



الشراكة بين الشركات المتعددة الجنسيات والمؤسسات الوطنية التحديات القانونية

م. د. أحمد حمزة رزوقي الموسوي
جامعة الإمام جعفر الصادق (ع) – قسم القانون

ahmed_hamza@ijsu.edu.iq

المُلخَص

إن حركية رأس المال بين الدول والتنظيمات الدولية شكلت أحد أبرز مظاهر العلاقات الإقتصادية والقانونية في ظل ظاهرة العولمة بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات الوطنية، ولم تكتف هذه العلاقة بصياغة العقود التجارية العابرة للحدود الوطنية، وإنما تحولت إلى استراتيجيات وطنية تنموية واستثمارية معقدة، إذ تسعى الدول إلى جذب الاستثمارات الأجنبية خاصة في مجال توطين التكنولوجيا، بينما تهدف الشركات المتعددة الجنسيات إلى التوسع في الأسواق المحلية وتقاسم الأعباء والمخاطر. الكلمات المفتاحية: الشراكة، متعددة الجنسيات، المؤسسات الوطنية، التحديات القانونية.

Partnerships between multinational corporations and national institutions: legal challenges

Lect. Dr. Ahmed Hamza Razouki Al – Musawi
Imam Jaafar Al – Sadiq University – Department of Law

Abstract

The movement of capital between countries and international organizations has become a prominent feature of economic and legal relations in the context of globalization, particularly between multinational corporations and national companies. This relationship has not been limited to the formulation of cross – border commercial contracts, but has evolved into complex national development and investment strategies. Countries strive to attract foreign investment, especially in technology transfer, while multinational corporations aim to expand into domestic markets and share burdens and risks.

Keywords: Partnership, Multinational Corporations, National Institutions, Legal Challenges.

مقدمة

إن عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص الوطني والدول تمثل أداة استراتيجية محورية لتحفيز النمو الإقتصادي وتطوير البنية التحتية، وأن نفاذية هذه العقود وانتقالها من الجانب النظري إلى حيز التنفيذ العملي قد يصطدم بجملة من العقبات الهيكلية، ولا تقف هذه العقبات عند حدود التمويل أو الجدوى الإقتصادية، بل تتعداها لتشكل منظومة معقدة من التحديات القانونية والإجرائية التي تنشأ نتيجة الطبيعة الخاصة لهذه العقود، والتي تمزج بين سيادة الدولة المضيفة وامتيازاتها، من جهة، وتطلعات المستثمر الخاص الوطني أو الأجنبي في تحقيق ربحية آمنة ومستقرة، من جهة أخرى.

إن غياب التكييف التشريعي الواضح، وتنازع القوانين الواجبة التطبيق، وتداخل الاختصاص القضائي، كلها عوامل تؤدي إلى زعزعة الاستقرار العقدي وإدخال أطراف الشراكة بين الوطني والدولي في الغموض القانوني، حيث يجسد التنازع بين قانون الإرادة وقانون الدولة المضيفة أحد أدق التفاصيل الفقهية الحديث للقانون الدولي الخاص، وهذا التنازع ليس مجرد خلاف تقني حول تحديد الاختصاص التشريعي، بل هو انعكاس لصدام فلسفي عميق بين نزعتين: النزعة الفردية التي تفسد حرية التعاقد وسلطان الإرادة، والنزعة السيادية الإقليمية التي تسعى لحماية المصالح الحيوية للدولة المضيفة.

أهمية البحث



تبرز أهمية البحث في أن الشراكة بين الشركات الوطنية والشركات متعددة الجنسيات تشكل نمطاً من الشراكات التي تفرز تحديات مزدوجة حيث تتطلب ضابطاً مفاهيمياً لإزالة الغموض عن العلاقة التفاعلية ويميزها عن نماذج الاستثمار الأخرى، وبناءً قانونياً محكماً يوفق بين المصالح المتعارضة، ويحدد القانون الواجب التطبيق، ويضمن حماية الاقتصاد الوطني في آن واحد.

إشكالية البحث

تتجسد إشكالية البحث من فكرة مفادها: "التحديات القانونية الناجمة والمعقدة لطبيعة الشراكة بين المؤسسات الوطنية والشركات المتعددة الجنسيات". الأمر الذي يتوجب تفكيك هذه الظاهرة التفاعلية بين الشركات عابرة الحدود والكيانات الاستثمارية الوطنية إلى عناصرها الأولية، ورصد الأشكال القانونية والاستثمارية التي تتجسد من خلالها في الواقع العملي، وعليه تتبين التساؤلات التالية، وهي:

- ما الإطار المفاهيمي والمحددات القانونية لعلاقات الشراكة بين الوطني والدولي؟
- ما التحديات القانونية والإجرائية في عقود الشراكة بين الوطني والدولي؟

فرضية البحث

يفترض البحث أن أبرز التحديات القانونية التي تواجه الشراكة بين الوطني والدولي هي معضلة القانون الحاكم لعقود الشراكة بسبب من طبيعتها الهجينة، فهي عقود تجمع بين أشخاص القانون العام "الدولة أو إحدى هيئاتها" وأشخاص القانون الخاص الأجنبي "الشركات متعددة الجنسيات أو ائتلاف المستثمرين"، وهذا التمازج يخلق تصادماً بين رغبة الدولة في إخضاع المشروع لقانونها الوطني حمايةً لسيادتها ومرفقها العام، ورغبة المستثمر الأجنبي في تدويل العقد.

منهج البحث

إن الإجابة عن إشكالية البحث تستلزم الاعتماد على المنهج الوصفي المدعوم بالمنهج التحليلي، بهدف تحليل النصوص القانونية المتعلقة بالشراكة بين الشركات الوطنية والشركات متعددة الجنسيات، والوصول إلى نتائج مجدية تحدد طبيعة هذه الشراكة ومحدداتها.

هيكلية البحث

اشتمل البحث على ملخص، ومقدمة، وخاتمة، وتضمن مطلبين، إذ في المطلب الأول: "الإطار المفاهيمي والمحددات القانونية لعلاقات الشراكة بين الوطني والدولي". والمطلب الثاني: "التحديات القانونية والإجرائية في عقود الشراكة بين الوطني والدولي".

