

*Dirassat & Abhath*  
The Arabic Journal of Human  
and Social Sciences



مجلة دراسات وأبحاث  
المجلة العربية في العلوم الإنسانية  
والاجتماعية

*EISSN: 2253-0363*  
*ISSN : 1112-9751*

**الشراكة الصناعية أداة لدعم الاستثمار التكنولوجي: رؤية جديدة..لأفاق واعدة**  
**The industrial partnership is a tool to support technology investment:**  
**a new vision..for promising prospects**

فتيحة بوهنوش **Bouhennouche fatiha**1، أمال بن بريح **Amel benbrih**2

1 طالبة دكتوراه، جامعة لوني سي علي – البليدة2، كلية الحقوق والعلوم السياسية، القسم الخاص، مخبر الرقمنة والقانون في الجزائر.

PhD student, University of Lounisy Ali\_Blida 2, Faculty of Law and Political Science, Special section, Laboratory of Digitization and Law in Algeria

ef.bouhennouche@univ-blida2.dz

2 دكتورة، جامعة لوني سي علي – البليدة2، كلية الحقوق والعلوم السياسية القسم الخاص، مخبر الرقمنة والقانون في الجزائر.

Ph.D., University of Lounici Ali Blida 2, Faculty of Law and Political Science, Special section, Laboratory of Digitization and Law in Algeria.

a.benbrih@univ-blida2.dz

المؤلف المرسل: فتيحة بوهنوش **Bouhennouche fatiha**: الإيميل: ef.bouhennouche@univ-blida2.dz

تاريخ القبول: 2022-06-01

تاريخ الاستلام: 2022-03-27

## المخلص:

تعالج هذه الدراسة إسهامات مشاريع الشراكة الصناعية في تعزيز الاستثمار التكنولوجي لاسيما فيما بين الشركات الصناعية الغربية والدول النامية ، وبيان مالها من أهمية في نقل التكنولوجيا والخبرة الفنية ، والتعاون في مجال الإنتاج بما فيها البحث والتطوير، وغيرها. وتوصلنا في نهاية ذلك إلى أن الشراكة الصناعية عبارة عن زواج مصالح، كل طرف فيما يقدم حصته الخاصة تحقيقا لمصالح مشتركة، غير أنها لم تحظى بالتنظيم القانوني الملائم رغم حساسيتها وكثرة التعامل فيها. الكلمات المفتاحية: التعاون الصناعي، الاستثمار التكنولوجي، المشروع المشترك، الشريك الأجنبي.

## Abstract:

This study deals with the contributions of industrial partnership projects in promoting technological investment, especially among Western industrial companies and developing countries, and showing their importance in the transfer of technology and technical expertise, and cooperation in the field of production, including research and development, and others.

In the end, we concluded that the industrial partnership is a marriage of interests, in which each party presents its own share in order to achieve common interests, but it did not have the appropriate legal regulation despite its sensitivity and the large number of dealings in it.

**Keywords:** industrial cooperation, technology investment, joint venture, foreign partner.

## مقدمة

التكنولوجيا لمشروع ما دون مشاركتها فيه، إذ رأت في تلك الطريقة تحاشيا لمخاطر التأميم ونزع الملكية<sup>1</sup>، وضمانا للحصول على معاملة تفضيلية كالإعفاءات الضريبية<sup>2</sup>، عدا ما قد يحققه ذلك الأسلوب من مزايا اقتصادية كإمكانية الدخول إلى أسواق الدولة الشريكة والحصول على كلفة متدنية للمنتج نتيجة انخفاض أجور اليد العاملة فيه، إضافة إلى تقديم الحلول من المشاكل الجدية ذات الصلة<sup>3</sup>.

وبالنتيجة ظهرت المشروعات الصناعية المشتركة كوسيلة نافعة لكلا الطرفين، ودعم استثمارهما معا، كل طرف فيه مكمل للأخر منه من يمتلك القدر الكاف من التكنولوجيا، ومنه من يمتلك رأس المال أو البنية التحتية التي تنطلق منها شراكتها الصناعية، من أجل الخوض في غمار مشاريع شراكة طموحة وبأفاق واعدة.

إيماننا بكون التحدي في عالم اليوم يكمن في المعرفة والتحكم في التكنولوجيا، ونتيجة للفجوة العميقة التي لا تزال قائمة على رفوف القطاعات الصناعية والفنية بين الدول بصفة عامة، والنامية منها بصفة خاصة، تولدت رؤية سديدة شكلت فيها فناعة قوية بالدور الحاسم والمنسوب للتكنولوجيا في عملية التنمية أهم الأولويات، ذلك من أجل سد الفجوة التكنولوجية من خلال اقتراح التكنولوجيا بمسألة التصنيع وتجلى ذلك عن طريق مشاريع الشراكة الصناعية، وهو ما أطلق عليه بمصطلح "التعاون الصناعي" نظرا لما يحققه من مزايا تنموية لا يمكن بلوغها بجهد طرف واحد، ولبناء سياسة تصنيعية تسمح باستثمار مواردها المالية، ومساهمتها في الحصول على المساعدات التقنية والتكنولوجية، هذا من جهة.

ومن الجهة المقابلة نجد ميول معظم الشركات الأجنبية لأسلوب الشراكة وامتناعها عن تقديم

يأخذ مفهوم الشراكة الصناعية دلالات متعددة، إلا أننا يمكن حصرها بتعاريف فقهية وأخرى بجهود دولية، والتي من خلالها يمكن استيعاب المفاهيم العامة لها.

#### أ-التعاريف الفقهية:

لقد مزج الفقه عند تقديم مفهوم للشراكة الصناعية بين المعايير الاقتصادية والقانونية، ومن التعريفات التي قدمها الفقه في هذا الصدد نجد التعريف القائل بأن التعاون الصناعي هو: "مؤسسة يملك فيها المستثمرون الوطنيون نسبة اقل 51% من رأس المال أو يملكون نسبة أعلى، على أن هذه الحصة غير معتبرة في الإدارة الفنية والمالية والإدارية والتجارية في الشركة"<sup>4</sup>.

ونجد أيضا تعريف الفقه الألماني الذي قام بتعريفها استنادا على عناصرها فعرفها: "العلاقة التي تنطوي على عدة عناصر هي: -التعاون التقني ويشتمل على التراخيص باستغلال التكنولوجيا، والتعاون في الإنتاج، والتعاون في بيع أو تسويق المنتجات"، ويضيف البعض عنصر استقلال الأطراف والمساواة بينهم كشركاء<sup>5</sup>

بينما عرفها الفقه اليوغسلافي بقوله: "التعاون الدولي الصناعي هو صورة خاصة للتعاون الدولي الاقتصادي، تتعاون فيها مشروعات مستقلة من دول مختلفة بهدف إنتاج منتج معين بمزيد من الفعالية في استخدام الظروف التكنولوجية، بزيادة التخصص في الإنتاج والبحث والتطوير، من اجل تحقيق الآثار الاقتصادية المستهدفة"<sup>6</sup>.

وقد توسع البعض فتعريفها فذهب إلى أنها الشراكة التي يقدم فيها واحد أو أكثر من الشركاء خبراتهم لرجال الأعمال بدلا من استثمار المال<sup>7</sup>.

#### ب-تعريف المنظمات الدولية:

عرفتها اللجنة الاقتصادية الأوروبية التابعة للمجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بأنها: "عمليات تتجاوز البيع والشراء البسيط للأموال والخدمات، تحتتم إنشاء مصلحة مشتركة بين بلدان مختلفة لفترة معينة، وغالبا ما تكون لتلك الفترة طابعا تطويريا"<sup>8</sup>.

