الشركات متعددة الجنسيات وآثارها في الاستثمارات الدولية

د.عبدالله رمضان بنيني
كلية القانون الزاوية – جامعة الزاوية

مقدمة

بعد إنتهاء الحرب العالمية الثانية، وبالتحديد منذ بداية الستينات شقت ظاهرة جديدة طريقها بقوة في جسد النظام الإقتصادي والسياسي العالمي، وهي الظاهرة التي اصطلح علي تسميتها بالشركات متعددة الجنسيات.

وأيا ما كان حظ هذا المصطلح من الغموض والتعقيد، وايا ما كان الجدل الذي يثور حوله، فقد استقر في الكتابات الاقتصادية والسياسية والقانونية، وأصبح يشير إلى هذه المؤسسات العملاقة أو المشروعات التي تتركز سلطة اتخاذ القرار فيها والإشراف عليها في مجال قومي معين، في حين أن نشاطها الصناعي والتجاري والخدمي يغطي عدة بلاد.

إن أهم ما يميز عالمنا اليوم هو بروز ظاهرة العولمة، وما تعنيه من تداخل وأضح لأمور الاقتصاد والسياسة، دون النظر إلى الحدود السياسية للدول، أو الانتماء إلى وطن محدد، آو ولاء لدولة بعينها دون غيرها من الدول.

ولا شك أن أبرز المجالات التي برزت فيها العولمة بشكل جلي هو المجال الاقتصادي، مما جعل البعض يعتقد أن العولمة هي مفهوم اقتصادي قبل أن تكون مفهوماً علمياً أو سياسياً أو ثقافياً ، ويرجع هذا الاعتقاد إلى كون التجليات الاقتصادية للعولمة هي أكثر وضوحا، حيث إن فترة التسعينات من القرن الماضي وما حدث فيها من تطورات جعلت العالم بلا حدود اقتصادية تقريا، فالنظم الاقتصادية أصبحت متقاربة ومتداخلة ومؤثرة في بعضها البعض من خلال اندماج الأسواق العالمية في حقوق التجارة والاستثمارات المباشرة، وانتقال الأموال والتكنولوجيا ضمن إطار من رأسمالية حرية السوق، تقوم على تسيير هذا النظام شركات متعددة الجنسيات تكتسب وزنها ومكانتها المتميزة من خلال ما تباشره من تأثير على الاقتصاد العالمي، وما يصاحب ذلك من تدفق للاستثمارات المباشرة، ومن نقل للتكنولوجيا والخبرات التسويقية والإدارية، وهي تحتكر هذه العوامل على المستوى العالمي،

وليس من المبالغة القول إن هذه الشركات العملاقة تعتبر من أهم الأدوات التي ساهمت في إبراز ظاهرة العولمة الاقتصادية.

ولم تكن ظاهرة الاستثمارات الدولية المباشرة جديدة على العالم، ورغم أن بعض الاقتصاديين حاولوا تفسير هذه الظاهرة والتوصل إلى محدداتها، إلا أنه في واقع الأمر لا يزال من غير الواضح تشخيص طبيعة الأسباب التي جعلت الشركات متعددة الجنسيات تلجأ إلى النشاط والإنتاج الدولي، وربما يكون ذلك إلى أن النظرية الاقتصادية لم تشهد اتفاقا حول طبيعة هذه الأسباب.

وتعد الشركات متعددة الجنسيات من أكثر الأنماط تعبيراً عن عولمة الاقتصاد نظراً لما تملكه من إمكانات مادية وبشرية هائلة تمتد إلى مختلف دول العالم، وتتنوع أنشطتها لتشمل قطاعات الإنتاج والتجارة والخدمات والمال والمصارف الدولية، بغية توزيع المخاطر وتنويع مصادر الربح [1].

أولاً – أهمية البحث:

يمكن الوقوف على أهمية هذا البحث التي تتجسد في المقام الأول لنشاط الشركات متعددة الجنسية هذه الشركات التي ولدت من رحم اتفاقية التجارة العالمية وركزت نشاطها في الأستثمار الدولي من خلال انتقال رؤوس الأموال الأجنبية العابرة للقارت من أجل ممارسة الاستثمارات الدولية في كافة دول العالم لاسيما الدول النامية حيث نركز في هذه الدراسة على النظام القانوني والأساسي لتلك الشركات ونشاطها الدولي المتمثل في المشروعات الاستثمارية الدولية من خلال ابرام عقود الاستثمار الدولي بكافة صناعاتها بين هذه الشركات والدول جاذبة للاستثمار منا ليبيا التي تسعى جاهدة لجذب نشاط هذه الشركات لتحقيق مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ثانياً– إشكالية البحث:

تتحدد إشكالية البحث في تحديد الطبيعة القانونية للشركات متعددة الجنسية والآليات القانونية لممارسة نشاطها وهي عقود الاستثمار الدولي ومدى كفايتها لتحقيق الضمانات اللازمة لنشاط هذه الشركات وهل فعلاً حققت هذه الشركات أهدافها في مجال الاستثمار الدولي من عدمه؟

ثالثاً- أهداف البحث:

يمكن حصر أهداف هذا البحث في الدراسة الدقيقة لماهية الشركات متعددة الجنسية ونظامها القانوني والأدوات الرئيسية لممارسة نشاطها وهي عقود الاستثمار الدولي وغيرها من العقود الأخرى لنصل في النهاية إلى نتيجة مؤداها مدى تحقيق أهداف هذه الشركات في تطوير ودعم الاستثمارات الدولية.

رابعاً- الدراسات السابقة:

يوجد ندرة كبيرة نظراً لحداثة هذه الشركات في مجال الاستثمار الدولي ولذلك يعد هذا البحث من الدراسات الحديثة في هذا المجال.

خامساً-منهج البحث:

أعتمد هذا البحث على منهجية حديثة في دراسة معمقة من خلال المنهج الاستقرائي والأحصائي لنشاط الشركات متعددة الجنسية للوقوف على نظامها القانوني ونشاطها في مجال الاستثمار والأداة القانونية اللازمة لممارسة نشاطها.

سادساً- خطة البحث:

المبحث الأول

النظام القانوني للشركات متعددة الجنسية

تسعى الشركات متعددة الجنسيات بشكل دائب إلى خلق حقل أو إطار قانوني دولي واحد يحكم العالم بهدف تحويل الاقتصاد العالمي إلى سوق واحدة تتحرك فيه بفاعلية ومرونة كافية في مجال الاستثمار دون قيود.

وقد كفلت اتفاقيات الجات وقيام منظمة التجارة العالمية بما تتضمنه من إزالة لكافة الحواجز أمام انسياب حركة التجارة أو الاستثمار العالمية في كافة السلع بما فيها ما كان يتم تنظيمه تقليديا خارج إطار الجات. وبامتداد نطاق التحرير إلى تجارة الخدمات والمجالات الأخرى التي لم تكن تخضع لقواعد التحرير، بتوقيع اتفاقية التجارة في الخدمات المصروفة اختصارا باسم الجات [2]، تسع نطاق العمل المتاح أمام الشركات متعددة الجنسيات. وقد تركت اتفاقيات الجات مجالاً خصباً لتدعيم فكرة فتح الأسواق الدولية وتوحيد القواعد التي تحكمها عن طريق التوصية بإجراء مفاوضات خاصة للتوصل إلى اتفاقية دولية للاستثمار، وبالطبع ستكون الشركات متعددة الجنسيات أكثر الأطراف استفادة من هذه الاتفاقية.

تدرجت محاولات توفير إطار تنظيمي يكفل لرأس المال الدولي – والتي تعد الشركات متعددة الجنسيات أكثر أشكاله قوة – من التركيز في مرحلة أولى على الاستثمارات المباشرة حيث أصدر البنك الدولي القواعد الإرشادية بشأن معاملة الاستثمارات الأجنبية في عام 1992م، أما المرحلة الثانية فقد جاءت في إطار إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة في السلع وحدها من خلال إبرام اتفاقية الاستثمار المتصلة بالتجارة المعروفة اختصارا باسم Trims في إطار اتفاقيات الجات في عام 1994م.

وقد حدد ملحق الاتفاقية ماهية هذه الإجراءات باعتبارها التزامات يجب معالجتها وطنيا في كل دولة على حدة، وعلى أساس أنها نابعة من القوانين المحلية والإجراءات القانونية في كل دولة عضو في الاتفاقية، وتضم [3]:

1. الإجراءات التي تنص على شراء أو استخدام ذي منشأ وطني (مثل تحديد نسبة بين المشتريات الحكومية للاتفاق داخل الدولة) سواء كانت هذه الإجراءات تتعلق بالإجراءات الكمية أو بالقيمة أو في صورة نسبة من الكمية أو القيمة.
2. الإجراءات التي تنص على الربط بين المشتريات أو الاستخدام من الواردات الأجنبية وقيمة وكمية صادرات هذه الدولة.
3. الربط بين استيراد منتج يستخدم كمدخل في الإنتاج المحلي، وقيمة أو كمية الصادرات من الإنتاج المحلي لهذه السلع.
4. الربط بين استيراد منتج يستخدم كمدخل في الإنتاج المحلي، وكمية النقد الأجنبي المتاح للمؤسسة التي تنتج هذا الإنتاج.
5. تحديد نسبة الصادرات من منتج معين سواء بالقيمة أو الكمية أو كنسبة من قيمة الإنتاج المحلي؛ وتعتبر الاتفاقية أن هذه الإجراءات سالفة الذكر مقيدة للتجارة ولها آثار تشوه من حرية التجارة.

