

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة أبي بكر بلقايد - تلمسان -

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجارية

الشراكة الإلكترونية ونقل التكنولوجيا

- حالة قطار المورقات بالبنائ -

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد التنمية

تحت إشراف الدكتور:

من إعداد الطالب:

بن بوزيان محمد

بن مسعود محمد

أعضاء اللجنة:

- | | | | |
|---------------------------|----------------------|------------------|--------|
| - أ.د: بن حبيب عبد الرزاق | أستاذ التعليم العالي | - جامعة تلمسان - | رئيسا |
| - الدكتور: بن بوزيان محمد | أستاذ محاضر | - جامعة تلمسان - | مشرفا |
| - الدكتور: طويل أحمد | أستاذ محاضر | - جامعة تلمسان - | ممتحنا |
| - الأستاذ: زباني طاهر | أستاذ مكلف بالدروس | - جامعة تلمسان - | ممتحنا |

السنة الجامعية



تمهيد:

يشهد العالم تحولات اقتصادية عميقة وسريعة، فاقتصاد السوق والعملة إلى جانب دخول الجزائر الوشيك في الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و انضمامها المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة، يفرض على الاقتصاد الوطني تحديات كبيرة للتأقلم مع هذه التحولات، وذلك بالتخلي عن الأساليب القديمة لتسيير الاقتصاد الوطني والبحث عن الوسائل الكفيلة لمواجهة ذلك بأساليب وتقنيات إدارية عصرية، واستغلال ثرواتها الطبيعية بطرق وتكنولوجيا إنتاج عالية تمكنها من التخفيف من حدة الأزمات المتتالية التي شهدتها، وتعظيم مكاسب الانضمام والرفع من عوائد التكامل الحقيقي والشراكة المتوازنة والاندماج الفعال في الحركة الدولية الاقتصادية.

فكانت الدولة أمام عدة خيارات، من بينها الشراكة كاختيار استراتيجي له عدة مزايا كما رأينا في الجانب النظري للنهوض بالاقتصاد الوطني وتطوير قدرات المؤسسات الجزائرية وتأهيل مواردها البشرية، لما تسمح به من نقل للتكنولوجيا واكتساب لمعارف وتقنيات وأساليب جديدة. ومن بين القطاعات الهامة والكبرى التي تسعى الدولة لتطويرها والرفع من مستويات تسييرها وإنتاجها، قطاع المحروقات، والذي هو محل دراستنا الميدانية.

حيث سنستهل هذا الفصل بتقديم عام لقطاع المحروقات وشركة سوناطراك وتطورهما التاريخي، نشأة سوناطراك كونها الشركة الوطنية الوحيدة الناشئة في هذا القطاع، وتطور الشراكة في القطاع وأسباب تبني الجزائر لهذا الخيار؛ ثم التطرق إلى أشكال الشراكة في هذا القطاع، وعقود الشراكة بين سوناطراك والشركات الأجنبية، ثم النتائج المحققة من الشراكة، وبعدها عرض النتائج المتحصل عليها فيما يخص نقل التكنولوجيا، وملائمتها، ومدى اكتساب العمال لها ودور كل من الطرف الأجنبي والمحلي في تفعيل عملية النقل، من خلال الاستمارة بالمقابلة للعمال الفنيين والإطارات العاملين في المشروعات المشتركة، وذلك بتقسيم الفصل إلى المباحث التالية:

- المبحث الأول: تقديم عام لقطاع المحروقات وشركة سوناطراك؛
- المبحث الثاني: الشراكة كخيار استراتيجي في قطاع المحروقات؛
- المبحث الثالث: تقييم دور الشراكة في نقل التكنولوجيا في قطاع المحروقات.

× المبحث الأول: تقديم عام لقطاع المحروقات وشركة سوناطراك:

يلعب قطاع المحروقات الدور الأبرز بين قطاعات الاقتصاد الجزائري، ومع أن التقديرات الرسمية للإحتياجات النفطية الخاصة بسنة 2005 هي 11.8 مليار برميل، إلا أنه يعتقد أن الكمية أكبر بكثير، لا سيما بعد توالي الاكتشافات الحديثة وصدور خطط جديدة لإجراء المزيد من التنقيبات، وتوافر معلومات إضافية حول الحقول المعروفة؛ نتيجة لذلك بدأت الحكومة في العام 1996 بتطبيق برنامج توسعي كبير يهدف إلى زيادة الإنتاج، وبفضل هذا البرنامج تتوقع "سوناطراك" وشركاؤها الأجانب أن يفوق إنتاج الجزائر من النفط الخام 1.5 مليون برميل يوميا بحلول هذا العام (2005)، ويتوقع أن تزداد صادرات الجزائر من النفط الخام بشكل كبير، لاسيما وأن نفط "المزيغ الصحراوي" الذي تتميز به الجزائر يعد من بين أفضل أنواع النفط في العالم، كما تسعى الجزائر أيضاً إلى زيادة إنتاجها من الغاز الطبيعي، فهي تملك احتياطياً يقدر بـ 160.5 تريليون متر مكعب، علماً أن تقديرات "سوناطراك" تتجاوز هذا الرقم، وتصدر البلاد حالياً أكثر من: 60 مليار متر مكعب من المادة سنوياً، ما يجعلها من بين الدول العشر الأوائل في العالم في هذا المضمار.

المطلب الأول: التطور التاريخي لقطاع المحروقات وأهميته في الاقتصاد الجزائري:

× أولاً: التطور التاريخي لقطاع المحروقات:

مع بداية الخمسينات وبعد نهاية الحرب العالمية الثانية، دفعت الحاجة الماسة بفرنسا، إلى البحث عن مصادر الطاقة فكانت أول عمليات التنقيب في صحراء الجزائر، تم من خلالها اكتشاف كل من حقل الغاز "برقا" (Berga) سنة 1954 بجنوب عين صالح، ثم حقل "عجيلة" (Eadgelah) وحقل حاسي مسعود - أكبر الحقول البترولية في الجزائر - كما نصت اتفاقيات إيفيان (1962) التي وضعت حدا للحرب، على عدة بنود يظهر من خلالها أن الاتفاقية كرسّت التبعية الاقتصادية للاستعمار الفرنسي ومواصلة عمليات النهب والاستغلال لخيرات الجزائر في إطار التعاون الاقتصادي، ومن بينها⁽¹⁾:

- أن تضمن الجزائر جميع الحقول البترولية المكتسبة قبل تاريخ الاستقلال؛
- الأولوية للشركات الفرنسية في الحصول على سندات التنقيب والاستغلال؛
- التسديد بالفرنك الفرنسي أثمان المواد البترولية المستخرجة من الصحراء والمصدرة إلى فرنسا.

وقد لجأت الجزائر إلى رسم سياسة بترولية قائمة على إعادة السيطرة على ثرواتها البترولية والغازية وتطوير صناعة البترول ودمجها في الاقتصاد الوطني ضمن خطة تنموية شاملة، في 31 ديسمبر 1963 أول عمل قامت به الحكومة الجزائرية هو إنشاء الشركة الوطنية لنقل وتسويق المحروقات (sonatrach)، حيث قامت هذه الأخيرة بمشاركة مجموعة أخرى من الشركات في عمليات التنقيب واستغلال الحقول التي تم اكتشافها، وفي سنة 1969 انضمت الجزائر إلى منظمة الدول المصدرة للبترول (OPEP)، والتي سمحت للعديد من الدول بتأميم ثرواتها البترولية، بالإضافة إلى تحكّمها في تحديد السعر المناسب للبترول.

(1) - دريان أحمد، الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001، ص: 53.

1- قطاع المحروقات في مرحلة الاقتصاد الموجه: (1967-1979):

لقد حدد الميثاق الوطني والمسيريون الجزائريون في هذه الفترة ثلاثة أهداف رئيسية لقطاع المحروقات⁽¹⁾:

- ضمان تراكم رأس المال؛
 - تمويل الاقتصاد الوطني بالطاقة والمواد الأولية؛
 - تمويل الفلاحة بالطاقة والأسمدة.
- وتهدف السياسة المطبقة في هذه المرحلة إلى:
- توسيع برامج الاستغلال التي دفعت إلى اكتشاف عدة حقول للبتروول والغاز؛
 - تطوير إنتاج البتروول الخام والغاز الطبيعي بصفة خاصة؛
 - تطوير أنواع المنتجات وتصديرها (من خلال عملية التكرير والتصفية)؛
 - وضع شبكة نقل وشبكة لتوزيع الغاز والمنتجات المكررة.
- ونلاحظ أن تطور استغلال واكتشاف الآبار والحقول البترولية في هذه الفترة تطور ب 44 مرة وهذا ما يدل على أن الاستثمار في ميدان المحروقات كان كبيرا، ففي سنة 1970 قامت الحكومة الجزائرية بعملية تأميم المحروقات الخاصة بالشركات الأجنبية غير الفرنسية، وهذا ما أكد احتكار فرنسا وهيمنتها على قطاع المحروقات، حيث كان ثلثا الإنتاج تحت إشراف فرنسا لعجز الحكومة الجزائرية عن تمويل مشاريعها؛ وفي 24 فيفري 1971 أعلن الرئيس هواري بومدين عن قرار مجلس الثورة والحكومة الجزائرية على:

تأميم المحروقات بنسبة (51%)؛

- تأميم الغاز الطبيعي الموجود بالصحراء؛

- تأميم النقل البري حيث أصبح ملكا للدولة.

تميزت سنة 1971، بثورة تنموية حاسمة في قطاع الغاز بالخصوص، فعقدت الجزائر اتفاق مع شركة (EL-PASO) للغاز الطبيعي من أجل تمويلها بكمية سنوية إضافية تقدر بحوالي خمس ملايين متر مكعب، أما سنة 1973 فشهدت اندلاع الحرب العربية الإسرائيلية مما دفع "الأوييب" إلى تخفيض تدريجي لإنتاجها البتروولي، والذي أدى إلى زيادات كبيرة في أسعار البتروول الخام كما أن هذه الفترة تميزت بارتفاع عائدات قطاع المحروقات نظرا لارتفاع الأسعار الشيء الذي أدى إلى الحصول على إيرادات وفوائد هامة كانت تعتبر الحل الأمثل لتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية المعتمدة على الصناعات الثقيلة وهذا ما أكسب هذا القطاع أهمية كبرى في تحديد استراتيجية التنمية في الجزائر⁽²⁾.

2- قطاع المحروقات في مرحلة الاقتصاد اللامركزي: (1980-1989):

فرضت السوق البترولية العالمية في الثمانينات على الجزائر سياسة تتعلق باحتياطات البتروول الخام والغاز الطبيعي وهذا راجع لضعف مخططات التنمية في السبعينات، حيث ظهرت مع بداية الثمانينات توجهات جديدة لسياسة التنمية في الجزائر، هذه السياسة بدأت مع بداية المخطط الخماسي الأول ثم تدعمت خلال المخطط الخماسي الثاني، كما تميزت هذه الفترة

(1) - المرجع نفسه، ص: 53.

(2) - المرجع نفسه، ص: 53.

بفائض في الميزان التجاري الجزائري، وكانت نسبة تغطية الصادرات لقيمة الواردات تشكل (112%) وهذا راجع لارتفاع سعر البرميل، ما عدا فترة 1986-1989 التي عرفت أحداثا اقتصادية وسياسة هامة أثرت على عملية التصدير والاستيراد، منها الأزمة البترولية لسنة 1986 حيث تراجع سعر برميل البترول من 29 دولار إلى 13 دولار، وانخفضت قيمة الدولار الأمريكي⁽¹⁾. والجدول الموالي يبين أهمية المحروقات في الاقتصاد الوطني خلال هذه الفترة:

الجدول رقم (05): أهمية المحروقات في الاقتصاد الوطني خلال الفترة (1967-1985) الوحدة بالدولار

السنة	1967	1970	1972	1974	1978	1980	1982	1985
سعر النفط	1.3	1.8	1.9	9.6	12.7	38.8	35.0	29.0
نسبة صادرات النفط	72%	69%	82%	93%	96%	98%	98%	98%
نسبة المحروقات في ميزانية الدولة	14%	22%	37%	57%	47%	85%	55%	45%

المصدر: دريان أحمد، الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001، ص: 54.

3- قطاع المحروقات بعد الإصلاحات:

في ظل الإصلاحات التي قامت بها الجزائر في عدة ميادين تأثر قطاع المحروقات كغيره من القطاعات التي شملتها هذه الإصلاحات، باعتباره الركيزة الأساسية للاقتصاد الجزائري حيث ينتج أكثر من ثلث الثروة الوطنية ويزود البلد بثلاثي الموارد الميزانية للدولة ويجني أرباح 97% من إيرادات صادرات الجزائر⁽²⁾، وما ميز قطاع المحروقات خلال هذه الفترة هو إدخال تعديلات في 04 ديسمبر 1991 على قانون استغلال وإنتاج المحروقات الصادر في 19 أوت 1986، هذه التعديلات كان لها تأثير كبير على مجمل القطاع وأهمها⁽³⁾:

- تشجيع التنقيب؛
- تطبيق ظروف استغلال البترول الخام على قطاع استغلال الغاز؛
- توسيع ميدان تدخل الاستثمارات الأجنبية؛
- تسهيلات فيما يخص صيغة اقتسام المنتج **Partage de Production** (*)؛
- تسهيلات فيما يخص منهجية أبرام العقود.

ونظرا للتحويلات الاقتصادية صدر المرسوم الرئاسي رقم 98/48 المؤرخ ب 11 فيفري 1998 والذي من خلاله أصبح يُنظر إلى شركة سوناطراك كمجموعة بترولية متحركة في مستوى طاقتها البترولية والغازية وهي في الوقت الراهن تضطلع بمهامها الاستراتيجية المتمثلة في: (الاستكشاف، الإنتاج، النقل، معالجة وتوزيع الغاز الطبيعي، تسويق المحروقات السائلة والغازية عبر الأسواق الدولية)، هذا وتماشيا مع التغيرات الحاصلة في العالم في هذا الميدان وسعي لتكثيف قطاع المحروقات مع

(1) - دريان أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 54.

(2) - الجزائر اليوم بلد ناجح، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

(3) - القانون رقم 91/21، يوم 04 ديسمبر 1991، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 63، سنة 1991.

(*) - هذه الصيغة تعدها مؤسسة سوناطراك مع المؤسسة الأجنبية، وتلخص في إقامة مشروع استغلال مشترك لحقل ما، وتقسيم المنتج على الشركاء حسب قيمة مساهماتهم، على ألا تتجاوز نسبة الطرف الأجنبي الـ: (49%)، وينص قانون سنة 1991 على أن نسبة: (49%) هي من " الناتج الإجمالي للحقل"، أي من الناتج النهائي له، وهذا ما يسمح بتجاوز هذه النسبة من طرف المتعامل الأجنبي بدعوى تسوية الوضعية لاحقا

الأوضاع الراهنة وجعله أكثر مرونة جاءت الإصلاحات الأخيرة التي مست هذا القطاع لتعزيز مكانة سوناطراك وجعلها أكثر ديناميكية وفاعلية.

ثانيا: أهمية القطاع:

يعتمد الاقتصاد الجزائري اعتمادا شبة مطلق على المحروقات، إذ أن حوالي ثلثي الإنتاج المحلي والدخل القومي مصدرهما إنتاج المحروقات من البترول الخام والغاز الطبيعي، والثلث الأخير في معظمه هو دخل غير مباشر للمحروقات إضافة لكون أكثر من (60%) من الإيرادات المحلية للميزانية العامة، مصدرها الأرباح التي تجنيها الحكومة من صادرات البترول والغاز، كما أنه يلعب دورا غير مباشر في دعم أحور ورواتب العمال، وتمويل الاستهلاك العام والخاص ودعم نشاطات الإنتاج السلمي من زراعة وصناعة تحويلية، ودعم الصناعة البترولية ومنتجاتها المكررة واستيراد تسعة أعشار احتياجاتها وتمويل ذلك من دخل البترول، مما يبرز حجم التحدي الذي تطرحه مسألة الاعتماد على قطاع المحروقات.

أ- المحروقات والحماية البترولية والتجارة الخارجية: تتميز التجارة الخارجية للجزائر بالاعتماد على قطاع المحروقات الذي يمثل أكثر من (97.5%) من الصادرات الجزائرية والذي يعتبر المورد الأساسي للعملة الصعبة، ومما يمكن استنتاجه من صادرات الجزائر أنها اعتمدت التصدير الأحادي مما يجعل ميزانها التجاري جد متأثر بأسعار البترول، أما بالنسبة للحماية البترولية، والتي تعتبر طرفا مهما في عملية تطوير الاقتصاد الوطني، وتوجيه ودفع الأنشطة الاجتماعية والاقتصادية، إذ تتضح أهميتها في تمويل نفقات التجهيز. ففي سنة 2001 مثلا ساهمت بـ 66% من مداخيل الدولة الضريبية⁽¹⁾ فهذه الحصة تعكس عدم استقرار الإنتاج الزراعي وهشاشة الخدمات والصناعة الحديثة، كما تساهم الحماية البترولية في إنعاش الاقتصاد الوطني خاصة من خلال الاستثمارات المحققة في مجال المحروقات.

ب- المحروقات والقطاع الصناعي: تكمن أهمية المحروقات في المساهمة في خلق وحدات صناعية والتمويل بالتجهيزات اللازمة في إطار الوظيفة المالية لقطاع المحروقات، وفي التحويلات البيتروكيماوية، والتي تشكل مجموعة من النشاطات البترولية والكيميائية التي من خلالها تستعمل البترول في مختلف تشكيلات المواد الكيميائية التي يمكن صناعتها كما تستعمل المحروقات كمادة أولية وسيطة موجهة للكيمياء العضوية، ويظهر هذا في استعمالات الغاز الطبيعي وتكرير البترول الذي يمكننا من الحصول على قائمة طويلة من المنتجات النهائية لهذه المادة (كالبترين، الغاز وال، البوتان والزيوت...)، أو عن طريق إحداث تحويلات بيتروكيماوية على المواد المشتقة مثل: الميثان، الإيثيلين، البروبان، الأوليفينات (البلاستيك)، حيث استطاعت الجزائر تحقيق الكثير من النمو والتطور في هذا المجال.

المطلب الثاني: تطور الإطار التشريعي والقانوني لقطاع المحروقات بالجزائر:

لقد عرف النظام القانوني والتشريعي لقطاع المحروقات عدة تغييرات منذ الاستقلال وحتى يومنا هذا ولعل أبرز هذه التغييرات هما التغييران الأخيران فالأول كان سنة 1986 والثاني في سنة 1991 حيث عرفت الجزائر كيف تطور تشريعها النفطي وذلك بغية تكييفه مع محيط عالمي متغير، حيث سمحت أحكام القانون 86/14 المتعلقة " بنشاطات البحث

(1) - الجزائر اليوم بلد ناجح، مرجع سبق ذكره، ص: 40.

والاستغلال ونقل المحروقات عبر الأنابيب " ببذل جهود كبيرة في الكشف والإنتاج من جديد، وبعد مرور خمس سنوات أتم قانون 91/21 تحديث التشريع وسمحت عقود الشراكة مع القطاع الخاص برفع مستوى الاحياطات التي كانت لدى الجزائر منذ ثلاثين سنة وتكوّن الآن ربع الإنتاج الإجمالي وستبلغ هذه الحصّة 50% في غضون خمس سنوات المقبلة، وتبقى النجاحات المسجلة برغم ذلك متواضعة إذا ما قورنت بكمون الجزائر الجيولوجي، حيث أن الأراضي الجزائرية المكشوفة غير كافية بسبعة آبار لكل 100000 كلم² بينما يبلغ المتوسط العالمي 100 بئر لكل 100000 كلم² كما أن عدد العملاء المقدر بـ: 20 شركة غير كاف حيث يبلغ عدد العملاء في كولومبيا مثلا 70 شركة رغم أن كمونها الجيولوجي أقل من الكمون الجيولوجي الجزائري، فبالنظر إلى كل هذه المعطيات ووعيا بضرورة تطوير القطاع ليوأكب التغيرات الحاصلة في العالم في هذا القطاع فرض تغيير ثالث نفسه في أيامنا هذه ليوأكب تطور الساحة النفطية العالمية التي تميزت بتطورات تقنية وسياسية مهمة تضطر كل المؤسسات العامة والبلدان المنتجة لأن تختار استراتيجيات جديدة في تنظيم قطاع الطاقة وضبطه فتتافس البلدان المنتجة أكثر فأكثر لجذب رؤوس الأموال الخاصة للنشاطات النفطية، وتفتح أراضيها أكثر للمستثمرين بفضل الإصلاحات القانونية والمؤسسية والضريبية الجذابة، ولا يمكن أن تسمح الجزائر بعد ما حقته من نجاحات في هذا القطاع أن تتأخر، وهذا ما أدى إلى إصدار قانون المحروقات الجديد، حيث على شركة سوناطراك - التي تستثمر قدراتها في التقنية في التطوير - أن تعي وعيا تاما بالرهانات والتحديات. وفي حوار مع وزير الطاقة والمناجم السيد " شكيب خليل " حول موضوع إصلاح قطاع المحروقات كانت له توضيحات حول ما ينجح عن هذا الإصلاح من فوائد وذلك من خلال ثلاث جوانب⁽¹⁾:

أ- من جانب الدولة: حيث أوضح السيد الوزير أن الوضع الحالي لا يخدم مصالح الدولة كقوة عامة لا من حيث المساهمة ولا من حيث الجباية المالية وأكد أن الإصلاح يضيفي تحسينا في ثلاث ميادين هي:

- تسيير الأراضي المنجمية الشفاف والفعال: حيث جاء إصلاح قطاع المحروقات لإنهاء نزاع المصالح وذلك بإعادة حقوق صاحب الأراضي المنجمية وتسييرها إلى الدولة بعد أن كانت متنازلة عن حقها في هذا الميدان لصالح المؤسسة العامة سوناطراك.

- تسيير اقتصادي للملكية العامة الفعالة: حيث أن مردودية سوناطراك في ظل هذا الإصلاح قد تزداد بصفة ملحوظة وتصبح مساهمة لمردودية مجموعات نفطية مماثلة وهذا في سياق أسعار نفطية عالية نسبيا، وتعكس مردودية سوناطراك الحالية سيطرة نفقات الاستثمار والإنتاج الكافي، كما أن الإصلاح لابد أن يضمن للمساهم مردودية حسنة لرأسماله وذلك بوضع أدوات مواتية لسيطرة النفقات وتأسيس قيمة مضافة تضمن نمو أرباح السهم، الشيء الذي يجعل مساهم الشركة يميل أكثر إلى إعطاء موارد جديدة إلى المؤسسة لدعم جهده للاستثمار ولاسيما بفضل حق الشفعة بـ: 30% على تطوير الشبكات المكتشفة حديثا.

- تقوية نظام الضرائب النفطية والموارد العامة: تبرز أهمية هذا العنصر إذا عرفنا أن تحسنا بقدر 5% في نظام الضرائب النفطية يناسب دخلا إضافيا قيمته 50 مليار دينار جزائري، أي ما يقابل ميزانية التعليم العالي الإجمالية وهو على سبيل المثال

(1) - المرجع نفسه، ص. 44-50.

طريقة لإعطاء موارد مالية لمليون طالب يترددون على مؤسسات التعليم العالي في غضون السنوات المقبلة، بالإضافة إلى هذا يجب أن تبقى توقعات نظام الضرائب النفطية حذرة وهذا بسبب التقلبات والأشياء غير القابلة للتوقع التي يمكن أن تطرأ على الأسواق النفطية، كما أن إصلاح قطاع المحروقات يكافئ ماليا الشركاء الذين يستثمرون بصفة كبيرة في البحث والإنتاج لاسيما في الحقول الصغيرة، حيث خُفّفت الرسوم والضريبة. وأصبحت العقود النموذجية المعلن عنها بسبب النظام التدريجي المتفق عليه تُؤمّن للدولة إيرادا أهم في حال ازدياد ربحية الحقل وبسبب الكميات والأسعار التي تحصل عليها الدولة في النهاية.

ب- من جانب سوناطراك: أما من جانب شركة سوناطراك فإن إصلاح قطاع المحروقات يساهم في رخاء هذه الشركة وذلك من خلال:

- الحصول على الموارد: إن سوناطراك كأى شركة نفطية لا تقدر قيمتها وأهميتها إلا بأهمية الإحتياطات المؤكدة التي تسيطر عليها، وبقدرتها على رفع نسبة تلك الإحتياطات. وتسيطر سوناطراك اليوم على أكثر من 80% من الإنتاج هذا بالإضافة إلى الحصص التي تملكها في المؤسسات، وعلى 43% من حدود الأراضي المنجمية بفضل أذون البحث التي مُنحت لها حيث تملك سندتات مؤكدة، فجهودها في ميدان المسح الزلزالي والتنقيب لا بد أن تُستأنف بوتيرة متسارعة وذلك بتطوير إحتياطاتها الخاصة، كما أن إصلاح قطاع المحروقات يحمي أيضا مصالح سوناطراك في تنجيز الغاز الطبيعي حتى في حالة إنتاجه من طرف عملاء آخرين.

- السيطرة على النفقات: حيث بات من الضروري على شركة سوناطراك أن تسيطر على نفقاتها وذلك لتوليد الموارد الخاصة اللازمة لتطويرها وكذا لخدمة المساهم الذي يشارك في تمويل الاستهلاك العام. وفي وضع القانون والتشريع السابق تزداد نفقات وتكاليف الاستثمار، الشيء الذي لا يؤدي إلى إحراز التقدم فعلى سبيل المثال رقم المبيعات بالدولار الأمريكي لكل عامل في سوناطراك يساوي ثلث رقم المبيعات بالدولار الأمريكي لكل عامل في "بترو ناس" ونصف رقم المبيعات بالدولار الأمريكي لكل عامل في "بترو براه"، وهذا ما يعكس مستويات إنتاجية العمل المختلفة جدا، كما أن عدد الموظفين ارتفع مؤخرا بسبب ارتفاع الأجور مع العلم أن تكاليف الموظفين لكل عامل شهريا بلغت 2800 دينار جزائري في القطاع الصناعي بشكل عام وبلغت 61000 دينار جزائري في سوناطراك. فبالنظر إلى هذه المعطيات يبقى تكليف الاستثمار مفرطا، أما مستقبلا وفي ظل التشريع الجديد ستعفى سوناطراك من نفقات جديدة مما يعكس إيجابا على التوازنات الداخلية للمؤسسة خصوصا وعلى الاقتصاد الوطني عموما.

ج- من جانب الشركاء: في هذا القطاع وأكثر من أي قطاع آخر ينتبه المستثمرون الأجانب إلى قابلية السياسات الوطنية للتوقع وإلى الشفافية وإلى الأمن القانوني وهذا ما تمت مراعاته في الإصلاح الجديد لقطاع المحروقات وذلك من خلال:

- الحصول على الموارد في شفافية وبسرعة: إن الشركات الأجنبية لم ترض إلا جزئيا بالإطار القانوني والتشريعي السابق، مما جعلها تبدي تخوفا وترددا في قراراتها الاستثمارية، بينما يجد المستثمرون القدامى والجدد في القانون الجديد الشفافية والتنافس والفعالية في مجرى المناقصات والبرهان على ذلك ازدياد عدد العقود المبرمة منذ أن اعتمدت المناقصات الاتفاق بالتراضي لمنح أذون البحث كما أن تعميم المناقصات يؤدي إلى تنافس أحسن بين الشركات.

- النظام الضريبي الجديد تحفيزي: إن النظام الضريبي الجديد محفز جدا للاستثمار لاسيما لاستغلال الحقول الصغيرة ويؤدي إلى تنويع النشاطات، وفي ظل التشريع الجديد تتحد الشركات الأجنبية مع سوناطراك لتتجير الغاز الذي تكتشفه والذي تنتجه وعن طريق هذا الاتحاد ستستفيد من تجربة سوناطراك في أسواق التصدير التي فتحتها ولاسيما في أوروبا. كما أن القانون الجديد يضمن لكل المؤسسات الموجودة في الجزائر، استغلال الأرباح داخليا أو تحويلها إلى الخارج الشيء الذي يشجع الشركات ويحفزها على الاستثمار بصفة كبيرة.

المطلب الثالث: نشأة وتطور شركة سوناطراك وأهدافها:

سنحاول في هذا المطلب معرفة نشأة شركة سوناطراك ومراحل تطورها والأهداف التي تسعى لتحقيقها كما يلي:

أولا: نشأة شركة سوناطراك وتطورها:

نشأت شركة سوناطراك بتاريخ 1963/12/13 طبقا للمرسوم رقم: 63-491، وقد تمثلت مهمتها في بداية إنشائها في التكفل بنقل وتسويق المحروقات، في زمن تميز بهيمنة الشركات الأجنبية على الثروات البترولية في الجزائر وخصوصا الشركات الفرنسية، ولقد تمثل أول إنجاز هام لشركة سوناطراك في إنجاز الأنبوب البترولي الرابط بين حوض الحمراء وآرزيو والذي يقدر بـ: 801 كلم.

في سنة 1966 شهدت مهام سوناطراك توسعا، شمل مجمل النشاطات وذلك طبقا للمرسوم: 66-296، الصادر بتاريخ 1966/09/22، والذي أعطى للشركة المهام التالية:

- تنفيذ كافة عمليات التنقيب والاستثمار الصناعي والتجاري لحقول المحروقات والمواد المشتقة منها واستغلالها؛
- معالجة المحروقات وتحويلها؛
- نقل المحروقات وتسويقها.

وبهذا ترسخ دور سوناطراك كأداة لرسم السياسة الوطنية في ميدان المحروقات، حيث بفضل هذا التدعيم عمدت سوناطراك إلى تعزيز مسار الاسترجاع التام للثروات البترولية والغازية، والحفاظ على الإمدادات الطاقوية للبلاد وتأمين مداخيل هامة من العملة الصعبة لخدمة التنمية الوطنية؛ ثم هذا دون إغفال الدور الهام في ميدان التكوين بجميع أطواره، حيث قامت شركة سوناطراك بتكوين عدة طاقات وطنية هامة في مختلف المجالات وخصوصا في مجال البترول والغاز.

وبتطور نشاطاتها أصبحت الشركة تعرف باسم "الشركة الوطنية للبحث والإنتاج والنقل وتحويل وتسويق المحروقات"، ومنذ ذلك الوقت عرفت الشركة توسعا وأهمية معتبرة لا سيما على الصعيدين الوطني والدولي، غير أن هذه الأهمية لم تتأكد إلا بتأميم المحروقات الجزائرية في 24 فيفري 1971، التي عمدت من خلالها شركة سوناطراك إلى تغيير مسار الاسترجاع التام للثروات البترولية والغازية، والتحكم في التكنولوجيا الخاصة بهذا القطاع، حيث استطاعت شركة سوناطراك تغطية كل العمليات بدءا من البحث إلى غاية التسويق.

وفي سنة 1981 طبق على شركة سوناطراك أحكام قانون إعادة الهيكلة حيث انبثقت عنها ما لا يقل عن 17 مؤسسة وطنية كبرى مستقلة في ميادين الهندسة البترولية، الخدمات... الخ؛ ونظرا للتحويلات الاقتصادية صادرة

المرسوم الرئاسي رقم: 98/48 المؤرخ بـ 11 فيفري 1998، والذي يمنح للشركة كيانا جديدا بالنظر إليها كمجموعة بترولية متحكمة في مستوى طاقتها البترولية والغازية. أما في الوقت الراهن فإن شركة سوناطراك تضطلع بالمهام الإستراتيجية المرتكزة على الاستكشاف، الإنتاج، النقل، معالجة وتمييع الغاز الطبيعي، إمداد السوق الوطنية، وتسويق المحروقات السائلة والغازية عبر الأسواق الدولية.

تسير شركة سوناطراك عن طريق مدير عام بمساعدة مدراء عامين مساعدين، لكل منهم مسؤولية إحدى النشاطات التي تضطلع بها المؤسسة، ويمكن توضيح ذلك من خلال الهيكل التنظيمي التالي:

لشكل رقم (18): الهيكل التنظيمي لشركة سوناطراك



Source: Sonatrach, la revue N° 20, Octobre 2000, P 22.

ويمكن تقديم شركة سوناطراك بصفة موجزة من خلال الجدول التالي وذلك حسب إحصائيات سنة 2002:

الجدول رقم (06): مجموعة سوناطراك عام 2002

1963/12/13	تاريخ التأسيس
شركة مساهمة عامة	الشكل القانوني
كشفت المحروقات وإنتاجها ونقلها وتسويقها	أهم نشاطات المجموعة وفروعها
120000 من بينهم 50000 في سك (SICH)	عدد موظفي المجموعة وفروعها
82	الحقول المستغلة
67 من بينها 55 تحت الكشف و 12 طالبة للتطوير	عقود جمعية
18 من بينها 13 عام 2002	عقود مبرمة عامي: 2001 و 2002
مؤشر 116 في ديسمبر 2000	الاحتياطيات (مؤشر 100 عام 1971)
أكثر من 100 مليار دولار أمريكي	الاستثمارات منذ التأسيس
202 مليون طن مقابل النفط، من بينها 22 للسوق المحلية	الإنتاج الشامل عام 2002
19 مليار دولار أمريكي عام 2001 (21 مليار دولار عام 2000)	رقم مبيعات المجموعة
200 مليار دينار جزائري (2.5 مليار دولار أمريكي)	النتائج عام 2002
87.7%	الحصة في الإنتاج الجزائري
43%	الحصة في الأراضي المنجمية المسيطر عليها
الشركة العالمية رقم 12. المنتج الأول للغاز المكثف. المنتج العالمي الثاني للغطس (الغاز الطبيعي السائل) وللغنس) غاز النفط السائل). مصدر العالمي الثالث للغاز.	سوناطراك على المستوى العالمي
في أسبانيا والبيرو واليمن	سوناطراك في العالم

المصدر: الجزائر اليوم بلد ناجح، مرجع سبق ذكره، ص: 40.

ثانيا: أهداف شركة سوناطراك:

أما بالنسبة لأهداف التي تصبو سوناطراك إلى تحقيقها سواء في الجزائر أو في الأسواق الأجنبية فهي تتمثل في ما يلي:

- التنقيب على المحروقات والبحث عنها واستغلالها؛

- تحويل المحروقات وتكريرها؛

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أقدم بأسمى عبارات الشكر والعرفان للأستاذ الفاضل
"محمد بن بوزيان" المشرف على إعداد هذا البحث، بتقديمه
للمساعدات والتوجيهات الضرورية لإنجازه.

كما أقدم بالشكر الجزيل للأستاذين: "عبد اللطيف مصيطفى"
و"سليمان بلعور" على كل ما بذلاه من جهد وقدماه من نصائح
وتوجيهات لإتمام هذا العمل، دون أن أنسى السادة الأساتذة أعضاء اللجنة
الذين وافقوا على مناقشته وتقييمه.

وفي الأخير أقدم بالشكر والامتنان للسادة: "عبد الرزاق معلاش"

"بلخير بومهناس"، "موسى شحيمة"، "جعفس عبد العزيز"

"بن قومار الجليلي"، وكل عمال وإطارات الشركات الذين

قدموا لنا يد المساعدة في الدراسة الميدانية وإلى كل من ساهم من

قريب أو من بعيد في إنجازه هذا البحث وتقديمه في صورته النهائية.

"والحمد لله وما توفيقى إلا به سبحانه".

محمد بن بوزيان
المشرف على إعداد البحث



بإهداء

بعد الحمد لله عز وجل وشكره على جميع نعمائه التي من بينها نعمة
الدراسة وطلب العلم، والثناء على رسوله الكريم ﷺ فأني أهدي عملي
المتواضع هذا والذي هو ثمرة دراستي أولاً وأخيراً وقبل كل شيء :
* إلى والدي الكريمين الذين توليانني بالرعاية والتربية في معارج الإيمان
والعلم، أغلى شيء في الوجود .
* إلى الكتكوت الصغير "زهير" وإلى إخوتي وأخواتي وكل الأقارب
والأصدقاء .

* إلى أساتذتي الأجلاء الذين ساهموا في تعليمي وتوجيهي .
* إلى كل من ساعدني في إنجازه هذا البحث من قريب أو بعيد .
* وأخلص تحياتي إلى الزملاء والزميلات الذين تقاسموا معي مقاعد الدراسة
الجامعية وأتمنى لكل منهم التوفيق في حياته .

اللهم علمني ما ينفعني ، وانفعني بما علمتني وزدني علماً .

الفهرس العام

الصفحة	المحتوى
.....	الإهداء وكلمة الشكر
.....	قائمة الجداول
.....	قائمة الأشكال
.....	قائمة الملاحق
.....	المقدمة العامة
02	الفصل التمهيدي: تحديات المناخ الاقتصادي العالمي والاستثمار الأجنبي المباشر
03	المبحث الأول: تحديات المناخ الاقتصادي العالمي الجديد
03	المطلب الأول: العولمة مفاهيم وتحديات وخيارات بديلة
07	المطلب الثاني: التحولات الاقتصادية العالمية و توجهاتها
12	المطلب الثالث: التخلف الاقتصادي والتكنولوجي في الدول النامية
14	المطلب الرابع: تحدي نقل التكنولوجيا في ظل النظام الاقتصادي الجديد
16	المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر
16	المطلب الأول: الشركات متعددة الجنسيات
20	المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر مفاهيمه وخصائصه والنظريات المفسرة له
24	المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر
26	المطلب الرابع: الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على الدولة المضيفة
28	الفصل الأول: الإطار النظري للشراكة الأجنبية
29	المبحث الأول: ماهية الشراكة الأجنبية
29	المطلب الأول: مفهوم الشراكة الأجنبية وخصائصها
32	المطلب الثاني: الدوافع المؤدية للشراكة والنظريات المفسرة لها
35	المطلب الثالث: أهداف الشراكة الأجنبية
38	المبحث الثاني: أشكال الشراكة الأجنبية وتسييرها
38	المطلب الأول: أشكال الشراكة حسب العلاقة بين المؤسسات
48	المطلب الثاني: أشكال الشراكة حسب قطاعات النشاط

52	المطلب الثالث: التسيير الاستراتيجي للشراكة.....
57	المبحث الثالث: تقييم الشراكة الأجنبية.....
57	المطلب الأول: عوامل نجاح الشراكة ومؤشرات تقييمها.....
59	المطلب الثاني: النتائج الاستراتيجية للشراكة.....
62	المطلب الثالث: مزايا وعيوب الشراكة ومحاذير اللجوء إليها.....
67	الفصل الثاني: نقل التكنولوجيا.....
68	المبحث الأول: ماهية وأصناف نقل التكنولوجيا وأنواع وخصائص نقلها.....
68	المطلب الأول: مفهوم التكنولوجيا وخصائصها.....
71	المطلب الثاني: أنواع وأصناف التكنولوجيا.....
73	المطلب الثالث: مفهوم نقل التكنولوجيا وأنواعه.....
77	المطلب الرابع: أهمية القاعدة التكنولوجية الوطنية.....
82	المبحث الثاني: أساليب وقنوات نقل التكنولوجيا.....
82	المطلب الأول: طرق وأساليب نقل التكنولوجيا.....
84	المطلب الثاني: نقل التكنولوجيا عن طريق الشركات الوليدة.....
86	المطلب الثالث: نقل التكنولوجيا عن طريق المشروعات المشتركة.....
88	المطلب الرابع: نقل التكنولوجيا عن طريق العقود.....
91	المبحث الثالث: تقييم نقل التكنولوجيا.....
91	المطلب الأول: الملاءمة التكنولوجية.....
94	المطلب الثاني: النتائج المترتبة على نقل التكنولوجيا.....
96	المطلب الثالث: كيفية اختيار السبيل الاستراتيجي المناسب لنقل التكنولوجيا.....
98	المطلب الرابع: معايير اختيار التكنولوجيا وشروط نجاح نقلها.....
102	الفصل التطبيقي: دراسة حالة قطاع المحروقات وأثر نقل التكنولوجيا.....
103	المبحث الأول: تقديم عام لقطاع المحروقات وشركة سوناطراك.....
103	المطلب الأول: التطور التاريخي لقطاع المحروقات وأهميته في الاقتصاد الجزائري.....
106	المطلب الثاني: تطور الإطار التشريعي والقانوني لقطاع المحروقات بالجزائر.....
109	المطلب الثالث: نشأة وتطور شركة سوناطراك وأهدافها.....
112	المطلب الرابع: أسباب تبني الجزائر الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات.....
114	المبحث الثاني: الشراكة كخيار استراتيجي في قطاع المحروقات.....
114	المطلب الأول: شروط وأشكال الشراكة في قطاع المحروقات في الجزائر.....
116	المطلب الثاني: تطور الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر.....

دور الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا - دراسة حالة قطاع المحروقات - الفهرس العام III

121	المطلب الثالث: بعض أهم عقود الشراكة بين سوناطراك والشركات الأجنبية.....
123	المطلب الرابع: النتائج المحققة من الشراكة على مستوى الاقتصاد الوطني وسوناطراك.....
131	المبحث الثالث: تقييم نقل التكنولوجيا عن طريق الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات.....
131	المطلب الأول: نقل التكنولوجيا.....
132	المطلب الثاني: التكنولوجيا والآلات والتجهيزات المستخدمة في قطاع المحروقات.....
135	المطلب الثالث: التدريب والتكوين والاحتكاك بالإطار الأجنبي.....
141	المطلب الرابع: واقع نقل التكنولوجيا من خلال الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات.....
146	الخاتمة.....
	قائمة المراجع
	الملاحق

قائمة الجداول:

الرقم	العنوان	الصفحة
01	بعض إسهامات الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الشاملة بالبلدان النامية	17
02	مصقوفة المفاضلة بين دوافع المستثمر الدولي ودوافع الدولة المضيفة	33
03	أنواع شركات المؤسسات المتنافسة	47
04	نتائج وآثار الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة	60
05	أهمية المحروقات في الاقتصاد الوطني خلال الفترة (1967-1985).	105
06	مجموعة سوناطراك عام 2002	111
07	صادرات الجزائر من الغاز وأهم زبائنها خلال سنة 2004	124
08	تقديرات العرض والطلب العالميين من النفط عام: 2010	125
09	تكنولوجيا التجهيزات والطبيعة المادية لها	132
10	قابلية تكنولوجيا الآلات والتجهيزات للاستيعاب	133
11	الصيانة و تصليح الأعطال	134
12	المستوى الدراسي للعمال	135
13	مصادر دبلومات العمال	136
14	منصب بداية العمل	136
15	مضمون التدريب	137
16	الإطار المكلف بالتدريب	138
17	استيعاب التدريبات	138
18	المشاركة في الدورات التكوينية ودرجات التحصيل والاستفادة	139
19	الاحتكاك بالأجانب ومدى الاستفادة من خبراتهم ومعارفهم	140
20	قابلية التكنولوجيا المعمول بها للاستيعاب	142
21	عمليات التكوين سنة 2001 في سوناطراك	143

قائمة الأشكال:

الصفحة	العنوان	الرقم
07	مرحلة عولمة المؤسسة	01
20	مسارات وأساليب غزو الأسواق العالمية	02
30	علاقة الشراكة	03
37	تطور علاقات الشراكة	04
38	أشكال الشراكة	05
40	علاقة الشراكة العمودية	06
41	حافضة المشتريات	07
43	أصناف الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة	08
44	أنواع الشراكات بين المؤسسات المتنافسة وفق معياري الأصول المساهم بها وطبيعة المنتج	09
44	الشراكة المتكاملة	10
45	شراكة التكامل المشترك	11
46	شراكة شبه التركيز	12
53	مراحل اتخاذ قرار الشراكة	13
56	سيورة تسيير المشروع المشترك	14
77	مسار نقل التكنولوجيا	15
78	الفجوة التكنولوجية بين الوضع الحالي والمستهدف	16
96	المستوى السائد والمتوقع للتكنولوجيا	17
110	الهيكل التنظيمي لشركة سوناتراك	18
124	متوسط سعر البرميل في الفترة: 1973- فيفري 2005، بالدولار.	19
127	الشراكة تحسن الإنتاج	20

المقدمة

المقدمــــــــــــــــة:

شهدت دول العالم سيطرة النظام الرأسمالي وهيمنته على اقتصادياتها، حيث ساعد التقدم التكنولوجي المتسارع في وسائل الاتصال والصناعات، وقيام الشركات متعددة الجنسيات، وتوسع نفوذها وفرض سيطرتها وزيادة حجم الضغوط الممارسة على الدول النامية، وتدخل المؤسسات الدولية في اقتصاديات العالم، على تشكل جملة من التحديات، أصبح من الضروري على الدول النامية مواجهتها والتكيف معها بكل الوسائل والاستراتيجيات، وذلك بالقضاء التدريجي على التخلف الاقتصادي والفجوة التكنولوجية، والعمل على نقل التكنولوجيا والأساليب الملائمة لتنفيذ خططها التنموية.

وقد تأكدت أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الاقتصاد العالمي وفي الدول النامية خاصة، كونها أصبحت من أهم المصادر الداعمة للتنمية لما لها من دور في دفع عجلة التنمية والتطوير، وتوفير موارد مالية مكملة للدخار الوطني والمساهمة في نقل التقنيات والمهارات والأساليب الإدارية الحديثة؛ إذ أن الحالة الاقتصادية والمالية المتدهورة للبلدان النامية لم تترك لها الكثير من الحلول والخيارات البديلة لفتح اقتصادياتها أمام الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وما كان على هذه البلدان إلا اختيار الشكل الأنسب من بينها، وهو ما تجسد فعلا في توجهات أغلب الدول لإبرام عقود شراكة مناسبة لتطوير قدراتها الذاتية وتغيير البنية الهيكلية لاقتصادها، وتأهيل مؤسساتها وأفرادها.

ويتوقف الدور الذي يمكن أن تلعبه الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا، إلى حد كبير على درجة التقدم التكنولوجي للشركات المتعاقدة مع الدولة المضيفة، وعلى مدى رغبة هذه الدولة في جلب التكنولوجيا وتوطينها. وفي هذا السياق تسعى الجزائر كغيرها من الدول النامية للتأقلم مع التحديات التي تفرضها التحولات العالمية، وذلك بالتخلي عن الأساليب القديمة لتسيير اقتصادها، والبحث عن الوسائل والأساليب والتقنيات الإدارية العصرية، وذلك للنهوض بالاقتصاد الوطني وتطوير قدرات المؤسسات الجزائرية وتأهيل مواردها البشرية.

ومن أهم القطاعات الهامة والكبرى التي تسعى الدولة الجزائرية لتطويرها والرفع من مستويات تسييرها وإنتاجها قطاع المحروقات، كونه أكثر القطاعات التي تجسدت فيها المشروعات المشتركة بكثرة، والذي تمثله شركة سوناطراك حيث سنحاول معرفة الدور الذي لعبته الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا والأساليب والتقنيات الحديثة والملائمة لتطوير هذا القطاع، وإلى هنا يمكننا أن نطرح إشكالية هذا البحث كالتالي:

1- الإشكالية الرئيسية: ما مدى مساهمة الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية؟ وما هو واقع ذلك في الجزائر؟

2- الأسئلة الفرعية: ولمعرفة مدى مساهمة الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي تأثيرات التحولات الاقتصادية والمناخ الاقتصادي الدولي الجديد على الدول النامية وسياساتها التنموية؟
- ما هو مضمون الشراكة؛ وأهميتها الاستراتيجية؛ وما هي أنواعها والأسباب المؤدية إليها؟
- ما الذي تتوقع الأطراف المشاركة الحصول عليه من الشراكة، وماهي أهم مراحل وخطوات تجسيدها؟
- ما هي التكنولوجيا وماهي أنواعها وأساليب وقنوات نقلها؟

دور الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا -دراسة حالة قطاع المحروقات- المقدمة العامة ب

- ما هي حقيقة النقل الفعال للتكنولوجيا ؟
- وما هو واقع نقل التكنولوجيا في قطاع المحروقات عن طريق الشراكة الأجنبية ؟
- 3- الفرضية الرئيسية: من هذا المنطلق واستنادا إلى الإشكالية المطروحة يمكن صياغة الفرضية العامة على النحو التالي:
لقد ساهمت الشراكة الأجنبية في تحسين وتأهيل اقتصاديات الدول النامية وتفعيل قطاعها الأساسية.
- 4- أهمية البحث: تتجلى أهمية البحث فيما يلي:
 - الدور البارز للشراكة الأجنبية في تطوير المؤسسات الوطنية، ونقل التكنولوجيا والأساليب الحديثة والمعارف الفنية والخبرات وتكوين وتأهيل الأفراد؛
 - اهتمام الدول النامية بقضية نقل التكنولوجيا، والبحث عن الطرق والمنافذ المناسبة لنقلها؛
- 5- أهداف البحث: من أهداف البحث ما يلي:
 - محاولة إبراز إسهامات الشركات الأجنبية في تطوير قطاع المحروقات؛
 - إبراز الجوانب المتعلقة بالشراكة الأجنبية من خلال عرض مفهومها وأهميتها الاستراتيجية وأهم أهدافها ونتائجها؛
 - محاولة معالجة موضوع نقل التكنولوجيا وإبراز أهميتها والتقنيات الملائمة لنقلها؛
 - محاولة معرفة مدى الاهتمام بتطوير قطاع المحروقات من خلال تطوير أنشطة شركة سوناطراك وتنمية قدراتها البشرية، ومعرفة أهم النتائج المستتقة من الشراكة الأجنبية.
- 6- منهج البحث:

نظرا لطبيعة الموضوع، استندنا في دراستنا على المنهج الوصفي، وذلك من خلال التعرض لأهم الأساسيات والمفاهيم قصد وصف علاقة الشراكة وقضية نقل التكنولوجيا؛ وعلى منهج دراسة الحالة في الجانب التطبيقي؛ كما استعنا بالمنهج التاريخي لدراسة التطورات التاريخية لقطاع المحروقات وشركة سوناطراك؛ والمنهج التحليلي في تحليل المعلومات المتوفرة، حيث اعتمدنا على بعض الأدوات كالأستماراة بالمقابلة التي تمكنا من خلالها من جمع بعض المعلومات؛ كما اعتمدنا على تحليل هذه الأستماراة للحصول على نتائج الدراسة.
- 7- أسباب اختيار البحث:

توجد عدة أسباب دفعتنا إلى اختيار البحث في هذا الموضوع نجملها فيما يلي:

 - ❖ معرفة دور الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا باعتبارها تلقى الإقبال والترحيب لدى الدول النامية، فكانت بذلك خيارها الإستراتيجي الأنسب لتحقيق التمكّن التكنولوجي؛
 - ❖ جمع المعلومات المتفرقة حول الشراكة ونقل التكنولوجيا ومحاولة الربط بينها؛
 - ❖ الميول نحو المواضيع الإقتصادية الكلية، ومحاولة التعرف على تجايبا هذا الموضوع؛
 - ❖ اعتماد الاقتصاد الوطني على قطاع المحروقات كمصدر رئيسي للعملة الصعبة والدخل الوطني، وهو ما دفعنا إلى البحث في المواضيع ذات الصلة بالقطاع، وأهم التطورات والنتائج المحققة على مستوى القطاع.

8- الصعوبات التي واجهتنا أثناء إعداد البحث والقيام بالدراسة الميدانية:

- شساعة الموضوع وصعوبة الإحاطة بجميع جوانبه، مما دفعنا إلى محاولة البحث في أهم العناصر؛
- قلة المصادر والمراجع المتعلقة بالمتغيرين الشراكة الأجنبية ونقل التكنولوجيا، إذ تعتبر أغلب المراجع المتوفرة عبارة عن مواد خام تناولت دراسة كل متغير على حدة أو مع متغير آخر؛
- صعوبة تفهم الشركات العاملة في القطاع، لضرورة الحصول على معلومات قصد إثراء الموضوع، بل تعدت إلى الماطلة، وبعض السلوكيات البيروقراطية وعدم الموضوعية لدى البعض؛
- عدم الحصول على المعلومات الكافية من الشركات التي قمنا بزيارتها، إضافة إلى صعوبة الاتصال بها والتنقل إليها؛
- تخوف بعض العمال من الإدلاء بالمعلومات؛
- السرية الزائدة والمفرطة على بعض المعلومات.

9- تقسيم البحث: تم تقسيم هذا البحث إلى أربعة فصول، كان منها ثلاثة فصول نظرية وفصل تطبيقي تمت فيه دراسة حالة قطاع المحروقات، وتم تقسيم كل فصل كما يلي:

❖ **الفصل التمهيدي:** تم التعرض في هذا الفصل إلى أهم تحديات المناخ الاقتصادي العالمي الجديد، إذ تم في المبحث الأول تناول كل من العولمة، والتحويلات الاقتصادية الجديدة، التخلف الاقتصادي والتكنولوجي في الدول النامية، ونقل التكنولوجيا والنظام الاقتصادي الجديد، أما في المبحث الثاني تم التطرق للاستثمار الأجنبي باعتباره حلا لمواجهة هذه التحديات حيث تم تناول مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر وخصائصه والنظريات المفسرة له وأشكاله ومزايا وعيوب كل شكل، بالإضافة إلى آثاره على اقتصاديات الدول المضيفة.

❖ **الفصل الأول:** في هذا الفصل حاولنا عرض الإطار العام للشراكة كظاهرة اقتصادية، وكأحد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من خلال تحديد المفاهيم المتعلقة بها، بعرض جملة من التعاريف والخصائص والدوافع المؤدية للشراكة والنظريات المفسرة لها، وأهدافها في المبحث الأول، ليتم التطرق بعد ذلك لأشكالها بحسب العلاقة بين المؤسسات وحسب قطاعات النشاط، والتسيير الاستراتيجي لها في المبحث الثاني، وإلى عوامل نجاحها ومؤشرات تقييمها ومزاياها وعيوبها ومحاذير اللجوء إليها في المبحث الثالث.

❖ **الفصل الثاني:** حاولنا في هذا الفصل التطرق للمفاهيم المتعلقة بالتكنولوجيا وأنواعها وخصائصها وأصنافها وإلى مفهوم نقل التكنولوجيا وأنواعه، وإلى أهمية القاعدة التكنولوجية الوطنية في المبحث الأول، ليتم التطرق إلى أهم الأساليب والتقنيات المستعملة في عملية نقل التكنولوجيا في المبحث الثاني، أما في المبحث الثالث فقمنا بتقييم نقل التكنولوجيا ومحاولة معرفة اعتبارات وعناصر وخطوات نقل التكنولوجيا الملائمة، وماهي الآثار المترتبة عنها وكيفية اختيار السبيل الاستراتيجي المناسب الذي يجب أن تعتمد عليه الدول النامية لنقلها بالإضافة إلى معايير اختيارها وشروط نجاح عملية نقلها.

❖ **الفصل التطبيقي:** استهل هذا الفصل بتقديم عام لقطاع المحروقات وشركة سوناطراك، من خلال التعرض للتطور التاريخي للقطاع وتطور الإطار التشريعي والقانوني له، وإلى نشأة سوناطراك كونها الشركة الوحيدة المسيطرة على هذا القطاع، وأسباب تبني الجزائر لهذا الخيار في المبحث الأول، أما في المبحث الثاني فقد تم التطرق إلى شروط وأشكال

دور الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا -دراسة حالة قطاع المحروقات- المقدمة العامة د

الشراكة وتطورها في هذا القطاع وإلى بعض عقود الشراكة بين سوناطراك والشركات الأجنبية، وإلى أهم النتائج المحققة من خلال الشراكة، ليتم بعدها التعرض لأهم النتائج المتحصل عليها فيما يخص نقل التكنولوجيا وملائمتها، واكتساب الأطراف المحلية لها، ودور كل من الطرف المحلي والأجنبي في تفعيل عملية نقل التكنولوجيا من خلال تفريغ المعلومات المستقاة من الاستمارة بالمقابلة وتحليلها.

تمهيد:

يشهد العالم اليوم أحداثا وتغيرات متسارعة ومتلاحقة على الساحة الاقتصادية العالمية، والتي ترمي إلى إيجاد عالم جديد مختلف في معالمه عن ما ساد خلال الفترة التاريخية السابقة.

والمتبع للتطورات الاقتصادية لا بد له من ملاحظة مدى التغير الذي تشهده الساحة الاقتصادية من تحول جوهري نحو الأخذ بأسباب الاقتصاد الحر وآلياته - خصوصا بسقوط المعسكر الاشتراكي بنهاية القرن الماضي - والتوجه نحو التكتلات والتجمعات الاقتصادية الدولية والإقليمية، والمؤسسات العملاقة متعددة الجنسيات والاندماجات بين الوحدات الاقتصادية، والأسواق المالية الكبيرة والتقدم التكنولوجي. هذه التغيرات والتحويلات على مستوياتها المتعددة تشكل جملة من التحديات أصبح على الدول النامية مواكبتها والتكيف معها بكل الوسائل والاستراتيجيات، وإلا مثلت مخاطر إقليمية تهدد اقتصادياتها.

لذلك سنتطرق في هذا الفصل التمهيدي إلى أهم تحديات المناخ الاقتصادي العالمي الجديد، والاستثمار الأجنبي المباشر والذي تضمن مبحثين تناولنا في أولهما كلا من: العولمة، التحويلات الاقتصادية، التخلف الاقتصادي والتكنولوجي في الدول النامية، ونقل التكنولوجيا والنظام الاقتصادي الجديد، لتتناول في المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر، فتطرقنا لمفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر والنظريات المفسرة له وأشكاله ومزايا وعيوب كل شكل، بالإضافة إلى آثاره على اقتصاديات الدول المضيفة، ودوره كأداة لنقل التكنولوجيا متبعين الخطة التالية:

المبحث الأول: تحديات المناخ الاقتصادي العالمي الجديد؛

المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: تحديات المناخ الاقتصادي العالمي الجديد:

إن التطورات والتغيرات التي يشهدها الاقتصاد العالمي، مثل ظهور التكتلات الإقليمية بين الدول المتحورة والتحالفات الاستراتيجية للشركات العملاقة، وقوة المنافسة التي أفرزتها الاتفاقية العالمية للتعرفة والتجارة (الجات) والدعوات المتزايدة للعولمة، وتكنولوجيا الاتصالات التي أسهمت في جعل العالم قرية واحدة، وربطت أسواقه على شبكات الإنترنت معاً، متخطية بذلك حواجز اقتصادية وسياسية وجغرافية وثقافية عديدة، لتشكل تحديات يجد متخذ القرار في الدول النامية نفسه فيها أمام تساؤل هام عن ما إذا كانت تلك التحديات الاقتصادية تشكل فرصة أم تهديداً.

المطلب الأول: العولمة مفاهيم وتحديات وخيارات بديلة:

تعتبر ظاهرة العولمة التي اكتسبت أبعاداً متشابكة، تكاد تشكل صلب التحديّات التي تواجهها الدول على جميع المستويات، الاقتصادي، السياسي، الثقافي، فرغم أن شعار "العولمة" (Globalization) يحتل مكانة بارزة في الثقافة المعاصرة، إلا أن الغموض هو السمة الأبرز لهذا الشعار الذي لا يزال مضمونه عرضة للاختلافات والتحايزات.

ظهرت محاولات لتصوير العولمة بأنها بداية النهاية للدولة القومية التي أرست قواعدها معاهدة (وستفاليا) الشهيرة سنة (1647)⁽¹⁾، فمن واقع إسهامات الكتاب والمفكرين العرب خاصة، والأجانب ورجال الدين عامة، يمكن القول أنه بالرغم من صعوبة تجاهل الأفكار التي طرحت حول العولمة من كتابات (برجينسكي) (مستشار الأمن القومي الأمريكي الأسبق) و"هانتجتون" و"كيرنوكروس" وغيرهم، وانتهاء بمؤتمر اليونسكو في جانفي 1999، إلا أن هذه الأفكار تمحورت حول فكرة واحدة وهي: موت المسافات بين الدول⁽²⁾، (the death of distance). كما كان للكتاب العرب ورجال الدين - وهم أكثر مما يصعب ذكر أسماءهم جميعاً - مداخلات أكثر ثراء وموضوعية من مداخلات نظائرها في الغرب، وفي ضوء هذه المداخلات يمكن طرح عدد من المفاهيم البديلة للعولمة أو موت المسافات وتحدياتها والخيارات البديلة على النحو التالي:

أولاً: مفاهيم العولمة:

لقد أظهر الأدب الاقتصادي تبايناً في الآراء حول تحديد مفهوم العولمة ونذكر هنا على سبيل المثال لا الحصر بعض هذه المفاهيم:

1- يعتبرها (Duning) (1997) عبارة عن تضاعف الروابط والارتباطات بين المجتمعات والدول بشكل ينظم ويرتب نظام الاقتصاد الحالي⁽³⁾.

(1) - عدنان السيد حسين، الاتجاهات الحديثة في النظام الاقتصادي، <http://www.alyaum.com>، (2004/01/10).

(2) - عبد السلام أبو قحف، بحوث تطبيقية في إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، بدون تاريخ نشر، ص: 15.

(3) - عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص: 05.

2- أما صندوق النقد الدولي فيرى بأنها تزايد الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين دول العالم، بوسائل منها زيادة حجم وتنوع معاملات السلع والخدمات عبر الحدود، والتدفقات الرأسمالية الدولية وكذا من خلال سرعة ومدى انتشار التكنولوجيا⁽¹⁾.

