



جامعة كربلاء

كلية القانون

الفرع الخاص

**التحالف التجاري المصرفي
(دراسة مقارنة)**

رسالة مقدمة إلى مجلس كلية القانون / جامعة كربلاء
وهي جزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون الخاص

كتبت بواسطة الطالب

انور محسن حنظل

بإشراف

أستاذة القانون التجاري المساعد

الدكتورة ايناس هاشم رشيد



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ


((يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ * تَوَمَّنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَبُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ دَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ))

سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ دَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ))

صدق الله العلي العظيم

اقرار المشرف

اشهد ان رسالة الماجستير الموسومة بـ (التحالف التجاري المصرفي " دراسة مقارنة ") المقدمة من قبل الطالب (انور محسن حنظل) الى مجلس كلية القانون - جامعة كربلاء بوصفها جزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون الخاص قد جرت تحت اشرافي ورشحت للمناقشة... مع التقدير

التوقيع : 

الاسم : أ.م.د ايناس هاشم رشيد

الدرجة العلمية: استاذ مساعد

الاختصاص: القانون التجاري

جامعة كربلاء - كلية القانون

إقرار المقوم اللغوي

أشهد أنّي قرأتُ رسالة الماجستير الموسومة بـ (التحالف التجاري المصرفي " دراسة مقارنة") المقدمة من قبل الطالب (انور محسن حنظل) إلى مجلس كلية القانون - جامعة كربلاء، وقد وجدتها صالحةً من الناحيتين اللغوية والتعبيرية، بعد أن أخذ الطالب بالملاحظات المسجلة على متن الرسالة ... ولأجله وقعت.

2024/4/28

التوقيع:


الاسم: أ.م.د. سهيلة خطاف عبد الكريم


الاختصاص العام: لغة عربية


الاختصاص الدقيق: النحو


إقرار لجنة مناقشة

نشهد نحن أعضاء لجنة المناقشة إننا اطلعنا على هذه الرسالة الموسومة بـ (التحالف التجاري
صبر في "دراسة مقارنة")، وناقشنا الطالب (أنور محسن حنظل) على محتواها، وفيما له علاقة
، ونعتقد إنها جديرة بالقبول لتبيل درجة الماجستير في القانون / فرع القانون الخاص وبدرجة
صبر صبراً).



التوقيع:
الاسم: أ.م.د. سهام سوادى طعمه
(عضواً)
التاريخ: 2024 / /


التوقيع:
الاسم: أ.د. غسان عبيد محمد
(رئيساً)
التاريخ: 2024 / /


التوقيع:
الاسم: أ.م.د. ايناس هاشم رشيد
(عضواً ومشرفاً)
التاريخ: 2024 / /


التوقيع:
الاسم: أ.م.د. عقيل كريم زغير
(عضواً)
التاريخ: 2024 / 7 / 14

صادق مجلس كلية القانون / جامعة كربلاء على قرار لجنة المناقشة


التوقيع:
أ.د. باسم خليل نايل السعيدي
ر عميد كلية القانون / جامعة كربلاء
2024 / /

الأهداء

إلى من قاد قلوب البشرية وعقولهم الى مرفأ الأمان ، معلم البشرية الأول محمد (ص)

إلى والدتي العزيزة وأخوتي وأخواتي مصدر فخري

إلى من كانت ظلي حين يلفحني التعب زوجتي المخلصة

إلى من ربطتني بهم علاقة النسب .. وعطر الصداقة .. وورد المحبة

إلى أخوة جمعني بهم ميدان العمل والدراسة .. زملائي الكرام

إلى كل يد وقلب سار معي بدرج الأنجاز لأكون

إلى كل هؤلاء أهدي هذه الدراسة .. راجياً من الله أن تكون نافذة علم وبطاقة معرفة

وأن ينفعنا وينفع بنا.

عرفان وأمتنان

نحمد الله ونشكره كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه ، وفي البداية نستغفر الله عدد خلقه ، ورضا نفسه ، ووزنة عرشه ، ومداد كلماته ، ونسأله أن يتقبل منا أعمالنا واجتماعنا ويرضى بها عنا ، ثم نطلي على أشرفه الخلق سيدنا محمد (صل الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً).

هنا لابد أن أتوجه بالشكر والامتنان والعرفان الى هذه المؤسسة العظيمة التي تشرفني بإكمال الدراسة الأولية فيها من قبل ، وها أنا في المحطة الأخيرة لنيل شهادة الماجستير (كلية القانون – جامعة كربلاء) وعلى رأسها السيد عميد كلية القانون المحترم .

كما يعود كل الفضل والشكر الى استاذتي الدكتور المشرفة على هذه الرسالة ، والتي كانت ومازالت الداعم الأول لي بعد الله – عز وجل – الدكتور الفاضلة (أ.م.د أيناى هاشم رشيد) فلولاها لما كان لدي من العلم ولا كنت لأقف هنا الآن ، فلا يسعني الا تقديم الشكر والأمتنان لما قدمته من توجيهات ومناقشات ومد يد العون والمساعدة لإنجاز هذه الدراسة.

أود أيضاً التوجه بخالص الشكر والتقدير الى السادة رئيس وأعضاء لجنة المناقشة المحترمين ، وأتمنى من الله أن يرزقهم الصحة والعافية لينيروا طريق العلم خدمة لهذا البلد .

ولا يفوتني أن أتقدم بالشكر الجزيل والثناء الى جميع استاذتي في كلية القانون – جامعة كربلاء ، وخصوصاً الهيئة التدريسية في الفرع الخاص وعلى رأسهم رئيسة الفرع الدكتورة الفاضلة (أ.م.د. اشراق صباح)، وكذلك القائمين على ادارة المكتبة في كلية القانون .

كان وما زال القطاع المصرفي في العراق يعاني العديد من المشاكل ويواجه مختلف التحديات ومخاطر السوق جراء عدم استقرار البيئة الاستثمارية في الأسواق المالية، لذلك يُلاحظ عدم تطوره بالشكل اللازم ليوكب ويرتبط بالمنظومة المصرفية العالمية، ولعل أبرز تلك المشكلات تتمثل بضعف ثقة الجمهور بالمصارف العراقية، ووضاعة دورها في النشاط الاقتصادي والتنموي بالرغم من أن الاقتصاد الوطني يعاني من مشاكل كثيرة ومتراكمة، وعليه أصبح من الواجب التوجه إلى إصلاح القطاع المصرفي لضمان تحقيق النمو الاقتصادي وتمويل المشروعات الانتاجية وتخفيف ومعالجة المشاكل الاقتصادية وتحقيق التنمية المستدامة.

أن أحد أساليب إصلاح القطاع المصرفي يتمثل بالتحالفات التجارية التي إثبتت نجاحها في دول عديدة كالولايات المتحدة الأمريكية التي تعد الرائدة في هذا المجال، ويمثل التحالف التجاري المصرفي نظام قانوني قائم على عقد بين مصرفين فأكثر أو بين مصرف ومؤسسة مالية يقوم على المشاركة وتبادل الموارد والقدرات والخبرات من أجل تحقيق أهداف محددة وصولاً لتحقيق الميزة التنافسية، مما يساهم في تطوير الخدمات المصرفية الحالية وإضافة خدمات جديدة مما يعزز من ثقة الافراد بالمؤسسة المصرفية، الأمر الذي ينعش مسألة جذب رؤوس الأموال المحلية والأجنبية مما ينعكس على الاقتصاد الوطني من خلال دعم وتمويل القطاع المصرفي للمشاريع الاقتصادية والتجارية والمساهمة في سد العجز الحاصل في ميزانية الدولة.

وعلى الرغم من أهمية الموضوع إلا أنه يلاحظ عدم وجود تنظيم قانوني للتحالف التجاري المصرفي، وخلو القطاع المصرفي في العراق من التطبيق العملي للتحالفات التجارية، لذا فإن هذه الدراسة تحاول التعريف بالموضوع وبيان أهميته للمؤسسة المصرفية، ومحاولة وضع إطار قانوني من خلال بيان شروطه الموضوعية والشكلية وآثاره القانونية ومدى مسؤولية الأطراف ووسائل اثباته، فضلاً عن دراسة متطلبات نجاحه وتعيين طرق انتهاءه.

قائمة المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
2-6	المقدمة
8-83	الفصل الأول: مفهوم التحالف التجاري المصرفي
9-49	المبحث الأول: ماهية التحالف التجاري المصرفي
10-29	المطلب الأول: التعريف بالتحالف التجاري المصرفي
10-18	الفرع الأول: تعريف التحالف التجاري المصرفي
19-29	الفرع الثاني: أنواع التحالف التجاري المصرفي ودوافعه
30-49	المطلب الثاني: تكوين التحالف التجاري المصرفي
30-41	الفرع الأول: مراحل التحالف التجاري المصرفي
41-49	الفرع الثاني: اطراف التحالف التجاري المصرفي
50-82	المبحث الثاني: الطبيعة القانونية للتحالف التجاري المصرفي وتمييزه عما يشته به
51-67	المطلب الأول: الطبيعة القانونية للتحالف التجاري المصرفي
50-56	الفرع الأول: التحالف التجاري المصرفي مشروع مشترك
56-60	الفرع الثاني: التحالف التجاري المصرفي عقد وكالة
69-62	الفرع الثالث: التحالف التجاري المصرفي عقد أطار
62-67	الفرع الرابع: التحالف التجاري المصرفي اتفاق شراكة
67-82	المطلب الثاني: تمييز التحالف التجاري المصرفي عما يشته به
67-72	الفرع الأول: التمييز بين التحالف التجاري المصرفي والاندماج المصرفي
72-78	الفرع الثاني: التمييز بين التحالف التجاري المصرفي والاستحواذ المصرفي

78-82	الفرع الثالث: التمييز بين التحالف التجاري المصرفي والشركة القابضة المصرفية
85-160	الفصل الثاني: الأحكام القانونية للتحالف التجاري المصرفي
86-124	المبحث الأول: الآثار القانونية للتحالف التجاري المصرفي
87-106	المطلب الأول: الالتزامات الناشئة عن التحالف التجاري المصرفي
87-102	الفرع الأول: الالتزامات المشتركة
103-106	الفرع الثاني: الالتزامات غير المشتركة
107-124	المطلب الثاني: الحماية القانونية للتحالف التجاري المصرفي
107-113	الفرع الأول: إثبات التحالف التجاري المصرفي
113-124	الفرع الثاني: المسؤولية الناشئة عن التحالف التجاري المصرفي
125-159	المبحث الثاني: نجاح التحالف التجاري المصرفي وانتهائه
126-140	المطلب الأول: نجاح التحالف التجاري المصرفي
126-137	الفرع الأول: الضوابط القانونية لنجاح التحالف التجاري المصرفي
137-140	الفرع الثاني: تعديل التحالف التجاري المصرفي
140-159	المطلب الثاني: انتهاء التحالف التجاري المصرفي
141-149	الفرع الأول: انقضاء التحالف التجاري المصرفي
149-159	الفرع الثاني: انحلال التحالف التجاري المصرفي
162-166	الخاتمة
168-185	قائمة المصادر
i-ii	Abstract



المقدمة

أولاً- موضوع الدراسة

يعد المصرف من أهم المؤسسات في البيئة التجارية والاقتصادية في أي بلد نتيجة الدور الفعال الذي يضطلع به في الاقتصاد القومي عبر الأنشطة والخدمات التي يقدمها للأفراد والمؤسسات الأخرى ، ولما كان المصرف يظفر بتلك الأهمية أصبح إلزاماً على القائمين على إدارة هذه المؤسسة المحافظة على أداءه وتطويره وتوفير الحماية اللازمة له في ظل البيئة المتغيرة التي يمارس أعماله فيها ، حيث إن فشل المصرف أو عجزه عن ممارسة نشاطه ينعكس سلباً على الحياة التجارية والاقتصادية للبلاد مما يتطلب أن تحظى هذه المؤسسة بالتخطيط الصحيح واتخاذ الاستراتيجيات التي تساهم في استخدام الموارد والقدرات التي تعزز من موقفه التنافسي خاصة بعد أن أصبحت المؤسسات والمنظمات في بيئة الأعمال ذات قدرات تنافسية عالية ناتجة عن تحالفها مع مؤسسات ومنظمات أخرى، فالمصرف كغيره من المؤسسات وجد ضالته في التحالف التجاري كخيار استراتيجي يساهم في زيادة قدراته وموارده ومن ثم قدرته على المنافسة والبقاء والاستمرارية في مزاولة نشاطه ، وبدليل نجاح عن عملية الاندماج خاصة من قبل تلك المصارف التي تود المحافظة على استقلاليتها ، إذ يقدم التحالف التجاري المصرفي مرونة عالية في منافسة المصارف الكبيرة وسهولة دخول المصرف لأسواق جديدة دون تكاليف عالية إضافة الى المساهمة في تنويع الخدمات التي يقدمها المصرف كالتحالف مع شركات التأمين وصناديق الاستثمار وغيرها من الشركات.

تعود بدايات نشوء التحالفات التجارية المصرفية بعد أن سمح مجلس حكام الاحتياطي الفيدرالي (FRB) في عام (1913) للمصارف الأمريكية بإقامة التحالفات مع المصارف الدولية وكان من أبرز تلك المصارف: (American Foreign Banking Corporation) (Bank of Central and South America) (Mercantile Bank Of America) ، وفي أوروبا بدأت تنجلي هيئة التحالفات التجارية المصرفية في عام (1955) بأسلوب النوادي المصرفية (Club Bank) عندما بدأت مجموعة من المصارف بإنشاء تكتل أو شبكة لتقديم الدعم وتبادل المنافع والقدرات ، كما ظهرت صيغة تحالف مصرفي آخر تمثلت بالمصارف المشتركة عندما تتحالف مجموعة من المصارف لإنشاء مصرف جديد محلي أو دولي ، وفي نهاية الخمسينات وبداية الستينات زادت التحالفات المصرفية في أوروبا من أجل استيعاب دخول المصارف الأمريكية إلى إقليمها.

وفي بداية الثمانينات ظهرت مرحلة جديدة من مراحل تطور التحالف التجاري المصرفي إلا وهي مرحلة تحول هدف التحالف المصرفي من الانتشار الدولي إلى الرغبة في تنويع باقة الخدمات التي يقدمها المصرف، من خلال توسيع نطاق التحالف من حيث الأطراف عن طريق عدم اقتصر التحالفات التجارية بين المصارف حصراً وإنما شملت مؤسسات مالية أخرى مثل شركات التأمين نتيجة عدم قدرة المصارف على تقديم بعض الخدمات إلا بالاستعانة بخبرات المؤسسات والمنظمات المتخصصة .

مع نهاية القرن الماضي وبداية القرن الحادي والعشرين تأثرت جميع الصناعات تقريباً ومن ضمنها الصناعة المصرفية بالتطور المتسارع والمتلاحق لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات مما أدى إلى تغير أنماط وأشكال العمليات والأنشطة التقليدية فيها، مما انعكس على طبيعة التحالفات التجارية وأصبحت أكثر سهولة وتعقيد من ذي قبل بعد ظهور وانتشار شبكات الاتصال التي ساهمت في الربط بين المصارف العالمية لإغراض مختلفة كتحويل الأموال وتبادل الخبرات وبالتالي ازدادت المصارف المراسلة من حيث العدد مع استخدام شبكة المعلومات والبريد الإلكتروني والصيرفة الإلكترونية ، ليس هذا فحسب بل أن زيادة عدد المؤسسات والمنظمات غير المصرفية بتقديم الخدمات المصرفية كالقروض والبطاقات الائتمانية ساهم في دفع هذه المؤسسات نحو إقامة التحالفات مع المصارف للاستفادة من خبراتها في تلك المجالات.

من خلال ما سبق يتضح أن التحالف التجاري ما هو إلا علاقة تعاونية مشتركة فيما بين مصرفين فأكثر أو مع مؤسسات مالية أخرى من أجل المشاركة في الموارد والقدرات والخبرات بهدف تحقيق مكاسب كبيرة وتعزيز الموقع التنافسي والحصص السوقية لأعضاء التحالف، وتختلف دوافع إقامة التحالف التجاري المصرفي استناداً لأهداف التحالف وأنواعه كـرغبة المصرف في الحصول على التكنولوجيا الضرورية لتطوير وإضافة خدمات مصرفية جديدة أو رغبة المصرف في توسيع نشاطه بدخوله أسواق جديدة ، على أن لا تؤدي هذه العلاقة التعاونية إلى إنشاء كيانات اقتصادية تحتكر النشاط التجاري في الصناعة المصرفية ، ومن الطبيعي أن ترتب هذه العلاقة آثار قانونية تتمثل بالالتزامات والحقوق ومن ثم قيام مسؤولية الاعضاء أو الأطراف عند الإخلال بتلك الالتزامات هذا من جهة ، ومن جهة أخرى قد تكون العلاقة القانونية الناشئة عن التحالف التجاري علاقة دولية عندما تكون الأطراف متمتعة بجنسيات مختلفة مما يثير معه تنازع الاختصاص القانوني (التشريعي والقضائي).

ثانياً. أهمية الدراسة

يُعد القطاع المصرفي في العراق نظاماً تقليدياً في عمله بطيئاً في تطوره، نتيجة الضوروف السياسية التي مر بها البلد والفلسفة الاقتصادية المتغيرة وغير الواضحة التي كانت سائدة في الاقتصاد الوطني، مما سبب بدخول المؤسسات المصرفية في العراق مرحلة من الخمول جعلها في الصفوف الأخيرة مقارنة مع المؤسسات العالمية الأخرى مما أدى إلى عزوف المدخرين عن التعامل معها نتيجة فقدانه الثقة بها، لذا تكمن أهمية دراسة موضوع التحالف التجاري المصرفي من خلال بيان مفهومه وتسليط الضوء على أهميته بالنسبة إلى المصارف بصورة عامة والمصارف العراقية بشكل خاص كون إقامة التحالفات التجارية مع مصارف عالمية واقليمية أو شركات رائدة وذات سمعة تجارية يساهم في مواكبة التطورات الكبيرة التي تشهدها الصناعة المصرفية باستخدامها واعتمادها على الوسائل التكنولوجية الحديثة في ممارسة نشاطها وتعاملاتها اليومية، وتساعد المصرف في الإيفاء بالمتطلبات والمعايير الدولية التي تفرضها المنظمات أو اللجان أو الاتفاقيات الدولية على المؤسسات المصرفية ككل، إضافة إلى تبادل الخبرات والمهارات في مختلف المجالات مع أعضاء التحالف، ومن ثم قدرة المصارف على تقديم خدمات مصرفية شاملة وسهولة الدخول لأسواق جديدة مما ينعكس بالإيجاب على واقع الصناعة المصرفية في العراق ومن ثم الاقتصاد القومي من خلال المساهمة في تحقيق التنمية المستدامة.

ثالثاً. أشكالية الدراسة

إن أشكالية الدراسة تتمحور حول مسألتين جوهريتين، تتعلق أولاهما: بمفهوم التحالف التجاري المصرفي وأحكامه القانونية، فعلى الرغم من دور التحالف التجاري المصرفي في بناء القدرات الجوهرية للمصرف ما زالت البيئة التشريعية التجارية تفتقر لوجود تنظيم قانوني للتحالف التجاري المصرفي، فضلاً عن غياب الدراسات والأبحاث القانونية التي تبين كيفية إقامة هذا النوع من العلاقات وتحدد نطاقه من حيث الأطراف والأهداف وتوضح شروطه الموضوعية والشكلية وطبيعته القانونية وما يترتب عليه من آثار تتمثل بحقوق والتزامات كل طرف من أطرافه والمسؤولية التي تقع على عاتقهم عند الإخلال بتلك الالتزامات، إضافة إلى بيان كيفية تسوية المنازعات الناشئة عنه من خلال تحديد الاختصاص التشريعي والقضائي، أما ثانيهما: فتتعلق بالناحية التطبيقية فبالرغم من نجاح التحالفات التجارية في تعزيز موارد وقدرات المصارف وخلق مزايا تنافسية لها مما ساهم في تطور القطاع المصرفي في الدول التي شهدت هذا النوع من العلاقات مما انعكس وبشكل واضح على اقتصادها الوطني، إلا أننا نجد اليوم العديد من المصارف

في العراق لا تدرك أهمية التحالف التجاري ودوره في بناء القدرات الجوهرية وتعزيز المركز التنافسي ويبدو ذلك جلياً من خلال عدم إقامتها لهذا النوع من العلاقات هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن توجه الحكومة العراقية نحو استخدام أدوات الدفع الإلكتروني ومحاولة استثمار الأموال المدخرة يتطلب من المؤسسات المصرفية تطوير نشاطها ونشر الآلات والمعدات الضرورية للقيام بهذه المهمة مما يحتم على المصارف العراقية أن توفر بنية أساسية من المعلومات والتكنولوجيا وشبكة اتصالات، ورفع مستوى الفعالية والكفاءة لكوادرها وتطوير الخبرات الإدارية من خلال إقامة التحالفات التجارية مع المصارف والمؤسسات المالية الإقليمية والعالمية.

رابعاً. اسباب اختيار الموضوع

إن اختيار موضوع التحالف التجاري المصرفي يرجع إلى حداثة الموضوع وأهميته بالنسبة للمؤسسات المصرفية والاقتصاد الوطني على حد سواء من خلال مساهمته في النهوض بواقع القطاع المصرفي في العراق وتحقيق التنمية المستدامة وزيادة وتعزيز ثقة المدخرين في التعامل مع القطاع المصرفي هذا من جهة، وعدم وجود تطبيق عملي للتحالفات التجارية في القطاع المصرفي في العراق من جهة أخرى ، لذا فإن هذه الدراسة تسعى لإبراز جانب لا يزال ناقصاً والذي يتمثل بكيفية إيجاد تنظيم قانوني للتحالف التجاري المصرفي، ببيان مفهومه وأحكامه القانونية.

خامساً. صعوبات الدراسة

تتجلى صعوبة الدراسة في عدم وجود تطبيق عملي للتحالفات التجارية المصرفية في العراق، فما زالت الصناعة المصرفية في العراق تتسم بزيادة عدد المصارف والاعتماد على المنافسة بشكل كلي دون تبني الاستراتيجيات التعاونية وبناء التحالفات والشراكات مع مختلف المؤسسات المالية، إضافة إلى قلة المصادر القانونية التي تناولت الموضوع مقارنة بالمصادر الاقتصادية التي تطرقت له بشكل مستفيض.

سادساً. منهجية الدراسة

اتبع الباحث في دراسته لموضوع التحالف التجاري المصرفي المنهج التحليلي من خلال تحليل الآراء والاتجاهات الفقهية والنصوص التشريعية في مختلف الجوانب ضمن نطاق الموضوع ، كما اعتمد الباحث المنهج المقارن اثناء بيان موقف قوانين الدول من اقامة التحالفات التجارية المصرفية وهي كل من قانون الولايات المتحدة الامريكية باعتباره من أول الدول التي

شهدت إقامة هذا النوع من العلاقات ويمثل تجربة عملية ناجحة للواقع التطبيقي لإقامة التحالفات المصرفية كما أنها قد اصدرت العديد من القوانين التي تنظم المنافسة وتمنع الاحتكار إذ تطرق الباحث إلى كل من قانون شيرمان لسنة 1890، وقانون كلايتون لسنة 1914، وقانون Glass-Steagall لسنة 1933، وقانون تأمين الودائع الفيدرالي لسنة 1950، وقانون لجنة التجارة الفيدرالية لسنة 1950، وقانون شركة البنك الفابضة لسنة 1956، وقانون Dodd-Frank لسنة 2010، وموقف القانون المصري المتمثل بالقانون المدني رقم 131 لسنة 1948، وقانون التجارة رقم 17 لسنة 1999، وقانون غسل الاموال رقم 80 لسنة 2002، وقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية رقم 3 لسنة 2005، وقانون البنك المركزي والجهاز المصرفي رقم 194 لسنة 2020، ومقارنتها بالقوانين العراقية التي تمثلت بكل من القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951، وقانون الشركات رقم 21 لسنة 1997، وقانون البنك المركزي رقم 56 لسنة 2004، وقانون المصارف رقم 94 لسنة 2004، وقانون المنافسة ومنع الاحتكار رقم 14 لسنة 2010، مع الإشارة إلى بعض الاتفاقيات الدولية المعنية بحسب مقتضيات الدراسة وكلما تطلب الامر ذلك.

سابعاً. خطة الدراسة

حُددت خطة الدراسة بما يتلائم وأهمية الموضوع وأبعاده المفاهيمية والقانونية، لذا فقد بدأت الدراسة بالمقدمة التي بينت موضوع الدراسة وأهميتها والإشكالية الرئيسية والأسئلة الفرعية التي ستجيب عنها والمنهجية المتبعة فيها، ثم قُسمت الدراسة إلى فصلين :

تناول الفصل الأول منها دراسة مفهوم لتحالف التجاري المصرفي وبواقع مبحثين، حُصص المبحث الأول لدراسة ماهية التحالف التجاري المصرفي، وبينما حُدد المبحث الثاني بطبيعة التحالف التجاري المصرفي وتمييزه عما يشته به.

أما الفصل الثاني فقد جُسد بعنوان الاحكام القانونية للتحالف التجاري المصرفي وعلى مبحثين ايضاً تناول المبحث الأول الآثار القانونية للتحالف التجاري المصرفي، وبينما حُصص الثاني لدراسة نجاح التحالف التجاري المصرفي وانتهاه.

وأخيراً نخلص الى خاتمة البحث التي تتضمن أهم الاستنتاجات والتوصيات التي توصل إليها الباحث أثناء دراسته للموضوع.

الفصل الأول

الفصل الأول

مفهوم التحالف التجاري المصرفي

تمهيد وتقسيم:

شهدت الصناعة المصرفية في نهاية القرن الماضي وبداية الألفية الجديدة العديد من المتغيرات المالية العالمية من أهمها ظاهرة العولمة والاتفاقيات الدولية التي ساهمت في تحرير تجارة الخدمات، بالإضافة إلى التطور في وسائل الإنتاج والاتصال عقب الثورة التكنولوجية، هذه المتغيرات فرضت واقعاً جديداً على القطاع المصرفي يتمثل بزيادة الحدة التنافسية سواء فيما بين المصارف ذاتها أم فيما بينها وبين المؤسسات غير المصرفية، فأصبح لازماً على كل مصرف لضمان الاستمرار والبقاء تبني استراتيجية (1) تحقق الاستيعاب التام لمتطلبات العمل المصرفي المعاصر ومواجهة التهديدات والمخاطر المصرفية، لذلك فقد وجدت المصارف ضالتها في التحالف التجاري، الذي يسمح لها بإحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق، وبديل استراتيجي عن الاندماج وخاصةً تلك المصارف التي تود العمل باستقلالية في البيئة التجارية، ولما يقدمه ذلك التحالف من مرونة وتعزيز القدرات التنافسية وبالتالي يتمكن المصرف من التنافس مع المصارف الكبيرة في الأسواق المصرفية.

يُعد التحالف المصرفي ضرورة حتمية ومن المنافذ والمقاصد التي تعزز من المركز التنافسي للمصرف والمساهمة في بقاءه من جهة وتوسيع نشاطه واعماله من جهة أخرى؛ بما يمثله من استجابة سريعة وفعالة للمتغيرات المتلاحقة في الصناعة المصرفية، وعلى الرغم من أهمية ذلك التحالف بالنسبة إلى المصرف لكن ما زالت هناك العديد من العقبات التي قد تؤدي إلى انتهاء وانفصاله دون أن يحقق النتائج والأهداف المرجوة منه (فشل التحالف المصرفي).

عليه سنقسم هذا الفصل إلى مبحثين نتناول في المبحث الأول ماهية التحالف التجاري المصرفي، أما المبحث الثاني فسنخصصه لدراسة طبيعته القانونية وتمييزه عما يشته به.

(1) تعرف الاستراتيجية على أنها: "عملية وضع الأهداف طويلة الأمد تسعى المؤسسة لتحقيقها وتحديد الوسائل المناسبة لتحقيق تلك الأهداف وتخصيص الموارد اللازمة لذلك، واتخاذ القرارات حول حجم النشاطات ومجالات التوسع بها، مع تحديد نمط التعامل مع الظروف المستجدة فيما يتصل بمدخلات الإنتاج والظروف الاقتصادية المتغيرة ونمط التعامل مع المنافسين"، د. محمد قاسم القريوتي، نظرية المنظمة والتنظيم، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص 124.

المبحث الأول

ماهية التحالف التجاري المصرفي

بات التحالف التجاري بصورة عامة من أهم الاشكال التنظيمية في العصر الحديث وأحد الخيارات المتاحة والمستخدمه فعلاً من قبل أغلب الشركات الصغيرة منها والكبيرة، فلم يعد قاصراً على القطاع الصناعي بل أمتد ليشمل كافة القطاعات التجارية الصناعية منها والخدمية، إذ أصبح معياراً لتحديد مدى نجاح الشركة وأداة فعالة في الاستجابة لمتغيرات البيئة التجارية والاستحواد على الفرص، ومن بينها المصارف خاصة تلك التي تود العمل باستقلالية بعيداً عن عمليات الاندماج والاستحواد، إذ عُد التحالف المصرفي استراتيجية تضمن للمصرف سندا إضافياً في مسار نشاطه حيث لم يعد اليوم بإمكان أي مؤسسة تجارية الاعتماد فقط على قدراتها الذاتية نظراً لزيادة حدة المنافسة في الأسواق المالية.

التحالف المصرفي استراتيجية حديثة تسمح للمصرف بدمج القدرات ومواضع القوة لدى الأطراف المتحالفة وتعزيز المزايا التنافسية ويساهم في الاستغلال الأمثل لرؤوس الأموال مما ينعكس وتحقيق التميز المؤسسي لدى ربحية المصرف التجاري من خلال توفير المعرفة والتكنولوجية والموارد المالية والبشرية والمساهمة في الدخول لأسواق جديدة وتوسيع الأنشطة وتقديم خدمات إضافية، ومع ذلك فهو لا يخلو من المخاطر سواء أكانت متعلقة بالأطراف المتحالفة كالسلوك الانتهازي وسرقة المعرفة أم متعلقة بالسوق المصرفي كالاختكار وتغيير المراكز التنافسية للمصارف الصغيرة والمتوسطة، وعلى الرغم من ذلك مازالت ماهية التحالف التجاري المصرفي غير محددة؛ نظراً لتعدد الآراء التي قيلت في مفهومه وتعريفه ، وتعدد الأنماط والأشكال التي من الممكن أن يتخذها وتنوع الدوافع التي تقف وراءه هذا من جهة ، ومن جهة أخرى ليس من السهل إقامة التحالفات التجارية من قبل المصارف بل تمر العملية بمراحل عديدة تضمن أقامته بشكل فعال وتحقيقه للنتائج التي يسعى إليها كل طرف، لذا سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين نتناول في المطلب الأول التعريف بالتحالف التجاري المصرفي، وبينما نخصص المطلب الثاني لدراسة تكوينه من حيث المراحل والأطراف.

المطلب الأول

التعريف بالتحالف التجاري المصرفي

إن حداثة موضوع التحالف التجاري وعدم وجود تنظيم قانوني خاص به أدى الى تباين الآراء الفقهية في الدراسات القانونية حول تعريف للتحالف التجاري بصورة عامة والتحالف المصرفي بصورة خاصة، فقد عد جانب من تلك الدراسات التحالف التجاري المصرفي عبارة عن اتحاد مجموعة مصارف، بينما أجهت دراسات أخرى إلى أبعد من ذلك باعتبار أن التحالف المصرفي اتفاقاً عقدياً، إضافةً إلى الاختلاف في بيان أطراف التحالف المصرفي إذ قصرت بعض الآراء التحالف فيما بين المصارف بينما ذهب رأي آخر لإمكانية قيام التحالف فيما بين المؤسسات المالية المصرفية وغير المصرفية، وقد تتنوع الدوافع التي تساهم في إقامة التحالفات المصرفية ومن ثم تتنوع الأنماط والصور التي يمكن أن يتخذها، وعليه سنقسم هذا المطلب إلى فرعين: نخصص الفرع الأول لتعريف التحالف التجاري المصرفي وبيان خصائصه، بينما نخصص الفرع الثاني لدراسة أنواعه ودوافعه.

الفرع الأول

تعريف التحالف التجاري المصرفي

التحالف لغة مصدره (الحلف) بالكسر، بمعنى العهد والصدقة، ويقال حالفه أي عاهده، والتحالف هو الاتحاد من أجل المصالح المشتركة، والمعنى الأكثر شيوعاً عن اللغويين هو العهد على التناصر والتعاقد والتساعد⁽¹⁾.

قبل بيان تعريف التحالف التجاري المصرفي يجب التطرق الى تعريف التحالف التجاري بشكل عام، إذ أن مصطلح التحالف التجاري لا يقتصر على مفهوم محدد بل له تعاريف عدة ومفاهيم مختلفة، وأن أغلب التعريفات قد نظرت الى التحالف التجاري من الوجهة الاقتصادية فتعددت تعاريف الفقه والشراح التي قيلت في التحالف التجاري ومن خلال مراجعتها يتبين لنا أنهم لم ينتهجوا أسلوباً واحداً في تعريفه وذلك يرجع الى الغموض الذي يكتنفه، فقد ذهب جانب من الفقهاء والشراح إلى أن التحالف التجاري: "اتفاق تعاوني بين المنظمات قد تكون متنافسة وتندرج

(1) ابن منظور، جمال الدين، لسان العرب، دار الصادر، بيروت، لبنان، ط1414، ج3، هـ، ج9، ص54، محمد بن يعقوب الفيروز آبادي، القاموس المحيط، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ط1426، هـ، ج8، ص3، ص133، الجواهري، اسماعيل بن حماد، تاج اللغة وصحاح العربية، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، ط1407، هـ، ج4، ص4، ص1364.

التحالفات في اتفاقيات التعاون في مجالات التسويق والإعلان والبحث والتطوير الى مشاريع مشتركة⁽¹⁾، أما الاتجاه الآخر فقد عرف التحالف التجاري بأنه: "مجموعة واسعة من العلاقات العقدية التي تنشأ بين المؤسسات المتنافسة في أقطار مختلفة، تسعى لتحقيق هدف معين"⁽²⁾، فيما عدّه رأي ثالث على أنه علاقة أو حالة تعاونية تكاملية وعرفه بأنه: "إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى إخراج أحد الأطراف من السوق، على أن يؤدي التحالف إلى التعاون والسيطرة على المخاطر والتهديدات ومشاركة الأطراف في الأرباح والمنافع"⁽³⁾، فضلاً عن ذلك فقد ذهب رأي آخر بالقول أن التحالف التجاري ما هو إلا: "الشراكة الفعالة بين مؤسستين أو أكثر والاستعداد للبت في الإنتاج والعمليات معاً بطريقة استراتيجية مما يؤدي إلى تدعيم الإنتاجية والربحية والأداء"⁽⁴⁾، أو هو: "مجموعة من المنشآت التجارية المتنافسة التي تتفق على تثبيت أسعار ما تنتجه في سوق معين بهدف الوصول إلى أرباح احتكارية ليس باستطاعة الغير التوصل إليها"⁽⁵⁾.

وبالنسبة إلى موقف القوانين يتبين أنها لم تضع تعريفاً للتحالف التجاري بشكل عام وإن كانت قد أشارت إليه في مواضع عدة وذلك يرجع إلى سببين: أولهما ليس من وظيفة المشرع وضع التعريفات كما هو معلوم، أما السبب الثاني فيعود إلى استحالة أو صعوبة وضع تعريف تشريعي يتسوعب جميع مصاديق التحالف التجاري.

فقد أشارت مجموعة من القوانين الفيدرالية الأمريكية المنظمة للمنافسة ومنع الاحتكار أطلق عليها قوانين (Antitrust Laws) التي تشمل: قانون شيرمان لسنة (1890)، قانون كلايتون لسنة (1914)، قانون لجنة التجارة الفيدرالية، قانون هارت سكوت رودينو سنة (1976)، إذ جاءت هذه القوانين المختلفة في محاولة للحد من الاتفاقيات المقيدة للمنافسة أو الحد من أثارها في حالة عدم القدرة على منعها، إذ عملت على تجريم أي محاولة تستهدف احتكار السوق في أي نشاط أو نوع من أنواع الأعمال التجارية، وقد اكدت المحكمة العليا في الولايات المتحدة الأمريكية هذا المعنى بعد أن قضت بأن الهدف من قانون شيرمان يتمثل بحظر الاحتكارات والتحالفات عن

(1) د. هاشم فوزي العبادي و د جليل كاظم و د. محمد حسين العيسوي، الإدارة الاستراتيجية المستدامة مدخل لإدارة المنظمات في الألفية الثالثة، الوراق للنشر والتوزيع، 2012، ص 719.

(2) د. عمرو خير الدين، التسويق الدولي، بدون دار نشر، بدون طبعة، القاهرة، مصر، 1996، ص 69.

(3) د. فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية من المنافسة إلى التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ط 1، 1999، ص 14.

(4) Abdullah M. Aldakhil and S. Nataraja, Environmental Factors and Measures that Affect the Success of International Strategic Alliances, Journal of Marketing and Management, College Of Business Administration, Saudi Arabia, 5.(1), 2014, P:18.

(5) د. حسين محمد فتحي، الممارسات الاحتكارية والتحالفات التجارية لتفويض حريتي التجارة والمنافسة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998، ص 56.

طريق العقود العلنية أو السرية التي ترمي إلى الاعتداء على الحق في المنافسة العادلة، والذي يمثل حقاً لكل تاجر اذ لا يجوز الاعتداء على حقوق الآخرين باستعمال أساليب من المنافسة غير المشروعة تحت غطاء حرية المنافسة⁽¹⁾.

وفي الاتجاه ذاته ذهب قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المصري رقم (3) لسنة (2005) في المادة (6) إلى حظر الممارسات والاتفاقيات التحريرية والشفهية بين الأشخاص الطبيعية والمعنوية التي تشكل إخلالاً بالمنافسة في أسواق المنتجات والخدمات كتحديد سعر معينة والحد من تقديمها وتقاسم الأسواق⁽²⁾، بالإضافة إلى ذلك أعطت المادة (7) من قانون رقم (194) لسنة (2020) للبنك المركزي المصري صلاحية العمل على حماية المنافسة وتعزيزها ومنع الممارسات الاحتكارية في القطاع المصرفي⁽³⁾، وعلى الرغم من كل تلك القوانين المنظمة للمنافسة ومنع الاحتكار التي أشارت إلى التحالفات التجارية إلا أنها قد جاءت خالية من تعريف التحالف التجاري عموماً، واقتصرت على حظر التحالفات التي تشكل إخلالاً بالمنافسة أو تسعى لخلق كيانات احتكارية غير مشروعة.

أما في العراق فقد أشار قانون المنافسة ومنع الاحتكار رقم (14) لسنة (2010) إلى التحالفات التجارية في المادة (9) التي حظرت أية ممارسة تجارية اذا كانت الشركة أو مجموعة الشركات المرتبطة تسيطر على 50% أو أكثر من مجموع انتاج سلعة أو خدمة معينة أو اذا كانت تسيطر على 50% أو أكثر من مجموع مبيعات سلعة أو خدمة معينة⁽⁴⁾، فضلاً عن المادة (10) التي حظرت أية ممارسة أو اتفاقية تحريرية أو شفهية تشكل إخلالاً بالمنافسة ومنع الاحتكار أو الحد منها أو منعها⁽⁵⁾، وعرف البنك المركزي العراقي التحالف المصرفي على

(1) د. عمرو محمد حماد ، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة دراسة تحليلية مقارنة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2009 ، ص 373.

(2) تنص المادة (6 / د) على : " يحضر الاتفاق أو التعاقد بين اشخاص متنافسة في أية سوق معينة إذا كان من شأنه إحداث أي مما يأتي : د- تقييد عمليات التصنيع او التوزيع أو التسويق أو الحد من توزيع الخدمات أو نوعها أو حجمها أو وضع شروط أو قيود على توفيرها " .

(3) تنص المادة (7 / ك) من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي المصري رقم (194) لسنة (2020) على : " يباشر البنك المركزي جميع الاختصاصات اللازمة لتحقيق أهدافه، وله على الأخص ما يأتي : ك - العمل على حماية المنافسة وتعزيزها، ومنع الممارسات الاحتكارية بالجهات المرخص لها " .

(4) تنص المادة (9) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار العراقي رقم (14) لسنة (2020) على : " يحظر أي اندماج بين شركتين أو أكثر وأية ممارسة تجارية مقيدة اذا كانت الشركة أو مجموعة من الشركات مندمجة أو مرتبطة مع بعضها تسيطر على 50% أو أكثر من مجموع انتاج سلعة أو خدمة معينة أو اذا كانت تسيطر على 50% أو أكثر من مجموع مبيعات سلعة أو خدمة معينة " .

(5) تنص المادة (10) على : " تحظر أية ممارسات أو اتفاقات تحريرية أو شفهية تشكل إخلالاً بالمنافسة ومنع الاحتكار أو الحد منها أو منعها وبخاصة ما يكون موضوعها أو الهدف منها ما يأتي: "... " .

أنه: "تعاون مصرفين فأكثر على إصدار شهادات الاستثمار بهدف تمويل مشروع محدد، وتقديم الضمانات المناسبة لقاء إصدارها مع الأخذ بنظر الاعتبار خصوصية المصارف الإسلامية"⁽¹⁾، ويلاحظ على هذا التعريف اقتصره على التحالف فيما بين المصارف دون بقية المؤسسات ، واختزاله بهدف تمويل المشاريع وإصدار شهادات الاستثمار دون غيره من الأهداف الأخرى، كما وقد جاء خالياً من بيان طبيعة هذا التعاون وذكر الأنماط الأخرى للتحالف المصرفي.

إن هذا الاختلاف الفقهي في تعريف التحالف التجاري قد انعكس وبشكل واضح على تعريف التحالف المصرفي فقد عُرّف هو الآخر بتعريفات عديدة منها: "تحالف مصرفان أو أكثر لتقديم أو تطوير خدمة معينة"⁽²⁾، ومما يُلاحظ على التعريف أنه غير دقيق فلا يمكن تعريف الشيء بنفسه إذ من غير الصحيح تعريف التحالف المصرفي على أنه تحالف، كما أنه قد جاء موجزاً مقتضباً مركزاً على الصيغة العامة للتحالف قاصراً التحالف المصرفي على التحالف فيما بين المصارف فقط، بالإضافة إلى اختزال مجال التحالف في تقديم أو تطوير خدمة مصرفية معينة بينما نرى إمكانية إقامة تحالف مصرفي بين المصرف ومؤسسة غير مصرفية وفي مختلف المجالات كالتسويق والإنتاج المعرفة، إضافة إلى عدم بيان الطبيعة القانونية للعلاقة فيما بين الأطراف المتحالفة، فمن غير المقبول تعريف التحالف على أنه تحالف والاقتصار على بيان أطرافه ومجالات التعاون.

كما وقد عُرّف التحالف المصرفي على أنه: "اتحاد مجموعة من المصارف والمؤسسات المالية من أجل زيادة إمكانيات التمويل الكبيرة أو الطويلة الأجل"⁽³⁾، وعلى العكس من التعريف السابق جاء هذا التعريف موضعاً إمكانية قيام التحالف فيما بين المصرف والمؤسسة مالية، إلا أن ما يؤخذ عليه تحديد غاية التحالف في عمليات التمويل الكبيرة أو طويلة الأجل، بينما في الواقع نرى أن غايات وأهداف التحالف المصرفي كثيرة ومتنوعة.

(1) الفقرة (3) من المادة (أولاً) من ضوابط شهادات الإيداع وشهادات الاستثمار المصرفي الصادرة من البنك المركزي العراقي بتاريخ (2020\3\17) استناداً الى المادة (27\ج) من قانون المصارف رقم (94) لسنة (2004) والمادة (5\سابعاً) من قانون المصارف الإسلامية رقم (43) لسنة (2015).

(2) Peter Moles and Nichblas Terry, "The HandBook of International Financial Terms", 1st Edition, Oxford University, University Press Ltd, New York, 2002, p:309.

(3) Michael Blatz and Karl- J.Kraus and Sascha Haghani, " Corporate Restructuring: Finance in times of Crisis" , 1st Edition, Springer - Verlage, Berlin, Germany, 2006,p:145.

بينما عرف آخر التحالف المصرفي بأنه: "مشاريع مشتركة بين مجموعة من المصارف التجارية على أن يشترك بموجبه كل مصرف بحسب حصته في ملكية المشروع المشترك"⁽¹⁾، والتعريف أعلاه قد اختزال التحالف المصرفي فيما بين المصارف فقط، بالإضافة إلى أنه قد حصر التحالف المصرفي في صيغة واحدة إلا وهي المشروع المشترك والذي يسمى في الصناعة المصرفية بـ (المصرف المشترك)، حيث يتعاون مصرفين أو أكثر على إنشاء مصرف مستقل عن الأطراف المتحالفة والمشاركة في إدارة وملكية وأرباح ذلك المشروع وفقا لحصة كل طرف من الأطراف المتحالفة.

في حين ذهب رأي آخر إلى أنه: "اتفاقية تعاون بين مجموعة من المصارف الدولية يتم من خلالها اكتشاف الفرص في الأسواق الجديدة وتقليل مخاطر العمل المصرفي"⁽²⁾، فقد أضفى التعريف الطبيعية الاتفاقية التعاونية على التحالف المصرفي بالإضافة إلى التركيز على جواز قيام تحالف بين المصارف الدولية وعدم اختزال التحالف على المصارف المحلية أو الإقليمية، كما ركز على بعض أهداف التحالف والمتمثلة في الدخول لإسواق جديدة واكتشاف الفرص فيها وتقليل المخاطر المصرفية دون التطرق للأهداف الأخرى التي قد يحققها التحالف.

أو هو: "اتحاد مجموعة من المصارف فيما بينها من اجل زيادة مقدرتها الاقراضية أو التوسع الى أسواق جديدة والدخول في مجالات أعمال جديدة"⁽³⁾، كغيره من التعاريف السابقة لم يكن ملم بجميع عناصر التعريف اذ حصر التحالف فيما بين المصارف فقط، وركز على بعض مجالات واهداف التحالف والمتجسدة في الإقراض والدخول في أسواق جديدة والتوسع في مجالات الأعمال دون العناصر والمجالات والأهداف الأخرى.

(1) Maurice D. Levi, "International Finance", 4th Edition ,Routledge, New York, 2005, p:435.

(2) Geoffrey Jones, " Multinationals and Global Capitalism : From The Nineteenth to the Twenty-First Century" , 1st Edition, Oxford University, University Press, Inc, New York, USA, 2005,P:158.

(3) Stigum Maria and Anthony Crescenzi, "Stigum's Money Market", 4th Edition, McGraw- Hill Companies, Inc., New York, 2007,P:255.

كما وعزّفه البعض على أنه: "اتفاق بين البنك وبين طرفين أو أكثر بهدف إفادة الأطراف المتحالفة من قدرات بعضها البعض بغرض تحقيق النجاح الاستراتيجي"⁽¹⁾، ومن الواضح أن التعريف قد بين الهدف الرئيسي من التحالف ألا وهو التكامل فيما بين قدرات الأطراف المتحالفة.

والخلاصة أن أغلب التعاريف السابقة قد جاءت بلغة أقرب إلى أن تكون لغة اقتصادية، مركزه على بعض عناصر التعريف دون بعضها الآخر، بالإضافة إلى عدم اشتمالها على جميع عناصر التحالف التجاري من حيث الأطراف وأساس الالتزام ومجالات التحالف وأجله.

بناء على كل ما سبق نأمل من المشرع العراقي إصدار تشريعات تنظم التحالف التجاري بصورة عامة والتحالف المصرفي على وجه التخصيص- لما للمصارف من تأثير في الاقتصاد الوطني والدولي على حد سواء من- من حيث شروط ذلك التحالف ومراحله وأحكامه القانونية ونظام مسؤولية الأطراف المتحالفة وانقضاءه، ويرى الباحث أنه من الأفضل أن يتم التحالف بصيغة عقد مكتوب؛ كون هذه التحالفات غالباً ما تكون بعيدة الأمد وطويلة الأجل، كما ينتج عنها مشروعات ضخمة، وتفرض التزامات متقابلة كآثار للتحالف التجاري مما يولد إمكانية قيام نزاع فيما بين الأطراف المتحالفة وخاصة عندما يكون التحالف بين مؤسسات تنتمي لدول مختلفة، ويمكن أن يتم إيداع العقد لدى مؤسسة رسمية كمؤسسة شؤون المنافسة أو البنك المركزي فيما يخص التحالف المصرفي، وعليه يمكن تعريف التحالف المصرفي على أنه ((نظام قانوني طويلة الأمد قائم على عقد بين مصرفين فأكثر أو بين مصرف ومؤسسة مالية غير مصرفية يفرض التزامات متبادلة، بهدف تحقيق التعاون والتكامل في مجالات مختلفة كالإدارة والتسويق والمعارف والتكنولوجيا والبحث والتطوير بما يساهم في تعزيز القدرات التنافسية للمصرف مع احتفاظ كل طرف بالاستقلالية خارج اطار التحالف)).

من خلال التعاريف المتقدمة يمكن أن نستخلص العديد من الخصائص لعل أبرزها:

1- عقد التحالف المصرفي عقد رضائي يبرم بشكل اختياري بمعنى أنه غير مفروض على طرف من قبل طرف آخر⁽²⁾، إلا أن هناك من يرى أن في بعض الحالات قد يكون التحالف في صيغة عقد اذعان عندما يُحقق مكاسب طرف على حساب مخاطر وخسائر الطرف الآخر حيث ينفرد أحد

(1) د.اثير عبد الجواد حسين المحنا ، النظام القانوني للتحالفات التجارية ، بحث منشور في مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية والسياسية ، الانبار ، العراق ، العدد (2) ، المجلد (13) ، ايلول 2023 ، ص747.

(2) د.سميرة مرقاش و د.رابع زبييري ، التحالفات الاستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك ، بحث منشور في المجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية ، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية ، العدد 16 جوان 2016 ، ص68.

الأطراف بوضع وصياغة بنود العقد وشروطه نتيجة مركزه في السوق ولا يملك الطرف الآخر إلا القبول أو الرفض دون إمكانية المناقشة أو المفاوضة⁽¹⁾.

2- التحالف التجاري المصرفي علاقة تعاونية ثنائية أو متعددة الأطراف⁽²⁾، فالتحالف التجاري المصرفي هو عقد بين مصرفين أو مجموعة مصارف أو بين مصرف ومؤسسة غير مصرفية (شركة تأمين أو تمويل أو أي شركة تجارية أخرى)، سواء أكانت تنتمي بمجموعها لبلد واحد أم بلدان مختلفة، ففي الأقطار العربية ومنذ نهايات القرن الماضي شهدت البيئة المالية والمصرفية بناء تحالفات محلية ودولية بين العديد من المصارف والشركات المالية من أجل تعزيز قدراتها المالية أو لمواجهة التغيرات المستمرة في بيئة الأعمال المالية والمصرفية كالتغيرات في العمولة المصرفية أو تحرير الخدمات في ضوء الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS)⁽³⁾، التقدم التكنولوجي، المعايير الدولية لكفاية راس المال وغيرها، كالتحالف بين بنك سدادار اللبناني وبين مؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي بهدف تطوير المنتجات المالية والمعرفة التي يقدمها المصرف في الأسواق المحلية والدولية⁽⁴⁾.

3- العلاقة بين المتحالفين ذات توجه تعاوني⁽⁵⁾ بقصد تحسين مستوى المردودية وضمان مستوى أعلى من الفعالية لكل من المصرف والطرف الآخر على مستوى المهارات والخبرات والمعارف، فبدلاً من أن يُنافس المصرف هذه المؤسسات أو أن يعمل بشكل مستقل يفضل أن يتعاون ويستفيد كل منهما من مهارات وخبرات الآخر وأن يدخل أسواق جديدة بتكاليف منخفضة وخطر أقل⁽⁶⁾.

4- التحالف المصرفي من العقود الزمنية، إذ قد يكون محدد المدة لفترة طويلة أو متوسط أو قصيرة الأجل، ويتم إبرامه لإنجاز عمل معين في تلك الفترة⁽⁷⁾.

(1) Dahmani , Le Prtenariat et Les alliances dans Les Nouvelles politiques de developpement des entreprises, L'economie, n36 sptembre 1996, P:20.

(2) د. فريد النجار ، مصدر سابق ، ص 18.

(3) وهي مختصر لعبارة (The General Agreement on Trade in Service) وتعني الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات.

(4) د. جليل كاظم مدلول العارضي و د. ارشد عبد الامير جاسم الشمري ، استراتيجيات الادارة المالية ، الوراق للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط 1 ، 2012 ، ص 116.

(5) د. محمد عبد الحسين الطائي ، نظم المعلومات الاستراتيجية منظور الميزة الاستراتيجية، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن، 2009 ، ص 259.

(6) د. عيسى حيرش، الإدارة الاستراتيجية الحديثة ، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع ، الجزائر، 2012 ، ص 301.

(7) د. محمد عبد الحسين الطائي ، مصدر سابق ، ص 258.

5- العلاقة بين اعضاء التحالف تقوم على الثقة وتقارب الأهداف بين الأطراف المتحالف، مما يؤدي إلى سهولة تبادل وجهات النظر أثناء المفاوضات واثناء التنفيذ التحالف، والإحساس بأن الأطراف مجموعة واحدة ذات مصالح مشتركة ترمي الى تحقيق اهداف ومصالح جماعية وفردية محددة، والمساهمة في تعظيم الإفادة من مدخلات الموارد والمهارات واستخداماتها البديلة، وإدارة العلاقات وتنظيم سبل التعاون(1).

6- احتفاظ كل طرف من الأطراف المتحالفة بالاستقلالية القانونية(2)، والتمتع بسلطة كاملة على العمل الذي لديه مسؤولية لأدائه(3)، ويرى الباحث أن التحالف التجاري لا يؤثر على الاستقلالية القانونية للأطراف المتحالفة، وحرية المنافسة خارج اطار المجال التعاوني، فيحتفظ كل طرف بسلطة كاملة على العمل والقرارات التي لديه مسؤولية لإدائها في خارج إطار وسوق التحالف، فالتحالف يمثل حلاً وسطاً بين المنافسة وبين الاندماج والاستحواذ من خلال العلاقة التعاونية التكاملية والمتوازنة فيما يتعلق بمشاركة كل طرف، ومن ثم يتم استبعاد كل اشكال الهيمنة باعتبار أن التحالف يمثل هدنة تهدف الى الحد من المنافسة والحصول على الاستقرار في بيئة الأعمال المالية والمصرفية، فيبقى كل مصرف محتفظ بالشخصية القانونية المستقلة عن باقي الأطراف ومن ثم له حرية العمل واتخاذ القرارات فيما يخص النشاطات خارج اطار التحالف والسوق ، لا بل حتى داخل التحالف والسوق على أن لا يخل بنود اتفاقية التحالف والالتزامات المترتبة عليه.

7- يتخذ التحالف صيغ وأشكال متعددة وذلك وفق أسس مختلفة كالتصنيف وفق درجة السيطرة والالتزام بالشراكة، أو وفق التصنيف الوظيفي وغيرها من الأسس(4).

8- يتصف التحالف المصرفي بالمرونة وعدم التحديد، كما انه معقد وليس بسيط(5)، إذ إن التحالف يتصف بالمرونة من خلال حرية الأطراف في اختيار شكل أو صيغة التحالف حيث إن التحالف لا يأخذ الشكل القانوني الرسمي الكامل، بالإضافة الى حرية الأطراف في تحديد الهيكل التنظيمي داخل التحالف وتحديد نظام اتخاذ القرارات ونظام المسؤولية ، وعلى الرغم من تلك المرونة نرى أن التحالف التجاري عموماً يتصف بالتعقيد بالنظر إلى الصعوبات التي تعترض اقامته على

(1) د. رؤوف عبد الحفيظ هلال ، التحالفات الاستراتيجية بين مؤسسات المعلومات ، دار الجوهرة للنشر والتوزيع ، مصر ، ط1 ، 2014 ، ص29.

(2) د. ثابت عبد الرحمن ادريس و د. جمال الدين محمد ، الإدارة الاستراتيجية ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، 2002 ، ص18.

(3) د. فريد النجار ، مصدر سابق ، ص18.

(4) د. علي حسين علي ، الإدارة الحديثة لمنظمات الاعمال ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، 1999 ، ص76.

(5) د. رفعت السيد العوضي و د. اسماعيل علي بسيوني، الاندماج والتحالفات الاستراتيجية بين الشركات في الدول العربية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، القاهرة ، مصر ، 2007 ، ص181-180.

مختلف المستويات المحلية والدولية ومراحله المختلفة التي تبدأ باتخاذ القرار والبحث عن الحليف المناسب والدخول بالمفاوضات وتنفيذ التحالف وإدارته ومراجعة وتقييم التحالف، للوقوف على مدى نجاح التحالف في تحقيق أهدافه وما يرافقه من تأثير المصرف بسلوك وتصرفات الأطراف الأخرى والنزاعات التي يمكن أن تحدث نتيجة حياد بعض الأطراف عن قيم وأهداف التحالف.

9- يتصف التحالف المصرفي بالحركية والتغيير، فلا يوجد أبداً تحالف جامد حيث أنه يتغير باستمرار وفق متغيرات البيئة مستمرة الحركة مثل الاقتصاد العالمي وتحرير التجارة، التكتلات الاقتصادية، حجم التحالف ودرجة الحاجة اليه، الغايات والأهداف من التحالف والحاجات الواجب إشباعها عن طريقه، حجم المخاطر وهيكل التهديدات والفرص المتاحة في القطاع المصرفي⁽¹⁾.

إضافةً إلى تلك الخصائص، يُعد التحالف المصرفي من العقود الملزمة للجانبين إذ يُنشئ التزامات متقابلة في ذمة الأطراف المتحالفة وبشكل رئيسي الالتزام بالتعاون وعدم المنافسة خلال مدة التعاقد، وهو أيضاً من عقود المعاوضة التي يأخذ فيها العاقد مقابلًا لما يعطي وأن كانت الفوائد معنوية غير مادية في بعض الأحيان، وقد يكون عقد التحالف المصرفي عقداً محدداً عندما يكون فيه مدى الأداءات الواجبة على الأطراف المتحالفة مؤكدة وقت الانعقاد، بحيث يستطيع كل حليف أن يقدر في الحال المقدار الذي يأخذ والمقدار الذي يُعطي، قد يكون من العقود الاحتمالية عندما يتوقف مدى الأداءات الواجبة على أحد الأطراف على أمر غير محقق الوقوع أو غير معروف وقت وقوعه كالمشاركة في الأرباح بعد الانعقاد، فضلاً على أنه عقد زمني ذات تنفيذ ممتد إذ يكون الزمن عنصراً جوهرياً فيه باعتباره المقياس الذي يقدر به محل التعاقد، فهو يرمي الى التعاون وتبادل المهارات والخبرات والمشاركة في القدرات وعليه لا يتصور أن يُنفذ الأطراف التزاماتهم في لحظة واحد بل لا بد من أن يستغرق التنفيذ اجل متفق عليه، كما ونرى أن عقد التحالف المصرفي يمكن أن يكون عقداً بسيطاً يتناول عملية قانونية واحدة كالتحالف التكنولوجي الذي يهدف إلى نقل التكنولوجيا إلى المصرف، وقد يكون عقداً مختلطاً أو مركباً عندما ينطوي على عمليات قانونية عديدة ينهض بكل منها في العادة عقد خاصة عندما يتعدد المحل في عقد التحالف بأن يتضمن التعاون ونقل الخبرات والمهارات ونقل المعرفة الفنية والتكنولوجية وأنشاء مشروع مشترك.

(1) د. فريد النجار ، مصدر سابق ، ص 15.

الفرع الثاني

أنواع التحالف التجاري المصرفي ودوافعه

لا يمكن أن تكتمل دراسة مفهوم التحالف التجاري المصرفي إلا ببيان أنواعه، ومن ثم التطرق لبعض الدوافع والاهداف التي يسعى لتحقيقها المصرف، لذا سوف نتصدى لدراسة أنواع التحالف التجاري المصرفي أولاً، ومن ثم نستعرض أهم دوافعه.

أولاً- أنواع التحالف التجاري المصرفي

لما كان التحالف المصرفي عبارة عن علاقة تعاونية بين المصرف ومصرف آخر أو مؤسسة غير مصرفية، فمن الطبيعي أن تأخذ هذه العلاقة عدة صيغ وأشكال نتيجة اختلاف وتعدد القطاعات التجارية من جهة واختلاف درجة الالتزام بالعلاقة وطبيعة المنافسة بالإضافة إلى حجم وقدرات الأطراف المتحالفة ودرجة التفاعل بين الحلفاء من جهة أخرى، عليه يمكن تصنيف التحالف بحسب معايير مختلفة وكالاتي :

1- التصنيف على وفق طبيعة التحالف

أ- المشروع المشترك: يُعرف المشروع المشترك على أنه: "كيان مستقل قانونياً واقتصادياً، يتم تأسيسه من قبل مؤسستين أو أكثر، بحيث يتم استثمار جماعي لرأس المال، والموارد بغرض تحقيق أهداف واستراتيجية معينة"⁽¹⁾، يتم إنشاء المشروع المشترك من خلال التحالف بين مؤسستين أو أكثر ذات استقلال قانوني واقتصادي لأغراض استراتيجية بتكوين مؤسسة مستقلة يجري فيها تخصيص الملكية، والمسؤوليات التشغيلية، المخاطر المالية، المكافآت التي يستحقها كل طرف.

ب - التعاقد من الباطن: ويمثل مفهوم التعاقد من الباطن أحد أشكال العلاقات التعاونية الأفقية بين المؤسسات التي تنتمي لصناعة واحدة⁽²⁾.

ج - التحالف المالي : ويعرف هذا النوع من التحالف على أنه علاقة بين منطمتين أو أكثر تهدف إلى المشاركة بالمخاطر المالية المرتبطة بمشروع معين أو تقليلها، حيث يتشارك الحلفاء بتقديم الموارد المالية أو أن يقدم احدهما رأس المال اللازم لهذا المشروع مقابل قيام الحليف الآخر بتقديم

(1) د.سعد علي العنزي و د.جواد محسن راضي ، التحالفات الاستراتيجية في منظمات الاعمال ، دار اليازوري ، عمان ، الأردن، ط1 ، 2011 ، ص37.

(2) عبد الكريم هاجر مسعودة ، التحالفات الاستراتيجية ودورها في دعم الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد بو ضياف المسيلة، الجزائر، 2017 ، ص49.

خبراته ومهاراته وإمكانياته الإدارية والفنية المتخصصة⁽¹⁾، ويتمثل في اتجاه مصرف للمساهمة في رأس مال مصرف أو مؤسسة مالية أخرى بما يتيح للمصرف المستثمر المساهمة في توجيه إدارة وسياسة المصرف أو المؤسسة الأخرى بهدف تطوير أو احتكار خدمة ما أو فيما بين عملاء أعضاء التحالف.

د - تحالف البحث والتطوير: ويكون في مجال الأبحاث والتطوير من خلال توحيد الجهود والتعاون لتوفير الوقت والكلفة بهدف الوصول الى جودة افضل وتكنولوجيا أذكى⁽²⁾، كأن يتحالف المصرف مع مركز دراسات أو وكالة أو مؤسسة مختصة بالأبحاث العلمية لتطوير مشروع أو بحث معين على أن يتحمل المصرف تكاليف البحث وتطوير منتج أو خدمة ما أو استخدام تكنولوجيا في العمل المصرفي.

هـ - التحالف التكنولوجي: أصبحت التكنولوجيا ضرورة حتمية في البيئة التجارية فبات على المؤسسات التجارية مسايرة التطورات وتحقيق رغبات العملاء من خلال استخدام أحدث التقنيات التكنولوجية، إلا أن هذه التقنيات تحمل المؤسسات والمنظمات تكاليف ونفقات كبيرة، فعمدت إلى تبني استراتيجية التحالف في المجال التكنولوجي كحل للمساهمة في تقليل تلك النفقات⁽³⁾.

و- التحالف التسويقي : وبموجب هذا التحالف تتعاون وتتشارك منظمتان أو أكثر في تسويق خبراتها وخدماتها التسويقية، مما يساهم في مساعدة المصرف بإدخال خدماته إلى الأسواق التي تتواجد فيها المنظمة الحليفة التي يقتصر دورها على القيام بعمليات الترويج والإعلان والتوزيع لخدمات المصرف بمقابل نسبة من عوائد تلك الخدمات أو بمقابل قيام المصرف بالترويج والإعلان وتوزيع خدمات أو منتجات المنظمة الحليفة⁽⁴⁾.

(1) Ricky w. Giffin and Michael w. Pustay, "International Business A managerial Perspective", 4th Edition, Pearson Education, Upper saddle River, New Jersey, USA, 2005, P:376.

(2) د. ياسين سعد غالب، الإدارة الدولية، دار اليازوري العلمية، عمان، الأردن، 2002، ص 73.

(3) د. فريد النجار، مصدر سابق، ص 36-37.

(4) د. زكريا الدوري و د. احمد علي صالح، إدارة الاعمال الدولية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 142.

2- التصنيف وفق نطاق التحالف

أ- التحالف في نشاط واحد: ويتم ما بين طرفين أو أكثر من الأطراف المتنافسة التي تمارس ذات النشاط، ويتمثل وجه التحالف من خلال التعاون بأحد الأنشطة الإنتاج، التسويق، البحث والتطوير... الخ(1).

ب - التحالف في نشاطات متعددة: ويتم ما بين طرفين أو أكثر على أن ينصب تعاونهم في عدة أنشطة متعلقة بالإنتاج، التسويق، البحث... الخ(2)، وتتم ما بين أطراف تعمل في مجالات مختلفة مكملتها لبعضها البعض في الغالب، كأن يتم التحالف ما بين مصرف وشركة تأمين أو شركة لصناعة السيارات من أجل تقديم خدمة ائتمانية للعملاء تتمثل ببيع السيارات بالتقسيط .

3- التصنيف وفق مركز الأطراف المتحالفة في السوق

أ - التحالف ما بين طرفين ضعيفين: ويكون ما بين منطمتين أو شركتين أو أكثر ذات موارد وقدرات محدودة، بهدف اكتساب قوة تنافسية وسوقية أكبر عن طريق جمع قوى الأطراف الفردية(3).

ب - التحالف ما بين طرفين متباينين القوة: ويتم بين أطراف مختلفة في الموارد والمؤهلات والقدرات، أي ما بين طرف يمتلك الموارد والمؤهلات وطرف آخر ضعيف أو أقل شأن من الأول يمتلك بعض المزايا في مجالات محدودة، وما يؤخذ على هذا النوع إمكانية هيمنة الطرف الأقوى على الطرف الضعيف بحيث يصبح الطرف الضعيف مجرد تابع(4).

ج - تحالف ما بين طرفين قويين: وفي هذا الشكل يتم التحالف ما بين طرفين أو أطراف يتمتع كل منهم بقوة كبيرة من حيث الموارد والقدرات، بهدف تحقيق المزيد من القوة واكتساب قدرة تنافسية أعلى، والحصول على حصة كبيرة من السوق(5).

(1) دياسين سعد غالب، مصدر سابق، ص73.

(2) المصدر نفسه، ص73.

(3) إيمان وديع عبد الحليم، التحالفات الاستراتيجية بين الشركات المصنعة للدواء كمدخل لتحسين القدرة التنافسية، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية التجارة، جامعة عين الشمس، القاهرة، مصر، 2004، ص63.

(4) د. سميرة مرقاش و د. زهرة خلوف، إقامة تحالف استراتيجي بين شركات التأمين والبنوك رؤية مستقبلية لتسويق الخدمة التأمينية، الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، جامعة حسينية بن بو علي بالشلف، كلية العلوم الاقتصادية، الشلف، الجزائر، 4-3 ديسمبر 2012، ص11.

(5) إيمان وديع عبد الحليم، مصدر سابق، ص63.

4- التصنيف وفق نشاط الأطراف

أ - التحالف الأفقي: ويتم إقامة هذا النوع بين المؤسسات التي تنتمي لصناعة واحدة ، ويحقق العديد من المنافع للمؤسسات منها تقليل التكاليف والمخاطر، بيع المنتجات وتقديم الخدمات للحليف وتوسيع منافذ البيع تحقيق مستوى عال من المرونة من حيث اكتساب تكنولوجيا جديدة والتغلب على القيود الحكومية والقانونية مراقبة المنافسين في الأسواق، ويتمثل بالتحالفات التجارية التي تضم مصرفين أو أكثر فقط دون دخول مؤسسات أخرى غير مصرفية.

ب - التحالف العمودي: ويتم التحالف العمودي بين مصرف ومؤسسات أخرى تنتمي لصناعات وقطاعات أخرى، ويساهم هذا النوع في تحقيق تكامل عمودي بين المصرف والأطراف الأخرى⁽¹⁾، كأن يتم التحالف بين مصرف وشركة من قطاع الاتصالات بهدف توفير خدمات مصرفية جديدة تستهدف شرائح جديدة من العملاء أو تطوير الخدمات المصرفية بما يتلاءم والتطورات في الأسواق المصرفية.

5- التصنيف وفق طبيعة العلاقة مع الحليف :

أ- التحالف بين المؤسسات المتنافسة ، ويمكن أن يتخذ التحالف الصيغ الأتية :

- التحالف المتكامل، ويتم من خلال مساهمة كل طرف بالموارد والمؤهلات التي لا تتوفر عند الطرف الآخر مما يؤدي إلى تجميع تلك الموارد والقدرات وتكاملها في عمل المشروع⁽²⁾.

- التحالف التكامل المشترك، ويتم بين طرفين أو أكثر من أجل انتاج أو بيع أو تطوير منتج معين، أو تقديم الخدمات، مع تمتع كل طرف بحريته في مجال التسويق والتوزيع⁽³⁾.

- تحالف شبه التركيز، ويجمع بين المؤسسات التي تقوم بإنتاج وتطوير وتسويق منتج أو خدمة مشتركة ، بحيث تساهم الأطراف المتحالفة بأصول وكفاءات ذات طبيعة متماثلة، بهدف الوصول إلى الحجم الأمثل للإنتاج، على أن يُطرح في الأسواق بشكل مشترك ، ويتم في مجال المشاريع الضخمة التي تحتاج تكنولوجيا عالية، ويأخذ المشروع الناتج اسم اتحاد الشركات أو المؤسسات⁽⁴⁾.

(1) د. سعد علي العنزي و د. جواد محسن راضي ، مصدر سابق ، ص 51-52.

(2) فاطمة محبوب ، تأثير التحالفات الاستراتيجية على الاداء التنافسي للمؤسسة الصناعية ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، الجزائر ، 2016، ص 39.

(3) نصر الدين رزيقة ، التحالفات الاستراتيجية كحيار لمواجهة المنافسة ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة عبد الحميد بن باديس بمستغانم ، الجزائر ، 2015، ص 22.

