

استراتيجية الشركة الأم والشركة القابضة في الاستثمار الأجنبي ومصالح الدول المضيفة

الأستاذة جميلة مدور

أستاذ مساعدة بكلية الحقوق والعلوم السياسية

جامعة محمد خيضر (بسكرة) - الجزائر

الملتقى الدولي السادس عشر حول: "الضمانات القانونية للاستثمار في الدول المغاربية"

المنعقد يومي 22/23 فيفري 2016

من طرف مخبر الحقوق والحريات في الأنظمة المقارنة

ومخبر أثر الاجتهاد القضائي على حركة التشريع

قسم الحقوق - كلية الحقوق والعلوم السياسية -

جامعة محمد خيضر - بسكرة -

الملخص:

أصبح الاتجاه نحو الاستثمار الأجنبي سمة من سمات الرأسمالية المعاصرة، فبعد أن كانت العملية الإنتاجية تتم على المستوى القومي تحولت إلى العالمية من خلال الفروع والشركات التابعة بحثاً عن أسواق جديدة لتصريف المنتجات وسعيًا لتحقيق أعلى العوائد من الأرباح.

وفي المقابل تسعى الدول المضيفة وخاصة منها الدول النامية إلى جذب هذه الشركات للاستثمار فيها أملاً في الاستفادة من بعض ما تتمتع به من إمكانيات مالية كبيرة وخبرات فنية وتكنولوجية عالية، إلا أن الشركة بما لها من هيمنة على فروعها والشركات التابعة لها تضع استراتيجية موحدة ومتكاملة قد لا تناسب مصالح الدول المضيفة وأهدافها، ولذلك فإن الإشكالية التي تبحثها هذه المداخلة تتعلق بمدى تقاطع استراتيجية الشركة الأم والشركة القابضة مع مصالح الدول المضيفة، وأثرها على المستوى القومي ككل وعلى مستوى الشركاء المحليين، وسنناقش هذه المسألة من خلال المحورين التاليين:

المحور الأول: استراتيجية الشركة الأم في الاستثمار الأجنبي من خلال فتح فرع مملوك لها بالكامل وأثر ذلك على المصلحة القومية للدولة المضيفة.

المحور الثاني: استراتيجية الشركة القابضة في الاستثمار الأجنبي من خلال المشاركة بالأغلبية في شركة وطنية وأثر ذلك على المستوى القومي وعلى مستوى الشركاء المحليين.

مقدمة:

بعد أن ضاقت الأسواق المحلية في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا بشركاتها ومنتجاتها وانخفاض معدلات الأرباح فيها اتجهت الأنظار إلى خارج حدود تلك الدول لتصريف الفائض أو القيام بعمليات الإنتاج في بلدان أخرى حيث التكلفة أقل ومعدل الربح أعلى، وبعد أن أظهرت المحاولات الأولى جدوى ذلك لجأت الشركات إلى إقامة وحدات إنتاجية تابعة لها خارج بلدانها الأصلية، وتسارعت العملية وأصبحت الشركات تتنافس فيما بينها، وكان التركيز في المرحلة الأولى للرأسمالية الصناعية على الاستثمار في المواد الأولية باستخراجها وتصديرها وتصنيعها في الدول الصناعية وهي الدول الأم ثم إعادة تصديرها، ولكن منذ نهاية الحرب العالمية الثانية فإن الاتجاه الغالب هو أن الشركات عمدت إلى إقامة المنشآت الصناعية عبر وحداتها الإنتاجية في البلدان المصدره للماد

الأولية أو الاشتراك في شركات جديدة أو قائمة مع المستثمر الوطني بنسب مختلفة، تتراوح بين ملكية أغلبية رأس المال والمساهمة بالأقلية وبينهما الشراكة بالمناصفة، فظهرت أشكال من الشركات منها الشركة الأم والشركة القابضة والشركة المساهمة وشركات الاستثمار المشترك^[1]...، وبالنظر إلى أهمية الدور الذي تلعبه كل من الشركة الأم والشركة القابضة في الدول المضيفة من خلال وحداتها الإنتاجية ممثلة في الفروع والشركات التابعة لها فإننا نريد من خلال هذه الورقة أن نبين استراتيجيات الشركتين في الاستثمار خارج حدودهما الوطنية وأثر تلك الاستراتيجيات على مصالح الدول المضيفة في محوريين:

المحور الأول: استراتيجيات الشركة الأم في الاستثمار الأجنبي والأثر على المصلحة القومية للدولة المضيفة
يقصد بالشركة الأم الشركة التي تملك الوحدة الإنتاجية أو المشروع المستثمر فيه ملكية تامة دون أن يشاركها فيه أحد ولو بنسبة ضئيلة، وبهذا التحديد تتميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة التي تخلط بين الملكية التامة وحالات السيطرة عند التعرض لأحكامها لما في الخلط من التناظر في بعض المواضع.

ويقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر الاستثمار الذي تباشره الشركة خارج حدودها الوطنية وتتولاه بنفسها بواسطة فرع من فروعها^[2]، وقد يطلق على الفرع تسمية الشركة الوليدة على أساس الاعتراف له بالشخصية المعنوية المستقلة وقد يعامل من قبل الدولة المضيفة على أنه شركة لاعتبارات عملية تتعلق بمصلحة هذه الدولة من جهة قدرتها على إلزام الشركة أكثر من الفرع بالقانون الوطني واستيفاء حقوقها منها مباشرة دون الحاجة إلى مطالبة الشركة الأجنبية، فضلا عن رغبة الدولة المضيفة في تكريس مبدأ السيادة، كما هو الحال بالنسبة للجزائر التي تتعامل مع فروع الشركات الأجنبية على أنها شركات قائمة بذاتها^[3].

ورغم أنه يميز بين الشركة الوليدة والفرع من حيث أن الشركة لها شخصية اعتبارية وذمة مالية مستقلة عن الشركة الأم وأن الفرع لا يتمتع بتلك الشخصية وأنه جزء من ذمة الشركة الأم إلا أن الملكية الكاملة للشركة الوليدة تجعلها بمنزلة الفرع وأنها جزء من ذمتها، وأن الشخصية الاعتبارية لا يصح إطلاقها إلا في حال وجود عناصر مالية متميزة^[4]، فضلا عن أن إطلاق لفظ الشركة عليها لا ينسجم مع ما يقتضيه الاشتراك من اختلاط أموال ذات مصادر مختلفة، أي أموال عائدة لشريكين فأكثر، وعلى هذا الأساس

فإني اعتبر الشركة الوليدة مجرد فرع للشركة وأنها بمثابة كيان واحد على الأقل من الناحية النظرية.

ولتقييم جدوى الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للبلد المضيف لا بد أولاً من التعرف على أهداف الشركة الأم من هذا الاستثمار والأساليب التي تعتمدها لتحقيقها وأهم ما يميز استراتيجيتها في ذلك.

أولاً - ملامح استراتيجية الشركة الأم في الاستثمار الأجنبي المباشر:

تقوم استراتيجية الشركات أساساً على زيادته معدلات الربح، والشركة الأم من خلال شبكة فروعها (الشركات الوليدة) تسعى لتحقيق هذا الهدف باتباع استراتيجية قوامها التكامل بين أهدافها ونشاط مختلف الفروع التابعة لها والمنتشرة عبر مختلف دول العالم بتقسيم العملية الإنتاجية لمنتج واحد إلى مراحل متسلسلة؛ كل مرحلة تتم في بلد معين ويتكفل بها الفرع الموجود في ذلك البلد^[5]، ويجري التخطيط لهذه العملية بناء على تقييم فرص الاستثمار في الأسواق المحلية والدولية وتقدير العوائد المنتظرة منها بالاعتماد على ما توفر من معلومات، ويعتمد تقييم هذه الفرص على عدة معايير منها:

معياري المستوى التكنولوجي والكفاءة الفنية؛ فإن كانت العملية الإنتاجية تتطلب استخدام التكنولوجيا المتطورة التي لا تقدر عليها إلا العمالة المدربة على ذلك اتجهت العملية الإنتاجية إلى البلدان الأكثر تطوراً والتي تتوافر فيها الكفاءة المطلوبة كدول أوروبا الغربية والولايات المتحدة واليابان، أما إذا كانت العملية الإنتاجية لا تتطلب استخدام التكنولوجيا المتطورة فإن التركيز هنا يتم على معايير أخرى كمستوى الأجور وانخفاض الضرائب والقرب من الأسواق التي تتوافر على فرص تسويق أكثر.. الخ.^[6] كما تراعي اختلاف الأوضاع النقدية والسياسات المالية والضريبية التي تنتهجها الدول، حيث أنه من مصلحة الشركة الاستثمار في الدول التي تكون عملتها منخفضة والضريبة على ربح الأعمال والأرباح منخفضة أيضاً.^[7]

ومن العوامل التي تراعيها الشركة الأم عادة عند تحديد استراتيجيتها وتقسيم العملية الإنتاجية وجود ضمانات تحفظ حقها في ملكية المشروع وتبعد عنه خطر التأميم والصادرة، وكذلك العوامل التي قد تؤثر في مستوى الأرباح كارتفاع أجور العمال أو تعيق نشاطها أو حركة رؤوس الأموال كوجود الحواجز الجمركية وارتفاع نفقات النقل والازدواج الضريبي لأنها تزيد في تكلفة السلعة المصدرة فيرتفع سعرها وهو ما يضعف القدرة التنافسية أمام السلع المنتجة محلياً بالإضافة إلى بعض القضايا التي تكون أحياناً

