



جامعة زيان عاشور - الجلفة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم القانون الخاص



أثر الإعتبار المالي و الشخصي في الشركات التجارية

مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في شعبة الحقوق

تخصص: قانون الأعمال

إشراف الأستاذ :

-شلالى رضا

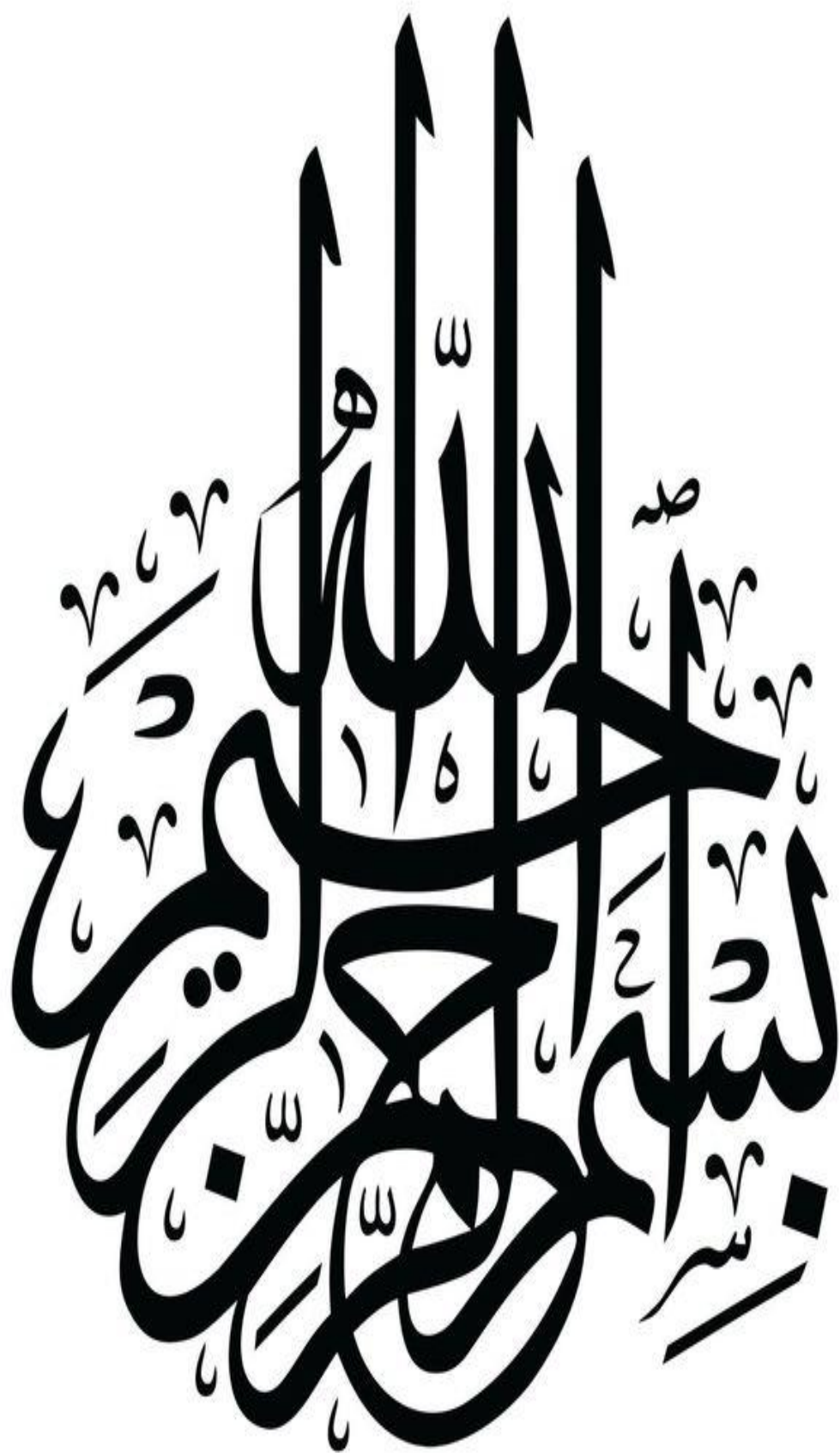
إعداد الطالب :

- الطاهر مروش

لجنة المناقشة

رئيسا	د/ نوري عبد الرحمان
مشرفا ومقررا	د/ شلالى رضا
مناقشا	د/ حمزة أحمد

السنة الجامعية: 2025/2024



اهداء

إلى من غرس في نفسي حب العلم والعمل...
إلى من علّمني الصبر والثبات في وجه التحديات...
إلى من كانت دعواتهم النور الذي أثار طريقي...
إلى والديّ العزيزين، رمز التضحية والعطاء، والذين لولاهما لما وصلت إلى هذه
اللحظة...

إلى أساتذتي الكرام، الذين لم يخلوا علينا بعلمهم وتوجيهاتهم القيمة، فكانوا لنا منارةً
نسترشد بها في مسيرتنا العلمية...

إلى إخوتي وأصدقائي الذين ساندوني في كل المراحل، وكانوا العون والسند...

إلى كل من آمن بي وشجعني على الاستمرار...

أهدي هذا العمل المتواضع عربونَ محبةٍ ووفاء.

شكر و عرفان

أَتَقَدِّمُ بِجَزِيلِ الشُّكْرِ وَالْامْتِنَانِ إِلَى كُلِّ مَنْ سَاهَمَ فِي إِنْجَازِ هَذِهِ الْمَذْكُورَةِ، وَأَخْصَّ بِالذِّكْرِ:

الأستاذ المشرف المحترم، الذي لم يبخل عليّ بتوجيهاته القيمة، وملاحظاته البناءة،
ودعّمه المتواصل طيلة فترة إعداد هذا العمل. لقد كان لإرشاداته الأثر البالغ في ضبط
منهجية البحث وتجاوز الصعوبات.

كما لا يفوتني أن أتوجّه بخالص العرفان لإدارة بلدية عين فقه وكل موظفيها، الذين
تعاونوا معي خلال جمع البيانات والمعلومات المتعلقة بالدراسة، وساهموا في توفير المناخ
الملائم لإتمام الجانب التطبيقي من هذا البحث.

وأَتَقَدِّمُ أَيْضًا بِالشُّكْرِ لِكُلِّ الْأَسَاتِذَةِ الَّذِينَ أَثَرُوا مَعَارِفِي فِي سَنَوَاتِ التَّكْوِينِ، وَلِكُلِّ زَمَلَائِي
وَزَمِيلَاتِي عَلَى رُوحِ التَّعَاوُنِ وَالِدَّعْمِ الْمُتَبَادِلِ.

وَلَا أَنْسَى أَنْ أَخْصَّ بِالشُّكْرِ عَائِلَتِي، الَّتِي كَانَتْ دَائِمًا مَصْدَرَ قُوَّتِي، وَوَقَفَتْ إِلَيَّ جَانِبِي فِي
كُلِّ
الظُّرُوفِ.

فَلَكُمْ جَمِيعًا مِنِّي خَالِصَ التَّقْدِيرِ وَالْامْتِنَانِ.

مقدمة

مقدمة

تعد الشركات التجارية أحد أهم ركائز الاقتصاد المعاصر، حيث تسهم في تحقيق التنمية الاقتصادية وتعزيز الاستثمارات، مما ينعكس إيجابًا على الأسواق المحلية والعالمية. ويخضع تكوين الشركات التجارية وإدارتها وانحلالها لاعتبارات قانونية واقتصادية متعددة، يأتي في مقدمتها **الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي**، اللذان يؤثران بشكل جوهري على طبيعة الشركة وخصائصها القانونية.

يُعد **الاعتبار المالي** حجر الأساس في شركات الأموال، حيث تُبنى هذه الشركات على مساهمات مالية بحتة، دون التركيز على هوية الشركاء أو صفاتهم الشخصية، مما يجعل انتقال الأسهم والحصص أمرًا مرئيًا وغير مرتبط بوجود أشخاص بعينهم. في المقابل، يُعتبر **الاعتبار الشخصي** عنصرًا محوريًا في شركات الأشخاص، حيث يقوم هذا النوع من الشركات على الثقة المتبادلة بين الشركاء، مما يفرض قيودًا على انتقال الحصص ودمج هوية الشركاء في كيان الشركة ذاته.

إن التوازن بين هذين الاعتبارين يخلق أنماطًا مختلفة من الشركات، حيث تتفاوت درجة الاستقلالية القانونية والمالية لكل نوع منها، ما يؤدي إلى تباين في المسؤولية القانونية للشركاء، وآليات اتخاذ القرار، وإجراءات الانضمام أو الانسحاب من الشركة، بل وحتى في كيفية تصفية الشركة أو تحولها من شكل قانوني إلى آخر.

وبناءً على ذلك، تتجلى أهمية البحث في تحليل أثر **الاعتبار المالي والشخصي على تكوين الشركات التجارية وإدارتها وانحلالها**، مع استعراض مختلف الجوانب القانونية والتنظيمية لهذه المسألة وفقًا للتشريعات الوطنية والمقارنة.

إشكالية البحث

في ضوء ما سبق، تتمحور الإشكالية الرئيسية لهذا البحث حول السؤال التالي:

كيف يؤثر الاعتبار المالي والشخصي على طبيعة وتكوين الشركات التجارية؟

ويتفرع عن هذه الإشكالية عدد من الأسئلة الفرعية، أبرزها:

- ما المقصود بالاعتبار المالي والاعتبار الشخصي في الشركات التجارية؟
- كيف يحدد الاعتبار المالي أو الشخصي نوع الشركة التجارية وطبيعة التزامات الشركاء؟
- ما تأثير الاعتبار المالي والشخصي على انتقال الحصص والأسهم داخل الشركات؟
- كيف يؤثر الاعتباران على انحلال الشركات وتحولها من نوع إلى آخر؟
- ما هي الإشكالات القانونية المرتبطة بالاعتبار المالي والشخصي، وكيف يمكن معالجتها؟

سيحاول هذا البحث الإجابة على هذه الأسئلة من خلال تحليل الإطار القانوني المنظم للشركات التجارية، مع الاستناد إلى الفقه القانوني والتشريعات المقارنة، وذلك بغية تقديم رؤية شاملة حول الموضوع وتقديم مقترحات من شأنها تعزيز الأمن القانوني والاقتصادي للشركات.

أهمية الموضوع

يُعد موضوع أثر الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية من المواضيع ذات الأهمية البالغة في القانون التجاري، وذلك لارتباطه المباشر ببنية الشركات وأسس تكوينها وإدارتها وانحلالها. فمع تطور الأنظمة الاقتصادية وتزايد الحاجة إلى إنشاء كيانات قانونية تواكب التحولات الاقتصادية، أصبح من الضروري دراسة العوامل التي تؤثر في طبيعة الشركات، وعلى رأسها الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي، نظرًا لدورهما المحوري في تحديد شكل الشركة وطريقة عملها ومدى استمراريتهما.

تكمن أهمية هذا الموضوع في كونه يسلط الضوء على أحد أهم المعايير القانونية التي تُميز بين أنواع الشركات التجارية، حيث يرتبط الاعتبار الشخصي بشركات الأشخاص، التي تقوم على شخصية الشركاء وثقتهم المتبادلة، بينما يُعتبر الاعتبار المالي أساس شركات الأموال، التي تقوم على تجميع رؤوس الأموال دون الالتفات إلى شخصية المساهمين. هذه الاختلافات لا تؤثر فقط على آليات تكوين الشركة وإدارتها، بل تمتد أيضًا إلى نظام المسؤولية القانونية، وانتقال الحصص، وانحلال الشركة أو تحولها من نوع إلى آخر.

كما تبرز أهمية البحث في ظل التطورات التشريعية والتوجهات الحديثة في قوانين الشركات، التي تهدف إلى تحقيق التوازن بين الحرية التعاقدية والاستقرار القانوني للشركات، مما يستوجب دراسة مدى تأثير الاعتبار المالي والشخصي على الإطار القانوني للشركات. علاوة على ذلك، فإن فهم هذه المفاهيم يساعد رجال الأعمال والمستثمرين على اختيار الشكل القانوني الأمثل لشركاتهم، وفقًا لاحتياجاتهم ومتطلبات السوق.

أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى تحليل ودراسة أثر الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي في الشركات التجارية من منظور قانوني، مع التركيز على انعكاساتهما على تكوين الشركات وإدارتها وتحليلها. وتتمثل الأهداف الأساسية لهذا البحث فيما يلي:

1- تحديد المفاهيم الأساسية للاعتبار المالي والاعتبار الشخصي:

يسعى البحث إلى تقديم تعريف دقيق لكل من الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي، وبيان الفروقات الجوهرية بينهما، مع تسليط الضوء على أهميتهما في تحديد طبيعة الشركات التجارية.

2- تحليل أثر الاعتبار المالي والشخصي على تصنيف الشركات التجارية:

يتناول البحث كيفية تصنيف الشركات وفقاً للاعتبار الذي يقوم عليه تأسيسها، مع دراسة خصائص كل نوع وأثره على العلاقة بين الشركاء ومسؤولياتهم القانونية.

3- دراسة تأثير الاعتبارين على إدارة الشركات واتخاذ القرارات:

يتطرق البحث إلى كيفية تأثير الاعتبار المالي أو الشخصي على آليات الإدارة واتخاذ القرارات داخل الشركات، من حيث توزيع السلطات، وآلية اتخاذ القرارات الاستراتيجية، ودور الشركاء أو المساهمين في تسيير الشركة.

4- بيان دور الاعتبار المالي والشخصي في انتقال الحصص والأسهم:

يهدف البحث إلى استكشاف مدى تأثير كل من الاعتبارين على قابلية انتقال الحصص والأسهم بين الشركاء، وما يترتب على ذلك من التزامات قانونية وإجراءات تنظيمية، خاصة في ظل القواعد القانونية التي تحكم الشركات التجارية.

5- تحليل أثر الاعتبار المالي والشخصي على انحلال وتحول الشركات:

يتناول البحث الدور الذي يلعبه كل من الاعتبار المالي والشخصي في إنهاء الشركات أو تحولها إلى نوع آخر، مع دراسة العوامل التي تؤدي إلى الانحلال، مثل وفاة أحد الشركاء، أو فقدان الشركة لرأس مالها، أو تغير طبيعة العلاقة بين الشركاء.

6- تقييم التحديات القانونية المرتبطة بالاعتبار المالي والشخصي:

يسلط البحث الضوء على الإشكالات القانونية التي يطرحها كل من الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي، سواء فيما يتعلق بحماية حقوق الشركاء، أو التوازن بين الحرية التعاقدية ومتطلبات الاستقرار القانوني للشركات.

منهجية البحث

يعتمد هذا البحث على مقارنة قانونية تحليلية تستند إلى دراسة القواعد التشريعية والفقهية المنظمة للاعتبار المالي والاعتبار الشخصي في الشركات التجارية، مع تحليل أثرهما على تكوين وإدارة وانحلال الشركات. ولتحقيق أهداف البحث، سيتم اعتماد المنهجيات التالية:

1. المنهج الوصفي:

يهدف هذا المنهج إلى تقديم عرض شامل لمفهوم الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي في الشركات التجارية، مع استعراض القواعد القانونية والتشريعية التي تحكم كل منهما. كما سيتم تسليط الضوء على الإطار العام لتصنيف الشركات وفقاً لهذه الاعتبارات،

2. المنهج التحليلي:

سيتم توظيف المنهج التحليلي لفحص تأثير الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي على الجانب القانوني والتنظيمي للشركات التجارية، من حيث تأسيسها، وإدارتها، وانتقال الحصص أو الأسهم بين الشركاء، وانحلالها أو تحولها من نوع إلى آخر.

3. المنهج المقارن:

بغية تقديم رؤية متكاملة، سيتم الاستعانة بالمنهج المقارن لمقارنة القوانين الوطنية المنظمة للشركات التجارية مع بعض الأنظمة القانونية الأخرى،

4. المنهج الاستقرائي:

سيتم توظيف هذا المنهج لاستخلاص النتائج والتوصيات بناءً على تحليل القواعد القانونية والفقهية، بحيث يتم الانتقال من دراسة الحالات الخاصة إلى تعميم الاستنتاجات حول تأثير الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي على الشركات التجارية، مع تقديم مقترحات من شأنها تعزيز الإطار القانوني لهذه الشركات.

أدوات البحث

لضمان تحقيق الأهداف المرجوة، سيتم الاعتماد على مجموعة من المصادر العلمية والقانونية، من بينها:

- التشريعات الوطنية المنظمة للشركات التجارية، مثل القانون التجاري وقانون الشركات.
- الاجتهادات القضائية التي تناولت النزاعات المتعلقة بالاعتبار المالي والشخصي.
- الآراء الفقهية الواردة في المؤلفات القانونية والمقالات الأكاديمية.
- التقارير والدراسات القانونية الصادرة عن الهيئات المختصة في تنظيم الشركات التجارية.

وبذلك، سيتم توظيف هذه المناهج والأدوات البحثية من أجل تقديم تحليل دقيق ومتوازن حول تأثير الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي على الشركات التجارية، مما يساهم في إثراء المعرفة القانونية بهذا الموضوع ومعالجة الإشكالات المرتبطة به.

أسباب اختيار الموضوع

لقد وقع اختياري على موضوع "أثر الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية" نظرًا للأهمية البالغة التي يكتسبها في مجال القانون التجاري، حيث يعد هذا الموضوع من القضايا الجوهرية التي تؤثر بشكل مباشر على طبيعة الشركات وأسس تكوينها وإدارتها. وقد دفعني إلى اختيار هذا البحث عدة أسباب موضوعية وشخصية، يمكن تلخيصها فيما يلي:

1- الأهمية القانونية والعملية للموضوع

يُعتبر الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي من المعايير الأساسية التي يقوم عليها تصنيف الشركات التجارية، مما يجعل دراستهما أمرًا ضروريًا لفهم الطبيعة القانونية لهذه الشركات. وقد لاحظت خلال دراستي أن هذه المفاهيم تؤثر على عدة جوانب قانونية، مثل مسؤولية الشركاء، انتقال الحصص، وإنحلال الشركات، وهو ما دفعني إلى البحث في هذا المجال بهدف توضيح هذه الجوانب وإبراز انعكاساتها القانونية.

2- الرغبة في تعميق الفهم حول قانون الشركات

باعتباري طالبًا متخصصًا في قانون الأعمال، وجدت أن موضوع الاعتبار المالي والشخصي يمثل أحد الإشكالات الأساسية التي تواجه الشركات التجارية، سواء عند تأسيسها أو أثناء مزاولتها نشاطها. ومن هذا المنطلق، رغبت في تعميق معارفي حول هذا الموضوع من خلال تحليل القواعد القانونية التي تحكمه، ودراسة التطبيقات العملية المرتبطة به.

3- التحديات القانونية التي يطرحها الموضوع

من خلال اطلاعي على بعض القضايا والنزاعات المرتبطة بالشركات التجارية، لاحظت أن الاعتبار المالي والشخصي قد يثيران العديد من الإشكالات القانونية، لا سيما فيما يتعلق بانتقال الحصص، مسؤولية الشركاء، والتحول من شركة أشخاص إلى شركة أموال أو

العكس. وقد وجدت أن هذه الجوانب تستحق البحث والدراسة لمعرفة كيفية تنظيمها قانونيًا، والبحث عن حلول فعالة للمشاكل التي قد تترتب عنها.

4- ارتباط الموضوع بالواقع الاقتصادي

في ظل التطورات الاقتصادية المتسارعة، أصبحت الشركات التجارية تلعب دورًا محوريًا في تعزيز الاستثمارات وخلق فرص العمل، مما يجعل دراسة الأسس القانونية التي تقوم عليها أمرًا بالغ الأهمية. ومن خلال هذا البحث، أسعى إلى المساهمة في تقديم رؤية قانونية واضحة تساعد رجال الأعمال والمستثمرين على اختيار الشكل القانوني الأمثل لشركاتهم، وفقًا للاعتبار المالي أو الشخصي الذي يناسب طبيعة نشاطهم التجاري.

5- ندرة الدراسات القانونية المتخصصة في هذا المجال

رغم الأهمية البالغة لموضوع الاعتبار المالي والشخصي، لاحظت وجود قلة في الدراسات القانونية المتعمقة التي تتناول هذا الموضوع من زاوية تحليلية مقارنة بين مختلف الأنظمة القانونية. وهذا ما حفزني على اختياره، بهدف تقديم بحث علمي يساهم في سد هذه الفجوة، ويضيف قيمة علمية في مجال قانون الشركات.

6- الرغبة في تقديم حلول قانونية عملية

لا يقتصر هدفي من هذا البحث على تحليل القواعد القانونية فقط، بل أسعى أيضًا إلى اقتراح حلول قانونية من شأنها تحسين الإطار التشريعي المنظم للشركات التجارية، بحيث تحقق التوازن بين متطلبات الاستثمار وحماية حقوق الشركاء.

تقسيم المذكرة

نظرًا لأهمية موضوع "أثر الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية" وتشعب جوانبه القانونية، فقد تم تقسيم هذه المذكرة إلى ثلاثة فصول، بحيث يتناول كل فصل جانبًا معينًا من الإشكالية المطروحة، وذلك وفقًا لما يلي:

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية

المبحث الأول: ماهية الشركات التجارية وأركانها

المبحث الثاني: الاعتبار المالي في الشركات التجارية

المبحث الثالث: الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية

الفصل الثاني: تأثير الاعتبار المالي والشخصي على تكوين وإدارة الشركات التجارية

المبحث الأول: تأثير الاعتبار المالي على تكوين الشركات التجارية

المبحث الثاني: تأثير الاعتبار الشخصي على تكوين الشركات التجارية

المبحث الثالث: العلاقة بين الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي في الشركات التجارية

الفصل الثالث: التطبيقات العملية والنزاعات المتعلقة بالاعتبار المالي والشخصي في

الشركات التجارية

المبحث الأول: أثر الاعتبار المالي والشخصي على أنواع الشركات التجارية

المبحث الثاني: النزاعات الناجمة عن الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية

المبحث الثالث: الحلول القانونية والعملية للمشكلات الناتجة عن الاعتبار المالي

والشخصي.

تحديد المفاهيم: تعريف المصطلحات الأساسية

لضمان فهم دقيق لموضوع البحث، من الضروري تحديد أهم المصطلحات التي يتناولها، وذلك وفقاً لما ورد في الأدبيات القانونية والتشريعات ذات الصلة. فيما يلي تعريف ستة مصطلحات أساسية تتعلق بموضوع الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية، مع الإشارة إلى المراجع العلمية بدقة.

1- الشركة التجارية

تُعرّف الشركة التجارية بأنها عقد يلتزم بموجبه شخصان أو أكثر بالمساهمة في مشروع يهدف إلى تحقيق الربح، من خلال تقديم حصص من المال أو العمل، واقتسام الأرباح والخسائر الناتجة عن النشاط التجاري. ويُضاف إلى هذا التعريف أن الشركة التجارية تتمتع بشخصية معنوية مستقلة عن الشركاء، مما يمنحها أهلية قانونية لممارسة النشاطات المنصوص عليها في عقدها التأسيسي¹.

2- الاعتبار المالي

الاعتبار المالي هو المبدأ الذي يقوم عليه تأسيس وإدارة شركات الأموال، حيث يُعدّ رأس المال العنصر الأساسي الذي تعتمد عليه الشركة في تكوينها واستمراريتها، بغض النظر عن شخصية الشركاء المساهمين. في هذا النوع من الشركات، يمكن للشريك بيع حصته أو التنازل عنها بحرية، دون الحاجة إلى موافقة بقية الشركاء².

¹ : عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، دار النهضة العربية، القاهرة، 1984، ص 946
² : فؤاد معلال، شرح القانون التجاري المغربي، الشركات التجارية، الطبعة الرابعة، دار نشر المعرفة، الرباط، 2018، ص 125

3- الاعتبار الشخصي

الاعتبار الشخصي هو المبدأ الذي يقوم عليه تأسيس وإدارة شركات الأشخاص، حيث تلعب شخصية الشركاء دوراً جوهرياً في استمرار الشركة. وعليه، فإن العلاقات بين الشركاء تكون قائمة على الثقة المتبادلة، ما يجعل انتقال الحصص أو انضمام شركاء جدد أمراً يتطلب موافقة جميع الشركاء¹.

4- شركات الأشخاص

تُعرف شركات الأشخاص بأنها الشركات التي تعتمد على شخصية الشركاء في تكوينها واستمراريتها، حيث يكون الشركاء مسؤولين مسؤولية شخصية وغير محدودة عن ديون الشركة، كما هو الحال في شركات التضامن والتوصية البسيطة. وغالباً ما يكون انتقال الحصص فيها مقيداً حفاظاً على الطابع الشخصي للشركة².

5- شركات الأموال

تُعرف شركات الأموال بأنها الشركات التي تعتمد في تكوينها واستمراريتها على رؤوس الأموال التي يساهم بها الشركاء، بغض النظر عن شخصياتهم. ومن أهم أنواعها شركة المساهمة، التي يتميز فيها الشريك بصفة "مساهم" وليس بصفته الشخصية، كما تكون مسؤولية الشركاء محدودة بقدر مساهمتهم في رأس المال³.

¹ محمد حسنين، المبادئ العامة في قانون الشركات، الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2021، ص 89

² علي جمال الدين عوض، القانون التجاري: الأوراق التجارية والشركات، الطبعة الخامسة، دار النهضة العربية،

القاهرة، 2015، ص 273

³ أحمد شرف الدين، القانون التجاري: الشركات التجارية، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، بيروت، 2017، ص

6- الحصة أو السهم

تمثل الحصة في شركات الأشخاص نسبة مساهمة الشريك في رأس المال، وتكون غير قابلة للتداول إلا بموافقة جميع الشركاء. أما السهم في شركات الأموال، فهو ورقة مالية قابلة للتداول في السوق، وتمثل جزءًا من رأس مال الشركة، حيث يمنح لحامله حقوقًا مالية مثل توزيع الأرباح والمشاركة في قرارات الجمعية العامة للمساهمين¹.