(4) مفيدة يحيوي و كاميليا يزغش ، التوجهات الاستراتيجية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحث منشور في مجلة ابحاث اقتصادية وادارية ، جامعة محمد خيضر ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية ، العدد 9 ، جوان ، 2011 ، ص 131.

ب - التحالف بين المؤسسات غير المتنافسة ، ويتضمن الصيغ الآتية :

- المشروع المشترك الدولي، ويكون عن طريق إقامة علاقة تعاونية في مشروع مشترك بين أطراف تنتمي لعدة دول، وغالباً ما يتم إقامة هذا النوع من التحالف في المشاريع التي تتطلب استثمارات ضخمة مما يفرض على المؤسسة المحلية الاستعانة بالموارد الأجنبية⁽¹⁾، ومثال ذلك التحالف المصرفي الدولي لخفض الانبعاثات الكربونية الذي يضم أكثر من 130 مؤسسة مصرفية دولية تمثل أكثر من 40% من الأصول المصرفية العالمية بهدف تمويل الجهود للانتقال إلى المناخ الخال من الكربون في عام 2050.

- الشراكة العمودية، وتجمع بين مؤسسات في قطاعين مختلفين متتابعين لنفس فرع الإنتاج ، حيث تساهم الأطراف في كل الحالات بالتوريدات التي تدخل في عملية الإنتاج والتي أما أن تنتجها المؤسسة أو تشتريها من مورديها⁽²⁾.

- الاتفاقات ما بين القطاعات، وتجمع بين مؤسسات لا تنتمي لنفس القطاع وتمارس نشاطات مختلفة يستبعد التنافس فيما بينها لتحقيق التقارب بين النشاطات، كالتقارب بين المصارف وشركات التأمين أو إنشاء نشاطات جديدة وتوسيع نشاطات قائمة عن طريق تسهيل دخول كل طرف مجالات نشاط الطرف الأخر⁽³⁾.

6 - التصنيف وفق أهداف التحالف:

أ - التحالف التوسعي، ويقام من أجل الدخول إلى الأسواق أو إضافة خدمة جديدة أو بهدف وضع معايير معينة أو نتيجة رد فعل لتطورات سياسية أو لمنع المنافسين من الدخول لسوق معين.

ب - التحالف الوقائي، ويتم من خلاله التركيز على حماية ومضاعفة المكانة والحصة السوقية الحالية للمصرف من خلال المشاركة بالمخاطر المالية كارتفاع كلفة التكنولوجيا أو لتحقيق اقتصاديات الحجم والتي تتحقق من خلال دمج عمليات وقدرات المؤسسات المتحالفة⁽⁴⁾.

(1) عبد السلام أبو قحف ، التجربة اليابانية في الإدارة والتنظيم: الدعائم الأساسية ومقومات النجاح ، مركز دراسات الإسكندرية للكتاب ، مصر، 1996 ، ص50.

(2) د. فريد النجار ، مصدر سابق ، ص14.

(3) جميلة بن ضيف ، دور الشراكة الأجنبية في رفع القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية ، جامعة وهران ، الجزائر، 2010 ، ص44.

(4) Robert F. Bruner , Mark R. Eaker , R. Edward Freeman , Robert E. Spekman and Elizabeth Olmsted , PORTABLE MBA , 3th Edition , John Wiley and Sons , New Jersey , USA, 1998 , P:279.

7- تصنيف مجموعة بوسطن الاستشارية⁽¹⁾، حيث عمدت المجموعة إلى تصنيف التحالفات التجارية إلى أربع مجاميع من وجهة نظرها:

- تحالف الخبرة، ويكون مبني على أساس تبادل الخبرات والامكانيات الخاصة بالخبراء لكل طرف.

- تحالف الأعمال الجديدة، إذ تعتمد المؤسسات المتنافسة من خلال هذا النوع من التحالفات إلى تطوير أو إضافة أعمال جديدة أو تسهيل الدخول لأسواق جديدة.

- التحالف التعاوني، ويظهر من خلال الاتحادات التجارية أو الصناعية أو جماعات الضغط السياسي وتحالف المتنافسين من أجل تحقيق أهداف استراتيجية.

- الاندماج والاكستاب، وهو التحالف الذي يؤول إلى منظمة مستقلة في نهاية المطاف⁽²⁾.

بعد عرض أنواع التحالف التجارية المصرفية يتضح أن لكل نوع منها أهمية خاصة بالنسبة للمصرف، لذا على المصرف اختيار أحد هذه الأنواع وفقاً للمتطلبات أو الأهداف التي يسعى لتحقيقها، فيمكن له إقامة التحالف التسويقي إن كان يسعى لتسويق خبراته وخدماته في أسواق جديدة تتواجد فيها المؤسسة الحليفة أو إقامة التحالف المصرفي التكاملي بهدف تكامل الموارد والقدرات للأطراف المتحالفة من خلال مساهمة كل طرف بالموارد والمؤهلات التي لا تتوفر عند الطرف الآخر، وعليه لا يمكن ترجيح أهمية أحد هذه الأنواع على الأنواع الأخرى وإنما يعتمد ذلك على الأهداف والأغراض التي يسعى لتحقيقها المصرف.

ثانياً- دوافع التحالف التجاري المصرفي

لقد أصبح التحالف المصرفي في الوقت الحاضر ضرورة حتمية لا يمكن للمؤسسة تجاهله للحصول على نصيب متزايد في الأسواق المصرفية، حيث أصبح من الصعب اكتفاء واعتماد المؤسسة المصرفية على قدراتها الذاتية وممارسة أنشطتها وأعمالها بشكل منفرد بعيداً عن إقامة العلاقات التعاونية التي تساهم في تكامل قدراتها ومشاركة مواردها مع المؤسسات التجارية الأخرى، ومن أهم دوافع لجوء المصرف لإقامة التحالفات تتمثل بالآتي:

(1) مجموعة بوسطن الاستشارية هي شركة استشارية عالمية تأسست عن طريق (بروس هندرسون) سنة 1963 ويرمز لها بـ (BCG)، تتعاون مع قادة الأعمال والمجتمع لمعالجة التحديات التي يواجهونها واغتنام اعظم الفرص المتاحة لهم ، لها مكاتب في 42 دولة ويقع مقرها الرئيس في بوسطن ، <https://www.bcg.com> ، 11:09 , 22/10/2023,

(2) Richard Gibbs and Andrew Humphries, "Strategic Alliances and Marketing Partnership Gaining Competitive Advantage Through Collaboration and Partnering " 1st Edition, Kogan Page Limited, US, 2009, P:50-51.

1- تحرير تجارة الخدمات

إن تحرير تجارة الخدمات تعني إزالة كافة الإجراءات والممارسات الحكومية التي تحد وتمنع قوى العرض والطلب في السوق من تحرير أسعار وكميات الخدمة المالية عن طريق إزالة التمييز في المعاملة بين مورد الخدمة الوطني والأجنبي، مما ينعكس على عولمة النظام المالي الدولي وما رافقه من انفتاح عالمي وزيادة المنافسة في الأسواق المصرفية والمتمثلة في مظاهر ثلاث: المنافسة فيما بين المصارف سواء في الأسواق المحلية أم العالمية، المنافسة فيما بين المصارف والمؤسسات المالية الأخرى، المنافسة فيما بين المصارف والمؤسسات غير المالية على تقديم الخدمات المصرفية⁽¹⁾، وكان من آثار ذلك التحرير إمكانية سيطرة المصارف الأجنبية على الأسواق المصرفية المحلية نتيجة إزالة الحواجز الجغرافية لتلبية احتياجات العملاء مما انعكس بالسلب على قدرة المصارف الوطنية في الاستمرارية ومنافسة المصارف الأجنبية والتكتلات المصرفية الضخمة مما قد يسبب خروجها من ذلك السوق⁽²⁾، بالإضافة إلى زيادة دخول المؤسسات المالية غير المصرفية إلى الأسواق المصرفية كشركات التأمين وشركات الأوراق المالية ومؤسسات الوساطة المالية لتقديم الخدمات المالية التي ترتبط بالنشاط المصرفي، كل ذلك كان دافعاً للمصرف للدخول في تحالف تجاري كاستراتيجية تضمن البقاء والاستمرارية في الأسواق المصرفية، واكتساب الميزة التنافسية عن طريق رفع كفاءة المصرف وتقديم أفضل الخدمات المالية، وتحسين جودة الخدمات وتخفيض تكاليفها، وتقديم خدمات مصرفية جديدة، وتدريب وتأهيل الكوادر المصرفية واختيار أفضل الوسائل لإدارة المخاطر⁽³⁾.

2- الاتجاه نحو البنوك الشاملة

واجه القطاع المالي العالمي في العقود الأخيرة الكثير من التغيرات والتحويلات الجذرية في الصناعة المصرفية تراوحت ما بين الاندماج والانكماش، الخصخصة والتأميم، الازدهار والانهيال، فضلاً عن التعديلات التشريعية في القوانين التجارية، ودخول المؤسسات غير مصرفية مجال النشاط المصرفي، كلها عوامل قد انعكست على حدة المنافسة في نطاق البيئة التجارية المالية والمصرفية مما دفع المؤسسات المصرفية نحو تقديم خدمات مالية مصرفية شاملة، فأصبح المصرف يجمع بين وظائف المصرف التجاري والمصرف الاستثماري، فنشأ نوع جديد من

(1) د. عبد الرزاق حمد حسين و د. علي خضير عباس ، العولمة وآثارها الاقتصادية على الجهاز المصرفي في البلدان النامية ، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية ، المجلد 8 ، العدد 24 ، 2012 ، ص159.

(2) د. عبد المطلب عبد الحميد ، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من اورجواي لسياتل وحتى الدوحة ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر ، 2003 ، ص149.

(3) د. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الإسكندرية، مصر ، 2001 ، ص144-128.

المصارف وهو ما يسمى بالمصارف الشاملة التي كانت احد آثار العولمة في الصناعة المصرفية⁽¹⁾، والتي تعرف على أنها: "تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائماً وراء تنويع مصادر التمويل وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات، وتوظيف مواردها وفتح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات، كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة والمتجددة التي قد لا تستند ألى رصيد مصرفي، وتؤدي وظائف البنوك التقليدية ووظائف البنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال، وتقوم على استراتيجيات التنويع بهدف استقرار حركة الودائع وانخفاض مخاطر الاستثمار، بمعنى أن لا يحصر البنك نشاطه في قطاع أو مجموعة قطاعات"⁽²⁾، ويمكن القول أن إنشاء مصرف شامل أو تحول مصرف متخصص إلى مصرف شامل يحتاج مجموعة من المتطلبات تتمثل بتوفير موارد مالية ضخمة تمكنه من تقديم خدمات مالية متنوعة لعملائه وممارسة مختلف الأنشطة التجارية، وتوافر كوادر وموارد بشرية ذات مهارة وكفاءة عالية⁽³⁾، وبنية أساسية كافية من معلومات وتكنولوجيا والآت ومعدات وشبكة اتصالات تربط المصرف مع فروع ومصارف والمؤسسات التجارية الأخرى بالإضافة إلى إدارة تسويقية فعالة ذات خبرة وكفاءة عالية.

إن هذا التحول جعل المصارف تتجه نحو تبني تحالفات استراتيجية مع مختلف المؤسسات المالية وغير المالية بهدف تنويع مصادرها وتوسيع نشاطاتها وتقديم الوظائف والخدمات غير التقليدية كالترويج لغرض الاستثمار عن طريق دراسات الجدوى والإعلان عنها، وخدمات المبادلات والعقود الآجلة وخدمات التوريق، وعمليات الصيرفة الاستثمارية، إصدار أوراق مالية والمتاجرة بها، إنشاء شركات استثمار وشركات قابضة وشركات رأس المال المجازف وغيرها، والقيام بأعمال الوساطة، خدمات تصميم وتنظيم المعلومات والاتصالات الضرورية لربط البورصات العالمية، الاستثمار في المشروعات التنموية، خلق أشغال جديدة من وسائل الدفع المستمرة التدفق، تكوين المحفظة المالية الاستثمارية وتقديم القروض والائتمان لتدعيم القدرات الإنتاجية والدمج بين محفظتي الإقراض والاستثمار⁽⁴⁾.

(1) د. عبد الرزاق احمد حسين و علي خضير عباس ، مصدر سابق ، ص159.

(2) د. عبد المطلب عبد الحميد ، البنوك الشاملة عملياتها وادارتها ، الدار الجامعية للطباعة والنشر ، الإسكندرية ، مصر ، 2000 ، ص20.

(3) د. احمد عبد الخالق البنوك الشاملة ، نشر الدليل الالكتروني للقانون العربي ، 2010 ، ص9 ، على الموقع الالكتروني <https://www.arablaw.com> ، تاريخ الزيارة : 11/5/2023 ، الساعة : 5:26 مساءً.

(4) د. صلاح الدين السيسي ، القطاع المصرفي والاقتصاد الوطني ، الهيئة العامة للكتاب ، القاهرة ، مصر ، 2003 ، ص79.

3- التطور التكنولوجي

يعد التطور التكنولوجي عاملاً أساسياً في تطوير المؤسسة والترويج لمنتجاتها وخدماتها وافتتاحها على الأسواق، ويوصفه عاملاً متغيراً ومستمرّاً فمن الصعب على المؤسسة أن تواكب ذلك التطور نظراً للتكاليف العالية التي قد تشكل عائقاً أمامها، مما دفعها نحو إقامة تحالف تكنولوجي مع مؤسسات تملك تلك التكنولوجيا بما يساهم وخفض تكاليف الحصول على التكنولوجيا وإجراء الأبحاث التكنولوجية⁽¹⁾، ونرى قدرة المصرف من خلال التحالف التكنولوجي في الحصول على الآلات والأدوات الضرورية والخبرات والمهارات اللازمة لتعزيز التوجه نحو الصيرفة الالكترونية وتقديم خدمات الصيرفة المنزلية والمكتبية والهاتفية، بالإضافة إلى التوسع في صيرفة التجزئة وصيرفة الشركات وقطاعات الائتمان واستخدام الآت وأدوات تكنولوجيا المعلومات ووسائل الدفع المتطورة، فالتحالف المصرفي يتيح الحصول على تلك المتطلبات الضرورية وبتكاليف منخفضة.

4 - جمع المزايا التنافسية للأطراف وتقاسم المخاطر

وذلك من خلال الاستخدام الأمثل للمزايا النسبية والتنافسية المتوافرة لدى كل شريك، بالإضافة إلى التعرف على نقاط الضعف لدى الشركاء ومعالجة القصور بمساعدة الطرف الآخر في ضوء التكامل بين الإمكانيات المتوافرة لدى كل طرف ودمج كفاءاتها المتكاملة لأجل إنشاء نشاطات جديدة أو تحسين أداء النشاطات الحالية⁽²⁾.

5- الإيفاء بمتطلبات المعايير الدولية

تلك المعايير التي تفرضها المنظمات والاتفاقات الدولية على المصارف في جميع أنحاء العالم، ومن بينها المعايير التي وضعتها لجنة بازل⁽³⁾ ونموذج (CAMELS) والمتمثلة بـ (كفاية رأس المال، جودة الموجودات، كفاءة الأداء، والإدارة، جودة الأرباح، السيولة، الحساسية لمخاطر

(1) د. عبد الحميد حفيظ و د. زرزور براهيم، بحث بعنوان دور الشراكة في تدويل اقتصاديات الدول النامية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول اثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، جامعة فرحات عباس، سطيف، أيام 13-14 نوفمبر 2006، ص 11.

(2) عادل لعجالي، اثر استراتيجية التحالف والشراكة في تعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2006-2007، ص 38.

(3) لجنة بازل هي لجنة من هيئات الرقابة المصرفية تم انشائها من قبل محافظي البنوك المركزية لمجموعة لدول العشر في عام (1974)، ويرمز لها بالرمز (BCBS) وتقع امانة اللجنة في بنك التسويات الدولية في مدينة بازل في سويسرا، <https://www.bis.org/bcbs/index.htm>، تاريخ الزيارة: 23/10/2023، الساعة: 14:13 مساءً.

(السوق)، إذ يرى الباحث بإمكان المصرف الإيفاء بتلك المعايير من خلال إقامة تحالفات مع مؤسسات توفر له متطلبات كفاية رأس المال الذي يعزز من استقرار المصرف وكفاءته وإدارة المخاطر ومن ثم حماية ثقة أصحاب المصلحة من مستثمرين وموردين وعملاء، وقياس جودة الموجودات وإدارة العمليات المصرفية المتعثرة، وزيادة كفاءة الإدارة لضمان عمل المصرف بطريقة سليمة وقانونية (الإدارة الماهرة) عن طريق التحكم في حجم التكاليف وزيادة الإنتاجية، مما يساهم في زيادة تحقيق الأرباح والأداء التشغيلي للمصرف، والحصول على الأموال اللازمة عند الحاجة إليها (السيولة)، وإدارة مخاطر الأسواق المصرفية كمخاطر تغير أسعار الفائدة والصرف.

6- الدخول إلى أسواق جديدة

يعد الدخول إلى أسواق جديدة من الدوافع الأساسية لتكوين التحالفات الاستراتيجية من أجل زيادة القوة التنافسية للمؤسسة، بالإضافة إلى متابعة الفرص التسويقية التي لا يمكن الوصول إليها بأساليب أخرى، فليس من السهل على المصرف دخول تلك الأسواق نظراً للصعوبات والعقبات التشريعية لذلك يلجئ المصرف لإقامة تحالف مع مؤسسات في تلك الدول من أجل دخول أسواقها وتجاوز تلك العقبات أو التقليل منها على أقل تقدير وتحقيق أهداف اقتصادية الحجم والمساعدة في التسويق والتوزيع مع تحقيق الدخول السريع للأسواق في ظل أقل كلفة ممكنة⁽¹⁾.

7- زيادة وتوسيع خطوط الخدمة

يلعب التحالف التجاري دوراً مهماً في زيادة وتوسيع عدد الخدمات المعروضة حالياً من قبل المصرف بالإضافة إلى زيادة وتوسيع خطوط الخدمات المصرفية عن طريق إضافة خدمات مالية جديدة من خلال التعاون بين المصرف وخلفائه على اضافتها باستعمال الإمكانيات والقدرات لكل طرف وتكاملها مع بعضها البعض، ومثال على ذلك عندما قام مصرف (First Union) في الولايات المتحدة بزيادة خدماته من خلال عرضه باقة خدمات موسعة بعد أن عقد تحالفاً تجارياً مع شركة الخدمات المالية الأمريكية (Charles Schwab) لإضافة مجموعة خدمات جديدة كخدمات صناديق التقاعد وصناديق الاستثمار⁽²⁾.

(1) د. سعد علي و د. جواد محسن، مصدر سابق، ص 14.

(2) د. حيدر يونس كاظم، الفكر الحديث في السياسات الاقتصادية، مركز كربلاء للدراسات، كربلاء، العراق، ط 1، 2016، ص 263.

8- تطوير المهارات والخبرات

لا شك في إن التحالف التجاري يزيد من فرص الاتصال ونقل الخبرات والمهارات الإدارية والفنية بين الأطراف المتحالفة، فضلاً عن تعزيز قدرات المنظمة في التطبيق العملي للمعرفة، فالعنصر البشري هو عنصر أساس في العمل المصرفي وأن تدريبه وتأهيله من أولويات أي استراتيجية متطورة للمصرف خاصة مع تطورات استخدام التكنولوجيا الحديثة⁽¹⁾، إذ يوفر التحالف إمكانية التعلم من الأطراف الأخرى حيث إن العلاقة التعاونية بينهما ولا سيما في عقود التراخيص والامتياز والبحث والتطوير وتبادل الموارد تؤدي الى تعلم المنظمة من حلفائها ما تحتاج أن تتعلمه وتكتسب الخبرات لتطوير امكانياتها وتدريب كوادرها⁽²⁾.

9- تأمين تمويل المشاريع في القطاعات الإنتاجية والائتمانية :

حيث إن التحالف المصرفي يساهم في تمويل المشاريع الإنتاجية والائتمانية وخاصة تلك المشاريع الضخمة التي تتطلب رؤوس أموال كبيرة لا يستطيع المصرف تمويلها بمفرده، فيتم اعتماد أساليب التمويل المشترك بتجميع الادخارات المختلفة الحجم وتوجيهها نحو المشاركة مع مصارف أخرى في تمويل تلك المشاريع، فالتوجه المصرفي الحديث بات باتجاه تمويل الإنتاج وتوسيع القدرة الإنتاجية أكثر من تمويل المشاريع ذات الطابع الاستهلاكي⁽³⁾.

10- تقليل المخاطر :

قد يتم اقامة التحالف المصرفي لتقليل المخاطر المترتبة عن المنافسة، أو السيطرة النسبية على الآثار السلبية والتهديدات المرتبطة بهذه المخاطر⁽⁴⁾، وسواء كانت مخاطر سياسية أو تجارية أو مالية، إذ يساهم التحالف في توفير فرصة الأشتراك في فيها بدلاً من أن يتحملها طرف واحد في ظل المنافسة، ولعل من ابرز المخاطر التي يتعرض إليها المصرف هو الأفلاس الذي قد يؤدي إلى تصفيته وانتهاء شخصيته المعنوية، إذ قد يكون التحالف المصرفي أحد الأساليب لمعالجة المصارف المتعثرة من خلال مساهمة أعضاء التحالف في تسديد ديون المصرف المتعثر أو رفع رأس ماله أو التأمين على ودائعه.

(1) د. احمد سفر، التعاون المصرفي العربي التوسع والتكامل، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2008، ص 81.

(2) James D. Bamford, Benjamin Gomes-Casseres and Michael S. Robinson, "Mastering Alliance Strategy A Comprehensive Guide to Design Management and Organization", 1st Edition, John Wiley and Sons, New Jersey.US. 2003, P:21.

(3) د. احمد سفر، مصدر سابق، ص 29.

(4) د. عماد صفر سلمان، الاتجاهات الحديثة للتسويق محور الاداء في الكيانات والاندماجات الاقتصادية، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2005، ص 166.

المطلب الثاني

تكوين التحالف التجاري المصرفي

للقوف بشكل دقيق على مفهوم التحالف المصرفي وبما يسمح لنا من وضع تصور لمميزاته وأهميته بالنسبة إلى المصرف لابد من بيان مراحل واطرافه، لذا سوف نقسم هذا المطلب الى فرعين: نتصدى في الفرع الأول لبيان مراحل التحالف التجاري المصرفي، بينما نخصص الفرع الثاني لدراسة أطراف التحالف المصرفي .

الفرع الأول

مراحل التحالف التجاري المصرفي

يمكن القول بأن التحالف التجاري المصرفي ينعقد عندما يرى المصرف أن ما يمتلكه من موارد لا تكفي لإنجاز المشروع لوحده، ومن ثم عليه إشراك طرف أو أطراف أخرى تمتلك المؤهلات والموارد القادرة على سد العجز المسجل لديه إلا أن عقد هذه التحالفات ليس بهذه السهولة بل يجب أن يمر بمراحل عدة انطلاقاً من دراسة المشروع وانتهاءً بتنفيذ التحالف، وعليه فإن مراحل التحالف المصرفي تتمثل بما يلي:

أولاً- مرحلة دراسة المشروع

يدرك المصرف حاجته إلى إقامة تحالف تجاري تحت تأثير عوامل عديدة منها، قلة الموارد التي يمتلكها المصرف حجماً ونوعاً، ورغبته في الحصول على موارد جديدة تساهم في تنشيط أعماله المصرفية وتحقيق أعلى نسبة من الأرباح، الظروف البيئية الصعبة والضاغطة وازدياد حدة التنافسية في تلك البيئة، الضرورة والحاجة الى التعاون، زيادة التهديدات والمخاطر والتكاليف، ارتفاع مستوى القائمين على إدارة المصرف⁽¹⁾، ويرى الباحث أن هناك عوامل أخرى تساهم في إدراك إدارة المصرف حاجتها لإقامة التحالف كحاجته الى التكنولوجيا والتقنيات الحديثة والأجهزة والآلات المستخدمة في تقديم الخدمات المصرفية الشاملة، وجود موارد بشرية ومالية غير مستخدمة يرغب المصرف باستغلالها من خلال إقامة التحالف مع مصارف أو مؤسسات أخرى، نقص التسهيلات التسويقية للمصرف، رغبة المصرف في تحقيق النمو والتوسع سواء عن طريق إضافات خدمات جديدة وتوسيع انشطته أم عن طريق الدخول لأسواق جديدة ، تلك العوامل

(1) د. محمد امين بن عزة ، التحالفات الاستراتيجية كآلية لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية ، جامعة ابي بكر بلقايد تلمسان ، تلمسان ، الجزائر ، 2009-2008، ص117.

من شأنها أن تدفع بإدارة المصرف نحو ضرورة إقامة التحالف مع مصرف أو مؤسسة مالية أو أكثر تمتلك الموارد والمؤهلات والقدرات التي تساهم في تحقيق الأهداف التي يسعى المصرف إليها من خلال هذا التحالف.

ويرى الباحث أن من الضروري أن يقوم المصرف بمجموعة من الدراسات الدقيقة الشاملة والموضوعية في مختلف النواحي عن طريق إشخاص أو لجان مختصة لتحديد مدى نجاح التحالف في المستقبل ومدى قدرته وصلاحيته لتحقيق تلك الأهداف المرجوة، كالدراسات التسويقية، المالية، الفنية، القانونية، البيئية، والاجتماعية، لئتم بعدها عرض نتائج هذه الدراسات وتقييمها واتخاذ القرار النهائي بشأن إقامة التحالف من عدمه، إذ تجعل هذه الدراسات إتخاذ القرار عملية متكاملة الإبعاد تأخذ بعين الاعتبار جميع العوامل التي يمكن أن تؤثر على أداء التحالف مما يجعل حساب المخاطر المتوقعة عملية أكثر دقة وأقل درجة من عدم التأكد.

تجدر الإشارة إلى أن قرار دخول المصرف في التحالف التجاري يكون من قبل مجلس إدارة المصرف باعتباره مسؤولاً عن وضع التوجهات الاستراتيجية للمصرف⁽¹⁾ من خلال اعتماد إستراتيجية محددة وأدارتها وتنظيم رسالة المصرف وسياساته، ووضع خطط العمل ودراسة مستويات المخاطر في هذه الاستراتيجيات والخطط، بالإضافة إلى العمل على تطوير تلك الاستراتيجيات والخطط والسياسات⁽²⁾، وفي هذه المرحلة عموماً يدرك المصرف حاجته إلى إقامة تحالف تجاري والعوائد المتوقعة من هذا التحالف ويتم إدراك ذلك في أي مستوى إداري أو أي موقع على سلسلة القيم في المصرف⁽³⁾.

ثانياً- مرحلة اختيار الحليف

بعد انتهاء مرحلة إدراك المصرف ضرورة إقامة العلاقات التعاونية مع مؤسسات أخرى والقيام بالدراسات الضرورية واتخاذ القرار النهائي للدخول في تحالف تجاري، تبدأ المرحلة الثانية إلا وهي مرحلة اختيار الحليف إذ يشرع المصرف بجمع المعلومات عن المؤسسات التي يمكن أن تساهم في تحسين مركزه التنافسي، ومواجهة مخاطر الدخول لأسواق جديدة وحالات عدم التأكد، والحصول على موارد غير متوفرة لدى المصرف، وتعلم قدرات جديدة بما ينسجم وأهداف المصرف وخطته والأغراض التي يرمي المصرف تحقيقها من خلال التحالف استناداً إلى

(1) تنص الفقرة (1) من المادة (17) من قانون المصارف العراقي رقم 94 لسنة 2004 على: "يكون مجلس ادارة المصرف مسؤولاً عن ادارة الاعمال ووضع سياسات المصرف..."

(2) د. محمود القبطان ، قواعد المراجعة في اعمال البنوك ، دار النصر للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2006 ، ص73.

(3) رفعت السيد العوضي و اسماعيل بسيوني ، مصدر سابق ، ص251.

الدراسات التي أجريت من قبل المصرف قبل اتخاذ القرار النهائي، إذ إن أحد أهم أسس نجاح التحالف يتمثل في اختيار الحليف المناسب الذي يتميز بسمات ثلاث تتمثل بالمساعدة على تحقيق الأهداف الإستراتيجية إضافة إلى المشاركة في التكاليف وتقديم قدرات أساسية هامة ، بمعنى آخر أن يمتلك الحليف قدرات يفتقر إليها المصرف أو يكون بحاجة لها، إما السمة الثانية فهي توافق الحليف مع المصرف في رؤيته للغرض من التحالف، فاختلاف الرؤى بين المصرف والحليف من الممكن أن يساهم في فقدان التحالف للانسجام مما قد يسبب تفكك وانقضاء ذلك التحالف، بينما السمة الثالثة فتتمثل بعدم محاولة الحليف الجيد استغلال التحالف بشكل انتهازى لمصلحته(1).

يجب أن يتخذ المصرف مجموعة من الاجراءات قبل عملية اختيار الحليف، كتحليل نقاط الضعف ونواحي القصور ودراسة التحديات والفرص القائمة والشبكة في البيئة التجارية والمصرفية، فضلاً عن مقارنة المؤسسة موضع التحالف بمنافس قائم متميز في الصناعة التي ينتمي إليها كلما أمكن، بالإضافة إلى تحليل عناصر القدرة التنافسية للمؤسسة موضع التحالف كمؤشر لاختيار الحليف المطلوب بما يساهم في تدعيم قدرات المصرف وعدم تكرار تلك القدرات بين الأطراف بعد تحليل المنافسة والقدرات التنافسية للمنافسين تكنولوجياً وتسويقياً ومالياً(2).

بعد تلك الإجراءات على المصرف القيام بعملية جمع المعلومات والبيانات الضرورية والممكنة عن الحلفاء المحتملين والمرشحين، سواء كانت تلك المعلومات متوافرة أو أن يسعى المصرف للحصول عليها عن طريق المؤسسات المتحالفة أو المتعاملة مع الحلفاء المحتملين، ليقوم بعدها بعملية تحليل تلك المعلومات والبيانات عن طريق أشخاص أو لجان مختصة لاختيار أفضل المرشحين وفق المعايير التالية:

1- أن يكون للحليف ميزة تنافسية إنتاجية أو تكنولوجية أو تسويقية أو مالية تتوافق مع دوافع المصرف لإقامة هذا التحالف(3)، وأن يكون احتمال تحول هذا الحليف إلى منافس قوي في المستقبل احتمال مستبعد أو ضعيف، كون ذلك الحليف سيكون على اطلاع على معلومات مهمة تخص المصرف من الممكن أن يستغلها في عملية المنافسة بعد انقضاء التحالف(4).

(1) Frank T. Rothaermel, STRATEGIC MANAGEMENT, 2nd Edition, McGraw-Hill, New York, USA, 2015, P:291.

(2) د. احمد سيد مصطفى ، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي : رؤية مدير القرن الحادي والعشرين ، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، ط2 ، 1999 ، ص62-60.

(3) د.محمد امين بن عزة ، التحالفات الاستراتيجية كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة ، مصدر سابق ، ص40.

(4) المصدر نفسه ، ص40.

2- أن تكون مساهمة كل من المصرف والحليف المحتمل متوازنة⁽¹⁾، وأن يكون هناك توافق ثقافي بينهما مما يساهم في تفادي مخاطر صراع الثقافات التي قد تكون سبب في تفكك التحالف⁽²⁾.

3- معرفة وفهم نقاط الضعف والقوة الحقيقية للحليف المحتمل، والاطلاع على المتغيرات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية والبيئية، وكيفية تسييره من حيث التنظيم، هيكل اتخاذ القرارات، الأهداف والخطط الاستراتيجية، مركزه في السوق وغيرها من المعلومات التي يرى المصرف ضرورة الاطلاع عليها قبل إقامة التحالف⁽³⁾.

4- التوافق النسبي في الحجم بين المصرف والحليف المحتمل ، فبناء تحالفات مع مؤسسات كبيرة قد تكون سبباً في زيادة خطر هيمنة تلك المؤسسة الكبيرة على التحالف والمصرف، بالإضافة إلى التوافق بين الأطراف على مستوى الإدارة العليا⁽⁴⁾.

5- حجم المؤسسة الاقتصادي ونمط التسيير المتمثل بطريقة المؤسسة في تسييرها الداخلي، الآفاق الزمنية لاستثماراتها، معرفة الثقافة الموجودة في المؤسسة ومدى تجاوبها وتجاوبها مع آفاق التحالف، هل للحليف رد فعل سريع اتجاه تغيرات المحيط؟

6- القدرات المالية للحليف المحتمل والمتمثلة برأس المال للمؤسسة والتمويل الخارجي والقروض لدى الموردين⁽⁵⁾.

مما تقدم يرى الباحث أنه من المستحسن أن تتخذ تلك الخطوات تحت نظام الرقابة الداخلية للبنك⁽⁶⁾، للتأكد من مدى كفاية السياسات والإجراءات والخطط التي تضعها الإدارة العليا للمصرف، والتأكد من أن الأعمال تسيير ضمن الأنشطة والقوانين واللوائح والإجراءات المقررة وتؤدي بأفضل الطرق، بالإضافة إلى التأكد من صحة ودقة وسلامة البيانات والتقارير قبل اتخاذ القرار، واكتشاف ومنع الأخطاء والانحرافات وأعمال الغش، بما يمنع التلاعب وسوء الاستخدام

(1) عبد الكريم هاجر مسعودة ، مصدر سابق ، ص46.

(2) د. سميرة مرقاش و د. زهرة خلوف ، مصدر سابق ، ص12.

(3) نصر الدين رزيقة ، مصدر سابق ، ص43-44.

(4) د. محمد امين بن عزة ، التحالفات الاستراتيجية للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة ، مصدر سابق ، ص40-41.

(5) اسماعيل شويخي ، دور الشراكة في تحسين اداء المؤسسات الصناعية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتسيير ، جامعة محمد خضير ، بسكرة ، الجزائر ، 2002-2003 ، ص160-161.

(6) تعرف الرقابة الداخلية بأنها : " نظام محدد وموضوع من قبل المؤسسة وتحت مسؤوليتها ، يهدف الى التأكد من مطابقة القوانين والتشريعات المعمول بها ، تطبيق القرارات والتوجهات الصادرة عن المديرية العامة ومجلس الإدارة ، السير الجيد لنشاطات المؤسسة خاصة تلك المتعلقة بالحفاظ على أصولها ، نزاهة المعلومات المالية " ، د. علي عماد محمد مزر ، آلية نظام الرقابة الداخلية في البنوك المصرفية ، بحث منشور في المجلة الاكاديمية للأبحاث والنشر العلمي ، الكويت ، الإصدار السابع عشر ، 5/9/2020 ، ص202-203.

والإهمال وحماية أصول المصرف، وضمن اتخاذ وتنفيذ القرارات السليمة على مختلف المستويات الإدارية بأفضل صورة.

ثالثاً- مرحلة المفاوضات

بعد اختيار الحليف المناسب من قبل المصرف وفق معايير يحددها مسبقاً بما ينسجم والأهداف التي يسعى الى تحقيقها عن طريق التحالف التجاري ينتقل المصرف إلى المرحلة التالية والمتمثلة بمرحلة المفاوضات مع الحليف المقترح، فبالنظر لما يتسم به التحالف المصرفي وموضوعه من سمات ذات طبيعة خاصة فإن التقاء الإرادتين في التحالف المصرفي ليس بالأمر اليسير، حيث إن إبرام التحالف المصرفي يستوجب ليس فقط التآني والدقة في ملاحظة شروطه وما يتضمنه من أحكام بل يجب فوق ذلك أن يُعد إعداداً رصيناً ووافياً من حيث المضمون وكيفية التنفيذ والإدارة، لذا غالباً ما تسبق مرحلة إبرام التحالف دخول الأطراف في مفاوضات تمهيدية.

يقوم المصرف بتحرير ملف التفاوض وتعيين الفريق المختص بعملية التفاوض، ومن الأفضل أن يضم هذا الفريق التفاوضي اشخاص من مختلف الاختصاصات (قانونيين، اقتصاديين، فنيين) وعلى معرفة بالأساليب وآليات التكتيك التفاوضي لضمان نجاح المفاوضات والوصول إلى أفضل النتائج، تبدأ هذه المرحلة من خلال دعوة الى التفاوض موجهه من المصرف إلى الطرف الأخر أو بالعكس، وهي دعوى بعيدة عن تحديد أركان التحالف والشروط الأساسية فيه نوعاً ما، وقد تبدأ تلك المفاوضات عقب توجيهه أيجاب لا يصادفه قبول من الموجه إليه فيرد الأخير معدلاً منه دون أن يتقدم بإيجاب بات من ناحيته، وفي هذه الحالة يسقط الإيجاب ويدخل الطرفان في مفاوضات للوصول إلى توافق فيما بين أرادتهما⁽¹⁾، وعادةً ما يتم التواصل والتفاوض بين المصرف والطرف أو الأطراف الأخرى من خلال اجتماعات ثنائية أو جماعية سواء أكانت الأطراف متحدة المكان والزمان أم في أماكن مختلفة على أن يتم التواصل عبر الهاتف ووسائل الاتصال الحديثة (التفاوض بين الحاضرين)، وتجدر الإشارة الى إمكانية قيام التفاوض بين الغائبين بطريق المراسلة سواء بالبريد أم البرق أم الفاكس أم أية طريقة أخرى من طرق المراسلة الحديثة، إذ يصدر أحد طرفي التفاوض إيجاباً يرسله بإحدى وسائل الاتصال لتبدأ عندئذ مرحلة التفاوض وتبادل التعبير عن الإرادة⁽²⁾، ويتم في هذه المرحلة طرح الأفكار الأولية حول التحالف بصيغة شكلية على

(1) د. مصطفى الجمال ، السعي الى التعاقد ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، ط1 ، 2002 ، ص38.

(2) د. علاء عزيز حميد الجبوري ، عقد الترخيص "دراسة مقارنة" ، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 2003 ، ص71.

مستوى مديريات العمل قبل أن تتدخل الإدارة العامة والمدير لإضافة بعض النقاط الأساسية التي تغافل عنها المفاوضون⁽¹⁾.

تدور المفاوضات في إطار معطيات موضوع التحالف، وحول تعيين نمط التحالف ومحلّه، وكيفية تنفيذه وإدارته وانقضاءه، وتحديد التزامات وحقوق كل طرف، وآلية انضمام المؤسسات الأخرى إلى التحالف وانسحابها منه، وما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية مما يبرر استغراق هذه المفاوضات وقتاً ليس بالقصير منذ بدئها مروراً بالمناقشات وتبادل وجهات النظر وصولاً إلى توافق إرادة الأطراف أو انتهاء المفاوضات قبل ذلك، إذ يتخلل هذه المرحلة مساومات بين الطرفين ومحاولة كل طرف أقناع الآخر بما يريد، وتأتي أهمية المفاوضات لما يدخل في نطاقها من المقترحات الأولية التي يبديها أحد الطرفين حتى وأن لم تصل إلى حد الإيجاب البات، والمقترحات المضادة التي يتقدم بها الطرف الآخر، والمناقشات التي تتم بين الأطراف سواء أكانت هذه المناقشات مباشرة وجهاً لوجه أم غير مباشرة عبر وسائل الاتصال للوصول إلى ما سيكون أو ما يمكن أن يكون عليه مضمون اتفاق التحالف وتقدير مصلحة كل طرف فيما يضعه من شروط، بالإضافة إلى المعلومات والدراسات الاقتصادية والقانونية والفنية المتبادلة بين الطرفين في محاولة للوصول إلى أفضل صياغة لعلاقتهم التعاونية بما يكفل التحديد الدقيق لحقوق والتزامات كل طرف في المستقبل⁽²⁾.

تلعب المفاوضات دوراً وقائياً من خلال المساهمة وبشكل كبير في خفض احتمالية وقوع النزاع بين الأطراف المتحالفة طوال مرحلة التنفيذ، فمن خلال هذه المفاوضات تحدد حقوق والتزامات كل طرف والمسؤولية المترتبة عن الإخلال بتلك الالتزامات، وطرق تسوية النزاعات الناشئة أثناء تنفيذ التحالف، والقانون الواجب التطبيق على هذه النزاعات⁽³⁾، كما وتعد مرجعاً هاماً في تفسير الاتفاق أو العقد إذ ما نشأ نزاع حول شرط من شروطه بالرجوع إلى ما تتضمنه هذه المرحلة من دراسات ومناقشات متبادلة يمكن أن تستند إليها الجهة المختصة للفصل في النزاع⁽⁴⁾.

(1) سليمان بلعور ، أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية ، رسالة ماجستير مقدمة إلى مجلس كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، الجزائر ، 2003-2004 ، ص44.

(2) د.محمود الكيلاني ، الموسوعة التجارية والمصرفية ، المجلد الأول ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، بدون دار نشر ، 1988 ، صص190.

(3) د.عدنان غسان برانبو ، التنظيم القانوني للعلامة التجارية "دراسة مقارنة" ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، 2012 ، صص495-496.

(4) نصير يزيد انيس ، مرحلة ما قبل إبرام العقد "دراسة مقارنة" ، الجزء الأول : نظرية الخطأ في اثناء التفاوض والقطع التعسفي للمفاوضات ، بحث منشور في مجلة المنارة للبحوث والدراسات ، جامعة ال البيت ، الاردن ، المجلد(7) ، العدد (3) ، 2011 ، ص21.

أن الهدف الأساسي من التفاوض بين الأطراف المتحالفة هو تقريب وجهات النظر المتباينة للوصول إلى اتفاق نهائي، إذ يسعى كل حليف إلى إبرام هذا الاتفاق وفقاً لشروطه، مما يعني أن هناك تناحر وتضارب في مصالح الأطراف المتفاوضة مما يستلزم أن تقوم تلك المفاوضات على مبدئين أساسيين، هما: أولاً- مبدأ حرية التفاوض الذي يمنح كل طرف الحق في الدخول في التفاوض من عدمه، وحرية كل طرف في اختيار الطرف الآخر للدخول معه في مفاوضات باعتبار أن كل منهما له الحرية في التعاقد واختيار الطرف المزمع التعاقد معه، بالإضافة إلى الحق في العدول عن التفاوض الذي يترتب عليه أن لأي من الحلفاء المحتملين إنهاء التفاوض وذلك بقطعها ووضع حد لها وعدم الاستمرار فيها، ولكن هذا المبدأ يجب أن لا يُبرر الانحراف في سلوك الأطراف المتفاوضة والإهدار الكلي لضرورات الاستقرار والثقة المتبادلة في العلاقات بين الطرفين إلا إذا اقترن بظروف تبرره⁽¹⁾، ثانياً- مبدأ حسن النية في التفاوض والذي يحتم بمفهومه التقليدي المفاوضين والراغبين في إقامة التحالف الإقدام على عملية التفاوض على أساس من الصدق والأمانة في التعامل تجاه الطرف الآخر والتعاون المشترك بإحاطة كل منهما الآخر بكافة التفاصيل والمعلومات المتعلقة بالتحالف، والابتعاد عن أساليب الغش والخداع والاحتيال والتضليل⁽²⁾، أما وفقاً للمفهوم الحديث فقد أصبح هذا المبدأ التزاماً تعاقدياً يلزم أطراف التفاوض بطريقة تحتمها الأمانة و النزاهة والشرف في التعامل⁽³⁾.

بهذه الصورة يرى الباحث أن على المصرف إن يحرص على تقرير بعض الضمانات أثناء مرحلة المفاوضات، كالتعهد الكتابي السابق من قبل الأطراف بالمحافظة على سرية المعلومات التي تصل إليهم أثناء مرحلة التفاوض إذ يتعهد الطرف أو الأطراف الأخرى بعدم نقلها أو إفشائها للغير أو استخدامها أو المساعدة على استخدامها من قبل الغير، كما وقد يتوصل الأطراف في بادئ المفاوضات إلى الاتفاق على أن يدفع المتفاوضون مبالغ مالية كضمان للاستمرار في المفاوضات والمحافظة على سرية المعلومات التي تصل إليهم على أن يتم الاتفاق على مصير هذه المبالغ في حالتي التوصل إلى اتفاق نهائي وإبرام التحالف المصرفي وفي حالة فشل هذه المفاوضات، كذلك قد يتم عقد اتفاقات مبدئية تضمن تنفيذ الالتزامات في المرحلة التمهيدية.

(1) د. جمال فاخر النكاس، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد وأهمية التفرقة بين العقد والاتفاق في المرحلة السابقة على العقد، بحث منشور في مجلة الحقوق، جامعة الكويت، الكويت، السنة (20)، العدد الأول، 1996، ص170-172.

(2) د. محسن شفيق، عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة، القاهرة، مصر، 1984، ص36.

(3) المصدر نفسه، ص38.

لا مناص من القول أن المفاوضات التي تتم بين المصرف والأطراف الأخرى تنتهي بإحدى النتيجتين، إما أن تنتهي دون التوصل إلى اتفاق بشأن موضوع التحالف عندما ينسحب أحد الطرفين أو كلاهما عندما يتم التوصل إلى الفئاعة التامة بتباعد وجهات النظر مما لا ينتظر معه التوصل إلى اتفاق، أو أن تنتهي بالتوصل إلى اتفاق نهائي⁽¹⁾، ليتم الانتقال بعدها إلى المرحلة التالية ألا وهي مرحلة إعداد وثيقة اتفاق التحالف.

ظهر في مسألة تحديد الطبيعة القانونية للمفاوضات اتجاهين: الأول يرى أن المفاوضات ما هي إلا وقائع مادية لا تُرتب أي التزامات إرادية على أطراف التفاوض قبل إبرام العقد محل التفاوض، فعقد التحالف المصرفي هو الذي يحدد الالتزامات المترتبة في ذمة أطرافه، والمفاوضات لا تقيم بذاتها رابطة تعاقدية بين هذه الأطراف بل هي عمل مادي لا ترتقي لمصاف التصرف القانوني، بينما ذهب الاتجاه الآخر إلى أن المفاوضات ذات طبيعة عقدية باعتبار أن هناك تصرفاً قانونياً بين الأطراف المتفاوضة يُعد هو مصدر الالتزام الناشئ في مرحلة التفاوض⁽²⁾.

رابعاً- مرحلة إعداد وصياغة عقد التحالف

إذ ما وصل الحلفاء المحتملين إلى اتفاق نهائي فإنه يتم الانتقال إلى مرحلة تحرير هذا الاتفاق⁽³⁾ في وثائق مادية، وغالباً ما تناط مهمة تحرير عقد التحالف بالمختصين الذين يعكفون على تحديد مضمون العقد من حيث الأطراف وحقوق والتزامات كل طرف وجزاء مخالفة هذه الالتزامات وغيرها من البنود كما سنرى لاحقاً، وهذا وتعد مرحلة الإعداد والصياغة من أدق وأخطر المراحل في حياة العقود والاتفاقات التجارية حيث يتوقف على هذه العملية الحياة المستقبلية لهذه العقود والاتفاقات من حيث تحديد حقوق والتزامات الأطراف ومدى إمكانية القضاء على الصعوبات والعقبات العملية والقانونية التي تواجه الأطراف في مرحلة التنفيذ⁽⁴⁾.

(1) د. علاء عزيز حميد الجبوري، مصدر سابق، ص 78.

(2) د. عبد المجيد الحكيم، الموجز في شرح القانون المدني العراقي، الجزء الأول، مصادر الالتزام، مطبعة نديم، بغداد، ط 5، بدون سنة نشر، ص 239.

(3) قد تستعمل تسمية العقد كما ويجوز استعمال مصطلح الاتفاق، فليس هناك اختلاف يذكر بين المصطلحين فكلاهما ينشئ الالتزام أو ينقله أو يعدله أو ينهيه، إلا أن فريقاً من الفقهاء يقيم التفرقة بين العقد والاتفاق باعتبار أن الأخير اعم من الأول، ألا انها تفرقة قد هجرت من قبل الفقه الحديث لعدم أهميتها من الناحية العملية، د. علي كحلون، النظرية العامة للالتزامات، منشورات مجمع الأطرش للكتاب المختص، تونس، ط 1، 2012، ص 76. كذلك د. عبد المنعم فرج الصدة، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1992، ص 55.

(4) د. ابو العلا النمر، مهارات المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 2، بدون سنة نشر، ص 55-56.

رغم أن عملية الصياغة هي عملية تتعلق بشكل التحالف لا بموضوعه إلا أنها تبقى ذات صلة وعلاقة بالموضوع فإذا كانت الغاية من الصياغة وضع موضوع التحالف في قالب كتابية تكفل حسن وضعه موضع التنفيذ والتقريب بين أطرافه دون خلافات و نزاعات أو الحد منها قدر الإمكان ، فإن أثر الصياغة لا بد وأن يمتد ليشمل موضوع التحالف بأكمله لا محله فحسب(1)، مما يضفي عليها صفة التعقيد كونها تتطلب كفاءة قانونية عالية والإحاطة بالجوانب الفنية والاقتصادية المتعلقة بموضوع التحالف، بيد أن المفاوضات التمهيديّة تُيسر على القانوني مهمته في إعداد وصياغة عقد التحالف المصرفي حيث يقف الصانع من خلالها على جميع الأمور التفصيلية والتقنية والفنية التي يحتاجها من أجل البناء القانوني النهائي للتحالف، وعليه فإن هذه المرحلة تعد المرحلة النهائية لإبرام التحالف وفق البنود والشروط التي تم التفاوض عليها قبل تنفيذه(2)، لذلك يمكن أن تنشأ موضوعات تفاوضية جديدة من الممكن أن تؤدي إلى التأثير على ما تم الاتفاق عليه من موضوعات جوهرية مما يساهم في إحداث تعديل أو إلغاء في الاتفاقات الأولية للمفاوضات.

ينصرف مفهوم إعداد عقد التحالف المصرفي إلى إعطاء اتفاق أطراف التحالف الصيغة القانونية اللازمة لأحداث الآثار التي تتجه إليها إرادة هذه الأطراف، وفي الغالب الأعم تنتم عملية الإعداد بالعسر بسبب ما يتضمنه التحالف المصرفي من جوانب اقتصادية وقانونية وفنية دقيقة يصعب تجسيدها في صيغة حقوق والتزامات، وعليه يجب تنظيم مضمون عقد التحالف بالكيفية التي يتم بموجبها اختيار الطريقة الملائمة والأنسب لإفراغ مضمون ما تم الاتفاق عليه في ذلك العقد، وسواء أكانت تلك الاتفاقات في مرحلة المفاوضات أم في مرحلة الإعداد والصياغة (الإبرام النهائي) ، بحيث تكمل الأخيرة ما تم الاتفاق عليه خلال المفاوضات(3).

بالنظر لأهمية مرحلة صياغة عقد التحالف التجاري المصرفي نرى من الضروري أن يحرص المصرف على أن تتم عملية الصياغة من قبل اشخاص ذوي اختصاصات مختلفة كالمستشار القانوني والخبير الاقتصادي على أن تتم مراجعة الصياغة لأكثر من مرة حتى يتم التوصل إلى الحالة المثالية للوثيقة ، وأن يتم استخدام المصطلحات القانونية المناسبة أن تمت كتابتها بلغة أخرى.

(1) د.عمر الخولي ، الاسس العامة لمهارات صياغة العقود "دراسة علمية تطبيقية" ، مركز حقوق للتدريب القانوني ، جامعة الملك عبد العزيز ، السعودية ، 2014 ، ص17.

(2) د.علاء عزيز حميد الجبوري ، مصدر سابق ، ص85.

(3) د.علاء عزيز حميد، مصدر سابق ، ص89.

خامساً- مرحلة تنفيذ التحالف

تبدأ هذه المرحلة من تاريخ دخول التحالف حيز التنفيذ المتفق عليه بين الأطراف والمنصوص عليه في عقد التحالف، وتتجسد بتنفيذ كل طرف من أطراف التحالف التزاماته القانونية والاتفاقية المتمثلة بإحلال التعاون محل المنافسة وتنفيذ عمليات التخطيط والتنسيق والأنشطة المشتركة ، ومساهمة كل طرف بتمويل التحالف ودفع الحصص المتفق عليها ، وتكوين فريق عمل مشترك يضمن تفعيل المشروع وتحقيق الأهداف الموضوعة للتحالف(1).

تعد مرحلة التنفيذ التطبيق العملي الفعلي لما جاء في عقد التحالف، ويتم التركيز خلالها على بناء قدرات الأطراف من خلال التنسيق للقيام بعملية تقييم الأنشطة ووضع خطة لتحقيق التوازن بين قدرات الأطراف، حيث يبدأ التعاون بين المصرف والمؤسسات الحليفة وتنفيذ الالتزامات المتمثلة بنقل المعارف الفنية والإدارية والتكنولوجية، تبادل المهارات والخبرات، المشاركة في الموارد والقدرات، القيام بعمليات التسويق المشترك، وفقاً لنوع التحالف المتفق عليه، على أن يضع المصرف معايير تضمن له أن يتعلم من التحالف والحلفاء ويضع تلك المعرفة موضع التنفيذ في إطار عملياته وأنشطته المختلفة، والافادة من الموارد والمعارف الجديدة المكتسبة لتدعيم مركزه التنافسي(2).

تقترن عملية بناء القدرات للأطراف المتحالفة بعملية إدارة التحالف، إذ لا بد من إدارته بطريقة تمكن الحلفاء من العمل معاً وتحقيق النتائج والأهداف التي تسعى إليها المؤسسات المتحالفة، وهو ما يقتضي الاتفاق على إيجاد نظام داخلي للتحالف والذي قد يعتمد أحد الشكلين: أولاً- التنظيم المركزي، الذي يعتمد على تراتبيه هرمية أو محورية تدور حول المركز الذي يقود التحالف ويشكل مرجعيتها، وهو نظام وآلية فعالة وسريعة الحركة بالنظر لسرعة اتخاذ القرار والقدرة على المبادرة دون الرجوع إلى أعضاء التحالف في كل مرة يتوجب فيها اتخاذ القرار، إلا أنها تحد من مشاركة الحلفاء مما قد يؤدي إلى اختزال الأطراف بمرجعية محددة غالباً ما تكون الرئاسة أو الإدارة التنفيذية.

(1) اسماعيل شويخي ، مصدر سابق ، ص63.

(2) شارلز هيل و جارديت جونز، الادارة الاستراتيجية ، ترجمة د.محمد سيد احمد و د.اسماعيل علي بسيوني، دار المريخ للنشر ، الرياض ، السعودية ، 2001، ص453.

ثانياً- التنظيم الأفقي، والذي يكون فيه الاعضاء متساوين في عملية اتخاذ القرار والمتابعة، ويختزل دور الإدارة التنفيذية في تسهيل عملية التشاور بين الحلفاء لاتخاذ القرارات الجماعية فضلاً عن التنسيق بين الأطراف من أجل التنفيذ الأفضل للمهام(1).

يلي عملية تحديد النظام الداخلي للتحالف تحديد الهيكل التنظيمي عندما يتفق الأطراف على إيجاد هيكل تنظيمي(2) يتولى إدارة التحالف وتطوير هيكل الإدارة متضمناً انتخاب مجلس الأمناء الذي يحرص على تطوير خطط عمل التحالف سواء على المستوى الاستراتيجي الطويل أم المتوسط أم القصير، كالتخطيط السنوي والتخطيط التنفيذي، إضافةً إلى تحديد نظام المسؤولية وآلية اجتذاب أعضاء جدد للتحالف إن كان قد تم الاتفاق على ذلك خلال مرحلة المفاوضات(3)، إذ يتم الاتفاق على تعيين فريق قيادة أو فريق إداري يتولى إدارة التحالف متمثلاً بالرئيس أو المدير التنفيذي الذي قد يكون من أحد الأطراف المتحالفة أن كان مقبولاً من الاعضاء الآخرين في التحالف ، وقد يكون مستقلاً مما يساهم في التغلب على الصراعات المصلحية ، وسواء كان المدير التنفيذي من أعضاء التحالف أم مستقلاً من الضروري أن يحرص المصرف على أن يكون متمتعاً ببعض المؤهلات، منها: شهادة جامعية أولية -على الأقل- في إدارة الأعمال أو العلوم المصرفية أو إدارة الموارد البشرية أو القانون، المشاركة في الدورات التدريبية في مجالات إدارة الأعمال والمصارف وتنمية الموارد، أن يمتلك خبرة في مجال إدارة المؤسسات والعلاقات العامة، خبرة في وضع وتنفيذ الخطط الاستراتيجية، أن يكون على دراية بالقوانين والتشريعات التي تنظم عمل المصرف، فضلاً عن امتلاكه لشخصية قيادية قادرة على إدارة التحالف وما قد يشوبه من نزاعات وصراعات، القدرة على تنظيم الأفكار والأهداف التي تسعى الأطراف الى تحقيقها والقدرة على تفسير وتحليل الخطط وتقدير مدى فعاليتها والتنبؤ بالتغيرات البيئية وإيجاد الحلول المناسبة لها ، بالإضافة إلى اجادته لمختلف اللغات مما يساعده في التواصل مع اعضاء التحالف ، هذا وقد يتفق الأطراف على عدم انشاء هذا الهيكل التنظيمي مع اضطلاع كل طرف بإداء جزء من المهام المنوطة بالتحالف(4)، ويكون اتخاذ القرار بإسلوب المقاسمة مهما كانت درجة مساهمة الأطراف،

(1) دعاء عبد العال ، دليل "ماذا نعرف عن بناء التحالفات؟" ، مؤسسة فريديش ايبيرت و مركز جون جبرهارت، دليل منشور على الموقع : <https://khair.ws/library/7312> ، تاريخ الزيارة : 15/5/2023 ، الساعة : 11:17 صباحاً.

(2) نصر الدين رزيقة ، مصدر سابق ، ص30.

(3) دعاء عبد العال ، مصدر سابق ، ص28.

(4) نصر الدين رزيقة ، مصدر سابق ، ص30.

وفي هذه الحالة يلاحظ أن أحد الحلفاء يكون مسؤولاً عن جزء من التحالف والحليف الآخر يكون مسؤولاً عن الجزء الآخر، ويتولى كل منهم اتخاذ القرار في الجزء المسؤول عن إدارته(1).

جدير بالذكر أن إدارة التحالف تواجه العديد من المخاطر من أبرزها السلوك الانتهازي (الأناني) للحلفاء الذي يتمثل بقيام كل حليف بالبحث عن مصلحته الخاصة عن طريق الخدعة أو قد يكون بمحاولة استعمال التحكم والسيطرة(2)، وعدم الالتزام بتقديم القدرات المنفق عليها والإيفاء بالالتزامات التي يفرضها عقد التحالف المصرفي، فضلاً عن تخصيص المصرف جزءاً من موارده لتنفيذ التحالف وبالتالي ضياع فرص بديلة لاستغلال تلك الموارد والقدرات خارج إطار التحالف في حالة لم ينجح التحالف في تنمية تلك الموارد(3)، لذا على المصرف أن يحرص ومنذ بداية تنفيذ التحالف بمتابعة وتقييم التحالف بما يساعد على استمراره والمساهمة في تشكيل عمليات التخطيط والتنسيق وتنفيذ الأنشطة، ومشاركة الموارد والمعلومات والخبرات، ومن المهم التأكيد على استمرارية عملية (المتابعة والتقييم) وتحديد المسؤول عنها، ومن خلال المراجعة الدائمة للبيانات لمعرفة التأثير في درجة الجودة ومدى استفادة المصرف من التحالف ومن تلك البيانات والمعلومات في تحسين التخطيط، ومن المهم النظر إلى تلك العملية على أنها عملية تعليم وتعلم مستمر يستفاد منها المصرف والحلفاء(4).

الفرع الثاني

أطراف التحالف التجاري المصرفي

عند دراسة تعريف التحالف المصرفي قد رأينا أن هنالك اتجاهين في تحديد أطراف التحالف المصرفي: الاتجاه الأول، وهو الاتجاه الضيق الذي يرى أن التحالف المصرفي عبارة عن علاقة تعاونية بين مصرفين فأكثر، إذ يقتضِب هذا الاتجاه التحالف المصرفي في العلاقات فيما بين المصارف فقط، بينما يذهب الاتجاه الآخر إلى توسيع نطاق التحالف المصرفي من حيث الأطراف إذ يرى بأنه عبارة عن علاقة تعاونية بين مجموعة من المصارف والمؤسسات المالية، ويرى الباحث ليس هناك ما يمنع المصرف من إقامة تحالفات مع مؤسسات مالية غير مصرفية ففي الواقع التطبيقي هناك الكثير من التحالفات بين المصارف وشركات التأمين، وعليه أصبح من

(1) Maria Gonzalez, Strategic Alliances the Right way to compete in the 21 Century, Ivey Business Journal , Sep.Oct 2001, P:49-50.

(2) فاطمة محبوب، مصدر سابق، ص55.

(3) Michael A. Hitt and all , Strategic Management: Competitiveness and Globalization, 9th Edition , South-western Cengage Learning , Canada, 2011 ,P:272.

(4) دعاء عبد العال، مصدر سابق، ص29.

الضروري تحديد أطراف التحالف المصرفي؛ لما له من دور في معرفة مشروعية التحالف وتحديد الاختصاص القانوني في تسوية المنازعات، وتتمثل أطراف التحالف بـ :

أولاً - المصرفي

يعد المصرف الطرف الرئيسي في التحالفات المصرفية فلا يمكن إن تقوم هذه التحالفات إلا بوجود مؤسسة مصرفية واحدة على الأقل وسواء أكانت الأطراف الأخرى مؤسسات مالية مصرفية أم غير مصرفية أم شركات تجارية غير مصرفية أم غيرها كما رأينا ذلك عند دراسة تعريف التحالف المصرفي.

على الصعيد الاصطلاحي فقد عُرف المصرف بتعريفات متعددة منها: "عبارة عن مؤسسة مالية تقدم مجموعة متنوعة وواسعة من الخدمات المالية ، خاصة الإقراض والتوفير والمدفوعات، كما ويوفر لأي منشأة أعمال مجموعة واسعة من الخدمات المالية اللازمة لها"⁽¹⁾، بينما عرفه آخر على أنه : " منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها للآخرين وفق أسس محددة أو استثمارها في أوراق مالية معينة "⁽²⁾.

أما على الصعيد التشريعي، فمن المعلوم أن الولايات المتحدة الأمريكية من الدول الفيدرالية التي تعدد قوانينها بتعدد الولايات، ويتصف النظام المصرفي الأمريكي عموماً بعدم اعتماده لمبدأ التخصص في الأعمال لعدم الحاجة لهذا المبدأ في المجتمع الأمريكي ، ولكنه يمتاز بارتفاع نسبة السيولة وتعدد الفروع نظراً لإتساع الرقعة الجغرافية للولايات المتحدة، هذا وقد انعكس التقسيم الإداري والنظام السياسي داخل الولايات المتحدة على القطاع المصرفي وأدى إلى تأسيس مصارف مركزية متعددة لا يُسمح لها بالقيام بالأعمال المصرفية العادية، وتقوم المصارف الأمريكية بجميع الأعمال المصرفية إلا أن اتساع وضخامة الاقتصاد الأمريكي أدى إلى قيام مؤسسات مالية بجانب المؤسسات المصرفية، وعموماً ينظم عمل المصارف في الولايات المتحدة عن طريق مجموعة من القوانين الفيدرالية والتي تتمثل بقانون الشركة المصرفية القابضة الذي ينظم أنشطة الشركة القابضة والشركات التابعة لها ، وقانون البنوك الدولية الذي يحكم أنشطة المصارف غير الأمريكية، وقوانين الأوراق المالية المنظمة للعمليات المصرفية الواردة على

(1) د.جير هاشم ، المدخل للعلوم المالية والمصرفية ، منشورات بيت المقدس ، القدس ، فلسطين ، 2002 ، ص90.

(2) د.فالح حسن عداي الحسيني و د.مؤيد عبد الرحمن عبد الله الدوري ، إدارة البنوك مدخل كمي واستراتيجي معاصر ، دار وائل للطباعة والنشر ، عمان ، الأردن ، ط1، 2000 ، ص33.

الأوراق المالية المختلفة، بالإضافة إلى قانون الودائع الفيدرالي الذي يحدد المؤهلات والمتطلبات الخاصة بالمؤسسات والتأمين على الودائع، وغيرها من القوانين كقانون (Glass-Steagall 1933) وقانون تعزيز الأشراف على البنوك الأجنبية وقانون مكافحة غسل الأموال وقانون (Dodd- Frank 2010)، حيث تعددت تعاريف المصرف بتعدد القوانين الفيدرالية إلا أنها جاءت مخصصة لمقصد كل قانون، كما في المادة ثانياً من القانون الاتحادي للتأمين على الودائع والتي عرّفت البنك على أنه: "أي بنك وطني وبنك ولاية، وأي فرع اتحادي وفرع مؤمن"⁽¹⁾.

أما في مصر، فقد عرّف المشرع المصري المصرف التجاري في المادة (38) من قانون البنوك والائتمان رقم (163) لسنة 1957 التي نصت على: "يتعبر بنكاً تجارياً كل منشأة تقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو بعد أجل لا يجاوز سنة"، أما المصرف غير التجاري فقد عرّفه في المادة (43) من ذات القانون بقوله: "يقصد بالبنوك غير التجارية البنوك التي يكون عملها الرئيسي التمويل العقاري أو الزراعي أو الصناعي والتي لا يكون قبول الودائع تحت الطلب من أوجه نشاطها الأساسية"، أما قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي المصري رقم (194) لسنة 2020 قد عرّف المصرف في المادة (1) بأنه: "البنوك: الشركات وفروع البنوك الأجنبية المرخص لها بمزاولة أعمال البنوك طبقاً لأحكام هذا القانون"، أما البنوك المتخصصة فهي: "البنوك المرخص لها بمزاولة بعض أعمال البنوك طبقاً لأحكام هذا القانون"، بينما البنوك الرقمية فالمقصود بها: "بنوك تقدم الخدمات المصرفية عبر القنوات أو المنصات الرقمية باستخدام التقنيات التكنولوجية الحديثة"، هذا وقد اشترط المشرع المصري لمنح تراخيص مزاولة أعمال البنوك أن تتخذ المنشأة شكل شركة مساهمة مصرية أو فرع لبنك اجنبي⁽²⁾.

بينما في القانون العراقي فقد ورد تعريف المصرف في المادة الأولى من قانون البنك المركزي العراقي رقم (56) لسنة (2004) بأنه: "الشخص الحائز على ترخيص أو تصريح بموجب قانون المصارف يخول له الأشتراك في أعمال مصرفية أو غيرها من الأنشطة المصرفية الأخرى"، كما وقد عرّف في المادة الأولى من قانون المصارف العراقي رقم (94) لسنة (2004)

(1) Federal Deposit Insurance Act, SEC.3.DEFINITIONS: As used in this Act (a) DEFINITIONS OF BANK AND RELATED TERMS (1) BANK.—the term "bank"—(A) means any national bank and State bank, and any federal branch and insured branch (B) includes any former savings association.

(2) نصت المادة (64) من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي المصري رقم 194 لسنة 2020 على: "لمجلس الإدارة منح موافقة مبدئية لأي منشأة ترغب في الترخيص بمزاولة أعمال البنوك عند توافر الشروط الآتية: أ - ان تتخذ شكل شركة مساهمة مصرية ، أو فرع لبنك اجنبي ...".

على أنه: "تعني كلمة مصرف شخصاً يحمل ترخيصاً أو تصريحاً بمقتضى هذا القانون لمباشرة الأعمال المصرفية بما في ذلك شركة حكومية منشأة وفق قانون الشركات الحكومية المرقم 22 لسنة 1997 المعدل"، وما يلاحظ على التعريف الأخير قد جاء بكلمة شخص مطلقاً دون تحديد إن كان الشخص طبيعياً أو معنوياً إلا أن الفقرة (3) من المادة (4) من ذات القانون قد ألزمت البنك المركزي العراقي منح التراخيص المصرفية فقط للشركات التي تؤسس وفق القوانين العراقية⁽¹⁾، وتجدر الإشارة إلى أن المشرع كان يشترط على المصرف أن يتخذ شكل شركة مساهمة استناداً إلى نص المادة (10/ ثانياً) من قانون الشركات العراقي رقم (21) لسنة (1997) والتي جاء فيها: "يجب أن يتخذ شكل شركة مساهمة من يمارس أياً من النشاطات الآتية: 1- المصارف ، 2- التأمين وإعادة التأمين ، 3- الأستثمار المالي"، وقد حذفت فقرة المصارف من هذه المادة بموجب الأمر رقم (44) لسنة (2004) الصادر من سلطة الائتلاف المؤقت حينذاك، ووفقاً لمبدأ تدرج القواعد القانونية يتضح عدم مشروعية هذا الأمر باعتبار أن القواعد القانونية الواردة في قانون الشركات تسمو على الأنظمة واللوائح والأوامر التي تصدرها السلطة التنفيذية لأنها أعلى مرتبة منها، وعليه فإن المادة (1/ رابعاً) من مسودة دليل العمل الرقابي/ضوابط منح التراخيص للمصارف الصادرة من البنك المركزي العراقي سنة (2019) قد اوجبت أن يتخذ المصرف أحد الأشكال الآتية: شركة مساهمة عراقية، على أن لا تقل نسبة الأسهم الأسمية عن 30% من مجموع أسهم المصرف والقسم الباقي يمكن أن يُطرح في سوق العراق للأوراق المالية، شخصاً اعتبارياً عاماً يكون من بين أغراضه القيام بالأعمال المصرفية ، أو فرعاً لمصرف اجنبي يتمتع مركزه الرئيس بجنسية محددة ويخضع لرقابة سلطة نقدية في الدولة التي يقع فيها ذلك المركز.

من مجمل التعاريف المتقدمة يتضح لنا أن المصرف عبارة عن شركة مساهمة تتعامل بالإوراق المالية المختلفة ويعد الجزء الرئيسي من مكونات السوق النقدي ويشكل المورد المهم لتمويل الكثير من المشاريع الاقتصادية، كما ويُعد مؤسسة وسيطة تقوم بالوساطة المالية بين المدخرين أو المقترضين وبين المستثمرين أو المقترضين أو تسهيل عملية الاتصال فيما بينهما،

(1) تنص الفقرة (3) المادة (4) من قانون المصارف العراقي رقم 94 لسنة 2004 على: "يجوز اصدار التراخيص فقط للشركات التي تأسست بشكل هيئة اعتبارية واستناداً للقوانين العراقية وسجلت وفقاً لها ، وقد تعود ملكية غالبية أو كل مثل هذه الفروع الثانوية الى مصرف اجنبي أو شركة قابضة مصرفية ، وفي حالة الفرع الثانوي فيتم اصدار ترخيص فقط اذا كان المصرف الأم خاضعاً لرقابة شاملة وموحدة من قبل السلطات الرقابية في البلد الذي يقع فيه المركز الرئيسي للمصرف الأم".