محل تنازع القوانين^[8]، وأنه قبل الحرب العالمية الثانية لم تكن هناك سياسة موحدة تجاه التجارة الخارجية، وكان اختلاف القواعد التي تضعها كل دولة فيما يخص السياسة الجمركية يحول دون نشوء وحدات إنتاجية متكاملة على الصعيد العالمي، وكان يعول على الاتفاقات الثنائية بين الدولة المصدر لرأس المال والمستورد له، ولكن بنهاية الحرب تقرر إزالة الحواجز التي تعيق التبادل التجاري بإبرام الاتفاقيات العامة للرسوم الجمركية وتلتها اتفاقية السوق الأوروبية المشتركة وغيرها من الاتفاقيات^[9].

وتنفيذ الاستراتيجية الإنتاجية العالمية الموحدة يحتاج إلى احتكار سلطة اتخاذ القرار ليكون على مستوى الإدارة المركزية للشركة الأم، وغني عن البيان أن المقصود بذلك هو القرارات التي توصف بالاستراتيجية، وهي تلك القرارات المتعلقة بتحديد الأهداف الرئسية والاتجاهات العامة لاستثمارات الشركة ووضع الخطط اللازمة لتنفيذها على المدى الطويل، والقيام بتوزيع الأدوار على الفروع لتنفيذ تلك القرارات وفقا لسياسة مالية واستثمارية كلية تصب كلها في إطار تحقيق المصلحة الكلية للشركة.

وطوال المراحل التنفيذية لخطط الشركة الأم تجرى عمليات التنسيق والتوجيه والمراقبة من الإدارة المركزية، ومن الواضح أن الثورة التكنولوجية قد يسرت سبل الاتصال والتواصل ومكنت الشركات من فرض المزيد من السيطرة المركزية على وحداتها الإنتاجية وجعلتها أكثر ارتباطا وتكاملا فيما بينها.

وبسبب الملكية الكاملة للمشروع تعمل الشركة الأم على ممارسة السيطرة المطلقة عليه بالتحكم فيه من خلال إدارته وتوجيهه نحو القيام بما تكلفه به، فهي التي تحدد سياسته التمويلية والإنتاجية وسياسة التسويق، وهي التي تقرر ما إذا كانت الأرباح المحققة ستوزع أم ترحل أو تنقل إليها أو إلى فرع آخر من الفروع التابعة لها، كما تستطيع أن تنقل ما شاءت من الأصول المالية من فرع إلى آخر أو إليها مباشرة وفقا لما يخدم استراتيجيتها^[10].

ثانيا - أثر استراتيجية الشركة الأم في الاستثمار المباشر على المصالح القومية للدول المضيفة :

ترغب كثير من الدول في استقطاب الشركات العالمية الكبرى من أجل الاستثمار فيها لجلب رؤوس الأموال من العملة الصعبة والتكنولوجيا المتطورة حتى أنها تقدم تحفييزات كثيرة، كتخفيض الضرائب أو الإعفاء منها وضمانات عن عدم المصادرة وحرية حركة رؤوس الأموال.. ولكن السيطرة المركزية والمطلقة للشركة على المشروع المستثمر فيه

ووجود هذا المشروع في بلد آخر غير بلد الشركة الأم وهو البلد المضيف يثير إشكالات كثيرة تتعلق أساسا بالمصالح الاقتصادية التي قد تكون متعارضة أو غير متوافقة؛ فبالنسبة لرغبة الدول المضيضة في الحصول على رؤوس الأموال من العملة الصعبة فإن الشركات تعمل من خلال استراتيجيتها على تهريب رؤوس الأموال ونقل الأرباح إليها عبر شبكة فروعها بأسلوب التلاعب بأسعار السلع الوسيطة وقد يكون ذلك كشكل من أشكال التهرب الضريبي، وهو ما يلحق الضرر بميزان المدفوعات للدولة المضيضة وعملتها.^[11]

وإذا كان من الأهداف الرئيسة للبلدان المضيضة من الاستثمار الأجنبي هو الحصول على التكنولوجيا المتطورة التي تمتلكها عادة الشركات العالمية الكبرى فإن الواقع يؤكد حرص الشركات على احتكار هذه التكنولوجيا واحتفاظها بها لتبقى أداة تفوقها وزيادة قوّة تنافسيتها، وأنها لا تقوم بنقلها عادة إلا من خلال العملية الإنتاجية التي تقوم بها الوحدات التابعة لها، وتراعي في ذلك طبيعة العملية وما تتطلبه؛ فإن كانت تتطلب تكنولوجيا عالية فإنها تقوم بتوطينها في البلد الذي تتوافر به اليد العاملة المتخصصة والقادرة على توظيف هذه التكنولوجيا، وإذا كانت لا تتطلب ذلك فإنها ستراعي العوامل الاقتصادية الأخرى التي تساعد في تحقيق أعلى معدلات الأرباح، وقد رأينا كيف أن مستوى تقدم البلد وامتلاكه للعمالة الفنية الماهرة هو أحد المعايير الأساسية في تقسيم العملية التكنولوجية وأن له الأولوية على انخفاض الأجور إذا تطلب الأمر توفير هذه المهارة.^[12]