بينما تعرفها منظمة الانتكتاد unctad في إحدى تقاريرها الصادرة عام 1985، بأنها: "شكل جديد نسبيا،

وعلى هذا الأساس جاءت هذه الدراسة كمحاولة للكشف عن الدور المهم لإستراتيجية الشراكة الصناعية في ظل التغيرات الاقتصادية التكنولوجية المتسارعة، ومحاولة إيضاح مدى تأثير الشراكة الصناعية على الاستثمارات التكنولوجية لاسيما أن من ابرز عمليات الاستثمار التكنولوجي ذلك التعاون الواجب توافره بين المستثمر-صاحب التكنولوجيا- وطالب الاستثمار-المتلقي-، وخاصة إذا ما كانت فيما بين الشركات الغربية والدول النامية، الأمر الذي ساعد على ظهور مصطلح التعاون الصناعي في إطار الدراسات الاقتصادية الدولية، فقد ثارت التساؤلات عن إمكانية رصد هذه الظاهرة من الناحية القانونية؟، وإلى أي مدى يمكن أن تساهم في تعزيز عمليات الاستثمار التكنولوجي؟.

وللإجابة على إشكالية الدراسة والإلمام بمختلف حيثياتها اعتمدنا على المنهج التحليلي لتحديد مختلف جوانب الشراكة الصناعية وذلك بجمع المعلومات من مختلف المراجع والدراسات ذات الصلة بالموضوع، والوقوف على أهم التجارب التي تمت في إطار هذه العملية وتحليلها بغية معرفة دورها في تفعيل عمليات الاستثمار التكنولوجي.

وبتالي ارتأينا إلى تقسيم هذه الدراسة إلى محورين عني أولها بتحديد ضوابط الشراكة الصناعية وثانيها بالآثار المترتبة للشراكة الصناعية على تدفقات الاستثمارات التكنولوجية.

#### المحور الأول: عموميات حول الشراكة الصناعية

إن التطرق إلى عموميات عن الشراكة الصناعية يقتضي منا بالضرورة تحديد أهم الجوانب التي تجعلها أكثر وضوحا بدءا من مفهومها، وصولا إلى كيفية إدارتها وتنظيمها.

#### أولا- مفهوم الشراكة الصناعية:

لقد شهد مفهوم الشراكة الصناعية عدة تعاريف غير واضحة وغير محددة، نظرا لاختلاف تسميات هذه الأخيرة، وتنوع أشكالها في التحليل.

#### 1-تعريف الشراكة الصناعية:

تجرى بإمضاء صفقات شبه داخلية بين الشركاء، وتجسد هذا الشكل من خلال إنشاء ما يسمى باتحاد المصانع التي تشكل كيانا مشتركا ووسيلة لدخول السوق، تجمع هذه العلاقة التعاونية بين مؤسسات تنتج وتبيع منتوجا مشتركة، إضافة إلى أن الأصول والمؤهلات التي يجلبها كل شريك متماثلة وتكون فيها مخرجات الشراكة منتجات مشتركة وهو ما يؤدي إلى إلغاء المنافسة أو إضعافها، وتغطي شراكة سبه التركيز أهم الوظائف الأساسية للنشاط البحث والتطوير والإنتاج، ويساهم كل طرف في هذه العلاقة خاصة في مهام التطوير والإنتاج قصد الوصول إلى اقتصاديات السلم من خلال تخفيض التكاليف خاصة ما تلك المتعلقة بالبحث والتطوير لأن مشروع بهذا الحجم يحتاج إلى بلايين الدولارات<sup>13</sup>.

-اتفاقيات المقاولات الباطنية: هي اتفاق بين وحدتين إنتاجيتين (شركتين أو فرعين من فروعها مثلا) يقوم احد الأطراف بإنتاج سلعة أو توريد أو تصدير قطع الغيار أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الأول الذي يستخدمها في إنتاج السلعة بصورتها النهائية وبعلامته التجارية، وكأنها جزء مكمل للأول<sup>14</sup>، أو هي اتفاقية يلتزم فيها المقاول الرئيسي بتزويد المقاول من الباطن أو المورد بالمواد الخام اللازمة لتصنيع السلعة أو القيام بتطويرها وتجهيزها وفقا للخصائص التي يحددها المقاول الرئيسي<sup>15</sup>، وعادة ما يكون في هذه الصورة كلا الطرفين متمكنا تكنولوجيا، وخير مثال على ذلك تجربة موتورولا التي كانت رائدة وبارزة منذ منتصف السبعينيات حتى بداية الثمانينيات إلى أن اصطدمت بمنافسة شديدة من طرف بعض الشركات مثل سوني و ماتسوشيتا، واخذ منافسو شركة موتورولا في التزايد فيما بعد ليضم شركات أخرى كشركة NEL وغيرها، ما جعل شركة موتورولا تتصدى لذلك من خلال فرض تواجدها في السوق اليابانية، وذلك بإبرامها اتفاقيات حقوق التصنيع ومقاولات باطنية مع توشيبا، لتقوم فيما بعد بعملية التجميع والتغليف وتسويق تلك الرقائق تحت اسمها وعلامتها التجارية، وكانت نتائج هذه الإستراتيجية واضحة على شركة موتورولا التي وصلت إلى

يمثل العقود المبرمة لعدة سنوات بين شركاء ينتمون إلى أنظمة أو بلدان مختلفة وتشمل في مجموعها عمليات متكاملة ومتضامنة<sup>9</sup>.

ويلاحظ من خلال هاذين التعريفين أن الأول يميل لترجيح التعاون الصناعي بين أطراف متساوية التطور لحد ما (غربية-غربية)، بينما الثاني يعتبر أكثر عمومية، بحيث يتحدث عن عقود التعاون بين أطراف غير متساوية التطور (متقدم- نامي)، كما يمكن أن يتسع ويشمل عقود تكنولوجية أخرى<sup>10</sup>.

والتعريف المتبع لدى مجلس الاقتصاد والاعتماد العربي، يدل على أن عقود المشروعات المشتركة هي: "تلك المشروعات المقامة وفقا للقوانين السارية المفعول في الأقطار العربية أو في إطار الاتفاقيات العربية، والتي تشرك في إقامتها أطراف عربية في بلدين أو أكثر، سواء أكانت هذه الأطراف ومؤسسات قطاع عام أم خاص أم مختلط، والتي تستهدف القيام بنشاط إنتاجي تجاري أو خدمي أو غيره، والذي من شأنه ان يحقق منافع اقتصادية لأقطار عربية، ويعزز التشابك والتلاحم بين اقتصاديات هذه الأقطار، ويزيد من متانة الروابط والعلاقات الاقتصادية والتبادل فيما بينها<sup>11</sup>.

## 2-أوجه الشراكة الصناعية:

هناك عدة أوجه لاتفاقيات الشراكة في المجال الصناعي أهمها:

-المشاريع المتخصصة: هذا الشكل يفرض نوعا من تبادل المنتجات دون التدخل في رأس المال كما يجري في اتفاقيات صنع قطع غيار لمؤسسة إنتاج السيارات، ويقوم مبدأ التخصيص على فرضية أن لكل مؤسسة تخصص محدد في منتج معين، و عن طريق الشراكة يتم تبادل هذه الاختصاصات لضمان سير العملية الإنتاجية، وغالبا ما يكون هذا الشكل بين مؤسسة محلية تمتلك مبانى وأجهزة للتحويل والإنتاج والسيطرة على السوق، و مؤسسة أجنبية لها مهارات وكفاءات عالية في التصنيع<sup>12</sup>، فينتج عنهما مشروع ينصف بالتخصيص وتقسيم العمل.

-شراكة شبه التركيز: يكون هذا الشكل خصوصا في الصناعات التكنولوجية العالية وذات الأهمية الكبيرة،

هامة من النتائج على رأسها تلك المتعلقة بمدى الشركة، إذ يفترض أن تكون أقل أو مساوية لمدة عقد التعاون، وإلا وجب على الأطراف بعد انتهاء العقد تعديل نظام الشركة الأساسي بحيث لا تعد تابعة لبند العقد الأساسي، بما يترتب على ذلك من احتمال سلها المزايا التي كانت قد حصلت عليها بموجب ذلك العقد المنقضي<sup>22</sup>.