ويحقق المصرف عموماً المنفعة المباشرة لمالكه والاقتصاد الوطني من خلال دعم المشاريع بالقروض والحصول على الأرباح⁽¹⁾.

مهما يكن الأمر فإن القائمين على إدارة المصرف يتخذون القرار بأقامة التحالفات التجارية بهدف تحقيق التداوبية التي تحدث عندما تكون قيمة أصول وموارد المصرف وحلفاءه سوية أكبر من أصولهم ومواردهم كلا على حدا، أو رغبة منهم في التعلم من المنظمات الحليفة باعتبار أن التحالف التجاري يساهم في بناء افق التعاون التي تؤدي إلى تعلم المصرف من حلفاءه ما يحتاج أن يتعلمه ويكتسب الخبرات الضرورية لتطوير امكانياته وتدريب كوادره، مما يساهم وبدون أدنى شك في الحصول على مقدرات تنافسية وتحقيق قوة سوقية ومن ثم اكتساب مزايا تنافسية عالية قد تؤدي الى تحجيم المنافسين⁽²⁾، أو بهدف تطوير نشاط المؤسسة والدخول لأسواق جديدة وتقديم الخدمات المصرفية لعملاء المؤسسة الأخرى كالتحالف بين بنك أبو ظبي للتجارة وشركة أبو ظبي الوطنية للتأمين، حيث يتيح هذا التحالف للبنك تزويد الشركة بمجموعة من الخدمات كدفع قيمة المطالبات وتحصيل الأقساط ونتاج التقارير المالية وإدارة الشيكات الموجلة، بالإضافة إلى أنه يتيح للشركة تزيد عملاء البنك بمنتجات التأمين المصرفي وتقديم حلول تأمينية اقتصادية، كما وتستفيد الشركة من الخدمات المصرفية عبر الانترنت وقنوات البديلة من قبل البنك⁽³⁾، كما ويُعد التحالف التجاري استراتيجية بديلة بالنسبة للمصارف التي تود وتفضل البقاء مستقلة أو التي تبحث عن المرونة في العمل والنشاط المصرفي بعيداً عن الارتباط بعلاقات معقدة والتزامات مقيدة لعملها⁽⁴⁾.

ثانياً - الحليف

على الرغم من وجود اتجاه ضيق يرى بأن التحالف المصرفي يقتصر على العلاقات التعاونية فيما بين المصارف إلا أن هناك اتجاه آخر قد ذهب إلى توسيع نطاق التحالف المصرفي من خلال مشروعية إقامة التحالفات التجارية فيما بين المصارف وغيرها من المؤسسات المالية غير المصرفية⁽⁵⁾ كشركات التأمين خاصة بعد ازدياد عدد المؤسسات والشركات التجارية التي

(1) د. عبد الحسين جليل الغالبي و د. كاظم سعد الاعرجي ، اساسيات النقود والبنوك، بلا دار نشر ، النجف الاشرف ، العراق ، ط1 ، 2016 ، ص66.

(2) محمد فائز حسن مهدي الزوبعي ، دور الاستراتيجيات المصرفية في بناء المقدرات الجوهرية للمصارف ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة كربلاء ، العراق ، 2010 ، ص103-104.

(3) د. سميرة مرقاش و د. رايح زبييري ، مصدر سابق ، ص73.

(4) محمد فائز حسن مهدي الزوبعي ، مصدر سابق ، ص94.

(5) Michael Blatz and Karl-J. Kraus and Sascha Haghani, op.cit, P:145.

تقدم الخدمات المصرفية كالقروض والرهن العقاري والبطاقات الائتمانية ، فمن الطبيعي أن تكون هذه المؤسسات والشركات بحاجة إلى خبرات المصارف في تقديمها لهذه الخدمات مما يدفعها نحو عقد التحالفات مع المصارف، كما أن المصارف تسعى نحو توسيع نشاطها وزيادة عدد خدماتها المقدمة لعملائها خاصة وأن هذه المؤسسات المصرفية وغير المصرفية تتعامل في أغلب الأحيان مع نفس الشريحة السوقية من العملاء سواء أكانوا أشخاص طبيعيين أم معنويين، مما يعني أن هذا النمط من التحالفات يعود بالفائدة على جميع الحلفاء⁽¹⁾، كالتحالف بين بنك مصر وبنك الاستثمار وشركتي مصر للتأمين ومصر لتأمينات الحياة.

تعد المؤسسة المالية شخص معنوي يقوم بتجميع الموارد المالية من مصادر متعددة والقيام بأنشطة اقتصادية مالية ونقدية مختلفة⁽²⁾، وهي أماكن التقاء العرض والطلب على الأموال سواء أكان هذا المكان مصرفاً أم شركة أم سوق مالي، بمعنى أنها مكان تدخله نقود وتخرج منه نقود إذ إن محور التعامل فيها ليس السلع أو الخدمات وإنما يتمثل هذا المحور بالنقود⁽³⁾.

تُعرف المؤسسة المالية اصطلاحاً بأنها: "مؤسسة أعمال سواء أكانت مصرفاً أم شركة أم سوق مالي وتعتبر آلية للنمو الاقتصادي ككل بالنظر لأنشطتها المتمثلة بإقراض العملاء وتسويق الأوراق المالية وتقديم الخدمات المالية والمصرفية الأخرى كالتأمين وخطط التقاعد ..."⁽⁴⁾ كما وتُعرف على أنها: "مؤسسة وسيطة بين من تزيد دخولهم عن انفاقهم وبين من يرغب بأن ينفق أكثر من دخله من خلال تحويل النقود من مستخدم إلى آخر"⁽⁵⁾، وهكذا يتضح بأن النظام الاقتصادي والتجاري في الوقت الحالي غير قادر على العمل بدون هذه المؤسسات القائمة على الائتمان الذي توفره لكل من المنتج والمستهلك والحكومة على حد سواء.

أما على الصعيد التشريعي، فقد عرف المشرع الأمريكي المؤسسة المالية في القانون (18U.S.C.20–U.S.Code–Title 18.Crimes and Criminal Procedure 20) على إنها: "كيان وطني أو دولي يتعامل بشكل أساسي في الأعمال المتعلقة بالمعاملات المالية والنقدية

(1) محمد فائز حسن مهدي الزوبعي ، مصدر سابق ، ص 96.

(2) دراند عبد الخالق عبد الله العبيدي و د.خالد احمد فرحان المشهداني ، إدارة المؤسسات المالية والمصرفية ، دار الإيام للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2013، ص 24.

(3) د. شاكر القزويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، ط 4 ، 2008 ، ص 9.

(4) دراند عبد الخالق عبد الله العبيدي و د.خالد احمد فرحان المشهداني ، مصدر سابق ، ص 24.

(5) د. بشير علوان حمد ، دور المؤسسات المالية في تحفيز النشاط الاقتصادي في ظل أزمات الاقتصاد المعولم ، بحث منشور في مجلة دراسات محاسبية ومالية ، جامعة بغداد ، المجلد السابع، العدد 19، الفصل الثاني ، ص 188.

كالقروض أو الودائع أو الاستثمار أو الصرف أو أي معاملة أخرى ذات طبيعة مماثلة⁽¹⁾، كما وعُرفت في القانون (United States Code, 2006 Edition, Supplement 5, Title 15-) (COMMERCE AND TRADE) بأنها: "أية مؤسسة تعمل في مجال تقديم الخدمات المالية للعملاء الذين يحتفظون بإئتمان أو ودیعة أو حساب مالي آخر أو علاقة مع المؤسسة"⁽²⁾.

بينما اكتفى المشرع المصري بتعداد المؤسسات المالية دون وضع تعريف محدد لهذه المؤسسة وذلك في الفقرة (ج) من المادة (1) من قانون مكافحة غسل الأموال رقم (80) لسنة (2002) والمعدل بالقانون رقم (78) لسنة (2003) والقانون رقم (181) لسنة (2008) والقانون رقم (36) لسنة (2014) والقانون رقم (17) لسنة (2020) والقانون رقم (154) لسنة (2022).

وقد عرف المشرع العراقي المؤسسة المالية في الفقرة ثامناً من المادة (1) من قانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب العراقي رقم (39) لسنة (2015) بأنها: "أي شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاط أو أكثر من العمليات التالية لصالح احد العملاء أو نيابة عنه :

-
- (1) As used in this title, the term "financial institution" means—
- 1-an insured depository institution (as defined in section 3(c)(2) of the Federal Deposit Insurance Act;
 - 2-a credit union with accounts insured by the National Credit Union Share Insurance Fund;
 - 3- a Federal home loan bank or a member, as defined in section 2 of the Federal Home Loan Bank Act (12 U.S.C. 1422), of the Federal home loan bank system;
 - 4-a System institution of the Farm Credit System, as defined in section 5.35(3) of the Farm Credit Act of 1971;
 - 5-a small business investment company, as defined in section 103 of the Small Business Investment Act of 1958 (15 U.S.C. 662);
 - 6-a depository institution holding company (as defined in section 3(w)(1) of the Federal Deposit Insurance Act;
 - 7- a Federal Reserve bank or a member bank of the Federal Reserve System;
 - 8-an organization operating under section 25 or section 25(a) [1] of the Federal Reserve Act;
 - 9-a branch or agency of a foreign bank (as such terms are defined in paragraphs (1) and (3) of section 1(b) of the International Banking Act of 1978); or
 - 10-a mortgage lending business (as defined in section 27 of this title) or any person or entity that makes in whole or in part a federally related mortgage loan as defined in section 3 of the Real Estate Settlement Procedures Act of 1974.

(2) (4) FINANCIAL INSTITUTION

(A) In general

The term "financial institution" means any institution engaged in the business of providing financial services to customers who maintain a credit, deposit, trust, or other financial account or relationship with the institution.

أ - تلقي الودائع وغيرها من الأموال القابلة للدفع من الجمهور كالخدمات المصرفية الخاصة ،
 ب - الإقراض ، ج - التأجير التمويلي ، د - خدمات تحويل الأموال أو القيمة ، هـ - إصدار أو إدارة
 وسائل الدفع كبطاقات الخصم و بطاقات الائتمان والكمبيلات والصكوك السياحية والشيكات
 والأموال الالكترونية وغيرها، و- الالتزامات والضمانات المالية، ز- التداول أو الإتجار في ما
 يأتي: 1- أدوات السوق النقدي كالشيكات والكمبيالات وشهادات الإيداع ، 2- المشتقات المالية،
 3-الصرف الأجنبي، 4- أدوات صرف العملة وأسعار الفائدة والمؤشرات المالية، 5- الأوراق
 المالية القابلة للتداول، 6- العقود المستقبلية ، ح - المشاركة في إصدار الأوراق المالية وتقديم
 الخدمات المالية المتعلقة بهذه الإصدارات، ط - إدارة المحافظ الفردية أو الجماعية ، ي - حفظ النقد
 أو الأوراق المالية القابلة للتسليم بالنيابة عن الغير أو أدارتها ، ك - إستثمار الأموال أو النقود أو
 إدارتها أو تشغيلها بالنيابة عن الغير، ل - إصدار وثائق التأمين عن الحياة وغيرها من أنواع
 التأمين المتصلة بالاستثمار بصفة مؤمن أو وسيط لعقد التأمين، م - تبديل النقود أو العملات، ن -
 أي نشاط أو عملية أخرى يصدر بتحديد قرار من مجلس الوزراء "...، يتضح من هذا التعريف
 بأن المقصود بالمؤسسة المالية وفق القانون العراقي لا يقتصر فقط على المصرف وإنما يشمل
 المؤسسات المالية الأخرى غير المصرفية التي يحكم طبيعتها عملها تقبل إيداع الأموال لديها وتقبل
 دفعها لعملائها كمكاتب ومحالات الصيرفة .

تقوم المؤسسات المالية عموماً بعمليات الوساطة والسمسرة والخصم المتعلقة بالقيم
 المنقولة والسندات التجارية والعامه، وعمليات الصرف والتسليف قصير ومتوسط الأجل، ومن
 أجل القيام بتلك الوظائف يتطلب منها تلقي الودائع من الجمهور وتسلفها لحسابها الخاص(1)
 بالإضافة إلى العمليات الأخرى كالتأمين والتمويل المالي(2)، وتبعاً لتلك الوظائف يمكن تقسيم
 المؤسسات المالية بصورة رئيسية إلى نوعين من المؤسسات: المؤسسة المالية المصرفية التي
 يتمثل دورها الرئيسي في قبول الإيداعات ومن ثم إستخدامها في تقديم القروض لعملائها، كذلك
 تقوم بدور وكيل الدفع من خلال تقديم عدد من خدمات الدفع بما فيها بطاقة السحب وبطاقة
 الائتمان، إذ تُعد المؤسسة المصرفية وسيطاً مالياً بين مزودي (مودعي) المال وبين المقترضين،
 وهناك أيضاً المؤسسات المالية غير المصرفية والتي تتمثل بمصارف الاستثمار المتخصصة في
 النشاط الاستثماري، وشركات التأمين التي تقدم الحماية ضد خسارات معينة مقابل مبالغ مالية

(1) د. الياس نصيف، الكامل في القانون التجاري ، الجزء الثالث ، العمليات المصرفية ، منشورات بحر المتوسط
 ومنشورات عويدات ، بيروت - باريس ، ط 2 ، 1996 ، ص 62.

(2) د. عبد الغفار حنفي و د. رسمية قرياقص ، الأسواق والمؤسسات المالية بنوك تجارية ، اسواق الأوراق المالية ،
 شركات التأمين ، شركات الأستثمار ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، 2001 ، ص 12.

محددة، فضلاً عن صناديق المعاشات التقاعدية وصناديق الاستثمار والصناديق المشتركة وشركات الإيجار والتمويل العقاري وغيرها⁽¹⁾، هذا ولا يفوتنا التنويه أن كل من المصرف التجاري والمؤسسة المالية يتشابهان في الكثير من أوجه انشطتهما خاصة تلك المتعلقة بالائتمان وتوفير مصادر تمويل المشاريع والأفراد، ولا خلاف يذكر في الوقت الحالي فيما يتعلق بالاستخدام والتوظيف إلا أن الخلاف الحقيقي يتعلق بمصادر الاستخدام والتوظيف والعمليات التي تقوم بها كل مؤسسة، ففيما هو متعلق بمصادر الاستخدام فإن المصرف التجاري يعتمد أساساً على الأموال التي يحصل عليها من الغير في شكل ودائع أما المؤسسة المالية فتعتمد أساساً على رؤوس أموالها، أما العامل الثاني في التفرقة بين النوعين فهو متعلق بطبيعة العمليات التي تقوم بها كل مؤسسة فالمصارف التجارية تتركز عملياتها في الائتمان قصير الأجل أي الائتمان التجاري بينما المؤسسات المالية تتركز عملياتها في النشاط الاستثماري، وتجدر الإشارة إلى انحصار هذه التفرقة في العقود الأخيرة نتيجة اقتراب وظائف كل نوع من هذه المؤسسات⁽²⁾.

تقوم المؤسسات المالية بعقد تحالفات تجارية مع المصارف لتحقيق أهداف محددة، فقد لجأت شركات التأمين إلى عقد تحالفات تجارية مع المصارف المحلية أو الأجنبية لتسويق منتجاتها التأمينية من خلال وثائق التأمين على السيارات والتأمين على الحياة كي تستفيد من إمكانيات المصارف التي تتمتع بقاعدة عملاء واسعة ومراكز اتصال عديدة ، في مقابل تحصل المصارف على عمولة التسويق ، كالتحالف بين شركة عمان للتأمين وبنك رأس الخيمة.

من خلال ما تقدم يرى الباحث من الضروري التوسع في نطاق التحالف التجاري المصرفي من حيث الأطراف وعدم اختزاله في التحالف فيما بين المصارف أو بين المصارف والمؤسسات المالية، حيث إن الضرورة الاقتصادية قد تدفع بالمصارف نحو إقامة التحالفات التجارية مع الشركات والمؤسسات غير المالية التجارية أو الصناعية كالتحالف بين المصرف والمنصات الإلكترونية التي تساهم في الترويج والإعلان عن الخدمات المصرفية مقابل عمولة متفق عليها ، أو التحالف فيما بين المصرف وشركة أو مؤسسة تمتلك التكنولوجيا التي يكون المصرف بحاجة إليها لتوسيع وتطوير انشطته أو إضافة خدمة ما، فضلاً عن إمكانية إقامة التحالف مع مراكز الأبحاث والدراسات .

(1) سيد عبد النبي محمد ، إعادة ابتكار المؤسسات للوصول إلى التميز ، وكالة الصحافة العربية ، الجزيرة ، مصر ، 2019 ، ص 66-62.

(2) د. مصطفى رشدي شيحة ، الاقتصاد النقدي والمصرفي ، دار المعرفة الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ، بدون طبعة ، بدون سنة نشر ، ص 142-143.

المبحث الثاني

طبيعة التحالف التجاري المصرفي وتمييزه عما يشته به

إن موضوع تحديد الطبيعة القانونية للتحالف المصرفي يساهم بشكل واضح في بيان المركز القانوني لأطراف عقد التحالف وتحديد الآثار القانونية المتمثلة بالتزامات وحقوق كل طرف وقياس مدى توازن العقد بين تلك الأطراف من جهة، وتحديد الجهة القضائية المختصة بنظر المنازعات التي تثار بصدده من جهة أخرى، كما تؤدي إلى معرفة مدى ملاءمة وتوافق هذا العقد مع قوانين المصارف والبنك المركزي والتعليمات الصادرة لتنفيذ تلك القوانين وعدم مخالفته لقواعد المنافسة ومنع الاحتكار، بالإضافة إلى معرفة كيفية إبرام أو إقامة التحالف المصرفي وإفراغه في الصيغة القانونية التي تضمن حقوق أطرافه، إذ إن التحالف التجاري وأن كان يتسم بالمرونة من حيث حرية الأطراف في اختيار شكل التحالف وصوره إلا أن أهمية المصارف في الاقتصاد القومي وخضوعها لرقابة البنك المركزي وسياساته المالية تجعل من التحالف المصرفي يتسم بشيء من الأهمية والخصوصية.

بصورة عامة يمكن القول أن المصرف يلجأ إلى إقامة التحالف التجاري عندما يدرك أن موارده وقدراته غير كافية لتحقيق أهدافه ومنافسة المصارف الأخرى، لذا يسعى للتعاون وإقامة علاقات تكاملية مع مؤسسات أخرى تمتلك تلك الموارد والقدرات التي يفتقدها، لذا فإن التحالف التجاري المصرفي قد يختلط مفهومه مع بعض المفاهيم الأخرى مما يستلزم تمييزه عما قد يشته به.

استناداً إلى ما سبق سوف نقسم هذا المبحث إلى مطلبين: نخصص المطلب الأول لدراسة الطبيعة القانونية للتحالف المصرفي من خلال إعادته إلى بعض الأوضاع القانونية، بينما نتصدى في المطلب الثاني لتمييزه عما قد يشته به من أوضاع قانونية.

المطلب الأول

الطبيعة القانونية للتحالف التجاري المصرفي

إن التحالف التجاري عموماً يعد خروجاً عن القاعدة العامة في البيئة التجارية والمتمثلة بحرية المنافسة فيما بين المؤسسات التجارية، لذا فإن تحديد الطبيعة القانونية للتحالف التجاري المصرفي يتسم بأهمية بالغة يتوقف عليه تحديد آثار هامة ومتعددة في مقدمتها تحديد النظام القانوني الذي يخضع له، وتحديد الأحكام التي تطبق على العلاقة القانونية محل الدراسة، حيث إن تحديد الطبيعة القانونية للتحالف المصرفي يعني إعطائه الوصف القانوني الصحيح الذي يتفق مع ماهيته وآثاره القانونية التي اتجهت إرادة الأطراف لإحداثها دون التقيّد بالوصف الذي أسبغته المتعاقدين على علاقتهم، ووفقاً لما سبق تعد مسألة تحديد الطبيعة القانونية للتحالف المصرفي بمثابة الخطوة التي يتوقف عليها تحديد التزامات وحقوق أطرافه والمسؤولية الناشئة عن الإخلال بتلك الالتزامات، فضلاً عن تحديد القانون الواجب التطبيق والمحكمة المختصة بنظر النزاع .

الفرع الأول

التحالف التجاري المصرفي مشروع مشترك

يمثل المشروع المشترك صورة من الصور التي عرفها التعاون التجاري الدولي والداخلي على حد سواء، وذلك من خلال استراتيجية تضع مجموعة من الإمكانيات والتخصصات في العمل وفق تنظيم محدد بعد مساهمة أكثر من شخص طبيعي أو معنوي في إنشاء المشروع المستقل الذي يعمل على تحقيق أهداف محددة تحتاج في إنجازها ضم جهود وإمكانيات وموارد مختلفة في كيان متآلف مستقل يخضع لسيطرة مشتركة.

يعد المشروع المشترك⁽¹⁾ نظاماً قانونياً حديثاً نسبياً يساهم في تنظيم التعاون والتوجه نحو التركيز الاقتصادي، ظهر نتيجة التقدم الفني والتكنولوجي السريع والمتلاحق وما رافقه من عدم

(1) أغلب الفقه متفق على التأصيل التاريخي للمشروع المشترك ظهر في القوانين الإنكلوامريكية ، حيث رده البعض منهم الى القانون الإنكليزي باعتبار الـ (Limited Partnership – act) الصادر 1907م يمثل اطاراً قانونياً للمشروع المشترك ، بينما اغلبية الفقه يرى أن المشروع المشترك انطلق من القضاء الأمريكي عندما كان في الولايات المتحدة يحضر على الشركات والأشخاص المعنوية عموماً الدخول في المشاركة أياً كان نوعها وعدم السماح بتكوين شركات شبيهة بشركات الأشخاص ، ويعد قانون ولاية فلاديليفيا الصادر سنة 1814 من اول التشريعات الامريكية التي أنشأت نظام المشروع المشترك ، إلا أن فكرة المشروع المشترك لم تكن واضحة في اذهان الفقه الأمريكي آنذاك لذا ذهب البعض منهم الى أن نظام الشركة المحدودة يمثل اطاراً قانونياً للمشروع المشترك ، ايمان حمزة حسين ، التنظيم القانوني للمشروع المشترك "دراسة مقارنة" ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية القانون ، جامعة بغداد ، بغداد ، العراق ، 2017 ، ص6.

قدرة الجهود الفردية من مساهمة هذا التقدم⁽¹⁾، إذ يمثل المشروع المشترك أحد الأساليب والصيغ المرنة التي يمكن من خلالها للشركات التجمع في إطار تعاقدية لتنفيذ مشروع معين دون القيام بتأسيس شركة بالمعنى الصحيح⁽²⁾، والإفادة من مزايا الإنتاج والقدرة على المنافسة والتسويق.

يُعرف المشروع المشترك بأنه: "ارتباط بين مشروعين أو أكثر لكل منهم استقلاله القانوني على تقديم أصول وتسهيلات وخدمات وخبرات إدارية في مشروع معين، وتنفيذ مهام محددة وفقاً لأغراضه، بهدف تحقيق نشاط تجاري مشترك عن طريق مساهمة كل منهم في تمويل المشروع خلال مدة زمنية محددة"⁽³⁾، وعرفه آخر بأنه: "اتفاق تعاقدية لتنفيذ غرض محدد بصورة مشتركة واقتسام الأرباح وتحمل الخسائر والمخاطر بعد تحديد حقوق والتزامات أطراف العقد في حالة إنجاز ذلك المشروع"⁽⁴⁾.

أما تشريعياً فإن أغلب التشريعات التي نظمت المشروع المشترك لم تضع تعريفاً محدداً له، ففي الولايات المتحدة الأمريكية لم تعرف القوانين الفيدرالية المشروع المشترك على الرغم من أنها من أول القوانين التي عرفت هذا النظام⁽⁵⁾، إلا أن المحكمة الأمريكية الفيدرالية قد عرفت المشروع المشترك في الحكم الصادر عام 1954 بأنه: "ارتباط بين شخصين أو أكثر لتنفيذ مشروع تجاري واحد بقصد تحقيق الربح" وعرفته في حكم آخر على أنه: "شراكة لا تتمتع بشخصية قانونية بين شخصين أو أكثر يتمتعون باستقلال قانوني واقتصادي"⁽⁶⁾، هذا وقد اعترفت محاكم العديد من الولايات كنيويورك بأن عناصر المشروع المشترك تتمثل ب: اتفاق (شفهي أو مكتوب) بين الأطراف يوضح مقصدهم الشراكة كمساهمين مشتركين، المساهمات المتبادلة من قبل

(1) د.علي فوزي الموسوي و ايمان حمزة حسين ، انواع المشروع المشترك ، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية ، كلية القانون ، جامعة بغداد ، العدد الخاص الثالث ، الجزء الثاني ، 2017 ، ص188.

(2) ايمان حمزة حسين ، مصدر سابق ، ص6.

(3) محمد شوقي شاهين ، الشركات المشتركة طبيعتها واحكامها في القانون المصري والمقارن ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، القاهرة ، مصر ، 1987 ، ص60.

(4) د.محسن شفيق ، المشروع ذو القوميات المتعددة ، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد ، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، العدد الاول ، 1977 ، ص236 ، نقلاً عن د.علي فوزي الموسوي و ايمان حمزة حسين ، مصدر سابق ، ص192.

(5) د.محمد شوقي شاهين ، المشروع المشترك التعاقدية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، بدون طبعة ، 2000 ، ص32.

(6) د.علي فوزي الموسوي و ايمان حمزة حسين ، مصدر سابق ، ص193.

أطراف المشروع المشترك، درجة معينة من السيطرة المشتركة على المؤسسة أو المشروع الواحد، آلية أو حكم تقاسم الأرباح والخسائر⁽¹⁾.

أما موقف المشرع المصري فقد نظم بعض جوانب المشروع المشترك في قانون الاستثمار رقم (43) لسنة (1974) الملغي إلا أنه هو الآخر لم يضع تعريفاً للمشروع المشترك.

وبالنسبة إلى المشرع العراقي فإنه لم ينظم موضوع المشروع المشترك في أي من التشريعات وأن ذكر بعض جوانبه في المادة (1/74) من قانون الشركات والتي نصت على: "يستخدم الاحتياطي لأغراض توسيع وتطوير أعمال الشركة، ومن أجل تحسين أوضاع العاملين فيها، ومن أجل الاشتراك في مشاريع لها علاقة بنشاط الشركة،..."، بالإضافة إلى نص المادة (3/15) من قانون الشركات العامة رقم (22) لسنة (1997) والتي نصت على: "للشركة حق المشاركة مع الشركات العراقية والعربية والأجنبية الرصينة لتنفيذ أعمال ذات علاقة بأهداف الشركة داخل العراق"، إضافة إلى نص المادة (28) من قانون المصارف العراقي رقم (94) لسنة (2004) التي جاء فيها: "لا يمارس أي مصرف يشارك كوكيل أو شريك أو مالك مشترك في تجارة بالجملة أو بالقطاعي أو في عمليات تصنيع أو نقل أو زراعة أو مصايد أسماك أو تعدين أو بناء على ضمان تأمين أو أنشطة أعمال أخرى باستثناء الأنشطة المرخص بها بموجب المادة (27) وعلى الرغم مما سلف يجوز للمصرف وبتفويض خطي مسبق من البنك المركزي العراقي أن يمارس مؤقتاً أو يشارك في ممارسة هذه الأنشطة بقدر ما يكون ضرورياً لأداء المستحقات ويجوز للبنك المركزي العراقي أن يطلب من المصرف وقف هذه الأنشطة في تاريخ محدد"، ونص المادة (33) الفقرة (1,3,4) والتي جاء فيها: "1- يكون محظوراً على أي مصرف وبدون موافقة مسبقة من البنك المركزي العراقي أن يستثمر في الأسهم أو سندات مرتبطة بأسهم أو أي مشروع وبمبلغ يتجاوز 2% من رأس المال والاحتياطيات السليمة للمصرف وإلى المدى الذي يسبب فيه تحويل أية أسهم أو سندات مرتبطة بأسهم إلى المصرف في إطار عملياته المصرفية تجاوز حيازاته لمثل هذه الحدود يقوم المصرف بالتصرف في مثل هذه الأسهم والسندات المرتبطة بأسهم حالما يصبح ذلك عملياً وليس بتاريخ أبعد من ذلك والذي قد يحدث فيه مثل هذا النوع من التصريف دون تحمل خسارة وفي أية حال وخلال سنتين من الحصول عليها على الأقل، وبناء على طلب المصرف يمكن تمديد هذه المدة لفترة قد تصل إلى سنة واحدة وبقرار من البنك المركزي العراقي"، أما الفقرة (3) فقد جاء فيها: "3- يكون محظوراً على المصرف أن يكتسب

(1) wex Definitions Team , joint venture , An article published on the Internet: https://www.law.cornell.edu/wex/joint_venture . تاريخ الزيارة 2023/10/13 ، الساعة

مساهمة في مصرف آخر أو مؤسسة مالية دون الحصول أولاً على موافقة خطية مسبقة من البنك المركزي العراقي دون الإيفاء بالشروط التي ينص عليها البنك المركزي العراقي"، بينما جاء في الفقرة (4): "4- يكون محظوراً على أي مصرف أن يمتلك أسهم في مصارف أخرى أو مؤسسات مالية دون الحصول على موافقة مسبقة من البنك المركزي العراقي إلا إذا كانت تلك الأسهم آلت الى المصرف كسداد لدين ...".

يأخذ المشروع المشترك إحدى الصيغتين، الأولى: المشروع المشترك التعاقدية الذي يعد الصورة الأكثر انتشاراً في الواقع العملي نظراً للمرونة التي يمتاز بها، وخضوعه لقاعدة (العقد شريعة المتعاقدين) حيث بإمكان الأطراف أن يضمنوا عقد المشروع الشروط التي يرغبون فيها والتي تتناسب مع إراداتهم دون أن تتعارض مع فكرة النظام العام والأدب العامة في البلد الذي يبرم فيه العقد أو يُراد تنفيذه فيه على أن لا يكتسب المشروع الشخصية المعنوية على الرغم من وجود تنظيم مالي وإداري لهذا المشروع بما يتفق وحجم النشاط الذي يقوم بتنفيذه⁽¹⁾، أما الصيغة الثانية هي: المشروع المشترك التنظيمي الذي عُرّف بأنه: "نوع من التعاون يساهم أطرافه في رأس مال شركة مشتركة تؤسس للقيام بتنفيذ المشروع وتعد بمثابة الإطار القانوني لذلك المشروع"، ويتم إنشاء شركة المشروع أما من خلال انضمام الأطراف إلى شركة قائمة عن طريق الاندماج أو الاستحواذ، أو من خلال تأسيس شركة جديدة على أن يتم مراعاة توافر الأركان الموضوعية العامة للشركة بالإضافة إلى الأركان الشكلية المتمثلة بالكتابة والتسجيل لدى الجهة المختصة⁽²⁾.

نظراً للتقارب بين النظامين في بعض الجوانب، سيقم مبررات عدة ذهبت إلى أن التحالف التجاري المصرفي يمثل أحد أنواع المشروعات المشتركة، ومن تلك المبررات :

أولاً- التعاون والتنسيق، إذ يمثل المشروع المشترك أسلوباً للتحالف بين الشركات والمنشآت التجارية للقيام بالعمليات التي من شأنها زيادة حجم الوحدات الاقتصادية، التي تهدف إلى تحقيق التكامل بين الشركات في مجال محدد.

ثانياً- يعد المشروع المشترك أحد وسائل التركيز الاقتصادي والارتباط بين مجموعة شركات دون الحاجة لوسائل الاندماج والاستحواذ وما يرافقها من إجراءات معقدة، بما يضمن تحقيق المصالح المشتركة لأطراف المشروع على اختلاف أشكالها وأوصافها الاقتصادية.

ثالثاً- يساهم المشروع المشترك في تحقيق النمو الأفقي للمشروع من خلال تخصصه في نشاط محدد والتوسع وزيادة حجم الإنتاج في ذات النشاط لتحقيق أهداف متفق عليها فيما بين أطراف

(1) د.علي فوزي الموسوي و ايمان حمزة حسين ، مصدر سابق ، ص194.

(2) المصدر نفسه ، ص200.

المشروع، بالإضافة إلى المساهمة في تحجيم المنافسة عن طريق خلق قوة احتكارية بتجميعه لأطراف لهم نصيب ضخم من حصة السوق ولأنشطتهم تأثير فعال على سعر الإنتاج وحجمه.

رابعاً- يحقق المشروع المشترك ميزة الإدارة اللامركزية وتحديد المسؤولية عن نشاط المشروع، بالنظر لاستقلال أطراف المشروع بعضها عن البعض الآخر في الشخصية المعنوية مع ربطها بتنسيق صادر عن إدارة عليا واحدة.

خامساً- غالباً ما يتخلف عن المشروع المشترك العديد من المنازعات الناشئة عن سياسة توزيع الأرباح ، وصعوبة تقدير قيمة الأصول المقدمة من اطراف المشروع، ونقص شفافية الشركاء واختلاف نظرتهم لمفهوم التسويق، والتنازع بشأن الاستمرارية في تزويد المشروع بالمواد الأولية، بمعنى آخر أن المشروع المشترك غالباً ما يكتنفه صعوبات وعوائق في الإدارة وتقاسم الأرباح فضلاً عن غموض الآليات المقررة لحل تلك المنازعات(1).

سادساً- يتفق المشروع المشترك مع التحالف التجاري المصرفي في بعض الخصائص والسمات والتي يمكن من خلالها اعتبار التحالف المصرفي مشروعاً مشتركاً، ولعل ابرزها: يعد المشروع المشترك صوره للتعاون المستمر بين طرف أجنبي وطرف وطني(2)، أو بين أطراف وطنية فقط دون شخص اجنبي(3)، خضوع المشروع المشترك لإدارة وسيطرة مشتركة من قبل الأطراف، يهدف كل من المشروع المشترك والتحالف التجاري المصرفي لزيادة القدرات التنافسية والحصول على مزايا متبادلة من خلال نقل التكنولوجيا والخبرات والمهارات الإدارية والفنية والتعاون في مجال البحث والتطوير، وتنمية الموارد الطبيعية، والقيام بعملية التسويق المشترك بين اطرافه(4).

على الرغم من كل تلك المبررات التي يمكن من خلالها تكييف التحالف على أنه مشروع مشترك، هناك مبررات أخرى تذهب الى عدّ التحالف التجاري عموماً نظام قانوني خاص لا يُعد مشروعاً مشتركاً نظراً لأوجه الاختلاف العديدة بين النظامين، فهناك من يذهب الى عد المشروع المشترك نمطاً أو صوره من صور التحالف(5)، وعليه فإن عدّ التحالف التجاري مشروع مشترك

(1) ياسر شاكور محمود الطائي ، تحالفات شركات النقل الجوي ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى كلية الحقوق ، جامعة الموصل ، 2020 ، ص 96-94.

(2) د. عصام الدين مصطفى بسيم ، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1984 ، ص 17.

(3) د. علي فوزي الموسوي و ايمان حمزة حسين ، مصدر سابق ، ص 192.

(4) عمر فلاح بخيت العطين، المشروع المشترك وسيلة لنقل التكنولوجيا في الاردن ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، القاهرة ، مصر ، 2006 ، ص 19.

(5) عبد الكريم هاجر مسعودة ، مصدر سابق ، ص 49.

يُعد مغالطة تركيبية تحصل عندما يعتقد بأن ما يصدق على الأجزاء يصدق أيضاً على الكل بوصفه كلاً، فلا يصح الاستدلال بخصائص أجزاء ضمن الكل للوصول إلى نتائج عن خصائص الفئة كاملة، فمجرد حقيقة أن الأجزاء (المشروع المشترك) فيها خصائص معينة لا يضمن أن تحتوي المجموعة ككل (صور التحالف التجاري) على هذه الخصائص، بالإضافة إلى عدم صحة الافتراض بأن ما هو صحيح لأجزاء من الكل يجب أن يكون صحيحاً بالنسبة إلى لكل بدون وجود مسوغات منطقية، بمعنى آخر المغالطة التركيبية تنشأ عندما يستنتج المرء صحة أمر ما اعتماداً على صحة جزء منه⁽¹⁾، وعليه فإن كان المشروع المشترك يتسم ببعض خصائص التحالف التجاري باعتباره صورةً من صورهِ فلا يمكن تكييف التحالف على أنه مشروع مشترك، فالتحالف يمكن أن يتخذ صوراً وأنماطاً أخرى تختلف تماماً عن نظام المشروع المشترك الذي يتخذ صيغتين كما أوضحنا ذلك سابقاً⁽²⁾، إضافةً إلى ما سبق يعد المشروع المشترك نشاطاً تعاونياً بين شركتين أو دولتين أو أكثر على تقديم أصول وتسهيلات وخدمات في مشروع يحقق مصلحة مشتركة خلال مدة زمنية محددة تطول أو تقصر ولكن يجب أن يكون لها طابع التآقت وهو بذلك يختلف عن التحالف التجاري من ناحية استمرارية النطاق الزمني⁽³⁾، كما ويكتسب المشروع المشترك النظام القانوني الخاص به في القوانين الوطنية التي قد تنطوي على السماح بتحرر ذلك المشروع من الخضوع الكامل لجميع القوانين الوطنية، وتمتعها بمزايا و ضمانات خاصة لا تتوافر في العادة للمشروع الوطني المشابه بخلاف التحالف الذي يخضع لنظام قانوني خاص به وبذلك يختلف التنظيم القانوني للتحالف المصرفي عنه في المشروع المشترك بالإضافة إلى اختلاف نظام الإدارة فيهما⁽⁴⁾.

الفرع الثاني

التحالف التجاري المصرفي عقد وكالة

إن الهدف الرئيسي من إقامة التحالف التجاري بين مختلف الأطراف هو تحقيق المزيد من الأرباح أو المحافظة على نصيب من السوق بما يضمن تحقيق مستوى معين من الأرباح على الأقل، إلا أن سعي أطراف التحالف نحو تحقيق هذه الأهداف قد يتسبب في إثارة الشكوك وأنعدام

(1) د. عادل مصطفى، المغالطات المنطقية فصول في المنطق غير الصوري، مؤسسة هنداوي، القاهرة، مصر، 2019، ص 181 وما بعدها.

(2) د. أسامة فتحي عياده يوسف، النظام القانوني لعمليات التركيز الاقتصادي في قانون المنافسة "دراسة تحليلية مقارنة"، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، ط 1، 2014، ص 67.

(3) ياسر شاكر محمود الطائي، مصدر سابق، ص 97.

(4) المصدر نفسه، ص 98.

الثقة بين الأطراف المتحالفة، لذا فقد ذهب اتجاه فقهي إلى تفسير التحالف التجاري على أساس نظرية الوكالة باعتبار أن الوكالة تسهل من مراقبة التعاقدات المتبادلة وتساهم في الالتحام والترابط الذي من شأنه أن يشكل آلية منع وعرقلة التصرفات الانتهازية⁽¹⁾، إضافة إلى ذلك وفي ظل الظروف التجارية المعاصرة لم يعد اتصال التاجر (الطبيعي أو المعنوي) - ومن ضمنه المصرف- مع المتعاملين معه مباشرة ممكناً أو يسيراً إلا بالنسبة إلى المشروعات الصغيرة، أما المشروعات المتوسطة أو الكبيرة غالباً ما تستعين بالوسطاء للقيام بالأعمال المادية والقانونية كتقديم الخدمات للعملاء، البحث عن المتعاقدين، الإعلان والترويج، البيع والشراء⁽²⁾، وتتعدد العمليات التي يقوم بها المصرف وتتراوح في أهميتها وتختلف في نوعيتها وإن كانت جميعاً ترمي لدعم تجارته، وفي الواقع من الصعب أن يقوم المصرف بجميع أعماله لذا نجده يستعين بخبرات ومهارات وقدرات غيره، وتختلف الرابطة بينه وبين ذلك الغير فقد تصل إلى حد التبعية والارتباط بعقد العمل ومن ثم يعملون باسمه ولحسابه ويتلقون أوامره ويقومون بتنفيذها دون أن يكون لهم الاستقلال في مباشرة تلك الأعمال، بالإضافة إلى ارتباطه بالأشخاص الذين يباشرون الوساطة على وجه الاستقلال دون الارتباط بعقد العمل (الوكلاء)⁽³⁾.

تُعرّف الوكالة عموماً بأنها: "اتفاق بين شخصين على أن يحل أحدهما محل الآخر في إجراء عمل قانوني"⁽⁴⁾، أو بأنها: "عقد يقيم به شخص غيره مقام نفسه في تصرف جائز ومعلوم"⁽⁵⁾، أما الوكالة التجارية فتُعرّف على أنها: "قيام تاجر مقام تاجر آخر في انجاز عمل تجاري مما يستلزم احترام الوكيل للعمل التجاري وبشكل مستقل"⁽⁶⁾.

أما على الصعيد التشريعي، يتبين في الولايات المتحدة الأمريكية يتم تنظيم الوكالة التجارية تشريعياً على مستوى كل ولاية بدلاً من القانون الفيدرالي الأمريكي، حيث إن ما يقارب ثلثي الولايات الأمريكية شرعت قوانين محددة لتنظيم الوكالة التجارية تتناول من خلالها التعريف العام للوكالة التجارية، وفرض واجب ائتماني على الوكيل لصالح الموكل للتصرف نيابة عن الموكل

(1) احمد زغدار ، التحالف الاستراتيجي كخيار للمؤسسة الجزائرية ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، الجزائر ، 2005 ، ص120.

(2) د. عبد الفضيل محمد احمد ، العقود التجارية ، دار الفكر والقانون ، المنصورة ، مصر ، ط1 ، 2010 ، ص89.

(3) منير قرمان ، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، مصر ، 2005 ، ص18.

(4) د. عبد المجيد الحكيم ، الموجز في شرح القانون المدني ، الجزء الاول ، مصادر الالتزام ، المكتبة القانونية ، بغداد ، العراق ، 1977 ، ص95.

(5) المادة (927) من القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951 المعدل.

(6) د. محمود الكيلاني ، الموسوعة التجارية والمصرفية "التشريعات التجارية والالكترونية" ، المجلد الثاني ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 2008 ، ص127.

والخضوع لسيطرة الموكل، وجدير بالذكر أن الوكالة التجارية في الولايات المتحدة تقوم على مبدأ أساس الآ وهو مبدأ حرية التعاقد بموجب الفقه القانوني لكل ولاية، حيث يلاحظ أن قانون ولاية نيويورك لا يفرض شكليات معينة لإنشاء علاقة الوكالة وعليه يمكن اعتبار الأطراف في علاقة وكالة من دون توقيع اتفاقية تثبت ذلك⁽¹⁾.

بينما في التشريع المصري فقد عالج المشرع احكام الوكالة التجارية في الفصل الخامس من الباب الثاني الخاص بالالتزامات والعقود التجارية في المواد (191-148) من قانون التجارة المصري رقم (17) لسنة (1999)، وتجدر الإشارة إلى أن المشرع المصري تجنب تعريف الوكالة التجارية، إلا أنه عرّف الوكيل التجاري في المادة (1) من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض اعمال الوساطة التجارية رقم (120) لسنة (1982) بأنه: "كل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بصفة معتادة - دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات - بتقديم العطاءات أو بإبرام عمليات الشراء أو البيع أو التأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب أحد هؤلاء".

في حين أن المشرع العراقي لم يُعرف الوكالة التجارية في قانون التجارة رقم (30) لسنة (1984) بالرغم من ورودها من ضمن الأعمال التجارية في المادة (5/ سادس عشر)، إلا أنه قد عرف الوكالة التجارية في المادة (1/ثالثاً) من قانون تنظيم الوكالة التجارية رقم (79) لسنة (2017) على أنها: "عقد يعهد بمقتضاه إلى شخص طبيعي أو معنوي بيع أو توزيع سلع أو منتجات أو تقديم خدمات داخل العراق بصفة وكيلاً أو موزعاً أو صاحب امتياز عن الموكل خارج العراق لقاء ربح أو عموله ويقوم بخدمات ما بعد البيع وأعمال الصيانة وتجهيز قطع الغيار للمنتجات والسلع التي يقوم بتسويقها"، وما يؤخذ على هذا التعريف اقتصره على الوكالة بين الوكيل العراقي والموكل من خارج العراق، حيث عرّف الوكيل التجاري في المادة (1/ رابعاً) من القانون نفسه على أنه: "الشخص العراقي الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم بأي عمل من أعمال الوكالة التجارية".

لابد من الإشارة إلى أن الوكالة التجارية تكون على صيغتين: الأولى يلتزم بموجبها الوكيل بأن يتولى وبشكل مستمر وفي منطقة معينة العمل والتفاوض على إبرام الصفقات لمصلحة الموكل مقابل اجر، ويمكن أن تشمل إبرام تلك الصفقات وتنفيذها على أن تتم باسم الموكل ومصالحته

(¹)Eric Kuhn ,Commercial Agency Contracts in the USA , An article published on the website : <https://www.legalmondo.com/product/commercial-agency-contracts-usa/> ,

وتسمى بـ (وكالة العقود)⁽¹⁾، أما الصيغة الثانية للوكالة التجارية تتمثل بالتزام الوكيل اتجاه الموكل بأبرام الصفقات باسمه ولحساب الموكل وتسمى بـ (الوكالة بالعمولة)⁽²⁾.

تأسيساً على ما سبق يمكن القول أن المقصود بنظرية الوكالة: "عقد يلجأ بموجبه شخص أو مجموعة اشخاص الى خدمات شخص آخر لينجز عملاً ما، الأمر الذي يتطلب من الأصيل تفويض السلطة"، أو أنها: "كل علاقة تنشأ بين طرفين يوكل بموجبها الطرف الأول (الوكيل) من قبل الطرف الثاني (الموكل) تنفيذ مهام معينة لحسابه ويتحصل بذلك على سلطة اتخاذ القرار في حدود ما يمليه العقد"، حيث يمكن تطبيق نظرية الوكالة على كل العلاقات التعاونية عند البحث عن تحديد وسائل الرقابة على تنفيذ الالتزامات وتقليل التكاليف إلى حد ما الأدنى ومن ثم تعظيم قيمة المؤسسة بواسطة هيكل التمويل⁽³⁾، حيث إن الهدف الرئيسي من الوكالة هو توضيح كيفية تصميم الأطراف للعقود المبرمة بينهم وتقليل التكاليف، وتخفيض حدة تضارب المصالح بين تلك الأطراف ومحاولة خلق تعاون وترابط فيما بين مصالح الأطراف⁽⁴⁾.

يرى الباحث أن نظرية الوكالة وأن كانت تعطي تفسيراً مقبولاً للحد من تضارب المصالح واحلال التعاون محل المنافسة بين الأطراف المتحالفة والمشاركة في تقاسم الأرباح إلا أن هناك اختلافات جوهرية بين عقد الوكالة والتحالف المصرفي منها :

1- المحل في عقد الوكالة يتمثل بالتزام الوكيل بالقيام بعملية التفاوض أو إبرام عقد البيع أو الشراء أو التأجير، أو تقديم الخدمات بصفة مستمرة بأسم الموكل ولحسابه مقابل الحصول على أجر، ويوصف التزام الوكيل بأنه التزام بعمل قانوني وليس بعمل مادي⁽⁵⁾، بينما المحل في التحالف المصرفي يختلف باختلاف صورة التحالف ونمطه.

(1) د. مصطفى كمال طه ، النظرية العامة للقانون التجاري والبحري ، دار المطبوعات الجامعية ، الاسكندرية ، مصر ، بدون طبعة ، بدون سنة نشر ، ص 129.

(2) د. فاروق ابراهيم جاسم ، الموجز في القانون التجاري العراقي ، دار السيسبان ، بغداد ، العراق ، 2015 ، ص 283.

(3) جورني البشير و تامة الحبيب و حنكة سليم و معيطي محمد ، نظرية الوكالة مشاكل وحلول "دراسة ميدانية"، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي ، الجزائر ، 2020-2021 ، ص 125.

(4) عباس حميد و يحيى التميمي ن أثر نظرية الوكالة في التطبيقات المحاسبية والحوكمة في الشركات المملوكة للدولة "دراسة ميدانية في عينة من الشركات العراقية"، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة بغداد ، 2008 ، ص 25.

(5) صادق ناجي علي الجائفي ، عقود الوكالات التجارية في العلاقات الدولية الخاصة ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى كلية الحقوق ، جامعة عين الشمس ، مصر ، 2013 ، ص 368.

2- - يشترط لاعتبار الوكالة تجارية أن يكون محل نشاط الوكيل القيام بالأعمال التجارية لحساب الموكل سواء أقام بالعمل باسمه الشخصي أم بأسم موكله، ويجب أن يحترف الوكيل التجاري هذا النشاط بأن يمارسه بصورة منتظمة ومستمرة باتخاذ مهنة للحصول على الدخل⁽¹⁾، ينما في التحالف المصرفي لا يشترط أن يكون احد الأطراف محترفاً بإجراء المعاملات التجارية لحساب الغير حيث يقام التحالف المصرفي بين المصرف ومؤسسة تجارية مصرفية أو غير مصرفية.

3- يلتزم الوكيل بتنفيذ العمل المكلف به دون أن يتجاوز حدود الوكالة، واتباع تعليمات الموكل فاذا خالفها دون مسوغ مقبول جاز للموكل رفض الصفقة⁽²⁾، بينما في التحالف المصرفي يلتزم كل طرف بتنفيذ الالتزامات المتفق عليها في نطاق التحالف أما في خارجه فلكل طرف أن يمارس أعماله ونشاطاته.

4- يلتزم الوكيل أن يقدم للموكل في الميعاد المتفق عليه أو الذي جرى عليه العرف أو التعامل السابق حساباً عن الأعمال التجارية التي اجراها لحساب الموكل⁽³⁾، بالإضافة إلى التزامه بتأدية الحساب الى موكله إذ يعد المال الذي قبضه في حكم الوديعة⁽⁴⁾، أما في التحالف المصرفي يتم اقتسام الأرباح المتحققة من التحالف وفق ما هو متفق عليه بين الأطراف في اتفاقية أو عقد التحالف.

الفرع الثالث

التحالف التجاري المصرفي عقد أطار

تتجسد نظرية عقد الإطار بقيام الأطراف بالاتفاق على المسائل الرئيسية والجوهرية في الإطار العام للعقد، أما المسائل التفصيلية فأنها تحدد في اتفاق لاحق أو تحضيرى على أن لا تخرج عن الالتزام الجوهرى المتفق عليه في العقد الاطارى⁽⁵⁾، إذ إن إبرام العقود طويلة الأجل بين المشروعات التجارية والصناعية والاقتصادية تتطلب تعاوناً حقيقياً بين أطراف العقد، إذ يلجأ الطرفان للتغلب على الصعوبات القانونية والعوائق الإجرائية التي تكتنف الروابط المستقبلية بين تلك المشروعات بما يلبي حاجاتها الى عوامل الاستقرار والسرعة والمرونة في إتمام معاملاتها

(1) د. عماد الشريبي، القانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص 192-191.

(2) د. عبد الفضيل محمد احمد، العقود التجارية، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، ط 1، 2010، ص 101-102.

(3) المصدر نفسه، ص 103.

(4) د. زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1995، ص 345.

(5) د. محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري (دراسة في نقل المعارف)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، مصر، 2007، ص 302.

إلى إبرام عقد إطار ينظم معاملاتهم المستقبلية من أجل تبسيط إتمامها وتسييرها وتفاذي عدم تنفيذها في المستقبل⁽¹⁾، لذا يُعرّف عقد الإطار بأنه: "اتفاقات تهدف إلى إقامة تنظيم نموذجي لعلاقة مستمرة تتعدد تطبيقاتها وتتلاحق عبر الزمن ، بحيث يصبح كل تطبيق منها محكوم بالقواعد المتفق عليها في التنظيم الإطاري"⁽²⁾، كما يُعرّف بأنه: "مجموعة عقدية تتألف من اتفاق يتضمن قواعد عامة تحدد مقدماً كيفية إبرام وتنفيذ وتطبيق عقود أخرى لاحقة مستقبلية، تُمثل في مجموعها عقود ملزمة للجانبين مبرمة على سبيل المعاوضة ، تحقق بمقتضاها المصلحة المشتركة للأعوان الاقتصاديين عبر تنظيم بيع المنتجات وتقديم الخدمات لإشباع حاجات المستهلك"⁽³⁾.

عليه فإن عقد الإطار يمثل توطئة وترسيخ للنطاق والقواعد العامة التي ستحكم ولفترة طويلة العلاقات التعاقدية، ويحدد المبادئ والقواعد المنظمة للعلاقة التجارية المستقبلية بين الأطراف لنترجم فيما بعد في عقود التنفيذ⁽⁴⁾، حيث يتم الاتفاق على مجمل عناصر العقد النهائي في وقت لاحق عن طريق المفاوضات التي تجري بين الأطراف ليغدو نتيجة لذلك مجرد إطار يُرسي مبادئ التعاون الذي سيتم تنظيمه وعناصر العقود المستقبلية التي وافق عليها الطرفان⁽⁵⁾.

يرى الباحث إمكانية تكييف التحالف المصرفي من الناحية النظرية على أنه عقد إطار باعتبار أن العقد أو الاتفاق بين المصرف والطرف أو الأطراف الأخرى يتضمن المبادئ والمسائل الجوهرية التي تنظم العلاقة التعاونية المستمرة فيما بين الأطراف من حيث تحديد أطراف التحالف وتعيين محل الاتفاق وبيان التزامات وحقوق كل طرف وكيفية إدارة التحالف على أن تتولى الإدارة ترجمة عقد الإطار في عقود التنفيذ كعقد نقل التكنولوجيا أو عقد الإعلان والتسويق أو عقود العمليات المصرفية، إلا أنه من الناحية التطبيقية والعملية لا يمكن تكييف التحالف على أنه من عقود أو اتفاقيات الإطار استناداً إلى أن عقد الإطار لا يُنفذ إلا من خلال عناصر العقود المستقبلية التي ينظمها عقد الإطار إذ أنه مرتبط بها وجوداً وعدمياً فلا وجود له دون تلك العقود التطبيقية اللاحقة أما التحالف المصرفي فيتضمن الاتفاق على جميع المسائل

(1) د.جعفر محمد جواد الفضلي ، عقد الاطار "دراسة تحليلية" ، بحث منشور في مجلة الرافدين للحقوق ، كلية الحقوق ، جامعة الموصل ، المجلد (8) ، السنة الحادية عشرة ، العدد (28) ، 2006 ، ص1.

(2) د.مصطفى محمد جمال ، مصدر سابق، ص28.

(3) د.رمضان قنذلي ، عقد الاطار كقالب للعقود المستقبلية اللاحقة "دراسة تحليلية في ضوء القانون المدني الجزائري" ، بحث منشور في مجلة القانون والعلوم السياسية ، المركز الجامعي صالحى احمد بالنعامة ، الجزائر ، المجلد (08) ، العدد (01) ، 2022 ، ص269.

(4) فريدة اقطال ، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة أكلي محند اولحاج ، البويرة ، الجزائر ، 2016 ، ص46.

(5) د.احمد انور محمد ، المحل في عقد الامتياز التجاري ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، ط1 ، 2010 ، ص66.

الرئيسية والثانوية، إضافةً إلى أنه اتفاق يمكن تنفيذه لذاته دون الاعتماد على تنفيذ العقود المستقبلية أي ليس بالضرورة إبرام عقود لاحقة لتنفيذ التحالف المصرفي فقد يتم إقامة التحالف وتنفيذه من قبل الأطراف دون إبرام عقود أخرى وهذا ما يتناقض مع المفهوم العام لعقد الإطار.

الفرع الرابع

التحالف التجاري المصرفي اتفاق شراكة

إن الشراكة مفهوم متعدد الأوجه حديث نسبياً وذو أهمية متزايدة ، مرتبط بأبعاد مختلفة منها ما هو تجاري وتعاوني واقتصادي وما هو إداري وقانوني ، وتُعرف الشراكة بأنها : " اتفاق تعاون طويل أو متوسط الأجل بين مؤسستين أو أكثر مستقلتين قانوناً متنافسة أو غير متنافسة يحتمل تنافسهما مستقبلاً ، تهدف الى تحقيق أرباح مشتركة " (1)، وعرفه آخر على أنها : "اتفاق بين اثنين أو أكثر من الشركات تمكنهم من العمل على نحو تعاوني باتجاه أهداف مشتركة أو متوافقة معاً، يكون فيها قدر من السيطرة والمسؤولية والاستثمار المشترك للموارد وتقاسم المخاطر والمنافع المتبادلة" (2).

من الأسباب التي تدعو المؤسسات التجارية لتبني اتفاق الشراكة الحاجة الى الخبرة في مجالات البحث والتطوير والتوزيع والتصنيع والتسويق ، القيام بإعمال لا يمكن لتلك المؤسسة القيام بها لوحدها لنقص إمكانياتها المادية أو المالية ، رفع الأداء التنافسي الى مستويات اعلى من خلال تجميع القدرات والامكانيات الإدارية والمالية للمؤسسات الداخلة في ذلك الاتفاق ، بالإضافة إلى تقليل التكاليف في مشروعات تتطلب مشاركة المستفيدين منها(3)، وتماشياً مع ما تم ذكره يتبين أن هناك توافق بين المفهومين مما عزا ببعض الدراسات إلى عد التحالف التجاري شكلاً من أشكال الشراكة التي من الممكن أن تقام بين مؤسسات من القطاع ذاته أو من قطاعات مختلفة، وبين مؤسسات متنافسة أو غير متنافسة مباشرة(4)، فقد عرّف التحالف بأنه : "علاقة شراكة لمدة

(1) د.صدوقي غريسي و د.حميدة مختار و دايف فطيمة الزهراء ، أهمية تبني مفهوم الشراكة والتحالف لدعم القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية ، بحث منشور في مجلة الحقوق والعلوم الانسانية ، جامعة زيان عاشور ، الجلفة ، الجزائر ، المجلد (6) ، العدد (2) ، 2012 ، ص251.

(2) ايمن جاسم محمد ، محددات اختيار النماذج الاستراتيجية للشركات العامة والخاصة ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة الموصل ، 2012 ، ص24.

(3) د.فلاح حسن الحسيني، الادارة الاستراتيجية مفاهيمها، مداخلها، عملياتها المعاصرة، دار وائل للنشر، عمان، الاردن ، 2006 ، 172.

(4) محمد امين بن عزة ، مصدر سابق ، ص108.

محدودة يساهم من خلالها كل شريك بمهاراته وخبراته من أجل تحقيق أهداف المشروع التعاوني"⁽¹⁾.

غالباً ما يستعمل المصطلحان (التحالف التجاري و الشراكة التجارية) كبديل لبعضهما البعض⁽²⁾ وفقاً لمبررات عديدة لعل من أبرزها :

1- التوافق بين المفهومين من حيث التعريف كما رأينا ذلك سابقاً، حيث إنهما علاقة تعاونية مهمة لتعظيم المنافع والتشارك في الموارد والكفاءات واتخاذ القرار، وتوزيع المخاطر والمسؤولية ، والابتعاد عن التنافس خلال فترة التعاون بغية تحقيق غايات وأهداف مشتركة⁽³⁾.

2- التوافق من حيث الأنواع، حيث تقسم الشراكة وفق معايير محددة الى شراكة بين مؤسسات متنافسة وتكون وفق صيغة الشراكة المتكاملة والاندماج المتبادل والشراكة شبه التركيز، وشراكة بين مؤسسات غير متنافسة وتكون وفق صيغة المشاريع المشتركة والشراكة العمودية والانفاقيات ما بين القطاعات⁽⁴⁾، وهذا ما يتفق تماماً مع الأنواع الأساسية للتحالف التجاري⁽⁵⁾.

3- التوافق من حيث الأهداف، تهدف العلاقة التعاونية في استراتيجيتي الشراكة والتحالف إلى إحلال التعاون محل المنافسة فيما بين الأطراف ومواجهة وتعزيز القدرات التنافسية من خلال نقل التكنولوجيا والمعارف الفنية والإدارية الحديثة ، مما يساهم في تدعيم المؤسسة لمكانتها وقدراتها المالية والمادية عن طريق التعاون مع المؤسسات العالمية الرائدة مما يسمح لها بزيادة ضمانات البقاء والنمو في الأسواق التجارية ، بالإضافة إلى التغلب على المخاطر المترتبة عن المنافسة أو السيطرة النسبية على الآثار السلبية والتهديدات المرتبطة بهذه المخاطر على الأقل، وزيادة

(1) د.مها عارف ، تسويق الشراكة الاستراتيجية ، كلية الادارة والاقتصاد- قسم ادارة الاعمال ، الدراسات العليا ، الجامعة المستنصرية ، محاضرة منشورة على الموقع الالكتروني:

https://uomustansiriyah.edu.iq/media/lectures/10/10_2018_07_03!08_47_33_AM.pp

tx ، تاريخ الزيارة: 27/4/2023 ، الساعة: 14:17 مساءً.

(2) ليلي اوشن ، الشراكة الاجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة مولود معمري ، الجزائر ، 2011 ، ص16-15.

(3) مريم ختيم ، اثر الشراكة الاستراتيجية على الاداء الاستراتيجي للمؤسسة الاقتصادية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ، الجزائر ، 2014-2015 ، ص13.

(4) المصدر نفسه ، ص35-34.

(5) د.محمد امين بن عزة ، مصدر سابق ، ص107.

الكفاءات البشرية وتطوير طرق العمل وأجهزة الإنتاج وتوفير رؤوس أموال ضخمة من مصادر محلية ودولية متعددة وتسهيل وتسريع عملية الدخول إلى أسواق جديدة⁽¹⁾.

4- التوافق من حيث مراحل الاتفاق ، حيث أن مراحل الدخول في الشراكة تتمثل بمرحلة إدراك الحاجة واتخاذ القرار، مرحلة جمع المعلومات والبحث عن الشريك المناسب، مرحلة المفاوضات، مرحلة إعداد بروتوكول اتفاقية الشراكة ،مرحلة تنفيذ الشراكة⁽²⁾، أما مراحل الدخول في التحالف التجاري المصرفي فتتمثل بمرحلة ادراك الحاجة واتخاذ القرار،مرحلة البحث عن الحليف المناسب ،مرحلة المفاوضات ،مرحلة إعداد بروتوكول اتفاقية التحالف، مرحلة تنفيذ التحالف⁽³⁾.

5- التوافق من حيث الأطراف، يمكن للشراكة أن تقام بين مؤسسات تنتمي لذات القطاع أو بين مؤسسات تنتمي لقطاعين العام والخاص⁽⁴⁾، وبين مؤسسات متنافسة أو غير متنافسة⁽⁵⁾، وهذا ما يتفق مع التحالف التجاري الذي يمكن أن يقام بين مؤسسات متنافسة أو غير متنافسة وتنتمي للقطاع ذاته او لقطاعات مختلفة⁽⁶⁾.

6- التوافق من حيث الدوافع ، تتمثل دوافع الشراكة بالنقاط الآتية، الحاجة إلى الموارد والكفاءات والرغبة في تنميتها ، التعلم وتطوير المهارات ، نقل التكنولوجيا ، تشجيع الإبداع ، البحث عن فرص جديدة والدخول إلى الأسواق، حل المشكلات وتجاوز الصعوبات، توسيع النشاط ، ظاهرة العولمة⁽⁷⁾، بينما دوافع التحالف تتمثل بظهور وتنامي ظاهرة العولمة ، نقل التكنولوجيا ، السعي لتوفير قوى عاملة،المشاركة في المخاطر، حل المشاكل الاستراتيجية،المشاركة في الموارد والتكاليف والمخاطر ، التوسع في النشاط والدخول في أسواق جديدة⁽⁸⁾.

(1) د.عبد النعيم دفرور و د.شاهد الياس ، الشراكة الصناعية كخيار للمؤسسة لرفع ميزتها التنافسية ، بحث منشور في مجلة دفاتر اقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة زيان عاشور ، الجلفة ، الجزائر ، المجلد (8) ، العدد (2) ، 2018 ، ص28.

(2) المصدر نفسه ، ص32.

(3) عبد الكريم هاجر مسعودة ، مصدر سابق ، ص59-56.

(4) د.رجب محمود طاجن ، عقود الشراكة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2007 ، ص10.

(5) دياسين بوبكر و وسيلة بوطاعة ، دور الشراكة الصناعية للمؤسسة الاقتصادية في التعلم وخلق القيمة المضافة في المؤسسة الشريكة ، بحث منشور في مجلة اقتصاديات المال والاعمال ، جامعة الشهيد حمه لخضر ، الوادي ، الجزائر ، العدد السابع ، سبتمبر/2018 ، ص409.

(6) ياسر شاكر محمود الطائي ، مصدر سابق ، ص100-99.

(7) رفيده شرقي ، اثر استراتيجية الشراكة في تعزيز القدرة التنافسية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد خضير ، سكرة ، الجزائر ، 2019-2020 ، ص10-9.

(8) عبد الكريم هاجر مسعودة ، مصدر سابق ، ص44-43.

7- التوافق من حيث الآثار، حيث تحتفظ الأطراف في كل من التحالف التجاري والشراكة بالشخصية الاعتبارية والاستقلال القانوني ومن ثم احتفاظ كل طرف بدمته المالية⁽¹⁾.

أمام تلك المبررات ظهر هناك اتجاهان مختلفان للتمييز بين التحالف التجاري والشراكة، الاتجاه الأول يعدهما مختلفين على أساس أن التحالف علاقة تعاونية بين مؤسسات متنافسة بينما الشراكة علاقة تعاونية بين مؤسسات غير متنافسة⁽²⁾، في حين ذهب الاتجاه الثاني إلى اعتبارهما وجهين لعملة واحدة بمعنى آخر أنهما يمثلان صيغة اتفاق تعاوني ويتم استعمال مصطلح الشراكة بالتبادل مع مصطلح التحالف أي يتم استعمال أحد المصطلحين للتعبير عن المصطلح الآخر⁽³⁾، ونظراً لعدم وجود حجج تثبت أو تنفي أحد الاتجاهين لا يمكن أنكار أي منهما، إلا أنه بالجمع بين الاتجاهين بالإمكان استخلاص أن الشراكة أعلى مستوى من التحالف على أساس أن التحالف يسعى لتحقيق أهداف مشتركة عن طريق تبادل الأطراف للموارد والمهارات بغية تحقيق تلك الأهداف فهو لا يركز على التشارك في أنجاز الأنشطة والعمليات بقدر ما يركز على التشارك في النتائج، بينما الشراكة تركز على التشارك في النتائج بالإضافة إلى التركيز على الأنشطة والعمليات، وإن التحالف التجاري ما هو إلا اتفاق شراكة في حالة المؤسسات التي تنتمي إلى نفس القطاع⁽⁴⁾.

إزاء تلك الخلافات في مفهوم التحالف التجاري من حيث شموليته بكونه علاقة تعاونية بين المؤسسات المتنافسة أو المؤسسات غير المتنافسة وبين اقتصره على المؤسسات المتنافسة فقط، والخلافات في مفهوم الشراكة من حيث أنها علاقة تعاونية بين مؤسسات تنتمي للقطاع نفسه أو بين مؤسسات تنتمي للقطاعات العام والخاص، وهل تُعد الشراكة بين القطاعين من قبل العقود الإدارية التي تخضع للقضاء الإداري؟ أم تُعد من عقود القانون الخاص التي تتساوى فيها المراكز القانونية للمتعاقدين وتخضع للقضاء العادي؟

استخلاصاً لما سبق يرى الباحث أن هذه الخلافات حول مفهومي التحالف التجاري والشراكة ماهي إلا خلافات نظرية فالواقع العملي يبين أن هناك تحالفات بين شركات متنافسة من

(1) حمزة قدوح، اثر الشراكة الاستراتيجية على الاداء الاستراتيجي للمؤسسة الاقتصادية، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012-2011، ص54.

(2) المصدر نفسه، ص50.

(3) د.محمد امين بن عزة، التحالفات الاستراتيجية بين المؤسسات الاقتصادية كآلية لتحقيق الميزة التنافسية في ظل العولمة، مصدر سابق، ص108.

(4) حمزة قدوح، مصدر سابق، ص51-50.

القطاع نفسه كما في تحالف (سكاي تيم)⁽¹⁾ العالمي للطيران الذي يضم شركات متنافسة مملوكة للقطاع الخاص، كما أن هناك تحالفات تضم شركات مملوكة للدولة (القطاع العام) وشركات مملوكة للقطاع الخاص كتحالف (ستار)⁽²⁾ العالمي الذي يضم أكثر من 25 شركة طيران من بلدان وقطاعات مختلفة وعليه فإن التحالف يتضمن شراكة بين شركات مملوكة للدولة أو تلك المملوكة للقطاع الخاص تتجاوز العلاقة التعاقدية التقليدية، من أجل تحقيق الكفاءة والقدرة على إنجاز الأهداف المشتركة بشكل أفضل⁽³⁾، ويعد التحالف من الاتفاقيات التعاقدية التي تنشأ بإرادة الأطراف بدون قصد إنشاء كيان يتمتع بالشخصية المعنوية، ويتم تحديد آثاره القانونية من خلال ما يرد فيه من شروط، فيكون التجمع مجرد اتفاق تعاقدي للمشاركة التي ينشأ عنها نظام العمل المشترك، مع احتفاظ الشركات المؤسسة والمنظمة للتحالف بالشخصية المعنوية وبقاء أسماها التجاري وموطنها واستقلال ذمتها المالية عن ذمة باقي الشركاء بالإضافة إلى احتفاظها بجنسيتها وممثلها القانوني، إذ إن المرجع في تحديد طبيعة اتفاق التحالف التجاري هو إرادة أطرافه وعليه يكون اتفاق التحالف أقرب إلى النظرية العقدية في الحالة التي يكون للأطراف الأعضاء في التحالف كامل الحرية في تنظيم حقوق والتزامات كل طرف استناداً إلى مبدأ سلطان الإرادة⁽⁴⁾، أما التحالف أو الشراكة بين القطاعين (العام والخاص) فقد دار خلاف فقهي حول تحديد الطبيعة القانونية التي تحكم العقد فكان مدعاة قبول لكل من فقهاء فرعي القانون العام⁽⁵⁾ والخاص⁽⁶⁾ فيما

(1) وهو تحالف طيران عالمي تأسس في عام (2000) من قبل أربع شركات طيران هي: ايرو مكسيكو، دلتا إيرلاينز، إير فرانس، كوريان إير، ويُعد ثاني أكبر تحالف طيران في العالم بعد تحالف (ستار) حيث يضم حالياً (19) شركة طيران عالمية، ومقره الرئيس في مطار سخيبول امستردام هارلمير مير في هولندا، www.skyteam.com، تاريخ الزيارة: 31/10/2023، الساعة: 10:17 صباحاً.

