جامعة زيان عاشور بالجلفة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق

الموضوع:

الآليات التعاقدية لنقل التكنولوجيا في الجزائر

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر حقوق

تخصص : قانون الملكية الفكرية

إعداد الطالب:
بن قابل الأطرش

إشراف الأستاذ:
حتحاتي محمد

لجنة المناقشة:

الأستاذ: صدارة محمد	رئيسا
الأستاذ : حتحاتي محمد	مشرفا
الأستاذ: بن صادق أحمد	مقررا

السنة الجامعية: 2014 – 2015

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى الوالدين أطال الله في عمريهما

ومتعهما بالصحة والعافية

إلى زوجتي وأولادي، إلى إخوتي وجميع أفراد عائلتي

إلى أهلي وأحبابي.

شكر وعرفان :

الحمد لله و الشكر لله تعالى، الذي بتوفيقه تمكنت من إنجاز هذه

المذكرة ومنتهى التقدير والاحترام :

إلى الأستاذ الفاضل حتحاتي محمد، على *كل ما قدمه لي من توجيه*

وإرشاد أثناء إشرافه على المذكرة .

وأتقدم أيضا بالشكر الوافر للأساتذة الكرام، أعضاء لجنة المناقشة لما

بذلوه من جهد في قراءة هذه المذكرة في سبيل تقديم توجيهاتهم

القيمة.

قائمة المحتويات

المحتوى	الصفحة
شكر وعرفان	–
الإهداء	–
فهرس المحتويات	–
المقدمة العامة	أ– ث
إشكالية البحث	ت
التساؤلات	ت
أهمية ومبررات دوافع الاختيار	ت – ث
صعوبات البحث	ث
الفصل الأول: الجهود الدولية لتنظيم نقل التكنولوجيا	18-02
مقدمة الفصل الأول	02
المبحث الأول: دور المنظمات الدولية	03
المطلب الأول : في إطار الامم المتحدة	03
المطلب الثاني : في إطار المنظمات الدولية المتخصصة (الأونكتاد)	07
المبحث الثاني : آلية الاستثمار الاجنبي المباشر لنقل التكنولوجيا	09
المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر	09
الفرع الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي	09
الفرع الثاني: أدوات الاستثمار الأجنبي	10
المطلب الثاني: صور عقود نقل التكنولوجيا وتطبيقها	12
الفرع الأول: العقود البسيطة	12
أولا: عقد ترخيص استغلال التكنولوجيا	12
ثانيا : عقد المساعدة الفنية	12
ثالثا : عقد التأهيل والتدريب	13
رابعا : عقد التنظيم	14
الفرع الثاني: العقود المركبة	14
أولا : عقد تسليم المفتاح	14

ثانيا : عقد تسليم الإنتاج	15
الفرع الثالث: تطبيقات العقود الدولية نقل التكنولوجيا	16
خاتمة الفصل الأول	18
الفصل الثاني: المعالجة القانونية لنقل التكنولوجيا في التشريع الوطني (الآليات الوطنية)	53-20
مقدمة الفصل الثاني	20
المبحث الأول: الآليات البسيطة	23
المطلب الأول: التراخيص الصناعية (تراخيص التصنيع)	23
الفرع الأول: مفهوم عقد الترخيص	24
أولا: تعريف عقد الترخيص	24
ثانيا : تقييم دور عقود في نقل التكنولوجيا	26
الفرع الثاني : نموذج عن عقد الترخيص في الجزائر (ترخيص **نوفونوريدسك** لصيدال لتصنيع الأدوية)	27
المطلب الثاني: عقود إقامة المجمعات الصناعية	29
الفرع الأول: عقد المفتاح في اليد	29
أولا : تعريف عقد المفتاح في اليد	30
ثانيا: نموذج عن عقد المفتاح في اليد بالجزائر (خط إنتاج جديد لشركة الإسمنت CIGA)	34
الفرع الثاني: عقد المنتج في اليد	35
أولا : تعريف عقد المنتج في اليد	35
ثانيا : نموذج عن عقد الإنتاج في اليد في الجزائر (مصنع السيارات علامة مرسيدس)	38
الفرع الثالث: عقد تسليم الإنتاج والتسويق	40
المبحث الثاني: تنظيم آليات الاستثمار الأجنبي المباشر	42
المطلب الأول : الشراكة	42
الفرع الأول : مفهوم الشراكة	42
الفرع الثاني : نموذج عن الشراكة في الجزائر (محطة تحلية مياه البحر)	42
المطلب الثاني: الصفقات الدولية	47
أولا: تعريف الصفقات الدولية	47
ثانيا: الصفقات الدولية في مجال المحروقات	50
خاتمة الفصل الثاني	51
الخاتمة العامة	II – I

المقدمة العامة

المقدمة العامة :

تكتسي التكنولوجيا أهمية بالغة بسبب إسهامها في نشر المعرفة الفنية، وتعادل في أهميتها أهمية الاختراعات المبرأة وربما تتفوق عليها، إلى جانب أهميتها بما تعود به من مكاسب اقتصادية للمؤسسة التي تحوزها وللدولة التي تنتمي لها هذه المؤسسة.

وبرزت أهمية التكنولوجيا بعد التطور الذي طرأ على النظرية التقليدية للاقتصاد وما تعتمد عليه من سياسة العرض والطلب وما تختص به في مجال المعرفة والاحتكار والاتحادات الاقتصادية .

وأهمية التكنولوجيا من الناحية الاقتصادية دفعت بالمؤسسات نحواحتكار استغلالها أوالترخيص بهذا الاستغلال عن طريق إبرام عقود ، فأصبح هذا التركز في اختزان المعلومات العلمية والتطبيقية يشكل أهمية كبرى يفوق أهمية تراكم رأس المال كما كان الاعتقاد في السابق.

وبرز مع هذا التركز قدر كبير من الاهتمام الدولي بعواقبه وأثاره في التنمية ، خصوصا عند الدول النامية التي ضجت من قسوة الشروط التي تمليها الشركات متعددة الجنسيات عند إبرام عقد لنقل التكنولوجيا.

حيث تعد هذه الشركات أكبر محتكر للتكنولوجيا على المستوى الدولي تستغل احتكارها من خلال مختلف القنوات المتاحة لها (الاستثمارات الخارجية المباشرة، الاستثمار المشترك، التراخيص وبراءات الاختراع، العلامات التجارية، والخدمات الاستشارية) .

واستنكرت الدول النامية الممارسات التي اتبعتها الشركات متعددة الجنسيات، ووصفتها بأنها سبب إطالة أمد تبعيتها من جراء ما تفرضه من شروط يكون الهدف غير المعلن من ورائها استمرار هذه التبعية ، بينما ترى الشركات الموردة للتكنولوجيا أن الدول النامية تسعى للحصول على التكنولوجيا بمقابل لا يتناسب مع القيمة الحقيقية لها وذلك يضعف قدرة هذه الشركات على الاستمرار في عملية النقل كإحدى قنوات التنمية لهذه الدول ، حيث ظهرت فجوة بين هذين العالمين عالم يكتسب التكنولوجيا ويحتكرها وعالم يكتسب المواد الأولية ولا يستغلها في التنمية.

استنكر هذا الأخير الوضع . حيث تبنى مؤتمر القمة الرابع لدول عدم الانحياز المنعقد في الجزائر في سبتمبر عام 1973 . فكرة تغيير النظام الاقتصادي، ونادى بوضع برنامج عمل اقتصادي جوهره اعتماد الدول النامية على قوتها الذاتية، وذلك ابتداء من السيطرة على مواردها وتقدير القيمة الحقيقية لهذه الموارد. وانتهاء بمشاركتها في إصدار القرارات التي تهم المجتمع الدولي . وقد اشتمل بيان هذا المؤتمر على عشرة فصول تتعلق بمشاكل المواد الأولية، والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، والنظام النقدي العالمي، وتمويل التنمية والتصنيع، ونقل الأساليب الفنية، وتنظيم عمل الشركات المتعددة الجنسية.

وإزاء ذلك ظهر عنصر دولي جديد بالغ الأهمية، وهوالربط الصريح بين مشاكل الطاقة التي تعانيها الدول المتقدمة ومشاكل التنمية التي تعانيها الدول النامية. ويتعين أن تعالج المشاكل المتلازمة بصورة مجتمعة في إطار التعاون الدولي. وهوما جعل الدول المتقدمة غير قادرة على تجنب المفاوضات الرامية إلى قيام نظام جديد لإصرار الدول النامية على المحافظة على سلطتها في التفاوض ومعالجة المشاكل الاقتصادية العالمية بصورة مجتمعة. وهذا ما يفسر قبول الدول المتقدمة الدخول في مفاوضات لحل العديد من المشكلات العالمية.

لكن تصور النظام العالمي الجديد لم يكن يخدم الدول النامية فقد جاء رأي الدول المتقدمة بعد أزمة حظر النفط الذي فرضته دول البترول العربية عام 1973 مثال للضرر الجسيم الذي لحق الاقتصاد العالمي بسبب تلك الإجراءات المتطرفة .

وظهر النظام الاقتصادي الجديد بعدما أطلق عليه حوار شمال جنوب مفاده إمداد الدول المتقدمة بالنفط بسعر ثابت .

وكان قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 1713 الصادر بتاريخ 19 سبتمبر 1961 أول خطوة على طريق تنظيم عملية انتقال التكنولوجيا عبر الحدود الدولية، وقد طالبت الجمعية العامة في قرارها إجراء دراسة حول أثار براءات الاختراع على اقتصاديات الدول النامية. وتوالت بعد ذلك قرارات أخرى تدعوفي مجملها إلى ضرورة التعاون لإسقاط الممارسات المقيدة في عمليات نقل التكنولوجيا وإعادة دراسة الاتفاقيات الدولية وتنظيم اتفاقيات أخرى بشأن براءات الاختراع وانتهى الأمر بصدور قرار الجمعية رقم 3201 عام 1974 بشأن إعادة النظر في النظام الاقتصادي الدولي. (يجب أن لا تنحصر التكنولوجيا في الدول المتقدمة وحدها بل

يجب نقلها إلى الدول النامية وذلك عن طريق إيجاد قانون سلوك دولي يكفل توفير الحصول عليها بشروط أفضل وبشكل يتناسب مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية للدول النامية).

إشكالية البحث:

ما هي الجهود الدولية والوطنية في مجال نقل التكنولوجيا ؟

وما هي الآليات التي أسهمت في إرساء قواعد قانونية للمساهمة في الحد من التخلف التكنولوجي في الدول النامية ؟

ما مدى أهمية الاستثمار الأجنبي في نقل التكنولوجيا على الصعيد الدولي والوطني ؟

أهمية ومبررات دوافع الاختيار :

إن أهمية البحث من أهمية العلم والتكنولوجيا في مجالات الحياة المختلفة ودور عملية نقل التكنولوجيا فيما لوتمت بشكل مخطط له في تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة. كما إن عملية نقل وتوطين التكنولوجيا أصبح ضرورة لابد منها في الدول النامية.

كما أن أهميتها من أهمية استيراد التكنولوجيا وتشكيلها نسبة كبيرة من الاستثمارات، بالإضافة لإعطاء صورة واقعية عن عملية نقل التكنولوجيا من الشمال إلى الجنوب .

في الوقت الذي تسعى فيه الدول النامية جاهدة إلى وضع سياسات تهدف إلى تحقيق التقدم التكنولوجي للمساهمة في التنمية الاقتصادية وللخروج من حالة التخلف والتبعية التي تعيشها وعلى الأخص التبعية التكنولوجية نحوالدول المتقدمة بما تمثله هذه التبعية من رفع التكلفة وتقليص العائد وإغلاق للأبواب أمام القدرات الذاتية .

صعوبات البحث:

تجدر الإشارة إلى بعض المعوقات التي واجهتنا في إنجاز هذه الدراسة والمتمثلة في :

ضيق الوقت وقلة المراجع الوطنية في هذا الميدان وصعوبة دراسة النماذج الوطنية لصعوبة الإطلاع على هذه العقود إلا ما تتوفر عليه مواقع الانترنت والصحافة المكتوبة والذي كان بالإمكان التنقل إلى مواطن هذه العقود لولا التزامات العمل .

منهجية البحث:

– المنهج الوصفي والتحليلي : لتحليل الوضع التكنولوجي في الدول النامية، وكذلك لدراسة عملية نقل التكنولوجيا وتحليل هذه العملية لاستنتاج أهم سماتها ومعوقاتها .

– المنهج التاريخي: يبين هذا المنهج التدرج القانوني الدولي والوطني من أجل تقنين نقل التكنولوجي.

الفصل الأول:

الجهود الدولية لتنظيم نقل التكنولوجيا

دور المنظمات الدولية

آلية الاستثمار الأجنبي المباشر لنقل التكنولوجيا

مقدمة الفصل الأول :

لما كانت التكنولوجيا، تحتكر من قبل عدد قليل من الدول المتقدمة، ولما كانت غالبية طلبات نقل التكنولوجيا تأتي من الدول النامية، بالنظر لأهمية التكنولوجيا، وتأثيرها على عملية التنمية في تلك الدول، على أساس اقتران تلك التكنولوجيا بالتصنيع الذي يسهم في سد فجوة التخلف[1]، الأمر الذي يستدعي وجود تشريع دولي، لتوحيد القواعد المتعلقة بعملية نقل التكنولوجيا بين دول العالم، وكذلك لتوحيد المفاهيم المرتبطة بعملية النقل هذه، فضلا عن خلق المؤسسة الدولية التي تعنى بهذا الأمر .كل ذلك أثار جدلا واسعا ومازال، على المستوى الدولي والوطني، بين الدول المتقدمة مالكة التكنولوجيا، والدول المستوردة لها، وهي غالبا ما تكون دولا نامية، حيث شعرت الدول النامية بخطورة هذا الوضع، فثارت عليه منادية بوضع نظام اقتصادي دولي جديد، يقوم على العدل والتعاون، ويعطي للدول النامية الحق في الحصول على التكنولوجيا الحديثة[2].

وللإطلاع على المجهود الدولي في تقنين نقل التكنولوجيا قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين أساسيين :

المبحث الأول : دور المنظمات الدولية.

المبحث الثاني : آلية الاستثمار الاجنبي المباشر لنقل التكنولوجيا .

[1] حمدي محمود بارودي، محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية 2010، المجلد 12، العدد 01، ص ص 841 842

[2] قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 3201 الصادر في الأول من ماي 1974، مناسبة إعلان تأسيس النظام الاقتصادي العالمي الجديد .

المبحث الأول: دور المنظمات الدولية

المطلب الأول: في إطار الأمم المتحدة

بدأت الدول المتخلفة صناعيا منذ بداية الستينات مطالبة الدول الصناعية المتقدمة برغبتها بالحصول على التكنولوجيا المكتسبة من طرف هذه الدول، وقد دخلت هذه المطالبة إطار الأمم المتحدة في كانون الأول عام 1961 وذلك أثر المناقشة التي تمت بناءا على المبادرة التي تقدم بها وفد البرازيل والتي أسفرت عن تبني الجمعية العامة للأمم المتحدة القرار رقم 1713 والذي طالبت فيه إجراء دراسة حول أثار براءات الاختراع على اقتصاديات الدول النامية[1] .

ويعد هذا القرار من أهم الخطوات الأولى في اتجاه تنظيم عملية انتقال التكنولوجيا عبر الحدود الدولية وذلك

لتمتعه بالشرعية الدولية، وإسهامه في فتح الباب لتدفق وتوالي العديد من القرارات الداعية في مجملها إلى ضرورة التعاون الدولي في إطار نقل التكنولوجيا، من خلال الوقوف ومراجعة العديد من الممارسات المقيدة والشروط

التعسفية لعمليات النقل التكنولوجي، والتي أفرزتها الممارسات العملية والتي تعزز احتكار هذه المعارف، وتبنيها إعادة النظر للعديد من الاتفاقيات الدولية الناظمة لبراءات الاختراع وتشجيعها لإبرام اتفاقيات أخرى ذات انسجام مع طبيعة ورؤية المرحلة الجديدة التي تتبنى مبدأ التعاون الدولي لإعادة التوازن الاقتصادي لأطراف العلاقة في نطاق النقل التكنولوجي .

وهناك من يرى[2] . أن جميع الدعوات والمطالبات في ظل الفترة الممتدة من الستينات إلى عام 1974 م، لم تتعد الجدل الكلامي وتبادل وجهات النظر التي كانت تتم بين الدول النامية والجانب الأخر .

وعلى الرغم من واقعية هذا الرأي، إلا أن هذه المناقشات ساعدت بشكل غير مباشر وشكلت إحدى أدوات

الضغط، إلى جانب الجهود الأخرى لاتخاذ الجمعية العامة لأمم المتحدة قرارها رقم 3201 عام 1974، الداعي إلى إعادة النظر في النظام الاقتصادي الدولي والاستراتيجيات المتبعة، بأن لا تنحصر التكنولوجيا في الدول المتقدمة

[1] ماجد عمار، عقد نقل التكنولوجيا، ، دار النهضة العربية، 1987، ص 64 .

[2] محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984، ص 08 .

وحدها بل يجب نقلها إلى الدول النامية، وذلك عن طريق إيجاد قانون سلوك دولي يكفل توفير الحصول عليها بشروط أفضل وبشكل يتناسب مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية للدول النامية .

ومع ذلك فإن المشروع جاء غير محقق لأهداف أي من أصحاب المصالح سواء من جانب الدول السبع والسبعين (دول العالم الثالث) أومجموعة الدول الغربية أومجموعة الدول الاشتراكية، وهذا ما أدى إلى قيام كل مجموعة بالمطالبة بتعديل المشروع بما يحقق مصالحها وأهدافها[1] .

بمعنى أن المشروع الذي أقره المؤتمر في نيروبي (كينيا) خلال شهر ماي 1976 جاء كحل وسط بين أماني الدول النامية والدول المتقدمة، فلم يرض هذه الدول أوتلك، ونتج عن ذلك بأن تقدمت مجموعة دول 77 بمشروع نقلت فيه أحكام مشروع مؤتمر التجارة والتنمية مع التعديلات التي رأت إدخالها عليه.مما دعا الجمعية العامة لعقد مؤتمر في إطار الأمم المتحدة، وعقد هذا المؤتمر خمس دورات في الفترة ما بين 1978 – 1985 وأبرز ما تمخضت عنه تلك الدورات، هوالوصول إلى اتفاق عام حول العديد من المسائل، الأولى في التعاريف ونطاق التطبيق والثانية في أهداف التقنين وأصوله العامة، والثالثة في نظم نقل التكنولوجيا في التشريعات الوطنية ثم المعاملة الخاصة التي تمنح للدول النامية بالإضافة إلى التعاون الدولي في مجال نقل التكنولوجيا .

