

طبيعة علاقة الشركة القابضة بالشركات التابعة

م.د علي ضاري

أ.م.د. علي كاظم الرفيعي

المقدمة

أحدثت الثورة الصناعية موجة من التجديدات وطورت كثيراً من الصناعات، ويعد استخدام النفط كمصدر للطاقة أصبح الانتاج كبيراً، وتضاعفت رؤوس الأموال المستثمرة، ونتيجة للمنافسة الشديدة بين الشركات التي تعمل في قطاعات متماثلة، اختفت بعض هذه الشركات لعدم قدرتها على الاستمرار في المنافسة، وتكتل البعض الاخر، الأمر الذي أدى الى تكوين شركات عملاقة ضاقت ببلادها بنشاطها ومشاريعها، فدفعتها مصالحها الى الا نطلاق الى خارج دولها، الى الدول الاخرى، فتكونت الشركات متعددة الجنسية.

والشركة متعددة الجنسية ليست شركة واحدة من الناحية القانونية، بل تتكون من شركة في القمة هي الشركة القابضة، تتبعها شركات اخرى تابعة لها إدارياً ومالياً، وان كانت مستقلة عنها - الشركة القابضة - من الناحية القانونية . وتنتشر الشركات التابعة في دولٍ عديدة قد تكون بعيدة جغرافياً عن الشركة القابضة، إلا انها تدور في فلكها وتعمل على تطبيق الخطة الاقتصادية التي تضعها الشركة القابضة.

وتأتي أهمية هذه الدراسة من الدور الذي تلعبه الشركات القابضة في الحياة الاقتصادية للدول التي تمارس نشاطها فيها، فقد ثبت في الدول المتقدمة ان تلك الشركات تستطيع ان تحرك مقادير ضخمة من الأرصدة النقدية، كما انها توظف استثمارات هائلة في الصناعات الهامة في تلك الدول، الأمر الذي يزيد من قدراتها في التأثير على الموارد المالية وميزان المدفوعات، كما أدت هذه

القوة الاقتصادية الى حتمية ان تصبح الشركات القابضة العملاقة مراكز مؤثرة في سلطة اتخاذ القرار السياسي في تلك الدول.

أما الدول النامية فقد ظلت مجرد مورد للمواد الأولية، حيث استطاعت الشركات القابضة التابعة للدول الغربية ان تسيطر على أغلب الصناعات الاستخراجية في تلك الدول عن طريق شركاتها التابعة . كما تعتمد الشركات القابضة الى منع انتقال التكنولوجيا -بخلاف ما تدعي- الى الدول النامية حتى تبقى تلك الدول في حاجة دائمة الى تلك الشركات . وتعمل الشركات القابضة أيضاً على تحويل كافة أو معظم الأرباح التي تحققها شركاتها التابعة في الدول المضيفة الى دول الشركات القابضة، والتي غالباً ما تكون احدى الدول الغربية، وبذلك يتم امتصاص الأرصدة النقدية من الدول المضيفة للشركات التابعة وتحويلها الى دول الشركات القابضة.

ان مصدر العلاقة بين الشركة القابضة وشركاتها التابعة هو ما تملكه الشركة القابضة من اسهم في رؤوس اموال تلك الشركات، الامر الذي يمكن الشركة القابضة من السيطرة عليها، بحيث تعمل الشركات التابعة وفق خطة عمل شاملة تضعها الشركة القابضة لتحقيق المزيد من الأرباح.

ولما كانت الشركة القابضة تسيطر ادارياً و مالياً على الشركات التابعة، فمن المفهوم ان العلاقة بين كل شركة قابضة وبين شركاتها التابعة يمكن ان تصنف من حيث طبيعتها الى علاقة ادارية، وعلاقة مالية. ولا بد من الإشارة الى ان هذه العلاقة اذا ما نظرنا اليها من جانب الشركات التابعة، فانها تكون علاقة تبعية، لأن الشركات التابعة تتبع الشركة القابضة ادارياً ومالياً، أما إذا نظرنا اليها من جانب الشركة القابضة فانها علاقة سيطرة، باعتبار ان الشركة القابضة تسيطر ادارياً ومالياً على الشركات التابعة لها.

ولما كان العراق مقبلاً على تحولات اقتصادية كبيرة نتيجة الانتقال المفاجئ من نظام الاقتصاد الموجه الى نظام اقتصاد السوق، ونتيجة للحاجة الواقعية لرؤوس الأموال الاجنبية بما تحمله معها من خبرة فنية وتقنية لإنعاش

الاقتصاد، لا بد من الأخذ بسياسة اقتصادية حكيمة توازن بين هذه الحاجة التي تتمثل بالشركات القابضة الاجنبية - التي تسعى الى دخول السوق العراقية- وبين حماية الاقتصاد العراقي من سيطرة تلك الشركات آخذين بنظر الاعتبار تجارب الدول النامية الأخرى التي فتحت أبوابها لتلك الشركات.

ولما كانت هذه الشركات غالباً ما تمارس نشاطها عن طريق شركاتها التابعة، فمن هنا اصبحت دراسة طبيعة علاقة الشركات القابضة بشركاتها التابعة دراسة قانونية مستفيضة أمراً غايةً في الأهمية، لأن مثل هذه الدراسات هي التي تحدد الأساليب المثلى للتعامل مع هذه الشركات حتى يضع المشرع العراقي القواعد القانونية الملائمة لتنظيم نشاط هذه الشركات في العراق بالشكل الذي يضمن تحقيق منافعها ودرأ مخاطرها.

ويتعين على المشرع العراقي تنظيم علاقة الشركات القابضة بشركاتها التابعة، تنظيمًا دقيقًا، وبنصوص صريحة، حيث تتميز هذه العلاقة بانها علاقة إدارية ومالية في آن واحد، فالشركات القابضة تسيطر على شركاتها التابعة إدارياً ومالياً، ونتيجةً لهذه السيطرة، تحدد الشركات القابضة استراتيجية ادارية ومالية يجب على الشركات التابعة الالتزام بها وان ادى ذلك الى الاضرار بالدولة المضيفة، كتحويل جميع أو معظم الارباح التي تحققها تلك الشركات الى دول الشركات القابضة، الأمر الذي يوجب على المشرع تنظيم علاقة الشرك ات القابضة بالشركات التابعة لها بالشكل الذي يضمن عدم الإضرار بالاقتصاد العراقي عندما تباشر الشركات القابضة نشاطها في العراق مباشرةً، أو بصورة غير مباشرة عن طريق شركاتها التابعة، لذلك سنقسم هذا البحث الى فصلين، نبحت في الأول العلاقة الادارية للشركة القابضة بالشركات التابعة لها، ونبحت في الثاني العلاقة المالية للشركة القابضة بالشركات التابعة.

الفصل الأول العلاقة الادارية

تعمل الشركة القابضة على زيادة ارباحها من خلال تطبيق خطة عمل موحدة على جميع شركاتها التابعة بحيث تتظافر جهود تلك الشركات المتناثرة في العدي د من دول العالم دون اعتبار لمصالحها الذاتية أو لمصالح الدول المضيفة التي تعمل فيها تلك الشركات، ومن هنا جاءت المركزية الادارية التي تمارسها الشركة القابضة فيما يتعلق بعلاقتها بشركاتها التابعة.

وتتجسد هذه العلاقة الادارية التي يمكن وصفها بالمركزية بتدخل الش ركة القابضة في ادارة الشركات التابعة، والرقابة الادارية التي تمارسها عليها، وكذلك في عدم جواز تملك الشركات التابعة جزءاً من رأس مال الشركة القابضة . وللوقوف بشكل كامل على مضمون هذه العلاقة الادارية، سنقسم هذا الفصل الى ثلاثة مباحث، نبحت في الأول تدخل الشركة القابضة في ادارة الشركات التابعة، ونبحت في الثاني الرقابة الادارية التي تمارسها الشركة القابضة على شركاتها التابعة، ونبحت في الثالث الحظر على مساهمة الشركات التابعة في رأس مال الشركة القابضة التي تسيطر عليها.

المبحث الأول تدخل الشركة القابضة في ادارة الشركات التابعة

ان اهم ما يميز مجموعة الشركات التي تترأسها الشركة القابضة هي وحدة السيطرة التي تمارسها الأخيرة على جميع الشركات التابعة المنتشرة في مختلف دول العالم، ووحدة السيطرة هذه هي ضرورة تفرضها وتحتمها وحدة الاستراتيجية الانتاجية العالمية التي تعمل هذه الشركات في إطارها، فالشركات التابعة ليست إلا وحدات يكمل بعضها بعضاً من الناحية الاقتصادية، تدور كلها في فلك واحد وتتحكم فيها قوة مركزية واحدة تتمثل بالشركة القابضة⁽¹⁾.

وبشكل عام فان ادارة الغالبية العظمى من الشركات التابعة تتميز اليوم بقدر كبير من المركزية، حيث تهيمن الشركة القابضة هيمنة كاملة على مختلف أوجه نشاط شركاتها التابعة، وذلك عن طريق احتكار سلطة إصدار القرارات الهامة المتعلقة بهذا النشاط، ويبدو ان الاتجاه العام في السنوات الاخيرة هو نحو حدة هذه المركزية الادارية، وذلك على الرغم من ادعاء مديري الشركات القابضة بمنح الشركات التابعة سلطات اوسع في ادارة شؤونها.

والأسباب التي تدعو الشركات القابضة الى تدعيم السيطرة الادارية المركزية على الشركات التابعة متعددة، فالسيطرة المركزية هي ضرورة حتمية بالنسبة لمجموعات الشركات التابعة القائمة على التكامل الرأسي، حيث تخصص كل شركة تابعة بمرحلة انتاجية جزئية معينة في إطار مشروع واحد، وهو الحال اليوم بالنسبة لمعظم الشركات التابعة، لأن التكامل الرأسي بين الشركات التابعة يقتضي حتماً التنسيق بين نشاط هذه الشركات المبعثرة في العديد من دول العالم في إطار خطة انتاجية شاملة محددة سلفاً، وعلى سبيل المثال فإن شركة (General Motors) (GM) التابعة في جنوب افريقيا

⁽¹⁾W. A. Dymaz, *Multinational Enterprise Strategy*, New York, MC Graw Hill, 1999, P.96. and G.J. Sutton, *Economics and Corporate Strategy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980, P.98.

المختصة بتجميع السيارات لا يمكن ان تمارس نشاطها إلا اذا توفرت لديها بشكل مستمر الاجزاء المختلفة، التي تدخل في تركيب السيارة والتي يتم تصنيعها في الشركات التابعة الأخرى في كل من المانيا، وبريطانيا، وكندا، والولايات المتحدة، واستراليا، وذلك بالكميات المطلوبة وفي المواعيد المحددة سلفاً وفقاً للخطة الانتاجية للمشروع، وبديهي انه لا يمكن الوصول الى هذا الهدف بدون سيطرة ادارية مركزية موحدة على جميع الشركات التابعة في تلك الدول⁽¹⁾ وهذه السيطرة المركزية هي التي تمارسها شركة (GM) القابضة في الولايات المتحدة.

ولذلك فإن الشركات القابضة تتدخل بشكل كبير في ادارة الشركات التابعة من خلال مركزية السيطرة الادارية التي تمارسها، ولكن ما المقصود بمركزية السيطرة التي تتدخل الشركة القابضة من خلالها في ادارة الشركات التابعة؟ يبدو ان الشركات القابضة قد دأبت على تنظيم علاقاتها الادارية مع شركاتها التابعة على أساس مركزية السيطرة الإدارية لضمان تنفيذ الاستراتيجية الموضوعة سلفاً لتحقيق التكامل بين جميع الشركات التابعة، حتى فيما يتعلق بالشركات التابعة ذات التكامل الافقي والتي لا تحتاج الى مركزية ادارية شديدة كما هو الحال بالنسبة للشركات التابعة لشركة (Boeing) الامريكية لصناعة الطائرات وهي شركات مسؤولة عن عمليات النقل والتسويق دون عمليات الانتاج.

ومن البديهي ان مركزية السيطرة أو التدخل في ادارة الشركات التابعة لا يعني بأي حال من الأحوال ان الشركة القابضة هي التي تتولى إصدار كافة

⁽¹⁾Robert Gilpin, U.S. Power and the Multinational Corporations, New York, (1) Basic Books, 1996, PP.185-186. And S. Hymer, International Operations of National Firms, A Study of Direct Foreign Investment, Cambridge, The MIT Press, 1992, PP.54-55.

القرارات المتعلقة بسير العمل في شركاتها التابعة، فمن غير المتصور مهما بلغت حدة هذه السيطرة الادارية المركزية ان تصل الى حد قيام الشركة القابضة بإصدار القرارات المتعلقة بأعمال الإدارة اليومية في شركاتها التابعة. فالشركة القابضة لا تحتكر عادة إلا القرارات ذات الطابع الاستراتيجي التي تمس الجوانب الأساسية لنشاط الشركات التابعة دون القرارات ذات الطابع التنفيذي التي تترك عادةً لمجالس ادارات تلك الشركات، إلا ان تحديد تلك المسائل يختلف من حالة الى اخرى وذلك بحسب خطة العمل التي تضعها كل شركة قابضة لشركاتها التابعة، وبالتالي فإن هناك شركات قابضة تشدد من مركزيتها الإدارية بحيث لا تترك إلا الشيء اليسير من الاستقلالية لشركاتها التابعة في إدارة شؤونها، بينما تترك شركات قابضة اخرى مجالاً أوسع للشركات التابعة في إدارة شؤونها، ولعل هذا يعتمد على مدى التزام الشركات التابعة باتباع خطة العمل الموضوعية وذلك بتسليمها الانتاج كماً ونوعاً في الوقت المحدد إذا كانت شركات مختصة بالانتاج، أو مدى تحقيقها للارباح إذا كانت شركات مختصة بالتسويق.