3- في حين يعتبرها الدكتور فتح الله ولعلو تعجيلا وترسيخا لظاهرة التدويل من خلال تغير نوعي لهذه الأخيرة، وارتفاع وتيرة الحركة الدولية ضمن تصاعد وتكثيف للمنافسة⁽²⁾.

4- استراتيجية أمريكية التصميم لترويج دعوة قهرية من خلال آليات اقتصادية وثقافية بتوجه نفعي محض، لتغيير هيكل وتركيبة المجتمعات ونسيجها القومي وتحويله نحو الحضارة الغربية⁽³⁾.

كما قد تظهر "العولمة الاقتصادية" بوضوح من خلال الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات)^(*) (GATT)، التي تطورت بعد اتفاقية مراكش في العام 1994 إلى المنظمة العالمية للتجارة، وإذا كانت العولمة ظاهرة موضوعية، فهي في جانب من جوانبها نتيجة لسياسات وإرادات الحكومات وبرلمانات الدول، التي وافقت ووقعت على القوانين والاتفاقات التي تلغي الحدود وتحرر حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال في الأسواق العالمية، ورغم أن هناك دعوات تصف العولمة بظاهرة النشوء، وأنها لم تصل إلى عصر العولمة بالكامل، إلا أن تأثيرات العولمة بدأت تفعل فعلها على العديد من الدول، ولم تعد مجرد مفهوم بل أصبحت ممارسة وسلوكا يوميا وعملية مستمرة تنمو وتتطور على الدوام، ويمكن لمسها من خلال مجموعة من المؤثرات الكمية والكيفية في كافة المجالات، ومع بداية تبلور الظاهرة بدأت مفاهيم ومصطلحات مثل العالم الثالث، التحرر، حوار الشمال والجنوب، تختفي أو تفقد معناها لتحل محلها مفاهيم جديدة متلائمة مع المناخ الجديد: كالسوق الحرة والاستثمار الأجنبي، هذه المفاهيم والتحديات تعمل على رسم خارطة وأرضية جديديتين بكافة الأبعاد وصولاً إلى فرض الأيديولوجية الجديدة.

وبهذا يمكننا تعريف العولمة بأنها: "عملية تعميم لأنماط الإنتاج والاستهلاك والتوزيع، وتبادل لأنماط ثقافية واجتماعية وإعلامية وسياسية، وذلك لتلبية نماذج معينة باستخدام أدوات تساعد على بلورة الظاهرة من خلال الشركات المتعددة الجنسية والتي تمارس سطوتها بكفاءة عالية".

كما ستفضي العولمة الاقتصادية في معطياتها الراهنة إلى تعاضم حركة رأس المال عبر الحدود السياسية، وتنوع أنشطة الشركات المتعددة الجنسية، وإضافة تجارة الخدمات والقضايا التجارية المتعلقة بالاستثمار وحقوق الملكية الفكرية إلى دائرة هذه الظاهرة، وتساعد على إعادة هيكلة الاقتصاد العالمي بما ينسجم ومصالح من هو أقوى، أي الدول الصناعية الكبرى، مع

(1) - صندوق النقد الدولي، تقرير آفاق الاقتصاد العالمي، العولمة: الفرص والتحديات، واشنطن، 1997.

(2) - فتح الله ولعلو، تحديات عولمة الاقتصاد والتكنولوجيا في الدول العربية، ندوة اتجاهات عولمة الاقتصاد وأثرها على المؤسسات والشركات العربية، جامعة الدول العربية، القاهرة، 1996.

(3) - عبد السلام أبو قحف، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

(*) - فمن بين جذور ومسببات العولمة، نجد: ثورة تكنولوجيا المعلومات، الكتلات الإقليمية، التحالفات الاستراتيجية، الشركات المتعددة الجنسيات، اتفاقيات الجات، انظر: أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الاستراتيجي، جامعة الزقازيق، ط 3، 2000، ص: 14.

ما ينطوي عليه هذا الأمر من تحديات اقتصادية وسياسية واجتماعية متراكمة أمام العالم النامي الفقير⁽¹⁾.
ثانيا: تحديات العولمة:

يمكننا أن نذكر بعض هذه التحديات فيما يلي⁽²⁾:

1. نمو التجارة العالمية وتحرير التجارة وتفكيك القيود الجمركية: باعتبار هذه الأخيرة هي المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي، حيث تسعى الدول لدعم وترقية الصادرات في ظل القوة المتزايدة للشركات متعددة الجنسيات.
2. نمو الاستثمارات الأجنبية: أصبح ينظر إليها على أنها الشكل التمويلي البديل للمديونية والسبيل الوحيد للتنمية، مما دفع الدول إلى ترفيقها وتحفيزها وهيئة المناخ السياسي والاقتصادي الملائم لها.
3. تطور الاتصالات وانتشار الشبكة العالمية للانترنت: إذ أصبح بإمكان أي فرد الإطلاع على السلع والخدمات المتاحة في الأسواق، مما يقتضي من الدول النامية تحرير اقتصادياتها والانسجام مع المعايير الدولية في مختلف المجالات.
4. الاتجاه المتزايد نحو تشكيل التجمعات الإقليمية: باعتباره رافدا من روافد العولمة وعاملا مساعدا على خلق الأسواق الكبيرة ومواجهة التحديات التي قد تقف عائقا دون تحقيق الأهداف والاستراتيجيات المرسومة.
5. التحدي البيئي: منذ مؤتمر "ستوكهولم" أصبحت البيئة عنصرا مهما من عناصر السياسة الاقتصادية، خاصة بعد ظهور مشكل طبقة الأوزون، ومشاكل الانبعاث الحراري، حيث تم عقد الكثير من الارتباطات بين المظاهر البيئية وبعض المتغيرات الاقتصادية كاستنزاف الموارد الطبيعية وظاهرة التلوث، استهلاك الأراضي الزراعية، وتأثيرات الصناعة على الإنتاج الغذائي، وبهذا أصبحت البيئة تلقى اهتماما عالميا من خلال المنظمات الدولية كالبنك العالمي.

ثالثا: الخيارات البديلة للعولمة:

ترتب على العولمة الاقتصادية زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين دول العالم ولذلك فإن الدول النامية أصبحت أمام أوضاع صعبة لمواجهة تحديات العولمة، وذلك لظروف وأسباب نذكر منها:

انخفاض رصيد رأس المال البشري؛ عدم الاستقرار السياسي؛ ارتفاع مستويات الدين الخارجي؛ صعوبة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر..... الشيء الذي يوجب عليها إيجاد حلول لمواجهة تحديات العولمة. حيث يقترح (Oman) على الدول النامية زيادة درجات التعاون والتنسيق فيما بينها من خلال إقامة نوع من أنواع التكامل الاقتصادي كوسيلة لتنسيق السياسات وجذب الاستثمارات وكذا لمواجهة التكتلات الاقتصادية الأخرى. كما يقترح (Ridell) زيادة الاستثمار في التعليم ورأس المال البشري، مع التركيز على نوعية التعليم ومدى استجابته للتغيرات العالمية والمحلية، لمواجهة تحديات العولمة⁽³⁾.

(1) - عدنان السيد حسين، مرجع سبق ذكره.

(2) - عبد المجيد قدي، النظام الجبائي الجزائري وتحديات الألفية الثالثة، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، أيام: 20-21 ماي 2002، جامعة سعد دحلب، البلدة، ص-ص: 10-13.

(3) - عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 30-32.

تستدعي المفاضلة بين المنافع المتوقعة والتكاليف الممكنة، من أجل تبني سياسة اقتصادية فعالة لتأهيل الاقتصاد الوطني وتعظيم مكاسبه عن طريق رفع مستويات الكفاءة والفعالية والقدرة التنافسية لمنظومته المؤسساتية الإنتاجية والخدمية، ومن بين الأسباب التي عجلت بتأسيس المنظمة العالمية للتجارة ودفعت بالدول إلى تبني حرية التجارة نجد على سبيل المثال⁽¹⁾:

- انهيار المعسكر الاشتراكي وتدهور أوضاع الاتحاد السوفياتي السابق وتفككه؛

- إخفاق مسيرة التنمية في البلدان النامية وتفاقم مشكلات المديونية، وتطور أزمات الدول الصناعية المتقدمة ورغبتها في توسيع أسواقها الخارجية؛

- محدودية الاتفاقات التجارية التي تمت في إطار اتفاقية (الجات)، وتجدد الفكر الليبرالي بمختلف تياراته وروافده.

وفي الاجتماع الوزاري الاستثنائي لاتفاقية الجات (GATT) والذي حضرته 125 دولة بمراكش في أبريل 1994 تم الاتفاق على تأسيس المنظمة العالمية للتجارة، اعتباراً من أول جانفي 1995⁽²⁾، والتي من شأنها زيادة الدخل العالمي وخفض الرسوم الجمركية وإلغاء الكثير من الحواجز التجارية، ففي دراسة للجات قدرت الزيادة في الدخل العالمي الناجم عن تحرير التجارة بأنه سيتراوح ما بين 109 مليار دولار و510 مليار دولار بحلول عام 2005، غير أن هذه المكاسب لن تتوزع بالتساوي بين الدول المتقدمة والدول النامية، فقد قدرت الدراسة السابقة أن نصيب الولايات المتحدة الأمريكية من الزيادة في الدخل العالمي البالغ 510 مليار دولار يقدر ب: 122 مليار دولار بينما يحصل الإتحاد الأوروبي على: 164 مليار دولار، واليابان تحصل على: 27 مليار دولار، أما بقية دول العالم فتحصل على: 166 مليار دولار⁽³⁾.

لنتصور هذا التفاوت في النتائج المتوقعة، في حين تعاني دول الجنوب من مديونية ضخمة، أدت إلى تآكل مواردها وثرواتها المالية والطبيعية، إذ من المتوقع أن تقدم الدول النامية أكثر مما تحصل عليه، بفعل سيطرة الدول الصناعية على النظام الاقتصادي العالمي، بما في ذلك الشركات المتعددة الجنسيات.

فبالرغم من مبادئ (الجات)^(*) المتمثلة في مبدأ شرط الدولة الأكثر رعاية، ومبدأ المعاملة الوطنية، ومبدأ الحماية من خلال التعريف الجمركية أو مبدأ الشفافية... إلا أن الاتفاق على تحرير التجارة لا تطبقه الدول الصناعية بدقة، كما لا تزال الدول الصناعية تضع الحواجز أمام صادرات الدول النامية من السلع المصنعة، ولم تقدم تخفيضات في التعريفات الجمركية على المنتجات التي تحظى فيها الدول النامية بقدرة تنافسية، هذا فضلاً عن خصائص اقتصاديات هذه الأخيرة وما تتميز به (اقتصاد مديونية، اقتصاد ريعي، اقتصاد تطورت فيه آليات الفساد)، والقيود الفنية المتمثلة في معايير أو مقاييس معينة، مثل مقاييس حماية البيئة ومعايير أمنية أخرى، وقواعد المنشأ التي عرقلت دخول منتجات الدول النامية إلى أسواق عالم الشمال الصناعي⁽⁴⁾.

(1) - صالح صالح، الآثار المتوقعة من انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2001، ص: 48.

(2) - بلعوج بو لعبد، المنظمة العالمية للتجارة والاستثمارات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الاقتصادية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، 2003، ص: 35.

(3) - عمر صقر، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

(4) - أنظر: فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، مكتبة مدبولي، القاهرة، ط1، 2000، ص- ص: 17-23.

(4) - عبد الناصر نزال العبادي، منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 1999، ص- ص: 84-87.

وجاء في دراسة أعدها خبراء اقتصاديون عن اتفاقية الجات (1) :

- أنه سوف تزيد تجارة السلع العالمية بنسبة تصل إلى (12%) أي (475 مليار دولار) عام 2005 بالمقارنة بما كان عليه الحال قبل دورة أوجواي.
- كما سيزيد صافي دخل دول العالم بما يتراوح بين 200 و300 مليار دولار سنويا، أي أكثر من (01%) من إجمالي الناتج القومي العالمي على مدى 10 سنوات اعتبارا من مطلع جويلية 1995، وذلك بسبب خفض الرسوم الجمركية في العالم إلى ما معدله (03%)، وإلغاء الكثير من الحواجز غير الجمركية.
- كما ستتجاوز أرباح دول الاتحاد الأوربي 80 مليار دولار سنويا ابتداء من عام 2002، وأرباح الولايات المتحدة 36 مليار دولار، وأرباح اليابان 27 مليار دولار، ويمكن أن نضيف إلى قائمة الراجين دول النفط، ودولا من جنوب شرق آسيا.
- كما ستحوّل الدول النامية والتي تمثل أسواقا لترويج إنتاج الدول المتقدمة والصناعية إلى ضحية، وتعرض إلى خسائر فادحة نتيجة فتح الأسواق لمنتجات الدول الصناعية دون تحديد الحصص، وبدون أي قيود جمركية إلى جانب أنها ستحصل على المحاصيل الزراعية بأسعار مرتفعة نتيجة إلغاء الدعم، مما سيؤدي إلى ارتفاع أسعار المنتجات الغذائية في العالم بنسبة تتراوح من (10%) إلى (25%)، وهذا ما يمثل كارثة بالنسبة للبلدان النامية التي تعتمد على الواردات لسد احتياجاتها الغذائية.

2- التكتلات الاقتصادية وتوجهاتها:

أثرت الثورة العلمية والتكنولوجية بشكل مباشر على الاقتصاد العالمي، فأحدث ذلك فجوة كبرى بين الدول بمؤسساتها ونظمها التقدمية والمالية المتعددة، وبين النظام الاقتصادي العالمي ومصالح الدول النامية، وكنتيجة لتعدد المصالح الداخلية، فقد أصبح من الضروري بروز تكتلات اقتصادية تساهم في إزالة الحواجز والعقبات بين الدول داخل التكتل الواحد، وتقلل من الاختلالات في السوق العالمية، فاتجه العالم إلى تكوين تكتلات اقتصادية عملاقة بين مجموعة من الدول، تربطها مصالحها المشتركة (2)، ويمكن ذكر بعض هذه التكتلات على سبيل المثال كما يلي:

- ظهور الاتحاد الأوربي: وقعت اثنا عشر (12) دولة أوروبية على ما عرف بمعاهدة (ماستريخت)، وبدأ تطبيق هذه المعاهدة تدريجيا منذ الأول من نوفمبر عام 1993، وقد ازداد عدد هذه الدول إلى 15 دولة فيما بعد، وتجدر الإشارة إلى أن الاتحاد الأوربي يضم الآن 25 عضوا، عشرة منهم التحقوا العام الماضي (2004) وهي: قبرص، جمهورية التشيك، إيستونيا، هنغاريا، لاتفيا، ليتوانيا، مالطا، بولندا، سلوفاكيا، وسلوفينيا. ومن المتوقع أن تنضم كل من: بلغاريا ورومانيا عام 2007 وفي عام 2015 ستلتحق: ألبانيا، البوسنة والهرسك، كرواتيا، مقدونيا، صربيا، منتغرو، وتركيا (3). وتهدف هذه المعاهدة إلى تحقيق الوحدة السياسية والاقتصادية والعسكرية لدول أوروبا (4). فألغت بذلك القيود الجمركية وقامت

(1) - علاء كمال، الجات ونهب الجنوب على مائدة الأيتام، <http://www.rezgar.com/debat/show.art>، (2004/03/08).

(2) - أوسرير منور، مرجع سبق ذكره، ص: 51.

(3) - اسم الكاتب غير مذكور، عقبات كأداء أمام التحاق تركيا بالاتحاد الأوربي رغم الموافقة المبدئية، <http://www.mof.gov.sd>، (2005/02/20).

(4) - sudan.com/issue/64.htm، (2005/03/15).

(4) - عبد القادر محمد عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، 2003، ص: 236.

كما سبق يظهر أن الدول النامية بصدد مواجهة ثلاثة اختيارات لكل خيار منها انعكاساته وعواقبه على مستقبلها التنموي وعلى علاقاتها الاقتصادية الدولية والمتمثلة في: اكتفاءها بالبقاء في عزلة تؤول بها إلى المزيد من الركود والتخلف وهو ما أثبتته التجارب التاريخية للعديد من البلدان في العالم؛ أو الانخراط في فلك التكامل التبعي والخضوع للقوى الاقتصادية الكبرى وهي الحالة التي توجد عليها الدول اليوم؛ أو الدخول في تكامل متكافئ ما بين بلدان المنطقة مع بعضها البعض.

ولعل حالة التخلف التي توجد عليها اقتصاديات هذه الدول، وتفاقم التبعية الاقتصادية والتجارية للخارج، وضعف الإنتاج في المنطقة^(*)، تدعو البلدان النامية إلى اختيار الشكل الثالث من الاختيارات السابقة الذكر.

3 - التحول إلى اقتصاديات المشاركة الدولية:

يظهر التحول إلى اقتصاديات المشاركة الدولية (الشراكة) في شكل أسلوب جديد يطرح العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال اتجاهين أساسيين هما:

أ. علاقات اقتصادية دولية قائمة على المشاركة: تسعى التكتلات الاقتصادية إلى إقامة علاقات اقتصادية دولية قائمة على المشاركة، في شكل يجمع بين التكتل الاقتصادي في حد ذاته وبين الدول التي لم تتكامل، ومثال ذلك مبادرة الاتحاد الأوروبي لإقامة علاقات مشاركة مع الدول الواقعة جنوب البحر الأبيض المتوسط، وذلك في إطار التعاون الاقتصادي الأوروبي⁽¹⁾. حيث تضمن المشاركة الإيجابية في العلاقات الاقتصادية الدولية، إيجاد مكانة للدول النامية تحفظ لها مصالحها وتقلل بموجبها من مخاطر وسلبات موجة العولمة الليبرالية الانتقالية، وهيمنة الدول المتقدمة والشركات متعددة الجنسيات⁽²⁾.

ب. التحول إلى الاستثمارات الأجنبية بدل المساعدات المالية: تظهر التحولات العالمية من المساعدات المالية الرسمية والقروض التجارية، إلى الاستثمارات المباشرة وغير المباشرة كنتيجة للتغيرات في النظام المالي المتعلق بنمط التمويل الخارجي للتنمية في الدول النامية، حيث أصبحت الاستثمارات الأجنبية أكثر الصور تعبيرا عن اقتصاديات المشاركة الدولية، وصار من الواجب هيئة المناخ الاستثماري الملائم لاجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية. وكمثال على هذا ما قام به نادي باريس مع الجزائر حيث سمح بإدراج شرط تبديل في اتفاقات إعادة التقسيط التي أمضت عليها الجزائر سنة 1995 وبموجب هذا الشرط أبرمت الجزائر ثلاثة اتفاقات لتحويل الديون الشائنة إلى استثمارات مع أسبانيا وإيطاليا وفرنسا^(**).

4- التحول من استراتيجية الإحلال محل الواردات إلى استراتيجية الإنتاج من أجل التصدير:

إن المشكلة المطروحة بالنسبة للدول النامية، هي خاصة بمعرفة ما هي محددات النمو الاقتصادي؟ حيث حاول العديد من الاقتصاديين شرح كيف أن النمو الاقتصادي على المدى البعيد سيتدعم عن طريق التطورات الاجتماعية والاقتصادية والإجراءات المتخذة من طرف السلطات العمومية، فمثلا يشير (Paul Ramer) (1986-1989) إلى أهمية البحث والتطوير،

(*) - أنظر: محمد الشريف منصور، التكامل الصناعي المغربي كآلية للتدماج في الاقتصاد العالمي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، 20-21 ماي 2002، ص: 8.

(1) - أوسرير منور، مرجع سبق ذكره، ص: 52.

(2) - صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص: 68.

(**) - للإطلاع أكثر أنظر: اسم المؤلف غير مذكور، الجزائر اليوم بلد ناجح، دار وسنة النشر غير مذكورين، الجزائر، ص: 35.

ونظرا لأن مصادر النفط معرضة للنفاذ، بالإضافة إلى قلة الإمكانيات الزراعية الكافية وكثرة المعوقات التنموية^(*)، فإن عملية تصدير السلع والخدمات تعتبر المصدر الوحيد للحصول على العملة الصعبة وتلبية الاحتياجات الوطنية، كما أن تحقيق النمو وترقية الصادرات خارج المحروقات لا يتم دون الاعتماد على الدول المتقدمة كخيار من بين الخيارات المقدمة، أو الاعتماد على التكامل فيما بينها وذلك بإتباع استراتيجية تكامل تعتمد على المبادئ الخمسة التالية⁽¹⁾:

- التنسيق بين السياسات الاستثمارية؛
- إعطاء الأولوية لمشاريع الصناعة المشتركة؛
- توزيع متساو لكل من التكلفة والمنفعة في منطقة التكامل؛
- وجود مؤسسات على مستوى المنطقة قادرة على التنفيذ والدعم وقادرة على بناء التكامل؛
- التوقيت المناسب والملائم للمشاريع.

كما تتميز هذه الأخيرة بالتخلف العلمي والتكنولوجي، فمنذ الحرب العالمية الثانية دخلت الدول المتقدمة في ثورة جديدة في مجال العلم والتكنولوجيا، في حين أكتفت الدول النامية بجمع ما تقدم من التكنولوجيا ولو بأعلى الأثمان، حتى وإن كان ذلك غير ملائم لبنيتها الاجتماعية والاقتصادية والبشرية، كما عجزت عن رسم سياسة عقلانية واضحة تبين ما يجب ويمكن الحصول عليه من علم وتكنولوجيا من الخارج، وما لا يجب ولا يمكن الحصول عليه عن طريق الاستيراد.

هناك اليوم شبه إجماع بين العلماء بأن التقدم التكنولوجي يشكل واحدا من أهم العوامل المسؤولة عن النمو الاقتصادي، إن لم يكن أهمها على الإطلاق، ويرى العالم "سيمون كوزنيتس" "أن الإسهام المباشر لساعات العمل البشري، وتراكم رأس المال يكاد لا يزيد عن عشر معدل النمو في حصة الفرد من الناتج القومي، وربما أقل من ذلك"⁽²⁾. وهذا يعني أن: (90%) من الزيادة في متوسط دخل الفرد لا تعود إلى الزيادة في الكميات المستخدمة في العملية الإنتاجية من عنصري العمل ورأس المال، وإنما لعوامل أخرى متبقية يدبجها الاقتصاديون تحت المفهوم الواسع للتكنولوجيا والتقدم التكنولوجي.

وقد برز الدور المهيمن للتقدم التكنولوجي في زيادة معدل النمو من خلال الدراسات التي قام بها علماء الاقتصاد في بعض الدول المتقدمة وفي فترات مختلفة، فخلال عقد الخمسينات ساهم التقدم التكنولوجي بحوالي: (90%) من الزيادة في معدل النمو الاقتصادي الأمريكي. كما حققت التكنولوجيا المنقولة إلى الدول النامية معدل نمو يقارب (05%) سنويا خلال الفترة 1950-1975⁽³⁾.

(*) من مشاكل ومعوقات التنمية الزراعية: محدودية الإمكانيات المتاحة، النقص في الأيدي العاملة الماهرة، موسمية الإنتاج، ضعف البنية التحتية، التخلف التكنولوجي، عدم توفر المشروعات المدروسة التي يمكن أن تجذب المستثمرين الأجانب، ضعف الأجهزة التنويرية في الوطن العربي والاهتمام الغير كافي بالقطاع الزراعي. وللإطلاع أكثر أنظر: غانم الخالدي، مشكلات التنمية ومعوقات التكامل الاقتصادي العربي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983، ص: 50.

(1) - عدى قصور، مشاكل النمو والتكامل الصناعي في العالم العربي، مشكلات التنمية ومعوقات التكامل الاقتصادي العربي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983، ص: 90.

(2) - انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، مجلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد 59، 1982، ص: 58.

(3) - انطونيوس كرم، مرجع سبق ذكره، ص- ص: 60-62.

كما أن قناعة الدول النامية بأهمية العلم والتكنولوجيا لتنمية اقتصادها، تجعلها عاجزة عن الاستغناء عن التكنولوجيا المستوردة رغم السليبات التي ترافقها، ومن ثم لا بد عليها من تطوير قدرتها على استيعاب وتوطين وتطوير العلوم والتكنولوجيا الحديثة، بما يتلاءم مع ظروفها، ويجعل أسسها الاقتصادية مرتبطة بركائز العلم والتكنولوجيا.

المطلب الرابع: تحدي نقل التكنولوجيا في ظل النظام الاقتصادي الجديد:

إن مطلب إقامة نظام اقتصادي دولي جديد الذي تبنته الدول النامية، يعني محاولة إعادة تشكيل العلاقات الاقتصادية غير المتكافئة بينها وبين الدول الصناعية المتقدمة، بشكل يسمح بتوفير موارد أكبر لها، لغرض دفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتضييق الفجوة بينها وبين هذه الدول، فالنظام الاقتصادي الدولي الجديد يهدف إلى⁽¹⁾:

- تغيير النمط السائد في علاقات التجارة الدولية، ووضع حد لتقلبات أسعار المواد الأولية والتي تشكل الجزء الأكبر من صادرات الدول النامية؛
- إقامة نظام نقدي دولي جديد يضع حدا للفوضى السائدة بعد انهيار نظام "بريتون وودز"، وما ترتب عليه من ارتفاع لمعدلات التضخم بشكل هائل في الدول الرأسمالية المتقدمة، التي نقلته بآليات متعددة للدول النامية؛
- إيجاد حل لمشكلة المديونية الخارجية لدول العالم الثالث، والتي تشكل عبئا على مواردها مما يمنعها من المضي في خطط تنميتها الاقتصادية؛
- تنظيم نشاط الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية، بشكل يضمن بقاء استثمارات هذه الشركات في إطار خطط التنمية القومية للدول المضيفة، ووضع حد للممارسات التي تهدد استقلال الدول النامية؛
- وضع تنظيم جديد يسمح بنقل التكنولوجيا الحديثة إلى الدول النامية بمقابل معقول، ويضمن انسياب المعارف العلمية والفنية من دول العالم الصناعي المتقدم إلى العالم الثالث.

اعتمدت الدول النامية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية استراتيجية للتنمية، تركز على تكثيف عمليات نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة، حيث اتجه المفكرون الاقتصاديون في الفترة التالية للحرب إلى القول بان "الدول النامية تتمتع بميزة نسبية كبيرة، تتمثل في الفرصة المتاحة للاستفادة من الرصيد الهائل من المعارف والفنون والخبرات المتراكمة لدى الدول المتقدمة، وبالتالي توفير التكاليف التي قد تنفقها الدول النامية على الأبحاث العلمية والتجارب التطبيقية"⁽²⁾.

أدى انتشار الآراء السابقة إلى بث بعض التفاؤل في الدول النامية، مما جعلها تطالب بنقل التكنولوجيا من الشمال إلى الجنوب، حيث ساد هذا التفاؤل المؤتمر الأول الذي عقدته الأمم المتحدة عن "تطبيق العلم والتكنولوجيا لخدمة الدول الأقل نموا" في جنيف سنة 1963⁽³⁾. وقد طرح مطلب نقل التكنولوجيا بطلب من البرازيل، حيث أصدرت الجمعية العامة

(1) - حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا - دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، القاهرة، مصر، بدون سنة نشر، ص: 10.

(2) - نادية مصطفى الشيشيني، التصنيع وتكوين القواعد التكنولوجية في الدول العربية - دراسة مقارنة، المطبوعات الجامعية، الكويت، ط1، 1986، ص: 09.

(3) - حسام محمد عيسى، مرجع سبق ذكره، ص: 63.

للأمم المتحدة قراراً لإعداد دراسة عن دور براءات الاختراع في نقل المعارف التقنية للدول النامية^(*)، ليعرضه السكرتير العام على المؤتمر الأول للأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) في جنيف عام 1964، كما صدر عن المؤتمر توصية تسدعوا إلى اتخاذ الإجراءات التشريعية والإدارية المناسبة المتعلقة بنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، والبحث في إمكانية تعديل التشريع الدولي في هذا المجال⁽¹⁾، كانت هذه التوصية بداية الاهتمام المتزايد لمنظمة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية بقضايا نقل التكنولوجيا، إلا أن مقترح تعديل التشريع الدولي لبراءات الاختراع قوبل بالرفض من الدول الصناعية الكبرى. كما لعبت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)، دور مورد التكنولوجيا إلى الدول النامية والمدعم للمركز التفاوضي لها في مواجهة مصدري التكنولوجيا^(**)؛ إلا أن أهم ما ميز هذا النظام التكنولوجي الدولي هو عدم التكافؤ في توزيع الموارد المخصصة لإنتاج التكنولوجيا بين الشمال والجنوب، والمرتكزة عليه علاقات التبعية التكنولوجية. وحتى الآن، مازالت مشكلة نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية تعرقل محاولاتها الدائبة لكسر إطار التخلف الذي تعيش فيه، إذ عليها أن تختار أحد الأساليب التالية لنقل التكنولوجيا والمتمثلة في⁽²⁾:

1. استيراد السلع الإنتاجية كالألات والمعدات الرأسمالية التي تستخدم في عملية الإنتاج؛
2. الاتفاقيات والمثلة في عقود التراخيص وتسليم المفتاح في اليد؛
3. الشركات الاستشارية، وما تقدمه من استشارات ودراسة لجدوى المشاريع، والوساطة؛
4. المعارض الصناعية، حيث يطلع المهندسون والطلبة على التقنيات ليحاولوا تقليدها؛
5. الاستثمار الأجنبي، سواء المستقل أو المشترك.

وقد اعتمدت الدول النامية على الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات الأخيرة، كأبرز أسلوب لنقل التكنولوجيا إليها والذي أثبت فعاليته مقارنة بالأساليب الأخرى، لذلك سوف نتطرق للشركات متعددة الجنسيات باعتبارها أحد أوجه الاستثمار الأجنبي المباشر، وإلى خصائص هذا الأخير وأنواعه وأشكاله ومزاياه وعيوبه من وجهة نظر الدولة المضيفة والمستثمر الأجنبي، بالإضافة إلى بعض الآثار المترتبة عليه.

(*) - أصدر هذا القرار بالفعل في عام 1964 تحت عنوان:

Le rôle des brevets dans le transfert des connaissances techniques aux pays en voie de développement, rapport du secrétaire général : E/ 3861/Rev. N°1 vente 65.11.B.1, Nations Unie, New York, 1964.

(1) - المرجع نفسه، ص: 12.

(**) - للاطلاع أكثر، انظر حسام محمد عيسى، المرجع السابق، ص-ص: 17-22.

(2) - كامل بكرى ومحمود يونس وعبد النعيم مبارك، الموارد واقتصادياتها، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بلد النشر غير مذكور، 1986، ص-ص: 346-

المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر:

من أبرز ما ميز الاقتصاد العالمي خلال العقود الأخيرة، ظهور ما اصطلح عليه بالشركات متعددة الجنسيات وكذا نمو الاستثمار الأجنبي المباشر بمعدلات استثنائية، حيث مثلت الدول النامية مواقع استثمارية مغرية وهذا نظرا لما تمنحه من أصول إضافية متنوعة.

وقد أثبت الاستثمار الأجنبي مرونته خلال أزمة ديون أمريكا الشمالية في الثمانينات وكذا خلال الأزمة المكسيكية (1994-1995)، إضافة إلى الأزمة المالية لدول شرق آسيا (1997-1998)، هذه المرونة دفعت العديد من الدول النامية إلى تفضيلة على الأشكال الأخرى من تدفقات رؤوس الأموال، كما اعترف بدوره الفعال في تطوير الاقتصاد الوطني، وتحويل ونقل التكنولوجيا، وتحسين وتطوير الاقتصاد.

المطلب الأول: الشركات متعددة الجنسيات:

إن الانتشار الواسع للشركات متعددة الجنسيات، والدور البارز الذي تلعبه في مبادلات التجارة الدولية، وحركة رؤوس الأموال والأشخاص فيما بين الدول في شكل استثمارات مباشرة وغير مباشرة، بالإضافة كونها تمثل أغلب الاستثمارات الأجنبية، يجعل معرفة مفهومها وأنواعها، ومعرفة آثارها على الدول النامية وكيفية غزوها للأسواق، أمرا لا بد منه؛ ولذلك خصصنا هذا المطلب ليطرح فيه إلى الأمور السابقة باختصار.

أولاً: تعريف الشركات متعددة الجنسيات وأنواعها:

1- تعريف الشركات متعددة الجنسيات: لقد تعددت التعاريف المقدمة من طرف الباحثين للشركات متعددة الجنسيات، ولعل أكثر هذه التعاريف شيوعاً وقبولاً، ما قدمه (VERNON)^(*) في هذا الخصوص حيث يعرف هذا الأخير الشركة متعددة الجنسيات بأنها " المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروعاً إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر"⁽¹⁾.

2- كما يرى كل من (HOOD) و (YOUNG) أن الشركة متعددة الجنسيات هي " تلك الشركة التي تمتلك مشروعات استثمارية في أكثر من دولة أجنبية"⁽²⁾، أي يمكن اعتبارها شركات تقتصر على أنشطة مرتبطة بملكية الأصول الثابتة في الخارج.

3- أنواعها^(**): تعددت تصنيفات الاقتصاديين للشركات متعددة الجنسيات، ويمكن أن نذكر على سبيل المثال لا الحصر التصنيف الذي قدمه كل من "فرنون وليفنجستون" والمرتکز على ثلاثة محاور أساسية هي: درجة التكامل وطبيعة النشاط ونوع المستوى التكنولوجي، حيث صنفا الشركات متعددة الجنسيات وفق هذه المحاور على ثلاث

(*) ROYMOND VERNON: اقتصادي أمريكي اشتغل في شركة متعددة الجنسيات لعدة سنوات وهو مختص في التبادل الدولي، ألف كتابه " الشركات

والمؤسسات متعددة الجنسيات سنة 1966 بالإنجليزية، ثم ترجم إلى الفرنسية سنة: 1973.

(1) - عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الإدارة والاستثمار، دار المعرفة الجامعية، الأزاريطة، الإسكندرية، 2000، ص: 225.

(2) - عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001، ص: 25.

(**) - للإطلاع أكثر على جميع الأنواع والتصنيفات انظر، المرجع السابق، ص: 27-34.

مجموعات رئيسية⁽¹⁾:

أ- المجموعة الأولى: وتضم كل الشركات متعددة الجنسيات المتكاملة رأسياً، حيث يكون المستوى التكنولوجي مرتفعاً وينحصر النشاط في الصناعات الاستخراجية.

ب- المجموعة الثانية: وتشمل الشركات متعددة الجنسيات المتكاملة أفقياً وفي هذه الأخيرة يكون المستوى التكنولوجي مرتفعاً لكنه أقل حساسية من الناحية السياسية بالمقارنة بالصناعات الاستخراجية كالبترول مثلاً، ومن أمثلتها: شركات إنتاج المشروبات الغازية والمنظفات الصناعية والأغذية...

ج- المجموعة الثالثة: وهي تحتوي على الشركات متعددة الجنسيات التي تقوم بنقل التكنولوجيا المتقدمة إلى الدول النامية عن طريق الاستثمار المباشر، وهنا تقوم هذه الشركات بإنشاء فروع لإنتاج إحدى السلع التي تدهور الطلب عليها (إما بسبب التقدم التكنولوجي أو تشبع السوق المحلي، أو بظهور سلعة بديلة لها في السوق الوطني... الخ)، في الدول النامية. كما أن من الأسباب التي تجبر هذه الشركات على نقل نشاطها الإنتاجي على الدول النامية-بصرف النظر عن المستوى التكنولوجي الذي يتم نقله- ارتفاع نفقات الإنتاج في الدول الأم (أجور العمال، المواد الخام... الخ).

ثانياً: آثار الشركات متعددة على الاقتصاديات النامية:

1- الآثار الإيجابية: تكتسي الشركات متعددة الجنسيات أهمية في الاقتصاديات النامية نظراً لبعض الآثار الإيجابية

والتي يمكن عرضها في الجدول التالي:

الجدول رقم (01): بعض إسهامات الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الشاملة بالبلدان النامية

الآثار الثانوية	الآثار الأولية	أسباب و عوامل تساعد على تحقيق المنافع	المنافع
تحسن المقدرة والنمو الاقتصادي والسياسي نتيجة الاستخدام الفعال والمنتج للموارد الاقتصادية وانخفاض الأسعار وزيادة الصادرات وتدعيم الاستقلال الاقتصادي وتنمية أو خلق هوية مستقلة للدول المضيفة بين دول العالم.	- تحسن متوقع بميزان المدفوعات وزيادة في المتحصلات من النقد الأجنبي.	- استغلال الموارد المحلية؛ فتح أسواق جديدة للتصدير؛ - عدم تحويل جزء كبير من الأرباح؛ - عدم تطبيق سياسة متعسفة بالنسبة لأسعار التحويل؛ - بناء علاقات اقتصادية بين قطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة.	1- زيادة تدفق رؤوس الأموال والآثر على ميزان المدفوعات.
تحسين المقدرة أو النمو الاقتصادي والسياسي بالدول المضيفة نتيجة الآتي: - زيادة حاصلات الدولة من الضرائب على الأرباح وتنمية الملكية الوطنية وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال؛ - اختفاء بعض الأنواع من المنتجات الوطنية من الأسواق وإن كان هذا يعتبر ضرباً من ضروب الاستثناء أو التوقع؛ - تحسين المقدرة التنافسية والإنتاجية للشركات الوطنية عن طريق إدخال تحسينات على طرق الإنتاج والإدارة أو قيام هذه الشركات بنقلها للشركات متعددة الجنسيات؛ - اختفاء الشركات التي تحقق خسائر بصفة مستمرة.	احتمال خروج بعض (أو عدد قليل جداً) من الشركات الوطنية.	- استيراد عدد أو كمية قليلة من المستلزمات والمواد الخام؛ - بصفة عامة لا تدخل الشركات الأجنبية في نفس مجالات النشاط الاقتصادي التي تمارسه الشركات الوطنية وهذا يضمن عدم خروج أي شركة وطنية من السوق.	2- تنمية الناتج القومي.

تابع للجدول رقم (01): بعض إسهامات الشركات متعددة الجنسيات في التنمية الشاملة بالبلدان النامية

الآثار الثانوية	الأثر الأولية	أسباب و عوامل تساعد على تحقيق المنافع	المنافع
<p>- تنمية المهارات والمعرفة الحالية؛</p> <p>- إدخال أنواع جديدة من المهارات والمعارف في شتى ميادين النشاط الاقتصادي؛</p> <p>- اكتساب مهارات ومعارف جديدة من خلال تقليد العمالة الوطنية لنظيرتها الأجنبية في كافة المجالات (الفنية والإدارية)؛</p> <p>- تدعيم وتنمية الروابط الاقتصادية بين قطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة؛</p> <p>- تقديم منتجات جديدة بمستوى عال من الجودة وبأسعار منخفضة.</p>	<p>الاستثمار المباشر عن طريق الشركات متعددة الجنسيات يساهم في نقل قدر ملموس من المعرفة أو التقاليد التكنولوجية إلى الدول المضيفة بالمقارنة بالأساليب الأخرى هذا بالإضافة إلى استمرارية التحديث والتطوير التكنولوجي لهذه الدول.</p>	<p>- تقديم برامج تنمية وتدريب للموارد البشرية (حتى في حالة تركيز الشركات متعددة الجنسيات لأنشطة وبرامج التنمية والبحوث في وطنها الأم)؛</p> <p>- إدخال التكنولوجيا المتقدمة من خلال تشجيع الحكومات المضيفة للشركات متعددة الجنسيات.</p>	3- نقل التكنولوجيا.
<p>تحسين الموقف الاقتصادي للدول النامية كنتيجة لإدخال منتجات جديدة أو تطوير وتنمية استخدامات المنتجات الحالية، نشر أو إدخال أساليب تسويقية حديثة، تقديم المساعدة في بناء وتنمية معايير أو مستويات إنتاجية وإدارية جديدة (من حيث الكم والجودة)، رفع إنتاجية العمالة الوطنية ورأس المال الوطني، تنويع المنتجات وإتاحة الفرص وبدائل متعددة أمام المستهلك للاختيار بينها.</p>	<p>التأثير على أنماط الاستهلاك أو تغييرها.</p>	<p>- تنمية وخلق المنتجات والأسواق الجديدة؛</p> <p>- تطوير وتغيير المنتجات ودرامج وخطط التسويق وسياساته؛</p> <p>- الاحتكار.</p>	4- إدخال أنماط جديدة للاستهلاك.

المصدر: عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001 ص - ص: 106-107.

- 2- الآثار السلبية: نظرا للقوة الكبيرة التي تمتلكها الشركات متعددة الجنسيات من خلال القدرات المالية الهائلة واتساع نفوذها، فإنها قد تؤثر سلبا على اقتصاديات الدول النامية، ومن هذه الآثار يمكن ذكر ما يلي⁽¹⁾:
- وجود هذه الشركات قد يؤدي إلى خلق تبعية اقتصادية وتكنولوجية للدول الأجنبية وذلك من خلال احتكار الشركات متعددة الجنسيات للعديد من القطاعات الحساسة، مما قد ينجم عنه نتائج وخيمة، في حين تبقى القطاعات ذات التكنولوجيا العالية - كالإعلام الآلي والطيران - متمركزة في الدول المتطورة؛
 - تجلب الشركات متعددة الجنسيات في الغالب تكنولوجيا غير ملائمة، أو يكون الغرض من الاستثمار تصريف القديمة منها أو خلق تدفقات جديدة من قطع الغيار والصيانة مما يبقى على الفجوة التكنولوجية بين الدول النامية والدول المتقدمة ويزيد من توسيعها؛

(1) - عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل، مرجع سبق ذكره، ص: 161.

- تردد هذه الشركات في العمل على التنمية والإسهام في دعم جهود البحوث والتنمية الخاصة بالموارد البشرية والمادية في الدول المضيفة؛

- وقد تؤثر على سياسات الاستثمار وتوزيع الأرباح، فغالبا ما تفضل استلام الأرباح بدل إعادة استثمارها، أو تأجيل توزيع الأرباح بغية تحقيق توسيع أسرع للمشروع؛ وهذا ما لا يتفق مع مصالح البلد المضيف⁽¹⁾.

ثالثا: مسارات غزو الأسواق العالمية:

تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى فرض سيطرة أكبر ونفوذ أوسع في الأسواق العالمية من خلال غزوها، وغالبا ما يرتبط أسلوب الغزو بدرجة الرقابة والتحكم، وبالمعلومات التسويقية، وبمتطلبات الاستثمار المالية وبالربحية والضغط المفروضة من الحكومات، وغالبا ما تتبع الشركات متعددة الجنسيات المسارات التالية في غزوها للأسواق:

1- المسار الأول: اللجوء إلى التصدير أولا ثم إنشاء شركات للبيع والتسويق أو إقامة عمليات أو خطوط للتجميع، كما يتم التصدير من الدولة الأم إلى الوكلاء والموزعين بالدولة المضيفة، وللإشارة يأخذ هذا المسار شكل أسلوب استثمار غير مباشر كإدابة للتصدير والتسويق.

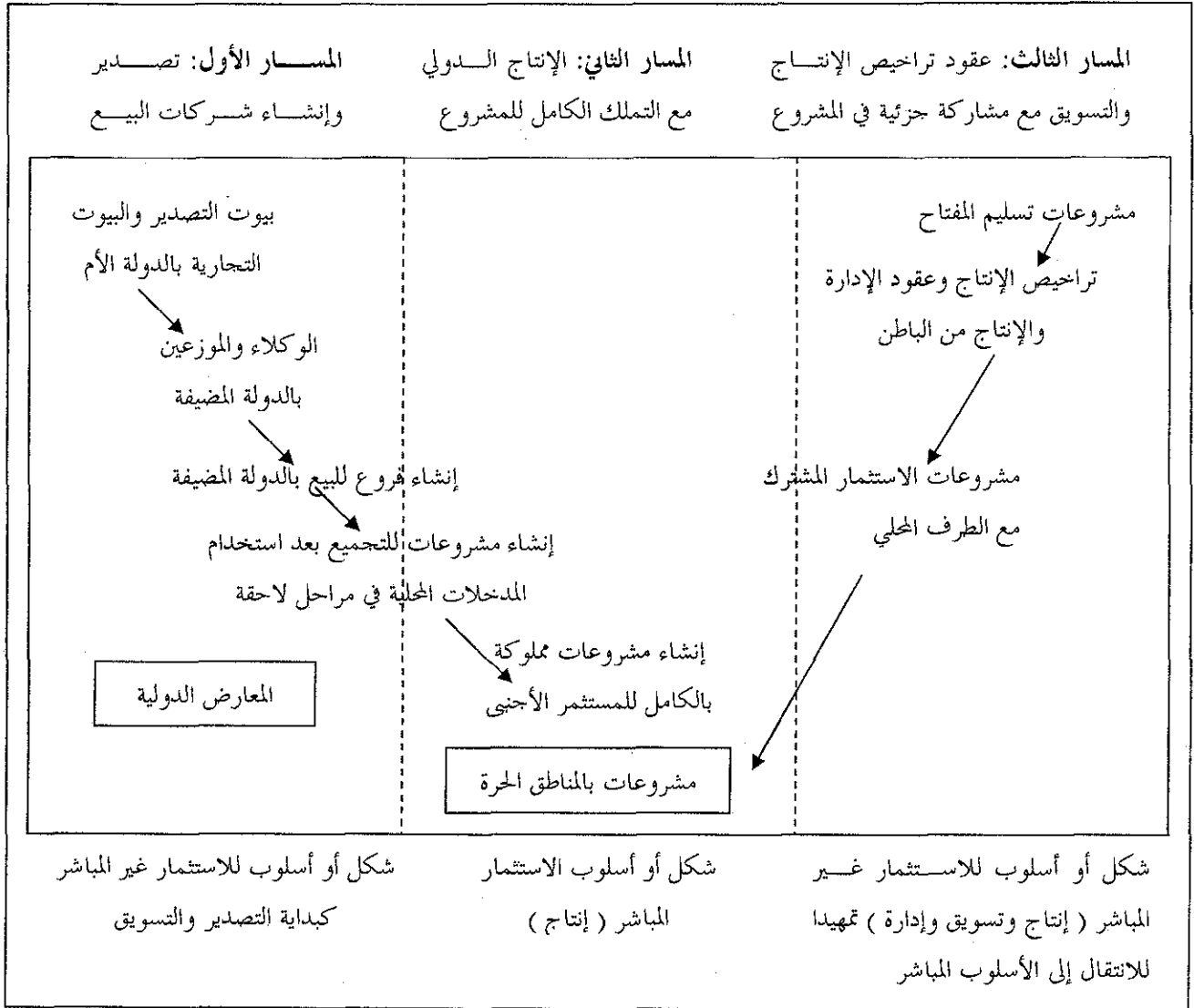
2- المسار الثاني: الاعتماد على الإنتاج الدولي مع التملك الكامل للمشروع الاستثماري بالدولة المضيفة وهو ما يعرف بالاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من خلال إنشاء مشروع مشترك وتملكه بالتدريج، أو إنشاء مشروع استثماري كامل الملكية، وسوف يتم التطرق لهذا العنصر بشيء من التفصيل في المطلب القادم.

3- المسار الثالث: الاعتماد في غزو الأسواق على عقود التراخيص، أو التسويق مع مشاركة جزئية في المشروع الاستثماري، ويأخذ هذا المسار هو الآخر شكل أسلوب استثماري غير مباشر، كإدابة للانتقال إلى الأسلوب المباشر، وفي بعض الحالات تغزو هذه الشركات الأسواق في شكل أسلوب استثماري مباشر.

ولتوضيح هذه المسارات يمكن الاستعانة بالشكل التالي:

(1) - روبرت ميل وجاك جلين وآخرون، المشروعات المشتركة الدولية في البلدان النامية، مجلة التمويل والتنمية، مارس 1997، ص: 26.

الشكل رقم (02): مسارات وأساليب غزو الأسواق العالمية



المصدر: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الإدارة والاستثمار، دار المعرفة الجامعية، الأزاريطة، الإسكندرية، 2000، ص: 268.

المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر، مفاهيمه، خصائصه والنظريات المفسرة له:

تنبؤ الاستثمارات الأجنبية المباشرة مكانة كبيرة وهامة في التحليل الاقتصادي الحديث وخاصة الرأسمالي منه، حيث تم التوصل في المؤتمر الذي ضم اقتصاديين وكبار رجال الأعمال من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأوروبا في مارس 1921 إلى أن " الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصبحت القناة الرئيسية للعلاقات الاقتصادية الدولية"⁽¹⁾، فما هو المقصود بالاستثمار الأجنبي المباشر؟

(1) - تشام فاروق، الاستثمارات الأجنبية في الجزائر وآثارها على التنمية الاقتصادية، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، أيام: 22/21 ماي 2002، جامعة سعد دحطب، البلدة، ص: 246.

أولاً: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

تعددت تعريفات الاستثمار الأجنبي المباشر بتعدد الآراء ووجهات النظر، ويمكن إيجاز بعض التعاريف على النحو

التالي:

- فحسب صندوق النقد الدولي "هو كل تلك الاستثمارات التي تساهم فيها مؤسسة أجنبية وفي تسييرها"⁽¹⁾ حيث يدخل ضمن هذا التعريف كل أنواع المساهمات في رأس المال الاجتماعي والأرباح المعاد استثمارها وكل أنواع القروض الآتية من البلد الأم.
- وهو "تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو كل الاستثمارات في مشروع معين، بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع مستثمر وطني في حالة الاستثمار المشترك، أو السيطرة الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة الملكية المطلقة لمشروع الاستثمار، ويمكن للمستثمر الأجنبي تحويل كمية من الموارد المالية والمادية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات للدولة المضيفة"⁽²⁾.
- كما يعرف بأنه "المشروعات التي يقيمها ويملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو الشراكة في رأسمال المشروع بنصيب يبرز له حق الإدارة"⁽³⁾.
- ويعرفه (Raymond.Bertand) بأنه "مساهمة رأسمال مؤسسة في مؤسسة أخرى وذلك بإنشاء فرع في الخارج أو الرفع من رأسمال هذه الأخيرة باسترجاع مؤسسة أجنبية، تكوين مؤسسة أجنبية رفقة أجنبي،... وبأرفع مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة لتحويل الموارد الحقيقية، ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى وخاصة في الحالة الأولى عند إنشاء المؤسسة"⁽⁴⁾.
- هو الاستثمار الذي ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو كل الاستثمارات في مشروع معين وذلك عن طريق المشاركة المتساوية، وحسب صندوق النقد الدولي (FMI) والمنظمات المشتركة للتنمية الاقتصادية (OCDE) فإن النسبة المثوية التي إذا زاد عنها الاستثمار يعتبر استثماراً أجنبياً هي على التوالي: 25% و50%⁽⁵⁾.

ثانياً: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن تعدد وجهات النظر والآراء والنظريات التي تناولت المحددات^(*) والمتغيرات المؤثرة على قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء تلك المرتبطة بالدول المضيفة أو المتعلقة بالمستثمر الأجنبي (الشركة متعددة الجنسيات) يجعل أي محاولة لاقتراح مدخل معين لتحليل محددات الاستثمار الأجنبي قد تصنف إما بعدم الشمول أو عدم القابلية للقياس أو التطبيق العملي والموضوعية، وعليه فإنه يمكن أن تتمثل هذه المحددات في محصلة إسهامات هذه النظريات مجتمعة، ويمكن تلخيصها

(1) - محمد الشريف منصور، الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتأثيرها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار تليجي، الأغواط، أيام: 09/08 أبريل 2002، ص: 153.

(2) - عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

(3) - حامد عبد المجيد دراز، السياسات المالية، مركز الإسكندرية للكتاب، الأزاريطة، 2000، ص: 207.

(4) - فارس فوضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية - حالة الجزائر -، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية، الجزائر، غير منشورة، 1998، ص: 09.

(5) - تشام فاروق، مرجع سبق ذكره، ص: 250.

(*) - للإطلاع أكثر على هذه المحددات أنظر، المرجع السابق، ص: 253.

واختصارها كما يلي⁽¹⁾:

- العوامل المرتبطة بعدم كمال السوق؛
- العوامل الخاصة برغبة الشركات متعددة الجنسيات في التغلب على الإجراءات والقيود المرتبطة بالتجارة الدولية أو غزو أسواق الدول النامية؛
- مناخ الاستثمار في الدول المضيفة بما في ذلك الحوافز المشجعة عليه.

كما أوضح (DUNNING) أنه يلزم توافر ثلاثة شروط لكي تقوم الشركات بالاستثمار في الخارج وهي⁽²⁾:

- 1- تملك الشركة لمزايا احتكارية قابلة للنقل في مواجهة المنشآت المحلية في الدول المضيفة؛
- 2- أفضلية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في شكل استثمار أجنبي مباشر في الخارج عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا مثل التصدير أو التراخيص؛
- 3- أن تتوفر للدولة المضيفة مزايا مكانية أفضل من الدولة التي تنتمي إليها الشركة المستثمرة، مثل: انخفاض الأجور، واتساع السوق وتوافر المواد الأولية.

ثالثاً: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر:

توجد عدة نظريات مفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، هذه النظريات تختلف باختلاف الزوايا التي تنطلق منها في تحليلها، منها:

1. النظريات التقليدية (الكلاسيكية):

قديمًا وقبل الحرب العالمية الثانية، لم تهتم هذه النظريات بالاستثمار الأجنبي المباشر كثيرًا، حيث تفترض أن قيام التجارة الخارجية بين البلدان سينفي الحاجة إلى انتقال رؤوس الأموال بين البلدان، وأن انتقال السلع بحرية بين الأقطار سيجعل انتقال عناصر الإنتاج أمرًا لا ضرورة له، كما تنظر هذه النظريات للشركات المتعددة الجنسيات كمظهر للاستثمار الأجنبي، وتعدده مكملًا للتجارة الخارجية في السلع والخدمات⁽³⁾، وتفسر النظريات كلا من التجارة والاستثمار عبر الحدود على أساس الفوارق في هبات الموارد الطبيعية بين البلدان، والتي تؤدي بدورها إلى فوارق في تكلفة الإنتاج، مما ينتج عنه فوارق في العائد لعنصر الإنتاج كرأس المال والعمل، هذه الفوارق في العائد تجعل الفائض من رؤوس الأموال ينتقل إلى بلد العجز^(*).

وتستند وجهة نظر الكلاسيك في هذا الشأن إلى عدد من المبررات يمكن تلخيص بعضها كالآتي⁽⁴⁾:

- 1- صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة بدرجة لا تدعو إلى فتح الأبواب أمام هذا النوع من الاستثمارات؛

(1) - عبد السلام أبو قحف، نظريات للتدويل، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 72-73.

(2) - عمر صفر، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 49-50.

(3) - أحمد عبد الرحمان أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريح للنشر والتوزيع، الرياض، 1994، ص-ص: 57-58.

(*) - توجد أربعة نظريات تقليدية تفسر الاستثمار المباشر وهي: للنظرية الكلاسيكية، نظرية: **Ohlin, Hecksher**، نظرية رأس المال ونظرية لخطار التبادل وللاطلاع أكثر أنظر فارس فوضيل، الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول النامية - حالة الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 15-17.

(4) - عبد السلام أبو قحف، نظريات للتدويل، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 14-15.

- 2- ميل الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر من الأرباح الناتجة عن عملية الاستثمار بدلا من إعادة استثمارها في الدولة المضيفة؛
- 3- قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل تكنولوجيا لا تتلاءم مع متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بالدول المضيفة؛
- 4- أن ما تنتجه الشركات متعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا تتلاءم ومتطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول.

كانت هذه النظريات كافية في السابق لتفسير الاستثمار الأجنبي عندما كان أساسا غير مباشر، وفي النصف الثاني من القرن العشرين بدأت الصورة تتغير وأصبح حجم الاستثمارات المباشرة أكبر من الاستثمارات غير المباشرة، حيث أصبح انتقال رأس المال والقدرات الإدارية والمعرفة الفنية. فأصبحت هناك حاجة للنظريات التي تفسر عمليات الشركات المتعددة الجنسيات وحركة رأس المال العالمية.

2. النظريات الحديثة:

هناك عدة نظريات حديثة لتفسير الاستثمار المباشر منها:

أ- نظرية دورة حياة المنتج لـ: (Raymond Vernon): تستخدم هذه النظرية إطار دورة حياة السلعة كمدخل لتفسير التجارة والاستثمار الخارجيين، حيث يفترض أن تمر السلعة في دورة حياتها بمرحلة الإنتاج المحلي والموجه لتلبية الاحتياجات المحلية، ثم مرحلة النمو والتصدير وذلك لنمو الطلب الداخلي والخارجي، ثم مرحلة الاستثمار الخارجي حيث يتم إنتاج السلع من طرف الشركة في البلد الذي كان يستوردها لتأتي بعد ذلك مرحلة التدهور⁽¹⁾.

ب- نظرية الأسواق: حيث تبحث هذه النظرية في تركيبة السوق، الذي تستأثر فيه شركة ما بوضع أو تمتلك ميزة تنافسية كامتلاك تقنيات أو مختلف المعارف التسييرية، رأسمال بشري والقدرة التكنولوجية، الشيء الذي يدفعها إلى تدويل النشاط، ويمكنها من الاستثمار في الخارج⁽²⁾.

ج- النظرية الإكليلية للإنتاج الدولي: ظهرت هذه النظرية حديثا وهي مكملة لفرضية التدويل، حيث تبحث في أسباب لجوء المؤسسة إلى الاستثمار المباشر دون اللجوء إلى التصدير عن طريق التخلي عن التراخيص، إذ وجدت من أسباب لجوء المؤسسة للاستثمار الأجنبي المباشر⁽³⁾:

- استحواد المؤسسة على إمكانيات خاصة تميزها عن باقي المؤسسات المنافسة؛
- الاستغلال العقلاني للإمكانيات الذاتية والإمكانيات الموفرة من الدول المضيفة؛
- مراعاة المناخ المناسب للاستثمار.

(1) - فارس فوضيل، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 61-63.

(2) - أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 59.

(3) - فارس فوضيل، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

د- نظريتنا (Y.T.Surumi)، (K.Kojima) والنموذج الياباني:

جاءت نظرية (Y.T.Surumi) لتشرح فعالية المؤسسات اليابانية مقارنة بالمؤسسات الأمريكية، وذلك لأسباب تخص التسيير والتنظيم المحكم وشبكة المعلومات الخاصة بغرفة التجارة اليابانية، والتي ساعدت على الانتشار السريع للاستثمارات اليابانية في العالم. في حين تركزت نظرية (K.Kojima) على نقطتين أساسيتين هما: توجه الاستثمارات المباشرة اليابانية إلى الدول الآسيوية، أغلب الاستثمارات تقوم بها المؤسسات المتوسطة والصغيرة، والتي كانت محفزة بفضل البحث عن تكاليف الإنتاج المنافسة بدل البحث عن الدخول إلى أسواق الدول المضيفة وذلك في مجال المنافسة بين احتكارات الأقلية⁽¹⁾.

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

تتصف أشكال وسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر بالتعدد والتباين من حيث النوع والأهمية والخصائص المميزة لكل شكل وسياسة، ويرجع هذا التباين في الأشكال إلى عدة عوامل منها⁽²⁾:

- اختلاف مناخ الاستثمار من دولة مضيفة إلى أخرى، واختلاف أهدافها التي تسعى إليها من خلال الاستثمار الأجنبي؛
- عوامل ترتبط بالأرباح والتكاليف المتوقعة، ومتطلبات الاستثمار المالية والفنية والأخطار التجارية وغير التجارية... الخ؛
- اختلاف خصائص الشركات المتعددة الجنسيات، وخصائص الصناعة أو النشاط الذي تمارسه، ودرجة المنافسة في أسواق الدول المضيفة.

في الاستثمار الأجنبي المباشر يمتلك المستثمر الأجنبي جزءا أو كل المشروع سواء كان إنتاجيا أو خدميا، ومن جهة الملكية، يمكن تقسيم الاستثمار المباشر إلى، نوعين هما:

أولا: المشروعات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

1- مفهومها:

"وهي تتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة"⁽³⁾ وهي تمثل أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر تفضيلا لدى المستثمرين الأجانب، في حين تتردد الدول المضيفة في قبولها بهذا النوع، هذا التردد نابع من الخوف من التبعية الاقتصادية، وما يترتب عنها من آثار سلبية في حالة احتكار المستثمر الأجنبي لسوقها، إلا أن العديد من الدول النامية سمحت بالتملك المطلق للمستثمر الأجنبي، والذي تعتبره بمثابة ميزة تساعدها على جلب الكثير من الاستثمارات الأجنبية⁽⁴⁾.
إلا أن هذا النوع له مزايا وعيوب، يمكن سردها كما يلي:

2- مزايا وعيوب الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

أ- بالنسبة للدولة المضيفة: ترى بعض الدول المضيفة وخاصة النامية منها في الاستثمار الأجنبي المملوك بالقيام عدة مزايا، تشكل الدافع الكبير للإقبال عليه، إلا أن هناك بعض العيوب التي تتحفظ منها.

(1) - فارس فوضيل، المرجع السابق، ص: 25.

(2) - أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 18.

(3) - المرجع نفسه، ص: 18.

(4) - عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مطبعة الشعاع الفنية، مصر، ط4، 1998، ص: 242.

