

النظام القانوني لاتحاد الشركات المؤقت (الكونسورتيوم)

د. إحسان شاكر عبد الله
أستاذ القانون الخاص المساعد
جامعة تكريت / كلية الحقوق

المقدمة

ظهرت في العصر الحديث أشكال جديدة لعقود تجارية هامة انتشرت على مستوى العالم ومنها عقود البوت والفرنشايز والليزنك والفاكتورنك والفيديك والكونسورتيوم ، ولم يتم التوصل لحد الآن إلى مقابل عربي لها مجمع عليه فاشتهدت بين كتاب القانون والاقتصاد بأسمائها الاجنبية ، ونحاول اليوم دراسة احد هذه العقود وهو الكونسورتيوم الذي يمكن تسميته مقدما لتقريب المعنى بـ " اتحاد الشركات المؤقت " ، فالعالم اليوم يشهد تحولات متسارعة وتطورات متداخلة تعود أساسا إلى عملية مركبة لها أبعادها ومظاهرها الاقتصادية والإعلامية والتكنولوجية والاجتماعية والثقافية والسياسية، وهي ما يطلق عليها بالعولمة، التي تتحكم في مجرياتها الدول الصناعية المتقدمة وخاصة أمريكا وما يرتبط بها من كيانات اقتصادية وإعلامية.

وبسبب ذلك برزت مجموعة من المتغيرات الشديدة التي اقتلعت أسس النظام العالمي القديم وبدأت في ترسيخ كيان جديد، سمته التغيير المستمر في كل مجالات الحياة، وبذلك اختلفت ملامح وآليات ومعايير هذا العصر على سابقه، مما يفرض على كل من يعاصره ضرورة الأخذ بالمفاهيم والآليات الجديدة والمتجددة.

ونتيجة هذه التحولات ظهرت المشروعات المتزايدة لتطبيق اليات اقتصادية السوق في معظم دول العالم، والمشروعات المتزايدة لتكوين تجمعات اقتصادية إقليمية، والطفرات التكنولوجية في مختلف المجالات والسيطرة المتزايدة لتكنولوجيا المعلومات والاتصال، واشتداد المنافسة العالمية والاعتماد على البحث والتطوير كأساس لخلق الميزات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، وهو ما دفع بها لتكوين تحالفات وشراكات بين المنتجين لمواجهة المنافسة، واستثمار الفرص السوقية.

لقد شاعت استراتيجية التحالف وعقود الكونسورتيوم بين المؤسسات الاقتصادية والشركات الرائدة ، كآلية للنمو والتوسع الخارجي وتبديل العلاقة التنافسية بالتعاون، ومن ثم تحقيق التكاملية وتعزيز الميزة التنافسية، كما انتشر استخدام اصطلاح الكونسورتيوم في العلاقات التجارية الدولية اعتباراً من الخمسينيات وخاصة في صناعة الإنشاءات الدولية ، ليصف صوراً من التعاون الدولي بين المقاولين الدوليين ، وذلك عند الرغبة في التعاقد على نحو مشترك وما يلفت الانتباه هو الانتشار السريع لهذه الاستراتيجية بين الشركات العالمية الرائدة ، التي تسعى للبقاء والسيطرة وتبادل الإمكانيات والموارد ، فإذا كانت عقود الكونسورتيوم منتشرة بهذه الصورة بين تلك الشركات العالمية الرائدة ، فمن باب أولى أن تسعى المؤسسات الاقتصادية المثقلة بالأزمات والتي تفترق إلى التكنولوجية العالية والموارد الكافية إلى البحث عن شركاء لهم من الخبرة والميزات ما يعود على تلك المؤسسات بالتطور والنماء.

وحيث إن لكل قرار استراتيجي آثارا يحدثها على المدى القريب والبعيد من خلالها يمكن تقييم هذه الاستراتيجية، والكونسورتيوم كبديل استراتيجي له كثير من الآثار والتبعات على كل المستويات والأصعدة ، وانطلاقاً من أهمية وخطورة الجانب المالي للمؤسسة الاقتصادية نتساءل عن ما يحدثه هذا التوجه الاستراتيجي على المستوى المالي .

وفي هذا المجال تبنت العديد من الشركات العالمية وخاصة الرائدة منها هذه الاستراتيجية ورأت فيها سبيلاً ممكناً لتحقيق أهدافها التوسعية وإحتواء منافسيها وطريقة

هامة لجلب المزيد من الموارد المالية، هذا وقد أصبحت الكونسورتيوم السمة البارزة والمميزة لهذا العصر، فإذا كانت استراتيجية الكونسورتيوم منتشرة بهذه الصورة بين تلك الشركات العالمية والرائدة في أوروبا وأمريكا واليابان، فمن باب أولى أن تسعى المؤسسات الاقتصادية العربية في البلدان العربية المثقلة بالأزمات إلى تبني الاستراتيجيات التعاونية فيما بينها لتحقيق أهداف ومصالح مشتركة، وبالتالي تحقيق الميزة التنافسية التي تساعد على مواجهة بقية الكونسورتيومات العالمية الأخرى.

وعلى صعيد المؤسسات الحكومية فقد لاحظنا خاصة في جامعتنا عند اعلان مناقصة لمقاولة معينة تتطلب من الشركة صاحبة العطاء إن تكون من الصنف الممتاز وهو ما لا تملكه هذه الشركة فتضطر للتحالف مع شركة أخرى تحمل تصنيف A مثلها ايضاً فيعتبران كلاهما بعد التحالف وتقديم عطاء واحد انهما من الصنف الممتاز وفق التعليمات النافذة، هذا الاتحاد بين هاتين الشركتين يطلق عليه (كونسورتيوم) وهو اكثر شيوعاً من تعبير اتحاد الشركات المؤقت أو التعابير المشابهة الاخرى .

وقد حاولت جاهداً ان أحيط بأهم الامور المتعلقة بهذا الموضوع الهام حيث واجهت الكثير من الصعوبة كون الكتابات التي تتناول الكونسورتيوم قليلة بل نادرة بسبب حداثة، وان وجد منها شيء فإنها تتناول هذا الموضوع من الزاوية الاقتصادية وليس القانونية .

وعليه سنحاول تسليط الضوء على هذا العقد بتقسيم البحث على مبحثين نتناول في اولهما ماهية الكونسورتيوم وطبيعته والذي وزعناه بدوره على مطلبين للكلام عن تعريفه وانشائه وتمييزه عن غيره في المطلب الأول واختص الثاني ببيان طبيعته القانونية وبيان ماهيته وانواعه وخصائصه واهدافه، اما المبحث الثاني فقد خصص لببحث التنظيم القانوني الذي يحكمه بشرح حقوق والتزامات الاطراف ومن ثم انقضاء العقد، كلا في مطلب مستقل.

المبحث الاول

ماهية الكونسورتيوم وطبيعته القانونية

قلنا ان الكونسورتيوم من الظواهر الحديثة في بيئة الشركات المعاصرة، ويختلف عن المشاريع المشتركة التقليدية في أن المشروع التقليدي هو مساهمة شريكين أو أكثر بمقدار محدود من الموارد ويتطور المشروع من ذاته ، أما في عقد الكونسورتيوم فتقوم شركتان بالكامل (أو أكثر) بتجميع مواردهما مباشرة في تعاون يتجاوز حدود المشروع المشترك، ويتم في بعض وحدات الأعمال دعم التحالف من خلال تملك حقوق المساهمين لأحد الشريكين أو لكلاهما ، إن لكل شريك في التحالف خبرة أو مهارة معينة وعادة ما يكونان مكملين لبعضهما بعضًا ، ومن خلال اشتراكهما ، يتوقع كل منهما الإفادة من خبرة الآخر .

من هنا سنتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم التحالف بين الشركات (الكونسورتيوم) ثم سنبين الطبيعة القانونية لهذا التحالف.

المطلب الاول

ماهية الكونسورتيوم

ان الكونسورتيوم تعبير غير محدد وهو من التعابير غير العربية لذا نجد ان تعريفاته تتعدد وتتنوع ، لذا سنتناول في هذا المطلب تعريف الكونسورتيوم في الفرع الاول ثم نبين في الفرع الثاني كيفية نشوء الكونسورتيوم ونخصص الفرع الثالث لتمييز الكونسورتيوم عما يشته به من اوضاع.

الفرع الاول : تعريف الكونسورتيوم

في اللغة : الكونسورتيوم لفظ ليس له فعل وهو مستمد من الاصطلاح اللاتيني (كونسرتيو) Consortio وهو مصطلح يشير إلى معانٍ عدة مثل : التعاون والمشاركة

والملكية المشتركة وكلها معانٍ تدخل في المعنى الفني للكونسورتيوم^(١).

وقد أورد قاموس المورد (انكليزي _ عربي) ثلاثة معانٍ للكونسورتيوم (الذي يلفظ بموجبه كونسورشيوم) منها - فيما يخصنا - الاتحاد المالي : " اتحاد بين بعض المؤسسات المالية الكبرى لتمويل مشروعات تحتاج إلى رساميل ضخمة " ، وذكرت موسوعة لاروس الفرنسية بأنه يعني " مجموعة مؤسسات تهدف لإنجاز أشغال عامة Groupement d'entreprises , en vue d'operations communes " ، كما أعطى قاموس المنهل (فرنسي - عربي) معنيين له ، أولهما ، " اتحاد او ترابط مصانع او متاجر او شركات " وثانيهما "اتحاد المؤمنين Assureurs " ، أما قاموس اوكسفورد (انكليزي - انكليزي - عربي) فقد ذكر له جمعين هما consortia و consortiums ، وعرفه بالإنكليزية بأنه "مجموعة شركات تعمل معا لغرض محدد " وهو " اتحاد شركات " ، بينما ادرج قاموس المعاني الالكتروني (٢٩) معنى للكونسورتيوم نرى من الفائدة ذكرها في الهامش^(٢).

أما في الاصطلاح: فقد تعددت الاتجاهات الفقهية في محاولة وضع تعريف قانوني لاتحاد الشركات المؤقت (الكونسورتيوم) حسب الزاوية التي ينظر اليه من خلالها ، حيث لا يوجد قالب قانوني موحد يمكن الأخذ به كتعريف للكونسورتيوم ، وذلك على الرغم من وجود خلاف فقهي على وضع تعريفٍ موحدٍ لهذا المصطلح ، إلا أنهم يتفقون على وجوب توافر بعض الاحكام والخصائص القانونية للكونسورتيوم ، وسنميل إلى استخدام مصطلح الكونسورتيوم أكثر من اتحاد الشركات المؤقت أو غيره من المصطلحات ؛ لأنه أكثر شيوعا واختصارا ومتفق عليه في الأدبيات الاقتصادية والفقهية ، فقد عرفه البعض بأنه : عبارة عن مشروع مشترك في شكل مشاركة بين

(١) المواضيع المدرجة في قاموس المعاني الالكتروني:

(٢) د.علاء الدين محمد حمدان ، التعاقد مع الادارة عن طريق الكونسورتيوم ، مجلة العلوم القانونية والسياسية، جامعة ديالى ، المجلد الرابع ، العدد الثاني ٢٠١٥ ص ١٧٤.

شركتين^(١).

والقصد من الكونسورتيوم بين الشركات هو إحلال التعاون محل المنافسة ، التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق ، بمعنى أن هناك سعي مؤسستين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تعظيم الاستفادة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية ، ولاستيعاب المتغيرات البيئية المتمثلة في الفرص أو التهديدات^(٢).

كما عرف بأنه : سعي شركتين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية^(٣)، ويمكن القول انه : ترتيبات تنظيمية وسياسات عملية تسمح للمؤسسة والشركات المنفصلة أن تكون جسدا واحدا فتشارك في السلطة الإدارية وفي التعاقدات وفي المعرفة^(٤).

وعرفه آخرون بأنه: (تجمع يضم شركات كبيرة يقوم لمواجهة طلب كبير يفوق قدرة كل واحدة منها على حدة ، ويمكن ان يكون اتفاقا مؤقتا أو اتفاقا منصبا على طلب معين لمصلحة جهة حكومية او خارجية ، كما يمكن ان يكون اتفاقا دائما في حالات تكتل المصدرين او المستوردين ، وهو شكل حديث من حيث الانتشار او كثافة الفعالية وحجمها ، وفي هذه الحالة يحتل اتحاد الشركات مركزا مهيغرا على أقبية العرض في حالة الطلب الخاص (أي الاتفاق المؤقت) ومركزا مشابها ان لم يكن مطابقا لهذا في الحالة الثانية (أي تجارة الاستيراد والتصدير التي تحاول ان تواجه

(١) توماس هولين، ترجمة محمود عبد الحميد مرسى- الإدارة الاستراتيجية -، المملكة العربية السعودية، الإدارة العامة للبحوث، ١٩٩٩، ص ٤٣٧.

(٢) فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية مصر ايتراك للنشر والتوزيع. ١٩٩٩ ص ١.

(٣) أحمد سيد مصطفى "تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي"، دار النهضة العربية، القاهرة- مصر، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٠، ص ٥٧.

(٤) عبد الحميد عبد الفتاح المغربي ، الإدارة الاستراتيجية ، مفاهيم ونماذج لمواجهة تحديات القرن ٢١ ، مجموع النيل العربية ، القاهرة ١٩٩٩ ، ط ١ ص ٣٢.

الصراع على الاسواق ، فان هذا النوع من الاتحادات يعمل بفعالية عالية وبفلاح في معظم الاحيان للسيطرة على العرض في السوق الرأسمالية وذلك في الحالتين المذكورتين^(١).

وفي ضوء هذه التعريفات فان الكونسورتيوم هو الذي يسمح بإحلال التعاون محل المنافسة ، وبدوره يسمح للمؤسسات باستغلال قدراتها المتوفرة لغرض تحقيق هدف مشترك، بدلا من اعتماد أسلوب المنافسة المؤدي إلى خروج إحدى المؤسسات من السوق ، فتوحيد الجهود عامل قوي في السيطرة على المخاطر والتهديدات ، لذا فإن الكونسورتيوم يسمح بالمشاركة في الأرباح والمنافع والمكاسب الملموسة وغيرها.

