كلية التراث الجامعة
المؤتمر العلمي السنوي الحادي عشر

دور الاستثمار الاجنبى المباشر فى نقل التكنولوجيا للدول النامية

م. د. بشار قيس محمد

المستخلص

إذا كان رأس المال الذهني الناجم عن الإبداعات البشرية في مجال الابتكارات الصناعية، في عالمنا المعاصر، من أثمن الموجودات بالنسبة لكثير من الشركات، والذي تفوق أهميته عنصر رأس المال في الاستثمار الأجنبي المباشر بشقيه المستقل والمشترك؛ لما تمثله من قوة دافعة لعجلة نموها الاقتصادي، فإن هذه الدراسة سمحت بإلقاء الضوء على نقل التكنولوجيا باعتبارها الجزء الهام من المال الذهني للمشروعات، فهي تنتقل من حائزها لمتلقيها في قوالب قانونية متطورة وذات طبيعة خاصة؛ نظرًا لما تتضمنه من شروط متميزة يصعب وجودها في العقود التجارية الأخرى.

ورغم تلك الأهمية التي حضي بها الأستثمار الأجنبي المباشر لاسيما في المجال التكنولوجي ، فقد ثبت من الدراسة أن الغموض الفني والقانوني قد أصاب العديد من مفاصلها لا سيما التعقيدات المحيطة بمفهوم نقل التكنولوجيا ومضمونها والعناصر المكونة لها فضلاً عن استمرار سيطرة الشريك الأجنبي على أسرارها؛ لما تتسم به من طبيعة خاصة ولغياب سوق حقيقي للتكنولوجيا، وقد ازدادت هذه المسائل تعقيدًا بسبب الخلاف الشديد بسبب الفراغ أو النقص التشريعي على الصعيدين الوطني والدولي معًا من جهة أخرى، وتكمن جذور هذا الخلاف بسبب تعارض وجهات النظر بين موردي التكنولوجيا ومتلقيها على العديد من المسائل، والتي شكلت جوهرها، مما دعى الباحث إلى معالجة العديد من تلك المسائل لا سيما المتعلقة بنقل التكنولوجيا.

Abstract

If, in our modern world, the intellectual capital of human inventions in the field of industrial innovation is one of the most valuable assets for many companies, whose importance is more important than the capital element of FDI, in its both sides independent and a common form, as a driving force for its economic growth, This search has allowed to shed light on the transfer of technology as an important part of the intellectual capital of projects. It is transferred from the holder to its recipient in advanced legal formations of a special nature because of the special conditions that are difficult to exist in the other commercial contracts.

Despite the importance of foreign direct investment, especially in the field of technology, it has been proved from this search that technical and legal ambiguity has been affected many of its joints, especially the complexities surrounding the concept of technology transfer and its content and complementary elements, As well as the continued control of the foreign partner secrets; because of its special nature and the absence of a real market for technology. These issues have been further complicated by the serious disagreement over the vacuum or lack of legislation at the national and international levels. The dispute is rooted in a conflict of opinion between technology suppliers and their recipients on many issues, which formed the essence and this exactly, which called the researcher to data processing many of these issues, particularly relating to technology transfer.

المقدمة

إذا كان تبادل المعلومات التكنولوجية ونقلها يعتبر من أهم الطرق اللازمة للتعجيل فى الوصول إلى مرحلة التقدم الاقتصادي والصناعي بالنسبة للدول النامية، إلا أن الأهم من ذلك هو نوع الوسيلة التي يتم من خلالها تبادل ونقل المعلومات التكنولوجية؛ إذ تتعدد تلك الوسائل والآليات التي تستخدم فى الواقع العملي لتبادل تلك المعلومات بين حائز التكنولوجيا والمتلقي لها؛ فالأول وأعنى به الدول المتقدمة صناعيًا ومشروعاتها العملاقة تحاول السيطرة عن طريق التكنولوجيا من خلال استخدامها كأداة لاقتحام أسواق الدول النامية والسيطرة عليها، مما يؤدى إلى اعتبار التكنولوجيا – وفق منظور تلك الدول– سلعة عادية قابلة للاستغلال والاستعمال بما يعنه ذلك من إعلاء (قيمة المبادلة) لهذه السلعة دون غيرها من القيم، أو إن الغاية الأساسية للشركات المالكة للتكنولوجيا من وراء نقل التكنولوجيا هو جني الأرباح واختراق الأسواق من أجل المنافسة وزيادة تبعية الدول النامية لها، دون تمكين الأخيرة من اكتساب التكنولوجيا والسيطرة عليها، وإزاء ذلك تحاول تلك الشركات العملاقة بلوغ هذا النمط من العلاقات عن طريق إيجاد صيغ قانونية تحقق لها تصدير التكنولوجيا على النحو السابق، ولعل أفضل تلك الصيغ هو الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يقع داخل أراضى الدول المتلقية للتكنولوجيا.

وتُعد الاستثمارات الأجنبية المباشرة إحدى الآليات القانونية التي يتم بموجبها نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية وأكثرها إثارة للجدل، وقد بدأ نجم تلك الاستثمارات بالصعود فى سماء تلك الدول نتيجة التطور الذي أصاب نظريات التنمية – تحديدًا فى الفترة فى الخمسينات وحتي السبعينات من القرن العشرين – والتي ركزت على أهمية رأس المال فى التنمية الاقتصادية، لا سيما وأن الدول النامية كانت تعانى من عجز في موازين مدفوعاتها على النحو الذي يمنعها من توفير رؤوس الأموال اللازمة للتعجيل فى خطط التنمية الاقتصادية الشاملة.

أهمية البحث

تكمن أهمية البحث في دور الاستثمار الأجنبي المباشر كونه أحد أهم المصادر التمويل الخارجي لعملية التنمية ويرتبط هذا الدور بإمكانية دخول الشركات الأجنبية بإمكاناتها المالية الضخمة وقدرتها على جلب التكنولوجيا المتطورة على كافة الاصعدة ومدى قابلية الدول النامية على فصل العنصر المالي عن العنصر التكنولوجي وتحقيق السيطرة والتمكن التكنولوجي.

أهداف البحث

إن الأهداف المحددة لهذا البحث تكمن في:

1- تقييم أداء الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البعض من الدول النامية ودورها في تحقيق التنمية وتسليط الضوء على القوانين والأنظمة المشجعة لجلب تلك الأستمارات.

2- يسعى البحث الى متابعة الأسباب والأهداف التي تدفع هذه البلدان الناميه لأستضافة هذا النوع من الأستثمارات، وتسليط الضوء على الأهداف العمليه للشركات متحدية الجنسيه الراعي الرسمي لهذة الأستثمارات ، تجاه البلدان الأخرى وبخاصتا البلدان النامية.

منهجية البحث

تماشياً مع طبيعة أهداف البحث والمشكلة المطروحة، سنستخدم منهجين يكمل أحدهما الأخر هما

المنهج التحليلي

تم الاعتماد على هذا المنهج من اجل استعراض جميع الآراء المتعلقة بموضوع البحث وتحليلها والمقارنة فيما بينها وترجيح احدها والانحياز إليه مع بيان الأسباب والمبررات التي دفعته إلى ذلك.

المنهج الوصفي:

استعمل الباحث هذا المنهج بمناسبة عرض مفهوم نقل التكنولوجيا وانواعة فضلاً عن مفهوم الاستثمار الأجنبي بشقيه المستقل والمشترك وحقيقة دورهما في تحقيق السيطرة والتمكن التكنولوجي.

مشكلة البحث

أن افتقار معظم الدول النامية للخبرات التكنولوجية فضلاً عن ندرة رؤوس الأموال جعلها تستعين بهذا النوع من الاستثمار لاشباع رغباتها في التنمية الأقتصادية والتكنولوجية.

ورغم ذلك تبقى مشكلة البحث تتمحور حول الأجابة على التساؤل الأتي: هل يحقق هذا النوع من الاستثمار- باعتباره إحدى آليات نقل التكنولوجيا فى الممارسة الدولية – المطلب التكنولوجي بالمعنى الدقيق للدول النامية ظل المتغيرات والتطورات التي اصابت المجتمع الدولي لاسيما بعد الحرب العالمية الثانية؟

خطة البحث :

شمل هذا البحث مبحثين، تناولنا في الأول مفهوم نقل التكنولوجيا فيما جاء الثاني بعنوان الأستثمار الأجنبي المباشر فضلاً عن خاتمة وتوصيات اغنت مضمون هذا البحث.