- مزايا هذا الشكل⁽¹⁾:
 - زيادة تدفق رؤوس الأموال إلى البلد المضيف؛
 - توفير فرص عمل كبيرة؛
 - إشباع حاجيات المجتمع المحلي من السلع والخدمات بدل الاستيراد مع احتمال وجود فائض للتصدير وما يترتب عنه من تحسن في ميزان المدفوعات.
- عيوب هذا الشكل: تحفظات خطر الاحتكار والتبعية الاقتصادية التي تخشاها الدول المضيضة النامية، ولآثارها السلبية على المستويين المحلي والدولي⁽²⁾.
 - ب- بالنسبة للشركات الأجنبية:
 - مزايا هذا الشكل⁽³⁾:
 - توفر الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في سياسات الأنشطة الوظيفية للشركة؛
 - كبر حجم الأرباح المتحصل عليها والناجمة عن انخفاض تكلفة المدخلات أو عوامل الإنتاج المختلفة في الدول النامية؛
 - التغلب على القيود التجارية والجمركية التي تضعها الدول المضيضة على الواردات، وسهولة التوسع في حالة بناء ذهنية جيدة لدى جمهور الدولة المضيضة.
 - عيوب هذا الشكل: تتمثل في الأخطار غير الجارية والناجمة عن المصادرة والتأميم والتصفية الجبرية، أو التدمير الناجم عن الحروب الأهلية أو عدم الاستقرار السياسي⁽⁴⁾.

كما يوجد أنواع أخرى من الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي لا نركز عليها في هذا البحث بل نكتفي بذكرها فقط كالاستثمار في المناطق الحرة، ومشروعات أو عمليات التجميع^(*).

ثانيا: الاستثمار المشترك أو المشروع المشترك (Joint Venture):

حسب (Kolde) الاستثمار المشترك هو مشروع يمتلكه أو يشارك فيه - ماليا أو إداريا أو بالخبرات وبراءات الاختراع أو العلامات التجارية - طرفان (أو شخصان معنويان) أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، أما "ليفنجنستون" فيرى أن الشراكة للقيام بمشروع معين سواء كانت في رأس المال أو بالتكنولوجيا فهذا يعتبر استثمارا مشتركا⁽⁵⁾. وسوف يتم التطرق لهذا الشكل بالتفصيل في الفصل الأول من هذا البحث، باعتباره الوجه الأكثر إقبالا بالنسبة للدول المضيضة، وذلك لما له من مزايا وخصائص تخدم مصالحها، بالإضافة إلى أنه أحسن أشكال الاستثمار الأجنبي في نقل التكنولوجيا.

(1) - عبد السلام أبو قحف، نفس المرجع السابق، ص: 244.

(2) - عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الإدارة والاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص- ص: 276-277.

(3) - عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الأزاريطة، الإسكندرية، ط2، 1991، ص: 373.

(4) - المرجع نفسه، ص: 374.

(*) - مشروعات التجميع تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الوطني والطرف الأجنبي، يقوم بموجبها الطرف الأخير بتزويد الطرف الأول بمكونات منتج معين ليجمعها لتصبح منتجا نهائيا، أو يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة لتجهيز المصنع وطرق سيره، مقابل عائد مادي متفق عليه.

(5) - عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الإدارة والاستثمار، مرجع سبق ذكره، ص- ص: 269-270.

المطلب الرابع: الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على الدولة المضيفة^(*):

دفعت مرونة الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الأزمات المالية العديد من الدول التامة إلى اعتباره أفضل أشكال تدفق رؤوس الأموال الخاصة، وبالرغم من أن هذا الاستثمار يعود على الدول المضيفة بالفائدة، إلا أنه عليها تقويم تأثيراته بعناية وواقعية، فمن آثاره يمكن تلخيص مايلي:

1- أثره على ميزان المدفوعات:

يعمل كل بلد لتحقيق فائض في ميزان مدفوعاته، الذي يعكس مركزه المالي في تعاملاته مع الدول الأخرى، وقدرته على اقتناء السلع والخدمات الخارجية. والنشاط الأجنبي له آثاره على ميزان المدفوعات، التي قد تكون موجبة أو سالبة، فقد يقود الاستثمار الأجنبي إلى عجز في ميزان المدفوعات، عند كثرة استيراد معدات وماكنات وآليات المشروع في مرحلة إنشائه، أو عند تحويل الأرباح إلى الخارج. أما في حالة إعادة استثمار هذه الأرباح فإن الأثر قد يكون إيجابيا أو محايدا على الأقل⁽¹⁾.

2 - أثره على تدفق النقد الأجنبي:

تعتبر الاستثمارات الأجنبية أحد المصادر الأساسية لتدفق النقد الأجنبي إلى الدول النامية، فعندما يدخل رأس المال إلى إحدى الدول، فإنه يؤدي إلى زيادة الاستهلاك أو الاستثمار المحلي، أو قد يؤدي بشكل رئيسي إلى زيادة احتياطي الدولة من النقد الأجنبي⁽²⁾.

3 - أثره على الدخل والعمالة:

تشير الكثير من الأدلة التطبيقية في مختلف الدول النامية، إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم بشكل كبير في خلق فرص عمل أمام مواطني هذه الدول، وتشير الدراسات أيضا إلى أن معدل نمو العمالة في مختلف نشاطات الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية في ارتفاع مستمر، فقد أشار التقرير الذي أعدته منظمة العمل الدولية في عام: 1981 إلى أن حوالي: 04 مليون عامل قد تم توظيفهم في الشركات المتعددة الجنسيات العاملة في الدول النامية سنة: 1980، (أي ما يعادل 05% من إجمالي القوى العاملة في العالم)⁽³⁾.

4- أثره على نقل التقنية والإدارة:

سوق التقنية سوق احتكاري إذ ليس من السهل شراء التقنيات الموجودة فيه، لذلك تلجأ العديد من الدول التامة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر كأحسن الوسائل إن لم يكن خيرا، لنقل التكنولوجيا الإنتاجية والمهارات الإدارية من البلدان المتقدمة إليها وتوطينها. فالشركات التي تستثمر في الخارج، لها تقنيات أو قدرات فنية خاصة غير متاحة للآخرين لا بد من العمل بها في مشاريعها، وبالتالي فهي تلجأ إلى المهندسين والعمال المهرة من البلد المضيف فتقوم بتدريبهم على هذه التقنيات والتي يكتسبونها ويطورونها بمرور الوقت لاستعمالها في الاستثمارات المحلية⁽⁴⁾.

(*) .. للإطلاع أكثر على هذه الآثار بالتفصيل والقياس، انظر عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مرجع سبق ذكره، ص: 115-159.

(1) - أحمد عبد الرحمان أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 96.

(2) - اشوكا مودي وديباك ميشرا وأنتوني مرسد، تدفق رؤوس الأموال الخاصة والنمو، مجلة التمويل والتنمية، تصدر عن صندوق النقد الدولي، العدد 02 جانفي 2001، ص: 03.

(3) .. عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 198.

(4) - أحمد عبد الرحمان أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 103.

خلاصة:

فرضت التحديات الاقتصادية العالمية الجديدة على الدول النامية، تكثيف الجهود التنموية للنهوض بالقطاعات الأساسية لها، وتلبية متطلبات واحتياجات شعوبها، فأصبح طموح الدول النامية الآن أكبر لمواكبة هذه التغيرات، ومسايرة هذه التحديات في تطبيق تكنولوجيا الإنتاج والتسويق والتوزيع والإدارة، غير أن إدراكها لحقيقة توجهات العولمة وما تستند إليه من قواعد، خاصة مع انتشار الشركات المتعددة الجنسيات وتطور المعلوماتية، من شأنه أن يشكّل خطراً محققاً وباستمرار، وهذا عندما لا ترقى قرارات الدول النامية إلى مستوى التحديات الاقتصادية المعاصرة الجديدة لإرساء قواعد نظام جديد قادر على مواجهة التحولات الاقتصادية، ويساعد على تحقيق أهدافها التنموية.

ونظراً لوجود علاقة بين أهداف التنمية والوسائل المختارة لبلوغها، فإنه يلزم على الدول النامية العمل على التنسيق والربط بين الموارد المتاحة والاحتياجات والمتطلبات والأهداف، وبين التقنيات التي تستوردها، وهذا ما يجعل عملية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، أحد العناصر الفعالة لتحقيق التنمية؛ وقد ثبت أن للاستثمار الأجنبي المباشر دوراً فعالاً في تحقيق هذا الهدف في البلدان المضيفة - خاصة النامية منها -، فهو الوسيلة المناسبة لنقل التكنولوجيا، رغم ماله من آثار سلبية وإيجابية على اقتصاديات هذه الدول.

وبما أن الغرض الجوهري الذي تسعى إليه الدول النامية والمتمثل في مسايرة التقدم العلمي والتكنولوجي والخروج من دوامة التبعية الخانقة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمدى ملاءمة شكل الاستثمار المعتمد عليه في مسيرة التنمية، أصبحت هذه الدول تميل إلى الشراكة الأجنبية كأحد أفضل أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، لما تتمتع به من مزايا وخصائص تناسب خططها التنموية وتخدم مصالحها على المدى البعيد والقريب، لذلك ما على الدول النامية إلا تهيئة المناخ المناسب والمساعد لجذب هذه الاستثمارات، والمفاضلة بين أشكالها.

الفصل الأول

الإطار النظري للشراكة الأجنبية

تمهيد:

تأكدت زيادة أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الاقتصاد العالمي وأصبحت من أهم المصادر الداعمة للتنمية في الدول النامية، فهي وسيلة تدفع بعجلة التنمية والتطوير إلى الأمام، ووسيلة لمضاعفة الثروات وتدعيم الطاقات الإنتاجية، لما توفره من موارد مالية مكتملة للاندماج الوطني، وما تساهم به من نقل للتقنيات والمهارات والأساليب الإدارية الحديثة، ولما تتميز به من استخدام لشبكات التسويق الدولية، حيث أن الحالة الاقتصادية والمالية المتدهورة للبلدان النامية لم تترك الكثير من الحلول والخيارات البديلة، لفتح اقتصادياتها أمام الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، فاعتمدت عليها كمصدر للتمويل والتنمية.

في أغلب الحالات تتخذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة، صيغة الشراكة نظراً لما تتميز به من قبول لدى البلدان المستضيفة، ولما تحمله من مزايا كثيرة لاقتصادياتها، فهي قبل كل شيء استثمارات إضافية، تحمل تمويلات مالية وتعمل على توفير مناصب شغل جديدة، إضافة إلى إمكانية تأهيل الشريك المحلي، وتعتبر الشراكة الأجنبية من بين أهم أشكال التبادل في التجارب والمنافع، ولعلها من بين أجمع البدائل الإستراتيجية للمؤسسات المحلية، الزامية إلى الارتقاء في مصاف المؤسسات الناجحة، مما يعزز الأهمية المستتقة من النتائج الاستراتيجية وتأثيراتها على الاقتصاديات المحلية، وتجدر الإشارة إلى أن الأعمال النظرية حول موضوع الشراكة تلفت الانتباه إلى البعد الاستراتيجي لنتائجها المحتملة، والتي قد تختلف جذرياً عن النتائج المتوقعة في المدى القصير.

لذلك سنقوم في هذا الفصل بعرض الإطار العام للشراكة الأجنبية، كظاهرة اقتصادية وكأحد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من خلال تحديد المفاهيم المتعلقة بها من خلال جملة من التعاريف والخصائص والأشكال وأهم المميزات، ثم يتم بعد ذلك التطرق إلى الأهداف المستتقة منها وإلى أهميتها لكلا الطرفين، وإلى مراحل وعوامل تجسيدها وما هي الصعوبات والمخاطر التي تحول دون ذلك؛ وقد تم تقسيم هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: ماهية الشراكة الأجنبية؛

المبحث الثاني: أشكال الشراكة الأجنبية وتسييرها؛

المبحث الثالث: تقييم الشراكة الأجنبية.

المبحث الأول: ماهية الشراكة الأجنبية:

نجد مصطلح الشراكة شائعا في العديد من المجالات، فيطلق على الشراكة الاجتماعية وعلى الشراكة الأوروبية ومتوسطة، والشراكة الاقتصادية، فبالرغم أن هذا المصطلح لا يزال حديثا نسبيا، إلا أن المفهوم المهم بالنسبة لنا هو الشراكة المتعاقد عليها بين المؤسسات الاقتصادية، والملاحظ أن المعنى يتضح ويتحدد ويتأثر بالإضافة التي تلي مصطلح الشراكة.

المطلب الأول: مفهوم الشراكة الأجنبية وخصائصها:

لتحديد مفهوم الشراكة الأجنبية يمكن تقديم مجموعة من التعاريف والخصائص على النحو التالي:

أولا: تعريف الشراكة الأجنبية:

لقد تعددت التعاريف الخاصة بالشراكة، وقدمت مفاهيم كثيرة، إلا أن الجمع عليه هو ذلك التقارب بين الأطراف المتعاقدة لأجل تحقيق أهداف مشتركة في حدود فترة زمنية معينة، وسنعرض جملة من التعاريف، والتي من خلالها يمكن استيعاب المفاهيم العامة للشراكة الأجنبية كالاتي:

- تعرف الشراكة بأنها: " ذلك الكيان الذهني القائم بين الشركات، والمبني على علاقات مميزة، عمادها البحث المشترك في المدى المتوسط والطويل، والموجه إلى خلق وتوسيع المتطلبات الضرورية" (1).
- وتعرف بأنها: "اتفاقية تعاون طويلة أو متوسطة المدى بين مؤسستين أو أكثر مستقلة قانونيا، متنافسة أو غير متنافسة (احتمال تنافسها مستقبلا)، والتي تنوي جلب أرباح مشتركة من خلال مشروع مشترك" (2).
- وهي: "عبارة عن اتفاق بين بلدين أو أكثر بهدف إنشاء مشروع أو مشروعات في القطاعات الصناعية والزراعية والخدمات على المستوى الفردي أو على المستوى الحكومي من أجل خلق وإنتاج سلع وخدمات للتسويق المحلي والتصدير بشرط أن تقدم الأطراف المشاركة مساهمتها بعناصر الإنتاج كالعامل والمواد الأولية ورأس المال والتكنولوجيا والخبرة البشرية..." (3).
- وتعرف بأنها " عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء، يتعلق بنشاط إنتاجي أو خدمي أو تجاري، وعلى أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة، وهذا التعاون لا يقتصر فقط على مساهمة كل منهم في رأس المال، وإنما أيضا المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج واستخدام الاختراع والعلامات التجارية والمعرفة التكنولوجية، والمساهمة كذلك في كافة العمليات ومراحل الإنتاج والتسويق، وبالطبع سوف يتقاسم الطرفان المنافع والأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى مساهمة كل منهما المالية والفنية" (4).

(1) - معين أمين السيد، مفهوم الشراكة - آلياتها وأنماطها.. الملتقى الاقتصادي الثامن حول الجزائر والشراكة الاقتصادية الأجنبية، نادي الدراسات الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية بالخرربة، يومي: 09 و 10 ماي 1999، ص: 06.

(2) - Boualem Aliouat, Les strategies de coopération Industrielle, Ed Economica, Paris, 1996, P14.

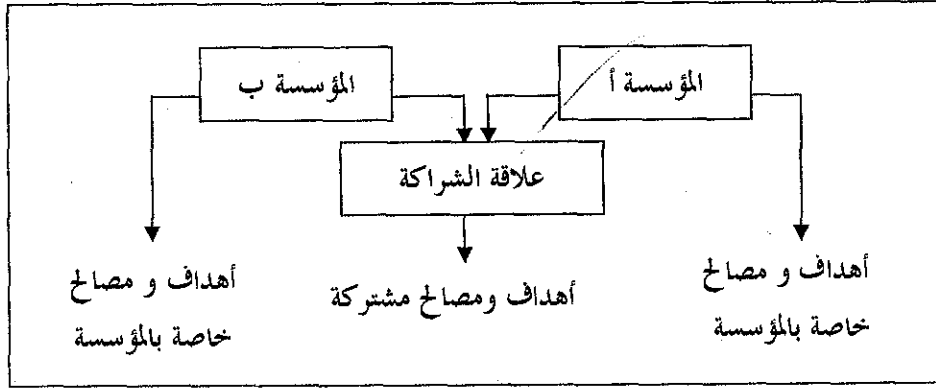
(3) - عبد اللطيف بلغرس، رضا جاوحد، تداعيات المشروع الأورومتوسطي على الاستثمار في الوطن العربي من خلال التجربة الجزائرية - مقارنة المخطط بالمحقق - المؤتمر العلمي الثاني، سبل تنشيط الاستثمارات في الاقتصاديات الانتقالية إشارة خاصة لحالة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سيكدة، أيام 15/14 مارس 2004، ص: 5.

(4) - كمال رزيق و فارس مسدور، الشراكة الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوروبي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب بالبيضاء، أيام: 21- 22 ماي 2002، ص: 3.

- هي تقارب بين عدة مؤسسات مستقلة قانونيا، لأجل التعاون في مشروع معين، أو نشاط خاص بتكثيف وتنسيق الجهود وتبادل الكفاءات والوسائل والمصادر الأساسية⁽¹⁾.
- هي إمكانية طلب أحد الأطراف (مؤسسات، مجتمعات، أشخاص...)، الاشتراك والتعاون في تحقيق أهداف معينة، وخلال فترة زمنية محددة⁽²⁾.

ومن جملة التعاريف السابقة يمكن استنتاج التعريف التالي للشراكة الأجنبية: "هي عبارة عن نموذج من علاقات التقارب والتعاون بين المؤسسات الاقتصادية، في شكل عقد قانوني يعبر فيه الشركاء عن توحيد الجهود والطاقات لخدمة أهداف مشتركة، تعجز الأطراف عن تحقيقها مستقلة أو لا تحققها بالشكل المخطط له على الأقل، ويولد عقد الشراكة التزامات وحقوقا متبادلة حيث يحتفظ كل طرف باستقلاله الاستراتيجية فيما عدا عقد الشراكة، هذا العمل المشترك يكون مبنيا على روح التعاون والثقة التي تمكن من تحقيق الأهداف في الآجال المحددة" ولتوضيح علاقة الشراكة يمكن الاستعانة بالشكل التالي:

الشكل رقم (03): علاقة الشراكة



Source: B.Garrette et P.Dussauge, *Les stratégies d'alliance*, Ed d'organisation, 1995, Paris, P25.

ثانيا: خصائص الشراكة الأجنبية:

تتميز الشراكة الأجنبية بجملة من الخصائص، والسمات تميزها عن مثيلاتها من المشاريع الاستثمارية الأجنبية الأخرى المملوكة بالكامل، ومن بين أهم الخصائص نذكر ما يلي⁽³⁾:

I- ثنائية أو تعدد مراكز القرار:

سواء كان المشروع المشترك يربط طرفين أو أكثر، فإنه سيبقى مستقلا استراتيجيا، وكون هذا الأخير في حاجة إلى التأقلم مع البيئة الخارجية، فإنه يحتاج إلى الحصول على قرارات سليمة، وهنا تظهر ميزة تعدد مراكز القرار، فبالرغم من العقد الذي يربط الأطراف المتعاقدة فإنها تحافظ في الوقت نفسه على تعدد مراكز القرار، والتي تدخل في الاختيارات

(1) - B.Garrette et P.Dussauge, *Les strategie d'alliance*, Ed D'organisation, 1995, Pris, P27.

(2) - A.M.Dahmani, *Le partenariat et les alliances stratégiques dans les nouvelles politique de développement des entreprises*, Economie N°36, septembre, 1996, P20.

(3) - سمير بن دريسو، الشراكة الأجنبية كخيار استراتيجي للمؤسسة الجزائرية.. دراسة حالة: استراتيجية الشراكة لدى مجمع صيدال- مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001، ص-ص: 16-17.

والقرارات، مما يعطي هذا المشروع طابعا أكثر تعقيدا في التسيير يختلف عن التسيير الكلاسيكي للمشروعات ذات مركز القرار الواحد.

2- استمرار المفاوضات بين الأطراف:

يتم التركيز على رضا الأطراف المتعاقدة في الشراكة من خلال التفاوض المستمر، لأن عدم الاتفاق قد يؤدي إلى فشلها، حيث يكون من الضروري توفير الإطار العام الذي يجسد الأفكار والأهداف ضمن الشراكة والمبني على أساس التفاوض عند اتخاذ أي قرار، دون العودة إلى المركزية الخانقة، وليس المقصود بالمفاوضات عند التكلم عنها كميزة، بتلك التي تحدد استفادة كل طرف من المشروع مستقبلا أو التي تحدد شكله، وإنما سعي الأطراف المشاركة إلى التفاهم والاتصال بغية تبديد مخاطر البيئة المحيطة، وذلك من خلال استمرار التفاوض للحصول على القرار الصائب الذي يخدم الجميع، ويحقق الأهداف الاستراتيجية لهذا المشروع.

3- عدم الاستقرار:

تعتبر الشراكة كشكل من أشكال التقارب والتعاون بين الأطراف المشتركة، وتعرضها لعدم الاستقرار يكون نتيجة لعدم استقرار أهداف ومصالح هذه الأطراف، هذا ما أثبتته العديد من الدراسات الإحصائية منها:

- دراسة (H.R. Horrigan) والتي أثبتت بعد دراسة 880 حالة شراكة أن (40%) منها فقط تتجاوز مدتها 04 سنوات، وأقل من (15%) فقط تستمر أكثر من 10 سنوات.

- دراسة (Bleek.j) والتي ذكرت أن أكثر من (50%) من المشروعات تختفي بعد أقل من 05 سنوات، وأن ثلاثة أرباع الإخفاقات، تعني حصول أحد الأطراف على المشروع المشترك.

وعليه يمكن أن تكون الشراكة مرحلة وسيطة فقط، من أجل التخلي عن نشاط معين والانتقال إلى نشاط مغاير، وبالتالي تصبح ضرورة المواصلة في المشروع المشترك عديمة الجدوى، وتصبح هناك ضرورة للعودة إلى الاستقلالية من خلال الانفصال أو الخروج بانتظام.

4 - المصالح المتضاربة:

إن استقلالية الأطراف المتشاركة، وسعيها المستمر نحو المحافظة على أهدافها ومصالحها الخاصة، والتي قد تختلف ترتيبها من مشروع لآخر، تجعل المشروع الجديد عرضة لتضارب المصالح والأهداف التي يسعى كل طرف إلى تحقيقها والتي غالبا ما تكون خفية-خاصة تلك التي تمتاز بالتخطيط الاستراتيجي طويل المدى-، مثل هذه الوضعية في الحقيقة ممكنة الوقوع، ففي عقود الشراكة التي يكون أحد أطرافها موردا للمشروع المشترك مثلا، يحدث صراع بين أهداف ومصالح هذا الأخير والذي يسعى إلى رفع هامش فائدته، وأهداف ومصالح المشروع الذي يسعى إلى خفض تكلفة الشراء والتحكم فيها، ولتصور مثلا وجود عدة أطراف تمارس هذه الطريقة مع مشروع مشترك يجمعها، فإن هذا الأخير سيتحول إلى كارثة مالية، إضافة إلى كل هذا نجد طابع عدم الاستقرار الذي يسود مصالح الأطراف حيث أن مصالحها في أول العقد يمكن أن تتغير في وسط مدته، الأمر الذي يزيد من احتمال تضارب المصالح.

المطلب الثاني: الدوافع المؤدية للشراكة والنظريات المفسرة لها:

أولاً: الدوافع المؤدية للشراكة: أضحت الشراكة بين المؤسسات الاقتصادية ضرورة معاصرة لتغلب على المشكلات ولواجهة التحديات التكنولوجية والمالية، إضافة لذلك تنحصر الدوافع والأسباب الحقيقية لاختيار هذا البديل الاستراتيجي في العناصر التالية:

- ظهور وتنامي ظاهرة العولمة، والتي شملت المجالات المالية والتسويقية والإنتاجية والتكنولوجية، كما شملت أسواق السلع والخدمات والعمالة، وقد أصبح مسؤولوا المؤسسات يتعاملون مع عالم تلاشت فيه الحدود الجغرافية والسياسية وسقطت الحواجز التجارية بين أسواقه بعد العمل باتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة⁽¹⁾؛

- تعاضد تكلفة التكنولوجيا وتعقدها، وبالتالي ارتفعت معها تكاليف البحث والتطوير ولهذا تبحث المؤسسات بما فيها الرائدة عن استراتيجية الشراكة في صيغتها الفنية، والتي تتيح لها نقلاً أرخص للتكنولوجيا بدلاً من استثمار مبالغ ضخمة في تطوير تكنولوجيا معينة، دون ضمان كاف للنجاح؛

- تناقص نسبي لفرص الاندماج والشراء أو الابتلاع، إما بسبب مشكلات في بورصات الأوراق المالية أو فرض قيود حكومية أو اعتبارات قانونية كدخول طرف ثالث معارض لعمليات الاندماج أو الشراء؛

إن الإخفاقات الكبيرة والمتعددة التي حدثت لعمليات الاندماج والشراء أصبحت دافعا لتطوير الشراكة الاستراتيجية كبديل جديد يسمح بتجنب التصادم الثقافي والتنظيمي الذي يسببه الاندماج، كما أن الشراكة تنحصر في مجال تعاون محدد، مما يساهم في تحسين أداء ذلك النشاط وتطويره⁽²⁾.

إضافة إلى ما سبق هناك دوافع أخرى أدت إلى اللجوء إلى هذا الخيار الاستراتيجي، أولها مواجهة التحديات والمخاطر والأزمات، وثانيها ضمان توفير الاحتياجات من المهارات والموارد والخبرة اللازمة لاختراق الأسواق الجديدة، وثالثها رافعة تمويلية جديدة وبتكلفة محدودة⁽³⁾، كما تحقق الشراكة قدراً كبيراً من فرص التحول للعالمية بأسلوب متدرج ومخطط.

ويمكن عرض الدوافع الأساسية للشراكة بالنسبة للدول المضيفة وبالنسبة للأطراف الأجنبية-والتي قد تساعدنا على تحديد مدى أهمية الشراكة كبديل استراتيجي بالنسبة لهذه الأطراف- من خلال الجدول التالي:

(1) - أحمد سيد مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص: 58.

(2) - B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, P62.

(3) - فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية، إيتراك للنشر والتوزيع، مصر، 1999، ص: 30.

الجدول رقم (02): مصفوفة المفاضلة بين دوافع المستثمر الدولي ودوافع الدولة المضيفة

دوافع الدولة المضيفة للشراكة	دوافع المستثمر الدولي للشراكة
1- جذب الاستثماران الدولية؛	1- البحث عن استثمارات ذات ضرائب أقل؛
2- الحصول على تكنولوجيا متقدمة وملائمة؛	2- التخلص من المخزون السلعي الراكد؛
3- تحقيق التقدم الاقتصادي المضطرب؛	3- التخلص من التكنولوجيا المتقدمة؛
4- المشاركة في حل المشاكل المستعصية كالبطالة وعجز الموازنات؛	4- البحث عن أسواق جديدة؛
5- توظيف عوامل الإنتاج المحلية والاستفادة منها؛	5- النمو والتوسع وغزو الأسواق الجديدة؛
6- إحلال المنتج المحلي مكان المستورد؛	6- اختيار منتجات جديدة واستخدام عملاء جدد؛
7- الاعتماد على الاقتصاد التصديري من خلال الشركات الوافدة؛	7- البحث عن أرباح ضخمة و تحويلها؛
8- تقديم مجموعة من المزايا الضريبية للتشجيع؛	8- التخلص من مخلفات الإنتاج بالإنتاج في الدول المستوردة؛
9- إنشاء صناعات جديدة؛	9- الاستفادة من الأجور المنخفضة بهذه الدول؛
10- التوسع في صناعات الخدمات كالسياحة و النقل والاتصالات و التأمين؛	10- استغلال الموارد الخام و المواد الأولية؛
11- تنمية التجارة الخارجية وتحسين الوضع التنافسي وتحقيق التقدم.	11- الاستفادة من الإعفاءات والمزايا المحفزة؛
	12- استغلال بعض الاستثمارات المتاحة محليا؛
	13- اعتبارات استراتيجية أخرى؛
	14- فتح أسواق جديدة لتدفقات الخدمات و قطع الغيار.

المصدر: فريد النجار، الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000، ص: 36.

ثانيا: أهم النظريات المفسرة للشراكة:

من خلال هذا العنصر سنحاول تقديم عرض مختصر لأهم التفسيرات النظرية التي تعالج مسألة الشراكة، ونشير إلى أن جل هذه النظريات حديثة بمداثة الظاهرة والبحوث التي تطرقت لها، ونجد من أهم تلك النظريات "نظرية تكاليف الصفقات" و "نظرية الوكالة".

1- نظرية تكاليف الصفقات: يرجع الفضل في تطوير هذه النظرية إلى (O.WILLIAMSON)⁽¹⁾ الذي وضع قائمة للعوامل المفسرة لارتفاع تكاليف الصفقات، وقد سمح هذا العمل بتوسيع إمكانية الإحلال بين مختلف أشكال الارتباط الممكنة بين المؤسسات (التعامل من خلال السوق، اتفاقيات الترخيص، اتفاقيات الامتياز، اتفاقيات الشراكة). وتشمل تلك العوامل المتحكمة في تكاليف الصفقات العناصر التالية⁽¹⁾:

- تعقد وعدم استقرار المحيط: وهذا يؤدي إلى ارتفاع احتمال حدوث الأخطار، وبالتالي ارتفاع تكاليف التعديل والتصحيح؛
- العقلانية المحدودة لدى المتعاملين: وهذا ما ينفي إنشاء اتفاقيات مثالية؛

(*) - نشر O.Williamson هذا العمل في مقال بعنوان "Transaction cost economics" في العدد الثاني والعشرين من جريدة:

- درجة تخصص كبيرة للأصول: ارتفاع تكاليف الصفقات يرجع هنا إلى نقص إمكانية استعمال هذه الأصول في ميادين أخرى نظرا لميزاتها الخاصة؛
 - تكرار العلاقات التعاقدية: كلما زاد تكرار مثل هذه العلاقات، أدى ذلك إلى تحمل تكاليف خاصة بكل علاقة تعاقدية، وهو ما يجعل البحث عن بديل الشراكة أمرا هاما لإضفاء الثبات على تسيير مثل هذه الصفقات؛
 - عامل الانتهازية: ويظهر من خلال استعمال الحيلة أو سوء النية وعدم إظهار النوايا والأهداف الحقيقية من طرف الأطراف المتواجدة في السوق، مما يستدعي تغيير تلك الأطراف (ك تغيير المورد مثلا أو المتعامل) هذه التغيرات تسبب أعباء وتكاليف إضافية؛
 - قلة عدد المتعاملين في السوق: إن نقص عدد المتعاملين في السوق يؤدي إلى وجود وضعيات احتكار وهو ما يرفع من القدرة التفاوضية لهؤلاء.
- وذكر (B.Aliouat)⁽¹⁾ أنه يمكن تصنيف كل التكاليف المتعلقة بالصفقة حسب المراحل اللازمة لإبرام تلك الصفقة وقسمها إلى:
- أ- مرحلة التفاوض: وتتضمن تكاليف البحث، وتكاليف التفاوض وإعادة التفاوض حول السعر، وتكاليف التنقل والترجمة... الخ؛
 - ب- مرحلة إنشاء العقد: تكاليف توحيد المعايير وإثبات جودة المنتجات، تكاليف الخبرة القانونية لتقييم الالتزامات... الخ؛
 - ت- مرحلة تنفيذ العقد: تكاليف الضرائب المرتبطة بالصفقة، تكاليف مراقبة التصرفات الانتهازية، تكاليف معالجة النزاعات ومختلف العقوبات... الخ.
- انطلاقا مما سبق يلجأ العديد من المتعاملين في السوق إلى إبرام عقود شراكة لتخفيض تلك التكاليف، وتعتبر الشراكة غالبا الحل الأمثل حسب هذه النظرية على الأقل لأنها مرحلة وسط بين صفقات السوق المتميزة بتكاليفها العالية وقيام المؤسسة بهذا النشاط بنفسها وهو ما يتطلب استثمارات ضخمة.
- لقد قدمت نظرية تكاليف الصفقات تفسيرات هامة لفهم علاقة الشراكة لكنها يمكن أن تطرح بعض النقائص التي تميزت بها وهي⁽²⁾:
- يستحيل عمليا تجديد تكاليف الصفقات بدقة لأنه من الواضح وجود صعوبة في ضبط تكاليف الصفقات التي تتميز بكثرة متغيراتها أحيانا، وصعوبة أو استحالة قياسها أحيانا أخرى؛
 - نظرية تكاليف الصفقات تجعل المؤسسة تتخذ قراراتها فقط من خلال طرف اقتصادي معين مع هدف تخفيض التكاليف. وهذا ما يجعل المؤسسة في وضع حرج وساكن، فقد تخارت اتفاقية تعاون في حالة ما، وتختار مشرعا مشتركا في حالة أخرى أو اندماجا في حالة مغايرة، وقد لا يتحكم في ذلك هدف تخفيض التكاليف كونها تبحث أولا عن البقاء وتحسين القدرة

(1) - B.Aliouat, Op-Cit, P48.

(2) - سليمان بلعور، أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية - حالة مجمع صيدال - مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004، ص: 24.

التنافسية، بمعنى آخر تبقى الاستراتيجية المتبعة من طرف المؤسسة هي الموجه وليس فقط شروطا محددة يملها عليها المحيط في فترة زمنية معينة.

2- نظرية الوكالة: ذكر (O.WILLIAMSON) عدة مبررات لفهم الإخفاقات التي تحدث في السوق واعتبر أن تركيز المتعاملين على تعظيم الأرباح قد يؤدي إلى غياب الثقة بينهم، وتعتبر الشراكة في هذه الظروف تسوية لهذا المشكل، ولتطوير هذه العلاقة لا بد من الاهتمام بعامل الثقة الذي يتنامى بمرور الوقت بين الشركاء، وهذا ما يجنب وقسوع تكاليف خاصة بالوكالة⁽¹⁾.

إن نظرية الوكالة تعتبر الشراكة أفضل خيار للمؤسسة، لأنها تسهل مراقبة التعاقدات المتبادلة وكونها أساسا للالتحام والترابط الذي يشكل آلية ناجعة لمنع وعرقلة التصرفات الانتهازية، وترتبط هذه المقاربة أساسا بدرجة غموض النتائج المنتظرة من النشاط، فكلما كانت درجة غموض هذه النتائج كبيرة كلما كان اللجوء لخيار الشراكة أفضل كبديل لعلاقات السوق أو دمج هذا النشاط في المؤسسة، وبالمقابل كلما قلت درجة غموض تلك النتائج كان احتمال خيار الشراكة أضعف مقارنة بعلاقات السوق والمؤسسة⁽²⁾.

المطلب الثالث: أهداف الشراكة الأجنبية:

إن ما يميز البيئة التنافسية العالمية هو ذلك التغير الدائم وتزايد المخاطر، الشيء الذي يدعو إلى ضرورة البحث عن شركاء استراتيجيين لمواجهة تلك المخاطر وتعزيز القدرة التنافسية ويتم ذلك من خلال تحويل المهارات والتكنولوجيا الحديثة، إضافة إلى هذا تهدف صيغة التعاون من خلال الشراكة إلى:

1- تحويل أو اقتناء حرفة جديدة: تعبر الحرفة عن القدرة الكلية لمؤسسة ما على توسيع مستمر لتلبية احتياجات زبائنها والاستجابة للتطورات الحاصلة في المحيط، هذه القدرة تضم ترتيبات متجانسة لمجموعة من المهارات⁽³⁾:

- مهارات في التسويق الخارجي: اكتشاف احتياجات الزبائن، تجزئة السوق... الخ؛
- مهارات الإنتاج والابتكار: تحسين الإنتاجية، التحكم في الجودة... الخ؛
- مهارات التمويل: التحكم في التكاليف المرتبطة بالتمويل... الخ؛
- مهارات في التسيير المالي: قياس ومراقبة مختلف الهوامش ومردوديات المؤسسة... الخ؛
- مهارات في الاتصالات الخارجية والداخلية: اختيار واستعمال عدة طرق للاتصال بالزبائن، تنمية المهارات... الخ.

2- سهولة الدخول في السوق الدولية: ويتم ذلك من خلال الاختيار الجيد للشريك الاستراتيجي، الذي يسهل عملية الدخول إلى السوق الدولية، كما يساعد على تقليل القيود المعيقة لتحقيق هذا الهدف كتكاليف العمليات التشغيلية والإدارية التي يتطلبها دخول هذا النوع من الأسواق، وفي هذا السياق قامت العديد من الشركات الغربية باقتحام أسواق وسط وشرق أوروبا بفضل الشراكة التي أنشأتها مع الشركات المحلية التي أمدتها بجميع المعلومات التسويقية وأسهم الناشطين في القطاع⁽⁴⁾.

(1) - B.Aliouat, Op-Cit, P72.

(2) - F.Blenchot, Modélisation du choix d'un partenariat, Revue française de gestion (Juin, Juillet, Aout 1997), P70.

(3) - سليمان بلعور، نفس المرجع السابق، ص: 20.

(4) - علي حسين علي وآخرون، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 1999، ص: 473.

3- **التعلم ونقل المعارف:** اهتم أصحاب نظرية "التعلم التنظيمي" بمسألة التعلم في المشاريع المشتركة، وحسب رأيهم فإن المؤسسة المشتركة هي أحسن وسيلة للحصول على المعارف الضمنية، وقد يتحول هيكل المؤسسة المشتركة إلى وعاء يتم فيه استقبال التأثيرات المتبادلة من الطرفين عن طريق الاحتكاك المباشر بين كل من الباعث والمستقبل، وتجدر الإشارة على أن هذا النوع من المعارف يوصف بصعوبة الانتقال عن طريق الوسائل الرسمية الكلاسيكية (كالتكوين، البحث والتطوير،... الخ)⁽¹⁾، ولهذا اعتبرت استراتيجية الشراكة أحسن وسيلة لنقل المعارف وهو ما يعرف بالتعلم (l'apprentissage).

ومن الأمثلة التي جسدت هذه الظاهرة هو ما حدث بين شركتي (Toyota) و(GM)، ففي سنة 1982 اغلقت هذه الأخيرة مصنعها القديم للسيارات في كاليفورنيا بسبب عدم كفاءته، لكنها سنة 1984 وافقت على إعادة فتحه بعد اتفاق مشترك مع شركة (Toyota)، وتم تحويله إلى مشروع مشترك (Joit Venture) وسمي المشروع الجديد ب: (Nummi)، كان لكل طرف هدفه الجوهري فشركة (Toyota) كانت تسعى لتعلم كيفية التعامل والعمل مع أصحاب مصانع مكونات السيارات في أمريكا، بينما شركة (GM) فكانت تبحث عن دراسة وتحليل أساليب الإدارة اليابانية⁽²⁾.

4- **تحويل أو افتناء مهارة محددة:** حسب (Lavalette)⁽³⁾: المهارة هي نتاج الاحتكاك بسين الأفراد والأساليب والآلات لهذا فإن تحويل المهارات عن طريق الشراكة يستدعي تحويل المناهج والطرق التقنية المرافقة لها، كما أن القيام بهذه العملية يتطلب وضع برنامج لتكوين الأفراد وتدريبهم على هذه الطرق، إضافة إلى تخصيص الوسائل المادية التي تسهل هذه العملية.

5- **نقل التكنولوجيا:** تعتبر التكنولوجيا من أهم العوامل لتطور المؤسسة الاقتصادية، فبالنظر للتطورات المتسارعة التي يشهدها حقل التكنولوجيا يوما بعد يوم فإن مواكبة المؤسسة لتلك التطورات بصفة دائمة أمر صعب، مما يجعل انتهاجها لاستراتيجية الشراكة يهدف إلى تقليص التكاليف الخاصة بالأبحاث في هذا الميدان والاستفادة مما يجلبه المستثمر الأجنبي من أساليب جديدة وتكنولوجيا متقدمة خاصة في مجال الإنتاج والتنقيب والتسويق والمعالجة، وكذا تحسين جودة المنتج إضافة إلى إمكانية تأهيل المستثمر المحلي من خلال احتكاكه بالمستثمر الأجنبي الذي يملك عادة الخبرة في مجالات التقنيات الدقيقة والبحث والتطوير المستمر⁽⁴⁾.

6- **المشاركة في المخاطر:** يتم استخدام أسلوب الشراكة للتقليل من حدة مخاطر المنافسة أو على الأقل السيطرة النسبية والحدودة على آثارها السلبية وتهدداتها، ومن بين أبرز الأمثلة في هذا المجال تطوير شركة (Boeing) لشراكة استراتيجية دولية مع عدد من الشركات اليابانية بهدف التقليل من المخاطر المالية الخاصة بعملية تطوير وإنتاج جيل جديد من طائراتها وهي: (Boeing777) لأن مشروعها بهذا الحجم بحاجة إلى بلايين الدولارات⁽⁵⁾.

7- **التقليل من حدة المنافسة:** ينتج عن اتفاقيات الشراكة نقل المعارف التكنولوجية والتجارية وغيرها، مما يضمن نوعا من الثقة المتبادلة بين الأطراف المتشاركة ويرفع من كفاءة وفعالية هذه العلاقة التي أدت إلى تحسين الوضعية التنافسية للكثير

(1) - سمير بن دريسو، مرجع سبق ذكره، ص: 48.

(2) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

(3) - Lavalette George et Niculesau Maria, Les strategie de croissance, Edition d'organisation, Paris, 1999, P161.

(4) - إبراهيم محمد الفار، اقتصاديات المشروعات المشتركة، دار النهضة العربية، بلد النشر غير مذكور، 1995، ص: 146.

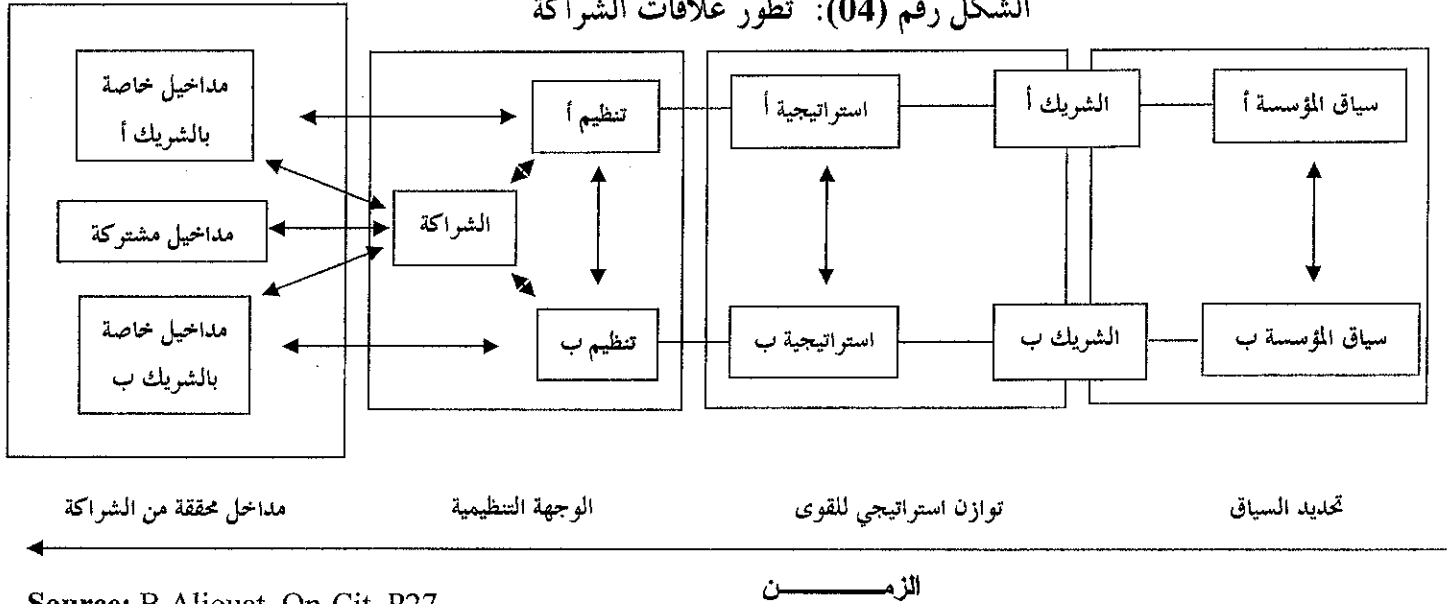
(5) - علي حسين علي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 474.

من المؤسسات، هذا النوع من العلاقة له تأثير كبير على العلاقات مع المنافسين المباشرين وكثيرا ما يؤدي إلى الهروب والتقليل من المنافسة⁽¹⁾.

كما أن الأمر لا يقتصر على تحديد وحصر المؤسسات المنافسة المتواجدة في السوق الواحد ومن ثم العمل على تخفيض حدة المنافسة بينها، بل يتعداه إلى جلب طاقات وإمكانيات جديدة للمؤسسة من خلال الشراكة لإضافتها إلى نشاطاتها الرئيسية، مما يسمح لها بخلق فرص إضافية للاستثمار في قطاعات ومجالات مكملة للنشاط الرئيسي⁽²⁾.

وبشكل عام فإن الشراكة تهدف إلى تسهيل دخول المؤسسات لأسواق جديدة وجلب تكنولوجيات أكثر تطورا وغيرها من الأهداف التي ذكرناها، لكن مع كل هذا تبقى لكل طرف استقلاليته الخاصة واستراتيجيته المتميزة، الشيء الذي يستدعي وجود نوع من التوازن من أجل المساهمة في إعطاء قوة للأطراف وتمكينها من تحقيق ميزات إضافية وجلب مداخل مشتركة إضافة للمداخل التي يحققها كل طرف، ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (04): تطور علاقات الشراكة



Source: B.Aliouat, Op-Cit, P27.

من خلال هذا الشكل نلاحظ أن الشراكة بمرور الزمن تؤدي إلى تحقيق مداخل مشتركة إضافة إلى المداخل الخاصة بكل طرف وذلك انطلاقا من المزايا المكتسبة، وهذا ما يحول المنافسة الشديدة إلى تعاون وتعايش أو على الأقل يقلل من حدتها. بعد تعرضنا لمفهوم الشراكة وخصائصها وكذا الدوافع المؤدية لها، وأهم النظريات المفسرة لها ومختلف أهدافها، سنتطرق في المبحث الثاني من هذا الفصل إلى أهم أشكال الشراكة والتي تم تصنيفها حسب معيارين، معيار العلاقة بين المؤسسات ومعيار قطاع النشاط، بالإضافة إلى التعرض للتفسير الاستراتيجي لعلاقة الشراكة.

(1) - B.Aliouat, Op-Cit, P26.

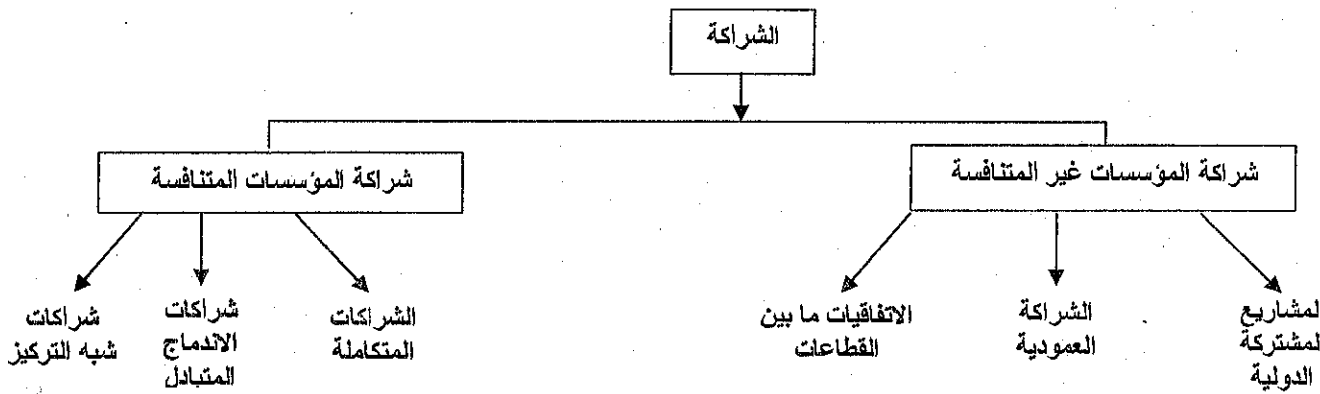
(2) - معين أمين السيد، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

المبحث الثاني: أشكال الشراكة الأجنبية وتسييرها:

المطلب الأول: أشكال الشراكة حسب العلاقة بين المؤسسات:

قام كل من (B.Garrette) و (P.Dussauge) بتقسيم أشكال الشراكة حسب طبيعة العلاقة بين المؤسسات إلى قسمين رئيسيين، يحتوي القسم الأول: على أنواع الشراكة التي تحدث بين المؤسسات غير المتنافسة أو التي لا تنشط في نفس القطاع، أما القسم الثاني فيضم أنواع الشراكة التي تكون بين المؤسسات المتنافسة كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (05): أشكال الشراكة



المصدر: من إنجاز الطالب إنطلاقاً من المعطيات النظرية.

1- شراكة المؤسسات غير المتنافسة:

يحدث هذا النوع من الشراكات كما ذكرنا بين مؤسسات تنشط في قطاعات مختلفة إضافة إلى أن لكل مؤسسة سوقها الخاص، والدافع الأساسي لهذا النوع من الشركات هو التوسع في النشاط وإقتحام أسواق جديدة ويتقسم هذا النوع إلى:

أ- المؤسسات المشتركة الدولية:

كثيراً ما تجد بعض الشركات نفسها أمام عائق ومحدودية تطبيق وتنفيذ إستراتيجيتها التسويقية، لذا فإنها تلجأ إلى إنشاء أو خلق شركة مشتركة مع شريك بإمكانه تقديم ما ينقصها في مجال التسويق أو ما يعرف بـ: (Le savoir faire) الذي تفتقر إليه، ولهذا تجمع المؤسسات المشتركة الدولية عادة بين طرف أجنبي يبحث عن سوق جديدة لتسويق منتوجه، وطرف محلي يملك معرفة كافية بالسوق الوطنية المستهدفة.

ومثال ذلك ما قامت به شركة (Renault)، حيث أنشأت شركة مختلطة مع الشركة المكسيكية (Dina) المختصة في صنع الشاحنات، وسميت الشركة الجديدة بإسم (Renault Mexicana)، وهي تقوم بالتجميع الآلي لتركيبات السيارة المرسلة من فرنسا من نوع: R5 و R12 وتسويقها في المكسيك⁽¹⁾.

(1) - B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, P91.

ومن الأمثلة على ذلك أيضا: ما قامت به شركة (British Telecom) و (Dupont Nomar) حيث أنشأتا شركة مشتركة تدعى (D) و (BT) وذلك لاستغلال تكنولوجيا عالية التطوير في بريطانيا⁽¹⁾. تتميز المؤسسات المشتركة الدولية بمزايا يمكن حصرها في النقاط التالية⁽²⁾:

- تؤدي إلى سيطرة أكبر على الإنتاج والتسويق؛
- توفر معلومات أكثر دقة مرتدة من السوق المستهدفة؛
- مساهمتها في اكتساب الخبرة.

إلى جانب تلك المزايا فإن المؤسسات المشتركة الدولية لا تخلو من بعض العيوب التي نذكر منها⁽³⁾:

- حاجتها إلى استثمار أكبر من رأس المال والموارد البشرية؛
- احتواؤها على درجة عالية من المخاطرة لأنها تتطلب كثيرا من الاستثمارات المباشرة.

وتجدر الإشارة في الأخير إلى أن هذا النوع من الشراكة يحدث غالبا في الصناعات ذات الاستثمارات الكبيرة كالصناعات الإستخراجية وصناعة السيارات والطائرات، وخاصة عندما تعاني الشركات المحلية ضعفا في مواردها المالية أو البشرية أو الإدارية والتي لا تستطيع تحمل مخاطرها وحدها.

ب- الشراكة العمودية:

يجمع هذا النوع من الشراكة بين المؤسسات التي تعمل في قطاعين متكاملين، وهي في أغلب الحالات

مورد أو زبون يقيمان علاقة من نوع: زبون /مورد، لقد نشأت هذه العلاقة نتيجة للمفهوم (Make or Buy)

أي توفير المواد الأولية ومختلف التوريدات التي تدخل في عملية الإنتاج. والتي إما أن تنتجها المؤسسة بنفسها أو تشتريها من موردها وهذا حسب معايير ومؤشرات إستراتيجية واقتصادية⁽⁴⁾.

كان أول ظهور لهذا النوع من الشراكة في الصناعة اليابانية وخاصة في قطاع صناعة السيارات، بعد أن تحول المؤسسات

من نظام الإنتاج بالحجم (Praduiton de Masse) إلى نظام الإنتاج حسب الطلب (Production au Plus juste).

حيث أن النظام الأول كان يفرض إستراتيجيتين للوصول إلى الكمية المطلوبة من الإنتاج:

- اعتماد المؤسسة على نفسها في الإنتاج؛

توكيل الموردين إنتاج بعض المركبات وهو ما يعرف بالمقاوله الباطنية (Sous-Traitance).

أما النظام الثاني فيعتمد على إستراتيجيتي التعاون العملي والشراكة العمودية⁽⁵⁾.

فظهرت الشراكة العمودية إذن كحل وسط بين الاندماج الكامل والمقاوله الباطنية، وتميزت بالإعتماد على المشاركة في المهام

والمسؤوليات وتغطيتها لكل مراحل الإنتاج، وهي تقوم على ثلاثة مبادئ أساسية⁽⁶⁾:

(1) - معين أمين السيد، مرجع سبق ذكره، ص: 8.

(2) - عمرو خير الدين، التسويق الدولي، دار وبلد النشر غير مذكورين، 1996، ص: 61.

(3) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 27.

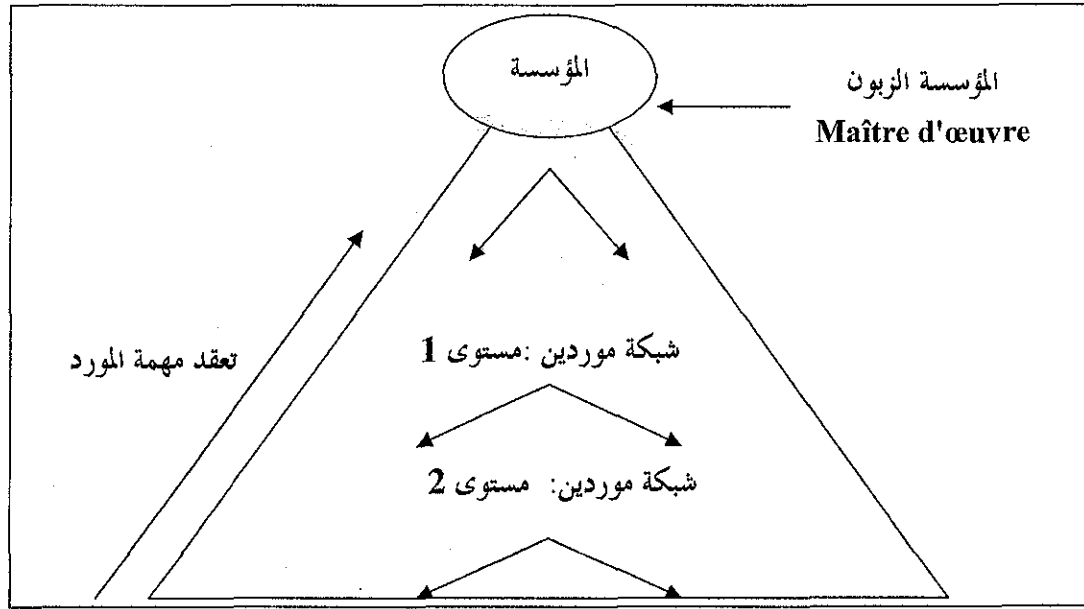
(4) - B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, PP.93, 94.

(5) - Carole Donada, Fournisseurs: pour d'jouer les pièges du partenariat, revue français de gestion N°14 (Juin, Juillet, Aout), 1997, PP.94, 95.

(6) - Ibid, P.96.

- تشكل المؤسسة والموردون هرما تكون المؤسسة على قمته بينما يتوضع الموردون في وسطه وقاعدته على عدة مستويات كل منها مرتبطة مباشرة بالمستوى الأدنى منه، أي أن لكل مورد شبكته الخاصة من الموردين، الذين يقومون بأعمال أقل تعقيدا، كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (06): علاقة الشراكة العمودية



Source: B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cite, P95.

- تساهم المؤسسة بأقلية في رأس مال موردي المستوى الأول وكل مورد يقوم بالعملية نفسها مع شبكة مورديّة وهذه العملية من شأنها حماية الزبون من السلوكات الإنتهازية للمورد، كما أنّها تشجع التعاون بينهما؛
- مورّدوا نفس المؤسسة يشكلون ما يسمى "نوادي المؤسسات"، حيث يتم فيها تبادل اليد العاملة، المعلومات، التكنولوجيا... الخ. وترجع قوة هذا النظام إلى محافظته على إستقلالية المؤسسات وفي الوقت نفسه يبقى هناك شعور بالإرتباط بالمؤسسة الرئيسية (Maitre d'œuvre).

ولكي يكون قرار إنشاء الشراكة العمودية ناجحا بالنسبة للمؤسسة يجب إعتماؤها على عاملين أساسيين هما⁽¹⁾:

العامل الأول: تحليل حافظة المشتريات بالنسبة للمؤسسة وذلك تتعين أي المركبات تحتاج لأن تكون موضوعا للشراكة العمودية وذلك بإستعمال المصفوفة التالية:

(1) - Patric Joffre, Comprendre la mondialisation de l'entreprise, Economica, 1994, P34.

الشكل رقم (07): حافظة المشتريات

درجة المنافسة بين الموردين	1	<u>مواد قليلة التأثير</u>	2	<u>مواد ذات هامش ربح كبير</u>
		<ul style="list-style-type: none"> - تكنولوجيا بسيطة. - عدد الموردين كبير. - للمشتري قدرة تفاوضية ضعيفة. - المفاوضات تتم حول السعر والحجم فقط. - طرق شراء عادية. 		<ul style="list-style-type: none"> - عدد الموردين كبير. - اللجوء إلى المعالجة الفرعية. - تكنولوجيا منتشرة.
منافسة مرتفعة				
منافسة منخفضة	3	<u>مواد معطلة</u>	4	<u>مواد استراتيجية</u>
		<ul style="list-style-type: none"> - عدد الموردين ضعيف. - للمشتري قدرة تفاوضية ضعيفة. - تكنولوجيا متقدمة. - لا يستطيع المشتري عقد الشراكة. 		<ul style="list-style-type: none"> - تكنولوجيا متقدمة. - اللجوء إلى الشراكة.
		ضعيف	قوي	الوزن النسبي للمشتري

Source: Patric Joffre, Comprendre la mondialisation de l'entreprise, Economica, 1994, P34.

حيث أن درجة المنافسة بين الموردين متعلقة بعدد الموردين المتواجدين في السوق، وهذا الأخير يرتفع كلما كانت التكنولوجيا المستعملة منتشرة، وينخفض كلما تعقدت وتخصصت.

أما الوزن النسبي للمشتري فهو متعلق بمقدار رقم الأعمال الذي يحققه المشتري بالنسبة لرقم الأعمال الكلي للمورد فمثلا: للمؤسسة (Boeing) وزن كبير جدا بالنسبة لموردي محركات الطائرات، فمبيعاتها لها تمثل: 70% من مجموع رقم أعمالهم. أما العامل الثاني: فهو إختيار الشريك القادر على توريد هذه المركبات في أحسن الظروف، والشريك الجيد هو الذي تتوفر فيه استعدادات لإقامة العلاقة وتطوير قدراته فيما يخص المنتج المعني على المدى الطويل.

ومن أمثلة هذا النوع من الشراكات هو ما قامت به شركة (Cummins Engines) المختصة في إنتاج المحركات التي فرضت عليها المعايير الجديدة لاقتصاد الطاقة ومراقبة التلوث نوعا جديدا من المكابس (Les Pistons)، وهي مركبات أساسية في كل نوع من أنواع المحركات، وواجهت هذه الشركة خيارين: إما أن تقوم بإنتاجه داخل الشركة مما يكلفها إستثمارات هامة، أو توكل المهمة للمورد. وبعد قيامها بدراسة الشكل عن طريق فريق يضم مهندسين في الإنتاج والشراء تبين أن الموردين يمتلكون وسائل أحسن، وبالمقابل فإنه في حالة إختيار الشركة إجراء تعديلات في عمليات الإنتاج على المستوى الداخلي فإنه يتوجب عليها تخصيص إستثمارات تفوق العشرين مرة ما يملكه الموردون في ميدان البحث والتطوير خاصة، إضافة إلى كون

الشركة لا تملك المعرفة الكافية وهذا ما قد يؤدي بها إلى فقدان موارد هامة يمكن تخصيصها وتوجيهها لمجالات أخرى كالإلكترونيك أو بدائل أخرى للوقود. وبعد التوصل إلى هذه النتائج قررت الشركة إسناد عمليات الإبتكار والإنتاج لهذه المركبات الجديدة (مكابس المحركات) للموردين، في حين ركزت الشركة نشاطها على مركبات أخرى⁽¹⁾.

