وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة العربي التبسي - تبسة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق

عقود الاستثمار العلمي
وتطبيقاتها في التشريع الجزائري

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في القانون الخاص

إعداد الطالبة:
عائشة كاملي

إشراف الأستاذ الدكتور:
بشير هدفي

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة الأصلية	الصفة
سعاد نويري	أستاذ محاضر"أ"	العربي التبسي - تبسة	رئيسا
بشير هدفي	أستاذ	العربي التبسي - تبسة	مشرفا ومقررا
صونية بن طيبة	أستاذ محاضر"أ"	العربي التبسي - تبسة	عضوا ممتحنا
سفيان سوالم	أستاذ محاضر"أ"	محمد الشريف مساعدية – سوق أهراس	عضوا ممتحنا
زغدود جغلول	أستاذ محاضر"أ"	العربي بن مهيدي – أم البواقي	عضوا ممتحنا
عبد العزيز راجي	أستاذ محاضر"أ"	عباس لغرور- خنشلة	عضوا ممتحنا

السنة الجامعية: 2017-2018

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي علم بالقلم

علم الإنسان ما لم يعلم،

والصلاة والسلام على من صلى الله عليه وسلم

إهداء:

لوالـــدي الكـــريمين أهــدي هذا العمل؛ فعلى كثرة عيوبه أعلم أنه يسُّرهما أن أخطو خطوة جديدة في طريق طلب العلم.

كلمة شُكر:

يطيب لي مع ختام هذا العمل أن أشكر كل شخصٍ ساهم في بناء أو في تطوير فكرةٍ فيه.

كما أشكر الأستاذ المشرف "بشير هدفي" على ما أسداه لي من ملاحظاتٍ خلال مرافقته الطيِّبة في هذه الرحلة العلمية.

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي علم بالقلم

علم الإنسان ما لم يعلم،

والصلاة والسلام على من صلى الله عليه وسلم

مقدمة

مقدمة:

يتأسَّس الفعل التّشريعي في المجال التّعاقدي غالبا على أحد منظارين، ينظر أحدهما للتّشريعات باعتبارها إطارا منظِّما لأنماط التّعاقد القائمة بين الأطراف؛ أي باعتبارها مجموعة أدوات وإجراءات كشفت عنها الحاجة العملية للتّعاملات بين الناس؛ فتدّخلت هي لاستحداثها، أو لإجراء تعديلات فيما كان حولها من قوانين سابقة.

أما المنظار الآخر فإنه ينظر للفعل التّشريعي في مجال العقود لا باعتباره مجرد أدوات وإجراءات فحسب؛ وإنما أيضا باعتباره شريكا في الفعل التّنموي والتّطويري؛ أي باعتباره فاعلا اقتصاديا واجتماعيا وسياسيا، يقوم بصياغة مختلف التّشريعات على نحو استباقي ومحفّز في الوقت نفسه لأنماط تعاقدية يفرضها الواقع الجديد، ومتطلبات التّنمية والتّطوير.

وعلى هذا المنظار الأخير تأسَّست أولى خيوط هذا الموضوع البحثي، فالفعل التّشريعي وفق الرؤية التي تتبناها هذه الدّراسة بحاجة إلى مجاوزة مجرد التّفكير في تأطير ما هو كائن إلى العمل على تهيئة بيئة تشريعية نشِطة لا تجعل سقفها تنظيم العلاقات على نحو يحافظ على حقوق الأطراف فحسب؛ وإنما يكشف لهم ويفتح أذهانهم على متاحات جديدة من الصّيغ التّعاقدية التي قد تعود عليهم بالنّفع.

فينظر بدءا في أيِّ المتاحات القانونية الموجودة هي أنسب للمتعاقدين من حيث ما يحفظ مصالحهم ويحفِّزهم على استثمار حقوقهم المكتسبة على النّحو الأمثل، ثمّ ينظر لاحقا في مبرّرات الحاجة لوضع أطر جديدة؛ إما لافتقاد المتاحات القانونية السّابقة للأمن القانوني – حين يتعلق الأمر بمحال تعاقُد اجتمعت فيها الجدّة مع الطّبيعة الخاصة – أو لاكتفائها بما تحمله من مضامين وعدم قابليتها للتّعديل والتّحيين المستمرين.

ولئن كانت الحاجة إلى إيجاد تنظيم رصين يتماشى ومختلف الأنماط التّعاقدية التي تتضمنّها مثل هذه التّعاملات – عقود الاستثمار العلمي – تبدو مُلِّحة إذا ما أثبتت القواعد القانونية أنّها غير مؤهلةٍ أمام هذا الطّرح الجديد من المعاملات؛ فإن الحاجة للكشف عمّا يعترض التّطبيق

مقدمة:

العملي الفعّال لهذه العقود تبدو ألَّح، لا بالنّظر لمصلحة المتعاقدين فحسب؛ بل بالنّظر كذلك للطّبيعة التّنموية لهذه العقود.

كانت هذه هي الرؤية التي حرَّكت موضوع البحث، مفترضة من وراءِ طرحه أهمية خاصة ترصد من خلالها أهدافا بعينها، مدفوعة في كل ذلك بأسباب كثيرة، جعلتها تستشكل في مواطن عدَّة منها:

فأمّا عن أهمية البحث:

فهي أهمية تستمد وجودها بدءا من قيمة ما يرد عليه محل عقود الاستثمار العلمي، إذ لا شك فيما للمنتَجات العلمية – نظرية كانت أو تطبيقية – من فعالية قصوى في الارتقاء بالدّولة إلى مصاف الدّول المتقدّمة في شتى المجالات: اقتصادية، اجتماعية، ثقافية وكذا سياسية، وهي الأهمية التي أدركها المشرِّع الجزائري في المادة الثالثة من القانون التّوجيهي رقم 15 – 21 المتعلق بالبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي، فعبِّر عنها بالقول:

"يهدف البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي إلى تحقيق التّنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والعلمية والتّكنولوجية للبلاد".

وهي الأهمية التي دفعت بالبحث لرصد ما أمكن من أحكام قانونية صالحة للتّطبيق على معاملاتها التّعاقدية، أو طلب إيجاد ما يفترضه التّطبيق الفعّال من استحداث أحكام أخرى جديدة، خاصةً في خِضم التّشابه الكبير بين المحال التي يمكن أن ترد عليها هذه العقود، وبالأخص عند النّظر في تنوع الأطراف المتعاقدة التي يمكن أن تُبرَم بينها هذه العقود، والذي تستجد معه في كل مرَّة مسائل تتطلب إيجاد أحكام قانونية خاصة بها.

وأمّا عن أسباب اختيار الموضوع:

فقد كان من المجازفة طرقُ بابِ بحثٍ كالذي نحن فيه، فهو فضلا عن حداثته وعدم تلقِّيه بعناية تشريعية خاصة، لم يحظى بالمدارسة الفقهية إلا بالشّيء القليل، ثمّ إن المصطلحات

مقدمة:

المحورية المحدِّدة لإطاره المفاهيمي تتداخل في خِضم كل ذلك مع مجالات معرفية متعدِّدة: القانون، الاقتصاد، علوم التّنمية، ما يجعلُ مطارحته المعرفية بقدر ما تُشكِّله من صعوبة بقدر ما تُشكِّل في الوقت ذاته حافزا للإقبال على مدارسته ضمن المجال التّداخلي للتّخصصات المذكورة – وفقا لما تسمح به طبيعة الأبحاث القانونية – استدلالا في ذلك على أن البناء القانوني السّليم لا يكتمل في الموضوعات الواقعة ضمن المجالات المتداخلة بين العلوم؛ إلا باكتمال تفاصيل صورتها في تلك العلوم.

غير أن هناك سببا آخر لاختيارنا؛ وهو أن أحد الأنماط التّعاقدية التي ترد عليها عقود الاستثمار العلمي، وهو عقد البحث العلمي، كان موضوع رسالتنا في مرحلة الماجستير، غير أن الطّرح الذي تناولناه حينها لم يخرج عن نطاق الانعقاد والآثار القانونية المترتبة، وهو ما زادنا طلبا لبحثِ إشكالاتٍ أخرى فيه، هي تبدو اليوم في ناظرنا أهم وأعمق، خاصة أنه وُضِع ضمن سياقه العام، بوصفه أحد تطبيقات عقود الاستثمار العلمي.

بخصوص إشكالية البحث:

كان الدافع الرئيسي وراء طرح إشكالية موضوع هذا البحث؛ هو الغياب التّشريعي التّام لتنظيم أحكام عقود الاستثمارات العلمية في الجزائر، أو حتى لتنظيم أحد الأنماط التي ترد عليها، ما جعلنا نستشكل بدءا عن مدى كفاية القواعد التّقليدية للعقود للتّطبيق عليها ؟، ثمّ عن مدى ضرورة إيجاد أحكام جديدة خاصة للتّطبيق عليها؛ في حالة ما إذا أثبتت القواعد المذكورة عدم كفايتها أو عدم قابليتها للتّعديل ؟.

وهو إشكال رافقته مجموعة من التّساؤلات التي لا تقّل عنه أهمية:

كالتّساؤل عن مفهوم عقود الاستثمار العلمي ؟، بوصفه مفهوما جديدا توحي تركيبته اللغوية باشتماله على مجموعة عقود – لا على صيغة تعاقدية واحدة – وهو ما يحمل على طرح تساؤل آخر مفاده: فيما تتمثل الأنماط أو التّطبيقات التّعاقدية للاستثمار العلمي في التّشريع

مقدمة:

الجزائري ؟، والتّساؤل عن هذه الأنماط يدعونا بدوره للتّساؤل عن الإشكالات التي قد تقف عائقا أمام فعاليتها ؟، خاصة بالنّظر لمحوريتها في قضايا التّنمية.

بخصوص أهداف البحث:

يمكن تحديد أهداف البحث بالنّظر لأربعة مستويات:

1 – على مستوى ضبط المفاهيم:

– إيجاد نسق بنائي مترابط لمفاهيم عقود الاستثمار العلمي [1]، إذ ينطلق موضوع الدّراسة من مفهوم أولي يقترحه للاستثمار العلمي، يليه مفهوم لعقود الاستثمار العلمي، ثمَّ يتدَرَّج في طلب البحث عن مفاهيم أخرى تعبِّر عن مضامين مختلف الأنماط التّعاقدية في الاستثمار العلمي، فيقترح بذلك تعريفاتٍ للاستثمار في البحث العلمي وللاستثمار في التّكنولوجيا، تلِيها لاحقا تعريفات لكل من عقود الأبحاث العلمية وعقود نقل التّكنولوجيا.

2 – على مستوى الأحكام القانونية الواجبة التّطبيق:

تحديد الطّبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي، وهي الطّبيعة التي لا تتحدَّد إلا ببيان صفة وطبيعة كل طرف من الأطراف المتعاقدة في الحالات الممكنة، على اعتبار أننا أمام عقود تفتح إمكانية التّعاقد الداخلي وكذا الدّولي عليها، وهو ما تليه عملية تكييف تلك الصيَّغ التّعاقدية التي تتضِّح وفقا لها الأحكام القانونية الواجبة التّطبيق.

---

1 – و**النسق البنائي** هو:

"نسق معرفي منطقي من المواضيع والمفاهيم"، يقوم على التدرج في بناء جميع المفاهيم، انطلاقا من مفاهيم رئيسية وصولا إلى جميع المفاهيم، بحيث "يكون فيها لكل واحد مكانه المحدد، وتكمن الأطروحة الرئيسة لنظرية البناء في إمكانية اشتقاق كل المفاهيم بهذه الطريقة من مفاهيم أساسية قليلة"، رودولف كارناب، **البناء المنطقي للعالم؛ والمسائل الزائفة في الفلسفة**، ترجمة يوسف تيبس، ط1، المنظمة العربية للترجمة، لبنان، سبتمبر 2011، ص ص 107 – 108.

وهو يتم من خلال "ترتيب المواضيع تدريجيا، بحيث تكون مواضيع كل مستوى مبنية انطلاقا من المستويات الأسفل منها"، المرجع نفسه، ص109.

3 – على مستوى التّطبيقات التّعاقدية للاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري:

تحديد المضامين التّعاقدية التي ترد عليها الاستثمارات العلمية، فتبيان أنواع ما تتضمنّه تلك المضامين من عقود، وهي عملية تكشف من جهة عن محال كل عقد من العقود المذكورة، ومن جهة أخرى عن صفة الأطراف المتعاقدة في تلك العقود.

4 – على مستوى الإشكالات التي تعترض التّطبيق الفعّال لعقود الاستثمار العلمي:

سمة عقود الاستثمار العلمي أنها ترد على محل ذو صلة مباشرة بقضايا التّنمية والتّطوير، ما يجعل منها آليات إسهام فعَّالة في تطويع القانون لخدمة هذه القضايا، لدرجة توصف معها هذه العقود "بعقود التّنمية"، وهو ما جعلها عرضة أكثر من غيرها لإشكالات وعقبات كثيرة، تسعى الدّراسة لتبيانها.

بالنسبة لمنهج الدّراسة:

في إطار تحقيق الأهداف أعلاه وبُغية الإجابة على الإشكالية المطروحة اعتمدنا على المنهج التّحليلي بصفة أساسية، ذلك أن طبيعة الموضوع التّأصيلية، ومطلبَ البحث عما يصلح لتأطيره من أحكام في المُتاحات التّشريعية، أو النّظر فيما يُفترض إدراجه منها لاحقا لعدم صلاحية الأخيرة؛ استوجب تحليل نصوص قانونية في قوانين مختلفة لمعرفة مدى صلاحيتها للتّطبيق من جهة، ولمعرفة القانون الواجب التّطبيق في كل مرّة تختلف فيها طبيعة الطرف المتعاقد من جهة ثانية، ذلك أن تغيُّر طبيعته يؤدي لإصباغ العقد بأكمله بطبيعة جديدة.

يضاف إليه ما يتطلبه الكشف عما يعترض تفعيل البيئة الاستثمارية للبحث العلمي والتّكنولوجيا من تحليل للإشكالات وأسبابها وامتداداتها.

بخصوص الدّراسات السّابقة: نظرا لأنه لم يقع بين أيدينا لحدّ الصّياغة النّهائية لهذه الرّسالة؛ أي دراسة أو بحث علمي يوافق المنحى العام الذي سلَكَه البحث، فسنشير لبعض الدّراسات السّابقة التي تناولت بعض موضوعاتها

مقدمة:

- عقود التّجارة الدّولية في مجال نقل التّكنولوجيا، وهو كتاب لمحمود الكيلاني يدخل ضمن موسوعته الموسومة ب "الموسوعة التّجارية والمصرفية".
- عقد الاستثمار التّكنولوجي، وهو رسالة علمية لمرتضى جمعة عاشور منشورة في شكل كتاب.
- المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النّامية، وهو كتاب لوفاء مزيد فلحوط.
- عقد البحث العلمي، وهي رسالة علمية منشورة على الانترنت لنصير صبار لفتة الجبوري.

تقسيم الخطة:

تمّت الدّراسة وفقا لخطة ثنائية التّبويب، عُني الباب الأول منها بتأصيل عقود الاستثمار العلمي قانونيا، متضمّنا الآخر تقسيما ثنائيا؛ خُصِّص فصله الأول لبيان مفهومها وتكوينها والآخر لتحديد طبيعتها القانونية.

وجاء الباب الثاني مقسّما كذلك لفصلين؛ أحدهما عُني بمدارسة الأنماط التّعاقدية للاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري، والآخر بمدارسة ما قد يعترض التّطبيق الفعّال لتلك الأنماط من إشكاليات.

الباب الأول:

التأصيل القانوني لعقود الاستثمار العلمي

في ظل عدم وجود نظام قانوني خاص بعقود الاستثمار العلمي؛ فإن طبيعتها المتشعِّبة المفاهيم والمتداخلة المصطلحات تقتضي ضرورةً تأصيلها قانونيا، بُغية وضع ما قد ينبثق عنها من مسائل وتفصيلات في سياقه المناسب، ضمن ما يتماشى مع خصوصية موضوعاتها من أحكام.

ولكون أي محاولة تأصيلية لعقد من العقود تتطلب بدءا البحث في مدخليه المفاهيمي والتكويني، ثمّ ضبط طبيعته القانونية، فقد كان قوام الفصل الأول من هذا الباب تحديد كل ما تعلّق بمفهوم هذه العقود تَصدَّره طلب ضبط تعريفاتٍ لأهم مصطلحاتها، فتبيان أهميتها وأهم خصائصها، ثمّ تتبعٌ للكيفية التي يتم من خلالها تكوين هذه العقود، ومعرفة ما إذا كان تكوين جميع أنماطها يتم على شاكلة واحدةٍ أم أن لكل نمطٍ خصوصيته في الانعقاد ؟.

أما الفصل الثاني فقد كان أول مطلبنا فيه تحديد صفة وطبيعة الأطراف المتعاقدة في هذا النوع من العقود، تلته مرحلة إيجاد تكييف لها، وهما مسألتان لا تتم من دونهما الإحاطة بالقانون واجب التطبيق.

الفصل الأول: في مفهوم وتكوين عقود الاستثمار العلمي

✓ المبحث الأول: مفهوم عقود الاستثمار العلمي

✓ المطلب الأول: تعريف عقود الاستثمار العلمي

✓ المطلب الثاني: أهمية عقود الاستثمار العلمي

✓ المطلب الثالث: خصائص عقود الاستثمار العلمي

✓ المبحث الثاني: تكوين عقود الاستثمار العلمي

✓ المطلب الأول: مرحلة ما قبل العقد

✓ المطلب الثاني: مرحلة قيام العقد

الفصل الأول: في مفهوم وتكوين عقود الاستثمار العلمي

المبحث الأول: مفهوم عقود الاستثمار العلمي

يشكّل **سؤال المفهوم مقصدا رئيسيا** من مقاصد أي بحث علمي جادٍ؛ يصبو الباحث لتناوله بالدراسة المُعمَّقة، وإنَّ هذا السؤال على الرغم مما يبدو عليه من بساطة في الطرح، إلا أن الإجابة عليه قد تكون الأكثر تعقيدا مقارنة بالإجابة عن غيره من التساؤلات – التي تتوقف بالأساس على الإجابة عنه – خاصة إذا ما كنا أمام **موضوع جديد** لم يُكتب فيه من قبل إلا الشيء القليل، وخاصة إذا ما كان هذا القليل متفرقا؛ لم **يسبق وأن اجتمع** تحت إطار واحد، وبالأخص حينما تكون بعض **مصطلحاته المحورية أقرب ما تكون في دلالتها للمجال الاقتصادي منها للقانوني**؛ ومثله في ذلك موضوع دراستنا "عقود الاستثمار العلمي".

فأمّا دلالة الأول؛ وهو **الجدّة** – وهي جِدَّة على المستويين القانوني والفقهي – فوجهاها أننا لا نجد قالبا قانونيا واحدا في التّشريع الجزائري، أو دراسة فقهية – في حدود ما اطلعنا عليه – تستفرد بأحكام قانونية أو فقهية خاصة تُعنى بمدارسة المجال التّعاقدي العام للاستثمارات العلمية [1].

وأمّا دلالة الثاني؛ وهو **الاجتماع**، فمفاده أن الدراسة تصطبغ في بعض مناحيها بسمة البحوث التأصيلية، إذ تعمل على تشكيل إطار عام لمجموعة من الصيغ التّعاقدية التي تتشابه إلى حد كبير في خصوصية ما ترد عليه من مضمون وإن اختلفت في بعض ما ينتج عنه من التزامات، أو ما يطبّق عليه من بعض الأحكام الخاصة التي تفرضها خصوصية كل مضمون.

وأمّا دلالة الثالث؛ وهي **صلة المصطلحات المحورية في عقود الاستثمار العلمي بالمجال الاقتصادي**، فمفاده: أن أحد المصطلحين الرئيسيين الذين تُوسم بهما هذه العقود وهو: "الاستثمار" هو من حيث الأصل مصطلح اقتصادي، وهو ما يجعل من البحث عن دلالته كمصطلح في المجال الاقتصادي حتمية تسبق البحث عن دلالته في المجال القانوني، خاصة بالنظر لما لهذه العقود من صلة بقضايا التنمية الاقتصادية.

---

1 – هذا لا يعني عدم وجود دراسات اهتمت بمدارسة الأنماط التّعاقدية للاستثمار العلمي كل على حدى، ومن ثمّ فما نعنيه هو عدم وجود دراسات اهتمت بمدارسة أحكام التّعاقد في مجال الاستثمارات العلمية بوصفه إطارا عاما تندرج ضمنه الأنماط المذكورة.

الفصل الأول: في مفهوم وتكوين عقود الاستثمار العلمي

وتشكّل الدلالات الثلاث مجتمعةً عائقا أمام ضبط الإطار المفاهيمي لعقود الاستثمار العلمي، إن من حيث إيجاد تعريف دقيق، واضح، وشاملٍ لهذه العقود، وإن من حيث تحديد خصائص مشتركة تشمل أنماط التّعاقد المختلفة في الاستثمارات العلمية، وهو ما نتناول في إطار الإجابة عنه ثلاثية مطلبية، يبحث أولها تعريف عقود الاستثمار العلمي، وثانيها أهمية عقود الاستثمار العلمي، ويُعنى ثالثها بتحديد خصائص هذه العقود.

المطلب الأول: تعريف عقود الاستثمار العلمي

قبل اعتماد تعريفٍ لعقود الاستثمار العلمي ينبغي أولا تحديد تعريف لعقود الاستثمار بصفة عامة، فتحديد تعريفٍ للاستثمار العلمي بوصفه محل عقود الاستثمار العلمي.

الفرع الأول: تعريف عقود الاستثمار

يتطلب تعريف عقود الاستثمار الوقوف بدءا عند دلالة مصطلح "الاستثمار"؛ لمحوريته كفعل في إضفاء أوصاف جديدة على عقود مألوفة من قبل [1]، أو لإسهامه في تشكيل قوالب تعاقدية حديثة قائمة بذاتها أصبحت مع مرور الزمن تتطلب إرساء أحكام قانونية خاصة بها تتماشى وخصوصيتها.

أولا، مدلول الاستثمار:

ليس الاستثمار بالمصطلح الجديد على الدراسات الأكاديمية – خاصة الاقتصادية منها – إنما تكمن جدّته في ارتباطه بمصطلح العقود التي تجد لها بالأساس تنظيما مستقلا في القانون، الأمر الذي يتطلب عند طلب تعريفه الالتفاف حول ثنائية مجال "**اقتصادية قانونية**"؛ خاصة أن وضع حدود فاصلة بين المجالين ليس في الإمكان لكثرة ما يتداخلان فيه، ولا هو بالمطلوب لضرورة هذا التداخل.

وفيما يأتي نعرض بعضا مما قُدِم له من تعريفات في الاصطلاحين الاقتصادي والقانوني، ثُم نختار تعريفا إجرائيا نعتمده للدراسة.

---

1 – مألوفة بحكم أنها من العقود المسّماة التي أطّرها المشرّع بموجب القانون المدني أو القانون التجاري، أو غيرهما من القوانين، أو بحكم ما هو منتشر بين الناس من صيغٍ تعاقدية خارج ما سمّاه المشرّع الجزائري وخصّه بأحكام.

الفصل الأول: في مفهوم وتكوين عقود الاستثمار العلمي

1 – الاستثمار في الاصطلاح الاقتصادي:

عُرِّف الاستثمار في الاصطلاح الاقتصادي بتعريفات كثيرة نذكر منها:

"الاستثمار هو التعامل بالأموال للحصول على الأرباح" [1].

ومثل هذا التّعريف لا يمكن اعتماده للاستدلال على معنى الاستثمار في مفهوم دراستنا، فما ينتج عن الاستثمار لا يكون دائما أرباح – ذلك أن مصطلح "الأرباح" يدّل على الفوائد المالية، في حين قد تنتج عن الاستثمار قيمة ذات طبيعة مختلفة.

عُرِّف الاستثمار كذلك بأنه: "إيجاد أصول رأسمالية جديدة مثل إنشاء المصانع والمزارع، وإنتاج الآلات والمعدات الرأسمالية التي تساعد على إيجاد مزيد من السلع والخدمات الاستهلاكية" [2].

ويلحظ على هذا التّعريف ما يلحظ على سابقه فلا يمكن اعتماده من باب أن الاستثمار لا يكون دائما إيجادا لأصولٍ رأسمالية جديدة؛ فقد تكون تلك الأصول قديمة يتم تجديدها، وهو ما استدركه التّعريف التالي:

---

1 – أحمد زكريا صيام، "**آليات جذب الاستثمارات الخارجية للدول العربية في ظل العولمة؛– الأردن كنموذج**"، العدد3، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة البلقاء التّطبيقية، الأردن، ص 87، وفي اللغة الاستثمار مصدر للفعل استثمر، ويستخدم لوصف من يطلُب الاستثمار، فيقال استثمر الرجل المال بمعنى نماه وكثّره، صالح العلي الصالح، أمينة الشيخ سليمان الأحمد، **المعجم الصافي** في اللغة العربية، الرياض، 1409هـ، ص 83، ومصطلح الاستثمار مشتق من الثمر وقد جاء الثمر بمعاني كثيرة في اللغة، فيقال الثمر هو حمل الشجر وأنواع المال والولد، ويقال هو الذهب والفضة، إلى غير ذلك من معاني، أنظر: مجمع اللغة العربية، **المعجم الوجيز**، مصر، 1994، ص 87، أبي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم، **لسان العرب**، دار صادر، لبنان، ص106، محمد مرتضى الحسيني الزبيدي، **تاج العروس من جواهر القاموس**، تحقيق مصطفى حجازي، مطبعة حكومة الكويت، ج12، 1973، ص ص 326 – 336، مجمع اللغة العربية، **المعجم الوسيط**، ط4، مكتبة الشروق الدّولية، مصر، 2004، ص100، جبران مسعود، **الرائد**، ط7، دار العلم للملايين، لبنان، 1992، ص261، وأما الاستثمار فقد جاء بمعنى: "استخدام الأموال في الإنتاج إما مباشرة لشراء الآلات والمواد الأولية، وإما بطريق غير مباشر كشراء الأسهم والسندات"، أنظر: **المعجم الوجيز**، مرجع سابق، 83، **المعجم الوسيط**، مرجع سابق، ص 100.

2 – خالد بن عبد الرحمن المشعل، **الجانب النّظري لدالة الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي**، د.ط، إدارة الثقافة والنشر بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 2002، ص23.

الاستثمار هو: "إضافة طاقات إنتاجية جديدة إلى الأصول الإنتاجية الموجودة في المجتمع؛ بإنشاء مشروعات جديدة، أو التوسع في مشروعات قائمة، أو تجديد مشروعات انتهى عمرها الافتراضي، وكذلك شراء الأوراق المالية المصدرة لإنشاء مشروعات جديدة" [1].

غير أنه الآخر لا يمكن اعتماده فالاستثمار لا يكون دائما في رأس المال، كما قد لا تكون له علاقة بالمطلق مع الأموال – بما تحمله دلالة المال القريبة والمباشرة من معنى – فقد يكون استثمارا في العلم، أو في التعليم، أو في الوقف، أو في غيرها من المفاهيم.

ومع كثرة التّعريفات الملحوظة للاستثمار في الاصطلاح الاقتصادي [2]؛ تجدر الإشارة إلى أن مدلوله يختلف باختلاف المجال الذي استعمل فيه مصطلحه – اقتصاد كلي، اقتصاد جزئي، محاسبة، مالية – كما يختلف بحسب مدة نشاطه، وهدفه، ومكانه الممارس فيه، والأرباح العائدة منه، وكذا مدى وجود مخاطر اقتصادية ودرجتها وحجمها، إلى غير ذلك من المعايير [3]، ومن ثمّ يكون من الأنسب اعتماد تعريف يشمل ملامح الاستثمار العامة التي تشترك فيها جميع أنواعه أيا كان مجال الاقتصاد، وهو ما يجعل من المعنى الاقتصادي الذي أورده التّعريف التالي أقرب دلالة للمعنى المُبتغى في مفهوم دراستنا:

---

1 – سامي هيبة، د.ط، **الموسوعة القضائية في الاستثمار**، د.ط، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 5.

2 – إثر بحثنا عن تعريف للاستثمار عند الاقتصاديين؛ وجدنا تعريفات لا حصر لها، أنظر مثلا: تعريف آخر لأحمد زكريا صيام، "**آليات جذب الاستثمارات الخارجية للدول العربية في ظل العولمة؛ الأردن كنموذج**"، مرجع سابق، ص 87، تعريف لمحمد علي سويلم، **عقود الاستثمار؛ دراسة مقارنة**، د.ط، دار المطبوعات الجامعية، مصر، ص22، تعريف القاموس الاقتصادي والمالي إيف برنار:
Y.bernard,**dictionnaire économique et financier**, édition seuil, paris vi,1975,p.

3 – وُضع في تصنيف الاستثمار الشيء الكثير؛ غير أنه يمكننا الإشارة إلى أنه يُقسّم عموما حسب وسائله إلى: استثمار مباشر واستثمار غير مباشر، وحسب أطرافه إلى استثمار عام واستثمار خاص، وحسب المكان إلى استثمار محلي وآخر أجنبي، أنظر في ذلك: قاسم نايف علوان، **إدارة الاستثمار بين النّظرية والتّطبيق**، ط2، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص ص37 – 38، محمد علي سويلم، **عقود الاستثمار؛ دراسة مقارنة**، مرجع سابق، ص ص36 – 41، وصنفه خالد بن عبد الرحمن المشعل، **الجانب النّظري لدّالة الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي**، مرجع سابق، ص ص 26 – 36؛ على النحو التالي: الاستثمار حسب أصل الاستثمار، حسب الغرض، حسب القطاع القائم به، حسب جنسية القائمين به، حسب علاقته بمستوى الدخل.

هو: كل حركة إنمائية للثروة الصناعية أو الزراعية أو العقارية؛ ومن ثم كل عملية من شأنها إضافة شيء لرصيد المجتمع [1].

2 – الاستثمار في الاصطلاح القانوني:

بخلاف ما لوحظ من كثرة في التّعريفات التي أوردها الاقتصاديون للاستثمار؛ لم نجد له تعريفا قانونيا واحدا لدى المشتغلين في الحقل القانوني – فيما اطلعنا عليه من دراسات وأبحاث – فقد كانت جلّ تعريفاتهم منصبة على الاستثمار الأجنبي المباشر، أو الغير مباشر، الاستثمار الوطني، أو الاستثمار الدّولي، وغيرها من المصطلحات المتقاربة المجال والتي يُلحظ أنها كثيرا ما تجذب اهتمام الباحثين في الفترة الأخيرة.

أما تشريعيا فقد جاء في المادة الثانية من الأمر 01 – 03 المتعلق بتطوير الاستثمار ما يلي[2]:

"يقصد بالاستثمار في مفهوم هذا الأمر ما يأتي:

- اقتناء أصول تندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة أو توسيع قدرات الإنتاج أو إعادة التأهيل أو إعادة الهيكلة.
- المساهمة في رأس مال شركة في شكل مساهمة نقدية أو عينية.
- استعادة النشاطات في إطار خوصصة جزئية أو كلية".

---

1 – سيد طه بدوي، **التّشريعات الاقتصادية**، د.ط، دار النهضة العربية، مصر، 2003، ص ص 32 – 33.

وتنبغي الإشارة هنا إلى أنه يوجد فرق ما بين الاستثمار في الاصطلاح الاقتصادي والاستثمار الاقتصادي، فالأول بحث عن دلالة مصطلح الاستثمار عند الاقتصاديين، والثاني إضافة صفة للاستثمار بعد افتراض أنه معلوم الدلالة؛ فيقال الاستثمار الاقتصادي أو الاستثمار الثقافي أو الاستثمار السياسي أو غيرها.

2 – الأمر رقم: 01 – 03 مؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق ل 20 غشت سنة 2001م المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية العدد 47، الصادرة ب أول جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق ل 20 غشت سنة 2001م، ص4، معدّل ومتمَّم بالأمر رقم 06 – 08 مؤرخ في 19 جمادى الثانية عام 1427هـ الموافق 15 يوليو سنة 2006م، الجريدة الرسمية، العدد 47.

وذلك بعد أن حدّدت المادة الأولى منه مجال تطبيق أحكام القانون المذكور بالنص على:

"يحدّد هذا الأمر النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات، وكذا الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الامتياز و/أو الرخصة".

إلا أن كلتا المادتين المذكورتين أعلاه قد ألغيتا بإلغاء الأمر 01 – 03 بموجب القانون رقم 16 – 09 المتعلق بترقية الاستثمار [1]، والذي أبقى فقط على المواد: 6 – 18 – 22، وقد نصّت المادة الثانية من القانون الجديد على:

"يقصد بالاستثمار في مفهوم هذا القانون ما يأتي:

- اقتناء أصول تندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، وتوسيع قدرات الإنتاج و/أو إعادة التأهيل.
- المساهمات في رأسمال شركة".

وذلك بعد أن حدّدت المادة الأولى منه مجال تطبيق أحكامه بالنص على:

"يهدف هذا القانون إلى تحديد النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات".

ويلحظ على كل من التّشريعين المذكورين أن القانون 16 – 09 نُظِّم بموجب قانون وجاء تحت مسمى ترقية الاستثمار، في حين كان الأمر 03 – 01 منظّما بموجب أمر وتحت مسمّى تطوير الاستثمار.

وأن دلالة الاستثمار في كل منهما غير واضحة، إذ لم يقدّم كليهما تعريفا له، وإنما اكتفى بإيراد صوره التي تنظّمها أحكامه.

---

1 – القانون رقم: 16 – 09 مؤرخ في 29 شوّال عام 1437 الموافق ل 3 غشت سنة 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، الصادرة ب 29 شوّال عام 1437 الموافق ل 3 غشت سنة 2016، ص 18.

وفي هذا نشير إلى أن الأمر 03 – 01 كان ينظّم ثلاث صورٍ للاستثمار؛ أبقى القانون 16 – 09 على إحداها وهي: "اقتناء أصول تندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، وتوسيع قدرات الإنتاج و/أو إعادة التأهيل"، مع إلغاء عبارة "إعادة الهيكلة" التي كان ينص عليها الأمر 03 – 01.

بالإضافة لإلغائه عبارة: "في شكل مساهمة نقدية أو عينية" التي كانت تحدّد نوعية المساهمة في رأسمال الشركة.

أخيرا وفي سياق بحثنا عن تعريف إجرائي للاستثمار فإننا نقترح التّعريف التالي:

"**الاستثمار هو عملية إنماء في مجال من المجالات الاقتصادية أو الاجتماعية أو الثقافية أو المعرفية أو غيرها؛ بتوظيف المتاح من الأصول أو رؤوس الأموال، أو الطاقات البشرية أو المعارف، أو غيرها مما تقبل طبيعته ويسمح القانون بالاستثمار فيه، بهدف تحقيق عوائد مادية ملموسة أو معنوية، وسواء كانت هذه العوائد تحقيق لمصالح شخصية خاصة أو مصالح عامة تهدف للارتقاء بالمجتمع أو تطويره في أحد المجالات المذكورة سابقا**".

ومبرّر اقتراحنا لهذا التّعريف أمور ثلاث هي:

<u>بالنظر لمحل الاستثمار</u>:

لا يشترط أن يكون محل الاستثمار مالا حتى يطلق عليه هذا الوصف؛ فقد يكون رأس مال بشري، أو تعليمي، أو معرفة، أو علما، أو حتى وقفا، كما لا يشترط في رأس المال أن يكون جديدا فقد يكون قديما يتم تجديده.

<u>بالنسبة لمجال التوظيف</u>:

كل توظيف للمال أو لغيره على نحو يُكثّره وينميه ويُرجى منه عائد هو استثمار بغض النظر عن مجال توظيفه، ومن ثمَّ فإنه لا يشترط أن يصطبغ بالصبغة الاقتصادية حتى يوصف بالاستثمار.

بالنسبة للعائد من الاستثمار:

لا يكون العائد من الاستثمار ماليا دائما؛ فكل توظيف وتشغيل لما يُبتغى تنميته بغض النظر عن مجال توظيفه مادام مسموحا قانونا هو استثمار، وكل عائد يحققه ذلك الفعل الإنمائي وإن لم يكن ماليا يعني أن المبتغى من الاستثمار قد تحقق.

ثانيا، مدلول عقود الاستثمار:

لا يكتمل طلب تعريف عقود الاستثمار بغير بيان مدلول مصطلح العقد؛ إذ به أضيفت الدلالة القانونية لمصطلح الاستثمار الذي يُعد في أصله مصطلحا اقتصاديا:

فأما العقد؛ فقد جاء تعريفه لغة ب:

"الربط والشد والتوثيق والقوة ونقيضه الحل"، واستعمل فعله من الناحية المعنوية "للدلالة على الكلامين أو المتعاهدين" [1].

وعُرِّف اصطلاحا بأنه: "تطابق إرادتين أو أكثر على ترتيب آثار قانونية سواء كانت هذه الآثار هي: إنشاء التزام، أو نقله، أو تعديله، أو إنهاءه" [2].

وقد نظّمه المشرّع الجزائري كأحد مصادر الالتزام في المواد من 54 إلى 123 من الأمر 75 – 58 المتضمن القانون المدني [3]، معرّفا إياه في المادة 54 ب:

---

1 – منذر الفضل، **الوسيط في شرح القانون المدني؛ دراسة مقارن بين الفقه الإسلامي والقوانين المدنية العربية والأجنبية؛ معززة بآراء الفقه وأحكام القضاء**، ط1، دار ئاراس للطباعة والنشر، العراق، 2006، ص37.

2 – عبد المجيد عبد الحكيم، عبد الباقي البكري، محمد طه البشير، **نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي، ج1: مصادر الالتزام**، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، العراق، 1980، ص19، أنظر تقريبا المعنى ذاته: إسحاق إبراهيم منصور ، **نظريتا القانون والحق وتطبيقاتهما في القوانين الجزائرية** ، ط 9 ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ، 2007، ص 321.

3 – الأمر رقم 75 – 58 المؤرخ في 20رمضان عام 1395 هـ الموافق 30 سبتمبر سنة 1975 م المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية، العدد 78، الصادرة بتاريخ 24 رمضان عام 1395 هـ الموافق 30 سبتمبر 1975،المعدّل والمتمم.

"العقد اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما".

ويعاب على التّعريف الذي اعتمده المشرّع الجزائري للعقد حسب البعض ما يلي:

- أن المشرّع وقع في خلط ما بين تعريف العقد وتعريف الالتزام، فالعقد "رابطة تقوم على اتفاق ينشأ هذه الرابطة أو يعدّلها أو ينهيها، ويترتب على قيام هذه الرابطة التزامات لكل التزام منها محله سواء كان عملا أو امتناعا عن عمل" [1].

- أنه اعتبر العقد نوع من الاتفاق؛ أي "جعل الاتفاق جنسا والعقد نوعا"، مع أنهما "اسمان لمسمى واحد" [2].

وأما عقود الاستثمار فيمكن تعريفها بأنها:

"**كل اتفاق بين شخصين أو أكثر محله استثمار الطّرف الأول لما أقرّه القانون من حقوق استغلال للطرف الثاني، سواء كان المحل المراد استغلاله ماديا أو معنويا، بمقابل يأخذه الأخير لقاء تنازله عن حقوق الاستغلال**".

---

1 – علي علي سليمان، **النّظرية العامة للالتزام؛ مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري**، ط5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص10.

2 – يرى آخرون أنه قد يُقصد بهما الشيء ذاته؛ لكن نظريا "تخصص كلمة عقد لإنشاء الحق أو إحالته، وكلمة اتفاق لتغيير شروط العقد وانقضاءه"، محمد المالقي، **محاضرات في شرح القانون المدني التونسي**، ط2، مركز النشر الجامعي، تونس، 2003، ص 30.

الفرع الثاني: تعريف الاستثمار العلمي

يشكّل مصطلح الاستثمار العلمي تركيبا مزدوجا بين مصطلحي الاستثمار والعلم، فأما الاستثمار فقد سبق وتبيّنا مدلوله، وأما العلم فقد عُرِّف بتعريفات كثيرة لكن أغلب من درسوا موضوعاته، تاريخه، فلسفته، ونظرياته؛ لم يُعرّفوه، بل تجاوزوا تعريفه بطرح قضاياه الأعمق والأهم، و من بين ما جاء من تعريفات للعلم نذكر:

هو: "ذلك البحث المؤسس بصورة راسخة على واحد أو أكثر من الإنجازات العلمية السابقة؛ التي يعتبرها مُتَّحد علمي ما الأساس لممارسته العلمية اللاحقة" [1].

أو هو: "حضور المعلوم لدى العالم؛ إما حضورا بالمباشرة أو بغيرها، وهذا التّعريف يشمل جميع أقسام العلم الحضوري والحصولي" [2].

وبعيدا عما قُدِّم للعلم من تعريفات فإن ما يعنينا في هذا السياق هو صور العلم، فللعلم صورتان تعكس إحداهما الجانب النّظري منه والمتمثل في "البحث العلمي"، وتعكس الأخرى جانبه التّطبيقي والمتمثل في "التّكنولوجيا"، ومن ثمّ فإن تعريف الاستثمار العلمي لا يكتمل دون استيضاح المقصود ب "الاستثمار في البحث العلمي"، بوصفه صورة استثمار الشق النّظري للعلم (أولا)، و "الاستثمار في التّكنولوجيا" بوصفه صورة الاستثمار في الشق التّطبيقي للعلم (ثانيا):

---

1 – توماس.س.كون، **بنية الثورات العلمية**، ترجمة حيدر حاج إسماعيل، مراجعة محمد دبس، ط1، منظمة الترجمة العربية، بيروت، سبتمبر، 2007، ص 63.

2 – حسن محمد مكي العاملي، ط1، 1990، الدار الإسلامية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، ص 34، ويقصد بالعلم الحصولي: "حصول صورة من الشيء بإحدى الحواس الظاهرة في النفس، فإنا إذا أطللنا إلى الكون ورأينا جبالا ونباتات وحيوانات، تأخذ أعيننا صورا من هذه الأشياء، تنتقل بعد عمليات فيزيائية وكيميائية إلى الذهن، ليتحقق عندها الإبصار"، المرجع نفسه، ص 21، وأما العلم الحضوري فيعني به: "أن العلم حاضر لدى النفس من دون توسط شيء، وهو على هذا يعتمد على ركنين فقط: الإنسان المدرِك، والمدرك للنفس بلا واسطة"، المرجع نفسه، ص 22.

الفصل الأول: في مفهوم وتكوين عقود الاستثمار العلمي

أولا، الاستثمار في البحث العلمي:

عُرِّف الاستثمار في البحث العلمي ب:

"جني الفائدة القصوى من نتائج البحوث والدراسات علميا وعمليا" [1].

ويمكن تعريفه ب:

"توظيف مخرجات البحث العلمي فيما يحقّق نفعا في مجال من المجالات المشروعة قانونا، ويتم التوظيف ممن يحوز عليه حقوق استغلال سواء كان هذا الحائز هو مالكه الأصلي (الباحث)، أو من رُخِّص له استغلاله بموجب علاقة تعاقدية مع المالك (المستفيد)".

ثانيا، الاستثمار في التّكنولوجيا:

من بين ما قُدِّم في تعريف الاستثمار التكنولوجي ما ركز على قطاع أو نشاط معيّن كالتّعريف التالي:

"الاستثمار التكنولوجي هو الإنفاق الذي تقوم به الشركات النفطية قصد الانتفاع بتكنولوجيا جديدة، سواء عن طريق الشراء المباشر للتكنولوجيا (خاصة الشركات النفطية الوطنية والدّول النامية)، أو عن طريق خلقها **(هكذا وردت العبارة)** للتكنولوجيا (والخاصة بالدّول المتقدمة والشركات العالمية)، فالاستثمار التكنولوجي في هذا القطاع يختلف من دولة لأخرى حسب درجة تقدمها" [2].

ومنه ما جاء بتعريفٍ عام له كتعريفه بأنه:

---

1 – كريمة شافي جبر محمود، "**استثمار البحث العلمي في مشاريع التنمية الاقتصادية**"، العدد94، مجلة كلية الآداب، ص 302.

[2] – نور الهدى حدادي، أمينة ميخلفي، "**تقييم الاستثمار التكنولوجي في الصناعة النفطية: دراسة حالة مديرية الحفر لشركة سوناطراك بقاعدة 24 فيفري بحاسي مسعود**" ، العدد11، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، 2017، ص 131.

"توظيف المعرفة التكنولوجية بطريقة يمكن أن تُدِّر دخلا على المستثمر" [1].

إلا أنه ليس بالتّعريف الذي يمكن اعتماده فالمعرفة التكنولوجية ليست المضمون الوحيد الذي يمكن أن ترد عليه التّكنولوجيا فهي تحوي مضامين أخرى – سيأتي بيان ذلك في الباب الثاني –

ويمكن اعتماد التّعريف التالي للاستثمار التكنولوجي:

"هو توظيف أحد المضامين التي ترد عليها التّكنولوجيا (معارف، مهارات، خبرات، ..... وغيرها) فيما يحقّق نفعا مشروعا لمستثمرها، سواء كان هذا المستثمر مالكها، أو حائزها، أو متلقيها".

ثالثا، التّعريف الإجرائي المقترح للاستثمار العلمي:

للاستثمار العلمي معنيين في المفهوم القانوني أحدهما واسع ويقصد به:

"**التوظيف أو الاستغلال المشروع قانونا للبحث العلمي أو للتكنولوجيا في مجال من المجالات الاقتصادية أو الاجتماعية أو الثقافية أو غيرها؛ فيما يُدّر منافع على مستثمرها**".

والآخر ضيّق يركز على الفعل التّعاقدي في عملية الاستثمار العلمي وهو:

"**تحويل مخرجات العلوم من بحوث علمية وتكنولوجيا إلى مَحَال قابلة للتعاقد مثلها مثل السلع والخدمات، بغرض تحقيق عوائد تتنوع بحسب ما يصبو المستثمر لتحقيقه من أهداف – تنموية، تطويرية، مالية، سياسية، اقتصادية، اجتماعية، أو غيرها – وبحسب ما تقبله طبيعة البحث العلمي أو التّكنولوجيا محل الاستثمار**".

تنبغي الإشارة أخيرا إلى أن المشرّع الجزائري قد استخدم مصطلح "**البحث العلمي**" في كل من القانون التوجيهي 98 – 11 المتضمن القانون الخماسي التوجيهي والبرنامج الخماسي حول البحث

1 – مرتضى جمعة عاشور، **عقد الاستثمار التكنولوجي؛ دراسة مقارنة**، ط1، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية، 2010، ص 40.

العلمي والتطوير التكنولوجي للفترة الخماسية 1998 – 2002 [1]، والقانون التوجيهي 15 – 21 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي [2] (الذي أُلغي بموجبه القانون الأول، مع الإبقاء على سريان نصوصه التنظيمية إلى حين إصدار نصوص تنظيمية جديدة)، ولكنه لم يستخدم مصطلح "**التّكنولوجيا**" وإنما استعمل كبديل عنه مصطلح "**التطوير التكنولوجي**"، ولعلّ سبب إضافة عبارة تطوير لمصطلح تكنولوجيا هو ارتباط دلالة استعمال عبارة تطوير بسياق التنمية والتطوير الوطني الذي استُصدِر في ظلهما القانونيين المذكورين.

ويزيد احتمال صحة هذا التأويل بالرجوع لتعريف التطوير الذي يأتي بمعنى:

"المحاولات المستمرة للوصول لمستويات أعلى من الأداء؛ في كل موقع من مواقعها، ويوّفر مجموعة من الزيادات التدريجية التي تساعد على بناء أداء رفيع المستوى" [3].

كما تنبغي الإشارة كذلك إلى أن ما يطلق عليه "**الاستثمار في البحث والتطوير**" ليس نمطا أو صورة خاصة من صور الاستثمار العلمي، إذ لا يخرج الاستثمار العلمي عن صورتي الاستثمار في البحث العلمي و الاستثمار في التّكنولوجيا، وهو المنحى الذي أخذ به المشرّع الجزائري في كلا القانونين التوجيهيين السابقي الذكر، ويتضّح أكثر من خلال نص المادة 1/6 من القانون 15 – 21:

---

1 – القانون رقم: 98 – 11 مؤرخ في 29 ربيع الثاني عام 1419هـ الموافق 22 أوت سنة 1998م المتضمن القانون الخماسي التوجيهي والبرنامج الخماسي حول البحث العلمي والتطور التكنولوجي 1998 – 2002، الجريدة الرسمية، العدد 62، الصادرة بتاريخ 2 جمادى الأولى عام 1419 هـ الموافق 24 أوت سنة 1998، ص 3، المعدل والمتمم بالقانون رقم: 08 – 05 مؤرخ في 16 صفر عام *1429*هـ الموافق 23 فيفري سنة 2008م، الجريدة الرسمية، العدد، الصادرة بتاريخ، ص 3.

2 – القانون رقم: 15 – 21 مؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1437 الموافق ل 30 ديسمبر 2015، المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، الجريدة الرسمية، العدد 17، الصادرة ب: الأربعاء 18 ربيع الأول عام 1437 هـ الموافق ل 30 ديسمبر 2015 م، ص 6.

3 – عبد اللطيف مصطفى، عبد القادر مراد، "**أثر إستراتجية البحث والتطوير على ربحية المؤسسة الاقتصادية**"، العدد 4، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، ديسمبر 2013، ص 29.

"هما جزءان من نفس عملية إنتاج المعرفة والعلوم، تغطي كل مجالات المعرفة واستعمالها واستغلالها من أجل تطبيقات جديدة، وذلك للاستجابة للتطلعات الاجتماعية والثقافية والاحتياجات الاقتصادية وضرورات التنمية المستدامة".

والتي قد يبدو منها للوهلة الأولى كما لو أن المشرّع قد أتى بصيغة جامعة للمعنيين معا – أي البحث العلمي والتطوير التكنولوجي– إلا أن عبارة **جزءان** التي استخدمها كفيلة بالتعبير عن مدى استقلالية كل معنى عن الآخر، ثم ليتبيّن بعد ذلك أن سبب جمعهما معا في تعريف واحد هو اشتراكهما في مسائل معينة، ذكر المشرّع منها:

- تغطية جميع مجالات المعرفة – استعمالا واستغلالا – للحصول على تطبيقات جديدة.
- الاستجابة لمقتضيات التنمية المستدامة في مختلف المجالات.

والمعنى المقدّم أعلاه ليس هو المعنى ذاته الذي درجت تسميته بالاستثمار في البحث والتطوير عند الكثيرين فهو عندهم دلالة استعمالية للاستثمار في البحث العلمي الذي يُرجى من وراءه تحقيق أهداف واضحة ومحدّدة، أي الاستثمار القائم على وجود علاقة تكاملية بين فعلي "**البحث**" و "**التطوير**".

ومنه تعريف البحث والتطوير بأنه:

"توفير الأموال اللازمة من موارد رسمية وغير رسمية، لتمويل دراسات وبحوث واضحة ومحدّدة الأهداف، لتنعكس نتائجها على مجالات مختلفة، مثل الصناعة والبيئة والتعليم والطب والزراعة وقطاعات أخرى في المجتمع" [1].

أو تعريفه بأنه:

---

1 – محمد الحمود، **تسويق واستثمار نتائج البحث والتطوير؛ تجربة معهد الكويت للأبحاث العلمية**، الملتقى الأول: التسويق في الوطن العربي (الواقع وآفاق التطوير)، الشارقة؛ الإمارات العربية المتحدة، 15– 16 أكتوبر، 2002، ص 186.

"العمل المبدع الذي يجري على أساس منتظم بغية زيادة مخزون المعرفة، بما في ذلك معرفة الإنسان والثقافة والمجتمع، واستعمال مخزون المعرفة هذا لابتكار تطبيقات جديدة" [1].

يُفهم مما تقدّم أن عبارة البحث والتطوير قد تأتي على أحد معنيين:

أولهما: دمج معنى البحث والتطوير معا – وهو المعنى السابق الذكر – والدمج هنا ليس فعليا ينطمس معه المعنى المستقل لكل من مصطلحي "البحث" و "التطوير،" وإنما دمج سببه دلالة أثر العلاقة التكاملية بين البحث و التطوير في تحقيق الأهداف المبتغاة.

ثانيهما: استقلالية معنى البحث عن معنى التطوير رغم إيرادهما معا، ويكون سبب الجمع بينهما هو ارتباطهما معا بقضايا التنمية، وهذا المعنى هو الذي أخذ به المشرّع الجزائري في كلا القانونين التوجيهيين السابقي الذكر .

الفرع الثالث: التّعريف الإجرائي المقترح لعقود الاستثمار العلمي

أمام عدم وجود تعريف سابق لعقود الاستثمار العلمي – في حدود ما اطلعنا عليه – على اعتبار أن ما سبقت إليه الدراسات الأكاديمية كان مضمونه في الغالب مُدارسة أحكام أحد الموضوعات التّعاقدية للاستثمار العلمي وليس نظامها العام، وأمام عدم وجود نص قانوني جزائري أو عربي يُعرِّف هذا النوع من العقود فإننا نقترح التّعريف الإجرائي التالي:

"هي عقود تبرم بين شخصين أو أكثر، يقوم بموجبها الطّرف الأول وهو شخص يمتلك أو يحوز مضامين علمية بتمكين الطّرف الثاني من استغلال ما لديه من بحث علمي أو تكنولوجيا، منجزة فعليا أو في طور الإنجاز – لقاء مقابل يتفقان عليه".

[1] – مؤشر المعرفة لعام 2015 البحث والتطوير ب: ، مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، **مؤشر المعرفة العربي**، التقرير السنوي، دار الغرير للطباعة والنشر، دبي، الإمارات العربية المتحدة، 2015، ص 103.

المطلب الثاني: أهمية عقود الاستثمار العلمي

تظهر أهمية عقود الاستثمار العلمي سواء بالنظر للمحل الذي ترد عليه، أو بالنظر لها بوصفها آلية تعاقدية تسمح بتلاقي إراداتٍ مختلفةٍ حول مضمون متميز، وفيما يلي نستوضح ذلك:

الفرع الأول: أهمية المحل الذي ترد عليه عقود الاستثمار العلمي

ونقصد بذلك ما للبحث العلمي أو للتكنولوجيا من قيمة:

أولا، أهمية الاستثمار في الأبحاث العلمية:

كان للأبحاث العلمية تأثيرها الواضح في مختلف مناحي الحياة، وفيما يلي نذكر أمثلة عن ذلك:

1 – أثر البحث العلمي في الكشف عن حقيقة الأشياء:

من شأن البحث العلمي بما يتضمنه من استعمالٍ "للأساليب العلمية والمنطقية"؛ مساعدة الأشخاص أفرادا ومؤسسات على معرفة محتوى ما يشكّل لديهم أهمية خاصةً، مما يساعدهم على حل ما يجدونه أشدّ إلحاحا من المشكلات، اجتماعية كانت أو اقتصادية أو غيرها [1].

2 – تأثير البحث العلمي في صناعة القرارات التنموية:

لاشك فيما للبحث العلمي من تأثير مؤكدٍ في صناعة القرارات التنموية لأية مؤسسة خاصة كانت أو عامة، بل وفي صناعة القرارات المصيرية لأي بلد، إذ بغير معارف ومعلومات دقيقة قائمة على مناهج علمية سليمة لا يمكن بناء القرارات الفاعلة.

وتأكيدا من ريدجر إليوت على أهمية الأبحاث العلمية في صنع القرارات الفاعلة في العالم، جاء في كلمة ألقاها بمقر اليونسكو حول موضوع العلم ومجتمع المعلومات أنه:

---

1 – محمد عبيدات، محمد أبو نصار، عقلة مبيضين، **منهجية البحث العلمي؛ القواعد والمراحل والتّطبيقات**، ط2، دار وائل للطباعة والنشر، الأردن، 1999، ص 5.

"ينبغي أن يشكّل البحث العلمي ونفاذ كل العلميين إلى المعلومات العلمية بكامل الحرية ودون قيد أو شرط، وكذا تطوير التعليم والتكوين العلميين، عناصر حاسمة لتعميق مستوى فهم الجمهور الواسع للعلم، إذا نحن أردنا أن يكون المجتمع مؤهلا لاتخاذ قرارات مستنيرة" [1].

3 – أثر البحث العلمي على ربحية المؤسسات:

للبحث العلمي بالغ الأثر على ربحية المؤسسات عامة كانت أو خاصة، إذ يُعدّ اليوم بالإضافة للتطوير رهانا أمام المؤسسات الصناعية، فربحيتها كما هي مرتبطة "بأدائها التكنولوجي، وتميّزها الابتكاري" [2] مرتبطة باستغلالها الأمثل للمستحدث في مجال البحث العلمي.

4 – أثر البحث العلمي في إنشاء التّكنولوجيا:

ما كانت التّكنولوجيا لتكون لولا وجود الأبحاث العلمية؛ فأية تكنولوجيا قائمة لابد وأن تسبقها مرحلة البحث لا محالة – باستثناء التّكنولوجيات التي قد تكتشف عن طريق الصدفة، فتلك تكنولوجيا لم يحرّكها فعل بحثي – بل وإن كل فعل تطويري لتكنولوجيا قائمة لابد وأن يرافقه فعل بحثي.

ثانيا، أهمية الاستثمار في التّكنولوجيا:

1 – أثر التّكنولوجيا في تغيّر طبيعة المجتمع:

أورد برتراند راسل في كتابه أثر العلم في المجتمع أمثلة لا حصر لها لأثر ما سمّاه بالتقنية على المجتمع، أبرزها أنها جعلته أكثر "**عضوية**"؛ ومعناه بحسبه: "ازدياد اعتماد أجزاء المجتمع على بعضها البعض"، من خلال شَكلَي تأثير حَدَثا، أولهما هو: "**الترابط الصميمي**"، وهو ما يكون بين العاملين في منشأة واحدة (كالمعمل الصناعي)، وهو ما حدث في مجال الإنتاج، وثانيهما "**أقل**

---

1 – روجي كشمور، **دور العلم والتّكنولوجيا في مجتمع المعلومات**، منشورات منظمة اليونسكو للقمة العالمية حول مجتمع المعلومات، منظمة اليونسكو، 2005، ص 11.

2 – عبد اللطيف مصطفى، عبد القادر مراد، "**أثر إستراتجية البحث والتطوير على ربحية المؤسسة الاقتصادية**"، مرجع سابق، ص ص 30 – 38.

صميمية"؛ لكنه جوهري، وهو العلاقة بين المنشأة والأخرى، ويرى أن كلاهما يزداد أهمية مع كل تقدم جديد في التقنية العلمية [1]، كما يرى أن أثرها كان أكبر أهمية وأشد التحاما على كثرة عدد سكان المدن وصفاتهم، بعد أن أصبحوا يتصفون بصفات لم تُعرف على المزارعين بسبب انتشار المؤسسات الصناعية [2]، وهذا الأثر يظهر إذا ما نظرنا بطبيعة الحال لأثر التّكنولوجيا على الخصائص التي يتصف بها أفراد المجتمع، والتي أسهمت بتغيرها أو دخول تعديلات عليها بطريقة غير مباشرة من خلال ما كان لها من أثر على المجال الصناعي.

2 – أثر التّكنولوجيا على الصناعة:

إذا نظرنا لأثر التّكنولوجيا في الصناعة من وجهة نظر صناعية، فهناك آثار لا حصر لها بإمكاننا إيجاز بعضها فيما يلي [3]:

- اختصار الزمن والجهد المخصّص للإنتاج؛ خاصة حين يتزايد الطلب على السلع.

---

1 – برتراند راسل، **أثر العلم في المجتمع**، ترجمة صديق الدملوجي، ط1، المنظمة العربية للترجمة، لبنان، 2008، ص 57.

2 – المرجع نفسه، ص 60.

3 – بوبكر بعداش، **مظاهر العولمة من خلال الشركات العالمية المتعددة الجنسيات؛ حالة قطاع البترول**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2009 – 2010، ص 132، وقد أوضحت دراسة سوكو ثلاث طرق كانت التقنية سببا في زيادة الإنتاج من خلالها في النصف الأول من القرن العشرين في و.م.أ، لمزيد من التفاصيل أنظر: هاشم عوض الكريم فضل الله، مقدام الشيخ عبد الغني، **بعض التقانات الناضجة المنتجة في المركز القومي للبحوث كبادرة للتحول إلى اقتصاد المعرفة**، ورقة مقدمة لاجتماع الخبراء في الابتكار من أجل اقتصاد المعرفة، الأردن 3 – 4 يونيو 2015، ص 11.

هذا وتختلف أهمية كل تكنولوجيا بحسب طبيعتها ومضمونها، أنظر مثلا أهمية تكنولوجيا المعلومات: سعيد فرج علاونة، **مدى تأثير الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات على الأداء المالي للشركات الساهمة العامة المدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية، دراسة مقارنة لمقاييس لأداء المحاسبية والسوقية باستخدام نموذج *T'obin's Q***، أطروحة دكتوراه، قسم المحاسبة، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، 2004، 2005، ص1، وكما ورد في تقرير اللجنة المعنية بتسخير العلم والتّكنولوجيا لأغراض التنمية فإن الأهمية التي تحققها تكنولوجيات المعلومات والاتصالات في التنمية الاجتماعية والاقتصادية أصبحت "موضع تسليم"، أنظر: اللجنة المعنية بتسخير العلم والتّكنولوجيا لأغراض التنمية، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، الأمم المتحدة، **"تسخير تكنولوجيات المعلومات والاتصالات لأغراض التنمية الاجتماعية والاقتصادية الشاملة"**، الدورة 17، البند 3 (ب) من جدول الأعمال المؤقت، جنيف، 12 – 16 ماي 2014، ص 2 – وانظر أهمية التّكنولوجيا الحيوية وتكنولوجيا النانو: فيليبس س أنطوس، ريتشارد سلبرغت، جيمس شنايدر، **الثورة التكنولوجية العالمية؛ توجهات تكنولوجيا النانو والمواد والأحياء وتظافرها مع تكنولوجيا المعلومات بحلول 2015**، ترجمة الطاهر بوساحية، منشورات المجلس الأعلى للغة العربية، الجزائر، 2006، ص ص 9 – 23.

- تخفيض التكلفة المعتادة في الإنتاج.
- استعمال كمية المواد الأولية ذاتها في إنتاج كمية منتجات أكثر من المعتادة.
- ترقية مستوى الخدمات وتحسين جودة الإنتاج.

3 – أثر التّكنولوجيا في التوجه الحديث للاقتصاد:

تغيّرت النظرة إلى أن "التفاعل بين رأس المال والعمل" هما سببا النمو الاقتصادي، فقد أضيف لهما عنصرا آخر يعد أكثر فعالية، فالمعرفة والكفاءة العلمية والاحترافية المؤسسية المعتمدة على التميّز والابتكار التكنولوجي أصبحت وغيرها من المؤشرات ذات الصلة أكثر أهمية في مسار اقتصاد المعرفة [1].

– وقد بيّنت دراسة إحصائية أجريت على دول متقدمة – في فترات زمنية مختلفة – أن التقدم التكنولوجي سببٌ رئيسي في زيادة النمو الاقتصادي، فقد ساهم ب 90 بالمائة من التقدم في أمريكا، وأثّر على مجمل النشاط الاقتصادي في اليابان وكذا على مركزها التنافسي العالمي [2].

الفرع الثاني: أهمية عقود الاستثمار العلمي بوصفها آلية تعاقدية

كشفت الأنماط التّعاقدية التقليدية عن عجزٍ في قدرتها على إدارة وتسيير العلاقات التّعاقدية المستحدثة التي أفرزها تحول المجتمعات نحو ما يطلق عليه "مجتمع المعرفة" [3]، وإلى توجه اقتصادها نحو ما يطلق عليه اليوم "اقتصاد المعرفة"، وهو ما أدّى إلى بزوغ الحاجة إلى قوالب تعاقدية جديدة

---

1 – مؤسسة الفكر العربي، "**التقرير العربي الثالث للتنمية الثقافية**"، ط1، لبنان، 2010، ص ص 20-21، تحدث عن التوجه الجديد للعالم بالتفصيل: فرانشيسكو خافيير كاريللو وآخرون، **مدن المعرفة؛ المداخل والخبرات والرؤى**، ترجمة خالد يوسف، د.ط، عالم المعرفة، الكويت، 2001، ص 14، أنظر كذلك كتاب : برتراند راسل، **أثر العلم في المجتمع**، مرجع سابق، ص ص 19 – 41، حيث استفاض في شرح أثر العلم في التغيّرات التي تحدث في المجتمعات، سواء ما يحدث منها على مستوى المعتقدات والتقاليد، أو ما يأتي به من تأثير على التقنية العلمية.

2 – أنطونيوس كرم، العرب، **أمام تحديات التّكنولوجيا**، د.ط، عالم المعرفة، الكويت، 1982، ص44.

3 – مجتمع المعرفة ليس هو ذاته مجتمع المعلومات، إذ يعرّف الثاني ب: "المجتمع الذي ينشغل معظم أفراده ومؤسساته كل باختلاف ميولهم واحتياجاتهم وتخصصاتهم بإنتاج المعلومات بعد جمعها وخزنها وتحليلها، ويقسمها إلى المستفيد النهائي وفق إستراتجية البحث المطلوبة"، هاشم شريف الغريفي، "**أساسيات بناء مجتمع المعلومات العربي**"، العدد46، مجلة آداب البصرة، جامعة البصرة، العراق، 2008، ص 329.

تؤطر حاجيات الراغبين في التعامل مع هذا النوع الحديث من التّعاقد، وتحمي مصالحهم المختلفة، فظهر من بين ما ظهر عقود الاستثمار العلمي، التي تشكّل أهمية كبيرة بالنظر لكونها أداة تعاقدية، وفيما يلي نبرز بعض مظاهر هذه الأهمية:

- **آلية تعاقدية من شأنها تحقيق المصالح المتبادلة:**

عقود الاستثمار العلمي آلية قانونية تؤمّن تبادل المصالح بين الأشخاص المتعاقدة، شأنها في ذلك شأن جميع العقود، وتختلف مصالح الأطراف المتعاقدة في عقود الاستثمار العلمي بحسب ما إذا كانت الأطراف عامة أو خاصة، إذ لا شك في أن الخواص مدفوعين بمقتضى مصالحهم الخاصة، في حين تتحرك الأطراف العامة بمقتضى المصلحة العامة.

كما تختلف مصالح الأطراف المتعاقدة بحسب ما إذا كان الطّرف مالكا أو حائزا للمحل المرغوب استثماره أو متلقيا له، فمصلحة مالك أو حائز المحل المرغوب استثماره استغلال حقوق البحث العلمي أو التّكنولوجيا التي يملكها أو يحوزها على أكمل وجه من خلال التّعاقد مع الشخص المحتاج لها، ومصلحة المتلقي أو المستفيد من البحث العلمي أو التّكنولوجيا محل التّعاقد أن يستثمر فيما اكتسبه غيره من حقوق لصالحه الخاص على أكمل وجه، في ظل ما يتيحه له القانون.

- **آلية لضمان عدم التعدي على حقوق الأطراف المتعاقدة:**

تظهر أهمية العقد بوصفه آلية لحماية حقوق الأطراف المتعاقدة خاصة في ظل غياب أحكام قانونية خاصة تتماشى والمعطيات المستحدثة في مجال العقود، إذ يصبح العقد حينها وسيلتهم في تحديد ما يرونه عادلا حاميا لهم من شروط [1]، وتبرز أهمية عقود الاستثمار العلمي بصورة أخص في حماية حقوق الملكية الفكرية، إذ تضمن الاستفادة بمنأى عن تحمل المسؤولية القانونية [2]، فمن شأنها حماية ما أقرّه القانون من حقوق لمالك أو لحائز البحث العلمي أو التّكنولوجيا المشروعة قانونا،

---

1 – فاروق علي الحفناوي، **قانون البرمجيات؛ دراسة معمقة في الأحكام القانونية لبرمجيات الكمبيوتر**، د.ط، دار الكتاب الحديث، مصر، 2009، ص 165.

2 – نصير صبار لفتة الجبوري، **عقد البحث العلمي**، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة بغداد،العراق، 2005، ص ص 2 – 3.

فيتمكن المتعاقد معه من استغلالها بما يُدّر عليه أرباحا أو عوائد أخرى دون مخافة أن يكون في صورة المعتدي أمام القانون.

- **آلية تعاقدية من شأنها تحقيق الفعالية الاقتصادية:**

عقود الاستثمار العلمي أسلوب قانوني من شأنه تأمين الفعالية الاقتصادية، إذ يلبّي بطريقة مشروعة رغبة المستثمر التي تعبّر عن حاجة مجتمعية مُلحة لمنتج معين؛ سواء في قالبه النّظري والذي يعد ضرورة قبل تحويله لتطبيق قابل للتصنيع، أو في صورته النهائية كشيء مصنَّع جاهز للاستعمال، وهو الأمر الذي من شأنه إثراء السوق، وزيادة الفعالية الاقتصادية؛ كلما كان المنتج حائزا على أفضل الخصائص، ومتوفرا بمختلف الأنواع، مع طرحه بالسعر اللائق.

- **آلية تعاقدية من شأنها إكساب مراكز تنافسية في السوق:**

يختلف مفهوم التنافسية بحسب ما إذا كانت الدّولة متقدمة أو متخلفة، فالتنافسية في الدّولة المتقدمة تعني "الحفاظ على الموقع الريادي في الاقتصاد العالمي، من خلال الإبداع والابتكار، وذلك بعد أن قامت بتحقيق الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج، أي أنها وصلت إلى مستويات مرتفعة من الإنتاجية، ولم يبقى أمامها في تحقيق النمو المستدام إلا الاعتماد على الابتكار"، وأما التنافسية في الدّول النامية فتعني "القدرة على النمو والحصول على حصص سوقية متزايدة في المجالات التي تتوفر فيها فرصة لتحويل المزايا النسبية التي تملكها إلى مزايا تنافسية، بالإضافة إلى إيجاد المزيد من المزايا التنافسية، عبر تبنّي مجموعة من الإصلاحات الهيكلية والسياسات الاقتصادية المناسبة" [1].

وأيا كان اختلاف مفهوم التنافسية ما بين الدّول المتقدّمة والمتخلّفة، والذي يحدّده بالدرجة الأولى مركزها الاقتصادي في السّوق المحلي أو العالمي؛ فإن المؤسسات في جميع الدّول تستخدم هذا

---

1 – المرصد الوطني للتنافسية، "**التقرير الوطني لتنافسية الاقتصاد السوري لعام 2012**"، سوريا، 2012، ص 30، *1* – ففي عام 2012 سجلت "التجارة بالسلع والخدمات والمشتقات المالية الكثيفة المضمون المعرفي" قيمة 13 تريليون دولار، لتتجاوز سرعة نمو "التجارة بالسلع الكثيفة الاستخدام لليد العاملة" بسرعة 1.3 مرة، ما يعني حصة أكبر في "مجموع المبادلات التجارية بالسلع والخدمات"، أنظر: برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير التنمية البشرية لعام 2015، التنمية في كل عمل**"، الولايات المتحدة الأمريكية، 2015، ص 7.

النوع من العقود كآلية لإضفاء سمة التنافسية على مراكزها في السوق، ذلك أن المنحى الجديد للاقتصاد "اقتصاد المعرفة" قد فرض على السّوق شروطا متميزة لا ثبات للمؤسسات فيه بغيرها، وأهم هذه الشّروط هي امتلاك المعارف العلمية والتكنولوجية المختلفة التي تختلف باختلاف طبيعة السّوق، فأصبحت المعرفة بذلك ميزة تتنافس بامتلاكها المؤسسات من أجل بقاءها وإثبات مراكزها في السّوق.

المطلب الثالث: خصائص عقود الاستثمار العلمي

تختلف خصائص عقود الاستثمار العلمي بحسب طبيعة كل نوع منها، غير أنها لا تخرج في سياقها العام عن خصائص عامة تشترك فيها مع العقود الأخرى، وخصائص خاصة تتميز بها عن تلك العقود، وفيما يلي نتبين كلا النوعين من الخصائص:

الفرع الأول: الخصائص العامة لعقود الاستثمار العلمي:

1- أنها تتوافر على أركان العقد الثلاثة (الرضا، السبب، المحل):

ككل عقد ينبغي أن تتوافر عقود الاستثمار العلمي على الأركان الثلاثة المعروفة؛ من رضا، ومحل، وسبب، وإن كانت المسألة قد تبدو عادية بالنسبة لركني الرضا والسبب، بحيث لا ينعقد العقد إلا برضا الطّرفين، وبدافع مشروع قانونا وإلا وقع باطلا، فإن المسألة بالنسبة لركن المحل ليست بالبساطة ذاتها؛ إذ يحتاج تحديده لكثير من التفصيل، ذلك أن مضامين هذا النوع من العقود متعددة، وهي في أحيان كثيرة متشابهة، ما يتطلب دقة أكبر في تحديد المحل المبتغى التّعاقد عليه حتى لا يلتبس مع غيره من المضامين، وهو ما لا يتأتى بغير دراية كافية في المُقبِل على الاستثمار – في البحث العلمي أو التّكنولوجيا محل التّعاقد – حول طبيعة ما يحتاجه ؟، ولما يحتاجه ؟، وهو ما يتطلب في المقابل التزاما من مالك أو حائز المحل المراد استثماره بتقديم التوضيحات الكفيلة بإزالة الاستفهام عن جميع أسئلة الطّرف الأول، والتي من شأنها إعانته على تحديد المحل المناسب.

يضاف إلى ذلك أنه ينبغي أن يتوافر في ركن المحل ما ينبغي توافره في بقية العقود من الشروط المتعارف عليها؛ كأن يكون ممكنا غير مستحيل، موجودا، معينا أو قابلا للتعيين، مشروعا غير منافٍ للقانون أو ماسٍ بالنظام العام أو الآداب العامة، بالإضافة إلى أن يكون مسموحا به، فقد

نكون أمام تكنولوجيا غير منافية للآداب العامة أو النظام العام أو القانون، ولكنها ممنوعة لأي سبب من الأسباب التي تقرّرها الدّولة [1].

2 – أنها من العقود الشّكلية:

لم يشترط المشرّع الجزائري شكلا معينا في هذا النوع من العقود؛ وأنّا له أن يشترط وهو لم ينظّمها، ومع ذلك؛ فإنه لا يمكن تصور عدم تطلُّب هذه العقود للكتابة، إذ من غير المعقول انعقادها بالرضا وحده، فطبيعتها الخاصة، وصيغها التي كثيرا ما ترد على شروط تعسفية، تفرض عليها أن تُصّب في شكل معين [2]، بل وأن تشترط فيها الرّسمية تحت طائلة البطلان، فإن كان محل التّعاقد عقارا وهو شيء مادي يشترط الرّسمية لانعقاده صحيحا؛ فما بالنا بحقوق الملكية الفكرية التي يفترض أنها تتطلّب حماية أكبر.

3– أنها من العقود الملزمة للجانبين:

تنص المادة 55 من ق.م على:

"يكون العقد ملزما للطرفين متى تبادل المتعاقدان الالتزام بعضهما بعضا".

وتنص المادة 56 ق.م على:

"يكون العقد ملزما لشخص أو لعدّة أشخاص، إذا تعاقد فيه شخص نحو شخص، أو عدّة أشخاص آخرين دون التزام هؤلاء الآخرين".

---

1 – راجع في شروط المحل: محمد صبري السعدي، **شرح القانون المدني الجزائري؛ النّظرية العامة للالتزام**، ط2، دار هومة، الجزائر، 2004، ج1، ص 211، العربي بلحاج، **النّظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري؛ التصرف القانوني – العقد والإرادة المنفردة**، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ج1، ص 144، حسني فتحي مصطفى البهلول، **عقد إنتاج المعلومات والإمداد بها؛ دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون المدني**، ط 1، دار الفكر الجامعي، مصر، 2008، ص 101، محمد وحيد الدين سيوار، **شرح القانون المدني – النّظرية العامة للالتزام – مصادر الالتزام**، ط6، منشورات جامعة دمشق، سوريا، 1993، ج1، ص 123، عبد المجيد الحكيم، عبد الباقي البكري، محمد طه البشير، **الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي**، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، العراق، د.ط، 1980، ج 1، ص 101.

2 – طارق كاظم عجيل، **ثورة المعلومات وانعكاساتها على القانون المدني**، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2011، ص ص 327 – 328 .

ولما كانت الالتزامات في عقود الاستثمار العلمي متبادلة بين الطّرفين؛ بحيث يقع على كل واحد منهما أداءٌ معين لصالح الطّرف الآخر كانت هذه العقود من العقود الملزمة للجانبين.

4 – أنها من العقود الغير مسمّاة:

تعرّف العقود الغير مسمّاة ب: "العقود التي لم يصطلح على اسم خاص لموضوعها، ولم يرتّب التّشريع لها أحكاما تخصّها" [1].

ومعنى أنها لا تحظى بأحكام قانونية خاصة بها؛ أن القواعد العامة للعقود هي التي ستطبّق عليها [2].

وتعتبر عقود الاستثمار العلمي من العقود التي لم تحظى بأحكام خاصة في التّشريع الجزائري، وهذا يعني أن القواعد العامة للعقود هي التي ستُطبّق عليها.

5 – أنها من عقود المعاوضة:

عرّفت المادة 58 ق.م عقود المعاوضة ب:

"العقد بعوض هو الذي يُلزم كل واحد من الطّرفين إعطاء أو فعل شيء ما".

والأصل في عقود الاستثمار العلمي أنها من عقود المعاوضة التي يأخذ كل طرفٍ فيها عِوضا أو مقابلا عما يُقدّمه، لكن هذا لا يعني عدم تصور إمكانية أن تظهر بعض أنواعها في صورة عقود الهبة خارج النّطاق التّعاقدي المعهود، إذ يمكن أن تُقدِّم المؤسسات – خاصة الكبرى منها – في إطار الترويج لمنتجاتها التكنولوجية بعض الآلات أو المعدّات، أو أن تقدّم في إطار التعاون مع مؤسسات صاعدة بقصد الدعم بعض المعارف والمعلومات، لكن هذا لا يُتصور بالنسبة للتكنولوجيات

---

1 – نزيه حمّاد، **معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء**، ط1، دار القلم، سوريا، 1429 – 2008، ص 328.

2 – منصور الصرايرة، "**الإطار القانوني للعقد المبرم عبر وسائل الاتصال الالكترونية؛ دراسة في التّشريع الأردني**"، العدد2، مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 25، 2009، ص831، أنظر تقريبا المعنى ذاته: سليمان مرقس، **الوافي في شرح القانون المدني**، ط4، مطبعة السلام، ج2، مصر، 1987، ص 122.

المرتفعة الأثمان، أو بالنسبة للمعارف والمعلومات السّرية التي من شأنها تهديد مصالحها الاقتصادية وتشكيل خطر تنافسي حولها.

ثانيا: الخصائص المميّزة لعقود الاستثمار العلمي

1 – أنها تنصب على محل ذو طبيعة خاصة:

ترد المحال في عقود الاستثمار العلمي أيا كان نوعها – عقود البحث العلمي، أو عقود تكنولوجية – على مضامين ذات طبيعة خاصة، وتختلف المضامين التي يمكن أن ترد عليها الأبحاث العلمية عن المضامين التي يمكن أن ترد عليها عقود التّكنولوجيا، فأما التّكنولوجيا فهي إما معرفة، أو معلومات، أو معرفة ومعلومات معا، وإما معدّات وآلات؛ أو معدّات وآلات مع طرق استخدامها (المتمثلة في العمالة)، أو هي خبرات ومهارات فنية، أو هي كل هذه المضامين مجتمعة، وأما البحث العلمي فمضمونه يتعدّد بحسب نوع البحث العلمي الذي ينصب عليه، والذي قد يكون بحثا نظريا (أساسيا)، أو تطبيقيا (عمليا)، أو كليهما.

ففي عقود نقل التّكنولوجيا مثلا؛ أيا كانت طبيعة ما تحمله من مضمون فإنه يتوجب أن يُذكر في العقد بيان كافة عناصرها وتوابعها التي ستنقل للمستورد، ويمكن أن يرد هذا البيان مصحوبا بدراسات الجدوى، والتّعليمات، والتّصميمات، والرّسومات الهندسية، والخرائط والصّور، وبرامج الحاسوب، وغيرها من الوثائق الموضِّحة للمعرفة محل العقد في ملاحق ترفق بالعقد أو من خلال جزء منه [1].

وأهم مضمون ينصب عليه كل من عقود نقل التّكنولوجيا وعقود الأبحاث العلمية هو المعرفة، والمعرفة قد تكون فنية، أو تقنية، أو علمية، أو عملية، أو غيرها، وحتى تكون هذه المعرفة ذات قيمة فلا بد لها أن تتوافر على مجموعة خصائص أهمها:

---

1 – حمدي محمود بارود، "**محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدّولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني**"، مرجع سابق، ص 867.

أ – السّرية:

ويقصد بالسّرية:

"استئثار مالك المعرفة التكنولوجية أو العلمية بمكنوناتها؛ بحيث لا أحد غيره يعلم ما هي".

بمفهوم آخر؛ سرّية المعرفة تقضي أن لا تكون في متناول أيدي العامة من الناس [1].

وحسب المادة 39 /2/الجزء أ من اتفاقية التريبس:

"سرّيةٌ من حيث أنها ليست: بمجموعها أو في الشّكل و الجميع الدقيقين لمكوناتها معروفة عادة أو سهلة الحصول عليها من قبل الأشخاص في أوساط المتعاملين عادة في النوع المعني من المعلومات".

ولذلك يحرص مالكي المعارف الفنية على عدم وصولها لمنافسيهم وللجمهور، وهم لأجلها يسعون سعيهم لضمان سرّيتها بما أتيح لهم من وسائل [2]، (ومثال ذلك أن يُطلب من طالب المعرفة التّعهد بالمحافظة على سرّية ما اطلع عليه أو لاحظه خلال زيارته للمنشأة، وعدم إذاعته قبل اكتمال العقد، ومثاله أن تضع المنشأة لافتات منع التصوير أو الدّخول على الأماكن التي لا تود من الآخرين دخولها كأماكن تجارب التّطوير أو التّجميع النهائي للطرق التي توصّلت إليها [3].

وأساس فكرة السّرية منبثق من حق كل مالك لمعرفة معيّنة في الحفاظ على موقعه التنافسي الذي قد يتأثر أو تقل الفوائد العائدة عليه من وراء إفشاء سرّه مثلما يحدث عند كشف التركيبة الكيميائية لمنتج ما، أو وصف لآلية أو طريقة إدارية ما، ومن ثمّ فإن الهدف منها هو الحماية

---

1 – سيبيل سمير جلول، **المعرفة العملية؛ دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية**، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009، ص 427.

2 – عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، "**المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشايز**"، مرجع السابق، ص 282.

3 – محمود الكيلاني، **الموسوعة التجارية والمصرفية؛ عقود التجارة الدّولية في مجال نقل التّكنولوجيا**، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ج1، الأردن، 2008، ص 28.

القانونية والاقتصادية للمعرفة، وتنحصر هذه السّرية في كل جزء من المعلومات التي تحويها أجزاء المعرفة الحديثة [1].

ونظرا لما للسرّية من قيمة؛ فإن المعرفة الفنية لا يمكن أن تحوز على حق الحماية ما لم تتمتع بها؛ إذ تعد شرطا جوهريا للاستئثار بها [2].

ب – الجدّة:

مفهوم الجِدَّة هنا يختلف عن مفهومها في براءات الاختراع؛ فمعناها أن لا تكون المشروعات العاملة في الحقل نفسه على معرفة بها، حتى لو كانت أساليبها الفنية معروفة ومستخدمة من قبلهم [3].

ج – **قابلية المعرفة للانتقال:**

يقصد بقابلية المعرفة للانتقال؛ أنها معارف قابلة للتداول بالوسائل التّعاقدية [4]، أي أنها مما يصلح للاستفادة من خلال نقل الحق من شخص لآخر عبر عقد [5].

د – القيمة التجارية:

لكون حائز المعرفة – عملية كانت أو نظرية – صاحب حق ملكية عليها، وهو بموجب هذا الحق محمي بقواعد الملكية الفكرية بشقيها – الملكية الصناعية وحقوق المؤلف والحقوق المجاورة –

---

1 – حمدي محمود بارود، **"محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدّولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني"**، مرجع سابق، ص 868.

2 – محمد محسن إبراهيم النجار، **عقد الامتياز التجاري؛ دراسة في نقل المعارف الفنية**، د.ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2001، ص 337.

3 – هاني صلاح سري الدين، مرجع سابق، ص50.

4 – هاني محمد دويدار، **نطاق احتكار المعرفة الفنية بواسطة السّرية**، د.ط، ص 1996، ص ص 30 – 35.

5 – سيبيل سمير جلول، **المعرفة العملية**، مرجع سابق، ص 427 .

فله أن يتصرف فيها كما شاء، لذلك إن افتقدت لقيمتها التجارية سقط عنها حق الحماية، ويبدو أن تجرّد المعرفة الفنية من قيمتها التجارية يكون بسبب افتقادها لأحد العنصرين: الجدَّة أو السّرية.

2 – أنها من العقود التنموية:

لاشك في كون عقود الاستثمار العلمي تشكّل " دعامة قوية في مسلك صنع القرار التنموي؛ سواء تعلق الأمر بمؤسسات الدّولة، أو بالأفراد والمؤسسات الخاصة أيّا كانت طبيعتها" [1].

ووعيا من المشرّع الجزائري بالدّور التنموي لمحل هذه العقود فقد كانت المادة الثالثة/2 من القانون 98 –11 تنصّ على:

"يهدف البحث العلمي والتطوير التكنولوجي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والعلمية والتكنولوجية للبلاد".

وهو سبب فتحه المجال لاحقا أمام المتعاملين الاقتصاديين للاستثمار في البحث العلمي والتطوير التكنولوجي من خلال المادتين 4 و 5 من القانون رقم 15 – 21.

1 – عائشة كاملي، **عقد البحث العلمي في التّشريع الجزائري**، مرجع سابق، ص52.

المبحث الثاني: تكوين عقود الاستثمار العلمي

تتطلّب عقود الاستثمار العلمي في تكوينها المرور بمرحلتين عموما؛ لا تقل إحداهما أهمية عن الأخرى؛ وأول هاتين المرحلتين هي المفاوضات – المرحلة التي تسبق انعقاد عقود الاستثمار العلمي – وثانيهما هي مرحلة قيام العقد – وهي المرحلة التي يصبح فيها العقد موجبا للتنفيذ، منتجا لآثاره – متى استوفى الشروط والأركان المطلوبة لقيامها قانونا، وفيما يلي نستبين كل مرحلة منهما:

المطلب الأول: مرحلة ما قبل التّعاقد (مرحلة المفاوضات)

تكثر الإشكالات القانونية في المرحلة ما قبل التّعاقدية في عقود الاستثمار العلمي؛ فهي المرحلة التي تُجرى فيها المفاوضات، ولا شك فيما للمفاوضات من أهمية في توجيه الأطراف المتعاقدة لبناء البنود الأساسية في العقد المفترض قيامه بينهما، وفيما يلي نتناول المقصود بالمفاوضات (الفرع الأول)، بيان أهميتها (الفرع الثاني)، مراحلها (الفرع الثالث).