فالإدارة المركزية أو تدخل الشركة القابضة يلعب دوراً أساسياً في حياة الشركات التابعة وهو دور يكاد يطمس دور مجالس ادارات تلك الشركات التي تتحول في الكثير من الأحيان الى مجرد وسيط بين الشركة القابضة وبين الشركات التابعة لنقل تعليمات الادارة المركزية، بحيث يمكن القول ان الشركة القابضة هي بمثابة الرأس المفكر لمجموعة الشركات في حين ان الشركات التابعة هي الأذرع التي تتولى التنفيذ⁽¹⁾.

⁽¹⁾R. Narkse, Drives and Effects of Capital Movements, London,Penguin Books,1991,P.112.and DennisLogue ,International Integration of Financial Markets, Washington, C. American Enterprise Institute, 1999, PP.140-141.

وهذا ما أكدته التشريعات العربية التي نظمت الشركات التابعة، فقد جعلت تلك التشريعات من إدارة الشركة القابضة للشركات التابعة أو مساهمة الشركة القابضة في إدارة الشركات التي تساهم فيها من النشاطات المحددة للشركة القابضة والتي لا يجوز الخروج عنها حيث نصّت المادة الثانية من المرسوم الاشتراعي اللبناني رقم ٤٥ لسنة ١٩٨٣ على ما يلي:

((يجب ان ينحصر موضوع الشركة القابضة بما يلي : ٢. إدارة الشركات التي تملك فيها حصص شراكة أو مساهمة)) . كما نصت المادة (٢٦٤) من قانون الشركات القطري لسنة ٢٠٠٢ على ما يلي : ((تكون أغراض الشركة القابضة وفقاً لما يلي : ١. المشاركة في إدارة الشركات التابعة لها أو التي تساهم فيها))^(٢).

أما المشرع الكويتي فقد نص صراحةً على إدارة الشركة القابضة للشركات التابعة لها في معرض تعريفه للشركة القابضة، حيث عرّفت المادة (٢٢٧) من قانون الشركات الكويتي الشركة القابضة بأنها : ((شركة الهدف منها تملك أسهم شركات مساهمة كويتية أو أجنبية وكذلك تملك أسهم أو حصص في شركات ذات مسؤولية محدودة كويتية أو أجنبية أو الاشتراك في تأسيس هذه الشركات بنوعيتها وإدارتها وإقراضها وكفالتها لدى الغير))^(٣).

ويلاحظ على نصوص التشريعات العربية سالف الذكر انها لم تكن دقيقة من حيث الصياغة في التمييز بين إدارة الشركة القابضة للشركات التابعة وبين مساهمة الشركة القابضة في إدارة الشركات التي تساهم في رؤوس أموالها، فالمشرع اللبناني ذهب الى ان للشركة القابضة إدارة الشركات التي تملك فيها

^(٢) المادة (٢٦٤) من قانون الشركات القطري رقم ٥ لسنة ٢٠٠٢.

^(٣) المادة (٢٢٧) من قانون الشركات الكويتي رقم ١٥ لسنة ١٩٦٠. وقد اضيف الباب الثامن

(الشركة القابضة) بالمرسوم الأميري رقم ١١٧ لسنة ١٩٩٢.

حصص شراكة أو مساهمة^(١)، على الرغم من ان الشركات القابضة لا تتمكن من ادارة الشركات التي تساهم فيها إلا اذا اصبحت تابعة لها، بمعنى ان مجرد مساهمة الشركة القابضة في شركات اخرى لا تخولها قدرة إدارة تلك الشركات إلا اذا تمكنت من السيطرة عليها . أي ان المشرع اللبناني قد أغفل في المادة الثانية من المرسوم الاشتراعي، حالة مساهمة الشركة القابضة في إدارة الشركات الأخرى التي تساهم في رؤوس اموالها دون ان تسيطر عليها . وكذلك الحال بالنسبة للمشرع الكويتي الذي أغفل هو أيضاً في المادة (٢٢٧) من قانون الشركات حالة مساهمة الشركة القابضة في إدارة الشركات التي لم تسيطر عليها، وإنما تملك أسهماً في رؤوس أموالها.

أما المشرعين الأردني والعماني فقد كانا أكثر دقة في الصياغة، حيث نصت الفقرة (أ) من المادة (٢٠٥) من قانون الشركات الأردني لسنة ١٩٩٧ على ما يلي:

((تكون غايات الشركة القابضة ما يلي:

أ. إدارة الشركات التابعة لها أو المشاركة في إدارة الشركات الأخرى التي تساهم فيها...)).

ونصت المادة (١٢٧) من قانون الشركات العماني لسنة ١٩٧٤^(٢) على ما يلي:

((تكون أغراض الشركة القابضة وفقاً لما يلي: إدارة الشركات التابعة لها أو المشاركة في إدارة الشركات الأخرى التي تساهم فيها...)).

لقد جعل هذان النصان إدارة الشركات القابضة للشركات التابعة لها من غايات الشركة القابضة، وهو أمر منطقي، لأن الشركات تصبح تابعة بعد

(١) المادة الثانية، فقرة (٢) من المرسوم الاشتراعي اللبناني رقم (٤٥) لسنة ١٩٨٣.

(٢) اضيفت المادة (١٢٧) الخاصة بالشركة القابضة الى قانون الشركات العماني لسنة

١٩٧٤ بموجب المرسوم السلطاني رقم ٨٣/٩٤، عام ١٩٩٤.

السيطرة عليها مما يؤدي الى ادارتها ممن يسيطر عليها، ثم وضع هذان النصان خياراً آخر وهو مشاركة الشركة القابضة في إدارة الشركات التي تساهم فيها وهو أمر منطقي أيضاً، لأنه إذا تعذر على الشركة القابضة ان تسيطر على الشركات الأخرى التي تملك أسهماً فيها، فلا يمكن للشركة القابضة إدارتها بمفردها، وانما ستساهم في إدارتها مع باقي المساهمين، ولذلك أجاد المشرعان الأردني والعُماني فيما أخفق فيه المشرعون اللبناني والقطري والكويتي.

وندعو المشرع العراقي عند تنظيمه للشركات القابضة ان يضع نصوصاً مشابهة لنصي المادتين (٢٠٥) من قانون الشركات الأردني والمادة (١٢٧) من قانون الشركات العُماني، لأن توخي الدقة في الصياغة أمر لا بد منه للتمييز بين إدارة الشركة القابضة للشركات التابعة، وبين مساهمة الشركة القابضة في إدارة الشركات التي تملك أسهماً في رؤوس أموالها.

وإذا كانت الشركة القابضة هي التي تتولى وضع السياسة العامة لنشاط شركاتها التابعة في مختلف المجالات، فإن ذلك يكون بناءً على المعلومات التي تتلقاها بصفة دائمة ومنتظمة من هذه الشركات، حيث تقوم الادارات المختصة في الشركة القابضة بتجميع هذه البيانات وتنسيقها ورفعها الى السلطة الادارية العليا المتمثلة في مجلس إدارة الشركة القابضة، أو إحدى اللجان المتفرعة عنها، والتي تتولى وضع الخطة العامة للشركات التابعة والتي يتحدد على ضوئها دور كل شركة من الشركات التابعة على وجه التفصيل^(١).

ويطلق بعض الفقه على بعض الشركات التابعة مصطلح مراكز الربح باعتبار ان مديري هذه الشركات التابعة يدعون بانهم يتمتعون باستقلال ذاتي واسع طالما انهم يحققون أرباحاً، وهذا القول يعبر عن حقيقة وهي رغبة الشركات القابضة في ترك بعض الحرية لشركاتها التابعة طالما انها تحقق

^(١)R. Barnet and R. Muller, Global Reach, The Power of Multinational Corporations, New York, Simon and Schuster, 1997, P.182.

اغراضها واهدافها وخاصة الحصول على ارباح، إلا ان القول بوجود استقلال ذاتي واسع للشركات التابعة أو لمراكز الربح هو في الحقيقة بعيد عن الواقع لأن الحرية لا تجتمع مع السيطرة والرقابة^(٢).

والحقيقة ان الشركة القابضة يمكن ان تختار بعض شركاتها التابعة وتجعل منها مراكز للربح، بحيث تتحول علاقتها الادارية مع هذه المراكز (الشركات التابعة) من المركزية الادارية الى اللامركزية الادارية، فتحدد الشركة القابضة مسبقاً سلطات في مجالات معينة، وتخولها لمديري تلك الشركات التابعة (مراكز الربح) بحيث يكون لهم استقلالاً ذاتياً فيما يخص تلك السلطات المحددة لتمكينهم من تحقيق مهامهم.

اما فيما يت علق بالشركات التابعة الأخرى التي ترى الشركة القابضة ضرورة استمرار سيطرتها الادارية المباشرة عليها، فهي تبقى شركات تابعة دون ان تتحول الى مراكز للربح ودون ان تمنح مديريها سلطات مشابهة لتلك التي منحها لمديري مراكز الربح، وبمعنى آخر فإن الشركة القابضة تبقى تمارس المركزية الادارية في علاقتها بتلك الشركات التابعة التي ترى انها لا تصلح ان تتحول الى مراكز للربح وتبقى تديرها بأسلوب اللامركزية الادارية.

والسلطات التي تمنحها الشركة القابضة لمديري مراكز الربح وان كانت محددة، إلا انها تسمح بشكل عام للمدير ان يشرف على وحدات الانتاج والاقسام الخدمية والتجارية، ويترك له حرية تنظيم الهيكل الاداري، وتعيين وترقية العاملين وتحديد الاستراتيجية التجارية، وعمل ميزانية سنوية وطلب الاستثمارات اللازمة^(١).

(٢)C. Helleiner, *Manufactured Exports of the Multinational Firms*, New York, Pantheon Books, 1991, PP.25-26.

(١)L. G. Franko, *The European Multinationals: A Renewed Challenge to*

ويعد ان تحدد الشركة القابضة السلطات التي تخولها لمجلس ادارة الشركة التابعة و الاغراض والاهداف المطلوب تحقيقها، فأن لذلك المجلس ان يضع ويحدد السياسات والبرامج التنفيذية لتحقيق تلك الأهداف، وقد يسترشد في بعض الأحيان بالتعليمات التي تضعها الشركة القابضة والتي تتضمن حدود استقلاله الذاتي وتوجهات الشركة القابضة، من أجل توحيد الاجراءات بي ن جميع الشركات التابعة (مراكز الربح) وتنفيذ برامج الانتاج والتسويق التي اجازتها الشركة القابضة^(٢).

ويعد مدير (director) مركز الربح حراً من حيث المبدأ في اتخاذ القرارات التي يرى انها ضرورية، وإذا أساء التقدير فإنه يحاسب على سوء تقديره، إلا ان هناك مجالات يك ون اتخاذ القرارات فيها من اختصاص الادارة المركزية، لذلك يجب على المدير ان يأخذ موافقة الشركة القابضة قبل اتخاذ مثل تلك القرارات^(١).

وللتمييز بين المجالات التي يستطيع مدير مركز الربح اتخاذ القرارات المتعلقة بها مباشرةً، وبين المجالات التي لا يستطيع المدير ا اتخاذ القرارات المتعلقة بها، إلا بعد موافقة الشركة القابضة، لابد من التمييز بين القرار الاستراتيجي (Strategic decision) وبين القرار التنفيذي (Executive decision) والمشكلة التي تواجه هذا التمييز هي صعوبة وضع الحد الفاصل بين هذه القرارات والمجالات، وهو أمر يصعب تحديده بدقة لاسيما ان هذا

American and British Big Business, London, Harper and Row, 2000, P.105.

^(١) Beirsteker Thomas J., Distortion or development Contending Perspectives on the Multinational Corporation, The MIT Press, England, 2001, PP.75-76.

^(١) Brook M. Z. and Rommers H. L., The Strategy of Multinational Enterprise, Organization and Finance, Longman, London, 1998, PP.65-66.

التحديد قد يختلف من وقت الى اخر، ومن شركة قابضة الى شركة قابضة أخرى^(٢). ومع ذلك فإن هناك مجالات لابد ان تحتفظ فيها الشركة القابضة بحق إصدار القرارات المتعلقة بها، وأول هذه المجالات هو المجال المالي، حيث يتسم بالمركزية الشديدة، وكذلك الحال فيما يتعلق بمجال حقوق الملكية الصناعية من براءات اختراع وعلامات تجارية وكذلك كل ما يتعلق بالضرائب، حيث تخضع لقرارات الشركة القابضة. أما تحديد الأسعار فمن المتصور ان يترك في بعض الأحيان لمديري مراكز الربح، إلا ان الغالب هو ان تحدد الشركة القابضة الأسعار بنفسها خاصةً إذا كان ذلك التحديد على مستوى عالمي ليتفق مع أوضاع الشركة القابضة في المنافسة مع غيرها من الشركات الكبرى^(٣). أما فيما يتعلق بإبرام العقود فيجب التمييز هنا بين التعاقدات الهامة والتعاقدات الروتينية، حيث تبرم الشركة القابضة النوع الأول بينما يترك النوع الثاني لمديري مراكز الربح، ويترك لهم كذلك سلطة تعيين العاملين في الشركة التابعة باستثناء الوظائف الهامة والتي تكون سلطة التعيين فيها من اختصاص الشركة القابضة. أما إدارة الانتاج والتسويق فتترك الى سلطات مديري الشركات التابعة وذلك حسب خطط العمل (الاستراتيجيات) التي وضعتها الشركة القابضة^(١).

يتضح مما تقدم ان الشركات القابضة قد تضي على الشركات التابعة صفة مراكز الربح لتدار بأسلوب اللامركزية الادارية، ومع ذلك تبقى الشركات القابضة تتدخل في إدارة الشركات التابعة فيما يتعلق باتخاذ القرارات الاستراتيجية في المجالات الهامة والتي لا يمكن تركها بأي حال من الأحوال

(٢) S. Schwendian, long range planning and strategic planning in the international firm, oxford university press 1995, P.90-91.

(٣) Robock S. H. and Simonds K., International business and multinational enterprises, Richard D. Irwin, INC, London, 1996, PP.42-43.