وتفصيل ما سبق في المطلبين التاليين:

المطلب الأول: مفهوم نقل التمنولوجيا.

المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر

المطلب الأول
مفهوم نقل التكنولوجيا

تمهيد وتقسيم:

إن بحث مفهوم نقل التكنولوجيا يقتضي من الباحث أن يوضح معنى نقل التكنولوجيا في الفرع الأول، في حين يتناول الفرع الثاني نطاق نقل التكنولوجيا وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول: معنى نقل التكنولوجيا.

الفرع الثاني: نطاق نقل التكنولوجيا.

الفرع الأول
معنى نقل التكنولوجيا

تُعد عملية نقل التكنولوجيا ظاهرة قانونية حديثة ومعقدة، فهي حديثة لأن الدول النامية أدركت مؤخرًا وبشكل قاطع الدور الإيجابي الذي تلعبه في تنمية وتطوير القطاعات الإنتاجية والخدمية فيها، وهي معقدة لأن نقل التكنولوجيا ليست عملية سهلة تتضمن نقل للحقوق الواردة على التكنولوجيا أو الحصول على المعارف الفنية بمجرد نقلها من المصدر إلى المتلقي بل تتطلب حزمة من الأداءات في سبيل تحقيق أهدافها وغاياتها[ix].

في الواقع إن النقل الدولي للتكنولوجيا يتمحور حول هدف اقتصادي بالدرجة الأولى غايته إشباع الحاجات الضرورية للتنمية وتقليص الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والدول النامية، هذا الهدف تخدمه أوعية وقوالب قانونية استلزم وجودها- فيما بعد- من أجل وضع إطار تنظيمي يحمي ويحقق عمليات التبادل التكنولوجي على الصعيد الدولي[ix].

ورغم ما يحظى به مصطلح "نقل التكنولوجيا" من ذيوع وانتشار بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، إلا أن الكثير من المشاكل أثيرت حول ذلك المصطلح، ويرجع ذلك إلى سببين، الأول هو الغموض وعدم الدقة التي يكتنف هذا المصطلح مما أدى إلى عدم الاتفاق على محتواه النظري والعملي[ix]، فليس له مدلول ثابت ومحدد بل يختلف بحسب الزاوية التي ينظر منها إلى واقعة نقل التكنولوجيا[ix]، والثاني هو أن العقود التي يكون محلها نقل التكنولوجيا نجدها تعاني من صعوبة في التطبيق خاصة وأن أطراف تلك العقود هم غير متساوين في مجالات عديدة[ix]، كما أن عملية النقل التكنولوجي تشمل مجموعة من العمليات المتنوعة متعددة العوامل، الأمر الذي يحدد مصير الدول المعنية (النامية)[ix].

وبغض النظر عما سبق يعبر البعض[ix] عن مفهوم النقل من الناحية القانونية بالمعنى الواسع والذي يشمل النقل الكلي والنقل الجزئي أو النقل النهائي أو المؤقت للحقوق أو الأموال بين أشخاص قانونية طبيعية أو معنوية مثل الدول أو المشروعات أو الشركات، وبهذا المعنى الأخير فإن النقل الدولي للتكنولوجيا يعني العملية التي يتم فيها نقل تكنولوجيا، اختصاص أو معرفة علمية قابلة للتطبيق أو أدوات دقيقة بواسطة فرد أو مشروع أو منظمة، إلى شخص أو مشروع أو منظمة أو هيئة، أما نقل التكنولوجيا المربحة فيتم من خلال تسويق منتج جديد أو خدمة أو تحسين منتج أو أسلوب أو طريقة قائمة[ix].

ويطالع الباحث في ذات الصدد تعريف آخر يوضح فيه أن نقل التكنولوجيا هو نقل المعرفة إلى مشروعات مملوكة لدول مختلفة وهي في ذات الوقت العملية التي تتم بها المخترعات (منتجات جديدة، عمليات جديدة) في دولة ويتم شراؤها بعد ذلك بواسطة دولة أخرى[ix].

أما مشروع تقنين السلوك لدولي لنقل التكنولوجيا والصادر عن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD، فقد عرف نقل التكنولوجيا بأنها" نقل المعرفة المنهجية اللازمة لصنع منتج معين...، ولا يشمل ذلك الصفقات المتضمنة مجرد بيع أو تأجير البضائع"[ix]

ومن أجل الإلمام بموضوع نقل التكنولوجيا بشكل أوسع، ينبغي التفرقة في هذا المجال بين نقل الحق في استعمال أو استغلال التكنولوجيا من مالكها إلى الطرف المرخص له وبين عملية نقل التكنولوجيا ذاتها أي نقل محل الحق، ففي الحالة الأولى يعتبر النظر إلى عملية نقل التكنولوجيا بهذا الوصف هو نظرة مادية محضة أو مفهوم جغرافي والذي يعني انتقال المعارف التكنولوجية من دولة إلى أفراد أو من مشروع لآخر باعتبارها سلعة شبيهة بباقي السلع المادية، هذا المفهوم يتناسب مع

ستراتيجية الدول المتقدمة ومشروعاتها الحائزة للتكنولوجيا والتي تنبغي من وراء نقلها السيطرة على الأسواق واحتكارها في ظل منافسة شرسة في السوق الدولية للتكنولوجيا[ix]، وهذا المفهوم السابق يعبر عنه (بقيمة المبادلة).

أما الحالة الثانية وهي نقل التكنولوجيا ذاتها، فتعني تمكين الطرف المتلقي من اكتساب التكنولوجيا فعليًا والتي تمكنه- فيما بعد من الاعتماد على نفسه بغية الوصول إلى التمكن والسيطرة الفعلية التي تحقق إنتاج تكنولوجيا مماثلة أو جديدة، هذا المفهوم يحقق مطلب الدول النامية والتي تنظر إلى التكنولوجيا المنقولة بوصفها أداة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية[ix]، ويعبر عن هذا المفهوم بمعنى(قيمة الاستعمال).

ورغم ذلك يبقى التساؤل الأهم هو هل أن (قيمة الاستعمال) بالمعنى السابق تعني نقلًا فعليًا وحقيقيًا للتكنولوجيا المنقولة أي بمعنى السيطرة أو التحكم فيها بالنسبة للطرف المتلقي والذي هو في الغالب دولة نامية أو مشروعاتها التابعة لها؟

في الواقع إن نقل التكنولوجيا بمعنى (قيمة الاستعمال) ما هي إلا نافذة للوصول إلى الغاية المثلى والتي يسعى إليها الطرف المتلقي وهي مرحلة السيطرة والتحكم بالتكنولوجيا المنقولة، فالعملية الأولى (قيمة الاستعمال) تحقق اكتساب للتكنولوجيا المنقولة أي قدرة المتلقي على دمج المعارف الفنية في العملية الإنتاجية أو الإدارية أو الاثنين معًا.

أما بلوغ مرحلة الاستيعاب الحقيقي للمعارف والمهارات التكنولوجية المنقولة والسيطرة عليها والقدرة على الإنتاج تتحقق عندما يتمكن المتلقي من الإحاطة الشاملة بالمعارف المنقولة والتعرف على منهج التطوير الذي اتبعه المورد سابقًا من خلال الوقوف على منابع هذه التكنولوجيا، وبعد ذلك يمكن تصور خلق تكنولوجيا مماثلة بل والوصول إلى ابتكار وإنتاج تكنولوجيا جديدة وبذلك تتحقق السيطرة التكنولوجية[ix].

ويتضح مما سبق أن نقل التكنولوجيا ليست عملية سهلة، وهو يتضمن إعادة إنتاج ونسخ المعارف المحمية، ولا تملك كل دول العالم الثالث القدرة على إعادة نسخ التكنولوجيا، ويفضل معظمها الاستيراد العادي، إذ أن استثمار مائة مليون دولار مثلًا في صناعة السيارة يحتاج إلى إنفاق من 10-15 مليون دولار في نقل التكنولوجيا، مما ينعكس على عمليات الإنتاج وزيادة نفقاتها، كما تعاني الدول المتلقية للتكنولوجيا من وجود حالات كثيرة لتكنولوجيا غير مستعملة أو قليلة الاستعمال في إطار السيطرة الصناعية[ix].