الفرع الأول: مفهوم المفاوضات

عُرّفت المفاوضات بأنها: "تبادل الاقتراحات والمساومات والمكاتبات والتّقارير والدّراسات الفنية، بل والاستشارات القانونية بين أطراف التّفاوض ليكون كل منهما على بيّنة من أفضل الأشكال القانونية التي تحقّق مصلحة الأطراف، وللتعرف على ما يسفر عنه الاتفاق من حقوق والتزامات لطرفيه" [1].

كما عُرّفت بأنها: "التحاور والمناقشة للوصول إلى اتفاق مشترك بين طرفين للحصول إلى حل متفق للحفاظ على مصالح الأطراف المتفاوضة وحل ما بينها من مشاكل أو تقريب وجهات نظرها بأسلوب حضاري" [2].

---

1 – ربيع شندب، **التقنية العقدية**، ط1، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2014، ص 15، أنظر قريبا من هذا المعنى: حمدي محمود بارود، "**القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة التّفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدّولية**"، **مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، (سلسلة الدراسات الإنسانية)**، العدد2، فلسطين، المجلد 13، يونيو 2005، ص 127.

2 – حسين الدوري، **عقود التجارة الدّولية؛ العادية والإلكترونية ومنازعاتها**، ندوة التوقيع الإلكتروني وحجيته في الإثبات، 27 – 30 نوفمبر(تشرين الثاني)، 2006، فاليتا، مالطا، ص 7.

ولا يشترط أن تتم المفاوضات في شكل معين أو وفقا لقواعد مُلزمة، فقد تكون كتابة أو شفاهة بين المُوَّرد والمستورد، أو بين موفدين من قبلهما، كما قد تتم بين حاضرين عن طريق عقد اجتماعات من خلال مقابلات شخصية – لجلسة أو لجلسات – أو بين غائبين من خلال الطرق الحديثة، ويمكن أن تتم بمزيج بين كل هذا وذلك [1]، إلا أن ما يجريه طرفي التّعاقد كل على حدا من أجل تقوية موقفهم التّفاوضي ليس من قبيل المفاوضات [2].

الفرع الثاني: أهمية المفاوضات

تشكل المفاوضات أهمية خاصة في عقود الاستثمار العلمي، فأهميتها تزداد بحسب أهمية ما يرد عليه العقد المزمع إبرامه من مضمون، وتبرز أهمية المفاوضات في عقود الاستثمار العلمي من خلال أمرين هما:

- توجيه الأطراف المتفاوضة لبناء البنود الأساسية في العقد المزمع قيامه بينهما.
- قيام المسؤولية نتيجة الإخلال بما تفرضه المفاوضات من التزامات.

أولا، توجيه الأطراف المتعاقدة لبناء البنود الأساسية في العقد المُزمع قيامه بينهما:

كلما اتسعت مساحة التفاهم المسبق بين الأطراف قبل التّعاقد كلما ضاقت مساحة الخلاف بينهما فيما بعد، فالاتفاق على التفاصيل التي قد تكون محلا لخلاف مستقبلي من شأنه إحداث أثر وقائي من الخلافات سواء تم العقد بين الأطراف أو لم يتم، فإذا ما تم بينهما؛ كانت المفاوضات فرصة لتفاهم متين بينهما، وإذا لم يتم كانت المفاوضات سببا لتجنيبهما عقد كان من شأنه إثارة النزاع [3]، إذ يضمن التّفاوض حول البنود الأساسية للعقد توضيح صورة ما سيلتزم به كل طرف بالتفصيل، وما

---

1 – رضا متولي وهدان، **أصول المفاوضات في عقود نقل التّكنولوجيا دراسة مقارنة**، برنامج كراسي البحث، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، السعودية، 1431هـ، ص2، ص3.

2 – ربيع شندب، **التقنية العقدية**، مرجع سابق، ص 16.

3 – نبيل إسماعيل الشبلاق، **"الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد؛ دراسة في العقود الدّولية لنقل التّكنولوجيا"**، العدد2، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، 2013، ص 311.

سيأخذه مقابلا لذلك الالتزام، وهل يستحق محل التّفاوض أن يُصبح محلا لعقد قائم منتج لآثاره القانونية بين الطّرفين أم لا ؟.

ثانيا، قيام المسؤولية للإخلال بالالتزامات ما قبل التّعاقدية:

إن الطبيعة الاستثمارية لعقود الاستثمار العلمي أدت إلى طرح موضوعات جديدة في المسؤولية المدنية لم تكن مطروحة من قبل، إذ لما كانت المفاوضات في هذه العقود ترتب التزامات على عاتق طرفيها، كان طرح سؤال المسؤولية عن الإخلال بالالتزامات ما قبل التّعاقدية أمرا لا ريب فيه، على اعتبارها التزامات قانونية يتنافى عدم القيام بها مع مقتضيات النزاهة والثقة والاستقرار في العلاقات التّعاقدية.

غير أنها أدّت في المقابل إلى طرح إشكالات هي كذلك غير معهودة، مفادها إمكانية إقامة المسؤولية التّعاقدية في مرحلة التّفاوض، وهي من الإشكالات التي لاقت جدلا كبيرا على اعتبار أن العقد لم ينعقد بعد فما مبرر إقامة المسؤولية التّعاقدية عن عقد لم ينعقد [1].

هذا وتتعدد الالتزامات في المرحلة ما قبل التّعاقدية، غير أن أهمها بالنظر لخطورة ما يترتب عليه من عواقب في حالة الإخلال هي:

- الالتزام بحسن النية في التّفاوض.
- الالتزام بالإعلام.
- الالتزام بالمحافظة على السّرية.

1 – لمزيد من التفاصيل أنظر: حمدي محمود بارود، "**نحو إرساء مفهوم قانوني جديد لمفاوضات العقد؛ الطبيعة العقدية وآثارها، دراسة تحليلية تأصيلية**"، العدد1، سلسلة الدراسات الإنسانية، مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، المجلد 12، يونيو 2010.

1 – الالتزام بحسن النية في التّفاوض:

يخرج مبدأ حسن النية في المرحلة ما قبل التّعاقدية عن المعنى التقليدي المعتاد له في العقود؛ لأن مبدأ حسن النية ذاك "مبدأ عام يحكم كل العقود ويتعلق بتنفيذ التزاماته التّعاقدية" [1]، أما في عقود الاستثمار العلمي فإن أهميته تظهر بصفة خاصة بالنظر لطرفي العقد الذين يُشكِّل أحدهما في الغالب "الشخص المحترف" ذي سعة الاطلاع والتمكن العلمي أو التكنولوجي، في الوقت الذي يشكل فيه الطّرف الآخر غالبا المتلقي البسيط غير ذي الصلة المتينة بمحل التّعاقد، مما يتيح للطرف الأول إمكانية واسعة للتلاعب وهو ما يزيد من أهمية حسن النية في هذا النوع من العقود.

وعدم الالتزام بمبدأ حسن النية يعني التّفاوض بسوء نية، وقد نصّت المادة 15/1/2 من مبادئ اليونيدروا على أحد صور التّفاوض بسوء النية [2]:

"للأطراف حرية التّفاوض، ولا يسألون عن عدم التوصل إلى اتفاق.

مع ذلك، يسأل الطّرف الذي يتفاوض أو يقطع المفاوضات بسوء نية عما لحق بالطّرف الآخر من أضرار.

ويعد من قبيل سوء النية بوجه خاص دخول طرف في التّفاوض أو استمراره فيه بالرغم من نيته عدم التوصل إلى اتفاق مع الطّرف الآخر".

---

1 – حمدي محمود حمدي بارود، "**الطبيعة القانونية في حالة العدول عن مفاوضات العقد**"، العدد2، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد العشرون، يونيو 2012، مرجع سابق، ص 547، حمدي محمود بارود، "**المبادئ التي تحكم التّفاوض في العقود الدّولية لنقل التّكنولوجيا ومضمون الالتزام بها؛ مبدأ حسن النية ومقتضياته – دراسة تأصيلية تحليلية**"، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية)، العدد 1، المجلد 16، يناير، 2008، ص ص 851 – 852.

[2] – المعهد الدّولي لتوحيد القانون الخاص (يونيدروا)، **مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدّولية 2004**، د.ن، روما، 2008، ص 59.

وتوجد صور أخرى للتفاوض بسوء النية، مثالها تلاعب الطّرف المورّد بالمتلقي عن طريق تقديم معلومات خاطئة، أو تضليله، أو بعدم الإفصاح عما يجب الإفصاح عنه قبل التّعاقد، أو غيرها، وفي جميع هذه الحالات تقوم مسؤولية المتفاوض بسوء نية [1].

2 – الالتزام بالإعلام:

عُرِّف الالتزام بالإعلام بأنه: "التزام المدين بإعلام المستهلك بظروف التّعاقد إعلاما صحيحا وصادقا بكافة المعلومات الجوهرية المتعلقة بالعقد المراد إبرامه، والتي يعجز عن الإحاطة بها بوسائله"[2].

وعُرِّف كذلك بأنه: "التزام قانوني سابق على إبرام العقد يلتزم بموجبه أحد الطّرفين الذي يملك معلومات جوهرية تخصُّ العقد المزمع إبرامه؛ بتقديمها إلى الطّرف الآخر بهدف أن يصدر الرضا صحيحا سليما من طرفي العقد" [3].

والالتزام بالإعلام ليس هو الالتزام بالنّصح أو بالمشورة؛ إذ يحتاج الالتزامين الأخيرين لاتفاق خاص يُقررهما، في حين لا يحتاج الالتزام بالإعلام لذلك، فمصدره التزام قِبَل الموجه إليه بإعلامه بعناصر ما سيتعاقد عليه وشروطه الأساسية، فهو يتأسس على "عدم التكافؤ بين طرفي العقد

[1] – المعهد الدّولي لتوحيد القانون الخاص (يونيدروا)، **مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدّولية 2004**، مرجع سابق، ص ص 59 – 61، ومن قبيل سوء النية أن يقطع أحد الأطراف المفاوضات بغير سبب معقول يدفعه لذلك، أنظر للتفصيل: أمين دواس، **"المسؤولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي"**، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، العدد 1، المجلد 5، صفر 1429– فبراير 2008.

[2] – عقيل فاضل حمد الدهان، غني ريسان جادر الساعدي، "**الالتزام بالإعلام في العقد الالكتروني**"، العدد 5، مجلة جامعة أهل البيت، العراق، ص 207.

[3] – محمود عبد السلام علي، **مجالات الحملات الإعلانية**، ط1، دار المعتز للنشر والتوزيع، الأردن، 2017، ص 345.

المتفاوض عليه"، من ناحية العلم بمتعلقات العقد [1]، والتي من شأنها تمكين المتعاقد الآخر من التّعاقد على بيّنة من أمره [2].

2 – الالتزام بالمحافظة على السّرية:

في إطار تحفيز المتلقي أو طالب البحث العلمي أو التّكنولوجيا المرغوب التّعاقد حولها؛ يضطر المالك أو الحائز للكشف له عن بعض المعلومات أو المعارف التي من شأنها تشجيعه على التّعاقد معه، وهو ما ينتج عنه في المقابل التزام المتلقي بالمحافظة على سرّية ما كُشف له عنه من معلومات قد تتسبب معرفتها في تهديد مركزها في السّوق أو مصالحه الاقتصادية.

ولا يوجد في التّشريع الجزائري ما يضمن التزام الطّرف المتلقي بالسّرية أمام ما حصل عليه من معلومات أو غيرها، إلا أن الاتفاق على ذلك كفيل بقيام التزامه، غير أن غياب هذا الاتفاق لا يؤثر على الالتزام به؛ إذ يقتضي حسن النية في التعامل أن يلتزم به المتلقي [3].

وقد نصّت المادة 16/1/2 من مبادئ اليونيدروا على:

"يلتزم من يحصل على معلومة معينة خلال المفاوضات بأن لا يفشي هذه المعلومة أو يستخدمها بطريقة غير سليمة في أغراضه الشّخصية، يستوي في ذلك أن يكون العقد قد انعقد أو لم ينعقد، ويترتب عن الإخلال منح تعويض يشمل – كلما كان ذلك مناسبا – ما عاد على الطّرف الآخر من نفع".

---

1 – محمود عبد السلام علي، **مجالات الحملات الإعلانية**، مرجع سابق، ص ص 343 – 349.

2 – رشيد ساسان، "**المسؤولية عن الإعلام ما قبل التّعاقدي**"، مجلة التواصل في الإدارة والاقتصاد والقانون، عدد 39، جامعة عنابة، سبتمبر 2014، ص 160.

3 – أكرم محمود حسين البدو، محمد صديق محمد عبد الله، "**أثر موضوعية الإرادة التّعاقدية في مرحلة المفاوضات**"، مجلة الرافدين للحقوق، العدد 49، المجلد 13، السنة 2016، ص 417.

وأما عن أيِّ المعلومات التي يقع على الطّرف المتفاوض الالتزام بالمحافظة على سرّيتها؛ فهي كل معلومة أعلن المفصح عنها بأنها سرّية [1].

الفرع الثالث: مراحل المفاوضات

تختلف مراحل التّفاوض ومستوياتها وكذا أهميتها؛ بحسب المحل الذي يرد عليه التّفاوض، بمعنى آخر بحسب قيمة الشيء المتفاوض حوله، غير أنها لا تخرج عموما بالنسبة لعقود الاستثمار العلمي عن المراحل التالية:

أولا، ما قبل المفاوضات (المرحلة التمهيدية):

تسبق المفاوضات مرحلة جد مهمة، وهي "المرحلة التمهيدية للمفاوضات" أو "مرحلة ما قبل المفاوضات"، أو "مرحلة التحضير للمفاوضات"، ويمر التحضير للمفاوضات بعدّة مراحل وصولا لعقدها، فيبدأ الطّرف الراغب في التّفاوض بالبحث والتقصي عن المحل المراد التّفاوض حوله في المرحلة الأولى (1)، ثم يختار من بين الخيارات المتاحة أمامه بعد المفاضلة بينها المحل الأكثر ملاءمة له (2)، وهو ما يستتبعه بدراسات حول ما وقع اختياره عليه (3)، ليصل في الأخير لمرحلة مراسلة الطّرف المراد التّفاوض معه لأجل البدء في المفاوضات (4).

1 – مرحلة التقصي والبحث:

في هذه المرحلة يبدأ الراغب في الاستثمار بالبحث عن التّكنولوجيا أو البحث العلمي الذي يوائم تطلعاته، ويضمن له تحقيق مصالحه، وهذا البحث يقوم به بنفسه، أو من خلال الاستعانة بغيره من خبراء المجال، إذ ليست عملية البحث بالأمر السّهل على المبتدئ أو غير المختص في المجال.

وقد أتاحت الانترنت لمتعامليها فرصة للتنقل السريع بين المعروض من السلع، ومقارنتها لاختيار الأفضل والأكثر ملائمة، ما جعل مرحلة البحث عن محل للتفاوض أكثر يسرا من أي وقت

[1] – المعهد الدّولي لتوحيد القانون الخاص (يونيدروا)، **مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدّولية 2004**، مرجع سابق، ص ص 63 – 64.

مضى [1]، خاصة بالنسبة للتكنولوجيا، إذ صارت تعرف أساليبا كثيرة في الترويج لها من قِبل مختلف المؤسسات – خاصة في البلاد المتقدمة.

وتعد "الأسواق و المعارض الدّولية" الخاصة بالمنتجين في المجال، أو النشرات الخاصة السّرية المرسلة من المنتج للراغب في التعامل معه [2] من أكثر الأساليب الترويجية للسلع والخدمات.

2 – مرحلة الاختيار:

وفي هذه المرحلة يقع اختيار الراغب في الاستثمار على إحدى الخيارات المطروحة أمامه، بعد أن يكون قد أخذ وقته المفترض أن يكون كافيا في البحث والسّؤال عن التّكنولوجيا أو البحث العلمي الأكثر ملاءمة له، والملاءمة تتحدد وفقا لمعايير يضعها الرّاغب في الاستثمار، من بينها الفعالية والسّعر والتّناسب مع الظروف المجتمعية وغيرها.

وعدم اختيار التّكنولوجيا المناسبة من شأنه في الغالب تضييع أموال كثيرة، وهدر الوقت، ما يتسبب في استئناف رحلة بحث جديدة للمناسب من الأمور [3].

3 – دراسات حول ما وقع عليه الاختيار:

بعد اختيار الطّرف الراغب في الاستثمار لبحث علمي أو تكنولوجيا معينة؛ تأتي مرحلة إجراء دراسات حول المحل المختار.

ومن المفترض أن تتم هذه الدراسات من ذوي الخبرة والتّخصص، كأن تتم بإشراف من هيئات مختصة في الهندسة أو في التصميم الصناعي، أو لدى مؤسسات ومعاهد البحوث، إذا ما كان المحل

---

[1] – وهو ما أدى لظهور التجارة الالكترونية التي تعد صورة التّعاقد الحديثة، والتي ظهرت مع انتشارها إشكاليات حول طبيعة الأحكام التي ينبغي تطبيقها، وأي المضامين يمكن أن تشملها هذه التجارة، للمزيد أنظر: عصمت عبد المجيد بكر، **دور التقنيات العلمية في تطور العقد؛ دراسة مقارنة في ضوء قوانين التوقيع الالكتروني والتجارة والمعاملات الالكترونية العربية والقانون النموذجي بشأن التجارة الالكترونية لعام 1996، والقانون النموذجي بشأن التوقيعات الالكترونية لعام 2001، والقانون العربي الاسترشادي للمعاملات والتجارة الالكترونية لعام 2009؛ دراسة مقارنة**، دار الكتب العلمية، لبنان، 2015.

[2] – رضا متولي وهدان، **أصول المفاوضات في عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 8 – 9.

[3] – المرجع نفسه، ص ص 7 – 8.

المختار نقل تكنولوجيا، ثمّ تتولى تلك الهيئات التخطيط لمشروع النقل ولكيفية تنفيذه لاحقا، كما تتولى الإشراف على الآلات وعلى أعمال الإنشاءات، بالإضافة للتركيب وتدريب الأفراد على أعمال الصيانة[1]، وغيرها من المسائل، وإذا ما كان المحل المختار بحثا علميا، أُولِيت مهمة النظر في جدّته وجدّيته، ومدى قيمة ما يحويه من معارف ومعلومات للمختصين من الباحثين والمعاهد أو المراكز البحثية، أو غيرها من المؤسسات القائمة على مثل هذه الأشغال.

4 – التواصل مع الطّرف الآخر بشأن المفاوضات:

وفي هذه المرحلة يبادر الطّرف الراغب في التّفاوض حول استثمار تكنولوجيا أو بحث علمي معين بالاتصال أو بمراسلة الطّرف المالك أو الحائز لها، معبّرا بذلك عن إرادته، ومعلنا عن رغبته للدخول في التّفاوض حول التّكنولوجيا أو البحث العلمي المختار، إلا أن الطّرف الحائز أو المالك للتكنولوجيا أو للبحث العلمي قد يكون هو المبادر لذلك، من خلال عرضه لمنتجاته، أو من خلال مراسلته للمؤسسات التي يفترض أن منتجاته أو خدماته تعنيها.

فإذا ما تمّ الاتفاق بين الأطراف على التّفاوض، حُدّد جدول للأعمال بينهما، يتم من خلاله تنظيم عملية التّفاوض من لحظة بدئها إلى ما ستشمله، والكيفية التي ستتم بها [2].

ثانيا، مرحلة المفاوضات:

تتسم مرحلة المفاوضات بتبادل العروض والاقتراحات بين الطّرفين، وكذا المساومة على بنود العقد وشروطه، ولذلك فهي بمثابة استكشاف لما سيكون عليه حال العقد لاحقا [3]، ويُسهم النقاش بين

---

1 – بوضراف جيلالي، "**التجديد ونقل التّكنولوجيا**"، العدد9، أبحاث اقتصادية وإدارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، جوان 2011، ص36.

2 – حسين الدوري، **عقود التجارة الدّولية؛ العادية والإلكترونية ومنازعاتها**، مرجع سابق، ص 11.

3 – حمدي محمود بارود، "**القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة التّفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدّولية**"، **مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، (سلسلة الدراسات الإنسانية)**، العدد2، فلسطين، المجلد 13، يونيو 2005، ص 127.

الأطراف المتفاوضة في بناء تصور مشترك لما جرت مناقشته مما يهيئ "لصياغة مشروع العقد"، كما تُسهم محاضر تلك المناقشات في حالة انتهت المفاوضات بقيام العقد؛ في تفسيره في وقت لاحق [1].

وتنتهي مرحلة المفاوضات بأحد أمور ثلاث [2]:

- إتمام العقد ليصبح نهائيا.
- الفشل.
- القطع.

ويحدث القطع إما لأن الطّرف المفاوض قد وجد من الأخطار في الصفقة ما يحول بينه بين إبرامها، أو أنه ما من ربح ينتظر منها، أو لأنها ستُكبِّده خسائر كبرى، أو إذا ما تبين هذا الطّرف أن ما كان يجريه من مفاوضات مع طرف آخر تتضمن شروطا أفضل [3].

---

[1] – طارق الحموري، **قراءة مبسطة في عقود التجارة الدّولية**، ندوة صياغة وإبرام عقود التجارة الدّولية، شرم الشيخ، مصر، 25 – 27 ديسمبر 2007، ص 5.

2 – حمدي بارود، "**الطبيعة القانونية في حالة العدول عن مفاوضات العقد**"، مرجع سابق، ص 551.

3 – المرجع نفسه، ص 551.

المطلب الثاني: مرحلة قيام العقد

ككافة العقود تحتاج عقود الاستثمار العلمي في قيامها للأركان الثلاثة المعروفة؛ رضا، محل، وسبب، بالإضافة للكتابة.

فأما الرضا فقوامه تطابق إرادتي الأطراف المتعاقدة على كافة تفاصيل العقد، غير مشوب في ذلك بالعيوب الأربعة المعروفة (الغلط، التدليس، الإكراه، الاستغلال)، أو مُعابٍ بنقص أهلية أحد الطّرفين؛ إذ من شأن هذه العيوب جعل العقد قابلا للإبطال [1].

وأما السبب فإذ كان يشكل دافع كل من طرفي العقد للتعاقد؛ فينبغي أن يكون مشروعا غير منافٍ للنظام العام أو الآداب العامة [2].

وأما المحل فما نقصده به هو: "العملية القانونية المراد تحقيقها من وراء إبرام العقد" [3]، وينبغي أن يُحدّد بدّقة، تحديدا لا يمكن أن يختلط معه بغيره من المحال، خاصة مع تشابه بعض المحال ببعضها في هذا النوع من العقود [4].

---

1 – تمّت الإشارة إلى أركان هذه العقود في الجزئية المتعلقة بالخصائص، غير أننا نذكر في هذه الجزئية تفاصيل أخرى، أنظر في ركن الرضا وشروط صحته: محمد صبري السعدي، **شرح القانون المدني الجزائري؛ النّظرية العامة للالتزام**، مرجع سابق، ص 79، مصطفى العوجي، **القانون المدني؛ العقد**، ط4، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2007، ج1، ص257، محمود سمير الشرقاوي، **العقود التجارية الدّولية**، د.ط، دار النهضة العربية، مصر، 1992، ص 56، محمد سعيد جعفور، **نظرات في صحة العقد وبطلانه في القانون المدني الجزائري والفقه الإسلامي**، د.ط، دار هومة، الجزائر، 2003، ص ص 32 – 34، محمد سعيد جعفور ، **نظرية عيوب الإرادة في القانون المدني الجزائري والفقه الإسلامي**، د.ط، دار هومة، الجزائر، 2009، ص 182.

2 – أنظر: عبد المجيد الحكيم، عبد الباقي البكري، محمد طه البشير، **الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي**، مرجع سابق، ص ص 101 – 102.

3 – محمد وحيد الدين سيوار، **شرح القانون المدني؛ النّظرية العامة للالتزام – مصادر الالتزام** – ، ط6، منشورات جامعة دمشق، سوريا، 1993، ج1، ص 123.

4 – راجع شروط المحل: نبيل إبراهيم سعد، محمد حسن قاسم، **مصادر الالتزام؛ دراسة مقارنة**، د.ط، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، د.س، ص ص 71 – 75، العربي بلحاج، **النّظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري؛ التصرف القانوني – العقد والإرادة المنفردة** – مرجع سابق، ص 144،

وأما الكتابة فمفادها إفراغ مضامين هذا النوع من العقود في أشكال خاصة؛ بحيث لا يفترض بالنظر لما تقع عليه هذه العقود من محال أن يقوم العقد بمجرد تلاقي إرادتي طرفيه [1]، وقد اختلف حول ما إذا كانت الكتابة في هذا النوع من العقود مطلوبة للانعقاد أم للإثبات [2].

وإن كان الحديث عن أركان العقد لا يثير في عمومه إشكالات بالنسبة للرضا والسبب؛ فالأمر ليس كذلك بالنسبة للمحل، نظرا لكثرة ما فيه من تفاصيل، ولتشابه ما ترد عليه المحال في هذه العقود، ومن ثمّ فإنه يقع علينا لزاما تفاديا لأي لُبس بشأن المحل؛ تحديد ما يرد عليه المحل في كل من عقدي البحث العلمي ونقل التّكنولوجيا.

الفرع الأول: المحل في عقود الأبحاث العلمية

ترد عقود الأبحاث العلمية على "الأبحاث العلمية"، ولتحديد هذا المحل تفصيلا نتطرق للمقصود بالبحث العلمي (أولا)، ثم بيان أنواعه (ثانيا).

أولا، تعريف البحث العلمي:

1 – البحث لغة:

"هو طلب الشيء في التراب، أو تحته، وهو مِن بَحث أي فتّش ونبّش واستقصى، ويقال باحَثه أي: حاوره وجادله، وبيّن له مقصوده بالدليل، وتباحثا أي: تجادلا وتحاورا، وبحث في الأمر أي: حاول معرفة حقيقته، وهو جمع أبحاث وبحوث" [3].

---

1 – راجع أسباب اشتراط الكتابة في هذا النوع من العقود، عائشة كاملي، **عقد البحث العلمي في التّشريع الجزائري**، مرجع سابق، ص 54.

2 – نصير صبار لفتة الجبوري، عقد البحث العلمي، مرجع سابق، ص 53، نعيم مغبب، **الملكية الأدبية والفنية والحقوق المجاورة**، ط1، د.ن، لبنان، د. س، ص ص 353 – 354، إدريس فاضلي، **حقوق المؤلف والحقوق المجاورة**، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، مصطفى كمال طه، **النّظرية العامة للقانون التجاري**، د.ط، دار المطبوعات الجامعية، مصر، د.س، ص 228.

3 – مهدي فضل الله، **أصول كتابة البحث وقواعد التحقيق**، ط2، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1998، ص 12.

أو هو بمعنى: "طلبُ أمر غائب، فما واراه التراب؛ لاشك يكون قد غبر عن الأنظار، فهو متغيب، وكذلك ما غاب عن العقل أيضا هو غابر عن التصور، ولذلك يجري البحث عن هذا، أو ذاك، للكشف عن حقيقته أو طبيعته" [1].

ويقال: بحث في الأرض بحثا، أي حفرها وطلب شيئا فيها، وفي القرآن الكريم: "فبعث الله غرابا يبحث في الأرض"، وعن الشيء طلبه وفتش عنه، أو سأل عنه واستقصى في الأمر وفيه اجتهد وعرف حقيقته فهو باحث، وبَحَّاث وبحَّاثة، والبحث هو بذل المجهود في موضوع ما وجمع المسائل التي تتصل به، و ثمرة هذا الجهد ونتيجته: بحوث وأبحاث [2].

2 – البحث اصطلاحا:

ذُكر البحث العلمي كأحد المصنفات المحمية بموجب الأمر رقم : 03 – 05 المتضمن حقوق المؤلف والحقوق المجاورة؛ لكنه لم يُعرَّف، كما لم يشر إلى تعريفه القانون التوجيهي للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي رقم 98 – 11 المُلغى، في حين عرّفه القانون التوجيهي رقم 15– 21 من خلال مادته الرابعة؛ غير أن مفهومه لم يكن واضحا، خاصة أنه أُدمج ضمن تعريف واحد مع التطوير التكنولوجي[3].

لكن وردت للبحث العلمي تعريفات كثيرة ضمن كتب منهجية البحث العلمي وأخلاقياته، وكذا ضمن الدراسات التي تتناوله كأحد أبرز قضايا التنمية المعاصرة، وقد كان لاختلاف أنواع البحث العلمي، وتعدّد أساليبه وأدواته، وكذا ضوابطه، مُضاف إليها اختلاف الزاوية التي ينظر منها المُعرِّف أثره في كثرة ما أُورد له من تعريفات وكذا في اختلافها أحيانا أخرى، وقد حاولنا فيما يلي تصنيف التّعريفات التي قُدِّمت للبحث العلمي بحسب الزّاوية التي نُظر منها عند التّعريف:

---

1 – فريد الأنصاري، **أبجديات البحث في العلوم الشرعية؛ محاولة في التأصيل المنهجي، ضوابط، مناهج، تقنيات، آفاق**، سلسة الحوار27، ط1، منشورات الفرقان، أبريل 1997، ص 24.

2 – **المعجم الوجيز في اللغة العربية**، مرجع سابق، ص 37، وعرف أيضا بأنه: "طلبك الشيء في التراب، بحثه يبحثه بحثا، البحث أن تسأل عن شيء وتستخبر، والبحث المعدن يبحث فيه عن الذهب والفضة"، **الصافي**، مرجع سابق، ص29.

3 – سبقت الإشارة إلى ذلك.

أ – تعريفات ركزت على وسائله المنهجية:

وهذه الزاوية هي الغالبة فيما قُدِّم للبحث العلمي من تعريفات، ومن بينها نذكر [1]:

هو: "عملية فحص ومعاينة علمية منهجية، بغرض التوصل إلى فهم وتفسير العلاقة السببية للظاهرة المبحوثة، ولا يمكن تصور وجود علم في غياب بحث علمي منظم يجادل الواقع، ويفتك منه الحقائق العلمية" [2].

أو هو: "عملية الاستعلام والاستقصاء المنظم والدقيق الذي يقوم به الباحث بغرض اكتشاف معلومات وعلاقات جديدة، أو تحليل وتفسير معلومات موجودة من قبل وتطويرها من أجل إيجاد حلول لمشكلات قائمة، وذلك بإتباع أساليب ومناهج علمية " [3].

ب – تعريفات ركزت على معنى البحث عن الحقيقة:

ومن بين ما قُدِّم له وفقا لهذا المنظور:

هو: "طلب الحقيقة وتقصيها، وإذاعتها بين الناس، وفق طريق يسير عليها الباحث ليصل إلى الغاية من موضوع بحثه" [4].

---

1 – أنظر كذلك: محمد عبيدات، محمد أبو نصار، عقلة مبيضين، **منهجية البحث العلمي؛ القواعد والمراحل والتّطبيقات**، ط2، دار وائل للطباعة والنشر، الأردن، 1999، ص 5، عبد القادر الشيخلي، **قواعد البحث القانوني**، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 24، وميزة النهج العلمي هي: "استخدام القوى الطبيعية بطرق لا تتضح لغير الخبير بها"، برتراند راسل، **النظرة العلمية**، ترجمة: عثمان نويه، مراجعة: إبراهيم حلمي عبد الرحمن، ط1، دار المدى للثقافة والنشر، سوريا، ص 25.

2 – سلطان بلغيث ، **مفاتيح مفاهيمية في العلوم الاجتماعية**، ط1، دار قرطبة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص 62 .

3 – عمار عوابدي، **مناهج البحث العلمي وتطبيقاتها في العلوم القانونية**، ، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، د.س، ص 18.

4 – عبود عبد الله العسكري، **منهجية البحث العلمي في العلوم القانونية**، مرجع سابق، ص17.

أو هو: "طلب الحقيقة والبحث المتواصل عنها، وإشاعتها بين الناس بعد تقصيها، وعرضها وتحليلها، تحليلا شاملا ودقيقا" [1].

ج – تعريفات حصرته في النّطاق الأكاديمي:

ومن بينها نذكر:

هو: "الجهد الذي يبذله الباحث، تفتيشا وتنقيبا، تحقيقا، وتحليلا، ونقدا، ومقارنة، في موضوع ما، بغية اكتشاف الحقيقة أو الوصول إليها، وليس للبرهنة على شيء ما أو إثبات أمر ما، أو تأييد أمر ما، ما يتفق ورؤيته وميله، وبالتالي هو التقرير الموضوعي الكامل، الشامل، الوافي، المعلل بالأدلة والأسانيد، والمجرد عن كل ميل أو هوى، وهو الذي يقدمه الباحث لاسيما الأكاديمي أو الجامعي، حول موضوع ما أو مشكلة ما، على لجنة متخصصة، بغية انتزاع الرضا أو الثناء عليه، أو الإعجاب به، للحصول على درجة علمية معينة: ماجستير أو دكتوراه" [2].

د – تعريفات عرّفته بالنظر لمآله:

هو: "المعرفة والدراية، وإدراك الحقيقة والإلمام بها، فهو يقوم أساسا على طلب المعرفة، وتقصيها، والوصول إليها، ويستند على أساليب ومناهج معينة؛ بحسب طبيعة المجالات العلمية المختلفة" [3].

وما نبتغيه من وراء إدراج النماذج التّعريفية أعلاه؛ هو القول أن البحث العلمي يشكل مزيجا من كل ما قدّم، فإن كان بحثا عن الحقيقة فإن هذه الحقيقة لا تُطلب بطريقة عشوائية، وإنما وفقا لأساليب ومناهج علمية دقيقة ومنظمة، وإن كان مبتغاه تحقيق التنمية والتطوير؛ فتلك عمليات لا تتم بغير استخدام القدرات الذهنية المختلفة من تفكيك وتحليل وتفسير للظواهر وبناء للاستنتاجات، وإلا

---

1 – منصور نعمان، غسان ذيب النمري، **البحث العلمي حرفة وفن**، ط1، دار الكندي للنشر والتوزيع، اربد، 1418، 1998، ص 15.

2 – مهدي فضل الله، **أصول كتابة البحث وقواعد التحقيق**، مرجع سابق ص 12.

3 – علي مراح ، **منهجية التفكير القانوني؛ نظريا وعمليا**، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 65 .

لكان مجرد عناوين شكلية، وإن كان دراية وإلماما وعلما؛ فذاك ما يؤول إليه البحث وتلك نتيجته وليس مبتدأه، إذ يبدأ البحث من محاولة الكشف عن المجهول طلبا للمعلوم.

ثانيا، أنواع البحوث العلمية:

تتعدّد أنواع البحوث العلمية بتعدد المعيار الذي قُسِّمت على أساسه – وقد أدّت كثرة المعايير إلى إدراج تقسيمات كثيرة لها – وأكثر المعايير انتشارا في التقسيم؛ هو تقسيمها من حيث طبيعتها إلى بحوث علمية أساسية أو نظرية، وأخرى تطبيقية، وهو التقسيم الذي تأخذ به دراستنا (1)، وسبب ذلك هو أنه تقسيم عام تتحدد به طبيعة أي بحث – أكاديميا كان أو غير أكاديمي، إقليميا كان أو دوليا، أو غيره من التقسيمات، ثمّ إنه التقسيم الذي يتحدد بموجبه ما إذا كان الطّرف المتعاقد قد نفذ التزامه أم لا، غير أننا سنقسمها كذلك إلى بحوث مستقلة أو فردية وأخرى مؤسساتية (2)، على اعتبار ما لي هذا التقسيم من أهمية في تحديد طبيعة الأطراف المتعاقدة.

1 – تقسيم البحوث العلمية بين بحوث نظرية و بحوث تطبيقية:

أ – البحوث الأساسية (النّظرية):

عرّفت بأنها: بحوث تهدف لاكتساب معارف جديدة، وهي تقوم على أساس تتبع الظواهر، والوقائع المشاهدة، دون أن تسعى لتطبيق خاص لها [1]، فهي التي "تُكوِّن الأساس النّظري للتقدم العلمي، وتزوِّد العلماء بفهم جديد لقوانين الطبيعة" [2].

أو هي: بحوث تختص بالنّظريات والمبادئ القاعدية، ومقصدها تطوير المعارف، أو الحصول عليها[3]، وعادة ما تشتق من المشكلات الفكرية [4].

---

1 – عبد القادر الشيخلي، **البحث العلمي بين الحرية والمؤسسية**، مرجع سابق، ص17.

2 – فؤاد زكريا، **التفكير العلمي**، سلسلة عالم المعرفة، د.ط، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مارس 1978، ص 139.

3 – موريس أنجرس، **منهجية البحث العلمي في العلوم الإنسانية**، م د.ط، دار قرطبة للنشر، الجزائر، 2004، ص 70.

4 – عامر قنديلجي، **البحث العلمي و استخدام مصادر المعلومات**، مرجع سابق، ص ص 46 – 47.

ويتم تسليط الضوء فيها بالإضافة إلى الكشف عن مفهوم جديد؛ على ما كان يتصف بالغموض من القضايا [1]، فهي تهدف كذلك لتحقيق أغراض علمية [2]؛ إذ لا ترتبط بمشكلات آنية محددة؛ فهدفها الرئيسي تطوير المتاح من المعارف في مختلف مجالات العلوم والمعارف الإنسانية [3].

ب – البحوث التّطبيقية (العملية):

هي: "بحوث عملية تهدف إلى تقديم توضيحات حول مشكلة ما، بِنِية تقديمها ميدانيا" [4].

والبحوث التجريبية تتم "في بيئة مصطنعة يتم السيطرة عليها من خلال المعمل، وفي العلوم السياسية والاجتماعية تتم من خلال أسلوب المحاكاة" [5].

ومن أهدافها على المستوى الاجتماعي أو الاقتصادي معالجة ما تعترضه من مشكلات؛ باستيضاح طبيعة المشكلة فتحديد مسبباتها ميدانيا، وذلك "بإتباع منهجية ذات خطوات بحثية متدرجة وصولا لمجموعة من الأسباب الفعلية نسبيا، والتي أدت إلى حدوث هذه المشكلات أو الظواهر مع اقتراح مجموعة من التوصيات العلمية التي يمكن أن تسهم في التخفيف من حدّة هذه المشكلات أو معالجتها نهائيا" [6]، ومن أهدافها أيضا تسخير ما توصلت إليه البحوث النّظرية من اكتشافات وتجسيدها في شكل وسائل محسوسة [7].

---

1 – منصور نعمان، غسان ذيب النمري، **البحث العلمي حرفة وفن**، مرجع سابق، ص 28.

2 – جون.ب. ديكنسون، **"العلم والمشتغلون في البحث العلمي في المجتمع الحديث"**، ترجمة شعبة الترجمة باليونسكو، العدد 112، عالم المعرفة، الكويت، نيسان 1987، ص371.

3 – محمد عبيدات، محمد أبو نصار، عقلة مبيضين، **منهجية البحث العلمي؛ القواعد والمراحل والتّطبيقات**، مرجع سابق، ص 6.

4 – علي مراح ، **منهجية التفكير القانوني؛ نظريا وعمليا**، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 66.

5 – إسماعيل عبد الفتاح عبد الكافي، **معجم مصطلحات عصر العولمة؛ مصطلحات سياسية واقتصادية واجتماعية ونفسية وإعلامية**، مرجع سابق، ص 85.

6 – محمد عبيدات، محمد أبو نصار، عقلة مبيضين، **منهجية البحث العلمي؛ القواعد والمراحل والتّطبيقات**، مرجع سابق، ص 5،

7 – علي مراح ، **منهجية التفكير القانوني**، مرجع سابق، ص 66.

وتحتل البحوث التّطبيقية مكانة وسطى ما بين العلم النّظري والصناعة، إذ تقع عليها "مهمة تحويل الكشوف النّظرية الجديدة إلى مشروعات قابلة للتطبيق عمليا" [1].

مما تقدّم يتضح أن البحث الأساسي هو العمل الذي يتعهد أولا باكتساب المعارف الجديدة الكامنة خلف الظواهر والحقائق الملاحظة، دون تطبيق لأي وجهة نظر معينة، أما البحوث التّطبيقية فهي تلك الأبحاث المُوجهة لاكتساب معارف جديدة بغرض تحقيق هدف عملي محدد، ومعهما يأتي عمل آخر يطلق عليه التطوير التجريبي، ويقصد به العمل المنهجي المستند إلى معارف مكتسبة من بحوث وخبرة عملية موجودة، والموجه لإنتاج مواد جديدة (منتجات أو أجهزة)، لتثبيت عمليات؛ أنظمة؛ خدمات جديدة، أو تحسين أخرى تم إنتاجها وتركيبها من قبل [2].

وكما في البحث بحث أساسي وآخر تطبيقي، في المعرفة كذلك معرفة علمية أساسية، ومعرفة علمية تطبيقية، فأما الأولى فهي المعرفة التي "تختص بالعالم المُدرك بدون إضافات بشرية"، وأما الثانية فهي التي تتناول ما يصنعه البشر من معدات [3].

وللبحوث النّظرية والتّطبيقية علاقة تكاملية؛ ففرضيات وأسئلة البحوث التّطبيقية تعتمد على المعارف المنشورة في البحوث النّظرية للإجابة عليها، والبحوث النّظرية تستفيد مما وصلت إليه البحوث التّطبيقية لإعادة النظر فيما انطلقت منه ومدى ملاءمته للواقع [4].

---

1 – فؤاد زكريا، **التفكير العلمي**، مرجع سابق، ص 139.

2 - OECD (2013), "Expenditure on R&D", in OECD Factbook 2013: **Economic, Environmental and Social Statistics**,OECD Publishing, Paris.p150. http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3012021ec060.pdf?expires=1515488162&id=id&accname=guest&checksum=493CDC968BABDF7DFA4324408FD090AC 09/01/2018.

3 – مختار طه بدر، **المدرك والغامض؛العلم والفلسفة والدين والفن**، د.ط، مطابع الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1994، ص 17.

4 – محمد عبيدات، محمد أبو نصار، عقلة مبيضين، **منهجية البحث العلمي؛ القواعد والمراحل والتّطبيقات**، مرجع سابق، ص 7.

2 – تقسيم الأبحاث العلمية إلى أبحاث مؤسساتية وأبحاث مستقلة:

أ – البحث المؤسساتي:

نقصد بالبحث المؤسساتي في مفهوم هذه الدراسة ذاك البحث العلمي الذي تقوم على إنجازه مؤسسة ما أيا كانت طبيعتها، إذ تأخذ البحوث سمة المؤسساتية سواء أنتجتها مؤسسات عامة كالجامعات ومراكز الأبحاث والمعاهد والمدارس العليا، أو مؤسسات خاصة كمراكز الأبحاث والجامعات الخاصة، أو المؤسسات الأخرى ذات الطابع الصناعي، أو التجاري، وسواء كانت المؤسسات القائمة على البحث مستقلة بذاتها، أو تابعة في نشاطها لمؤسسات أخرى، وسواء كانت ربحية أو غير ربحية.

والبحث المؤسساتي أو المؤسسي ثمرة لوجود مؤسسات مهتمة بالنشاط العلمي، والتي قد تكون دولية كمنظمات الأمم المتحدة، المنظمات الإقليمية أو القارية، أو وطنية كالمؤسسات الداخلية – عمومية أو خاصة – وهي التي أصبحت تبدو أكثر نفاذا لتأثرها "باتجاهات الخصخصة العالمية" [1]، وسواء كان الغرض من هذا النشاط العلمي تحقيق الربح أو كان غير ربحي.

وللبحوث العلمية التي تنتجها المؤسسات الخاصة، خاصة التجارية منها، سمتان أساسيتان في الغالب:

السمة الأولى: أنها "**بحوث موجهة لخدمة أهداف بعينها**"، ومعنى ذلك أنها تخضع لبرنامج محدّد مسبقا من المؤسسة المعنية، أهدافه واضحة، ومعايير قبول بحوث دون غيرها فيها أكثر وضوحا من الأبحاث التي تنتجها مؤسسات الدّولة، والتي يتم العمل فيها بطريقة أقرب إلى العشوائية، إذ ما من قيمة حقيقية مقصودة تُحفِّز على إنتاج أبحاث علمية رائدة في مجال من المجالات – خاصة الأبحاث التي يتم إنتاجها بغرض الترقي، أو لنيل درجات أكاديمية معينة – إذ تغلب عليها صفة اختيار

---

1 – عبد القادر الشيخلي، **البحث العلمي المؤسسي**، المؤتمر العربي الثالث؛ البحوث الإدارية والنشر، المنظمة العربية للتنمية الإدارية؛ جامعة الدّول العربية، مصر، 14 – 15 ماي 2003، ص 1.

موضوعات بحثية مستهلكة، أو أخرى لا يُتحرَّى فيها أن تتماشى والأولويات المرحلية لمقتضيات التنمية في البلاد.

السمة الثانية: أنها "**بحوث موجهة لغرض التصنيع**"؛ بمعنى أن الصبغة الغالبة في توجه إنتاج البحوث لدى المؤسسات الخاصة، هي البحوث التي يمكن تحويل مخرجاتها إلى آلات ومعدّات وغيرها من المسائل التي تحمل قابلية الاتجار السريع فيها، وهي في ذلك تلبي مطالب السوق.

ب – البحوث المستقلة:

ونقصد بها البحوث التي أنتجها أصحابها من تلقاء أنفسهم، بعيدا عن أية رابطة وظيفية يأخذون عنها أجرا أو راتبا، فهم لا يخضعون في إعدادها لوصاية أو لتوجيه مؤسسة تشرف عليهم، وقد وسمناها بالمستقلة وليس بالفردية؛ لأن هذا النوع من الأبحاث قد يتم بصفة فردية من قبل باحث واحد، أو بمعية باحث ثانٍ أو مجموعة باحثين آخرين.

الفرع الثاني: المحل في عقود نقل التّكنولوجيا

ترد عقود نقل التّكنولوجيا على التّكنولوجيا، ولما كانت التّكنولوجيا لا ترد على محل واحد معين بذاته تُعرّف به بل على محال مختلفة، فإنه ينبغي علينا بعد استيضاح المقصود بالتّكنولوجيا (أولا)، التطرق لأهم المحال التي يمكن أن ترد عليها التّكنولوجيا (ثانيا).

أولا، مدلول كلمة تكنولوجيا:

في مرحلة تاريخية سبقت كانت التّكنولوجيا تعني:

"علم الفنون والمهن ودراسة خصائص المادة التي تُصنع منها الآلات و المعدات" [1].

وقد يبدو هذا التّعريف سليما للوهلة الأولى؛ لاحتوائه على مصطلحات تقنية – الآلات، المعدّات – توحي بالتّكنولوجيا في أقرب صورة ذهنية يتلقاها الإنسان البسيط، غير أن قارئه ما يلبث حتى يدرك أنه تعريف عام لا يعبِّر بدقة عن التّكنولوجيا ولا حتى عن غيرها من المفاهيم.

ولذلك فإن مفهومها هذا بدأ يبتعد تدريجيا عن معنى التكنيك، والذي لم يكن حتى الثلاثينات يُفَرَّق بينها وبينه، ليلتصق أكثر بمفهوم العلم، بعد أن كانت التفاعلات المباشرة بينهما قليلة لتطور كل منهما في عالمه الخاص [2].

وحتى زمن قريب كانت التّكنولوجيا تعرَّف عند البعض بأثرها على المجتمع:

"مجموع الوسائل التي يستخدمها الإنسان لبسط سلطته على البيئة المحيطة به، لتطويع ما فيها من مواد وطاقة لخدمته ولإشباع حاجياته؛ المتمثلة في الغذاء والكساء والتنقل ومجموع السبل التي توفر له حياة رغدة، متحضرة آمنة، وهي تشتمل على معارف وأدوات" [3].

---

1 – أنطونيوس كرم، العرب **أمام تحديات التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 25- 26.

2 – المرجع نفسه، ص 26.

3 – محمد السيد عبد السلام، **التّكنولوجيا الحديثة والتنمية الزراعية في الوطن العربي**، د.ط، عالم المعرفة، الكويت، 1982، ص54.

ولأن دلالة التّكنولوجيا حسب تصورنا لا ينبغي أن تنحصر فيما يمكن أن تتشابه فيه من أمور مع غيرها من المصطلحات، وإنما فيما يصلح للتعبير عن حقيقتها والذي لابد وأن تتميز به عن مصطلحات أخرى، فإنه لا يمكننا اعتماد التعريف السّابق.

مع الإشارة إلى أن تعدّد الرؤى واختلاف الزوايا المنظور منها للتّكنولوجيا أدّى لإنتاج تعريفات كثيرة لها، لا لاختلاف مجالات المُعرِّفِ لها فحسب [1]؛ وإنما بالنظر كذلك للبيئة التي تُعرَّف فيها التّكنولوجيا أهي متقدمة أم نامية، أم سائرة للنمو، وإن لهذه البيئة لَتَأثير بلغ بالبعض حد تبنيه تعريفات قد تخلط بينها وبين أحد عناصرها كتعريفها بالمعرفة الفنية الذي تعد أهم عناصرها، أو تعريفها بالتّقنية التي تعدّ أحد أشكالها، أو غيرها من التّعريفات، وفيما يلي نتناول أبرز التّعريفات التي عُرّفت بها التّكنولوجيا:

1- تعريف التّكنولوجيا بالمعرفة الفنية:

من بين التّعريفات التي عرفت التّكنولوجيا بالمعرفة الفنية نذكر:

التّكنولوجيا هي: "المعرفة الفنية المعتمدة على حقائق علمية" [2].

---

1 – ففي علم الاجتماع مثلا يراها البعض مشكلة اجتماعية، في حين يعاملها البعض الآخر على أنها منتج ثقافي مرتبط بالأنساق المعرفية للمجتمع، سهى حمزاوي، "**نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النامية بين حتمية مدرسة التبعية ومنطق الخصوصية التاريخية**"، العدد21، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة خنشلة، نوفمبر 2016، ص63.

ويعاملها غيره على أنها جانب من الثقافة:

"التّكنولوجيا بمعناها الواسع هي جانب الثقافة المتضمن المعرفة والأدوات التي يؤثر بها الإنسان في العالم الخارجي ويسيطر على المادة لتحقيق النتائج العلمية المرغوب فيها، وتعتبر المعرفة العلمية التي تطبق على المشاكل العملية المتصلة بتقديم السلع والخدمات جانبا من التّكنولوجيا الحديثة"، أحمد زكي بدوي، **معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية**، د.ط، مكتبة لبنان، لبنان، 1982، ص422.

2 – سعيد يحي، **تنظيم نقل المعرفة التقنية بين مشروع التقنين الدّولي ومشروع القانون المصري**، مرجع سابق، ص ص10-11.

ولا يمكننا تعريف التّكنولوجيا بالمعرفة الفنية لكون المعرفة لا تشكل سوى عنصرا من عناصر التّكنولوجيا [1].

2 – تعريف التّكنولوجيا بالتّقنية:

تُعرَّف التّقنية أو التّقانة بأنها: "معلومة أو منتج ناتج من خلاصة تجارب علمية حقلية كانت أو معملية، بعد الدراسة والتمحيص والاستنتاج يمكن تطبيقها أو استثمارها إما علميا لمزيد البحوث أو اقتصاديا لمزيد من الإنتاج والإنتاجية" [2].

أو أنها: "مجموع العمليات القائمة على الإعداد والترتيب والتخطيط التي تسبق العملية الإنتاجية لسلعة معينة" [3].

ومن بين التّعريفات التي عرَّفت التّكنولوجيا بالتّقنية نذكر:

هي: "كل المعلومات التّقنية التي تمثل إثراء تقنيا، والتي تقتصر المعرفة بها على دائرة ضيقة من الأشخاص" [4].

كما عرّفت بأنها: "مجموعة المعارف المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات، وهي القدرة على خلق أو اختيار التقنيات المختلفة من ناحية، وعلى إعدادها واستعمالها من ناحية أخرى" [5].

---

1 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النامية**، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ص ص 103 – 104 .

2 – هاشم عوض الكريم فضل الله، مقدام الشيخ عبد الغني، **بعض التّقانات الناضجة المنتجة في المركز القومي للبحوث كبادرة للتحول إلى اقتصاد المعرفة**، مرجع سابق، ص 5.

3 – وليد عودة الهمشري، **عقود نقل التّكنولوجيا؛ الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية**، دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2009، ص27، وفي تعريف آخر للباحث نفسه هي: "الترتيب أو الإعداد لعملية إنتاجية تستخدم لإنتاج سلعة ما"، المرجع نفسه، ص 27.

4 – وهو تعريف للباحث الألماني يرنجر، عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، "**المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشايز**"، مرجع سابق، ص 279.

5 – أحمد محمود سعد، **نحو إرساء نظام قانوني لعقد المشورة المعلوماتية**، مرجع سابق، ص ص 369– 370.

ويلحظ على التعريفين المقدّمين أنه في حين وصف التّعريف الأول التّكنولوجيا وصفا مباشرا بالمعلومات التقنية، ركز التّعريف الثاني على دور التّكنولوجيا في إنتاج التقنية واستعمالها وإعدادها، ولما كانت التقنية تقوم على فكرتي الترتيب و الإعداد، ولما كان معلوما أنه لا الترتيب ولا الإعداد يمنحا القدرة على الابتكار – إذ حسبهما التركيز على العمل الإنتاجي – الذي يُعّد أحد عناصر التّكنولوجيا المتكاملة [1]، فإنه لا يمكننا تعريف التّكنولوجيا بالتقنية، ولا حصر عملها في الجانب التقني.

ولتوضيح ذلك أكثر يمكننا القول أنه: إذا نقلت الآلة انتقل الجانب المادي من التّكنولوجيا، وإذا نقل أسلوب استخدامها انتقل الجانب الاستخدامي منها، وإذا انتقلت المعرفة انتقل الجانب العلمي من التّكنولوجيا، وإذا انتقلت المهارة انتقل الجانب الابتكاري منها، فإذا ما اقتصر النقل على الجوانب الثلاثة الأولى: المادي، الاستخدامي، العلمي، وتخلف جانب الابتكار؛ فإن ما نقل يكون هو التقنية مفتقرة للمهارة والتطوير اللتان يمثلهما عنصر الابتكار[2]، وإذا نقل العنصرين الأولين: المادي و الاستخدامي نقلت التّكنولوجيا مفتقدة للمعرفة وللتقنية، وهو حال أغلبية عمليات النقل في الدّول النامية، إذ تُنقل الآلة مع من يُشغلُّها فلا يُكتسب من وراء ذلك لا سر صنعها ولا طريقة تشغيلها، وإذا نقل الجانب المادي فقط وهو الآلة أمكننا القول أن التّكنولوجيا انتقلت شكلا لا فعليا مفتقرة بذلك لأهم عناصرها، وهذه هي أخطر أنواع النقل وأكثرها ترسيخا للتبعية، إذ يجعلها بالإضافة لافتقادها للمعرفة وللتقنية؛ عرضة لطلب يد المساعدة الأجنبية بشكل دائم أي للعنصر الاستخدامي.

ولذلك يفضّل كثيرون تسمية نقل التقنية على تسمية نقل التّكنولوجيا، لأنهم يرون أن التّكنولوجيا لا تنتقل إلا بسلسلة عمليات طويلة من التقنيات [3]، فليس كل عقد ناقل للتقنية هو عقد ناقل للتكنولوجيا، وليس كل عقد ناقل للتقنية هو عقد مسهم في التطوير التكنولوجي.

---

1 – أحمد محمود سعد، **نحو إرساء نظام قانوني لعقد المشورة المعلوماتية**، مرجع سابق، ص27.

2- A .Emmanuel :**Technologie appropriee au technologie sous developpe** ;P .U .F ; PARIS ;1981 ;P14 .

3 – سهى حمزاوي، "**نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النامية بين حتمية مدرسة التبعية ومنطق الخصوصية التاريخية**"، مرجع سابق، ص 65.

3 – تعريف التّكنولوجيا بأنها التّطبيق العملي للأبحاث

من أكثر التّعريفات رواجا ومن أقربها دلالة للتّكنولوجيا هو تعريفها بأنها: "التّطبيق العملي للأبحاث والنّظريات العلمية، فهي وسيلة للوصول إلى أفضل التّطبيقات لهذه الأبحاث العلمية، حيث يوجد البحث العلمي النّظري في جانب والتّطبيق العملي في جانب أخرى"[1].

مع الإشارة أخيرا إلى أن مصدر التّكنولوجيا قد يكون أبحاثا علمية سابقة كان هدفها المعرفة ثم حُولت للتطبيق العملي، أو أبحاثا علمية حالية هدفها المباشر هو التّكنولوجيا [2].

ثانيا، المحال التي ترد عليها التّكنولوجيا:

تتعدد المضامين التي ترد عليها التّكنولوجيا؛ فقد ترد على معلومات أو معارف أو مهارات، كما قد ترد على آلات ومعدّات، طرائق تشغيل واستخدام، تدريب، وغيرها، وفيما يلي سنتناول بعض المضامين التي قد ترد عليها التّكنولوجيا:

وتعدُّد مضامين التّكنولوجيا يمكن أن يستشف من التّعريف الذي أوردته منظمة الأونكتاد لها، والذي جاء فيه أنها:

"كل ما يمكن أن يكون محلا لبيع أو شراء أو تبادل، وعلى وجه الخصوص براءات الاختراع والعلامات التجارية والمعرفة الفنية غير الممنوح عنها براءات أو علامات، أو القابلة لهذا المنح وفقا للقوانين التي تنظم براءات الاختراع أو العلامات التجارية، وكذلك المهارات والخبرات التي لا تنفصل عن أشخاص العاملين، والمعرفة التكنولوجية التي تتجسد في أشياء مادية كالآلات والمعدات والتجهيزات" .

---

1 – سميحة القليوبي، **الوسيط في شرح قانون التجارة المصري**، ط5، دار النهضة العربية، ج2، مصر، 2007، ص 58.

2 – عوض مختار هلودة، **المراكز التكنولوجية ودروها في نقل وتوطين التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص20.

1 – المعرفة الفنية:

تُعرَّف المعرفة بوجه عام بأنها: "ليست سوى إدراك علاقة الارتباط أو الاتفاق أو التقابل وعدم الاتفاق، التي توجد بين فكرتين من أفكارنا، وهي كذلك دائما سواء كنا نتخيلها أو نخمِّنها أو نعتقدها، فنحن ندرك مثلا بهذه الطريقة أن الأبيض ليس هو الأسود، وأن هناك ارتباط ضروري بين زوايا المثلث ومساواتها بقائمتين" [1].

وهي من وجهة نظر الاقتصاديين: "ذلك الاستخدام الكامل للمعلومات والبيانات بعد استيعابها، مع إمكانية مزاوجتها مع الخبرة والمعارة والقيم، وتم المزاوجة داخل عقل الفرد، لتنتج بعدها المعرفة التي توصل إلى أفضل النتائج والقرارات وإلى حل المشكلات والإبداع واستخلاص المفاهيم الجديدة" [2].

وهي من زاوية محاسبية سلعة شأنها في ذلك شأن بقية الموجودات – الأصول المادية الملموسة – واعتبارها موجودا محاسبيا يتطلب ضرورة توافر ما يتصف به الموجود المحاسبي فيها [3]، ويجعلها تتصف بخصائص مختلفة لتلك التي تتصف بها من المنظور القانوني، وأهمها أنها مورد اقتصادي، ونعتبرها كذلك للأسباب التالية [4]:

1- تميّزها: ذلك أنه ليست كل المنظمات المنافسة تمتلك المعرفة.

2- تجدّدها: إذ ينبغي فيها أن تتجدد بحسب ما يتماشى ومتطلبات المتغيرة والمتنامية.

---

1 – ج.ق. ليبنتز، **أبحاث جديدة في الفهم الإنساني؛ نظرية المعرفة**، تقديم وترجمة وتعليق أحمد فؤاد كامل، سلسلة النصوص الفلسفية1، د.ط، دار الثقافة للنشر والتوزيع، المغرب، 1983، ص 131.

2 – طه حسين نوي، **التطور التكنولوجي ودوره في تفعيل إدارة المعرفة بمنظمة الأعمال؛ حالة المديرية العامة لمؤسسة اتصالات الجزائر**، أطروحة دكتوراه، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2010 – 2011، ص ص 14 – 15.

3 – المرجع نفسه، ص 39.

4 – ابتهاج إسماعيل يعقوب وحسن عبد الكريم، **المعرفة من رؤية محاسبية لتعزيز التحدي التنافسي للمؤسسات الاقتصادية**، الملتقي الدّولي حول اقتصاد المعرفة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، نوفمبر، 2005، ص ص 172 – 175.

3- إمكانية استثمارها السريع: في ظل اقتصاد المعرفة؛ تقدم المنتجات بين ليلة وضحاها، لذلك كلما كان استثمار المعرفة سريعا كلما تغلبت على غيرها.

وأما المعرفة الفنية فمن بين ما جاء في تعريفها نذكر:

عرّفتها الجمعية الاقتصادية الأوروبية – من خلال الدليل المعد لتحرير عقود نقل المعرفة الفنية الخاص بالصناعة الميكانيكية – ب [1]:

"يجوز أن يتمثل مضمون المعرفة الفنية بالنسبة لمنتج معين أو مجموعة منتجات معينة، في جميع أو جزء من معارف فنية لازمة لعمليات التصنيع للتقنيات والصيانة، بل ولتسويق هذا المنتج أو هذه المنتجات، أو لعناصرها أو لمركباتها، وبالنسبة للتقنيات والوسائل يجوز أن تتضمن المعرفة الفنية مجموع أو جزء من معارف تقنية لازمة لإقامتها وتشغيلها".

ويلحظ على هذا التّعريف حصره للمعرفة الفنية في عمليات التصنيع وما يتعلق بها من معارف ومعلومات وتقنيات، في حين أنها لا تنحصر في حقيقتها في مجال الصناعة فقط، بل تدخل في مجالات متعددة، مالية، إدارية، تجارية، بالإضافة إلى نظم التسويق والمبيعات والأساليب التجارية المبتكرة وعقد الفرانشايز أحد تلك الأساليب التي تشمل التوزيع وامتياز صيغ العمل والبيان التجاري [2].

وقد عرّفت كذلك بأنها: "معلومات فنية تجسد معارف تقنية وتتضمن حقيقتين الأولى أن تكون المعارف سرّية، والثانية أن تمنح هذه المعارف لمالكها ميزة على منافسيه الذين لا يعرفونها" [3].

---

1 – عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، "**المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشايز**"، مرجع سابق، 279.

2 – المرجع نفسه، ص 279.

3 - Mac Donald: ***Know-How licensing and the anti-trust law ;Mich*** *–L.R ;196;.P P 252 - 253*

نقلا عن حميد سلطاني، **العقد لدولي لنقل التّكنولوجيا؛ دراسة في الآليات القانونية لحماية المعرفة الفنية الصناعية**، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1؛ يوسف بن خدة، الجزائر، 2017، ص3.

غير أن هذا الكلام وإن كان يصلح لوصف جانب من المعرفة الفنية والمتعلق بالسّرية؛ فإنه لا يصلح لتعريفها، فالمعدّات والآلات كذلك تجسيد للمعارف التّقنية، كما أن المعلومات الفنية ليست هي المعرفة الفنية بل تشكل جزءا من بنيتها.

ويعدّ التّعريف التالي من أقرب التّعريفات دلالة على المعرفة الفنية لأنه لم يقتصر على جانب واحد من جوانبها تعريفها بأنها:

"مجموعة المعارف التكنولوجية والصناعية والتجارية والإدارية والمالية، التي تحتفظ بها المشروعات أو الأفراد بشكل سري، لضمان عدم انتهاكها أو إفشائها، وتكون قابلة للانتقال، مع ملاحظة أن هذه المعارف لم تصل إلى درجة براءة الاختراع، وبالتالي فهي لا تحظى بالحماية القانونية التي تتوفر للبراءة" [1].

2 – براءة الاختراع:

تتيح براءة الاختراع لصاحبها إمكانية استثمارها تجاريا خلال المدة الزمنية التي حددها له القانون، مع عدم إمكانية استثمارها من قبل الغير أيا كان إلا برخصة يمنحها له المخترع تسمح له باستثمار فحواها – باستثناء حالات الترخيص الإجباري المنصوص عليها قانونا – ويعد الاستثمار في براءات الاختراع أكثر أنواع الاستثمارات تحقيقا للعائد المالي، وأكثر المحال طلبا في العمليات الاستثمارية.

وتَرِد براءة الاختراع على اختراع، ويعرّف الاختراع بأنه:

"إيجاد الفكرة أو التصميم أو الأسلوب من العدم، بحيث أنه لم يكن له مثيل من قبل، وليس شرطا أن يكون الاختراع قابلا للتنفيذ، فإذا ما عدّل عليها وأضيف لها تحسينات تسمى هذه الإضافات بالابتكار" [2].

---

1 – عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، "**المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشايز**"، مرجع سابق، 274.

2 – نور الدين بيطاط، بوالزليفة صابر، "**آليات تدعيم وتنمية الابتكار والإبداع كأداة لاستدامة المشاريع المقاولاتية**"، مجلة اقتصادية المال والأعمال *JFBE*، جوان، 2017، ص ص 178، 179.

وقد عرّفه المشرّع الجزائري في المادة 1/2 من الأمر 03 – 07 المتعلق ببراءات الاختراع بأنه:

"فكرة لمخترع، تسمح عمليا بإيجاد حل لمشكل محدد في مجال التقنية" [1].

ويعتبر جوزيف شومبيتر الاختراع مرحلة من مراحل ثلاث فيما أطلق عليه "التدمير الخلاق" واصفا ما يحدث من ثورات متلاحقة ب "الطفرات الصناعية التي لا تكَّل عن إحداث ثورة في الهيكل الاقتصادي من داخله، بما يدّمِر بشكل مستمر كذلك الهياكل القديمة، وبما يخلق بشكل مستمر كذلك هياكل جديدة" [2].

والاختراع ليس هو الابتكار، فالابتكار هو:

"وضع المعارف العلمية موضعا أمثل للحصول على نتيجة أفضل، وهو تطبيق للعلم وسائر المعارف الأخرى التي يترتب على استخدامها نتائج جديدة في زمان ومكان معين"، فهو إذا "نظام متكامل من المعرفة والمعلومات، الإبداعات والاختراعات وتطبيقاتها في مجال تطوير العمليات والمنتجات، وأيضا المعدّات والتّجهيزات والآلات، ومواضيع العمل المختلفة والخدمات الإنتاجية والقدرات التّنظيمية في كل متكامل ومترابط بفعالية مع الخصائص النّوعية، الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسة والأهداف التي تسعى إليها" [3].

---

[1] – الأمر رقم: 03 – 07 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 19 يوليو سنة 2003م، المتعلق ببراءات الاختراع، الجريدة الرسمية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 23 يوليو سنة 2003م، ص27.

2 – برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير التنمية البشرية لعام 2007 / 2008؛ محاربة تغير المناخ: التضامن الإنساني في عالم منقسم**"، الولايات المتحدة الأمريكية، 2007، ص 133، أنظر في الأهمية الاقتصادية والتكنولوجية للاختراع: إبراهيم بختي، محمد الطيب دويس، براءة الاختراع مؤشر لتنافسية الاقتصاديات؛ الجزائر والدّول العربية، العدد 4، مجلة الباحث، 2006، ص 149، وفي أهمية الابتكار في دعم التنمية: مداني بن بلغيث، محمد الطيب دويس، **أهمية دعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ أي دور ومساهمة للجامعة**، المؤسسة، العدد 3، 2014.

3 – علي بودلال، أمين لكحل، "**الإبداع والابتكار في قطاع التعليم العالي بالجزائر؛ الواقع والتحديات**"، المجلة الجزائرية للمالية العامة، العدد 5، ديسمبر 2015، ص 25، ويرى آخر أن "الابتكار هو الاختراع نفسه، لكن مع إدخالٍ جديد عليه يناسب ما وجد من أجله" ، فهو "المقدرة على تطوير فكرة أو عمل أو تصميم أو أسلوب أو أي شيء آخر، وبطريقة أفضل وأكثر استخداما وجدوى"، نور الدين بيطاط،

كما عُرِّف بأنه:

"إيجاد شيء جديد لم يسبق استحداثه من قبل، أو تطوير شيء موجود أصلا من خلال إعادة تصنيعه وهيكلته بطريقة جديدة ومختلفة تماما عن القديمة" [1].

"وتحدّد جدة الشيء بثلاث درجات:

- أن يكون جديدا على الشركة.
- جديدا على السوق.
- جديدا على العالم" [2].

وأما براءة الاختراع فيمكن تعريفها بأنها:

"الشّهادة التي تمنحها الدّولة للمخترع ويكون له بمقتضاها حق احتكار استغلال اختراعه ماليا لمدة معينة وبأوضاع معينة" [3].

وبالمعنى ذاته جاء التّعريف التالي:

بوالزليفة صابر، "**آليات تدعيم وتنمية الابتكار والإبداع كأداة لاستدامة المشاريع المقاولاتية**"، مرجع سابق، ص 178، في حين يرى البعض أنه فكرة مقترنة بالتصنيع والاختراع؛ فيعرفه بأنه: "عملية إضفاء قيمة تجارية أو سوقية على فكرة أو اختراع، نتيجة للتطبيق العملي للفكرة الأساسية، بطرق مختلفة وفق نوعه ودرجة جدته، وطبيعته"ورقة معلومات أساسية: **التصنيع لأغراض التنمية الشاملة للجميع والمفضية للتحول في إفريقيا**، الاجتماعات السنوية المشتركة السابعة لمؤتمر اللجنة الاقتصادية لإفريقيا لوزراء المالية والتخطيط والتنمية الاقتصادية الأفريقيين ومؤتمر الإتحاد الإفريقي لوزراء الاقتصاد والمالية، **الابتكار ونقل لتكنولوجيا لتعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية في إفريقيا**، 30/29 مارس 2014، أبوجا؛ نيجيريا، ص 8.

1 – نور الدين بيطاط، بوالزليفة صابر، "**آليات تدعيم وتنمية الابتكار والإبداع كأداة لاستدامة المشاريع المقاولاتية**"، مرجع سابق، ص 177، ويعرّف الابتكار التكنولوجي بأنه: "النتيجة الحتمية للتفاعل الإيجابي والتراكم النوعي بين البحث العلمي من جهة والتطوير والإنتاج والتسويق من جهة ثانية"، مؤسسة الفكر العربي، **"التقرير العربي الثالث للتنمية الثقافية"**، ط1، لبنان، 2010، ص 21.

2 – ورقة معلومات أساسية: **التصنيع لأغراض التنمية الشاملة للجميع والمفضية للتحول في إفريقيا**، مرجع سابق، ص 8.

3 – سميحة القليوبي، **الملكية الصناعية**، مرجع سابق، ص32.

"وثيقة تمنحها الدّولة للمخترع فتخول له حق استغلال حقه ماليا، والتّمتع بالحماية القانونية المقررة لهذا الغرض، وذلك لمدّة محدودة وبشروط معينة" [1].

وقد عرّفها المشرّع الجزائري في المادة 2/2 من الأمر 03 – 07 المتعلق ببراءة الاختراع بأنها:

"وثيقة تُسّلم لحماية اختراع".

أما اتفاقية التريبس فقد عرّفت براءة الاختراع بأنها:

"شهادة تمنح لأي اختراعات سواء أكانت منتجات أم عمليات صناعية في كافة ميادين التّكنولوجيا، شريطة كونها جديدة وتنطوي على خطوة إبداعية وقابلة للاستخدام في الصّناعة".

من خلال التّعريفات أعلاه يتبين أن البراءة لا ترد إلا على الاختراع، هذا من جهة؛ ومن جهة ثانية فإنها لا توصف كذلك إلا إذا استوفت الشروط القانونية اللازمة لها، وهي شروط تتحدد بموجب نظام قانوني خاص ببراءة الاختراع [2]، ومن ثمّ فالاختراع الغير حاصل على براءة يعتبر معرفة فنية، وهو ما جاءت به المادة السادسة من الدليل الذي أعدّته الجمعية الاقتصادية الأوروبية لتحرير عقود نقل المعرفة الفنية الخاص بالصناعة الميكانيكية بالنصّ على أن:

"كل اختراع غير مبرأ يعتبر معرفة فنية ولكن ذلك لا يحول دون الحصول على براءة اختراع"[3].

---

1 – محمد حسنين، **الوجيز في الملكية الفكرية**، المؤسسة الوطنية للملكية الفكرية ، الجزائر، 1985، ص127.

2 – يقصد بنظام براءة الاختراع: "القواعد القانونية المطبقة والمنظمة لبراءة الاختراع وشروط منحها وإجراءات ذلك وكل ما يتعلق بها من أحكام"، عبد الهادي بن زيطة، **حماية برامج الحاسب في التّشريع الجزائري– وفقا لأحكام قانون حقوق المؤلف الجديد الأمر رقم (03–05)**، دار الخلدونية، ط1، س2007، ص 22.

3 – عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، "**المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشايز**"، مرجع سابق، 279.

وهناك فرق بين حماية الاختراع عن طريق براءة الاختراع، وحمايته كسر صناعي [1]، فحماية المعلومات الغير مفصح عنها مما تُقرّه التّشريعات المختلفة، فقد نصّت مثلا المادة 2/39 و3 من اتفاقية تريبس، والتي جاءت في القسم السابع منها تحت عنوان "حماية المعلومات غير المفصح عنها" على:

"أثناء ضمان الحماية الفعالة للمنافسة غير المنصفة حسب ما تنص عليه المادة 10 مكررة من معاهدة باريس 1968 تلتزم البلدان الأعضاء بحماية المعلومات السّرية وفق الفقرة 2، والبيانات المقدّمة للحكومات أو الهيئات الحكومية وفقا لأحكام الفقرة 3.

للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين حق منع الإفصاح عن المعلومات التي تحت رقابتهم بصورة قانونية لآخرين أو حصولهم عليها، أو استخدامهم لها دون الحصول على موافقة منهم، بأسلوب يخالف الممارسات التجارية النزيهة طالما كانت تلك المعلومات:

- سرّية من حيث أنّها ليست بمجموعها أو في الشّكل والجميع الدقيقين لمكوناتها، معروفة عادة أو سهلة الحصول عليها من قبل أشخاص في أوساط المتعاملين عادة في النوع المعني من المعلومات.
- ذات قيمة تجارية نظرا لكونها سرّية.
- أُخضِعت لإجراءات معقولة في إطار الأوضاع الراهنة من قبل الشخص الذي يقوم بالرقابة عليها من الناحية القانونية بغية الحفاظ على سريتها".

أما عما يصلح قانونا محلا للحصول على براءة اختراع؛ فقد نصّت المادة 1127 اتفاقية التريبس على:

"مع مراعاة أحكام الفقرتين 2 و 3، تتاح إمكانية الحصول على براءات اختراع لأي اختراعات، سواء كانت منتجات أ/ عمليات صناعية، في كافة ميادين التّكنولوجيا، شريطة كونها

[1] – حسام الدين الصغير، **التّعريف بحقوق الملكية الفكرية**، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة ومجلس الشورى، الأردن، مسقط 23 – 24 مارس 2004، ص 3.

جديدة وتنطوي على "خطوة إبداعية"، و"قابلة للاستخدام في الصناعة"، ومع مراعاة أحكام الفقرة 4 من الماد 65، والفقرة 8 من المادة 70، والفقرة 3 من المادة من هذه المادة، تمنح براءات الاختراع ويتم التمتع بحقوق ملكيتها دون تمييز فيما يتعلق بمكان الاختراع أو المجال التكنولوجي أو ما إذا كانت المنتجات مستوردة أو منتجة محليا".

في حين اكتفى المشرّع الجزائري بالنصّ على ما لا يصلح أن يكون محلا لبراءة اختراع في المادة 8 من الأمر 03 – 07 المتعلق ببراءات الاختراع، وعلى ما لا يعد اختراعا في مفهوم الأمر 03 – 07 في المادة 7 من الأمر ذاته، ومشيرا في المادة 3 منه إلى ما يمكن أن يتضمنه الاختراع بالنصّ على:

"يمكن أن تُحمى بواسطة براءة الاختراع، الاختراعات الجديدة والناتجة عن نشاط اختراعي والقابلة للتطبيق الصناعي.

يمكن أن يتضمن الاختراع منتوجا أو طريقة".

3 – الاستشارة كمحل للتكنولوجيا:

تُعرَّف الاستشارة بأنها:

"معلومات متخصصة، يتوصل إليها الباحث بعد تحليل ودراسة وضع المشروع، وهي تعكس خبرة المستشار وتفوقه في مجال تخصصه، والتي من شأنها توجيه المستفيد نحو اتخاذ قرار بالتصرف من عدمه" [1].

وتتم المشورة من خلال عقد يسمى بعقد المشورة، أو عقد الاستشارة، ومن بين التّعريفات التي قُدِّمت لهذا العقد نذكر:

1 – عبد الله عيسى مطشر الغريري، **عقد الاستشارات الهندسية؛ دراسة مقارنة في القانونية الأردني والعراقي**، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2015، ص20.

"هو العقد الذي يتعهد بمقتضاه الاستشاري أن يقدِّم استشارة للعميل في مجال نظم المعلومات لقاء أجر" [1].

وعُرِّف كذلك بأنه:

"اتفاق بين طرفين يتعهد أحدهما وهو استشاري متخصص بفرع من فروع المعرفة الفنية بتقديم استشارة ودراسة هي أداء من طبيعة ذهنية من شأنها أن تؤثر بطريقة فعالة في توجيه قرارات العميل لقاء أجر يتعهد به الطّرف الآخر" [2].

وتجدر الإشارة إلى أن مفهوم عقد الاستشارة يختلف بحسب المحل الذي وردت عليه، فمثلا يعرّف عقد الاستشارات الهندسية بأنه:

"عقد محله الالتزام بتقديم الاستشارات الهندسية المطلوبة من المهندس الاستشاري بمقابل أجر معيّن بعد دراسة وتحليل المعلومات المقدّمة مسبقا من طالب الاستشارات مراعيا في ذلك الأصول المهنية للعلم والتّخصص بهدف مساعد طالب الاستشارات مراعيا في ذلك الأصول المهنية للعلم والتّخصص بعد على اتخاذ قرار معين في مواجهة مشكلة معينة" [3].

أما عقد المشورة المعلوماتية فإنه يقتضي لجوء شركة أو صاحب مشروع إلى أحد المتخصصين في مجال الحاسب الالكتروني والبرامج هو المستشار، قصد مساعدتها في عملية برمجة أنشطتها وإدخال المعلومات إليها، ومن ثم يتّضح أن مهمة المستشار تنحصر في أداء ذهني لا يمتد إلى التنفيذ المادي لما يقترحه من نظام للمعلومات (توريد جهاز الحاسب الآلي، كتابة البرنامج المقترح)، فدوره يتوقف على تقديم المشورة والتي لأجلها سعى صاحب المشروع إلى التّعاقد [4].

---

1 – سعيد السعيد المصري، **النظام القانوني لبرامج المعلوماتية؛ دراسة مقارنة**، د.ط، دار النهضة العربية، مصر، 2015، ص218.

2 – حسن حسين البراوي، **عقد تقديم المشورة**، مرجع سابق، ص 52.

3 – محمد جابر الدوري، **مسؤولية المقاول والمهندس في مقاولات البناء والمنشآت الثابتة بعد إنجاز العمل وتسليمه**، رسالة دكتوراه، جامعة بغداد، 1985، ص220.

4 – خالد حمدي عبد الرحمن، **الحماية القانونية للكيانات المنطقية؛ برامج المعلومات**، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، عين شمس، مصر، 1992، ص22.

ولا يوجد في أحكام قانون حقوق المؤلف ولا في القانون المدني ما يحمل دلالة مباشره على عقد المشورة، ما يعني أنه يخضع في أحكامه للقواعد العامة للعقود كغيره من العقود غير المسمَّاة.

أخيرا وبعد عرض نماذج محال من التي ترد عليها الأبحاث العلمية أو التّكنولوجيا، بإمكاننا التعبير عن العلاقة بينهما بما قاله راسل عن وظيفة العلم:

"للعلوم وظيفتان؛ الأولى تمكننا من معرفة الأشياء، والثانية تمكننا من فعل الأشياء" [1].

وجدير بلفت الانتباه في هذا السياق إلى أن المدّة الزمنية ما بين ظهور البحوث الأساسية (ذات الطبيعة النّظرية المحضة)، وتطبيقاتها العملية أصبحت قصيرة نسبيا [2]، و لقرب مدّة التّطبيق من الكشف العلمي أو بعدها عوامل عدّة، نذكر منها:

- قابلية البحث للتّطبيق: وطرح فكرة القابلية هنا يحمل أحد معنيين:

أولها: أنه ليست كل البحوث العلمية قابلة للتّطبيق، فهناك بحوث تكفي لاستثمارها المعطيات النّظرية المتوصل لها، وهي غير قابلة للتّطبيق إما لعدم الحاجة إلى ذلك، وإما لعدم إمكانية تطبيقها.

ثانيها؛ أن البحوث العلمية لم تمر بعد بالمدّة الزمنية الكافية لتجريبها قبل تحويلها لتطبيقات عملية، ويبرز الأمر بصورة خاصة في البحوث الكيميائية والصّيدلانية.

وفي حالة البحوث العلمية التي تحتاج فترات طويلة للتجربة؛ ربما تشكل السّرعة في التّطبيق خطرا حقيقيا، ومثال ذلك: قضية الأدوية التي أنتجت تجاريا قبل مرور الوقت المفروض للتّجارب ما نتج عنه مئات الأطفال والتوائم المشوهين [3].

---

1 – برتراند راسل، **أثر العلم في المجتمع**، مرجع سابق، ص 41.

2 – فؤاد زكريا، **التفكير العلمي**، مرجع سابق، ص 139.

3 – المرجع نفسه، ص 140.

- الحاجة المجتمعية لتطبيق عملي للبحث المُنتَج:

أكثر التّطبيقات العملية الموجودة ظهرت تلبية لحاجيات المجتمع، وهذه الحاجة هي التي تسّرع من إيجاد تطبيق عملي لبحث علمي معين، دون بحث آخر، ولا يلزم أن تعبّر الحاجة المجتمعية عن توجه مجتمع بأكمله إلى حاجة معينة، فقد يكون تلبية لحاجة جهات أو قطاعات معينة في ذاك المجتمع.

ودون أن ننسى أن الحاجة المجتمعية اليوم ليست مدفوعة من تلقاء نفسها في كثير من الأحيان، فهي مُوّجهة أمام ما يحيط بها من زخم إعلامي.

- الإمكانيات اللازمة للتّطبيق:

لا يمكن تحويل البحوث العلمية القابلة للتّطبيق إلى منتجات عملية؛ إذا لم تكن هناك إمكانيات مُهيِّئة لذلك التحويل أو التّطبيق، وتبرز هذه الإمكانيات من خلال:

- الإمكانيات المادية: متمثلة في القدرة المالية، والوسائل اللازمة للتّطبيق.
- الإمكانيات البشرية المؤهلة: متمثلة في ذوي الاختصاص من خبراء وتقنيين؛ الذين باستطاعتهم ترجمة الأبحاث العلمية من صورة نظرية إلى تكنولوجيا في شكل محسوس.

الفصل الثاني: الطبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي

لا يمكن الإحاطة بأحكام عقود الاستثمار العلمي من دون الكشف عن طبيعتها القانونية، فبالإجابة عن هذا السّؤال تتضح طبيعة الأطراف المتعاقدة، ومن ثمّ أيُ الجهات مخولٌ لها النّظر في النزاع، وأيٌ من الأحكام القانونية هي واجبة التطبيق.

ويزداد التّساؤل عن الطبيعة أهمية بمعرفة أن أنماط عقود الاستثمار العلمي ليست على شاكلة واحدة في كافة تفاصيلها، رغم ما تشترك فيه من خصوصية في المحل، أو في بعض ما ينشأ عنها من التزامات.

ولاستيضاح الطبيعة القانونية نبحث أولا مسألة الأطراف المتعاقدة في عقود الاستثمار العلمي (المبحث الأول)، يليها طلب التكييف القانوني لهذه العقود (المبحث الثاني).

- ✓ المبحث الأول: أطراف عقود الاستثمار العلمي
  - ✓ المطلب الأول: أطراف عقود الأبحاث العلمية
  - ✓ المطلب الثاني: أطراف عقود نقل التّكنولوجيا
- ✓ المبحث الثاني: التكييف القانوني لعقود الاستثمار العلمي
  - ✓ المطلب الأول: التكييف القانوني لعقود الأبحاث العلمية
  - ✓ المطلب الثاني: التكييف القانوني لعقود نقل التّكنولوجيا

الفصل الثاني: الطّبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي

المبحث الأول: أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود الاستثمار العلمي

يوحي مصطلح عقود الاستثمار العلمي بمجرّد طرحه إلى أن أحد أطراف علاقته التّعاقدية ذو صلةٍ بالمجالات العلمية والتّكنولوجية، ما يعني أنه قد يكون متخصصا أو ممارسا أو مشتغلا بأحد المجالين: بحث علمي أو تكنولوجيا، والمشتغلون بأحد المجالين المذكورين يصِّح أن نطلق عليهم وصف "**الفاعلين العلميين**"، سواء كانوا يشتغلون بصفتهم الفردية، أو من خلال المؤسسات العلمية "**الجماعة العلمية**" [1]، ومع ذلك فإن الطّرف المتعاقد قد لا يكون في أحيان كثيرة ممن يحملون صفة متخصص أو ممارس للبحث العلمي أو للتّكنولوجيا، ولكن اكتسابه لحقوق الملكية الفكرية على البحث العلمي أو التّكنولوجيا التي يملكها غيره يمنحه حق استغلاله بالتّعاقد عليه مع الغير، كما لو كان مالكه الأصلي.

أما الطّرف المقابل في العلاقة التّعاقدية والذي يرغب في استثمار ما يملكه أو يحوزه غيره من أبحاث علمية أو تكنولوجية؛ فيمكن وصفه بالمستفيد لما سيحققه له التّعاقد من امتيازات تمكّنه من استغلال محل التّعاقد من دون أن يكون معتديا على حق غيره بنظر القانون.

والحديث عن أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود الاستثمار العلمي حديث ينبغي أن يشمل أطراف عقود الأبحاث العلمية من جهة، وأطراف عقود نقل التّكنولوجيا من جهة ثانية، والنّظر في الأطراف المتعاقدة في كلا العقدين يتطلب البحث في صفة وطبيعة كل منهما، إذ تختلف صفة الطّرف عن طبيعته.

---

1 – وصف أطلقه ميشال دوبوا على المشتغلين في المجالات العلمية، ميشال دوبوا، **مدخل إلى علم اجتماع العلوم والمعارف العلمية**، ترجمة سعود المولى، ط1، المنظمة العربية للترجمة، أفريل، 2008، ص111.