وفي إطار العملية الإنتاجية التي تكتمل مراحلها من خلال الوحدات المسيطر عليها سيطرّة كاملة من الشركة الأم يصعب نقل التكنولوجيا إلى البلد المضيف إلا من خلال منتج كامل الصنع، وقد تظل مكونات المنتج وطريقة الصنع من الأسرار التي تحتفظ بها الشركة خاصة إذا احتفظت لنفسها بحق جلب العمالة من البلد الأم وامتنعت عن توظيف العمالة المحلية، ويعد احتكار التكنولوجيا والأساليب الفنية المستخدمة في الإنتاج أحد أهم الأسباب التي تجعل الشركات الأجنبية تحبذ صيغة انفرادها بملكية المشروع ونبذ المشروعات المشتركة.

ومن جهة أخرى فإن الشركة الأم بما لها من إمكانات مالية ضخمة وتكنولوجيا رائدة قد تعمل على الضغط على البلد المضيف لتتوافق سياسته الاستثمارية مع استراتيجيتها العالمية، وقد يصل الأمر إلى التدخل في السياسة التشريعية للبلد المضيف

أو التعرض للسيادة الوطنية وتعرض البلد لضغوط تجعل مصالحه الاستراتيجية مهددة، ويخشى أن يكون عمل الشركة الأم في البلد المضيف تحت إمرة البلد الأم، فتتحول إلى أداة للتدخل الأجنبي وتهديد المصالح الوطنية، وقد تلجأ إلى استمالة بعض الأفراد أو الجهات النافذة في البلد للوز بصفقات الاستثمار أو التغاضي عن الأخطاء أو الانتهاكات التي ترتكبها في حق العاملين بها أو البيئة أو المجتمع.. بتقديم الرشى لهم أو دعمهم بشكل من الأشكال، وفي المقابل قد تعتمد إلى إلحاق الضرر والأذى بالمناوئين لها والذين يحملونها مسؤولية الأخطاء التي ترتكبها^[13].

ولتنظيم عمل هذه الشركات هناك اتجاهان؛ اتجاه تمثله هذه الشركات والدول المصدرة لها ويهتم بوضع تشريع يسهم في زيادة نموها وتسهيل نشاطها ولطالما وظف شعار 'مقتضيات التعاون الدولي'، والاتجاه الآخر تمثله الدول المستوردة لها وهي في معظمها دول نامية، ويرى هذا الاتجاه أن التنظيم القانوني الموحد ينبغي أن يتيح أكبر قدر من الرقابة على نشاط هذه الشركات^[14].

وأعتقد من وجهة نظري أن الشركة الأم طالما أنها المالك الوحيد للمشروع فإنه من حيث المبدأ يجب أن يحترم حق ملكيتها بأن لها أن تتصرف فيه كما تريد على أساس أن المالك حر في التصرف فيما يملك، وفي المقابل يجوز للدولة المضيضة محاسبتها مباشرة على ما يصدر عن الفرع التابع لها من أخطاء، لأن حرية التصرف دائما مقيدة بحقوق الغير، وهي هنا حقوق الدولة المضيضة وحقوق رعاياها تجاه الشركة سواء كانوا شركاء أو لا، وأن مسؤولية الشركة الأم عن الفرع مسؤولية مباشرة، فهي مسؤولة عن ديونه ولو اتخذ شكل شركة مستقلة طالما أنه مملوك لها بالكامل وإن إفلاسه يمتد إليها وإلى سائر فروعها المنتشرة في مختلف بلدان العالم باعتبارها كيانا واحدا، وإن الاعتراف للفرع بالشخصية المعنوية إنما هو مجرد التمويه والتهرب من المسؤولية نظرا لوحدته الزمنية المالية بينهما.

وبسبب الملكية التامة للفرع من قبل الشركة الأم، ونظرا لوجوده في بلد آخر، فأرى أنه بمثابة الأمانة التي يملكها شخص ويحوزها آخر، ولذلك أجد أنه من المناسب تنظيم علاقة الفرع بالبلد المضيف في الإطار العام للأمانات، وأن الشركة الأم عندما ترغب في التدخل في الفرع يجب أن تتصرف كصاحب حق شخصي أي كدائن وليس كصاحب حق عيني، فلا تمس بسيادة الوطنية للبلد المضيف.

