مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية

اسم المقال: الشريك الإستراتيجي المؤهل للدخول في شركات المساهمة وفق التشريعين الإماراتي والكويتي (دراسة تحليلية مقارنة)
اسم الكاتب: عليان مسفر العجمي، عماد الدين عبدالحي
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/8710
تاريخ الاسترداد: 2026/11/02 01:07 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

جامعة الشارقة
UNIVERSITY OF SHARJAH

مجلة جامعة الشارقة

مجلة علمية محكمة

للعلوم القانونية



المجلد 21، العدد 4
جمادي الثاني 1446هـ / ديسمبر 2024م

المجلد 21، العدد 4
جمادي الثاني 1446هـ / ديسمبر 2024م

الترقيم الدولي المعياري للدوريات 2616-6526

سبتمبر 2024م **مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية** المجلد 21 العدد 4
https//:doi.org/10.36394/jls.v21.i4.11

الشريك الإستراتيجي المؤهل للدخول في شركات المساهمة وفق التشريعين الإماراتي والكويتي (دراسة تحليلية مقارنة)

عليان مسفر العجمي[1]

عماد الدين عبدالحي[2]

تاريخ الاستلام: 21-06-2023 **تاريخ القبول: 04-09-2023**

ملخص البحث:

يسعى المشرع جاهداً إلى دعم المجتمع الاستثماري وتحفيزه عن طريق سن القوانين التي تتعلق بتشجيع الشركات التجارية، وتزيل مخاوف المستثمرين، وتقضي على الخشية من خطورة الانضمام للشركات، فجاءت فكرة السماح لمساهمة "الشريك الإستراتيجي" في شركات المساهمة؛ لتحقيق أهداف الشركة ومن ثم توسيع نطاق نشاطها، وذلك من أجل إما زيادة القدرة التنافسية للشركة في مواجهة العولمة، أو التغلب على الصعوبات التي تعترض استمرار الشركة وتطورها.

وقد تطلب البحث بعمق في فكرة الشريك الإستراتيجي المؤهل للدخول إلى شركات المساهمة، حيث تم تقسيم البحث إلى مبحثين، تناولنا في المبحث الأول: ماهية الشريك الإستراتيجي المؤهل للدخول في الشركة المساهمة، وتطرقنا في المبحث الثاني إلى: الشروط الواجب توافرها في الشريك الإستراتيجي للانضمام للشركة المساهمة، لنختم بتقديم نتائج وتوصيات مهمة، عكست المقارنة التي أجريناها بين كل من التشريع الإماراتي والكويتي والأمريكي

الكلمات الدالة: الشريك الإستراتيجي، شركات المساهمة، زيادة رأس المال، الشخص المعنوي

---

(1) كلية القانون – جامعة الشارقة (الشارقة – الإمارات العربية المتحدة)
lawyer.olayan@gmail.com

(2) كلية القانون – جامعة الشارقة (الشارقة – الإمارات العربية المتحدة)

المقدمة:

شهد العالم في السنوات الأخيرة العديد من التغيرات والتطورات، وقد تميزت هذه التغيرات والتطورات بأنها عالمية وسريعة ومتلاحقة وعميقة، سواء من ناحية آثارها، أو من ناحية توجهاتها المستقبلية، فقد حولت الثورة التكنولوجية والمعلوماتية العالم إلى قريةٍ صغيرةٍ متناسقةِ الأطراف، وهو ما ترتب عليه اتساع مجالات المنافسة بين كافة المؤسساتِ الاقتصادية، ونتج عن ذلك بروز مفهوم العولمة كظاهرة انتشرت على كافة المجالات

وقد أثرت كل هذه المعطيات على الأفكار والمعطيات الخاصة بتسيير هذه المؤسسات الاقتصادية، حيث عَرفت تطوراتٍ كبيرةٍ من الناحيةِ الاقتصادية والتكنولوجية؛ لذا لجأت إلى إستراتيجية الشراكة كآليةٍ للتعاون، والحد من وقع هذه التحديات، ولتحقيق النمو والتوسع الخارجي

ولما كانت الشركات التجارية تُعد من أهم الظواهر في الحياة الاجتماعية، والتي ظهرت على مر العصور، منذ بَدء الحضارةِ حتى الآن، والتي تطورت ونمت مع مرور الزمن، وتبعاً لتطور حاجات الإنسان، والتى تطورت تبعاً لتطور الحياة الاجتماعية والاقتصادية، حتى أصبحت في الوقت الحاضر تحتلُ مقدمة النشاط الصناعي والتجاري، بل والزراعي أيضاً في كثيرٍ من الدول؛ لذا فقد استحوذت الشركاتُ التجارية على الجانبِ المهم من النشاط الاقتصادي في غالبيةِ الدول، الأمرُ الذي يمكن معه القول أنه أصبحت لها سلطان لا يفوقه إلا سلطان الدولة ذاتها(المري،2022)، (العجمي،2022).

بَيدَ أن هذا التطور لم يتوقف عند هذه الحدود، وأن دخول الشريك الإستراتيجي في شركات المساهمة ما هو إلا تطورٌ جديد يستدعي الإحاطة؛ بل البحث وبعمق في هذا الموضوع، الذي يُعد أصيلاً كلّ الأصالةِ، كما يُعد من المستجداتِ القانونيةِ المعاصرةِ التي تُلقي بظلالها على طاولةِ البحثِ القانونيّ، من أجل تقديم تحليلٍ ونقدٍ لهذا الموضوعِ الهام

وقد بيّن المشرّع الإماراتي بموجب القانون الاتحادي بشأن الشركات رقم 32 لسنة 2021، ماهية الشريك الإستراتيجي [1]. كما أن المشرع الكويتي، تضمن هذه الفكرة في قانون الشركات رقم 1 لسنة 2016. بَيد أنّ السؤال الذي يُطرح يتعلق بمدى إحاطةِ المشرعين

(1) أصدر المشرع الاتحادي الإماراتي المرسوم بقانون رقم 32 لسنة 2021 بإلغاء القانون الاتحادي رقم 26 لسنة 2020 في شأن الشركات التجارية، حيث حرص المشرع من خلال هذا القانون على إدخال بعض التعديلات، ومن أهم التعديلات التي أوردها هذه القانون ما يتعلق بإجراءات تأسيس شركات الأموال وإداراتها ومزاولة النشاط التجاري في دولة الإمارات، والأثر الإيجابي المرتقب على السوق وبيئة الأعمال والاقتصاد الوطني عموماً.

الإماراتي والكويتي، هل هي إحاطة كاملة، أم منقوصة، حول ماهية الشريك الإستراتيجي المؤهل للدخول إلى شركات المساهمة من إعانة هذه الشركات وجعلها أكثر تنافسية؟

أهمية البحث:

تتمثل أهمية هذا الموضوع في مدى تعزيز شركات المساهمة في العصر الحالي ودورها الكبير في نمو الاقتصاد الداخلي للدولة، وما يعكسه من آثارٍ على المجتمع بشكلٍ عام، سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات، وذلك من خلال إرساء دعائم سليمة، من أجلِ تسهيلِ دخول الشريكِ الإستراتيجي إلى شركات المساهمة

كما تكمن أهمية هذا الموضوع، في ارتباطه بما أدخلهُ المشرع الإماراتي على قانون الشركات التجارية من تعديلات، خاصةً فكرة دخول الشريك الإستراتيجي إلى شركاتِ المساهمة، الأمر الذي جعل هذا الموضوع محل اهتمامٍ من جانب صانعي القرار.

كما يمكن إبراز أهمية البحث بتفصيلٍ أكثر فيما يلي:

- يتطرق هذا البحث إلى عرض أهم المفاهيم النظرية للشراكة والشريك الإستراتيجي، مما يسمح بتقديم إطارٍ نظري جزئيٍ لكل منهما.
- يُمكّن هذا البحث من فهم خصوصية الشروط التي قررها المشرع الإماراتي حول دخول الشريك الإستراتيجي إلى شركة المساهمة.

وأخيراً؛ لا يمكن إغفال الأهمية العملية لموضوع البحث، والتي تتضح من انتشار فكرة الشريك الإستراتيجي في العديدِ من دولِ العالم، ومنهما دولة الإمارات العربية المتحدة ودولة الكويت، وقبلهما الدول الأوربية والولايات المتحدة الأمريكية، كما سنرى ذلك عند الخوض في جوهر الموضوع

إشكالية البحث:

تتمثل الإشكالية في هذا البحث في أن المرسوم بقانون رقم 32 لسنة 2021 قد قام بتعديل بعض أحكام قانون الشركات التجارية رقم 2 لسنة 2015؛ وهذه التعديلات شملت العديد من المسائل الجوهرية، ومن أهمها: سماح المشرع الإماراتي بموجب المادة (6) لدخول الشريك الإستراتيجي إلى شركات المساهمة، وكذلك فعل المشرع الكويتي في قانون الشركات رقم 1 لسنة 2016، مما يثير العديد من التساؤلات على النحو التالي:

- ما المقصود بالشريك الإستراتيجي؟ وما هي الغاية التي ابتغاها المشرعين الإماراتي والكويتي من الأخذ بهذه الفكرة بالنسبة لشركات المساهمة؟

- ما مدى ملائمة النصوص التشريعية في تحقيق الغاية المرجوة من فكرة الشريك الإستراتيجي؟
- هل الشروط المطلوبة لدخول الشريك الإستراتيجي إلى شركات المساهمة العامة، هي ذات الشروط لدخول أي شريك لأي شركة؟ أم أن ثَمة خصوصية في كل شركة؟

هذه أسئلة تستحقُ تقديمَ دراسةٍ متعمقةٍ في موضوعٍ أصيل كلّ الأصالةِ في دولة الإمارات العربية المتحدة، وكذلك دولة الكويت اللتان تُسابقاً الزمن في تقديم كل التيسيرات اللازمة من الناحية التشريعية؛ لجعل بيئة الاستثمار ناجعة، ومِن ثَمَّ استقطاب المزيد من الشركات التجارية الوطنية، والأجنبية؛ لاتخاذ مركزٍ لها في الدولة

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى بيانِ ماهيةِ الشريكِ الإستراتيجي المؤهل للانضمام إلى شركات المساهمة، وذلك من خلال:

- بيان مفهوم الشريك الإستراتيجي، من خلال تقديمِ إحاطةٍ قانونيةٍ بهذا المفهوم من كافة الجوانب القانونية.
- التعرف على الشروط التي قررها المشرع الإماراتي؛ لدخول الشريك الإستراتيجي في شركات المساهمة.
- تقديم دراسة مقارنة لموقف كلاً من: المشرعِ الإماراتي، والكويتي، بشأن فكرة الشريك الإستراتيجي في شركات المساهمة، من حيث الماهية والشروط المتطلَبة لدخوله الشركة.

صعوبات البحث:

لكل بحثٍ علميٍ صعوبات يعتبرها الباحث محفزات لاستكمال الدراسة، وعلى ضوء هذا فقد واجهنا العديد من العقبات والمتمثلة أساساً في نقصِ المراجع، لكون الموضوع حديث وشامل لعدة متغيرات

ومن الصعوبات أيضاً التي واجهت الباحث؛ قلة الدراسات السابقة التي تطرقت لهذا الموضوع، وكذلك قلة الأحكام القضائية الصادرة عن محاكم دولة الإمارات العربية المتحدة، والمتعلقة بموضوع البحث

منهج البحث:

اعتمد الباحث في إتمام هذا البحث على عدةِ مناهجَ علمية، بهدف الإلمامِ بمختلفِ جوانب الموضوع وهي:

- **المنهج التحليلي**، وذلك في سبيل استعراضِ وتحليلِ النصوصِ القانونية، التي استحدثها المشرع الإماراتي في قانون الشركات، والمتعلقة بموضوع الدراسة، محاولاً الخروج باستنتاجاتٍ جديدة، واستنباط أفكارٍ ورؤى قد تشكل وعيًا قانونيًّا.
- **المنهج الاستقرائي**، وذلك من خلال استقراء المستقبل، وتقديم نتائجَ وتوصياتٍ مهمة ومفيدة للمشرع، يتم الركون إليها في أيةِ تعديلاتٍ تشريعيةٍ مستقبلاً.
- **المنهج المقارن**، بهدف المقارنة بين القانون الإماراتي والقانون الكويتي بشأن موضوع الدراسة، والاستفادة من بعض تجارب التشريعات الأخرى، وخاصة الأمريكي والأوربي؛ لتحقيق الفائدة المنشودة في تطوير النصوص القانونية المتعلقة بموضوع الدراسة.

