

عقود نقل التكنولوجيا كشكل تحالفي في إطار العناقيد الصناعية

نقل للتكنولوجيا أم تمكين من استعمالها؟

- دراسة على ضوء التزامات طرفي العقد-

Technology transfer contracts as an alliance form within industrial clusters

Transfer of technology or enable its use?

A study in the light of the obligations of the parties to the contract.

سفيان ذبيح⁽¹⁾

(1) جامعة خميس مليانة (الجزائر)

s.debih@univ-dbk.mz

تاريخ النشر: 2023/07/24	تاريخ القبول: 2023/04/26	تاريخ الارسال: 2023/04/01
----------------------------	-----------------------------	------------------------------

الملخص:

يتناول هذا المقال دراسة عقود نقل التكنولوجيا للدول النامية باعتبارها شكلا تحالفيًا في إطار العناقيد الصناعية؛ حيث سلطنا الضوء من خلالها على الآثار المترتبة عن إبرام هاته العقود وتحديدًا الالتزامات المترتبة على طرفي العقد، وكل ذلك في محاولة للإجابة على إشكالية تتمحور حول فحوى هذه العقود من حيث كونها نقل فعلي وحقيقي للتكنولوجيا لهاته الدول أم مجرد نقل للوسائل المادية وتمكينها من استعمالها واستغلالها في أحسن الأحوال.

وللإجابة على هاته الإشكالية اعتمدنا على كل من المنهجين الوصفي كونه الأنسب في مثل هذه الدراسات، وكذا المنهج التحليلي؛ كوننا قمنا بتحليل التزامات كل من الطرفين، أين خرجنا فيها ببعض النتائج التي أوردناها في خاتمة هذا المقال.

الكلمات المفتاحية:

العقد؛ نقل التكنولوجيا، استخدام التكنولوجيا؛ الالتزامات التعاقدية؛ العناقيد الصناعية.

¹ - د. سفيان ذبيح، عضو مخبر النظام القانوني للعقود والتصرفات في القانون الخاص بكلية الحقوق والعلوم السياسية (جامعة خميس مليانة). s.debih@univ-dbk.mz

Abstract:

This article discusses the study of technology transfer contracts for developing countries as an alliance form within the framework of industrial clusters. Where we shed light on the implications of the conclusion of these contracts, specifically the obligations of the parties to the contract, and all this in an attempt to answer a problem centered around the content of these contracts in terms of being an actual and real transfer of technology to these countries or merely a transfer of material means and enabling them to use and exploit them in best.

In order to answer this problem, we relied on each of the two descriptive approaches, being the most appropriate in such studies, as well as the analytical approach. Because we analyzed the obligations of each of the parties, in which we came out with some results.

key words:

Technology Transfer Contract - Technology Empowerment Enabling Technology Use.

مقدمة:

أسهم التقدم التكنولوجي الذي شهده ويشهده العالم بشكل كبير في توسيع الهوة بين الدول المتقدمة والدول النامية على جميع الأصعدة، مما جعل هاته الأخيرة أمام حتمية تضيق هذه الهوة؛ وهو الأمر الذي لا يتحقق إلا بحصولها على التكنولوجيا؛ هاته الأخيرة تعد السبيل الوحيد لتحقيق الرقي والتقدم المنشود، ومن أبرز الوسائل والآليات القانونية التي تمكّنها من ذلك ما يعرف بعقود نقل التكنولوجيا في إطار ما يعرف بالتجميعات أو التجمعات الصناعية¹ وتحديدًا العناقيد الصناعية² في شقها التحالفي، والتي تعد من أبرز أنواع البيئات المشجعة على تواجد ونمو المؤسسات والشركات.

ويستلزم قيام أو إنشاء هذه العناقيد توافر مجموعة من العوامل أهمها وجود مناخ استثمار ملائم وبيئة أعمال مناسبة لمؤسسات الدولة الراغبة في استقدامها؛ هذا المناخ أو البيئة هو مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في نشاط هذه المؤسسات مثل الوضع السياسي للدولة ومدى استقرارها الأمني والسياسي وكذا تنظيمها الإداري، إضافة إلى ما تمتاز به من منشآت قاعدية وعناصر إنتاج وخصائص جغرافية وديمغرافية وكذا وجود قوانين واضحة للملكية الفكرية والحقوق.

وعقد نقل التكنولوجيا يبرم بين الدولة النامية والدول والأشخاص الأجنبية التي تمتلك التكنولوجيا أو التقنية؛ إلا أن إبرام عقود دولية ليس بهذه البساطة؛ فكونه أحد أهم الوسائل التي تسهم في نقل التقنيات الحديثة فهو لا يخرج عن طابعه الأصلي كونه عقدا يخضع بدرجة أولى إلى اتفاق الطرفين (العقد شريعة المتعاقدين)؛ حيث يشكل هذا المبدأ الأساس الذي تقوم عليه هكذا عقود، إلى جانب ارتباطه بالجانب الاقتصادي والمبني أساسا على مبدأ تحقيق الربح طبعاً.

وإلى جانب ما سبق هناك عامل أساسي آخر يتحكم في نقلها- أو بالأحرى يحول دون نقلها- ألا وهو عامل حقوق الملكية الفكرية هاته الأخيرة التي تحظى بحماية محلية عن طريق التشريعات الوطنية للدول وأخرى دولية عن طريق "منظمة الويبو"؛ حيث مرت الحماية الدولية للملكية الفكرية بعدة مراحل تتمثل في عديد الاتفاقيات على شاكلة اتفاقيات "باريس، برن، مدريد"، وكل هذه الاتفاقيات بمختلف أنواعها تتمحور حول موضوع واحد ألا وهو حماية حقوق الملكية الفكرية بمختلف أنواعها.

فنقل التكنولوجيا يصطدم بهذا الحق الذي يعد حاجزا في وجه مستورد التكنولوجيا من التمكن من استغلالها بالشكل اللازم، لذا كانت دراستنا تتمحور بشكل أساسي حول عقد نقل التكنولوجيا للدول النامية كونه عقد نقل للجوانب المادية للتكنولوجيا فقط دون تلك الفنية والتقنية، فالمستورد غالبا ما يدفع المال للاستفادة من التكنولوجيا بجميع جوانبها دون الحصول على جانب واحد منها فقط، وبالتالي تمحورت الإشكالية التي طرحناها في بحثنا هذا حول فكرة أساسية تتمثل في كون نقل التكنولوجيا للدول النامية يقتصر على الجانب المادي لها فقط؛ أي نقل للوسائل والآليات، وبالتالي لم تخرج في صميمها عن التساؤل الذي طرحناه في عنوان هذه المقالة، ونصها كالتالي:

الإشكالية: فيما تتجلى حقيقة عقود نقل التكنولوجيا باعتبارها صورة من صور الشكل التحالفي للعناقيد الصناعية؟ وهل تمكن هذه العقود الدول النامية من التكنولوجيا حقيقة، أم أنها مجرد تمكين لها من استعمالها فقط؟

وتتفرع عن هذه الإشكالية التساؤلات التالية:

1. ما المقصود بالعناقيد الصناعية؟

2. ما هي طبيعته القانونية؟

3. وفيما تتجلى الآثار القانونية التي يرتهاها؟

وللإجابة على هذه الإشكالية والتساؤلات المتفرعة عنها انتهجنا في بحثنا هذا كلاً من المنهجين الوصفي والتحليلي كونهما الأنسب لمثل هاته البحوث والدراسات، حيث قسمنا بحثنا وفق خطة ثنائية من مبحثين؛ تعرضنا في الأول لتحديد مفهوم عقد نقل التكنولوجيا كشكل تحالفي في إطار العناقيد الصناعية، وفي الثاني تطرقنا إلى صوره والآثار المترتبة عنه، وانتهينا بخاتمة أجبنا من خلالها على التساؤلات المطروحة؛ حيث لخصنا فيها مجمل ما ورد في البحث، إلى جانب النتائج المتوصل إليها.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لعقود نقل التكنولوجيا باعتبارها