وفي ظل الاستراتيجية العالمية التكاملية الموحدة التي تتبعها الشركة الأم فإنه من المتصور أن يكون نظام الرقابة الذي تضعه الدولة المضيضة قاصرا على مراقبة المرحلة

الإنتاجية التي تتم في إقليمها، ولا يتوقع أن تكون هذه الرقابة كافية وذات جدوى ما لم تجر مراقبة كل العملية برمتها كما في المسائل المرتبطة بمعرفة الحسابات الموحدة لمجموعة الشركات، ولا سبيل لذلك إلا بالتنسيق بين مختلف الدول المعنية بالعملية الإنتاجية. وفي هذه الحالة قد تقف المصالح المتعارضة بين بعض الدول عقبة تحول دون القيام بهذا الإجراء بفعالية.

المحور الثاني: استراتيجية الشركة القابضة في الاستثمار الأجنبي وأثر ذلك على مصلحة الدولة المضيفة سواء على المستوى القومي أو على مستوى الشركاء المحليين

من صور جذب الاستثمار الأجنبي منحها حق السيطرة شبه المطلقة أو النسبية على المشاريع المستثمر فيها، وتعتبر في هذه الحالة شركة قابضة، لأنها شركة تمتلك أسهما في عدد شركات أخرى تسمى بالشركات التابعة بالقدر الكافي الذي يمكنها من السيطرة على إدارتها^[15]، وبسبب الامتداد الدولي لنشاطها ونظرا لاعتمادها في ذلك على شركات متعددة اتخذت البلاد المضيفة موطنًا لها فحظيت بجنسيتها خلافا لجنسية الشركة القابضة شاعت تسميتها بالشركة متعددة الجنسيات والشركة متعددة القوميات أو المشروع متعدد الجنسيات، وكثيرا ما يطلق عليها أيضا اسم الشركة الأم، وتعرف بأنها الشركة التي ترأب بطريقة مباشرة أو غير مباشرة مجموعة من الشركات ذات جنسيات مختلفة من بلد أجنبي واحد أو أكثر وتكون تابعة لاستراتيجية صناعية أو تجارية واحدة^[16]، وإن أسلوب إدارة هذه الشركات هو ما يميزها عن غيرها من الشركات ذات الامتداد الدولي كتلك التي ظهرت في القرن السابع عشر ميلادي ومنها شركة الهند الشرقية، وكشركات الاستيراد والتصدير التي يقتصر نشاطها على بيع وشراء السلع خارج حدود الدول التي تنتمي إليها.

ولتقدير دور الشركة القابضة في الاستثمار الأجنبي ومدى توافق هذا الدور أو تعارضه مع مصالح الدول المضيفة نستجلي أولا ملامح استراتيجيتها في ذلك:
أولا - ملامح استراتيجية الشركة القابضة في الاستثمار الأجنبي:
إن الحديث عن الشركة القابضة يعني الحديث عن شريك يملك أغلبية رأس المال، وعندما تستثمر هذه الشركة في بلد غير بلدها الأصلي تكون أمام علاقة تجمع بين شريكين أحدهما الشركة الأجنبية وهي الشريك المسيطر لامتلاكها أغلبية رأس المال تحولها السيطرة على إدارة الشركة، والشريك الآخر هو المستثمر الوطني الذي يمثل الأقلية، وقد يكون جهات عامة أو خواص؛ أفرادا كانوا أو أشخاصا طبيعيين.

وتنشأ هذه العلاقة بأساليب مختلفة منها أن يتفق الطرفان على إنشاء شركة وطنية قائمة بذاتها لها شخصية معنوية وذمة مالية مستقلة، أو أن تنضم الشركة الأجنبية إلى شركة وطنية قائمة على أن تكون السيطرة في الحالين للشركة الأجنبية، وهذه السيطرة إما أن تكون شبه مطلقة أو نسبية، حيث أن ذلك يعتمد على حجم الأغلبية التي يملكها؛ فقد تكون كبيرة أو بسيطة، ويفترض في هذه الحالة أن تكون لها السيطرة الإدارية أيضا بقدر ما تملك إلى مجموع رأس المال، ويكون المستثمر الوطني شريكا لها ولكن يمثل الأقلية.