ولكن الاتفاقية تربط هذه الإجراءات بتجارة السلع فقط دون تجارة الخدمات، وبصفة خاصة في الدول النامية. وتنص الاتفاقية في هذا المجال على الآتي [4]:

1. في غضون 90 يوماً من دخول اتفاقية منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ تقوم الدول بإخطار مجلس التجارة في السلع بالإجراءات المتعلقة بالاستثمار في علاقته بالتجارة والتي تطبقها هذه الدول.

2. يتعين على الدول أن تلغي هذه الإجراءات في غضون عامين بالنسبة للدول المتقدمة من وقت دخول اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ، وفي غضون خمسة أعوام بالنسبة للدول النامية، أما الدول الأقل نمواً فتصل المهلة المعطاة لها إلى سبع سنوات.
3. ويمكن لمجلس تجارة السلع، بناءاً على طلب من الدولة، أن تمدد هذه الفترة الانتقالية لإزالة إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة بالنسبة للدول النامية أو الأقل نمواً والتي تعاني من مصاعب في تطبيق الاتفاقية آخذاً بعين الاعتبار الاحتياجات التجارية والمالية لهذه الدول.
4. وخلال هذه الفترة الانتقالية لا تستطيع الدولة أن تعدل من إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة، والسابق لها إثباتها ضمن التزاماتها، خاصة تلك المطبقة حين نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، أما إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة والتي تقنن خلال 180 يوماً قبل نفاذ اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية فإنها لن تستفيد من الفترات الانتقالية السابق ذكرها.
5. للدولة التي تطبق إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة السابق ذكرها أن تطبق خلال الفترة الانتقالية هذه الإجراءات على الاستثمارات الجديدة بشرط أن تكون منتجات هذه الاستثمارات مماثلة لتلك المفروض عليها هذه الإجراءات من قبل من أجل تفادي التشوهات في المنافسة بين منتجات الاستثمارات السابق تطبيق هذه الإجراءات عليها ، ومن المفهوم أن هذه الإجراءات يجب أن تلغى بإنتهاء الفترة الانتقالية مع إلغاء إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة والمنشأة ابتداء.
6. تلتزم الدول المطبقة لإجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة بكافة بنود اتفاقيات التجارة في السلع خاصة إجراءات الشفافية والتشاور وتسوية المنازعات، وتتعهد بإمدد الدول الأخرى بأية معلومات تتعلق بهذه الإجراءات والتشاور بشأنها مع الدول في حالة طلبها ذلك.
7. تنشأ لجنة لإجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة، وتكون عضويتها مفتوحة لكل دول منظمة التجارة العالمية، وتنتخب هذه اللجنة رئيساً ونائباً لرئيسها وتجتمع مرة على الأقل كل عام، أو بناءاً على طلب من أحد الأعضاء، وتضطلع اللجنة بمهام مجلس التجارة في السلع وفي إطارها يمكن للدول أن تتشاور حول هذه الاتفاقية الخاصة بالإجراءات على أن ترفع تقريرها السنوي إلى مجلس التجارة في السلع.

8. يقوم مجلس التجارة في السلع خلال مدة أقصاها خمس سنوات بعد دخول اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ بمراقبة تنفيذ اتفاقية الإجراءات من أجل وضع سياسة أفضل للاستثمار وإعمال قوي المنافسة.

وفي المرحلة الثالثة يأتي مشروع اتفاقية الاستثمار متعدد الأطراف يجري إعدادها في إطار منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (بإعتبار شركات أعضاءها الفاعل الرئيسي على المستوى العالمي في مجال الاستثمار المباشر حيث قدمت نحو 80% من تدفقات الاستثمار المباشر على مستوى العالم في عام 2004م، كما استقبلت نحو 65% منها) [5]، ومنظمة التجارة العالمية بحيث تعد اتفاقية مفتوحة يمكن للدول غير الأعضاء في المنظمتين الانضمام إليها بشرط قبول ما تنص عليه من التزامات . ويبدو أن اختيار هذا السبيل للتوصل إلى الاتفاقية يعكس حرص الدول الرأسمالية المتقدمة (وشركاتها متعددة الجنسيات) على الاستفادة من تجربة مفاوضات الجات التي شاركت فيها عشرات البلدان لعدد من السنين للتوصل إلى حلول توفيقية تحقق مصالح مختلف الأطراف أو قبولها على الأقل لهذه الحلول. ومن ثم رغبت هذه الدول في التوصل بشكل عملي إلى قواعد عامة يتم التفاوض بشأنها بين الدول المتقدمة أساساً ، ثم يتم بعد ذلك فرضها كمعطى على دول العالم النامي التي يتعين عليها قبولها ككل دون مناقشة. إلا أن المنظمة حرصت في ذات الوقت على إجراء حوارات مع بعض الدول المؤثرة والتي يشكل الإستثمار الأجنبى أهمية ملموسة بالنسبة لها ، فعقدت على سبيل المثال فى يوليو 1996م وفبراير 1997م اجتماعين فى البرازيل لإلقاء الضوء على الاتفاقية والدعوة للانضمام إليها بين دول أمريكا اللاتينية .وعلى صعيد آخر تم فى أبريل 1996م عقد اجتماع دعيت اليه بعض الدول الأسيوية بالإضافة الى كل من مصر والمغرب وأسرائيل وجنوب افريقيا ،كما تم عقد لقاءات مماثلة مع دول البلطيق.

ومن ناحية أخرى حرصت المنظمتان منذ البداية على مشاركة ممثلي قطاع الأعمال والعمال والمنظمات غير الحكومية لضمان أكبر قدر من التأييد لأحكامها.

وتتمثل الجوانب الرئيسية لمشروع تلك الاتفاقية فيما يلى:

1. من حيث المفاهيم الرئيسية ونطاق العمل :

أ- توسيع مفهوم الاستثمار الأجنبى ليشمل ليس فقط مشروعات الاستثمار المباشر (إنشاء مشروعات جديدة أو التوسع فى مشروعات قائمة) بل ايضاً استثمارات المحفظة (سواء

أسهم أو سندات) والعقارات، وحقوق الملكية الفكرية والتراخيص، مع الحرص على تأكيد أن البنود سالفة الذكر تأتى على سبيل المثال وليس الحصر. وسواء تم الاستثمار من جانب شركة أجنبية أو شركة تابعة لها منشأة وفقاً للقوانين المحلية فى الدولة الضعيفة .

ب- توسيع نطاق سريان الاتفاقية ليشمل مرحلة "ما قبل الاستثمار" بما يكفل له القدرة على النفاذ إلى الاسواق ، ثم "ما بعد الاستثمار" بما يكفل له الحماية .

2. من حيث معاملة الاستثمار الأجنبى :

أ- يتمتع المستثمر الأجنبى بنفس معاملة المستثمر المحلى فيما يتعلق بالمشروعات المطروحة للخصخصة ، بمعنى إتاحة الفرص للشركات دولية النشاط لشراء المشروعات العامة المطروحة للبيع وإدارتها .

ب- يحظر على البلد المضيف إلزام المستثمر الأجنبى بمتطلبات أداء معينة وتتخذ البنود الواردة فى اتفاقية Trimsوالقواعد المعمول بها في إطار منظمة التجارة العالمية كنقطة البدء فى هذا المجال .

3. من حيث حماية الاستثمارات :

أ- يتمتع المستثمر الأجنبى بمعاملة عادلة على قدم المساواة مع المستثمر الوطنى مع الضمان المستمر لأمنه .

ب- لا يسمح بنزع الملكية أو أى إجراء له نفس الآثار إلا للصالح العام ودون ممارسة أى تمييز وعلى أن يقابله تعويضات فورية كافية وفعالة بمقتضى إجراءات قانونية ، بحيث يتم سداد تلك التعويضات دون أى تأخير وفقاً للقيمة السوقية للإستثمار ويتم تحويلها للخارج بحرية تامة ، وينص المشروع على أن تتضمن تلك التعويضات دفع فائدة على مبالغ التعويض تحتسب عن الفترة من تاريخ نزع الملكية حتى تاريخ سداد التعويض، فضلاً عن تغطية أى خسائر يمكن أن تنجم عن تغيرات سعر الصرف .

ت- تتمتع جميع المدفوعات المتعلقة بالمشروع بحرية التحويل سواء الى الخارج أو داخل البلد المضيف ودون أى تأخير .

ث- إذا قامت الدولة الأم بتعويض أحد مشروعاتها عن الخسائر التى لحقت به فى الدولة المضيفة ، يكون للدولة الأم المطالبة بكافة حقوق المشروع تجاه الدولة المضيفة .

ج- للمستثمر الحق فى الحصول على تعويض نقدى إذا قامت الدولة المضيفة بقصر ممارسة نشاط معين على جهة واحدة محتكرة سواء كانت حكومية أم خاصة، حيث يعتبر ذلك بمثابة تأميم أو نزع ملكية للشركات الأخرى القائمة .