وبالرغم من الإشكاليات السابقة فإن النقل التكنولوجي يحفز بواسطة من يريد تحقيق أهداف ذات طبيعة اقتصادية تنموية[ix]، فهنالك عددًا لا بأس به من الدول النامية التي تمكنت فعلًا من تحقيق نوع من الاستيعاب التكنولوجي الفعلي، ونعني بذلك، تجربة النمور الآسيوية "ماليزيا، سنغافورة، اندونيسيا، تايوان، فيتنام، تايلاند"، مثال ذلك ما قامت به شركة تابعة للدولة الأخيرة بدخول في مشروع مشترك مع شركة يابانية في مجالات تكنولوجية تخص صناعة التلفزيونات، واستوردت المكائن من اليابان واستعانت بالفنيين اليابانيين في تركيبها، وبعد ذلك بسنوات قليلة تمكنت الشركة التايلاندية من إنتاج تلفزيونات بعلامة تجارية وطنية[ix].

خلاصة ما سبق، فإن عملية نقل التكنولوجيا الشاملة والتي عن طريقها يمكن تحقيق أهداف الدول النامية هي: تلك العملية التي يتم على أثرها الحصول على الطرق والمعارف التكنولوجية ممن يحوزها بموجب اتفاق يثمر عن تعاون وتبادل للمعلومات مع المتلقي وذلك بمقابل معين، بحيث يتعين على المورد تمكين المتلقي بنفسه في إدماج التكنولوجيا الجديدة في العملية الإنتاجية والإدارية في نهاية المدة المتفق عليها (اكتساب التكنولوجيا) وصولًا إلى السيطرة عليها بغية تطويعها وتطويرها من أجل خلق تكنولوجيا محلية والتي تلاءم بيئة وحاجات المتلقي (مرحلة الاستيعاب والتحكم).

الفرع الثاني
نطاق نقل التكنولوجيا

إذا أراد الباحث تسليط الضوء على عمليات نقل التكنولوجيا من حيث نطاقها، سيجدها متعددة ومتنوعة بحسب الزاوية التي ينظر منها إلى واقعة نقل التكنولوجيا، وهي كالآتي:

أولًا: النقل الداخلي والنقل الخارجي للتكنولوجيا:

أ- **النقل الداخلي:** وهي تلك العملية التي يتم فيها نقل التكنولوجيا داخل الدولة الواحدة من شخص لآخر سواء كان شخصًا طبيعيًا أو اعتباريًا (شركة أو مشروع) وبهذه الطريقة يتم النقل داخل حدود الدولة التي تجرى فيها عمليات النقل[ix].

أما في الواقع العملي، فإن عمليات نقل التكنولوجيا من هذا النوع تجرى داخل نطاق الشركات متعددة القوميات (الجنسيات)، من الشركة الأم الموجودة في موطنها الرئيسي (الدول المتقدمة صناعيًا) إلى شركاتها الوليدة والموجودة على الصعيد العالمي، أو بين تلك الشركات الأخيرة بعضها البعض[ix]، وهذه الحقيقة تؤكد أن هذا النقل هو في ظاهره نقل دولي يتم خارج الحدود الدولية، أما جوهره فهو نقل داخلي يتم في إطار المجال الاقتصادي للمشروع المتعدد الجنسيات وفروعه المنتشرة عالميًا.

ب- **النقل الخارجي:** وهي تلك العملية التي يتم فيها نقل التكنولوجيا بين دولتين ذات مستويات تكنولوجية متفاوتة سواء كان بين دولتين متقدمتين أو دولة متقدمة وأخرى نامية (وهو الغالب) أو بين مشروعين مستقلين عن بعضهما وتابعين لدولتين مختلفتين، كما هو الحال في عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا التي تتم بين المشروع المتعدد الجنسيات (الشركة الأم أو إحدى شركاتها الوليدة) وبين مشروع آخر ينتمي إلى دولة أخرى، أي يوجد عنصر دولي بينها[ix].

ويترتب على هذا النقل انتقال الحق في استعمال واستغلال التكنولوجيا من مالكها الأصلي إلى المتلقي لها.

ثانيًا: التكنولوجيا العامة والتكنولوجيا الخاصة:

أ- **التكنولوجيا العامة:** وهي تلك التكنولوجيا المتاحة للجميع(التكنولوجيا المشاعة) سواء أكانوا أشخاصًا طبيعيين أو معنويين (دول، شركات)، ويمكن لهؤلاء الحصول عليها دون أي عقبات أو قيود تذكر، ولا يترتب على نقلها معاملات حقيقية، فهي تخرج عن دائرة التعامل وذلك لذيوعها وانتشارها[ix]، مثال ذلك التكنولوجيا المشروحة في المؤلفات العلمية، والنشرات المرفقة مع العقاقير الطبية والسلع المعمرة[ix]، ويمكن أن تنقل عن طريق إيفاد البعثات واللقاءات والمؤتمرات العلمية[ix].

ب- **التكنولوجيا الخاصة:** وهي تلك التكنولوجيا التي لا يمكن الوصول إليها دون عقبات وحواجز، لكونها تتميز بندرتها وسريتها النسبية، إذ تحتكرها هيئات ومؤسسات خاصة، كما تتميز بكونها ذات قيمة، إذ تشمل أحدث الاكتشافات والابتكارات للثورة العلمية والتكنولوجية الأكثر أهمية مثل تكنولوجيا المعلومات وبحوث الفضاء وغيرها[ix].

ثالثًا: النقل الرأسي والنقل الأفقي:

أ- **النقل الرأسي (العامودي):** ويتمثل في القيام بنشاطات البحث والتطوير اللازمة والعمل على ترجمة البحوث التي تجرى في مؤسسات البحث العلمي وتطبيقها في مكان استخدامها[ix]، وعلى ذلك فإن النقل الرأسي للتكنولوجيا يعني تطوير الفكرة أو المعرفة الجديدة إلى واقع ملموس ضمن قطاع اقتصادي واحد ضمن البلد الواحد[ix].

ب- **النقل الأفقي:** ويتمثل في النقل المكاني للتكنولوجيا أي نقل التكنولوجيا وأساليبها بشكلها المجرد ودون إجراء أية تعديلات أو محاولات لتكييفها مع الظروف الاجتماعية والاقتصادية والبيئية[ix].

رابعًا: التكنولوجيا الملائمة والتكنولوجيا غير الملائمة:

أ- **التكنولوجيا الملائمة:** بخصوص هذا النوع من التكنولوجيا أثار البعض[ix] تساؤل حول درجة الدقة المتناهية لعلاقة التكنولوجيا المستوردة مع القدرة التقنية للدولة المضيفة، ويتلخص هذا التساؤل في: هل يلزم أن نستورد تكنولوجيا حديثة جدًا أم تكنولوجيا وسطية أكثر خلقًا للوظائف؟

وفي معرض إجابته على هذا التساؤل[ix]، يرى أنه قد تم إبرام العديد من الاتفاقات حول استعمال التكنولوجيا المختلطة (الوسطية) والتي تتكون من إدخال عمليات حديثة بشكل مختار حديث في مجموع يظل مصحوب بالشغل والعمل الكثيف أو مجموع مبرمج مع الإبقاء على حلول بدوية بالنسبة للطرق الملازمة لعملية الإنتاج، كما أن حاجات السوق بالنسبة للدول النامية

والذي يتسم بالصغر هو الدافع الآخر لاستيراد هذا النوع من التكنولوجيا والتي تساعد على خفض التكلفة الإنتاجية، والتي تعتبر المحور الأساسي لإستراتيجية التنمية عن طريق زيادة التصدير، ولهذا فإن منظور واتجاه التكنولوجيا الملائمة يتوافق مع طرق التنمية ويراعي عوامل الإنتاج المتاحة في الدول المتلقية.

ويؤكد هذا الرأي على ضرورة البحث عن تكنولوجيا غير مكلفة ماليًا، تستعمل المزيد من اليد العاملة تتلاءم مع إنتاجية منخفضة مع عمال تعودوا على الأجور المنخفضة، وهذه التكنولوجيا تلاءم حاجات المستعملين لها، وكذلك الاستهلاك والصحة والتعليم، وهذا التطور التكنولوجي المتدرج يفيد الدولة ويقلل من التبعية التكنولوجية[ix].