وقد تحصل الشركة الأجنبية على الأغلبية بحصولها على القدر اللازم من الأسهم المتداولة بشرائها من بعض المساهمين أو عن طريق سوق الأوراق المالية، وقد تستعين من أجل ذلك بوسطاء، وربما تخفي هويتها وراء أسماء مستعارة.^[17]

يفضل السيطرة تصبح الشركة قابضة ولكن ذات بعد دولي، والشركة الوطنية شركة تابعة بسبب عامل السيطرة، وهنا تثار إشكالية صحة اعتبار الشركة التابعة شركة مستقلة بشخصيتها الاعتبارية وذمتها المالية، كما تثار إشكالية كونها شركة وطنية مع كونها شركة تابعة لشركة أجنبية، وللإجابة عن ذلك نقول:

بالنسبة للإشكالية الأولى فإن الاعتراف للشركة بالشخصية المعنوية يتوقف - كما ذكرت سابقا - على وجود مجموع مالي متميز، وهذا التمييز آت من خلط أموال مملوكة لشريكين فأكثر، حيث أن هذا المال يكتسب حرمة التصرف فيه في غير المصلحة المشتركة، وبالاعتراف بالشخصية المعنوية تنشأ الذمة المالية تلقائيا، فتصبح الشركة ذات كيان قائم بذاته، ولا مشكلة أن تكون تابعة لغيرها لأن وجود الشخصية لا يستلزم أهلية التصرف فضلا عن كمال الأهلية قياسا على الشخصية الطبيعية، ولكن بالنظر إلى الغرض من إنشاء الشركة وهو مباشرة التصرفات القانونية بإدارة المال المشترك فيه والسعي لتحقيق الربح للشركاء فإن افتراض الحد الأدنى من الأهلية أمر لازم، فالشركة باكتسابها الشخصية المعنوية تتحقق لها أهلية الوجوب، ولكن يجوز تقييد أهلية أداؤها، وأعتقد أنه لا حاجة لهذا التقييد أصلا إذا نظرنا إلى الشركة القابضة على أنها أحد الشركاء في الشركة التابعة، وبعبارة أخرى فإن الذين يرون وجود تعارض بين كون الشركة التابعة شركة بكامل مقوماتها وبين كونها تابعة^[18] أنهم ينظرون إلى الشركة القابضة كطرف أجنبي وليس شريكا بدعوى أن مجلس إدارة الشركة القابضة هو الذي يخطط ويدير الشركة التابعة، ومع صحة هذا الطرح من الناحية الواقعية إلا أنه على

الأرجح قائم على الخلط بين الملكية التامة وملكية الأغلبية التي تتيح قدرا من السيطرة، وهذا القدر غير واضح في ظل عدم وجود تشريعات تبين حدود السيطرة وأسسها.

وأما الإشكالية الأخرى المتعلقة بخضوع الشركة التابعة لشركة أجنبية رغم كونها وطنية فينبغي النظر إليه على أنه خضوع لأجل المصلحة الاقتصادية الخاصة بالشركة وما يقتضيه التكامل من التنسيق والتوجيه، وأنه يجب وضع هذا الخضوع في إطار محدد بأن يكون في حدود ما يسمح به حق السيطرة المقيد بقاعدة النسبية والتي تقضي بأن حق التصويت يكون بقدر حق الملكية إلى مجموع رأس المال، وهو ما يجعل الخضوع ذا طابع مالي محض إذا جرى التقيد بالقواعد المسيرة له والعائد أساسا إلى مبدأي العدل والحق.

وبالنسبة لاستراتيجية الشركة القابضة فلا تختلف كثيرا من الناحية العملية عن تلك التي تتبعها الشركة الأم بسبب ما تتيحه لها السيطرة من القدرة على التحكم في القرارات وتوجيه المشروع باتجاه ما يحقق مصالحها، والقيود الوحيد الذي يقيد بها هو وجوب خضوعها لقاعدة النسبية بين حق التصويت ونسبة رأس المال، ولذلك فإن سيطرتها ليست مطلقة كما في حال الشركة الأم، حيث يتعين عليها مراعاة حقوق الأقلية، وتفتقر الدراسات القانونية إلى ضبط حدود السيطرة وما يجوز للشركة القابضة القيام به وما لا يجوز، وبشكل عام يمكن القول بأنه لا يحق لها التصرف في أصل الحق الذي يعد ملكا للأقلية، ويشمل أصل الحق الربح ورأس المال، وأن حقا فيه يقتصر على إدارته.

فبمقتضى السيطرة يمكن للشركة القابضة أن تقيم استراتيجيتها على أساس التكامل كما هو الحال بالنسبة للشركة الأم ولكن بدرجة أقل بسبب حقوق الأقلية، وإن قاعدة النسبية تحد من السيطرة المركزية وتجعل الشركة تدار وفقا لمبدأي الحق والعدل وهو الأمر الجوهرى الذي ينبغى أن تدار به الشركات عموما مهما كان شكلها وأيا كانت جنسيتها حتى نضمن تحقيق المصلحة المشتركة للشركاء.