لذا نجد بأن الميزة الاساسية في الكونسورتيوم تكمن في روح التعاون وتطوير هذا التعاون الذي يركز على علاقة ثقة المتبادلة، تسمح للوصول إلى أهداف محددة باتفاق مشترك ، فهو عبارة عن نمط لعلاقات خاصة ، الذي في إطاره تقوم مؤسستان بربط علاقة متينة على الأمد الطويل او القصير تتجاوز إطار العلاقات التجارية العادية، فالكونسورتيوم ينطوي على مجموعة واسعة من العلاقات التعاقدية التي تنشأ بين المؤسسات المتنافسة في بلد واحد او في بلدان مختلفة لتحقيق هدف محدد معين.

وما يهمننا من التعاريف هو التعريف القانوني حيث يمكن تعريف عقد الكونسورتيوم بأنه "اتفاق بين شركتين أو اكثر يتخصص كل منها بنوع معين من الاعمال الا انه لا ينشأ عنه تكوين شركة لها شخصية مستقلة عن الشركات المكونة للكونسورتيوم وانما هو علاقة تكاملية بين الشركات"^(٢).

(١) بحث منشور على الموقع الالكتروني:

<http://www.ingdz.com/vp/showthread.php/t=21452>

(٢) د. أحمد حافظ مطاوع - التحكيم في العقود الدولية للإنشاءات- دار النهضة العربية ، القاهرة ٢٠٠٧ ص ٢١٦.

وهذا التعريف هو الأقرب إلى مجال دراستنا عن الكونسورتيوم حيث انه يوضح الجوانب القانونية للكونسورتيوم على عكس التعاريف الاخرى التي يغلب عليها الجانب الاقتصادي.

وقد أطلقت عليه اتحاد الشركات المؤقت تمييزاً له عن الاتحادات الدائمة التي تحدث بين الشركات كما في حالة الاندماج ، فالغرض الذي ينشأ من أجله الكونسورتيوم غالباً ما يكون محدداً بغرض معين مثل انجاز مشروع او مقولة وبالطبع تكون محددة هذه بزمان معين بموجب العقد .

الفرع الثاني: انشاء الكونسورتيوم

في عالم كثر فيه المخاطر والأزمات يجبرنا على التعاون مع غيرنا، فالتعاون يسيطر على هذه التحديات ويضمن توفير الاحتياجات من المهارات والموارد والخبرة اللازمة لاختراق الاسواق الدولية ، والكونسورتيوم Consortium أو اتحاد الشركات هو تجمع يضم شركات كبيرة يقوم لمواجهة طلب كبير يفوق قدرة كل واحدة منها على حدة، ويمكن أن يكون اتفاقاً مؤقتاً أو اتفاقاً منصباً على طلب معين لمصلحة جهة حكومية أو خارجية، كما يمكن أن يكون اتفاقاً دائماً في حالات تكتل المصدرين أو المستوردين، وهو شكل حديث من حيث الانتشار أو كثافة الفعالية وحجمها، وفي هذه الحال يحتل اتحاد الشركات مركزاً مسيطراً على أقدية العرض في حالة الطلب الخاص (أي الاتفاق المؤقت) ومركزاً مشابهاً إن لم يكن مطابقاً لهذا في الحالة الثانية (أي تجارة الاستيراد والتصدير التي تحاول أن تواجه الصراع على الأسواق، فإن هذا النوع من الاتحادات يعمل بفعالية عالية ويفلح في معظم الأحيان في السيطرة على العرض في السوق الرأسمالية.

وتتمثل فوائد هذا الاتحاد بالآتي :

١ - تحقيق التخصص والتكامل بين الاطراف ، الأمر الذي تفرضه طبيعة عقود الإنشاءات .

- ٢ - تعدد الضمان أمام رب العمل .
- ٣ - يعد الكونسورتيوم إطار قانونيا مقبولا لتحقيق التعاون بين أطراف محليين ودوليين .
- ٤ - يتميز الكونسورتيوم بسرعة الإنشاء ، اذ لا يتم التقيد بإجراءات إنشاء الشركات^(١).

ويتعين علينا ان نبين هنا اهم المبادئ التي يقوم عليها الكونسورتيوم :

إن عملية تشكيل ما يسمى باتحاد التحالف المؤقت (الكونسورتيوم) والذي هو عبارة عن اتفاق يبرم بين أشخاص طبيعية أو معنوية محلية أو أجنبية، ويتضمن التزامات كل جانب في تنفيذ مشروع معين لمدة محدودة من أجل تحقيق الربح دون أن ينشأ من هذا العقد كيانا ذاتيا أو شخصية قانونية مستقلة، وهذا ما دفع البعض إلى وصفه بأنه (شركة محاصة) وبموجب هذا الاتفاق يتم تحديد أطراف المشروع ووضع خطط تنفيذه، وتقديم الأموال والتكنولوجيا له ويعين كيفية التعاون بين الأطراف لتوفير ذلك ، وهذا مما جعل الكونسورتيوم نوعا خاصا من الضمان الاتفاقي الذي يمنحه المقاولون المتعددون الذين يبرمون العقد مع الجهة الحكومية المتعاقدة ، وقد عرف هذا النوع من الاتفاقات نتيجة للطبيعة الخاصة للعقود الدولية للإنشاءات وتعود فكرة الكونسورتيوم إلى فكرة المشروع المشترك التعاقدية (joint venture) الذي نشأ في فلك المدرسة القانونية الأنكلوأمركية ، وبالرغم من محاسن هذا الاتفاق والتي تتجلى بتحقيق التخصيص وتعدد الضمان أمام رب العمل والتكامل بين الأطراف إلا أن له مساوئ تظهر بتشابك العلاقات ، وصعوبة إدارة العقد ، وتنفيذ المشروع ، وارتفاع نسبة المخاطر ، إضافة إلى أنه يفتقد للشخصية الاعتبارية مما يجعله بعيدا عن الاستفادة من مزاياها .

(1) http://mohd-alharbi.blogspot.com/2015/08/blog-post_21.html

ولاتحاد الشراكة الكونسورتيوم - كما سنرى تفصيلا - نوعان : أولهما الاتحاد الأفقي ومضمونه أن يقوم جميع الأعضاء بتوقيع العقد مع الجهة الإدارية، ومن ثم فإن العلاقات بين الجهة الإدارية والمشروعات المجتمعة لا تدار إلا بوساطة عقد الإنشاءات المبرم مع الحكومة ويكون أعضاء الاتحاد مسؤولين مسؤولية تضامنية إزاء الجهة الإدارية، هذا فيما يتعلق بالاتحاد الأفقي أما الاتحاد الرأسي فيقصد به أن يقوم طرف واحد بإبرام العقد مع الجهة الإدارية ثم يقوم هذا الطرف نفسه بتكوين الكونسورتيوم مع المشروعات الأخرى، ومن ثم فإن الجهة الإدارية في هذه الحالة لا تعرف المشروعات الأخرى لأن الكونسورتيوم تكون بعد إبرام العقد لذلك يوصف الكونسورتيوم الرأسي بأنه كونسورتيوم أبكم وهذا النوع لا يؤدي إلا دور محدود جدا في مجال العقود الدولية للإنشاءات .

وأما بالنسبة لتنظيم وإدارة الكونسورتيوم فإنه يتطلب طريقتين أولهما :

١. وسيلة القيادة بوساطة أحد المشروعات المشاركة في الكونسورتيوم وعندئذ يسمى "المشروع القائد" ويتحدد إطار مهمة هذا المشروع القائد وفقا لطبيعة المشروع محل العقد، ويتم تحديد مهمة قائد المشروع وسلطاته ومسؤولياته عن طريق عقد يبرم بينه وبين أعضاء الكونسورتيوم ويعد قائد المشروع وكيلا عن أعضاء الكونسورتيوم والمسؤول أمام جهة الإدارة المتعاقدة .

٢. الوسيلة الأخرى هي وسيلة القيادة بوساطة لجنة أو أكثر مكونة من المشروعات المجتمعة لتكوين الكونسورتيوم ويقع على عاتق اللجنة المهام ذاتها التي تقع على عاتق المشروع القائد في إطار العقد المبرم ما بين اللجنة وأعضاء الكونسورتيوم^(١).

(١) القاضي أحمد الورفلي، الوجيز في قانون الشركات التجارية، مجمع الاطرش للكتاب المختص، تونس، ٢٠١٠، ص ٣٤٧.

مراحل انشاء الكونسورتيوم^(١)

يمر تكوين الكونسورتيوم بمراحل متعددة يمكننا تلخيصها في النقاط التالية:

١. قرار تكوين الكونسورتيوم : ويتخذ بالاعتماد على معطيات التشخيص الداخلي للمؤسسة، والتشخيص الخارجي للمحيط الذي تنشط فيه هذه الأخيرة، ويتم اتخاذ قرار تكوين الكونسورتيوم دوماً في المستويات الإدارية العليا، وقد يتم اللجوء والاستعانة بمكاتب دراسات متخصصة .

٢. مرحلة البحث وجمع المعلومات : بعد اتخاذ قرار تكوين الكونسورتيوم تأتي مرحلة البحث عن الشريك الملائم وجمع كل أمكن من معلومات تفيد في انتقاء الشريك المناسب، وعلى المؤسسة في هذا الصدد أن تبدي رغبتها الرسمية في عقد شراكة من خلال طرح هذه الفكرة في السوق، سواء باستعمال الإنترنت أو الاتصال الشخصي أو مرحلة المفاوضات المعارض وغرف التجارة، أو من خلال معاهد البحث والإحصاء .

٣. بعد تحديد الشريك المناسب يتم تحرير ملف التفاوض، وتعيين الفريق المختص بهذه العملية، هذا الملف يضم كل النقاط المتعلقة بتكوين الكونسورتيوم، وكيف يستفيد كل طرف من المشروع مستقبلاً، كما أن المفاوضات تبدأ بطرح الأفكار الأولية حول التعاون بصفة شكلية على مستوى مديريات العمل قبل أن تتدخل الإدارة العامة والرئيس أو المدير العام، لإضافة بعض النقاط الأساسية التي قد يكون تغافل عنها المتفاوضون.

٤. مرحلة إعداد بروتوكول تكوين الكونسورتيوم (عقد الشراكة) : هذه المرحلة تتضمن المصادقة على بروتوكول الاتفاق، الذي يعني مجموعة القواعد التي يتفق عليها أطراف الكونسورتيوم، وتكون هذه القواعد في شكل مواد تبين التزامات كل طرف فيما يخص حصص المساهمة وعدد العمال وأنواع وكمية المنتجات وكيفية تحويل

(١) سليمان بلعور - أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية - رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ٢٠٠٣/٢٠٠٤، ص ٤٤.

الأعمال الإدارية والمسيرين وكيفية تقييم الأرباح والخسائر، وفي بعض الأحيان الاسم الجديد للشراكة.

الفرع الثالث : تمييز الكونسورتيوم عما يشته به من اوضاع

ان الكونسورتيوم باعتباره عقداً يبرم بين الشركات التجارية فإنه يتشابه مع بعض العقود الاخرى^(١) التي تبرم بين الشركات وفي هذا الفرع سنميز عقد الكونسورتيوم عن العقود المشتهة به .

تمييز الكونسورتيوم عن بعض انواع الشركات : يرى البعض أن اتفاقات الكونسورتيوم هي شركة فعلية أو شركة واقع، فيما ذهب البعض الآخر إلى أن اتفاقات الكونسورتيوم هي عبارة عن شركة محاصة والبعض الآخر في محاولة منه لتكييف مثل هذه الاتفاقات ذهب إلى أن هذه الاتفاقات هي شركة تضامن متى توافرت اركان الشركة الموضوعية بها من الاشتراك في رأس المال، وتوافر نية المشاركة.

ويرى البعض الآخر أن الأشكال القانونية للكونسورتيوم تختلف تبعاً لطبيعة الاعمال التي يقوم بها، وما إذا كانت هذه الاعمال مؤقتة أو تستمر لفترة طويلة، فإذا كان غرض الكونسورتيوم غرضاً واحداً ويحتاج تنفيذه لمدة محددة ومؤقتة فإنو يمكن أن يعتبر شركة من شركات المحاصة، طالما أن للمشروع مديراً مسؤولاً عن تنفيذ الأعمال، وليس للمشروع عنوان أو أسم شركة أو رأس مال محدد، أما إذا كان غرض

(١) يرى بعض الفقهاء (مثل بوتيه ودوما) انه لا بد من التمييز بين العقد (contract) والاتفاق (convention) وان الاخير اوسع معنى ونحن لا نرى فرقا اليوم في الاستخدام طالما إن الاثر القانوني واحد . للتفصيل ينظر : العلامة الدكتور عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، ج ١ مصادر الالتزام ، دار احياء التراث العربي . بيروت ١٩٥٢ ، ص ١١٧ وما بعدها .د.عبد المجيد الحكيم ،الموجز في شرح القانون المدني ، ج ١ مصادر الالتزام ط٣ ، شركة الطبع والنشر الاهلية - بغداد ١٩٦٩ ص ٣٢ ، د. أحمد سلمان شهاب السعداوي ود. جواد كاظم جواد سميح ، مصادر الالتزام ، دراسة مقارنة بالقوانين المدنية والفقہ الاسلامي ، منشورات زين الحقوقية ، بيروت ط١ ، ٢٠١٥ ، ص ٣١.

الكونسورتيوم غرضاً أو مجموعة أغراض مترابطة ولو مدة لاستمراره ، فإنه يعتبر شركة واقع إذا توافر لدى الشركاء نية المشاركة، وتحديد حصص يقوم كل منهم بدفعها كرأس مال للمشروع، وتكون للمشروع في هذه الحالة شخصية اعتبارية، ولو لم يشهر طبقاً للإجراءات القانونية التي حددها القانون لشهر الشركات.

ولا نعتقد أن اتفاقات الكونسورتيوم تعد إحدى شركات الواقع؛ لأن شركة الواقع تعد أحد أشكال الشركات، لأنها هي الشركة التي تتوافر فيها الأركان الموضوعية اللازمة لتكوين الشركة على الرغم من عدم اتجاه إرادة الشركاء فيها منذ البداية إلى تكوين الشركة على أسس قانونية من حيث الشروط الشكلية.