شكلا تحالفيا في إطار العناقيد الصناعية

يعد عقد نقل التكنولوجيا أحد أهم العقود التي ترميها الدول النامية كونه أبرز وأنجع وسيلة لنقل التكنولوجيا لهذه الدول؛ حيث يمكنها من الاستفادة من التقنيات الحديثة في مختلف المجالات وبالتالي الإسهام في تحقيق النمو والرخاء وهو الهدف الأسى الذي تسعى الدول لتحقيقه، فدراسة عقد نقل التكنولوجيا يجب أن تمر بداية عبر دراسة حقيقة هذا العقد باعتباره شكلا تحالفيا في إطار العناقيد الصناعية وكذا تسليط الضوء على طبيعته القانونية.

المطلب الأول: حقيقة عقد نقل التكنولوجيا كشكل تحالفي

في إطار العناقيد الصناعية

لدراسة حقيقة عقد نقل التكنولوجيا باعتباره شكلا تحالفيا في إطار العناقيد الصناعية يتوجب علينا بداية ضبط ماهية المصطلحات محل الدراسة والمتمثلة في كل من العناقيد الصناعية وكذا عقد نقل التكنولوجيا؛ حتى يتسنى لنا التوصل لتسليط الضوء حول حقيقته كونه صورة من صور الشكل التحالفي لهاته العناقيد.

الفرع الأول: ماهية العناقيد الصناعية

مما لا شك فيه أنّ دراسة ماهية وكنه الشيء يقتصر تحديدا على دراسة كل من تعريفه ونشأته وظهوره وذلك للوقوف على جوهره وحقيقته؛ وهو ما سنتناوله في هذا الفرع بشأن مصطلح العناقيد الصناعية.

أولا- تعريف العناقيد الصناعية ونشأتها:

أ- تعريف العناقيد الصناعية: هناك عديد التعريفات التي تطرق أصحابها لضبط هذا المفهوم إلا أنها تتمحور حول فكرة عامة واحدة تقريبا والتي نستقيها من هذا التعريف المختار الذي يرى صاحبه أنّ العناقيد عبارة عن تجمع يضم مجموعة من الشركات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها أو الاستقاء من وسط عمالة مشترك أو حتى الارتباط بعلاقات أمامية وخلفية فيما بينها، ويظم التجمع كذلك مجموعة من المؤسسات المرتبطة به والداعمة له والتي يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع كالجمعيات والمعاهد التعليمية³.

ب- نشأة العناقيد الصناعية وظهورها: ظهرت العناقيد الصناعية لأول مرة أواخر سبعينيات القرن الماضي في إيطاليا وكان من الأوائل الذين اهتموا إليها بانياسكوا 1977م وجاكومو بيكاتيني 1982م، وسيلفيو غليو 1982م، وجورج يوفوا 1983م؛ حيث بحثوا ظاهرة إيطاليا الثالثة التي أصبحت مشهورة الآن والتي أثارت قدرا كبيرا من الاهتمام لدى علماء الاعمال التجارية، هذا وتنشأ العناقيد الصناعية إمّا بصورة عفوية كما يحصل في كثير من البلدان المتقدمة مثل إيطاليا وإمّا بتدخل الحكومات كما كان الحال في الدنمارك وكما هو في الدول النامية⁴.

الفرع الثاني: ماهية عقد نقل التكنولوجيا

مصطلح عقد نقل التكنولوجيا يتكون من ثلاثة مصطلحات؛ وضبط ماهيته لا يتأتى إلا بعد دراسة ماهية نقل التكنولوجيا في حدّ ذاته؛ وذلك من خلال تعريف كل من شقيه المتمثلان في النقل وكذا التكنولوجيا، ثم الانتقال بعد ذلك إلى تعريف العقد كمصطلح مركب.

أولا- تعريف نقل التكنولوجيا: يتكون مصطلح نقل التكنولوجيا من شقين؛ الأول هو النقل والثاني هو التكنولوجيا، لذا سنتطرق في هذا الفرع بداية إلى تعريف مصطلح النقل حيث سنقتصر فيه على المفهوم القانوني للنقل، ثم سنتطرق بعد ذلك إلى تعريف مصطلح التكنولوجيا، ثم نتطرق بعد ذلك إلى الجمع بين المصطلحين والخروج بتعريف شامل للمصطلح.

أ- تعريف النقل: يقصد بالنقل من الناحية القانونية انتقالاً للأموال أو الحقوق بين شخصين أو أكثر، هذا الانتقال قد يكون كلياً أو جزئياً، كما قد يكون مؤقتاً أو نهائياً.⁵

ب- تعريف التكنولوجيا: التكنولوجيا كلمة مركبة من أصل يوناني، تنقسم إلى شقين اثنين؛ "Techno" والتي تعود إلى فعل قديم يعني (الفن أو الإتقان، أو التصنيع) و "Logos" وتعني الدراسة العلمية المعمقة للفنون⁶؛ ويقصد بالتكنولوجيا مجموعة من المعلومات تتعلق بكيفية تطبيق نظرية علمية أو اختراعات؛ أي أنها الجانب التطبيقي للعلم " savoir faire"، ويطلق عليها في الاصطلاح الدارج "حق المعرفة" أو "know how"، فالعلم يختلف عن التكنولوجيا؛ كونه يبحث عن حقيقة الأشياء واستظهار عناصرها وخصائصها، ويؤدي إلى الاختراع، أما التكنولوجيا فهي التطبيق العملي لثمرات العلم وابتكار أفضل الطرق لاستعمالها⁷.

أما من الناحية الاقتصادية فالتكنولوجيا هي عبارة عن تطبيق للمعارف في إطار مراحل الإنتاج، منذ مرحلة البحث حتى في تلك المتعلقة ببيع المنتج، والعناصر الأساسية يمكن أن تكون ذات طبيعة مختلفة⁸.

ج- نقل التكنولوجيا: بعد الجمع بين مصطلحي النقل والتكنولوجيا نجد أنّ مصطلح نقل التكنولوجيا يدل على تلك العملية التي تتم بين مورد التكنولوجيا والمتمثل في الدولة المتقدمة أو الشركة متعددة الجنسيات وبين الدولة النامية التي تستورد هذه التكنولوجيا عن طريق عقد خاص هو عقد نقل التكنولوجيا.

كما يدل نقل التكنولوجيا على مرور هذه الأخيرة من جماعة إلى أخرى؛ أي عندما تنتقل التكنولوجيا من منطقة إلى أخرى تستقبل وتطبق هذه التكنولوجيا سواء قامت بتطبيقها كما هي أو قامت بإدخال بعض التعديلات عليها، كما يمكن إطلاق تعبير نقل التكنولوجيا على تلك العملية التي تمكن شركة ما أو بلد ما من الاستفادة من التكنولوجيا المنتجة، خارج تلك الشركة أو ذلك البلد، والتحويل التكنولوجي صنفان كما يبين الباحث (Wisner - 1985) وهما: التحويل الجزئي، ويقتصر على نقل التجهيزات التقنية، والآلات والمكينات، والتحويل الشامل أو الكلي، ويشمل علاوة على ما سبق الأساليب الإدارية والتنظيمية وطرق التدريب⁹.