المطلب الأول

الإطار المفاهيمي والمحددات القانونية لعلاقات الشراكة بين الوطني والدولي

إن الشراكة التي تجمع طرفين على المستوى الوطني لتنفيذ مشروعاً مشتركاً تطورت في ظل توسع الكيانات الاستثمارية العالمية متعددة الجنسيات القائمة على رأس مال مشترك يضم مجموعة من المشتركين من دول متعددة بإدارة مستقلة ذاتية التوجه، وأصبحت الشراكة بين الشركات عابرة الحدود والكيانات الاستثمارية الوطنية ظاهرة لها آثارها القانونية والإقتصادية على المستويين الوطني والعالمي. إذ إن عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص أفرزت تحولاً بنوياً في دور الدولة الحارسة أو المتدخلية إلى الضابطة أو الموجهة للنشاط الاقتصادي، وعلى الرغم من الكفاءة العملي والتمويلي لهذه العقود، لكنها أثارت الجدل الفقهي والتشريعي حول طبيعتها القانونية، حيث تتداخل سلطات عناصر القانون العام، مع مرونة عناصر القانون الخاص التي تحرر العقد من القيود الشكلية والروتينية (أحمد، ٢٠٢١، ص ٤٥).

الفرع الأول: التوصيف القانوني لأطراف الشراكة العابرة والوطنية

توصف الشركات متعددة الجنسيات بأنها مشروعات استثمارية ضخمة تملك أو تسيطر على أنشطة اقتصادية في أكثر من دولة، حيث تدير المرافق الإنتاجية عبر فروعاً أو أصولاً متعددة خارج الدولة المؤسسة، ويعد تعظيم الأرباح من خلال زيادة الحصة في الأسواق العالمية المحور الأساسي للشركات العابرة، والذي يعتمد على المميزات التنافسية النسبية بين الدول، مثل: "تكلفة اليد العاملة، الموارد الطبيعية، والأسواق الاستهلاكية" (السباعي، ٢٠٢٥، ص ١٣٥). وتتميز الشركات العابرة عن الشركات الوطنية بمجموعة من السمات، أهمها (Pisani and

: (Lebiez, 2007. P. 35)



أولاً: "المركزية الإدارية"

حيث تمتلك مركزاً رئيسياً غالباً في إحدى الدول المتقدمة، والمسؤول عن اتخاذ القرارات العليا، وتدار الفروع العالمية من خلال شبكة مترابطة.

ثانياً: "رأس المال الضخم"

حيث تمتلك موارد مالية تفوق أحياناً ميزانيات دول، مما يمنحها تأثيراً سياسياً اقتصادياً بالغاً، كما تتجاوز حواجز الحماية الجمركية بالإنتاج المحلي داخل الدولة المستهدفة.

ثالثاً: "المرونة العالية"

تنظم سلاسل توريد معقدة تمتد عبر القارات، وتمتلك قدرة استثنائية على نقل رؤوس الأموال والتكنولوجيا وخطوط الإنتاج من دولة إلى أخرى بسرعة لمواكبة تغيرات الأسواق.

وتوصف الشركات الوطنية بأنها كيانات اقتصادية منشأة وفق القوانين الداخلية للدولة المضيفة (هباب، ٢٠١٩، ص ١٤٢)، وهي صيغة تعاقدية طويلة الأمد تجمع بين طرفين أو أكثر لتنفيذ مشروع استثمار مشترك، وتمتلك رأسمالاً وطنياً عاماً أو خاصاً، وتتحرك وفق مستهدفات السوق المحلية (عبد الفتاح، ٢٠٢٢، ص ٨٩).

وتشكل الشراكة الاستثمارية بين المؤسسات الوطنية والشركات متعددة الجنسيات أحد أبرز آليات تدفق رؤوس الأموال والتكنولوجيا في بيئة الأعمال الدولية، وأصبحت شراكة ضرورية فرضتها العولمة الاقتصادية في ظل رغبة الدول المضيفة في إدماج اقتصاداتها الوطنية مع المنظومة العالمية، وهذه الشراكة تتعدد من حيث المظاهر القانونية والعملية للتوفيق بين المصالح الرأسمالية للشركات العابرة والمزايا التنافسية التي تمتلكها الشركات الوطنية، مثل: الموارد المحلية (عبد الحميد، ٢٠٢١، ص ١٤٢). وفي الغالب ينشأ نوعين من الشراكة بين الشركات الوطنية والشركات متعددة الجنسيات، وهي:

أولاً: الشراكة المؤسسية

تقوم الشراكة المؤسسية على مبدأ الامتزاج الرأسمالي على نقيض الشراكة التعاقدية، حيث يتفق الطرفان على تأسيس كيان قانوني مستقل يتميز بالشخصية المعنوية والذمة المالية المستقلة عن الشركاء، ويتم تقاسم رأس المال، والأرباح، والخسائر، والإدارة وفقاً لنسب المساهمة المتفق عليها في عقد التأسيس والنظام الأساسي. وتعد الشراكة المؤسسية الأداة الأكثر عمقاً في نقل وتوطين التكنولوجيا، وتطوير المهارات التسويقية والتنظيمية للشركات الوطنية، كونها تخلق نوعاً من المصير الاقتصادي المشترك طويل الأجل، مما يحفز الشركات متعددة الجنسيات على تقديم أحدث ما توصلت إليه من نظم إدارية وتقنية لضمان النجاح المشترك (رمضان، ٢٠٢٢، ص ٢١٠). وتنقسم الشركات المشتركة إلى نوعين أساسيين، هما (حشاد، ٢٠٢٣، ص ١٧٧):

١- الشركات المشتركة المتساوية التي تتطلب درجة عالية من التوافق والانسجام في الإدارة وتوجيه السياسات الاستثمارية.

٢- الشركات المشتركة غير المتساوية حيث تكون صناعة القرار للطرف الحائز على الأغلبية سواء أكانت الشركة متعددة الجنسيات أم الشركة الوطنية.