(١) W. A. Dymaz, multinational enterprise strategy, mac graw hill, newyork, 1999, PP.98-99.

لسلطة مديري الشركات التابعة. ومع ذلك فإن بعض الشركات التابعة تبقى تحت السيطرة المباشرة للشركة القابضة في جميع المجالات اذا لم تضي عليها الأخيرة صفة مراكز ربح، حيث تبقى تديرها الشركة القابضة ب أسلوب المركزية الادارية، وهذا ما يحصل غالباً بالنسبة للشركات التابعة المملوكة بشكل كامل للشركة القابضة او الشركات التابعة ذات التكامل الرأسي، أو الشركات التابعة الواقعة في نفس دولة الشركة القابضة.

وعلى العكس من ذلك فعالباً ما تصبح الشركات التابعة في الدول الاخرى مراكز للربح، لأن البعد الجغرافي يجعل من ممارسة المركزية الادارية اكثر صعوبة، مما يقتضي ان تتحول الشركة القابضة في علاقاتها الادارية مع شركاتها التابعة في الخارج الى أسلوب اللامركزية الادارية، وإعطاء مديري تلك الشركات بعض الصلاحيات التي تمكنهم من ال عمل وفق الخطط الموضوعة لتحقيق أهداف الشركة القابضة في زيادة الانتاج.

ومع ذلك فإن منح الشركة القابضة بعض الصلاحيات لمديري الشركات التابعة لاتخاذ القرارات في مجالات معينة كإدارة الانتاج والتسويق، لا يعني بأي حال من الأحوال عدم قدرة الشركة القابضة على التدخل في ادارة الشركة التابعة، أو مركز الربح حتى في المجالات التي فوضت ادارتها، واتخاذ القرارات بشأنها لمديري الشركات التابعة، لأن الشركة القابضة تبقى صاحبة اليد الطولى، والنفوذ في التدخل في ادارة مراكز الربح - شركاتها التابعة - على الرغم من الصلاحيات التي خولتها لمديري تلك المراكز، خاصةً إذا اقتضت ظروف أو تغييرات معينة تغيير استراتيجية الشركة القابضة.

ولعل أحدث مثال على تغير استراتيجية إحدى أهم الشركات القابضة فيما يتعلق بإدارة الانتاج والتسويق هو ما حصل لشركة (TOYOTA) اليابانية القابضة لصناعة السيارات، حيث وضعت هذه الشركة خطة لصناعة السيارات من طراز (COROLLA) وطراز (AVENSIS) في شركتها التابعة في بريطانيا، والتي يتزايد عليها الطلب باستمرار في اوربا، وقد لاقت هذه الخطة

نجاحاً كبيراً، وازدادت مبيعات شركة (TOYOTA) التابعة في بريطانيا (TMUK) بنسبة ١١% خلال سنة ٢٠٠٤، حيث تجاوزت مبيعاتها مئة الف (١٠٠.٠٠٠) سيارة في تلك السنة^(١). إلا ان الذي حصل هو ظهور طلب جديد في السوق اليابانية على سيارات (TOYOTA) نوع (AVENSIS) والذي لا تنتجه شركة (TOYOTA) القابضة في اليابان، وإنما تنتجه شركة (TOYOTA) التابعة في بريطانيا (TMUK)، ومن المعروف ان الشركة القابضة في اليابان تقوم بانتاج انواع اخرى من السيارات، وليس من المجدي اقتصادياً ان تغير الشركة القابضة في اليابان، خططها الانتاجية لسد الطلب الجديد الذي ظهر فجأة في السوق اليابانية والذي يشابه الطلب الأوربي. وعلى الرغم من ان شركة (TOYOTA) القابضة قد اضفت على شركتها التابعة في بريطانيا (TMUK) صفة مركز ربح، وخولتها صلاحية إدارة الإنتاج والتسويق، إلا ان هذا التغيير المفاجئ في الطلب داخل السوق اليابانية دفع الشركة القابضة في اليابان الى التدخل في صلاحية شركتها التابعة في بريطانيا (TMUK) فيما يتعلق بلدارة الإنتاج والتسويق. حيث اعلنت شركة (TOYOTA) القابضة في اليابان انها وجهت شركتها التابعة في بريطانيا (TMUK) الى زيادة طاقتها الانتاجية لمواجهة الطلب المتزايد في اوربا ولمواجهة طلب السوق اليابانية، كما قامت بتوجيه شركتها التابعة (TMUK) في بريطانيا الى ار سال شحنه من سياراتها نوع (AVENSIS) الى اليابان لسد طلب السوق اليابانية على هذا النوع من سيارات (TOYOTA)، وهذا ما حصل، حيث تم شحن (٣٥٠) سيارة نوع (AVENSIS) من ميناء (Southampton) في بريطانيا بتاريخ ٢٥/٨/٢٠٠٥ الى ميناء (Tahara) في اليابان^(١).

(١) تقرير شركة TOYOTA على شبكة الانترنت في الموقع:

www.toyota.co.jp/en/

(١) تقرير شركة TOYOTA على شبكة الانترنت في الموقع:

وهكذا فإن تغيير الاستراتيجية الموحدة التي تضعها الشركة القابضة، نتيجة لظروف معينة ، دعى الى تدخلها في ادارة الشركة التابعة فيما يتعلق بادارة الانتاج والتسويق، على الرغم من ان الشركة التابعة تعد مركز ربح خولته الشركة القابضة بادارة الانتاج والتسويق.

ان تدخل الشركة القابضة في ادارة الشركة التابعة لفرض هذه الاستراتيجية الموحدة التي تضعها والتي قد تتغير من وقت الى اخر كان هو السبب في ان تسير ولأول مرة في الطرق اليابانية سيارات من انتاج شركة (TOYOTA) إلا انها مصنوعة خارج اليابان، وتحديداً في المملكة المتحدة.

المبحث الثاني الرقابة الادارية التي تمارسها الشركة القابضة على شركاتها التابعة

رأينا فيما سبق ان الشركة القابضة لا تحتكر عادة إلا القرارات ذات الطابع الاستراتيجي والتي تمس الجوانب الأساسية لنشاط الشركات التابعة، دون القرارات ذات الطابع التنفيذي والتي تتركها عادةً لمجالس إدارة تلك الشركات، باعتبار ان الشركة القابضة، وان كانت هي التي تضع السياسة العامة للشركات التابعة، إلا ان مركزيتها الإدارية لا يمكن ان تصل الى حد إصدار القرارات التنفيذية المتعلقة بأعمال الإدارة اليومية في شركاتها التابعة.

غير ان دور الشركة القابضة لا يقتصر على وضع الخطط التفصيلية لنشاط الشركات التابعة لها، بل ان هذا الدور يستمر طوال مراحل تنفيذ هذه الخطط، حيث تمارس الشركة القابضة رقابة مستمرة ومنتظمة على شركاتها التابعة، للتحقق من قيامها باداء مهامها على الوجه المرسوم لها، ومن أجل مساعدتها في التغلب على الصعوبات الطارئة التي قد تعوق تنفيذها للخطة⁽¹⁾. وتختلف أساليب الرقابة التي تمارسها الشركة القابضة على شركاتها التابعة من شركة قابضة الى اخرى، ففي بعض الشركات القابضة تتولى مراكزها الاقليمية مهمة الرقابة على الشركات التابعة الداخلة في حدود اختصاصها، فتقوم هذه المراكز بعمليات تقييم اداء دورية ومنتظمة للشركات التابعة لها وذلك بناءً على الزيارات الدورية التي يقوم بها خبراء هذه المراكز الى تلك الشركات التابعة⁽²⁾. وقد تتولى الشركات القابضة مهمة الرقابة على شركاتها التابعة بنفسها، ففي شركة (ITT) الامريكية التي تعمل في مجال الاتصالات

(1) Gladwin T. N. and Walter I., *Multinationals under five, lessons in the management of conflict*, John Wiley and Sons, New York, 1980, P.133.

(2) Hood Neil and Young Stephen, *The economics of multinational enterprise*, Longman, New York, 1997, PP.34-35.

اللاسلكية، جرى العمل لمدة (١٠) سنوات وذلك من عام ١٩٥٩ الى عام ١٩٦٩ على ان يقوم رئيس مجلس ادارة الشركة القابضة (ITT) بصحبة عدد كبير من المديرين الفنيين، بزيارات دورية تصل الى (١٦٠) زيارة سنوياً الى مختلف مناطق العالم، والتي تمارس الشركة نشاطها فيها، حيث يجتمع بمديري الشركات التابعة العاملة في تلك الدول لتقييم اداء كل شركة في إطار الخطة الموضوعية لها، واذا تبين وجود أي صعوبات تعوق تنفيذ الشركة للخطة المرسومة لها، تتكون على الفور لجنة مشتركة من الخبراء الفنيين المصاحبين لرئيس مجلس ادارة الشركة القابضة، ومن خبراء الشركة التابعة لبحث الوسائل الكفيلة بالقضاء على هذه الصعوبات^(١).

ولتسهيل مهمة الشركة القابضة في الرقابة تتبع الشركات التابعة عادة نفس الأساليب المحاسبية التي تتبعها الشركة القابضة، بل ان الشركات التابعة غالباً ما تضع حساباتها بعملة دولة الشركة القابضة، وفي هذه الحالة تضطر الشركات التابعة الى تحويل حساباتها مرة اخرى لتكون بعملة الدولة المضيفة تطبيقاً لقوانينها^(٢). إلا ان هناك تشريعاً واحداً نص صراحةً على حق رقابة الشركة القابضة على شركاتها التابعة، وهو قانون الشركات الهندي حيث نصّت المادة (٢١٤) فقرة (١) على ان: ((لكل شركة قابضة ان تصدر نظاماً يخول ممثليها بتفتيش حسابات شركاتها التابعة، وان حسابات أي شركة تابعة يجب ان تفتح للتفتيش بناءً على طلب هؤلاء الممثلين في أي وقت خلال ساعات العمل))^(٣).

^(١)Dunning John H. and Pearct Robert, The World's largest industrial enterprises, Gower Publishing Company Ltd., England, 1991, PP.115-116

^(٢)Hood Neil and Young Stephen, the economics of multinational enterprises, Longman, newyork, 1997, P.73.

^(٣)Ashok K.K. Bagrial, company law, vikas publishing house ltd ninth revised edition, 1996, P.55.

ويبدو ان الشركات القابضة قد أدركت ان الرقابة عن طر يق القيام بالزيارات الدورية، يُعد أسلوباً صعباً ومكلفاً خاصةً وان معظم الشركات التابعة أخذت تنتشر في العديد من دول العالم، لذلك استحدثت الشركات القابضة أسلوباً جديداً للرقابة على الشركات التابعة من خلال السيطرة الفعالة على مجلس ادارة الشركة التابعة، باعتبار ان للشركة القابضة القدرة على تعيين أو عزل معظم أعضاء مجلس ادارة الشركة التابعة أو جميعهم، إذا كانت الأخيرة مملوكة بالكامل للشركة القابضة، وبذلك أوكلت الشركة القابضة مهمة الرقابة على قرارات الشركة التابعة الى أعضاء مجلس ادارتها والذين رشحتهم الشركة القابضة للتعيين في هذا المجلس .

وعلى الرغم من وضوح وقوة تأثير الشركة القابضة على شركاتها التابعة، والذي قد يبلغ حد السيطرة الكاملة عندما تكون الشركة التابعة مملوكة بالكامل للشركة القابضة، حيث تعين الأخيرة جميع أعضاء مجلس ادارة الشركة التابعة بمن فيهم رئيس مجلس الادارة، إلا ان الشركة القابضة لا تعد مديراً للشركة التابعة بموجب القانون الانكليزي لسنة ١٩٨٥ الذي اشترط ان تنتخب الهيئة العامة للشركة مجلساً لادارتها، حيث لا يجوز ادارتها من شخص معنوي أو ممثله. إلا انه من الناحية الواقعية لا بد من التسليم بأن الشركة القابضة هي التي تدير الشركة التابعة^(١).

إلا ان قانون الشركات الانكليزي لسنة ١٩٨٥ المعدل سنة ١٩٨٩ لم يبين نسبة تمثيل الشركة القابضة في مجلس ادارة الشركة التابعة، وكذلك الحال في المرسوم الاشتراعي اللبناني رقم ٤٥ لسنة ١٩٨٣، حيث لم يتعرض هو الآخر لهذه المسألة، إلا ان سكوت المشرعين هنا قد يرجع الى ان نسبة تمثيل

(١) Robert R. Penington, company law ,butterworths,London 1985, P.622

الشركة القابضة في الشركة التابعة هو أمر بديهي، حيث يكون بنسبة ما تساهم به الشركة القابضة في رأس مال الشركة التابعة.

أما قانون الشركات الأردني لسنة ١٩٩٧ فقد جاء بنص صريح يقضي بأن: ((تقوم الشركة القابضة بتعيين ممثليها في مجالس ادارة الشركة التابعة بنسبة مساهمتها، ولا يحق لها الاشتراك في انتخاب بقية اعضاء المجلس أو هيئة المديرين حسب مقتضى الحال))^(١).

ولما كان اعضاء مجلس ادارة الشركة التابعة في معظمهم قد رشحتهم الشركة القابضة، فانها توكل اليهم مهمة الرقابة على أعمال الشركة التابعة، بل ان هذه الرقابة هي في الحقيقة رقابة مزدوجة فهي رقابة على تنفيذ الاستراتيجيات العامة التي وضعتها الشركة القابضة من ناحية، كما انها رقابة على كافة اعمال الادارة اليومية التي تجري في الشركة التابعة من ناحية اخرى، بالإضافة الى الرقابة التي يمارسها مراقب الحسابات الذي تعينه الهيئة العامة للشركة التابعة وهي الواقعة تحت سيطرة الشركة القابضة.