وتجدر الإشارة إلى عرض أهم المحطات التي مر بها مشروع مدونة السلوك الدولية الذي تطور عبر مراحل ثلاث هي:

المرحلة الأولى: وهي التي بدأت منذ عام 1961 وحتى عام 1969

ونجد أن أبرز ما في هذه المرحلة هوموافقة الأمم المتحدة على القرار رقم 1713 والذي دعا إلى إعداد دراسة حول أثار براءات الاختراع على اقتصاديات الدول النامية وتبيان وتحليل التشريعات لهذه الدول في موضوع البراءة، وذلك إثر المبادرة التي تقدم بها الوفد البرازيلي بهذا الشأن إلا أن جميع الوسائل التي طرحها هذا القرار لموضوع نقل التكنولوجيا انحصر في مرحلة الدراسة والبحث للأوضاع القائمة .

[1] محسن شفيق، مرجع سابق، ص 09 .

المرحلة الثانية: وهي التي بدأت منذ عام 1970 حتى عام 1974

وقد امتازت هذه المرحلة بأنها أكثر قوة وجدية من المرحلة السابقة من خلال الحماسة التي صاحبتها للوصول إلى تقنين السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا، وتجسيد ذلك من خلال اتخاذ سلسلة من القرارات التي توصل إلا الهدف المنشود للعديد من الدول وعلى الأخص الدول النامية، حيث استهلت هذه الفترة بالقرار رقم 2626 الذي وافقت عليه الجمعية العامة للأمم المتحدة في نوفمبر عام 1970، والذي احتوى في طياته على الأبعاد الاستراتيجية الدولية للتنمية من خلال المادة 64 منه والتي نصت على (قيام البلاد المتقدمة والبلاد النامية والهيئات الدولية بإعداد وتنفيذ برامج تهدف إلى تشجيع نقل التقنيات إلى البلاد النامية بحيث يسعون من خلاله

إلى إعادة النظر في الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالبراءات وإلى تخفيف ما يعوق نقل التقنيات إلى الـــدول النامية وإلى تيسير وصول هذه البلاد إلى التقنية سواء أكانت مسجلة أم غير مسجلة في أجال وشروط معقولة

إلى تيسير نقل التقنيات إلى البلاد النامية لاستخدامهـــا بشكل يســـــاعدها على الوصول إلى أهدافهـــــــا في التجـــــارة والتنمية.

هذا بالإضافة إلى استخدامها لأخذ بعين الاعتبار تلك الملحوظات التي تقدمت بها الدول النامية والتي تتعلق بالشروط المقيدة لعملية نقل التقنيات، وهذا ما أكدته المادة 73 من ذات القرار، ثم توالت بعد ذلك العديد من القرارات والتي تدعوفي مجملها إلى ضرورة التعاون لإسقاط الممارسات المقيدة في عمليات نقل التكنولوجيا وإعادة دراسة الاتفاقيات الدولية والعمل على تنظيم اتفاقيات جديدة بشأن براءات الاختراع، وقد انتهى الأمر خلال هذه المرحلة بصدور قرار الجمعية العامة رقم 3201 من عام 1974 بشأن إعادة النظر في النظام الاقتصادي الدولي والذي أكد حقيقة مفادها أن لا تنحصر التكنولوجيا في الدول المتقدمة وحدها بل لابد من نقلها إلى الدول النامية ضمن إطار قانوني قادر على إحداث توازن بين المصالح المتعارضة .

المرحلة الثالثة: بدأت عام 1975 وانتهت عام 1979

ويطلق على هذه المرحلة مرحلة صياغة القانون، حيث تميزت العديد من المؤتمرات المنعقدة خلال هذه الفترة بالجدية بغية تحقيق الهدف المنشود، بضرورة بذل كافة الجهود لإخراج المولود الذي طال انتظاره والذي صاحبه مخاض عسير جدا، وهوصياغة تقنين دولي للسلوك لنقل التكنولوجيا لوضع حد لمعاناة الدول التواقة لاستلهام

المعارف بغية وضع حد للعديد من المشكلات التي تعانيها في ظل تحديات النقلة النوعية للصناعات والاختراعات المتلاحقة ذات التأثير على الإنتاج وتحسينه وتطويره .

وقد تضافرت الجهود الدولية في نطاق الأمم المتحدة في مسألة نقل التكنولوجيا جنبا إلى جنب مع الدول الجهود الدولية من قبل المنظمات المنبثقة عن الأمم المتحدة، مثل مؤتمر الأمم للتنمية الصناعية (يونيدو) منذ عام 1965 والمنظمة العالمية للملكية الصناعية الاقتصادية الأوروبية ولجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (يونسترال) منذ عام 1966 وبخاصة تلك الجهود المبذولة من المنظمة العالمية للملكية الفكرية (ويبو) والتي كان لها إسهامات وجهد كبير واضح في موضوع نقل التكنولوجيا، حيث أصدرت عام 1978 دليلا للنواحي القانونية للمفاوضة وإعداد تراخيص الملكية الصناعية واتفاقيات نقل التكنولوجيا المناسبة لاحتياجات الدول النامية .

إلا أن كثيرا من المسائل العامة لهذا المشروع لم تحسم حتى بعد انعقاد الدورة السادسة للمؤتمر، التي عقدت في جنيف في 1985/06/20، وأهم هذه المسائل تلك المتعلقة بالشروط المقيدة وبالمسؤوليات والالتزامات الواقعة على عاتق الأطراف، وكذلك القانون الواجب التطبيق وطرق تسوية المنازعات بالإضافة إلى القوة الملزمة لهذا التقنين[1] .

لذلك لم يلاق هذا المشروع النجاح الكبير بسبب كثرة الخلافات حول صياغته المرحلية .

[1] جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، دار الجامعة الجديد للنشر، الإسكندرية، 2001، ص 09 .

المطلب الثاني : في إطار المنظمات الدولية المتخصصة (الأونكتاد)

بتاريخ 8 ديسمبر عام 1963 وافقت الجمعية العامة للأمم المتحدة على الدعوة لعقد مؤتمر دولي يناقش المشكلات الاقتصادية والتجارية الدولية، وفي أول دورة للمؤتمر التي انعقدت عام 1964 في جنيف،ثم تشكيل جهاز لهذا المؤتمر وأمانة عامة وسكرتاريا بعد أن تقرر أن يكون انعقاد هذا المؤتمر كل أربع سنوات وانعقد المؤتمر في دورته الثانية في نيودلهي بتاريخ 01 فيفري 1968 وفي دورته الثالثة في سنياجو بتشيلي بتاريخ 13 أفريل عام 1972، وانعقد في دورته الرابعة في نيروبي بكينيا 3 ماي عام 1976، وفي دورته الخامسة انعقد في مانيلا بالفلبين بتاريخ 7 ماي 1979 وفي دورته السادسة انعقد في بلجراد بيوغسلافيا بتاريخ 2 جويلية عام 1983، وأخر دورة كانت له في النصف الأول من عام 1987 في جنيف) .

وكانت دورتا المؤتمر الرابعة عام 1976 والخامسة عام 1979 تتضمنان من بين أعمال المؤتمر موضوع نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، والانتقال العكسي. وأهم ما يثير الانتباه في هذا الموضوع المحاولات التي بذلت من أجل وضع مدونة دولية لقواعد السلوك في نقل التكنولوجيا، إذ أحال موضوع إعداد هذه المدونة إلى فريق من الخبراء لإجراء الدراسات والأبحاث وتقديم التوصيات بما يمكنه من الإطلاع بمهمته في وضع تقنين دولي لهذا الموضوع، حيث انتهى فريق الخبراء من مهمته وباشر المؤتمر مناقشة مشروع تقنين السلوك والمحاولات والمبادرات التي بذلت من أجل هذه المدونة ذات تاريخ طويل، ابتدأت كما ذكرنا بقرار الجمعية للأمم المتحدة 1713 إلى 1961. وتلاه التوصية التي تضمنتها الوثيقة الختامية لمؤتمر الأمم المتحدة لتجارة والتنمية الأول وقرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم 1013 عام 1964، ثم قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 2091 عام 1965، فقرار الأونكتاد رقم 39 لعام 1972 والقرار رقم 104 لعام 1973 الصادر عن مجلس التجارة والتنمية وقرارات أخرى كثيرة إلى أن انتهى المؤتمر بتقديم مشروع تقنين السلوك لمناقشته في دورته الرابعة المنعقدة في نيروبي عام 1976، فزاحم هذا المشروع ثلاثة مشروعات تقدمت دول ال 77 (الدول النامية) بأحدها وتقدمت بالثاني مجموعة الدول الغربية . كما تقدمت بالثالث مجموعة الدول الاشتراكية .

و لم يحبب مشروع تقنين السلوك لنقل التكنولوجيا النجاح. بسبب كثرة الخلافات حول صياغته .

والجدير بالذكر أن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لم يتوقف عند إجراء البحوث والدراسات بشأن القوانين والأنظمة والسياسات الوطنية المتعلقة بنقل التكنولوجيا، بل دأب على تقديم المساعدة والمشورة للبلدان النامية في

صياغة تشريعاتها الوطنية وتنفيذ استراتيجياتها وخططها المتعلقة بنقل التكنولوجيا، كما استمر هذا المؤتمر في مواصلة جهوده من أجل وضع مدونة دولية لقواعد السلوك وتضييق هوة الخلاف حول ما بقي من مسائل وبنود لم يتم الاتفاق عليها وكانت في مجملها الممارسات المقيدة والقانون الواجب التطبيق وتسوية المنازعات بالإضافة إلى الخلاف حول طبيعة المدونة، هل هي إلزامية أم ارشادية .

وأضافت أمانة هذا المؤتمر موضوع النقل العكسي للتكنولوجيا إلى قائمة الموضوعات الواجب مناقشتها في جلسات المؤتمر بهدف تخفيف الآثار الضارة الناتجة عن هجرة الكفاءات والخبرات من الدول النامية إلى الدول المتقدمة.

المبحث الثاني: آلية الاستثمار الأجنبي المباشر لنقل التكنولوجيا

كثيرة هي الوسائل والأدوات التي استخدمت واستحدثت في الواقع العملي لتبادل المعارف التكنولوجية بين الدول الموردة لها والمستوردة، بهدف اكتساب التكنولوجيا من قبل الدول المتلقية خاصة النامية لمعالجة مشاكل التخلف وتضييق الهوة الاقتصادية ولدفع عجلة التنمية نحوالتقدم، إلا أن بعض هذه الوسائل لم تمنح المقدرة التكنولوجية وتمكين الطرف المتلقي من توليدها وتطويرها بما يخدم مصالحه ويحقق أهدافه من عملية النقل، بل على العكس كرست العديد من هذه الأنماط والأدوات التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة[1] .

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

الفرع الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

جاءت استعانة الدول النامية بالاستثمار الأجنبي، في المراحل الأولى للتنمية الاقتصادية وتحديدا في الفترة الواقعة بين الخمسينات وإلى بداية السبعينات من القرن الماضي في إطار تأثرها بنظريات التنمية السائدة في ذلك الوقت، والتي كانت تعزوها حالة التخلف التي تعيشه الدول النامية إلى جانب ندرة رأس المال الذي يشكل عصب التنمية الاقتصادية، حيث أكدت هذه الأيديولوجيات دعواها إلى ضرورة استيراد رؤوس الأموال من الدول المتطورة كحل أمثل ونموذجي لمواجهة الركود والتخلف ودفع عجلة النموالاقتصادي إلى الأمام . وسرعان ما استجاب عدد غير قليل من الدول النامية إلى هذه الدعوات، وسارع العديد منها خلال الفترة الزمنية إلى إصدار حزمة من التشريعات الوطنية المشجعة والجالبة للاستثمار الأجنبي في دولها، بحيث تنافست هذه التشريعات على توفير أكبر قدر ممكن من الإعفاءات الضريبية والميزات والضمانات التجارية والقانونية لرؤوس الأموال الأجنبية، في الوقت الذي غاب فيه مفهوم التكنولوجيا والتمكين التكنولوجي من الأنظمة القانونية وحزمها التشريعيـــةواقتصارها على محور رئيس وهوعملية التدفقات المالية، واعتقادها بأن هذه الاستثمارات يصاحبها وبشكل طبيعي وتلقائي كم هائل من الخبرات التكنولوجية التي تحتاجها هذه الدول، وهكذا بدأ ينظر إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أنها الأداة الأمثل لتقل التكنولوجيا، وتميزها عن الاستثمار الأجنبي غير المباشر الذي كان يأخذ صور القروض

[1] وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة، 2009، ص 55 .

والمنح من قبل الدول المتقدمة إلى الدول النامية لمساعدتها في مواجهة بعض المشاكل التي تعاني منها، وذلك جاء في إطار الاعتقاد بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يضمن التدفقات التكنولوجية والمالية[1]

وتعرف المادة 2 من الأمر 31/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمارات[2] على أنها : (يقصد بالاستثمار في مفهوم هذا الأمر :

– اقتناء أصول تندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أوتوسيع قدرات الإنتاج، أوإعادة التأهيل أوإعادة الهيكلة.

– المساهمة في رأس مال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أوعينية.

– استعادة النشاطات في إطار خوصصة جزئية أوكلية) .

أما الاستثمار الأجنبي المباشر فيعرفه صندوق النقد الدولي (F.M.I) على أنه : (هي الاستثمارات التي تقوم بها وحدة اقتصادية مقيمة (المستثمر الأجنبي) بهدف الحصول على منفعة دائمة في مؤسسة مقيمة لاقتصاد آخر (مؤسسة الاستثمار المباشر) . يقصد بالمنفعة المستدامة تواجد علاقة طويلة الأمد بين المستثمر المباشر والمؤسسة وأن المستثمر يؤثر بشكل واضح في تسيير المؤسسة . تشمل الاستثمارات المباشرة إضافة إلى المعاملة التجارية الأولية، والتي تضع العلاقة بين المستثمر والمؤسسة، على كل المعاملات التجارية اللاحقة بينهم وبين المؤسسات التابعة لها سواء كانت في شكل شركات أولا، أي سواء كانت لها شخصية معنوية مستقلة أو لم يكن لها ذلك)[3]

الفرع الثاني: أدوات الاستثمار الأجنبي

كان الرائد في الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية الشركات متعددة الجنسيات ، من خلال الشركات الوليدة التابعة للمشروعات المتعددة الجنسية التي ظهرت لأول مرة بشكلها الحالي في الولايات المتحدة الأمريكية ثم انتشرت في باقي الدول الصناعية الكبرى كإحدى الركائز الأساسية التي استند إليها النظام الرأسمالي العالمي، وقد اتجهت هذه الشركات نحوالاستثمار الأجنبي المباشر من خلال توسيع قواعد نشاطها الاقتصادي والتجاري عبر الحدود الوطنية للدول النامية، عن طريق إقامة فروع تابعة لها في هذه الدول.

[1] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الأليات القانونية، الدولية للنشر، دار المستقبل العربي، 1987، ص 190 .

[2] الأمر 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، جريدة رسمية عدد 47 الصادرة بتاريخ 22 أوت 2001، ص 04 .

[3] ميريام أكرور، الاستثمار الأجنبي والصفقات العمومية، المداخلة الواحدة والثلاثون، جامعة الجزائر، ص02 .

والجدير بالقول إن أول استخدام لتعبير (الشركات متعددة الجنسية) يرجع إلى عام 1960 م حيث أشير إليه للدلالة على تلك الشركات التي تمارس نشاطها الاقتصادي في أكثر من دولة مع تحمل مسؤولية الإدارة المباشرة عن تلك الأعمال التي تمارسها داخل الدول الأم وخارجها بإحدى الدول المضيفة[1] .

ويرى الدكتور محسن شفيق أن أساس تعريف المشروعات متعددة القوميات كما يسميها هوفكرة المشروع أي اجتماع كتلة من العناصر البشرية والمادية في تنظيم واحد لإحداث نتيجة اقتصادية معينة كونه يتركب من مجموعة وحدات فرعية تدور في فلك مركز أصلي، وترتبط به بعلاقات قانونية وتبقى تابعة له وإن اكتسبت في الدول التي تعمل فيها شخصية قانونية تهيئ لها كيانا قانونيا قائما بذاته[2] .

وبناء على ذلك فإن هذه الشركة متعددة الجنسيات تتبعها وحدات اقتصادية متعددة منتشرة في مناطق جغرافية في شتى أنحاء العالم مع احتفاظ الشركة الأم برسم استراتيجية وأهداف تلك الفروع بما ينسجم معها، وهذا يعني أن كلا من الشركة الأم وفروعها ومنشأتها التابعة لها والمنتشرة في الخارج تكون في الأصل مجموعا واحدا ومتكاملا. لذلك يمكن النظر إليها على أنها نظام من العلاقات المركبة بين جميع عناصرها ومكوناتها، لما تمتاز به من خاصية الوحدة والتعدد كونها تكتسب جنسيات مختلفة [3] ، وتسعى هذه الشركات وبديمومة مستمرة إلى توسيع نطاق أعمالها الاقتصادية وأنشطتها الإنتاجية والخدمية بهدف الحصول على مناطق ربح جديدة والحفاظ على قوتها التنافسية على الصعيد العالمي لمواكبة ظاهرة تدويل الإنتاج، لما تتمتع به من رأس مال ضخم ومعارف تكنولوجية وخبرات إدارية عالية، واعتمادها على تنوع الأنشطة التي تمارسها في العديد من الدول، كون ذلك يحقق لها مردودا ماليا ضخما لتنوع أنشطتها وسياستها بإدارة المشروعات، إضافة إلى استغلالها الأيدي العاملة الرخيصة في هذه الدول واستيراد المواد الأولية اللازمة لمواصلة نشاطها الإنتاجي واعتمادها على تصدير منتجاتها إلى الخارج.

[1] إبراهيم محمود يوسف، دور التمويل الخارجي في دعم اقتصاديات البلاد العربية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1980، ص 277 .

[2] محسن شفيق، المشروعات ذات القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1978، ص 02 .

[3] نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 45 .

المطلب الثاني: صور عقود نقل التكنولوجيا وتطبيقها

الفرع الأول: العقود البسيطة

يقتصر العقد البسيط لنقل التكنولوجيا على نقل المعرفة التقنية وفق أشكال مختلفة، ترخيص، مساعدة، تدريب، أوتنظيم، ومن العقود المصنفة في هذه الفئة .

أولا: عقد ترخيص استغلال التكنولوجيا

هوأكثر عقود نقل التكنولوجيا شيوعا ونظرا لقلة تكلفة هذا العقد مقارنة بالعقود الأخرى، وهذا ما يدفع الدول النامية ذات الموارد المالية المحدودة تفضيله عن باقي العقود. نذكر من بين التعاريف لهذا النوع من العقود ما يلي :

تعريف الأستاذ محسن شفيق الذي عرفه ب (الإذن لمنشأة وطنية باستعمال حق مملوك لمشروع أجنبي وقد تكون طريقة استحدثها في الصناعة أوتصميما وضعه لآلة أواختراع ابتكره أونموذج ابتدعه، وسواء في ذلك أكان الحق مشمولا أم غير مشمولا بالحماية المقررة للملكية الصناعية)[1] .