وعلى الرغم من ذلك، يصل هذا الرأي إلى حقيقة مفادها: أن التمسك بقول ومعايير جامدة ومسبقة لتوضيح معنى التكنولوجيا الملائمة هو طرح غير صحيح، فالمسألة هنا هي ليست تكنولوجيا متطورة أو تكنولوجيا وسيطة أو اقل تطور، بل هي قدرة وإمكانية كل دولة على خلق الصلات بين القطاعات المختلفة بحيث تنسجم مع الظروف التقنية والتكنولوجيا الملائمة له. وقابليتها على إدخال تعديلات على التكنولوجيا التي تكون محلًا للنقل وذلك حتى يكون لديها فرصة لتكون ملائمة وتعمل بشكل أكثر إنتاجية في المشروع وفي الإطار الجديد[ix]، وهذا يتم بغض النظر عن درجة تقدم التكنولوجيا المنقولة.

ب_ التكنولوجيا الغير ملائمة: ينسب البعض أسباب عدم ملائمة التكنولوجيا المنقولة إلى الدول النامية هو نتيجة اتصافها ببعض الأوصاف والتي يمكن إجمالها بالآتي[ix]:

1- كبر الحجم: تعاني الدول النامية من نشأة أسواقها وصغرها، بالإضافة إلى انخفاض المستوى المعيشي لمواطنيها مما ينعكس على عدم موائمة التكنولوجيا ذات الحجم الكبير لها على عكس الدول المتقدمة.

2- ارتفاع الكثافة الرأسمالية: أن وفرة عنصر العمل وقلة رؤوس الأموال في الدول النامية أدت إلى عدم ملائمة التكنولوجيا ذات رأس المال المرتفع لهذه الدول.

3- المهارة الفنية والإدارة العالية: نظرًا لما تتصف به التكنولوجيا المتقدمة من كثافة رأس المال وحجم كبير، فقد أصبح من الضروري أن تستلزم مهارة فنية وإدارة عالية تفتقر لها الدول النامية.

4- عدم تناسب منتجات التكنولوجيا المتقدمة مع مستويات الدخول في الدول النامية، مثال ذلك السيارات الفارهة ذات الماركات العالمية، بينما بالمقابل نجد أن تلك المنتجات لا تناسب دخول أفراد الدول النامية والتي تحتاج إلى منتجات واطئة الكلفة.

المطلب الثاني

الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر في المجال التكنولوجي على أنه[ix] "عملية تختلط فيها العناصر التكنولوجية بالاستثمارات النقدية، وهو تعبير عن ممارسة مستثمر أجنبي لنشاط اقتصادي في الدولة مع احتفاظه بالسيطرة على أنشطة المشروع سواء من خلال الملكية الكاملة أو الجزئية لرأس مال المشروع أو من خلال التكنولوجيا"

وتتخذ هذه الاستثمارات في العمل الدولي صيغًا مختلفة، ابتداءًا من الفروع الأجنبية أو ما يسمى بالاستثمار الأجنبي المستقل والتي تنحصر فيه ملكية الفروع والشركات بيد المستثمر الأجنبي، وحتى المشروعات المشتركة أو ما تسمى "بالاستثمار الأجنبي المشترك"، والتي يساهم فيها الطرف الأجنبي بالاشتراك مع المشروع المحلي بنسبة معينة، وتفصيل ما سبق في الفرعين التاليين:

الفرع الأول
الاستثمار الأجنبي المستقل

إن دراسة هذا الموضع يتطلب التعريف به (أولاً)، ثم معرفة حقيقة دورة في نقل التكنولوجيا لدى الدول النامية(ثانياً) وذلك على النحو الآتي:

أولاً: التعريف بموضوع الاستثمار الأجنبي المستقل

يسمى هذا النوع من الاستثمار الأجنبي "بالشركات الوليدة" ويتم بلوغه عن طريق إنشاء الشركة الأم والتي تقع فى البلاد المتقدمة صناعيًا، فروعًا لها فى الدول المضيفة للاستثمار، وتكون هذه الفروع مملوكة ملكية خالصة للشركة الأم[ix].

ويعد هذا النوع من الاستثمار الصور الأولى للاستثمارات الأجنبية وابسط أشكاله، فقد ظهر فى النصف الثاني من القرن الماضي متأثرًا بنظريات النمو، والتي خلصت إلى أن نقص رؤوس الأموال هو الحاجز الرئيسي أمام عملية التنمية الاقتصادية في الدول النامية، ومن هنا ازدادت الدعوات باتجاه استيراد رؤوس الأموال من الدول المتقدمة كضرورة لا يمكن الاستغناء عنها لدعم الاقتصاد القومي لا سيما بعد جلاء الاستعمار الغربي منها[ix]، وفي المقابل رأت الشركات الأجنبية في هذا النوع من الاستثمار الشكل المفضل لديها كونه يتيح حق اختيار نوع المشروعات والسيطرة عليها من خلال اتخاذ القرارات والرقابة والإشراف المباشر على توظيف أموالها، بالإضافة إلى حريتها الكاملة فى تحويل الأرباح والعائدات للخارج، مما يؤدى إلى خلق حوافز الثقة والاطمئنان بالنسبة للمستثمر الأجنبي بسبب العلاقة المباشرة بينه وبين مشروعه الاستثماري[ix].

وقد خلصت أغلب الدراسات التي تمت فى هذا الشأن والتي عاصرت ظاهرة الشركات الوليد، أن عملية الاستثمار المباشر بهذه الوسيلة هي عملية مركبة تحمل فى طياتها بالإضافة إلى عنصر رأس المال النقدي أو العيني، معلومات وخبرات تكنولوجية، مما يجعل كلا العنصرين ذات أهمية بمكان بحيث لا يمكن فصلها عن بعضها، تفسير ذلك أن مفهوم الاستثمار الأجنبي بطبيعته يفترض وجود سيطرة إدارية وفنية للمستثمر الأجنبي على الوحدة الاستثمارية، وهذا يعنى وجود عنصر غير نقدي يتمثل بالتكنولوجيا والمعلومات الفنية والتي يستطيع المستثمر الأجنبي من خلالها إدارته مشروعه[ix].

وقد كان لهذا الفكر انعكاس ملحوظ على تشريعات المنظمة للاستثمار فى الدول النامية، فجاء معظمها خالي من تنظيم يتعلق بالاستثمار التكنولوجي[ix]، وكل ما ذكر فى هذا الشأن هو اعتبار التكنولوجيا من قبيل المال المستثمر كبقية عناصر الاستثمار الأجنبي المستقل كالمال النقدي والعيني[ix].

وفى الواقع فإن هذا النوع من الاستثمار عن طريق الشركات الوليدة رغم كونه لا يشكل فى العمل الدولي إلا نسبة ضئيلة، إلا أنه وفى نفس الوقت يترك بصمته الواضحة ومقدرته على التغلغل فى البلدان التي ينتشر فيها؛ حيث يؤثر بشكل واضح على أجواء الاستثمار، فقد أصبح موضوعًا للنقاش بين المستثمر الأجنبي وبين الدولة المتلقية وأصحاب الشأن فى تلك الدول[ix].

هذا ويتم انتشار الشركات الوليدة بأحد الطريقتين، فإما يصار إلى إنشاء شركة جديدة، أو شراء منشأة قائمة خصوصًا إذا كانت متخذة شكل شركة فى السابق.

ثانياً: حقيقة دور الاستثمار الأجنبي المستقل في مجال نقل التكنولوجيا

لما كانت النظرية التقليدية للاستثمار الأجنبي المستقل - بالصورة محل البحث – هي عملية مركبة أو حزمة متكاملة تختلط فيها العناصر التكنولوجية بالاستثمارات النقدية، كما روج لها منظروها، فإن التساؤل الأهم الذي يطرح نفسه في هذا الصدد، هل يمكن أن يحقق هذا النوع من الاستثمار- باعتباره إحدى آليات نقل التكنولوجيا فى الممارسة الدولية – المطلب التكنولوجي بالمعنى الدقيق للدول النامية بمجرد انتقال رؤوس الأموال إليها من خلال تلك الآلية؟

لقد أثبتت التجربة التاريخية – وبشكل قاطع - للدول النامية خطأ النظرة التقليدية للاستثمارات الأجنبية المستقلة التي تتم عن طريق الشركات الوليدة، باعتبارها أداة فعالة لنقل التكنولوجيا، بالمعنى الحقيقي لهذا الاصطلاح، فهذا الاستثمار يقتصر على النقل الجغرافي للتكنولوجيا داخل المجال الاقتصادي فيما بين الشركات الأم ووحداتها الوليدة[ix]، مما يعنى: بقاء التكنولوجيا المتداولة حبيسة المجال الداخلي لتلك الوحدات، وإن كان هذا النقل يتم عبر الحدود الدولية بين الدولة الأم وبين الدولة المضيفة للفروع الاستثمارية الوليدة، فهذا النقل للتكنولوجيا فى حقيقته هو نقل داخلي لا يتعدى سوى المحيط الاقتصادي