## 2-تنظيم الشراكة الصناعية:

للتعرف على طريقة تنظيم الاتفاقية المتعلقة بالتعاون الفني أو الصناعي، ونظرا لعدم وجود تنظيم قانوني خاص به، كان من الواجب لتوضيح هذه الأخيرة التطرق إلى طريقة تنظيمها على المستوى الدولي وكذا المحلي والإقليمي.

### أ-على الصعيد الدولي:

جاءت مدونة السلوك لنقل التكنولوجيا "مشروع التقنين الدولي الصادر عن الأكتاد" على ذكر صريح لاتفاقيات التعاون التقني والصناعي ضمن ما عدته من صفقات للاستثمار التكنولوجي مما يعني خضوعها لتلك المدونة، إلا أنها لم تفرد لها أحكاما خاصة بها<sup>23</sup>.

كما نجد بعض الجهود في هذا السياق كتلك القرارات التي قدمتها لجنة اتفاقية كارتاجينا<sup>24</sup>، وخاصة القرار رقم 291 الصادر في عام 1991 والذي ترك للدول الأعضاء حرية اعتبار المساهمات أو الحصص التكنولوجية كمساهمات في رأس المال تمثل حصة الشريك الأجنبي في المشروع المشترك<sup>25</sup>.

### ب-على الصعيد الوطني:

لم تنظم غالبية التشريعات الوطنية أحكاما خاصة ومستقلة بالتعاون الصناعي وإنما ترك ضمن قوانين الاستثمار، في حين منحته بعض الدول شيئا من الاستقلالية ضمن القوانين الخاصة بنقل التكنولوجيا كالتشريع البرازيلي الذي عدت تجربته مشجعة لهذا النوع من المشروعات المشتركة أين منحها خصوصية واضحة من خلال التصنيف الذي جاءت به المادة 01 من المرسوم التشريعي رقم 1985 لعقود التنمية التكنولوجية مع تأكيدها ضرورة الفصل فيما بينها، واعتبار المشروعات المشتركة كمجموعة مستقلة من عقود السيطرة

تصاميم أفضل لمنتجاتها وحازت على تواجد أكبر في السوق اليابانية، وعززت اقتصاديات الحجم عندها<sup>16</sup>.

## ثانيا- إدارة الشراكة الصناعية وتنظيمها:

يقال أن المضمون باين من عنوانه، وهو كذلك بالنسبة للجزئية المتناولة في هذه النقطة إذ يتم التطرق إلى كيفية إدارة الشراكة الصناعية ومن ثمة إلى طريقة تنظيمها.

### 1-إدارة الشراكة الصناعية:

يتم إدارة اتفاق الشراكة الصناعية بأحد الشكلين: إما بالشكل التعاقدية أو بالشكل المؤسسي.

#### أ- الشكل التعاقدية:

نظرا لما يستلزمه تأسيس الشركة من إجراءات شكلية معقدة ودفعات إضافية، قد تفضل أطراف العلاقة التعاونية اللجوء إلى إرساء أسس تعاقدية لتنظيم وتنفيذ شراكتهم الصناعية، ويتيح ذلك الشكل التعاقدية للأطراف مرونة أكبر، إذ يتحررون مثلا من قيود توزيع الأرباح وتشكيل مجلس الإدارة وكل ما يستلزمه الدخول بشركة خاضعة لقانون الشركات المحلية في دول معينة، ويكتفون بعلاقة عقدية تتضمن القواعد المتفق عليها في حدود النظام العام لتلك الدولة<sup>17</sup>.

وعلى الرغم من عدم وجود نظم قانونية خاصة بتلك الصيغة العقدية، إلا أنها دائما ما تكون متاحة وفقا للمبادئ القانونية العامة للعقود<sup>18</sup>، ومتى يلجأ الأطراف إلى تلك الصيغة وجب عليهم إسنادها إلى ركيزتين هما:

-إيجاد هيئات أو أجهزة لإدارة العقد.

-قيام الإجراءات الوظيفية في تلك الأجهزة على مبدأ المساواة في اخذ القرارات<sup>19</sup>.

#### ب-الشكل المؤسسي:

غالبا ما يسفر عن الشراكة الصناعية إلى إبرام عقد شركة لها شخصية معنوية مستقلة، وغالبا ما تكون تلك الشركة، شركة مساهمة مغفلة<sup>20</sup>، نظرا للمزايا العملية والقانونية والمالية التي توفرها هذه الشراكة لأطرافها<sup>21</sup>، ورغم تمتع تلك الشركة بنظام خاص ورغم خضوعها لقانون وطني لدولة ما، فإن عقدها يعد مجرد عقد محيطي تابع للاتفاق الأساسي، ويترتب على ذلك مجموعة

أما بالرجوع للمشرع الفرنسي فنجد انه قد تؤثر إلى درجة قلب معها موازين تكييف العقود المنظمة لهذا النوع من التعاقيات ويتضح ذلك من خلال القانون رقم 85/80 الصادر في 12/تموز/1985 المتعلق بالمساهمات في شركات المساهمة المغفلة والذي لا يعتمد في تحليله للشركة على الناحية الكمية بل يتعداها إلى النواحي النوعية، بحيث تعد الشركة الأجنبية التي تملك السيطرة الفعلية على الحياة التقنية في عقد تعاون ما، أمام احتمال اعتبار عقدها كاستثمار مباشر<sup>31</sup>.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فلم يفرده أية نصوص قانونية خاصة تعالج فيها هذه الظاهرة ولا نجد أمامنا سوى تطبيق بعض الأحكام ذات الصلة من قوانين الاستثمار رغم ما يعتري هذه الأخيرة من قصور وعدم ملائمة.

المحور الثاني: انعكاسات الشراكة الصناعية على

#### تدفقات الاستثمارات التكنولوجية

يتلخص جوهر هذا المحور في إبراز الآثار المترتبة عن اتفاقية التعاون الصناعي في تفعيل وتنشيط عمليات الاستثمار التكنولوجي المترتبة عن المشروع المشترك، من خلال التعرض لمختلف الآثار الإيجابية والسلبية التي قد تعتره.

#### أولا- الآثار الإيجابية:

لاشك أن المشروعات المشتركة تتمتع بالعديد من المزايا التي تجعل منها وسيلة هامة وأداة فعالة لتعزيز وتنشيط الاستثمار التكنولوجي، إذ يضل في النهاية زواج مصالح كما يعبر عنه البعض باعتبار أن كل طرف سيستفيد من جراء المشاركة هذه سواء الشريك المتلقي لتكنولوجيا أو الشريك المانح لها، وهو ما سيتم بيانه في ما يأتي:

#### 1- بالنسبة لشريك متلقي التكنولوجيا:

تظهر إيجابيات الشراكة الصناعية بالنسبة للشركاء المحليين طالبي الاستثمار من خلال إتاحتها بطبيعة الحال فرصة أكبر لتنفيذ سياستها الاقتصادية والاجتماعية سواء ما تعلق منها بالعمالة أو إعادة استثمار الأرباح أو تدريب العمال والمديرين أو فرص ادني للأجور، كما تزيد احتمال اعتماد المشروع على المنتجات الأولية والوسيلة المنتجة محليا<sup>32</sup>، ولو أنها تعتبر أثارا ايجابية لكلا الطرفين إلا أن الشريك المحلي

والاستيعاب التكنولوجي، بدليل تشدها على امتداد العلاقة العقدية حتى تمكن طالب الاستثمار أو الطرف المتلقي من التكنولوجيا الحديثة المنقولة على اعتبار التزام المستثمر هنا التزاما بتحقيق نتيجة وليس مجرد بذل عناية<sup>26</sup>، إلا أنها لم تتمكن من اللحاق بتجربة المشرع اليوغسلافي إذ كان الوحيد الذي افرد لها تشريعا خاصا في 14/تموز/1987، أين أعطى ذلك القانون ثلاثة أنواع يتمثل النوع الأول في لتعاون الصناعي على المدى الطويل في مجال الإنتاج (بشرط) لا تقل مساهمة منظمة العمل المشترك في الإنتاج عن 13% من قيمة المنتج النهائي)، وتمثل الثاني في التعاون التقني والتجاري والذي يمكن أن يمتد إلى الأبحاث وتحقيق الاكتشافات، أما الثالث وأخيرا فتمثل في اكتساب التكنولوجيا من خلال اشتراط حصول الشركاء اليوغسلاف على تقنية جديدة على السوق المحلي<sup>27</sup>.