خطة البحث:

تناولنا هذا البحث من خلال تقسيمه إلى مبحثين وهما:

المبحث الأول: ماهية الشريك الإستراتيجي المؤهل للدخول في الشركة المساهمة.

المبحث الثاني: الشروط الواجب توافرها في الشريك الإستراتيجي للانضمام للشركة المساهمة

المبحثُ الأول: مفهوم الشريك الإستراتيجي المؤهل للدخول في الشركة المساهمة

تمهيد وتقسيم:

الشراكةُ بصفةٍ عامة هي الرابطة بين عدة أشخاص، والذين يشتركون في اقتسام الأرباح والمخاطر في عملٍ ما، أو أية مشروعاتٍ مشتركة بينهما بموجب عقدٍ قانوني مُلزمٍ (شارف، 2020)

والشراكة من الشركة، والتي هي العقد الذي يلتزم بموجبه شخصان أو أكثر، بأن يساهم كل منهم في مشروع مالي مشترك، وذلك بتقديم حصةٍ من مالٍ أو عمل، وذلك

بهدف اقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربحٍ أو خسارةٍ قد تنجم عن ذلك (إبراهيم وعبد الحي، 2015)

"وقد عرّف المشرّع في دولة الإمارات في المادة (8) من قانون الشركات رقم 32 لسنة 2021 الشركة بأنها: عقدٌ يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر، بأن يشاركَ كلٌ منهم في مشروعٍ اقتصاديٍ يستهدفُ تحقيقَ الربح، وذلك بتقديم حصةٍ من مالٍ أو عمل، واقتسام ما ينشأ عن هذا المشروع من ربحٍ أو خسارة"

وقد أخذت بعضُ التشريعاتِ بفكرة الشريك الإستراتيجي، من أجل زيادةِ رأسمال الشركة، من خلال دخول شريكٍ استراتيجي، فقد قرر المشرعُ الإماراتيّ في مواده (110، 111)، من قانون الشركات الاتحادي رقم 32 لسنة 2021، أنه يتعين على كل مساهمٍ قبل حضور الجمعية العامة للشركة، أن يتفحصَ ويدرسَ بعنايةٍ ودقة كافة البيانات؛ ليقررَ فيما إذا كان من المناسب الموافقة، من عدمه، على قرار زيادة رأسمال الشركة، من خلال دخول شريك استراتيجي

وهو ما قرره المشرع الكويتي في المادة (159) من قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016 عندما بين طرق تغطيةِ زيادة رأسمال الشركة، ومن بينها إصدار أسهمٍ جديدة مخصصة لإدخال شريك أو شركاءَ جدد، يعرضهم مجلس الإدارة، وتوافق عليهم الجمعية العامة غير العادية.

وبناءً على هذين التعريفين، يُثار سؤالٌ يتعلق بمدى إحاطة هذين النصين لماهية الشريك الإستراتيجي؟ الأمر الذي يجعله مؤهلاً للدخول إلى الشركة المساهمة بغية تقديم العون الذي تطلبه

إنّ الإجابةَ على هذا السؤال تقتضي تناول التعريف بالشريك الإستراتيجي، وهو ما نبينه في هذا المبحث، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: التعريف بالشريك الإستراتيجي:

الشريك بصفة عامة هو أحد الأشخاص الذين يوقّعون على عقد تأسيس الشركة. أمّا الذين تخصّص لهم أسهم، فيصبحون شركاء بمجرّد تسجيل أسمائهم في سجلّ المساهمين، وتعني بالانجليزية: member of company(حسن، 2004). كما أنه مَنْ يُقرنُ جهوده إلى جهود آخرين، أو يجمع ممتلكاته إلى ممتلكاتهم؛ للمساهمة معًا في عملٍ أو مؤسّسة (طه، 1990).

وقد تعددت التعريفات حول المقصود بالشريك الإستراتيجي، فقد عرفه البعض بأنه عبارة عن: شركة أو مجموعة شركات تتوافر لديها الخبرات الإدارية، والإمكانيات المالية

والتكنولوجية والفنية، والنشاط التسويقي، مما يؤهلها لتصبحَ شريكاً في العمل أو النشاط أو الصناعة، بحيث تقوم بتنميتها، وتقديمِ الحلولِ للعديدِ من المشكلات التي قد تواجه نشاط الشركة، وهو ما يعطي له دورٌ كبير وفعال في إدارتها، ثم زيادةِ إنتاجيتها، مما يعمل ذلك على الانتشار الربحي والتسويقي (عبوي، 2007)

إنَّ مصطلح الشريك الإستراتيجي هو مصطلحٌ اقتصادي ظهر بعد اضمحلالِ الدولِ الاشتراكية، حيث يقوم على توفير فرصةِ عملٍ كبيرة؛ لتحسين عمل المؤسسات الاقتصادية، وتطوير الآفاق مستنداً على العلاقات التعاونية بين المنظمات والموظفين، حيث يتفقون على الأهدافِ والغاياتِ باتفاقٍ مشترك، وهذا يتضمن المعايير والأدوار وطبيعة العلاقات الاجتماعية، إذ يمكن للمنظمات عبر هذا المفهوم استخدام العلاقات التعاونية للمساعدة في اكتسابِ الكفاءاتِ الجديدة، والتحرك بسرعةٍ لتولي الفرص الجديدة وكسبها (الجعبري، 2016).

ونستعرض في هذا المطلب المفاهيمَ العامة بشأن الشريك الإستراتيجي، والتي تستدعي أن نرى كيف أن المشرعين الإماراتي والكويتي قد عرَّفا الشريك الإستراتيجي وذلك على النحو التالي:

أولاً- التعريف بالشريك الإستراتيجي في القانون الإماراتي.

حرِصَ المشرعُ الإماراتيّ على الأخذ بفكرةِ الشريكِ الإستراتيجي بالنسبة للشركاتِ التجارية، حيث وضعَ مجموعةً من القواعدِ والإجراءاتِ والشروطِ التي تُنظم هذا الأمر، بهدف تكوين مشروعاتٍ اقتصاديةٍ كبرى، قادرة على المنافسةِ والإنتاج؛ لحمايةِ وتقويةِ الاقتصاد الوطني

" وقد عرفت المادة الأولى من قانون الشركات الاتحادي رقم 32 لسنة 2021، الشريك الإستراتيجي بأنه: الشريكُ الذي ينتجُ عن مُساهمتِه في الشركة؛ توفيرَ دعمٍ فنيٍ أو تشغيليٍ أو تسويقيٍ للشركة بما يعود بالنفع عليها"[1].

ووفقاً لهذا النص، فإن الشريكَ الإستراتيجي Strategic Partner، تنحصرُ إمكانيةُ وجودِه في الشركاتِ المُساهِمة فقط، سواءَ أكانت مُساهمة عامة، أم مساهمة خاصة، حيث تظهرُ الرغبةُ لدى هذه الشركات من خلال مباشرةِ نشاطها بدعوةِ الغيرِ؛ لتقديم الدعم والمساندة لها، من أجل توسيعِ نشاطها وزيادةِ إنتاجها، ومن أهم تلك الوسائل التي يُمكن الاستعانةُ بها، هي اللجوءُ إلى فكرةِ الشريك الإستراتيجي، الذي يدعم نشاطها ويساهم في رواجها وتحقيق أرباحها (عبد الجبار، 2020)

(1) عرفت المادة الأولى من قرار مجلس إدارة هيئة الأوراق المالية والسلع رقم 11 لسنة 2016 الخاص بطرح أسهم شركات المساهمة العامة، الشريك الاستراتيجي بذات التعريف الذي جاء به قانون الشركات الاتحادي رقم 32 لسنة 2021.

والشركةُ المساهمة (La société anonyme) هي: شركةٌ ينقسم رأسُ مالِها إلى أسهمٍ متساوية، يمكنُ تداولها والتنازل عنها على الوجهِ المبيّن قانونيًّا، وتتحدد مسؤوليةُ المُساهمِ فيها بأداءِ قيمةِ الأسهمِ التي اكتتب فيها، ولا يُسأل عن ديون الشركة إلا في حدود ما اكتتب به من أسهم (رضوان، 2004)، (سري الدين، 2012)

لذا؛ يُمكنُ القول أن ما قرره المشرع الإماراتي من السماح للشريك الإستراتيجي بالانضمام للشركة المساهمة عند الرغبة بزيادةِ رأسمالها، ما هو إلا تبرير للحكمة المرجوة من النص، وهي تقديمُ الدعمِ الماليِّ والفنيّ والتشغيليّ للشركةِ المساهمة، وكذلك توفيرُ شخصٍ مميز يملك كفاءةً علمية، وخبرة ومهارة في التسيير؛ ليقود الشركة نحو التقدم والازدهار، في عالمٍ تَسوده منافسة محتدمة، لم تعد تتحمل الاخفاقات بسببِ الشخص الذي لا يستطيع قيادة الشركة، ومن هنا ظهرت فكرة الشريك الإستراتيجي (كردي، 2011).

وعلى ذلك، فإنّ مناطَ عملِ الشريك الإستراتيجي يظهر في شركاتِ الأموال، وتحديداً شركة المساهمة التي تتسمُ بِسَعة نشاطها وضخامةِ رأسمالها، وأحياناً تتعدد جنسياتها –إذا كانت شركةً عابرةَ الحدود- أو جنسية المساهمين فيها، الأمرُ الذي جعلها شركات قائمة على الاعتبار المالي لا الشخصي، فالغلبة فيها الاعتداد برأسمالها وضخامته وتنوعه، لا الاعتبار الشخصي المتعلق بسمعة المساهمين فيها وائتمانهم الشخصي (الشمري، 1999)

وإذا كان من المتصورِ دخول الشريك الإستراتيجي في شركة المساهمة، فإن ذلك غير متصور بالنسبة لغيرها من الشركات، ومنها شركة التضامن، والتي تُعد من شركات الأشخاص، وتتميز بوجود عنصرِ الاعتبار الشخصي، وهذا العنصر يَغيب عن الشركاتِ المساهمة العادية، حيث إن الشركاءَ المتضامنين، تظل بأيديهم وحدهم مقاليد الإدارة وتوجيه الشركة. وكذلك الحال في الشركة ذات المسؤولية المحددة التي تجمع بين سمات شركات الأموال والأشخاص، إلا أنه يغلب عليها الاهتمام بالجانب المالي

ونخلص مما تقدم إلى أن المقصود بالشريك الإستراتيجي هو: الطرفُ الذي يتم التوصل معه لاتفاقٍ طويل الأمد، وذلك للمشاركة في زيادةِ الموارد المادية والفكرية للشركة، بهدف تحقيقِ أهدافٍ مشترَكة ومحددة، وعادة ما تكون الشراكة الإستراتيجية أقل من كيان الشراكة القانونية، أو الوكالة أو علاقة الشركات التابعة (عبد الجبار، 2020)

ثانياً- التعريف بالشريك الإستراتيجي في القانون الكويتي.

لما كانت الشراكة الإستراتيجية تُقدم ميزةً تسمح بإمكانية انضمام أكثر من شريكٍ استراتيجي، سواءَ أكان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً؛ إذ تزيد تلك الميزة من فرصِ استثمار الشركة؛ لتنوع الأنشطة الاقتصادية والتجارية لهذا الشريك، مما يعززُ فرصَ تطويرِ وتنمية نشاطِها، ورفع سقف الأرباح المتوقعة نتيجةَ دخولِ ذلك الشريك (نوال، 2014).