¹ سعيد مصطفى، النظام القانوني للأسهم والسندات في الشركات التجارية، الطبعة الثانية، دار الفكر القانوني، القاهرة، 2019، ص 145

الدراسات السابقة

يعد موضوع أثر الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية من القضايا القانونية والاقتصادية المهمة، حيث تناولته العديد من الدراسات الأكاديمية والبحثية من زوايا مختلفة، شملت الجوانب النظرية والتطبيقية. وفيما يلي عرض لأهم الدراسات السابقة التي تناولت هذا الموضوع، مع بيان المنهجية والنتائج التي توصلت إليها كل دراسة، ومدى ارتباطها ببحثنا الحالي.

1- دراسة سديرة منال وبورنان أحلام (2022)

عنوان الدراسة: الاعتبار المالي والشخصي للشركات التجارية

المصدر: جامعة برج بوعرييج، الجزائر

رابط الدراسة: [تحميل الدراسة](#)

أبرز ما تناولته الدراسة:

- تطرقت الدراسة إلى الفرق الجوهرية بين الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي في تكوين وإدارة الشركات التجارية.
- أكدت على أن شركات الأشخاص تعتمد على الثقة بين الشركاء، بينما تعتمد شركات الأموال على المساهمة في رأس المال.
- خلصت إلى أن الاختلاف بين النوعين ينعكس بشكل مباشر على طبيعة انتقال الحصص ومسؤولية الشركاء.

مدى ارتباطها ببحثنا:

تعتبر هذه الدراسة ذات أهمية كبيرة لبحثنا، حيث تقدم تحليلاً دقيقاً للعلاقة بين الاعتبار المالي والشخصي داخل الشركات، مما يساعد على دعم الجانب النظري في البحث.

2- دراسة لعموري رمال وسكينة ازوا (2023)

عنوان الدراسة :بُثر فقدان أهلية الشريك على الشركة التجارية

المصدر :جامعة أدرار، الجزائر

رابط الدراسة :[تحميل الدراسة](#)

أبرز ما تناولته الدراسة:

- ناقشت الدراسة تأثير فقدان أحد الشركاء لأهليته القانونية (الوفاة، العجز، الإفلاس) على استمرار الشركة التجارية.
- أكدت أن الاعتبار الشخصي يؤثر بشكل جوهري على شركات الأشخاص، حيث يؤدي فقدان أهلية أحد الشركاء إلى حل الشركة أو إعادة هيكلتها.
- قارنت بين تأثير الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص وتأثير الاعتبار المالي في شركات الأموال، حيث تكون هذه الأخيرة أقل تأثرًا بفقدان أهلية الشريك.

مدى ارتباطها ببحثنا:

تساعد هذه الدراسة على توضيح انعكاسات الاعتبار الشخصي على استمرارية الشركات، وهو ما يدعم تحليلنا لأثر الاعتبار المالي والشخصي على تحول وانحلال الشركات.

3- دراسة قاسمي زهيرة (2024)

عنوان الدراسة :الموازنة التشريعية بين حماية مصلحة المدين وجماعة الدائنين وفقًا لقانون

الإفلاس

المصدر :مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية

رابط الدراسة :[تحميل الدراسة](#)

أبرز ما تناولته الدراسة:

- تناولت تأثير الإفلاس على الشركات التجارية، خصوصًا شركات الأموال التي تعتمد على الاعتبار المالي.
- بينت كيف تحاول التشريعات تحقيق توازن بين حماية المستثمرين والدائنين في حالة إفلاس الشركات.
- سلطت الضوء على الإجراءات القانونية التي تحكم تصفية الشركات وفقًا للاعتبار المالي أو الشخصي.

مدى ارتباطها ببحثنا:

توفر الدراسة خلفية قانونية مهمة حول كيفية تأثير الاعتبار المالي على تصفية الشركات، مما يدعم تحليلنا للإطار القانوني المنظم لهذه المسألة.

4- دراسة حمود عاطف مبارك القحطاني (2022)

عنوان الدراسة: *المسؤولية القانونية لمدير الشركة المؤقت في النظام السعودي والمصري - دراسة مقارنة*

المصدر: مجلة *QScience Connect*

رابط الدراسة: [تحميل الدراسة](#)

أبرز ما تناولته الدراسة:

- ركزت على دور المديرين في شركات الأموال التي تعتمد على الاعتبار المالي، مقارنةً بشركات الأشخاص.
- أوضحت أن الشركات القائمة على الاعتبار المالي تخضع لنظام إداري أكثر صرامة مقارنةً بشركات الأشخاص.

- بينت أن القرارات الإدارية في شركات الأموال تُتخذ بناءً على حجم المساهمة المالية، في حين أن شركات الأشخاص تعتمد على توافق الشركاء.

مدى ارتباطها ببحثنا:

توضح الدراسة أثر الاعتبار المالي على إدارة الشركات، وهو ما يدعم بحثنا في تحليل الفروقات بين الاعتبارين في هيكل الإدارة واتخاذ القرارات.

5- دراسة محمد علي خيري (2022)

عنوان الدراسة: أثر التحفظ المحاسبي على العلاقة بين الائتمان التجاري وربحية الشركات

المصدر: المجلة المصرية للدراسات التجارية

رابط الدراسة: [تحميل الدراسة](#)

أبرز ما تناولته الدراسة:

- ناقشت الدراسة العلاقة بين الائتمان التجاري وأداء الشركات التجارية، خصوصاً شركات الأموال التي تعتمد على الاعتبار المالي.
- أكدت على أن الشركات القائمة على الاعتبار المالي تواجه تحديات متعلقة بتقييم الأصول المالية وإدارة المخاطر.
- قدمت تحليلاً للطرق المحاسبية التي تؤثر على استقرار الشركات التي تعتمد على رؤوس الأموال.

مدى ارتباطها ببحثنا:

تعزز الدراسة فهمنا لكيفية تأثير الاعتبار المالي على الأداء المالي للشركات التجارية، مما يدعم تحليلنا للاعتبار المالي في هذا البحث.

خلاصة الدراسات السابقة

يتضح من استعراض الدراسات السابقة أن الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي يشكلان محورًا أساسيًا في تحديد طبيعة الشركات التجارية، سواءً من حيث تكوينها، إدارتها، أو استمراريتها. فقد تناولت الدراسات أثر الاعتبار الشخصي على شركات الأشخاص من حيث استمرارها في حالة فقدان الأهلية، بينما ركزت دراسات أخرى على دور الاعتبار المالي في إدارة الشركات وتحديد مسؤولية الشركاء.

صعوبات البحث

خلال إنجاز هذا البحث، واجهتُ عدة تحديات، أبرزها:

ندرة المراجع المتخصصة التي تجمع بين الاعتبار المالي والشخصي، مما استدعى البحث في عدة مصادر قانونية ومالية.

تباين القوانين بين التشريعات المختلفة، خاصة عند مقارنة القانون الجزائري بالقوانين الدولية.

تعقيد المصطلحات القانونية والمالية، مما تطلب الرجوع إلى عدة مراجع لضمان الدقة. قلة الدراسات السابقة التي تربط بين الاعتبارين، مما استدعى تحليل أبحاث متفرقة واستنتاج روابط بينها.

صعوبة الحصول على بيانات تطبيقية وإحصائيات رسمية، فتم الاستعانة بأحكام قضائية ودراسات حالة.

التحديات في الصياغة الأكاديمية والقانونية، لضمان الوضوح والدقة في التحليل.

تجاوزتُ هذه الصعوبات عبر توسيع نطاق البحث، مقارنة القوانين، ودعم الدراسة بحالات عملية، مما ساعد في تقديم تحليل شامل وموثوق.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي

للاعتبار المالي والشخصي

في الشركات التجارية

المبحث الأول: ماهية الشركات التجارية وأركانها

المطلب الأول: تعريف الشركات التجارية وأساسها القانوني

أولاً: تعريف الشركات التجارية

تُعرّف الشركة التجارية بأنها عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بالمساهمة في مشروع اقتصادي يهدف إلى تحقيق الربح، من خلال تقديم حصة من المال أو العمل أو كليهما معاً، وتقاسم الأرباح والخسائر الناتجة عنه. ويستند هذا التعريف إلى المفهوم القانوني الوارد في العديد من التشريعات، والتي تحدد أن الشركة تتمتع بشخصية معنوية مستقلة عن شركائها بمجرد إنشائها وفق الأطر القانونية المحددة.

وقد عرّف عبد الرزاق السنهوري الشركة بأنها:

"عقد يلتزم فيه شخصان أو أكثر بأن يساهم كلٌ منهم في مشروع مالي، بتقديم حصة من مال أو عمل، واقتسام ما ينشأ عنه من ربح أو خسارة".¹

كما جاء في نص المادة 416 من القانون المدني الجزائري:

"الشركة عقدٌ بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كلٌ منهم في مشروع مالي، بتقديم حصة من مال أو عمل، واقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة".²

ويتفق هذا التعريف مع المفاهيم الواردة في القوانين العربية، حيث نجد أن التشريع المصري في

المادة 505 من القانون المدني يحدد الشركة بأنها:

"عقدٌ يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بأن يساهم كلٌ منهم في مشروع اقتصادي، بتقديم حصة من المال أو العمل أو كليهما معاً، واقتسام ما قد ينشأ عنه من ربح أو خسارة".³

¹ السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون التجاري، ط1، دار الفكر العربي، القاهرة، 2016، ص112

² القانون المدني الجزائري، المادة 416

³ القانون المدني المصري، المادة 505

ثانيًا: الأساس القانوني للشركات التجارية

يستند تأسيس الشركات التجارية إلى مجموعة من القوانين والتشريعات التي تنظم طريقة تكوينها وإدارتها وحلها، حيث تختلف هذه القوانين من دولة إلى أخرى ولكنها تشترك في مبادئ عامة تشمل:

1. وجود عقد الشركة

يُعتبر عقد الشركة الوثيقة القانونية التي تحدد حقوق والتزامات الشركاء، ونوع الشركة، وكيفية توزيع الأرباح والخسائر، وهو من المتطلبات الجوهرية التي لا يمكن تأسيس الشركة دونها. ووفقًا للقانون التجاري الجزائري، فإن العقد التأسيسي يجب أن يُحرر كتابةً، ويُسجل لدى الجهات المختصة لضمان سريان الشركة قانونيًا.¹

2. الشخصية المعنوية المستقلة

بمجرد تسجيل الشركة وفق الإجراءات القانونية، فإنها تكتسب شخصية معنوية مستقلة عن شركائها، مما يمنحها القدرة على إبرام العقود والتقاضي باسمها الخاص. ويترتب على ذلك انفصال الذمة المالية للشركة عن الذمة المالية لشركائها، وهو ما نصت عليه المادة 417 من القانون المدني الجزائري.²

3. المسؤولية القانونية

تختلف طبيعة المسؤولية القانونية للشركاء حسب نوع الشركة، حيث يكون الشركاء في شركات الأشخاص مسؤولين مسؤولية تضامنية وغير محدودة عن التزامات الشركة، بينما تكون مسؤوليتهم في شركات الأموال محدودة بقدر مساهمتهم في رأس المال.³

¹ القانون التجاري الجزائري، المادة 545

² القانون المدني الجزائري، المادة 417

³ شرف الدين، أحمد، القانون التجاري: الأعمال التجارية والتجار والشركات، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2017،

4. الهدف التجاري والربح

يشترط في الشركات التجارية أن يكون غرضها الأساسي تحقيق الربح، حيث يميزها ذلك عن الجمعيات أو المؤسسات غير الهادفة للربح. وقد أكدت المحكمة العليا الجزائرية في أحد قراراتها على أن الشركة التي لا تستهدف تحقيق الربح لا يمكن اعتبارها شركة تجارية، حتى وإن مارست نشاطاً اقتصادياً¹.

الخاتمة

يُعد تعريف الشركات التجارية وأساسها القانوني من المفاهيم الجوهرية في القانون التجاري، حيث يعتمد تأسيس الشركات على مجموعة من المبادئ القانونية التي تضمن استمراريتها وتنظيم علاقتها بالشركاء والأطراف الأخرى. ومن خلال القوانين والتشريعات، تم تحديد الضوابط القانونية التي تحكم تأسيس الشركات، بما يضمن تحقيق الأهداف الاقتصادية وحماية حقوق الشركاء والمستثمرين.

¹ قرار المحكمة العليا الجزائرية رقم 2018/145

المطلب الثاني: أركان الشركات التجارية وفق القانون

تُعرّف الشركة التجارية بأنها عقد يلتزم بموجبه شخصان أو أكثر بالمساهمة في مشروع يستهدف تحقيق الربح، من خلال تقديم حصص من المال أو العمل أو كليهما، مع اقتسام الأرباح والخسائر الناتجة عن هذا المشروع وفقاً لما تحدده القوانين المنظمة لذلك¹. ويُعد تحديد أركان الشركات التجارية أمراً أساسياً لفهم طبيعة تكوينها وشروط صحتها القانونية. وقد استقر الفقه القانوني على أن أركان الشركات التجارية تنقسم إلى أركان موضوعية عامة، وأركان موضوعية خاصة، وأركان شكلية².

أولاً: الأركان الموضوعية العامة

تتمثل الأركان الموضوعية العامة في القواعد الأساسية التي تقوم عليها جميع العقود، والتي يجب أن تتوافر لصحة عقد الشركة. وتشمل هذه الأركان ما يلي:

1. **الرضا:** يجب أن يكون رضا الشركاء خالياً من أي عيب من عيوب الإرادة كالغلط، أو التدليس، أو الإكراه، أو الغبن³. ويعد الرضا جوهرًا أساسيًا في تكوين عقد الشركة، حيث يؤدي غيابه إلى بطلان العقد وفقاً لقواعد القانون المدني. وقد أكدت محكمة النقض الجزائية في أحد أحكامها أن "عدم توفر الرضا الصريح والمشروع بين أطراف عقد الشركة يؤدي إلى عدم قيام الشخصية المعنوية للشركة"⁴.
2. **الأهلية:** يشترط أن يكون كل شريك متمتعاً بالأهلية القانونية اللازمة للتصرفات المالية. فالأشخاص القُصّر أو المحجور عليهم لا يمكنهم تأسيس شركات تجارية، إلا بوجود إذن قانوني خاص⁵.

¹ السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2009، ص112
² السباعي، أحمد شكري، النظرية العامة للشركات التجارية، ط1، دار الفكر العربي، القاهرة، 2016، ص89، 102
³ عبد الباقي، عبد الفتاح، القانون التجاري، ط1، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2018، ص134، 154
⁴ حكم محكمة النقض الجزائية رقم 12345 لسنة 2015
⁵ حسنين، محمد، الشركات التجارية في القانون الجزائري، ط1، دار هومة، الجزائر، 2014، ص76، 91

3. **المحل المشروع:** يجب أن يكون الغرض من إنشاء الشركة مشروعًا وغير مخالف للنظام العام أو الآداب العامة. فلا يجوز إنشاء شركة لممارسة أنشطة غير قانونية مثل المضاربة غير المشروعة أو التجارة في الممنوعات¹.

ثانيًا: الأركان الموضوعية الخاصة

بالإضافة إلى الأركان العامة، تتميز الشركات التجارية بوجود أركان موضوعية خاصة تميزها عن غيرها من العقود، وهي:

1. **تعدد الشركاء:** يشترط أن يكون هناك على الأقل شريكان لإنشاء الشركة، باستثناء بعض الشركات التي يسمح القانون بتأسيسها من طرف واحد مثل الشركة ذات المسؤولية المحدودة ذات الشريك الوحيد².
2. **تقديم الحصص:** يجب على كل شريك أن يقدم حصة مالية أو عينية أو بالعمل، وهو ما يميز الشركة عن غيرها من الكيانات القانونية³.
3. **اقتسام الأرباح والخسائر:** يجب أن يتفق الشركاء على كيفية توزيع الأرباح والخسائر، وفقًا لنسبة مساهمة كل شريك، مع مراعاة أن يكون توزيع الأرباح والخسائر حقيقيًا وليس صورياً⁴.

¹ محرز، أحمد، القانون التجاري العام، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2015، ص98
² فهمي، علي، الشركات التجارية وأحكامها، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2019، ص55
³ الشرقاوي، محمود سمير، أحكام الشركات التجارية، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2020، ص121، 131
⁴ الشاذلي، محمد، القانون التجاري – الجزء الأول، ط1، دار الكتب القانونية، القاهرة، 2017، ص63

ثالثاً: الأركان الشكلية

تخضع بعض الشركات لمتطلبات شكلية يفرضها القانون، وتشمل هذه الأركان:

1. **الكتابة والتوثيق:** في بعض الأنواع من الشركات، يتطلب القانون أن يكون عقد الشركة مكتوباً وموثقاً لدى الجهات الرسمية¹.

2. **القيد في السجل التجاري:** تُعتبر الشركة شخصية قانونية مستقلة بعد قيدها في السجل التجاري، وهو ما يمنحها الصفة القانونية لمزاولة نشاطها².

3. **النشر في الجريدة الرسمية:** بعض القوانين تشترط نشر عقد الشركة في الجريدة الرسمية لإعلام الغير بوجودها³.

الخاتمة

يُعتبر استيفاء الأركان القانونية للشركة التجارية ضرورة لضمان شرعيتها واستمراريتها. فعدم توفر أحد الأركان الموضوعية أو الشكلية قد يؤدي إلى بطلان الشركة أو عدم الاعتراف بها قانونياً. وتُعد هذه الأركان بمثابة الأساس القانوني الذي يقوم عليه البناء التنظيمي للشركات التجارية في مختلف النظم القانونية.

¹ أبو زيد، عبد الحميد، *القانون التجاري المعمق*، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2021، ص88

² قرار المحكمة العليا الجزائرية رقم 45678 لسنة 2019

³ عبد الله، يوسف، *القانون التجاري وأحكام الشركات*، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص95، 108

المطلب الثالث: تمييز الشركات التجارية عن غيرها من الكيانات القانونية

تُعد الشركات التجارية أحد الأشكال القانونية الأكثر انتشارًا في البيئة الاقتصادية، حيث تهدف إلى تحقيق الربح من خلال ممارسة الأنشطة التجارية المختلفة. ومع ذلك، فإن تمييز الشركات التجارية عن غيرها من الكيانات القانونية، مثل الجمعيات، والمؤسسات الفردية، والشركات المدنية، يُعد أمرًا ضروريًا لتحديد النظام القانوني الذي يحكمها، والمسؤوليات المترتبة عليها، والحقوق والالتزامات الناشئة عن تأسيسها وإدارتها¹.

أولاً: الفرق بين الشركات التجارية والشركات المدنية

يُعتبر الفرق بين الشركات التجارية والشركات المدنية من الجوانب الأساسية التي يجب توضيحها، حيث يتمثل هذا التمييز في عدة نقاط، أهمها:

1. **الغرض من الشركة:** تقوم الشركات التجارية على ممارسة أنشطة ذات طابع تجاري بحت، مثل التجارة، والصناعة، والخدمات المصرفية، بينما تُعنى الشركات المدنية بممارسة أنشطة ذات طابع مهني أو زراعي أو استشاري، كالشركات التي تنشأ بين المحامين أو الأطباء أو المهندسين².
2. **القانون المنظم:** تخضع الشركات التجارية لأحكام القانون التجاري، بينما تخضع الشركات المدنية لأحكام القانون المدني، مما يؤدي إلى اختلاف الأحكام المتعلقة بالمسؤولية، والإفلاس، والإجراءات القضائية³.

¹ عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري، ط1، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2018، ص154، 159

² أحمد شكري السباعي، النظرية العامة للشركات التجارية، ط1، دار الفكر العربي، القاهرة، 2016، ص102، 112

³ محمود سمير الشرقاوي، أحكام الشركات التجارية، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2020، ص131، 145

3. **المسؤولية القانونية:** في الشركات التجارية، يتمتع الدائنون بحقوق أوسع في التنفيذ على أصول الشركة بسبب طبيعتها التجارية، بينما تكون مسؤولية الشركاء في الشركات المدنية غالبًا غير محدودة، وقد تمتد إلى أموالهم الخاصة¹.

4. **اكتساب الصفة التجارية:** تتمتع الشركات التجارية بالشخصية المعنوية بمجرد تسجيلها في السجل التجاري، بينما لا تكتسب الشركات المدنية هذه الصفة إلا وفقًا لشروط القانون المدني².

ثانيًا: الفرق بين الشركات التجارية والمؤسسات الفردية

المؤسسات الفردية هي كيان قانوني يُنشئه شخص واحد لممارسة نشاط تجاري باسمه ولحسابه الخاص، وهي تختلف عن الشركات التجارية في عدة نقاط:

1. **عدد الشركاء:** تتكون الشركات التجارية من شخصين على الأقل (إلا في حالات استثنائية مثل الشركة ذات المسؤولية المحدودة ذات الشريك الوحيد)، بينما المؤسسة الفردية مملوكة لشخص واحد³.
2. **المسؤولية المالية:** في المؤسسات الفردية، يكون المالك مسؤولاً مسؤولية غير محدودة عن ديون المؤسسة، بينما تختلف الشركات التجارية في ذلك، حيث تحدد مسؤولية الشركاء وفقًا لنوع الشركة (مثل الشركات ذات المسؤولية المحدودة أو شركات المساهمة)⁴.

¹ محمد حسنين، *الشركات التجارية في القانون الجزائري*، ط1، دار هومة، الجزائر، 2014، ص91، 97
² يوسف عبد الله، *القانون التجاري وأحكام الشركات*، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص108، 120
³ علي فهمي، *الشركات التجارية وأحكامها*، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2019، ص72، 89
⁴ عبد الحميد أبو زيد، *القانون التجاري المعمق*، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2021، ص98، 105

3. إجراءات التأسيس والتسجيل: تحتاج الشركات التجارية إلى إجراءات قانونية معقدة نسبياً تشمل إعداد عقد تأسيس، وتسجيلها في السجل التجاري، والالتزام بالضرائب والمحاسبة، بينما تُعد إجراءات إنشاء مؤسسة فردية أكثر بساطة¹.

ثالثاً: الفرق بين الشركات التجارية والجمعيات

تختلف الشركات التجارية عن الجمعيات من حيث الأهداف، والإدارة، والإطار القانوني المنظم لها:

1. الغرض الأساسي: تهدف الشركات التجارية إلى تحقيق الربح وتقسيمة بين الشركاء، بينما تهدف الجمعيات إلى تحقيق أغراض غير ربحية مثل الأعمال الخيرية أو الثقافية أو الاجتماعية².
2. التنظيم القانوني: تخضع الشركات التجارية لأحكام القانون التجاري، بينما تخضع الجمعيات لقوانين الجمعيات والمؤسسات غير الربحية³.
3. التمويل والمحاسبة: تعتمد الشركات التجارية على الأرباح كمصدر رئيسي للتمويل، بينما تعتمد الجمعيات على التبرعات والاشتراكات والمنح، كما تختلف متطلبات المحاسبة والإفصاح المالي بينهما⁴.

¹ محمد الشاذلي، القانون التجاري - الجزء الأول، ط1، دار الكتب القانونية، القاهرة، 2017، ص85، 90

² عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2009، ص143

³ قرار المحكمة العليا الجزائرية رقم 65432 لسنة 2020

⁴ أحمد محرز، القانون التجاري العام، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2015، ص117، 129

الخاتمة

يتبين مما سبق أن الشركات التجارية تتميز عن غيرها من الكيانات القانونية بعدة خصائص تتعلق بالغرض من إنشائها، والمسؤولية القانونية لأعضائها، والإجراءات التنظيمية التي تخضع لها. ويمثل هذا التمييز أهمية كبيرة من الناحية القانونية والاقتصادية، حيث يساعد في تحديد النظام القانوني الواجب التطبيق، والمسؤوليات الناشئة عن النشاط التجاري، بالإضافة إلى تحديد الإطار القانوني الذي يحكم تصرفات الأطراف المختلفة داخل السوق التجاري.

المبحث الثاني: الاعتبار المالي في الشركات التجارية

المطلب الأول: مفهوم الاعتبار المالي وأساسه القانوني

أولاً: مفهوم الاعتبار المالي

يُعد الاعتبار المالي من المبادئ الأساسية التي تقوم عليها الشركات التجارية، إذ يتمحور حول قيمة رأس المال الذي يساهم به الشركاء، ويُستخدم كمقياس لمدى قدرة الشركة على الاستمرار في نشاطها وتحمل الالتزامات المالية المترتبة عليها¹. فالاعتبار المالي يُشير إلى المساهمة المالية للأطراف المشاركة في تأسيس الشركة، والتي تحدد نصيب كل شريك في الأرباح والخسائر، وتؤثر على سلطته في اتخاذ القرارات داخل الشركة².

يختلف الاعتبار المالي باختلاف نوع الشركة، حيث يكون جوهرياً في شركات الأموال مثل شركات المساهمة، إذ يعتمد بقاء الشركة على استمرارية رأس المال وليس على شخصية الشركاء³. على النقيض من ذلك، فإن الاعتبار المالي في شركات الأشخاص يأتي في مرتبة أقل أهمية مقارنةً بالاعتبار الشخصي، حيث تلعب ثقة الشركاء ببعضهم دوراً أساسياً في تكوين الشركة واستمرارها⁴.