كذلك بالرجوع إلى التعليمات الخاصة باتفاقيات التعاون الأجنبي الصادرة في الهند لعام 1969 نجدها لا تنظر طلبات إقامة المشروعات فيما لو كانت أغلبية رأس المال للطرف الأجنبي، ما لم يتعلق المشروع بمجال تكنولوجي جديد، ويستفاد من تلك الإرشادات عموما بان المشاركة الأجنبية تأتي دوما مشروطة بكونها جزءا من عملية استثمار التكنولوجيا واكتسابها<sup>28</sup>، ونفس الأمر بالنسبة للمشرع الأرجنتيني حيث منح تشريعات الاستثمار المشروعات الأجنبية التي تباشر خطط البحث والتطوير التكنولوجي إعفاءات ضريبية هامة<sup>29</sup>.

كما وقد منحت اللوائح التي أصدرتها الحكومة الصينية بتاريخ 2000/6/8 امتيازا خاصا لتشجيع و تحفيز الشراكة التي تتم في مجال الصناعة نظرا لمدى أهمية التطور الصناعي والتكنولوجي في تطوير الاقتصاد والتجارة والاستثمارات، وباعتبار أن العلاقة المبنية على التطوير الصناعي والتكنولوجي ستعود بالفائدة لمصلحة كلا الدولتين، أين قدمت تخفيضا واضحا في الرسوم على المشاريع التي تنتج تكنولوجيا عالية وجديدة، او كثيفة التكنولوجيا<sup>30</sup>.

المهارات، كما تتطلب هذه العملية تسطير برنامج لتكوين الأفراد وتدريبهم على هذه الطرق، إضافة لتخصيص وسائل مادية لتسهيل تلك العملية، وهذا النوع من الاستثمارات مناسب أكثر عندما يكون المستوى التكنولوجي لمشروع طالب الاستثمار ضعيفا وهو الحال بالنسبة لمعظم مشروعات الدول النامية حيث تصبح التقنيات المقدمة في إطار الشراكة أمرا لازما وضروريا في نظر طالب الاستثمار حتى يتمكن في نهاية المطاف من الحصول على طاقم فني محلي مؤهل لاستغلال التكنولوجيا المنقولة وإدارة عملية الإنتاج، و ما كانت لتصل لزيادة الإنتاج تلك لولا مشاركتها للمستثمر الأجنبي صاحب التكنولوجيا.

## 2- بالنسبة للشريك مانح التكنولوجيا:

تظهر آثار التعاونيات الصناعية من وجهة نظر المستثمر أو الشريك الأجنبي من جهة المميزات التي يحصل عليها من خلال التشريعات النازمة لهذا النوع من الكيانات القانونية أو من خلال الاتفاقيات التي تبرم بين الطرفين، ويمكن ان تكون هذه المميزات اقتصادية وسياسية و اجتماعية على حد سواء وعلى النحو التالي:

-المميزات الاقتصادية: تظهر من خلال تعظيم العائد الذي قد يحصل عليه لقاء تقديمه للتكنولوجيا محل العقد مما تساعد على زيادة الإنتاج وبالتالي تقاسم الأرباح فكلما كانه هذه تكنولوجيا أكثر فعالية كلما زادت أرباحه، ويضاف إلى ذلك أن هناك منتجات تحتاج إلى مراكز بيع أو مراكز خدمة للمستهلك، ويمكن أن يتم ذلك تحت رعاية وإشراف الشريك المحلي بفاعلية أكثر هذا بالإضافة لمصادر التمويل المحلية والتي يمكن أن يقدمها الشريك المحلي<sup>36</sup>. هذا ويضاف أن هناك منتجات تحتاج إلى مراكز بيع أو مراكز خدمة للمستهلك ويمكن أن يتم ذلك تحت رعاية وإشراف الشريك المحلي بفاعلية أكثر، بالإضافة لمصادر التمويل المحلية والتي يمكن أن يقدمها الشريك المحلي<sup>37</sup>. كما أن دخول التكنولوجيا كحصنة في رأس مال المشروع المشترك تعني استمرار المستثمر في الحصول على مقابل لقاء التكنولوجيا المقدمة في شكل الأرباح الموزعة طوال حياة المشروع المشترك<sup>38</sup>.

-المميزات السياسية: تكمن في كون أن المشاركة المحلية مع المشروعات الاستثمارية لنقل التكنولوجيا يظهر المنشأة على أساس أنها محلية، ويتجنب بذلك المستثمر الأجنبي الخوف من المصادرة أو التأميم أو نزع الملكية التي قد توجه ضد

باعتباره الطرف الضعيف يعد الأكثر استفادة منها، ويظهر ذلك من خلال ما يلي:

-التعلم والانتقال التكنولوجي: اكتساب الخبرة والمهارة التكنولوجية نتيجة الاحتكاك بين العمال والآلات، مما يؤدي إلى ما يعرف بالانتقال التكنولوجي<sup>33</sup>، وخير مثال على ذلك ما حدث بين الشركة اليابانية Toyota وشركة الأمريكية GM، حيث انه سنة 1982 أغلقت شركة GM مصنعها القديم للسيارات في كاليفورنيا بسبب عدم كفاءته العلمية، لكنها في سنة 1984 وافقت على إعادة فتحه بعد اتفاق مشترك مع شركة Toyota، وتم تحويله إلى مشروع مشترك سمي ب"Nammi"، وذلك من اجل دراسة وتحليل أساليب الإدارة اليابانية بفعل التكنولوجيا المحولة في إطار اتفاقية الشراكة، والتطوير في صناعتها ومعرفة نقاط ضعفها<sup>34</sup>.

-تقدم وتطور الصناعة: تسمح اتفاقيات الشراكة هذه بتوسيع انتقال المعارف التكنولوجية للشركة المحلية، مما يرفع كفاءة وفعالية هذه العلاقة التي تقود الكثير من المؤسسات إلى تحسين وضعياتها التنافسية في السوق، وتأهيل اليد العاملة بها من خلال الحصول على المعرفة والاستفادة من التكنولوجيا المطورة التي تحوزها المؤسسات الأجنبية، وتوظيفها في العمليات الإنتاجية مما يؤثر إيجابا على جودة المنتجات، وبالتالي زيادة درجة ولاء المستهلكين، بل ويمكن لها أن تجلب طاقات وإمكانيات جديدة من خلال علاقات الشراكة لتضيفها لنشاطاتها الرئيسية مما يسمح لها بخلق فرص استثمار إضافية في قطاعات ومجالات مكملة للنشاط الرئيسي، ومن ثم التقليل من التبعية التكنولوجية لهاته الدول، والتخلص ولو بنسبة قليلة من التبعية للموارد الطبيعية كالغاز والنفط.

-تقليل مخاطر المنافسة"المشاركة في تقاسم المخاطر": كما يتم اللجوء إلى هذا النوع من الطرق لتقليل مخاطر المنافسة، أو على الأقل السيطرة النسبية والمحدودة على الآثار السلبية أو التهديدات المرتبطة بهذه المخاطر، مثالها تطوير شركة Boeing من خلال شراكة دولية مع العديد من الشركات اليابانية لتقليل المخاطر المالية الخاصة بعملية التطوير، وإنتاج جديد من طائراتها وهي<sup>35777</sup>.

-تدريب وتأهيل اليد العاملة: تنتج المهارة بالاحتكاك بين الأفراد والأساليب والآلات، لذا فلتحويل المهارات من خلال الشراكة ينبغي تحويل المناهج والطرق التقنية المرافقة لتلك

المشتركة في بعض المجالات كالصناعات الدوائية، مما زاد أحيانا عن 90% من مكونات الإنتاج من الشركة الموردة للتكنولوجيا، في الوقت الذي بلغت فيه نسبة صادراتها قيمة ضئيلة غير جديرة بالذكر<sup>41</sup>.