ولكن إذا كانت الشركة القابضة هي التي تدير الشركة التابعة من الناحية الواقعية فهل تعني الرقابة على الشركة التابعة ان الشركة القابضة تراقب نفسها أو تراقب كيفية ادارتها للشركة التابعة؟

الحقيقة ان الشركة القابضة وان كانت تسيطر على ادارة الشركة التابعة، إلا ان ذلك لا يعني انها تسيطر على جميع مفاصل وأجهزة الشركة التابعة، ويظهر هذا جلياً عندما تملك الشركة القابضة نسبة غير كبيرة من أسهم الشركة التابعة، إلا انها تتمكن من السيطرة على قرارات الهيئة العامة باغلبية بسيطة. لذلك فإن رقابة الشركة القابضة من خلال مرشحيتها في مجلس ادارة الشركة التابعة تنصب حتماً على ما يخرج عن سيطرتها، لانها لن تتمكن قطعاً

(١) المادة (٢٠٤) الفقرة (د) من قانون الشركات الأردني رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٧.

من السيطرة على الإدارة بشكل كامل إذا لم يوجد العدد الكافي من الاعضاء الذين يمثلونها في مجلس ادارة الشركة التابعة.

ونرى ان الرقابة تنحسر شيئاً فشيئاً كلما زادت نسبة مساهمة الشركة القابضة في رأس مال الشركة التابعة، أي كلما احكمت سيطرتها عليها، وتنتفي الفائدة من الرقابة على تنفيذ القرارات الاستراتيجية التي تضعها الشركة القابضة إذا اصبحت الشركة التابعة مملوكةً بالكامل لها، لأن جميع اعضاء مجلس ادارتها سيكونون ممن رشحتهم الشركة القابضة لعضوية ذلك المجلس، وغالباً ما يكون هؤلاء مساهمين كبار في الشركة القابضة نفسها، لذلك فهم يديرون الشركة التابعة بالشكل الذي يتفق مع استراتيجية الشركة القابضة لتحقيق مصالحها ومصالحهم.

وسيصبح هؤلاء الاعضاء مجرد وسطاء بين الشركة القابضة والشركة التابعة، حيث يقومون بنقل الاستراتيجية الموحدة التي تضعها الشركة القابضة للشركة التابعة لتسير عليها، وبذلك تقتصر الرقابة على القرارات المتعلقة بأعمال الإدارة اليومية التي يمكن ان ترفع بشأنها تقارير دورية الى الشركة القابضة.

المبحث الثالث

الحظر على مساهمة الشركة التابعة في رأس مال الشركة القابضة

الأصل هو جواز تملك أي شركة أسهماً في رأس مال شركة أخرى، وهذا هو الفرض الذي يؤدي الى تبعية الشركة الثانية للأولى، ولكن لو ساهمت كلتا الشركتين برأس مال الشركة الأخرى، فإن ذلك سيؤدي الى الاطاحة بفكرة السيطرة التي قامت عليها الشركة القابضة.

فلو تصورنا ان كل شركة من هاتين الشركتين قد حازت نصف أسهم الشركة الأخرى، فإن كليهما ستسعى الى السيطرة على الأخرى، وسيكون مجلس الادارة في الجانبين مناصفةً بين الاعضاء الذين سترشحهم كل شركة من هاتين الشركتين، كما ان كل شركة ستضع استراتيجية مختلفة أو مضادة للأخرى، وستحاول كلتا الشركتين فرض استراتيجيتها على الأخرى، كما ان الرقابة ستكون متبادلة بينهما بحكم تشكيل مجلس ادارة الشركتين.

ولو فرضنا العكس وهو وجود اتفاق بين الشركتين، فإن ذلك يعني احتكار السلطة والرقابة وسير العمل بشكل مطلق ومتبادل بين الطرفين بناءً على هذا الاتفاق، الذي سيؤدي الى تحقيق مصالح اعضاء مجالس الادارة والمساهمين الكبار في الشركتين والتضحية بمصالح بقية المساهمين.

ان هذه النتائج لن تؤدي الى تطبيق أي من خطط العمل (الاستراتيجيات) التي تضعها أي من الشركتين، لأنها ستلقى مقاومةً وعرقلةً من الشركة الأخرى، وكل ذلك يتناقض مع فكرة الشركة القابضة القائمة على السيطرة المركزية على جميع الشركات التابعة التي تدور في فلكها، وتطبق استراتيجيتها الموحدة لتحقيق الأهداف التي وضعتها الشركة القابضة دون النظر الى مصالح الشركات التابعة، باعتبارها مصالح جزئية يجب ان تدوب لتحقيق المصلحة الجماعية التي تمثلها مصلحة الشركة القابضة.

ولذلك تدخل المشرع في بعض الدول التي عالجت قوانينها الشركة القابضة، لحظر المشاركة التبادلية بين الشركتين القابضة والتابعة، حيث قررت المادة (٢٧) من قانون الشركات الانكليزي لسنة ١٩٤٨ بأنه ليس للشركة التابعة أو لمن ترشحهم ان يكونوا أعضاء في الشركة القابضة، ويعد باطلاً كل انتقال للأسهم من الشركة القابضة الى الشركة التابعة^(١).

أما فيما يتعلق بالشركة التابعة التي كانت عضواً في شركة قابضة قبل صدور القانون عام ١٩٤٨ فيمكنها الاستمرار في تلك العضوية بشرط ان لا تستخدم حق التصويت في اجتماع الهيئة العامة للشركة القابضة، وكذلك اذا كان مرشحو الشركة التابعة أعضاء في مجلس ادارة الشركة القابضة فليس لهم حق التصويت في ذلك المجلس . إلا ان ذلك لا يعني تجريد الشركة التابعة من ملكيتها لأسهمها في الشركة القابضة، وانما يؤدي الى شطب أسم الشركة التابعة من سجل اعضاء الشركة اذا كانت تلك الملكية قائمة قبل صدور القانون^(٢).

ويبدو ان الحكمة من قاعدة عدم جواز تملك الشركة التابع عة أسهماً في الشركة القابضة هي أن الأخيرة يجب ان تظل لها السيطرة على ادارة الشركة التابعة، فلا يجوز للأخيرة ان يكون لها أسهم في الشركة القابضة تحولها أصوات في الهيئة العامة بحيث تشترك الشركة التابعة في توجيه ادارة الشركة القابضة^(٣).

(١) Morris Finer, the companies act 1948, eyre and spottiswood 1948, P.94.

(٢) Clive M. Schmitthoff and James H. Thompson, palmers company law, stevens and sons ltd, London 1968, P.628.

(٣) د. يحيى عبد الرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، دار النهضة العربية، ٣٢ شارع عبد الخالق ثروت، القاهرة ١٩٩٤، ص ٣٢٩.

ويؤكد ما سبق انه اذا كانت احدى الشركات تملك أسهماً في شركة اخرى
ثم اصبحت الشركة الأولى شركة تابعة للشركة الثانية، فإن عضوية الشركة
التابعة في الشركة القابضة يجب ان تنتهي منذ قيام صلة التبعية بين الشركة
التابعة والشركة القابضة، ولكن لا يوجد ما يحول دون ان تحتفظ الشركة التابعة
باسمها في الشركة القابضة، بمعنى ان يقتصر حق الشركة التابعة على
الحصول على نسبة من ارباح الشركة القابضة بحسب قيمة اسهمها وعلى
التصرف بتلك الاسهم دون ان يكون لها الحق في حضور اجتماعات الهيئة
العامة للشركة القابضة أو الاشتراك في التصويت على قراراتها . وهو ما ذهب
اليه قانون الشركات الانكليزي لسنة ١٩٨٥^(١).

وقد حظر المشرع الأردني في قانون الشركات لسنة ١٩٩٧ بنص صريح
على الشركة التابعة ان تمتلك أي سهم أو حصة في الشركة القابضة^(٢)، بينما
لم يورد المشرعون العرب الآخرون الذين نظموا الشركات القابضة وهم المشرع
اللبناني والكويتي والعماني والقطري نصاً مماثلاً لنص المادة (٢٠٤) من قانون
الشركات الاردني الذي حظر على الشركة التابعة ان تمتلك أي جزء من رأس
مال الشركة القابضة.

ولم نجد إلا قانوناً واحداً يبيح للشركات التابعة ان تساهم في رأس مال
شركاتها القابضة، وهذا القانون هو قانون شركات التأمين الكندي لسنة ١٩٩١
(Insurance Companies Act 1991) حيث أجاز لشركات التأمين التابعة
ان تساهم في رأس مال شركاتها القابضة وذلك بموجب المادة الثالثة من تعديل
قانون شركات التأمين الذي صدر في ١٩٩٢/٥/٢١، وقد نصت هذه المادة
على ما يلي:

(^١)Section 23-4 of the English Company Act, 1985.

(^٢) المادة (٢٠٤) فقرة ج من قانون الشركات الأردني رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٧.

((يمكن لأي شركة ان تسمح لاحدى شركاتها التابعة ان تملك أو تحوز أسهماً فيها اذا كانت القيمة الاجمالية للأسهم التي تملكها أو تحوزها جميع شركاتها التابعة لا تتجاوز ١% من رأس المال النظامي للشركة))^(١).
ويلاحظ على هذا النص ان المشرع الكندي وان كان قد أجاز للشركة التابعة ان تملك أسهماً في رأس مال شركتها القابضة، إلا انه وضع حداً اعلى لنسبة هذه الملكية في رأس مال الشركة القابضة بحيث لا تزيد مساهمات جميع الشركات التابعة عن (١%) من رأس مال الشركة القابضة النظامي، ويبدو واضحاً ان مثل هذه النسبة لا يمكن ان تؤثر في ادارة أو رقابة الشركة القابضة على شركاتها التابعة.

فلو فرضنا ان للشركة القابضة أربع شركات تابعة وان جميعها تملك أسهماً في رأس مال الشركة القابضة، وكانت مساهماتها متساوية ولا تتجاوز (١%) من رأس مال الشركة القابضة النظامي، فهذا يعني ان لكل شركة تابعة نسبة تبلغ (٠.٢٥%) من رأس مال الشركة القابضة، فكيف للشركة التابعة ان تؤثر في ادارة الشركة القابضة بموجب هذه النسبة؟
وحتى لو فرضنا ان للشركة القابضة شركةً تابعةً واحدةً وملكت (١%) من أسهم الشركة القابضة بمفردها، فإن هذه النسبة أيضاً لا يمكن ان تمكنها من التأثير في ادارة الشركة القابضة، كما لا يمكن تعيين ممثل للشركة التابعة في مجلس ادارة الشركة القابضة بناءً على هذه النسبة.

ونرى وجوب ان تحظر القوانين على الشركة التابعة تملك أي أسهم في الشركة القابضة، لأن ذلك من شأنه ان يقوض الفكرة الأساسية التي تقوم عليها

^(١)Section3: ((A Company may permit a subsidiary of the company to hold shares of the company if the aggregate value of shares of the company held by all such subsidiaries, does not exceed one per cent of the regulatory capital of the company))

نص القانون والتعديل متاحان على شبكة الانترنت في الموقع:

<http://laws.justice.gc.ca/en/1-11.8/sor-92-315/143972.html>

الشركة القابضة، وه ي فكرة السيطرة، لأن عدم سيطرة احدى الشركتين على الاخرى بشكل تام سيؤدي الى استمرار محاولة الطرفين لإحكام سيطرته على الآخر، مما يؤدي الى الإرباك في إدارة كلتا الشركتين، وهي النتيجة التي لا يمكن ان تتفق وفكرة سيطرة الشركة القابضة على عدد من الشركات التابعة، التي تعمل بشكل متناسق ومتكامل بناءً على استراتيجية موحدة تضعها الشركة القابضة لتحقيق المصلحة الكلية دون المصالح الجزئية للشركات التابعة، التي يجب ان لا تؤثر بأي شكل من الأشكال في إدارة الشركة القابضة.

إلا انه اذا تطلب الواقع العملي وجود بعض الاستثناءات التي تستوجب ان يجيز المشرع للشركة القابضة بأن تسمح لشركاتها التابعة في أن تملك أسهماً فيها، فلا ضير من أن يستجيب المشرع لهذه الضرورات بشرط ان تكون مساهمة الشركة التابعة في رأس مال الشركة القابضة على سبيل الاستثناء، وأن تكون بنسب ضئيلة كما فعل المشرع الكندي حتى لا تقوض تلك المساهمات الفكرة التي قامت عليها الشركة القابضة وهي فكرة السيطرة.

الفصل الثاني

العلاقة المالية

إذا كانت العلاقة الادارية التي تربط الشركة القابضة بشركاتها التابعة تتصف بوجه عام بالمركزية، فإن العلاقة المالية التي تربط الشركة القابضة بشركاتها التابعة تتصف أيضاً بالمركزية، حيث تتدخل الشركة القابضة في السياسة المالية للشركة التابعة، كما تفرض عليها رقابة مستمرة، وبالمقابل فهي تقرض وتمول الشركات التابعة، اذا احتاجت لذلك وتكفلها تجاه الغير، كما انها تلتزم بتوحيد موازنتها السنوية مع موازنة الشركات التابعة لها، وكل ذلك في سبيل تطبيق الاستراتيجية الموحدة التي وضعتها الشركة القابضة لجميع شركاتها التابعة.

ونظراً لأهمية هذه الجوانب في العلاقة المالية التي تربط الشركة القابضة بشركاتها التابعة، سنقسم هذا الفصل الى ثلاثة مباحث، نبحث في الأول قيام الشركة القابضة بتحديد السياسة المالية للشركات التابعة، ونبحث في الثاني تمويل الشركة القابضة لشركاتها التابعة وكفالتها، ونبحث في الثالث استخدام الشركة القابضة للحقوق المالية والقانونية للشركات التابعة.