للمشروع المتعدد القوميات، وفقًا للواقع العام الذي يحكم الإستراتيجية الكلية الموحدة لهذا المشروع[ix]، والتي تقوم على احتفاظه بالمزايا التكنولوجية وإعادة استثمار عوائدها ذاتيًا، تلك الإستراتيجية تمكن المشروع الأجنبي من التفوق التكنولوجي واستمرار منافسته فى السوق الدولية للتكنولوجيا، كما تمكنه من السيطرة على التكنولوجيا التي يملكها وبالتالي عدم ذيوعها وانتشارها، وليس نقلها للغير ومن ضمنهم الدول الطالبة للتكنولوجيا، أما نقل التكنولوجيا بالمعنى الحقيقي لهذا الاصطلاح، أي: السيطرة والتمكن التكنولوجي، فقد أثبتت ذات التجربة أن عملية تدفق الأموال بشكل تلقائي لا يستتبع بالضرورة انتقال حقيقي للتكنولوجيا[ix]، وبيان ذلك: أن هذا الانتقال يتحقق فى حالة وجود مشروعين اقتصاديين منفصلين، تابعين لدولتين مختلفتين، بحيث يتم على أثر هذا النقل اقتسام حقيقي للمنتجات هذه التكنولوجيا، أما عملية النقل التي تتم عن طريق المشروع المتعددة القوميات بهذا الشكل، فإنها تبقى عملية داخلية ضمن إطار ذلك المشروع ذات الوحدات المتناثرة دوليًا، حتى وإن كانت هذه الوحدات تتمتع باستقلال قانوني[ix].

وعمومًا يمكن التساؤل فى هذا الشأن على أنه إذا كانت الشركات الوليد العاملة فى الدولة المضيفة تخضع للقانون الوطني للدولة المضيفة وتتمتع بنفس حقوق الشركات الوطنية الأخرى، وتباشر نشاطها داخل المحيط الاقتصادي لتلك الدولة، فهل من المتصور إفشاء التكنولوجيا وذيوعها فى محيط الاقتصاد الوطني، على فرض أن تلك الشركات ستقيم علاقات وروابط مع القطاعات الاقتصادية والإنتاجية فى الدولة المضيفة لها – أيًا كان مدى هذه العلاقات والروابط – وعلى الأخص الأنشطة المتعلقة بالتكنولوجيا كأنشطة البحث والتطوير التي تجريها تلك الشركات من أجل تطويع التكنولوجيا مع أجواء الدولة المضيفة، أو برامج التدريب التي قد توفرها تلك الشركات للقوى العاملة المحلية، أو من خلال الروابط التي تقيمها تلك الشركات مع المشروعات الإنتاجية المحلية؟ وما الذي أسفرت عنه ممارسات هذه الشركات فى هذا المجال؟

يؤكد البعض بداية أن مدى انتشار التكنولوجيا فى المحيط الاقتصادي للدولة المضيفة من خلال عمليات الاستثمار الأجنبي المستقل يتوقف على اعتبارين رئيسيين[ix]:

الأول: هو الإستراتيجية العامة لفروع الشركات الوليدة كما تحددها الشركة الأم.

الثاني: السياسة التكنولوجية للدولة المضيفة بما تفرضه من قيود على عملية الاستثمار الأجنبي المستقل من أجل الاكتساب والسيطرة على عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا، أو استخدام سياسة الباب المفتوح وإلغاء كافة الحواجز أمام حركة رؤوس الأموال.

وعلى ضوء هذين الاعتبارين يمكن أن يوضح الباحث وبشكل دقيق مدى عمق وتنوع الروابط والعلاقات التي تتم بين الشركات الوليدة مع المحيط الاقتصادي والعلمي فى البلد المضيف.

فبالنسبة لعمليات البحث والتطوير التي تتم ضمن مجموعة الشركات المتعددة القوميات، فقد أجمعت العديد من الدراسات المختصة بهذا الموضوع[ix]، على أن معظم أنشطة البحث والتطوير التكنولوجي الخاصة بالمشروعات المتعددة القوميات، تتركز – كقاعدة عامة – فى الشركة الأم، وحتى لو اضطرت الأخيرة إلى إنشاء مختبرات ومراكز للبحث والتطور داخل فروعها الوليدة المنتشرة فى الخارج، فإن معظم تلك المختبرات – إن لم يكن أغلبها – سوف تتم فى الفروع المنتشرة فى الدول المتطورة الأخرى، بحيث يكون حصة الدول النامية من تلك الأنشطة قليل جدًا إن لم يكن منعدمًا، وحتى لو أجريت تلك الأنشطة فى الدول الأخيرة، فإن مهامها سوف تنحصر فقط فى تطويع التكنولوجيا لتلاءم أذواق المستهلكين فى البلد المضيف، أو الظروف المحلية الخاصة بكل دولة نامية مستضيفة للاستثمار على حدة[ix].

وهكذا يمكن القول أن عمليات البحث والتطوير بهذا الشكل لا يمكن أن تصلح بأي حال من الأحوال كأداة لنقل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة للاستثمار وذلك لسبب بسيط، هو أن الشركة الأم تسيطر على كافة تلك العمليات، بحيث يترتب على ذلك عزل الشركات الوليدة عن القطاعات الإنتاجية فى الدول المضيفة، مما يؤدى بالنتيجة إلى حرمان الأخيرة من الاستفادة من الإمكانات العلمية والتكنولوجية لهذه الشركات من خلال غلق أهم المنافذ التي يمكن من خلالها نقل التكنولوجيا إلى تلك الدول[ix].

أما بالنسبة لبرامج التدريب التي تقوم بها الشركة الوليدة تحت ضغط الحكومة المحلية فى البلد المضيف أو بإرادتها، فإنها تختلف باختلاف الوظائف المطلوب شغلها ونوع الصناعة ومستويات المهارات المتاحة فى سوق العمل فى البلد المضيف إلى غير ذلك من العوامل التي تأخذها الشركات فى اعتبارها عند تصميم برامج التدريب[ix].

وبغض النظر عن أهمية تلك البرامج والتي تساعد على إعداد جيل من العمالة المحلية والتي تتسلح بالمهارة الكاملة أو حتى المتوسطة بحيث تتمكن من امتصاص واستيعاب التكنولوجيا محل التعامل والقدرة على تطويرها مع الظروف المحلية لدولتهم وبالتالي تتمكن من إدارة عملية الإنتاج بكافة تفاصيلها[ix]، يؤكد الواقع العملي أن نظرة الشركات مصدرة التكنولوجيا لبرامج التدريب وإعداد القوى العاملة المحلية فى البلدان النامية، لا تزيد عن كونها عمل تجارى[ix]، يقتصر على كيفية استعمال أدوات الإنتاج، دون أن يتعدى ذلك نقل التكنولوجيا الداخلة فى هذه الآلات، ومعنى آخر: فإن التدريب العملي والنظري الذي تقوم به هذه الشركات تأخذ طابعًا جزئيًا وحرفيًا يساعد تلك العمالة على اكتساب المهارات الإدارية والإشرافية التي قد تواجههم أثناء سير العملية الإنتاجية دون المهارات التكنولوجية الفردية لنقل التكنولوجيا، وما يزيد الموقف سوءًا أنه فى الحالات القليلة التي قد يتمكن فيها العمال الفنيون من اكتساب بعض المهارات التكنولوجية، فإن إدارة المشروع الاستثماري الأجنبي تمنعهم من العمل خارج المشروع، سواء فى شركة محلية أو فى شركات أجنبية منافسة، بهدف منع انتشار المهارات التكنولوجية المكتسبة[ix].