الفصل الثاني: الطّبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي

المطلب الأول: أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود الأبحاث العلمية

الفرع الأول: صفة أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود الأبحاث العلمية

أطراف عقود البحث العلمي هما باحث ومستفيد [1]، وفيما يلي نتناول المقصود بكل منهما، مع الإشارة مسبقا إلى أن القانون رقم 15 – 21 المتضمن للقانون التّوجيهي للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي لم يتضمن أي إشارة للباحث بوصفه كيان مستقل عن الهياكل أو المؤسسات التي يشغل منصبا فيها، كما لم ترد فيه أية إشارة لمصطلح المستفيد ما عدا استعماله لمصطلح المتعامل الاقتصادي في معرض حديثه عن الاستثمارات في الأبحاث العلمية والتّكنولوجيا، بالإضافة لمجموعة من المصطلحات التي قدَّم لها مفهوما وفقا لمنظوره، كالمؤسسات العمومية ذات الطابع العلمي والتّكنولوجي، فرقة البحث ومخبر البحث ووحدة البحث، المصلحة المشتركة للبحث، المؤسسة المبتكرة القطب التّكنولوجي، وقد عرّف جميع المصطلحات المذكورة ما عدا مصطلحي: متعامل اقتصادي، وباحث.

أولا، الباحث:

ذُكِر لفظ باحثٍ في مواطن عدّة في التشريع الجزائري، غير أنه لم يعرّف في أي موطن منها، فقد نُظِّمت مهنة الأستاذ الباحث الاستشفائي قانونيا بموجب المرسوم التنفيذي رقم: 08 – 129 المؤرخ في 27 ربيع الثاني عام 1429 – الموافق ل03 ماي سنة 2008، المتضمن القانون الأساسي بالأستاذ الباحث الاستشفائي الجامعي، والتي جاء في المادة 2 منها:

"يكون الأساتذة الباحثون الاستشفائيون الجامعيون في وضعية الخدمة لدى المؤسسات العمومية ذات الطابع العلمي والثقافي والمهني التي تضمن تكوينا في العلوم الطبية وفي المؤسسات والهياكل الاستشفائية الجامعية".

---

1 – وكلاهما مستثمر، فالباحث يستثمر فيما يمتلكه من معارف ومعلومات، والمستفيد يستثمر فيما يمتلكه الآخر من معارف ومعلومات.

وقد عرّف قانون الاستثمار المصري المستثمر في مادته الأولى ب: "كل شخص طبيعي أو اعتباري، مصريا كان أو أجنبيا، أيا كان النّظام القانوني الخاضع له، يقوم بالاستثمار في جمهورية مصر العربية وفقا لأحكام هذا القانون"، قانون رقم 72 لسنة 2017 المتضمن قانون الاستثمار، الجريدة الرسمية المصرية، العدد 21 مكرر (ج)، الصادر في 5 رمضان 1438هـ الموافق ل 31 مايو سنة 2017، ص 5.

كما نظّمت مهنة الأستاذ الباحث بموجب المرسوم التنفيذي 08 – 130 المؤرخ في 27 ربيع الثاني عام 1429 – الموافق ل03 ماي سنة 2008، المتضمن القانون الأساسي الخاص بالأستاذ الباحث، والتي جاء في المادة 2 منها: "يكون الأساتذة الباحثون المذكورون في المادة الأولى أعلاه، في وضعية الخدمة لدى المؤسسات العمومية ذات الطابع العلمي والثقافي والمهني والمؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري التي تضمن مهمة التكوين العالي".

أما مهنة الباحث الدائم فقد نظّمت بموجب المرسوم التنفيذي رقم: 08 – 131 المؤرخ في 27 ربيع الثاني عام 1429 الموافق 03 ماي سنة 2008، المتضمن القانون الأساسي الخاص بالباحث الدائم، والتي جاء في المادة 2 منه:

"يمارس الباحثون الدائمون الذين يخضعون لأحكام هذا القانون الأساسي الخاص، نشاط البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي في المؤسسات العمومية ذات الطابع العلمي والتّكنولوجي.

يمكن وضع أسلاك الباحثين الدائمين في وضعية الخدمة لدى المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري التي تضمن نشاط البحث العلمي بقرار مشترك بين الوزير المكلف بالبحث العلمي والوزير المعني والسلطة المكلفة بالوظيفة العمومية".

والباحث في مفهوم المراسيم التنفيذية أعلاه ينصب على الباحث الذي يشغل نشاطا بحثيا أثناء تواجده في وضعية الخدمة لدى المؤسسات العمومية ذات الطابع العلمي والثقافي والمهني العادية أو التي تضمن تكوينا في العلوم الطبية، أو المؤسسات العمومية ذات الطابع العلمي والتّكنولوجي أو ذات الطابع الإداري، أو المؤسسات والهياكل الاستشفائية الجامعية، ومن ثمّ فهو الباحث الذي يشغل وظيفة لدى الدّولة، والذي يطبّق عليه بشكل أساسي بالإضافة إلى المراسيم التنفيذية المذكورة، قانون الوظيفة العمومية.

وفي هذا السّياق يمكننا الإشارة إلى أمرين:

أولهما، أن ما نقصده بالباحث العلمي كطرف في عقود الأبحاث العلمية في مفهوم دراستنا، ليس هو الباحث وفقا لمفهوم المراسيم التنفيذية أعلاه، وبمعنى أدّق ليس هو الباحث أثناء تأديته

لوظيفته قِبَل المؤسسات العمومية ذات الطابع العلمي والتّكنولوجي أو الإداري، أو غيرها من المؤسسات العمومية المذكورة، فذلك باحث ينجز مهمَّته مقابل راتب شهري وحوافز محدّدة تمنحها إياه المؤسسة العمومية التي يشغل منصبا لديها، ولها الحق في الاستغلال التام لما ينتجه من أبحاث أثناء عمله، وبإمكانها هي في هذه الحالة أن تكون طرفا من الأطراف المتعاقدة في عقود الأبحاث، مستغلة ما أنتجه مستخدموها من الباحثين أثناء ممارساتهم لمهامهم.

ثانيهما، أنه ما من مانع قانوني من شأنه منع الباحث الذي يشغل منصبا في سلك أساتذة التعليم العالي والباحثين، أو في سلك الممارسين الطبيين المتخصصين، من أن يبرم عقود استثمار علمي محلها أبحاث علمية أو تكنولوجيا أو غيرها من أوجه الاستغلال لمُنتجه العلمي.

وهو ما أجازته المادة 1/44 من الأمر 06 – 03، المؤرخ قي 19 جمادى الثانية عام 1427 الموافق لـ 15 جويلية سنة 2006 المتضمن القانون الأساسي العام للوظيفة العمومية على أنه:

"بغضِّ النّظر عن أحكام المادة 43 أعلاه، يمكن الموظفين المنتمين إلى أسلاك أساتذة التعليم العالي والباحثين وكذا أسلاك الممارسين الطبيين المتخصصين، ممارسة نشاط مربح في إطار خاص يوافق تخصصهم".

أما المادة 43 المذكورة في المادة 1/44 فقد نصّت على ما يلي:

"يخصِّص الموظفون كل نشاطهم المهني للمهام التي أسندت إليهم، ولا يمكنهم ممارسة نشاط مربح في إطار خاص مهما كان نوعه.

غير أنه يرخص للموظفين بممارسة مهام التكوين أو التعليم أو البحث كنشاط ثانوي ضمن شروط ووفق كيفيات تحدد عن طريق التنظيم.

- كما يمكنهم أيضا إنتاج الأعمال العلمية أو الأدبية أو الفنية.
- وفي هذه الحالة لا يمكن للموظف ذكر صفته أو رتبته الإدارية، بمناسبة نشر هذه الأعمال، إلا بعد موافق السلطة التي لها صلاحيات التعيين".

وعند ممارسة الباحث للنشاط المربح الذي يوافق تخصّصه فإن ما يُطبّق عليه هو القانون الخاص لا قانون الوظيفة العمومية.

وبعيدا عن النص القانوني فقد عُرِّف الباحث بأنه:

"الشّخص الطّبيعي أو المعنوي الذي يقوم بتجميع عدّة معلومات وتحليلها بهدف وضع فكرة أو دراسة تسمى "البحث"، ويكون هذا الأخير هو الوسيلة التي تساعد المستفيد في الوصول إلى المعارف الجديدة" [1].

ولأن دور الباحث العلمي لا يقتصر على تجميع المعلومات وتحليلها فهي جزء من عمل متكامل يقوم به، كما أن عملية تجميع المعلومات البحتة وتحليلها لا تكون سوى في نوع خاص من البحوث العلمية؛ فإنه لا يصّح أن نصف به مجمل ما يقوم به الباحث من عمل.

عرِّف الباحث أيضا بأنه:

"الشّخص المتخصص في ميدان علمي معيّن" [2].

والشّخص المتخصص في ميدان من الميادين العلمية قد يكون شخصا أكاديميا أو غير أكاديمي حصَّل تخصصه في مجال معين من الاحتكاك المادي والممارسة الدّائمة لمجال معيّن حتى تمكَّن منه، لا من البحث وسعة المعرفة والاطلاع، وهو ما نجده بصورة خاصة في المجالات التّقنية، ولذلك فإنه إن كان ليس في الإمكان نفي صفة التّخصص عن الباحث، فليس في الإمكان كذلك إفراده بها.

وقد عرّف تقرير التنمية البشرية لعام 2013 الباحثين بأنهم [3]:

---

1 – نصير صبار لفتة الجبوري، **عقد البحث العلمي**، مرجع سابق، ص 23.

2 – موريس أنجرس، **منهجية البحث العلمي في العلوم الإنسانية**، مرجع سابق، ص 30.

3 – برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير التنمية البشرية لعام 2013؛ نهضة الجنوب: تقدم بشري في عالم متنوع**"، الولايات المتحدة الأمريكية، 2013، ص 201.

"مجموع الخبراء المختصين في تصميم وابتكار المنتجات والعمليات والطّرق والمشاريع الجديدة في مجال المعرفة والبحث والتّطوير، ويشمل طلبة الدّراسات العليا في مجال البحث والتّطوير".

ويلحظ على هذا التعريف اشتراطه ربط صفة باحث ب "**تصميم وابتكار**" منتَج أو عمل أو طريقة أو مشروع جديد، أي أنه ووفقا لهذا المفهوم يُرفع وصف باحث عن المؤرخين والمفسِّرين والمحلّلين، وغيرهم كثُر من الباحثين في المجالات المختلفة التي لا تشترط تطبيقات أو طرائق جديدة لتطويرها.

وعدم اقتصار البحث العلمي على المجالات التي تشترط استحداث طرائق أو عمليات جديدة هو الذي دفع بالمشرّع الجزائري في القانون رقم 15 – 21 المتضمن القانون التّوجيهي للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي لجعل "فهم التّحولات المجتمعية"، و"دراسة التاريخ" و"التراث الثقافي"، وغيرها من المسائل التي حدّدتها المادة الثالثة منه من الأولويات الوطنية.

وإذا ما رجعنا لنص المادة 12 من الأمر 01 – 03 المتضمن قانون حقوق المؤلف والحقوق المجاورة على مصطلح باحث، نجد أن الباحث في مفهومه هو المؤلف:

"يعتبر مؤلف مصنف أدبي أو فني في مفهوم هذا الأمر الشّخص الطّبيعي الذي أبدعه.

- يمكن اعتبار الشّخص المعنوي مؤلف في الحالات المنصوص عليها في الأمر" [1].

ذلك أنه قد اعتبر البحث العلمي في مادته الرابعة/1 من المصنفات المحمية:

"تعتبر على الخصوص كمصنفات أدبية أو فنية محمية ما يأتي:

- المصنفات الأدبية المكتوبة مثل: المحاولات الأدبية، **البحوث العلمية والتقنية**، والروايات والقصص، والقصائد الشعرية، وبرامج الحاسوب، والمصنفات الشفوية، مثل المحاضرات والخطب، والمواعظ وباقي المصنفات التي تماثلها".

---

1 – الأمر 01 – 03 مؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق ل 20 غشت سنة 2001م المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 47، الصادرة ب أول جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق ل 20 غشت سنة 2001م، ص4، معدّل ومتمَّم بالأمر رقم 06 – 08 مؤرخ في 19 جمادى الثانية عام 1427هـ الموافق 15 يوليو سنة 2006م، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47.

واعتبار البحث العلمي من المصنفات الأدبية أمر سبقت إليه اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية من خلال مادتها الثانية أولا/ف1، إذ نصّت على:

"تشمل عبارة المصنفات الأدبية والفنية كل إنتاج في المجال الأدبي والعلمي والفني أيا كانت طريقته أو شكل التّعبير عنه مثل الكتب والكتيبات وغيرها من المحرّرات، والمحاضرات والخطب والمواعظ والأعمال الأخرى، التي تتسم بنفس الطبيعة، والمصنفات المسرحيات ...الخ النص" [1].

وعلى الرغم من أن صفة مؤلف صفة قانونية تلحق بالباحث الذي أنتج بحثا علميا إلا أننا لن نعتمدها في بحثنا هذا لكونها صفة يشترك فيها الباحث مع كل من أنتج مصنفا محميا بموجب الأمر المذكور، فيكون بذلك اصطلاح "الباحث" أدّق تعبيرا لأنه يعبّر عن إنتاج ذهني بعينه وهو "البحث"، بالإضافة إلى كون محل التّعاقد الذي أُنشأت بموجبه العلاقة التّعاقدية بين الباحث والمستفيد هو "البحث"، وأنه مصدر صورتا الالتزام الرئيسي الذي قد يلحق بالباحث وهما:

1 – **<u>الالتزام بتقديم البحث العلمي المتعاقد عليه</u>**: ويكون هذا في الحالة التي يتعاقد فيها الباحث العلمي على بحث علمي منجز من قبل (جاهز)، يتيح بمقتضاه استغلاله من طرف المستفيد.

2 – <u>الالتزام بإنجاز البحث العلمي المتعاقد عليه</u>: ويكون هذا في الحالة التي يكون فيها محل التّعاقد في العقد قيام الباحث العلمي بإنجاز بحث علمي بعينه يطلبه منه المستفيد، وهو التزام يترتب عليه لاحقا التزام بتسليم البحث المنجز.

والباحث كما أشارت المادة 12 أعلاه قد يكون شخصا معنويا، إلا أنه لا يمكن تصور أن يكون الشّخص المعنوي مؤلفا في الحقيقة، ما يعني أن ما يؤول إليه نص المادة 12 هو أن يكون له

---

1 – اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية؛ وثيقة باريس المؤرخة 24 يوليه/تموز 1971، والمعدّلة في 28 سبتمبر/أيلول 1979، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، جنيف، 1998.

بعض حقوق المؤلف، وذلك في حالات معيّنة حدّدها الأمر 03 – 05 [1]، فالتأليف من "نتاج الفكر" وهو ما لا يستطيعه الشّخص المعنوي [2].

أما فيما يخصّ مسألة امتلاك الباحث لحقوق المؤلف عن بحثه؛ فهناك حالتان:

الحالة الأولى/ أن يكون قد أعدّ بحثه بمفرده:

وفي هذه الحالة يكون الباحث مالكا بمفرده لحقوق المؤلف، و يعتبر كذلك متى توافر شرط من هذه الشّروط:

- أن يُصرِّح بالبحث باسمه.
- أن يضع البحث في متناول الجمهور بطريقة مشروعة.
- أن يقدّم تصريحا باسمه لدى الدّيوان الوطني لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة.

وذلك قياسا على المادة 1/13 من الأمر 03 – 05 التي تنص على:

"يعتبر مالك حقوق المؤلف ما لم يثبت خلاف ذلك، الشّخص الطّبيعي أو المعنوي الذي يصرّح بالمصنف باسمه أو يضعه بطريقة مشروعة في متناول الجمهور، أو يقدّم تصريحا باسمه لدى الدّيوان الوطني لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة المنصوص عليه في المادة 131 من هذا الأمر" [3].

أمّا إذا نُشر البحث دون اسم الباحث فيعتبر من وضعه بطريقة مشروعة في متناول الجمهور ممثلا عن مالك الحقوق، وذلك قياسا على المادة 2/13 التي تنص على:

"إذا نشر المصنف بدون اسم مؤلفه، فإن الشّخص الذي يضعه بطريقة مشروعة في متناول الجمهور يعد ممثلا لمالك الحقوق، ما لم يثبت خلاف ذلك".

---

1 – محي الدين عكاشة، **حقوق المؤلف على ضوء القانون الجزائري الجديد**، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2007، ص 105.

2 – محمد خليل يوسف أبو بكر، **حق المؤلف في القانون؛ دراسة مقارنة**، ط1، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2008، ص ص 222 – 223.

3 – نصّت المادة 1/131 من الأمر 03 – 05 على: "يكلف الدّيوان الوطني لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة بالحماية القانونية للحقوق المنصوص عليها في هذا الأمر".

وأمّا البحث المجهول الهوية فقياسا على المادة 3/13 فإن من يتولّى ممارسة حقوق المؤلف هو الدّيوان الوطني لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، وذلك إلى غاية أن يتم التّعرف على هوية مالك الحقوق.

"إذا نشر المصنف المجهول الهوية دون الإشارة إلى هوية من يضعه في متناول الجمهور، فإن ممارسة الحقوق يتولاها الدّيوان الوطني لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة إلى أن يتم التعرف على هوية مالك الحقوق".

الحالة الثانية/ أن يكون الباحث قد أعدّ البحث بمشاركة باحثين آخرين:

في هذه الحالة يكون البحث قد أُعدّ بمشاركة باحثين أو أكثر؛ ما يعني أنه يحمل صفة "**البحث المشترك**" نسبة بذلك "**للمصنف المشترك**" الذي عرّفته المادة 1/15 من الأمر 03 – 05 المتضمن قانون حقوق المؤلف والحقوق المجاورة:

"يكون «**المصنف مشتركا**» إذا شارك في إبداعه أو إنجازه عدّة مؤلفين".

والمعيار في البحث العلمي المشترك هو تناسق جهود اشتركت في إخراج بحث علمي على نحو مبتكر بناءً على فكرة استوحتها [1].

ولما كان جميع الباحثين في البحث العلمي المشترك هم مؤلفوه في مفهوم الأمر 03 – 05، فإنهم يكتسبون معا حقوق التأليف عليه، وذلك حسب ما نصّت عليه الفقرة 3 من المادة 15:

"تعود حقوق المصنف إلى جميع مؤلفيه، وتمارس هذه الحقوق وفق الشّروط المتفق عليها فيما بينهم، وإذا لم يتم الاتفاق تطبّق الأحكام المتعلقة بحالة الشيوع".

إلا أن ذلك لا يعني عدم إمكانية استغلال كل باحث للجزء الذي أسهم به في بناء البحث المشترك؛ إذ له ذلك متى توافر شرطان:

---

1 – إدريس فاضلي، **حقوق المؤلف والحقوق المجاورة**، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص 106.

- **1**- أن يكون الجزء المشارك به في البحث المشترك والذي يود الباحث استغلاله معلوما، ومعنى ذلك أن يكون مميّزا ويمكن الفصل بينه وبين أجزاء غيره من الباحثين، وهو ما عبّر عنه المشرّع باستخدام عبارة "**الذي تمّ الكشف عنه**".

- **2** – أن لا يُلحق استغلال الباحث للجزء الذي شارك به في البحث العلمي المشترك ضررا باستغلال المصنف ككل.

وهذين الشرطين يمكن استنتاجهما من نص المادة 3/15:

"يُسمح لكل مؤلف مصنف مشترك **باستغلال الجزء الذي ساهم به في المصنف الذي تم الكشف عنه**، ما لم يلحق ضررا باستغلال المصنف ككل مع مراعاة وجوب ذكر المصدر، ويعد باطلا كل شر مخالف لذلك".

ولا تثير مسألة الاستغلال مشكلة في الحالة التي يتفق فيها الباحثين على كيفية تحديد طريقة الاستغلال، إذ يثار الإشكال في حالة عدم وجود هذا الاتفاق [1].

وهو ما نصّت عليه المادة 3/15 المشار إليها أعلاه:

" **... وإذا لم يتم الاتفاق تطبّق الأحكام المتعلقة بحالة الشيوع** ".

ملاحظة:

تنبغي الإشارة إلى أن البحث المشترك ليس هو البحث الجماعي، ولا هو البحث المركب:

1 – بالنسبة للبحث الجماعي:

قياسا على المادة 1/18 من الأمر 03 – 05 التي عرّفت المصنف الجماعي ب:

1 – شحاتة غريب شلقامي، **المصنفات الفكرية وتداعياتها القانونية؛ دراسة مقارنة**، د.ط، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2015، ص 93.

"يعتبر مصنفا "**جماعيا**" المصنف الذي يشارك في إبداعه عدّة مؤلفين، بمبادرة شخص طبيعي أو معنوي وإشرافه، ينشره باسمه".

فإن البحث الجماعي هو كل بحث شارك في إعداده مجموعة باحثين، بناء على مبادرة شخص طبيعي أو معنوي، يتولّى الإشراف عليه، ويتم نشره باسمه.

أمّا بالنسبة لملكية حقوق المؤلف في البحوث الجماعية، فقياسا على المادة 2/18 و 3 التي نصّت على:

"لا تمنح المساهمة في المصنف الجماعي حقا مميّزا لكل واحد من المشاركين في مجمل المصنف المنجز.

تعود حقوق مؤلف المصنف الجماعي إلى الشّخص الطّبيعي أو المعنوي الذي بادر بإنتاج مصنف وإنجازه ونشره باسمه، ما لم يكن ثمّة شرط مخالف".

فإنه لابد من التفرقة بين حالتين [1]:

الحالة الأولى: أن يكون العمل الجماعي متصلا بحيث لا يمكن "فصله أو تمييزه في مجمل المصنف المنجز"، ومثاله: الموسوعات، دوائر المعارف، المعاجم، وهنا يعتبر المؤلف الشّخص الذي "وضع خطة العمل، وحدّد موضوعه، وبادر بإنتاجه، وأشرف على إنجازه".

الحالة الثانية: أن يسهل التميّيز بين كل عمل والآخر في العمل الجماعي، ومثال ذلك المقالات في الصّحف والمجلاّت، ويكتسب حقوق المؤلف على العمل الجماعي في هذه الحالة من نظّمه ووجّهه، أما مؤلفي المقالات فيستفيدون من حقوق المؤلف على مقالاتهم، وتُنظّم العلاقة بين المُبادر والمؤلفين بموجب عقود العمل أو المقاولة التي أبرمت بينهم.

---

1 – إدريس فاضلي، **حقوق المؤلف والحقوق المجاورة**، مرجع سابق، ص 104.

2 – بالنسبة للبحث المركب:

عرّفت المادة 1/14 من الأمر 03 – 05 المصنف المركّب ب:

" "**المصنف المركب**" هو المصنف الذي يُدمَج فيه بالإدراج أو التّقريب أو التّحوير الفكري مصنف أو عناصر مصنفات أصلية دون مشاركة مؤلف المصنف الأصلي أو عناصر المصنف المدرجة فيه".

أما ملكية البحث المركب فقد نصّت المادة 2/14:

"يمتلك الحقوق على "المصنف المركب" الشّخص الذي يبدع المصنف مع مراعاة حقوق مؤلف المصنف الأصلي".

ما يعني أن الباحث الذي قام بفعل الدّمج عن طريق "**الإدراج**" أو "**التّقريب**" أو "**التّحوير الفكري**" بحث أو عناصر أبحاث أصلية هو مالك الحقوق، مع مراعاة حقوق الباحث الأصلي.

ثانيا، المستفيد:

سُمّي الطّرف المتعاقد مع الباحث في هذه الأطروحة بالمستفيد لأنه يستفيد مما توصّل إليه الباحث من نتائج في البحث محل التّعاقد، وهي التّسمية ذاتها التي اختارها المشرّع الجزائري في قانون حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، مستعملا إياها في مواضع متعدّدة في مواد مختلفة: 38، 39، 40، 103، 149.

غير أن المشرّع قد استعمل في هذا الأمر بالإضافة لمصطلح "المستفيد" مصطلحات أخرى ك "**مستغِل المصنف**"، و"**المتنازل له عن حقوق المؤلف**"، و"**المُقتني**"، و"**المستعمِل**"، وبالرجوع لنصوص المواد: 65، 70، 80، 81، ومواد أخرى يتّضح أن دلالة استعمال المشرّع لكل من مصطلح: مستغِّل، متنازل له، مقتني، ومستعمِل، تفيد جميعها الاستفادة؛ أي أن جميعهم مستفيد، لكن لكل مصطلح منها مجاله الاستعمالي، فقد استخدم مصطلح "المستغِّل" في الفصل الخامس من القانون في إطار مجمل حديثه عن استغلال حقوق المؤلف، واستعمل مصطلح "المُقتني" في المادة 4/70

عند حديثه عن "تحويل الحقوق المتنازل عنها في أعقاب عملية تخص المحل التجاري"، واستعمل مصطلح "المستعمِل" في إطار حديثه عن الاستغلال بالاستعمال لمصنف معين، وهو المصنف السمعي البصري، وذلك في المواد: 80، 81.

و المستفيد قد يكون شخصا طبيعيا أو مؤسسة [1]، ولا يشترط فيه أن يكون متخصّصا فقد يكون من غير المتخصّصين [2].

وقد عرّف بأنه:

"الشّخص الطّبيعي أو المعنوي المتعاقد مع الباحث بهدف الحصول على البحث العلمي الذي يساعده في الوصول إلى المعلومات المطلوبة" [3].

ويصّح تعريف المستفيد على هذا النحو – تحت فرضية أن ما تحمله البحوث العلمية عادة مجرد معلومات – إذا ما كنا أمام عقد بحث علمي محل التّعاقد فيه مُعد مسبقا، أي في الحالة التي يتّفق فيها الباحث مع المستفيد على أن يتنازل له عن حقه في استغلال البحث العلمي المُعد مسبقا، إذ يكون محل التزام الباحث هنا مجرد التسليم، ودور المستفيد بحسب التعريف أعلاه هو "الحصول على البحث العلمي".

لكن هذا التعريف لا يتناسب مع مفهوم المستفيد في الحالة التي نكون فيها أمام عقد بحث علمي محل التزام الباحث فيه "إنجاز بحث علمي" وليس تسليمه، ففي هذه الحالة هدف المستفيد لن يكون الحصول على البحث العلمي لأنه غير مُعد أصلا، وإنما هدفه هو إنجاز الباحث لذلك البحث وفقا للشروط المتفق عليها، ومن ثمّ تسليمه على اعتبار أن الالتزام بالتسليم في هذه الحالة التزام لاحق، أو تبعي للالتزام بإنجاز بحث علمي.

---

1 – جلول سيبيل سمير، **المعرفة العلمية؛ دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية**، مرجع سابق، ص 330.

2 – محمد عبد السلام، **التّكنولوجيا الحديثة والتنمية الزراعية في الوطن العربي**، د.ط، عالم المعرفة، الكويت، 1982، ص 61.

3 – نصير صبار لفتة الجبوري، **عقد البحث العلمي**، مرجع سابق، ص 29.

والمستفيد في عقود الاستثمار العلمي لا يمكن أن يكون مستهلكا إلا إذا كان يهدف لاستغلال البحث بشكل نهائي من أجل تلبية حاجته الشّخصية، أو حاجة غيره الشّخصية، ومن ثمَّ فإن قواعد حماية المستهلك لا تُطبّق على العلاقة التّعاقدية التي تجمعه مع الباحث إلا في نطاق الحدود المذكورة، على اعتبار أنه كما عرّفه المشرّع من خلال المادة 2/3 من القانون 04 – 02 المتعلق بتحديد القواعد المطبقة على ممارسات التجارية هو:

"كل شخص طبيعي أو معنوي يقتني سلعا قُدِّمت للبيع أو يستفيد من خدمات عُرِّضت **ومجردة من كل طابع مهني**".

أو كما جاء تعريفه في المادة 1/3 من القانون رقم 09 – 03 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش هو [1]:

"كل شخص طبيعي أو معنوي يقتني بمقابل أو مجانا، سلعة أو خدمة **موجهة للاستعمال النهائي** من أجل تلبية حاجته الشّخصية أو تلبية حاجة شخص آخر أو حيوان متكفل به".

ومن ثمّ يكون مبرّر عدم إمكانية تطبيق القواعد الخاصة بحماية المستهلك على المستفيد في عقود الأبحاث العلمية، أن المشرّع حدّد معيار الاقتناء بالغرض الشّخصي، أو لشخص الغير، أو للتكفل بحيوان، لحمل صفة مستهلك، أي أن لا يكون الهدف منه مهني، بمعنى آخر "نفي صفة المستهلك عمن يقتني سلعة أو خدمة لغرض مهني أو استثماري" [2].

---

1 – القانون رقم 09 – 03 المؤرخ في 29 صفر عام 1430 هـ، الموافق ل25 فبراير سنة 2009، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 15، الصادرة بتاريخ 11 ربيع الأول عام 1430 هـ، الموافق ل8 مارس سنة 2009م، ص 12، سبق وأن عرّف المشرّع الجزائري المستهلك في المادة 2 / 10 من المرسوم التنفيذي رقم 90 – 39 المؤرخ في 3 رجب عام 1410 هـ الموافي ل30 يناير سنة 1990 المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد5، الصادرة بتاريخ 4 رجب عام 1410 هـ الموافق ل 31 يناير سنة1990 م ب: "المستهلك هو كل شخص يقتني بثمن أو مجانا، منتوجا أو خدمة، معدّين للاستعمال الوسيطي أو النهائي لسد حاجته الشّخصية أو حاجة شخص آخر، أو حيوان يتكفل به".

2 – محمد عماد الدين عياض، **"نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك وقمع الغش"**، دفاتر السياسة والقانون، العدد 9، جوان 2013، ص 63.

ووفقا لهذا المفهوم يتبين أن المستفيد المتعاقد الكترونيا في عقود الاستثمار العلمي لا يمكنه كذلك الاستفادة من تطبيق أحكام القانون رقم 18 – 05 المتعلق بالتجارة الالكترونية، خاصة أن المادة 1/6 من القانون المذكور قد عرّفت التجارة الالكترونية ب:

"يقصد في مفهوم هذا القانون بما يأتي [1]:

- **التجارة الالكترونية:** النشاط الذي يقوم بموجبه مورد إلكتروني باقتراح أو ضمان توفير سلع وخدمات عن بعد لمستهلك إلكتروني عن طريق الاتصالات الالكترونية".

وأن الفقرة الثالثة من المادة نفسها قد عرّفت المستهلك الالكتروني ب:

"كل شخص طبيعي أو معنوي يقتني بعوض أو بصفة مجانية سلعة أو خدمة عن طريق الاتصالات الالكترونية من المورد الالكتروني بغرض الاستخدام النهائي".

أما القانون رقم 15 – 21 المتضمن القانون التّوجيهي للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي، ففقد استخدم فيه المشرّع للدلالة على المستثمر مصطلح "**المتعامل الاقتصادي**" وذلك في مادتيه الرابعة والخامسة، حيث نصّت المادة 4 على:

"يمكن المتعاملين الاقتصاديين الاستثمار في المجهود الوطني لترقية البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي ويستفيدون مقابل ذلك من إجراءات تحفيزية وتشجيعية تحدّد بموجب قانون المالية".

أما المادة 5 فقد نصَت على:

"يمكن المتعاملين الاقتصاديين الذين يتولون نشاط البحث والتّطوير الاستفادة من اعتمادات مالية تصدر عن الميزانية الوطنية للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي وفق شروط وكيفيات تحدّد عن طريق التّنظيم".

---

1 – قانون رقم 18 – 05 مؤرخ في 24 شعبان عام 1439 الموافق ل 10 مايو سنة 2018، يتعلق بالتجارة الالكترونية الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 24، الصادرة ب 30 شعبان عام 1439 هـ الموافق ل 16 مايو سنة 2018 م، ص 4.

وبالنّظر إلى أن المشرّع لم يعرّف المقصود بالمتعامل الاقتصادي، فإننا نتساءل عمّا إذا كان المتعامل الاقتصادي المشار إليه في نص المادتين 4 و 5 أعلاه؛ هو ذاته العون الاقتصادي المعرّف في المادة 1/3 من القانون رقم 04 – 02 المتعلق بتحديد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية؟، وهل هو ذاته المتعامل المتعاقد المشار إليه كطرف ثان في الصّفقات العمومية ؟، أم أن لكلّ من المتعامل الاقتصادي، والعون الاقتصادي، والمتعامل المتعاقد، دلالة تختلف كلّيةً عن الأخرى ؟.

إنه وبالإطلاع على نصوص القوانين المذكورة يتّضح أن مؤدَّى الخدمة لدى كل من المتعامل الاقتصادي، والعون الاقتصادي، والمتعامل المتعاقد، قد يكون واحدا، غير أن اصطلاح المتعامل المتعاقد صفة أطلقها المشرّع على المتعامل مع إحدى مؤسسات الدّولة المحدّدة بموجب المادة السادسة من المرسوم الرئاسي 15 – 247 المتعلق بالصّفقات العمومية وتفويضات المرفق العام.

وقد كانت المادة 21 من المرسوم الرئاسي 10 – 236 المتعلق بالصّفقات العمومية تنص على [1]:

"يمكن المتعامل المتعاقد أن يكون شخصا أو عدّة أشخاص طبيعيين أو معنويين يلتزمون بمقتضى الصفقة إما فرادى وإما في إطار تجمع مؤسسات كما هو محدد في المادة 59 أدناه".

وهي الصياغة ذاتها تقريبا التي جاءت بها المادة 37 من المرسوم الرئاسي 15 – 247 المتضمن قانون الصّفقات العمومية وتفويضات المرفق العام [2]:

"يمكن المتعامل المتعاقد أن يكون شخصا أو عدّة أشخاص طبيعيين أو معنويين يلتزمون بمقتضى الصفقة إما فرادى وإما في إطار تجمع مؤقت لمؤسسات كما هو محدّد في المادة 81 أدناه".

---

1 – المرسوم الرئاسي رقم 10 – 236 مؤرخ في 28 شوال عام 1431 الموافق ل 7 أكتوبر سنة 2010، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 58، ص 3.، الصادرة بتاريخ 28 شوال عام 1431 الموافق ل 7 أكتوبر سنة 2010.

2 – المرسوم الرئاسي رقم 15 – 247 مؤرخ في 2 ذي الحجة عام 1436 الموافق ل 16 سبتمبر سنة 2015 يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 50، ص3، الصادرة بتاريخ 6 ذي الحجة عام 1436 م الموافق ل20 سبتمبر 2015.

وهذا المتعامل المتعاقد قد يكون وطنيا أو أجنبيا كما تنص على ذلك المادة 38 من المرسوم الرئاسي 15 – 247:

"يمكن المصلحة المتعاقدة من أجل تحقيق أهدافها أن تلجأ بغية تنفيذ خدماتها إلى إبرام صفقات تعقد مع المؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري و/أو المؤسسات الأجنبية طبقا لأحكام هذا المرسوم".

ما يعني أن قانون الصّفقات العمومية هو الذي سيُطبّق على العلاقة التي تربط المتعامل المتعاقد بالمؤسسات المحدّدة في قانون الصّفقات العمومية.

في حين استعمل المشرع اصطلاح المتعامل الاقتصادي أو العون الاقتصادي في مجالات أخرى، وبالرجوع للنصوص القانونية نجده قد استخدم المصطلحين للدلالة على المعنى ذاته، فمثلا نصّت المادة 1/3 من القانون رقم 04 – 02 على [1]:

"يقصد في مفهوم هذا الأمر ب:

- **عون اقتصادي:** كل منتِج أو تاجر أو حرفي أو مقدِّم خدمات أيا كانت صفته القانونية، يمارس نشاطه في الإطار المهني العادي أو بقصد تحقيق الغاية التي تأسس من أجلها".

ونصّت المادة 1/3 و 2 من الأمر 96 – 09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري على [2]:

"يعتبر الاعتماد الإيجاري موضوع هذا الأمر عملية تجارية مالية.

يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية، أو شركة تجارية مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصّفة، مع **المتعاملين الاقتصاديين** الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين، تابعين للقانون العام أو الخاص".

---

1 – القانون رقم 04 – 02 مؤرخ في 5 جمادى الأولى 1425 الموافق ل 23 يونيو 2004 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسة التجارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 41، الصادرة في 9 جمادى الأولى 1425 الموافق ل 27 يونيو 2004 والمتعلق بتحديد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ص 3.

[2] – الأمر 96 – 09 المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق ل10 يناير سنة 1996، المتعلق بالاعتماد الإيجاري، الجريدة الرسمية، العدد 3، الصادرة بتاريخ 23 شعبان عام 1416 الموافق ل14 يناير 1996، ص 25.

ومع ملاحظة عبارة "أيّا كانت صفته القانونية" المتناولة في المادة 1/3 من القانون 04 – 02 و عبارة "المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين، تابعين للقانون العام أو الخاص"، المتناولة في المادة 2/3 من الأمر 9/96 يتبيّن أن العون الاقتصادي هو ذاته المتعامل الاقتصادي.

وتجدر الإشارة أخيرا إلى أن المشرّع الجزائري حدّد مجالين لاستثمار المتعامل الاقتصادي في البحث والتّطوير من خلال القانون رقم 15 – 21 المتضمن القانون التّوجيهي للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي وهما:

المجال الأول: "الاستثمار في المجهود الوطني لترقية البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي"، والمتعاملين الاقتصاديين في هذا المجال "يستفيدون مقابل ذلك من إجراءات تحفيزية وتشجيعية تحدّد بموجب قانون المالية".

المجال الثاني: "المتعاملين الاقتصاديين الذين يتولون نشاط البحث والتّطوير"، وهم المتعاملين الذين يتولون بالأساس نشاط البحث والتّطوير بصفة عامة دون ربطه ب "المجهود الوطني لترقية البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي"، وهم كذلك يستفيدون من "اعتمادات مالية تصدر عن الميزانية الوطنية للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي وفق شروط وكيفيات تحدد عن طريق التنظيم".

الفرع الثاني: طبيعة الأطراف في عقود الأبحاث العلمية

نقصد بطبيعة الطّرف المتعاقد صبغته القانونية من حيث هل هو شخص عام أو شخص خاص؟ شخص طبيعي أو شخص معنوي؟ شخص من أشخاص القانون الدّولي أو شخص من أشخاص القانون الدّاخلي ؟ وجميع هذه الحالات المذكورة هي حالات يمكن أن تكون عليها صفة الطّرف الباحث أو الطّرف المستفيد في عقود الأبحاث العلمية، وفيما يلي نستوضحها جميعا على أن نرجع للقانون المطبّق على كل حالة منها في الجزئية المتعلقة بالتكييف:

أولا، الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها طرف متعاقد في عقد البحث العلمي:

الحالة الأولى/ الطّرف المقابل في العلاقة التّعاقدية متعاقد أجنبي:

أ – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها وشخص من أشخاص القانون الدّولي.

ب – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها وشخص خاص أجنبي.

الحالة الثانية/ الطّرف المقابل في العلاقة التّعاقدية متعاقد داخلي:

أ – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها وأحد المؤسسات التابعة لها.

ب – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها وشخص خاص وطني (معنوي أو طبيعي).

ثانيا، الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها ليست طرفا متعاقدا في عقد البحث العلمي:

الحالة الأولى/ الطّرف المقابل في العلاقة التّعاقدية متعاقد أجنبي:

أ – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين طرف خاص وطني وطرف عام أجنبي.

ب – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين طرف خاص وطني وطرف خاص أجنبي.

الحالة الثانية/ الطّرف المقابل في العلاقة التّعاقدية متعاقد داخلي

كلا الطّرفين المتعاقدين في عقود الأبحاث العلمية من الأطراف الخاصة الوطنية؛ ما يعني أنهما لن يخرجا عن الحالات التالية:

أ – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين شخصين طبيعيين.

ب – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين شخصين معنويين.

ج – عقود الأبحاث العلمية مبرمة بين شخص طبيعي وشخص معنوي.

المطلب الثاني: أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود نقل التّكنولوجيا

تتضح العلاقة التّعاقدية بين طرفي عقد نقل التّكنولوجيا بتبيان صفة هذين الطّرفين من جهة، وطبيعتهما من جهة ثانية، فأما الصفة فتتضح لنا من خلال معرفة الفعل الأساسي الذي يميّز كل طرف في العلاقة التّعاقدية عن الطّرف الآخر؛ كأن نقول: الطّرف المُورّد أو الطّرف المستورد، أو غيرها من الأوصاف التي توَّضح أن هذا الطّرف بصدد النقل أو التوريد، وأما الطبيعة فهي التي يتحدّد بها انتماء الشّخص الموصوف لجهة ما؛ كأن يتحدّد بأنه دولة، أو أحد المؤسسات التابعة لها، أو أن يكون شخصا خاصا لا يحمل صفة الدّولة أو ما يتبعها من مؤسسات؛ كالشّخص المعنوي الخاص، أو الشّخص الطّبيعي.

نتناول فيما يأتي صفة الأطراف في عقود نقل التّكنولوجيا (الفرع الأول)، وطبيعة الأطراف في عقود نقل التّكنولوجيا (الفرع الثاني):

الفرع الأول، صفة الأطراف في عقود نقل التّكنولوجيا

عرّف مشروع تقنين السلوك الدّولي لنقل التّكنولوجيا الطّرف المتعاقد في مادته الأولى ب:

"الشّخص الطّبيعي أو الاعتباري سواء أكان فردا أو جماعة، مثل المؤسسات والشركات والمنشآت وشركات التضامن وغيرها من أنواع المشاركة، سواء أنشأتها أو امتلكتها أو تولت إدارتها الدّول أو الهيئات التابعة لها، وكذلك الدّول والوكالات الحكومية والمنظمات الدّولية حين تشارك في صفقة نقل دولي للتّكنولوجيا ذات طابع تجاري" [1].

وقد أشار سعيد يحي إلى أن دلالة مصطلح ذات طابع تجاري؛ لا تتجاوز المدلول العام للمصطلح بمعنى أن تكون العملية نفعية أي تستهدف الكسب المادي [2].

---

1 – سعيد يحي، **تنظيم نقل المعرفة التقنية بين مشروع التقنين الدولي ومشروع القانون المصري**، توزيع منشأة المعارف بالإسكندرية، د.ط، مصر، 1987، ص 65.

2 – سعيد يحي، **تنظيم نقل المعرفة التقنية**، مرجع سابق، ص 65.

ما يعني أن مشروع المدونة الدّولية يستبعد كل عقد أتى على "شكل مساعدات أو ضمن برنامج سياسي" [1].

أما عن صفة الطّرف المتعاقد في عقود نقل التّكنولوجيا فهي إما مُورّد وإما مستورد، وفيما يلي نستوضح المقصود بكليهما:

أولا، الطّرف المورّد للتّكنولوجيا:

يمكن إطلاق أوصاف كثيرة على المُورّد؛ كالناقل، والحائز، والمالك للتّكنولوجيا، ولكل مصطلح منها دلالة معينة ذات علاقة بعقود نقل التّكنولوجيا:

فالناقل سمّي بهذه التّسمية نسبة للعملية الأساسية التي توسم بها عقود نقل التّكنولوجيا، وهي "النقل التّكنولوجي".

والحائز سُمِّي بهذه التّسمية لأنه قد لا يكون مالكا للتّكنولوجيا؛ ولكنه حازها بموجب عقد ترخيص يسمح له باستغلالها، ومن ثمّ فهو يحوزها دون أن يكون مالكا حقيقيا لها.

أما المالك فقد سُمِّي بهذه التّسمية لأنه الشّخص الذي يمتلك التّكنولوجيا المراد استغلالها، أي أنه يمتلك حقوق ملكية فكرية مباشرة عليها، ومالك التّكنولوجيا محل التّعاقد قد يكون الشّخص الذي توصل إليها بنفسه في إطار عمل مستقل له – أي في إطار مشروع شخصي في البحث والتّطوير – أو في إطار إبرامه لعقد عمل أو عقد مقاولة، أو قد يكون مؤسسة قائمة على استخدام مجموعة من الباحثين والمطوِّرين والمخترعين، وتمّ التوصل للتّكنولوجيا المراد استغلالها من خلال العمل في مشاريعها الخاصة، فهي المالكة في هذه الحالة لحقوق الاستغلال.

وبغض النّظر عن اختلاف التّسميات: ناقل، حائز، مالك، مورِّد، فإننا سنصطلح على تسميته في موضوع بحثنا بالمُورِّد أو الناقل، لكون كلا التسميتان تحملان صفةً ذات علاقة مباشرة بمحل الالتزام الرئيسي في عقود نقل التّكنولوجيا سواء كان المتعاقد عليها هو مالكها أو حائزها، وهذه الصفة

---

1 – محمود الكيلاني، **الموسوعة التجارية والمصرفية؛ عقود التجارة الدّولية في مجال نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 129.

هي: "النقل"، أو "التوريد" – لا بصفة مستقلة عن محل الالتزام الرئيسي، ولصيقة بالطّرف المتعاقد من حيث وصفه بعلاقته بملكية تلك التّكنولوجيا أو بحيازتها كوصفه بالمالك أو الحائز.

وقد عرّف مشروع تقنين السلوك الدّولي لنقل التّكنولوجيا الطّرف المورّد للتّكنولوجيا في مادته 3/1 بأنه:

"الطّرف الذي ينقل بمقتضى اتفاق الترخيص استخدام تكنولوجيا معينة عن طريق البيع أو بأي طريق آخر، وسواء كانت هذه التّكنولوجيا محل لحق أو لحقوق ملكية أم لا، طالما تم ذلك العمل في الإطار الذي صوَّره مشروع التقنين لنقل التّكنولوجيا" [1].

ثانيا، الطّرف المستورد للتّكنولوجيا:

عرّفت المادة 2/1 من مشروع تقنين السلوك الدّولي لنقل التّكنولوجيا الطّرف المستورد للتّكنولوجيا بأنه:

"صاحب الحق في استعمال أو استغلال تكنولوجيا معينة، وكذلك استعمال أو استغلال الحقوق المتعلقة بهذه التّكنولوجيا" [2].

الفرع الثاني: طبيعة الأطراف في عقود نقل التّكنولوجيا

بالرجوع للفصل 1 من مشروع تقنين السلوك الدّولي لنقل التّكنولوجيا، والذي عرّف فيه الطّرف المتعاقد ب:

"أي شخص سواء كان طبيعيا أو اعتباريا "خاضعا لقانون عام أو خاص" سواء كان فردا أو جماعة مثل هيئات، شركات تجارية، مؤسسات، مشاركات أخرى، أو أي انضمام "اندماج" آخر، سواء أنشأتها أو امتلكتها أو تولت إدارتها الدّول أو هيئات "وكالات حكومية" أو دولية أو أشخاص قانونية

---

1 – سعيد يحي ، **تنظيم نقل المعرفة الفنية**، مرجع سابق، ص67.

2 – محمود الكيلاني، **عقود التجارة الدّولية في مجال نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 128.

أو أفراد حيث يعملون كالدّول، أو المنظمات الإقليمية ومنظمات الأقاليم الفرعية عندما تشارك في صفقات النقل الدّولي للتّكنولوجيا، والتي تعتبر عادة ذات طبيعة تجارية" [1].

نلحظ أن المادة قد حَدّدت الحالات التي تكون عليها طبيعة الأطراف المتعاقدة في نقل التّكنولوجيا الذي يتم على المستوى الدّولي، وهذه الحالات لا تخرج عن حالات طبيعة الأطراف المتعاقدة التي تناولناها عند الحديث عن طبيعة الأطراف المتعاقدة في عقود الأبحاث العلمية، كما أن تلك الحالات التي حدّدناها مسبقا تشمل جميع الفرضيات التي قد تكون عليها طبيعة الأطراف في عقود نقل التّكنولوجيا سواء كان النقل داخليا أو خارجيا، وسواء كان ما بين أشخاص القانون العام أو الخاص، المحليين أو الأجانب.

وما سبق قوله بخصوص صلاحية القانون 04 – 02 المحدّد للقواعد المطبّقة على الممارسات التجارية، ينطبق هنا، مع الإشارة إلى خصوصية حضور الطّرف الأجنبي بقوة فيما يتعلق بعمليات نقل التّكنولوجيا.

[1] – وفاء مزيد فلحوط ، **المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية**، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، 2008، ص 225.

المبحث الثاني: التكييف القانوني لعقود الاستثمار العلمي

يهدف تكييف عقود الاستثمار العلمي إلى إيجاد القانون الواجب التطبيق على المسائل المتنازع فيها بين أطراف العلاقة التّعاقدية، وتبدو مسألة تكييف هذا النوع من العقود في غاية الأهمية في خضم عدم وجود تشريع جزائري مستقلٍ يُنظّم المعاملات التّعاقدية الواردة على البحث العلمي والتّكنولوجيا، خاصة أن القانون 15 – 21 المتضمن القانون التّوجيهي للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي يُركز على تهيئة وتكليف المؤسسات العمومية للقيام بمهام البحث والتّطوير، وما نصّ عليه من إمكانية استثمار المتعاملين الاقتصاديين في البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي، لم يُنظَّم إلى الآن بموجب نصوص تنظيمية خاصة؛ إذ حسبه أنه جاء في سياق الحديث عن التسهيلات والحوافز المالية الممنوحة للمتعاملين الاقتصاديين في مجالي البحث العلمي والتطوير التّكنولوجي، ما يعني عدم إمكانية تطبيق القانون 15 – 21 على العلاقات التّعاقدية محل النزاع.

ولما كانت الأنماط التّعاقدية في الاستثمار العلمي لا تخرج في عمومها عن حالات متشابهة بالنسبة للقانون الواجب التطبيق – سواء كنا أمام عقود الأبحاث العلمية أو أمام عقود نقل التّكنولوجيا – رغم ما يرد فيها من أحكام خاصة تتماشى وخصوصية ما يرد عليه محل كل منها من مضمون، وما تنشئه طبيعتها من التزامات – إذ يتوقف القانون الواجب التطبيق بالدرجة الأولى على طبيعة الأطراف المتعاقدة، وهي الطبيعة التي تَصبِغ العقد بما تصطبغ به هي، فتجعله إما من العقود العامة أو من العقود الخاصة، وإما من العقود الدّاخلية أو من العقود الدّولية، فإن لكل نوع من الأنواع المذكورة إشكالاته الخاصة التي تطرحها مسألة تكييفه، وإن لم تكن هذه الإشكالات بالقدر نفسه من الصعوبة.

وفيما يلي نتناول الحالات الممكنة لتكييف عقود الاستثمار العلمي، والتي نعتمد فيها معيار تقسيم العقد إلى العقد الدّاخلي للاستثمار العلمي (المطلب الأول)، والعقد الدّولي للاستثمار العلمي (المطلب الثاني).

الفصل الثاني: الطّبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي

المطلب الأول: تكييف العقد الدّاخلي لعقود الاستثمار العلمي

يختلف تكييف العقد الدّاخلي للاستثمار العلمي بحسب ما إذا كانت الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها طرفا فيه أم لا، وفيما يلي نتناول كلتا الحالتين:

الفرع الأول: الدّولة طرف في العقد الدّاخلي لعقود الاستثمار العلمي

إن الدّولة في تدخلها لنقل التّكنولوجيا قد تسلك أحد طريقين [1]:

1 – تترك مسألة التّعاقد لمؤسسات القطاع الخاص: وتكتفي في هذه الحالة بتنظيم المسألة قانونيا من حيث تشريع ما يلزم من قواعد لتنظيم عملية النقل، وفرض ما تراه مناسبا من شروط حتى تصّح هذه العملية.

2 – تتدخل بنفسها: وفي هذه الحالة تظهر حكومتها بنفسها كطرف في العقود، ومثالها تعاقدها في مجال نقل التّكنولوجيا خاصة في الصّناعات الحربية و المدنية الثّقيلة، وغيرها من الصّناعات التي تجد أنها الأجدر بإبرامها.

وتدَّخل الدّولة بنفسها لإبرام عقود الاستثمارات العلمية مع مالكي أو حائزي التّكنولوجيا والأبحاث المحليين يضعنا أمام الحالتين التاليتين:

الحالة الأولى: عقود الاستثمار العلمي مبرمة بين الدّولة أو أحد مؤسساتها العامة وإحدى المؤسسات العامة:

في هذه الحالة طرفي العقد الدّاخلي للاستثمار العلمي هما: الدّولة ممثلة في حكومتها أو إحدى مؤسساتها العامة، والطّرف المقابل هو كذلك إحدى المؤسسات العامة التّابعة للدولة.

و لا تثير هذه الحالة أية إشكالات قانونية؛ إذ أن كلا الطّرفين المتعاقدين من أطراف القانون العام، ما يعنى أن القانون الإداري هو الذي سيُطبّق، وأن القضاء الإداري هو الذي سينظر في أية نزاعات من شأنها أن تقوم.

---

1 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 178 – 179.

لكننا نتساءل في هذا السّياق عن مدى إمكانية تطبيق قانون الصّفقات العمومية على عقود الاستثمار العلمي التي تبرمها الدّولة أو أحد مؤسساتها، خاصة أن صفقات الدّراسات والخدمات مضمونين من أصل أربعة مضامين يمكن أن ترد عليها الصّفقات العمومية ؟.

عرّفت المادة 2 من المرسوم الرئاسي رقم 15 – 247 المتعلق بالصّفقات العمومية وتفويضات المرفق العام الصّفقات العمومية ب:

"الصّفقات العمومية عقود مكتوبة في مفهوم التشريع المعمول به، تبرم بمقابل مع متعاملين اقتصاديين وفق الشّروط المنصوص عليها في هذا المرسوم، لتلبية حاجات المصلحة المتعاقدة في مجال الأشغال واللوازم والخدمات والدّراسات".

– ونستثني بدءا صفقات الخدمات من مجال دراستنا؛ ذلك أنه بالرجوع للمادة 29/ الفقرة الأخيرة من المرسوم الرئاسي 15 – 247 نجد أنها تنص على:

"تهدف الصّفقة العمومية للخدمات المبرمة مع متعهد خدمات إلى إنجاز تقديم خدمات، وهي صفقة عمومية تختلف عن صفقات الأشغال أو اللوازم أو الدّراسات".

وبالرجوع للمادة 9/13 من المرسوم الرئاسي السّابق 10 – 236 نجد أن:

"صفقة تقديم الخدمات هي كل صفقة تختلف عن صفقات الأشغال أو اللوازم أو الدّراسات".

– أما صفقات الدّراسات فقد نصّت المادة 10/29 من المرسوم الرئاسي 15 – 247 على أنه:

"تهدف الصّفقة العمومية للدراسات إلى إنجاز خدمات فكرية".

وقد كانت المادة 7/13 من المرسوم الرئاسي 10 – 236 تنص على:

"تهدف صفقة الدّراسات إلى القيام بدراسات نضج، واحتمالا تنفيذ مشاريع أو برامج تجهيزات عمومية لضمان أحسن شروط إنجازها و/أو استغلالها".

وقد حدّد المشرّع على سبيل المثال لا الحصر طبيعة مضمون صفقات الدّراسات، فأورد مثلا في المادة 11/29 من المرسوم الرئاسي 15 – 247:

"تشمل الصفقة العمومية للدراسات، عند إبرام صفقة أشغال لاسيما مهمات المراقبة التّقنية أو الجيوتقنية والإشراف على إنجاز الأشغال ومساعدة صاحب المشروع".

وفي المادة 12/29 على:

"تحتوي الصفقة العمومية للإشراف على الإنجاز، في إطار منشأة أو مشروع حضري أو مناظر طبيعية، تنفيذ المهام التالية:

- دراسات أولية، أو التشخيص، أو الرسم المبدئي.
- دراسات مشاريع تمهيدية موجزة ومفصلة.
- دراسات المشروع.
- دراسات التنفيذ أو عندما يقوم بها المقاول تأشيرتها".

وبالرجوع لما أورده المشرّع عن صفقات الدّراسات بأنها تهدف "لإنجاز خدمات فكرية"، وبالنّظر إلى أن ما حدّده فيها من مضامين جاء على سبيل المثال لا الحصر، وبتتبع المسار الذي يسلُكُه المشرّع في المرحلة الراهنة من خلال الدعم الواضح في القوانين للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي؛ تظهر إمكانية إدخال عقود الأبحاث العلمية والتّطوير التّكنولوجي ضمن صفقات الدّراسات، وبهذا يكون مجال عقود الأبحاث والتّطوير التّكنولوجي محدّدا بمجال الدّراسات بخلاف ما هو عليه الحال في القطاع الاقتصادي إذ تُدمج فيه هذه الأعمال ضمن قطاع الخدمات – كما كان من قبل المرسوم رقم 82 – 145 والمرسوم التنفيذي رقم 91 – 434 يدمجان الدّراسات مع الخدمات في صفقة واحدة [1]، ثمّ استقلت صفقات الدّراسات عن صفقات الخدمات في المرسوم الرئاسي 02 – 250 [1].

1 – المرسوم رقم 82 – 145 المنظم للصفقات التي يبرمها المتعامل العمومي، مؤرخ في 16 جمادى الثانية عام 1402هـ، الموافق ل 10 أفريل سنة 1982، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 15، الصادرة بتاريخ 19 جمادى الثانية عام 1402 هن الموافق ل13 أفريل سنة 1982 م، والمرسوم التنفيذي 91 – 434 المؤرخ في 9 نوفمبر 1991، ص 740، المرسوم التنفيذي رقم 91 – 434 المتضمن تنظيم

أما ما يكون موضوعه نقل تكنولوجيا مادية فبالإمكان إدراجه ضمن صفقات اللوازم، إذ تنص المادة 6/29 – 7 – 8 – 9 على:

"تهدف الصفقة العمومية للوازم إلى اقتناء أو إيجار أو بيع بالإيجار، بخيار أو بدون خيار الشراء من طرف المصلحة المتعاقدة، لعتاد أو مواد، مهما كان شكلها، موجهة لتلبية الحاجات المتصلة بنشاطها لدى مورّد، وإذا أرفق الإيجار بتقديم خدمة، فإن الصفقة العمومية تكون صفقة خدمات.

- إذا كانت أشغال وضع وتنصيب اللوازم مدرجة ضمن الصفقة العمومية ولا تتجاوز مبالغها قيمة هذه اللوازم، فإن الصفقة العمومية تكون صفقة لوازم.
- إذا كان موضوع الصفقة العمومية خدمات ولوازم وكانت قيمة اللوازم تفوق قيمة خدمات، فإن الصفقة العمومية تكون صفقة لوازم.

يمكن أن تشمل الصفقة العمومية للوازم مواد تجهيز منشآت إنتاجية كاملة غير جديدة والتي تكون مدّة عملها مضمونة، أو مجددة بضمان، وتوضح كيفيات تطبيق أحكام هذه الفقرة، عند الحاجة بموجب قرار من الوزير المكلّف بالمالية".

ملاحظة:

لابد من التنويه إلى أن قانون الصّفقات العمومية لا يطبّق حين يتعلق الأمر بالعقود التي نصّت عليها المادة 7 من المرسوم الرئاسي 15 – 247:

"لا تخضع لأحكام هذا الباب العقود الآتية:

الصفقات العمومية، مؤرخ في 2 جمادى الأولى عام 1412 هـ، الموافق ل9 نوفمبر سنة 1991 م، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 57، الصادرة بتاريخ 6 جمادى الأولى 1412 هـ، الموافق ل13 نوفمبر 1991، ص 2211.

1 – المرسوم الرئاسي 02 – 250 مؤرخ في 13 جمادى الأولى عام 1423 هـ الموافق ل 24 يوليو سنة 2002 م، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 52، الصادرة بتاريخ 17 جمادى 1432 هـ، الموافق ل 28 يوليو سنة 2002 م، ص 3.

- المبرمة من طرف الهيئات والإدارات العمومية والمؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري فيما بينها.
- المبرمة مع المؤسسات العمومية المنصوص عليها في المطّة الأخيرة من المادة 6 أعلاه، عندما تزاول هذه المؤسسات نشاطا لا يكون خاضعا للنافسة".
- المتعلقة بالإشراف المنتدب على المشاريع.
- المتعلقة باقتناء أو تأجير أراض أو عقارات.
- المبرمة مع بنك الجزائر.
- المبرمة بموجب إجراءات المنظمات والهيئات الدّولية، أو بموجب الاتفاقات الدّولية، عندما يكون ذلك مطلوبا.
- المتعلقة بخدمات الصلح والتحكيم.
- المبرمة مع محامين بالنسبة لخدمات المساعدة والتمثيل.
- المبرمة مع هيئة وطنية للشراء خاضعة لأحكام هذا الباب، وتتصرف لحساب المصالح المتعاقدة".

ومع الإشارة أيضا إلى أن المؤسسات العمومية الاقتصادية لا تخضع لأحكام قانون الصّفقات العمومية، وهو ما نصّت على ذلك المادة 9 من المرسوم 15 – 247:

"لا تخضع المؤسسات العمومية الاقتصادية لأحكام إبرام الصّفقات العمومية المنصوص عليها في هذا الباب، ومع ذلك يتعين عليها إعداد إجراءات إبرام الصّفقات العمومية حسب خصوصياتها، على أساس مبادئ حرية الاستفادة من الطلب والمساواة في التعامل مع المرشحين وشفافية الإجراءات، والعمل على اعتمادها من طرف هيئاتها الاجتماعية".

إذ أن قانون الصّفقات العمومية يطبّق فقط حسب ما جاء في المادة 6 من المرسوم 15 – 247:

"لا تطبّق أحكام هذا الباب إلا على الصّفقات العمومية محل نفقات:

- الدّولة.

- الجماعات الإقليمية.
- المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري.
- المؤسسات العمومية الخاضعة للتشريع الذي يحكم النشاط التجاري، عندما تكلّف بإنجاز عملية ممولة كليا أو جزئيا، بمساهمة مؤقتة أو نهائية من الدّولة أو من الجماعات الإقليمية".

الحالة الثانية: عقود الاستثمار العلمي مبرمة بين الدّولة وشخص محلي خاص:

في هذه الحالة طرفي العقد الدّاخلي للاستثمار العلمي هما: الدّولة ممثلة في حكومتها أو في إحدى مؤسساتها العامة، والطّرف المقابل هو شخص محلي خاص؛ طبيعي أو معنوي.

وقد ظهر هذا الأسلوب التّعاقدي للدولة بعد الحرب العالمية الثانية؛ حيث استخدمته أمريكا "لتنمية برامج الأبحاث والتنمية"، سعيا لاكتساب "المعرفة الجديدة والتقدم التّكنولوجي" دون أن يتعارض ذلك مع مصالح الهيئات الخاصة من شركات وجامعات ومنظمات [1].

ولما كانت الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها في إبرامها للعقود مع الأشخاص الخاصة تظهر بصورتين؛ إحداهما يكون عليها العقد ذو طبيعة إدارية، والآخر يكون ذو طبيعة خاصة مثله في ذلك مثل جميع العقود الخاصة؛ فإنه علينا أن نفرق بين المسألتين:

المسألة الأولى: العقد الذي تبرمه الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة من العقود الإدارية.

المسألة الثانية: العقد الذي تبرمه الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها من العقود الخاصة.

---

1 - Clearance H . Danhof, **Government Contarcting and Technological Change**. Washington D.C : the brookings Institution , 1968 ; p p 4 – 5 .

نقلا عن: محمود محمد علي صبرة، **إعداد وصياغة العقود الحكومية**، ط4، مكتبة صبرة للتأليف والترجمة، مصر، 2007، ص 34.

المسألة الأول: العقد الذي تبرمه الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة مع شخص خاص من "العقود الإدارية":

لا لبس هنا في أن العقد إداري، ما يعني أن أحكام القانون الإداري هي التي ستطبق عليه، وأنه سيخضع فيما يكون من منازعات للقضاء الإداري.

واعتبار عقود الاستثمار العلمي من العقود الإدارية في هذه الحالة؛ يعني أن الإدارة ستتمتع بجملة من الامتيازات المعروفة بها؛ والتي نذكر منها [1]:

- الانفراد بحق تعديل العقد وشروطه بدعوى المصلحة العامة.
- إلغاء أو إنهاء العقد قبل وقته المحدد متى اقتضت الضرورة.
- توقيع جزاءات على الطّرف المقابل في العقد دون حاجة للرجوع للقضاء؛ متى قصر في تنفيذ التزاماته، حفاظا على مصلحة المرفق العام.

والإدارة في تمتعها بهذه الامتيازات لا تتطلب نصا صريحا في العقد المبرم بينها وبين الطّرف المتعاقد؛ إذ يُخول لها ذلك بمقتضى المصلحة العامة التي تقوم عليها، فلا تكون مضطرة بذلك "للتقيد بمبدأ عدم المساس بالالتزامات التّعاقدية التي تخضع له العقود الخاصة" [2].

مع ملاحظة أنها تخضع للصفقات العمومية فيما اشترطه ذلك قانونا، أي إذا بلغت نفقاتها القيمة المحدّدة بموجب المرسوم الرئاسي 15 – 247.

المسألة الثانية: أن العقد الذي تبرمه الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها مع شخص خاص من "العقود الخاصة":

---

1 – محمد رفعت عبد الوهاب، **النّظرية العامة للقانون الإداري**، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2012، ص 13.

2 – محمد رضا جنيح، **القانون الإداري**، مركز النشر الجامعي، تونس، 2008، ص ص 251 – 252.

وهذا النوع من العقود هو الذي تبرمه الدّولة أو أحد أشخاصها مجردين من وصف السيادة، ويطبّق عليه القانون الخاص، ما يعني أن القضاء العادي هو الذي سيفصل فيه، وسبب ذلك هو أنها ظهرت في صورة شخص خاص أثناء تعاملها مع أشخاص من الخواص.

ولمَّا كانت الدّولة في تعاقدها بشخصها أو عن طريق أحد مؤسساتها العامة تظهر بإحدى الصورتين المذكورتين أعلاه – إما أن تظهر كشخص من أشخاص القانون العام؛ ويُطبَّق على علاقتها التّعاقدية القانون الإداري، أو كشخص من أشخاص القانون الخاص؛ ويُطبَّق على علاقتها التّعاقدية القانون الخاص – فإنه يلزم التّساؤل عن المعايير التي يُحتكم إليها في معرفة طبيعة عقود الاستثمار العلمي التي تبرمها؛ أهي من العقود الإدارية أم من العقود الخاصة ؟.

وقد حدّد بعض الفقه معيارين للتمييز بين العقود التي تبرمها الدّولة أهي من العقود الإدارية أو الخاصة [1]:

- "علاقة العقد بالمرفق العام".
- "تضمين العقد بنودا استثنائية من الغير مألوفة في القانون الخاص".

بينما ميّز آخرون بين المعيارين التاليين [2]:

- "توصيف العقد بنص القانون".
- "المعيار القضائي في تمييز العقود الإدارية".

مُدمِجين المعيارين أعلاه تحت المعيار القضائي؛ ومضيفين لهما عنصرا آخر هو: "أن يكون شخص من أشخاص القانون العام طرفا في العقد".

وإذ كان الحديث عن وجوب أن يكون أحد أطراف العقد من أشخاص القانون العام بديهيا؛ فإن اهتمامنا سينصب على المعيارين التاليين:

---

1 – محمد رضا جنيح، **القانون الإداري**، مركز النشر الجامعي، تونس، 2008، ص ص 238 – 240.

2 – عبد اللّطيف قطيش، **الإدارة العامة من النّظرية إلى التطبيق؛ دراسة مقارنة**، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2013، ص 338.

- تمييز العقد الإداري بنص القانون.
- تدخل القضاء في تمييز العقد الإداري.

1 – معيار تمييز العقد الإداري بنص القانون:

ويظهر التّوصيف القانوني للعقد الذي تبرمه الإدارة في هذه الحالة بطريقة غير مباشرة؛ لا من خلال النّص الصّريح على أن عقدا ما من العقود الإدارية، بل من خلال الإشارة إلى أن القضاء الإداري هو الجهة المختصة بالنّظر في النزاع [1]، وعقود الاستثمار العلمي من العقود التي لم تحظى بأي توصيف قانوني لها؛ لا في إطار القانون الإداري، ولا في إطار القانون الخاص.

2 – معيار التدخل القضائي لتمييز العقد الإداري:

ويتم توصيف القضاء للعقد الذي أبرمته الإدارة بأنه إداري؛ من خلال أمرين:

أ – "**علاقة العقد بالمرفق العام**" [2]: ولمعرفة مدى علاقة العقد المبرم بالمرفق العام لإضفاء الصبغة الإدارية عليه نرجع لأمرين أرساهما القضاء:

- "أن يكون العقد منصبا بصفة كلية أو جزئية على أداء الخدمة العمومية".
- "أن تكون الغاية من التّعاقد تشريك المتعاقد مع الإدارة في تنفيذ المرفق".

ب – "**تضمين العقد بنودا استثنائية من الغير المألوفة في القانون الخاص**" [3]:

وتطرح عبارة "خارجة عن المألوف" إشكالات كثيرة؛ إذ من شأن الحرية التّعاقدية للأفراد أن تدرج بنفسها بنودا خارجة عن المألوف، فما المقصود إذن بهذه العبارة لتُبيِّن مدى اعتبار العقد إداري؟.

---

1 – عبد اللّطيف قطيش، **الإدارة العامة من النّظرية إلى التطبيق؛ دراسة مقارنة**، مرجع سابق، ص 338.

2 – محمد رضا جنيح، **القانون الإداري**، مرجع سابق، ص 238.

3 – محمد رضا جنيح، **القانون الإداري**، مركز النشر الجامعي، تونس، 2008، ص ص 239 – 240.

تصدّى القضاء لتعريف الشرط الغير المألوف بأنه:

"الشرط الذي يمنح أحد الطّرفين حقوقا أو يحمّله التزامات غريبة في طبيعتها عن تلك التي يمكن أن يوافق عليها من يتعاقد في نطاق القانون المدني، كالشّروط التي تخضع المتعاقد لرقابة الإدارة عند التنفيذ" [1].

ويرى البعض أنه لا يمكن وصف عقد بالإداري؛ إلا إذا احتوى على هذه الشّروط الاستثنائية، إذ تعبِّر عن إتباع الإدارة لأسلوب القانون العام، فالإدارة لابد وأن تتمتع بهذه المكنات تغليبا للمصلحة العامة على الفردية [2].

إذن؛ وفي غياب توصيف قانوني لعقود الاستثمار العلمي التي تبرمها الدّولة أو أحد مؤسساتها مع شخص من أشخاص القانون الخاص؛ أمكننا القول أنه:

- إذا كانت هذه العقود قد أبرمت بين المؤسسات العامة كالجامعات أو المعاهد أو مخابر البحث التابعة للدولة مع الأساتذة والباحثين في إطار علاقتهم الوظيفية؛ فلا شك في أن هذه العقود من العقود الإدارية وأن القانون الإداري هو الذي يُطَّبق.
- أما إذا كانت هذه العقود قد أبرمتها المؤسسات العامة مع أشخاص مستقلين عنها وظيفيا بهدف الاستفادة مما لديهم من أبحاث أو تكنولوجيا؛ فإنه من حيث الأصل لا يمكننا معرفة ما إذا كان القانون المختص بالنّظر في النزاعات الناشئة عن العقد هو القانون الخاص أو القانون الإداري؛ إلا بالنّظر لمضامين العقد والشّروط المتفق عليها، بالإضافة إلى مدى علاقته بالمرفق أو المؤسسة التي أَبرمت معه العقد.

---

[1] – محمد رضا جنيح، **القانون الإداري**، مركز النشر الجامعي، تونس، 2008، ص ص 239 – 240.

[2] – محمد فؤاد الحريري، "**مبادئ الصياغة التشريعية**"، مجلة القانونية، العدد4، هيئة التشريع والإفتاء القانوني، مملكة البحرين، 2015، ص ص 272-273.

غير أنه لا يُتصور أن لا تكون هذه العقود من العقود الخاصة؛ بحكم أن الباحث أو الحائز التّكنولوجي في مركز قوة يسمح له هو بإبداء ما يشاء من شروط، ما يعني في المقابل عدم إمكانية فرض الدّولة لشروطها المعتادة في العقود الإدارية.

ومع ذلك فإنه قياسا على فكرة التّرخيص الإجباري التي تضمنها الأمر 03 – 05 المتضمن قانون حقوق المؤلف والحقوق المجاورة؛ في المواد من 33 إلى 40، والأمر 03 – 07 المتضمن قانون براءات الاختراع في المواد من 38 – 50؛ يمكن القول أنه إذا كان من الممكن إجبار المؤلف (الباحث أو غيره من مؤلفي المصنفات الأخرى)، أو المخترع إذا رفضوا التّعاقد على مصنفاتهم المحمية؛ فمن باب أولى يمكن إخضاع الباحث أو الحائز التّكنولوجي الذي دخل العلاقة التّعاقدية طواعية لبعض الشّروط التي تقتضيها المصلحة العامة [1]، وفي هذه الحالة لا شك في أن العقود إدارية، وأن القانون الذي سيطبق هو القانون الإداري.

الفرع الثاني: عقود الاستثمار العلمي مبرمة بين أشخاص القانون الخاص

في هذه الحالة لا علاقة للدولة أو لأحد مؤسساتها بالعقد المبرم، فكلا طرفي العقد من أشخاص القانون الخاص، ما يعني أن طبيعة الأطراف المتعاقدة لن تخرج عن سياق الفرضيات التالية:

---

1 – بالنسبة للمخترع يكفي عدم قيامه باستغلال مصنفه، أو نقص ذلك الاستغلال؛ لطلب أي شخص وفي أي وقت رخصة استغلال من المصلحة المختصة، وقد نصت المادة 38 من الأمر 03 – 07 على:

"يمكن أي شخص في أي وقت، بعد انقضاء أربع سنوات ابتداء من تاريخ إيداع طلب براءة الاختراع أو ثلاث سنوات ابتداء من تاريخ صدور براءة الاختراع، أن يتحصل من المصلحة المختصة على رخصة استغلال بسبب عدم الاختراع أو نقص فيه

لتقدير الأجل المذكور في الفقرة أعلاه، تطبق المصلحة المختصة أقصى الآجال.

لا يمكن منح الرخصة الإجبارية إلا إذا تحققت المصلحة المختصة من عدم الاستغلال أو نقص فيه أو عدم وجود ظروف تبرر ذلك".

- طرفا عقد الاستثمار العلمي هما: شخصان معنويان.
- طرفا عقد الاستثمار العلمي هما: شخصان طبيعيان.
- طرفا عقد الاستثمار العلمي هما: شخص طبيعي وشخص معنوي.

ومن ثمّ فإن أحكام القانون الخاص هي التي تُطبّق، والقضاء العادي هو القضاء المختص بالنّظر في النزاع، لكننا نتساءل بشأن هذه الأحكام؛ أهي أحكام القانون المدني أو التجاري، وبعبارة أدّق هل عقود الاستثمار العلمي في هذه الحالة عقود مدنية أم تجارية **؟.**

وللإجابة على هذا التّساؤل لابد من الرجوع للتّفرقة بين العقود المدنية والتّجارية؛ ليتضح أنه لا يمكن اعتبار عقود الاستثمار العلمي من العقود التجارية؛ إلا إذا كان الاستثمار فيها يتم على وجه المداومة، أي أن المستثمر في البحث العلمي أو التّكنولوجيا هو شخص يتخذه مهنة معتادة له، وهو حكم لا ينطبق على الباحث أو المتوصل للتّكنولوجيا أيا كانت درجة استثماره العلمي؛ لأنه لا يخرج عن إطار الاستغلال الشّخصي لمنتجه الذهني، إلا إذا أفرغ نشاطه في إطار مؤسسة خاصة يشترط القانون قيدها في السّجل التجاري، وهو ما تمّت الإشارة إليه سابقا، وهذه الصفة التجارية تنطبق أيضا على المرّخص له أو المستفيد من استغلال البحث العلمي أو التّكنولوجيا إذا كان مكتسبا لصفة متعامل اقتصادي.

ما يعني أنه ينبغي النّظر في طبيعة العمل المقدّم هل هو مدني أم تجاري، للحكم على طبيعة العقد المدنية أو التجارية.

أما عن أي الأحكام من القانون الخاص هي واجبة التطبيق ؟، فمن الواضح أن أحكام عقد المقاولة أكثر قابلية من غيرها للتطبيق على هذا العقد إذا ما كانت طبيعة العمل بالنسبة للباحث مدنية لا تجارية، وذلك لأسباب عدَّة [1]؛ خاصة أنه كعقد يقبل أن يكون مضمون أداء المقاول فيه إنتاجا

---

1 – راجع نصير صبار لفتة الجبوري، **عقد البحث العلمي**، مرجع سابق، ص ص 82 – 108.

فكريا [1]، وبالأخص أن المشرّع الجزائري قد نص على إمكانية ورود المقاولة على إنتاج ذهني في نص المادة 20 من قانون حقوق المؤلف والحقوق المجاورة؛ والتي جاء فيها:

"إذا تم إبداع مصنف في إطار عقد مقاولة، يتولى الشّخص الذي طلب إنجازه ملكية حقوق المؤلف في إطار الغرض الذي أنجز من أجله، ما لم يكن ثمة شرط مخالف".

ومع ذلك فإن قابلية تطبيق أحكام عقد المقاولة لا تتوافق تماما مع طبيعة المحل في عقود الاستثمار العلمي، إذ أن مجمل ما جاء من أحكام لتنظيم عقد المقاولة في القانون الجزائري جاء منظِّما للأشياء ذات الصّبغة المادية، في حين لم يأتي سوى نص واحد يتعلق بعقد المقاولة الوارد على المنتج الذهني.

وهو ما يتضح جليا بالرجوع للأحكام المنظّمة لها، وبالأخص لتعريف عقد المقاولة الذي أوردته المادة 549 من القانون المدني؛ عقد المقاولة ب:

"المقاولة عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين؛ أن يصنع شيئا، أو أن يؤدي عملا، مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر" [2].

---

1 – ألان بينابنت، **القانون المدني؛ العقود الخاصة المدنية والتجارية**، ترجمة منصور القاضي، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 2004، ص 424.

2 – وعقد المقاولة ليس هو عقد الاستصناع؛ إذ يعرف الأخير بأنه: "عقد يشترى به في الحال شيء مما يصنع صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة، وبثمن محدد"، "ويسمى المشتري فيه مستصنعا والبائع صانع، والشيء محل العقد مستصنعا فيه والعوض ثمنا"، مصطفى أحمد الزرقا، **عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة**، مرجع سابق، ص 213.

المطلب الثاني: تكييف العقد الدّولي للاستثمار العلمي

يُعتمد على معيارين لمعرفة ما إذا كان العقد دوليا إحداهما قانوني والآخر اقتصادي، فأما المعيار الأول فيكون العقد دوليا بمقتضاه إذا كان أحد عناصره أجنبيا: أطراف العقد، مكان الإبرام، مكان التنفيذ،...، وأما المعيار الاقتصادي فلا يُلتفت فيه إلى ما إذا كان عنصر من العناصر الأجنبية موجودا أم لا؛ فيكفي لاعتباره دوليا أن تنتقل السّلع والخدمات بواسطته من دولة إلى أخرى [1].

وأكثر ما يثير الإشكالات القانونية في العقود الدّولية للاستثمار العلمي هم أطراف العقد، خاصة إذا ما كنا أمام عقد مبرم بين الدّولة وشخص من الأشخاص الأجنبية الخاصة – الشركات المتعددة الجنسيات –

الفرع الأول: الدّولة طرف في العقد الدّولي للاستثمار العلمي

الحالة الأولى: عقود الاستثمار العلمي مبرمة بين الدّولة وشخص من أشخاص القانون الدّولي:

وفي هذا النوع من العقود تبرم الدّولة العقد مع شخص من أشخاص القانون الدّولي (دولة، مؤسسة أو شركة أو هيئة تابعة لدولة معينة، أو أي شخص ممن يحمل صفة أشخاص القانون الدّولي) [2].

وتظهر أكثر علاقات الجزائر التّعاقدية مع أشخاص القانون الدّولي في مجال الاستثمارات العلمية؛ من خلال اتفاقات الشراكة أو التعاون التي تبرمها مع دول أو شخصيات دولية في إطار

---

1 – أحمد سامي مرهون المعموري، **الإطار القانوني لعقد استثمار مطار النجف الأشرف الدّولي؛ دراسة قانونية تحليلية**، مجلة الكوفة، كلية القانون، جامعة الكوفة، العدد5، ص ص161، 162.

[2] – أنظر أنواع أشخاص القانون الدولي: طالب رشيد يادكّار، **مبادئ القانون الدّولي العام**، ط1، مؤسسة موكرياني، 2009، ص ص 133 – 143.

التعاون والتنمية العلمية والتّكنولوجية، ومثالها: اتفاقية التعاون في مجال التعليم العالي والبحث العلمي والتّكنولوجيا بين تونس والجزائر [1].

الحالة الثانية: عقود الاستثمار العلمي مبرمة بين الدّولة وشخص أجنبي خاص:

تُطرح مسألة القانون الواجب التّطبيق في هذا النوع من العقود حين تلجأ الدّولة أو أحد أشخاصها للتعاقد مع شخص أجنبي خاص طبيعي أو معنوي – عادة ما يكون شركة متعددة الجنسيات.

و يسمّي البعض العلاقة التّعاقدية بين الدّولة أو أحد مؤسساتها والشّخص الأجنبي ب "العقود الحكومية"، ويعرّفها بأنها عقود:

"تبرم بين الدّولة أو كيان تابع للدولة، وبين مواطن أجنبي أو شخص اعتباري يحمل جنسية أجنبية" [2].

وهناك من يُطلق على هذا النوع من العقود اصطلاح "عقود الدّولة" [3]، والعلاقة التّعاقدية ما بين الدّولة أو أحد مؤسساتها والشّخص الأجنبي يُتصور أن تكون على أحد حالتين:

أولهما: حين تظهر الدّولة كطرف في عقد استثمار أجنبي من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

---

1 – أنظر مثلا: المرسوم الرئاسي رقم 10 – 10 المؤرخ في 25 محرم عام 1431 الموافق ل 11 يناير سنة 2010، المتضمن التصديق على اتفاقية التعاون في مجال التعليم العالي والبحث العلمي والتّكنولوجيا بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقعة بتونس في 6 ذي الحجة عام 1429هـ الموافق ل4 ديسمبر سنة 2008.

2 – أنظر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، **العقود الحكومية**، سلسلة دراسات الأونكتاد بشأن قضايا اتفاقات الاستثمار الدّولية، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2004، ص 3، مع الإشارة إلى أن مسألة الكيان أو الجهاز أو المؤسسة التابعة للدولة من الأمور التي أثارت الكثير من الإشكاليات القانونية، بدءا من طرح استشكال أي المؤسسات التابعة للدولة هي المقصودة ؟ وهو ما ينبثق عنه سؤال آخر مفاده هل الطبيعة القانونية للعقود التي تبرمها هذه المؤسسات مع شخص أجنبي هي الطبيعة ذاتها حين تكون الدّولة طرفا، وهو ما يطرح سؤالا آخر حول ما ينبغي توافره من خصائص في الهيئة المذكورة حتى يحمل العقد الطبيعة ذاتها.

3– أنظر: صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص75.

ثانيهما: حين تظهر الدّولة كطرف في عقد مع طرف أجنبي خاص لا علاقة له بنشاطه الاستثماري المباشر فيها – إن وُجد – فيكون بذلك عقدا مستقلا عن حركة دخول رأس المال الأجنبي للبلد المضيف قصد الاستثمار فيه.

وكلا النوعين من العقود قابل لأن يكون ناقلا للاستثمارات العلمية، غير أن النقل في العقود الأولى، يتم من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلد المضيف، وهي المسألة التي تتم إما بصورة مباشرة من خلال إبرام عقود استثمار أجنبي محلها نقل تكنولوجيا مثلا، وإما بصورة عرضية من خلال نقل التّكنولوجيا نتيجة لإبرام عقود استثمار أجنبي محلها أمور أخرى غير نقل التّكنولوجيا، وما يهم دراستنا بطبيعة الحال هو عقود الاستثمار الأجنبي التي يكون محلها المباشر نمط من أنماط الاستثمارات العلمية.

أما النوع الثاني من العقود فإن صيغته القانونية المباشرة هي عقد نقل تكنولوجيا أو عقد بحث علمي، أي أن الغرض المباشر الذي أبرم لأجله العقد هو نقل التّكنولوجيا، أو استغلال الأبحاث العلمية أو إنجازها بهدف الاستغلال إن لم تكن منجزة بعد.

أولا – عقود الدّولة للاستثمار الأجنبي:

ما تنبغي الإشارة إليه بدءا هو أن عقود الاستثمار الأجنبي ليست مرادفا لعقود الدّولة، فهي إن صحَّ التعبير جزء من كل، وقد عُرِّفت بأنها:

"عقود تبرمها الدّولة مع شخص أجنبي خاص في مجال الاستثمار"، وبوَصف عقود الاستثمار نوع من عقود الدّولة؛ يمكن أن نطلق عليها اصطلاح "عقد الدّولة للاستثمار" [1].

1 – محمد عبد الكريم عدلي، **النّظام القانوني للعقود المبرمة بين الدّول والأشخاص الأجنبية**، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010 – 2011، ص ص 20 – 21، مع الإشارة إلى أن هناك فرق بين عقود الاستثمار الأجنبي وعقود الاستثمار الدّولي، إذ تعرّف الأخيرة بأنها، "عقود يتم إبرامها بين الدّولة أو أحد الأجهزة التابعة لها، وأطراف أجنبية عامة كانت أو خاصة محله إنشاء أو صيانة أو إدارة المرافق العام أو توريد سلع أو خدمات أو تقنية حديثة لأحد هذه المرافق"، إبراهيم محمد القعود، "**الطبيعة القانونية لعقود الاستثمار الدّولية**"، مجلة العلوم القانونية والشرعية، العدد 7، ديسمبر 2015، ص ص 288 – 289.

وقد اختُلف حول الطبيعة القانونية لعقود الاستثمار الأجنبي، وأي القوانين هو واجب التطبيق؟.

خاصة أن هذا النوع من العقود يختلف عن العقود التجارية، إما لتعلقه باعتبارات ذات علاقة بالسياسة العامة للدولة والتي دفعتها لإبرام عقود مع أشخاص أجنبية، وإما لاعتبار ما تنطوي عليه غالبا من موارد كبرى للدولة – مالية كانت أو غير مالية – [1].

فذهب البعض إلى اعتبارها عقودا إدارية، مؤسسا موقفه على أن الدّولة أو أحد مؤسساتها طرفا فيها، وأنه عادة ما يتضمن شروطا غير مألوفة، بالإضافة إلى أنها تتعلق عادة بمرافق عامة في الدّولة [2]، وذهب الآخر إلى اعتبارها عقودا خاصة على اعتبار أن الطّرف الأجنبي الخاص أحد أطرافها [3].

إلا أنه وبالنّظر لكون هذه العقود أداة فعالة في إطار القيام بالسياسات الإنمائية للبلاد، خاصة تلك المتعلقة بالصّناعات الإستراتجية فيها – ما كان محققا للتوازن بين "التوقعات التجارية المشروعة للطرف المستثمر وحق البلد المضيف في مراقبة تطور العلاقة الناشئة عن العقد على نحو يتماشى مع السياسات الوطنية الإنمائية" [4] – فإنها تخضع لتطبيق قوانين الاستثمار للبلد المضيف، أي أنها تخضع في الجزائر للقانون 16 – 09 المتعلق بترقية الاستثمار، إذ نصّت المادة 1 من القانون المذكور على:

"يهدف هذا القانون إلى تحديد النّظام المطبّق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النّشاطات الاقتصادية لإنتاج السّلع والخدمات".