أما بالنسبة للكونسورتيوم فلا يمكن عده شركة، إذ لا تتوافر فيه الأركان الموضوعية اللازمة لتكوين الشركة، وعلى عكس شركة الواقع، كما أنه لا يتمتع بالشخصية المعنوية التي تتمتع بها الشركات.

كما أنه لا يمكن اعتبار الكونسورتيوم شركة فعلية، فالشركة الفعلية هي الشركة التي تتجه إرادة الشركاء فيها منذ البداية لتكوين شركة، ولكنهم يخفقون في اتباع الإجراءات الشكلية التي يتطلبها القانون، أي أنها الشركة التي قد باشرت نشاطها في الواقع ثم حكم ببطالانها لتخلف أحد أركانها.

كما لا يمكن اعتبار الكونسورتيوم شركة محاصة، فشركة المحاصة هي عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع مالي بتقديم حصة من مال أو عمل لاقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة، وبهذا العقد يُعد عقد شركة، ولكنه مجرد عقد شركة بين الشركاء، حيث أن شركة المحاصة تختلف عن سائر الشركات اختلافاً جوهرياً مؤداه أنها ليس لها رأس مال شركة ولا عنوان شركة، فهي مجرد عقد شركة بين الشركاء، كما أن شركة المحاصة تختلف عن باقي أنواع الشركاء بخاصية، ألا وهي أنها شركة مستترة ينحصر كيانها بين الشركاء ولا وجود لها بالنسبة للغير، وليست لها شخصية معنوية مستقلة عن شخصية الشركاء المكونين لها،

وشركة المحاصة هي شركة بالمعنى القانوني، وتأخذ كل الأركان الموضوعية للشركات، كما أنها وإن كانت شركة مستترة ولكن متى أعلن الشركاء فيها عنها تحولت لشركة تضامن، وتأخذ كل أحكام شركة التضامن، لذا فترتيباً على ذلك، فإنه لا يمكن التسليم بصحة الرأي السابق الذي يكيف الكونسورتيوم على أنه شركة محاصة، لأن أحكام مثل هذا النوع من الشركات لا ينطبق على مثل هذه الاتفاقات، حيث أن شركات المحاصة تأخذ الأركان الموضوعية للشركات على عكس الكونسورتيوم، كما أن مثل هذه الاتفاقات تكون في الغالب تجمعات معلنة، وليست تجمعات مستترة، وذلك على عكس شركات المحاصة التي تكون مستترة، كما لا يمكن تكيف الكونسورتيوم على أنه شركة تضامن، وذلك لاختلاف الأحكام القانونية لمثل هذه الاتفاقات عن الأحكام القانونية لشركات التضامن^(١).

تمييز عقد الكونسورتيوم عن اندماج الشركات:

يحدث الاندماج (Fusion) عندما تقوم مؤسستان أو أكثر بضم عملياتها لتكوين شكل جديد للمؤسسة، والتي قد تأخذ اسماً جديداً، وعادة ما تكون المؤسسات المندمجة مع بعضها ذات أحجام متقاربة أو متشابهة، ومن الأهداف الأساسية لعملية الاندماج هو العمل على خلق فريق إداري يتسم بالقوة والكفاءة العالية ويحدث ذلك عادة عندما تكون فرق الإدارة في المؤسسات المندمجة فريقاً إدارياً واحداً^(٢). والاندماج

(١) قانون الشركات العراقي رقم ٢١ لسنة ١٩٩٩ وقانون الشركات التجارية الاردني رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٧، د. أحمد حسان حافظ مطاوع التحكيم في العقود الدولية للإنشاءات دار النهضة العربية ٢٠٠٧ ص ٢١٨ د. طاهر شوقتي مؤمن التجمع المؤقت للمشروعات دار النهضة العربية ٢١١١ ص ٣١ د. محمد شوقي شاهين المشروع المشترك التعاقدى طبيعته واحكامه في القانون المصري والمقارن، دار النهضة العربية ٢١١١، ص ٢٦٨.

(١) سليمان بلعور، مصدر سابق، ص ١٤؛ د. أحمد ابراهيم البسام، الشركات التجارية في القانون العراقي، ط ٢، ١٩٦٧، ص ٢٧٠، د. لطيف جبر كومان. ي، الشركات التجارية، دراسة قانونية مقارنة، الجامعة المستنصرية ٢٠٠٦ ص ٣٢٩ وما بعدها، محمد يونس محمد العبيدي، مسؤولية=

على نوعين يكون ام باستغراق شركة لشركة اخرى (Absorption ou Annexion) او بإنشاء شركة جديدة تندمج فيها الشركتان (Combinaison)، وقد افرد قانون الشركات العراقي رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٧ المواد ٣١ - ٣٤ لموضوع الدمج^(١)

أما الكونسورتيوم او الشراكة فهي عقد يجمع بين مؤسستين قائمتين أو أكثر لتحقيق مشروع ما ؛ تقوم هذه الاستراتيجية على التعاون لتحقيق أهداف مشتركة ومتبادلة، ولقد أصبحت الشراكة حقيقة واقعة في دنيا الأعمال الحديثة تفيد في الحصول على التكنولوجيا والتسهيلات الصناعية الإنتاجية والنفوذ لأسواق جديدة، فضلاً عن خفض المخاطر المالية وتأكيد الميزة التنافسية^(٢) .

تمييز عقد الكونسورتيوم عن عقد المشروع المشترك^(٣)

عقد المشروع المشترك هو اتفاق ينشأ بمقتضاه منشأة ذات شخصية قانونية محددة ومستقلة وذلك بانضمام شركتين او اكثر بغرض تنفيذ مشروع معين ، وتحقيق الربح مع تقاسم الاطراف للأرباح والمخاطر والخسائر بما يتناسب مع استثمارات كل منهم في رأس مال المشروع المشترك ، ومن المعلوم ان هذا المشروع المشترك هو وسيلة جيدة للشركات الدولية والمحلية للدخول في شراكة دون الحاجة إلى الدمج ، ومما يلاحظ ان المشروع المشترك ينتشابه بصورة كبيرة مع الكونسورتيوم من حيث الاهداف والوسائل الا أنه يختلف معه في ان الكونسورتيوم لا ينشئ منشأة مستقلة .

مثال : يرغب أحد المواطنين في بناء مجمع سكني كبير يحتاج في بنائه إلى عدة شركات ذات اختصاصات مختلفة تكمل بعضها بعضا في مجال التشييد والبناء ،

=الشركة القابضة عن الشركة التابعة، دراسة مقارنة ، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الحقوق بجامعة الموصل ٢٠١٢، ص ٣٨.

(٢) المصدر نفسه.

(٣) اسماعيل محمد السيد ، الإدارة الاستراتيجية ، الدار الجامعية ، مصر ، ٢٠٠٠، ص ٢٥٣.

(٤) د. سمير حامد الجمال - القواعد القانونية المستحدثة في عقود الفيدك - بحث منشور في مجلة الشريعة والقانون ، جامعة الامارات ، العدد ٥٢ ، ٢٠١٢، ص ٣٢٠.

فقدم إلى هذا المواطن عرضين لمقاولة البناء والتشييد، العرض الأول مقدم من مجموعة من الشركات يضمها عقد اتحاد مشترك مسجل في السجل التجاري، والعرض الثاني قدمته مجموعة من الشركات بينهما اتفاق يسمى عقد الكونسورتيوم.

ويسأل المواطن عن الشكل القانوني لمقدمي العرضين وذلك لرغبته في تحديد المسؤوليات القانونية قبل التعاقد مع إحدى المجموعتين لاسيما أن العرضين متقاربين من الناحية الفنية والمالية.

وقبل أن نجيب على سؤال المواطن نشير بداية أنه وفي مجال مقاولات البناء والإنشاءات يجب أن تصاغ العقود بكل دقة وعناية لما تحتويه تلك العقود من تعارض في المصالح بين صاحب العمل من ناحية والمقاول أو المقاولين من ناحية أخرى، ولذلك يجب على صاحب العمل الوقوف على الشكل القانوني للكيان الذي يتعاقد معه وما إذا كان لذلك الكيان شخصية اعتبارية قانونية من عدمه لأنه يترتب على ذلك نتائج هامة.

وفيما يتعلق بالسؤال المطروح فإن هناك فارقا كبيرا في الشكل القانوني لمجموعة الشركات التي ترتبط ببعضها بعضا بعقد اتحاد مشترك - أو ما يسمى بعقد المشروع المشترك - حيث إن هذا العقد ينشأ بمقتضاه منشأة ذات شخصية قانونية محددة لغرض تنفيذ مشروع معين واقتسام الأرباح والخسائر فيما بينهم على نحو ما اتفقوا عليه، ولا يؤدي هذا الكيان إلى دمج مجموعة الشركات مع بعضها بعضا بل تظل كل شركة محتفظة بشخصيتها القانونية، وينشأ عن هذا الاتحاد ائتلاف جديد أو بمعنى أدق شركة جديدة وهي شركة الاتحاد التي تنتهي بانتهاء إنجاز المشروع.

ويترتب على ذلك أن عقد المقاولة الذي يبرمه صاحب العمل مع شركة الاتحاد أو هذا الائتلاف يرتب حقوقا والتزامات مباشرة بين صاحب العمل والاتحاد وتطور المسؤوليات القانونية فيما بينهما ، ولا توجد علاقة مباشرة بين صاحب العمل وأية شركة من الشركات المكونة للاتحاد.

أما عقد الكونسورتيوم فهو لا ينشئ كيانا جديدا يتمتع بالشخصية القانونية إذ هو مجرد اتفاق بين عدة شركات يتخصص كل منها في نوع معين من مراحل عمليات الإنشاء من جهة وبين صاحب العمل من جهة أخرى، وتقدم الشركات (أعضاء الكونسورتيوم) نوعا من التضامن الاتفاقي لصاحب العمل ويتم تحديد دور كل شركة من الشركات ومسؤوليتها وتحديد كيفية تقاسم المسؤولية عن المخاطر فيما بينهم وذلك في مواجهة صاحب العمل.

ويترتب على ذلك أن عقد المقاوله ينشئ علاقات مباشرة بين صاحب العمل من جهة وكل شركة من الشركات الأعضاء في الكونسورتيوم من جهة أخرى، ولا يكون للكونسورتيوم شخصية قانونية^(١).

تمييز عقد الكونسورتيوم عن الشركة القابضة^(٢) :

خلافاً لعقد الكونسورتيوم الذي ينشأ بموجب عقد بين شركتين أو أكثر ويخصص له رأس مال مستقل فإن الشركة القابضة تعمل على السيطرة على اسهم الشركات المماثلة لها بالنشاط التجاري وبحكم ذلك تتميز الشركة القابضة بهيمنة الشركة الام على بقية الشركات بحيث تصبح في حالة تبعية لها بحيث تخضع لنفوذها ومراقبتها وتكون الروابط التي تربط الشركات الاخرى بالشركة الام عبارة عن علاقات مالية وذلك من خلال حجم الاسهم التي تملكها الشركة الام .

اما في حالة الكونسورتيوم فإنه لا توجد رقابة من شركة على اخرى حيث تختص كل شركة بنظامها المستقل ويكمن العقد في الدخول في مشروع وتنفيذه بصورة تكاملية

(1) <http://alarab.qa/story/727611>

(٢) محمد يونس محمد العبيدي ، المصدر السابق ، ص ٣٣ وما بعدها ؛ القاضي أحمد الاورفلي ، المصدر السابق، ص ٣٦٢.

، وللزيادة في توضيح صورة هذا الاتحاد نود ضرب الامثلة والتطبيقات التالية^(١) لاتحاد الشركات المؤقت (الكونسورتيوم) من الواقع العملي .

لترسيخ الصورة في الازهان^(٢):

١. الكونسورتيوم الذي وقع على اتفاقية خدمة التنمية والانتاج على مدى عشرين عاما لحقل الحفافية النفطية بمشاركة شركة توتال الفرنسية .

٢. كونسورتيوم الشبكة العنكبوتية العالمية (World Wide Wep) W3C Consortium (وهو كونسورتيوم لتوحيد القياس في تكنولوجيا الشبكة مثل CSS و XUL و ATML .

٣. ائتلاف شركة تويوتا مع شركة جنرال موتورز في توريد وتصنيع كاربوريتر لسيارات جنرال موتورز في اواخر التسعينات .

٤. كونسورتيوم ايرباص : فقد أسست ايرباص عام ١٩٧٠ كونسورتيوم مصنعي معدات الفضاء مما جعلها تسيطر على الانتاج والمعدات الهندسية من قبل الشركات المتحالفة كما جعل ايرباص الشركة البائعة والمسوقة لها .

٥. وفي المجال التعليمي التحالف الاكاديمي للعشرة الكبار مع مؤسسة الكليات الخمسة في الولايات المتحدة الامريكية .

ومن الجدير بالذكر أن مصطلحاً جديداً قد ظهر في الآونة الاخيرة يجمع بين التعاون والمنافسة هو مصطلح (Coopetition) وهو دمج بين مصطلحي cooperation و competition ويمكننا ترجمته ب (التعافس) أي التعاون والتنافس ، ويحصل عندما تشترك الشركات حتى لو كانت متنافسة في كونسورتيوم لغرض التعاون في المجالات غير الاستراتيجية في اعمالها لتقليل التكاليف فيها بينما تتنافس

(1) <https://en.wikipedia.org/wiki/Consort>

(2) <Http://iq total .com; http :// en Wikipedia.org /wiki/consortium>.

في المجالات التي يقع الاختلاف فيها ، مثل Genivi Alliance وهو كونسورتيوم غير ربحي بين مختلف صانعي السيارات لتسهيل بناء بعض أنظمة السيارات.