ونخلص مما سبق، أن أسلوب الاستثمار المباشر المستقل لا يؤدى بأي حال من الأحوال إلى نقل حقيقي للتكنولوجيا بالمعنى الذي تهدف إليه الدولة المتخلفة صناعيًا، فالتكنولوجيا تبقى – كما رأينا – حبيسة ضمن إطار المشروعات المتعددة القوميات وفروعها الوليدة؛ لذلك تم الاستغناء عن هذه الإلية من قبل أغلب الدول النامية ومحاولة إيجاد صيغ جديد للتعامل بعيدة عن هذا النوع من الاستثمار، أما البعض الآخر منها فقد عمد إلى إلغاء التشريعات القديمة بأخرى جديدة، مع مراعاة عزل المكون التكنولوجي بمواد مستقلة عن باقي عناصر الاستثمار، من أجل السيطرة على عمليات نقل التكنولوجيا التي تتم عن طريق هذا النوع من الاستثمار، والتي تكون على شكل حزمة متكاملة من المهم تجزئة عناصرها والسيطرة عليها.

الفرع الثاني
الاستثمار الأجنبي المشترك

إن دراسة هذا الموضع يتطلب التعريف به(أولاً)، ثم معرفة حقيقة دورة في مجال نقل التكنولوجيا(ثانياً) وذلك على النحو الأتي:

أولاً: التعريف بالاستثمار الأجنبي المشترك

ويسمى هذا النوع من الاستثمار "بالمشروع المشترك"، وهو شكل من التحالف بين المشروعات المختلفة، ويعد من الصيغ الجديدة[ix] للاستثمار مقارنة بأسلوب "الشركات الوليدة" والذي يتم هجره من قبل أغلب الدول المتلقية للتكنولوجيا[ix]، فى محاولة منها لضمان نقل حقيقي للتكنولوجيا – كما طرح على الساحة الدولية – وذلك من خلال تمكينها من الإدارة والسيطرة على المشروع الاستثماري الأجنبي عن طريق امتلاك حصة فيه تساعده على تحقيق ذلك، وقد جاء هذا النوع من الاستثمار من أجل إعادة التوازن بين حاجتها الملحة إلى رؤوس الأموال الأجنبية وما يصاحبها من معلومات تكنولوجية وخبرات فنية وبين الحفاظ على سيطرة العناصر الوطنية على اقتصادها[ix]، خصوصًا بعد تفاقم خطر عقود الامتياز والتي قلبت توازن اقتصاديات العقد لصالح صاحب الامتياز خلال مدة طويلة، وعدم النص على إمكانية مراجعة ذلك عن طريق النص على شرط التثبيت القانوني[ix]، وبذلك يُعد المشروع المشترك إحدى أهم الآليات القانونية للاستثمار الأجنبي المباشر ويعنى اشتراك أطراف أجنبية (شركات أجنبية) مع أخرى وطنية (عامة أو خاصة) فى البلدان المضيفة فى ملكية أصول مشروع ما.

ومن حيث الأصل يتم تحديد حصة الشركاء فى المشروع الاستثماري من خلال مساهمة الطرفين نسبة معينة من رأس مال المشروع المزمع إنشاؤه، وتتحدد نسبة المشاركة فى ضوء القانون الوطني للدول المضيفة للاستثمار، وقد تتخذ أشكال المساهمة صورة أخرى، كتقديم الطرف الأجنبي للتكنولوجيا المتطورة أو خدمات الإدارة والتسويق كحصة فى رأس مال المشروع[ix]، ويهدف هذا المشروع إلى اقتسام ما ينشأ عنه من أرباح توزع حسب حصة الشريك فى المشروع، ويشمل الإطار الواسع لهذا

النوع من الاستثمار كل أشكال التعاون حول نشاط اقتصادي معين يتم بين طرف أجنبي وآخر محلي، وبهذا فمن الممكن أن تتعدد الأشكال الخاصة به[ix].

ثانياً: حقيقة دور الاستثمار الأجنبي المشترك في نقل التكنولوجيا

إن التساؤل الأبرز الذي يمكن إثارته في هذا الموضوع، هل أن تلك الآلية الجديدة (المشروع المشترك) تحقق للدول النامية حاجتها الكافية من رؤوس الأموال والتكنولوجيا معًا باعتبار أن تلك الدول تسيطر على عمليات نقل التكنولوجيا من خلاله ملكية حصة في المشروع بالإضافة إلى القيود التشريعية التي تفرضها تلك الدول على نشاط تلك الشركات المتعددة القوميات(الشريك الأجنبي)؟ أم أن هناك بالمقابل أدوات جديدة تستخدمها تلك الأخيرة للتخلص من القيود التشريعية المفروضة عليها والتمكن من استمرار السيطرة على تلك المشروعات بعيدًا عن أداة الملكية؟

قبل الإجابة على هذا التساؤل يجب التأكيد على ملحوظتين هامتين نبه إليها البعض من الفقه[ix]؛ فالأولى تتعلق بالخلط الذي قد يقع به البعض بين مصطلحي الشركة والمشروع، فالمشروع المشترك هو مركب قانوني يضم عناصر قانونية متعددة أما الشركة فهي في الحقيقة عنصر في تلك العناصر المكونة للمشروع، تلك التفرقة تساعد على فهم آليات المشروع المشترك ودوره في نقل التكنولوجيا بالمعنى الذي يعني اكتساب السيطرة والتمكن التكنولوجي، أي: أن نظام الشركة وعقد تأسيسها هما العنصران الوحيدان من عناصر المشروع المشترك اللذان يتم الإعلان عنهم في ظل قوانين الشركات السائدة في الدول المضيفة، في حين أن عناصر المشروع الأخرى تبقى طي الكتمان، مما يساعد الشريك الأجنبي أن يتسلل من خلال العناصر الأخيرة ليحقق غايته في استخدام التكنولوجيا كأداة للسيطرة على المشروع وتضخيم نفقات نقلها.

أما الملحوظة الثانية فتتعلق بالاتفاق الأساسي والذي يلعب دورًا أساسيًا في حياة المشروع المشترك، فهذا الاتفاق هو عبارة عن مجموعة من العقود المتداخلة والمترابطة بحيث تشكل مع بعضها عنصرًا موجهًا وحاكمًا تضع الحدود العامة لتوجهات الأطراف، بمعنى آخر: أن العقود الداخلة في المجموعة والتي تسمى "بالعقود التابعة" ليست كلها على درجة واحدة من الأهمية، في حين يعد الاتفاق الأساسي والذي يضم كل هذه العقود مغايرًا تمامًا عن باقي العقود التابعة كل على حدة؛ مثل: عقد الشركة، أو عقد نقل التكنولوجيا، وهذه الصفة التي يتمتع بها الاتفاق الأساسي تختلف عن إرادة المشرع القانوني عندما وضع القواعد المنظمة لهيكل وآليات الشركة[ix].

وعلى هذا الأساس فمن المتوقع، في ظل غلبة العناصر العقدية للمشروع المشترك على عنصر الشركة ذات التنظيم القانوني الأمر، أن يتم صياغة الاتفاق الأساسي – باعتباره محور المشروع – وفقًا لأهداف وتطلعات كل طرف من أطرافه، ولما كان الطرف الأجنبي هو المسيطر على عملية نقل التكنولوجيا باعتباره الطرف الأقوى في المعادلة، وإذا كان الاتفاق الأساسي، لا يخضع من حيث التنظيم لنصوص المشرع الأمرة سوى عقد الشركة، فهذا يعني: أن أهداف المشروع سوف تنحرف عن المسار الذي تأمله الدولة النامية في تحقيق غاياتها من بلوغ السيطرة والتمكن التكنولوجي؛ فالإستراتيجية العامة للشريك الأجنبي (المتعدد القوميات) هي السيطرة التامة على المشروع باعتبارها ضرورة تقتضيها عملية تدويل الإنتاج وإبقاء التكنولوجيا ضمن خزائن هذه الشركات العملاقة، والحيلولة دون انتشارها في محيط البلد المضيف.