كما عرفه الأستاذ ماجد عبد الحميد عمار ب (عقد رضائي يتم بين طرفين يمنح الطرف الأول المسمى المرخص إذنا إلى الطرف الثاني ويسمى المرخص له بأن يتمتع بحق أوأكثر من حقوق الملكية الصناعية التي يمتلك الطرف الأول أهلية حق استغلال هذا الإذن بشأنها بشكل غير قصري)[2] .

ومن التعريفين السابقين نستخلص أن عقد ترخيص استغلال التكنولوجيا يقوم على عنصريين هامين :

– ترخيص استغلال وقد عرفه الفقه الترخيص في مرحلة أولي ب (حق يعطي من سلطة مختصة لمباشرة عمل لا يعتبر مشروعا دون هذا الترخيص) وفي مرحلة ثانية عرفها ب (إذن من طرف يطلق عليه المرخص (الحائز الأصلي للحق) سواء كان شفاهة أوكتابة بمقابل أوبدون مقابل صراحة أوضمنيا لصالح طرف أخر يطلق عليه المرخص له باستغلال عنصر من عناصر التكنولوجيا)[3] .

[1] محسن شفيق، مرجع سابق 1978، ص 44.

[2] صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي، ص 95 .

[3] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 54 .

– أن ينصب عقد الترخيص على أحد عناصر التكنولوجيا المكونة لها مثل براءات الاختراع، المعرفة الفنية، المساعدات التقنية، الأسرار الصناعية، النتائج العلمية، التصميمات الهندسية.

ثانيا : عقد المساعدة الفنية

يقصد بعقد المساعدة الفنية ذلك العقد الرضائي الذي يلتزم فيه الناقل بتقديم معلومات تقنية اللازمة إلى المتلقي،كما ذهب البعض في تبيان مفهوم هذا العقد للقول أنه (عقد يقوم فيه الناقل بمساعدة المتلقي في السيطرة على التكنولوجيا المنقولة)[1]، ويتجسد هذا العقد بتقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية المنقولة موضع التنفيذ . وبموجب هذا التعريف يكون الالتزام عبارة عن تدريب العاملين التابعين للمتلقى بما في ذلك اختيارهم وايفاد عدد منهم إلى منشأة المورد وكذلك الشأن بإيفاد عدد من المختصين التابعين للمورد إلى منشأة المتلقي فترة من الوقت وخاصة أثناء تطبيق الطريقة الفنية المنقولة وبداية التصنيع[2] .

ثالثا : عقد التأهيل والتدريب

تنصب هذه العقود على الجانب البشري، وذلك بتكوين كفاءات الطرف المتلقي للتكنولوجيا، ويقصد بعقد التأهيل والتدريب ذلك العقد الذي يتعهد بمقتضاه الناقل بنقل مجموعة المعارف التقنية والمعلومات اللازمة إلى الطاقم الفني للطرف المتلقي وهذا لاستعمال التكنولوجيا بطريقة فعالة [3]، وهذا التأهيل يشمل من التأهيل الأساسي والتأهيل المتخصص الأكثر تقدما، ويأخذ تنفيذ هذا العقد عدة صور، منها إنشاء معاهد، تنظيم دورات، بعثات تكوينية .. .

ويلاحظ أن هذا النوع من العقود يساعد البلدان النامية على الحصول على القدرة التقنية البشرية وهذا ما يمهد لسيطرتها على التكنولوجيا المنقولة إليها.

[1] عبابسة حمزة، مرجع سابق، ص 47.
[2] محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص 214 .
[3] صالح بن بكر، مرجع سابق، ص 69 .

رابع : عقد التنظيم

نظرا لنجاح تجربة التكنولوجيا لدى الدول المتقدمة تكنولوجيا وخصوصا على مستوى تسيير الهياكل الصناعية والمؤسسات التي تقوم باستغلال التكنولوجيا، تلجأ بعض الدول إلى محاولة الاستفادة من هذه الخبرات والمعارف التقنية في مجال التسيير والتنظيم وذلك كجزء من التكنولوجيا، وعقد التنظيم يتميز عن العقود الأخرى أنه لا يبرم إلا بعد إجراء دراسة من الطرف المورد للتكنولوجيا حول الامكانيات التنظيمية ووسائل وأهداف الطرف المتلقي للتكنولوجيا[1] .

الفرع الثاني: العقود المركبة

نظرا للاحتياجات المتزايدة للتكنولوجيا لدى الدول النامية من جهة، والاستراتجيات المتبعة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات من جهة أخرى ظهر هذا الشكل من العقود المركبة وهوعبارة عن اتفاق يلتزم بموجبه ناقل التكنولوجيا إلى جانب نقل المعرفة الفنية بأداءات أخرى واللازمة لاستغلال هذه المعرفة الفنية أوأكثر من ذلك تشغيل هذه الوحدات وضمان صدور الإنتاج عنها أوحتى تسويق هذا المنتج[2] .

ومن بين هذه العقود ما يلي :

أولا : عقد تسليم المفتاح

عقد تسليم المفتاح هوعقد يلتزم فيه المورد (المقاول) بتنفيذ جميع العمليات الانشائية ابتداء من تمهيد أرض البناء إلى إقامة الأبنية وتقديم التكنولوجيا وتوريد الآلات والأجهزة وتركيبها، وتدريب العاملين وتشغيل المصنع، كما يمكن أن يعهدها لغيره دون أن تتغير طبيعة هذا العقد .

ويمكن إجمال الالتزامات الناشئة على عاتق المقاول فيما يلي[3] :

– الالتزام بنقل التكنولوجيا.

[1] صالح بن بكر، مرجع سابق، ص 70.

[2] عبابسة حمزة، مرجع سابق، ص 49 .

[3] محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص ص 219 220 .

– الالتزام بإنشاء المصنع وتجهيزه وتتضمن هذا الالتزام على اعداد الدراسات الأولية وعم ـــــــــــل الرسومات وتحضير البيانات الضرورية ونوع قطع الغيار والمواد الأولية، بالإضافة إلى إقامة الأبنية وتجهيز المصنع بالمعدات اللازمة لتشغيله وتركيب الأجهزة والآلات وتوريد قطع الغيار.

– الالتزام بتقديم المساعدة الفنية .

– الالتزام بالتسليم :

هوتسليم المصنع كوحدة كاملة بعد انجازه حسب الشروط والمواصفات المتفق عليها ويكون هذا الالتزام تماما بعد الاختيار وتشغيل المصنع وإنتاج السلعة حسب المواصفات .

– الالتزام بالضمان :

ابقاء ذمة المورد مشغولة لفترة معينة بعد التسليم ويتعهد على أساسه بمعالجة العيوب التي قد تظهر خلال هذه الفترة في الآلات أوالأجهزة أوفي المعرفة الفنية المنقولة وبشكل عام العيوب التي قد تظهر في المصنع كوحدة كاملة.

ثانيا : عقد تسليم الإنتاج

بظهور مساوئ عقد تسليم المفتاح في اليد وبعد مطالبة الدول النامية بتعديل صيغة هذا العقد على أثر فشل بعض المصانع وتوقفها، مما زاد التزامات المورد .أدت هذه الزيادة إلى تقبل فكرة الالتزام بتحقيق نتيجة وتعهد المورد كان برهان عن رغبته في تحقيق هذه الأهداف .

وامتداد التزامات المورد يعني تحمله أداءات جديدة على نحويدفع به إلى المطالبة في أن تكون له سلطة الاشراف الفعلية على إدارة المنشأة، التي من خلالها يكون له سلطة اختيار المستخدمين والاشراف على تدريبهم ومراقبة أعمالهم في كافة مراحل تنفيذ العقد .

يلتزم المورد شروط يحددها العقد في نصوصه، وتشتمل على وصف لقدرته على الإنتاج بكمية معينة ونوعية محددة، ويحدد العقد كذلك المستندات التي تتضمن الخدمات والمعدات والأدوات التي يتعين على المورد تسليمها للمتلقي لكي يحقق المشروع هدفه على نحوما اتفق عليه[1] .

ويلتزم أيضا بإجراء تجارب وذلك يعني قيامه بعملية تجارب لتشغيل المصنع وبيان قدرة خطوط الانتاج في التوصل إلى ما تم الاتفاق عليه في الكم والكيف وهوما يسمى النتائج القياسية .

الفرع الثالث: تطبيقات العقود الدولية لنقل التكنولوجيا

لقد كان الهدف الأساسي من إتباع وسيلة العقود في عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا هوالاستفادة من المزايا التي يوفرها هذا الأسلوب، حيث أن هذا الأسلوب يوفر لأطراف عملية نقل التكنولوجيا كثرة الإجراءات والشكليات المعهودة في وسائل نقل التكنولوجيا الأخرى مثل الاتفاقيات الدولية، فالعقد الدولي لنقل التكنولوجي يبدأ بإنتاج أثاره والمتمثلة بشكل أساسي في نقل التكنولوجيا من الحائز للمتنقل بمجرد إتمام شروط الانعقاد التي يحددها الأطراف[2]، كما أن أسلوب نقل التكنولوجيا بموجب عقود دولية يتيح للدول التعاقد مع أطراف لا تمثل أشخاص للقانون الدولي ومثال ذلك الشركات المتعددة الجنسيات وأشخاص القانون الداخلي للدول، وقد أشار صراحة تقرير مؤتمر الأمم المتحدة المعني بتسخير العلم والتكنولوجيا لأغراض التنمية في فيينا سنة 1997

أن معظم التكنولوجيا الفعالة أصبحت تحت سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات وأشخاص القانون الداخلي،

وبذلك لا يمكن الاستفادة من هذه التكنولوجيا إلا بموجب عقود نقل التكنولوجيا المبرمة مع هـــــــــــذه الأطراف[3]، ومن مزايا هذا الأسلوب أيضا أنه يقوم على مبدأ حرية العقود والاتفاقيات الدولية وذلك ما يتيح لأطراف عقد نقل التكنولوجيا إعطاء الشكل والمضمون الذي يريدانه لهذا العقد وكذا إمكانية إبعاده عن إطار القوانين الداخلية والقضاء[4] ، ومن أهم المزايا التي يوفرها عقد نقل التكنولوجيا أنه ذوطابع سري فتفاصيل الاتفاق تبقى في إطار دائرة ضيقة بين الحائز والناقل فقط على عكس الأساليب الأخرى مثل الاتفاقيات الدولية أين

[1] محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص ص 222 223 .

[2] عبابسة حمزة، مرجع سابق، ص 57 .

[3] نص الفقرة 03 و04 و05 من ديباجة تقرير الأمم المتحدة المعني بتسخير العلم والتكنولوجيا لأغرض التنمية، فيينا، 1997 (منشورات الأمم المتحدة، رقم المبيع A.97.I.21 والتصويبات) .

[4] عبابسة حمزة، مرجع سابق، ص 58 .

تنكشف للعامة مجمل معالم عملية نقل التكنولوجيا المراد القيام بها قبل النقل الفعلي، مما يهدد بفشل عملية النقل هذه وخصوصا إذا كانت تنصب على نوع من التكنولوجيات الإستراتيجية التي تلعب السياسات الدولية دورا في منع وصولها لبعض الأطراف[1] .

غير أن الواقع العملي لم يعطي في بعض الحالات نتائج بتلك الإيجابية حيث أن كثرة الثغرات التي يشهدها النظام القانوني الدولي لنقل التكنولوجيا وكذا الإفراط في تفعيل مبدأ الحرية في العقود والاتفاقيات الدولية أدى ظهور بعض المظاهر السلبية وأهمها :

– عدم التكافؤ في المفاوضات التي تسبق إبرام عقود نقل التكنولوجيا بين حائز التكنولوجيا ومتلقيها .

– تحميل العقد بجملة من الشروط الاستثنائية .

وكانت أول مبادرة لتصنيف هذه الشروط جاءت بناءا على مطالب الدول النامية في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، حيث رأت هذه الدول أن تحميل عقد نقل التكنولوجيا بهذه الشروط يخرجه من دائرة وسائل نقل التكنولوجيا ويدخله في دائرة وسائل التبعية التكنولوجية .

[1] صالح الطيار، مرجع سابق، ص80 .

خاتمة الفصل الأول:

إن الجهود الدولية التي بذلت من أجل تسهيل انتقال التكنولوجيا والحد من الشروط التعسفية والممارسات المقيدة، لم تنته إلى النتيجة التي طمحت إلى تحقيقها مجموعة الدول النامية المستوردة، هذه النتيجة كما تصورتها هذه الدول، إقرار اتفاقية دولية ملزمة تتقيد بأحكامها الدول الأعضاء في الأمم المتحدة .

وكان سبب فشل هذه الجهود رفض الدول مالكة التكنولوجيا الموافقة على الاتفاقية المقترحة بصفتها الإلزامية التي تبناها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، مما أدى إلى اللجوء إلى عمليات الاستثمار الدولي المباشر، سواء أكانت عن طريق شركة وليدة أم مشروع مشترك وهي كذلك غير صالحة بأي حال كأداة لنقل التكنولوجيا بالمعنى الذي تقصده الدول النامية .

إن استرتيجية الشركات متعددة القوميات في مجال نقل التكنولوجيا تهدف إلى إدماج الدول المتلقية (النامية) في إطار التقسيم الدولي للعمل.....، لمصلحة دول المركز (الدول الصناعية المتقدمة) . وهذا يعني أن نقل التكنولوجيا لا يعتبر من وجهة نظرها غاية في ذاتها بل هووسيلة فعالة لإطالة دورة حياة التكنولوجيا أولا، ولغزوالأسواق المغلقة ثانيا، والحفاظ على المركز التنافسي والاحتكاري لها في السوق التكنولوجي ثالثا.

الفصل الثاني:

المعالجة القانونية لنقل التكنولوجيا في التشريع الوطني

(الآليات الوطنية)

الآليات البسيطة

تنظيم آليات الاستثمار الأجنبي المباشر

مقدمة الفصل الثاني :

لقد كانت قوانين الاستثمار في الجزائر تعكس الاتجاه السياسي للدولة ومن بين هذه القوانين التي جاءت خدمة لنقل التكنولوجيا في التشريع الوطني ما يلي:

ففي فترة الستينات جاء قانون 63 – 277 المؤرخ في 26 جويلية1963[1] تحت حاجة الاقتصاد الجزائري آنذاك لرأس المال الأجنبي ولضعف الإمكانيات الداخلية وقلة رؤوس الأموال المحلية .

إذ يمنح بموجبه الحرية لكل شخص أجنبي سواء معنوي أوطبيعي للاستثمار حسب الاتفاقيات الاقتصادية للدول، بعبارة أخرى أن قبول المستثمر الأجنبي مرهون بمدى كون هذا الأجنبي يعمل في إطار أهداف الدولة أي لتحقيق اقتصاد اشتراكي[2] .

لم يعرف هذا القانون تطبيقا من الناحية الواقعية رغم الامتيازات التي جاء بها وذلك لتخوف المستثمرين من عدم الاستقرار الاقتصادي في الجزائر، ونية النظام السياسي في إتباع المنهج الاشتراكي .

نتيجة للنقص الواضح في القانون 63 – 277 قامت السلطات الجزائرية بإصدار قانون الاستثمار رقم 284/66 بتاريخ 1966/09/15[3] والمتعلق بالاستثمار الوطني.

فمن أهم المبادئ التي تضمنها أن ترجع مبادرة الاستثمار في القطاعات الحيوية إلى الدولة والهيئات التابعة لها، أما رأس المال الخاص الوطني أوالأجنبي فيمكنه الاستثمار في القطاعات الأخرى، بشرط الحصول على اعتماد من قبل السلطات الإدارية[4] .

[1] القانون رقم 630 – 277 المؤرخ في 26 جويلية سنة 1963، الجريدة الرسمية العدد 53، 2 أوت 1963، ص 774 .

[2] عليوش قربوع كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط 1999، ص 06 .

[3] الأمر رقم 66 – 284 المؤرخ في 15 سبتمبر سنة 1966، الجريدة الرسمية العدد 80، 17 سبتمبر 1966، ص 1201.

[4] عليوش قربوع كمال، مرجع سابق، ص 08 .

وفي مرحلة السبعينات (قانون المالية سنة 1970) تميزت بالتوجه الاشتراكي لذا كانت معظم الاستثمارات من اختصاص الدولة، فمنذ 1970 تأكد مبدأ توحيد تمويل الاستثمارات للمؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي وهذا ما نصت عليه المادة 05 من قانون المالية لسنة 1970.

في الثمانينات وتصحيحا للأخطاء التي ارتكبت في النموذج السابق للتسيير، أعطت الدولة حرية أكثر للمؤسسات العمومية في تسيير بعض شؤونها.

وعلى إثر صدور القانون 11/82 في 11 أوت 1982[1]، والمتعلق بالاستثمار الخاص الوطني والذي أجاز للخواص إنشاء شركات خاصة .

وبعد الإصلاحات ظهرت عدة قوانين فنجد قانون النقد والقرض 10/90 المؤرخ في 1990/04/14[2]، الذي كرس مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي، فوق ما جاء في المادتين 181، 182 فتح هذا القانون الطريق لكامل أشكال الشراكة بدون تخصيص كما أنه ألغى القانون 13/82 المتعلق بالشركات المختلطة[3]، كما أن المستثمر غير المقيم أصبح بإمكانه أن ينشأ شركة عن طريق الاستثمار المباشر أوعن طريق الشراكة مع الأشخاص المعنوية العامة أوالخاصة المقيمة .

وفي قانون المالية لسنة 1992 زوال التفرقة بين المؤسسات العمومية والشركات الأجنبية فاستبدل هذا المبدأ بمبدأ النشاطات ذات الأولوية وفقا لمخططات التنمية والمناطق المعدة للترقية، ومن أهدافه توسيع مجالات الاستثمار.

ومن خلال المرسوم التشريعي 93 – 12 الصادر 05 أكتوبر 1993 [4]والمعدل بالأمر 01 – 03 المؤرخ في 20 أوت 2001، والذي يتعلق بترقية الاستثمارات المواكبة للإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها الجزائر

[1] القانون 11/82 المتعلق بالاستثمار تاخاص الوطني، الجريدة الرسمية العدد 34، 21 أوت 1982 .

[2] قانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية رقم 16، 14 أفريل 1990 .

[3] القانون رقم 13/82، المؤرخ في 28 أوت 1982، المتعلق بالشركات ذات الاقتصاد المختلط، العدد 35 رقم 1724 .

[4] المرسوم التشريعي 12/93، الصادر في 05 أكتوبر 1993، المتعلق بترقية الاستثمارات، الجريدة الرسمية العدد 64.

بغية النهوض بالاقتصاد الوطني وإرساء قواعد اقتصاد السوق، وذلك بتشجيع القطاع الخاص إلى جانب العام لهذا ألغى هذا القانون كل القوانين السابقة[1] .