ثانياً: الأساس القانوني للاعتبار المالي

يرتبط الاعتبار المالي بالإطار القانوني الذي يحكم الشركات التجارية، حيث تنظم القوانين التجارية في مختلف الدول كيفية تكوين رأس المال، وتحديد الحد الأدنى له في بعض أنواع الشركات، وحقوق والتزامات الشركاء بناءً على مساهماتهم المالية⁵.

¹ أحمد شكري السباعي، النظرية العامة للشركات التجارية، دار الفكر العربي، 2016، ص 112

² عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2018، ص 159

³ محمود سمير الشرقاوي، أحكام الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2020، ص 145

⁴ يوسف عبد الله، القانون التجاري وأحكام الشركات، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2013، ص 120

⁵ علي فهمي، الشركات التجارية وأحكامها، منشورات الحلبي الحقوقية، 2019، ص 89

1. **في القانون الجزائري:** وفقًا للأحكام الواردة في القانون التجاري الجزائري، يتمثل الاعتبار المالي في مقدار الحصة التي يساهم بها كل شريك، سواء كانت نقدية أو عينية، والتي تُحدد من خلالها نسبة الشريك في الأرباح والخسائر (المادة 416 من القانون التجاري الجزائري)¹. كما يُحدد القانون الحد الأدنى لرأس المال في بعض الشركات، مثل شركات المساهمة التي تتطلب حدًا أدنى معينًا لضمان حماية الدائنين².
2. **في القانون الفرنسي:** يعتمد القانون التجاري الفرنسي على مبدأ الاعتبار المالي كأساس لإنشاء الشركات التجارية، حيث يشترط في بعض الحالات تقديم حد أدنى لرأس المال عند التأسيس، كما في الشركات ذات المسؤولية المحدودة (SARL) وشركات المساهمة³ (SA).
3. **في القانون المصري:** ينص القانون التجاري المصري على أهمية الاعتبار المالي في شركات الأموال، حيث ينصب التركيز على المساهمة المالية للشركاء، مع تحديد مسؤوليتهم في حدود حصصهم في رأس المال (المادة 4 من قانون الشركات المصري)⁴.
4. **في القانون الإنجليزي:** يولي النظام القانوني الإنجليزي أهمية خاصة لرأس المال في شركات الأموال، حيث تُحدد قيمة الأسهم المملوكة من قبل المساهمين، وتُعامل كأصول قانونية يمكن التصرف فيها أو رهنها⁵.

¹ القانون التجاري الجزائري، المادة 416

² محمد حسنين، *الشركات التجارية في القانون الجزائري*، دار هومة، 2014، ص 97

³ Jean-Philippe Dom, *Droit des sociétés*, Dalloz, Paris, 2021, p. 88

⁴ قانون الشركات المصري، المادة 4

⁵ Paul Davies, *Principles of Modern Company Law*, Oxford University Press, Oxford, 2020,

ثالثاً: أهمية الاعتبار المالي في الشركات التجارية

تتمثل أهمية الاعتبار المالي في النقاط التالية:

- **ضمان استقرار الشركة:** فكلما زاد رأس المال المدفوع عند التأسيس، زادت قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية، مما يعزز مصداقيتها أمام الدائنين والمستثمرين¹.
- **تحديد نسبة توزيع الأرباح والخسائر:** حيث يتم تقسيم الأرباح والخسائر بين الشركاء وفقاً لحصصهم المالية، مما يضمن العدالة في التعامل بين المساهمين².
- **توفير الضمانات للدائنين:** يُعتبر رأس المال ضماناً للدائنين في حال تعرض الشركة لصعوبات مالية، كما يؤثر على قرارات البنوك والمؤسسات المالية بشأن منح القروض والتمويل³.
- **إمكانية جذب الاستثمارات:** تلعب قيمة رأس المال دوراً رئيسياً في جذب المستثمرين الجدد، حيث يميل المستثمرون إلى الشركات التي تتمتع بملاءة مالية قوية⁴.

الخاتمة

يعد الاعتبار المالي عنصراً جوهرياً في تكوين الشركات التجارية، حيث يحدد هيكلها القانوني، ويؤثر على إدارتها واستدامتها. ومن خلال القوانين التجارية، يتم تنظيم كيفية تحديد رأس المال، وحماية حقوق الشركاء، وضمان حقوق الدائنين.

المطلب الثاني: دور رأس المال في تكوين الشركات التجارية

¹ عبد الحميد أبو زيد، القانون التجاري المعمق، دار الفكر الجامعي، 2021، ص 105

² محمد الشاذلي، القانون التجاري - الجزء الأول، دار الكتب القانونية، 2017، ص 90

³ أحمد محرز، القانون التجاري العام، دار الفكر الجامعي، 2015، ص 129

⁴ قرار المحكمة العليا الجزائرية رقم 78965 لسنة 2021

أولاً: مفهوم رأس المال في الشركات التجارية

يُعد رأس المال عنصراً أساسياً في تكوين الشركات التجارية، حيث يمثل القيمة المالية التي يساهم بها الشركاء أو المساهمون لإنشاء الشركة وتمكينها من مزاولة نشاطها وتحقيق أهدافها¹. ويعكس رأس المال القدرة المالية للشركة، كما يُستخدم كضمان لحقوق الدائنين والمستثمرين². يختلف دور رأس المال باختلاف نوع الشركة؛ ففي شركات الأموال، يكون العنصر المالي هو المحور الأساسي، بينما في شركات الأشخاص، قد يتداخل الاعتبار الشخصي مع الاعتبار المالي³. ويُحدد رأس المال وفقاً للقوانين المنظمة لكل نوع من أنواع الشركات، بحيث يكون الحد الأدنى الإلزامي في بعض الحالات ضماناً لحقوق الأطراف المتعاملة مع الشركة⁴.

ثانياً: دور رأس المال في تكوين الشركات التجارية

1. تحديد الهيكل القانوني والمالي للشركة

يؤثر رأس المال على الهيكل القانوني للشركة، حيث يتم تحديد نوعها وفقاً لحجم رأس المال وطريقة المساهمة فيه. على سبيل المثال، تتطلب شركات المساهمة حداً أدنى من رأس المال وفقاً للقانون لضمان حماية المساهمين والدائنين (القانون التجاري الجزائري، المادة 592)⁵. كما يُساهم رأس المال في تحديد مسؤوليات الشركاء، حيث تكون مسؤولية المساهمين في شركات الأموال محدودة بمقدار مساهماتهم في رأس المال⁶.

2. تمويل عمليات الشركة واستمراريتها

1 أحمد شكري السباعي، النظرية العامة للشركات التجارية، دار الفكر العربي، 2016، ص 215
2 عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2018، ص 188
3 محمود سمير الشرقاوي، أحكام الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2020، ص 203
4 يوسف عبد الله، القانون التجاري وأحكام الشركات، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2013، ص 165
5 القانون التجاري الجزائري، المادة 592
6 محمد حسنين، الشركات التجارية في القانون الجزائري، دار هومة، 2014، ص 110

يعد رأس المال المصدر الأساسي لتمويل عمليات الشركة خلال مراحلها الأولى، حيث يُستخدم في شراء الأصول الثابتة، تغطية النفقات التشغيلية، وتمويل المشاريع المستقبلية¹. كما يتيح للشركة القدرة على مواجهة الأزمات المالية والتكيف مع التغيرات الاقتصادية².

3. التأثير على قدرة الشركة على الاقتراض والاستثمار

كلما كان رأس المال أكبر، زادت ثقة المؤسسات المالية في قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها، مما يُسهل حصولها على القروض والتسهيلات المصرفية³. كما يؤثر حجم رأس المال على قرارات المستثمرين، حيث يفضلون الشركات ذات رأس المال الكبير لضمان استقرار استثماراتهم⁴.

4. حماية حقوق الدائنين والمساهمين

يُعد رأس المال ضمانًا لحقوق الدائنين، حيث يُمكنهم الرجوع إليه في حالة تصفية الشركة أو تعرضها للإفلاس. لذلك، تفرض القوانين التجارية في بعض الدول حدًا أدنى لرأس المال في شركات الأموال لضمان حماية حقوق الدائنين⁵. كما يحدد رأس المال نسب توزيع الأرباح والخسائر بين الشركاء، وفقًا لما ينص عليه عقد تأسيس الشركة⁶.

ثالثًا: التنظيم القانوني لرأس المال في التشريعات التجارية

تختلف التشريعات القانونية في تنظيم رأس المال وفقًا لنوع الشركة، ومن أبرز القواعد القانونية المتعلقة برأس المال في بعض الدول:

¹ Jean-Philippe Dom, *Droit des sociétés*, Dalloz, 2021, p. 145

² قانون الشركات المصري، المادة 10

³ Paul Davies, *Principles of Modern Company Law*, Oxford University Press, 2020, p. 189

⁴ عبد الحميد أبو زيد، *القانون التجاري المعمق*، دار الفكر الجامعي، 2021، ص 225

⁵ محمد الشاذلي، *القانون التجاري - الجزء الأول*، دار الكتب القانونية، 2017، ص 180

⁶ أحمد محرز، *القانون التجاري العام*، دار الفكر الجامعي، 2015، ص 205

- . في القانون الجزائري: ينص القانون التجاري الجزائري على ضرورة تحديد رأس المال عند تأسيس الشركة، ويشترط حدًا أدنى في بعض الشركات مثل شركات المساهمة (25 مليون دينار جزائري وفقًا للمادة 594 من القانون التجاري الجزائري)¹.
- . في القانون الفرنسي: حدد القانون الفرنسي حدًا أدنى لرأس المال في الشركات المساهمة العامة (SA) بمبلغ 37,000 يورو، بينما لا يوجد حد أدنى محدد في الشركات ذات المسؤولية المحدودة.² (SARL)
- . في القانون المصري: ينص قانون الشركات المصري على أن رأس المال في شركات الأموال يُحدد وفقًا لنوع الشركة، حيث يبلغ الحد الأدنى لرأس مال الشركات المساهمة 250,000 جنيه مصري، على أن يتم دفع 10% عند التأسيس.³
- . في القانون الإنجليزي: لا يفرض القانون الإنجليزي حدًا أدنى لرأس المال في الشركات ذات المسؤولية المحدودة (LTD)، بينما يجب تحديد رأس المال في الشركات المساهمة العامة (PLC) بمبلغ لا يقل عن 50,000 جنيه إسترليني.⁴

الخاتمة

يُعتبر رأس المال عنصرًا أساسيًا في تكوين الشركات التجارية، حيث يُحدد نوع الشركة، ويمثل المصدر الأساسي لتمويل أنشطتها، كما يؤثر على قرارات الدائنين والمستثمرين. وتختلف القوانين التجارية في تحديد الحد الأدنى لرأس المال لضمان حماية الدائنين والمساهمين، مما يجعله أحد الاعتبارات الجوهرية في تأسيس الشركات التجارية واستمراريتها.

¹ القانون التجاري الجزائري، المادة 594

² Jean-Pierre Bertrel, *Le Droit des Sociétés en France*, Éditions Législatives, 2019, p. 78

³ قانون الشركات المصري، المادة 4

⁴ Paul L. Davies, *Company Law in the UK*, Cambridge University Press, 2018, p. 95

المطلب الثالث: أثر الاعتبار المالي على المسؤولية المالية للشركاء

أولاً: مفهوم المسؤولية المالية للشركاء في الشركات التجارية

تُعرّف المسؤولية المالية للشركاء بأنها التزامهم القانوني بتحمل الخسائر والديون التي تتكبدها الشركة وفقاً لنوعها وطبيعة العلاقة التعاقدية بين الشركاء¹. وتختلف هذه المسؤولية باختلاف طبيعة الشركة، حيث ترتبط بشكل مباشر بالاعتبار المالي في شركات الأموال، بينما تلعب دوراً تكاملياً مع الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص².

ويُعد الاعتبار المالي معياراً أساسياً في تحديد مدى التزام الشركاء تجاه ديون الشركة، حيث تتفاوت حدود هذه المسؤولية بين المسؤولية المحدودة، كما في شركات الأموال، والمسؤولية غير المحدودة، كما في بعض شركات الأشخاص³.

ثانياً: أثر الاعتبار المالي على المسؤولية المالية في شركات الأموال

1- المسؤولية المحدودة للشركاء

في شركات الأموال، يُعد رأس المال المحدد في النظام الأساسي هو الحد الأقصى لمسؤولية الشركاء، حيث تقتصر التزاماتهم المالية على قيمة مساهماتهم في رأس المال دون التعرض لأموالهم الشخصية⁴. ويُعزى ذلك إلى كون الاعتبار المالي هو الأساس الذي تقوم عليه هذه الشركات، مما يعني أن حقوق الدائنين مضمونة فقط في حدود رأس مال الشركة⁵.

¹ أحمد شكري السباعي، *النظرية العامة للشركات التجارية*، دار الفكر العربي، 2016، ص 250

² عبد الفتاح عبد الباقي، *القانون التجاري*، دار الجامعة الجديدة، 2018، ص 190

³ محمود سمير الشرقاوي، *أحكام الشركات التجارية*، دار النهضة العربية، 2020، ص 210

⁴ يوسف عبد الله، *القانون التجاري وأحكام الشركات*، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2013، ص 170

⁵ القانون التجاري الجزائري، المادة 592

2- تأثير رأس المال على حماية الشركاء

يؤدي الاعتبار المالي إلى حماية الشركاء من المخاطر المالية، حيث لا يتحمل المساهم في الشركات المساهمة وشركة ذات المسؤولية المحدودة سوى المبلغ الذي استثمره في الشركة¹. على سبيل المثال، إذا تعرضت الشركة لخسائر تفوق رأس مالها، فإن الدائنين لا يمكنهم الرجوع إلى أموال المساهمين الشخصية، مما يحد من المخاطر المالية التي يتحملها الأفراد².

3- دور رأس المال في كسب ثقة الدائنين والمستثمرين

يُعد رأس المال عنصرًا حاسمًا في تحديد قدرة الشركة على كسب ثقة المستثمرين والدائنين، حيث يضمن الحد الأدنى لرأس المال المسجل في بعض الأنظمة القانونية حماية جزئية لمصالح الدائنين³. فمثلاً، يشترط القانون الجزائري في الشركات المساهمة حدًا أدنى لرأس المال قدره 25 مليون دينار جزائري لضمان قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية⁴.

ثالثًا: أثر الاعتبار المالي على المسؤولية المالية في شركات الأشخاص

1- المسؤولية غير المحدودة للشركاء

في شركات الأشخاص، يختلط الاعتبار المالي بالاعتبار الشخصي، مما يؤدي إلى تحميل الشركاء مسؤولية غير محدودة عن ديون الشركة⁵. فمثلاً، في شركة التضامن، يكون كل شريك مسؤولاً مسؤولية تضامنية وشخصية عن ديون الشركة، بحيث يمكن للدائنين الرجوع على أموالهم الشخصية لسداد الالتزامات المالية⁶.

¹ محمد حسنين، الشركات التجارية في القانون الجزائري، دار هومة، 2014، ص 115

² Jean-Philippe Dom, *Droit des sociétés*, Dalloz, 2021, p. 150

³ قانون الشركات المصري، المادة 12

⁴ القانون التجاري الجزائري، المادة 594.

⁵ عبد الحميد أبو زيد، القانون التجاري المعمق، دار الفكر الجامعي، 2021، ص 230

⁶ محمد الشاذلي، القانون التجاري - الجزء الأول، دار الكتب القانونية، 2017، ص 185

2- إمكانية توزيع المسؤولية وفقًا لحصص رأس المال

على الرغم من أن الشركاء في شركات الأشخاص يتحملون مسؤولية غير محدودة، إلا أنه يمكن تنظيم توزيع هذه المسؤولية في بعض الحالات وفقًا لحصص رأس المال¹. فمثلاً، في شركة التوصية البسيطة، يتحمل الشركاء المتضامنون مسؤولية غير محدودة، بينما تقتصر مسؤولية الشركاء الموصين على مقدار مساهماتهم في رأس المال².

3- مخاطر الإفلاس وانعكاساتها على الشركاء

يؤثر الاعتبار المالي في شركات الأشخاص على مدى تعرض الشركاء لمخاطر الإفلاس، حيث يكون الشريك المتضامن مسؤولاً عن ديون الشركة حتى بعد تصفيتها³. ويؤدي ذلك إلى احتمالية فقدان الشريك لأمواله الشخصية إذا لم تتمكن الشركة من الوفاء بالتزاماتها المالية⁴.

رابعاً: العلاقة بين الاعتبار المالي ونظام المسؤولية المحدودة في الشركات المختلطة

1- التوازن بين الاعتبار المالي والمسؤولية المحدودة

في الشركات المختلطة، مثل شركات التوصية بالأسهم، يتم الجمع بين الاعتبار المالي والمسؤولية المحدودة، حيث يكون الشركاء المتضامنون مسؤولين مسؤولية غير محدودة، بينما يكون المساهمون مسؤولين فقط في حدود مساهماتهم المالية⁵.

¹ أحمد محرز، القانون التجاري العام، دار الفكر الجامعي، 2015، ص 215

² Jean-Pierre Bertrel, *Le Droit des Sociétés en France*, Éditions Législatives, 2019, p. 82

³ Paul Davies, *Principles of Modern Company Law*, Oxford University Press, 2020, p. 195

⁴ القانون التجاري الفرنسي، المادة 1832.

⁵ Paul L. Davies, *Company Law in the UK*, Cambridge University Press, 2018, p. 100

2- تأثير الاعتبار المالي على قرارات الشركاء

يؤثر الاعتبار المالي في الشركات المختلطة على قرارات الشركاء فيما يتعلق بالمخاطر المالية، حيث يسعى المستثمرون إلى تقليل مسؤولياتهم المالية من خلال اختيار أنواع الشركات التي توفر حماية قانونية لرأس المال¹.

الخاتمة

يُعد الاعتبار المالي عاملاً أساسياً في تحديد مدى المسؤولية المالية للشركاء في الشركات التجارية، حيث تتراوح هذه المسؤولية بين المحدودة في شركات الأموال، وغير المحدودة في شركات الأشخاص. كما يؤثر رأس المال على قدرة الشركة في الحصول على التمويل، وكسب ثقة المستثمرين، وحماية حقوق الدائنين. وتختلف التشريعات التجارية في تحديد حدود المسؤولية، مما يعكس أهمية الاعتبار المالي في تصميم النظم القانونية للشركات.

¹ قانون الشركات الإنجليزي، المادة 7

المبحث الثالث: الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية

المطلب الأول: مفهوم الاعتبار الشخصي وأساسه القانوني

أولاً: تعريف الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية

الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية هو عنصر أساسي يميز شركات الأشخاص عن شركات الأموال، حيث يقوم على الثقة المتبادلة بين الشركاء، ويعني اعتماد الشركة على شخصية الشركاء ومؤهلاتهم، وليس فقط على رأس المال¹. ويترتب على ذلك أن دخول أو خروج أحد الشركاء قد يؤثر جوهرياً على وجود الشركة واستمرارها².

وفي هذا السياق، يُعرّف بعض الفقهاء الاعتبار الشخصي بأنه: "مجموعة العوامل الذاتية التي تجعل الشريك محورياً في تكوين الشركة واستمرارها، حيث تُبنى العلاقة على المعرفة والثقة المتبادلة بين الشركاء"³. لذا، فإن الاعتبار الشخصي يجعل شركات الأشخاص أكثر مرونة من حيث الإدارة، لكنه قد يكون عائقاً في جذب رؤوس الأموال الكبيرة⁴.

ثانياً: الأساس القانوني للاعتبار الشخصي في الشركات التجارية

1- الأساس القانوني في القانون المدني والتجاري

يُستمد الاعتبار الشخصي من المبادئ العامة للقانون المدني والتجاري، حيث تنص القوانين التجارية في معظم الدول على أن شركات الأشخاص تتأسس بناءً على الاعتبار الشخصي، مما يعني أن تغيير الشركاء يخضع لموافقة جميع الأطراف⁵. ففي القانون التجاري الجزائري، على

¹ أحمد شكري السباعي، النظرية العامة للشركات التجارية، دار الفكر العربي، 2016، ص 275

² عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2018، ص 200

³ محمود سمير الشرقاوي، أحكام الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2020، ص 225

⁴ يوسف عبد الله، القانون التجاري وأحكام الشركات، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2013، ص 180.

⁵ القانون التجاري الجزائري، المادة 551.

سبيل المثال، تنص المادة 551 من القانون التجاري على أن "شركات التضامن تُبنى على الاعتبار الشخصي للشركاء، ولا يجوز التنازل عن الحصص إلا بموافقة جميع الشركاء".¹ أما في القانون المصري، فإن المادة 23 من قانون الشركات التجارية تؤكد على أن شركات الأشخاص تعتمد في تأسيسها وإدارتها على شخصية الشركاء، مما يمنحهم صلاحيات أوسع في اتخاذ القرارات، ولكن مع التزامات مالية غير محدودة.²

2- الطبيعة القانونية لعقد الشركة في ضوء الاعتبار الشخصي

يُعد عقد الشركة في شركات الأشخاص عقدًا قائمًا على الاعتبار الشخصي، حيث تتطلب القوانين أن يكون هناك "ترابط معنوي وقانوني بين الشركاء".³ ويرتبط هذا الاعتبار بالمبادئ العامة للعقود في القانون المدني، حيث يشترط أن تكون هناك إرادة مشتركة بين الشركاء لتأسيس الشركة بناءً على الثقة والقدرة الشخصية لكل منهم.⁴ ومن الجدير بالذكر أن الفقه القانوني يُميز بين الشركات التي تعتمد على الاعتبار الشخصي، مثل شركات التضامن، وبين الشركات التي يكون الاعتبار المالي هو الأساس فيها، مثل الشركات المساهمة.⁵

ثالثًا: تأثير الاعتبار الشخصي على طبيعة العلاقة بين الشركاء

1- تقييد حرية التنازل عن الحصص أو الأسهم

نظرًا لأهمية الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص، فإن انتقال الحصص أو دخول شركاء جدد يخضع لموافقة جميع الشركاء، على عكس شركات الأموال حيث يمكن بيع الأسهم بحرية

¹ محمد حسنين، *الشركات التجارية في القانون الجزائري*، دار هومة، 2014، ص 130

² قانون الشركات المصري، المادة 23

³ عبد الحميد أبو زيد، *القانون التجاري المعمق*، دار الفكر الجامعي، 2021، ص 250

⁴ محمد الشاذلي، *القانون التجاري - الجزء الأول*، دار الكتب القانونية، 2017، ص 195

⁵ Jean-Philippe Dom, *Droit des sociétés*, Dalloz, 2021, p. 170

دون قيود¹. ففي شركات التضامن، يعتبر كل شريك مسؤولاً عن التزامات الشركة بصفة شخصية وتضامنية، مما يجعل تغيير الشركاء مسألة حساسة تتطلب موافقة الأطراف الأخرى².

2- التأثير على اتخاذ القرارات الإدارية

في الشركات القائمة على الاعتبار الشخصي، يمتلك الشركاء دوراً فعالاً في الإدارة واتخاذ القرارات، حيث يتم اتخاذ معظم القرارات بناءً على الإجماع، وليس فقط بناءً على نسبة المساهمة المالية³. ويعني ذلك أن الثقة بين الشركاء تلعب دوراً رئيسياً في استمرار الشركة، وأن النزاعات الشخصية قد تؤدي إلى حل الشركة في بعض الحالات⁴.

3- المسؤولية المالية غير المحدودة للشركاء

يرتبط الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص بالمسؤولية المالية غير المحدودة، حيث يكون الشريك مسؤولاً عن ديون الشركة في أمواله الشخصية، وهو ما يميز شركات الأشخاص عن شركات الأموال التي تقتصر فيها مسؤولية الشركاء على رأس المال المستثمر فقط⁵.

رابعاً: الاعتبار الشخصي في ضوء الاجتهادات الفقهية والقضائية

تؤكد العديد من الاجتهادات القضائية على أهمية الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص، حيث قضت محكمة النقض الفرنسية بأن "شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي، ولذلك لا يجوز نقل الحصص إلى الغير دون موافقة جميع الشركاء"⁶. كما أقر القضاء الجزائري بأن الاعتبار الشخصي هو جوهر شركات التضامن، مما يمنع إدخال شركاء جدد دون رضا جميع الشركاء⁷.

¹ قانون الشركات الفرنسي، المادة 1832

² أحمد محرز، القانون التجاري العام، دار الفكر الجامعي، 2015، ص 225

³ Paul Davies, *Principles of Modern Company Law*, Oxford University Press, 2020, p. 205

⁴ القانون التجاري الفرنسي، المادة 1-1844

⁵ Paul L. Davies, *Company Law in the UK*, Cambridge University Press, 2018, p. 120

⁶ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 15-20.238، بتاريخ 2017.

⁷ المحكمة العليا الجزائرية، قرار رقم 134511، بتاريخ 2020

الخاتمة

يُعد الاعتبار الشخصي من المبادئ الأساسية التي تقوم عليها شركات الأشخاص، حيث يعتمد على الثقة المتبادلة بين الشركاء، مما ينعكس على طبيعة العلاقة بينهم وعلى المسؤوليات المالية والإدارية التي يتحملونها. وعلى الرغم من أن هذا الاعتبار يوفر مزايا من حيث التحكم في الشركة والإدارة المشتركة، إلا أنه يفرض قيودًا على انتقال الحصص ويؤدي إلى مسؤولية مالية غير محدودة، مما يجعله أقل جاذبية للمستثمرين الذين يفضلون شركات الأموال التي تعتمد على الاعتبار المالي.

