة قواعد القانون أو العقد[2]، فمادام القانون يخول لهذه الجهة صلاحية التفتيش على الشركات الوطنية، فإنه من باب أولى أن تمارس على شركة أجنبية توجد منشآتها ومراكزها الرئيسية خارج الدولة المضيفة، كما أن القول بخلاف ذلك يجعل الشركات متعددة الـــجنسيات والشركات الأجنبية الأخرى التي تقوم بالاستثمار في الدولة المضيفة في مركز متميز عن الشركات الوطنية، وإن هذا ما لا يمكن أن يقصده أي مشرع وطني.[3]

المبحث الثاني: الوسائل القانونية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة

على الرغم من الحرص الكبير من جانب الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة على التفاوض حول كافة المسائل التي تتعلق بالمشروع الـــمراد إقامته، وحقوق والتزامات كـــل طرف من الأطراف الـــمعنية، وتضمين ذلك في العقود المبرمة بين الطرفين، إلا أنه من المتصور أن تنشأ بعض المسائل الخلافية حول تطبيق أو تفسير التزام أو أكثر من التزامات أحد الأطراف المعنية، سواء لعدم وضوح هذا الالتزام أو لتغيير سياسة الدولة المضيفة أو تغيير مواقف الشركة متعددة الجنسية خلال فترة تنفيذ العقد، فقد يتم الاتفاق بين الشركة والدولة المضيفة على وسائل معينة لفض المنازعات، وقد ينص قانون الاستثمار في الدولة المضيفة على وسائل معينة لتسوية المنازعات الاستثمارية، وقد تدخل الدولة المضيفة في اتفاقيات دولية ثنائية أو متعددة الأطراف لتحديد وسائل تسوية المنازعات الاستثمارية، وأياً كان الأمر فإن تلك الوسائل لا تخرج، في رأينا، عن القضاء الداخلي في الدولة المضيفة والتحكيم كوسائل وطنية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة (المطلب الأول)، أما الاتفاقيات الدولية والقضاء الدولي فتعتبر وسائل دولية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة (المطلب الثاني).[4]

المطلب الأول: الوسائل الوطنية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة

قد يتم الاتفاق بين الشركة متعددة الجنسية والدولة المضيفة على وسائل معينة لفض المنازعات التي قد تنشب بينهما ، وقد ينص قانون الاستثمار في الدولة المضيفة على وسائل معينة لتسوية هذه المنازعات الاستثمارية، ويقصد بالوسائل الوطنية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة كل من القضاء الوطني (الفرع الأول)، والتحكيم التجاري (الفرع الثاني).

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.255.

2 سعود جايد مشكور العامري، المرجع السابق، ص.203، 204، 205.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.252.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.300، 301.

الفرع الأول: القضاء الوطني

الأصل أن يختص القضاء الوطني في الدولة التي يجري فيها الاستثمار بتسوية المنازعات الناجمة عنه تطبيقاً لمبدأ سيادة الدولة على الأشخاص والأموال الموجودة في إقليمها[1]، فما دام النزاع قد نشب داخل حدود الدولة فإن اختصاص النظر فيه ينعقد للقضاء الوطني فيها، ما لم يكن هناك اتفاق يقضي بخلاف ذلك[2]، فالمشرع الجزائري، ومن خلال قانون الاستثمار[3]، ينص في المادة 17 منه على أنه "يخضع كل خلاف بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية يكون بسبب المستثمر أو بسبب إجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضده، للجهات القضائية المختصة، إلا في حالة وجود اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية، تتعلق بالمصالحة والتحكيم، أو في حالة وجود اتفاق خاص ينص على بند تسوية أو بند يسمح للطرفين بالتوصل إلى اتفاق بناء على تحكيم خاص"، وهذا ما تقرره أغلب قوانين الاستثمار المقارنة، كقانون الاستثمار اليمني، حيث يجيز للمستثمر الأجنبي الطعن مباشرة أمام المحاكم الوطنية في القرارات الصادرة من الجهات الإدارية المختلفة التي تنطوي على مساس بحقوقه ومصالحه، ويكرس قانون تشجيع الاستثمار في ليبيا هذا الاتجاه صراحة، حيث تنص المادة 31 منه على أن "تختص المحاكم الليبية بالنظر فياي نزاع ينشأ بين المستثمر الأجنبي والهيئة إما بفعل المستثمر أو نتيجة لإجراءات اتخذتها ضده الهيئة ما لم توجد اتفاقيات ثنائية مبرمة بين الجماهيرية العظمى والدولة التي ينتمي إليها المستثمر أو اتفاقيات متعددة الأطراف تكون الجماهيرية العظمى والدولة التي ينتمي إليها المستثمر طرفين فيها، تتضمن نصوصاً صريحة تقضي بالصلح أو التحكيم أو اتفاق خاص بين المستثمر والدولة ينص على شرط التحكيم"، بينما يلاحظ أن قانون الاستثمار السوري جاء خالياً من نصوص قانونية تنظم الكيفية التي يتم بمقتضاها تسوية منازعات الاستثمار، وعليه فإن تلك المنازعات تخضع للقضاء الوطني في الدولة بوصفه صاحب الاختصاص الأصيل في نظرها.[4]

على أن الدولة المضيفة قد تترك للقضاء العادي في هذه الحالة مهمة الفصل في المنازعات الاستثمارية[5]، وقد تناط تلك المهمة بمحاكم معينة نظرا لما لها من طبيعة خاصة، كما تفعل بعض دول أوروبا بتخصيص هيئة تحكيم للمنازعات التجارية التي تقوم مع الشركات الأجنبية، وكذلك الأمر في الولايات المتحدة إذ أنشأت لجنة تسوية للمطالبات الأجنبية[6]، إلا أن اللجوء إلى القضاء الداخلي (الوطني) لا يلقى عموماً رضاء تاماً من جانب الشركات متعددة الجنسيات، فقد يساورها بعض الشك في أن الأحكام التي

---

1 عتو الموسوس، المرجع السابق، ص.171.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.301.

3 الأمر رقم 01-03 المؤرخ في أول جمادي الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار، جريدة رسمية عدد 47.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.302.

5 يختص القضاء العادي في فرنسا بالفصل في كافة المنازعات ومنها المنازعات التي تتعلق بالشركات متعددة الجنسيات، وقد فصل هذا القضاء في كثير من تلك المنازعات كحكمه في قضية "فريهوف" وقضية شركة "كاسوكرين" وغيرهما من القضايا الأخرى.

6 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.302، 303.

تصدر من المحاكم الداخلية في الدولة المضيفة لا تتسم بالحيادية الواجبة[1]، إضافة إلى احتمال تأثّر القاضي الوطني بالتيارات الفكرية والسياسية والاجتماعية السائدة في دولته، والتي قد تكون في الغالب السبب المباشر أو غير المباشر في نشوء النزاع، هذا إلى جانب أن القاضي الوطني يلتزم عادة بتطبيق أحكام القانون الداخلي في الوقت الذي تكون فيه تلك الأحكام محل شكوى أو اعتراض الشركة، وقد يحظر القانون على المحاكم الداخلية أو الهيئة المناط بها في النزاع التعرض لتصرفات وأعمال الدولة[2]، أو ربما لا تتوافر فيها الكفاءة اللازمة للنظر في الموضوعات الفنية والقانونية الدقيقة والمعقّدة التي تتضمنها المنازعات الاستثمارية، كما أن إنتماء القاضي الوطني إلى الدولة المضيفة يجعل من تلك الدولة خصماً وحكماً في نفس الوقت، يضاف إلى ما تقدم احتمال عدم دراية الشركة بإجراءات التقاضي في الدولة، فضلاً عن أن تلك الإجراءات قد تتسم بالبطء وعدم الوضوح.[3]