(2) هو أول وأكبر تحالف بين شركات الطيران تم تأسيسه في عام (1997) من قبل خمس شركات عالمية هي طيران كندا، لوفتهانزا الألمانية، الخطوط الجوية الإسكندنافية، الخطوط الجوية الدولية التايلاندية، يونائيد إيرلاينز، و حالياً يضم (27) شركة طيران عالمية ومقره الرئيس في مدينة فرانكفورت في ألمانيا، www.staralliance.com، تاريخ الزيارة: 31/10/2023، الساعة: 10:32 صباحاً.

(3) ياسر شاكر محمود الطائي، مصدر سابق، ص 99-100.

(4) المصدر نفسه، ص 104.

(5) مدلول حشاش الظفيري، الأساس القانوني لعقود (B.O.T) في ظل كل من القانون الاردني والكويتي، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق، الجامعة الاردنية، الاردن، 2007، ص 61.

(6) احمد سعيد الزقرد، عقود (B.O.T) وآليات الدولة العالمية، بحث مقدم الى المؤتمر العلمي السنوي السادس لكلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، المنعقد في 27-26 مارس 2002، ص 10.

يقدمون من حجج وادلة يشرع من خلالها هذا العقد وليد ذلك الفرع، إلا أن هناك من يرى أنه ذات طبيعة خاصة⁽¹⁾.

وعليه يرى الباحث أن التحالف التجاري المصرفي عبارة عن نظام قانوني مصرفي يتم تنظيم قواعده بموجب عقد الشراكة سواء كان هذا التحالف بين المؤسسات المالية المصرفية أم يتضمن اعضاء من المؤسسات المالية غير المصرفية.

المطلب الثاني

تمييز التحالف التجاري المصرفي عما يشته به

للقوف بشكل دقيق على مفهوم التحالف التجاري المصرفي وبما يسمح لنا من وضع تصور لمميزاته وأهميته بالنسبة إلى المصرف لا بد من تمييزه عن بعض الأوضاع القانونية التي قد تختلط به كالاندماج المصرفي والاستحواذ المصرفي والشركة القابضة المصرفية.

الفرع الأول

التمييز بين التحالف المصرفي والاندماج المصرفي

إن الاندماج والتحالف المصرفي يعدان من أبرز المظاهر ما بعد العولمة وحركة الانفتاح العالمي للأسواق وزيادة المنافسة وتسارع وتيرة التجارة الدولية، حيث يمكن القول أن الدافع الاقتصادي وراء فكرة كل من التحالف والاندماج المصرفيين هو تحقيق مبدأ اقتصاديات الحجم الكبير أو الاعتقاد بأن قيمة المشروع بعد الاندماج أو التحالف يزيد عن قيمة المصرفين على انفراد وهو ما يعرف بزيادة الكل عن الجزئيات المكونة له، حيث إن صغر حجم الوحدات المصرفية وعدم القدرة على مواجهة المصارف الكبيرة في ظل سياسات التحرر المالي جعل من الاندماج في القطاع المصرفي يأخذ منحى استراتيجي للإفادة من مزايا الحجم الكبير⁽²⁾، فالضرورة الاقتصادية تجعل المصرف يجد نفسه أمام خيارين أما الدخول في تحالف تجاري أو القيام بعملية اندماج مصرفي أو الحكم على نفسه بالانقضاء نتيجة وجوده في منافسة غير متكافئة.

(1) محمد وليد حامد العبادي ، طبيعة القانون الذي يحكم العقد المبرم مع المستثمر الاجنبي ، بحث منشور في المجلة الاردنية في القانون والعلوم السياسية ، جامعة مؤتة ، الاردن ، المجلد (5) ، العدد (4) ، 2013 ، ص201.

(2) محمد خالد محمد الشعار ، سياسة الدمج المصرفي وأثرها على اداء المصارف ، بدون دار نشر ، بدون طبعة، 2010 ، ص1.

التحالف والاندماج المصرفي استراتيجيتان تحققان أهداف وابعاد طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل تقومان بعد موافقة الأطراف المتحالفة أو المندمجة عن طريق اتفاق رضائي بينهم، إلا أنه في بعض الحالات قد يكون الاندماج قسري تقوم به السلطة المالية المتمثلة بالبنك المركزي لتتقية الصناعة المصرفية من المصارف المتعثرة أو التي على وشك الإفلاس والتصفية(1) ، وتجدر الإشارة إلى أن كل من التحالف والاندماج المصرفي يمكن أن يقوم بين مصارف كبيرة أو بين مصارف صغيرة وميسورة الحجم أو بين مصارف متباينة الحجم(2)

لا مناص من القول أن التحالف والاندماج المصرفي بالإضافة إلى ما سبق يتشابهان من حيث تحقيق الابعاد والدوافع، فمن حيث الابعاد يحقق كل منهما ابعاد مختلفة بالنسبة إلى المصرف تتمثل بخلق المزيد من الثقة والطمأنينة والأمان لدى جمهور العملاء والمتعاملين مع المصرف من خلال تقديم خدمات مصرفية باقل تكلفة وأعلى جودة ، تسويق الخدمات المصرفية بشكل افضل من حيث الترويج والإعلام والإعلان والبيع والتوزيع وتسعير الخدمات ، توفير التمويل اللازم للاستدامة النشاط المصرفي وتوليد أدوات تمويلية جديدة ، زيادة كفاءة الاستثمار والتوظيف والربحية ، توظيف الموارد البشرية المتفوقة وذات الكفاءة والخبرة بما يؤدي إلى امتلاك الكيان المصرفي قدرات بشرية وكوادر عالية الكفاءة والإنتاجية، بالإضافة إلى خلق وضع تنافسي افضل للكيان المصرفي من خلال زيادة القدرات التنافسية وفرص الاستثمار ، وزيادة العائد المالي وإدارة تلك الموارد بشكل اكثر فعالية وكفاءة(3)، أما من حيث الدوافع فيمكن القول أن المصرف يتبنى احد الاستراتيجيتين بهدف تحقيق مزايا الحجم الكبير،مواجهة المخاطر الناجمة عن التغيرات الهيكلية التي شهدتها الأسواق المصرفية في العقود الأخيرة،ثورة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وتطبيقها في مجال العمل المصرفي ومواجهة المتغيرات المستمرة في البيئة المصرفية،حاجة المصرف إلى دخول أسواق جديدة وممارسة بعض الأنشطة التي كانت محصورة في مؤسسات غير مصرفية ، اتفاقية تحرير تجارة الخدمات وما فرضته من أوضاع تنافسية جديدة في الصناعة المصرفية ، ضرورة النمو والتوسع ، الوفاء بمتطلبات الملاءة المصرفية ومعايير لجنة بازل(4).

(1) د.عصام الدين احمد اباضة ، العولمة المصرفية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2010 ، ص603 وما بعدها.

(2) خلدون الحمداني ، الاثار القانونية لاندماج الشركات على حقوق الدائنين ، دار شتات للنشر والبرمجيات، مصر ، 2011، ص36، نصر الدين رزيقة ، مصدر سابق، ص19.

(3) د.عصام الدين احمد اباضة ، مصدر سابق ، ص602-601.

(4) د.طارق عبد العال ، تقييم اداء البنوك التجارية : تحليل العائد والمخاطرة ، الجزء الثالث : اندماج وخصخصة البنوك ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، 1999 ، ص14-10.

يُعرف الاندماج المصرفي⁽¹⁾ في الاصطلاح القانوني بأنه: "الاتحاد بين مصرفين أو أكثر تحت إدارة واحدة وقد يؤدي الدمج إلى زوال كل المصارف المشاركة في هذه العملية وظهور مصرف جديد له شخصيته القانونية المستقلة أو زوال أحد المصارف من الناحية القانونية من خلال فقدانه الشخصية المعنوية واندماجه مع المصرف الدامج على أن يلتزم الأخير بكافة التزاماته قبل الغير"⁽²⁾، بينما لا يوجد تعريف جامع للتحالف المصرفي ، لذا فقد عرف بتعريفات عدة منها: " اتفاق بين بنكين أو أكثر بهدف استفادة الاطراف المتحالفة من قدرات بعضها البعض بغرض تحقيق النجاح الاستراتيجي"⁽³⁾.

على الرغم من أوجه الشبه تلك إلا هناك بعض الاختلافات الجوهرية بين التحالف والاندماج المصرفي منها :

1- من حيث الأطراف، حيث إن الاندماج يكون من خلال اتفاق ما بين مصرفين أو أكثر على ضم كافة مواردهما أو اتحادهما في وحدة واحدة ، بحيث يصبح ناتج الاندماج كياناً ذات شخصية مستقلة عن المصارف التي اندمجت وتفقد من ثم شخصيتها الاعتبارية أو أن يفقد أحد المصرفين شخصيته لصالح المصرف الآخر⁽⁴⁾، فيكون الاندماج المصرفي بين المصارف فقط ،بينما التحالف المصرفي يمكن أن يُقام بين المؤسسات المالية المصرفية وغير المصرفية.

2- من حيث الأنواع، حيث تتعدد الاشكال والتصنيفات التي تتخذها حالات الاندماج المصرفي بالنظر لتنوع وتعدد البواعث والأسباب بالإضافة إلى الظروف والأهداف المستقبلية لعملية الاندماج ، ومن هذه التصنيفات : الاندماج من حيث طبيعة النشاط والذي يقسم إلى الاندماج الأفقي والاندماج العمودي والمختلط والاندماج المتجانس⁽⁵⁾، أما الاندماج من حيث الرغبة فيقسم إلى الاندماج الودي والاندماج العدائي والاندماج القسري⁽⁶⁾، كما ويمكن ملاحظة حالات اندماج بإشكال

(1) عرف البنك المركزي العراقي الاندماج المصرفي في (الفقرة 2 من المادة أولاً) من ضوابط اندماج واتحاد المصارف بأنه: " اتفاق بين مصرفين أو أكثر على الاندماج في مصرف واحد بحيث يتخلى احدهما عن استقلاليتة وشخصيته المعنوية لصالح الاخر" اما الاتحاد فإنه: "اتفاق بين مصرفين أو أكثر على الانضمام في مصرف واحد بحيث تنتهي الشخصية المعنوية لجميع المصارف الداخلة في الاتحاد لصالح المصرف الجديد...".

(2) د.اسيل باقر جاسم محمد، التنظيم القانوني لاندماج المصارف "دراسة في التشريع العراقي"،مجلة كلية الحقوق،جامعة النهريين، بغداد ، العراق ، المجلد(24)،العدد(1)،84،2022.

(3) د.أثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص747.

(4) د.محسن احمد الخضيرى ، الاندماج المصرفي ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، ط1 ، ص2007 ، ص26.

(5) حسان خضر ، الدمج المصرفي ، منشورات المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، الكويت ، ط4 ، 2005 ، ص2.

(6) د.مصطفى كمال السيد طايل ، الصناعة المصرفية في ظل العولمة ، اتحاد المصارف العربية ، بيروت ، لبنان ، 2009 ، ص190.

أخرى كالاندماج التدريجي والاندماج بالسيطرة والاندماج بالضم والاندماج بالمزج⁽¹⁾، وقد تطرق المشرع لعراقي في قانون المصارف النافذ وتعليمات تسهيل تنفيذ القانون المذكور لنوعين من الاندماج هما الاندماج بالضم والاندماج بالمزج، أما التحالف المصرفي فيمكن أن يأخذ أنماط مختلفة وفق تصنيفات متعددة كما رأينا ذلك سابقاً.

3- من حيث المراحل، حيث تبدأ عملية الاندماج بمرحلة تمهيدية تتمثل بترتيب المصرف من الداخل والاعداد الجيد للاندماج وإيجاد المفاهيم الموحدة والضوابط والمحددات القياسية الموحدة ، والقواعد الموجهة والضابطة للعمل المصرفي⁽²⁾، تليها مرحلة الإعلان عن الاستعداد للاندماج ومواجهة التأثيرات السلبية والايجابية المترتبة عن الإعلان سواء من جانب المصارف الأخرى أم من جانب العملاء⁽³⁾، ومن ثم مرحلة تقدير وتحديد الآثار المتولدة عن عملية الاندماج المصرفي وكيفية الارتقاء بالكيان المصرفي الجديد، ومدى تأثيره على السوق المصرفي وكيفية تحقيق أكبر عائد ممكن وتحسين الأداء في الأوضاع الجديدة، والاتفاق على تشكيل مجلس الإدارة الجديد⁽⁴⁾، أما مراحل التحالف المصرفي فتتمثل بمرحلة إدراك الحاجة إلى الحليف ثم مرحلة البحث عن الحليف المناسب وبعدها مرحلة المفاوضات وإعداد بروتوكول اتفاقية التحالف ومن ثم مرحلة تنفيذ التحالف المصرفي⁽⁵⁾.

4- من حيث الإجراءات، بعد إجراء الدراسات وإعداد مشروع الاندماج لا بد من موافقة الهيئة العامة للمصارف الراغبة بالاندماج على هذا المشروع، إذ أوجبت المادة (10) ثانياً من التعليمات الصادرة من البنك المركزي العراقي الخاصة بتسهيل تنفيذ قانون المصارف أن يكون قرار الهيئة العامة للمصارف الراغبة بالاندماج صادراً بالأغلبية المطلقة⁽⁶⁾، فضلاً عن موافقة البنك المركزي العراقي على قرار الاندماج بهدف فرض نوع من الرقابة على المصارف ومراقبة عمليات

(1) د.موفق احمد السيدية و د.فراس محمد فؤاد ، أثر الاندماج المصرفي في الهيكل التمويلي ، بحث منشور في مجلة جامعة دهوك ، العراق ، المجلد 26 ، العدد 1 ، 2023 ، ص723.

(2) د.محسن احمد الخضيرى ، مصدر سابق ، ص63.

(3) د.محمود احمد التوني ، الاندماج المصرفي ، دار الفجر للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2007 ، ص117.

(4) د.عبد المطلب عبد الحميد ، العولمة واقتصاديات البنوك ، مصدر سابق ، ص178.

(5) عبد الكريم هاجر مسعودة ، مصدر سابق ، ص59-56.

(6) تنص المادة (10/ثانياً) من تعليمات رقم 4 لسنة 2010 لتسهيل تنفيذ قانون المصارف رقم 94 لسنة 2004 : " يجب عند الدمج أو الاتحاد توفر قرار من الهيئة العامة بالأغلبية المطلقة ، لكل مصرف من المصارف التي ترغب بعملية الدمج أو الاتحاد " .

الاندماج لما لها من آثار تمس حقوق المساهمين والعملاء والسياسة النقدية في البلد⁽¹⁾، وبعد موافقة البنك المركزي يجب تسجيل قرار الاندماج من قبل مسجل الشركات ونشره في صحيفتين يوميتين، على أن تقوم المصارف المندمجة بعدها بدعوة هيئاتها العامة لاجتماع مشترك خلال 60 يوم من تاريخ آخر نشر لقرار الموافقة على الاندماج من اجل تعديل العقد ومن ثم إرساله إلى مسجل الشركات للتصديق عليه، ويعد هذا التصديق بمثابة إجازة تأسيس للمصرف الجديد الناتج عن عملية الاندماج⁽²⁾، ومثال ذلك ما تحقق من اندماج بين مصرفي (العاصمة والدولي) استناداً إلى قرار البنك المركزي العراقي المرقم بالعدد (148) لسنة (2021) بجلسته المرقمة بالعدد (1607) المنعقدة بتاريخ 27/6/2021، بينما التحالف المصرفي ارتباطاً أقل رسمية بصيغة اتفاق تعاوني لا يرتب سوى الشروع بالتعاون والتشارك فيكون أقل التزاماً وسيطرة وتكلفة ومن ثم فهو أقل تعقيداً من عملية الاندماج المصرفي⁽³⁾.

5- من حيث الآثار، أن عملية الاندماج المصرفي تؤدي الى ذوبان المصارف المندمجة في كيان جديد ومن ثم يحل مجلس إدارة المصرف الدامج محل مجلس إدارة المصرف المدمج، وتنتقل الذمة المالية للمصرف المدمج إلى المصرف الدامج انتقالاً شاملاً حيث يحل محله في جميع الحقوق والالتزامات، حيث يُلزم المصرف الدامج بالوفاء بديون المصرف المدمج ويستطيع تتبع ديون المصرف المدمج، بالإضافة إلى سقوط جميع عقود ايجار المصرف المدمج لصالح المصرف الدامج لكون الأخير يتمتع بشخصية معنوية مستقلة عن الشخصية المعنوية للمصرفين المدمجين⁽⁴⁾، كما وتنتقل حسابات المصرف المدمج الى المصرف الدامج بعد موافقة جميع العملاء على نقل حساباتهم إليه طوعاً وهذا ما يُعرف بالاندماج بالضم، إما الاندماج بالمزج فيتم حل المصرفين وتأسيس مصرف جديد قائم بذاته وتنتقل إليه الذم المالية للمصارف المشاركة في عملية الاندماج، وعليه فإن الاندماج المصرفي يؤدي الى تقليص عدد المصارف في السوق

(1) تنص المادة (23) من قانون المصارف العراقي رقم 94 لسنة 2004: "لا يندمج أي مصرف أو يتحد مع مصرف آخر ... إلا بموافقة مسبقة من البنك المركزي العراقي".

(2) تنص المادة (10/ثالثاً/ط) من تعليمات رقم 4 لسنة 2010 لتسهيل تنفيذ قانون المصارف رقم 94 لسنة 2004: "يعد تصديق مسجل الشركات على عقد التأسيس الجديد بمثابة إجازة تأسيس للمصرف الجديد".

(3) Hubert Saint-Onge and Jay Chatzkel, " Beyond The Deal : A Revolutionary Framework for Successful Mergers and Acquisitions that Achieve Breakthrough Performance Gains", 1st Edition, McGraw - Hill Companies, Inc. New York, USA, 2009, P:290.

(4) د.حسام الدين عبد الغني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، ط5، 2015، ص108، د.احمد عبد الوهاب و د.سعيد أبو زينة، الاطار القانوني لاندماج الشركات "دراسة مقارنة"، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق، جامعة القاهرة، القاهرة، مصر، 2012، ص95.

وبالتالي تقليل المنافسة التي يجب أن تسود هذا القطاع مما ينعكس على تحسين الخدمات المالية، إذ قد يؤدي الاندماج إلى احتكار بعض المصارف للعمل المصرفي ومن ثم استيلائه على السوق المصرفي والتحكم فيه على حساب مستوى وجودة الخدمة المصرفية⁽¹⁾، أما التحالف المصرفي فهو اتفاق أو عقد يضبط التعاون بين مؤسستين أو مجموعة مؤسسات مستقلة قانوناً مع بقاء الأطراف المشاركة حرة غير خاضعة لبعضها ويتمتع كل عضو من أعضاء التحالف بسلطة كاملة على العمل الذي يؤديه⁽²⁾.

الفرع الثاني

التمييز بين التحالف المصرفي والاستحواذ المصرفي

الاستحواذ بمفهومه العام في البيئة التجارية والقانونية ما هو إلا عملية قانونية بين شخصين يترتب عليها حصول أحدهما على كل أو بعض رأس مال احدى الشركات سواء أكان ذلك بالاتفاق مع الإدارة أم بدون اتفاق، مما يؤدي إلى السيطرة على مجلس إدارة الشركة المستهدفة⁽³⁾، حيث عرّف جانب من الفقه الاستحواذ على أنه: "كل اتفاق أو وضع يحقق السيطرة على إدارة الشركة من خلال عرض أو ايجاب مُعلن من شركة لشركة معينة ، حيث تطمح الأولى لفرض سيطرتها الإدارية على الأخيرة لغرض تكوين مجموعة أو زيادة حجم مجموعة قائمة بالفعل أو للحد من التهديد التنافسي لهذه الشركة على المجموعة"⁽⁴⁾، أو بأنه: "إعلان عن شراء أسهم الشركة عن طريق طرح العروض العامة للشراء أو التبادل بهدف الحصول على عدد أصوات كافية في الهيئة العامة للشركة المستهدفة من العرض من خلال عدد أسهم يحقق تلك الكفاية"⁽⁵⁾.

أما في الصناعة المصرفية فقد أضحت عملية الاستحواذ من المتطلبات المصرفية الأساسية التي يقتضيها تطوير أداء المصارف الصغيرة بزيادة قدرتها على النمو والاستمرارية في السوق فضلاً عن التطورات المتتالية في نطاق الثورة التكنولوجية والتوجه نحو التكتلات

(1) د. عبد المطلب عبد الحميد ، العولمة واقتصاديات البنوك ، مصدر سابق ، ص171.

(2) د. رؤوف عبد الحفيظ هلال ، مصدر سابق ، ص29.

(3) د. طاهر شوقي مؤمن ، الاستحواذ على الشركة "دراسة نظرية وتطبيقية" ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2009 ، ص8.

(4) د. احمد عبد الرحمن الملحم ، مدى مخالفة الاندماج والسيطرة لاحكام المنافسة التجارية ، بحث منشور في مجلة الحقوق ، جامعة الكويت ، الكويت ، السنة التاسعة عشر ، العدد الثالث ، 1995 ، ص14-15.

(5) د. احمد عبد الرحمن ملحم، مصدر سابق ، ص17-18.

الاقتصادية الأمر الذي أدى إلى تكوين وحدات مصرفية كبيرة الحجم⁽¹⁾، ومثال ذلك عندما استحوذ مصرف يوني كريديت الإيطالي على مصرف الاتحاد للرهن العقاري الألماني ليشكل بذلك رابع أكبر مصرف في منطقة اليوريبو حيث إن كل من التحالف والاندماج والاستحواذ ما هي إلا رد فعل لضرورة اقتصادية عندما يجد المصرف نفسه في منافسة غير متكافئة لا سيما بعد الانفتاح العالمي في الأسواق المصرفية ودخول المصارف الأجنبية في الأسواق المحلية، إذ أصبح من المتعذر على المصرف الاعتماد على قدراته الذاتية والعمل بشكل منفرد وأمام تلك التحديات يسعى المصرف لزيادة قدراته التنافسية، من خلال إقامة تحالفات تجارية أو الموافقة على الاستحواذ من قبل المصارف الأخرى الراغبة بالاستحواذ، حيث يؤدي الاستحواذ إلى توفير رؤوس أموال ضخمة وتهيئة الظروف الملائمة لتنويع وتحسين الخدمات المصرفية عن طريق خلق كيانات مصرفية قادرة على حشد المزيد من الموارد المالية⁽²⁾، مع احتفظ كل مصرف بشخصيته المعنوية وجنسيته وموطنه فضلاً عن احتفاظه باسمه وعنوانه التجاري واصله وعملائه واستقلاله المحاسبي، وتبعاً لذلك يبقى كل مصرف محتفظ باستقلالية الذمة المالية، حيث أن المصرف المستحوذ عليه يضل ملزماً بالوفاء بالتزاماته لدائنيه دون انتقالها إلى المصرف المستحوذ بل تزيد عملية الاستحواذ من قوة المركز المالي للمصرف المستحوذ عليه، مع مراعاة احكام الملاءة الخاصة نتيجة قبول الشراء والتنازل بكل ما يلتصق بحق الملكية وما يرد عليها من حقوق والتزامات⁽³⁾، وهذا ما يتفق تماماً مع خصائص التحالف التجاري من حيث احتفاظ الأطراف المتحالفة بشخصيتها المعنوية وذمتها المالية.

على الصعيد التشريعي، فإن المشرع في الولايات المتحدة الأمريكية قد نظم عملية الاستحواذ المصرفي من خلال قانون (CIBCA)⁽⁴⁾، إذ عرّف السيطرة على أنها: "امتلاك سلطة التصويت بنسبة ٢٥% أو أكثر لأي فئة من فئات الأوراق المالية التي لها حق التصويت، أو التحكم في انتخاب أغلبية أعضاء مجلس الإدارة أو الأمانة، أو ممارسة التأثير المسيطر على إدارة

(1) د. عزمي وصفي عوض ، أهمية الاندماج والاستحواذ كتوجه حديث لتعزيز الأداء المالي والتنافسي للمصارف المحلية الفلسطينية ، بحث منشور في مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية ، المجلد 12 ، العدد 1 ، 2019 ، ص 2.

(2) د. عزت عيد الحلبي ، اطار وضوابط الاندماج المصرفي لتطبيق نظام البنوك الشاملة ، بحث منشور في مجلة اتحاد المصارف العربية ، المجلد 20 ، العدد 230 ، 2000 ، ص 99.

(3) لمزيد من التفاصيل: د. هاني صلاح سري الدين، الشركات التجارية الخاصة في القانون المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط 2002، ص 2، ص 79، د. حسين فتحي، الأسس القانونية لعروض الاستحواذ على ادارة الشركات، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، بدون سنة نشر، ص 12، د. نهاد احمد ابراهيم السيد، الاستحواذ على الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2018، ص 599.

(4) (CIBCA) هو مختصر لعبارة : Change in Bank Control Act وتعني قانون التغيير في مراقبة البنوك لعام 1978.

أو سياسات المصرف"، هذا ويفرض القانون على أي شخص أو شركة تود أن تكتسب السيطرة على المصرف تقديم إشعاراً مسبقاً للوكالة المصرفية الفيدرالية المناسبة للمصرف المستهدف، وتجدر الإشارة أن قوانين البنوك الفيدرالية لا تحظر الملكية الأجنبية أو السيطرة على مؤسسات الإيداع الأمريكية كما وتسمح قوانين الولايات بالملكية الأجنبية للمصارف والمدخرات التي ترخصها الدولة ، إلا أن هناك بعض القيود المعينة على جنسية مديري المصارف الوطنية ، فقد يخضع الاستحواذ على مصرف أمريكي من قبل مستحوذ أجنبي لمراجعة الأمن القومي من قبل لجنة الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة إذا كان من الممكن أن تؤدي صفقة الاستحواذ إلى سيطرة أجنبية على بنية تحتية حيوية ، فضلاً عن ذلك أن قانون (Dodd-Frank) قد اشترط على الشركة المسيطرة على المصرف أن تكون قادرة على تقديم المساعدة المالية والإدارية للمصرف في حالة مروره في ضائقة مالية.

أما المشرع المصري فهو الآخر لم يضع تعريفاً للاستحواذ المصرفي على الرغم من تنظيمه لعملية الاستحواذ وبيان أحكامه في المواد (82-72) من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي المصري رقم 194 لسنة 2020 من خلال تنظيمه لأحكام السيطرة الفعلية والتملك، حيث عرّف السيطرة الفعلية في المادة (1) من القانون المذكور والخاصة بتعريف المصطلحات بأنها: "قدرة الشخص واطرافه المرتبطة على تعيين غالبية أعضاء مجلس إدارة الشركة، أو التحكم على أي نحو في القرارات التي يصدرها مجلس ادارتها ، أو التحكم في القرارات التي تصدر عن جمعيتها العامة".

بينما لم ينظم المشرع العراقي موضوع الاستحواذ المصرفي في قانون خاص ولا توجد إشارة صريحة لهذا المصطلح في قانون المصارف العراقي، بيد أن المشرع قد أشار بطريقة غير مباشرة لبعض المصطلحات كـ (السيطرة ، الاكتساب ، الحيازة) ضمن أحكام هذا القانون، حيث تضمنت المادة الأولى من قانون المصارف العراقي رقم 94 لسنة 2004 الخاصة بتعريف المصطلحات توضيحاً لمفهوم (السيطرة) واعتبرت أن السيطرة موجودة لتحكم شركة أخرى اذا كان الشخص : أ- يمتلك أو يسيطر بشكل مباشر أو غير مباشر أو من خلال شخص واحد وأكثر أو له قوة تصويت 25% وأكثر من حصص التصويت للشركة، ب - يتمتع بصلاحيّة اختيار غالبية المدراء للشركة، ج - يمارس سيطرة مؤثرة وكما يحددها البنك المركزي العراقي، كما وقد أوضحت المادة نفسها من القانون ذاته مصطلح (الحيازة المؤهلة) بأنها : " حيازة مباشرة أو غير مباشرة من قبل شخص يعمل بشكل منفرد أو مجموعة أو بشكل متضافر مع شخص أو اشخاص آخرين في مشروع تمثل 10% أو أكثر من رأس المال أو حقوق التصويت أو تتيح ممارسة

نفوذها على إدارة المشروع الذي تقع عليه الحيازة وحسبما يقرره البنك المركزي العراقي"، فضلاً عن استخدام المشرع العراقي مصطلح (الاكتساب) في المادة (22) من ذات القانون ضمن احكام تغيير الملكية واكتساب الحيازة المؤهلة ، ويستفاد مما تقدم أن المشرع العراقي قد استخدم تلك المصطلحات كمرادف لمصطلح الاستحواذ إلا أننا نرى كان من المستحسن استخدام مصطلح الاستحواذ المصرفي؛ نظراً لوضوحه ودقته وتجنب الغموض في المصطلحات الأخرى.

من جهة أخرى، أن الاستحواذ المصرفي أما أن يكون استحواذاً وطنياً عندما يقوم مصرف وطني بالاستحواذ على مصرف وطني داخل الدولة أو يكون استحواذاً أجنبياً عندما يستحوذ مصرف أجنبي على اسهم واصل مصرف وطني بموجب النظام القانوني الذي يسمح بمثل هذا الاستحواذ⁽¹⁾، حيث لا يوجد في قانون المصارف العراقي والقوانين التجارية الأخرى المنظمة لعمل المصارف والشركات ما يمنع الاستحواذ بين المصارف العراقية والمصارف الأجنبية، إذ إن نص المادة (23) من قانون المصارف العراقي النافذ قد جاء بصيغة مطلقة بشأن اكتساب السيطرة على أي مصرف بشرط الموافقة المسبقة من البنك المركزي العراقي وأن يكون المصرف المستحوذ خاضعاً لرقابة شاملة من قبل السلطة الرقابية التي يقع فيها المركز الرئيسي للمصرف المستحوذ ، وكذلك أجاز التشريع المصري للوطنيين والأجانب تملك رؤوس أموال المصارف دون التقييد بحد أقصى مع مراعاة الشروط الواردة في القانون والمتعلقة بالحيازة المؤهلة وموافقة البنك المركزي استناداً لنصوص المواد (72-82) من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي المصري رقم 194 لسنة 2020 ، وهذا ينطبق تماماً مع إمكانية قيام التحالف المصرفي بين مؤسسات وطنية او بين مؤسسات دولية.

جدير بالذكر أن دوافع الاستحواذ المصرفي تتمثل بتغير وتطور التكنولوجيا وظروف السوق فيصبح الاستحواذ ضرورة للاستمرار والتوسع، الرغبة في تنويع النشاط للمؤسسة المصرفية والدخول في أنشطة غير مرتبطة بالنشاط الأصلي ، اعتبارات تنظيمية تخص إعادة الهيكلة في السوق المصرفي، أهداف استراتيجية يهدف المصرف المستحوذ من وراءها تحقيق التوسع الجغرافي واهداف مالية من خلال الحصول على التمويل وضخ أموال جديدة في السوق⁽²⁾، ولا يفوتنا أن ننوه أن من الآثار السلبية لكل من التحالف والاستحواذ المصرفي إقامة كيانات اقتصادية

(1) د.علي فوزي ابراهيم موسى و اندلس حامد عبد العامري ، مفهوم الاستحواذ : انواعه وتمييزه من غيره من النظم المشابهة ، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية ، كلية القانون ، جامعة بغداد ، العدد الخاص الخامس (بحوث التدريسيين مع طلبية الدراسات) ، 2019 ، ص189.

(2) د.هاني صلاح سري الدين ، التنظيم التشريعي لعروض الشراء الاجباري بقصد الاستحواذ على الشركات المقيدة بالبورصة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط2 ، 2013 ، ص24-25.

في الصناعة المصرفية قادرة على خلق وضع أو قوة احتكارية أو شبه احتكارية ذات أثر في الحد من المنافسة ومن شأنها الاضرار بالعملاء من خلال تقديم خدمات مالية ذات جودة اقل وسعر أعلى، بالإضافة إلى الإضرار بالمصارف الصغيرة التي قد تفقد وحداتها الاقتصادية سواء بخروجها من السوق أم بإفلاسها مما ينتج عنه قلة المؤسسات في القطاع المصرفي وتقليص الفرص أمام المصارف الجديدة للدخول في هذه الأسواق⁽¹⁾، وعليه فإن الاستحواذ المصرفي ما هو إلا: "العملية المالية التي تؤدي إلى الاستحواذ جزئياً أو كلياً على المصرف بواسطة مصرف آخر مع استمرار احتفاظ المستحوذ عليه بأصوله وخصومه، وقد يتخذ المصرف المستحوذ عليه اسماً جديداً بحسب النسبة المبيعة منه إلى المصرف المستحوذ"⁽²⁾، بينما التحالف المصرفي فقد عرّف على أنه: "اتحاد مجموعة من المصارف فيما بينها من أجل زيادة مقدراتها الاقراضية أو التوسع إلى أسواق جديدة والدخول في مجالات أعمال جديدة"⁽³⁾.

وعلى الرغم من كل نقاط التشابه تلك إلا إن هناك إختلافات جوهرية بين التحالف المصرفي والاستحواذ المصرفي ولعل أبرزها:

1- من حيث الأنواع، حيث يتخذ الاستحواذ المصرفي صور مختلفة تلتقي عند غاية واحدة إلا وهي تمكين المصرف المستحوذ من السيطرة على المصرف المستهدف عن طريق شراء أصوله كلياً أو جزئياً بما يسمح له بالسيطرة والتحكم في قراراته، ومن هذه الصور الاستحواذ على أساس القبول والمتمثل بالاستحواذ الرضائي والاجباري والعدائي، والاستحواذ على أساس النسبة ويتمثل بالاستحواذ الكلي والاستحواذ الجزئي، والاستحواذ على أساس الأطراف ويشمل الاستحواذ الوطني والاستحواذ الأجنبي⁽⁴⁾، أما التحالف فيأخذ أنماط مختلفة وفق أسس متعددة كما بينا ذلك سابقاً.

2- من حيث الطبيعة، يُعد الاستحواذ عملية شراء لأسهم وسندات المصرف وهي محكومة بالقواعد العامة الواردة في قانون الشركات وقواعد الأسواق المالية، بينما التحالف المصرفي هو اتفاقية

(1) د.سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط واثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط1، 2008، ص155.

(2) د.حسين توفيق فيض الله و د.كازاو قادر ابراهيم شيخه، الاندماج والاستحواذ المصرفي واثرها على حقوق الدائنين، بحث منشور في المجلة العلمية لجامعة جيهان، السليمانية، العراق، المجلد (5)، العدد (1)، حزيران 2021، ص95.

(3) Marcia Stigum and Anthony Crescenzi, "Stigums Money Market", 4th Edition, McGraw Hill Companies, Inc., New York, 2007, P:255.

(4) د.حسين توفيق فيض الله و د.كازاو قادر ابراهيم شيخه، مصدر سابق، ص99-97.

تعاونية طويلة الأجل بين منطمتين مستقلتين أو أكثر من خلال تداخل انشطتهما وأعمالهما للحصول على مكاسب مشتركة(1).

3- من حيث الاجراءات ، يتم الاستحواذ بإجراءات قانونية محددة وفق شروط معينة وبموافقة رسمية من السلطة المالية استناداً للقانون المصارف الذي ينظم عملية الاستحواذ والتملك في كل دولة(2)، أما التحالف المصرفي فهو علاقة تعاونية بين مصرفين فأكثر، أو بين مصرف ومؤسسة مالية وهو علاقة اقل رسمية من الاستحواذ ويظهر ذلك جلياً من خلال انعدام وجود إجراءات وشروط منصوص عليها في القوانين التي تحكم عمل المصارف، سوى أنها محكومة بقوانين المنافسة وعدم الاحتكار وعليه يجب أن لا يخل التحالف المصرفي بقواعد المنافسة ومنع الاحتكار في الصناعة المصرفية سواء أكان ذلك عن طريق اتفاقيات تحريرية أم شفوية.

4- من حيث الشكل القانوني، الاستحواذ يمكن أن يكون عن طريق شخص طبيعي أو معنوي من خلال شراء أسهم وسندات المصرف مقابل بدل متفق عليه(3)، حيث لا يوجد شكل محدد للاستحواذ فيمكن أن يكون طالب الاستحواذ فرداً أو شركة كما يشترط في محل الاستحواذ أن يكون أوراق مالية متمثلة بالأسهم والسندات القابلة للتحويل الى اسهم وشهادات الإيداع(4)، أما التحالف المصرفي فهو علاقة تعاونية بين مصرفين أو مجموعة مصارف أو بين المصرف ومؤسسة مالية كما رأينا ذلك عند دراستنا لتعريف التحالف المصرفي.

6- من حيث الآثار، يبقى المصرف المستحوذ عليه محتفظاً بشخصيته المعنوية وذمته المالية إلا أنه يترتب على الاستحواذ تغيير في هيكلية الملكية بحسب نسبة توزيع رأس المال عقب عملية الاستحواذ ووفقاً لصورة الاستحواذ، بالإضافة إلى إعادة تشكيل مجلس إدارة المصرف عن طريق الجمعية العامة غير العادية التي غالباً ما يسيطر عليها أعضاء المصرف المستحوذ ، وما يستتبعه من ضرورة تعديل عقد تأسيس المصرف نظراً لتداول اسهم المؤسسين والمساهمين وتغير مالكي الأسهم ، الأمر الذي قد يقضي تعديل النظام الأساسي للمصرف وفقاً لأهداف المالكين الجدد واستناداً الى ما سبق يتبين سيطرة المصرف المستحوذ على إدارة المصرف المستحوذ عليه سواء

(1) احمد حسين وسمي ، النظام القانوني للاستحواذ على الشركات المقيدة في سوق الاوراق المالية وفقاً للقانون العراقي ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة عين الشمس ، القاهرة ، مصر ، 2019 ، ص223.

(2) محمد محمد المصري ، تقييم عمليات الاندماج والاستحواذ من قبل البنوك الاجنبية في القطاع المصرفي المصري ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الاقتصاد ، جامعة القاهرة ، مصر، 2013 ، ص7-8.

(3) سامي محمد خرابشة ، التنظيم القانوني لاعادة هيكلية الشركات المساهمة العامة دراسة مقارنة ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 2008 ، ص165.

(4) د. طاهر شوقي مؤمن ، مصدر سابق ، ص9-10.

أكانت سيطرة جزئية أم كلية⁽¹⁾، مع استمرار تحمل المصرف المستحوذ عليه في شكله الجديد جميع الالتزامات التي كانت في ذمته قبل عملية الاستحواذ ، إذ يبقى ملزماً بالوفاء بالتزاماته تجاه دائنيه ولا تنتقل تلك الالتزامات إلى المصرف المستحوذ بل تزيد من قوة المركز المالي للمصرف المستحوذ عليه ، ومع ذلك لا يحق للمصرف المستحوذ التنصل عن تنفيذ تلك الالتزامات عند مطالبة دائني المصرف المستحوذ عليه وفقاً لأحكام القواعد العامة للالتزامات مع مراعاة أحكام الخلافة الخاصة لقبول الشراء والتنازل بكل ما يلتصق بحق الملكية وما يرد عليه من حقوق والتزامات⁽²⁾، ولكل من دائني المصرف المستحوذ عليه نشأ حقه قبل إتمام إجراءات عملية الاستحواذ أن يطلب من المحكمة تقرير ضمانات له في مواجهة المصرف المسيطر أو المالك إذا كان يخشى من ضياع حقوقه على أن يكون طلبه مستنداً إلى اعتبارات جديّة تبرر هذا الطلب، وللمحكمة سلطة تقديرية في الإجابة عن طلب الدائنين إلا أن للمصرف المستحوذ الخيار بين تقديم تلك الضمانات أو تعجيل الوفاء بديون الدائنين، فإذا لم يقرر المصرف المستحوذ تقديم الضمانات أو التعجيل بالوفاء كانت أصول المصرف المستحوذ ضامنة لقيمة الوفاء بالدين وما يترتب عليه من فوائد⁽³⁾، أما في التحالف التجاري المصرفي يحتفظ كل حليف بشخصيته القانونية وهيكله الإداري ومن ثم يبقى مسؤولاً عما في ذمته من الالتزامات أو ديون في مواجهة الغير⁽⁴⁾.

الفرع الثالث

التمييز بين التحالف المصرفي والشركة القابضة المصرفية

بعد أن شهدت الولايات المتحدة الأمريكية في أواخر القرن الماضي ظاهرة التركيز الاقتصادي⁽⁵⁾ الذي تجلّى بإقامة وحدات اقتصادية واجتماعية ضخمة محاولة السيطرة على قطاعات تجارية واسعة من خلال السعي إلى الاحتكار والسيطرة على السوق عن طريق اتفاقات بين عدد من الشركات بهدف احتكار انتاج السلع المحددة أو تسويقها فضلاً عن وضع سياسة موحدة للأسعار ، وإزاء ذلك فقد عمدت الولايات المتحدة إلى إصدار التشريعات التي تضمن الحرية التجارية وحماية المستهلك مما دفع بالشركات الكبرى إلى توحيد سياساتها وتأسيس شركة

(1) المصدر نفسه ، ص 61-57.

(2) نهاد احمد ابراهيم السيد ، مصدر سابق ، ص 596.

(3) د.مراد منير فهمي ، تحول الشركات : تغيير شكل الشركة ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، مصر ، ط 2 ، 1986 ، ص 193-191.

(4) فاطمة محبوب ، مصدر سابق ، ص 24.

(5) يُعرف التركيز الاقتصادي على أنه: "جميع التصرفات القانونية التي ينتج عنها أن يكون مشروع ما تحت سيطرة أو تأثير مشروع آخر أو أكثر أو جزء منه". د.اكرم محمد حسين، أحكام التركيز الاقتصادي للمشاريع، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية، كلية القانون ، جامعة بغداد ، المجلد (32)، العدد الثاني، 2017، ص 25.

واحدة تدخل فيها عدة شركات بحيث تصبح تلك الشركات الداخلة فيها تابعة أو وليدة إلى الشركة الأم من خلال تملكها لأسهم أو حصص في تلك الشركات أو عن طريق السيطرة الإدارية والمالية على الشركات التابعة⁽¹⁾.

الشركة القابضة تعد إحدى أهم صور التطور الاقتصادي الحديث وأحد أهم وسائل تركيز المشروعات حيث تمارس الشركة القابضة السيطرة على مجموعة من الشركات المستقلة عنها قانوناً من أجل تنفيذ الاستراتيجية الاقتصادية التي تضعها من خلال احتفاظها بكافة القرارات الأساسية، وبمهمة التخطيط والرقابية، بحيث تمارس الشركة القابضة أنشطتها عن طريق شركاتها التابعة لها⁽²⁾.

الشركة القابضة تنظم جماعي ثنائي أو متعدد بين شركات تستقل فيه كل شركة بوجودها القانوني وشخصيتها المعنوية الخاصة بها، وتحدد فيما بينها برابطة معينة تسمح للشركة القابضة بإخضاع الشركة أو الشركات الأخرى لتبعيةها الاقتصادية وممارسة الرقابة عليها للتوصل إلى وحدة القرار الصادر عنها⁽³⁾، وقد توجد الشركة القابضة والشركات التابعة داخل إقليم دولة واحدة أو توجد الشركة القابضة في دولة وشركاتها التابعة في دولة أو دول أخرى وهذا البعد الإقليمي أن وجد ليس له تأثير على الشركة القابضة من حيث الوجود والآثار طالما وجدت السيطرة على شركاتها التابعة⁽⁴⁾، مع احتفاظ الشركة التابعة بشخصيتها القانونية وذمتها المالية المستقلة، وتُسأل عن الأعمال التي تقوم بها، وتكتسب جنسية الدول التي توجد فيها⁽⁵⁾.

تجدر الإشارة إلى أن الشركة التابعة منفصلة قانوناً عن الشركة القابضة من حيث التنظيم والإنشاء حيث تخضع لقواعد الشركات الملائمة لنوع الشركة ونشاطها ولا يكون مقرها الرئيسي هو ذات مركز الشركة القابضة، كما ويكون لها اسمها الخاص بها التي يتفق مع نوعها وشكلها

(1) حسن علوان لفته ، الضوابط القانونية للشركة القابضة "دراسة مقارنة" ، بحث منشور في مجلة ميسان للدراسات القانونية المقارنة ، كلية القانون ، جامعة ميسان ، المجلد (1) ، العدد (1) ، 2020 ، ص69.

(2) د.سامي محمد فرج السقا ، الشركات عابرة القوميات واقتصاديات السوق بالتطبيق على الدول النامية ومنها مصر ، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة ، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع ، القاهرة ، مصر ، العدد (490) ، ابريل 2008 ، ص361.

(3) د.عبد الحكيم محمد عثمان ، الشركات التجارية والتجمعات الاقتصادية المجردة من الشخصية المعنوية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1995 ، ص14.

(4) د.عبد الله محمد الدوسري ، مسئولية الشركة القابضة عن ديون شركاتها التابعة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2016 ، ص51.

(5) د.فوزي محمد سامي ، الشركات التجارية : الاحكام العامة والخاصة ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 1999 ، ص569.

ونشاطها⁽¹⁾، وعلى الرغم من نقاط التشابه تلك بين التحالف المصرفي والشركة القابضة المصرفية إلا أن هناك اختلافات جذرية بينهما تتمثل في النقاط الآتية :

1- من حيث التعريف، ففي الولايات المتحدة الأمريكية يُنظم عمل الشركة المصرفية القابضة وفق أحكام قانون شركة البنك القابضة لسنة 1956 وتعديلاته، والذي عرف الشركة المصرفية القابضة بأنها: "أ- الشركة المصرفية القابضة هي أي شركة لها سيطرة على أي بنك، ب - تتمتع الشركة بالسيطرة على أحد البنوك إذا: 1- تتحكم أو تتمتع بصلاحيّة التصويت بنسبة 25% أو أكثر من أي فئة من الأوراق المالية التي لها حق التصويت الخاصة بالبنك، 2- تتحكم الشركة بأي شكل من الأشكال في انتخاب أعضاء مجلس الإدارة أو أمناء البنك، 3- لها تأثير مسيطر على إدارة أو سياسة البنك"⁽²⁾، بينما عرّف المشرع المصري الشركة الأم في المادة الأولى من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي رقم 194 لسنة 2020 على أنها: "الشركة التي يكون أي من البنوك بمثابة شركة تابعة أو شقيقة لها"، والشركة التابعة هي: "الشركات التي يمتلك البنك بطريق مباشر أو غير مباشر القدرة على التحكم في سياستها المالية والتشغيلية، أو يكون للبنك حصة ملكية تزيد على (50%) من أسهمها أو من حقوق التصويت"، أما الشركة الشقيقة فهي: "الشركات التي يمتلك البنك بطريق مباشر أو غير مباشر تأثيراً قوياً عليها لا يصل إلى حد السيطرة، أو يكون للبنك حصة ملكية من (20%) إلى (50%) من أسهمها أو من حقوق التصويت"، وعرّف المشرع العراقي الشركة القابضة المصرفية في المادة (1) من قانون المصارف العراقي رقم 94 لسنة 2004 والتي تنص على: "تعني عبارة شركة قابضة مصرفية شركة تملك مصرفاً أو تسيطر على مصرف"، أما التحالف المصرفي فكما رأينا سابقاً قد عُرف من قبل البنك المركزي

(1) د.إخلاص حميد حمزة جوراني، الشركات القابضة وفق تعديل قانون الشركات العراقي رقم 17 لسنة 2019، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للحقوق، السنة (4)، المجلد (4)، الجزء (1)، 2020، ص 129.

(2) Except as provided in paragraph (5) of this subsection, "bank holding company" means any company which has control over any bank or over any company that is or becomes a bank holding by virtue of this chapter.

(2) Any company has control over a bank or over any company if:

A) the company directly or indirectly or acting through one or more other persons owns, controls, or has power to vote 25 per centum or more of any class of voting securities of the bank or company

B) the company controls in any manner the election of a majority of the directors or trustees of the bank or company; or

C) the Board determines, after notice and opportunity for hearing, that the company directly or indirectly exercises a controlling influence over the management or policies of the bank or company.

في المادة (أولاً/3) من ضوابط شهادات الإيداع وشهادات الاستثمار المصرفي الصادرة من قبل البنك المركزي العراقي على أنه: "تعاون مصرفين فأكثر على إصدار شهادات الاستثمار بهدف تمويل مشروع محدد وتقديم الضمانات المناسبة لقاء إصدارها مع الاخذ بنظر الاعتبار خصوصية المصارف الإسلامية"، أما التشريعات المقارنة فلم تُعرّف التحالف المصرفي وعليه فقد عرف من قبل الفقه بتعريفات مختلفة ومتعددة غير جامعة منها: "اتحاد مجموعة من المصارف والمؤسسات المالية من أجل زيادة إمكانيات التمويل الكبيرة أو الطويلة الأجل".

2- من حيث السيطرة والادارة، الشركة القابضة تقوم بفرض سيطرتها على الوحدات الاقتصادية الداخلة ضمنها من خلال إحدى الصور الثلاث: ملكية أكثر من نصف رأس مال المصرف، السيطرة على مجلس إدارة المصرف، سيطرة الشركة القابضة على المصرف عن طريق شركة وسيطة⁽¹⁾، ولما كانت الشركة القابضة تمارس نشاطها عن طريق شركاتها التابعة لذا فإن العلاقة بينهما هي علاقة مالية إدارية ونتيجة لهذه السيطرة تحدد الشركة القابضة استراتيجية إدارية ومالية يجب على الشركات التابعة الالتزام بها، وتتجسد العلاقة الإدارية التي يمكن وصفها بالمركزية بتدخل الشركة القابضة في إدارة الشركات التابعة والرقابة الإدارية التي تمارسها على هذه الشركات⁽²⁾، أما في التحالف المصرفي فيحتفظ كل طرف باستقلاله القانوني والإداري على أن يتم تشكيل هيئة مهمتها إدارة التحالف.

3- الشركة القابضة شركة تبحث عن التوسع وتحقيق الأرباح من خلال السيطرة على الأسواق وتنطلق لتنفيذ ذلك عن طريق الشركات التابعة لها، لذا فإن استراتيجية وخطط الشركات التابعة تضمحل وتحل محلها أهداف واستراتيجيات الشركة القابضة بحيث أن هدف الشركة القابضة يعد هدفاً كلياً⁽³⁾، بينما في التحالف المصرفي يحتفظ كل طرف باستقلالته في وضع الأهداف والخطط في خارج التحالف والسوق.

4- من حيث الرقابة، تملك الشركة القابضة نصيب مهم من أسهم ورأس مال المصرف ويترتب على تلك الملكية حق التصويت ومن ثم تكون قادرة على تعيين أو عزل اغلبية أعضاء مجلس إدارة المصرف التابع، وسلطة اتخاذ القرار في كل من الجمعية العامة العادية وغير العادية⁽⁴⁾، وما

(1) د. عبد الله محمد الدوسري، مصدر سابق، ص 27.

(2) د. علي كاظم الرفيعي و د. علي ضاري، طبيعة علاقة الشركة القابضة بالشركات التابعة، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية، كلية القانون، جامعة بغداد، المجلد (22)، العدد (1)، 30 يونيو، حزيران 2007، ص 2.

(3) د. حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، لبنان، 1990، ص 180.

(4) د. علي كاظم الرفيعي و د. علي ضاري، مصدر سابق، ص 3.

يستتبع ذلك من فرض الشركة القابضة رقابتها المستمرة والمنتظمة على المصرف التابع للتحقق من قيامه بأداء مهامه على الوجه المرسوم له، ومساعدته في التغلب على الصعوبات الطارئة التي قد تعيق تنفيذ خطته ، وتختلف أساليب الرقابة من شركة قابضة إلى أخرى فبعض الشركات تتولى مراكزها الإقليمية مهمة الرقابة على الشركات التابعة وقد تتولى الشركة القابضة مهمة الرقابة بنفسها على تلك الشركات(1).

5- من حيث المسؤولية، تتحقق مسؤولية الشركة القابضة عن أعمال الشركات التابعة لها إذا كانت هناك مساهمة فعلية في إدارة تلك الشركات من خلال المشاركة في عضوية مجلس الإدارة أو باعتبارها مديراً لها بما تملكه من أغلبية أصوات الجمعية العامة، فإذا ما ارتكبت الشركة القابضة خطأ أو مارست تعسفاً في إدارة الشركة التابعة نتج عنه ضرراً لحق بالشركة التابعة قامت مسؤولية الشركة القابضة عن مساهمتها في إدارة الشركة التابعة مما يترتب على ذلك إلزامها بالتعويض عن الأضرار التي سببتها للشركة التابعة نتيجة الخطأ أو التعسف(2)، بالإضافة إلى أن هذا الخطأ أو التعسف في إدارة الشركة التابعة يترتب مسؤولية الشركة القابضة عن ديون شركاتها التابعة على نحو يؤدي بها إلى الإفلاس(3)، وأن كان الأصل أن كل شركة عضو في المجموعة لها ذمة مالية مستقلة عن الشركات الأخرى لكن قد يحدث تداخل وترابط بين حقوق وديون تلك الشركات بحيث يصبح من المتعذر الفصل بين ميزانية كل شركة مما يترتب تمديد إجراءات الإفلاس إلى الشركة القابضة عند تعرض الشركة التابعة للتوقف عن الدفع(4)، بينما في التحالف المصرفي كما رأينا سابقاً استقلال المصرف والأطراف الأخرى من حيث الشخصية المعنوية والذمة المالية والمهام الإدارية مما يترتب بقاء كل طرف مسؤولاً عنه ديونه وعما يرتكبه من أخطاء ومخالفات قانونية.

(1) سمير مرواني ، الشركات القابضة في التشريع الجزائري ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة العربي بن مهيدي ، الجزائر ، 2015-2014، ص72.

(2) شذى عبد الجبار خندان ، الأساس القانوني لمسؤولية الشركة القابضة في ظل احكام الشريعة العراقي ، بحث منشور في مجلة آفاق للأبحاث السياسية والقانونية ، جامعة عمار تليجي ، الاغواط ، الجزائر ، المجلد الثالث ، العدد الخامس ، جوان 2020 ، ص290.

(3) د. عبد الله محمد الدوسري ، مصدر سابق ، ص355.

(4) حليلة كوسة ، مسؤولية الشركة القابضة عن افلاس الشركة التابعة لها ، بحث منشور في مجلة الباحث للدراسات الاكاديمية ، جامعة باتنة ، الجزائر ، المجلد (7) ، العدد (1) ، 2020 ، ص257-258.

مما تقدم نخلص إلى أن غياب التنظيم القانوني للتحالف التجاري والاختلاف الفقهي حول مفهومه قد انعكس وبشكل واضح على تعريف التحالف التجاري المصرفي ، فقد عُرف بتعريفات عدة تنصب في مجملها على احلال التعاون محل المنافسة والمشاركة في القدرات من أجل تعزيز المراكز التنافسية للأطراف المتحالفة، إلا أن هناك اختلاف حول أطراف التحالف المصرفي فقد ذهب جانب من الفقه الى أنه علاقة فيما بين مصرفين فأكثر، بينما ذهب اتجاه آخر إلى أنه علاقة تعاونية فيما بين المصارف والمؤسسات المالية الأخرى إلا أننا نرى من المستحسن أن يشمل التحالف المصرفي أطراف مختلفة تنتمي لقطاعات متعددة كأن تكون صناعية أو تكنولوجية بما يساهم وتنمية تلك المشروعات، هذا ويتميز التحالف المصرفي بخصائص عديدة من أهمها أنه عبارة عن علاقة اتفاقية أو عقدية رضائية ثنائية أو متعددة الاطراف ذات توجه تعاوني مع احتفاظ الاطراف بالاستقلالية القانونية بما يساعد الأطراف في اكتساب ميزات تنافسية في الأجل الطويل، ويتخذ التحالف أنواع متعددة وفقاً لمعايير مختلفة.

جدير بالذكر أن هناك دوافع عدة لاقامة التحالف التجاري المصرفي منها تحرير تجارة الخدمات، الاتجاه نحو الصيرفة الشاملة، الرغبة في الحصول على المعرفة الفنية والتكنولوجيا، جمع المزايا التنافسية لأعضاء التحالف والمشاركة في المخاطر، الإيفاء بمتطلبات المعايير الدولية المفروضة على المؤسسات المصرفية، الدخول لأسواق جديدة وزيادة وتوسيع خطوط الخدمة، فضلاً عن تطوير المهارات والخبرات والتغلب على العراقيل والقيود القانونية.

كما وتسنى لنا توضيح وبيان الطبيعة القانونية للتحالف المصرفي بعد رده الى مجموعة من العقود والأوضاع القانونية وترجيح الرأي القائل بأن التحالف ما هو إلا عقد شراكة سواء أكان بين أطراف تنتمي لذات القطاع أم تنتمي لقطاعات مختلفة ، كما ورأينا أن التحالف المصرفي يمر بمراحل خمس تمتاز كل مرحلة منها بأهمية بالغة مما يستوجب على المصرف إدارة هذه المراحل عن طريق أشخاص يمتلكون الكفاءات والخبرات في نطاق التحالفات التجارية.

الفصل الثاني

الفصل الثاني

الأحكام القانونية للتحالف التجاري المصرفي

إن المبادئ العامة المقررة في القانون المدني والتجاري قواعد تحكم التحالف التجاري المصرفي من حيث تكوينه وما يترتب عليه من آثار قانونية تتمثل بحقوق والتزامات كل طرف والمسؤولية الناشئة عن الإخلال بهذه الالتزامات، والفصل فيما يحدث من منازعات بين أطرافه أثناء تنفيذه هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فإن الطابع المعقد والغامض للتحالف المصرفي يظهر في تنوع الإشكال والأنماط التي يمكن أن يتخذها التحالف مما يحتم عند التعرض لدراسة الإطار القانوني للتحالف المصرفي أن يتم أمعان النظر فيه عن وجهتين مختلفتين هما: الكيفية القانونية التي يختارها المصرف لتنظيم علاقته مع أطراف التحالف في ميدان خاص بالعقود والعلاقات والنشاط المصرفي، والإطار الشرعي القانوني والتنظيمي فيما بين التحالف والبيئة التي ينشط فيها وخاصة فيما يتعلق بقانون المنافسة، حيث إن دراسة الإطار القانوني للتحالف المصرفي يساهم في وصول المصرف إلى أعلى معايير الممارسة القانونية للتحالف والتي تسمى بعملية "العدالة الوقائية" التي تشكل صمام الأمان القانوني للتحالف والمصرف على حد سواء من خلال فحص العملية القانونية وتقييم الأنضباط القانوني ورسم السياسات والأجراءات ووسائل تفعيل التحالف بما يحقق الحماية القانونية لهذه العملية ويحافظ على المركز القانوني للمصرف والمحافظة على أصوله وممتلكاته من المخاطر التي قد تحيط بالتحالف المصرفي .

عليه ارتأينا أن نقسم هذا الفصل إلى مبحثين، نتناول في المبحث الأول الآثار القانونية للتحالف التجاري المصرفي من خلال دراسة الالتزامات الناشئة عنه والمتمثلة بحقوق والتزامات كل طرف، أما المبحث الثاني فسيُخصص لدراسة الوسائل القانونية لنجاح التحالف المصرفي ودراسة طرق انقضاءه باعتباره علاقة قانونية ليست ابدية فمن المألوف أن يتم الاتفاق على أجل محدد للتحالف ينقضي التحالف بإنقضاءه.

المبحث الأول

الآثار القانونية للتحالف التجاري المصرفي

رأينا عند دراسة تعريف التحالف التجاري المصرفي تباين الآراء حول ماهيته إذ لا يوجد إجماع حول مفهومه الدقيق، ومع ذلك فإنه يترتب التزامات قانونية تقع على عاتق كل طرف من أطرافه، ولا بد من وفاء كل طرف بما التزم به وبحسن نية وحسب البنود المدرجة في الوثيقة وفي جميع المراحل التي يمر بها التحالف المصرفي، وتجدر الإشارة إلى أن معظم هذه الالتزامات يتم تحديدها بشكل دقيق من قبل الأطراف في مرحلة المفاوضات التي تلعب دوراً هاماً وبارزاً على صعيد العقود والاتفاقات التجارية بشكل عام والتحالفات التجارية على وجه الخصوص.

على الرغم من أهمية التحالفات التجارية المصرفية إلا أنها قد تساهم في بناء كيانات احتكارية في الأسواق المصرفية مما يدفع السلطات المختصة لمكافحتها باعتبارها ممارسة محظورة قانوناً ، لذا فقد تلجأ بعض المؤسسات لعقد تحالفات احتكارية بشكل سري ، ومن ناحية أخرى قد تُثار المسؤولية في نطاق التحالف المصرفي عند أخلال أحد الأطراف بتنفيذ الالتزامات التي يفرضها التحالف على نحو يؤدي إلى الأضرار بالطرف أو الأطراف الأخرى بحيث لا تتحقق معه المصلحة أو الهدف الذي يسعى إليه كل طرف ، كما وقد تُثار مسؤولية الأطراف جميعاً عند الأخلال بقواعد حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المنصوص عليها في القوانين الوطنية.

للإحاطة بهذه الأمور ارتأينا تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، نتناول في المطلب الأول دراسة الالتزامات الناشئة عن التحالف التجاري المصرفي، بينما نخصص المطلب الثاني لدراسة الحماية القانونية للتحالف التجاري المصرفي

المطلب الأول

الالتزامات الناشئة عن التحالف التجاري المصرفي

من خلال استقراء تعاريف التحالف التجاري بصورة عامة والتحالف التجاري المصرفي على وجه التخصيص، يتضح لنا أن هناك العديد من الالتزامات التي تقع على عاتق أطرافه باعتبارها من مقتضيات التحالف المصرفي، وأن هذه الالتزامات إما أن تكون مشتركة وتنفذ من قبل جميع الأطراف كالالتزام بالتعاون وعدم المنافسة أو أن تفرض على طرف معين استناداً لنمط أو صورة التحالف التي يتخذها كالالتزام بنقل التكنولوجيا .

وعليه سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، نتصدى في الفرع الأول لدراسة الالتزامات المشتركة التي تترتب في ذمة جميع أطرافه، بينما نتناول في الفرع الثاني الالتزامات غير المشتركة وفقاً لنمط أو نوع التحالف .

الفرع الأول

الالتزامات المشتركة

إن التحالف التجاري المصرفي ما هو إلا عقد يساهم في احلال التعاون محل المنافسة فيما بين أطرافه ، وبالتالي فإنه يتميز بطبيعة خاصة تفرض بعض الالتزامات التعاقدية التي تُعد من مقتضيات العقد، فلا يمكن تصور وجود التحالف المصرفي من دون هذه الالتزامات ، ومن ثم فإنها تترتب في ذمة اطراف التحالف ، كالالتزام بالتعاون وعدم المنافسة والاتصال والتنسيق، كما أن هناك التزامات مشتركة تترتب وفقاً لنمط أو نوع التحالف كالالتزام بالتسويق المشترك في إطار التحالف التسويقي.

أولاً- الالتزام بالتعاون

بعد تزايد حدة المنافسة التي أصبحت تهدد الكثير من المؤسسات المالية والتجارية أصبح اللجوء لخيار التعاون والتحالف أمر شبه حتمي ، فمن خلال التحالف التجاري انقلبت العلاقة فيما بين المؤسسات المتحالفة من التنافس السلبي العدائي الى مزيج من التعاون والتنافس الإيجابي، حيث تتمثل الفكرة الرئيسية من التحالف المصرفي التأكيد على وجوب أن يكون هناك تعاون طوعي فيما بين المصرف وحلفاءه سواء أكانوا مؤسسات مصرفية أم مؤسسات تجارية أخرى من خلال العمل المشترك في ابتكار المنتجات أو الخدمات الجديدة أو التكنولوجيا وغيرها من

المجالات التي تدخل ضمن نطاق التحالف، فمن خلال العلاقة التعاونية يستطيع المصرف وحلفاءه تحقيق الأهداف المشتركة وتزويد الأطراف بالفرص الجديدة والحصول على الموارد وتبادل المعارف والمهارات⁽¹⁾، إذ إن التحالف التجاري ما هو إلا اتفاقيات تعاونية بين المؤسسات أو الشركات المتنافسة أو غير المتنافسة التي تبحث عن فرص استثمار أو تملك، يقوم على الدخول في ملكية إحدى المشاريع أو مجرد اتفاقية قصيرة الأجل لحل مشكلة ما وبما يساهم وتحسين مراكزها التنافسية⁽²⁾.

من الصعب وضع تعريف محدد لمصطلح التعاون في نطاق التحالف التجاري لما ينطوي عليه المفهوم من مجموعة كبيرة من العلاقات التعاونية التي تنشأ بين المؤسسات ومع ذلك فإن هذه العلاقة تتميز ببعض الخصائص منها: أن هذه العلاقة التعاونية عبارة عن اتفاقات طويلة الأمد، وجود التوافق بين أهداف الحلفاء على الأقل في مجال نشاط التعاون، إلغاء المنافسة أو الحد منها فيما بين الأطراف المتحالفة، الاستقلالية القانونية لهذه الأطراف⁽³⁾، وهي عملية تحول المؤسسات المتنافسة وغير المتنافسة إلى مؤسسات مترابطة ومتكاملة بحيث كل طرف يحاول أن يسد العجز لدى الطرف الآخر إلى أن تصبح العلاقة نظاماً واحداً متكاملًا ومتناسكاً.

إن التركيز على خدمة أسواق العملاء يعد من أبرز مكونات الاستراتيجية المصرفية حيث يسعى المصرف من خلال العلاقات التعاونية استهداف الأسواق بمجموعة من الخدمات والمنتجات العصرية المتكاملة الشاملة والمتجددة بتجدد الحاجة بهدف تنمية الربحية المصرفية، كما قد أصبح معيار حجم المؤسسة المصرفية عاملاً أساسياً في تحقيق التقدم في الأسواق المحلية والأقليمية والدولية والوقوف في وجهة المنافسة بحيث تصاعدت عمليات التعاون وخلق التحالفات فيما بين المصارف وبينها وبين غيرها من المؤسسات التجارية⁽⁴⁾، وأن التساؤل الذي يُطرح تبعاً لذلك، كيف يتم الإيفاء بهذا الالتزام؟

إن الالتزام بالتعاون يُعد من مقتضيات الطبيعة الخاصة للتحالف التجاري، يقع على عاتق المصرف وحلفاءه وكلما زاد التعاون زادت تبعاً لذلك مرونة الحلفاء في التغلب على الشكوك

(1) Zainab Zamir, Arooj Sahar and Fareeha Zafar , "Strategic alliances; a comparative analysis of successful alliances in large and medium scale enterprises around the world", Educational Research International, Vol. 3, No. 1, 2014, P:25.

(2) د. علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار الحامد، عمان، الأردن، ط1، 2007، ص192.

(3) د. جمال الدين مرسي و د. ثابت ادريس، الإدارة الاستراتيجية: مفاهيم ونماذج تطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002.

(4) د. احمد سفر، مصدر سابق، ص34.

وتجنب أوجه عدم اليقين مما يساهم في حل النزاعات التي يمكن أن تحدث مستقبلاً عند تنفيذ التحالف المصرفي وتحقيق النتائج المرجوة من هذه العلاقة التعاونية ، فيتضح من الواقع العملي أن تنفيذ التحالف المصرفي يحتاج الى التعاون الجاد من قبل أطرافه ككل على أن يبدأ هذا التعاون في المرحلة السابقة للتعاقد أي في مرحلة التفاوض من خلال تقديم المعلومات والمساهمة في تجاوز العقبات والصعوبات التفاوضية على أن تستمر خلال مرحلة أعداد البروتوكول ومرحلة التنفيذ ، فمن أجل تحقيق الأهداف التي يسعى إليها المصرف والأطراف الأخرى والتي تتفق مع الغاية من التحالف يجب على الأطراف جميعاً التعاون معاً لتحقيق هذه الأهداف من خلال تقديم المعلومات والمهارات والخبرات والمشاركة في القدرات والتواصل المستمر من أجل التبصير باحتياجات المصرف بدقة عن جميع المعلومات الاقتصادية والتجارية المتعلقة بمتطلبات الأسواق المصرفية الحاضرة والمستقبلية ، وعليه فإن نجاح التحالف المصرفي وتحقيقه للنتائج المرجوة منه أو الأقتراب منها على الأقل يوجب على المصرف والأطراف الأخرى الدخول بفاعلية في تنفيذ هذا التحالف من خلال التعاون المتبادل والمستمّر طوال مدة التحالف(1).

يُعد التحالف التجاري المصرفي شكلاً من أشكال التعاون ونوعاً من التقارب التي تحدث بين المؤسسات المالية المصرفية وغير المصرفية، حيث إن تنفيذ الالتزام بالتعاون يحول المؤسسات المتنافسة الى مؤسسات متكاملة ومترابطة بما يساهم ومحاولة كل طرف سد العجز الحاصل لدى الطرف الآخر عن طريق تعامل الحلفاء مع بعضهم البعض بغرض تحقيق أهداف مشتركة طوعية ، ويأخذ التعاون بين هذه المؤسسات عدة صور منها :التعاون بين فروع المؤسسة الواحدة ، التعاون مع مؤسسات أخرى لا تعمل في نفس المجال ، التعاون مع مؤسسات تعمل في المجال نفسه ، التعاون مع مؤسسات كبيرة أو صغيرة(2).

عليه فإن التعاون يكون من خلال تبادل المعلومات بين المصرف وحلفاءه وفي مختلف الجوانب التي يتضمنها العقد وسواء أكانت متعلقة بالأطراف أم السوق، فضلاً عن تبادل المهارات والخبرات والقدرات بهدف تعزيز المزايا التنافسية لأعضاء التحالف والتغلب على الصعوبات والعقبات التي من الممكن أن تعترض التحالف أثناء تنفيذه.

(1) د.علي عباس ، مصدر سابق، ص192.

(2) احمد مفيد الهسي ، واقع التحالفات الاستراتيجية وأثرها على الكفاءات الجوهرية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية التجارة ، الجامعة الاسلامية ، غزة ، فلسطين ، 2015 ، ص20-17.

ثانياً- الالتزام بعدم المنافسة

يعد الالتزام بعدم المنافسة من الالتزامات التي تقتضيها الطبيعة الخاصة للتحالف التجاري عندما يكون بين أطراف متنافسة، فالتحالف عموماً يتجسد بإحلال التعاون طوال المدة المتفق عليها محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق⁽¹⁾، ويُعد الالتزام بعدم المنافسة من الالتزامات المشتركة التي تقع على عاتق كل من المصرف والأطراف الأخرى.

تُعرّف المنافسة بأنها: "تزام التجار أو الصناع على ترويج أكبر قدر من منتجاتهم أو خدماتهم من خلال جذب أكبر عدد من العملاء على أن يحقق التجار هذه الغاية استناداً إلى حرية المنافسة فيما بينهم وحرية الاختيار لدى الجمهور المستهلك وإذا ما تحققت هذه المنافسة وفق أحكام القانون والعادات التجارية والاتفاقات الخاصة فإن ذلك يؤدي إلى تحقيق مزايا اقتصادية عديدة ومن ثم ازدهار التجارة ورفاهية واضحة للجمهور"⁽²⁾، كما وعرفها أحد الاقتصاديين على أنها: "نظام من العلاقات الاقتصادية ينطوي تحته عدد كبير من المشترين والبائعين، كل منهم يتصرف مستقلاً عن الآخرين للبلوغ بربحه للحد الأقصى"⁽³⁾.