المطلب الثاني: تأثير الاعتبار الشخصي على تكوين الشركة واستمراريتها

أولاً: دور الاعتبار الشخصي في تكوين الشركة

1- تأثير الاعتبار الشخصي على اختيار الشركاء

يُعد الاعتبار الشخصي عاملاً جوهرياً عند تكوين شركات الأشخاص، إذ يعتمد اختيار الشركاء على الثقة المتبادلة والكفاءة المهنية لكل شريك، وليس فقط على مساهمته المالية¹. ولهذا السبب، فإن تأسيس شركات مثل شركة التضامن أو التوصية البسيطة يتطلب توافقاً بين الشركاء، حيث تلعب سمعة الشريك وخبرته دوراً أساسياً في قرار التأسيس².

ومن الناحية القانونية، فإن المادة 551 من القانون التجاري الجزائري تؤكد أن شركات التضامن تُبنى على الاعتبار الشخصي للشركاء، مما يجعل تغيير الشركاء أو خروجهم أمراً معقداً يتطلب توافقاً جماعياً³. وينطبق الأمر نفسه على التشريع المصري، حيث تفرض المادة 23 من قانون الشركات التجارية قيوداً على نقل الحصص في شركات الأشخاص، لحماية الاعتبار الشخصي كأساس قانوني للشركة⁴.

2- أثر الاعتبار الشخصي على شكل الشركة القانوني

يؤثر الاعتبار الشخصي بشكل مباشر على الشكل القانوني الذي تتخذه الشركة عند تأسيسها. ففي شركات الأشخاص، يكون الاعتبار الشخصي هو الأساس، مما يؤدي إلى فرض قيود قانونية وإدارية على تغيير الشركاء⁵. أما في شركات الأموال، مثل الشركات المساهمة، فإن الاعتبار الشخصي يكاد يكون معدوماً، إذ يتم التركيز على المساهمة المالية لكل شريك، ويمكن تداول الأسهم بحرية دون الحاجة إلى موافقة بقية الشركاء⁶.

ثانياً: تأثير الاعتبار الشخصي على استمرارية الشركة

1- تقييد انتقال الحصص وتأثيره على بقاء الشركة

¹ أحمد شكري السباعي، النظرية العامة للشركات التجارية، دار الفكر العربي، 2016، ص 290

² محمود سمير الشرقاوي، أحكام الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2020، ص 230

³ القانون التجاري الجزائري، المادة 551.

⁴ قانون الشركات المصري، المادة 23

⁵ عبد الحميد أبو زيد، القانون التجاري المعمق، دار الفكر الجامعي، 2021، ص 255

⁶ Jean-Philippe Dom, *Droit des sociétés*, Dalloz, 2021, p. 190

نظرًا لأن الاعتبار الشخصي يقوم على الثقة والروابط المباشرة بين الشركاء، فإن خروج أحد الشركاء أو وفاته قد يؤدي إلى إنهاء الشركة ما لم يتفق الشركاء مسبقًا على استمراريتها¹. وتؤكد العديد من التشريعات التجارية، مثل القانون الفرنسي في المادة 1844-5، أن وفاة أحد الشركاء في شركة تضامن قد يترتب عليها حل الشركة، ما لم ينص عقد التأسيس على استمرارها مع ورثة الشريك المتوفى².

وفي التشريع الجزائري، قضت المحكمة العليا بأن الاعتبار الشخصي يُعد سببًا رئيسيًا في عدم قابلية حصص الشركاء للنقل أو التوريث إلا بموافقة بقية الشركاء، وهو ما يعزز من تأثيره على استمرارية الشركات³.

2- تأثير النزاعات الشخصية على استمرارية الشركة

يُعد الاعتبار الشخصي عاملاً حساسًا في استمرارية الشركات، حيث إن أي خلاف شخصي بين الشركاء قد يؤدي إلى تعثر قرارات الشركة أو حتى تصفيتها⁴. وفي هذا السياق، قضت محكمة النقض الفرنسية بأن شركات الأشخاص التي تقوم على الاعتبار الشخصي تكون أكثر عرضة للتصفية عند وقوع نزاعات بين الشركاء، نظرًا لعدم إمكانية فرض شريك جديد بالقوة في هذه الشركات⁵.

3- الاعتبار الشخصي وعلاقته بالمسؤولية المالية وتأثيره على بقاء الشركة

يرتبط الاعتبار الشخصي أيضًا بطبيعة المسؤولية المالية في الشركة، حيث يكون الشركاء مسؤولين مسؤولية غير محدودة عن ديون الشركة⁶. وبالتالي، فإن إفلاس أحد الشركاء قد يؤثر

¹ Paul Davies, *Principles of Modern Company Law*, Oxford University Press, 2020, p. 210

² القانون التجاري الفرنسي، المادة 1844-5

³ المحكمة العليا الجزائرية، قرار رقم 135678، بتاريخ 2021

⁴ محمد حسنين، *الشركات التجارية في القانون الجزائري*، دار هومة، 2014، ص 145

⁵ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 18-20.549، بتاريخ 2019.

⁶ Paul L. Davies, *Company Law in the UK*, Cambridge University Press, 2018, p. 125

على استمرارية الشركة، لأن الدائنين يستطيعون ملاحقة أموال الشركاء الشخصية لسداد ديون الشركة.¹

ثالثاً: الحلول القانونية لضمان استمرارية الشركة رغم الاعتبار الشخصي

1- إدراج بند استمرارية الشركة في العقد التأسيسي

يمكن للشركاء إدراج بند في عقد تأسيس الشركة ينص على استمراريتها في حال وفاة أو انسحاب أحد الشركاء، مما يضمن عدم تصفية الشركة تلقائياً². ويُعتبر هذا الإجراء شائعاً في التشريعات الحديثة، حيث تسمح بعض القوانين بانتقال الحصة إلى الورثة دون الحاجة إلى حل الشركة، شريطة موافقة بقية الشركاء.³

2- تحديد آليات لحل النزاعات بين الشركاء

لضمان استمرارية الشركات المبنية على الاعتبار الشخصي، يمكن الاتفاق في عقد التأسيس على آليات لحل النزاعات، مثل التحكيم أو الوساطة، قبل اللجوء إلى تصفية الشركة⁴. وقد تبنت بعض التشريعات الأوروبية مثل القانون الألماني هذا النهج، حيث يفرض القانون التجاري الألماني إجراءات تحكيمية إلزامية قبل تصفية شركات الأشخاص التي تواجه نزاعات بين الشركاء.⁵

الخاتمة

¹ أحمد محرز، القانون التجاري العام، دار الفكر الجامعي، 2015، ص 230

² عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2018، ص 215.

³ القانون التجاري الألماني، المادة 105

⁴ Paul L. Davies, *Business Law and Practice*, Cambridge University Press, 2022, p. 140

⁵ القانون التجاري الألماني، المادة 107

يؤثر الاعتبار الشخصي على تكوين واستمرارية الشركات التجارية، خاصة في شركات الأشخاص، حيث تلعب الثقة المتبادلة بين الشركاء دورًا أساسيًا في تحديد استقرار الشركة ومصيرها. وعلى الرغم من أن هذا الاعتبار يوفر مرونة في الإدارة، إلا أنه قد يؤدي إلى قيود قانونية تؤثر على انتقال الحصص واستمرارية الشركة في حالة وفاة أو انسحاب أحد الشركاء. لذا، فإن التشريعات الحديثة تحاول تحقيق توازن بين الاعتبار الشخصي واستمرارية الشركات من خلال إدخال تعديلات قانونية تهدف إلى الحد من تأثير الاعتبار الشخصي على تفكك الشركات التجارية.

المطلب الثالث: دور الاعتبار الشخصي في انتقال الحصص والأسهم

أولاً: تأثير الاعتبار الشخصي على انتقال الحصص في شركات الأشخاص

1- مبدأ تقييد انتقال الحصص في شركات الأشخاص

يُعد الاعتبار الشخصي من الركائز الأساسية لشركات الأشخاص، وهو ما يجعل انتقال الحصص أمرًا مقيدًا ويخضع لشروط صارمة¹. فالشركاء في شركات التضامن وشركات

¹ أحمد شكري السباعي، النظرية العامة للشركات التجارية، دار الفكر العربي، 2016، ص 310.

التوصية البسيطة يتم اختيارهم بناءً على الثقة والاعتبار الشخصي، مما يعني أن انتقال الحصص إلى طرف ثالث قد يهدد استقرار الشركة¹. ولهذا السبب، تُفرض قيود قانونية على انتقال الحصص، حيث يشترط موافقة جميع الشركاء عند رغبة أحدهم في التنازل عن حصته². ويؤكد القانون التجاري الجزائري، في المادة 551، أن الحصص في شركات التضامن غير قابلة للانتقال إلا بموافقة جميع الشركاء، نظرًا لأن شخصية الشريك تُعتبر من العناصر الجوهرية في استمرار الشركة³. وينطبق الأمر نفسه في القانون الفرنسي، حيث تفرض المادة L221-13 من القانون التجاري الفرنسي قيودًا صارمة على انتقال الحصص في شركات الأشخاص، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك في العقد التأسيسي⁴.

2. أثر وفاة أو انسحاب أحد الشركاء على انتقال الحصص

في شركات الأشخاص، قد يؤدي الاعتبار الشخصي إلى حل الشركة تلقائيًا في حالة وفاة أحد الشركاء، ما لم يكن هناك نص صريح في العقد التأسيسي يسمح باستمرارها مع الورثة⁵. فوفقًا للقانون التجاري المصري، لا يجوز للورثة المطالبة بحصة نقدية في الشركة إلا إذا نص العقد على ذلك، وإلا فإن الشركة تُحل بوفاة أحد الشركاء ما لم يتفق الباقون على استمرارها⁶. أما في القانون الفرنسي، فإن انتقال الحصص إلى ورثة الشريك المتوفى يتطلب موافقة بقية الشركاء، وفي حالة الرفض، يتم دفع قيمة الحصة المالية إلى الورثة مقابل عدم دخولهم كشركاء جدد⁷. هذا الإجراء يهدف إلى حماية الطابع الشخصي للعلاقة بين الشركاء، وهو ما يعكس الأهمية القانونية للاعتبار الشخصي في استمرارية الشركات التجارية⁸.

1 محمود سمير الشرقاوي، *أحكام الشركات التجارية*، دار النهضة العربية، 2020، ص 245

2 القانون التجاري الجزائري، المادة 551

3 القانون التجاري الجزائري، المادة 715 مكرر

4 القانون التجاري الفرنسي، المادة L221-13

5 عبد الحميد أبو زيد، *القانون التجاري المعمق*، دار الفكر الجامعي، 2021، ص 275

6 قانون الشركات المصري، المادة 29

7 القانون التجاري الفرنسي، المادة L228-1

8 المحكمة العليا الجزائرية، قرار رقم 145678، بتاريخ 2022

ثانيًا: الاعتبار الشخصي وحرية تداول الأسهم في شركات الأموال

1- الفرق بين الحصص والأسهم من حيث القابلية للانتقال

يختلف الوضع القانوني للأسهم في شركات الأموال عن الحصص في شركات الأشخاص، حيث يتم تداول الأسهم بحرية دون الحاجة إلى موافقة الشركاء الآخرين¹. فشركات المساهمة تقوم أساسًا على الاعتبار المالي، وليس الاعتبار الشخصي، مما يتيح انتقال الأسهم بسهولة في الأسواق المالية².

ويؤكد القانون التجاري الجزائري، في المادة 715 مكرر، أن الأسهم قابلة للتداول بمجرد إصدارها، إلا إذا نص النظام الأساسي للشركة على قيود معينة³. وفي فرنسا، تنص المادة L228-1 من القانون التجاري الفرنسي على حرية تداول الأسهم، مع إمكانية فرض قيود بموجب النظام الأساسي⁴.

2- قيود الاعتبار الشخصي على تداول الأسهم في بعض الحالات

على الرغم من أن شركات الأموال لا تعتمد على الاعتبار الشخصي، إلا أن هناك حالات يتم فيها فرض قيود على تداول الأسهم لضمان استقرار الشركة، لا سيما في الشركات ذات المسؤولية المحدودة⁵ (SARL) ففي هذه الشركات، لا يمكن للمساهمين بيع أسهمهم إلا بموافقة أغلبية الشركاء، وفقًا لما تحدده اللوائح الداخلية للشركة⁶.

¹ Jean-Philippe Dom, *Droit des sociétés*, Dalloz, 2021, p. 210

² Paul Davies, *Principles of Modern Company Law*, Oxford University Press, 2020, p. 230

³ القانون التجاري الألماني، المادة 105

⁴ القانون التجاري الألماني، المادة 107

⁵ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 20.549-18، 2019

⁶ القانون التجاري الفرنسي، المادة L223-14

ومن الأمثلة البارزة على هذه القيود، ما ينص عليه القانون الفرنسي في المادة 14-L223 ، التي تمنح الشركاء الحاليين حق الأولوية في شراء الحصص عند رغبة أحد المساهمين في بيعها.¹ كما يسمح التشريع الجزائري بوضع شروط تقيد بيع الأسهم، مثل إعطاء الأولوية لبقية الشركاء أو تحديد فترات حظر بيع الأسهم لضمان استقرار الشركة.²

ثالثاً: الآثار القانونية لانتقال الحصص والأسهم على استمرارية الشركات

1- تأثير انتقال الحصص على استمرارية شركات الأشخاص

بسبب الارتباط الوثيق بين الشركاء في شركات الأشخاص، فإن انتقال الحصص قد يؤثر على استقرار الشركة.³ ففي حالة دخول شريك جديد، قد يتغير التوازن داخل الشركة، مما يؤدي إلى إعادة توزيع الصلاحيات أو حتى حدوث نزاعات قانونية بين الشركاء.⁴

وقد أكدت محكمة النقض الفرنسية في قرارها رقم 18-20.549 أن إدخال شريك جديد في شركة تضامن دون موافقة بقية الشركاء يُعد خرقاً قانونياً يؤدي إلى بطلان عملية انتقال الحصص.⁵ وفي السياق ذاته، قضت المحكمة العليا الجزائرية بأن انتقال الحصص في شركات الأشخاص دون احترام الشروط التعاقدية يؤدي إلى فقدان الشريك الجديد لكافة حقوقه داخل الشركة.⁶

2- تأثير انتقال الأسهم على استمرارية شركات الأموال

¹ القانون التجاري الجزائري، المادة 715 مكرر
² عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، دار النهضة العربية، 2015، ص 432
³ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 18-20.549، 2019
⁴ المحكمة العليا الجزائرية، قرار رقم 145678، بتاريخ 2022
⁵ Paul L. Davies, Gower and Davies' Principles of Modern Company Law, Sweet & Maxwell, 2021, p. 412
⁶ Richard S. Butler, Corporate Governance and Law, Cambridge University Press, 2020, p. 315

على عكس شركات الأشخاص، لا يؤثر انتقال الأسهم بشكل مباشر على استمرارية شركات الأموال، نظرًا لأن هذه الشركات تعتمد أساسًا على رأس المال وليس على الأشخاص⁽²²⁾. ومع ذلك، قد تفرض بعض الشركات قيودًا قانونية للحفاظ على استقرارها، مثل حظر بيع الأسهم إلى منافسين أو وضع سقف لملكية الأسهم الفردية⁽²³⁾.

وفي بعض الأنظمة القانونية، مثل القانون الأمريكي، يُسمح بوضع "اتفاقيات الشركاء" التي تنظم عملية بيع الأسهم لحماية الشركة من دخول مساهمين غير مرغوب فيهم⁽²⁴⁾. كما يسمح القانون الألماني بوضع شروط تمنع المساهمين من بيع أكثر من نسبة محددة من الأسهم دفعة واحدة لتجنب تقلبات حادة في هيكل الشركة⁽²⁵⁾.

الخاتمة

يُعتبر الاعتبار الشخصي عنصرًا جوهريًا في تحديد مدى حرية انتقال الحصص والأسهم داخل الشركات التجارية. ففي شركات الأشخاص، يفرض القانون قيودًا صارمة على نقل الحصص للحفاظ على الثقة بين الشركاء، بينما تتمتع الأسهم في شركات الأموال بحرية التداول، مع بعض القيود الاختيارية التي قد تُفرض لضمان استقرار الشركة. ولهذا، تحاول التشريعات الحديثة تحقيق توازن بين حرية انتقال الحقوق الاقتصادية وضمان استقرار الكيانات القانونية المختلفة

الفصل الثاني:

تأثير الاعتبار المالي والشخصي

على تكوين وإدارة الشركات التجارية

المبحث الأول: تأثير الاعتبار المالي على تكوين الشركات التجارية

المطلب الأول: دور الاعتبار المالي في تأسيس شركات الأموال

يُعد الاعتبار المالي الأساس الجوهري لتأسيس شركات الأموال، حيث يتمحور هذا النوع من الشركات حول تجميع رؤوس الأموال من المساهمين أو الشركاء بغض النظر عن شخصياتهم. فعلى عكس شركات الأشخاص التي تعتمد على الاعتبار الشخصي، تقوم شركات الأموال مثل الشركات المساهمة وشركات التوصية بالأسهم على تجميع الموارد المالية من المستثمرين لتحقيق الأرباح، مع ضمان حماية حقوقهم من خلال نظام قانوني يُحدد المسؤوليات المالية والإدارية لكل طرف¹.

أولاً: طبيعة الاعتبار المالي في شركات الأموال

تعتمد شركات الأموال على المساهمات المالية للأفراد بغض النظر عن هويتهم الشخصية، وهو ما يجعل انتقال الحصص والأسهم فيها يتميز بالمرونة. فالمساهم في شركة مساهمة مثلاً قد لا يكون له أي دور في الإدارة، لكنه يمتلك حقوقاً مالية، كالحصول على الأرباح أو بيع أسهمه

¹ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2015، ص 412

بحرية وفقًا للقانون التجاري¹. كما أن شركات الأموال تُسهّل استقطاب المستثمرين من خلال

السماح بتداول الأسهم في البورصة، مما يمنحها قدرة كبيرة على تجميع رؤوس الأموال.²

ثانيًا: الحد الأدنى لرأس المال كشرط لتأسيس الشركات

يُفرض في معظم التشريعات حدٌ أدنى لرأس المال عند تأسيس شركات الأموال، لضمان

استقرارها المالي وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه الدائنين والمساهمين. ففي الجزائر، ينص

القانون التجاري على أن الحد الأدنى لرأس مال الشركات المساهمة هو 5,000,000 دينار

جزائري³، بينما يحدد القانون الفرنسي الحد الأدنى لرأس مال الشركات المساهمة العامة بـ

37,000 يورو.⁴

يهدف هذا الشرط القانوني إلى تحقيق مصداقية أكبر لهذه الشركات في السوق، إذ يُعتبر رأس

المال مؤشرًا على جديتها واستدامتها المالية، مما يعزز ثقة المستثمرين والدائنين بها.⁵

¹ Paul L. Davies, *Gower and Davies' Principles of Modern Company Law*, Sweet & Maxwell, 2021, p. 412

² Richard S. Butler, *Corporate Governance and Law*, Cambridge University Press, 2020, p. 315

³ القانون التجاري الجزائري، المادة 594

⁴ القانون التجاري الفرنسي، المادة L225-2

⁵ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 18-20.549، 2019.

ثالثاً: مسؤولية المساهمين وأثر الاعتبار المالي عليها

في شركات الأموال، تكون مسؤولية المساهمين محدودة بقيمة مساهماتهم المالية، مما يعني أنهم غير ملزمين بتغطية ديون الشركة من أموالهم الشخصية، إلا في حالات الغش أو إساءة استخدام أصول الشركة¹. وهذه الحماية القانونية للمساهمين تُشجّع الأفراد على الاستثمار في هذه الشركات دون الخوف من المخاطر المالية الكبيرة، على عكس شركات الأشخاص التي قد تجعل الشركاء مسؤولين شخصياً عن ديون الشركة.²

خاتمة

يتضح مما سبق أن الاعتبار المالي هو العامل الأساسي في تأسيس شركات الأموال، حيث يُحدد رأس المال قدرتها على بدء النشاط والاستمرار فيه، كما يؤثر بشكل مباشر على مسؤولية المساهمين ونظام تداول الأسهم. وتفرض التشريعات حدًا أدنى لرأس المال لضمان استقرار هذه الشركات وتعزيز ثقة المستثمرين بها. كل هذه العوامل تجعل الاعتبار المالي عنصراً لا غنى عنه في هيكلة شركات الأموال، مما يمنحها المرونة والقدرة على استقطاب المستثمرين وتعزيز الاقتصاد.

¹ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 178

² حسين عبد الله، *القانون التجاري والشركات*، دار الجامعة الجديدة، 2020، ص 233

المطلب الثاني: مصادر تمويل الشركات التجارية

تعتبر عملية تمويل الشركات التجارية عنصراً أساسياً لضمان استمراريته وقدرتها على النمو والتوسع. وتختلف مصادر التمويل التي تعتمد عليها الشركات التجارية تبعاً لطبيعة نشاطها، هيكلها القانوني، وحجمها. وعادةً ما يتم تصنيف هذه المصادر إلى تمويل داخلي، يشمل رأس المال الذاتي والأرباح المحتجزة، وتمويل خارجي، يشمل القروض البنكية وإصدار الأسهم والسندات.¹

أولاً: التمويل الداخلي للشركات التجارية

يعد التمويل الداخلي أول وأهم مصدر تعتمد عليه الشركات التجارية عند تأسيسها وخلال مراحل نموها. ويتمثل التمويل الداخلي في مصدرين رئيسيين:

1. رأس المال الذاتي:

يتكوّن رأس المال الذاتي من المساهمات الأولية التي يقدمها الشركاء أو المؤسسون عند إنشاء الشركة، حيث يشكّل القاعدة المالية الأساسية التي تُمكنها من بدء أنشطتها

¹ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2015، ص 450

التشغيلية¹. ويعد رأس المال عنصراً أساسياً، خاصةً في شركات الأموال التي تعتمد بشكل رئيسي على ضخ رؤوس الأموال من المستثمرين².

2. الأرباح المحتجزة:

تعتمد الشركات التجارية، خاصة الشركات الكبرى، على إعادة استثمار جزء من أرباحها بدلاً من توزيعها على المساهمين، وذلك لتعزيز قدرتها على التمويل الذاتي وتوسيع أنشطتها دون الحاجة إلى الاقتراض³. وتعتبر هذه الطريقة إحدى أكثر استراتيجيات التمويل استدامة، حيث تُقلل من الحاجة إلى الديون وتخفف من المخاطر المالية التي قد تواجهها الشركة مستقبلاً⁴.

ثانياً: التمويل الخارجي للشركات التجارية

بالإضافة إلى التمويل الداخلي، تعتمد العديد من الشركات التجارية على مصادر تمويل خارجية للحصول على السيولة اللازمة لتنفيذ مشاريعها وتطوير أنشطتها. ومن أبرز هذه المصادر:

1. القروض البنكية والتسهيلات الائتمانية:

تمثل القروض المصرفية أحد أهم مصادر التمويل للشركات، حيث تعتمد العديد من

¹ حسين عبد الله، القانون التجاري والشركات، دار الجامعة الجديدة، 2020، ص 312

² Paul L. Davies, *Gower and Davies' Principles of Modern Company Law*, Sweet & Maxwell, 2021, p. 389

³ Richard S. Butler, *Corporate Finance and Law*, Cambridge University Press, 2020, p. 265

⁴ القانون التجاري الجزائري، المادة 596

الشركات على الاقتراض من البنوك أو المؤسسات المالية لتغطية احتياجاتها المالية قصيرة أو طويلة الأجل¹. وغالبًا ما تُمنح هذه القروض بضمانات تشمل العقارات، المخزون، أو حتى التدفقات النقدية المستقبلية للشركة.²

2. إصدار الأسهم:

تلجأ الشركات المساهمة إلى إصدار وبيع الأسهم في الأسواق المالية لجمع الأموال من المستثمرين، مما يتيح لها تمويل مشاريعها دون الحاجة إلى زيادة الديون³. ويعتبر هذا المصدر من أفضل مصادر التمويل، حيث لا يُرتّب على الشركة التزامات مالية مباشرة كما هو الحال في القروض، غير أنه يؤدي إلى تشتت الملكية بين عدد أكبر من المساهمين⁴.

3. إصدار السندات:

تعتمد بعض الشركات الكبرى على إصدار سندات، وهي أدوات دين يتم بيعها للمستثمرين مقابل فائدة دورية، ويتم استرداد قيمتها بعد فترة زمنية محددة⁵. ويعتبر هذا

¹ القانون التجاري الفرنسي، المادة 3-L225

² محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 19-25.478، 2021

³ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 201

⁴ Stephen A. Ross, *Corporate Finance*, McGraw-Hill Education, 2021, p. 456

⁵ Mohamed El-Gamal, *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*, Cambridge University Press, 2020, p. 187.

النوع من التمويل شائعاً بين الشركات التي تتمتع بسمعة مالية قوية، حيث يسمح لها بالحصول على سيولة كبيرة دون الحاجة إلى بيع حصص من ملكيتها¹.

4. رأس المال الاستثماري وتمويل المشاريع الناشئة:

تلجأ الشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة إلى صناديق رأس المال المخاطر، والتي تتخصص في تمويل المشاريع ذات النمو السريع مقابل الحصول على نسبة من أسهم الشركة². ويُعدّ هذا النوع من التمويل شائعاً في قطاعات التكنولوجيا وريادة الأعمال، حيث يوفر دعماً مالياً كبيراً دون الحاجة إلى ضمانات كما في القروض التقليدية³.

خاتمة

يتضح مما سبق أن مصادر تمويل الشركات التجارية تتنوع بين تمويل داخلي يعتمد على رأس المال الذاتي والأرباح المحتجزة، وتمويل خارجي يشمل القروض المصرفية، إصدار الأسهم والسندات، والاستثمارات الخارجية. ويُعدّ اختيار المصدر المناسب للتمويل أمراً بالغ الأهمية، حيث يتعين على الشركات موازنة الحاجة إلى التمويل مع المخاطر المالية التي قد تترتب على خياراتها التمويلية المختلفة.