وأياً كان الأمر فإن اختصاص القضاء الوطني في الدولة المضيفة يعد الطريق الواجب الإتباع كوسيلة لحل المنازعات التي تنشأ بين الطرفين، ذلك أن هذا القضاء هو صاحب الاختصاص الأصيل بنظر المنازعات الاستثمارية، ولهذا فإنه لا يُقبل الاتفاق على اختصاص غيره بنظر تلك المنازعات، من جانب آخر فإن تحقيق العدالة يعد وظيفة أساسية من وظائف الدولة[4]، وإن تنازلها عن هذه الوظيفة قد يظهرها بمظهر العاجز عن أداء هذا الواجب الجوهري، مما يؤدي في النتيجة إلى المساس بسيادة الدولة، فضلاً عن ذلك فإن جانباً من الفقه لا يعتقد بعدم حيدة القضاء الوطني، فالقضاء المذكور مرفق مستقل يعمل على تطبيق القانون وقواعده وفقاً للإنصاف والعدالة، ولا سلطان عليه لغير القانون، ومن ثم فإنه ينبغي أن تستقر ثقة الشركة في شخص الدولة وقضائها الوطني، كما يجب أن تتأسس العلاقات التعاقدية بينها وبين الدولة على الثقة المتبادلة وحسن النية، ومن جانب آخر فإنه من الضروري حماية المصالح الوطنية للدولة المضيفة، وأن القضاء الوطني يعد أكثر تفهماً وموضوعية في نظر المنازعات التي قد تنشب بين أطراف العلاقات القانونية من أي قضاء آخر قد لا يخصه النزاع.[5]

الفرع الثاني: التحكيم التجاري

التحكيم نظام لتسوية المنازعات عن طريق أفراد عاديين يختارهم الخصوم إما مباشرة أو عن طريق وسيلة أخرى يرتضونها، أو هو بعبارة أخرى مكنة أطراف النزاع بإقصاء منازعاتهم عن الخصوم لقضاء المحاكم المخوّل

---

1 نفس المرجع، ص.303.

2 عتو الموسوس، المرجع السابق، ص.173.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.303.

4 Patrizio Merciai, **Les Entreprises Multinationales En Droit International Bruylant**, Bruxelles, 1993, P.179.

5 دريد محمود علي، ص.303، 304.

لها طبقاً للقانون كما تحل عن طريق أشخاص يختارونهم[1]، ويحتل التحكيم أهمية كبيرة في التجارة الدولية كوسيلة لتسوية المنازعات، ويلزم بحثه التعرض لأهميته أولاً، ثم البحث في إجراءاته في إطار الشركات متعددة الجنسيات.[2]

أولا: أهمية التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات الاستثمارية:

يعد التحكيم من أقدم الوسائل لفض المنازعات سواء في القانون الوطني أو في القانون الدولي العام، ولقد ازداد انتشار نظام التحكيم مع توسع وزيادة معدلات التجارة الدولية، فعقدت الاتفاقيات الدولية والإقليمية والثنائية لتنظيم إجراءاته وأحكامه وآثاره[3]، كما ازداد انتشار مراكز التحكيم في مختلف دول العالم، ويرجع ذلك أساساً إلى المزايا العديدة التي يختص بها نظام التحكيم من حيث أنه وسيلة لفض المنازعات بشكل أسرع وبنفقة أقل من القضاء العادي[4]، كما أن أطراف الخصومة هم الذين قرروا الالتجاء إلى هذه الوسيلة بإرادتهم وعزفوا عن اللجوء إلى القضاء العادي، فضلاً عن الطابع الذي يتميز به نظام التحكيم من حيث المحافظة على سرية النزاع المطروح للفصل فيه، وهو أمر تحرص عليه الشركات متعددة الجنسيات للمحافظة على سمعتها التجارية وسرية المعرفة الفنية التي تتداولها.[5]

بيد أن نظام التحكيم لا يسلم من النقد، فقد قيل في انتقاده أن الأحكام التي تصدرها لجان وهيئات التحكيم، وإن كانت ملزمة لأطرافها، إلا أنها غير قابلة للتنفيذ في حق الدولة الصادر ضدها الحكم إلا بموافقتها، حيث يتوقف التنفيذ على إرادة تلك الدولـــة، فهي إن شاءت نفذته وإن شاءت رفضت تنـــفيـــذه، ويرجع ذلك إلى عدم وجود سلطة عليا تملك الاختصاص بتنفيذ مثل تلك الأحكام بالقوة[6]، إضافة إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تستطيع، بما تملكه من قوة دولية، أن تؤثر على لجان التحكيم للاقتناع بوجهة نظرها واستصدار الأحكام لصالحها خاصة إذا كان الطرف الآخر في النزاع دولة نامية لم تتمرّس على مواجهة الأساليب التي تلجأ إليها تلك الشركات في مثل هذه الأحوال، ولهذا فإن جانب من الفقه يُحبذ اللجوء إلى القضاء الوطني كطريق سليم لفض النزاع الذي قد ينشب بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة أو إحدى مؤسساتها أو إحدى المشروعات الوطنية الخاصة بها[7]، وأياً كان الأمر فإن التحكيم يعد

---

1 أبو زيد رضوان، **الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي**، دار الفكر العربي، 1981، ص.19.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.304.

3 مثل بروتوكول جنيف في 24 سبتمبر 1923 الخاص بشروط التحكيم، واتفاقية جنيف في 26 ديسمبر 1927 الخاصة بتنفيذ قرارات التحكيم الأجنبية، واتفاقية نيويورك 1958 الخاصة بالاعتراف وتنفيذ قرارات التحكيم الأجنبية، والاتفاقية الأوروبية بخصوص التحكيم التجاري الدولي الموقعة في جنيف في 21 أبريل 1961، والاتفاقية الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى الموقعة بتاريخ 17 مارس 1965.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.305.

5 نفس المرجع، ص.306.

6 عتو الموسوس، المرجع السابق، ص.174، 175.

7 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.306.

وسيلة دولية يشاع النص على استعمالها في قوانين وعقود الاستثمار كوسيلة لفض المنازعات الاستثمارية وتصادف قبولاً واسعاً لدى الأطراف المتعاقدة باعتبارها وسيلة تقوم على الاتفاق الاختياري فيما بينها.[1]

ثانيا: إجراءات التحكيم:

تقتضي دراسة إجراءات التحكيم البحث أولاً في تشكيل هيئة التحكيم، ثم الوقوف على أهم الإجراءات التي تتبعها هذه الهيئة عند الفصل في المنازعات الاستثمارية.

1- تشكيل هيئة التحكيم: يتأسس نظام التحكيم على مبدأ الرضائية الذي يخوّل أطراف النزاع المساهمة الإيجابية في تشكيل هيئة التحكيم[2]، ومع ذلك فإن بعضاً من عقود الاستثمار والقوانين المقارنة تحيل كيفية تشكيل هيئة التحكيم وتنظيمها إلى القواعد الإجرائية الخاصة ببعض محاكم التحكيم، كالإحالة مثلاً إلى قواعد إجراءات محكمة التحكيم التابعة لغرفة التجارة الدولية، أو إلى الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية لعام 1980، وفي هذه الحالة تخضع محكمة التحكيم في تشكيلها وتنظيمها للقواعد القانونية التي تمت الإحالة إليها، بيد أن كثيراً من قوانين الاستثمار المقارنة والاتفاقيات الدولية تأخذ بصيغة شائعة مقتضاها أن يجري تشكيل هيئة التحكيم من محكمين اثنين (02) يقوم كل من طرفي النزاع باختيار أحدهما، ويقوم هذا المحكمان بالاتفاق على تعيين حكم ثالث لهما، ولابد من التنويه إلى أن الحكم الثالث يحتل مكانة مهمة في هيئة التحكيم، ويرجع سبب ذلك عموماً إلى الدور الرئيسي والفعّال الذي يضطلع به في حسم النزاع، إذ أنه في حالة اختلاف وجهات النظر بين المحكمين المعينين من قبل الأطراف (وهما يختلفان في الغالب لاختلاف المصالح التي يمثلانها) فإن الرأي الذي يؤيده المحكم الثالث يرجح لا محالة، ومن ثم فإنه ينبغي أن تتوافر لدى هذا المحكم من ضمانات الحيدة والعدالة ورجحان الفكر ما يدعم الشعور بالثقة والاطمئنان نحو شخصيته ونحو الحكم الذي يصدر عنه[3]، ولكي لا يكون هذا الحكم مصدر إضرار بمصلحة أحد طرفي النزاع دون الآخر فإنه يتعين توخي الدقة الشديدة في اختياره، ولهذا فإن اختياره يتم عادة باتفاق المحكمين المعينين من قبل طرفي النزاع، فإن لم يتفقا على ذلك يناط أمر تعيينه بجهة قضائية وطنية أو أجنبية أو دولية.[4]

2- إجراءات سير النزاع أمام هيئة التحكيم: يقصد بإجراءات سير النزاع تلك القواعد الإجرائية التي يتعين إتباعها بعد تشكيل هيئة التحكيم ولحين صدور القرار الفاصل في النزاع[5]، وتحظى هذه القواعد عموماً بأهمية خاصة في نظام التحكيم التجاري، ذلك أن أطراف المنازعة عند لوجوئها إلى هذا الطريق فإنها تهدف إلى

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.306.