المبحث الأول

قيام الشركة القابضة بتحديد السياسة المالية للشركات التابعة

تستخدم الشركة القابضة أساليب مالية ومحاسبية متعددة ومتنوعة لتحقيق استراتيجيتها العالمية التي تريد تطبيقها على جميع شركاتها التابعة، وأياً كانت تلك الأساليب فهي تعتمد في نهاية الأمر على ما تمارسه الشركة القابضة من سيطرة على الذمم المالية لشركاتها التابعة، الأمر الذي يتيح لها ان تنقل الارباح التي تحققها احدى شركاتها التابعة الى شركة تابعة اخرى، أو ان تستخدم بعض الأصول المالية المملوكة لاحدى شركاتها التابعة لتمويل شركة تابعة اخرى.

ولا يقتصر دور الشركة القابضة على التدخل في الشؤون المالية للشركات التابعة، بل ان الشركة القابضة هي التي تقوم بتحديد السياسة المالية للشركات التابعة، فهي التي تقرر كيف يتم تمويل نشاط تلك الشركات سواء أكان ذلك عن طريق الاقتراض من الخارج أي من خارج مجموعة الشركات، أو من داخل المجموعة، أي من احدى الشركات التابعة الاخرى أو من الشركة القابضة نفسها، أو باعتماد اسلوب التمويل الذاتي وذلك باستخدام الموارد الخاصة لكل شركة من الشركات التابعة^(١).

كما ان الشركة القابضة هي التي تحدد لكل من شركاتها التابعة مقدار الارباح التي توزع في كل عام، ومقدار الارباح التي يتم احتجازها في شكل احتياطات. وقد تتولى الشركة القابضة أيضاً تحديد مقدار السيولة الواجب الاحتفاظ بها في كل شركة تابعة، وكيفية استخدام ما لديها من فائض^(٢).

^(١)Vaitsos C. V., *Intercountry income distribution and transnational enterprises*, Clarendon Press, Oxford, 1994, PP.25-26.

^(٢)Manser A. W., *The Financial Role of the Multinational Enterprises*, Longman, New York, 2001, P.243

وتبلغ مركزية الادارة المالية ذروتها عندما تحتكر الشركة القابضة سلطة اصدار القرارات المالية، من غير ان تترك أي عنصر مبادرة للشرك ات التابعة حتى في شأن الموازنات الخاصة بها، فالشركة القابضة تعتبر شركاتها التابعة مجرد وحدات للانتاج والتوزيع^(١).

ولكن اذا كانت هناك احتمالات أو فرص أمام جعل الشركات التابعة مراكز ربح، وهو الأمر الذي يعتمد على مقدار ما تتمتع به الشركات التابعة من الاستقلال الذاتي التقني، والذي يتمثل بإمكانية الاستمرار في عملية الانتاج في نفس وحدات الانتاج ودون الاعتماد على الشركة القابضة، فإن ذلك من شأنه ان يدفع الأخيرة الى منح بعض الصلاحيات المالية المتعلقة بإدارة الانتاج والتسويق لمدير الشركة التابعة، إلا ان ذلك لا يمنع الشركة القابضة من التدخل في تلك الشؤون المالية، وان كانت قد خولتها لسلطة مدير الشركة التابعة^(٢).

ان الشركات التابعة التي تملك نوعاً من الاستقلال التقني غالباً ما تدفع الشركات القابضة الى التعامل معها بأسلوب الإدارة المالية اللامركزية، لأن في ذلك تحقيق لمصلحة الشركة القابضة نفسها، فالشركات التابعة المستقلة تقنياً عن الشركة القابضة تستغل معادلة العرض والطلب في الدولة المضيفة، وإذا كانت تلك الشركات التابعة متميزة، فان الطلب على منتجاتها سيزداد أكثر من منافسيها، واستغلال هذه الفرص لا يكون إلا باتخاذ قرارات مالية سريعة، كتلك التي تتعلق بزيادة الانتاج وتوزيعه، وهي قرارات تؤدي غالباً الى زيادة النفقات.

ويجب على رؤساء مجالس ادارات الشركات التابعة ان لا يتجاوزوا حدود صلاحياتهم في اتخاذ القرارات المالية، وهنا لابد من التمييز بين القرارات المالية الاستراتيجية والقرارات المالية التنفيذية، وهو الأمر الذي يثير بعض الصعوبات،

^(١)Wilson E. and Scheffer I., *Multinational Enterprises, Financial and Monetary* Cambridge, Cambridge University Press, 1997, P.35.

^(٢)Mansfield E., *The Economics of Technological Change*, W. Norton, New York, 1998, P.22.

فالأولى هي القرارات المتعلقة بالاستثمارات، وهي من صلاحيات الشركة القابضة، أما الثانية فهي القرارات الضرورية للأعمال التنفيذية، ويجب ان تكون ميسرة وسريعة لملاحقة الظروف والتغيرات الاقتصادية في الأسواق ومواجهة الطلب⁽¹⁾.

وقد تمنح الشركات التابعة حرية اتخاذ القرارات التنفيذية فقط في حدود فائض موازنتها، اما اذا كان هناك عجز في الموازنة، فهنا قد تلجأ تلك الشركات الى البنوك المحلية لسد احتياجاتها التمويلية في إطار الخطة التي وضعتها الشركة القابضة⁽²⁾.

إلا ان هناك نوع من الشركات التابعة التي غالباً ما تتمتع بإدارة مالية لا مركزية، وهي تلك الشركات المتخصصة بإنتاج منتجات ذات نمط واحد لتلبية الطلب المستمر عليها، وهو ما يتطلب معرفة جيدة عن السوق والطلب، وتكون هذه المنتجات متماثلة تماماً مع ما تنتجه الشركات المنافسة⁽³⁾.

ويجب على الشركات التابعة المنتجة لتلك المنتجات وهي في الغالب منتجات بسيطة، دراسة متطلبات السوق، ومدى طلب منتجي السلع النهائية على المنتجات الوسيطة التي تنتجها تلك الشركات التابعة، مما يؤدي الى تكوين علاقات تجارية بين تلك الشركات ومنتجي السلع النهائية، وقد تتطور تلك العلاقات لتصبح علاقات ثقة متبادلة تجعل من هذا السوق صعب المنال بالنسبة للمنتجين الآخرين، مما يجعل هذا السوق حكراً على تلك الشركات التابعة. ومن هنا تظهر أسباب لجوء الشركات القابضة الى التعامل مع تلك الشركات التابعة بأسلوب اللامركزية المالية والإدارية، فتكون القرارات

(1)W. A. Dymaz, op. cit., P.102.

(2)Robbins S., Money in the Multinational Enterprises, A Study in Financial Policy, Basic Books, London, 2000, PP.85-86.

(3)Mason M. and Miller R., The Economics of International Business, John Wiley and Sons Inc., New York, 2003, P.243.

الاستراتيجية من اختصاص الشركة القابضة، وتترك القرارات التنفيذية المالية والإدارية للشركات التابعة، للحفاظ على قدرتها في مواجهة الطلب على ما تنتجه من منتجات وللقضاء على المنافسة⁽¹⁾.

يتضح مما تقدم ان الشركة القابضة قد تخول الشركة التابعة حرية اتخاذ القرارات المالية التنفيذية لظروف تتعلق بالشركة التابعة نفسها لتلبية حاجات السوق، إلا ان سلطة اتخاذ القرارات المالية الاستراتيجية تبقى من اختصاص الشركة القابضة، لتتمكن من تنفيذ استراتيجيتها العامة التي تريد تطبيقها على جميع الشركات التابعة، ومع ذلك فإن للشركة القابضة حرية التدخل في إصدار القرارات التنفيذية التي خولتها لشركاتها التابعة إذا اقتضت مصلحتها ذلك. فعلى سبيل المثال لو فرضت احدى الدول المضيفة للشركات التابعة ضرائب عالية، فإن الشركة القابضة التي كانت قد منحت شركاتها في تلك الدولة حرية اتخاذ القرارات المالية المتعلقة بإدارة الإنتاج والتسويق، ستتدخل لتتخذ قرارات ملزمة لتلك الشركات بتخفيض انتاجها الى حد معين لتتجنب فرض ضرائب عالية عليها، وبالمقابل فإنها ستتخذ قرارات اخرى، بزيادة انتاج شركات تابعة اخرى تعمل في دول مضيفة لا تفرض ضرائب عالية، وبذلك تكون الشركة القابضة قد تدخلت في اتخاذ القرارات المالية التنفيذية للشركات التابعة التي كانت مخولة أصلاً باتخاذ تلك القرارات المالية.

المبحث الثاني

تمويل الشركة القابضة لشركاتها التابعة وكفالتها

⁽¹⁾Dennis Logue, International Integration of Financial Markets, Washington, D.C. American Enterprises Institute, second edition, 2002, PP.97-98.

ان أثر سيطرة الشركة القابضة على الهيكل المالي للشركات التابعة يكون واضحاً من المراحل الأولى لتكوين الشركات التابعة، حيث تقع الأخيرة تحت ضغوط مالية مختلفة منذ تكوين هيكلها المالي الذي يعتمد أساساً على الشركة القابضة^(١).

ويلاحظ ان الكثير من الشركات التابعة تنشأ برأس مال قليل من الشركة القابضة، وتمويل محلي مما يؤدي الى عدم كفاية المصادر المالية لسد احتياجاتها لكي تبقى تلك الشركات التابعة في حاجة دائمة الى الدعم المالي من الشركة القابضة التي تدعمها مالياً عن طريق القروض، بالشكل الذي يضمن سيطرة مالية اضافية للشركة القابضة على شركاتها التابعة^(٢).

وقد لوحظ على معظم الشركات القابضة الأمريكية التي تصل أعدادها الى المئات، انها تمول الشركات التابعة لها في أوروبا عن طريق القروض، لتحكم سيطرتها على تلك الشركات عن طريق تلك العقود، باعتبار ان الشركات القابضة ستصبح دائمة لشركاتها التابعة بالاضافة الى مساهمتها في رأسمالها، بينما تتجه نفس الشركات القابضة الامريكية الى جعل الشركات التابعة لها في الولايات المتحدة تمول نفسها ذاتياً^(٣).

ولعل السبب الذي يدفع معظم الشركات القابضة الامريكية الى تمويل شركاتها التابعة في أوروبا عن طريق القروض، بينما توجه نفس الشركات القابضة شركاتها التابعة داخل الولايات المتحدة الى التمويل الذاتي، هو ان الشركات التابعة في أوروبا تكون السيطرة عليها ادارياً ومالياً أصعب وأكثر كلفة

^(١)Grewlich Klaus W., Transnational enterprises in a new international system, Sijth off Noordoff, Netherland, 1980, P.54.

^(٢)Dunning John H., The Multinational enterprises, George Allen and Unwin Ltd., London, 1999, P.67.

^(٣)Bergeston F., An Analysis of U.S. Foreign Direct Investment Policy and Economic Development, Washington, D.C. Brookings Institution, 1976, P.54.

من تلك الشركات التابعة الموجودة في الولايات المتحدة بحكم الاختلاف في الموقع الجغرافي.

لذلك تسعى الشركات القابضة الامريكية الى فرض المزيد من القيود على شركاتها التابعة في أوروبا عن طريق عقود القروض التي تبرمها معها لتمويلها، فتكتسب الشركات القابضة ميزةً إضافية في السيطرة على تلك الشركات التابعة، حيث تعد الشركة القابضة دائماً بالاضافة الى كونها شريكاً في رأس مال الشركات التابعة، مما يعزز قدرتها على السيطرة الادارية والمالية والرقابية. أما مصادر تمويل الشركات التابعة فهي إصدار الأسهم والتمويل المصرفي والتمويل الذاتي، ولو بدأنا بالتمويل بإصدار الأسهم، فهو من المصادر التي قلما تلجأ اليها الشركات التابعة لأن من شأن ذلك ان يؤدي الى انتقال جزء من راس مال تلك الشركات الى حملة الأسهم الجدد وهم من جنسيات مختلفة وقد يكون معظمهم من الدولة المضيفة فيتمكنون من الاطلاع على الإدارة كحق من حقوقهم باعتبارهم مساهمين، وبذلك ستضعف سيطرة الشركة القابضة على شركاتها التابعة، لذلك فإن الشركات القابضة عموماً لا تسح لشركاتها التابعة باللجوء الى إصدار أسهم جديدة كوسيلة للتمويل⁽¹⁾.

وعلى سبيل المثال فإن الشركات القابضة لا تسمح نهائياً لشركاتها التابعة التي تديرها بأسلوب المركزية الإدارية كشركات الصناعات النفطية التابعة ان تصدر أسهماً جديدة، حيث ان إصدار تلك الشركات ال تابعة اسهماً جديدة تقيد في سوق الأوراق المالية للدولة المضيفة سيؤدي الى ان يمارس مساهمون جدد تأثيراً على سلطة الشركة القابضة في السيطرة على شركاتها التابعة، بينما

(1) Hymer Stephen, The International operations of national firms, The MIT. Press, England, 1976, P.55.

تحتاج الشركة القابضة الى سلطة مطلقة لتدبير شركاتها التابعة بأسلوب
المركزية الادارية^(١).

أما التمويل المصرفي فيكون عندما تطلب احدى الشركات التابعة مباشرةً
من المصارف المحلية أو الاجنبية الحصول على قروض بعملة الدولة المضيفة
أو بعملات قابلة للتحويل، وهنا يظهر دور الشركة القابضة التي تسيطر على
تلك الشركة التابعة، حيث غالباً ما تطلب المصارف المحلية أو الاجنبية من
الشركة القابضة ان تكفل شركاتها التابعة التي طلبت القروض^(٢).

ان موافقة تلك المصارف على منح القروض للشركة التابعة تعتمد
بالدرجة الأساس على السمعة المالية للشركة القابضة، ولا شك ان هذا الضمان
الممنوح للشركات التابعة يشكل عبئاً ثقيلاً على كاهل تلك الشركات، إلا ان ذلك
هو خيار الشركة القابضة التي تكفل شركاتها التابعة أمام المصارف المانحة
لتلك القروض^(٣).