المطلب الثاني

الطبيعة القانونية للكونسورتيوم

من المعلوم وكما ذكرنا ان الكونسورتيوم هو عقد ولكنه عقد ذو خصوصية حيث يختلف عن العقود الاخرى في العديد من المسائل ونحن في هذا المطلب سوف نوضح الطبيعة القانونية للكونسورتيوم حيث نتناول ذلك في ثلاثة فروع نخصص الفرع الاول لبيان انواع الكونسورتيوم ونبين في الفرع الثاني اهم الخصائص المميزة له ثم نفرد الفرع الثالث لبيان اهم الاهداف التي يرمي إلى تحقيقها ، ومراعاة للتوازن فقد حذفنا الفرع الرابع من هذا المطلب والخاص بالتطبيقات العملية ووضعته في نهاية المطلب السابق.

الفرع الاول : انواع الكونسورتيوم

تبين من خلال ما تقدم ان الكونسورتيوم هو عقد يبرم بين شركتين او اكثر الا ان هذا العقد يتنوع بتنوع الدافع الذي يدفع الشركات إلى تكوين كونسورتيوم فيما بينها ومهما كان شكل العلاقة تبقى عقود الكونسورتيوم عبارة عن اتفاقيات تعاون بين المؤسسات بشأن مشروع معين، ولأجل تحقيق مجموعة من الأهداف تتمثل في المحافظة على الأسواق وغزو الأسواق الأجنبية، والتقليل من المخاطر وتحقيق وفورات الحجم .

إن القصد من هذا العقد هو إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق، بمعنى أن هناك سعي من طرف مؤسستين أو أكثر نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية بهدف تعظيم الاستفادة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية، ولاستيعاب المتغيرات البيئية المتمثلة في الفرص أو التهديدات ، كما يمكن اعتبار الكونسورتيوم شكلا من أشكال التعاون ، ونوعا من التفاريات التي تحدث

بين المؤسسات الاقتصادية ، وهي في حقيقتها عقد أو اتفاق بعيد المدى يحدث بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء ، ونشير إلى ان هذا التعاون لا يقتصر فقط على مساهمة كل منهم في رأس المال، وإنما قد تكون مساهمة فنية أو معرفة تكنولوجية، هذا وتتعد أشكال الكونسورتيوم حسب زاوية النظر وكما يلي :

أولاً - حسب طبيعة العلاقة التي تربط بين الشركاء، وتصنف وفق ذلك إلى^(١):

عقود الكونسورتيوم بين المؤسسات غير المتنافسة: وتضم المشاريع المشتركة، الشراكة العمودية والاتفاقيات بين القطاعات.

عقود الكونسورتيوم بين المؤسسات المتنافسة: وتحتوي عقود الكونسورتيوم المتكاملة، الاندماج المتبادل، التحالفات شبه التركيز.

كما يصنف الكونسورتيوم حسب قطاعات النشاط إلى ما يلي:

عقود الكونسورتيوم في ميدان الصناعة: وتخص مشاريع تكنولوجيا والصناعة المتطورة، وتكون في شكل اتفاقيات مناولة باطنية أو عقود شراء بالمبادلة.

عقود الكونسورتيوم التجارية : تسمح بتطوير رقم الأعمال وتخفيض تكلفة الاستثمار وتحقيق مردودية أسرع بفضل أسواق أخرى جديدة، وقد تكون في شكل عقود منح الامتياز، اتفاقيات ترخيص ، اتفاقيات تموين.

عقود الكونسورتيوم في ميدان البحث والتطوير: تكون مع مؤسسة أو مكتب دراسات لتطوير مشروع أو بحث معين.

عقود الكونسورتيوم في ميدان المالية: تكون من خلال مساهمة مؤسسة في رأسمال مؤسسة أخرى أو أكثر.

(١) علي حسين علي ، الادارة الحديثة لمنظمات الأعمال .دار الحامد للنشر والتوزيع. ١٩٩٩ ص٧٦.

ثانيا - يمكن تقسيم الكونسورتيوم إلى نوعين، هما: الكونسورتيوم الأفقي، والكونسورتيوم الرأسي، وهما كما يلي^(١):-

أ- الكونسورتيوم الأفقي : -

وهو الاتفاق الذي يخول جميع الأعضاء الحق في التوقيع على العقد المبرم بينهم وبين الجهة المتعاقدة مع الكونسورتيوم، وعلى هذا فإنهم يكونون مسؤولين بالتضامن أمام الجهة التي قد تم التعاقد معها ويلاحظ أن هذا النوع من الكونسورتيوم يكون كل الأعضاء فيه في علاقة مباشرة مع الجهة المتعاقدة، ويكون الأعضاء مسؤولين قبلها مسؤولية متضامنة ومتعددة لأنهم يتعاقدون على أساس أنهم متعاقد واحد وليسوا متعاقدين متعددين، وبذلك يكون الحكم التحكيمي الصادر في مواجهة أعضاء الكونسورتيوم حجة على جميع الأعضاء، وعلى هذا الأساس تكون جهة الإدارة المتعاقدة طرف أول في التحكيم ويكون الأعضاء طرف ثان، لذلك فإن التحكيم بين جهة الإدارة المتعاقدة وبين الكونسورتيوم الأفقي لا يعتبر تحكيمياً متعدد الأطراف، والكونسورتيوم الأفقي من الممكن أن يتم تشكيله عن طريق تجميعين اتفائيين من تجمعات الكونسورتيوم، ويقوم كل الأعضاء للمجموعتين بعمل عقد اتفائي أساسي يتم بموجبه التعاقد مع الجهة التي سوف يتم التنفيذ لصالحها، وهذا العقد ينشئ علاقة مباشرة بين هذه الجهة وبين كل الأعضاء، لأنهم سوف يتعاقدون معها بصورة مباشرة كأطراف في العقد الإداري المراد تنفيذه، وفي مثل هذا النوع من الاتفاقات قد تتخذ المسؤولية الداخلية بين الأعضاء إحدى صورتين، الصورة الأولى: هي المسؤولية التضامنية والمتعددة لأعضاء كل مجموعة قبل أعضاء المجموعة الأخرى، وفي هذه الصورة يكون العضو غير مسؤول بالتضامن عن باقي أعضاء مجموعته، أما الصورة الثانية فهي المسؤولية المتعددة لأعضاء كل مجموعة قبل أعضاء المجموعة الأخرى.

(١) د. أحمد حسان حافظ مطاوع المرجع السابق ص ٣٢٧ - ٣٢٨ ؛ د. علي مرضي عياش العنزى ، عقود الاشغال الدولية (دراسة مقارنة) رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ٢١١٩ ؛ ص ٢١١ ؛ م.م. د. علاء محمد حمدان ، المصدر السابق ، ص ١٧٩ وما بعدها.

ب - الكونسورتيوم الرأسي :-

ويراد به اتفاق الكونسورتيوم الذي يوقع فيه عضو واحد من الأعضاء على العقد المبرم مع الجهة المتعاقدة مع الكونسورتيوم، بحيث يكون هذا العضو ممثلاً لباقي الأعضاء، ويكون مسؤولاً عنهم أمام هذه الجهة المتعاقدة، حيث أن هذا العضو يقوم بالتوقيع معها، ثم يقوم بتكوين كونسورتيوم مع باقي الأعضاء بهدف إتمام التنفيذ، وفي هذا الصدد نواجه تحكيم متعدد الاطراف، وذلك لأن الجهة المتعاقدة لا تعرف باقي أعضاء الكونسورتيوم الرأسي، ومن ثم يستطيع العضو القائد المتعاقد معها أن يحتج بالحكم الصادر في هذا التحكيم على باقي الأعضاء وعلى هذا فلا تكون هناك ثمة علاقة مباشرة بين باقي الأعضاء وبين الجهة المتعاقدة مع الكونسورتيوم، حيث أن هؤلاء الأعضاء ليسوا طرفاً في العقد الذي سيتم تنفيذه من جانب الكونسورتيوم لصالح الجهة المتعاقدة، ولذلك لا يكونون مسؤولين أمامها مسؤولية متعددة ومتضامنة، فهم يعدون بالنسبة لها كمتعاقدين من الباطن وبالنسبة للغير أيضاً المتعامل مع الكونسورتيوم، فيعدون متعاقدين من الباطن كذلك، ويلاحظ أن الكونسورتيوم الرأسي ليس من النوع المنتشر على مستوى العمل الدولي، ولكن يتم اللجوء إليه في حالة عدم رغبة الأعضاء أن يكونوا مسؤولين مسؤولية متعددة ومتضامنة قبل الجهة المتعاقدة معهم، ولكنهم في نفس الوقت يرغبون بالمشاركة الفعالة في تنفيذ العمل المتعاقد بشأنه، ويلاحظ أنه يجب ألا يتم الخلط بين الكونسورتيوم الرأسي وبين المتعاقدين من الباطن، الذين يتخذون شكل الكونسورتيوم لتجمعهم الاتفاقي، حيث أن هؤلاء المتعاقدين من الباطن يكونون مسؤولين مسؤولية متضامنة ومتعددة قبل المتعاقد الأصلي، والذي يكون بدوره مسؤولاً قبل الجهة المتعاقدة معه.

ثالثاً - كما يمكن تقسيم الكونسورتيوم إلى أشكال وأنواع عدة قد يتخذها أعضاؤها ، وبه كما يلي^(١) :

(١) د. ماجد عمار النظام القانوني للكونسورتيوم ، دار النهضة العربية ١٩٨٩، ص ٧٢.

أ - الكونسورتيوم البسيط (Simplified Consortium) :- وهذا هو النوع الأول من أنواع الكونسورتيوم، ويشير هذا المصطلح إلى الحالة التي تكون فيها أعمال الأعضاء من الناحية الفنية والاقتصادية مستقلة عن بعضها، أي أن كل عضو هنا من الأعضاء يؤدي دوره الفني باستقلال تام عن باقي الأعضاء دون التنسيق فيما بينهم من الناحية الفنية أو الاقتصادية، حيث يوجد فيما بينهم استقلال تمويلي، بحيث ينفق كل عضو على الأعمال الخاصة بالجزء الخاص به، ولكن ذلك لا يعني عدم التضامن في المسؤولية بين الأعضاء في مواجهة جهة الإدارة المتعاقدة، فالأعضاء مسؤولون بالتضامن في مواجهتها.

ب - الكونسورتيوم التنسيقي (Coordinating Consortium) :- وهو النوع الثاني من أنواع الكونسورتيوم على مستوى العمل الدولي، وهو أكثر تطوراً من النوع السابق، حيث يكون الكونسورتيوم عبارة عن هيكل من خلاله يتم التعاون فيه بين الأعضاء والرقابة على أعمالهم وهو هنا لا يوجد فيه استقلال في أداء الأعمال بين الأعضاء، بل يوجد نوع من التنسيق فيما بينهم في أداء الأعمال، وهذا النوع من الكونسورتيوم كهيكل تنظيمي لا يتعامل مع الغير، حيث لا توجد مسؤولية تضامنية بين الأعضاء قبل الغير المتعامل معهم، ولكن يكون التعامل مع الأعضاء ومع الجهة الإدارية المتعاقدة مع الكونسورتيوم، والتي يكون الأعضاء مسؤولين قبلها بالتضامن من جراء ما يتخذونه من أعمال.

ج - الكونسورتيوم المتكامل (Diversified Consortium):- وهو النوع الثالث من أنواع الكونسورتيوم، يجعل الكونسورتيوم كهيكل يقوم بأداء وظائف متعددة نيابة عن الأعضاء في علاقاتهم ببعضهم البعض، وأيضاً في علاقاتهم مع جهة الإدارة المتعاقدة معها، ومن ضمنها:- تدبير التمويل (Arranging Financing) تدبير العمالة (Labour) الشراء (Purchases) ضمانات البنك (Bank Guarantees) التأمين (Insurance) عقود المقاوله من الباطن (Subcontracts) .

نخلص مما تقدم أن هناك تقارباً شديداً بين تلك المصطلحات ، فكل من التحالف والكونسورتيوم هو شكل من أشكال التعاون، كما تلتقي هذه المصطلحات في كونها عقوداً طويلة أو قصيرة الأمد - ولو إن غالبيتها مؤقتة - ويمكن أن تشمل كل نشاطات المؤسسة ، إضافة إلى كونها تحافظ على الاستقلالية لكل الأطراف.

الفرع الثاني : خصائص الكونسورتيوم

كما اسلفنا فإن الكونسورتيوم باعتباره عقداً فإن له خصائص العقد التي يشترك فيها هذا النوع من العقود ، وهذه الخصائص هي انه من العقود الرضائية (consensuel) وكذلك هو من العقود الملزمة للجانبين (bilateral) ^(١) ، ولكن هناك بعض الخصائص للصيغة بعقود الكونسورتيوم نبينها فيما يلي^(٢):

١- انه هذه العقود هي من عقود المدة حيث ان عقد الكونسورتيوم غالباً ما يبرم لمدة محددة ولتنفيذ مشروع محدد، فقد تكون عقود الكونسورتيوم في فترة زمنية محددة أو غير محددة ، وقد تكون قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل أو طويلة الأجل وتبقى صفتها التأقيت نرى أن اتفاقات الكونسورتيوم هي إحدى الاتفاقات الاتحادية التعاونية المؤقتة، والتي تنشأ بغرض الدخول في عملية تعاقدية واحدة مع إحدى الجهات الإدارية، ومن ثم يستمر هذا الشكل الاتحادي حتى يتم التنفيذ لصالح هذه الجهة، ويكون ذلك إما على المستوى الدولي أو على المستوى المحلي، وإن كان يغلب على هذه الاتفاقات الطابع الدولي^(٣).

٢- الاستقلالية القانونية للشركاء ، وبالتالي يتم استبعاد كل من الاندماج والابتلاع

(١) في تقسيم العقود ينظر : السنهوري ، المصدر السابق ، ص ١٢٦ والحكيم ، المصدر السابق، ص ٤١.

(٢) ثابت عبد الرحمن ادريس وجمال الدين محمد مرسى ، الادارة الاستراتيجية ، الاسكندرية ، الدار الجامعية ٢٠٠٢ ، ص ٢٧١.

(٣) د.علاء الدين حمدان ، المصدر السابق ، ص ١٨٣.