وقد تكون الشراكة الإستراتيجية ثنائية أو متعددة الأطراف، ويتحدد ذلك وفقاً لدوافع تشكيل الشراكة الإستراتيجية، فقد يكون لها عدة أهداف، مما يستوجب تعدد الشركاء الإستراتيجيين (مصطفى، 2006)

وإزاءَ ذلك، لم تغِب فكرةُ الشريكِ الإستراتيجي عن ذهنِ المشرِّع الكويتي، فإذا كان قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016 ، واللائحة التنفيذية الخاصة بإصدار هذا القانون لم تتضمن نصاً مباشراً وصريح، يتبنى فكرةَ الشريكِ الإستراتيجي في الشركاتِ المساهمة، إلا أنَّ التعمقَ الواسع في نص المادة (159) من قانون الشركات الكويتي، والتي تتضمن طرق تغطية زيادة رأسمال الشركة نصت على أن: تتم تغطية زيادة رأسمال بأسهم تسدد قيمتها بأحد الطرق التالية:.....-5 إصدار أسهمٍ جديدة تُخصص لإدخالِ شريكٍ أو شركاءَ جددٍ يعرضهم مجلس الإدارة، وتوافق عليهم الجمعية العامة غير العادية. -6 آية طرق أخرى تنظمها اللائحة التنفيذية"

ويتبين من هذا النص عدم وجودِ حظرٍ يقيد من دخولِ شريك جديد إلى الشركة المساهمة، بمعنى استثناء من مبدأ الأولوية الممنوح للمساهمين القدامى، فقد أجازَ هذا القانون أن يدخلَ شريك جديد أو أكثر، ويكتتب بأسهمِ الزيادة؛ مُعززاً المركز المالي لشركة المساهمة، ومساهماً بنَّاءً في النهوض بنشاطها ونجاحه، وإن كان المشرع لم يطلق عليه مصطلح صحيح باسم –الشريك الإستراتيجي– إلا أنه إذا نظرنا إلى التفسير الحقيقي للنص، فإنه يشير إلى أن هذا الشريك أو الشركاء الجدد هم شركاءٌ استراتيجيون للشركة، ولا تقل أهميتهم عن أي شريك آخر فيها(عبد الجبار، 2020).

كما أنَّ المشرعَ الكويتي قد بحث عن وسائلَ جديدةٍ تدعمُ فكرةَ تدعيم ومؤازرة الاقتصاد الوطني في مجال الشركات المساهمة العامة؛ إذ يرى بعض الفقه (الملحم، 2012) أن غايةَ المشرع تنويع واردات الاقتصاد الوطني الكويتي؛ إذ إنّ الاعتماد على الثروة النفطية كمصدرٍ رئيسي يغذي الاقتصاد، قد يهدد الرؤى بعيدة المدى، في ابتكارِ وسائلَ بديلة تمول الاقتصاد الوطني عدا النفط ومشتقاته؛ لذا سعت دولة الكويت أيضاً إلى تقليص هيمنة القطاع العام تدريجياً وزيادة مساهمة القطاع الخاص، وتشجيع الاستثمار الوطني والأجنبي لدعم الاقتصاد الوطني(عبد الجبار، 2020)

وفى هذا الصدد، ولأجلِ تحقيقِ الرؤيا الوطنية للمشرع الكويتي، والمتمثلة بدعمِ تأسيسِ الشركات المساهمة على أرضِ الواقع، فقد صدرَ منذ العام 2008 العديد من التشريعات في هذا الصدد، ومنها قانون تنظيم برامج وعمليات التخصيص رقم 37 لسنة 2010، حيث سمح المشرع من خلاله للشركات المساهمة عند التأسيس، أن تُطرحَ في المزاد العلني حصة –لمستثمر استراتيجي– لا تقل عن 26 %، بحيث تمكنه من المشاركة في إدارة

الشركة، أما باقي الأسهم فإنها توزع بين جهات حكومية والعمال في الشركة والمواطنين (عبد الجبار، 2020)

ويهدف المشرع الكويتي من السماح ببيع حصةٍ كبيرةٍ من الأسهم إلى مستثمرٍ استراتيجي؛ لتمكينه من إدارة الشركة، وهذا من شأنه أن يعودَ بالنفع والفائدة على المستثمر والشركة سواء بسواء (الملحم، 2012).

حيث يرغب المشرع في السماح بدخول الشريك الإستراتيجي المناسب للنهج الصناعي الحديث شريكاً محلياً أو شريكاً عالمياً أو كليهما معاً، طالما تتوافر كفاءة الإدارة وكفاءة التقنية والكفاءة والملاءة المالية، ويرى البعض أن هنالك عنصراً رابعاً يقتضي أن يؤخذ بعين الاعتبار، وهو ما يخص الجانب الأمني للكويت (العربيد، 2017)

ثالثاً- التعريف بالشريك الإستراتيجي في القانون الأمريكي.

يقصد بالشريك الإستراتيجي من وجهة نظر القانون الأمريكي أن طرفًا ثالثًا، سواء أكان تابعًا للشركة أم لا، يشتري سندات حقوق الملكية للشركة؛ أي يشتري الأوراق المالية القابلة للتحويل إلى أوراق مالية للشركة، أو الدخول في اتفاقية واحدة أو أكثر في الشركة حيث يتم الترخيص من قِبل الشركة لهذا الشريك بشراء جزء من موجودات الشركة التكنولوجية أو المالية أو غير ذلك من الأنشطة التجارية، بشرط أن هذا الشريك منخرط في عمل تجاري تشارك فيه الشركة أو نشاط مشابه أو مرتبط به (Dheeraj Satta، 2021)

وقد نظَم قانون (UPA)[1] القواعدَ المتعلقة بهذا الشريك الاستراتنيجي، حيث جعل مسؤوليته قاصرةً عادة على رأس المال الذي يساهم به في الشركة، ويمتلك كل شريك حقَّ التصويت في إدارة الشركة، إن لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك في عقد الشركة، ويتم توزيع أرباح الشركة وخسائرها عادةً بنسبة مئوية محددة وفقًا لاتفاق الشراكة. وقد تختلف قوانين الشركات قليلاً من ولايةٍ لأخرى (Dheeraj Satta، 2021).

(1) قانون (Uniform Partnership Act UPA) هو القانون الذي تم اعتماده في الولايات المتحدة الأمريكية لتنظيم الشراكات التجارية، وقد تم اعتماد هذا القانون بواسطة اللجنة الوطنية لتوحيد القوانين الولاياتية (National Conference of Commissioners on Uniform State Laws) في عام 1914، وقد تم تعديله بواسطة العديد من الولايات الأمريكية. ويهدف قانون UPA إلى توفير نظام قانوني واضح وموحد للشركات التجارية، وتحديد الحقوق والواجبات للشركاء والمسؤوليات المالية والمسؤولية الشخصية لكل شريك، للمزيد راجع المرجع التالي:

Dheeraj Satta, 5 types of strategic partnership agreements to help grow your business, Published, 13 Sep, 2021. https://www.linkedin.com

وتجدرُ الإشارة إلى أن مصطلح "الشريك الإستراتيجي" في القانون الأمريكي، يشير إلى وجود علاقة، تعتبر من الأهمية البالغة للولايات المتحدة، وتتمتع بعلاقةٍ وثيقة معها تستند إلى المصالح المشتركة والقيم المشتركة، حيث يؤدي الشريكُ الإستراتيجي دورًا حيويًا في تعزيز الأنشطة التجارية والتقنية للشركة ومن ثم تحقيق الازدهار وتعزيز الأهداف السياسية للولايات المتحدة (Dheeraj Satta، 2021)

وعليه، يستخدم مصطلح "الشريك الإستراتيجي" في العقود والاتفاقيات التجارية والاستثمارية، فيشير هذا المصطلح إلى شريك يمتلك حصة كبيرة من الأسهم في الشركة، ويشارك في اتخاذ القرارات الإستراتيجية للشركة، أو يمكن أن يشير إلى شريك يتعاون مع الشركة في مجالات معينة مثل التسويق أو التوزيع أو التصنيع (David Arase 2010).

ومن الأمثلة على ذلك، قيام شركة أدوية، أو التكنولوجيا الحيوية التي لديها حقوق ملكية كتابية، بالدخول في شراكةٍ استراتيجية مع شركة أدوية أو تقنية حيوية بمبيعات أو شركة متداولة علنًا أو قسمًا أو قسمًا فرعيًا من شركة أدوية أو تقنية حيوية (FACT SHEET 2022)

المطلبُ الثاني: تمييزُ الشريكِ الإستراتيجي في التشريع الإماراتي والكويتي:

بعد أن تعرفنا على ماهية الشريك الإستراتيجي في كل من التشريعين الإماراتي والكويتي، يمكن استنتاج مقارنة بين فكرة الشريك الإستراتيجي في قانون الشركات الاتحادي الإماراتي رقم 32 لسنة 2021 والمستثمر الإستراتيجي في القوانين التي رعت فكرة تأسيس الشركات المساهمة العامة في دولة الكويت[1]، وذلك وفق النقاط التالية:

أولاً- تسمية الشريك الاستراتجي في الشركة المساهمة:

يسمى بالشريكُ الإستراتيجي في قانون الشركات الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة وفقاً للمادة الأولى من قانون الشركات الاتحادي رقم 32 لسنة 2021، بينما يوصف بالمستثمر الإستراتيجي في الكويت وفقاً للمادة (159) من قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016.

ثانياً- وقت انضمام الشريك الإستراتيجي إلى الشركة المساهمة.

وفقاً لقانون الشركات الاتحادي الإماراتي، فإن شركة المساهمة تلجأ إلى ضم الشريك الإستراتيجي إليها عند الحاجة لزيادة رأسمال الشركة، بطرحِ أسهمٍ جديدة يكتب فيها

(1) انظر: قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016، قانون تنظيم برامج عمليات التخصيص رقم 37 لسنة 2010.

شريك استراتيجي أو أكثر؛ لدعم نشاط الشركة ونجاحها، فقد بينت المادة الأولى من قانون الشركات الاتحادي أن الشريك الإستراتيجي هو الذي يقدم دعماً تسويقياً أو فنياً أو تشغيلياً. بينما تلجأ الشركات المساهمة العامة في الكويت إلى المستثمر الإستراتيجي منذ تأسيس الشركة بالسماح له بشراء أسهم للشركة عن طريق المزايدة العلنية بما لا يقل عن 26 % من نسبة رأسمال الشركة، حيث إن المادة (159) من قانون الشركات الكويتي اعتبرت أن دخول المستثمر الإستراتيجي هو أحد طرق تغطية زيادة رأسمال

ثالثاً- اشتراك الشريك الإستراتيجي في إدارة الشركة المساهمة.

لم يُصرح المشرع الإماراتي الاتحادي في قانون الشركات بإمكانية اشتراك الشريك الإستراتيجي في إدارة الشركة، فظاهرُ النصّ يدل على أنه مساهم جديد في الشركات يتلقى الحقوق الناشئة عن مساهمته لا أكثر، بينما صرحت القوانين في الكويت أن المستثمر الإستراتيجي سيكون له حق المشاركة في إدارة الشركة، وذلك استناداً إلى مساهمته برأسمال الشركة بنسبة لا يستهان بها أبداً [1].

ونخلص مما سبق إلى أنه إذا كانت فكرة الشريك الإستراتيجي قد تضمنها كلٌّ من التشريع الإماراتي والكويتي، إلا أنه توجد عدة إختلافات بِشأنها في كلٍ من التشريعين، وهو ما ترتب عليه اختلاف في الأحكام المتعلقة بها

وتجدرُ الإشارة إلى أن موقفِ كل من التشريعين الإماراتي والكويتي يتفقان مع القانون الأمريكي، باعتبار شركات الأموال هي النّوع الوحيد من الشركات الذي يسمح لها القانون بدخولِ الشريك الإستراتيجي، حيث لا يمكن لأيّ نوعٍ آخر من الشركات كشركات الأشخاص أو حتى الشّركات ذات المسؤولية المحدودة أن تقوم بذلك (دهرار، 2021).