ثانياً: الشراكة التعاقدية

إن الشراكة التعاقدية لا تستلزم تشكيل كيان قانوني جديد ومستقل، بل تقوم على الالتزامات التعاقدية المتبادلة بين أطراف الشراكة لتحقيق أهداف استراتيجية محددة بزمان أو بإنجاز مشروع معين لإعطاء مرونة أكثر للتعاون الدولي (يونس، ٢٠٢٠، ص ٥٤)، وتمتاز عقود الشراكة التعاقدية بقدرتها على التكيف مع التشريعات المستجدة والمتغيرات الاقتصادية، وتتخذ عدة أشكال، أهمها (السيسي، ٢٠١٩، ص ٨٨):

١- "عقود الترخيص والامتياز" حيث تعطي الشركة متعددة الجنسيات نظيرتها الوطنية حق استخدام علامتها التجارية، أو براءات الاختراع، أو التكنولوجيا مقابل عوائد مالية.

٢- "عقود الإنتاج المشترك أو التصنيع" حيث تعطي الشركة متعددة الجنسيات نظيرتها الوطنية حق الاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج أو الأيدي العاملة في الدولة المضيفة.

٣- "تحالفات البحث والتطوير" حيث تقاسم الشركة متعددة الجنسيات نظيرتها الوطنية المخاطر المالية والتقنية المرتبطة بابتكار المنتجات.

يتبين مما سبق أن هذا النمط من الشراكة يتيح للشركات الوطنية فرصة اكتساب خبرات تكنولوجية وإدارية



بأقل قدر من المخاطرة الرأسمالية، وفي المقابل تتمكن الشركات متعددة الجنسيات من اختراق الأسواق المحلية وتجاوز القيود الحمائية دون الحاجة إلى استثمارات ضخمة في أصول ثابتة.

الفرع الثاني: التكيف القانوني لعقود الشراكة في القانون الدولي والوطني

يعد التكيف القانوني أساس الملكية التي تحدد النظام الواجب التطبيق على العقد، وتعيين القواعد الموضوعية والشكلية التي تحكم صياغته وتنفيذه، فضلاً عن حسم التنازع القضائي حول الجهة القضائية المختصة بنظر المنازعات الناشئة عنه (الصافي، ٢٠٢٣، ص ٨٩)، وتتضاعف الإشكالية القانونية حينما تتخطى العقود الحدود الوطنية لتبرم مع شركات أجنبية أو مؤسسات دولية حيث يصبح العقد أمام ازدواجية في المعايير الحاكمة، ويتنازع تكيف العقد إطاران مختلفان، هما: الأول، وطني يحكمه القانون الإداري والتشريعات الاستثمارية في الدولة، والثاني، دولي تحكمه الاتفاقيات الثنائية، وقواعد التجارة الدولية، وآليات التحكيم الدولي (البهنساوي، ٢٠٢٢، ص ١١٢).

إن الشراكة بين الشركات الوطنية والشركات متعددة الجنسيات ليست مسمى جديد لتعاقدات قديمة، بل هي فلسفة قانونية واقتصادية مغايرة، لذلك يتوجب التمييز بين عقود الشراكة عن عقود الاستثمار التقليدية، عن طريق ثلاثة معايير، هي:

أولاً: أسلوب التمويل والسداد

إن العقود التقليدية تعتمد على الموازنة العامة للدولة في تمويل المشروع، ثم تدفع مستحقات المقاول فور التنفيذ، بينما عقود الشراكة يتولى الشريك الخاص تدبير التمويل اللازم، وتبدأ الدولة في السداد بعد تشغيل المرفق بانتظام (الظاهر، ٢٠٢٢، ص ١٤٠).

ثانياً: توزيع المخاطر

إن عقود الاستثمار التقليدية تحمل الطرف العام "الدولة" أغلب المخاطر المالية والتشغيلية، والمهم إنجاز المشروع، ولا شأن للشريك بنجاح المرفق أو فشله مستقبلاً، بينما عقود الشراكة بين الوطنية والعبارة تقوم على فلسفة الإدارة المشتركة للمخاطر وتوزيعها بين الطرفين، مثل: تحمل القطاع الخاص مخاطر التصميم والتشغيل، وتحمل القطاع العام مخاطر نزع التراخيص السيادية (الطماوي، ٢٠٢٠، ص ٣١٥).

ثالثاً: الطبيعة القانونية والهدف من العقد

تكون العلاقة في العقود التقليدية تبادلية عابرة "توريد، أو بناء ينتهي بالتسليم"، بينما عقود الشراكة تكون تعاونية توليدية ممتدة زمنياً تصل لثلاثين عاماً، وتهدف إلى تقديم خدمة عامة مستمرة للمجتمع وتحقيق كفاءة تشغيلية للمرفق العام عبر دمج قدرات الطرفين (عياد، ٢٠٢٣، ص ٧٧).

وتبرز معضلة تكيف عقود الشراكة بين الوطني والدولي في كيفية التوفيق بين مبدأ "القوة الملزمة للعقد" المستمد من القانون الخاص، وبين مقتضيات "سير المرفق العام بانتظام" المرتبطة بفلسفة القانون العام، وهناك أربعة أبعاد تفصل هذه الإشكالية، وهي:

أولاً: عدم استقرار مبدأ العقد شريعة المتعاقدين

تعد القوة الملزمة للعقد من أساسيات القانون الخاص، ولا يجوز لأحد طرفي الاتفاق التعديل أو الإنهاء إلا برضا الطرف الآخر، لكن عقد الشراكة بين الوطني والدولي أدخلت امتيازات السلطة العامة بحكم دخول الإدارة في عقود الشراكة، الأمر الذي أتاح سلطة التعديل المنفرد في تعديل شروط العقد ومواصفات المشروع بما يتلاءم مع المصلحة العامة دون الحاجة لموافقة الشريك، ما يتعارض مع القوة الملزمة التقليدية للعقود (مهنا، ٢٠١٩، ص ٢٠٤).

ثانياً: التوازن المالي للعقد

إن السلطة الاستثنائية الممنوحة للشريك في العقود بين الوطني والدولي فرضت اختلاط القواعد في تطبيق نظريات القانون الإداري القديمة بهدف حماية الشريك الخاص، مثل: نظرية فعل الأمير حيث تتخذ الدولة إجراءً شرعياً عاماً أضر بالعقد بشكل خاص، بالإضافة إلى نظرية الظروف الطارئة في حال حدوث ظروف اقتصادية غير متوقعة تجعل تنفيذ العقد مرهقاً للشريك، لذلك يتدخل القانون لإعادة التوازن المالي للعقد عبر تعويض الشريك الخاص للحفاظ على استقرار العقد واستمراره بدلاً من فسخه (نصار، ٢٠٢٠، ص ٨٩).