أما تشريعياً، فقد تأثرت أحكام القوانين المنظمة للمنافسة في الولايات المتحدة الأمريكية بالنظريات الاقتصادية التي سادت في مراحل مختلفة والتي بدورها تأثرت بعوامل سياسية واجتماعية واقتصادية متعددة، وبصورة عامة بدأت الولايات المتحدة الأمريكية باتخاذ إجراءات حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية بعد أن زادت ظاهرة الاحتكارات والاندماجات الاقتصادية إذ اتخذت موقف حازم من هذه الظواهر بوضع إطار قانوني لتجسيمها وحماية المنافسة عن طريق إصدارها للعديد من القوانين منها: قانون التجارة بين الولايات الذي يعد أول قانون في الولايات المتحدة يصدر لمحاربة الممارسات الضارة بالمنافسة في عام 1887، وقانون شيرمان الذي صدر عام 1890 من أجل الحظر التام لأي إجراءات أو عقود يمكن أن تخل بأحكام المنافسة وتقيد التجارة أو تهدف إلى خلق أوضاع احتكارية، فضلاً عن قانون كلايتون وقوانين لجنة التجارة المناهضة للاحتكار التي تضمن تعديلات على أحكام قانون شيرمان في عام 1914، كذلك كل من قانون ويب سنة 1918 وقانون روبنسون لسنة 1936 وقانون سيلر لسنة 1950.

(1) د. فريد النجار، مصدر سابق، ص 14.

(2) د. معين فندي الشناق، الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة في ضوء قوانين المنافسة والاتفاقيات الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 25.

(3) د. حسين عمر، الموسوعة الاقتصادية، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، ط 4، 1992، ص 457.

وفي مصر يتم تنظيم المنافسة من خلال أحكام قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المصري رقم 3 لسنة 2005، إلا أنه لم يضع تعريفاً للمنافسة، وإن كان التحالف المصرفي يرتب التزاماً بعدم المنافسة بين الأطراف المتحالفة إلا أنه يجب أن لا يؤدي هذا الاتفاق إلى منع حرية المنافسة أو تقييدها أو الأضرار بها⁽¹⁾.

بينما عرف المشرع العراقي المنافسة في الفقرة أولاً من المادة (1) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار رقم 14 لسنة 2010 بأنها: "الجهود المبذولة في سبيل التفوق الاقتصادي"، كما وحددت المادة (3) من القانون ذاته نطاق سريان أحكامه على أنشطة الإنتاج والتجارة والخدمات مما يعني سريان أحكامه على المصارف باعتبارها من المؤسسات التي تمارس الأعمال التجارية من خلال تقديم الخدمات المصرفية للعملاء، كما وحظرت المادة (9) أي اندماج بين شركتين أو أكثر أو أية ممارسة تجارية تؤدي إلى سيطرة الشركة أو مجموعة الشركات على 50% أو أكثر من مجموع إنتاج سلعة أو خدمة معينة أو إذا كانت تسيطر على 50% أو أكثر من مجموع مبيعات سلعة أو خدمة معينة، أما المادة (10) فقد حظرت أية ممارسات أو اتفاقات تحريرية أو شفوية تشكل إخلالاً بالمنافسة ومنع الاحتكار أو الحد منها أو منعها ، وعليه فإن التحالف المصرفي الذي يعقد في العراق أو في خارج العراق ويُراد أن تترتب آثاره فيه يخضع للقيود القانونية الواردة في هذا القانون، فلا يمكن بأي حال من الأحوال أن يؤدي التحالف المصرفي إلى السيطرة على 50% أو أكثر من مجموع إنتاج أو بيع سلعة أو خدمة معينة، كما ويحظر إقامة التحالف المصرفي تحريراً أو شفهيّاً عندما يشكل إخلالاً بالمنافسة ومنع الاحتكار خاصة إذا ما كان موضوعه أو الهدف منه تحديد أسعار خدمة معينة، تحديد كمية السلع أو أداء الخدمات، تقاسم الأسواق على أساس المناطق الجغرافية أو كمية المبيعات أو المشتريات أو العملاء أو على أي أساس آخر يؤثر سلباً على المنافسة ومنع الاحتكار، أي تصرف أو سلوك يؤدي إلى عرقلة دخول المؤسسات الأخرى إلى الأسواق أو إقصائها عنه أو تعريضها لخسائر جسيمة، التمييز بين العملاء في العقود المتشابهة بالنسبة إلى أسعار سلعة أو خدمة أو شروط بيعها وشرائها، السعي لاحتكار مواد معينة ضرورية لممارسة جهة لنشاطها أو شراء سلع أو خدمات معينة بالقدر الذي يؤدي إلى

(1) تنص المادة (1) من القانون على: "تكون ممارسة النشاط الاقتصادي على النحو الذي لا يؤدي إلى منع حرية المنافسة أو تقييدها أو الأضرار بها..."

وتنص المادة (6) على: "يحظر الاتفاق أو التعاقد بين اشخاص متنافسة في اية سوق معينة اذا كان من شأنه احداث أي مما يأتي...."

وتنص المادة (7) على: "يحظر الاتفاق أو التعاقد بين الشخص وأي من مورديه أو عملائه ، اذا كان من شأنه الحد من المنافسة "

وتنص المادة (8) على: "يحظر على من تكون السيطرة على سوق معينة القيام بأي مما يأتي..."

رفع سعرها في السوق أو منع انخفاضه، تعليق بيع أو تقديم خدمة بشراء سلع أخرى أو بشراء كمية محددة منها ، ارغام جهة أو طرف أو حصول أياً منهما على أسعار أو شروط بيع أو شراء خاصة بشكل يؤدي إلى إعطائه ميزة في المنافسة أو إلى الحاق الضرر به⁽¹⁾.

أما عدم المنافسة فقد عرفها البعض بأنها: "التزام يستلزم من المدين به أن يمتنع عن إتيان عمل كان جائزاً له القيام به لولا وجود هذا الالتزام على عاتقه ، ويعد المدين في هذا النوع من الالتزامات منفذاً لالتزامه تنفيذاً عينياً مادام ممتنعاً عن القيام بالعمل الذي وجب الامتناع عنه"⁽²⁾ ، وعليه يفترض أن يكون كل من المصرف والأطراف الأخرى الراغبة في اكتساب ميزات تنافسية جديدة عن طريق العلاقة التعاونية فيما بين أطراف التحالف من أجل تأمين نموها الاقتصادي أن تمتنع عن المنافسة خلال مدة أو أجل التحالف.

يرى الباحث أن التحالف المصرفي يسمح بإنشاء علاقة تعاونية فيما بين المصرف والأطراف الأخرى مما يساهم في استغلال قدرات الأطراف المتوافرة وتكاملها لتحقيق أهداف مشتركة بدلاً من اعتماد أسلوب المنافسة السلبية العدائية ، ويفترض أن يكون لكل من المصرف والأطراف الأخرى أهداف يسعى لتحقيقها من خلال التحالف المصرفي عندما يجد نفسه في ظروف اقتصادية تحتم عليه الدخول بمثل هذه التحالفات، كما ونرى أن الالتزام بعدم المنافسة ما هو إلا التزام مكمل أو من مقتضيات تنفيذ الالتزام بالتعاون فلا يمكن أن يتصور أن يكون هناك تعاوناً وتنافساً في الوقت نفسه، وأن افتراض تقرير الالتزام بعدم المنافسة على عاتق أطراف التحالف لصالح المصرف لا يعني عدم امتداده وشموله المؤسسة المصرفية فالالتزام بعدم المنافسة يعد التزاماً مشتركاً يقع على عاتق كل من المصرف وحلفاءه.

إذا كان الأصل في التحالف المصرفي الجواز والإباحة طالما كانت الوسائل المتبعة من قبل المصرف مشروعة، فإن تخطي هذه الوسائل للحدود المشروعة يحول التحالف إلى اتفاقيات غير مشروعة وهو يكون كذلك وفق معيارين ، الأول معيار شكلي يعتمد على النصوص التشريعية التي تصف الفعل بأنه غير مشروع عندما تصنف كل الأعمال والاتفاقيات بأنها مشروعة ما عدا تلك المحددة بنص تشريعي يمنعها صراحة، كالنصوص الواردة في قانون المنافسة ومنع الممارسات

(1) المادتان (10-9) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار العراقي رقم 14 لسنة 2010.

(2) د.شمس الدين قاسم محمد ، التنظيم القانوني للالتزام بالامتناع عن العمل وتطبيقاته في القانون الأردني ، بحث منشور في مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية ، جامعة كركوك ، العراق ، 2016 ، ص85.

الاحتكارية، أما المعيار الثاني فهو معيار واقعي يستند في تمييزه بين أعمال المنافسة على انتهاك قواعد الأعراف والعادات السائدة في البيئة التجارية والمصرفية(1).

من خلال هذين الالتزامين يظهر بأن المنافسة خلال التحالف التجاري المصرفي تأخذ شكلاً جديداً وهو مزيج ما بين التعاون والتنافس ويسمى بـ (التعاون التنافسي)، فالمؤسسات المصرفية بعد أن كانت تعتمد في تنمية مواردها على النمو الخارجي إنطلاقاً من الاندماج المصرفي وعملية الشراء والاستحواذ أصبحت الآن تبحث عن أساليب تنمية هذه الموارد من خلال التعاون مع مؤسسات أخرى منافسة أو غير منافسة، ويعود ذلك إلى إن المصرف لم يعد يرى الصناعة المصرفية فقط من منظور مكسب طرف يقابله خسارة طرف آخر بل تحول إلى منظور مكسب الطرف يقابله مكسب الطرف الآخر ومن ثم قد تغيرت طبيعة المنافسة في نطاق التحالفات المصرفية من شكلها التقليدي (التنافسية العدائية) إلى شكلها الجديد (المنافسة التعاونية) التي تقوم على التعاون مع مؤسسة واحدة أو أكثر في إقامة مشاريع محددة من أجل مواجهة المنافسين الآخرين في نطاق الصناعة المصرفية والأسواق المالية من خلال الاستفادة من الخبرات والمهارات الجديدة في مختلف المجالات(2).

نستخلص مما سبق أن التحالف التجاري المصرفي له فوائد مشتركة على جميع أطرافه، فإذا ما نظرنا إلى التعاون نجده يكمن في زيادة حجم السوق بينما التنافس يساهم في تقسيمه بين المؤسسات التي تمارس نشاطها فيه من خلال رغبة كل مؤسسة في الاستيلاء على حصه منه وسعيها نحو نيل الحصة الأكبر، فالتعاون يسمح للمؤسسات المتحالفة بأن توسع من نطاق نشاطها من خلال الدخول في أسواق جديدة أو تقديم خدمات أخرى مما يسمح بتقاسم الأرباح، فكل حليف يستبعد فشل الأطراف الأخرى كي يعود النفع عليه وفي المقابل لا داعي لأن يفشل هو فمن شأن ذلك أن يؤدي الحلفاء.

(1) لمزيد من التفاصيل : احمد عبد الحسين كاظم و حسن ضعيف حمود ، الحماية القانونية من المنافسة غير المشروعة : دراسة في القانون العراقي ، بحث منشور في مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية ، العدد الثالث ، السنة 12 ، 2020 ، ص221، د.جوزيف نخله ، المزاحمة غير المشروعة : دراسة قانونية مقارنة ، مؤسسة عز الدين ، بيروت ، لبنان ، ط1 ، 1991 ، ص34-32.

(2) مباركة سواكري النمو المشترك للمؤسسات الجزائرية ضرورة أم اختيار ، الملتقى الدولي الثاني حول الاداء المتميز للمنظمات والحكومات ، جامعة ورقلة ، الجزائر ، يومي 22 و 23 نوفمبر 2011 ، ص33، صباح بلقيدوم ، أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة على التسيير الاستراتيجي للمؤسسات الاقتصادية ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة قسنطينة ، 2012-2013، ص196.

لكن التساؤل الذي يُطرح، لماذا تسعى المصارف إلى التعاون وعدم التنافس من خلال التحالفات التجارية؟

هناك العديد من العوامل التي تدفع المصارف نحو التعاون التنافسي كعدم تجانس الموارد عندما لا تمتلك المصارف كل الموارد اللازمة بينما يمكنها الوصول إلى موارد الآخرين باعتبار أن التحالف يسمح لكل مصرف بالوصول إلى موارد المؤسسات الحليفة، فضلاً عن التغييرات المتسارعة في البيئة التجارية التي تفرض على المصارف التعاون بهدف تعزيز قدراتها وضمان البقاء بحصولها على الدعم والحماية⁽¹⁾ هذا من جهة، ومن جهة أخرى أن التحالفات التجارية المصرفية قد تؤدي إلى خلق مراكز تجارية مصرفية احتكارية تؤدي إلى غياب المنافسة وتدهور المركز التنافسي للمؤسسات الأخرى⁽²⁾، مما يستوجب أن تكون هناك ضمانات تنأى بالتحالف المصرفي عن تكوين هذه المراكز والتي تتمثل بتطبيق قانون المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الذي يحظر جميع الاتفاقات التي تخل بحرية المنافسة أو التي تؤدي إلى خلق كيانات احتكارية .

ثالثاً- الالتزام بالاتصال والتنسيق

إن نجاح التحالف التجاري المصرفي وتمكنه من تحقيق الأهداف المرسومه له مرهون بتنفيذ الالتزام بتبادل المعلومات بين الأطراف المتحالفة من خلال الاتصال والتنسيق قبل عملية اتخاذ القرارات المختلفة التي تهم المتحالفين، مما يساهم في أن يتحكم كل طرف بنشاطه ودوره الأمر الذي ينعكس في خفض التكاليف وتقليص الوقت وحسن الاداء⁽³⁾.

يقصد بالاتصال انتقال المعلومات من حليف إلى آخر بشكل يضمن اشتراك الحلفاء بمضمون المشروع من خلال الفهم المشترك للمعلومات ومعناها، وبمعنى آخر هو عملية انتقال وتبادل المعلومات الضرورية بين الحلفاء من خلال التعامل والتفاعل المشترك مما يساهم في بناء

(1) معن وعد الله المعاصيدي و ايمان عبد محمد البدراني ، مستويات استراتيجية التعاون التنافسي ودورها في القدرات الدينامية للمنظمات ، بحث منشور في مركز الدراسات المستقبلية ، بحوث مستقبلية، كلية الحدباء الجامعة، العدد (44) ، 2014 ، ص6.

(2) د.فريد النجار ، مصدر سابق ، ص92-93.

(3) احمد زغدار ، الاستثمار الاجنبي المباشر كشكل من اشكال دعم التحالفات الاستراتيجية لمواجهة المنافسة ، بحث منشور في مجلة الباحث ، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية ، جامعة ورقلة ، الجزائر ، العدد (03)، 2005، ص165.

الثقة وتزويد الأطراف المتحالفة بآليات لتسوية وحل الخلافات والنزاعات التي قد تنشأ فيما بينهم أثناء تنفيذ التحالف، كما ويساعد الاتصال في التوفيق بين خطط الخلفاء المستقبلية(1).

أما التنسيق فهو تنظيم جهود الأطراف المتحالفة بهدف تتبعها وتكاملها ومنعاً للأزدواجية والتضارب والتكرار بطرق تبدد الوقت، فهو وسيلة لتوفير الوقت والجهد وتفعيل المشاركة الفعالة بين الحلفاء في القيام بعمل واحد لتحقيق هدف معين، ويساهم التنسيق في تظافر جهود التنظيمات الإدارية للمؤسسات المتحالفة لتحقيق الأهداف بأعلى درجة من الكفاءة وبأقل تكلفة بدءاً من عملية التخطيط وصولاً إلى عملية التنفيذ من خلال تنظيم وتوحيد جهود هذه المؤسسات ومنع الازدواج والتكرار في الأنشطة الإدارية، فضلاً عن خلق نوع من التوفيق بين احتياجات المصرف وحلفاءه وتحديد أولويات الحصول عليها، وتحقيق استدامة التحالف وحسن استغلال الموارد المخصصة للمشروع، ومن ناحية أخرى فإن عملية التنسيق لا يُشترط أن تقتصر على القيادات الإدارية دون غيرهم وإنما قد تتم من خلال كوادر البشرية التي يتم توظيفها داخل المؤسسات المتحالفة، وتتركز وسائل التنسيق داخل التحالف باللقاءات المباشرة بين القيادات الإدارية، أو من خلال تشكيل مجالس أو لجان إدارية تضم أعضاء أو ممثلين من مختلف الأطراف المتحالفة تتمثل مهمتها الرئيسية القيام بالتنسيق المشترك، كما ويمكن أن يتم من خلال الاجتماعات الدورية بين المصرف وحلفاءه أو عن طريق وسائل الاتصال المختلفة(2).

يتضح مما سبق أن هناك اختلافاً بين مفهومي الالتزام بالتعاون والالتزام بالاتصال والتنسيق في نطاق التحالف المصرفي، فالأول يعني تعامل وتفاعل الأطراف المتحالفة مع بعضها البعض بهدف الوصول للأهداف المرسومة للتحالف، بينما الثاني يُعد وظيفة يتم من خلالها تنظيم وتوجيه العاملين في التحالف بموجب سلطة لغرض تحقيق الأهداف المحددة.

رابعاً- الالتزام بالمشاركة وتبادل الموارد

يسعى المصرف نحو تكوين علاقة تكاملية تبادلية مع أطراف مختلفة من أجل تعظيم الأفادة من الموارد المشتركة في الصناعة المصرفية لأستيعاب المتغيرات التي حدثت أو قد تحدث في هذه الصناعة والتي تتمثل في الفرص والتحديات المحيطة بالعمل المصرفي(3)، حيث يساهم التحالف في تقديم قدرات الأطراف وتكاملها مع بعضها في نظام تعاوني تكاملي مما يُتيح

(1) د. داود شقوبعة، أنظمة إعداد المشرفين، المركز العربي للتدريب المهني وأعداد المدربين، دمشق، سوريا، 2001، ص 124.

(2) احمد مفيد الهسي، مصدر سابق، ص 18-19.

(3) د. فريد النجار، مصدر سابق، ص 15.

للمصرف تطوير أعماله ونشاطه ، فعلى المصرف أن يحاول اختيار المنظمات ذات القدرات والموارد المكتملة والمعززة لقدراته وموارده مما يخلق شبكة لمصلحة التحالف عن طريق تضافر التخصصات والموارد لزيادة قيمة المصرف وقدراته التنافسي⁽¹⁾ وذلك من خلال استخدام أقل المزايا النسبية والتنافسية التي يمتاز بها كل شريك، بالإضافة إلى التعرف على نقاط الضعف لدى المصرف وعلاج القصور بمساعدة الأطراف الأخرى في ضوء التكامل بين قدرات وموارد أطراف التحالف، إذ هناك من يرى بأن التحالف ما هو إلا اتفاق بين منظمين للعمل في نفس مستوى السوق عن طريق مشاركة الموارد بهدف إنجاز المشروع المستهدف من قبل أطرافه والتي تعود بالنفع عليهم جميعاً⁽²⁾، بينما أشار آخر إلى أن التحالف ما هو إلا نوع أساسي من الاستراتيجيات التعاونية تقوم بموجبها الأطراف بدمج بعض مواردها ومقدراتها لخلق ميزة تنافسية تبادلية، فهو علاقة تتضمن التبادل والمشاركة في الموارد والقابليات للتطوير المشترك أو لغرض توزيع السلع والخدمات مما يتطلب سلوك تعاوني من جميع الأطراف⁽³⁾.

عليه نرى أن على المصرف أن يضع بعض المعايير لاختيار الحليف المناسب منها أن يمتلك الموارد والقدرات التي تنقص المصرف، على أن يطرح المصرف بعض التساؤلات قبل اختيار هذا الحليف، منها: ما هي الموارد والقدرات التي يمتلكها الحليف؟ وهل تتكامل هذه الموارد والقدرات مع قدرات المصرف؟ هل يستطيع الحليف مشاركة هذه الموارد والقدرات مع المصرف وهل هو قادر على الوفاء بالتزاماته؟ ماهي الموارد المالية والإدارية التي تتوافر لدى الحليف؟

فالتحالف إذ ما انعقد بين طرفين أو أكثر يتمتع كل طرف منهم بقدرات وموارد في مجال معين سيؤدي حتماً إلى تعزيز قدرات الأطراف المتحالفة بشكل أكبر مما لو كانوا منفصلين أو غير متحالفين⁽⁴⁾، كالتحالف بين طرف متفوق بالموارد البشرية الإدارية ذات الكفاءة العالية وطرف متفوق في مجال التقنيات التكنولوجية يسمح لهما وبدون أدنى شك من اكتساب ميزة تنافسية تراكمية تظهر بصورة جلية في إدارة التحالف والتكنولوجيا المتقدمة وامتلاكهما يد عاملة ذات كفاءة ومؤهلات عالية ، فالتحالف لا يقوم في أغلب الأحيان إلا لتجاوز النقص التي يعاني منها المصرف عن طريق الاستغلال الجيد للموارد والقدرات المتاحة لدى المتحالفين خاصة عندما تكون هذه الموارد فريدة ليس لها بدائل وقيمتها في الأسواق عالية فأن ذلك سيساهم حتماً في كسب

(1) د.نبيل محمد مرسي ، ميزة التحالفات في تكوين القيمة من خلال الشراكة ، معهد الإدارة العامة ، الرياض ، السعودية ، 2003 ، ص20.

(2) Zainab Zamir , Arooj Sahar and Fareeha Zafar , Op.cit , P:25.

(3) د.عبد الكريم هاجر مسعودة ، مصدر سابق ، ص38.

(4) ايمن وديع عبد الحليم ، مصدر سابق ، ص43.

القدرات التنافسية التي تؤدي وبدرجة كبيرة إلى زيادة فعالية المشروع موضوع التحالف ، مثال على ذلك عندما قام البنك التجاري القطري في سنة 2005 بالاستحواذ على حصة من بنك عمان الوطني تصل إلى نسبة 35% ليقوم بعدها في عام 2008 بإقامة تحالف تجاري مع البنك العربي المتحد في إمارة الشارقة بدولة الإمارات العربية المتحدة تجسيدا لسعي البنك القطري نحو التوسع من خلال التحالفات بدلاً من إقامة فروع في دول مختلفة لما يستغرقه ذلك من وقت أطول وتكاليف أكثر، ولنقل التجربة القطرية في مجال البطاقات الائتمانية للمصارف المتحالفة الأخرى مما يجنب البنكين استثمار أموال ضخمة في هذا المجال من خلال الاستفادة من قدرات وموارد البنك التجاري القطري الموجودة أصلاً باعتباره رائداً في هذا المجال، على أن يستفيد البنك القطري في مجالات أخرى ليست له فيها مزايا تنافسية فضلاً عن الدخول لاسواق جديدة(1) .

عموماً تعرف موارد المؤسسة بأنها: "القاعدة النشطة في عملية الإنتاج الاجمالية للسلع والخدمات التي تقدمها المؤسسة ، لذا فهي تعد مصدراً للميزة التنافسية"(2) ، أو أنها : "كل الأصول كالأموال النقدية والمباني والآلات أو الملكية الفكرية التي يمكن الاعتماد عليها من قبل المؤسسة عند صياغة وتنفيذ الاستراتيجية، وهي موارد ملموسة وموارد غير ملموسة"(3)، وتصنف موارد المؤسسة الى مجموعتين رئيسيتين: الموارد الملموسة ذات الكيان المادي والتي تشمل الموارد المالية والمادية التي تتوفر لدى المؤسسة كهيكل المؤسسة، التكنولوجيا، التجهيزات، المواد الأولية والمالية والمخازن والاحتياطات وغيرها، والموارد غير الملموسة والتي تسمى بالموارد المعنوية والتي تضم الهيكل الرسمي للمؤسسة، التخطيط والرقابة، العلاقات، الشهرة والسمعة التجارية، الجودة، المعرفة التقنية، القدرات التنظيمية(4) .

لعل من أبرز صور التحالف التي يظهر فيها تبادل القدرات والموارد هو التحالف المتكامل الذي يجمع بين مؤسسات تساهم في المشروع محل التحالف بأصول ومؤهلات من طبيعة مختلفة للاستفادة من التبادلات التي تتم بين الأطراف لتسهيل المرور من مرحلة إلى أخرى حتى تصل الخدمة إلى سوق العملاء، بالإضافة إلى التحالف شبة التركيز عندما يساهم كل حليف

(1) نصر الدين رزيقة ، مصدر سابق ، ص60.

(2) Anne Dietrich and Patrick Gilbert and Frederique Pigeyre , Management des competences , 3th edition, McGraw-Hill Education, New York , 2010 ,P:80.

(3) Frank T.Rothaermel, STRATEGIC MANAGEMENT , 2nd edition, McGraw-Hill Education , New York, 2015, P:10.

(4) عادل لعجالي ، مصدر سابق ، ص88-87. د.إياد فاضل محمد التميمي و د.شاكر جار الله ، أثر مقومات التحالف الاستراتيجي في تحقيق النجاح الاستراتيجي دراسة تطبيقية في البنوك التجارية العاملة في الأردن ، بحث منشور في المجلة الأردنية في ادارة الأعمال ، الجامعة الاردنية ، الاردن ، المجلد 11 ، العدد 3 ، ص645.

بنفس الأصول من القدرات والموارد من أجل تقديم خدمة مشتركة⁽¹⁾، إلا أن المشروع المشترك يعد الكيان الأكثر وضوحاً لتحقيق التكامل في الموارد فيما بين الأطراف المتحالفة عندما تقرر عدة مؤسسات إنشاء كيان مستقل يمتلك كافة الموارد البشرية والمالية والحقوق الفكرية المستثمرة من خلال مساهمة كل حليف برأس مال وموارد مختلفة من أجل اقتسام وتوزيع الأرباح الناتجة عنه وفقاً لاستثماراتهم الأساسية أو التشغيلية أو المدخلات⁽²⁾.

خامساً. الالتزام بنقل الخبرات والمهارات

إن أهمية التحالف بالنسبة للمصرف تنبع أساساً من زيادة فرص الاتصال ونقل الخبرات بين الأطراف المتحالفة وزيادة دافع تعلم مهارات جديدة فضلاً عن تعزيز قدرات المنظمات والمؤسسات المتحالفة في التطبيق العملي للمعرفة⁽³⁾، حيث أظهرت الدراسات أن المنظمات تسعى من وراء خلق التحالفات التجارية الحصول على المهارات والخبرات التي تمتلكها المنظمات الحليفة، إذ إن هناك من يرى أن بناء التحالف التجاري يعمل وبكفاءة لمصلحة الحلفاء ويعد المفتاح أو المصدر الأساسي للحصول على الخبرات والمهارات اللازمة للحصول على المزايا التنافسية، كما وأنه أسلوب يتسم بالسرعة والمرونة لامتلاك تلك المهارات فضلاً عن الموارد الموجودة لدى المنظمات الأخرى بما يحقق التكامل التنظيمي للأطراف المتحالفة ومن ثم يعزز من المزايا التنافسية لدى المصرف وحلفاءه على حد سواء⁽⁴⁾، من خلال التعاون بقصد تحسين المردودية ومن أجل ضمان مستوى أعلى من الفعالية لكل حليف والتنسيق المستمر على مستوى المهارات والخبرات والمعارف، فبدلاً من التنافس تفضل هذه المنظمات والمؤسسات التعاون والاستفادة كل منها من مهارات وخبرات الأطراف الأخرى وفي مختلف المجالات الإدارية والتسويقية وغيرها⁽⁵⁾.

عليه يجب على إدارة المصرف أن تطرح بعض التساؤلات قبل اختيار الحليف المناسب منها: هل تتلاءم مهارات وخبرات الحليف المحتمل مع واقع المصرف؟ كيف يمكن نقل هذه الخبرات والمهارات إلى المصرف بطريقة تعظم الفائدة منها؟ هل يمتلك الحليف المحتمل الخبرة

(1) Ulrike Myrhofer , Management Strategique , Breal edition , France , 2007 , P:127.

(2) Manuel Cartier et all , MAXI FICHS de Strategie, Dunod , Paris , 2010 , P:70.

(3) Wlodzimierz Sroka, problem of organizational learning in strategic alliances, journal of information, control & managementsys,2011,no:1,P:57.

(4) Pinar kale and Harbir Singh, managing strategic Alliance , Academy of management prospective,USA, 2009,P:58.

(5) د. عيسى حيرش ، مصدر سابق ، ص301.

اللازمة في مجال التحالف التجاري؟ حيث إن الأجابة عن تلك التساؤلات تجعل التحالف المصرفي وسيلة أو سبيلاً يؤدي إلى التعلم وإدخال المهارات والخبرات إلى المؤسسة المصرفية وخاصة تلك التي يصعب إدخالها بوسائل أخرى فالكفاءة الجوهرية التي تحتاجها المؤسسة غالباً ما تكون غير معروضة للبيع عندها تلجئ المؤسسة إلى تعلم تلك المهارات والخبرات من حليف ما وادخلها واستغلالها داخل المؤسسة عن طريق التحالف⁽¹⁾، وعليه يجب تحديد وتعيين نوع الخبرات والمهارات المراد نقلها وتبادلها بين الأطراف المتحالفة والطريقة أو الكيفية التي يتم فيها هذا النقل، وقد لا يكفي التحالف بتعلم ونقل الخبرات والمهارات الجديدة من الشركاء المتحالفين بل قد يساهم في تعزيز المهارات الحالية للمصرف والأطراف الأخرى من خلال العمل والتعاون المشترك، فضلاً عن ذلك يجب أن يلتزم كل طرف بتوفير فرص التعلم التنظيمي - زيادة في معارف وخبرات المؤسسة نتيجة تجاربها أو تقليدها لتجارب الأفضل - ونقل الكفاءات بين المؤسسات المتحالفة ، خاصة عندما يتعلق الأمر بكفاءات يمتلكها أحد الأطراف وتكون غير متوفرة في الأسواق ، علماً أنه يجب ملاحظة أن بعض الكفاءات لا يمكن نقلها لأنها غير مدرجة ضمن الأصول المساهم بها من قبل كل شريك في التحالف أو نتيجة عدم قابليتها للنقل والتقليد لإرتباطها بموارد نادرة أو لأنها تمتاز بالغموض وارتباطها بهوية المؤسسة المالكة نتيجة تراكمات تجارية عملية⁽²⁾.

مع ذلك يبقى التساؤل الذي يُثار هو كيف يتم نقل الخبرات والمهارات بين الأطراف المتحالفة؟ يقترح الباحث عدة طرق لنقل هذه الخبرات والمهارات كإقامة الدورات التأهيلية والتطويرية لعاملين والإداريين في المؤسسات المتحالفة بما يساهم ونقلها من المؤسسة صاحبة الكفاءة إلى باقي أعضاء التحالف أو من خلال تبادل المشورات وتقديم النصائح والمعلومات بما يعزز خبرات ومهارات العاملين في مختلف المؤسسات المتحالفة، كما ويرى الباحث أنه إذا ما كان التحالف يفرض على كل طرف الالتزام بنقل الخبرات والمهارات المتفق عليها فمن الضروري على كل حليف أن يضع الخطة والاستراتيجية المناسبة لتعظيم الأفادة والتعلم من ما هو منقول ومتبادل وتعميمها على أقسام المؤسسة ووضعها موضع التنفيذ.

سادساً- الالتزام بالتسويق المشترك

هو من بين الالتزامات التي تفرضها أحد صور التحالف الآ وهو التحالف التسويقي الذي يُعرف على أنه: " اتفاق بين مؤسستين لتحقيق هدف واحد والوصول إلى مهارات ومعارف جديدة

(1) نبيل محمد مرسي ، مصدر سابق ، ص 20-21.

(2) Lehmann-Ortega, Leroy, Garrette, Dussauge and Durand, Op.cit , P:480.

تساهم وبشكل كبير وفعال في نجاح العملية التسويقية⁽¹⁾، أو بأنه: "علاقة بين المنظمات يجري فيها توحيد الموارد والقابليات والقدرات الجوهرية بهدف تحقيق منافع متبادلة في انتاج وتوزيع السلع والخدمات"⁽²⁾، وتتحدد أهمية التسويق المشترك بفتح الطريق أمام المصرف لدخول أسواق جديدة واغتنام الفرص التسويقية المتاحة وتعزيز الموارد كما ويعمل على تعزيز المهارات للمصرف من خلال المشاركة مع مهارات وخبرات المؤسسات الحليفة في مجال التسويق والترويج مما يساهم في تحسين تموضع المصرف في السوق⁽³⁾، حيث إن جوهر التحالف التسويقي يتمثل بتسريع دخول الحلفاء إلى الأسواق الجديدة، وامتلاك قنوات توزيعية مشتركة، مما ينعكس على التكامل بين المؤسسات المتحالفة فيما يتعلق بخبراتها الترويجية والتسويقية وتطوير المنتجات والخدمات والعروض التي تتلاءم مع حاجات ورغبات العملاء المتجددة، كما ويساهم وبشكل واضح في تحقيق النمو التسويقي من خلال ردم الفجوة بين الموارد والقدرات ومتطلبات العملاء⁽⁴⁾، عن طريق جمع المعلومات التسويقية المفيدة للمصرف والعملاء كاختيار المنتجات والخدمات الملائمة لمجموعة العملاء والوصول إلى الاستراتيجية التسويقية المناسبة لتسويق هذه المنتجات والخدمات⁽⁵⁾.

عليه يتم الوفاء بهذا الالتزام من خلال التعاون والتنسيق بين المصرف والأطراف الأخرى المتحالفة لتفعيل شبكة التسويق والترويج لبيع المنتجات والخدمات بدون أن يكون هناك تنافس مباشر فيما بين الأطراف المتحالفة ومن خلال جمع المعلومات والموارد والأماكنيات كالخبرة والبنية التحتية وقنوات التوزيع والسمعة التجارية والعلاقات، إذ غالباً ما يتم ربط شريكاً يقدم منتجاته أو خدماته في سوق يكون للشريك الآخر حضور فيه بحيث يساهم ويساعد القادم الجديد بالترويج والإعلان والتوزيع عن منتجاته أو خدماته، ويتم التسويق المشترك بعدة طرق منها، التحالف في السلع والخدمات عندما يقوم أحد الأطراف بمنح ترخيص للطرف الآخر بتصنيع منتج أو تقديم خدمة أو التسويق المشترك للمنتجات والخدمات التكميلية للطرفين، والتحالف في مجال

(1) Mark B. Houston and Shane A. Johnson, "Buyer-Supplier Contracts Versus Joint Ventures: Determinants and Consequences of Transaction Structure", Journal of Marketing Research , 2002, 37(February), P:40.

(2) Tarun Khanna , The Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation and Relative Scope , Strategic Management Journal , 2004, 19(3), P:195.

(3) Janell D. Townsend , Understanding Alliance Areview of International Aspect in Strategic Marketing , Marketing Intelligence & Planning , 2003, 21(3), P:147.

(4) Shantanu Dutta, Success in High-Technology Markets : Is Marketing Capability Critical ?, Marketing Science , 1999, 18(4), P:100.

(5) د. سعد علي العنزي و د. جواد محسن راضي ، مصدر سابق ، ص 12-14.

الترويج من خلال تنفيذ الحملات الترويجية المشتركة أو من قبل منظمة لصالح المنظمة الأخرى، بالإضافة إلى التحالف في التسعير ويتمثل بالارتباط بين المنظمات المتحالفة بعلاقة تعاقدية في مجال التسعير كالتحالف بين المصرف وشركة التأمين لتقديم خصم متبادل في أسعار الخدمات التي تقدم لعملائهما⁽¹⁾، حيث يلاحظ أن شركات التأمين لجأت في العقود الأخيرة إلى إقامة تحالفات تجارية مع المصارف لخلق نوع من الحلول المبتكرة لتسويق منتجاتها التأمينية من وثائق التأمين على السيارات والحياة وغيرها عن طريق التعاون مع المصارف والاستفادة من إمكانية المصارف التي تتمتع بقاعدة عملاء واسعة فضلاً عن مراكز الاتصال، ومن تلك التجارب التحالف بين مصرف رأس الخيمة الإماراتي وشركة عمان الأردنية للتأمين بهدف الترويج للخدمات التأمينية مما رفع من مبيعات شركة التأمين من وثائق التأمين على السيارات وعلى الحياة مما شكل حافزاً لتوسيع نطاق التحالف ليشمل خدمات أخرى كوثائق التأمين على القروض الشخصية وبطاقات الائتمان التي تغطي مختلف المخاطر⁽²⁾، وبالنظر لضعف القطاعين المصرفي والتأميني في العراق يوصي الباحث كل من المصارف وشركات التأمين بصناعة الحدث وإقامة تحالفات تجارية بما يساهم والترويج للخدمات المصرفية والتأمينية.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك تحالفات تجارية تتضمن علاقات تسويقية بالعمولة، حيث تتم عملية التسويق والترويج لمنتجات أو خدمات منظمة من قبل منظمة أخرى مقابل عمولات معينة نظير إتمام عملية البيع، وتظهر هذه العملية بشكل واضح خلال الانترنت، كالتحالف بين المصرف والمنصات الالكترونية لترويج الخدمات المصرفية مقابل عمولة متفق عليه⁽³⁾.

سابعاً. الالتزام بتقاسم الأرباح والخسائر

كان وما زال التحالف التجاري بصورة عامة سبيلاً للسيطرة على المخاطر والتهديدات ومشاركة المؤسسات المتحالفة في الأرباح والمنافع والمكاسب والخسائر⁽⁴⁾، حيث إن التحالف

(1) Somnath Das, Pradyot k.Sen, and Sanjit Sengupta, "Impact of Strategic Alliances on Firm Valuation", Academy of Management Journal, 1998, 41(1), P:35.

(2) د.مرفاش سميرة و د.زهرة خلوف، إقامة تحالف استراتيجي بين شركات التأمين والبنوك رؤية مستقبلية لتسويق الخدمة التأمينية، الملتقى الدولي السابع حول: الصناعة التأمينية، جامعة حسيبة بن بو علي بالشلف، كلية العلوم الاقتصادية، الشلف، الجزائر، 3-4 ديسمبر 2012، ص16-15.

(3) Isoraite Margarita, Important of Strategic Alliances Companies activity, MBA Journal, 2009, No,1, vol (5), P:43. AND Jassen D. and Heck. H, How will on line affiliate marketing simpact search engine ranking, Erasmus Research institute of mangment Erasmus Uni, 2007, P:3.

(4) د.فريد النجار، مصدر سابق، ص14.

التجاري يمنح الأطراف فائدة كلية - ناتجة عن جمع الموارد والقدرات، مهارات ومصادر المعرفة، علامات تجارية، علاقات وتكنولوجيا، أصول ملموسة وغير ملموسة - تفوق تلك التي يتحصلون عليها انفراداً مما يستوجب الاتفاق على كيفية تقاسم هذه الأرباح والخسائر، إذ تعد عملية توزيع الأرباح والخسائر من المشكلات التي تظهر عندما لا يتم الاتفاق بصورة تفصيلية خلال مرحلة المفاوضات على إجراءات محاسبية ذات تأثير مباشر على الحصة التي يحصل عليها كل حليف⁽¹⁾، وقد لا يؤول سعي التحالف دائماً إلى النجاح وتحقيق الأرباح فمن الممكن أن يؤول هذا السعي إلى تحقيق نتائج سلبية تتمثل بتكبد الخسائر ، لذا على الأطراف وخلال مرحلة المفاوضات الاتفاق على المشاركة وكيفية المشاركة بنتائج التحالف سواء كانت إيجابية تتمثل بتحقيق الأرباح أو سلبية تتمثل بتحقيق الخسائر ، لذا نرى أن على المصرف أن يحرص على الاتفاق على كيفية توزيع الأرباح والخسائر أما على أساس نسبة مساهمة كل طرف أو المشاركة بنسبة ثابتة 50% مثلاً، كما ونرى أن التحديد الدقيق للفائدة الكلية قد يصطدم بخطر نقص شفافية الحليف عندما لا يفصح كل طرف عن العوائد والأرباح الحقيقية المتحققة من التحالف مما يؤثر وبشكل سلبي على التقييم النهائي والمشاركة في هذه الأرباح ولتجاوز هذه العقبة على المصرف أن يحرص على فرض رقابته على التحالف عن طريق المدراء التنفيذيين، فضلاً عن تقدير مدى فعالية التحالف المصرفي في تحقيق الأرباح المتوقعة من خلال عملية التقييم التي تعتمد على جملة من المؤشرات التي تسمح بالحكم على درجة نجاح التحالف كمؤشرات الربحية الكلية ومؤشرات الربحية الخاصة بكل طرف، ومؤشرات كفاءة المدخلات بالنسبة إلى كل حليف ، مؤشرات المركز المالي للأطراف المتحالفة، هذا ونرى من الأفضل أن تقترن عملية التقييم تلك بقيام المصرف بإجراء مقارنة محاسبية فيما بين الأرباح المتحققة من التحالف وتلك التي من الممكن أن تتحقق لو تم استغلال الموارد المخصصة من المصرف للتحالف كمساهمات في نشاطات أو خدمات أخرى.

(1) د.سعد ياسين غالب ، مصدر ، ص66.

الفرع الثاني

الالتزامات غير المشتركة

بالإضافة إلى الالتزامات المشتركة التي تُعد من مقتضيات التحالف المصرفي أو تلك التي يفرضها نمط أو نوع التحالف، هناك التزامات غير مشتركة حيث تترتب في ذمة كل طرف التزامات تختلف عن تلك التي في ذمة الطرف الآخر وذلك وفقاً لنوع التحالف ودوافعه

أولاً- التزامات التحالف التكنولوجي

منذ تسعينات القرن الماضي والسنوات الأولى من القرن الحادي والعشرين تأثرت جميع القطاعات تقريباً بالتطور المتلاحق والمتسارع لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات ومن ضمنها القطاع المصرفي، مما أدى إلى أحداث تغيير في نمط الأعمال والأنشطة التقليدية بعد ظهور شبكة الاتصالات التي تربط بين المصارف العالمية لأغراض خدماتية كتحويل الأموال والمعلومات فتزايدت تبعاً لذلك عدد المصارف المراسلة مع استخدام الانترنت والبريد الإلكتروني والصيرفة الإلكترونية، إلا أن الحصول على التكنولوجيا المطلوبة والأدوات والآلات الضرورية لتقديم الخدمات المصرفية الحديثة ذات تكلفة عالية مما دفع المصارف نحو إقامة التحالفات التجارية مع مؤسسات تفي بتلك المتطلبات بهدف خفض تكاليف الحصول عليها، حيث إن هذا التحالف يفرض التزامات مختلفة على أطرافه:

1- التزامات مورد التكنولوجيا

يترتب التحالف التكنولوجي التزام أساسي يقع على عاتق المورد- مؤسسة أو شركة تمتلك التكنولوجيا المطلوبة- يتمثل بنقل عناصر التكنولوجيا طبقاً لما هو متفق عليه، وتُعرف التكنولوجيا عموماً بأنها: "الأساليب والإجراءات والأدوات والمعرفة المستخدمة لخلق منتج أو تقديم خدمة"⁽¹⁾، فالتطور والتحول التقني المتسارع في السنوات الأخيرة غير من طبيعة ومظاهر الصناعة المصرفية والمالية عموماً، الأمر الذي يحتم على عاتق القطاع المصرفي عبء الارتقاء المستدام بهذه الصناعة إلى مستوى الاستيعاب التام لمتطلبات العمل المصرفي المعاصر من خلال اعتماد الصيرفة الشاملة والصيرفة الإلكترونية وتنويع قاعدة الخدمات والمنتجات وتطبيق أحدث

(1) Pierre Dusauge, Bernard Ramanantsoa, Technologie et strategie D'entreprise, Editio international , Paris ,1994, P:13.

الابتكارات في أساليب التمويل من خلال إقامة التحالفات التجارية مع المؤسسات التي تمتلك التكنولوجيا الضرورية للوفاء بتلك المتطلبات(1).

تُعد التكنولوجيا التي تمتلكها المؤسسة بمثابة أصل من أصولها وتقوم بمنح حق استغلالها للمؤسسة المصرفية الحليفة دون التنازل عنها بمعنى أن ملكيتها تبقى للمؤسسة المرخصة، إذ إن التحالف التكنولوجي يترتب الالتزام بنقل المعارف من خلال تحويل التكنولوجيا والخبرات بحيث يتم جلب معارف جديدة وتقنيات حديثة للمؤسسة المصرفية وفي مختلف المجالات عن طريق اتفاقية التراخيص أو الإمتياز أو البحث والتطوير(2).

ينصرف التزام المورد بنقل عناصر التكنولوجيا والتي قد تكون عناصر مادية تشمل الخدمات وتسليم المعدات وتركيبها حسب الاتفاق بين الأطراف ، وقد تكون عناصر معنوية تتمثل بنقل المعارف التقنية، إذ يُلزم المورد بنقل كافة المعلومات والوسائط الفنية التي تشكل مجملها حق المعرفة الى المتلقي(المصرف) وتسليمه كافة المواد المادية الملحقة والمستندات والكتيبات التي توضح كيفية استعمال واستخدم هذه التكنولوجيا ووصف أجزاء المعدات وصيانتها والرسومات والبيانات، والأجهزة والالات والشروحات والتعليمات والأيضاحات وقد يتم ذلك في صورة كراسات أو من خلال شروحات وتدريب العاملين(3)، فضلاً عن نقل عناصر التكنولوجيا يلتزم كذلك المورد بتقديم لمساعدة الفنية من خلال تدريب الكادر المصرفي المتمثل بالعاملين والمهندسين على استعمال واستخدام التكنولوجيا محل التحالف المصرفي مما يساهم في تكوين طاقم فني قادر على إدارة واستثمار التكنولوجيا المنقولة وتحقيق الأهداف المتوقعة من عملية النقل، مع ذلك هناك من يرى أن هذا الالتزام لا يترتب بذمة المورد إلا في حالة النص عليه صراحةً في العقد أو الاتفاق، بينما يذهب جانب آخر إلى وجود هذا الالتزام حتى وإن لم ينص بحسن نية من ضرورة تربيته لمساعدة المصرف في استثمار واستخدام التكنولوجيا المنقولة، إذ أصبح هذا الالتزام من الالتزامات المكتملة للالتزام الرئيسي المتمثل بنقل عناصر التكنولوجيا(4)، كما ويلتزم المورد بضمان عدم التعرض وتمكين المصرف من الانتفاع بحقوق الملكية الفكرية محل التحالف انتفاع هادئ سواء أكان هذا التعرض صادراً من المورد نفسه أم من الغير، مما يستوجب منع المورد من

(1) د. احمد سفر ، مصدر سابق ، ص7.

(2) د. عبد الله قلش ، أثر الشراكة الاوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري ، بحث منشور في مجلة علوم انسانية ، الجزائر ، العدد 29 ، 2006 ، ص03.

(3) د. محمد حسين منصور ، العقود الدولية ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية ، مصر ، 2006 ، ص225-226.

(4) د. جلال وفاء محمدين ، الأطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية ، مصر ، 2001 ، ص47-49.

القيام بأي عمل من شأنه أن يحول كلياً أو جزئياً دون استعمال المصرف لهذه الحقوق ، فضلاً عن التزامه باتخاذ التدابير والإجراءات القانونية لرد اعتداء الغير على هذه الحقوق المنقولة كرفع دعوى التقليد⁽¹⁾، كما وقد يتم الاتفاق على أن يلتزم المورد بتقديم قطع الغيار للألات والأجهزة التقنية محل التحالف والمستخدمه من قبل المصرف لضمان استمرارية تقديم الخدمات القائمة على التكنولوجيا المنقولة، وفي حالة كان المورد لا ينتج هذه القطع فعليه تقديم المعلومات الضرورية عن مصادر الحصول عليها⁽²⁾.

عليه يرى الباحث أن على المصرف أن يكون دقيقاً عند صياغة عقد التحالف التكنولوجي من حيث تحديد عناصر التكنولوجيا التي يلتزم المورد بنقلها وبيان المساعدة الفنية الواجب تقديمها من قبل المورد والكيفية التي ستقدم بها مع إلزامه بتقديم قطع الغيار للألات والأجهزة إن كانت متوفرة عند المورد، بالإضافة إلى بيان شرط الضمان وعدم التعرض.

2- التزامات المصرف

تقع على عاتق المصرف العديد من التزامات القانونية التي يتم تحديدها في وثيقة أو بروتوكول التحالف التجاري أو التي تقتضيها طبيعة التحالف كما ذكرنا ذلك سابقاً ، وفي التحالف المصرفي التكنولوجي يلتزم المصرف كذلك بدفع المقابل الذي يمثل ثمن التكنولوجيا التي يحصل عليها المصرف، إذ أن مسألة تحديد المقابل في التحالف المقصود من المسائل المهمة في مرحلتي التفاوض والتصياغة لذلك يجب على أطراف التحالف الاتفاق على تحديد مقابل التكنولوجيا من حيث مقداره وميعاده ومكان الوفاء به وإدراج ما يتم الاتفاق عليه في بنود هذه الوثيقة⁽³⁾.

يمكن أن يتخذ مقابل نقل التكنولوجيا بعض الصور، فقد يكون المقابل نقدياً يتمثل بأداء مبلغ من النقود يدفعه المصرف الى المورد كعوض لعناصر التكنولوجيا المنقولة من قبله ، حيث يُفضل أطراف التحالف هذه الصورة باعتبارها تقلل من احتمالية نشوب النزاعات حيث يمكن تحديد مقداره والنقد الذي يؤدي به ويتخذ المقابل النقدي ثلاث صيغ فقد يكون مبلغ إجمالي يؤدي دفعة واحدة أو على دفعات متعددة، وقد يكون مبلغ مستمر أي مبلغ دوري يتم الاتفاق على دفعه بمقدار معين ومنتظم، كما وقد يكون مبلغ مختلط بمعنى مبلغ دوري وإجمالي ، فضلاً عن ذلك قد يكون

(1) د.حسام الدين الصغير ، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا ، ملتقى ندوة الويبو الوطنية للملكية الفكرية ، مسقط ، عُمان ، مارس 2004 ، ص 8-9.

(2) د.مصطفى كمال طه ، العقود التجارية ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، مصر ، 2005 ، ص 234-235.

(3) د.احمد بركات مصطفى ، العقود التجارية وعمليات البنوك ، مركز نشر وتوزيع الكتاب الجامعي ، جامعة اسيوط ، مصر ، ط 1 ، 2006 ، ص 58.

المقابل عيني يتمثل في حصة من الإنتاج أو الخدمات أو مما يتوفر في دولة المصرف من مواد أولية ، كما ويمكن أن يكون المقابل مفايضة⁽¹⁾.

هذا ونرى من الممكن أن يتضمن الاتفاق الزام المصرف باستخدام عاملين فنيين وخبراء على قدر من الكفاءة الفنية اللازمة لتشغيل التكنولوجيا محل التحالف والاستعانة بخبراء متخصصين في هذا المجال كلما تطلب الأمر ذلك، كما ويلتزم المصرف بعدم النزول عن التكنولوجيا للغير إلا بموافقة المورد باعتباره ليس مالكا لها إذ أن التحالف التكنولوجي لا يعطي المصرف حق بيع التكنولوجيا أو النزول عنها للغير باعتباره من العقود أو الاتفاق القائمة على الاعتبار الشخصي مما يحتم على المصرف المحافظة على السرية الخاصة بهذه التكنولوجيا.

ثانياً- التزامات تحالف البحث والتطوير

إن تحالف البحث والتطوير عبارة عن علاقة تعاونية تتجسد بالمشاركة بعمل بحث معين لتطوير منتج أو خدمة معينة أو تطوير تكنولوجيا محددة ، حيث يشترك أحد أطراف التحالف بجهده ومهاراته الفنية وخبراته العلمية والآخر يقدم الأموال اللازمة لتمام البحث والتطوير، لذا فقد يسعى المصرف لإقامة تحالف تجاري مع احد المراكز البحثية من أجل العمل على تطوير العمليات المصرفية واستكشاف الفرص في اسواق جديدة ، ويلتزم بتقديم الاموال اللازمة والمعلومات، بينما يلتزم الحليف بتوظيف الموارد البشرية والمادية والمعلومات باتجاه الاستفادة من عملية البحث والتطوير في زيادة عدد ونوع وتشكيل وجودة الخدمات المصرفية وزيادة الكفاءة الفاعلة لتحقيق المردود الذي يساهم في اكتساب المصرف ميزات تنافسية ، والعمل على نمو الحصة السوقية وزيادة الربحية ، والاحتفاظ بالعملاء وزيادة قاعدتهم ، بعد أن يتم تحويل النتائج التي تم التوصل إليها الى خدمات مصرفية أو تطويرها⁽²⁾.

(1) د.دعاء كاظم محمد المولى ، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا ، دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، ط 1 ، 2003 ، ص 131-121.

(2) د.سعيد نظمي و د.محمد حسن ، أثر تحالف البحوث والتطوير على الاداء السوقي ، بحث منشور في مجلة سوهاج لشباب الباحثين ، جامعة سوهاج ، مصر ، المجلد (3) ، العدد (4) ، 2023 ، ص 105.

المطلب الثاني

الحماية القانونية للتحالف التجاري المصرفي

على الرغم من الأهمية الكبيرة للتحالفات المصرفية إلا أن امتدادها لفترات زمنية متوسطة أو طويلة يجعلها عرضة لتغير الظروف التي تُحيط بإطرافها، مما قد يدفع بعضهم إلى التنصل أو الإخلال بالتزاماتهم القانونية ومن ثم الحاق الضرر بالأطراف الأخرى هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى قد تساهم التحالفات التجارية في خلق كيانات احتكارية ومن ثم الاضرار بحرية المنافسة خاصة عندما تتم من خلال اتفاقات سرية، الأمر الذي يتطلب إثباتها أولاً ومن ثم إبعادها عن الاحتكار، وعليه سوف نقسم هذا المطلب إلى فرعين، نتناول في الفرع الأول إثبات التحالف التجاري المصرفي ، بينما نتصدى في الفرع الثاني لدراسة المسؤولية التي تتعقد في إطاره.

الفرع الأول

إثبات التحالف التجاري المصرفي

لا شك أن التحالفات المصرفية في الغالب تتعقد بشكل علني، وتتخذ إحدى الصيغ القانونية فيعلن الاتفاق بشكل واضح ويُسجل لدى الجهات المختصة، ومن الواضح أن هذه التحالفات لا تُثير أية مشكلة فيما يتعلق بإثباتها باعتبار أن الإثبات يكون من خلال وسائل أثبات التصرفات القانونية المنصوص عليها في قوانين الإثبات⁽¹⁾، إلا أن الواقع العملي يُشير إلى أن الشكل القانوني الذي يتخذه التحالف غير ذي أهمية من حيث إمكانية خروجه عن نطاق الحظر القانوني ومخالفته لأحكام قواعد المنافسة ومنع الاحتكار، فقد تتفق مجموعة مصارف على إبرام عقد تحالف مصرفي يتولى تنظيم عملية تبادل الخبرات والمهارات ، والقيام بعمليات التسويق المشترك في ظاهر الأمر، أما في الواقع فإن العقد يمثل اتفاقاً ضمناً يهدف إلى خلق كيانات احتكارية أو ممارسات محضوره⁽²⁾، وهكذا يتبين أن التحالف المصرفي العلني قد يختلط مع اتفاق غير مشروع ولا يؤثر في مشروعيته من عدمها أن يتم من خلال صيغة قانونية.

من الأمثلة على ذلك الدعوى المعروفة بدعوى الكينين (Affaire Quinine) التي تتمثل في قيام مجموعة من الشركات المنتجة للكينين بعد انخفاض الطلب على المادة وقيام الحكومة الأمريكية ببيع مخزنها مما أدى إلى انخفاض سعرها بإبرام تحالف لتنظيم عملية تسويق

(1) د. اثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص 671-753.

(2) د. معين فندي الشناق ، مصدر سابق ، ص 143-140.

الكينين في السوق في الأمر الظاهر، أما في الواقع فإن التحالف كان يهدف إلى منع حدوث انخفاض سعر المنتج⁽¹⁾.

من ناحية أخرى قد تنعقد التحالفات التجارية المصرفية بين مؤسسات معينة من خلال اتفاقات غير مُعلنة أي بشكل سري بعيداً عن الأضواء بحيث لا يعلم بها إلا أطرافها، عندما يلجأ أطراف التحالف إلى إخفاء حقيقة اتفاقهم وعدم الاعلان عنها، واتخاذ شكل لا يُثير الشك في مشروعيتها مع اجتنابهم كل شكل مكتوب والحرص على إبقاء الاتفاق بشكل شفهي ، حيث تتم هذه الاتفاقات من خلال تواطؤات ضمنية أو مجرد تفاهات بين الأطراف المتحالفة على موقف معين كتحديد أسعار الخدمات أو تقييدها أو تقسيم الاسواق فيما بينهم أو عرقلة دخول مؤسسات جديدة للأسواق، بمعنى أن تتخذ المؤسسات المتحالفة سلوك موحد يربط فيما بينها بهدف تقييد المنافسة بعيداً عن اتباع الإجراءات القانونية وفريغه بشكل مكتوب وتسجيله لدى الجهات المختصة⁽²⁾.

لكن السؤال الذي يُطرح في هذه الحالة كيف يتم إثبات التحالفات المصرفية السرية؟ وماهي وسائل إثباتها؟

إن اكتشاف التحالف المصرفي السري يعد أمراً عسيراً يتطلب البحث عن أدلة كافية لإثباته خاصة في حالة لم يعترف الأطراف بوجوده أو لم يتم إثباته بالبينة إذا ما اسلمنا بأنه اتفاق لا يفترض بل هو عبء يقع على عاتق من يُريد إثباته، وعموماً يمكن إثباته من خلال الأدلة المادية المتمثلة بالوثائق والتحقيقات وتصريحات الأطراف ، حيث إن دليلاً واحداً لا يكفي لإثبات التحالف السري، فإذا ما تعددت الأدلة وأتسمت بالتطابق والتكامل فيما بينها كانت دافعاً قوياً للاعتقاد بوجود التحالف بعد التأكد من كفايتها⁽³⁾.

بما إن التحالف المصرفي السري يُعد شكلاً من أشكال توافق المؤسسات بإتباعها سلوكاً مشتركاً دون الارتباط بشكل قانوني، لذا فإن إثباته يحتاج لإثبات عنصرين هما، العنصر المادي الذي يتمثل بالتنسيق العملي بين أطرافه، والعنصر المعنوي المتمثل بتخلي أطراف التحالف عن اتباع سلوك مستقل عن قصد ويتجلى ذلك بوضوح من خلال اتباع مجموعة من المؤسسات ذات

(1) المصدر نفسه ، ص142-141.

(2) لمزيد من التفاصيل : د.حسين محمد فتحي ، مصدر سابق ، ص79-71، د.مغوري شلبي علي ، حماية المنافسة ومنع الاحتكار بين النظرية والتطبيق تحليل لأهم التجارب الدولية والعربية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2005 ، ص32-29، د.معين فني الشناق ، مصدر سابق ، ص144.

(3) فزة زهيرة ، الرقابة القضائية على الممارسات المقيدة للمنافسة ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة د.الطاهر مولاي ، سعيدة ، الجزائر ، 2015 ، ص31-31.

السلوك في السوق نفسه(1)، إلا أن ذلك ليس بالأمر السهل خاصة وأن اتباع المؤسسات لسلوك موحد لا يكون مصحوباً بدلائل قوية ، كما أن تحديد مفهوم التنسيق بين المشروعات ليست مشكلة قاصرة على قانون معين بل هي مرتبطة بكل القوانين التي تنظم المنافسة وتمنع الاحتكار ، ففي الولايات المتحدة الأمريكية كان القضاء لا يجرم سوى الاتفاقات التي تأخذ الشكل القانوني العقدي، حيث إن وجود العقد يعد شرطاً أولياً ليتمكن القضاء من تكوين قناعته على أساس أدلة مادية مكتوبة، إلى أن حدث تطور هام في موقف القضاء الأمريكي باتجاهه إلى عدم استلزام وجود عقد مكتوب وذلك في دعوى تُعرف باسم (Interstate circuit)(2).

تتبع المحاكم في إثبات التحالفات والاتفاقات السرية أسلوبين هما:

أولاً- إثبات التحالفات السرية من خلال فكرة السكوت الملابس

اتجه القضاء الأمريكي للكشف عن المخالفات لقوانين الأنتيترست الى إثبات وجود إتفاق صريح أو ضمني من الملابس وظروف الحال باعتبار أن هذه الاتفاقات ومن ضمنها التحالفات التجارية السرية تقترب من فكرة السكوت الملابس، إذ هناك أحكام صادرة من المحكمة العليا تعد بمثابة العلامات التي توضح أهم تلك الملابس والظروف الكاشفة عن وجود مثل هذه الاتفاقات، ففي قضية (American Tobacco – Co. v. U.S.) أتضح للمحكمة العليا أن جميع شركات التبغ الرئيسية في الأسواق قد رفعت أسعار منتجاتها لحد معين في الوقت نفسه خلال فترة الكساد التي اتسمت بإنخفاض الطلب وتكلفة الإنتاج ومن ثم يمكن الاستدلال من هذا الموقف على وجود تواطؤ ضمني بين الشركات بصورة تحالف سري غير مُعلن يستند الى فكرة السكوت الملابس، إلا أن مجرد اتخاذ موقف جماعي من قبل المؤسسات في وقت معين يجب أن لا يستدل منه الى وجود تحالف سري في جميع الأحوال، حيث ذهب القضاء الأمريكي في قضية (Theatre Enterprises) إلى أن موقف المؤسسات قد يكون بشكل طبيعي لتحقيق مصالحها الشخصية المتمثلة بتحقيق الربح(3).

يتضح من القضايا المنظورة من قبل القضاء أنه من الممكن استنتاج وجود تحالف تجاري سري متى ما أقدمت مجموعة من المؤسسات على اتباع سلوك موحد من خلال عرض مقدم من

(1) المصدر نفسه ، ص28.

(2) لينا حسن ذكي ، الممارسات المقيدة للمنافسة والوسائل القانونية اللازمة لمواجهتها ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية القانون ، جامعة حلوان ، القاهرة ، مصر ، 2014 ، ص89.

(3) د.حسين محمد فتحي ، مصدر سابق ، ص79-82.

قبل أحد الأطراف والعمل بمضمونه، وإن لم يُعلنوا موافقتهم على هذا العرض متى ما كان سوكتهم مُقترن بظروف يمكن من خلالها استنتاج وجود هذا التحالف⁽¹⁾.

في إطار القانون المصري فقد أشارت المادة (98) من القانون المدني المصري رقم (131) لسنة (1948) إلى فكرة السكوت الملابس بقولها: "1- إذا كانت طبيعة المعاملة أو العرف التجاري أو غير ذلك من الظروف تل على أن الموجب لم يكن ينتظر تصريحاً بالقبول فإن العقد يعتبر قد تم اذا لم يرفض الإيجاب في وقت مناسب. 2- ويعتبر السكوت عن الرد قبولاً إذا كان هناك تعامل سابق بين المتعاقدين واتصل الإيجاب بهذا التعامل أو تمخض لمنفعة من وجه إليه"، وهذا ما يقابل المادة (81) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة (1951)⁽²⁾، ويمكن الاستناد على هذين النصين لاعتبار فكرة التواطؤ الضمني تطبيقاً للسكوت الملابس ومن ثم إثبات وجود التحالف التجاري السري.

من خلال ما تقدم يمكن أجمال شروط إثبات التحالف التجاري المصرفي السري من خلال فكرة السكوت الملابس بـ:

- 1- وجود عرض أو موقف من أحد المصارف يمثل سلوك احتكاري.
- 2- اتخاذ مجموعة أخرى من المصارف أو المؤسسات موقفاً يوافق العرض أو الموقف الأول.
- 3- التعاصر الزمني بين الموقفين بحيث يؤدي الى خلق سلوك موحد.
- 4- عدم وجود ظروف أو ملابسات تبرر موقف مجموعة المصارف والمؤسسات وتدحض فكرة السلوك الموحد⁽³⁾.

ثانياً- إثبات التحالف التجاري المصرفي السري من خلال القرائن:

تعتبر هذه الوسيلة في الإثبات من أكثر الوسائل استعمالاً عندما يتعلق الأمر بالتحالفات السرية ولا سيما إثبات العنصر المعنوي، ويشترط لاثبات التحالف السري من خلال القرائن وجود مؤشرات حازمة، دقيقة، ومتطابقة وهي على صورتين: الصورة الأولى تكون من خلال الأخذ بعين

(1) د. اثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص764.

(2) تنص المادة (81) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة (1951) على: "1- لا ينسب الى ساكت قول ولكن السكوت في معرض الحاجة الى البيان يعتبر قبولاً. 2- ويعتبر السكوت قبولاً بوجه خاص اذا كان هناك تعامل سابق بين المتعاقدين واتصل الايجاب بهذا التعامل أو اذا تمخض الايجاب لمنفعة من وجه إليه...".

(3) د. اثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص765.

الاعتبار اتصال المؤسسات فيما بينها عن طريق المراسلات أو من خلال التجمعات المشتركة، أما الصورة الثانية فتتمثل في إيجاد المؤشرات على تماثل السلوكيات(1).

وعموماً يمكن اجمال هذه القرائن بما يأتي:

1- ثبات حصص المؤسسات المتحالفة في السوق من خلال تثبيت مبيعاتهم وأسعار خدماتهم، إذ يمكن عن طريق الالمامات التي يتم استنباطها في هذه الحالة وجود اتفاق سابق بين هذه المؤسسات، باعتبار أن اتباعهم تصرفاً أو سلوكاً مماثلاً لن يكون بصورة عادية إذا ما كانت أحوال السوق تُنبئ بصحة النتيجة التي تم التوصل إليها(2)، كما أن المعروف في الأسواق التجارية عموماً والمصرفية أو المالية خصوصاً أن كل مؤسسة تحاول رفع حصتها في السوق وهذا الأمر لن يحدث عن وجود التحالف وفي المقابل أن الصفة التنافسية في السوق تفرض عدم استقرار أسعار المبيعات والخدمات نتيجة تغير العرض والطلب، فإذا ما لوحظ ثبات الأسعار وتجانس الخدمات بين عدد من المؤسسات خلال فترة معينة في السوق، واستقرار حصص المؤسسات في السوق فيه دون تذبذب فإن ذلك يشكل قرينة على وجود تحالف تجاري مصرفي سري(3)، ودليلاً قضائياً بعد إجراء التحقيقات التي تتناول بالفحص هيكل السوق وفوارق الأسعار وتوقيت القرارات وغيرها من الأمور التي توضح تماثل السلوك وثبات الحصص والأسعار(4).

2- الإجراءات الجماعية المتزامنة من قبل المؤسسات في السوق، قد تتخذ بعض المؤسسات إجراءات أو سلوك يمكن من خلاله استنباط وجود تحالف تجاري مصرفي سري، ويشترط أن يحدث بالفعل هذا السلوك الجماعي وأن يكون هناك تزامن أو تقارب في فترة اتخاذ السلوك أو اتمام الإجراءات(5).

اتفقت المحكمة العليا مع مجلس التجارة الفيدرالي في الولايات المتحدة الأمريكية على أسلوبين يكشفان وبشكل مرجح وجود التحالف المصرفي السري بين المؤسسات في السوق وهما، تجانس معايير المنتجات أو الخدمات وتوحيد الشروط التعاقدية، إذ إن تجانس الخدمات المقدمة من قبل المؤسسات المصرفية وشروط تسويقة قد يدفع للإرتياب وترجيح وجود توحيد وتحالف سري

(1) آمال سعد الله و زينب مشاني، الحظر النسبي للاتفاقات المحظورة في قانون المنافسة، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند اولحاج، البويرة، الجزائر، 2018، ص30.

(2) د.عمر محمد حماد، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة دراسة تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط1، 2009، ص173.

(3) د.حسين محمد فتحي، مصدر سابق، ص83.

(4) د.عمر محمد حماد، مصدر سابق، ص173.

(5) د.أثير عبد الجواد حسين المحنا، مصدر سابق، ص766.

بينها بشرط وضوح دلالة هذا التجانس والتوحيد على وجود التحالف، أما الأسلوب الآخر فهو توحيد أسعار الخدمات والرسوم، إذ إن اختلاف الأسعار بين المؤسسات يعني انهيار التحالف القائم بينها باعتبار أن المؤسسة ذات الأسعار المرتفعة ستخسر جزء من حصتها السوقية لصالح المؤسسات الأخرى التي تقدم ذات الخدمات وبسعر منخفض ومن ثم لا مفر من توحيد سعر الخدمات من خلال التحالف المصرفي⁽¹⁾.

يمكن التوصل إلى بعض القرائن من خلال الأساليب أو السلوك الجماعي كقيام بعض المؤسسات بوضع حواجز أمام المؤسسات الأخرى الراغبة في دخول الأسواق بمعنى آخر أن تتنوع موانع الدخول هذه كاستخدام حق براءة الاختراع أو احتكار تكنولوجيا معينة أو اتفاقيات التوزيع لسوق معين⁽²⁾، أو تخفيض سعر خدمة ما بدرجة كبيرة بحيث لا يمكن لأي مؤسسة أن تنافس عند هذا السعر⁽³⁾.

كما ويمكن إثبات التحالفات السرية من خلال قرينة التواطؤ في العطاءات أو العروض في مناقصة أو مزايمة باعتباره يحمل معنى الاتفاق غير العلني أو الضمني بين المصارف، وتتخذ العطاءات التواطئية اشكال مختلفة كالاتفاقيات على تقديم عطاءات متطابقة، الاتفاقيات حول المصرف الذي سيقدم العطاء الأدنى، الاتفاقيات على أن لا يُنافس مصرف عطاء مصرف آخر، الاتفاقيات على تحديد شروط العطاءات وقواعد احتساب الأسعار، والاتفاقيات التحديد المسبق للفائزين بالعطاءات على أساس التناوب أو الموقع الجغرافي⁽⁴⁾.

إن هذه الوسائل التقليدية أصبحت قليلة أو منعدمة الفعالية بسبب زيادة حجم المعاملات التجارية واتساعها الناتج أساساً عن تطور وسائل الاتصال، مما دفع بالتشريعات الانجلو-أمريكية إلى إيجاد وسائل أخرى للإثبات والتي تُعرف ببرامج الرحمة أو العفو⁽⁵⁾ وذلك في عام (1978)، وبمقتضاها يتم إثبات الاتفاقيات السرية عن طريق أحد أطرافها حيث يتم تخفيض العقوبة للمؤسسة أو الشركة المتعاونة التي تقدم الأدلة على السلوك الجماعي للمؤسسات قبل بداية التحقيقات، وحققت هذه البرامج نتائج معتبرة بعد أن استغل مسؤولو حماية المنافسة في الولايات المتحدة المشكلات التي يواجهها أطراف الاتفاقيات السرية ومن ضمنها التحالفات والناجمة عن مشكلات

(1) د.حسين محمد فتحي، مصدر سابق، ص 89.

