Journal of Alasmarya University
Volume 13, June 2010

مجلة الجامعة الأسمرية
المجلد الثالث عشر، يونيو 2010

نقل التكنولوجيا بواسطة الشركات المتعددة الجنسية

د. دربد محمود السامرائي*

المقدمة

(التكنولوجيا) كلمة يونانية الأصل. ويقصد بها فن أو صناعة، كما يقصد بها أيضا (الدراية العلمية). وقد اتسع استخدامها إثر التطورات العلمية المتلاحقة والتوسع في دائرة العلوم والمعارف. بيد أن شيوع مصطلح التكنولوجيا وذيوع استخدامه لا يعني وضوح مفهومه ومعناه، إذ لا يزال الغموض يكتنف مضمونه. ويؤكد هذا التصور كثرة التعريفات التي طرحت لبيان مدلوله[1]. ولعل التعريف الأكثر موضوعية في هذا الصدد هو تعريف التكنولوجيا بأنها «مجموعة المعارف المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات وفي خلق سلع جديدة»[2].

وأياً كان الأمر فان التكنولوجيا تعد إحدى المقومات الرئيسة اللازمة لنجاح عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. إذ إنها تتضمن تطويع المعرفة الفنية والعلمية واستخدامها على نحو رشيد ومنظم في العملية الإنتاجية. فهي إذاً عامل أساسي من عوامل التقدم الفني والمادي للدول المختلفة، حيث إنها تؤدي إلى الارتقاء بقوى الإنسان

---

* جامعة السابع من إبريل.

1- انظر: د. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، 1988، ص 69.

2- انظر: د. حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل، 1987، ص61.

وبالتالي ارتفاع إنتاجية العمل[3]. من جانب آخر فان الحصول على التكنولوجيا يحظى بأهمية خاصة بالنسبة للدول النامية. إذ أنه يؤدي وبالضرورة إلى تحررها من التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة أو تقليل تلك التبعية. ويؤكد هذا الأمر على أن التكنولوجيا قد أصبحت تشكل في الواقع المعاصر عاملاً رئيسياً يمكن أن يقيد أو يحد من حرية الدولة التي تحتاج إليها.

لذلك فان عملية نقل التكنولوجيا تحتل أهمية كبيرة على الصعيد الدولي. حيث كانت محوراً للعديد من المؤتمرات والندوات الدولية. ثم ما لبثت منظمة الأمم المتحدة أن وجهت عنايتها لتنظيم عملية نقل التكنولوجيا باعتبارها أحدى الأركان الرئيسية للنظام الاقتصادي الدولي الجديد. وبناء على ذلك فقد شرع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. United nations conference on trade and development ابتداء من عام 1973 في صياغة مشروع التقنين الدولي للسلوك في نقل التكنولوجيا. ويهدف هذا التقنين إلى وضع إطار قانوني دولي جديد يواكب الزيادة الهائلة في حجم عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا ويواجه الممارسات التعسفية لمصدري التكنولوجيا على حساب مصالح الدول النامية[4]. ورغم أن كثيراً من نصوص هذا التقنين لا تزال محلاً للخلاف بين الدول النامية والدول المتقدمة، الأمر الذي حال دون إقراره بشكل نهائي، ألا أن ذلك لا ينتقص من قيمته القانونية والعملية. ذلك أن فكرة إعداد هذا المشروع وما صاحبها من آراء ومفاوضات قد أتاحت الفرصة لطرح عميق وشامل لكل قضايا نقل التكنولوجيا. مما كان له أثره الإيجابي الكبير على الدول المختلفة، وبشكل خاص الدول النامية. إذ أن ذلك يدفعها لتعديل نظمها القانونية ووضع قواعد جديدة

3- انظر: د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1984، ط1، ص 4 و 5. انظر كذلك: محمد عبده سعيد إسماعيل، الشركات متعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، 1986، ص 290. كما يشير عدد من علماء الاقتصاد إلى أن إسهام عنصري العمل ورأس المال في زيادة الناتج القومي لا يزيد عن العشر. أي أن 90٪ من الزيادة في الناتج القومي لا تعود إلى الزيادة في الكميات المستخدمة في العملية الإنتاجية من عنصري العمل ورأس المال وإنما لعامل ثالث هو التكنولوجيا. انظر: د. انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، عالم المعرفة، 1982، ص 58 و 59.