---

1 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، **العقود الحكومية**، مرجع سابق، ص ص 2 – 3.

2 – عالية يونس الدباغ، وسن مقداد، "**عقد الاستثمار**"، مجلة جامعة تكريت للعلوم الإنسانية، العدد 2، المجلد 16، العراق، شباط 2009، ص 369.

3 – أحمد سامي مرهون المعموري، "**الإطار القانوني لعقد استثمار مطار النجف الأشرف الدّولي؛ دراسة قانونية تحليلية**"، العدد 5، مجلة الكوفة للعلوم القانونية والسياسية، العراق، 2010، ص ص 162 – 163.

4 – وفي إطار البحث عن هذا التوازن يقترح مؤتمر الأونكتاد ثلاث خيارات للإطلاع عليها أنظر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، **العقود الحكومية**، المرجع السابق، ص ص 38 – 41.

ونصّت المادة 24 من القانون ذاته على:

"يخضع كل خلاف بين المستثمر الأجنبي والدّولة الجزائرية يتسبب فيه المستثمر، أو يكون بسبب إجراء اتخذته الدّولة الجزائرية في حقه، للجهات القضائية الجزائرية المختصة إقليميا، إلا في حالة وجود اتفاقيات ثنائية أو متعدّدة الأطراف أبرمتها الدّولة الجزائرية تتعلق بالمصالحة والتحكيم، أو في حالة وجود اتفاق مع المستثمر ينص على بند تسوية يسمح للطرفين بالاتفاق على تحكيم خاص".

وهذا يعني أن الجهات القضائية الجزائرية هي المختصة من حيث الأصل بالنّظر في منازعات عقود الاستثمار، غير أنها لا تكون كذلك إذا ما كانت هناك اتفاقات مبرمة بين الجزائر والدّولة التي يحمل الطّرف المستثمر جنسيتها، أو في حالة ما كانت كل من الجزائر وبلد المستثمر طرفا في اتفاقية مشتركة، كاتفاقية واشنطن التي صادقت عليها الجزائر بموجب المرسوم 95 – 346[1]، والتي اعتبرت في مادتها 26 أن التحكيم هو الوسيلة الوحيدة لحل منازعات الاستثمار في الحالة التي لا تشترط فيها الدّول المنضمة لاتفاقية واشنطن استيفاء طرق التسوية الدّاخلية قبل اللجوء للتحكيم:

"موافقة أطراف النزاع على طرحه على التحكيم في نطاق هذه الاتفاقية يعتبر – ما لم ينص على غير ذلك – تخليا عن مباشرة أي طريق آخر للتسوية، ويجوز للدولة المتعاقدة أن تشترط لموافقتها على طرح النّزاع على التحكيم في نطاق هذه الاتّفاقية استيفاء طرق التّسوية الدّاخلية سواء الإدارية أو القضائية".

أما عن متى يكون المركز الدّولي لتسوية المنازعات مختصا بالنّظر في منازعات الاستثمار القائمة بين الدّول ورعايا دول أخرى ؟.

فقد نصّت المادة 1/25 و2 من الاتفاقية المذكورة على ذلك:

---

1 – مرسوم رئاسي رقم: 95 – 346 المؤرخ في 6 جمادى الثانية عام 1416 هـ، الموافق ل 30 أكتوبر سنة 1995، المتضمن المصادقة على اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدّول ورعايا الدّول الأخرى، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 66، الصادرة بتاريخ 12 جمادى الثانية، الموافق عام 1416 هـ، الموافق ل 5 نوفمبر سنة 1995م، ص 24.

" 1 – يمتد اختصاص المركز إلى المنازعات ذات الطابع القانوني التي تنشأ بين دولة متعاقدة وأحد رعايا دولة أخرى متعاقدة، والتي تتصل اتصالا مباشرا بأحد الاستثمارات، بشرط أن يوافق أطراف النزاع كتابة على طرحها على المركز، ومتى أبدى طرفا النزاع موافقتهما المشتركة فإنه لا يجوز لأي منهما أن يسحبها بمفرده.

2 – ويقصد بعبارة أحد رعايا الدّولة المتعاقدة الأخرى ما يأتي:

أ – كل شخص طبيعي يحمل جنسية إحدى الدّول المتعاقدة الأخرى خلاف الدّولة الطّرف في النزاع، في تاريخ إعطاء الأطراف موافقتهم على طرح النّزاع على التوفيق أو التحكيم، وأيضا في تاريخ تسجيل الطّلب طبقا للمادة 28 – 3 أو المادة 36 – 3، مع استبعاد أي شخص كان يحمل في هذا التاريخ أو ذاك جنسية الدّولة المتعاقدة الطّرف في النزاع.

ب – كل شخص معنوي يحمل جنسية إحدى الدّول المتعاقدة الأخرى خلاف الدّولة الطّرف في النزاع، في تاريخ إعطاء الأطراف موافقتهم على طرح النّزاع على التّوفيق أو التحكيم، وأيضا كل شخص معنوي يحمل جنسية الدّول المتعاقدة الطّرف في النزاع في ذات التّاريخ، ويتّفق على اعتباره "أحد رعايا الدّولة المتعاقدة الأخرى" بالنّظر إلى الرقابة التّي تمارس عليه من قبل المصالح الأجنبية".

كما لا تخضع المنازعات بين الجزائر والطّرف المستثمر حتى وإن لم تكن هناك اتفاقيات ثنائية أو متعدّدة الأطراف في "حالة وجود اتفاق مع المستثمر ينص على بند تسوية يسمح للطرفين بالاتفاق على تحكيم خاص"، كما نصّت على ذلك الفقرة الأخيرة من المادة 24 أعلاه.

وهو ما يعني أنه في الحالة التي تقوم فيها خلافات بين الجزائر وبين مستثمر أجنبي لم تبرم دولته أية اتفاقات مع الجزائر، كما لم تنضم كطرف في اتفاقية انضمت إليها الجزائر، فإن الجهات القضائية الجزائرية هي المختصة؛ إلا إذا كان بينهما شرط يقضي بإجراء تحكيم خاص.

وتبعية استفادة العلاقة التّعاقدية من تطبيق قوانين الاستثمار أن الطّرف الأجنبي سيستفيد من الإجراءات والحوافز الممنوحة له، بل وإنه سيستفيد من "مبدأ الثبات التشريعي" الذي أرساه المشرع من خلال قانون الاستثمار لعام 2001 [1]، وأبقت عليه القوانين اللاحقة حيث نصّت المادة 1/35 من القانون 16 – 09 على:

"يحتفظ المستثمر بالحقوق المكتسبة فيما يخص المزايا والحقوق الأخرى التي استفاد منها بموجب التشريعات السابقة لهذا القانون، والتي أنشأت تدابير لتشجيع الاستثمارات.

تبقى الاستثمارات المستفيدة من المزايا المنصوص عليها في القوانين المتعلقة بترقية وتطوير الاستثمار السابقة لهذا القانون، وكذا مجموع النصوص اللاحقة، خاضعة لهذه القوانين إلى غاية انقضاء مدّة هذه المزايا".

ثانيا – عقود الدّولة الخارجة عن نطاق الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

ونقصد بهذا النوع من العقود تلك العقود التي تبرمها الدّولة ممثلة في حكومتها أو مؤسساتها العامة مع شخص أجنبي خاص طبيعي أو معنوي خارج العلاقة التي تحكمها الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ونتساءل هنا عن طبيعة هذه العقود ؟، وعن أي القوانين تخضع لها هذه العلاقة التّعاقدية ؟.

للإجابة عن هذا السؤال طُرِحت تكييفات كثيرة فيما يلي بيانها:

1 – تكييفها بالاتفاقيات الدّولية:

وعلى رأس من يرون أن عقود الدّولة لنقل التّكنولوجيا اتفاقيات؛ هو الفقيه بوكشتيجل، ولهذا الموقف مبررات نوردها فيما يلي [2]:

- أن الاتفاق يبرم في صورة اتفاقية دولية.
- أن الدّولة أو إحدى سلطاتها تظهر كطرف.

---

1 – يوسف مسعودي، **القانون الواجب التطبيق على عقود الاستثمار**، مرجع سابق، ص ص 3 – 4.

2 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 252 – 253.

- أن الاتفاق يلزم الدّولة بتجميد بعض تشريعاتها إلى أن ينتهي التّعاقد.
- أن قضاء التحكيم الدّولي ينظر في ما يظهر من منازعات.

إلا أن صاحب النّظرية بنفسه وضع تحفظات عليها؛ بالقول أنها لا تسري سوى على ما تبرمه الدّولة من اتفاقيات تحقيقا لمصالح عليا، ما يعني أن هذه العقود لا ترقى للاتفاقيات الدّولية إلا إذا كان الشّخص الأجنبي الذي تتعاقد معه الدّولة ذو مركز احتكاري يسمح له بالتفاوض معها و فرض شروطه المقيدة لسلطاتها [1].

في حين رأى آخرون أن سبب اعتباره اتفاقية دولية هو امتلاك المتعاقد الأجنبي لسمة الشّخصية الدّولية [2].

ومن الفقهاء من رأى أن مبرر تدويل هذه العقود ينبع من صفة الدّولية التي تتسم بها، وسمة الثقل التي يطبعها اندماج الدّولة في علاقات دولية خاصة، مما يفرض تطبيق القانون الدّولي، وأن أي تطبيق للنظم القانونية الوطنية على هذا النوع من العقود إقصاء للإطار السياسي الاقتصادي الدّولي المحيط بهذه العلاقات [3].

وقد لاقى هذا التكييف تحفظات كثيرة أبرزها:

- ذهبت محكمة العدل الدّولية في قرارها 1952 إلى اعتبار أنها ليست مختصة بالنّظر في النزاع القائم بين إيران والشركة البريطانية المدّعية، لكون عقد الامتياز المبرم بينهما ليس من قبيل الاتفاقيات الدّولية [4].

---

1 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 254 – 255.

2 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى البلدان النامية**، مرجع سابق، ص 137.

3 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص256.

4 – مرتضى جمعة عاشور، **عقد الاستثمار التّكنولوجي**، مرجع سابق، ص 73.

- أن الشّروط التي وضعها بوكشتيجل لن تقبل بها الدّول النامية إلا في إطار حاجة ماسة للتّكنولوجيا التي يمتلكها المتعاقد الأجنبي ذو المقدرة المالية الكبيرة؛ فضلا عن احتكاره التّكنولوجي [1].
- أن إقرار القانون الدّولي للشخص الطّبيعي ببعض من "الشّخصية الدّولية المحدّدة"؛ كان في إطار "إمكانية محاكمة مجرمي الحرب دوليا"، أو في سياق "حق الشعوب في تقرير مصيرها"، لا في إطار أنشطة الدّولة معهم تجاريا واقتصاديا [2].

3 – تكييفها بالعقود النموذجية أو عقود الإذعان:

ويأتي تأسيس البعض بأن هذه العقود من العقود النّموذجية أو عقود الإذعان؛ من اعتبار أنها "عقود نمطية"، ليس على الدّولة فيها سوى رفضها أو قبولها جملة [3].

ويتحفظ البعض الآخر على وصف هذه العقود بالعقود النّموذجية أو عقود الإذعان؛ مبرّرا ذلك بأن الاختلاف في الأوضاع السّياسية والاقتصادية للدّول ما بين الدّول الصّناعية و الأخرى النّامية يجعل من الصّعب إيجاد مثل هذه النّماذج، وما يوجد من صيغ تعاقدية إنما هو معايير دنيا للتعامل مع الاستثمارات التّكنولوجية التي تبرمها الدّولة أحد مشروعاتها، وما يعتبر عقودا نموذجية ما هو إلا قواعد إرشادية أو توجيهية مجرّدة، كالدّليل القانوني لتحرير العقود الدّولية للتّعاون الصّناعي، أو الدّليل القانوني لتحرير كتابة عقود المجمعات الصّناعية [4]، يُستدل بها في تفسير شروط العقود في المجال الدّولي [5].

---

1 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى البلدان النامية**، مرجع سابق، ص 137.

2 – المرجع نفسه، ص 139.

3 – المرجع نفسه، ص 144.

4 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 266.

5 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى البلدان النامية**، مرجع سابق، ص 144.

أي أنها حسبهم تؤدي غرض العقود النموذجية التي تعرّف ب:

"عقود أعدّتها هيئات مختصة أو اتحادات صناعية، وهي صيغ مكتوبة يتفق عليها تجار سلعة معينة في منطقة جغرافية معينة، ويلتزمون بإرادتهم الحرّة بإتباعها فيما يبرمونه من صفقات تتعلق بهذه السّلعة، وغالبا ما يقوم بوضع هذه الصيغ بعض المنظمات المهنية الدّولية التي تعمل في مجال تجارة معينة، لغرض تسهيل هذه التجارة لأعضائها، وتحرر عادة من نماذج مختلفة يراعى في كل نموذج منها، ظروف تجار السّلعة في منطقة معينة، ويختار المتعاقدان النموذج، الذي يتفق وظروفهم الخاصة" [1].

وتأتي صفة الإذعان التي أُلحقت ببعض العقود من ضعف المنضم فيها، إذ تعبّر عن "ضعف تنبئه وتوقعه وإلمامه" [2]، في حين يتعاقد المُوجب وهو عالم بمحتوى العقد، فهو "من صنع إرادته"، مستمدا ذلك من تمهله في التفكير قبل صياغة شروط العقد التي يتنبأ مسبقا بمراحلها، وسابق تجربته التي تتيح له تصويب تلك الشّروط في كل مرة حتى تتماشى ومصالحه [3].

لكن لا ينبغي أن يفهم من هذا أن المذعن والمكره سواء، فالإكراه يجعل العقد قابلا للإبطال، في حين لا يؤثر الإذعان لشروط العقد على صِّحة الرضا، بمعنى أنه لا يؤثر على شروط صحته وإنما على آثاره لاحقا [4].

ولم يرد في التشريع الجزائري تعريف مباشر لعقود الإذعان، لكن المادة 70 من القانون المدني تشير لفحواه، إذ نصّت على:

---

1 – نغم حنا رؤوف، "**العقود النموذجية للجنة الاقتصادية الأوروبية**"، مجلة جامعة تكريت للعلوم الإنسانية، العدد6، المجلد 14، العراق، حزيران 2007، ص ص 325 – 326.

2 – محفوظ بن حامد لعشب، **عقد الإذعان في القانون المدني الجزائري والمقارن**، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990، ص ص 27– 28.

3 – المرجع نفسه، ص 28.

4 – راجع مواد الإكراه في القانون المدني الجزائري.

"يحصل القبول في عقود الإذعان بمجرد التسليم بشروط مقرّرة يضعها الموجب ولا يقبل مناقشة فيها".

أما فقها فقد عُرِّف بأنه:

"العقد الذي يُعِدُّ فيه الموجب ذو الاحتكار القانوني أو الفعلي، شروطا محددة غير قابلة للتعديل أو المناقشة، ويوجهها إلى الجمهور بصورة دائمة بقصد الانضمام إليه، ويعرض بموجبها سلعة أو خدمة معينة" [1].

والفرق ما بين عقد الإذعان وغيره أن مضمونه مُعدّ مسبقا بإرادة منفردة؛ تنتظر انضمام إرادة أخرى لإحداث فعالية قانونية، فما من مساومة أو حوار مسبق بين الطّرفين أو الغير، و "إرادة القابل تسهم مساهمة فعالة"؛ في "إثبات وصف العقد" وإضفاء "الفعالية القانونية" له [2].

ويرى البعض أن إطلاق وصف عقد على حالة الإذعان إنما هو من قبيل "المبالغة"، فما يحدث ليس إلا "التصاق لإرادة منفردة بإرادة فارضة لشروطها"، ولما كانت الكثير من العقود اليومية بين الأشخاص "لا تفترض حتما المفاوضة و المساومة" فإن من يحدّد ما إذا كان هناك تعسف أو شروط مرهقة مفروضة من خلال عقد الإذعان هو القاضي [3].

وكخلاصة للقول فإنه لا يمكننا اعتبار هذا النوع من العقود عقود إذعان، ففرض بعض الشّروط بسبب المقدرة التّكنولوجية للطرف الحائز للتّكنولوجيا، أو من الدّولة بأن تشترط تطبيق قانونها الدّاخلي أو عدم إخضاع النزاع للتحكيم، لا يكفي للقول بوجود إذعان، فبقية الشّروط محل تفاوض ونقاش ولا يتعدى وصفها "بالشّروط النموذجية ضمن شروط التّعاقد لا يلتزم بها المتعاقد الأجنبي إلا

---

1 – محفوظ بن حامد لعشب، **عقد الإذعان في القانون المدني الجزائري والمقارن**، مرجع سابق، ص31.

2 – المرجع نفسه، ص 27.

3 – مصطفى العوجي، **القانون المدني؛ العقد مع مقدمة في الموجبات المدنية**، ط5، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ج1، 2011، ص 150.

إذا قبل المشارطة العقدية ككل متكامل بعد أن يكون قد قبِل التفاوض على معظم الشّروط الواردة فيها"[1].

لكن في الوقت ذاته لا يمكن الجزم بعدم وجود إذعان، خاصة أن الدّولة لا تمتلك بديلا أمام موّرد يحتكر تكنولوجيا تجعله الطّرف الأقوى والمسيطر في العلاقة [2].

4 – تكييفها على أنها من العقود الإدارية:

وقد وجد هذا الاتجاه صدى له في أحكام قضاء التحكيم الدّولي، نذكر منها: تحكيم سفير، وتحكيم B.C ضد ليبيا، غير أنها انتهت هي الأخرى بعدم اعتباره كذلك [3].

وتضمن هذه العقود لشروط استثنائية كالإعفاء من الضرائب، يضاف له إبرامها بهدف تسيير المرافق العامة؛ هو الذي أدى بالبعض لاعتبارها كذلك [4]، إلا أنه على الرغم من تأييد نسبة كبيرة من الفقه لهذا الحكم إلا أنها لا تلقى لها إجماعا، فالدّولة في تعاملها مع الطّرف الأجنبي وفي إطار تشجيعها للتّكنولوجيا واستقطاب رؤوس الأموال للداخل؛ قد تقبل ببعض الشّروط التقييدية لسياستها التشريعية ما يعني تغييرها لبعض قوانينها وهو مالا يمكن معه وصف العقد بالإداري، وهي الفكرة التي اتبعها DUPUY في الحكم الذي أصدره، ضد ليبيا، حيث استند إلى أنها وقت تعاقدها ارتضت لنفسها أن تكون على قدم المساواة مع الطّرف المتعاقد، ومن ثم فإننا نستثني صفة إدارية العقد [5].

أما صلاح الدين جمال الدين فقد اعتبرها من العقود العامة، والتي تقوم بنظره على عنصرين:

- أن الطّرف الأجنبي يسعى لتجنب مخاطر الخضوع للقانون العام.

---

1 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 269.

2 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى البلدان النامية**، مرجع سابق، ص ص 144 – 145.

3 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 279.

4 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى البلدان النامية**، مرجع سابق، ص 140.

5 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 282 – 283.

- أن التّعاقد مع الدّولة، يستوجب شروطا تحفظ لها بعض امتيازاتها الخاصة.

كخلاصة اختُلف كثيرا على إدارية العقد، انطلاقا من هذا الحكم نستشف وبمفهوم المخالفة، أنه متى أقرت الدّولة وظهر من العقد أنها صاحبة سيادة كان العقد إداريا ومتى أقرت أو ظهر من العقد على أنها على قدم المساواة مع المتعاقد الآخر اعتبر عقدا خاصا، مع التأكيد على أن هذه الإشكاليات تكثر حين نكون أمام طرف تمثله الدّولة، وآخر يمثله شخص خاص؛ معنوي كان أو طبيعي.

4 – أنها من العقود التجارية:

يعرّف العقد التجاري بأنه:

"العقد الذي ينشئ في ذمة أحد المتعاقدين أو كليهما التزاما تجاريا" [1].

إلا أن هذا التعريف منتقد على أساس أن اعتماد هذا المعيار سيُخرِج عقودا كثيرة من نطاق العقود التجارية [2]، ولذلك فإنه لا يوجد في الحقيقة عقود تجارية بهذا المفهوم؛ إذ ما هي إلا عقود مدنية "اندرجت في عداد الأعمال التجارية" [3]، أو بسبب تعلقها بأعمال التاجر إذ الأصل فيما يقوم به أنه ذو علاقة بتجارته ما لم يثبت أنه مدني [4]، على أننا لا ننكر وجود عقود تجارية محضة، كعقود النقل وعقود الوكالات التجارية وغيرها [5].

فهناك فرق في الإنتاج الذهني الذي يستثمر ما توصل إليه فكره، وبين ما يقوم به الشّخص الذي يستثمر الإنتاج الذهني للطرف الأول؛ فعمل الأول ذو طبيعة مدنية ولو ارتبط بمواد وتكاليف

---

1 – إبراهيم سيد أحمد، **العقود والشركات التجارية؛ فقها وقضاء**، ط1، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص 8.

2 – حنان عبد الرؤوف مخلوف، **العقود الدّولية**، كلية الحقوق، جامعة بنها، مصر، 2010، ص 8.

3 – مصطفى كما طه، **النّظرية العامة للقانون التجاري**، مرجع سابق، ص ص 9 – 10.

4 – سميحة القليوبي، **الوسيط في شرح قانون التجارة المصري**، مرجع سابق، ص ص 9 – 10.

5 – أكثم الخولي، **العقود التجارية**، 1958، ص 3، نقلا عن سميحة القليوبي، المرجع نفسه، ص 11.

تطلبها عمله، فالغالب على عمله هو الإنتاج الذهني، والثاني عمله تجاري كما لو كان ناشرا اشترى من الأول حق المؤلف بقصد تحقيق الربح منه [1]، ويعتبر عمل الأول مدنيا سواء تكفل بنفقات طبعه ونشره لوحده، أو عهد بها إلى ناشر [2].

ولقد اعتبرت بعض التشريعات العربية كالتشريع المصري والتشريع الفلسطيني عقد نقل التّكنولوجيا من العقود التجارية، إذ ذكرته صراحة في عداد العقود التجارية في قوانينها التجارية، بل ذهب المشرّع المصري في المادة 72 من قانون التجارة إلى أبعد من ذلك، حيث اعتبر أن الأحكام التي نص عليها تُطبق على كل عقد لنقل تكنولوجيا تسري في مصر سواء كان نقلا داخليا أو خارجيا – تأتي لاحقا التفرقة بين النقل الدّاخلي والنقل الخارجي للتّكنولوجيا – ، بغض النّظر عن جنسية الأطراف.

"تسري أحكام هذا الفصل على كل عقد لنقل تكنولوجيا لاستخدامها في جمهورية مصر العربية سواء أكان هذا النقل دوليا يقع عبر الحدود الإقليمية لمصر أم داخليا، ولا عبرة في الحالتين لجنسية أطراف الاتفاق أو لمحال إقامتهم.

- كما تسري أحكام هذا الفصل على كل اتفاق لنقل التّكنولوجيا يبرم بعقد مستقل أو ضمن عقد آخر".

ولعل مبرّر المشرّع المصري في النص على أحكام عامة تسري على جميع عمليات نقل التّكنولوجيا إلى مصر سواء داخلية أو خارجية، وبغض النّظر عن جنسية الأطراف، وسواء تم النقل بعقد مستقل أو ضمن عقد آخر، هو منع المورد الأجنبي من "التحايل" على أحكامه لو ارتبطت فقط

---

1 – أحمد محرز، **القانون التجاري الجزائري**، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، 1980، ص ص 60 – 61، يُطلق على الإنتاج الذهني عند البعض اصطلاح "الإنتاج الفكري" أو الإبداع الفكري، معرفا إياه "بحق التأليف"، علي كحلون، **الأصل التجاري؛ إشكاليات الأصل التجاري في القانون وفقه وقضاء محكمة التعقيب التونسية**، ط1، مجمع الأطرش للكتاب المختص، تونس، 2014، ص 102، ولا يقصد بحق التأليف هنا ما ينتج عن التأليف من حقوق مالية أو أدبية، وإنما يقصد به عملية التأليف في حد ذاتها.

2 – عمار عمورة، **شرح القانون التجاري الجزائري؛ الأعمال التجارية، التاجر، الشركات التجارية**، د.ط، دار المعرفة، الجزائر، 2010، ص 50.

بالنقل الدّولي؛ إذ قد يلجأ حينها إلى "نقل التّكنولوجيا إلى المشروعات المصرية عن طريق مشروعاته العاملة بالفعل في مصر" [1].

واعتبار عقود الاستثمار العلمي من العقود التجارية يعني أنه إما أن شخصا يحمل صفة تاجر هو الذي قام بها، وهذه الصفة لا تلحق بشخص ما إلا إذا كان مقيدا في السّجل التجاري [2]، أو كان النّشاط الممارس مقيّدا كذلك في السّجل التجاري [3]، وهذا الكلام قد ينطبق على ما تقوم به الدّولة إذا ما أخذنا بعين الاعتبار ما أدرجته اليونيدروا في مبادئها لعقود التجارة الدّولية؛ عن ضرورة توسيع نطاق مفهوم التعامل التجاري ليشمل من مجمل ما ينبغي أن يشمله عقود تقديم الخدمات المهنية والاستثمار وغيرها [4].

وعلى الرغم من كثرة الإشكالات المطروحة حول تكييف هذه العلاقة التّعاقدية التي تجمع بين الدّولة والشّخص الأجنبي الخاص، فقد أجمع كثيرون على أن مثل هذه العلاقة التّعاقدية بين الدّولة

---

1 – مصطفى كمال طه، **النّظرية العامة للقانون التجاري**، مرجع سابق، ص 256.

2 – يعرّف السّجل التجاري بأنه: "عبارة عن سجل يفرد فيه لكل شخص مكتسب لصفة تاجر، سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، وسواء كان الشّخص الطّبيعي له محل تجاري قار أو متنقل، وسواء كان الشّخص المعنوي من الأشخاص التابعة للقانون الخاص أو مؤسسات عامة، أو كانت عبارة عن شركة أو مؤسسة أجنبية مقامة في الجزائر، صفحة تقيد فيها البيانات الخاصة بالتجار، والنشاط التجاري الذي يمارسونه، حيث يتم فيها تشخيص التاجر أو المؤسسة أو الشركة، كما يشخص فيها قطاع النشاط ونصه ورمزه"، نور الدين بن حميدوش، **الإطار القانوني لممارسة الأنشطة التجارية في الجزائر**، أطروحة دكتوراه قانون أعمال، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة، الجزائر، ص 20، ونظّم القيد في السّجل التجاري بموجب المرسوم التنفيذي رقم 97 – 41 مؤرخ في 9 رمضان عام 1417 هـ ، الموافق ل 18 يناير سنة 1997 المتعلق بشروط القيد في السّجل التجاري، الجريدة الرسمية، العدد 5، الصادرة في 10 رمضان عام 1417 هـ، الموافق ل 19 يناير سنة 1997، ص 10، ثمّ أصدر المشرّع القانون رقم 04 – 08 مؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1425 هـ الموافق ل 14 غشت سنة 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 52، الصادرة بتاريخ 2 رجب عام 1425 هـ الموافق ل 18 غشت سنة 2004 م، ص 4، وقد عدّل بموجب القانون رقم 18 – 08 مؤرخ في 25 رمضان عام 1439 هـ الموافق ل 10 يونيو سنة 2018، الجريدة الرسمية، العدد 35، الصادرة بتاريخ 28 رمضان 1439 هـ الموافق ل 13 يونيو سنة 2018 م، ص 4.

3 – المرسوم التنفيذي رقم 97 – 40 مؤرخ في 9 رمضان عام 1417 هـ، الموافق ل18 جانفي 1997، المتعلق بمدونة النّشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيد في السّجل التجاري، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 5، الصادرة بتاريخ 10 رمضان 1417 هـ، الموافق ل 19 جانفي 1997، ص 7.

4 – المعهد الدّولي لتوحيد القانون الخاص (يونيدروا)، **مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدّولية 2004**، د.ن، روما، 2008، ص 2.

والأشخاص الأجنبية الخاصة تخضع لقانون الإرادة، أي أن القانون الواجب التطبيق هو القانون الذي اتفقت عليه الدّولة مع الطّرف الأجنبي الخاص، فما من مانع أن لا يسري هذا المبدأ لمجرد دخول الدّولة بوصفها شخص عام على الطّرف الآخر في العقد [1].

وهي مسألة سبقت إليها المادة 1/42 من اتفاقية واشنطن بالنص الصريح على ذلك:

"تفصل المحكمة في النزاع طبقا للقواعد القانونية التي يقرّها طرفا النزاع، وإذا لم يتفق الطّرفان على مثل هذه المبادئ، فإن المحكمة تطبّق قانون الدّولة المتعاقدة الطّرف في النزاع بما في ذلك القواعد المتعلقة بتنازع القوانين، بالإضافة إلى مبادئ القانون الدّولي المتعلقة بالموضوع".

بل إن الاتفاقية قد ذهبت إلى أبعد من ذلك بالنص في الفقرة الثانية من المادة 42 على:

"ولا يجوز للمحكمة أن ترفض الحكم في النّزاع بحجة عدم وجود نصوص قانونية أو مثل هذه النصوص".

وقد ساير المشرّع الجزائري هذا المسلك في قانون الإجراءات المدنية والإدارية في المادة 1050 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية على ذلك بالنصّ على [2]:

"تفصل محكمة التحكيم في النزاع عملا بقواعد القانون الذي اختاره الأطراف، وفي غياب هذا الاختيار تفصل حسب قواعد القانون والأعراف التي تراها ملائمة".

الفرع الثاني: العقد الدّولي للاستثمار العلمي مبرم بين شخصين أحدهما وطني والآخر أجنبي

في هذه الحالة تبرم عقود الاستثمار العلمي بين طرفين كلاهما من أشخاص القانون الخاص، لكن أحدهما عنصر أجنبي، ما يدخل وصف العقد التجاري الدّولي على عقود الاستثمار العلمي، وما يميّز هذه الحالة هو أن للأطراف المتعاقدة دور كبير في تحديد القانون الواجب التطبيق، فالقانون

---

1 – محمد عبد الكريم عدلي، **النّظام القانوني للعقود المبرمة بين الدّولة والأشخاص الأجنبية**، مرجع سابق، ص 207.

2 – قانون رقم 08 – 09 المؤرخ في 18 صفر عام 1429 هن الموافق ل 25 فبراير سنة 2008م، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرّسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 21، الصادرة بتاريخ 17 ربيع الثاني 1429 هـ، الموافق ل23 أبريل سنة 2008.

الذي اختاره الطّرفان هو القانون الذي سيطبّق، وعادة ما يبرز الطّرفان هذا النوع من الاتفاق في بند بنود الاتفاق.

وأساس إسناد اختيار القانون الواجب التطبيق عند التنازع للأطراف يتأتى من "مبدأ سلطان الإرادة"، الذي يعني في إطار العقد الدّولي – حسب البعض – أن "القانون الذي يحكم الالتزامات يستند إلى إرادة الأطراف المتعاقدة، أي إلى إرادتهم السيادية"، وسيادة الإرادة هنا تظهر لا في التحرر من سلطان القانون، وإنما في إضفاء "صفة قانونية" على العقد من خلال اختيار ذلك القانون [1].

والأساس القانوني لهذا الرأي هو نص المادة 18 من القانون المدني والتي جاء فيها:

"يسري على الالتزامات التّعاقدية القانون المختار بين المتعاقدين إذا كانت له صلة حقيقية للمتعاقدين أو بالعقد.

- وفي حالة عدم إمكان ذلك يطبّق قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة.
- وفي حالة إمكان ذلك، يطبّق قانون محل إبرام العقد.
- غير أنه يسري على العقود المتعلقة بالعقار قانون موقعه".

مع الإشارة إلى أن هذه المادة لا تسري في الحالة التي يكون فيها نص يخالف فحواها، أو معاهدة دولية صادقت عليها الجزائر، وهو ما نصّت عليه المادة 21 من القانون المدني:

"لا تسري أحكام المواد السابقة إلا حيث لا يوجد نص على خلاف ذلك في قانون خاص، أو معاهدة دولية نافذة في الجزائر".

وقد وضعت اليونيدروا قواعد عامة بشأن العقود التجارية الدّولية بشأن تطبيقها عندما يختار الأطراف المتعاقدة إخضاع عقدهم لها، كما يمكن تطبيقها إذا لم يختر المتعاقدان قانونا، وفي حالات أخرى كذلك.

---

1 – خالد شويرب، **القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدّولي**، أطروحة دكتوراه في الملكية الفكرية، قسم الحقوق، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008 – 2009، ص 12.

كما حدّدت اليونيدروا صيغة للراغبين في إخضاع عقودهم لمبادئها بشأن العقود التجارية الدّولية، وهذه الصيغة هي:

"يخضع هذا العقد لمبادئ يونيدروا 2004" [1].

1 – المعهد الدّولي لتوحيد القانون الخاص (يونيدروا)، **مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدّولية 2004**، مرجع سابق، ص 1.

خلاصة الباب الأول

خلاصة الباب الأول:

خلُص البحث في الباب الأول من هذه الأطروحة، والمعنون ب "التّأصيل القانوني لعقود الاستثمار العلمي" إلى النتائج التالية:

1 – نتائج الفصل الأول من البحث:

أ – بالنسبة لتعريف عقود الاستثمار العلمي:

يقصد بعقود الاستثمار العلمي في مفهوم هذه الأطروحة:

"هي عقود تبرم بين شخصين أو أكثر، يقوم بموجبها الطّرف الأول وهو شخص يمتلك أو يحوز مضامين علمية بتمكين الطّرف الثاني من استغلال ما لديه من بحث علمي أو تكنولوجيا، منجزة فعليا أو في طور الإنجاز – لقاء مقابل يتفقان عليه".

ب – بالنسبة لأهمية عقود الاستثمار العلمي:

فرّق البحث بين أهمية عقود الاستثمار العلمي بالنظر للمحل الذي يرد عليه التّعاقد، وهو "الاستثمار العلمي"، وبين أهميتها بوصفها آلية تعاقدية، ففرّق في الأول بين أهمية الاستثمار في الأبحاث العلمية، وأهمية الاستثمار في التّكنولوجيا وذكر من بين ما للاستثمار في البحث العلمي من أهمية:

- أثر البحث العلمي في الكشف عن حقيقة الأشياء.
- تأثير البحث العلمي في صناعة القرارات التنموية.
- أثر البحث العلمي على ربحية المؤسسة.
- أثر البحث العلمي في إنشاء التّكنولوجيا.

وذكر من بين ما للاستثمار في التّكنولوجيا من أهمية:

- أثر التّكنولوجيا في تغيّر طبيعة المجتمع.

- أثر التّكنولوجيا على الصناعة.
- أثر التّكنولوجيا في التوجه الحديث للاقتصاد.

أما بالنسبة لأهمية عقود الاستثمار العلمي بوصفها آلية تعاقدية، فقد أورد البحث في أهميتها ما يلي:

- أنها آلية تعاقدية من شأنها تحقيق المصالح المتبادلة.
- أنها آلية لضمان عدم التعدي على حقوق الأطراف المتعاقدة.
- أنها آلية تعاقدية من شأنها تحقيق الفعالية الاقتصادية.
- أنها آلية تعاقدية من شأنها إكساب مراكز تنافسية في السوق.

ج – بالنسبة لخصائص عقود الاستثمار العلمي:

فرّق البحث بين الخصائص العامة والخصائص المميّزة لعقود الاستثمار العلمي، فذكر من بين الخصائص العامة:

- أنها عقود تتطلب لانعقادها أركان العقد الثلاثة (الرضا، السبب، المحل).
- أنها من العقود الشّكلية.
- أنها من العقود الملزمة للجانبين.
- أنه من العقود الغير مسماة.
- أنها عقود غير محدّدة المدة.
- أنها من عقود المعاوضة.

وأما الخصائص المميزة فذكر أهمّها وقد تمثلت في:

– أنها من العقود التنموية.
– أنها عقود تنصب على محل ذو طبيعة خاصة.

د – بالنسبة لانعقاد عقود الاستثمار العلمي:

تمر عقود الاستثمار العلمي بنوعيها عقود الأبحاث العلمية أو عقود نقل التّكنولوجيا بمرحلتين في تكوين العقد:

أولهما، مرحلة ما قبل التّعاقد:

وتعد مرحلة ما قبل التّعاقد مرحلة في غاية الأهمية في هذا النوع من العقود، وهي تمر كذلك بمرحلتين:

- مرحلة ما قبل المفاوضات: وفيها يحدّد الطّرف الراغب في التّعاقد على البحث العلمي أو التّكنولوجيا التي يحوزها الطّرف الآخر، أي نوع من الأبحاث أو التّكنولوجيا التي يرغب في التّعاقد عليها.
- مرحلة المفاوضات: وتأتي بعد تحديد الطّرف الراغب في التّعاقد على البحث العلمي أو التّكنولوجيا التي يحوزها الطّرف الآخر لما يريده منها، وفيها يتناقش الطّرفان ويتحاوران على الكثير من المسائل والتّفاصيل المتعلقة بمحل العقد، شروط الانعقاد، كيفية التّنفيذ، وغيرها من المسائل.

ثانيهما، مرحلة قيام العقد:

وفي هذه المرحلة تطابق إرادتي الطّرفين المتعاقدين على المحل المتفق عليه، وينبغي أن تتم وفقا لأركان العقد وشروطه المطلوبة قانونا، وإلا كانت باطلة أو قابلة للإبطال، وأهم جزئية في تكوين العقد هي "المحل"؛ لكثرة ما يثيره من إشكالات بسبب تشابه المحال الذي قد يؤدي إلى الاختلاط بينها، خاصة بالنسبة لطالب التّكنولوجيا أو البحث العلمي المبتدئ أو الذي لا يمتلك خبرة التّعامل المسبق في هذا المجال، ولذلك تحبذ الاستعانة بالخبراء والمختصين في المجال في فترة المفاوضات على المحل؛ حتى يستبين المُقبل على استثمار

ما لدى الغير من بحث علمي أو تكنولوجيا كافة التّفاصيل المتعلقة بالمحل والتي قد يخفيها عليه حائز البحث العلمي أو التّكنولوجيا.

2 – نتائج الفصل الثاني من البحث:

أ – بالنسبة للطّبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي:

تتحدّد الطّبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي بطلب بيان أطراف العلاقة التّعاقدية فيها من جهة، وبطلب تكييفها القانوني من جهة ثانية:

فأما عن بيان أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود الاستثمار العلمي؛ فإنه لا يتضح إلا ببيان صفة وطبيعة كل طرف من الأطراف المتعاقدة، وذلك في كلا العقدين: عقود الأبحاث العلمية، وعقود نقل التّكنولوجيا.

- بالنسبة لصفة أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود الأبحاث العلمية:

يوصف أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود الأبحاث العلمية بأنهما باحث ومستفيد، فأما الباحث فهو الطّرف الذي يحوز بحثا علميا جاهزا يوّد استثماره بالتّعاقد عليه مع المستفيد، وأما المستفيد فهو الطّرف الراغب في استثمار ما يحوزه الباحث من بحث علمي، أو ما يتفقان عليه من بحث علمي مستقبلي، وبهذا المفهوم كلاهما يعتبر مستثمرا علميا، ذلك أن أحدهما يستثمر فيما لديه والآخر يستثمر فيما لدى الآخر وفقا لما أتاحه القانون.

- بالنسبة لطبيعة الأطراف المتعاقدة في عقود الأبحاث العلمية؛ فهي لا تخرج عن السّياق التّالي:
- عقود أبحاث علمية مبرمة من الدّولة أو إحدى المؤسسات التابعة؛ مع إحدى المؤسسات التابعة لها، أو الأشخاص الخاصة – أجنبية أو محلية – طبيعية أو معنوية.

- عقود أبحاث علمية مبرمة بين الأشخاص الخاصة؛ محليين أو أجانب، طبيعيين أو معنويين.

- بالنسبة لصفة أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود نقل التّكنولوجيا:

يوصف أطراف العلاقة التّعاقدية في عقود نقل التّكنولوجيا بأن أحدهما ناقل أو موّرد للتّكنولوجيا؛ بحكم أنه من يحوزها أو يملكها، وبناءا على ذلك فهو الشخص المؤهل قانونا بنقلها أو بتوريدها، وآخر مستفيد أو مستورد؛ وهو الطّرف الذي يستفيد مما ينقله له الطّرف الموّرد من تكنولوجيا، ووفقا لهذا المفهوم كليهما مستثمر فالأول يستثمر فيما يحوز أو يمتلك من تكنولوجيا، والآخر يستثمر فيما يحوزه أو يمتلكه الطّرف الأول من تكنولوجيا، على الوجه المسموح به قانونا.

وأما عن طبيعة الأطراف المتعاقدة في عقود نقل التّكنولوجيا؛ فهي لا تخرج عن السّياق المذكور أعلاه في عقود الأبحاث العلمية.

ب – بالنسبة للتّكييف القانوني لعقود الاستثمار العلمي:

فرّق البحث فيما إذا كان عقد الاستثمار العلمي محل التّكييف داخلي أو دولي، مرتكزا في ذلك على معيار طبيعة الطّرف المتعاقد، وقد تناول في هذا السّياق جميع الفرضيات التي يمكن طرحها:

- بالنسبة للعقد الداخلي للاستثمار العلمي:

هناك فرق بين ما إذا كانت الدّولة طرفا في العقد الداخلي للاستثمار العلمي، أو أنه أبرم بين خواص:

- الدّولة كطرف في العقد الداخلي للاستثمار العلمي:

هنا لابد أن نفرق بين مسألتين؛ أولهما أن الدّولة أو أحد المؤسسات التابعة لها قد أبرمت العقد مع أحد المؤسسات التابعة لها، أو مع أحد الخواص المحليين، ففي الحالة الأولى؛ أي إذا ما أبرمت الدّولة أو أحد مؤسساتها عقد الاستثمار العلمي مع أحد المؤسسات التابعة لها؛ فإن القانون الإداري هو الذي يطبّق، ومن ثمّ فإن القضاء الإداري هو القضاء

المختص بالنّظر في الأحكام، أما إذا كانت الدّولة قد أبرمت عقد الاستثمار العلمي مع أحد الخواص المحليين؛ فإننا ننظر لمضمون العقد ومدى علاقته بالمرفق العام، وما احتواه من شروط استثنائية لمعرفة ما إذا كان القانون الإداري هو الذي يطبّق، أم أننا نطبّق القانون الخاص، مثله في ذلك مثل أي نوع من العقود الخاصة، غير أن البحث خلُص إلى أنه لا يُتصور – من حيث الأصل – في مثل هذا النوع من العقود أن يطبّق القانون الإداري، نظرا لمضمون ما يقدّمه الحائز أو المالك للبحث العلمي أو للتّكنولوجيا.

مع الإشارة إلى أنه حين تكون الدّولة طرفا في عقود الاستثمار العلمي لابد من مراعاة أحكام الصفقات العمومية، حين تتطلب المسالة إبرام العقود في شكل صفقات، ووفقا لما نصّ عليه القانون.

- عقد الاستثمار العلمي مبرم بين خواص محليين:

في هذه الحالة لا وجود للدولة، ومن ثمّ فإن القانون الذي يطبّق هو القانون الخاص، فإذا ما كان هذا الشخص الخاص مؤسسة أي شخصا معنويا يستثمر على وجه المرابحة في هذا النوع من العقود فإننا نطبق أحكام القانون التجاري؛ وإذا ما كان هذا الشخص مؤسسة أو شخصا طبيعيا يستثمر إنتاجه الذهني بعيدا عن فكرة المضاربة التي يعرف بها المجال التجاري؛ فإن ما يطبّق هو القانون المدني.

- بالنسبة للعقد الدولي للاستثمار العلمي:

نفرّق في هذه الحالة كذلك بين ما إذا كانت الدّولة أو أحد مؤسساتها طرفا في العلاقة التّعاقدية أم لا:

- الدّولة كطرف في العقد الدولي للاستثمار العلمي:

نفرّق بين مسألتين:

- أن الدّولة في علاقة تعاقدية مع شخص من أشخاص القانون الدولي: وفي هذه الحال تظهر هذه العلاقة في شكل اتفاقية.
- أن الدّولة في علاقة تعاقدية مع شخص أجنبي من أشخاص القانون الخاص: وهذه حالة كثرت بشأنها التّكييفات، خاصة أن أكثر العقود التي تبرمها الدول تتم مع الشركات المتعددة الجنسيات – وهي شركات معروفة بالهيمنة العلمية والتكنولوجية – لكن مع تكييفها بأنها ليست من أشخاص القانون الدولي فلا يمكن أن نطبّق عليها أحكام القانون الدولي، ومع ما تفرضه من شروط فإنه لا يمكن للدولة أن تظهر في صورة صاحبة السيادة التي تفرض شروطها، ومن ثمّ فإنها تتعاقد في هذه الحالة كأنها شخص عادي، يتفاوض، ويتعاقد مثله مثل غيره، ومن ثمّ فإن ما يطبّق عليها هو أحكام العقد التجاري الدولي.

- العقد الدّولي للاستثمار العلمي مبرم بين أشخاص محليين و أجانب:

في هذه الحالة العقد مبرم بين أشخاص من الخواص لكن أحدهم محلي أو وطني، والآخر أجنبي، ولا تخرج طبيعة أطراف العقد الدولي للاستثمار العلمي في هذه الحالة عن الفرضيات التالية:

- شخص خاص معنوي وطني مع شخص خاص معنوي أجنبي.
- شخص خاص معنوي وطني مع شخص خاص طبيعي أجنبي.
- شخص خاص طبيعي وطني مع شخص خاص معنوي أجنبي.
- شخص خاص طبيعي وطني مع شخص خاص طبيعي أجنبي.

والقانون الواجب التطبيق في هذه الحالة هو القانون الذي اتفق عليه طرفي العقد.

الباب الثاني:

تطبيق عقود الاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري

يبحث هذا الباب من الأطروحة جزئية تطبيق عقود الاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري، وهي جزئية تتناول من جهةٍ النّماذج أو الأنماط التّعاقدية للاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري (الفصل الأول)، ومن جهة ثانية بحث الإشكاليات التي تعترض سبيل التّطبيق الفعال لهذا النوع من العقود (الفصل الثاني):

- ✓ الفصل الأول: الأنماط التّعاقدية للاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري
  - ✓ المبحث الأول: عقود الأبحاث العلمية
  - ✓ المبحث الثاني: عقود نقل التّكنولوجيا
- ✓ الفصل الثاني: إشكالات التّطبيق الفعال لعقود الاستثمار العلمي في الجزائر
  - ✓ المبحث الأول: إشكالات ذات علاقة بالبيئة الاستثمارية
  - ✓ المبحث الثاني: إشكالات ذات علاقة بأطراف العلاقة التّعاقدية

الفصل الأول:

الأنماط التّعاقدية للاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري

لما كانت العقود التي نراها ضمن "نظام تعاملي" لا تتولد في القانون دفعة واحدة؛ إنما تنشأ تدريجيا على التوالي وتتطور أحكامها الفرعية بحسب حاجة الناس إليها [1]، فقد ظهرت عقود الاستثمار العلمي تلبية لهذه الحاجة، وهي لا تزال طور طلب أحكام قانونية خاصة بها تتواءم وطبيعتها المستحدثة التي تكشف كل يوم عن مسألة جديدة، إذ لم تحظى بعد؛ لا بالنص عليها ضمن مجالات الاستثمار في قانون الاستثمار الجزائري، ولا ضمن أية قوانين أخرى، كالقانون المدني، أو القانون التّجاري، أو غيرها.

وإن كانت هذه التسمية "عقود الاستثمار العلمي"، مجرّد صيغة اصطلاحية ارتأينا إطلاقها على مجموعة من الصيغ التّعاقدية التي تتشابه إلى حد كبير في الطبيعة الخاصة لمحلها، والتي يعكس أحدها الشق النظري للعلم – الأبحاث العلمية – ويعكس الآخر شقه التطبيقي – التّكنولوجيا – فإن المشرّع الجزائري فضلا عن عدم تطرّقه لها كصيغة في المجمل؛ فإنه لم يتطرّق ولو بصفة جزئية لتنظيم أحكام أي نمط من أنماطها، فلا نجد من بين نصوص التشريع الجزائري نصوصا خاصة بالتّعاقد على البحث العلمي، أو نصوصا خاصة بالتّعاقد على التّكنولوجيا.

وقد يُلحظ أن تقسيمنا لأنماط التّعاقد على الاستثمار العلمي كان على النحو التالي:

- عقود الأبحاث العلمية.
- عقود نقل التّكنولوجيا.

بدل تقسيمها إلى:

- عقود الأبحاث العلمية.
- عقود التّكنولوجيا.

---

1 – مصطفى أحمد الزرقا، **عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة**، العدد12، سلسلة محاضرات العلماء البارزين، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، 1420هـ، ص12.

ومبرّر ذلك أن دراستنا التطبيقية في التشريع الجزائري؛ والصفة الغالبة من التعاملات التّعاقدية المرتبطة بالتّكنولوجيا في الجزائر محلها نقل التّكنولوجيا، على الرغم من أن المفترض في هذه التعاملات أن ترد على كل ما يخص التّكنولوجيا من إنجاز، أو تطوير، أو نقل، غير أنه معلوم أن الجزائر كغيرها من البلدان النّامية التي لا تُنتِج التّكنولوجيا، كما لا تُطوّرها عادةً، ومن ثمّ فما نطلق عليه في الحقيقة وصف استثمار في التّكنولوجيا – بالمعنى السابق الذكر: إنتاج وتطوير، بالإضافة للنقل – هو في الحقيقة لا يتم إلا من خلال قناة واحدة وهي النّقل [1].

وقد اعتمدنا في هذا الفصل التقسيم التالي:

✓ المبحث الأول: عقود الأبحاث العلمية

- ✓ المطلب الأول: مفهوم عقود الأبحاث العلمية.
- ✓ المطلب الثاني: صور عقود الأبحاث العلمية.

✓ المبحث الثاني: عقود نقل التّكنولوجيا

- ✓ المطلب الأول: مفهوم عقود نقل التّكنولوجيا.
- ✓ المطلب الثاني: صور عقود نقل التّكنولوجيا.

[1] – **ملاحظة**:

مع الإشارة أخيرا إلى أن هناك من يرى بأن كلمة نقل التّكنولوجيا كلمة واسعة تشمل: "نشر التّكنولوجيات، والتعاون التكنولوجي عبر البلدان وداخلها، وهي تغطي عمليات نقل التّكنولوجيا بين البلدان المتقدمة والبلدان النّامية، وتلك السائرة في طريق التحول لاقتصاد السوق، وتتضمن كذلك عملية التعلم اللازمة لفهم التّكنولوجيا وسبيل الانتفاع بها ومحاكاتها بما في ذلك القدرة على اختيار التّكنولوجيات الملائمة وتكييفها مع الأوضاع المحلية، ودمجها مع التّكنولوجيات المحلية"، صندوق البيئة العالمية، "**نقل التّكنولوجيات السليمة بيئيا؛ تجارب صندوق البيئة العالمية**"، أمريكا، أكتوبر 2008.ص 6، ونشر التّكنولوجيا من المصطلحات الرائجة في التعاملات التّكنولوجية، ويقصد به ما يأتي من استيعابٍ أو فائدة على البلد المضيف لتكنولوجيا معينة نقلت إليه، وهو ما يؤدي لانسياب ذلك الاستيعاب لكامل اقتصادها، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، اللّجنة المعنية بالتّنمية والملكية الفكرية، "**وثيقة لمشروع الملكية الفكرية ونقل التّكنولوجيا؛ التحديات المشتركة وبناء الحلول**"، الدورة الثامنة، جنيف، 14 – 18 نوفمبر 2011، ص 2.

المبحث الأول: عقود الأبحاث العلمية

يعد البحث العلمي أيا كانت طبيعته – نظريا أو تطبيقيا – المصدر الأهم للإنتاج في العالم، ليس فحسب؛ إذ يتجاوز ذلك لتشمل مُخرجاته أغلب مجالات التّنمية والتّطوير، وتعد عقود الأبحاث العلمية الوسيلة المثلى لاستثمار كل تلك الأبحاث، وهو ما يظهر من خلال أمرين:

- تفعيل عملية الاستثمار تلك.
- الحماية القانونية التي تكفلها النصوص القانونية للمتعاملين في هذا المجال.

فأما التفعيل فيظهر في الصبغة القانونية لعقود الأبحاث العلمية؛ والتي تسمح بتلاقي إرادتي طرفيه في بيئة عمليةٍ شروط وتفاصيل الاتفاق فيها واضحة الحدود – إلى حد ما – خاصة فيما يتعلق بمحل التّعاقد.

وأما الحماية فتظهر في أن استثمار الأبحاث العلمية عبر الطريق التّعاقدي؛ من شأنه منح ضمانات تكفل للمتعاقدين عدم المساس بحقوقهم، خاصة بالنسبة لحائزي البحث العلمي، والذي يشكل أي تداول لمضمونه خارج الإطار القانوني المسموح به تعدّيا على حقوق الملكية الفكرية.

ومطلب البحث في جزئية عقود الأبحاث العلمية؛ التدرج من مفهومها إلى بيان مختلف أنواعها، و هو ما يمكن استيضاحه من خلال الثنائية التالية:

- مفهوم عقود الأبحاث العلمية (المطلب الأول).
- صور عقود الأبحاث العلمية (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم عقود الأبحاث العلمية

عقود الأبحاث العلمية ليست من العقود المسمّاة التي خصَّها المشرّع الجزائري بِاسم، أو ميَّزها بأحكام مستقلة في التشريع المعمول به، ولا هي بالعقود التي تحظى بإقبال مُلفِتٍ على البحث فيها، ولعلّ مبرر ذلك أنها ليست من العقود المنتشرة بين الناس، كالبيع والمقاولة وغيرهما، ولا بالعقود التي حازت على اهتمام خاص من المشرع للالتفات لقيمتها العملية، ولذلك فإننا لا نكاد نجد لها تعريفات إلا في نطاق جد ضيّق، وذلك إما في إطار الحديث عنها في سياق تناول عقود نقل التّكنولوجيا، أو عند الحديث عنها كعقد مستقل منظّم بموجب أحكام القانون المدني وقانون حقوق المؤلف والحقوق المجاورة.

الفرع الأول: تعريف عقود الأبحاث العلمية

أولا، نماذج من التعريفات المقدّمة لعقود الأبحاث العلمية

عرّف عقد البحث العلمي بأنه:

"عقد ينظّم عملية نقل وحماية المعرفة العلمية؛ إذ تطلب مؤسسة من شخص ما القيام ببعض الأبحاث لمصلحتها، والاحتفاظ بالنتائج التي توصل إليها حصريا لمصلحة المؤسّسة" [1].

ويلحظ على هذا التعريف أمرين:

الأمر الأول: أن تعريف عقد البحث العلمي بالعقد المنظّم لنقل وحماية المعرفة العلمية؛ يثير إشكالين:

أولهما: أنه ليست جميع البحوث العلمية تتضمن معارف علمية، فقد تتضمن معطيات أو بيانات كالبحوث الإحصائية.

---

1 – سيبيل سمير جلول، **المعرفة العملية؛ دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية**، مرجع سابق، ص 384 .

ثانيهما: أن فكرة الحماية التي تحدّث عنها التعريف المقدّم لا ينظّمها العقد بل يكفلها، إذ لا تشكّل بنوده حماية في حد ذاتها؛ فحسبها أن تؤمن لطالب البحث استغلاله دون تعدٍ منه على حقوق الملكية الفكرية للباحث، أما تنظيم الحماية فهو من شأن قانون حقوق المؤلف والحقوق المجاورة.

الأمر الثاني: أنه حصر تعريف عقد البحث العلمي في نطاق البحث العلمي المؤسسي، وهو ما تدّل عليه عبارة: "إذ تطلب مؤسسة من شخص ما القيام ببعض الأبحاث لمصلحتها"، في حين أن عقود الأبحاث العلمية لا تشترط قيامها في شكل مؤسسي، فقد تبرم بين أشخاص طبيعيين أو معنويين.

كما عرّف عقد البحث العلمي بأنه:

"اتفاق يتعهد بموجبه المورّد بالقيام بدراسات ذات طبيعة عقلية، وإجراء تجارب عملية؛ ذات صلة بمهاراته" [1] .

ويلحظ على هذا التعريف أمور ثلاث:

الأمر الأول: وصف التعريف المقدَّم الباحث بالمورّد، والمورّد عادة صفة تطلق على من يقدّم سلعة أو منتوجا جاهزا، وقد تصِّح هذه الصفة في الحالة التي يقدّم فيها الباحث بحثا جاهزا لاستثماره؛ لكنها لا تصِّح إذا ما كان المطلوب من الباحث إنجاز بحث علمي؛ كما أورد التعريف "القيام بدراسات ذات طبيعة عقلية، وإجراء تجارب عملية".

الأمر الثاني: وَصَف التعريف المحل الذي يرد عليه عقد البحث العلمي بالدراسات ذات الطبيعة العقلية، ولم يُحدد المقصود بالطبيعة العقلية للدراسات في هذا الاستعمال، ما يدعونا للتساؤل عن سبب هذا الوصف، فهل هو يدعونا بذلك لتمييزها مثلا عن الدراسات الاجتماعية والنفسية ؟ وإن كان كذلك؛ ألا تعتمد جميع تلك الدراسات على التفكيك والتركيب والتفكير والتحليل !، ومن ثمَّ أليست

---

1 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النّامية**، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، 2008، ص 498، نقلا عن أنس السيد عطية سليمان، **الضمانات القانونية لنقل التّكنولوجيا إلى الدّول النّامية والمشروعات التابعة لها؛ دراسة في الإطار القانوني للنظام التكنولوجي السائد**، د.ط، دار النهضة العربية، مصر، 1996، ص 344 .

دراسات عقلية ؟ أم هو يقصد تمييزها عن الأعمال الجسدية؛ وإن كانت كذلك فما دلالة كلمة دراسات هنا، والتي لا يمكن أن ترد إلا على أمور تطلب إعمال العقل.

الأمر الثالث: حدّد التعريف محل التزام الباحث بإجراء تجارب عملية، وبهذا فقد حصر التّعاقد في نطاق البحوث التجريبية، في حين أن التّعاقد مفتوح أمام جميع البحوث أيا كان نوعها.

وقد عرّف كذلك عقد البحث العلمي ب:

"صورة من صور نقل المعلومات؛ من الشّخص صاحب التخصّص إلى الشّخص المستعلم عن هذه المعلومات، لغاية يبتغيها من وراء هذه المعلومات" [1].

ويلحظ على هذا التعريف كذلك أمور ثلاث:

الأمر الأول: سبق وتناولنا أن مضمون البحوث العلمية لا ينحصر في المعلومات فحسب، أو في المعارف فحسب، فقد يكون مزيجا بين هذا وذاك، كما قد يكون مزيجا بين بيانات ومعطيات، ومن ثم فالمعلومات لا تشكّل سوى جزءا من البحث العلمي.

الأمر الثاني: – وهو كذلك أمر سبق ذكره – النّقل صفة تطلق على ما هو موجود، إذ لا ينقل من مكان لآخر أو من شخص لشخص آخر إلا ما هو موجود، وفي استخدام مصطلح النّقل في هذا التعريف دلالة على جاهزية البحث العلمي؛ في حين قد يكون محل الاتفاق في عقود الأبحاث العلمية بحثا يُراد إيجاده.

الأمر الثالث: إشارته للغاية من وراء إبرام عقد البحث العلمي؛ دون تحديد طبيعة هذه الغاية، مع أنها ذات صفة مميزة؛ تشترك فيها أغلبية عقود الأبحاث العلمية، فما من عقد يبرم منها إلا وكان الهدف من وراءه تحقيق تنمية، أو تطوير، أو إنتاج، أو زيادة فيهما.

يضاف إلى ذلك أن كلا التعريفين السابقين تجاهلا مسألة المقابل، على الرغم من أن الأصل في عقود الأبحاث العلمية هو المقابل، فهي من عقود المعاوضة.

---

1 – نصير صبار لفتة الجبوري، **عقد البحث العلمي**، مرجع سابق، ص 19 .

ثانيا: التعريف الإجرائي لعقد البحث العلمي

سبق وأن اعتمدنا في دراستنا بمرحلة الماجستير التعريف التالي لعقد البحث العلمي:

"هو عقد يتعهد بموجبه الباحث، بأن يقوم ببحث علمي في مجال من المجالات المتخَصِّصِ فيها، لفائدة آخر يسمى المستفيد، قصد استغلاله في تحقيق مصلحة يبتغيها، لقاء مقابل يتفقان على تحديد مضمونه" [1].

غير أننا أعدنا النظر في التعريف المذكور ليصبح على النحو التالي:

"اتفاق بين شخصين أحدهما باحث والآخر مستفيد، يتعهد بموجبه الباحث بالقيام ببحث علمي ذو طبيعة محدّدة ووفقا لشروط واضحة، أو بتسليمه إذا كان معدّا مسبقا، لقاء مقابل يدفعه له المستفيد، والذي يسعى لاستثمار البحث محل التّعاقد في مصلحة عامة أو خاصة دفعته لإبرام العقد".

ومبرّرات اعتمادنا التعريف الجديد ما يلي:

- أن القول بأن محل الاتفاق بين الباحث والمستفيد هو **بحث علمي ذو طبيعة محدّدة وشروط واضحة** أصّح بالنظر إلى أن الأبحاث العلمية تتنوع وتختلف بحسب طبيعتها ومضمونها – كما سيأتي التفصيل في ذلك – ما قد يؤدي للالتباس في بعض مسائلها إن لم يحدّد المتعاقدان المراد من التّعاقد بوضوح.

- أن في استخدام مصطلح **استثمار** المستفيد للبحث – بدلا من مصطلح: استخدام أو استعمال أو استغلال – دلالة عن سعة نطاق ما يمكن أن يستخدم فيه المستفيد البحث محل التّعاقد.

- أن تحديد مصلحة المستفيد ب**المصلحة العامة أو الخاصة**، يعبّر عن إمكانية ورود هذا العقد بين أشخاص من الخواص أو أشخاص عموميون، وهو ما لا يجعله محصورا في نطاق المعاملات الخاصة.

---

1 – عائشة كاملي، **عقد البحث العلمي في التشريع الجزائري**، مرجع سابق، ص 17.

المطلب الثاني: صور عقود البحث العلمي

يتطلب تحديد أنواع عقود الأبحاث العلمية تحديد أنواع البحوث التي يمكن أن ترد عليها تلك العقود، وتتطلب معرفة أنواع البحوث العلمية تلك؛ النظر في المعيار الذي على أساسه تمّ تقسيمها.

وقد أدّت كثرة المعايير إلى إدراج تقسيمات كثيرة لها، أهمّها تقسيمها من حيث طبيعتها إلى بحوث علمية أساسية أو نظرية، وأخرى تطبيقية، ومصدر هذه الأهمية بالنسبة لجزئية "أنواع عقود الأبحاث العلمية" ؛ أن تقسيماتها الأخرى كما لو قسّمناها إلا بحوث أكاديمية أو غير أكاديمية [1]، أو بحوث محلية وأخرى إقليمية أو دولية، أو بحوث وثائقية وأخرى تجريبية أو استطلاعية أو ميدانية، وغيرها من التقسيمات، لا يفيدنا إلا من باب معرفة الشيء، في حين يشكّل تقسيمها إلى نظرية وتطبيقية؛ سبب التّعاقد المباشر عند المستثمر الراغب في الحصول البحث محل التّعاقد، إذ يحدّد منذ البداية حينما يتفق مع الباحث ما إذا كان يرغب في بحث أساسي أو بحث تطبيقي.

فأمّا تقسيم الأبحاث العلمية إلى نظرية وتطبيقية – وقد تمّ تناول تقسيم الأبحاث العلمية إلى نظرية وتطبيقية في الجزئية المتعلقة بالمحل – فإن ما ينتج عنه هو عقود أبحاث علمية نظرية وعقود أبحاث علمية تطبيقية، ومحل التزام الباحث في كل منهما أن يُنتج أو يقدّم بحثا علميا نظريا أو تطبيقيا، بحسب الشروط المتفق عليها.

غير أن تقسيم عقود الأبحاث العلمية إلى نظرية وتطبيقية ليس التقسيم الوحيد الذي يمكن اعتماده عند الحديث عن أنواع هذه العقود، فهناك تقسيمات أخرى، ومن ثمّ يمكننا تقسيم عقود الأبحاث العلمية وفقا المعايير التالية:

---

1 – تتوسع دائرة الأبحاث بحسب هذا المعيار لتشمل كل بحث تمّ تحت إطار مؤسسة علمية: معهد أو جامعة أو مركز أو مخبر، ولتتضمن ما يتم من بحوث في مرحلة ما قبل التدرج: الليسانس والدراسات التطبيقية، وما بعد التدرج: الماستر والماجستير والدكتوراه، والبحوث الأكاديمية تختلف باختلاف النظام التعليمي الذي تنتمي إليه والذي يختلف من دولة لأخرى، ولذلك نجد أن منهم من يقسّمها إلى ثلاثة أنواع، المقالة، والرسالة، والأطروحة، صالح طليس، **المنهجية في دراسة القانون**، ط1، منشورات زين الحقوقية، 2010، لبنان، ص ص 123 إلى 125، ومنهم من يقسّمها إلى أربعة أنواع؛ بحث الدراسات الأولية، بحث الدبلوم، بحث الماجستير، ثم الدكتوراه، وإلى غيرها من التقسيمات، منصور نعمان، غسان ذيب النمري، **البحث العلمي حرفة وفن**، مرجع سابق، ص ص 24 إلى 26.

بالنظر لمحل التّعاقد:

- عقود أبحاث علمية نظرية.
- عقود أبحاث علمية تطبيقية.

بالنظر للهيئة القائمة على البحث:

- عقود أبحاث ذات طابع فردي (مستقل).
- عقود أبحاث مؤسساتية.

وعقود الأبحاث المؤسّساتية فتنقسم إلى نوعان؛ هما: عقود أبحاث تابعة للمؤسسات الخاصة وعقود أبحاث تابعة للمؤسسات العامة.

بالنظر لطبيعة العمل البحثي:

- عقود محلها استثمار بحوث علمية جاهزة، أو معدّة سلفا.
- عقود محلها استثمار بحوث علمية يراد إنجازها.

الفرع الأول: تقسيم عقود الأبحاث إلى فردية ومؤسساتية

تأخذ البحوث أشكالا عدّة بحسب ما إذا كانت منتمية إلى مؤسسة، أو كانت مستقلة، وبحسب ما إذا كانت تلك المؤسّسة خاصة، أو عامة كالجامعات ومخابر البحث التابعة للجامعة أو لهيئات حكومية.

كما يختلف الأمر بحسب ما إذا كانت تلك المؤسّسة الخاصة ربحية أم لا.

أولا، عقود الأبحاث المؤسّساتية الخاصة:

تتنوع عقود الأبحاث العلمية بحسب ما إذا كان المؤسّسات الخاصة المنتجة لتلك الأبحاث ربحية أم غير ربحية:

1 – عقود الأبحاث العلمية التي تبرمها المؤسّسات الخاصة الرّبحية

يرى البعض أنه "باستثناء البحث العلمي لغرض الترقي في المؤسّسات الأكاديمية، ينصب جل اهتمام أنشطة البحث العلمي الأخرى في تحويل المعرفة والأفكار إلى سلع وأساليب إنتاج وخدمات تجارية تباع وتشتري بهدف تحقيق عائد مادي على ما أنفق من موارد في تطويرها" [1].

وتنقسم عقود الأبحاث العلمية التي تبرمها المؤسّسات الخاصة الرّبحية إلى نوعين:

- عقود محلها أبحاث معدّة للاستثمار الرّبحي.
- عقود محلها أبحاث معدّة لتطوير المؤسّسة في حد ذاتها.

والمؤسّسة في الأبحاث التي تنتجها قد تستعين بخبرائها وباحثيها، وقد تتعاقد مع باحثين وخبراء آخرين بصفتهم الفردية أو تابعين لمؤسسات أخرى، بما فيها التّعاقد مع المؤسّسات المنافِسة، وهو طريقة جديدة في إدارة البحوث والتّطوير من خلال التّعاقد، تلجأ له المؤسّسات بسبب زيادة

[1] – محمد صادق إسماعيل، **البحث العلمي المشرق العربي والعالم الغربي؛ كيف نهضوا ولماذا تراجعنا**، ط1، المجموعة العربية للتدريب والنشر، مصر، 2014، ص ص 20– 21.

تكاليف البحوث وشدّة المنافسة، فتعمل على إشراك الحليف في النّفقات والتّكاليف وإنقاصها على كاهلها، وينتشر هذا النّوع في المؤسّسات الكبرى – خاصة في مجالات صناعة الأدوية والسّلاح [1].

وهذه المؤسّسات الخاصة الرّبحية قد تكون مستقلة تماما لا تنتمي لأي جهة، وقد تكون رغم استقلاليتها التّامة نشأت مدعومة من مؤسسات أكبر منها لتعهد إليها بإنجاز و تطوير أبحاث بعينها.

فمثلا في الدّول المتقدمة تضطلع مراكز البحوث الصّناعية بالجامعات، أو بعض الهيئات الخاصة بمتابعة نتائجها العملية وتتعهدها بالتّطوير، أما المؤسّسات الصّناعية الرّائدة فتقوم بإنشاء، مراكز أبحاث مستقلة، تعمل على تطوير وتحسين وسائل الإنتاج [2].

2 – عقود الأبحاث التي تبرمها المؤسّسات الخاصة غير الرّبحية:

تعرّف المؤسّسات غير الرّبحية ب:

"كيانات قانونية أو اجتماعية تنشأ بغرض إنتاج السّلع والخدمات، ولكنها ليست مصدر دخل أو ربح، أو غير ذلك من الكسب المادي للمؤسسات التي تنشئها أو تسيطر عليها أو تموّلها، ومن النّاحية العملية، لابد أن يتولد من نشاطها فائض أو عجز، ولكن أي فائض يتحقق لا يجوز أن يتم توزيعه أو أن تمتلكه وحدة مؤسّسية أخرى، وتجعل وثائق تأسيس هذه المؤسّسات الوحدات المؤسّسية التي تسيطر عليها أو تديرها، غير صاحبة حق في حصة من أرباح، أو إيرادات أخرى تحصل عليها" [3].

---

1 – فريد النجار، **التحالفات الإستراتجية من المنافسة إلى التعاون؛ خيارات القرن الواحد والعشرين**، ط1، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، د.س، ص ص 74 – 75.

2 – علي الشرقاوي، **إدارة النشاط الإنتاجي في مشروعات الصّناعية**، د.س، دار النهضة العربية، مصر، ص 389.

3 - EONOMIC AND SOCIAL COMMISSION FOR WESTERN ASIA, COUNCIL OF ARAB ECONOMIC UNITY; **A DICTIONARY OF NATIONAL ACCOUNTS TERMS; ENGLISH/FRENCH/ARABIC**;P 83.

ومثال هذه المؤسّسات الجمعيات الخاصة والتّعاونيات التي تبرم عقود أبحاث علمية لإنتاج بحوث لا تهدف لتحقيق الرّبح، وإنما لنشر الوعي بين أفراد المجتمع، أو بهدف الإعلام والإرشاد، وقد تكون موجهة للمجتمع بأكمله، أو لفئة معينة منه.

ومثل هذا النّوع من الأبحاث لا يتصور أن يتضمن معلومات أو معارف جديدة، أو أن تحوز معلوماته ميزة السرّية التي ترفع من قيمتها في السّوق.

ثانيا، عقود الأبحاث المؤسّساتية العامة:

ويقصد بها عقود الأبحاث التي تبرمها المؤسّسات العمومية، وهي عقود إما أن تتم فيما بين المؤسّسات والجهات العامة، وإما أن تتم بينهم وبين متعاملين خواص – تمت الإشارة إلى ذلك في الباب الأول.

ملاحظة:

تختلف دوافع البحث العلمي في العمل الجماعي باختلاف مستوى الباحثين وطبيعة عملهم في الفريق، فالدافع الفردي للباحث مثلا ليس كدافع المشرف على فريق من الباحثين، فإذا كان الأول يهدف لتلبية حاجيات الناس؛ فالثاني يهدف إلى الربط بين الدوافع الفردية للباحثين القائم عليهم، بما يتضمنه ذلك من دفع كل واحد منهم للاهتمام بدوافع غيره من الباحثين؛ ونتائجها، في حين يهدف المشرف على جميع مجالات المعرفة إلى الاهتمام بكل الدوافع وعلى كافة المستويات، لتأتي الهيئة المركزية المشرفة وتربط بين كل هذه الدوافع وتحولها إلى هدف [1].

1 – هارولد، **المعرفة العلمية**، مرجع سابق، ص310.

الفرع الثاني: تقسيم البحوث العلمية حسب طبيعة العمل:

1 – عقود محلها استثمار بحوث علمية منجزة:

وهي العقود التي يبرمها المستثمرون في الأبحاث العلمية مع مالكي تلك الأبحاث، ويقع محل التّعاقد فيها على بحوث علمية تمّ إنجازها من قبل، ومن ثم يكون الهدف من إبرام هذه العقود هو استثمار مخرجات تلك البحوث، وهذا الاستثمار يكون إما باستغلالها المباشر وإما بالتسويق لها:

فأما الاستثمار بالاستغلال المباشر فيكون باستثمار مخرجات تلك الأبحاث محل التّعاقد؛ من قِبل المستثمر شخصيا، بطريقة مباشرة في مشروعه الخاص.

وأما الاستثمار بالتسويق فيكون عن طريق دخول المستثمر كطرف وسيط في العقد، ولا نقصد بالوساطة هنا النيابة في التّعاقد، أو الوكالة، بل أن تظهر الوساطة بشكل غير مباشر في العقد.

فالمستثمر هنا هو الطّرف المتعاقد بالفعل، ولكن هدفه من ذلك التّعاقد ليس الاستغلال الشّخصي لمخرجات البحث العلمي المتعاقد عليه، من خلال توظيفه في استثماراته أو مشاريعه، وإنما لتسويق ذاك البحث للغير الخارج عن العلاقة التّعاقدية.

ومثل هذا النّوع من الاستثمار يضمن للمستثمر تحقيق نسبة أرباح من مخرجات البحث الذي أعدّه غيره، بالمضاربة عليه، بعد أن قدّم لصاحبه مقابلا ماليا، لقاء ما تنازل له عنه من حقوق الاستغلال التي اكتسبها بقوّة القانون، وفي هذه الحالة يدخل المستفيد في عقد آخر مع متعاقد جديد، ويكون العقد مستقلا عن الأول من كافة النواحي، رغم أن محله بحث سبق وأن تم التّعاقد عليه مع مالكه أو حائزه الأصلي.

2 – عقود محلها استثمار بحوث علمية يراد إنجازها:

وهي العقود التي لا يكون محلها التّعاقد على أبحاث علمية جاهزة، أو معدّة سلفا، وإنما أبحاث يتم إنجازها وفق الطلب، وحسب الشروط المتفق عليها، ويكون الالتزام بتسليمها و تقديمها للمستفيد التزاما تبعيا للالتزام بإنجازها.

وفي جميع العقود المذكورة لا ينبغي أن يخرج البحث محل التّعاقد عن الشروط المفترضة في أي بحث علمي جاد، ولا نقصد بشروط البحث العلمي محل التّعاقد؛ ما يشترطه أي بحث علمي من أسس ومبادئ منهجية وأخلاقيات في إنجازه، إذ تعد تلك الشروط بديهية، مفترضَة في أي بحث علمي، أيا كانت طبيعته – مع مراعاة ما تتطلبه طبيعة كل بحث من منهجية وأدوات وأساليب خاصة توافقها.

ومن ثمّ فإن ما نقصده بتلك الشروط هو ما ينبغي أن يتوافر عليه البحث بوصفه محلا دفع أحد الأطراف المتعاقدة لإبرام العقد المنصب عليه، أي أن يتضمن ما يُرضي المستفيد ويحقِّق له غرضه الذي ينشده.

مع ملاحظة أن ما يلزم في البحوث النظرية لا يشترط أن يلتزم به الباحث في البحوث التطبيقية؛ والعكس صحيح، فلكل بحث خصوصيته.

غير أن غاية أي بحث يمكننا أن نعبّر عنها بما حدّده شمس الدين البابلي من الغايات الست للبحث العلمي، وذلك ب قوله [1]:

"إن على أي مؤلف جديد أن يعالج إحدى من المسائل السّتة التالية:

- أن يبدع شيئا جديدا.
- أن يوّضح أمرا غامضا.
- أن يختزل عملا مسهبا.
- أن يرتّب دراسة مشوشة.
- أن يجمع شتات بحث مبعثر.
- أن يصحّح دراسة خاطئة".

1 – عبود عبد الله العسكري، **منهجية البحث العلمي في العلوم القانونية**، سلسلة منهجية البحث العلمي 3، ط3، دار النمير، سوريا، 2004، ص 17.

المبحث الثاني: عقود نقل التّكنولوجيا

نقل التّكنولوجيا من الموضوعات التي تلقى اهتماما متزايدا؛ يوما بعد يوم؛ من قِبل تخصّصات مختلفة؛ اقتصادية، قانونية، اجتماعية، وكذا سياسية، إذ تشكل مضامينها التي كثيرا ما تختلف بحسب الصّيغة التّعاقدية التي ترد بها؛ أهمية بالغة بالنسبة لكل مجال من المجالات المذكورة، وقد كان لاختلاف التخصّص هذا أثره في كيفية طرح قضاياها؛ وتناول إشكالاتها وآثارها.

وفيما يأتي نتناول عقود نقل التّكنولوجيا من حيث مفهومها، صورها، وما إذا كان نقلها يتم عن طريق التّعاقد فقط؛ أم أن له طرقا أخرى، وذلك من خلال المطالب التالية:

- ✓ مفـــهوم عقود نـــقل التّكـــنولوجيا (المطلب الأول).
- ✓ صور عقود نقل التّكنولوجيا في (المطلب الثاني).
- ✓ أنـــــمـــــاط نـقل التّكنولوجيا في (المطلب الثالث).

المطلب الأول: مفهوم عقود نقل التّكنولوجيا

وفيه نتناول أمورا ثلاث: أولها؛ تعريف نقل التّكنولوجيا (الفرع الأول)، يليه تعريف عقود نقل التّكنولوجيا (الفرع الثاني)، فتبيان لأهم خصائصها (الفرع الثالث).

فأما المقصود بنقل التّكنولوجيا فهو مطلب لا يتبين تعريف عقود نقل التّكنولوجيا إلا به، وأما خصائص نقل التّكنولوجيا فهي مطلب في تمييزها عن غيرها من العقود المتشابهة بها.

الفرع الأول: تعريف نقل التّكنولوجيا

يقصد بالنّقل في الاصطلاح القانوني:

"تغيّر شخص صاحب الحق" أو " تصرف بواسطته يتم انتقال حق من شخص إلى آخر، أو تغيير صاحب الحق في مواجهة حالة واقعية تتولد عنها آثار قانونية (الحيازة)" [1].

غير أن إسقاط كلمة نقل بهذا المعنى على محتوى عقود التّكنولوجيا يجعل منها استخداما غير ملائم لسببين اثنين:

أولهما؛ أن صاحب الحق لا يتغير عند إبرام عقود نقل التّكنولوجيا، وأن الحق في حد ذاته لا ينتقل من الحائز لغيره؛ إنما ما ينتقل هو الانتفاع، ثم إن محل العقد لا يشكّل حقا بحد ذاته، وإنما شيئا يرد عليه الحق.

ثانيا؛ أن آثار ذلك النّقل بالنسبة للعمليات التي تتم في البلدان النّامية؛ لا تشكّل نقلا بالمفهوم العملي المعتاد؛ فما يتم نقله في الواقع العملي ما هو إلا الجانب المادي من التّكنولوجيا، والمتمثل في الآلة وفي أحيان أخرى كيفية تشغيلها، دون أن تنتقل معها بقية العناصر التي تُهيأ البلد أو الطّرف المستقبل للانتفاع بالتّكنولوجيا المنقولة بشكل تام وعلى نحو مستقل لا يحضر فيه الطّرف الناقل لها بصورة دائمة.

---

1 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص26.

وهو ما دفع بالبعض للقول بأن النّقل الحقيقي للتّكنولوجيا "يعني تطويعها وملاءمتها للمستورد لها"، فنقل التّكنولوجيا ينبغي أن يصاحبه عمل من شأنه جعلها متلائمة مع "ظروف البيئة الجديدة" [1].

خاصة أن كلمة "نقل" تغطي عمليا جملة ظواهر متلاحمة؛ ك " ظاهرة نقل القدرة على السّيطرة على التّكنولوجيا المستوردة وإعادة إنتاجها "، و" ظاهرة نقل القدرة على الإنتاج" [2]، وإن كانت فعليا لا تنقل هذه الظواهر إلا من خلال تبعيتها للحائز أو الناقل الذي يعد مصدر تشغيل التّكنولوجيا المنقولة.

وقد قدّم لنقل التّكنولوجيا عدد تعريفات لا يقّل عمّا قدّم للتّكنولوجيا فقد تعدّدت بحسب تعدّد المناظير إليها؛ ومن ذلك نذكر:

يتمثل نقل التّكنولوجيا في:

"قدرة شخص على جعل شخص آخر في وضع يصبح معه قادرا على التّحكم في عمليات الإنتاج والتسيير، أي القدرة على التّحكم الصّناعي والتّجاري" [3].

كما عرّفت عند البعض بالتركيز على ما تتضمنه، أي باستحضار ما تقع عليه التّكنولوجيا؛ فقيل:

نقل التّكنولوجيا يرتكز على إحدى هذه المضامين الثلاث:

- نقل الخبرات والمهارات العملية.
- نقل معلومات وخبرات مع التزام بنتائج نوعية وكمية محدد [4].

---

1 – سميحة القليوبي، **الوسيط في شرح قانون التجارة المصري**، مرجع سابق، ص 58.

2 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص27.

3 – حميد سلطاني، **العقد لدولي لنقل التّكنولوجيا؛ دراسة في الآليات القانونية لحماية المعرفة الفنية الصّناعية**، مرجع سابق، ص 4.

4 – وفاء مزيد فلحوط، **المشكلات القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النّامية**، مرجع سابق، ص ص103 – ص104، وهناك فرق بين المعلومات والبيانات؛ فالبيانات هي: "مجموعة حقائق غير منظمة قد تكون في شكل أرقام أو كلمات أو رموز لا علاقة بين بعضها

وفي السّياق ذاته ذهب البعض إلى تحميل مفهوم التّكنولوجيا أكثر من ذلك بالقول أنها تتضمن [1]:

" – العمليات التي تؤدي إلى تحويل المدخلات إلى مخرجات.

– المعرفة النّظرية والعملية، والمهارات والخبرة التي يمكن استخدامها لتطوير سلعة أو خدمة جديدة، أو لتحسين أداء وفائدة سلعة أو خدمة موجودة، وتطوير نظم الإنتاج والتّوزيع لإيصال السّلعة أو الخدمة إلى المستفيد النهائي في الوقت المناسب.

– تطبيق المعرفة لتلبية حاجات فردية أو مجتمعية محسوسة.

– الوسائل التّقنية التي يستخدمها الإنسان لتحسين حياته، ولتحسين استفادته من الموارد الطّبيعية حوله.

– تطبيق "المعرفة" بمعناها الأوسع لأغراض صناعية أو اقتصادية أو اجتماعية بشكل عام، بما في ذلك من مناهج ومواد وعمليات لإنجاز أهداف محدّدة".

البعض، أي ليس لها معنى حقيقي ولا تؤثر في سلوك من يستقبلها، وبالتالي فهي حقائق غير محدّدة العدد وغير مرتبطة، ومن أمثلة البيانات: أسماء العملاء، قيمة مرتبات العاملين، عدد المستخدمين، الطاقة الإنتاجية..الخ، والبيانات يتم تشغيلها بغرض تحويلها إلى معلومات مفيدة لعملية اتخاذ القرار فالبيانات بصورتها الخام لا تعطي دلالة"، منير نوري، **نظام المعلومات المطبق في التسيير**، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2015، ص 45، في حين عرّفت المعلومات بأنها: "بيان قانوني يحمل معنى مصاغ بطريقة ذهنية مبتكرة يكسبها قيمتها المالية، ويمكن نقلها إلى الغير بأية وسيلة كانت، لتكون أساسا لاتخاذ القرار"، حسني فتحي مصطفى البهلول، حسني فتحي مصطفى البهلول، **عقد إنتاج المعلومات والإمداد بها؛ دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون المدني**، ط 1، دار الفكر الجامعي، مصر، 2008، ص 15، ومن تعريف المعلومات يتضح أن "البيانات هي ركيزة المعلومات، وأن المعلومات تنتج من معالجة البيانات، وهي نتيجة تجهيز البيانات"، أنظر هامش ص 15، عيد السعيد المصري، **النظام القانوني لبرامج المعلوماتية كأحد تطبيقات الملكية الفكرية(دراسة مقارنة)**، د.ط، دار النهضة العربية، مصر، 2015، وتعتبر عقود بنك المعلومات من العقود الناقلة للمعلومات؛ غير أن ما يميّزها عن غيرها هو أن تنفيذها في الغالب يتم عن طريق الانترنت، بالطريقة ذاتها التي تبرم بها، أمير طالب الشيخ التميمي، **الإطار القانوني لعقود بنك المعلومات؛ دراسة قانونية مقارنة**، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2013، ص ص 34 – 35.

1 – حسن الشريف، الأمم المتحدة – الأسكوا، اللّجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، "**منظومة نقل التّكنولوجيا في لبنان**"، لبنان، كانون ثاني 2016، ص 2.

وقد عرّفت بالنّظر لمسار النّقل أو اتجاهه ب:

"نقل التّكنولوجيا بين الدّول النّامية والدّول المصنّعة، هو تحويل وسائل الإنتاج المتطورة والمجهزة بكافة التّقنيات الحديثة؛ من الدّول المتطورة بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر الذي ينفذ مع الشّركات الأجنبية" [1].

1 – بوضراف الجيلالي، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النّامية؛ حالة الصين** "، العدد23، مجلة الحقيقة، جامعة أدرار، ديسمبر 2012، ص 146.

الفرع الثاني: تعريف عقود نقل التّكنولوجيا

أولا، التعريف الفقهي:

جاء في التّعريفات الفقهية لعقود نقل التّكنولوجيا الشيء الكثير؛ بخلاف عقود الأبحاث التي سبق وأن تناولناها، و فيما يلي نذكر بعضا من هذه التعريفات:

هو: "اتفاق بين شخصين يتعهد أحدهما بأن ينقل تكنولوجيا يملكها أو يحوزها إلى الآخر الذي يبحث عنها" [1].

هو: "اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التّكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التّكنولوجيا لاستخدامها في طريق فني خاصة لإنتاج سلعة، معيّنة أو تطويرها، أو لتركيب أو تشغيل الآلات أو الأجهزة أو لتقديم خدمات" [2].