## 2- الثغرات القانونية:

نجد أهم هذه الثغرات الحقوقية تتجسد فيما هو مرتبط بالالتزامات الواقعة على عاتق الطرفين، حيث غالبا ما يلتزم الشريك الأجنبي ببذل عناية لحصول الطرف الآخر على المهارة الصناعية، ولكن دون ضمانه تحقيق نتيجة، وبالمقابل يلحق بالالتزام الأساسي "تقديم حصص" التزام الطرف النامي بالسرية وعدم المنافسة، كما وقد أظهرت بعض العقود التي تتم في إطار التعاون الصناعي زيادة على منع ممارسة نفس النشاط المشترك، شرطا اخطر امتد لضمان عدم وجود منافسة من أي نوع كان، بمعنى إلزام الطرف النامي بإخلاء السوق للمشروع المشترك<sup>42</sup>.

وهناك ما هو مرتبط بالمسؤولية التي تثيرها الشراكة الصناعية فما من شك بصعوبة تحديدها خاصة وان القرارات تتخذ في غالب الأحيان بالإجماع عدا أن مسؤوليات الأطراف أنفسهم تتغير على نحو تدريجي، إذ يتخذ الشريك الأجنبي في بداية التعاقد القرارات الأهم متحملا لمسؤوليتها، ثم ينسحب تدريجيا فيما بعد لصالح الشريك الوطني<sup>43</sup>.

كما أنها لا تخلو من الشروط التقييدية إذ كثيرا ما نجد مثل تلك الشروط في عقود المتعلقة بنقل التكنولوجيا كحق الطرف الأجنبي برقابة جودة المنتج النهائي خاصة فيما لو كان يحمل علامته التجارية، كما يمكن العثور عليها ضمن الاتفاق الأساسي ذاته، كاشتراط الشريك الأجنبي إبرام العقود المتعلقة بالتكنولوجيا مع الشركة التي سينشئها المشروع المشترك، أو الشرط الذي يلزم فيه الشريك الوطني بإعادة شراء أسهمه فيما لو لم تقم الشركة بإبرام وتنفيذ العقد، أو بعض الاتفاقيات التي قام بتحديدتها<sup>44</sup>.

ومن هنا تظهر أهمية التنظيم قانوني لهذه العملية خاصة وان غالبية الدول-كما سبق إيضاحه- تكتفي بتنظيم بعض قضاياها ضمن قوانين الاستثمار رغم قصورها وعدم ملائمتها<sup>45</sup>، ولو انه أمر في غاية الصعوبة نظرا لما تمتلكه تلك الشركات الأجنبية من قدرات تكنولوجية ومالية تمكنها من الضغط على الطرف المحلي لمنحها استثناء جادا من تلك القوانين فيما لو وجدت فعلا<sup>46</sup>.

المشروعات الأجنبية خاصة في الدول النامية حيث نجد الملكية الأجنبية تكتنفها بعض المخاطر الناتجة من التوترات السياسية.

هذا بالإضافة إلى تمتع المنشأة بالحماية الجمركية والإعفاءات الضريبية وغير ذلك من الحوافز التي تضعها الدول النامية من أجل التنمية الصناعية<sup>39</sup>، هذا ويضاف إلى أن الصداقة مع الموظفين المحليين تعتبر أساسية من أجل نجاح مشروع دولي جديد.

-الميزات الاجتماعية: فإن المشاركة المحلية تستخدم في عمل صورة ذهنية طيبة للشركة على أنها محلية يدعوا إلى زيادة فرص نجاح الشركة داخل المجتمع، وهذا أمر هام بالنسبة للشركات أو المشروعات التي تقوم بإنتاج السلع الاستهلاكية ونفس الوضع أيضا بالنسبة لمنشآت الخدمات مثل البنوك وشركات التأمين وشركات الفنادق، وفي مجال العلاقة العمالية فإن المشروع المشترك يتمتع بميزة هامة حيث أنه يمكن أن يتفاوض بسهولة مع نقابات العمال المحلية دون أن يكون عرضة للهجوم مثلما يحدث للفروع المملوكة بالكامل للأجانب هذا بالإضافة إلى تشجيع الحكومة لتلك المشروعات ومعاملتها لها<sup>40</sup>.

وعلى ذلك نجد أن المستثمر الأجنبي هو الآخر يحصل على مزايا متعددة-التي سبق ذكرها-ومعنى ذلك أن الحصة التي يشارك بها ليست إلا حصة تكنولوجية فقط، وإنما يعد استثمارا تكنولوجيا لصالح الطرفين.

## ثانيا- الآثار السلبية:

يمكن التأكيد بداية على نفعية الشراكة الصناعية فيما لو تم تطبيقه تطبيقا سليما، إلا انه قد كشفت الممارسات العملية لهذا النوع من الاستثمارات مجموعة من النقائص يمكن تصنيفها إلى ثغرات مالية، وثغرات قانونية، وأخيرا ثغرات عملية:

## 1- الثغرات المالية:

تتجسد أهم الثغرات المالية للمشاريع المشتركة في ان هناك ارتفاع واضح في كلفة اقتناء التكنولوجيا، سواء بشكل مباشر فغالبا ما كان مبلغا مبالغا فيه بالرغم من انه ليس ثمة مبررا لتقاضى ذلك المبلغ مادام أن الشريك الأجنبي سيحصل على حصته من أرباح المشروع المشترك، أو على نحو غير مباشر أين كانت هي الأخرى مرتفعة بدورها، ودلل العجز القائم في ميزان الدول النامية الناتج عن استيراد بعض المشروعات



## 2-الثغرات العملية:

رؤوس الأموال المحلية في ملكية أسهم الشركات التي تقام في أراضيها<sup>49</sup>.

هذا فضلا على انه يتسم في غالب الأحيان بعدم تساوي طرفيه، سواء أثناء إبرام العقد بعدم خلق توازن ما بين حقوق والتزامات الأطراف، أو أثناء تنفيذه بمنح سلطة متساوية ومشاركة في اتخاذ القرارات المتعلقة بسير العمل، حيث يتحمل الطرف النامي عادة كافة المخاطر التعاقدية، ويلعب دورا سلبيا في توجيه العقد بغض النظر عن نسبة مشاركته في رأس المال<sup>50</sup>، ففي الحالة التي يملك فيها الطرف المحلي أقلية أو التساوي في رأس المال، يكون الشريك الأجنبي المسيطر الأول على المشروع كونه يمتلك التكنولوجيا، لان الطرف المحلي يدرك إن التعارض معه قد يقود المشروع إلى حالة التجميد التام بما يرفق ذلك من منازعات تؤثر في جوهر التعاون، أما في الحالة التي يكون فيها الطرف المحلي يملك أغلبية رأس المال، يضطر الشريك الأجنبي تحت ضغط رغبته في إقامة علاقة جيدة مع حكومة الدولة المحلية والجمهور عموما لتقبل المنتجات، إلى التخلي بدرجة كبيرة عن إدارة المشروع. إلا أنه قد يتجنب ذلك من خلال تقديمه للتكنولوجيا كحصة في رأس المال ومع غياب سوق حقيقية يلجأ إليها لتقدير قيمتها، وببالغ فيها بطبيعة الحال ليصل نسبة تجعله يتحصل على أغلبية الأسهم ليتمكن من السيطرة على المشروع رغم امتلاكه الأغلبية في رأس المال، وهناك طرق عدة قد تمارس بها تلك السيطرة وما قدمناه كان مجرد مثال عن إحدى الطرق<sup>51</sup>. ومن هنا كان رد فعل بعض الدول النامية ومن بينها الجزائر بإصدار تشريعات تحدد فيها نسبة المستثمر الأجنبي في المشروع والتي لا يمكنها أن تتجاوز فيها 49" مع احتفاظ الشريك الوطني بنسبة لا تقل عن 51"، وذلك حفاظا على مكانته في السوق خاصة ما إذا تعلق الأمر بالموارد الطبيعية كالتنقيب على البترول والغاز.