– حرية إنشاء مشاريع استثمارية.

– إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمار APSI .

– إنشاء الشباك الموحد.

– إعطاء امتيازات خاصة للمستثمرين في المناطق الخاصة والمناطق الحرة .

– تكون طريقة التحكيم بحسب ما اتفق عليه في اتفاقية التحكيم بين الأطراف المتنازعة .

لدراسة الآليات الوطنية لنقل التكنولوجيا قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين على النحوالتالي :

المبحث الأول: الآليات البسيطة

المبحث الثاني : تنظيم آليات الاستثمار الأجنبي المباشر

[1] ألغى القانون 12/93 القوانين السابقة مجملها، ما عدا قانون المحروقات الذي استمر العمل دون تغييره.

المبحث الأول: الآليات البسيطة

ينحصر محل هذا النوع من العقود في تنظيم الحق في استعمال التكنولوجيا فقط، دون المساس بملكيتها أوالاتفاق على تعليمها للطرف المتلقي، وتكمن فاعليتها كوسيلة في نقل المعارف التكنولوجية في إطار العلاقة بين مشروعات ذات مستوى تكنولوجي متكافئ، بحيث يتيح لها إقامة علاقات متوازنة في نطاق تبادل المعرفة، لحيازة كل طرف ثروة تكنولوجية خاصة به، تمكنه من استيعاب وتطوير التكنولوجيا الأجنبية المنقولة دون أية صعوبات لما يتمتع به كل طرف بخبرات تكنولوجية كافية تسمح له بإدماج هذه العناصر التكنولوجية في أنشطتها الإنتاجية الخاصة[1] .

ويلاحظ رغم تنوع هذه العقود في المجال العملي، وجود قواسم مشتركة يسمح بتجميعها ضمن طائفة واحدة من خلال النظر للغايات الاقتصادية المشتركة لأطراف العلاقة والذي يعبر عنه بالمفهوم القانوني بالحق في استعمال التكنولوجيا[2] .

المطلب الأول: التراخيص الصناعية (تراخيص التصنيع)

يعد هذا العقد من الأدوات المثلى لتداول التكنولوجيا بين أطراف ذات مستوى تكنولوجي متطور ومتقارب

ولجوء العديد من الدول النامية إلى هذا النوع من العقود، بخاصة المشروعات التابعة لها واعتمادها هذا الأسلوب بغية للحصول على التكنولوجيا الأجنبية.

يعتبر هذا العقد من أكثر الأدوات القانونية التقليدية انتشارا سواء بين الدول المتقدمة أوبين هذه الدول والدول النامية ومشروعاتها في مجال نقل التكنولوجيا، لما يمتاز به هذا العقد من بساطة الالتزامات التي يرتبها على عاتق الأطراف ، بالإضافة إلى قدرته على إشباع رغبة وتحقيق أهداف كل من المرخص والمرخص له، ويدخل ضمن نطاق البدائل التي اتبعتها هذه الدول كبديل للاستثمار الأجنبي المباشر[3] .

[1] نصيرة بوجمعة سعدي، مرجع سابق، ص 70 .

[2] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 78.

[3] وليد عودة الهمشري، مرجع سابق، ص ص 62 63 .

الفرع الأول: مفهوم عقد الترخيص

أولا: تعريف عقد الترخيص

تناولت عدة مؤلفات عقد الترخيص من حيث مفهومه، وطبيعته القانونية، ومحل هذا العقد، وخصائصه، وبيان أطرافه، وآلية إبرامه، والمراحل التي يمر بها، بدءا من المفاوضات وضماناتها، وما ترتبه من أثار وانتهاء بإبـــــرامه وصيغة هذا الاتفاق، وبيان أثـــــار عقـــــد الترخيص من حيث حـــقوق والتزامات المرخص وحـــقوق والتزامات المرخص له وآلية تسوية المنازعات بينهم .

يعرف عقد الترخيص بأنه (عقد بمقتضاه يمنح صاحب البراءة للغير، كليا أوجزئيا حق استغلال اختراعه خلال مدة زمنية معينة نظير مقابل مالي محدد)[1] .

وهذا يعني أن عقد الترخيص هوتصرف قانوني ، بموجبه يتنازل صاحب البراءة أومن ألت إليه حقوقه عن حقه الاستئثاري، في احتكار استغلال اختراعه كليا أوجزئيا وذلك خلال مدة معينة ، لقاء مبلغ يحدده العقد ويترتب على ذلك أن هذا العقد لا ينقل ملكية البراءة فكل ما يخوله للمرخص له هوالتمتع بحق الاستغـــلال وهوبهذا المعنى يختلف عن عقد التنازل الذي يعد في حقيقته بيعا للبراءة، وتطبق أحكام عقد البيع عليه بخلاف عقد الترخيص، الذي يرى أغلب الفقهاء الشراح أنه عقد إيجار أوصورة خاصة منه، كون جوهر كلا العقدين هوالتمكين من الانتفاع بالشيء مقابل دفع الأجرة، على الرغم من وجود بعض الفوارق، التي تعد ثانوية راجعة إلى الطبيعة الخاصة لموضوع أومحل عقد الترخيص وهواحتكار الاستغلال القائم على الاعتبار الشخصي بخلاف عقد الإيجار[2]، وفي إطار الطبيعة القانونية لعقد الترخيص نجد أن جانبا من الفقه يرى تشابه هذا العقد مع حق الانتفاع، لأن في كليهما يتمتع شخص بحق استغلال الشيء على أن تبقى ملكية الرقبة للأخر.

والباحث لا يتفق مع هذا التصور أوالرأي، على الرغم من صحة هذا التشابه، إذ يوجد من الأحكام ما يفرق بينهما، وأبسطها أن حق الانتفاع لشخص آخر أما الحق الناشئ عن عقد الترخيص وهومباشرة الاستغلال

فلا يجوز للمرخص له أن يتنازل عنه إلا بموافقة المرخص، كونه من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي.

---

[1] وليد عودة الهمشري، مرجع سابق، ص 63 .

[2] سميحة القليوبي، الملكية الصناعية، دار النهضة، ط2، 1998، ص 170 .

وكذلك فإن المرخص يستطيع أن يمنح عدة تراخيص على البراءة ذاتها، لأن الأصل في عقد الترخيص أن يمنع لا المرخص من هذا الحق، وهذا خلاف حق الانتفاع الذي لا يمكن أن يرد عليه سوى حق انتفاع واحد [1] لكن إذا كان هناك شبه إجماع في الفقه والقضاء على اعتبار عقد الترخيص من قبيل الإيجار، فإننا نجد أن خلافا فقهيا ثار في الفقه الفرنسي حول تحديد المضمون الحقيقي للالتزامات التي ينشئها العقد . فذهب رأي إلى القول بأن الترخيص ما هوإلا تنازل من المرخص عن حقه الاحتكاري في استغلال اختراعه، بحيث يرتب هذا التنازل أثره بإضفاء المشروعية على استعمال المرخص له لهذا الاختراع، حيث أكد هذا الاتجاه بساطة طبيعة الترخيص والتي تعني مجرد التنازل عن رفع دعوى التقليد وليس أي شيء أخر[2] .

ومؤدى هذا الاتجاه إضفاء مضمون سلبي على عقد الترخيص، بمعنى أن الالتزام الرئيس الناشئ عن هذا العقد هومجرد الالتزام بالامتناع عن القيام بعمل معين، والتأكيد من جانب أخر على أن المرخص إنما يلتزم فقط بعدم ممارسة حقه الاحتكاري في مواجهة المرخص له[3] .

في حين يؤكد اتجاه آخر[4] . أن التزامات المرخص ليست جميعها التزامات سلبية بحتة وأن هذا العقد لا يفرض على المرخص التنازل عن رفع دعوى تقليد البراءة ودعوى المسؤولية فقط، وإنما يفرض عليه أيضا التزامات إيجابية تتمثل في تمكين المرخص له من الانتفاع الهادئ بالاختراع محل البراءة وضمن هذا الانتفاع، وبعبارة أخرى يلتزم المرخص بأداءات إيجابية ينقل بموجبها إلى المرخص له فكرة الاختراع . وبعيدا عن هذا الخلاف الفقهي، يثار التساؤل هل بالإمكان اعتبار هذا العقد كما يرى ماجد عمار[5] . أنه من عقود نقل التكنولوجيا ؟ أم لا ؟ بمعنى هل يعد محل عقد الترخيص هونقل التكنولوجية أم شيئا أخر ؟، خاصة أن براءة الاختراع التي يرد عليها عقد الترخيص ليست هي التكنولوجيا ولكنها صك ملكية التكنولوجيا، أي أنها الحق الذي يرد عليها[6] .

---

[1] جلال أحمد خليل ،النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط1، 1983، جامعة الكويت، ص 403 .

[2] حسام عيسى، مرجع سابق، ص 335.

[3] أنس السيد عطية، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها، دراسة في الإطار القانوني للنظام التكنولوجي الدولي، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1996، ص 295.

[4] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 134.

[5] ماجد عمار، مرجع سابق، حيث يرى أنا عقد الترخيص هومن العقود الناقلة للتكنولوجيا وأنه آلية مناسبة للدول النامية .

[6] حسام عيسى، مرجع سابق، ص 338.

ثانيا : تقييم دور عقود الترخيص في نقل التكنولوجيا

جوهر عقد الترخيص يتمثل أساسا في انتقال حق استعمال تكنولوجيا معينة من طرف إلى أخر خلال فترة زمنية معينة، أي أن هذا العقد لا يخول المرخص له سوى حق شخصي في الانتفاع بالتكنولوجيا التي يرد عليها الترخيص طوال مدة سريان العقد، وهذا يؤكد أن الغرض من إبرام عقد الترخيص على الأقل من وجهة نظر المرخص هوتنظيم الحقوق الواردة على التكنولوجيا باعتبارها قيمة مبادلة ومحلا للتملك، أما بالنسبة للمرخص له فإن هذا الأمر يختلف حسب التكنولوجيا المطلوبة ومدى قدرته على استيعابه لهذه المعارف، لأنه كما تقدم فإن هذا العقد يعتبر آلية مناسبة لنقل المعارف التكنولوجية بين أطراف لها مستوى متقارب من حيث اكتسابها التكنولوجيا المتطورة، لذا كان المرخص له في هذه الحالة لا يحتاج سوى الإذن من مالك التكنولوجيا لاستعمالها واستغلالها في نشاطه الإنتاجي، كونه يتمتع بمستوى تكنولوجي يؤهله لاستيعاب جميع عناصر التكنولوجيا المرخص بها وتطويعها وحتى تطويرها .

وهنا تتجلى مقولة الأستاذ كومبو(بعقد الترخيص لا يشتري المرء المعرفة وإنما يشتري الهدوء والسكينة)، ذلك أن الأثر المباشر لعقد الترخيص هو إزالة ذلك العائق المتمثل في الحق الاستئثاري لمالك البراءة بحيث يستطيع المرخص له استغلال الاختراع دون اعتراض المالك [1] . ويمكن القول بأن نقل التكنولوجيا، خاصة إذا كان الطرف المرخص له هوإحدى الدول النامية، لا يشكل على الإطلاق جوهر عقد الترخيص وحتى إن وجد مثل هذا النقل فإنه لا يمكن أن يكون إلا أثرا من أثاره، وندلل على ذلك بأن المرخص يلتزم أساسا بتسليم الوثائق الفنية المجسدة للتكنولوجيا، وإن الأداءات التكنولوجية الأخرى كالمساعدة الفنية والتدريب، فإنها تكون ثانوية في إطار هذا العقد، كما يمنح هذا العقد المرخص من سلطة السيطرة أثناء التفاوض على شروط العقد، والتي تزداد أهميتها كلما كان مكتسب التكنولوجيا البديلة، وبالتالي سوف يجد نفسه مضطرا لدفع الإتاوات التي يفرضها مالك البراءة، هذا بالإضافة إلى ترسيخ هذا العقد مبدأ التبعية التكنولوجية من خلال حاجة المتلقي أوالمرخص له للمورد أوالمرخص لمختلف مراحل الإنتاج من جهة، ودوام اعتماد الأول على الثاني من جهة أخرى لمدة بقطع الغـــيار والصيانة وبالجديد من التكنولوجيا كونها تعتمد على التطور المستمر.

[1] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 140.

ونلخص مما تقدم أن عقود الترخيص بصيغتها المتعارف عليها لدى الدول النامية لا تعتبر من عقود نقل التكنولوجيا إذا لم يرافقها التزام المورد بالمساعدة الفنية، لأن الهدف منها هوتنظيم العلاقات الناشئة عن تمـــلك واحتكار التكنولوجيا وليس اكتساب التمكن التكنولوجي، كون هذه العقود ترد على التكنولوجيا لا باعتبارها عنصرا في العملية الإنتاجية، ولكن باعتبارها سلعة للملكية أي نقل الحق في استعمال التكنولوجيا لا القدرة على استعمالها، وكذلك احتواء هذه العقود على شروط مقيدة لتجعل منها أداة للسيطرة والاستغلال لاحتكار التكنولوجيا، وأداة لاستثمار رأس المال التكنولوجي وليس أداة لنقل التكنولوجيا، وهذا ما أكده فقهاء القانون بقولهم (أن ما يشغل بال المشروعات ليس نقل التكنولوجيا بل على العكس تماما كيفية الحد من ذيوعها)، حتما أن مقتضيات استغلال رأس المال التكنولوجي تؤدي بالضرورة إلى نقل المعارف التكنولوجية للغير، إلا أن ذلك مشروط دائما بإمكانية الاحتفاظ بنوع من السيطرة عليها، وذلك من خلال إيراد العديد من الشروط التقييدية من خلال التأكيد في العقد لا على نقل التكنولوجيا ولكن على الأدوات الكفيلة بتحقيق هذه السيطرة، وأن توجه آليات العقد بشكل رئيس من أجل تحديد حقوق الطرف المتلقي في أضيق نطاق ممكن[1] .

الفرع الثاني : نموذج عن عقد الترخيص في الجزائر (ترخيص نوفونورديسك لصيدال لتصنيع الأنسولين)

تم بالجزائر العاصمة التوقيع على عقد شراكة تكنولوجية بين مجمع صيدال ومخابر نوفونورديسك الدنماركية لصناعة مادة الأنسولين بجميع أنواعها بمصنع قسنطينة التابع للمجمع بقيمة 15 مليون أورو .

ووقع على هذا العقد عن الجانب الجزائري الرئيس المدير العام لمجمع صيدال، بومدين درقاوي، وعن جانب مخابر نوفونورديسك الرئيس المدير العام للمخابر بالجزائر، جون بول ديجي، بحضور وزيري الصحة والسكان وإصلاح المستشفيات، جمال ولد عباس والصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، محمد بن مرادي.

وأوضح السيد درقاوي بمناسبة التوقيع على هذا العقد أن هذا المشروع خرج الى النور بعد 18 شهرا من التفاوض مع مخابر نوفورديسك واصفا الشراكة ب (المربحة) للطرفين حيث ستساهم كما قال، في ضمان توفير مادة الأنسولين بنفس النوعية التي تنتجها المخابر الدنماركية والتخفيض من فاتورة استيراد الأدوية وتغطية الاحتياجات الوطنية من هذه المادة والتي تصل الى 5 ملايين قارورة .

[1] حسام عيسى، مرجع سابق، ص 331.

وأضاف الرئيس المدير العام للمجمع أن مصنع قسنطينة الذي يوفر من مادة الأنسولين ما يعادل 1.3 مليون قارورة سيشرع في إنتاج النوع الكلاسيكي كمرحلة أولى ثم الانتقال إلى الأنواع الاخرى في شكل أقلام خلال المراحل القادمة من الإنتاج ليتوجه بعد ذلك إلى التصدير .

وسيتم قبل الشروع في انتاج مادة الأنسولين في شكل قارورة تحمل علامة نوفونورديسك تجديد عتاد وتجهيزات المصنع وتكوين المستخدمين وتدريبهم على هذا العتاد .

أما الرئيس المدير العام لمخابر نوفونورديسك بالجزائر فقد ذكر بأن المخابر الدانماركية متواجدة في الجزائر منذ سنوات التسعينيات ويعود انشاء مصنعها بولاية تيزي وزوإلى 2006 وهوينتج الأدوية في شكل أقراص

موجهة لعلاج داء السكري مؤكدا بأن مخابره تسهر على المحافظ ة على النوعية وأمن الأدوية التي تنتجها بالجزائر على غرار ما تقوم به بالبلد الأصلي .

ووصف هذه الشراكة (بالمربحة) مشيرا إلى احترافية مجمع صيدال في هذا المجال و الانتقال خلال الثلاث سنوات المقبلة إلى إنتاج كل أصناف الأنسولين . وأشار ذات المسؤول إلى إشراك كل الفاعلين في الميدان لضمان الوقاية القاعدية من خلال العيادة المتنقلة التي ستجوب كل الولايات للكشف المبكر عن داء السكري.

ويكتسي اختيار الجزائر لتأسيس هذه الشراكة – حسب نائب المدير العام لمخابر نوفونورديسك بالدنمارك السيد لارس غرين – أهمية بالغة ومثالا للشمولية في طابع محلي مضيفا أنها تمثل أحسن دراسات عيادية في مجال داء السكري.

ومن جهته، أكد السيد ولد عباس بأن التوقيع على عقد الشراكة بين مجمع صيدال ومخابر نوفونورديسك يدخل في إطار الدينامكية الجديدة التي أقرتها الحكومة من أجل ترقية إنتاج الأدوية بالجزائر لضمان تغطية الاحتياجات الوطنية التي ستصل إلى 70 % مع آفاق 2014 والتقليص من فاتورة الاستيراد.

ودعا مخابر نوفونورديسك إلى تحقيق توازن بين الاستيراد والإنتاج المحلي لتلبية احتياجات المصابين الذين يقدر عددهم ب 3.5 مليون مصاب .

ومن جهته وصف السيد بن مرادي هذه الشراكة بمثابة العلامة (المشجعة) التي ستساهم لا محال في التقليص من فاتورة استيراد الادوية والتكفل الحسن بصحة المواطن مشيرا إلى الدعم الذي توليه الدولة لمجمع صيدال مذكرا بقيمة هذا الدعم المقدرة ب 200 مليون أورومن أجل رفع حصة إنتاجه خلال السنوات المقبلة .

وأضاف في نفس الإطار أن الدولة ترافق القطاعين العام والخاص بغلاف مالي موجه لإعادة تأهيل المؤسسات الفاعلة في الميدان للمساهمة في الحل النهائي لمشكل الادوية وخلق مناصب شغل[1] .