وعرّفته سميحة القليوبي بأنه : "بناء قانوني يشير إلى توافق إرادة أطرافه على تعهد الطّرف الذي يملك أو يحوز تكنولوجيا معينة بنقلها إلى الطّرف الآخر بمقابل" [3].

أمّا محمود الكيلاني فقد عرّفه بأنه "اتفاق بين جهة الإدارة وشخص طبيعي أو اعتباري يقوم بمقتضاه بنقل أو توريد معلومات فنية معينة إلى جهة الإدارة لاستخدامها في إنتاج أو تصنيع أو تطوير سلعة أو خدمة، وينصب على نقل المعرفة الفنية ونقل المساعدة الفنية" [4].

---

1 – محمود الكيلاني، **عقود التجارة الدّولية في مجال نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 60.

2 – ياسر باسم ذنون السبعاوي، صون كل عزيز عبد الكريم، "**الطبيعة القانونية لعقد نقل التّكنولوجيا**"، مجلة الرافدين ، كلية الحقوق، مجلد 8، العدد29، 2006، ص92.

3 – سميحة القليوبي، **الوسيط في شرح قانون التجارة المصري**، مرجع سابق، ص 57.

4 – محمد فؤاد الحريري، "**مبادئ الصياغة التشريعية** "، مجلة القانونية، العدد4، هيئة التشريع والإفتاء القانوني، مملكة البحرين، 2015، ص ص 274-275.

ثانيا، التّعريف التّشريعي:

نلحظ عدم ورود أي نص تشريعي جزائري بخصوص نقل التّكنولوجيا، وهو منهج الكثير من البلاد العربية، ومع ذلك فهناك منها من نظّمها تشريعيا، كمصر وفلسطين:

فقد عرّفها تقنين المشروع المصري في المادة الرابعة ب:

"يقصد بنقل التّكنولوجيا في مفهوم أحكام هذا القانون؛ نقل المعرفة المنهجية اللاّزمة لتصنيع أو تطوير منتج ما، أو لتطبيق وسيلة أو طريقة، أو لتقديم خدمة ما، ولا يعتبر نقلا للتّكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار للسلع.

ويعد نقلا للتّكنولوجيا على وجه الخصوص ما يأتي:

أ – البيع أو الترخيص لجميع أشكال الملكية الصّناعية باستثناء العلامات التّجارية أو الصّناعية أو علامات الخدمة أو الأسماء التّجارية ما لم تكن جزءا من صفقات نقل التّكنولوجيا.

ب – توفير المعرفة العملية والخبرة الفنية وخاصة في شكل دراسات جدوى وخطط ورسوم بيانية ونماذج ومواصفات وتعليمات ووصفات تركيب وتصميمات هندسية أساسية وتنظيمية.

ج – خدمات المتخصصين في تقديم المشورة الفنية والإدارية وتدريب العاملين.

د – الخدمات الخاصة بتشغيل وإدارة المؤسّسات وبرامج الحاسب الآلي.

هـ – تقديم المساعدة الفنية في جميع المجالات".

في حين عرّفها قانون التجارة الجديد في المادة 73 ب:

"عقد نقل التّكنولوجيا اتفاق يتعهد بموجبه مورد التّكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التّكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة، أو تطويرها أو تركيبها، أو تشغيل آلات أو أجهزة، أو لتقديم خدمات، ولا يعتبر نقلا للتّكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع، ولا بيع العلامات التّجارية، أو الأسماء التّجارية أو الترخيص باستعمالها، إلا إذا ورد كجزء من نقل التّكنولوجيا، أو كان مرتبطا به".

وعرّفها التّشريع الفلسطيني مستعملا عبارة "المعرفة الحديثة"، وذلك في المادة 79 من مشروع التجارة:

"اتفاق يتعهد بمقتضاه المورّد بأن ينقل بمقابل معلومات فنية متطورة إلى المستورد؛ لاستخدامها بطريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها، أو لتركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة، أو لتقديم خدمات، ولا يعتبر نقلا للمعرفة الحديثة مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع، لا بيع العلامات التّجارية أو الأسماء التّجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل المعرفة الحديثة أو كان مرتبطا به ارتباطا لا يقبل التجزئة".

أمّا على المستوى الدّولي فقد جاء في البند الرابع من مشروع التقنين الدّولي لنقل التكنولوجيا بأن عقد نقل التّكنولوجيا هو:

"الاتفاقات وغيرها من الأعمال الواردة فيما يلي والمتصلة بتحويل وبيع ونقل ترخيص المعارف أو الخدمات المتصلة بالإنتاج أو الإدارة والاتجار، ونقل المعارف أو الخدمات ذات الطابع الفني" [1].

وقد عرض النص بعد هذا التعريف خمسة صور لنقل التّكنولوجيا؛ ويبدو من سياقها أنها جاءت على سبيل المثال، وهي:

- تحويل، بيع، نقل ترخيص لكل أشكال الملكية الصّناعية بما في ذلك براءات الاختراع، والنماذج والرسوم الصّناعية والعلامات التّجارية، وعلامات الخدمات، والأسماء التّجارية.
- نقل المعرفة التقنية والمعلومات الفنية في صورها المختلفة كدراسات الجدوى أو الخرائط أو رسوم أو نماذج صناعية أو تعليمات أو تركيبات أو إرشادات أو المواصفات وأجهزة التدريب، كتقديم المستشارين الفنيين وتدريب العاملين.
- نقل المعارف الفنية بما في ذلك تقنيات الاتجار والإدارة والخدمات الفنية من ثنايا تقديم الفنيين والاستشاريين وكذلك تدريب الأشخاص.

1 – سعيد يحي، **تنظيم نقل المعرفة التقنية بين مشروع التقنين الدّولي ومشروع القانون المصري**، مرجع سابق، ص ص 60 – 64.

- نقل دراسات الأساس بالخدمات الفنية وتقديم أشكال التعاون الفني لإرساء وتشغيل منشآت صناعية بالصور التي تحمل اسم تسليم المفتاح.

- المظاهر التّكنولوجية لبيع وتأجير الآلات والمعدات أو لأية صور أخرى لحيازتها بشرط أن يمثل كل ذلك جزءا متكاملا من عملية نقل التّكنولوجيا.

وقد جاء نص البند السابع مؤكدا على أن النّقل الدّولي للتّكنولوجيا لا يتضمن العمليات التي تقوم على مجرد بيع السلع (الآلات)".

ثالثا، التعريف الإجرائي لعقود نقل التّكنولوجيا:

يمكن اقتراح التّعريف التّالي لعقود نقل التّكنولوجيا:

"اتفاق بين طرفين أحدهما مالك أو حائز للتّكنولوجيا، والآخر طالب لها بهدف استثمارها في مجال من مجالات التّنمية – لمصلحة عامة أو خاصة – يتعهد بمقتضاه الطّرف الأول أن يمكّن الطّرف الثّاني من نقلها فعليا وفقا للمضمون المتفق عليه، لقاء مقابل يقدمه له الأخير".

<u>ملاحظة</u>:

كشفت عملية البحث عن مدلول لعقد نقل التّكنولوجيا عن مجموعة من الملاحظات يمكن إيرادها فيما يلي:

1 – عقد نقل التّكنولوجيا ليس قالبا قانونيا موّحدا يجمع كل المضامين التي سبق ذكرها في شكل واحد، إنما هو صيغة تعاقدية تختلف باختلاف المضمون الذي يرد عليه النّقل، وباختلاف صفة الأشخاص المتعاقدين، فقد يكونون من أشخاص القانون العام أو الخاص، وقد يكونون محليين أو أجانب، وهذه الصيغة تتغيّر بحسب ما اختلفت أو تباينت فيه من شروط وتفاصيل.

– كثرة التّسميات التي أطلقت على عقد نقل التّكنولوجيا (نقل المعرفة الحديثة، نقل المعرفة الفنية، نقل التّقنية) مع الحفاظ على المفهوم الواحد لكل منها في الكثير من الأحيان؛ أدّى لاختلاط دلالة

موضوعات أخرى تشكّل إما جزءا منها، أو فعلا مستقلا عنها؛ كالمعرفة الفنية و المعرفة التّطبيقية، والمعرفة التّقنية.

– القول بأن صيّغ عقد التّكنولوجيا تختلف باختلاف ما ترد عليه من مضمون، لا يعني عدم إمكانية اجتماع كل المضامين تحت عقد واحد، وتلك أكمل صورة لانتقال التّكنولوجيا.

المطلب الثاني: صور عقود نقل التّكنولوجيا

تتنوع صور عقود نقل التّكنولوجيا وتختلف باختلاف ما ترد عليه من محل، وفي إمكانية ورودها على محال مختلفة فسحة لاختيار الراغب في التّعاقد للصيغة التّعاقدية الأكثر ملائمة لحاجياته وظروف بيئته، بل إن البحث المستمر للراغب في التّعاقد عن صيغة تناسب حاجياته كان سببا في كثرة الصيغ المتداولة اليوم، إذ كلما كشفت صيغة عن قصورها ظهرت صيغة أخرى.

وأمام كثرة الصيغ المتداولة لعقود نقل التّكنولوجيا، وكثرت ما لاقته من تقسيمات ستقتصر دراستنا هذه على تناول أكثر هذه الصيغ انتشارا.

فمضمون عقود نقل التّكنولوجيا قد يكون تصميم المنشأة الصّناعية، أو إنجازها، أو تشغيلها، وكل مضمون من هذه المضامين له عقود يختص بها، فتصميم المنشأة الصّناعية؛ يتطلب عقود توريد أو نقل طرق الصّنع، وعقود الدّراسات الهندسية وإنجاز الوحدة الصّناعية يتطلب توريد المعدّات أو نقلها، ..... الخ [1].

الفرع الأول: عقود نقل المساعدة الفنية أو عقود المساعدة الفنية

تعرّف عقود المساعدة الفنية بأنها:

"أداة لتغطية المبادرة والتعليم، ونقل المعرفة الفنية، والكفاءات العاملة المتخصّصة والخبرات، وهي تتيح اكتساب تكنولوجيا جديدة" [2].

وتقتضي المساعدة الفنية مساعدة المتلقي بتقديم ما يلزم من خدمات لتحقيق المبتغى من النّقل التّكنولوجي، فهي تتجاوز مجرد الحصول على المعرفة الفنية إلى القدرة على تطبيقها، فقد يكون محل

---

1 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص ص 155– 222.

2 – المرجع نفسه، ص 212.

التزام المورّد في عقد المساعدة الفنية توفير العمالة، أو الخبراء، أو تركيب الآلات أو تدريب العمالة المحلية، أو غيرها من الأمور[1].

ويمكن أن تكون المساعدة الفنية تابعة لعقد آخر كأن ترد في عقد نقل المعرفة الفنية، أو عقد ترخيص ببراءة اختراع، كما يمكن أن تكون مستقلة، وهي تختلف في ذلك بحسب ما إذا كانت مستقلة أو تابعة لأحد العقود، وبحسب ما إذا كان طرفي العلاقة متوازني القوى أم لا [2]، كغيرها من عقود نقل التّكنولوجيا.

الفرع الثاني: عقود التّرخيص

يضفي التّرخيص المشروعية على استغلال أحدهم للتّكنولوجيا التي يملكها أو يحوزها الغير، إذ يأذن له بمقتضاها أن يمارس في حدود ما يسمح به الإذن حقوقا هي مخولة بالأساس لصاحب التّكنولوجيا أو لحائزها، ومن دون ذلك الإذن يُعد استعمالها تعديا على حقوق الملكية الفكرية.

أولا، تعريف عقود الترخيص:

عرّف عقد الترخيص بأنه:

"عقد يتيح بموجبه المرخص للمرخص له استغلال المعرفة الفنية، وما يشمله من حقوق الملكية الفكرية، خلال مدة معينة، وفقا لشروط وقيود معينة مقابل مبلغ دوري" [3]، ولكون عقد التّرخيص لا ينصب على المعرفة الفنية فحسب فقد ينصب على براءة اختراع، أو طرائق صنع، أو معرفة إدارية أو تنظيمية، أو علامة تجارية أو غيرها [4]، فإن التّعريف التالي يبدو أكثر صوابا:

---

1 – سميحة القليوبي، **الوسيط في شرح قانون التجارة المصري**، مرجع سابق، ص 60.

2 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص ص 211 – 212 .

3 – سليم بلغربي، **"دور الملكية الفكرية في تحقيق التّنمية الاقتصادية المستدامة"**، مرجع سابق، ص 188.

4 – جمال علي العص، **إشكالية نقل التّكنولوجيا وتوطينها في الوطن العربي؛ سوريا نموذجا**، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد والتخطيط، شعبة العلاقات الدّولية، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، سوريا، 2007، ص 38.

"العقد الذي يرخص بموجبه المرخص للمرخص له في الحق باستعمال واستغلال تكنولوجيا معيّنة، سواء أكانت محمية "كبراءات الاختراع" أو غير محمية "كالمعارف الفنية بما فيها الأسرار الصّناعية"، وذلك لمدة معينة، ولقاء مقابل معين، ويأتي عادة مع أداءات خادمة مرافقة لمحله، دون أن تختلط بذلك المحل" [1].

ومع ذلك لا ينبغي أن يُفهم من هذا التّعريف أن فحوى عقد التّرخيص هي ذاتها في عقد الامتياز، إذ تمنح الشركة صاحبة الامتياز في عقود الامتياز "حق استخدام طريقة تنظيم أو أداء عمل معيّن"؛ تحت اسمها التّجاري، مقابل مال يدفعه الحاصل على الامتياز والذي يقع على عاتقه إقامة المشروع الاستثماري وتجهيزه بما يلزم من معدّات، دون أن يحتسب ذلك من بين الأتعاب التي تأخذها الشركة المانحة لقاء تقديمها تلك الأصول المعنوية، ومن الشّركات التي تستخدم أسلوب الامتياز شركة هولیداي العالمية للفنادق كنتاكي، وشركتي بيبسي وكوكاكولا [2].

كما لا نقصد بعقد التّرخيص عقد التّنازل عن الملكية، إذ يتيح عقد التّنازل عن ملكية البراءة سواء كان تنازلا كليا أو جزئيا انتقال جميع أو بعض الحقوق المتعلقة بالجزء المتنازل عنه [3]، فهو يعتبر بيعا إذا ما تم بمقابل [4].

ومع ما ينتج عن عقود التّنازل عن ملكية براءة الاختراع من فقدان كلي أو جزئي لجميع أو بعض حقوق صاحبها أو حائزها، فإنه لا يتصور انتشار هذا النّوع من التصرفات عمليا رغم إمكانيتها القانونية.

---

1 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا على البلدان النّامية**، مرجع سابق، ص ص 272 – 273.

2 – براق محمد، عبيلة محمد، "**دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، باستخدام مقاربة: التسويق الدّولي**"، مرجع سابق، ص ص 143 – 144.

3 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 263.

4 – حسام الدين الصغير، **ترخيص الملكية الفكرية ونقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 3.

وحتى يسري الترخيص لابد من توافر أربعة شروط [1]:

- أن يمنح الترخيص من صاحب حقوق الملكية الفكرية أو من شخص مخول منه.
- أن تكون حقوق الملكية الفكرية المرخصة محمية أو قابلة للحماية القانونية.
- أن تُحدّد في الترخيص الحقوق الممنوحة.
- أن يحدّد المقابل المتفق عليه لقاء الترخيص.

ثانيا، أهمية عقد الترخيص:

تظهر أهمية عقود التراخيص من نواح عدّة أبرزها:

1 – **بالنسبة للمرّخص له:**

تُحدث عقود الترخيص علاقات متوازنة بين المتعاملين المتقاربين الكفاءة في سوق التّكنولوجيا؛ فالتقارب في الكفاءة التّكنولوجية يسمح بالخصوص للمتلقي من طلب ما يحتاجه من طرق جديدة، أو تجديد ما يمتلكه من طرق سابقة؛ من خلال دمجه بيسر مع "الأنشطة الصّناعية الموجودة" [2]، كما أن أسلوب التّراخيص يعد اقتصاديا الأسلوب الأنسب "للأنشطة الاقتصادية ذات الحجم المتوسط"، بخلاف الاستثمار المباشر الذي يتطلب أنشطة اقتصادية ذات حجم كبير [3].

2 – **بالنسبة للمرّخص:**

يمنح مورد التّكنولوجيا في هذا النّوع من العقود المعارف اللازمة لبراءة الاختراع، ولكنه يحتفظ بسر المعرفة فيها، وهو بذلك يؤمن احتكاره للمعارف التّكنولوجية، ونتيجة للمعارف المتبلورة في المعرفة الفنية والتي يحرم منها متلقي التّكنولوجيا وعدم التّوازن في الاتفاق على شروط العقد في مرحلة

---

1 – الويبو: **جني ثمار الترخيص في مجال الملكية الفكرية، الملكية الفكرية والقطاع الأعمال**، مجلة الويبو، عدد مايو/ أيار – يونيو/ حزيران 2003.

2 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص102.

3 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 278.

التفاوض تنشأ اللامساواة بين الأطراف [1]، ولكون المرخص له قد يكتسب من هذه التّراخيص ما يلزم من خبرة ومعرفة تكنولوجية تمكّنه من إنتاج وتسويق ما رُخص له في المستقبل، فإن المؤسّسات المانحة عادة ما تحتفظ بسرية بعض مكونات أو عناصر المنتج؛ لحمل المرخص له على استمرارية التّعاقد [2].

كما أن المرّخص يفضل التّراخيص على أسلوب الاستثمار المباشر في حالات كثيرة، مخافة عدم كفاية عنصر "الأمن الاستثماري" في الدّول المضيفة – بالنظر لمعطيات عدّة – أو لعدم قدرته المالية على الاستثمار المباشر، فيجد في الترخيص أسلوبا أمثلا [3].

ونظرا لأهمية عقود الترخيص بالنسبة للمتلقي فإنها كثيرا ما تحتوي على شروط من شأنها إعاقة استيعابه للتّكنولوجيا محل التّرخيص، خاصة أنه كعقد يفوض للمُورّد سلطة السّيطرة على شروط العقد أثناء التّعاقد – تحديدا إذا ما كان الطّرف الآخر جاهلا بالتّكنولوجيا البديلة [4].

ومثال الشّروط التي قد يحتويها عقد التّرخيص الاتفاق على شرط تسويق المنتجات داخل مناطق جغرافية محدّدة تفاديا للتّنافس مع بقية الشّركات المرخص لها، أو المانح نفسه [5]، أو تقييد حريته فيما تعلق بعمل البحث والتّطوير بغرض إجراء تحسين أو تعديل محل التّرخيص بما يتماشى وظروف المرخص له المحلية [6].

---

1 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص73.

2 – براق محمد، عبيلة محمد، "**دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، باستخدام مقاربة: التسويق الدّولي**"، مرجع سابق، ص 143.

3 – وفاء مزيد فلحوط، **المشاكل القانونية في عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 276 – 277.

4 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص82.

5 – براق محمد، عبيلة محمد، "**دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، باستخدام مقاربة: التسويق الدّولي**"، مرجع سابق، ص 143.

6 – حسام الدين الصغير، **ترخيص الملكية الفكرية ونقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 12.

وقد انتبه المشرّع الجزائري لمسألة الشروط التعسفية المتعلقة بالمنافسة حين نص في المادة 2/37 من الأمر 03 – 07 المتعلق بالبراءات على:

"تعد باطلة البنود الواردة في العقود المتصلة بالرخصة إذا فرضت على مشتري الرّخصة في المجال الصّناعي أو التّجاري، تحديدات تمثل استعمالات تعسفية للحقوق التي تخولها براءة الاختراع بحيث يكون لاستخدامها أثر مضر على المنافسة في السّوق الوطنية".

ثالثا، محل عقود الترخيص:

قد يكون محلا لعقد الترخيص؛ براءة اختراع أو علامة تجارية، أو نموذج صناعي، إسم تجاري، حق ملكية صناعية، غير أن ما يهمنا في هذا السّياق هو:

- براءات الاختراع.
- المعرفة الفنية.

1 – ترخيص باستغلال براءة الاختراع:

نص المشرّع الجزائري على الترخيص ببراءة الاختراع في المادة 1/37 من الأمر 03 – 07 المتعلق ببراءات الاختراع:

"يمكن صاحب براءة الاختراع أو طالبها أن يمنح لشخص آخر رخصة استغلال اختراعه بموجب عقد".

كما نصت المادة 2/27 من اتفاقية تريبس على التّراخيص بالقول:

"لأصحاب براءات الاختراع أيضا حق التّنازل للغير عنها، أو تحويلها لغير بالأيلولة أو التّعاقب، وإبرام عقود منح التّراخيص".

وهناك فرق بين التّرخيص التّعاقدي الذي يسمح بمقتضاه صاحب البراءة ومن تلقاء نفسه للغير باستغلالها، وبين التّرخيص الإجباري الذي يجبر فيه صاحب البراءة على استغلال براءته، وهو التّرخيص الذي نصّت عليه المادة 38 /1 من الأمر أعلاه بالقول:

"يمكن أي شخص في أي وقت، بعد انقضاء مدة 4 سنوات ابتداء من تاريخ إيداع طلب براءة الاختراع أو ثلاث سنوات ابتداء من تاريخ صدور براءة الاختراع، أن يتحصل من المصلحة المختصة على رخصة استغلال بسبب عدم استغلال الاختراع أو نقص فيه".

ولا شك في أن هدف المشرّع من وراء النص على هذا النّوع من التّراخيص هو إدخال الاختراع – الذي عزف صاحبه عن استغلاله أو قصر في ذلك الاستغلال – لمجال العمل الاستثماري؛ كي يُسهم حسبما تسمح به طبيعته في الحركة التنموية للبلاد.

ما يعني أن المتحصِّل على البراءة يقع عليه واجب استغلال اختراعه دون إنقاص، حتى لا تُدرِكه التّراخيص الإجبارية.

ويقصد بالتّرخيص الإجباري:

"نزع حق استغلال الاختراع جبرا على المخترع أو خلفه لقاء تعويض عادل تقرره الإدارة أو القضاء" [1].

وإن كان المقصود بعدم استغلال الاختراع لا لبس فيه؛ فإن المقصود بنقص الاستغلال هو:

"عدم كفاية الاستغلال لسد حاجيات السّوق الوطنية، على أن مسألة إثبات النقص أو عدم الكفاية ملقاة على عاتق طالب التّرخيص الإجباري، وعلى الهيئة المختصة واجب التأكد من هذه المسألة قبل الخوض في قبول أو عدم قبول منح التّرخيص الإجباري" [2].

وقد يكون سبب عدم رغبة صاحب البراءة في استغلال اختراعه هو تحيّنه لفرصة الاستغلال الأفضل التي من شأنها إدرار ربح أكبر عليه، أو أنه لا يجد ضرورة لذلك الاستغلال [3].

---

1 – نوري حمد خاطر، **"تحديد المبادئ القانونية للتصرفات الواردة على حقوق الاختراع؛ دراسة مقارنة في القانون الإماراتي والأردني والفرنسي"**، العدد 19، مجلة الشريعة والقانون، يونيو 2003، 146.

2 – كمال بقدار، **"التراخيص الإجبارية آلية للتنمية الاقتصادية"**، مرجع سابق، ص 5.

3 – نوري حمد خاطر، **"تحديد المبادئ القانونية للتصرفات الواردة على حقوق الاختراع؛ دراسة مقارنة في القانون الإماراتي والأردني والفرنسي"**، مرجع سابق، ص ص 145 – 146.

2 – ترخيص باستغلال المعرفة الفنية "الفرانشايز" :

يفضل الكثير من أصحاب المعارف الفنية الاحتفاظ بسريتها والعمل عليها بوصفها أسرارا صناعية أو تجارية، على أن يحصلوا على براءة اختراع بمقتضاها، مخافة الكشف عنها عند طلب براءة الاختراع، وهو ما يمكنهم في المقابل من الاحتفاظ بها دون التقيد بما يفرضه القانون من شروط و مدد، كما قد تكون تلك المعارف مما لا يجوز طلب براءة بخصوصها "كطرق التّشخيص والعلاج والجراحة اللاّزمة لمعالجة الإنسان والحيوان والنّبات يفضل حائزها الاحتفاظ بها بصيغة معارف فنية[1].

وقد نص المشرّع الجزائري في الأمر 03 – 07 المتعلق بالبراءات على ما لا يجوز الحصول على براءات بمقتضاه، وذلك في المادة 8 منه:

"لا يمكن الحصول على براءات اختراع بموجب هذا الأمر بالنسبة لما يأتي:

- الأنواع النّباتية أو الأجناس الحيوانية، وكذلك الطّرق البيولوجية المحضة للحصول على نبات أو حيوانات.
- الاختراعات التي يكون تطبيقها على الإقليم الجزائري مخلا بالنّظام العام والآداب العامة.
- الاختراعات التي يكون استغلالها على الإقليم الجزائري مضرا بصحة وحياة الأشخاص والحيوانات أو مضرا بحفظ النّباتات أو يشكّل خطرا جسيما على حماية البيئة".

وتعد السرّية وعدم تسجيل براءة للمعرفة من أهم خصائص المعرفة الفنية، بالإضافة لقابليتها للتّداول وإضافته قيمة للمرخص له يتميز بها عن منافسيه [2].

---

1 – عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، **المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشايز**، المرجع السابق، 274.

2 – حمدي محمود بارود، "**عقد الترخيص التّجاري (الفرانشايز)؛ وفقا لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني**"، العدد2، سلسلة الدراسات الإنسانية، مجلة الجامعة الإسلامية، المجلد 16، يونيو 2008، ص 816.

الفرع الثالث: العقود المركبة لنقل التّكنولوجيا

ظهر هذا الأسلوب التّعاقدي في إطار تطور سياسات الشّركات المتعدّدة الجنسيات؛ مع تطور احتياجات الدّول النّامية، وفيه لا يقف التزام المرخص على تقديم المعرفة الفنية؛ وإنما يتجاوزها إلى أداءات أخرى؛ كالمساعدة في استخدام المعرفة الفنية، وتقديم ما يلزم للإنتاج من المواد الأولية أو الخدمات، ولكونه يتم في صورة إجمالية فقد سمي بالعقود المركبة [1].

وأهم أنواع العقود المركبة هو:

أولا، عقود تسليم المفتاح أو المفتاح في اليد:

ويعرّف عقد تسليم المفتاح بأنه:

"اتفاق يتولى بموجبه أحد الطّرفين إقامة مصنع ويسلمه جاهزا للتّشغيل والإنتاج ويستتبع ذلك بالضّرورة انتقال التّكنولوجيا إلى الطّرف الآخر، من خلال الفنيين والإداريين القائمين على إنشاء ذلك المصنع أو المشروع بما يقدمونه من تكنولوجيا في هذا الصدد"؛ ويعد هذا العقد من أدوات تنفيذ خطط التّنمية، وقد ظهر في مجالات البناء والتشييد قبل أن يلج مجال التّصنيع، وهو أيضا ليس عقدا منظّما[2].

وهو ينتشر أكثر في الدّول النّامية؛ خاصة منها دول الشرق الأوسط، ويرتبط أكثر بالمشروعات الكبرى؛ حيث ينتهي الأمر بتسليم المالك مشروع متكامل معد للتّشغيل، غير أن الشّركة

---

1 – حمدي محمود بارود، "**عقد الترخيص التّجاري**"، مرجع سابق، ص ص 106 – 107.

2 – يوسف الأكيابي، مرجع سابق، ص57.

قد تلتزم بإمداد ما يلزم من معدّات وآلات وتدريب العمال والفنيين لتشغيل ذاك المشروع [1]، وفي هذا السّياق يؤجل الحصول على الثمن حتى تتمكن المجمعات الصّناعية من توليد رأسمالها بنفسها [2].

ويتمثل طرفي عقد تسليم المفتاح في: المهندس الاستشاري (المقاول) والعميل، وقد يكون المهندس الاستشاري شخصا طبيعيا أو معنويا؛ عمله التعهد بتنفيذ مشروع معين؛ يتولى فيه عمليات قانونية عدّة كنقل التّكنولوجيا، إعداد الرسومات، إقامة الأبنية، توريد الأجهزة والآلات اللازمة للمشروع وتنصيبها، أما العميل فقد يكون منشأة فردية أو جماعية، شركة أو دولة [3].

ويهدف هذا النّوع من العقود إلى تسليم وحدة صناعية "مجمع صناعي" بصفة جاهزة للتشغيل، من المقاول الأجنبي إلى مستورد التّكنولوجيا [4]، ومثالها عقود تشييد المطارات ومعامل تكرير البترول، ومصانع المعدّات الحربية والالكترونية، ومثالها: الاتفاق بين البرازيل و *TURBOMECA* الشركة الفرنسية، و*rolls Royce* الشّركة البريطانية؛ على إنشاء وحدة صناعية لصيانة وإصلاح محركات الطّائرات المدنية والعسكرية، ويقدم مورد التّكنولوجيا ضمانات كفيلة بتسليم الوحدة الصّناعية قابلة للتّشغيل ولإنتاج وفقا لما اتفق عليه من شروط وأوصاف، مستخدما في ذلك ما يلزم من معدّات وآلات، عمال وفنيين [5]، كما يهدف إلى "تسريع وتيرة تصنيعها ببناء قاعدة صناعية قبل التّحكم في عملية الإنشاء الصّناعي" [6].

---

1 – براق محمد، عبيلة محمد، "**دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، باستخدام مقاربة: التسويق الدّولي**"، العدد4، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جوان 2009، مخبر العولمة، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، ص144.

2 – بوضراف الجيلالي، " **التجديد ونقل التّكنولوجيا** "، العدد9، أبحاث اقتصادية وإدارية، كلية العلوم الاقتصادية والتّجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، جوان 2011، ص 40.

3 – ياسر باسم ذنون، هند فالح محمود، **مسؤولية المهندس الاستشاري في عقد تسليم المفتاح**، العد40، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 11، السنة 2009، ص52.

4 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 110 – 112.

5 – المرجع نفسه، ص120.

6 – بوضراف الجيلالي، **التجديد ونقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 40.

ثانيا، عقود تسليم الإنتاج في اليد:

عقد الإنتاج في اليد ليس هو عقد تسليم المفتاح:

إذ يلتزم مورد أو مقدم التّكنولوجيا هنا بضمان استمرارية تدفق المعلومات الفنية الكفيلة بتشييد الوحدة الصّناعية حتى الإنتاج، وهو ما لا يسمح بالركود أمام ما يحدث من تطور تكنولوجي متلاحق، بخلاف عقود تسليم المفتاح في اليد التي تتوقف بتسليم الوحدة الصّناعية، خاصة أن كل مرحلة من مراحل تنفيذ الالتزام تتميز بمفاوضات ودراسات خاصة بين الطّرفين خاصة بها، وبالأخص أن المورّد يلتزم بإعداد العمال المحليين لاكتساب المعرفة الفنية اللاّزمة للحلول محل عماله الذين يستعملهم في تشغيل المشروع لإفادة الآخرين، مع الالتزام بضمان تحقيق المشروع للمواصفات القياسية المتفق عليها حتى بعد التسليم [1].

ويعاب على هذه الصّيغة التّعاقدية [2]:

- التّكلفة الباهظة التي يتطلبها تنفيذها، غير أن ما يبرّرها هو رغبة المورّد في تأمين نفسه من المخاطر الخارجة عن إرادته، كأخطاء المقاول من الباطن، وجزاءات التّأخر في التّنفيذ، والحوادث الفجائية.
- طول مدة التّنفيذ التي تؤثر على السّعر فيواجهونها بأخطار التضخم وانخفاض قيمة العمل.
- بالإضافة إلى حاجة مستورد التّكنولوجيا الدّائمة لتواجد الخبرات الفنية الأجنبية اللاّزمة لتسيير مشروعه.

---

1 - صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 140 - 141.

2 - المرجع نفسه، ص ص 141 – 142.

ثالثا، عقود تسليم الإنتاج والتّسويق:

تضيف هذه الصّيغة التّعاقدية أسلوب التّسويق بالإضافة إلى ما سبق، ويسمح هذا الأسلوب الجديد في التّعاقد ببسط تدخل المورّد بصفة أكبر في المشروع، بحجة ضمان ما يناسب توزيع المنتج من مواصفات [1].

رابعا، عقود التعاون الصّناعي (المشروعات المشتركة) أو عقود الشّركات المشتركة:

تغلب في عقود المشروعات المشتركة صورة التّعاون بين طرفين: محلي وأجنبي، يدخل الأول بمعرفته للبيئة الاقتصادية والقانونية؛ وما يطرأ عليها من تغيرات، وما يلزم للتّغلب على إشكاليات المرافق الإدارية، إضافة إلى درايته بالسّوق المحلي؛ وآليات التّوزيع فيه، والمساهمة بالأيدي العاملة، كما قد يضيف جزءا من رأس المال، وتتمثل حصّة الطّرف الأجنبي في التّكنولوجيا التي يحوزها والمساعدة الفنية التي يقدّمها، بالإضافة إلى رأس المال الذي قد يتفقان عليه، والآلات اللازمة لتصنيع المنتج، وقد يزيد التّعاون بينهما لدرجة تدخل المورّد بجزء من رأس المال بحجة إدخال المزيد من التطور، وتكون حصة المورّد هي التّكنولوجيا التي يحوزها [2].

وميزة هذا النّوع من العقود أنه على الرغم من ظهور الطّرفين بصفة شريك في المشروع؛ أن العقد قد يتضمن التزام الطّرف الأجنبي بإبرام عقود أخرى تحقّق الأهداف المرجوة من العقد الناقل للتّكنولوجيا؛ ومثالها: الشركة العربية البريطانية للهليكوبتر أبرمت عدّة عقود في 27-2-1972؛ تضمنت عقد ترخيص وعقد تقديم المساعدة الفنية [3].

وقد ظهرت العقود المركبة كعقد المفتاح في اليد والمنتج في اليد وعقد السّوق في اليد كنتيجة لمحاولة الدّول النّامية الخروج من ضغوط الدّول المتقدمة التّجارية، إذ تمتد التزامات حائز التّكنولوجيا فيها لأداءات عدّة "كتقديم دراسات الجدوى و تشييد لوحد الناعية وتقديم المساعدة الفنية والخدمات

---

1 - صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص147.

2 - المرجع نفسه، ص ص 150 - 151.

3 - المرجع نفسه، ص 156.

الأخرى اللاّزمة للإنتاج"، وقد تصل هذه الأداءات أحيانا إلى "تدريب العمالة المحلية على تشغيل الوحدة الصّناعية والاستمرار في تقديم المساعدة الفنية لضمان تحقيق الشّروط العامة والمواصفات القياسية في تشغيل وإنتاج هذه الوحدة بعد تمام تسليمها" مثل ما هو الحال في عقد المنتج في اليد [1]، بل وقد يصل الأمر إلى ضمان الإدارة وتسويق المنتجات مثل ما يحدث في عقود السّوق في اليد.

وما استحدثت هذه الصّيغ التّعاقدية إلا لضمان نقل وتطوير التّكنولوجيا لطالبها والتّخفيف من احتكار حائزها [2].

1 – حمدي محمود بارود، **"محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدّولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني"**، مرجع سابق، ص ص 863 – 864.

2 – أنس السيد عطية، **ضمانات نقل التّكنولوجيا إلى البلدان النّامية**، مرجع سابق، ص115.

المطلب الثالث: أنماط نقل التّكنولوجيا

بالرجوع لمجموع القيود التي تقف أمام عملية التّزود بالتّكنولوجيا نجد أن فرص الدّول وكذا المؤسّسات غير متكافئة في تسيير نقلها أو في غيرها من العمليات وهو ما يجعل من البحث عن طرائق نقل التّكنولوجيا أمرا في غاية الأهمية [1].

ولا يتوقف نقل التّكنولوجيا على الطّريق التّعاقدي الموسوم بعقود نقل التّكنولوجيا، إذ هناك طرق تعاقدية أخرى من شأنها نقل التّكنولوجيا ومثالها العقود التي تتضمن مشاريعا مشتركة بين حائزي الشّركات والدّول المضيفة، أو عقود الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ومن ثمّ فللتّكنولوجيا نمطين من النّقل:

الفرع الأول: عقود نقل التّكنولوجيا ذات النّظام المستقل

وهي العقود التي يتم النّقل فيها للتّكنولوجيا بشكل مستقل عن عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي تتم من خلال طريقين:

أولا، النّقل الداخلي للتّكنولوجيا

وهو: "النّقل الذي يتم داخل المشروع، كالنّقل داخل المشروع متعدّد القوميات من الشّركة الأم إلى شركاتها الوليدة المنتشرة في أماكن متفرقة من العالم، أو فيما بين هذه الشّركات الوليدة، ويطلق على هذا النّوع من الاستثمار المباشر النّقل الدّاخلي للتّكنولوجيا، لأنه لا يتضمن نقلا حقيقيا للتّكنولوجيا، بل تظل التّكنولوجيا في قبضة المشروع وسيطرته و لا تخرج منه" [2].

---

1 – للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، "**نقل التّكنولوجيا إلى الشّركات الصغيرة والمتوسطة وتحديد فرص الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات مختارة؛ حالة تجمعات الشّركات الصغيرة والمتوسطة في صناعتي الأغذية الراعية والملابس**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 2006، ص 7.

2 – حسام الدين الصغير، **ترخيص الملكية الفكرية ونقل التّكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، المنظمة العالمية للملكة الفكرية**، بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة ومجلس الشورى، عمان، 23 – 24 مارس، 2004، ص 2.

ثانيا: النّقل الخارجي للتّكنولوجيا

وهو: "النّقل الذي يتم بين المشروع الناقل ومشروع آخر مستقل عنه، كالنّقل من المشروع متعدّد القوميات من الشّركة الأم أو شركاتها الوليدة إلى مشروعات أخرى مستقلة في دول أخرى، وتشكل عقود التّرخيص الصّناعي الأداة الأساسية لهذا النّوع من النّقل الدّولي للتّكنولوجيا" [1].

ويُلحظ أن هذا النّوع من النّقل التّكنولوجي هو الأكثر انتشارا في الدّول النّامية؛ فالنّقل الدّاخلي لها حكر على الدّول والمشروعات التي تنشأ في ظلها التّكنولوجيا، والتي عادة ما تكون أجنبية لا وطنية.

ويطلق البعض على النّقل الخّارجي للتّكنولوجيا اصطلاح "النّقل الأفقي" معرّفا إياه ب[2]:

"انتقال التّكنولوجيا من اقتصاد دولة معيّنة إلى اقتصاد دولة أخرى، وانتقالها من اقتصاد لآخر".

ويُدرج له تعريفا آخر بالقول [3]:

"انتقال المعرفة العملية من بلد توّلدت فيه التّكنولوجيا إلى بلد آخر استخدمتها في العملية الإنتاجية أي نقل نتائج البحوث والجهود العملية والتّكنولوجية من الدّول المتقدمة إلى الدّول النّامية".

ويطلق البعض على النّقل الخارجي للتّكنولوجيا اصطلاح النّقل الدّولي، معرّفا إياه ب:

"يقصد بنقل التّكنولوجيا على المستوى الدّولي نقلها من دولة متقدمة تحقّق فيها (النّقل الرأسي) إلى دولة أقل تقدما لا تستطيع حاليا أن تنجح في النّقل الرأسي للتّكنولوجيا، ومثال ذلك نقل الطّرق والأساليب التّكنولوجية من الأولى إلى الثّانية دون إجراء أية تعديلات أو محاولات لتكييف هذه الطّرق والأساليب مع الظروف الاجتماعية والاقتصادية والبيئة السائدة في الدّولة المستوردة للتّكنولوجيا، وكلما

---

1 – حسام الدين الصغير، **ترخيص الملكية الفكرية ونقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 2.

2 – فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حميد، **نقل وتوطين التّكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية؛ دراسة نظرية تطبيقية**، مرجع سابق، ص 361.

3 – المرجع نفسه، ص 361.

أدخلت تعديلات وتكييف (نقل أفقي) لتتناسب مع الظروف المحلية تكتسب هذه التّكنولوجيا درجة أعلى من نمط النّقل الرأسي وهذا ما يكسبها درجة أعلى من النجاح لتتوطن في البيئة الجديدة" [1].

ويرى البعض أن:

"عبارة نقل التّكنولوجيا تسري أصلا في شأن نقل التّكنولوجيا وراء الحدود الوطنية من الطّرف المُصدّر إلى الطّرف المستورد، كما أنها تسري أيضا على نقل تكنولوجيا من طرف مُصدّر إلى طرف مستورد؛ إذا كان الطّرفان يقيمان أو يقعان في بلد واحد في حالة ما إذا كان أحدهما على الأقل فرعا أو وليدا لمشروع أو تحت إشراف شركة أو مؤسسة أجنبية، أو يتدخل كوسيط في عملية نقل التّكنولوجيا التي يكون مالكها أجنبيا" [2].

غير أن هذا الكلام غير صحيح إذ في الإمكان أن تسري التّكنولوجيا في البلد الواحد من مؤسسة لمؤسسة أخرى، سواء كانت تابعة لها، أو مستقلة عنها، غير أن الرائج في عمليات النّقل هو النّقل على المستوى الدّولي.

ولا نرى أن ما يطلق عليه البعض اصطلاح "النّقل العمودي" أو "النّقل الرأسي" للتّكنولوجيا من قبيل أي نوع من أنواع التّكنولوجيا، ذلك أنه عرّف النّقل العمودي ب [3]:

"استخدام نتائج البحث العلمي وتطبيقها في مكان استخدامها"، أي "تطوير الفكرة أو المعرفة الجديدة إلى واقع ملموس ضمن قطاع اقتصادي واحد ضمن البلد الواحد".

وعرّف النّقل الرأسي للتّكنولوجيا ب:

---

1 – بولعيد بعلوج، "**الشّركات المتعددة الجنسيات ودورها في نقل التّكنولوجيا في الدّول النّامية**"، مرجع سابق، ص 237.

2 – سعيد يحي، **نقل المعرفة الفنية**، مرجع سابق، ص68، 69.

3 – فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حمي، "**نقل وتوطين التّكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية؛ دراسة نظرية تطبيقية**"، مرجع سابق، ص 360.

"تحويل خلاصات البحوث العلمية المبتكرة التي تقوم بها الجامعات والمعاهد ومراكز البحوث إلى منتجات وخدمات وطرق إنتاج وخصائص تتجسد في السلع الرأسمالية والوسيطة والاستهلاكية المنتجة بهذه الطرق" [1].

وكلاهما يعبّر عن تحويل البحث العلمي أي مُخرجاته إلى تكنولوجيا بعد أن كانت أفكارا أو معارف غير ملموسة، ولا يمت لنقلها بصلة.

الفرع الثاني: نقل التّكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر

تسعى الدّول من خلال إبرامها لعقود نقل التّكنولوجيا إلى إدخال التّكنولوجيا محل التّعاقد ضمن وسائل الإنتاج، حتى تتوافق ومتطلبات تنمية اقتصادها، وقد وجدت الدّول – التي تلقى قيودا تفرضها البلدان النّامية عليها في أسلوب الاستثمار المباشر؛ وخاصة في القطاعات الحيوية– في هذه العقود أسلوبا جديدا يمكنها من "تجزئة الالتزامات"؛ ومن "حساب قيمة كل جزء قبل تقديمه" [2].

فكثيرا ما يتم النّقل الخارجي للتّكنولوجيا عبر الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا الأخير الذي يعرف أشكالا كثيرة، فقد يظهر في صورة مشروع مشترك، أو مشاريع مُجَمَّعة، أو على شكل استثمار يملكه المستثمر الأجنبي بشكل كامل، كما قد يظهر في صورة عقود كعقود التّرخيص والإنتاج، أو عقود إدارة المشروعات الاستثمارية [3].

---

1 – بولعيد بعلوج، "**الشّركات المتعددة الجنسيات ودورها في نقل التّكنولوجيا في الدّول النّامية**"، العدد35، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، جوان 2011، ص ص 236 – 237.

2– فمع ازدياد التأكيد على مبدأ سيادة الدّولة على ثرواتها الطّبيعية في أعمال الأمم المتحدة؛ انخفض التوجه نحو الاستثمارات المباشرة، وقد ظهر بوضوح رفض الدّول لسيطرة الأيادي الأجنبية على قطاعاتها الاقتصادية الحيوية ومثالها الجزائر؛ التي حضرت عام 1966، استثمار الشّركات الأجنبية في قطاعاتها الحيوية خاصة البترول والصناعات البتروكيمياوية والصناعات الالكترونية ذات الأهمية العربية، صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 69 – 70.

3 – بوبكر بعداش، **مظاهر العولمة من خلال الشّركات العالمية المتعددة الجنسيات؛ حالة قطاع البترول**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2009-2010، ص 56، ولمزيد من التفصيل في أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر أنظر المرجع نفسه ص ص 57 – 59.

ويعتبر أسلوب التّرخيص من الأساليب المفضّلة لدى الشّركات الأجنبية، إذ تسمح لهم بدخول الأسواق الأجنبية؛ لأنه يقلّل من المخاطر التي يتوخونها في الاستثمارات المباشرة [1].

وأسلوب الاستثمار المباشر تفضّله الشّركات المتعدّدة الجنسيات، لأنها تضمن به سرّية تكنولوجياتها، والاحتفاظ بالأسعار، إضافة لمحافظتها على المواصفات الفنية لمنتجها [2]، فهو الأسلوب الذي يضمن لها السّيطرة التّكنولوجية؛ لاسيما إن كانت الدّولة المتلقية أحد أهم الأسواق في تسويق منتجات الشّركة، وخاصة حين يتعلق الأمر بالصّناعات الحربية والالكترونية، وبالأخص حين تكون الدّولة المتلقية على قدر من الكفاءة والتّقنية التي تسمح لها باستغلال ما نقلته من تكنولوجيا بفعالية [3].

فالتّكنولوجيا تسمح لحائزها بالسّيطرة على المشروع؛ بصورة لا تسمح بها حيازة جزء أيا كان من رأس مال المشروع؛ على فرض أن هذا المشروع صورة من صور عقود نقل التّكنولوجيا"، وفي هذا تفسير لقبول الشّركات الحائزة للتّكنولوجيا دخول مشروع مشترك لا يحقق لها الأغلبية في إدارته؛ إذ أنها هي المسيطرة على الحصة التّكنولوجية المستثمرة فيه، ما يسمح لها ببسط سيطرة فعلية عليه [4].

أولا – تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر وبيان أنواعه

1 – تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

أ – تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر عند القانونيين:

عرّف الاستثمار الأجنبي بأنه:

---

1 – حازم بدر الخطيب، **أهمية الاستثمارات الأجنبية في التّنمية الاقتصادية وانعكاساتها، ودورها في دعم المشاريع الصغيرة؛ حالة دراسية في الأردن**، العدد4، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ص 96.

2- Jack Baranson, **International transfert of Quto,ative technology to developing countries**. New YORK ;Unitar.p53

3– صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص62.

4– المرجع نفسه، أنظر هامش الصفحة، ص 77.

"قيام الشّركات أو الأفراد الأجانب؛ بإنشاء مشروعات إما منفردين أو بالاشتراك مع المستثمرين المحلين، في أي مجال له علاقة بنشاط صناعي، خدمي، تجاري، زراعي، أو مالي"[1].

كما عرّف بأنه:

"كل استثمار يتم خارج موطنه بحثا عن دولة مضيفة؛ سعيا وراء تحقيق حزمة من الأهداف الاقتصادية، والمالية، والسّياسية، سواء لهدف مؤقت، أو لأجل محدّد لأجيال طويلة الأجل" [2].

وعرّف أيضا بأنه:

"كل استخدام يجري في الخارج لموارد مالية عامة أو خاصة يملكها بلد ما، سواء في صورة نقد، أو تكنولوجيا، أو شكل من أشكال رأس المال، ويكون هذا الاستخدام مقترنا بسيطرة الشّخص الطّبيعي أو المعنوي على جزء أو كل المشروع تمكنه من اتخاذ القرارات، ويمكن للمشروع على هذا النّحو أن يحوز على الشّخصية الحقيقية كالوكالات والفروع" [3].

ب – تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر عند الاقتصاديين:

الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر محاسبية هو:

"فئة رئيسية في حسابات ميزان المدفوعات، ويعكس مفهومه (كما هو الحال في الحسابات القومية)، هدف الوحدة المؤسّسية المقيمة، المتمثل في الحصول على مصلحة دائمة في مشروع ما في اقتصاد آخر، بالإضافة إلى نفوذ هام يتجلى في دور هام في إدارة مشروع الاستثمار المباشر" [4].

---

1 – مركز تنمية الاستثمار، قسم الشؤون الاقتصادية، **أنظمة وشروط الاستثمار الأجنبي**، ط1، السعودية، 2001، ص6.

2 – فريد النجار، **الاستثمار الدّولي والتنسيق الضريبي**، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000، ص23.

3 – محمد بلقاسم حسن بهلول، **الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي؛ مثال الجزائر**، المؤسّسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990، ص4.

4 - EONOMIC AND SOCIAL COMMISSION FOR WESTERN ASIA, COUNCIL OF ARAB ECONOMIC UNITY; **A DICTIONARY OF NATIONAL ACCOUNTS TERMS; ENGLISH/FRENCH/ARABIC**; United Nations; New York, 2001;P 27.

كما عرّف بأنه:

"استثمار لرأس المال الإنتاجي في عمليات أجنبية، أي المال الذي يتم توجيهه في صناعة من نوع معين، (غير الاستثمار في البورصات الأجنبية بشراء الأسهم في الشّركات والعملات)، مما ينتج عنه التّحكم في الفائدة في هذه الشّركات، وتعد الشّركات المتعدّدة الجنسيات المصدر الأساسي للاستثمار الأجنبي" [1].

ج – الاستثمار الأجنبي في مفهوم بعض المنظمات والهيئات الدّولية هو:

– تعريف دليل إحصاءات ميزان المدفوعات الصادر عن صندوق النقد الدّولي عام 1993:

وخصيصة هذا التّعريف طرحه لأدّق التفاصيل التي يمكن معها ضبط المعنى الدقيق لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر:

"ذلك النّوع من أنواع الاستثمار الدّولي، الذي يعكس حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر، ويشار إلى الكيان المقيم باصطلاح "المستثمر المباشر"، وإلى المؤسّسة باصطلاح "مؤسسة الاستثمار المباشر"، وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسّسة، إضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النّفوذ في إدارة المؤسّسة.

"ولا يقتصر الاستثمار المباشر على المعاملة المبدئية أو الأصلية، التي أدت إلى قيام العلاقة المذكورة بين المستثمر والمؤسّسة، بل يشمل أيضا جميع المعاملات اللاّحقة بينهما وجميع المعاملات فيما بين المؤسّسات المنتسبة، سواء كانت مساهمة أو غير مساهمة" [2].

---

1 – أنابيل موني، بيتسي إيفانز، **العولمة؛ المفاهيم السياسية**، ترجمة آسيا دسوقي، ط1، الشبكة العربية للأبحاث والنشر، بيروت، لبنان، 2009، ص 41.

2 – المؤسّسة العربية لضمان الاستثمار، **مناخ الاستثمار في الدّول العربية، المؤسّسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات**، الكويت، 2008، ص 86.

– تعريف البنك الدّولي:

"استثمار يقوم على أساس المشاركة في الإدارة، (غالبا 10% من أصوات الإدارة)، في مشروع يتم تشغيله في دولة أخرى بخلاف دولة المستثمر، والمستثمر يرغب أن يكون ذا تأثير في مجلس الإدارة للمشروع، وله حصّة محدّدة من الملكية".

– مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية:

"الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة الأمد، ويعكس مصلحة دائمة، وسيطرة من كيان مقيم في اقتصاد ما (المستثمر الأجنبي أو الشركة الأم) في مؤسّسة مقيمة في اقتصاد آخر(مؤسّسة الاستثمار المباشر أو المؤسّسة التابعة لها أو فروع الشّركات الأجنبية)".

– منظمة التجارة العالمية:

"ذلك النشاط الذي يقوم به المستثمر المقيم في بلد ما (البلد الأصلي)، والذي من خلاله يستعمل أصوله في بلدان أخرى (دول مضيفة)، وذلك بقصد إدارتها".

والتعريف أعلاه؛ يستخدم "كأساس في إعداد إحصاءات ميزان المدفوعات، وبيانات تقرير الاستثمار العالمي السّنوي لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية، أو تقرير مناخ الاستثمار في الدّول العربية الذي يصدر عن المؤسّسة"؛ غير أن ذلك لا يعني بالضّرورة تطابقه مع ما يرد من بيانات لدول أخرى في تقاريرها، إذ لا تزال بعضها تفصح عن بيانات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بناءا على بيانات المشاريع الاستثمارية المرخص لها، وذلك لا يعني وجود تدفق فعلي عبر حدودها [1].

"وقد يكون المستثمر المباشر فردا، أو مؤسسة خاصة أو عامة، مساهمة أو غير مساهمة، أو مجموعة أفراد أو مؤسسات تتصرف كوحدة واحدة، أو حكومات أو وكالات حكومية، أو مؤسسة لإدارة

1 – المؤسّسة لعربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، **مناخ الاستثمار في لدول العربية؛ مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار**، المؤسّسة لعربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، 2017، الكويت، ص 12.

أموال التّركات، أو غيرها من المنظمات التي تحوز جزءا من ملكية مؤسّسات استثمار مباشر في دولة خلاف دولة المستثمر المباشر" [1].

والمستثمر الأجنبي عادة ما يكون شركة متعدّدة الجنسيات؛ أو ما يطلق عليها بالشّركات العابرة للحدود، أو مشروعا مشتركا أو ما يسمى بالاستثمارات الثنائية، وهو ما سنتناوله بالتفصيل في الباب الثاني.

2 – أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر:

هناك نوعان من الاستثمارات الأجنبية المباشرة [2]:

أ – استثمارات مشتركة مع المستثمر الأجنبي:

و في هذه الحالة لا يتمتع المستثمر الأجنبي بالسّيطرة الكاملة على المشروع، كما مشاركته لا تتوقف على رأس المال؛ وإنما تتجاوزها إلى "الخبرة والإدارة وبراءة الاختراع والعلاقات التّجارية".

ب – استثمارات مملوكة من المستثمر الأجنبي:

وفي هذه الحالة يتمتع المستثمر الأجنبي بالسّيطرة الكاملة على المشروع، وتظهر هذه الاستثمارات من خلال الفروع التّابعة التي تنشئها الشّركات المتعدّدة الجنسيات في الدّول المضيفة، وقد تكون فروع تسويق أو إنتاج أو غيرها من الأنشطة.

وهناك نوع خاص من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يطلق عليه الاستثمار عن طريق تجمّعات الشّركات الصّغيرة والمتوسطة، وتعرّف تجمّعات الشّركات الصّغيرة والمتوسطة بأنها:

---

1 – مصطفى العبد الله الكفري، **الاستثمار الأجنبي المباشر في الدّول العربية**، ندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون حول الاقتصاد السوري وآفاق المستقبل، سوريا، 5-1-2010-25-5-2010، ص3.

2 – محمد عبيده الشريده، "**نقل التّكنولوجيا بواسطة الاستثمار الدّولي في القانون البحريني؛ دراسة مقارنة**"، المجلة المصرية للدراسات الاقتصادية والقانونية، مجلة علمية إلكترونية محكمة، مصر، ج1، ديسمبر 2016، ص 69.

"مجموعات من الشّركات التي تقع في البقعة الجغرافية نفسها وتنتج منتجات متشابهة أو مترابطة، وهي تضم موزعي السّلع والخدمات الدّاعمة لتلك الصناعات" [1].

وتتأسس التّجمعات من التّعاون بين الشّركات الصّغيرة والمتوسطة و "شركات مجاورة تنشط في قطاعات متشابهة أو مترابطة"، وسبب هذا التّعاون هو المصالح المشتركة بين الطّرفين [2].

ورغم أن النّفاذ للأسواق الجديدةٍ و الحصول على الكفاءة هو الهدف الرئيسي من وراء الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق تجمّعات الشّركات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن مشاريع نقل التّكنولوجيا وتعزيز نفاذها فرصة متاحة متى وجدت البيئة المواتية لذلك، كأن تحدث اتفاقات تؤمن للشّركات الصغيرة والمتوسطة النّقل التّكنولوجي اليسير، ولمورّدي التّكنولوجيا المقابل الملائم من الخدمات و السّلع التي قد تقدّم "كعائد عيني للاستثمار" [3].

ثانيا، الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر و مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر:

يعرّف مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه:

"مشروع له شخصية اعتبارية يملك فيه مستثمر مقيم في اقتصاد آخر 10 في المائة أو أكثر من الأسهم العادية، أو حقوق التصويت بالنسبة إلى المشروع ذات الشّخصية الاعتبارية، وتشمل مشاريع الاستثمار المباشر الكيانات المعرّفة بأنها كيانات تابعة، أو مشاركة أو مشاريع غير ذات شخصية اعتبارية مملوكة بالكامل للمستثمر" [4].

---

1 – اللّجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، "**نقل التّكنولوجيا إلى الشّركات الصغيرة والمتوسطة وتحديد فرص الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات مختارة؛ حالة تجمعات الشّركات الصغيرة والمتوسطة في صناعتي الأغذية الراعية والملابس**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 2006، ص 8.

2 – اللّجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، "**نقل التّكنولوجيا إلى الشّركات الصغيرة والمتوسطة وتحديد فرص الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات مختارة**، مرجع سابق، ص 8.

3 – المرجع نفسه، ص 8.

4 - EONOMIC AND SOCIAL COMMISSION FOR WESTERN ASIA, COUNCIL OF ARAB ECONOMIC UNITY; **A DICTIONARY OF NATIONAL ACCOUNTS TERMS; ENGLISH/FRENCH/ARABIC**; P 28.

أما سمة الاستثمار الأجنبي المباشر "انعدام أو انخفاض المشاركة في رؤوس الأموال"، ولذلك تحبذه المؤسّسات الأجنبية في الدّول الأقل نموا، لأنه لا يستند للملكية [1].

ثالثا، الانتقادات الموّجهة لنقل التّكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر:

كانت النظرية التقليدية للاستثمار الدّولي؛ تقوم على فكرة أن المعارف التّكنولوجية تنتقل تلقائيا إلى الدّول المضيفة (النّامية)؛ من خلال التّدفقات المالية لعمليات الاستثمار الأجنبي المختلفة، ولذلك لا نجد في التّنظيم القانوني للاستثمار جزءا مستقلا للعنصر التّكنولوجي، بل نجد أن السّياسات التّشريعية لهذه الدّول جاءت في مجملها منظمة لحركة دخول رؤوس الأموال الأجنبية من حيث الحماية والتّشجيع (الضّمانات والمزايا)، لدرجة أن أغلب هذه الدّول قد ساوت في تنظيمها القانوني بين التّكنولوجيا ورأس المال؛ إذ أخضعت الاستثمار التّكنولوجي للقواعد ذاتها التي يخضع لها الاستثمار في رؤوس الأموال، وبذلك تكون قد تجاهلت طبيعة التّكنولوجيا الخاصة [2].

غير أن نظرية النّقل التلقائي للتّكنولوجيا كشفت عن عدم استجابتها لمقتضيات النّقل الفعلي، خاصة مع تحول وجهة العالم في القرن الواحد والعشرين للاقتصاد المبني على المعرفة، فهي نظرية لا تتجاوز حدود مفهوم النّقل الجغرافي للمعرفة التّكنولوجية، أما تمكين طالب الاستثمار من السّيطرة عليها وإكسابه لقدرات تؤهله للتّصنيع والإنتاج المستقل أو قدرات تكنولوجية ذاتية؛ فلا يمكن أن يتحقق كنتيجة طبيعية للتّدفقات المالية الحاصلة في عمليات الاستثمار، فتحقّق التّقدم والتّنمية ليس مرهونا بضمان نسبة كافية من الاستثمار في رأس المال النّقدي، خاصة مع معرفة حقيقة إستراتجية الشّركات المتعدّدة الجنسيات التي لا تسمح إطلاقا بخروج المعرفة التّكنولوجية؛ التي تشكّل مصدر قوتها وسبب سيطرتها على الأسواق العالمية، فالتّدفقات التي تتم من الشركة الأم إلى فروعها داخل الدّول لا تعدو أن تكون تدفقات داخلية ضمن المجال الاقتصادي للمشروع المقصود، لا ينفك عن المنطق الكلي

---

1 – بوضراف الجيلالي، " **التجديد ونقل التّكنولوجيا** "، مرجع سابق، ص 38.

2 _ الفاتح محمد عثمان مختار، **الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحقيق التّنمية الاقتصادية في السودان خلال الفترة من عام 2000 إلى 2010**، مرجع سابق، ص9.

الذي يحكم إستراتجية الشّركة الأم، ومن ثَمَّ فكيف يُتصَوَر لها أن تتخلى عن أهم مزاياها الاحتكارية لمجرد استثمارها في بلد ما [1].

1 _ مرتضى عاشور، **عقد الاستثمار التكنولوجي**، مرجع سابق، ص9، 10.

الفصل الثاني:

إشكالات التّطبيق الفعّال لعقود الاستثمار العلمي

يدعو ارتباط عقود الاستثمار العلمي بقضايا التّنمية والتّطوير في البلاد؛ إلى البحث عن الإشكالات التي قد تعترض سبيل التّطبيق الفعّال لهذه العقود، والتي من شأنها وفقا لعلاقة الارتباط المذكورة أن تقف حاجزا أمام مسلكي التّنمية والتّطوير بسبب عرقلتها لأحد أهم الأدوات التي تتحقّق بها المشروعات التنموية (المقصود بالأدوات هنا عقود الاستثمار العلمي) .

وتجدر الإشارة إلى أن الإشكالات المتناولة في هذا البحث ليست على درجة واحدة من التّأثير في عرقلة مسار فعالية العقود المذكورة، إذ تختلف درجة تلك العرقلة بحسب العقد، وكذا بحسب طبيعة الأطراف المتعاقدة، فما تثيره الإشكالات التي تعترض سبيل تفعيل عقود نقل التّكنولوجيا؛ قد لا يكون بالقدر ذاته بالنسبة لعقود الأبحاث العلمية، وما تثيره إشكالات النّقل الدّولي للاستثمارات العلمية، هو بالتّأكيد ليس بالقدر ذاته بالنسبة لإشكالات النّقل الداخلي للاستثمار العلمي.

وسنتناول جزئية إشكالات التّطبيق الفعّال لعقود الاستثمار العلمي من خلال الخطّة التّالية:

المبحث الأول: إشكالات ذات علاقة بالبيئة الاستثمارية للتّكنولوجيا والبحث العلمي

المطلب الأول: إشكالات تشريعية

المطلب الثاني: إشكالات عملية

المطلب الثالث: إشكالات ذات صلة بالوضع الاقتصادي

المبحث الثاني: إشكالات ذات علاقة بالأطراف المتعاقدة

المطلب الأول: عدم تمكّن الطّرف المتلقي للبحث العلمي أو التّكنولوجيا.

المطلب الثاني: هيمنة الطّرف الحائز للبحث العلمي أو للتّكنولوجيا.

المبحث الأول: إشكالات ذات علاقة بالبيئة الاستثمارية للتّكنولوجيا والبحث العلمي في الجزائر

تتراوح الإشكالات المتعلقة بالبيئة الاستثمارية للتّكنولوجيا والبحث العلمي في الجزائر؛ بين إشكالات تشريعية ذات علاقة مباشرة بالسّياسة التّشريعية في الجزائر، وأخرى عملية تظهر أكثر عند التعامل بهذه العقود على أرض الواقع، وثالثة ذات علاقة بالوضع الاقتصادي للبلاد.

هي ذي أهم ثلاث إشكالات تعترض التّطبيق الفعّال لعقود الاستثمار العلمي، وفيما يأتي سنتناول الإشكالات التّشريعية في المطلب الأول، والإشكالات العملية في المطلب الثاني، أما المطلب الثالث فسنتطرق فيه للإشكالات ذات الصّلة بالوضع الاقتصادي للجزائر.

المطلب الأول: الإشكالات التّشريعية

تتحقق التّنمية العلمية والتّكنولوجية في الجزائر من خلال طريقين رئيسيين، أولهما هو مسلك التّعاقد المباشر من خلال عقود الاستثمار العلمي، وثانيهما هو مسلك عقود الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكل من هذين الطريقين إشكالاته التّشريعية.

الفرع الأول: الإشكالات التّشريعية أمام عقود الاستثمار العلمي

يتمثل الإشكال التّشريعي الأساسي أمام تفعيل عقود الاستثمار العلمي في عدم وجود تنظيم قانوني لهذه العقود.

على الرغم من أن مشروع تقنين السلوك الدّولي لنقل التّكنولوجيا قد وضع أصولا عامة يمكن للدول الاستعانة بها في إطار تشريعاتها الوطنية [1]؛ إلا أن ذلك التّنظيم لم يتخطى حدود عمليات نقل

[1] – حدّدت منظمة الملكية الفكرية سبع خيارات ممكنة، في إطار تحديد الدور المنوط باتفاقات الاستثمار الدّولية لنقل التّكنولوجيا على ضوء "سوق التّكنولوجيا ودور البلدان النامية فيه، وهي الخيارات التي حُدِّدت ب:"عدم تغطية مسائل التّكنولوجيا"، "التغطية المحدودة لمسائل التّكنولوجيا"، "التحكم في شروط الأداء المتعلقة بالتّكنولوجيا"، "الشّروط المسموح بها لنقل التّكنولوجيا"، "التغطية الواسعة "المنظمة" لمسائل التّكنولوجيا"، "التغطية الواسعة "القائمة على السّوق" لمسائل التّكنولوجيا"، "النهج "الهجين"، ونهج السّياسة الإقليمية الصناعية، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، اللجنة المعنية بالتّنمية والملكية الفكرية، **"وثيقة لمشروع الملكية الفكرية ونقل التّكنولوجيا؛ التحديات المشتركة وبناء الحلول"**، مرجع سابق، ص 5.

التّكنولوجيا – دون التّنظيم الدّولي للاستثمار في الأبحاث العلمية – وقد يكون لذلك مبرّره إذ يشغل نقل التّكنولوجيا الحيّز الأكبر من التّعاملات التّعاقدية على الساحة الدّولية.

وقد كان لذلك التّنظيم أثره على عدد لا بأس به من الدّول فراحت "تتبني سياسات تشريعية حمائية" وتعتمد "آليات تعاقدية جديدة"؛ هدفها مواجهة ما يستخدمه مصدّري التّكنولوجيا من سياسات تعسفية [1]، على اعتبار أن السّياسات التّعسفية إحدى أكبر الإشكالات التي يعرفها النّقل التّكنولوجي.

ومع ذلك لم يكن المشرّع الجزائري من بين المشرّعين الذين سلكوا المنحى المذكور – بخلاف ما تبنّاه بعض المشرّعين العرب كالمشرّع المصري والمشرّع الفلسطيني.

أولا، مظاهر عدم التّنظيم القانوني لعقود الاستثمار العلمي:

لعدم التّنظيم القانوني لعقود الاستثمار العلمي مظهرين هما الأبرز:

- عدم تخصيص تسمية لعقود الاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري.
- عدم وجود أحكام خاصة بعقود الاستثمار العلمي.

1 – بالنسبة لعدم وجود تسمية لعقود الاستثمار العلمي:

إن أول عائق تشريعي يعترض تنظيم عقود الاستثمار العلمي؛ هو بلا شك عدم تخصيصها باسم مستقل، فهي من العقود الغير مسمَّاة – كما سبق وأن أشرنا – وقد لا يبدو هذا الأمر ذو أهمية إذا ما كنا أمام نوع آخر من العقود إذ ما من إشكال من حيث الأصل في عدم التسمية في حد ذاتها إن لم تكن سببا في إحداث إشكالات عملية، أما وأن يصِل الأمر حد التناقض في بعض الأحكام من شدّة ما آلت إليه كثرة التسميات المقدَّمة له – كما عليه حال موضوع بحثنا – فإن تدَّخُل المشرّع يبدو

[1] – محمود حمدي بارود، "**الطبيعة القانونية في حالة العدول عن مفاوضات العقد**"، العدد2، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد العشرون، يونيو 2012.

في غاية الإلحاح لفض الجدل المصطلحاتي المُفضي للالتباس [1]، إذ من شأن التعدد إشاعة "الشك وعدم اليقين" في وسط المتعاملين وكذا "المشتغلين" القانونيين بالموضوع [2].

2 – بالنسبة لعدم وجود أحكام خاصة بعقود الاستثمار العلمي:

يظهر هذا الأمر جليا من خلال غياب النصوص القانونية الخاصة بأحكام عقود الاستثمار العلمي، وهو غياب مطلق يمَّسُ فضلا عن القانونين المدني والتجاري؛ قانون الملكية الفكرية بشقيه حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، والملكية الصناعية، بالإضافة لقانون الاستثمار.

وما النصوص القانونية المتفرّقة السابق ذكرها – في جزئية الطبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي – إلا نصوص عامة تجيز التعامل بهذا النوع المستحدث من المعاملات دون أن تنظّمه، ما يعني أنها ليست كافية وحدها لتشكيل قالب قانوني مكتمل يمكن الاعتماد عليه في جميع أو أغلب الحالات التي يقوم فيها نزاع، خاصة أن النزاعات ليست على شاكلة واحدة، فهي تتعدّد باختلاف محل العقد، والبنود الواردة فيه.

ثانيا، المقصد التّشريعي من عدم التّنظيم القانوني لعقود الاستثمار العلمي:

تطرح مسألة عدم التّنظيم القانوني لعقود الاستثمار العلمي تساؤلا عن مقصد المشرّع الجزائري من وراء عدم التّنظيم ؟، وإن لفي طرح هذا التساؤل مطلبُ بحثٍ عن الأسباب التي تدفع المشرّع للتشريع في حالات معينة (أ)، وللعزوف عن التّشريع في حالات أخرى (ب)، وصولا لأسباب عزوفه عن تنظيم عقود الاستثمار العلمي محل دراستنا:

[1] – عائشة كاملي، "**طبيعة أسباب الأزمة التعريفية في العقود الحديثة؛ عقود الاستثمار العلمي نموذجا**"، مرجع سابق، ص 161.

[2] – شهيدة قادة، "**إشكالية المفاهيم وتأثيرها على رسم ملامح النظام القانوني لمسؤولية المنتج؛ دراسة في القانون الجزائري والقانون المقارن**"، العدد2، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، مجلة كلية الحقوق، جامعة سعد دحلب، الجزائر، صفر 1433هـ الموافق ل جانفي 2012م، ص 22.

1 – أسباب إقدام المشرّع على التّنظيم القانوني لعقد من العقود:

- انتشار العقد بين الناس:

ويكون الانتشار مطلبا للتشريع حين يشّع التعامل بعقد معيّن بين الناس، فيكون تدّخل المشرّع حينها ضروريا لضبط الإطار التّعاقدي لذلك العقد، وشيوع عقد ما دلالة على القيمة التي حقّقها في تيسير مصالح المتعاملين.

- كثرة الإشكالات التي يطرحها العقد عمليا:

قد لا يصل عقد ما درجة الانتشار والتعامل به بين الناس؛ وعلى الرغم من ذلك يكون التدخل لضبطه بأحكام قانونية ضرورة لا غنى عنها، وذلك في الحالات التي يفرز فيها ذلك العقد إشكالات عملية كثيرة عند الفئة التي تتعامل به.

2 – أسباب عدم تنظيم المشرّع لعقد من العقود:

قد يبدو بديهيا أنه لمّا كانت أسباب المشرّع لتنظيم عقد من العقود هي: انتشاره، وكثرة ما يطرحه من إشكالات، فإن العكس صحيح، أي أن سبب عدم تنظيمه لعقد من العقود مردّه أن ذلك العقد إما أنه ليس منتشرا، أو أنه معروف بين الناس ولكنه لا يطرح إشكالات كثيرة، وهذا صحيح، فوجود هذين السببين يدفع المشرّع للعزوف عن التدخل، وهو ما يمكن أن نسمّيه حالة "التجاهل التّشريعي"، ودلالة التجاهل هنا أن المشرّع يعلم بوجود ذلك العقد ولكنه يتجاهل تنظيمه عمدا.

وهو بهذا يعبّر عن أن ما لم يتدخل بتنظيمه ليس من أولوياته في المرحلة الزمنية الراهنة [1].

غير أن هناك سببا آخر يدفع بالمشرّع لعدم التدخل، وهو سبب له علاقة "بعدم العلم"، أو "الغفلة"، ويكون هذا في الحالة التي لا يكون فيها المشرّع على علم بوجود عقد من العقود، وعدم العلم بالوجود هنا يشمل أمرين:

[1] – راجع جزئية تحديد أولوية مشروعات القوانين المقترحة، ص 40، آن سيدمان، روبرت سيدمان، نالين أبيسيكير، **تقييم التّشريعات؛ دليل إرشادي للمشرعين**، ترجمة: مكتب صبره للترجمة القانونية بمصر، د.ن، 2003.

- عدم العلم باستحداث صيغة تعاقدية معينة:

ومفاده افتراض عدم علم المشرّع بوجود صيغ جديدة في التّعاقد أفرزها التطور الحاصل في مجال من المجالات.

- عدم العلم بالقيمة القانونية للصيغ التّعاقدية المستحدثة:

ومفاده أن المشرّع قد بلغ علمه وجود صيغ جديدة من التّعاقد، ولكنه لا يعلم بعد ما تشكّله تلك الصيّغ من قيمة في الساحة العملية.

3 – أسباب عدم التّنظيم القانوني لعقود الاستثمار العلمي:

لمّا كانت عقود الاستثمار العلمي من العقود التي لا تلقى تنظيما قانونيا خاصا بها ضمن الأحكام التّشريعية، والتي لا يمكن نسبة سبب عدم تنظيمها القانوني بأي حال من الأحوال لغفلة المشرّع – على اعتبار دلالة نصوص القانون التوجيهي 15 – 21 المتضمن ترقية البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي، و نصوص قانوني حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، وبراءات الاختراع – فإن سبب عدم التّنظيم القانوني لها لابد وأن يكون مردُّه التجاهل لا عدم العلم، وأسباب التجاهل هنا ترجح الدراسة أنها تتمثل في:

- عدم وضوح الرؤية التّشريعية:

ومعنى ذلك أنه على الرغم من وعي المشرّع بقيمة هذا النوع من العقود، ولمدى حاجة دولته إليه؛ بوصفها – أي العقود – الآليات القانونية لاستثمار مُخرجات البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي، إلا أن الرؤية لا تزال غير مكتملة بالنظر لما يتطلبه العمل بهذه العقود من معطيات.

- تبعية الفعل التّشريعي للواقع العملي:

علينا أن نعي أن عملية التّشريع في الجزائر لا تُشكِّل من حيث الأصل سببا في صناعة التّنمية التّكنولوجية أو العلمية، فالقرارات الفاعلة في الصناعة المذكورة؛ إما أن تتم على مستوى المشتغلين في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا، وإما أن تتم على مستوى صناع القرار في السّياسات

الوطنية، وفي كلتا الحالتين لا يُشكِّل القانون إلا الوعاء الذي تفرغ فيه في النهاية مُجمَل الإرادات التي دفعته للتحرّك، بغية تحديد أطُرٍ وفرض إجراءات لا يتسنى لغيره فعلها [1].

ومن ثمّ فإنه لا يمكن الحديث عن عزوف تشريعي لعقود الاستثمار العلمي في وقت لا يزال فيه الواقع العملي حديث عهد بها، كما لا ينبغي أن يبرّر هذا العزوف بحداثتها، خاصة حين يتعلق الأمر بنقل التّكنولوجيا الذي يتم عن طريق عقود الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الثاني: الإشكالات التّشريعية أمام عقود الاستثمار الأجنبي المباشر

أولا، علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالاستثمارات العلمية:

لاشك فيما للاستثمارات الأجنبية المباشرة من دور مهم في تدعيم الاقتصاد الوطني، غير أن ما يهمنا في هذا السياق هو علاقتها بتنمية الاستثمارات العلمية في البلد المضيف، أي ما تنتجه من:

- 1 – أثر على الأنشطة البحثية في البلد المضيف.
- 2 – أثر على نقل التّكنولوجيا إلى البلد المضيف.

فأما الأول؛ وهو أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الأنشطة البحثية في البلد المضيف، فيظهر من خلال تأثر البلد المضيف بحركة المستثمر الأجنبي المباشر في النشاط البحثي، وهذا النوع من الأنشطة يكاد يكون معدوما في البلاد النامية، إذ يظهر الأجنبي غالبا في هذا النوع من النشاطات من خلال اتفاقيات التعاون في مجال البحث العلمي، لا من خلال عقود الاستثمار الأجنبي.

وأما الثاني؛ وهو أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التّكنولوجيا إلى البلد المضيف، فيظهر من خلال أمرين:

- أ – عقود الاستثمار الأجنبي المباشر التي يكون محلها نقل التّكنولوجيا.
- ب – الاستفادة من التّكنولوجيا بصورة عرضية من خلال عقود استثمار أجنبي أخرى.

[1] – راجع جزئية هل يستطيع القانون أن يحدث تغييرا اجتماعيا مقصودا؟ آن سيدمان، روبرت سيدمان، نالين أبيسيكير، **تقييم التّشريعات؛ دليل إرشادي للمشرعين**، مرجع سابق، ص 30.

وإن كان المقصود من الصورة الأولى أن ترد عقود الاستثمار الأجنبي على نقل التّكنولوجيا، فإن المقصود بالصورة الثانية؛ هو أن التّكنولوجيا تنتقل ولكن بصورة تبعية لمحل آخر في عقود الاستثمار الأجنبي غير نقل التّكنولوجيا، ومن أبرز صور انتقال التّكنولوجيا بصورة عرضية من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة انتقالها عن طريق العمالة، ومن طرق انتقالها من خلال العمالة:

- تدريب العمال المحليين في المنشآت المستثمر فيها على استخدام التّكنولوجيات المستخدمة في العمل المستثمر فيه، وهو ما يسمح لهم مستقبلا من استغلالها في حسن استخدام التّكنولوجيات المستوردة.

- تعليم العمال المحليين – لا لأن تعليمهم هدف بذاته، وإنما في سياق الاستعانة بعمالة – فن التفكيك والتركيب للتّكنولوجيات التي يتم إنشائها في مصانع البلد المضيف، وهو ما من شأنه إعطائهم مع الوقت إمكانية إيجاد تكنولوجيا مشابهة للتي تستوردها بلادهم، إذ تمكّنهم عمليتي التفكيك والتركيب من معرفة بعض أسرارها.

وأبرز مثال على دور العمالة في نقل التّكنولوجيا، ما نتج في الصين جراء التأثر بالاستثمارات الأجنبية المباشرة لمايكروسوفت وموتورولا وغيرها [1].

ثانيا، مظاهر الإشكالات التّشريعية أمام عقود الاستثمار الأجنبي المباشر

1 – إشكالات مرتبطة بعنصر الجذب التّشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر:

كعدم وضوح القوانين وعدم استقرارها، وعدم وجود سياسة استثمارية واضحة الرؤى، بالإضافة إلى عوامل أخرى.

2 – إشكالات مرتبطة بأداء المستثمر الأجنبي داخل التراب الوطني:

وهي إشكالات ذات علاقة بتكوين العقد بدءا، و بالرقابة على أداء المستثمر لاحقا.

[1] – الفاتح محمد عثمان مختار، **الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحقيق التّنمية الاقتصادية في السودان خلال الفترة من عام 2000 إلى 2010**، العدد 11، أمارابك، الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتّكنولوجيا، المجلد 4، 2013، ص 20.

1 - إشكالات مرتبطة بعنصر الجذب التّشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر:

يُعدُّ تعديل القوانين والسّياسات الداخلية خاصة المتعلقة منها بالملكية الفكرية، أو تلك التي من شأنها تمكين ترخيص التّكنولوجيا من الجامعات ومراكز الأبحاث للقطاع الخاص؛ وسيلة مثلى لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لقطاعي البحث والتّطوير في الجزائر [1]، خاصة إذا ما كانت هذه القوانين على قدر من الانسجام والترابط والوضوح، غير متناقضة فيما بينها أو مع القرارات السياسية، ولا متشعبةٍ، أو ذات تعديلات متلاحقة [2]، في حين تُسهم كثرة تعديلاتها، وتناقض أحكامها وتشعُّبِّها، وهو ما يسمّى ب "عدم الثبات" أو "عدم الوضوح التّشريعي" في إحداث حالة من "اللاأمن القانوني" تتسبب في ابتعاد المستثمر الأجنبي عن الاستثمار في البلد الذي تكثر فيه التعديلات التّشريعية ومواطن التناقض والغموض، وقد أدرك المشرّع الجزائري هذه المسألة بإدراجه "مبدأ الثبات التّشريعي" في قانون الاستثمار.

وعنصر الجذب التّشريعي يأتي ضمن مجموعة عناصر يُطلق عليها المناخ أو البيئة الاستثمارية المُشجِّعة على الاستثمار الأجنبي المباشر، وتُعرَّف هذه البيئة بأنها:

"البيئة التي تتوافر فيها مستلزمات الاستثمار، والتي تتيح للمستثمرين ورجال الأعمال إمكانية أو فرصة استثمار أموالهم في أفضل فرصة استثمارية استنادا إلى الدراسات المالية والاقتصادية التي تُجرى من قبل المتخصصين" [3].

---

[1] - سليم بلغربي، **دور الملكية الفكرية في تحقيق التّنمية الاقتصادية المستدامة**، مرجع سابق، ص 187.

[2] - سامي هيبة، **الموسوعة القضائية في الاستثمار**، مرجع سابق، ص 7.

[3] - حاكم محسن محمد، **تحليل البيئة الاستثمارية للاستثمار المالي الأجنبي في العراق**، مرجع سابق، ص 27، هناك فرق بين البيئة الاستثمارية والسّياسة الاستثمارية، فالسّياسة الاستثمارية تتمثل في: "كيفية الوصول إلى فعالية وكفاءة هذه الاستثمارات بأي حجم، وبأية نوعية، وبأي تركيب، فبهذه الاستثمارات يمكن أن نتوصل إلى إشباع الحاجات الأساسية للمجتمع ولأعضائه - الحاجات الراهنة والمستقبلية - في إطار ما هو متاح من فائض اقتصادي للتراكم الاستثماري، والتعبير الكمي لهذه الفعّالية والكفاءة للسياسة الاستثمارية يمكن أن ينعكس في الزيادة المادية لحجم الدخل الوطني، وزيادة تنوع الفروع المكوِّنة له في إطار الاختيار الاجتماعي للقُطر المعني، وخلال المرحلة المعنية من تطوره"، مجيد مسعود، **التّخطيط لتقدم الاقتصادي والاجتماعي**، مرجع سابق، ص 60.

ما يعني أن أي بلد متى كانت سياساتها الاقتصادية، وأوضاعها القانونية، والمؤسساتية، وأسواقها ونظمها المالية والنّقدية فعّالة وعلى درجة من الثبات والوضوح كلما كانت بيئة مناسبة للاستثمار، ومن ثمّ فهي إما أن تكون عناصر جذب للاستثمار، أو سببا للانصراف عنه[1]، فهي متداخلة يؤثر بعضها في البعض الآخر، وتستحدث ما بين التفاعل والتداعي في كل مرة أوضاعا بمعطيات متغايرة، قد تكون "عوامل جذب أو نوازع طرد لرأس المال" [2].

وتتحدد عناصر الجذب في النصوص التّشريعية الاستثمارية من خلال ما تتضمنه من تحفيزات تُشجِّع المستثمر الأجنبي على الإقبال للاستثمار في تلك البيئة، وقد شرَّعت الجزائر في سياق ذلك منظومة من الأحكام التي تتضمن نظاما عاما للامتيازات وآخرا استثنائيا، بالإضافة لمجموعة من الضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي، وذلك من خلال القانون رقم 16 – 09 المتعلق بترقية الاستثمار والذي ألغي بموجبه الأمر 01 – 03 المتعلق بتطوير الاستثمار باستثناء بعض مواده [3].

ورغم وجود مجموعة المزايا والضمانات التي أتاحتها قوانين الاستثمار المذكورة؛ فإن السؤال يبقى مطروحا حول مدى كفاية أحكامها لجذب الاستثمار الأجنبي ؟، خاصة بالمقارنة مع حجم الاستثمارات الأجنبية التي تستقطبه دول أخرى ؟.

فالصين مثلا؛ بعد أن أصبحت عام 1993 البلد الرئيسي المستقبل للاستثمارات؛ اقتربت الاستثمارات فيها عام 2002 من 50 مليار دولار، وقد كان تدفق هذا النوع من الاستثمارات –

---

[1] – ثائر محمود رشيد، داليا عمر نظمي، "**التقنيات الحديثة للترويج لقانون الاستثمار والمناخ الملائم للاستثمار في إقليم كوردستان– العراق**"، مجلة جامعة نوروز، العدد صفر، 2012، ص 225.

[2] – الفاتح محمد عثمان مختار، **الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحقيق التّنمية الاقتصادية في السودان خلال الفترة من عام 2000 إلى 2010**، مرجع سابق، ص 17.

[3] – الأمر 01 – 03 مؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422 الموافق ل 20 غشت سنة 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية العدد 47، المعدّل والمتمّم، والقانون رقم 16 – 09 مؤرخ في 29 شوّال عام 1437 الموافق ل 3 غشت سنة 2016، الجريدة الرسمية العدد 46.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة – سببا في انفتاحها الاقتصادي خلال الخمس والعشرين سنة الماضية[1].

وللإجابة على ذلك علينا أن نعلم أن فعل الجذب للبيئة الاستثمارية في بلد ما؛ لا يشكله وجود عوامل أو مقومات دون وجود الأخرى، إذ يفترض أنها تعمل ضمن منظومة واحدة، أساس الجذب فيها عنصر الاطمئنان من كافة النواحي للبلد المستثمر فيه.

ولذلك فإنه لا يتحقق تشجيع الاستثمار من خلال قانون، وإن تضمن ما يبدو كافيا من مزايا وإعفاءات واستثناءات، وإنما يتحقق من خلال سياسات اقتصادية متوافقة، توفر ما يلزم للإنتاج بأسعار تنافسية، وتؤمن الطلب الفعّال والسّوق لتصريف هذه المنتجات، وإنما ينبغي أن يكون هذه القوانين منسجمة معها، ونصوصها قابلة لتطبيق تلك السّياسة، ولن تكون كذلك إلا إذا حددت وفق السّياسة الشاملة [2].

وفيما يلي إشارة لبعض الإشكالات الأخرى التي لا علاقة لها بالتّنظيم القانوني للاستثمار، والتي تقف في طريق جذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

- **الإشكالات السياسية:**

ونقصد بها المخاطر السياسية التي يخشاها المستثمر الأجنبي، وتتمثل في [3]:

- التصفية أو مصادرة الحكومات المضيفة لمشروعات الأجانب كليا أو جزئيا لأغراض المنافع العامة بدون تعويض.
- التأميم أو تحويل المشروعات الأجنبية إلى ملكية عامة للدولة.
- فرض قيود على تحويل العملات الأجنبية إلى الخارج.