2 نفس المرجع، ص.308، 309.

3 أحمد السيد كردي، الشركات المتعددة الجنسيات، الموقع الإلكتروني:
http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/192626

4 منى ميمون، **التحكيم التجاري الدولي وفقا لتعديلات قانون الإجراءات المدنية والإدارية رقم 08-09**، مجلة المنتدى القانوني، العدد السابع، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص.165-167.

5 نفس المرجع، ص.170.

تفادي تعطيل قد يصبح محتماً إذا اتبعت القواعد الإجرائية والشكلية في القوانين الوطنية، بالإضافة إلى تفادي إفشاء أسرار منازعاتهم نتيجة لعلانية القضاء الوطني، وهو أمر تنفر منه كثير من الأوساط الاقتصادية والتجارية على الصعيد الدولي، وبشكل خاص الشركات متعددة الجنسيات.[1]

وأياً كان الأمر فإن إجراءات سير النزاع أمام هيئة التحكيم إنما تختلف في الواقع باختلاف نوع التحكيم والجهة التي تضطلع به، فإذا ما أنيطت مهمة التحكيم بإحدى هيئات ومراكز التحكيم الدائمة فلا يكون لإرادة الخصوم عندئذ دوراً حاسماً في صياغة القواعد الإجرائية التي تنظم وتحكم إجراءات سير المنازعة، إذ يتضمن اللجوء إلى هذه المراكز الدائمة الإذعان للإجراءات المقررة في لوائحها، أما في التحكيم الحر، حيث يضطلع أطراف النزاع بتعيين أعضاء التحكيم، فإنه يكون لأولئك الأطراف دوراً رئيسياً في صياغة القواعد الإجرائية أو في اختيار القانون الذي يحكم سير المنازعة، سواء كان هذا الاختيار صريحاً أو ضمنياً[2]، كما يلعب قانون محل التحكيم دوراً احتياطياً في هذا الصدد.[3]

المطلب الثاني: الوسائل الدولية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة

قد تدخل الدولة المضيفة في اتفاقيات دولية، ثنائية أو متعددة الأطراف، لتحديد وسائل تسوية المنازعات الاستثمارية، ويقصد بالوسائل الدولية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة كل من الاتفاقيات الدولية (الفرع الأول)، والقضاء الدولي (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الاتفاقيات الدولية

تعد الاتفاقيات الدولية عموماً وسيلة دولية لتسوية المنازعات الاستثمارية التي قد تنشب بين الدولة المضيفة والشركات متعددة الجنسيات، فكثيراً ما تلجأ دولتان إلى إبرام اتفاقية ثنائية بينهما بهدف تشجيع وحماية الاستثمارات المتدفقة عبر حدودهما، وتتضمن هذه الاتفاقيات عادة بياناً بحقوق والتزامات كل مستثمر من مواطني الدولتينن إضافة إلى تحديد الكيفية التي يتم بمقتضاها فض المنازعات الاستثمارية التي قد تنشأ فيما بينهما، لذلك فإن الاتفاقيات المذكورة تعد إحدى الوسائل الدولية للتعامل مع المظاهر المختلفة لنشاط الشركات متعددة الجنسيات[4]، أما الاتفاقيات المتعددة الأطراف فلعل أبرزها في هذا الصدد هي اتفاقية البنك الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية بين الدول ومواطني الدول الأخرى[5]، إذ تنشئ هذه الاتفاقية مركزاً دولياً لتسوية منازعات الاستثمار، ولأهمية هذا المركز فإننا نتولى دراسته في الفقرات التالية.

---

1 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.309.

2 أبو زيد رضوان، المرجع السابق، ص.94-99.

3 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.309، 310.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.310.

5 أبرمت هذه الاتفاقية في 1965/03/18، ودخلت حيز التنفيذ ابتداء من 14 أكتوبر 1966.

أولا: أهداف المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار والعضوية فيه:

يهدف المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار إلى تقديم تسهيلات التوفيق والتحكيم في المنازعات الاستثمارية التي قد تثور بين الدول المتعاقدة والمستثمرين ومواطني الدول المتعاقدة الأخرى[1]، ذلك أن إيجاد وسيلة محايدة لتسوية تلك المنازعات من شأنه دعم الثقة المتبادلة بين أطراف الاستثمار، كما يساعد في الوقت ذاته على زيادة تدفق رأس المال الخارجي على الدول التي ترغب في اجتذابه، وتراعي اتفاقية إنشاء المركز في سبيل تحقيق هذا الهدف إجراء الموازنة الدقيقة بين مصالح الدولة المضيفة والمصالح المشروعة للمستثمرين، حيث تعبّر الاتفاقية في أحكامها القانونية المختلفة عن محاولة التوفيق بين مصلحتين: حاجة المستثمر الأجنبي للضمان، وحاجة الدول النامية إلى رأس المال الأجنبي، أما العضوية في المركز فإنها تقتصر من حيث الأصل على الدول الأعضاء في البنك الدولي التي صادقت على اتفاقية تسوية منازعات للاستثمار التي أعدها البنك، ومع ذلك فإنه يجوز لأية دولة أخرى تكون طرفاً في النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية أن تنضم إلى المركز بشرط موافقة المجلس الإداري بأغلبية ثلثي أعضائه.[2]

ثانيا: اختصاص المركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية:

يختص المركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية عموماً بنظر المنازعات القانونية التي تنشأ مباشرة عن الاستثمار بين دولة متعاقدة ومستثمر، طبيعي أو معنوي، يحمل جنسية دولة متعاقدة أخرى[3]، ويترتب على ذلك استبعاد المنازعات ذات الطبيعة السياسية من نطاق اختصاص المركز، إذ ينبغي لانعقاد اختصاصه أن يكون النزاع قانونياً وذا صلة واضحة ومباشرة للاستثمار، بيد أن الاتفاقية لم تحدد ماهية عمليات الاستثمار التي تختص بالمنازعات الناشئة عنها، ولهذا يذهب جانب من الفقه إلى التوسع في تفسير تلك العمليات وتوسيع اختصاص المركز ليشمل كافة المنازعات التي تدخل في نطاق عقد الاستثمار وما يرتبط به من عمليات مكملة أو لازمة لتنفيذه، والمثل على ذلك النظر في المنازعات المترتبة على تنفيذ عقود الاستيراد والتصدير والقروض والضمانات وعقود المقاولات وعقود نقل التكنولوجيا، ولا ينعقد الاختصاص للمركز بنظر المنازعات الاستثمارية بمجرد نشوئها، بل ينبغي لذلك أن يوافق طرفا المنازعة صراحة على إحالتها للمركز، ولابد من التنويه هنا إلى أن تصديق الدولة على اتفاقية إنشاء المركز لا يعد قبولاً منها لاختصاصه ولا يلقي على عاتقها التزاماً بتقديم أي نزاع استثماري إليه سواء في الحاضر أو المستقبل، فاختصاص المركز إنما هو اختصاص اختياري يتوقف على رغبة الطرفين في اللجوء إليه، ويتم التعبير على هذه الموافقة كتابة، وفيما عدا ذلك لم

---

1 رواب جمال، دور الشركات المتعددة الجنسيات ومسؤولياتها، الموقع الإلكتروني:
http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/192620

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.311.

3 المادة 25 الفقرة 1 من اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار التي تقرر أنه "يمتد اختصاص المركز إلى المنازعات ذات الطابع القانوني التي تنشأ بين دولة متعاقدة وأحد رعايا دولة متعاقدة أخرى والتي تتصل اتصالاً مباشراً بأحد الاستثمارات بشرط أن يوافق أطراف النزاع كتابة على طرحها على المركز، ومتى أبدى طرفا النزاع موافقتهما المشتركة فإنه لا يجوز لأي منهما أن يسحبها بمفرده".