ثانياً- تعريف عقد نقل التكنولوجيا: يعرف عقد نقل التكنولوجيا على أنه اتفاق يغطي عمليات معينة ويتضمن أداءات محددة تهدف إلى أخذ أحد الأطراف من الآخر نظام للإنتاج

أو للإدارة أو خليط منهما، بموجب تنازل معين وخلال مدة معينة، أو هو آلية اكتساب تستعمل بواسطة الحكومة لأجل التزود بالبضائع أو الخدمات لصالح تلك الحكومة، وتستطيع من خلالها تطوير وإنشاء البحث والتطوير ومن ثم نقلها من القطاع العام إلى الخاص¹⁰.

أما بالنسبة للتعريف القانوني¹¹ لعقود نقل التكنولوجيا فهو يتمحور حول التعريف التالي: "عقد نقل التكنولوجيا هو اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة لتقديم خدمات¹²؛ وبالتمعن في هذا التعريف نجد أنّ المقصود بالنقل في الاصطلاح لا يختلف كثيرا عن معناه اللغوي؛ فنقل التكنولوجيا يعني خروجها من مكان تواجدها، إما في الإطار الجغرافي داخل الحدود الوطنية للدولة الواحدة، أو عبر الحدود الوطنية للدولة التي توجد بها، ويتحقق ذلك عندما يتمكن الطرف المتلقي لها، من تنفيذ التكنولوجيا المستوردة كمرحلة أولى ثم يعيد إنتاجها في مرحلة ثانية، ثم يصل إلى مرحلة التجديد، وكل هذا يتوقف على حالة التنمية للدولة المعنية، وإذا كانت الدولة المستوردة نامية، وهذا هو الغالب، فإنّ المرور بالمراحل السابقة يصبح ضرورة حتمية لا مفر منها¹³.

هذا ويقصد بنقل التكنولوجيا بصفة عامة وفي أغلب الصور؛ نقلها من المجتمعات التي حققت فيها تقدمها إلى المجتمعات التي تكون في حاجة إليها لتحقيق ذات النتائج بمختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية وغيرها، ولعل جوهر عقود نقل التكنولوجيا هو تلك العناصر المعنوية المتمثلة في حقوق الاختراع أو حق المعرفة الفنية أو الخدمات الفنية، وليس العناصر المادية التي يشملها هذا العقد من معدات وآلات وأجهزة¹⁴.

الفرع الثالث: عقد نقل التكنولوجيا بصورة من صور الشكل

التحالفي في إطار العناقيد الصناعية

بالرجوع للعلاقات القانونية التي تربط الأطراف داخل العقود نجد أنّها تتخذ بالمجمل شكلين؛ شكل تعاقدية ويتضمن صورتين هما صورة التعاقد من الباطن والبيع، وشكل تحالفي يتضمن أربعة صور تتمثل في كل من عقود الأعمال وعقود التراخيص وعقود نقل التكنولوجيا وعقود الامتياز؛ حيث يهدف الشكل التحالفي أساسا إلى تخفيض

التكاليف في مجال التكنولوجيا والمعلومات وبرامج التدريب والتسويق المشترك؛ وذلك لأنّ المؤسسة قد لا تستطيع تغطية جميع التكاليف الفنية والتكنولوجية، وحتى وإن استطاعت فستكبد تكاليف مالية قد تكون في غنى عنها؛ هذا من جهة ومن جهة أخرى فالشكل التحالفي يرمي إلى الاستعانة بخبرات المؤسسات الأخرى في مجال معين عن طريق احتكاك المؤسسات ببعضها البعض، هذا ويعد عقد نقل التكنولوجيا أحد أهم العقود التجارية المستحدثة إلى جانب كل من عقود الأعمال والتراخيص وكذا عقد الامتياز التجاري؛ حيث تكمن أهميته في كونه وسيلة ناجعة وفعالة لنقل المعارف والخبرات الفنية والتقنية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين معا.

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد

نقل التكنولوجيا

يختلف تكييف الطبيعة القانونية لعقد نقل التكنولوجيا بين القانون العام والخاص؛ ففي القانون العام اختلف الفقهاء والشراح حول كونه اتفاقية دولية أو كونه عقد إداري، وأما في القانون الخاص؛ فقد اختلف كذلك الفقهاء والشراح بين كونه عقدا وسطا بين عقدي البيع والمقاوله، وبين كونه عقدا من العقود المسماة، وسنسلط الضوء في هذا المطلب على كل منها.

الفرع الأول: عقد نقل التكنولوجيا في إطار

القانون العام

ينقسم تكييف عقد نقل التكنولوجيا في القانون العام بين كونه اتفاقية دولية وبين كونه عقد إداري؛ وسنسلط الضوء في هذا الفرع على كل منهما. أولاً- عقد نقل التكنولوجيا اتفاقية دولية: ثار نقاش واسع حول مسألة التفرقة بين مفهوم العقد والاتفاق في إطار القانون الدولي الاقتصادي؛ ذلك أنّ البعض من فقهاء القانون الدولي قد اتجه متأثرا بالخصائص المميزة لاتفاق الدولة مع الأشخاص الخاصة الأجنبية، خاصة وأنّ القانون الدولي أو على الأقل المبادئ العامة للقانون قد تختار كقانون واجب التطبيق على العلاقة إلى القول باعتبار هذا النوع من العقود مثل غيره من الاتفاقيات التي تبرمها الدولة مع أشخاص القانون الدولي¹⁵، بينما لا يسلم البعض الآخر بهذا الوصف

ولتذليل ذلك الخلاف الفقهي بشأن عقد نقل التكنولوجيا قد يبدو من الأفضل تحديد تعريف الاتفاقية و المعاهدة وخصائصها المميزة¹⁶.
ثانيا- عقد نقل التكنولوجيا عقد إداري: استقر الفقه على أنّ العقد الإداري¹⁷ ما هو إلا أداة قانونية طورته محاكم مجلس الدولة الفرنسي لتسمح بوجود نمط من العقود الملزمة قانونا، تبرمها إحدى السلطات العامة، أو إحدى الحكومات مع شخص أو مشروع خاص، حيث تظل الدولة هي المسؤول على تحقيق المصلحة العامة والنظام العام، الذي قد يضطرب في حالة التنفيذ غير المحتمل، وهي أي الدولة أو السلطة المتعاقدة قد تتعاقد بناء على اختيارها وفقا للقانون الخاص، فتخضع تعاملاتها للمحاكم المدنية العادية وقد تخضع تعاقدها لنظام مختلط من القانون العام والخاص، وقد تبني الفقه الفرنسي في تعريفه للعقود الإدارية معيارين وهما :

أ- أن يكون الغرض من العقد الإداري هو تحقيق مصلحة عامة.

ب- أن يكون أحد أطراف العقد وحدة إدارية¹⁸.

الفرع الثاني: عقد نقل التكنولوجيا في إطار

القانون الخاص

يكيف عقد نقل التكنولوجيا في إطار القانون الخاص على أنه عبارة عن عقد معاولة كما يكيّفه البعض على أنه عقد بيع.
أولا- عقد نقل التكنولوجيا عبارة عن عقد معاولة: حيث يرى أغلب فقهاء القانون أنّ عقد نقل التكنولوجيا لا يخرج عن كونه عقد معاولة اعتبر جانب من الفقه عقد نقل التكنولوجيا من عقود المعاولة بين طرفين مورد ومستورد واعتبر أنّ العقد الذي ينصب على نقل المعرفة الفنية هو عقد معاولة، ولقد ذهب المشرع الفرنسي في هذا الاتجاه وذلك من خلال نص المادة 1779م، من القانون المدني في الفقرة الثالثة منها وذلك من خلال تعريفه لعقد المعاولة بأنه: "العقد الذي من خلاله يتعهد المهندس المعماري أو التقني بأن يقوم بدراسة".