4. من حيث العمالة بالمشروع :

على الرغم من حساسية موضوع السماح بحرية استقبال العمالة الأجنبية فى ظل ارتفاع معدلات البطالة فى معظم الدول الرأسمالية المتقدمة، إلا أن مشروع الاتفاقية قد أسفر حتى الأن عن السماح بما يلى :

أ- تتمتع المشروعات (التى لا يقل رأسمالها عن حد أدنى معين) بالحق فى استخدام العمالة الأجنبية الضرورية فى الوظائف الرئيسة (المواقع التنفيذية، المديرون، الخبراء المتخصصون)، حيث يمنح هؤلاء الحق فى الدخول الى البلد المضيف والإقامة المؤقتة والحصول على التصريح اللازم للعمل .

ب- يسمح لزوجات هؤلاء العاملين وأطفالهم بحق الدخول والإقامة المؤقتة (دون التصريح بالعمل) .

5. من حيث سبل حل المنازعات :

يعطى مشروع الاتفاقية متعددة الأطراف للإستثمار MAI للمستثمر الأجنبى الحق فى حمل الحكومات على المثول أمام أشكال متنوعة من هيئات التحكيم الدولية لمقاضاتها عن الخسائر التى يرى أنه قد تحملها من جراء عدم احترام بنود الأتفاقية. وللمستثمر مطلق الحرية فى تحديد ما إذا كان هناك قانون أو سياسة معينة لحكومة الدولة المضيفة تمثل انتهاكاً للاتفاقية وتستوجب التحكيم، وما إذا كان يرغب فى اللجوء للتحكيم الدولى أم لا، وعلى هذا تلتزم الدولة الموقعة على الاتفاقية بمنح موافقتها المسبقة على الخضوع لإجراءات التحكيم إذا ما أقام المستثمر دعوى ضدها، وأن تمثل أمام إحدى هيئات التحكيم الدولية، وتلزم الاتفاقية قضاء الدولة المضيفة عضو الاتفاقية بتطبيق احكام الهيئات الدولية الصادرة ضد حكومة الدولة المعينة.

المطلب الاول

ماهي الشركات متعددة الجنسية

اختلف الفقه في تحديد الوقت الذي ظهرت فيه الشركات متعددة الجنسيات، فيرى البعض أن جذور هذه الشركات يرجع إلى عصر التجار الإغريق أو الفينيقيين، وسكان بلاد العراق القديم ما بين النهرين، التى كانت تسود بها تجارة الصوف والجلود والجواهر[6].

ويرى جانب آخر من الفقه أن جذور هذه الشركات ترتبط بتطور النظام الرأسمالي وظهور التقسيم الدولي للدول واقتصار دور الدول النامية على تصدير المواد الأولية واليد العاملة بينما امتد دور الدول الأوربية إلى مجال الإنتاج والتصنيع [7].

ولا شك أن نشأة الشركات متعددة الجنسيات يرجع إلى تطور الماكينة وازدياد حجم الإنتاج والاحتياج إلى سوق لتصريف المنتجات.

لقد عرفها الاقتصاديون بأنها: الشركات أو المؤسسات التي تملك جزئياً أو كلياً العائدات أو الأموال وتسيطر عليها وتديرها في أكثر من دولة واحدة [8].

أما القانونيون: فيعرفونها بأنها الشركات التي تتكون من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي من خلال علاقات قانونية وتخضع لإستراتيجية اقتصادية عامة تتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة [9].

ويعرفها توجندات بأنها الشركات الصناعية التي تنتج وتبيع منتجاتها في أكثر من دولة واحدة.

ويستخدم جون دننج مصطلح مشروع ليعرف الشركات متعددة الجنسيات بأنها مشروع يملك أو يسيطر على تسهيلات إنتاجية (مصانع، منشآت تعدين، مكاتب تسويق إعلان) وغيرها في أكثر من دولة.

ويرى كلاوند إيجاز التعريف إلى أي شركة تستمد قسما هاما من استثماراتها ومواردها وسوقها وقوة العمل خارج البلد الذي يوجد فيه مركزها الرئيسي.

ويستخدم روبرت جيليين مصطلح المؤسسة متعددة الجنسيات ليعني به أي مؤسسة أعمال تمتد فيها الملكية والإدارة والإنتاج والتسويق إلى تشريعات وطنية عديدة.

ويرى ريمون فرنون أن الشركة متعددة الجنسيات هي شركة أم تسيطر على تجمع كبير من المؤسسات في قوميات عديدة، وهي المؤسسة التي تجعل كل تجمع يبدو كما لو أن له

مدخلاً لمصب مشترك من الموارد المالية والبشرية، ويبدو حساساً لعناصر استراتيجية مشتركة، كذلك فللحجم أيضاً أهميته، فتجمع من هذا النوع بأقل من (100) مليون دولار من المبيعات قليلً ما يتحقق الانتباه، وفوق ذلك فطبيعة نشاطاتها كمجموعة خارج بلادها الأم ذات أهمية، فالمصدرين فقط حتى ذوي مراكز البيع حسنة التجهيز في الخارج ضئيل الأهمية، وأخيراً فالشركات المذكورة يجب أن يكون لها قدر معين من الانتشار الجغرافي فالشركات التابعة في بلد واحدا أو بلدين فقط خارج موطنها الأم لا توجد غالباً في قائمة المشروعات متعددة الجنسية.

ويبدي بهرمان تشدداً أقل في الحجم واهتماماً أوفر بتكييف الحدود الكمية فيعرف الشركة متعددة الجنسية بأنها ذات المحتوى الأجنبي 25% أو يزيد، والمحتوى الأجنبي هو نسبة المبيعات أو الاستثمار أو الأنتاج أو التشغيل في الخارج، غير أن ذلك لا يكفي، فالمشروع متعدد الجنسيات لا يعمل كتراكم من الشركات المحلية تدار بطريقة مفككة بواسطة أصحاب الأسهم، بل كمشروع واحد منضبط بصرامة يتوطن في أسواق بينها الحدود الوطنية وتعمل في ظل حكومات وطنية عديدة.

أما التعريف الضيق فيتجه إلى استيفاء شروط معينة لأحكام التعريف مثل نمط النشاط ، فهي شركات إنتاجية ، أو حد أدنى من الشركات–المنتسبة وليكن (6) شركات أو حد أدنى من المساهمة الأجنبية في النشاط وليكن 25% من إجمالي الأصول أو المبيعات أو العمالة.

ويرى رولف أنه: الشركة التي يجب ان تصل مبيعاته الخرجية أو عند العاملين في الخارج أو حجم الاستثمار في الدول الأجنبية حوالي 25% من 'جماليالمبيعات أو العاملين أو الاستثمار[10].

ومن الملفت للانتباه في الشركات متعددة الجنسيات أنها تتكون من مجموعة من الشركات أو وحدات فرعية تدور في فلك مركز الأصل وترتبط معه بعلاقات قانونية وتظل تابعة له، وإن اكتسبت في الدول التي تقيم فيها شخصية قانونية فهي تعتبر كياناً قانونياً قائماً في ذاته، فالشركات متعددة الجنسيات تتكون من شركات خاصة حتى نفرق بينها وبين الشركات ذات المساهمة الدولية [11].

درج الباحثون في نشوء الشركات المتعددة الجنسيات على تتبع نظرية حركة رؤوس الاموال من النظرية التقليدية إلى النظرية الكلاسيكية الجديدة التى تبناها مارشال ثم نظرية كينز حتى التيارات الاقتصادية المعاصرة، وهذا المنهج جعلن في أسر نظرية مغلقة[12].

ويبدو أن الانتشار الحقيقي للشركات المتعددة الجنسيات يرجع الى مطلع القرن الماضي ففي عام 1914م كان مفهوم هذه الشركات قد توطد بشكل راسخ، وقدر الرصيد العالمي للاستثمارات الأجنبية المباشرى لهذة الشركات بـ (14) مليار دولار، وكانت الشركات البريطانية آنذاك المصدر الأكبر للاستثمار، تليها الشركات الأمريكية والألمانية.

المطلب الثاني

النظام الاساسي للشركات متعددة الجنسية

يمكن القول بأن بداية جهود الأمم المتحدة لوضع تقنين دولي للشركات المتعددة الجنسية كانت في عام (1972) عندما اصدر المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة القرار رقم 1721 في 28/7/ 1972 الذي يقضي بتكليف الأمين العام للأمم المتحدة بتشكيل لجنة من الخبراء عرفت بأسم مجموعة الشخصيات لدراسة دور الشركات المتعددة الجنسية وأثرها على عملية التنمية والعلاقات الدولية، واقتراح التوصيات حول عمل دولي مناسب في هذا الصدد.

وفي شهر مايو (1974) قدمت اللجنة تقريرها الذى اشتمل على ثلاثة أقسام أولها فى أثر نشاط الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية، وتناول القسم الثانى بعض القضايا الخاصة التى يثيرها نشاط تلك الشركات كانتقال رؤوس الأموال والتكنولوجيا وقضايا العمل وحماية المستهلك والمنافسة مع المشروعات الوطنية، وتناول القسم الثالث أراء أعضاء اللجنة فى المسائل التى لم تحظ بإجماع الآراء، كما تضمن التقرير المقترحات الأتية:

1. اقتراح وضع تقنين للسلوك لتنظيم العلاقة بين الدول والشركات المتعددة الجنسية.
2. إنشاء لجنة دائمة تابعة للمجلس للمجلس الاقتصادي والاجتماعي تسمي لجنة الشركات المتعددة الجنسية وتتألف من خمسة وعشرين عضواً يختارهم الامين العام للأمم المتحدة من الخبراء في مجال هذه الشركات، وتكون مهمتها إعداد الدراسات الخاصة بهذه

الشركات وتلقي ما تعده المنظمات الدولية والوطنية من دراسات في هذا الشأن. وما تقدمه الحكومات والنقابات والهيئات من اقتراحات[13]، كما تشمل مهمتها بوجه خاص:

أ- التوصل لوضع عدد من التوصيات التي تمثل في مجوعها ميثاق عمل ينظم العلاقة بين الدول والشركات المتعددة الجنسية.