ثالثاً: اختلاط القواعد الموضوعية

إن عقود الشراكة بين الوطني والدولي لا تخضع للقانون الإداري، ولا تنفرد بها أحكام القانون المدني أو



التجاري، بل تحكمها توليفة قانونية خاصة، إذ إن القانون العام يتجسد في رقابة الدولة على جودة الخدمة وعدم انقطاعها، وحق الدولة في توقيع الجزاءات، مثل: الغرامات، أما القانون الخاص فتظهر مرونة في حرية الإرادة عند صياغة البنود المالية، وتوزيع الأرباح، وآليات التمويل الذاتي، وحرية اختيار الأيدي العاملة، واللجوء إلى التحكيم التجاري لفض المنازعات (فياض، ٢٠٢٢، ص ١١٧).

رابعاً: التنازع القضائي

يبرز التنازع القضائي في تحديد المحكمة المختصة في حسم الإشكاليات الناجمة عن الشراكة بين الوطني والدولي، وهل يؤول حل الإشكال إلى الاختصاص للقضاء الإداري "مجلس الدولة" على اعتبار العقد يدير مرفقاً عاماً ويتضمن شروطاً استثنائية؟ أم يؤول للقضاء العادي "المدني والتجاري" بسبب الطبيعة الاستثمارية والتمويلية المشتركة؟، وتتجه التشريعات الحديثة إلى إيجاد مسارات خاصة أو إجازة التحكيم لحسم هذا التداخل وتوفير بيئة آمنة للمستثمرين (أبو المجد، ٢٠٢٣، ص ١٤٢).

المطلب الثاني

التحديات القانونية والإجرائية في عقود الشراكة بين الوطني والدولي

تعد إشكالية القانون الواجب التطبيق على عقود الشراكة بين الوطني والدولي من أعقد المحددات في منظومة التجارة والاستثمار الدوليين، بسبب صعوبة تحديد الهوية القانونية المزدوجة لهذه العقود، كونها ترتبط بمرافق عامة داخل الدولة المضيفة، مما يجذبها نحو أحكام القانون العام الإداري، لكن هذه العقود تتضمن أطراف أجنبية ومؤسسات دولية يدفع بها نحو التدويل، حيث يطالب المستثمر الأجنبي بإخضاع العقد لقواعد قانونية محايدة أو مستمدة من القانون الدولي، وأن التنازع بين سلطان الإرادة في اختيار القانون الحاكم، وبين سيادة الدولة على إقليمها، يضع القاضي أمام معضلة تحديد النظام القانوني الأكثر ملاءمة لحكم النزاع، ويعطي مجالاً لتنازع القوانين وتضارب التكييفات (عبد الفتاح، المرجع السابق، ص ٨٧).

الفرع الأول: إشكالية القانون الواجب التطبيق وتنازع القوانين

يعد مبدأ سلطان الإرادة المحور الأساس في القانون الدولي الخاص وعقود التجارة الدولية، حيث يملك أطراف العقد حرية اختيار القانون الذي يحكم رابطتهم العقدية، لكن مبدأ سلطان الإرادة في عقود الشراكة بين الوطني والدولي يصطدم بعقبات قانونية، أهمها: "معيير المرفق العام" إذ إن عقد الشراكة غالباً يكون لإدارة أو بناء مرفق عام، مثل: محطات الطاقة، المطارات، وأن القواعد الحاكمة للمرافق العامة تكون أمرة مرتبطة بالنظام العام للدولة المضيفة، لذلك يرى جانب من الفقه بأنه لا يجوز للإرادة التعاقدية أن تحيد عن القانون الوطني للدولة المضيفة عندما يتعلق الأمر بالمرفق العام، لأن ذلك يعد تنازلاً ضمناً عن السيادة التشريعية للدولة، وتفكيكاً لقواعد القانون الإداري الوطني (عبد الفتاح، ٢٠٢٢، ص ٨٩).

وبناء عليه، فإن معايير اختيار القانون الواجب التطبيق في عقود الشراكة بين الوطني والدولي يتمحور حول قانون سلطة الإرادة وقانون دولة المضيف، إذ إن قانون الإدارة يقوم على معيار مبدأ سلطان الإرادة الذاتية، حيث يملك أطراف العلاقة العقدية الدولية الحرية الكاملة في اختيار القانون الواجب التطبيق على عقدهم، واستند هذا المبدأ قوته من المدرسة الفردية وظهور نظريات العقد الاجتماعي في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، والتي رأت أن الإرادة البشرية هي المنبع الأصيل لكل التزام قانوني، وأن دور المشرع الوطني يقتصر على تنظيم هذه الإرادة لا كبتها (سلامة، ٢٠٠٠، ص ١٤٢)، وهذا الأمر يتيح للمستثمرين والمتعاقدين تحديد النظام القانوني الذي يحكم التزاماتهم مسبقاً، مما يمنع المفاجآت القانونية الناتجة عن تبدل مكان النزاع، وأن مرونة هذا القانون تسهم في تجاوز جمود القوانين الوطنية التي قد لا تتناسب مع تعقيدات العقود الدولية (حافظ، ١٩٨٢، ص ١٨٩).

ويظهر معيار قانون الدولة المضيفة على اعتباره حصن للدفاع عن السيادة الإقليمية للدولة التي يجري على أرضها العقد أو التصرف القانوني، ويتفرع هذا المعيار إلى صورتين، هما: الأولى، "قانون محل إبرام التصرف" ينطلق من فكرة أن الدولة هي صاحبة السلطة المطلقة على إقليمها، وأن السماح للأفراد باستبعاد قوانينها الوطنية وتطبيق قوانين أجنبية قد يشكل مساساً بسيادتها الاقتصادية والأمنية. والثانية، "المبررات الحمائية والواقعية" حيث تتدخل الدولة المضيفة لفرض قوانينها لحماية الفئات الأكثر عرضة للاستغلال، مثل: العمال في عقود العمل الدولية، أو المستهلكين في عقود الإذعان (سلامة، المرجع السابق، ص ١٤٥)، فضلاً عن الارتباط المادي والواقعي إذ غالباً تكون الأصول المادية، مثل: العقارات، أو مكان العمليات التنفيذية واقعاً تحت السيطرة المادية للدولة المضيفة، مما يجعل قانونها الأكثر واقعية وسهولة في التطبيق والإثبات القضائي (حافظ، المرجع السابق، ص ١٩١).