## خاتمة:

ختاما لهذه الدراسة يمكن القول أن المشروع المشترك له دور مقبول نوعا ما في المعاملات الاستثمارية التكنولوجية التي تتم بين الشركاء، سواء من وجهة نظر الدولة المضيفة أو المستثمر الأجنبي وان كان قد يتخلله بعض الثغرات، ومن خلال اطلعنا على بعض الدول التي تعاملت بهذه العقود لاحظنا أن هناك دولا نجحت لسلكها هذا الطريق الاستثماري، كتجربة الدولة الماليزية مع هذه العقود، حيث

تتجسد أهم الثغرات العملية لهذا النوع من الاستثمارات في كونه لا ينشأ أهلية تكنولوجية للطرف المتلقي، حيث أن جميع العمليات التكنولوجية التي تنتهي في هذا الإطار ينفرد بالقيام بها المستثمر الأجنبي الحائز للتكنولوجيا، وإذا كان للطرف المتلقي دور فهو ثانوي، ونظرا لطول مدة تنفيذ هذه العقود المستمرة كثيرا ما تكون عرضة للأخطار، وذلك نتيجة لتغير الظروف السياسية والاقتصادية المحيطة بالعقد مثل حركات التأميم، وهذا ما يجعل بعض رجال القانون يصنفه ضمن العقود الاحتمالية التنفيذ<sup>47</sup>.

كما أن ما يقدمه الشريك الأجنبي من تقنية قد لا يؤدي إلى تحقيق أي تقدم ملموس في الأهلية التكنولوجية الذاتية للدولة النامية، هذا فضلا عما يؤدي إليه اشتراط الشريك الأجنبي شرط تولي تابعة إدارة المشروع المنشأ، من تبعية تنفيذ السياسة التكنولوجية للشريك الأجنبي على حساب سياسة التنمية في البلد المضيف، رغم أن ذلك قد يخلو من تحقيق المصلحة العامة للمشروع في بعض الأحيان نتيجة عدم إحاطة هؤلاء التابعين بأحوال السوق المحلي، والمنتجات المنافسة، ووسائل التسويق المتاحة والقواعد القانونية المنظمة للنشاط الصناعي محل التعامل<sup>48</sup>، فعلى الرغم من وجود تعاون إلا انه قد يصعب تحديد الأهداف والمصالح المشتركة للطرفين، خاصة إذا ما كنا أمام مشاركة بين الدولة أو احد مشروعاتها، إذ أن الدولة غالبا ما تسعى إلى تحقيق المصلحة العامة ورفع المستوى المعيشي للفرد وتحقيق الانتعاش الاقتصادي بعيدا عن الربح، على عكس الشريك الأجنبي الذي يسعى إلى تحقيق الربح أولا ولا يكتفئ بالمصلحة العامة. مما يستوجب أن تكون كفيفة بعبور هذه الخلافات في المصالح بحيث يكون تعاوننا عمليا ومهنيا لا مجرد تعاون في إنشاء مجمع صناعي لم يكن موجودا فحسب، بل تعاون لتحقيق الفائدة ومواجهة المخاطر معا.

كما ويلحظ عنها أن هناك العديد من الشركات التي تجتنب الخوض في مثل هذه العقود والدخول في مشاركة المشروع بحصتها التكنولوجية، وإنما تريد أن تسيطر عليه سيطرة كلية، من ذلك مثلا شركة "جنرال موتورز" التي تعد أضخم الشركات العابرة للقوميات والتي ترفض اللجوء إلى أسلوب المشروعات المشتركة، ومن ثمة فهي تحجم عن القيام بأي استثمارات في تلك الدول التي تشترط قوانينها ضرورة مشاركة

الشركة الوليدة أو المشروع المشترك وبين المحيط الاقتصادي والعلمي في البلد المضيف.

ورغم نجاعة هذا النوع من الأساليب الاستثمارية، إلا أن ذلك لا يمنعنا من توجيه بعض الإرشادات التي تجعلها تتخطى العراقيل التي قد تعيقها، ودخولها في العالم الجديد الذي لا يؤمن إلا بالعوامة، أهمها:

- إبرام عقود المشروعات المشتركة مع تلك الأطراف التي تظهر رغبة جادة في تفعيل التعاون مع هذه الدول، حتى يتمكن الطرف النامي من السيطرة على الصناعة والوصول إلى الطاقة المحددة حسب الخطط المحلية وبأفضل جودة فنية .

- ضرورة الدراسة المتأنية لمدى إمكانية استخدام التكنولوجيا المعنية بموجب عقود مستقلة كعقد ترخيص براءة اختراع أو علامة تجارية ، دون السماح للطرف الأجنبي بتقديمها كحصصة في رأس المال، أو التحكم في طريقة الشراكة بما يستتبع ذلك من نتائج ضارة.

- إدراك الشريك أو الطرف النامي، وخاصة مع المساهمة في التكنولوجيا كحصصة بان ما يقدمه من إعفاءات ضريبية ومزايا وتسهيلات، جدير بان يعتبر مقابلا لتلك الحصصة، مع زيادة فعالية تلك المزايا كلما كانت التكنولوجيا محققة لضوابط وشروط معينة.

- اللجوء دائما في قضايا الإدارة إلى مبدأ الإدارة(الرئاسة أو السيطرة)المشتركة أو الدورية تلافيا لسيطرة الطرف الأجنبي منفردا على عناصر العقد الذي يحدد التعاون الصناعي أو المشروعات المشتركة.

#### قائمة المراجع:

##### الكتب:

-أحمد سيد مصطفى، تحديات العوامة والتخطيط الاستراتيجي، دار الكتب، القاهرة، 2000.

- انس السيد سليمان، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها " دراسة في إطار القانوني للنظام التكنولوجي الدولي السائد"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.

-وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط.1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008.

- حسام محمد عيسى، الشركات المتعددة القوميات "دراسة في الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمالي المعاصر"، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت-لبنان-، د.س .

أسفرت إلى نقل فعلي للتكنولوجيا فيما يتعلق بتصميم وتنفيذ مشاريع استثمارية للبنية الأساسية فيها مثل بنائها للجسور، لاسيما في تعاقدها مع كوريا إذ تم تنفيذ 30% من المشروع التعاوني بمساهمة محلية، وكذلك عند تعاقدها مع سنغافورة التي قامت بتزويدها بالخبراء، وكذلك في تعاونها مع شركات هندية حيث سمحت للتقنين الماليزيين بالتدريب في مصانع هندية حديثة<sup>52</sup>، في حين هناك دولا فشلت فيه، ولعل ذلك متوقف على شخصية عاقيه، وبعبارة أخرى على رغبة الطرف طالب الاستثمار بالاستيعاب التكنولوجي وقدرته على ذلك، وأمثلتها كثيرة من الدول النامية كالجائر التي لا طالما استعانت بهذه الشركات في جل صناعاتها إلا أنها لم تحقق ذلك التطور المرغوب، فلا تزال في حاجة كبيرة إلى المساعدات التقنية، وما يؤكد ذلك توجيهها الدائم إلى طلب المعاونة ومشاركها للشركات الصناعية المتقدمة والمستثمرين الأجانب لإتمامها للمشروع المراد انجازه، ولعل أهم النتائج المتوصل إليها تمثلت في:

- إن نظام المشاركة الصناعية يحقق نقل التكنولوجيا والمعرفة الإدارية الحديثة بصورة أكثر فعالية مقارنة بالمشروعات المملوكة للأجانب، وهذا نظرا لكون المصالح المحلية والوطنية تكون ممثلة في المشروع المشترك بصورة واضحة ومؤثرة.