تحدد الاتفاقية أي شكل خاص لتلك الموافقة، فقد ينص عقد الاستثمار المبرم بين الدولة والشركة المتعددة الجنسية على إحالة ما قد ينشأ عنه من منازعات في المستقبل على المركز، وقد يقرر قانون الاستثمار في الدولة موافقتها على اختصاص المركز بنظر المنازعات، متى وافق المستثمر على ذلك كتابة، كما هو الحال مثلاً في قانون الاستثمار المصري الذي ينص على إمكانية اتفاق الأطراف المعنية على تسوية هذه المنازعات في إطار اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار بين الدول وبين رعايا الدول الأخرى التي انضمت إليها جمهورية مصر العربية[1]، ويكرس قانون الاستثمار اليمني هذا الاتجاه صراحة، فبمقتضى نص المادة 70 منه "يجوز تسوية منازعات الاستثمار المتعلقة بتنفيذ هذا القانون والتي تنشأ بين الحكومة والمشروع وذلك عن طريق التحكيم بأي من الأساليب التالية وفقا لاختيار المستثمر أو المشروع: 2- الاتفاقية الدولية لتسوية منازعات الاستثمار بين الدولة ومواطني الدول الأخرى"[2]، أما قانون تشجيع الاستثمار في الأردن فإنه يقضي بما يأتي "إذ لم تتم تسوية النزاع من خلال مدة لا تزيد عن ستة أشهر فلأي من الطرفين اللجوء إلى القضاء أو إحالة النزاع على المركز الدولي لتسوية نزاعات الاستثمار لتسوية النزاع بالتوفيق أو بالتحكيم وفق اتفاق تسوية نزاعات الاستثمار بين الدول ومواطني دول أخرى الموقعة في المملكة"[3]، ويلاحظ هذا الاتجاه أيضا في قانون تشجيع الاستثمار لسنة 1999 في السودان الذي ينص على أن "تسري أحكام اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار بين الدول الأخرى لسنة 1965، وأي اتفاقية أخرى يكون السودان طرفا فيها، وذلك على أي نزاع قانوني ينشأ مباشرة من تلك الاتفاقيات".[4]

أما المشرع الجزائري فينص في المادة 17 من قانون الاستثمار، السابق الذكر، على أنه "يخضع كل خلاف بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية يكون بسبب المستثمر أو بسبب إجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضده، للجهات القضائية المختصة، إلا في حالة وجود اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية، تتعلق بالمصالحة والتحكيم، أو في حالة وجود اتفاق خاص ينص على بند تسوية أو بند يسمح للطرفين بالتوصل إلى اتفاق بناء على تحكيم خاص"، وأياً كان الأمر فإن موافقة أطراف النزاع على تسويته

---

1 المادة 7 من قانون ضمانات وحوافز الاستثمار رقم 8 لسنة 1997 في مصر التي تنص على أنه "يجوز تسوية منازعات الاستثمار المتعلقة بتنفيذ أحكام هذا القانون بالطريقة التي يتم الاتفاق عليها مع المستثمر كما يجوز الاتفاق بين الأطراف المعنية على تسوية هذه المنازعات في إطار الاتفاقيات السارية بين جمهورية مصر العربية ودولة المستثمر أو في إطار الاتفاقية الخاصة بتسوية المنازعة الناشئة عن الاستثمارات بين الدول وبين رعايا الدول الأخرى التي انضمت إليها جمهورية مصر العربية بالقانون رقم 90 لسنة 1971، وذلك بالشروط والأوضاع وفي الأحوال التي تسري فيها تلك الاتفاقيات أو وفقاً لأحكام قانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية الصادر بالقانون رقم 27 لسنة 1994 كما يجوز الاتفاق على تسوية المنازعات المشار إليها بطريق التحكيم أمام مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي".

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.312، 313.

3 نفس المرجع، ص.313، 314.

4 نفس المرجع، ص.314.

بطريق التحكيم لدى المركز يعد تنازلاً منهم عن أية وسيلة أخرى لتسوية النزاع، ومع ذلك فإنه يجوز للدولة أن تطلب استنفاذ طرق التقاضي الداخلية كشرط لازم للجوء إلى المركز.[1]

ثالثا: إجراءات التحكيم أمام المركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية:

تبدأ إجراءات التوفيق أو التحكيم بتقديم طلب من قبل الطرف الراغب في تسوية النزاع، سواء كان المستثمر أو الدولة، إلى الأمين العام للمركز، ويوضح في الطلب موضوع النزاع وأطرافه، ويقوم الأمين بتسجيل الطلب بعد التحقق من دخول النزاع في اختصاص المركز، وتُشكل لجنة التوفيق أو التحكيم باتفاق الأطراف على أشخاص المحكمين، ويتعين أن يكون عددهم وتراً أو بتشكيل اللجنة من ثلاثة محكمين عند عدم اتفاق الأطراف، بحيث يختار الثالث باتفاقهما، فإن لم تتشكل اللجنة خلال تسعين (90) يوماً من إرسال الأمين العام الإعلان بتسجيل الطلب، فلرئيس المجلس الإداري بناء على طلب أحد الأطراف تعيين المحكمين اللذين لم يتم اختيارهم[2]، وتطبق لجنة التوفيق أو التحكيم القانون الذي يختاره الطرفان فإن لم يختارا قانوناً معيناً فإنه يتعين تطبيق قانون الدولة المضيفة إضافة إلى قواعد القانون الدولي العام حسبما تراه لجنة التوفيق أو التحكيم.[3]

رابعا: قرار التحكيم:

يكون قرار التحكيم ملزماً لأطرافه استناداً إلى أحكام المادة 53 الفقرة 1 من الاتفاقية[4]، وطالما أن الدول قد ألزمت نفسها اختيارياً باتفاقية تأسيس المركز وباللجوء إليه فإنها تلتزم بأحكام قرارات التحكيم الصادرة عنه، ومع ذلك يجوز لكل طرف خلال خمسة وأربعين (45) يوماً من تاريخ صدور الحكم أن يطلب من الأمين العام للمركز تصحيح حكم أو صدور قرار تكميلي في المسألة التي أهملها، كما يجوز للطرف الذي يكتشف وقائع جديدة يمكن أن تؤثر في حكم التحكيم أن يتقدم بطلب إعادة الحكم خلال ثلاثة (03) أشهر من تاريخ صدور الحكم وبشرط عدم مرور ثلاث (03) سنوات على تاريخ صدوره[5]، كما يجوز طلب إبطال الحكم لأحد الأسباب الآتية:[6]

- التشكيل المعيب للمحكمة؛
- تجاوز المحكمة لاختصاصها بطريقة واضحة؛

---

1 المادة 26 من اتفاقية تسوية منازعات للاستثمار التي تنص على أنه "موافقة أطراف النزاع على طرحه على التحكيم في نطاق هذه الاتفاقية يعتبر ما لم ينص على غير ذلك تخلياً عن مباشرة أي طريق آخر للتسوية، ويجوز للدولة المتعاقدة أن تشترط لموافقتها على طرح النزاع على التحكيم في نطاق هذه الاتفاقية استنفاد طرق التقاضي الداخلية".

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، 314، 315.

3 المادة 42 من اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار.

4 تنص المادة 1/53 من اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار على أنه "يكون الحكم ملزماً لأطرافه ولا يجوز أن يكون محلاً لأية طريقة من طرق الطعن خلاف ما ورد في هذه الاتفاقية. ويتعين على كل طرف أن ينفذ الحكم بحسب منطوقه إلا إذا كان تنفيذه موقوفاً بمقتضى الأحكام المناسبة في هذه الاتفاقية".

5 المادة 42 من اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار.

6 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.315، 316.

- ارتشاء أحد أعضاء المحكمة؛
- خروج المحكمة على قواعد الإجراءات الأساسية بصورة خطيرة؛
- إغفال الحكم ذكر الأسباب التي بني عليها.[1]

ويجب أن يقدم الطلب خلال أربعة (04) أشهر من تاريخ صدور الحكم، إلا أنه إذا أستند إلى الرشوة فإنه يجب أن يقدم خلال أربعة (04) أشهر من تاريخ اكتشاف الرشوة، وفي جميع الأحوال خلال ثلاثة سنوات من تاريخ الحكم، طبقاً لنص المادة 25 فقرة 2 من اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار المذكورة سابقاً.