وبالرجوع للمشرع الجزائري نجد أنه قد عرف عقد المعاولة في المادة 549 من القانون المدني على أنه: "العقد الذي يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئا أو أن يؤدي عملا مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر"¹⁹.

فعقد المقاولة من خلال التعريفين السابقين هو عبارة عن " عمل فني أو مادي بمقابل مالي محدد يتم الاتفاق عليه من قبل المتعاقدين"، وعقد التكنولوجيا لا يخرج عن كونه اتفاق بين متعاقدين حول القيام بنقل المعرفة الفنية بين الدول والأشخاص المتقدمة وتلك النامية، هذا ونجد أنّ محكمة النقض الفرنسية أخذت دائما بتكييف عقد المقاولة عندما يتواجد بناء على أرض رب العمل حيث "تعتبر بأن الأرض هي الأساس" بغض النظر عن قيمتها بالرغم أنّ الما قول ينقل ملكية المواد لمالك الأرض، كما أنّ تشييد بناء يعد عقد مقاولة وعليه يفسر هذا التكييف على أساس المبدأ الذي يعتبر المواد تابعة للأرض، وبما أنّ المواد تعد ثانوية بالنسبة للأرض فإنّ عمل المقاولة ينصب على العمل الذي يقوم به الطرف المتعاقد ويترتب عليه التزام مما يؤدي إلى تكييف العقد على أنّه عقد مقاولة ويأخذ المشرع الفرنسي هذا التكييف سواء أنشأ المشروع على الأرض أو على سطح الماء²⁰.

وبالرغم من أنّ عقود نقل التكنولوجيا في أغلبها يصعب التفرقة بينها وبين عقد المقاولة من حيث تداخل بعض العناصر إلاّ أنّه يمكن إدراج بعض الأداءات التي ترد غالبا في هذا العقد ويمكن تكييفها كعقود مقاولة ومنها نذكر:

أ- تسيير المباني: وهذا ما يأخذ به المشرع الفرنسي إذا كانت عملية البناء على أرض الملتقي.
ب- أعمال الهندسة الصناعية: هذه الأعمال إذا تم إدراجها في عقد مستقل فهي تعتبر قريبة من عقد المقاولة (عمل ذهني) وإما ترد في صورة العقد المركب لنقل التكنولوجيا مثل عقد (تسليم المفتاح) وهنا التمييز أيضا بأعمال الهندسة الصناعية، (التصميم) الخاصة بالمعدات وهذا يدخل في إطار عقد بيع المعدات، وبين أعمال الهندسة الصناعية الخاصة بتجهيز المنشآت وهذه تعتبر عقود مقاولة.

ج- تركيب المعدات: نظرا لأهمية تركيب المعدات في الوحدة الإنتاجية فإنّ تركيب المعدات يعد التزاما رئيسيا وليس التزاما تبعا وهذا ما تتجه إليه إرادة الأطراف.

د- بدأ تشغيل المنشأة أو الوحدة: وهو عقد عمل يدخل في إطار عملية بناء وتشيد الوحدة الصناعية وعملية التجارب داخلة في إطار العقد وهو العمل يدخل في عقد المقاولة.

هـ- أداء الخدمات وتقديم المشورة وإعداد العاملين (عقد المعرفة الفنية): وهي أعمال يقوم بها المورد في غالب الأحيان بناء على التزامات تعاقدية تدخل في إطار عقد المقاولة²¹.

ثانيا- عقد نقل التكنولوجيا عبارة عن عقد البيع: على اعتبار أنّ عقود نقل التكنولوجيا تبرم بين طرفين هما المورد والمستورد وتدخل في الجانب الاقتصادي ذهب كثير من رجال

الفقه وخاصة رجال الاقتصاد إلى اعتبارها عقود بيع تدخل في إطار القانون الخاص؛ حيث تم اعتبار عقد نقل التكنولوجيا (عقد نقل المعرفة العلمية) عقد بيع، مستندين في ذلك إلى كون المعرفة الفنية يمكن تملك كافة عناصرها المادية والمعنوية؛ وبالتالي يمكن بيعها، إضافة إلى أنّ هذه المعارف أصبحت اليوم سلعة في الأسواق الاقتصادية، إلّا أنّ جانب من الفقه يعتبر أنّ جوهر المعرفة الفنية عناصر معنوية أكثر منها مادية وما الجانب المادي فيها إلّا سند تتجسد فيه المعرفة الفنية وبالتالي لا يمكن بيعها أو شراؤها، كما أنّ أغلب عقود نقل التكنولوجيا يتم في العقد المبرم اشتراط إرجاع الوثائق والرسومات والعناصر المادية إلى المورد بعد فترة العقد عكس عملية البيع التي يمتلك فيها المشتري الأشياء المبيعة²².

هذا ويعرف المشرع الفرنسي عقد البيع في القانون المدني "بأنّه اتفاق يلتزم بموجبه أحد الأطراف بتسليم شيء بينما يلتزم الآخر بدفع الثمن"، كما ينص على أن "كل ما يدخل في دائرة التعامل يمكن بيعه إذا لم توجد قوانين خاصة تمنع التصرف"؛ حيث أخذ هذا الطرح من القانون الروماني واستخدمه في القانون المدني منذ العام 1804م، إلّا أنّ الوضع الآن تغير مع ظهور عمليات لم تكن معروفة في ذلك الزمان مثل تلك التي تقع على براءة الاختراع أو الطاقة، أو التنازل عن الآلات، بالإضافة إلى توريد المساعدة الفنية، والذي تصاحبه دراسات فنية أولية مثل عملية بناء أو تسليم الوحدة الإنتاجية... الخ، وفي الواقع أن التنازل عن المهمات يعتبر بيعا، ولكن لا يمكن اعتبار عقد نقل التكنولوجيا ككل عبارة عقد بيع²³.

المبحث الثاني: صور نقل التكنولوجيا والآثار المترتبة عنه

قبل الخوض في الآثار التي يترتبها عقد نقل التكنولوجيا يتوجب علينا بداية تسليط الضوء على صور وأشكال هذا العقد المختلفة حتى يسهل علينا رصد الآثار الناتجة على إبرامه؛ والمتمثلة في الالتزامات المترتبة عنه والملقاة على كل من المورد والمستورد وكذا الالتزامات المشتركة بينهما.

المطلب الأول: صور نقل التكنولوجيا

يختلف نقل التكنولوجيا باختلاف أطراف العقد أي الجهة الموردة والجهة المستوردة؛ حيث نجد النقل الداخلي للتكنولوجيا والذي يتم بين الجماعات المنتمية للدولة نفسها أو بين مختلف فروع الشركة ذاتها؛ أي نقل داخل الشركة ذاتها في مختلف مناطق تواجدها على الصعيد العالمي، إضافة إلى النقل الخارجي للتكنولوجيا والذي ينقسم بدوره إلى قسمين؛ الأول الذي يتم بين الدول المتقدمة فيما بينها، والثاني الذي يتم بين الدول المتقدمة والدول النامية وهو موضوع دراستنا.