ج - الاتفاقيات ما بين القطاعات:

ما يميز هذا النوع من الشراكة هو عدم تماثل الفروع الإنتاجية للمؤسسات المتشاركة، إضافة إلى إختلاف مجال نشاطها الشيء الذي يستبعد التنافس بينها. ويعتبر الحافز الحقيقي لإنشاء هذه العلاقة هو توسيع النشاط وذلك بتسهيل دخول كل طرف مجال نشاط الطرف الآخر الشيء الذي يطرح إشكالية مدى قدرة التعلم التي من المفروض أن يتصف بها الشريك الداخل للقطاع الجديد من جهة، وقدرة الشريك الأصلي في القطاع على التحويل السريع للتكنولوجيا التي جاء بها الشريك الداخل من جهة أخرى، وهذا الأخير يحاول دوماً إلغاء تلك الفوارق الموجودة على مستوى المؤهلات، في حين يبحث الشريك الأصلي على الإحتفاظ بها لإبقاء علاقات الارتباط قائمة⁽²⁾.

يعتبر هذا الشكل من الشراكة بارزا في قطاع الإتصالات، حيث تمضي الكثير من الشركات الناشطة في هذا القطاع إتفاقيات مع شركات أخرى في قطاعات الإعلام الآلي، الإلكترونيك، والهدف منها هو⁽³⁾:

1. الوصول إلى مؤهلات وكفاءات جديدة ومكملة لتطوير برمجيات في حالة إنشاء شبكات عمومية، اكتساب مهارة في إنتاج نواقل ذات ألياف عصبية.....الخ؛
2. الوصول إلى شبكات توزيع جديدة، فالشركات التي طورت تكنولوجيا خارج قطاع الإتصالات بحاجة إلى الإعتماد على المؤسسات النشطة في القطاع المستهدف لتوزيع منتجاتها.

إلى جانب هذا يمكن إستنباط بعض الأهداف من إنشاء الإتفاقيات ما بين القطاعات كمايلي⁽⁴⁾:

- إنشاء نشاطات جديدة في السوق: حيث يوجد هذا النوع من الشراكات بين المؤسسات الصغيرة المبدعة التي تنتمي إلى قطاعات جديدة مثل بيوتكنولوجيا، صناعة الميكروبروسيسورات....الخ من جهة والمؤسسات الصناعية الكبرى التي تنتمي إلى قطاعات مثل: الصناعات الصيدلانية، الصناعات الغذائية....الخ من جهة أخرى وذلك من أجل تطبيقات جديدة للإكتشافات العلمية.

- تقارب النشاطات: يحدث هذا التقارب بين النشاطات المنفصلة بسبب التقدم التكنولوجي مثل ذلك التقارب الحاصل بين قطاعي الإعلام الآلي والاتصالات، أو بسبب تطورات الطلب في السوق وتنوعه مثل: التقارب الحاصل بين قطاعي البنوك والتأمينات.

-التنوع: حيث تستعمل المؤسسات هذه الصيغة (إتفاقيات ما بين القطاعات) من أجل الدخول لنشاطات أخرى غير النشاط الأصلي مثل: شراكة (Daewoo) مع (GM) من اجل أن تُدخل (Daewoo) نشاط صناعة السيارات إلى جملة نشاطاتها. بعد التعرض لأشكال الشراكة الممكنة بين المؤسسات غير المتنافسة يمكن تلخيصها وتوضيحها في الشكل التالي:

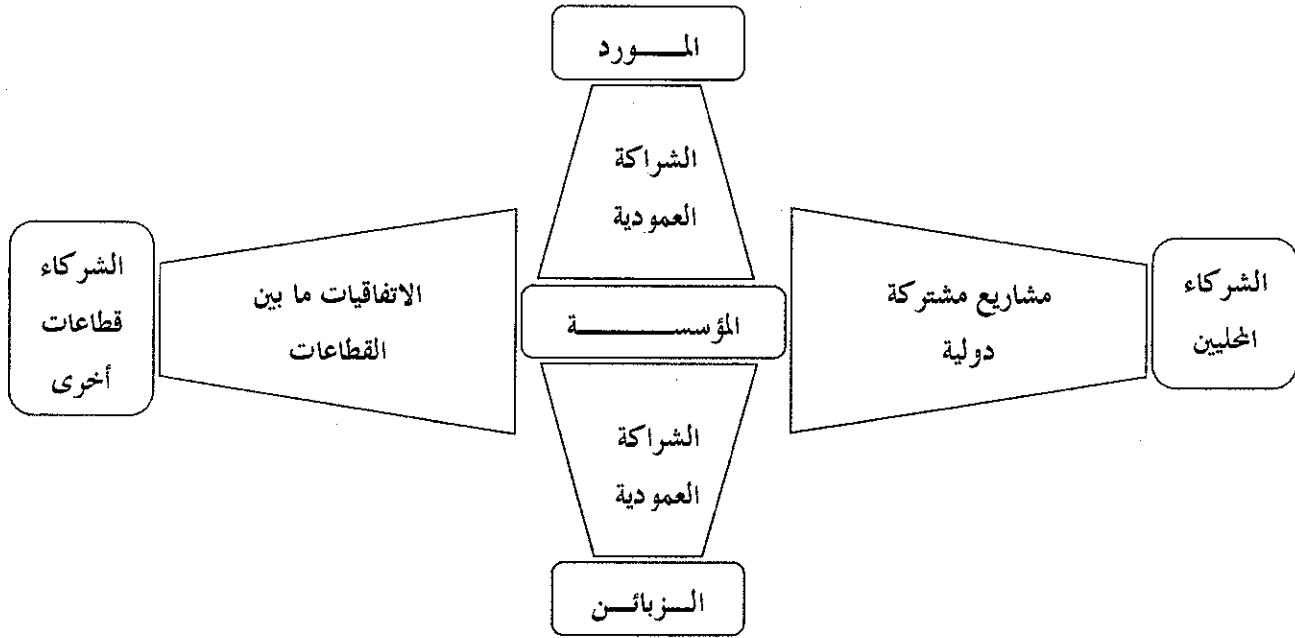
(1) - B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, P152.

(2) - Ibid, P95.

(3) - Collins Timothy.M, Doorley Tomas, Les alliances stratégiques, Inter-édition, Paris, 1995, P99.

(4) - سمير بن دريسو، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 84-85.

الشكل رقم (08): أصناف الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة

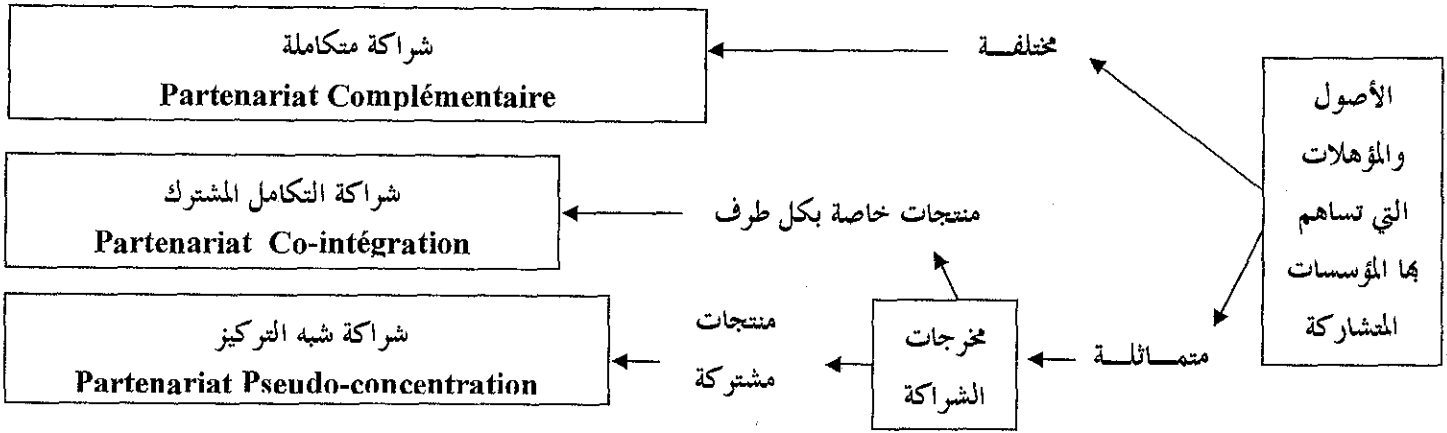


المصدر: من إنجاز الطالب انطلاقاً من المعطيات السابقة.

2- شراكة المؤسسات المتنافسة:

لقد عرف العالم في الربع الأخير من القرن العشرين ظهور تحولات مختلفة إقتصادية وتكنولوجية أدت إلى حدوث صراعات بين الشركات الكبرى سواء فيما بينها أو بينها وبين الشركات الأقل حجماً ونمواً. فالشركات المالكة للتكنولوجيا أصبحت في حاجة إلى التعاون مع الشركات الأخرى لإجراء التجارب والإشتراك في تكاليف التكنولوجيا والبحث والتطوير بدلاً من المنافسة، كما برزت أيضاً حاجة تلك الشركات إلى الأسواق العالمية لتصريف منتجاتها وخدماتها، كل ذلك أدى إلى تحول آليات المنافسة إلى صيغ جديدة للتعاون والتحالف، أو ما يعرف بـ: المنافسة التعاونية (Coopetition). لقد قام كل من (B.Garrette) و (P.Dussauge) بتطبيق أشكال الشراكة التي يمكن أن تحدث بين المؤسسات المتنافسة إلى ثلاثة أشكال رئيسية وذلك بإعتمادها على معيارين هما: الأصول والمؤهلات التي يساهم بها كل طرف، إضافة إلى طبيعة المنتجات، والشكل التالي يوضح هذه التصنيفات:

الشكل رقم (09): أنواع الشراكات بين المؤسسات المتنافسة وفق معياري الأصول المساهم بها وطبيعة المنتج

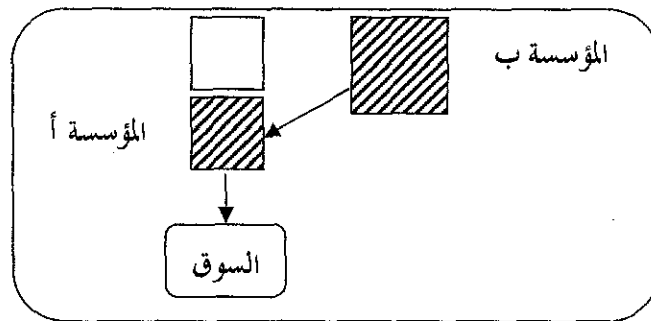


Source: B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, P100.

أ- الشراكة المتكاملة: (Le partenariat complémentaire)

يجمع هذا الشكل من الشراكة كما هو موضح في الشكل السابق بين مؤسسات تساهم في المشروع محل التعاون بأصول ومؤهلات ذات طبيعة مختلفة، ويتمثل الهدف الأساسي من الشراكة المتكاملة في إستغلال شبكة توزيعية لمؤسسة من طرف مؤسسة أخرى، كما هو الحال في أوروبا حيث تقوم شركات الدواء بتبني هذه الإستراتيجية، فقد تكفلت الشركة الأوروبية (Roussel-Velat) بتوزيع دواء (Céphalosporines) المصنوع من طرف الشركة اليابانية (Takeda)، إضافة إلى إنتشار هذا الشكل أيضا في قطاع صناعة السيارات، فشركة (Ford) مثلا تقوم بتوزيع أشكال مطورة من منتجات (Mazda) في الولايات المتحدة الأمريكية، وتوزع شركة (Général Motors) هي الأخرى منتجات كل من (Suzuki) و (Toyota)⁽¹⁾ كما تؤدي الشراكة المتكاملة إلى توسيع تكاملية (La complémentarité) المساهمات، حيث تتجنب كل مؤسسة الاستثمار في أصول مماثلة لتلك الموجودة عند الشريك، والنتيجة هي وجود منافسة خفية فيما عدا المنتج المشترك⁽²⁾، ويمكن تصوير علاقة الشراكة المتكاملة من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (10): الشراكة المتكاملة



Source: B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, P111.

(1) - B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, P110.

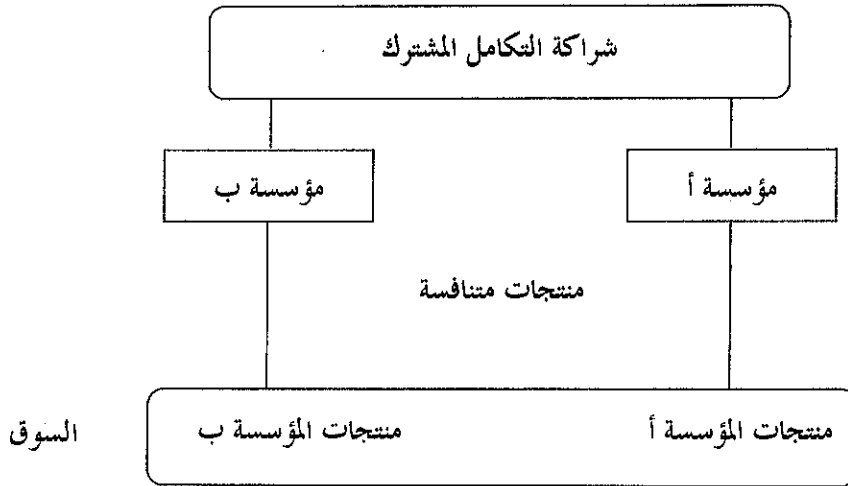
(2) - A.M.Dahmani, Op - Cit, P21.

ينحصر مجال الشراكة المتكاملة في النشاطات التجارية ونادرا ما تكون في النشاطات الإنتاجية، فالاتفاقية التي كانت بين شركتي (Chrysler) و (Mitsubishi) مثلا تجسدت في البداية في إستيراد سيارات منتجة في اليابان ليتم بيعها في أمريكا من طرف الشركات الأمريكية وذلك تحت الاسم التجاري لهذه الأخيرة، وفي مرحلة ثانية من هذه الاتفاقية تم إنشاء مصنع لمشروع مشترك لتركيب سيارات ذات أصل ياباني في أمريكا.

ب- شراكة التكامل المشترك: (Le partenariat co-intégration)

يكون هذا الشكل من الشراكة بين مؤسستين أو أكثر يتفقان على بيع أو تطوير أو التعاون في إنتاج منتج معين حجمه الحرج (La Taille critique) عند إحدى المؤسسات يفوق نشاطها العادي، وعليه تلجأ إلى شراكة الاندماج المتبادل من أجل إنتاج نفس المنتج، بينما تبقى الحرية لكل مؤسسة في إختيار طريقة التوزيع المناسبة، الشيء الذي يبقى المنافسة بين الحلفاء جد قوية فيما يخص المنتجات القابلة للإحلال⁽¹⁾، كما ذهب كل من: (P. Dussauge) و (B.Garrette) إلى أن شراكة التكامل المشترك تجمع بين المؤسسات التي تسعى للوصول إلى إقتصاديات السلم في مركب معين، أو مرحلة معينة من مراحل الإنتاج، هذه المركبات تدمج فيما بعد في منتجات نهائية خاصة بكل مؤسسة، وهكذا تبقى المنافسة قائمة في السوق بين الشركاء، ولقد أدى إرتفاع مستوى الخطورة في النشاطات محل الشراكة إلى ظهور هذا الشكل، والشكل الموالي يوضح العلاقة بين المؤسسات في شراكة التكامل المشترك:

الشكل رقم (11): شراكة التكامل المشترك



Source: B.Aliouat, Op-Cit, P149.

وكمثال على هذا النوع من الشراكة نجد مثلا: إنتاج محرك من نوع (V6 P.R.V) من طرف شركات (Peugeot, Renault, Volvo) حيث ساهمت كل من هذه الشركات الثلاث بمبلغ متساو قدر بـ: 15 مليون فرنك فرنسي آنذاك، وأدى هذا المشروع إلى توسيع تشكيلة منتجات هذه الشركات من خلال إنتاج أنواع جديدة من المنتجات هي اليوم ذات قدرة تنافسية عالية مثل: (Volvo 760, Alpine, Espace, Safrane, XM, 605 و 780) وتجري البحوث التطويرية الخاصة بهذا المنتج المشترك محرك (V6 P.R.V) في مكتب دراسات بمساهمة كل الأطراف⁽²⁾.

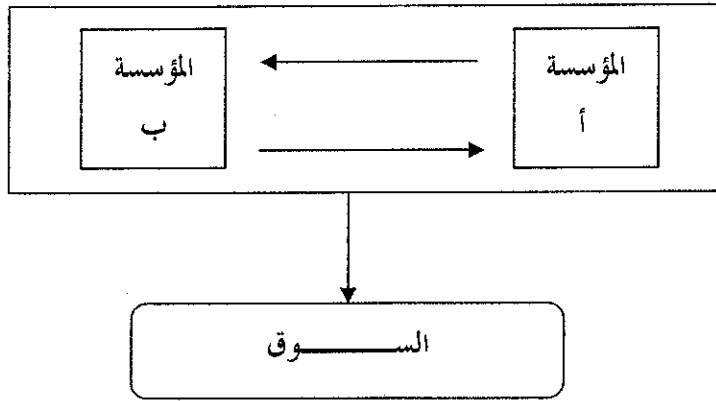
(1) - B.Aliouat, Op - Cit, P148.

(2) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

ج- شراكة شبه التركيز: (Le partenariat Pseudo-concentration)

يكون هذا الشكل من الشراكة بصفة خاصة في الصناعات ذات التكنولوجيا العالمية والتي لها أهمية كبيرة، وتجري بإمضاء صفقات شبه داخلية (Semi internalisées) بين الشركاء، وتم تجسيد هذا الشكل من خلال إنشاء ما يسمى باتحادات المصانع (Le consortium) التي تشكل كيانا مشتركا ووسيلة للدخول في السوق⁽¹⁾. وتجمع هذه العلاقة التعاونية كما هو موضح في الشكل رقم (09) بين مؤسسات تنتج وتبيع منتوجا مشتركا إضافة إلى أن الأصول والمؤهلات التي يجلبها كل شريك متماثلة، ويختلف هذا الشكل عن سابقة في أن مخرجات الشراكة هي منجات مشتركة الشيء الذي يؤدي إلى إضعاف المنافسة أو إلغائها، والشكل الموالي يوضح صورة هذا الشكل من الشراكة:

الشكل رقم (12): شراكة شبه التركيز

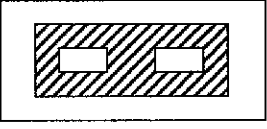
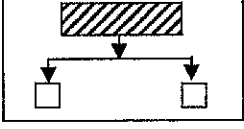
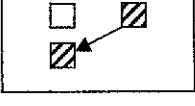


Source: B. Garrette et P. Dussauge, Op-Cit, P109.

تتصرف كل من المؤسسة أ والمؤسسة ب وكأن العلاقة بينهما هي علاقة اندماج، وبالتالي تلغي المنافسة بينهما، كما تغطي شراكة شبه التركيز أهم الوظائف الأساسية للنشاط (البحث والتطوير، الإنتاج، البيع)، حيث يساهم كل طرف في هذه العلاقة وبصفة خاصة في مهام التطوير والإنتاج قصد الوصول إلى اقتصاديات السلم من خلال تخفيض التكاليف الثابتة خاصة تلك المتعلقة بالبحث والتطوير، إضافة إلى مساعدة هذه المساهمة على توسيع سوق المنتوجات المشتركة. وفي الأخير يمكننا تلخيص شراكات المؤسسات في جدول يوضح مفهوم كل شكل والهدف منه إضافة إلى الأثر المحتمل لكل نوع على المنافسة والتنظيم المناسب في كل حالة.

(1) - B. Aliouat, Op - Cit, P148.

الجدول رقم (03): أنواع شركات المؤسسات المتنافسة

شراكة شبه التركيز	شراكة التكامل المشترك	شراكة متكاملة	التعريف
 <p>اتحاد مصانع (Consortium) بين مؤسسات متنافسة تطور، تنتج وتبيع منتوجا مشتركا.</p>	 <p>مجموعة مؤسسات تطور و/أو تنتج عنصرا أو مركبا مشتركا يدخل في المنتجات الخاصة بكل طرف.</p>	 <p>مؤسسة تملك شبكة توزيع وتبيع منتج مطور من طرف مؤسسة منافسة تريد تسويق هذا المنتج.</p>	
الوصول إلى الحجم الحرج في قطاع النشاط دون اللجوء إلى التركيز.	الوصول إلى الحجم الحرج في إنتاج مركب أو مرحلة من النشاط دون اللجوء إلى مرد خارجي.	توسيع تكاملية المساهمات دون اللجوء إلى الاستثمار في أصول مماثلة بين الشركاء.	الهدف
المنافسة تلغى في المنتج المشترك.	المنافسة باقية بخصوص المنتوجات النهائية.	المنافسة تكون غير ظاهرة في المنتوجات الأخرى بينما لا تبقى في المنتج محل الشراكة.	الأثر على المنافسة
المشروع محل التعاون يجرأ إلى مشاريع صغرى في التطوير والإنتاج بمشاركة أطراف الشراكة، وأحيانا تعهد وظيفة البيع إلى فرع مشترك.	المشاركة في أعمال البحث والتطوير بين المشاركين، إضافة إلى الإنتاج في مصنع مشترك.	كل طرف يقوم بوظائف حسب الأصول التي يملكها وقد يكون الإنتاج والبيع من طرف فرع مشترك.	نوع التنظيم السائد
صناعة الأسلحة، صناعة الطائرات.	صناعة السيارات، الإعلام الآلي.	صناعة السيارات، قطاع الاتصالات.	الصناعات التي يسود فيها كل شكل
Concorde Airbus Eurocopter	محرك v6 (PRM) Renault-VW Sremens-IBM	GM-Toyota (Nummi) Matra-Renault (Espace) Roussel-Uzlal- Takeda	أمثلة

المطلب الثاني: أشكال الشراكة حسب قطاعات النشاط:

إضافة إلى تقسيم الشراكة حسب طبيعة العلاقات بين أطرافها يمكن أيضا تصنيفها حسب قطاعات وميادين النشاط إلى: شراكة صناعية، شراكة تجارية، شراكة مالية، وشراكة في ميدان البحث والتطوير.

1- الشراكة الصناعية:

عقد في الميدان الصناعي عدة اتفاقيات تأخذ في أغلب الأحيان شكل عقود مخططات العمل (Contrats Cadres)، غير أن هذا البروتوكول ليس الوحيد في السوق، وقد ذهب (G.Richardson) إلى أن جوهر هذه الاتفاقيات التعاونية تتمثل في قبول درجة معينة من الإلتزامات من جهة، وإعطاء ضمانات حول التصرفات المستقبلية من جهة أخرى، وأضاف كل من: (G.Paché) و (V.des.Garets)، أن الهدف من هذه العقود هو الوصول إلى مستوى مقبول من الأداء وتحديد طبيعة وأشكال تنفيذ العمليات⁽¹⁾. وتبرز ضرورة إقامة ما يعرف بالتعاون الفني إنطلاقا من ضخامة التكاليف المخصصة للمشاريع الصناعية من جهة، وكذا ما تتطلبه من تكنولوجيا عالية، وفي هذا الإطار تلجأ بعض الشركات العالمية إلى التقارب وإنشاء فرق أو جماعات متخصصة في المشاريع التكنولوجية والصناعية المتطورة⁽²⁾، ولم لا الانفصال فيما بعد واللجوء إلى المنافسة الفعلية حول المنتج النهائي المعد والمطروح في الأسواق العالمية.

ندرج في هذا السياق مثلا: الشراكة الإستراتيجية بين شركتي (تكلا) و(بيكتل) فقد قامت هذه الأخيرة - وهي إحدى أهم الشركات الهندسية والإنشائية - باختيار برنامج (Xsteel) الذي تطوره شركة (تكلا) المتخصصة في تطوير برامج ورسم وتصميم عمليات مراحل الصناعات الإنشائية، كأداة رئيسة لإصدارات الرسومات والنماذج الإنشائية المفصلة في تنفيذ مشاريعها الهندسية، وقد وقع إختيار شركة (بيكتل) على برنامج (Xsteel) بعد دراسة مستفيضة لعدد من الحلول البرمجية المتخصصة في خدمة قطاع الإنشاءات، ونظرا لما يتمتع به البرنامج من تقنية متقدمة وميزات عملية متكاملة، حققت شركة (تكلا) من خلال هذا التحالف نجاحات في تعزيز موقعها الهام في قطاع الإنشاءات في منطقتي الهند وإيران إضافة إلى الإمارات العربية المتحدة والسعودية وغيرها من دول الخليج العربي، وتم ذلك في فترة قياسية لم تتجاوز 17 شهرا، وقد أعتبر برنامج التصميم الإلكتروني الذي تطوره شركة (تكلا) شريكا تقنيا للعديد من الشركات الهندسية المرموقة كشركة أنظمة الإمارات للإنشاءات، والشركة الدولية العربية وشركة هيدلاين الهندسية..... الخ⁽³⁾. ويمكننا أن نحصر الدوافع الرئيسية لهذا الشكل من الاتفاقيات في النقاط التالية⁽⁴⁾:

- عوامل تقنية (تطور التكنولوجيا، الإبداع)؛
 - عوامل إقتصادية (آثار الحجم، تكاليف البحث والتطوير....)؛
 - عوامل تجارية (تظافر وتداخل الإحتياجات وتفضيلات المستهلكين، تقوية شبكات التوزيع.... الخ)؛
 - عوامل سياسية (التحفيزات الحكومية والإقليمية، الاتفاقيات السياسية....).
- كما أن هناك عدة أوجه لاتفاقيات الشراكة في المجال الصناعي أهمها:

(1) - Georges, Fassio, Partenariat industriel, Revue Gestion, (Mais, Avril), 2000, P121.

(2) - معين أمين السيد، مرجع سبق ذكره، ص: 06.

(3) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

(4) - B.Aliouat, Op - Cit, P15.

1-1 إتفاقيات التخصص والصنع: (Le contrat de Façonnage)

يفرض هذا الشكل نوعاً من تبادل المنتجات دون التدخل في رأس المال، كما هو جارٍ في إتفاقيات صنع قطع غيار لمؤسسة إنتاج السيارات، كما يقوم مبدأ التخصص على فرضية أن لكل مؤسسة تخصصاً محدداً في منتج معين، وعن طريق الشراكة يتم تبادل هذه الإختصاصات لضمان سير عملية الإنتاج، وفي أغلب الأحيان يكون هذا الشكل بين مؤسسة محلية تملك مبانٍ وأجهزة للتحويل والإنتاج ومؤسسة أجنبية لها مهارات وكفاءات عالية⁽¹⁾.

1-2 إتفاقيات المقاوله الباطنية: (Les accords de Sous – Traitance)

يمثل عقد المقاوله الباطنية إتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين (شركتين أو فرعين من فروعها مثلاً) بموجبها يقوم أحد الأطراف بإنتاج سلعة أو توريد أو تصدير قطع غيار أو مكونات أساسية خاصة بسلعة معينة للطرف الأول الذي يستخدمها في إنتاج السلعة بصورتها النهائية وبعلامته التجارية، كما قد تحتوي الإتفاقية على إلتزام الطرف الأصلي بتوريد المقاول من الباطن بالمواد الخام اللازمة لتصنيع مكونات السلعة التي يتم توريدها فيما بعد للطرف الأصلي⁽²⁾.

وتعتبر تجربة المنتج الرئيسي للسلع الإلكترونية الاستهلاكية (موتورولا) مثلاً يحتذى به في هذا الميدان، فقد كانت هذه الشركة رائدة وبارزة منذ منتصف السبعينات حتى بداية الثمانينات أين إصطدمت بمنافسة شديدة من طرف شركتي (ماتسوشيتا) و(سوني) وبعض الشركات اليابانية الأخرى، وأخذ منافسو شركة (موتورولا) في التزايد فيما بعد ليضم كلا من شركة (NEL) و(فيوجيستو) من اليابان و(إل، أم، إريكسون) من السويد في صناعة الإتصالات، إضافة إلى (فيليبس) الهولندية و(سيمتر) الألمانية.

أمام هذا الوضع إختارت (موتورولا) إستراتيجية تسعى من خلالها للتواجد القوي في السوق اليابانية، وكتنفيذ لهذه الإستراتيجية أبرمت الشركة إتفاقيات حقوق التصنيع ومقاولات باطنية مع (توشيبا) خاص بوحدة الذاكرة لتقوم فيما بعد بعملية التجميع والتغليف وتسويق تلك الرقائق تحت إسمها وعلامتها التجارية، وكانت نتائج هذه الإستراتيجية واضحة على شركة (موتورولا) حيث توصلت إلى تصاميم أفضل لمنتجاتها كما حازت على تواجد أكبر في السوق اليابانية⁽³⁾.

1-3 عقد شراء بالمبادلة (المقابل): (L'achat en retour/ Bay back)

في إطار هذا العقد يلتزم المصدّر بشراء جزء من الإنتاج المصنوع، أي أن الشريك الذي يقوم بتمويل الشركة بالأجهزة والمواد اللازمة للإنتاج يلتزم مقابل ذلك بشراء المنتج التام الصنع، الشيء الذي يسمح بتخصيص كل من الشريكين في وظيفة محددة، وتحدث أغلبية هذه الإتفاقيات بين طرف أجنبي يهتم بالتسويق وآخر محلي يقدم مهارات ويهتم بالإنتاج⁽⁴⁾.

من خلال ما تقدم يمكن التأكيد على أهمية الشراكة الصناعية، بإعتبارها محور هاماً للتنمية الإقتصادية والسيطرة على الأسواق العالمية وجلب التكنولوجيات العالية، حيث تمكنت العديد من الدول من نقل التكنولوجيات المناسبة لها من خلال

(1) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 37.

(2) - عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، مصر، 2002، ص: 128.

(3) - أحمد سيد مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص: 69.

(4) - معين أمين السيد، مرجع سبق ذكره، ص: 08.

هذه الإتفاقيات، كما هو الشأن في اليابان وماليزيا وسنغافورة، إضافة إلى كون العديد من الشركات الوطنية أو المحلية جلبت التكنولوجيا من الشركات متعددة الجنسيات خاصة في مجالي الصناعات الإلكترونية وصناعة السيارات.

نستخلص إذا أن نظام المشاركة الصناعية يحقق نقل التكنولوجيا والمعرفة الإدارية الحديثة بصورة أكثر فعالية مقارنة بالمشروعات المملوكة بالكامل للأجانب، وهذا نظراً لأن المصالح المحلية والوطنية تكون ممثلة بصورة واضحة ومؤثرة في المشروع المشترك⁽¹⁾. على افتراض أن يكون الشريك المحلي على خبرة ودراية بالنشاط الإقتصادي محل المشاركة وبإمكانه تقديم تسهيلات وخبرات في مجال الإنتاج والأسواق والتوزيع والعمل والتمويل والإئتمان المرتبط بهذا النشاط.

2- الشراكة التجارية:

للشراكة في الميدان التجاري دور ديناميكي وفعال، في مجال نشاطات بيع وشراء المنتوجات داخل الأسواق المحلية أو الدولية، وتمثل هذه الصيغة في التعاون المشترك بين مؤسستين أو أكثر تعاني المؤسسة الأصل من ضعف في تسيير نشاطها التجاري وبالتالي تلجأ للشراكة لترويج جزء من منتوجاتها في السوق المحلية أو الخارجية، وفتح شبكات جديدة للتوزيع، الشيء الذي يؤثر على رقم أعمالها بصفة إيجابية. وتتخذ الشراكة التجارية أشكالاً عديدة نذكر منها:

1-2 التعاون الأفقي للتموين:

يتم خلق تعاون أفقي للتموين عن طريق إستغلال المنتوج بترخيص أو شراء من المورد، فالعديد من الشركات تلجأ لشراء بعض المنتجات من شركة أخرى، عن طريق إتفاقية الترخيص، ثم تقوم ببيعه تحت الاسم التجاري للشركة المنتجة حسب ما هو متفق عليه في العقد، وفي أغلب الأحيان يتم اللجوء للترخيص في الحالات التالية⁽²⁾:

- غياب أو نقص الكفاءات العالية الخاصة بالمنتوج في المؤسسة؛
- إرتفاع تكلفة الإنتاج بالمقارنة مع إمكانية الشراء من المصدر الرئيسي؛
- السمعة والشهرة التجارية العالمية المميزة التي يمتاز بها منتوج المؤسسة المانحة للترخيص.

2-2 إنشاء شركة مشتركة:

حيث أن بعض المؤسسات تجد نفسها أمام صعوبات لتنفيذ إستراتيجيتها التسويقية ويتحلى ذلك في⁽³⁾:

- عدم قدرتها على النفاذ وإقتحام الأسواق الخارجية؛
 - ضعف طاقتها الإنتاجية والخدماتية لتلبية الطلبات المتزايدة؛
 - محدودية السيطرة والتحكم في القنوات التسويقية المحلية؛
 - عدم فعالية بحوثها التسويقية في تسريب المنتجات عبر القنوات التسويقية العالمية إلى السوق الدولية.
- كل هذه العوامل وغيرها جعلت إنشاء شركة مشتركة أمراً هاماً لتغطية ما تعاني منه المؤسسة من نقص في مجال التسويق.

(1) - زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، مصر، 1998، ص: 429.

(2) - معين أمين السيد، مرجع سبق ذكره، ص: 08.

(3) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 39.

3-2 منح الامتياز: (La franchise)

تعتبر عقود الامتياز شكلا من أشكال عقود الترخيص، حيث تقوم شركة دولية بمنح حق أو امتياز أداء عمل معين بطريقة محددة لفترة من الزمن وفي مكان محدد لشركة محلية في دولة أخرى، وعلى هذا الأساس تقوم الشركة المستفيدة من الامتياز باستعمال طريقة تنظيم معينة، وأداء عمل معين تحت الإسم التجاري للمؤسسة صاحبة الامتياز نظير دفع مقابل مالي للمؤسسة صاحبة هذا الامتياز⁽¹⁾، كما يدخل ضمن حق الاستثمار أو الامتياز تحويل الكفاءات والخبرات التجارية وخلق شبكة بيع وقنوات توزيع للمؤسسة إضافة إلى إمكانية تعلق هذا الحق باستعمال علامة أو عنوان محل أو مجموعة منتجات أو خدمات أو مهارات ومساعدات تقنية وتجارية.

وتجدر الإشارة إلى بعض الحالات المرتبطة بهذا النوع من الاستثمار والتي يمكن تلخيصها كما يلي⁽²⁾:

الحالة الأولى: التراخيص الاضطرارية وهذا الشكل سائد في بعض الدول النامية التي لا تصرح للشركات الأجنبية بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار، ما يضطر الشركات المعينة إلى بيع براءات الاختراع أو التراخيص للمستثمرين الوطنيين في هذه الدول أو منح الاستفادة من التصميمات الفنية... الخ، وهذا مقابل عائد مادي أو أتعاب معينة تعتبر بديلا عن الاستثمار المباشر، وتسمح بالدخول إلى أسواق هذه الدول بطريقة غير مباشرة.

الحالة الثانية: التراخيص بالاختيار، وهنا يتم منح تراخيص الإنتاج أو التسويق من قبل الشركات الأجنبية كأسلوب غير مباشر للإستثمار وغزو الأسواق الدولية، وهذا بالرغم من توفر فرص الإستثمار المباشر في الأسواق المستهدفة.

الحالة الثالثة: وهي المزج بين منح التراخيص وعمليات التجميع الصناعية، ومثال ذلك بيع براءة اختراع من طرف شركة أجنبية متخصصة في إنتاج أحد أنواع السيارات، وفي الوقت نفسه تقوم بالدخول في مشروع التجميع لهذا النوع من السيارات في الدول المضيفة.

3- الشراكة في ميدان البحث والتطوير:

تشتمل البحوث التطويرية على ثلاثة أنواع من المشروعات: البحوث الرئيسية والبحاث الأساسية بالإضافة إلى البحوث التطبيقية، وترصد العديد من الحكومات والشركات مبالغ طائلة للإنفاق عليها، الشيء الذي يعتبر واقعا أساسيا للاشتراك الفني في هذا المجال، وتظهر هذه الشراكة الفنية في البحث والتطوير من خلال المشاركة في ميزانيات البحوث وتبادل الخبرات والتعاون على تخفيض المخاطر.

ويبرز هذا الشكل من الشراكة بدرجة كبيرة في القطاعات التالية⁽³⁾:

- شركات الأدوية العالمية؛
- البحث والتطوير بين الجامعات ومراكز الأبحاث والشركات الكبرى؛
- في مجال إنتاج الأسلحة والسلع الإستراتيجية؛
- في ميدان الإعلام الآلي وتكنولوجيا المعلومات؛

(1) - عمرو خير الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 57.

(2) - عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، مرجع سبق ذكره، ص: 118.

(3) - فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية، مرجع سبق ذكره، ص: 74.

- الشراكة في تمويل بحوث تطوير المنتجات البترولية والبتروكيماوية.

4- الشراكة المالية:

يظهر هذا الشكل عند مساهمة شركة ما في رأسمال شركة أخرى أو أكثر، وكمثال نأخذ ما قامت به شركة (Ford) مثلا حيث حازت على حصة 25% في شركة (Mazda)، كما تساهم شركة (G.M) هي الأخرى بنسبة 39% من أسهم شركة (Isuzu) و55% من أسهم "سوزوكي" و 50% من أسهم (Daewoo Motors) الكورية.

هذه الصيغة تتيح للشركة المساهمة في رأسمال الشركة الأخرى بتأمين قطع الغيار أو مكونات تحتاجها، كما تمنحها الحق في توجيه إدارة وسياسات الشركة التي تمت المساهمة في رأسمالها، الشيء الذي يخدم مصالح الشركة المستثمرة في تطوير منتجاتها وتكنولوجياها وجهودها التسويقية⁽¹⁾.

المطلب الثالث: التسيير الإستراتيجي للشراكة:

تتميز الشراكة الاستراتيجية بوجود علاقات غامضة بين المؤسسات، ويرجع ذلك إلى إختلاط التعاون بالتنافس في هذه العلاقة، مما يضفي على تسييرها طابع التعقيد، والشيء الذي يُصعب التحكم في هذه الرابطة هو تلك الأهداف الخاصة بكل شريك والتي قد تكون خفية بالمقارنة مع الأهداف المشتركة، كما أن العمل على تحقيق تلك الأهداف غير الظاهرة من أي طرف على حساب مصالح الطرف الآخر كثيرا ما يؤدي إلى الخلافات والمنازعات من حين لآخر⁽²⁾. من خلال ما تقدم تبرز الأهمية والضرورة الملحة لإدارة ومراقبة هذه العلاقة بشكل إستراتيجي وفعال، وذلك من خلال تتبع المراحل اللازمة للوصول بالاتفاقيات المبرمة إلى التنفيذ الفعلي ومن ثم تحقيق النتائج الإيجابية المرجوة والمخطط لها، وتتمثل هذه المراحل في:

1- التحضير للدخول في الشراكة:

ويتمد التحضير للدخول في الشراكة من بداية التفكير في قرار الشراكة حتى مرحلة التفاوض مع الشريك المناسب.

1-1 قرار الشراكة: ويتم اتخاذه بالاعتماد على معطيات التشخيص الداخلي للمؤسسة والتشخيص الخارجي للمحيط الذي تنشط فيه والتأكد من مدى سلامة مثل هذه الخطوة ومدى تلاؤم قرار الشراكة مع أهداف المؤسسة الاستراتيجية وذلك بعد القيام بحصر جميع نقاط القوة والضعف وتحديد مدى استفادات المؤسسة من جلب الشريك الأجنبي، ويتم إتخاذ قرار الشراكة دوما في المستويات الإدارية العليا ومن المهم جدا اللجوء والاعتماد على الهيئات الدولية والاستعانة بمكاتب الدراسات المتخصصة في دراسة جدوى المشروع المشترك بالنسبة للمؤسسة⁽³⁾.

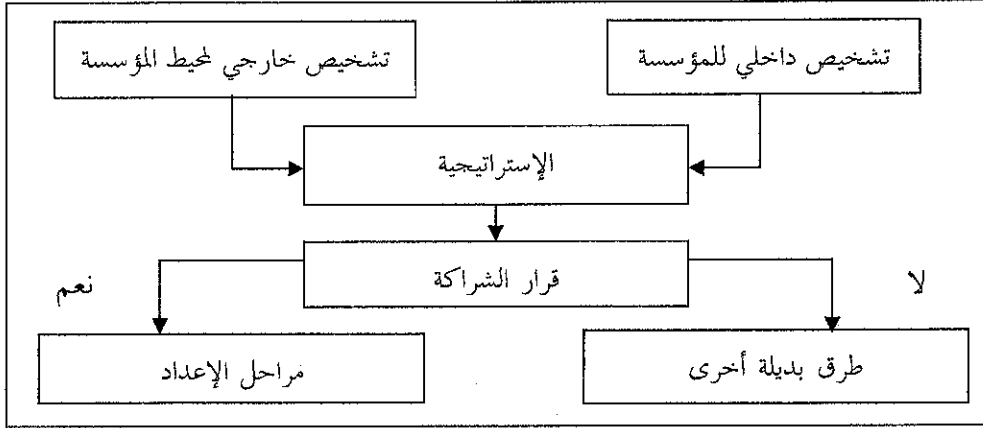
ويمكن عرض الشكل التالي لتوضيح مراحل إتخاذ قرار الشراكة:

(1) - أحمد سيد مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص: 60.

(2) - Alian Noël et Pierre Dussauge, Perspectives en Management stratégique, Economica, Paris, 1994, P186.

(3) .. ابراهيم محمد الفار، مرجع سبق ذكره، 1995، ص: 82.

الشكل رقم (13): مراحل اتخاذ قرار الشراكة



المصدر: من إنجاز الطالب انطلاقاً من المعطيات السابقة.

2-1 مرحلة البحث وجمع المعلومات: بعد اتخاذ قرار الشراكة تأتي مرحلة البحث عن الشريك الملائم وجمع ما أمكن من معلومات تفيد في إنتقائه، وعلى المؤسسة أن تبدي رغبتها الرسمية في عقد الشراكة وذلك من خلال طرح هذه الفكرة في السوق، سواء باستعمال الإنترنت أو الاتصال الشخصي أو المعارض وغرف التجارة أو من خلال معاهد البحث والإحصاء، وبعد ذلك تلجأ المؤسسة إلى دراسة سوق الشركاء العارضين والمفاضلة بينهم ويتم الاختيار وفق المعلومات المتوفرة عن الشريك⁽¹⁾، ويعد اختيار الشريك المناسب أهم قرار تواجهه المؤسسة، لذا ينصح قبل البدء في أي مشروع مشترك بإجراء دراسة وتقييم أولي لذلك المشروع من كل جوانبه وذلك من خلال النقاط التالية⁽²⁾:

- وضع تصور للصفات المرغوبة في الشريك؛
- تحديد الشركاء المحتملين؛
- التفاوض على بنود الاتفاق.

انطلاقاً من هذه النقاط نجد عنصراً خاصاً يوضع تصور للصفات المرغوبة في الشريك المحتمل، وهذه الخطوة لا تكون بطريقة عشوائية وبناء على افتراضات غير منطقية بل هناك معايير تراعى أثناء الاختبار من أهمها:

أ- عامل المنطقة الجغرافية:

يقع الاختيار حسب هذا المعيار على الشريك الذي يقع في المنطقة الجغرافية المتميزة بما يلي⁽³⁾:

- الاستقرار السياسي: حيث يعتبر بمثابة تعهد ضمني بالمحافظة على الأموال المستثمرة وعدم تعرضها لمخاطر المصادرة والتأميم.
- الاستقرار الاقتصادي: وذلك من خلال وضوح السياسة الاقتصادية المعتمدة من قبل الدولة المضيفة؛ واقعية النظام الضريبي وإنصافه؛ صرامة السياسة النقدية؛ كفاءة الجهاز المصرفي والمالي؛ استقرار التعريفية الجمركية واعتدالها.

(1) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 42.

(2) - عمرو خير الدين، مرجع سبق ذكره، ص: 63.

(3) - عبد المجيد قدي، الاقتصاد الجزائري والشراكة الأجنبية خارج قطاع المحروقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد، المنلقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، أيام: 23/22 أفريل 2003.

ب- العامل الثقافي والسلوكي:

وفق هذا المعيار، يتم اختيار الشريك ذي السلوكيات والثقافة المماثلة أو المتقاربة مع الطرف المحلي، وهذا لأن الكثير من الخبراء يعتبرون التماثل الثقافي والسلوكي عاملاً أساسياً لإنجاح الشراكة، أما إذا تعذر احترام هذا المعيار وتم اختيار شريك يحمل ثقافات مختلفة، فإنه من الواجب وضع قنوات خاصة لإحداث التقارب الثقافي بين الأطراف، كتنظيم لقاءات بين المديرين والمسيرين⁽¹⁾.

ت- عامل القدرات التكنولوجية والمالية التي تميز بها الشريك:

إضافة للمعايير السابقة، ينصح عند اختيار الشريك مراعاة قدرته التكنولوجية ومهاراته ومدى تحكمه في المشاكل التشغيلية كما تعتبر الوضعية المالية للشريك مؤشراً هاماً يعتمد عليه في إتخاذ قرار اختيار الشريك المحتمل.

3-1 مرحلة المفاوضات: بعد أن تحدد المؤسسة الشريك المناسب، يتم الدخول في عملية التفاوض التي تعبر عن صدق ورغبة كل شريك في السعي قدماً نحو تجسيد فعلي للشراكة، لذا ينبغي أن تكون جميع الوسائل والصيغ المقترحة لتنفيذ المشاريع متلائمة مع احتياجات وظروف كل الأطراف⁽²⁾، وعلى هذا الأساس يتم تحرير ملف التفاوض من طرف المؤسسة وتعيين الفريق المختص بهذه العملية، يضم هذا الملف كل النقاط المتعلقة بالشراكة، وكيف يستفيد كل طرف من المشروع مستقبلاً، كما تبدأ المفاوضات بطرح الأفكار الأولية حول التعاون بصفة شكلية على مستوى مديريات العمل قبل أن تتدخل الإدارة العامة والرئيس أو المدير العام، لإضافة بعض النقاط الأساسية التي قد يكون تغافل عنها المتفاوضون⁽³⁾، وتجدر الإشارة إلى أن هذه العملية لا تقتصر على بداية المشروع، بل تستمر ما دامت علاقة الشراكة قائمة، كما أن عامل القوة التفاوضية له أثر كبير على المفاوضات، فالشريك ذو الوضعية الإستراتيجية الجيدة يستطيع فرض صيغ وحلول تخدم مصالحه بالدرجة الأولى.

2- بناء وتفعيل المشروع المشترك:

هذه المرحلة هي التي يتم فيها إعطاء المشروع المشترك الصيغة القانونية، ويتم تأسيسه على سبيل الثبات والاستقرار، ويمكن تلخيصها كما يلي:

1-2 مرحلة إعداد بروتوكول الشراكة (عقد الشراكة): تتضمن هذه المرحلة المصادقة على بروتوكول الاتفاق، الذي يعني مجموعة من القواعد التي يتفق عليها أطراف الشراكة، وتكون هذه القواعد في شكل مواد تبين التزامات كل طرف فيما يخص حصص المساهمة؛ عدد العمال؛ أنواع وكمية المنتجات؛ كيفية تحويل الأعمال الإدارية والمسيرين؛ كيفية تقييم الأرباح والخسائر؛ وفي بعض الأحيان الإسم الجديد للشركة، وهذا مثال عن بروتوكول للشراكة وبعض المواد التي يتضمنها، مبرم يوم: 2000/06/06 بين (ENCG) والمؤسسة السعودية الدولية (Savola Food's) المختصة في التغليف وتوزيع المواد الزيتية الغذائية، وهذه بعض مواد البروتوكول⁽⁴⁾:

(1) - Anis.Bouayad et Pierre-Pres Leggris, Les alliances stratégiques, Ed Dunod, Paris, 1996, P101.

(2) - إبراهيم محمد الفار، مرجع سبق ذكره، ص: 108.

(3) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 42.

(4) - عبد الرزاق بن حبيب وحوالف رحيمة، الشراكة ودورها في جلب الاستثمارات الأجنبية، ملف الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب بالبيلاية، أيام: 22/21 ماي 2002، ص- ص: 221-222.

- المادة 1- تنص على أن هذه الشركة الجديدة في الجزائر مسماة (SAVOLAENCG Food's) أو (SEFA)
- المادة 2- تنص على أن تبدأ (SEFA) نشاطها ضمن ثلاث وحدات إنتاجية لـ: (ENCG) وهي الملف (UP3) في سينا و(UP5) في العاصمة و(UP7) بجاية وهذه الوحدات تضم 1200 عامل من مجموع 4200 في جميع الوحدات (9 وحدات) في الجزائر.
- المادة 3- تنص على أن مؤسسة (SAVOLA) سوف تحصل على مشاركة أغلبية تمثل 75% من أسهم (SEFA).
- المادة 4- تنص على أن (ENCG) قادرة على بيع الوحدات الستة الباقية بعد فترة 12 شهرا من تاريخ الإمتلاك.
- المادة 5- تنص على أنه يمنع دخول هذا المولود الجديد (SEFA) في شراكة مع منافس معروف في سوق صناعة الزيوت الغذائية خصيصا لهذا الغرض.

2-2 تمويل المشروع المشترك: يعتبر التمويل شرطا أساسيا لنجاح المشروع المشترك وتجسيده، وهو أحد النقاط الأساسية التي ينبغي الإنفاق عليها بشكل دقيق خلال عملية البناء والتفعيل، وذلك بتحديد تكلفة المشروع المشترك؛ وتوزيع مساهمة الأطراف عبر تحديد قيمة كل حصة؛ وأساليب التمويل الإضافي^(*)، مما يضمن للمشروع المشترك التمويل اللازم الضروري لمختلف الأوقات والمراحل⁽¹⁾.

3-2 تفعيل المشروع المشترك والرقابة المستمرة:

المقصود بعملية التفعيل (Activation)⁽²⁾ هو عملية دفع المشروع نحو تحقيق الأهداف والشروع في تحقيق الرجحية والمردودية، والبدأ في خدمة مصالح الأطراف، وهنا يظهر الأثر البارز للإدارة والأسلوب القيادي والمهارات التسييرية حيث ينبغي الاعتماد على مبادئ إدارية حديثة تجسد بيئة عمل مناسبة، يتمتع فيها العامل بسلطة مفوضة تنفق مع مسؤولياته، ويكون له فيها حرية إبداء الأفكار والوصول إلى أي مستوى من المستويات الإدارية متفاديا المشاعر الإنتقامية، والسعي إلى تحقيق أسلوب عمل مبني على تكامل أخلاقي مع العملاء وأصحاب الأسهم، وتجدر الإشارة إلى أنه في حالة تبني أي نظام رقابي بأساليبه المختلفة فإنه يجب أن يتلاءم مع ثقافة الدولة⁽³⁾، ويمكن تلخيص مختلف مراحل سيرورة الشراكة من خلال الشكل التالي:

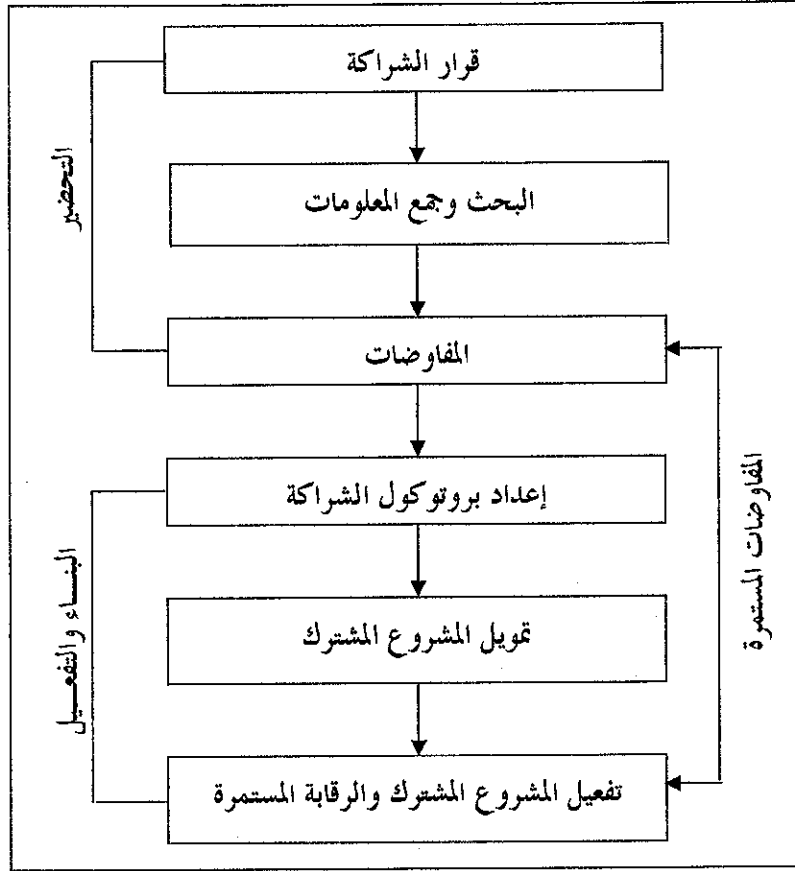
(*) - يتمثل التمويل الإضافي في مساهمة أطراف أخرى مثل البنوك والهيئات المقرضة وقد تصل هذه المساهمات إلى (70%) من مجموع التكاليف الكلية للمشروع المشترك.

(1) - إبراهيم محمد الفار، مرجع سبق ذكره، ص: 115.

(2) - سمير بن دريسو، مرجع سبق ذكره، ص: 111.

(3) - عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 378.

الشكل رقم (14): سيرورة تسيير المشروع المشترك



المصدر: من إنجاز الطالب انطلاقاً من المعطيات النظرية.

ليس بالضرورة أن تتبع المشروعات المشتركة الخطوات والعناصر السابقة، إذ تختلف هذه الخطوات باختلاف المشروع والأهداف والحجم، كما أن طرق تسيير الشراكة تختلف وذلك حسب شكل هذه الأخيرة⁽¹⁾:

- فبالنسبة للمؤسسات المشتركة، غالباً ما يكون تسييرها موافقاً لنمط تسيير المؤسسات العادية، والتي تُتخذ فيها القرارات بالتصويت في مجلس الإدارة، الذي يلتزم كذلك بالفصل في الصراعات، ويتم تقييم كفاءة المسير في هذه الحالة من خلال مدة قدرته على التنسيق بين طرائق عمل أطراف الشراكة.

- أما بالنسبة للأشكال الأخرى فإنه يتم تكوين مجلس لاتخاذ القرارات الاستراتيجية وحل الخلافات، ويتركز دور المسير هنا في تنسيق القرارات المتخذة بغية المحافظة على المصالح المشتركة.

ومهما كانت طرق التسيير، فإن المسير في علاقة الشراكة لا بد أن تتوفر فيه بعض الخصائص إضافة لتلك المواصفات الكلاسيكية للمسير الناجح، ومن بين هذه الخصائص:

- القدرة على المفاوضات المتواصلة؛
- القدرة على التأقلم مع أفراد وثقافات وعادات مختلفة؛
- إمكانية استيعاب نظم إدارية جديدة وأساليب تنظيمية وفنية حديثة.

(1) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 43.

المبحث الثالث: تقييم الشراكة الأجنبية:

بعد استعراض مختلف أشكال الشراكة ومراحل تسيرها سنستعرض في هذا المبحث العوامل الأساسية التي تساهم في إنجاح وتفعيل مشروعات الشراكة إضافة إلى عرض النتائج المنتظرة منها والآثار المحتملة من هذه الإستراتيجية.

المطلب الأول: عوامل نجاح الشراكة ومؤشرات تقييمها:

1. عوامل نجاح الشراكة:

إن نجاح أي شكل من أشكال الشراكة يعتمد على احترام قواعد تعتبر أساسية لتجنب أي إخفاق يحدث بسبب إهمال تلك القواعد أو تجاهلها ومن بين هذه القواعد:

1-1 التخطيط الجيد: حيث تتم في بداية الأمر دراسة الشكل المناسب لعلاقة الشراكة والذي له القدرة على تحقيق الأهداف الاستراتيجية المشتركة، ويتبع هذا الإجراء بتحديد الوسائل المساعدة واللازمة، وفي مرحلة مواءمة يتم وضع مخطط تقارن فيه المساهمات التي ستقدمها المؤسسة وما ستحصل عليه من امتيازات ومنافع، إضافة إلى أن هذا المخطط يعطي صورة لتلك العلاقات الموجودة بين المشروع والنشاطات الأخرى، كما يمكن القول أن هذا المخطط يعتبر ركيزة أساسية ومرجعية هامة لتقييم مشروعات الشراكة وهذا لأنه يتضمن الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة، كالتيجة المالية والمبادلات التجارية والنشاطات المهمة التي يمكن أن تكون محل تعاون، إضافة إلى تحديد الشركاء المحتملين ومواصفاتهم ومختلف المخاطر التي يمكن أن تحدث وكيفية تقليلها، ومن خلال هذا المخطط أيضا يمكن توجيه كل العمليات والأنشطة نحو الأحسن⁽¹⁾.

2-1 الثقة المتبادلة: تتعزز الثقة بين الأطراف المتشاركة بإقامة علاقات حسنة سواء كانت شخصية أو عملية، وهذا لتجنب الصعوبات والمشاكل التي قد تنشأ بين الشركاء، وكذا للوصول إلى حل للمشاكل والتزاعات المتوقعة في المستقبل بصفة ترضي جميع الأطراف في ظرف قياسي، وعليه ينصح بإدراج النقاط التي تمكن أن تكون محل نزاع ومن ثم الاستعداد المسبق لمواجهتها في إطار الاتفاق التعاقدية، هذا وتتجسد الثقة المتبادلة من خلال المعرفة الجيدة والدقيقة لاستراتيجيات الشريك ومناهجه التسييرية وأهدافه⁽²⁾.

3-1 توقع التزاعات: كثيرا ما تنشأ التزاعات في علاقة الشراكة نتيجة التصرفات الانتهازية لبعض الأطراف، والتي ترجع أساسا إلى تزايد المنافسة لذا يتعين على الأطراف المعنية توقع مثل هذه التزاعات والخلافات التي يمكن أن تحدث من وقت لآخر، ثم الاستعداد للتعامل معها والتحكم الجيد فيها عن طريق إجراء مفاوضات مستمرة ودائمة. ومما يساعد على توقع المخاطر والتزاعات والاستعداد المسبق لمعالجتها مراعاة المبدأين التاليين⁽³⁾:

- فهم الأهداف والامتيازات التي يرغب الشريك في الحصول عليها وتحقيقها على المدى البعيد.
- وضع آلية لحل هذه الخلافات.

(1) - Collins Timothy.M, Doorley Thomas, Op-Cit, PP128, 129.

(2) - ليندة دحمان، للعولمة والشراكة الأجنبية - دراسة حالة مجمع صيدال - مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2002، ص: 129.

(3) - Collins Timothy.M, Doorley Thomas, Op-Cit, P132.

4-1 توفير الوسائل الحمائية للمشروع: تعتري الشريك الأجنبي الكثير من الشكوك والمخاوف خاصة إذا كان يجهل وسائل حماية استثماراته، إلا أن العديد من التشريعات والقوانين تتيح له الحق في استثمار رؤوس أمواله وحمايتها بجملة من الوسائل الحمائية والمتمثلة فيما يلي:

- التشريعات الداخلية في البلد المضيف حول حماية الاستثمارات والمشروعات المشتركة؛
- مدى تطبيق الاتفاقيات الدولية الخاصة بالاستثمارات وحمايتها؛
- برامج التأمين الوطنية لحماية الاستثمارات وبرامج التأمين الدولية؛
- الاعتماد على المؤسسات الدولية في حماية الاستثمارات المشتركة مثل: المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، والوكالة الدولية لضمان الاستثمار والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

5-1 التوازن والتكامل: يقصد بالتوازن هنا التساوي والإنصاف في الرقابة واتخاذ القرارات وحق المشاركة وإبداء الرأي حتى وإن كانت مساهمة الشريك قليلة، أي أن التوازن المطلوب بين الأطراف لا يعني بالضرورة المساهمة المالية المتساوية فقط بل يتعداه إلى كل الجوانب المشتركة، الشيء الذي يعطي دفعا لتطور العلاقات وتعزيز الثقة بين الشركاء⁽¹⁾، هذا بالنسبة للتوازن أما فيما يخص التكامل فيكون في مختلف النشاطات والمنتجات والمناهج وغيرها، بمعنى أن الشراكة الناجحة هي التي تكون صرحا وجسرا لتبادل الكفاءات والخبرات وكل الإمكانيات والوسائل سواء المادية أو البشرية أو المالية أو التقنية، وهذا ما يجنب المؤسسات مخاطر المنافسة ويحل محلها التعاون والتحالف.

6-1 المرونة: تتميز علاقات الشراكة باحتمال وجود أهداف متضاربة للشركاء الشيء الذي يسبب حدوث مشاكل تؤدي إلى الانشقاق والتباعد بمرور الوقت، ولهذا يتم التركيز على المفاوضات في كل خطوة وقبل اتخاذ أي قرار، وتكون تلك المفاوضات فعالة ومستمرة تحتاج إلى مرونة كافية يجب أن يتميز بها أطراف الشراكة، مع مراعاة المصالح الخاصة بكل طرف، وهذا لا يتأتى إلا إذا اتصف المفاوض بالذكاء.