وبغية تجاوز القوانين الوطنية في غير مصلحة المستثمر الأجنبي فقد وضع الفقه ما يعرف بـ"شروط الثبات التشريعي"، وهي شروط توضع في عقد الشراكة تقضي بتجميد التشريعات الوطنية للدولة المضيفة، وأن أي قانون أو تعديل تصدره الدولة مستقبلاً، مثل: رفع نسب الضرائب، لا يسري على هذا المشروع إلا بموافقة الطرفين (حفيظة السيد الحداد، ٢٠٢٠، ص ٢٠٥). وهنا تبرز إشكالية فقهية ودستورية فالمستثمر الأجنبي يرى الثبات التشريعي ضماناً قانونياً لاستثماراته، بينما يراها الفقه القانون العام قيلاً على سلطة الدولة عن ممارسة وظيفتها التشريعية السيادية، ويمنعها من تطوير قوانينها بما يتلاءم مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية المستجدة (البهنساوي، المرجع السابق، ص ١٤٥).

وأمام التجاذب بين القانون الوطني وقانون المستثمر الأجنبي، فقد توجه الفقه الدولي نحو صياغة نظرية "العقود الدولية الطليقة" أو "المدولة" حيث لا تخضع عقود الشراكة الدولية لقانون الدولة، بل يتم إخضاعها لمبادئ القانون الدولي العام، ومبادئ حسن النية وقواعد العدالة والإنصاف، وقانون التجارة الدولي، ويكون التبرير أن المشروع الاستثماري الأجنبي استثماراً دولياً محمياً بموجب "اتفاقيات حماية وتشجيع الاستثمارات الثنائية" المبرمة بين دولة المستثمر والدولة المضيفة، والتي تعلق على القوانين الداخلية للدولة (الظاهر، المرجع السابق، ص ١٦٨). أما تأثير القواعد الأمرة الوطنية على نصوص اتفاقية الشراكة بين الوطني والدولي، والتي تعرف بأنها "تلك القواعد القانونية التي تفرضها الدولة المضيفة لحماية مصالحها الأساسية، والتي لا يجوز للمتعاقدين استبعادها أو الاتفاق على مخالفتها، حتى وإن اتجهت إرادتهم المشتركة إلى اختيار قانون أجنبي ليحكم عقد الشراكة، وحينما تبرم الدولة المضيفة أو أحد رعاياها اتفاقية شراكة أو عقد استثمار دولي، فإن قانون الإرادة يتراجع فوراً إذا اصطدم بقاعدة وطنية أمرة، مثل: القوانين المتعلقة بتأميم الثروات الطبيعية (صادق، ٢٠٠١، ص ٢٤٥ - ٢٤٨).

وإذا تضمنت اتفاقية الشراكة مادة قانونية تخالف قاعدة وطنية أمرة في الدولة المضيفة، فإن هذا المادة تكون باطلة لمخالفتها النظام العام، ولا تستطيع الشركات الأجنبية الدفع بـ"سلطان الإرادة"، لذلك تشكل القواعد الأمرة الوطنية في إطار عقود الشراكة الدولية أداة تشريعية تتدخل بها الدولة المضيفة لفرض سيادتها على ما يبرمه أطراف العقد، مستبعدةً بذلك قانون الإرادة الذي اختاره المتعاقدون إذا ما تعارض مع مصالحها الجوهرية (سلامة، ٢٠٠٠، ص ٣١٢).

وعلى سبيل المثال: تفرض العديد من الدول المضيفة نسباً محددة لتشغيل مواطنيها "سياسة التوطين" وتحديد حد أدنى للأجور، ولا يمكن لنص في اتفاقية الشراكة استبعاد هذه الأحكام بحجة خضوع العقد لقانون أجنبي، فضلاً عن الرقابة على النقد الأجنبي والضرائب حيث تتضمن القوانين المالية للدول المضيفة قواعد تحكم تحويل الأرباح إلى الخارج وفرض الضرائب التصاعدية، وهي قواعد ذات صبغة سيادية لا تملك الإرادة العقدية الفكك منها (الحداد، المرجع السابق، ص ٢٨٥)، وإذا تضمنت اتفاقية الشراكة بنداً يمنح المستثمر الأجنبي إعفاءات أو امتيازات تتعارض بشكل مباشر مع النظام العام الاقتصادي للدولة المضيفة، فإن مصير هذا البند هو البطلان المطلق. ولا يحق للأطراف التمسك بمبدأ "العقد شريعة المتعاقدين" لتمرير هذه المخالفة (صادق، المرجع السابق، ص ٢٤٨).

الفرع الثاني: تحديات المسؤولية القانونية وحماية الملكية

إن إبرام العقد يجسد نقطة انطلاق العلاقة الاستثمارية المستدامة، وأن استقرار هذه العلاقة يكمن في مدى وضوح الرؤية التشريعية حول النظام القانوني للمسؤولية المترتبة على الإخلال بالالتزامات، وآليات حماية حقوق الملكية، وأن تنازع هذين المحورين يهدد جدوى الشراكة والتوازن المالي للعقد، وتتضاعف هذه الإشكالية بتعارض "قانون الإرادة" المنتقى من أطراف المنظومة الحمائية الأمرة للدولة المضيفة، والتي ترى في قواعد المسؤولية المدنية وحماية ملكيتها الوطنية واجبة التطبيق.

أولاً: مسؤولية الشركة الأم عن تصرفات الفروع الوطنية

يعد مبدأ استقلال الشخصية المعنوية من أهم الركائز التي استقر عليها القانون التجاري، حيث يمنح الشركة التابعة وجوداً قانونياً وذمة مالية مستقلة عن الشركة المؤسسة، الأمر الذي يعفي الشركة الأم من المساءلة المباشرة عن ديون فروعها وشركاتها الوطنية التابعة، وهو ما يسهم في تشجيع الاستثمار والأنشطة الاقتصادية، وقد تلجأ الشركات الأم إلى استغلال هذه الذريعة القانونية للتهرب من المسؤولية، عبر توجيه تشكيلاتها الوطنية لاتخاذ قرارات استثمارية عالية المخاطر تخدم المجموعة، ولمواجهة هذا التعسف طور القضاء والفقه نظرية "رفع الحجاب عن الشخصية المعنوية"، وهي تجاهل الانفصال القانوني بين الشركتين استثناءً، والنفاد إلى الذمة المالية للشركة الأم لتحميلها مسؤولية ديون الشركة التابعة، وذلك متى ثبت استخدام الشخصية المعنوية على اعتباره ستار للغش أو



التحليل (الشرقاوي، ٢٠٠٨، ص ٢٤٨).