ب- النظر في إمكان إبرام اتفاق عام لشأن وضع دولي للشركات المتعددة الجنسية. تقوم على تنفيذه منظمة متخصصة وتنظم إليه الدول في اتفاقية دولية.

ت- إنشاء مركز للمعلومات والبحوث والدرسات الخاصة، يكون تابعاً للأمم المتحدة وتشرف عليه لجة الشركات المتعددة الجنسية، وتكون مهمته جمع المعلومات والبيانات المتعلقة بهذه الشركات وتحليلها ونشرها.

ووافق المجلس الاقتصادي والاجتماعي كما وافقت الجمعية العامة للأمم المتحدة على إنشاء اللجنة ومركز المعلومات والبحوث. وعقدت اللجنة أولى اجتماعاتها فى نيويورك في أذار 1975 وفى اجتماعها الثانى الذى عقد عام (1976) بحثت اللجنة خطوات إعداد تقنين السلوك المقترح. وفى هذا الاجماع طرحت كل من الدول النامية والدول المتقدمة وجهات نظرها حول المسائل التى يجب أن يتضمنها الميثاق. وبين وجهات كل من الفريقين تعارض وتناقض شديد .

إذ بينما ترى الدول النامية ضرورة أن يتضمن الميثاق مسائل معينة كخضوع الشركات المتعددة الجنسية لتشريعات الدول المضيفة ولاختصاص محاكمها ، وعدم التدخل فى الشؤون الداخلية للدولة المضيفة وفى العلاقات بينهما وبين الدول الأخرى،وألا تكون أداة للسياسة الخارجية للدولة الأم ، ووجوب ممارستها لنشاطها فى ضوء سياسات وأهداف خطة التنمية الأقتصادية والأجتماعية فى الدول المضيفة . إضافة الى ضرورة مساهمتها فى تنمية القدرة العلمية والتكنولوجية لهذه الدول ، والإحجام عن أساليب الممارسة التقييدية ، وعن فرض أسعار مغالى فيها للتكنولوجيا المستوردة أو السلع والخدمات الأخرى. نجد أن الدول المتقدمة " وهى الدول الأم للشركات المتعددة الجنسية" تركز على استقرار المناخ الإستثمارى فى الدول المضيفة وتوفير الضمانات الكافية لهذه الاستثمارات فى مواجهة المخاطر التى يمكن أن تتعرض لها كالتأميم والمصادرة..

وقد كان هذا التعارض بين افكار كل من الفريقين سبباً رئيسياً في تعذر الوصول الى صيغة نهائية لمشروع تقنين السلوك تحظى بموافقة الدول المختلفة [14].

ان تسوية المنازعات؛ يقضي التقنين بخضوع الشركات إلى قضاء الدول المضيفة وضرورة عرض المنازعات التي لم تتم تسويتها على السلطات الوطنية ، مع إمكانية اللجوء لطرق أخرى لتسويتها ان لم تحدد السلطات تلك الطرق بذاتها، ويحث الدول على تبني مبادىء وإجراءات متبادلة ومقبولة بالنسبة للمنازعات الناشئة عن عمل هذه الشركات بهدف تجنب تلك المنازعات وتسويتها.

ويلاحظ أن الدول المتقدمة تفضل تسوية هذ المنازعات باللجوء إلى المحاكم الوطنية لدولة أخرى غير الدولة المضيفة؛ وان يتضمن التقنين إشارة صريحة إلى التحكيم التجاري الدولي كوسيلة للتسوية، واستمرت الخلافات بين الفريقين حتى أمكن التوصل إلى المقترح التالي " المنازعات تحل ودياً تسوى عن طريق المحاكم الوطنية أو السلطات المختصة، ويمكن أن تحال مثل هذه المنازعات بشرط اتفاق الاطراف المعنية على ذلك للتسوية عن طريق وسيلة أخرى لفض المنازعات[15].

المبحث الثاني

مجالات الاستثمارات الدولية للشركات متعددة الجنسية

لقد أصبحت ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات من المواضيع الهامة حيث ينظر لهذه الشركات منذ عدة سنوات بحذر شديد، خاصة من قبل الدول النامية التي كانت تتهمها بأنها تستغل ثرواتها الطبيعية وأنها تتدخل في شئونها الداخلية وأنها تضر ببيئتها مما جعلها تنظر إليها على أنها شركات ضارة، وهذا لا يعني أن هذه الظاهرة تعتبر خاصة فقط بالدول الغربية لأننا نلاحظ على المستوى الدولي أن العديد من دول آسيا وكذلك بلدان امريكا اللاتينية قد أسست إستراتيجيتها التنموية على فتح وتدويل اقتصادياتها، وذلك عن طريق هذه الشركات وبسبب تزايد نشاطات هذه الشركات وكبر حجمها يوماً بعد يوم وتعديها للحدود الأقليمية للدولة الواحدة أصبح تنظيم هذه الظاهرة أمراً ملحاً [16].

فلقد شهد العالم ظاهرة اقتصادية تتمثل في انتشار المنشآت الاقتصادية العملاقة التي يمتد نشاطها إلى عدد كبير من الدول حيث تسيطر على قطاعات من الإنتاج والخدمات

وتهيىءلها هذه السيطرة نفوذاً سياسياً واجتماعياً يستفحل أحياناً فيهدد سيادة الدولة، وينشب بينهما صراع قد لا يكون بالضرورة أن الدولة هي المنتصرة فيه[17].

ويطلق على هذه المنشآت تسميات عديدة، فتسمى أحياناً لدى البعض "الشركات الدولية" وأحياناً " الشركات ذات النشاط الدولي" ويطلق عليها أيضاً " الشركات متعددة الجنسيات" وهذه التسمية الأخيرة هي أكثر التسميات استعمالاً في العمل لأنها سائدة في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يوجد العدد الأكبر من هذه المنشآت، ولأنها التسمية التي اختارتها الأمم المتحدة منذ أن وجهت عنايتها إلى دراسة هذه الظاهرة [18].

وكان من الوسائل التي تذرعت بها هذه الدول، إنشاء شركات ضخمة تتولى تنفيذ سياستها الاستعمارية، ومنحها امتيازات سخية وسلطات باهظة بلغت أحياناً حد إنشاء الجيوش واحتلال الأراضي وتسخير الموطنيين، مما هيأ لها نفوذاً سياسياً واجتماعياً كبيراً، غير أن هذه الشركات لم تكن لها صفة دولية، وإنما كانت شركات وطنية محصنة، تمارس أنشطتها في أقاليم تابعة للدولة الأم، ولا وجه للشبه بين النوعين من المنشآت إلا ضخامة كل منها وسيطرته الاقتصادية وما تهيئه هذه السيطرة أحياناً من نفوذ سياسي واجتماعي[19].

وقد ظهرت طلائع المشروعات المتعددة القوميات في صورتها الحديثة منذ أواخر القرن الماضي، عندما بدأ التطور التكنولوجي، لا سيما بعد استخدام النفط كمصدر للطاقة، حيث كان من نتائج هذا التطور تكثيف الإنتاج ومضاعفة رؤوس الأموال المستثمرة، واشتداد المنافسة بين المنشآت التي تعمل في قطاعات متماثلة، فأخذت تتكتل فيما بينها، ونشآت عن تكتلها مشروعات عملاقة لم تلبث أن تخطى نشاطها حدود الدولة التي ولدت فيها إلى دول اخرى عديدة.

ومع ظهور الأزمة الاقتصادية التي اجتاحت العالم في أواخر العشرينيات وأوائل الثلاثينيات، فضعف تدفق رؤوس الأموال الأمريكية إلى الخارج تم توقف خلال سنوات الحرب العالمية الثانية، ولكن ما أن وضعت هذه الحرب أوزارها حتى طغت على الولايات المتحدة الأمريكية موجة من الانفتاح الاقتصادي اتجهت أولا إلى كندا ودول أمريكا اللاتينية ثم عبرت المحيطات في الخمسينات متجهة صوب أوروبا واليابان ودول أخرى تفتقر إلى رأس المال أو إلى التكنولوجيا [20].

وبعد الحرب أخذت المنشآت الأوروبية بدورها تتكتل فيما بينها لمواجهة المنافسة الأمريكية، وكان لإنشاء السوق المشتركة أثراً كبيراً في إنشاء مشروعات أوروبية عملاقة، لم تلبث أن ضاقت السوق الداخلية عن استيعاب نشاطها فاندفعت هي الأخرى نحو الاستثمار الأجنبي خارج حدود أوروبا.

تشير تقديرات تقرير الاستثمار الدولي الصادر من الأمم المتحدة عام 2010م، إلى أن حجم الاستثمارالدولي المتدفق في العالم في تلك السنة قد بلغ أكثر من تريلون و(300) مليار دولار، والتي تدفقت من مختلف مناطق العالم، ومن الملاحظ أن الشركات متعددة الجنسيات،تنفذ الجزء الأكبر من الاستثمارات الدولية سنوياً، كما يتضح في هذا المجال أن الخريطة الاستثمارية للاستثمار الدولي تتأثر بتوجهات النشاط الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات.