الفرع الأول: النقل الداخلي للتكنولوجيا

ينقسم النقل الداخلي للتكنولوجيا إلى قسمين؛ الأول هو الذي يتم داخل الدولة ذاتها لكن بين شركات وهيئات مختلفة، والثاني هو الذي يتم بين الشركات متعددة الجنسيات وفروعها في مختلف دول العالم؛ وسنستعرض فيما يلي كلاً من القسمين أو بالأحرى الأسلوبين.

أولاً- نقل داخلي بين الجماعات المنتمية إلى نفس الدولة؛ وهو الذي يتم داخل الدولة الواحدة إلا أنه يكون بين جهات وجماعات مختلفة داخلها²⁴.

ثانياً- نقل داخلي بين الشركات متعددة الجنسيات وفروعها؛ وهو الذي يتم بين الشركة الأم ومختلف فروعها المتواجدة والمنتشرة على الصعيد العالمي، أو فيما بين هذه الفروع التابعة للشركة ذاتها، فنحن هنا بصدد نقل للتكنولوجيا عبر الحدود الدولية، أي من دولة إلى أخرى، وهو بهذا المعنى نقل دولي، ولكنه يتم في إطار المجال الاقتصادي الداخل للشركة متعدد الجنسيات، وبهذا المعنى فهو نقل داخلي²⁵.

الفرع الثاني: النقل الخارجي للتكنولوجيا

وهو الذي يتم من المشروع المتعدد الجنسيات، وبشكل أكثر تحديداً من الشركة الأم أو من إحدى شركاتها الوليدة إلى مشروعات أخرى مستقلة في دول أخرى، سواء كانت مشروعات عامة أو خاصة²⁶، هذا ويكون نقل التكنولوجيا في هذه الحالة بصفة عامة على نوعين: أولاً- نقل متبادل في اتجاهين (أخذ وعطاء)؛ وهذا النوع يكون بين الدول المتقدمة والمتكافئة صناعياً بهدف زيادة كمية الإنتاج وتطوير نوعيته.

عقود نقل التكنولوجيا كشكل تحالفي في إطار العناقيد الصناعية نقل للتكنولوجيا أم تمكين من استعمالها؟ - دراسة على ضوء التزامات طرفي العقد-

ثانيا- نقل باتجاه واحد (استيراد وتصدير): وهو عادة ما يكون بين الدول المتقدمة صناعيا والدول النامية التي تفتقر إلى التكنولوجيا، والهدف من هذه العملية هو اكتساب التقنيات الحديثة لخدمة مجتمع هذه الدول²⁷.

المطلب الثاني: الآثار المترتبة على عقد

نقل التكنولوجيا

غيره من العقود يرتب عقد نقل التكنولوجيا مجموعة من الآثار تتمثل في كل من حقوق والتزامات طرفي العقد؛ الأولى خاصة بمورد التكنولوجيا والذي هو الدول المتقدمة، والثانية تتعلق بمستورد التكنولوجيا والذي هو الدول النامية، كما يرتب كذلك التزامات مشتركة بينهما؛ والتي سنستهل هذا المطلب باستعراضها، لنسط الضوء بعد ذلك على حقوق والتزامات طرفي العقد؛ عن طريق دراستها وتحليلها حتى يتسنى لنا الخروج بنتائج وآراء حول حقيقة وجوهر عقود نقل التكنولوجيا بناء عليها.

الفرع الأول: الالتزامات المشتركة بين طرفي العقد

هناك ثلاثة التزامات رئيسية تنتج عن إبرام عقد نقل التكنولوجيا بين المورد والمستورد لها، بداية من التزام المستورد بعدم المنافسة؛ حيث أنه يستورد التكنولوجيا لتلبية حاجياته أو حاجيات السوق الوطنية ولا يمكن له أن ينافس المورد لها، ثم الالتزام بالتعاون وتبادل التحسينات كون عقد نقل التكنولوجيا من بين أهدافه هو تبادل التعاون بين الدول المتقدمة والنامية للرفي بهذه الأخيرة، أما تبادل التحسينات فيكون في حالة توصل المستورد إلى تحسينات للتكنولوجيا التي تمثلها فإنه يطلع المورد عليها ويمكنه منها، انتهاء بشرط القصر والمتمثل في تمكين المورد من تزويد اليم أو جهة أو دولة من تكنولوجيا معينة لا ينافسه فيها أحد.

أولا- الالتزام بعدم المنافسة: من ضمن الالتزامات التي يرتبها عقد نقل التكنولوجيا على عاتق طرفيه الالتزام بعدم المنافسة، وذلك بالنظر إلى الطابع المعنوي الذي تتسم به المعرفة التكنولوجية، هذا ما يضعنا أمام خطر المنافسة لكل من المورد والمستورد²⁸، فيفترض أن يكون طالب التكنولوجيا دولة نامية، وهذا الافتراض ليس دائما في كل الأحوال، فهذه الدول ترغب في اكتساب المعرفة التكنولوجية العالية المستوى من أجل تأمين نموها الاقتصادي في

حين هناك دول أخرى تطمح في مشاريعها إلى أكثر من ذلك، لذلك فإنّ طالب التكنولوجيا يجد نفسه أمام الالتزام بعدم المنافسة، وتأكيدا لذلك ما تتميز به المعرفة التكنولوجية من طابع معنوي، ويلاحظ أنّ افتراض تقرير هذا الالتزام على عاتق طالب التكنولوجيا لصالح ناقلها عادة لا يعني عدم امتداده لشمول الناقل، فالالتزام بعدم المنافسة يعد التزاما مشتركا؛ حيث يقع على عاتق ناقل التكنولوجيا واجب حماية طالب التكنولوجيا²⁹.

ثانيا- الالتزام بالتعاون وتبادل التحسينات: يعد هذا الالتزام من الالتزامات المشتركة بين مورد ومستورد التكنولوجيا؛ فمورد التكنولوجيا يلتزم بتحقيق تعاون جاد وذلك بداية من المرحلة السابقة للتعاقد ويستمر أثناء مرحلة تنفيذ العقد، وحتى بعد انتهاء العلاقة العقدية بين الطرفين، وبالإمكان تصوره من خلال مظهرين؛ أولهما احترام مستورد التكنولوجيا تعليمات الاستخدام، وثانيتها وجوب احترام الغرض من الاستخدام³⁰، أمّا الالتزام بتبادل التحسينات فيهدف إلى تمكين المستورد من تطوير إنتاجه طوال مدة العقد عن طريق إعلامه بالتحسينات التي قد توصل إليها المورد خلال مدة العقد، كما يلتزم المورد بدوره بأن يقدم إلى المستورد هذه التحسينات في حالة إذا طلب منه المستورد ذلك³¹.

ثالثا- الالتزام بشرط القصر: شرط القصر هو ذلك الشرط الذي يقيد أحد أطراف عقد نقل التكنولوجيا، فيمتنع بموجبه عن الإيتاء بعمل معين فيتحقق من خلال هذا الامتناع مصلحة للطرف الثاني، ويحدد العمل أو الموضوع الممتنع عنه، ويمثل القصر استغلال التكنولوجيا في إطار معين أو أكثر وحظر استغلالها في إطار آخر، ومثال ذلك تحديد التكنولوجيا المنتجة لعدد من السلع وذلك بشرط القصر على أن يمتنع المستورد عن إنتاج سلعة معيّنة، والهدف من وضع هذا الشرط هو إزالة المنافسة بين عدّة مستوردين للمعرفة الفنية ذاتها خاصة إذا كان باستطاعتهم منافسة بعضهم البعض في مختلف المجالات، ويمكن أن يتم النص على شرط القصر في إقليم معين أو عدّة أقاليم، فيضع المورد شرطا بقصر تسويق المنتج للتكنولوجي على مكان معين يطلق عليه الإقليم الاستثنائي طبقا لما جاء بالدليل المقدم من "الويبو"، هذا ويمكن لشرط القصر أن ينعكس فيشترط المستورد على المورد استثنائه بالتكنولوجيا لفترة محددة أو داخل إقليم معين³².