وفي حالات التعثر المالي يجد الدائنون من موردين وعاملين أو حتى جهات حكومية، أنفسهم في مواجهة كيان وطني تابع مجرد من الأصول ومسلوب الإرادة، ويستند التنظيم القانوني للشركات في الأساس على مبدأ "استقلال الشخصية المعنوية"، والذي يترتب عليه استقلال الذمة المالية للشركة التابعة عن ذمة الشركة الأم، وهذا المبدأ يخلق "حجاباً قانونياً" يحفظ الشركة الأم من المساءلة عن التزامات الكيانات التابعة لها (القلوبوي، ٢٠١١، ص ١٥٠).

ثانياً: حماية حقوق الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا

إن اتفاقيات الشراكة التجارية والدولية غالباً ما تفرز تقاطع بين طرف يمتلك المعرفة والتكنولوجيا، وطرف يسعى لاكتسابها وتوظيفها، ولضمان حماية فعالة لحقوق الملكية الفكرية ضمن اتفاقيات الشراكة، يعتمد الطرف المالك للتكنولوجيا إلى تضمين العقد حزمة من الآليات القانونية والوقائية الصارمة، مثل: "شرط السرية" الذي يلزم الطرف المتلقي بعدم إفشاء الأسرار الصناعية أو المعرفة الفنية، ويتم التحديد الدقيق لنطاق الترخيص بالاستغلال من حيث الزمان والمكان، مع إدراج حظر صريح لمنح "تراخيص من الباطن" أو التنازل عن الحقوق لطرف ثالث دون موافقة كتابية مسبقة من المالك (الحداد، المرجع السابق، ص ٨٥).

ثالثاً: تسوية المنازعات والسيادة القانونية

يعد موضوع تسوية المنازعات المرتبطة بعقود الشراكة الدولية من أكثر الإشكاليات القانونية تعقيداً، حيث يتقاطع مع مبدأ "السيادة القانونية" للدولة التي تتمسك بحقها الأصلي في إخضاع أي نزاع ينشأ عن العقود التي تبرمها لقوانينها الوطنية ولولايتها القضائية، باعتبار ذلك مظهراً من مظاهر سيادتها الإقليمية والتشريعية التي لا يجوز التنازل عنها (الحداد، المرجع السابق، ص ١٤٢)، ويثير هذا التمسك توجساً لدى الشريك الأجنبي، الذي يخشى من انحياز القضاء الوطني أو التعديل المفاجئ للتشريعات المحلية أو تعديل التشريعات بأثر رجعي أو صدور قرارات سيادية إدارية بما يضر بمراكز الشريك القانونية، مثل: التأميم أو المصادرة، مما يدفعه لاشتراط اللجوء إلى آليات محايدة لتسوية المنازعات، وعلى رأسها التحكيم التجاري أو الاستثماري الدولي (أبو الوفا، ٢٠٠٧، ص ٥٨).

إن التجاذب بين "مقتضيات السيادة" و"متطلبات الائتمان الدولي" أثار جدلاً فقهيّاً حول مدى توافق خضوع الدولة لآليات تسوية المنازعات غير وطنية مع نظامها العام، غير أن الاتجاه الحديث استقر على أن قبول الدولة لشرط التحكيم لا يعد انتقاصاً أو تنازلاً عن سيادتها القانونية، بل هو في حقيقته "ممارسة" لهذه السيادة، وتعبير عن إرادتها الحرة في الانخراط في المعاملات الاقتصادية (الشرقاوي، المرجع السابق، ص ٢١٥).

و غالباً تثار إشكالية قانونية تتعلق بالتوفيق بين "السيادة القانونية للدولة" ومبدأ "قدسية العقود"، فالسيادة الوطنية تقتضي خضوع كافة الأنشطة الاقتصادية التي تقع على إقليم الدولة لقوانينها الوطنية ولولايتها القضائية، استناداً إلى حقها الأصلي في تنظيم مرافقها وحماية نظامها العام الاقتصادي والمجتمعي، لكن الشريك الأجنبي غالباً ما يبدي توجساً من الخضوع للقضاء الوطني للدولة المضيفة، مما يدفعه للتمسك بآليات تسوية منازعات محايدة ومستقلة، وعلى رأسها التحكيم التجاري أو الاستثماري الدولي (زمزم، ٢٠١٢، ص ١١٤).

لذلك كانت العديد من الدول تتمسك بـ"شرط كالفو" الذي يوجب على المستثمر الأجنبي التخلي عن الحماية الدبلوماسية لدولته والقبول الحصري باختصاص المحاكم الوطنية للدولة المضيفة، لكن مع تداخل المصالح الاقتصادية العالمية والحاجة لجذب رؤوس الأموال والتكنولوجيا، فقد استقر الاتجاه الحديث في الفقه والقضاء الدوليين على أن لجوء الدولة إلى التحكيم الدولي لا يعد انتقاصاً أو تنازلاً عن سيادتها، بل هو ممارسة للسيادة، فالدولة بإرادتها الحرة والمستقلة تختار إبرام شرط التحكيم لتعزيز الائتمان وتشجيع الاستثمار، وهو ما أكدته العديد من الاتفاقيات الدولية، أبرزها: اتفاقية واشنطن لعام ١٩٦٥ التي أنشأت المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (الشرقاوي، المرجع السابق، ص ٢٨٨).