7-1 انسجام الثقافات: يعتبر انسجام الثقافات من بين العوامل المهمة في نجاح أو فشل علاقات الشراكة ونعني بانسجام الثقافات تغطية تلك الفوارق والاختلافات الموجودة بين المؤسسات المتحالفة، وتظهر تلك الفوارق من خلال اختلافات في مناهج التسيير المناسبة للمنتجات أو الأسواق حسب مرحلة دورة الحياة؛ اختلافات طرق التسيير بين المؤسسات الكبيرة من جهة والمؤسسات الصغيرة من جهة أخرى؛ اختلافات في النشاط من بلد لآخر... الخ. وللتوصل إلى حالة من الانسجام بين الثقافات لا بد من التدرج في معرفة طرق التسيير والمبادئ والقيم والعادات التي يتميز بها الطرف الآخر⁽²⁾، إضافة إلى إعطاء أولوية للعلاقات الشخصية وهذا بغية توسيع دائرة الاحتكاك وتبادل مختلف المعلومات.

8-1 وضع إجراءات لتسيير الشراكة: لتنفيذ ما جاءت به اتفاقيات الشراكة يتعين وضع إجراءات دقيقة وشاملة وصارمة في الوقت نفسه، حيث يجب على كل الأفراد داخل المؤسسة المشتركة الالتزام بها ويستحسن أن تنشر هذه

(1) - A.Deysine et J.Duboin, S'internationaliser – stratégies et techniques, Ed Dalloz, Paris, 1995, P667.

(2) - ليندة دحمان، مرجع سبق ذكره، ص: 129.

الإجراءات في لوحة القيادة لتكون متاحة للجميع ولكي تسهل عملية قياس الانحرافات أثناء التقييم⁽¹⁾. إضافة إلى العوامل السابقة هناك عوامل أخرى ذات أهمية في إنجاح مشروع الشراكة يمكن إنجازها في النقاط التالية:

- وجود ثقافة التعاون والعمل المشترك؛
- بناء تنظيم قوي يتناسب مع التغيرات العالمية وله القابلية للدخول في مثل هذه الاستراتيجيات،
- الوضوح في القرارات وكيفية الاختيار بين البدائل، وطرق التعامل مع المخاطر وأساليب حسم المنازعات وحدود السلطة.

2. تقييم فعالية الشراكة الأجنبية:

لتقييم مدى فعالية ونجاح وربحية الشراكة لا بد من الاعتماد على المؤشرات الخاصة بقياس درجة نجاح الشراكة الاستراتيجية والتي نذكر منها⁽²⁾:

- مؤشرات الربحية الكلية ولكل شريك: وتضم العائد قبل الضريبة على الأصول؛ والعائد بعد الضريبة على الأصول؛ هامش الربح الكلي؛ هامش أرباح التشغيل.
 - مؤشرات كفاءة المدخلات لكل شريك وللشراكة: وهي معدل دوران أوراق القبض؛ معدل دوران المخزون؛ معدل دوران إجمالي الأصول.
 - مؤشرات المركز المالي للشراكة: وتتضمن نسبة المديونية؛ نسبة تغطية الفوائد؛ نسبة السيولة.
 - مؤشرات الكفاءة التسويقية العالمية: وتمثل في نسبة كثافة الإعلان؛ كثافة البحوث والتطوير؛ كثافة الجهود التسويقية؛ كثافة الائتمان للمبيعات المحلية.
 - مؤشرات تدفقات الاستثمار المباشر والتكنولوجيا: وتضم حجم الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من حجم الاستثمار الكلي؛ حجم التكنولوجيا الجديدة المحولة؛ درجة التغلغل في السوق الحالي؛ درجة تفوق الإدارة التحالفية.
- تستعمل هذه المؤشرات في تقييم مشاريع الشراكة الاستراتيجية، ومن ثم يمكن الحكم على مدى نجاحها أو فشلها إضافة إلى تلك المؤشرات يمكن تقييم الشراكة مهما كان شكلها من خلال النتائج المنتظرة والآثار المحتملة التي يمكن أن تحدثها على مستوى الأطراف المشاركة، وهذا ما سنتعرض له في المطلب الموالي.

المطلب الثاني: النتائج الاستراتيجية للشراكة:

رغم تعدد أشكال الشراكة إلا أن نتائجها تتشابه وتتقارب على المدى المتوسط والمدى البعيد، ومن النتائج المشتركة أو المتشابهة التي تحدثها مختلف أشكال الشراكة نجد:

نجاح المنتج؛ تخفيض التكاليف؛ تحقيق الكفاءة في العمل؛ تحقيق أرباح إضافية... الخ، لكن يعتبر مسيروا تلك المؤسسات التي تبنت استراتيجية الشراكة أن هذه النتائج لن تتحقق إلا على المدى البعيد⁽³⁾، إضافة لذلك يتميز كل شكل من أشكال

(1) - Anis Bouayad et Pierre Pres Legris, Op-Cit, P133.

(2) - فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية، مرجع سبق ذكره، ص: 80.

(3) - B.Garretteet P.Dussauge, Op-Cit, P285.

الشراكة بنتائج خاصة، وهذا راجع لطبيعة العلاقة التي تربط الأطراف ومدى احترام القواعد الأساسية المساعدة على إنجاح الشراكة.

1. النتائج الاستراتيجية لشراكة المؤسسات غير المتنافسة:

شهدت الأشكال الثلاثة للشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة تطورات متباينة، فالمشاريع المشتركة الدولية حققت معدلات نجاح مرتفعة تعود إلى الإرادة القوية والمشاركة الفعالة للشريك المحلي في تطوير هذه المشاريع من جهة، ومشاركة الشريك الأجنبي بخبرته ومهارته في تسيير الفرع المشترك من جهة أخرى. ورغم ما تعرفه هذه المشاريع من صعوبات ومشاكل خاصة في السنوات الأولى إلا أنها تواصل وتكون جسرا هاما لتحويل التكنولوجيا وعوامل الإنتاج، زيادة على نقل المهارات والكفاءات مما يدعم الميزات التنافسية⁽¹⁾.

أما الشراكة العمودية فإن لها آثارا مشتركة للطرفين معا وتظهر نتائجها من خلال تحسين جودة المنتج وتخفيض التكاليف وتشجيع الإبداع مما يرفع معدلات النمو في القطاع الصناعي، هذا وتعتبر الشراكة العمودية خيارا يفتح المجال لجلب موارد جديدة ذات مردودية تسمح للطرفين بغزو الأسواق، وهي فرصة حقيقية للتعلم وانطلاقة فعلية وأداة فعالة لرفع مستوى الأداء للموردين من خلال تحسين الإنتاجية⁽²⁾.

وفيما يخص الشكل الأخير من أشكال الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة والمتمثل في الاتفاقيات ما بين القطاعات، فإنه يسجل معدلات نجاح ضعيفة مقارنة بالأشكال السابقة، ويرجع ذلك لحالات عدم التأكد التي تميز جل النشاطات الجديدة⁽³⁾، ورغم ذلك عرفت بعض الحالات نجاحا وتطورا للشراكة وهي الحالات التي يكون فيها مشروع الشراكة مستقلا من الشركاء ويتجسد ذلك في مؤسسة ذات حصة كاملة أو تلك الحالات التي يكون فيها الشريك يبحث عن تطوير نشاط جديد في ظل المنافسة الخفية من خلال الاتفاقيات ما بين القطاعات.

ويمكن تلخيص نتائج وآثار الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة في الجدول التالي:

الجدول رقم (04): نتائج وآثار الشراكة بين المؤسسات غير المتنافسة

شكل الشراكة	تطور الشراكة	النتائج الاستراتيجية	الأثر على القطاع والمنافسة
المشاريع المشتركة الدولية	إخفاقات كبيرة في السنوات الأولى بعدها يسود الاستقرار.	استقرار في الوضعيات.	عولمة القطاع.
الشراكة العمودية	علاقة طويلة المدى بين شركاء.	تناسب وتقارب بين الشركاء مساهمات جديدة في القيم المضافة للفرع.	تركيز القطاع.
الاتفاقيات ما بين القطاعات	عدم تحقيق الطموحات الأولية لكل الأطراف.	استقلالية المشروع المشترك أو تطور المنافسة بين الشركاء.	خلق نشاطات جديدة ودخول منافسين جدد.

Source: B.Garrette et P.Dussauge, Op-Cit, 1995, P261.

(1) - Ibid, P259.

(2) - Carole Donada, Op-Cit, P100.

(3) - سليمان بلعور، مرجع سبق ذكره، ص: 49.

2. النتائج الاستراتيجية لشراكة المؤسسات المتنافسة:

تؤدي شراكة التكامل المشترك في أغلب الحالات إلى ظهور نتائج متوازنة بين المؤسسات المتشاركة، ولكنها لا تؤثر تأثيراً معتبراً على الوضعية الاستراتيجية لهذه المؤسسات وبالتالي لا تؤدي إلى النمو ولا إلى تخفيض عدد المنافسين في السوق، كما لا يلمس لهذا الشكل أي أثر بخصوص تنوع المنتجات المعروضة في السوق⁽¹⁾.

أما فيما يخص شراكات شبه التركيز فهي تعتبر معياراً هاماً للوصول إلى التخصص على المدى البعيد وذلك من خلال ارتفاع مستوى التأهيل في عمليات الإنتاج لكل طرف من الأطراف، وفي الوقت نفسه يؤدي هذا الشكل من الشراكة إلى فقدان تدريجي للمهارات الخاصة بكل طرف⁽²⁾، كما أن له تأثيراً مباشراً على استقلالية المشاركين خاصة في تلك النشاطات المعنية بالتعاون وهذا ما يحول العلاقة بين الطرفين إلى ترابط متبادل مما يؤدي إلى حصر مجال المنافسة ويحد من تنوع المنتجات.

أما بالنسبة للشراكات التكاملية لوحظ أنها تسبب ضرراً لأحد الأطراف من الطرف الآخر وغالباً ما يتم تطوير المشروع المشترك من طرف أحد الشركاء بصفة مستقلة ومنفردة، الشيء الذي يؤدي إلى خلق نشاط مماثل لذلك المشروع المشترك وهذا كما حدث لمعظم منتجي السيارات اليابانيين الذين تحالفوا مع منافسيهم الأمريكيين لتوزيع تشكيلات من المنتجات في أمريكا، واستغلت هذه الاتفاقية من طرف المنافسين الأمريكيين في تطوير شبكات توزيعية خاصة وإنشاء صناعات محلية لتلك المنتجات اليابانية⁽³⁾.

إضافة لتلك النتائج والآثار الخاصة بكل شكل من الأشكال الشراكة، هناك نتائج مشتركة يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

1. الحصول على مواد تكميلية: أي أن الشراكة هي وسيلة لتبادل الموارد والإمكانات وهذا لأن الدافع الأساسي لهذه الاستراتيجية هو تلك الفوارق والاختلافات بين طرفي التعاون والشراكة، وقد سَمَّى كل من: (Joffre et Koenig) "هذه العلاقة بتعاون الاختلاف" (Coopération de Différence).

2. من الناحية التسويقية: تجنب الشراكة كل الأطراف العمل في سوق محدودة، وذلك من خلال فتح السوق المحلي للعديد من المنافسين الجدد⁽⁴⁾، إضافة إلى ذلك تساهم الشراكة في تشجيع الإنتاج المحلي، وخلق جو للتنافس وهو ما يؤدي إلى تقليص الاستيراد.

3. الحياة على التكنولوجيات المتطورة: والتي هي ليست في متناول المؤسسة أو تجد صعوبات في توفيرها وشرائها في ظل المنافسة العالمية الشرسة، ولا نقصد بتحويل التكنولوجيا هنا تلك العملية البسيطة أو الكلاسيكية، وإنما يتعدى الأمر إلى بناء للتعلم التنظيمي ولتحويل كل ما أمكن تحويله من المهارات وتوفير فرص الاحتكاك بأصحاب تلك التكنولوجيات وهو سبيل لا بد منه لتفعيل مشروعات الشراكة⁽⁵⁾.

(1) - B.Garretteet P.Dussauge, Op-Cit, P262.

(2) - نفس المرجع السابق، ص: 50.

(3) - B.Garretteet P.Dussauge, Op-Cit, P264.

(4) - فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية، مرجع سبق ذكره، ص: 79.

(5) - B.Aliouat, Op-Cit, P133.

4. قد تؤدي الشراكة إلى حدوث اختلالات مالية لأحد الأطراف إذا قام هذا الخبير باستثمارات ضخمة لرفع كفاءاته وقدراته حتى يظهر بصورة الشريك الفعلي أو الأمثل⁽¹⁾.

المطلب الثالث: مزايا وعيوب الشراكة ومحاذير اللجوء إليها:

هناك العديد من السلبيات والمزايا التي تختلف من وجهة نظر الدولة المضيفة ومن وجهة نظر المستثمر الأجنبي بحسب أهمية المشروع المشترك والأهداف المراد تحقيقها، ويمكن التمييز بين هذه السلبيات والمزايا على النحو التالي :

أولاً: مزايا وسلبيات الشراكة من وجهة نظر الدولة المضيفة:

1- **المزايا:** يمكن القول بصفة عامة أن المشروع إذا تم التخطيط له جيداً وتم تنظيمه وإدارته وتوجيهه بطريقة فعالة، سوف يعود على الدولة المضيفة له بمجموعة من المزايا ومن جملة ما يلي⁽²⁾:

- زيادة تدفقات رؤوس الأموال واحتياطي العملة الصعبة؛ التنمية التكنولوجية وتحسين الأداء ورفع المستوى الإنتاجي؛
- تحسين مستوى ميزان المدفوعات من خلال زيادة فرص التصدير والحد من الاستيراد؛
- تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد من خلال مشاركة طرف المحلي له؛
- تنمية الملكية الوطنية وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال بمستوى دولي؛
- إمكانية تأهيل الطرف المحلي من خلال تكوينه واحتكاكه بالشريك الأجنبي؛
- إمكانية ظهور مؤسسات صغيرة تعمل في قطاعات الخدمات والأنشطة الإنتاجية والتوريد.

2- **العيوب:** لا يعني توافر جملة من المزايا أن الشراكة تخلو من العيوب والسلبيات والمساوىء، بل هناك جملة من الحالات التي لا ينبغي على الدولة أن تغفل عنها، ومن هذه العيوب نذكر ما يلي⁽³⁾:

- حرمان الدولة المضيفة من جملة المزايا المذكورة في حالة رفض الطرف الأجنبي للشراكة في هذا البلد، حيث قد يطلب الملكية الكاملة للمشروع^(*)، أو يلجأ إلى دولة أخرى في حالة المناخ الاستثماري غير الجذاب؛
- من الأكيد أن الأطراف المتعاقدة في الشراكة، تسعى إلى خدمة مصالحها الخاصة، وبما أن الدول النامية في الغالب تكون في مركز تفاوضي ضعيف، فإن هناك جملة من السلبيات التي يجب التنبيه لها؛ فالطرف الأجنبي لن يتوانى عن تعظيم مكاسبه وخدمة مصالحه حتى ولو كان ذلك على حساب الطرف المحلي؛
- جميع المزايا يتوقف تحقيقها على مدى استعداد الطرف المحلي توفره على القدرة اللازمة والإمكانات المالية والإدارية للدخول في الشراكة؛

(1) - Carole Donada, Op-Cit, P99

(2) - عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 296.

(3) - المرجع نفسه، ص: 297.

(*) - حالة مشروع المشروبات الغازية كوكاكولا بالهند، حيث طلبت شركة كوكاكولا الملكية الكاملة للمشروع في حين كانت الهند تريد الدخول في شراكة معها ثم تنازلت الهند بعد ذلك وسمحت للشركة بالملكية الكاملة للمشروع، وأيضاً حدث نفس الشيء مع شركة IBM.

- إمكانية منافسة المشروعات المشتركة للمنتجات المحلية، من خلال إنتاج منتجات ذات جودة عالية باستخدام تكنولوجيا جديدة، حيث تضيفي الشراكة على المشروع الجودة والتنوعية والعلامة التجارية والسعر المناسب، وقد تحسن من الوضع التنافسي للمشروع مما يؤدي إلى الإضرار بمشاريع محلية أخرى؛
- قد يؤدي صغر حجم علاقات الشراكة في الدول النامية إلى التقليل من إسهاماتها في تحقيق أهداف هذه الدولة خاصة إذا تعلق الأمر بقضايا التجديد التكنولوجي، أو تقليص حجم البطالة في حالة المشاريع المعتمدة على كثافة رأس المال؛
- تعد مساهمة المشروعات المشتركة قليلة مقارنة بتأثيرات المشروعات المملوكة بالكامل في إعطاء جملة من المزايا للدولة المضيفة؛
- تعد الدول النامية عبارة عن أسواق للعديد من الشركات المتعددة الجنسيات، حيث تسعى هذه الأخيرة إلى احتكارها والاندفاع بالريادة فيها؛
- تسرب المنتجات الأجنبية إلى الأسواق المحلية، حيث يعمل رفع الحواجز الجمركية على خفض الفوائد المحققة للتخزين، وخفض التكلفة والأتاوى المفروضة على المنتج المستورد، وتحويل مدخرات البلاد إلى الخارج؛
- تستقطب المشروعات المشتركة الكفاءات والقدرات المهنية العالية في البلد المضيف وتستفيد من خبراتها من خلال إغرائها برواتب معتبرة، مما يدفع هذه الكفاءات إلى تفضيل العمل بهذه المشروعات وترك المشروعات المحلية الأخرى. وهذا من شأنه زعزعة استقرار المشروعات المحلية، التي تكون قد بذلت جهودا في تكوينها وتأهيلها وزيادة خبراتها، فالمفروض من المشروعات المشتركة الجديدة استقطاب الفئات العاطلة وتشغيلها بدل امتصاص الخبرات المحلية من الشركات الوطنية؛
- استنزاف الموارد المالية نتيجة حرية تحويل رؤوس الأموال والأرباح، أو استرجاع عناصر الاستثمار في حالة فض الشراكة، أو بعد انقضاء فترة الاستفادة من التحفيزات أو الإعفاءات المقدمة دون الحصول على مقابل مربح أو تحقيق نتائج استراتيجية لهذا البلد؛
- التزام الطرف الأجنبي بتطبيق بنود الاتفاق، وهو ما يعطيه حق تقييد المشروع بما يخدم خططه الاستراتيجية و يصعب على الطرف المحلي تدارك بعض نقائص عملية التفاوض نظرا لضعف المركز التفاوضي، والتخطيط طويل المدى عند الطرف المحلي مقارنة بالطرف الأجنبي؛
- وعلى العموم يطرح تساؤل مهم تصعب الإجابة عليه لتنوع أشكال الشراكة وأطرافها وتغيرات البيئة المحيطة بالمشاريع، ولفشل البعض ونجاح البعض الآخر. كل هذه العناصر تجعل من الإجابة عن ما إذا كانت الشراكة تبعية أم تنمية أمرا صعبا، وهو ما يقود إلى البحث في الآثار الاستراتيجية للشراكة الأجنبية على المدى البعيد خاصة إذا تعلق الأمر بقطاعات حساسة كالنفط باعتبارها المحرك الأساسي للصناعات في الدول المتقدمة.

ثانيا: مزايا وعيوب الشراكة من وجهة نظر الطرف الأجنبي:

هناك نظرة مغايرة للشراكة من وجهة نظر الطرف الأجنبي، ويمكن فهمها من خلال ما يلي (1):

1- المزايا:

- إمكانية تملك المشروعات المشتركة تملكا كاملا في المستقبل؛
- تخفيض الأخطار التي تحيط بالمشروع المشترك كالتأمين أو المصادرة؛
- في حالة عدم السماح للمستثمر الأجنبي بالتملك الكامل فانه يلجأ إلى المشاركة وهي ميزة جذابة، خاصة إذا تعلق الأمر بالأنشطة الحساسة مثل النفط والصناعات البترولية أو الزراعة أو التعدين؛
- يفضل المستثمر الأجنبي المشروعات المشتركة في حالة نقص المعلومات و زيادة درجة المخاطرة أو عدم توافر الوسائل اللازمة للاستغلال الكامل السوق؛
- يتناسب المشروع المشترك مع المشروعات والصناعات صغيرة الحجم؛
- تسمح المشروعات المشتركة للمستثمر الأجنبي بسرعة التعرف على خبايا السوق وإنشاء قنوات التوزيع؛
- تعد المشروعات المشتركة وسيلة للتغلب على القيود الجمركية وتسهيل عملية الدخول للأسواق والإنتاج فيها.

2- العيوب: يرى الطرف الأجنبي أن الاستثمار المشترك لا يخلو من العيوب رغم المزايا التي قد يجنيها من خلال التعاقد مع الطرف المحلي، ويمكن بيان هذه العيوب على سبيل الذكر كما يلي:

- احتمال وجود تعارض بين الأطراف مثل إصرار الطرف المحلي على المساهمة بنسبة معتبرة في رأس المال، مما ينعكس سلبا في نظره على رقابة النشاط وإدارته؛ احتياج مثل هذه المشاريع إلى رؤوس أموال ضخمة؛
- قد يسعى الطرف المحلي إلى إقصاء الطرف الأجنبي من خلال زيادة درجة الخطر السياسي(*)؛
- فرض قيود صارمة في حالة التعاقد مع الحكومات خاصة إذا تعلق الأمر بالعمالة والتصدير وتحويل الأرباح.

ثالثا: محاذير اللجوء إلى الشراكة:

قد يكون مصطلح الشراكة الاقتصادية الأجنبية بالنسبة للمؤسسات المحلية وللدول المضيفة براقا، وقد تكون النتائج التي حققتها مشروعات مشتركة في دول أخرى خادعة، نظرا لاختلاف الأهداف والقطاعات والسياسات والبيئة المحيطة بها. لذا فإنه جدير بالذكر عرض جملة من المحاذير على سبيل المثال لا الحصر، والتي يجب مراعاتها ودراسة آثارها بشكل واقعي ومدروس، ومنها ما يلي (2):

- قد تقلص واردات الدول النامية لمنتوج معين من خلال إنتاجه محليا، لكن قد يُفتح المجال أمام واردات أخرى، كقطع الغيار والصيانة، وخدمات التكنولوجيا العالية، مما يؤثر سلبا على هذه المؤسسات؛

(1) - المرجع نفسه، ص: 300.

(*) - معايير ومؤشرات قياس الخطر السياسي: هناك جملة من المعايير والمؤشرات تستخدم في التنبؤ أو قياس درجة الخطر السياسي، وذلك من خلال وضع أوزان نسبية لكل معيار مثال: عسكرية السلطة (6 نقاط)، الحروب (20 نقطة)، كما توجد طريقة أخرى وهي أجهزة الاستخبارات. في بيئة الأعمال وتشمل على متغيرات داخلية وخارجية كالاستقرار في المؤسسات والنظم السياسية، ومدى قوة الجماعات المتطرفة. وهناك طريقة خدمة الخطر السياسي والتي تستند على استقصاء رأي الخبراء في التنبؤ بالخطر السياسي على مدة 18 شهر. ومن بين مؤشرات الخطر السياسي على سبيل المثال مايلي: الديون الخارجية، درجة تدخل الدولة في تعيين واختيار العاملين، والتأمين والمصادرة،...، وهناك محاولات أخرى لتحديد درجة الخطر السياسي من خلال مؤشرات أساسية تتمثل في البيئة السياسية والاقتصادية... (2) - أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سبق ذكره، ص: 143.

- تقويم الحساب الفردي للمشروع إلى الحساب الجماعي، فقد تكون النظرة الفردية أو وجهة نظر الشريك المحلي تعبر عن قيمة مجدية للمشروع، لكنها لا توضح قيمة المشروع للمجتمع وذلك ما يسعى الاقتصاديون لتقديره، من خلال تحديد قيمة هذا المشروع للمجتمع والدولة المضيفة؛
- آثار هذه المشاريع على الدخل والعمالة وميزان المدفوعات، فلا يمكن إهمال هذه الآثار إذا كانت الدولة في شراكة مع شركة متعددة الجنسيات ذات سطوة عالمية^(*)؛
- عدم ملائمة التكنولوجيا المقدمة من الشريك الأجنبي؛
- احتمال الوقوع في حالات الفشل الكلي للمشاريع أو تخلي الطرف المحلي عن حصته للطرف الأجنبي؛
- توجه الشركاء الأجانب للقطاعات الحساسة مثل المحروقات والصناعات التحويلية، والذي من شأنه أن يزيد في هشاشة الاقتصاديات النامية لتعلقها بأطراف أجنبية، كما تعطي الشراكة الأجنبية تخوفات للمستثمرين المحليين من عدم القدرة على منافسة المشروعات المشتركة وبالتالي يتوجهون للاستثمار في قطاعات غير مجدية و ذات طابع استهلاكي.
- لا تزال العديد من الدول المتطورة تخشى من الاستثمارات الأجنبية المباشرة عامة ومن الشراكة خاصة، ففي بلد مثل فرنسا ومنذ عهد قريب كتب (سرفان شرايفر)⁽¹⁾ - في أواخر الستينات - بمنطلق ليس بالضرورة اشتراكيا- كتابه الشهير (التحدي الأمريكي) حذر فيه من سطوة الشركات الأمريكية، كما نجد في الولايات المتحدة نفسها خوفا وتوجسا من الشركات اليابانية التي اشترت مركز (روكفلر) الشهير في نيويورك، وشركة (كولومبيا السينمائية) في هوليوود، فهذه المخاوف والمخاذير نجدها في الدول الصناعية القوية التي تخفي خشيتها من سطوة الشركات المتعددة الجنسيات. فكيف بالدول النامية والتي قد يكون صافي أرباح شركة واحدة يعادل ما تحققه أربع أو خمس دول مجتمعة^(**).

(*) - في سنة 1992 كان حجم مبيعات هذه الشركات 5.5 تريليون دولار ، وهو ما يزيد بحوالي الثلث عن مجموع التجارة الدولية، والتي كانت 4 تريليون دولار، وتسيطر هذه الشركات على ثلث موجودات الإنتاج في القطاع الخاص، ويصل التبادل التجاري بين 350 شركة إلى (40%) من قيمة التجارة الدولية.

(1) - المرجع نفسه، ص: 130.

(**) - حققت شركة ميكروسوفت أرباحا لسنة 2002 تعادل الفائض التجاري لأربع دول عربية، وتعادل الفائض التجاري لـ 12 دولة أفريقية. كما حققت شركة إيرباص في سنة 2002 فائض في الإرباح يقارب 147 مليار دولار.

الفصل الثاني

نقل التكنولوجيا

تمهيد:

يعتبر التخلف التكنولوجي سببا رئيسيا في إعاقة برامج التنمية في الكثير من الدول النامية، فالدور الذي يمكن أن تلعبه الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا، يتوقف إلى حد كبير على درجة التقدم التكنولوجي للشركات المتعاقدة مع الدولة المضيفة، وعلى مدى استعداد هذه الدولة لتلقي التكنولوجيا، وتطوير قدراتها الذاتية لتغيير البنية الهيكلية لاقتصادها فثمة إدراك متزايد لدى هذه الدول أنها لن تتمكن من إعادة هيكلة اقتصادها والقضاء على التخلف المزمن، وتحقيق معدلات نمو مرتفعة، دون الحصول على التكنولوجيا التي تلائم أوضاعها وظروفها، ولقد أسالت قضية نقل التكنولوجيا الكثير من الخبر، وأثارت الكثير من النقاط المرتبطة بها، وليس هناك من قضية شغلت انتباه السياسيين والاقتصاديين في الدول النامية، مثلما شغلت قضية إقامة نظام اقتصادي جديد يساعد على نقل المعارف والتكنولوجيا إلى الدول النامية.

إذ لا تغفل أي دراسة لنقل المعارف والتكنولوجيا عن حقيقتين هامتين تمثل الأولى في سيطرة التكنولوجيا وآليات وطرق السيطرة، باعتبار أن عمليات نقل التكنولوجيا هي مجرد أدوات في أيدي الشركات متعددة الجنسيات للسيطرة على المشروعات المتلقية للتكنولوجيا، ولاختراق أسواق البلدان النامية، وتمثل الحقيقة الثانية في ذلك الدور الدفاعي الهام الذي تؤديه التشريعات الوطنية المنظمة لنقل التكنولوجيا في بعض البلدان النامية، وذلك لغرض مواجهة الشروط التعسفية لمصدري التكنولوجيا؛ وبالنظر إلى الأوضاع الاقتصادية السائدة في الدول النامية، والمستوى التكنولوجي المكتسب، يتضح أن الغموض لا يزال يسود هذه القضية، أو على الأقل أن هذه الدول لم تحصل على مرادها من الدول المتقدمة.

سنحاول جاهدين التطرق للمفاهيم المتعلقة بالتكنولوجيا ومستلزماتها وأنواعها وأصنافها وإلى مفهوم نقل التكنولوجيا وأنواعه، وإلى أهمية القاعدة التكنولوجية في سد الفجوة، في المبحث الأول؛ وسنتعرض لأهم الأساليب والقنوات المستعملة في نقل التكنولوجيا، في المبحث الثاني؛ أما في المبحث الثالث فسوف نحاول تقييم نقل التكنولوجيا ومعرفة اعتبارات وعناصر وخطوات نقل التكنولوجيا الملائمة، والآثار المترتبة عنه وكيفية اختيار السبيل الاستراتيجي المناسب والذي يجب أن تعتمد عليه الدول النامية لنقل التكنولوجيا، بالإضافة إلى شروط نجاح نقل التكنولوجيا ومعايير اختيارها، وذلك بتقسيم الفصل إلى المباحث التالية:

- المبحث الأول: ماهية وأصناف التكنولوجيا وأنواع وخصائص نقلها؛

- المبحث الثاني: أساليب وقنوات نقل التكنولوجيا؛

- المبحث الثالث: تقييم نقل التكنولوجيا.

المبحث الأول: ماهية وأصناف نقل التكنولوجيا وأنواع وخصائص نقلها:

تعد كلمة تكنولوجيا من أكثر الألفاظ استخداماً في يومنا هذا، إذ تعتبر من المصطلحات المطاطة⁽¹⁾ التي كثرت تفسيراتها وأحاطها الالتباس حتى أصبح من العسير جداً تحديدها بضمونها بدقة. ومهما يكن تعريف التكنولوجيا الذي سنأخذ به، فإنه من الواضح أن الآثار التي تخلقها التكنولوجيا تصل في يومنا هذا إلى شتى مجالات الحياة، فالبعض يرى في التكنولوجيا تنويجاً للعقل البشري في حين يراها البعض الآخر شبحاً يهدد استقرار حياته.

المطلب الأول: مفهوم التكنولوجيا وخصائصها:

التكنولوجيا مصطلح مشتق من الكلمة الإغريقية (Technicos)، والتي تعني المهارة الفنية أو الممارسة الماهرة. وكلمة علم (Science) أتت من الكلمة اللاتينية (Scientia) والتي تعني معرفة. كما يشار إلى البحث العلمي على أنه مصنع المعرفة العلمية، ولذلك فإن أداءه واستمراره وتحقيقه لأهدافه يتطلب خبرة خاصة به (تكنولوجية البحث العلمي)⁽²⁾. وقد عرّف هودج وأنتوني (Hodge, Antony) التكنولوجيا بأنها: "الفن والعلم المستخدم في إنتاج وتوزيع السلع والخدمات"، فالتكنولوجيا تعتبر علماً لأنها تركز على الأساليب والأبحاث والأمور العلمية، وتعتبر فناً لأن الخبرات والمهارات تستخدم للتأكد من خدمة التكنولوجيا لحاجات المنظمة والمجتمع⁽³⁾؛ في يومنا هذا اقترن العلم بالتكنولوجيا، إذ أنه كلما ذكر الأول ألحق بالثاني، وذلك راجع إلى الالتصاق الذي لم يظهر إلا في فترة حديثة نسبياً؛ حيث استخدم لفظ "التكنولوجيا" عندما بدأت الآلة تأخذ أهميتها ومكانتها البارزة في مجال الإنتاج الصناعي.

أولاً: الفرق بين العلم والتكنولوجيا:

تقودنا محاولة التفرقة بين العلم والتكنولوجيا إلى إبراز النقاط التالية:

- يعرف ألبرت أنشتاين العلم بأنه "إعادة بناء الوجود في وقت لاحق، بواسطة عملية التطور الفكري"، في حين يعرفه جيمس كونات بأنه "جسم منظم من المعرفة التي توصل إليها الإنسان عبر تاريخه الطويل"، وتمثل هذه المعرفة في المفاهيم والفروض والنظريات المترابطة والمتواصلة، وهي جميعاً نتاج الملاحظة والتجريب ومن شأنها أن تؤدي إلى الجديد من الملاحظة والجديد من التجريب⁽⁴⁾.
- المعارف العلمية هي معارف لذاها تحمل في طياتها غاياتها دون ارتباط بما قد تؤدي إليه من تطبيقات علمية، أما المعارف التكنولوجية فهي ترتبط أول بمجال محدد وهو إنتاج السلع والخدمات وتهدف ثانياً إلى زيادة العائد الإنتاجي، فهي إذن معارف استهدافية⁽⁵⁾.

(1) - داود سليمان رضوان و محمد عبد السلام جبر، حول مفهوم التكنولوجيا والخلفية التاريخية لتطورها ومعاناة نقلها إلى الدول النامية، مجلة الفكر العربي، العدد 07، يناير 1979، ص: 67.

(2) - محمد رؤوف حامد، صناعة التكنولوجيا عالمياً وعربياً بين القطاع الخاص والعام، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، www.Ahram.org.eg، (2004/03/29).

(3) - أميمة الدهان، نظريات منظمات الأعمال، مطبعة الصفدي، عمان، 1992، ص: 99.

(4) - يعقوب فهد العبيد، التنمية التكنولوجية مفهومها ومتطلباتها، الدار لدولية للنشر والتوزيع، مصر الجديدة، ط1، 1989، ص: 18.

(5) - المرجع نفسه، ص: 18.

- العلم هو معرفة لماذا (Know-why)، أي المعرفة التي تجمع نتيجة تطبيق المنهج العلمي، أما التكنولوجيا فهي معرفة كيف (Know-how)، أي هي المعرفة الفنية؛ ويقصد بها مجموعة المعارف والخبرات المكتسبة التي تحقق إنتاج وتوزيع السلع والخدمات أو الإنتاج أو التوزيع فقط، فالعلم يأتي بالنظريات والقوانين العامة، والتكنولوجيا تحولها إلى أساليب وتطبيقات خاصة في مختلف النشاطات الاقتصادية والاجتماعية⁽¹⁾.
- العلم يقوم على البحوث المبتكرة، أما التكنولوجيا فتحول خلاصتها إلى ابتكارات عملية في ميادين الحياة المختلفة.
- العلم يفتح ويكتشف الآفاق النظرية للمعرفة البحتة، في حين أن التكنولوجيا تختار التي توفر لها تركيبة المجتمع والظروف الموضوعية المحيطة به والحوافز الضرورية والقدرة المادية على تحويلها إلى إنجازات وتطبيقات عملية على شكل أساليب وطرق مبتكرة وخدمات⁽²⁾.
- العلم يمتلك صفة العمومية وهو ناتج فكري، أما التكنولوجيا فتمتلك صفة الخصوصية وهي ناتج عملي تولده السببي الاقتصادية والاجتماعية والعلمية للمساهمة في حل مشاكل المجتمع. فاكساب العلم - على مستوى معين - يتطلب درجة من القدرة الفكرية والذكاء عند الأفراد، أما تطوير التكنولوجيا فيتطلب درجة عالية من حسن التنظيم الاجتماعي والاقتصادي⁽³⁾.

ثانياً: تعريف التكنولوجيا ومستلزماتها:

- أول مشكلة تواجه محاولة التعريف، تتعلق بالجوانب اللغوية والناريخية التي ارتبطت بلفظ التكنولوجيا على مرّ السنين. ففي اللغة الفرنسية نجد لفظي التقنية (Technique) والتكنولوجيا (Technologie) جنباً إلى جنب فالتقنية هي الأسلوب أو الطريقة، أو تأليفه من مجموعة العمليات المستعملة أو المستخدمة في إنجاز عمل أو عملية ما⁽⁴⁾، وهي كلمة إغريقية الأصل تعني "فن استخلاص مواد أولية صناعية من المواد الطبيعية، من أجل تأمين المواد والسلع التي من شأنها أن تغطي الحاجات المادية للإنسان"⁽⁵⁾.

1- تعريف التكنولوجيا:

- ليست التكنولوجيا شيئاً مادياً ملموساً يسهل تعريفه، لكن مفهوم التكنولوجيا يشير إلى نتائج تجسيد وتجميع المعارف والخبرات والمهارات البشرية في شكل وسائل للإنتاج (آلات ومعدات) وفنون إنتاجية، يستخدمها الإنسان لصنع المنتجات أو لإنشاء وحدات تقوم بصناعة هذه المنتجات.
- ❖ فتعرف التكنولوجيا بأنها "التطبيق العلمي على نطاق تجاري وصناعي للاكتشافات العلمية والاختراعات المختلفة التي يتمخض عنها البحث العلمي"⁽⁶⁾.

(1) - Hans Singer, Science and technology for poor countries, in Gerald M. Meier (Ed): Leading Issues In Economic Development, Oxford University Press, Third Edition, 1976, P395.

(2) - أنطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

(3) - جورج قرم، الاقتصاد العربي أمام التحدي، دار الطليعة، بيروت، 1977، ص: 235.

(4) - حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع سبق ذكره، ص: 59.

(5) - يعقوب فهد العبيد، مرجع سبق ذكره، ص: 19.

(6) - مركز التنمية الصناعية للدول العربية، المشكلات الخاصة بالترخيص للدول العربية (الطلب والإمكانيات)، ورقة مقدمة إلى مؤتمر الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، (وثيقة رقم 6) بغداد، من 5 إلى 10 مارس 1977، ص: 02.

- ❖ وتعرف أيضا بأنها " مجموعة المعارف المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات" (1).
- ❖ كما تعرف بأنها "مجموعة المعارف والخبرات والمهارات المتاحة والمترابطة والمستنبطة، المعنية بالآلات والأدوات والسبل والوسائل والنظم المرتبطة بالإنتاج والخدمات الموجهة من أجل خدمة أغراض محددة للإنسان والمجتمع" وتستند التكنولوجيا على العلم في تقدمها، وتعتمد على القاعدة الإنتاجية المرتبطة بالتنمية الشاملة من أجل نموها وتطورها (2).

يتضح مما سبق أن التكنولوجيا تمثل مجموعة من المعارف غير المجردة، والتي تستند على الحقائق العلمية، تتميز عنها بمحتواها التطبيقي، وبهذا فإننا نعتبر المعرفة الفنية والمعرفة التكنولوجية كمرادفات لمصطلح التكنولوجيا.

2- مستلزمات التكنولوجيا:

بناءً على التعاريف السابقة، يتطلب استخدام تكنولوجيا معينة العديد من المستلزمات التي يمكن تقسيمها حسب طبيعتها إلى ثلاث مجموعات أساسية (3):

- أ- المستلزمات العينية أو المجردة: وتشمل أساساً المعدات والآلات وقطع الغيار والسلع الوسيطة ومكونات السلع النهائية، وهي التي يطلق عليها في بعض الكتب اسم " التكنولوجيا الصلبة".
- ب- المستلزمات الفنية أو غير المجردة: يقصد بها الخبرات والمهارات العلمية والعملية اللازمة لتركيب وتشغيل وصيانة وتطوير المستلزمات العينية للتكنولوجيا بكفاءة واستمرار، كما تشمل كذلك الخبرات القانونية والإدارية القادرة على تنظيم المعاملات التجارية الخاصة بهذه التكنولوجيا. ويتوقف رصيد الدولة من المستلزمات الفنية للتكنولوجيا إلى حد بعيد، على سياستها التعليمية وعلى كفاءة أجهزة التعليم والتدريب بها. وتسمى المستلزمات الفنية للتكنولوجيا في بعض الكتب "بالتكنولوجيا اللينة".
- ج- المستلزمات المؤسسية: وتشمل الأطر والعوامل التنظيمية والبيانية ذات العلاقة المباشرة وغير المباشرة بالجهاز الإنتاجي وبالعمليات الإنتاجية. ومن بين هذه المستلزمات على سبيل المثال، نجد السياسات الإنتاجية والمالية سياسات البحث العلمي، التشريعات المنظمة للملكية الصناعية، توافر الهياكل الأساسية... الخ.

ثالثاً: خصائص التكنولوجيا:

تعتبر التكنولوجيا من الوجهة الاقتصادية مالا، فهي مال ذو طبيعة وخصائص خاصة تميزها عن غيرها من الأموال، وهي من أهم الأصول المالية للمشروع (4)، وكونها مجموعة من المعارف، فهي تستمد ثلاث خصائص من المعرفة (5):

- شيء غير مادي، يمكن تجسيده في شكل ملموس عن طريق التوثيق كالمخططات والرسوم البيانية، أو تجسيده في سلع رأسمالية كالآلات والمعدات؛

(1) - هاني محمد دويدار، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، جامعة الإسكندرية، 1996، ص: 23.

(2) - يعقوب فهد العبيد، التكنولوجيا والمجتمع، مجلة المهندسين - جمعية المهندسين الكويتية - العدد 21، يونيو 1987، ص: 15.

(3) - نادية مصطفى الشيشيني، مرجع سبق ذكره، ص: 24.

(4) - حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع سبق ذكره، ص: 62.

(5) - هاني محمد دويدار، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

- عدم القابلية للنفاذ: بمعنى لا تنفذ بالاستعمال إلا في حالة نسيانها، أو بظهور معارف جديدة؛
- قابلية الذبوع (الانتشار): يمكن استعمالها بواسطة أطراف عديدة في نفس الوقت دون أن تفقد قيمتها، لأن قيمة المعلومات لا تتغير باتساع نطاق استخدامها؛
- وكونها تطبيقية، فهي تستعمل في إنتاج السلع والخدمات، وهذه الخاصية من الخصائص الجوهرية التي تميز بين المعرفة العلمية النظرية والمعرفة العلمية التطبيقية؛
- نفقة نقل هذه المعارف من طرف لآخر ضعيفة ولا تقارن بنفقة إنتاجها، فالمعلومات تنتقل عادة دون تكلفة، لكن بحوث التطوير مكلفة جدا.

المطلب الثاني: أنواع وأصناف التكنولوجيا:

للتكنولوجيا عدة أنواع وأصناف، وسوف نتميز بينها في هذا المطلب ونبين أسس التمييز كما يلي:

أولاً: أنواع التكنولوجيا:

تجسدت ملكية التكنولوجيا في نظام براءات الاختراع الذي يشكل الأساس الأول في احتكارها، كما تعتبر أحد الوسائل التي لجأت إليها المؤسسات لتحافظ على ميزتها ومواردها التكنولوجية. فقد قامت هذه الأخيرة بإنشاء تنظيم دولي لبراءات الاختراع، إضافة لتبنيها سياسة السر الصناعي وتدويل نشاطاتها، ومن هنا يمكن التمييز بين نوعين من التكنولوجيا:

- 1- التكنولوجيا المرآة: وتمثل جزءاً من التكنولوجيا المقيدة، وهي التي يكون محلها حق ملكية صناعية، حيث يحضر استغلالها أو أي عملية اقتصادية أخرى خاصة بها، من استيراد أو بيع أو استعمال دون موافقة صاحبها.
- 2- التكنولوجيا غير المرآة: وهي التي لا يشملها نظام براءات الاختراع بالتبرئة، وتنقسم إلى:
 - ❖ التكنولوجيا الاجتماعية: وهي الموجودة في الملك العام والتي يمكن اكتسابها دون قيود.
 - ❖ التكنولوجيا الكامنة: وهي المعارف التي تشمل القاعدة التقنية والفنية، أو الخبرات العلمية والأسرار الصناعية^(*).

ثانياً: أصناف التكنولوجيا:

تعددت تصنيفات التكنولوجيا حسب وجهات النظر إليها والتي من بينها:

- 1- تصنيف "تشارلز بيرو": يرى (بيرو) أن التكنولوجيا تعني المعرفة وليس الآلة، وبالتالي فهو يركز على مهام وإجراءات البحث التحليلية والمنطقية في حل المشاكل الإنتاجية ويصنفها إلى⁽¹⁾:
 - أ- التكنولوجيا الروتينية: وهي تلك التي تتميز بمهام سهلة الحل وغير متنوعة أو استثنائية؛
 - ب- التكنولوجيا غير الروتينية: وهي التي تتصف بكثرة وتنوع الأعمال وصعوبة التعامل معها؛
 - ج- التكنولوجيا الهندسية: وتتميز بوجود عدد كبير من المشاكل المختلفة التي يجب التعامل معها بطريقة منتظمة؛

(*) - السر الصناعي هو الطرق الخاصة المستعملة في تناول المواد اللازمة للصناعة والتي تحتفظ بها الصناعة سرا لاستعمالها الخاص، وهو غير قابل للحماية.
(1) - محمد قاسم القريوتي، نظرية المنظمة والتنظيم، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2000، ص: 153.

د - التكنولوجيا الحرفية: تعالج قضايا متكررة ومتنوعة مع مرور الوقت، وتتطلب الخبرة والمهارة.

2- تصنيف "جيمس ثومبسون": وقد صنف التكنولوجيا إلى ثلاثة أصناف⁽¹⁾:

أ- التكنولوجيا المتسلسلة والمتراصة^(*): تتميز هذه التكنولوجيا بأن الإنتاج يمر فيها بخطوات متتابعة ومتراصة ببعضها، إذ لا يمكن المرور من مرحلة إلى أخرى دون إتمام الأولى، حيث يعتمد فيها على آليات التخطيط والجدولة.

ب- التكنولوجيا المكثفة: وهي مستعملة في المؤسسات التي تهتم بفعالية الأداء، وبالتالي القدرة على التجاوب السريع وقدرة الحركة للتعامل مع الظروف في الوقت المناسب، إذ يعتمد فيها على آليات التكيف المتبادل، وللمدير دور فعالا في مجال اتخاذ القرار والاتصال.

ج- التكنولوجيا الوسيطة: ويرتكز دورها في التوفيق والوصل بين المدخلات والمخرجات، حيث يعتمد فيها على القواعد والإجراءات كآلية تنسيق.

3- تصنيفات أخرى للتكنولوجيا: كما رأينا في السابق أن التكنولوجيا هي سلسلة من التفاعلات والنشاطات المتضمنة للمعارف والمهارات المؤدية إلى عملية إنتاجية، سعيا إلى زيادة الإنتاج وتنوع المنتجات، ويمكن التمييز من حيث المجالات الفرعية لتطبيق التكنولوجيا الإنتاج إلى ثلاثة أصناف⁽²⁾:

أ- التكنولوجيا الصناعية: تعرف التكنولوجيا الصناعية أو التحويلية بأنها المعرفة بكيفية التصنيع وهذا ما يقابل المدلول الواسع لمصطلح (Savoir Faire) وهي بمعنى "سر الصنعة"، ويمكن تقسيمها إلى قسمين:

- التكنولوجيا المستخدمة في الصناعات الاستخراجية: وتستخدم في صناعات استخراج المعادن والثروات الطبيعية في صورتها الخام من باطن الأرض أو أعماق البحار.

- التكنولوجيا المستخدمة في الصناعات التحويلية: وتستخدم في الصناعات القائمة على تحويل صورة الأشياء، كاستخدام قوة العمل لتشغيل الآلة بمصدر طاقة معين وذلك لتحقيق إعادة أو تكرار الإنتاج.

ب- التكنولوجيا الزراعية: ويقصد بها المعرفة التكنولوجية الزراعية، من استخدام نظم ومهارات ومعارف جديدة سواء النباتية أو الحيوانية، وكذا الوصول إلى صيغ أكثر ملائمة للتوليف بين منتجات التكنولوجيا الصناعية المستخدمة في الزراعة (آلات، أسمدة، مبيدات) اعتمادا على التفاعل بين الإنسان والأرض.

ج- تكنولوجيا الخدمات: أو كما يسميها البعض (التكنولوجيا الناعمة) وتتعلق بالطرائق أو المناهج المستخدمة في أداء الخدمات من إدارة وتعليم وصحة وغيرها.

ويمكن تصنيف التكنولوجيا على أساس عدة أوجه منها ما يلي:

1- على أساس موضوعها: وتنقسم إلى⁽³⁾:

- تكنولوجيا المنتج: وهي التكنولوجيا المحتواة في المنتج النهائي والمكونة له؛

(1) - المرجع نفسه، ص: 57.

(*) - ويمكن تسميته بالنمط التتابعي، انظر: نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي والعولمة، الدار الجامعية، ط1، 2001، ص: 311.

(2) - يعقوب فهد العبيد، التنمية التكنولوجية مفهومها ومتطلباتها، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

(3) - فاطمة بلخير، استغلال براءات الاختراع في الجزائر، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية - فرع تسيير - معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، غير منشورة، 1998، ص: 04.

- تكنولوجيا أسلوب الإنتاج: وهي تلك المستخدمة في عمليات الصنع، والتركيب والمراقبة؛
 - تكنولوجيا التسيير: وهي المستخدمة في معالجة مشاكل التصميم والتنظيم، كتسيير تدفقات المواد ونظام "تمام مع الوقت" (الوقت الضائع يساوي الصفر (JAT)*)؛
 - تكنولوجيا التصميم: وهي التي تستخدم نشاطات التصميم في المؤسسة؛
 - تكنولوجيا المعلومات: وهي التي تستخدم في معالجة المعلومات والمعطيات والاتصال، والتي تزايد أهميتها باستمرار للدور الذي تلعبه في جزء من عمليات التسيير المعتمد على جمع ومعالجة وبتث المعلومات ونشرها.
- وما تجدر الإشارة إليه أن هذه الأصناف تتداخل فيما بينها، فقد تستعمل تكنولوجيا المعلومات في التسيير... ولهذا فسيان هذه التصنيفات تستخدم حسب طبيعة الموضوع والهدف المراد.
- 2- على أساس كثافة رأس المال والعمل: وهناك ثلاثة أنواع⁽¹⁾:
- التكنولوجيا المكثفة للعمل: وهي التي تعتمد على اليد عاملة بدل رأس المال لإنتاج وحدة واحدة، ويستعمل هذا النوع في الدول التي بها كثافة سكانية كبيرة، وبالتالي تساعد على امتصاص البطالة؛
 - التكنولوجيا المكثفة لرأس المال: وهي التي تعتمد على رأس المال بدل اليد العاملة لإنتاج وحدة واحدة وغالبا ما تستعمل في الدول التي بها رأس مال كبير؛
 - التكنولوجيا المحايدة: وهي تكنولوجيا يتغير معامل رأس المال والعمل بنفس النسبة.
- 3- على أساس درجة التعقيد: وتقسم إلى:
- التكنولوجيا ذات الدرجة العالية: وهي شديدة التعقيد، إذ أنه من الصعب على الدول النامية استيعابها واستغلالها إلا بمعونة صاحب البراءة، وهذا نظرا لتعقد هذا النوع من التكنولوجيا مقارنة بالتكنولوجيا المحلية؛
 - التكنولوجيا العادية: وهي اقل تعقيدا من سابقتها، ويمكن للفنيين المحليين استيعابها.

المطلب الثالث: مفهوم نقل التكنولوجيا وأنواعه:

شهدت العقود الأخيرة رواج شعار نقل التكنولوجيا، وامتلات الأدبيات التنموية والسياسية بمثل هذا الشعار الذي يركز في الحقيقة على طرفين مختلفين: طرف أول يمثل الدول الصناعية المصدرة للتكنولوجيا وطرف ثان يمثل الدول النامية المستوردة لها. فنقل التكنولوجيا يعني بالنسبة للطرف الأول "تصدير المعدات والوسائل الصناعية المختلفة وبيعها إلى الدول النامية مقابل عائدات على طرق التصنيع من جهة، وعلى المواد والمعدات من جهة أخرى". وقد بلغت عائدات النقل عدة مئات من ملايين الدولارات في الستينات بالنسبة للدول النامية عموما وقد ازدادت هذه العائدات في نهاية السبعينات حتى وصلت إلى 9 مليار دولار تمثل 15% من قيمة صادرات البلدان الأقل نموا، أما بالنسبة للطرف الثاني

(*) - نظام الوقت المحدد JAT: هو نظام تسيير الإنتاج الذي ظهر باليابان في السبعينات؛ وفي هذا النظام يتم توفير الجزء المناسب في المكان المناسب وفي الوقت المناسب أي عندما تكون الحاجة إليه في المرحلة التالية من الخط الإنتاجي، لذا نظام الإنتاج في الوقت المحدد (JAT) هو شكل من أشكال التدفق المستمر المتزامن مع جدولة إنتاج معينة تحت أدنى مستوى من الإنتاج قيد التنفيذ (en-cours) حيث تركز فلسفته على حدوث الأنشطة والأوامر حال الحاجة إليها، ليس قبلها ولا بعدها، كما يقوم على إزالة أسباب كل ضياع في العملية الإنتاجية.

(1) - المرجع نفسه، ص: 06.

وهو الدول المستوردة فإن نقل التكنولوجيا يعني بالنسبة لها " استيراد وسائل التصنيع والمعدات وتشغيلها أساسا بالخبرة الأجنبية" (1).

وبالتالي فقد أصبح نقل التكنولوجيا من القضايا المهمة التي تعني مؤسسات البحث، حيث تستخدمها لتحصيل الأموال بواسطة ترخيص الاختراعات التي يطورها الباحثون، وأصبح من المسلّم به أن عملية البحث وتطوير الاختراعات وتطبيقها شاقة وطويلة وباهظة التكاليف، إذ أنها تتطلب أموالا طائلة وتستلزم عددا كبيرا من العلماء والباحثين والفنيين واليد العاملة الماهرة بالإضافة إلى ضرورة توفر بيئة مناسبة، قد لا تتوفر هذه المقومات مجتمعة بالقدر الكافي إلا في الدول الصناعية الكبرى، مما دفع بالدول النامية إلى السعي للحصول على التكنولوجيا عن طريق استيرادها للمعدات والآلات الرأسمالية والتي قد لا تلائمها.

أولا: تعريف نقل التكنولوجيا:

اختلفت الآراء حول مفهوم نقل التكنولوجيا، فمنهم من يعتبره التنازل (La Concession) أو الترخيص (La Licence)، إذ يقتصر استخدامهما للتكنولوجيا التي تحميها حقوق الملكية الصناعية فقط، ومنهم من يعتبر عملية النقل هي أن يكون لكافة مستلزمات التكنولوجيا العينية والفنية والمؤسسية الملائمة. ويمكن تعريف نقل التكنولوجيا بأنه:

- "قيام جهة ما (وحدة عمل أو مؤسسة أو بلد...) باكتساب أو تنمية أو استخدام ابتكار أو معرفة ما تكون قد نشأت في جهة أخرى (وحدة عمل أو مؤسسة أو بلد أخرى...)" (2).
- وهو: "قيام شركة بنقل عملية أو طريقة ما تمتلكها إلى شركة أخرى، حيث تضعها على مستوى تحقيق تلك العملية" (3).

ويذكر (Seurat.S) أنه " يوجد نقل للتكنولوجيا عندما تصبح مجموعة من الأفراد - تنتمي إلى هيئة ما - قادرة على القيام بالعديد من الوظائف المرتبطة بفن معين، وذلك بتوافر ظروف بعينها" (4).

مما سبق يمكننا إعطاء التعريف التالي لنقل التكنولوجيا: "هو عملية نقل القدرة على تسيير واكتساب وتنمية وإنتاج التكنولوجيا المحسدة، أو القدرة على إنتاج أخرى مشابهة لها، ونقل القدرة على الابتكار والوصول إلى إنجازات تكنولوجية جديدة ومطورة حسب المؤسسة والبيئة التي تعمل فيها". إذا فقد استطاعت الدول المتقدمة عن طريق شركائها أن توجه جهدها الرئيسي إلى تحقيق تبعية البلدان المتخلفة لها تكنولوجيا بدل إقامة العلمية والتكنولوجية الذاتية في البلاد المتخلفة وأخذت تردد شعار نقل التكنولوجيا لصرف الجهود والأنظار عن المهمة الرئيسية أي (بناء القدرة العلمية والتكنولوجية المستقلة). وبذلك يتضح لنا أن نقل المعلومات الخاصة بالتكنولوجيا قد جرى في أضييق نطاق، مقابل تركيز الجهود على نقل منتجات التكنولوجيا أو مخرجاتها والتي هي نوعان (5): منتجات عينية وتتمثل في الآلات والمعدات، ومنتجات بشرية

(1) - يعقوب فهد العبيد، التنمية التكنولوجية مفهومها ومتطلباتها، مرجع سبق ذكره، ص- ص: 49-50.

(2) - محمد رؤوف حامد، صناعة التكنولوجيا عالميا وعربيا بين القطاع الخاص والعام، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

(3) - نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص: 27.

(4) - Seurat.S, Réalités du transfert de technologie, Ed Masson, Paris, 1978, P33.

(5) - يعقوب فهد العبيد، التنمية التكنولوجية مفهومها ومتطلباتها، مرجع سبق ذكره، ص: 52.

وتتمثل في الخبراء والعلماء، وقد جرى في حقيقة الأمر نقل السلع الرأسمالية وللخبراء بل وحتى المصانع الجاهزة ولكن قلما جرى "نقل للمعلومات" أي قلما اكتسبت الكوادر المحلية المؤهلات والمهارات التكنولوجية الأجنبية. ومن هنا نستخلص أن عملية نقل التكنولوجيا لا تعتبر هدفا مرحليا ينتهي بعد استيراد الأجهزة والأساليب الحديثة وإنما هي عملية مستمرة لتطوير القدرات الوطنية وتشجيعها على الإبداع والاستجابة الخلاقة لحاجات المجتمع والاقتصاد الوطني.

وهذا فإننا نساند الرأي الذي يقول بأنه "يوجد نقل للتكنولوجيا عندما يتمكن الطرف المتلقي لها، من تنفيذ التكنولوجيا المستوردة كمرحلة أولى، ومن إعادة إنتاجها كمرحلة ثانية، ثم الوصول إلى مرحلة التجديد"⁽¹⁾. وبالتالي لا يمكن الحديث عن نقل التكنولوجيا في حالة نقل الآلات والمعدات فقط دون نقل المعارف الفنية والأسرار الصناعية المتعلقة بعمليات الإنتاج، وهذا ما لا يوجد من الناحية العملية، كون أغلب المنتجين يلجؤون إلى أساليب الحماية بغية السيطرة على تكنولوجياتهم وضمان مركزهم التنافسي، وضمان التبعية الدائمة لربائتها.

ثانياً: نقل التكنولوجيا ونظام الحماية:

إن التداول الدولي للتكنولوجيا ليس ظاهرة جديدة، فقد اتخذت سوق التكنولوجيا منذ البداية طابعا دوليا، وقد اتسعت هذه السوق اليوم لتصبح سوقا عالميا، حيث أصبحت عمليات نقل التكنولوجيا واحدة من أهم عناصر التجارة الدولية، إذ اقتضى الطابع الدولي لسوق التكنولوجيا البحث عن أدوات قانونية لأجل توفير الحماية لمنتجي التكنولوجيا ولتخليتها على المستوى الدولي، وضمان احتكارها. وإذا كانت السرية تسمح بالحماية الواقعية للمعرفة الفنية، فإن فاعليتها في هذا الشأن محدودة على المدى الطويل، فالحفاظة على سرية المعرفة الفنية بشكل دائم أمر صعب، خاصة في عصر تستخدم فيه التقنيات الحديثة للتجسس الصناعي.

وتعتبر حقوق ملكية التكنولوجيا المحسدة في نظام براءات الاختراع، أحد الوسائل التي لجأت إليها المؤسسات لتحافظ على ميزتها ومواردها التكنولوجية، فنظام براءة الاختراع هو مصدر احتكار التكنولوجيا رغم أن مبرراته - والتي تأثرت بالمتغيرات التي طرأت على الاختراعات وعلى العملية الاختراعية - حصرت في أربع نقاط هي: الحق الطبيعي للمخترع في اختراعه؛ الحث على ممارسة الأنشطة الاختراعية؛ التعويض العادل للمخترع على ما بذله من جهد وما أنفق؛ إعطاء المخترعين دافعا، لما لذلك من عائد اقتصادي واجتماعي كبير⁽²⁾.

وأيا كانت فاعلية الحماية التي يعطيها نظام الملكية لحائز المعرفة الفنية، فإن الملكية ليست هي الأداة الوحيدة للحماية في هذا المجال، فهناك مثلا المسؤولية التقصيرية، وبشكل أكثر تحديدا دعوى المنافسة غير المشروعة.

ثالثاً: أهمية نقل التكنولوجيا:

تبرز أهمية نقل التكنولوجيا من خلال الدور البارز الذي تلعبه التكنولوجيات الحديثة في التنمية الاقتصادية، ففي دراسة عملية جرت في الولايات المتحدة الأمريكية لدراسة عوامل زيادة الإنتاج وتطور النوعية للمنتج، تبين أن الزيادة في الإنتاج والحصول على النوعية الأفضل يرجع الفضل فيه وبنسبة تتراوح بين: 80% و 90% إلى التطور التكنولوجي في

(1) - نصيرة بوجمعة سعدي، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

(2) - المرجع نفسه، ص: 33.