إنّ المتأمل لهذه الالتزامات يلاحظ أنّها تصب في مجملها في مصلحة (المورد) مصدر التكنولوجيا كونها بمثابة حماية لحقوقه كونه المالك للتكنولوجيا وهو ما يتجسد في حماية

حقوق الملكية الفكرية للمورد، وحتى التحسينات التي لا تعد في صميمها ملكا له فإنه يشترطها في العقد وبالتالي يضمن بقاء التكنولوجيا المتطورة بحوزته.

الفرع الثاني: التزامات المصدر للتكنولوجيا

تترتب على مصدر التكنولوجيا مجموعة من الالتزامات والتي هي في الوقت ذاته حقوق للمستورد والمتمثلة في الالتزام بنقل التكنولوجيا وتقديم المساعدة الفنية وكذا الالتزام بالضمان، إضافة إلى الالتزام بالتبصير والإعلام.

أولا- الالتزام بنقل التكنولوجيا وتقديم المساعدة الفنية: يعتبر أهم التزام يقع على عاتق مورد أو مصدر التكنولوجيا وذلك بنقل العناصر المادية والمتمثلة في الآلات والمعدات والأجهزة والموارد الأولية الضرورية للبدء في عملية الإنتاج، كما يشمل كذلك تزويد المتلقي بالدليل والإرشادات اللازمة لتشغيل وصيانة تلك المعدات والآلات، إلى جانب ذلك يلتزم كذلك بنقل جميع المعارف وبراءات الاختراع اللازمة لتحقيق الإنتاج بشكل مستقل، وبالتالي فإنّ نقل العناصر المادية وحدها غير كافية بل يجب تكملتها بالعناصر المعنوية والتي تمثل الجانب الأهم في العملية كلها، إلى جانب تقديم المساعدة الفنية المتمثلة في تكوين العمال من خلال تقديم دروس نظرية وأخرى تطبيقية³³.

إلا أننا نشير هنا إلى أنّ هذا الالتزام في شقه الثاني لا يُعمل به؛ فالدول المصدرة أو الناقلة للتكنولوجيا تقتصر فقط على تمكين الدول المستوردة من استعمالها والمتمثلة كأقصى حدّ في المساعدة على تشغيل الوسائل والأجهزة المنقولة وتقديم الإرشادات اللازمة في الصيانة دون التمكين من براءات الاختراع ونقل المعارف التي تمكن المستورد من الإنتاج المستقل، وبمعنى أدق التمكين من استعمال التكنولوجيا دون التمكين منها، وذلك كون العقود في نهاية المطاف تخضع لاتفاق الطرفين فلا يمكن إجبار المصدر على نقل مجموعة المعارف وبراءات الاختراع كونه الطرف القوي في المسألة وبالتالي فهذه العقود أقرب إلى عقود الإذعان.

ثانيا- الالتزام بالضمان: المقصود بالضمان هو ضمان نوعية التكنولوجيا في تحقيق أهداف المتلقي من نقل التكنولوجيا وبالمواصفات المحددة في العقد، كما يندرج ضمن هذا الالتزام ضمان إنتاج السلع أو الخدمات وفق المواصفات المتفق عليها، هذا وتجدر الإشارة هنا إلى أنّ طبيعة هذا الالتزام تختلف بين الدول المستوردة والتي تعتبره التزام بتحقيق نتيجة والدول

المصدرة والتي لا تعتبره كذلك كونها تربط تحقيق النتائج المرجوة مرتبط بعوامل أخرى قد لا تساعد في تحقيق هذه النتائج³⁴.

ثالثا- الالتزام بالتبصير(الإعلام): يقصد بهذا الالتزام تبصير وتوعية وإعلام مستورد التكنولوجيا بالمخاطر الناجمة عن نقلها سواء تلك التي تنجم عن استخدامها أو تلك التي تلحق بالبيئة أو الأشخاص والأموال جراء استخدامها، إضافة إلى تبيان الوسائل الكفيلة بتجنبها³⁵.

الفرع الثالث: التزامات المستورد للتكنولوجيا

تترتب على مستورد التكنولوجيا مجموعة من الالتزامات والمتمثلة أساسا في التزامه بدفع المقابل المادي، وكذا التزامه بالسرية، إضافة إلى التزامه بعدم الترخيص من الباطن.

أولا- الالتزام بدفع المقابل: إن مسألة تحديد المقابل في عقد نقل التكنولوجيا من المسائل الهامة في مرحلتها التفاوض والتعاقد، لذلك يجب أن يتفق الطرفين على تحديد مقابل التكنولوجيا ومقداره وميعاد ومكان الوفاء به في العقد³⁶.

أ- المقابل النقدي: يقصد به أداء مبلغ من النقود يدفعه المستورد كعوض لعناصر التكنولوجيا التي ينقلها المورد له ويفضل أطراف العقد هذه الصورة من المقابل لأنها تتميز بتقليل احتمالات النزاع؛ حيث يمكن تحديد مقداره ومكان الوفاء به والنقد الذي يؤدي به وأساس تحويله إلى نقد الدولة التي يعينها المورد دون صعوبة، ويستفيد المستورد من هذه الصورة في الواقع من أنه يتمكن من مراقبة النقد وتقلب أسعاره في دولته، هذا ويتخذ المقابل المالي ثلاثة صور هي: المقابل مبلغ إجمالي، المقابل مبالغ مستمرة، المقابل مبلغ مختلط أي مبلغ دوري وإجمالي³⁷.

ب- المقابل العيني: هذا المقابل شائع عادة بين الشركات متعددة الجنسيات وفروعها في الدول الأخرى، ويتمثل المقابل العيني في حصة من الإنتاج أو مما يتوفر في دولة المستورد من مواد أولية ضرورية لإعداد مشاريع الشركة الأم وهذه الطريقة في أداء المقابل تجعل المورد في حلقة قوية من خلال حصوله على مصادر تمويله جاهزة وميزة احتكارية ضد الشركات الأخرى المنافسة ولا يجوز عادة للدول بذلك إلا بشرط دخول الاستثمارات الأجنبية لها³⁸.

ج- المقابل مقايضة: يتجسد المقابل في هذه الصورة في العقد المبرم بين طرفين على مستوى رفيع من العلم والمعرفة الفنية؛ حيث ينشأ بينهما تعاون فني قد ينتهي بتوحيد البحوث أو التجارب التي يقومان بها، وتوفر هذه الطريقة مصاريف البحث والتجارب للوصول إلى

التكنولوجيا نفسها، ولهذا يلجأ إليها لتوفير الجهد والوقت والمال؛ إذ يقايب المورد عناصر في حيازته بأخرى بحياسة الطرف الآخر، وقد تم الاتفاق مثلا بين كل من السويد وألمانيا واليابان على تبادل التكنولوجيا بالطريقة المذكورة سابقا، إلا أنّ هذا النوع من المقابل يثير بعض الصعوبات حسب ما نرى خاصة في حالة تبادل البحوث المشتركة من حيث حق التصرف بنتائجها، إلا أنّه يمكن حل تلك الصعوبات وتجاوزها بالاتفاق من خلال شروط العقد³⁹.