ولا شك في أن تبني النظام الرأسمالي ساعد على ميلاد المشروعات الاقتصادية العملاقة ونموها؛ لأنه يوفر لها المناخ المناسب من خلال عدة عوامل أهمها احترام حق الملكية، وإطلاق حرية الاستثمار، وتقديس استقلال الإدارة، وكل تلك المبادىء كان من ثمراتها في القرن الماضي الإقبال على تأسيس شركات المساهمة، وفي القرن الحالي الاندفاع نحو تدويل رأس المال بإنشاء مشروعات متعددة القوميات.

ويقول الاقتصاديون في الدول الرأسمالية إن هذه المشروعات من سمات العصر الحاضر وتمثل أفضل صورة للتعاون الاقتصادي بين الشعوب المتقدمة والشعوب النامية [21].

فمن الناحية الاقتصادية، ترتب على التقدم التكنولوجي السريع زيادة شعور المنشآت التجارية بعجزها إن بقيت منفردة متنافسة فيما بينها عن مجاراة هذه التطور، فأخذت تتكتل في مختلف فروع الإنتاج، ونشأ عن تكتلها تجمعات اقتصادية تملك رؤوس أموال ضخمة، تضم خبرات فنية وإدارية ممتازة مكنتها من تكثيف إنتاجها، فضاقت السوق الداخلية عن استيعابه واندفعت إلى الاستثمار الخارج [22].

ومن الناحية الاجتماعية، نشأ عن التقدم العلمي أن زادت الآلة في حياة الناس الخاصة حتى في أكثر الدول تخلفاً، وصار كل بيت أشبه بمصنع صغير يحتوي على أجهزة كهربائية وأخرى الكترونية وآلات تدار بالغاز مما حفز المنشآت التي تعمل في إنتاج هذه الأجهزة والآلات على تكثيف إنتاجها ومضاعفة أموالها المستثمرة في الخارج[23].

فتقوم العديد من الدول بإبرام اتفاقيات ثنائية فيما بينها لتشجيع الاستثمارات المتبادلة ومنع الازدواج الضريبي فيما يخص المعاملات التجارية والاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات والموظفين التابعين لها وكذلك المستثمرين والأفراد الذين يقومون باستثمارات مشتركة بين الدول، وتشترك الأطر التنظيمية للاتفاقيات في السعي لضمان حرية الحركة للاستثمارات الأجنبية عامة ولا ستثمارات الشركات متعددة الجنسيات بصفة خاصة فيما يتعلق بحرية تحويل الأرباح واعادة تصدير رأس المال في حالة التصفية أو البيع وتمتعها بنفس معاملة الشركات الوطنية في مجال حوافز الاستثمار، كما تكفل لها الحماية والحق في التعويض الفوري المناسب في حالة المصادرة أو التأميم أو عند فسخ العقد لأسباب سياسية، كما توضح سبل تسوية المنازعات بين المستثمرين والدولة المضيفة.

وتشير الإحصاءات بشأن عدد هذه الاتفاقيات الثنائية إلى أنه وصل إلى (2392) معاهدة في مجال تشجيع وحفز الاستثمارات المتابادلة، و(2559) معاهدة بشأن منع الازدواج الضريبي [24]، كما اتجهت عدة دول نامية ومتقدمة على حد سواء إلى تبني قوانين وتشريعات داخلية تجعل بيئتها الاستثمارية أكثر مواتاة للمستثمرين والشركات متعددة الجنسيات، فمن بين (271) تغييراً من هذا القبيل تتصل بالاستثمار الأجنبي عامة واستثمارات الشركات متعددة الجنسيات، انطوى (235) تغييراً منها على اتخاذ خطوات لفتح مجالات جديدة أمام الاستثمار الأجنبي عامة واستثمارات هذه الشركات على وجه الخصوص، بالإضافة إلى ذلك قام أكثر من 20 بلداً بتخفيض ضرائب إيرادات الشركات لديها في محاولة من هذه البلدان لاجتذاب مزيد من الاستثمار الأجنبي والذي يأتي أغلبه من الشركات متعددة الجنسيات، ووصل إجمالي عدد الدول التي اجرت تغييرات وتعديلات في نظمها وتشريعاتها وسياساتها المتعلقة بالإستثمار إلى (102) دولة[25].

وتمثل نسبة 61% من إجمالي عدد الشركات العاملة في الصناعات الالكترونية والمدرجة في قائمة أكبر (500) شركة عالمية متعددة الجنسيات، وبلغ إجمالي إيرادات هذه الشركات الآسيوية نحو (497) مليار دولار تمثل نسبة (8ر63%) من إجمالي إيرادات الشركات الكبرى في مجال الصناعات الإلكترونية[26].

ويعمل في مجال السيارات وقطع الغيار الخاصة بها والمدرجة ضمن قائمة الشركات الخمسمائة الكبرى في العالم نحو (34) شركة، حققت إيرادات بلغ إجمالها نحو (307ر1)

تريلون دولار وبلغ نصيب أسيا من هذه الشركات نحو (15) شركة من هذه الشركات، تمثل (50%) من إجمالي الشركات الكبرى في صناعة السيارات، وهي تويوتا، وهوندا، ونيسان، وهونداي، ومازدا، وسوزوكي، وماجنا الدولية، وموتسبيشي، وأساسن سيكي، وكوك، وهانكوك، وايسوزو، وتشينل فرست أوتوموتيف، وفيوجي، للصناعات الثقيلة، وياماها موتور، ووصل إجمالي إيرادات هذه الشركات إلى (570) مليار دولار.

المطلب الاول

عقد الاستثمار الدولى

يتمتع عقد الاستثمار الدولى بالصفة الدولية ، وتوفير فرص استثمار هادفة فى الدول العربية الاعضاء ، فيخضع العقد لأحكام اتفاقية دولية ، فيجمع بين طرفين لا تجمعهما جنسية دولة واحدة إذ تتطرق للعقد الصفة الأجنبية كأحد عناصره الفعالة، وينصب عقد ضمان الاستثمار على استثمار دولي أي لا ينصرف الى الاستثمارات الوطنية، فهي تخضع للقانون الوطني وطالما كان عقد الاستثمار دولي، فإن القانون الوجب التطبيق عليه اختلف حوله الفقهاء إلى عدة اتجاهات.

يرى اتجاه أن القول بأن عقود الاستثمار هي عقود اقتصادية ولا تحتاج الى قانون ينطبق عليها فهي تكفي ذاتها بذاتها تستمد قوتها من إرادة المتعاقدين .

ويرى غالبية الفقه واحكام القضاء الى وجوب ان يكون القانون الذي اختارته إرادة المتعاقدين على صلة بنطاق العقد، والا امتنع على القاضي تطبيقه وطبق بدلا منه اكثر القوانين مناسبة للعقد في ضوء عناصره الفعلية، وما يحيط به من ظروف واقعية [27].

والقاعدة أن العقود الدولية التي تتضمن عنصراً أجنبياً تخضع للقانون الذي تختاره إرادة المتعاقدين صراحةً آوضمناً ، وفقاً للمبادىء العامة في القانون الدولي الخاص [28].

ذهب جانب الفقه ان عقود الاستثمارتعد عقود دولية لانها نتاج لا تفاقيات دولية، حيث عرفت اتفاقية فيينا [29].المعاهدة بأنها هي: "اتفاق دولي بين دولتين آو اكثر كتابة، ويخضع للقانون الدولي سواء تم في وثيقة واحدة أو اكثر ومهما كانت التسمية التي تطلق عليه".

وهذا يطبق على عقد الاستثمار الذي يبرم بين شخص قانون (الدولة المصدرة للاستثمار الدولة المضيفة له، فتبدأ بمرحلة التفاوض، وتنتهي بمرحلة التصديق، وعليه فتخضع عقود الاستثمار لأتفاقية فيينا).

وقد استند الفقه الى عدة اسباب لتبرير ان عقود الاستثمارهي عقود دولية:

1. لايختلف العقد الدولي عن الاتفاقية في أنهما اتفاقات تعقدها الدول لتنظيم علاقة قانونية دولية [30].
2. عقود الاستثمار هي عقود هدفها التنمية لا تقوم بها إلا الدول من خلال الاتفاقيات الدولية التي تبرمها مع أطراف دولية أخرى.
3. عقود الاستثمار تبرم في صورة اتفاقفية دولية يكون احد اطرافها شخصاً قانونياً دولياً ، مثل الاتفاق الدولي تماماً ، وتنشئ آثاراً على عاتق الدولة المتعاقدة، ويكون الاختصاص في فض المنازعات الناشئة منها يسند إلى هيئات دولية متمثلة في التحكيم الدولي، وغالباً تستبعد القوانين الداخلية من التطبيق على المنازعة على العقود[31].