4- ويتكون المشروع من مقدمة وعشرة فصول تمت صياغتها جميعاً فيما عدا الفصلين التاسع الذي يتعلق بالقانون الواجب التطبيق وتسوية المنازعات، والعاشر الذي يتعلق ببعض الأحكام الختامية. لمزيد من التفصيل انظر: محسن شفيق، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 10-24.

لتنظيم عملية نقل التكنولوجيا متخذة من مشروع التقنين الدولي للسلوك نبراساً تهتدي به في هذا الشأن.

ولا بد من التأكيد في هذا المجال بأن الشركات المتعددة الجنسية تضطلع بدور رئيس في نقل التكنولوجيا عبر الحدود الدولية. وذلك بسبب ما تملكه من قدرات ووسائل لإنتاج هذه التكنولوجيا وتحديثها وتكييفها لتلائم متطلبات التنمية في الدول المختلفة. ولكن ماذا يقصد بالشركة المتعددة الجنسية؟؟

إن الشركة المتعددة الجنسية ليست في الواقع شركة واحدة، إنما هي مجموعة من الشركات تتمتع كل منها بشخصية قانونية مستقلة وتعمل كل منها في دولة مختلفة. بيد أن هذه المجموعة من الشركات ترتبط ببعضها بروابط قانونية واقتصادية تجعل منها وكأنها شركة واحدة[5]. يضاف إلى ذلك فان هذه المجموعة من الشركات تمارس نشاطًا يتمثل بالاستثمار الأجنبي في الدول المختلفة. ويراد بذلك وجوب توجيه جانب من أموال الشركة (الأم) أو خبرتها التكنولوجية إلى العمل في دول متعددة بهدف تحقيق الربح[6]. أي إن الشركة المتعددة الجنسية تضم في طياتها مجموعة من الشركات التي تخضع لإستراتيجية اقتصادية موحدة تضعها الشركة الأم وتلتزم بها الشركات الأخرى الداخلة في المجموعة، أيًّا كانت الدولة التي تعمل فيها وأياً كانت الجنسية التي تحملها.

واستناداً إلى ما تقدم فانه يمكن تعريف الشركة المتعددة الجنسية بأنها شركة أم تسيطر على مجموعة من الشركات الوليدة التي تتولى الاستثمار الأجنبي في دول متعددة وتخضع لنظم قانونية متباينة وتتمتع بجنسيات مختلفة وتعمل في إطار خطة اقتصادية دولية موحدة تضعها الشركة الأم[7].

5- انظر: د. دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية: آلية التكوين وأساليب النشاط، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009، ص 24-36.

6- انظر: حازم حسن جمعة، المشروعات الدولية العامة وقواعد حمايتها في القانون الدولي، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، كلية الحقوق، 1980، ص 156 - 168، انظر كذلك د. محسن شفيق، مرجع سابق ذكره، ص 238.

7- انظر: د. دريد محمود علي، مرجع سابق ذكره، ص 34. ولابد من الإشارة إلى بعض التعريفات التي يطرحها الفقه للشركة المتعددة الجنسية. حيث يعرفها د. محسن شفيق، الذي يسميها (المشروع ذو القوميات المتعددة) بأنه « مشروع يتركب من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي =

على أن دراسة عملية نقل التكنولوجيا التي تضطلع بها الشركات المتعددة الجنسية تتطلب منا أن نتعرض في مبحث أول لآلية نقل التكنولوجيا بواسطة هذه الشركات، ونتولى في المبحث الثاني بيان الآثار السلبية المترتبة على نقل التكنولوجيا بهذا الأسلوب. ثم نحاول في المبحث الثالث تحديد الضمانات القانونية الكفيلة بالاستفادة من نقل التكنولوجيا الذي يتم من خلال هذه الشركات.