(2) د.عمر محمد حامد، مصدر سابق، ص 111-112.

(3) المصدر نفسه، ص 55.

(4) د.معين فندي الشناق، مصدر سابق، ص 162.

(5) تواتي محند الشريف، قمع الاتفاقيات في قانون المنافسة، رسالة ماجستير مقدمة إلى مجلس كلية القانون والعلوم التجارية، جامعة أمحمد بوقرة، الجزائر، 2007، ص 40.

توافق الحوافز ، وفي عام (1993) تم مراجعة برامج هذه السياسة لتكون بشكل أسهل وأكثر جاذبية للشركات للتعاون مع قسم حماية الاحتكار ، وتمثلت هذه المراجعات بأن يكون الإعفاء من العقوبة تلقائياً إذا لم تكن هناك تحقيقات، وربما لا يزال العفو ممكناً حتى ولو بدأ التعاون بعد مباشرة التحقيقات، بالإضافة إلى حماية المسؤولين والمديرين والموظفين الذين يتعاونون مع الجهات المختصة من المقاضاة الجنائية، مما أدى إلى زيادة ملحوظة في عدد طلبات العفو، فبعد أن كانت الجهات المختصة تتلقى طلباً واحداً في السنة زاد إلى أكثر من طلب في الشهر⁽¹⁾.

بعد التأكد من نجاح الوسائل الحديثة في كشف وإثبات الاتفاقيات السرية بين المؤسسات ومن ضمنها التحالفات تم تكريسها في الكثير من التشريعات كالتشريع الجزائري⁽²⁾، وقد أثبتت التجربة أن نجاح هذه الوسائل يرتبط بمجموعة من العوامل كوضوح الإجراءات التي تساهم في تشجيع المؤسسات للتعاون مع الجهات المختصة بوضع قواعد واضحة ومحددة مثلاً في الولايات المتحدة الأمريكية يكون الإعفاء من العقوبة ألياً لكل مؤسسة تقوم بالكشف عن انتمائها إلى اتفاق محظور، كما ويجب أن يتم توسيع تطبيق هذه البرامج على جميع الاتفاقيات بدون استثناء وتمييز وسواء أكانت موضوع تحقيق أم لا، بالإضافة إلى إمكانية تخصيص مكافأة كتشجيع فعلي للمؤسسات⁽³⁾.

الفرع الثاني

المسؤولية الناشئة عن التحالف التجاري المصرفي

إن كلمة مسؤولية توحى أن ثم فعلاً يوجب مؤاخذه فاعله ، وفي نطاق التحالف المصرفي تتعدد المسؤولية المدنية عندما يصيب أحد أطراف التحالف ضرراً نتيجة عدم تنفيذ الالتزامات الناشئة عنه كلها أو بعضها أو عند التأخير في تنفيذها، حيث إن الضرر يكون شخصاً بعينه وطرفاً في التحالف مما يستوجب قيام المسؤولية المدنية العقدية عند الإخلال بتلك الالتزامات ، كما وقد يصيب الضرر شخصاً آخر ليس طرفاً في التحالف نتيجة خطأ أطرافه مما يستوجب جبر هذا الضرر عن طريق قيام المسؤولية المدنية التقصيرية ، وفي بعض الأحيان قد يتعدى أثر الضرر إلى المجتمع بوجه عام والأسواق التجارية والمؤسسات التي تمارس نشاطها فيه بوجه خاص

(1) د. عمر محمد حامد ، مصدر سابق ، ص 123 ، آمال سعد الله و زينب مشاني ، مصدر سابق ص 31-32.

(2) تنص المادة (60) من الامر 03-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالمنافسة على : "يمكن مجلس المنافسة أن يقرر تخفيض مبلغ الغرامة أو عدم الحكم بها على المؤسسات التي تعترف بالمخالفات المنسوبة إليها أثناء التحقيق فيها ..."

(3) آمال سعد الله و زينب مشاني ، مصدر سابق ، ص 32.

عندما يشكل التحالف إخلالاً بإحكام قواعد المنافسة ومنع الاحتكار مما يترتب قيام المسؤولية الجنائية لأطراف التحالف هذا من جهة، ومن جهة أخرى قد تنعقد المسؤولية أثناء مرحلة المفاوضات، وعليه سنقوم بدراسة المسؤولية الناشئة في مرحلة المفاوضات ومرحلة تنفيذ التحالف المصرفي، بإيضاح شروطها وأركانها وما يترتب عليها عند توفر تلك الأركان:

أولاً- المسؤولية الناشئة في مرحلة المفاوضات

لا شك في أن مرحلة المفاوضات تفرض بعض الالتزامات التي تقع على عاتق الأطراف المتفاوضة، كالالتزام ببدء المفاوضات والاستمرار فيها، الالتزام بمبدأ حسن النية التفاوضية، الالتزام بالتعاون والإعلام في التفاوض، والالتزام بالمحافظة على السرية المعلومات التي أتاحت المفاوضات الاطلاع عليها⁽¹⁾، والأصل أن يقوم كل من المصرف والأطراف الأخرى بتنفيذ هذه الالتزامات طوعاً واختياراً طبقاً لما هو متفق عليه، أو طبقاً لما يفرضه مبدأ حسن النية، وإذا ما أخل احد الأطراف بها ونشأ عن ذلك ضرر للطرف أو الأطراف الأخرى فإنه يُشترط قيام علاقة سببيه بين الخطأ الصادر من أحد الأطراف المتفاوضة وبين الضرر الذي لحق بالطرف أو الأطراف الأخرى، فقد بين بعض الفقهاء أن المسؤولية التي تنشأ وتحكم مرحلة المفاوضات والتي تعتبر من أيسر الوسائل تطبيقاً هي نظرية المسؤولية التقصيرية⁽²⁾.

يمكن القول أن قيام أطراف التحالف المصرفي بالتفاوض يكون بهدف الوصول إلى نتيجة واحدة هي إبرام أو توقيع عقد التحالف، فإذا ما كانت النتيجة ايجابية بتنفيذ الاطراف لعين ما التزموا به وتم توقيع العقد فلا وجود لأي مسؤولية إلا التي يترتبها عقد التحالف على أطرافه، أما إذا كانت النتيجة سلبية باخلال احد الاطراف بالالتزامات المُلقاة على عاتقه كأن قام بقطع المفاوضات فإنه تجب عليه المسؤولية العقدية إذا كان قد تم توقيع بعض العقود التي تمهد لعقد التحالف كعقد التفاوض وعقد ضمان سرية تبادل المعلومات، ويشترط توافر أركان المسؤولية العقدية من خطأ وضرر وعلاقة سببية بينهما، وتكون هذه المسؤولية تقصيرية في حالة إخلال احد الأطراف بمبادئ النزاهة وحسن النية كقطع المفاوضات دون سبب بما يؤدي إلى حصول ضرر للطرف الآخر، وللطرف المتضرر الحصول على تعويض بعد أن يُثبت الخطأ والضرر الذي أصابه والعلاقة بينهما، فقد قضت محكمة النقض المصرية: "أن الطرف الذي يقوم بقطع

(1) مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، الاردن، 2014، ص51.

(2) د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في القانون المدني، ج1، مصادر الالتزام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص221، د. محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2009، ص58.

المفاوضات نتيجة عدم جديته في التفاوض بمسؤوليته مسؤولية تقصيرية عما لحق الطرف الآخر من ضرر"⁽¹⁾.

يقع على الطرف المدعي سواء أكان مصرف أم مؤسسة أخرى عبء إثبات كل من خطأ المتفاوض، والضرر الذي إصابه والعلاقة السببية بينهما، وعلى محكمة الموضوع أن تبين في حكمها هذه الرابطة، ويمكن للمدعي عليه أن يدفع بالمسؤولية عنه بأن لم يكن له ارتباط بالفعل أو النتيجة الضارة أو من خلال نفي العلاقة السببية⁽²⁾.

وفقاً للقواعد العامة إذا ما تم إثبات اركان المسؤولية فإن القاضي يلجأ الى التعويض لجبر الضرر، بشرط إلا يكون التعويض مقدراً في عقد التفاوض، على أن يأخذ بعين الاعتبار مقدار النفقات والمصاريف التي تكبدها الطرف المتفاوض ووقته الضائع وما لحقه من خسارة وما فاتته من كسب.

ثانياً- المسؤولية الناشئة عن التحالف في مرحلة التنفيذ

كما مر سابقاً أن التحالف التجاري المصرفي يُرتب التزامات مشتركة وغير مشتركة على عاتق أطرافه، فإذا لم يحم المدين بتنفيذها ولم يمكن إجباره على التنفيذ أو اذا تأخر فيها، أو إذا أصبح التنفيذ مستحيلاً بخطئه، فإنه يُسأل عن تعويض الطرف أو الأطراف الأخرى، والمسؤولية التي تتحقق في هذه الحالة هي مسؤولية عقدية لأنها ناشئة عن الإخلال بالتزام مصدره عقد التحالف، كما ومن الممكن أن تتضرر مؤسسات أخرى ليست طرفاً في التحالف نتيجة إخلال التحالف بقواعد المنافسة فتتحقق المسؤولية التقصيرية نتيجة هذا الضرر والمسؤولية الجنائية نتيجة مخالفة قواعد حماية المنافسة ومنع الاحتكار.

1- المسؤولية المدنية

لا تخرج المسؤولية المدنية لأطراف التحالف التجاري المصرفي عن إحدى المسؤوليتين العقدية والتقصيرية، وتتحقق المسؤولية العقدية عندما لا يقوم المدين بتنفيذ التزاماته الناشئة عن عقد التحالف ولم يكن بالاستطاع إجباره على التنفيذ أو إذا كان تنفيذه تنفيذاً معيباً أو جزئياً أو تأخر

(1) مصطفى خضير نشمي ، مصدر سابق ، ص 80-79.

(2) مروان عضيد عزت محمد ، العلاقة السببية بين الخطأ والضرر في القانون المدني العراقي ، بحث منشور في مجلة المشكاة في الاقتصاد التنموية والقانون ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية ، جامعة عين تموشنت بلحاج ، الجزائر ، المجلد (05) ، العدد الثاني عشر ، 2020 ، ص 203.

عن الميعاد المحدد⁽¹⁾، وعليه فإن المسؤولية العقدية في نطاق التحالف المصرفي ما هي إلا جزء الإخلال بالتزام ناشئ عن العقد.

يشترط لقيام المسؤولية العقدية لأحد اطراف التحالف المصرفي أن يكون هناك عقد تحالف تجاري بين المسؤول والمضروب، فمن البديهي أن لا تقوم المسؤولية العقدية حيثما لا يوجد العقد، حيث يُشترط أولاً أن يكون هناك عقد تحالف بين المسؤول عن الفعل الضار والمضروب فإذا ما انعدم العقد انعدمت تبعاً لذلك المسؤولية العقدية⁽²⁾، وأن يكون هذا العقد صحيحاً تاماً واجب التنفيذ⁽³⁾، فإذا كان عقد التحالف المصرفي باطلاً فلا محل لقيام المسؤولية العقدية باعتبار أن العقد الباطل بحكم عدم أي كونه لم يوجد منذ البدء استناداً لمبدأ الأثر الرجعي لبطلان العقد⁽⁴⁾، إلا أن هناك جانب من الفقه يرى أن في حالة تنفيذ الأطراف للعقد الباطل يكون امام الطرف المضروب الحق في المطالبة بالتعويض على أساس المسؤولية العقدية استناداً الى أثر التنفيذ باعتبار أن الضرر الناتج هو ضرر عقدي وبالتالي يكون التعويض على أساس المسؤولية العقدية⁽⁵⁾، أما إذا كان عقد التحالف المصرفي قابلاً للإبطال واخل أحد الأطراف بتنفيذ الالتزامات المفروضة عليه فهنا نكون ازاء حالتين: فأمّا أن يكون الضرر ناتج عن ابطال العقد فيمكن حينئذ تطبيق أحكام المسؤولية العقدية، أو أن لا يكون الضرر كذلك فلا بد من التمييز بين إذا ما تم عدم التنفيذ العقدي قبل النطق أو تقرير إبطال العقد فإن القضاء هنا يأخذ بأحكام المسؤولية العقدية ، أما إذا تم النطق أو تقرير بطلان العقد فنكون ازاء خطأ تقصيري يستلزم قيام المسؤولية التقصيرية⁽⁶⁾، إذ إن العقد بصورة عامة متى تقرر بطلانه يزول وينعدم وجوده القانوني بأثر رجعي وتزول معه العناصر التي يمكن أن تكون قوام المسؤولية العقدية⁽⁷⁾، كما ويُشترط أن يكون الضرر ناشئ عن عدم تنفيذ الالتزام ، حيث لا يكفي أن يكون هناك تحالف صحيح بين المسؤول والمضروب بل يجب أن تكون

(1) ليلان رشيد فائق ، المسؤولية المدنية في القانون ، بحث مقدم كجزء من متطلبات الترقية من الصنف الثالث الى الصنف الثاني من أصناف الادعاء العام ، وزارة العدل ، رئاسة الادعاء العام ، دائرة الادعاء العام في اربيل ، العراق ، 2017 ، ص 16-17.

(2) د.علي علي سليمان ، النظرية العامة للالتزام ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1992 ، ص 158، د. عبد المنعم البدراني ، النظرية العامة للالتزام ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1991 ، ص 87.

(3) د.ايناس هاشم رشيد ، المسؤولية المدنية الناشئة عن استعمال وسائل الاعلام ، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية القانون ، جامعة بابل ، 2006 ، ص 54.

(4) Philippe Le Tourneau, droit de la responsabilite et des coutrats, Dalloz, 2009, P:341.

(5) Philippe Le Tourneau, exception d'indignite, LPA, 2007, P:150.

(6) Bastien Brunon, la permeabilite des regles professionnelles, LPA, 2 fer 2010, N:23, P:59.

(7) د.حسين عامر و د.عبد الرحيم عامر ، المسؤولية المدنية التقصيرية والعقدية ، مؤسسة المعارف للطباعة والنشر ، القاهرة ، مصر ، ط 2 ، 1979 ، ص 63.

هناك رابطة قانونية بين ما حدث عنه الضرر وبين عدم الوفاء بالالتزام التعاقدية⁽¹⁾، فالمبدأ العام يُقرر أن نظام المسؤولية العقدية يقوم بمجرد التأكد من حرمان الدائن من حقوقه نتيجة عدم تنفيذ المدين لالتزاماته، وبمعنى آخر أن وجود العقد الصحيح لا يكفي لتحقيق المسؤولية دون الإخلال بالالتزام الناشئ عن هذا العقد⁽²⁾.

يمكن إضافة شرط آخر يتمثل بأن يكون من أصابه الضرر نتيجة عدم التنفيذ دائماً بالالتزام، إذ يجب لقيام المسؤولية التعاقدية أن يصيب الضرر احد اطراف التحالف نتيجة إخلال الطرف الاخر بتنفيذ التزاماته، وعليه فإذا ما كان من أصابه الضرر شخصاً من خارج نطاق التحالف المصرفي فلا مجال لقيام المسؤولية العقدية وإنما نكون أمام تطبيق أحكام المسؤولية التصيرية إذا ما توافرت شروطها، ويستثنى من ذلك حالة كون الشخص ممثلاً أو نائباً لإحد الأطراف أو منتفعاً من الإشتراط لمصلحة الغير، ولكي يُسأل الطرف المدين في عقد التحالف عن تعويض الضرر لا بد من توافر أركان المسؤولية العقدية مجتمعة والتي تتمثل بكل من الخطأ والضرر والعلاقة السببية بين الضرر والخطأ⁽³⁾.

تقوم المسؤولية التصيرية نتيجة ضرر غير ناشئ عن علاقة تعاقدية تربط بين المضرور ومسبب الضرر، فعالباً ما تنشأ المسؤولية التصيرية بين شخصين أو اكثر لا تربط بينهما أية علاقة قانونية تعاقدية سابقة بخلاف المسؤولية التعاقدية⁽⁴⁾، وفي نطاق التحالف المصرفي تتحقق المسؤولية التصيرية عندما يعدل أحد الأطراف عن إتمام التحالف المصرفي مما يترتب عن هذا العدول إلحاق الضرر بالطرف الأخر⁽⁵⁾، كما وقد يلحق الضرر بشخص آخر ليس طرفاً في التحالف وإن كان الأصل في ممارسة الأعمال التجارية حرية التجارة والمنافسة إلا أن هذا الحق لا يعني بأنه حق مطلق إذ ينبغي عدم ممارسته بطريقة تتحرف عن الغاية التي تقرر من أجلها واعترف به المشرع لتحقيقها، مما يعني وجوب أن تكون المنافسة من خلال سلوك وسائل وأساليب مشروعة لا تتعارض مع معطيات البيئة التجارية سواء أكانت هذه المعطيات مقررة قانوناً أم عرفاً أم اتفاقاً، حيث يكاد أن يجمع الفقه على مبدأ حرية المنافسة باعتباره حق يقره المشرع لكل العاملين في التجارة بوصفه مبدأ عام، إلا إن هذه المنافسة قد تكون غير مشروعة إذا

(1) د.حسين عامر و د.عبد الرحيم عامر، مصدر سابق، ص76.

(2) د.ايناس هاشم رشيد، مصدر سابق، ص63.

(3) د.عبد المجيد الحكيم و عبد الباقي البكري و محمد طه البشير، الوجيز في نظرية الالتزام في القانون العراقي، ج1، في مصادر الالتزام، شركة العاتك لصناعة الكتب، بيروت، لبنان، 2017/2018، ص283.

(4) د.ندى البيدي النجار، احكام المسؤولية، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، ط1، 1997، ص19.

(5) د.ايناس هاشم رشيد، مصدر سابق، ص65.

ما خالفت هذا الأصل عندما تنحرف عن الغاية التي توخاها المشرع من وراء إقرار هذا الحق⁽¹⁾، فإذا ما انحرف التحالف المصرفي عن الطريق السليم وجنح نحو تقييد حرية التجارة والمنافسة وتكوين كيانات احتكارية فيعتبر عندئذ من الاتفاقات والممارسات غير المشروعة، ويجوز للمضروب حق التعويض⁽²⁾، وعليه فإن المؤسسة التي تتضرر من قيام التحالف التجاري المصرفي نتيجة مخالفته لقواعد المنافسة لها أن تطالب بالتعويض من خلال دعوى المنافسة غير المشروعة وعلى أساس المسؤولية التقصيرية، لذا فقد منح القانون في الولايات المتحدة الأمريكية لجنة التجارة الفيدرالية القدرة على منع الأشخاص أو الشركات أو الشراكات من استخدام أساليب أو أفعال أو ممارسات غير عادلة للمنافسة، حيث يحق للجنة اتخاذ الإجراءات ورفع الشكاوى لوقف الأفعال وإصدار الأوامر والطعن في هذه الأوامر أمام المحاكم، كما ويخول للمدعي العام رفع الدعاوى المدنية للحصول على العقوبات التي قد تصل إلى عشرة آلاف دولار⁽³⁾.

وقد أسس القضاء المصري دعوى المنافسة غير المشروعة على أساس المسؤولية التقصيرية استناداً لنص المادة (163) من القانون المدني المصري رقم (131) لسنة (1948) والتي جاء فيها: "كل خطأ سبب ضرراً للغير يلزم من ارتكبه بالتعويض"، إذ جاء في قرار محكمة النقض المصرية أن: "الدعوى المؤسسة على المنافسة غير المشروعة لا تخرج عن كونها دعوى مسؤولية عادية أساسها الفعل الضار فيحقق لكل من أصابه ضرر من فعل المنافسة غير المشروعة رفع الدعوى بطلب التعويض عن ما أصابه من جرائها على كل من شارك في أحداث هذا الضرر متى ما توافرت شروط هذه الدعوى والمتمثلة بالخطأ والضرر والعلاقة السببية بينهما"⁽⁴⁾.

كما أقر المشرع العراقي في الفقرة (ثانياً) من المادة (13) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار رقم (14) لسنة (2010) الحق للمضروب في المطالبة بالتعويض عن ما أصابه من

(1) د. مصطفى كمال طه و د. علي البارودي و د. مراد منير فهمي ، اساسيات القانون التجاري والبحري ، منشأة المعارف ، الإسكندرية ، مصر ، 1983 ، ص 110. د. طالب حسن موسى ، مبادئ القانون التجاري ، دار الحرية للطباعة والنشر ، بغداد ، العراق ، 1976-1975 ، ص 186.

(2) د. عبد الناصر فتحي الجلوي محمد ، الاحتكار المحظور وتأثيره على حرية التجارة دراسة قانونية مقارنة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2008 ، ص 452.

(3) Douglas Broder, U.S. Antitrust Law and Enforcement, Oxford University Press, 2010, P:15.

(4) قرار محكمة النقض المصرية الصادر في 14/6/1956 ، أشار اليه د. عبد الحميد الشواربي و د. عز الدين الدناصري ، المسؤولية المدنية في ضوء الفقه والقضاء ، منشأة المعارف ، الإسكندرية ، مصر ، ط 7 ، 2004 ، ص 1206.

ضرر نتيجة الإخلال بإحكام هذا القانون، حيث يترتب على الفعل الضار نتيجة أعمال المنافسة غير المشروعة دعوى المسؤولية طبقاً للقواعد العامة المقررة بنص المادة (204) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة (1951) باعتبار أن المشرع التجاري العراقي لم يضع نصاً خاصاً يتضمن حكماً بهذا الشأن وعليه فإن دعوى المنافسة غير المشروعة هي دعوى المسؤولية التقصيرية، فإذا ما أخل التحالف بإحكام قانون المنافسة مما سبب ضرراً للغير فيكون أمام المضرور الحق في المطالبة بالتعويض لدى المحاكم المختصة استناداً لأحكام هذا القانون على أساس المسؤولية التقصيرية لانعدام الرابطة العقدية فيما بين مسبب الضرر والمضرور.

استناداً الى ما سبق يمكن القول أن المنافسة وإن كانت حقاً قد تتحول إلى اعتداء إذا ما تمت من خلال أساليب وطرق تتنافى ونزاهة وأصول التعامل التجاري، ومن بينها التحالف التجاري إذا ما انعقد لغايات غير مشروعة كالححد من المنافسة وتكوين احتكارات تجارية مما يؤدي إلى إلحاق الأضرار بغيره من التجار والمؤسسات الأخرى، لذا كان لا بد من وجود وسيلة لحماية المنافسة وتعويض المتضررين جراء استخدام هذه الوسائل غير المشروعة خلافاً لأحكام قانون المنافسة وذلك من خلال دعوى المنافسة غير المشروعة ، فقد ذهب جانباً من الفقه في تحديد طبيعة الدعوى على أساس المسؤولية التقصيرية باعتبارها تنشأ عن الإخلال بالتزام يفرضه القانون ، وعلى هذا الأساس فإن الأفعال والممارسات والاتفاقات التي تعد ممارستها خارجة عن الحدود المرسومة قانوناً ومن ضمنها التحالفات التجارية إذا ما انعقدت خلافاً لأحكام قوانين المنافسة تعد منافسة غير مشروعة توجب تعويض المتضرر منها⁽¹⁾.

لما كانت دعوى المنافسة غير المشروعة تقوم على ذات الأساس الذي تقوم عليه دعوى المسؤولية التقصيرية فإنها تخضع لذات الأركان والشروط الواجب توافرها لقيام هذه المسؤولية، والتي تتمثل في نطاق التحالف المصرفي ب: العمل غير المشروع (الخطأ) وتنصرف دلالاته إلى مجرد الخروج على ما تقتضيه الممارسة النزاهة للأنشطة التجارية والمتمثلة بالإخلال بقواعد وأحكام المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، إذ يكون الخطأ قد تحقق عندما يتم مخالفة نص جنائي أو مدني أو تجاري واتخاذ سلوكاً أو سبيلاً يمثل انتهاكاً للواجب العام الذي يحتم على كل شخص طبيعي أو معنوي عدم الأضرار بالآخرين، أما الركن الثاني فيتمثل بالضرر حيث قضت محكمة النقض المصرية بأنه: "لما كان الضرر من أركان المسؤولية فإن ثبوته شرطاً لازماً لقيام

(1) د. احمد عبد الحسين كاظم الياسري و حسن ضعيف حمود المعموري ، الحماية القانونية من المنافسة غير المشروعة - دراسة في القانون العراقي ، بحث منشور في مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية ، كلية القانون ، جامعة بابل ، العدد الثالث ، السنة الثانية عشر ، 2020 ، 324-325.

هذه المسؤولية والحكم بالتعويض نتيجة ذلك"، ولا يشترط في هذا الضرر أن يكون مادياً بل من الممكن أن يكون ضرراً معنوياً خاضعاً لتقدير سلطة قاضي الموضوع ، كما ولا يشترط أن يكون هذا الضرر واقعاً بل من الممكن أن يكون ضرراً مستقبلياً عندما يخشى وقوعه في المستقبل ، ويجب أن يتعلق الضرر بنشاط المضرور المهني ، إذ إن الضرر الذي يلحق بحياته الخاصة لا يعد ضرراً ناشئاً عن أعمال المنافسة غير المشروعة، كما وتتطلب هذه الدعوى قيام الرابطة السببية بين الخطأ والضرر الناجم عنه كركن أو شرط ثالث(1).

تجدر الإشارة إلى أن محكمة الخدمات المالية في العراق تختص بالفصل في المنازعات التي تنشأ فيما بين المصارف أو بين المصارف والمؤسسات المالية بشرط أن يتم الاتفاق مقدماً بين الأطراف المتنازعة وبشكل مكتوب على أحالة النزاع الى المحكمة، بمعنى أن يتضمن عقد التحالف المصرفي بند يحدد محكمة الخدمات المالية للفصل في النزاعات التي قد تنشأ بين الأطراف، فإذا لم يتم الاتفاق على ذلك فمن حق أي طرف من أطراف النزاع الاعتراض على اختصاص هذه المحكمة بالفصل بالنزاع(2).

2- المسؤولية الجنائية

في حالة اذا ما تم إثبات وجود تحالف تجاري مصرفي - بشكل علني أو سري أو بشكل تحريري أو شفهي- قد انعقد خلافاً لأحكام قوانين المنافسة ومنع الاحتكار، فلا شك في إيقاع العقوبات الجنائية المنصوص عليها في تلك القوانين، وقد انقسمت الآراء الفقهية حول تلك العقوبات الجنائية الواجب فرضها على جرائم المنافسة ومنع الاحتكار، حيث يرى البعض ضرورة الإقتصار على العقوبات المالية والاقتصادية لتناسبها مع طبيعة هذه الجرائم باعتبار أن قوانين المنافسة هي قوانين تنظيمية بسيطة وليست جنائية تسعى لتحقيق أهداف وغايات اجتماعية واقتصادية، فيما يرى جانب آخر من الفقه ضرورة إيقاع العقوبات السالبة للحرية إلى جانب العقوبات المالية باعتبار تلك الجرائم تمثل اعتداء على حق المجتمع والإضرار به بحيث يمكن الإفلات منها إن لم يتم ضبط تلك الجرائم وخلق رادع قانوني لها(3).

(1) د. عبد الناصر فتحي الجلوي محمد ، مصدر سابق ، ص 454-456.

(2) تنص الفقرة الثالثة من المادة (63) من قانون البنك المركزي العراقي لسنة 2004 على: "3- يكون أيضاً من اختصاص المحكمة الفصل في أي خلاف ينشأ بين المصارف والمؤسسات المالية يحال إلى محكمة الخدمات المالية بموجب اتفاق مكتوب بين أطراف الخلاف..."

(3) احمد سامي عبد الشبلي، التنظيم القانوني للتركز الاقتصادي دراسة قانونية مقارنة، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية القانون، جامعة بابل، 2020، ص 219-220، د. فخري عبد الرزاق الحديثي، الجرائم الاقتصادية دراسة

إن هذا الاختلاف الفقهي قد انعكس صداه في موقف التشريعات المقارنة حيث تباينت العقوبات المنصوص عليها في التشريعات وتراوحت بين الجزاءات المالية في الغالب والعقوبات السالبة للحرية في بعض الأحيان بالإضافة إلى بعض العقوبات الأخرى كالمصادرة وإيقاف النشاط ، ففي الولايات المتحدة الأمريكية قد حظرت المادة الأولى من قانون شيرمان أي تعاقد أو اتفاق أو ترتيب في شكل تحالف أو أي شكل آخر لتقييد حرية التجارة أو التبادل التجاري بين الولايات أو مع الدول الأخرى، وقد فرض المشرع في هذه المادة عقوبة على أي شخص يبرم أي عقد أو يرتكب أي فعل يقيد المنافسة وحرية التجارة أو يتآمر باعتباره مرتكباً لجناية ويعاقب بغرامة لا تزيد عن عشرة ملايين دولار أن كان شخصاً اعتبارياً وثلاثمائة وخمسون ألف دولار إن كان شخصاً طبيعياً أو الحبس مدة لا تتجاوز ثلاث سنوات أو بالعقوبتين معا إذا رأت المحكمة ذلك(1).

ذهبت المحكمة العليا الأمريكية إلى أن الهدف أو الغرض من قانون شيرمان هو حظر الاحتكارات أو العقود أو الاتحادات التي تخل بحرية المنافسة والتجارة وبعبارة أخرى "الحفاظ على حق حرية التجارة"، حيث قد جرم قانون شيرمان الاحتكار بصورة مطلقة سواء أكان شروعا أم اتفاقاً أم مجرد التآمر فيما بين الأفراد والشركات، فضلاً عن حظره كافة التعاملات والاتفاقات الداخلية أو الخارجية المؤدية لذلك ، وتجريم التعاقدات والارتباطات وكافة اشكال التعاون المؤدية الى تقييد التجارة والتبادل التجاري مع الدول الأخرى، حيث رتب على مخالفة هذه القواعد عقوبات جسيمة تتمثل بالغرامة أو الحبس أو كلا العقوبتين(2)، وعليه فإن الاتفاقات المقيدة للمنافسة ومن ضمنها التحالف التجاري في القانون الأمريكي تعتبر مضادة للمنافسة بغض النظر عن مبرراتها ودافعها ويمكن إثباتها عن طريق إثبات أن المدعى عليهم دخلوا في اتفاقية غير قانونية كالتحالف

في قانون تنظيم التجارة، بحث منشور في مجلة القانون المقارن، كلية القانون، جامعة بغداد، العدد 11، السنة الثامنة، 1980، ص 122.

(1) The Sherman Antitrust Act (1890) Section 1 Trusts, etc., in restraint of trade illegal; penalty:

Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal. Every person who shall make any contract or engage in any combination or conspiracy hereby declared to be illegal shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding 10,000,000\$ if a corporation, or, if any other person, 350,000\$, or by imprisonment not exceeding three years, or by both said punishments, in the discretion of the court.

(2) د. عمرو محمد حماد ، مصدر سابق ، ص 375.

المصرفي لأهداف احتكارية أو مقيدة للمنافسة دون الحاجة إلى إثبات الضرر الفعلي للمنافسة ، حيث يمكن تقسيم الاتفاقات غير القانونية إلى فئتين: الأولى تشمل تقييد الأسعار مباشرة كالاتفاقات الأفقية أو تحديد أسعار البيع والخدمات وغيرها من الشروط المقيدة للمنافسة، والفئة الثانية تتمثل بالتواطؤ في مجالات أخرى كتوزيع السوق والعملاء ، اتفاقات تقييد الإنتاج أو الخدمات أو رفض التعامل مع شخص متنافس أو أكثر⁽¹⁾.

وقد أنشأ مجلس التجارة الفيدرالي بقرار من الكونجرس عام (1914) للإشراف على تطبيق قانون مجلس التجارة وقوانين حماية المنافسة ومنع الاحتكار وقد أعطي المجلس سلطة منع الأشخاص والشركات من استخدام الوسائل غير العادلة في المنافسة ، حيث وردت عبارة "الأفعال والممارسات غير العادلة أو الخادعة " في المادة الخامسة من القانون المجلس بدون تعريف عن القصد مما يجعل سلطة المجلس ونطاق ادارته قادرة على الاستجابة للأشكال والنماذج الواسعة من الممارسات التجارية المتواجدة والمستجدة ، وهكذا فقد تشكل الممارسة التجارية اتفاق أو تكتل يقيد المنافسة أو يمثل احتكاراً أو محاولة احتكارية فلا يكون بذلك مخالفاً لقانون شيرمان وقوانين مكافحة الاحتكار فقط بل من الممكن مقاضاته بموجب المادة الخامسة من قانون المجلس ، ويتبين أن السلطة الممنوحة لمجلس التجارة الفيدرالي لا تعني إعاقة تطبيق قانون شيرمان بل يستطيع المجلس بناء تقاريره بصدد ممارسة أو تصرف ما على مخالفة هذا التصرف لروح قوانين مكافحة الاحتكار حتى وإن لم يتم تقرير ذلك بموجب قوانين مكافحة الاحتكار بنص صريح⁽²⁾.

أما في مصر فقد انطت المادة (20) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المصري رقم (3) لسنة (2005) لجهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية عند ثبوت مخالفة احكام المواد (6،7،8) من هذا القانون سلطة إصدار الأمر بتعديل الأوضاع وإزالة المخالفة فوراً أو خلال فترة زمنية يحددها المجلس والآ وقع الاتفاق أو التعاقد المخالف لأحكام القانون باطلاً، كما وللمجلس إصدار الأمر بوقف الممارسة المحظورة فوراً أو بعد انقضاء فترة زمنية مشار إليها في الأمر، وإلى جانب هذه التدابير أقر المشرع عقوبات جنائية أخرى مناط بالمحكمة ايقاعها تضمنتها المواد (22-25) من القانون، حيث تضمنت المادة (22) عقوبة الغرامة كعقوبة أصلية عند مخالفة أحكام المواد (6،7،8) مع عدم الإخلال بأية عقوبة اشد ينص عليها أي

(1) Douglas Broder, op.cit,P:47.

(2) د. عبد الناصر فتحي الجلوي محمد ، مصدر سابق ، ص 404-407.

قانون آخر⁽¹⁾، بينما تضمنت المادة (24) الإشارة الى وجوب نشر الأحكام النهائية الصادرة بالإدانة في الأفعال المشار إليها في المادة (22) في الجريدة الرسمية وجريدتين يوميتين⁽²⁾، أما المادة (25) فقد أشارت الى معاقبة المسؤول عن الإدارة الفعلية للشخص الاعتباري المخالف لأحكام هذا القانون⁽³⁾، وعلى الرغم من تنظيم المنافسة عن طريق هذا القانون إلا أن المادة (221) من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي المصري رقم (194) لسنة (2020) قد حظرت سريان أحكام قانون حماية المنافسة رقم (3) لسنة (2005) على الجهات المرخص لها بممارسة الأعمال المصرفية ، كما وحظرت قيام هذه الجهات بأي ممارسات احتكارية أو ضارة بالمنافسة⁽⁴⁾، وقد خولت المادة (222) البنك المركزي انشاء وحدة تختص بتلقي البلاغات عن أي ممارسة احتكارية أو ضارة بالمنافسة تتعلق بالجهات المرخص لها، إذ يجوز لمجلس إدارة البنك المركزي عند ثبوت الإخلال بحرية المنافسة تكليف الجهة المخالفة بتعديل أوضاعها وإزالة المخالفة فوراً أو خلال فترة زمنية محددة وإلا وقع الاتفاق أو العقد باطلاً⁽⁵⁾، دون الإخلال بسلطة مجلس إدارة البنك المركزي في اتخاذ أي من الإجراءات المنصوص عليها في المادة (144) من هذا القانون.

- (1) تنص المادة (22) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المصري على: "مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد ينص عليها أي قانون آخر يعاقب على مخالفة الأحكام أي من المواد (6،7،8) من هذا القانون بغرامة لا تقل عن ثلاثين ألف جنية ولا تتجاوز عشرة ملايين جنية..."
- (2) تنص المادة (24) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية على: "يحكم بنشر الأحكام النهائية الصادرة بالإدانة في الأفعال المشار إليها في المادة (22) من هذا القانون في الجريدة الرسمية وفي جريدتين يوميتين واسعتي الأنتشار على نفقة المحكوم عليه."
- (3) تنص المادة (25) من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية: "يعاقب المسؤول على الإدارة الفعلية للشخص الاعتباري المخالف بذات العقوبات المقررة عن الأفعال التي ترتكب بالمخالفة لأحكام هذا القانون، إذا ثبت علمه بها وكان إخلاله بالواجبات التي تفرضها عليه تلك الإدارة قد اسهم في وقوع الجريمة . ويكون الشخص الاعتباري مسؤولاً بالتضامن عن الوفاء بما يحكم به من عقوبات مالية وتعويضات إذا كانت المخالفة قد ارتكبت من أحد العاملين به باسم الشخص الاعتباري أو لصالحه".
- (4) تنص المادة (221) من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي المصري رقم (194) لسنة (2020) على: "لا تسري أحكام قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم 3 لسنة 2020 على الجهات المرخص لها، ويحظر عليها القيام بأي ممارسات احتكارية أو ضارة بالمنافسة..."
- (5) تنص المادة (222) من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي على: "ينشأ بالبنك المركزي وحدة ذات طابع خاص ، تختص بتلقي البلاغات عن أي ممارسات احتكارية أو ضارة بالمنافسة تتعلق بأي من الجهات المرخص لها ، واتخاذ إجراءات التقصي والبحث وجمع الاستدلالات في شأنها . كما يسرى ذلك على الأفعال التي ترتكب في الخارج إذا ترتب عليها منع حرية المنافسة أو تقييدها أو الأضرار بها في مصر . وفي حالة ثبوت الإخلال بحرية المنافسة أو القيام بممارسات احتكارية ، يجوز لمجلس الإدارة تكليف الجهة المخالفة بتعديل أوضاعها وإزالة المخالفة فوراً أو خلال فترة زمنية محددة ، وإلا وقع الاتفاق أو التعاقد المخالف باطلاً ، وذلك دون الإخلال بسلطة مجلس الإدارة في اتخاذ أي من الإجراءات المنصوص عليها في المادة (144) من هذا القانون ، وذلك كله طبقاً للضوابط والأجراءات التي يحددها مجلس الإدارة".

وفيما يخص موقف التشريع العراقي فقد جاءت المادة (13) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار مخصصة لمعالجة الجرائم الناشئة عن مخالفة أحكام هذا القانون، حيث نصت على : "أولاً : يعاقب بالحبس مدة ال تقل عن (1) سنة ولا تزيد على (3) ثلاث سنوات أو بغرامة لا تقل عن (1,000,000) مليون دينار ولا تزيد على (3,000,000) ثلاثة ملايين دينار كل من خالف أحكام هذا القانون"، ويلاحظ أن النص قد جاء بصياغة عامة يجرم كل الأفعال والممارسات والاتفاقيات المخالفة لأحكام هذا القانون ومن بينها اتفاقية التحالف التجاري بصورة عامة ، وعليه فاذا ما شكل التحالف إخلالاً بأحكام هذا القانون وبالأخص المواد (9،10،11) فإن ذلك يعد جريمة طبقاً لنص المادة (13) ومن ثم يخضع للعقوبات المنصوص عليها في هذه المادة، على أن يتولى مجلس شؤون المنافسة والاحتكار تقصي المعلومات والممارسات المخالفة لأحكام هذا القانون واجراء التحقيقات في الممارسات التي يكشفها أو بناءً على ما يتلقاه المجلس من شكاوى وأخبار أو تلك التي تكلفها بها المحكمة وإعداد التقارير عن نتائجها⁽¹⁾.

عموماً يمكن ملاحظة أن الجزاءات المتضمنة في التشريعات المتعلقة بالمنافسة التي يمكن إيقاعها على أطراف التحالف المصرفي في حالة مخالفته لقواعدها قد انقسمت إلى تدابير محددة حول جهاز أو لجنة شؤون المنافسة توقيعيها، وعقوبات جنائية ذات فلسفة عقوبات الجرائم الاقتصادية القائمة على العقوبات المالية انسجاماً مع طبيعة هذه الجرائم⁽²⁾، على أن تطبيق هذه الجزاءات لا يحول دون لجوء المضرور الى التعويض عما أصابه من ضرر ، وتتمثل التدابير بإصدار أوامر تعديل أوضاع المخالف وإزالة المخالفة فوراً أو خلال فترة زمنية محددة، أو إصدار قرار بوقف التحالف لمخالفته احكام القانون، أما الجزاءات الجنائية فقد تفاوت ما بين الغرامات والحبس ونشر الحكم⁽³⁾.

(1) المادة (7) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار رقم (14) لسنة (2010) .

(2) د.أمل محمد شلبي ، الحد من آليات الاحتكار ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، مصر ، 2006 ، ص127.

(3) لمزيد من التفاصيل : د.عبد الناصر فتحي الجلوي ، مصدر سابق ، ص446-451، د.معين فندي الشناق ، مصدر سابق ، ص255-264.

المبحث الثاني

نجاح التحالف التجاري المصرفي وانتهائه

حتى يتمكن التحالف التجاري المصرفي من ضمان نجاحه القانوني، يجب على المصرف أن يتبع مجموعة من الوسائل والقواعد القانونية التي تساعد على تحديد مدى فعالية ونجاعة علاقاته التعاونية، وتفادي المشاكل والمخاطر والاختلافات التي تعترضه، خاصة إذا ما كانت التشريعات المتعلقة بالمنافسة في مختلف البلدان قد نظرت إلى التحالفات التجارية بصورة عامة نظرة مريبة، باعتبارها إحدى الأساليب التي يمكن من خلالها خلق كيانات احتكارية، مما قد يفوت الكثير من المنافع التي من الممكن أن تجنيها المؤسسات المصرفية من هذه التحالفات، ومن ثم من المهم مراعاة بعض الضوابط التي تكفل إبعاده عن مخالفة قواعد المنافسة ومنع الاحتكار، وسواء أكانت تلك الضوابط متعلقة بالتحالف كالتزام الأطراف ببنود العقد ومرونة شروطه، ومراعاة الاعتبار التجاري للأطراف، أم متعلقة بالأسواق المصرفية والمنافسة كتسجيل التحالف وتشديد الرقابة من قبل الجهات المختصة على ما يقوم من تحالفات في نطاق الصناعة المصرفية لضمان حرية المنافسة ومنع تكوين التكتلات الاقتصادية الاحتكارية تحت غطاء اتفاقات مشروعة في الظاهر.

من جهة أخرى أن التحالف التجاري المصرفي علاقة تعاونية بين أطراف مختلفة ليس تحالفاً ابدياً، ومن ثم لا بد من الاتفاق على أجل محدد لهذا التعاون، وبمجرد انتهاء الأجل ينقضي التحالف المصرفي، كما وقد تنفق الأطراف على وضع حد لعلاقتهم التعاونية بالاجتماع والموافقة على هذا الأمر، بالإضافة إلى إمكانية تطبيق القواعد العامة لانتهاء العقد من حيث الفسخ القانوني والقضائي وغيرها من الطرق التي بينها القانون.

استناداً إلى ما سبق سوف نقسم هذا المبحث إلى مطلبين، نتناول في المطلب الأول الوسائل القانونية لنجاح التحالف التجاري المصرفي، بينما نخصص المطلب الثاني لدراسة طرق انتهاء التحالف التجاري المصرفي.

المطلب الأول

نجاح التحالف التجاري المصرفي

إن النجاح المقصود هنا يتمثل بنجاح الوسائل القانونية في تكوين اطار قانوني آمن يساعد المؤسسات المصرفية في بناء العلاقات التعاونية بدل المنافسة في نطاق الأسواق التجارية وليس فقط النجاح في تحقيق الأرباح والأهداف الاقتصادية، وتتمثل هذه الوسائل بمجموعة من الضوابط المتعلقة بالتحالف وأخرى تتعلق بالأسواق التجارية ، بالإضافة إلى إن امتداد التحالف لفترات زمنية متوسطة أو طويلة تجعل من الظروف المحيطة بإطرافه متغيرة، ومن أجل ضمان نجاح التحالف التجاري المصرفي يجب أن يتضمن العقد بند يسمح بتعديل التحالف وإلا كان عرضة لانسحاب الأطراف ومن ثم انتهاءه، وللإحاطة بتلك الوسائل سوف نقسم هذا المطلب إلى فرعين، نبين في الفرع الأول وسائل نجاح التحالف التجاري المصرفي ، ومن ثم نبين في الفرع الثاني تعديل عقد التحالف المصرفي.

الفرع الأول

وسائل نجاح التحالف التجاري المصرفي

لا شك في أن نجاح التحالف المصرفي من الناحية القانونية يعد مفتاحاً لنجاحه اقتصادياً وتحقيقه للأهداف الموضوعه مسبقاً، من خلال تكوين إطار شرعي قانوني وتنظيمي بين المؤسسات المتحالفة خاصة فيما يتعلق بقانون المنافسة والقوانين المالية، وعليه يستلزم من المصارف التي تسعى الى بناء التحالفات التجارية أن تراعي اهتماماً بالجانب القانوني بما يساهم واستمراريتها إلى أجل طويل والمساهمة في تقليل المخاطر والتهديدات عن طريق حسن إدارة هذه التحالفات، وعلى هذا الاساس يجب إتباع بعض الوسائل التي تساعد على نجاح التحالف المصرفي ، وسواء أكانت هذه الوسائل متعلقة بالتحالف نفسه أم بالاسواق وحماية المنافسة وكما يأتي :

أولاً- الوسائل المتعلقة بالتحالف

هناك العديد من الضوابط القانونية المتعلقة بالتحالف المصرفي التي تساهم في نجاحه والتي يمكن إجمالها بالأمور الآتية :

1- التزام الأطراف ببند العقد

لا شك أن التحالف التجاري المصرفي عبارة عن عقد يفرض التزامات متقابلة على عاتق أطرافه ، ويتضمن بنود متعددة متفق عليها في مرحلة المفاوضات ، ومن ثم ينبغي أن تُنفذ من قبل جميع الأطراف والّا فإنه سوف ينهار ويتحول الى مجرد علاقة نظرية دون وجود تطبيق عملي لها على أرض الواقع ، ويعتمد التزام أطراف التحالف ببند العقد بمدى متانة الاعتبار الشخصي لهم ، مما يقودنا إلى نتيجة مفادها أن عقد التحالف التجاري المصرفي من العقود ذات الاعتبار الشخصي⁽¹⁾.

عليه يجب على المصرف أن يوجه تركيزه نحو الأطراف الأخرى ومدى التزامهم ببند العقد طوال مدة سريان العمل، فمن الممكن عدم الحصول على تعاون الحليف نتيجة سلوكه الانتهازي مما يؤدي إلى عدم احترام الالتزامات والبنود الوارد في العقد، كتكاسل الحليف والاستحواذ على بعض الموارد التي من المفترض أن تكون مشتركة⁽²⁾، ويكون ذلك من خلال الرقابة التي تُعد أمر جوهري في التحالفات التجارية والتي من الممكن تحققها عن طريق شروط تعاقدية أو ترتيبات إدارية بهدف السيطرة على الحليف والتحالف معاً ، بالإضافة إلى قياس أداء الحلفاء وطرح أسئلة مهمة كمدى التزام الحليف ببند واهداف التحالف ؟ وما هي درجة اهميته لديه؟ فإن الاجابة عن تلك الأسئلة تخلق فهم واضح عن مدى التزام الحلفاء ببند العقد⁽³⁾، باعتبار أن الالتزام المطلق من العوامل الهامة لإنجاح التحالف والابتعاد عن الغش وتضارب القرارات.

من خلال الواقع العملي يمكن التوصل إلى مجموعة من الوسائل التي تضمن التزام أطراف التحالف ببنوده كتشديد القوة الملزمة للعقد من خلال اضافة شرط جزائي يفرض في حالة عدم التزام الأطراف ببند العقد المتفق عليها، أو تعرضه لخصم من الأرباح المتحصلة من التحالف بنسبة معينة ، كما ويمكن إضافة بند يفرض عقوبات معينة على الطرف الذي لا يلتزم ببند العقد كطرده من التحالف بعد إنذاره .

لا يقتصر الأمر على الالتزام ببند العقد بل أن التحالف التجاري المصرفي أكثر من مجرد علاقة تعاقدية بين أطراف مختلفة بل هناك ضابط وعامل جوهري لنجاحه يميزه عن باقي العلاقات بين المؤسسات التجارية عموماً إلا وهو عنصر الثقة ، لذا فإن التحالف يفقد مضمونه

(1) د. اثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص 769.

(2) د. رفعت السيد العوضي و د. اسماعيل علي بسيوني ، مصدر سابق ، ص 289-286.

(3) عبد الكريم هاجر مسعودة ، مصدر سابق ، ص 66-65.

وينهار بإنهيار الثقة في أحد أطرافه ، فإن جل اهتمام الأطراف المتحالفة يتجه صوب نزاهة أطراف العقد، مما يحتم ابتعاد كل طرف بعد إبرام التحالف عن خداع الأطراف الأخرى والالتزام بحرفية الاتفاق⁽¹⁾، وكذلك الابتعاد عن محاولة تحقيق مكاسب شخصية على حساب الأطراف الأخرى ؛ كونها عملية قد تُثير ريبة الحلفاء بشكل قد يخل بالتحالف⁽²⁾.

فإذا ما توافرت الثقة فإن كل حليف سوف يتصرف بحسن نية وتترسخ قاعدة المعاملة بالمثل والإنصاف، فالثقة تضمن نجاح التحالف واستمراره وتزيد من إمكانية تحقيقه لأهدافه وبسرعة⁽³⁾.

2- إدارة التحالف التجاري المصرفي

إن نجاح التحالف المصرفي يرتكز على حسن ادارته بما يساهم وتدعيم أواصر العلاقات بين المديرين الذين ينتمون لمختلف المؤسسات المتحالفة ، بحيث يؤدي إلى بناء الثقة وتسهيل إقامة العلاقات المتناغمة بين الحلفاء ، فضلاً على المساعدة في خلق شبكة إدارية غير رسمية فيما بينهم تستخدم في حل المشكلات التي تنشأ داخل الإطار الرسمي كاجتماعات اللجنة المشتركة⁽⁴⁾.

تتصف عملية التحالف المصرفي بالعديد من الخصائص تجعل إدارته تتميز بنوع من الصعوبة؛ لذلك ينصح المختصين بإنشاء قسم خاص لإدارة التحالف تحت اشراف نائب عن المدير مع مجموعة من المساعدين والموظفين ، وتحدد الأنشطة والمهام وفق هيكل إداري خاص لهذه الوظيفة، إذ بينت الدراسات أن المؤسسات التي لديها وظيفة متخصصة بإدارة التحالفات حققت نجاح أعلى من تلك المؤسسات التي تعتمد على الخبرة فقط ، لذلك اقترح البعض أنه من الأفضل أن تُدار التحالفات التجارية من قبل فريق خاص يقع على عاتقه مسؤولية التأكد من توافق التحالف مع استراتيجية وخطط المؤسسة ومع محفظة التحالفات ، والإدارة اليومية الفعالة للتحالف ومعالجة الانحرافات ، وضمان التنسيق بين أطراف التحالف وإعداد برامج التدريب⁽⁵⁾.

(1) د.حسين محمد فتحي ، مصدر سابق ، ص59-58.

(2) إيمان وديع ، مصدر سابق ، ص56-55.

(3) Frank Rothermel , op.cit , P:292.

(4) شارلز و جاريت جونز ، مصدر سابق ، ص451-450.

(5) Frank Rothermel , op.cit , P:293.

3- تجانس الخدمات المصرفية

من الضروري لنجاح التحالف المصرفي أن يتضمن عقد التحالف بند يلزم أطرافه بتوحيد خصائص الخدمات المقدمة من قبلهم ، حيث إن انفراد الخدمات وتمايزها يحفز العملاء البحث عن الخدمات ذات الخصائص الأفضل من حيث الجودة والسعر ، وبالتأكيد أن تمايز هذه الخدمات يُعيق وبشكل واضح الاتفاق على سعر موحد لها ، فمن غير الممكن توحيد خدمات ذات خصائص متباينة⁽¹⁾.

عليه فإن الخدمة المصرفية المثالية هي التي تُعتبر أكثر انسجاماً مع عقد التحالف بإعتبار أن العميل لن يسعى بصددها للبحث أو تفضيل خدمة على أخرى ومن ثم لن يكون لاسم المؤسسة المصرفية المُقدمة لها أهمية تُذكر⁽²⁾.

4- مراعاة الاعتبار التجاري لأطراف التحالف عند تحرير العقد

إن المقصود بالاعتبار التجاري هنا السمات والخصائص التي تجعل أحد أعضاء التحالف أقوى في إطار السوق من بقية الأعضاء ، كأن يكون الأكثر تقديماً للخدمات المصرفية أو الأكثر قدرة في الموضوعات التسويقية أو الأكثر انتشاراً في السوق نتيجة امتلاكه لقاعدة عملاء واسعة، إن هذا التفاوت في القدرات الانتاجية والتسويقية لأطراف التحالف عندما توجد مؤسسات ذات فعالية عالية وأخرى ذات فعالية أقل ، يجعل من التغيرات التي تطرأ على الاسعار أو الحصص السوقية ذات أثر بّين في نطاق التحالف وربما يهدد نجاحه واستمراره ، فإذا ما رفعت المؤسسة ذات الفعالية الانتاجية العالية الاسعار لتحقيق التوازن بين التكلفة والعائد المتوقع ، أو قامت بتوسيع نشاطها خارج النطاق الجغرافي المخصص لتسويق خدماتها في إطاره، فهنا تجد الأطراف الأخرى نفسها أمام خيارين لا ثالث لهما فإما ينهار التحالف التجاري المصرفي لانسحاب الأطراف ذات الفعالية الانتاجية أو التسويقية الأقل، أو أن تمتثل بقية الأعضاء للطرف الذي رفع أسعار خدماته أو تجاوز على النطاق الجغرافي، وعليه فإن أحد ضابط نجاح التحالفات التجارية المصرفية هو مراعاة الفوارق الانتاجية والتسويقية بين أطرافه بحيث تكون آلية تحديد الأسعار وتقسيم الأسواق بين أطراف التحالف متناسب مع امكانياتهم⁽³⁾.

(1) د.اثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص771-770.

(2) د.حسين محمد فتحي ، مصدر سابق ، ص63.

(3) د.اثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص771.

5- مرونة شروط عقد التحالف المصرفي

لا شك في أن مرونة الشروط والبنود في عقد التحالف المصرفي من الضوابط الأساسية لنجاحه ، بإعتبار أن المرونة تساهم في زيادة قدرة التحالف على إجراء التغيير بشكل مخطط مع التغييرات السريعة في الأسواق بكفاءة وفعالية كزيادة حدة المنافسة في الاسواق ، والتركيز العالي على عوامل سعر وجودة الخدمات وتلبية احتياجات العملاء، والاهتمام المتزايد بالإبداع في الخدمات، وارتفاع الأسعار والتكاليف ، بحيث تستطيع الأطراف المتحالفة من ادارة نشاط التحالف في ظل هذه الظروف ، وليس هذا فقط بل قد تشمل المرونة قابلية التحالف على زيادة حجم الخدمات المقدمة ، وتطوير خدمات معينة والدخول في اسواق جديدة،ومن ثم يبرز ضابط مرونة شروط عقد التحالف لانجاحه من خلال أهميته في قدرة التحالف على مواجهة التغييرات في الأسواق بكفاءة وفعالية ، وقابلية التحالف للاستجابة لتغير حاجات ورغبات العملاء والاهتمام بقدراته التسويقية من خلال التفاعل بين التحالف وبين عملاء المؤسسات المتحالفة ، وزيادة قدرة التحالف على عرض خدمات المؤسسات في اسواق متعددة ، فالمرونة التي يتضمنها عقد التحالف يجب أن تشمل الجوانب التسويقية والإنتاجية والتنافسية(1).

يمكن أن تتحقق مرونة شروط التحالف وبنوده عن طريق بعض الإجراءات، كماكيفية دخول أطراف جديدة للتحالف المصرفي خاصة عندما يكون مكون من عدد محدد من المصارف وكان هناك مصرف آخر خارج إطار التحالف ينافس بشكل شرس، فمن الأفضل أن تسمح بنود العقد بإنضمام هذه المصرف للتحالف لغرض احلال التكامل والتعاون محل المنافسة التي قد تؤثر على نجاح التحالف المصرفي ، فضلاً عن مرونة تحديد الاسعار وكمية الخدمات مما يمنح لأطراف التحالف في الأحوال التي تسمح بذلك تحديد سعر الخدمات وحجمها ويمكن مشاركة ذلك بأن لا تتجاوز حجم الخدمات المقدمة نسبة معينة ، بالإضافة إلى إعادة النظر في البنود التي تقسم الأسواق بين اطراف التحالف إن اقتضى الأمر ذلك(2).

هذا ولا يكفي وضع بنود تسمح بالدخول في التحالف وإدارته، فلا بد من وضع بنود للخروج منه بدون خسائر أو بخسائر محدودة بإعتبار أن التحالف علاقة عميقة تؤثر بشكل واضح على الحلفاء فإن التحلل منها يكون معقد ومكلف لذلك يجب التفكير فيه منذ البداية(3).

(1) د.مجد صقر ، الإدارة الاستراتيجية : مفاهيم وأساسيات ، منشورات الجامعة الافتراضية السورية ، سوريا ، 2018 ، ص199-197.

(2) د.أثير عبد الجواد حسين ، مصدر سابق ، ص772.

(3) د.رفعت السيد العوضي و د.اسماعيل علي بسيوني ، مصدر سابق ، ص254.

6- وضع البنود التي تحدد آليات تسوية المنازعات

كثيراً ما تنشأ النزاعات في التحالفات التجارية نتيجة التصرفات الانتهازية (الأنانية) والتي ترجع أساساً إلى زيادة حدة المنافسة، لذا يجب على كل مصرف يدخل في مجال التحالفات التجارية أن يتوقع النزاعات والخلافات التي يمكن أن تحدث من حين لآخر ، ومن ثم الاستعداد للتفاعل معها ووضع البنود التي توضح آليات تسويتها⁽¹⁾، فهناك العديد من المجالات التي يمكن أن تساهم في نشوء النزاعات فمن النادر أن يكون للحلفاء اهداف مشتركة للتعاون بل أن أغلب الأهداف تكون متبادلة ومتكاملة ، ومن هذه المجالات توزيع الأرباح ، الصادرات ، تمويل المشروع ، تسعير الخدمات ، خيار الموردين ، دور كل شريك ، معايير الإدارة وتقييمها ، اختيار مديري التحالف⁽²⁾.

من الممكن أن يتم تسوية هذه النزاعات من خلال إعادة التفاوض بين الأطراف على العلاقة من حيث التغييرات في السوق والفرص الجديدة ، أو من خلال الارتقاء على الوسائل غير القضائية كالتوفيق والوساطة.

7- التوازن والتكامل بين أطراف العقد

إن المقصود بالتوازن هنا الاهتمام بالتساوي والإنصاف في عملية الرقابة على التحالف واتخاذ القرارات، وحق المشاركة في الإدارة وحضور الاجتماعات وإبداء الآراء وإن كان الحليف يساهم بالإقلية ، وبمعنى آخر أن التوازن المطلوب لنجاح التحالف المصرفي لا يعني بالضرورة المساهمة المالية وتقديم القدرات فقط ، بل يتعداه الى جميع الجوانب المشتركة مما يعطي حافز لتطور العلاقة فيما بين أعضاء التحالف وتعزيز الثقة بينهم⁽³⁾.

(1) جميلة بن ضياف ، دور الشراكة الأجنبية في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية ، جامعة وهران ، الجزائر ، 2010 ، ص60.

(2) د.بن احسن احسن صلاح الدين ، قضايا الاستراتيجية العالمية وبناء المزايا التنافسية فيما وراء التحالف ، مكتبة حسن العصرية ، بيروت ، لبنان ، 2013 ، ص208.

(3) Anne Deysine and Jacques Duboin , S'internationaliser Strategies et techniques, Edition Dalloz , Paris , 1995, P:667.

أما فيما يخص التكامل فيكون من خلال الاستفادة من القدرات الذاتية لكل طرف بشكل يسمح بتحسين المزايا التنافسية وتفاذي أوجه القصور الذي يميز عملها بشكل منفرد ، وبمعنى آخر أن التحالف الناجح يكون عبارة عن علاقة لتبادل الكفاءات والخبرات والوسائل المادية والتقنية(1).

ثانياً- الوسائل المتعلقة بالسوق

إن النظام الطبيعي في الأسواق التجارية عموماً والأسواق المالية والمصرفية خصوصاً يقوم على مبدأ حرية المنافسة التي من شأنها أن تعزز الاقتصاد العام في الدولة ، لكن بعد أن شهد العالم منذ الحقبة الأخيرة من القرن الماضي تطوراً هائلاً في مختلف النواحي فزادت على أثره شدة المنافسة بين المؤسسات التجارية ، أضحت حماية المنافسة أمراً مُحتملاً ومطلباً لازماً تسعى إليه الدول جميعها عن الطريق التشريعات والاتفاقيات الثنائية والجماعية باعتباره من أهم المبادئ الأساسية لاقتصاديات الدول(2).

لما كانت القاعدة العامة هي سيادة مبدأ الحرية التنافسية وأن أسواق الاحتكار هي محض استثناء عن هذه القاعدة ويفترض أن تكون ذلك ، فقد تنشأ في الأسواق المصرفية اتفاقيات بين المؤسسات المتنافسة متعلقة بالأسعار أو حجم الخدمات أو جودتها أو بتقسيم الأسواق مما يشكل ضرراً للمستهلك والاقتصاد الوطني على حد سواء ، ومن أجل ضمان أن لا يصل الأمر إلى سيطرة التحالف التجاري المصرفي على الأسواق وتحكمه بالأسعار وتحقيق أرباح غير مشروعة، يجب أن تكون هناك ضوابط قانونية تكفل نجاح التحالف وحماية المنافسة وإبعاده عن الاحتكار:

1- تسجيل التحالفات التجارية المصرفية

إن عملية تسجيل التحالفات التجارية المصرفية لدى الجهات المختصة تُعد من أهم الضوابط القانونية التي تضمن الرقابة على التحالفات التجارية في نطاق الأسواق المصرفية وعدم خلق اتفاقات أو كيانات احتكارية علنية أو سرية ، وبالمقارنة بين عملية تسجيل الشركات التجارية وعملية تسجيل التحالفات ، يجب أن تكون العملية الأخيرة وفق إجراءات سلسلة وميسرة في الوقت الذي تتطلب فيه العملية الأولى جملة من الوثائق والإجراءات؛ مما يساهم في حث أعضاء التحالف على تسجيله(3).

(1) رزيقة نصر الدين ، مصدر سابق ، ص11.

(2) عمر محمد حماد ، مصدر سابق ، ص1.

(3) د.أثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص773.

وبالرجوع إلى التشريعات المقارنة ، فقد أوجبت الفقرة (A) من المادة (18) من قانون كلايتون في الولايات المتحدة الأمريكية أن يتم إخطار لجنة التجارة الفيدرالية والّا فإن عملية التحالف لن تتم ، بينما أوضحت الفقرة (B) من المادة نفسها الإجراءات العملية التي يتم من خلالها الإخطار، إذ بينت أن الطلب يُقدم الى لجنة التجارة الفيدرالية على أن تُبدي اللجنة رأيها خلال مدة ثلاثين يوماً تبدأ من اليوم التالي لاستلام الطلب ، كما وبإمكان اللجنة تمديد هذه الفترة اذا ما استلزمت الضرورة ذلك ولها أن تبت على الطلب بشكل فوري⁽¹⁾.

أما في مصر، فكما قلنا سابقاً أن المادة (221) من قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي رقم (194) لسنة (2020) قد حظرت سريان أحكام قانون حماية المنافسة رقم (3) لسنة (2005) على الجهات المرخص لها ممارسة الأعمال المصرفية، بينما أشارت الفقرة (ك) من المادة (7) من القانون ذاته إلى: "يباشر البنك المركزي جميع الاختصاصات اللازمة لتحقيق

(¹) The Clayton Act of 1914 (as amended January 5, 2010)

18a. Premerger notification and waiting period (a) Filing

(Except as exempted pursuant to subsection (c) of this section, no person shall acquire, directly or indirectly, any voting securities or assets of any other person, unless both persons (or in the case of a tender offer, the acquiring person) file notification pursuant to rules under subsection (d)(1) of this section and the waiting period described in subsection (b)(1) of this section has expired, if (1) the acquiring person, or the person whose voting securities or assets are being acquired, is engaged in commerce or in any activity affecting commerce; and).

(b) (Waiting period; publication; voting securities)

(1) The waiting period required under subsection (a) of this section shall

(A) begin on the date of the receipt by the Federal Trade Commission and the Assistant Attorney General in charge of the Antitrust Division of the Department of Justice (hereinafter referred to in this section as the —"Assistant Attorney General")
Of ...

(i) the completed notification required under subsection (a) of this section, or
(ii) if such notification is not completed, the notification to the extent completed and a statement of the reasons for such noncompliance, from both persons, or, in the case of a tender offer, the acquiring person; and

(B) end on the thirtieth day after the date of such receipt (or in the case of a cash tender offer, the fifteenth day), or on such later date as may be set under subsection (e)(2) or (g)(2) of this section. (2) The Federal Trade Commission and the Assistant Attorney General may, in individual cases, terminate the waiting period specified in paragraph (1) and allow any person to proceed with any acquisition subject to this section, and promptly shall cause to be published in the Federal Register a notice that neither intends to take any action within such period with respect to such acquisition.

أهدافه، وله على الاخص ما يأتي : ك - العمل على حماية المنافسة وتعزيزها ، ومنع الممارسات الاحتكارية بالجهات المرخص لها" ، وقد خولت المادة (222) البنك المركزي إنشاء وحدة تختص بتلقي البلاغات عن أي ممارسة احتكارية أو ضارة بالمنافسة ، ويتضح مما سبق أنه يؤخذ على المشرع المصري عدم اشتراطه تسجيل التحالفات التجارية لدى الجهات المختصة ، مما يستلزم اضافة فقرة في قانون البنك المركزي تجعل من اختصاصه تلقي الإخطارات عن التحالفات المصرفية وتسجيلها بعد الموافقة عليها.

قد نصت الفقرة (اولاً) من المادة (12) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار العراقي رقم (14) لسنة (2010) على وجوب تسجيل الاتفاقيات التجارية لدى مجلس شؤون المنافسة ومنع الاحتكار أو لدى أي وحدة يشكلها المجلس ويخولها الاشراف على الاتفاقيات، وجاء فيها : "أولاً- تسجيل الاتفاقيات التجارية لدى المجلس أو لدى أية وحدة يشكلها المجلس تخولها صلاحية الاشراف على الاتفاقيات بين الشركات ، والتي تشمل :..."، إلا أننا نرى من الأفضل أن يتم تسجيل التحالفات التجارية المصرفية لدى البنك المركزي العراقي استناداً لنص المادة (3) من قانون البنك المركزي العراقي النافذ التي نصت على: "تتضمن الأهداف الرئيسية للبنك المركزي العراقي تحقيق الاستقرار في الاسعار المحلية والعمل على الحفاظ على نظام مالي ثابت يقوم على اساس التنافس في السوق..."، واستناداً لنص المادة(41) من القانون المذكور والتي تنص على: "تقوم المصارف وغيرها من الجهات التي تخضع لأشراف البنك المركزي العراقي وفقاً لهذا القانون المصرفي بتقديم المعلومات أو البيانات له بناء على طلب منه وعندما يرى البنك المركزي العراقي ضرورة لذلك ...".

يتجلى من كل ما سبق أن تسجيل التحالفات التجارية المصرفية يمثل أحد الوسائل المهمة لنجاحها من خلال رقابة الجهات المختصة عليها بما يضمن عدم انحرافها نحو إنشاء كيانات أو تجمعات احتكارية محظورة تؤدي بالنهاية الى فرض عقوبات على المصارف المنطوية تحتها.

2- الحفاظ على المنافسة

إن الحفاظ على وجود المنافسة في الاسواق المصرفية يعد من مستلزمات نجاح التحالف التجاري المصرفي وعدم سيطرته على السوق وتحكمه بالأسعار، ويتم ذلك من خلال تحديد

اعضاء التحالف التجاري ومنع انخراط جميع المصارف أو أغليبيتهم بحيث يؤدي الاتفاق إلى انعدام المنافسة أو تقييدها بشكل يضر بالمستهلك والاقتصاد الوطني⁽¹⁾.

عليه من المستحسن أن يتضمن عقد التحالف بند يوضح الحد الأعلى لعدد المؤسسات التي يمكن أن تنضم للتحالف على أن يُراعى في ذلك عدد المصارف في الأسواق المصرفية الوطنية ، وتأثير الحد الأعلى للأعضاء على المنافسة .

يرى الباحث أن تحديد عدد أعضاء التحالف والمحافظة على المنافسة في الأسواق المصرفية يساهم في تحسين الخدمات المصرفية وجودتها إذ إن كل مصرف يبذل قصارى جهده لتحسين خدماته لجذب أعلى قدى ممكن من العملاء من خلال تحقيق رغباتهم، بالإضافة إلى تسابق المصارف في خفض تكاليف الخدمات بأدنى سعر ممكن مما يعود بالمصلحة على العميل .

3- حظر التحالفات في أسواق معينة

ينبغي حظر التحالفات التجارية في الاسواق التي يقل فيها عدد المؤسسات المصرفية نسبياً؛ لضمان أكبر قدر ممكن من المنافسة ، فإذا ما كانت عدد المؤسسات قليلة اصلاً ومن ثم اقامت تحالفاً تجارياً فيما بينها فلا شك بأن ذلك يؤدي الى انعدام المنافسة وتقييدها بشكل كبير ومن ثم القدرة على تحديد أسعار الخدمات وتقسيم الاسواق مما يلحق ضرراً بالعملاء والاقتصاد ، ومن جهة أخرى أن الأمر يستوجب حظر التحالفات المصرفية التي تتعلق بخدمات ضرورية أن كان الهدف منها الاحتكار أو التحكم بالأسعار⁽²⁾.

4- مرونة الأسواق المصرفية

قد لا تكتفي أطراف التحالف بحجم كبير في السوق لذا فإنها تسعى نحو بناء قوة احتكارية من خلال حصر المنافسة بينها وبين المؤسسات المنافسة الموجودة بالفعل في السوق من جهة، ومنع دخول مؤسسات جديدة من جهة أخرى ، إذ يلاحظ أن بعض التحالفات تهدف إلى المساومة حول أوضاع الأسواق والتفاوض عليها ، واعتماد آليات لاستبعاد بعض المؤسسات من السوق

(1) د.معين فندي الشناق ، مصدر سابق ، ص134-134.

(2) د.أثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص775.