ولكن وعلى الرغم من أهمية هذه العقود إلا انه لا يمكن اعتبارها معاهدات دولية، كما انها لا تخضع لآليات تسوية النزاعات الدولية التي تقرها محكمة العدل الدولية، والذي تختص بالفصل في النزاعات بين الدول دون غيرها، وبالتالي يكون من أهم مزايا اتفاقيات الاستثمار انها عند حدوث نزاع بين الدولتين، حول تنفيذ الاتفاقيات تسمح بإمكانية اللجوء الى القضاء الدولي لحل النزاع بين الدولتين، بحكم كونهما من اشخاص القانون الدولي، مما ينعكس على المستثمر الأجنبي الذي يعمل في الدولة المضيفة بموجب اتفاقية ثنائية بين دولته وتلك الدولة.

ويعتبر موضوع عقد الاستثمار الدولي من ابرز المواضيع الحديثة التي تحظى باهتمام القانون الدولي المعاصر، وذلك لعدة أسباب منها:

أولاً : مساهمة الاستثمار الدولي بشكل اساسي فيتنمية الدول وتطورها، ذلك الهدف الذي يعتبره القانون الدولي حقاً مشروعاً لكل الدول.

ثانيا: تزايد المطالب الدولية بتنظيم هذا المجال، حيث طالبت الدول النامية بضرورة ايجاد نظام قانوني دولي يكفل لها الاستفادة من رؤوس الأموال الأجنبية وفق إجراءات وشروط عادلة، حتى تتمكن هذه البلدان من تحقيق التنمية المرجوة من الروابط العقدية التي تبرمها مع المستمثر الأجنبي، بينما طالبت الدول المالكة لرؤوس الأموال بضرورة حماية مصالحها وحقوقها عند قيامها بالاستثمار خارج حدودها الاقليمية.

ثالثاً : تعدد وتنوع الاطراف الممارسين لعقود الاستثمار الدولي وتمخض مجموعة من الاثار ذات الطابع الدولي عن هذه العقود [32].

ان عقود الاستثمار ليست عقود بيع أو إيجار، فالموضوع الجوهري لها ليس نقل حق ذمة إلى ذمة أو تحويل استغلال براءة اختراع، وبالتالي تتمتع عقود الاستثمار بطبيعة خاصة يمكن توضيحها بأن عقود الاستثمار غالباً تبرم بين طرفين ينتمي كل منهم إلى نظام قانوني مختلف عن الاخر، وهو ما يسمى بالعقود الإدارية، والتي هى أغلب عقود الاستثمار، وأن أكثر عقود الاستثمار تكون الدولة المضيفة طرفتً فيها، ويعتبر عقد الاستثمار في هذه الحالة، عقداً إدارياً، ولكي يكون العقد اداريا يجب أن يكون أحد طرفيه من أشخاص القانون العام سواء يتعلق الامر بالدولة أو بأحد الأشخاص المعنوية الإقليمية المرفقية، والتي تتعلق بمرفق عام وتهدف التحقيق المصلحة العامة، بينما بعض عقود الاستثمار لا تكون الدولة، أو احد مؤسساتها طرفاً فيها[33].

المطلب الثاني

العقود الادارية الدولية الاخرى

تتميز العقود إلادارية الدولية بالتفاوت وعدم التساوي في المراكز القانونية بين أطرافها، فهذه العقود تبرم بين طرفين غير متكافئين، وهما طرف وطني ويتمثل في جهة الإدارة والتي قد تكون الدولة أو أحد الأجهزة التابعة لها أو الأشخاص التي اعترف لها مجلس الدولة باكتسابالشخصية المعنوية العامة، وطرف اجنبي قد يكون طبيعياً أو معنوياً [34].

وعدم التكافؤ يرجع إلى أن جهة الإدارة تتمتع بسلطات ومزايا أستثنائية خاصة لا تتمتع بها الشركات الأجنبية المتعاقدة معها وعلى ذلك تكون جهة الإدارة في مركز أعلى من الشركات الأجنبية ولكن في نفس الوقت فإن هناك نوعاً آخر من عدم التكافؤ وهو عدم تكافؤ اقتصادي، فجهة الإدارة غالباً ما تتعاقد مع شركة عملاقة ذات ميزانية ضخمة، مما يجعلها في مركز اقتصادي أضعف[35].

الفرع الاول

جهة الإدارة كطرف في العقد الإداري الدولي

الطرف الأول في العقود الإدارية ذات الطابع الدولي هو جهة الإدارة ويقصد بها الأشخاص المعنوية العامة، وهي الدولة أو أحد الأجهزة التابعة لها، وتنقسم الأجهزة التابعة للدولة إلى:

1. الأشخاص العامة الإقليمية: مثل المحافظات، والمدن، والقرى، والمراكز، والأحياء.
2. الأشخاص العامة المصلحية أو المرفقية، ويقصد بها مجموعة المصالح، والإدارات التي يمنحها المشرع الشخصية المعنوية العامة ومن امثلتها الهيئات العامة.

تلك هي الصور التقليدية للأشخاص المعنوية العامة، إلا أن القضاء الإداري الفرنسي، قد أعترف بقيام أشخاص معنوية أخرى، ومن امثلتها اعترف مجلس الدولة الفرنسي للنقابات المهنية بالشخصية المعنوية العامة وذلك في حكمي Bougven– Monpeurt فقد اعتبر مجلس الدولة الفرنسي أن هذه النقابات، وإن كانت لا ينطبق عليها وصف المؤسسات العامة إلا أنها تعتبر من أشخاص القانون العام لأنها تزاول إلى جانب نشاطها نشاطاً آخر من جنس النشاط الذي تزاوله السلطات العامة [36]

وإذا كانت الأشخاص السابقة لم يثار شك حول طبيعتها الإدارية إلا أن الجدل احتدم كثيراً بين الفقه والقضاء الإداري في اكتساب بعض المشروعات الطبيعية الإدارية وهي كالتالي:

أولا: المشروعات المؤممة:

ثار جدل فقهي وقضائي واسع حول الطبيعة القانونية للمشروعات الأقتصادية فى أعقاب قوانين التأميم ، وهل مازالت هذه الأشخاص تحتفظ بالشخصية المعنوية الخاصة التى كانتتتمتع بها قبل التأميم أو أنها اكتسبت الشخصية المعنوية العامة، وعلى سبيل المثال فى تحكيم Texaco فى عام 1955 منحت الحكومة الليبية الشركتين :-

Clai Fornia Asiatic oil Company– Texaco overseas petcoleum company.

امتيازاً فى مجال استخراج البترول، وفى عام 1973م ، 1974م قامت الثورة الليبية بتأميم هاتين الشركتين على مرحلتين فأممت بالقانون رقم 66 لسنة 1973م الصادر فى 1/ 9/ 1973م –51 % من الشركتين وبالقانون رقم11 لسنة 1974م الصادر فى 12/11 /1974م أممت بموجبه جميع الشركتين.

لذلك ثار التساؤل هل ما زالت هذه الشركات متمتعة بالشخصية المعنوية الخاصة أم انها اكتسبت الشخصة المعنوية العامة؟

من الثابت أن التأميم هو عبارة عن نقل ملكية المشروع المؤمم إلى الدولة ثم أختيار طريقة إدراة هذا المشروع، ويلاحظ أن المشروع قد سلك اتجاهين مختلفين فى إدارة المشروعات المؤممة:

الاتجاه الأول: أضفى على بعض هذه المشروعات وفقاً للقانون الصادر سنة 1975م الشخصية المعنوية العامة صراحة، ومن ثم صار من حق هذه المشروعات ممارسة السلطات العامة المقررة طبقاً للنظام القانونى للهيئات العامة .

الاتجاه الثانى: وهو أن يأخذ المشروع صورة شركة عامة مساهمة تخضع للقانون الخاص فى مزاولة نشاطها فيما عدا الأحكام التى استثناها المشرع صراحة أو التى لا تتفق وتملك الدولة لجميع أسهمها .

ولقد احتدم الجدل الفقهى حول الطبيعة القانونية لشركات المساهمة العامة؛ فذهب جانب من الفقه إلى أن الشركات المساهمة تخضع للقانون العام وذلك لأنها عبارة عن أجهزة تنشا الدولة لتباشر عن طريقها النشاط الأقتصادى والتجارى والصناعى والمالى ، وهذا يعنى أن هذه الشركات والمنشآت التى تتبع الهيئات العامة هى فى حقيقتها أجهزة فرعية تمثل الدرجة الدنيا فى جهاز إدارى عام ، يتولى وظيفة الإدارة الأقتصادية فى الدولة .

وقد استند هذا الأتجاه الى أن هناك فرقاً كبيراً بين تنظيم شركات المساهمة العامة وشركات المساهمة الخاصة ، فنشأة شركة المساهمة الخاصة ، تكون بتوافق إرادتين أو أكثر على إنشائها وتكون السلطة العليا فيها للمساهمين مجتمعين فى صورة جمعية عمومية من حقها توجيه العمل ، وإقرار الميزانية ، وتعيين مراقبين بينما الوضع على خلاف ذلك فى شركات المساهمة العامة فهى منشأه بقرار إدارى ، وتسيطر الدولة على إدارتها ، وتقوم

بتعيين أعضاء مجلس الأدارة ، وتهدف هذه الشركات تحقيق النفع العام ، وهذا دليل قاطع على أن هذه الشركات تتمتع بالشخصية المعنوية العامة [37].