نخلص مما تقدم أن كلاً من الدولة المضيفة والشركة متعددة الجنسية تستطيعان اللجوء إلى المركز لتسوية المنازعات الاستثمارية التي تنشب بينهما، متى توافرت فيهما الشروط القانونية السابق بيانها، والواقع أن المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار يعد حالياً من أفضل الوسائل الدولية المتاحة لتسوية المنازعات الاستثمارية، ولذلك لجأت كثير من الدول المضيفة إلى تضمين عقود الاستثمار التي تبرمها مع المستثمرين الأجانب نصاً يقضي باللجوء إلى المركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية التي قد تنشأ معهم، كما لجأت إلى ذلك بعض الدول المصدرة لرأس المال في الاتفاقيات الثنائية التي تعقدها لحماية أو ضمان الاستثمار الأجنبية، إذ تركت الأمر لاختيار الدول في الانضمام إلى الاتفاقية وفي اللجوء إلى المركز ومتى ما لجأت فإنها تلزم بقرار التحكيم.[2]

الفرع الثاني: القضاء الدولي

قد ينص قانون الدولة المضيفة أو عقد الاستثمار المبرم مع الشركة متعددة الجنسية على إمكان تسوية المنازعات الاستثمارية في الدولة المضيفة، ويتمثل القضاء الدولي هنا في محكمة العدل الدولية (أولا) والتحكيم الدائمة (ثانيا).

أولا: محكمة العدل الدولية:

أنشئت هذه المحكمة بمقتضى ميثاق الأمم المتحدة، وتعتبر جميع الدول الأعضاء في الأمم المتحدة أطرافاً في النظام الأساسي لهذه المحكمة[3]، كما يجوز لدولة ليست عضواً في الأمم المتحدة أن تنضم إلى النظام الأساسي للمحكمة بالشروط التي تحددها الجمعية العامة للأمم المتحدة لكل حالة بناء على توصية مجلس الأمن في هذا الصدد، وتتشكل هذه المحكمة من خمسة عشر (15) قاضياً يمثلون الثقافات القانونية المتنوعة ويتم انتخابهم لمدة محددة بناء على ترشيح مجلس الأمن وموافقة الجمعية العامة للأمم المتحدة[4]، وتختص هذه المحكمة بالفصل في

---

1 المادة 1/52 من اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار.

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.316.

3 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.124، 125.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.317.

المنازعات التي تشأ بين الدول[1]، ويعد ذلك عائقاً كبيراً يحد من أهميتها كوسيلة لفض المنازعات الاستثمارية، إذ لا تستطيع الشركة المتعددة الجنسية عرض النزاع على هذه المحكمة أو أن تكون طرفاً في نزاع تعرضه الدولة المضيفة على المحكمة، ويتعين لإمكان اللجوء إلى هذه الوسيلة أن تتبنى الدولة التي تحمل الشركة جنسيتها حماية مصالحها وعرض النزاع أمام محكمة العدل الدولية، ويثير ذلك موضوع جنسية الشركة المتعددة الجنسية، حيث تكتسب الشركة جنسيات عديدة بتعدد الدول التي تمارس نشاطها فيها، بل أن الشركة الوليدة التي يثور معها النزاع قد تحمل جنسية الدولة المضيفة، فكيف يمكن لهذه الأخيرة أن تكون مدعية ومدعى عليها في نفس الوقت؟ ولعل التساؤل الآخر الذي يطرح نفسه في هذه الحالة هو هل تستطيع الدولة الأم تبني حماية مصالح الشركة الوليدة في حالة نشوب نزاع بينها وبين الدولة المضيفة أو أحد المشروعات الوطنية فيها وعرض النزاع على محكمة العدل الدولية؟[2]

لما كانت الشركة الوليدة لا تحمل جنسية الدولة الأم فإن هذه الأخيرة لا تستطيع التدخل لحماية مصالحها وتبني النزاع أمام محكمة العدل الدولية، لأن ذلك يقتضي وجود علاقة قانونية تربط الشركة الأم، فإذا انعدمت تلك العلاقة القانونية امتنع تدخل الدولة الأم لحماية مصالح الشركة الوليدة، ومع ذلك تستطيع الدولة الأم في رأي بعض الفقه التدخل لحماية المصالح غير المباشرة للشركة الوليدة، أي خلال حماية مصالح الشركة الأم بوصفها مساهماً في الشركة الوليدة، ذلك أن الشركة الأم تملك في كثير من الأحيان كل أو أغلبية رأسمال الشركة الوليدة، كما أن هناك علاقة قانونية تربط بينها وبين الدولة الأم[3]، بينما يذهب جانب آخر من الفقه إلى عدم الاعتراف للدولة الأم بحق حماية مصالح الشركة الوليدة عن هذا الطريق، وأن الطرف الذي يستحق الحماية في رأيهم ليس هو الشركة متعددة الجنسية وإنما الدولة المضيفة.[4]

وفي هذا الصدد يذهب جانب من الفقه إلى ترجيح الرأي الثاني وعدم الاعتراف للدولة الأم في التدخل لحماية مصالح الشركة الوليدة، سواء في ذلك المصالح المباشرة لها أو المصالح غير المباشرة، كمصلحة المساهمين فيها، لأن مثل هذا الاعتراف يتعارض مع سيادة الدولة المضيفة على الأشخاص القانونية التي تمارس نشاطها على إقليمها، كما أن تقرير الحق للدولة الأم في حماية مصالح الشركة الوليدة يؤدي إلى إثارة الأزمات السياسية بينها وبين الدولة المضيفة ويخلق جواً من الاضطراب والقلق في الحياة الاقتصادية الدولية، ومن جانب آخر فإن ولاية المحكمة اختيارية أي أنها قائمة على رضا جميع المتنازعين بعرض أمر الخلاف عليها والفصل فيه، ويثبت رضاء الأطراف بذلك بموجب اتفاق خاص يعقد بينها قبل نشوء النزاع أو بمناسبة نشوئه.[5]

---

1 المادة 34 فقرة 1 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية والتي تنص على أنه "للدول وحدها الحق في أن تكون أطرافاً في الدعاوى التي ترفع للمحكمة".

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.317، 318.

3 محسن شفيق، المشروعات المرجع السابق، ص.281.

4 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.318.

5 نفس المرجع، ص.318، 319.

وقد يثبت في تصريحات خاصة أو مذكرة خاصة ترسل للمحكمة، وقد يستفاد من موقف الأطراف كما لو قبلوا الترافع أمام المحكمة و لم ينكروا ولايتها أو اختصاصها[1]، ومهما يكن من أمر فإن لجوء الشركات متعددة الجنسيات إلى هذا القضاء أمر نادر الوقوع، ذلك لأن هذه الشركات لا تستطيع المثول بذاتها بوصفها مدعية أو مدعى عليها أمام محكمة العدل الدولية، كما يثير تعدد جنسية هذه الشركات واختلافها بتعدد الدول التي تمارس فيها نشاطها عائقاً آخر في تحديد الدولة التي يمكنها أن تتبنى حماية مصالح هذه الشركات، ولذلك فإن جانب من الفقه يُفضل أن يتم حسم النزاع باللجوء إلى الوسائل الأخرى التي بيناها آنفاً وعلى وجه الخصوص القضاء الداخلي (الوطني) في الدولة.[2]

ثانيا: محكمة التحكيم الدائمة:[3]

لا تعتبر محكمة التحكيم الدائمة محكمة بالمعنى الدقيق، وإنما مجرد هيئة ينتهي دورها فور الانتهاء من الفصل في النزاع المعروض عليها، وتستهدي هذه المحكمة أو الهيئة بقواعد التوفيق والتحكيم الدوليين بوصفها وسيلة للفصل في النـــزعات بين الدول والأشخاص القانونية، الطبيعية والـــمعنوية، ويعد اللجوء إليها اختيارياً، ويقتصر هذا الحق على الدول الأطراف في اتفاقية تأسيسها المبرمة عام 1907، أي يشترط للجوء الشركات متعددة الجنسيات إلى هذه المحكمة أن تكون كل من الدولة التي تحمل جنسيتها والدولة المضيفة طرفاً في الاتفاقية سالفة الذكر[4]، ولابد من أن نشير هنا إلى أن أهمية هذه الـــهيئة في تسوية المنازعات التي تثور بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة الـــمضيفة مـــحدودة للغاية، لصعوبة توفر شروط عرض النزاع من قبل دولتين تتعارض مصالحهما عموماً وتعتقد كل منهما بصحّة وجهة نظرها، وقد يصار بدلاً من فض النزاع بهذه الصيغة إلى وضع وسائل حله ضمن الاتفاقيات الدولية الثنائية أو المتعددة الأطراف.[5]

---

1 تنص المادة 34 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية على أنه "للدول وحدها الحق في أن تكون أطرافاً في الدعاوى التي ترفع للمحكمة.
للمحكمة أن تطلب من الهيئات الدولية العامة المعلومات المتعلقة بالقضايا التي تنظر فيها، وتتلقى المحكمة ما تبتدرها به هذه الهيئات من المعلومات.
كل ذلك مع مراعاة الشروط المنصوص عليها في لائحتها الداخلية ووفقاً لها.
إذا أثير في قضية معروضة على المحكمة البحث في تأويل وثيقة تأسيسية أنشئت بمقتضاها هيئة دولية عامة أو في تأويل اتفاق دولي عقد على أساس هذه الوثيقة فعلى المسجل أن يخطر بذلك هذه الهيئة وأن يرسل إليها صوراً من المحاضر والأعمال المكتوبة".