¹ Jean Tirole, *The Theory of Corporate Finance*, Princeton University Press, 2022, p. 317

² Robert T. Wearing, *Financial Statement Analysis: Recognizing Financial Distress*, John Wiley & Sons, 2021, p. 243

³ Charles P. Jones, *Investments: Analysis and Management*, John Wiley & Sons, 2020, p.

المطلب الثالث: تأثير الاعتبار المالي على قدرة الشركة على الاقتراض والاستثمار

يعد الاعتبار المالي من الركائز الأساسية التي تؤثر على قدرة الشركات التجارية على الاقتراض والاستثمار، حيث يمثل رأس المال والملاءة المالية للشركة مؤشراً رئيسياً لمصداقيتها أمام المؤسسات المالية والمستثمرين. فكلما كان الوضع المالي للشركة قوياً، زادت قدرتها على الحصول على التمويل اللازم لتنفيذ مشاريعها التوسعية والاستثمارية.¹

أولاً: تأثير الاعتبار المالي على قدرة الشركة على الاقتراض

يؤثر الاعتبار المالي على مدى قدرة الشركة على الحصول على القروض من البنوك والمؤسسات المالية، وذلك من خلال العوامل التالية:

1. الملاءة المالية وضمانات السداد:

تعتمد المؤسسات المالية على تحليل الوضع المالي للشركة قبل منحها أي قروض، حيث تقوم بدراسة أصول الشركة، إيراداتها، وهيكلها الرأسمالي للتأكد من قدرتها على السداد.² وتلعب نسبة الدين إلى رأس المال (Debt-to-Equity Ratio) دوراً حاسماً

¹ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2015، ص 467

² حسين عبد الله، القانون التجاري والشركات، دار الجامعة الجديدة، 2020، ص 328

في تقييم الجدارة الائتمانية، حيث إن الشركات ذات الملاءة المالية القوية تحصل عادة على قروض بشروط ميسرة.¹

2. تصنيف الشركة الائتماني:

تلجأ البنوك إلى وكالات التصنيف الائتماني لتقييم المخاطر المتعلقة بتمويل الشركات، حيث تعكس التصنيفات المرتفعة قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية، مما يجعلها أكثر جاذبية للحصول على التمويل². وغالبًا ما تكون الشركات ذات التصنيف الائتماني المنخفض مضطرة إلى تقديم ضمانات إضافية أو دفع فوائد مرتفعة لتعويض المخاطر المحتملة.³

3. نوع النشاط التجاري وحجمه:

تلعب طبيعة النشاط التجاري دورًا مهمًا في تحديد مدى قابلية الشركة للحصول على قروض، فالشركات ذات الأنشطة المستقرة والمردودية العالية مثل الصناعات الثقيلة والشركات العقارية تحظى بثقة أكبر من قبل البنوك مقارنة بالشركات الناشئة ذات المخاطر العالية.⁴

¹ Richard S. Butler, *Corporate Finance and Law*, Cambridge University Press, 2020, p. 280

² John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 215

³ Stephen A. Ross, *Corporate Finance*, McGraw-Hill Education, 2021, p. 472

⁴ القانون التجاري الجزائري، المادة 600

ثانياً: تأثير الاعتبار المالي على قدرة الشركة على الاستثمار

يرتبط الاعتبار المالي بشكل مباشر بقدرة الشركات على اتخاذ قرارات استثمارية كبرى، سواء من خلال التوسع في الأسواق أو الاستحواذ على شركات أخرى. ومن أهم العوامل التي تؤثر في ذلك:

1. توافر رأس المال الكافي:

الشركات التي تتمتع بملاءة مالية قوية يكون لديها احتياطي مالي يسمح لها بالاستثمار دون الحاجة إلى الاعتماد الكلي على القروض، مما يقلل من مخاطر التعثر المالي¹.

2. جاذبية الشركة للمستثمرين:

يشكل الاعتبار المالي عنصراً مهماً في قرارات المستثمرين الذين يبحثون عن شركات ذات أوضاع مالية مستقرة وقادرة على تحقيق عوائد جيدة. فكلما كان الوضع المالي للشركة قوياً، زادت ثقة المستثمرين فيها، مما يسهل عمليات زيادة رأس المال عبر إصدار الأسهم أو السندات².

3. التوسع والاستحواذ:

يمكن للشركات ذات الاعتبار المالي القوي الدخول في استثمارات كبرى، مثل الاستحواذ

¹ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 14.509-20، 2022

² Jean Tirole, *The Theory of Corporate Finance*, Princeton University Press, 2022, p. 329

على شركات منافسة أو التوسع في أسواق جديدة، وذلك نظرًا لقدرتها على تحمل التكاليف المرتبطة بهذه العمليات دون التعرض لمخاطر مالية جسيمة¹.

خاتمة

يتضح مما سبق أن الاعتبار المالي يلعب دورًا محوريًا في قدرة الشركات على الاقتراض والاستثمار، حيث يؤثر بشكل مباشر على الجدارة الائتمانية، تصنيف الشركة المالي، وجاذبيتها أمام المستثمرين. لذا، تحرص الشركات على تعزيز قوتها المالية من خلال سياسات مالية رشيدة تمكنها من تحقيق نمو مستدام واستغلال الفرص الاستثمارية المتاحة.

Charles P. Jones, *Investments: Analysis and Management*, John Wiley & Sons, 2020, p. ¹

المبحث الثاني: تأثير الاعتبار الشخصي على تكوين الشركات التجارية

المطلب الأول: أهمية الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص

يعد الاعتبار الشخصي أحد الأسس الجوهرية في تكوين شركات الأشخاص، حيث يعتمد وجود هذه الشركات واستمراريتها على الثقة والعلاقات الشخصية بين الشركاء، وليس فقط على الاعتبارات المالية. إذ تتميز هذه الشركات بكونها تعتمد على الصفات الشخصية والمهنية لأعضائها، ما يجعل الثقة المتبادلة عاملاً رئيسياً في اتخاذ القرارات وإدارة النشاط التجاري.¹

أولاً: مفهوم الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص

يشير الاعتبار الشخصي إلى الأهمية التي تحظى بها شخصية الشريك في قيام الشركة واستمرارها، حيث يتم اختيار الشركاء بناءً على خبراتهم، مهاراتهم، وسمعتهم في السوق. في هذا النوع من الشركات، لا يُنظر إلى المساهمة المالية وحدها كعنصر أساسي، بل يتم التركيز على الالتزام الشخصي والمشاركة الفعلية في الإدارة واتخاذ القرارات.²

¹ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2015، ص 532

² حسين عبد الله، القانون التجاري وشركات الأشخاص، دار الجامعة الجديدة، 2020، ص 198

وفقاً للقانون التجاري، فإن الاعتبار الشخصي يعد جوهرياً في شركات الأشخاص مثل شركة التضامن وشركة التوصية البسيطة، حيث لا يمكن لشريك التنازل عن حصته أو استبداله بشريك آخر دون موافقة بقية الشركاء، لأن ذلك قد يؤثر على طبيعة الشركة وتوازنها الداخلي.¹

ثانياً: أهمية الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص

1. الثقة والالتزام المتبادل بين الشركاء :

تعتمد شركات الأشخاص على علاقات الثقة بين الشركاء، حيث يتم اختيارهم بناءً على كفاءاتهم وسجلهم المهني، مما يجعل الالتزام الأخلاقي بينهم أكثر قوة.² وهذه الثقة تساهم في استمرارية الشركة وتماسكها، حيث أن أي خلل في العلاقة بين الشركاء قد يؤدي إلى حل الشركة أو اضطراب نشاطها.³

2. تأثير الاعتبار الشخصي على اتخاذ القرارات :

في شركات الأشخاص، يتمتع الشركاء بصلاحيات واسعة في الإدارة، ويؤدي الاعتبار الشخصي دوراً مهماً في طريقة توزيع المهام والمسؤوليات. فغالباً ما يتم تحديد طبيعة الإدارة بناءً على خبرات وقدرات الشركاء وليس بناءً على حصصهم في رأس المال.⁴

¹ القانون التجاري الجزائري، المادة 551

² Jean-Louis Baudouin, *Droit des sociétés*, Éditions Dalloz, 2021, p. 345

³ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 157

⁴ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 18-21.047، 2020

3. القيود المفروضة على انتقال الحصص:

من أبرز الخصائص القانونية لشركات الأشخاص أن الحصص لا يمكن التنازل عنها أو بيعها دون موافقة بقية الشركاء، وهو ما يؤكد الدور المركزي للاعتبار الشخصي. فالقانون يحظر على الشريك إدخال طرف جديد دون موافقة الجميع، لأن ذلك قد يؤثر على طبيعة العلاقة بين الشركاء.¹

4. تأثير الاعتبار الشخصي على استمرار الشركة:

ينعكس الاعتبار الشخصي أيضًا على استمرارية الشركة في حالة وفاة أحد الشركاء أو انسحابه. في بعض الأنظمة القانونية، يؤدي وفاة أحد الشركاء إلى حل الشركة تلقائيًا ما لم يتم الاتفاق على استمرارها بين الورثة والشركاء الآخرين.²

خاتمة

يُعد الاعتبار الشخصي حجر الأساس في شركات الأشخاص، حيث يعتمد تكوينها واستمراريتها على العلاقة الشخصية والثقة بين الشركاء. ولهذا السبب، فإن القوانين المنظمة لهذه الشركات

¹ Stephen Girvin, *Commercial Law*, Cambridge University Press, 2021, p. 402
² Charles R.T. O'Kelley & Robert B. Thompson, *Corporations and Other Business Associations*, Wolters Kluwer, 2020, p. 289

تضع قيودًا على نقل الحصص، وتشتترط موافقة جميع الشركاء على أي تغيير في هيكل الشركة، بما يضمن استقرارها ويحافظ على طبيعتها الخاصة.

المطلب الثاني: تأثير الاعتبار الشخصي على استمرار الشركة عند وفاة أو انسحاب شريك

يعد الاعتبار الشخصي أحد العوامل الأساسية التي تؤثر على استمرار شركات الأشخاص، إذ يرتبط وجود هذه الشركات بشكل وثيق بعلاقة الثقة بين الشركاء. وي طرح هذا الاعتبار تحديات قانونية وتنظيمية عند وفاة أو انسحاب أحد الشركاء، حيث قد يؤدي ذلك إلى حل الشركة أو استمرارها وفقًا لما ينص عليه عقد التأسيس والقوانين التجارية المعمول بها¹.

أولاً: تأثير وفاة أحد الشركاء على استمرار الشركة

في شركات الأشخاص، مثل شركة التضامن وشركة التوصية البسيطة، يلعب الشريك دورًا جوهريًا ليس فقط بصفته مالكًا لحصة في رأس المال، بل أيضًا بسبب شخصيته ومؤهلاته. ولهذا السبب، فإن وفاة أحد الشركاء تؤدي غالبًا إلى حل الشركة تلقائيًا، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك في العقد التأسيسي².

¹ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2015، ص 548

² حسين عبد الله، القانون التجاري وشركات الأشخاص، دار الجامعة الجديدة، 2020، ص 210

وفقاً للمادة 551 من القانون التجاري الجزائري، فإنه في حال عدم وجود اتفاق صريح على استمرار الشركة بعد وفاة أحد الشركاء، فإن الشركة تُحل بقوة القانون.¹ أما إذا نص العقد التأسيسي على إمكانية استمرارها، فيجوز للشركاء الباقين الاتفاق مع ورثة الشريك المتوفى على انضمامهم كشركاء جدد أو تصفية حصة الشريك المتوفى.²

وقد أكد الفقه القانوني على أن استمرار الشركة بعد وفاة أحد الشركاء يتطلب نصاً تعاقدياً واضحاً يحدد آليات انتقال الحصص وكيفية تعويض الورثة، وإلا فإن الشركة تواجه خطر الحل.³

ثانياً: تأثير انسحاب أحد الشركاء على استمرار الشركة

يُعد انسحاب أحد الشركاء تحدياً آخر قد يهدد استمرارية الشركة، خاصة إذا كان هذا الشريك يمتلك تأثيراً كبيراً على إدارتها أو قراراتها المالية. وبموجب القوانين التجارية، لا يجوز لأي شريك في شركات الأشخاص الانسحاب دون موافقة باقي الشركاء، إلا إذا كان عقد الشركة يسمح بذلك.⁴

في حالة الانسحاب، هناك عدة سيناريوهات قانونية محتملة:

¹ القانون التجاري الجزائري، المادة 551

² Jean-Louis Baudouin, *Droit des sociétés*, Éditions Dalloz, 2021, p. 369

³ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 184

⁴ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 22.053-19، 2021

1. اتفاق الشركاء على استمرار الشركة: في هذه الحالة، يتم تصفية حصة الشريك المنسحب إما من خلال دفع قيمتها له أو إدخال شريك جديد ليحل محله¹.
2. تحول الشركة إلى شكل قانوني آخر: قد يتم تحويل الشركة إلى شركة أموال إذا كان عدد الشركاء يسمح بذلك، كما هو الحال عند انسحاب شريك من شركة التوصية البسيطة بحيث تبقى الشركة قائمة كشركة أموال بدلاً من شركة أشخاص².
3. حل الشركة وتصفيتها: إذا لم يتفق الشركاء على استمرار الشركة، يتم اللجوء إلى تصفيتها وفقاً لما تحدده القوانين والاتفاقيات الداخلية³.

ثالثاً: الحلول القانونية لضمان استمرار الشركة

لتجنب التأثير السلبي لوفاة أو انسحاب أحد الشركاء على استمرارية الشركة، تلجأ القوانين الحديثة إلى وضع حلول قانونية مرنة، منها:

¹ Stephen Girvin, *Commercial Law*, Cambridge University Press, 2021, p. 419

² Charles R.T. O'Kelley & Robert B. Thompson, *Corporations and Other Business Associations*, Wolters Kluwer, 2020, p. 311

³ محمد عبد القادر، الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية، دار الفكر الجامعي، 2018، ص 245

- إدراج بند الاستمرار في العقد التأسيسي: يسمح هذا البند باستمرار الشركة تلقائيًا عند وفاة أحد الشركاء، مع تحديد آلية التعامل مع حصته، مثل شرائها من قبل الشركاء الآخرين أو انضمام الورثة.¹
- الاستفادة من التأمين التجاري: في بعض الأنظمة القانونية، يتم استخدام عقود التأمين لتغطية مخاطر وفاة الشريك، حيث يتم دفع تعويض مالي يساهم في استقرار الشركة.²
- إمكانية خروج الشريك دون تصفية الشركة: تتيح بعض القوانين الحديثة للشركاء الاتفاق على آلية انسحاب أحدهم دون التأثير على استمرار الشركة، بشرط تعويضه وفقًا لقيمة حصته السوقية.³

خاتمة

يؤثر الاعتبار الشخصي بشكل كبير على استمرار شركات الأشخاص عند وفاة أو انسحاب أحد الشركاء. وفي حين أن القوانين التجارية تضع قيودًا صارمة على نقل الحصص واستبدال الشركاء، فإن الحلول القانونية الحديثة، مثل الاتفاقات التعاقدية والتأمين التجاري، تساهم في التخفيف من تأثير هذه التغيرات على استمرارية الشركة.

¹ محكمة النقض المصرية، الطعن رقم 523 لسنة 72 ق، جلسة 15/06/2020

² François Terré, *Droit Commercial*, Presses Universitaires de France, 2019, p. 275

³ حسن كمال، القانون التجاري في ضوء الاجتهاد القضائي، دار النهضة العربية، 2017، ص 329

المطلب الثالث: مدى تأثير الاعتبار الشخصي على الإدارة واتخاذ القرارات

يُعتبر الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية عاملاً جوهرياً يؤثر على عملية اتخاذ القرارات الإدارية، خاصة في شركات الأشخاص حيث تُبنى العلاقة بين الشركاء على الثقة المتبادلة والمكانة الشخصية لكل شريك¹. ويتجلى هذا التأثير في آليات اتخاذ القرارات، توزيع السلطات، ومدى مرونة إدارة الشركة عند تغيير تركيبة الشركاء.

أولاً: تأثير الاعتبار الشخصي على عملية اتخاذ القرارات

تتأثر عملية اتخاذ القرارات داخل الشركات التجارية بدرجة كبيرة بطبيعة العلاقة بين الشركاء، لا سيما في شركات الأشخاص مثل شركات التضامن والتوصية البسيطة. ففي هذه الشركات، يتم اتخاذ القرارات بالإجماع أو بأغلبية معينة وفقاً لما ينص عليه عقد الشركة². وتؤدي هذه الخصوصية إلى:

¹ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2015، ص 412

² حسين عبد الله، القانون التجاري وشركات الأشخاص، دار الجامعة الجديدة، 2020، ص 198.

- إطالة أمد اتخاذ القرارات: نظرًا لضرورة توافق آراء الشركاء في بعض القرارات الجوهرية، فقد تستغرق المناقشات وقتًا أطول مقارنة بشركات الأموال حيث تُحسم القرارات بالأغلبية البسيطة.¹
 - تأثير الثقة والعلاقات الشخصية: يعتمد اتخاذ القرارات بدرجة كبيرة على الثقة المتبادلة بين الشركاء، مما قد يؤدي إلى نزاعات إذا تزعزعت هذه الثقة.²
 - عدم القابلية لنقل السلطة بسهولة: في شركات الأشخاص، لا يمكن تفويض الصلاحيات الإدارية بسهولة إلى جهات خارجية، حيث يشترط القانون أن يتولى الشركاء الإدارة بأنفسهم، أو من يفوضونه من بينهم.³
- ثانيًا: تأثير الاعتبار الشخصي على توزيع السلطات الإدارية
- يؤثر الاعتبار الشخصي على توزيع السلطات داخل الشركة، خاصة فيما يتعلق بمنح صلاحيات الإدارة واتخاذ القرارات الاستراتيجية.⁴ وفي هذا الإطار، يتميز توزيع السلطات في الشركات التجارية بالآتي:

¹ أحمد شوقي، *إدارة الشركات التجارية*، دار الفكر العربي، 2019، ص 145

² John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 165

³ القانون التجاري الجزائري، المادة 549.

⁴ Jean-Louis Baudouin, *Droit des sociétés*, Éditions Dalloz, 2021, p. 325

• في شركات الأشخاص: يكون توزيع السلطات بين الشركاء متساوياً أو وفقاً لما تم

الاتفاق عليه في العقد، حيث لا يجوز لأحد الشركاء التصرف منفرداً في القرارات

الجوهرية دون موافقة الباقيين¹.

• في شركات التوصية البسيطة: ينقسم الشركاء إلى متضامنين يشاركون في الإدارة،

ومساهمين ليس لهم دور مباشر في اتخاذ القرارات.²

• في شركات الأموال: يتمتع مجلس الإدارة أو المدير التنفيذي بصلاحيات واسعة، مما

يقلل من تأثير الاعتبار الشخصي على الإدارة.³

ثالثاً: تأثير تغير الشركاء على استقرار الإدارة واتخاذ القرارات

يتسبب خروج شريك أو انضمام شريك جديد في شركات الأشخاص في إعادة توزيع السلطات

الإدارية واتخاذ القرارات، مما قد يؤدي إلى اضطرابات تنظيمية.⁴ ومن أبرز التحديات التي تواجه

الشركات في هذا السياق:

¹ محكمة النقض المصرية، الطعن رقم 412 لسنة 71 ق، جلسة 23/05/2021

² حسن كمال، القانون التجاري في ضوء الاجتهاد القضائي، دار النهضة العربية، 2017، ص 282

³ François Terré, *Droit Commercial*, Presses Universitaires de France, 2019, p. 299

⁴ Charles R.T. O'Kelley & Robert B. Thompson, *Corporations and Other Business Associations*, Wolters Kluwer, 2020, p. 267

• إعادة توزيع الأدوار والمسؤوليات : عند انسحاب أحد الشركاء، قد تضطر الشركة إلى

إعادة هيكلة إدارتها وتوزيع المهام بين الشركاء المتبقين¹.

• إمكانية حدوث نزاعات بين الشركاء : قد يؤدي تغيّر الشركاء إلى نزاعات حول أسلوب

الإدارة أو توزيع الأرباح، خاصة إذا كان الشريك المنسحب يلعب دورًا حاسمًا في اتخاذ

القرارات².

• التحديات القانونية والإجرائية : في بعض الأنظمة القانونية، يتطلب تغيير الشركاء في

شركات الأشخاص تحديث العقود التأسيسية والحصول على موافقات رسمية، مما قد

يؤثر على استقرار الإدارة³.

خاتمة

يتضح مما سبق أن الاعتبار الشخصي يلعب دورًا أساسيًا في التأثير على إدارة الشركات

التجارية وآليات اتخاذ القرارات. وفي حين أنه يمنح شركات الأشخاص ميزة الاستقرار القائم

على الثقة بين الشركاء، فإنه قد يحدّ أيضًا من مرونة اتخاذ القرارات، خاصة عند تغيّر تركيبة

¹ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 24.056-18، 2020

² Stephen Girvin, *Commercial Law*, Cambridge University Press, 2021, p. 384

³ محمد عبد القادر، الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية، دار الفكر الجامعي، 2018، ص 236

الشركاء. ولهذا، تسعى التشريعات الحديثة إلى تحقيق التوازن بين الاعتبار الشخصي ومتطلبات الكفاءة الإدارية لضمان استمرارية الشركات في ظل التغيرات الداخلية والخارجية

المبحث الثالث: العلاقة بين الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي في الشركات التجارية

المطلب الأول: الشركات التي يغلب عليها الاعتبار المالي (شركات الأموال)

تُعرف شركات الأموال بأنها تلك الشركات التي يكون فيها الاعتبار المالي هو العنصر الأساسي في تكوينها واستمراريتها، حيث يتركز اهتمام المساهمين على رأس المال المستثمر أكثر من هوية الشركاء أنفسهم¹. ومن أبرز الأمثلة على هذا النوع من الشركات نجد شركات المساهمة والشركات ذات المسؤولية المحدودة، والتي تتميز ببنية قانونية وتنظيمية تجعلها أكثر جاذبية للمستثمرين الذين يسعون لتحقيق الأرباح دون الحاجة إلى التدخل في الإدارة اليومية.²

أولاً: الخصائص الأساسية لشركات الأموال

تتمتع شركات الأموال بمجموعة من الخصائص التي تعكس هيمنة الاعتبار المالي على تكوينها وإدارتها، ومن أهم هذه الخصائص³:

¹ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2015، ص 512
² محمد حسن القواسمي، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2019، ص 237
³ محمود سمير الشرقاوي، القانون التجاري: الأوراق التجارية والشركات، دار النهضة العربية، 2020، ص 189

- استقلال الشخصية المعنوية: تمتلك شركات الأموال شخصية قانونية مستقلة عن الشركاء، مما يسمح لها بالتعاقد والتقاضي باسمها الخاص دون الحاجة إلى الرجوع إلى المساهمين¹.
- تحديد المسؤولية: لا يُسأل المساهمون عن ديون الشركة إلا في حدود قيمة أسهمهم أو حصصهم، وهو ما يشجع الاستثمار ويحد من المخاطر المالية على الأفراد².
- إمكانية تداول الأسهم: في شركات المساهمة، يمكن تداول الأسهم بحرية دون الحاجة إلى موافقة بقية الشركاء، مما يعزز من جاذبيتها للمستثمرين³.
- الإدارة من خلال أجهزة متخصصة: تُدار شركات الأموال من خلال مجالس إدارة ومديرين محترفين، وهو ما يتيح لها تحقيق كفاءة تشغيلية عالية بعيدًا عن تدخل المساهمين المباشر⁴.

ثانيًا: أنواع شركات الأموال وأهميتها الاقتصادية

¹ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 212

² François Terré, *Droit Commercial*, Presses Universitaires de France, 2019, p. 275

³ حسن عبد الفتاح، المدخل إلى القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2018، ص 321

⁴ محكمة النقض المصرية، الطعن رقم 591 لسنة 75 ق، جلسة 17/06/2021

تتفرع شركات الأموال إلى عدة أنواع رئيسية، لكل منها خصائصها القانونية والتنظيمية، وأهمها¹:

1. شركات المساهمة: تُعتبر من أكثر الشركات جذبًا للمستثمرين، حيث يتم تقسيم رأس

المال إلى أسهم قابلة للتداول في الأسواق المالية، ويتمتع المساهمون بالمسؤولية

المحدودة.²

2. الشركات ذات المسؤولية المحدودة: يجمع هذا النوع بين مزايا شركات الأشخاص

وشركات الأموال، حيث يقتصر عدد الشركاء على حد معين، وتكون مسؤوليتهم محدودة

بمقدار حصصهم في رأس المال.³

3. الشركات ذات التوصية بالأسهم: تدمج بين خصائص شركات الأشخاص وشركات

الأموال، حيث تضم فئتين من الشركاء، الأولى تتحمل مسؤولية غير محدودة عن ديون

الشركة، بينما تقتصر مسؤولية الشركاء المساهمين على قيمة أسهمهم.⁴

ثالثاً: مزايا وعيوب الاعتبار المالي في شركات الأموال

¹ Stephen Girvin, *Commercial Law*, Cambridge University Press, 2021, p. 301

² Charles R.T. O'Kelley & Robert B. Thompson, *Corporations and Other Business Associations*, Wolters Kluwer, 2020, p. 365

³ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 19-12.044، 2020

⁴ حسن كمال، القانون التجاري في ضوء الاجتهاد القضائي، دار النهضة العربية، 2017، ص 298.