ثانيا - أثر استراتيجية الشركة القابضة في الاستثمار الأجنبي على الدولة

المضيفة:

أ - على المستوى القومي:

يمكن للشركة القابضة أن تتبع استراتيجية تكاملية كما هو الحال بالنسبة للشركة الأم، فتتحكم في الشركات التابعة لها وتوجهها وفقا لما يحقق مصالحها وإن كان بمستوى أقل بسبب حقوق الأقلية التي قد تحد من سيطرتها كما ذكرت، ويمكنها أن تستخدم ذات الأساليب للاستفادة من اختلافات الأنظمة الضريبية لتخفيض قيمة

التزاماتها من الضريبة تجاه الدولة المضيفة، أو نقل جزء من الأصول المالية لإحدى الشركات التابعة أو بعض أرباحها إليها أو إلى شركة تابعة أخرى من شركات المجموعة من خلال التلاعب بأسعار السلع الوسيطة والخدمات، وهو ما يترتب عليه كما بينته آنفا حرمان الدولة المضيفة من جزء من مستحقاتها المالية تجاه الشركة التابعة، فضلا عن أن في نقل الأموال منها إلى دولة أخرى من شأنه أن يضر بميزان مدفوعاتها ولا يحقق مصلحتها في جذب رأس المال الأجنبي.

كما يمكن للسيطره أن تتحقق للشركة الأجنبية على الشركة الوطنية بغير علم الدولة التي تنتمي لها الشركة عندما تجري بطريقة سرية والمعروفة بالسيطره عن طريق الانقلاب،^[19] وهو ما قد يشكل تهديدا لمصالح الدولة ومساسا بسيادتها.

ولكن بسبب انفصال الشركة التابعة عن الشركة القابضة ككيان قائم بذاته له شخصية اعتبارية مستقلة وذمة مالية متميزه بفضل حقوق الأقلية يمكن للدولة المضيفة أن تقيم رقابتها على الشركة داخليا وخارجيا؛ والرقابة الداخلية تجري بشكل غير مباشر، وذلك عن طريق الشريك أو الشركاء الذين يمثلون الأقلية، فإذا تبين أن هناك إخلالا بالقواعد المقررة تدخلت بما لها من سلطة لإعادة الأمور إلى نصابها، وفي حال وجود أي تبعات مالية تحمل القابضة بقدر مساهمتها فيها، وبالنسبة للرقابة الخارجية فتقوم بها الجهات الإدارية المختصة التي تراقب عمل الشركات وتلزمها بتطبيق القوانين، وفي حال المخالفة يحال الأمر إلى القضاء الوطني على اعتبار أن الشركة التابعة شركة وطنية.

ب - على مستوى الشركاء الأقلية :

قد تتعارض مصالح الشركاء الأقلية الذين يمثلون رأس المال المحلي في الشركة التابعة مع قرارات الشركة القابضة، وقد تعيق هذه المعارضة تنفيذ استراتيجيتها رغم سيطرتها؛ فقد ترغب الشركة في ترحيل الأرباح لتمويل نشاطاتها التوسعية بينما تطالب الأقلية بتوزيعها، وقد تقرر خلق أحد مصانعها في بلد معين لنقله إلى بلد آخر لمصلحة تراها فتعارض الأقلية ذلك لما في ذلك من ضرر لها، وقد تشكل الأقلية في حياد الشركة القابضة عند تقديرها لأسعار السلع الوسيطة التي تتبادلها شركتهم مع الشركات التابعة الأخرى أو مع الشركة القابضة نفسها خاصة، وقد تجدها تبالغ في تقدير العوض عن عقود التراخيص والبراءات والعلامات التي تؤجرها لشركتهم،^[20] وغير ذلك من المسائل الخلافية التي قد تحد من حرية الشركة القابضة في سبيل تحقيق استراتيجيتها

التكاملية، ولذلك فإن الشركات الأجنبية لا تحبذ أسلوب المشاركة خاصة في المشاريع التي تتطلب التكامل الرأسي وإنما تفضل الملكية التامة للمشروع عندما يكون ذلك متاحاً لها، إلا أن من الدول تشتت لقبول الاستثمار الأجنبي اشتراك رأس المال المحلي في ملكية المشروعات، ومنها من يتمسك بحق السيطرة حفاظاً على المصالح الوطنية من جهة وسعيها منها لدخول عالم الأعمال والتكنولوجيا رويداً رويداً لتكتسب الخبرة الفنية وتجنّي الأرباح ويزدهر اقتصادها وتحقق لها التنمية الاجتماعية التي تصبو إليها.