وعرقلة أو منع دخول المشروعات الجديدة التي يتوافر فيها التشابه بين أطراف التحالف من خلال تحديد عرض الخدمات المطروحة في السوق مما ينعكس أثره على أسعارها(1).

لكن يبقى التساؤل حول مشروعية هذه التحالفات ، هل هي اتفاقيات قانونية أم لا؟ وللإجابة لا بد من دراسة طبيعة كل حالة، فإذا ما كان هدف هذه التحالفات التحكم بأسعار الخدمات وحجمها وتقسيم الأسواق فيما بين أطرافها مما يساهم في تغيير البنية التنافسية فلا شك في عدم مشروعيتها لإخلالها بقواعد المنافسة ومنع الاحتكار ومن ثم فشلها ، لذا من الضروري لنجاح التحالف المصرفي عدم السعي نحو خلق موانع لدخول المؤسسات الجديدة للأسواق والعمل على إبعاد المنافسين الحاليين.

من ناحية أخرى من الضروري على الدولة تسهيل إجراءات دخول المؤسسات إلى الأسواق خاصة تلك التي تسيطر عليها التحالفات التجارية وتضع بما تملكه من سيطرة ونفوذ مجموعة من العراقيل امام تلك المؤسسات الطامحة لدخول الاسواق ، بحيث قد تصل الفترة بين قرار المؤسسة الجديدة لدخول السوق واستحصالها الموافقات القانونية إلى عشر سنوات(2).

5- تشديد الرقابة من قبل الجهات المختصة

رأينا بشكل واضح أن التحالفات التجارية قد تنعقد بصورة غير علنية أو بصورة علنية لكنها تضم في طياتها اهداف غير مشروعة ، لذا فمن المهم تشكيل لجان أو وحدات قانونية تختص في مراقبة الاتفاقيات التي تخالف قواعد حماية المنافسة ومنع الاحتكار من خلال الجولات التفتيشية ومراقبة الأسعار وتقلبات العملة ، وتلقي الاخطارات بشأن هكذا اتفاقيات ، وفي الولايات المتحدة الأمريكية تضطلع كل من لجنة التجارة الفيدرالية (F.T.C) و قسم مكافحة الاحتكار في وزارة العدل الامريكية بالدور الرئيسي في حماية المنافسة في الأسواق التجارية ومنع أية محاولات واتفاقيات تستهدف تقويض حرية التجارة والإخلال بمبدأ المنافسة داخل الولايات المتحدة أو خارجها(3).

(1) د.حسين الماحي ، تنظيم المنافسة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط1 ، 2003 ، ص37 ، د.معين فندي الشناق ، مصدر سابق ، ص158.

(2) د.اثير عبد الجواد حسين المحنا ، مصدر سابق ، ص775-776.

(3) لمزيد من التفاصيل : د.عمر محمد حامد ، مصدر سابق ، ص381-388 ، د.عبد الناصر فتحي الجلوي ، مصدر سابق ، ص404.

أما في مصر، فإن البنك المركزي هو الذي يتولى العمل على حماية المنافسة ومنع جميع الممارسات الاحتكارية من قبل الجهات المرخص لها في الأسواق المصرفية كما أوضحنا ذلك سابقاً، ومن الأفضل أن يتم تشكيل لجنة مختصة تتولى هذه المهمة.

بينما يضطلع مجلس شؤون المنافسة ومنع الاحتكار الذي يتشكل استناداً لنص المادة (4) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار العراقي بمهمة تقصي المعلومات والممارسات التي تشكل إخلالاً بقواعد المنافسة ولها اجراء التحقيقات فيما يتم اكتشافه أو بناء على ما تتلقاه من شكاوي واخبارات او عندما تكلفها المحكمة المختصة(1).

تجدر الإشارة إلى أن المادة (53) من قانون المصارف العراقي النافذ قد منحت البنك المركزي العراقي صلاحية مراقبة المصارف وفق أسس موحدة وله أن يقوم بعملية التفتيش الموقعي للمصارف للتحقق من مدى امتثالها لأحكام القوانين والأنظمة التي تتعلق بإدارة انشطتها والتزاماتها.

الفرع الثاني

تعديل التحالف التجاري المصرفي

يتطور التحالف التجاري المصرفي إستجابةً للتغيرات البيئية التي تُحيط بأطرافه، فمن المتفق عليه أنه لا يوجد تحالف تجاري ثابت، فهو يتغير وفقاً لمقدار التهديدات وحجم المخاطر ونوعها، والتغيرات في التجارة الدولية والعالمية، ومن المعلوم أن الظروف التجارية والسياسية والقانونية التي ينشأ فيها عقد التحالف من المفترض هي نفسها التي تصاحب تنفيذه طوال مدة العقد فأن تغير هذه الظروف من شأنه أن يخل بالتوازن الاقتصادي لعقد التحالف مما قد يترتب عليه الاضرار بأحد الأطراف أو جميعهم وعدم تحقيقه للهدف المنشود(2)، وعليه أصبح من الضروري لنجاح التحالف التجاري المصرفي أن يتصف بالمرونة بإعادة التفاوض لتعديل العقد من حيث التغيرات البيئية والفرص الجديدة(3).

(1) المادة (7) من قانون المنافسة ومنع الاحتكار العراقي رقم (14) لسنة (2010).

(2) د.سمير عبد السيد تناغو، نظرية الالتزام، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 1975، ص55.

(3) إيهاب عبد القادر شحاده اغنيم، أثر التوافق الاستراتيجي في أنماط التحالفات الاستراتيجية: الدور الوسيط للإدارة المستندة على القيمة دراسة ميدانية على البنوك التجارية الاردنية، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الاعمال، جامعة الشرق الاوسط، الاردن، 2022، ص37-38.

من خلال دراسة مفهوم التحالف التجاري المصرفي تبين أن عقد التحالف التجاري المصرفي من العقود الملزمة للجانبين، ومن فإن تطبيق مبدأ سلطان الإرادة يفرض احترام الإرادة التعاقدية فلا يجوز تعديل عقد التحالف إلا باتفاق أطرافه باعتبار أن هذا المبدأ يسيطر على حياة عقد التحالف منذ تكوينه حتى تنفيذه⁽¹⁾، وللأطراف المتحالفة كامل الحرية في تعديل العقد بما يتفق ومصالحهم الشخصية وسواء أكان ذلك عند تنفيذه أم حتى قبل عملية التنفيذ ، وتبرير ذلك أنهم الأكثر دراية بالظروف المحيطة بهم وبالعقد أو التي قد تطرأ ومن شأنها أن تُعيد التحالف عن تحقيق الغرض المقصود منه ، لذا من المألوف أن يتم ادراج بند لتعديل العقد كما في عقد التحالف التجاري بين (LAZARD GROUP LLC) و (LFCM HOLDINGS LLC) عندما أشارت الفقرة الخامسة من البند الخامس بأنه لا يجوز تعديل الاتفاقية إلا بموجب اتفاقية مكتوبة موقعة من قبل جميع الأطراف⁽²⁾.

يتضح بأن حرية التعديل حق مخول لأطراف عقد التحالف بهدف القيام بالتعديلات الضرورية والمناسبة للعقد سواء أكانت مسائل جوهرية أم ثانوية، خاصة إذا لم يحقق العقد الأصلي مصالح الأطراف المتحالفة، فليس المقصود بتعديل عقد التحالف المصرفي لأجل التعديل فقط بل لابد من مبررات ودوافع لإعمال هذا البند من بينها المحافظة على العلاقة التعاونية العقدية إن طرأت ظروف ليس بمصلحة أحد الأطراف أو جميعهم أو لا تخدم عقد التحالف بالحالة التي هي عليها، لذا يشترط أن يكون التعديل بقصد إعادة التوازن الاقتصادي لعقد التحالف باعتباره عنصراً جوهرياً لأطرافه ، كما يشترط موافقة وأنفاق جميع الأطراف على تغيير أو تعديل عنصر أو عدة عناصر في عقد التحالف الأصلي، إذ لا يجوز لأي طرف من أطراف التحالف أن ينفرد بتعديل العقد باعتبار أن الأخير هو اتفاق بين إرادة الأطراف فلا يمكن أن يتصور تعديل العقد بإرادة أحد الأطراف⁽³⁾.

إذاً فينبذ تعديل العقد يُلزم أطراف التحالف بمناقشة وتبادل الآراء والاقتراحات في ظروف معينة نتيجة لتغيرات خارجة عن إرادة الأطراف، مما يؤدي إلى ضرورة إعادة تنظيمه ، ويلتزم الأطراف باتخاذ جميع التدابير المألوفة في العادات التجارية والتي يقتضيها مبدأ حسن النية بأن

(1) د. عبد المجيد الحكيم و عبد الباقي البكري و محمد طه البشير ، مصدر سابق ، ص 28.

(2) Section 5.5 Amendment, Modification or Waiver. This Agreement may be amended, modified, waived or supplemented, in whole or in part, only by a written agreement signed by all of the Parties. The waiver by such Parties of any breach of this Agreement shall not be construed as a waiver of any subsequent breach.

(3) د. حسن كيرة ، المدخل الى القانون ، منشأة المعارف للطباعة والنشر ، الاسكندرية ، مصر ، 1974 ، ص 41.

يكون سير المناقشات بشكل نزيه وجدي مما يستلزم تقديم اقتراحات عادلة تساهم في بقاء الرابطة العقدية دون التضحية بمصالح أحد الأطراف ، والإعلام بجميع المسائل الجوهرية والثانوية التي تصادف تنفيذ عقد التحالف⁽¹⁾.

عموماً أن عملية سعي الأطراف لتعديل العقد أما أن تبوء بالفشل مما يستوجب اللجوء للمحاكم المختصة التي تحتفظ بالنظر في الحلول القضائية سواء بالفسخ أم فرض صيغة مقترحة، أو أن تتكامل بالنجاح فتكون النتيجة حتمية بالمحافظة والابقاء على عقد التحالف بعد تعديله دون إلحاق الضرر بأحد الأطراف، فتعديل عقد التحالف يُعد عامل لتحقيق النجاح القانوني للعقد من خلال العمل على تحقيق الاستقرار للرابطة القانونية وحمايتها ، والابتعاد عن إنهاء التحالف أو عدم تنفيذه، ومن ثم يمكن إعتبار بند تعديل عقد التحالف الضابط والضامن الرئيسي للعلاقة القانونية الناشئة عن العقد.

من المهم أن يحرص أعضاء التحالف أن لا يؤدي التعديل إلى خلق عقد جديد، فالتعديل الذي يساهم في تغيير المراكز القانونية للمتعاقدين أو زوال الالتزامات والحقوق الأصلية لعقد التحالف وخلق التزامات جديدة لا يُعتبر تعديلاً للعقد بل هو عقد جديد له سبب ومحل وإرادة غير التي كانت في العقد الأول، بإعتبار أن التغيير في محل وسبب العقد يؤدي وبلا شك الى التغيير في الطبيعة القانونية للتصرف أي التغيير في التكييف القانوني للعقد من عقد التحالف المصرفي الى عقد نقل التكنولوجيا مثلاً ، فنكون إزاء إبرام عقد جديد وليس تعديلاً في العقد الأصلي⁽²⁾.

إن ترك حرية الأطراف المتحالفة بدون قيود فيما يخص تعديل العقد من شأنه أن لا يحقق الأهداف المرجوة من إضافة بند التعديل خاصة عندما يبدي أحد الأطراف رغبة غي تفعيل البند فيعترض الآخر بحجة أستعماله لحقه، لذا يرى الباحث من الضروري أن يحرص المصرف على أن يتضمن بند تعديل العقد بعض القيود ، كاشتراط الكتابة بأن يتم تعديل العقد بشكل مكتوب وبصورة ملحق يضاف الى ملاحق عقد التحالف ومن المهم أن ينص على أن يكون هذا الملحق جزءاً لا يتجزأ من العقد ، كما ومن الضروري أن يتم التعديل بموافقة جميع أعضاء التحالف ويوقع من قبل جميع الأطراف درءاً للنزاعات التي قد تحدث مستقبلاً بشأن تفسيره هذا من جانب، ومن جانب آخر يجب أن يخضع التعديل للمبادئ العامة المعروفة في التصرفات القانونية كعدم

(1) د.فؤاد معوض ، دور القاضي في تعديل العقد ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، مصر ، 2004 ، ص 77، د.عبد المجيد الحكيم ، الموجز في شرح القانون المدني ، أحكام الالتزام ، دار الحرية للطباعة ، ط 3 ، 1977 ، ص 54.

(2) خديجة فاضل ، تعديل العقد أثناء التنفيذ ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة الجزائر ، 2002 ، ص 67.

التعسف في استعمال الحق أي ان لا تكون هناك نية للأضرار بالطرف أو الأطراف الأخرى وسواء كان ذلك من قبل الطرف الذي يطالب بتعديل عقد التحالف أو الطرف الراض للتعديل ، إضافة إلى مبدأ حسن النية الذي يستوجب أن يكون هناك تعاون بين أطراف العقد عند تعديله بتقديم التسهيلات والمعلومات الضرورية من أجل القيام بالتعديل وأن تتوافر الجدية في إعادة تنظيم الرابطة القانونية بما تقتضيه متطلبات عقد التحالف وطبيعته وحاجاته.

عليه فإن بند التعديل هو حق يُمكن الأطراف من تعديل عقد التحالف التجاري المصرفي كلما تعرض إلى اختلال في التوازن أو إذا ما أصبح العقد بالصيغة التي هي عليه لا يخدم المصلحة المشتركة لأطرافه مما يستوجب إعادة تنظيمه ، إلا أن هذا الحق ليس مطلقاً بل هو حق مقيد بالشروط التي تفرضها الأطراف عند تنظيم العقد الأصلي والمنصوص عليها في بند التعديل كالكتابة وموافقة جميع أطراف التحالف ، فضلاً عن المبدأ العامة التي تخضع لها التصرفات القانونية الإرادية كعدم التعسف باستعمال الحق ومبدأ حسن النية ، كل هذا بشرط أن يبقى التعديل على العقد الأصلي دون المساس بطبيعته القانونية.

المطلب الثاني

انتهاء التحالف التجاري المصرفي

لا شك أن التحالف التجاري المصرفي من العلاقات مستمرة التنفيذ المحدودة المدة، حيث إن القاعدة العامة التي تحكم التحالفات التجارية بشكل عام هو أن الرابطة القانونية التعاونية بين الأطراف المتحالفة تبقى مستمرة إلى أن يحل الأجل الذي تم تحديده اثناء مرحلة المفاوضات، إذ ينقضي التحالف بانقضاء هذا الأجل دون حاجة إلى إنذار مسبق، فالصفة الأساسية للعلاقات مستمرة التنفيذ هو أن تنقضي بانقضاء مدتها أو أجلها أو تنفيذها بما يتفق ومبدأ حسن نية ، وإذا كان هذا هو الأصل في التحالف التجاري المصرفي إلا أنه قد ينقضي بطرق أخرى كانقضاءه بالتجديد أو اتحاد الذمة فيما بين الاطراف المتحالفة عندما تحصل عملية اندماج مصرفي فيما بين مصرفين متحالفين هذا من جهة، ومن جهة أخرى قد تنحل الرابطة التعاقدية بعد البدء بتنفيذ التحالف أما بموجب اتفاق الاطراف على وضع حد للتحالف باجتماعهم وموافقتهم على ذلك وهو ما يسمى بالانفاسخ أو التقايل، وقد يكون الانحلال بقوة القانون لاستحالة تنفيذه بسبب أجنبي أو بسبب خطأ المدين وهو ما يسمى بالانفاسخ، أو تنحل الرابطة القضائية بحكم قضائي وهو ما يسمى بالفسخ القضائي .

من أجل الإلمام أكثر بموضوع انقضاء التحالف التجاري المصرفي وإنحلاله كان لا بد لنا من تقسيم هذا المطلب إلى فرعين تناول في الفرع الأول انقضاء التحالف بإنقضاء الالتزامات التي يفرضها ، بينما نخصص الفرع الثاني لدراسة انحلال عقد التحالف التجاري .

الفرع الأول

انقضاء التحالف التجاري المصرفي

يُنشئ التحالف التجاري المصرفي كما قلنا سابقاً التزامات متقابلة على عاتق كل طرف من اطرافه ، فيصبح كل منهم دائناً للآخرين ومديناً لهم ، حيث تختلف هذه الالتزامات باختلاف صورة أو نمط التحالف على الرغم من وجود التزامات رئيسية تترتب في جميع الصور منها الالتزام بالتعاون وعدم المنافسة، كما ويُنشئ التحالف التجاري المصرفي في الوقت نفسه ارتباطاً بين هذه الالتزامات فلا يتصور أن يكون هناك تعاوناً بين الأطراف المتحالفة ما لم تمتنع الأطراف عن المنافسة فيما بينها أولاً، كما وأن طبيعة التحالف التجاري المصرفي باعتباره من عقود المدة يجعل من هذه الالتزامات مستمرة مترتبة في ذمة اطراف التحالف طوال مدته ، فإذا ما أوفى كل طرف بالالتزامات الواقعة على عاتقه ووفقاً للشروط المتفق عليها وبما ينسجم وصورة التحالف التجاري المصرفي وانقضى الأجل المحدد للعلاقة التعاونية فإن التحالف المصرفي ينقضي أصولياً تبعاً لذلك، وهذا هو الانقضاء الطبيعي للعقود التجارية عموماً والذي يقضي به مبدأ حسن النية والثقة المتبادلة في الوسط التجاري⁽¹⁾.

فالوفاء هو الطريق الطبيعي لانقضاء الالتزامات والتحالف المصرفي سواء أكان محله القيام بعمل أم الامتناع عن العمل أم نقل ملكية شيء ما معين بالذات أم النوع أم نقل حق عيني آخر أم مبلغ من النقود، وطبقاً للرأي السائد في الفقه فإن الوفاء عمل قانوني لا بد فيه من اتحاد إرادة كل من الدائن والمدين، بالإضافة إلى اشتراط أن يكون له محل وسبب ، فمحلّه هو نفسه محل عقد أو اتفاق التحالف الذي تم الاتفاق عليه وتعيينه اثناء مرحلة المفاوضات بين الأطراف المتحالفة ونصت عليه الوثيقة أو البروتوكول ، أما سبب الوفاء فهو وجود الالتزام الذي يريد المدين الوفاء به والذي تترتب في ذمته نتيجة اقامة التحالف⁽²⁾.

(1) د.علاء عزيز الجبوري ، مصدر سابق ، ص173.

(2) د.حسن علي ذنون ، شرح القانون المدني العراقي ، احكام الالتزام ، العاتك لصناعة الكتب ، القاهرة ، مصر ، ط2، 2007 ، ص252.

من المؤلف أن يكون هناك تحديد أو تعيين صريح لمدة العلاقة القانونية الناشئة عن التحالف المصرفي عندما تعلن الأطراف المتحالفة وبشكل صريح لا لبس فيه استمرار العلاقة التعاونية لمدة معينة من الزمن كأن تحدد الأطراف استمرار التحالف لمدة عشر سنوات أو أن يتم تحديد تاريخ معين ينقضي التحالف بحلوله كأن يذكر في وثيقة التحالف أنه نافذ لغاية 31/12/2033، ومن ثم على أطراف التحالف الاستمرار بتنفيذ الالتزامات المترتبة عن هذه العلاقة والمتفق عليها خلال تلك المدة، وإذا ما انقضت تلك المدة دون الإخلال بتلك الالتزامات فمن الطبيعي أن ينقضي التحالف تبعاً لذلك وهذا هو الطريق الطبيعي لانقضاء العقود والعلاقات القانونية مستمرة التنفيذ، أما إذا انقضت تلك المدة دون أن يُنفذ أحد الأطراف بعض أو كل تلك الالتزامات المتقابلة، فلا شك في قيام مسؤوليته عن الإخلال أو التأخير بتنفيذ تلك الالتزامات.

لكن ماذا لو لم يتضمن بروتوكول التحالف المصرفي بند يحدد مدة سريانه أو تاريخ انقضاءه بمعنى لم تتفق الأطراف على موعد انقضاء التحالف؟

للأجابة نقول إن هناك طريقتان للتوصل لموعد انقضاء التحالف التجاري المصرفي، الطريقة الأولى يتم التوصل فيها إلى موعد انقضاء التحالف من خلال العقد أو الاتفاق نفسه بالبحث في وثيقة التحالف ذاتها واستخلاص إرادة الأطراف من البنود والشروط المنصوص عليها في هذه الوثيقة، أما الطريقة الثانية فيتم من خلالها التوصل لموعد انقضاء التحالف بالاستعانة ببعض العناصر الخارجة عن ماهية العقد أو الاتفاق كالبحث في الظروف والملابسات المحيطة بالعقد أو الاتفاق أو البحث في قواعد العرف التجاري المتبعة في مجال التحالفات التجارية⁽¹⁾، وإذا ما تم تحديد مدة التحالف سواء أكان ذلك من خلال الإرادة الصريحة للأطراف المتحالفة أم من خلال الإرادة الضمنية التي تستخلص من ذات التحالف أو من خلال الاستعانة بالأعراف التجارية والمبادئ العامة، فعلى المصرف الإبقاء على الرابطة القانونية وتنفيذ الالتزامات المترتبة في ذمته إلى حين انتهاء هذه المدة وإذا ما أحل بهذه الالتزامات تحققت مسؤوليته ومن ثم يُلزم بالتعويض إن كان له مقتضى، وبمقتضى القواعد العامة أن إخلال أحد أطراف التحالف بالتزاماته المترتبة عن العقد يسمح للطرف الآخر بطلب فسخ العقد أو إلغائه⁽²⁾.

من أجل ضمان بقاء الرابطة القانونية طوال المدة التي يسعى إليها المصرف وبما يحقق الأهداف المتواخاة من التحالف نرى من الضروري أن يحرص المصرف على أن تتضمن وثيقة التحالف المصرفي بنداً يحدد مدة التحالف تحديداً دقيقاً بما يدفع تأويل تلك المدة على أوجه متعددة

(1) د. علاء عزيز الجبوري، مصدر سابق، ص 174.

(2) المصدر نفسه، ص 175.

قد تطول أو تقصر عن المدة المتفق عليها من خلال استخلاص الإرادة الضمنية أو الاستعانة بالاعراف التجارية ، على أن تتناسب تلك المدة مع الاهداف الموضوعه للتحالف من خلال اعتماد معايير محاسبية لتقييم المدة المطلوبه لتحقيقها، لكن ماذا لو انتهت تلك المدة دون تحقيق هذه الاهداف ؟ نرى أن التحالف المصرفي ينقضي بانقضاء مدته دون حاجة لتبنيه الأطراف الأخرى وبالتالي يستطيع كل طرف التحلل من الالتزامات المترتبة عليه سواء تحققت الاهداف الموضوعه من قبل الاطراف أم لم تتحقق، باعتبار أن فشل تحقيق الاهداف لا يؤثر تلقائياً على انقضاء التحالف بانقضاء مدته ، بل إن أطراف التحالف قد تذهب لفسخ التحالف بالتراضي في حالة مرور مدة معينة دون أن تحقق تلك الاطراف ادنى نسبة ممكنه من الاهداف الموضوعه وسواء أكان ذلك الفشل راجعاً للأطراف ذاتها بسبب سوء تقدير الاهداف وعدم وضع الخطط الاستراتيجية المناسبة لتحقيق الفائدة من التحالف أم نتيجة عدم التعلم من الحلفاء والاستفادة من الخبرات والقدرات المقدمة أو لأسباب أخرى تتعلق بالبيئة التي ينشط فيها المصرف أو حلفائه.

لكن ماذا لو استمر اطراف التحالف بتنفيذ الالتزامات المترتبة على التحالف المصرفي على الرغم من انقضاء المدة المتفق عليها في الوثيقة ؟

هناك من يرى أن استمرار الأطراف بتنفيذ الالتزامات التي انشأها التحالف ما هو إلا تجديد للعلاقة القانونية الناشئة عن التحالف المصرفي طبقاً للقواعد العامة، حيث يقصد بتجديد العقد: "الاتفاق على إبقاء الرابطة التعاقدية بعد انتهاء مدتها سواء أكان هذا الاتفاق صريحاً أم ضمناً"⁽¹⁾، ومع ذلك نرى ضرورة التمييز بين حالتين : حالة أن تتضمن وثيقة التحالف شرط التجديد ضمن مقتضياتها وفي هذه الحالة على الأطراف العمل على القيام بالاجراءات المحددة في هذه الوثيقة لتجديد التحالف أما لمدة جديدة أو لنفس المدة السابقة، على أن يُعتبر هذا التجديد بمثابة عقد أو اتفاق جديد قد تطرأ عليه بعض التغييرات تخص شروطه أو آثاره أو مدته باتفاق الأطراف المتحالفة، حيث إن تغير الظروف الاقتصادية والاجتماعية بين فترتي الانعقاد الأول والتجديد قد تؤدي الى ضرورة لجوء الأطراف المتحالفة الى التفاوض من جديد لإعادة النظر في التحالف وإجراء بعض التغييرات وبما يلاءم تلك الظروف، أما فيما يخص الحالة الثانية وهي حالة عدم تضمين شرط التجديد ضمن مقتضيات الوثيقة فلا يمكن إجبار أي طرف على تجديد التحالف، حيث إن خيار التجديد يُعد حقاً مطلقاً لأي طرف وإن عدم التجديد لا يُشكل تعسفاً في استعمال الحق بل هو استعمال مشروع لحق قانوني مادام لم يكن هناك اتفاق مسبق، وبذلك للمصرف الخيار بين انهاء التحالف بانتهاء مدته أو اللجوء إلى المفاوضات على أمل تجديده ، كما ونرى أن على

(1) د. علاء عزيز الجبوري، مصدر سابق ، ص 181.

المصرف أولاً دراسة النسبة المئوية للأهداف المتحققة ودراسة الإضافة التي شكلها التحالف للمصرف له ومن ثم اتخاذ القرار بتجديد التحالف من عدمه ، فإذا ما كانت النسبة المتحققة %70 مثلا وأن التحالف قد ساهم وبشكل واضح في تعزيز قدرات المصرف وتعزيز مركزه في السوق بما انعكس على زيادة الأرباح المتحققة فهنا من الأفضل أن يتجه المصرف الى تجديد التحالف وبما يتلائم مع النسبة المتبقية من الأهداف الموضوعية والظروف الاقتصادية المتجددة في الصناعة المصرفية لا بل من الممكن وضع أهداف واستراتيجيات جديدة ومن ثم الدخول في مفاوضات مع الاطراف المتحالفة لتجديده وفق شروط أو آثار تختلف عن العلاقة السابقة، فلا ريب في ادخال التغييرات في العلاقة القانونية الجديدة التعاقدية أو الاتفاقية باعتبار أن عملية التجديد تؤدي إلى انقضاء الرابطة القانونية القديمة وإنشاء رابطة جديدة قد تتضمن بنوداً تختلف عن بنود الرابطة السابق، ومن هنا يجب التمييز بين تجديد التحالف وتمديده ، فالأخير يعني استمرار التحالف بعد انتهاء مدته نتيجة لرغبة الاطراف في مواصلة علاقتهم التعاونية لمدة زمنية إضافية محددة⁽¹⁾، وينتج عن تمديد التحالف سحب آثار التحالف المصرفي إلى ما بعد انقضاء المدة المحددة له بنفس الشروط والتأمينات ، اما تجديد التحالف فهو استبدال علاقة تعاونية انتهت مدتها المحددة بعلاقة أخرى جديدة مماثلة لها في احكامها ، وعموماً التجديد اما يكون بحكم القانون كتجديد عقد الإيجار إذا ما استمر المستأجر بالانتفاع بالمأجور ودفع الأجرة دون اعتراض من المؤجر، أو باتفاق الاطراف سواء أكان اتفاقاً صريحاً أم ضمناً⁽²⁾، وعليه يتضح مما تقدم أن تمديد التحالف لا يؤدي إلى انقضاءه بل تمديد مدته لفترة أخرى، حيث من الممكن أن ترى أطراف التحالف بعد انقضاء مدته أن نسبة ماتحقق من أهداف التحالف هي نسبة كبيرة لا تستدعي تجديده بل تمديده لفترة ما لتحقيق ما تبقى من تلك الأهداف كأن تصل نسبة الأهداف المتحققة الى %95 ومن ثم يمكن تمديد التحالف لسنة إضافية مثلاً لتحقيق الأهداف الأخرى إن كان مضمون التحالف والظروف الاقتصادية المحيطة بالاطراف لا تستدعي إجراء تغييرات في شروطه ومضمونه وأحكامه ومن ثم تفضل الاطراف ابقاء التحالف على ما هو عليه ولفترة مناسبة لتحقيق المتبقي من تلك الاهداف.

(1) د.حيدر فليح حسن ، مدة العقد ، دراسة في ضوء المرسوم التشريعي الفرنسي رقم 131-2016 الصادر في 15 شباط/فبراير 2016 ، بحث منشور في مجلة كلية القانون الكويتية العالمية ، السنة الثامنة ، العدد 2 ، العدد التسلسلي 30 شوال ذو القعدة ، 1441هـ - 2020م ، ص293.

(2) د. حيدر فليح ، مصدر سابق ، ص 295-300. كذلك د.علاء عزيز الجبوري ، مصدر سابق ، ص-181-182.

في حالة تجديد التحالف فإن أهم ما يترتب على هذا التجديد هو انقضاء التحالف بتوابعه وإنشاء تحالف جديد لمدة غير المدة المتفق عليها في التحالف الأصلي، حيث يتم تحديد مدة التحالف الجديد بالاتفاق أو على أساس المدة المحددة لدفع المقابل ، وتجدر الإشارة إلى أن انقضاء التحالف الأصلي يستتبعه انقضاء ما كان للدائن من دعاوى تخص هذا التحالف كما وينقضي كل ما كان يخصه من دفع ، فضلا عن انقضاء التأمينات الضامنة له سواء أكانت ضمانات عينية أم شخصية، بالإضافة إلى سقوط حق الامتياز الذي كان مقرراً عن هذا التحالف ، ويستتبع هذا الانقضاء إنشاء تحالف جديد بخصائص جديدة مقطوعة الصلة تماماً بالتحالف القديم ، بيد انه لما كان التجديد ناشئاً عن إرادة الأطراف المتحالفة فليس هناك ما يمنع من الاتفاق على ضمان التحالف الجديد بنفس الضمانات والتأمينات التي كانت تضمن التحالف السابق⁽¹⁾، وعليه فإن التجديد يعد من طرق انقضاء التحالف المصرفي وهو يقترب من الوفاء حيث ينتهي الدين بكافة ملحقاته وتوابعه إلا أن له جانب إيجابي يتمثل بانشاء تحالف جديد⁽²⁾.

بالإضافة إلى انقضاء التحالف المصرفي عن طريق انتهاء المدة والتجديد ، ينقضي التحالف التجاري المصرفي باتحاد ذمة اطرافه ، حيث يمكن أن يندمج المصرفين المتحالفين وتتحدهم ذمتها المالية ومن ثم ينقضي التحالف تبعاً لذلك ، ويقصد باتحاد الذمة : " اجتماع صفتي الدائن والمدين في شخص واحد وبدين واحد ، مما يترتب عليه زوال الدين كأثر لتقابل هاتين الصفتين "⁽³⁾، حيث يؤدي اتحاد الذمة إلى انقضاء الالتزام لاستحالة المطالبة بالدين إذ لن يستطيع الشخص أن يطالب نفسه لذلك فإن الدين ينقضي بالقدر الذي اتحدت به الذمة⁽⁴⁾، فإذا ما كان هناك تحالفاً تجارياً بين مصرفين ثم قام هذين المصرفين بعملية اندماج مصرفي فإن التحالف التجاري المصرفي ينقضي بسبب اتحاد ذمتها المالية باعتبار أن عملية الاندماج ما هي إلا عقد بين شركتين أو أكثر يترتب عليه اتحاد ذمتها المالية بحيث يجتمع جميع الشركاء في شركة واحدة ناتجة عن عملية الاندماج وسواء أكان ذلك بطريقة الضم أم المزج⁽⁵⁾.

لكن ماذا لو زال السبب الذي أدى الى اتحاد ذمة الأطراف المتحالفة ومن ثم انقضاء التحالف التجاري المصرفي؟ للأجابة نقول إن زوال سبب اتحاد الذمة وانقضاء التحالف كأن يكون

(1) د.عبد السميع عبد الوهاب ابو الخير ، نظرية الالتزام في القانون المصري ، ج2، احكام الالتزام ، دار ابو المجد للطباعة ، مصر ، 2006 ، ص 446-445. كذلك د.علاء عزيز الجبوري ، مصدر سابق ، ص183.

(2) د.حسن علي الذنون ، مصدر سابق ، ص 304.

(3) المصدر نفسه ، ص 321.

(4) د.جلال محمد ابراهيم ، انقضاء الالتزام ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2001 ، ص 176.

(5) د.سميحة الفليوبي ، الشركات التجارية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط4 ، 2008 ، ص 163.

الاتحاد ناتجاً عن تصرف باطل أو تصرفاً صحيحاً تم فسخه عاد الالتزام أو العقد الى الوجود هو وملحقاته وبالنسبة إلى ذوي الشأن جميعاً ويعتبر اتحاد الذمة بين أطرافه حينئذ كأن لم يكن⁽¹⁾، وعليه إذا ما تقرر بطلان عملية الاندماج بين المصارف المتحالفة الذي كان سبباً في اتحاد الذمة المالية لها فإن ذلك يؤدي الى عودة التحالف المصرفي وكأن اتحاد الذمة المالية لم يكن ابداً على أن يعود التحالف بجميع ملحقاته وتوابعه وبالنسبة لذوي الشأن كافة .

يذهب الرأي الراجح إلى أن اتحاد الذمة ليس في حقيقته سبباً من الأسباب التي تؤدي الى انقضاء الالتزام أو العقد بصورة عامة بل هو مانع طبيعي يحول دون المطالبة بالدين جراء اتحاد صفتي الدائن والمدين في الشخص نفسه حيث من المحال أن يطالب الشخص نفسه بالالتزام الذي له وعليه⁽²⁾، ففي المثال السابق بعد اندماج المصرفين في مصرف واحد يجتمع في المصرف الناتج عن عملية الاندماج صفتي الدائن والمدين ومن ثم لا يمكن تنفيذ الالتزامات المترتبة عن التحالف حيث ينقضي الالتزام باتحاد الذمة .

لكن ماذا لو كان التحالف المصرفي متعدد الاطراف بمعنى أنه يضم أكثر من طرفين وأدى سبباً ما الى اتحاد ذمة طرفين فقط من اطراف التحالف؟ نرى أن التحالف المصرفي ينقضي فيما بين الطرفين اللذين اتحدت ذمتهما المالية على أن يبقى التحالف قائماً فيما بين المصرف الناتج عن الاندماج وباقي أطراف التحالف باعتبار أن عملية الاندماج ما هي إلا عملية قانونية تتضمن اتحاد مصرفين أو أكثر لتكوين مصرف واحد، ويتم أما بتكوين مصرف جديد ينطوي فيه المصرفين المندمجين أو من خلال انضمام مصرف إلى مصرف آخر قائم بحيث تنقضي الشخصية المعنوية للمصرف المنضم ليذوب في المصرف الضام ، وتنتقل كافة حقوق المصارف المندمجة والتزاماتها ومساهماتها أو شركائها الى المصرف الدامج أو الجديد⁽³⁾، ومع ذلك قد تبرز اشكالية كون المصرف المندمج طرفاً في التحالف بينما المصرف الدامج لم يكن طرفاً فيه ، لاشك في أن الاندماج المصرفي يؤدي الى زوال الشخصية المعنوية للمصرف المندمج وهذا متفق عليه فقهاً وقضاءً حيث إن الاندماج المصرفي يؤدي الى فقدان المصرف المندمج لأهليته القانونية

(1) امير فرج يوسف ، نظرية الالتزام في القانون المدني ، منشأة المعارف بالاسكندرية ، الاسكندرية ، مصر ، ط 1 ، 2009 ، ص 888 . كذلك د.عبد السميع عبد الوهاب ابو الخير ، مصدر سابق ، ص 479 . كذلك د.جلال محمد ابراهيم ، مصدر سابق ، ص 184 .

(2) امير فرج يوسف ، مصدر سابق ، ص 887 .

(3) د.رمزي صبحي مصطفى الجرم ، اندماج البنوك ، كإحدى آليات التطوير المصرفي ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، مصر ، ط 1 ، 2013 ، ص 20 . كذلك د.سامي محمد الخرايشة ، التنظيم القانوني لاعادة هيكلة الشركات المساهمة العامة ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط 1 ، 2008 ، ص 143 .

وانقضاء شخصيته الاعتبارية ليحل محله المصرف الدامج في كافة التزاماته⁽¹⁾، فضلاً عن انتقال الذمة المالية للمصرف المندمج الى المصرف الدامج وبشقيها الإيجابي والسلبي ، وبذلك يكون المصرف الدامج مسؤولاً عن التزامات المصرف المندمج بمعنى أن يصبح دائني المصرف المندمج دائنين للمصرف الدامج وفقاً لمبدأ الخلافة في الذمة المالية ، هذا وقد يتم الاتفاق بين المصرفين المندمجين على أن يقوم المصرف المندمج بالوفاء بالتزاماته قبل الشروع بعملية الاندماج بحيث تنتقل الذمة المالية الى المصرف الدامج خالية من أي التزام ومن ضمنها التزامات التي لا تبها التحالف المصرفي ، وإذا لم يتم هذا الاتفاق فإن التحالف المصرفي يكون قد انقضى بالنسبة للمصرف المندمج لانتهاء شخصيته المعنوية وليحل محله المصرف الدامج كطرف في التحالف وفي حدود ما تم الاتفاق عليه في عقد الاندماج أما في حالة عدم الاتفاق فيلزم العمل بالأحكام والقواعد العامة المنصوص عليها في القانون والمتعلقة بنظرية الإحلال⁽²⁾.

لكن ماذا لو ظهرت بعد عملية الاندماج التزامات تجاه المصرف المندمج ناتجة عن تحالف مصرفي لم يتم تسويتها وبغير علم المصرف الدامج ؟ في هذا الحالة ليس للمصرف الدامج أن يتخلف عن الوفاء بالتزامات المترتبة في ذمة المصرف المندمج بحجة عدم علمه بالتحالف أو على أنها التزامات لم ترد في قائمة الخصوم وذلك لانقضاء الشخصية المعنوية للمصرف المندمج وانتقال ذمته المالية بشقيها السلبي والإيجابي الى المصرف الدامج ومن ثم يعد مسؤولاً عن الوفاء بتلك الالتزامات، وإلى ذلك قد قضت محكمة النقض المصرية بأن: "اندماج مصرف يتمتع بالشخصية المعنوية بطريق الضم إلى مصرف آخر ينقضي به المصرف المندمج وتُحمى شخصيته المعنوية وذمته المالية ليحل محله المصرف الدامج بما له من حقوق وما عليه من التزامات ويخلفه خلافة عامة في ذلك"⁽³⁾، وفي حكم آخر لمحكمة النقض المصرية جاء فيه: "أن اندماج الشركات بطريقة الضم يترتب عليه انقضاء الشركة المندمجة وزوال شخصيتها المعنوية وانفراط ذمتها المالية ، ومن ثم تنتهي سلطة من كان ينوب عنها وتزول كل صفة له في تمثيلها ، فلا يقبل منه المطالبة بحقوقها أو مطالبته بالتزاماتها ، وتحل الشركة الدامجة محل الشركة المندمجة فيما للأخيرة من حقوق وما عليها من التزامات وتخلفها الشركة المندمجة في ذلك خلافة

(1) خالد محمد عايد العازمي ، الآثار القانونية لاندماج الشركات على حقوق الشركاء والدائنين ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، مصر ، 2004 ، ص 215.

(2) د.محمد احمد يحيى السلمي ، النظام القانوني لاندماج البنوك دراسة مقارنة ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، مصر ، 2013 ، ص 428.

(3) الطعن رقم 8828 لسنة 77 جلسة 28/4/2009 س60 ص524 ق 88.

عامة، على أن تغدو الشركة الأخيرة وحدها هي التي تختصم وتتخاصم في تلك الحقوق والالتزامات⁽¹⁾.

عليه فإن الاندماج المصرفي يؤدي إلى انقضاء الشخصية المعنوية والذمة المالية للمصرف المندمج ليحل محله المصرف الدامج، بحيث يؤدي هذا الإحلال إلى استمرار العقود والاتفاقات التي أبرمها المصرف المندمج قبل عملية الاندماج وفقاً للقواعد المنضمة لعملية الاندماج ومبادئ الإحلال، ليكون هو المسؤول عن تنفيذ الالتزامات المترتبة عن هذه العقود والاتفاقات على أن يكون هذا التنفيذ مصدره القانون⁽²⁾.

أما في حالة الاستحواذ المصرفي⁽³⁾، فمن المعروف احتفاظ كل من المصرف المستحوذ والمستحوذ عليه بشخصيته المعنوية وذمته المالية، فيجوز لكل دائن للمصرف المستحوذ عليه وقبل أن تتم إجراءات عملية الاستحواذ أن يطلب من المحكمة تقرير ضمانات له في مواجهة المصرف المستحوذ إذا ما كان يخشى من ضياع حقوقه على أن تكون هناك مبررات جدية لخشيته وطلبه، ويحق للمصرف المستحوذ أن يعجل الوفاء بهذه الديون بدلاً من تقديم الضمانات، فإذا لم يقدم المصرف المستحوذ تلك الضمانات ولم يعجل من الوفاء كانت أصوله ضامنة لقيمة الوفاء بالدين وفوائده⁽⁴⁾، وعليه فإذا ما كان التحالف بين مصرفين واستحوذ أحدهما على الآخر فإن كل مصرف يبقى محتفظ بشخصيته المعنوية وذمته المالية ومن ثم يبقى التحالف قائماً بين الطرفين، أما إذا استحوذ مصرف آخر ليس طرفاً في التحالف على أحد أطراف التحالف فلا شك في بقاء التحالف المصرفي قائماً بين أطرافه، حيث يضل المصرف المستحوذ عليه ملزماً بالوفاء بالتزاماته المترتبة عن التحالف المصرفي ودون تنتقل هذه الالتزامات إلى المصرف المستحوذ لاحتفائه بشخصيته وذمته المالية ولكن للأطراف الأخرى أن تطلب من المحكمة تقرير ضمانات لها في مواجهة المصرف المستحوذ باعتبار أن المصرف المستحوذ يزيد من قوة المركز المالي للمصرف المستحوذ عليه، بحيث لا يحق للمصرف المستحوذ التنصل عن تنفيذ تلك الالتزامات عند مطالبته من دائني المصرف المستحوذ عليه وفقاً للقواعد العامة للالتزامات وأحكام الخلافة

(1) الطعن رقم 7797 لسنة 78 جلسة 14/1/2010 ص 61 ق 93 ق 17.

(2) الطعن رقم 9721 لسنة 65 جلسة 10/7/2002 ص 53 ق 2 ع 942 ق 183.

(3) يقصد بالاستحواذ المصرفي: " العملية القانونية والمالية التي تؤدي الى الاستحواذ الكلي أو الجزئي على المصرف بواسطة مصرف آخر، على أن يستمر المصرف المستحوذ عليه بالاحتفاظ بأصوله وخصومه"، د. حسين توفيق فيض الله و د. كازاو قادر إبراهيم، مصدر سابق، ص 95.

(4) د. مراد منير فهم، مصدر سابق، ص 193-191.

الخاصة واستناداً إلى التزام المصرف المستحوذ (المالك الجديد) بقبوله الشراء والتنازل بكل ما يلتصق بحق الملكية وما يرد عليه من حقوق والتزامات⁽¹⁾.

الفرع الثاني

انحلال التحالف التجاري المصرفي

انحلال عقد التحالف المصرفي يفترض أولاً وجود عقد صحيح بين أطرافه، صالح لترتيب الآثار القانونية على عاتق الأطراف من حقوق والتزامات، ومن ثم تستجد ظروف تؤدي إلى توقف العقد عن الاستمرار في ترتيب تلك الآثار في جانب أي من أطرافه ، ومن ثم يتعين العمل على إزالة هذه الآثار القانونية وإعادة أطراف العقد الى سابق عهدهم قبل إبرام، العقد إلا أن الطبيعة الخاصة لعقد التحالف واعتباره من العقود الزمنية فلا يتصور إعادة الحال إلى ما كان عليه باعتبار أن العقد قد نُفذ جزئياً طوال المدة السابقة لانحلال العقد.

عليه فإن عقد التحالف المصرفي الذي ينعقد باطلاً أو الذي لم ينعقد أصلاً لا يرتب عليهما القانون أثر ما فهي عقود منعدمة من وجهة نظر القانون ، فلا مجال لأعمال نظرية انحلال العقد بشأنهما ، أما إذا انعقد العقد صحيحاً وكان قابلاً للإبطال فإنه ينتج آثاره القانونية على عاتق أطرافه ومن ثم يخضع لنظرية انحلال العقد⁽²⁾.

استناداً لما سبق فإن الظروف أو الأسباب التي تؤدي إلى انحلال عقد التحالف التجاري المصرفي إما أن تكون مقترنة بتكوين العقد كما في حالة الإبطال وأما أن تتحقق بعد تكوينه كما في حالة الفسخ والتقايل .

أولاً- اللإبطال

قد يكون عقد التحالف التجاري المصرفي باطلاً إذا ما نقصه ركن من أركان تكوين العقد كانهتمام ركن الرضا، أو عدم التوافق بين الإيجاب والقبول، أو انعدام محل العقد أو سببه ، أو أنه لا يستوفي الشكل المقرر قانوناً ، أو إذا ما وجدت هذه الأركان ولكن تخلفت الشروط التي يجب توافرها في كل ركن عن الوجود، كأن يكون المحل غير معين وغير قابل للتعيين، ففي هذه الحالة يعد العقد ليس له وجود قانوني وإن كان له وجود فعلي، والأصل أن العقد الباطل لا ينتج آثاراً

(1) نهاد ابراهيم السيد ، الاستحواذ على الشركات التجارية ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية القانون ، جامعة عين شمس ، القاهرة ، مصر ، 2013 ، ص 596.

(2) د.المحمدي احمد ابو عيسى ، انحلال الرابطة القانونية في القانون المدني المصري دراسة تحليلية علمية وعملية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2004 ، ص 4-5.

قانونية لانعدام وجوده القانوني إلا إن في بعض الأحوال قد ينتج آثار قانونية عرضية باعتباره واقعة مادية، وفي أحوال أخرى قد ينتج العقد الباطل آثار جوهرية تقتضيها ضرورة استقرار المعاملات وما يتطلبه من وجوب حماية حسن النية⁽¹⁾، ومن ثم لا مجال لإعمال نظرية انحلال العقد إذا كان عقد التحالف باطلاً نظراً لانعدامه القانوني من الأساس.

قد ينعقد عقد التحالف التجاري المصرفي صحيحاً من حيث توافر أركانه ولكن يفسد ركن الرضا بسبب عيب يدخله كالغلط أو الإكراه أو التغيرير مع الغبن، أو بسبب نقص اهلية أحد العاقدين، وعليه يكون عقد التحالف في هذه الأحوال موقوفاً بمعنى آخر أن عقد التحالف يُبطل إذا ما طلب ذلك من شرع البطلان لمصلحته أي من دخل رضاه العيب أو من كان ناقص الأهلية.

يمر العقد القابل للإبطال (الموقوف) بمرحلتين: المرحلة الأولى هي مرحلة الصحة ويكون للعقد فيها وجود قانوني كامل، وينتج عقد التحالف المصرفي جميع آثاره بحيث يكون على عاتق المصرف التزامات وله حقوق وتترتب مسؤوليته إذا ما أخل بتلك الالتزامات، أما المرحلة الثانية فهي مرحلة البطلان أي مرحلة ما بعد أن يتقرر بطلان العقد، حيث يعتبر العقد باطلاً لا حكم له من وقت نشوءه وتزول كل الآثار القانونية التي انشأها عقد التحالف، والأصل أنه يترتب على انحلال العقد بابطاله زوال جميع آثاره بآثر رجعي أي في الماضي والحاضر والمستقبل ويتعن إعادة المتعاقدين إلى الحال التي كانوا عليها قبل العقد (سابق عهدهم)، لكن الطبيعة الخاصة لعقد التحالف وباعتباره من العقود الزمنية أو عقود المدة من الصعب القول بإعادة حال أطرافه إلى ما كانوا عليه بأن يرد كل متعاقد عين ما حصل عليه من هذا العقد خاصة عندما يكون ما حصل عليه المتعاقد يتجسد بمنفعة أو شيء معنوي كالخبرة والمعلومات، فضلاً عن اعتبار الزمن في هذه العقود عنصر جوهرية فيها، لذا نرى من المستحيل في الأغلب إعادة حال المتعاقدين إلى ما ما كانوا عليه بعد ابطال عقد التحالف بأن يرد كل متعاقد عين ما عاد عليه نتيجة تنفيذ العقد خاصة عندما تكون هذه المنفعة عبارة عن نقل المعارف والخبرات الإدارية والفنية بين الأطراف وإزاء تلك الاستحالة قد يلزم الطرف المستفيد بتعويض الآخر تعويضاً يتناسب والمنفعة التي حصل عليها⁽²⁾.

الخلاصة أن عقد التحالف التجاري المصرفي إذا ما كان باطلاً لتخلف ركن من أركانه فلا مجال لأعمال نظرية انحلال العقد باعتباره منعدم قانوناً، أما إذا كان عقد التحالف المصرفي قد

(1) د. عبد الرزاق احمد السنهوري، نظرية العقد، الجزء الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية الجديدة، 1998، ص 618-608.

(2) د. المحمدي احمد ابو عيسى، مصدر سابق، ص 24-22.

انعقد انعقاداً صحيحاً لكنه موقوف بسبب ما يعترى ركن الرضا من عيب أو بسبب نقص أهلية أحد الأطراف فإن الرابطة العقدية قابلة للانحلال إذا ما تمسك الطرف الذي شرع الإبطال لمصلحته ، لكن من النادر أن يكون عقد التحالف التجاري المصرفي بهذا الوصف باعتبار أن العقد يمر بمراحل عديدة قبل إبرامه كما ذكرنا ذلك سابقاً ، وخاصة مرحلة التفاوض التي تتم عبر أشخاص مختصين في مختلف المجالات ليتم التوصل من خلالها إلى صيغة تفاهمية حول نمط التحالف ومدته واحكامه القانونية من آثار ومسؤولية، كما وأن الجهاز الإداري المصرفي يتكون من هيئات إدارية متعددة ويخضع لرقابة داخلية خارجية ، لذا من الصعب أن يعترى رضاء أحد أطرافه عيب من عيوب الإرادة كالغلط أو الإكراه أو الغبن مع التغيرير.

ثانياً. فسخ العقد

لا شك أن التحالف التجاري المصرفي يترتب التزامات على عاتق أطرافه، لكن ماذا لو أخل أحد الأطراف بهذه الالتزامات هل يستطيع الطرف أو الأطراف الأخرى فسخ التحالف؟

يعد الفسخ نوعاً من انواع انحلال الرابطة العقدية وزوالها، والفسخ في اصطلاح القانونيين هو: "جزاء عدم تنفيذ أحد الأطراف لما رتبه العقد في ذمته" (1)، أو أنه: "حق كل طرف من أطراف العقد الملزم للجانبين في طلب حل الرابطة العقدية ، إذا لم يقم الطرف الآخر بالتزاماته حتى يتحلل هو مما يرتبه العقد عليه" (2)، كما وعرف الفسخ بأنه: "حل الرابطة العقدية بأثر رجعي في العقود الملزمة للجانبين ، كجزاء لإخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته متى ما طلب المتعاقد الآخر ذلك ليتحلل من التزاماته" (3)، يتضح من التعاريف السابقة أن الفسخ كقاعدة عامة يؤدي إلى انحلال الرابطة التعاقدية ، وهو جزاء يوقع على المتعاقد إذا ما اخل بالتزاماته الناشئة عن العقد حينما يتمسك به الطرف الآخر ليتحلل هو أيضاً من الالتزامات التي يرتبها عليه العقد ، وعليه فإن الفسخ لا مجال لاعماله إلا في نطاق العقود الملزمة للجانبين بحيث يكون كل متعاقد دائناً ومديناً

(1) د.محمود جمال الدين زكي ، الوجيز في النظرية العامة للالتزامات في القانون المدني المصري ، مطبعة جامعة القاهرة ، القاهرة ، مصر ، 1976 ، ص397.

(2) د.محمود عبد الرحمن محمد ، نظرية العقد دراسة مقارنة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1988 ، ص761.

(3) د.جلال محمد ابراهيم ، مصدر سابق ، ص307.

للآخر(1)، كما وهناك جانباً من الفقه يرى بأن الفسخ جزاء من شأنه أن يحمي القوة الملزمة للعقد(2).

كما وأن الرأي الراجح يذهب إلى أن الفسخ هو انحلال للعقد وليس طريقاً من طرق انقضاء الالتزام ، حيث قد ينقضي الالتزام بالوفاء به ويضل العقد قائماً كحقيقة قانونية يستند إليها أحد المتعاقدين للدفاع عن حقوقه التي رتبها القانون(3).

ويشترط لمطالبة أحد الأطراف بفسخ عقد التحالف التجاري المصرفي ما يأتي:

1- أن يكون العقد ملزم للجانبين ، بمعنى أن يكون العقد قد انشئ التزامات متقابلة في ذمة اطرافه باعتبار أن الفسخ يقوم على فكرة أو مبدأ الارتباط بين الالتزامات المتقابلة(4)، حيث إن أساس الفسخ يرجع إلى فكرة السبب في العقد أو التقابل في العقود الملزمة للجانبين والارتباط بين هذه الالتزامات(5)، فإذا ما أخل أحد الأطراف بالتزاماته حق للطرف الآخر أن يتحلل من التزاماته ، فليس من العدل أجبار أحد الأطراف على تنفيذ التزامات التعاقدية عندما ينتصل الطرف الآخر عن تنفيذ ما رتبته القانون في ذمته من التزامات ، وهذا هو شأن التحالف التجاري المصرفي حيث يكون كل طرف ملتزماً بأداء التزامات معينة ويقابلة التزام الطرف الآخر فيكون ، فيكون لكل طرف الحق في طلب فسخ العقد إذا ما اخل الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته ليتحلل هو أيضاً من الالتزامات التي رتبها العقد في ذمته.

2- إخلال الطرف المدين بتنفيذ التزاماته ، حيث يثبت للمتعاقد حق طلب فسخ عقد التحالف إذا وقع إخلال في تنفيذ الالتزام من الطرف الآخر، ولا شك في ثبوت هذا الحق إذا ما كان الإخلال يتجسد بعدم التنفيذ الكلي للالتزامات، أو كان المتعاقد المخل قد نفذ بعض التزاماته دون البعض الآخر لكن للقاضي في الحالة الثانية سلطة تقديرية للنظر فيما إذا كان الجزء غير المنفذ من الالتزامات يبرر الحكم بالفسخ أو يكفي لأعطار مهلة للطرف المدين لتنفيذ الجزء المتبقي من هذه الالتزامات ، ومع ذلك للقاضي أن يحكم بفسخ العقد اذا ما تبين أن التزام المدين لا يتحمل التجزئة أو اذا ما كان

(1) جلال محمد ابراهيم، مصدر سابق، ص307.

(2) د.احمد حشمت ابو ستيت ، نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد ، الكتاب الاول ، مصادر الالتزام ، مطبعة مصر ، مصر ، 1954، ص338.

(3) د.محمد ابراهيم دسوقي ، مصادر الالتزام ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1981، ص239.

(4) محمد احمد عابدين ، زوال العقد ، منشأة المعارف بالاسكندرية ، الاسكندرية ، مصر ، 2013، ص14.

(5) د.علي حسين نجيدة ، النظرية العامة للالتزام ، مصادر الالتزام ، الكتاب الاول ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ن 2001-2002، ص398-399.

يتحملها لكن الجزء غير المنفذ يعد الجزء الأساسي في الالتزام ، كما ويثبت للدائن حق الفسخ إذا نفذ المدين التزاماته لكن التنفيذ قد تم معيياً بمعنى أنه تم على غير الصورة المتفق عليه فيما بين الأطراف والمحقة لما يقصده الدائن⁽¹⁾.

يتعين لإثبات هذا الإخلال أو التقاعس من قبل المدين أن يقوم الدائن بإعذار المدين بضرورة الوفاء بالتزاماته وفقاً لما هو متفق عليه، ويتم الإعذار من خلال تنية المدين للوفاء بالتزاماته⁽²⁾.

3- أن يكون طالب الفسخ غير مقصر في تنفيذ التزاماته، أي أن يكون طالب الفسخ قد نفذ التزاماته أو مستعداً لتنفيذها ، باعتبار أن هذا ما تقتضيه طبيعة الأمور إذ ليس من العدل أن يطلب أحد الأطراف فسخ العقد ؛ لأن الطرف الآخر لم ينفذ التزاماته في حين أنه لم ينفذ التزاماته أيضاً وليس على استعداد أو مقدرة لتنفيذها ، كما ويشترط أن يقوم طالب الفسخ بإعذار المدين المخل بتنفيذ التزاماته حتى يتم التسجيل الرسمي لتأخير التنفيذ وباعتبار أن إنذاره من شأنه أن يشعره بخطر موقفة، مما يجعله يبادر وبسرعة لتنفيذ تلك الالتزامات وإن كان يجوز رفع الدعوى دون سابق إنذار حيث إن إقامة الدعوى يعتبر بذاته اعذاراً متى ما كانت متضمنة التكليف بالوفاء بالالتزامات، وعليه إذا ما أراد أحد أطراف التحالف المصرفي أن يفسخ العقد نتيجة إخلال الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته وسواء أكان هذا الإخلال يتمثل بعدم التنفيذ الكلي أو الجزئي أم كان التنفيذ معيياً بأن تم على وجه مخالف لما هو متفق عليه فيجب على طالب الفسخ أن يكون قد نفذ التزاماته التي رتبها عقد التحالف أو أن يكون على استعداد لتنفيذها⁽³⁾.

وتجدر الإشارة إلى أن الفسخ يكون على ثلاث صور :

1- الفسخ القضائي :

يقصد بالفسخ القضائي : " ذلك الفسخ الذي يقع بموجب حكم قضائي عندما يلجئ الدائن إلى القضاء طالباً فسخ العقد بينهما ؛ لعدم قيام المدين بتنفيذ التزاماته"⁽⁴⁾.

(1) د. عمر علي الشامسي ، فسخ العقد ، المركز القومي للإصدارات القانونية ، القاهرة ، مصر ، 2010 ، ص-47

48. كذلك د. عبد الرزاق احمد السنهوري ، نظرية العقد ، مصدر سابق ، ص686.

(2) د.المحمدي احمد ابو عيسى ، مصدر سابق ، ص 44.

(3) د.جلال محمد ابراهيم ، مصدر سابق ، ص314-312.

(4) د.احمد سلمان شهيب و اسيل باقر جاسم ، موجز الاحكام في مصادر الالتزام ، مطبعة الميزان ، النجف الاشرف ، العراق ، ط1 ، 2015 ، ص110.

الأصل إن الفسخ لا يقع إلا بموجب حكم قضائي باعتباره جزءاً لإخلال المدين بالالتزاماته الناشئة عن العقد يحكم به القاضي بعد التحقق من الشروط مسبقاً الذكر⁽¹⁾، حين يتوجه المتعاقد الذي تم الإخلال بالتزامات التعاقدية في مواجهته إلى القضاء المختص طالباً حل الرابطة العقدية وفسخ العقد نتيجة هذا الإخلال ، وحيث إن هذا الحق في طلب الفسخ مقرر بنص القانون لكل متعاقد في العقود الملزمة للجانبين ، إذ أجاز لهما القانون هذا الطلب وإن لم ينص عليه العقد باعتبار أنه يستمد حقه من نصوص القانون مباشرة لا من العقد ، وباعتبار أن هذه النصوص مكتملة لإرادة الأطراف المتعاقدة التي ضمنت العقد شوطاً ضمناً يجيز لكل متعاقد طلب فسخه إذا ما أخل المتعاقد الآخر بالتزاماته التعاقدية⁽²⁾، بينما يرى الرأي الراجح أن الأساس القانوني لطلب الفسخ قضائياً هو نظرية السبب والتي تتمثل في أن سبب التزام أحد الأطراف هو التزام الطرف الآخر فإذا ما أخل أحدهما بتنفيذ التزاماته جزءاً أو كلاً كان للطرف الآخر أن يلجئ للقضاء طالباً التنفيذ العيني للعقد أو الحكم بفسخه مع التعويض أن كان له مقتضى⁽³⁾.

وعليه فإذا ما أخل أحد أطراف عقد التحالف المصرفي بالتزاماته يحق للطرف الآخر إن يلجئ إلى القضاء للمطالبة بفسخ العقد والتحرر والتحلل من الرابطة العقدية وما يفرضه العقد من التزامات، ولا شك في أن العقد يضل قائماً منتجاً لأثاره حتى يفصل القضاء في دعوى الفسخ ، وللمدين المدعى عليه أن يتجنب الحكم بفسخ العقد وذلك بأن يبادر إلى تنفيذ الالتزامات التي رتبها العقد في ذمته قبل أن يفصل القضاء في دعوى الفسخ على أن لا يخل ذلك بحق المدعي في المطالبة بالتعويض إذا ما لحقه ضرر نتيجة تأخير المدين في تنفيذ هذه الالتزامات ، وعليه فإن الفسخ لا يقع بقوة القانون أو بمجرد إخلال المدين بالتنفيذ بل هو فسخ يقع بحكم قضائي ، وللدائن الحرية في الخيار بين مطالبة المدين بتنفيذ التزاماته أو المطالبة القضائية بفسخ العقد في حالة توافر الشروط التي حددها القانون ، وإذا ما تم اللجوء القضاء فإن للقاضي سلطة تقديرية كما قلنا سابقاً بين الحكم بفسخ عقد التحالف التجاري المصرفي نتيجة إخلال أحد الأطراف بالالتزامات التي رتبها هذا العقد أو إعطاء مهلة للمدين لتنفيذ التزاماته إذا ما رأى أنه قد نفذ جزء مهم منها.

(1) د.فتحي عبد الرحيم عبد الله ، شرح النظرية العامة للالتزام ، مصادر الالتزام ، منشأة المعارف بالاسكندرية ، الاسكندرية ، مصر ، 2001 ، ص341.

(2) د.جلال محمد ابراهيم ، مصدر سابق ، ص308-307.

(3) د.المحمدي احمد ابو عيسى ، مصدر سابق ، ص66.

2- الفسخ الاتفاقي

إذا كان الأصل في الفسخ أن يكون قضائياً أي إن يتم بموجب حكم قضائي صادر من محكمة مختصة إلا إن هذه القاعدة ليست من النظام العام ، حيث يجوز لأطراف العقد عند إبرامه أو بعد الإبرام وسابق للإخلال بالتزامات أن ينتفقوا على اعتبار العقد مفسوخاً إذا ما أخل أحد العاقدين بالتزاماته وهذا ما يطلق عليه (الشرط الفاسخ الصريح) وهو يقابل (الشرط الفاسخ الضمني) الذي يتأسس عليه الفسخ القضائي⁽¹⁾.

يقصد بالفسخ الاتفاقي : "اتفاق المتعاقدين مقدماً على استبعاد لجوئهما الى القضاء لتقرير فسخ العقد القائم بينهما في حالة إخلال أي منهما بالتزاماته التي رتبها هذا العقد ، وذلك بإدراج بند أو شرط فاسخ يعتبر العقد بمقتضاه مفسوخاً تلقائياً"⁽²⁾.

الشرط الذي قد يدرجه الاطراف في وثيقة عقد التحالف يمكن أن يتدرج في شدته وكلائي: قد اظهر التطبيق العملي لهذا الشرط أن من الممكن أن تتفق الاطراف المتحالفة على اعتبار أن العقد مفسوخاً إذا لم يتم أحد الأطراف بتنفيذ التزاماته وهذا الشرط لا يغني عن إعدار المدين إذا ما أخل بالتنفيذ واقامة الدعوى القضائية لطلب الحكم بفسخ العقد ، وكما وأنه شرط لا يسلب القاضي سلطته التقديرية في الحكم بالفسخ أو إعطاء مهلة للمدين لتنفيذ التزاماته، حيث إنه يمثل اضعف درجات الشرط الفاسخ، وقد تتفق الاطراف على اعتبار أن عقد التحالف المصرفي مفسوخاً من تلقاء نفسه إذا ما أخل أحد الأطراف بالتزاماته، وهو شرط لا يغني كذلك عن إعدار المدين ومطالبته بتنفيذ تلك الالتزامات ومن ثم إقامة الدعوى والمطالبة بفسخ العقد، لكنه شرط يسلب القاضي سلطة التقديرية بمعنى ليس للقاضي الامتناع عن الحكم بفسخ العقد وإعطاء مهلة للمدين بل يكون دون القاضي التحقق من توافر الشروط للحكم بفسخ العقد خاصة إذا ما أجاب المدين بتنفيذ التزاماته ونازعه الدائن في ذلك، كما وقد تتفق الأطراف المتحالفة على اعتبار عقد التحالف مفسوخاً من تلقاء نفسه دون الحاجة إلى الحكم بفسخه وفي هذه الحالة لا حاجة لرفع الدعوى والمطالبة بفسخ العقد واستصدار الحكم لكن يجب إعدار المدين بتذاره بضرورة تنفيذ التزاماته فإذا ما امتنع عن التنفيذ عد العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه ودون الحاجة لاستصدار حكم الفسخ ، ومع ذلك من الممكن أن تلجأ الأطراف الى القضاء للحكم بفسخ العقد إذا ما دفع المدين بتنفيذ التزاماته ويعتبر الحكم حينئذ كاشفاً للفسخ لا مقررأ له، فضلاً عن ذلك فمن الممكن أن تشدد الأطراف

(1) د.جلال محمد ابراهيم ، مصدر سابق ، ص319-318.

(2) د.ابراهيم الدسوقي ابو الليل ، نظرية الالتزام ، المصادر الارادية للالتزام ، العقد والارادة المنفرة ، شركة مطابع الوزن العالمية ، الكويت ، ط1 ، 1995 ، ص420.

درجة الشرط بالاتفاق على اعتبار عقد التحالف المصرفي مفسوخاً من تلقاء نفسه من دون الحاجة لحكم قضائي ومن دون الحاجة لاعدار المدين، وهذه هي أقصى درجات الشرط الفاسخ الصريح حيث يعفى الدائن من عبئ رفع الدعوى لفسخ العقد وعبئ توجيه الإنذار للمدين المتقاعس في تنفيذ التزاماته حيث يعد العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه بمجرد إخلال المدين بتلك الالتزامات التي رتبها عقد التحالف المصرفي، لكن قد يدعى المدين بتنفيذ التزاماته ومن ثم على الدائن اللجوء للقضاء والمطالبة بفسخ العقد، حيث يقتصر دور القاضي في التحقق من مدى قيام المدين بتنفيذ التزاماته(1).

يرى جانب من الفقه إنه لا توجد صيغة معينة ومحددة للشرط الفاسخ الصريح، حيث يجوز لأطراف العقد أن يتفقوا على صيغة أو عبارة تعطي الحق للدائن في إيقاع الفسخ بإرادته إذا ما حدث إخلال أو تقاعس من الطرف الآخر بالتزاماته المترتبة في ذمته عن هذا العقد ، طالما أنه ليس مقصراً بدوره في تنفيذ التزاماته أو مستعداً لتنفيذها ، فإذا ما كان مخالفاً بالتزاماته أو رفض ابداء استعداده لتنفيذها فلا يجوز له أن يطالب بتطبيق هذا الشرط الفاسخ(2)، هذا وإن الصياغة المنضبطة للشرط لفاسخ تؤدي الى تفادي مثالب الفسخ القضائي بحرمانها القاضي من سلطته التقديرية في إيقاع الفسخ ، اذ يتعين عليه متى ما تحقق من توافر الشرط الفاسخ الصريح ووقوع الإخلال بالالتزامات أن يحكم بالفسخ ، حيث لا يجوز للمحكمة رفض الفسخ لإي سبب من الأسباب، كما ولا يجوز للمدين أن ينفذ التزاماته بعد أن أخل أو تقاعس بتنفيذها إذا ما تمسك الدائن بالفسخ(3).

3- الفسخ القانوني

يقصد بالفسخ القانوني أو الانفساخ: " حل الرابطة العقدية لاستحالة وفاء المدين بالتزاماته العقدية نظراً لوجود سبب أجنبي "(4)، أو إنه : "انتهاء العقد لاستحالة تنفيذ المدين التزاماته بسبب اجنبي لا يد له فيه ، إي إن المدين لم يكن سبباً في احداث هذا السبب الأجنبي لم يساهم فيه "(5)، يتضح لنا أن الانفساخ يتحقق إذا ما استحالة على احد اطراف عقد التحالف المصرفي تنفيذ التزاماته لسبب اجنبي لا يد له فيه، أما إذا رجعت هذه الاستحالة إلى خطأ المدين فإن العقد لا

(1) د. احمد سلمان شهيب و اسيل باقر جاسم ، مصدر سابق ، ص111-112.

(2) د. عمر علي الشامسي ، مصدر سابق ، ص66، د. عبد المنعم فرج الصدة ، مصادر الالتزام ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1992 ، ص163.

(3) د. جلال محمد ابراهيم ، مصدر سابق ، ص 323.

(4) د. علي حسين نجيدة ، مصدر سابق ، ص312.

(5) د. احمد سلمان شهيب و اسيل باقر جاسم ، مصدر سابق ، ص112.

ينفسخ بل يكون محلاً للفسخ ، كما ويلتزم المدين بالتعويض في هذه الحالة على أساس المسؤولية العقدية التي لا يتصور قيامها مع انحلال العقد(1).

يشترط لانفساخ عقد التحالف التجاري المصرفي بقوة القانون توافر الشروط الآتية :

1- استحالة تنفيذ الالتزام ، وتحقق هذه الاستحالة كلما انعدمت إمكانية تنفيذ الالتزام وقت وجوبه، وسواء أكانت هذه الاستحالة مادية كهلاك محل عقد التحالف هلاكاً كلياً بعد إبرام العقد، أم كانت استحالة قانونية كصدور قانون يحظر التحالفات المصرفية بعد قيام العقد ، ويستلزم في الاستحالة التي يفسخ بها العقد أن تكون الاستحالة لاحقة لإبرامه فلو كانت قائمة عند إبرامه لمنعت من قيامه؛ لاستحالة المحل وبالتالي يكون العقد باطلاً ، كما ويستلزم أن تكون الاستحالة دائمة فإذا ما كانت هذه الاستحالة مؤقتة فإنها تؤدي إلى وقف العقد وليس إلى انفساخه ، وبالتالي إذا طرأت ظروف قهرية بعد قيام العقد جعلت تنفيذ الالتزام مستحيلًا إلا أنه أصبح ممكن التنفيذ وقت وجوب تنفيذه فإن العقد يضل قائماً ويجب تنفيذه ، فضلاً على أنه يستلزم أن تكون الاستحالة مطلقة وكلية بمعنى أن تؤدي إلى استحالة تنفيذ كل الالتزامات الناشئة عن العقد، أما في حالة الاستحالة الجزئية فإن العقد لا يفسخ بقوة القانون بل يبقى قائماً ويكون للدائن الخيار بين التمسك بتنفيذ العقد في الحدود الممكنة وبين طلب الفسخ(2).