حين أن الزيادة في الإنتاج نتيجة الزيادة في رأس المال المستثمر لم تزد عن: 20% فقط، كما أثبتت الإحصائيات العالمية أن عامل التقدم المعرفة يعد عاملا أساسيا في زيادة الدخل الوطني وهو لا يقل في جميع صوره عن: 20%⁽¹⁾ ويعد اليابان خير مثال على ما يمكن أن تقدمه التكنولوجيا في تطوير المجتمع وهذا على الرغم من نقص المواد الأولية، وضآلة حجم السوق المحلية نتيجة للطاقة الهائلة للمصانع اليابانية، على عكس الدول النامية التي يملك العديد منها رؤوس أموال هائلة وسوقا قادرة على الاستيعاب، ولكنها تعاني من نقص في العديد من المنتجات والمواد الخام المعدنية والزراعية، بالرغم من وجود طاقة بشرية هائلة إلا أن مكافئها في الخارطة العالمية يقع في مؤخرة الدول في العالم.

وعلى هذا الأساس فإنه يجب النظر إلى التكنولوجيا كعامل مساعد في قطع فجوة التخلف ورفع مستوى دخل الفرد وتأمين الحاجات الاستراتيجية للمجتمع، وبطبيعة الحال فإنها تحتاج إلى تطوير للموارد البشرية وتهيئة المناخ العلمي الملائم كما تحتاج إلى دقة في التعامل مع استيرادها، حيث يجب أن تتلاءم مع احتياجاتنا وبيئتنا، وهذا كي نتمكن من استغلالها والاستفادة منها بما يخدم مصالحنا ومن ثم العمل على تطويرها فيما بعد، الشيء الذي يضمن المساهمة الإيجابية في حركة التقدم العلمي والتنمية لمجتمعاتنا.

ثالثا: أنواع النقل التكنولوجي:

غلبا ما يتم عملية نقل التكنولوجيا على النحو التالي:

1- على المستوى الوطني: وذلك بتحويل خلاصات البحوث العلمية المتكررة التي تقوم بها الجامعات والمعاهد ومراكز البحث إلى منتجات وخدمات وطرق إنتاج، ويطلق على هذا النوع من النقل "النقل الرأسي" للتكنولوجيا والذي يعرف بأنه " تطوير الفكرة والمعرفة الجديدة إلى واقع ملموس ضمن قطاع اقتصادي واحد"⁽²⁾.

2- على المستوى الدولي: ويمكن أن نميز فيه بين نوعين⁽³⁾:

- النقل المتبادل (أخذ وعطاء): وتتم هذه العملية بين الدول المتقدمة صناعيا وهي في الغالب تكون مبنية على أسس متوازنة ومتكافئة، حيث تهدف هذه العملية إلى تطوير نوعية الإنتاج أو زيادة كميته وذلك بالاعتماد على ما وصلت إليه بعض فروع التكنولوجيا في كل بلد على حدة، من هذه البلدان المتقدمة.

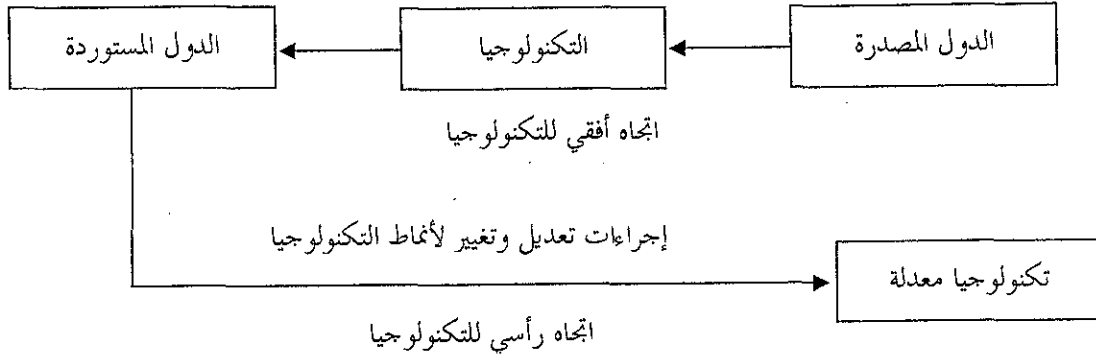
- النقل باتجاه واحد (استيراد وتصدير): وتتم هذه العملية بين الدول المتقدمة صناعيا المالكة للتكنولوجيا (المصدرة) والدول النامية التي تفتقر إلى التكنولوجيا (المستوردة)، وهي عملية باتجاه واحد وتكون في الغالب مشروطة بشروط الدول التي تملك التكنولوجيا وبالأسعار التي تحددها، وتسمى هذه العملية "النقل الأفقي" الذي يعرف بأنه " انتقال أو حركة التكنولوجيا من قطاع اقتصادي إلى آخر أو انتقالها من اقتصاد لآخر " ومثل هذا النقل يأخذ في أغلبه نقل الطرق والأساليب التكنولوجية دون إجراء أي تعديلات لتكييفها مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية والبيئة السائدة في الدول النامية، والشكل الموالي يوضح مسار نقل التكنولوجيا:

(1) - يعقوب فهد العبيد، التنمية التكنولوجية مفهومها ومتطلباتها، مرجع سبق ذكره، ص: 53.

(2) - علي محمد منصور، مبادئ الإدارة (أسس ومفاهيم)، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ط1، 1999، ص: 293.

(3) - يعقوب فهد العبيد، نفس المرجع السابق، ص: 54.

الشكل رقم (15): مسار نقل التكنولوجيا



المصدر: محمد علي منصور، مبادئ الإدارة (أسس ومفاهيم)، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ط1، 1999، ص: 293.

ولا يمكن اعتبار عملية النقل ناجحة، إلا بقدر ما يتحول "النقل الأفقي" للتكنولوجيا إلى "نقل رأسي"، إذ يرتبط ارتباطاً عضوياً وديناميكياً بهياكل المجتمع المحلي وبالبيئة التي تحيط به. ويمكن التمييز بين نمطين متميزين لنقل التكنولوجيا عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات:

أ- النقل الداخلي: يتم داخل المشروع متعدد الجنسيات، أي من الشركة الأم إلى شركائها الوليدة، أو فيما بين الشركات الوليدة، حيث تبقى التكنولوجيا حبيسة المجال الاقتصادي للمشروع رغم انتقالها عبر الحدود الجغرافية.

ب- النقل الخارجي: وهو النقل الذي تنتقل فيه التكنولوجيا من المشروع المتعدد الجنسيات إلى مشروع آخر مستقل في دولة أخرى.

المطلب الرابع: أهمية القاعدة التكنولوجية الوطنية:

إن استخدام التكنولوجيا الحديثة يتطلب توفير أطر مؤسسية وتنظيمية متطورة، كما يتطلب توفير العديد من الخبرات والمهارات والمعدات المتقدمة، إذ يجب أن يكون للدول التي تلجأ إلى استيراد التكنولوجيا قاعدة تكنولوجية وطنية^(*) متينة، تعتمد عليها في معالجة التكنولوجيا المستوردة، وكذا الاستفادة من تطبيقاتها، وقلص الفجوة التكنولوجية بينها وبين الدول المتقدمة؛ وتبرز أهمية القاعدة التكنولوجية الوطنية لإحداث التطورات التكنولوجية وللإفادة من تطبيقاتها من خلال ما يلي:

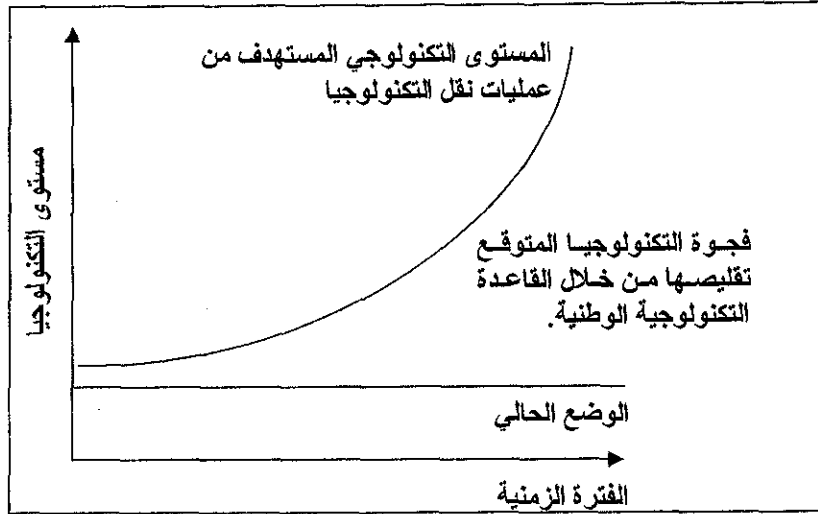
أولاً: سد الفجوة التكنولوجية:

تعرف الفجوة التكنولوجية (الرقمية) بأنها "الفجوة التي خلقتها ثورة المعلومات والاتصالات بين الدول المتقدمة والدول النامية"⁽¹⁾، وتقاس بدرجة توافر أسس المعرفة بمكونات الاقتصاد الرقمي الذي يستند إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ودرجة الارتباط بشبكة المعلومات العالمية (الإنترنت) وتوافر طرق المعلومات السريعة وخدمات التبادل الرقمي للمعلومات، وهي الأسس التي أصبح تحكم كافة مناحي الحياة وأسلوب أداء الأعمال، وإذا كانت القدرات التكنولوجية الذاتية للشركة تلعب دوراً إيجابياً في التفاعل مع مخرجات أنشطة البحث والتطوير في معاهد البحوث

(*) - القاعدة التكنولوجية الوطنية هي رصيد الدولة من مختلف مستلزمات استخدام وتطوير التكنولوجيا الحديثة.
 (1) - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الفجوة الرقمية، سلسلة الخلاصات المركزية، الكويت، السنة الثالثة، إصدار رقم: 2000/6، ص: 01.

وتساهم في إحداث وفورات في المعرفة المجتمعية المتقدمة على المستوى القطاعي؛ فإنه قد تبين في دراسة على الصناعة في الأورجواي⁽¹⁾، أن توفر قدرة تكنولوجية قوية داخل الشركات الصناعية المحلية، شرط للاستفادة المجتمعية من وجود استثمارات أجنبية، وتقليص الفجوة التكنولوجية، حيث يمكنها من توليد انعكاسات أو وفورات تكنولوجية. وأما في حالة وجود فجوة تكنولوجية بين الشركات المحلية والأجنبية، أو وجود اختلاف كبير بين تكنولوجيات الشركات المحلية والأجنبية، فإنه عادة لا تحدث انعكاسات تكنولوجية من الشركات الأجنبية على المحلية، وفي دراسة أخرى على الشركات الكبرى في الهند، تبين أن وجود قدرات بحث وتطوير ذاتية داخل الشركة، هو أمر ضروري لحدوث انعكاسات تكنولوجية مفيدة من التراخيص الأجنبية، وهو أمر مهم جداً في الصناعات التي تعتمد على العلم، (مثل صناعة الكيماويات)؛ وبالتالي فإن أنشطة البحوث والتطوير، والتراخيص التكنولوجية ليستا بديلاً لبعضهما البعض في هذه الصناعات، ويمكن توضيح إسهامات القاعدة التكنولوجية في تقليص الفجوة من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (16): الفجوة التكنولوجية بين الوضع الحالي والمستهدف



المصدر: عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 116.

وهناك جهود حثيثة تبذل من أجل تضيق هذه الفجوة التكنولوجية (الرقمية) بين الدول المتقدمة والدول النامية وذلك على الصعيد الدولي وعلى صعيد الدول النامية يمكن توضيحها كما يلي⁽²⁾:

فعلى الصعيد الدولي مثلاً:

قدرت الأمم المتحدة أن الدول النامية الأكثر فقراً تحتاج إلى ما يزيد عن مليار دولار لتمكين من اجتياز أو تضيق الفجوة التكنولوجية، وقد تعهدت الأمم المتحدة بتخصيص 500 مليون دولار منها على أن يتم استقطاب الجزء المتبقي من الشركات متعددة الجنسيات ومن القروض الميسرة من المؤسسات الدولية والدول المانحة، إضافة إلى مساهمة الدول النامية نفسها في ذلك؛

(1) - محمد رؤوف حامد، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

(2) - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الفجوة الرقمية، مرجع سبق ذكره، ص: 04-05.

- قيام المؤسسات الدولية بتقديم المساعدة المالية اللازمة لدعم جهود إقامة البنية الأساسية لمجتمع المعلومات ووضع برامج التمويل والمساعدة الفنية؛

إطلاق المبادرات المشتركة بين القطاع الخاص وبين المؤسسات الدولية لتضييق الفجوة التكنولوجية، وأهمها مبادرة مؤسسة التمويل الدولية بالتعاون مع شركة " سوفت بانك " اليابانية بتخصيص صندوق استثماري بقيمة 500 مليون دولار لدعم إنشاء شركات الإنترنت في حوالي مائة دولة نامية وكذا تقديم الدعم الفني والقانوني والإداري لتعزيز قدرات هذه الدول وتسريع إدخال الإنترنت وتطبيقاته؛

تنامي دور الشركات العالمية الضخمة المصنعة للتكنولوجيا لدعم جهود تضييق هذه الفجوة وأهم هذه المبادرات إعلان 65 شركة برمجيات وإلكترونيات واتصالات ضخمة -منها (سيسكوسيمتر، هيولت باكارد، توشيبا)-، تشكيل فريق عمل لمحاربة الفجوة التكنولوجية، وهذا إثر اختتام أعمال المنتدى الاقتصادي الدولي في "دافوس" في فيفري 2000 وذلك بمباركة زعماء الدول العظمى والمؤسسات الدولية.

أما على صعيد الدول النامية فيمكن اختصار الجهود المبذولة في هذا المجال فيما يلي:

- إقرار الإصلاحات الاقتصادية المستندة على اقتصاد السوق والانفتاح لتحسين معدلات النمو الاقتصادي؛

- تحسين الخدمات الأساسية الصحية والتعليمية والاجتماعية؛

تنمية القوى البشرية ودعم الكفاءات التقنية عبر تطوير نظم التعليم الأساسي والعالي والمهني وإدخال الحاسوب في كافة المراحل التعليمية والبرامج التدريبية والتعليم عن بعد وإعداد الأبحاث عبر الأنترنت، وقد أطلق البنك الدولي بهذا الشأن مبادرة الجامعة الافتراضية الإفريقية التي تبث: 2000 ساعة من البرامج التعليمية يستفيد منها تسعة آلاف طالب في منطقة إفريقيا، ويشارك في المحاضرات عبر الأنترنت أساتذة متخصصون من كافة أنحاء العالم؛

الاستفادة من تجارب الدول النامية التي حققت نجاحا ملحوظا في إدخال وتطوير تكنولوجيات المعلومات والاتصالات مثل الهند التي ارتفعت صادراتها من البرمجيات من 4 مليار دولار إلى 50 مليار دولار خلال عقد التسعينات وكوستاريكا التي أصبحت مركزا إقليميا لتطوير البرمجيات خاصة مع استثمار شركة "إنتل" العملاقة للبرمجيات فيها.

ثانيا : قابلية المستلزمات التكنولوجية للنقل:

1- قابلية نقل المستلزمات العينية (الآلات والمعدات والأدوات):

تعد المستلزمات العينية لاستخدام التكنولوجيا أكثر العناصر التكنولوجية قابلية للنقل؛ ويتطلب نقلها الحصول على تصريح مسبق أو رخصة استخدام (Licence) من قبل الطرف المالك لها في حالة التكنولوجيا المملوكة التي تحميها براءات الاختراع أو حقوق الملكية؛ وفي حالة التكنولوجيا المثلثة في السر الصناعي -كالوصفات التركيبية لبعض المشروبات أو المستحضرات-، حيث يضاف إلى ثمن العناصر العينية مقابل لحق استخدامها في شكل إتوات أو أجر. أما في حالة التكنولوجيا غير المملوكة والتي لا تحميها براءات الاختراع أو حقوق الملكية، فإن السعر يتحدد وفق المركز التفاوضي لأطراف التعامل، أي لا يضاف إليه مقابل الاستخدام المعمول به في الحالة الأولى.

وعادة ما يلحق بعمليات نقل العناصر العينية للتكنولوجيا الرسومات والبيانات التفسيرية الخاصة بتفاصيل تركيبها وتشغيلها وصيانتها، مما يفترض وجود الخبرات القادرة على الاستفادة من هذه البيانات والرسومات لدى المشتري⁽¹⁾.

2- قابلية نقل المستلزمات الفنية (الخبرات والمهارات):

العناصر التكنولوجية العلمية أقل قابلية للنقل من العناصر العينية، ذلك أن نقلها يكون لمدة محدودة وبشروط خاصة، كونها ترتبط بالعنصر البشري وبيئته ومجتمعه؛ والمقصود بنقل المستلزمات الفنية للتكنولوجيا، هو انتقال عدد محدود من الأفراد ذوي الخبرة والمهارة من بيئتهم إلى البيئة المستوردة للتكنولوجيا، للاستعانة بهم في تركيب وصيانة العناصر العينية المنقولة، وتدريب وتأهيل أكبر عدد من الخبرات والمهارات المحلية. وقد أدى اتجاه التطورات التكنولوجية نحو زيادة كثافة رأس المال، إلى زيادة أهمية المستلزمات التكنولوجية الفنية، وإلى ارتفاع مواصفاتها من حيث المستوى العلمي والخبرة العلمية، كما أدى هذا الاتجاه إلى تقوية الترابط والتكامل بين المستلزمات العينية والفنية للتكنولوجيا الحديثة، وأصبحت كفاءة استخدام أساليب الإنتاج الحديثة تتوقف إلى حد كبير على توافر العديد من الخبرات القانونية والإدارية والعلمية⁽²⁾.

3- قابلية نقل المستلزمات المؤسسية:

المستلزمات المؤسسية للتكنولوجيا غير قابلة للنقل البتة، نتيجة لارتباطها بالبيئة من جهة، ولارتباطها ببعضها البعض من جهة أخرى، إذ لا يمكن فصل العناصر العينية والفنية للتكنولوجيا عن إطارها المؤسسي، كما أن العناصر المؤسسية تؤثر على كفاءة استخدام العناصر التكنولوجية العينية والفنية. فنقل التكنولوجيا من سوق ذات طاقة استيعابية إلى سوق ذات طاقة محدودة، يؤدي إلى تشغيلها بأقل من طاقتها الإنتاجية، ونقل تكنولوجيا من دولة تعتمد على كثافة رأس المال إلى دولة تعاني من انفجار سكاني وتعمل لأجل امتصاص البطالة، يؤدي إلى زيادة البطالة وتعقيد المشكلة.

ثالثاً: عدم حياد التقدم التكنولوجي:

يتمثل التقدم التكنولوجي في نقل إحدى الاكتشافات العلمية الجديدة إلى المجال التطبيقي، أو في تحسين التطبيق العلمي المستخدم في شكل تغيير في أداء وسائل الإنتاج، فهو يتخذ عادة شكل تغيير في دالة الإنتاج نتيجة إحلال مورد يتسم بالوفرة محل مورد يتسم بالندرة⁽³⁾؛ هذا الإحلال قد يؤدي إلى تخفيض نفقة أو وقت إنتاج الوحدة، أو إلى تحسين نوعية المنتج وزيادة قوة تحمله.

ويشير ارتباط التقدم التكنولوجي بدالة الإنتاج ودرجة توافر الموارد، إلى عدم وجود تكنولوجيا محايدة أو تقادم تكنولوجيا محايد، فكلاهما يعكسان ظروف البيئة التي نشأ فيها، إذ أنهما يتطلبان عادة توافر كميات ونوعيات معينة من رأس المال والعمالة والمدخلات العينية والفنية المختلفة؛ كما ينجم عن تطبيقهما إنتاج كميات ونوعيات معينة من السلع والخدمات، والتي يحددها حجم وطبيعة الطلب المتاح، ففي دولة ذات وفرة في الأيدي العاملة، يأخذ التقدم التكنولوجي شكل إحلال العمل محل رأس المال؛ أما في الدول الرأسمالية، فإنه يأخذ شكل إحلال رأس المال محل العمل، شرط أن

(1) - نادية مصطفى لشيشيني، مرجع سبق ذكره، ص: 62.

(2) - المرجع نفسه، ص: 63.

(3) - OECD, Technological Change in Agriculture and Employment in Developing Countries, Employment Series, N° 04, Paris, 1971, P162.

يؤدي هذا الإحلال إلى تخفيض نفقة أو وقت إنتاج الوحدة، مع مراعاة اعتبارات الجودة⁽¹⁾، ومن الطبيعي أن تعكس هذه الاكتشافات والتطبيقات الظروف الطبيعية والاقتصادية والاجتماعية في البيئة التي نشأت فيها وفي مقدمتها الوفرة النسبية للموارد، وزيادة حجم المشروعات الاقتصادية.

(1) - نادية مصطفى الشيشيني، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

المبحث الثاني: أساليب وقنوات نقل التكنولوجيا:

تؤدي السيطرة على التكنولوجيا الجديدة أو المحسنة في الأسواق الحرة، إلى استغلالها وإلى تسويقها بواسطة المبدعين الذين يملكون عناصر التكنولوجيا، ويحمون ملكيتها العلمية بواسطة براءات الاختراع، ويراقبون تلك المحمية ببراءات الاختراع ويحاولون الإطلاع على المعرفة الفنية اللازمة لتطبيقها.

وهناك عدة أساليب لنقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، إلا أنه حسب العلاقة القائمة بين العارضين والطلبين للتكنولوجيا يمكن أن نُميِّز بين نوعين أساسيين لنقل التكنولوجيا: الأول عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر بشكليه - الشركات الوليدة، والمشروعات المشتركة- في إطار تبعية كاملة للطرف الناقل، والثاني عن طريق الشكل التعاقدية في إطار الاستقلال القانوني، حيث سندع جانباً النقل الذي يتم عن طريق بيع الآلات والمنتجات والمواد الأولية كونه لا يتضمن نقل المعلومات التكنولوجية. كما يتم التركيز على قضيتين مهمتين في عملية النقل وهما: اكتساب التمكن التكنولوجي ونفقة نقل التكنولوجيا حسب كل قناة.

المطلب الأول: طرق وأساليب نقل التكنولوجيا:

تتم عملية نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية باتجاه واحد كما سبقت الإشارة إليه، وهي في أغلب الأحيان مقيدة بشروط الدول المصدرة للتكنولوجيا وبالأسعار التي تحددها ومن أهم الطرق والأساليب التي يمكن أن تتم بها عملية نقل التكنولوجيا ما يلي:

1- نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي:

ويأخذ هذا النوع من الاستثمار شكلين كما رأينا سابقاً، إما في شكل فروع تملكها الشركات متعددة الجنسيات ملكية كاملة وهنا تجلب هذه الفروع ما تحتاج إليه من تكنولوجيا من الشركة الأم⁽¹⁾، وإما في شكل استثمار مشترك بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية ويعد هذا الأسلوب الأكثر تفضيلاً لدى كثير من الدول النامية عموماً، حيث يتم الاتفاق بين شركة أو عدة شركات دولية وجهة محلية على إنشاء شركة مشتركة برأسمال مشترك يملك فيها الشريك الأجنبي نسبة محدودة من رأس المال، إلا أنه يقوم بتوفير الخبرات الفنية اللازمة لإنشاء المشروع وتشغيله وصيانته وإدارته بما في ذلك تسويق منتجاته⁽²⁾، وسيتم التعرض لنقل التكنولوجيا عن طريق الشركات الوليدة وعن طريق الاستثمار المشترك في المطلبين المواليين بشيء من التفصيل.

2- نقل التكنولوجيا عن طريق الاتفاقيات:

وهي عبارة عن عقود^(*) تبرم بين المؤسسات الوطنية في الدول النامية وبين المؤسسات الأجنبية صاحبة التكنولوجيا، يتم بمقتضاها التصريح للمؤسسات الوطنية باستخدام بعض الاختراعات أو العلامات التجارية المملوكة

(1) - كامل بكري ومحمود يونس وعبد النعيم مبارك، الموارد واقتصادياتها، مرجع سبق ذكره، ص: 344.

(2) - علي محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص: 394.

(*) - أنواع الاتفاقيات: اتفاقية مختلطة، اتفاقية ترخيص الاختراع، اتفاقية المعرفة، اتفاقية السرية، اتفاقية العلامة التجارية، اتفاقية فرانشيس، اتفاقية التوزيع اتفاقية حقوق الطبع، اتفاقية الخدمات والدعم الفني، اتفاقية الخدمات الهندسية، اتفاقية الخدمات الإدارية، الاتفاقية السرية الابتدائية، اتفاقية اختيارية. وللإطلاع أكثر انظر: أمال مجذوب حاج أحمد رباح، مفاوضات نقل التكنولوجيا، <http://www.Islam on line.org>.

للمؤسسات الأجنبية، وغالبا ما يحدّد في العقد مواصفات التكنولوجيا المنقولة، ومدة الاستفادة، وغيرها من الشروط الأخرى، ويضم نقل التكنولوجيا عن طريق الاتفاقيات ما يلي⁽¹⁾:

- اتفاقيات تسليم المصانع جاهزة التشغيل (تسليم المفتاح): حيث تتعهد المؤسسة الأجنبية بمقتضى هذه الاتفاقيات بتنفيذ جميع العمليات المتعلقة بالمشروع حتى يصبح جاهزا تماما للتشغيل، ويعد هذا النمط من أكثر الأنماط نقلا في المنطقة العربية.

- اتفاقيات التراخيص باستغلال التكنولوجيا: وينطوي هذا النوع من الاتفاقيات على الحصول على تكنولوجيا الإنتاج والعمليات الصناعية أو توفير التصميمات.

- اتفاقيات الخبرة والمساعدة الإدارية والفنية: وهي اتفاقيات يشتمل عليها أسلوب الاستثمار المشترك وتضم أنواعا متعددة منها:

- إجراء دراسات جدوى للمشروع المشترك من قبل خبراء أجنبي؛

- اتفاقيات توريد معدات وآلات وأجهزة صغيرة،

- اتفاقيات إشراف ومتابعة لإنشاء وتنفيذ المشروعات؛

- اتفاقيات توفير خبرات فنية في الإدارة والتسويق والإنتاج.

هذا الأسلوب لنقل التكنولوجيا ينطوي على بعض القيود التي تضعها المؤسسات الأجنبية، والتي تحد من قدرة الدول النامية على الاستفادة من التكنولوجيا المستوردة، ومن بين هذه القيود ما يلي⁽²⁾:

أ- تقييد الصادرات: فقد يمنع تصدير التكنولوجيا المستوردة من دولة نامية إلى أخرى، أو يقيد بشرط الحصول على تصريح من المؤسسة صاحبة الامتياز، كما قد يقتصر التصريح على بعض الدول دون الأخرى، وذلك لأجل أن تبيع المؤسسة الأجنبية نفس التكنولوجيا للدول المحضور التصدير إليها.

ب- منع التجديدات: أي عدم إجراء أي تحسينات في المستقبل على التكنولوجيا موضع التعاقد.

ج- تقييد شراء المدخلات: أي التزام الدول النامية بشراء المواد والأجهزة أو قطع الغيار اللازمة للتشغيل، من نفس مصدر التكنولوجيا^(*).

د- دفع عوائد دون مقابل: حاجة الدول النامية لبراءات الاختراع تجعلها توافق عليها وما يقترن بها من براءات أخرى- إذ عادة ما تقرن المؤسسات الأجنبية البراءات ببعضها-، وبالتالي فهي تدفع عوائد دون الحصول على مقابل.

بالإضافة إلى الأسلوبين السابقين يمكن أن يتم نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية من خلال بعض الأساليب التالية⁽³⁾:

(1) - المرجع نفسه، ص: 395.

(2) - كامل بكري ومحمود يونس وعبد النعيم مبارك، الموارد واقتصادياتها، مرجع سبق ذكره، ص: 345.

(*) - هو أمر طبيعي، لأن أغلب من يقوم بالتشغيل الأولي للمعدات سوف يكتفيها على حسب المواد الأولية الموجودة في البلد المصدر للتكنولوجيا، ناهيك عن الضمانات الممنوحة للمستورد والتي تجعله يرجع إلى مورد التكنولوجيا في حالة وقوع الأعطال، مما يجعل المستورد في تبعية دائمة للمصدر.

(3) - المرجع نفسه، ص: 344.

1. استيراد السلع الإنتاجية:

ويتم ذلك عن طريق شراء الآلات والمعدات الرأسمالية التي تستخدم في عملية الإنتاج، وبذلك يكون الطرف المستورد قد حصل على تكنولوجيا عينية فقط، هذه العملية تتيح للمستورد تحديد نوع التكنولوجيا التي يرغب فيها، إلا أن هذا الأسلوب له عيوب ترتبط غالباً بعدم توفر العناصر الفنية القادرة على تحديد نقل التكنولوجيا الملائمة التي تحتاجها، الأمر الذي ينجر عنه بعض المشاكل، كارتفاع تكلفة نقل التكنولوجيا، ودفع تكاليف إضافية للخبرة الأجنبية التي تقوم بتركيب وصيانة المعدات والآلات المستوردة.

2. الشركات الاستشارية:

هذه الشركات لها مهام عديدة، كتقديم الاستشارات لبعض المشكلات الفنية أو الاقتصادية؛ القيام بدراسات الجدوى الاقتصادية لبعض المشروعات؛ وضع الخطط لبعض الدول أو وضع النظم الضريبية أو السياحية لها، فتح مجالات الاستثمار أمام المشروعات الأجنبية من خلال عمليات الوساطة التي تقوم بها، ورغم ذلك فإن دورها في نقل التكنولوجيا يعتبر محدوداً.

3. المعارض الصناعية:

تقوم الدول النامية بإقامة معارض دولية تعرض فيها مختلف منتجات الشركات الأجنبية، من آلات ومعدات وأجهزة، وتنظم زيارات لمهندسيها وطلابها خلال فترة العرض للإطلاع على التكنولوجيا المعروضة، سعياً لمحاولة تقليدها، كما قد تقوم الدولة المضيفة بشراء بعض الآلات والمعدات في نهاية العرض بأسعار رخيصة دون التوقيع على اتفاقيات الصيانة أو التدريب؛ وهذا تكون قد تمكنت من نقل التكنولوجيا في بعض المجالات، دون أن تتحمل تكاليف باهظة. إن نقل التكنولوجيا وفقاً لأي من الأساليب السابقة أو من خلال مزيج من هذه الأساليب يعني مباشرة هيمنة القوى الكبرى فنياً واستراتيجياً على مقدرات الدول الأخرى سواء كانت غنية بمواردها أو قليلة الموارد، وهذا لأن السوق الدولية للتكنولوجيا هي سوق احتكار قلة لوجود عدد قليل من الشركات التي تعرض تكنولوجياتها ودراساتها للجدوى الاقتصادية على حكومات الدول النامية ومؤسساتها؛ ومثل هذه السوق تقوم على المساومة بين طرفين غير متكافئين بحيث تأتي النتيجة لصالح الطرف الأكثر معرفة بظروف السوق، والأكثر تحكماً بهذه الظروف، وهذا ما يعني أن الصفقة تكون لصالح الشركات العملاقة.

المطلب الثاني: نقل التكنولوجيا عن طريق الشركات الوليدة:

تعد تدفقات التكنولوجيا التي تتم بين الشركة الأم والشركة الوليدة غير مختلفة في طبيعتها ولا في منطقتها عن غيرها من التدفقات المالية والسلعية التي تتم داخل المشروع متعدد الجنسيات؛ فهي كلها ذات طابع دولي، كونها تجري عبر الحدود الوطنية لدول متعددة وترتبط بين مجالات اقتصادية مختلفة، إلا أنها في نفس الوقت تدفقات داخلية بمعنى أنها تجري

داخل المحيط الاقتصادي للمشروع متعدد الجنسيات، وفقا للمنطق العام الذي يحكم استراتيجيته الموحدة⁽¹⁾، ويميز عملية نقل التكنولوجيا في هذه الحالة، سمات وخصائص تتمثل فيما يلي⁽²⁾:

- أن التكنولوجيا لا تخرج من ذمة المشروع متعدد الجنسيات، بمعنى أنه لا يوجد هناك تنازل عن ملكية تكنولوجيا أو عن الحق في استغلالها؛
- حصول الشركة الأم على عائد بشكل مباشر من عملية استغلال التكنولوجيا من الشركة الوليدة؛
- سيطرة الشركة الأم سيطرة مباشرة وكاملة على عملية استغلال التكنولوجيا، فهي التي تحدد متى يتم إدخال التكنولوجيا إلى الشركات الوليدة، وهي التي تحدد مدى ربحية عملية الاستغلال التكنولوجي وكيفية نقل الأرباح إلى الشركة الأم.

أولاً: اكتساب التمكّن التكنولوجي:

يظهر من خلال هذه السمات أن عملية نقل التكنولوجيا عن طريق الشركات الوليدة، تتعارض مع مطلب نقل التكنولوجيا للدول النامية والمتمثل في اكتساب التمكّن التكنولوجي من ناحية، وبنفقة معقولة من ناحية أخرى، إذ أن عملية النقل تتضمن بقاء التكنولوجيا حبيسة المجال الداخلي للمشروع متعدد الجنسيات، بالإضافة إلى سيطرة الشركة الأم على عملية استغلال التكنولوجيا وخاصة تحديدها لنفقة نقلها؛ إلا أن الشركة الوليدة ترتبط بالضرورة بالمجال الاقتصادي الوطني للبلد المضيف الذي تمارس فيه نشاطها الإنتاجي، ومن ثمة فمن المتصور من الناحية النظرية أن يترتب على ممارسة هذه الشركات لنشاطها الإنتاجي انتقال التكنولوجيا إلى القطاعات الاقتصادية والتكنولوجية المرتبطة بها في الدولة المضيفة، من خلال علاقاتها وروابطها التكنولوجية والإنتاجية، والتي تخضع لسياسة^(*) الشركة الوليدة في هذا المجال، إذ أن النقل الداخلي للتكنولوجيا يخضع لمقتضيات الاستراتيجية الكلية وللقيود التي يفرضها الهيكل التنظيمي للشركة متعددة الجنسيات بتدرجه الهرمي ومركزية السيطرة داخله.

فإنتاج التكنولوجيا يتركز بشكل مباشر وأساسي في الشركات الأم القابعة داخل الدول الصناعية الكبرى وذلك لغرض الاستفادة من وفرة الحجم الكبير في ميدان البحث والتطوير، ولوجود أنساق عملية وتكنولوجية وإنتاجية قوية ومتكاملة في هذه الدول، والذي يجعلها في غنى عن ممارسة شركائها الوليدة للأبحاث في الدول المضيفة وإقامة صلات وروابط بينها وبين معاهد البحث والتطوير، كل هذا من شأنه عزل نشاط الشركة الوليدة عن النسق العلمي والتكنولوجي المحلي في الدولة المضيفة، وبالتالي حرمان هذا الأخير من الاستفادة من الإمكانيات العلمية والتكنولوجية للمشروع متعدد الجنسيات، وإغلاق جميع المنافذ التي يمكن من خلالها انتقال التكنولوجيا إلى هذه الدول.

قد يبقى بعد ذلك سبيل آخر لنقل التكنولوجيا، وهو عمليات التدريب التي تقوم بها الشركة الوليدة للمديرين والفنيين العاملين بها، والذي يعتبر أهم السبل لنقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار المباشر؛ إلا أنه يجب الإشارة إلى

(1) - Jean Schapira, Les contrats internationaux de transfert technologique, Journal du Droit International, 105 Année, 1978, N° 1, PP15-16.

(2) - حسام محمد عيسى، مرجع سبق ذكره، ص: 194.

(*) - يحكم هذه السياسة اعتبار أن هامان هما: الاستراتيجية العامة للشركة المتعددة الجنسية الأم، والقيود التي تفرضها الدولة النامية في إطار سياستها التكنولوجية الوطنية. إذ كانت موجودة - على عمليات الاستثمار الأجنبي من أجل اكتساب التمكّن التكنولوجي.

اختلاف طبيعة ونوع التدريب الذي يعطى لكل فئة أو شريحة من العاملين، فالعمال غير المهرة لا يتلقون إلا تدريبات أولية تتم عادة على ممارستهم لأعمالهم؛ أما العمال المهرة فقد يكتسبون بالفعل قدرا كبيرا من المعارف العلمية الهامة من خلال عمليات التدريب وممارستهم لأعمالهم الإنتاجية، إلا أنهم لا يستطيعون السيطرة الكاملة على التكنولوجيا التي يتعاملون معها؛ وأما المدبرون والفنيون والمهندسون فهم مؤهلون لأن يكونوا أداة جيدة لنقل التكنولوجيا، إلا أن عمليات تدريبهم الجزئية تصعب أو تحول دون امتلاك ناصية التكنولوجيا العملية الإنتاجية ككل.

ثانيا: نفقة نقل التكنولوجيا:

تستخدم الشركات المتعددة الجنسيات أساليب مالية ومحاسبية متعددة ومتنوعة للوصول إلى هدفها المتمثل في تعظيم أرباح المشروع، ولكن مهما كان مدى تنوع وتعدد هذه الأساليب، فهي تعتمد في نهاية الأمر على ما تمارسه الشركة الأم من سيطرة على الذمم المالية لشركاتها الوليدة، وذلك من خلال:

- تقديم بعض العناصر التكنولوجية - سواء كانت مشمولة بحماية براءة الاختراع أو في شكل معرفة فنية - كحصة في رأس مال شركتها الوليدة، الأمر الذي يحمل معه مخاطر عديدة بالنسبة لمصالح الدول المضيفة أو لمصالح الدائنين المحليين للشركة الوليدة، وترجع هذه المخاطر إلى سهولة المغالاة في تقدير قيمة التكنولوجيا لغرض التهرب من الضرائب على الأرباح التي تفرضها الدول المضيفة، مما دفع ببعض الدول النامية إلى منع تقديم التكنولوجيا غير المادية كحصة في رأس مال الشركة الوليدة، ومثال ذلك مجموعة دول الإنديز.

- المبالغة في تحديدها إتاوات (royalties) نقل التكنولوجيا من الشركة الأم إلى الشركة الوليدة، تهربا من الضرائب التي تفرض على الأرباح الخارجة سنويا، وقد منعت هذه الإتاوات كذلك بقرار من مجموعة دول (الإنديز) (*).

إن السيطرة المالية والإدارية التي تمارسها الشركة الأم على شركاتها الوليدة، تبقى مسألة نقل التكنولوجيا مطروحة بكل ما تحمله من مخاطر، مما جعل الدول النامية تفكر في تغيير سياساتها إزاء عمليات الاستثمار المباشر حيث لم تعد تقبل بشكل عام مبدأ الملكية الأجنبية الكاملة لرؤوس الأموال للشركات الوليدة العاملة بها، وفضّلت اللجوء إلى نظام المشروعات المشتركة على أمل أن يؤدي الاشتراك في رأس المال المحلي العام أو الخاص في تحقيق رقابة أفضل على عملية تحديد نفقة التكنولوجيا بعناصرها المختلفة المباشرة وغير المباشرة، وإلى ضمان اكتساب التمكن التكنولوجي.

المطلب الثالث: نقل التكنولوجيا عن طريق المشروعات المشتركة:

المشروع المشترك مركب قانوني يتضمن عناصر متعددة، والشركة أحد عناصره أو مكوناته، لذلك ولفهم آليات المشروع المشترك ودوره في نقل التكنولوجيا، يجب النظر إلى المركب القانوني للمشروع المشترك بكامل عناصره، ذلك أن نظام الشركة الأساسي وعقد تأسيسها هما العنصران الوحيدان اللذان يتم نشرهما والإعلان عنهما، رغم أنهما أقل العناصر أعلاما بحقيقة العلاقات بين أطراف المشروع، أما بقية العناصر الأخرى فتبقى في طي الكتمان تحوطها سرية كاملة، وما

(*) - تقتضي المادة 37 من القرار رقم 24 والصادر عن مجموعة دول الإنديز: (بوليفيا، كولومبيا، الإكوادور، البيرو، فنزويلا) والذي يشكل النظام المشترك لمعاملة استثمارات رؤوس الأموال الأجنبية والعلامات التجارية وبراءات الاختراع والتراخيص والآتوات في دول المجموعة، ألا تتجاوز نسبة الأرباح المحولة إلى الخارج 14% من رأس مال المشروع المسجل، وللإطلاع أكثر أنظر حسام عيسى محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 212.

يعني هنا هو شكل المشروع المشترك، أي الآليات القانونية لتنظيم وتشغيل المشروع المشترك، والمثلة في مجموعة من العقود كالاتفاق الأساسي (L'accord de base) العنصر الحاكم والمنظم والموجه للعقود الأخرى، والعقود التابعة (Les accords satellites)، وللاتفاق الأساسي دور محوري في حياة المشروع المشترك، إلا أنه لا يلقى اهتماماً كبيراً من طرف الدول النامية في تنظيمه، على خلاف الحال بالنسبة للاتفاقات التابعة مثل عقد الشراكة أو عقود نقل التكنولوجيا، الأمر الذي يعطي لأطراف المشروع المشترك الحرية الواسعة في تحديد شكل ومضمون الاتفاق الأساسي، أو كأن تتخذ شكل نمطياً على المستوى العالمي⁽¹⁾.

أولاً: اكتساب التمكين التكنولوجي:

يتم الاتفاق عادة على نقل التكنولوجيا بصفة مبدئية في نص الاتفاق الأساسي بشكل ضمني أو صريح، إذ يمكننا أن نستشف من تمهيد الاتفاق الأساسي - الذي يحدد فيه الأطراف الأسباب التي دفعتهم إلى التعاقد لتكوين المشروع المشترك - النوايا الدفينة أو الأهداف الخاصة لكل طرف من أطراف المشروع، والتي لا يمكن التعبير عنها بصراحة؛ لذلك فإنه على الطرف المستقبل للمشروع أن يحدد أهدافه بوضوح، سواء في فقرات التمهيد أو في نصوص الاتفاق الأساسي وخاصة هدف اكتساب التمكين التكنولوجي كأحد المبررات الأساسية لدخوله في المشروع المشترك، وإلا كان للطرف الأجنبي السيطرة الكاملة على التكنولوجيا المستغلة داخله، وبالتالي إبرام عقود تابعة (كعقود الإدارة، والمساعدات الفنية، والتوريد، والقرض...) وذلك طمعا في الأرباح غير المباشرة المحققة من المشروع المشترك.

ثانياً: نفقة نقل التكنولوجيا:

للتكنولوجيا دور هام في السيطرة على المشروعات المشتركة، فقد يساهم الطرف الأجنبي بتقديم التكنولوجيا كحصة في رأس مال الشركة، مما قد ينجم عنه عدة مخاطر كالمغالاة في تقدير قيمة التكنولوجيا، والتي تمكن الطرف الأجنبي من الحصول على أكبر عدد من أسهم الشركة، بالإضافة إلى أنها تسمح له بالاستمرار في الحصول على مقابل استغلال هذه التكنولوجيا طوال حياة الشركة في صورة أرباح توزع سنوياً؛ كما قد يشترط الشريك الأجنبي إبرام عقد نقل التكنولوجيا بينه وبين الشريك المحلي للدخول والاستمرار في المشروع المشترك، وهذا لضمان حصة زائدة من الأرباح التي يحقها المشروع المشترك.

مما سبق يظهر بوضوح أن مجرد المشاركة المحلية في رأسمال الشركة التي تنشأ في إطار المشروع المشترك لا يكفل للطرف المحلي في الدولة المضيفة السيطرة أو الرقابة الفعالة على نشاط المشروع، حيث أن هذه السيطرة تؤول في الغالب إلى الطرف المصدر للتكنولوجيا، وتمكنه من تحديد نفقة نقل التكنولوجيا بحرية؛ كما أن لجوء الدول النامية إلى نظام المشاريع المشتركة للتخفيف من سيطرة الطرف الأجنبي الحائز للتكنولوجيا، والتقليل من نفقات النقل، لا تختلف كثيراً عن مشروعات الشركات الوليدة المملوكة بالكامل في درجة سيطرتها وتكلفتها لنقلها للتكنولوجيا، رغم أن آليات السيطرة تختلف من شكل لآخر، فعلى الطرف المحلي أن يتعامل مع الشريك الأجنبي بآليات قانونية مناسبة تساعد في تحقيق

(1) - حسام عيسى محمد، مرجع سبق ذكره، ص: 231.

أهدافه بتكلفة أقل، وذلك عن طريق تحسين وتعزيز مركزه التفاوضي واختيار^(*) كل من رئيس مجلس الإدارة وعضو مجلس الإدارة المنتدب المناسبين والقادرين على تحقيق السيطرة على إدارة المشروع ومراقبة عملية نقل التكنولوجيا؛ والحرص على تنفيذ الاتفاق الرئيسي كاملا، لنقل التكنولوجيا بمسئولياتها دون نقل الآلات والمعدات فقط. ويمكن القول أنه من الصعب اعتبار عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة تلك التي تتم عبر الشركات الوليدة للمشروعات المتعددة الجنسية أداة فعالة لنقل التكنولوجيا للدول النامية؛ ذلك أن المعنى الحقيقي لنقل التكنولوجيا، هو ذلك الذي يتم بالضرورة بين مشروعين اقتصاديين منفصلين، أي انتقال الحق في استغلال التكنولوجيا من المنتج إلى آخر غير مالك التكنولوجيا.

المطلب الرابع: نقل التكنولوجيا عن طريق العقود:

المقصود بعقود نقل التكنولوجيا، هي تلك العقود التي يتم بواسطتها النقل الخارجي للمعارف التكنولوجية النظرية والعملية فيما بين المشروعات المستقلة، وعلى ذلك فإن النقل الذي نقصده بعقود نقل التكنولوجيا، هو النقل الخارجي للتكنولوجيا، لذلك فإنه يمكن التمييز بين طريقتين تعاقديتين لنقل التكنولوجيا.

أولاً: الطريقة التعاقدية التقليدية لنقل التكنولوجيا:

وتتمثل في عقود التراخيص والعقود المكتملة لها؛ فبموجبها يتم انتقال الحق في استغلال التكنولوجيا من منتج لآخر غير مالك للتكنولوجيا، مما يترتب عليه من اقتسام للسوق والأرباح التي تنتج عن استغلالها، لأن مالك التكنولوجيا يفقد ولو جزئياً الميزة الأساسية التي يعطيها له الاحتكار التكنولوجي، ولكي يترتب على إبرام عقد نقل التكنولوجيا اقتسام للسوق بين الطرفين، لا بد أن يتم استيعاب التكنولوجيا والسيطرة عليها بواسطة الطرف المتلقي لها، ذلك أن مجرد إبرام عقد الترخيص في استغلال التكنولوجيا لا يعني اكتساب الطرف المرخص له للتمكن التكنولوجي، ولذلك فإنه ينبغي التفريق بين نقل التكنولوجيا بالمعنى القانوني، أي انتقال الحق في استعمال واستغلال التكنولوجيا إلى الطرف المرخص له، وبين عملية اكتساب التمكن التكنولوجي بما تفرضه من تلقي للمعلومات التكنولوجية، ثم استيعابها والسيطرة عليها، وأخيراً اكتساب القدرة على استخدامها في العملية الإنتاجية⁽¹⁾.

وبما أن إبرام عقود نقل التكنولوجيا - خاصة عقد الترخيص والعقود المرتبطة به - قد يخلق خطر منافسة المشروع المنتج للتكنولوجيا، مما قد يؤدي إلى اقتسام السوق في حالة اكتساب الطرف المتلقي للتمكن التكنولوجي؛ لذا فإنه من الطبيعي أن لا تتخلى الشركات متعددة الجنسيات عن الميزات التي يكفلها لها احتكارها التكنولوجي، حيث تعمل على جعل عقد الترخيص نقطة انطلاق للسيطرة على نشاط المشروع الخاص من جهة، وعلى خلق تدفقات إضافية من السلع والخدمات من جهة أخرى، كأن يفرض مورد التكنولوجيا على المشروع المتلقي الالتزام بالحصول على السلع والخدمات اللازمة لاستغلال التكنولوجيا من المورد نفسه أو من إحدى الشركات التابعة له، وهذا ما نجح فيه بالفعل.

(*) - للإطلاع أكثر على كيفية اختيار رئيس مجلس إدارة الشركة وعضو مجلس الإدارة المنتدب، أنظر حسام محمد عيسى، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 254-

257

(1) - حسام محمد عيسى، مرجع سبق ذكره، ص: 314.

والواقع لو نظرنا إلى عقود الترخيص باعتبارها تشكل العامل المشترك في معظم عمليات نقل التكنولوجيا فسوف نجد أن العنصر الرئيسي في هذه العقود ليس المعارف التكنولوجية المشمولة ببراءات الاختراع، وإنما تلك المعارف النظرية والعلمية التي يحتفظ بها المورد في السرية والتي تشكل في مجموعها المعرفة الفنية؛ لأن الطرف المرخص يحتفظ بملكية براءة الاختراع، ومن ثم بملكية الاختراع محل البراءة، ولا يتنازل للطرف المرخص له إلا بحق الانتفاع أو استغلال الاختراع فقط، دون أن يتنازل عن حقه في الاستغلال لغيره؛ وعلى هذا النحو يعتبر عقد الترخيص أقرب إلى عقد الإيجار، حيث للمرخص له الحق في استغلال الاختراع دون انتقال الملكية إليه⁽¹⁾؛ وعادة يقدم الطرف المرخص المعارف التكنولوجية محل العقد مع سلع وخدمات مصاحبة، في شكل ما يعرف "بالحزمة التكنولوجية"، والتي من خلالها يصبح عقد الترخيص أقرب لعمليات الاستثمار المباشر، إلا أن الطرفين لا يشاركان في رأس مال المشروع، ولا في تحمّل مخاطر الإنتاج. وموقف المشروع المرخص له لا يختلف كثيرا عن موقف الشركة الوليدة أو المشروع المشترك من حيث تبعيته للمشروع المورد للتكنولوجيا، وبكل ما يترتب على هذه التبعية من آثار، سواء في مجال اكتساب التمكن التكنولوجي أو فيما يتعلق بنفقة نقل التكنولوجيا، وهذا ما يظهر وحدة استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا سواء تم هذا النقل عن طريق عمليات الاستثمار الدولي المباشر أو عن طريق عقود نقل التكنولوجيا.

ثانيا: الطريقة التعاقدية الجديدة لنقل التكنولوجيا:

وسع مفهوم نقل التكنولوجيا بشكل ملحوظ نطاق تطبيق العقود المنصبة على حقوق الملكية الصناعية، ليأخذ أهمية كبرى في مجال تبادل المعلومات الفنية بين المشروعات الصناعية؛ فمن الناحية العلمية إن الانتقال من مرحلة اكتساب التكنولوجيا عن طريق عمليات مستقلة كعقود التراخيص وعقود المساعدة الفنية، إلى اكتساب التكنولوجيا المدرجة في التصرف الخاص بالاستثمار سوف يتم في مرحلتين⁽²⁾:

1- المرحلة الأولى:

تعقد فيها مسؤولية مورد التكنولوجيا على إقامة مجمع جاهز للتشغيل، وصالح لتحقيق النتائج المتفق عليه؛ وذلك بتحمل رب العمل جزءا كبيرا من عملية إنجاز المجمع في المشاريع التي تنتمي إلى أوساط صناعية متماثلة، حيث يكتفي بتقديم تجهيزات المجمع وطريقة الصنع ليقوم الطرف المحلي بباقي العملية، أما في العقود المبرمة مع الدول النامية فإن المورد هو الذي يقوم بكافة مراحل الإنجاز لضمان عدم مضاعفة مسؤوليته، وتعرف هذه العملية "بعقد تسليم المفتاح" (Le contra clé en main).

2- المرحلة الثانية:

تمتد فيها التزامات المورد للتكنولوجيا المنبثقة من عقد تسليم المفتاح، إلى الإبقاء على مسؤوليته خلال الفترة اللازمة لسيطرة المستخدمين المحليين على العملية الصناعية للمنشأة الصناعية، حيث يؤجل تسليم المفتاح وهو ما يعرف باسم "عقد تسليم الوحدة مع المنتج" أي (Le contra produit en main).

(1) - نصيرة بوجمعة سعدي، مرجع سبق ذكره، ص: 72.

(2) - المرجع نفسه، ص: 75.

ثالثا: المفاضلة بين الطريقتين:

لو أمعنا النظر في كلتا الطريقتين، لوجدنا الفرق الواضح بينهما، وخاصة من ناحية اكتساب التمكن التكنولوجي وبنفقة النقل وخدمة مصالح الدول المستقبلية؛ فعقود التراخيص لا تمكن من اكتساب التمكن التكنولوجي كونها عبارة عن نقل الحق في الاستغلال دون نقل المعارف الفنية والقدرة على التطوير، بالإضافة إلى تبعية التوريد بالمواد الأولية في أغلب الحالات، والنفقات المرتفعة الناتجة عن حقوق الملكية وحق الانتفاع. أما الطريقة الحديثة للنقل فهي أصلح من الأولى لإطلاق معنى نقل التكنولوجيا بمفهومه الواسع، والذي تسعى إلى تجسيده الدول النامية، كونه يتم بنقل كافة مستلزمات التكنولوجيا من آلات وتجهيزات عن طريق بناء المصنع، ونقل المستلزمات الفنية وذلك بالإشراف على تدريب وتكوين العمال المحليين، ونقل المستلزمات المؤسسية وذلك بنقل التكنولوجيا الملائمة للبيئة التي يعمل بها المصنع؛ إلا أن هذه الطريقة تحتاج إلى كامل رأس مال المشروع وهو الأمر الذي قد يثقل الدول التي تعاني من نقص الأموال.

المبحث الثالث: تقييم نقل التكنولوجيا:

تشير عملية نقل التكنولوجيا عدة إشكاليات تتمثل في: عدم التكافؤ بين طرفي المفاوضات فيما يتعلق بالشروط التي يفرضها المالك للتكنولوجيا، مما قد ينتج عنه استكانة الطرف المستقبل للموقف الخارجي؛ التحولات الطارئة وتحولات الطرف المورد للتكنولوجيا، كفرض شروط وقوانين لاحتكارها، وجعل المستورد في حالة تبعية مستمرة تختمها عليه الاتفاقيات؛ تكلفة التكنولوجيا المرتفعة والشروط القاسية التي تفرضها الدول المتقدمة لتصدير التكنولوجيا إلى الدول النامية، مثل العائد العالي المؤثر سلباً على نمو اقتصادها الفعلي⁽¹⁾؛ وإساءة استغلال الاختراعات العلمية ويرجع ظهور هذه الإشكاليات إلى وجود الأسباب التالية⁽²⁾:

- اختلاف قدرة استيعاب البيئة المستقبلية للتكنولوجيا المنقولة، لندرة القواعد التكنولوجية الوطنية في المجتمعات النامية؛
- تضارب مصالح الأطراف الناقلة والمستقبلة للتكنولوجيا، إذ أن لكل طرف هدف من عملية النقل؛
- عدم وجود رؤوس أموال كافية؛
- عدم وجود استقرار سياسي، وعدم الثقة في التنظيم الدولي بصورة عامة.

المطلب الأول: الملاءمة التكنولوجية:

يمكن أن يتولد عن عملية نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية بعض الآثار، والتي قد لا تكون في صالح الدول النامية؛ ولتجنب الآثار السلبية والتقليل من حدة الضرر الذي قد ينجم عنها، وترشيد عملية اختيار التكنولوجيا المراد نقلها، وتحقيق أقصى استفادة، لا بد من الاعتماد على عوامل داخلية يجب توفرها داخل الدول النامية والتي تتمثل في:

- ❖ وجود قيادة تعمل وفق خطة واضحة للتنمية التكنولوجية والتعليمية، وقادرة على التفاوض؛
- ❖ وجود قاعدة تكنولوجية متينة، وموارد بشرية مؤهلة، ذات قدرة كبيرة على الاستيعاب؛
- ❖ وجود جو مناسب للعمل على ترشيد الاستفادة من القوى العاملة والحد من النقل المعاكس للتكنولوجيا أو ما يعرف بهجرة الأدمغة⁽³⁾.

كما لا يمكننا أن نهمّل أهداف وشروط الجهة المصدرة، والتي لا تتناسب مع أهداف وشروط الجهة المستوردة فسوق التكنولوجيا محتكرة من قبل عدد محدود من الدول والشركات المتعددة الجنسيات، والتي غالباً ما تعرض تكنولوجيا تخدم مصالحها على المدين البعيد والمتوسط، وتزيد من تبعية الدول النامية. وطالما أن التكنولوجيا المستوردة لا تتناسب مع الظروف الخاصة بالبلدان النامية، فإنه ما على هذه الأخيرة سوى تغيير الظروف الاقتصادية والاجتماعية - والتي يصعب تغييرها في المدى القصير أو المتوسط-، أو تطوير وتكييف التكنولوجيا المستوردة لكي تتناسب مع هذه الظروف؛ وللحصول على تكنولوجيا ملائمة لا بد من مراعاة بعض الاعتبارات عند عملية النقل والتأكد من مطابقتها

(1) - عفيف طاهر، التكنولوجيا العربية الجاهزة بين التبعية للخارج والتقصير في الداخل، مجلة للوحدة، العدد 05، الرباط، 1989، ص-ص: 55-59.

(2) - علي محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص: 311.

(3) - عدي قصور، مرجع سبق ذكره، ص: 181.

وملاءمتها لظروف الدولة المستوردة، وذلك بإتباع جملة من الخطوات الفعالة للنقل كالانتقاء والتكيف ثم تطوير التكنولوجيا المنقولة.

أولاً: اعتبارات نقل التكنولوجيا:

يمكن القول أن التكنولوجيا التي تلائم ظروف الدول النامية هي التي يمكن أن تستجيب للاعتبارات التالية⁽¹⁾:

1. الندرة النسبية لعوامل الإنتاج:

حيث تتميز الدول النامية بوفرة عنصر العمل وندرة رأس المال، وبالتالي فالمنطق يدعو إلى تفضيل التكنولوجيا التي تعتمد على كثافة اليد العاملة بدل كثافة رأس المال، إلا أن الواقع يظهر عكس ذلك. رغم ما تحققه هذه الأخيرة من أرباح للمشروع المستورد، إلا أن الفائدة العامة للمجتمع غير موجودة. لذلك يجب أن تكون التكنولوجيا ملائمة على المستوى الوطني وليس على مستوى المشروع.

2. ترشيد الموارد الطبيعية:

التكنولوجيا الملائمة هي التي تستخدم الموارد المتاحة في المجتمع حتى ولو لم تستعمل في البلد المصدر، فمن المفروض أن كل دولة تحاول أن تستخدم مواردها الطبيعية المتاحة بما يحقق لها أقصى عائد ممكن من الاستخدام، لكن بعض التكنولوجيا تتطلب مواد ومستلزمات خاصة لاستخدامها، وهذا ما يدفع المستورد إلى نقل مستلزمات الإنتاج غير المتوفرة في بلده.

3. استراتيجية التنمية:

يشكل الإنتاج أحد الركائز الأساسية للتنمية، لذلك فإن القرارات الإنتاجية تراعي كلا من طبيعة المستهلك الموجه إليه السلعة أو الخدمة، وحاجات المجتمع الأساسية المحددة في ضوء إمكانياته المتاحة. فاستخدام تكنولوجيا كثيفة العمل في مجتمع به عمالة كبيرة قد يساعد على امتصاص البطالة، وإشباع حاجات المجتمع بأسعار رخيصة.

4. البيئة الحضارية:

التكنولوجيا الملائمة هي التي تستهدف قدر الإمكان الاستفادة من العادات السلوكية للمجتمع وتقاليدته دون تغييرها، فتحديث المجتمع هو اكتسابه القدرة على التجدد دون الانقطاع عن عاداته وتقاليدته. فمثلاً قوة الروابط الأسرية في اليابان هو سبب نجاح الصناعات المترلية بها رغم أنها قد استوردت الكثير من الأشكال التكنولوجية الغربية.

ثانياً: عناصر الملائمة التكنولوجية:

يمكن معرفة ملائمة التكنولوجيا المستوردة من خلال المعاني التالية⁽²⁾:

1. الملائمة الهندسية أو الفنية:

يمكن تعريف التكنولوجيا الملائمة بأنها "مجملة الأساليب الفنية والتنظيمية والآلات والمعدات المستخدمة في عمل ما (عملية أو مشروع) والقادرة على إتمامه بأعلى درجة من الدقة وفي الوقت المحدد. فعدم ملائمة الأسلوب لا تعني

(1) - إسماعيل صبري عبد الله، استراتيجية التنمية في مصر، المؤتمر العالمي السنوي للاقتصاديين المصريين، مارس 1977، ص-ص: 539-546.

(2) - انطونيوس كرم، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 86-90.

بالضرورة عدم قدرته على تحقيق العمل المطلوب، وإنما يعني وجود أساليب أخرى أفضل من حيث الدقة و/أو السرعة و/أو التقليل من هدر الموارد، و/أو الصلابة والقدرة على التعمير والاستمرارية.

2. الملاءمة مع الظروف الجغرافية والبيئية:

أي القدرة على التكيف مع الظروف البيئية -خاصة الجغرافية- التي تستخدم فيها التكنولوجيا دون التأثير فيها كاستنزاف الموارد الطبيعية غير القابلة للتجديد أو تلويثها، مما يستدعي تدخل الحكومة واختيار الخيار الأفضل.

3. الملاءمة الاقتصادية:

والتي تعني الاختيار الاقتصادي الأمثل للأساليب التكنولوجية المستخدمة، أي اختيار الأساليب التي تستخدم عوامل الإنتاج في مختلف القطاعات حسب الوفرة النسبية لها في هذه القطاعات، واختيار الأساليب التي تناسب مستوى التطور الاجتماعي والاقتصادي والتكنولوجي للدولة في كل فترة، وتعمل على إشراك أكبر قدر ممكن من الفنيين والمهندسين والأيدي العاملة المدربة.