المبحث الثاني: الشروط الواجب توافرها في الشريك الإستراتيجي للانضمام إلى الشركة المساهمة

تمهيد وتقسيم:

لمّا كانت عملية اختيار الشريك الإستراتيجي هي نقطة البداية لأية عملية تعاون، نظراً لأن الفوائد المتوقعة من تلك التحالفات الإستراتيجية تعتمد بشكلٍ أساسي على اختيار الشريك الملائم (أبو زيد، 2011). وبناءً على ذلك تتطلب التشريعات بعض الشروط الخاصة في الشريك الإستراتيجي، لكي ينضم إلى شركة المساهمة، "فقد نصت المادة (226) في فقرتها

(1) انظر: المواد أرقام (181: 205) من قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016.

الأولى من قانون الشركات الاتحادي رقم 32 لسنة 2020 على شروط مساهمة الشريك الإستراتيجي في شركات المساهمة بقولها: "-1 على مجلس إدارة الشركة أن يعرض الأسهم على الشريك الإستراتيجي، وذلك خلال ثلاثة أشهر من تاريخ صدور القرار الخاص بالموافقة على دخول الشريك الإستراتيجي كمساهم في الشركة، وبعد مراعاة آية شروط أو ضوابط تضعها الهيئة في هذا الشأن"

"وقد نصت المادة (31) في فقرتها الثالثة من قرار رئيس مجلس إدارة الهيئة رقم (11/ر.م) لسنة 2016 ، بشأن النظام الخاص بطرح وإصدار أسهم الشركات المساهمة العامة على أنه: -3 يشترط في الشريك الإستراتيجي ما يلي:

أ. أن يكون نشاطه مماثلاً أو مكملاً لنشاط الشركة المصدرة ويؤدي لمنفعةٍ حقيقية لها.

ب. أن يكون قد أصدر ميزانيتين عن سنتين ماليتين على الأقل، ويستثنى من ذلك الحكومة الاتحادية والمحلية بالدولة.

ج. يجوز أن يكون الشريك الإستراتيجي شخص أجنبي، بشرط ألا يؤثر دخوله كشريك استراتيجي في رأس مال الشركة، أو إلى مخالفة نسب تملك المواطنين أو النظام الأساسي للشركة ".

ويضيف جانب من الفقه (تيسير وقاسم، 2017) إلى هذه الشروط، ضرورة توفر الخبرة الفنية والإدارية والإمكانات المالية والأثر الواضح للفوائد الناجمة عن دخول الشريك الإستراتيجي، ونتناول في هذا المبحث الشروط الواجب توفرها في الشريك الإستراتيجي، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: الشروط المتعلقة بنشاط الشريك الإستراتيجي:

بالنظرِ إلى الدورِ الكبير الذي يقوم به الشريك الإستراتيجي في شركات المساهمة، فقد حرصت التشريعات اشتراط عدةَ شروطٍ يتعين توافرها حتى تتحقق الغاية من انضمامه للشركة، وهذه الشروط منها ما يتعلق بنشاط الشريك الإستراتيجي الذي يُجيزُ له ويؤهله للدخول في شركة المساهمة، وذلك لما لهذا النشاط من أهميةٍ بالنسبة لهذه الشركات. إلا أن السؤال الذي يُطرح، والمتعلق بمدى كفاية أو نجاعة هذه الشروط؛ لتحقيق الغاية من النص القانوني الذي أتاح الشراكة الإستراتيجية؟ الأمر الذي يتطلب الاطلاع على الشروط التي قررها المشرع، ومن ثم تحليلها ونقدها، وتقديم المقترحات أو التوصيات بشأنها تبعاً للتفصيل التالي:

أولاً- التماثل بين نشاط الشريك الإستراتيجي وشركة المساهمة:

لقد كان الدافع لاهتمام المشرع عند ابتداع فكرة الشريك الإستراتيجي مساعدة الشركات، وعليه فإن هذا الاعتبار ينتفي عندما نكون بصددِ الشراكةِ بين طرفين غير متشابهين في التخصص المهني.

ولذلك يشترط في الشريك الإستراتيجي، أن يكون نشاطَه مماثل لنشاطِ شركة المساهمة المزمع الدخول فيها، وهناك متطلباتٍ عدة، وعناصرَ مختلفة يتعين توافرها حتى يتحقق هذا التماثل منها: توافق الأهداف الحقيقية بين الشريك الاسنراتيجي وشركة المساهمة، والتماثل من حيث الحجم والقوة والعلاقات الثنائية. وهذا الأمر يحتاج لدراسة جدوى مفصلة لتحليل الاستفادة المنفعية، وذلك لتقييم القيم الإستراتيجية المتوقع زيادتها لكل شريك (البيان، 2000). ونبين موقف كلٍّ من المشرِّع الإماراتي والكويتي في هذا الشأن، وهو ما نعرضه على النحو التالي:

1. موقف المشرع الإماراتي:

نصت المادة (224) من القانون ذاته على أن " -1 لمجلس إدارة الشركة خلال ثلاثة أشهر من تاريخ صدور القرار الخاص بزيادة رأس مالها؛ لإدخال شريكٍ استراتيجي كمساهم في الشركة أن يعرض جميع الأسهم الجديدة أو أياً منها للاكتتاب بها من قبل الشريك الإستراتيجي، دون عرضها على المساهمين وذلك بالشروط الآتية: أ- أن يكون نشاط الشريك الإستراتيجي مماثلاً أو مكملاً لنشاطه ويؤدي لمنفعة حقيقية لها..."

ويمكنُ القول أن المشرع الإماراتي في هذا القانون قد اقتصر الشرط الواجب توافره في هذا الشريك على أن يكون النشاط التجاري أو الاقتصادي المتعلق بعمله ما هو إلا نشاط مماثل، أو قد يكون متصل اتصالاً يُكمل سلسلة الأنشطة التي تقوم بها شركة المساهمة، ومثال ذلك تقديمُ الدعمِ التكنولوجي مثلاً الذي تحتاجه الشركة، أو الدعم المتعلق بتسويق وتوزيع منتجاتها في داخل أو خارج الدولة، كما لو كان الشريك الإستراتيجي عبارة عن شركةِ إعلانٍ أو وكيل توزيع أو تسويق (حسن، 2019)

2. موقف المشرع الكويتي:

لم يشترط المشرع الكويتي الشرط الذي اشترطه المشرع الإماراتي أعلاه، حيث أجازَ المشرع الكويتي للشركات التى تمَّ إدراجها في سوقِ الأوراق المالية الكويتية، أن تشترك في المزايدة العلنية على حصة المستثمر الإستراتيجي، مهما كانت أغراض الشركة المزمع تأسيسها، وعلى ذلك يجوزُ أن تشترك شركة مدرجة أغراضها المتاجرة في المواشي أو الاتصالات على حصة مستثمر استراتيجي لشركة انتاج كهرباء (الملحم، 2012).

ويرجع ذلك إلى أن المشرعَ قد وسّع من غرضِ الشركة المنصوصِ عليه في عقد تأسيسها بحكم القانون، من أجلِ التأهيلِ للمشاركةِ في المزايدة في هذه الشركات، على الرغم من " أن المادة (184) من قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016 نصت على أن" لمجلس الإدارة أن يزاول جميع الأعمال التي تقتضيها إدارة الشركة وفقاً لأغراضها، ولا يحد من هذه السلطة إلا ما نص عليه القانون أو عقد الشركة أو قرارات الجمعية العامة "

ونرى أن السماحَ لأيّ شركةٍ مهما كان غرضها بالاشتراك في حصة المستثمر الإستراتيجي، قد يؤدي إلى عدم تحقيق غاية المشرّع من الأخذ بفكرة الشريك الإستراتيجي، وذلك لأنه من المعروف أن هذه الشركات ذات الأغراض المختلفة تكونُ في الغالبِ غيرَ قادرة على إدارة شركاتٍ مختلفة عنها في الأغراض، أو توفير الدعم المالي أو الفني اللازم لها (عبد الجبار، 2020)

3. موقف المشرع الأمريكي:

وفقاً للنظام الأمريكي، فإن الشريكَ الإستراتيجي هو الذي يحقق للطرف الآخر من الشراكة، من خلال نشاطه التجاري أو الصناعي أو الخدمي أوالاستثماري أو المالي، أهدافه الإستراتيجية، ويحتل نسبة لا بأس بها من مشاريع التنمية والنشاط الخدمي والمالي (Dheeraj Satta، 2021)

وعلى ذلك، فإن من أهمِ مواصفات الشريك الإستراتيجي، أن يكون نشاطه هو عمل تجاري تشارك فيه الشركة أو نشاط مشابه أو مرتبط به، وهو ما عبر عنه المشرع بضرورة توافر الخبرة المحترفة في نشاط الشريك الإستراتيجي، وذلك حتى تتحققَ الغاية التي ابتغاها المشرع الأمريكي من هذه الشراكة، والخبرة المحترفة في نشاطه

ثانياً- إصدار ميزانيتين عن سنتين ماليتين على الأقل:

" نصت الفقرة الثالثة من المادة (31) من قرار رئيس مجلس إدارة الهيئة رقم (11/ر.م) لسنة 2016 بشأن النظامِ الخاص بطرحِ وإصدار أسهمِ الشركاتِ المساهمة العامة على شروط الشريك الإستراتيجي، وقد تضمنت من بين هذه الشروط "ج- أن يكون قد أصدر ميزانيتين عن سنتين ماليتين على الأقل ويستثنى من ذلك الحكومة الاتحادية و المحلية بالدولة "

ونبين وجهة نظر كل من المشرع الإماراتي والكويتي من هذا الشرط على النحو التالي:

1. وجهة نظر المشرع الإماراتي:

" نصت الفقرة الثانية من المادة (27) فقرة 3 من قانون الشركات التجارية الاتحادي الإماراتي رقم 32 لسنة 2021 على أن" تلتزم الشركة بإعداد حسابات مالية سنوية تشمل كشف الميزانية وحساب الأرباح والخسائر". " كما نصت الفقرة الأولى من المادة (61) من ذات القانون على أن "تحدد الأرباحَ والخسائرَ ونصيب كل شريكٍ في الشركة، عند نهاية السنة المالية للشركة من واقع الميزانية وحساب الأرباح والخسائر".

ونصت الفقرة الأولى من المادة (215) من ذات القانون على أنه" لا يجوز تداول أسهم المؤسسين النقدية أو العينية قبل نشر الميزانية، وحساب الأرباح والخسائر عن سنتين ماليتين على الأقل، تبدأ من تاريخ إدراجها في السوق المالي بالدولة أو من تاريخ قيد الشركة بالسجل التجاري لدى السلطة المختصة في حال الشركات المستثناة من الإدراج، ويؤشر على هذه الأسهم بما يدل على كونها أسهم مؤسسين وتسري أحكام هذه المادة على ما يكتتب به المؤسسون في حالة زيادة رأس المال قبل انتهاء فترة الحظر"

ويتضح من هذين النصين، أهميةُ إصدار الميزانية السنوية عن كلِّ سنةٍ مالية، وذلك بالنسبة لشركاتِ المساهمة، ولذلك أضاف المشرّع الاتحادي إلى الشروط الواجب توافرها في الشريك الإستراتيجي شرطاً آخر لضمان جدية انضمام هذا الشريك، والتأكد من صدقِ النوايا المنشودةِ من ذلك الدخول، ألا وهو أن يكون الشريك الإستراتيجي قد أصدر ميزانيتين عن سنتين ماليتين على الأقل[1]، ومع ذلك استثنى المشرع الأشخاص الاعتبارية التابعة للحكومة الاتحادية والمحلية من هذا الشرط، نظراً للملاءة المالية للجهات المذكورة، فضلاً عن انتفاء المخاوفِ التي نشدَها المشرع في الأشخاص الطبيعية والاعتبارية الأخرى خارجَ نطاقِ هذه الكيانات[2].