فالشركة القابضة لها حق الاختيار والتفضيل في تشكيل الهياكل المالية،
وبالذات مقدار المديونية التي تتحملها شركاتها التابعة، ويعتمد ذلك على كيفية
استخدام تلك القروض وعلى الظروف الاقتصادية التي أخذتها الشركة القابضة
في الاعتبار عندما وضعت استراتيجيتها العامة.

أما الشركات التابعة التي تدار بأسلوب اللامركزية الادارية والتي اعتبرتها
الشركات القابضة مراكز للربح، فترك لها حرية كبيرة في الحصول على
القروض من المصارف المحلية والأجنبية، باعتبار ان الشركة القابضة تتحكم
فقط بقراراتها الاستراتيجية - هذا اذا اعتبرت الشركة القابضة ان طلب القرض لا

^(١)Dunning John, The International Investment, Penguin Books, London, 1999, PP.44-45.

^(٢)Odle M. A., Multinational banks, Pergamon Press, New York, 1981, P.79.

^(٣)rewlich Klaus W,transnational enterprises in anew international system ,sijthoff noordoff,netherland,1980, P.105.

يعد قراراً استراتيجياً - كما ان تلك الشركات التابعة قد نمت وتوسعت وتحقق ارباحاً عالية تحولها للشركات القابضة وأصبحت ذات سمعة ما لية كبيرة، ومع ذلك فإن المصارف المانحة للقروض قد تطلب كفالة الشركات القابضة قبل الموافقة على منحها تلك القروض وقد لا تطلبها^(١).

ويلاحظ ان التمويل من المصارف الأجنبية أي من خارج الدولة المضيفة للشركة التابعة يكون باقتراض العملات الأجنبية القابلة للتحويل وال تي يمكن للمصارف ان توفرها للشركات التابعة، ولا يتم اللجوء الى التمويل الخارجي إلا من كبرى الشركات القابضة التي تدير شركاتها التابعة بأسلوب المركزية الادارية، حيث تطلب الشركات التابعة هذه القروض الضخمة بشكل عام لسد احتياجات ورغبات الشركة القابضة^(٢).

وتلجأ الشركة القابضة الى هذه الوسيلة عندما تواجه بعض القيود في دولة الأصل، فعلى سبيل المثال تطلب العديد من الشركات التابعة في أوروبا قروضاً طويلة الأجل من المصارف الأوربية لصالح شركاتها القابضة التي تواجه قيوداً في الولايات المتحدة الامريكية وهي دولة الأصل لتلك ال شركات القابضة، وتلجأ الشركات التابعة الى تجديد قروضها الى ان تتمكن الشركة القابضة من تمويل مشاريعها^(٣).

ويبدو ان الولايات المتحدة التي يوجد فيها اكبر عدد من الشركات القابضة في العالم قد اتجهت الى الضغط على شركاتها القابضة لتدفعها الى تمويل شركاتها التابعة في داخل الولايات المتحدة وخارجها من مصادر تمويل اجنبية، وليس من مصادر تمويل محلية من داخل الولايات المتحدة، لذلك تواجه

^(١)Modelski G., Transnational corporation and world order, reading in international political economy, W. H. Freeman and company, San Francisco, 1979, PP.84-85.

^(٢)Dunning John.h, The International Investment, penguin books, London,1999,P.47.

^(٣)Bergeston F., op. cit., P.56.

الشركات القابضة الامريكية قيوداً كبيرة في مسائل التمويل الداخلي، وبذلك تكون هذه السياسة قد استثمرت كثرة الشركات القابضة في الولايات المتحدة لإدخال المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية الى الداخل بدلاً من السماح لتلك الشركات القابضة بإخراج رؤوس أموال من داخل الولايات المتحدة لتمويل شركاتها التابعة في الخارج.

وبعبارة اخرى فإن السياسة الاقتصادية الامريكية الناجحة لم تكتفِ بمنع الشركات القابضة الأمر يكية من تمويل شركاتها التابعة في الخارج برؤوس أموال امريكية، بل جعلت الشركات التابعة في الخارج هي التي تمول الشركات القابضة الامريكية في الداخل عن طريق الاقتراض من البنوك الأوروبية، مما يؤدي الى إدخال المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية الى داخل الولايات المتحدة. أما الوسيلة الثالثة لتمويل الشركات التابعة فهي التمويل الذاتي، أي ان تمول الشركات التابعة نفسها بنفسها، وتعدُّ هذه الامكانية مؤشراً على نوع من شبه الاستقلال الذاتي الذي تتمتع به الشركات التابعة، تلك الشركات التي تدار بأسلوب لا مركزي، وكلما زادت نسبة التمويل الذاتي للشركات التابعة، كان ذلك دليلاً على زيادة اللامركزية الادارية والمالية التي تتمتع بها تلك الشركات⁽¹⁾.

ومن المعروف ان الشركة القابضة هي التي تتمتع بالسلطة الادارية والمالية لجعل الشركات التابعة قادرة على تمويل نفسها، لأن الشركة القابضة هي التي تتحكم بادارة الموارد المالية التي تحصل عليها شركاتها التابعة، فلو وجهت الشركة القابضة شركاتها التابعة الى تحويل معظم الارباح اليها، فإن ذلك الأجراء من شأنه ان يمنع الشركات التابعة من اتباع وسيلة التمويل الذاتي، بمعنى ان الشركة القابضة هي التي ترخص لشركاتها التابعة ان تمول نفسها بنفسها⁽¹⁾.

⁽¹⁾Rugman A. M., Inside the multinationals, the economics of internal markets, Croom Helm, London, 1995, PP.104-105.

⁽¹⁾Dunning John, op. cit., P.48.

وتعد قدرة الشركات التابعة على تمويل نفسها ذاتياً مؤشراً على اتباع الشركة القابضة أسلوب اللامركزية الادارية والمالية في ادارة هذه الشركات، اما اذا كانت قدرة التمويل الذاتي للشركات التابعة ضعيفة أو معدومة فيعد هذا مؤشراً على اتباع الشركة القابضة أسلوب الادارة المركزية في علاقتها مع تلك الشركات التابعة^(٢).

وقد جعلت بعض التشريعات التي نظمت الشركة القابضة من التمويل احد غايات الشركة، حيث نصّت المادة الثانية من المرسوم الاشتراعي اللبناني رقم ٤٥ لسنة ١٩٨٣ على ما يلي : ((يجب ان ينحصر موضوع هذه الشركة بما يلي : ٣... إقراض الشركات التي تملك فيها حصص شراكة أو مساهمة وكفالتها تجاه الغير... ولا يجوز لشركة الهولدنغ إقراض شركات عاملة في لبنان إذا كانت حصتها في رأسمالها تقل عن العشرين بالمئة)).

يتضح من هذا النص ان المشرع اللبناني قد جعل من إقراض الشركات القابضة للشركات الأخرى نشاطاً من الأنشطة التي حددها التشريع، والتي لا يجوز للشركة القابضة تجاوزها وممارسة نشاط اخر لم ينص عليه في هذا التشريع.

وقد أباح المشرع اللبناني بموجب هذا النص، للشركات القابضة ان تقرض الشركات التي تملك فيها أسهماً أو حصصاً وأن تكفلها تجاه الغير، دون ان يشترط ان تكون تلك الشركات تابعة للشركة القابضة المقرضة، إلا انه اشترط لإقراض الشركات العاملة في لبنان ان لا تقل مساهمة الشركة القابضة في رأس مال تلك الشركات عن (٢٠%)، ومن مفهوم المخالفة للنص يتضح ان المشرع اللبناني قد أجاز للشركات القابضة في لبنان ان تقرض الشركات العاملة خارج لبنان وان كانت مساهمة الشركة القابضة في تلك الشركات أقل من (٢٠%) من رأسمالها.

وذهب المشرع الكويتي الى اتجاه مشابه لاتجاه المشرع اللبناني، حيث نصّت المادة (٢٢٨) من قانون الشركات الكويتي على ما يلي:

(٢) Hymer Stephen, op. cit., P.56.

((...يجوز للشركة القابضة ان تباشر الأنشطة التالية كلها أو بعضها : ١ .
إقراض الشركات التي تملك فيها أسهماً وكفالتها لدى الغير وفي هذه الحالة يتعين
ان لا تقل نسبة مشاركة الشركة القابضة في راس مال الشركة المقترضة عن ٢٠%
على الأقل...)).

ويتضح من هذا النص ان الم شرع الكويتي اشترط هو أيضاً ان لا تقل
مساهمة الشركة القابضة في الشركات المقترضة عن ٢٠% من رأسمالها، إلا انه
لم يشترط ان تكون تلك الشركات داخل الكويت كما فعل المشرع اللبناني، بمعنى ان
للشركة القابضة في الكويت ان تقرض أي شركة تملك ٢٠% من رأسمالها سواء
أكانت الأخيرة داخل الكويت أم خارجها.

أما المشرعين العرب الآخرين وهم الأردني، والقطري، والعماني فقد اشترطوا
ان تقدم الشركات القابضة القروض للشركات التابعة لها فقط دون الشركات التي
تملك فيها أسهماً لا تمكنها من السيطرة عليها، ويبدو ذلك واضحاً من نص المادة
(٢٠٥) من قانون الشركات الأردني رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٧ التي نصّت على ما يلي:
((تكون غايات الشركة القابضة ما يلي : ج. تقديم القروض والكفالات
والتمويل للشركات التابعة لها)). وكذلك المادة (٢٦٤) من قانون الشركات القطري
رقم ٥ لسنة ٢٠٠٢ التي نصت على ما يلي : ((تكون أغراض الشركة القابضة
وفقاً لما يلي : ٣. توفير الدعم اللازم للشركات التابعة لها (...)). وكذلك المادة
(١٢٧) من قانون الشركات العماني لسنة ١٩٧٤ التي نصّت على ما يلي : ((تكون
اغراض الشركة القابضة وفقاً لما يلي: ... تقديم القروض والضمانات والتمويل
للشركات التابعة لها...)).

وبذلك يكون المشرع الأردني قد ألزم الشركة القابضة بتقديم القروض
للشركات التابعة لها فقط، وهي تلك الشركات التي تملك الشركة القابضة أكثر من
نصف رأسمالها أو تلك التي يكون للشركة القابضة السيطرة على تأليف مجلس
ادارتها . وكذلك الحال بالنسبة للمشرعين القطري والعماني حيث ألزما الشركة

القابضة بتقديم القروض للشركات التابعة لها فقط وهي تلك الشركات التي تملك الشركة القابضة ٥١% من اسهمها.

وهنا يتضح الاختلاف بين توجه المشرعين اللبناني والكويتي من جهة وبين توجه المشرعين الاردني والقطري والعماني من جهة اخرى، فالمشرع اللبناني والكويتي اباحا للشركة القابضة ان تقرض أو تكفل الشركات الأخرى التي تساهم في راسمالها، دون ان يشترط في تلك الشركات ان تكون تابعة للشركة القابضة المقرضة، بينما اشترط المشرعون الأردني، والقطري، والعماني على الشركة القابضة ان لا تقرض أو تكفل إلا شركاتها التابعة.

ومن القوانين الحديثة التي اجازت للشركة القابضة إقراض الشركات الأخرى وان لم تكن تابعة لها هو قانون الشركات الاسترالي رقم ٦١ لسنة ١٩٩٨ الذي أباح لجميع الشركات ومنها الشركات القابضة ان تقرض أي شركة اخرى سواء أكانت تابعة للشركة المقرضة أم لا، بشرط ان لا يؤدي القرض الى الاضرار بمصالح الشركة أو بمصالح مساهميها، وان لا يؤثر القرض في قدرة الشركة المقرضة على السداد لدانيتها ويشترط موافقة اغلبية المساهمين في اجتماع الهيئة العامة الذي تعقده الشركة المقرضة لإقرار القرض الذي ستقدمه^(١). أما القوانين الغربية فلم ترد فيها نصوص تنظم تقديم الشركات القابضة القروض للشركات التابعة أو لغيرها تاركةً هذا الأمر للقواعد العامة.

^(١)Section 260-A-Australian Company Act 1998.

نص القانون متاح على شبكة الانترنت في الموقع:

www.austlii.edu.au/au/journals

المبحث الثالث

استخدام الشركة القابضة لأموال وحقوق شركاتها التابعة

بيّنّا فيما سبق ان من شروط وجود الشركة القابضة هو الاستقلال القانوني، الذي تتمتع به الشركات التابعة عن الشركة القابضة التي تسيطر عليها، إلا انه وعلى الرغم من ذلك الاستقلال القانوني فإن الشركة القابضة تعامل الشركات التابعة على انها جزء أو فرع تابع لها دون الاكتراث بالاستقلال القانوني لتلك الشركات التابعة.

وبمعنى آخر يمكن القول ان الشخصية القانونية للشركات التابعة لا اهمية لها في علاقة تلك الشركات بالشركة القابضة، لأن الشركة القابضة تعامل شركاتها التابعة وكأنها لا تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال القانوني، لذلك رأينا ان الشركة القابضة تتدخل في ادارة الشركات التابعة، وتمارس عليها رقابة ادارية، كما انها تحدد سياستها المالية وتجبرها على طريقة تمويل بعينها.

وتظهر الشخصية المعنوية والاستقلال القانوني للشركات التابعة في علاقة تلك الشركات مع الشركات الأخرى غير الشركة القابضة، بمعنى ان تلك الشخصية المعنوية تنعدم من الناحية الواقعية في علاقة الشركات التابعة بالشركة القابضة، وعلى العكس من ذلك تظهر تلك الشخصية المعنوية عندما تتعامل الشركات التابعة مع أي طرف آخر غير الشركة القابضة، ويترتب على انعدام الشخصية المعنوية والاستقلال القانوني للشركات التابعة - من الناحية الواقعية لا القانونية- في علاقتها بالشركة القابضة أن الأخيرة تستطيع استخدام أموال وحقوق الشركات التابعة لها، لأنها تعاملها على انها جزء أو فرع منها، ولا تعاملها على انها شركات تتمتع بشخصية معنوية واستقلال قانوني عنها، ولذلك سنبحث تباعاً استخدام الشركة القابضة لأموال الشركات التابعة، واستخدام الشركة القابضة لحقوق الشركات التابعة.