---

[1] – بوظراف جيلالي، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النامية؛ حالة الصين**"، مرجع سابق، ص 160.

[2] – سامي هيبة، **الموسوعة القضائية في الاستثمار**، مرجع سابق، ص6.

[3] – غريب بولرباح، **العوامل لمحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها؛ دراسة حالة الجزائر**، العدد 10، مجلة الباحث، 2012، ص 103.

– الإلغاء أو عدم الوفاء بالعقود والاتفاقيات المبرمة بين المستثمرين الأجانب والدّولة لأسباب سياسية".

– الإشكالات الأمنية:

وتتمثل الإشكالات الأمنية في ظرفي عدم الأمن والاستقرار كالتي تعيشها بعض البلاد العربية في السنوات الأخيرة من تقتيل وفوضى لا يتشجع أغلب المستثمرين الأجانب معها على تجربة الاستثمار فيها.

ولنا في تجربة العراق خير دليل على ذلك، إذ كان من شأن عدم الاستقرار الأمني هروب رؤوس الأموال العراقية من العراق إلى الاستثمار في الدّول المجاورة [1]، وإن كان هذا الأمر قد حدث بالنسبة للأموال العراقية فما بالك بالمال الأجنبي، التي لا يربطه ببلد كالعراق أو غيره من البلدان سوى المصالح المالية.

– الإشكالات الاقتصادية:

- حجم السّوق المحلية ونموها بالإضافة للدخل الفردي: وهو ما يقاس "بمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، أي الطلب الجاري"؛ في حين تقاس الاحتمالات المستقبلية لنمو السّوق بعدد السكان، ومن ثم يعد هذين المحددين تحفيزا لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة[2].
- سعر الصرف: "يعتبر تخفيض قيمة العملة عاملا لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، توجد علاقة عكسية ما بين أسعار الصرف والربحية النسبية للعوائد الاستثمارية في الدّول المضيفة، فتقلبات أسعار الصرف المتوقعة تحدد حجم التدفقات الاستثمارية" [3].

[1] – حاكم محسن محمد، **تحليل البيئة الاستثمارية للاستثمار المالي الأجنبي في العراق**، مرجع سابق، ص 27.

[2] – غريب بولرباح، **العوامل لمحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها؛ دراسة حالة الجزائر**، مرجع سابق، ص 102.

[3] – المرجع نفسه، ص 102.

- التخفيف من مخاطر الاعتماد على سوق اقتصادية واحدة: خوفا من أن تَمَسَّهُ سلبيات الأزمات الاقتصادية التي قد تصيب سوقا ما؛ يسعى المستثمر الأجنبي لتوزيع استثماراته على دول وأسواق متنوعة [1].
- توفر البنية التحتية الملائمة: إذ من شأن ملائمة البنية التحية وموافقتها للمعايير الدّولية خفض تكاليف الإنتاج، ومساعدة المؤسسات على المنافسة؛ وتتمثل في "شبكات النّقل؛ البري والبحري والجوي، شبكات الاتصال السلكية واللاسلكية، وإمدادات الطاقة؛ نفط، كهرباء غاز" [2].
- توفر المناطق الحرة: يشكل وجود المناطق الحرة في البلد المضيف حافزا كبيرا لجذب المستثمرين الأجانب نظرا للامتيازات التي يمكن أن يحظى بها في حالة الاستثمار [3].

والإشكالات المذكورة هي التي أدّت في المقابل إلى إيجاد جملة من التحفيزات أو الامتيازات من شأنها استقطاب المستثمرين الأجانب؛ ومن جملة هذه التحفيزات نذكر:

- **التحفيزات السياسية:**

ويعد الاستقرار السياسي في بلد ما الحافز السياسي الأهم لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، ويظهر هذا الاستقرار من خلال أمور عدّة؛ منها:

- عدم وجود إيديولوجيات تتضمن حقدا أو عداءا للأجانب.

---

[1] – الفاتح محمد عثمان مختار، **الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحقيق التّنمية الاقتصادية في السودان خلال الفترة من عام 2000 إلى 2010**، مرجع سابق، ص 18.

[2] – غريب بولرباح، **العوامل لمحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها؛ دراسة حالة الجزائر**، مرجع سابق، ص 102.

[3] – تعرّف استثمارات المناطق الحرة ب: "نوع خاص من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتكون على شكل مشاريع مشتركة أو مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أو مشاريع مملوكة للمحليين"، أحمد زغدار، **الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة**، مرجع سابق، ص 161، أما عن امتيازاتها بالنسبة للمستثمر فأهمها: الإعفاءات الجمركية والضريبية التي تتيحها المنطقة، إمكانية تسويق المستثمر لإنتاجه في أسواق الدّول المجاورة للمنطقة الحرة التي يستثمر فيها، غريب بولرباح، **العوامل لمحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها؛ دراسة حالة الجزائر**، مرجع سابق، ص 103.

- عدم وجود نزاعات أو مشاكل سياسية داخلية من شأنها التأثير على التوجهات السياسية أو أنظمة الحكم.

- **التحفيزات والإعفاءات الضريبية:**

يقصد بالتحفيزات الضريبية: "سياسة تأخذ شكل مجموعة من الإجراءات والامتيازات ذات الصبغة الضريبية، تتخذها الدّولة لفائدة فئة معينة من المشاريع الاستثمارية لترقية أنشطتها، أو توجيهها لقطاعات أو مناطق جغرافية معينة" [1].

وتتخذ التحفيزات الضريبية أشكالا عدَّة أهمها [2]:

- العطلة الضريبية.
- المعدلات الضريبية التمييزية.
- إعفاء الأرباح المعاد استثمارها.
- إعفاء فوائض القيمة.

- **الكفاءات العلمية والتّكنولوجية:**

يقصد بالقدرة العلمية: "القدرة على التفكير العلمي السليم الذي يمكن أن يتجسد في شكل نتاج علمي قابل للتّطبيق ويمثل إضافة للمعرفة" [3].

---

[1] – الحواس زواق، **الكفاءة الاستخدامية لسياسة التحفيز الضريبي في تنمية وتوجيه الاستثمار؛ تجربة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر**، العدد16، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2016 ، ص431.

[2] – لمعرفة المقصود بهذه الأشكال أنظر: الحواس زواق، **الكفاءة الاستخدامية لسياسة التحفيز الضريبي في تنمية وتوجيه الاستثمار؛ تجربة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر**، مرجع سابق، ص ص 434 – 435- 436.

[3] – عدنان فرحان عبد الحسين، **دور القدرات العلمية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ ماليزيا نموذجا**، العدد32، العلوم الاقتصادية، المجلد 8، نيسان، 2013، ص 58.

وتشكّل القدرة العلمية محفزا لجذب الاستثمار الأجنبي لأسباب عدّة [1]:

- يكون أقل جهد ووقت وكلفة تدريب العمال من ذوي التخصص والتعليم الجيد على المستويات العالية من الإنتاج.
- تزايد مؤخرا الاستثمار في التّقنية في البلدان النامية؛ وهو ما يتطلب عمالة منتجة ومستوى عال من المهارة، "الأجنبي إلى التّقنية مؤخرا.
- استغلال "الموارد المالية المستثمرة" بأسلوب أمثل، والمقدرة على مواكبة المستجد من أساليب إنتاجية في مجالي العلم والتّقنية.

وعادة ما تلجأ الدّول وبهدف توفير كفاءات علمية وتكنولوجية، إلى صيغ التعاون العلمي الذي يظهر على شكل عقود استثمار منصبة على البحث والتّطوير في الإنتاج [2].

2 – إشكالات تشريعية مرتبطة بأداء المستثمر الأجنبي داخل التراب الوطني:

أ – إشكالات ذات علاقة بتكوين عقد الاستثمار الأجنبي المباشر:

يقصد بهذه الإشكالات عدم وجود نصوص قانونية كفيلة بتحديد الإطار العام والملزم للأطراف المتعاقدة في عقود الاستثمار الأجنبي المباشر، إطار يسمح بالحفاظ على الغرض الأساسي من إبرامها وهو التّنمية الوطنية، ولا نقصد بذلك تضييق الخناق على المستثمر الأجنبي، أو إجباره على الدخول في عقود إذعان، من شأنها أن تكون عائقا أمام جذبه، وإنما محاصرته بجملة من البنود التي لا ينبغي تجاهلها، والتي من شأنها تحقيق الغرض الذي أبرمت لأجله هذه العقود.

وهذا النوع من النصوص ينبغي أن يشارك في صياغته خبراء ومختصون وفقا لمجال الاستثمار المراد إبرام عقود بشأنه، وخاصة بالنسبة للمجالات الحيوية في البلاد.

---

[1] – عدنان فرحان عبد الحسين، **دور القدرات العلمية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ ماليزيا نموذجا**، مرجع سابق، ص .

[2] – الفاتح محمد عثمان مختار، "**الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحقيق التّنمية الاقتصادية في السودان خلال الفترة من عام 2000 إلى 2010**"، مرجع سابق، ص 18.

ب – إشكالات ذات علاقة بالرقابة اللاّحقة على أداء المستثمر الأجنبي:

ويقصد بها عدم وجود نصوص قانونية من شأنها إخضاع المستثمر الأجنبي لرقابة صارمة، تكفل تنفيذه لالتزاماته على الوجه المثالي، وتحمله للمسؤولية الكاملة في حالة الإخلال بتلك الالتزامات.

ونشير أخيرا إلى أن جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر للدول تقاس من خلال مؤشر عام يحكمه إحدى عشر مؤشرا فرعيا هم [1]:

- "مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي".
- "مؤشر القدرات التمويلية".
- "مؤشر البيئة المؤسسية".
- "مؤشر بيئة أداء الأعمال".
- "مؤشر حجم السّوق وفرص وسهولة النفاذ إليه".
- "مؤشر الموارد البشرية والطبيعية".
- "مؤشر عناصر التكلفة".
- "مؤشر الأداء اللوجيستي".
- "مؤشر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات".
- "مؤشر تأثير التكتل الاقتصادي".
- "مؤشر عوامل التميز والتّقدم التّكنولوجي".

[1] – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، **"مناخ الاستثمار في الدّول العربية؛ مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار"**، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، 2014، ص 42.

المطلب الثاني: الإشكالات العملية

تتراوح الإشكالات العملية في عقود الاستثمار العلمي بين إشكالات ذات علاقة بالأشخاص الفاعلين في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا، وأخرى ذات علاقة بواقع الاستثمارات العلمية في الجزائر.

الفرع الأول: إشكالات مرتبطة بالأشخاص الفاعلين في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا

نقصد بالأشخاص الفاعلين في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا كل من له يدٌ فاعلة في هذين المجالين، سواء على مستوى صناعة القرار أو السّياسة البحثية والتّكنولوجية، أو على مستوى الممارسة البحثية والتّكنولوجية:

أولا، إشكالات مرتبطة بصناع القرار في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا:

وتنحصر هذه الإشكالات في كل إشكال مصدره صناع القرار في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجي، وهم بالدرجة الأولى الدّولة ممثلة في مؤسساتها المكَلَّفة، وبدرجة ثانية الخواص الناشطين في المجالين المذكورين – نظرا لأن مجال الاستثمار العلمي مفتوح أمامهم – وأكثر هذه الإشكالات لفتا للانتباه هي:

1 – عدم وجود إستراتجية رشيدة للاستثمارات العلمية:

لا نقصد بعدم وجود إستراتجية غياب سياسة مناطها التّخطيط للبحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي إذ هي موجودة؛ غير أن المتتبع لمسارها من خلال مجموعة النصوص القانونية التي تُصدِرها السلطة المختصة لَيَجد أنها ليست متينة بالقدر الذي يمكن وصفها معها بالرشيدة أو الناجعة.

هذه السّياسة التي نتحدث عنها يُطلِق عليها البعض مصطلح "السّياسة الراعية"، معرِّفا إياها بالنظر لمجال البحث العلمي ب: "سياسة موّجهة ومرشدة، داعمة للبحث العلمي في خدمة المجتمع

وقضاياه، وأهدافه، وأن لا تكون عائقا ومثبطا لجهود الباحثين، أو موجهة لهم الوجهة التي لا تنهض بالمجتمع، ولا ترفع من مكانته العلمية" [1].

وما ينطبق من حديث عن سياسة البحث العلمي ينطبق على سياسة إنشاء التّكنولوجيا، أو نقلها، أو تطويرها، فكلاهما مرتبط بالسّياسة الاستثمارية في البلاد.

مع الإشارة إلى أن أي دعوة لمحاكاة الجزائر لاقتصاديات البلاد الناجعة غير كافٍ لوحده، إذ لكل بلدٍ إستراتجيته التي توافق ظروفه [2].

ولغياب السّياسة الرشيدة الموّجهة لخدمة قضايا البحث العلمي والتّكنولوجيا في الجزائر مظهرين بارزين:

أ – غياب التّخطيط الكلّي المنسّق بين كافة المجالات:

يقصد بالتّخطيط في معناه الواسع: "وجود أهداف إنمائية مصاغة من قبل الهيئات السياسية المسئولة، ووجود جهاز تخطيطي وتحضير للخطّة، وبالتّالي استخدام أدوات السّياسة الاقتصادية المتاحة من أجل الوصول إلى تحقيق الأهداف التي تؤطرها هذه الخطّة، وذلك على صعيد قطاع الدّولة أو على صعيد مجموعة مؤسسات أو حتى داخل المؤسسة الواحدة" [3].

والتّخطيط الناجح لتنمية بلد ما لا يتم على مستوى قطاع بطريقة معزولة عن بقية القطاعات، بل ينبغي أن يتم وفق خطة كلية تشمل جميع القطاعات، إذ يسمح التّخطيط الكلي بتكوين صورة واضحة ومفصّلة عما يحتاجه التّخطيط على مستوى كل قطاع على حدى.

---

[1] – عماد أحمد البرغوثي، محمود أحمد أبو سمرة، **مشكلات البحث العلمي في العالم العربي**، مرجع سابق، ص 1147.

[2] – حدد تقرير التّنمية الصناعية لعام 2013 أربعة أدوات للسياسات الصناعية، للاطلاع عليها أنظر: منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، **"تقرير التّنمية الصناعية لعام 2013؛ النّمو المستدام للتشغيل؛ دور الصناعة التحويلية والتغيير الهيكلي"**، منشورات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، فيينا، 2013، ص 23، ثم أشار إلى أنه بغض النظر عن الأدوات المذكورة فإن "السّياسات الصناعية الواقعية والمستندة إلى الأدلة والتي تدار بطريقة توافقية هي أساسية لتحقيق الفعّالية"، ص 24.

[3] – مجيد مسعود، **التّخطيط للتقدم الاقتصادي والاجتماعي**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، يناير، 1984، ص 12.

كما لا يمكن أن يتم بمعزل عن أشخاص من ذوي الخبرة والمعرفة والتخصص، سواء بالنسبة للتخطيط الكلي، أو بالنسبة للتخطيط الجزئي، فهم أدرى بالنقائص وأعلم بالحاجيات التي يتطلبها كل قطاع.

كما ينبغي أن يتم وفقا لمستويين: قبلي وبعدي، فيكون قبليا من خلال ما يرسمه من مسارات لعملتي البحث العلمي والتّكنولوجيا، بعد رصد حاجيات المرحلة الزمنية الراهنة؛ فتحديد الأولويات ثم ترتيبها وفقا للمعطيات والإمكانات المتاحة.

ويكون بعديا بالتّخطيط لاستثمار المخرجات النهائية للأبحاث والتّكنولوجيا المعنية، والتّخطيط البعدي يؤدي مسبقا لتقليص حجم الأبحاث العلمية والتّكنولوجيات الغير خادمة للمرحلة الزمنية الراهنة، إذ يفترض منذ البداية عدم قبول أعمال ومجهودات لا يُرجى استثمارها لاحقا، غير أنه لا ينبغي أن يُفهم من مسألة استثمار مُخرجات الأبحاث أنها تقاس بمعيار مادي بحت، أي باشتراط أن تُصَّب نتائجها في قوالب مادية محسوسة، فمن العلوم والتخصصات ما لا تقبل طبيعتها ذلك، ومن ثمَّ فما نعنيه هو قابلية نتائج البحث للاستثمار حسب طبيعة المجال المُنجز فيه – كأن يستخدم مخروج بحث معين لخدمة بحث آخر.

وفكرة التّخطيط لما بعد العمل البحثي أو التّكنولوجي تتطلب من الهياكل القائمة على العمل تفعيل خططها لتسويق النتائج المترتبة عن تلك الأعمال [1].

ب – غياب التوجيه وفقا لسياسة الأولويات:

ونقصد بغياب التوجيه أن سياسة البحث العلمي والتّكنولوجيا في الجزائر غير موّجهة لخدمة الأولويات من القضايا، بخلاف ما عليه الحال في الدّول المتقدمة، فالبحوث والمعارف والاختراعات يتم إنجازها في الجزائر بدافع المبادرة الفردية في غالب الأحيان، وبتدّخل المؤسسات الخاصة التي تتحرك وفقا لحاجياتها في أحيان أخرى، لا بدافع الحاجة المجتمعية التي ينبغي أن تكون الدّولة أكثر حرصا على بثّها في المجتمع.

[1] – محمد الحمود، **تسويق واستثمار نتائج البحث والتّطوير؛ تجربة معهد الكويت للأبحاث العلمية**، الملتقى الأول؛ التسويق في الوطن العربي؛ الواقع وآفاق التّطوير، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، 15 – 16 أكتوبر، 2002، ص 185.

وإن لفي وجود ما لا يعدّ ولا يحصى من حملة الشهادات الجامعية العليا والدراسات والأبحاث، مع تضاعف هائل لمشكلات متكدسة منذ سنين طوال [1]، دليل على غياب سياسة موّجهة وفقا لأولويات البحث العلمي والتّكنولوجيا، إذ لو كانت لَوُّجِهت تلك الأعمال لحل المشكلات المعروفة.

وقد جاء في "المذكرات التوجيهية في السّياسات" لإدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية للأمم المتحدة أن "تحديد الأولويات القومية لسياسات الاستثمار والتّقنية"، مع إيضاح القيود التي تقف عائقا أمام العملية الاستثمارية أولى خطوات تطوير تلك السّياسات [2].

2 – الغياب المؤسساتي:

ولهذا الغياب مظاهر عدّة أبرزها:

أ – شكلية المؤسسات العلمية:

ونقصد بالشكلية أن المؤسسات العلمية في الجزائر تفتقد إلى حد كبير للدور الذي ينبغي أن تكون عليه، فأشغال البحث والتّطوير المُدَّعاة فيها؛ ما هي في الحقيقة سوى أدوار مضافة رسمها القانون للباحثين والمختصّين، فلو نظرنا للأكاديميين المنتسبين لمؤسسات التعليم العالي مثلا، لوجدنا أن مجمل طاقاتهم تُصّب في التدريس والإشراف، وأن ما ينتجونه من أبحاث داخل فرق أو وحدات البحث نسبته محدودة جدا – على افتراض أنها أبحاث موّجهة لخدمة أولويات البلاد في المرحلة الراهنة – ولو نظرنا للباحثين المنتسبين للمراكز والمؤسسات البحثية – التي تعدّ قليلة جدا مقارنة مع الجامعات – لوجدنا أن قلّة الإمكانيات والحوافز التي يتلقّاها الباحثين، بالإضافة لكثرة الانشغالات الإدارية الملقاة على عاتقهم، وسياسات تلك المراكز والمؤسسات، تجعلهم يبتعدون كثيرا عن الدور المنوط بهم.

[1] – عماد أحمد البرغوثي، محمود أحمد أبو سمرة، **مشكلات البحث العلمي في العالم العربي**، مرجع سابق، ص 1148.

[2] – إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة، **سياسات الاستثمار والتّقنية**، الإستراتجيات الإنمائية الوطنية، مشتاق. هـ.خان، مذكرات توجيهية في السّياسات، نيويورك، يونيو 2007، ص 5.

ب – عدم انسجام النظم التعليمية مع حاجيات التّنمية:

صحيح أن الدّول النامية – الجزائر نموذجا – لا يمكنها الاستغناء في المستقبل القريب عن نقل التّكنولوجيا، لكن هذا لا يعني أنه ليس بإمكانها تطوير علومها وتكنولوجياتها حسب ما يتماشى مع ظروفها، وجعلها من ركائز اقتصادياتها [1].

ولذلك يرتبط الحديث عن صناعة السّياسات في البلاد النامية ارتباطا وثيقا بضرورة استيعاب القطاعات التعليمية الحديثة كقطاع البرمجيات وعلوم الحاسوب، وتكنولوجيا الاتصالات وغيرها [2]، وهو ما لا نلمس فيه آثارا بيِّنةً من صناع القرار في الجزائر – على الرغم من مناداة البعض إليه.

ج – غياب التنسيق مع القطاع الخاص وتضييق مجال عمله:

إن العمل على بناء القدرات التّكنولوجية ينبغي أن يكون تكامليا ما بين القطاعين العام والخاص، على اعتبار أن دور القطاع الخاص في هذا المجال لا يقلّ أهمية عن القطاع العام من حيث الإسهام في التّنمية الاقتصادية – متى كانت خطواته مدروسة.

وهو ما يتطلّب من الدّولة دعم القطاع الخاص وتشجيعه عن طريق منحه الحوافز والتسهيلات اللازمة لذلك، وقد أشارت المادتين الرابعة والخامسة من القانون رقم 15 – 21 إلى جملة حوافز ومزايا ستُقدّمها الدّولة للمتعاملين الاقتصاديين في نشاطي البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي – في انتظار صدور نصوص تنظيمية.

فالمراكز الخاصة في الدّول العربية وإن بدت في حالة من التطور – من حيث الانتشار أو الفاعلية – فإنها لا تملك عموما تأثيرا على إعداد السّياسات العامة أو لدى صناع القرار، أو في خدمة

[1] – أنطونيوس كرم، **العرب أمام تحديات التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص44.

[2] – مجلس التّجارة والتّنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**الجزء الرفيع المستوى خارج المنحنى؛ الأونكتاد وأنماط النّمو الجديدة المتعلقة بالتّجارة والتّنمية**"، مذكرة من أمانة الأونكتاد، الدورة 60، البند 3 من جدول الأعمال المؤقت، جنيف، 16 – 27 سبتمبر 2013، ص 4.

البحث العلمي كما هو الحال بالنسبة لمراكز الأبحاث الخاصة في الدّول الغربية [1]، وفي هذا تبدو تجربة العراق أكثر التجارب استجابة لمتطلبات البحث والتّطوير فقد كان لها توجه ظاهر نحو إشراك مختلف المهارات العلمية في مشروعات الاستثمار؛ تصميما وتنفيذا، وإيجاد مكاتب استشارية في مختلف التخصصات عبر المؤسسات العلمية، بالإضافة إلى المؤسسات البحثية المتخصصة، كالمجمع العلمي العراقي، ومراكز الأبحاث الزراعية، و المركز القومي للمختبرات الإنشائية [2].

إلا أنه لا ينبغي أن يُفهم من مسألة التنسيق أو المشاركة بين القطاعين العام والخاص؛ تخلّي الدّولة عن نشاطها للقطاع الخاص، فحتى الدّول المتقدمة وعلى الرغم مما يُعرف عنها من دعم كبير للقطاع الخاص إلا أنها تشرف على أنشطة كثيرة في البحث والتّطوير [3]، كما لا يعني ذلك مشاركة القطاع الخاص للدولة في جميع نشاطات البحث والتّطوير، ذلك أنه من المُفترض أن تبقى بعض النشاطات حكرا على الدّولة، خاصة تلك المتعلقة بالقطاعات الحيوية فيها، وبالأخص إذا ما أخذنا بالحسبان أن فتح المجال أمام الخواص يستدعي قبول الاستثمارات الأجنبية، وهذه المسألة لا تعني في المقابل تضييق الخناق على القطاع الخاص، إذ من المفترض أن تتسع دائرة مجاله لتشمل كافة القطاعات التي يمكن أن تقوم بها غير الدّولة، ما دون تلك المذكورة سابقا.

---

[1] – مهدي شحادة، صالح بكري اليار، **دور مراكز الدراسات العربية في صناعة القرار**، ط1، مركز الدراسات العربي الأوروبي، لبنان، 1999، ص11، وفي سياق "تعزيز تنظيم المشاريع من أجل بناء القدرات الإنتاجية" وضعت الأونكتاد إطارا لسياسات تنظيم المشاريع وتنفيذها، جاعلة من نقل تيسير تبادل التّكنولوجيا والابتكار أحد أولوياتها الستة، أنظر: جنة الاستثمار والمشاريع والتّنمية، مجلس التّجارة والتّنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، **إطار الأونكتاد لسياسات تنظيم المشاريع وتنفيذه**، البند الرابع من جدول الأعمال المؤقت: تعزيز تنظيم المشاريع من أجل بناء القدرات الإنتاجية، الدورة الخامسة، منشورات الأمم المتحدة، جنيف، 29 أفريل – 3 مايو 2013.

[2] – سعود جابر مشكور، كفاح جابر، "**تكاليف البحث والتّطوير ومعالجتها المحاسبية**"، مرجع سابق، ص152، في ألمانيا مثلا تتولى ثلاث جهات مهمة البحث والتّطوير، وهي معاهد التعليم العالي، مؤسسات بحثية غير جامعية، وقطاع الصناعة، ويقوم بالجزء الأكبر من الأعمال قطاع الصناعة، وزارة التعليم العالي، **التعليم العالي في ألمانيا**، ترجمة مركز البحوث والدراسات بوزارة التعليم العالي، تقرير الدّولة لبرنامج الراصد الدّولي للتعليم العالي، ط1، السعودية، 2010، ص 51.

[3] – لجنة السّياسات الإنمائية، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، الأمم المتحدة، "**تقرير عن الدورة الخامسة عشر**"، نيويورك، 18 – 22 مارس 2013، ص 9.

د – عدم وجود هيئات قائمة على التنسيق بين الأبحاث العلمية وتطبيقاتها العملية:

في القديم تطلّبت فكرة الهاتف سنوات عديدة قبل أن تأخذ مجراها إلى التّطبيق العملي؛ فاكتشافها كنظرية كان في 1820 في حين أن ظهورها كتطبيق عملي كان في 1876، أي أن مسألة تطبيقها تطلبت 56 سنة حتى نُفذَّت [1]، كما استغرق الليزر عقود من الزمن قبل طرحه للاستخدام العملي [2].

غير أن هذه الفجوة الزمنية بدأت في التقلص تدريجيا مع الثورة التّكنولوجية، فالترانزستور مثلا؛ اكتشف في 1953، ودخل سوق الإنتاج الالكتروني في 1955، أي بفاصل سنتين [3]، إلا أن الفجوة المذكورة لا تزال قائمة في الجزائر مثلها في ذلك مثل أغلبية البلاد النامية، فأغلب الأبحاث العلمية تعاني من عدم وجود هيئات تقوم على عملية استثمارها.

3 – ضعف الإنفاق على مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا:

عرّف تقرير التّنمية البشرية لعام 2013 الإنفاق على البحث والتّطوير بأنه [4]:

---

[1] – فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حمي، **نقل وتوطين التّكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية؛ دراسة نظرية تطبيقية**، العدد25، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة بغداد، العراق، 2010، ص358.

[2] – روتغر فان سانتن؛ دجان كوهي؛ برام فرمير، ترجمة جنى الحسن، **تكنولوجيا 2030 تغير وجه العالم**، ط1، كتاب العربية، السعودية، 2012، ص384.

[3] – فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حمي، **نقل وتوطين التّكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية؛ دراسة نظرية تطبيقية**، مرجع سابق، ص 358.

[4] – برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير التّنمية البشرية لعام 2013؛ نهضة الجنوب: تقدم بشري في عالم متنوع**"، مرجع سابق، ص 201، ويرى البعض أن الإنفاق على البحث العلمي أو ضعف البنية التحتية الأساسية القائمة على تنفيذ مشاريعه ليست مشكلة بقدر ما يشكله قلة الاعتراف المجتمعي بقيمة البحث العلمي، أنظر مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير المعرفة العربي لعام 2014؛ الشباب وتوطين المعرفة، دولة الإمارات العربية المتحدة**"، دار الغرير للطباعة والنشر، دبي، الإمارات العربية المتحدة، 2014، ص 49، وفي السياق ذاته يرى تقرير منظمة الصحة العالمية لعام 2012، ضرورة التزام البلدان جميعا بتمويل ما لا يقل عن 0.01 بالمائة من الناتج المحلي على البحث والتّطوير الموجه للتطوير المنتجات الصحية، أنظر:المنظمة العالمية للملكية الفكرية، منظمة الصحة العالمية، ومنظمة التّجارة العالمية، "**تعزيز النفاذ إلى التّكنولوجيا والابتكارات الطبية؛ المجالات المشتركة بين الصحة العامة والملكية الفكرية والتّجارة**"، منشورات الويبو، 2013.ص 120.

"مجموع الإنفاق من الحساب الجاري ورأس المال الخاص والعام على الأعمال الخلاقة التي تنفذ على نحو نظامي لزيادة المعرفة واستخدامها في تطبيقات جديدة، ويغطي هذا الإنفاق مشاريع البحث الأساسي والبحث التّطبيقي والتّطوير الاختباري".

وقد أثبتت الدراسات العلاقة الطردية بين النّمو الاقتصادي والإنفاق على البحث والتّطوير، ومسألة الإنفاق سواء تمت من القطاعين العام أو الخاص؛ ينبغي أن يُراعى فيها استقلالية القائمين على الأبحاث والدّراسات، لا التدّخل فيهم، فجميعها تُصَّب في مصلحة الدّول حتى لو كانت على سبيل النّقد والتوجيه [1].

وما تكشفه التّقارير العالمية عن معدلات إنفاق الدّول على البحث العلمي والتّطوير ينبأ عن فجوة كبيرة في الإنفاق بين الدّول العربية والغربية، ففي الوقت الذي تزال تهيمن فيه أمريكا على ب 28 بالمائة من مجمل الإنفاق العالمي على البحث والتّطوير متصدرة المرتبة الأولى، والصين بنسبة 20 بالمائة في المرتبة الثانية، فالاتحاد الأوروبي ب 19 بالمائة، واليابان ب 10 بالمائة؛ يبلغ إنفاق دول العالم الأخرى المقدرة ب67 بالمائة من سكان العالم ب 23 بالمائة فقط من مجمل الاستثمار العالمي في البحث والتّطوير [2].

كما أن الحديث عن الإنفاق على البحث العلمي والتّكنولوجيا من المفترض أن يشمل الإنفاق على جميع التخصصات العلمية والمجالات التّكنولوجية، مع مراعاة أولوية القطاع من حيث حجم الإنفاق بطبيعة الحال، غير أن مسألة الإنفاق في الجزائر مقتصرة على مجالات معينة، فهي لا تطال بعد أغلب العلوم والتّكنولوجيات الحديثة، ففي التّقرير العالمي لعلوم المحيطات لعام 2017 لم تظهر الجزائر من بين البلدان التي تخصص ميزانية إنفاق على البحث العلمي ونقل التّكنولوجيا في مجال

[1] – محمد عبد الله السلومي، **القطاع الثالث والفرص السانحة– رؤية مستقبلية**، ط1، مركز القطاع الثالث للاستشارات والدراسات الاجتماعية، الرياض، السعودية، 2010، ص93.

[2] – منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة (اليونسكو)، **تقرير اليونسكو للعلوم حتى عام 2030**، منشورات اليونسكو، فرنسا، 2015، ص 12، فالاستثمار في البحث الزراعي في كثير من البلاد النامية لا يتجاوز 0.1 بالمائة؛ وهو بذلك ما دون النسبة الموصى بها من البنك الدّولي أو الاتحاد الأوروبي أو المعهد الدّولي لبحوث السّياسات الغذائية، أنظر في ذلك: المنظمة العربية للتنمية الزراعية، **"اجتماع مسؤولي وخبراء بحوث ونقل التقانة الزراعية في الوطن العربي"**، الأردن، أفريل 2012، ص 29.

علوم المحيطات، كما لم تكن الجزائر من بين الدّول 29 التي استجابت لاستبيان التّقرير العالمي لعلوم المحيطات الذي يعدّ أول مسعى دولي في إطار "الحصول على تمويل حكومي لعلوم المحيطات" [1].

ولعلّ السبب وراء انخفاض نسبة الإنفاق على البحث العلمي والتّطوير في الكثير من الدّول راجع إلى أمرين [2]:

- سيطرة الحكومات على هذا النوع من الإنفاق.
- توجه القطاع الخاص لمجالات أخرى غير البحث والتّطوير؛ كالصناعة والزراعة.

4 – إشكالات تقف في سبيل تفعيل اتفاقيات التعاون العربي والدّولي:

أ – بالنسبة للتعاون فيما بين الجزائر وبقية البلدان النامية:

إن القول بالتعاون بين الجزائر والبلدان النامية مطلب لما ينبغي أن تكون عليه العلاقة بين البلدان النامية من علاقة تبادل الخبرات والمهارات والمعارف، والذي قد يبدو من ناحية نظرية مسألة في غاية الأهمية لأن درجات التفاوت التّكنولوجي بينها على تفاوتها ليست بالمتباعدة للحد الكبير في عمومها، ضف إليه أن المصالح بينها مشتركة نظرا لتشاركها في نقاط كثيرة، كالماضي والأزمات المتشابهة والرغبة في التحرر والاستقلالية.

وتزداد قيمة هذا التعاون فيما بين البلدان النامية، إذا ما نظرنا إلى سهولة الحصول على التّكنولوجيات المنتجَة على مستواها مقارنة بغيرها، غير أن هذا التعاون لا يبدو من جانب آخر بهذا

[1] – منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة (اليونسكو)، "**التّقرير العالمي لعلوم المحيطات**"، منشورات اليونسكو، فرنسا، 2017، ص 11، ويتولى التّقرير "دراسة الصورة العالمية المتطورة لأداء علوم المحيطات من جانب فرادى البلدان وعن طريق التعاون الدّولي لإلقاء الضوء على كيفية نشر معارف علوم المحيطات وتقاسمها، وتستخدم فيه مقاييس البيبليومترية كأداة لتقييم مقدار ونوعية نواتج بحوث علوم المحيطات، كما يتضح من العدد الإجمالي للمنشورات وللإشارات المرجعية، ويتم تحليل أداء علوم المحيطات وفقا لأربع فئات هي: الإنتاج (مقدار البحوث التي تم إجراؤها)، والجودة (تأثير المنشورات)، والموضوعية (مجالات البحث المتبعة)، والتعاون (المقدار الناتج عن طريق الشّركات الدّولية والروابط المؤسسية)"، المرجع نفسه، ص 12.

[2] – حربي محمد موس عريقات، سعدون مهدي الساقي، **دوافع الباحث العربي في مجال البحوث الإدارية في الجامعات الأردنية**، مرجع سابق، ص 15.

القدر من اليسر؛ إذ أصبحت تعيقه تلك المعطيات الجديدة المحكومة بقواعد الملكية الفكرية والتّجارة الدّولية، بالإضافة لما قد تتضمّنه تلك المعاهدات والاتفاقات – شأنها شان مختلف التّعاملات – من نقص في المعلومات أو غيره؛ يفضي لإلحاق أضرار فادحة بالدّول [1].

ب – التعاون بين الجزائر والدّول والهيئات الخارجية:

ومن أوجه التعاون والمساعدة:

- طلب الاستشارات من الهيئات المخوّل لها ذلك دوليا، والتي تتوافر على خبراء أكفاء في مجال العلوم والتّكنولوجيا [2].
- مساعدة الهيئات الدّولية بالخبراء في مجال التّفاوض بشأن الاتفاقات الدّولية للاستثمار وكذا الترويج له [3]، وبالمعلومات اللازمة عن تلك الاتفاقات وعن المنازعات التي يمكن أن تنشا جراءها، على اعتبار أن تلك الهيئات تمتلك قاعدة بيانات كاملة تحوي تاريخ سوابق منازعات الاستثمار وكذا معلومات محدّثة في المجال بالإضافة ما يلزم عن معلومات عن المحكمين [4].
- برامج التدريب: يعقد الأونكتاد دورات تدريبية لمشاركين من البلدان النامية من أجل مساعدتهم على تحليل سياسات الاقتصاد والتّجارة والاستثمار كذا قضايا التّكنولوجيا في بلادهم، كما يعقد

---

[1] – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**تقرير التّكنولوجيا والابتكار 2012؛ الابتكار والتّكنولوجيا والتعاون فيما بين بلدان الجنوب**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2012، ص 5، وقد وضع التّقرير المذكور وصفا للحالة التي هو عليها التعاون بين البلدان النامية وعلى المبادئ التي من شانها مساعدتها على تحقيق التعاون شامل ومتوازن بينها في مجال الاستثمارات التّكنولوجية، أنظر التّقرير المذكور، ونظرا لما لهذا التعاون من أهمية فقد دعا تقرير "إعلان المجتمع المدني إلى الأونكتاد الثالث عشر" إلى ضرورة "التعاون الإقليمي بين البلدان النامية في مجالي النّقد والمال ما يسمح باستقرار أسعار الصرف في التعامل التجاري بينها، أنظر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**إعلان المجتمع المدني إلى الأونكتاد الثالث عشر**"، الدورة 13، الدوحة – قطر، 21 – 26 أفريل 2012.ص 6.

[2] – ومثاله تقرير "استعراض سياسات العلوم والتّكنولوجيا والابتكار"، الذي أعدّه الأونكتاد بطلب من حكومة عمان، أنظر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**استعراض سياسات العلوم والتّكنولوجيا والابتكار؛ عمان**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2014، وتقرير استعراض سياسات الاستثمار في السودان الذي قدّم بطلب من حكومة السودان، أنظر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**تقرير استعراض سياسة الاستثمار في السودان**" الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2015.

[3] – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**التّقرير السنوي لعام 2010**"، المرجع نفسه، ص ص 46 – 47.

[4] – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**التّقرير السنوي لعام 2006**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2006، ص 6.

دورات أخرى لصانعي السّياسات على لإطلاعهم بالمستجدات، وكذا تمكينهم مما يلزم من معلومات بشأن م يقدمون عليه من اتفاقات وما يلزمهم من معارف في إطار مفاوضاتهم، كما تشمل برامج التدريب فصولا في التدريب على تسوية المنازعات [1].

ثانيا، إشكالات مرتبطة بممارسي الأبحاث العلمية والتّكنولوجيا:

ونقصد بممارسي البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي؛ كل شخص يمارس فعل البحث العلمي أو التّكنولوجي، سواء كان ينتمي إلى مؤسسة عامة أو خاصة، وسواء كان مستقلا في ممارسته لعمله أو تابعا لغيره، وهؤلاء الممارسين يواجهون جملة من الإشكالات كما يشكّل بعضهم بعضا من تلك الإشكالات في الكثير من الأحيان – خاصة بالنسبة للذين يشغلون مناصب لدى المؤسسات العامة – ما يجعل من عقود الأبحاث التي يبرمونها تتسم بالشكلية إلى حد كبير، وهذه الإشكالات هي:

1 – إشكالات في مواجهة ممارسي البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي:

أ – قلة الحوافز:

لا يلقى الباحثون أو الممارسين التّكنولوجيين ممن تربطهم علاقات وظيفية بمؤسسات الدّولة خاصة؛ ما يشجّعهم على الاختراع أو انجاز البحوث العلمي الجادة، أو تطوير معارفهم، وأسباب ذلك في الكثير من الأحيان قلة الحافز الذي يتلقونه، وإن لفي عقود الأبحاث التي تُبرم في إطار الجامعات الحكومية ومراكز الأبحاث العامة لخير دليل على هذا.

ب – غياب التّأهيل المطلوب لزيادة كفاءة ممارسي البحث العلمي والتّكنولوجيا:

في إسرائيل تعهد مؤسسات مختصة بإكساب العلماء والفنيين أيا كانت تخصصاتهم العلمية؛ المهارات اللازمة التي من شأنها استثمار مجهوداتهم في البحوث والتّطوير، بما يتماشى وأنماط

[1] – للاطلاع بالتفصيل على الدور الذي يمكن أن تقدمه الأونكتاد في إطار دعمها للبلدان النامية أنظر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**التّقرير السنوي لعام 2006**"، مرجع سابق، ص 6، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**التّقرير السنوي لعام 2010**"، مرجع سابق، ص ص 58 – 59.

التعامل في ظل عالم اقتصاده حر، وهو عين ما عملته مع النخبة المهاجرة من الاتحاد السوفييتي إلى أرضها [1].

أما في الجزائر وكما هو عليه الحال في الكثير من البلاد النامية؛ فإن فرص التأهيل وتطوير المعلومات والخبرات قليلة جدا، فحتى التربصات – طويلة كانت أو قصيرة – والتي يستفيد منها الباحثون أو الممارسون الآخرون في إطار عملهم؛ لا تتعدى كونها بذل مجهود خاص من خلال زيارات مكتبية أو لبعض مراكز البحث المعروفة، لا من خلال الاستفادة من تكوين لدى خبراء أكثر تمكّنا، أو متخصصين في علوم أخرى ذات صلة.

وهو الأمر ذاته بالنسبة للمؤتمرات والندوات العلمية المقامة، إذ لا تفسح المجال أمام تكوين حقيقي للباحثين على الرغم من أهميتها.

2 – إشكالات يتسبب فيها ممارسي البحث العلمي والتّكنولوجيا:

أ – غياب الدور المنوط بالبحث العلمي أو التّكنولوجيا:

قد تقف الماديات حاجزا أمام بلوغ مراتب متقدمة في البحث العلمي والتّكنولوجيا خاصة في مجالات دقيقة من العلوم؛ حين يتطلب الأمر أجهزة ومُعِدَّات لا يمكن للمؤسسة أو للباحث أن يغطيها، ولكن هناك علوم لا تتطلب كل ذلك [2]؛ وإنما تتطلب طرحا جادا للإشكالات التي حركتها والتي يفترض أنها تُعبِّر عن الحاجيات الفعلية للمجتمع، كما قد لا تكون الماديات إشكالا في بعض الأحيان ولكن المسلك الذي يتخذه البحث أو التّكنولوجيا يُفضِي لغير المراد منه.

[1] – نبيل علي، **الثقافة العربية وعصر المعلومات؛ رؤية لمستقبل الخطاب الثقافي العربي**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة و والفنون والآداب، يناير 2001، ص 51.

[2] – عماد أحمد البرغوثي، محمود أحمد أبو سمرة، **مشكلات البحث العلمي في العالم العربي**، مرجع سابق، ص 1150.

يضاف إلى كل ما قيل أن العرب يعانون من قلة الإنتاج، فهم على ذيول أغلبية "القوائم الصادرة من المنظمات الدّولية لمؤشرات إنتاج المعرفة؛ سواء فيما يتعلق بالنشر العلمي أو بالإنتاج الإبداعي [1].

ومن مظاهر غياب الدّور المنوط بالبحث العلمي والتّكنولوجيا:

- إصباغ البحوث بالصبغة الأكاديمية وليس التنموية:

تقل فائدة البحوث التّطبيقية في الدّول العربية بسبب اتسامها بالنظرية وعدم انصبابها على القطاعات المنتجة كالصناعة والزراعة، بالإضافة لانحصار هدف الباحثين من وراءها في تحصيل الترقيات العلمية والوظائف المناسبة، ما يؤدي لمحدودية الإنتاج البحثي عند الحصول على درجة الأستاذية [2].

- الإقبال على البحوث الغير قابلة للتّطبيق:

وقابلية البحوث للتّطبيق لا يقصد بها القابلية المادية فحسب، ومن ثمَّ فهي لا تنحصر في العلوم التّقنية دون سواها، بل على كل بحث يرجى استثمار نتائجه على أرض الواقع – وإن كان تطبيقها في مجال العلوم الإنسانية أصعب –

وحتى تكون نتائج البحوث العلمية قابلة للتّطبيق فلابد أن تتضمن فهما عميقا لمعطيات ما ستطبّق عليه، وتخطيطا شاملا من ذوي القرار حول آلياته – تمت الإشارة له سابقا.

ففي دراسة أجريت وُجِد أن المشتغلين بالبحوث الاجتماعية في مجالات التّنظيم الصناعي؛ أوجدوا بعضا من النظريات الإيديولوجية في مجالات الصناعة تُعدُّ غير مقبولة عند الإداريين الصناعيين، بل هي جد بعيدة بالنسبة إليهم عن الواقع العملي، وفي الوقت الذي كانت فيه تلك

[1] – نبيل علي، **العقل العربي ومجتمع المعرفة؛ مظاهر الأزمة واقتراحات بالحلول**، ج1، د.ط، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، نوفمبر 2009، ص 75.

[2] – حربي محمد موس عريقات، سعدون مهدي الساقي، **دوافع الباحث العربي في مجال البحوث الإدارية في الجامعات الأردنية**، العدد11، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة بغداد، العراق، 2006، ص ص 19– 20.

البحوث تشكل تقدما على مستوى البحث الاجتماعي في مجال التّنظيم الصناعي؛ لم تحقق تقدُّمًا مماثلا على المستوى الفكري والعلمي للمدراء في ذاك المجال، ما جعل نسبة ضئيلة منها تُستَثمر [1].

وقد خلُصَت الباحثة القائمة على الدراسة إلى أن نظريات الاجتماعيين المهتمة بتفسير قضايا الصناعة، وإيجاد المؤسسة الاجتماعية ذات الأسس العلمية الناضجة، لا يسمح بتخلي إحداهما عن الأخرى، ولسد الثغرة ما بينهما يقع على الأكاديميين المنشغلين بمجال الصناعة فهم التجارب الواقعية للصناعيين واحترام آراءهم، ويقع على المسئولين الصناعيين إعادة النظر في آراءهم حين يكشف البحث الأكاديمي عن عيب أو عدم ملائمة في تلك الافتراضات لإشكالات التّنظيم الصناعي [2].

- الخوف من مخاطرة الاستثمار العلمي:

للاستثمار العلمي مخاوف تحفّه، فمخاطر الاستثمار في البحث العلمي مثلا تتمثل في[3]:

- الخوف من عدم نجاح البحث العلمي في تطوير سلع وأساليب جديدة ذات نوعية أفضل، إذ يعتبر البعض أن أهم عامل في الإدارة الناجحة للبحث والتّطوير؛ هي مخرجاته النهائية، ومن ثم فإن مدى نجاح المؤسسة البحثية يقاس بتطبيق مخرجاتها البحثية.

- الخوف من عدم قبول المستهلكين لهذه السلع أو الأساليب الجديدة: فقد يتحمل المستثمر خسائر كبيرة؛ إذا ما حدث وفشل "تسويق المنتجات الجديدة"، ومن ثمّ فهو خوف من عدم تحقيق عوائد من مخرجات الأبحاث العلمية، كأن لا تجد [4].

---

[1] – جوان ودورد، **التّنظيم الصناعي بين النظرية والواقع**، عرض وتحليل: قيس النوري، العدد4، عالم الفكر، المجلد 2، وزارة الإعلام، الكويت، يناير، فبراير، مارس،1976 ، ص 305.

[2] – جوان ودورد، **التّنظيم الصناعي بين النظرية والواقع**، المرجع نفسه، ص 306.

[3] – محمد صادق، **البحث العلمي بين الشرق العربي والعالم الغربي**، مرجع سابق، ص ص 21 – 22.

[4] – محمد صادق، **البحث العلمي بين الشرق العربي والعالم الغربي**، المرجع نفسه، ص 21.

الفرع الثاني: إشكالات مرتبطة بالواقع الاستثماري في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا بالجزائر:

أولا، طبيعة سوق الاستثمارات العلمية:

إن المتأمل لسوق الاستثمار في الجزائر ليلحظ ثلاثة أمور:

أولها، أن الطبيعة الغالبة على الاستثمار فيها لا تقوم على البحث العلمي أو التّكنولوجيا.

ثانيها، أن التنافس طبيعة يتطلبها سوق الاستثمار، ومعلوم أن التنافس في مجالي البحث والتّطوير كلما كان أكبر كلما ازداد عدد المستثمرين، وكلما غلب الاحتكار كلما قلّ حافز الاستثمار فيهما [1]، وغير خافٍ أن الاستثمارات العلمية في الجزائر لا تتصف بالطابع التنافسي، إما لكون أغلب مجالاتها مُحتكرة من الشّركات المتعدّدة الجنسيات، وإما لكون ممارسة الفعل البحثي أو التّكنولوجي مقصور على المؤسسات العمومية؛ التي لا تشتغل بكفاءة مطلوبة تؤهلها لدخول مجال المنافسة.

ثانيا، تخلف البيئة العلمية والتّكنولوجية في الجزائر:

جاء في مؤشر تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ضمن التّقرير السنوي للاتحاد الدّولي للاتصالات أن الجزائر تقع في المرتبة 113 عالميا في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وفي المرتبة 12 إقليميا، بعد أن كانت في المرتبة 114 عالميا في 2010 [2]، ومقارنة بما أورده التّقرير عن نظيراتها من الدّول العربية، كالبحرين التي احتلت المرتبة 27 عالميا في 2015 بعد أن كانت في المرتبة 48 في 2010، أو قطر التي احتلت المرتبة 31 عالميا في 2015 بعد أن كانت في المرتبة 37 في 2010، أو الإمارات العربية المتحدة التي احتلت المرتبة 32 عالميا في 2015 بعد أن كانت في المرتبة 49 في 2010، فإن معدل تقدم الجزائر ينم عن حالة غير متقدمة.

[1] – محمد صادق، **البحث العلمي بين الشرق العربي والعالم الغربي**، مرجع سابق، ص 22.

[2] – الاتحاد الدّولي للاتصالات، مكتب تنمية الاتصالات، **التّقرير السنوي لقياس مجتمع المعلومات**، جنيف، 2015، ص 22.

وتعد عدم الجاهزية التّقنية للبلاد أبرز صور تخلف بيئتها التّكنولوجية؛ فمن خلال تلك الجاهزية تظهر مدى إمكانية الجزائر على "استيعاب التقنيات الحديثة وتوظيفها، على صعيد الارتقاء بالقدرات الإنتاجية في القطاع الصناعي والقطاعات التي ترتبط به" [1].

ثالثا، النّظرة التّقليدية لرأس المال البشري في الجزائر:

إن التعامل مع الإنسان على أنه مورّد اقتصادي يعني أننا ننشد فيه أقصى ما يمكن من إنتاجية، ويبدو التّقدم في هذا السياق تقدّما في الإنتاجية، والتحرّر من التخلف تحررا من الهوّة الفاصلة بين إنسان لا ينتج ما يكفيه لغذائه، وآخر ينتج فوق ما يكفيه لرفاهيته، وهذا ما يجعلنا أمام حقيقة أن الهوّة بين الدّول النامية والمتقدمة ليست هوّة اقتصادية فحسب إنما هي كذلك هوّة حضارية[2].

لأن الإنتاجية الأعلى تمثل ذروة الجهد الحضاري المطرد لبلوغ النسق الأفضل لحياة الإنسان أي لنظام فكره وسلوكه، ولذلك فالإنسان المطرد المتقدم هو الإنسان المطرد التوسع في اعتماد المنهجية العلمية التجريبية وتطبيقها وصياغة نتائجها آيات تكنولوجية وروائع الكترونية ومبتكرات صاروخية ومعجزات فضائية [3].

[1] – للتفصيل أنظر: حسن مظفر الرزو، **الجاهزية الإلكترونية للبلدان العربية وانعكاساتها المحتملة على فرص تفعيل بيئة اقتصاد المعرفة**، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، يناير لبنان، 2012.

[2] – حسن صعب، **الإنسان هو رأس المال**، العدد4، مجلة عالم الفكر، المجلد 2، مرجع سابق، ص 131.

[3] – المرجع نفسه، ص 131.

المطلب الثالث: إشكالات ذات علاقة بالأوضاع الاقتصادية في الجزائر

صحيح أن عقود الاستثمار العلمي آلية قانونية تُعبِّر ظاهريا عن توجه إرادتي طرفين لإحداث آثار قانونية معينة؛ غير أنها في طلبِها لإحداث ذلك الأثر القانوني تُعبِّر عن وضع اقتصادي معين تناشد من ورائه وضعا اقتصاديا آخر، وهذا الوضع الاقتصادي المنشود ذو علاقة مباشرة بمسألتي التّنمية والتّطوير في البلاد، وتستخدم فيه هذه الأداة التّعاقدية كضمان لعدم إهدار الحقوق أو عدم ضياعها، ما يعني أن هذه الآلية التّعاقدية لا يمكن أن تستخدم على الوجه الأمثل الذي استحدثت لأجله ما لم تكن هناك سياسة اقتصادية تدعمها.

وفي حديثنا عن الإشكالات الاقتصادية فنحن لاشك نتحدث عن أمرين ذا صلة تامة بفعالية العقود وهما:

الفرع الأول: السّياسة الاقتصادية في الجزائر

وعند حديثنا عن السّياسة الاقتصادية في الجزائر فنحن لا نتحدث عن سياسة اقتصادية مستقلة تتحرك داخليا بمحض إرادتها؛ إذ هي سياسة مُوَّجهة تُعبِّر عن وجه آخر للسياسة الاقتصادية العالمية، وهو ما يجعل تفعيل هذه العقود مربوط بالوضع الذي هي عليه السّياسة (سيتم التفصيل فيها في المطلب الأخير من المبحث الثاني لهذا الفصل).

فإذا كان مطلب هذه العقود هو إحداث التّنمية والتّطوير حين يتم التّعاقد على مستوى الهيئات العامة – خاصة – فإن هذا المطلب لا يمكن أن يتحقق وإستراتجية الإنتاج خاضعة "لمطالب السّوق العالمية؛ التي تتحدد كليا – تقريبا – بنمط الإنتاج والمنافسة في أوروبا وأمريكا الرأسماليتين"؛ بمعنى آخر إن ما يحدث هو تشويه لاقتصادياتنا حتى تتواءم مع احتياجات السّوق العالمية، تلك الاحتياجات التي لا يمكن لها أن تتوافق ومطالبنا التنموية [1]، فحين نطلب مثلا تحرير هذه العقود من الشّروط

[1] – والتر رودني، **إفريقيا والتخلف في أوروبا**، مرجع سابق، ص ص 374 – 375، ويرى الباحث يستخدم مصطلح البلدان المتخلفة، بدل مصطلح البلدان النامية؛ فهو يرى أنه مصطلح تضليلي لا يعبر عن حقيقة الوضع؛ ويوحي كأنما تلك البلدان جميعا التي توصف بالنامية؛ هي في إطار السعي عن التّنمية، وهذا غير صحيح، ولذلك يكون من الأفضل لو يتم تقسيم العالم إلى البلدان الرأسمالية والبلدان الاشتراكية بدلا من تقسيمه إلى بلدان نامية وأخرى متخلفة؛ إذ من شأن ذلك الكشف عن حقيقة العلاقات بين الدّول..

التقييدية التي تشكّل إشكالا حقيقيا أمام الطّرف الطالب للتّكنولوجيا مثلا، أو حين نطلب الاستقلال التّكنولوجي وعدم بقاء مستورد التّكنولوجيا في حالة تبعية لمُورِّدها، فنحن نطلب أمرا يتنافى تماما والتوجه الاقتصادي العالمي الذي أذعنت له البلدان النامية، والذي يجعل من اقتصادياتها الداخلية جزءا منه تُوَجِهه كيفما شاءت.

الفرع الثاني: ضعف الإمكانيات الاقتصادية

وضعف الإمكانيات الاقتصادية في الجزائر يؤثر على تفعيل عقود الاستثمار العلمي من نواح عدّة نذكر منها:

- ففي بعض الأحيان يكون استيراد التّكنولوجيا أقل تكلُفَة من تطويرها داخليا، ما يدفع بالمستورد إلى تفضيل الاستيراد على التّطوير الداخلي [1].
- أن الدّولة قد تضطر بسبب ما تتطلبه بعض المشروعات (إنشاء المفاعل النووي، المصانع البيتروكيماويات لصناعة المواد الأولية، أو غيرها من الصناعات الحربية كإنتاج الأسلحة) من قدرات تكنولوجية وأموال ضخمة للقبول بشروط من الشريك الأجنبي بوصفه محتكرا لها [2]، ولا شك فيما لهذه الشّروط التّعسفية من تأثير سلبي كبير على فعالية العقود المبرمة.

وفي هذا نقول أنه لا يمكن لدولة نامية كالجزائر لا تزال تعجز عن تحقيق الاكتفاء الذاتي، أن تنطلق نحو تحقيق التّنمية العلمية والتّكنولوجية بتجاوز مراحل يلزم فيها التدرج، فما من قرار فردي يمكنه صنع هذا، وإنما يأتي الأمر بالرَوِّية.

[1] – بوبكر بعداش، **مظاهر العولمة من خلال الشّركات العالمية المتعدّدة الجنسيات؛ حالة قطاع البترول**، مرجع سابق، ص 132.

[2] – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 259.

المبحث الثاني: إشكالات ذات علاقة بالأطراف المتعاقدة

المطلب الأول: عدم تمكن الطّرف المتلقي للبحث العلمي أو للتّكنولوجيا

وعدم تمكّن الطّرف المتلقي للبحث العلمي أو التّكنولوجيا يظهر على مستوى المراحل الثلاثة: مرحلة المفاوضات، ومرحلة إبرام العقد، ومرحلة ما يعد العقد.

الفرع الأول: إشكالات مرحلة ما قبل التّعاقد

لمرحلة المفاوضات تأثير بالغ على ما يأتي من نتائج جراء إبرام عقود الاستثمارات العلمية، ولذلك يعد تمكّن الطّرف المتلقي للتّكنولوجيا أو للبحث العلمي أمرا حاسما ذا تأثير بالغ فيما سيأتي من نتائج لاحقا.

وتطرح مرحلة التّفاوض إشكالات عملية؛ قد يصل أثرها درجة عدم الاستفادة التامة من الشيء الذي كان محلا للتفاوض والذي أصبح محلا تم التّعاقد عليه، كل ذلك بسبب عدم احترافية الطّرف المتلقي، أو لكونه بعيدا كلية عن مجال التخصص المتعاقد حوله، وهي إشكالات متراوحة بين أمور عدّة:

أولا – إشكالات مرحلة الاختيار:

وتبرز إشكالات مرحلة الاختيار في أمور عدّة، نذكر منها:

- تفويت الفرصة، أو ضياع الوقت والجهد، إذا كان العقد لم يبرم بعد، إذ من شأن عدم اختيار التّكنولوجيا المناسبة للتفاوض الكشف فيما بعد عن عدم الملائمة، والتي تضطر المستثمر عن البحث من جديد عن المناسب من التّكنولوجيا له، أو لبلده، وهو ما يضيع عليه وقتا طويلا وجهدا كبيرا.

أما إذا كان العقد قد تمّ فإن السلبيات تكون أكثر بكثير، بحيث يكتشف طالب البحث العلمي أو التّكنولوجيا، أنا ما دفع لقاءه مبالغ كبيرة، في الحقيقة لا يلائمه.

- سلبيات عدم الاستعانة بخبراء في المجال أثناء الاختيار: أمام كثرة التّكنولوجيات المتاحة؛ قد يتيه الراغب في الاستثمار فيها عن اختيار المناسب منها لظروف عمله، ومجتمعه، وكذا من حيث تكلفتها، وذاك هو عين دور الخبير، إذ يسهم بما لديه من معارف ومعلومات وخبرة في المجال بتنوير الراغب في الاستثمار، وغياب الخبراء وذوي التخصص عن هذه المرحلة، خاصة حين يتعلق الأمر بالمحال من الأبحاث العلمية والتّكنولوجيا ذات التكلفة العالية؛ من شأنه تكبيد الطّرف المتعاقد لاحقا خسائر كبيرة.

ثانيا، إشكالات مرحلة التّفاوض:

- عدم التثبت من الوثائق والمستندات المتحصّل عليها أثناء التّفاوض:

بعد اختيار الطّرف الراغب في الاستثمار لتكنولوجيا معينة؛ قد يحدث تبادل بينه وبين الطّرف الحائز، لخطاب نية التّعاقد، مذكرات التفاهم، ووثائق من شأنها إقناع الطّرف الآخر بالجدية في التّعاقد، وجميعها تحمل دلالات على مدى الجدية، وتقدير ذلك خاضع إما للمورد أو للمستورد في العلاقة [1].

وهذه الوثائق والمستندات كفيلة بأن تدفع كل من المورّد أو المستورد لإتمام العقد من عدمه، متى خضعت للقراءة العميقة والتحليل السليم والتثبت التام مما تحتويه من معلومات، ومن شأنها متى لم تلقى ذلك، أن تدفع بطبيعة الحال بالطّرف الراغب في التّعاقد والذي يكون عادة الطّرف الضعيف، (إذ ما من ضرر ظاهر قد يمّس الطّرف الحائز – ما عدا قطع المفاوضات بعد هدر وقته، أو الاطلاع على بعض من أسراره، والتي ما كان ليُطلَّع عليها لولا التّفاوض) إلى إبرام العقد.

و عند إبرام العقد لا يتحمل الطّرف الآخر أية مسؤولية متى كانت تلك الوثائق والمستندات التي قدّمها كفيلة بتبصيره.

[1] – رضا متولي وهدان، **أصول المفاوضات في عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 9.

– عدم الاستعانة بخبراء عند التّفاوض:

لا تتوقف أهمية الاستعانة بخبراء متخصّصين في المجال المراد الاستثمار فيه على مرحلة البحث واختيار التّكنولوجيا الملائمة، وإنما تظهر تلك الأهمية بصفة أكبر أثناء التّفاوض، إذ كلما كان المتفاوضون من ذوي الخبرة، كلما كان تعاطيهم مع الطّرف الحائز للتّكنولوجيا أفضل وأكثر فعالية.

مع الإشارة إلى أن مرحلة المفاوضات قد تكون أخطر مرحلة يمر عليها المتعاقدين، بالنسبة لمالك أو حائز البحث العلمي أو التّكنولوجيا كذلك، وذلك لأن للسرّية المفترضة في المعرفة التّكنولوجية محل التّفاوض، فطالب التّكنولوجيا لابد وأن يحصل على المعلومات اللازمة منها كي يتأكد من ملاءمتها لما يحتاجه، وناقل التّكنولوجيا يكون ملزما بكشف جانب منها بموجب التزامه بالإعلام، وهو ما يكشف عن وجه تعارض بين مصالح الطّرفين، إذ يشكل إفشاء السرّية عن المعلومات تهديدا لمانح التّكنولوجيا فيما يمتلكه من تكنولوجيا، وهو ما يقابله بالضرورة التزام المتلقي وأتباعه بعدم إفشاء هذه السرّية عن المعلومات التي علموها [1].

الفرع الثاني: إشكالات مرحلة التّعاقد

وأبرز هذه الإشكالات هي فرض الشّروط التقييدية على الطالب أو الراغب في التّعاقد على البحث العلمي أو التّكنولوجيا – وهذه الجزئية تتم الإشارة إليها هنا، مع التفصيل فيها لاحقا، على اعتبار أنها ذات علاقة أكثر بالظروف الخارجية عن إرادة أحد المتعاقدين:

ويعرّف الشرط التقييدي بأنه: "الشرط الذي يستأثر أحد طرفي العلاقة العقدية بفرضه تعسفا على الطّرف الآخر، بحيث يجعله يخضع له دون إمكانية حقيقية لتعديله بسبب عدم المساواة التي وجد فيها، وينتج عنه اختلال ظاهر في التّوازن العقدي بين حقوق والتزامات الأطراف في كل مراحله،

[1] – محمد جعفر، ميثاق طالب عابد، "**الالتزام بالسرية في مفاوضات نقل التّكنولوجيا**"، دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد2، السنة 6، ص364.

يظهر في الميزة الفاحشة التي يحصل عليها الطّرف الأقوى، فيشكل ذلك عبئا على الطّرف الآخر دون مقتضى" [1].

وقد عرّفه المشرّع الجزائري في المادة5/3 من القانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 يونيو 2004 والمتعلق بتحديد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية؛ بأنه:

"كل بند، أو شرط بمفرده أو مشتركا مع بند واحد أو عدة بنود أو شروط أخرى من شأنه الإخلال الظاهر بالتّوازن بين حقوق وواجبات أطراف العقد".

فالاستثمار في التّكنولوجيا متى تمّ وفق شروط معتدلة، تُمكّن معه مكتسبها أو متلقيها من تحطيم ما يُطلق عليه "الحلقة الفاسدة" "للتبعية الاقتصادية"، وذلك لا يكون بغير مجابهة الشّروط التقييدية – التي تفرضها خاصة الشّركات المتعدّدة الجنسيات وحكومات الدّول الصناعية الكبرى" [2].

الفرع الثالث: إشكالات مرحلة ما بعد التّعاقد

بعد إتمام الإجراءات القانونية للتّعاقد، وتطابق إيجاب وقبول الطّرفين وفقا للأشكال المطلوبة قانونا، وبخلوّه من العيوب التي تعرضّه للبطلان، يعتبر العقد قد تمّ من الناحية القانونية، وهذا يعني أن الطّرف الراغب في الاستثمار في تكنولوجيا أو بحث معين؛ يعد مكتسبا لحقوق ذلك البحث أو تلك التّكنولوجيا بموجب ما خوّله له العقد، وتظهر في هذا الحين حقيقة الجدوى من إبرام ذلك العقد.

وما نناقشه في هذه الجزئية لا يتعلق بالحالة التي يأتي فيها التّعاقد بثماره، وإنما في الحالة التي تنتج فيها عن التّعاقد إشكالات عملية.

[1] – أحمد رباحي، "**أثر التفوق الاقتصادي للمحترف في فرض الشّروط التّعسفية في القانون الجزائري والقانون المقارن**"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد5، ص 347.

[2] – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 60 – 61.

أولا، إشكالات ذات صلة بالاستثمار في التّكنولوجيا:

1 – عدم اختيار الملائم من التّكنولوجيا:

وعدم ملائمة التّكنولوجيا محل التّعاقد لا يعني عدم صلاحيتها، أو عدم صّحتها من حيث مقدرتها على القيام بالعمل المطلوب، فقد تكون صالحة لآخرين، أو في بيئة أخرى، ولكنها لا تلائم ظروف المستورد وتطلعاته، ومن ثمّ تعني الملائمة اختيار التّكنولوجيا الأفضل لما يحتاجه المستورد، وما يتكيّف مع بيئته، والتي لابد وأن تكون الأفضل من حيث الأداء والمتانة وتوفير الجهد مع القدرة على الاستمرارية، وبتكلف أقل.

والمعنى الدقيق للملائمة التّكنولوجية يتحدّد بالنظر لمجالات مختلفة [1]:

فهناك الملائمة الهندسية أو الفنية، ويقصد بها: "مجمل الأساليب الفنية والتّنظيمية والآلات والمعدّات المستخدمة في عمل أو مشروع ما، والقادرة على إتمامه بأعلى درجة ممكن من الدّقة في التشغيل، وأقل هدر ممكن في الموارد التي يتطلبها العمل، وقد يضاف إلى ذلك أحيانا سرعة إتمام العمل، ومدى صلابة وجود الأساليب، والآلات والمعدات المستخدمة والسلع أو الخدمات المنتجة".

وهناك الملائمة البيئية الجغرافية والمحلية، ويقصد بها التلاؤم مع البيئة الجغرافي، باستحداث ما يناسبها من آلات ومعدات، فاستخدام المبيدات الحشرية مثلا في البلدان النامية أدى إلى أضرار أكبر من نفعها، فقد يؤدي استخدام تكنولوجيا حديث مثلا إلى القضاء على موارد طبيعية غير قابلة للتجديد.

وهناك الملائمة الاقتصادية: وتعد أهم ملائمة يمكن البحث عنها في التعامل مع التّكنولوجيا؛ إذ تعبّر عن "الاختيار الاقتصادي الأمثل للأساليب التّكنولوجية المستخدمة"، والذي ينظر فيها إلى الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، مدى توفر النّقد الأجنبي بالنسبة للدول النامية، وما تطلبه هذه التّكنولوجيا من نقد.

[1] – أنطونيوس كرم، **العرب أمام تحديات التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص ص 61 – 65.

ومعنى ما تقدّم أن التّكنولوجيا الملائمة تقاس بمستوى التطور الاجتماعي والاقتصادي والتّكنولوجي الذي بلغته الدّولة الباحثة عن التّكنولوجيا، فالتّكنولوجيا التي قد تبدو ملائمة اليوم قد لا تكون كذلك بعد حين بسب تغير البدائل المتاحة، وعليه يمكن القول أن التّكنولوجيا الملائمة هي:

"التّكنولوجيا التي تعمل بشكل مباشر أو غير مباشر على إشراك أكبر قدر ممكن من الفنيين والمهندسين والأيدي العاملة المدربة، وغيرهم من أهل الاختصاص في المشاريع التي تستخدم فيها بحيث تساهم في إبقاء هؤلاء في أوطانهم بدل أن ينضموا والذي يسمى "بالنّقل المعاكس للتّكنولوجيا"[1].

ومن أمثلة عدم الملائمة:

- عدم ملائمة التّكنولوجيا للبيئة المستوردة: فقد تتوفر التّكنولوجيا على خصائص جيّدة، ولكنها مع ذلك لا تكون مناسبة لبيئة الدّولة التي استوردتها.
- عدم ملائمة التّكنولوجيا من الناحية العمرية (التقادم السريع للتّكنولوجيا): بسبب التطور السريع الذي تشهده حركة التّكنولوجيا، أصبحت التّكنولوجيا تتقادم بسرعة شديدة، لذلك ينبغي على الراغب في نقل أية تكنولوجيا التثبت من عدم تقادمها السريع؛ على الأقل حتى تتسنى له فرصة الاستفادة منها خلال مدّة زمنية تحقّق له أهدافها منها.

وتجدر الإشارة إلى أن مفهوم التّكنولوجيا الملائمة كان ذا تأثير أكبر في سبعينيات القرن الماضي – من خلال "المناقشات المتعلقة بالسّياسات العامة"، غير أنه فقد ذلك التأثير في البرامج الإنمائية لأسباب ثلاث [2]:

- "وجود عجز في القدرات المتعلقة بتنظيم المشاريع الابتكارية في البلدان المنخفضة الدخل".

---

[1] – أنطونيوس كرم، **العرب أمام تحديات التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص66.

[2] – لجنة الاستثمار والمشاريع والتّنمية، مجلس التّجارة والتّنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، **تسخير أدوات سياسة الابتكار من أجل التّنمية الشاملة للجميع**، البند الخامس من جدول الأعمال المؤقت: تسخير التّكنولوجيا والابتكار من أجل التّنمية الشاملة للجميع، الدورة السادسة، منشورات الأمم المتحدة، جنيف، 28 أفريل – 2 مايو 2014، ص 5، وقد بلغ تأثير مفهوم التّكنولوجيا الملائمة في وقت مضى حد أن بعض المنظمات والوكالات غير الحكومية ولا الربحية كانت تستحدث في إطار المبادرة تكنولوجيات ملائمة وتقوم بنشرها حتى تتماشى وحاجيات البلدان ذات الدخل المنخفض، أنظر: المرجع نفسه، ص 5.

- "أن القدرات المطلوبة للابتكار كانت تتركز في البلدان المرتفعة الدخل".
- "عدم وجود طلب فعّال في البلدان المنخفضة الدخل – خاصة من جانب المستهلكين الفقراء".

2 – التّبعية الدائمة لحائز التّكنولوجيا:

وتعد قضية التّبعية أحد القضايا الكبرى التي تطرحها التّكنولوجيا تحديدا – إذ لا يفترض مبدئيا وجود التّبعية بالتصور ذاته في الأبحاث العلمية المجرى التّعاقد عليها – وتبرز التّبعية بصورة خاصة حين يتعاقد المستثمر على تكنولوجيا تحتاج لمرافقة مستمرة من الناقل، إما لكونها تحتاج تدريبا و عمالة دائمة منه، أو لأن تشغيلها يتوقف على برامج تتطور بسرعة، أو لغيرها من الأسباب.

وأحد مصادر التّبعية الدائمة للبلدان المتقدّمة والشّركات المتعدّدة الجنسيات، هو طبيعة التّكنولوجيا المنقولة، والتي غالبا ما تكون إجراءا شكليا لا يعبّر عن عملية نقلٍ حقيقية.

ثانيا، إشكالات ذات صلة بالاستثمار في الأبحاث العلمية:

وأبرز عائق قد يقف حائلا أمام إنتاجية عقد البحث العلمي هو عدم جدوى البحث العلمي محل التّعاقد، حيث يكتشف المستثمر أن الأبحاث التي تعاقد عليها؛ لا قيمة ترجى منها في خدمة صالحه، وذلك للأسباب التّالية:

1 – عدم قابلية الأبحاث للتّطبيق:

المراد من البحث عند الكثير من المستثمرين؛ هو أن يكون قابلا للتّطبيق، فهم يشترون أغلبية الأبحاث بغية استثمار مخرجاتها تطبيقيا، وحين يكون الغرض من التّعاقد هو هذا تحديدا، تعد عدم قابلية البحث للتّطبيق إشكالا كبيرا.

2 – أنها أبحاث مستهلكة أو لا تحتوي معارف ومعلومات صحيحة:

ويكون ذلك حين تتضمن الأبحاث أخطاءا جسيمة، ومعلومات غير صحيحة، لم يتثبت منها الباحث، ومثالها؛ أن تكون الإحصاءات التي استعان بها الباحث في بحثه والتي تشكّل جوهر ما

يطلبه المستثمر خاطئة بالكامل، أو مصدرها مكذوب ومُضلِّل، أو أن تكون الشهادات التاريخية التي استعان بها الباحث في بحثه التاريخي لأشخاص ليسوا موجودين أصلا.

المطلب الثاني: الهيمنة العلمية والتّكنولوجية للطّرف الحائز أو المالك

تعد الهيمنة العلمية والتّكنولوجية أبرز الإشكالات التي تعترض سبيل التّطبيق الفعّال لعقود الاستثمار العلمي – خاصة بالنسبة لعقود نقل التّكنولوجيا؛ على اعتبارها الصورة الأكثر انتشارا في الصفقات الدّولية للاستثمارات العلمية – إذ تعكس التفاوت الواضح في مراكز القوى بين الأطراف المتعاقدة؛ ما يجعل من أحدهما الطّرف القوي المهيمن منذ لحظة نشوء العقد، فأثناءه، وصولا إلى ما بعد التنفيذ – ببقاء الطّرف الضعيف في وضعية التّبعية، في شكل هو الأكثر رواجا في العلاقات التّعاقدية في مجال الاستثمارات العلمية في البلدان النامية – الجزائر نموذجا.

وعادة ما يكون الطّرف المهيمن في عقود الاستثمار العلمي دول أو جهات أجنبية متفوقة علميا وتكنولوجيا؛ تمتلك أحدث الإمكانيات وأكثرها تطورا؛ ما يزيد من بسط الهيمنة أكثر من أية علاقة بين أشخاص أو مؤسسات عادية؛ وهي مدعومة في ذلك من سياساتها الاقتصادية التي تعمل على تنفيذها من خلال المؤسسات المالية الدّولية و الشّركات المتعدّدة الجنسيات، في عمل تكاملي يؤثر فيه بعضها في البعض الآخر، ويشتغل لأجله الجميع لخدمة مصلحة واحدة.

وفيما يلي نتناول المقصود بالهيمنة العلمية التّكنولوجية في الفرع الأول، ومن ثم نتطرق لآلياتها (المؤسسات المالية الدّولية، الشّركات المتعدّدة الجنسيات) في الفرع الثاني.

الفرع الأول: مفهوم الهيمنة العلمية والتّكنولوجية

أولا، تعريف الهيمنة العلمية والتّكنولوجية:

"يشير مصطلح الهيمنة إلى الأعمال التي ترتبط أكثر بالقوة والايدولوجيا السائدة، وبصورة أشد من ارتباطه بالدّول، ويستخدم بخصوص الدّول القومية وسياساتها، لكنه يستخدم كذلك في سياق أعم

من السياق السياسي" ، فهو يستعمل لوصف العلاقات الدّولية كذلك؛ ولا يتوقف معناه على ما هو إيديولوجي [1].

أما الهيمنة أو السّيطرة أو الاحتكار أو السلطوية العلمية والتّكنولوجية؛ أو أيا كانت تسميتها؛ فهي ذات دلالة واضحة على "امتلاك أحد الأطراف التّعاقدية لزمام الأمور في العلاقة التّعاقدية؛ للدرجة التي يمكنه معها فرض ما شاء من الشّروط التّعسفية للاستثمار فيها، ووفقا لما يرغب من أساليب وإجراءات تخدم جميعها صالحه الخاص"، وهو الأمر الذي لا يمكن أن يصدر إلا من المتحكم الفعلي في إنتاج البحث العلمي والتّكنولوجيا في العالم، والذي عادة ما يكون الشّركات المتعدّدة الجنسيات.

ومن ثمّ فإن ما نقصده بالسّيطرة التّكنولوجية، ليس هو ذاته المقصود وفقا لمفاهيم إجرائية أخرى؛ كتعريفها ب:

"تلك الحالة التي تتحقق حين يتساوى مستقبل التّكنولوجيا ومصدرها في المعارف الفنية مع توافر اليد العاملة المدربة المتخصصة التي تمكنه من استخدام التّكنولوجيا المنقولة لتحقيق ذات النتائج التي تتحقق باستخدامها بمعرفة حائزها الأصلي" [2].

إذ هي تعني عنده؛ تمكّن مستقبل التّكنولوجيا من السّيطرة على التّكنولوجيا التي استوردها؛ لتحقق شروط معينة أعانته على ذلك، حددها صاحب التعريف المذكور ب:

- التساوي في المعرفة الفنية مع الناقل.
- توافر اليد العاملة المدربة.

وهذا النوع من النّقل التّكنولوجي لا يثير أية إشكالات من القبيل المقصود، ما دام يحقق المبتغى الأساسي من عملية النّقل.

---

1 – أنابيل موني، بيتسي إيفانز، **العولمة؛ المفاهيم السياسية**، ترجمة آسيا دسوقي، ط1، الشبكة العربية للأبحاث والنشر، بيروت، لبنان، 2009، ص ص 310 – 312.

2– صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص33.

وقد عرّف المشرّع الجزائري الهيمنة في المادة 3/3 ب:

"هي الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على قوة اقتصادية في السّوق المعني من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية فيه وتعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها ، أو زبائنها، أو ممونيها".

والهيمنة ليست هي الاحتكار، إذ يُعرّف الاحتكار بأنه:

انفراد شخص أو أشخاص بممارسة نشاط معين أو سد حاجة أو خدمة عامة [1].

وقد عرّفه المشرع في المادة 4/5 من الأمر الملغى رقم 6/95 المؤرخ في 1995/01/25 المتعلق بالمنافسة ب:

"يقصد بالاحتكار الطبيعي حالات السّوق أو النشاط التي تتميز بوجود عون اقتصادي واحد يستغل هذا السّوق أو قطاع نشاط معين".

وقد رسّخ الهيمنة التطور الصناعي؛ إذ كان من شأنه أن كشف عن أن العلاقة بين مقدِمي السلع والخدمات وطالبيها؛ علاقة غير متكافئة بطبيعتها؛ يمكن وصفها ب: "علاقة الطّرف القوي المتفوق والضعيف المغلوب"، عمّقها اختصاص المحترف وما يحوزه من كم هائل من المعلومات والإمكانات المادية الضخمة [2].

وقد كانت هذه العلاقة تجد لها مبرِّرا في ظل الرأسمالية، حيث نُظِر إلى الأمر من الزاوية الاقتصادية على أن المنافسة الحرة ستؤدي إلى تطوير نوعية الإنتاج وتحسين جودته مع كثرته

[1] – عبد الواحد كرم، **معجم مصطلحات الشريعة والقانون**، مرجع سابق، ص 19، والاحتكار أنواع:

– احتكار قانوني: احتكار يحصل عليه شخص بحكم القانون.

– احتكار مؤقت: احتكار يتم فيه تركز كل، أو جزء الأكبر، من سلعة معينة في حيازة شخص واحد أو بضعة أشخاص، لخلق ندرة مفتعلة بغية رفع سعرها في السّوق، المرجع نفسه، ص 19.

[2] – محمد بودالي، **حماية المستهلك في القانون المقارن؛ دراسة مقارنة مع القانون الفرنسي**، د.ط، دار الكتاب الحديث، الجزائر، 2006، ص9.

وخفض سعره، ومن الزاوية القانونية على أن: "كل ما هو تعاقدي فهو عدل؛ انطلاقا من فكرة سيادة مبدأ سلطان الإرادة؛ بما يُوفره هذا المبدأ من حرية في التّعاقد وما ينتهي إليه من استتباب للأمن القانوني، إذ يُحقق مصالح الأطراف تلقائيا [1].

ثانيا، مظاهر الهيمنة العلمية والتّكنولوجية:

1 - عدم توازن القوى التّعاقدية:

أ – المقصود بعدم توازن القوى التّعاقدية:

يقصد بعدم توازن القوى التّعاقدية:

"عدم توازن القوة بين الأطراف المتعاقدة؛ فأحدهما قوي يمتلك ما من شأنه فرض الهيمنة على الطّرف الآخر الذي يوصف بالضعف؛ لتواجده في مركز الاحتياج لما لدى الطّرف القوي من بحث علمي أو تكنولوجي؛ لا غنى له عنه".

ب – نتائج عدم توازن القوى التّعاقدية:

- فرض الشّروط التّعسفية:

يظهر عدم التّوازن في القوى بين أطراف عقود الاستثمارات العلمية؛ من خلال نقطة أساسية هي: فرض الشّروط التّعسفية أو التّقييدية، والتي لا يكون للطّرف الضعيف في العقد خيار في رفضها، حيث يجد نفسه في وضعية إذعان أمام الطّرف القوي؛ حين يتعلق الأمر بتكنولوجيات أو أبحاث معينة لا يمتلكها سواها، خاصة أنه لا يمكنه الاستفادة من تلك التّكنولوجيات خارج الإطار القانوني وإلا اعتبر معتديا على حقوقها المحمية بموجب قواعد الملكية الفكرية، فيضطر مُكرها في الكثير من الأحيان لقبول الشّروط التي تفرضها عليه تلك الشّركات، حتى لو أرفقت بأثمان يمكن وصفها أحيانا

[11] – محمد بودالي، **حماية المستهلك في القانون المقارن؛ دراسة مقارنة مع القانون الفرنسي**، مرجع سابق، ص 9.

بأنها تفوق قيمة التّكنولوجيا، لا لشيء سوى للميزة الاحتكارية للمالك على البحث أو التّكنولوجيا المبتغاة [1].

ومن أمثلة الشّروط التّعسفية "إدراج شرط عدم المسؤولية"، ضمن نموذج تعاقدي لا يملك الطّرف الضعيف سوى قبوله أو رفضه جملة [2].

والشرط التّعسفي من صنع أحد المتعاقدين بصفة مطلقة دون الآخر الذي لا يمتلك سوى الخضوع للشرط حتى لو تمت مناقشته معه؛ ولذلك اعتمد الباحث في تعريفه مصطلح "دون إمكانية حقيقية لتعديله"؛ ليميّز فكرة الشرط التّعسفي عن عقود الإذعان التي لا يمتلك فها الطّرف المُذعَن حتى إمكانية المناقشة، أو أنها ممكنة فقط نظريا دون إمكانية حقيقة لمناقشتها [3].

وخلو التعامل من الشّروط التقييدية يعني أن مُستقبل التّكنولوجيا يتمتع بالحرية والاستقلال التّكنولوجي، ويقصد بالحرية التّكنولوجية [4]:

"حالة تتحقق عندما يتوافر لمستقبل التّكنولوجيا الحرية في التصرف، أو في استغلال التّكنولوجيا المنقولة دون ضغوط أو قيود مما ينتج عن الشّروط التّعاقدية، أو من الحاجة الملحة للدولة إلى استخدام تلك التّكنولوجيا؛ تدفعه إلى طلب المساعدات الفنية من مقدم التّكنولوجيا".

---

[1] – وأمام السمة التّعسفية للشروط التي يفرضها مالكي التّكنولوجيا خاصة في العقود الدّولية لنقل التّكنولوجيا، نتساءل حول المقصود ب"الشّروط التفضيلية أو التسهيلية أو المواتية" التي دعا إليها مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية المستدامة، مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية المستدامة، الأمم المتحدة، **المستقبل الذي نصبو إليه**، ريو ديجانيرو، البرازيل، 20 – 22 حزيران/يونيو 2012، ص 16.

[2] – سعيد السيد قنديل، **المسؤولية العقدية في مجال المعلوماتية؛ الإشكالية الخاصة بضمان العيب الخفي وضمان عدم المطابقة**، د.ط، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2012، ص ص 36 – 37.

[3] – المرجع نفسه، ص 347.

4 – "والحرية التّكنولوجية مركز تعاقدي تنشئه القوانين لصالح مستقبل التّكنولوجيا، ومن ثم فإنها تعبر عن حالة قانونية، أما الاستقلال التّكنولوجي فهو اقتصادي لا قانوني"، ولا شك في وجود ترابط بينهما يظهر في صورة "تكاملية"، فالحرية التّكنولوجية لا يمكن تحقيقها إلا إذا كان متلقي التّكنولوجيا على مستوى فني يمكنه من الاختيار الحر الصحيح، صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص34.

أما الاستقلال التّكنولوجي؛ فيقصد به [1]:

"الحالة التي تتحقق لمستورد التّكنولوجيا عندما يمتلك جهازا للبحث والتّطوير RVD، فتتوافر له الوسائل المادية الملائمة التي تمكنه من الابتكار، واستغلال هذه الابتكارات دونما حاجة الاستعانة بالمساعدات الأجنبية، ولعله يلاحظ أن كل المفهومين السابقين يعبران عن مفهوم سياسي".

– اختلال التّوازن العقدي:

ويقصد باختلال التّوازن العقدي: "الحالة التي تكون فيها التزامات أحد المتعاقدين لا تتعادل مطلقا مع ما حصل عليه هذا المتعاقد بموجب العقد، أو لا تتعادل مطلقا مع التزامات المتعاقد الآخر"[2].

وهناك فرق بين اختلال التّوازن العقدي، والذي يعني الاختلال البيِّن بين حقوق والتزامات الطّرفين المتعاقدين، وعدم توازن القوى التّعاقدية والذي يعد اختلالا في مراكز القوة بين الأطراف المتعاقدة، وإن كان عدم توازن القوى التّعاقدية مسببا لاختلال التّوازن التّعاقدي – إذ لا يتصور أن يختل التّوازن في القوة بين الأطراف المتعاقدة، من دون أن يختل التّوازن في بين حقوقهم وواجباتهم – فاختلال التّوازن العقدي؛ لا يكون دائما نتيجة لعدم توازن القوى التّعاقدية؛ فقد يحدث لظروف خارجة عن الإرادة، ومن ثم فهناك نوعين من اختلال التّوازن التّعاقدي:

- اختلال التّوازن العقدي أثناء إبرام عقود الاستثمار العلمي: وهو الاختلال الناجم عن فرض الشّروط التّعسفية من طرف احد المتعاقدين على المتعاقد الآخر.
- اختلال التّوازن العقدي أثناء تنفيذ عقود الاستثمار العلمي: وهو الاختلال الذي قد يحدث نتيجة لظروف طارئة، تجعل تنفيذ المتعاقد مرهقا، وليس نتيجة للشروط التّعسفية، وهنا نطبق المادة 107 من القانون المدني الجزائري.