المطلب الثاني: عقود إقامة المجمعات الصناعية

في نطاق البدائل والآليات التي أظهرها واقع العمل في إطار عقود نقل التكنولوجيا، تم ابتداع صيغ عقدية جديدة تتلاءم مع متطلبات وحاجة المشروعات المتلقية باستيراد ونقل التكنولوجيا إلى بلادها كأحد الخيارات المرحلية، وذلك من خلال عقود بيع المجمعات الصناعية والتي تأتي في إطار عقود التداول وتسويق التكنولوجيا ومـــن أبرز هذه الصيغ :

الفرع الأول: عقد المفتاح في اليد

ظهرت هذه الصيغة لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية كأحد الخيارات العاجلة للدول الأوروبية التي أتت الحرب على البنية التحتية لها، وإعطاء دفعة للاستثمارات الأجنبية في هـــــــذه الدول.

وفي هذه الصيغة لا يتحمل الممول أوالمستثمر نتائج أخطار العملية[2] ، وإنما المنشئ فقط هوالذي يتحملها وحده ولا يمكنه التحرر من هذه المسؤولية إلا بوجود سبب قانوني أواتفاق بيع يعفيه من تلك المسؤولية، بمعنى أن هذه الصيغة لبت أوأشبعت رغبة المستثمر في إعفاء نفسه من القيام بمجموع الأعمال اللازمة للاستثمار، ومن تحمل المخاطر التي تصاحب القيام بالإنشاء والتجهيز، لتلقيها على عاتق شخص آخر . ومن أهم المجالات التي برزت فيها عقود تسليم المفتاح، التعاقد على تشييد المطارات المتكاملة، وكذلك مشروعا إنشاء معامل تكرير البترول ومصانع البتروكيماويات في منطقة الخليج العربي والسعودية ومصر، فضلا عن عقود إنشاء مصانع المعدات الحربية الالكترونية[3] . وقد انتشر استخدام هذا العقد بين الدول الغربية الرأسمالية ودول أوروبا الشرقية الاشتراكية وكان يقتصر على عمليات تصميم المنشأة الصناعية وإدارتها بمجرد تسلمها من الطرف الأجنبي . لذا تعد هذه الطريقة أوالأسلوب بالنسبة للدول المتقدمة ناجحة كونها تملك قدرا من التكنولوجيا التي تمكنها

[1] وكالة الأنباء الجزائرية، التوقيع على عقد شراكة بين مجمع صيدال ومخابر نوفونورديسك الدنماركية لصناعة مادة الأنسولين، 13 نوفمبر 2014

[2] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 148.

[3] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 111 – 112.

من التعامل المتقدم مع التكنولوجيا المنقولة من جهة، واعتبار هذا الأسلوب حافزا سريعا للقضاء على مواطن الضعف لديها من جهة أخرى، وإن جاز لنا التعبير تعد هذه الطريقة بالنسبة للدول المتقدمة عصا سحرية كونها تنقل معارف الآخرين وتطورها بما تملك من قدرات تكنولوجية تؤهلها لذلك .

والسؤال الذي يثور في هذا المجال، ما مدى استجابة هذه الصيغة للمطلب التكنولوجي للدول النامية ؟

وقبل التطرق لبحث أهمية عقد المفتاح في اليد في الدول النامية، وأثره في نقل التكنولوجيا وقدرته على تحقيق المطلب التكنولوجي لهذه الدول لابد من أن نحدد ماهية هذا العقد من خلال تعريفه واستجلاء مضمونه.

أولا : تعريف عقد المفتاح في اليد

لا يوجد تعريف محدد لعقد المفتاح باليد وذلك عائد لحداثة هذا العقد نسبيا، فضلا عن كونه أحد إمـــلاءات وإفرازات الممارسات العملية التي ابتدعتها الحاجة والظروف التي مرت بها العديد من الدول المتقدمة، و لم يتم تنظيمه حتى الآن سواء على المستوى الوطني أم الدولي، فكل ما هومتاح في هذا المجال بعض النماذج والقواعد الإرشادية[1] ، إلا أن الفقه القانوني للتجارة الدولية، اهتم بدراسة هذا العقد وحاول وضع تعريف له من خلال التركيز على محله، ويمكن تلخيص الاتجاهات الفقهية بشأن تعريف هذا العقد في اتجاهين اعتمد كل منهما معيارا كأساس له على النحوالتالي:

1. معيار أداءات المنشئ :

ركز هذا الاتجاه من خلال تعريفه لعقد المفتاح باليد على أنه التزام بمقتضاه يلتزم الطرف المورد للتكنولوجيا، المقاول (سواء أكان واحدة أم مجموعة شركات)، بتحمله مسؤولية إنجاز مصنع وبتسليمه في حالة تشغيل [2] . وهناك من يعرفه[3] .

بأنه: (عقد يلتزم فيه مورد التكنولوجيا بأن يقدم إلى المشتري مجمعا صناعيا في حالة تشغيل، مع تحمله المسؤولية الكاملة عن تشييد المصنع وضمان الأداء والتشكيل) .

[1] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 150.

[2] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 150.

[3] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 115.

نلاحظ أن السمة التي يتسم بها هذا العقد بناء على هذا المعيار تكمن في أن مورد التكنولوجيا هووحده الذي يضمن وينفذ العمليات اللازمة لإنشاء وحدة صناعية، ويمكن القول أن وجهة نظر المورد المنشئ يتمثل هذا العقد في بيع مصنع كامل وجاهز للشغل والذي يسمح له بالتخلص من أية مسؤولية عقدية بمجرد إنهاء مرحلة التشغيل الأولي للمصنع، أما من وجهة نظر المتلقي العميل فإن الأداءات الخاصة في عقد المفتاح في اليد أظهرت عدم كفايتها وقصورها لغياب طاقم فني مؤهل لتشغيلها وصيانتها .

2. معيار الضمانات :

تعتبر الضمانات التي يقدمها المنشئ عنصرا أساسيا في تعريف عقد المفتاح في اليد، كون المنشئ يلتزم بتسليم المنشأة الصناعية القادرة على إنتاج كمية معينة من المنتجات، وذلك حسب المواصفات والمقاييس المتفق عليها بالعقد، وعليه تنتهي مسؤوليته ويتحرر من هذا الضمان من تلك اللحظة التي يثبت من خلال الفنيين المحليين للمتلقي إنتاجية المصنع . وهذا يؤكد إلى جانب ضمان التشغيل وجود ضمان أخر وهوضمان الإنتاجية أوالمردود على عاتق المنشئ، مما يفرض عليه مسؤولية أصلية للحصول على هذا المستوى من الإنتاج، بمعنى أن مسؤولية المنشئ لا تنتهي بمجرد التشغيل إنما تمتد إلى اللحظة التي تثبت فيها الاختبارات والتجارب التي يقوم بها مهندسوه وفنيوه، أن المنشأة الصناعية محل العقد قادرة على الإنتاج وفقا للمواصفات والشروط العقدية، أي أن التزامه هوالتزام بضمان نتيجة ولا يستطيع أن يتنصل من هذا الالتزام، إلا بإثبات سوء تنفيذ العميل لالتزاماته العقدية أوإثبات القوة القاهرة . لكن في المقابل لا يضمن المنشئ إنتاج المنشأة الصناعية بعد تسليمها إلى العمل وحتى في الحالة التي يوافق فيها تقديم مثل هذا الضمان فإنه لا يمكن أن يكون إلا التزاما بوسيلة، وهذا يعني أنه رغم اتخاذ جميع التدابير والاحتياطات اللازمة لأجل التشغيل بوساطة مستخدمي المتلقي ولعدم نجاح هؤلاء بعد ذلك في تشغيل المصنع وفقا للمعايير والمعدلات المضمونة، فإن المتلقي هوالذي يتحمل عبء إثبات الإهمال أوالتقصير من جانب المنشئ، أي إثبات خطأ هذا الأخير [1]. لذا فإن عقد المفتاح في اليد بصورته التقليدية هوالعقد الذي يلتزم بمقتضاه المورد بتسليم المتلقي مجمعا صناعيا جاهزا للتشغيل مع تحمله المسؤولية

[1] سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، العدد 406 تشرين الأول 1986، ص 588 .

كاملة عن التشييد وضمان التشغيل والإنتاج بالمعدلات المتفق عليها، لكن بوساطة مستخدمي المتلقي باستخدام المواد الأولية المحددة بمعرفته[1] .

وهذا العقد لا يعد مناسبا للبلدان النامية، كونها لا تملك الوسائل التكنولوجية الكافية التي تمكنها من إحكام السيطرة على وحدة صناعية مركبة ومعقدة، كون المتلقي ليس لديه الخبرات التكنولوجية التي تؤهله للإحاطة بجميع المراحل التي تمر بها المنشأة الصناعية من تصميم وتنفيذ وتشغيل، كون جميع هذه الأداءات التي يلتزم بها المورد تتم جميع عناصرها من خلال مركب عقدي واحد، وهذا يجعل من عناصر هذه الأداءات والتي تشكل

محلا للعقد منقسمة إلى أداءات مالية وأخرى معنوية والتي جميعها تعالج من قبل المورد في ظل الغياب شبه الكامل للمتلقي[2]. لأن هذا العقد (المفتاح باليد التقليدي) لا ينشئ التزاما على عاتق المنشئ بتعهده بتدريب وتأهيل الطاقم المحلي .

وإزاء هذه الانتقادات لهذا العقد وصيغته والتي تدور حول تقديمها كل عناصر التكنولوجيا ولكن في حالة عدم قدرة المشتري أوالمتلقي على استخدامها واستغلالها لا يتحقق نقل التكنولوجيا، لذلك يضطر المشترون لهذه المعدات الصناعية إلى إبرام سلسلة من العقود الثانوية والمكملة لهذا العقد من أجل تسهيل إنجاز عملية نقل التكنولوجيا، ومجموع هذه العقود يسمى عقد تسليم المفاتيح الشامل أوالثقيل clè en main lourd، وبموجب هذا العقد يلتزم المنشئ بإنشاء الوحدة الصناعية وبضمان عملها يلتزم كذلك بضمان تأهيل وتدريب الطاقم المهني، عن طريق بقائه في المكان لمدة معينة لحين التأكد من حسن الاستغلال والقيام بتقديم كافة أنواع المساعدة الفنية المطلوبة، أي أن المضمون الرئيسي لهذا العقد هوتقديم خدمة مصحوبة بتوريد معدات صناعية أومنشأة[3] . لذا ينص في العقد على أنه (يضمن المشيد تقديم مساعدة في التدريب المهني لمستخدمي صاحب المشروع بالشكل الذي يسمح لهؤلاء بتحمل مهام تشغيل المصنع وصيانته بعد مرحلة التسليم المؤقت)[4] .

[1] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 152.
[2] أنس السيد عطية، مرجع سابق، ص 278.
[3] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 153.
[4] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 150.

وهذا يعني أن مرحلة التدريب أوالمتلقي للتكنولوجيا . ألا أن المشيد أوالمورد لا يضمن تحقيق نتيجة معينة عند انتهاء عمل التدريب، كونه يتعهد فقط بضمان تنفيذ عدد معين من ساعات التدريب لمصلحة مستخدمي العميل دون تحديد نتيجة معينة في نهاية التدريب، أي أن التزامه مجرد التزام بوسيلة وليس بتحقيق نتيجة . لذا من الصعب جدا معرفة ما إذا كانت هذه المساعدة في التدريب قد حققت أهدافها المرجوة بالنسبة للعمل أم لا، قبل تمام عملية التسليم المؤقت للمجمع الصناعي، ويرجع ذلك إلى أن اختبارات وتجارب القبول المؤقت تتم بمعرفة المستخدمين التابعين للمشيد دون تدخل من طرف العمالة المحلية[1] .

وهذا يعني أن المنشئ لا يضمن فاعلية المساعدة الفنية وتحقق نتيجة معينة، كونه لا يلتزم سوى بضمان تواجد المساعدين الفنيين التابعين له في موقع المشروع إلى جانب مستخدمي العميل خلال مدة الاتفاق، إضافة إلى كون التدريب لا يشمل في الغالب سوى الوظائف التي تناط بأصحابها مهمة تشغيل المصنع وصيانته وبذلك يخرج من نطاق التدريب الكوادر الإدارية والمالية والتجارية[2] . وهذا بلا شك ينعكس أثره على مدى اكتساب المتلقي السيطرة والتمكن التكنولوجي ويعمق بالتالي تبعيته للمورد الذي ينظر إلى هذا العقد أنه عملية تجارية تهدف إلى إجراء نقل مادي للمنشآت والتجهيزات دون تقديم أي ضمان للمتلقي بشأن إمكانية استغلالها صناعيا في عملية الإنتاج . ولذلك فإن هذه الصيغة رغم التطور الذي رافقها والتي أظهرت ميزتها على الصيغة التقليدية لعقد مفتاح باليد لم تغير من النتيجة شيئا على الأقل بالنسبة للدول النامية.

وإضافة إلى أن هذه الصيغة، والتي تعتبر مجموعة من العقود المركبة أوالعقود الإجمالية لنقل التكنولوجيا، فإن المقابل أوالثمن الذي يلتزم به المتلقي غاليا ما يحدد بشكل جزافي وهوفي الغالب لا يقبل المراجعة أوالتعديل وبديهي أن يكون هذا المقابل مغال فيه من جانب المورد الذي يأخذ في الاعتبار أن هذه الصيغة تحمل في طياتها العديد من المخاطر التي ترافق أداءه لالتزاماته والعائدة لطول فترة تنفيذ وتنوع تلك الالتزامات، الأمر الذي يدفعه إلى تحديد الثمن الذي يؤمن له قدرا مناسبا من الضمانات .

وليس معنى ذلك أن هذه الصيغة لا تمتاز بإيجابيات، فعلى الأقل من وجهة نظر اقتصادية، تؤدي هذه العقود بالنسبة للدول المتلقية إلى حصولها على ما تبغيه من التصنيع في الوقت الذي تتفرغ فيه لوظائف الإنتاج، إضافة

[1] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 128.

[2] صالح بن بكر الطيار، مرجع سابق، ص 82.

إلى التجميع السريع للتكنولوجيا من خلال الحصول على تراخيص استغلال براءات الاختراع والمعرفة الفنية التي تلزم لتشغيل الوحدة الصناعية المتعاقد عليها، وهذه الامتيازات تجد فاعليتها من خلال الدول المتقدمة بخلاف الدول النامية، خاصة أن هذه الصيغ من الناحية القانونية تمتاز بالبساطة والوضوح ووحدة الأداء العقدية

المستخدمة، التي تعكس سهولة المفاوضات العقدية وإمكانية حل الخلافات عند نشوء النزاعات المحتملة بـــين

الأطراف، كونها تمنع تجزئة الجهد عندما تثار مثل هذه النزاعات نتيجة تعقد المشروع، إضافة إلى مسؤولية المورد الكاملة عن جودة وقدرة المنشأة على الإنتاج[1] .

ثانيا: نموذج عن عقد المفتاح في اليد بالجزائر (خط إنتاج جديد لشركة الإسمنت CIGA)

حتى بعد ظهور مساوئ عقد المفتاح في اليد بما فيه من الإيجابيات استوجب على الدول والمؤسسات الصناعية الوطنية اللجوء إليه وكنموذج لذلك ما يلي:

بدأت شركة الإسمنت ومشتقاته بالشلف فرع من (المجموعة الصناعية للإسمنت الجزائر) و Fives FCB فرع من (مجموعة الصناعية الفرنسية Fives) في وضع حيز التنفيذ عقد لإنجاز ثالث خط إنتاج بالشلف .

عقد المفتاح في اليد يتمثل في تنفيذ خط جديد ينتج 6000 طن يوميا وينتظر تشغيل هذا الخط في نهاية 2016.

يعد هذا المشروع مرحلة أساسية لبرنامج طموح لمجموعة GICA لتطوير طاقتها الإنتاجية في الجزائر، ويمثل هذا المشروع بالنسبة ل Fives FCB طريقة لتكثيف تعاونها في صناعة الإسمنت الجزائري.

عقد إنجاز الخط الجديد للإنتاج بالشلف فازت به الشركة الفرنسية Fives FCB في 2012 على حساب أربعة متنافسين فرنسيين وصينيين .بمبلغ 37 مليار دينار، لكن المشروع الذي بدأت الأشغال به في سبتمبر 2013 سجل تأخرا في تنفيذ الوحدة الجديد التي تنتج من 2 إلى 4 ملايين طن ممولة 50 % ذاتيا و50 % كقرض من صندوق الوطني للاستثمار .

ويمكن أن يوفر 2500 منصب عمل مباشر وغير مباشر.

[1] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 125.

للتصدي للنقص في سوق الإسمنت ب 2.5 مليون طن في مجموعة GICA ترمي إلى إنتاج 20 مليون في أفاق 2016 و29 مليون طن في أفاق 2018.

الإنتاج الوطني الحالي يتعدى 18 مليون طن و11.5 منها تنتجها مجموعة GICA[1] .

الفرع الثاني: عقد المنتج في اليد

أولا : تعريف عقد المنتج في اليد

في إطار البحث عن صيغة تكون أكثر فاعلية تتجاوز السلبيات التي أحاطت بعقد تسليم المفتاح وتضمن نقلا فعليا للتكنولوجيا، من خلال تحميل الطرف المورد مسؤولية تحقيق نتيجة معينة، تم اللجوء إلى صيغة عقد المنتج باليد، الذي هوفي حقيقة الأمر يعتبر امتدادا للصيغة السابقة بحيث لا يلتزم المورد فقط، بإقامة المنشات وتوريد التجهيزات والآلات وطريقة التصنيع بل أيضا بتدريب مستخدمي المتلقي وضمان الحصول على إنتاج معين [2] . أي أن عقد المنتج باليد يهدف إلى تحميل الطرف المورد مسؤولية تحقيق نتيجة معينة، وليس مجرد بذل عـــناية، وذلك عن طريق تأجيل التسليم النهائي للمنشأة الصناعية إلى اللحظة التي يصبح فيها بمقدور المستخـــمين والفنيين التابعين للمتلقي على قدر من التأهيل والتدريب تمكنهم من تشغيل المنشأة وفقا للتقديرات العقدية، بمعنى أن المورد لا يعد منفذا لالتزامه التعاقدي إلا لحظة تحقيق هذا الهدف فعلا، وبذلك وسعت هذه الصيغة نطاق الأداءات التي يلتزم بها المورد والمنشئ من خلال الضمانات التي يتعهد بها لمصلحة العميل المتلقي. وعقد الإنتاج باليد يعبر بصراحة عن الفكرة التي مؤداها أن العقود المبرمة ما هي إلا وسائل لتحقيق استراتيجية نقل التكنولوجيا في اتجاه البلدان المتأخرة، كونه يعد نموذجا وسطا بين العقود التي ينصب هدفها الأساسي على الإنتاج مع الأخذ بعين الاعتبار الغاية التي أبرمت من أجلها هذه العقود لاستيراد التكـــنولوجيا وستعمالها واستغلالها، وبين العقود التي تركز اهتمامها على اكتساب التكنولوجيا وتقديم خدمة ما بعد البيع [3]. وقد عبر الفقه عن هذه الصيغة العقدية، بأنها تعد تعبيرا ملموسا عن فكرة النظام الاقتصادي الدولي الجديد، كونها تفي باحتياجات ومتطلبات الدول النامية من التكنولوجيا، لذلك أطلق البعض على هذا النوع من العقود تعبير (عقد

[1] الموقع الالكتروني، جريدة الوطن www.elwatnan.com، نشرت بتاريخ 07 أفريل 2014 .

