

الفصل السابع

البيئة القانونية

- ١ - الجوانب القانونية الخاصة بالاستثمارات الخارجية.
- ٢ - القوانين القابلة للتطبيق في مجال إدارة الأعمال الدولية.
- ٣ - قانون الدولة المضيقة.
- ٤ - قانون الدولة الأم لشركة الأعمال الدولية.
- ٥ - القانون الدولي.

obeykahn.com

البيئة القانونية

تضع كل دولة في العادة منظومة القوانين والتشريعات والأنظمة واللوائح الخاصة بالاستثمار الخارجي وبآليات وأساليب ممارسة شركات الأعمال الدولية نشاطاتها على أراضي الدولة المضيضة كالقوانين الخاصة بالاستثمار الأجنبي وتشجيعه، وقانون ملكية الأجانب، وقواعد عمل الشركات في المناطق الحرة، واتفاقية مقاطعة الدول العربية للشركات الإسرائيلية والمتعاملة معها، قوانين منع تقديم الرشاوى، أنظمة الإفصاح المالي والمحاسبي، قوانين منع الاستثمار في مجالات حيوية معينة. وبالتالي يتوجب على مديري شركات الأعمال الدولية أن يتفهموا جيداً طبيعة البيئة القانونية في البلد المضيف.

أولاً. الجوانب القانونية الخاصة بالاستثمارات:

من المفيد هنا تقديم وتعريف بعض الجوانب القانونية الخاصة بالاستثمارات الخارجية ومنها على سبيل المثال:

أ- فض المنازعات التجارية: في العادة تشير العقود المبرمة بين الأطراف المتعاونة إلى طريقة فض المنازعات التجارية سواء أكان الأمر عن طريق المحاكم المحلية أو محاكم بلد شركات الأعمال الدولية، أم محاكم دولية أو طرف ثالث. وقد تلجأ الأطراف في بعض الحالات إلى التفاوض بحضور محكمين للوصول إلى حلول توفيقية تحقق مصالح الأطراف المتنازعة في حال عدم وجود الوضوح الكافي في نص العقد. وفي حالات كثيرة تختلف الأطراف المتنازعة حول تفسيرها لترجمات العقود والاتفاقيات التي قد تتباين من لغة لأخرى نظراً لصعوبة الترجمة الحرفية بين اللغات، لذلك يجب الوقوف ملياً عند صياغة العقود باللغات الأجنبية وتوخي الدقة المحكمة في صياغتها لكي لا تحصل التباسات في تفاسيرها.

ب- تحديد مصدر وعائدية القانون الذي يطبق في العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية: يلعب هذا الموضوع أهمية بالغة ويعتبر من المسائل المعقدة نظراً لوجود الشركة الأم في دولة وفروعها في دول كثيرة وتسويقها يطال أسواقاً متباعدة جغرافياً، وملكيته تعود لأشخاص ينتمون إلى جنسيات وقوميات مختلفة. فهل ستطبق قانون البلد الذي يتم فيه

الترخيص لإحداث الشركة؟ أم قانون البلد الذي تتوضع فيه إدارتها؟ أم تفصل بالمواضيع الخلافية محاكم دولية؟ أم يتم الاتفاق في عقد التأسيس على تحديد القانون الذي تخضع له الشركة في تعاقدها الخارجية. اعتقد بأن هذه مسألة شائكة ربما من المفضل تكوين محاكم دولية محايدة تقوم بالفصل في كافة الموضوعات الحقوقية والقانونية التي تواجه الشركات التي تمارس نشاطاً في أكثر من دولة. ولقد درجت العادة بالإضافة إلى ما تقدم على تعيين مستشار قانوني أو أكثر للشركات وللأطراف الأخرى المتعاملة معها لضمان سلامة الإجراءات من الناحية القانونية وتقديم الدفوعات والمرافعات المطلوبة عند اللزوم أمام المحاكم المختصة.

ثانياً. القوانين القابلة للتطبيق في مجال إدارة الأعمال الدولية:

ان القوانين القابلة للتطبيق في مجال إدارة الأعمال الدولية هي:

١- قانون الدولة المضيضة.

٢- قانون الدولة الأم لشركة الأعمال الدولية.

٣- القانون الدولي.