2 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.318، 319.

3 أنشئت هذه المحكمة بموجب اتفاقية التسوية السلمية للمنازعات الدولية التي توصل إليها مؤتمر السلام الدولي الذي عقد في لاهاي في 1899/7/29، ثم أعيد النظر فيها في مؤتمر السلام الثاني الذي عقد في لاهاي في أكتوبر 1907. دريد محمود علي، ص.319، الهامش رقم (02).

4 بوبرطخ نعيمة، المرجع السابق، ص.126، 127.

5 دريد محمود علي، المرجع السابق، ص.320.

ونخلص في آخر الفصل إلى أنه، وعلى الرغم من أن الشركة الوليدة تكتسب في كثير من الأحيان جنسية الدولة المضيفة وتصبح بالتالي شركة وطنية، فإنـــها تظل تابعة لشركة أم أجنبية تـــحمل جنسية دولة أخرى وتتخذ منها مركزاً لها، وتخشى الدول المختلفة، وخاصة النامية، من وجود هذه الشركات على أراضيها، ذلك أنها قد تعوق تنفيذ خطة التنمية الاقتصادية فيها وتلحق قدراً كبيراً من الأضرار باقتصادها الوطني، كما قد تكون وسيلة لتنفيذ سياسة اقتصادية أجنبية، لذلك فالدول المضيفة تسعى إلى فرض رقابة قانونية عليها، تختلف درجة شدتها باختلاف خشية الدولة من تلك الشركات ومدى حرصها على حماية استقلالها الاقتصادي، ولابد من التنويه إلى أن الرقابة القانونية على الشركات الأجنبية عموماً والشركات متعددة الجنسيات بوجه خاص لا تقتصر على الدول النامية فقط، بل أنها اتجاه عام يشمل الدول جميعاً نامية كانت أو متقدمة، لأن هذه الرقابة تضمن المحافظة على النشاط الاقتصادي والتجاري في الدولة من الخضوع للسيطرة الأجنبية، وتستمد الدولة المضيفة حقها في الرقابة من سيادتها المقررة على الأشخاص القانونية التي تباشر نشاطاً ما على إقليمها، أما ما يمكن ملاحظته على وسائل تسوية المنازعات الاستثمارية التي قد تنشب بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة، ما يأتي:

أن القضاء الداخلي في الدولة المضيفة، وإن كان صاحب الاختصاص الأصيل بنظر تلك المنازعات استناداً إلى مبدأ الاختصاص الإقليمي، فإن الشركات المعددة الجنسيات ترفض غالباً هذا الاختصاص، وتفضل اللجوء إلى وسائل أخرى، بل أنها قد تعلق استثمارها في الدولة المضيفة على شرط مقتضاه عدم خضوع المنازعات الاستثمارية لقضاء تلك الدولة، وتبرر ذلك بـــحجج مـــختلفة ومتعددة، أما الدولة المضيفة فإنها تفضل من جانبها اختصاص قضائها الوطني، وبأية وسيلة كانت، في نظر المنازعات التي قد تثور بينها وبين الشركات متعددة الجنسيات حماية للصالح العام والاقتصاد الوطني، بيد أنها قد تضطر، تحت إصرار الشركات متعددة الجنسيات، إلى استبعاد تلك المنازعات من ولاية القضاء الوطني واللجوء إلى الوسائل الأخرى.

أن بعض الدول المضيفة، وخاصة النامية، لا ترغب في اللجوء إلى التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات الاستثمارية، على أساس أن القضايا التي تعرض على التحكيم الدولـــي من النادر أن تنتهي بحكم عادل للدولة النامية، حتى أن بعض هذه الدول ذهبت إلى اعتبار شرط التحكيم غير دستوري.

أما بالنسبة للمركز الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية فإن اللجوء إليه يقتصر على الدول الأعضاء في البنك الدولي التي صادقت على الاتفاقية المنشئة للمركز، كما أن اللجوء إليه يستلزم موافقة طرفي النزاع على إحالته إلى المركز، وتشكل هذه الأمور عوائق تحد من أهميته ودوره في تسوية منازعات الاستثمار.

أما بالنسبة للقضاء الدولي فيلاحظ أن اللجوء إلى محكمة العدل الدولية يستلزم تبني الدولة التي تحمل الشركة جنسيتها لموضوع النزاع، لأن التقاضي أمام هذه المحكمة يقتصر على الدول فقط، ويثير تبني الدولة لمطالب الشركات متعددة الجنسيات وعرضها على محكمة العدل الدولية بعض المصاعب، فقد تتبنى الدولة مطالب شركة دون أخرى، وقد تتبنى بعض مطالب شركة معينة وترفض مطالبها الأخرى، إضافة إلى ما يثيره

تعدد جنسية الشركات متعددة الجنسيات من مشاكل في تحديد الدولة التي تنتمي إليها والتي يمكن أن تتبنى مطالبها، أما اللجوء إلى محكمة التحكيم الدائمة فإنه يستلزم أن تكون كل من الدولة المضيفة والدولة التي تحمل الشركة جنسيتها طرفاً في اتفاقية تأسيس تلك المحكمة، ومن ثم فإن معظم الانتقادات المتقدمة توجه إليها أيضاً.

و لم تقدم كله فقد اقترح بعض الفقه ضرورة إبرام اتفاقية دولية عامة للشركات متعددة الجنسيات، على غرار الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية (GATT)، يتمخض عنه إنشاء جهاز دولي ملزم يختص بتسجيل هذه الشركات ومنحها الشخصية القانونية وتحديد حقوقها والتزاماتها وتنظيم مسائل الرقابة والضرائب التي تفرض عليها، ثم ما لبثت هذه الأفكار أن وردت في تقرير مجموعة الخبراء التي شكلت بموجب قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة المرقم 1721 في 1972/07/28 لدراسة دور الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على عملية التنمية الاقتصادية وخاصة في الدول النامية.

خاتمة

خاتمة:

إن كل دولة ذات سيادة لها الحق المطلق في تنظيم واستغلال واستثمار مواردها، ولها أن تضع ما تشاء من القواعد والقيود القانونية التي تراها ضرورية لتحقيق مصالحها العليا، ولما كان ذلك يدخل في نطاق اختصاصها الداخلي فليس هناك إذن قيد يحد من إرادتها في هذا الشأن، وحيث أن المجتمع الدولي لم يتوصل إلى يومنا هذا إلى وضع تنظيم شامل ومتكامل وملزم لنشاط الشركات متعددة الجنسيات، فإن أمر تنظيمها يظل مناطاً بسلطة وإرادة المشرع الوطني لكل دولة.

أولا) النتائج:

1- تعتبر الشركات متعددة الجنسيات نوع من شركات الإستثمار الأجنبية المباشرة، يمتد نشاطها الإنتاجي أو التسويقي أو المالي عبر الحدود في إطار إستراتيجية عامة للشركة الأم، حيث يكون لهذه الأخيرة حق ممارسة الإدارة لكل الفروع في مـــختلف الدول الـــمضيفة لتحقيق أهداف الشركة الأم، الإدارية والإنتاجية، بهدف تحقيق أقصى ربح ممكن.

2- إن التسمية التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات وربطت صفة التعدد بالجنسية لم تطلق عليها لأنها شركات مملوكة من طرف أشخاص حاملين لجنسيات مختلفة، أو لأن جيوش العاملين فيها ذوي جنسيات متباينة، إنما لأنها مجموعة أو شبكة من الشركات التجارية المرتبطة اقتصاديا وقانونيا نتيجة قيام الشركة الأم، ولدوافع خاصة بها، بتأسيس مجموعة من الشركات الوليدة الخاضعة لاستراتيجيتها الاقتصادية الـــموحدة في العديد من الدول ووفقا لأنظمتها القانونية، وذلك بغية التوطن فيها والقيام بالعمليات الاستثمارية، الشيء الذي يجعلها في النهاية تحمل جنسيات متعددة.