ثانيا- الالتزام بالسرية: يتمحور عقد التكنولوجيا بالأساس حول فكرة جوهرية ألا وهي نقل المعرفة الفنية والتي تحتاج إلى السرية حتى لا يستفيد منها المنافسون بطرق غير مشروعة لذا يجب على مستورد التكنولوجيا الالتزام بواجب السرية وإلا فإنه يسأل عن تسريبها ووقوعها في يد الغير وبالتالي مسؤولا عن التعويض عن ضياعها، هذا ويعد المستورد مسؤولا عن أي تسريب ولو حدث خلال فترة المفاوضات وسواء انتهت هذه المفاوضات بإبرام العقد أم لا⁴⁰.

ثالثا- الالتزام بعدم الترخيص من الباطن: يلتزم المستورد للتكنولوجيا بعدم الترخيص من الباطن لأي طرف كان دون الحصول على موافقة المورد أيّا كانت التكنولوجيا المستوردة، فهذا الالتزام يعد شرطا يتم النص عليه في جميع عقود نقل التكنولوجيا تقريبا أيّا كان شكل التكنولوجيا محل العقد ذلك أنّ هذه العقود مبنية على الاعتبار الشخصي؛ حيث يكون للمتلقي اعتبار في نظر المورد الذي يعد مالكا للتكنولوجيا وبالتالي يملك حرية وسلطة اختيار الشخص الذي يتنازل له بموجب العقد المبرم أو الترخيص له باستغلالها، هذا وتجدر الإشارة هنا إلى أن بعض الدول النامية قد ضمنت تشريعاتها الوطنية نصوص قانونية تمكنها أن ترخص من الباطن لكن شريطة أن يكون المرخص له مشروعاً وطنياً وبنفس الشروط الواردة في العقد الأصلي⁴¹.

وهو ما يجسد هيمنة المورد للتكنولوجيا على المستورد ويؤكد طبيعة العقد حيث أن الالتزام بدفع المقابل المادي لا يمكن المستورد سوى من استغلال التكنولوجيا ولا يمنحه أي سلطة عليها، حتى في حالة النص في تشريعات بعض الدول النامية على إمكانية الترخيص من الباطن فالترخيص هنا لا يعدو كونه التنازل لطرف وطني وبنفس الشروط الواردة في العقد الأصلي، وحتى هذه النصوص القانونية الداخلية قد تتم مناقشتها من قبل المورد أثناء

توقيع العقد الأصلي وبالتالي يملك المورد حق رفض الشرط لأنّه الطرف الأقوى وبما أنّ العقد شريعة المتعاقدين فإنّ النصوص الوطنية تصبح في هذه الحالة دون جدوى.

الخاتمة:

من خلال دراستنا لهذا العقد وتحديدًا بعد تسليطنا الضوء على التزامات أطرافه يمكن القول أنّ هذا العقد لا يعدو كونه عقد إذعان في صميمه مهما تعددت التكييفات التي يعطيها أغلب الشراح ذلك أنّ الدول النامية مجبرة على استيراد التكنولوجيا تحت ضغوط تحقيق التنمية المحلية وكذا تحقيق الرقي الاجتماعي والاقتصادي، وبالتالي لا تملك سلطة مناقشة بنود العقد أو بالأحرى لا تملك خيارات في مناقشة هذه البنود، فالطرف المقابل (الدول المتقدمة والأشخاص الدولية المتمثلة في الشركات متعددة الجنسيات) بطبيعة الحال يفكر بمنطق التاجر والذي هو السعي إلى تحقيق الربح؛ وبالتالي فلا مجال للتفريط في التقنيات التي اكتسبها بعد طول عناء ومشقة، فهدفه الأساسي تحفي عوائد اقتصادية وذلك لا يتأتى إلا بعد الهيمنة على أسواق أكبر.

إلا أنّ التقنيات التكنولوجية محمية على الصعيدين المحلي والدولي عن طرق تشريعات ومنظمات حماية الملكية الفكرية، ضف إلى ذلك المشاكل المتعلقة بعدم التحكم في التكنولوجيا وعدم وجود البنية التحتية اللازمة التي تمكن الدول النامية من التحكم في التكنولوجيا وبالتالي تبقى تابعة للدول المتقدمة على جميع الأصعدة، إضافة إلى الصعوبات المالية التي تعترى أغلب الدول النامية والتي تجعلها تابعة على جميع الأصعدة.

وكنتيجة لما سبق فإنّ وإجابة على التساؤل الرئيس المطروح في هذا البحث فإنّ نقل التكنولوجيا للدول النامية في أحسن الأحوال هو نقل للوسائل المادية وتمكين من استعمالها، لذا وجب على الدول النامية أن تتخلص من هذه المشاكل التي تعترضها وذلك بالقيام بمجموعة من الإجراءات على عدّة مستويات نذكر من بينها (كمقترحات):

- تحديث المنظومات التشريعية بما يتلاءم وطبيعة هذه العقود.
- تجهيز البنية التحتية التي تمكنها من استيعاب التكنولوجيا الحديثة.
- تكوين اليد العاملة المتخصصة عن طرق البعثات العلمية في إطار اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف وذلك لتحقيق أكبر قدر من التحكم في التكنولوجيا.
- إصدار تشريعات محلية (وطنية) تمكن عمال الدول المستوردة للتكنولوجيا (الدول النامية) من العمل في المشاريع التي تنجز على أراضيها.

- الاهتمام بمجال البحث عن طريق دعم مخابر البحث بمختلف التخصصات.
الهوامش:

- 1 - التجميعات تكون بفعل فاعل مثل تدخل الحكومة، والتجمعات الاقتصادية غالبا ما تكون عفوية؛ وقد استعمل المشرع الجزائري هذه المصطلحات في القانون رقم 02-17 المتضمن توجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صلب المادتين 15 و 27 (في فقرتها 2، 4) وكذا في المواد 15-22 من الأمر رقم 03-03 والمتعلق بحماية المستهلك.
- 2 - مصطلح العناقيد الصناعية حسب رأينا يفتقر للدقة بل الأولى تسميتها بالعناقيد الاقتصادية؛ نظرا لأن مصطلح الاقتصاد أكثر شمولاً من مصطلح الصناعة، كما أنه يعبر عن جميع العمليات التجارية والروابط التي تجمع بين هاته العناقيد.
- 3 - عيبرات مقدم وبن النوي مصطفى، العناقيد الصناعية ودورها في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة دراسات، العدد الاقتصادي، المجلد 4، العدد 1، جانفي 2013م، جامعة الأغواط (الجزائر)، ص 79.
- 4 - المرجع السابق، ص 80.
- 5 - بن أحمد الحاج، التزامات الأطراف وجزاء الإخلال بها في عقود نقل التكنولوجيا على ضوء الأعراف السائدة، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، العدد 3، المجلد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة الأغواط (الجزائر)، ص 29.
- 6 - سهى حمزاوي، نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية بين حتمية مدرسة التبعية ومنطق الخصوصية التاريخية، مجلة العلوم الاجتماعية العدد 21 نوفمبر 2016م، ص 63.
- 7 - طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012 م، ص 36.
- 8 - نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992م، ص 20.
- 9 - سهى حمزاوي، نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية بين حتمية مدرسة التبعية ومنطق الخصوصية التاريخية، مرجع سابق، ص 64.
- 10 - وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008م، ص 104-105.
- 11 - وهو ما نلتزمه في تعريف المشرع المصري لهذا العقد وتحديدا في المادة رقم 73 من قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999م (ج ر ج م ع، العدد رقم 19 مكرر الصادرة في 17/05/1999م)، مع الإشارة إلى أن المشرع الجزائري لم يعرف هذا العقد.