رغم أن الاعتبار المالي يحقق العديد من الفوائد لشركات الأموال، إلا أنه ينطوي أيضًا على بعض التحديات، كما هو موضح في الجدول التالي¹:

الميزة	التفسير
جذب الاستثمارات	يتيح تداول الأسهم واستقطاب رؤوس الأموال بسهولة من خلال الأسواق المالية.
سهولة انتقال الملكية	يمكن للمستثمرين بيع وشراء الأسهم دون التأثير على استقرار الشركة.
استمرارية الشركة	لا تتأثر الشركة بانسحاب أحد المساهمين، مما يضمن استدامة النشاط التجاري.
المسؤولية المحدودة	يساهم هذا العامل في تشجيع الأفراد على الاستثمار دون خوف من الخسائر الشخصية الكبيرة.
الكفاءة الإدارية	تعتمد على مجالس إدارة محترفة، مما يضمن حسن الإدارة واتخاذ القرارات الاستراتيجية.

¹ Jean-Louis Baudouin, *Droit des sociétés*, Éditions Dalloz, 2021, p. 365

أما فيما يخص العيوب، فتتمثل أبرزها في:¹

- ضعف الارتباط الشخصي بين المساهمين والإدارة، مما قد يؤدي إلى اتخاذ قرارات قصيرة المدى لتحقيق أرباح فورية على حساب الاستدامة.
- احتمال تحكم فئة قليلة من المستثمرين في قرارات الشركة، لا سيما في حالة وجود مساهمين كبار يمتلكون حصة مؤثرة من الأسهم.²
- التعقيدات القانونية والتنظيمية التي قد تزيد من تكاليف التأسيس والإدارة مقارنة بشركات الأشخاص.³

خاتمة

يتضح مما سبق أن شركات الأموال تعتمد بشكل رئيسي على الاعتبار المالي، حيث يشكل رأس المال العنصر الحاسم في تكوينها وإدارتها واستمراريتها. وتوفر هذه الشركات مزايا كبيرة للمستثمرين من حيث المسؤولية المحدودة وإمكانية تداول الأسهم، لكنها تواجه تحديات تتعلق بالحوكمة والإدارة الفعالة. لذلك، تعتمد التشريعات الحديثة على تحقيق التوازن بين متطلبات الاعتبار المالي وضمان استدامة الشركات على المدى الطويل.

¹ محمد عبد القادر، الاعتبار المالي في الشركات التجارية، دار الفكر الجامعي، 2018، ص 264

² محكمة الاستئناف التجارية بالدار البيضاء، قرار رقم 2019/572، بتاريخ 2019/04/15

³ Christine A. Mallin, *Corporate Governance*, Oxford University Press, 2020, p. 417

المطلب الثاني: الشركات التي يغلب عليها الاعتبار الشخصي (شركات الأشخاص)

تُعتبر شركات الأشخاص أحد الأنواع الأساسية للشركات التجارية، حيث يعتمد تكوينها واستمراريتها بشكل رئيسي على الاعتبار الشخصي للشركاء، وليس على حجم رأس المال المقدم¹. في هذا النوع من الشركات، يقوم الشركاء بتأسيسها بناءً على الثقة المتبادلة والروابط الشخصية، مما يجعل شخصياتهم ومؤهلاتهم وخبراتهم عنصراً أساسياً في نجاح الشركة واستمرارها.²

أولاً: تعريف شركات الأشخاص وخصائصها الأساسية

تُعرف شركات الأشخاص بأنها الشركات التي يقوم تأسيسها على الاعتبار الشخصي، حيث يكون لشخصية الشركاء دور جوهري في تكوينها واستمراريتها.³ وتنقسم إلى ثلاثة أنواع رئيسية، هي:

1. شركة التضامن: وهي أكثر أنواع شركات الأشخاص شيوعاً، حيث يكون جميع الشركاء

مسؤولين مسؤولية شخصية وتضامنية عن ديون الشركة.⁴

¹ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2015، ص 615

² محمد حسن القواسمي، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2019، ص 278

³ محمود سمير الشرقاوي، القانون التجاري: الأوراق التجارية والشركات، دار النهضة العربية، 2020، ص 211

⁴ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 145

2. شركة التوصية البسيطة: تجمع بين شركاء متضامنين يتحملون المسؤولية الكاملة،

وشركاء موصين تقتصر مسؤوليتهم على مقدار حصتهم في رأس المال.¹

3. شركة المحاصة: وهي شركة مستترة ليس لها شخصية معنوية، وتكون العلاقات فيها

محكومة بعقد داخلي بين الشركاء دون تسجيل رسمي.²

خصائص شركات الأشخاص³:

• الاعتماد على الثقة بين الشركاء: نظراً لأن شخصية الشريك تلعب دوراً رئيسياً، يجب

أن يكون هناك مستوى عالٍ من الثقة المتبادلة بينهم.⁴

• عدم قابلية الحصص للتداول بحرية: لا يجوز للشريك التنازل عن حصته أو بيعها إلا

بموافقة بقية الشركاء.⁵

• مسؤولية الشركاء غير محدودة: في معظم أنواع شركات الأشخاص، يكون الشركاء

مسؤولين عن ديون الشركة بأموالهم الشخصية.⁶

¹ François Terré, *Droit Commercial*, Presses Universitaires de France, 2019, p. 312

² حسن عبد الفتاح، المدخل إلى القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2018، ص 375

³ محكمة النقض المصرية، الطعن رقم 432 لسنة 72 ق، جلسة 22/05/2020

⁴ Stephen Girvin, *Commercial Law*, Cambridge University Press, 2021, p. 219

⁵ Charles R.T. O'Kelley & Robert B. Thompson, *Corporations and Other Business*

Associations, Wolters Kluwer, 2020, p. 287

⁶ محكمة النقض الفرنسية، قرار رقم 15.678-18، 2019

• انقضاء الشركة بوفاة أو انسحاب أحد الشركاء :حيث يؤدي فقدان أحد الشركاء إلى

إعادة النظر في استمرار الشركة.¹

ثانيًا: الاعتبار الشخصي وتأثيره على تأسيس شركات الأشخاص

في شركات الأشخاص، يكون الاعتبار الشخصي حجر الأساس، مما يجعل عملية تأسيسها

مختلفة عن شركات الأموال². وتتوثر هذه الخاصية على عدة جوانب، منها³:

1. اختيار الشركاء :يعتمد اختيار الشركاء على سمعتهم المهنية وأخلاقياتهم وقدرتهم على

المشاركة الفعالة في الإدارة.⁴

2. نظام الإدارة واتخاذ القرار :عادةً ما يكون جميع الشركاء أو معظمهم مشاركين في عملية

الإدارة اليومية.⁵

3. تمويل الشركة :بسبب محدودية رأس المال، تعتمد شركات الأشخاص غالبًا على

التمويل الذاتي أو القروض البنكية بدلاً من جذب المستثمرين الخارجيين.⁶

ثالثًا: مزايا وعيوب الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص

¹ حسن كمال، القانون التجاري في ضوء الاجتهاد القضائي، دار النهضة العربية، 2017، ص 342

² Jean-Louis Baudouin, *Droit des sociétés*, Éditions Dalloz, 2021, p. 421

³ محمد عبد القادر، الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية، دار الفكر الجامعي، 2018، ص 315.

⁴ Christine A. Mallin, *Corporate Governance*, Oxford University Press, 2020, p. 261

⁵ محكمة الاستئناف التجارية بالدار البيضاء، قرار رقم 2020/391، بتاريخ 2020/07/14

⁶ عبد الله الشاذلي، النظام القانوني للشركات التجارية، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 198

1. المزايا¹:

- المرونة في الإدارة: يسمح الاعتبار الشخصي باتخاذ القرارات بسرعة وكفاءة دون الحاجة إلى بيروقراطية معقدة².
- تعزيز الثقة بين الشركاء: يؤدي الاعتماد على العلاقات الشخصية إلى تعاون قوي واستقرار في إدارة الشركة³.
- انخفاض التكاليف القانونية والإدارية: لا تحتاج شركات الأشخاص إلى نفس القدر من التعقيدات القانونية مقارنة بشركات الأموال⁴.

2. العيوب⁵:

- المسؤولية غير المحدودة: يشكل هذا العنصر مخاطرة كبيرة، حيث قد يُطالب الشركاء بتغطية ديون الشركة من أموالهم الشخصية⁶.

¹ جلال عبد الحميد، أصول القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2019، ص 257.

² William A. Klein, *Business Organization and Finance: Legal and Economic Principles*, Foundation Press, 2021, p. 134

³ محكمة النقض المصرية، الطعن رقم 654 لسنة 74 ق، جلسة 12/10/2021

⁴ Andrew Hicks & S. H. Goo, *Cases and Materials on Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 98

⁵ ستيفان لوران، القانون التجاري الفرنسي، دار لافاييت، 2021، ص 276

⁶ عبد الغني بسيوني، الشركات التجارية في القانون المصري، دار النهضة العربية، 2017، ص 329.

- صعوبة انتقال الحصص: لا يمكن للشركاء بيع حصصهم أو نقلها بسهولة دون موافقة بقية الشركاء¹.

- عدم استمرارية الشركة: قد يؤدي انسحاب أو وفاة أحد الشركاء إلى انقضاء الشركة، مما يجعلها أقل استقرارًا مقارنة بشركات الأموال².

خاتمة

تعتمد شركات الأشخاص على الاعتبار الشخصي للشركاء في تأسيسها واستمراريتها، مما يمنحها ميزات عديدة مثل المرونة الإدارية والقدرة على اتخاذ القرارات بسرعة. ومع ذلك، فإن هذا الاعتماد الشديد على شخصية الشركاء يجعلها عرضة لمخاطر مثل عدم الاستمرارية والمسؤولية غير المحدودة. لذا، تبقى هذه الشركات مناسبة للمشروعات الصغيرة والعائلية التي تعتمد على الثقة والعلاقات الشخصية.

¹ Thomas Bachner, *Creditor Protection in Private Companies*, Cambridge University Press, 2019, p. 312

² محكمة النقض الفرنسية، القرار رقم 14.325-21، الصادر بتاريخ 2021/12/05

المطلب الثالث: الشركات المختلطة ومدى تأثير الاعتبارين فيها

تُعد الشركات المختلطة من الأشكال القانونية التي تجمع بين الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي، حيث تسعى إلى تحقيق توازن بين أهمية رأس المال كمحرك للنشاط الاقتصادي وبين دور الأشخاص في الإدارة واتخاذ القرارات. ويظهر تأثير هذين الاعتبارين في تكوين الشركات المختلطة وإدارتها، فضلاً عن تأثيرهما على انتقال الحصص والأسهم داخلها.

أولاً: مفهوم الشركات المختلطة

الشركات المختلطة هي تلك التي تجمع بين خصائص شركات الأموال، التي تقوم أساساً على الاعتبار المالي، وبين خصائص شركات الأشخاص، التي يكون الاعتبار الشخصي عنصراً جوهرياً فيها. ومن الأمثلة على ذلك شركة التوصية بالأسهم، حيث تتكون من شركاء متضامنين مسؤولين عن ديون الشركة بشخصهم وأموالهم، وشركاء مساهمين مسؤوليتهم محدودة بمقدار أسهمهم فقط¹. كما تعد الشركة ذات المسؤولية المحدودة نموذجاً آخر للشركات المختلطة، إذ إنها تقوم على الاعتبار الشخصي في اختيار الشركاء، لكنها تتمتع بخصائص مالية واضحة، مثل تحديد الحد الأدنى لرأس المال وتقسيم الحصص².

ثانياً: تأثير الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي على تكوين الشركات المختلطة

¹ عبد الله الشاذلي، النظام القانوني للشركات التجارية، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 198

² جلال عبد الحميد، أصول القانون التجاري، دار النهضة العربية، 2019، ص 257

يؤثر الاعتباران المالي والشخصي بشكل متكامل على تأسيس الشركات المختلطة، حيث إن الاعتبار المالي يضمن توفير الموارد المالية اللازمة لإطلاق النشاط الاقتصادي، بينما يمنح الاعتبار الشخصي الشركاء دورًا في الإدارة والتسيير. ففي شركات التوصية بالأسهم، يتمتع الشركاء المتضامنون بسلطة الإدارة، بينما لا يتدخل الشركاء المساهمون إلا من خلال الجمعية العامة¹. أما في الشركات ذات المسؤولية المحدودة، فيشترط القانون موافقة بقية الشركاء عند دخول شريك جديد، مما يعكس أهمية الاعتبار الشخصي².

ثالثًا: تأثير الاعتبارين على انتقال الحصص والأسهم في الشركات المختلطة

في الشركات المختلطة، يتأثر انتقال الحصص والأسهم بمزيج من القيود المالية والشخصية، ففي الشركات ذات المسؤولية المحدودة، لا يجوز للشريك التنازل عن حصته إلا بموافقة باقي الشركاء، مما يبرز الاعتبار الشخصي³. أما في شركات التوصية بالأسهم، فإن الأسهم قابلة للتداول بحرية، ما لم ينص النظام الأساسي على قيود خاصة، مما يعكس الاعتبار المالي⁴. وتؤدي هذه القيود إلى إيجاد توازن بين استقرار الشركة وعدم الإضرار بحقوق الشركاء.

William A. Klein, *Business Organization and Finance: Legal and Economic Principles*,¹ Foundation Press, 2021, p. 134

Andrew Hicks & S. H. Goo, *Cases and Materials on Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 98²

عبد الغني بسيوني، *الشركات التجارية في القانون المصري*، دار النهضة العربية، 2017، ص 329³

Thomas Bachner, *Creditor Protection in Private Companies*, Cambridge University Press,⁴ 2019, p. 312

الفصل الثالث:

التطبيقات العملية والنزاعات المتعلقة
بالاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية

المبحث الأول: أثر الاعتبار المالي والشخصي على أنواع الشركات التجارية

المطلب الأول: أثر الاعتبارين في شركات الأشخاص (التضامن، التوصية البسيطة)

تُعد شركات الأشخاص من أبرز النماذج التي يظهر فيها تأثير الاعتبار الشخصي، حيث يعتمد وجود الشركة واستمرارها على العلاقة بين الشركاء وثقتهم المتبادلة. ومع ذلك، لا يمكن إغفال الاعتبار المالي الذي يُشكّل أساساً لاستمرارية هذه الشركات، نظراً لحاجتها إلى رأس المال لتمويل أنشطتها التجارية. وفي هذا الإطار، يتجلى دور الاعتبارين في مختلف الجوانب القانونية والعملية المتعلقة بهذه الشركات، بدءاً من التأسيس وحتى انقضاء الشركة.

أولاً: أثر الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص

1- أهمية الاعتبار الشخصي في التأسيس والإدارة

تقوم شركات التضامن والتوصية البسيطة على الاعتبار الشخصي بشكل أساسي، حيث يُشترط أن يكون الشركاء معروفين لبعضهم، وغالباً ما تجمعهم صلة قرابة أو علاقة مهنية طويلة. كما أن القانون يفرض قيوداً على انتقال الحصص، بحيث لا يجوز لأي شريك أن يتنازل عن حصته إلا بموافقة جميع الشركاء الآخرين¹.

أما في الإدارة، فإن جميع الشركاء في شركات التضامن يتمتعون بحق إدارة الشركة، ما لم يُتفق على خلاف ذلك، مما يؤكد على دور الاعتبار الشخصي². أما في شركات التوصية البسيطة،

¹ عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2021، ص 112

² مصطفى طه، الشركات التجارية في التشريع العربي، دار الفكر الجامعي، 2019، ص 76

فتكون الإدارة من اختصاص الشركاء المتضامنين، في حين أن الشركاء الموصين لا يملكون حق التدخل في التسيير، مما يحد من الاعتبار الشخصي بالنسبة لهم.¹

2- تأثير الاعتبار الشخصي على استمرار الشركة

نظرًا لاعتماد هذه الشركات على الثقة بين الشركاء، فإن انسحاب أحدهم أو وفاته قد يؤدي إلى حل الشركة، ما لم ينص عقد التأسيس على خلاف ذلك.² وفي هذا الإطار، يمنح المشرع للشركاء حرية الاتفاق على استمرار الشركة في حال انسحاب أحدهم، ولكن بشرط عدم تعارض ذلك مع طبيعة شركة الأشخاص القائمة على الاعتبار الشخصي.³

ثانيًا: أثر الاعتبار المالي في شركات الأشخاص

1- دور رأس المال في دعم نشاط الشركة

رغم أن الاعتبار الشخصي يُعتبر العامل الأهم في شركات الأشخاص، إلا أن رأس المال لا يزال عنصرًا رئيسيًا في استمراريتها. فالشركاء يساهمون في رأس المال وفقًا لنسب محددة، ويتحملون المسؤولية عن ديون الشركة بصفة غير محدودة في شركات التضامن.⁴ أما في شركات التوصية البسيطة، فإن الشركاء المتضامنين يلتزمون شخصيًا بأموالهم، بينما تقتصر مسؤولية الشركاء الموصين على مقدار حصصهم.⁵

¹ William Klein, *Business Law and the Regulation of Business*, Aspen Publishers, 2022, p. 158

² جلال عبد الحميد، *أحكام الشركات التجارية*، دار المطبوعات الجامعية، 2020، ص 189

³ Thomas Bachner, *Creditor Protection in Private Companies*, Cambridge University Press, 2021, p. 99

⁴ عبد الله الشاذلي، *الشركات التجارية في القانون المقارن*، دار الفكر العربي، 2018، ص 243.

⁵ Andrew Hicks & S. H. Goo, *Cases and Materials on Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 134

2- تأثير الاعتبار المالي على الاقتراض والتمويل

بسبب الطبيعة الشخصية لهذه الشركات، فإنها غالبًا ما تعتمد على التمويل الذاتي أو القروض من المؤسسات المصرفية التي تأخذ بعين الاعتبار الملاءة المالية للشركاء المتضامنين قبل منح التمويل¹. كما أن هذه الشركات لا تُصدر أسهمًا أو سندات، ما يحد من إمكانيات الحصول على رأس مال إضافي مقارنة بشركات الأموال².

الخاتمة

يُظهر التحليل أن شركات الأشخاص تتأثر بالاعتبارين المالي والشخصي بشكل متداخل، حيث يكون الاعتبار الشخصي هو المهيمن في التأسيس والإدارة، بينما يُعد الاعتبار المالي ضروريًا لاستمرارية النشاط التجاري. ومع ذلك، فإن محدودية إمكانيات التمويل وعدم قابلية الحصص للتداول تجعل من هذه الشركات أقل جاذبية للمستثمرين مقارنة بشركات الأموال.

¹ سامي محمود، *الشركات التجارية وتمويلها*، دار الجامعات المصرية، 2019، ص 312

² Thomas K. Cheng, *Law and Commerce in the Global Market*, Cambridge University Press, 2020, p. 176

المطلب الثاني: أثر الاعتبارين في شركات الأموال (المساهمة، ذات المسؤولية المحدودة)

تختلف شركات الأموال عن شركات الأشخاص في كونها تعتمد أساسًا على الاعتبار المالي أكثر من الاعتبار الشخصي، حيث يُعد رأس المال العنصر الرئيسي في تكوينها واستمرارها، بينما يكون لشخصية الشركاء دورٌ ثانوي. غير أن هذا لا يعني غياب الاعتبار الشخصي تمامًا، حيث لا تزال بعض الجوانب القانونية والإدارية تتأثر به، لا سيما في الشركات ذات المسؤولية المحدودة.

أولاً: أثر الاعتبار المالي في شركات الأموال

1- الهيمنة المطلقة لرأس المال في التأسيس والتسيير

تُبنى شركات الأموال، ولا سيما شركات المساهمة، على مبدأ فصل الذمة المالية للشركة عن ذمم المساهمين، حيث تكون مسؤولية هؤلاء محدودة بقدر مساهمتهم في رأس المال¹. وهذا يتيح للشركة جمع مبالغ ضخمة من خلال إصدار الأسهم والسندات، مما يجعلها أكثر قدرة على التوسع والاستثمار مقارنة بشركات الأشخاص².

أما في الشركات ذات المسؤولية المحدودة، فإن رأس المال يُعد عنصرًا أساسيًا، لكنه يكون مقيدًا بعدد محدود من الشركاء، ما يحدّ من إمكانية تجزئة الحصص وتداولها بحرية كما هو الحال في شركات المساهمة³.

¹ عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2021، ص 132

² مصطفى طه، الشركات التجارية في التشريع العربي، دار الفكر الجامعي، 2019، ص 98

³ William Klein, *Business Law and the Regulation of Business*, Aspen Publishers, 2022, p.

2- أثر الاعتبار المالي على تمويل الشركة واستمراريتها

بما أن الاعتبار المالي هو الأساس في شركات الأموال، فإن مصادر تمويلها تعتمد على الاكتتابات العامة (في شركات المساهمة) أو المساهمات المحدودة (في الشركات ذات المسؤولية المحدودة). كما أن هذه الشركات تتمتع بقدرة كبيرة على الحصول على القروض المصرفية نظرًا لحجم رأس مالها وضماناتها المالية.¹

ومن ناحية الاستمرارية، فإن شركات الأموال لا تتأثر عادةً بانسحاب أحد الشركاء أو وفاته، إذ يمكن تداول الأسهم بحرية، ما يضمن بقاء الشركة دون انقطاع.²

ثانيًا: أثر الاعتبار الشخصي في شركات الأموال

1- دور الاعتبار الشخصي في الشركات ذات المسؤولية المحدودة

على الرغم من أن شركات الأموال تعتمد على الاعتبار المالي، إلا أن الاعتبار الشخصي لا يزال حاضرًا في الشركات ذات المسؤولية المحدودة، حيث يُمنع تداول الحصص بحرية إلا بموافقة بقية الشركاء، مما يعكس وجود حد معين من الثقة الشخصية بين المساهمين.³

كما أن الإدارة تُسند غالبًا إلى واحد أو أكثر من الشركاء، مما يجعل لهم دورًا مباشرًا في تسيير الشركة، بعكس شركات المساهمة حيث تكون الإدارة منفصلة عن المساهمين.⁴

¹ جلال عبد الحميد، أحكام الشركات التجارية، دار المطبوعات الجامعية، 2020، ص 212

² Thomas Bachner, *Creditor Protection in Private Companies*, Cambridge University Press, 2021, p. 123

³ عبد الله الشاذلي، الشركات التجارية في القانون المقارن، دار الفكر العربي، 2018، ص 256

⁴ Andrew Hicks & S. H. Goo, *Cases and Materials on Company Law*, Oxford University Press, 2022, p. 178

2- الحد من تأثير الاعتبار الشخصي في شركات المساهمة

في شركات المساهمة، يكون الاعتبار الشخصي ضعيفاً للغاية، إذ يمكن لأي شخص شراء أو بيع أسهمه في السوق دون الحاجة إلى موافقة بقية المساهمين¹. وحتى في الشركات المساهمة غير المدرجة، فإن الاعتبار الشخصي يكون محدوداً، حيث يُشترط فقط موافقة مجلس الإدارة على دخول مستثمرين جدد في بعض الحالات².

الخاتمة

يُظهر التحليل أن شركات الأموال تُهيمن عليها الاعتبارات المالية، حيث يعتمد استمرارها على رأس المال وليس على شخصية الشركاء. ومع ذلك، يبقى للاعتبار الشخصي أثر نسبي في بعض الجوانب، خاصة في الشركات ذات المسؤولية المحدودة التي تحافظ على طابع شخصي جزئي في إدارة وتداول الحصص.

¹ سامي محمود، *الشركات التجارية وتمويلها*، دار الجامعات المصرية، 2019، ص 325

² Thomas K. Cheng, *Law and Commerce in the Global Market*, Cambridge University Press, 2020, p. 192

المطلب الثالث: أثر الاعتبارين في الشركات المختلطة (التوصية بالأسهم، الشركات القابضة)

تُعد الشركات المختلطة نموذجًا خاصًا في القانون التجاري، إذ تجمع بين خصائص شركات الأموال وشركات الأشخاص، مما يجعلها تتأثر بالاعتبارين المالي والشخصي معًا. وتتجلى هذه الطبيعة المزدوجة بوضوح في كلّ من شركات التوصية بالأسهم والشركات القابضة، حيث يتم دمج المسؤولية المحدودة لبعض الشركاء مع المسؤولية غير المحدودة للبعض الآخر، مما يؤثر على تكوينها وإدارتها واستمراريتها.

أولاً: أثر الاعتبار المالي والشخصي في شركات التوصية بالأسهم

1. طبيعة شركة التوصية بالأسهم وازدواجية الاعتبارين

شركات التوصية بالأسهم تُشبه شركات الأموال من حيث أنها تعتمد على المساهمات المالية عبر الأسهم، لكنها تحتفظ بجانب من الاعتبار الشخصي من خلال الشركاء المتضامنين الذين يتحملون مسؤولية غير محدودة عن ديون الشركة.¹

الاعتبار المالي: يظهر في كون معظم رأس المال يأتي من المساهمين الذين لا علاقة لهم بإدارة الشركة، مما يمنحها قدرة على التوسع والتمويل مثل شركات الأموال.²

الاعتبار الشخصي: يبقى حاضرًا من خلال الشركاء المتضامنين، الذين يُشترط فيهم توفر الثقة والكفاءة، لأنهم مسؤولون عن الإدارة وعن التزامات الشركة المالية بالكامل.³

¹ محمد عبد العزيز، الشركات التجارية في القانون العربي، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 176

² John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2021, p. 89

³ عبد الفتاح مرسى، أحكام الشركات المختلطة، دار النهضة العربية، 2019، ص 201

2- أثر الاعتبارين على الإدارة والتمويل

يتحكم الشركاء المتضامنون في الإدارة، بينما لا يملك المساهمون العاديون إلا الحق في الأرباح والتصويت في الجمعيات العامة. ويؤدي هذا التوازن إلى استقرار إداري لكنه قد يُضعف حرية التمويل مقارنة بشركات الأموال، لأن ثقة المستثمرين تعتمد جزئياً على سمعة الشركاء المتضامين.¹

ثانياً: أثر الاعتبار المالي والشخصي في الشركات القابضة

1- دور الشركات القابضة في الجمع بين الاعتبارين

الشركات القابضة هي شركات تمتلك حصصاً مؤثرة أو أغلبية الأسهم في شركات أخرى، ما يمنحها القدرة على التحكم بها مالياً وإدارياً². رغم أنها تُعتبر عادةً من شركات الأموال، إلا أن الاعتبار الشخصي قد يظهر في بعض الحالات، لا سيما عندما تكون مملوكة لعائلة أو لمجموعة صغيرة من المستثمرين³.