[2] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 168.

[3] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 130.

بيع التنمية)[1] ، ذلك لأن المتلقي لا يقدم على شراء المصنع من ألات وتجهيزات والتي كان بإمكانه تجميعها بشراء كل منها على حدة، إنما يهدف إلى إنشاء مصنع في حالة تشغيل مع اقتران ذلك باكتسابه المعرفة الفنية اللازمة لإدارته وتشغيله بمعرفة العاملين المحليين واكتسابهم الخبرة الفنية اللازمة للقيام بذلك على نحومستقل من أجل الحصول على الإنتاج المرغوب فيه [2] . لذلك يعتبر عقد المنتج في اليد أكثر تعقيدا كونه يتضمن بعض الأداءات التي لا يمكن فصلها عن مجموع العقد، لأن مسؤولية المنشئ ليست التزاما بوسيلة وإنما لتحقيق نتيجة، تمر عبر مراحل تؤدي إلى تلك الغاية المنشودة للمتلقي وهي اكتساب التحكم والقدرة التكنولوجية لتكون ذات أثر بالإنتاج.

وبالرغم من المزايا التي حققها هذا العقد في مجال نقل التكنولوجي، فإنه لم يسلم من بعض الانتقادات التي وجهت إليه، وهناك من عاب على هذه الصيغة [3] . ارتفاع تكلفتها بشكل كبير، كون تنفيذها يمتد خلال فترة زمنية طويلة نسبيا قد تصل إلى خمس سنوات على الأقل، مما يؤدي إلى تضخم تكاليف المشروع فضلا عن الوجود الدائم للمساعدة الفنية الأجنبية التي تؤدي إلى استنزاف أموال إضافية من حيث إقـــامة العامليـــن الأجانب وأجورهم وغيرها من النفقات .

لذا يعمد المورد الذي يرى ارتفاع نسبة المخاطر التي قد يتعرض لها إلى احتساب هامش من الأمان يضاف إلى التكلفة الحقيقية وذلك تحت بند تأمين ضد المخاطر المحتملة التي تحدث والخارجة عن إرادته، كالحوادث الفجائية والأخطاء التي قد ترتكب من المقاولين من الباطن والجزاءات المادية التي قد توقع عليهم لتأخرهما في التنفيذ، وهذا كله ذوأثر مباشر على مدى وحجم التكاليف، لذلك علق البعض على ارتفاع تكاليف إنشاء مصنع نظام المنتج في اليد بقوله (إن تكاليفه تساوي إنشاء ثلاثة مصانع من نظام (المفتاح باليد)[4] .

ومن الانتقادات الأخرى التي وجهت إلى هذه العقود، اضطرار المنشئ إلى إنجاز العمل بسرعة غير ملائمة،

[1] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 134.
[2] سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد، مرجع سابق، ص 110 .
[3] إبراهيم قادم، مرجع سابق، ص 171.
[4] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 143.

ليتجنب إلزامه بالجزاءات التأخيرية الكبيرة التي تفرض عليه من قبل المتلقي وانعكاسات ذلك على الأخطاء الفنية التي من المحتمل أن تؤثر على سير الوحدة الصناعية . كذلك نجد في إطار الانتقادات أن هذه الصيغة ترسخ التبعية التكنولوجية، لتبنيها فكرة التواجد الدائم والحاجة المستمرة للخبرات الفنية الأجنبية طوال حياة المشروع المنقول إليه التكنولوجيا، وما قد ينتج عن ذلك من عدم القدرة على الاستمرار بالمشروع إلا من خلال تواجد هذه الطواقم الأجنبية، خاصة إذا كان المتلقي إحدى الشركات التي يعد الربح غاية لها، الأمر الذي يزيد من تفاقم مشكلة التبعية التكنولوجية . إضافة إلى أن المورد أوالمشيد لا يعطي أويمنحه إمكانية كافية لتحمل العميل وبصورة تدريجية مسؤولية إدارة العملية التعاقدية وبزعمه (أنه لن يتمكن من ضمان جوده المنتج النهائي إلا إذا مكن من السيطرة الكاملة على هذه المراحل التي تساعده على ذلك) مثل اختبار الطريقة الصناعية أوأسلوب الإنتاج واختبار التجهيزات والآلات وحضوره المستمر في المشروع وحتى اختياره المستخدمين المحليين[1] .

وبناء على ما تقدم، يمكننا القول أن عقد المنتج في اليد يتضمن بالتأكيد جوانب وعناصر من شأنها المساهمة في نقل التكنولوجيا، غير أن تطبيقه عمليا يثير العديد من الإشكاليات التي من شأنها ان تجعله أداة قاصرة وغير مرغوب فيها للإسهام في التمكين التكنولوجي، وغير مؤهل لتحقيق أهداف وإشباع الاحتياجات المتعلقة بالتكنولوجيا، ومتطلبات التنمية على الأقل من وجهة نظر الدول النامية .

ثانيا : نموذج عن عقد الإنتاج في اليد في الجزائر (مصنع السيارات علامة مرسيدس)

يعتبر مصنع صناعة السيارات من علامة مرسيدس – بتر المتواجد ببلدية عين بوشقيف بتيارت من المشاريع الواعدة للصناعة الميكانيكية في الجزائر .

ويندرج هذا المصنع الذي أشرف على تدشينه نائب وزير الدفاع الوطني رئيس أركان الجيش الوطني الشعبي الفريق أحمد قايد صالح بتاريخ 26 أكتوبر الماضي في إطار الشراكة الجزائرية الألمانية الإماراتية الرامية إلى تطوير الصناعة الميكانيكية الوطنية وتكوين وتأهيل اليد العاملة الجزائرية في هذا المجال علميا ومهنيا .

وتقدر الطاقة الإنتاجية لهذا المصنع ب 6 آلاف وحدة في السنة من سيارات من نوع سبرينتر الموجهة لمختلف

[1] صلاح الدين جمال، مرجع سابق، ص 143.

الاستعمالات وألفين وحدة من سيارات من نوع جي كلاس رباعية الدفع من الصنف (ج) الموجهة للأغراض العسكرية والشبه العسكرية.

وقد أنشئت الشركة الجزائرية لصناعة السيارات من علامة مرسيدس – بتر بعد توقيع القوانين الأساسية في 29 جويلية 2012 والتي سبقها توقيع بروتوكول الاتفاق في 28 جويلية 2009 وميثاق المساهمين في 4 أكتوبر 2011 .

وتتكون الشركة المختلطة من ثلاثة مساهمين رئيسيين هم الطرف الجزائري المتمثل في شركة تطوير صناعة السيارات التابعة لمديرية الصناعات العسكرية لوزارة الدفاع الوطني بنسبة 34 % والشركة الوطنية للسيارات الصناعية بنسبة 17 % والطرف الأجنبي المتمثل في صندوق الاستثمار الإماراتي (آبار) بنسبة 49 % إلى جانب شركة دايملر الألمانية كشريك تكنولوجي .

وتقوم هذه الشراكة أساسا على نقل التكنولوجيا العالية والاندماج الاستراتيجي في الشركات الوطنية وتكوين وتأهيل اليد العاملة الجزائرية علميا ومهنيا وهوما من شأنه الدفع بالصناعة الوطنية للالتحاق بركب الدول المتقدمة .

وقد كانت المعايير التي تم وفقها انتقاء العمال جد صارمة حيث تم اختيار المتفوقين منهم مع تسطير برنامج تكوين مدروس يمكنهم من التحكم في تكنولوجيا صناعة السيارات التي ستنتجها الشركة.

وتتوفر الشركة على معهد للتكوين في تقنيات السيارات يشمل المرفق البيداغوجي ومخبر الإعلام الآلي ومخبر اللغات الألمانية والانجليزية و 6 قاعات للتدريس وقاعة محاضرات متعددة الوسائط وورشات تكوين مختصة في الصناعة الميكانيكية وصيانة وكهرباء وإلكترونيك السيارات والبناء الميكانيكي بالإضافة إلى المرفق الإداري .

ويتم حاليا تكوين 119 متربص من خريجي مراكز ومعاهد التكوين يتلقون التكوين بالمعهد المذكور كتقنيين في شعب الميكانيكا العامة وميكانيك السيارات والصيانة والهياكل والكهرباء وإلكترونيك السيارات والبناء الميكانيكي بالإضافة إلى تلقينهم اللغتين الانجليزية والألمانية وفق نفس المسئول .

حيث أن هناك مستويين من التكوين هما التكوين القاعدي المتخصص للتقنيين والتقنيين السامين المتخرجين من معاهد التكوين طبقا لاتفاقية مبرمة ما بين وزارتي الدفاع الوطني والتكوين والتعليم المهنيين والتي تقضي بتكوين إضافي لهؤلاء التقنيين على مستوى المعهد التابع لمؤسسة تطوير صناعة السيارات .

ويؤطر هؤلاء المتربصين مهندسون مكونون في مجال التكوين التخصصي الموجه للتقنيين والتقنيين السامين العاملين بالمصنع تابعوا تكوينا بكل من النمسا وألمانيا حيث تلقوا تكوينا على أعلى مستوى في مجالات

اللوجستيك والنوعية والصيانة .

إن الشركة الجزائرية لصناعة السيارات من علامة مرسيدس – بتر تولي اهتماما كبيرا لجانب التكوين المخصص للعمال من مهندسين وتقنيين مسيرين من أجل الرفع من مستواهم وزيادة خبراتهم .

ولهذا الغرض تتوفر شركة تطوير صناعة السيارات بتيارت على معهد يضم العديد من الورشات في مختلف التخصصات كالتلحيم والطلاء والنجارة إلى جانب قاعات للتدريس لتكوين الأفراد الذين يتم انتقائهم بصفة دقيقة ومدروسة ممن يظهرون استعدادا ومستوى جيد في المجال .

وتقوم مديرية الصناعات العسكرية بتوظيف الأفراد المتخرجين من مختلف مراكز التكوين المهني بعد مزاولتهم تكوينا قاعديا . وتضمن لهم تأهيل وتكوين نوعي .

إن الهدف من الشراكة الجزائرية الإماراتية الألمانية هوتشجيع المناولة من خلال إرساء شراكة لاقتناء وتصنيع اللواحق والمكونات التي سيتم استيرادها من الخارج في المراحل الأولى للإنتاج إلا أنه من الضروري تصنيع 30 في المائة على الأقل منها محليا بعد خمس سنوات .

حيث يكتسي نظام المناولة أهمية بالغة لأنه سيسمح للمؤسسات المصغرة المحلية المستحدثة بإنتاج كميات من المكونات وقطع الغيار والأجزاء الخاصة بالسيارات.

تساهم وزارة الدفاع الوطني ومديرية الصناعات العسكرية التابعة لها من خلال تجسيد مصنع صناعة السيارات من علامة مرسيديس بتر في تحقيق الإنعاش الاقتصادي لبلادنا والمساهمة كذلك في استحداث مناصب شغل مؤهلة لفائدة أبناء منطقة تيارت .

يشغل مصنع صناعة السيارات من علامة مرسيديس بتر حاليا 150 عاملا ما بين تقنيين ومهندسين وإداريين وسيوفر حوالي 600 منصب شغل عند الانطلاق الفعلي في الإنتاج وذلك في مراحل التركيب والطلاء والتلحيم .

من جهة أخرى يتوفر المصنع المذكور على ورشة لتكوين 53 شابا في مجال تركيب السيارات النفعية من صنف سبرينتر التي سيشرع في إنتاجها على المدى القريب .

سيعكف المصنع خلال السنتين أوالثلاث سنوات المقبلة على إنتاج أنواع أخرى من السيارات النفعية ورباعية الدفع للاستخدام المدني حيث ستعرف السنة الأولى إنتاج حوالي 200 سيارة رباعية الدفع من الصنف (ج) و60 سيارة نفعية من نوع (سبينتر) إلى أن يصل الإنتاج سنة 2016 إلى تحقيق القدرة الإنتاجية المبرمجة أي 6

آلاف سيارة من نوع سبينتر وألفين سيارة من الصنف (ج) ليكون بذلك المصنع جاهزا للإنتاج بصفة كلية والاشتغال بصفة عادية في ظرف ثلاث سنوات .

وفيما يتعلق بسلسلة إنتاج السيارات رباعية الدفع من الصنف (ج) تم الانطلاق في مرحلة الإنتاج ابتداء من 01 نوفمبر الماضي لتستمر فترة التجارب إلى غاية شهر يناير من السنة المقبلة تاريخ الانطلاق الفعلي للإنتاج[1]

الفرع الثالث: عقد تسليم الإنتاج والتسويق

تعد هذه الصيغة تكميلية لعقد إنتاج في اليد، حيث أنه يتجاوز نقل التكنولوجيا إلى تسويق الإنتاج والتي يعرفها الفقه القانوني بأنها (اتفاق يلتزم فيه المورد بتقديم الدراسات، وإقامة الوحدة الصناعية وتأمين الإدارة الأولية ثم تسويق الإنتاج)[2] ، يتبين أن هذه الصيغة قد أضافت إلى التزامات المورد التزاما جديدا بتسويق المنتجات بمعنى أن المنشئ يضيف هنا إلى جانب الالتزامات الملقاة على عاتقه الالتزام بتسويق المنتجات المصنعة عن طريق التكنولوجيا المنقولة. وهذا الالتزام يعد من الناحية العملية التزاما ببذل عناية أووسيلة وليس بتحقيق نتيجة لأنه

لا يضمن السعر ولا حجم المبيع كون ذلك مرتبطا بشروط السوق، ولا يخضع بالتالي لسيطرة مقدم التكنولوجيا إلا في حال احتكاره للسوق . ومع ذلك فهناك عناصر الشراء الأخرى التي تؤثر على ذلك من خلال العرض والطلب . وهذه الخدمة التي يقدمها المنشئ تسمى (مساعدة تجارية) ويمكن أن يكون لها طابع دائم أومؤقت لحائز التكنولوجيا.

والسؤال الذي يثار هنا هوما مدى إسهام هذا الأسلوب بنقل التكنولوجيا كأحد الخيارات التي تبنتها الدول النامية ؟ كونه كما تقول الدكتورة سميحة القليوبي : (استهدف السماح باستخدام العاملين محليا واستغلال الموارد المحلية وتحقيق السيطرة الفنية على التكنولوجيا المنقولة أملا في الوصول يوما إلى التطوير والابتكار والتصدير)[3] ، إلا أن الحقيقة خلاف ذلك، وتعد هذه الصيغة غير ملائمة تماما للبلدان التي ترغب في الحصول على تكنولوجيا مستقلة وصناعة ذاتية، وإذا كانت المساعدة الفنية ضرورية فإن المساعدة التجارية تعد خطيرة، لعدم وجود تكافؤ بين الطرفين المورد والمتلق في هذه الصيغة إضافة إلى أن، المورد يجد في ذلك أسلوبا جديدا لتوسيع دائرة نشاطه وبالتالي يعطيه ذلك سببا للتدخل في أساليب الإنتاج بحجة ضمان المواصفات المناسبة للمنتج الذي يتولى توزيعه .

[1] الموقع الإلكتروني، وكالة الأنباء الجزائرية، www.aps.dz/ar/economie . نشرت 03 جانفي 2015 .

[2] صالح الطيار، مرجع سابق، ص 85.

[3] سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 229 .

ذلك نتج عن هذا العقد أسلوب أكثر تطورا، وهوإنشاء الشركات المشتركة أوالمؤسسة المشتركة التي هي في النهاية تعتبر من الأدوات الابتكارية والاستثمارات التكنولوجية من قبل الطرف المتقدم والتي ترسخ في النهاية مبدأ التبعية لهذه الدول[1]، بحيث لا تمنح الدول النامية سوى مزيدا من التبعية والتشتت في الولاءات لتلك الدولة المتقدمة أوالأكثر تقدما، والتي تعمد في النهاية إلى فرض العديد من الشروط التي تضمن من خلالها عدم منح هذه الدول تلك الميزة التكنولوجية .

وخلاصة القول في هذا الفرع، إن نقل التكنولوجيا من خلال اتفاقات التعاون الصناعي، والتي أطلق عليها عقود المجمعات الصناعية، ما هي إلا عقود يتم من خلالها تداول تسويق التكنولوجيا من قبل الدول المتقدمة، وهذه الصيغة بالرغم مما تحققه من بعض الإسهامات في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، تعتبر غير كافية ولا تشكل في النهاية نقلا حقيقيا للتكنولوجيا كمطلب أساسي وهام تتطلع إليه الدول النامية لمواجهة جيوب التخلف التي تعاني منه.

[1] حسام عيسى، مرجع سابق، ص 370.

المبحث الثاني: تنظيم آليات الاستثمار الأجنبي المباشر

تنبع إستراتيجية الشراكة من فكرة متأصلة في المجتمع الدولي وهي فكرة التعاون التي تبنى على مبدأ المصالح المشتركة والمتبادلة بين الدول، إلا أن الشراكة كآلية للتنمية والتطور (خاصة في المجال الاقتصادي)، ظهرت في أواخر الثمانينات فكانت من ابتداع المؤسسات الاقتصادية التي انتهجتها للحد من السياسات الاحتكارية التي تؤدي غالبا إلى زوالها، فهذه الإستراتيجية تمثل الطريقة الكفيلة بتحقيق بقائها واستمرارها في الأسواق فهي آلية للنموالتوسع الخارجي وبذلك الحد من السياسات الاحتكارية واستبدالها بعلاقات تعاونية ومن ثم تحقيق التكامل .

وقد تكون هذه الشراكة عن طريق الصفقات العمومية الدولية والتي يعجز المقاولون الوطنيون عن إبرام مثل هذه الصفقات لعدم التمكن العلمي أوالتكنولوجي .

نستعرض في هذا المبحث مفهوم الشراكة والصفقات العمومية الدولية بشكل عام، حيث ندرج نموذج عن الشراكة في الجزائر .

المطلب الأول : الشراكة

الفرع الأول : مفهوم الشراكة

هي آلية للتعاون والتكامل بين متعاملين اقتصاديين من جنسيات مختلفة، لتصبح بذلك أهم وسيلة للحد من السياسات الاحتكارية التي كانت المؤسسات الاقتصادية تلجأ إليها بفعل تزايد حدة المنافسة فيما بينها، فهي بذلك تعتبر استراتيجية وضعتها المؤسسات الاقتصادية لمسايرة الأوضاع التي كانت تعيشها[1] .