المطلب الاول

استخدام الشركة القابضة لأموال الشركات التابعة

لو بدأنا باستخدام الشركة القابضة لأموال الشركة التابعة فإننا سنجد وقائع تدل على ذلك، على الرغم من عدم وجود أي نص في التشريعات الغربية والعربية التي نظمت الشركات القابضة يدعم أو يمنع الشركة القابضة من استخدام أموال الشركات التابعة.

ونظراً لعدم وجود أي نص يمنع ذلك يمكننا القول ان الشركة القابضة تستطيع استخدام موجودات الشركة التابعة من آلات ومكانن أو غيرها من الأموال المادية العائدة للشركة التابعة، كما ت سطيع استخدام اموالها المعنوية كالعلامة التجارية المملوكة للشركة التابعة، وهذا ما حصل فعلاً عندما اعلنت شركة (General Motors) (GM) أكبر منتجي السيارات في العالم، انها لن تضع علامة (Daewoo) على السيارات التي تنتجها شركتها الكورية الجنوبية التابعة (GM Daewoo) والتي ستباع في الأسواق الأوربية.

حيث اختارت الشركة القابضة الأمريكية (GM) علامة تجارية اخرى تعود لاحدى شركاتها التابعة وهي شركة (Chevrolet) لتضعها على السيارات التي تنتجها الشركة الكورية التابعة (GM Daewoo) بدلاً من علامة (Daewoo)⁽¹⁾.

واعلنت الشركة الام ريكة القابضة (GM) انها ستبيع سيارات شركتها التابعة الكورية الجنوبية في أوروبا وهي تحمل علامة شركة (Chevrolet) ابتداءً من شهر كانون الثاني سنة ٢٠٠٦ مستبدلةً العلامة التجارية لشركة (Daewoo) بالعلامة التجارية لشركة (Chevrolet) الأكثر شعبيةً في أوروبا،

(1) تقرير الشركة على شبكة الانترنت في الموقع:

والمعروفة بعانديتها لشركة (General Motors) لانها علامة احدى شركاتها التابعة.

وقد صرح المدير التنفيذي لشركة General Motors الامريكية القابضة "ان خطط الشركة لبيع سيارات شركة (GM Daewoo) الكورية الجنوبية التابعة والتي تحمل اسم وعلامة شركة (Chevrolet) في أوروبا هو جزء م ن مساعي شركة (General Motors) لجعل علامة (Chevrolet) علامة تجارية عالمية ". وأكد محللون اقتصاديون ان شركة (GM) ستتمكن فعلاً من جعل علامة (Chevrolet) علامة تجارية عالمية، مضيفين ان جزءاً من انتاج شركة (GM Daewoo) الكورية الجنوبية التابعة سيتم تسويقه في القارة الأوروبية حاملاً اسم وعلامة (Chevrolet)، بينما تم تسويق باقي انتاج الشركة في السوق المحلية لكوريا الجنوبية حاملاً اسم وعلامة الشركة التابعة (GM Daewoo)⁽¹⁾.

يتضح من ذلك ان الشركة الامريكية القابضة (GM) قد رفعت العلامة التجارية العائدة لشركتها التابعة الكورية الجنوبية عن السيارات التي يتم انتاجها في كوريا لتضع عليها علامة شركة تابعة امريكية ذات شهرة عالمية واسعة وهي (Chevrolet)، بدعوى انها تريد من بيع تلك السيارات في أوروبا ان تجعل من علامة (Chevrolet) علامة تجارية عالمية . ولو تأملنا هذا الادعاء لوجدناه حيلة واضحة، لأن علامة شركة (Chevrolet) هي علامة تجارية عالمية ولها شهرة كبيرة وعلى نطاق واسع في جميع انحاء العالم وخاصةً في أسواق الدول الغربية ومنها السوق الأوروبية.

(1) المعلومات متاحة على شبكة الانترنت في الموقع:

والحقيقة ان الذي دفع شركة (GM) الامريكية القابضة الى استخدام علامة شركتها التابعة (Chevrolet) لتضعها بدلاً من علامة (Daewoo) على السيارات التي تم انتاجها في كوريا الجنوبية، هو المنافسة الشديدة التي تواجهها شركة (GM) الامريكية في الأسواق الأوروبية التي تنشط فيها الكثير من شركات صناعة السيارات الأوروبية واليابانية.

ولما كانت تلك الشركات المتنافسة في السوق الأوروبية ومنها الشركات الامريكية كشركة (General Motors) تحاول الوصول الى أعلى معدلات بيع ممكنة لسياراتها فانها تسعى الى خفض تكاليف الإنتاج بتسويق سيارات ارخص ثمناً، وفي نفس الوقت تحمل علامة تجارية معروفة ليزداد الطلب الأوربي عليها وتحقق معدلات بيع وارباح عالية.

وقد وجدت شركة (General Motors) الأمريكية القابضة ضالتها في سيارات شركتها التابعة في كوريا الجنوبية، حيث يتم انتاج السيارات في تلك الشركة بتكاليف منخفضة تكاد تصل الى نصف تكاليف انتاج مثيلاتها في أوروبا والولايات المتحدة، ولما كانت شركة (General Motors) الامريكية القابضة قد سيطرت على شركة (Daewoo) الكورية وتسيطر أصلاً على عدة شركات تابعة من ضمنها شركة (Chevrolet)، فقد وضعت العلامة التجارية العائدة لشركة (Chevrolet) التابعة لها على انتاج شركة (GM Daewoo) الكورية التابعة لها أيضاً.

وبذلك طرحت شركة (GM) الامريكية القابضة في السوق الأوروبية سيارةً بتكاليف منخفضة، إلا انها تحمل علامة تجارية ذات شهرة عالمية واسعة، لينهال الطلب عليها، لأن أسعارها أقل بكثير من أسعار السيارات الأوروبية واليابانية الأخرى التي تباع في السوق الأوروبية، وبذلك ستحقق شركة (General Motors) الامريكية القابضة زيادةً كبيرة في معدلات البيع والأرباح، لانها استخدمت انتاجاً منخفض التكاليف من شركتها التابعة (GM Daewoo) في كوريا الجنوبية، كما استخدمت علامة تجارية ذات

شهرة واسعة من شركتها التابعة الأخرى وهي شركة (Chevrolet) في الولايات المتحدة الأمريكية.

ان قيام شركة (General Motors) القابضة باستخدام انتاج شركة (GM Daewoo) الكورية التابعة، واستخدام العلامة التجارية لشركة (Chevrolet) التابعة أيضاً لم يأتِ اعتباطاً بل بناءً على دراسات معمقة لحالة السوق الأوروبية، لأن الإحصائيات ^(١) تشير الى ان مبيعات شركة (GM Daewoo) الكورية التابعة قد بلغت في اوروبا (١٣٢.٣٠٠) الف مركبة وذلك عام ٢٠٠٥ وحده، علماً ان تلك المركبات كانت تحمل علامة شركة (Daewoo)، فكم ستبلغ مبيعات هذه المركبات إذا حملت علامة شركة (Chevrolet)!

وقد بينا فيما سبق ان عملية استخدام الشركة القابضة لأموال الشركات التابعة لها سواء أكانت تلك الأموال مادية أم معنوية، لا يدعمها كما لا يعارضها أي نص من نصوص القوانين الغربية والعربية التي نظمت الشركات القابضة، ونرى ان ترك مثل هذه الحالات دون تنظيم سيؤدي الى اختلاط الشخصية المعنوية للشركات ا لتابعة بالشخصية المعنوية للشركة القابضة التي تسيطر عليها.

ولتجنب ذلك لابد من تنظيم عملية استخدام الشركة القابضة للأموال المادية والمعنوية لشركاتها التابعة، أما باجازه ذلك صراحةً بنص القانون وهو ما لا نفضله، لانه سيجعل من الشركات التابعة مجرد فروع للشركة ال قابضة، وليست شركات تابعة لها شخصية قانونية مستقلة، أو بتنظيم هذه العمليات بنصوص قانونية بحيث تكون بموجب عقود يتم ابرامها بين الشركة القابضة والشركة التابعة المراد استخدام اموالها، أو بموجب عقود يتم ابرامها بين

(١) الإحصائيات متاحة على شبكة الانترنت في الموقع:

الشركات التابعة فيما بينها تحت إشراف وتوجيه ال شركة القابضة لتكون تلك العقود جزءاً من تنفيذ الاستراتيجية العامة التي وضعتها الشركة القابضة، وبذلك سنحقق أمرين الأول هو التوصل الى ذات النتائج التي ارادتها الشركة القابضة من استخدام أموال شركاتها التابعة، والثاني هو اثبات الاستقلال القانوني للشركات التابعة عن الشركة القابضة وعدم اختلاط شخصياتها بها.

المطلب الثاني

استخدام الشركة القابضة لحقوق الشركات التابعة

لا تختلف هذه الحالة عن سابقتها حيث لا يوجد أي نص في التشريعات الغربية والعربية التي نظمت الشركة القابضة يجيز أو يمنع هذه الشركة من ان تمارس حقاً من حق وق شركاتها التابعة، كالحق في إقامة الدعوى . ويبدو ان بعض الشركات القابضة قد مارست هذا الحق على الرغم من ان الضرر لم يصبها هي وانما اصاب احدى شركاتها التابعة.

ومن المعروف ان الضرر الموجب للتعويض يشترط فيه ان يكون محققاً أي انه وقع أو سيقع حتماً^(١)، وان يكون مباشراً أي انه كان نتيجة طبيعية للعمل غير المشروع^(٢)، وان يكون شخصياً لمن يطالب به، وان يكون قد أصاب

(١) الاستاذ السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الأول، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، ٣٢ شارع عبد الخالق ثروت، الطبعة الثانية، ١٩٦٤، ص ٩٧٤.

(٢) المادة (٢٠٧) من القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١، ولمزيد من التفصيل انظر د. عبد المجيد الحكيم، عبد الباقي البكري، محمد طه البشير، الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي، الجزء الأول، مصادر الالتزام، دار الكتب للطباعة والنشر في جامعة الموصل، ١٩٨٠، ص ٢١٣.

حقاً مكتسباً أو مصلحة مشروعة للمضروع، وان لا يكون الضرر قد سبق تعويضه^(١).

وعلى الرغم من ان الضرر الذي يصيب الشركة التابعة لا يعد ضرراً مباشراً وشخصياً بالنسبة للشركة القابضة، إلا ان القضاء في بعض الدول يقبل دعاوى المطالبة بالتعويض التي ترفعها الشركة القابضة لتعويضها عن الضرر الذي اصاب احدى شركاتها التابعة، وهذا ما حصل فعلاً عندما رفعت شركة (General Motors) (GM) الامريكية القابضة لصناعة السيارات، الدعوى على شركة (Sheri) الصينية عام ٢٠٠٥ أمام المحكمة البدائية في (Shanghai) في الصين، مدعية ان شركة (Sheri) الصينية قد قلدت تصاميم سيارات شركة (GM Daewoo) وهي شركة كورية تابعة لشركة (General Motors) (GM) الامريكية، وقد قبلت المحكمة الصينية المذكورة الدعوى ولا تزال تنظر فيها^(٢).

وقد استندت شركة (General Motors) الامريكية القابضة في دعواها الى ان سيارة (Kio Kio) التي صنعتها شركة (Sheri) الصينية تشبه الى حد كبير سيارة (Mateez) التي صنعتها شركة (GM Daewoo) الكورية وهي شركة تابعة لشركة (General Motors) (GM) وقد وصل هذا الشبه في التصميم الخارجي لهيكل السيارة، والتصميم الداخلي الى الحد الذي يجعل ابدال قطع من السيارة الكورية بقطع من السيارة الصينية متيسراً، مما يعد

(١) د.سعدون العامري، تعويض الضرر في المسؤولة التقصيرية، منشورات مركز البحوث القانونية، بغداد، ١٩٨١، ص ص ٤٠، ٤٥، ٥٠.

(٢) تقرير شركة GM على شبكة الانترنت في الموقع:

اعتداءً على نموذج صناعي^(١) عائد لشركة (GM Daewoo) الكورية التابعة لشركة (General Motors) الأمريكية.

ان هذا الاعتداء على النموذج الصناعي العائد لشركة (GM Daewoo) التابعة سيؤدي الى ضرر يلحق بالشركة المذكورة والذي يتمثل بتقليل ارباحها، إلا ان الأمر لن يقف عند هذا الحد لأن تقليل ارباح الشركة التابعة سيؤدي الى تقليل الأرباح التي تحولها الشركة التابعة الى الشركة القابضة وهي شركة (General Motors) الأمريكية القابضة، غير ان هذا الضرر يعد مباشراً وشخصياً بالنسبة للشركة التابعة، بينما لا يعد كذلك بالنسبة للشركة القابضة ومع ذلك فقد قبلت المحكمة البدائية في (Shanghai) ان تمارس الشركة القابضة (GM) حق شركتها التابعة (GM Daewoo) في رفع الدعوى للمطالبة بالتعويض عن الضرر الذي اصاب شركتها التابعة. ان قبول المحكمة الصينية^(٢) النظر في الدعوى على الرغم من ان الضرر الذي اصاب شركة (General Motors) القابضة لم يكن ضرراً مباشراً يدل

(١) عزف قانون براءة الاختراع والنماذج الصناعية رقم ٦٥ لسنة ١٩٧٠ في الفقرة السابعة من المادة الأولى، النموذج الصناعي بأنه : ((مظهر أو شكل جديد لسلمة معينة يستخدم في انتاجها الصناعي أو الحرفي ويكون مجسماً أو على شكل ترتيب للخطوط والألوان لرسم ثنائية الأبعاد)).