ثالثاً: خطوات النقل الفعال للتكنولوجيا:

لتحقيق النقل الفعال للتكنولوجيا يجب إتباع المراحل التالية⁽¹⁾:

1- الانتقاء (Screening):

والمقصود به هو البحث الدقيق و الشامل والمعمق، للأساليب الإنتاجية المتاحة وتقدير آثارها الفنية والاقتصادية وما قد يترتب عليها اجتماعياً وحضارياً، حيث يبدأ البحث عن الأساليب التكنولوجية الملائمة من خلال دراسة الأساليب المتاحة من طرف الدول المتقدمة، وتحديد ملاءمتها مع ظروف الدول النامية. وعملية الانتقاء تتطلب الاستخدام الكامل للطاقت الذهنية للعاملين والفنيين ورجال الأعمال، بدل الاعتماد الكامل على المكاتب الاستشارية الأجنبية في دراسات الجدوى.

2- التكيف (Adaptation):

قد يتضح من خلال عملية الانتقاء، أن أكثر أساليب التكنولوجيا ملاءمة للدولة المنتقاة يحتاج إلى بعض التعديلات لزيادة كفاءته، لذلك يجب القيام بمحاولة تكيف أو تطوير هذا الأسلوب ليتوافق مع التعديلات المقترحة ليصبح ملائماً لظروفها. ويمكن للشركات المتعددة الجنسيات القيام بهذه المهمة في حالة طلب البلدان المستوردة، إلا أنه يجب أن يقوم بهذه المهمة الكوادر الفنية المحلية ذات الكفاءة العالية كونها على علم كبير بظروف الدولة.

3- تطوير التكنولوجيا المحلية:

يجب العمل على تطوير التكنولوجيا المحلية، أو على الأقل بعضها منها، إذ أنه من الخطأ الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة، أو الاعتقاد بأن التكنولوجيا المحلية قديمة يجب إحلال التكنولوجيا الحديثة محلها، فالتكنولوجيا التي نشأت في مجتمع ما، لا بد وأن تراعي خصائصه وظروف بيئته؛ حتى وأن اختلفت ملاءمتها بمرور الزمن فالبعض الآخر

(1) - كامل بكري ومحمود يونس وعبد النعيم مبارك، مرجع سبق ذكره، ص: 321.

يبقى ملائمة لسنوات طويلة، لذلك وجب تطويره وتحديثه ليلائم ظروف كل فترة؛ بالإضافة إلى ذلك فإن تطوير الأساليب المحلية لا يكلف غالبا، ولا يحتاج إلى جهود كبيرة لتدريب العاملين عليها.

المطلب الثاني: النتائج المترتبة على نقل التكنولوجيا:

أثار موضوع نقل التكنولوجيا جدلا كبيرا بين الباحثين، فمنهم من يدعو إلى ضرورة الاستفادة من نقل التكنولوجيا للدول النامية وضرورة تقييم النتائج الناجحة والتعرف على النتائج السلبية لهذه التجارب، في حين يطرح آخرون الدعوى للحد من عملية النقل هذه باعتبار أنها تحدث تخلفا في هياكل النمو الداخلية، وتؤدي إلى مزيد من المشاكل الاقتصادية في هذه الدول، وعليه سنستعرض في هذا المطلب نتائج نقل التكنولوجيا وذلك من خلال التعرض للفرص المتاحة والمخاطر المحتملة أمام الدول النامية، بالإضافة إلى الآثار السلبية المترتبة على هذه العملية.

أولا: الفرص المتاحة:

ومن أهم هذه الفرص: إمكانية إحداث قفزة نوعية في الإنتاج الزراعي والصناعي، والسهولة النسبية في تصنيع المعدات الصناعية وتوفير إمكانات جديدة وإنتاج صغير في بعض القطاعات وتوفير بدائل مصنعة في قطاعات حيوية⁽¹⁾ وقد ارتفع نصيب السلع المصنعة من إجمالي صادرات الدول النامية غير المصنعة من: 25.9% سنة 1970 إلى 53.3% سنة 1980، كما تضاعف نصيب الدول النامية من إجمالي صادرات العالم من السلع المصنعة من: 50% سنة 1980 إلى 70.9% سنة 1983، وازداد استيراد الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي من السلع المصنعة من الدول النامية من: 5.5% سنة 1970 إلى 14.8% سنة 1985⁽²⁾.

ثانيا: المخاطر المحتملة:

ومن بين هذه المخاطر ما يلي⁽³⁾:

- قيود متزايدة على المعلومات والنشر العلمي؛

- عدم توافر القاعدة العلمية الأساسية؛

- ارتفاع مستوى مخاطر الاستثمار في تطوير تطبيقات جديدة؛

- قلة الوقت المتاح بين الاكتشاف العلمي والاستغلال الاقتصادي.

وبالنظر إلى العراقيل المؤسسية والتنموية التي يصطدم بها انتشار التكنولوجيات المتقدمة في الدول النامية، وبالرغم من وجود الإمكانيات التقنية فإن عملية تكييفها لمقتضيات البيئات الإنسانية والطبيعية ستتطلب جهودا كبيرة وتعاوننا بين الدول النامية على صعيدها الخاص وعلى صعيد الدول المتقدمة خارج قوانين التجارة الدولية وآليات السوق العالمية، أما على صعيد صناعة التقنيات الحديثة فإنه لا يمكن الحديث عن العالم النامي حيث يحتمل أن تؤثر معوقات البيئة الإنتاجية والاقتصادية بشكل سلبي على مستقبل البلاد النامية والتي لا تبذل جهدا ذاتيا يذكر لتطوير الحد الأدنى من القدرات⁽⁴⁾.

(1) - أنطوان زحلان، استيراد النفاثة وتحديث التخلف في التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، يوليو 1989، ص: 297-312.

(2) - علي محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص: 318-319.

(3) - أنطوان زحلان، مرجع سبق ذكره، ص: 301.

(4) - علي محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص: 319.

ثالثا: الآثار السلبية المترتبة على نقل التكنولوجيا:

تتولد عن عملية نقل التكنولوجيا بعض الآثار السلبية، التي تحدّ من قدرة الدول النامية على استيعاب التكنولوجيا وتحقيق الاستفادة منها على نحو يتلائم وظروف كل دولة، ومن بين هذه الآثار ما يلي:

1. التبعية التكنولوجية:

يؤدي الاستيراد المتكرر للتكنولوجيا من الخارج إلى تقليل اعتماد الدول النامية على نفسها في استحداث أساليب تكنولوجية خاصة بها وتطوير قاعدتها التكنولوجية، مما يزيد في تبعيتها التكنولوجية للدول المتقدمة. بالإضافة إلى ذلك فإن قيود الشركات والمؤسسات المنتجة للتكنولوجيا والمفروضة على المستوردين تزيد من هذه التبعية، ومثال ذلك ربط التكنولوجيا المستوردة بمواد ومستلزمات تشغيل لا توجد إلا في الدولة المصدرة للتكنولوجيا، وهذا ما يزيد من صادرات هذه الدولة تجاه الدولة المستوردة لهذه التكنولوجيا، ويزيد من تبعيتها.

2. التحكم في الأسواق:

يؤثر وضع الشروط والقيود لعملية نقل التكنولوجيا من طرف الدول المانحة، على أسواق الدول النامية، فالغرض منها التحكم في أسواق هذه الدول المستوردة، إذ تؤدي القيود والشروط إلى فرض الرقابة على عملية الإنتاج، وهذا ما يؤدي إلى تحقيق السيطرة على السوق وزيادة التحكم فيها.

3. تفاقم العجز في ميزان المدفوعات:

قد يترتب على نقل التكنولوجيا زيادة الأعباء الملقاة على عاتق ميزان المدفوعات في الدول النامية، خاصة إذا كان بيع التكنولوجيا مشروطا بشراء المواد الأولية أو معدات الصيانة من الدولة أو المؤسسة الموردة، مما يعني زيادة واردات الدول النامية والتي من شأنها التأثير في ميزان المدفوعات سلبا.

4. زيادة نسبة البطالة:

يؤثر استيراد التكنولوجيا الحديثة من الدول المتقدمة، والتي تعتمد على كثافة رأس المال أكثر من كثافة اليد العاملة على زيادة نسبة البطالة، كون هذه التكنولوجيا والآلات لا تلائم الاستراتيجية التنموية للدول النامية والتي تميل إلى امتصاص البطالة والاستفادة من ميزة الوفرة في اليد العاملة الرخيصة.

5. انخفاض الميل الحدي للاادخار:

تغيير البيئة المحلية للدول النامية لتلائم التكنولوجيا المنقولة من طرف الشركات الأجنبية، قد يؤدي إلى الإضرار بالتنمية من خلال ضعف الميل الحدي للاادخار. ومثال ذلك استطاعة إحدى الشركات الأجنبية التأثير في أذواق المستهلك وإقناعه بشراء السلع الاستهلاكية التي تتناسب مع دخول الفئات المرتفعة مما يؤدي إلى زيادة الميل الحدي للاستهلاك ويقلل من ادخاره. كما قد تنجح بعض الشركات الأجنبية في سحب بعض الكفاءات من الشركات الوطنية عن طريق زيادة الأجور مما قد يترتب عنه انخفاض في مستوى الأداء في الشركات الوطنية و إيجاد فئة قادرة على شراء السلع الأجنبية، أي ما يعني تحول جزء كبير من الزيادة في الدخل إلى الاستهلاك.

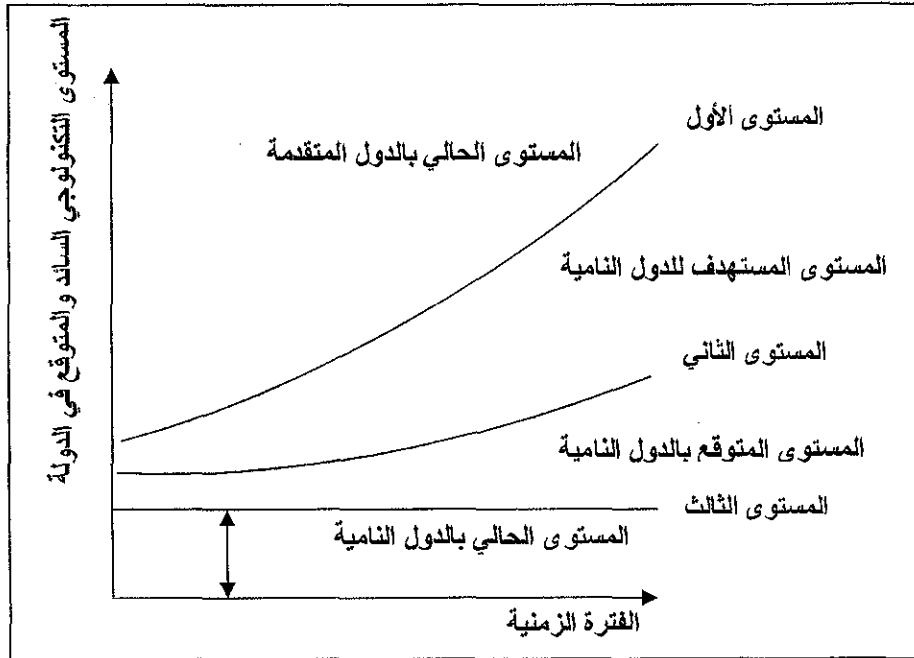
6. تباطؤ معدل النمو الاقتصادي:

تلجأ الدول النامية في حالة استيراد تكنولوجيا كثيفة رأس المال إلى الاقتراض من الخارج، بسبب ندرة رأس المال، فإذا استطاعت هذه الدول استيعاب التكنولوجيا المستوردة فإن الإنتاجية ستزيد، أما إذا لم تستطع استيعابها بسبب عدم الملاءمة فإن الإنتاجية لن ترتفع وستضطر إلى تسديد ديونها عن طريق اقتطاع جزء من إنتاجها الوطني، وهو ما يؤدي إلى تباطؤ معدل نموها الاقتصادي.

المطلب الثالث: كيفية اختيار السبيل الاستراتيجي المناسب لنقل التكنولوجيا:

يقودنا تصنيف الدول من حيث عمق وتاريخية التقدم التكنولوجي إلى ثلاث مستويات، وهي دول الثورة الصناعية والتكنولوجية في الغرب (دول الفوج الأول)، ودول اللحاق الآسيوية وعلى رأسها اليابان ثم كوريا الجنوبية وتايوان وسنغافورة وهونج كونج (دول الفوج الثاني)، ثم بعد ذلك الدول التي تحاول اللحاق ولم تنجح بعد (دول الفوج الثالث) والتي من بينها دولتنا؛ و للفرقة بين الظروف والآليات والفرص والمحددات لكل مستوى من المستويات الثلاث السابقة، وتوضيح المستوى الحالي والمستهدف أو المتوقع الوصول إليه من طرف الدول النامية، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (17): المستوى السائد والمتوقع للتكنولوجيا



المصدر: عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 115.

فمن خلال الشكل يظهر أن الفجوة التكنولوجية الموجودة بين الدول النامية والدول المتقدمة جد واسعة ويصعب تقليصها في مرحلة واحدة، لذلك فلتقلص الفجوة الموجودة، على الدول النامية انتهاز أحد الطريقتين الذين سارت عليه دول الفوج الثاني، وهما⁽¹⁾:

(1) - محمد رؤوف حامد، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

الطريق الأول: حيث لعبت فيه الدولة دوراً مركزياً في عملية التأقلم والملاحقة، وقامت بتوفير الدعم والحماية من خلال التحكم في الأسعار وخلق الأسواق، وكذلك من خلال التركيز على قدرات تقييم واختيار التكنولوجيا، وإدارة نقلها وتطويرها وتطويرها (وهو ما حدث في اليابان وكوريا الجنوبية)؛

الطريق الثاني: وهو أن تندمج الدول مع الاقتصاد العالمي (مثل ما فعلت سنغافورة وهونج كونج) من خلال استثمارات الشركات متعددة الجنسية، وتعتمد على الحركات (أو الديناميكيات) التكنولوجية على المستوى السديق، أي على مستوى الشركة أو القطاع أو المجال الصناعي، وذلك بالاعتماد على كم مهم من المعارف على المستوى الدقيق؛ وإدراك أهمية هذا النوع من المعارف (في إطار التعلم)، وتوليد مثل هذه المعارف على المستوى المحلي (في إطار التطوير الذاتي).

ونجاح المستوى الثاني في اللحاق بالدول المتقدمة، مرهون بمدى الاعتماد على النقاط التالية:

1- القوة الذاتية للتغيير:

وهو تطوير الشركات - التي تملك داخلها قدرات بحث وتطوير - ما تنتجه مخرجات معاهد البحوث، ولذلك للاستفادة السريعة منها، كما يستحسن وجود علاقة تكاملية مباشرة بين المعهد البحثي والقدرات التكنولوجية الموجودة داخل الشركة، لمعرفة التغيير التكنولوجي المطلوب إحداثه على المستوى الوطني أو الدولي، وتحويل خلاصات البحوث العلمية المبتكرة التي تقوم بها الجامعات والمعاهد ومراكز البحث إلى المنتجات والخدمات وطرق الإنتاج، أي الاعتماد على القدرات الوطنية لتحقيق النقل الرأسي للتكنولوجيا.

2- التطوير البسيط المتصاعد كآلية رئيسية للتقدم التكنولوجي:

إذا كان استيعاب التكنولوجيات الأجنبية يمكن أن يجرى من خلال آليات مثل الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي الأجنبي المشترك والتراخيص، وكذلك الوسائل غير الرسمية مثل التدريب، وبالتالي فإن الاستيعاب من المفترض أن يكون بهدف إحداث تطوير رأسي، والذي يعنى تحسن القدرة الذاتية على إحداث تغيير تكنولوجي. وإذا كان التغيير التكنولوجي يعنى - في الأغلب - إما إحداث تحسين بسيط (incremental) أو تغيير جذري (radical) في العملية الإنتاجية أو في المنتج، فإن من المهم هنا إدراك أن الخبرة التراكمية الناتجة من إحداث التغييرات البسيطة المتصاعدة هو الطريق الرئيسي للمنافسة، وهو الطريق الذي لا بد من المرور به إذا كانت هناك رغبة لامتلاك قدرات التغيير الجذري. في هذا الصدد تجدر الإشارة إلى نموذجين قائدين:

أ- النموذج القائم الأول: هو استيعاب التكنولوجيا ثم تطويرها تطويراً بسيطاً متصاعداً، حيث يكون للتعلم الذاتي - والذي تتباين أشكاله ووسائله وسرعته طبقاً للمناخ التكنولوجي العام بالنسبة للصناعة وبالنسبة للمجتمع ككل - سواء في مرحلة الاستيعاب التكنولوجي أو في مرحلة التطويرات البسيطة المتصاعدة، دور الطاقة الحقيقية المستخدمة في إنجاز التغيير التكنولوجي.

ب- النموذج القائم الثاني: فهو الذي تعتمد فيه الشركات المحلية على التعاون مع الشركات العالمية (متعددة الجنسيات)، وذلك كأن ينصب دورها في البداية في مجرد التركيب (أو التجميع) وتقييم الجودة، بعد ذلك يتدرج هذا

الدور الى تصنيع المنتج الأصلي؛ ثم تقدّم المنتج المحلي أكثر من خلال الاتجاه الى عمل التصميم والتصنيع بما يتضمنه ذلك من تعلم ذاتي في إدخال تحسينات على العملية الإنتاجية وفي تصنيع نماذج للمنتج. هذه الخطوات تؤدي الى إجراء بحوث تطبيقية تطويرية على كل من العملية الإنتاجية والمنتج بحيث في النهاية تصبح الشركات المحلية قادرة على ممارسة أنشطة البحث والتطوير على كل من العملية الإنتاجية والمنتج مما أهلها مع نهاية تسعينات القرن العشرين على بلوغ مرحلة تصنيع المنتج الخاص.

3- ضرورة الاستشراف والتنبؤ:

نظراً للانعكاسات المهمة للتكنولوجيات الجديدة على الاقتصاد والمجتمع، ونظراً لأن بزوغ وتطور هذه التكنولوجيات يعتمد على تقدم العلوم، وبالأخذ في الاعتبار تطور وتسارع التنافسية على المستوى العالمي، فقد أصبح من المهم لصناع السياسات والعلماء أن يحسنوا تحديد المجالات والتوجهات البحثية والتكنولوجية الأنفع والأنسب للاقتصاد والمجتمع من المنظور بعيد المدى، بتوقع ماذا يحتتمل أن يحدث في المستقبل، ووضع الأهداف وما يتبع ذلك من أبعاد زمنية، وتعديلها عند الحاجة. من هنا اكتسبت الاستشرافات المستقبلية أهمية كبيرة في البلدان المتقدمة، حيث بناء على هذه الاستشرافات توضع الخطط وتخصص الموارد، والتي يجرى التعديل فيها بناء على أية تطورات تنتج عن التعامل مع نتائج عملية الاستشراف.

فِعْظُ التحديات وضيق فرص النمو في الدول النامية، يحتم عليها الاتجاه الى الاستخدام الأمثل للموارد (وعلى رأسها الزمن) من منظور المستقبل المأمول تحقيقه، وهو الأمر الذي يجعلها أكثر احتياجاً للاستشرافات المستقبلية العلمية الدورية.

المطلب الرابع: معايير اختيار التكنولوجيا وشروط نجاح نقلها:

تحصل الدول النامية على التكنولوجيا من الدول المتقدمة في أشكال مختلفة مما يشكل صعوبة في اختيار أصح أنواع التكنولوجيا لمجالات الإنتاج في الدول النامية والتي لا تتلاءم مع ظروف الإنتاج المحلي، ومن هنا فإن وجود معايير لاختيار التكنولوجيا المناسبة أمر ضروري، كما أن نجاح عملية نقل التكنولوجيا يعتمد بالدرجة الأولى على مجموعة من العوامل الضرورية لإنجاحها وهذا ما سنحاول التطرق إليه في هذا المطلب.

أولاً: **معايير اختيار التكنولوجيا:** إن الأبعاد الاقتصادية للتنمية تتطلب مراعاة الأفضليات في اختيار التكنولوجيا والتي تكون مستندة على قاعدة الاحتياج والضرورة، كما أن الاتجاهات الاجتماعية للتنمية تجعل من الضرورة ممارسة حق التفضيل والاختيار للتكنولوجيا التي تعزز وتقوي الاعتماد على النفس، ويمكن ذكر بعض هذه المعايير على سبيل المثال كما يلي⁽¹⁾:

- تفضيل التكنولوجيا التي تؤدي إلى تعزيز نوعية المواد بدلا من زيادة استهلاك المواد؛
- تفضيل التكنولوجيا المنتجة التي تحتاج إلى العمل الإبداعي المقنع بدلا من العمل الروتيني الممل؛

(1) - يعقوب فهد العبيد، للتنمية التكنولوجية مفهومها ومتطلباتها، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 72-73.

- تفضيل التكنولوجيا المنتجة التي تكون فيها الآلات عاملا مساعدا وليس عاملا مسيطرا على حياة الإنسان؛
- تفضيل التكنولوجيا التي تعزز وتقوي تسيير وتسهيل العمليات بدلا من تعقيدها؛
- تفضيل التكنولوجيا التي يمكن مسايرتها والاندماج معها بدلا من التكنولوجيا التقليدية التي تؤثر سلبا على الحياة الاجتماعية؛
- تفضيل التكنولوجيا الملائمة والتي يمكن تطويرها داخليا بدلا من التكنولوجيا التي لا يمكن التحكم فيها إلا بالرجوع إلى مصدرها؛
- تفضيل التكنولوجيا المنتجة للطاقة والمستندة على التحديد والتحديث بدلا من تلك التي تستند على استنزاف مصادر الطاقة (مثلا: الشمس والرياح بدلا من النفط والفحم)،
- تفضيل التكنولوجيا التي تدعو إلى حفظ الطاقة والموارد بدل تلك التي تدعو إلى تكييفها؛
- تفضيل التكنولوجيا التي تنتج البضائع التي يمكن تكرار استخدامها بدل تلك التي تدعو إلى استخدامها مرة واحدة ومن ثم إهمالها؛
- تفضيل التكنولوجيا الإنتاجية والاستهلاكية التي تعتمد على مبدأ تقليل الفضلات، وتطبيق إجراءات الاستخدام كعنصر أساسي لها بدلا من أن تكون جزءا ثانويا ملحقا؛
- تفضيل التكنولوجيا التي تتمتع وتتلاءم مع النظام البيئي بدلا من تلك التي تهدده وتحث أضرارا به.

ثانيا: شروط نجاح نقل التكنولوجيا:

- لنجاح عملية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية لا بد من توفر العوامل الضرورية لذلك والتي يمكن ذكرها كما يلي⁽¹⁾:
- 1- **البحث العلمي:** وهذا بتسخير كل منشآت البحث العلمي من: مراكز البحوث العلمية، الجامعات... الخ وهذا يرجع للدور الأساسي الذي يلعبه البحث العلمي في عملية توطين التكنولوجيا وتطويرها، لذا يجب أن يكون هنالك تفاعل بينه وبين القطاعات المختلفة لتمكينها من استيعاب التكنولوجيا المستوردة وتكييفها وحل المشاكل التي تواجهها.
 - 2- **التخطيط العلمي والتكنولوجي:** وذلك بإعطاء الأهمية له ووضع الخطط التي تحدد طرق وأساليب نقل التكنولوجيا بما يتلاءم وأساليبه والظروف البيئية والاجتماعية والامكانيات والاحتياجات والجهد المادي والتنظيمي المسخر من قبل الأجهزة المعنية لغرض تطوير العلم والتكنولوجيا.
 - 3- **التدريب والتأهيل:** ويكون ذلك بإعطاء الأهمية إلى تكوين نواة من العلماء والباحثين والفنيين والمهندسين القادرين على التعامل مع التكنولوجيا واستيعابها والعمل على توسيع قاعدة الانتشار العلمي بين أفراد المجتمع وذلك بغية الوصول إلى إيجاد الإنسان المتطور المتعلم القادر على التعامل مع العلم والتكنولوجيا.
 - 4- **توفير مراكز للمعلومات:** وهي تعتبر من أهم وسائل نقل التكنولوجيا، لأنها تسهل عملية الوصول إلى المعلومات العلمية والتكنولوجية في مختلف المجالات وتسييرها.

(1) - المرجع نفسه، ص. 56-57.

- 5- المؤسسات الإنتاجية: وهذا بتطوير جميع المؤسسات الإنتاجية القادرة على توطين التكنولوجيا محليا وإيجاد القدرة على الإبداعية لتطوير السلع والمنتجات، والتي تتلاءم مع حاجة المجتمع والظروف الاجتماعية.
 - 6- الاكتشافات وبراءات الاختراع: إن من أهم مستلزمات نقل التكنولوجيا التركيز على أهمية الحصول على المعرفة العلمية التكنولوجية المتقدمة، والتي تعد براءات الاختراع والاكتشافات إحدى أسسها، وعملية الحصول على هذه الاكتشافات تحدد بموجب امتيازات خاصة تتطلب التركيز على تشجيع العلماء والباحثين والمفكرين في البلد، بالتوجه نحو البحث العلمي الجاد لتسجيل براءات الاختراع وتطبيقها.
 - 7- الجمعيات العلمية والمهنية: وهذا بدعم الجمعيات العلمية والمهنية بغية تطوير خبراتها العلمية والتكنولوجية لتلعب دورها في عملية نقل التكنولوجيا.
- بالإضافة إلى هذه العوامل المساهمة في عملية نقل التكنولوجيا يمكن أن نذكر بعض المقترحات التي يمكن للدول النامية الأخذ بها في هذا المجال والتي يمكن إنجازها كما يلي⁽¹⁾:
- ضرورة السعي على المستويات الدولية حيث تترادى الدعاوى نحو إحداث التقدم التكنولوجي عبر مستويات قطرية وإقليمية، خاصة وقد أثبتت التكتلات الإقليمية على مستوى العالم الثالث عدم تحقيق أي نجاحات ملموسة على صعيد نقل التكنولوجيا، ويرجع ذلك إلى أن غالبية هذه الدول لا تستطيع تحقيق تطور نوعي متميز في اتخاذ القرار التكنولوجي أو العلمي بالصورة المرجوة.
 - الانطلاق من التوجهات التقنية والعلمية والتكنولوجية على مستوى الإطار السياسي القومي والتطورات المجتمعية في العالم الثالث ومستوى العلاقات السياسية دوليا وإقليميا مع ضرورة ربط ذلك بأن يمتلك العالم الثالث رؤية واقعية في التعامل مع ظروف العالم المعاصر.
 - اقتحام مجال تصميم المنتجات وأدوات الإنتاج وتطويرها إن أمكن بالنسبة للدول النامية ويرتبط ذلك بما يلي:
 - تحديد الموارد المتاحة،
 - حسن استخدام التكنولوجيا؛
 - القدرة على استيعاب التكنولوجيا المستوردة؛
 - الاستفادة من تجارب العالم الثالث السابقة؛
 - تجميع كافة المساعي والجهود للتطوير التكنولوجي وأدوات الإنتاج والتصميمات الهيكلية للتكنولوجيا.

(1) - علي محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص: 326.

خلاصة:

أحدثت التكنولوجيا تغيرات هامة في المنظمات والمجتمعات، والتي اعتمدت اعتماداً كبيراً على التطورات التكنولوجية، وما رافقها من اهتمام لدى الصناعيين والمهتمين بالمنظمات التجارية، هذا وقد اختلفت الآراء حول مفهوم التكنولوجيا، فقد ركز بعضهم على الآلات المستخدمة في الإنتاج، في حين أن آخرين أكدوا على أنها المعرفة المستخدمة في عملية الإنتاج، كما ترى الغالبية أنها مزيج من الآلات والمعدات والأساليب والطرق الإنتاجية والمعارف الفنية المستخدمة لإنتاج سلعة أو خدمة ما.

وقد برز دور التكنولوجيا وأثرها في أي مجتمع من المجتمعات، ومدى ارتباطها به، من خلال اهتمام المنظمات بالتكنولوجيا المتاحة لها بالطرق والأساليب المختلفة، فمنهم من يقوم بالإبداع والخلق معتمداً على قدراته الذاتية وقواعده التكنولوجية بالاستعانة بما تجلبه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومنهم من يكون مقلداً ليس أكثر، رغم عدم ملائمة التكنولوجيا المنقولة لظروفه وما ينجر عنها من آثار سلبية على اقتصاده؛ وقد ارتفع هذا الدور بزيادة النمو الهائل للعلوم والتكنولوجيا، والتطورات السريعة التي تطرأ عليها، إذ لا بد وأن يواكبها سياسات تتناسب وطبيعة هذه التطورات وتناسب ظروف المستورد، كما يجب حماية التكنولوجيا الخاصة بالمنظمة من التكنولوجيا الجديدة، وذلك باستخدام وتطبيق التكنولوجيا الملائمة للظروف البيئية والاقتصادية والاجتماعية للمنظمة أو المجتمع مع الإبقاء على الحد الأدنى على المؤثرات غير الوظيفية.

والسعي الحثيث للدول النامية لتطوير قواعدها التكنولوجية الوطنية واختيار التكنولوجيا الملائمة لنقلها واكتسابها ثم تطويعها وتطويرها، ما هو إلا دليل على إتباعها لخطوات النقل الفعال، واختيارها للسبيل الاستراتيجي المناسب لنقل واكتساب التمكين التكنولوجي بأقل تكلفة ممكنة وبأعلى كفاءة، ذلك أن نقل بعض مستلزمات التكنولوجيا من بيئة معينة إلى بيئة مشابهة قد يتم بسهولة نسبية ودون أن يصاحبه سلبيات محسوسة، إذ أنه في حالة تشابه خصائص البيئة الموردّة مع خصائص البيئة المستوردة - خاصة من الناحية المؤسسية - تؤدي عمليات تبادل مستلزمات التكنولوجيا إلى دعم التنمية الاقتصادية والتكنولوجية في البيئتين، وهذا ما يفسر تزايد عمليات التبادل التكنولوجي بين الدول الصناعية المتطورة أو الدول التي لها ظروف متقاربة أو متشابهة وحلول ملائمة، فهو تبادل يعتمد على وجود قواعد تكنولوجية وطنية وأجنبية، وعلى استخدام وتطوير وتطويع هذه العناصر المنقولة بكفاءة لتسخيرها لخدمة التنمية الاقتصادية والبيئية والخروج من دائرة التبعية التي يفرضها المتكبرون للتكنولوجيا.

الفصل التطبيقي

دراسة حالة قطاع المحروقات وأثر نقل التكنولوجيا

- تسويق المحروقات؛
- تنمية مختلف أشكال الأعمال المشتركة في الجزائر وفي خارجها مع شركات أجنبية أو محلية؛
- تموين البلاد بالمحروقات على الأمدين المتوسط والبعيد؛
- تطوير كل نشاط له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بصناعة المحروقات.

المطلب الرابع: أسباب تبني الجزائر الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات:

تبنت الجزائر سياسية الشراكة في قطاع المحروقات لعدة أسباب نذكر منها ما يلي⁽¹⁾:

أولاً: اعتماد الاقتصادي الوطني على قطاع المحروقات:

يحتل قطاع المحروقات مكانة جد هامة في الاقتصاد الوطني، فمجمّل صادراته تكمن في المحروقات التي تسمح له بجلب العملة الصعبة والتي بدورها تساهم في التطور الاقتصادي، إذ تمثل منتجات النفط والغاز (97.5%) من صادرات الجزائر، و (60%) من إيرادات الدولة، ومن (25%) إلى (30%) من إجمالي الناتج المحلي. ما من شك أن هذه النسب الكبيرة عكست اختلالاً مقلقاً في الاقتصاد الوطني لدى صانع القرار، بيد أن البلاد لا تزال تحتزن احتياطات هيدروكربونية هائلة لم تُستغل بعد؛ وحدثت أي خلل أو أزمة في هذا القطاع على المستوى العالمي، سيؤثر حتماً على الاقتصاد الوطني وخير مثال أزمة 1986، والتي كان لها الأثر السلبي على الاقتصاد. وسعيًا من الجزائر لتدارك الوضع عملت على تطوير الاقتصاد بزيادة إسهامات مختلف القطاعات، رغم أن الجزائر كانت لا تولى أهمية كبرى للقطاع الزراعي والصناعي والخدمات في تلك الفترة وإلى عهد قريب، فلجأت الجزائر إلى إقامة علاقات الشراكة الأجنبية في العديد من الميادين وخاصة قطاع المحروقات للمحافظة على توازن الاقتصاد.

ثانياً: الأوضاع والمراحل التي مرت بها السوق البترولية:

لقد عرفت فترة الستينات والسبعينات إنشاء منظمة الأوبك (OPEP)، وزوال الكارتل البترولي الذي كان يحتكر الصناعة البترولية؛ ومن الأسباب أيضاً إغلاق قناة السويس؛ وانخفاض إنتاج الو.م.أ للمحروقات سنة 1980؛ وارتفاع الطلب العالمي على البترول؛ أما فترة الثمانينات فتميّزت بالأزمة البترولية الحادة، حين تراجع سعر البرميل إلى أقل من 09 دولارات ثم إلى حوالي 06 دولار، إضافة إلى الأوضاع التي مرت بها السوق البترولية سنة 1998، ليقى الخطاب السياسي في الجزائر مطمئناً بحجة أن احتياطي الصرف والذي قارب آنذاك حوالي 09 مليار دولار، كفيل بضمان مواجهة التحديات الاقتصادية، إلى جانب رفع الصادرات وتخفيض الواردات، غير أن مثل هذه المواجهة مرتبطة بالفترة الممتدة لهذه الأزمة فكلما امتدت الأزمة كلما كان تأثيرها سلبياً على الاقتصاد الوطني، وهو ما جعل إعادة النظر في السياسة الاقتصادية والمالية ضرورة لا بد منها مع النظر إلى الأزمة النفطية التي يعاني منها الاقتصاد والذي نتج عنه:

- تدهور شروط التبادل في غير صالح الدول المنتجة وأتساع فجوة العجز في الحسابات الجارية لميزان مدفوعاتها؛
- استنزاف الثروات الوطنية مقابل بيعها بأسعار منخفضة؛

(1) - دريان احمد، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 90-101.

- عدم التوازن بين التقليل في التكاليف وبين السعر المنخفض للبتروول؛

- عدم استقرار السوق النفطية العالمية؛

- تبعية قطاع المحروقات للمؤسسات البترولية الأجنبية نظرا لعجز المؤسسة الوطنية سوناطراك في تغطية كل نشاطات البحث والاستغلال للموارد البترولية من جهة، ومن جهة ثانية التقدم التقني والتكنولوجي الذي تتمتع به الشركات البترولية الأجنبية في هذا القطاع.

ثالثا: الاحتياجات الطاقوية للبلد:

تستهلك الجزائر كميات معتبرة من الطاقة في الصناعات كغيرها من الدول كونها المحرك الأساسي الذي تعتمد عليه في تشغيل الآلات أو توليد الطاقة الكهربائية - (95%) من الطاقة الكهربائية أصبحت تُنتج بواسطة الغاز - فعلى سبيل المثال يوفر البترول سلسلة من المنتجات النهائية كالوقود، والبترين، الغاز، الزيوت... (1).

كما لا تزال الجزائر تعاني من مشكل عدم توفر تقنيات تكنولوجية عالية، بالإضافة إلى الأموال الضخمة التي تتطلبها عملية البحث والتنقيب، وهذا ما دفع بها إلى اللجوء إلى الشركات الأجنبية لإقامة مشروعات مشتركة، وذلك لغرض تعزيز عمليات البحث واكتشاف حقول جديدة تلي حاجيات البلد المتزايدة من الطاقة.

رابعاً: الصعوبات التي تواجهها شركة سوناطراك:

وتتمثل في تمويل الصناعة البترولية، والبحث عن آبار جديدة وما تتطلبه من تكاليف باهظة، ارتفاع تكاليف مد قنوات نقل البترول والغاز... ومن أجل إزالة هاته الصعوبات وتحقيق أهداف مستقبلية للاقتصاد، لجأت الجزائر إلى الشراكة الأجنبية، وذلك لتطوير القدرات التصديرية للمخزون الوطني، وتطوير الصناعة البتروكيمياوية، وتوجيه منتجاتها إلى السوق الخارجي، وتغطية احتياجاتها الوطنية من المحروقات.

خامساً: دور الشراكة في نقل التكنولوجيا:

تعتبر الشراكة من أحسن الوسائل للحصول على المعارف الفنية ونقل التكنولوجيا، وذلك عن طريق الاحتكاك المباشر بين كل من الطرفين، والذي قد يضمن انتقال كافة أو بعض المعارف بالطريقتين المباشرة وغير المباشرة، إلى جانب التعلم تعتبر التكنولوجيا عاملاً أساسياً لتطوير المؤسسة الاقتصادية، ونظراً للتطورات المتسارعة التي تحدث في حقل التكنولوجيا يوماً بعد يوم فإنه من الصعب أن تواكب المؤسسة دوماً تلك التطورات، مما يجعل استراتيجية الشراكة تهدف إلى تقليص تلك التكاليف الخاصة بالأبحاث في هذا الميدان وتكون بديلاً ممكناً للانتقال التكنولوجي بطريقة أكثر سهولة.

(1) - موقع الواحة، تحولات كبرى في قطاعي الغاز والكهرباء بالجزائر، <http://www.elwaha-dz.com/mal-amel.htm>، (2004/04/05).

المبحث الثاني: الشراكة كخيار استراتيجي في قطاع المحروقات:

سعت شركة سوناطراك إلى نسج علاقات شراكة لتنويع سلسلة نشاطاتها وتطوير صناعاتها البترولية، بهدف تنمية وإنعاش الاقتصاد الوطني، إذ تعتبر الشراكة الخيار الاستراتيجي الأنسب من بين الخيارات المطروحة للاستثمار في هذا القطاع، فهي وسيلة فعالة من أجل تبادل التجارب والمنافع، والتأقلم مع الاقتصاد العالمي سواء فيما تعلق بنقل التكنولوجيا أو الاستفادة من الخبرات الأجنبية أو تكوين اليد العاملة المؤهلة والخبيرة، وتمكن أيضا من الإحتكاك بالإطارات الأجنبية وفي ذلك فرصة أخرى لزيادة تأهيل الإطار المحلي.

المطلب الأول: شروط وأشكال الشراكة في قطاع المحروقات في الجزائر:

- نظرا لاهتمام الجزائر الكبير بقطاع المحروقات، ومن أجل توسيع وتطوير نشاطاته، عملت سوناطراك على تبني إستراتيجية تظهر واضحة في خيار الشراكة، حيث تحتوي الجزائر على إمكانيات بشرية وموقع إستراتيجي، وموارد طاقوية خاصة البترول والغاز الطبيعي، جعلتها تصدر قوانين الاستثمار الذي يسمح بتحرير التجارة الخارجية وحرية الاستثمار. وتسعى سوناطراك في إطار الشراكة الأجنبية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف منها:
- ❖ تقاسم المخاطر الصناعية والمالية المتعلقة بنشاطاتها بين شركة سوناطراك والشركات الأجنبية، وتنمية الموارد الغازية وتسويقها، وتقاسم الإنتاج في نشاط الاكتشاف⁽¹⁾؛
 - ❖ توسيع نشاطات الاكتشاف التي قامت بها شركة سوناطراك والشركات الأجنبية والتي أثبتت القدرات المنجمية الجزائرية التي لا يزال البعض منها لم يكتشف بعد، وتنمية وتطوير قدراتها في مجال التحويل والتكرير؛
 - ❖ إنشاء شركات متخصصة في ميدان الهندسة وصيانة التجهيزات كتصليح القنوات والتركيب الصناعي، تطوير شبكة النقل، التخزين، الشحن، واستغلال تلك الشبكات وتسييرها؛
 - ❖ تنمية قدرات التصدير عبر القنوات من خلال تعزيز قدرات النقل بأنبوب " ترانس ميد " التي وصلت إلى 24 مليار متر مكعب، وإنشاء أنبوب المغرب - أوروبا الذي تبلغ قدراته في المرحلة الأولى 8 مليار متر مكعب؛ وقد قدرت كلفة توسيع الأنبوب الناقل للغاز من الجزائر إلى إيطاليا عبر الأراضي التونسية بـ: 14 بليون دينار جزائري إي ما يعادل 180 مليون دولار، وستتيح التوسعة زيادة كميات الغاز الطبيعي المنقول بواسطة الأنبوب من 24 إلى 27 بليون متر مكعب في السنة وستحصل شركة المحروقات الإيطالية " إنبل " على كميات إضافية ابتداء من هذه السنة (2005)⁽²⁾؛

(1) - L'Actuel, Magazine de l'économie et du partenariat international, N° 43, publiée par nouvelle revues Algérienne, Mai 2000, P23.

(2) - سميرة الصديقي، صحيفة الحياة، تونس، العدد الصادر يوم: 19 أفريل 2003، ص: 07.

ونظرا لأهمية هذا القطاع فإن الجزائر وضعت شروطا وقوانين تنظم الشراكة فيه.

أولا: شروط الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات:

هناك جملة من الشروط يجب توفرها للقبول بالشراكة في قطاع المحروقات والمتمثلة فيما يلي⁽¹⁾:

- 1- ضرورة العمل مع سوناطراك، إذ يجوز منع أي مؤسسة بترولية أجنبية من ممارسة نشاطات البحث والتنقيب دون تدخل المؤسسة الوطنية لسوناطراك؛
- 2- للمؤسسة الوطنية سوناطراك الحق على الأقل في 51% من النشاطات التعاونية المتعلقة بهذا القطاع؛
- 3- يجب أن يحدد في عقد الشراكة الشروط المتعلقة بالاستثمارات وبرامج العمل، وكذا انتفاع الشريك الأجنبي؛
- 4- جميع الثروات والموارد من المحروقات السطحية أو الباطنية الموجودة في التراب الوطني، تعد من ممتلكات الدولة التي لا يجوز في أي حال من الأحوال التصرف فيها ولا حجزها؛
- 5- تعد المؤسسة الوطنية سوناطراك المفوض القانوني من قبل الدولة في قطاع المحروقات، وباسمها تمنح امتيازات البحث على الموارد البترولية، لذلك لا يحق لأي مؤسسة وطنية كانت أو أجنبية ذات امتياز ممارسة البحث والتنقيب دون أن يكون لسوناطراك ضلع فيه؛
- 6- على الطرفين المتشاركين أن يحددا في عقد الاشتراك برنامجا يشمل مجموع الأشغال والاستثمارات وكذا الالتزامات؛
- 7- لا يمكن في أي حال من الأحوال الشروع في أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها، إلا بعد الحصول على رخصة منحجية، تعطي له الحق في مزاولة أعمال البحث والتنقيب، وتسلم للمؤسسة الوطنية دون سواها وللإشارة تأخذ هذه الرخصة عدة أشكال ينص عليها التنظيم.

ثانيا: أشكال الشراكة في قطاع المحروقات:

تمثل أشكال الشراكة التي انتهجتها شركة سوناطراك في⁽²⁾:

- عقود التنقيب؛
 - عقود البحث؛
 - عقود الاستغلال.
- كما شملت الشراكة قطاع الخدمات، حيث تم إنشاء شركات مختلطة في ميادين الهندسة وصيانة التجهيزات وتصليح القنوات، وصيانة الغاز والتركيب الصناعي وغيرها؛ ومن خلال طبيعة العقود التي وقعتها سوناطراك مع شركات بترولية أجنبية يمكن ترتيبها كما يلي⁽³⁾:
- الاشتراك بالمساهمة؛
 - الاشتراك بعقود الخدمة؛
 - الاشتراك بعقود تقسيم الإنتاج؛
 - الاشتراك بإنشاء شركة تجارية بأسهم.

(1) - القانون رقم 86/14 المؤرخ في 19 أوت 1986، الباب الرابع، الاشتراك مع الأشخاص المعنويين الأجانب، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، سنة 1986، أنظر الملحق رقم (04).

(2) - Sonatrach, la revue N°23, Alger, Février 2001, P24.

(3) - دريان احمد، مرجع سبق ذكره، ص-ص: 101-103.

1- الاشتراك بالمساهمة:

يتعين على الشريك الأجنبي أن يدخل في مشروع شراكة أجنبية تجارية خاضع للقانون الجزائري، ويكون مقره الرئيسي بالجزائر كما يتحمل الشريك الأجنبي كل أخطار البحث، حيث تمّول نسبة مساهمته سوناطراك، وبعد الإكتشاف يدفع هذا الأخير نسبة مساهمته في الاشتراك، ويدفع كلا الشريكين حصته حسب نسبة المساهمة، ويجب ألا تقل نسبة إنتفاع شركة سوناطراك عن (51%) ، ولا تزيد نسبة إنتفاع الشريك الأجنبي عن (49%) من أرباح المشروع.

2- الاشتراك بعقد تقسيم الإنتاج:

يعتبر هذا الشكل من أكثر العقود استعمالا في الجزائر، والذي انتهجته منذ سنة 1986، إذ يطبق على الحقول الحديثة أو سابقة الاكتشاف، وكذا حقول الغاز، حيث يملك البلد المضيف باطن الأرض، وما يخرج منها، وتتحمل الشركة الأجنبية خطر التنقيب والتطوير لصالح الدولة مع تقديم مبالغ مالية سلفا والتي تعوضها في ما بعد بحصة من عناصر ثلاثة هي:

- استرجاع الكلفة؛

- اقتسام الإنتاج بين الحكومة والشركة؛

- الضريبة على الدخل.

3- الاشتراك بعقود الخدمة:

وفي هذه الحالة يقبل الشريك الأجنبي الخطر الذي يتضمن احتمال أن تكون نتائج البحث إيجابية أو سلبية كما أن عملية البحث هذه تستبعد كل إمكانية تسديد المصاريف المنفقة أو تقديم أجرة، إلا في حالة الاكتشاف والبحث الإيجابي ولا يمكن أن تتجاوز حصة الشريك الأجنبي في أي حال من الأحوال نسبة (49%)، وهذا النوع من العقد يستعمل عادة في البلدان التي تحتفظ بإنتاجها للاستهلاك المحلي.

4- الاشتراك بإنشاء شركة تجارية بأسهم:

يتعين على الشريك الأجنبي في هذا النوع، أن يكون شركة تجارية خاضعة للقانون الجزائري، تكون فيه المؤسسة الوطنية الحائزة على أغلبية الأسهم، وتبعية مخاطر البحث والتنقيب المحتمل على عاتق شركة الأسهم المنشأة، على أن يكون توزيع الإنتاج متى اتفق الشريكان على ذلك، وهنا يكون كل شريك مسؤولا بصفة فردية عن الضرائب والحقوق والرسوم المتعلقة بحصته في الإنتاج⁽¹⁾.

المطلب الثاني: تطور الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر:

عرف تاريخ الشراكة في الجزائر عدة مراحل، وهذا تبعا للتغيرات التي عرفها الإطار القانوني خلال الفترات المتعاقبة فقد تميزت كل فترة بطابع قانوني خاص منظم للشراكة في جميع جوانبها، ويمكن تقسيمها إلى ثلاث فترات كما يلي:

(1) - Sonatrach, la revue N°16, Alger, Février 1999, P20.

أولاً: الفترات ما قبل (1986):

من: 1952 إلى 1964 حيث تميزت هذه الفترة بإسناد عمليات البحث والتنقيب إلى الشركات البترولية الأجنبية تحت نظام التوكيلات، أو ما يعرف بالإمتيازات، هذه الأبحاث شملت مساحة منحمية تتراوح ما بين 241000 كلم² في سنة 1952 وإلى 549000 كلم² في نهاية سنة 1964، وكانت أقصى مساحة شملتها الأبحاث مقدرة بـ: 549000 كلم² في سنة 1960، وكان من نتائج هذا النشاط اكتشاف الحقول التالية: أجلاح، العقرب، القاسي، قاسي الطويل زرزائين، رود البافل، القلعة، وعين أمناس، واكتشاف أهم حقلين عملاقين وهما حاسي مسعود البترولي سنة 1956، حيث يبلغ إنتاج هذا الحقل 25.225 مليون طن، الذي يستخرج من مركزين صناعيين يشملان 400 بئر ووحدتين للمعالجة والتخزين، إلى جانب مصفيتين لتكرير البترول، وحقل حاسي الرمل الغازي من نفس السنة⁽¹⁾.

وفي الفترة من 1964 إلى 1970 ظهرت رغبة الدولة الجزائرية في حوض ميدان النشاطات البترولية، وفي مقدمتها عمليات البحث والتنقيب، ولتحقيق هذه الرغبة عمدت إلى إبرام اتفاقيات شراكة وتعاون مع الدولة الفرنسية، تعد هذه الاتفاقيات الأولى من نوعها على المستوى العالمي باعتبارها اتفاقيات تبرم بين دولتين ذات سيادة، وليس بين دولة وشركة بترولية، وقد مثلت شركة سوناطراك المصالح الجزائرية والمقدرة بنسبة (50%) بينما مثلت شركة (SOPEFAL) المصالح الفرنسية المقدرة أيضا بنسبة (50%)، بالإضافة إلى عقد بين سوناطراك (51%) وشركة (GETTY) الأمريكية (49%) وسمي بعقد (SONAGET). من اكتشافات هذه العقود نجد: حوض بركاوي، بن كحلة، البرمة، مسدار، تين فويي، تينكور، قلالة⁽²⁾.

أما الفترة من 1971 إلى 1979 فقد عرفت صدور قانون التأميمات 1971، وما أعقبها من انسحاب شركة (SOPEFAL) متخلية بذلك عن المصالح الفرنسية، كما تم صدور الأمر 22-71 الخاص بقطاع المحروقات، الذي في إطاره تم إبرام عدة عقود شراكة ما بين سوناطراك والشركات الأجنبية، ومن بين هذه الشركات نجد على سبيل المثال: شركات (SUNOIL)، (AMOCO)، (TOTALELF)، (BRASPETRO)، (HISPANOIL)، (KOPEKX). وكان من نتيجة هذه الجهود اكتشاف حقول: رأس طومب، وكاف العرقوب، الجرف، أولاد بوسعيد، مر كسن، دمران.

وشهدت الفترة من 1980 إلى 1986 ما يعرف بالصدمة البترولية الثانية والتي عرفت ارتفاعا كبيرا في أسعار المحروقات، نتيجة انتصار الثورة الإيرانية وما أحدثته من تخوف لدى الشركات البترولية الكبرى من حدوث اضطرابات في إمداداتها البترولية، وهو ما جعل الجزائر وغيرها من منتجي البترول في مركز قوة، ولقد تم في هذه الفترة توسيع العمل مع شركات سابقة وإبرام العديد من العقود الجديدة بين سوناطراك وشركات أجنبية نذكر منها على سبيل المثال: (SOHIO)، (TIXACO)، (SHELL)، (AMOCO)، (SANOIL)، (REPSOL)، (REPSOL)، (CIEPSA)، (SOPETRAL)، (GELSENBERG)، (BRASPETRO)، (NAFTAGAZ)، (AGIP).

(1) - Sonatrach, la revue N° 02, Alger, Février 1996, P15.

(2) - Ibid, P16.

هذه العقود مكنت من اكتشاف كل من حقل مخلق الكباش مع (SHELL)، رود شقة مع (NAFTAGAZ)، زلفانة مع (BRASPETRO)، بئر بركين شمال وسيف فاطمة مع (TOTAL)، رود مسعود مع (AGIP). ومن بين المزايا التي جاءت بها الظروف المميزة لهذه الفترة وخصوصا بالنسبة للعقود المبرمة سنة 1980 نذكر مايلي⁽¹⁾:

- حصول سوناطراك على نسبة من الأرباح تتراوح ما بين (60%) إلى (65%)؛
- تسند كل الاستثمارات في ميدان الاستكشاف إلى الشريك الأجنبي؛
- دفع ثمن المعلومات التقنية المقدمة من طرف سوناطراك أثناء التوقيع على العقد بالإضافة إلى تقديم مساعدات مالية إلى معاهد التكوين التابعة لسوناطراك؛
- إنجاز برامج أعمال بقيمة استثمارية تقدر بـ: 2.704.286.600 دج، لكن مع تدهور السوق البترولية والعالمية لم يحترم أي شريك التزاماته كاملة ما عدا شركة (SHELL).

ثانيا: الفترة ما بين (1987 - 2000):

تميزت هذه الفترة باستفحال الأزمة الاقتصادية التي كانت تتخبط فيها الجزائر، والمتمثلة في الانخفاض الحاد لمداخيلها من العملة الصعبة، ومشكل الديون الخارجية، فعجلت هذه الظروف مجتمعة بإصدار قانون المحروقات 14-86 ثم قانون 21-91 المعدل والمتمم له، وذلك من أجل تشجيع أكبر عدد من الشركات الأجنبية للقيام بعمليات البحث والتنقيب، ولقد تم نتيجة هذه القوانين المعدلة إبرام عدة عقود شراكة - ما لا يقل عن 38 عقد شراكة - مع شركات عالمية، بالإضافة إلى ذلك كثفت سوناطراك من مجهوداتها من أجل ترقية الميدان المنجمي ابتداء من سنة 1991، مستعينة في ذلك بخدمات مكثبين للاستشارات الدولية هما⁽²⁾:

- مكتب الاستشارات البريطاني: (Exploration development Services).

- مكتب الاستشارات الأمريكي: (International Geophysical Co).

و من أهم التعديلات التي كان لها الأثر الكبير على مجمل القطاع، مايلي⁽³⁾:

تشجيع عمليات التنقيب: بموجب التعديلات التي أدخلت على قانون المحروقات تم تقديم إعفاءات للشركات الأجنبية التي تنشط في مجال التنقيب، وخاصة في بعض المناطق الوعرة، حيث تصل إعفاءات الإتاوات "Redevances" إلى (10%) بينما تصل إعفاءات الضرائب إلى (42%).

1- تطبيق ظروف استغلال البترول الخام على قطاع استغلال الغاز: أدت هذه التعديلات إلى توسيع شروط وظروف النشاط في قطاع استغلال البترول الخام إلى الغاز، وذلك بحذف كلمة "السائلة" من قانون 1986 بعد كلمة المحروقات لتصبح ظروف استغلال الغاز مشاهمة لظروف استغلال البترول.

(1) - Sonatrach, la revue N° 12, Alger, Février 2000, P10.

(2) - Sonatrach, la revue N° 18, Alger, Juin 2000, P20.

(3) - سمير بن دريسو، مرجع سبق ذكره، ص: 141.

2- توسيع ميدان تدخل الاستثمارات الأجنبية: حدد قانون 1986 تدخل المؤسسات الأجنبية على الحقول التي اكتشفتها بنفسها فقط، أو بعقد شراكة مع مؤسسة سوناطراك، أما بالنسبة للقانون الجديد 91 فإنه قد وسع دائرة تدخل المؤسسات الأجنبية، إلى كل الحقول القابلة للاستغلال التجاري، والتي هي في مرحلة متقدمة من الإنتاج.

3- تسهيلات فيما يخص تطبيق صيغة " اقتسام المنتج " (Partage de production): هذه الصيغة تعقدها المؤسسة سوناطراك مع المؤسسة الأجنبية، وتتلخص في إقامة مشروع استغلال مشترك لحقل ما، وتقسيم المنتج على الشركاء حسب قيمة مساهماتهم، على ألا تتجاوز نسبة الطرف الأجنبي الـ (49%)، وينص قانون سنة 1991 على أن نسبة (49%) هي من " الناتج الإجمالي للحقل"، أي من الناتج النهائي له.

4- تسهيلات فيما يخص منهجية إبرام العقود: جاء القانون الجديد بتسهيلات إضافية فيما يخص إبرام عقود الاستغلال والتنقيب، حيث ألغيت عملية إبرام محضر الاتفاق (Le protocole d'accord)، والذي كان على المؤسسة الأجنبية أن تبرمه مع الدولة الجزائرية سابقا، وأصبح العقد الذي تبرمه مع المؤسسة سوناطراك كافيا لأن تنطلق المؤسسة الأجنبية في نشاطها. وهكذا نلاحظ أن التعديلات الأولية، تتجه إلى ليبرالية أكبر، وتسمح لسوناطراك بالتفاوض مباشرة مع المؤسسات الأجنبية فيما يخص الاستغلال البترولي والغازي سواء بالنسبة للحقول المكتشفة أو التي تكون في مرحلة إنتاج، كما تسمح باللجوء إلى التحكيم الدولي في حالة النزاع، بخلاف القانون القديم الذي يجبر الأطراف في العقد على اللجوء للمحاكم الجزائرية، كل هذه التعديلات من شأنها أن تشكل عامل جلب أكبر للمتعاملين الأجانب.

5- وقد شجعت نتائج تعديل 1991 نمو مساحات التنقيب والاكتشافات، ومستويات الإنتاج والتصدير، فخلال المدة 1991 - 1998 تم إبرام حوالي 32 عقد تنقيب و6 عقود بحث (Prospection)، تغطي مجموع مساحة تقدر بحوالي 299174 كلم² مع 22 مؤسسة أجنبية، كما تم إنجاز 57000 كلم من الرصد الزلزالي ذو البعدين (Sismique 2D) و670 كلم ذو ثلاثة أبعاد (Sismique 3D)، بالإضافة إلى 103 بئر (61 للتنقيب، 25 للتوسيع، 17 للإنتاج) وقد سجل 33 اكتشافا خلال نفس المدة، معظمها اكتشف في إطار شراكة مع مؤسسات بترولية عالمية: (ANADARKO)، (BP LLIE)، (BUP)، (MOBIL)، (TOTALFINA)، (AGIP)، (ARCO) وغيرها.

ثالثا: الفترات من: (2001 إلى 2005):

كان لمجموعة سوناطراك نشاط مكثف في هذه الفترة في مختلف الميادين (البحث، التنقيب، استغلال المحروقات...)

حيث رسمت لنفسها إستراتيجيات يمكن أن نلخصها في النقاط التالية⁽¹⁾:

- إشباع احتياجات البلد الطاقوية على المدى الطويل؛
- تمويل الاقتصاد الوطني وإنعاشه؛
- مساندة وتكثيف سوناطراك وفق المقاييس الدولية للشركات النفطية وتحسين كفاءتها على المستوى الدولي؛
- تعزيز قدرات سوناطراك التنافسية في السوق الدولية وهذا من خلال انتهاج استراتيجية الشراكة الدولية.

(1) - Sonatrach, la revue N°23, Février 2001, Op-Cit, P06.

ففي سنة 2001 وضعت مجموعة سوناطراك نظاما لإعادة تنظيم نشاطاتها الدولية، وذلك بتجميع شركاتها الفرعية في الخارج في شركة دولية هي: (S.I.H.C) (Sonatrach International Corporation) والتي أنشأت في جويلية 1999، وهي تنشط في مختلف البلدان مثل: اليمن، البيرو، فتويلا، أسبانيا⁽¹⁾.

وقد بلغت العقود التي أبرمت في هذه الفترة حوالي 36 عقدا في مجالات: البحث، التنقيب، الاستكشاف... الخ. كما تميزت هذه الفترة بظهور إصلاحات في قطاع المحروقات ومنها: المصادقة على مشروع قانون المحروقات الجديد من طرف مجلس الوزراء في فيفري الماضي كما تمت مناقشته في غرفتي البرلمان في مارس الماضي، ولعل أهم العقود والمشاريع المسجلة في هذه الفترة هي:

ثلاثة عقود مع شركات: (Kollog Brown) و (Root-Condor)، (JGC)، (Bechtel) و (Enafor) وذلك من أجل تطوير حقول الغاز بعين صالح والتي تشغل عن طريق الشراكة بين سوناطراك وبريتيش بيتروليوم (BP)⁽²⁾.

كما تم أيضا بدأ مشروع آخر مع شركة (BP) هو مشروع عين أمناس حيث تم تطوير الإحتياطيات من الغاز والـ: (Condensât) في أربعة حقول مختلفة في حوض إليزي، وسيبلغ الإنتاج المتوقع 09 ملايين متر مكعب في السنة منها: 50 ألف برميل من (Condensât) و (GPL) وهذه الكميات مقررة للسنة الجارية (2005)⁽³⁾.

مشروع (Medgaz) وهي عبارة عن شركة أنشأت في سنة 2001 بين أهم الفاعلين في السوق المتوسطة للغاز الطبيعي وهذه الشركات هي: (Cepsa) و (Sonatrach) بنسبة 2% لكل واحدة و (GDF) و (BP) و (ENDESA) و (ENI) و (Totalfina ELF) بنسبة 12% لكل واحدة. وهذا من أجل مباشرة دراسة جدوى مشروع الأنبوب الغازي العابر للبحر المتوسط الذي يربط الجزائر بأسبانيا⁽⁴⁾.

كما قامت شركة سوناطراك في 30 مارس الماضي بفتح أظرفة مناقصة مشروع: (Topping Condensât) بسكيكدة وذلك بحضور ممثلي وزارة الطاقة وشركة سوناطراك بالإضافة إلى ممثلي الشركات المعنية^(*)، حيث فازت بالمنافسة الشركة الصينية (CNPC) التي ستلتزم بإنتاج مصنع (Topping Condensât) بسكيكدة الذي سيسمح بمعالجة 05 ملايين طن سنويا من الـ: (Condensât) وإنتاج المواد التالية: (Butane, Naphta, JetA1, Gasoil léger, Gasoil lourd)، حيث قدرت مدة الإنجاز هذا المشروع بـ: 22 شهرا، أما الدخول الفعلي في هذا المشروع فهو مرتقب في جويلية القادم⁽⁵⁾.