- إن مشاركة المستثمر الأجنبي والاحتكاك به يرفع من مستوى العمالة المحلية التي تجعلها تبحث وتطور وتبدع ولما لا أن تخترع، كما تجعلها أكثر استيعابا لهذه التقنيات التصنيعية حتى يصبح نفسه نفس مستوى المستثمر الأجنبي الذي يقوم بالتصنيع بنفس مؤهلاته، فنقل المعرفة التكنولوجية والمهارة الصناعية لا يكون بمجرد الدراسة بالجامعة فقط وإنما يجب أن تكون مجسدة على أرضية الواقع، والواقع هو التصنيع، الأمر الذي يؤدي إلى رفع الطاقة الإنتاجية وترقية الصناعية و تخفيض التكاليف وتوفير الوقت، وبالتالي تعتبر وسيلة هامة في جذب الاستثمارات التكنولوجية.

- إن أهمية نقل وانتشار المعرفة التكنولوجية في المحيط الإنتاجي للدولة المضيف، يرتبط وبشكل وثيق بمدى عمق وتنوع الروابط والعلاقات التي تنشأ الشركة الوليدة مع مختلف القطاعات الإنتاجية والمؤسسات التكنولوجية المحلية، بمعنى أن درجة نقل و اكتساب معرفة تكنولوجية معينة تقاس أساسا بمدى فاعلية العلاقة القائمة بين

-سهم موسي، نوال شين، أشكال إستراتيجية الشراكة الصناعية ودورها في تحقيق التنمية الذاتية للمؤسسة، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، جامعة محمد خيضر (بسكرة)، العدد2، ديسمبر 2017.

-غسان عبيد محمد المعموري، المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة والتحكم فيها، مجلة أهل البيت عليهم السلام، جامعة كربلاء، العدد23، د.س .

#### الأطروحات:

-سارة زياد مناصرة، القانون الواجب التطبيق على عقود الاستثمار التكنولوجي في المنازعات التحكيمية "دراسة مقارنة"، رسالة لنيل شهادة الماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة اليرموك، 2018.

#### المداخلات:

-أونيس عبد المجيد، زيدان كريمة، الشراكة الأجنبية كألية هامة لنقل التكنولوجيا في المؤسسات الجزائرية " تجربة رونو في الجزائر"، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية واستراتيجيات التنوع الاقتصادي في ظل انهيار أسعار المحروقات، يومي 25-26/05/2017، جامعة 8 ماي 1945 "قلمة"، الجزائر.

#### مواقع الانترنت:

-<https://www.startimes.com>,21:33, 13/01/2022.

-<https://ar.m.wikipedia.org>2022,23:36/01/15

<https://www.china.org.cn/arabic/140,1:530,2021/12/25>.

-أحمد إبراهيم عبد الهادي، المشروعات المشتركة:

<https://kenanaonline.com>,00:30, 31/12/2021.

المتقدمة، وبالتالي يمكن تجاوزها باللجوء إلى الشراكة في دول أخرى. لاستكمال مشاريعها.

<sup>4</sup>-صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، ط.2، مركز الدراسات العربي الأوروبي، دار بلال، بيروت، 1999، ص76.

<sup>5</sup>-صالح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا "دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي"، د.ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2004، ص158.

<sup>6</sup>-وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط.1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008، ص440.

<sup>7</sup>-مسعي عبد الكريم، مزريق عاشور، مشاريع الشراكة الصناعية ودورها في نقل التكنولوجيا "حالة الشراكة الأوروبية متوسطة"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد الاقتصادي 25(1)، ص192.

<sup>8</sup>-سارة زياد مناصرة، القانون الواجب التطبيق على عقود الاستثمار التكنولوجي في المنازعات التحكيمية "دراسة مقارنة"، كلية الحقوق، جامعة اليرموك، 2018، ص35.

<sup>9</sup>-وفاء مزيد فلحوط، مرجع نفسه، ص439.

- محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مركز البحوث والدراسات لقانونية والتدريب المهني القانوني، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984.

- سميح مسعود برقواوي، المشروعات العربية المشتركة الواقع والأفاق مركز دراسات الوحدة العربية، سلسلة الثقافة القومية، بيروت-لبنان، 1988.

-عصام الدين مصطفى بسيم، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة في الدول الأخذة بالنمو، ط1، مكتبة المنهل، الكويت، 1987.

-عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، دار الكتب، القاهرة، 2000.

- صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، ط.2، مركز الدراسات العربي الأوروبي، دار بلال، بيروت، 1999.

-صالح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا "دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي"، د.ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2004.

#### المقالات:

-مسعي عبد الكريم، مزريق عاشور، مشاريع الشراكة الصناعية ودورها في نقل التكنولوجيا "حالة الشراكة الأوروبية متوسطة"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور (الجلفة)، العدد الاقتصادي 25(1)، 2017.

#### الهوامش:

<sup>1</sup> - وهو السبب الذي تمكنت من خلاله الحكومة الجزائرية من إقناع الشركات الأمريكية العاملة في البترول بتخليها عن عقود الامتياز لصالح عقود المشاركة، حيث نظمت فعلا علاقتها العقدية مع شركة Getty petroleum. حفيظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية-تحديد ماهيتها والنظام القانوني لها-، د.ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001، ص186-187.

<sup>2</sup>-وكذلك استزاد مواد الخمام أو الآلات، وتصاريح الإقامة والعمل للموظفين الأجانب، وإمكانية تحويل الأرباح وإعادة رأس المال للموطن الأصلي.عصام الدين مصطفى بسيم، الجوانب القانونية للمشروعات الدولية المشتركة في الدول الأخذة بالنمو، ط1، مكتبة المنهل، الكويت، 1987، ص51-53.

<sup>3</sup>-ومثالها مشكلة هجرة الأيدي العاملة إلى الدول المتطورة على نحو تعد سبب البطالة فيها، وقلة الكفاءة كهجرة الأطباء مؤخرا، بحيث يمكن من خلال التعاون التقليل من حركة تلك الهجرة، وكذلك المشاكل الأخرى المتعلقة بالبيئة مثلا، أو قلة المساحة التي تشكل عائقا أمام الدول

من المشروع بالنقد الأجنبي إلى الخارج وتحويل الأرباح والفوائد، وضمان نزع الملكية، وضمان الاستقرار التشريعي وغيره من التحفيزات .

<sup>22</sup>-وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص 448.

<sup>23</sup>-سارة زياد مناصرة، المرجع السابق، ص 36.

<sup>24</sup>-هي اتحاد تضم مجموعة من دول الاندين (كولومبيا، بوليفيا، البيرو، إكوادور)، يقع مقرها الرئيسي في ليمّا "البيرو".  
<https://ar.m.wikipedia.org>

<sup>25</sup>-وفاء مزيد فلحوط، مرجع نفسه، ص 449.

<sup>26</sup>-بدليل التزام المستثمر بتقديم كافة المعطيات التكنولوجية للمنتج، مع تلك اللازمة لتطويره، بالإضافة الى المساعدة التقنية والفنية للبيد العاملة، مع تكليف جهاز قومي متخصص، وفاء مزيد فلحوط، ص 451.

<sup>27</sup>-ولعل أهم ما ورد في ذلك القانون هو تقييد المورد بجملة من الالتزامات التي تضمن تحقيق نتيجة خلال المدة المحددة وإلا تعرض لعقوبات معينة، كإلزامه بإطلاع المتلقي على جميع التحسينات وكل ما يتعلق بالمعرفة الفنية الضرورية لاستخدامها..الخ، مع تكليف جهاز متخصص لرقابة تلك العقود المبرمة في إطار التعاون الصناعي بطبيعة الحال، وتتم تلك المراقبة على مرحلتين الأولى منها تقع قبل دخول العقد حيز التنفيذ، اذ يخضع العقد لموافقة مسبقة من قبل الهيئة الفدرالية للطاقة والصناعة، بعد الاطلاع على آراء الجهات المختصة مرفقة بالدراسات الاقتصادية والتكنولوجية والتي تقيم ملائمة التكنولوجيا الفنية، أما المرحلة الثانية فهي تتم معاصرة لمرحلة تنفيذ العقد وتتأكد من عدة مسائل كتقديم منظمات العمل المشترك لتقارير سنوية عن شروط سير العقد للسلطات المختصة، وفاء مزيد فلحوط مرجع سابق، ص 452.