وفيما يلي نقدم شرحاً أولياً لمفاهيم هذه الأنواع الثلاثة من القوانين مع بيان مدى تأثيرها على نشاط شركات الأعمال الدولية.

- :

كما أسلفنا سابقاً فإن المسلمات التي يجب أن تدركها جيداً شركات الأعمال الدولية هي معرفتها الدقيقة بطبيعة وأبعاد القوانين والتشريعات والأنظمة السائدة في البلد المضيف والعمل على التقيد بها نصاً وروحاً. وقد تواجه الشركات الدولية وخاصة منها تلك التي لها نشاطات في أكثر من دولة صعوبات أكثر من غيرها على اعتبار أنها مضطرة للتعامل مع تشكيلة أوسع وأكبر من قوانين وتشريعات الدول المضيضة والتي قد تتباين فيما بينها بشكل كبير. والمهتم بطبيعة الأنظمة والقوانين السائدة يستطيع أن يكتشف سعة انتشار وطغيان كل من:

أ- القانون الإداري وهو من اختصاص الجهاز التنفيذي وهو مستمد من التشريعات الرومانية القديمة والتي تعمل بموجبة بعض الدول العربية ودول أمريكا اللاتينية ودول أوروبا وفي مقدمتها فرنسا باستثناء المملكة المتحدة البريطانية. والقانون

الإداري هذا قائم على منطلق الوضوح والتعريف من خلال تصنيفه للأحكام التي تعالج كافة الحالات التي تواجه المجتمع والمتعاملين معه.

ب- القانون العام المعمول به في مجموعة الدول الانجلوساكسونية والمستعمرات السابقة البريطانية. ويستند هذا القانون في أحكامه إلى الأعراف والخبرات المتراكمة والممارسات القانونية في إطار المؤسسات والمجتمع، حيث تعتمد المحاكم إلى توضيح وتفسير القوانين من خلال الحالات التي تواجهها بصورة مستمرة، على اعتبار أن هذه القوانين تشكل المرجعية الأساسية والمستند الفقهي في معالجة الأحكام الخاصة بالشركات والأفراد، أي أن جهاز القضاء هو الذي يقوم بتفسير القانون العام في هدي المبادئ العامة والخبرات السابقة.

وكما يسود في بعض دول أوروبا كألمانيا مثلاً قانون خليط ما بين القانون الإداري والقانون العام، والذي تعتمده اليابان أيضاً في أحكامها القانونية.

كما أن شركات الأعمال الدولية تهتم كثيراً بالمسائل المرتبطة بمواضيع الحماية القانونية لممتلكاتها ونشاطاتها في الدولة المضيفة، إضافة إلى طريقة إعلان الإفلاس في حال حدوثه، وأسلوب التصفية المعتمدة، وكيفية إخراج رأس المال إلى بلد المنشأ، وكذلك الأمر بالنسبة لضمان حقوق الدائنين والمقرضين. والمسائل الأخرى التي تركز عليها شركات الأعمال الدولية بالنسبة لقوانين الدولة المضيفة هي تلك المرتبطة بطريقة دخول السوق، سواء عن طريق التصدير أو عقود الاستثمار والإنتاج، أو عن طريق منح التراخيص، أو مشاركة شركاء محليين.

ولقد ظهرت في الفترة الأخيرة اهتمامات جديدة لدى الشركات الدولية لتتعرف على مدى معالجة الدولة المضيفة لها، مثل الالتزام بقوانين حماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراع والاسم التجاري والملكية الصناعية، إضافة إلى الأنظمة الخاصة بمواصفات بعض السلع وطرق تعبئتها وتغليفها وحفظها. وتلجأ في العادة الشركات الدولية إلى اعتماد مكاتب قانونية استشارية أو محامين في كل من البلد المضيف وموطنها الأصلي للتدقيق بجملة المسائل القانونية التي تهتم المستثمر في البلد المضيف.