كما أبرمت سوناطراك في 23 أفريل الماضي عقود التنقيب على النفط لـ: 09 كتل نفطية بعد رسو المناقصة^(*) على أربعة شركات أجنبية هي: الشركة البريطانية (BP)، الشركة الأمريكية (SHELL) المجموعة الأسترالية (BH-Billiton) والشركة الإماراتية " خليج كاي ستون" حيث تقدر المساحة الإجمالية التي ستجرى فيها الأبحاث بحوالي 55 ألف كلم² موزعة على

(1) - Sonatrach, <http://www.sonatrach-dz.com/partenariat.htm>, (28/04/2005), P01 .

(2) - Abstract, une publication annuel de Sonatrach, Alger, 2001, P02.

(3) - Sonatrach, <http://www.sonatrach-dz.com/partenariat.htm>, Op-Cit, P01.

(4) - Ibid, Op-Cit, P02.

(*) - الشركات التي دخلت في هذه المناقصة هي: الشركة الصينية CNPC والتي قدرت المشروع بـ: 2805795883 دج والشركة الفرنسية Saïpem التي قدرت المشروع بـ: 33221295285 دج.

(5) - Sonatrach, Projet (Topping Condensât) de Skikda, http://sonatrach-dz.com/cgi-bin/pg-newspro.cgi?id_news=717 (28/04/2005).

(*) - عرفت هذه المناقصة مشاركة أكثر من 60 شركة متخصصة في المجال النفطي كما سجلت عودة بعض الشركات الرائدة مثل: الشركة الأمريكية Shell التي ستقوم باستثمار مبلغ يفوق 61 مليون دولار أمريكي كأكبر نسبة من مجمل العقود الموقعة، وهذا ما يفسر النتائج الجيدة لإصلاح قطاع المحروقات.

09 مناطق من الجنوب الشرقي إلى الجنوب الغربي، وتعتبر هذه العقود حسب وزير الطاقة الأهم من نوعها في الفترة الأخيرة حيث يقدر هذا الاستثمار بحوالي 185 مليون دولار، وسيسمح للجزائر زيادة إحتياطاتها النفطية وتنمية مواردها وذلك من خلال تحقيق احتياط يقدر بأكثر من مليار برميل⁽¹⁾.

المطلب الثالث : بعض أهم عقود الشراكة بين سوناطراك والشركات الأجنبية:

لم تكن الشراكة في قطاع المحروقات وليدة القانون 14-86 فقط، وإنما جاء هذا القانون والتعديلات التي أدخلت عليه سنة 1991 بالتنظيم الإداري الملائم والحفز للشركات الأجنبية للاستثمار في القطاع، وهذا ما يدل عليه العدد المتزايد لعقود الشراكة بعد صدور هذا القانون^(*)، نظرا لكون الشراكة استراتيجية هامة بالنسبة للمؤسسة الوطنية سوناطراك، ونظرا لاهتمام الدولة الكبير بقطاع المحروقات وعملها على توسيع نشاطاتها وتطويرها؛ فإنها تستعين لتحقيق ذلك بأكبر الشركات البترولية العالمية، وفيما يلي سنتعرض إلى بعض أهم المشاريع أو الاتفاقيات التي تمت بين شركة سوناطراك وأكبر الشركات الأجنبية على النحو التالي⁽²⁾:

- شركة (British Petroleum Amoco) البريطانية، سنة 1995؛

- شركة (Petro - Nas) الماليزية و(Gaz de France) الفرنسية سنة 2002؛

- شركة (ANADARCO) الأمريكية، سنة 1999.

أولا: الاتفاق المبرم بين: (BP Amoco/ Sonatrach):

دخلت "بريتش بتروليوم" (BP) إلى الجزائر سنة 1990، بهدف المشاركة في تطوير الحقول الغازية الكبيرة المحصاة في المناطق الجنوبية للبلاد، وتعكس الاتفاقيات القائمة بين شركتي سوناطراك و(BP) الإرادة في إظهار الاختيار الاستراتيجي للشراكة على مجموعة السلع الغازية من: البحث، الاستغلال، النقل والتموين، ومنه تعمل هاته الشراكة على زيادة المدودية الغازية الوطنية، والمساهمة في تصديرها لزيادة إيرادات الشركة الوطنية، وقد تم هذا الاتفاق بين الشركتين سنة 1995، ويعد هذا الاتفاق من أهم المشاريع الغازية المحققة، نظرا لضخامة شركة (BP) التي تحتل المرتبة الثالثة عالميا بالنسبة للغاز، ولقد تمت الشراكة في ما يخص حقول الغاز بـرود الباقل وحقل الغاز لعين امناس، و الذي يبلغ إنتاجه 4.5 مليون طن وتشمل قاعدة إنتاجه 277 بئرا منتجة للبترول الخام و07 وحدات للمعالجة والتخزين.

1- مضمون الاتفاق المشترك: تم الإمضاء على الاتفاق من نوع تقسيم الإنتاج في 23 ديسمبر 1995، لغرض تطوير واستغلال الغاز بمنطقة عين صالح، حيث يغطي المحيط التعاقدية مساحة إجمالية تقدر بـ: 23000 كلم² المنشأة على مساحة مغطاة بسبع حقول غاز تم اكتشافها من قبل، والتي سيضاف إليها مساحة ستكون موضوع أعمال التنقيب وتمتد هذه الاتفاقية على مدة 30 سنة، منها مرحلة 30 شهرا مخصصة لأعمال البحث والتنقيب، حيث تم مع نهاية هاته الأعمال

(1) - ب. نبيلة، سوناطراك توقع عقود تنقيب مع 4 شركات أجنبية، جريدة الخبر، العدد 4377، الجزائر، يوم: 2005/04/24، ص: 04.

(*) - انظر الملحق رقم (02).

II قائمة المراجع - دور الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا - دراسة حالة قطاع المحروقات -

21. عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مطبعة الشعاع الفنية، مصر، ط4، 1998؛
22. عبد السلام أبو قحف، بحوث تطبيقية في إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، (بدون سنة نشر)؛
23. عبد الهادي يموت، التعاون الاقتصادي العربي وأهمية التكامل في سبيل التنمية، معهد الإنماء العربي، شركة تكنو برس الحديثة، بيروت، لبنان، (بدون سنة نشر)؛
24. عدى قصور، مشاكل النمو والتكامل الصناعي في العالم العربي، مشكلات التنمية ومعوقات التكامل الاقتصادي العربي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983؛
25. علي محمد منصور، مبادئ الإدارة (أسس ومفاهيم)، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ط1، 1999؛
26. ماجد النيف، المفهوم الاقتصادي للعملة، دار وبلد وسنة النشر غير مذكورين؛
27. فريد النجار، الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي، مؤسسة الشباب، الإسكندرية، مصر، 2000؛
28. فريد النجار، التحالفات الاستراتيجية، إيتراك للنشر والتوزيع، مصر، 1999؛
29. فضل علي مثنى، الآثار المحتملة لمنظمة التجارة العالمية على التجارة الخارجية والدول النامية، مكتبة مدبولي، القاهرة، ط1، 2000؛
30. كامل بكرى ومحمود يونس وعبد النعيم مبارك، الموارد واقتصادياتها، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بلد النشر غير مذكور، 1986؛
31. محمد قاسم القريوتي، نظرية المنظمة والتنظيم، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2000؛
32. نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي والعملة، الدار الجامعية، ط1، 2001؛
33. نادية مصطفى الشيشيني، التصنيع وتكوين القواعد التكنولوجية في الدول العربية - دراسة مقارنة -، المطبوعات الجامعية، الكويت، ط1، 1986؛
34. نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992؛
35. هاني محمد دويدار، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، جامعة الإسكندرية، مصر، 1996.
36. يعقوب فهد العبيد، التنمية التكنولوجية مفهومها ومتطلباتها، الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر الجديدة، ط1، 1989؛
37. اسم المؤلف غير مذكور، الجزائر اليوم بلد ناجح، دار وسنة النشر غير مذكورين، الجزائر؛

ثانياً: كتب باللغة الأجنبية

1. A.Deysine et J.Duboin, *S'internationaliser – stratégies et techniques*, Ed Dalloz, Paris, 1995.
2. Alian Noël et Pierre Dussauge, *Perspectives en Management stratégique*, Economica, Paris, 1994.
3. Anis.Bouayad et Pierre-Pros Leggris, *Les alliances stratégiques*, Ed Dunod, Paris, 1996.
4. B. Garrette et P.Dussauge, *Les stratégies d'alliance*, Paris, Ed: d'Organisation, 1995.
5. Boualem Aliouat, *Les strategies de coopération Industrielle*, Ed Economica, Paris, 1996.

دور الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا-دراسة حالة قطاع المحروقات- قائمة المراجع III

6. Collins Timothy.M, Doorley Tomas, **Les alliances stratégiques**, Inter-édition, Paris, 1995.
7. Jean Schapira, **Les contrats internationaux de transfert technologique**, Journal du Droit International, 105 Année, 1978, N° 1.
8. Hans Singer: "**Science and technology for poor countries**", in Gerald M. Meier (Ed.) : Leading Issues In Economic Development, Oxford University Press, Third Edition, 1976.
9. Lavalette George et Niculesau Maria, **Les strategie de croissance**, Edition d'organisation, Paris, 1999.
10. Patric Joffre, **Comprendre la mondialisation de l'entreprise**, Economica, 1994.
11. Seurat.S, **Réalités du transfert de technologie**, Ed Masson, Paris, 1978.

ثالثا: الملتقيات والأيام الدراسية والمؤتمرات

1. أنطوان زحلان، استيراد التقنية وتحديث التخلف في التنمية العربية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، يونيو 1989؛
2. إسماعيل صبري عبد الله، استراتيجية التكنولوجيا، بحث مقدم إلى المؤتمر السنوي الثالث للاقتصاديين العرب، القاهرة، مارس 1977؛
3. أوسريو منور، مستقبل المناطق الحرة في ظل المعطيات الاقتصادية العالمية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الاقتصادية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، 22-23 أبريل 2003؛
4. بلعوج بولعيد، المنظمة العالمية للتجارة والاستثمارات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الاقتصادية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، 2003؛
5. تشام فاروق، الاستثمارات الأجنبية في الجزائر وآثارها على التنمية الاقتصادية، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، أيام: 22/21 ماي 2002، جامعة سعد دحلب، البليدة؛
6. عبد اللطيف بلغرسة، رضا جاوحدو، تداعيات المشروع الأورومتوسطي على الاستثمار في الوطن العربي من خلال التجربة الجزائرية - مقارنة المخطط بالحقق-، المؤتمر العلمي الثاني، سبل تنشيط الاستثمارات في الاقتصاديات الانتقالية إشارة خاصة لحالة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، أيام 15/14 مارس 2004؛
7. عبد الرزاق بن حبيب وحوالف رحيمة، الشراكة ودورها في جلب الاستثمارات الأجنبية، ملف الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب بالبليدة، أيام: 22/21 ماي 2002؛
8. عبد المجيد قدي، الاقتصاد الجزائري والشراكة الأجنبية خارج قطاع المحروقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، أيام: 23/22 أبريل 2003؛
9. عبد المجيد قدي، النظام الجبائي الجزائري وتحديات الألفية الثالثة، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، 20-21 ماي 2002 جامعة سعد دحلب، البليدة؛

دور الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا - دراسة حالة قطاع المحروقات - قائمة المراجع IV

10. كمال رزيق وفارس مسدور، الشراكة الأوروبية بين واقع الاقتصاد الجزائري والطموحات التوسعية لاقتصاد الاتحاد الأوروبي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب بالبلدية، 21-22 ماي 2002؛
11. محمد الشريف منصور، الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتأثيراتها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08-09 أبريل، 2002؛
12. محمد الشريف منصور، التكامل الصناعي المغربي كآلية للاندماج في الاقتصاد العالمي، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البلدية، 20-21 ماي 2002؛
13. مركز التنمية الصناعية للدول العربية، المشكلات الخاصة بالترخيص للدول العربية. الطلب والإمكانيات، ورقة مقدمة إلى مؤتمر الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، (وثيقة رقم 6)، بغداد، العراق، 5-10 مارس 1977؛
14. معين أمين السيد، مفهوم الشراكة - آلياتها وأغماطها -، الملتقى الاقتصادي الثامن حول الجزائر والشراكة الاقتصادية الأجنبية، نادي الدراسات الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية بالخروبة، جامعة الجزائر، يومي 09 و 10 ماي 1999؛
15. فتح الله وعلو، تحديات عولمة الاقتصاد والتكنولوجيا في الدول العربية، ندوة اتجاهات عولمة الاقتصاد وأثرها على المؤسسات والشركات العربية، جامعة الدول العربية، القاهرة، 1996؛
16. صندوق النقد الدولي، تقرير آفاق الاقتصاد العالمي، العولمة: الفرص والتحديات، واشنطن، 1997.

رابعاً: مذكرات تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير

1. دريان أحمد، الشراكة الأجنبية في قطاع المحروقات بالجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001؛
2. ليندة دحمان، العولمة والشراكة الأجنبية - دراسة حالة مجمع صيدال - مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2002؛
3. سليمان بلعور، أثر استراتيجية الشراكة على الوضعية المالية للمؤسسة الاقتصادية - حالة مجمع صيدال - مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004؛
4. سمير بن دريسو، الشراكة الأجنبية كخيار استراتيجي للمؤسسة الجزائرية - دراسة حالة: استراتيجية الشراكة لدى مجمع صيدال - مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001؛
5. فارس فوضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية - حالة الجزائر -، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1998؛

6. فاطنة بلخيري، استغلال براءات الاختراع في الجزائر، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية - فرع تسيير- معهد العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1998.

خامسا: مواقع على الإنترنت

1. آمال مجذوب حاج أحمد رباح، مفاوضات نقل التكنولوجيا
<http://www.Islam on line.org>, (20/02/2004).
2. بريتش بتروليوم وأموكو، **British Petroleum a l'honneur** :
<http://www.bpamoco.com>. (10/02/2003).
3. عدنان حسين السيد، الاتجاهات الحديثة في النظام الاقتصادي:
<http://www.alyaum.com>, (2004/01/10).
4. علاء كمال، الجات ونهب الجنوب على مائدة الأيتام:
<http://www.rezgar.com/debat/show.art>, (08/03/2004).
5. محمد رؤوف حامد، صناعة التكنولوجيا عالميا وعربيا بين القطاع الخاص والعام:
<http://www.Ahram org.eg.com> (29/03/2004).
6. مجهول صاحب المقال، موقع الواحة، تحولات كبرى في قطاعي الغاز والكهرباء بالجزائر:
<http://www.elwaha-dz.com/mal-amel.htm>, (05/04/2004).
7. اسم الكاتب غير مذكور، عقبات كآداء أمام التحاق تركيا بالاتحاد الأوروبي رغم الموافقة المبدئية:
<http://www.mof-sudan.com/issue/64.htm>, (15/03/2005).
8. **Algeria Analysis Brief, March 2005**, <http://www.eia.doe.gov/emeu/international/algeria.html>,
(25/03/2005).
9. **Historique des prix**, <http://www.r0.unctad.org/infocomm/francais/petrole/marche.htm>, (05/03/2005).
10. **Monsieur Momamed Meziane, Président Directeur Général de Sonatrach**
le: (10/02/2005), http://www.sonatrach-dz/cgi-bin/pg-newspro.cgi?id_news=664, (28/04/2005).
11. **News.masrawy**, <http://www.news.masrawy.com.htm>, (05/04/2004).
12. **Ouverture de la Conférence sur la Promotion du Projet GALSI**, http://www.sonatrach-dz.com/cgi-bin/pg-newspro.cgi?id_news=693, (28/04/2005).
13. **Réservation de capacité de regazéification au titre du projet d'extension de la capacité du terminal de Isle of Grain**, http://www.sonatrach-dz.com/cgi-bin/pg-newspro.cgi?id_news=722,
(28/04/2005).
14. **Sipex (Sonatrach International Production and Exploration) et N.O.C (Compagnie Nationale Libyenne du Pétrole)**, http://www.sonatrach-dz.com/cgi-bin/pg-newspro.cgi?id_news=702,
(28/04/2005).
15. **Sonatrach**, <http://www.sonatrach-dz.com/partenariat.htm>, (28/04/2005).
16. **Sonatrach, Projet (Topping Condensât) de Skikda**, http://sonatrach-dz.com/cgi-bin/pg-newspro.cgi?id_news=717 (28/04/2005).

سادسا: المجلات والجرائد والقوانين

❖ المجلات:

1. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الفجوة الرقمية، سلسلة الخلاصات المركزة، الكويت، السنة الثالثة، إصدار رقم: 2000/06؛
2. أشوكا مودي وديباك ميشرا وأنتونيني مرشد، تدفق رؤوس الأموال الخاصة والنمو، مجلة التمويل والتنمية، تصدر عن صندوق النقد الدولي، العدد 02 جانفي 2001؛
3. انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، مجلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد 59، 1982؛
4. روبرت ميل وجاك جلين وآخرون، المشروعات المشتركة الدولية في البلدان النامية، مجلة التمويل والتنمية، مارس 1997؛
5. مانويل غيتيان، تأثير التدفقات المالية العالمية على السياسات الاقتصادية، مجلة التمويل والتنمية، مجلة فصلية تصدر عن صندوق النقد الدولي، العدد 26، مارس 1999؛
6. دربال عبد القادر وزايري بلقاسم، تأثير الشراكة الأورو متوسطة على أداء وتأهيل القطاع الصناعي في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، العدد الأول، 2001؛
7. داود سليمان رضوان ومحمد عبد السلام جبر، "حول مفهوم التكنولوجيا والخلفية التاريخية لتطورها ومعاناة نقلها إلى الدول النامية"، مجلة الفكر العربي، العدد 07، يناير 1979؛
8. صالح صالح، الآثار المتوقعة من انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ودور الدولة في التأهيل الاقتصادي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2001؛
9. عفيف طاهر، التكنولوجيا العربية الجاهزة بين التبعية للخارج والتقصير في الداخل، مجلة الوحدة، العدد 05، الرباط، 1989؛
10. يعقوب فهد العبيد، التكنولوجيا والمجتمع، مجلة المهندسين - جمعية المهندسين الكويتية - العدد 21، يونيو 1987.
11. **Abstract**, une publication annuel de Sonatrach, Alger, 2001.
12. A.M.Dahmani, **Le partenariat et les alliances stratégiques dans les nouvelles politique de développement des entreprises**, Economie N°36, septembre, 1996.
13. Carole Donada, **Fournisseurs: pour d'jouer les pièges du partenariat**, revue français de gestion N°14 (Juin, Juillet, Aout), 1997.
14. Georges, Fassio, **Partenariat industriel**, Revue Gestion, (Mais, Avril), 2000.
15. F.Blenchot, **Modélisation du choix d'un partenariat**, Revue françaises de gestion (Juin, Juillet, Aout 1997).
16. **Market News**, une publication mensuelle de l'Activité Commercialisation de Sonatrach N°10, Alger, Janvier 2005
17. **Market News**, une publication mensuelle de l'Activité Commercialisation de Sonatrach N°11, Alger, Février 2005.
18. OECD, **Technological Change in Agriculture and Employment in Developing Countries**, Employment Series, N° 04, Paris, 1971
19. Sonatrach, la revue, N°02, Alger, Février 1996.

20. Sonatrach, la revue, N° 16, Alger, Février 1999.
21. Sonatrach, la revue, N° 12, Alger, Février 2000.
22. Sonatrach, la revue, N° 18, Alger, juin 2000.
23. Sonatrach, la revue, N° 20, Alger, Octobre 2000.
24. Sonatrach, la revue, N° 23, Alger, Février 2001.
25. Sonatrach, la revue, N° 04, Alger, Octobre 2003.

❖ الجرائد:

1. ب. نييلة، سوناطراك توقع عقود تنقيب مع 4 شركات أجنبية، جريدة الخبر، العدد 4377، الجزائر، يوم: 2005/04/24.

2. سميرة الصديقي، 180 مليون دولار لتوسيع الأنبوب الناقل للغاز من الجزائر إلى إيطاليا عبر الأراضي التونسية، صحيفة الحياة، العدد 5019، تونس، 19 أبريل 2003.

3. ي.س، الجزائر تخصص 50% من مداخيلها للاستيراد، جريدة الخبر، العدد 4377، الجزائر، يوم: 2005/04/24.

4. ي.سمية، سوناطراك تطور أكثر من 20 حقلا غازيا وبتروليا، جريدة الخبر، العدد 4360، الجزائر، يوم: 2005/04/04.

5. L'Actuel, Magazine de l'économie et du partenariat international, N° 43, publie par nouvelle revues Algérienne, Mai 2000.

❖ القوانين:

1. القانون رقم 86/14 المؤرخ في 19 أوت 1986، الباب الرابع، الاشتراك مع الأشخاص المعنويين الأجانب، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، سنة 1986.

2. القانون رقم 91/21، يوم 04 ديسمبر 1991، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 63، سنة 1991.

الملاحق

الشركات المنبثقة عن سوناطراك

الرقم	اسم الشركة	اختصارها بالفرنسية
01	فرع توزيع و تكرير المنتجات البترولية	ERDP
02	المؤسسة الوطنية للبتروكيمياء	ENIP
03	المؤسسة الوطنية للبلاستيك و المطاط	ENPC
04	المؤسسة الوطنية للاسمدة	ASMIDAL
05	المؤسسة الوطنية للاشغال الكبرى	ENGTP
06	المؤسسة الوطنية للهندسة المدنية	ENGCB
07	المؤسسة الوطنية للقنوات	ENAC
08	المؤسسة الوطنية للجيوفيزياء	ENAGEO
09	المؤسسة الوطنية للحفر	ENAFOR
10	المؤسسة الوطنية لاشغال الابار	ENTP
11	المؤسسة الوطنية لخدمة الابار	ENSP
12	المؤسسة الوطنية للهندسة البترولية	ENEP
13	مركز الدراسات، البحث و تطوير المحروقات	CERHYD
14	مؤسسة تسيير المنطقة الصناعية بارزويو	EGZIA
15	مؤسسة تسيير المنطقة الصناعية بسكيكدة	EGZIK
16	مؤسسة تسيير المنطقة الصناعية بحاسي الرمل	EGZIR
17	مؤسسة تسيير المنطقة الصناعية بحاسي مسعود	EGZIM

Source : SONATRACH à tent ans Revue Spécial, P35.

للملحق رقم: 02-

العقود المبرمة مع الشركات الاجنبية منذ صدور قانون 14-86 حول الحسروقات

ملاحظات	التعهد المالي بالدولار	عدد الايام	مدة العقد	تاريخ الإمضاء	المساحة :- كلم ²	نوعية العقد	الناطق	الشركات
C.C.P	23000.000	3	5س	87/06/16	8734.68	R	غرداية	البكوا ALPCOA
C.C.P			1.5س	87/10/07	8109.50	R	الاقرب، حمرشة، جمل عنق، حمرا	TOTAL
C.C.P	69000.000	2	2+3س	87/12/15	3721.07	R	رمول الاكبر	اجيب AGIP
C.C.P	25000.000	1	3س	88/02/09	1640.00	R	غورد يعقوب	سيسا CEPESA
C.C.P	85000.000	8	5س	89/08/24	7540.30	R	غورد لوح، سيف فاطمة	بافش بي BHP
C.C.P	100000.000	10	5س	89/06/24	20915.84	R	بركين، المرق، سيدي عدا، قارة طاسيليت	اناداركو ANADARKO
C.C.P	31000.000	4	2س	89/06/08	5515.65	R	الاقرب غرت	TOTAL
C.C.P	40000.000	3	2س	89/11/08	1972.31	R	الخرشة شرق	TOTAL
C.C.P	25000.000	3	3س	90/03/13	4822.27	R	الوار	نست اوي NESTE OY
			1.5س	90/05/21	5903.61	R	بشار شرق	TOTAL
C.C.P		1	4س	90/12/20	12859.82	R	الرق الحمسيان	اجيب AGIP
C.C.P		6	2س	90/12/20	4540.15	R	الرق اساون	رېسول REPSOL
C.C.P	18000.000	2	2س	91/05/15	4509.15	R	جمل بوطة	رېسول REPSOL
C.C.P	6000.000	1	2س	91/05/12	1947.37	R	حمزة جنوب غرب	TOTAL
C.C.P	32000.000	10	3س	91/06/09	22508.08	R	جمعة توفورت	او كسيدونتال OCCIDENTAL
			3س	91/08/18	33751.51	R	الرق شاش	جينوك JENOK

C.C.P	60000.000	10	3س	91/10/08	13506.56	R	مهايقن	اوكور ENCOR
C.C.P		1	3س	91/12/17	6784.00	R	زوني شرق	اجيب AGIP
C.C.P	65000.000	11	1.5س	92/01/25	3377.67	R	اهارة	اناداركو ANADARKO
C.C.P			5س	92/05/10	9952.64	R	قراية	اركو ARCO
C.C.P			5س	92/05/10	4945	R	حاسي بئر ركايز	اركو ARCO
			1.5س	92/06/15	12700.37	R	توفورت	موبيل MOBIL
C.C.P	67000.000	07	5س	92/07/11	6047.11	R	برج مسعودة	فيليس PHILLIPS
C.C.P	34000.000	03	2س	92/11/17	6278.89	R	الحاسي	واسكانا WASCANA
C.C.P	33000.000	03	5س	92/01/24	6284.52	R	اولاد نصير منزل اجمت	لويزيانا لوند LOUISIANA LAND
C.C.P	23250.000	3	3س	92/12/04	924.60	R	القلطة شمال	بلسترول PLUSPETROL
C.C.P	24500.000	03	3س	93/01/12	874.00	R	حمادات القلطة	فيبا اول VEBA OEL
			1.5س	93/01/12	3409.34	R	العسل	رويديا RWE DEA
C.C.P	4.5000.000	05	2س	93/01/30	5933.40	R	صور الغزلان	بي بي BP
C.C.P	34500.000	09	5س	93/04/26	8195.40	R	تيهت	پترو كندا PETRO CANADA
C.C.P	8500.000	05	5س	94/02/27	12700.00	R	توفورت	موبيل MOBIL
C.C.P	27000.000	05	5س	94/05/09	6423.44	R	زايرة	رېسول REPSOL
C.C.P	26500.000	03	5س	94/06/14	5378.00	R	العارف	بلسترول PLUSPETROL
C.C.P	22000.000	03	5س	94/12/14	5583.00	R	بور ارحات	بيدكو PEDCO
C.C.P	100.000.000	03	5س	95/12/23	20412.80	R	عين صالح	بي بي اموكو BP/AMOCO
C.C.P	21000.000	01	4س	96/06/03	591.28	R	واد الته	اجيب AGIP

C.C.P	38000.000	01	7س	96/12/04	8285	R	لهجرة واد المرعى	PERONAS كارفال CARITIGALI
C.C.P	31700.000	-	5س	97/05/27	2284.03	R	عين الامجن	اجيب AGIP
C.C.P	62000.000	-	10س	97/05/31	9003	R	بوخشبية	BHP
C.C.P	34900.000	-	5س	98/01/14	7569.94	R	تمسييت	ORVX
C.C.P	11000.000	-	5س	99/05/31	2876.02	R	برج عمر الرئيس 11	اجيب AGIP
C.C.P	11000.000	-	5س	99/05/31	1883	R	رمول الاكبر	اجيب AGIP
	1184.550.000	130			324228.70			

المصدر: سونا طراك / قسم الاستكشاف

C.C.P: عقد تقاسم الإنتاج / P: التفقيب: الأعمال الأولية لمعرفة بوادر وعلامات تواجد المحروقات باستعمال الطرق الجيوفيزيائية باستثناء أعمال الحفر.

R: البحث: أعمال التفقيب يضاف إليها أعمال الحفر لأجل البحث بغية الكشف عن حقول المحروقات.

قانون رقم 10-81 مؤرخ في 09 رمضان 1401 الموافق لـ 11 يوليو سنة 1981 يتعلق

بشروط تشغيل العمال الأجانب

المادة 01: يهدف هذا القانون إلى تحديد شروط تشغيل العمال الأجانب، وفقا لاحتياجات التنمية الوطنية.

المادة 02: مع مراعاة الأحكام المخالفة التي تنص عليها أية معاهدة أو اتفاقية أبرمتها الجزائر مع دولة أجنبية، يجب على كل أجنبي مقبل على ممارسة نشاط مدفوع الأجر بالجزائر، أن يكون حائز على جواز أو رخصة للعمل المؤقت تسلمها المصالح المختصة التابعة للسلطة المكلفة بالعمل طبقا لأحكام هذا القانون.

المادة 03: يمنع على كل هيئة صاحبة عمل منعا باتا أن تشغل، و لو بصفة مؤقتة، عمالا أجانب لا يتمتعون بمستوى تأهيل يساوي على الأقل مستوى التقني ماعدا حالة رعايا دولة أبرمت معها الجزائر معاهدة أو اتفاقية وكما نص عليه في المادة 02 أعلاه وكذا الأشخاص الذين يتمتعون بصفة اللاجئيين السياسيين.

و يمكن أن تمنح استثناءات خاصة عند الضرورة القصوى الوزير المكلف بالعمل بناء على تقرير معلل من الهيئة صاحبة العمل يتعين على الهيئة صاحبة العمل أن تصرح لدى مصالح العمل المختصة إقليميا بكل أجنبي يمارس نشاطا معيناً مدفوع الأجر، بالجزائر و يكون غير ملزم بجواز العمل. بمقتضى الأحكام المنصوص عليها في المادة 02 من هذا القانون.

تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة بمرسوم.

المادة 04: يسمح جواز أو رخصة العمل المؤقت للمستفيد أن يمارس نشاطا معيناً مدفوع الأجر، لمدة محددة ولدى هيئة صاحبة عمل واحدة دون سواها.

المادة 05: في إطار أحكام المواد 45 و 55 و 213 من القانون رقم 76-12 المؤرخ في 05 غشت 1978 والمتضمن القانون الأساسي العام للعامل، يجب أن لا يسلم جواز أو رخصة العمل المؤقت للعامل الأجنبي إلا:

- إذا كان منصب العمل المتوفر لا يمكن أن يشغله عامل جزائري سواء كان عن طريق الترقية الداخلية أو طريق التوظيف الخارجي بما في ذلك اليد العاملة الوطنية المغتربة،
- إذا كان العامل الأجنبي حائزا على الشهادات والمؤهلات المهنية اللازمة للتوظيف الواجب شغلها.
- إذا أثبتت المراقبة الصحية أن المعني تتوفر فيه الشروط المحددة في التنظيم المعمول به.

تشغيل عمال أجانب مستوى عال أو خاص مخالفة ذلك خرق للقانون.

المواد 2، 3، 5 من القانون رقم 10/1981 المؤرخ في 11/07/1981

من المقرر قانونا انه يمنع تشغيل عمال أجانب بالجزائر لا يتمتعون بمستوى تأهيل عال أو خاص ومن ثم فان القضاء بما يخالف أحكام هذا المبدأ يعد مخالفا للقانون. ولما كان من الثابت في قضية الحال أن المجلس بقضائه بالطابع التعسفي بفصل العامل

الأجنبي المدعي بالظعن بالرغم من كونه عاملا في الصيانة لا يتوفر على أية مؤهلات مهنية خاصة أو عالية و يكون قد خرق القانون. و متى كان كذلك استوجب نقد القرار المطعون فيه.

المجلة القضائية، العدد 01 لسنة 1991 ص 100 ملف رقم 47289 قرار بتاريخ 1988/06/27

المادة 06: لا يجوز للمصالح التابعة لوزارة العمل قبول لجواز العمل ما لم يكن مرفوقا بالتقرير المعلن من الهيئة صاحبة العمل والمتضمن رأي ممثلي العمال.

المادة 07: فيما يخص التدابير المتعلقة بتشغيل العمال الأجانب، تشارك المصالح المختصة التابعة لوزارة العمل في دراسة العقود و الاتفاقيات المتضمنة الصفقات الخاصة بالأشغال أو المساعدة التقنية التي تعترم كل هيئة جزائرية إبرامها مع الهيئات الأجنبية.

تفقد مخالفة أحكام الفقرة الأولى أعلاه الهيئة صاحبة العمل، الحق في الاستناد إلى أي عقد أو اتفاقية، ويرفض كل طلب للحصول على جواز أو رخصة للعمل المؤقت.

تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة بمرسوم.

المادة 08: تسلم رخصة العمل المؤقت للعمال الأجانب المدعويين لممارسة نشاط مدفوع الأجر، لمدة تقل عن ثلاثة اشهر (03) اشهر أو تساويها، بطلب معلل من الهيئة صاحبة العمل بعد استشارة ممثلي العمال. ولا يمكن تجديد هذه الرخصة أكثر من مرة واحدة في السنة.

المادة 09: يستثنى من الإلزام برخصة العمل المؤقت المنصوص عليها في المادة 08 أعلاه، العمال الأجانب المدعويون بصفة استثنائية للقيام بأعمال لا تتجاوز خمسة عشر يوما و دون أن تتجاوز مدد الحضور المجموعة ثلاثة اشهر في السنة. و توضع أساليب للمراقبة للتأكد ن الطابع الاستثنائي للأعمال التي، طلب لأجلها تدخل العمال الأجانب تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة بمرسوم.

المادة 10: لا يمكن أن تتجاوز مدة جواز العمل سنتين، ويتم تجديد هذا الجواز وفقا لنفس الشروط والأشكال المنصوص عليها في المادتين 5 و 6 أعلاه.

المادة 11: يسلم جواز العمل للأزواج الأجانب للمواطنين والمواطنات الجزائريين، سنتين على أن تقدم وثائق الحالة المدنية المثبتة لزوج شرعي، طبقا للتشريع المعمول به في الجزائر وهو قابل للتجديد. و مع مراعاة أحكام الفقرة أعلاه، يسلم جواز العمل ويجدد بقوة القانون:

- للأرامل والمطلقين الأجانب من مواطنين ومواطنات جزائريين الجنسية ومقيمين في الجزائر، ونحو كفالتهم أو

المباشرة.

- لكل زوجة أجنبية يصاب زوجها الجزائري بعجز دائم يثبت قانونيا.

الاشتراك مع الأشخاص المعنويين الأجانب

القانون رقم 86-14:

وجهة القانون رقم 86-14 لسنة 19-08-1986 قانون رقم-86 مؤرخ في 13 دي الحجة عام 1406 هـ الموافق لـ: 19 اوت 1986، يتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها بالأنايب وتحت رعاية سيادة رئيس الجمهورية و بناءا على الميثاق الوطني.

وبناءا على الدستور لا سيما المواد 14 و 25 و 152 منه وبمقتضى الاوامر والقوانين التنظيمية وبناءا على ما اقره المجلس الشعبي الوطني يصدر القانون رقم 86-14 نصه في سبعة ابواب رئيسية هي:

الباب الاول: أحكام عامة.

الباب الثاني: الرخص المنجمية.

الباب الثالث: نقل المحروقات بالأنايب.

الباب الرابع: الاشتراك مع الأشخاص المعنويين الأجانب.

الباب الخامس: الحقوق الملحققة بالتنقيب عن المحروقات والبحث عنها واستغلالها ونقلها بالأنايب.

الباب السادس: النضام الجبائي.

الباب السابع: أحكام مختلفة.

وبما ان بحثنا هذا يتضمن استراتيجية سوناطراك في ظل الشراكة الدولية سوف نقوم بتوضيح وتفصيل الباب الرابع وهو الاشتراك مع الأشخاص الاجانب وبضع القانون رقم 86-14 لهذا الباب 10 مواد قانونية اساسية من المادة 20 الى غاية المادة 23 سنوردها كما يلي:

المادة 20: لا يمكن لأي شخص معنوي أجنبي يرغب في ممارسة اعمال التنقيب والبحث عن المحروقات السائلة واستغلالها ان يقوم بذلك إلا بالاشتراك مع مؤسسة وطنية حسب الشروط والأشكال المنصوص عليها في هذا الباب.

المادة 21: تحقيق الاشتراك المذكور في المادة 20 السابقة، يرم مقدا مايلي:

عقدا بين المؤسسة الوطنية والشخص المعنوي الأجنبي أو الأشخاص المعنويين الأجانب يحدد القواعد التي يخضع لها الاشتراك، لسيما المساهمة في الأعباء والأخطار والنتائج، ثم كيفية انتفاع الشريك الأجنبي- برتوكول بين الدولة والشخص المعنوي أو الأشخاص المعنويين الأجانب، يحدد اطار مباشرة الأعمال المزمع القيام بها بالاشتراك مع المؤسسة العمومية الجزائرية والالتزامات اتجاه الدولة، استنادا الى القوانين والتنظيمات المعمول بها.

المادة 12: يترتب عن تسليم جواز أو رخصة العمل المؤقت إصاق طابع جبائي على نفقة المستفيد منه.

المادة 13: يسحب العامل الأجنبي جواز العمل المؤقت أو رخصة من مصالح العمل المختصة إقليميا وعند الاقتضاء يسحبه الممثل المفوض قانونا من قبل الهيئة صاحبة العمل.

المادة 14: دون الإخلال بالعقوبات المنصوص عليها في التشريع الجاري به العمل، يمكن سحب جواز العمل المؤقت من العامل الأجنبي عندما يخالف التشريع المعمول به لاسيما:

عندما يتبين أن المعلومات أو الوثائق المعتمدة غير صحيحة،

عندما يخالف العامل الأجنبي الأحكام المنصوص عليها في المادتين 5 و..... أعلاه.

المادة 15: بعد انقضاء مدة عقد العمل الذي كان العامل الأجنبي ملزما به، يجوز استثنائيا لمصالح العمل المختصة إقليميا أن ترخص له، بعد استشارة صاحب العمل الأخير، بعض خدماته على صاحب عمل آخر يقدم لحسابه طلبا لجواز العمل وفقا للشروط المحددة في هذا القانون.

المادة 16: يتقاضى العامل الأجنبي الذي يسري عليه القانون، إجراء يوفى الرقم الاستدلالي لمنصب العمل الذي يمكن أن يشغله نظيره الجزائري من نفس المستوى مهورا عند الاقتضاء بزيادة وفقا لشروط تحدّد بمرسوم، و يدفع المرتب فيالتراب الوطني و في موعد الاستحقاق.

يمكن للعامل الأجنبي وفق لشروط تحدّد بمرسوم، أن يطلب تسديد مصاريف السفر له و لأعضاء أسرته من مكان إقامته الاعتيادية إلى مكان تعيينه.

المادة 17: يجب تقديم جواز أو رخصة العمل المؤقت كلما طلبت ذلك السلطات المختصة.

المادة 18: يجب على صاحب جواز العمل، عندما تكون لديه إغذار مقبولة لمغادرة صاحب العمل الذي يشغله، أن يشعر مصالح العمل المختصة إقليميا في خمسة عشر يوما قبل نقض علاقة العمل مع بيان الأسباب المبررة لذلك.

المادة 19: يعاقب بغرامة تتراوح بين 1000 و 5000 دج تطبق على قدر عدد المخالفات المثبتة.

و في حالة الرجوع يلاحق المخالف قضائيا و يعاقب بغرامة تتراوح بين 1000 و 5000 دج تطبق على قدر تكرار المخالفات المثبتة و بالحبس من شهر إلى ستة اشهر أو بإحدى العقوبتين فقط.

المادة 21: يتعين على الهيئة صاحبة العمل أن تشعر مصالح العمل المختصة إقليميا بكل نقص لعقد عمل لعامل أجنبي ظرف ثمان وأربعين ساعة، و يتعين على العمل الأجنبي المعني بالأمر أن يعيد جواز العمل المؤقت أو رخصته للهيئة صاحبة العمل التي تلزم بإرسالها إلى مصالح العمل المختصة إقليميا في ظرف خمسة عشر يوما على الأكثر بعد تاريخ نقض علاقة العمل.

المادة 22: يتعين على هيئة صاحبة عمل تشغل عمالا أجنبيا سواء كانوا ملزمين بجواز أو رخصة العمل المؤقت أم لا، أن تضع خلال الثلاثة اشهر الأولى من كل سنة،

بعنوان السنة السابقة قائمة بأسماء مستخدميها الأجانب وفقا لكيفيات تحدد عن طريق التنظيم.

و يجب أن ترسل هذه القائمة إلى مصالح العمل المختصة إقليميا.

المادة 23: تعاقب الهيئة صاحبة العمل على عدم إرسالها الإشعار بنقض عقد العمل أو القائمة السنوية بأسماء المستخدمين الأجانب لديها في الآجال المنصوص عليها في المادتين 21 و 22 أعلاه بغرامة تتراوح بين 100 و 2000 دج يضاعف المبلغ أن تكررت المخالفة.

المادة 24: كل عامل أجنبي يخالف أحكام المواد 37 و 98 و 200 و 201 و 208 من القانون رقم 78-12 المؤرخ في 05 غشت سنة 1978 و المتضمن القانون الأساسي العام للعامل و خاصة فيما يتعلق بإفشاء الأسرار المهنية، يعاقب وفقا لأحكام المادة 302 من قانون العقوبات، فضلا عن العقوبات المنصوص عليها في النظام الداخلي المؤسسة.

المادة 25: يعاقب العامل الأجنبي الذي يخالف أحكام هذا القانون بغرامة تتراوح بين 1000 و 5000 دج و بالحبس لمدة تتراوح بين 10 أيام وشهر واحد أو بإحدى العقوبتين فقط دون الإخلال بالإجراءات الإدارية التي تتخذ ضده

المادة 26: تلغى كل الأحكام المخالفة لأحكام هذا القانون.

المادة 27: ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 09 رمضان عام 1401 الموافق 11 يوليو سنة 1981.

الشاذلي بن جديد

وينص البروتوكول على المضمون العام للاشتراك والالتزامات المادية التي يتحملها الطرف الأجنبي والتزامات الدولة الجزائرية فيما يخص انتفاع الطرف الأجنبي في حالة اكتشاف حقل عام.

يوافق عن طريق التنظيم على البروتوكول والعقود المذكورين أعلاه.

المادة 22: يمكن ان ياخذ الانتفاع المذكور في المادة 21 أعلاه، شكلا من الأشكال التالية أو أكثر:

- 1- حصول الشريك الأجنبي في الميدان على جزء من إنتاج الحقل المكتشف يطابق نسبة مساهمته في الاشتراك.
- 2- حصول الشريك الأجنبي على حصة من إنتاج الحقل المكتسب تعويضا لمصاريفه وأجره المحدد في عقد الاشتراك.
- 3- دفع مبلغ للشريك الأجنبي في حالة اكتشاف حقل قابل للاستغلال التجاري تعويضا لمصاريفه وأجره ويكون هذا الدفع عينا أو نقدا أو حسب الكيفيات المتفق عليها في عقد الاشتراك.

المادة 23: ترد للطرف الأجنبي في حالة اكتشاف حقل قابل للاستغلال تجاريا المصاريف التي انفقها على اكتشاف هذا الحقل يستفيد عند الاقتصاد علاوة وفقا للكيفيات المتفق عليها في عقد الاشتراك⁽¹⁾.

و يمكن للمؤسسة الوطنية و الشركة الاجنبية ان تكون زيادة على ذلك، شركة مختلطة اقتصاد خاضعة للقانون الجزائري قصد تصدير كميات الغاز المستخرجة من الحقل المكتشف التي تضعها المؤسسة الوطنية تحت تصرف هذه الشركة المختلطة الاقتصاد، وتحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادة 24: يمكن ان يكتسي الاشتراك احد الشكلين التاليين، اذا كانت طريقة انتفاع الشريك الاجنبي المنصوص عليها في المقطع (1) من المادة 22 السابقة.

إما الاشتراك بالمساهمة لا يتم بالشخصية المعنوية.

وإما شركة تجارية بالاسهم تخضع للقانون الجزائري ويكون مقرها الرئيس بالجزائر.

ويتعين على الشريك الأجنبي أن يكون لهذا الغرض شركة تجارية خاضعة للقانون الجزائري ويكون مقرها في الجزائر، يجب ان لا تقل نسبة انتفاع المؤسسة الوطنية عن 51% مهما يكن الشكل المعتمد.

المادة 25: لا يمكن باي حال من الاحوال ان لا تجاوز الحصة التي ياخذها الشريك الاجنبي 49% من انتاج الحقل المكتشف اذا كان شكل انتفاعه هو: الشكل المنصوص عليه في المقطعين 2 و3 من المادة 22 اعلاه.

المادة 26: لا يجوز لاحد ان يشترك في اطار المادة 20 وما يليها اعلاه اذا لم تتوفر لديه القدرات التقنية والمالية الضرورية للقيام باعمال التنقيب والبحث والاستغلال على الوجه الاحسن، او لم يكتب بالتزام تخصيص جهد تقني ملائم لذلك.

المادة 27: تتولى المؤسسة الوطنية قيادة عمليات البحث والاستغلال لحساب الاشتراك او تضطلع بدور المتعامل، ان لم ينص العقد المذكور في المادة 21 اعلاه، والموافق عليه قانونيا على مخالفة ذلك صراحة.

(1) - راجع القانون التأسيسي رقم 86/14، سنة 1986.

في حالة اسناد دور المتعامل الى الشريك الاجنبي استفاد من احكام الفقرة (أ) من المادة 22 من القانون رقم 02-78 المؤرخ في 11 فبراير 1978 ويتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية.

المادة 28: يمكن للوزير المكلف بالمخروقات أن يتخذ الإجراءات التحفظية الضرورية لحماية مصالح الدولة والشركاء دون الاخلال بحق الطعن القضائي المخول للطرفين اذا ثبت تقصير احدهما تقصيرا خطيرا في اداء الواجبات والوفاء بالالتزامات المنصوص عليها في البروتوكول والعقد المذكور في المادة 21 اعلاه.

المادة 29: تخضع كفاءات تعريف الاطراف الاجنبية الشريكة ومراقبتها للاحكام التشريعية والتنظيمية المنصوص عليها في هذا المجال.

القانون رقم 91/21:

وجهة القانون رقم 91-21 لسنة 04-12-1991 قانون رقم 21-91 مؤرخ في 27 جمادى الأولى عام 1412 هـ الموافق لـ: 04 ديسمبر 1991، يعدل ويتمم القانون 86-14 المؤرخ في 19 أوت 1986، المتعلق بانشطة التنقيب و البحث عن المحروقات واستغلالها و نقلها بالانابيب.

إن رئيس الجمهورية

وبناء على الدستور لا سيما المواد 17-15 / فقرة 25/117 منه.

وعمقتضى القانون رقم 06-84 المؤرخ في 04 ربيع الثاني 1404 الموافق لـ 07 يناير سنة 1984 المتعلق بالانشطة المنجمية.

وعمقتضى القانون رقم 14-86 المؤرخ في 13 دي الحجة 1404 الموافق لـ 19 غشت 1986 المتعلق بانشطة التنقيب والبحث عن المحروقات و استغلالها و نقلها بالانابيب.

وعمقتضى القانون رقم 30-90 المؤرخ في 14 جمادى الأولى 1411 الموافق لـ 01 سبتمبر سنة 1991 المتضمن قانون الأملاك الوطنية لا سيما المادة 74 منه.

وعمقتضى القانون رقم 12-91 المؤرخ في 28 صفر 1412 الموافق لـ 07 سبتمبر سنة 1991 المتضمن قانون المالية التكميلي لاسيما المادة 23 منه وبناء على ما اقره المجلس الشعبي الوطني يصدر القانون التالي نصه:

المادة 01: تعدل وتتم المادة 02 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 الخاصة بالباب الاول المذكور اعلاه كالآتي (1) طبقا للمادتين 12 و 17 من الدستور تعد ملكا للدولة المواد والثروات المكتشفة او الغير مكتشفة الواقعة على سطح التراب الوطني وفي باطنه وفي المجالات البحرية الخاضعة للسيادة الوطنية او لسلطتها القضائية كما يحددها التشريع المعمول به.

المادة 02: تعدل المادة 11 الخط الرابع من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 غشت 1986 بالباب الأول المذكور أعلاه كالاتي.

رخصة استغلال حقل المحروقات القابل للاستغلال تجاريا.

المادة 04: تعدل وتتم المادة 17 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 الخاصة بالباب الثالث المذكور أعلاه.

لا يمكن ان تمارس أنشطة نقل المحروقات بالأنابيب إلا مؤسسة وطنية.

غير أنه في إطار الاشتراك المذكور في المادة 04 المشار عليه أعلاه يستطيع الشريك الاجنبي أن يمول و ينجز ويستغل لحساب المؤسسة الوطنية، القنوات والمنشآت المرتبطة بنشاط نقل المحروقات.

يحدد عقد الاشتراك شرط التمويل و الاستغلال وكذا كيفية تسديد الاستثمارات التي انقت على إنجاز القنوات والمنشآت المذكورة اعلاه.

المادة 05: تعدل و تتم المادة 20 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 الخاصة بالباب الاول المذكور أعلاه كالاتي:

لا يمكن لاي شخص معنوي اجنبي ممارسة إحدى او عدة أنشطة من تلك المشار اليها في المادة 04 من القانون.

المادة 06: تعدل و تتم المادة 21 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 الخاصة بالباب الرابع المذكور أعلاه كالاتي:

تحقيق الاشتراك في المادة 20 السابقة يرم مقدا عقدين المؤسسة الوطنية والشخص المعنوي الاجنبي او الاشخاص الاجنبية، يحدد الشروط التي يخضع لها الاشتراك لاسيما فيما يخص الاستثمارات وبرامج العمل وكذا انتفاع الشريك الاجنبي.

تتم الموافقة على العقد المشار إليه أعلاه بمرسوم يتخذ في مجلس الوزراء.

المادة 07: تعدل و تتم المادة 22 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 المذكور أعلاه كالاتي:

يمكن أن يأخذ الانتفاع المذكور في المادة 21 أعلاه شكلا أو أكثر من الأشكال التالية:

- 1- حصول الشريك الاجنبي في الميدان على جزء من انتاج الحقل يطابق نسبة مساهمته في الاشتراك.
- 2- حصول الشريك الأجنبي على حصة من انتاج الحقل تعويضا لمصاريفه و خدماته المحددة في عقد الاشتراك.
- 3- دفع حق للشريك الأجنبي تعويضا لمصاريفه و خدماته يكون عينا او نقديا حسب الكيفيات المتفق عليها في عقد الاشتراك.

غير انه لا يستفيد الشريك الأجنبي الا في حالة اكتشاف حقل قابل للاستغلال.

المادة 08: تدرج بعد المادة 22 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 المذكور أعلاه مادة جديدة 22 كمايلي:

عند إبرام عقد اشتراك في مجال استغلال حقل مكتشف، تراعى في تحديد انتفاع الشريك الأجنبي التكاليف والمخاطر المالية والتقنية التي تحملها المؤسسة الوطنية من اجل اكتشاف الحقل محل الاشتراك و الاستغلال عند الاقتضاء. يحدد هذا الانتفاع حسب الجهد المالي و التكنولوجي المقدم من قبل الشريك الاجنبي من اجل استغلال هذا الحقل او من اجل تحسين الاسترجاع.

المادة 09: تعدل و تتم المادة 24 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 المذكور أعلاه كالآتي:

يمكن ان يكتسي الاشتراك احد الشكليين التاليين اذا كانت طريقة انتفاع الشريك الاجنبي هي المنصوص عليها في المقطع 01 من المادة 22 المذكورة علاه.

- إما اشتراك بالمساهمة لا يتمتع بالشخصية المعنوية، و حينئذ يتعين على الشريك الأجنبي أن يكون لهذا الغرض شركة تجارية خاضعة للقانون الجزائري و يكون مقرها الرئيسي في الجزائر. يجب أن لا تقل نسبة انتفاع المؤسسة الوطنية عن 51 % مهما يكن الشكل المعتمد.

المادة 10: تعدل و تتم المادة 25 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 المذكور أعلاه كالآتي⁽¹⁾:

لا يمكن باي حال من الاحوال ان تتجاوز الحصة التي ياخذها الشريك الاجنبي 49 % من الإنتاج الاجمالي للحقل اذا كان شكل انتفاعه هو: الشكل المنصوص عليه في المقطعين 2 و3 من المادة 22 المذكورة اعلاه بعد دفع الضريبة المكافأة.

المادة 11: تعدل و تتم المادة 36 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 المذكور أعلاه كالآتي:

باستثناء الإنتاج الحالي عند صدور هذا القانون يمكن ان تمنح تخفيضات في نسب الإتاوة والضريبة على النتائج و ذلك بحسب اهمية الجهد المبذول في البحث او الاستغلال او نوع الإنتاج و التقنيات المستعملة في الإخراج المدعم وكذا لتشجيع الاستكشاف في المناطق التي تنطوي على صعوبات غير عادية وفي جميع الأحوال لا يمكن أن تكون النسب المطبقة أقل من: 10 % بالنسبة للإتاوة.

42 % بالنسبة للضريبة على النتيجة.

تحدد المقاييس التي تمنح بموجبها التحفظات المذكورة أعلاه عن طريق التنظيم.

المادة 12: تلغي المادتين 23 و65 من القانون رقم 14-86 المؤرخ في 19 أوت 1986 المذكور أعلاه.

المادة 13: ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

(1) .. المرجع نفسه..

إستمارة بحث

في إطار تحضير رسالة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية حول

موضوع دور الشراكة الأجنبية في نقل التكنولوجيا - دراسة حالة قطاع المحروقات -، نتوجه

بهذه الاستمارة إلى إطارات وعمال الشركات المشتركة للإجابة على أسئلة الإستمارة و ابداء

آرائهم في بعض الأمور المتعلقة بعملهم، وذلك من أجل إستعمال هذه المعلومات في إنجاز

البحث. لذلك نرجو من سيادتكم المحترمة ملاً هذه الاستمارة والإجابة على الأسئلة بعناية

(بوضع علامة × في المكان المناسب، أو ملاً الفراغ).

نشكركم مسبقاً على مساهمتكم في مساعدتنا على إنجاز هذا العمل العلمي.

1) معلومات عامة:

-اسم الشركة:..... مجال النشاط:.....

-السن:..... سنة -الجنس: ذكر أنثى.

-المستوى الدراسي: ابتدائي. متوسط. ثانوي. جامعي.

-هل أنت متحصل على دبلوم؟: لا نعم أذكره.....

-مصدر الدبلوم المحصل عليه: الجامعة. التكوين المهني. المعاهد الخاصة.

تكوين في مؤسسة سابقة. تكوين المؤسسة الحالية.

-منصب بداية العمل بالشركة: مهندس تقني سامي تقني عون مساعد

عامل بسيط التخصص:.....

-الوظيفة الحالية: نفس الوظيفة السابقة تغيرت أذكرها:.....

-فترة عمالك بالشركة:

2) هل قامت المؤسسة بتدريبك في بداية العمل: نعم لا.

-إذا كان نعم، فمن الذي قام بتدريبك؟: إطار جزائري إطار أجنبي الإثنين معا.

-مدة التدريب:..... وهل كانت: مستمرة. أو متقطعة. عدد مرات التدريب:.....

-على ما تم تدريبكم؟: القانون الداخلي احتياطات الأمن الصناعي الإجراءات العملية الروتينية

كيفية تشغيل التجهيزات كيفية الصيانة

أمور أخرى:.....

3- ماهي طبيعة التجهيزات والمعدات التي تعملون بها؟ متطورة ومعقدة. معقدة. بسيطة.

-هل هذه الآلات والمعدات ذات تكنولوجيا: حديثة ومتطورة. متطورة. متوسطة. قديمة.

-كيف كان التعامل معها في البداية؟ صعب جدا. صعب يحتاج لمساعدة. سهل.

4) هل قمت بالمهام التي أسندت لك؟ لوحده. بمساعدة إطار أجنبي.

-هل تقوم الآن بمهامك؟ لوحده. لاتزال بحاجة إلى مساعدة إطار أجنبي.

-كيف تجد الأساليب أو التقنيات المستعملة؟ سهلة التعليم والإكتساب. صعبة التعليم والإكتساب.

5) هل لك احتكاك بالأجانب في العمل الذي تقوم به؟ نعم. لا.

-إذا كان نعم فكيف تجد مستواهم؟ عال. بنفس مستوى الإطارات المحلية. متوسط.

-هل استفدت من الخبرات والمعارف العلمية للأجانب: نعم. لا.

-إذا كان نعم، ففي ما تتمثل الاستفادة؟ تشغيل الآلات والمعدات. صيانة الآلات والمعدات.

أساليب عمل جديدة. إكتساب تقنيات جديدة و متطورة. كيفية تطوير بعض التقنيات.

-ما نسبة الإستفادة: 25-10% . 50-25% . 70-50% . 90-75% .

6) هل شاركت في دورات تكوينية قامت بها الشركة و أشرف عليها إطارات أجنبية: نعم. لا.

-إذا كان نعم، فكم مرة: وماهي مدتها:

-ماذا استفدت من هذه الدورات؟ تحسين مستوى. إكتساب معارف جديدة.

إكتساب تقنيات جديدة . تعلم تقنيات خاصة بالشركة.

7) في حالة حدوث عطب في التجهيزات، من الذي يقوم بتصليحه؟ إطار محلي . إطار أجنبي.

-إذا كان الإطار الأجنبي هو الذي يقوم بالتصليح، فما هو السبب؟

الإطار المحلي غير مؤهل. التجهيزات لا زالت في فترة الضمان. نقص الإمكانيات المحلية.

الشروط تمنع الإطار المحلي من التصليح.

-وهل يمكنكم حضور عمليات الصيانة: نعم. لا. حسب الحالة.

-إذا كان لا، فلماذا؟، هل السبب هو: السرية. للضرورة الأمنية. أمور أخرى:

8) ما رأيك في المستوى التكنولوجي المعمول به: قابل للأكتساب. غير قابل للأكتساب.

9) بعد العمل مع الإطارات الأجنبية، هل أنت قادر على الإستغناء عن مساعدتهم: نعم. لا.

-إذا كان نعم، فلماذا؟:

-إذا كان لا، فلماذا؟:

10) فيم تتمثل التكنولوجيا في نظرك؟ الآلات والمعدات. التقنيات والأساليب. المعارف الفنية.

-في رأيك هل للشراكة دور في نقل التكنولوجيا: نعم. لا.

-لماذا؟:

- Si c'est oui, qui vous a formé ? cadre algérien cadre étranger les deux ensemble
- Durée de la formation:
- C'est une formation : continue discontinue nombre de cycles
- Sur quoi on vous a formé ? la loi interne précautions de sécurité industrielle
 Les procédures opérationnelles routinières la mise en marche des équipements
 manière de l'entretien autres choses :

3) Quelle est la nature des équipements et des outils dont vous travaillez avec ?

Développée et compliquée compliquée simple

- Les machines et les outils sont d'une technologie :
 Nouvelle et développée développée moyenne ancienne
- Au début comment vous avez trouvé ces équipements et outils ?
 Très difficiles difficiles besoin d'aide faciles

4) Avez – vous exécuté les taches qu' elle vous ont été adressées ?

Seul avec l'aide d'un cadre étranger

- Vous les exécutez maintenant ? Seul vous avez encore besoin de l'aide d'un cadre étranger
- Comment vous trouvez les façons et les techniques appliquées ?
 Simple à apprendre et d'acquérir
 Difficile à apprendre et d'acquérir

5) A votre niveau du travail avez – vous des contacts avec les étrangers ? Oui Non

- Si c'est oui , comment vous trouvez leur niveau ?
 Supérieur même niveau que les cadres locaux moyen
- Est - ce que vous avez profité des expériences et des connaissances scientifiques des étrangers ? oui non
- Si c'est oui , en quoi se présente cette béatification ?
 La mise en marche des machines et des outils entretien des machines et des outils
 Nouvelles méthodes de travail acquisition de techniques nouvelles et développées
 La façons d'améliorer certaines techniques
- Vous avez profité : 10% – 25% 25% – 50% 50% – 75% 75% – 90%

6) Est - ce que vous avez participé à des cycles de formation à votre niveau de travail encadrés par des étrangers ? oui non

- Si c'est oui, combien de fois ? quelle est la durée ?

- Qu'avez - vous acquis de ces cycles ?

Perfectionnement acquisition de nouvelles connaissances

Acquisition de nouvelles techniques

Apprentissage des techniques concernant la compagnie

7) En cas de panne d'équipements qui prend en charge la réparation ?

Cadre local cadre étranger

- Si c'est le cadre étranger qui la prend en charge , quelle est la cause ?

Le cadre local n'est pas qualifié les équipements sont sous garantie

Manque de ressources locales les conditions exigées ne permettent pas

- Est-ce que vous pouvez assister aux opérations de maintenance ?

Oui non selon le cas

- Si c'est non, pourquoi ? la cause est :

Le secret besoins sécuritaires autres

8) Quelle est votre opinion sur le niveau technologique adopté ?

Acquisitif non acquisitif

9) Après votre expérience avec les étrangers pouvez -vous gérer sans eux ?

- Si c'est oui , pourquoi ?

- Si c'est non pourquoi ?

10) A votre avis la technologie c'est :

Matérialisation les techniques et les méthodes les connaissances techniques

- A votre avis est-ce que le partenariat a un rôle au transfert de la technologie ?

Oui non

- Pourquoi ?