2- أن تكون الاستحالة راجعة لسبب اجنبي ، حيث لا يكفي لانفساخ العقد أن يكون تنفيذ الالتزام مستحيلًا وإنما يُستلزم فضلاً عن ذلك أن تكون الاستحالة راجعة لسبب اجنبي لا يد للمدين فيه، والسبب الأجنبي إما أن يكون فعل الدائن نفسه عندما يهمل في المحافظة على الشيء أو يتسبب بفعله في استحالة تنفيذ المدين لالتزاماته، أو فعل الغير، وأما أن يكون حادثاً فجائياً أو قوة قاهرة تجعل من تنفيذ الالتزام مستحيلًا(3)، ويشترط في في السبب الأجنبي أن يكون غير متوقع عند إبرام العقد، ومستحيل الدفع ويتعين أن تكون الاستحالة كاملة ومطلقة ، وأن لا يكون نتيجة فعل المدين أو مُقترن بخطأ منه(4).

(1) د.سمير عبد السيد ، مصادر الالتزام ، العقد والارادة المنفردة ، منشأة المعارف بالاسكندرية ، الاسكندرية ، مصر ، 2005 ، ص196-197.

(2) د.عبد السميع عبد الوهاب ابو الخير ، مصدر سابق ، ص488-487. كذلك د.جلال محمد ابراهيم ، مصدر سابق ، ص334-335.

(3) د.جمال الدين زكي ، مصدر سابق ، ص996.

(4) د.عمر علي الشامسي ، مصدر سابق ، ص70. و د.المحمدي احمد ابو عيسى ، مصدر سابق ، ص80.

يقع على المدين عبء اثبات وجود السبب الأجنبي الذي أدى إلى استحالة تنفيذ التزاماته، ووجه تحميله لهذا العبء أنه إذا ما كان الدائن يقع عليه عبء إثبات الالتزام فإن المدين حينئذ يقع عليه عبء إثبات استحالة التنفيذ والسبب الأجنبي الذي أدى لهذه الاستحالة ليتخلص من الالتزام الذي إثباته الدائن وفقاً للقواعد العامة ، هذا ويجوز للدائن أن يدحض دعوى المدين عندما يثبت أن استحالة التنفيذ كانت بسبب خطأ المدين وليس لسبب أجنبي⁽¹⁾، وإذا ما ثبتت استحالة تنفيذ الالتزام لسبب أجنبي بعد التحقق من شروطه استحالة مطلقة فإن ذلك يؤدي إلى انفساخ العقد ،ومن ثم ينقضي التزام المدين ولا يجوز للدائن مطالبة المدين بالوفاء عن طريق التعويض لعدم وجود الالتزام في ذمة المدين⁽²⁾.

ثالثاً. الإقالة أو التقايل

يُقصد بالتقايل: " اتفاق المتعاقدين على إنهاء العقد وإعادة الحال إلى ما كانت عليه قبل التعاقد ، لذا يُعد التقايل عقداً جديداً بين المتعاقدين مما يستلزم أن تتوافر فيه الأركان العامة للانعقاد من تراضي ومحل وسبب"⁽³⁾، أو بأنه: "زوال العقد يتراضي أطرافه إي بعقد جديد ينتج آثاره من وقت انعقاده، فيزول العقد الأول بالنسبة للمستقبل فقط ما لم يتفق الطرفان على إن تنسحب آثار التقايل إلى الماضي بحيث يعتبر العقد كأن لم يكن، هذا دون الإخلال بحقوق الغير وقواعد الشهر، ويتم التقايل صراحة أو ضمناً"⁽⁴⁾.

الأصل أن عقد التحالف التجاري المصرفي يكون ملزماً لأطرافه أي لا يكون لأي من اطرافه الأفراد بفسخ العقد وإزالته دون رضا الأطراف الأخرى، باعتبار أن ما تقيمه الإرادة المشتركة لا تنقضه إلا الإرادة المشتركة ، لكن قد يتبين لاحقاً للأطراف المتحالفة أو لأحدهم أن هذا العقد غير مُجدي أو انه صفقة خاسرة لن يحقق النتائج والأهداف المرجوة منه فيتم الاتفاق بعد إبرامه على التقايل وإزالة العقد عن طريق عقد جديد يجب أن تتوافر فيه الأركان العامة للعقد من تراضي ومحل وسبب ، ويتعين بأن تنصب إرادة اطراف العقد على إزالة العقد الأول بالكامل ومن أساسه بمعنى أن تنصب الإقالة على اعتبار العقد كأن لم يبرم سابقاً، والتراضي في عقد التقايل يتحقق بالتقاء الإيجاب الصادر من أحد الأطراف بالقبول الصادر من الطرف أو الأطراف الأخرى لغرض إنهاء عقد التحالف التجاري، ولا يشترط في هذا الاتفاق أن يكون صراحة فمن

(1) د. عبد السميع عبد الوهاب ابو الخير ، مصدر سابق ، ص 48-49.

(2) المصدر نفسه ، ص 490.

(3) د. احمد سلمان شهيب و اسيل باقر جاسم ، مصدر سابق ، ص 117.

(4) د. عمر علي الشامسي ، مصدر سابق ، ص 32-33.

الجائز أن يتم هذا الاتفاق صراحة كما ويجوز أن يستدل عليه ضمناً من الظروف عندما لا تدع شكاً في دلالتها على حقيقة المقصود كأن تمتنع جميع الأطراف عن تنفيذ الالتزامات التي رتبها عقد التحالف ولم تكن هناك مطالبات لتنفيذها ، أما المحل فيتمثل بإلزام الأطراف المتحالفة بالقيام بعمل معين ألا وهو فسخ عقد التحالف التجاري المصرفي ، بينما يتجسد السبب في الباعث الذي دفع الأطراف لإنهاء العقد⁽¹⁾.

يترتب على الإقالة أو التقايل آثار قانونية تتمثل بإزالة العقد الذي سبق وأن أبرم بين المتعاقدين تنفيذاً لرغبة أطرافه، والأصل أن الإقالة تزيل العقد ليس بالنسبة إلى المستقبل فحسب بل ترتد الإزالة إلى الماضي شأنها في ذلك شأن الفسخ ، فيتعبر العقد الذي حصلت إقالته كأن لم يبرم أصلاً إلا أن هذا الأثر الرجعي للإقالة لا يكون إلا بالنسبة إلى العاقدين وخلفهم العام والدائنين أما غير هؤلاء فالإقالة لا يكون لها أثر إلا بالنسبة إلى المستقبل حفاظاً على حقوقهم ومنعاً من الإضرار بهم⁽²⁾، بينما هناك من يرى أن في الأصل ليس للتقايل أثر رجعي ما لم تتفق الأطراف على رد أثره إلى الماضي، لذا فإذا ما تم الاتفاق بين الأطراف المتحالفة على التقايل انحلت القوة الملزمة للعقد الذي تقايلت منه الأطراف، ومن وقت الاتفاق على التقايل أو بآثر رجعي وفقاً لما اتجهت أو يتبين من إرادة أطراف التحالف⁽³⁾.

(1) د. احمد سلمان شهيب و اسيل باقر جاسم ، مصدر سابق ، 117. كذلك المحمدي احمد ابو عيسى ، مصدر سابق ، ص 59-60.

(2) د.المحمدي احمد ابو عيسى ، مصدر سابق ، ص 61.

(3) د. عمر علي الشامسي ، مصدر سابق ، ص 33.

نستخلص مما تقدم أن التحالف التجاري المصرفي يفرض على أطرافه العديد من الالتزامات المشتركة وغير المشتركة وسواء أكانت تلك الالتزامات من مقتضيات العقد كالتعاون وعدم المنافسة أم تُفرض طبقاً لنمط التحالف كالالتزام بنقل التكنولوجيا، ومن ثم فإن إخلال أحد الأطراف بهذه الالتزامات يستوجب قيام مسؤوليته المدنية إذا ما أصاب الأطراف الأخرى ضرر نتيجة هذا الإخلال ، كما ويمكن أن يُصيب الضرر مؤسسة أخرى ليست عضواً في التحالف ومن ثم قيام المسؤولية التقصيرية لأعضاء التحالف هذا من جهة ، ومن جهة أخرى قد يشكل التحالف التجاري المصرفي إخلالاً بقواعد المنافسة ومنع الاحتكار خاصة إذا ما تم الاتفاق بشكل سري مما يستوجب إثبات قيام هذا النوع من التحالفات وتطبيق العقوبات المنصوص عليها في القوانين المختصة، إذ يتم الركون إلى فكرة السكوت الملايس أو الاستدلال من خلال القرائن لوجود التحالفات المصرفية السرية.

لضمان نجاح التحالف التجاري المصرفي من الناحية القانونية لا بد للمصرف من مراعاة بعض الوسائل المتعلقة بالعقد كالالتزام الاطراف ببنوده وتجانس الخدمات المقدمة من قبل أطراف التحالف ومرونة شروط العقد والاتفاق على آليات تسوية المنازعات ، فضلاً عن الوسائل التي تكفل نجاح التحالف بإبعاده عن الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة والمحظورة قانوناً، كتسجيله لدى الجهات المختصة، وتحديد أعضاء التحالف ، وحظر التحالفات المصرفية في أسواق معينة أو التي تستهدف خدمات ضرورية للعملاء ، كل هذا لا يُغني عن الاتفاق على بند يسمح بتعديل العقد وفق شروط معينة كإن يتم التعديل بشكل مكتوب كملحق يضاف إلى العقد الأصلي بعد موافقة جميع الأطراف والتوقيع عليه، فالتعديل يسمح باستمرار التحالف والابتعاد عن إنهائه إذا ما تغيرت الظروف التي تم إبرامه فيها .

من الطبيعي أن العلاقة التعاونية الناشئة عن التحالف التجاري المصرفي ليست بعلاقة أبدية ،حيث إنها تنتهي بإنهاء مدة العقد المنفق عليها بين أطرافه ، إلا أنه من الممكن أن ينتهي التحالف بإنقضاء العقد قبل هذه المدة أو بإنحلاله.



الخاتمة

بعد انتهاء الفصلين البحثيين المتعلقين بموضوع التحالف التجاري المصرفي (دراسة مقارنة) وما تضمننا من إجلاء كثير من الغموض في مختلف النواحي التي تخص موضوع الدراسة وبيان أهميته كأستراتيجية اثبتت نجاحها في تطوير المؤسسات المصرفية والقطاع المصرفي على حد سواء، تم التوصل إلى جملة من النتائج والتوصيات :

أولاً- النتائج

1- لم يُعرف المشرع العراقي وكذلك التشريعات المقارنة التحالف التجاري المصرفي نتيجة عدم وجود تنظيم قانوني له على الرغم من الأهمية التي يحضى بها، أما الفقه فقد عرفه بتعريفات عدة إلا أنها لم تكن تعريفات جامعة بل جاءت مقتصرة على بعض عناصره دون الأخرى، وأستطاع الباحث أن يعرفه على أنه :علاقة تعاونية اتفاقية أو تعاقدية طويلة الأمد بين مصرفين فأكثر أو بين مصرف ومؤسسة غير مصرفية يفرض التزامات متبادلة ،بهدف تحقيق التعاون والتكامل في مجالات مختلفة كالإدارة والتسويق والمعارف والتكنولوجيا والبحث والتطوير بما يساهم في تعزيز القدرات التنافسية للمصرف مع احتفاظ كل طرف بالاستقلالية القانونية خارج إطار التحالف.

2- يتخذ التحالف المصرفي أشكال متعددة وفقاً لأسس مختلفة كالتصنيف وفقاً للنشاط التجاري، وحسب نطاق التحالف، الأمر الذي يحقق لأطرافه مجموعة من المزايا التي يكون لها تأثير إيجابي على المؤسسات المتحالفة عموماً والمصرف خصوصاً من ناحية الجودة والربحية، الأمر مما ينعكس على القدرة التنافسية للأطراف المتحالفة على حد سواء من خلال تكامل قدرات ومؤهلات الأعضاء.

3- يساهم التحالف المصرفي في إصلاح وتطوير القطاع المصرفي الذي يشكل الدعامة الأساسية لبناء اقتصاد وطني قوي من خلال الدور الكبير في تشجيع المستثمرين وجلب رؤوس الأموال التي تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية الوطنية.

4- تتعدد العوامل التي تؤدي الى ظهور التحالف التجاري المصرفي منها: تحرير تجارة الخدمات، الاتجاه نحو البنوك الشاملة، التطور التكنولوجي، الرغبة في جمع المزايا التنافسية للأطراف وتقاسم المخاطر، الإيفاء بمتطلبات المعايير الدولية ، تطلع المصرف نحو الدخول إلى أسواق جديدة وزيادة وتوسيع خطوط الخدمة، التماس المصرف تطوير المهارات والخبرات ، تأمين تمويل المشاريع في القطاعات الانتاجية والانتمانية ، ميل المصرف لتجاوز العراقيل والقيود القانونية.

5- يصعب إضفاء الوصف القانوني للتحالف التجاري المصرفي في ظل عدم وجود التشريعات الوطنية تحسم موضوع طبيعته القانونية إلا أنه من خلال التطبيقات العملية عدة بعض الدراسات التحالف التجاري اتفاق شراكة استناداً لمبررات عديدة، وعليه فإن التحالف التجاري المصرفي عبارة عن نظام قانوني قائم على عقد الشراكة بين المؤسسات المالية المصرفية أو بينها وبين المؤسسات المالية غير المصرفية.

6- نظراً لخصوصية المؤسسات المصرفية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية يجب أن يكون عقد التحالف التجاري المصرفي بشكل مكتوب وأن يسجل لدى الجهات المختصة وتحت رقابة البنك المركزي وموافقته، على أن يتضمن بنود تحدد أطراف التحالف وجنسايتهم وعنوانهم التجاري وموطنهم، والالتزامات المترتبة في ذمة كل طرف والعقوبات التي تترتب عند الأخلال بتلك الالتزامات، وتحديد آلية انضمام الاعضاء الجدد للتحالف، وكيفية تعديل العقد، وتحديد القانون الواجب التطبيق والمحكمة المختصة لنظر النزاعات التي قد تنشأ بين أطرافه، فضلاً عن تحديد الهيكل التنظيمي داخل التحالف وتحديد نظام اتخاذ القرار ونظام المسؤولية، بالإضافة إلى مدة العقد وآلية الانسحاب من التحالف وطرق انقضاءه.

7- يرتب التحالف التجاري المصرفي على عاتق أطرافه التزامات تعاقدية إما أن تكون مشتركة وتُنفذ من قبل جميع الأطراف كالالتزام بالتعاون والالتزام بعدم المنافسة، المشاركة وتبادل الموارد ونقل الخبرات والمهارات، القيام بعملية التسويق المشترك وتقاسم الأرباح والخسائر، أو أن تُفرض على طرف معين استناداً لنوع التحالف كالالتزام بنقل التكنولوجيا، وتقوم المسؤولية المدنية العقدية نتيجة عدم تنفيذ أحد الأطراف التزاماته التعاقدية كلها أو بعضها أو عند التأخير في تنفيذها مما يلحق الضرر بالطرف أو الأطراف الأخرى، كما وقد يصيب الضرر شخصاً آخر ليس طرفاً في عقد التحالف المصرفي مما يستوجب جبره عن طريق قيام المسؤولية التقصيرية، وقد يتعدى أثر الضرر إلى المجتمع بوجه عام والأسواق التجارية والمؤسسات الأخرى بوجه خاص عندما يشكل التحالف إخلالاً بأحكام قواعد المنافسة ومنع الاحتكار مما يرتب قيام المسؤولية الجنائية لأطراف التحالف.

8- قد تساهم التحالفات التجارية المصرفية في إنشاء كيانات احتكارية في الأسواق التجارية، الأمر الذي يتطلب تدخل السلطات المختصة لمكافحتها وفرض الجزاءات القانونية على أطرافها باعتبار أن قوانين المنافسة في مختلف الدول قد حظرت مثل هذه الاتفاقيات ومن ضمنها التحالفات التجارية، إلا أن عملية حماية المنافسة تتطلب إثبات التحالفات أولاً، ولا يثير الأمر الكثير من

الصعوبات بالنسبة إلى التحالفات العلنية باعتبار أن إثباتها يكون وفقاً لوسائل أو طرق إثبات التصرفات القانونية، لكن تثار المشكلة إذا ما كانت هذه التحالفات بشكل سري مما يتطلب الركون إلى فكرة السكوت الملايس أو من خلال القرائن المرتبطة بالأسواق التجارية.

9- على الرغم من نجاح التحالفات المصرفية في دول عديدة كالولايات المتحدة الأمريكية، ما زال القطاع المصرفي في العراق يفتقر لوجود هذا النوع من العقود، إذ أن الصناعة المصرفية تقوم على مبدأ التنافس التام، مما يستوجب تشجيع المؤسسات المصرفية لأقامة العلاقات القانونية التعاونية عن طريق التحالفات التجارية، مع التزامها ببعض الوسائل التي تكفل نجاحها كالالتزام ببنود العقد، وحسن إدارة التحالف، وتجانس الخدمات المقدمة من قبل الأطراف، ومراعاة الاعتبار التجاري لأطراف التحالف عند صياغة العقد والحرص على مرونة الشروط التي يتضمنها، وخلق التوازن بين الأطراف ووضع آليات لتسوية المنازعات التي قد تحدث عن تنفيذه، وتسجيل التحالف المصرفي لدى الجهات المختصة والحفاظ على المنافسة وتثديد الرقابة، وحظر التحالفات في أسواق معينة أو التي تتعلق بخدمات ضرورية.

10- يمكن الركون للتحالف التجاري المصرفي كأحد اساليب معالجة المصارف التي تواجه مشاكل مالية (المصارف المتعثرة).

ثانياً. التوصيات

1- بالنظر للانتشار الواسع للتحالفات التجارية المصرفية ومساهمتها في اجتياز عقبة التحديات والمشاكل والمخاطر في الأسواق المصرفية مما ينعكس وبشكل واضح على الاقتصاد الوطني، نقترح تشريع قانون ينظم التحالفات التجارية المصرفية بحيث يبين شروطه الموضوعية والشكلية، ويحدد نطاقه من حيث الأطراف والالتزامات التي يفرضها والمسؤولية المترتبة على أطرافه عند الإخلال بتلك الالتزامات ومسؤولية المؤسسة المصرفية عند الإخلال بقواعد المنافسة ومنع الاحتكار ، وكيفية تسوية المنازعات الناشئة عنه وطرق انقضاءه.

2- بالنظر لما يعانيه القطاع المصرفي في العراق من سوء أنظمة الائتمان والافتقار إلى نظام مصرفي رصين أدى الى تباطؤ التنمية في القطاع المالي بشكل عام إضافة إلى ما تعانيه المؤسسات المصرفية من سلبيات ومشاكل عديدة سببت ضعف مساهمتها في النمو الاقتصادي وضعف ثقة المواطنين بها، فضلاً عن عدم مواكبة المصارف العراقية للثورة الرقمية ومكننة العمليات المصرفية، كل تلك العوامل قد ساهمت وبشكل واضح ولموس في أن تصبح المصارف العراقية بعيدة عن المعايير المصرفية الدولية، لذا نقترح على المؤسسات المصرفية الشروع بأقامة التحالفات المصرفية سواء مع المصارف المحلية أم الدولية أم مع المؤسسات المالية غير المصرفية، بما يساهم وتطوير المصارف والقطاع المصرفي على حد سواء من خلال توفير الكوادر البشرية رفيعة المستوى ذات الكفاءة ومهارة عالية تستطيع النهوض بالإعمال المصرفية.

3- تعديل قانون المصارف العراقي رقم 94 لسنة 2004 بما يتلاءم وطبيعة النشاط المصرفي خاصة تلك المواد المتعلقة بممارسة الانشطة المصرفية الاستثمارية التي تعد من صلب عمل المصارف.

4- تعديل المادة (23) من قانون المصارف النافذ وأضافة عبارة التحالف لتصبح كالآتي:
"1- لا يندمج أي مصرف أو يتحد مع مصرف آخر أو يكتسب أما بصورة مباشرة أو غير مباشرة كافة موجودات أي مصرف آخر أو يأخذ على عاتقه التزاماً بدفع قيمة أي ودائع لدى مصرف آخر أو يتحالف مع مصرف آخر أو مؤسسة مالية إلا بموافقة مسبقة من البنك المركزي العراقي. 2- يقدم أي مصرف يعتزم الدخول في أي اندماج أو اتحاد أو أكتساب أو تحالف بموجب الفقرة 1 اشعاراً مسبقاً إلى البنك المركزي العراقي قبل 90 يوماً على الأقل ويزود البنك المركزي بإي معلومات يطلبها منه..."

5- بالنظر لعدم وجود ممثل عن البنك المركزي العراقي في تشكيل مجلس شؤون المنافسة ومنع الاحتكار، نقترح تعديل المادة (4) الفقرة (2) من خلال اضافة الفقرة (ج) تنص على: "ج- تقصي المعلومات عن الممارسات والاتفاقيات التحريرية والشفهية التي تشكل اخلالاً بالمنافسة ومنع الاحتكار أو الحد منها أو منعها داخل الأسواق المصرفية أو المالية.

6- تعديل المادة (16) من قانون البنك المركزي النافذ التي تحدد اختصاصات مجلس إدارة البنك بإضافة الفقرة (ق) والتي تنص على: "ق- الموافقة على الاتفاقيات التجارية والتحالفات المصرفية التي يكون أحد أطرافها مؤسسة مصرفية وتسجيلها لدى المجلس أو لدى أية وحدة يشكلها المجلس ويخولها صلاحية الإشراف على الاتفاقيات والتحالفات المصرفية.

7- نظراً لخصوصية المؤسسات المصرفية وتأثيرها على الاقتصاد الوطني نقترح تعديل نص الفقرة (3) من المادة (63) بحيث تعطي الاختصاص الأصيل للفصل في النزاعات فيما بين المصارف والمؤسسات المالية لمحكمة الخدمات المالية إلا إذا كان هناك اتفاق مسبق ومكتوب على أن تحل النزاعات بطرق قضائية أو وسائل بديلة أخرى كالتحكيم، إذ من شأن هذا التعديل خلق قضاء مختص بالشؤون المالية والمصرفية يساهم وبشكل واضح في سرعة فض تلك النزاعات.

8- من الضروري أيما السلطة المالية الرسمية في الدولة بفكرة التحالف التجاري المصرفي وأهميته وتوفير الدعم والمساندة لإقامته وإزالة الحواجز والقيود القانونية والعملية أمام ممارسة هذا النوع من العلاقات وتشجيع المصارف المحلية على إقامة التحالفات التجارية مع المصارف الأخرى المحلية أو الأجنبية بشكل يسمح لها من استيعاب وإدارة المتطلبات المصرفية الحديثة والمعايير الدولية وتسهيل عملية اكتساب الخبرات والمهارات من الحلفاء بالشكل الذي يساهم في تسريع النهوض بالقطاع المصرفي ومواكبته لتطورات الحديثة في الصناعة المصرفية.

9- رفع مستوى الكفاءة والفعالية للبنك المركزي العراقي بما يساهم وتوفير الاستشارة والدعم للمؤسسات المصرفية بغية تحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة، ورفع مستوى الرقابة والإشراف على النشاط المصرفي بهدف تحقيق الرقابة الوقائية، والعمل على إصدار اللوائح والتعليمات التنظيمية الضرورية لتطوير القطاع المصرفي.



المصادر والمراجع

أولاً- المصادر باللغة العربية

1- المراجع اللغوية

1. الجواهري، اسماعيل بن حماد، تاج اللغة وصحاح العربية ، دار العلم للملايين، بيروت ، لبنان ، ط4، 1407هـ - 1987م.
2. بن منظور، جمال الدين ، لسان العرب ، دار الصادر ، بيروت ، لبنان ، ط3 ، 1414هـ.
3. الفيروز أبادي، محمد بن يعقوب، القاموس المحيط ، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت ، لبنان ، ط8 ، 1426هـ - 2005م.

2- الكتب القانونية

1. ابراهيم الدسوقي ابو الليل ، نظرية الالتزام ، المصادر الارادية للالتزام ، العقد والارادة المنفرة ، شركة مطابع الوزان العالمية ، الكويت ، ط1، 1995.
2. ابو العلا النمر ، مهارات المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط2 ، بدون سنة نشر.
3. احمد انور محمد ، المحل في عقد الامتياز التجاري ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، ط1 ، 2010.
4. احمد بركات مصطفى ، العقود التجارية وعمليات البنوك ، مركز نشر وتوزيع الكتاب الجامعي ، جامعة اسيوط ، مصر ، ط1 ، 2006.
5. احمد حشمت ابو ستيت ، نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد ، الكتاب الاول ، مصادر الالتزام ، مطبعة مصر ، مصر ، 1954.
6. احمد سفر، التعاون المصرفي العربي التوسع والتكامل ، المؤسسة الحديثة للكتاب ، طرابلس ، لبنان ، 2008.
7. احمد سلمان شهيب و اسيل باقر جاسم ، موجز الاحكام في مصادر الالتزام ، مطبعة ميزان ، النجف الاشرف ، العراق ، ط1 ، 2015.
8. اسامة فتحي عباده يوسف ، النظام القانوني لعمليات التركيز الاقتصادي في قانون المنافسة "دراسة تحليلية مقارنة" ، دار الفكر والقانون ، المنصورة ، مصر، ط1، 2014.
9. أمل محمد شلبي ، الحد من آليات الاحتكار ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، مصر ، 2006.
10. امير فرج يوسف ، نظرية الالتزام في القانون المدني ، منشأة المعارف بالاسكندرية ، الاسكندرية ، مصر ، ط1، 2009.
11. جلال محمد ابراهيم ، انقضاء الالتزام ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر، 2001.
12. جلال وفاء محمدين ، الأطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية ، مصر ، 2001.

13. جوزيف نخله ، المزاحمة غير المشروعة : دراسة قانونية مقارنة ، مؤسسة عز الدين ، بيروت ، لبنان ، ط1 ، 1991.
14. حسام الدين عبد الغني الصغير ، النظام القانوني لاندماج الشركات ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، مصر ، ط2015، 1.
15. حسام عيسى ، الشركات المتعددة القوميات ، المؤسسة العربية للدراسات والنشر ، بيروت ، لبنان ، 1990.
16. حسان خضر ، الدمج المصرفي ، منشورات المعهد العربي للتخطيط ، الكويت ، الكويت ، ط4 ، 2005.
17. حسن كيرة ، المدخل الى القانون ، منشأة المعارف للطباعة والنشر ، الاسكندرية ، مصر ، 1974 ،
18. حسين الماحي ، تنظيم المنافسة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط1 ، 2003.
19. حسين عامر و عبد الرحيم عامر ، المسؤولية المدنية التقصيرية والعقدية ، مؤسسة المعارف للطباعة والنشر ، القاهرة ، مصر ، ط2 ، 1979.
20. حسين علي ذنون ، شرح القانون المدني العراقي ، احكام الالتزام ، العاتك لصناعة الكتب ، القاهرة ، مصر ، ط2، 2007.
21. حسين فتحي ، الأسس القانونية لعروض الاستحواذ على ادارة الشركات ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، بدون سنة نشر.
22. حسين محمد فتحي ، الممارسات الاحتكارية والتحالفات التجارية لتفويض حريتي التجارة والمنافسة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1998.
23. خلدون الحمداني ، الاثار القانونية لاندماج الشركات على حقوق الدائنين ، دار شتات للنشر والبرمجيات، مصر ، 2011.
24. رجب محمود طاجن ، عقود الشراكة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2007.
25. زهير عباس كريم ، مبادئ القانون التجاري ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 1995.
26. سامي سلامة نعمان ، الشركات دولية النشاط واثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط1 ، 2008.
27. سامي محمد خرابشة ، التنظيم القانوني لاعادة هيكلية الشركات المساهمة العامة دراسة مقارنة ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 2008.
28. سميحة القليوبي ، الشركات التجارية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط4 ، 2008.
29. سمير عبد السيد ، مصادر الالتزام ، العقد والارادة المنفردة ، منشأة المعارف بالاسكندرية ، الاسكندرية ، مصر ، 2005.
30. سمير عبد السيد تناغو ، نظرية الالتزام ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، مصر ، 1975.
31. طاهر شوقي مؤمن ، الاستحواذ على الشركة "دراسة نظرية وتطبيقية " ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2009.

32. عبد الحكم محمد عثمان ، الشركات التجارية والتجمعات الاقتصادية المجردة من الشخصية المعنوية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1995.
33. عبد الحميد الشواربي و عز الدين الدناصري ، المسؤولية المدنية في ضوء الفقه والقضاء ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، مصر ، ط7 ، 2004.
34. عبد الرزاق احمد السنهوري ، نظرية العقد ، الجزء الثاني ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، الطبعة الثانية الجديدة ، 1998.
35. عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في القانون المدني ، ج1 ، مصادر الالتزام ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، 1998.
36. عبد السميع عبد الوهاب ابو الخير ، نظرية الالتزام في القانون المصري ، ج2، احكام الالتزام ، دار ابو المجد للطباعة ، مصر ، 2006.
37. عبد الفضيل محمد احمد ، العقود التجارية ، دار الفكر والقانون ، المنصورة ، مصر ، ط1 ، 2010.
38. عبد الله محمد الدوسري ، مسؤولية الشركة القابضة عن ديون شركتها التابعة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2016.
39. عبد المجيد الحكيم ، الموجز في شرح القانون المدني ، الجزء الاول ، مصادر الالتزام ، المكتبة القانونية ، بغداد ، العراق ، 1977.
40. عبد المجيد الحكيم و عبد الباقي البكري و محمد طه البشير ، الوجيز في نظرية الالتزام في القانون العراقي ، ج1 ، في مصادر الالتزام ، شركة العاتك لصناعة الكتب ، بيروت ، لبنان ، 2017/2018.
41. عبد المنعم البدراني ، النظرية العامة للالتزام ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1991.
42. عبد المنعم فرج الصدة ، مصادر الالتزام ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1992.
43. عبد الناصر فتحي الجلوي محمد ، الاحتكار المحظور وتأثيره على حرية التجارة دراسة قانونية مقارنة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2008.
44. عدنان غسان برانبو ، التنظيم القانوني للعلامة التجارية "دراسة مقارنة" ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، 2012.
45. عصام الدين احمد اباضة ، العولمة المصرفية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2010.
46. عصام الدين مصطفى بسيم ، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1984.
47. علاء عزيز حميد الجبوري ، عقد الترخيص "دراسة مقارنة" ، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 2003.
48. علي حسين نجيدة ، النظرية العامة للالتزام ، مصادر الالتزام ، الكتاب الاول ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2001-2002.

49. علي علي سليمان ، النظرية العامة للالتزام ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1992.
50. علي كحلون ، النظرية العامة للالتزامات ، منشورات مجمع الأطرش للكتاب المختص ، تونس ، ط1 ، 2012.
51. عماد الشربيني ، القانون التجاري ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2000.
52. عمر الخولي ، الاسس العامة لمهارات صياغة العقود "دراسة علمية تطبيقية" ، مركز حقوق للتدريب القانوني ، جامعة الملك عبد العزيز ، السعودية ، 2014.
53. عمر علي الشامسي ، فسخ العقد ، المركز القومي للإصدارات القانونية ، القاهرة ، مصر ، 2010.
54. عمرو محمد حامد ، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة دراسة تحليلية مقارنة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2009.
55. فاروق ابراهيم جاسم ، الموجز في القانون التجاري العراقي ، دار السيسبان ، بغداد ، العراق ، 2015.
56. فتحي عبد الرحيم عبد الله ، شرح النظرية العامة للالتزام ، مصادر الالتزام ، منشأة المعارف بالاسكندرية ، الاسكندرية ، مصر ، 2001.
57. فؤاد معوض ، دور القاضي في تعديل العقد ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، مصر ، 2004.
58. فوزي محمد سامي ، الشركات التجارية : الاحكام العامة والخاصة ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 1999.
59. محسن شفيق ، عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، جامعة القاهرة ، القاهرة ، مصر ، 1984.
60. محمد احمد عابدين ، زوال العقد ، منشأة المعارف بالاسكندرية ، الاسكندرية ، مصر ، 2013.
61. محمد حسام محمود لطفي ، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2009.
62. محمد حسين منصور ، العقود الدولية ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية ، مصر ، 2009.
63. محمد خالد محمد الشعار ، سياسة الدمج وأثرها على اداء المصارف ، بدون دار نشر ، بدون طبعة ، 2010 .
64. محمد شوقي شاهين ، المشروع المشترك التعاقدية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، بدون طبعة ، 2000.
65. محمد محسن ابراهيم النجار ، عقد الامتياز التجاري (دراسة في نقل المعارف) ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الاسكندرية ، مصر ، 2007 ، ص302.
66. المحمدي احمد ابو عيسى ، انحلال الرابطة القانونية في القانون المدني المصري دراسة تحليلية علمية وعملية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2004 .

67. محمود الكيلاني ، الموسوعة التجارية والمصرفية "التشريعات التجارية والالكترونية"، المجلد الثاني ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 2008 .
68. محمود الكيلاني ، الموسوعة التجارية والمصرفية ، المجلد الاول ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، بدون دار نشر ، 1988.
69. محمود جمال الدين زكي ، الوجيز في النظرية العامة للالتزامات في القانون المدني المصري ، مطبعة جامعة القاهرة ، القاهرة ، مصر ، 1976.
70. محمود عبد الرحمن محمد ، نظرية العقد دراسة مقارنة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 1988.
71. مراد منير فهم ، تحول الشركات : تغيير شكل الشركة ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، مصر ، ط2 ، 1986.
72. مصطفى الجمال ، السعي الى التعاقد ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، ط1 ، 2002 .
73. مصطفى كمال طه ، العقود التجارية ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، مصر ، 2005.
74. مصطفى كمال طه ، النظرية العامة للقانون التجاري والبحري ، دار المطبوعات الجامعية ، الاسكندرية ، مصر ، بدون طبعة ، بدون سنة نشر.
75. مصطفى كمال طه و د.علي البارودي و د.مراد منير فهم ، اساسيات القانون التجاري والبحري ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، مصر ، 1983.
76. معين فندي الشناق ، الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة في ضوء قوانين المنافسة والاتفاقيات الدولية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، 2010.
77. مغاوري شلبي علي ، حماية المنافسة ومنع الاحتكار بين النظرية والتطبيق تحليل لأهم التجارب الدولية والعربية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2005.
78. منير قزمان ، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2005.
79. نداء كاظم محمد المولى ، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا ، دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، ط1 ، 2003.
80. ندى البدوي النجار ، احكام المسؤولية ، المؤسسة الحديثة للكتاب ، طرابلس ، لبنان ، ط1 ، 1997 .
81. نهاد احمد ابراهيم السيد ، الاستحواذ على الشركات التجارية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، 2018.
82. هاني صلاح سري الدين ، التنظيم التشريعي لعروض الشراء الاجباري بقصد الاستحواذ على الشركات المقيدة بالبورصة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط2 ، 2013.
83. هاني صلاح سري الدين ، الشركات التجارية الخاصة في القانون المصري ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، مصر ، ط2 ، 2002.
84. الياس نصيف ، الكامل في القانون التجاري ، الجزء الثالث ، العمليات المصرفية ، منشورات بحر المتوسط ومنشورات عويدات ، بيروت - باريس ، ط2 ، 1996.

3- الكتب الاقتصادية

1. احمد سيد مصطفى ، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي : رؤية مدير القرن الحادي والعشرين ، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، ط2 ، 1999.
2. ايفل . دوز ، جاري هامل، ميزة التحالف فن تكوين القيمة المضافة من خلال الشراكة، ترجمة نبيل محمد مرسي ، الإدارة العامة للطباعة والنشر ، المملكة العربية السعودية، 1424هـ.
3. بن احسن احسن صلاح الدين ، قضايا الاستراتيجية العالمية وبناء المزايا التنافسية فيما وراء التحالف ،مكتبة حسن العصرية ، بيروت ، لبنان ، 2013.
4. ثابت عبد الرحمن ادريس و جمال الدين محمد ، الادارة الاستراتيجية ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، 2002.
5. جبر هاشم ، المدخل للعلوم المالية والمصرفية ، منشورات بيت المقدس ، القدس ، فلسطين ، 2002.
6. جليل كاظم مدلول العارضي و ارشد عبد الامير جاسم الشمري ، استراتيجيات الادارة المالية ، الوراق للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 2012.
7. جمال الدين مرسي و ثابت ادريس ، الإدارة الاستراتيجية : مفاهيم ونماذج تطبيقية ، الدار الجامعية ،الأسكندرية ، مصر ، 2002.
8. حسين عمر ، الموسوعة الاقتصادية ، دار الفكر العربي ، القاهرة ، مصر ، ط4 ، 1992.
9. حيدر يونس كاظم ، الفكر الحديث في السياسات الاقتصادية ، مركز كربلاء للدراسات ، كربلاء ، العراق ، ط1 ، 2016.
10. رائد عبد الخالق عبد الله العبيدي و خالد احمد فرحان المشهداني ، إدارة المؤسسات المالية والمصرفية ، دار الإيام للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2013.
11. رفعت السيد العوضي و اسماعيل علي بسيوني، الاندماج والتحالفات الاستراتيجية بين الشركات في الدول العربية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية ، القاهرة ، مصر ، 2007.
12. رمزي صبحي مصطفى الجرم ، اندماج البنوك كإحدى آليات التطوير المصرفي ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، مصر ، ط1 ، 2013.
13. رؤوف عبد الحفيظ هلال ، التحالفات الاستراتيجية بين مؤسسات المعلومات ، دار الجوهرة للنشر والتوزيع ، مصر ، ط1 ، 2014.
14. زكريا الدوري و احمد علي صالح ، إدارة الاعمال الدولية ، دار اليازوري للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2009.
15. سعد علي العنزي و جواد محسن راضي ، التحالفات الاستراتيجية في منظمات الاعمال ، دار اليازوري ، عمان ، الأردن ، ط1 ، 2011.
16. سعد ياسين غالب ، الادارة الدولية ، دار اليازوري العلمية ، عمان ، الاردن ، 2002.
17. سيد عبد النبي محمد ، إعادة ابتكار المؤسسات للوصول الى التميز ، وكالة الصحافة العربية ، الجيزة ، مصر ، 2019.
18. شارلز هيل و جارديت جونز، الادارة الاستراتيجية ، ترجمة د.محمد سيد احمد و د.اسماعيل علي بسيوني، دار المريخ للنشر ، الرياض ، السعودية ، 2001.

19. شاكور القزويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، ط4 ، 2008.
20. صلاح الدين السيبي ، القطاع المصرفي والاقتصاد الوطني ، الهيئة العامة للكتاب ، القاهرة ، مصر ، 2003.
21. طارق عبد العال ، تقييم اداء البنوك التجارية : تحليل العائد والمخاطرة ، الجزء الثالث : اندماج وخصخصة البنوك ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، 1999.
22. عبد الحسين جليل الغالبي و كاظم سعد الاعرجي ، اساسيات النقود والبنوك، بلا دار نشر ، النجف الاشرف ، العراق ، ط1 ، 2016.
23. عبد السلام أبو قحف ، التجربة اليابانية في الإدارة والتنظيم: الدعائم الأساسية ومقومات النجاح ، مركز دراسات الإسكندرية للكتاب ، مصر ، 1996.
24. عبد الغفار حنفي و رسمية قرياقص ، الأسواق والمؤسسات المالية بنوك تجارية ، اسواق الأوراق المالية ، شركات التأمين ، شركات الأستثمار ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، 2001.
25. عبد المطلب عبد الحميد ، البنوك الشاملة عملياتها وادارتها ، الدار الجامعية للطباعة والنشر ، الإسكندرية ، مصر ، 2000.
26. عبد المطلب عبد الحميد ، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية من اورجواي لسياتل وحتى الدوحة ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، 2003.
27. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، 2001.
28. علي حسين علي ، الإدارة الحديثة لمنظمات الاعمال ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، 1999.
29. علي عباس ، إدارة الأعمال الدولية ، دار الحامد ، عمان ، الاردن ، ط1 ، 2007.
30. عماد صفر سلمان ، الاتجاهات الحديثة للتسوق محور الأداء في الكيانات والاندماجات الاقتصادية ، منشأة المعارف ، الإسكندرية ، مصر ، 2005.
31. عمرو خير الدين، التسويق الدولي، بدون دار نشر ، بدون طبعة ، القاهرة ، مصر ، 1996.
32. عيسى حيرش ، الإدارة الاستراتيجية الحديثة ، دار الهدى للطباعة والنشر ، عين ملة ، الجزائر ، 2012.
33. فالح حسن عداي الحسيني و د.مؤيد عبد الرحمن عبد الله الدوري ، إدارة البنوك مدخل كمي واستراتيجي معاصر ، دار وائل للطباعة والنشر ، عمان ، الأردن ، ط1 ، 2000.
34. فريد النجار ، التحالفات الاستراتيجية من المنافسة الى التعاون خيارات القرن الحادي والعشرين ، إيتراك للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، ط1 ، 1999.
35. فلاح حسن الحسيني، الإدارة الاستراتيجية مفاهيمها، مداخلها ، عملياتها المعاصرة، دار وائل للنشر، عمان، الاردن ، 2006.
36. مجد صقر ، الإدارة الاستراتيجية : مفاهيم وأساسيات ، منشورات الجامعة الافتراضية السورية ، سوريا ، 2018.

37. محسن احمد الخضيرى ، الاندماج المصرفى ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، ط1 ، ص2007.
38. محمد عبد الحسين الطائي ، نظم المعلومات الاستراتيجية منظور الميزة الاستراتيجية، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن، 2009.
39. محمد قاسم القريوتى ، نظرية المنظمة والتنظيم ، دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2000.
40. محمود القبطان ، قواعد المراجعة في اعمال البنوك ، دار النصر للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2006.
41. مصطفى رشدي شيحة ، الاقتصاد النقدي والمصرفي ، دار المعرفة الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ، بدون طبعة ، بدون سنة نشر.
42. مصطفى كمال السيد طایل ، الصناعة المصرفية في ظل العولمة ، اتحاد المصارف العربية ، بيروت ، لبنان ، 2009.
43. نبيل محروس ، ميزة التحالفات في تكوين القيمة من خلال الشراكة ، معهد الإدارة العامة ، الرياض ، السعودية ، 2003.
44. هاشم فوزي العبادي و جليل كاظم و محمد حسين العيساوي، الإدارة الاستراتيجية المستدامة مدخل لإدارة المنظمات في الألفية الثالثة، الوراق للنشر والتوزيع، 2012.

4- الاطاريح

1. احمد حسين وسمي ، النظام القانوني للاستحواذ على الشركات المقيدة في سوق الاوراق المالية وفقاً للقانون العراقي ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة عين الشمس ، القاهرة ، مصر ، 2019.
2. احمد زغدار ، التحالف الاستراتيجي كخيار للمؤسسة الجزائرية ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، الجزائر ، 2005.
3. احمد سامي عبد الشبلي ، التنظيم القانوني للتركز الاقتصادي دراسة قانونية مقارنة ، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية القانون ، جامعة بابل ، 2020.
4. احمد عبد الوهاب و د.سعيد أبو زينة ، الاطار القانوني لاندماج الشركات "دراسة مقارنة" ، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق، جامعة القاهرة ، القاهرة ، مصر، 2012.
5. ايمان وديع عبد الحليم ، التحالفات الاستراتيجية بين الشركات المصنعة للدواء كمدخل لتحسين القدرة التنافسية، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية التجارة ، جامعة عين الشمس ، القاهرة ، مصر ، 2004.
6. خالد محمد عايد العازمي ، الآثار القانونية لاندماج الشركات على حقوق الشركاء والدائنين ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، مصر ، 2004.
7. صادق ناجي علي الجانفي ، عقود الوكالات التجارية في العلاقات الدولية الخاصة ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة عين الشمس ، مصر ، 2013.

8. عادل لعجالي ، اثر استراتيجية التحالف والشراكة في تعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات ، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية ، جامعة فرحات عباس ، سطيف ، الجزائر ، 2006-2007.
9. عباس حميد و يحيى التميمي، أثر نظرية الوكالة في التطبيقات المحاسبية والحوكمة في الشركات المملوكة للدولة "دراسة ميدانية في عينة من الشركات العراقية" ، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة بغداد ، 2008.
10. عبد الكريم هاجر مسعودة ، التحالفات الاستراتيجية ودورها في دعم الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، أطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد بو ضياف المسيلة، الجزائر، 2017.
11. عمر فلاح بخيت العطين، المشروع المشترك وسيلة لنقل التكنولوجيا في الاردن ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، القاهرة ، مصر ، 2006.
12. فاطمة محبوب ، تأثير التحالفات الاستراتيجية على الاداء التنافسي للمؤسسة الصناعية، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، الجزائر ، 2016.
13. لينا حسن ذكي ، الممارسات المقيدة للمنافسة والوسائل القانونية اللازمة لمواجهتها ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية القانون ، جامعة حلوان ، القاهرة ، مصر ، 2014.
14. محمد احمد يحيى السلمي ، النظام القانوني لاندماج البنوك دراسة مقارنة ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، مصر ، 2013.
15. محمد امين بن عزة ، التحالفات الاستراتيجية كآلية لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية ، جامعة ابي بكر بلقايد تلمسان ، تلمسان ، الجزائر ، 2008-2009.
16. محمد شوقي شاهين ، الشركات المشتركة طبيعتها واحكامها في القانون المصري والمقارن ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، القاهرة ، مصر ، 1987.
17. نهاد ابراهيم السيد ، الاستحواذ على الشركات التجارية ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية القانون ، جامعة عين شمس ، القاهرة ، مصر ، 2013.
18. ياسر شاكر محمود الطائي ، تحالفات شركات النقل الجوي ، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة الموصل ، 2020.

5- الرسائل العلمية

1. احمد مفيد الهسي ، واقع التحالفات الاستراتيجية وأثرها على الكفاءات الجوهرية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية التجارة ، الجامعة الاسلامية ، غزة ، فلسطين ، 2015.
2. اسماعيل شويخي ، دور الشراكة في تحسين اداء المؤسسات الصناعية ، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية العلوم الاقتصادية والتسيير ، جامعة محمد خضير ، بسكرة ، الجزائر ، 2002-2003.

3. ايمان حمزة حسين ، التنظيم القانوني للمشروع المشترك "دراسة مقارنة" ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية القانون ، جامعة بغداد ، بغداد ، العراق ، 2017.
4. ايمن جاسم محمد ، محددات اختيار النماذج الاستراتيجية للشركات العامة والخاصة ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة الموصل ، 2012.
5. ايناس هاشم رشيد ، المسؤولية المدنية الناشئة عن استعمال وسائل الاعلام ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية القانون ، جامعة بابل ، 2006.
6. تواتي محند الشريف ، قمع الاتفاقات في قانون المنافسة ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية القانون والعلوم التجارية ، جامعة أمحمد بوقرة ، الجزائر ، 2007.
7. جميلة بن ضياف ، دور الشراكة الأجنبية في رفع القدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية ، جامعة وهران ، الجزائر ، 2010.
8. جورني البشير و تامة الحبيب و حنكة سليم و معيطي محمد ، نظرية الوكالة مشاكل وحلول "دراسة ميدانية" ، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي ، الجزائر ، 2020-2021.
9. حمزة قدوح ، اثر الشراكة الاستراتيجية على الاداء الاستراتيجي للمؤسسة الاقتصادية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس ، سطيف ، الجزائر ، 2011-2012.
10. خديجة فاضل ، تعديل العقد أثناء التنفيذ ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة الجزائر ، 2002.
11. رفيدة شرقي ، اثر استراتيجية الشراكة في تعزيز القدرة التنافسية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد خضير ، سكرة ، الجزائر ، 2019-2020.
12. سليمان بلعور ، أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، الجزائر ، 2003-2004.
13. سمير مرواني ، الشركات القابضة في التشريع الجزائري ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة العربي بن مهيدي ، الجزائر ، 2014-2015.
14. فريدة اقجطال ، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة ألكلي محند اولحاج ، البويرة ، الجزائر ، 2016.
15. فزة زهيرة ، الرقابة القضائية على الممارسات المقيدة للمنافسة ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة د.الطاهر مولاي ، سعيدة ، الجزائر ، 2015.
16. ليلي اوشن ، الشراكة الاجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، جامعة مولود معمري ، الجزائر ، 2011.

17. محمد فائز حسن مهدي الزوبعي ، دور لاستراتيجيات المصرفية في بناء المقدرات الجوهريّة للمصارف ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة كربلاء ، العراق ، 2010.
18. محمد محمد المصري ، تقييم عمليات الاندماج والاستحواذ من قبل البنوك الاجنبية في القطاع المصرفي المصري ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الاقتصاد ، جامعة القاهرة ، مصر ، 2013.
19. مدلول حشاش الظفيري ، الاساس القانوني لعقود (B.O.T) في ظل كل من القانون الاردني والكويتي ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الحقوق ، الجامعة الاردنية ، الاردن ، 2007.
20. مريم ختيم ، اثر الشراكة الاستراتيجية على الاداء الاستراتيجي للمؤسسة الاقتصادية ، رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ، الجزائر ، 2014-2015.
21. نصر الدين رزيقة ، التحالفات الاستراتيجية كخيار لمواجهة المنافسة ، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم ، مستغانم ، الجزائر ، 2014-2015.

6- البحوث العلمية

1. اثير عبد الجواد حسين المحنا ، النظام القانوني للتحالفات التجارية ، بحث منشور في مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية والسياسية ، الانبار ، العراق ، العدد (2) ، المجلد (13) ، 2023.
2. احمد زغدار ، الاستثمار الاجنبي المباشر كشكل من اشكال دعم التحالفات الاستراتيجية لمواجهة المنافسة ، بحث منشور في مجلة الباحث ، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية ، جامعة ورقلة ، الجزائر ، العدد (03) ، 2005.
3. احمد سعيد الزقرد ، عقود (B.O.T) وآليات الدولة العالمية ، بحث مقدم الى المؤتمر العلمي السنوي السادس لكلية الحقوق ، جامعة المنصورة ، مصر ، المنعقد في 26-27 مارس 2002.
4. احمد عبد الحسين كاظم الياسري و حسن ضعيف حمود المعموري ، الحماية القانونية من المنافسة غير المشروعة - دراسة في القانون العراقي ، بحث منشور في مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية ، كلية القانون ، جامعة بابل ، العدد الثالث ، السنة الثانية عشر ، 2020.
5. احمد عبد الرحمن الملحم ، مدى مخالفة الاندماج والسيطرة لاحكام المنافسة التجارية ، بحث منشور في مجلة الحقوق ، جامعة الكويت ، الكويت ، السنة التاسعة عشر ، العدد الثالث ، 1995.
6. اخلاص حميد حمزة جوراني ، الشركات القابضة وفق تعديل قانون الشركات العراقي رقم 17 لسنة 2019، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للحقوق ، السنة (4) ، المجلد (4) ، الجزء (1)، 2020.

7. اياد فاضل محمد التميمي و د.شاكر جار الله ، أثر مقومات التحالف الاستراتيجي في تحقيق النجاح الاستراتيجي دراسة تطبيقية في البنوك التجارية العاملة في الأردن ، بحث منشور في المجلة الأردنية في ادارة الأعمال ، الجامعة الاردنية ، الاردن ، المجلد11 ، العدد 3.
8. بشير علوان حمد ، دور المؤسسات المالية في تحفيز النشاط الاقتصادي في ظل أزمات الاقتصاد المعولم ، بحث منشور في مجلة دراسات محاسبية ومالية ، جامعة بغداد ، المجلد السابع ، العدد 19 ، 2012.
9. جعفر محمد جواد الفضلي ، عقد الاطار "دراسة تحليلية" ، بحث منشور في مجلة الرافدين للحقوق ، كلية الحقوق ، جامعة الموصل ، المجلد (8) ، السنة الحادية عشرة ، العدد (28) ، 2006.
10. جمال فاخر النكاس ، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد واهمية التفرقة بين العقد والاتفاق في المرحلة السابقة على العقد ، بحث منشور في مجلة الحقوق ، جامعة الكويت ، الكويت ، السنة (20) ، العدد الاول ، 1996.
11. حسن علوان لفته ، الضوابط القانونية للشركة القابضة "دراسة مقارنة" ، بحث منشور في مجلة ميسان للدراسات القانونية المقارنة ، كلية القانون ، جامعة ميسان ، المجلد (1) ، العدد (1) ، 2020.
12. حسين توفيق فيض الله و كازاو قادر ابراهيم شيخه ، الاندماج والاستحواذ المصرفي واثرها على حقوق الدائنين ، بحث منشور في المجلة العلمية لجامعة جيهان ، السليمانية ، العراق ، المجلد (5) ، العدد (1) ، حزيران ، 2021.
13. حليلة كوسة ، مسؤولية الشركة القابضة عن افلاس الشركة التابعة لها ، بحث منشور في مجلة الباحث للدراسات الاكاديمية ، جامعة باتنة ، الجزائر ، المجلد (7) ، العدد (1) ، 2020.
14. حيدر فليح حسن ، مدة العقد ، دراسة في ضوء المرسوم التشريعي الفرنسي رقم -2016-131 الصادر في 15 شباط/فبراير 2016 ، بحث منشور في مجلة كلية القانون الكويتية العالمية ، السنة الثامنة ، العدد 2 ، العدد التسلسلي 30 شوال ذو القعدة ، 1441هـ - 2020م .
15. رمضان قنذلي ، عقد الاطار كقالب للعقود المستقبلية اللاحقة "دراسة تحليلية في ضوء القانون المدني الجزائري" ، بحث منشور في مجلة القانون والعلوم السياسية ، المركز الجامعي صالحى احمد بالنعامة ، الجزائر ، المجلد (08) ، العدد (01) ، 2022.
16. ره رنج محمد نوري و دلو فان امين سلمان ، دور التحالفات الاستراتيجية في تعزيز التوجه الريادي للمنظمة (دراسة ميدانية لعينة من مدراء شركات السفر والطيران في محافظة دهوك) ، مجلة جامعة زاخو ، المجلد (2) ، العدد (2) ، 2014.
17. سامي محمد فرج السقا ، الشركات عابرة القوميات واقتصاديات السوق بالتطبيق على الدول النامية ومنها مصر ، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة ، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع ، القاهرة ، مصر ، العدد (490) ، ابريل 2008.
18. سعيد نظمي و د.محمد حسن ، أثر تحالف البحوث والتطوير على الاداء السوقي ، بحث منشور في مجلة سوهاج لشباب الباحثين ، جامعة سوهاج ، مصر ، المجلد (3) ، العدد (4) ، 2023.

19. سميرة مرقاش و رايح زبييري ، التحالفات الاستراتيجية بين شركات التأمين والبنوك ، بحث منشور في المجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية ، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية ، العدد 16 جوان 2016.
20. شذى عبد الجبار خندان ، الاساس القانوني لمسؤولية الشركة القابضة في ظل احكام الشريع العراقي ، بحث منشور في مجلة آفاق للإبحاث السياسية والقانونية ، جامعة عمار ثلجي ، الاغواط ، الجزائر ، المجلد الثالث ، العدد الخامس ، جوان 2020.
21. شمس الدين قاسم محمد ، التنظيم القانوني للالتزام بالامتناع عن العمل وتطبيقاته في القانون الأردني ، بحث منشور في مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية ، جامعة كركوك ، العراق ، 2016.
22. صدوقي غريسي و حميدة مختار و دايع فطيمة الزهراء ، اهمية تبني مفهوم الشراكة والتحالف لدعم القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية ، بحث منشور في مجلة الحقوق والعلوم الانسانية ، جامعة زيان عاشور ، الجلفة ، الجزائر ، المجلد (6) ، العدد (2) ، 2012.
23. عبد الحميد حفيظ و زرزور براهيم ، بحث بعنوان دور الشراكة في تدويل اقتصاديات الدول النامية ، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول اثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري ، جامعة فرحات عباس، سطيف ، ايام 13-14 نوفمبر 2006.
24. عبد الرزاق حمد حسين و علي خضير عباس ، العولمة وآثارها الاقتصادية على الجهاز المصرفي في البلدان النامية ، بحث منشور في مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية ، المجلد 8 ، العدد 24 ، 2012.
25. عبد النعيم دفرور و شاهد الياس ، الشراكة الصناعية كخيار للمؤسسة لرفع ميزتها التنافسية ، بحث منشور في مجلة دفاتر اقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة زيان عاشور ، الجلفة ، الجزائر ، المجلد (8) ، العدد (2) ، 2018.
26. عزت عبد الحليم ، اطار وضوابط الاندماج المصرفي لتطبيق نظام البنوك الشاملة ، بحث منشور في مجلة اتحاد المصارف العربية ، المجلد 20 ، العدد 230 ، 2000.
27. عزمي وصفي عوض ، أهمية الاندماج والاستحواذ كتوجه حديث لتعزيز الأداء المالي والتنافسي للمصارف المحلية الفلسطينية ، بحث منشور في مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية ، المجلد 12 ، العدد 1 ، 2019.
28. علي عماد محمد مزهر ، آلية نظام الرقابة الداخلية في البنوك المصرفية ، بحث منشور في المجلة الاكاديمية للأبحاث والنشر العلمي ، الكويت ، الإصدار السابع عشر ، 5/9/2020.
29. علي فوزي ابراهيم موسى و اندلس حامد عبد العامري ، مفهوم الاستحواذ : انواعه وتمييزه من غيره من النظم المشابهة ، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية ، كلية القانون ، جامعة بغداد ، العدد الخاص الخامس (بحوث التدريسيين مع طلبة الدراسات) ، 2019.
30. علي فوزي الموسوي و ايمان حمزة حسين ، انواع المشروع المشترك ، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية ، كلية القانون ، جامعة بغداد ، العدد الخاص الثالث ، الجزء الثاني ، 2017.

31. علي كاظم الرفيعي و علي ضاري ، طبيعة علاقة الشركة القابضة بالشركات التابعة ، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية ، كلية القانون ، جامعة بغداد ، المجلد (22) ، العدد(1) ، 30 يونيو/ حزيران 2007.
32. ليلان رشيد فائق ، المسؤولية المدنية في القانون ، بحث مقدم كجزء من متطلبات الترقية من الصنف الثالث الى الصنف الثاني من أصناف الادعاء العام ، وزارة العدل ، رئاسة الادعاء العام ، دائرة الادعاء العام في اربيل ، العراق ، 2017.
33. محسن شفيق ، المشروع ذو القوميات المتعددة ، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد ، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، العدد الاول ، 1977.
34. محمد وليد حامد العبادي ، طبيعة القانون الذي يحكم العقد المبرم مع المستثمر الاجنبي ، بحث منشور في المجلة الاردنية في القانون والعلوم السياسية ، جامعة مؤتة ، الاردن ، المجلد (5) ، العدد (4) ، 2013.
35. مرقاش سميرة و زهرة خلوف ، إقامة تحالف استراتيجي بين شركات التأمين والبنوك رؤية مستقبلية لتسويق الخدمة التأمينية ، الملتقى الدولي السابع حول : الصناعة التأمينية ، جامعة حسبية بن بو علي بالشلف ، كلية العلوم الاقتصادية ، الشلف ، الجزائر ، 4-3 ديسمبر 2012.
36. مفيدة يحيوي و كاميليا يزغش ، التوجهات الاستراتيجية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحث منشور في مجلة ابحاث اقتصادية وادارية ، جامعة محمد خضير ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية ، العدد 9 ، جوان ، 2011.
37. موفق احمد السيدية و فراس محمد فؤاد ، أثر الاندماج المصرفي في الهيكل التمويلي ، بحث منشور في مجلة جامعة دهوك ، العراق ، العدد(1)، المجلد (26)، 2023.
38. نصير يزيد انيس ، مرحلة ما قبل ابرام العقد "دراسة مقارنة"، الجزء الاول : نظرية الخطأ في اثناء التفاوض والقطع التعسفي للمفاوضات ، بحث منشور في مجلة المنارة للبحوث والدراسات ، جامعة ال البيت ، الاردن ، المجلد(7) ، العدد (3) ، 2011.
39. ياسين بوبكر و وسيلة بوطاعة ، دور الشراكة الصناعية للمؤسسة الاقتصادية في التعلم وخلق القيمة المضافة في المؤسسة الشريكة ، بحث منشور في مجلة اقتصاديات المال والاعمال ، جامعة الشهيد حمه لخضر ، الوادي ، الجزائر ، العدد السابع ، سبتمبر/ 2018.

7- القوانين

1. القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951.
2. قانون الشركات العراقي رقم 21 لسنة 1997.
3. قانون البنك المركزي العراقي رقم 56 لسنة 2004.
4. قانون المصارف العراقي رقم 94 لسنة 2004.
5. قانون المنافسة ومنع الاحتكار العراقي رقم 14 لسنة 2010.
6. قانون مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب العراقي رقم 39 لسنة 2015.
7. قانون تنظيم الوكالة التجارية العراقي رقم 79 لسنة 2017.

8. القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948.
9. قانون البنوك والائتمان المصري رقم 163 لسنة 1957.
10. قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999.
11. قانون مكافحة غسل الاموال المصري رقم 80 لسنة 2002.
12. قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المصري رقم 3 لسنة 2005.
13. قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي رقم 194 لسنة 2020.
14. قانون شيرمان الامريكي لسنة 1890.
15. قانون كلايتون الامريكي لسنة 1914.
16. قانون Glass-Steagall الامريكي لسنة 1933.
17. قانون تأمين الودائع الفيدرالي الامريكي لسنة 1950.
18. قانون لجنة التجارة الفيدرالية الامريكي لسنة 1950.
19. قانون شركة البنك القابضة الامريكي لسنة 1956.
20. قانون Dodd-Frank الامريكي لسنة 2010.

ثانياً- المصادر باللغة الانكليزية

1. Abdullah M. Aldakhil and S. Nataraja, Environmantal Factors and Measures that Affect the Success of Internationa, Stretegic Alliances, Journal of Marketing and Management,College Of Business Administration, Saudi Arabia, 5.(1), 2014.
2. Anne Deysine and Jacques Duboin , S'internationaliser Strategies et techniques, Edition Dalloz , Paris , 1995.
3. Anne Dietrich and Patrick Gilbert and Frederique Pigeyre , Management des competences , 3th edition, McGraw-Hill Education, New York , 2010.
4. Bastien Brunon, la permeabilite des regles professionnelles, LPA,2 fer 2010,N:23.
5. Dahmani , Le Prtenariat et Les alliances dans Les Nouvelles politiques de devloppement des entreprises, L'economie, n36 sptembre 1996.
6. Douglas Broder, U.S. Antitrust Law and Enforcement, Oxford University Press,2010.
7. Frank T. Rothaermel, STRATEGIC MANAGEMENT,2nd Education, McGraw-Hill, New York ,USA, 2015.

8. Frankel, Michael .E .S Mergers and Acquisitions Basics:" The Key Steps Of Acquisitions Divestitures and Investment" 1st Edition, John Wiley and Sons, Inc, New Jersey, USA, 2005.
9. Geoffrey Jones, " Multinationals and Global Capitalism : From The Nineteenth to the Twenty-First Century" , 1st Edition, Oxford University, University Press, Inc, New York, USA, 2005.
- 10.Hubert Saint-Onge and Jay Chatzkel, " Beyond The Deal : A Revolutionary Framework for Successful Mergers and Acquisitions that Achieve Breakthrough Performance Gains", 1st Edition, McGraw - Hill Companies, Inc. New York, USA, 2009.
- 11.Isoraite Margarita , Important of Strategic Alliances Companies activity, MBA Journal, 2009,No,1 ,vol (5) ,P:43. AND Jassen D. and Heck. H, How will on line affiliate marketing simpact search engine ranking , Erasmus Research institute of mangment Erasmus Uni ,2007.
- 12.James D. Bamford, Benjamin Gomes-Casseres and Michael S. Robinson, "Mastering Alliance Strategy A Comprehansive Guide to Design Management and Organization", 1st Edition, John Wiley and Sons, New Jersey.US. 2003.
- 13.Janell D.Townsend , Understanding Alliance Areview of International Aspect in Strategic Marketing , Marketing Intelligence & Planning , 2003, 21(3).
- 14.Lehmann-Ortega, Leroy,Garrette, Dussauge and Durand , STRATEGOR , 6^{eme} edition, DUNOD , Paris , 2013 .
- 15.Marcia Stigum and Anthony Crescenzi, "Stigums Money Market", 4th Edition, McGraw Hill Companies, Inc., New York, 2007.
- 16.Maria Gonzalez, Strategic Alliances the Right way to compete in the 21 Century, Ivey Business Journal , Sep.Oct 2001.
- 17.Mark B. Houston and Shane A. Johnson, "Buyer-Supplier Contracts Versus Joint Ventures: Determinants and Consequences of Transaction Structure",Journal of Marketing Research , 2002, 37(February).
- 18.Maurice D. Levi, "International Finance", 4th Edition ,Routledge, New York, 2005.

19. Michael A. Hitt and all , Strategic Management: Competitiveness and Globalization, 9th Edition , South-western Cengage Learning , Canada, 2011.
20. Michael Blatz and Karl- J. Kraus and Sascha Haghani, " Corporate Restructuring: Finance in times of Crisis" , 1st Edition, Springer - Verlage, Berlin, Germany, 2006.
21. Peter Moles and Nicholas Terry, "The HandBook of International Financial Terms", 1st Edition, Oxford University, University Press Ltd, New York, 2002.
22. Pinar kale and Harbir Singh, managing strategic Alliance , Academy of management prospective, USA, 2009.
23. Richard Gibbs and Andrew Humphries, "Strategic Alliances and Marketing Partnership Gaining Competitive Advantage Through Collaboration and Partnering " 1st Edition, Kogan Page Limited, US, 2009.
24. Ricky w. Giffin and Michael w. Pustay, "International Business A managerial Perspective", 4th Edition, Pearson Education, Upper saddle River, New Jersey, USA, 2005.
25. Robert F. Bruner , Mark R. Eaker , R. Edward Freeman , Robert E. Spekman and Elizabeth Olmsted , PORTABLE MBA , 3th Edition , John Wiley and Sons , New Jersey , USA, 1998.
26. Shantanu Dutta, Success in High-Technology Markets : Is Marketing Capability Critical ?, Marketing Science , 1999, 18(4).
27. Somnath Das, Pradyot k. Sen, and Sanjit Sengupta, "Impact of Strategic Alliances on Firm Valuation", Academy of Management Journal , 1998, 41(1).
28. Stigum Maria and Anthony Crescenzi, "Stigum's Money Market", 4th Edition, McGraw- Hill Companies, Inc., New York, 2007.
29. Tarun Khanna , The Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation and Relative Scope , Strategic Management Journal , 2004, 19(3).
30. Wlodzimierz Sroka, problem of organizational learning in strategic alliances, journal of information, control & managementsys, 2011, no:1.

31.Zainab Zamir, Arooj Sahar and Fareeha Zafar , "Strategic alliances; a comparative analysis of successful alliances in large and medium scale enterprises around the world", Educational Research International, Vol. 3, No. 1, 2014.

ثالثاً- مواقع الانترنت

1. Eric Kuhn ,Commercial Agency Contracts in the USA , An article published on the website : <https://www.legalmondo.com/product/commercial-agency-contracts-usa/>
2. wex Definitions Team ,joint venture , An article published on the Internet: https://www.law.cornell.edu/wex/joint_venture
3. د.احمد عبد الخالق،البنوك الشاملة ،مقال منشور في الدليل الالكتروني للقانون العربي،على الموقع الالكتروني: <https://www.arablaw.com>
4. د.مها عارف ،تسويق الشراكة الاستراتيجية ،محاضرات منشورة على الموقع الالكتروني: https://uomustansiriyah.edu.iq/media/lectures/10/10_2018_07_03!08_47_33_A_M.pptx
5. دعاء عبد العال ،ماذا نعرف عن بناء التحالفات،دليل منشور على الموقع الالكتروني: <https://khair.ws/library/7312>
6. الموقع الرسمي لبنك التسويات الدولية : <https://www.bis.org/bcbs/index.htm>
7. الموقع الرسمي لتحالف ستار العالمي للطيران : www.staralliance.com
8. الموقع الرسمي لتحالف سكاى تيم العالمي للطيران: www.skyteam.com
9. الموقع الرسمي لمجموعة بوسطن الاستشارية: <https://www.bcg.com>

The banking sector in Iraq was and still is suffering from many problems and facing various challenges and market risks due to the instability of the investment environment in the financial markets. Therefore, it is noted that it has not developed in the necessary manner to keep pace with and be linked to the global banking system. Perhaps the most prominent of these problems is the weak public confidence in Iraqi banks, and the insignificant role they play. In economic and development activity, although the national economy suffers from many and accumulated problems, it has become necessary to turn to reforming the banking sector to ensure economic growth, financing productive projects, alleviating and treating economic problems, and achieving sustainable development.

One of the methods of reforming the banking sector is represented by commercial alliances that have proven successful in many countries, such as the United States of America, which is the leader in this field. The commercial banking alliance represents a legal system based on a contract between two or more banks or between a bank and a financial institution based on the participation and exchange of resources, capabilities and expertise from In order to achieve specific goals in order to achieve competitive advantage, which contributes to the development of current banking services and the addition of new services, which enhances individuals' confidence in the banking institution, which revives the issue of attracting local and foreign capital, which is reflected in the national economy through the banking sector's support and financing of economic and commercial projects. Contributing to filling the deficit in the state budget.

Despite the importance of the topic, it is noted that there is no legal regulation of the commercial-banking alliance, and that the banking sector in Iraq is devoid of the practical application of commercial alliances. Therefore, this study attempts to introduce the topic and explain its importance to the banking institution, and attempts to establish a legal framework by stating its objective and formal conditions and its effects.

The legality, the extent of the parties' responsibility, and the means of proving it, as well as studying the requirements for its success and specifying the methods for its completion.



University of Karbala

College of Law

Private Law department

**Commercial Banking Alliance
(A comparative study)**

**Thesis submitted to the Council of the College of Law / University of
Karbala It is part of the requirements for obtaining a master's degree in
private law**

Submitted by the student

Anwar Mohsen Hanzal

Supervisor

Assistant professor of commercial law

Dr. Enas Hashem Rashid

1445 A.H.

2024 A.D.