إن القبول الأولي بالتحكيم لفض النزاع يؤدي إلى ظهور مرحلة "تنفيذ" أحكام المحكمين، حيث يظهر ما يسمى بـ"الحصانة من التنفيذ" فإذا كان إبرام الدولة لشرط التحكيم يعد تنازلاً عن "الحصانة القضائية"، فإن ذلك لا يكون تنازلاً عن حصانتها ضد التنفيذ الجبري على أصولها وأموالها (صادق، ٢٠٠٥، ص ١٥٥)، إذ يجمع الفقه القانوني الدولي على عدم جواز الحجز الجبري على الأموال العامة للدولة المخصصة للمنفعة العامة أو تلك المتمتعة بحصانة دبلوماسية، مما يخلق توازناً بين الإلزامية القانونية للأحكام الدولية، من جانب، وضرورة عدم المساس بالمرافق الحيوية للدولة، من جانب آخر، لهذا تعتمد أطراف الشراكة الكبرى إلى إدراج بـ"شروط الثبات التشريعي" حيث تتعهد الدولة بعدم تطبيق أي تشريعات لاحقة، مثل: الضرائب الجديدة التي من شأنها الإخلال بالتوازن المالي للعقد



(الأهواني، ٢٠٠٩، ص٤١٢).

وتبقى هذه الشروط محلاً للجدل الفقهي، حيث يرى بعض فقهاء القانون العام أنها لا تستطيع أن تقييد الدولة عن ممارسة سلطاتها التشريعية متى اقتضت المصلحة العامة مع التزام الدولة بتعويض الشريك الأجنبي تعويضاً عادلاً عن الأضرار التي لحقت به جراء هذا التعديل السيادي.

رابعاً: تنازع الاختصاص بين القضاء الوطني والتحكيم التجاري الدولي

إن الفقه القانوني ينطلق في تأصيله من اختصاص القضاء الوطني وفق مبدأ "السيادة الإقليمية" للدولة، والذي يفرض خضوع كافة المنازعات التي تنشأ على إقليمها، أو تلك التي تكون الدولة أو إحدى هيئاتها طرفاً فيها، لولاية محاكمها الوطنية، وفي سياق عقود الشراكة الدولية يتمسك الطرف الوطني باللجوء إلى قضاء الدولة بسبب إمام القاضي الوطني بالتشريعات المحلية، وسلطته في إصدار أوامر جبرية ومستعجلة لحماية المرافق العامة، لكن الشريك الأجنبي يتمسك غالباً بـ"شرط التحكيم" للتخلص من هذا الاختصاص (الشرقاوي، التحكيم التجاري الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١١، ص ٨٥).

واستقر الفقه والقضاء الدولي على أعمال بـ"الأثر السلبي لشرط التحكيم" وهو تقييد المحاكم الوطنية وسلب اختصاصها متى ما وجد اتفاق صحيح ونافذ على التحكيم، لكن المحكمة لا تقضي بعدم اختصاصها تلقائياً حيث يقع العبء على الطرف صاحب المصلحة لإبداء الدفع بوجود اتفاق على التحكيم، وهذا التوجه يضمن الموازنة بين احترام الإرادة الحرة للأطراف في اختيار قاضيه، وبين استقرار الإجراءات القضائية وعدم المساس بهيبة المحاكم الوطنية (سلامة، ص٢١٥).

وإذا كان المستثمر الأجنبي قد نجح في تجاوز عقبة "الحصانة القضائية" عبر استناد المحكمين إلى اتفاق التحكيم المبرم مع الدولة، فإن هذا النجاح يظل نظرياً ما لم يقترن بتنفيذ فعلي للحكم المالي، وهنا تبرز إشكالية "الحصانة من التنفيذ" وهو مبدأ سيادي يقضي بعدم جواز اتخاذ إجراءات الحجز الجبري أو التنفيذ القسري على أموال الدولة وممتلكاتها، باعتبار أن هذه الأموال مرصدة لتحقيق المنفعة العامة وتسيير المرافق الحيوية، واستقر الفقه والقضاء الدولي على مبدأ استقلال الحصانتين، بمعنى أن تنازل الدولة عن حصانتها القضائية بقبولها اللجوء إلى التحكيم، لا ينسحب تلقائياً ليكون تنازلاً عن حصانتها من التنفيذ (الحداد، المرجع السابق، ص١٨٨).

إن الانفصال الحصانة القضائية وحصانة التنفيذ يضع الشريك الأجنبي في مأزق قانوني، فهو يحمل حكماً إلزامياً نهائياً، لكنه يقف عاجزاً عن استيفاء حقوقه جبراً إذا ما امتنعت الدولة عن التنفيذ الطوعي، وأمام هذا الواقع اتجهت التشريعات الحديثة والاجتهادات القضائية إلى محاولة إيجاد توازن دقيق وموضوعي عبر التفرقة بين "الأموال المخصصة لأغراض سيادية وعامة" التي تتمتع بحصانة مطلقة، وبين "الأموال المخصصة لأغراض تجارية بحتة" التي يمكن إيقاع الحجز عليها استثناءً، وهو ما يفتح الباب لجدل قانوني مستمر حول معايير هذه التفرقة (صادق، المرجع السابق، ٢٠٠٥، ص١٥٦).

يتبين مما سبق أن استقلالية الحصانتين الحصانة القضائية وحصانة التنفيذ دفع نحو التوسع في الأساس القانوني والفقهي الذي يفصل بين طبيعة الأموال السيادية مقابل التجارية، وتميز القضاء الدولي بين الأموال السيادية المحصنة بالكامل، والأموال التجارية التي يمكن الاستثناء والحجز عليها، فضلاً عن التنازل الصريح خلال التعاقد، مثل: شرط "التنازل المسبق عن حصانة التنفيذ" في عقود الشراكة.

الخاتمة

إن التنظيم القانوني لعقود الشراكة بين الشركات الوطنية والشراكة الدولية يشكل محوراً قانونياً تتشابه فيه الاعتبارات الاقتصادية مع المبادئ القانونية المستقرة، وأن تشجيع الاستثمار الأجنبي وتسهيل حركة التجارة الدولية، من جانب، وبين حماية المصالح الوطنية، والسيادة القانونية، من جانب آخر، فقد الزمة الفقه والقضاء الدوليين بإيجاد حالة من التوازن الدقيق بين التزامات الوطنية والدولية.

الاستنتاجات

١- إن صياغة عقود الشراكة بين الدول والمجموعات متعددة الجنسيات لم تعد مجرد عملية توافق إيرادات فحسب، وإنما وضعت قانونياً دقيقة يستلزم مشرعاً وطنياً يقظاً، وقضاءً مرناً يواكب تطورات التجارة الدولية، لضمان حماية النظام العام الاقتصادي دون الانعزال عن الاستثمار العالمي.