المبحث الأول: كيفية نقل التكنولوجيا عبر الشركات المتعددة الجنسية

يمكن التمييز بين طريقين اثنين يتم من خلالهما نقل التكنولوجيا عبر الشركات المتعددة الجنسية:

أولهما: عمليات الاستثمار المباشر، أي من خلال الشركات الوليدة التي تنشئها الشركة المتعددة الجنسية في الدول المختلفة.

ثانيهما: عقود نقل التكنولوجيا التي تبرمها الشركة مع المشروعات الوطنية في الدول المضيفة.

ونبحث في هذين الطريقين بشيء من التفصيل في مطلبين اثنين:

المطلب الأول: نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر

تعد عمليات الاستثمار المباشر أسبق أساليب نقل التكنولوجيا إلى الظهور من

=

بعلاقات قانونية وتخضع لإستراتيجية اقتصادية عامة وتتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة». انظر د. محسن شفيق، مرجع سابق ذكره، ص239. ويعرفها د. محمود سمير الشرقاوي، والذي يسميها (المشروع متعدد القوميات) بأنها « تجمّع اقتصادي بين عدة شركات تتمتع بجنسيات دول مختلفة وترتبط فيما بينها عن طريق المساهمة في رأس المال بقصد تحقيق هدف اقتصادي معين وتتحقق وحدة الهدف بوحدة السيطرة على إدارة الشركات أعضاء المجموعة بحيث تكون كيانًا اقتصاديًا واحدًا». انظر د. محمود سمير الشرقاوي، مرجع سابق ذكره، ص 17 و 18. ويعرف د. حسام عيسى الشركة المتعددة الجنسية بأنها « مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاول كل منها نشاطاً إنتاجياً في دول مختلفة وتتمتع كل منها بجنسية مختلفة والتي تخضع لسيطرة شركة واحدة هي الشركة الأم التي تقوم بإدارة هذه الشركات الوليدة كلها في إطار إستراتيجية عالمية موحدة». انظر: د. حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، ص 61.

الناحية التاريخية[8]. وفيها يتم نقل التكنولوجيا من الشركة الأم إلى إحدى شركاتها الوليدة أو من شركة وليدة إلى إحدى شقيقاتها التابعة لنفس المجموعة. ومن ثم تظل التكنولوجيا المنقولة في الإطار الداخلي للشركة المتعددة الجنسية.

من هنا يصف جانب من الفقه[9] نقل التكنولوجيا الذي يتم بهذا الطريق بأنه نقل دولي داخلي. فهو نقل دولي لأنه يتم عبر الحدود الدولية، وهو نقل داخلي لأنه يتم في إطار المجال الاقتصادي الداخلي للشركة المتعددة الجنسية. ذلك أن الشركة الوليدة وإن كانت تتمتع باستقلال قانوني إلا أنها تتميز بتبعيتها الاقتصادية للشركة الأم، بحيث يبدو استقلالها القانوني ظاهرياً أكثر من كونه حقيقياً جدياً.

وينبغي أن يخضع نقل التكنولوجيا الذي يتم بهذا الطريق، حسب تقديرنا، لأحكام قانون الدولة المضيفة. وانطلاقاً من ذلك تقرر المادة 72 من قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999 بأنه « 1. تسري أحكام هذا الفصل على كل عقد لنقل تكنولوجيا لاستخدامها في جمهورية مصر العربية سواء أكان هذا النقل دولياً يقع عبر الحدود الإقليمية لمصر أم داخلياً ولا عبرة في الحالتين لجنسية أطراف الاتفاق أو لمحال إقامتهم. 2. كما تسري أحكام هذا الفصل على كل اتفاق لنقل التكنولوجيا يبرم بعقد مستقل أو ضمن عقد آخر ».