، بحيث تحتفظ كل من الشركات الداخلة في الكونسورتيوم بكيانها القانوني.

٣- إلغاء المنافسة بين الشركاء وذلك باستبعادها نهائياً أو تخفيضها طيلة فترة التعاون ، واحلال التعاون بين الشركات محل المنافسة.

٤- عقود الكونسورتيوم قد تكون متكافئة في المخاطر والمصالح، كما قد تكون في صيغة عقد إذعان تحقق مكاسب طرف على حساب خسائر ومخاطر الطرف الآخر، كما أن التعاون هو إمكانية الاعتماد على الثلاثي (المؤسسة-المجموعة-الأفراد) من اجل العمل على تحقيق هدف محدد في الزمن.

٥- يختلف الكونسورتيوم حسب نوع العلاقة ودرجة العقلانية والتفاهم وحجم المخاطر والمعلومات والمصالح والظروف البيئية المحيطة، ولا يوجد أبدا كونسورتيوم جامد.

٦- ولكن يتغير باستمرار وفق متغيرات بيئية مستمرة الحركة مثال: حجم التهديدات والمخاطر، التجارة الدولية والعالمية، التكتلات الاقتصادية والدولية، حجم المخاطر.

٧- تحظى عقود الكونسورتيوم ببعض الميزات التي تجعلها في موقع مفضل على الاندماجات والاكتسابات ، فهي - أي التحالفات- أكثر مرونة ، وتميل لأن تكون غير رسمية نسبياً ، وهي مثالية للعمل عبر الحدود بالنسبة للشركات ذات الجنسيات المختلفة حيث تؤمن للشركات دخول أسواق جديدة والتعامل بتكنولوجيات حديثة وذلك بالاعتماد على توظيفات أموال صغيرة نسبياً ، ومن ميزات أيضاً : اكتساب نقاط قوة في مجالات عدة من خلال العمل مع شركاء يمتلكون خبرات ومهارات متعددة ، كما تتيح التحالفات إمكانية تكوين وحل العديد من المشروعات بأدنى كم من المعاملات والإجراءات الروتينية^(١).

(١) القاضي أحمد الاورفلي ، المصدر السابق ، ص ٣٧٠.

الفرع الثالث : أهداف الكونسورتيوم

يعيش العالم الآن عصرا تختلف سماته وملامحه وآلياته ومعاييره عن كل العصور السابقة، وقد كان من أخطر آثار هذا العصر الجديد بروز التنافسية كحقيقة أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات الاقتصادية بدرجة غير مسبوقة، ومن هنا أصبحت المؤسسة الاقتصادية في موقف يحتم عليها العمل الجاد والمستمر لاكتساب الميزات التنافسية من أجل تحسين موقفها النسبي في الأسواق أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين الحاليين والمحتملين .

ويتزايد حدة المنافسة التي أصبحت تهدد الكثير من المؤسسات والشركات العالمية، أصبح اللجوء إلى استراتيجية بديلة تمثلت في التحالف والمشاركة أمرا شبه محتم ، ففي ظل هذه الاستراتيجية تبدلت العلاقة من التنافس السلبي العدائي إلى مزيج من التعاون والتنافس الذي يتيح للأطراف الحصول على التكنولوجيا الجديدة و/أو تطوير تلك التكنولوجيا الموجودة، فضلا عن توسيع السوق المحلية أو الخارجية، وجلب المزيد من المعرفة .

وتتميز البيئة التنافسية العالمية بالتغير الدائم وبتزايد المخاطر مما يؤدي إلى ضرورة البحث عن شركاء استراتيجيين وتشكيل كونسورتيوم لمواجهة تلك المخاطر ولتعزيز القدرة التنافسية، وذلك من خلال تحويل المهارات والتكنولوجيا الحديثة، إضافة لذلك يهدف التعاون من خلال الكونسورتيوم إلى الاهداف التالية :

(١) تسهيل الدخول إلى السوق الدولية

وذلك من خلال اختيار شريك استراتيجي يسهل عملية الدخول إلى السوق الدولية، ويساعد في تقليل تأثير القيود والمحددات التي تعيق تحقيق هذا الهدف كتكاليف العمليات التشغيلية والإدارية التي يتطلبها الدخول للأسواق الدولية، وفي هذا الإطار نورد ما قامت به الشركات الغربية كمثال توضيحي، فقد تمكنت تلك الشركات

من اقتحام أسواق وسط وشرق أوربا بفضل الشراكة التي أنشأتها مع الشركات المحلية التي أفادتها في تجميع المعلومات التسويقية وأسهم الناشطين في القطاع^(١).

(٢) المشاركة في المخاطر :

يستخدم أسلوب الشراكة لتقليل مخاطر المنافسة أو على الأقل السيطرة النسبية والمحدودة على الآثار السلبية أو التهديدات المرتبطة بهذه المخاطر، ومن الأمثلة الشائعة في هذا الصدد هو تطوير شركة Boeing شراكة استراتيجية دولية مع عدد من الشركات اليابانية لتقليل المخاطر المالية الخاصة بعملية تطوير وإنتاج جيل جديد من طائراتها وهي بوينك ٧٧٧، لأن مشروع بهذا الحجم يحتاج إلى بلايين الدولارات^(٢).

(٣) التعلم والانتقال التكنولوجي :

اهتم أصحاب نظرة " التعلم التنظيمي " بمسألة التعلم في المشاريع المشتركة، وحسب رأيهم تعتبر المؤسسة المشتركة أحسن وسيلة للحصول على المعارف الضمنية، وقد يتحول هيكل المؤسسة المشتركة إلى وعاء لاستقبال التأثيرات المتبادلة من الطرفين عن طريق الاحتكاك المباشر بين كل من الباعث والمستقبل، ونشير إلى أن هذا النوع من المعارف يوصف بأنه صعب الانتقال عن طريق الوسائل الرسمية الكلاسيكية (كالتكوين والبحث والتطوير... الخ^(٣)) ، لذا اعتبرت هذه الاستراتيجية أحسن وسيلة لنقل هذه المعارف وهذا ما يعرف "بالتعلم" " L'apprentissage " ، من الأمثلة الحية التي تجسد هذه الظاهرة، هو ما حدث بين شركة Toyota وشركة GM، ففي سنة ١٩٨٢ أغلقت شركة GM مصنعها القديم للسيارات في كاليفورنيا بسبب عدم كفاءته ، لكنها سنة ١٩٨٤ وافقت على إعادة فتحة بعد اتفاق مشترك مع شركة Toyota وتم تحويله إلى مشروع مشترك " Joint venture "، وسمي هذا المشروع الجديد Nummi، وكان

(١) علي حسين علي ، المصدر السابق ، ص ٤٣٤ .

(١) نفس المصدر، ص ٣٧٤ .

(٢) سليمان بلعور ، المصدر السابق، ص ٤٤ .

لكل طرف هدفه الجوهري فـشركة Toyota كانت تسعى لتعلم كيفية التعامل والعمل مع أصحاب مصانع مكونات السيارات في أمريكا، أما شركة GM فكانت تبحث عن دراسة وتحليل أساليب الإدارة اليابانية .

إلى جانب التعلم تعتبر التكنولوجيا عاملاً أساسياً لتطور المؤسسة الاقتصادية، ونظراً للتطورات المتسارعة التي تحدث في حقل التكنولوجيا يوماً بعد يوم فإنه من الصعب أن تواكب المؤسسة دوماً تلك التطورات، مما يجعل استراتيجيات الشراكة تهدف إلى تقليص تلك التكاليف الخاصة بالأبحاث في هذا الميدان وتكون بديلاً ممكناً للانتقال التكنولوجي بطريقة أكثر سهولة .

(٤) التقليل من حدة المنافسة :

تسمح اتفاقيات الشراكة بتوسيع انتقال المعارف التكنولوجية والتجارية وغيرها، وبالتالي تضمن نوعاً من الثقة المتبادلة، مما يرفع من كفاءة وفعالية هذه العلاقة التي تقود الكثير من المؤسسات إلى تحسين وضعياتها التنافسية في السوق، هذا النوع من العلاقة كثيراً ما يؤثر على العلاقات مع المنافسين المباشرين ويؤدي إلى الهروب أو التقليل من المنافسة، كما أنه لا يقتصر الأمر على تحديد وحصر المؤسسات المتنافسة المتواجدة في السوق الواحد، ومن ثم العمل على تخفيض حدة المنافسة بينها، بل يمكن لهذه المؤسسات أن تجلب طاقات وإمكانات جديدة من خلال علاقات الشراكة لتضيفها لنشاطاتها الرئيسية مما يسمح لها بخلق فرص استثمار إضافية في قطاعات ومجالات مكملة للنشاط الرئيسي^(١).

عموماً تهدف الشراكة إلى تسهيل دخول المؤسسات لأسواق جديدة وجلب تكنولوجيات أكثر تطوراً، وغيرها من الأهداف التي ذكرناها، لكن كل ذلك يبقى لكل

(١) معين أمين السيد، مفهوم الشراكة، آلياتها، أنماطها، ملف الملتقى الاقتصادي الثامن، نادي الدراسات الاقتصادية بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر (٩-١٠ ماي ١٩٩٩)، ص ١١١.

طرف استقلاليته الخاصة، واستراتيجيته المتميزة، مما يتطلب وجود نوع من التوازن يساهم في إعطاء قوة للأطراف من خلال تحقيق ميزات إضافية وجلب مداخل مشتركة لكل شريك إضافة لتلك المداخل التي يحققها كل طرف.

المبحث الثاني

التنظيم القانوني للكونسورتيوم

أدت التحولات الاقتصادية والتجارية والتكنولوجية التي عرفها العالم في الربع الأخير من القرن العشرين إلى صراعات عديدة بين الشركات الكبرى فيما بينها، وبين هذه الشركات وتلك الأقل حجماً ونمواً، فالشركة المالكة للتكنولوجيا أصبحت في حاجة إلى التعاون مع الشركات الأخرى لإجراء التجارب والاشتراك في تكاليف التكنولوجيا والبحث والتطوير بدلاً من المنافسة، كما برزت حاجة تلك الشركات إلى الأسواق العالمية لتصريف منتجاتها وخدماتها، كل ذلك أدى إلى تحول آليات المنافسة إلى صيغ جديدة للتعاون والتحالف.

وتتميز عقود الكونسورتيوم بوجود علاقات غامضة بين المؤسسات، ويرجع ذلك إلى أن هذه العلاقة يختلط فيها التعاون بالتنافس، مما يضيف على تسيير إدارة هذه العلاقة طابع التعقيد، وما يزيد أيضاً من صعوبة التحكم في هذه الرابطة هو تلك الأهداف الخاصة بكل شريك والتي قد تكون غير ظاهرة من قبل أحد الأطراف مقارنة مع تلك الأهداف المشتركة، كما أن العمل على تحقيق تلك الأهداف غير الظاهرة من قبل أحد الأطراف على حساب مصالح الطرف الآخر كثيراً ما يوقع الخلافات والمنازعات من حين لآخر.

من هذا التقديم تبرز الأهمية والضرورة الملحة لإدارة ومراقبة هذه العلاقة بشكل استراتيجي وفعال، من خلال تتبع المراحل اللازمة للوصول بالاتفاقيات المبرمة إلى التنفيذ الفعلي ومن ثم تحقيق النتائج الإيجابية المرجوة والمخطط لها.

ومن خلال التعاريف السابقة التي سقناها في المبحث الاول يمكننا الشروع في فهم التنظيم القانوني للكونسورتيوم فهو علاقة قائمة على أساس التقارب والتعاون المشترك من أجل تحقيق المصالح والأهداف المشتركة للمؤسسات المتشاركة، حيث يقدم كل طرف أفضل ما لديه لإنجاح هذه العلاقة مع الحفاظ على استقلاليته القانونية، ولا يمكن اعتبار عقود الكونسورتيوم مجرد عقد قانوني يمضى من قبل طرفين أو أكثر، بل إن مفهوم الشراكة يتعدى إلى كونها قراراً استراتيجياً ومصيرياً، وهي بذلك تصنف ضمن استراتيجيات النمو والتوسع والهجوم، وهو التوجه الذي من المفروض أن تسلكه جل - إن لم نقل كل- المؤسسات لمواجهة المنافسة المتزايدة بدل الدفاع والانطواء تحت إجراءات واحتياطات سرعان ما تفشل وتراجع أمام المنافسين .

وبما اننا نبحت في المجال القانوني فلا بد لنا ان نبين اهم الالتزامات والواجبات التي يتحملها اطراف هذه العلاقة القانونية ، لذا سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين نبين في المطلب الاول حقوق والتزامات اطراف الكونسورتيوم فيما نبين في المطلب الثاني مسألة انقضاء الكونسورتيوم .

المطلب الاول

حقوق والتزامات أطراف الكونسورتيوم

على العكس من الاندماج الذي يمس الكيان القانوني للشركة ويؤدي إلى اندثار الشخصية المعنوية للشركات الداخلة فيه فإن الكونسورتيوم صيغة من صيغ التعاون بين الشركات للتقارب الاقتصادي بينها وتوحيد جهودها لتحقيق غاية معينة أو انجاز مشروع مشترك فيما بينهما مع احتفاظ كل منهما بكيانها القانوني الخاص وبمصالحها الاقتصادية والمالية الخاصة بها ، حيث أن هذا النوع من العقود يتميز بالمرونة والاستجابة لرغبة المستثمرين في التعاون دون فقدان الكيان القانوني الذي أنشؤوه لخدمة مصالحهم الجماعية ، مع امكانية وضع اطار عام للتعاون الدائم أو المؤقت دون ان

تفقد الشركات الداخلة في الكونسورتيوم شخصيتها القانونية الخاصة بها ودون ان تهيمن احدى الشركات الداخلة فيه على بقية الشركات (*).

مما لا شك فيه ان تكوين الكونسورتيوم يتم بموجب عقد حيث يبرم هذا العقد بين الاشخاص أو الشركات التي تختاره كصيغة للتعاون فيما بينها ، لذا فإنه يشتمل على علاقات متشابكة بين اطرافه الداخليين فيه من جهة وبين الكونسورتيوم مجتمعاً وبين الغير ، لذا سوف نتناول هذين الموضوعين في فرعين منفصلين: نتناول في الفرع الاول علاقة اطراف الكونسورتيوم فيما بينهم ثم نبين في الفرع الثاني علاقة اطراف الكونسورتيوم مع الغير .