ويقصد بالشراكة بشكل عام تلك العلاقة المحددة الزمن والقائمة على أساس التعاون المشترك من أجل تحقيق المصالح والأهداف المشتركة للأطراف، وتعرف على أنها مشروع يشارك في امتلاكه طرفان من دولتين مختلفتين،

كما تعرف على أنها تجمع واتفاق بين طرفين أو أكثر من جنسيات مختلفة للمساهمة في تحقيق أهداف معينة

[1] أوشن ليلى، الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، رسالة ماجستير في قانون التعاون الدولي، جامعة تيزي وزو، 2011، ص 10 .

محددة الزمن، تبني على أساس الثقة المتبادلة وحسن النية في التعامل بين الأطراف [1]، لهذا فإن توفر عنصر الثقة يعد أمرا ضروريا لسير عملية الشراكة الأجنبية .

الشراكة الأجنبية بمثابة عقد أواتفاق بين مشروعين أوأكثر قائم على التعاون بين الشركاء، وتتعلق بنشاط إنتاجي أوخدماتي أوتجاري، على أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة وهذا التعاون لا يقتصر على مساهمة الأطراف في رأس المال وإنما يشمل المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج واستخدام براءات الاختراع والعلامات التجارية والمعرفة التكنولوجية، والمساهمة في كافة عمليات الإنتاج والتسويق، ويتقاسم الطرفان المنافع والأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى المساهمة المالية والفنية لكل منهما[2] .

تعتبر الشراكة الأجنبية إذن بمثابة روح للتعاون بين طرفين لهما أهداف محددة، تقوم أساسا على الثقة المتبادلة فيما بينهما ويتم تجسيد ذلك في اتفاق معين، وتفترض إقامة علاقة شراكة ما يلي[3] :

– المعرفة المشتركة والمتبادلة للشركاء .

– الإدارة في العمل والتعاقد بصورة دائمة.

– إمكانية استعادة الحرية المطلقة في التصرف في حالة إنهاء العلاقة .

تمثل الشراكة الأجنبية إذن وسيلة فعالة لتنظيم علاقات مستمرة بين طرفين أحدهما أجنبي، تستهدف تحقيق التعاون لبلوغ الأهداف المشتركة استنادا إلى الثقة المتبادلة بينهم خلال فترة زمنية محددة وهي قائمة على عدة خصائص أهمها[4] :

[1] قلش عبد الله، "أثر الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري" مجلة علوم إنسانية، عدد 04، 2006، متوفر على الموقع http://www.ulum.nl

[2] كمال رزيق، فارس مسدور، الشراكة الجزائرية الأوربية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوربي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير جامعة سعد دحلب، البليدة، ماي 2002، ص240 .

[3] محمد يعقوبي، لخضر عزي، "الشراكة الأورومتوسطة وأثارها على المؤسسات الاقتصادية"، مجلة العلوم الإنسانية عدد 14، 2004، ص6 .

[4] أوشن ليلى، مرجع سابق، ص12 .

– عبارة عن عقد أواتفاق ملزم للجانبين، فهويضم التزامات الأطراف فيما يتعلق بحصص المساهمة، كيفية تسيير الأعمال الإدارية وكيفية تسليم الأرباح وتحمل الخسائر، وذلك من خلال اتفاق الشراكة (Accord de partenariat) .

– التقارب والتعاون المشترك، أي لابد من الاتفاق على حد أدنى من المرجعيات الضرورية المشتركة (Les références commune) التي تسمح بالتفاهم والاعتراف بالمصلحة العليا للأطراف المتعاقدة .

– التكافؤ بين الشركاء في إدارة المشروع المتفق عليه إدارة عادلة ومشتركة لأن أهدافهم موحدة هذا ما يعزز أكثر هذه الخاصية.

نالت الشراكة الأجنبية اهتمام المنظمات الاقتصادية الدولية العالمية، حيث عرفها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بأنها تلك العقود التي تبرم على عدة سنوات بين متعاملين اقتصاديين ينتمون إلى أنظمة مختلفة، تذهب إلى أبعد من الشراء البسيط للأشياء والخدمات لتشمل مجموعة عمليات تكاملية وتضامنية، ولقد استعمل مصطلح الشراكة لأول مرة من قبل هذه المنظمة في أواخر الثمانينيات[1] .

الفرع الثاني : نموذج عن الشراكة في الجزائر (محطة تحلية مياه البحر)

في سنوات التسعينات، كانت موارد الجزائر المائيـــة ضئيلة في زمن كان البلـــد يواجه فيها صعوبـــات كبيرة من أهمها تزايد الاحتياجات بسرعة في مختلف الميادين، وسوء أداء شبكات الماء وتلوث مجاري الماء وإفـــراط في سحب الماء من البحيرات والأحواض الجوفية وكل ذلك مع عدم إدارك الناس أن للماء ثمن، فهوفي نظرهم (هبة من البارئ) .

لقد صاغت الجزائر سياسة وطنية تمتد من 2006 – 2025 تهدف إلى تجديد قطاع المياه، ومن بين هذا البرنامج انجاز 13 محطة لتحلية مياه البحر ذات قدرات مختلفة أهمها سيكون في وهران 500000 م3/يوم .

تعد محطة تحلية مياه البحر بمنطقة المقطع (وهران) الأكبر في العالم من حيث استخدام نظام (الأسموز العكسي) وينتج هذا المشروع المياه الصالحة للشرب لفائدة سكان ولاية وهران والولايات المجاورة الأخرى وعلى هذا الأساس ستزود محطة المقطع ولايات معسكر وغليزان وتيارت ومستغانم وهي شركة ذات أسهم تشرف على

[1] أوشن ليلى، مرجع سابق، ص 12 .

تسيير المحطة. من خلال 500.000 متر مكعب من المياه يوميا تعتبر المحطة الأكبر في العالم المجهزة بالنظام المستخدم في تحلية المياه المتمثل في الأسموز العكسي .

وتعتبر الشركتان (ألجيرين اينرجي كومباني) و(الجزائرية للمياه) المبـادرتين بجميع مشاريع تحلية مياه البحـــر في الجزائر بما في ذلك محطة المقطع . وساهمت هذه المشاريع في ترقية الإطار المعيشي للمواطنين بتحسين أهم عنصر في هذا الإطار أي مجال التموين بالماء الشروب .

وتعتبر المحطة الضخمة للمقطع أكبر مشروع سطرته وجسدته الشركتان. وقد تم تحقيقه بطاقة إنتاج تبلغ

500.000 متر مكعب يوميا. وفي البداية كان من المرتقب أن يشرف على المشروع مستثمر أجنبي ولكن منذ عام 2009 ومع قاعدة 51 – 49 المنصوص عليها في القانون تقرر إنشاء شركة ذات أسهم وهي شركة (تحلية مياه المقطع) كما أشير إليه. وقد تم إعداد تركيب مالي وتوزيع الأسهم على النحوالتالي : 47 بالمائة للمستثمر الأجنبي أي شركة هيفلكس ميناسبرينغ المحدودة من سنغافورة والتي شيدت محطة تحلية المياه و 43 بالمائة لشركة (ألجيرين اينرجي كومباني) و10 بالمائة ل (الجزائرية للمياه) مع العلم أن المشروع كلف 491 مليون دولار .

وفي ما يتعلق بتسيير المحطة فقد تم إنشاء شركة لهذا الغرض ويتعلق الأمر ب (هيفلكس أوبيرايتينغ مانتنونس الجزائر) . وقد أبرمت عقدا مع شركة (تحلية مياه المقطع) لمدة 25 عاما . وبخصوص الإنتاج فالبرنامج

المسطر يتضمن إنتاج وتوفير 265.000 متر مكعب من المياه يوميا ابتداء من يناير 2015 . واعتبارا من يناير 2016 سوف تنتج المحطة 430.000 متر مكعب يوميا . وابتداء من يناير 2017 ستوفر 500.000 متر مكعب يوميا وذلك ببلوغ كامل طاقتها الإنتاجية لتموين وهران ومستغانم وغليزان ومعسكر وتيارت .

ومن الناحية التقنية وفي ما يتعلق بالنظام المستخدم في مسار تحلية مياه البحر يظل نظام الأسموز العكسي الأنظف والأكثر اقتصادا في هذا النوع من الصناعة . وتتمثل خصوصية هذا المصنع في كونه (يستعمل نظام آخر لترشيح مياه البحر باستخدام الأغشية وهي تقنية يابانية) . وتكمن الميزة الأخرى لهذه المنشأة في (احترام البيئة حيث يكون جلب المياه وطرح الأملاح تحت الأرض)، وتقدر تكلفة المتر المكعب من المياه المحلاة بالمحطة ب 35 دج (وهي الأدنى في الوقت الراهن . وقد تم إجراء هذا التقييم على أساس قيمة الدولار في سنة

2007 والذي كان يعادل 66 دج . ولكن يبقى المصنع الأكثر اقتصادا في العالم) كما أشير إليه . وفي ما يتعلق بعدد العمال فيكفي 60 شخصا لتشغيل المصنع الذي يتوفر على تجهيزات تكنولوجية تعد الأكثر تقدما في هذا المجال . وهويتمتع بالنظام الآلي بشكل شبه كلي . وتم تكوين العمال خصيصا لتسيير مختلف مرافق المحطة. وعلاوة عن 500.000 متر مكعب من الماء الشروب ستمكن عملية تحلية مياه البحر بإنتاج زهاء 500.000 متر مكعب من الملح وهي الكمية التي يتم طرحها في هذه العملية . وتكمن إحدى تحديات شركة (تحلية مياه المقطع) في إيجاد طريقة لتفادي طرح الملح . وتقترح الشركة إنشاء صناعة أخرى .

وفي هذا الصدد، أشار المدير العام للشركة أن (المحادثات جارية لجلب المستثمرين لاسترجاع الملح وبالتالي استخلاص العديد من العناصر التي يحتوي عليه والتقليل في الوقت نفسه وإلى حد كبير من التأثير على البيئة).

ولهذه المياه المالحة التي تطرح أثناء عملية تحلية مياه البحر عدة استعمالات حيث يمكن إنتاج الملح والأملاح المعدنية والمغنسيوم والنيكل (أي يتم استرجاع كل شيء) . لذا أطلقت دعوة للاستثمار في هذا المشروع .

ويمكن لشركة (تحلية مياه المقطع) القيام بذلك بنفسها ولكن ليس قبل سنتين أوثلاث وبالاتفاق مع المساهمين ويخص هذا المجال جميع محطات تحلية مياه البحر بالوطن.

تبوأت الجزائر في الاستثمار في تعبئة المياه غير التقليدية مكانة رائدة ليس في إفريقيا فحسب ولكن على الصعيد العالمي حيث أن الإستراتيجية الوطنية ستواصل التركيز على تعزيز الاستثمارات لتعبئة وتنويع الموارد المائية[1]

[1] وكالة الأنباء الجزائرية، محطة تحلية مياه البحر بمنطقة المقطع (وهران)، مؤهلات مشروع ضخم، 13 نوفمبر 2014 .

المطلب الثاني: الصفقات الدولية

أولا: تعريف الصفقات الدولية

الصفقات العمومية حسب ما تعرفه المادة الرابعة من المرسوم الرئاسي 236/10 المؤرخ في 7 أكتوبر 2010 المتضمن قانون الصفقات العمومية[1] المعدل والمتمم هي عقود مكتوبة في مفهوم التشريع المعمول به، تبرم وفق الشروط المنصوص عليها في هذا المرسوم، قصد إنجاز الأشغال واقتناء اللوازم والخدمات والدراسات، لحساب المصلحة المتعاقدة .

إن سعي الدولة إلى جذب الاستثمارات الأجنبية يجب أن يتوافق ومسعاها لحماية الأموال العمومية الموجهة للإنفاق العمومي ولهذا أدخل المشرع عند صدور المرسوم الرئاسي 236/10 المؤرخ في 7 أكتوبر 2010 المتضمن قانون الصفقات العمومية فكرة الزام المستثمر الأجنبي بالاستثمار موازاة مع إنجاز الصفقة العمومية، وهوما يقودنا إلى التساؤل حول ماهية العلاقة بين الاستثمار والصفقات العمومية.

كان قانون الاستثمارات الأول ل 1963 موجها أساسا لرؤوس الأموال الأجنبية[2]، وتضمن بالإضافة الى الامتيازات الممنوحة للمؤسسات المعتمدة إمكانية منحها أفضلية الدخول إلى الصفقات العمومية والتي نصت عليها المادة 3/9[3] .

تجسيد الفكرة التي بمقتضاها يتمتع المستثمر الأجنبي بامتياز الأفضلية في الحصول على الطلبات العمومية عند صدور أول قانون للصفقات العمومية بالأمر رقم 90/67 المؤرخ في 17 جويلية يتضمن قانون الصفقات العمومية[4]، إذ تضمن الأمر التمييز بين المؤسسات الأجنبية والمؤسسات الأجنبية المقيمة في الجزائر، ولقد كانت المؤسسات الأجنبية الكائنة في الجزائر موضوعا لأول منشور أصدرته اللجنة المركزية للصفقات .

تتضمن الامتيازات الممنوحة للمؤسسات الأجنبية الكائنة في الجزائر المساواة بينها وبين المؤسسات الوطنية وهذا من خلال الاعتراف لها بـ :

---

[1] الجريدة الرسمية عدد 58 ، الصادرة بتاريخ 7 أكتوبر 2010 .

[2] مهنان إدريس، تطور النظام القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، بحث لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، بن عكنون، 2001 – 2002، ص 11 .

[3] ميريام أكرور، مرجع سابق، ص 03 .

[4] الجريدة الرسمية عدد 52 ، المؤرخة في 27 جوان1967، ص 718 – 730 .

– الاستفادة من الأولوية في منح الصفقات حتى لوكانت الأسعار التي تقترحها أعلى من الأسعار التي عرضتها المؤسسات المنافسة.

– الإدماج في البطاقية الوطنية للمؤسسات المستفيدة من الأولوية في منح الصفقات .

– المشاركة في الصفقات المبرمة بإجراء المزايدة الذي تستبعد فيه المؤسسات الأجنبية .

– إمكانية اختيارها كمتعامل ثانوي والذي يعتبر حكرا على المتعاملين الوطنيين.

تم حذف النص على المؤسسات الأجنبية الكائنة في الجزائر عند صدور ثاني قانون للصفقات العمومية بالمرسوم 145/82 المؤرخ في 10 أفريل عام 1982 .

عند صدور المرسوم الرئاسي رقم 236/10 المؤرخ في 7 أكتوبر سنة 2010 ، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية، حذف المشرع الامتيازات الممنوحة للمؤسسات الأجنبية الكائنة في الجزائر وأدخل تمييزا قائما بين مؤسسات القانون الجزائري والمؤسسات الأجنبية، وهوما يعني أن المؤسسات الأجنبية الكائنة في الجزائر قد أدمجت في صنف المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري .

أما المؤسسات الأجنبية التي ترغب في تقديم عروض للصفقات العمومية فهي ملزمة بالالتزام بالاستثمار في إطار شراكة وهذه القاعدة وضعتها المادة 24 من المرسوم الرئاسي رقم 236/10 المؤرخ 7 أكتوبر سنة 2010، يتضمن تنظيم الصفقات العمومية .

إن الأصل في الاقتصاد الليبرالي هوالاعتراف بالحرية الاقتصادية وهذا يعني أن الاستثمار بدوره يتم بشكل حر وهذا ما ينص عليه الدستور من خلال نص المادة 37 من دستور 1996 والتي حملت في طياتها التعبير الواضح عن هذه الإرادة إذ نصت على أن : (حرية التجارة والصناعة مضمونة وتمارس في إطار القانون)[1] .

كنتيجة منطقية لتطبيق هذا المبدأ نص قانون الاستثمارات بدوره على حرية الاستثمار وذلك من خلال نص المادة 1/04 من الأمر 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار التي تنص على أنه :

(تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة)[2]

غير أنه في السنوات الأخيرة وبالضبط انطلاقا من سنة 2009 بدأ هذا المبدأ يعرف نوعا من النسبية أوالتراجع، وذلك من خلال ما جاء به قانون المالية التكميلي لسنة 2009 من خلال ما نصت عليه المادة 2/58 منه،

[1] دستور الدولة الجزائرية الديمقراطية الشعبية الصادر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 96 – 438 ل 7 ديسمبر 1996 المعدل والمتمم . الجريدة الرسمية عدد 76 ل 8 ديسمبر 1996 ، ص 05 .

[2] الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية العدد 47 الصادرة في 22 أوت 2001 .

والذي يفرض شراكة وطنية بمقدار 51 % على الأقل من رأس المال الاجتماعي للمؤسسة الوطنية، مقابل 49 % للشريك الأجنبي[1]، بذلك تم التراجع عن مبدأ حرية الاستثمار الذي كان معتمدا منذ شروع الجزائر في اعتماد الاتجاه الليبرالي والانفتاح على اقتصاد السوق .

يمثل الالتزام بالاستثمار استثناء على القاعدة العامة في معايير اختيار المتعامل المتعاقد المتضمنة في دفاتر الشروط والمنصوص عليها في المادة 56 من المرسوم الرئاسي رقم 236/10 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية .

إذ أن المتعارف عليه والمنصوص عليه في النصوص السابقة للصفقات هوأن المصلحة المتعاقدة تضع تحت تصرف المترشحين دفتر شروط يتضمن العناصر التي تسمح لهم بإعداد عروضهم .

إن المادة 24 تخرج عن هذا المبدأ المتعارف عليه والذي يستجيب للمقاييس المهنية في كونها تلزم المصلحة المتعاقدة أن تضمن دفتر الشروط المناقصات الدولية شرطا يلزم المتعهدين الاستثمار في نفس ميـــدان النشاط، في إطار شراكة مع مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري يحوز أغلبية رأسمالها جزائريون مقيمون .

يشترط الالتزام بالاستثمار في دفاتر شروط الصفقات المبرمة بإجراء المناقصات الدولية والتراضي بعد الاستشارة.

يقع هذا الالتزام على المتعاملين الأجانب فقط وتستثنى منه المؤسسات الأجنبية الكائنة في الجزائر .

بعد تعديل 98/11 تضمنت المادة 24 تقييدا بحيث نصت : (يجب أن تنص دفاتر شروط المناقصات الدولية في إطار السياسات العمومية للتنمية التي تحددها الحكومة بالنسبة للمتعهدين الأجانب على الالتزام بالاستثمار في شراكة، عندما يتعلق الأمر بمشاريع تحدد قائمتها بموجب مقرر من سلطة المؤسسة الوطنية السيادية التابعة للدولة أوالهيئة الوطنية المستقلة أوالوزير بالنسبة لمشاريعها ومشاريع المؤسسات أوالهيآت التابعة لها) .

هذا يعني أنه:

– لا يشترط الالتزام بالاستثمار إلا في الصفقات التي تبرم في إطار السياسات العمومية للتنمية التي تحددها الحكومة.

– تحدد قائمة المشاريع الخاضعة للالتزام بالاستثمار بموجب مقرر من السلطة المختصة المبينة أعلاه.