وأياً كان الأمر فإن عملية نقل التكنولوجيا التي تتم بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر تتسم بجملة من الخصائص لعل أهمها ما يلي:

1. أن منتج التكنولوجيا والمتمثل بالشركة المتعددة الجنسية هو الذي يقوم باستغلالها مباشرة، وذلك من خلال إحدى الشركات الوليدة. وإذا كان صحيحاً أن كلاً من الشركة الأم والشركة الوليدة تتمتع باستقلال قانوني، إلا أن السيطرة المركزية التي تمارسها الشركة الأم ووجوب خضوع وليداتها لخطة اقتصادية موحدة تفرغ هذا الاستقلال القانوني من مضمونه.
2. أن التكنولوجيا لا تخرج من ذمة الشركة المتعددة الجنسية فليس هناك تنازل حقيقي

8- انظر: د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 182.
9- انظر: المصدر نفسه، ص 39 وما بعدها.

عن ملكية التكنولوجيا أو عن الحق في استغلالها للغير[10]. وكل ما هنالك إن الشركة الأم تنقل التكنولوجيا إلى شركتها الوليدة كما تنقل إليها الآلات والمعدات اللازمة لممارسة نشاطها في الدولة المضيفة. ولما كانت الشركة الوليدة جزءاً من الشركة المتعددة الجنسية فإن التكنولوجيا المنقولة سوف تظل مملوكة لهذه الأخيرة.

ولكن ألا يترتب على ممارسة الشركة الوليدة لنشاطها في الدولة المضيفة أي نقل للتكنولوجيا؟

يمكن القول من الناحية النظرية بأن ممارسة الشركة الوليدة لنشاطها الإنتاجي في الدولة المضيفة يؤدي إلى انتقال التكنولوجيا إلى المشروعات الاقتصادية الوطنية فيها من خلال العلاقات التي تقيمها الشركة الوليدة معها. بيد أن واقع الحال يشير إلى خلاف ذلك. إذ أن الخطة الاقتصادية الموحدة التي تضعها الشركة المتعددة الجنسية تفرض على الشركات الوليدة استيراد كل ما تحتاج إليه من مكونات الإنتاج من الشركة الأم. ويؤدي ذلك في الواقع إلى عزل الشركة الوليدة عن القطاعات الإنتاجية الوطنية في الدولة المضيفة، بحيث لا تلجأ إلى السوق المحلي إلا بصورة نادرة[11].

من جهة ثانية فإن إنتاج التكنولوجيا يرتكز بشكل أساسي في الشركات الأم المتواجدة في الدول الصناعية المتقدمة[12]. ويرجع ذلك إلى عوامل عدة أهمها القدرة على القيام بعمليات البحث والتطوير التي تتطلب أموالاً طائلة إضافة إلى وجود أساليب علمية وتكنولوجية قوية ومتكاملة في هذه الدول. أما الشركات الوليدة فإنها لا تقوم بأي نشاط في مجال البحث والتطوير[13]، وتعتمد بشكل كلي على الشركة الأم في كل ما تحتاجه من المعارف التكنولوجية بدءاً من دراسات الجدوى الاقتصادية وتصميم

10- انظر: د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 194.

11- انظر: المصدر نفسه، ص 43 وما بعدها وص 198 وما بعدها.

12- تشير الإحصاءات إلى أن إنفاق الدول المتقدمة على عمليات البحوث والتطوير بلغ 98٪ من قيمة الإنفاق العام على تلك العمليات في العالم. وتتركز تلك العمليات في عدد قليل من الدول وفي أيدي عدد قليل من الشركات المتعددة الجنسية التي تنتمي إلى هذه الدول. فقد بلغت قيمة نفقات البحث والتطوير التي أنفقتها الشركات الأمريكية المتعددة الجنسية عام 1998 نحو 81240 مليون دولار منها 75980 مليون دولار أنفقت داخل الولايات المتحدة والباقي مقداره 5260 مليون دولار أنفق خارجها.