وتتجلى الغايةُ من صدورِ ميزانيتين لسنتين ماليتين عن نشاطِ الشريك الإستراتيجي، سواءَ أكان يمارسُ الشريك الإستراتيجي النشاط التجاري كتاجر فرد، أو على هيئةِ محلٍ تجاري، أو شركة تتمتع بشخصيةٍ اعتبارية، اعترف بها القانون ضمن أحكامٍ تتعلق بتسجيل الشركات، أو تأسيس الهيئات، أو الجمعيات الأخرى؛ إذ إنَّ إطلاقَ العنانِ لهذا النوع من الشركاءِ بعدم اشتراطِ ملاءةٍ مالية معينة، تثير بعض المخاوفِ من صورية انضمامه، أو أهدافٍ غيرَ معلنةٍ يبتغيها من هذا الانضمام، بينما توضح الميزانية المالية شفافية وموضوعية النشاط التجاري أو الاقتصادي الذي يمارسه، وتعكس الرؤى المستقبلية والثمار التي يمكن جنيها إذا انضم إلى الشركة، وزاد من إمكانياتها المالية بزيادة رأس مالها[3].

---

(1) انظر: نص المادة (224) من قانون الشركات التجارية الاتحادي الملغي رقم 2 لسنة 2015.

(2) انظر: نص المادة (39) من القرار الوزاري رقم 539 لسنة 2017 بشأن ضوابط الشركات المساهمة الخاصة المنفذة لأحكام قانون الشركات التجارية الإماراتي.

(3) انظر: نص المادة (31) من النظام الخاص بطرح وإصدار أسهم الشركات المساهمة العامة رقم 11 لسنة 2016

2. وجهة نظر المشرع الكويتي:

" نصت المادة (221) من قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016 على أن "يكون للشركة سنةً مالية لا تقل عن اثني عشر شهراً، يعين بدايتها ونهايتها عقد الشركة، ويستثنى من ذلك السنة المالية الأولى، فتبدأ من تاريخ قيد الشركة في السجل التجاري وتنتهي في التاريخ المحدد لنهاية السنة المالية التالية. ويعد مجلس الإدارة تقريراً سنوياً عن السنة المالية المنتهية، وتبين اللائحة التنفيذية تفصيلات ذلك"

ورغم أهمية الميزانية التي تعدها شركة المساهمة في نهاية كلِ سنةٍ مالية، إلا أنّ المشرع الكويتي لم يتطلب هذا الشرط بشأن انضمام المستثمر الإستراتيجي إلى شركة المساهمة

ونرى أنّ هذا الشرط مفيدٌ في إرساءِ مبدأ الشفافية والنزاهة باعتباره من المبادئ الأساسية في عصرنا الحاضر، في ظل انتشار مبادئ الحوكمة، ويتطلب لبلوغ هذا الهدف، أن يفرض المشرع على كل من قدم عرضاً للشراكة الإستراتيجية، أن يقومَ بنشرِ معلوماتٍ كاملةٍ وصحيحة، بطريقةٍ تكفلُ للمساهمين إجراءَ الموازنة ما بين الفوائد التي تعود عليهم من وراء انضمامه للشركة، وتلك التي تعود عليهم جرّاءَ رفض هذا الانضمام. ومن ثم يجب عند الرغبة في انضمام الشريك الإستراتيجي، مراعاة المركز السوقي لهذا الشريك، وذلك للاستفادة من إمكاناته المالية والاقتصادية (الملحم، 2012)

3. وجهة نظر المشرع الأمريكي:

لم يتطرق القانون الأمريكي صراحةً إلى هذا الشرط، بالنسبة لدخول الشريك الإستراتيجي في الشراكات، وإن كان يمكن القول بأن المشرع لم يجهل هذا الشرط، حيث اشترط ضرورة توافر الملاءة المالية بالنسبة للشريك الإستراتيجي، وهو ما يكون عن طريق ميزانية هذا الشريك (Dheeraj Satta، 2021)

ثالثاً: توفر الخبرة الفنية والإدارية والإمكانات في الشريك الإستراتيجي:

ويُعدّ شرط توفر الخبرة الفنية والإدارية والإمكانات في الشريك الإستراتيجي شرطًا منطقيًا، افترضتهُ الغاية التي دعت المشرع إلى تقريرِ فكرة الشريك الإستراتيجي، رغم عدم تفصيلِ المشرعين لهذا الشرط، فهذه الشراكة وكما ذكرنا سابقًا غايتها حاجة الشركات التجارية إلى شخصٍ مميز يملكُ كفاءةً علميةً وخبرةً ومهارةً في التسيير؛ ليقود الشركة

الصادر عن هيئة الأوراق المالية والسلع، والمادة (39) من القرار الوزاري رقم 539 لسنة 2017 بشأن ضوابط الشركات المساهمة الخاصة المنفذة لأحكام قانون الشركات التجارية.

نحو التقدم والازدهار في عالم تسوده منافسة محتدمة، حتى تكونَ قادرة على المنافسة (شرف الدين، 1986)، (مؤمن، 2009).

فقد تجد شركة المساهمة أنه لا توجد لديها مقومات الخبرة والدراية اللازمتين حول المعلومات المتصلة بالنشاط المزمع القيام به؛ لكونها إما تفتقر إلى الوسائل التي تمكنها من الحصول على هذه المعلومات، أو أنه توجد لديها مبررات شخصية أو موضوعية تبرر لها عدم القيام بالحصول عليها، وترغبُ بالتعاقدِ مع شخصٍ يملك الخبرة والدراية، أو يملك كل المعلومات المتعلقة بالسلعة أو النشاط، وغالباً ما يكون شخصاً محترفاً

ومِن ثَمَّ، فإن الحاجة إلى الخبرات الفنية للشريك الإستراتيجي عادةً ما تَبرز في بداية تأسيس المشروع، وهي المرحلة الحرجة من عمرِ المشروع، حينما لا تتوفر خبرة محلية في ذاك المجال، ولا تتوفر دراية كافية بالتسويق والأسواق الخارجية (الخفاجي، 2004). كما تبرز الحاجة إلى انضمام الشريك الإستراتيجي عندما تكون المشروعات متعثرة، إما لسوءِ إدارة، أو نتيجة لنقصٍ في الخبرات الفنية المحلية، حينذاك يبدو معقولاً استقدام الشريك الإستراتيجي؛ لتقديم الخبرات المتوافرة لديه، والتي تدعم المشروع المتعثر وتضعه على سكة النجاح.

مما تقدم نخلص إلى أن شرطَ توافرِ الخبرة الفنية، والإدارية، والكفاءة لدى الشريك الإستراتيجي، هي مهمة، حيث يترتب على توافر تلك الخبرة آثاراً مهمة بالنسبة للشركة منها: ارتفاع القيمة السوقية لأسهم الشركة، وتطوير نوعية الخدمات التى تقدمها الشركة، وتحسن الأداء والكفاءة للعاملين في الشركة، وارتفاع في التصنيف الائتماني وهو ما يعد كذلك ضمانة للدائنين، كما أنه يوجد آثار اقتصادية أخرى كثيرة، تتبع لنوع العمل الذي تقوم بممارسته الشركة (النجار، 1999)

وفى القانون الأمريكي أيضاً، فمن أهم مواصفات الشريك الإستراتيجي هي السمعة العالمية والخبرة المحترفة في نشاطه ، فَكي تنجح الشراكة الإستراتيجية، يجب أن تكون هذه الشراكة خطوة استراتيجية تدعم خطة تطوير الشركة، أو إضافة منتجًا مبتكرًا جديدًا ، أو تطوير تقنية جديدة تضيف ميزات جديدة وتحسن المنتجات (Tal Kelem).

المطلب الثاني: الشروط المتعلقة بشخص الشريك الإستراتيجي:

بعد الوقوف على الشروط المتعلقة بنشاط الشريك الإستراتيجي من خلال ما عرضناه بالتحليل والدراسة والنقد وتقديم المقترحات في المطلب الأول من هذا المبحث، وحيث إنه بمطالعة التشريعات، تبين أنها تتطلب بالإضافة إلى هذه الشروط بعضَ الشروط الأخرى التي تتعلق بشخصِ الشريك الإستراتيجي، الذي سينضم إلى شركة المساهمة. ولكن ثمة

تساؤل جوهري يتعلق بمدى فاعلية هذه الشروط؛ لتقرير ما ابتغاه المشرعين الإماراتي والكويتي من هذه الشراكة الإستراتيجية؟ سؤال يجد صدى الإجابة عنه من خلال استعراض وتحليل هذه الشروط طبق ما يلي:

أولاً- أن يكون الشريك الإستراتيجي شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً:

تُجيز التشريعات أن يكون الشريك الإستراتيجي شخصاً طبيعياً أو معنوياً، ويرجع ذلك إلى أن شركات المساهمة لا تقوم على الاعتبارات الشخصية للشريك، وإنما على الاعتبارات المالية فحسب، وهو ما نبينه سواء في التشريع الإماراتي، أو في التشريع الكويتي على النحو التالي:

1. توجه المشرع الإمارتي:

يمكن أن يكونَ الشريكُ الإستراتيجي في شركةِ المساهمةِ شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً، وذلك بالنسبة لشركةِ المساهمة العامة، حيث إن المشرع الاتحادي اقتصر بالنسبة لشركات المساهمة الخاصة على أن يكون الشريك الإستراتيجي شخص اعتباري فقط. وهو ما نبينه فيما يلي:

1. شركة المساهمة العامة:

" يقصد بشركة المساهمة العامة التي وردت في المادة (105) من قانون الشركات الاتحادي الإماراتي رقم 32 لسنة 2021شركة المساهمة العامة هي الشركة التي يُقسم رأسمالها إلى أسهمٍ متساوية القيمة، وتكون قابلة للتداول، ويكتتب المؤسسون بجزءٍ من هذه الأسهم، بينما يُطرح باقي الأسهم على الجمهور في اكتتابٍ عام، ولا يُسأل المساهم فيها إلا بقدر حصته في رأس المال".

وعليه، نرى أن المشرع الإماراتي لم يشترط في هذا النوع من شركات المساهمة طبيعة معينة بالنسبة للشريك الإستراتيجي، ومِن ثَمَّ يمكن أن هذا الشريك شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً

2. شركة المساهمة الخاصة:

" وضع المشرع الاتحادي ضمن أحكام قانون الشركات التجارية رقم 32 لسنة 2021 أحكاماً خاصة بالشركة المساهمة الخاصة، حيث ورد في المادة (257) من هذا القانون تعريفاً للشركة المساهمة الخاصة بأنها شركة المساهمة الخاصة هي الشركة التي لا يقل عدد المساهمين فيها عن اثنين، ويُقسم رأسمالها إلى أسهم متساوية القيمة الأسمية، تدفع

قيمتها بالكامل دون طرح أي منها في اكتتاب عام، وذلك عن طريق التوقيع على عقد تأسيس والالتزام بأحكام هذا المرسوم بقانون فيما يتعلق بالتسجيل والتأسيس، ولا يُسأل المساهم في الشركة إلا في حدود ما يملكه من أسهم فيه"

ومما سبق يتضح أن المشرع لم يحدد نوع المساهم إن كان شخصاً طبيعياً أو شخصاً اعتبارياً، وعليه فمن الجائز أن تؤسسَ الشركة المساهِمة الخاصة من أشخاص طبيعيين أو اشخاص اعتباريين أو من كليهما (الطوابله، 2015). إلا أن المشرع خرج عن ذلك بالنسبة للشريك الإستراتيجي في هذا النوع من شركات المساهمة، اشترط فيه أن شخصاً اعتبارياً، فلا يجوز للشخص الطبيعي أن يدخل كشريكٍ استراتيجي في شركات المساهمة الخاصة.

بيد أن القرار الوزاري رقم 539 لسنة 2017 بشأن ضوابط الشركات المساهمة الخاصة المنفذة لأحكام قانون الشركات التجارية الإماراتي، فقد جاء بنصوصٍ محددة وصريحة، وضحت الشروط الذاتية التي يجب أن تتوافر في الشريك الإستراتيجي، " إذ بينت المادة (38) منه وضمن عنوان – شروط دخول شريك استراتيجي بالشركة ما يلي أ- مع مراعاة المادتين رقمي (223، 224) من قانون الشركات يجوز دخول شريك استراتيجي بالشركة إذا توافرت فيه الشروط الأتية:

1. أن يكون شخصاً اعتبارياً.
2. ألا يكون مساهم بالشركة أو شركة تابعة مملوكة بالكامل للمساهم بالشركة أو الشركة الأم أو القابضة للمساهم بالشركة...".