بينما ذهب البعض الى أن شركات المساهمة تخضع للقانون الخاص[38]:

ويستند هذا الاتجاه الى انه لا تعارض بين موضوع تملك الدولة لرأسمال الوحدة الأقتصادية، وبين حرية اختيار أحدى طرق الإدراة حتى ولو كانت تنتمى الى القانون الخاص ، فالمشرع له حريه اختيار طريقة إدارة شركات المساهمة العامة بما يحقق الصالح العام ، فإذا أراد ان يخضعها للقانون العام تعين عليه أن يفرضها فى صورة الهيئة العامة ، أما إذا أراد أن يبقى المشروع فى القانون الخاص فإنه يختار الأساليب المعروفة فى ظل هذا القانون وهى الشركات والجمعيات .

ونلاحظ أن المشرع رغبة منه فى ألا يهبط الإنتاج فى المشروعات المؤممة، فإنه يسير عادة على احتفاظ المشروع العام بوضعه القائم قبل التأميم ، ومن ذلك المادة الرابعة من القانون 117 لسنة 1961م والتى تقرر أن تظل الشركات والبنود المشار إليها فى هذه المادة محتفظة بشكلها القانونى عند صدور هذا القانون ، وتستمر الشركات والبنود والمنشآت المشار إليها فى مزاولة نشاطها دون أن تسأل الدولة عن التزاماتها السابقة إلا فى حدود ما آل إليها من أموالها وحقوقها فى تاريخ التأميم .

موقف القضاء الإدارى:

يميل القضاء الى تبنى الاتجاه الثانى ومن ذلك حكم المحكمة الإدارية العليا والذى تؤكد فيه على أن تأميم البنك العربى بمقتضى القانون 117 لسنة 1961م ليس من شأنه تحويلة إلى مؤسسة عامة، ذلك أن هذا القانون حرص على تأكيد بقاء البنوك والشركات المؤممة بمقتضاه محتفظة بكيانها القانوني، واستمرارها في مزاولة نشاطها على هذا الوجه، ومفاد ذلك أن تظل هذه الشركات والبنوك مع تملك الدولة لها شركات تجارية من أشخاص القانون الخاص [39].

ثانياً: العقود التي يبرمها أشخاص القانون الخاص:

من المعروف أن القاعدة العامة هي أن وجود الإدارة طرفا في العقد هو الذي يضفي على العقود الصفة الإدارية إذا توافرت الشروط الأخرى.

وترتيباً على ذلك وبمفهوم المخالفة فإن العقود التي يبرمها أشخاص القانون الخاص لا تعتبر عقوداً إدارية.

وقد ظل القضاء الإداري الفرنسي محتفظاً بهذه القاعدة واستبعد العقود التي تتم بين أشخاص القانون الخاص من طائفة العقود الإدارية، إلا أن القضاء الإداري الفرنسي قد خرج صراحة على المبدأ العام الذي يحكم عقود الإدارة، وقضيا بإثبات الصفة الإدارية [401].

الفرع الثاني

الطرف الأجنبي

قد تعاقد جهة الإدارة مع شخص اعتباري أجنبي (وهذا هو الوضع الغالب) أو قد تتعاقد مع شخص طبيعي (وهذا نادر الحدوث).

1. تعاقد جهة الإدارة مع شخص اعتباري أجنبي: الشخص الاعتباري هو كل مجموعة من الأشخاص الطبيعية التي تستهدف تحقيق غرض مشترك، وكل مجموعة من الأموال ترصد من أجل تحقيق غرض معين، ويعترف لها القانون بالشخصية القانونية التي تجعلها أهلاً لأكتساب الحقوق ، والتحمل بالواجبات والالتزامات، وتجعل لها ذمة مالية مستقلة، حتى تمكنها من مزاولة نشاطها بصفة مستقلة عن شخصيات وأموال الأشخاص الطبيعيين المكونين لها والوضع الغالب هو أن تتعاقد جهة الإدارة مع الأشخاص الاعتبارية الخاصة.
2. تعاقد جهة الإدارة مع شخص طبيعي أجنبي: هذ الوضع نادر الحدوث، ولكن يحدث أحياناً أن تقوم جهة الإدارة بإبرام عقد مع شخص طبيعي أجنبي، وحتى يكتسب هذا العقد الطابع الإداري فلا بد أن يتعلق بتسيير مرفق عام، ويتضمن شروطاً أستثنائية غير مألوفة في القانون الخاص.

ومن أمثلة هذه العقود، العقد الذي أبرم بين الجيش الفرنسي في لبنان والسيد حبيب بشارة عام 1944م لتوريد اكياس بريدية للجيش الفرنسي.

قد يحدث أحياناً أن يقوم الشخص الأجنبي بتغيير جنسيته، وقد يكتسب جنسية الدولة الطرف في العقد، فهل يعد في هذه الحالة شخصاً أجنبياً ؟

أجابت عن هذا التساؤل اتفاقية واشنطن لتسوية منازعات الاستثمار التي تقع بين الدول والأشخاص الأجنبية، واشترطت أن يكون الشخص الطبيعي تابعا لدولة أخرى يتمتع بجنسيتها في فترتين زمنيتين هما لحظة اتفاق الطرفين على اختصاص المركز، ولحظة تسجيل طلب التحكيم.

الخاتمة:

تمثل الشركات متعددة الجنسيات اليوم قوة أساسية في الاقتصاد العالمي في عالمنا المعاصر، فهي تمارس عملها من خلال شبكة معقدة من البنية المؤسسية والتنظيمية، وتنخرط في عمليات الإنتاج الدولي وفق منظومة متكاملة تضع تحت إدارتها جزء كبير من الإنتاج العالمي من السلع والخدمات وتستحوذ كذلك على جزء كبير من التكنولوجيا والاستثمار الأجنبي المتدفق على الصعيد العالمي.

لقد ساعد ظهور العولمة على وضع العالم في سوق متقارب وشبه مشترك، وعمل ذلك على إيجاد أنظمة اقتصادية ترتبط بمصالح مشتركة، وكان للشركات متعددة الجنسيات الدور الفاعل في هذا الشأن، إلا أنه كذلك يتضح عدم توافق إستراتيجية الشركات في التنمية في بعض الدول النامية، بحكم أن لكل من هذه الدول ظروفها النوعية الخاصة بها، فتتضارب المصالح بين هذين الطرفين بصورة جذرية، لذا فإن الشركات متعددة الجنسية تسعى إلى زيادة أرباحها عن طريق استغلال الثروات الطبيعية والأيدي العاملة الرخيصة، وفي غالب الأحيان لا تعتني بعض هذه الشركات بمدى أهمية مشروعاتها للبلد المضيف الذي تقيم فيه مشروعاتها، لكن بعض الدول تنبهت لذلك وجعلت برامج معينة تؤديها الشركات متعددة الجنسيات من خلال مشاريع تحقق النفع المستدام للمجتمع المحلي، خاصة في الإطار الذي تتواجد فيه هذه الشركات.

في عامة القول، نجد أن بعض الشركات متعددة الجنسية أصبحت تتدخل في توجيه سياسة بعض البلدان النامية في اتجاه إضعاف القرار الذي لا يصب في مصالحها، ومن المؤسف أن تعمل بعض الشركات ذات الجنسيات المتعددة على استغلال نفوذها وقوتها المالية فى دعم بعض الشخصيات التى ترعى مصالحها بغض النظر عن مصالح بلدانهم .

اختلال التوازن الكامل فى علاقات القوى بين أى شركة دولية عملاقة ودولة نامية، لا يسمح بقيام مساومة متكافئة بينها، حيث أن قوة الشركة متعددة الجنسيات ربما قد تزيد من ناحية الإمكانات المالية والتفوق التكنولوجى والمعلومات المتاحة على قوة البلد النامى .

ونتيجة لهذا يكون الأرجح أن تغير الدولة النامية فى كل عقد تبرمه مع واحدة من هذه الشركات ، ويتفاقم هذا الأختلال لغير صالح الدول النامية بسبب تلهف كل منها وتسابقها فيما بينها على التعامل مع الشركات متعددة الجنسيات، إلا هناك دولا تجاوزت ذلك من خلال وضع نظم وتشريعات ثابتة لا يمكن التهاون بها من أجل جذب مشروع استثمارى لشركة متعددة الجنسيات، خاصة فيما يتعلق بالقيم الأجتماعية المحلية والشرعية .

وهناك ضرورة لاتخاذ بعض الإجراءات فى الإطار العربى للاندماج فى الاقتصاد العالمى الجديد، كتعزيز الدور التنموى للدول العربية ، واحترام حقوق الإنسان، والمحافظة على البيئة، والتأكيد على زيادة الإنتاج والإنتاجية وصولاً لتحقيق العدالة الأجتماعية وتحقيق المسئولية الاجتماعية، والعمل كذلك على الحد من نفوذ رأس المال الأجنبى ووضع معايير وضوابط لحركة رأس المال المحلى بما يخدم عملية التنمية، وضرورة تطوير وتعميق التكامل والتعاون الاقتصادى العربى، وتفعيل الاتفاقيات العربية فى المجال الاقتصادى، وتنسيق وتوحيد المواقف العربية وصولاً الى كيان عربى اقتصادى يحقق الأمن الغذائى والتعليم والصحة والعيش الكريم لكافة شعوب المنطقة العربية .