13- على أنها قد تقوم في بعض الأحيان بعمليات تطويع هامشي للمنتج النهائي وفقاً للظروف المحلية في الدولة المضيفة مثل ظروف الطقس أو أذواق المستهلك.

المشـروع الإنتـاجي ومـروراً بتكنولوجيـا العمليـة الإنتاجيـة وانتهـاءً بعمليـات الإدارة والتسويق.

ومن شأن ذلك كله عزل الشركة الوليدة عن المؤسسات العلمية والتكنولوجيـة في الدولة المضيفة وحرمانها من الاسـتفادة مـن الإمكانيـات العلميـة والتكنولوجيـة للشـركة المتعددة الجنسية.

أما عمليات التدريب التي تقوم بها الشركات الوليدة للمديرين والفنيين والعـاملين بها فتعد سبيلاً مهماً لنقل التكنولوجيا من خـلال عمليـات الاسـتثمار المباشـر. وإذا كـان من الضروري عدم التقليل من شأن نقل التكنولوجيا الذي يتم عن هذا الطريق فإنه ينبغـي أيضاً عدم المبالغة في أهميته. إذ تحتفظ الشركة الأم لمواطنيها بالوظائف الإدارية والفنيـة العليـا في الشـركة الوليـدة. كمـا أن فاعليـة الشـرائح الوسـطى مـن المـديرين والفنـيين والمهندسين من مواطني الدولة المضيفة العاملين في الشركة الوليدة، في نقل التكنولوجيـا إلى الدولة المضيفة تصطدم بالعديد من العقبات المادية والقانونية، لعل أهمها:

أ. أن التدريب الذي يحصل عليه هؤلاء يأخذ طابعاً جزئياً ومتخصصاً للغايـة. وبالتـالي فإنه يستحيل عليهم امتلاك ناصية تكنولوجية تحيط بكل أبعاد العملية الإنتاجيـة. كمـا أن هذا الطابع الجزئي والمتخصص يجعل من الصعب علـيهم الحصـول علـى عمـل مماثل في الشركات الوطنية مما يؤدي إلى بقائهم بشكل دائم في الشركة الوليدة[14].

ب. تتضمن عقود هؤلاء الفنيين مع الشركة الوليدة عادة شرط عدم المنافسة الذي يلـزمهم بالامتناع عن العمل في المشروعات المنافسة عنـد تـرك العمـل في الشـركة الوليـدة، مما يشكل عائقاً أمام ذيوع التكنولوجيا في القطاعات الإنتاجية الوطنية.

بيد أن السؤال الذي يطرح هنا هو كيـف تسـتطيع الدولـة المضـيفة الاسـتفادة مـن الاستثمار الأجنبي المباشر كأداة لنقل التكنولوجيـا سـواء تم عـن طريـق شـركات وليـدة مملوكة بالكامل للطرف الأجنبي أو عن طريق شركات وليدة مشتركة؟

إن الإجابة على هذا السؤال تتمثل حسب تقديرنا بالمقترحات التالية:

1. تشجيع الشركات الوليدة على الالتجاء إلى السوق المحلية للدولة المضيفة للحصـول على ما تحتاجه من سلع رأسمالية ومواد أولية وغيرها من مكونـات الإنتـاج. وذلـك

14- انظر: د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 200 وما بعدها.