- ¹²- عدلي محمد عبد الكريم، النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، أطروحة دكتوراه قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان (الجزائر)، 2010-2011م، ص 43.
- ¹³- المرجع السابق، ص 43.
- ¹⁴- المرجع نفسه، ص 44.
- ¹⁵- وهو ما ذهبت إليه الجزائر حيث أبرمت عدّة اتفاقيات أبرزها اتفاقية التعاون التقني مع اليابان؛ والموقعة في طوكيو في 7/12/2004م (ج ر ج د ش، العدد 10، الصادر بتاريخ 26/02/2006م، ص 17).
- ¹⁶- صلاح الدين جمال الدين، التحكيم وتنازع القوانين في عقود التنمية التكنولوجية، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005 م، ص ص 100، 101.
- ¹⁷- وهو ما يلتزم كذلك من تنظيم المشرع المصري له من خلال نص المادة 75 سالفه الذكر.
- ¹⁸- صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، مرجع سابق، ص ص 27، 272.
- ¹⁹- القانون المدني الجزائري الصادر بالأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان 1395هـ الموافق ل 26 سبتمبر 1975م والمعدل بالقانونين؛ رقم 05-10 المؤرخ في 13 جمادي الأولى 1426هـ الموافق ل 20 يونيو 2005م، والثانية بالقانون رقم 07-05 المؤرخ في 25 ربيع الثاني 1428هـ الموافق ل 13 ماي 2007م.
- ²⁰- نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، د ط، ص 227.
- ²¹- وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، مرجع سابق، ص 153.
- ²²- نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، مرجع سابق، ص 228.
- ²³- المرجع السابق، ص 228.
- ²⁴- سهى حمزاوي، نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية بين حتمية مدرسة التبعية ومنطق الخصوصية التاريخية، مرجع سابق، ص 65، 66.
- ²⁵- المرجع السابق، ص 65، 66.
- ²⁶- المرجع نفسه، ص 65، 66.
- ²⁷- حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا "دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية"، ط1، دار المستقبل العربي، القاهرة (مصر)، 1987م، ص ص 39-40.
- ²⁸- مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي "دراسة مقارنة"، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت (لبنان) 2010، ص 341.
- ²⁹- المرجع السابق، ص 342.
- ³⁰- المرجع نفسه، ص 355.

عقود نقل التكنولوجيا كشكل تحالفي في إطار العناقيد الصناعية نقل للتكنولوجيا أم تمكين من استعمالها؟ - دراسة على ضوء التزامات طرفي العقد-

- 31- مصطفى كمال طه، العقود التجارية، د.ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005 م، ص235.
- 32- انتصار محمد أحمد بشير " الالتزامات المتبادلة بين أطراف عقد نقل التكنولوجيا"، مجلة العدل، العدد 43، السنة 16، دن، د.ب.ن، د.س.ن، ص1.
- 33- بن أحمد الحاج، التزامات الأطراف وجزاء الإخلال بها في عقود نقل التكنولوجيا على ضوء الأعراف السائدة، مرجع سابق، ص30.
- 34- المرجع السابق، ص32.
- 35- المرجع نفسه، ص32.
- 36- أحمد بركات مصطفى، العقود التجارية وعمليات البنوك "دراسة في قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999 م، ط1، مركز نشر وتوزيع الكتاب الجامعي، (جامعة أسيوط) مصر، 2006، ص5.
- 37- نداء كاظم محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2003 م، ص124.
- 38- انتصار محمد أحمد بشير " الالتزامات المتبادلة بين أطراف عقد نقل التكنولوجيا"، مرجع سابق، ص139.
- 39- نداء كاظم محمد المولى، المرجع السابق، ص131، 130.
- 40- بن أحمد الحاج، التزامات الأطراف وجزاء الإخلال بها في عقود نقل التكنولوجيا على ضوء الأعراف السائدة، مرجع سابق، ص33.
- 41- المرجع السابق، ص34.

قائمة المصادر والمراجع:

أولا/ قائمة المصادر:

أ- الاتفاقيات:

- 1- اتفاقية التعاون التقني بين الجزائر واليابان، موقعة في طوكيو في 12/7/2004م، ج ر ج ج د ش، العدد 10، الصادر بتاريخ 02/26/2006م، ص17.
- ب- القوانين:

- 1- القانون المدني الجزائري الصادر بالأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان 1395 هـ الموافق ل26 سبتمبر 1975م والمعدل بالقانونين؛ رقم 05-10 المؤرخ في 13 جمادى الأولى 1426 هـ الموافق ل20 يونيو 2005م، والثانية بالقانون رقم 07-05 المؤرخ في 25 ربيع الثاني 1428 هـ الموافق ل13 ماي 2007م.

2- الأمر رقم 03-03 في 19 جويلية 2003م، المتعلق بالمنافسة، ج ر ج د ش، عدد 43 لسنة 2003م، المعدل والمتم بالقانون رقم 08-12 مؤرخ في 19 جويلية 2008م، ج ر ج د ش، العدد 36 لسنة 2008م، والقانون رقم 05-10 مؤرخ في 15 أوت 2010 لسنة 46، ج ر ج د ش، العدد 2010م.

3- قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999م، ج ر ج م ع، العدد رقم 19 مكرر الصادرة في 1999/05/17م.

ثانيا / قائمة المراجع:

أ- الكتب:

- 1- أحمد بركات مصطفى، العقود التجارية وعمليات البنوك "دراسة في قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999م، الطبعة الأولى، مركز نشر وتوزيع الكتاب الجامعي، (جامعة أسيوط) مصر، 2006م.
- 2- انتصار محمد أحمد بشير، "الالتزامات المتبادلة بين أطراف عقد نقل التكنولوجيا"، مجلة العدل، العدد 43، السنة 16، د.ب.ن، د.س.ن.
- 3- حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا "دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية"، ط1، دار المستقبل العربي، القاهرة، مصر، 1987.
- 4- حسن موسى طالب، قانون التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012م.
- 5- صلاح الدين جمال الدين، التحكيم وتنازع القوانين في عقود التنمية التكنولوجية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005م.
- 6- مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي "دراسة مقارنة"، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت (لبنان) 2010م.
- 7- مصطفى كمال طه، العقود التجارية، د.ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005م.
- 8- نداء كاظم محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2003م.
- 9- نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992م.
- 10- وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008م.

ب- الأطاريح والمذكرات الجامعية:

1- عدلي محمد عبد الكريم، النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، رسالة دكتوراه قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان (الجزائر) 2010-2011م.
ج- المقالات في المجالات:

- 1- الحاج بن أحمد، التزامات الأطراف وجزاء الإخلال بها في عقود نقل التكنولوجيا على ضوء الأعراف السائدة، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الأغواط، الجزائر، العدد 3، المجلد 01.
- 2- سهى حمزاوي، نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية بين حتمية مدرسة التبعية ومنطق الخصوصية التاريخية، مجلة العلوم الاجتماعية، العدد 21، نوفمبر 2016م.
- 3- عبيرات مقدم وبن النوي مصطفى، العناقيد الصناعية ودورها في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة دراسات، العدد الاقتصادي، جامعة الأغواط، الجزائر، المجلد 4، العدد 1، جانفي 2013م.