3- تبقى القوانين الوطنية عاجزة على الإحاطة بالشركات متعددة الجنسيات وجعلها تتحرك وتنشط في مجال محدد ومعلوم، لأن القواعد القانونية التي تتخذها كل دولة بصفة إنفرادية تؤدي إلى المساس ببنياتها وعملياتها، كما قد تتعدى النطاق الإقليمي لكل منها نتيجة للارتباط الوثيق بين الشركات الوليدة والمقر الأصلي، فتتولد نتيجة ذلك حالات تنازع الاختصاص، بالإضافة إلى قدرتها على المناورة نتيجة لم تملكه من وسائل مختلفة للتهرب وتحييد فعالية الإجراءات التي تتخذها الحكومات في مواجهتها، فتتصرف كوحدة وكيان واحد أمام كل دولة من الدول التي تنشط فيها، ما جعل دور أشخاص القانون الدولي العام مهددا من طرفها.

4- تتمثل أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات في تنوع وضخامة إنتاجها وأنشطتها وتطورها التكنولوجي الفائق وقدرتها على الابتكار وتوفرها على رؤوس الأموال اللازمة لتوسعها على المستوى

العالـــمي، كما أن عالمية نشاط هذه الشركات وإقليمية القوانين، وما يترتب عليها من خضوع هذه الشركات لعدة تشريعات قانونية، يعطيها الفرصة في استغلال الاختلافات القائمة بين هذه القوانين التي تخضع لها، سواء كانت تجارية أو مالية أو ضريبية، من أجل زيادة أرباحها دون مراعاة لمصالح الدول المضيفة، كما أن الشركات الوليدة ليست في الحقيقة كيانا قائما بذاته له شخصية معنوية مستقلة وذمة مالية منفصلة بل أنها في الواقع الفعلي تخضع لسيطرة الشركة الأم بما يترتب على ذلك من تبعية إدارية ومالية للشركة الوليدة في مواجهة الشركة الأم.

5- إن أهم آثار الشركات متعددة الجنسيات على الدول الـــمضيفة هي آثار سلبية على المدى الطويل، أما بالنسبة لآثارها على الدول المتقدمة فهي إيجابية خاصة على مستوى ميزان مدفوعاتها ومبادلاتها التجارية، كما يمكن استنتاج آثار إيجابية إلى جانب الآثار السلبية على الدول المضيفة فيما يخص نقل التكنولوجيا وجانب العمالة خاصة التشغيل.

ثانيا) التوصيات:

1- على الدول المضيفة عند تعاملها مع الشركات متعددة الجنسيات أن تحرص على وضع نظم قانوني يحكم هذه الشركات وجوداً وعدماً بالشكل الذي يحقق مصلحتها الداخلية ويشجع هذه الشركات على زيادة حجم استثماراتها.

2- ينبغي على الدول المضيفة أن تحدد سلفاً الأنشطة والقطاعات الاقتصادية التي يُسمح للشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار فيها، إذ أنه ليس من الحكمة أن تترك الدولة لتلك الشركات مهمة البحث عن النشاطات الاقتصادية التي تتفق وأهدافها في الحصول على أرباح مجزية، بل من الضروري ترشيدها وتوجيهها إلى المشروعات التي تتفق وخطة التنمية الاقتصادية الوطنية.

3- يتوجب على الدول النامية أن تتبنى إستراتيجيات تنموية في كل المجالات، تستطيع من خلالها التصدي أكثر لسلبيات الشركات المتعددة الجنسيات والاستفادة قدر الإمكان من إيجابياتها.

4- على الدول المضيفة إسناد منظومة قانونية تعمل على الحد من سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات على جميع المجالات السياسية والاجتماعية والاقتصادية في هذه الدول.

5- تكثيف التعاون بين الدول النامية (تعاون جنوب-جنوب) خاصة فيما يتعلق بإنشاء تكتلات اقتصادية ضمن إطار تعاوني تشاوري، حيث تكون لها القدرة على التحدي لسيطرة وهيمنة الشركات المتعددة الجنسيات خاصة في ظل العولمة.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

I. المصادر والمراجع باللغة العربية:

❖ قائمة المصادر:

أولا: الاتفاقيات الدولية:

1- النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية.

2- اتفاقية البنك الدولي لتسوية المنازعات الاستثمارية بين الدول ومواطني الدول الأخرى، 1965/03/18.

ثانيا: النصوص التشريعية:

1- الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم بالقانون 05-10 الصادر في 13 جمادى الأولى 1426 الموافق 20 يونيو 2005، جريدة رسمية عدد 44.

2- الأمر رقم 75-59 مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 يتضمن القانون التجاري الجزائري، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-02 المؤرخ في 27 ذي الحجة عام 1425 الموافق 6 فبراير سنة 2005، جريدة رسمية عدد 11.

3- الأمر رقم 01-03 المؤرخ في أول جمادي الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار، جريدة رسمية عدد 47.

4- القانون المدني الليبي لسنة 1954.

5- قانون رقم 5 لسنة 1426 ميلادية بشأن تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية في ليبيا.

6- القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951.

7- قانون الشركات العراقي رقم 21 لسنة 1997.

8- قانون الشركات المصري رقم 159 لسنة 1981.

9- قانون ضمانات وحوافز الاستثمار في مصر رقم 8 لسنة 1997.

10- قانون الاستثمار رقم 22 لعام 1991 وتعديلاته في الجمهورية اليمنية.

❖ قائمة المراجع:

أ) الكتب:

1–أبو زيد رضوان، **الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي**، دار الفكر العربي، 1981.

2–باسم محمد صالح، **القانون التجاري**، النظرية العامة (التاجر، العقود التجارية، العمليات المصرفية، القطاع الاشتراكي)، القسم الأول، الطبعة الأولى، مطبعة جامعة بغداد، بغداد، 1987.

3–باسم محمد صالح وأحمد عدنان ولي العزاوي، **القانون التجاري** (الشركات التجارية)، مطبعة جامعة بغداد، بغداد، 1989.

4–حسام عيسى، **الشركات المتعددة القوميات**، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، لبنان، 1978.

5–خالد راغب الخطيب، **التدقيق على الاستثمار في الشركات المتعددة الجنسيات** (في ضوء معايير التدقيق الدولية)، الطبعة الأولى، دار البادية، عمان، الأردن، 2012.

6–دريد محمود علي، **الشركة المتعددة الجنسية وآلية التكوين وأساليب النشاط**، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009.

7–سعود جايد مشكور العامري، **الإدارة المالية في الشركات المتعددة الجنسيات**، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.

8–سي علي أحمد، **النظام القانوني للشركات عبر–الوطنية المعاصرة والقانون الدولي العام**، د.ط، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009.

9–عتو الموسوس، **النظام القانوني لفروع الشركات الأجنبية في الجزائر**، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2010.

10– عمر سعد الله، **القانون الدولي للأعمال**، د.ط، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.

11– غنام شريف محمد، **الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات المتعددة الجنسيات** (مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة)، د.ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006.

12– فريد النجار، **إدارة الأعمال الدولية والعالمية** (استراتيجيات الشركات عابرة القارات الدولية ومتعددة الجنسية والعالمية)، د.ط، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2007.

13– محسن شفيق، **المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية**، مطبعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1987.

ب) الرسائل والمذكرات:

1–أقاسم حسنة، **دور الشركات المتعددة الجنسية في الدول النامية**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، تخصص النقود والمالية، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، دالي إبراهيم، 2002-2003.

2–إبراهيم محسن عجيل، **الشركات متعددة الجنسية وسيادة الدول**، رسالة تدخل ضمن متطلبات نيل درجة الماجستير في القانون الدولي، إشراف إعتصام الشكرجي، كلية القانون والسياسة، الأكاديمية العربية، الدنمارك، 2007-2008.

3–بن صالح رشيدة، **التنظيم الدولي للشركات المتعددة الجنسيات**، رسالة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، إشراف بسعي توفيق، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2001-2002.