2- أثر الاعتبارين على الاستقلالية والإدارة

الاعتبار المالي: يُعد الأساس في الشركات القابضة، إذ تعتمد على تملك الأسهم وتوجيه قرارات الشركات التابعة لتحقيق أرباح طويلة الأمد.⁴

¹ Thomas Clarke, *International Corporate Governance*, Routledge, 2020, p. 254

² أحمد الزيات، *القانون التجاري: الشركات القابضة*، دار الجامعة الجديدة، 2021، ص 132

³ Henry Hansmann, *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, 2022, p. 110

⁴ عبد الرحمن شكري، *الشركات المالية بين الاعتبارين المالي والشخصي*، دار الثقافة، 2020، ص 298

الاعتبار الشخصي: قد يظهر عندما تكون السيطرة بيد عدد قليل من المستثمرين، مما يؤدي إلى قرارات إدارية تُراعي مصالحهم الشخصية أكثر من اعتبارات السوق البحتة¹. كما أن وفاة أحد المساهمين الرئيسيين قد يؤدي إلى إعادة هيكلة داخلية تؤثر على توجهات الشركة².

الخاتمة

تجمع الشركات المختلطة بين مزايا شركات الأموال وشركات الأشخاص، حيث تستفيد من الاعتبار المالي في التمويل والاستثمار، ومن الاعتبار الشخصي في الإدارة والاستقرار. ومع ذلك، فإن هذا التداخل قد يُشكل عائقاً في بعض الحالات، خاصةً فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الخارجية، نظراً لحضور عنصر الثقة الشخصية بجانب رأس المال.

¹ William T. Allen, *Commentaries and Cases on the Law of Business Organization*, Aspen Publishers, 2021, p. 176

² خالد محمود، *إدارة الشركات القابضة والتأثير القانوني للاعتبار الشخصي*، دار الفكر العربي، 2019، ص 220

المبحث الثاني: النزاعات الناجمة عن الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية

المطلب الأول: النزاعات المرتبطة بالاعتبار المالي (التصفية، الإفلاس، توزيع الأرباح والخسائر)

تعتبر النزاعات المالية من أكثر الإشكالات التي تواجه الشركات التجارية، حيث تنشأ نتيجة الاختلاف في إدارة رأس المال، توزيع الأرباح والخسائر، أو حتى في حال تعرض الشركة لمشاكل مالية تؤدي إلى التصفية أو الإفلاس. وتُعد هذه النزاعات ذات أهمية خاصة لأنها قد تؤثر على استمرار الشركة وحقوق الشركاء والدائنين.

أولاً: النزاعات المتعلقة بتصفية الشركات

1- مفهوم التصفية ومراحلها

تُعرف التصفية بأنها العملية القانونية التي يتم من خلالها إنهاء أعمال الشركة، وتسوية جميع التزاماتها المالية، وتوزيع ما تبقى من الأصول على الشركاء أو المساهمين¹. وتتم التصفية إما بشكل اختياري عند اتفاق الشركاء، أو قضائياً عند وقوع نزاع يمنع استمرار الشركة.²

2- أسباب النزاعات في التصفية

. اختلاف الشركاء حول توزيع الأصول :قد يؤدي غياب اتفاق واضح إلى نزاعات بين الشركاء حول أولويات السداد.³

¹ محمد الزيات، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2021، ص 245

² عبد الحميد البكري، أحكام التصفية في الشركات التجارية، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 190

³ Henry R. Cheeseman, *Business Law*, Pearson, 2021, p. 312

- **تقييم الأصول:** قد تنشأ نزاعات نتيجة لاختلاف تقدير قيمة أصول الشركة، خاصة إذا كانت الأصول غير ملموسة مثل العلامات التجارية.¹
- **دور المصفي:** في بعض الحالات، يطعن أحد الشركاء أو الدائنين في قرارات المصفي بسبب الشك في نزاهته أو سوء إدارته للأصول.²

ثانيًا: النزاعات الناجمة عن الإفلاس

1- أسباب الإفلاس وآثاره القانونية

يُعرف الإفلاس بأنه عجز الشركة عن الوفاء بالتزاماتها المالية تجاه الدائنين، مما يؤدي إلى إعلانها شركة مفلسة وفق الإجراءات القانونية.³

2- النزاعات المرتبطة بالإفلاس

- **حقوق الدائنين:** عند إعلان الإفلاس، يتنافس الدائنون للحصول على مستحقاتهم، مما يؤدي إلى نزاعات حول ترتيب الأولويات في السداد.⁴
- **مسؤولية الإدارة:** في بعض الحالات، قد يتم تحميل أعضاء مجلس الإدارة أو المديرين مسؤولية الإفلاس إذا ثبت تورطهم في سوء إدارة الموارد المالية.⁵
- **إساءة استغلال الإفلاس:** قد يتم إعلان الإفلاس بشكل احتيالي للتهرب من الديون، مما يؤدي إلى نزاعات قانونية بين الدائنين والإدارة.⁶

¹ عبد الفتاح مرسي، *النزاعات المالية في الشركات*، دار الثقافة، 2019، ص 276

² John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2021, p. 205

³ أحمد شكري، *الإفلاس وإعادة الهيكلة في الشركات التجارية*، دار المطبوعات الجامعية، 2020، ص 178

⁴ Thomas Clarke, *International Corporate Governance*, Routledge, 2020, p. 294

⁵ خالد محمود، *مسؤولية الإدارة في الشركات المفلسة*، دار الفكر العربي، 2019، ص 220

⁶ William T. Allen, *Commentaries and Cases on the Law of Business Organization*, Aspen Publishers, 2021, p. 186

ثالثاً: النزاعات المتعلقة بتوزيع الأرباح والخسائر

1- أسس توزيع الأرباح والخسائر

يتم توزيع الأرباح والخسائر بين الشركاء وفقاً لنسبة مساهمتهم في رأس المال أو وفق ما تم الاتفاق عليه في العقد التأسيسي للشركة.¹

2- النزاعات المحتملة في التوزيع

- تجاهل بعض الشركاء في التوزيع: يحدث ذلك عندما يسيطر بعض الشركاء على الإدارة ويستأثرون بالأرباح دون مراعاة حقوق الآخرين.²
- احتجاز الأرباح: قد تقوم بعض الشركات بعدم توزيع الأرباح بحجة إعادة استثمارها، مما يؤدي إلى نزاعات مع الشركاء الذين يرغبون في الحصول على أرباحهم المستحقة.³
- تحمل الخسائر: في حالة تسجيل خسائر، قد يحاول بعض الشركاء التنصل من مسؤوليتهم وتحميلها لغيرهم، مما يؤدي إلى نزاعات قضائية.⁴

¹ أحمد الزيات، القانون التجاري: توزيع الأرباح والخسائر، دار الجامعة الجديدة، 2021، ص 143

² Henry Hansmann, *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, 2022, p. 130

³ عبد الرحمن شكري، الإدارة المالية في الشركات التجارية، دار الثقافة، 2020، ص 310

⁴ William Klein & Stephen Bainbridge, *Business Associations: Cases and Materials on Agency, Partnerships, and Corporations*, Foundation Press, 2021, p. 256

الخاتمة

تُعد النزاعات المالية من أكثر التحديات التي تواجه الشركات التجارية، حيث تؤثر بشكل مباشر على استمراريته واستقرارها. ولذلك، فإن وضع آليات واضحة لحل هذه النزاعات، مثل النصوص التعاقدية المحكمة والتحكيم التجاري، يساعد في تقليل المخاطر القانونية وحماية حقوق جميع الأطراف المعنية.

المطلب الثاني: النزاعات المرتبطة بالاعتبار الشخصي (خلافات الشركاء، خروج أحد الشركاء، انحلال الشركة)

يُعتبر الاعتبار الشخصي أحد العوامل الجوهرية في شركات الأشخاص، حيث يقوم أساس الشركة على الثقة المتبادلة بين الشركاء. وبالتالي، فإن أي خلل في هذه العلاقة قد يؤدي إلى نزاعات تؤثر على سير عمل الشركة واستمراريتها. ويمكن تصنيف النزاعات المرتبطة بالاعتبار الشخصي إلى ثلاثة أنواع رئيسية: خلافات الشركاء، خروج أحد الشركاء، وانحلال الشركة.

أولاً: خلافات الشركاء

1- أسباب النزاعات بين الشركاء

تنشأ الخلافات بين الشركاء في الشركات التجارية نتيجة عدة عوامل، أبرزها:¹

- **اختلاف الرؤى الإدارية:** عندما يختلف الشركاء حول استراتيجيات الإدارة أو التوجهات المستقبلية للشركة.²
- **عدم التزام أحد الشركاء بواجباته:** قد يؤدي تقاعس أحد الشركاء عن أداء دوره في الشركة إلى نشوء نزاع بينه وبين باقي الشركاء.³
- **التفاوت في توزيع الأرباح والخسائر:** قد يؤدي عدم التوافق على النسبة العادلة للتوزيع إلى خلافات قد تصل إلى المحاكم.⁴

¹ محمد عبد العزيز، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2021، ص 200

² أحمد الزيات، إدارة الشركات التجارية وحل نزاعات الشركاء، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 178

³ Henry R. Cheeseman, *Business Law*, Pearson, 2021, p. 320

⁴ عبد الحميد البكري، أحكام الشراكة التجارية، دار الثقافة، 2019، ص 256

- استغلال أحد الشركاء لموارد الشركة لصالحه الشخصي: وهو ما يُعد خرقاً لمبدأ حسن النية في التعاملات التجارية.¹

2-آليات تسوية النزاعات بين الشركاء

- اللجوء إلى الوساطة والتحكيم: حيث يتم حل النزاعات بطريقة ودية دون اللجوء إلى القضاء.²
- تحديد آليات حل النزاعات في العقد التأسيسي: كأن يتضمن العقد شروطاً واضحة حول كيفية التعامل مع الخلافات.³
- اللجوء إلى القضاء: في حال تعذرت الحلول الودية، يمكن رفع القضية أمام المحاكم المختصة.⁴

ثانياً: خروج أحد الشركاء من الشركة

1- أسباب خروج الشريك

- قد يقرر أحد الشركاء الانسحاب من الشركة لأسباب متعددة، منها:⁵
- أسباب شخصية أو صحية تمنعه من الاستمرار في إدارة الشركة.
- عدم الرضا عن أداء الشركة أو استراتيجياتها.

¹ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2021, p. 215

² خالد محمود، *التحكيم في النزاعات التجارية*، دار الفكر العربي، 2019، ص 240

³ Thomas Clarke, *International Corporate Governance*, Routledge, 2020, p. 310

⁴ وليد عبد الله، *التصفية القانونية للشركات*، دار الجامعة الجديدة، 2021، ص 198

⁵ أحمد شكري، *النزاعات التجارية بين الشركاء*، دار المطبوعات الجامعية، 2020، ص 184

- وجود خلافات حادة مع باقي الشركاء تؤثر على العلاقة المهنية داخل الشركة¹.

2- النزاعات الناشئة عن خروج الشريك

- تقييم الحصة المالية للشريك المنسحب: حيث تنشأ خلافات حول تحديد القيمة الحقيقية لحصته في الشركة².

- التأثير على استمرارية الشركة: في بعض الحالات، يكون وجود الشريك المنسحب ضروريًا لاستمرار الشركة، ما قد يؤدي إلى طلب حلها قانونيًا³.

- الالتزامات المالية للشريك المنسحب: حيث قد يطالب باقي الشركاء الشريك المنسحب بتحمل جزء من الديون المتراكمة قبل انسحابه⁴.

ثالثًا: انحلال الشركة

1- أسباب انحلال الشركات نتيجة الاعتبار الشخصي

تتعرض الشركات للحل بسبب الاعتبار الشخصي في عدة حالات، منها:⁵

- وفاة أحد الشركاء: في شركات الأشخاص، قد يؤدي موت أحد الشركاء إلى حل الشركة إذا لم يكن هناك نص قانوني أو تعاقد يظم استمرارها⁶.

¹ William T. Allen, *Commentaries and Cases on the Law of Business Organization*, Aspen Publishers, 2021, p. 192

² عبد الفتاح مرسي، *الشركات التجارية والمسؤولية القانونية*، دار الثقافة، 2019، ص 290

³ William Klein & Stephen Bainbridge, *Business Associations: Cases and Materials on Agency, Partnerships, and Corporations*, Foundation Press, 2021, p. 265

⁴ Henry Hansmann, *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, 2022, p. 140

⁵ عبد الرحمن شكري، *النزاعات المالية والقانونية في الشركات*، دار الفكر العربي، 2020، ص 315

⁶ Henry Hansmann & Reinier Kraakman, *The End of History for Corporate Law*, Harvard Law Review, 2021, p. 128

- إفلاس أحد الشركاء: مما يؤثر على التزامات الشركة المالية وقد يؤدي إلى تصفيتها¹.
- اتفاق الشركاء على الحل: عندما يتفق جميع الشركاء على إنهاء النشاط التجاري وتصفيته².

2- النزاعات المرتبطة بانحلال الشركة

- توزيع الأصول والالتزامات: حيث قد يحدث خلاف حول توزيع أصول الشركة بعد حلها³.
- تحديد الطرف المسؤول عن الديون المتبقية: في بعض الحالات، قد يحاول بعض الشركاء التنصل من المسؤوليات المالية المترتبة على الشركة⁴.
- الخلاف حول الإجراءات القانونية للحل والتصفية: مثل التنازع على اختيار المصفي أو آلية توزيع الأموال⁵.

الخاتمة

تُعد النزاعات المرتبطة بالاعتبار الشخصي من القضايا الشائعة في الشركات التجارية، لا سيما في شركات الأشخاص. ولذلك، فإن وضع آليات واضحة لحل الخلافات، سواء من خلال الوساطة أو التحكيم أو النصوص التعاقدية المحكمة، يساهم في تقليل المخاطر القانونية ويضمن استمرارية الشركة بشكل أكثر استقرارًا.

¹ أحمد الزيات، القانون التجاري وتصفية الشركات، دار الفكر الجامعي، 2021، ص 225

² Thomas Clarke, *Corporate Governance: Theories and Challenges*, Routledge, 2020, p. 295

³ عبد العزيز مرسي، إجراءات تصفية الشركات التجارية، دار الثقافة، 2020، ص 275

⁴ William Klein & Stephen Bainbridge, *Corporations and Other Business Organizations*, Foundation Press, 2021, p. 280

⁵ أحمد كمال، القضاء التجاري والنزاعات المالية، دار الفكر الجامعي، 2019، ص 190

المطلب الثالث: تأثير النزاعات على استمرارية الشركة وحماية حقوق الشركاء

تُعتبر النزاعات الناجمة عن الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية من العوامل المؤثرة في استمرارية الشركة وحماية حقوق الشركاء. إذ قد تؤدي هذه النزاعات إلى عدم الاستقرار داخل الشركة، مما يؤثر على أدائها المالي والإداري، وقد يصل الأمر إلى التصفية أو الانحلال. ولذلك، فإن معالجة النزاعات بأساليب قانونية وإدارية فعالة ضرورية لضمان استمرارية الشركة وحماية حقوق جميع الأطراف المعنية.

أولاً: تأثير النزاعات على استمرارية الشركة

تعتمد استمرارية الشركة على قدرتها على تجاوز الخلافات التي تنشأ بين الشركاء، سواء كانت مالية أو شخصية. ويمكن تلخيص أبرز تأثيرات النزاعات على استمرارية الشركة فيما يلي:

1. تأثير النزاعات المالية على الاستمرارية

تؤدي النزاعات المالية إلى مشكلات قد تهدد بقاء الشركة، ومنها¹:

- **صعوبات السيولة النقدية:** قد تؤدي الخلافات حول توزيع الأرباح والخسائر إلى اضطراب في التدفقات النقدية، مما يُعيق الشركة عن الوفاء بالتزاماتها المالية.
- **زيادة الديون والمخاطر الائتمانية:** قد تؤدي النزاعات المالية إلى فقدان ثقة المستثمرين والممولين، مما يجعل الشركة عرضة للإفلاس.
- **تعطيل عمليات الاستثمار والتوسع:** في حال استمرار النزاعات المالية، قد تجد الشركة نفسها غير قادرة على جذب الاستثمارات الجديدة، مما يحد من فرص نموها في السوق.

¹ محمد عبد العزيز، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2021، ص 220

2- تأثير النزاعات الشخصية على الاستمرارية

تُعتبر النزاعات الشخصية بين الشركاء من أخطر العوامل التي قد تؤدي إلى انحلال الشركات، خاصة في شركات الأشخاص التي تقوم على الاعتبار الشخصي. ومن أبرز هذه التأثيرات:¹

- **ضعف التنسيق الإداري واتخاذ القرارات:** يؤدي النزاع بين الشركاء إلى انقسامات داخلية قد تعطل اتخاذ القرارات الحاسمة.

- **انسحاب الشركاء الرئيسيين:** في بعض الحالات، قد يؤدي الخلاف إلى انسحاب أحد الشركاء الأساسيين، مما قد يتسبب في اضطراب أو حتى حل الشركة.
- **فقدان السمعة التجارية:** إذا تصاعدت الخلافات بين الشركاء ووصلت إلى المحاكم، فقد يؤدي ذلك إلى الإضرار بسمعة الشركة أمام العملاء والموردين.

ثانيًا: حماية حقوق الشركاء في ظل النزاعات

لحماية حقوق الشركاء في حال نشوء نزاع داخل الشركة، هناك مجموعة من الآليات القانونية والإدارية التي يمكن اتباعها لضمان عدم انتهاك حقوق أي طرف:

1- الحلول القانونية لحماية حقوق الشركاء

- **إدراج بنود تسوية النزاعات في العقد التأسيسي:** يُفضل أن يتضمن عقد تأسيس الشركة آليات واضحة لمعالجة النزاعات، مثل اللجوء إلى التحكيم أو الوساطة.²
- **حق الشريك في الانسحاب العادل:** ينبغي أن يتضمن القانون أو عقد الشركة آلية عادلة لتقييم حصة الشريك الذي يرغب في الانسحاب، بحيث يحصل على تعويض عادل دون الإضرار بالشركة.³

¹ أحمد الزيات، إدارة الشركات التجارية وحل نزاعات الشركاء، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 185

² Henry R. Cheeseman, *Business Law*, Pearson, 2021, p. 330

³ عبد الحميد البكري، أحكام الشراكة التجارية، دار الثقافة، 2019، ص 270

- حماية الأقلية من تعسف الأغلبية: في بعض الشركات، قد تحاول الأغلبية فرض قرارات ضارة على الأقلية. لذلك، ينص القانون في بعض الأنظمة على إجراءات لحماية الأقلية مثل الطعن في القرارات الجائرة.¹
- 2- الحلول الإدارية والودية لتجنب النزاعات
- تفعيل آلية الوساطة والتحكيم: يمكن حل النزاعات بطريقة ودية دون اللجوء إلى القضاء، مما يحفظ استمرارية الشركة والعلاقات بين الشركاء.²
- اعتماد هيكل إداري واضح: وجود توزيع واضح للسلطات والمسؤوليات داخل الشركة يقلل من احتمالية نشوب النزاعات.
- تعزيز الشفافية المالية والإدارية: يساهم الإفصاح المالي والحوكمة الجيدة في تقليل الخلافات المتعلقة بالإدارة والتمويل.³

الخاتمة

تؤثر النزاعات المالية والشخصية بشكل مباشر على استمرارية الشركات التجارية، وقد تؤدي إلى إفلاسها أو تصفيتها في بعض الحالات. لذا، من الضروري تبني استراتيجيات فعالة لإدارة هذه النزاعات، سواء من خلال وضع آليات قانونية واضحة في عقد الشركة، أو من خلال اللجوء إلى الحلول الودية كالتحكيم والوساطة. كما أن تعزيز الشفافية والحوكمة الجيدة يُعد من أهم السبل للحفاظ على استقرار الشركات وحماية حقوق جميع الشركاء.

¹ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2021, p. 225

² خالد محمود، *التحكيم في النزاعات التجارية*، دار الفكر العربي، 2019، ص 250

³ Thomas Clarke, *International Corporate Governance*, Routledge, 2020, p. 320

المبحث الثالث: الحلول القانونية والعملية للمشكلات الناتجة عن الاعتبار المالي والشخصي

المطلب الأول: آليات التخفيف من النزاعات المالية بين الشركاء

تعد النزاعات المالية بين الشركاء من أكثر الأسباب التي تؤدي إلى اضطرابات في استمرارية الشركات التجارية، خاصة في ظل غياب آليات واضحة لمعالجتها. لذلك، من الضروري تبني حلول قانونية وإدارية فعالة تساعد في الحد من هذه النزاعات، مع ضمان استمرارية الشركة وحماية حقوق الشركاء.

أولاً: الحلول القانونية لتخفيف النزاعات المالية

تتمثل الحلول القانونية في مجموعة من القواعد التي تحدد كيفية التعامل مع النزاعات المالية، والتي يمكن أن تكون منصوصاً عليها في القوانين التجارية أو في العقود التأسيسية للشركات.

1- وضع بنود واضحة في العقد التأسيسي للشركة

يعد عقد تأسيس الشركة الوثيقة الأساسية التي تنظم العلاقات بين الشركاء، لذلك يجب أن يتضمن بنوداً واضحة تحدد كيفية التعامل مع النزاعات المالية، مثل¹:

- آلية توزيع الأرباح والخسائر وفقاً لحصص الشركاء.
- الإجراءات الواجب اتباعها عند حدوث خلافات مالية.
- شروط فض النزاعات من خلال التحكيم أو الوساطة قبل اللجوء إلى المحاكم.

2- اللجوء إلى التحكيم التجاري

يُعتبر التحكيم من الوسائل البديلة لحل النزاعات المالية بين الشركاء، حيث يسمح بحل الخلافات بطريقة أسرع وأقل تكلفة مقارنة بالقضاء². ويمكن أن يكون التحكيم منصوصاً عليه في عقد الشركة أو يتم الاتفاق عليه بعد نشوء النزاع.

¹ محمد عبد الله، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2021، ص 310
² أحمد عبد الرحمن، التحكيم التجاري وحل النزاعات المالية، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 195

3- حماية حقوق الأقلية المالية

في بعض الحالات، قد تؤدي النزاعات المالية إلى استغلال الشركاء ذوي الحصص الأكبر لحقوق الأقلية. لذا، فإن القوانين التجارية غالباً ما تنص على آليات لحماية حقوق الأقلية، مثل:¹

- حق الشركاء الأقلية في الاعتراض على قرارات مالية معينة.
- تحديد نسب عادلة لتوزيع الأرباح والخسائر.
- إمكانية الطعن في القرارات المالية التي تؤثر سلباً على حقوقهم.

4- إلزام الشركات بتطبيق مبادئ الحوكمة والشفافية

تساهم الشفافية المالية في تقليل النزاعات بين الشركاء، حيث تساعد في بناء الثقة وتوضيح الوضع المالي للشركة بشكل دوري². ومن الإجراءات القانونية التي تعزز الشفافية:

- إلزام الشركات بنشر تقارير مالية دورية.
- تعيين مراقبين ماليين مستقلين.
- وضع آليات للمساءلة المالية داخل الشركة.

ثانياً: الحلول العملية والإدارية لتخفيف النزاعات المالية

إلى جانب الحلول القانونية، هناك مجموعة من الحلول العملية التي يمكن أن تساهم في الحد من النزاعات المالية بين الشركاء.

1- تعزيز الشفافية في الإدارة المالية

كلما زادت الشفافية في التعاملات المالية داخل الشركة، قلت فرص نشوب النزاعات. ويمكن تحقيق ذلك من خلال³:

¹ Henry R. Cheeseman, *Business Law*, Pearson, 2021, p. 410

² عبد الحميد البكري، مبادئ الحوكمة في الشركات، دار الثقافة، 2019، ص 320

³ خالد محمود، الإدارة المالية وحل النزاعات في الشركات، دار الفكر العربي، 2018، ص 250

- توفير تقارير مالية شهرية لجميع الشركاء.
- توضيح طريقة حساب الأرباح والخسائر.
- السماح للشركاء بالوصول إلى السجلات المالية.

2- تعيين مدير مالي مستقل

قد يكون تعيين مدير مالي مستقل حلاً مناسباً لضمان حيادية القرارات المالية، حيث يتولى المدير المالي الإشراف على جميع المعاملات المالية واتخاذ قرارات محايدة¹.

3- استخدام نظام محاسبي دقيق

الاعتماد على أنظمة محاسبية دقيقة يساعد في الحد من الأخطاء المالية التي قد تسبب نزاعات بين الشركاء. يجب أن يكون هناك نظام رقابي يمنع أي تلاعب مالي داخل الشركة².

4- تفعيل لجان فض النزاعات داخل الشركة

يمكن إنشاء لجنة داخلية متخصصة لحل النزاعات المالية بين الشركاء قبل تصعيدها إلى القضاء أو التحكيم. تعمل هذه اللجنة كجهة محايدة تتولى التحقيق في النزاعات وإيجاد حلول مرضية لجميع الأطراف³.