ويتضح من هذا النص، أن الشريك الإستراتيجي الذي يَسمح له المشرع بأن ينضم للشركة المساهمة الخاصة، يجب أن يكون شخصاً اعتبارياً حصراً، وأن يكون أجنبي عن أعضاء الشركة، فلا يكون مساهماً فيها، ولا مالكاً بالكامل لشركةٍ تابعة للشركة المساهمة الخاصة، فيما لو كانت شركةً قابضة مثلاً (عبد الجبار، 2020)

ومما تقدم يظهر جلياً غاية المشرع بعدم السماح لأي مساهم، سواء في الشركة المساهمة الخاصة، أو مساهم يملك شركةً تابعة لها، بأن يكون شريكاً استراتيجياً، وذلك من أجل توخي الحذر، والنّأي بمصالح الشركة بعيداً عن مصالح كبار المساهمين فيها، الذين يبتغون زيادة هيمنتهم على الشركة والسيطرة على مقدراتها

2. توجه المشرع الكويتي:

شركةُ المساهمةِ العامة في التشريع الكويتي: هي الشركة التي ينقسم رأس مالها إلى أسهمٍ متساوية القيمة، تقبل التداول على الوجه المبين في قانون الشركات، وتكون مسؤولية

المساهم في حدود القيمة الاسمية للأسهم التي اكتتب فيها، حيث لا يُسأل عن التزامات الشركة إلا في حدودها (الملحم، 2012).

وقد اشترط المشرع الكويتي أن يتم إدراج شركات المساهمة في سوق الأوراق المالية الكويتي حتى يتسنى لها أن تكون مستثمراً استراتيجياً، وذلك حتى تخضع هذه الشركات لشروطٍ وقواعدَ تعمل على محافظتها على مركزٍ مالي مقبول، يؤهلها للاستمرار في إدارة الشركة

ويذهب المشرع الكويتي إلى دعم شركات المساهمة التي إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية، وذلك من خلال تأهيلها بحكم القانون؛ لإمكانية الاشتراك في المزايدة العلنية على حصة المستثمر الأجنبي الذي سيطلع على إدارة الشركة [1].

ونجد أن قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016، لم يحظر أن يكون الشريك الإستراتيجي شخصاً طبيعياً أو معنوياً، ولذا يجوز للشخص الطبيعي أو المعنوي أن ينضمَ إلى شركة المساهمة كشريكٍ استراتيجي، ويرجع ذلك إلى أن هذه الأشخاص المعنوية غالباً لا تقوم على الاعتبارات الشخصية للشريك، وإنما على الاعتبارات المالية فحسب، كما أنها تكون ذات قدراتٍ وإمكانات تفوق الأشخاص الطبيعيين (الملحم، 2012).

وفي سياقٍ آخر تكون الشراكة بين شركتين (من القطاع الخاص) من دولتين مختلفتين أو من دولة واحدة ويحكمهما عقد شراكة يتفق عليه الطرفان على ألا يُخل العقد بأحد بنوده أو ببعضها أو كلياً بنظام وسياسة الدولة المضيفة (أي يكون خاضع للقوانين المحلية والحكومية)، مثلاً: شركة إنشاء مباني تعقد شراكة استراتيجية مع شركة متخصصة بالتسويق العقاري.

3. توجه المشرع الأمريكي:

يمكن القول أن موقف المشرع الأمريكي لا يختلف عن موقف كلٍّ من المشرعين الإماراتي والكويتي في هذا الشأن، حيث يسمح بأن يكون الشريك الإستراتيجي شخصا معنويا، كأن يكون أحد البنوك الإستثمارية أو أحد الشركات الإستثمارية ،Dheeraj Satta (2021).

ثانياً: لا يشترط أن يكون الشريك الإستراتيجي شخصاً وطنياً:

لم يحدد المشرع صفةَ الشريكِ الإستراتيجي في شركات المساهمة، ومِن ثَمَّ يطرح هنا تساؤلاً هاماً، هل تقتصر تلك الصفة على الشريك الذي يحمل صفة مواطن؟

(1) انظر: المادة (119) من القانون رقم 1 لسنة 2016 بشأن إصدار قانون الشركات الكويتي.

ويجدرُ بنا بعد ذلك أن نستعرض موقف كلٍّ من المشرع الإماراتي والكويتي، وذلك على النحو التالي:

1. موقف المشرع الإماراتي:

لم يتضمن قانون الشركات الاتحادي إجابة عن هذا التساؤل، مما حدا ببعض الفقه في تفسير عمومية النص؛ ليشمل الشريك المواطن والأجنبي، كما يمكن أن يكون شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً على حد سواء (أبو سعدة، 2021)

ومع ذلك، "فقد كان النظامُ الخاص بطرح وإصدار أسهم شركات المساهمة العامة رقم 11 لسنة 2016 الصادر عن هيئة الأوراق المالية والسلع أكثر تفصيلاً من هذا القانون، إذ جاء في الفقرة الثالثة من المادة (31) منه ما يلي: يشترط في الشريك الإستراتيجي ما يلي: .....ج- يجوز أن يكون الشريك الإستراتيجي شخص أجنبي بشرط ألا يؤثر دخوله كشريك الإستراتيجي في رأس مال الشركة أو إلى مخالفة نسب تملك المواطنين أو النظام الأساسي للشركة"

ويتضح أن القرارَ المذكور أعلاه، قد أَطلق المجال للشريك الأجنبي لكي ينضم للشركة المساهمة عند لجوئها لزيادة رأس المال، بشرطِ ألا يؤدي انضمامه المذكور إلى تجاوز النسبة المقررة قانوناً بموجب نص المادة العاشرة سالفة الذكر من قانون الشركات الاتحادي الإماراتي (عبد الجبار، 2020)

وتتجلى حِكمة المشرع من السماح بانضمام شريك استراتيجي أجنبي، سواء أكان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً؛ إلى خلق فرصٍ مثمرة للشركات المساهمة، تدعم تطوير وتوسيع نشاطها من خلال اللجوء إلى زيادة رأس مال الشركة وذلك عن طريق انضمام ذلك الشريك الذي قد يتماثل نشاطه مع نشاط الشركة المذكورة أو قد يكون مكملاً له (الملحم، 2012).

ولذا؛ فقد يكون الشريك الإستراتيجي المناسب شريكاً محلياً او شريكاً عالمياً أو كليهما معاً، طالما تتوافر كفاءة الإدارة، وكفاءة التَقنية، والكفاءة، والملاءة المالية، وهو ما ينسجم مع الرؤى الإستراتيجية للمشرع الاتحادي الإماراتي في قانون الشركات؛ إذ سعَى جاهداً للانفتاح، وتشجيع استثمار رؤوس الأموال الوطنية والأجنبية، وأن يكون المناخ التجاري والاقتصادي في الدولة مناخاً جاذباً للاستثمارات الوطنية والأجنبية، في ظل وجود التشريعاتِ التي تتسم بالمرونةِ والتطور، والتي تُلائِم مصلحة المستثمر، وتساعدُ على توفير بيئةٍ مطمئنةٍ ومستقرة لنشاطه التجاري(عبد الجبار، 2020)

2. موقف المشرع الكويتي:

على الرغم من أن المشرع الكويتي قد اقتصر حق العضوية في الشركات المساهمة على الكويتيين بموجب نص المادة (68) من قانون الشركات، ما لم تدع الحاجة إلى استثمار رأسمال أجنبي أو خبرة أجنبية، فحينئذٍ يجوز أن يكون بعض الشركاء غير كويتيين، ولكن شريطةَ ألا تكون تلك الشركات من قطاع البنوك أو التأمين، إلا أن المشرع عاد ونقح هذا الحكم بموجب القانون رقم 51 لسنة 1994، وسمح باستثمار رأس المال الأجنبي في مجال البنوك والتأمين، على ألا تتجاوز نسبة المشاركة الأجنبية 40 %[1]، وبذلك يكون المشرع الكويتي قد انحاز لرأس المال الوطني؛ إذ خوّل له السيطرة القانونية بالنسبة لشركات المساهمة، حيث أوجب أن تكون نسبة رأس المال الوطني لا تقل ن 51 % في الشركات على العموم، عدا شركة التأمين والبنوك، فقد رفع المشرع النسبة إلى 60 % نتيجة إلى أهمية هذه الشركات، وارتباطه بالمصالح الاقتصادية العليا للدولة، بَيدَ أنه ولئن كان المشرع قد منع الأجانب من السيطرة القانونية على الشركات[2]؛ فإنه لم يحظر السيطرة الفعلية، التي ربما تتحقق لرأس المال الأجنبي، حتى لو أن نسبة مشاركته لا تتجاوز 40 %، ذلك أن المستثمر الأجنبي عادةً يدخل بصفته شخصًا واحدًا، بينما تكون المساهمة في رأس المال الوطني متناثرة بين المواطنين على شكل وحدات صغيرة، مما يعطي للمستثمر الأجنبي فرصةَ السيطرةِ الفعلية على الشركة الكويتية

وبناءً على ذلك، فإن المشرع الكويتي أجاز أن يكون المستثمر الإستراتيجي شخصاً أجنبياً، حيث راعى المشرِّع حاجة الشركات إلى خبرات وقدرات الشريك الإستراتيجي، والتي قد لا تتوافر لدى الوطنيين، مما يساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية وتحفيزها للاستثمار في الكويت

ونخلص مما سبق، إلى أن ما قررته التشريعات سالفة الذكر من السماح بدخول الشريك الإستراتيجي في شركات المساهمة بغض النظر عن جنسيته هو أمر جدير بالتأييد، حيث إن الاقتصار على الشراكةِ مع الشريك الوطني التابع للدولة حسب نص القانون، يحتاج إلى مراجعة، خاصة في العصر الحالي، الذي لابد فيه من تحرير الاستثمار، وفتح المجال للشراكة مع المستثمر أيا كان وطني أم أجنبي، وذلك للاستفادة من الخبرات التقنية والفنية غير المتوافرة لدى الشركة، وهو ما يُمكِّن الشركاء الوطنيين من تسويق منتجاتهم في السوق الخارجية، بالإضافة إلى جلب الأموال؛ لتطوير النشاط الصناعي بوسائل التكنولوجيا الحديثة من تجديدٍ للعتاد إلى إنشاء المصانع التحويلية (الملحم، 2012).

(1) انظر: المادة (68) من القانون رقم 51 لسنة 1994 فى شأن تعديل بعض أحكام قانون الشركات التجارية رقم 15 لسنة 1960.

(2) انظر: نصوص المواد (5 و 6 و12 و47 و191) من قانون الشركات الكويتى رقم 15 لسنة 1960.