<sup>28</sup>-وفاء مزيد فلحوط، المرجع نفسه، ص 448.

<sup>29</sup>-أنس السيد سليمان، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها "دراسة في إطار القانوني للنظام التكنولوجي الدولي السائد"، د.ط، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص 199.

<sup>30</sup>-<http://www.china.org.cn/arabic/140.htm>.

<sup>31</sup>-وفاء مزيد فلحوط، مرجع السابق، ص 849.

<sup>32</sup>-أحمد إبراهيم عبد الهادي، المشروعات المشتركة،  
<https://kenanaonline.com>

<sup>33</sup>-أونيس عبد المجيد، زيدان كريمة، الشراكة الأجنبية كآلية هامة لنقل التكنولوجيا في المؤسسات الجزائرية "تجربة رونو في الجزائر"، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية واستراتيجيات التنوع الاقتصادي في ظل انهيار أسعار المحروقات، يومي 25-26/05/2017، جامعة 8ماي 1945 "قائمة"، الجزائر، ص 12.

<sup>34</sup>-سهام موسى، نوال شين، مرجع سابق، ص 135.

<sup>35</sup>-سهام موسى، نوال شين، المرجع نفسه، ص 135.

<sup>36</sup>-عبد الهادي احمد إبراهيم، محاضرات في إدارة الاستثمار، القاهرة، مكتبة الجامعة، 1989، ص 30.

<sup>10</sup>-وقد لقي هذان الاتجاهان انعكاسات لهما في الوسط الفقهي، ففي الوقت الذي يؤكد فيه "ديبوزون" بان التعاون لا يمكن ان يقوم الا بين أطراف غربية متساوية في التقدم ، يؤكد السيد" توسكوز" على التعاون الصناعي بين الشمال والجنوب، بغض النظر عن ما اذا كان طرفين متساوين في التطور، بل وإنما يشجع على التفرقة بين الطرفين ليكمل كل منها الآخر، وفاء مزيد فلحوط مرجع نفسه ، ص 439.

<sup>11</sup>-سميح مسعود برقواوي، المشروعات العربية المشتركة الواقع والأفاق د.ط مركز دراسات الوحدة العربية، سلسلة الثقافة القومية، بيروت- لبنان، 1988، ص 20.

<sup>12</sup>-عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، د.ط، دار الكتب ، القاهرة، 2000، ص 128.

<sup>13</sup>-سهام موسى، نوال شين، أشكال إستراتيجية الشراكة الصناعية ودورها في تحقيق التنمية الذاتية للمؤسسة، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، العدد 2 ديسمبر 2017، ص 129.

<sup>14</sup>-عبد السلام أبو قحف، مرجع نفسه، ص 128.

<sup>15</sup>-مسعي عبد الكريم، مرجع سابق، ص 193.

<sup>16</sup>- أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، د.ط، دار الكتب، القاهرة، 2000، ص 69.

<sup>17</sup>-وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص 445.

<sup>18</sup>-عصام الدين مصطفى بسيم، المرجع السابق، ص 119-126.

<sup>19</sup>- إن الأجهزة هذه إما قد تتخذ شكل أجهزة إدارية مثل مجلس المصالح الذي يمثل فيه الأطراف على نحو متساو، أو أجهزة تنفيذية مثل أجهزة وظيفية عليا وأجهزة تقنية، لتنفيذ العقد حسب تعليمات الأجهزة الإدارية، وفاء مزيد فلحوط، مرجع نفسه، ص 446.

- يقصد بشركة مساهمة مغلقة "تلك الشركة العارية من العنوان،<sup>20</sup> حيث يغفل اسم الشركاء في الاسم التجاري، وتؤلف بين عدد من الأشخاص يكتبون بأسمهم، ولا يكونون مسئولين عن ديون الشركة إلا بقدر ما اكتتبوا به من مال"، وتختلف عموما تسمية تلك الشركة، فقد يشار إليها أحيانا بالشركات المختلطة لبيان مشاركة أطراف من جنسيات مختلفة برأسمال الشركة المؤسسة، إلا أن بعض القوانين كالقانون الصيني يستعمل إلى جانب ذلك شركات أخرى تعاونية كأدوات لتنفيذ عقد التعاون الصناعي، مما يجعلنا نرجح مصطلح الشركات المشتركة التي تتألف عادة من هيئة عامة تضم جميع المساهمين ، ومجلس الإدارة ، والمدير العام، ولجانا إدارية لمساعدة الهيئات السابقة في تنفيذ مهامها.

<https://www.startimes.com> 2021/01/21:15، 12

<sup>21</sup>كإمكانية الحصول على القروض والتسهيلات المالية، والإعفاءات الضريبية، وغيرها من الامتيازات المشجعة للاستقطاب الاستثمارات الأجنبية ونذكر مثلا ما جاء به قانون الاستثمار 106/16 المؤرخ في 03/08/2016، المتعلق بترقية الاستثمار، ج.ر.ع 46، بتاريخ 03/08/2016، وتحديدا في المواد (22، 23، 25) حول جواز إعادة تحويل الحصة الصافية

- <sup>37</sup>-غسان عبيد محمد، المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة والتحكم فيها، أهل البيت، العدد 23، ص 427.
- <sup>38</sup>-مسعي عبد الكريم، مزريق عاشور، المرجع السابق، ص 198.
- <sup>39</sup>-غسان عبيد محمد المعمري، مرجع نفسه، ص 428.
- <sup>40</sup>- أحمد إبراهيم عبد الهادي، مرجع نفسه، ص 31.
- <sup>41</sup>-وفاء مزيد فلحوط، مرجع سابق، ص 361-362.
- <sup>42</sup>-حسام محمد عيسى، الشركات المتعددة القوميات "دراسة في الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمالي المعاصر"، د.ط، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت-لبنان-، د.ت، ص 239 وما بعدها.
- <sup>43</sup>-وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص 460.
- <sup>44</sup>-وفاء مزيد فلحوط، المرجع نفسه، ص 460.
- <sup>45</sup>- أنس عطية سليمان، مرجع سابق، ص 195.
- <sup>46</sup>- مع كلتا الحكومتين الهندية واليابانية، حيث استطاعت إجبارها على التخلي عن تطبيق شرط أغلبية الأسهم، ومثال ذلك ما فعلته شركة IBM للجانب الوطني، وفاء مزيد فلحوط، مرجع نفسه، ص 461.
- <sup>47</sup>-محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مركز البحوث والدراسات لقانونية والتدريب المهني القانوني، د.ط، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984، ص 208.
- <sup>48</sup>-صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 164-165.
- <sup>49</sup>-صلاح الدين جمال الدين، مرجع سابق، ص 162.
- <sup>50</sup>-وفاء مزيد فلحوط، مرجع نفسه، ص 454.
- <sup>50</sup>كما يمكن ان يصل الى تلك السيطرة بما له من قدرة توسط لدى الهيئات والمؤسسات المالية، وخاصة الدولية منها، وكما وقد يلجا الشرك الأجنبي للضغط على الطرف المحلي بأساليب أخرى ، يمكن استنتاج أحدهما من نص المادة 59 من النظام الأساسي لشركة كلوريدا مصر، إذ جاء فيها: "في حالة ما اضطرت الشركة "كلوريدا" تخفيض حصتها عن 50 بالمائة في الشركة بناءً على تعليمات السلطة المصرية المختصة، فإنه يجوز بناء على طلب مجموعة كلوريدا المحدودة ان تغير اسم الشركة وتكف عن استخدامها كاسم لها" وفاء مزيد فلحوط، مرجع سابق، ص 455 و حسام محمد عيسى، مرجع سابق ص 245-247.
- وفاء مزيد فلحوط، مرجع نفسه، ص 248<sup>52</sup>