الفرع الاول: علاقة اطراف الكونسورتيوم فيما بينهم

تعد عقود الكونسورتيوم من أهم ملامح وأثار التحولات المتسارعة والتطورات المتداخلة التي عرفتها - ولازالت تعرفها- الساحة الاقتصادية العالمية، كما تعتبر بديلاً عن العلاقات التنافسية العدائية التي تخدم أطرافها ولا تساهم في تطورها وتوسعهم، بل غالباً ما تنتهي بانسحاب أحد الأطراف من ميدان المنافسة، وبذلك أصبحت العلاقات التعاونية سبيلاً أنجع للحفاظ على المكانة السوقية، والميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية بما فيها الرائدة .

هذا من الناحية الاقتصادية والمصالح التجارية أما من الناحية القانونية فمن المعلوم ان عقد الكونسورتيوم هو عقد بطبيعة الحال وهو عقد يرتب التزامات متبادلة كونه من العقود الملزمة للجانبين فيرتب التزامات على عاتق اطرافه فإن هذه العقود لها خصوصية تميزها عن غيرها حيث ان الطابع المعقد والغامض للتحالفات يظهر في تنوع الأشكال الذي يمكن أن يعطى إليها ، وفي حالة اتفاق عدد من الشركات لإنشاء كونسورتيوم لابد من وضع اتفاق مكتوب واضح الشروط والعناصر، يتفق عليه جميع الأطراف المشتركة في الكونسورتيوم ، ويكون هناك جدول زمني محدد يتفق عليه لتنفيذ

* القاضي أحمد الورفلي، المصدر السابق، ص ٣٤٥.

مراحل انشاء الكونسورتيوم المختلفة، وهذا الاتفاق يسمى عقد وهو بمثابة وثيقة قانونية توقع عليها جميع الأطراف المعنية ، ويعهد إلى مؤسسة أو هيئة عليا تكون بمثابة مجلس أعلى للكونسورتيوم تمثل من جميع أعضاء الكونسورتيوم ويتم اختيار أعضائها من العاملين في الشركات المشاركة ويكون لها رئيس مجلس إدارة وهذا المجلس الأعلى يكون مسؤول مسؤولية إدارية ومالية عن تسيير العمل من خلال الكونسورتيوم وفي ظل بنود العقد المتفق عليه (*).

بنود العقد :

هذا العقد على الجوانب القانونية والرسمية للكونسورتيوم ، حيث أنه عقد إلزامي يلتزم به جميع الأطراف ويكون هناك شكل تنظيمي للأطراف المشتركة حيث يحدد مهام المجلس الأعلى للكونسورتيوم وسلطاته على جميع الأعضاء فيه وتوضع ميزانية الكونسورتيوم في هذا العقد، وتوضح بنودها وأوجه الصرف لها وما يحق لكل عضو وما عليه من واجبات ويبين مرتبات العاملين في الكونسورتيوم والمصاريف الشهرية والسنوية إلى جانب بنود التبرع لهذا الكونسورتيوم والجهات التي تقدم هذه التبرعات، والكونسورتيوم له ميزانية خاصة به منفصلة عن ميزانية الشركات الأعضاء فيه ولرئيس مجلس إدارته سلطة الإشراف على صرف بنود الميزانية ، وهذه البنود تتكون من مرتبات العاملين في الكونسورتيوم والمصاريف الإدارية والفنية له، ومجلس إدارة الكونسورتيوم يتكون من رئيس مجلس الإدارة والمدير المالي، والمدير الإداري إلى جانب منسق قانوني يرشد الأعضاء ، إلى جانب الموظفين والعاملين أساسا في الشركات الأعضاء^(١).

* مقال عن الكونسورتيوم منشور على الموقع الالكتروني:

<http://imandia.blogspot.com/p/libraryconsortium.html>

(١) المصدر السابق.

فالتعرض لعقود الكونسورتيوم بالدراسة من الناحية القانونية يجب أن يتم التركيز فيه على المسائل التالية :

أولاً : الكيفية القانونية التي تختارها الشركات المتعاملة لتنظيم علاقاتها فيما بينها في ميدان خاص بالعقود أو قانون الشركات.

ثانياً : الإطار الشرعي القانوني والتنظيمي فيما بين الشركات من قبل المجتمع ككل وخاصة منه قانون المنافسة، لذلك يستلزم على الشركات التي تهدف إلى إنشاء عقود التحالف أن تراعي اهتماماً بالجانب القانوني الذي يمثل في مجمله مجموعة من المعاهدات والاتفاقيات التي تكسب قوة قانونية التي تساعد على استمرارية عقد الكونسورتيوم إلى أجل طويل.

ثالثاً : إبرام العقد التأسيسي بين الاطراف التي ترغب في اتخاذ شكل الكونسورتيوم كصيغة للتعاون حيث تشترط بعض القوانين كقانون الشركات التونسي ان يكون هذا العقد مكتوباً ويفرض بعض البيانات الوجوبية وهي^(١) :

- اطلاق تسمية للكونسورتيوم .
- اسماء جميع الشركات الداخلة في الكونسورتيوم وبياناتها المسجلة في السجل التجاري .

رابعاً : تشكيل هيكل الكونسورتيوم : ان تشكيل هيكل الكونسورتيوم من الامور المهمة حيث ان هذا الهيكل سيكون هو المسؤول عن ادارة هذا التحالف من خلال ما يأتي^(٢):

أ- يتطلب هذا الهيكل وجود عقد كونسورتيوم بين شركتين مستقلتين لإنجاز أهداف مشتركة ، والشكل الشائع لعقود الكونسورتيوم هو المشروع المشترك أي

(١) القاضي أحمد ورفلي، المصدر السابق، ص ٣٥٢.

(٢) د. سعد غالب ياسين ، الإدارة الاستراتيجية ، تلخيص هدى حسن المصطفى ، عمان ، الطبعة الأولى، ١٩٩٨.

المشاركة بين منطمتين متميزتين من اجل تحقيق أهداف محددة ، المشاركة تسعى إلى تعزيز عناصر القوة لدى احد الأطراف وتقليل أو معالجة عناصر الضعف الموجودة مع الطرف الآخر بالإضافة إلى فوائد مادية وتنافسية للآخرين ومن الضروري أن تأخذ الإدارة الاستراتيجية بعين الاعتبار تصميم هيكل تنظيمي ملائم لتنفيذ الاستراتيجية ومما هو معلوم ان هذا الهيكل يتكون من جميع اطراف الكونسورتيوم حيث ان الاطراف يشتركون في هذا الجهاز الاداري .

ب- الأنظمة الإدارية المساندة لتطبيق الاستراتيجية الخاصة بالمشروع : من مستلزمات تطبيق الاستراتيجية هو تصميم أنظمة إدارية تدعم عمليات وأنشطة تطبيق الاستراتيجية والتي تتكون على الأقل من أنظمة المعلومات الاستراتيجية، نظام التخطيط والسيطرة والأنظمة الحاسوبية المتكاملة للتصنيع حيث ان هذا من الامور المهمة في ادارة هذا المشروع ، ويكون تشكيل هذه الانظمة كذلك من جميع اطراف الكونسورتيوم او أن يتم العهدة بهذه الانظمة إلى اشخاص جدد يتم تعيينهم لغرض انجاز هذه المهام.

خامساً : الالتزامات القانونية الاخرى : ينص العقد في الغالب أن كل شريك مسؤول شخصيا عن حقوق الموظفين أو أية أطراف ثالثة قد تدعي حقوق على الشركة، والتي يتعهد كل طرف للحصول على تراخيص أو التصرف بآليات القانون اللازمة لتشغيل ما يسمى ب "المعارف الجديدة"، الهدف من هذه المشاركة هو تذكير الشركاء الذين يجب عليهم ، في جميع الظروف، اتخاذ الخطوات والإجراءات اللازمة لحماية جميع حقوق الملكية الفكرية على ابداعاتهم السابقة والجديدة. وهذه النقطة مهمة ، لأنه في كثير من الافتراضات، أصحاب الحقوق ليسوا مدراء ولكن المبدعين هم (الموظفين والمقاولين من الباطن، والمتدربين، الخ) ، وغالباً ما ينص العقد أيضا على أن الشركاء يجب أن تلتزم مختلف أحكام السياسة العامة من قانون الملكية الفكرية، بما في ذلك تلك المتعلقة بالحق في الحصول على اسم والحق في مكافأة المؤلفين والمخترعين، هذه الالتزامات والسياسات العامة، والشركاء قد تقرر عدم النقيد ببعض الالتزامات بموجب

العقد المبرم بينهما^(١).

سادساً: آلية دخول وخروج الشركاء إلى الكونسورتيوم: ان دخول شريك جديد او خروج شريك من الكونسورتيوم مسألة في غاية الاهمية حيث نصت عليها بعض القوانين مثل القانون الفرنسي (في هذه المادة ٦-٦ "التغييرات في الشركاء إلى تنظيم تهدف هذه المادة إجراءات دخول وخروج الشركاء في الكونسورتيوم وتحديد الحقوق والالتزامات التي تتبع، هو جزء أساسي من العقد، لأنه من الواضح أن هذا العقد لا يمكن أن يكون غير قابل للتغيير، ومع ذلك، فإن أي تغيير يجب أن ينظم بدقة، لأنه يخلق بالضرورة تأثيراً كبيراً على حقوق والالتزامات الشركاء.

عند التفاوض على اتفاق الكونسورتيوم، فإنه لا بد للشركاء من مراعاة ما يلي :

-الالتزامات التي يجب ان يلتزم بها اي شريك جديد ؛ اذ يقوم الشركاء بالطلب منه أن يختار بين خيارين:

الخيار الاول : على من يرغب الدخول كشريك جديد ان يلتزم بجميع شروط العقد وبالتالي يتحمل نفس الواجبات كالشركاء الأصليين ويفرض على أي شريك جديد مختلف الالتزامات المنصوص عليها في العقد الاصلي الذي سيوقعه لدخول الكونسورتيوم .

الخيار الثاني : إذا كان في الخيار الأول ميزة البساطة ، يتم استخدام خيار ثاني للتكيف مع متطلبات الشريك الجديد لعوامل مختلفة ، مثل خصوصية حالة الشريك ، مهاراته، والمساهمات التي يمكنه تقديمها ، من تاريخ دخول الكونسورتيوم.

-حقوق الشركاء الاصليين في حالة دخول شريك جديد ؛ كذلك يتوجب على الشركاء أن يختاروا بين خيارين :

(١) المادة ٦-٥-٢ من منهجة اعداد اتفاق الكونسورتيوم من موقع القانون الفرنسي على الانترنت : <http://www.dgcis.gouv.fr/proprieteintellectuelle/methodologierealisationundun-contrat-consortium>.

الخيار الاول : أن يتم منح الشريك الجديد نفس الحقوق التي يتمتع بها الشركاء الآخرين.

الخيار الثاني : هو ان يتم منح الشريك الجديد حقوقا مختلفة، اعتمادا على المستوى الذي يتوقع أن يستفيدها المشروع من دخوله في التحالف ؛ ثم يجب أن تحدد هذه الحقوق في العقد الذي سيوقعه الشريك الجديد لدخول الكونسورتيوم .

كما انه إذا كان الخيار الأول فيه ميزة البساطة، فإن الثاني يبدو أكثر عدلا، لأن تحديد حقوق الشريك الجديد يعتمد على تاريخ سريان المشروع .

حقوق الشركاء في سحب وطرد أحدهم:

حول هذه النقطة، أثناء التفاوض على العقد، قد يركز الشركاء اهتمامهم على الامور التالية :

النص على استبعاد شريك لهم ، بما في ذلك القدرة على استبعاد الشريك الذي قد تحول إلى منافس من خلال محاولة التحكم بشريك آخر؛ فقد ينص العقد على ان بعض الشركاء تنتهي شراكتهم قبل انتهاء المشروع ، ويمكن للشركاء أن يقرروا حرية أن يبقوه في الكونسورتيوم أو أي حقوق مكتسبة له ؛ ومصير الحقوق الممنوحة من قبل الشريك المستبعد الصادرة إلى الشركاء الآخرين؛ في هذا الصدد، في العقد النموذجي، يشترط أن تكون الحقوق الممنوحة من قبل الشريك المنتهية ولايته لشركاء آخرين لا تزال صالحة لفترة أولية للحد من الآثار المترتبة على الانسحاب أو الطرد من الشركاء الآخرين؛ وقد يقترح أيضا شرط اختياري، عن طريق فرض التزام الشريك السابق لمنح ترخيص لشركاء آخرين لاستخدام معارفهم الجدد ، إذا كان استخدام غير ذلك الضرورة القصوى لاستخدام الشريك المرخص له الصدارة الخاصة ؛ هذا الشرط يعد عبئا ثقيلًا عن شريك منتهية ولايته، فإنه ينبغي أن تنظم بشكل صارم.

كذلك من الالتزامات التي تقع على الشريك المنتهية ولايته ؛ الالتزام بعدم المنافسة في مجال الملكية الفكرية والالتزامات السرية ؛ والمسؤولية المحتملة على أي شريك حصل له الضرر الذي يمكن أن يتسبب به الخروج المبكر من المشروع^(١).

الفرع الثاني: علاقة اطراف الكونسورتيوم مع الغير

تتميز عقود الكونسورتيوم بوجود علاقات غامضة بين الشركات، ويرجع ذلك إلى أن هذه العلاقة يختلط فيها التعاون بالتنافس، مما يضفي على تسيير إدارة هذه العلاقة طابع التعقيد، وما يزيد أيضا من صعوبة التحكم في هذه الرابطة هو تلك الأهداف الخاصة بكل شريك والتي قد تكون غير ظاهرة من طرف أحد الأطراف مقارنة مع تلك الأهداف المشتركة، كما أن العمل على تحقيق تلك الأهداف غير الظاهرة من طرف أحد الأطراف على حساب مصالح الطرف الآخر كثيرا ما يوقع الخلافات والمنازعات من حين لآخر^(٢).