إن نزاعات الاستثمار تختلف عن غيرها من النزاعات التجارية الأخرى حيث أن الاستثمارات الأجنبية توظف أموالاً كبيرة ولآجال طويلة سعياً وراء أرباح وفيرة، مما ينبغى عدم التفريط بالفرصة القائمة فى هذه العلاقة التجارية، والسعى الى حل النزاع توفيقياً قبل اللجوء للتحكيم كوسيلة قانونية باعتبارها الملجأ الأخير لحماية المصلحة المتضررة ، ولذا تحرص مراكز التحكيم التجارى الدولى على إتاحة طرق حل النزاع بطريقة ودية قبل اللجوء للتحكيم حرصاً منها على الحفاظ على الاستثمارات الأجنبية التى تشكل المورد الرئيسى لإنعاش اقتصاديات الدول النامية من جهة وتنمية التجارة العالمية من جهة أخرى .

يسعى المستثمرون الأجانب الى اللجوء للتحكيم التجارى الدولى لأسباب فى مقدمتها الأبتعاد عن القضاء المحلى من جهة ولسرعة إجراءات التحكيم بالمقارنة بالإجراءات

القضائية التى تأخذ وقتاً طويلاً من جهة أخرى، وتضطر الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية إلى قبول هذا التحكيم الذى أصبح شرطاً تقليدياً من شروط التعاقد فى مجال الاستثمارات الأجنبية، ولا يمكن أعتبار اللجوء الى التحكيم التجارى الدولى انتهاكاً للسيادة الوطنية طالما لا يوفر القضاء الوطنى الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية التى ينشدها المستثمر الأجنبى فى التحكيم التجارى الدولى، ويتعين على الشركات متعددة الجنسيات أن تحسن اختيار ممثلها فى محكمة التحكيم حرصاً منها على حماية مصالحها، كما عليها تنمية قدراتها البشرية فى هذا المجال.

التحكيم هو جهاز خاص لحل نزاع بين خصمين أو أكثر يحكم لهم بموجب القانون بتحديد حقوق والتزامات الخصوم والزامهم بها بموجبه، لذا فإن نزاعات الاستثمار لا تأنس كثيراً بالتحكيم لحل النزاعات التى تحصل بين المستثمر الأجنبى والدولة المضيفة لسببين أساسيين:

أولهما: حرص المستثمر الأجنبى على الاستثمار ومواصلة عمله فى البلد المضيف بالنظر لما يتوقعه من نجاح مشروعه والحصول على الأرباح التى تنجم عنه ، وثانيهما: حرص الدولة المضيفة على تدفق المستثمرين الأجانب وتوفير مناخ مناسب لهم للاستثمار، فالحكم فى النزاع على قاعدة غالب أو مغلوب من شأنه أن يزعزع الثقة التى يوجدها الطرفان من خلال علاقتها العقدية التى تنظم المشروع الاستثمارى، وعلية تلجأ الهيئات الدولية لحل النزاعات الخاصة بالاستثمار الى اقتراح طرق الوساطة والتوفيق لغرض التقريب بين وجهات نظر الطرفين المتنازعين ، ومع هذا يبقى التحكيم وسيلة لحل النزاع بعد فشل المفاوضات المباشرة أو بالوساطة، ويبقى الوسيلة القانونية المثلى لإعادة التوازن الاقتصادى فى المشروع الاستثمارى .

الهوامش:

1. إبراهيم محسن عجيل، الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، كلية القانون والسياسة، 2008، ص3.

2. رضا محمد هلال، دور البنوك وسياسات التمويل المصرفي في التنمية التكنولوجية في محمد قدري سعيد (محرر)، وضع استراتيجيات بحوث ودراسات التكنولوجيا الجديدة والبازغة، أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا ، القاهرة، 2004، ص ص 430-440.
3. المطابع الأميرية: إتفاقيات الجات، عدد خاص من الجريدة الرسمية، القاهرة، 1995، ص 221، 224.
4. تقرير المجلس القومي للإنتاج والشئون الإقتصادية، الدورة العشرون/ 1994/1993، القاهرة، 1994، ص ص 46-52.
5. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي 2005: الشركات عبر الوطنية وتدويل أنشطة البحث والتطوير، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، نيويورك، 2005، ص 2.
6. صباح موفق مالك، الشركات الاحتكارية، (دار الثورة للصحافة والنشر، بغداد، 2003)، ص 36.
7. أحمد عبدالبديع شتا، شرح قانون التحكيم، دراسة مقارنة، (دار النهضة العربية، 2005)، ص 58.
8. محمد السيد سعيد، الشركات متعددة الجنسيات وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، القاهرة، الهيئة العامة للكتاب، 1978، ص 35.
9. محمد شفيق، المشروعات، ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، (مطبعة القاهرة والكتاب الجامعي،2000)، عوني محمد الفخري، التنظيم القانوني للشركات متعددة الجنسيات والعولمة، ط1، (بيت الحكمة، بغداد، 2002)، ص 21.
10. محسن شفيق، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، (مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1998)، ص ص 35-36.
11. يحي عبدالرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية، (دار النهضة العربية، القاهرة، 1994)، ص 82.
12. حسان خضر، الأستثمار الأجنبي المباشر، تعاريف وقضايا، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2004، ص3.

13. محمد عبدالرحمن، اثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية، تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة، مركز البحوث الإدارية ، ص 12.
14. دريد محمود علي، النظام القانوني للشركات المتعددة الجنسية، (دار الأصالة والمعاصرة للنشر والتوزيع والانتاج الفني، بنغازي، ليبيا، ط1، 2008)، ص 316.
15. انظر: الدراسة الصادرة من مركز الامم المتحدة للشركات عبر الوطنية، دراسة ثالثة، 1983، ص 226.
16. سعيد يوسف البستاني، قانون الأعمال والشركات، (منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط2، 2008)، ص 45.
17. محمد العربي بوقرة، العلم ضد العالم الثالث: الشركات المتعددة الجنسيات وأوهام التطور، (دار الفارابي، بيروت، 2001)، ص 77.
18. سميحة القليوبي، الشركات التجارية، (دار النهضة العربية، القاهرة، 2008)، ص 217.
19. حميد الجميلي، الشركات متعددة الجنسية ودورها في الإنتاج الدولي، مجلة أخبار النفط والصناعة، العدد 401، فبراير، 2004، ص 39
20. عبدالناصر فتحي الجلوي، الاحتكار المحظور وتأثيرة على حرية التجارة، دراسة قانونية ، مقارنة، مكتبة القاهرة، 2008، ص 34
21. بول هيرت، وغرهام طومسون مالعولمة: الاقتصاد العالمي، وإمكانيات التحكم، ترجمة فالح عبد الجبار، سلسلة عالم المعرفة، (مطابع السياسة، الكويت، 2001)، ص 18.
22. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا (الآسكوا)، الاستعراض السنوي للتطورات في مجال العولمة والتكامل الإقليمي، نيويورك، 2005، ص 19.
23. يحيى عبدالرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات الوطنية، (دار النهضة العربية، القاهرة، 1994)، ص 82.
24. مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي 2005، الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير، نيويورك، 2005، ص 14.
25. مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية، المرجع السابق ، ص 15.
26. تم رصد هذه المؤشرات من موقع مجلة فورتشن على الانترنت

27. هشام صادق، النظام العربي للضمان ضد المخاطر غير التجارية، (دار النهضة العربية، 1978)، ص 253
28. هشام صادق، تنازع القوانين ، جامعة الاسكندرية، ط3، ب ت، فقرة 182.
29. المادة (2/1/أ) من اتفاقية فيينا للمعاهدات، 1969.
30. علي صادق ابو هيف، القانون الدولي العام الاصول والمبادىء العامة، منشاة المعارف، الاسكندرية، ط11، 1995، فقرة 278.
31. صلاح الدين جمال الدين، عقود الدولة لنقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص أو القانون التجاري الدولي، رسالة دكتورة جامعة عين شمس، 1993، ص 102.
32. احمد سيد أحمد، خصائص عقد الاستثمار وطبيعتة القانونية، (دار النهضة العربية، 2005)، ص 29.
33. رأفت فوده، دروس في القانون الإداري، (دار النهضة العربية، القاهرة، 1994)، ص ص 14-15.
34. سراج حسين أبو زيد، التحكيم في عقود البترول، (دار النهضة العربية، القاهرة، 2000)، ص 23.
35. حفيظة الحداد، الطعن بالبطلان على أحكام التحكيم الصادرة في المنازعات الخاصة الدولية، (دار الفكر العربي، الإسكندرية، 1997)، ص 25.
36. عمر حلمي، معيار تمييز العقد الإداري، (دار النهضة العربية، القاهرة، 1993)، ص 68.
37. ومن مؤيدي هذا الرأي:

- محمد فؤاد مهنا، القانون الإداري في ظل النظام الاشتراكي الديمقراطي،، 1964، ص ص 178-179.
- مصطفى كمال وصفي، التكييف القانوني للمشروعات العامة، مجلة العلوم الإداري، 1967، العدد الثالث،، السنة التاسعة، ص 149.

38. أكثم الخولي، أثر الطبيعة العامة للمشروع العام على صفته التجارية، مجلة إدارة قضايا الدولة، العدد الثالث، 1960، ص 4.

39. انظر في ذلك:

- حكم المحكمة الإدارية العليا، 8 ابريل 1967، س 12، ص 87.
- وأيضاً فتوى الجمعية العمومية للقسم الاستشاري للفتوى والتشريع بتاريخ 10 مارس 1965، مجموعة فتاوى مجلس الدولة س19، ص 342.

40. عمر حلمي، وعيار تميز العقد الإداري، دار النهضة العربية، 1993.