٢- إن مبدأ استقلال الشخصية يمثل حاجزاً يحمي المجموعات الاقتصادية، لكن الواقع العملي أثبت عجز هذا المبدأ عند استغلاله للإضرار بالدائنين، وهنا ظهرت أهمية رفع الدعم عن الشخصية المعنوية على اعتبارها أداة قضائية



استثنائية وضرورية لتحقيق العدالة، بهدف الوصول إلى الذمة المالية للشركة الأم وتحميلها تبعات تصرفات فروعها الوطنية المسلوقة الإرادة.

٣- إن العقود بين الوطني والدولي تكشف عن التجاذب المستمر بين حق مالك المعرفة في فرض الحماية، وبين حاجة الطرف الوطني إلى استيعاب التكنولوجيا بشكل مستدام، الأمر الذي يستوجب صياغة بنود تعاقدية تضمن السرية للمانح، والتدريب ونقل الخبرات للمتلقي.

٤- شكلت آلية تسوية المنازعات التحدي الأبرز لعقود الشراكة بين الوطني والدولي، وأن لجوء الدولة إلى التحكيم التجاري الدولي لا يشكل انتقاص من سيادتها، بل هو ممارسة حرة لتلك السيادة في سبيل الانخراط في الاقتصاد العالمي، غير أن هذه الإرادة المشتركة تصطدم بعقبة حصانة التنفيذ، إذ يقف المستثمر الأجنبي عاجزاً أمام مبدأ عدم جواز الحجز الجبري على أموال الدولة ذات المنفعة العامة.

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: الكتب العربية

- ١- أحمد، ثروت عبد العال. (٢٠٢١). التطور الحديث لعقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص وطبيعتها القانونية. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ٢- أبو المجد، أحمد كمال. (٢٠٢٣). تنازع الاختصاص القضائي في منازعات الاستثمار وعقود الشراكة الدولية. القاهرة: دار الشروق.
- ٣- الأهواني، حسام الدين. (٢٠٠٩). النظرية العامة للالتزامات: العقد. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ٤- البهناوي، حسام الدين عبد الغني. (٢٠٢٢). تدويل العقود الإدارية في القانون الدولي الخاص والقانون الدولي للاستثمار. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- ٥- حافظ، ممدوح عبد الكريم. (١٩٨٢). القانون الدولي الخاص وفق القانونين العراقي والمقارن. بغداد: دار الحرية للطباعة.
- ٦- الحداد، حفيظة السيد. (٢٠٢٠). العقود الدولية بين حرية الاختيار والقيود السيادية للدولة المضيفة. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.
- ٧- حشاد، نبيل. (٢٠٢٣). الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات. بيروت: مؤسسة عبيد للنشر والتوزيع.
- ٨- رمضان، زياد. (٢٠٢٢). الاتجاهات الحديثة في الاستثمارات الدولية. عمان: دار وائل للنشر.
- ٩- زمزم، عبد المنعم. (٢٠١٢). قانون التجارة الدولية: تسوية المنازعات. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ١٠- السباعي، هيثم رأفت. (٢٠٢٥). أفاق الحوكمة العالمية. القاهرة: جامعة القاهرة.
- ١١- سلامة، أحمد عبد الكريم. (٢٠٠٠). قانون العقد الدولي: توازن المصالح وتنازع القوانين. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ١٢- الشرقاوي، محمود سمير. (٢٠٠٨). الشركات التجارية في القانون المقارن. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ١٣- صادق، هشام علي. (٢٠٠١). القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- ١٤- صادق، هشام علي. (٢٠٠٥). الحصانة القضائية للدولة في القانون الدولي الخاص. القاهرة: منشأة المعارف.
- ١٥- الصافي، أحمد مهدي. (٢٠٢٣). النظام القانوني لعقود الشراكة (PPP) وأثرها في المرافق العامة: دراسة مقارنة. بيروت: زين الحقوقية.
- ١٦- الطماوي، سليمان محمد. (٢٠٢٠). الأسس العامة للعقود الإدارية: دراسة مقارنة في ضوء تشريعات الشراكة الحديثة. القاهرة: دار الفكر العربي.
- ١٧- الظاهر، خالد خليل. (٢٠٢٢). القانون الاقتصادي الدولي وعقود البنية التحتية. عمان: دار وائل للنشر والتوزيع.
- ١٨- عبد الحميد، عبد المطلب. (٢٠٢١). العولمة واقتصاديات الشركات متعددة الجنسيات. الإسكندرية: الدار الجامعية للنشر والتوزيع.
- ١٩- عبد الفتاح، عزمي محمد. (٢٠٢٢). تنازع القوانين في عقود استثمار البنية التحتية ذات الطابع الدولي. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.



- ٢٠- عبد الفتاح، عزمي. (٢٠٢٢). عقود الشراكة الدولية والتحكيم فيها. القاهرة: دار الفكر العربي.
- ٢١- عياد، أحمد عثمان. (٢٠٢٣). التوازن المالي في عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص. الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- ٢٢- فياض، عبد المجيد. (٢٠٢٢). التكيف القانوني لعقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص (PPP). الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- ٢٣- الفليوبي، سميحة. (٢٠١١). الشركات التجارية. الجزء الأول. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ٢٤- مهنا، محمد فؤاد. (٢٠١٩). القوة الملزمة للعقود الإدارية وسلطات الإدارة الاستثنائية: دراسة مقارنة، الإسكندرية: دار منشأة المعارف.
- ٢٥- نصار، جابر جاد. (٢٠٢٠). التوازن المالي في عقود الشراكة البنية التحتية والمرافق العامة. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ٢٦- هباب، حسام الدين فتحي. (٢٠١٩). النظام القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ٢٧- يونس، محمد مصطفى. (٢٠٢٠). النظام القانوني لعقود التحالف الاستراتيجي بين الشركات العابرة للقارات والشركات الوطنية. القاهرة: دار النهضة العربية.
- ثانياً: الكتب الأجنبية

1-Pisani, Edgard and Lebiez, Marc. (2007). Une politique mondiale pour Nourrir le monde. Berlin: springer nature.