(٢) وعلى الخلاف من ذلك فقد رفض القضاء الالمانى ان ترفع الشركة القابضة الدعوى على من أضر باحدى شركاتها التابعة وذلك في القضية:

Dumez Batiment S. A. V. Hessische Landesbank No.220/88[1999]

وجاء في قرار المحكمة الاتحادية العليا ان ((الأضرار غير المباشرة كالضرر المالي الذي يصيب الشركة التابعة وينعكس على الشركة القابضة لا يمنح الحق للأخيرة باق امة الدعوى على مرتكب الفعل الضار بل يبقى ذلك من حق الشركة التابعة)).

P. J. Brochers, ، Jurisdiction via the internet

أشار اليه

Trot and بحث متاح على موقع جامعة كامبردج Contract :

على ان تلك المحكمة قد نظرت الى الشركة القابضة (GM) والى شركته ا
التابعة (GM Daewoo) على انهما كيان واحد، مما يعني اختلاط الشخصية
المعنوية للشركة التابعة بالشخصية المعنوية للشركة القابضة، وهذا الاختلاط
يناقض فكرة السيطرة التي تقوم عليها الشركة القابضة لأن الأخيرة يجب ان
تسيطر على شركات اخرى مستقلة عنها من الناحية القانونية.
وقد تمارس الشركة القابضة حقوقاً اخرى تعود لشركاتها التابعة، كحق
الشركة التابعة في توسيع استثماراتها ونشاطاتها، باعتبار انها -الشركة
القابضة- تضع الاستراتيجية العامة لجميع الشركات التابعة، وعلى سبيل المثال
فأن شركة (Volkswagen) الالمانية لصناعة السيارات التي اكتسبت جميع
أسهم شركة (Skoda) التشيكية عام ١٩٩٠، أرسلت عدداً من الخبراء الالمان
الى الصين لبحث عملية إنشاء خط لانتاج سيارات (Skoda) في الصين^(١).
في حين ان استقلال الشخصية المعنوية لشركة (Skoda) التابعة يوجب
ان تقوم هي بارسال خبرائها لاتمام عملية توسيع نشاطها في الصين، وان كان
ذلك باشراف وتوجيه شركة (Volkswagen) القابضة، إلا ان قيام الأخيرة
بارسال خبرائها يُعد مؤشراً واضحاً على اعتبار شركة (Skoda) مجرد جزء أو
فرع من شركة (Volkswagen) وليست شركة تابعة لها شخصية قانونية
مستقلة، وهذا ما يدفعا الى القول بانعدام الشخصية المعنوية للشركة التابعة
من الناحية الواقعية في علاقتها بالشركة القابضة.

الخاتمة

<http://journals.Cambridge.org/bin/bladerunner>

(١) تقرير شركة Skoda على شبكة الانترنت في الموقع:

www.skoda.com/global

بعد ان انهينا البحث في طبيعة علاقة الشركة القابضة بالشركات التابعة، فقد بينا فيه ان هذه العلاقة ذات طبيعة مزدوجة، فهي ادارية من وجه ومالية من وجه اخر، وتوصلنا الى النتائج التالية:

١. ان مصدر علاقة الشركة القابضة بشركاتها التابعة هو ما تملكه الشركة القابضة من أسهم في رؤوس أموال تلك الشركات، مما يؤدي الى سيطرتها عليها.

٢. ان هذه العلاقة اذا ما نظرنا اليها من ناحية الشركات القابضة، تكون علاقة سيطرة ادارية ومالية، أم اذا نظرنا اليها من ناحية الشركات التابعة فتكون علاقة تبعية ادارية ومالية.

٣. ان معظم الشركات القابضة تتدخل في إدارة الشركات التابعة وتديرها مركزياً، وقليل منها تتبع اسلوب اللامركزية الادارية.

٤. تحتكر الشركات القابضة إصدار القرارات الاستراتيجية التي تمس الجوانب الأساسية لنشاط الشركات التابعة، وتترك القرارات التنفيذية لمجالس ادارات الشركات التابعة.

٥. قد تضيف الشركات القابضة على بعض شركاتها التابعة صفة مراكز الربح لتدار باسلوب اللامركزية الادارية، خاصةً إذا كانت تلك الشركات بعيدة جغرافياً عن الشركة القابضة، وتنتج ب مفرداها انتاجاً متكاملأ، حتى تبقى الخيارات متاحة أمام تلك الشركات التابعة لملاحقة الطلب الحاصل في السوق، ومع ذلك يبقى للشركة القابضة حق التدخل في الشؤون الادارية والمالية للشركات التابعة في أي وقت وان كانت تدار باسلوب اللامركزية الادارية.

٦. تمارس الشركات ا لقابضة رقابة ادارية على جميع شركاتها التابعة، من خلال استخدام وسائل محاسبية مشتركة بين الشركة القابضة وشركاتها

التابعة، وكذلك عن طريق ممثلي الشركة القابضة في مجالس إدارة الشركات التابعة.

٧. تقوم الشركات القابضة بتحديد السياسة المالية للشركات التابعة، من حيث وسائل التمويل ومقدار الأرباح التي تحولها الى الشركة القابضة.

٨. قد تخول الشركات القابضة بعض شركاتها التابعة حرية اتخاذ القرارات المالية التنفيذية لتلبية حاجات السوق، إلا ان سلطة اتخاذ القرارات المالية الاستراتيجية تبقى للشركة القابضة.

٩. ان للشركات القابضة القدرة على استخدام أموال وحقوق الشركات التابعة وذلك لسيطرتها عليها مالياً وادارياً، على الرغم من الاستقلال القانوني الذي تتمتع به الشركات التابعة عن الشركة القابضة.

١٠. على الرغم من اكتساب الشركات التابعة للشخصية المعنوية عند تاسيسها الا ان تلك الشخصية منعدمة من الناحية الواقعية في علاقتها بالشركة القابضة نتيجة للسيطرة التي تمارسها الاخيرة.

وبناء على ما تقدم نرى ان يقوم المشرع العراقي عند تنظيمه للشركة القابضة ان يقوم

بتنظيم علاقتها بمجموعة الشركات التابعة لها من الناحيتين الادارية والمالية، وتحديدًا من حيث مدى سلطة الشركة القابضة في التدخل في شؤون الشركات التابعة ادارياً ومالياً.

ونرى ان تتم معالجة مدى احقية استخدام الشركة القابضة لاموال و حقوق شركاتها التابعة بنصوص واضحة تنظم علاقة الشركة القابضة بالشركات التابعة لها، بالشكل الذي يدعم فكرة استقلال الشخصية المعنوية للشركة التابعة عن الشخصية المعنوية للشركة القابضة، بحيث لا يمكن السماح للشركة القابضة بممارسة حقوق شركاتها التابعة في التقاضي وتوسيع الاستثمارات ، لأن تلك الحقوق يجب ان تمارسها الشركة التابعة بنفسها باعتبارها تتمتع بالشخصية المعنوية المستقلة التي تؤهلها لذلك، حتى لو كانت الشركة القابضة

هي التي تملي عليها ممارسة تلك الحقوق من عدمها باعتبارها الشركة
المسيطرة على الشركة التابعة.

المراجع

أولاً. باللغة العربية:

أ. الكتب:

١. د. سعدون العامري، "تعويض الضرر في المسؤولية التقصيرية"، منشورات مركز البحوث القانونية، بغداد، ١٩٨١.
٢. د. عبد الرزاق السنهوري، "الوسيط في شرح القانون المدني"، الجزء الأول، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، ٣٢ شارع عبد الخالق ثروت، الطبعة الثانية، ١٩٦٤.
٣. د. عبد المجيد الحكيم، عبد الباقي البكري، محمد طه البشير، "الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني"، الجزء الأول، مصادر الالتزام، دار الكتب للطباعة والنشر في جامعة الموصل، ١٩٨٠.
٤. د. يحيى عبد الرحمن رضا، "الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية"، دار النهضة العربية، ٣٢ شارع عبد الخالق ثروت، القاهرة، ١٩٩٤.

ب. القوانين:

١. المرسوم الاشتراعي اللبناني رقم ٤٥ لسنة ١٩٨٣ الخاص بالشركات الفابضة.
٢. قانون الشركات الأردني رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٧.
٣. قانون الشركات الكويتي رقم ١٥ لسنة ١٩٦٠ المعدل.
٤. قانون الشركات العماني رقم ٤ لسنة ١٩٧٤ المعدل.
٥. قانون الشركات القطري رقم ٥ لسنة ٢٠٠٢.

ثانياً. باللغة الانكليزية:

1. Ashok Bagrial, Company Law, Vikas Publishing house, Ltd., ninth revised edition, 1996.
2. Bergesten F., An Analysis of U.S. Foreign Direct Investment Policy and Economic development, Brookings Institution Press, Washington D. C., 1976.
3. Biersteker Thomas J., Distortion or Development Contending perspectives on the multinational corporation, The MIT Press, England, 2001.
4. Brook M. Z. and Remmers H. L., The Strategy of Multinational enterprise, Organization and finance, Longman, London, 1998.
5. C. Helleiner, Manufactured Exports of the Multinational Firms, Pantheon Books, New York, 1991.
6. Clive M. Schmitthoff and James H. Thompson, Palmer's Company Law, Stevens and Sons Ltd., London, 1968.
7. Dennis Logue, International Integration of Financial Markets, American Enterprise Institute Press, Washington D.C., 1999.
8. Dennis Logue, International Integration of Financial Markets, Washington D. C., American Enterprises Institute Press., second edition, 2002.
9. Ashok Bagrial, Company Law, Vikas Publishing house, Ltd., ninth revised edition, 1996.
10. Bergesten F., An Analysis of U.S. Foreign Direct Investment Policy and Economic development, Brookings Institution Press, Washington D. C., 1976.
11. Biersteker Thomas J., Distortion or Development Contending perspectives on the multinational corporation, The MIT Press, England, 2001.

12. **Brook M. Z. and Remmers H. L., The Strategy of Multinational enterprise, Organization and finance, Longman, London, 1998.**
13. **C. Helleiner, Manufactured Exports of the Multinational Firms, Pantheon Books, New York, 1991.**
14. **Clive M. Schmitthoff and James H. Thompson, Palmer's Company Law, Stevens and Sons Ltd., London, 1968.**
15. **Dennis Logue, International Integration of Financial Markets, American Enterprise Institute Press, Washington D.C., 1999.**
16. **Dennis Logue, International Integration of Financial Markets, Washington D. C., American Enterprises Institute Press., second edition, 2002.**
17. **Dunning John H. and Pearct Robert, The world's largest industrial enterprises, Gower Publishing Company Ltd., England, 1991.**
18. **Dunning John H., The Multinational enterprises, George Allen and Unwin Ltd., London, 1999.**
19. **Dunning John, The International Investment, Penguin Books, London, 1999.**
20. **G. J. Sutton, Economics and Corporate Strategy, Cambridge University Press, 1980.**
21. **Gladwin T. N. and Walter I., Multinational under fire, lessons in the management of conflict, John Wiley and Sons, New York, 1980.**
22. **Grewlich Klaus W., Transnational enterprises in a new international system, Sijthoff Noordoff, Netherland, 1980.**
23. **Hood Neil and Young Stephen, The economics of multinational enterprise, Longman, New York, 1997.**

24. Hymer Stephen, *The International operations of national firms*, The MIT Press, England, 1976.
25. L. G. Franko, *The European Multinationals, A Renewed Challenge to American and British Big Business*, Harper and Row, London, 2000.
26. Manser A. W., *The Financial Role of the Multinational Enterprises*, Longman, New York, 2001.
27. Mansfield E., *The Economics of Technological Change*, W. Norton, New York, 1998.
28. Mason M and Miller R., *The Economics of International Business*, John Wiley and Sons Inc., New York., 2003.
29. Mathew Berkahn, *Directors duties*, The Law Book Company Ltd., Melbourne, 2001.
30. Michael J. Whincop, *A Relational and Doctrinal Critique of shareholders special contracts*, The Law Book Company Ltd., Sydney, 1997.
- Michael J. Whincop., *The Role of the Shareholders In Corporate Governance*, The Law Book Company Ltd., Second edition, Sydney, 2001.
31. Modelski G., *Transnational corporation and world order, reading in international political economy*, W. H. Freeman and Company, San Francisco, 1979.
32. Morris Finer, *The companies Act, 1948*, Eyre and Spottiswood.
33. Odle M. A., *Multinational banks*, Pergamon Press, New York, 1981.
34. R. Barnet and R. Muller, *Global Reach, The Power of Multinational Corporations*, Simon and Schuster, New York, 1997.
35. R. Narkse, *Drives and Effect of Capital Movements*, Penguin Books, London, 1991.
36. Robbins S., *Money in the Multinational Enterprises, A Study in Financial Policy*, Basic Books, New York, 2000.

37. Robert Gilpin, U. S. Power and the Multinational Corporations, Basic Book, New York, 1996.
38. Robert R. Pennington, Company Law, Butterworths, London, 1985.
39. Robock S. H. and Simmonds K., International business and multinational enterprises, Richard D. Irwin, Inc., London, 1996.
40. Rugman A. M., Inside the multinationals, the economics of internal markets, Croom Helm, London, 1995.
41. S. Hymer, International Operation of National Firms, A Study of Direct Foreign Investment, The MIT Press, Cambridge, 1992.
42. S. Schwendian, Long Range Planning and Strategic planning in the International firm, Oxford University Press, 1995.
43. Vaitsos C. V., Intercountry income distribution and transnational enterprises, Clarendon Press, Oxford, 1994.
44. W. A., Dymaz, Multinational Enterprise Strategy, MacGraw Hill, New York, 1999.
45. Wilson E. and Scheffer I., Multinational Enterprises, Financial and Monetary Aspects, Cambridge University Press, 1997.

ب. البحوث:

1. P. J. Brochers, Tort and Contract Jurisdiction via the internet.
<http://journals.Cambridge.org/bin/bladerunner>

ج. القوانين:

1.Australian Company Act 1998.

**2.Canadian Insurance Companies Act
1991.**

3.English Company Act 1985.