:

قبل أن تفكر شركة الأعمال الدولية بالانتشار إنتاجاً أو تسويقاً أو تمويلياً في أي بلد

آخر فإنه يتوجب عليها معرفة طبيعة القوانين والأنظمة السائدة في موطنها الأصلي حيال كافة المسائل المتعلقة بالاستثمار الخارجي والتجارة الدولية وبيان مدى إمكانية القيام بهذه النشاطات أم لا ، سواء أكان الأمر يطبق على مجموعة دول بعينها دون سواها أم على كافة الدول. ففي دول كثيرة مثلاً تضع الحكومات قوانين خاصة تمنع تصدير بعض التشكيلات السلعية إلى بعض الدول وخاصة بالنسبة للتقانات المتقدمة جداً أو الإنتاج العسكري، أو بالنسبة لبعض الصناعات التي لا تريد الدول اطلاع الدول الأخرى على أسرارها الفنية والمالية. والأمثلة على ذلك كثيرة حيث تمنع الولايات المتحدة على شركاتها وشركات العديد من الدول تصدير الكثير من السلع إلى بعض الدول المناوئة لها سياسياً واقتصادياً كإيران والعراق وليبيا وكوريا وسورية ، ولو كان الأمر بصورة جزئية بالنسبة لهذه الأخيرة، رغم أنها تعرضت لمحاولة استصدار قانون محاسبته في مجلس الشيوخ والنواب الأمريكي مؤخراً كسابقة لا مثيل لها في تاريخ الأمم والشعوب.

كما تعتمد بعض الدول إلى عدم السماح بخروج رؤوس الأموال من أراضيها إلى بلدان انتقائية محدودة لأغراض قد تكون سياسية أو اقتصادية أو حتى عرقية. أو قد يكون الهدف الحؤول دون هروب رؤوس الأموال للخارج. توجد دول في أوروبا الغربية تدرس وتدقق في إمكانية السماح لشركاتها الوطنية بتوظيف استثماراتها في الأسواق الخارجية من عدمه عن طريق المصرف المركزي لديها، في ضوء الآثار الجانبية المحتملة لهذه الاستثمارات على اقتصاديات البلد الأم.

وفي الولايات المتحدة الأمريكية تطبق قوانين خاصة لمحاربة ومنع الاحتكار بالنسبة لشركاتها داخل وخارج حدودها الدولية، حيث القضاء الأمريكي مؤخراً حكم بضرورة تقسيم وتجزئة شركة مايكروسوفت لصناعة البرمجيات لصاحبها بيل غيتس نظراً لاحتكارها هذه السوق. كما يطبق ولو بصورة جزئية قانون محاربة الفساد الإداري والمالي بالنسبة للشركات التي تدفع رشاوى للحصول على بعض المناقصات الداخلية والخارجية، حيث لا تزال حتى الآن تدور في أذهاننا فضيحة شركة لوكهيد في علاقاتها التجارية مع اليابان سابقاً.

والسؤال الذي يطرح نفسه هل يحق للولايات المتحدة الأمريكية من وجهة نظر القانون الدولي أن تطبق قوانينها الداخلية على شركاتها التي تعمل في الخارج في بيئة قانونية مختلفة تماماً؟ يرجح أغلب القانونيين بأنه لا يجوز تطبيق القوانين الداخلية لدولة ما على

مواطنيها وشركاتها الذين يعملون في الخارج طالما أنهم لم يخترقوا حرمة القوانين السائدة في البلد المضيف. ولقد ساند هذا القضاء البريطاني والأسترالي حيث منعا تقديم أية معلومات عن نشاط الشركات الأمريكية العاملة على أراضيها إلى وزارة العدل الأمريكية.

- :

رغم أن القانون الدولي حتى الآن لا يزال عاجزاً عن وضع أحكام يستطيع من خلالها أن يضبط نشاط شركات الأعمال الدولية في إطار جملة من الأنظمة والقوانين القابلة للتطبيق والتفويض على الأشخاص والشركات والدول، إلا أن المزاج السائد حالياً وبعد تشكل منظمة التجارة الدولية وبعض المؤسسات المنبثقة عنها يميل نحو تفعيل استخدام القانون الدولي وتوسيع نشاطه ونشاط محكمة العدل الدولية لتلعب دوراً أكثر تأثيراً في ضبط وتنظيم نشاطات الشركات العالمية. لكن حتى تاريخه توجد مجموعة من القوانين الدولية كقانون البحار وقانون الجنسية مثلاً التي يتم من خلالها تنظيم التعامل مع الدول، أما بالنسبة للشأن الاقتصادي فلا تزال تطبق فلسفة الاقتصاد الحر على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية، في الوقت الذي تطبق فيه القوانين الوضعية المحلية لتحكم النشاط الاقتصادي على أراضيها.