4–بوبرطخ نعيمة، **الشخصية القانونية للشركات المتعددة الجنسيات في القانون الدولي العام**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، تخصص العلاقات الدولية وقانون المنظمات، إشراف بوريش رياض، كلية الحقوق والعلون السياسية، جامعة الأخوة منتوري، قسنطينة، 2010-2011.

5–عدلي محمد عبد الكريم، **النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية**، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، إشراف بن حمو عبد الله، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بلقايد، تلمسان، 2010-2011.

6–علة عمر، **حماية الاستثمار الأجنبي الخاص في التشريع الوطني والقانون الدولي** (دراسة مقارنة)، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير أمام كلية الحقوق، جامعة قسنطسنة، دون ذكر السنة.

7–فريدة شاقر وفلة بن عيمش، **واقع الشركات متعددة الجنسيات في الجزائر في ظل العولمة**، مذكرة تدخل ضمن متطلبات الحصول على شهادة الليسانس، تخصص نقود مالية وبنوك، إشراف سمير بن عمور، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة المدية، دفعة 2010.

8–ولد محمد عيسى محمد محمود، **الشركات متعددة الجنسيات واقتصاديات البلدان العربية في ظل العولمة الاقتصادية**، رسالة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، إشراف رجراج محمد، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004-2005.

ت) المقالات:

1–أحمد عبد العزيز وجاسم زكرياء وفراس عبد الجليل الطحان، **الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية**، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، 2010.

2–منى ميمون، **التحكيم التجاري الدولي وفقا لتعديلات قانون الإجراءات المدنية والإدارية رقم 08-09**، مجلة المنتدى القانوني، العدد السابع، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة.

ث) المحاضرات:

1–عبد القادر البقيرات، **محاضرات في القانون التجاري الجزائري**، كلية الحقوق، جامعة الجزائر.

ج) المواقع الإلكترونية:

1- أحمد السيد كردي، الشركات المتعددة الجنسيات، الموقع الإلكتروني:
http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/192626

2- رواب جمال، دور الشركات المتعددة الجنسيات ومسؤولياتها، الموقع الإلكتروني:
http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/192620

3- نظرة عن قرب على الشركات متعددة الجنسيات غير التقليدية (أشكالها ونشاطها وعلاقتها بالاستثمارات الأجنبية المباشرة)، الموقع الإلكتروني:
http://www.ecoworld-mag.com/Detail.asp?InNewsItemID=246289

II. المراجع باللغة الأجنبية:

1- Bruno Oppetit, **Les Societes Multinationales Et Les Etats Nationaux Droit Des Societes**, 1998.

2- Gerard Le Pan De Ligny, **L'entreprise Et La Vie Internationale**, Dalloz, France, 1975.

3- Michel Vanhaecke, **Les groupes des sociétés**, Thèse de Doctorat: Droit, Faculté de Droit de Paris, Paris, France, 1959.

4- Micheal Z. Brooke, H. Lee Remmers, **La stratégie de l'entreprise multinationale**, traduit de l'anglais Par Lutfalla Michel, Paris, France, 1973.

5- Patrizio Merciai, **Les Entreprises Multinationales En Droit International Bruylant**, Bruxelles, 1993.

6- Raymond Vernon, **Les Entreprises Multinationales: La Souveraineté En Péril**, traduit de l'anglais par: Annie Nicolas et Danicle Prompt, Paris, 1976.

7- Terki Noureddine, **Les Societes Etrangeres En Algerie**, Office Des Publications Universitaires, Alger, 1976.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات:

الرقم	العنـــوان	الصفحة
01	إهداء	I
02	شكر وعرفان	II
03	**مقدمة**	أ
04	**الفصل الأول: تكوين الشركات متعددة الجنسيات واكتسابها الشخصية القانونية**	06
05	**المبحث الأول: الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسيات وأساليب تكوينها**	07
06	المطلب الأول: الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسيات	07
07	الفرع الأول: بنية الشركات متعددة الجنسيات	08
08	الفرع الثاني: الشكل القانوني للشركات متعددة الجنسيات	11
09	المطلب الثاني: الأساليب القانونية لتأسيس الشركات متعددة الجنسيات	14
10	الفرع الأول: تأسيس شركة وليدة جديدة	15
11	الفرع الثاني: المساهمة في الشركات الوطنية القائمة	17
12	الفرع الثالث: الاندماج	18
13	**المبحث الثاني: الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات**	20
14	المطلب الأول: اكتساب الشركات متعددة الجنسيات الشخصية القانونية	20
15	الفرع الأول: خصوصية مفهوم الشخصية القانونية للشركات متعددة الجنسيات	20
16	الفرع الثاني: طبيعة الشخصية القانونية للشركة الوليدة	22
17	المطلب الثاني: نتائج اكتساب الشركات متعددة الجنسيات للشخصية القانونية	31
18	الفرع الأول: استقلال الذمة المالية	31

19	الفرع الثاني: الأهلية القانونية للشركة	34
20	الفرع الثالث: اكتساب الشركة كيان قانوني مستقل عن أشخاص الشركاء	35
21	الفرع الرابع: جنسية الشركات متعددة الجنسيات	37
22	**الفصل الثاني: تنظيم العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة**	40
23	**المبحث الأول: الرقابة القانونية على الشركات المتعددة الجنسيات**	41
24	المطلب الأول: الرقابة الداخلية على الشركات متعددة الجنسيات	41
25	الفرع الأول: الرقابة الداخلية من خلال مشاركة رأس المال الوطني مع رأس المال الأجنبي	42
26	الفرع الثاني: الرقابة الداخلية عن طريق مشاركة الإطارات الوطنية في إدارة الشركة الوليدة	43
27	المطلب الثاني: الرقابة الخارجية على الشركات متعددة الجنسيات	43
28	الفرع الأول: الرقابة السابقة على تأسيس الشركة متعددة الجنسية	44
29	الفرع الثاني: الرقابة اللاحقة على تأسيس الشركات متعددة الجنسيات	46
30	**المبحث الثاني: الوسائل القانونية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة**	49
31	المطلب الأول: الوسائل الوطنية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة	50
32	الفرع الأول: القضاء الوطني	50
33	الفرع الثاني: التحكيم التجاري	52
34	المطلب الثاني: الوسائل الدولية لتسوية المنازعات بين الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة	56
35	الفرع الأول: الاتفاقيات الدولية	56
36	الفرع الثاني: القضاء الدولي	61
37	**خاتمة**	67
38	**قائمة المصادر والمراجع**	71
39	**فهرس المحتويات**	76

الملخص

Le Système Juridique Pour Les Entreprises Multinationales

Résumé:

Les sociétés multinationales sont un groupe de sociétés commerciales liées économiquement et juridiquement, elles se composent de la société mère et du groupe de sociétés nouvelles qui ont été fondé conformément aux réglementations juridiques nationales des territoires des pays sur lesquelles les opérations d'investissement sont exercées, et que chaque société prend généralement la forme de «société par action» pour chacune diffère par sa personnalité juridique dépendante et scindée.

Mots clés: Les sociétés multinationales, Les entreprises multinationales, Les sociétés transnationales, Sociétés Transnationales, Les investissements étrangers, Les sociétés étrangères, Compagnies intercontinentales.

النظام القانوني للشركات متعددة الجنسيات

ملخص:

الشركات متعددة الجنسيات عبارة عن مجموعة من الشركات التجارية المرتبطة اقتصاديا وقانونيا، فتتكون من الشركة الأم والشركات الوليدة التي تم تأسيسها وفقا للأنظمة القانونية الوطنية للدول التي تمارس داخل أقاليمها عملياتها الاستثمارية، وإن كل شركة تنتمي لهذه العائلة تأخذ في الغالب شكل "الشركة المساهمة" لتنفرد كل واحدة عن الأخرى بشخصيتها القانونية المستقلة والمنفصلة.

الكلمات الدالة: شركات متعددة الجنسيات، شركات عابرة القومية، شركات عبر الوطنية، الاستثمارات الأجنبية، الشركات الأجنبية، شركات عابرة القارات.

The Legal System for Multinational Companies

Summary:

The multinational companies are a group of companies related legally and economically between them, the mother company and the generated companies which are found according to the national legal rules of the countries in which they are practicing their investment operations, each company related to this family takes generally the form of a "joint stock company" each one will differ from the other by its dependent and split legal personality.

Key words: The multinational companies, Transnational companies, Transnational Corporations, Foreign investments, Foreign companies, Intercontinental companies.