ولكـن ينبغـي أن يتـم ذلـك وفـقَ ضوابـط أهمهـا: بقـاء الدولـة مالكـةً للرقابـة علـى هـذه الشـركات، ووضـع شـروط بنـاءً علـى دراسـةٍ تختلـف وفق كلِّ شـركة، ووفـق اسـتراتيجية الدولـة فـي هـذا النشـاط، كمـا يجـب وضـع آليـة تعطـي الفرصـة لأصحـاب الكفـاءة والخبـرة والأمـوال للدخـول فـي هـذه الشـراكات الإسـتراتيجية، وأخيـراً ينبغـي العمـل علـى إزالـة كل أشـكال التناقض بيـن القوانيـن التجاريـة للدولـة مـن خلال عـدم التمييـز بيـن الشـريك الوطنـي والأجنبـي

3. موقف المشرع الأمريكي:

فـي القانـون الأمريكـي يمكـن أن يكـون الشـركاء الإسـتراتيجيين مـن نفـس الدولـة، أو قـد يكونـوا مـن دولٍ مختلفـة، وهـو مـا يتفـق مـع موقـف كلاً مـن المشـرعين الإماراتـي والكويتـي

ولذلـك نجـد مـثلاً فـي شـركات تصنيـع السـيارات فـي أمريـكا، يمكـن أن تدخـل فـي شـراكات اسـتراتيجية مـع شـركات مـن دول مختلفـة، كدخـول شـركة أمريكيـة مـن صانعـي السـيارات فـي شـراكةٍ اسـتراتيجيةٍ مـع شـريكٍ أجنبـي مثـل: شـركة تويوتـا اليابانيـة، أو أوبـل الألمانيـة، وقـد سـاعد ذلـك صناعـة السـيارات الأمريكيـة، حيـث أدت هـذه الشـراكات إلـى تحقيـق الشـركات نجاحًـا كبيـرًا مـن خلال اعتمـاد تقنيـات اليابانييـن والأوروبييـن، خاصـةً فـي تطويـر السـيارات الصغيـرة ذات الكفـاءة فـي اسـتهلاك الوقـود (Niren M. Vyas 1995)

ولهـذا؛ نجـد أنـه فـي أمريـكا، ونظـراً لأن التحالفـات الإسـتراتيجية تشـمل كافـة المجـالات، فـإن وتيـرة التحالفـات الإسـتراتيجية تتـم علـى نطـاقٍ واسـع؛ فـأيُّ علاقـةٍ بيـن الشـركات تنطـوي علـى تقاسـم المصيـر المشـترك، لتبـادل المعرفـة أو المـوارد التـي يمكـن أن تكـونَ مفيـدة لجميـع الأطـراف المعنيـة (Niren M. Vyas 1995).

الخاتمة:

فـي الختـام؛ فـإنَّ هـذا البحـث قـد تنـاول بالبحـثِ والتحليـلِ والنقـدِ كلاً مـن: ماهيـة الشـريك الإسـتراتيجي، بالإضافـة إلـى التطـرق للشـروط التـي قررهـا المشـرع الإماراتـي، وكذلـك المشـرع الكويتـي لهـذا الشـريك لكـي ينضـمَ إلـى شـركةِ المسـاهمة

وعلى أساسِ هذا البحث توصلنا إلى مجموعةِ من النتائج والتوصيات:

أولاً- النتائج:

- إن الشـراكة الإسـتراتيجية تأخـذُ شـكلَ تعـاونٍ اسـتراتيجي، بـدلاً مـن مشـروعِ مشـترك واسـتعمال الحقـوق المسـجلة وبـراءات الاختـراع.
- مـن الأسـباب التـي تعتمـد عليها الشـركة في اختيار شـريكها الإسـتراتيجي هـو امـتلاك شـريكها لمـوارد تحتاجهـا لتحسين وضعها التنافسي.

- إن الدور الأساسي الذي يؤديه الشريك الإستراتيجي، هو فتحه آفاقاً جديدة، والتوسع في المستقبل للشركة.

- إن الشريك الإستراتيجي هو الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يحق له الاكتتاب بأسهم، وذلك لزيادة رأسمال الشركة المساهمة العامة أو الخاصة، وفق النسبة التي يقترحها مجلس إدارة الشركة المساهمة، وتوافق عليها الجمعية العمومية، على أن يكون ذلك بما يسهم في دعم الشركة في نشاطها المالي أو الفني أو التسويقي أو التشغيلي.

- إن دخول الشريك الإستراتيجي إلى شركات المساهمة يساعد على تحقيق بعض المزايا، سواءً للشركة أو للدولة منها: السماح بدخول أسواق جديدة، وتقليص وقت الابتكار والإبداع، وتحقيق التكامل التكنولوجي، وإبراز أفكار جديدة، ومنتجات جديدة، وتحسين جودة المنتجات.

- مناط عمل الشريك الإستراتيجي يظهر في شركات الأموال، وتحديداً الشركة المساهمة التي تتسم بسعة نشاطها وضخامة رأسمالها، الأمر الذي جعلها شركات قائمة على الاعتبار المالي لا الشخصي.

- يجب على شركة المساهة أن تكون على درايةٍ كاملةٍ بشخصية الشريك الإستراتيجي، وأن تكون لديها كافة المعلومات عنه، وأن تتأكد من أن هذه المعلومات كاملةً وصحيحة، وأن من شأنها أن تؤدي إلى معرفة هذا الشريك بشكلٍ واضح.

- إن ما أقره التشريع الإماراتي من السماح بدخول الشريك الإستراتيجي إلى شركة المساهمة بغض النظر عن جنسيته هو أمر جدير بالتأييد؛ إذ إن الاقتصار على الشراكة مع الشريك الوطني التابع للدولة حسب نص القانون، يحتاج إلى مراجعة، خاصةً في العصر الحالي، الذي لا بدّ فيه من تحرير الاستثمار، وفتح المجال للشراكة مع المستثمر أياً كان وطنياً أم أجنبياً، وذلك للاستفادة منه، حيث تتوافر لديه الخبرات التقنية والفنية غير المتوافرة لدى الشركة.

- إن المشرع الكويتي قد عرف فكرة الشريك الإستراتيجي تحت مسمى المستثمر الإستراتيجي وفقاً للمادة (159) من قانون الشركات الكويتي رقم 1 لسنة 2016.

- أجاز المشرع الكويتي أن يكون المستثمر الإستراتيجي شخصاً أجنبياً؛ مراعاةً لحاجة الشركات إلى خبرات وقدرات الشريك الإستراتيجي، والتي قد لا تتوافر لدى الوطنيين، مما يساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية وتحفيزها للاستثمار في الكويت.

- يتفق القانون الأمريكي مع موقف كلٌّ من التشريعين الإماراتي والكويتي، في اعتبار شركات الأموال هي النّوع الوحيد من الشركات الذي يسمح لها القانون بدخول الشريك الإستراتيجي، كما أنه يتفق معهما في اشتراط توافر الخبرة الفنية وتماثل النشاط التجاري في هذا الشريك.

ثانياً: التوصيات:

بناءً على النتائج السابقة، حاولنا تقديم عدد من الاقتراحات وهي:

- ضرورة استغلال الشركات لفكرة الشريك الاستراتيجي في البحث عن أساليبَ جديدةٍ ومبتكرة لطرق إنتاج وتسويق منتجاتها.

- مناشدة المشرع الإماراتي بوضع شروط أكبر بخصوص الشريك الإستراتيجي، بحيث تُكسب المتعاملين مع شركة المساهمة ثقةً أكبر، تشجعهم على التعامل مع الشركة من جهة، وتضمن حقوقهم المالية من جهةٍ أخرى، كشرط تقديم هذا الشريك ضمانات مالية أو وديعة بنكية، أو رهن عقار، أو إثبات ملاءته المالية.

- نناشد المشرع الإماراتي بضرورة وضع ضوابط بشأن معيار اختيار الشريك الإستراتيجي، وذلك بأن يضمن بقاء الدولة مالكة للرقابة على هذه الشركات، ووضع شروط بناءً على دراسة تختلف وفق كل شركة، ووفق استراتيجية الدولة في هذا النشاط، كما يجب وضع آلية تعطي الفرصة لأصحاب الكفاءة والخبرة والأموال للدخول في هذه الشراكات الإستراتيجية، وأخيراً ينبغي العمل على إزالة كل أشكال التناقض بين القوانين التجارية للدولة من خلال عدم التمييز بين الشريك الوطني والأجنبي.

- نناشد المشرع الكويتي بضرورة إضافة بعض المواد إلى قانون الشركات رقم 1 لسنة 2016 تتضمن الشروط الواجب توافرها في الشريك الإستراتيجي لانضمامه إلى شركات المساهمة، وذلك على غرار المشرع الإماراتي.

- نأمل في أن يتخذ كلٌّ من المشرع الإماراتي والكويتي خطواتٍ أكثر في موضوع الشراكة الاستراتيجة على نحو ما رأينا في النظام القانوني الأمريكي، وذلك حتى تحقق هذه الفكرة الأهداف المنشودة منها، ويكون لها تأثير عملي على الشركات في كلٍّ من البلدين.

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: المراجع العربية:

إبراهيم، أحمد السيد لبيب (2015). عماد الدين أحمد عبد الحي، الشركات التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة طبقاً للقانون الاتحادي رقم 2 لسنة 2015. مكتبة جامعة الشارقة.

الجعبري، مراد عثمان محمد (2016). أثر الشريك الإستراتيجي في تحسين مؤشرات الربحية في الشركات الأردنية التي خُصصت، دراسة تحليلية مقارنة [رسالة ماجستير غير منشورة]. كلية الدراسات العليا جامعة الزرقاء.

حسن، سوزان علي (2019). الشركات التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة (ط2). دار النهضة العربية.

حسن، سوزان علي (2004). الوجيز في القانون التجاري، نظرية الأعمال التجارية. نظرية التاجر والشركات التجارية. الأوراق التجارية. منشأة المعارف.

حطاب، رشا محمد تيسير وقاسم، أحمد فرج (2017). الشركات التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة. جامعة الشارقة.

الخفاجي، نعمة عباس (2004). الإدارة الإستراتيجية المداخل والمفاهيم والعمليات. دار الثقافة للنشر والتوزيع.

دهرار، هشام (2021). الشركات في قوانين الولايات المتحدة الأمريكية. مقال منشور بموقع أكاديمة حاسوب بتاريخ 24 سبتمبر. https://academy.hsoub.com/

رضوان، فايز نعيم (2004). الشركات التجارية وفقاً للقانون الاتحادي رقم 8 لسنة 1984م المعدل بمقتضى القانون الاتحادي رقم 13 لسنة 1988م لدولة الإمارات العربية المتحدة (ط3). أكاديمية شرطة دبي.

أبو زيد، أحمد ناصر أحمد (2011). أنموذج مقترح لإدارة التحالفات الإستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في شركات صناعة الدواء [رسالة دكتوراه غير منشور]. كلية الأعمال جامعة عمان العربية.

سري الدين، هاني صلاح (2012). مبادئ القانون التجاري المصري. دار النهضة العربية.

أبو سعدة، مصطفى البنداري (2021). قانون الشركات التجارية الإماراتي طبقا لأحكام القانون الاتحادي رقم (2) لسنة 2015 بشأن الشركات التجارية. دار الفكر والقانون.

شارف، بن يحي (2020). الشركة الأجنبية كاستراتيجية جديد للاستثمار في العقار الفلاحي التابع لدولة الجزائر. مجلة الدراسات الحقوقية، 7(2)، 347ـ 355.

شرف الدين، أحمد (1986). التحولات الاقتصادية للقانون. مجلة العلوم القانونية والاقتصادية جامعة عين شمس، (1، 2)، 2ـ 15.

الشمري، طعمة صعفك (1999). الوسيط في دراسة الشركات التجارية الكويتي وتعديلاته (ط3).

طه، مصطفي كمال (1990). الشركات التجارية. دار الجامعة الحديثة.

الطوابله، مؤيد حسن (2015). أثر متطلبات تعدد الشركاء على الشركة «دراسة في قانون الشركات التجارية الاتحادي رقم (2) لسنة 2015». المجلة الدولية في العلوم القانونية والمعلوماتية، 2(ا)، 45- 60.

عبد الجبار، زينة غانم (2020). المركز القانوني للشريك الإستراتيجي في شركات المساهمة. مجلة العلوم القانونية جامعة عجمان، 6(12)، 8ـ 20.

عبوي، زيد منير (2007). الخصخصة في الإدارة العامة بين النظرية والتطبيق. دار مجد لاوي.

مؤمن، طاهر شوقي (2009). الاستحواذ على الشركة. دراسة نظرية وتطبيقية. دار النهضة العربية.

مصطفى، أحمد سيد (2006). الإدارة الإستراتيجية. دليل المدير العربي للتفكير والتغيير الإستراتيجي. 338-337.

النجار، فريد (1999). التحالفات الإستراتيجية. التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين. إيتراك للنشر والتوزيع.