مما تقدم نستنتج بأن أثر القانون الدولي في إدارة الأعمال الدولية لا يزال محدوداً ومقتصراً على بعض الحالات الخاصة جداً باستثناء وجود بعض الاتفاقيات فيما بين الدول التي يتم من خلالها ولو بصورة أولية ضبط الأعمال الدولية. والقانون الدولي كما هو معروف ليس له سلطة تفرضه وتنفذه على اعتبار أن محكمة العدل الدولية لا تفصل في الأحكام إلا في حال لجوء الطرفين للتقاضي بواسطتها، كما وأن حكمها ليس ملزماً. في ذات الوقت فإن محكمة العدل الدولية لا تحكم إلا بالقضايا العالقة بين الدول وليس بين الأفراد والشركات أو فيما بين الشركات مع بعضها البعض.

أما الإطار العام لتطبيق القانون الدولي حتى الآن فيتم من خلال الجوانب التالية:

أ- **الاتفاقيات الدولية** : وتوقع عليها مجموعة من الدول تشكل تكتلاً اقتصادياً إقليمياً أو دولياً يهدف إلى تحقيق التكامل في اقتصاداته في مرحلة لاحقة كما هو الحال بالنسبة للسوق الأوروبية المشتركة التي تحولت إلى اتحاد اقتصادي ربما في طريقه ليتحول إلى اتحاد سياسي، وكذلك الأمر بالنسبة لمجلس التعاون

الخليجي. كما أن هناك اتفاقيات ومواثيق خاصة بمواضيع محدودة مثل اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية المنبثقة عنها، وميثاق حماية الملكية الصناعية. كما أن هناك محاولات جادة هادفة إلى وضع إطار أوسع وأشمل من الاتفاقيات والمواثيق الدولية لكي تظال أهم النشاطات الخاصة بالأعمال الدولية من أجل وضع منظومة شاملة ومتكاملة من الضوابط والمعايير والأحكام التي يتم على أساسها التعاون فيما بين الدول والشركات مع تحديد لأساليب فض الخلافات والتحكيم بشأنها.

ب- **الاتفاقيات الثنائية:** هذا النوع من الاتفاقيات شائع وواسع الانتشار على صعيد كافة دول العالم والدول العربية، والتي تهدف إلى تنظيم وتحديد طبيعة العلاقات التجارية والمالية والاقتصادية وغيرها بين دولتين. وتعالج أيضاً هذه الاتفاقيات مسائل منع التهرب الضريبي والازدواج الضريبي وحرية تنقل رأس المال والعمالة وغيرها. وخير دليل على ذلك الاتفاق الثنائي للتبادل التجاري فيما بين سورية ولبنان والذي أُلغى بصورة تدريجية وخلال أربع سنوات كافة الضرائب والرسوم الجمركية على السلع والخدمات المتبادلة بين الدولتين سواء عن طريق القطاع العام أم الخاص بالنسبة للمنتجات ذات المنشأ المحلي.

ت- **فض المنازعات:** كما أشرنا في فقرات سابقة فإن فقهاء القانون يختلفون حول اختيار القانون الذي يتم على أساسه فض المنازعات في حال اختلاف طرفين ينتميان إلى دولتين مختلفين أو أكثر. لذلك أصبح من الشائع عند منح التراخيص لشركات الأعمال وإبرام العقود فيما بين الأطراف الدولية تحديد قانون بلد معين يتم بموجبه التحكيم والتقاضي في حال حدوث نزاعات. وفي حال نشب النزاع بين الأفراد أو المؤسسات فإن قانون البلد الذي تم فيه توقيع المعاملة هو الذي يصبح سارياً. كما وأن العديد من الاتفاقيات بين الأطراف تشير في بنودها إلى جهة التحكيم التي يمكن اللجوء إليها في حال حصول نزاع سواء بالنسبة لغرف التجارة والصناعة المحلية أو بالنسبة للغرفة التجارية العالمية ومقرها باريس، لكن قراراتها غير ملزمة. كما ويوجد المركز الدولي لتسوية نزاعات الاستثمار ومحكمة العدل الدولية والهيئة العربية للتحكيم الدولي وغير ذلك.