هذه الخلافات قد تحدث بين اطراف الكونسورتيوم كما قد تكون مع الغير لذا فإن دور الادارة الناجحة ان تقوم بإدارة هذه العلاقات المتشعبة بشك متوازن.

من هذا التقديم تبرز الأهمية والضرورة الملحة لإدارة ومراقبة هذه العلاقة بشكل استراتيجي وفعال، من خلال تتبع المراحل اللازمة للوصول بالاتفاقيات المبرمة إلى التنفيذ الفعلي ومن ثمة تحقيق النتائج الإيجابية المرجوة والمخطط لها ، مع ملاحظة ان القضاء قد خرج عن قاعدة إلزامية العقد للمتعاقدين ، استجابة لمتطلبات المصلحة العامة وضرورة إدامة سير المرافق العام، نظرا لأن التمسك الدقيق بهذه القاعدة من شأنه ، أن يؤدي إلى إحجام الأفراد (والشركات عن إبرام العقود مع الجهة الإدارية ،

(١) المصدر السابق، المادة ٦-٦ منه.

(٢) سليمان بلعور، المصدر السابق، ص ٤٣.

وهذا ما ينعكس سلباً على سير المرفق العام^(١).

وبالنظر إلى الكونسورتيوم فإننا نلاحظ أنه من حيث الهيكلية فإنه يشبه الشركة إلى حد كبير حيث أنه في الغالب يكون له مجلس إدارة وتتم إدارة شؤونه من قبل المجلس الذي تكون له صلاحيات يحددها العقد التأسيسي للكونسورتيوم حيث أنه من الممكن أن يتم توزيع الصلاحيات على أعضاء مجلس الإدارة ، ولكن السؤال حول ما إذا تجاوز أعضاء مجلس الإدارة صلاحياتهم أو أنهم قد الحقوا من خلال عملهم الضرر بالغير فما هو الحكم في هذه الحالة وما هو التصرف في هذه الحالة وكيف تنظم العلاقة بين الكونسورتيوم والغير حيث أن الغير الذي يتضرر من تجاوز أعضاء الإدارة لصلاحياتهم ، حيث أن المبدأ أن الكونسورتيوم ملزم ومسؤول عن كل عمل داخل في موضوعه تقع مباشرته بواسطة مجلس الإدارة ، وذلك بغض النظر عن احترام المجلس لصلاحياته المنصوص عليها في العقد التأسيسي ، وخلافاً للتجاوز البسيط للصلاحيات فإن الكونسورتيوم يستطيع التصل من المسؤولية عن الأعمال غير الداخلة في اختصاصه وموضوعه حيث أن الغير من المفروض أن يعلم بالأمر الداخلة في اختصاصه وذلك من خلال الأشهرات القانونية ، حيث أن الغير لا يمكنه التمسك بعدم العلم بذلك ، وفي غير تلك الحالات يطالب أعضاء مجلس الإدارة بالتعويض عن الأضرار التي تلحق بالغير من جراء تجاوزهم لصلاحياتهم وكذلك من جراء خرقهم لأحكام القانون أو مخالفتهم للعقد وبصفة عامة فإنهم يتحملون المسؤولية عن أخطائهم التي تثبت نسبتها اليهم ، ويمكن أن تتم تجزئة المسؤولية على أعضاء مجلس الإدارة في حالة تعدد المسؤوليات المترتبة على نفس الفعل وامكانية تحديد ما ساهم به كل عضو في ايقاع الفعل الضار ، ففي هذه الحالة يتحمل كل واحد من هؤلاء نتائج ما حصل عن فعله وما ساهم به من ضرر^(٢).

(١) م. سحر جبار يعقوب ، فسخ العقد الإداري لاستحالة التنفيذ بسبب الظروف الطارئة منشور في

مجلة مركز دراسات الكوفة التابع لجامعة الكوفة ، العدد السابع ٢٠٠٨ ، ص ١٤٧.

(٢) القاضي أحمد الورفلي ، المصدر السابق، ص ٣٥٥.

اما الجهة المتعاقدة مع الكونسورتيوم فلا يعد من (الغير) بل هو طرف في العقد حيث أن من أحكام اتفاقات الكونسورتيوم في مجال العقود الإدارية وجود التضامن في المسؤولية قبل الجهة الإدارية المتعاقدة مع اتحاد الكونسورتيوم وذلك لضمان حقوق جهة الادارة المتعاقدة معه بصفتها جهة سيادية وتتعاقد من هذا المنطلق، فيكون العقد الإداري فيه بعض الشروط الاستثنائية الخاصة التي من شأنها المحافظة على حقوق جهة الادارة التي تتعاقد مع المستثمرين وخاصة المستثمرين الاجانب منهم ، حيث أن اتفاقات الكونسورتيوم تؤكد دائماً على المسؤولية التضامنية للأعضاء^(١).

المطلب الثاني

انقضاء الكونسورتيوم

ان الكونسورتيوم في هيكلته وادارته يقترب كثيراً من الشركة كما ذكرنا وكذلك فان الكثير من القوانين قد نصت على أحكام خاصة بالكونسورتيوم تقترب كثيراً من احكام الشخص المعنوي ومنها التسجيل في السجل التجاري واطلاق تسمية له لذا فإن مسألة انقضاء الكونسورتيوم ايضاً تقترب من احكام انقضاء الشخص المعنوي ولكن الكونسورتيوم له بعض الخصوصية حيث ان غالب الحالات التي يتشكل فيها الكونسورتيوم تكون بمناسبة مشروع مشترك بين شركتين او اكثر ، وينتهي هذا العقد بالأسباب ذاتها التي تنتهي بها العقود عموماً، فينقضي بالفسخ نتيجة لإخلال أحد الطرفين بالتزاماته التعاقدية، أو لاستحالة تنفيذه إذا طرأ أثناء التنفيذ ظروف يتوافر فيها شروط القوة القاهرة بما يجعل تنفيذ التزامات الطرفين أو أحدهما مستحيلاً، كذلك إذا تضمن العقد شرطاً فاسخاً، وباعتبار عقد الكونسورتيوم من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، فإن انهيار هذا الاعتبار يؤدي إلى إنهاء العقد، ويكون ذلك بوفاء أحد الطرفين أو إفلاسه أو فقدانه الأهلية أو نقصها، كذلك ينتهي هذا العقد نتيجة لظروف تتعلق بنشاط مؤسسة الطرف الاخر، مثل تغير طبيعة النشاط كذلك ينتهي عقد

(١) د. ماجد عمار، المصدر السابق، ص ٧١.

الكونسورتيوم بانتهاء الأجل المحدد، كذلك قد يحدث أن يكون العقد غير محدد المدة ومن ثم يجوز لكل من طرفيه طلب إنهائه بشروط معينة^(١).

الفرع الأول: الانقضاء الطبيعي للكونسورتيوم

ان الكونسورتيوم كما اسلفنا يتشكل في الغالب بمناسبة مشروع مشترك يتم الدخول فيه من قبل شركتين او أكثر لغرض تنفيذه بصورة مشتركة واقتسام العوائد المالية العائدة من هذا المشروع المشترك على اطراف الكونسورتيوم وفي هذه الحالة فإن من الطبيعي بعد انتهاء تنفيذ المشروع المشترك فإن الكونسورتيوم ينتهي على الرغم من انه في بعض الحالات يستمر الكونسورتيوم بعد انتهاء المشروع المشترك حيث انهم يتوصلون إلى نوع من الانسجام يدفعهم إلى الاستمرار في الكونسورتيوم للدخول في مشاريع مشتركة جديدة ونحن هنا نتناول حالات انقضاء الكونسورتيوم الطبيعية وهي كالاتي^(٢):

أولاً: حلول الاجل المنصوص عليه في العقد التأسيسي : حيث ان ذلك من الامور المسلم بها إذ ان العقد شريعة المتعاقدين وبانتهاء الاجل المحدد للكونسورتيوم في العقد فإن الكونسورتيوم ينتهي تلقائياً ، ولكن هذا الانتهاء لا يمنع اطراف الكونسورتيوم من تجديد العقد^(٣) Novation du contrat .

(١) د.نعيم مغيب : عقد الفرشاييز، ط ١. منشورات الحلبي الحقوقية ، ٢٠٠٦ ص ٢٣٥ ؛ د. محمود أحمد الكندري: أهم الإشكاليات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري. منشور على الموقع : <http://www.arablawinfo.co> والموقع <http://www.egyptsons.com>. د. أحمد ابراهيم البسام ، الشركات التجارية في القانون العراقي ، ط٢، مطبعة العاني ، ١٩٦٧ ص ٦٦ .

(٢) قانون الشركات التونسي رقم ٩٣ لسنة ٢٠٠٠.

(٣) د.عبد الرزاق السنهوري ، نظرية العقد ، النظرية العامة للالتزام ، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ، ص ٥٩٩ رقم ٥٦٤ ؛ د. عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، الجزء الاول في مصادر الالتزام ص ٥٦٥ رقم ٤٥٦ ؛ د. عبدالمجيد الحكيم ، الموجز في شرح القانون المدني العراقي الجزء الثاني في احكام الالتزام ، شركة الطبع والنشر الأهلية - بغداد ١٩٦٧ =

ثانياً : تحقق موضوعه أو انقضائه : حيث ينتهي الكونسورتيوم بتحقيق الغرض الذي انشئ من اجله أو انقضاء هذا الغرض وذلك هو الطريق الثاني للانقضاء الطبيعي حيث ان الشركات الداخلة في الكونسورتيوم في حالة انجاز المشروع المشترك فإنها تكون في حلٍ من التزاماتها في الكونسورتيوم في حالة كونه قد انشئ لغرض تنفيذ هذا المشروع ولكن في هذه الحالة ايضا لا يمنع اطراف الكونسورتيوم من ان يقوموا بتجديد العقد او الدخول في مشروع مشترك جديد والاستمرار في التعاون^(١).

الفرع الثاني: الانقضاء غير الطبيعي (الطارئ)

ان مسألة الانقضاء غير الطبيعي للكونسورتيوم هي مسألة جديدة بالبحث حيث أن الكونسورتيوم بوصفه عقد فإنه قد تطرأ ظروف أو تقع قوة قاهرة تؤثر على هذا العقد مما يتسبب بإنهائه قبل الاجل المحدد له أو قبل أنجاز المشروع المشترك بين الشركات الداخلة في الكونسورتيوم ومن المعلوم ان هناك حالات تجعل تنفيذ العقد مستحيلاً وبالتالي ينتهي أو يفسخ لعدم امكانية استمراره وسنستعرض هنا الحالات التي تؤدي إلى انقضاء الكونسورتيوم بشكل غير طبيعي وهي كالآتي:

اولاً : وفاة شخص طبيعي أو انحلال شخص معنوي عضو في الكونسورتيوم حيث أن ذلك يعد زوال لأحد اطراف العقد وبالتالي لا يمكن استمرار الكونسورتيوم في هذه الحالة ولكن يمكن تلافي هذه الحالة إذا تم النص في العقد التأسيسي على استمراره بين الاعضاء الباقين أو مع ورثة العضو المتوفي إذا كان شخصاً طبيعياً وكذلك إذا قرر باقي الاعضاء بالإجماع مواصلة النشاط^(٢).

=ص ٤٢٥ ؛ د.أحمد سلمان شهيب السعداوي ود.جواد كاظم جواد سميسم ، المصدر السابق ص

٢٢٣ ؛ القاضي أحمد الورفلي ، المصدر السابق ، ص ٣٥٦ .

(١) المصدر السابق، ص ٣٥٧ .

(٢) القاضي أحمد اورفلي، المصدر السابق، ص ٣٥٧ .

ثانياً : صدور قرار جماعي بإجماع الاعضاء فيه يقضي بحله قبل تحقق الغرض منه وقبل حلول الاجل المنصوص عليه في العقد التأسيسي ، حيث أن من يملك انشاء الكونسورتيوم يملك حله وهذا ما يسمى الاقالة للعقد باتفاق الاطراف^(١).

ثالثاً : صدور قرار قضائي يقضي بحل الكونسورتيوم بطلب ممن له مصلحة في ذلك، وخصوصاً من احد الاعضاء فيه أو من بعضهم .

رابعاً : فقدان أحد الاعضاء فيه لأهليته أو افلاسه أو بصدور حكم يمنعه من إدارة شركة أو التصرف فيها أو مراقبتها ، وذلك مالم ينص العقد التأسيسي على استمرار الكونسورتيوم دون ذلك العضو ومالم يقرر الاعضاء الباقين بالإجماع الاستمرار فيه .

خامساً : استحالة التنفيذ : اذا استحال على امدين تنفيذ التزامه انقضى الالتزام ولا يجبر على تنفيذه ، فلا التزام بمستحيل A l'impossible nul n'est tenu ويشترط في هذه الاستحالة إن ترجع لسبب اجنبي علاوة على شروط اخرى يطول شرحها^(٢).

(١) المصدر نفسه، نفس الصفحة.

(٢) ينظر في تفصيل ذلك : د. عبد المجيد الحكيم ، المصدر السابق ، ص ٤٨٣ وما بعدها ؛ د. لطيف جبر كوماني ، الشركات التجارية ، الجامعة المستنصرية ٢٠٠٦ ص ٢٨٢ ؛ د. عصمت عبد المجيد :اختلال التوازن الاقتصادي للعقد ودور القاضي في معالجته ، دراسة مقارنة ، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية القانون والسياسة ، جامعة بغداد ، ١٩٧٨ ، ص ٢٥٩.

الخاتمة

بعد ان وفقنا الله من انجاز هذا البحث توصلنا إلى بعض النتائج والتوصيات الهامة ندرجها فيما يأتي:

النتائج:

أولاً : ان الكونسورتيوم عبارة عن نظام ينشأ بعقد من عقود القانون الخاص بشكل رضائي ملزم لأطرافه ويخضع للأحكام الخاصة بالعقود

ثانياً : ان هذا الاتفاق لا يلزم تسجيله لدى المسجل العام للشركات لأنه لا يعد شركة من الشركات مهما كان نوعها .