والواقع يبرهن على عدم وجود علاقة بين ملكية المشروع الاستثماري والسيطرة عليه، معنى ذلك، أن مشاركة الطرف المحلي في رأس مال المشروع الاستثماري إلى جانب الشريك الأجنبي لا تعني بالضرورة سيطر الطرف الأول على المشروع الاستثماري أو التخفيف من غلواء سيطرة الشريك الأجنبي عليه[ix]- حتى لو تم الأخذ في الاعتبار نسبة مشاركة الطرف المحلي والتي قد تتجاوز أحيانًا نسبة 51% من حصة المشروع الاستثماري، خصوصًا مع اتجاه سياسات مشرعي بعض الدول النامية بفرض القيود على الاستثمارات الأجنبية وعدم السماح بتجاوز حصة الشريك الأجنبي بنسبة 49% [ix]- لأن الشركات التي تنشأ في الغالب في إطار المشاريع المشتركة، هي شركات مساهمة، ولما كانت تلك الشركات تعرف ظاهرة الفصل بين الملكية والسيطرة بأساليب متنوعة، فهذا يعني: إمكانية تطبيق ذلك على المساهمين في إطار المشروع المشترك ولو

بطريقة أو أسلوب جديد، أي: أن الطرف الأجنبي المتعدد الجنسية قد يلجأ إلى تقديم التكنولوجيا التي يملكها كحصة فى رأسمال المشروع الجديد عن طريق الترخيص باستعمالها بواسطة العقد بدلاً من اتباع الآليات التقليدية لقانون الشركة – حتى لو كانت تلك الحصة لا تشكل سوى أقلية بالنسبة إلى رأسمال المشروع[ix] – إذ يترتب على دخول التكنولوجيا كحصة فى المشروع المغالاة فى تقدير تلك الحصة بما يحقق أغلبية وهمية فى رأسمالها، رغم ما قد يقدمه القانون الوطني من ضمانات عند تقييم تلك الحصص[ix]، ويرجع ذلك نتيجة سيطرة الشريك الأجنبي على أسرار تلك التكنولوجيا؛ لما تتسم به من طبيعة خاصة ولغياب سوق حقيقي للتكنولوجيا، وبالتالي يترتب على تلك المغالاة فى تقدير التكنولوجيا زيادة حصة الشريك الأجنبي واستحواذه على أغلبية أسهم المشروع، مما يتيح له السيطرة على كافة المراكز القيادية الإدارية والفنية وبالتالي احتكاره لسلطة اتخاذ القرارات المتعلقة بكافة عوامل الإنتاج وعلى رأسها التكنولوجيا التي يسيطر عليها أصلاً، وهكذا فالتكنولوجيا تدخل بديلاً عن الملكية كأداة للسيطرة على المشروع المشترك[ix].

بالإضافة إلى ما سبق يستخدم الشريك الأجنبي وسائل وأدوات أخرى من أجل تحقيق السيطرة الكاملة على المشروع وبالتالي إدماجه ضمن الإستراتيجيه التجارية والإنتاجية الكلية, ومن تلك الوسائل الاتفاق على تعديل الهيئات الإدارية للشركة – كمجلس الإدارة والجمعية العمومية[ix]- وذلك بموجب نصوص صريحة يتم تضمينها فى الاتفاق الأساسي للمشروع بحيث تمكنه من فرض سيطرته، على المشروع ويتم اللجوء إلى تلك الطريقة غالبًا فى حالة امتلاك الشريك حصة الأقلية[ix].

وفى حالة عدم إمكانية تعديل تلك الهيئات بسبب القيود التشريعية للبلد المضيف أحيانًا، يلجأ الشريك إلى أسلوب آخر لتحقيق أغراضه مفاده، الإبقاء على تلك الهيئات من الناحية الشكلية كما هو معمول بها فى قانون الشركات مع إنشاء هيئة جديدة يتم النص عليها فى الاتفاق الأساسي للمشروع بحيث يعهد إليها صلاحيات واسعة تجعل من الهيئات السابقة مجرد وحدات إدارية بدون صلاحيات حقيقية، بما يضمن للشريك الأجنبي استمرارية السيطرة والنفوذ الكامل على القرار داخل المشروع[ix].

في الواقع إن تجاوز النظام القانوني المختص بعمل الشركات فى الدولة المضيفة عن طريق بعض نصوص الاتفاق الأساسي للمشروع المشترك أصبح أمرًا كثير الوقوع، مما حدا بالبعض من الفقه[ix] إلى وصف تلك الشروط والنصوص الخارجة عن المشروعية فى اتفاقات المشروعات المشتركة بأنها أضحت إحدى السمات الأساسية لتلك المشروعات[ix].

وهكذا فإن هذا النوع من الاستثمار قد لا يختلف عن النوع السابق وأعنى به الاستثمار الأجنبي المستقل من حيث السيطرة التي يفرضها المستثمر الأجنبي، وكل ما هناك أن أدوات السيطرة قد تختلف فى الحالتين، فبينما يستخدم المستثمر الأجنبي فى حالة الشركات الوليدة آليات قانونية تقليدية لتحقيق أهدافه وغاياته، وتأتى فى مقدمتها الأدوات المستمدة من قانون الشركات، أما فى حالة المشروع المشترك فإن أداة استخدام عقود نقل التكنولوجيا عن طريق منح التراخيص بالإضافة إلى التحكم فى نصوص الاتفاق الأساسي للمشروع، والتي تعد من أكثر الأدوات شيوعًا فى هذا النوع من الاستثمار لتحقيق السيطرة الفعلية على المشروع من قبل الطرف الأجنبي، وفى الحالتين تلعب التكنولوجيا دورًا أساسيًا، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر فى تحقيق تلك السيطرة، على أن هذا القول لا يعنى أن الاستثمار الأجنبي المباشر بنوعيه لا يسهم فى حدود معينة فى نقل فعلى للتكنولوجيا، إلى الدول النامية ومشروعاتها، إلا أن ذلك يرتبط بمعالجة القصور أو الفراغ التشريعي التي تعانى منها أغلب تلك الدول، ولا سيما فى عزل العنصر التكنولوجي عن باقي عناصر الاستثمار وأفراده بتنظيم تشريعي شامل على مستوى كافة الآليات والأدوات التي يمكن أن تستخدم فى نقله إلى محيط الاقتصاد المضيف بكل قطاعاته؛ نظرًا لتعدد الأدوات والأساليب القانونية التي تنتهجها المشروعات المتعدد القوميات فى سبيل أحكام سيطرتها على عمليات الاستثمار الدولي، سواء كانت تلك الأدوات مستمدة من قانون العقود أو من قانون الشركات أو من قوانين الاستثمار بشكل عام؛ لذلك لابد أن يكون هذا التنظيم التشريعي الجديد المتعلق بعمليات الاستثمار منسجم مع باقي التشريعات المتعلقة بعمليات نقل التكنولوجيا، بما يحقق السيطرة والرقابة على تلك العمليات؛ وبما يتفق مع النسق التكنولوجي والإنتاجي المحلي للدولة المضيفة، ويمكن الاستعانة فى ذلك بالتجربة الهندية أو على الأقل بمجموعة دول الأنديز باعتبارهم من الأمثلة الناجحة للسياسات التشريعية فى هذا المجال[ix].

الخاتمة

خلص الباحث في ختام هذه البحث لبعض النتائج التي تلح الضرورة على تسجيلها وتشكل صورة واضحة لما تم التوصل إليه من خلال هذه الدراسة، كما لا يخلو من الفائدة التطرق إلى بعض التوصيات التي نعتقد بأهميتها، وذلك على النحو الآتي:

النتائج

1- هناك العديد من المفاهيم التي تحيط بعملية نقل التكنولوجيا؛ أولها مادي يتجسد في النقل الجغرافي للتكنولوجيا، بحيث تنحصر عملية النقل الدولي للتكنولوجيا بمجرد الحق في استخدام المعارف الفنية ولمدة محددة، تعاد بعدها تلك المعارف مره أخرى إلى ذمة مورد التكنولوجيا،أما المفهوم الثاني لعملية النقل الدولي فهي اكتساب التكنولوجيا، والتي تتجسد في القدرة على استعمالها واستخدامها في العملية الإنتاجية بالمعنى الواسع، بحيث يتمكن المتلقي في نهاية المدة الزمنية من القيام بالعملية التكنولوجية محل التعاقد بنفسه وبقدراته الذاتية، أما المفهوم الثالث، فيعني النقل بمعنى السيطرة والتحكم في التكنولوجيا المنقولة بحيث تتمخض عملية النقل في نهايتها عن تمكن المتلقي من استيعاب التكنولوجيا استيعابًا كاملًا يستطيع بعدها من التحكم بالعملية الإنتاجية، وذلك عن طريق تطويع وتطوير التكنولوجيا القائمة، وإمكانية خلق تكنولوجيا مماثلة أو حتى تكنولوجيا جديدة.

2- لفهم آليات المشروع المشترك ودوره فى نقل التكنولوجيا بالمعنى الذي يعنى اكتساب السيطرة والتمكن التكنولوجي في إطار المشروع المشترك يتعين التمييز بين الشركة والمشروع المشترك، فالاخير هو مركب قانوني يضم عناصر قانونية متعددة أما الشركة فهي فى الحقيقة عنصر فى تلك العناصر المكونة للمشروع.