من أجل ربط الشركة الوليدة بالمشروعات الإنتاجية الوطنية. إذ من شأن ذلك حمل الشركة الوليدة على تقديم التكنولوجيا والمساعدة الفنية إلى المشروعات الوطنية التي تقوم بتصنيع مكونات الإنتاج التي تحتاجها لمساعدتها في الوصول إلى المقاييس والمستويات المطلوبة في هذه المكونات. ويكون تشجيع الشركات الوليدة على ذلك بوسائل متعددة لعل من أبرزها فرض قيود شديدة على الاستيراد من الخارج[15] أو منح تخفيضات ضريبية وامتيازات أخرى للشركات الوليدة التي تعتمد على السوق الوطنية[16].

2. تشجيع الشركات الوليدة على القيام بعمليات البحث والتطوير وتوطيد علاقاتها بمراكز البحث والتطوير الوطنية. ويتبع المشرع الهندي هذا الأسلوب حيث يقرر خصم 33. 5٪ من نفقات البحث والتطوير التي تقوم بها الشركات الوليدة من وعاء الضريبة على الدخل[17].

3. تشجيع الشركات الوليدة على الاستعانة بالكوادر الفنية الوطنية في الدولة المضيفة للعمل فيها. وذلك لما يتمتع به هؤلاء من دور مهم في نقل المعرفة الفنية إلى المشروعات الوطنية.

المطلب الثاني: العقد الدولي كأداة لنقل التكنولوجيا

قد لا تستطيع الشركة المتعددة الجنسية القيام بعمليات الاستثمار المباشر لأسباب عديدة. فقد لا تجيز الدولة المضيفة للمستثمرين الأجانب الدخول أو المساهمة في كل أو بعض القطاعات الإنتاجية أو الصناعية. وقد تكون السوق الوطنية في الدولة

15- يلاحظ هذا الاتجاه في الهند بشكل خاص.

16- كما تفعل المكسيك حيث يشترط المشرع المكسيكي لكي تتمتع الشركة الوليدة بالامتيازات والتخفيضات الضريبية أن تتجاوز نسبة المواد الأولية والسلع الوسيطة والمكونات الأخرى المنتجة وطنياً والتي تستخدمها الشركة الوليدة 60٪ من مجموع ما تستخدمه. أي أن لا يزيد ما تستورده من مكونات الإنتاج على 39٪.

17- إضافة إلى ضغوط الحكومة الهندية على الشركات الوليدة، سواء كانت مملوكة بالكامل للشركة المتعددة الجنسية أم شركة وليدة مشتركة، على إنشاء مراكز البحث والتطوير في الهند. وتؤكد دراسة أجريت على ثمان شركات وليدة تعمل في الهند أنها أنشأت جميعاً معامل للبحث والتطوير وأن كل من يعمل في هذه المعامل من الهنود.

المضيفة صغيرة الحجم أو غير مستقرة سياسياً واقتصادياً واجتماعياً. وقد توفر الدولة المضيفة كل المزايا والتيسيرات لرأس المال الأجنبي للاستثمار فيها، ومع ذلك لا تفضل الشركة المتعددة الجنسية أسلوب الاستثمار المباشر لنقص أصولها المادية أو المعنوية أو لنقص خبرتها بالأسواق الخارجية. فتفضل اختبار تلك الأسواق قبل الدخول في عمليات الاستثمار المباشر[18]. وفي كل هذه الأحوال يكون العقد هو السبيل لنقل التكنولوجيا من الشركة المتعددة الجنسية إلى المشروعات الوطنية في الدولة المضيفة. ويطلق على هذا العقد اصطلاحاً (عقد نقل التكنولوجيا). على أن البحث في ثنايا هذا العقد يدل على أنه ليس عقداً مستقلاً وقائماً بذاته، إذ ليس هناك من عقد له نظامه القانوني الخاص يمكن أن يوصف بهذا الوصف. وأن ما يطلق عليه في العمل عقد نقل التكنولوجيا لا يعدو أن يكون مجموعة من العقود المختلفة والمتنوعة «عقد بيع وإيجار ومقاولة ... الخ» والتي تختص كل منها بنظام قانوني متميز[19].