[1] – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص34.

[2] – حسين عبد الله عبد الرضا الكلابي، "**اختلال التّوازن العقدي الناجم عن الشّروط التّعسفية**"، مرجع سابق، ص 214.

وشتانا بين النوعين من الاختلال؛ فالأول ناجم عن فعل إرادي مقصود صادر عن أحد المتعاقدين؛ ينتج عنه فرض شروط تعسفية في حق المتعاقد الآخر منذ اللحظة الأولى التي ينشأ فيها العقد، بل هو يعلم بهذه الشّروط من قبل إبرام العقد؛ وإن كان لا يعلم تحديدا بدرجة الاختلال التي ستحدث لاحقا، في حين ينجم الاختلال الثاني عن ظروف خارجة عن إرادة كلا الطّرفين، لا دخل لأحدهما في نشأتها، ولا علم له بها أثناء قيام العقد؛ إذ تظهر عند التنفيذ.

2 – التّبعية:

لم يعرّف المشرّع الجزائري التّبعية العلمية والتّكنولوجية، لكنه عرّف التّبعية الاقتصادية في المادة 4/3 من الأمر رقم 03 – 03 المتعلق بالمنافسة ، والتي جاءت بالنص:

"هي العلاقة التجارية التي لا يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادت رفض التّعاقد بالشّروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونا أو ممونا".

وبالاطلاع على نص المادة المذكور؛ نجد أن المقصود بالتّبعية الاقتصادية في مفهوم المشرّع الجزائري أبعد ما يكون عن المفهوم الإجرائي للتبعية العلمية والتّكنولوجية في مفهوم هذا البحث؛ إذ نقصد بها:

"بقاء الطّرف المتعاقد في استثمار البحث العلمي أو التّكنولوجيا؛ في وضع التابع للطّرف الحائز أو المالك للبحث العلمي أو للتّكنولوجيا بالرغم من تنفيذ العقد".

وتشكّل التّبعية التّكنولوجية "مركزا حاسما في شبكة العلاقات الإنتاجية غير المتكافئة ضمن النظام الرأسمالي العالمي" [1].

1 – محمد حشماوي، **الاتجاهات الجديدة للتجارة الدّولية في ظل العولمة الاقتصادية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006، ص 55.

الفرع الثاني: آليات الهيمنة العلمية التّكنولوجية

كان من شأن التّغيرات التي طرأت على العالم بعد الحرب العالمية الثانية؛ البحث عن نظام عالمي جديد متعدد الأبعاد؛ اقتصادي، اجتماعي، سياسي، وكذا ثقافي، من شأنه إحكام السّيطرة على العالم حتى لا تقع الدّول المتقدمة من جديد في أخطاء نظامها السابق، فكان أبرز مضمون للنظام العالمي الجديد التّخطيط لاقتصاد عالمي مع إبعاد تدريجي لدور الدّولة، فاتحا بذلك مجالا واسعا للتدخل في الشؤون الداخلية للدول النامية؛ عن طريق المؤسسات المالية الدّولية؛ التي ما أُنشأت لغير هذا الغرض، و الشّركات المتعدّدة الجنسيات التي بلغ تأثيرها في توجه الاقتصاد العالمي؛ حد ما يمكن تسميته بالهيمنة، مُدَّعمة في كل ذلك بالمؤسسات المذكورة وبسياسيات الدّول المتقدمة الداعمة [1].

هذه الهيمنة؛ التي تعد أشد صورها خطورةً الهيمنة العلمية والتّكنولوجية، خاصة في ظل عالم يعرف تدفقا سريعا في المعرفة والمعلومة، وزخما في المنجز التّكنولوجي [2]، ما جعل اقتصاده اليوم يأخذ منحا جديدا؛ أمكن تسميته ب " اقتصاد المعرفة"؛ تماشيا مع سمة جديدة للعالم وللمجتمعات توسم بمقتضاها هي كذلك ب "عالم المعرفة"، أو "مجتمعات المعرفة"، أو غيرها من التسميات ذات الدلالة على محورية المعرفة في رسم السّياسات العالمية، وبناء القرارات الدّولية.

إذن كان لنظام الاقتصاد العالمي الجديد دور فعال في التهيئة لهذه الهيمنة، خاصة بعد سريان اتفاقيات التّجارة الدّولية والتي ساهمت في المجمل من خلال مضامين ثلاث [3]:

---

1 – في حديث للمراسل الاقتصادي جيمس مورجان ل بي بي سي؛ اعتبر أن كل من: صندوق النّقد الدّولي، البنك الدّولي، مجموعة الدّول الصناعية السبع، منظمة الجات، المؤسسات التي تعمل لصالح الشّركات العابرة للقوميات، البنوك وشركات الاستثمار العالمية؛ هم بمثابة "الحكومة التي تسير العالم فعليا"، "وذلك في زمن تصلح تسميته "بعصر الإمبريالية الجديدة"، لتتبعه لجنة الجنوب بملاحظة؛ أنه في الوقت الذي تُترك لها مهمات كإدارة أزمات العنف و ثورات السكان على مستواهم المعيشي؛ تمارس دول الشمال القوية دورا أهم وهو "إدارة العالم واقتصاده، لتحقيق مصالحها وفرض إرادتها على دول الجنوب"، نعوم تشومسكي، **النظام الاقتصادي العالمي الجديد**، مرجع سابق، ص ص 263 – 264.

2 – ونقصد بالزخم التّكنولوجي: التّخمة التّكنولوجية، أو ما يعبر عنه البعض بالحد أو التّخم التّكنولوجي، ويستدل به على: "المرحلة الأكثر تطورا في أداء شركة ما"، إذ يرى أن الشركة حين تصل هذا الحد فهي "شركة فعالة في تكاليفها"، بمعنى "أنها تنتج نواتجها بأقل نفقة من المدخلات"، وهذا يدل أنها ذات كفاءة، وللكشف عن الحد التّكنولوجي تستعمل صيغة رياضية اكتشفت في نهاية السبعينات، وليام هلال، كينث. ب. تايلر، **اقتصاد القرن الحادي والعشرين؛ آفاق اقتصادية اجتماعية لعالم متغير**، مرجع سابق، ص 558.

3 – وليد عودة الهمشري، "**عقود نقل التّكنولوجيا؛ الالتزامات المتبادلة والشّروط التقييدية**"، مرجع سابق، ص15.

- "إعادة تنظيم التّجارة الدّولية في ضوء مصالح الشّركات ذات القوميات المتعدّدة".
- "إعادة تنظيم الملكية الفكرية في إطار قواعد صارمة تتعلق بتطورات فكرة الاقتصاد القائم على المعرفة".
- "تنظيم نقل التّكنولوجيا".

حدث ذلك في غياب الدّول النامية التي وجدت نفسها أمام نظام دولي جديد؛ صيغت قواعده وأرسيت دعائمه دون مشاركة منها، فلم تجد فيما تعلق بمسألة نقل التّكنولوجيا؛ سوى الاستعانة بالأجنبية منها، أمام ما كان لها من رغبة في حيازتها وولوج التصنيع؛ على اعتباره النّقل أقصر الطرق مالا وجهدا ووصولا للتنمية [1].

ولما كان التوجه نحو اقتصاد عالمي جديد بعد الحرب العالمية الثانية أولى خطوات قلة تسعى لخدمة برامجها وتحقيق أهدافها لبسط هيمنتها على بقية بلدان العالم، فقد كان ظهور المؤسسات المالية الدّولية وازدياد نشاط الشّركات المتعدّدة الجنسيات أمرا طبيعيا بوصفها الأدوات الوظيفية التي لا يتحقق بغيرها المخطط العالمي الجديد، وفيما يأتي نتناول طبيعة عمل كل من المؤسسات المالية الدّولية (أولا)، والشّركات المتعدّدة الجنسيات (ثانيا)، التي خولت لهما بسط كل هذا النفوذ التّكنولوجي.

أولا، المؤسسات المالية الدّولية

بعد ظهور تصور جديد للنظام الاقتصادي الذي ينبغي أن يحكم العالم؛ برز في السياق ذاته مشروع إنشاء مجموعة من المؤسسات الدّولية التي من شأنها خدمة التصور الجديد، وفقا للمخطط المعدّ لذلك، وما تعنينا دراسته من هذه المؤسسات؛ هو تلك التي كان لها أثر مباشر في خدمة

1 – أنس عطية، **الضمانات القانونية لنقل التّكنولوجيا إلى البلدان النامية**، مرجع سابق، ص7، لكن علينا الإشارة إلى أن الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة والمصادقة على مجموعة الاتفاقيات التي تلزم المنظمة الدّول الأعضاء الانضمام لها؛ لا يمكن القول معه بأن النّقل أقل مالا؛ إذ من شأن قواعد الملكية الفكرية المستحدثة بموجب اتفاقية التريبس إتاحة المجال أمام حائزي التّكنولوجي برفع تكلفتها والتحكم في السعر العالمي لها، كما تنبغي الإشارة إلى أن ما حدث مع الدّول النامية هو الأمر ذاته الذي حدث مع اليابان، لكنها سرعان ما استوعبت الصدمة، وراحت تبحث وراء ما يمكنها إنتاجه وامتلاكه من علوم وتكنولوجيا، أنطونيوس كرم، **العرب أمام تحديات التّكنولوجيا**، مرجع سابق، ص 43.

التصور الجديد لنظام الاقتصاد في العالم وعلاقته بقضايا التّنمية في البلدان النامية، والتي توسم بالمؤسسات المالية الدّولية، وهي[1]:

1 – مؤسستا بريتون وودز (نسبة لمؤتمر بريتون وودز يوليو1944)، ممثلتان في:

- صندوق النّقد الدّولي.
- البنك الدّولي.

2 – منظمة التّجارة العالمية؛ وهي الجهاز الذي اكتمل به الهيكل المنظومي للنظام الاقتصادي الجديد.

1، مؤسستا بريتون وودز:

يعتبر كل من صندوق النّقد الدّولي والبنك الدّولي؛ المؤسسيتين الماليتين الدّوليتين الأهم على الإطلاق، وقد ظهرتا في سياق التوجه نحو الاقتصاد العالمي الجديد؛ مثبتتان مع تقدم الزمن مقدرتهما

---

1 – ولظهور النظام الاقتصادي العالمي الجديد ما بعد الحرب العالمية الثانية أسباب عدة؛ نذكر أهمها:

- استخدام النّمو الاقتصادي كمعيار للتقدم بغية إعادة تعمير أوروبا؛ بعد ما ألحقته الحرب من خراب فيها.
- المواجهة بين النظامين الاقتصاديين الرأسمالي والاشتراكي؛ مواجهة نظام السّوق لنظام التّخطيط المركزي.
- انقسام العالم إلى "شمال متقدم وجنوب متخلف"؛ بعد ظهور قضية التّنمية الاقتصادية للبلدان النامية كواحدة من أكبر مشاكل العالم بعد الحرب، حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدّولي المعاصر؛ من نهاية الحرب العالمي الثانية إلى نهاية الجرب الباردة**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مايو، 2000، ص 15، مع الإشارة إلى تعريف النّمو على أنه"تعزيز النّمو الاقتصادي" تم وضعه من قبل البنك الدّولي؛ لكنه قام بتغيير مضمون نموذجه مع الوقت، نيري وودز، **قلاع العولمة؛ عن صندوق النّقد الدّولي، والبنك الدّولي، والمقترضين**، ترجمة محمد رشدي محمد سالم، ط1، المركز القومي للترجمة، مصر، 2010، ص 98، ففي أواخر الستينات لم يعد محتوى النّمو اقتصادي يقاس على "معدل الزيادة لكل فرد في مجمل الإنتاج القومي"، فأصبح يشمل"الاهتمام بقضايا التغذية، ومحو الأمية، والتّخطيط الأسري، والتوظيف، وتوزيع الدخل..."، نيري وودز، **قلاع العولمة؛ عن صندوق النّقد الدّولي، والبنك الدّولي، والمقترضين**، المرجع نفسه، ص 100.

كل هذه الأسباب دفعت بالقوى المسيطرة على العالم آنذاك بالبحث عن تقسيم جديد للعالم؛ تحديدا وضع اقتصادي جديد يعبر عن تصورهم لشكل العالم الجديد حتى يضمن لهم السّيطرة الكاملة على أقطارها، مما يؤمن لهم عدم الوقوع من جديد في أخطاء كالتي وقعوا فيها في الماضي.

على السّيطرة الفعلية على الكثير من بلاد العالم، وتختلف النظرة لهما باختلاف وجهة نظر المتحدث عنهما، ومكان ما ينتمي إليه فكره من الصراع العالمي.

ففي حين يرى البعض أنهما أداتان للإمبريالية الأمريكية، و"معقلا للرأسمالية والعولمة الاقتصادية"، أو يسميهما "بالمؤسستين العولميتين"، يرى البعض الآخر أن الغرض منهما هو "إحداث نمو متوازن في الاقتصاد العالمي" [1].

أ – صندوق النّقد الدّولي:

لصندوق النّقد الدّولي دور يفوق غيره من المؤسسات المالية الدّولية؛ بما فيها البنك الدّولي، وربما انشغاله سابقا بقضايا الدّول المتقدمة التي تعد أهم استراتجيا من قضايا البلدان النامية التي كان يهتم بها البنك الدّولي أكثر؛ وراء ذلك، وإن أصبحا حاليا يشكلان معا: "ثنائي ضمان الإصلاح الاقتصادي في دول العالم الثالث منذ الثمانينات" [2]، كما يزعم المروّجون لهما بذلك.

ورغم أن واحدا من أهم الأعمال التي يقوم عليها صندوق النّقد الدّولي؛ هو نقل المعرفة الفنية والتدريب، والتي يسميها ب "تنمية القدرات"، بغية مساعدة الدّول الأعضاء على رسم سياسات من شأنها تحقيق نمو اقتصادي مستمر، وهو في ذلك يعتبرها (أي تنمية القدرات) ذات دور تكاملي مع عملتي الرقابة والإقراض التي يقوم بها [3]، إلا أنه ما من أثر عملي واضح في السّياسات المذكورة.

---

1 – نيري وودز، **قلاع العولمة؛ عن صندوق النّقد الدّولي، والبنك الدّولي، والمقترضين**، ترجمة محمد رشدي محمد سالم، ط1، المركز القومي للترجمة، مصر، 2010، ص ص 10 – 12.

2 – حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدّولي المعاصر**، مرجع سابق، ص ص 46 – 47.

3 – صندوق النّقد الدّولي، "**من أجل اقتصاد عالمي أكثر أمنا واستقرارا**"، التّقرير السنوي 2013، ص 43، ومن الأمور التي أبرز فيها هذا التّقرير أوجه المساعدات الفنية والتدريب ذات الدلالة على نشاط صندوق النّقد الدّولي الدءوب:

– دمجه معهد صندوق النّقد الدّولي ومكتب إدارة المساعدة الفنية وتأسيس "معهد تنمية القدرات" (*ICD*)، ومن بين ما قام به هذا المعهد ب:

– الاتفاق مع على تأسيس مركز تدريب إقليمي "معهد التدريب لصالح إفريقيا" (*ATI*)في موريشيوس؛ على أن يصمم التدريب وفقا لما يتواءم مع حاجات إفريقيا جنوب الصحراء، ارتقاءا لمستويات المناطق الأخرى.

– التأسيس لإنشاء مركز ثان للمساعدة الفنية في غانا، تكميلا لدور المراكز الأربعة في إفريقيا(كوت ديفوار، غابون، موريشيوس، تنزانيا).

ويعمل صندوق النّقد الدّولي بنظام الحصص؛ معنى ذلك أن كل دولة من الدّول الأعضاء تقدم حصة فيه، وحجم هذه الحصة هو الذي يحدد مدى قدرة كل دولة على اللجوء للاقتراض منه، وإعادة تقدير حصص الدّول يتم كل خمس سنوات؛ مع العلم أن هذه الحصص تتحدد بناءا على عدة اعتبارات؛ كمكانة تلك الدّولة من الاقتصاد العالمي، وحجم ناتجها القومي وتجارتها الدّولية، إضافة للاعتبارات السياسية [1].

ورغم القروض التي يقدّمها الصّندوق للبلدان التي تعاني من إشكالات في ميزان مدفوعاتها، أو بسبب الفقر، إلا أن أكثر الانتقادات الموجهة له بسبب الشّروط التي تلتصق بتلك القروض [2].

ب – البنك الدّولي:

انطلق البنك الدّولي للتعمير بمهمة إعادة إعمار أوروبا؛ بعد ما حل بها أثناء الحرب العالمية الثانية، ثم سرعان ما توجه للاهتمام بقضايا التّنمية في البلدان النامية، ليتدرج في المهام التي يقوم بها إزاء هذه الدّول، حسب تغير مفهوم النّمو الاقتصادي عنده مع مرور الوقت، وتغير الظروف، وظهور الأزمات المختلفة [3]، وما يسمّى بالبنك الدّولي هو في حقيقته مجموعة متكونة من خمسة مؤسسات وليس مؤسسة واحدة كما يظهر من تسمية بنك [4].

*** تأثير مؤسستا بريتون وودز على الاستثمارات العلمية في الجزائر:**

بعيدا عن الأهداف المرجوة لنشأة البنك الدّولي أو لصندوق النّقد الدّولي؛ وبغض النظر عن أعمالهما المستقلة أو دورهما التكاملي؛ فإن لهما أهدافا يسعيان معا لتحقيقها، هي بحسب البعض الأهداف الحقيقية وراء نشأتهما.

---

1 – حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدّولي المعاصر**، مرجع سابق، ص 50.

2 – أنابيل موني، بيتسي إيفانز، **العولمة؛ المفاهيم السياسية**، مرجع سابق، ص 198.

3 – حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدّولي المعاصر**، مرجع سابق، ص ص 168 – 171.

4 – أنظر مهام هذه المؤسسات الخمس: البنك الدّولي، "**التّقرير السنوي لعام 2016**"، البنك الدّولي للإنشاء والتعمير، 2016، ص ص 6 – 7.

فإذا كان الدور الرئيسي المعلن عنه للبنك الدّولي هو التمويل؛ فإن فعل التمويل هذا؛ ليس في حقيقته سوى تأمين لتنفيذ شروط معينة لسياسة اقتصادية بعينها؛ وليس بغية تنفيذ المشروعات كما يروج له، كما أن كثيرا من القروض التي تقدم كنوع من المساعدات التمويلية للدول؛ عادة ما تكون مشروطة مع الإشارة هنا إلى التغير الواضح في سياسة البنك الذي أصبح يشجع القطاع الخاص مع مطلع الثمانينات؛ بعد أن كان يدعو لتدخل الدّولة منذ نشأته [1].

وقد كان لصندوق النّقد الدّولي والبنك الدّولي تأثير كبير على ما يحدث في اقتصاديات البلدان النامية؛ وإن بدا في ظاهره على شكل مساعدات دفعها الانشغال بقضايا البلاد النامية التنموية، ومنحها صفة الأولوية [2]، ويظهر دورهما بصفة رئيسة من خلال دفعهما للانفتاح على التّجارة العالمية والاستثمار وغيرها، بغير دافع اقتصادي خالص وغير مجردين من النزعة السّياسة [3]، إذ استخدمتا وسيلة "لتعميم مفاهيم السّوق وإعادة هيكلة وخصخصة اقتصاديات الدّول النامية، تمهيدا للسيطرة على الأسواق واقتصاديات هذه الدّول" [4].

---

1 – حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدّولي المعاصر**، مرجع سابق، ص ص 44 – 45، فمع اتساع مفهوم التّنمية ليشمل التّنمية الاجتماعية فضلا عن الاقتصادية(التّنمية البشرية، الفكرية، قضايا البيئة والصحة والتعليم،..)، بدأ يلح البنك الدّولي على أهمية مشاركة القطاع الخاص و"مؤسسات المجتمع المدني"، وهو ما أكسبه طابعا جديدا، لم يعد معه مجرد مؤسسة تمويلية تزود تلك الدّول بالقروض، حيث أصبح مصدرا لإفادة الدّول النامية بالمعرفة والخبرة، حازم الببلاوي، المرجع نفسه، ص 171.

2 – نيري وودز، **قلاع العولمة؛ عن صندوق النّقد الدّولي، والبنك الدّولي، والمقترضين**، مرجع سابق، ص 14.

3 – المرجع نفسه، ص 45.

4 – وجيه عبد الصادق عتيق، **دور الدّول النامية في رسم سياسات منظمة التّجارة العالمية**، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التّجارة العالمية، مركز البحوث القانونية وكلية الشريعة والقانون وغرفة تجارة وصناعة دبي، جامعة الإمارات العربية المتحدة، 9 – 11 ماي 2004، ص 1895.

بل وقد كان لهما دور في فشل مهمة التّنمية في البلدان النامية التي اعتمدت عليهما في الثمانينات، فقد تجاوز الأمر مجرد تقديم قروض ومساعدات مشروطة إلى السماح بتدخل البلدان المتقدمة في الشؤون الداخلية لتلك الدّول؛ وتنفيذها لبرامجها و مخططاتها فيها تحت مسمى مساعدة[1].

ضف إلى ذلك؛ أنه ما من أثر واقعي ملموس لهاتين المؤسستين في إضفاء فعل تطوير حقيقي للتّكنولوجيا في البلاد النامية، أو نقل تكنولوجي ذو فعالية عالية في إنمائها اقتصاديا؛ يمكن الاستناد عليه في التبرير لأعمالها، أو بناء فرضية حسن نيتهما فيما تدعوان إليه من ضرورة التّنمية، والعمل عليها في هذه البلاد.

ج – المنظمة العالمية للتجارة (WTO)

قبل إنشاء المنظمة العالمية للتجارة؛ كانت منظمة الجات "الاتفاقية العامة للتعريفات والتّجارة" تعمل على تحقيق المبادئ التي أرساها النظام الاقتصادي العالمي الجديد، والتي يعد أهمها انفتاح الأسواق وتحرير التّجارة العالمية، هذا الانفتاح والتحرير الذي كان يحتاج في المقابل إلى قواعد قانونية صارمة؛ ذات طابع دولي، تعمل على ضمان أقصى الحماية لحائزي مشروعات البحث والتّكنولوجيا تأمينا لبقاء السلطوية التّكنولوجية بين أيديهم، إذ من شأن فرض قواعد صارمة لحماية حقوق الملكية الفكرية؛ الحفاظ على المركز الاحتكاري الذي تحتل الشّركات المتعدّدة الجنسيات مراتب الصدارة فيه.

ج – 1 – نشأة المنظمة العالمية للتجارة وطبيعة عملها:

أنشأت المنظمة العالمية للتجارة في 1-1-1995، بعد انتهاء جولة أوروجواي، مستكملة بذلك "الشكل المؤسسي للنظام الاقتصادي الدّولي"، الذي اقترح قبل 50 عاما من إنشائها، واستبدل ب "الجات" التي أنشأت بموجب ميثاق هافانا 1947 من طرف الدّول الصناعية المتقدمة؛ بعدما عجزت

---

1 – نيري وودز، **قلاع العولمة؛ عن صندوق النّقد الدّولي، والبنك الدّولي، والمقترضين**، مرجع سابق، ص 298، وما حدث في النهاية هو أن كل من الصّندوق والبنك؛ قاما بنشر أسباب فشل ما قدم من قروض وإرشادات في البلدان النامية، وبغض النظر عن عدم صحة ما قدمته المؤسستين للبلدان النامية من إرشادات، فقد رفعت عنها تحمل أية مسؤولية؛ محملة البلدان النامية مسؤولية ما حصل بالإدعاء أن ما حدث سببه داخلي؛ ذو علاقة ب، وليس خارجي، محفزين تلك الدّول على فسح المجال أمام القطاع الخاص، والتخفيف من دور الدّولة، وتغيير السّياسة الداخلية، وذلك في تقرير بيرج الذي أصدره البنك الدّولي 1981، والذي تضمن نقدا لاذعا للبلدان النامية، محملا إياها مسؤولية الفشل مشاريع التّنمية، المرجع نفسه، ص 300.

عن إنشاء منظمة التّجارة العالمية وقتها، بسبب رفض الولايات المتحدة الأمريكية، وهي اتفاقية يقابلها "مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية" 1964، والذي أفرز مؤسسة "الأونكتاد" التي تعد مؤسسة معبرة إلى حد ما عن رؤية الدّول النامية "لقضايا التّجارة والتّنمية"، والتي لابد أن لا تنساق بناءا عليها؛ وراء مبدأ حرية التّجارة، لأن ظروفها وسياقها من العالم لا يسمح لها بذلك [1].

وقد دعت بلاد الغرب لإنشاء منظمة التّجارة العالمية بعد الحرب العالمية الثانية، حين بدا لها أن تحرير التّجارة حتمية اقتصادية لا بد منها، حتى لا تقع مجددا في أزمة اقتصادية من شأنها تدمير الاستثمارات وتدفقات رؤوس الأموال [2]، ذلك أن التحكم في قواعد التّجارة وسيلة مثلى لاستغلال الدّول النامية؛ ففي الوقت الذي يضع فيه بلد ما شروط التّجارة بشكل مربح كلية له؛ من المؤكد أن بلدا آخر سيتضرر من تلك التّجارة [3].

---

1 – حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدّولي المعاصر**، مرجع سابق، ص ص 54 – 55، ويقصد بالتّجارة الحرة أو ما يسميها البعض بالتّجارة العادلة: "قبول طرف سلع ما بدون تعريفات جمركية أو قيود، ويستقبل هذا الطّرف سلع الطّرف الآخر بنفس الطريقة"، أنابيل موني، بيتسي إيفانز، **العولمة؛ المفاهيم السياسية**، مرجع سابق، ص 86، والحاجة لمنظمة التّجارة العالمية بديلا عن اتفاقية الغات تنطلق بدءا من طبيعتها القانونية، ففي حين لا تشكل اتفاقية الغات سوى معاهدة متعددة الأطراف طبقت بشكل مؤقت؛ تكتسب الأولى(منظمة التّجارة العالمية) صفة المنظمة الدّولية المستقلة بذاتها، تتولى مهمة "وضع الإطار القانوني المشترك لضبط العلاقات التجارية بين أعضائها"، أمريتا ناريكار، **الوجيز في منظمة التّجارة العالمية**، ترجمة عبد الإله الملاح، ط1، العبيكان، السعودية، 2008، ص 64.

2 – ورويك موراي، **جغرافيات العولمة؛ قراءة في تحديات العولمة الاقتصادية والسياسية والثقافية**، مرجع سابق، ص 121، مع لفت الانتباه إلى أن فكرة تحرير التّجارة العالمية لم تكن عمليا لصالح الدّول الغنية مطلقا؛ بل لصالح أغنياء تلك الدّول، والذين تشكلهم بالدرجة الأولى الشّركات المتعدّدة الجنسيات، وجيه عبد الصادق عتيق، **دور الدّول النامية في رسم سياسات منظمة التّجارة العالمية**، مرجع سابق، ص 1895، وتعد المنظمة العالمية للتجارة "نقطة تحول" في مسار حقوق الملكية الفكرية؛ إذ أصبحت أحد مكونات نظام التّجارة في العالم اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، "**التطورات في تشريعات حماية حقوق الملكية الفكرية في الدّول العربية**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 2005، ص ج.

3 – والتر رودني، **أوروبا والتخلف في إفريقيا**، مرجع سابق، ص 32، مع الإشارة إلى أن غرض هذه السّياسات العولمية ليس "إزالة القيود الاقتصادية" فحسب؛ وإنما "إزالة قيود الدّولة الوطنية" كذلك، فمن شأن تلك القواعد التي تفرضها تجريد تلك الدّول من كامل قوتها تدريجيا، أولريش بك، **ما هي العولمة**، ترجمة أبو العيد دودو، ط2، منشورات الجمل، بيروت، لبنان، 2012، ص ص 19 – 20.

إذن دور منظمة التّجارة العالمية الأساسي هو إدماج الاقتصاديات المحلية للبلدان النامية في الاقتصاد العالمي؛ عن طريق تحويلها من منغلقة إلى منفتحة، متحملة بذلك مسؤولية إزالة والتخفيف ما أمكن من الإشكالات الجمركية أمام التّجارة تمهيدا "لتوحيد الأسواق العالمية" [1]، وهي تعمل بالإضافة إلى مجموع أعمالها على مراقبة مدى تتبع أعضائها لقواعد التّجارة الحرة التي وضعتها، فارضة عليهم عقوبات في حالة عدم التزامهم بتلك بتنفيذ تلك القواعد، خاصة أن الاتفاقات التي تبرمها ملزمة [2].

ج – 2 – أثر النّظام العالمي للتّجارة على الاستثمارات العلمية في الجزائر:

يعتبر اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتّجارة TRIPS– الذي أفرزته جولة أوروغواي – أبرز صورة لأثر النظام التجاري العالمي على الاستثمارات العلمية في البلدان النامية، لالتفافه على منظومة الملكية الفكرية؛ التي تتضمن أمتن الأحكام القانونية وأشدها فعالية في مجال حماية حقوق المنتجين والمبدعين في مجالي الأبحاث والتّكنولوجيا، خاصة أن عالم اليوم يعرف تطورات لا محدودة في شبكة العلاقات التجارية الدّولية؛ والتي تشكل الاستثمارات العلمية فيها أبرز صفقاتها.

وقد اتسمت الأحكام المستحدثة في اتفاقية التريبس بتشديد أكبر في حماية حقوق المنتجين، لدرجة جعلت معها مسألة التّنمية التّكنولوجية تبدو أصعب من أي وقت آخر، على الرغم من بروزها كهدف تدعي الاتفاقية أنها تصبو إليه؛ ومثاله ما جاءت به المادة السادسة من الاتفاقية، بالنص على:

---

1 – بوبكر بعداش، **مظاهر العولمة من خلال الشّركات العالمية المتعدّدة الجنسيات؛ حالة قطاع البترول**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2009–2010، ص 37، والخوف من القضاء على المؤسسات المحلية هو الذي جعل اليابان على غرار بعض الدّول؛ ورغم السّياسة العالمية لتحرير التّجارة؛ تفرض إجراءات صارمة على السلع الزراعية المستوردة؛ إذ لولا ما تفرضه لكان سعر الأرز المستورد من الولايات المتحدة الأمريكية عند دخوله أراضيها أقل بنصف تكلفة الأرز الياباني أدوين رايشاور، **اليابانيون**، ترجمة ليلى الجبالي، مراجعة شوقي جلال، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أبريل 1989، ص 353.

2 – ورويك موراي، **جغرافيات العولمة؛ قراءة في تحديات العولمة الاقتصادية والسياسية والثقافية**، مرجع سابق، ص 162.

"تسهم حماية وإنفاذ حقوق الملكية الفكرية في تشجيع روح الابتكار التّكنولوجي **ونقل وتعميم التّكنولوجيا**، بما يحقق **المنفعة المشتركة لمنتجي المعرفة التّكنولوجية ومستخدميها** بالأسلوب الذي يحقق الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية والتّوازن بين الحقوق والواجبات".

كما جاءت الفقرة 2 من المادة الثامنة منها ب:

"قد تكون هناك حاجة لاتخاذ تدابير، يشترط اتساقها مع أحكام الاتفاق الحالي، **لمنع حائزي حقوق الملكية الفكرية من إساءة استخدامها**، أو **منع اللجوء إلى ممارسات تسفر عن تقييد غير معقول للتجارة أو تؤثر سلبا على النّقل الدّولي للتّكنولوجيا**".

ورغم ورود اتفاق التريبس مع مجموعة من الاتفاقات الأخرى على شكل ملاحق في وثيقة إنشاء المنظمة العالمية للتجارة، والتي سميت ب "اتفاقات التّجارة المتعدّدة الأطراف" إلا أنها جزء لا يتجزأ منها؛ إذ جاءت أحكامها لتحرير التّجارة العالمية وعلى جميع البلدان الأعضاء في المنظمة الالتزام بها، مع الإشارة إلى أنها لا تنظم من الملكية الفكرية إلا الجوانب المتصلة بالتّجارة الدّولية؛ دون أن تتعارض مع غيرها من الاتفاقيات المنظّمة لحقوق الملكية الفكرية [1]، وتبدو اتفاقية تريبس على هذا القدر من الأهمية بحكم أنه لا يجوز لأي دولة منظمة للمنظمة العالمية للتجارة التملص من المصادقة عليها [2].

---

1 – حسن الجميعي، **معايير الحماية الدّولية في مجال حقوق المؤلف والحقوق المجاورة**، ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة والمدّعين العامّين والمحامين، المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)، بالتعاون مع وزارة الصناع والتّجارة باليمن، 12 – 13 يوليو 2004، ص 12، وأحكام الملكية الفكرية التي أوردها اتفاق التريبس قائمة بذاتها في البعض، ومستندة للاتفاقيات التي يرأسها الويبو في البعض الآخر؛ ك"اتفاقية باريس، اتفاقية برن، اتفاقية روما، اتفاقية واشنطن بشأن الدوائر المتكاملة"، هنري أولسون، **الإطار القانوني الدّولي لحماية حقوق المؤلف والحقوق المجاورة**، حلقة عمل ويبو الوطنية للقضاة، المنظمة العالمية للملكية الفكرية ويبو حكومة المملكة العربية السعودية، الرياض، السعودية، 13 – 15 ديسمبر 2004، ص 9، و"لبلوغ درجة عالية من تناسق القوانين في الدّول المشاركة"، وتعتبر الاتفاقية أسلوبا تشريعيا يهدف "لتوحيد القانون بإرساء نصوص قانونية ملزمة"، والالتزام بها يضمن "توفير ضمان بأن يكون قانون تلك الدّولة متوافقا مع أحكام تلك الاتفاقية"، لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدّولي، **دليل الأونسيترال؛ حقائق أساسية عن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدّولي**، الأمم المتحدة، فيينا، 2013، ص ص 13 – 14..

2 – مؤتمر الأمم المتحدة حول التّجارة والتّنمية، الأمم المتحدة، **تسوية النزاعات، منظمة التّجارة العالمية**، نيويورك وجنيف، 2003، ص 19.

ومن مجمل ما جاءت به الاتفاقية من مبادئ والتزامات نورد فيما يلي أكثر ما نجد له علاقة بعرقلة مسار الاستثمارات العلمية في البلدان النامية:

1 – الالتزام بتنفيذ أحكام الاتفاقية: وهو أول التزام يقع على البلدان الأعضاء فيها (ف1/المادة 1)، ويستتبع هذا الالتزام التزامين آخرين:

أ – الالتزام بتعديل التّشريعات الوطنية: ويتضمن التزام الدّول الأعضاء بتعديل تشريعاتها الداخلية حتى تتماشى وأحكام اتفاقية التريبس، وهي في ذلك حرة في اختيار ما بدا لها مناسبا من أسلوب لتنفيذ أحكام الاتفاقية.

ب – الالتزام بعدم مخالفة أحكام اتفاقية التريبس: والالتزام بعدم المخالفة التزام بتحقيق نتيجة يشمل كل عمل من شأنه الإتيان بخلاف ما جاءت به الاتفاقية من أحكام، سواء كان هذا العمل نصا قانونيا أو معاهدة مع دولة أخرى أو غيرها، فإذا ما كان نصا قانونيا؛ فإنه يشمل كل نص قانوني سابق أو لاحق، فأما النص السابق(الذي كان مشرعا قبل المعاهدة) فإنه يقع على الدّولة تنفيذا للالتزام بعدم المخالفة؛ تعديله أو إلغائه حتى لا يبقى على نحو مخالف للاتفاقية، وأما النص اللاحق(كل نص قانوني يتم تشريعه بعد اتفاقية التريبس)؛ فإنه يقع على الدّولة سنه متوافقا مع أحكام اتفاقية التريبس حتى لا تعتبر مخلة بالتزام عدم المخالفة.

مع ملاحظة ما أشارت إليه المادة الأولى بقولها: "ويجوز للبلدان الأعضاء دون إلزام، **أن تنفذ ضمن قوانينها ما يتيح حماية أوسع من التي تتطلبها هذه الاتفاقية**، شريطة عدم مخالفة هذه الحماية لأحكام هذه الاتفاقية".

ما يفهم منه؛ وتحديدا من عبارة "حماية أوسع"، أن المعايير المتفق عليها للحماية في هذه الاتفاقية **ليست معايير قصوى**؛ وإنما يوجد ما هو أشد منها، وللبلدان الأعضاء الاجتهاد فيها متى أرادت ذلك؛ " بشرط أن لا تخالف أحكام الاتفاقية.

2 – الالتزام بمبدأ المعاملة الوطنية: (المادة 3) ويعني المساواة أو المماثلة أو العدل في حماية الدّولة لحقوق الملكية الفكرية بين الأجنبي والمواطن؛ وقد عبرت عنه الاتفاقية بعبارة "**معاملة لا تقل عن المعاملة التي تمنحها لمواطنيها**".

وقد يفهم من عبارة "**معاملة لا تقل**"؛ أنه ما من مشكلة في **حماية أكثر** للطّرف الأجنبي فالمهم أن لا تقل عن حماية المواطن.

ويستوجب هذا الالتزام على عضو المنظمة العالمية للتجارة أن "يعامل ب "تماثل" المنتجات الأجنبية والمحلية، الخدمات المحلية والخدمات التي يقدمها المورد بشكل متساوي"، ومن ثمّ فلا يسمح له التمييز بين "منتجاته وخدماته أو خدمات المورد أو المنتجات المحلية"، إذا ما تعلقت المتاجرة بالسلع، أم إذ تعلقت بالخدمات فإن مبدأ المعاملة الوطنية يطبق "للدرجة التي تعهد بها صراحة عضو منظمة التّجارة العالمية فيما يتعلق بخدمات محددة لمعاملة الخدمات المحلية والأجنبية وخدمات المورد بشكل متكافئ" [1].

3 – الالتزام بمبدأ المعاملة الخاصة بحق الدّولة الأولى بالرعاية: (المادة 4).

ويقصد به استفادة جميع مواطني البلدان الأعضاء من منح فوري وغير مشروط لأية "ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة"، ذو علاقة بالملكية الفكرية، منحه أحد الأعضاء لمواطني بلد عضو آخر.

ومقتضى مبدأ الدّولة الأولى بالرعاية أن لا يُقبل من بلد عضو التفرقة بين الدّول الأعضاء في التعامل؛ فلا يعامل بلدا بشكل أكثر رعاية من الآخر، و من أوجه المعاملة "الوصول للسوق، تطبيق النظام المحلي" [2]، ومقتضى هذا الالتزام عند البعض انسحاب المزايا الممنوحة لدولة ما آليا على بقية الدّول [3].

مع الإشارة إلى وجود استثناءات على الالتزامين المذكورين نصّت عليها كل من المادة الثالثة والرابعة من الاتفاقية، وإلى عدم انطباق هذين الالتزامين على الإجراءات التي نصّت عليها الاتفاقيات

---

[1] – والالتزامات المتعلقة بالمتاجرة في الخدمات يتمنها "جدول التزامات معينة على العضو"، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**تسوية النزاعات: منظمة التّجارة العالمية**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2003، ص 23.

[2] – ويطبق مبدأ الدّولة الأولى بالرعاية سواء كانت المتاجرة في السلع أو في الخدمات، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**تسوية النزاعات: منظمة التّجارة العالمية**"، مرجع سابق، ص 23.

3 – وجيه عبد الصادق عتيق، **دور الدّول النامية في رسم سياسات منظمة التّجارة العالمية**، مرجع سابق، ص 1889.

المتعدّدة الأطراف بشأن اكتساب الحماية واستمرارها التي تم إبرامها تحت رعاية المنظمة العالمية للملكية الفكرية، وهو ما نصت عليه المادة الخامسة.

ونتساءل في سياق الحديث عن مبدأي المعاملة الوطنية والمعاملة الخاصة بحق الدّولة الأولى بالرعاية؛ عما إذا كان المبدأين المذكورين يَطالان حرية الدّولة في اختيار المتعاقد الذي ستبرم معه عقودا منذ البداية أم لا ؟ إذ قد يكون من مصلحتها اختيار المتعاقدين الوطنيين في إطار سياساتها التنموية أو لأسباب لها علاقة بالوطنية بحيث يفترض في المتعامل الوطني أن يكون قيِّما على المشروع فيها أكثر من الأجنبي، وفي هذه الحالة يبدو لنا من حيث الأصل أنه لا إشكال في اختيار الدّولة للمتعاقد الذي تريده طرفا في العلاقة التّعاقدية، ومرَّد ذلك إلى الأصل العام في التّعاقد الذي يقضي بحرية الأطراف في التّعاقد من غيرها ما لم يكونوا مجبرين بنص القانون.

4 – الالتزام بمدّة معينة للحماية:

وقد اهتمت الاتفاقية بأقسام عدّة من حقوق الملكية الفكرية؛ غير أننا سنذكر ما تعنى به دراستنا:

أ – بالنسبة لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة: حدّدتها المادة 12 من الاتفاقية ب50 عاما من تاريخ نهاية السنة التي قُبل فيها نشر الأعمال، فقد نصت المادة على:

"عند حساب مدة حماية عمل من الأعمال، خلاف الأعمال الفوتوغرافية أو الأعمال الفنية التّطبيقية، على أساس آخر غير مدة حياة الشخص الطبيعي، لا تقل هذه المدة عن 50 سنة اعتبارا من نهاية السنة التقويمية التي أجيز فيها نشر تلك الأعمال، أو في حال عدم وجود ترخيص بالنشر في غضون 50 سنة اعتبارا من إنتاج العمل المعني، 50 سنة اعتبارا من نهاية السنة التقويمية التي تم فيها إنتاجه".

ما يعني أن مدّة حماية الأبحاث العلمية تقدر ب 50 عاما من تاريخ نهاية السنة الذي أجيز فيها نشر البحث.

ب – بالنسبة لبراءات الاختراع: وقد حدّدتها المادة 33 من الاتفاقية بعشرين عاما من تاريخ طلب الحصول على البراءة، فقد نصت على:

"لا يجوز أن تنتهي مدة الحماية الممنوحة قبل انقضاء مدة عشرين سنة، تحسب اعتبارا من تاريخ التّقدم بطلب الحصول على البراءة".

5 – بالنسبة للالتزام بعدم التّقليد:

تنص الماد 61 من الاتفاقية على: "تلتزم البلدان الأعضاء بفرض تطبيق الإجراءات والعقوبات الجنائية على الأقل في حالات التّقليد المتعمد للعلامات التجارية المسجلة أو انتحال حقوق المؤلف على نطاق تجاري، وتشمل الجزاءات التي يمكن فرضها الحبس و/أو الغرامات المالية، بما يكفي لتوفير رادع يتناسب مع مستوى العقوبات المطبقة فيما يتعلق بالجرائم ذات الخطورة المماثلة، وفي الحالات الملائمة، تشمل الجزاءات التي يمكن فرضها أيضا حجز السلع المخالفة أو أية مواد أو معدات تستخدم بصورة رئيسية ارتكاب الجرم، ومصادرتها، وإتلافها، ويجوز للبلدان الأعضاء فرض تطبيق الإجراءات والعقوبات الجنائية في حالات أخرى من حالات التعدي على حقوق الملكية الفكرية، لاسيما حين تتم التعديات عن عمد، وفي نطاق تجاري".

من شأن ما تم ذكره لحد الآن؛ أن يقف عائقا أمام الاستثمارات العلمية في الجزائر، مثلها مثل بقية البلدان النامية، إذ من شأنه إحداث ما يلي:

– بالنسبة للالتزام بتنفيذ أحكام الاتفاقية: – ويتبعه في ذلك الالتزامين المذكورين سابقا –

يتطلب تنفيذ أحكام الاتفاقية توحيد قوانين البلدان الأعضاء فيها؛ حتى تتماشى وسياسات المنظمة العالمية للتجارة، ما يعني فرض قواعد قد لا تكون متوافقة أصلا مع طبيعة المجتمعات المنضمة، وقد أصدرت الجزائر تأثرا بالسياق العالمي للتوجه الجديد في مجال التّجارة والاقتصاد، وتهيئة لانضمامها للمنظمة العالمية للتجارة، مجموعة من القوانين، مثالها:

- الأمر رقم 03 – 05 المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، كبديل عن الأمر رقم 97 – 10 المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة.
- الأمر رقم 06 – 03 المتعلق بالعلامات.
- الأمر رقم 03 – 07 المتعلق ببراءة الاختراع، والذي جاء كبديل عن المرسوم التّشريعي رقم 93– 17 المتعلق بحماية الاختراعات.

- الأمر رقم 03 – 08 المتعلق بحماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة.

أما بالنسبة للملكية الفكرية قبل الانفتاح على اقتصاد السّوق؛ فقد كانت الملكية الأدبية والفنية؛ منظّمة بموجب الأمر رقم 73- 14 المؤرخ في 3 أفريل 1973، والذي كان "طابعه اشتراكي"، ودلالته احتكار الدّولة للنشر، ورقابتها على المصنفات قبله، بالإضافة لإلزام المؤلف عند تأليفه لمتطلبات النظام العام الاشتراكي [1].

وأما التوجه العالمي لتكريس مبدأ حرية التّجارة ودعم القطاع الخاص أثره المباشر على التّشريعات الجزائرية، انطلاقا من دستورها لعام 1989 الذي يعد بداية لتحول نحو اقتصاد جديد، التي رأت فيه سبيلا لتحفيز جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي من شأنها المساعدة على تحقيق التّنمية، وفرصة لولوج الخواص عالم الأعمال بعد أن كان حكرا على الدّولة فيما مضى، فقد كان أبرز عنوانيه حماية الملكية الخاصة، بعد أن كانت تخضع لقيود كثيرة في الدساتير السابقة [2].

بالنسبة للالتزام بالمعاملة الوطنية وحق الدّولة الأولى بالرعاية:

من شأن هذين الالتزامين إضعاف المنافسة المحلية للشركات الوطنية عامة كانت أو خاصة، بل قد يصل الأمر حد إيقاف نشاطها، إذ لن يكون في إمكانها منافسة الشّركات الأجنبية؛ التي هي من حيث الأصل أكثر كفاءة وخبرة على كافة النواحي.

وهو ما يعني من جهة أخرى أن ما قد تتخذه الجزائر من إجراءات في إطار توجيه صناعة محلية أو حماية لعمالها وفقا لما يتماشى وظروفها؛ قد تعتبره المنظمة العالمية للتجارة "عدم مساواة بين المستثمرين الوطنيين والأجانب" [3].

---

1 – سفيان زوبيري، **التطور التّشريعي الخاص بالملكية الفكرية في الجزائر؛ من خدمة أهداف الاقتصاد الوطني إلى الانفتاح على الاقتصاد الوطني**، الملتقى الوطني حول الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة وتحديات التّنمية، 28 – 29 أفريل 2013، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، الجزائر، ص 34، للتفصيل في وضعية الاستثمار في ظل النظام الاشتراكي أنظر: عجة الجيلالي، **الكامل في القانون الجزائري للاستثمار؛ الأنشطة العادية وقطاع المحروقات**، د.ط، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص ص 13 – 80.

2 – قريبا من المعنى: المرجع نفسه، ص 15.

3 – شمامة خير الدين، **العلاقات الإستراتيجية بين قوى المستقبل في القرن 21**، دار قرطبة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2009، ص 242.

بالنسبة لبراءات الاختراع:

من أكثر المسائل التي استُشكلت حول براءة الاختراع هي مدة الحماية المفروضة، والمقدّرة ب 20 عاما، وأبرز ما استشكل حولها ما يلي:

- أن تحديد مدّة حماية براءة الاختراع يعني أن صاحب البراءة سيبقى محتكرا لسر ذاك الاختراع طيلة المدة المحدّدة، مستفيدا من كل ما تتيحه له البراءة من امتيازات، في الوقت الذي لا يحظى غيره بالاطلاع عليها والاستفادة منها إلا في إطار ترخيص لا يخول له الكشف عن سر البراءة في حد ذاتها، وتثير هذه الجزئية إشكالية خاصة ذات علاقة بحق المخترع في حماية ما توصل إليه، والاستفادة منه باستثماره، وبين حق الإنسانية عليه فيما توصل إليه [1].

- تحكّم حائز البراءة في السّعر، وتعظيم عائده منها طيلة العشرين عاما، فهي فترة تسمح بتحقيق عوائد كبرى من التّراخيص التي يمنحها لاستغلال اختراعه، أما تحكمه في السّعر؛ فهي أحد الميزات التي تخوّله إياها البراءة، – أي الاستئثار بتحديد السّعر؛ دون تدخل – على اعتباره المالك الوحيد للشيء المبتكر وإلا ما كان ليحصل على براءته [2].

- القدرة على الابتكار والاختراع ليست قيمة في حد ذاتها في ظل عالم تنتشر فيه المعلومة بسرعة شديدة؛ إنما تكمن القيمة الفعلية في حفاظ ذلك الاختراع على سرّيته، والذي يضمنه له احترام حقوق ملكيته الفكرية، لكن من شأن طول مدة الحماية إفقاد الاختراع لقيمته المعرفية وحتى التّجارية التي كان يمكن له أن يؤديها لو كانت المدة أقل، ما يعني أن أيلولة الاستفادة لاحقا للغير ما من فائدة أكيدة ترجى منها، وعلى العكس من ذلك يعمل اكتشاف سر الاختراع على تحفيز الأسواق على إنتاج مخترعات أخرى – الكشف خلال مدّة معقولة –

[1] – أنظر: علي همال، ليلى شيخة، "**انعكاسات حماية براءة الاختراع**"، على هيكل قطاع المواد الصيدلانية؛ حالة المغرب، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 7، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، جوان، 2010، ص 26.

[2] – أنظر:

ومن ثمّ نخلص إلى أن هذه المدّة تُسهم في زيادة سعة الهوة بين البلدان المتقدمة والنامية، والذي يسبّبه الاحتياج الدائم للبلدان النامية لما لدى الشّركات المالكة لسر الاختراع طيلة العشرون عاما التي نصت عليها الاتفاقية. البحث والتّكنولوجيا عبر العالم هم ليسو من البلدان النامية، كلها أمور من شأنها تكريس المزيد من التّبعية لصالح البلاد النامية.

فبالمعطيات أعلاه تصبح البراءة وفقا لما أحاطتها به أحكام اتفاقية التريبس تمنح المالك حقوقا استئثارية أي: "أداة للإثراء الشخصي" [1].

وعلى الرغم من أن المادة 27 استثنت بعض الاختراعات، فإنه ليس في إمكان الدّول النامية تنفيذ مبدأ الاستنفاذ الدّولي لحقوق الملكية الفكرية رغم أنه استثناء، كما لا يسمح لها بالاستيراد الموازي؛ الذي يسمح لها بتوفير المنتجات في الأسواق المحلية بأقل الأسعار الرائجة عالميا [2].

بالنسبة للالتزام بعدم التّقليد:

التّقليد من أكثر الإشكالات التي تطرحها قضايا الملكية الفكرية، وعلينا أن نفرّق ونحن نتحدث عنه بين كونه تعديا على حقوق الملكية الفكرية وبين إمكانية أن يكون إحدى وسائل امتلاك التّقنية، ذلك أن ما تتمركز حوله فكرة التّقليد – بعيدا عن عمليات النّسخ والتّصوير الكلّي – هو معرفة ما أنبنى عليه الشيء المقلّد من أسرار معرفية، والتي لا يتم اكتشافها بغير تفكيك الشيء ومعرفة ما

[1] – عجة الجيلالي، **أزمات حقوق الملكية الفكرية؛ أزمة حق أم أزمة قانون أم أزمة وصول إلى المعرفة**، د.ط، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص 153.

[2] – يقصد مبدأ استنفاذ حقوق الملكية الفكرية: "سقوط حق صاحب البراءة في منع الغير من استيراد المنتجات المشمولة بالحماية بمجرد أن يطرح تلك المنتجات للتداول في سوق أي دولة سواء بنفسه أو عن طريق أحد تابعيه أو بموافقته"، أما مبدأ الاستيراد الموازي فيقصد به: "مبدأ يتيح للدول التي تطرح فيها المنتجات بأسعار مرتفعة إمكانية استيرادها من الخارج وتوفيرها في الأسواق المحلية بأقل الأسعار السائدة عالميا دون أن تحول حقوق الملكية الفكرية عن تحقيق هذا الهدف"، علي حساني، **حدود الحق الاستئثاري للبراءة بين الواقع التّكنولوجي والصحة العامة**، الملتقى الوطني حول الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة وتحديات التّنمية، 28 – 29 أفريل 2013، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، الجزائر، ص 556.

يحويه، وكيف يعمل، ومدى إمكانية استبدال قطعه بأخرى..، وهي المسائل التي يعبّر عنه بفن عكس التصميم الهندسي.

ويعرّف فن عكس التصميم الهندسي بأنه: علم مستحدث يقوم على تفكيك جهاز لفهم طريقة تشغيله، ثم تركيبه بغية التوصل لطريقة تصميمه، ومن ثم إعادة تصميم جهاز مثله، أو أفضل منه، ولا يقتصر هذا الفن على الأجهزة الالكترونية والكهربائية والميكانيكية، أو برامج الكمبيوتر فحسب؛ بل يتجاوزها للمواد الكيماوية والأدوية [1]، وقد كان هذا الفن سببا في ارتقاء دول كثيرة تكنولوجيا، كاليابان، وكوريا، والهند، والصين، وماليزيا [2].

وتجريم التّقليد يعني عدم إمكانية توّفر المُنتَج إلا عن طريق التّعاقد مع منتِج السّلعة – والذي بسبب امتلاكه للسلعة الأصيلة الممنوعة من التّقليد؛ يمتلك مُكنة التحكم في وضع السّعر الذي يشاء – وهو بذلك قد يعتبر فن التصميم العكسي عملا غير مشروعا.

مع ما تقدم؛ يتضح أن الاتفاقيات العالمية في مجال الاستثمارات أو في مجال الملكية الفكرية، والتي تعمل المنظمة العالمية للتّجارة على تفعيلها؛ ما هي في الحقيقة إلا اتفاقيات لحماية الاحتكار في المجالات البحثية والتّكنولوجية؛ وليس لحماية حقوق الملكية الفكرية.

فإذا ما نظرنا كالبعض؛ لقوة قواعد حماية حقوق الملكية الفكرية من زاوية أنها كفيلة بجذب المستثمرين الأجانب لمجالي البحث والتّطوير، نظرا لما تدره عليهما من منافع مالية، والتي لا بد وأن

1 – **نحو مجتمع المعرفة، تطور التّقنية ودورها في تحقيق التّنمية الوطنية**، مرجع سابق، ص ص 28 – 29.

2 – ففي تجربة اليابان مثال كافٍ عن أهمية تقليد المنتج بهدف امتلاك التّقنية؛ فبعد خروجها من الحرب العالمية الثانية شيّدت مصانع متخصصة في تفكيك وإعادة تركيب عينات من الأجهزة الإلكترونية وإنتاج نسخ مقلدة منها، ثم بيعها بأثمان أقل سعرا من الأصلية، مما جعلها تنتشر في الأسواق، ثم تمكنت تدريجيا من صناعة الأجود في السّوق والأكثر طلبا رغم غلاء سعره؛ بل إن بعضا من الأجهزة الالكترونية التي تنتجها تدخل في صناعة الإنتاج الحربي الأمريكي الذي لا غنى له عنها، والتي لم تكتف بتقليد المنتجات الالكترونية، بل خاضت مجال السيارات بالتدريج لتصبح من الرواد العالميين في صناعاتها، وهي التجربة ذاتها التي خاضتها كوريا في مجال السيارات، وأجهزة سامسونج للكهربائيات والضوئيات، **نحو مجتمع المعرفة، تطور التّقنية ودورها في تحقيق التّنمية الوطنية**، مرجع سابق، ص ص 26 –27 – 28، وهو عين ما تقوم به الصين حاليا؛ فهي معروفة بتفكيك المنتجات الأصلية لمعرفة ما كيفية تصنيعها، ومن ثم إعادة تركيبها لتصنيع مثلها وبأدوات أرخص وتسويقها بسعر أقل – وإذ كانت تعرف منتجاتها المسوق لها في البلدان النامية بعدم الجودة أو سرعة التلف؛ فهي مع ذلك تكفي لقضاء حاجيات الناس ولو لمدة زمنية مؤقتة، ما يجعلها مطلوبة عند الكثيرين، وهي أمارة على نجاح الصين في عالم التصنيع.

تعود علينا كبلدان نامية بزيادة في براءات الاختراع، يضاف إليه العائد المالي [1]؛ قلنا أن من شأن القواعد الصارمة التي أتت بها اتفاقية التريبس مساعدة البلدان النامية فعليا على التمكين التّكنولوجي، لكن إذا ما نظرنا إلى المسألة من زاوية تقتضي النظر للاتفاقيات التجارية المسماة **بالتّجارة الحرة؛** كالجات والنافتا على أنها ما هي في الحقيقة إلا مسميات مُضللِة – إذ نادرا ما ينطبق وصف تجارة على ذاك النظام الذي تستأثر فيه بعض الشّركات العابرة للقوميات على 40% من تجارة الولايات المتحدة الأمريكية، تتحكم في التّخطيط والإنتاج والاستثمار، فتدير بذلك العملية التجارية في ما بينها[2]، قلنا أنه لا يمكن لتلك القواعد العالمية المسّنة في هذا الإطار إلا أن تكون تنظيما قانونيا لإضفاء صفة المشروعية على الهيمنة التّكنولوجية.

مع ملاحظة أن فكرة إدماج الاقتصاديات النامية في الاقتصاد العالمي؛ بدعوى تحقيق الرفاهية للبلدان المندمجة، لا ينطبق على ما تقوم به المنظمة من أعمال؛ إذ أن الشّروط المفروضة لانضمامها على تلك البلدان؛ خاصة النامية منها، ثماره القضاء على اقتصادياتها وليس دمجها، ففي تحرير الأسواق فرصة تيسير للدول الصناعية والشّركات المتعدّدة الجنسيات للولوج إلى الأسواق التي كانت مغلقة أمامها، بغية الاستثمار والتسويق لسلعها وخدماتها.

ولذلك يبدو من الغرابة أن يدّعي أحدهم بأنه: "من الظلم البيّن اتهام اتفاقية تريبس بأنها تعمل على حماية الدّول المتقدمة على حساب الدّول النامية، والدّول الأقل نموا، واتهام الدّول المصنِّعة أنها تتبنى أفكارا احتكارية وتوسعية على حساب الدّول المتخلفة، بل بالعكس من ذلك فالاتفاقية تهدف في الأصل إلى ترسيخ مبدأ المنافسة وحماية الابتكارات لصالح البشرية جمعاء وفي جميع الحالات، وبالتّالي فإن العبء يقع على الدّول النامية التي لازالت لم تفهم المعنى الحقيقي للاتفاقية والتي لا تصرف شيئا من إيراداتها وأموال ثرواتها الطبيعية على الابتكار والاختراع، ولم تستفد لحد الآن من

---

1 – رفيقة بسكري، **النظام القانوني لإشكالية التّجارة العالمية وإشكالية الانضمام لها**، أطروحة دكتوراه، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسي، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2014 – 2015، 274.

2 – نعوم تشومسكي، **النظام الاقتصادي العالمي الجديد**، مرجع سابق، ص 269.

الامتيازات التي منحتها هذه الاتفاقية، وكأنها لم تعي بعد أنها تحت ظلال النظام العالمي الجديد وقواعده" [1].

وموضع الغرابة أنه لا يمكن لعاقل إنكار ما للاتفاقية من أثر في وضع نظام دولي متين لحماية الملكية الفكرية، يجرم التّقليد ويشجّع الابتكار ويحمي البراءات وحقوق التّاليف، لكن في الوقت ذاته لا يمكن لعاقل إنكار ما لهذه الاتفاقية من عواقب وخيمة على البلدان النامية التي لا زالت طور النّمو، إذ من شأن تلك القواعد المرساة حمايةً من حققوا مكاسب يخشون ضياعها، أما البلدان النامية فما من مكاسب لديها يمكن أن تجد في أحكام الاتفاقية ما يدعمها، ثم إن إنشاء سوق عالمي تنفتح فيه أسواق الدّول المختلفة على بعضها البعض؛ أيا كانت قيمة ما تنتجه أو حجمه أو درجة جودته، وتكون التّجارة فيه حرة لا ترهقها الضرائب والتعريفات الجمركية، لا يعني أن آثاره المرجوة ستكون إيجابية على كل بلاد فتحت أسواقها، وألغت قيودها، أو أنه بإمكان البلاد النامية استدراك ما فاتها والالتحاق بالركب في فترة زمنية وجيزة؛ فهي تحتاج لقوانين خاصة تحكم مشروعاتها، تتماشى وخصوصيتها الاقتصادية.

ولذلك فإذا كان البعض يشجع على ضرورة تسهيل الإجراءات للانضمام لمنظمة التّجارة العالمية [2]، فإن البعض الآخر يدعو إلى مراجعة اتفاقية تريبس بغية إعادة صياغة هدفها "من خدمة المال إلى خدمة الإنسانية"، فيصبح المخترع حينذاك خادما للإنسانية لا للرأسمالية [3].

ولذلك فإننا ندعو للتريث ومدارسة عواقب كل خطوة من خطوات الانضمام إليها، غير أننا في الوقت ذاته لا ندعو لعدم الانضمام؛ إذ ما من جدوى منه، و لا هو بالأمر المستطاع – بل هو حتمية في ظل توجه عالمي حثيث نحو توحيد قواعد التّجارة وإكسابها صبغة عالمية – ولذلك يكون من

---

1 – علي حساني، **حدود الحق الاستئثاري للبراءة بين الواقع التّكنولوجي والصحة العامة**، مرجع سابق، ص 666.

[2] – فريد بن يحي، **الاقتصاد الجزائري؛ الرهانات وشروط انضمامه للمنظمة العالمية للتجارة**، ترجمة إلهام مشري، د.ط، دار الهدى، الجزائر، 2009، ص ص 119 – 121.

[3] – عجة الجيلالي، **أزمات حقوق الملكية الفكرية؛ أزمة حق أم أزمة قانون أم أزمة وصول إلى المعرفة**، مرجع سابق، ص 151، وللتفصيل في أوجه المعالجة التي عرضها الأستاذ أنظر: ص ص 151 – 157 من المرجع ذاته.

الأنفع مجابهة آثاره المُحتّمة في ظل الظروف الراهنة، بالعمل على إزالة هذه الظروف، خاصة أن طلب الجزائر للانضمام لا يزال في طور المدارسة، وإن كانت الجزائر تعمل حاليا على التّهيئة التّشريعية التي استحدثت في إطارها قوانين عديدة؛ فإن التّهيئة المطلوبة تتجاوز حد النص التّشريعي المتوافق مع قواعد الاتفاقيات العالمية؛ إلى إرساء قواعد متينة من شأنها ضمان عدم تدخل المؤسسات الدّولية أو الشّركات المتعدّدة الجنسيات في سياساتها الداخلية، فمتى أحصنت حماية اقتصادياتها الداخلية، وكان لها مخططها الخاص الذي لا تقبل أن يكون محورا ضمن برنامج عالمي[1]؛ أولويته الغير معلن عنها بسط المزيد من الهيمنة على بقية البلاد، ووضعت في الحسبان فرضيات لفشلها قبل نجاحها؛ عمِلت مسبقا على تقليصها ومواجهتها؛ كلما كانت الأضرار المحتملة على اقتصاديتها أقل.

[1] – والمكسيك نموذج في ذلك؛ فبعد أن بدأت كَورَش تورد بضائع تنتجها للشركات المتعدّدة الجنسيات، تمكنت من إقامة مشاريعها التنموية الخاصة بها، التي أصبحت منافسة عالمية، وذلك بفضل مسؤوليها الذين استغلوا ما كان ينتج عن تلك الشّركات من عوائد في تنمية اقتصاد وطنهم؛ مع العمل على حمايته في الوقت ذاته، ضمن مخطط اقتصادي مركزي رشيد، ومثالها كذلك كوريا وماليزيا التي أصبحتا تدريجيا مالكتان لشركات متعددة الجنسية تعتبر من كبريات الشّركات العالمية، كشركتي هيونداي للسيارات وسامسونج للالكترونيات الكوريتين، وشركة وسيم داربي للطيران الماليزية، هانس، بيتر مارتن، هارالد شومان، **فخ العولمة؛ الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية**، ترجمة عدنان عباس علي، مراجعة وتقديم رمزي زكي، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أكتوبر 1998، ص ص 229 – 230.

ثانيا: الشّركات المتعدّدة الجنسيات

ما من شك في التأثير البالغ للشركات المتعدّدة الجنسيات، أو كما يطلق عليها بالشّركات العابرة للحدود، (أو الشّركات العابرة للقومية أو للوطنية، أو العالمية النشاط)؛ على ما يحدث من حركة استثمارية في مجالات الأبحاث والتّكنولوجيا عبر العالم.

هذه الشّركات التي ازداد واتسع نشاطها مع ظهور الاقتصاد العالمي الجديد [1]؛ حتى إنها لا تكاد تكون من المعالم التي يُعرَّفُ بها من شدّة ما لها من تأثير عليه، وزاد معه فرض المزيد من السّيطرة على بلاد العالم، خاصة البلاد النامية منها، مؤهلة لهذا الدور بما خولتها إياه إمكانياتها التّكنولوجية الفريدة، ومقدرتها النفاذة إلى أحدث مجالات العلوم، لتكون بذلك السباقة التي تحتل الصدارة في التطورات العلمية والتّكنولوجية في المجالات المختلفة؛ بما فيها تلك العلوم الدقيقة التي لا يتسنى لكثير من بلاد العالم الإحاطة ولو بأطرها العامة، (الصناعات النووية، الإلكترونية، الدوائية، وغيرها...).

وتتّم دراسة أثر الشّركات المتعدّدة الجنسيات على الاستثمارات العلمية من خلال تناول تعريفها(1)، ومظاهر هيمنتها(2):

1 – تعريف الشّركات المتعدّدة الجنسيات:

توجد تعريفات عديدة للشركات المتعدّدة الجنسيات؛ وتختلف هذه التعريفات حسب اختلاف المعيار الذي احتكم إليه في تعريفها، فمن التعريفات من ركزت على معيار طبيعة النشاط، ومنها ما ركزت على الحد الجغرافي الذي يمارس فيه ذاك النشاط، ومنها ما ركزت على التّنظيم القانوني الذي تخضع له أثناء ممارستها لذاك النشاط، ومن بين ما قدم لها من تعريفات نذكر:

[1] – بول كينيدي، **الإعداد للقرن الواحد والعشرين؛ التحولات الإقليمية**، تعريب نظير جاهل، دار الأزمنة الحديثة، ج1، لبنان، جانفي 1999، ص 88.

"مجموعة شركات تتوزع فروعها بين الأنظمة القانونية الوطنية المختلفة، تبدو كتنظيم يتمثل في تدرج بين مركز رئيسي وعناصر متفرعة عنه، هي الشّركات التابعة" [1].

يلحظ على التعريف المقدم اعتماده معيار الشكل في التعريف للشركات المتعدّدة الجنسيات، حيث أبرز فكرة التفريع الذي تعتمده هذه الشّركات في نشاطها العابر الحدود، إذ ينقسم عادة إلى مركز رئيسي عادة ما تختاره في دولها التي تنتمي إليها، ومراكز أو مؤسسات فرعية تمثل ذلك المركز الرئيسي وتنتشر في الدّول التي تستثمر فيها.

وعرّفتها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا ب: "الشركة عبر الوطنية هي شركة مقرها الرئيسي في الدّولة الأم أو دولة المقر، ولها أنشطة وعمليات موزعة على أكثر من دولة سواء عن طريق فروع أو شركات تابعة، كما يكون لها حصة كبيرة في القطاع الذي تمارس فيه نشاطها، وتقوم بنشاط متكامل من الإنتاج إلى التوزيع والتسويق" [2].

كما عرّفت به أيضا [3]: "مجموعة من الشّركات تنتمي إلى دول مختلفة، ترتبط ببعضها من خلال ما تملكه من أسهم، أو شكل من أشكال السّيطرة الإدارية، أو اتفاق معين، مكونة بذلك وحدة اقتصادية متكاملة ذات أسس قانونية واقتصادية وإدارية دولية".

ويلحظ على هذا التعريف كذلك تركيزه على الشكل القانوني الذي تمارس من خلاله الشّركات المتعدّدة الجنسيات نشاطها، غير أن ما نحتاجه من تعريف للشركات المتعدّدة الجنسيات ينبغي أن يعبِّر عن طبيعة النشاط الذي تقوم به، والذي مكنها من بسط كل تلك الهيمنة التي تعرف بها؛ وفي إطار ذلك نقترح التعريف التّالي:

---

1 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص43.

2 – اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، "**الشّركات عبر الوطنية في الدّول الأعضاء في الإسكوا مع دراسة حالتي الإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية**"، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005، ص 3.

3 – إبراهيم محمد القعود، "**الشّركات المتعدّدة الجنسيات والاستثمار في ليبيا**"، العدد8، مجلة العلوم القانونية والشرعية، ص 33.

التعريف الإجرائي للشركات المتعدّدة الجنسيات:

"هي شركات ذات نشاط عالمي، لا تقف عند الحدود الإقليمية للدول، تمارس عملها من خلال فروع تابعة لها، أو تحت مسمى استثمار أجنبي مباشر، أو ترخيص ببراءة اختراع، أو عقد لنقل التّكنولوجيا، أو مشروع مشترك، أو غيرها من الأنشطة التي تتخذ شكلا قانونيا يسمح لها بولوج اقتصاديات الدّول، ويضمن لها إضفاء صبغة المشروعية على أعمالها، ولهذه الشّركات تأثير بالغ على البلدان النامية؛ لدرجة يمكن وصفه معها بصانعة القرار في أحيانا كثيرة؛ نظرا لما لها من نفوذ وإمكانيات ضخمة، وكذا علاقة متينة بالمؤسسات المالية العالمية والدّول المتقدمة" [1].

2 – مظاهر هيمنة الشّركات المتعدّدة الجنسيات على الاستثمارات العلمي:

تهيمن الشّركات المتعدّدة الجنسيات على قطاعات مختلفة عبر العالم؛ فهي المتحكمة الأولى في حركة رؤوس الأموال، وعوامل الإنتاج، والتّجارة، بل والموجهة للسّياسات الاقتصادية في الكثير من الأحيان، غير أن ما تعنينا دراسته من أثر هيمنتها؛ هو ما له علاقة بالاستثمارات العلمية، والذي تعد أبرز صوره ما يلي:

أ – تأثيرها في التّوجه العالمي للاقتصاد:

إن المتأمل لسير العلاقات الاقتصادية الدّولية، وكذا للاتفاقيات الموضوعة بشأنها؛ ليجد دعما واضحا من الدّول المتقدمة وكذا المؤسسات المالية العالمية – المفترض فيها تنظيم الاقتصاد العالمي وفق قواعد عادلة مُيسرة لخدمة جميع الدّول، وضامنة لتحقيق تنمية شعوبها – للشّركات المتعدّدة الجنسيات، إذ تصب أهم أنشطتها وسياساتها، فضلا عما ترسيه من قواعد في ما تعرضه من اتفاقيات في المصلحة المطلقة للشركات المتعدّدة الجنسيات، فكأنما هي خاضعة لإدارتها تحركها كيفما شاءت.

---

1 – فحجم بعض الشّركات المتعدّدة الجنسيات يفوق حجم بعض الدّول المتوسطة الحجم، وكمثال على ذلك: سجلت شركة وولمارت خلال أكبر من دخل النمسا عام 2003، وهو ما يخول لها إمكانية التحكم في استقرار الاقتصاديات المحلية من عدمه، ورويك موراي، **جغرافيات العولمة؛ قراءة في تحديات العولمة الاقتصادية والسياسية والثقافية**، ترجمة سعيد منتاق، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، فبراير 2013، ص 153.

وقد برزت مؤخرا شركات رقمية متعدّدة الجنسيات، وهي شركات ترتكز على ما تقدّمه الشّركات المتعدّدة الجنسيات في مجالي تكنولوجيا المعلومات والاتصال؛ من "أدوات وبنى تحتية"، وهو ما جعلها تتزايد مع الوقت [1].

ب – السّيطرة على أغلبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم:

زاد نفوذ الشّركات المتعدّدة الجنسيات في الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع تطور تكنولوجيات المعلومات؛ إذ أصبح بإمكانها ممارسة نشاطها وفرض رقابتها في أي فرع لها عبر العالم؛ من خلال خبرائها ومسيريها المنتمين للشركة الأم؛ والقائمين على توجيه العمل عن بعد، دون الاعتماد كما في السّابق على "إنشاء نظام أعمال متكامل في كل دولة تتواجد فيها" [2].

وطريقة إنتاج هذه الشّركات للتّكنولوجيا وتجزئتها لها في الخارج، بالإضافة لسياستها المتشعبة في إنتاج المعلومات العلمية والفنية؛ يسمح لها ببسط السّيطرة التّكنولوجية، خاصة أن إنتاجها يتم على مستوى الشركة الأم التي تُبقِي فروعها في حالة تبعية لها [3].

ومع وجود الاستثمارات الأجنبية حتى وإن لم يكن هناك حكم عسكري؛ فالدّول الرأسمالية تسيطر على الإنتاج داخل كل دولة تستثمر فيها [4]، ولذلك فما قد يبدو من أثر إيجابي للشّركات المتعدّدة الجنسيات؛ بسبب تدفق رؤوس الأموال للدّول المضيفة، سرعان ما ينتهي بإعادة هذه

---

1 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتّنمية (الأونكتاد)، "**تقرير الاستثمار العالمي لعام 2017؛ الاستثمار والاقتصاد الرقمي**" الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2017، ص 36، وقد أبرز هذا التّقرير أهم مائة شركة رقمية متعددة الجنسيات لعام 2017.

2 – أحمد زغدار، "**الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة**"، العدد3، مجلة الباحث، 2004، ص ص 160 – 161.

3 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص52.

4 – والتر رودني، **أوروبا والتخلف في إفريقيا**، مرجع سابق، ص 229.

الشّركات إلى البلد الأم من خلال رفعها لاستيراد مختلف السلع والخدمات مما قد يصيب ميزان مدفوعات الدّولة المضيفة بعجز دائم، وهو ما حدث لماليزيا عامي 1994-1995 [1].

ج – السّيطرة على السّوق العالمي لإنتاج التّكنولوجيا ونقلها:

إن الحديث عن سوق للتّكنولوجيا؛ لا ينبغي أن يفهم منه وجود سوق بالمعنى المتعارف عليه لكلمة سوق.

فسوق التّكنولوجيا لا يمكن أن يشبه بأي حال من الأحوال بسوق المواد الأولية؛ فالأمر فيه لا يتم على النحو المنظم المعتاد، ولا وفقا لقواعد وإجراءات مضبوطة ومحكمة [2]، ومع ذلك فاستخدامنا لمصطلح سوق؛ يدعو لطرح مجموعة من الأسئلة حول طبيعة المُنتج التّكنولوجي المُسّوق له، وهل يخضع لقواعد السّوق المعتادة التّطبيق على المنتجات العادية كالقمح والقطن وغيرهما، وهي الأسئلة التي تدعونا للتساؤل تحديدا عن طبيعة هذا السّوق؛ فهل ما نقصده به: سوق التوزيع، أو سوق التبادل، أو سوق البيع والشراء، أو أي سوق بالضبط ؟، لتكون الإجابة أن هذه السّوق هي سوق الإنتاج والنّقل التّكنولوجي بالدرجة الأولى لأنهما النمطان السائدان.

وأمّا عن خصائص هذه السّوق فيكفي القول أنها سوق تحكمها علاقة القوى بين الأطراف، ويميزها عدم توازن المراكز؛ فالأطراف النامية هي دائما الطّرف الطالب، والدّول الصناعية أو الشّركات المتعدّدة الجنسيات هي دائما الطّرف المتحكم في العرض وشروطه؛ كما في الإنتاج.

---

1 – كمال عبد حامد آل زيارة، "**الاستثمار الأجنبي المباشر؛ المنافع والمساوئ**"، العدد7، مجلة أهل البيت، جامعة أهل البيت، العراق، ص ص 78 – 79.

2 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التّكنولوجيا في مجال التبادل الدّولي**، مرجع سابق، ص29، ويخضع العرض والطلب في هذه السّوق لرقابة الدّول الصناعية، وهو ما يسمح بتطويع النظام العلمي والتّكنولوجي، بخلاف ما يحدث في الدّول النامية، التي لا تناسق بين نظاما الإنتاجي والنظام العلمي والتّكنولوجي، نصيرة بوجمعة سعدي، المرجع نفسه، ص ص 36 -37..

فأما سوق إنتاج التّكنولوجيا:

فبسبب تدويل الإنتاج جعلت الشّركات المتعدّدة الجنسيات للتّكنولوجيا سوقا عالمية تحتل هي احتكار الإنتاج فيها، محولة إياها(مدنية كانت أو عسكرية)؛ بسبب دورها الملحوظ في مجالي البحوث والتّطوير التّكنولوجي إلى سلعة تستأثر بها، وتفرض على نقلها للبلدان النامية شروطا تعسفية، فلا تجد تلك البلدان أمام حاجتها إليها سوى استيرادها [1].

وتحكم الشّركات المتعدّدة الجنسيات في وحدات إنتاج التّكنولوجيا الأكثر تقدما عبر العالم، جعل من توجهها التّكنولوجي عالمي، تكون فيه العلاقة بين وحدات الإنتاج تلك؛ إما في حالة تعاون أو في حالة تنافس، ولذلك يصعب على أية مؤسسة دخول عالم التّكنولوجيا دونما "تعاون أو تنسيق" مع تلك الوحدات [2]، ولما كانت القدرة التنافسية تعني: "القدرة على إنتاج منتجات بسعر معين وبجودة تمكنها من البقاء في المنافسة المفتوحة مع أفضل الباقين، وتقاس بالتكاليف النسبية للوحدة الإنتاجية في الوطن مقارنة بالسعر الدّولي للمنتجات من جودة مماثلة" [3]، فإن القدرة الاحتكارية الهائلة لتلك الشّركات، وضخامة أصولها من شأنه فرض ما يمنع الشّركات المحلية من منافستها، فهي لا تمتلك ما تمتلكه تلك الشّركات من كفاءة، ولا هي على مقدرة من التكامل معها [4]، خاصة أن سياسة هذه الشّركات في التعامل مع الشّركات المحلية للبلد المضيف؛ تسعى لإبقاء الفارق التّكنولوجي بينهما، بل لتعميقه؛ وهو الفارق الذي يعتبر من "محددات التحويل التّكنولوجي"؛ ينخفض بحسب مقدرة الشّركات المحلية على امتصاصه، و على تحصيل ما يكفي من التجديد والابتكار والتدريب المهني، ولذلك

---

1 – محمود عبد الفضيل، **النفط والمشكلات المعاصرة؛ قضايا للتنمية العربية**، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، ابريل، 1979، ص 38.

2 – حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدّولي المعاصر**، مرجع سابق، ص 140.

3 – إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة، الأمم المتحدة، **سياسات الاستثمار والتّقنية**، الإستراتجيات الإنمائية الوطنية، مشتاق. هـ.خان، مرجع سابق، ص 14.

4 – كمال عبد حامد آل زيارة، "**الاستثمار الأجنبي المباشر؛ المنافع والمساوئ**"، مرجع سابق، ص 79.

فإنها متى وجدت دعما كافيا من حكوماتها؛ أمكنها أن تكون محركا لإدخال التّكنولوجيات، وهو ما يؤدي لتقليص الفارق بينها وبين الشّركات الأخرى [1].

والمسألة لا تقف عند حد عدم قدرة الشّركات المحلية على منافسة الشّركات المعددة الجنسيات؛ بل إن المسالة تطرح إشكالات أكبر؛ إذ قد يصل الأمر بها حد القضاء عليها.

وأما نقل التّكنولوجيا؛ فيتم من خلال قنوات مختلفة كالاستثمارات الخارجية المباشرة، الاستثمار المشترك، اتفاقيات الترخيص وبراءات الاختراع، العلامات التجارية، الخدمات الاستشارية [2]، إلا أن استثماراتها الخارجية المباشرة؛ أي الأجنبية المباشرة بالنسبة لنا؛ هي أهم طرق النّقل التي تعتمدها.

وليس من مصلحتها في عمليات نقل التّكنولوجيا؛ أن تنقل ما من شأنه رفع المستوى الإنتاجي للدول المضيفة أو المتعاقدة معها، إذ قد يخول ذلك للطّرف المقابل الاستغناء عن خدماتها وحيازة مركز تنافسي مع مرور الوقت، وهو ما يفسر السمة الغالبة لما تنقله من تكنولوجيا أقل تقدما، أقل حداثة، أقل كفاءة وقدرة على الإنتاج، وأعلى سعرا.

وتتخذ الشّركات المتعدّدة الجنسيات من عقود نقل التّكنولوجيا وسيلة "لإطالة دورة حياة التّكنولوجيا"، محاولة بذلك التغلب على أكثر ما يهدد التّكنولوجيا اليوم؛ وهو سرعة التقادم [3]، الذي تسببت فيه سرعة تطور التّقنية والذي كان سببا في اكتشاف "إدارة دورة حياة المنتج"، التي ظهرت في إطار البحث عن إدارة من شأنها "السّيطرة على عمليات الإنتاج الديناميكية المعقدة"، والتي تحتاجها

---

1 – بوظراف جيلالي، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التّكنولوجيا إلى الدّول النامية**"، حالة الصين، مرجع سابق، ص 160، وذلك حسب *Koizumi*، *Kopecky* .

2 – إسماعيل عبد الفتاح عبد الكافي، **معجم مصطلحات عصر العولمة؛ مصطلحات سياسية واقتصادية واجتماعية ونفسية وإعلامية**، مرجع سابق، ص 290.

3 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، المرجع نفسه، ص209.

الشركة "لتطوير دفق مستمر من التصميمات الجديدة للمنتج، والتي يكون كل واحد منها أفضل من سابقه، بمعنى ما" [1].

وقد أوسمنا سوقا الإنتاج والنّقل التّكنولوجي بالعالمية؛ لأنه بسبب التّكنولوجيا تنفتح أسواق كانت مغلقة في وجه الشّركات المتعدّدة الجنسيات؛ حتى قيل: "الأسواق المغلقة أمام المنتجات تنفتح بدرجات متفاوتة أمام التّكنولوجيا" [2].

د – السّيطرة على أحدث قطاعات البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي والتّحكم في توجهها:

تسيطر الشّركات المتعدّدة الجنسيات فعليا؛ وحسب تقارير الاستثمار العالمي على أحدث قطاعات البحث والتّطوير، من النووية إلى الالكترونية، فالعسكرية، والكيميائية (خاصة الصناعات الأدوية)، ما يعنى أنها المتحكم الرئيسي، ليس في إنتاج الأبحاث العلمية والتّكنولوجيا فحسب؛ بل في توجيهها كذلك لما تشاء من مجالات، إذ يمنحها هذا التحكم توجيه هذين القطاعين لأولوياتها في مجال الصناعة التّكنولوجية حسب ما تقتضيه مصالحها، وهو التحكم الذي يتيح لها فرض ما تشاء من شروط، ومن تدخل في الشؤون الداخلية للدول التي تكون في حالة حاجة دائمة لها، أو ما نسميه بالتّبعية.

والقول بالسّيطرة على الفعل الإنتاجي وتوجهيه لخدمة أولوياتها في المواد المنتجة؛ لاشك ترافقه السّيطرة على المنافسة في السّوق العالمية، إذ هي قلة من الشّركات تتحكم في الأسعار العالمية وليست عوامل السّوق كما هو المعتاد في "حالة المنافسة الحرة" [3].

---

1 – وليام هلال، كينث. ب. تايلر، **اقتصاد القرن الحادي والعشرين؛ آفاق اقتصادية اجتماعية لعالم متغير**، ترجمة حسن عبد الله بدر، عبد الوهاب حميد رشيد، ط1، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، لبنان، مارس2009، ص 555.

2 – صلاح الدين جمال الدين، **عقود نقل التّكنولوجيا**، المرجع نفسه، ص209، وهي من وراء فتح الأسواق تبحث عن "المواد الخام والجهد الإنساني البسيط"، فيك جورج، بول ويلدينج، **العولمة والرعاية الإنسانية**، ترجمة طلعت السروجي، ط1، المجلس الأعلى للثقافة، مصر، 2005، ص 104.

3 – عبد الحي زلوم، **نذر العولمة**، ط2، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، لبنان، 2000، ص 335.

من خلال ما تقدم يتضح جليا؛ أن ما يراه البعض من آمال في الشّركات المتعدّدة الجنسيات؛ على أنها وسيلة النّجدة للارتقاء بمجالات البحث والتّطوير في الجزائر؛ على غرار البلدان النامية، ليس في الحقيقة – ووفقا للمعطيات الحالية – سوى أن هذه الدّول النامية بما فيها الجزائر؛ جزء من إستراتجية أغلب الشّركات المتعدّدة الجنسيات لتوسيع نشاطها وبسط المزيد من النفوذ، إذ لو هي أرادت مساعدة هذه الدّول حقا لسلكت مسالك أخرى.

خلاصة الباب الثاني

خلُص البحث في بابه الثاني المعنون ب "تطبيق عقود الاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري"، إلى النتائج التالية:

1 – نتائج الفصل الأول:

أ – بالنسبة للتّطبيقات التّعاقدية للاستثمار العلمي في التّشريع الجزائري، تناول البحث نمطين من التّعاقد هما:

- عقود الأبحاث العلمية، وقد اعتُمِد لها التعريف التالي:

"اتفاق بين شخصين أحدهما باحث والآخر مستفيد، يتعهد بموجبه الباحث بالقيام ببحث علمي ذو طبيعة محدّدة ووفقا لشروط واضحة، أو بتسليمه إذا كان معدّا مسبقا، لقاء مقابل يدفعه له المستفيد، والذي يسعى لاستثمار البحث محل التّعاقد في مصلحة عامة أو خاصة دفعته لإبرام العقد".

- عقود نقل التّكنولوجيا، وقد اعتُمد لها التعريف التالي:

"اتفاق بين طرفين أحدهما مالك أو حائز للتّكنولوجيا، والآخر طالب لها بهدف استثمارها في مجال من مجالات التّنمية – لمصلحة عامة أو خاصة – يتعهد بمقتضاه الطّرف الأول أن يمكّن الطّرف الثّاني من نقلها فعليا وفقا للمضمون المتفق عليه، لقاء مقابل يقدمه له الأخير".

– أما بالنسبة لصور كل عقد من العقود المذكورة، فقد تناول البحث الصور التالية لعقود الأبحاث العلمية:

<u>بالنظر لنوع البحث محل التّعاقد:</u>

– عقود أبحاث أساسية.

– عقود أبحاث تطبيقية.

بالنظر للهيئة القائمة على البحث:

- عقود أبحاث ذات طابع فردي(مستقل).
- عقود أبحاث مؤسساتية.