ثالثاً : ان الكونسورتيوم هو عقد من العقود التجارية حيث أنه في الغالب يعقد بين الشركات وحتى في حالة ابرامه بين شركات وأشخاص او حتى اشخاص طبيعيين فإن نشاطه يكون تجارياً في الغالب لذا تطبق عليه الاحكام الواردة في القانون التجار .

رابعاً: ليس لهذا الكيان شخصية معنوية بما يترتب على ذلك من آثار عديدة وليس فيه مسؤولية تضامنية بين الاعضاء ولكنهم مسؤولون تضامنيا تجاه الجهة المتعاقدة الرئيسية .

خامساً : ان الكونسورتيوم عبارة عن تحالف تلجأ اليها الشركات لإحلال التعاون محل المنافسة وتقوية مراكزها في السوق وتحقيق مبدأ التكامل .

سادساً : ان اكثر الدراسات التي تناولت البحث في هذا الموضوع تناولته من الناحية الاقتصادية وليس من الزاوية القانونية مما عقد علينا المشهد البحثي.

التوصيات :

أولاً :نوصي الباحثين بالقيام بإجراء دراسات قانونية خاصة بموضوع الكونسورتيوم بشكل معمق وواسع وابرار المكاسب التي يمكن ان تحصل عليها

الشركات من خلال هذا التحالف الاستراتيجي في تنفيذ المشروعات وبالتالي له انعكاساته الإيجابية على الاقتصاد القومي .

ثانياً : نظراً لأهمية الموضوع من الناحيتين القانونية والاقتصادية نرى ضرورة التعاون بين كليات القانون وكليات الادارة والاقتصاد والجهات ذات العلاقة لإجراء البحوث الخاصة بهذا الموضوع المهم بشكل تكاملي .

ثالثاً : نوصي المشرع بتعديل قانون الشركات العراقي واجراء الدراسات الخاصة بأفضل السبل لتعديل القانون بما يمهد لوضع نظام قانوني متكامل للكونسورتيوم على غرار القوانين الاخرى أو اصدار تشريع مستقل يطلق عليه (قانون تنظيم اتفاقات الكونسورتيوم "اتحادات الشركات المؤقتة")، وان يتضمن صفاته وطبيعته واحكامه القانونية وتحديد المسؤوليات المتعددة وحسم اشكالياتها وفق ما بينا في البحث تفصيلاً.

رابعاً : النص صراحة في التشريع المرتقب على الخاصية التعاقدية لهذا الاتحاد وعدم افرازه الشخصية المعنوية وما تنتجه من تبعات .

خامساً : العمل على اجراء استبيانات للشركات ومعرفة حجم التحالفات التي تدخل فيها الشركات العراقية حيث ان الكثير من الشركات تدخل في تحالفات للدخول في مناقصات وتنفيذ مشاريع مشتركة فيما بينها .

سادساً : قيام الدولة (بهيئاتها التشريعية والتنفيذية) بتشجيع عمليات الاتحادات والتحالفات بين المستثمرين الدوليين أو المحليين من خلال : السير خطوة متقدمة تلبي الطموح بشكل اوسع مما ورد في قانون الاستثمار العراقي رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٦ من خلال منح الامتيازات المالية والضريبية واعفاء الواردات من الكمرك وتسهيل تسويق منتجاتها وخدماتها والحق بالإفادة من ارباح المشروع بعد تشغيله وتحسين جو الاستثمار بشكل عام .

سابعاً : القيام بأجراء البحوث والدراسات الاحصائية التي تنير الطريق للمجتمع والتي يمكن إن تستند عليها وبشكل علمي البحوث القانونية والاقتصادية .

المصادر

اولا - قواميس اللغة :

١. د. جبور عبد النور و د.سهيل ادريس ، قاموس المنهل ، فرنسي - عربي ، دار الآداب ودار العلم للملايين ، بيروت ١٩٧٠.
٢. قاموس المعاني الالكتروني www.al-maany.com
٣. قاموس اوكسفورد الحديث ، ط ١٣ ، الصين .
٤. منير البعلبكي ، قاموس المورد ، انكليزي - عربي ، دار العلم للملايين ، بيروت ١٩٧٥.

5.Petit Larousse , Librairie Larousse , Paris 1980

ثانيا - الكتب والبحوث:

- (١) أحمد سيد مصطفى " تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي " ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، الطبعة الثالثة ٢٠٠٠ .
- (٢) اسماعيل محمد السيد ، الإدارة الاستراتيجية ، الدار الجامعية ، مصر ، ٢٠٠٠.
- (٣) توماس هولين، ترجمة محمود عبد الحميد مرسى ، الإدارة الاستراتيجية - المملكة العربية السعودية ، الإدارة العامة للبحوث ، ١٩٩٩ .
- (٤) ثابت عبد الرحمن إدريس وجمال الدين محمد مرسى ، الإدارة الاستراتيجية الاسكندرية ، الدار الجامعية ، ٢٠٠٢ .
- (٥) د. أحمد ابراهيم البسام ، الشركات التجارية في القانون العراقي ، ط٢، مطبعة العاني ، ١٩٦٧.

- (٦) د. أحمد حسان حافظ مطاوع ، التحكيم في العقود الدولية للإنشاءات ، دار النهضة العربية ، القاهرة ٢٠٠٧ .
- (٧) د. أحمد سلمان شهاب السعداوي ود. جواد كاظم جواد سميسم ، مصادر الالتزام ، دراسة مقارنة بالقوانين المدنية والفقہ الاسلامي ، منشورات زين الحقوقية ، بيروت ط ١ ، ٢٠١٥ .
- (٨) د. سعد غالب ياسين ، الإدارة الاستراتيجية ، تلخيص هدى حسن المصطفى ، عمان ، الطبعة الأولى ١٩٩٨ .
- (٩) د. سمير حامد الجمال - القواعد القانونية المستحدثة في عقود الفيدك - بحث منشور في مجلة الشريعة والقانون ، جامعة الامارات ، العدد ٥٢ ، ٢٠١٢ .
- (١٠) د. طاهر شوقي مؤمن ، التجمع المؤقت للمشروعات ، دار النهضة العربية ، ٢١١١ .
- (١١) د. عبد المجيد الحكيم ، الموجز في شرح القانون المدني ، ج ١ مصادر الالتزام، ط ٣ ، شركة الطبع والنشر الاهلية - بغداد ١٩٦٩ .
- (١٢) د. عبدالمجيد الحكيم ، الموجز في شرح القانون المدني العراقي ، الجزء الثاني في احكام الالتزام ، شركة الطبع والنشر الاهلية - بغداد ١٩٦٧ .
- (١٣) د. عصمت عبد المجيد :اختلال التوازن الاقتصادي للعقد ودور القاضي في معالجته ، دراسة مقارنة ، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية القانون والسياسة، جامعة بغداد ، ١٩٧٨ .
- (١٤) د. علي مرضي عياش العنزي ، عقود الاثغال الدولية (دراسة مقارنة) رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق، جامعة القاهرة ٢٠٠٩ .
- (١٥) د. لطيف جبر كوماني ، الشركات التجارية ، دراسة قانونية مقارنة ، الجامعة المستنصرية ٢٠٠٦ .

- (١٦) د. ماجد عمار، النظام القانوني للكونسورتيوم، دار النهضة العربية ١٩٨٩.
- (١٧) د. محمد شوقي شاهين، المشروع المشترك التعاقدى طبيعته واحكامه في القانون المصري والمقارن دار النهضة العربية ٢١١١ .
- (١٨) د. عبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد، النظرية العامة للالتزام، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة .
- (١٩) د. نعيم مغبغب: عقد الفرنشايز، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠٠٦.
- (٢٠) د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ١ مصادر الالتزام، دار احياء التراث العربي. بيروت ١٩٥٤ .
- (٢١) سليمان بلعور - أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ٢٠٠٣/٢٠٠٤.
- (٢٢) عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الادارة الاستراتيجية، مفاهيم ونماذج لمواجهة تحديات القرن ٢١، مجموع النيل العربية، القاهرة، ط١، ١٩٩٩ .
- (٢٣) علي حسين علي، الادارة الحديثة لمنظمات الأعمال، دار الحامد للنشر والتوزيع، ١٩٩٩.
- (٢٤) فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية، مصر ايتراك للنشر والتوزيع ١٩٩٩ .
- (٢٥) القاضي أحمد الورفلي، الوجيز في قانون الشركات التجارية، مجمع الاطرش للكتاب المختص، تونس ٢٠١٠.
- (٢٦) م.م. د. علاء الدين محمد حمدان، التعاقد مع الادارة عن طريق الكونسورتيوم، مجلة العلوم القانونية والسياسية، جامعة ديالى، المجلد الرابع، العدد الثاني ٢٠١٥ .

(٢٧) م.م. سحر جبار يعقوب ، فسخ العقد الإداري لاستحالة التنفيذ بسبب الظروف الطارئة منشور في مجلة مركز دراسات الكوفة التابع لجامعة الكوفة ، العدد السابع ٢٠٠٨ .

(٢٨) محمد يونس محمد العبيدي ، مسؤولية الشركة القابضة عن الشركة التابعة، دراسة مقارنة ، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الحقوق بجامعة الموصل . ٢٠١٢ .

(٢٩) معين أمين السيد، مفهوم الشراكة ، آلياتها ، أنماطها ، ملف الملتقى الاقتصادي الثامن ، نادي الدراسات الاقتصادية بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر (٩-١٠ ماي ١٩٩٩).

ثالثا - القوانين :

- (١) قانون الشركات التجارية العراقي النافذ رقم ٢١ لسنة ١٩٩٧ .
- (٢) قانون الاستثمار العراقي رقم ١٣ لسنة ٢٠٠٦ .
- (٣) قانون الشركات التجارية الاردني النافذ رقم ٢٢ لسنة ١٩٩٧ .
- (٤) قانون الشركات التجارية التونسي عدد ٩٣ لسنة ٢٠٠٠ .
- (٥) منهجة إعداد اتفاق الكونسورتيوم ، من موقع القانون الفرنسي على الانترنت على الرابط التالي:

<http://www.dgcis.gouv.fr/proprieteintellectuelle/methodologie-realisation-dun-contrat-consortium>

رابعا - المواقع الالكترونية :

- (1) <http://iman-dia.blogspot.com/p/library-consortium.html>
- (2) <http://www.ingdz.com/vp/showthread.php/t=21452>

(3) <http://alarab.qa/story/727611>

(4) <http://iqtotal.com>

(5) <http://en.wikipedia.org/wiki/consortium>

(6) http://mohd-alharbi.blogspot.com/2015/08/blog-post_21.html

(7) <http://www.dgcis.gouv.fr/propriete-intellectuelle/methodologie-realisation-dun-contrat-consortium>

(٨) د. محمود أحمد الكندري: أهم الإشكاليات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري

منشور على الموقع : <http://www.arablawinfo.co>

(9) <http://www.egyptsons.com>

الملخص:

نتيجة التحولات والتطورات الاقتصادية العالمية ظهرت آليات جديدة لتنفيذ المشروعات الضخمة ومن هذه الآليات اتحاد الشركات المؤقت (الكونسورتيوم) الذي انتشر بين الشركات العالمية الرائدة بشكل سريع جدا كاستراتيجية تهدف إلى النمو والتوسع وتبديل العلاقة التنافسية بالتعاون وبالتالي تحقيق مبدأ التكامل بين الشركات المتحالفة

وبتمثل هذا التحالف باشتراك شركتين أو أكثر لمواجهة طلب كبير يفوق قدرة كل طرف فيه لتكوين علاقة تكاملية تبادلية تصب في تعظيم الاستفادة من الموارد المشتركة في بيئة ديناميكية تنافسية تستوعب المتغيرات في مختلف الميادين الصناعية والتجارية والمالية والثقافية وغيرها .

وهذا التحالف ليس مجرد عقد قانوني يوقعه اطرافه بل إن مفهوم الشراكة يتعدى إلى كونه قرارا استراتيجياً ومصيرياً يصنف ضمن استراتيجيات النمو التوسع والهجوم . كما يتميز بوجود علاقات غامضة بين الشركات بسبب إن هذه العلاقة يختلط فيها التعاون بالتنافس مما يضيف على تسيير إدارة هذه العلاقة طابع التعقيد .

وفي خضم كل ذلك وندرة الكتب في مجال الكونسورتيوم فقد تمكنا والحمد لله من اخراج هذا البحث الذي تناولنا فيه ماهية هذا النظام وتمييزه عن غيره وبيان انواعه وخصائصه واهدافه في مبحث أول والتنظيم القانوني لعلاقاته المتنوعة وطرق انقضائه في مبحث ثاني ثم انهيناه بخاتمة تضمنت ما توصلنا من استنتاجات وتوصيات .

ABSTRACT :

The legal Regulation of The temporary Union of companies (Consortium).

As a result of global and economic shifts and developments new mechanisms have emerge for the implementation of mega-projects. Among these mechanisms is the temporary Union of companies (Consortium) that has spread among the world's leading companies very quickly as a strategy aimed at growth and expansion and replacement of the competitive relationship by cooperation and thus achieving the principle of complementarity between the allied companies.

This alliance is achieved by the participation of two or more companies to meet a great demand exceeds the ability of each party in order to form a mutually complementary relationship serves to maximize the benefit from the shared resources in a competitive dynamic climate accommodating variables in various industrial, commercial, financial, cultural and other fields.

This alliance is not just a legal contract signed by his parties but the concept of partnership goes beyond to be a strategic decision and a fateful classified as expansion, growth and attack strategies. It also features a mysterious relationship between the companies because of this relationship in which cooperation is mixed with competition, which lends to the conduct of the management of this relationship the complex nature.

In the midst of all that and the scarcity of books in the field of the consortium, we have been able, thank God to fulfill this research, which we dealt with the essence of this system and distinguish it from the others and the declaration of its types, characteristics and goals in the first section and the regulation of diverse relations and ways of its terminating in the second section and then an epilog that included deductions and recommendations.