ولمواجهة المشكلات التي تثار بين الشركة المسيطره والشركاء الأقلية ينبغي تنظيم علاقتهم بالشركة على أساس المصلحة المشتركة، كما يجب تقييد سيطرته القابضة بقاعدة النسبية ومراقبة مدى التزامها بها، ولا بد من بيان نطاق السيطرة بذكر المحظورات التي لا يجوز لها أن تباشرها بحجة أن لها الأغلبية وذلك بمراعاة حقوق الأقلية وعدم المساس بأصلها، فلا يحق لها التصرف في رأس المال ولا الربح العائد للأقلية، وأن حقها فيه يقتصر على إدارته، فلا يجوز لها أن تقوم بنقل حقوق الأقلية من شركة لأخرى إلا على سبيل المعاوضة أو الحصول على إذن من صاحب الحق، وأعتقد أنه من حق كل مساهم الحصول على الربح في حال وجوده في الأجل المحدد لتوزيع الأرباح وهو عادة كل سنة مالية، وأنه هو من يقرر سحبه أو تركه وترحيله للسنة التالية.

الخلاصة:

إن الشركة الأم والشركة القابضة تعدان من أهم أدوات الاستثمار في عصر عولمة الإنتاج ولكن يجب تنظيم نشاطهما بأحكام قانونية تحدد ما يجوز لها فعله وما يجوز، ولا ينبغي ترك الأمر لها لتفرض سلوكاً معيناً قد لا يناسب المصلحة الوطنية من الاستثمار، بل قد تلحق الضرر بالاقتصاد الوطني، فبالنسبة للشركة الأم يكون التعامل مع فروعها على أنها امتداد لها ومن ثم يجب تحميلها المسؤولية عن كل ما يصدر عنه من تصرفات، وبالنسبة للشركة القابضة، فيجب النظر إليها على أنها شريك في الشركة التابعة مع الشريك الوطني، وأنه رغم السيطرة يتعين عليها احترام حقوق الأقلية وفقاً لما تقضي به قاعدة النسبية، وأنه يجب إعادة النظر في حقوق التصويت بما يحقق العدل بين المساهمين.

الهوامش:

- 1 - حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، (المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت)، ص 13-25، 31-32، محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، (عالم المعرفة، الكويت، 1986)، ص 9.

- 2 - راجع: دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية، (منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط1، 2009)، ص189، محمد السيد سعيد، ص 14.
- 3 - عتو الموسوس، النظام القانوني لثروع الشركات الأجنبية في الجزائر، (مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، ط1، 2010)، ص ص 28-40.
- 4 - وجدي سلمان حاطوم، دور المصلحة الجماعية في حماية الشركات التجارية، (منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط1، 2007)، ص 32.
- 5 - حسام عيسى، ص ص 17-18، محمد السيد سعيد، ص ص 56-58.
- 6 - حسام عيسى، ص 19، محمد السيد سعيد، ص ص 16-19.
- 7 - حسام عيسى، ص 29.
- 8 - حسام عيسى، ص ص 28-29، محمد السيد سعيد، ص ص 24-25، 29.
- 9 - حسام عيسى، ص ص 25-26.
- 10 - فوزي محمد سامي، الشركات التجارية، (دار الثقافة، الأردن، ط1، 2009)، ص 571، شريف محمد غنام، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات، (دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2006)، ص 125.
- 11 - حسام عيسى، ص 185، محمد السيد سعيد، ص ص 39، 124-121.
- 12 - حسام عيسى، ص 19، 34، محمد السيد سعيد، ص ص 28، 53-50.
- 13 - حسام عيسى، ص 184، محمد السيد سعيد، ص ص 33، 64-68.
- 14 - حسام عيسى، ص 41-42، محمد السيد سعيد، ص ص 34-36.
- 15 - أحمد محمود المساعد، العلاقة القانونية للشركة القابضة مع الشركات التابعة لها، (الأكاديمية الاجتماعية والإنسانية، السعودية، العدد 12، 2014)، ص 111، براق عبد الله مطر، الشركة القابضة، (مجلة الكوفة للعلوم القانونية والسياسية، العراق، م1، العدد 14، 2012)، ص 260.
- 16 - حسام عيسى، ص 53.
- 17 - دريد محمود علي، ص 99.
- 18 - راجع مختلف المواقف بشأن الاعتراف بالشخصية المعنوية للشركة التابعة: حسام عيسى، ص ص 49، 167. عبد الفضيل محمد أمين، الشركات، (دار الفكر والقانون، مصر، 2011)، ص 36، مروان بدري الإبراهيم، طبيعة العلاقة القانونية بين كل من الشركة القابضة والشركة متعددة الجنسيات من جهة والشركات التابعة لكل منها من جهة أخرى، (المنارة، م13، العدد 9، 2007)، ص 87.
- 19 - حسام عيسى، ص ص 142-144.
- 20 - المرجع نفسه، ص ص 117-119، 210.