3- إن انتشار التكنولوجيا فى المحيط الاقتصادي للدولة المضيفة من خلال عمليات الاستثمار الأجنبي المستقل يتوقف على اعتبارين رئيسيين هما الإستراتيجية العامة لفروع الشركات الوليدة كما تحددها الشركة الأم فضلاً عن السياسة التكنولوجية للدولة المضيفة بما تفرضه من قيود على عملية الاستثمار الأجنبي المستقل من أجل الاكتساب والسيطرة على عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا، أو استخدام سياسة الباب المفتوح وإلغاء كافة الحواجز أمام حركة رؤوس الأموال.

4- أثبتت الممارسة العملية أن عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر بشقيه الشركات الوليدة والمشروع المشترك لا يصلح بأي حال لتحقيق مطلب الدول النامية من السيطرة والتمكن التكنولوجيا إلا في حالة معالجة القصور أو الفراغ التشريعي التي تعانى منها أغلب تلك الدول، ولا سيما فى عزل العنصر التكنولوجي عن باقي عناصر الاستثمار وأفراده بتنظيم تشريعي شامل.

التوصيات

بناء على ما تم التوصل إليه من نتائج، تم اقترح بعض التوصيات ومنها:

1- في ظل عدم وجود تشريع خاص بعمليات نقل التكنولوجيا في العراق في الوقت الحالي، ولضمان فعالية قانون الاستثمار العراقي رقم 13 لسنة 2006 لاسيما في ظل وجود استثمارات أجنبية مباشرة تتضمن عمليات لنقل التكنولوجيا، فإن الباحث يوصي بتدخل تشريعي لهذا القانون لمحاولة فصل العنصر التكنولوجي عن باقي العناصر الأخرى في عملية الاستثمار المباشر وإخضاعه لتنظيم قانوني مستقل يتفق والطبيعة الخاصة لفكرة التكنولوجيا ولمفهوم السيطرة والتمكن التكنولوجي، وأن لا تقتصر أحكام نقل التكنولوجيا على السياسة الحمائية ويفضل تسليط الجهود نحو الجانب الفني المتعلق بمضمون التكنولوجيا المنقولة، بهدف أن يكون مضمون عمليات الاستثمار مشتملًا على العناصر الفنية الكافية باستيعاب المتلقي الوطني للمعارف التكنولوجية والسيطرة عليها، لخدمة خطة التنمية الصناعية. مع الأخذ بنظر الاعتبار تكامل هذا التعديل التشريعي، مع قانون الشركات العراقي رقم 21 لسنة 1997 في إطار الخطوط العريضة للسياسة التكنولوجية الوطنية.

2- نوصي الحكومة العراقية العمل على رسم سياسة تكنولوجية توضح فيها احتياجاتها في كافة المجالات، وتعمل أيضا على تنمية القدرات الوطنية في مجال التعامل التكنولوجي، كما نشد عليها عندما تقدم على استيراد التكنولوجيا من الدول الصناعية أن تتجنب نقل التكنولوجيا غير الملائمة.

3- نقترح على الحكومة العراقية والهيئات العامة التابعة لها، أن تأخذ بنظر الاعتبار عقود السيطرة والتمكن التكنولوجي، مثل: عقود المساعدة الفنية وعقود البحث والتطور، عند التوجه لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة حتى لو وردت على شكل عقود ثانوية.

أولاً:المراجع باللغة العربية

أ- المراجع العامة والمتخصصة:

[1]د. إبراهيم قادم، الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية على المستوى الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2002م.

[2]د. السيد مصطفى أحمد أبو الخير عقود نقل التكنولوجيا (دراسة مقارنة)، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، 2006م.

[3]د. أنس السيد عطية، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها (دراسة في الإطار القانوني للنظام التكنولوجي الدولي السائد)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996م.

[4]د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا (دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية)، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1987م.

.....،الشركات المتعددة القوميات، دراسة فى الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمالي المعاصر، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1980م.

[5]د. سعيد عبد الغفار أمين شكري، القانون الدولي العام للعقود، الطبعة الأولى، دار الفكر العربي، القاهرة، 2007م، ص202.

[6]د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، الطبعة الثانية، مركز الدراسات العربي الأوربي، دار بلال، بيروت، 1999م.

[7]د. صفوت أحمد عبد الحفيظ، دور الاستثمار الأجنبي فى تطوير أحكام القانون الدولي الخاص، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2005م.

[8]د. عبد الحكيم مصطفى عبد الرحمن، عقود التنمية الاقتصادية في القانون الدولي الخاص(دراسة انتقادية)، مكتبة النصر، القاهرة، 1991م.

[9]د. مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2010م.

[10]د. وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا (الالتزامات المتبادلة والشروط التنفيذية، دراسة مقارنة)، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2009.

[11]د. يحيى عبد الرحمن رضا، الجوانب القانونية لمجموعة الشركات غير الوطنية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994 م.

[12]د. يوسف عبد الهادي الأكيابي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، 1989م.

ب- الرسائل العلمية

[13]د. أحمد رالجي أبو الوفا، الواقع الاحتكاري في التجارة الدولية وأثره في نظريتها، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، بدون سنة طبع.

[14]د. أحمد يوسف عبده الشحات، ممارسات الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة طنطا، 1990 م.

[15]د. عمر فلاح بخيت العطين، المشروع المشترك وسيلة لنقل التكنولوجيا في الأردن (دراسة مقارنة)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2006م.

[16]د. غسان علي علي، الاستثمارات الأجنبية ودور التحكيم فى تسوية المنازعات التي قد تثور بصددها، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2004م.

[17]د. فاطمة أحمد الهندي، تطور العلاقات التجارية بين سوريا والاتحاد الأوروبي ودورها في نقل التكنولوجيا، رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد والتخطيط، جامعة دمشق، 2006م.

[18]د. ماجد عبد الحميد السيد عمار، عقد الترخيص الصناعي وأهميته للدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1981م.

[19]د. نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، 1987.

[20]د. وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة دمشق، 2005م.

ج- البحوث العلمية المنشورة في الدوريات

[21]د. أبو العلا علي أبو العلا النمر، نظرة انتقادية للسياسة التشريعية المصرية فى مجال الاستثمار ونقل التكنولوجيا، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، العدد الثاني، السنة الرابعة والأربعون، يوليو، 2002م.

[22]د. أنطونيوس كرم، العرب وتحديات التكنولوجيا، سلسلة عالم المعرفة، العدد 59، إصدار دار الثقافة والعلوم، الكويت، 1982.

[23]د. رضا الدين محمد، نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية ودور الاحتكارات في تعميق التبعية التكنولوجية، ندوة واقع ومستقبل التكنولوجيا في العراق، اتحاد نقابات العمال، بغداد، 1984م.

[24]د. فياض عبد الله، عذاب مزهر، نقل وتوطين التكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الخامس والعشرون، تشرين الثاني، 2010م.

د- القوانين العراقية والعربية

1- قانون الاستثمار السوري رقم 10 لسنة 1991 المعدل بالمرسوم التشريعي رقم (7) لسنة 2000.

2- قانون الاستثمار العراقي رقم 13 لسنة 2006.

3- قانون الاستثمارات العربية (العراقي) رقم 46 لسنة 1988.

4- القانون الكويتي الخاص بتنظيم الاستثمار المباشر ورأس المال الأجنبي فى دولة الكويت رقم (8) لسنة 2001.

5- قانون تشجيع الاستثمار السوداني لسنة 1999.

6- القانون رقم 8 لسنة 1984 بشأن تأسيس الشركات في الإمارات.

و- المواقع المنشورة على الانترنيت

1- Apercu des accords contractuels de transfert de technologie.

منشور على الموقع الإلكتروني:

www.wipo.int

2- قانون الاستثمار الكويتي رقم 8 لسنة 2001 والمنشور على الموقع الإلكتروني:

WWW.alhekook.

3- قانون الاستثمار العراقي رقم (13) لسنة 2006المنشور على الموقع

الإلكتروني:www.zcnaa.gov.iq

ثانياً: المراجع الأجنبية:

1-Alain Boutat, Les Transferts internationaux de technologie pu de lyon,1996.

2- Apercu des accords contractuels de transfert de technologie.

3- Claude Durand, La coopération technologique international, Les transferts de technologie, De Boeck université, 2001.