بالنظر إلى طبيعة العمل البحثي:

- عقود محلها استثمار بحوث علمية منجزة
- عقود محلها استثمار بحوث علمية يراد إنجازها

أما بالنسبة لعقود نقل التّكنولوجيا، فقد تم تقسيمها إلى عقود بسيطة وأخرى مركبة، فأماّ العقود البسيطة فتتمثل في:

- عقد نقل المساعدة الفنية، أو عقد المساعدة الفنية.
- عقد التّشغيل والصّيانة.
- عقود ترخيص استغلال التّكنولوجيا، أو عقود التّرخيص الصّناعي.

وأمّا العقود المركبة فتتمثل في:

- عقود تسليم المفتاح أو المفتاح في اليد.
- عقود تسليم الإنتاج في اليد.
- عقود تسليم الإنتاج والتّسويق.
- عقود التّعاون الصّناعي (المشروعات المشتركة) أو عقود الشّركات المشتركة.

وقد تناول البحث جزئية أخرى متعلقة بعقود نقل التّكنولوجيا، وهي أنماط نقل التّكنولوجيا، ذلك أن التّكنولوجيا لا تنتقل من خلال عقود نقل التّكنولوجيا فحسب، وإنما كذلك من خلال عقود الاستثمار الأجنبي المباشر التي يكون محلها نقل التّكنولوجيا.

2 – نتائج الفصل الثاني:

تناول هذا الفصل الإشكالات التي تعترض سبيل التّطبيق الفعال لعقود الاستثمار العلمي في الجزائر، وهي إشكالات تتراوح بين إشكالات تشريعية، وأخرى عملية، وأخيرا إشكالات ذات علاقة بالأطراف المتعاقدة، والتي تبرز في ضعف أو عدم تمكن طالب البحث العلمي أو التّكنولوجيا من جهة، وهيمنة الحائز أو المالك للبحث العلمي أو التّكنولوجيا من جهة ثانية.

أ – بالنسبة للإشكالات ذات العلاقة بالبيئة الاستثمارية للتّكنولوجيا، فهي إشكالات تتراوح بين:

- إشكالات تشريعية، وهي إشكالات تعترض كل من عقود الاستثمار العلمي بوصفها طائفة من العقود المستقلة النّظام، وعقود الاستثمار الأجنبي بوصفها أحد مسالك الاستثمارات العلمية.
- إشكالات عملية، وهي إشكالات تظهر من خلال أمرين رئيسيين هما:
- الإشكالات ذات الصلة بالفاعلين في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا، ويقصد بالفاعلين هنا: صناع القرار في المجالين المذكورين، وممارسيه على حد سواء.
- إشكالات مرتبطة بالواقع الاستثماري في مجالي البحث العلمي والتّكنولوجيا في الجزائر.
- إشكالات ذات علاقة بالوضع الاقتصادي، وتتمثل في: السياسة الاقتصادية المستخدمة في الجزائر من جهة، وضعف الإمكانات الاقتصادية من جهة ثانية.

ب – بالنسبة للإشكالات ذات العلاقة بالأطراف المتعاقدة، فهي إشكالات تتمثل في:

- إشكالات مرتبطة بالطرف المتلقّي للتّكنولوجيا أو البحث العلمي، وهي إشكالات سببها ضعفه وعدم تمكّنه، وعدم التمكّن المذكور يظهر من خلال كلتا مرحلتي العقد:

- عدم تمكّن المتلقّي في مرحلة ما قبل التّعاقد، ويظهر في مسألة اختيار محل التّعاقد والتي قد يتسبب سوء الاختيار فيها في عدم ملائمة البحث العلمي أو التّكنولوجيا محل التّعاقد لحاجيات متلقّيها لاحقا، ومسألة التّفاوض، والتي نظرا لأهميتها في تكوين العقد وإنشاء بنوده، تتطلّب استعانة خبراء ومتخصّصين من ذوي الكفاءة العالية.
- الهيمنة العلمية والتّكنولوجية للطّرف الحائز للتّكنولوجيا أو للبحث العلمي، والذي عادة ما يكون شركة متعدّدة الجنسيات، ومعلوم ما للشّركات المتعدّدة الجنسية من نفوذ جعلها تبلغ وفقا لتقارير الاستثمار العالمية أولى المراتب المتحكمة في إنتاج وتداول الأبحاث والتّكنولوجيا، وهو ما يسمح لها بفرض ما تشاء من شروط في مقابل إذعان من الطرف المستقبل أو المتلقي لذلك البحث أو لتك التّكنولوجيا؛ خاصة حين يتعلق الأمر بمسائل حيوية لا غنى عنها، وقد ساعد هذه الشركات في بسط نفوذها كل من المؤسسات المالية الثلاث، صندوق النقد الدّولي، البنك الدّولي، ومنظمة التجارة العالمية التي تعد المسئولة الأولى عن تطبيق أحكام اتفاقية تريبس.

الخاتمة

الخاتمة:

في إصدار المشرِّع الجزائري للقانون رقم 15- 21 المتضمن القانون التّوجيهي للبحث العلمي والتّطوير التكنولوجي دلالةُ حُذُوِّه مسلكا جديدا في السّياسة التّنموية للبلاد، إذ تَوِّج به مجموعة النّصوص القانونية المُشَرَّعة في الفترة ما بين 1998 – إلى 2015، ليُعلن بذلك عما يُفترض أنه إرادة جادة للالتحاق بالتّوجه العالمي الحثيث للاستثمار في البحث العلمي والتّكنولوجيا.

وهو القانون – أي 15 – 21 – الذي كان منتظَرا أن يحمل معه تغييرات عميقة على مستوى القواعد القانونية، عسى أن يؤهلها لتنظيم علاقات الاستثمار في البحث العلمي والتّكنولوجيا، فما كان منه إلا أن تضمَّن مجموعة أحكام شكَّلت في عمومها ما يمكن تسميته بالقانون الإطار للهياكل المؤسساتية لنشاطي البحث العلمي والتّطوير التّكنولوجي، باستثناء مادتين هما المادة الرابعة والخامسة، والتي لم يُشَر فيهما سوى لإمكانية الاستثمار في المجالين المذكورين من قِبَل المتعاملين الاقتصاديين.

فكان أن لَحِق – أي القانون 15 – 21 – بسابِقِيه من القوانين، كقانون الاستثمار الذي كان من المفترض أن يحمل في الحدِّ الأدنى دلالة انفتاح المشرِّع على مثل هذه التّعاملات الحديثة – بأن يبرزه ضمن صور الاستثمار كما فعلت بعض التّشريعات العربية – أو قانون الملكية الفكرية باعتباره القانون المكلَّف بحماية المصنفات العلمية والمعارف.

وقد يرى البعض أن القانون المذكور هو بالأساس قانون توجيهي فكيف يُحمَّل أكثر مما يطيقه، وفي هذا نقول أنه ليس القانون التّوجيهي الوحيد؛ فقد سبقه قانون توجيهي آخر هو القانون 98 – 11، ومن ثمّ فإن أول أسباب الاعتراض هو الصّبغة التّوجيهية التي حَمِلَته، فكيف يكون توجيهيا وقد سبقته هذه المرحلة – أي التّوجيهية – بسبعة عشر عاما، وقد كان يفترض بعدها – أي بعد سنة 1998 – استصدار جملة من النّصوص التّنظيمية الكافية لفتح مجال الاستثمارات المذكور – وإن اتسمت بالنقص فتلك لصيقة كلِ جديد – ثمّ إن ما كان منتظرا منه – وإن كان توجيهيا – ليس تشكيل الإطار العام الذي يُفترض أن يتضمن مجموعة القواعد الكلية للتّعاقد على الاستثمارات العلمية، إذ هي ليست من اختصاصه، وإنما فَتحُ بوادر حلول لجملة الإشكالات التي تطرحها قضايا البحث العلمي والتّكنولوجيا في البلاد، على رأسها قضايا التّبعية العلمية والتّكنولوجية التي تعدُّ أخطرها.

الخاتمة:

مع الإشارة إلى أن ضرورة التّدخل التّشريعي لتنظيم حركة الاستثمارات العلمية لا يتوقف عند حدود ما كان مُفترضا في القانون المذكور؛ إذ أن مكانه هو المنظومة التّعاقدية، والتي ما عادت معها الصّورة النّمطية للعقود قادرة على تغطية ما تطرحه المعطيات المستجدة في عالم المعاملات التّعاقدية من إشكالات، فالطّرح التّقليدي البسيط الذي يُصوِّره لنا مجرد تلاقى إرادتي طرفين تراضيا على محتواه لم يعد يُجدي نفعا، والإرادة التي كانت توسم بالسّلطان الذي يفرض ما شاء من بنود في العقود، لم تعد حرّة أصلا في ترتيب ما تشاء من آثار قانونية، ولا هي حتى قادرة في أحيان كثيرة على اختيار الصّيغة التّعاقدية التي تعبّر عن مكنوناتها، إذ باتت تخضع مع كثرة المؤثرات الخارجية والشّروط الاستثنائية المرافقة لها؛ لما يوجِّه مسارها ويرسم خُطاها، مذعنةً في ذلك لا خيار لها في غالبية الأحيان أمام محل للتّعاقد هو بحد ذاته ذو صبغة استثنائية.

إذن؛ طَبع المحل الجديد للتّعاقد – التّعاقد على البحث العلمي والتكنولوجيا – بصمته، ليس على حرية الإرادة وتوجهها فحسب؛ وإنما بإبرازه أوجها جديدةَ في الاستثمار، كشفت فضلا عن سقوط النّموذج التّعاقدي القديم؛ عن الحاجة الماسة لقواعد خاصة بكل نمط تعاقدي من أنماطها المستحدثة التي تفرضها طبيعة المحال المستقلة فيها وإن تشابهت، وهو ما أكدّته هذه الدّراسة، والتي دعت بمقتضاه إلى ضرورة إيجاد منظومة قانونية خاصة كفيلة بتأطير هذا النوع من الاستثمارات.

وقد بدت لنا من خلال هذه الدّراسة مجموعة من التّوصيات (تمّ إيراد نتائج الدّراسة في خلاصتي الباب الأول والثاني) نورد أهمها فيما يلي:

- على المشرّع أن يعيد النظر في سياسته التّشريعية لقضيتي البحث العلمي والتّكنولوجيا، بالنظر إليها من خلال منظار كلي، أفقه رؤية اقتصادية واضحة المعالم، لا من خلال تناوله لها كموضوعات جزئية تابعة لقطاع معيّن – دون بقية القطاعات – كقطاع التعليم العالي، أو قطاع تكنولوجيا الاتصالات – ذلك أن أغلب ما يصدره من نصوص تنظيمية ذو علاقة بالقطاعين، ولا من خلال التّعامل معهما كمبادئ حسنة لا يتجاوز التّأثر بها حد سنِّ بعض النّصوص الشّكلية التي تفتقد للرؤية السّوية.

الخاتمة:

وبإمكان المشرّع في سياق اعتماد السّياسة التّشريعية المشار إليها؛ الاستفادة من تجارب الدول العربية أو الأجنبية؛ إن من ناحية التّشريعات وإن من ناحية الرؤى والاستراتجيات – بحسب ما يتلاءم وطبيعة البيئة الاستثمارية في الجزائر.

- على المشرّع أن يراعي خصوصية حاجة الجزائر للبحث العلمي والتكنولوجيا – بوصفها بلدا ناميا – فلا يفتح باب الاستثمار في مجالات لا تُضيفه شيئا، ومن ثمّ فإن ما ينبغي أن يحرّكه هو المقصد التّمكيني، أي نية التمكّن العلمي والتّكنولوجي، لا مجرد الاستفادة من مظاهر التّكنولوجيا الشّكلية.

والتّمكن المشار إليه يتطلب استيعابها لجميع عمليات النّقل التّكنولوجي التي تتم على مستواها، ذلك أنها ليست بالبلد المطوّرة للتّكنولوجيا، ولا هي بالمنتجة لها، ما يعني أنه ليست أمامها سوى فرصة النّقل للتّدرج في تحسين مستواها، والنّقل ينبغي أن لا يكون لمجرد الاستفادة الآنية، لأن التّفكير الاستهلاكي يزيد من ترسيخ التّبعية، خاصة مع التّطورات الحاصلة والتي أدّت لتسارع وتيرة الابتكارات والاختراعات.

- على المشرّع أن يعيد النظر في قانون الاستثمار، مراعيا فيه خصوصية ما قد يرد عليه الاستثمار من تعاملات في البحث العلمي والتّكنولوجيا، على اعتبار أن أحد طرق نقل الاستثمارات العلمية مصدره الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهو ما لا نجد نصا واحدا في قانون الاستثمار بخصوصه، بدءا من تعريفه للاستثمار الذي حصره في أمور ذات طبيعة مادية.

- على المشرّع أن يفتح أمام المؤسسات والأجهزة المكّلفة بتطوير نشاطات البحث العلمي والتّكنولوجيا إمكانية التّدخل الدوري في توجيه الأبحاث العلمية والمعارف والاختراعات، وفقا لقائمة أولويات تفرضها متطلبات المرحلة الزمنية الراهنة، مع إثراء متزامن لمنظومة الحوافز والتّسهيلات للمتعاملين في النّشاطين المذكورين – على اعتبارهم أهم الفاعلين – من أجل تشجيعهم على شحن طاقاتهم وبذل العطاء في سبيل تنمية البلاد وتطويرها.

الخاتمة:

- بعد أن فسح المشرّع المجال لمشاركة القطاع الخاص في نشاطي البحث والتّطوير – بموجب المادتين الرابعة والخامسة من القانون رقم 15 – 21، عليه تسريع عملية التّدخل التّنظيمي لهذه المشاركة، بدءا بتحديد أي المجالات هي حكر على الدولة، وأي منها يتطلب رقابتها الدّائمة، وأيها مسموح فيه بالاستثمار المطلق.

مع ما تقدّم يمكن القول أنه بعيدا عما يتطّلبه التّدخل التّشريعي لتنظيم الاستثمار في البحث العلمي والتّكنولوجيا، فإن تحقيق هذا الاستثمار على أرض الواقع وعلى نحو يضمن الارتقاء بالبلاد إلى مصاف البلاد المتقدّمة، مسؤولية الجميع، سواء كانوا فرادى ومؤسسات، أو كانوا أشخاص عموميون أو خواص.

قائمة المصادر والمراجع

*** <u>المصادر والمراجع باللغة العربية</u>:**

أولا، قائمة المصادر:

1 - النّصوص التّشريعية

أ – النصوص التّشريعية الجزائرية:

*** الدساتير:**

- دستور الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية المؤرخ في 28 نوفمبر 1996، الصّادر بموجب المرسوم الرئاسي رقم: 96 – 438 المؤرخ في 07 ديسمبر 1996، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 45، الصادرة بتاريخ 14 أفريل 2002، القانون رقم 08 – 09 المؤرخ في 15 نوفمبر 2008، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 63، الصادرة بتاريخ 16 – 11 – 2008، والقانون رقم: 16 – 01 المؤرخ في 06 مارس 2016، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 14، الصادرة بتاريخ 07 مارس 2016.

*** الاتفاقيات الدّولية:**

- **الاتفاقيات الدّولية المصادق عليها:**

- مرسوم رئاسي رقم: 95 – 346 المؤرخ في 6 جمادى الثانية عام 1416 هـ، الموافق ل 30 أكتوبر سنة 1995، المتضمن المصادقة على اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول ورعايا الدول الأخرى، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 66، الصادرة بتاريخ 12 جمادى الثانية، الموافق عام 1416 هـ، الموافق ل 5 نوفمبر سنة 1995م، ص 24.
- مرسوم رئاسي رقم: 01 – 204 مؤرخ في 2 جمادى الأولى 1422هـ الموافق ل23 يوليو 2001، المتضمن التصديق على الاتفاق بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة جمهورية كوريا حول ترقية وحماية الاستثمارات، الموقع بالجزائر في 12 أكتوبر 1999، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 40، الصادرة في 4 جمادى الأولى 1422هـ الموافق ل 25 يوليو م2001، ص 13.

- مرسوم رئاسي رقم: 01 – 201 مؤرخ في 2 جمادى الأولى عام 1422 الموافق ل 23 يوليو سنة 2001، المتضمن التصديق على الاتفاق بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة موزمبيق الموقع بالجزائر في 12 ديسمبر سنة 1998، حول الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 40، الصادرة في 4 جمادى الأولى 1422هـ الموافق ل25 يوليو 2001م، ص 4.

- مرسوم رئاسي رقم 10 – 10 مؤرخ في 25 محرم 1431هـ الموافق 11 يناير 2010، المتضمن التصديق على اتفاقية التعاون في مجال التعليم العالي والبحث اعلمي والتكنولوجيا بين حكومة الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وحكومة الجمهورية التونسية، الموقعة بتونس في 6 ذي الحجة 1429هـ الموافق ل 4 ديسمبر 2008م، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 5، الصادرة بتاريخ 4 صفر 1431هـ الموافق ل 20 يناير 2010، ص 8.

- **الاتفاقيات الدّولية الغير مصادق عليها:**

- اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية؛ وثيقة باريس المؤرخة 24 يوليه/تموز 1971، والمعدلة في 28 سبتمبر/أيلول 1979، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، جنيف، 1998.
- اتفاقية جوانب حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة "تريبس".
- اتفاقية باريس للملكية الصناعية مؤرخة في 20 مارس 1883، معدّلة في بروكسل في 14 ديسمبر 1900، وواشنطن في 2 يونيو 1911، لاهاي في 6 نوفمبر 1925، ولندن في 2 يونيو 1934، ولشبونة في 31 أكتوبر 1958، واستكهولم في 14 يوليو 1967، والمنقحة في 2 أكتوبر 1979.

*** القوانين العادية:**

- القانون رقم: 98 – 11 مؤرخ في 29 ربيع الثاني عام 1419هـ الموافق 22 أوت سنة 1998م المتضمن القانون الخماسي التوجيهي والبرنامج الخماسي حول البحث العلمي والتطور التكنولوجي 1998 – 2002، الجريدة الرسمية للجمهوري الجزائرية، العدد 62، الصادرة بتاريخ 2 جماد الأولى عام 1419 هـ الموافق 24 أوت سنة 1998، ص 3، المعدل والمتمم بالقانون رقم: 08 –

05 مؤرخ في 16 صفر عام 1429هـ الموافق 23 فيفري سنة 2008م، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد، الصادرة بتاريخ، ص 3.

– القانون رقم 04 – 02 مؤرخ في 5 جمادى الأولى 1425 الموافق ل 23 يونيو 2004 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسة التجارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 41، الصادرة في 9 جمادى الأولى 1425 الموافق ل 27 يونيو 2004 والمتعلق بتحديد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ص 3.

– القانون رقم 04 – 08 مؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1425 هـ الموافق ل 14 غشت سنة 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 52، الصادرة بتاريخ 2 رجب عام 1425 هـ الموافق ل 18 غشت سنة 2004 م، ص 4.

– قانون رقم 08 – 09 المؤرخ في 18 صفر عام 1429 هن الموافق ل 25 فبراير سنة 2008م، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 21، الصادرة بتاريخ 17 ربيع الثاني 1429 هـ، الموافق ل23 أبريل سنة 2008.

– القانون رقم 09 – 03 المؤرخ في 29 صفر عام 1430 هـ، الموافق ل25 فبراير سنة 2009، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 15، الصادرة بتاريخ 11 ربيع الأول عام 1430 هـ، الموافق ل8 مارس سنة 2009م، ص 12.

– القانون رقم: 15 – 21 مؤرخ في 18 ربيع الأول عام 1437 الموافق ل 30 ديسمبر 2015، المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 17، الصادرة ب: الأربعاء 18 ربيع الأول عام 1437 هـ الموافق ل 30 ديسمبر 2015 م، ص 6.

– القانون رقم: 16 – 09 مؤرخ في 29 شوّال عام 1437 الموافق ل 3 غشت سنة 2016، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 46، الصادرة ب29 شوّال عام 1437 الموافق ل 3 غشت سنة 2016، ص 18.

– القانون رقم 18 – 05 مؤرخ في 24 شعبان عام 1439 الموافق ل 10 مايو سنة 2018، يتعلق بالتجارة الالكترونية الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 24، الصادرة ب 30 شعبان عام 1439 ه الموافق ل 16 مايو سنة 2018 م، ص 4.

- القانون رقم 18 – 08 مؤرخ في 25 رمضان عام 1439 ه الموافق ل 10 يونيو سنة 2018، الجريدة الرسمية، العدد 35، الصادرة بتاريخ 28 رمضان 1439 ه الموافق ل 13 يونيو سنة 2018 م، ص 4، المعدّل والمتمم للقانون رقم 04 – 08 مؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1425 ه الموافق ل 14 غشت سنة 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، الجريدة

الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 52، الصادرة بتاريخ 2 رجب عام 1425 ه الموافق ل 18 غشت سنة 2004 م، ص 4.

*** الأوامر:**

- الأمر رقم: 75 – 58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395هـ الموافق 26 سبتمبر سنة 1975م، المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية، العدد 78، الصادرة بتاريخ 24 رمضان عام 1395هـ الموافق 30 سبتمبر سنة 1975، ص 990، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05 – 10 مؤرخ في 13 جمادى الأولى عام 1426هـ الموافق 20 جوان سنة 2005م، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 19 جمادى الأولى عام 1426هـ الموافق 26 جوان سنة 2005، ص 17.

- الأمر رقم: 95 – 06 مؤرخ في 23 شعبان عام 1415هـ الموافق ل 25 يناير سنة 1995 المتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 9، الصادرة ب 22 رمضان 1415هـ، الموافق ل 22 فبراير 1995م، ص 13.

- الأمر رقم: 97 – 10 مؤرخ في 27 شوال 1417هـ الموافق ل 6 مارس 1997 المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة.

- الأمر 01 – 03 مؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق ل 20 غشت سنة 2001م المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 47، الصادرة ب أول جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق ل 20 غشت سنة 2001م، ص4، معدّل ومتمَّم بالأمر رقم 06 – 08 مؤرخ في 19 جمادى الثانية عام 1427هـ الموافق 15 يوليو سنة 2006م، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47.

- الأمر رقم 03 – 03 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 43، الصادرة في 20 جمادى الأولى 1424 الموافق ل 20 يوليو 2003، ص 25.

- الأمر رقم: 06 – 03 مؤرخ في 19 جمادى الثاني عام 1427هـ الموافق 15 جويلية سنة 2006م، المتضمن القانون الأساسي العام للوظيفة العامة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادرة بتاريخ 20 جمادى الثانية عام 1427هـ الموافق 16 يوليو 2006م، ص 3.

- الأمر رقم: 03 – 05 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 19 يوليو سنة 2003م، المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 23 يوليو سنة 2003م ، ص 3.

- الأمر رقم: 03 – 07 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 19 يوليو سنة 2003م، المتعلق ببراءات الاختراع، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 23 يوليو سنة 2003م، ص27.

- الأمر رقم: 03 – 08 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 19 يوليو سنة 2003م، المتعلق بحماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 23 يوليو سنة 2003م، ص35.

- الأمر رقم: 03 – 10 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق 19 يوليو سنة 2003م، المتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 43، الصادرة في 20 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق ل 20 يوليو 2003م، ص25.

*** النّصوص الّتنظيمية:**

- المراسيم الرّئاسية:

- المرسوم الرّئاسي 02 – 250 مؤرخ في 13 جمادى الأولى عام 1423 هـ الموافق ل 24 يوليو سنة 2002 م، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 52، الصادرة بتاريخ 17 جمادى 1432 هـ، الموافق ل 28 يوليو سنة 2002 م، ص 3.

- المرسوم الرّئاسي رقم 10 – 236 مؤرخ في 28 شوال عام 1431 الموافق ل 7 أكتوبر سنة 2010، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 58، ص 3، الصادرة بتاريخ 28 شوال عام 1431 الموافق ل 7 أكتوبر سنة 2010.

- المرسوم الرّئاسي رقم 15 – 247 مؤرخ في 2 ذي الحجة عام 1436 الموافق ل 16 سبتمبر سنة 2015 يتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 50، ص3، الصادرة بتاريخ 6 ذي الحجة عام 1436 م الموافق ل20 سبتمبر 2015.

- المرسوم رقم 82 – 145 المنظّم للصفقات التي يبرمها المتعامل العمومي، مؤرخ في 16 جمادى الثانية عام 1402ه، الموافق ل 10 أفريل سنة 1982، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 15، الصادرة بتاريخ 19 جمادى الثانية عام 1402 ه، الموافق ل13 أفريل سنة 1982 م.

- المراسيم التّشريعية:

- مرسوم تشريعي رقم: 93 – 17 مؤرخ في 23 جمادى الثانية 1414هـ الموافق ل 7 ديسمبر 1993م المتعلق بحماية الاختراعات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 81، الصادرة في 24 جمادى الثانية 1414م الموافق ل 8 ديسمبر 1993، ص 4.

– المراسيم التّنفيذية:

– المرسوم التّنفيذي رقم 91 – 434 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية، مؤرخ في 2 جمادى الأولى عام 1412 ه، الموافق ل9 نوفمبر سنة 1991 م، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 57، الصادرة بتاريخ 6 جمادى الأولى 1412 ه، الموافق ل13 نوفمبر 1991، ص 2211.

– المرسوم التّنفيذي رقم 97 – 41 مؤرخ في 9 رمضان عام 1417 هـ ، الموافق ل 18 يناير سنة 1997 المتعلق بشروط القيد في السجل التجاري، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 5، الصادرة بتاريخ 10 رمضان عام 1417 هـ، الموافق ل 19 يناير سنة 1997، ص 10.

– المرسوم التّنفيذي رقم: 08 – 129 المؤرخ في 27 ربيع الثاني عام 1429 – الموافق ل03 ماي سنة 2008، المتضمن القانون الأساسي بالأستاذ الباحث الاستشفائي الجامعي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 23، الصادرة بتاريخ 28 ربيع الثاني عام 1429هـ الموافق 4 ماي سنة 2008 م، ص 7.

– المرسوم التّنفيذي رقم: 08 – 130 المؤرخ في 27 ربيع الثاني عام 1429هـ الموافق 03 ماي سنة 2008م، المتضمن القانون الأساسي الخاص بالأستاذ الباحث، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 23، الصادرة بتاريخ 28 ربيع الثاني عام 1429هـ الموافق 4 ماي سنة 2008 م، ص 18.

– المرسوم التّنفيذي رقم: 08 – 131 المؤرخ في 27 ربيع الثاني عام 1429هـ الموافق 03 ماي سنة 2008 م، المتضمن القانون الأساسي الخاص بالباحث الدائم، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 23، الصادرة بتاريخ 28 ربيع الثاني عام 1429 هـ الموافق 4 ماي سنة 2008 م، ص 28.

- القرارات:

- القرار المؤرخ في 7 رجب عام 1433 هـ، الموافق ل 28 مايو سنة 2012 م المتضمن تعديل وتحيين مدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيد في السجل التجاري، الجريدة الرسمية،

العدد 49، الصادرة بتاريخ 22 شوال عام 1433 هـ الموافق لـ9 سبتمبر سنة 2012 م، ص 30.

ب – النّصوص التّشريعية الأجنبية:

- قانون رقم 72 لسنة 2017 المتضمن قانون الاستثمار، الجريدة الرسمية المصرية، العدد 21 مكرر (ج)، الصادر في 5 رمضان 1438هـ الموافق لـ 31 مايو سنة 2017.

2 – المعاجم والقواميس

1 – ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم، **لسان العرب**، دار صادر، لبنان.
2 – أحمد زكي بدوي، **معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية**، د.ط، مكتبة لبنان، لبنان، 1982.
3 – صالح العلي الصالح، أمينة الشيخ سليمان الأحمد، **المعجم الصافي في اللغة العربية**، السعودية، 1409هـ.
4 – مجمع اللغة العربية، **المعجم الوجيز**، مصر، 1994.
5 – مجمع اللغة العربية، **المعجم الوسيط**، ط4، مكتبة الشروق الدولية، مصر، 2004.
6 – مجمع اللغة العربية، **معجم الحاسبات**، ط2، مصر، 1995.
7 – محمد مرتضى الحسيني الزبيدي، **تاج العروس من جواهر القاموس**، تحقيق مصطفى حجازي، د.ط، مطبعة حكومة الكويت، ج12، 1973.
8 – جبران مسعود، **الرائد**، ط7، دار العلم للملايين، لبنان، 1992.
9 – نزيه حمّاد، **معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء**، ط1، دار القلم، سوريا، 1429هـ – 2008.

ثانيا، قائمة المراجع:

1 – الكتب:

1 – أحمد محرز، **القانون التجاري الجزائري**، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، 1980.

2 – أدوين رايشاور، **اليابانيون**، ترجمة ليلى الجبالي، مراجعة شوقي جلال، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أبريل 1989.

3 – أمير طالب الشيخ التميمي، **الإطار القانوني لعقود بنك المعلومات؛ دراسة قانونية** مقارنة، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2013.

4 – أولريش بك، **ما هي العولمة**، ترجمة أبو العيد دودو، ط2، منشورات الجمل، بيروت، لبنان، 2012.

5 – ألان بينابنت، **القانون المدني؛ العقود الخاصة المدنية والتجارية**، ترجمة منصور القاضي، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، د.ن، 2004.

6 – أمريتا ناراليكار، **الوجيز في منظمة التجارة العالمية**، ترجمة عبد الإله الملاح، ط1، العبيكان، السعودية، 2008.

7 – أنابيل موني، بيتسي إيفانز، **العولمة؛ المفاهيم السياسية**، ترجمة آسيا دسوقي، ط1، الشبكة العربية للأبحاث والنشر، بيروت، لبنان، 2009.

8 – أنطونيوس كرم، العرب **أمام تحديات التكنولوجيا**، د.ط، عالم المعرفة، الكويت، 1982.

9 – إبراهيم سيد أحمد، **العقود والشركات التجارية؛ فقها وقضاء**، ط1، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.

10 – إدريس فاضلي، **حقوق المؤلف والحقوق المجاورة**، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.

11 – إسحاق إبراهيم منصور ، **نظريتا القانون والحق وتطبيقاتهما في القوانين الجزائرية**، ط 9 ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ، 2007.

12 – العربي بلحاج، **النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري؛ التصرف القانوني – العقد والإرادة المنفردة –** ، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ج1.

13 – برتراند راسل، **أثر العلم في المجتمع** ، ترجمة صديق الدملوجي، ط1، المنظمة العربية للترجمة، لبنان، 2008.

14 – بول كينيدي، **الإعداد للقرن الواحد والعشرين؛ التحولات الإقليمية**، تعريب نظير جاهل، دار الأزمنة الحديثة، ج1، لبنان، جانفي 1999.

15 – توماس.س.كون، **بنية الثورات العلمية**، ترجمة حيدر حاج إسماعيل، مراجعة محمد دبس، ط1، منظمة الترجمة العربية، بيروت، سبتمبر، 2007.

16 – ربيع شندب، **التقنية العقدية**، ط1، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2014.

17 – سليمان مرقس، **الوافي في شرح القانون المدني**، ط4، مطبعة السلام، ج2، مصر، 1987.

18 – شتا محمد، **فكرة الحماية الجنائية لبرامج الحاسوب**، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، د.ط، 2001.

19 – ج.ق. ليبنتز، **أبحاث جديدة في الفهم الإنساني؛ نظرية المعرفة**، تقديم وترجمة وتعليق أحمد فؤاد كامل، سلسلة النصوص الفلسفية1، د.ط، دار الثقافة للنشر والتوزيع، المغرب، 1983.

20 – جوان ودورد، **التنظيم الصناعي بين النظرية والواقع**، عرض وتحليل: قيس النوري، العدد4، عالم الفكر، المجلد 2، وزارة الإعلام، الكويت، يناير، فبراير، مارس،1976.

21 – جون.ب. ديكنسون، **العلم والمشتغلون في البحث العلمي في المجتمع الحديث**، ترجمة شعبة الترجمة باليونسكو، العدد 112، عالم المعرفة، الكويت، نيسان 1987.

22 –– جيروم هوييه، بإشراف جاك غستان، **المطول في القانون المدني؛ العقود الرئيسية الخاصة**، ترجمة منصور القاضي، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 2003.

23 – حازم الببلاوي، **النظام الاقتصادي الدولي المعاصر؛ من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة**، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مايو، 2000.

24 – حسن محمد مكي العاملي، ط1، الدار الإسلامية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1990.

25 – حسن مظفر الرزو، **الجاهزية الإلكترونية للبلدان العربية وانعكاساتها المحتملة على فرص تفعيل بيئة اقتصاد المعرفة**، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، يناير لبنان، 2012.

26 – حسني فتحي مصطفى البهلول، **عقد إنتاج المعلومات والإمداد بها؛ دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون المدني**، ط 1، دار الفكر الجامعي، مصر، 2008.

27 – حنان عبد الرؤوف مخلوف، **العقود الدولية**، كلية الحقوق، جامعة بنها، مصر، 2010.

28 – خالد بن عبد الرحمن المشعل، **الجانب النظري لدالة الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي**، د.ط، إدارة الثقافة والنشر بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 2002.

29 – رضا متولي وهدان، **أصول المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة**، برنامج كراسي البحث، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، السعودية، 1431هـ.

30 – روتغر فان سانتن؛ دجان كوهي؛ برام فرمير، **تكنولوجيا 2030 تغير وجه العالم**، ترجمة جنى الحسن، ط1، كتاب العربية، السعودية، 2012.

31 – روجي كشمور، **دور العلم والتكنولوجيا في مجتمع المعلومات**، منشورات منظمة اليونسكو للقمة العالمية حول مجتمع المعلومات، منظمة اليونسكو، 2005.

32 – سامي هيبة، **الموسوعة القضائية في الاستثمار**، د.ط، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2009.

33 – سعيد السعيد المصري، **النظام القانوني لبرامج المعلوماتية كأحد تطبيقات الملكية الفكرية(دراسة مقارنة)**، د.ط، دار النهضة العربية، مصر، 2015.

34 – سعيد السيد قنديل، **المسؤولية العقدية في مجال المعلوماتية؛ الإشكالية الخاصة بضمان العيب الخفي وضمان عدم المطابقة**، د.ط، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2012.

35 – سعيد يحي، **تنظيم نقل المعرفة التقنية بين مشروع التقنين الدولي ومشروع القانون المصري**، توزيع منشأة المعارف بالإسكندرية، د.ط، مصر، 1987.

36 – سلطان بلغيث، **مفاتيح مفاهيمية في العلوم الاجتماعية**، ط1، دار قرطبة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006.

37 – سميحة القليوبي، **الملكية الصناعية**.

38 – سميحة القليوبي، **الوسيط في شرح قانون التجارة المصري**، ط5، دار النهضة العربية، ج2، مصر، 2007.

39 – سيد طه بدوي، **التشريعات الاقتصادية**، د.ط، دار النهضة العربية، مصر، 2003.

40 – سيبيل سمير جلول، **المعرفة العملية؛ دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية**، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009.

41 – شحاتة غريب شلقامي، **المصنفات الفكرية وتداعياتها القانونية؛ دراسة مقارنة**، د.ط، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2015.

42 – شمامة خير الدين، **العلاقات الإستراتيجية بين قوى المستقبل في القرن 21**، دار قرطبة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2009.

43 – عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن، **المنافسة في ظل اتفاقية التريبس وأثرها على المعلومات غير المفصح عنها**، ط1، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، 2015.

44 – عبد المجيد الحكيم، عبد الباقي البكري، محمد طه البشير، **الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي**، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، العراق، د.ط، 1980، ج 1.

45 – عبد الحافظ محمد سلامة، **خدمة المعلومات وتنمية المقتنيات المكتبية**، سلسلة المصادر التعليمية 7، ط2، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع،الأردن، 1418-1997.

46 – عبد الحي زلوم، **نذر العولمة**، ط2، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، لبنان، 2000.

47 – عبد القادر الشيخلي، **قواعد البحث القانوني**، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.

48 – عبد اللّطيف قطيش، **الإدارة العامة من النظرية إلى التطبيق؛ دراسة مقارنة**، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2013.

49 – عبد المجيد عبد الحكيم، عبد الباقي البكري، محمد طه البشير، **نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي، ج1: مصادر الالتزام**، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، العراق، 1980.

50 – عبد الهادي بن زيطة، **حماية برامج الحاسب في التشريع الجزائري- وفقا لأحكام قانون حقوق المؤلف الجديد الأمر رقم(03-05)**، دار الخلدونية، ط1، س2007.

51 – عبود عبد الله العسكري، **منهجية البحث العلمي في العلوم القانونية**، سلسلة منهجية البحث العلمي – 3 – ، ط3، دار النمير، سوريا، 2004.

52 – عجة الجيلالي، **أزمات حقوق الملكية الفكرية؛ أزمة حق أم أزمة قانون أم أزمة وصول إلى المعرفة**، د.ط، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2012.

53 – عجة الجيلالي، **الكامل في القانون الجزائري للاستثمار؛ الأنشطة العادية وقطاع المحروقات**، د.ط، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006.

54 – عصمت عبد المجيد بكر، **دور التقنيات العلمية في تطور العقد؛ دراسة مقارنة في ضوء قوانين التوقيع الالكتروني والتجارة والمعاملات الالكترونية العربية والقانون النموذجي بشأن التجارة الالكترونية لعام 1996، والقانون النموذجي بشأن التوقيعات الالكترونية لعام 2001، والقانون العربي الاسترشادي للمعاملات والتجارة الالكترونية لعام 2009؛ دراسة مقارنة**، دار الكتب العلمية، لبنان، 2015.

55 – علي الشرقاوي، **إدارة النشاط الإنتاجي في مشروعات الصناعية**، د.س، دار النهضة العربية، مصر.

56 – علي علي سليمان، **النظرية العامة للالتزام؛ مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري**، ط5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.

57 – علي كحلون، **الأصل التجاري؛ إشكاليات الأصل التجاري في القانون وفقه وقضاء محكمة التعقيب التونسية**، ط1، مجمع الأطرش للكتاب المختص، تونس، 2014.

58 – علي مراح، **منهجية التفكير القانوني؛ نظريا وعمليا**، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.

59 – عمار بوضياف، **الصفقات العمومية في الجزائر؛ دراسة تشريعية وقضائية وفقهية**، ط2، جسور للنشر والتوزيع، 2009.

60 – عمار عمورة، **شرح القانون التجاري الجزائري؛ الأعمال التجارية، التاجر، الشركات التجارية**، د.ط، دار المعرفة، الجزائر، 2010.

61 – عمار عوابدي، **مناهج البحث العلمي وتطبيقاتها في العلوم القانونية**، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، د.س.

62 – عوض مختار هلودة، **المراكز التكنولوجية ودورها في نقل وتوطين التكنولوجيا، المكتبة الأكاديمية**، كراسات علمية، 1999.

63 – طارق كاظم عجيل، **ثورة المعلومات وانعكاساتها على القانون المدني**، منشورات الحلبي الحقوقية، ط 1، لبنان، 2011.

64 – فاروق علي الحفناوي، **قانون البرمجيات؛ دراسة معمقة في الأحكام القانونية لبرمجيات الكمبيوتر**، د.ط، دار الكتاب الحديث، مصر، 2009.

65 – فريد الأنصاري، **أبجديات البحث في العلوم الشرعية؛ محاولة في التأصيل المنهجي، ضوابط، مناهج، تقنيات، آفاق**، سلسة الحوار 27، ط1، منشورات الفرقان، أبريل 1997.

66 – فريد النجار، **الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي**، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000.

67 – فريد النجار، **التحالفات الإستراتجية من المنافسة إلى التعاون؛ خيارات القرن الواحد والعشرين**، ط1، إبتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، د.س.

68 – فريد بن يحي، **الاقتصاد الجزائري؛ الرهانات وشروط انضمامه للمنظمة العالمية للتجارة**، ترجمة إلهام مشري، د.ط، دار الهدى، الجزائر، 2009.

69 – فؤاد زكريا، **التفكير العلمي**، سلسلة عالم المعرفة، د.ط، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مارس 1978.

70 – فرانشيسكو خافيير كاريللو وآخرون، **مدن المعرفة؛ المداخل والخبرات والرؤى**، ترجمة خالد يوسف، د.ط، عالم المعرفة، الكويت، 2001.

71 – فرهاد محمد علي الأهدن، **التنمية الاقتصادية الشاملة من منظور إسلامي**، دار التعاون للطبع والنشر، القاهرة، مصر، ط1، 1994.

72 – فيليبس س أنطوس، ريتشارد سلبرغت، جيمس شنايدر، **الثورة التكنولوجية العالمية؛ توجهات تكنولوجيا النانو والمواد والأحياء وتظافرها مع تكنولوجيا المعلومات بحلول 2015**، ترجمة الطاهر بوساحية، منشورات المجلس الأعلى للغة العربية، الجزائر، 2006.

73 – قاسم نايف علوان، **إدارة الاستثمار بين النظرية والتطبيق**، ط2، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.

74 – محمد رضا جنيح، **القانون الإداري**، مركز النشر الجامعي، تونس، 2008.

75 – محمد رفعت عبد الوهاب، **النظرية العامة للقانون الإداري**، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2012.

76 – محمود الكيلاني، **الموسوعة التجارية والمصرفية؛ عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا**، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ج1، الأردن، 2008، ص 129.

77 – محمود محمد علي صبرة، **إعداد وصياغة العقود الحكومية**، ط4، مكتبة صبرة للتأليف والترجمة، مصر، 2007.

78 – محمود عبد الفضيل، **النفط والمشكلات المعاصرة للتنمية العربية**، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، ابريل، 1979.

79 – محفوظ بن حامد لعشب، **عقد الإذعان في القانون المدني الجزائري والمقارن**، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990.

80 – محي الدين عكاشة، **حقوق المؤلف على ضوء القانون الجزائري الجديد**، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.

81 – مراد محمود المواجدة، **المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2010.

82 – محمد السيد عبد السلام، **التكنولوجيا الحديثة والتنمية الزراعية في الوطن العربي**، د.ط، عالم المعرفة، الكويت، 1982.

83 – – محمد المالقي، **محاضرات في شرح القانون المدني التونسي**، ط2، مركز النشر الجامعي، تونس، 2003.

84 – محمد بلقاسم حسن بهلول، **الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي؛ مثال الجزائر**، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1990.

85 – محمد بودالي، **حماية المستهلك في القانون المقارن؛ دراسة مقارنة مع القانون الفرنسي**، د.ط، دار الكتاب الحديث، الجزائر، 2006.

86 – محمد بودالي، **الشروط التعسفية في العقود في القانون الجزائري؛ دراسة مقارنة مع قوانين فرنسا وألمانيا ومصر**، ط2، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.

87 – محمد حسام محمود لطفي، **الحماية القانونية لبرامج الحاسب الآلي**، دار الثقافة للطباعة والنشر، د.ط، 1987.

88 – محمد حسنين، **الوجيز في الملكية الفكرية**، المؤسسة الوطنية للملكية الفكرية ، الجزائر، 1985.

89 – محمد خليل يوسف أبو بكر، **حق المؤلف في القانون؛ دراسة مقارنة**، ط1، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2008.

90 – محمد سعيد جعفور، **نظرات في صحة العقد وبطلانه في القانون المدني الجزائري والفقه الإسلامي**، د.ط، دار هومة، الجزائر، 2003.

91 – محمد سعيد جعفور، **نظرية عيوب الإرادة في القانون المدني الجزائري والفقه الإسلامي**، د.ط، دار هومة، الجزائر، 2009.

92 – محمد عبد الله السلومي، **القطاع الثالث والفرص السانحة– رؤية مستقبلية**، ط1، مركز القطاع الثالث للاستشارات والدراسات الاجتماعية، الرياض، السعودية، 2010.

93 – محمد عبيدات، محمد أبو نصار، عقلة مبيضين، **منهجية البحث العلمي؛ القواعد والمراحل والتطبيقات**، ط2، دار وائل للطباعة والنشر، الأردن، 1999.

94 – محمد علي سويلم، **عقود الاستثمار(دراسة مقارنة)**، د.ط، دار المطبوعات الجامعية، مصر، د.س.

95 – محمد صادق إسماعيل، **البحث العلمي المشرق العربي والعالم الغربي؛ كيف نهضوا ولماذا تراجعنا**، ط1، المجموعة العربية للتدريب والنشر، مصر، 2014.

96 – محمد صبري السعدي، **شرح القانون المدني الجزائري؛ النظرية العامة للالتزام**، ط2، دار هومة، الجزائر، 2004، ج1.

97 – محمد محسن إبراهيم النجار، **عقد الامتياز التجاري؛ دراسة في نقل المعارف الفنية**، د.ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2001.

98 – محمد نصر محمد، **الوسيط في الجرائم المعلوماتية**، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع.

99 – محمد وحيد الدين سيوار، **شرح القانون المدني؛ النظرية العامة للالتزام – مصادر الالتزام** – ، ط6، منشورات جامعة دمشق، سوريا، 1993، ج1.

100 – محمود الكيلاني، **الموسوعة التجارية والمصرفية، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا**، ط1، المجلد الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008.

101 – محمود سمير الشرقاوي، **العقود التجارية الدولية**، د.ط، دار النهضة العربية، مصر، 1992.

102 – محمود عبد السلام علي، **مجالات الحملات الإعلانية**، ط1، دار المعتز للنشر والتوزيع، الأردن، 2017.

103 – محمود محمد علي صبرة، **إعداد وصياغة العقود الحكومية**، ط4، مكتبة صبرة للتأليف والترجمة، مصر، 2007.

104 – مختار طه بدر، **المدرك والغامض؛العلم والفلسفة والدين والفن**، د.ط، مطابع الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1994.

105 – مجيد مسعود، **التخطيط للتقدم الاقتصادي والاجتماعي**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، يناير، 1984.

106 – مراد محمود المواجدة، **المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا**، دار الثقافة، ط 1، الأردن، 2010.

107 – معهد البحوث والاستشارات، **نحو مجتمع المعرفة، تطور التقنية ودورها في تحقيق التنمية الوطنية**، جامعة الملك عبد العزيز، 1426هـ.

108 – مصطفى العوجي، **القانون المدني؛ العقد مع مقدمة في الموجبات المدنية**، ط5، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ج1، 2011.

109 – مصطفى كمال طه، **النظرية العامة للقانون التجاري**، د.ط، دار المطبوعات الجامعية، مصر، د.س.

110 – منذر الفضل، **الوسيط في شرح القانون المدني؛ دراسة مقارن بين الفقه الإسلامي والقوانين المدنية العربية والأجنبية؛ معززة بآراء الفقه وأحكام القضاء**، ط1، دار ئاراس للطباعة والنشر، العراق، 2006.

111 – منصور نعمان، غسان ذيب النمري، **البحث العلمي حرفة وفن**، ط1، دار الكندي للنشر والتوزيع، اربد، 1418، 1998.

112 – منير نوري، **نظام المعلومات المطبق في التسيير**، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2015.

113 – موريس أنجرس، **منهجية البحث العلمي في العلوم الإنسانية**، د.ط، دار قرطبة للنشر، الجزائر، 2004.

114 – مهدي شحادة، صالح بكري اليار، **دور مراكز الدراسات العربية في صناعة القرار**، ط1، مركز الدراسات العربي الأوروبي، لبنان، 1999.

115 – مهدي فضل الله، **أصول كتابة البحث وقواعد التحقيق**، ط2، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1998.

116 – ميشال دوبوا، مدخل إلى علم اجتماع العلوم والمعارف العلمية، ترجمة سعود المولى، ط1، المنظمة العربية للترجمة، أفريل، 2008.

117 – فيك جورج، بول ويلدينج، **العولمة والرعاية الإنسانية**، ترجمة طلعت السروجي، ط1، المجلس الأعلى للثقافة، مصر، 2005.

118 – نبيل إبراهيم سعد، محمد حسن قاسم، **مصادر الالتزام؛ دراسة مقارنة**، د.ط، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، د.س.

119 – نبيل علي، **الثقافة العربية وعصر المعلومات؛ رؤية لمستقبل الخطاب الثقافي العربي**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة و والفنون والآداب، يناير 2001.

120 – نبيل علي، **العقل العربي ومجتمع المعرفة؛ مظاهر الأزمة واقتراحات بالحلول**، ج1، د.ط، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، نوفمبر 2009.

121 – نعوم تشومسكي، **النظام العالمي القديم والجديد**، نهضة مصر للطباعة والنشر والتوزيع، ترجمة: عاطف معتمد عبد الحميد، ط1، 2007.

122 – نعيم مغبب، **الملكية الأدبية والفنية والحقوق المجاورة**، ط1، د.ن، لبنان، د. س.

123 – نصيرة بوجمعة سعدي، **عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.

124 – نيكولاس نيجروبونت، **التكنولوجيا الرقمية، ثورة جديدة في نظم الحاسبات والاتصالات**، ترجمة سمير إبراهيم شاهين، مركز الأهرام للترجمة والنشر، ط1، القاهرة، مصر، 1998.

125 – ورويك موراي، **جغرافيات العولمة؛قراءة في تحديات العولمة الاقتصادية والسياسية والثقافية**، ترجمة سعيد منتاق، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، فبراير 2013.

126 – وفاء مزيد فلحوط ، **المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية**، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، 2008.

127 – وليام هلال، كينث. ب. تايلر، **اقتصاد القرن الحادي والعشرين؛ آفاق اقتصادية اجتماعية لعالم متغير**، ترجمة حسن عبد الله بدر، عبد الوهاب حميد رشيد، ط1، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، لبنان، مارس2009.

128 – وليد عودة الهمشري، **عقود نقل التكنولوجيا؛ الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية**، دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2009.

129 – هانس، بيتر مارتن، هارالد شومان، **فخ العولمة؛ الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية**، ترجمة عدنان عباس علي، مراجعة وتقديم رمزي زكي، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أكتوبر 1998.

130 – هاني محمد دويدار، **نطاق احتكار المعرفة الفنية بواسطة السرية**، د.ط، 1996.

2 – المقالات العلمية:

1 – أحمد رباحي، "**أثر التفوق الاقتصادي للمحترف في فرض الشروط التعسفية في القانون الجزائري والقانون المقارن**"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد5.

2 – أحمد زغدار، "**الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة**"، العدد3، مجلة الباحث، 2004.

3 – أحمد زكريا صيام، "**آليات جذب الاستثمارات الخارجية للدول العربية في ظل العولمة– الأردن كنموذج**"، العدد3، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة البلقاء التطبيقية، الأردن.

4 – أحمد سامي مرهون المعموري، "**الإطار القانوني لعقد استثمار مطار النجف الأشرف الدولي؛ دراسة قانونية تحليلية**"، العدد 5، مجلة الكوفة للعلوم القانونية والسياسية، جامعة الكوفة، العراق، 2010.

5 – أحمد محمد الإمام، "**الملكية الفكرية لقواعد البيانات في القانون السوري والقانون المقارن**"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، سوريا، المجلد 29، العدد2، 2013.

6 – أمين دواس، "**المسؤولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي**"، العدد15، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، المجلد 5، جامعة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، صفر 1429 هـ – فبراير 2008.

7 – أكرم محمود حسين البدو، محمد صديق محمد عبد الله، "**أثر موضوعية الإرادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات**"، مجلة الرافدين للحقوق، العدد 49، المجلد 13، السنة 2016.

8 – إبراهيم بختي، محمد الطيب دويس، "**براءة الاختراع مؤشر لتنافسية الاقتصاديات؛ الجزائر والدول العربية**"، العدد 4، مجلة الباحث، 2006.

9 – إبراهيم محمد القعود، "**الطبيعة القانونية لعقود الاستثمار الدولية**"، مجلة العلوم القانونية والشرعية، العدد 7، ديسمبر 2015.

10 – الحواس زواق، "**الكفاءة الاستخدامية لسياسة التحفيز الضريبي في تنمية وتوجيه الاستثمار؛ تجربة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر**"، العدد16، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2016.

11 – الفاتح محمد عثمان مختار، "**الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية في السودان خلال الفترة من عام 2000 إلى 2010**"، العدد 11، أمارابك، الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، المجلد 4، 2013.

12- الويبو، **جني ثمار الترخيص في مجال الملكية الفكرية، الملكية الفكرية والقطاع الأعمال**، مجلة الويبو، عدد مايو/ أيار – يونيو/ حزيران 2003.

13- براق محمد، عبيلة محمد، "**دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، باستخدام مقاربة: التسويق الدولي**"، العدد4، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جوان 2009، مخبر العولمة، جامعة حسيبة بن بوعلي.

14- بوضراف جيلالي، "**أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية؛ حالة الصين**"، العدد23، مجلة الحقيقة، جامعة أدرار، ديسمبر 2012.

15- بوضراف جيلالي، "**التجديد ونقل التكنولوجيا**"، العدد9، أبحاث اقتصادية وإدارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، جوان 2011.

16- بولعيد بعلوج، "**الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في نقل التكنولوجيا في الدول النامية**"، العدد35، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، جوان 2011.

17- ثائر محمود رشيد، داليا عمر نظمي، "**التقنيات الحديثة للترويج لقانون الاستثمار والمناخ الملائم للاستثمار في إقليم كوردستان–العراق**"، مجلة جامعة نوروز، العدد لشهر صفر، 2012.

18- حازم بدر الخطيب، "**أهمية الاستثمارات الأجنبية في التنمية الاقتصادية وانعكاساتها، ودورها في دعم المشاريع الصغيرة؛ حالة دراسية في الأردن**"، العدد4، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الجزائر.

19- حربي محمد موس عريقات، سعدون مهدي الساقي، "**دوافع الباحث العربي في مجال البحوث الإدارية في الجامعات الأردنية**"، العدد11، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة بغداد، العراق، 2006.

20- حسين عبد الله عبد الرضا الكلابي، "**اختلال التوازن العقدي الناجم عن الشروط التعسفية**".

21- حمدي محمود بارود، "**القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية**"، **مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، (سلسلة الدراسات الإنسانية)**، العدد2، فلسطين، المجلد 13، يونيو 2005.

22 – حمدي محمود بارود، "**عقد الترخيص التجاري (الفرانشايز)؛ وفقا لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني**"، العدد2، سلسلة الدراسات الإنسانية، مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، المجلد 16، يونيو 2008.

23 – حمدي محمود بارود، "**محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني**"، العدد 2، سلسلة الدراسات الإنسانية، مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، المجلد 12، 2010.

24 – حمدي محمود بارود، "**نحو إرساء مفهوم قانوني جديد لمفاوضات العقد؛ الطبيعة العقدية وآثارها، دراسة تحليلية تأصيلية**"، العدد1، سلسلة الدراسات الإنسانية، مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، المجلد 12، يونيو 2010.

25 – حمدي محمود بارود، "**الطبيعة القانونية في حالة العدول عن مفاوضات العقد**"، العدد2، مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين، المجلد العشرون، يونيو 2012.

26 – رشيد ساسان، "**المسؤولية عن الإعلام ما قبل التعاقدي**"، مجلة التواصل في الإدارة والاقتصاد والقانون، عدد 39، جامعة عنابة، سبتمبر 2014.

27 – سعود جابر مشكور، كفاح جبار، "**تكاليف البحث والتطوير ومعالجتها المحاسبية**"، العدد21، مجلة البحوث الاقتصادية، المجلد5، حزيران، العراق، 2008.

28 – سمير عبد الحميد رضوان، "**أسواق الأوراق المالية**"، العدد2، دراسات في الاقتصاد الإسلامي، ط1، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، مصر، 1417هـ – 1996.

29 – شهيدة قادة، "**إشكالية المفاهيم وتأثيرها على رسم ملامح النظام القانوني لمسؤولية المنتج؛ دراسة في القانون الجزائري والقانون المقارن**"، العدد2، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، مجلة كلية الحقوق، جامعة سعد دحلب، الجزائر، صفر 1433هـ الموافق ل جانفي 2012م.

30 – عائشة كاملي، "**طبيعة أسباب الأزمة التعريفية في العقود الحديثة؛ عقود الاستثمار العلمي نموذجا**"، العدد62، مجلة دراسات، جامعة عمار ثليجي، جانفي 2018.

31 – عادل يوسف عبد النبي الشكري، "**الجريمة المعلوماتية وأزمة الشرعية الجزائية**"، العدد7، مركز دراسات الكوفة، 2008.

32 – عالية يونس الدباغ، وسن مقداد، "**عقد الاستثمار**"، مجلة جامعة تكريت للعلوم الإنسانية، العدد 2، المجلد 16، العراق، شباط 2009، ص ص 366 – 369.

33 – عبد اللطيف مصطفى، عبد القادر مراد، "**أثر إستراتجية البحث والتطوير على ربحية المؤسسة الاقتصادية**"، العدد 4، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، ديسمبر 2013.

34 – عدنان فرحان عبد الحسين، "**دور القدرات العلمية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ ماليزيا نموذجا**"، العدد32، العلوم الاقتصادية، المجلد 8، نيسان، 2013.

35 – عماد أحمد البرغوثي، محمود أحمد أبو سمرة، "**مشكلات البحث العلمي في العالم العربي**"، العدد2، مجلة الجامعة الإسلامية؛ سلسلة الدراسات الإنسانية، يونيو، 2007.

36 – علي بودلال، أمين لكحل، "**الإبداع والابتكار في قطاع التعليم العالي بالجزائر؛ الواقع والتحديات**"، المجلة الجزائرية للمالية العامة، العدد 5، ديسمبر 2015.

37 – علي همال، ليلى شيخة، "**انعكاسات حماية براءة الاختراع**"، على هيكل قطاع المواد الصيدلانية؛ حالة المغرب، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 7، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، جوان، 2010.

38 – غريب بولرباح، "**العوامل لمحفزة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وطرق تقييمها؛ دراسة حالة الجزائر**"، العدد 10، مجلة الباحث، 2012.

39 – كريمة شافي جبر محمود، "**استثمار البحث العلمي في مشاريع التنمية الاقتصادية**"، العدد94، مجلة كلية الآداب.

40 – فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حمي، "**نقل وتوطين التكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية؛ دراسة نظرية تطبيقية**"، العدد25،مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة بغداد، العراق، 2010.

41 – كمال بقدار، "**التراخيص الإجبارية آلية للتنمية الاقتصادية**"، مرجع سابق، .

42 – كمال عبد حامد آل زيارة، "**الاستثمار الأجنبي المباشر؛ المنافع والمساوئ**"، العدد7، مجلة أهل البيت، جامعة أهل البيت، العراق.

43 – محمد الحمود، "**تسويق واستثمار نتائج البحث والتطوير؛ تجربة معهد الكويت للأبحاث العلمية**"، الملتقى الأول: التسويق في الوطن العربي(الواقع وآفاق التطوير)، الشارقة؛ الإمارات العربية المتحدة، 15– 16 أكتوبر، 2002.

44 – محمد عبيده الشريده، "**نقل التكنولوجيا بواسطة الاستثمار الدولي في القانون البحريني؛ دراسة مقارنة**"، المجلة المصرية للدراسات الاقتصادية والقانونية، مجلة علمية إلكترونية محكمة، مصر، ج1، ديسمبر 2016.

45 – محمد فؤاد الحريري، "**مبادئ الصياغة التّشريعية** "، القانونية، العدد4، هيئة التشريع والإفتاء القانوني، مملكة البحرين، 2015.

46 – محمد واصل، "**الحماية القانونية لبرامج الحاسوب؛ المصنفات الالكترونية**"، مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد27، العدد3، 2011.

47 – محمد عماد الدين عياض، "**نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك وقمع الغش**"، دفاتر السياسة والقانون، العدد 9، جوان 2013، ص 63.

48 – مداني بن بلغيث، محمد الطيب دويس، **أهمية دعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ أي دور ومساهمة للجامعة**، المؤسسة، العدد 3، 2014.

49 – مصطفى أحمد الزرقا، "**عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة**"، العدد12، سلسلة محاضرات العلماء البارزين، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، 1420هـ.

50 – منصور الصرايرة، "**الإطار القانوني للعقد المبرم عبر وسائل الاتصال الالكترونية؛ دراسة في التشريع الأردني**"، العدد2، مجلة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 25، 2009.

51 – نبيل إسماعيل الشبلاق، "**الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد؛ دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا**"، العدد2، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، 2013.

52 – نعيمة بن دبيش، محمد بوطلاعة، "**دور الحوكمة والبيئة المؤسسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر؛ دراسة قياسية للفترة 1996 – 2015**"، العدد7، مجلة الدراسات المالية المحاسبي الإدارية، 2017.

53 – نور الدين بيطاط، بوالزليفة صابر، "**آليات تدعيم وتنمية الابتكار والإبداع كأداة لاستدامة المشاريع المقاولاتية**"، مجلة اقتصادية المال والأعمال *JFBE*، جوان، 2017.

54 – نور الهدى حدادي، أمينة ميخلفي، "**تقييم الاستثمار التكنولوجي في الصناعة النفطية: دراسة حالة مديرية الحفر لشركة سوناطراك بقاعدة 24 فيفري بحاسي مسعود**"، العدد11، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، 2017.

55 – نوري حمد خاطر، "**تحديد المبادئ القانونية للتصرفات الواردة على حقوق الاختراع؛ دراسة مقارنة في القانون الإماراتي والأردني والفرنسي**"، العدد 19، مجلة الشريعة والقانون، يونيو 2003.

56 – هارولد هيمزوروث، "**تطور المعرفة العلمية وتنظيمها**"، عرض وتحليل: عبد العزيز أمين، مجلة عالم الفكر، وزارة الإعلام، الكويت، مطبعة حكومة الكويت، المجلد الثاني، العدد الرابع، يناير، فبراير، مارس، 1972.

57 – هاشم شريف الغريفي، "**أساسيات بناء مجتمع المعلومات العربي**"، العدد46، مجلة آداب البصرة، جامعة البصرة، العراق، 2008.

58 – ياسر باسم ذنون، هند فالح محمود، "**مسؤولية المهندس الاستشاري في عقد تسليم المفتاح**"، العد40، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 11، السنة 2009.

3 – الرسائل والأطروحات الجامعية:

1 – بوبكر بعداش، **مظاهر العولمة من خلال الشركات العالمية المتعددة الجنسيات؛ حالة قطاع البترول**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2009 – 2010.

2 – جمال علي العص، **إشكالية نقل التكنولوجيا وتوطينها في الوطن العربي؛ سوريا نموذجا**، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد والتخطيط، شعبة العلاقات الدولية، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، سوريا، 2007.

3 – حميد سلطاني، **العقد لدولي لنقل التكنولوجيا؛ دراسة في الآليات القانونية لحماية المعرفة الفنية الصناعية**، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1؛ يوسف بن خدة، الجزائر، 2017.

4 – خالد حمدي عبد الرحمن، **الحماية القانونية للكيانات المنطقية؛ برامج المعلومات**، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، عين شمس، مصر، 1992.

5 – خالد شويرب، **القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي**، أطروحة دكتوراه في الملكية الفكرية، قسم الحقوق، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008 – 2009.

6 – رفيقة بسكري، **النظام القانوني لإشكالية التجارة العالمية وإشكالية الانضمام لها**، أطروحة دكتوراه، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسي، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، 2014 – 2015.

7 – سعيد فرج علاونة، **مدى تأثير الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات على الأداء المالي للشركات الساهمة العامة المدرجة في سوق فلسطين للأوراق المالية، دراسة مقارنة لمقاييس لأداء المحاسبية والسوقية باستخدام نموذج T'obin's Q**، أطروحة دكتوراه، قسم المحاسبة، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، 2004، 2005.

8 – طه حسين نوي، **التطور التكنولوجي ودوره في تفعيل إدارة المعرفة بمنظمة الأعمال؛ حالة المديرية العامة لمؤسسة اتصالات الجزائر**، أطروحة دكتوراه، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2010-2011.

9 – عائشة كاملي، **عقد البحث العلمي في التشريع الجزائري**، مذكرة ماجستير، تخصص: قانون العقود المدنية، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي.

10 – عبد الرحمن جميل محمود حسين، **الحماية القانونية لبرامج الحاسب الآلي**، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2008.

11 – نصير صبار لفتة الجبوري، **عقد البحث العلمي**، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة بغداد،العراق، 2005.

12 – نور الدين بن حميدوش، **الإطار القانوني لممارسة الأنشطة التجارية في الجزائر**، أطروحة دكتوراه قانون أعمال، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة، الجزائر.

13 – محمد بن عبد الله بن علي المنشاوي، **جرائم الانترنت في المجتمع السعودي**، رسالة ماجستير في العلوم الشرطية، كلية الدراسات العليا، أكاديمية نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض، السعودية، 2003.

14 – محمد جابر الدوري، **مسؤولية المقاول والمهندس في مقاولات البناء والمنشآت الثابتة بعد إنجاز العمل وتسليمه**، رسالة دكتوراه، جامعة بغداد، 1985.

15 – محمد حشماوي، **الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.

16 – محمد عبد الكريم عدلي، **النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية**، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2010 – 2011.

4- المداخلات العلمية:

1- ابتهاج إسماعيل يعقوب وحسن عبد الكريم، **المعرفة من رؤية محاسبية لتعزيز التحدي التنافسي للمؤسسات الاقتصادية**، الملتقى الدولي حول اقتصاد المعرفة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر؛ بسكرة، الجزائر، نوفمبر، 2005.

2-عبد القادر الشيخلي، **البحث العلمي المؤسسي**، المؤتمر العربي الثالث؛ البحوث الإدارية والنشر، المنظمة العربية للتنمية الإدارية؛ جامعة الدول العربية، مصر، 14 – 15 ماي 2003.

3-وجيه عبد الصادق عتيق، **دور الدول النامية في رسم سياسات منظمة التجارة العالمية**، مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية، مركز البحوث القانونية وكلية الشريعة والقانون وغرفة تجارة وصناعة دبي، جامعة الإمارات العربية المتحدة، 9 – 11 ماي 2004.

4-- هاشم عوض الكريم فضل الله، مقدام الشيخ عبد الغني، **بعض التقانات الناضجة المنتجة في المركز القومي للبحوث كبادرة للتحول إلى اقتصاد المعرفة**، ورقة مقدمة لاجتماع الخبراء في الابتكار من أجل اقتصاد المعرفة، الأردن 3 – 4 يونيو 2015.

5-مؤسسة بن راشد آل مكتوم، **مؤتمر المعرفة الأول؛ تمكين أجيال الغد**، دبي، 7 – 9 ديسمبر 2014.

6-محمد الحمود، **تسويق واستثمار نتائج البحث والتطوير؛ تجربة معهد الكويت للأبحاث العلمية**، الملتقى الأول؛ التسويق في الوطن العربي؛ الواقع وآفاق التطوير، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، 15 – 16 أكتوبر، 2002.

7- بوساحية السايح، **الهيمنة التكنولوجية والفنية على مضمون الملكية الفكرية**، الملتقى الوطني حول الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة وتحديات التنمية، 28 – 29 أفريل 2013، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، الجزائر.

8-سفيان زوبيري، **التطور التشريعي الخاص بالملكية الفكرية في الجزائر؛ من خدمة أهداف الاقتصاد الوطني إلى الانفتاح على الاقتصاد الوطني**، الملتقى الوطني حول الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة وتحديات التنمية، 28 – 29أفريل 2013، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، الجزائر.

9- علي حساني، **حدود الحق الاستئثاري للبراءة بين الواقع التكنولوجي والصحة العامة،** الملتقى الوطني حول الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة وتحديات التنمية، 28 – 29 أفريل 2013، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، الجزائر.

10- حسام الدين الصغير، **ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، المنظمة العالمية للملكة الفكرية،** بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة ومجلس الشورى، عمان، 23 – 24 مارس، 2004.

11- حسام الدين الصغير، **التعريف بحقوق الملكية الفكرية،** ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة ومجلس الشورى، الأردن، مسقط 23 – 24 مارس 2004.

12- حسن الجميعي، **معايير الحماية الدولية في مجال حقوق المؤلف والحقوق المجاورة،** ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة والمدّعين العامّين والمحامين، المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)، بالتعاون مع وزارة الصناع والتجارة باليمن، 12 – 13 يوليو 2004.

13- إيهاب ماهر السنباطي، **الجرائم الإلكترونية: الجرائم السيبيرية؛ قضية جديدة أم فئة مخلفة؟ التناغم القانوني هو السبيل الوحيد**" أعمال الندوة الإقليمية حول الجرائم المتصلة بالكمبيوتر، برنامج تعزيز حكم القانون في بعض الدول العربية، مشروع تحديث النيابات العامة، 19-20 يونيو، المملكة المغربية، 2007.

14- حسن الشريف، الأمم المتحدة – الأسكوا، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، "**منظومة نقل التكنولوجيا في لبنان**"، لبنان، كانون ثاني 2016.

15- حسين الدوري، **عقود التجارة الدولية؛ العادية والإلكترونية ومنازعاتها،** ندوة التوقيع الإلكتروني وحجيته في الإثبات، 27 – 30 نوفمبر (تشرين الثاني)، 2006، فاليتا، مالطا.

16- طارق الحموري، **قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية،** ندوة صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية، شرم الشيخ، مصر، 25 – 27 ديسمبر 2007.

10 – مصطفى العبد الله الكفري، **الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية،** ندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون حول الاقتصاد السوري وآفاق المستقبل، سوريا، 5-1-2010-5-25-2010.

11 – هنري أولسون، **الإطار القانوني الدولي لحماية حقوق المؤلف والحقوق المجاورة**، حلقة عمل ويبو الوطنية للقضاة، المنظمة العالمية للملكية الفكرية ويبو حكومة المملكة العربية السعودية، الرياض، السعودية، 13 – 15 ديسمبر 2004.

7- الوثائق والتّقارير:

1- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "**مناخ الاستثمار في الدول العربية**"، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، 2008.

2- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "**مناخ الاستثمار في الدول العربية؛ مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار**"، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، 2017.

3- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "**مناخ الاستثمار في الدول العربية؛ مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار**"، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الكويت، 2014.

4-المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (يونيدروا)، **مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدولية 2004**، د.ن، روما، 2008.

5-المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الأردن، "**اجتماع مسؤولي وخبراء بحوث ونقل التقانة الزراعية في الوطن العربي**"، أفريل 2012.

6- مؤسسة الفكر العربي، "**التقرير العربي الثالث للتنمية الثقافية**"، ط1، لبنان، 2010.

7- قسم الشؤون الاقتصادية، مركز تنمية الاستثمار، "**أنظمة وشروط الاستثمار الأجنبي**"، ط1، السعودية، 2001.

8- المرصد الوطني للتنافسية، "**التقرير الوطني لتنافسية الاقتصاد السوري لعام 2012**"، سوريا، 2012.

9- وزارة التعليم العالي، "**التعليم العالي في ألمانيا**"، ترجمة مركز البحوث والدراسات بوزارة التعليم العالي، تقرير الدولة لبرنامج الراصد الدولي للتعليم العالي، ط1، السعودية، 2010.

10- مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**التقرير السنوي 2015: مؤشر المعرفة العربي**"، دار الغرير للطباعة والنشر، دبي، الإمارات العربية المتحدة، 2015.

11- مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير المعرفة العربي لعام 2014؛ الشباب وتوطين المعرفة، دولة الإمارات العربية المتحدة**"، دار الغرير للطباعة والنشر، دبي، الإمارات العربية المتحدة، 2014.

12- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير التنمية البشرية لعام 2007 / 2008؛ محاربة تغير المناخ: التضامن الإنساني في عالم منقسم**"، الولايات المتحدة الأمريكية، 2007.

13- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير التنمية البشرية لعام 2013؛ نهضة الجنوب: تقدم بشري في عالم متنوع**"، الولايات المتحدة الأمريكية، 2013.

14- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "**تقرير التنمية البشرية لعام 2015، التنمية في كل عمل**"، الولايات المتحدة الأمريكية، 2015.

15- البنك الدولي، "**تقرير السنوي لعام 2016**"، البنك الدولي للإنشاء والتعمير، 2016.

16- منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة (اليونسكو)، "**التقرير العالمي لعلوم المحيطات**"، منشورات اليونسكو، فرنسا، 2017.

17- منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة (اليونسكو)، **تقرير اليونسكو للعلوم حتى عام 2030**، منشورات اليونسكو، فرنسا، 2015.

18- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، "**التطورات في تشريعات حماية حقوق الملكية الفكرية في الدول العربية**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 2005.

19- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، "**الشركات عبر الوطنية في الدول الأعضاء في الإسكوا مع دراسة حالتي الإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية**"، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005.

20- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، "**نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة وتحديد فرص الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات مختارة؛ حالة تجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة في صناعتي الأغذية الراعية والملابس**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 2006.

21- منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، "**تقرير التنمية الصناعية لعام 2010؛ كفاءة استخدام الطاقة في الصناعة من أجل تكوين مستدام للثروة – تحصيل العوائد البيئية والاقتصادية والاجتماعية**"، منشورات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، النمسا، 2011.

22 – منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، "**تقرير التنمية الصناعية لعام 2013؛ النمو المستدام للتشغيل؛ دور الصناعة التحويلية والتغيير الهيكلي**"، منشورات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، فيينا، 2013.

23 – منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، "**تقرير التنمية الصناعية لعام 2016؛ دور التكنولوجيا والابتكار في التنمية الصناعية الشاملة والمستدامة**"، منشورات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، النمسا، 2015.

24 – منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، "**التقرير السنوي لعام 2015**"، منشورات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، فيينا، 2016.

25 – الاجتماعات السنوية المشتركة السابعة لمؤتمر اللجنة الاقتصادية لإفريقيا لوزراء المالية والتخطيط والتنمية الاقتصادية الأفريقيين ومؤتمر الإتحاد الإفريقي لوزراء الاقتصاد والمالية، "**التصنيع لأغراض التنمية الشاملة للجميع والمفضية للتحول في إفريقيا: الابتكار ونقل التكنولوجيا لتعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية في لإفريقيا**"، ورقة معلومات أساسية، أبوجا نيجيريا، 30/29 مارس 2014.

26 – صندوق النقد الدولي، "**التقرير السنوي 2013: من أجل اقتصاد عالمي أكثر أمنا واستقرارا**"، 2013.

27 – لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، "**دليل الأونسيترال؛ حقائق أساسية عن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي**"، منشورات الأمم المتحدة، فيينا، 2013.

28 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتا+د)، "**تسوية النزاعات: منظمة التجارة العالمية**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2003.

29 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**العقود الحكومية**"، سلسلة دراسات الأونكتاد بشأن قضايا اتفاقات الاستثمار الدولية، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2004.

30 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**التقرير السنوي لعام 2006**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2006.

31 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**التقرير السنوي لعام 2010**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2010.

32 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**إعلان المجتمع المدني إلى الأونكتاد الثالث عشر**"، الدورة 13، الدوحة – قطر، 21 – 26 أفريل 2012.

33 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**تقرير التكنولوجيا والابتكار 2012؛ الابتكار والتكنولوجيا والتعاون فيما بين بلدان الجنوب**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2012.

34 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**استعراض سياسات العلوم والتكنولوجيا والابتكار؛ عمان**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2014.

35 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**تقرير الاستثمار العالمي لعام 2014؛ الاستثمار في أهداف التنمية المستدامة: خطة عمل**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2014.

36 – مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**تقرير استعراض سياسة الاستثمار في السودان**" الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2015.

37 – مجلس التجارة والتنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**تقييم واستعراض تنفيذ الأونكتاد لاتفاق أكرا**"، تقرير مقدم من أمانة الأونكتاد، الدورة 57، البند 8 من جدول الأعمال المؤقت، جنيف، 15 – 28 سبتمبر 2010.

38 – مجلس التجارة والتنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**الجزء الرفيع المستوى خارج المنحنى؛ الأونكتاد وأنماط النمو الجديدة المتعلقة بالتجارة والتنمية**"، مذكرة من أمانة الأونكتاد، الدورة 60، البند 3 من جدول الأعمال المؤقت، جنيف، 16 – 27 سبتمبر 2013.

39 – لجنة الاستثمار والمشاريع والتنمية، مجلس التجارة والتنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**إطار الأونكتاد لسياسات تنظيم المشاريع وتنفيذه**"، ، الدورة 5، البند الرابع من جدول الأعمال المؤقت: تعزيز تنظيم المشاريع من أجل بناء القدرات الإنتاجية، منشورات الأمم المتحدة، جنيف، 29 أفريل – 3 مايو 2013.

40 – لجنة الاستثمار والمشاريع والتنمية، مجلس التجارة والتنمية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، "**تسخير أدوات سياسة الابتكار من أجل التنمية الشاملة للجميع**"، الدورة 6، البند الخامس من جدول الأعمال المؤقت: تسخير التكنولوجيا والابتكار من أجل التنمية الشاملة للجميع، منشورات الأمم المتحدة، جنيف، 28 أفريل – 2 مايو 2014.

41 – مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية المستدامة، "**المستقبل الذي نصبو إليه**"، منشورات الأمم المتحدة، ريو ديجانيرو، البرازيل، 20 – 22 يونيو 2012.

42 – إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة، "**سياسات الاستثمار والتقنية**"، الإستراتيجيات الإنمائية الوطنية، مشتاق. هـ.خان، مذكرات توجيهية في السياسات، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 2007.

43 – إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة، "**دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم لعام 2011؛ التحول التكنولوجي الكبير من أجل اقتصاد مراع للبيئة**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 2011.

44 – لجنة السياسات الإنمائية، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، "**تقرير عن الدورة الخامسة عشر**"، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك، 18 – 22 مارس 2013.

45 – اللجنة المعنية بتسخير العلم والتكنولوجيا لأغراض التنمية، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، الأمم المتحدة، "**تسخير تكنولوجيات المعلومات والاتصالات لأغراض التنمية الاجتماعية والاقتصادية الشاملة**"، الدورة 17، البند 3 (ب) من جدول الأعمال المؤقت، جنيف، 12 – 16 ماي 2014.

46 – المنظمة العالمية للملكية الفكرية، اللجنة المعنية بالتنمية والملكية الفكرية، "**وثيقة لمشروع الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا؛ التحديات المشتركة وبناء الحلول**"، الدورة الثامنة، جنيف، 14 – 18 نوفمبر 2011.

47 – المنظمة العالمية للملكية الفكرية، منظمة الصحة العالمية، ومنظمة التجارة العالمية، "**تعزيز النفاذ إلى التكنولوجيا والابتكارات الطبية؛ المجالات المشتركة بين الصحة العامة والملكية الفكرية والتجارة**"، منشورات الويبو، 2013.

48 – جمعية الصحة العالمية الحادية والستون، "**الإستراتجية وخطة العمل العالميتان بشأن الصحة العمومية والابتكار والملكية الفكرية**"، الجلسة العامة الثامنة، البند 11 – 6 من جدول الأعمال، 24 ماي 2008.

49 – صندوق البيئة العالمية، "**نقل التكنولوجيات السليمة بيئيا؛ تجارب صندوق البيئة العالمية**"، أمريكا، أكتوبر 2008.

50 – مكتب تنمية الاتصالات، الاتحاد الدولي للاتصالات، "**التقرير السنوي لقياس مجتمع المعلومات**"، جنيف، 2015.

51 – آن سيدمان، روبرت سيدمان، نالين أبيسيكير، "**تقييم التشريعات؛ دليل إرشادي للمشرعين**"، ترجمة: مكتب صبره للترجمة القانونية بمصر، د.ن، 2003.

52 – النشرة الرسمية للجمارك الجزائرية، المديرية العامة للجمارك، مديرية المالية، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الثلاثي الثاني 2017.

*** المراجع باللغات الأجنبية:**

1- *A .Emmanuel :Technologie appropriee au* technologie sous developpe ;P .U .F ; PARIS ;1981 ;P14 .

2- Charles Cooper ;**Science Technology and production in the under developed Conutries, an introduction . in science technology and development**, ed. Frank cass.london.1973.p5.

3- **Danish Centre for Technology Transfer**, Kfu (Danida). Technology transfer and development effect; Annex V. http://www.um.dk/danida/ evalueringsrapporter/1996-9/1996-9.V.asp.

4- Eonomic And Social Commission For Western Asia, Council Of Arab Economic Unity; **A Dictionary Of National Accounts Terms; English/French/Arabic**

5- Jack Baranson, **International transfert of Quto,ative technology to developing countries**. New YORK ;Unitar.p53

6- Leonadro bacchetti and nada kobeissi; Role of Governance and Institutional Environment in Affecting Cross.border M *&* As.Alliances and project Financing*:* Evidence from Emerging Markets.centre for Economic and International Studies Research paper series vol 7 issue 6 No.156 .december.2009.

7- OECD (2013), "Expenditure on R&D", in OECD Factbook 2013: **Economic, Environmental and Social Statistics**,OECD Publishing, Paris.p150. http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3012021ec060.pdf?expires=1515488162&id=id&accname=guest&checksum=493CDC968BABDF7DFA4324408FD090AC 09/01/2018.

8- Y.bernard,**dictionnaire économique et financier**, édition seuil, paris vi,1975,p.

9- the Competitive Advantage of Nations .New York; Free press .1990, republished withe a new introduction .1998.p28. Porter; M.E

الفهرس:

مقدمة 1

الباب الأول: التأصيل القانوني لعقود الاستثمار العلمي 07

الفصل الأول: في مفهوم وتكوين عقود الاستثمار العلمي 09

المبحث الأول: مفهوم عقود الاستثمار العلمي 11

المطلب الأول: تعريف عقود الاستثمار العلمي 12

الفرع الأول: تعريف عقود الاستثمار 12

الفرع الثاني: تعريف الاستثمار العلمي 20

الفرع الثالث: التعريف الإجرائي المقترح لعقود الاستثمار العلمي 25

المطلب الثاني: أهمية عقود الاستثمار العلمي 26

الفرع الأول: أهمية المحل الذي ترد عليه عقود الاستثمار العلمي 26

الفرع الثاني: أهمية عقود الاستثمار العلمي بوصفها آلية تعاقدية 29

المطلب الثاني: خصائص عقود الاستثمار العلمي 32

الفرع الأول: الخصائص العامة لعقود الاستثمار العلمي 32

الفرع الثاني: الخصائص المميزة لعقود الاستثمار العلمي 35

المبحث الثاني: تكوين عقود الاستثمار العلمي 39

المطلب الأول: مرحلة ما قبل التعاقد (مرحلة المفاوضات) 39

الفرع الأول: مفهوم المفاوضات 39

الفرع الثاني: أهمية المفاوضات 40

الفرع الثالث: مراحل إجراء المفاوضات	45
المطلب الثاني: مرحلة قيام العقد	49
الفرع الأول: المحل في عقود الأبحاث العلمية	50
الفرع الثاني: المحل في عقود نقل التكنولوجيا	59
الفصل الثاني: الطبيعة القانونية لعقود الاستثمار العلمي	75
المبحث الأول: أطراف التعاقدية في الاستثمار العلمي	78
المطلب الأول: أطراف العلاقة التعاقدية في عقود الأبحاث العلمية	79
الفرع الأول: صفة أطراف العلاقة التعاقدية في عقود الأبحاث العلمية	79
الفرع الثاني: طبيعة أطراف العلاقة التعاقدية في عقود الأبحاث العلمية	95
المطلب الثاني: أطراف العلاقة التعاقدية في عقود نقل التكنولوجيا	97
الفرع الأول: صفة أطراف العلاقة التعاقدية في عقود نقل التكنولوجيا	97
الفرع الثاني: طبيعة أطراف العلاقة التعاقدية في عقود نقل التكنولوجيا	99
المبحث الثاني: التكييف القانوني لعقود الاستثمار العلمي	101
المطلب الأول: تكييف العقد الداخلي لعقود الاستثمار العلمي	102
الفرع الأول: الدولة طرف في العقد الداخلي للاستثمار العلمي	102
الفرع الثاني: عقود الاستثمار العلمي المبرمة بين أشخاص القانون الخاص	112
المطلب الثاني: تكييف العقد الدولي للاستثمار العلمي	115
الفرع الأول: الدولة طرف في العقد الدولي للاستثمار العلمي	115
الفرع الثاني: العقد المبرم بين شخصين أحدهما وطني والآخر أجنبي	130

خلاصة الباب الأول 133

الباب الثاني: تطبيق عقود الاستثمار العلمي في التشريع الجزائري 142

الفصل الأول: النمطين التعاقديين للاستثمار العلمي في التشريع الجزائري 143

المبحث الأول: عقود الأبحاث العلمية 146

المطلب الأول: مقهوم عقود الأبحاث العلمية 147

الفرع الأول: تعريف عقود الأبحاث العلمية 147

المطلب الثاني: صور عقود البحث العلمي 151

الفرع الأول: تقسيم عقود الأبحاث إلى فردية ومؤسساتية 153

الفرع الثاني: تقسيم عقود الأبحاث العلمية بحسب طبيعة العمل البحثي 156

المبحث الثاني: عقود نقل التكنولوجيا 158

المطلب الأول: مفهوم عقود نقل التكنولوجيا 159

الفرع الأول: تعريف نقل التكنولوجيا 159

الفرع الثاني:تعريف عقود نقل التكنولوجيا 163

المطلب الثاني: صور عقود نقل التكنولوجيا 168

الفرع الأول: عقود نقل المساعدة الفنية أو عقود المساعدة الفنية 168

الفرع الثاني: عقود الترخيص 169

الفرع الثالث: العقود المركبة لنقل التكنولوجيا 176

المطلب الثالث: أنماط نقل التكنولوجيا 181

الفرع الأول: عقود نقل التكنولوجيا ذات النظام المستقل 181

الفرع الثاني: نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر 184

الفصل الثاني: إشكالات التطبيق الفعال لعقود الاستثمار العلمي 193

المبحث الأول: إشكالات ذات علاقة بالبيئة الاستثمارية للتكنولوجيا

والبحث العلمي في الجزائر 195

المطلب الأول: الإشكالات التشريعية 195

الفرع الأول: الإشكالات التشريعية أمام عقود الاستثمار العلمي 195

الفرع الثاني: الإشكالات التشريعية أمام عقود الاستثمار الأجنبي المباشر 200

المطلب الثاني: الإشكالات العملية 210

الفرع الأول: إشكالات مرتبطة بالأشخاص الفاعلين في مجالي البحث العلمي والتكنولوجيا 210

الفرع الثاني: إشكالات مرتبطة بالواقع الاستثماري في مجالي البحث العلمي

والتكنولوجيا بالجزائر 224

المطلب الثالث: إشكالات ذات علاقة بالأوضاع الاقتصادية في الجزائر 226

الفرع الأول: السياسة الاقتصادية في الجزائر 226

الفرع الثاني: ضعف الإمكانيات الاقتصادية 227

المبحث الثاني: إشكالات ذات علاقة بالأطراف المتعاقدة 228

المطلب الأول: عدم تمكن الطرف المتلقي للبحث العلمي أو للتكنولوجيا 228

الفرع الأول: إشكالات مرحلة ما قبل التعاقد 228

الفرع الثاني: إشكالات مرحلة التعاقد 230

الفرع الثالث: إشكالات مرحلة ما بعد التعاقد 231

المطلب الثاني: الهيمنة العلمية والتكنولوجيا للطرف الحائز أو المالك 235

الفرع الأول: مفهوم الهيمنة العلمية والتكنولوجية 235

الفرع الثاني: آليات الهيمنة العلمية والتكنولوجية 242

خلاصة الباب الثاني 272

الخاتمة 277

قائمة المراجع 282

الفهرس 315