5- تنظيم اجتماعات دورية لمناقشة القضايا المالية

يساعد عقد اجتماعات دورية بين الشركاء في مناقشة الأمور المالية بشفافية، مما يقلل من سوء الفهم والخلافات المستقبلية.

¹ Thomas Clarke, *International Corporate Governance*, Routledge, 2020, p. 280

² أحمد الزيات، أنظمة المحاسبة في الشركات التجارية، دار الجامعة الجديدة، 2020، ص 215

³ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2021, p. 290

الخاتمة

إن النزاعات المالية بين الشركاء من أخطر التحديات التي تواجه الشركات التجارية، وقد تؤدي إلى انهيارها إذا لم تتم معالجتها بطرق فعالة. ومن هنا، يتعين على الشركات تبني حلول قانونية واضحة مثل إدراج آليات التحكيم والشفافية في العقود التأسيسية، إضافة إلى اعتماد استراتيجيات إدارية مثل تعزيز الرقابة المالية وتعيين مديري ماليين مستقلين. إن تطبيق هذه الحلول بشكل متكامل يساعد في الحد من النزاعات المالية، مما يساهم في استقرار الشركة واستمرارها.

المطلب الثاني: الضمانات القانونية للحفاظ على الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص

تُعتبر شركات الأشخاص من الأشكال القانونية التي تقوم أساسًا على الاعتبار الشخصي، حيث تلعب الثقة المتبادلة بين الشركاء دورًا رئيسيًا في تأسيسها واستمرارها. ونظرًا لكون الاعتبار الشخصي أحد الركائز الجوهرية لهذه الشركات، فقد أقرّ المشرّع العديد من الضمانات القانونية لضمان الحفاظ عليه، ومنع أي تصرفات قد تؤدي إلى فقدانه أو الإضرار به.

أولاً: الضمانات القانونية عند تأسيس شركات الأشخاص

1- تقييد حرية انتقال الحصص بين الشركاء

في شركات الأشخاص، لا يجوز للشريك نقل حصته إلى طرف ثالث دون موافقة بقية الشركاء، نظرًا لأن العلاقة بين الشركاء تقوم على الثقة المتبادلة¹. وقد نصت معظم القوانين التجارية على أن أي تصرف في الحصص يتطلب موافقة جماعية أو وفقًا لنصوص العقد التأسيسي.

2- اشتراط الأهلية القانونية للشركاء

نظرًا لأهمية الاعتبار الشخصي، يشترط المشرّع أن يكون الشركاء في شركات الأشخاص متمتعين بالأهلية القانونية اللازمة لممارسة النشاط التجاري². فلا يجوز انضمام قُصّر أو أشخاص غير مؤهلين قانونيًا كشركاء أساسيين، لضمان اتخاذ قرارات رشيدة وحماية الشركة من المخاطر القانونية.

3- تحديد مسؤولية الشركاء في شركات التضامن والتوصية البسيطة

في شركات التضامن، يكون جميع الشركاء مسؤولين مسؤولية شخصية وتضامنية عن ديون الشركة³. وهذا يُعزز الاعتبار الشخصي، إذ يجعل كل شريك حريصًا على انتقاء شركائه

¹ محمد عبد الله، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، 2021، ص 120

² أحمد عبد الرحمن، شرح قانون الشركات، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 95

³ Henry R. Cheeseman, *Business Law*, Pearson, 2021, p. 180

بعناية، نظرًا لما يترتب على هذه المسؤولية من التزامات مالية قد تؤثر على الذمة المالية الشخصية لكل شريك.

ثانيًا: الضمانات القانونية أثناء إدارة الشركة

1- اشتراط إجماع الشركاء في القرارات الجوهرية

تتطلب بعض القرارات الأساسية داخل الشركة إجماع الشركاء، مثل¹:

- تعديل عقد الشركة.
- إدخال شريك جديد.
- تغيير طبيعة النشاط التجاري.

هذا الاشتراط يمنع اتخاذ قرارات جوهرية تؤثر على الاعتبار الشخصي دون موافقة جميع الشركاء.

2- حظر التنازل عن الحصة أو التوريث التلقائي لها

لا يجوز لأحد الشركاء التنازل عن حصته أو إدخال ورثته كشركاء جدد دون موافقة الشركاء الآخرين². ويُعد ذلك من الضمانات الأساسية للحفاظ على طبيعة العلاقة الشخصية في الشركة، بحيث لا يتم فرض شركاء جدد غير مرغوب فيهم.

3- الإلزام بعدم المنافسة بين الشركاء

في بعض التشريعات، يُلزم الشركاء بعدم ممارسة نشاط تجاري منافس لنشاط الشركة، حفاظًا على الثقة المتبادلة وضمن عدم استغلال المعلومات الداخلية لتحقيق مصالح شخصية³.

¹ عبد الحميد البكري، القانون التجاري وتكوين الشركات، دار الثقافة، 2019، ص 210

² خالد محمود، الإدارة القانونية في الشركات التجارية، دار الفكر العربي، 2018، ص 145

³ Thomas Clarke, *International Corporate Governance*, Routledge, 2020, p. 190

ثالثاً: الضمانات القانونية عند خروج أحد الشركاء أو وفاة أحدهم

1- تنظيم آلية انسحاب الشريك دون الإضرار بالشركة

عند رغبة أحد الشركاء في الانسحاب، يجب أن يتم ذلك وفقاً لنصوص عقد الشركة، مع ضمان عدم الإضرار بمصالح بقية الشركاء.¹ وقد تتطلب بعض القوانين موافقة الشركاء الآخرين على الانسحاب أو منحهم الأولوية في شراء حصة الشريك المنسحب.

2- عدم انتقال الحصص إلى الورثة تلقائياً

في حال وفاة أحد الشركاء، لا تنتقل حصته إلى ورثته إلا بموافقة بقية الشركاء.² ويمكن أن ينص عقد الشركة على آلية تصفية حقوق الورثة بدلاً من إدخالهم كشركاء جدد للحفاظ على طبيعة الشركة القائمة على الاعتبار الشخصي.

رابعاً: الحلول العملية للحفاظ على الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص

1- تعزيز الثقة بين الشركاء من خلال الشفافية

تساهم الشفافية في الإدارة واتخاذ القرارات في تعزيز الاعتبار الشخصي بين الشركاء، وتقليل فرص نشوء النزاعات.

2- وضع آليات لحل النزاعات داخل الشركة

يمكن إدراج بند في العقد التأسيسي ينص على آلية لحل النزاعات، مثل اللجوء إلى التحكيم أو الوساطة قبل اللجوء إلى القضاء.

3- تنظيم اجتماعات دورية لمراجعة أوضاع الشركة

تُعد الاجتماعات الدورية فرصة للشركاء لمناقشة وضع الشركة، وتعزيز التعاون بينهم، مما يقلل من احتمالات الخلافات التي قد تؤثر على الاعتبار الشخصي.

¹ أحمد الزيات، نظام الشركاء في الشركات التجارية، دار الجامعة الجديدة، 2020، ص 175

² John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2021, p. 220

الخاتمة

تمثل الضمانات القانونية للحفاظ على الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص عنصرًا أساسيًا لضمان استمرارية هذه الشركات وحماية مصالح الشركاء. وقد وضع المشرع العديد من الآليات التي تضمن عدم المساس بهذا الاعتبار، بدءًا من تقييد انتقال الحصص، واشتراط الإجماع في القرارات الجوهرية، وحتى وضع ضوابط لخروج الشركاء أو وفاتهم. بالإضافة إلى ذلك، يمكن تعزيز هذه الضمانات من خلال آليات عملية مثل تحسين الشفافية الداخلية وحل النزاعات بطرق ودية. إن التزام الشركات بهذه الضمانات يسهم في خلق بيئة مستقرة تدعم استدامتها في السوق.

المطلب الثالث: المقترحات والتوصيات لتحسين الإطار القانوني للشركات التجارية

تواجه الشركات التجارية العديد من التحديات القانونية التي تتعلق بالاعتبارين المالي والشخصي، مما قد يؤثر على استقرارها واستمراريتها. ولتعزيز البيئة القانونية لهذه الشركات، من الضروري اقتراح حلول عملية وقانونية تهدف إلى تحقيق التوازن بين المصالح المالية والشخصية للشركاء، وضمان مرونة أكبر في إدارة الشركات، مع الحفاظ على العدالة والاستقرار الاقتصادي.

أولاً: تعزيز الحماية القانونية للشركاء في شركات الأشخاص

1- تقنين آليات فض النزاعات الداخلية

- من الضروري أن تتضمن التشريعات التجارية آليات محددة وفعالة لحل النزاعات بين الشركاء، سواء من خلال التحكيم، الوساطة، أو اللجوء إلى لجان مختصة قبل اللجوء إلى القضاء.¹
- يفضل أن يكون هناك إلزام قانوني بإدراج بند حل النزاعات في العقود التأسيسية لتقليل الخلافات المستقبلية بين الشركاء.

2- تعديل القواعد المتعلقة بانتقال الحصص في شركات الأشخاص

- ينبغي تعديل التشريعات بما يسمح بمرونة أكبر في انتقال الحصص، مع الاحتفاظ بحق الشركاء في الاعتراض على دخول أطراف جديدة تؤثر على الاعتبار الشخصي للشركة.²
- اقتراح آلية قانونية تتيح تقييم الحصة المالية للشريك المنسحب بطريقة عادلة تضمن حقوق الشركاء الآخرين.

¹ عبد الله حسن، النزاعات التجارية وطرق حلها، دار الفكر العربي، 2021، ص 85
² أحمد محمود، القانون التجاري وأحكام الشركات، دار النهضة العربية، 2020، ص 120

3- تعزيز دور الأجهزة الرقابية لضمان النزاهة والشفافية

- فرض رقابة أكثر صرامة على المعاملات المالية داخل شركات الأشخاص، خاصة في حالات انسحاب الشركاء أو حل الشركة، لضمان عدم استغلال الاعتبار الشخصي لتحقيق مصالح شخصية¹.
- تطوير آليات مراقبة لمنع التعسف في استغلال الاعتبار الشخصي لطرد أحد الشركاء دون مبررات قانونية كافية.

ثانيًا: تحسين الإطار القانوني لشركات الأموال

1- إعادة النظر في قواعد الحوكمة والإدارة

- ينبغي تحديث قوانين الحوكمة الخاصة بشركات الأموال لضمان شفافية أكبر في اتخاذ القرارات، وتعزيز دور المساهمين في الرقابة على أداء الإدارة التنفيذية².
- تقنين ضوابط أكثر وضوحًا لمنع استغلال المساهمين الرئيسيين لنفوذهم المالي على حساب الأقلية.

2- تسهيل إجراءات تمويل الشركات الناشئة والصغيرة

- تعديل القوانين لتشجيع الاستثمار في الشركات الناشئة من خلال منحها مرونة قانونية أكبر فيما يتعلق بالتمويل الذاتي والاستثمارات الخارجية³.
- استحداث قوانين تدعم نماذج تمويل جديدة، مثل التمويل الجماعي، لضمان حصول الشركات على رأس المال الكافي للنمو.

¹ Henry R. Cheeseman, *Business Law*, Pearson, 2021, p. 210

² خالد يوسف، *الحوكمة في الشركات التجارية*، دار الثقافة، 2019، ص 195

³ محمد العيسوي، *تمويل الشركات الناشئة في القانون التجاري*، دار الفكر الجامعي، 2020، ص 135

3- تطوير القوانين المتعلقة بالإفلاس وإعادة الهيكلة

- ينبغي تحسين القوانين التي تنظم حالات الإفلاس لضمان عدم استغلال الشركات لهذه القوانين للتهرب من الالتزامات المالية¹.
- تقديم آليات قانونية تشجع على إعادة هيكلة الشركات بدلاً من تصفيتها، مما يساهم في الحفاظ على الوظائف واستمرارية النشاط الاقتصادي.

ثالثاً: وضع إطار قانوني للشركات المختلطة

1- إيجاد تنظيم قانوني واضح للشركات المختلطة

- تعد الشركات المختلطة التي تجمع بين الاعتبارين المالي والشخصي بحاجة إلى تنظيم قانوني أكثر دقة يحدد بوضوح كيفية اتخاذ القرارات، خاصة فيما يتعلق بمشاركة المستثمرين الخارجيين².
- اقتراح قوانين تمنح الشركات المختلطة مزايا تنظيمية تسهم في استقرارها، مثل الجمع بين مرونة شركات الأشخاص والصلابة المالية لشركات الأموال.

2- تقنين آليات خروج الشركاء في الشركات المختلطة

- ينبغي تطوير إطار قانوني ينظم عملية خروج الشركاء من الشركات المختلطة بطريقة متوازنة تضمن عدم الإضرار بالشركة أو الشركاء الآخرين³.
- منح مرونة قانونية أكبر تتيح للشركات المختلطة التحول إلى شركات أموال أو شركات أشخاص وفقاً لتطور هيكلها المالي والإداري.

¹ Thomas Clarke, *International Corporate Governance*, Routledge, 2020, p. 220

² أحمد الزيات، *الشركات المختلطة وأحكامها القانونية*، دار الجامعة الجديدة، 2021، ص 175

³ John Lowry & Alan Dignam, *Company Law*, Oxford University Press, 2021, p. 250

رابعاً: تعزيز الثقافة القانونية والمالية لرجال الأعمال والمستثمرين

1- نشر الوعي القانوني بين أصحاب الشركات

- تنظيم دورات تدريبية وإصدار كتيبات قانونية لرجال الأعمال والمستثمرين حول القوانين المنظمة للشركات التجارية وأفضل الممارسات القانونية¹.
- تشجيع الجامعات والمعاهد الاقتصادية على تدريس مواد متخصصة حول الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية.

2- تبسيط الإجراءات القانونية المتعلقة بتأسيس وإدارة الشركات

- يفضل أن تعمل الجهات التشريعية على تقليل البيروقراطية وتبسيط إجراءات تأسيس الشركات وتعديل عقودها، مما يسهل على المستثمرين الدخول إلى السوق².
- تطوير منصات إلكترونية تسهل تسجيل الشركات، مما يحد من التعقيدات الإدارية ويشجع بيئة الأعمال.

الخاتمة

تشكل هذه المقترحات والتوصيات رؤية متكاملة لتحسين الإطار القانوني للشركات التجارية، بحيث يتم تحقيق التوازن بين الاعتبارين المالي والشخصي. فمن خلال تعديل القوانين الحالية، وتعزيز الحوكمة، وتبسيط الإجراءات، يمكن خلق بيئة استثمارية أكثر استقراراً تشجع على نمو الشركات واستدامتها. كما أن نشر الوعي القانوني، وإدخال آليات فعالة لحل النزاعات، سيسهمان في الحد من الخلافات الداخلية وتحقيق أقصى استفادة من الموارد المالية والبشرية في قطاع الشركات.

¹ عبد الحميد البكري، *التوعية القانونية لرجال الأعمال*، دار الفكر، 2018، ص 90

² أحمد ناصر، *الإجراءات القانونية لتأسيس الشركات*، دار النهضة، 2019، ص 145

الخاتمة

خاتمة

ختامًا، يتضح من خلال هذه الدراسة أن الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي يمثلان عنصرين أساسيين يؤثران بشكل مباشر على تكوين الشركات التجارية وإدارتها واستمراريتها. وقد سعت الدراسة للإجابة عن الإشكالية الرئيسية المتعلقة بمدى تأثير هذين الاعتبارين على طبيعة الشركات التجارية والعلاقة بين الشركاء، حيث خلصت إلى أن الاعتبار المالي يعد جوهريًا في شركات الأموال التي تعتمد على رأس المال كضمان أساسي لاستمراريتها، بينما يشكل الاعتبار الشخصي ركيزة أساسية في شركات الأشخاص التي تقوم على الثقة المتبادلة بين الشركاء. كما بينت الدراسة أن الشركات المختلطة تسعى إلى تحقيق توازن بين هذين الاعتبارين، مما يخلق تحديات قانونية وإدارية تتطلب تنظيمًا أكثر دقة.

وفي ضوء النتائج المتوصل إليها، توصي الدراسة بعدة مقترحات لتعزيز الإطار القانوني والإداري للشركات التجارية، من بينها ضرورة تحديث القوانين التجارية لتوفير توازن بين الاعتبارين المالي والشخصي، بحيث يتم حماية حقوق الشركاء وضمان استمرارية الشركات في ظل المتغيرات الاقتصادية. كما يُقترح تعزيز آليات الحوكمة والشفافية في إدارة الشركات، ووضع سياسات واضحة لحل النزاعات بطريقة أكثر كفاءة من خلال التحكيم والتسوية الودية، بما يحدّ من النزاعات المالية والشخصية التي قد تؤدي إلى تفكك الشركات. ومن التوصيات

المهمة أيضًا، ضرورة توفير أطر قانونية مرنة لتنظيم انتقال الحصص والأسهم في الشركات المختلطة، بما يضمن عدم الإضرار باستقرار الشركة عند انسحاب أحد الشركاء أو وفاته.

أما على صعيد الآفاق المستقبلية، فإن البحث في تأثير التكنولوجيا المالية والذكاء الاصطناعي على طبيعة الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية يعدّ مجالًا واعدًا للدراسات المستقبلية، خاصةً في ظل التحول الرقمي للأسواق المالية وظهور أنماط جديدة من الشركات الرقمية. كما أن دراسة إمكانية تطوير نماذج قانونية جديدة للشركات تتناسب مع التحديات الاقتصادية المعاصرة، من شأنها أن تساهم في خلق بيئة استثمارية أكثر استقرارًا ومرونة. وبذلك، فإن التعمق في هذه الجوانب المستقبلية من شأنه أن يعزز من فعالية التشريعات التجارية ويواكب التطورات الحديثة في عالم الأعمال.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: الكتب العربية

- أحمد الزيات، إدارة الشركات التجارية وحل نزاعات الشركاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2020.
- أحمد الزيات، القانون التجاري: توزيع الأرباح والخسائر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2021.
- أحمد الزيات، الشركات المختلطة وأحكامها القانونية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2021.
- أحمد عبد الرحمن، شرح قانون الشركات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2020.
- أحمد عبد الرحمن، التحكيم التجاري وحل النزاعات المالية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2020.
- أحمد كمال، القضاء التجاري والنزاعات المالية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019.
- أحمد محمود، القانون التجاري وأحكام الشركات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2020.
- أحمد شكري، النزاعات التجارية بين الشركاء، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2020.
- أحمد شكري، الإفلاس وإعادة الهيكلة في الشركات التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2020.
- أحمد ناصر، الإجراءات القانونية لتأسيس الشركات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2019.

- أمين سلامة، قانون الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2020.
- جلال عبد الحميد، أحكام الشركات التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2020.
- خالد محمود، الإدارة المالية وحل النزاعات في الشركات، دار الفكر العربي، القاهرة، 2018.
- خالد محمود، التحكيم في النزاعات التجارية، دار الفكر العربي، القاهرة، 2019.
- خالد يوسف، الحوكمة في الشركات التجارية، دار الثقافة، عمان، 2019.
- سامي محمود، الشركات التجارية وتمويلها، دار الجامعات المصرية، القاهرة، 2019.
- عبد الحميد البكري، أحكام التصفية في الشركات التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2020.
- عبد الحميد البكري، مبادئ الحوكمة في الشركات، دار الثقافة، عمان، 2019.
- عبد الرحمن شكري، الإدارة المالية في الشركات التجارية، دار الثقافة، عمان، 2020.
- عبد الرحمن شكري، الشركات المالية بين الاعتبارين المالي والشخصي، دار الثقافة، عمان، 2020.
- عبد العزيز مرسي، إجراءات تصفية الشركات التجارية، دار الثقافة، عمان، 2020.
- عبد الله الشاذلي، الشركات التجارية في القانون المقارن، دار الفكر العربي، القاهرة، 2018.
- عبد الله حسن، النزاعات التجارية وطرق حلها، دار الفكر العربي، القاهرة، 2021.

- عبد الغني بسيوني، الشركات التجارية في القانون المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، 2017.
- عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2021.
- محمد الزيات، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2021.
- محمد العيسوي، تمويل الشركات الناشئة في القانون التجاري، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2020.
- محمد عبد العزيز، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2021.
- محمد عبد الله، القانون التجاري: الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2021.
- محمود سمير الشرقاوي، القانون التجاري: الأوراق التجارية والشركات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2020.
- مصطفى طه، الشركات التجارية في التشريع العربي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019.
- وليد عبد الله، التصفية القانونية للشركات، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2021.

ثانيًا: الكتب والمراجع الأجنبية

- Cheeseman, Henry R., *Business Law*, Pearson, 2021.
- Clarke, Thomas, *International Corporate Governance*, Routledge, 2020.
- Hansmann, Henry, *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, 2022.
- Hansmann, Henry & Kraakman, Reinier, *The End of History for Corporate Law*, Harvard Law Review, 2021.
- Klein, William & Bainbridge, Stephen, *Business Associations: Cases and Materials on Agency, Partnerships, and Corporations*, Foundation Press, 2021.
- Lowry, John & Dignam, Alan, *Company Law*, Oxford University Press, 2021.
- O'Kelley, Charles R.T. & Thompson, Robert B., *Corporations and Other Business Associations*, Wolters Kluwer, 2020.
- Bachner, Thomas, *Creditor Protection in Private Companies*, Cambridge University Press, 2021.

المحتوى	الصفحة
المقدمة	أ
إشكالية البحث	ب
أهمية الموضوع	ت
أهداف البحث	ث
منهجية البحث	ح
أسباب اختيار الموضوع	د
تقسيم المذكرة	ر
تحديد المفاهيم	ز
الدراسات السابقة	ص
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية	1
المبحث الأول: ماهية الشركات التجارية وأركانها	1
المطلب الأول: تعريف الشركات التجارية وأساسها القانوني	1
المطلب الثاني: أركان الشركات التجارية وفق القانون	4
المطلب الثالث: تمييز الشركات التجارية عن غيرها من الكيانات القانونية	7
المبحث الثاني: الاعتبار المالي في الشركات التجارية	11

المحتوى	الصفحة
المطلب الأول: مفهوم الاعتبار المالي وأساسه القانوني	11
المطلب الثاني: دور رأس المال في تكوين الشركات التجارية	14
المطلب الثالث: أثر الاعتبار المالي على المسؤولية المالية للشركاء	17
المبحث الثالث: الاعتبار الشخصي في الشركات التجارية	21
المطلب الأول: مفهوم الاعتبار الشخصي وأساسه القانوني	21
المطلب الثاني: تأثير الاعتبار الشخصي على تكوين الشركة واستمراريتها	25
المطلب الثالث: دور الاعتبار الشخصي في انتقال الحصص والأسهم	29
الفصل الثاني: تأثير الاعتبار المالي والشخصي على تكوين وإدارة الشركات التجارية	33
المبحث الأول: تأثير الاعتبار المالي على تكوين الشركات التجارية	33
المطلب الأول: دور الاعتبار المالي في تأسيس شركات الأموال	33
المطلب الثاني: مصادر تمويل الشركات التجارية	36
المطلب الثالث: تأثير الاعتبار المالي على قدرة الشركة على الاقتراض والاستثمار	40
المبحث الثاني: تأثير الاعتبار الشخصي على تكوين الشركات التجارية	44
المطلب الأول: أهمية الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص	44

المحتوى	الصفحة
المطلب الثاني: تأثير الاعتبار الشخصي على استمرار الشركة عند وفاة أو انسحاب شريك	47
المطلب الثالث: مدى تأثير الاعتبار الشخصي على الإدارة واتخاذ القرارات	51
المبحث الثالث: العلاقة بين الاعتبار المالي والاعتبار الشخصي في الشركات التجارية	55
المطلب الأول: الشركات التي يغلب عليها الاعتبار المالي (شركات الأموال)	55
المطلب الثاني: الشركات التي يغلب عليها الاعتبار الشخصي (شركات الأشخاص)	60
المطلب الثالث: الشركات المختلطة ومدى تأثير الاعتبارين فيها	65
الفصل الثالث: التطبيقات العملية والنزاعات المتعلقة بالاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية	67
المبحث الأول: أثر الاعتبار المالي والشخصي على أنواع الشركات التجارية	67
المطلب الأول: أثر الاعتبارين في شركات الأشخاص (التضامن، التوصية البسيطة)	67
المطلب الثاني: أثر الاعتبارين في شركات الأموال (المساهمة، ذات المسؤولية المحدودة)	70
المطلب الثالث: أثر الاعتبارين في الشركات المختلطة (التوصية بالأسهم، الشركات القابضة)	73
المبحث الثاني: النزاعات الناجمة عن الاعتبار المالي والشخصي في الشركات التجارية	76

المحتوى	الصفحة
المطلب الأول: النزاعات المرتبطة بالاعتبار المالي (التصفية، الإفلاس، توزيع الأرباح والخسائر)	76
المطلب الثاني: النزاعات المرتبطة بالاعتبار الشخصي (خلافات الشركاء، خروج أحد الشركاء، انحلال الشركة)	80
المطلب الثالث: تأثير النزاعات على استمرارية الشركة وحماية حقوق الشركاء	84
المبحث الثالث: الحلول القانونية والعملية للمشكلات الناتجة عن الاعتبار المالي والشخصي	87
المطلب الأول: آليات التخفيف من النزاعات المالية بين الشركاء	87
المطلب الثاني: الضمانات القانونية للحفاظ على الاعتبار الشخصي في شركات الأشخاص	91
المطلب الثالث: المقترحات والتوصيات لتحسين الإطار القانوني للشركات التجارية	95
الخاتمة	99
قائمة المراجع	101