العجمي، عليان مسفر (2022). المستجدات في تأسيس شركات الأموال في التشريع الإماراتي [بحث غير منشور]. مقدم لمقرر دراسات معمقه في القانون التجاري. كلية القانون، كلية الدراسات العليا، جامعة الشارقة.

العربيد، أحمد (2017). الشريك الإستراتيجي. مقال منشور على موقع جريدة القبس: https://www.alqabas.com/article/408786-

كردي، أحمد السيد (2011). بناء وإدارة التحالفات الإستراتيجية لتعظيم القدرات التنافسية. ورشة عمل: مهارات بناء القدرات التنافسية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية. القاهرة، يونيو، 3-2.

المري، سيف درويش (2022). أثر مجلس إدارة الشركة المساهمة العامة في قانون الشركات التجارية الاتحادي الاماراتي رقم 2 لسنة 2015 (تكوينه، اختصاصاته، مسؤولياته). مجلة حقوق دمياط للدراسات القانونية والاقتصادية جامعة دمياط، (6، 7)، 660- 668. https://doi.org/10.21608/mhdl.2022.248838

الملحم، أحمد عبد الرحمن (2012). الشريك الإستراتيجي في شركات التخصيص، تعليق في مدى صحة الفلسفة التشريعية. مجلة الحقوق الكويتية، *36*(1)، 572 ـ 580. https://doi.org/10.34120/jol.v36i1.1821

نوال، شيشة (2014). المزايا التنافسية للتحالفات الإستراتيجية. مجلة الاقتصاد الجديد، *1*(10)، 299-298.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

Arase, D., & Akaha, T. (2010). *The US-Japan Alliance, Balancing Soft and Hard Power in East Asia*. Routledge Copyright.

Kelem, T. (2022). *Tips for finding a strategic partner in the U.S.*.

Niren, M., William, L., & Rogers, C. (1995). An analysis of strategic alliances: forms, functions and framework. *Journal of business & industrial marketing*, *10*(3). https://doi.org/10.1108/08858629510147466

Satta, D. (2021). *5 types of strategic partnership agreements to help grow your business*. Published.

Sheet, F. (2022). *The United States and Romania: Strategic Partners for 25 Years*. Office of the spokesperson.

Vyas, M., Shelburn, L., & Rogers, C. (1995). An analysis of strategic alliances: forms, functions and framework Niren. *Journal of business & industrial marketing*, *10*(3). https://doi.org/10.1108/08858629510147466

Romanized Arabic References: **الترجمة الصوتية لمصادر ومراجع اللغة العربية:**

ʾibrāhīmu ʾaḥmd al-sayyidi labībin (2015). ʻimādu al-dīni ʾaḥmadu ʻabdu alḥayyi al-sharikāti al-tijāriyyatu fī dawlati al'imārāti al'arabiyyati almuttaḥidati ṭibqan lil-qānūni alitaḥiddī raqmi 2 lsna 2015. maktabatu jāmi'ati al-shāriqati

alja'bariyyu murādu 'uthmāna muḥammadin (2016). ʾatharu al-sharīki al'istarityijjī fī taḥsīni mu'uasshirāti al-ribḥiyyati fī al-sharikāti al'urdunniyyati allatī khuṣṣiṣat dirāsatun taḥlīliyyatun muqārinatun] risālatu miājastyr ghayru manshūratin kulliyyatu al-dirāsāti al'ulyā jāmi'atu al-zarqā'i

ḥasan swzān 'alī (2019). al-sharikāti al-tijāriyyati fī dawlati al'imārāti al'arabiyyati almuttaḥidati)t2 .(dāru al-nahḍati al'arabiyyati

ḥasan sawziāna 'alī (2004). alwajīzu fī alqānūni al-tijāriyyi naẓariyyati al'a'māli al-tijāriyyati naẓariyyati al-tājiri wa-l-sharikāti al-tijāriyyati al'awrāqu al-tijāriyyati mansha'atu alma'ārifi

ḥaṭṭābun rashā muḥammadu taysīru waqāsimun ʾaḥmd farajin (2017). al-sharikāti al-tijāriyyatu fī dawlati al'imārāti al'arabiyyati almuttaḥidati jāmi'atu al-shāriqati

alkhafājiyyu ni'matu 'abbāsin (2004). al'idāratu al'istarittayujya almadākhilu wa-l-mafāhīmu wa-l-'umalyāat dāru al-thaqāfati lil-nashri wa-l-tawzī'i

dhrār hishāmin (2021). al-sharikāti fī qawānīni alwilāyāti almuttaḥidati al'amiryikiyyatu maqālun manshūrun bmwq' ʾakādyma ḥāsūbin bitārīkhi 24 sbtmbr https://academy.hsoub.com/

riḍwānu fāyiz nu'aymin (2004). al-sharikāti al-tijāriyyati wafqā lil-qānūni alitaḥiddī rqmi 8 lsna 1984m almu'addali bimuqtaḍā alqānūni alitaḥiddī raqmi 13 lasinti 1988m lidawlati al'imārāti al'arabiyyati almuttaḥidati) t3 .(ukā'udyamiya shurṭati dubay

ʾabū zaydin ʾaḥmadu nāṣiru ʾaḥmadu (2011). unmūdhajun muqtaraḥun li'idārati altaḥālifit al'istarittayijya litaḥqīqi almayzati al-tanāfusiyyati fī sharikāti ṣinā'ati al-dawā'i] risālatu dukatwarāh ghayru manshūrin kulliyyatu al'a'māli jāmi'atu 'umāna al'arabiyyati

sariyyu al-dīni hānī ṣalāḥ (2012). mabādi'iu alqānūni al-tijāriyyi almiṣriyyi dāru al-nahḍati al'arabiyyati

ʾabū sa'data muṣṭafā albandāriyyi (2021). qānūnu al-sharikāti al-tijāriyyati al'imāariā'ā'uty ṭibqan li'aḥkāmi alqānūni alitaḥiddī raqmu (2) lasinti 2015 bisha'ani al-sharikāti al-tijāriyyati dāru alfikri wa-l-qānūni

shārifun bn yaḥyā (2020). al-sharikatu al'ajnabiyyatu kāstirāatyijjayi jadīdin lil-iāstithmāri fī al'aqāri al-ffilāḥiyyi al-tābi'i lidawlati aljazā'iri mijallatu al-dirāsāti alḥuqūqiyyati 7(2)ـ 47 ، .355

sharafu al-dīni ʾaḥmadu (1986). al-taḥawwulātu aliāqtiṣādiyyatu lil-qānūni majallatu al'ulūmi

alqānūniyyati wa-l-iāqtiṣādiyyati jāmi'atu 'ayni shamsin (1.15 ــ2 ،(2 ،

al-shumaryi ṭu'matu ṣa'fika (1999). alwasīṭu fī dirāsati al-sharikāti al-tijāriyyati alkū'aytiyyu wata'dīlith) t3.(

ṭh muṣṭafī kamālin (1990). al-sharikāti al-tijāriyyati dāru aljāmi'ati alḥadīthati

al-ṭawābilah mu'uayyadu ḥasan (2015). 'athara mutaṭallabāti ta'addudi al-shurakā'i 'alā al-sharikati» dirāsatun fī qānūni al-sharikāti al-tijāriyyati alitaḥiddī raqmu (2) lasinti 2015". almajallatu al-dawliyyatu fī al'ulūmi al-qānūniyyati wa-l-mma'alwimmitya 2)a.4560 ،(

'abdu aljabbāri zīnatu ghānimin (2020). almarkazu alqianwinnuy lil-sharīki al'istarittījy fī sharikāti almusāhamati mijallatu al'ulūmi alquanwinnayi jāmi'atu 'ajmāna 6(12).20 ــ8 ،

'abawiyyun zaydun munīrun (2007). al-kkhaṣkhiṣatu fī al'idārati al'āmmati bayna al-naẓariyyati wa-l-taṭbīqi dāru majdin lāwī

mu'uminun ṭāhirin shawqī (2009). aliāstiḥwādhu 'alā al-sharikati dirāsatun naẓariyyatun wataṭbīqiyyatun dāru al-nahḍati al'arabiyyati

muṣṭafā 'aḥmada sayyidin (2006). al'idāratu al'istarittayujya dalīlu almudīri al'arabiyyi lil-tafkīri wa-l-taghyīri al'istarityijjī 337-338.

al-najjāru farīdun (1999). altaḥālifā'ut al'istarittayujya altaḥālifā'ut al'istarittayujya mina almunāfasati 'ilā al-ta'āwuni khīārātu alqarni alḥādī wa-l-'ishrīna 'ītrāk lil-nashri wa-l-tawzī'i

al'ajamiyyu 'alyānu musfirin (2022). almustajiddāti fī ta'asīsi sharikāti al'amwāli fī al-tashrī'i al'imāarittī] baḥthun ghayru manshūrin muqaddamun limuqarrari dirāsātun mu'ammaqah fī alqānūni al-tijāriyyi kulliyyatu alqānūni kulliyyatu al-dirāsāti al'ulyā jāmi'atu al-shāriqati

al'urabydu 'aḥmd (2017). al-sharīku al'istarityijjī maqālun manshūrun 'alā mawqi'i jryda alqabasi https://www.alqabas.com/article/408786-

kurdiyyun 'aḥmd al-syd (2011). binā'u wa'idāratu altaḥālifit al'istarittayijya lita'ẓīmi al-qudurāti al-tanāfusiyyati warshatu 'amalin mahāarā'ut binā'i al-qudurāti al-tanāfusiyyati almunaẓẓamatu al'arabiyyati lil-tanmiyati al'idāriyyati alqāhiratu yūnyū 2-3.

almurriyyu syf darwīsh (2022). 'atharu majlisi 'idārati al-sharikati almusāhamati al'āmmati fī qānūni al-sharikāti al-tijāriyyati alā'utḥādiyyi alāamāriātiyyi rqm 2 lsna 2015) takwīnuhu ،akhtiṣāṣātihi mas'ūliyyātihi mijallatu ḥuqūqi dimyāṭa lil-dirāsāti alquanwinnayi wa-l-iāqtiṣādiyyati jām'a dimyāṭa (6660668 ،(7 ،. https://doi.org/10.21608/mhdl.2022.248838

almulḥamu 'aḥmada 'abdi al-Raḥmāni (2012). al-sharīku al'istarityijjī fī sharikāti al-takhṣīṣi ta'līqun fī madā ṣiḥḥati alfalsafati al-tashrī'iyyati mijallatu alḥuqūqi alkawītiyyati 36(1)_572 ، .580https://doi.org/10.34120/jol.v36i1.1821

nawālun shīsha (2014). almazāyā al-tanāfusiyyati lil-taḥālufiāti al-'istarittayijya mijallatu aliāqtiṣādi aljadīdi 1(10).298-299 ،

The Strategic Partner Qualified to Join Shareholding Companies According to the UAE and Kuwaiti Legislations: Comparative Analytical Study

Aleyan Mesfer Alajami(1)
lmad ElDin Ahmad AbdulHay(2)

Abstract:

The legislator strives to support and motivate the investment community by enacting laws that encourage commercial companies, alleviate investors' concerns, and eliminate the fear associated with joining companies. This led to the concept of allowing the participation of "a strategic partner" in Shareholding companies, aiming to achieve the objectives of the company's objectives and expand its activities. This is intended either to increase the company's competitiveness in the face of globalization or overcome the difficulties that impede the company's continuity and development. The research delves deeply into the idea of a qualified strategic partner joining Shareholding companies. The study is divided into two sections. In the first one: we discuss the nature of a qualified strategic partner joining a shareholding company. In the second section, we shed the light on the conditions that must be met for a strategic partner to join the Shareholding company. In conclusion, we presented important results and recommendations that reflect the comparison we made between each of the UAE, Kuwaiti and American legislation.

Keywords: Strategic partner, Shareholding companies, Capital increase, Legal person.

(1) College of Law - University of Sharjah (Sharjah - U.A.E.)
lawyer.olayan@gmail.com

(2) College of Law - University of Sharjah (Sharjah - U.A.E.)