[1] الأمر 01/09، المؤرخ في 12جويلة 2009، والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية عدد 44، الصادرة في 26 جويلية 2009.

يتم الالتزام بالاستثمار دائما في شكل شراكة مع مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري يحوز أغلب رأسمالها جزائريون مقيمون، ويجب أن يتضمن ملف المناقصة قائمة غير محددة للمؤسسات التي يمكنها تجسيد عملية شراكة مع المتعهد الأجنبي.

إن الصفقات الدولية كانت دائما متعلقة بمجال المحروقات لأنه حجر أساس في الاقتصاد الوطني، لهذا كان من الأجدر ذكر التدرج التاريخي في مجال تقنين الصفقات في هذا المجال .

ثانيا : الصفقات الدولية في مجال المحروقات

يمثل قانون المحروقات الصادر في سنة 1986 تحت رقم 14/86[1] الإطار القانوني لأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها، وحقوق المؤسسات التي تمارس هذه النشاطات وواجباتها، مكن هذا القانون الشركات الأجنبية من التدخل في قطاع المحروقات عن طريق الشراكة مع مؤسسة سوناطراك التي لا تقل نسبة مساهمتها عن 51 % وذلك لممارسة أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات .

يحدد هذا قواعد الاشتراك بين المؤسسة الوطنية والطرف الأجنبي، لاسيما المساهمة في الأعباء والأخطار

والنتائج ثم كيفية انتفاع الشريك الأجنبي .

تم تعديل قانون المحروقات رقم 14/86 في سنة 1991 بصدور القانون رقم 21/91[2] وتمثلت أهم التعديلات التي جاء بها هذا القانون في :

– توسيع نشاط استغلال المحروقات حيث تم استبدال عبارة المحروقات السائلة بكلمة المحروقات (المحروقات السائلة هي النفط الخام وسوائل الغاز الطبيعي) التي تشمل السائلة والغازية والجامدة.

– منع الشريك الأجنبي من ممارسة أنشطة نقل المحروقات بالأنابيب غير أنه يمكنه أن يمول وينجز ويستغل لحساب المؤسسة الوطنية سوناطراك القنوات والمنشآت المرتبطة بنشاط نقل المحروقات .

[1] القانون رقم 14/86، المؤرخ في 19 أوت 1986 ، مرجع سابق .

[2] القانون رقم 21/91، المؤرخ في 04 سبتمبر 1991 يعدل ويتمم القانون رقم 86/14 المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، الجريدة الرسمية العدد 63، الصادرة في 07 ديسمبر 1991 .

تضمن هذا القانون تسهيلات تتعلق بإبرام عقود الاشتراك حيث يبرم مقدما عقد بين المؤسسة الوطنية والطرف الأجنبي يحدد فيه شروط الاشتراك لاسيما المساهمة فيما يخص الاستثمارات وبرامج العمل وانتفاع الشريك الأجنبي.

يتم بموجب هذا القانون الفصل في المنازعات التي قد تثور بين الأطراف من خلال الجهات القضائية الجزائرية المختصة وفي حالة فشل عملية المصالحة فيتم اللجوء إلى التحكيم الدولي [1]، خلافا للقانون 14/86 الذي يجبر الأطراف المتعاقدة على اللجوء إلى المحاكم الجزائرية لتسوية الخلاف .

صدر في سنة 2005 قانون جديد للمحروقات [2] وهوالقانون رقم 07/05[3]، الذي يهدف إلى جعل قطاع المحروقات قطاعا متفتحا وملائما للاستثمار، فهويشجع على ترقية عملية البحث في المناطق الناقصة ومنعدمة التنقيب، أنشأ بموجب هذا القانون وكالتان وكالة وطنية لتثمين موارد المحروقات ووكالة وطنية لمراقبة نشاطات المحروقات وضبطها ، كما تم إنشاء لدى كل وكالة محروقات هيئة استشارية تدعى بالمجلس الاستشاري .

الأمر 10/06[4] الصادر في 29 جويلية 2006 الذي يمثل القانون الجديد للمحروقات، حيث عدل وتمم القانون الصادر في سنة 2005 وتمثلت أهم التعديلات التي جاء بها هذا الأمر في تحديد نسبة مساهمة مؤسسة سوناطراك في عقود الشراكة ب 51 % على الأقل بتطبيق رسوم غير قابلة للحسم على الأرباح عندما يتجاوز الوسط العددي الشهري لأسعار البترول 30 دولار للبرميل الواحد، وذلك فيما يخص العقود المبرمة بين

سوناطراك والشركاء الأجانب في إطار القانون رقم 14/86، وتم تحديد هذه الرسوم ب 5 % كحد أدنى و50 % كحد أقصى [5]، أبقى على الوكالتان اللتان أنشأتا في إطار القانون 07/05 وتم تغيير المجلس

[1] المادة 12 من القانون 21/91 .

[2] لقد تم تجميد هذا القانون من قبل رئيس الحكومة وذلك في مجلس الوزراء، المنعقد في أواخر سنة 2005.

[3] قانون رقم 07/05، المؤرخ في 28 أفريل 2005 يتعلق بالمحروقات، الجريدة الرسمية العدد 50، الصادرة في 19 جويلية 2005 .

[4] الأمر رقم 10/06، المؤرخ في 29 جويلية، يعدل ويتمم القانون 07/05، المؤرخ في 28 أفريل، والمتعلق بالمحروقات، الجريدة الرسمية 48، الصادر في 30 جويلية 2006 .

[5] نص المادة 12 من القانون نفسه .

الاستشاري لدى سلطة الضبط إلى مجلس المراقبة يكلف بمتابعة ممارسة مهام الوكالة في إطار تنفيذ السياسة الوطنية في مجال المحروقات[1] .

أثارت هذه التعديلات التي تم إدخالها على قانون المحروقات تحفظات العديد من الشركات الأجنبية، حيث أبدت استعدادها للانسحاب وطالب البعض الأخر بالتوضيحات لاسيما الشركة الأمريكية أنادارکووشركة بريتش بتروليوم، إلا أنه حسب وزير الطاقة والمناجم فإنه لا يمكن للشركات الأجنبية الانسحاب من الجزائر ببساطة لأن هذه الشركات وقعت على التزامات في عقد العمل التي تربطها بسوناطراك ولا يمكن الإخلال بالتزاماتها .

كما ظلت قاعدة 51 – 49 التي تحكم الاستثمار الأجنبي في قطاع المحروقات تؤثر بشكل سلبي على قدرة قطاع المحروقات على استقطاب الاستثمار الخارجي . وحتى تعديل 2013 جاء من أجل تجاوز حالة الركود التي ضربت القطاع جراء قانون 2005 بحيث تجمدت الاكتشافات في أخر ثلاث سنوات، وتزايدت قضايا التحكيم الدولي في المنازعات التجارية بين الشركات الأجنبية وسوناطراك، ولذلك جاء القانون بإجراءات جديدة تساهم في المحافظة على جاذبية الجزائر في مجال الاستثمارات وفقا لتطور صناعة المحروقات، بحيث تم إعادة النظر في الترتيبات الجبائية، ودفع نحوالاستفادة من نقل التكنولوجيا والخبرة من خلال التسهيلات والحوافز، وتشجيع الاستكشاف في الطاقات المتجددة وبدائل الطاقات الأحفورية . إلا أن القانون لا يزال يثير المخاوف نفسها من طرف الشركات الأجنبية فيما يتعلق بقاعدة 51 – 49، وتأكيده على استمرار احتكار شركة سوناطراك مجال نقل المحروقات بواسطة الأنابيب، لذا يعتقد الكثيرون أن التغيير التشريعي والقانوني الجديد مهم ولكنه يضل غير كاف، في ظل غياب مقاربة أشمل لسياسة طاقوية في الجزائر[2] .

[1] نص المادة 45 من القانون نفسه .

[2] بوحنية قوي، خميس محمد، قانون المحروقات في الجزائر واشكالية الرهانات المتضاربة، دفاتر السياسة والقانون، العدد9، جوان 2013 ،ص ص 156 157 .

خاتمة الفصل الثاني:

يمثل جذب الاستثمارات الأجنبية الهدف الذي تسعى إليه معظم الدول النامية خاصة منذ التسعينات ولأجل هذا قامت الدول بما فيها الجزائر بتكييف قوانينها الداخلية من أجل استقطاب الاستثمارات وكان مجال الشراكة والصفقات العمومية من المجالات التي اعتمد عليها المشرع لهذا الغرض إلا أن التوجه الجديد للدولة في الظروف الاقتصادية الجديدة المتميزة بالملاءة المالية والمشاريع الكبرى فرض عليها أن تفرض على المستثمر الأجنبي التزاما بالاستثمار في إطار شراكة مع المتعامل الوطني وهذا استجابة للطلبات التي عرفها المتعاملين الوطنيين بشأن استفادة الأجانب من معظم الصفقات العمومية، ففي ظل القانون الحالي كل طلب للترشح للصفقات العمومية يقترن بالالتزام بالاستثمار الذي أصبح شرطا ضروريا لإبرام الصفقات العمومية .

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة:

إن المشكلة التي تعاني منها الدول النامية هي عجزها عن الحصول على التكنولوجيا من الدول المتقدمة (بشروط معقولة)، فهي لا تحصل على التكنولوجيا إلا لقاء كلفة عالية وما تحصل عليه في الغالب قديم لا يمثل أخر مبتكرات العلم الحديث إضافة إلى أن ما تحصل عليه من تكنولوجيا سواء براءات الاختراع أوبالشكل الجاهز من أجهزة ومعدات لا يتلاءم في الغالب والظروف الاجتماعية والاقتصادية في هذه الدول لأن استخدامه يتطلب مهارات فنية عالية لا تملكها الدول النامية في كثير من الأحيان . وبالتالي فإن عدم التكافؤ الهائل بين أطراف عملية نقل التكنولوجيا على اختلاف أشكالها القانونية، يجعل من هذه العملية أداة لتكريس وتعميق علاقات التبعية العلمية والتكنولوجية والاقتصادية وليس أداة لتضييق الفجوة التكنولوجية والاقتصادية بشكل عام .

لقد أظهرت التجربة أن التكنولوجيا ليست موردا طبيعيا وإنما هي في صميم علاقات السلطة والسيطرة، وذلك في الوقت نفسه الذي يخضع فيه نقل التكنولوجيا لردود فعل السلطات المصدرة والمستوردة. ومن الواضح أن (الاحتفاظ بقوة السوق) لا يمكن أن يتم إلا عن طريق الاحتفاظ بالمعرفة، ومنع انتشار الابتكارات والخبرات. وهنا تدخل ممارسات الشركات المتعددة الجنسيات في نطاق إستراتيجية النقل التكنولوجي التي تستند على (الاحتفاظ بالقدرة التنافسية) ونظام الاستثمار الأجنبي خير دليل على ذلك، حيث تمتاز ممارسات هذه الشركات من خلال الاستثمار المباشر وخاصة في البلدان المتخلفة صناعيا بتداول دولي للتكنولوجيا بين الشركة الأم وشركاتها الوليدة .

هناك عقود محلها تداول وتسويق التكنولوجيا المنقولة، مثل عقد الترخيص وعقود إقامة المجمعات الصناعية. كما أن هناك عقودا محلها اكتساب التكنولوجيا المنقولة والسيطرة عليها، أبرزها عقود عقد المساعدة الفنية وعقد التدريب.

كما أن أثار عقود نقل التكنولوجيا تستلزم في الواقع أن تكون محلا لتنظيم تشريعي، سواء على المستوى الوطني أوالمستوى الدولي من خلال الاتفاقيات الدولية أوالمنظمات الدولية ذات العلاقة بحيث تأخذ بعين الاعتبار المسائل المتعلقة بالالتزامات المناطة بطرفي العلاقة لتحقيق التوازن العادل بين الالتزامات والحقوق إضافة إلى

تضمين تلك التشريعات قواعد تبطل الشروط المقيدة والتعسفية التي ترد في عقود نقل التكنولوجيا. إن صفة عدم إلزامية اتفاقيات نقل التكنولوجيا التي سعت إليها الدول النامية وسعيها في إيجاد سلوك قانوني يتفق وطموحاتها وتوجهاتها أدى إلى اصطدامها بطموحات الشركات متعددة الجنسيات التي سعت بدورها إلى احتواء الأسواق ونقل هذه التكنولوجيا بما يتماشى وفتح أسواق جديدة.

لقد سعت الجزائر وعبر ترسانة من القوانين إلى جذب أكبر عدد من الاستثمارات الأجنبية إلا أن جوالاستثمار لم يكن يلاءم في جميع الأحوال، حيث كان التوجه الاشتراكي في بادئ الأمر يخيف أي استثمار أجنبي ثم أزمة البترول سنة 1986 ثم سنوات اللإستقرار إلى ما بعد 90 أين اتسمت القوانين بأكثر تفتحا مع ذلك تبقى الجزائر تفتقر إلى الاستثمار الجاد وأحسن دليل على ذلك مصنع رونولتجميع السيارات أين تنازلت الجزائر للحصول عليه حتى وصلت مساهمات رونوفيه لا تتعدى 50 مليون أوروالأمر الذي طرح التساؤل حتى في الرأي العام الفرنسي، عن مدى جدوى استثمار بهذه الشروط أين تلتزم الدولة الجزائرية حتى شراء السيارات في حالات ركودها في سبيل تركيب نوع واحد من السيارات .

الكتب والمراجع :

– إبراهيم محمود يوسف، دور التمويل الخارجي في دعم اقتصاديات البلاد العربية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1980.

– أنس السيد عطية، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها، دراسة في الإطار القانوني للنظام التكنولوجي الدولي، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 1996

– جلال أحمد خليل ،النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط1، 1983، جامعة الكويت .

– جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، دار الجامعة الجديد للنشر، الإسكندرية، 2001 .

– حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية، الدولية للنشر، دار المستقبل العربي، 1987.

– سميحة القليوبي، الملكية الصناعية، دار النهضة، ط2، 1998 .

– صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي الأوروبي.

– صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي.

- عليوش قربوع كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط1999 .

– ماجد عمار، عقد نقل التكنولوجيا،know how، دار النهضة العربية، 1987 .

– محسن شفيق، المشروعات ذات القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1978 .

– محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984.

– محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، 2010 .

– ميريام أكرور، الاستثمار الأجنبي والصفقات العمومية، المداخلة الواحدة والثلاثون، جامعة الجزائر .

– نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر .

– وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة، 2009 .

الرسائل والأطروحات :

– إبراهيم قادم، الشروط المقيدة في نقل التكنولوجيا ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية على المستوى الدولي، رسالة دكتوراه،كلية الحقوق جامعة عين شمس، 2002 .

– أوشن ليلى، الشراكة الأجنبية والمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، رسالة ماجستير في قانون التعاون الدولي، جامعة تيزي وزو، 2011 .

– عبابسة حمزة، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، رسالة ماجستير في القانون العام، جامعة الشلف، 2008 .

– مهنان إدريس، تطور النظام القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، بحث لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، بن عكنون، 2001 – 2002 .

القوانين والمراسيم :

– الأمر 01/09، المؤرخ في 12جويلة 2009، والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية عدد 44، الصادرة في 26 يوليو2009 .

– الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية العدد 47 الصادرة

– الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية العدد 47 الصادرة في 22 أوت 2001 .

– الأمر رقم 10/06، المؤرخ في 29 جويلية، يعدل ويتمم القانون 07/05، المؤرخ في 28 أفريل، والمتعلق بالمحروقات، الجريدة الرسمية 48، الصادر في 30 جويلية 2006 .

– الأمر رقم 66 - 284 المؤرخ في 15 سبتمبر سنة 1966، الجريدة الرسمية العدد 80، 17 سبتمبر 1966، ص1201.

– الجريدة الرسمية عدد 52 ، المؤرخة في 27 جوان1967، ص718 – 730 .

– الجريدة الرسمية عدد 58 ، الصادرة بتاريخ 7 أكتوبر 2010

– القانون 11/82 المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني، الجريدة الرسمية العدد 34، 21 أوت 1982 .

– القانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية رقم 16، 14 أفريل 1990 .

– القانون رقم 630 - 277 المؤرخ في 26 جويلية سنة 1963، الجريدة الرسمية العدد 53، 2 أوت 1963، ص774 .

– القانون رقم 630 - 277 المؤرخ في 26 جويلية سنة 1963، الجريدة الرسمية العدد 53، 2 أوت 1963، ص774 .

– القانون رقم 13/82، المؤرخ في 28 أوت 1982، المتعلق بالشركات ذات الاقتصاد المختلط، العدد 35 رقم 1724 .

– القانون رقم 14/86، المؤرخ في 19 أوت 1986، المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، الجريدة الرسمية العدد 35، الصادرة في 27 أوت 1986.

– القانون رقم 21/91، المؤرخ في 04 سبتمبر 1991 يعدل ويتمم القانون رقم 86/14 المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنابيب، الجريدة الرسمية العدد 63، الصادرة في 07 ديسمبر 1991 .

– المرسوم التشريعي 12/93، الصادر في 05 أكتوبر 1993، المتعلق بترقية الاستثمارات، الجريدة الرسمية العدد 64.

– دستور الدولة الجزائرية الديمقراطية الشعبية الصادر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 96 – 438 ل 7 ديسمبر 1996 المعدل والمتمم . الجريدة الرسمية عدد 76 ل 8 ديسمبر 1996 ، ص5 .

– قانون رقم 07/05، المؤرخ في 28 أفريل 2005 يتعلق بالمحروقات، الجريدة الرسمية العدد 50، الصادرة في 19 جويلية 2005 .

– قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 3201 الصادر في الأول من ماي 1974، مناسبة إعلان تأسيس النظام الاقتصادي العالمي الجديد .

المجلات المتخصصة:

– بوحنية قوي، خميس محمد، قانون المحروقات في الجزائر واشكالية الرهانات المتضاربة، دفاتر السياسة والقانون، العدد 9، جوان 2013 .

– حمدي محمود بارودي، محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية 2010، المجلد 12، العدد

– سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، العدد 406 تشرين الأول .

– قلش عبد الله، "أثر الشراكة الأوروجزائرية على تنافسية الاقتصاد الجزائري" مجلة علوم إنسانية، عدد 4، 2006، متوفر على الموقع : http://www.ulum.nl

– محمد يعقوبي، لخضر عزي، "الشراكة الأورومتوسطة وأثارها على المؤسسات الاقتصادية"، مجلة العلوم الإنسانية عدد 14، 2004 .

الملتقيات:

– كمال رزيق، فارس مسدور، الشراكة الجزائرية الأوربية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوربي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير جامعة سعد دحلب، البليدة، ماي 2002 .

المواقع الإلكترونية:

– الموقع الالكتروني، جريدة الوطن www.elwatnan.com .

– الموقع الإلكتروني، وكالة الأنباء الجزائرية، www.aps.dz/ar/economie .