ومع ذلك فقد حاول المشرع المصري أن يضع تعريفاً لعقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد. حيث يعرفه في المادة 73 بأنه «اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات، ولا يعتبر نقلاً لتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع، ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل تكنولوجيا أو كان مرتبطاً به». وأياً كان الأمر فإن عقد نقل التكنولوجيا يبرم في هذه الحالة بين الشركة الأم أو إحدى شركاتها الوليدة وبين إحدى المشروعات الوطنية في الدولة المضيفة[20]. ويخضع هذا العقد للقواعد العامة

18- انظر: د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، ج5، المكتب العربي الحديث، 1988، ص40-42. انظر كذلك محمد عبده سعيد، مرجع سابق ذكره، ص 301.

19- انظر: د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 318 وما بعدها.

20- من هنا يطلق جانب من الفقه على نقل التكنولوجيا في هذه الحالة بـ (النقل الخارجي للتكنولوجيا) تمييزاً له عن النقل الداخلي الذي يتم بين الشركة المتعددة الجنسية وإحدى شركاتها الوليدة. على أساس أن النقل الخارجي يتم بين الشركة المتعددة الجنسية وإحدى المشروعات الاقتصادية المستقلة عنها. ويقولون أن النقل الحقيقي للتكنولوجيا هو الذي يتم بهذه الصورة إذ يؤدي إلى اقتسام السوق بين منتجين مستقلين مورد التكنولوجيا والمتلقي لها. انظر: د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع =

التي تحكم العقود، بيد أن ذلك لا يعني عدم تميزه بأحكام خاصة تستلزمها الطبيعة الخاصة لمحله (المعرفة الفنية know - how , savoir faire). ويعد اتفاق الطرفين مصدراً أساسياً لأحكام هذا العقد إضافة إلى أحكام القانون. حيث تتضمن بعض التشريعات أحكاماً خاصة بعقد نقل التكنولوجيا[21]، والمثل على ذلك قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999. إذ ينص هذا القانون في المادة 74 على إنه « 1. يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوباً وإلا كان باطلاً. 2. ويجب أن يشتمل العقد على بيان عناصر المعرفة وتوابعها التي تنقل إلى مستورد التكنولوجيا. ويجوز أن يرد ذكر هذا البيان مصحوباً بدراسات الجدوى والتعليمات والتصميمات والرسومات الهندسية والخرائط والصور وبرامج الحاسب الآلي وغيرها من الوثائق الموضحة للمعرفة في ملاحق ترفق بالعقد وتعتبر جزءاً منه».

يتضح من هذا النص أن عقد نقل التكنولوجيا يعتبر وفقاً للقانون المصري، عقداً شكلياً. إذ ينبغي أن يكون مكتوباً وإلا كان باطلاً.

من جانب آخر فإن عقد نقل التكنولوجيا يمكن أن يكون عقداً بسيطاً يقتصر فيه التزام الشركة الموردة على نقل المعرفة الفنية إلى المشروع المستورد، كعقد الهندسة وعقد المساعدة الفنية. وقد يكون هذا العقد مركباً يلتزم فيه المورد إضافة إلى تقديم المعرفة الفنية بأداءات أخرى. كتقديم الخدمات اللازمة والمواد الأولية وبناء المصنع واستخدام المعرفة الفنية والمثل على ذلك عقد تسليم مفتاح وعقد تسليم إنتاج.

ولعل التساؤل الذي يثار في هذا المجال هو ما إذا كان يترتب على عقد نقل التكنولوجيا انتقال المعرفة الفنية من الشركة المتعددة الجنسية إلى المشروعات الوطنية في الدولة المضيفة؟

=

سابق ذكره، ص 182 – 185 وص 313 وما بعدها.

21– يلاحظ إن بعض الدول قد أبرمت اتفاقيات دولية لتنظيم عملية نقل التكنولوجيا، والمثل على ذلك ميثاق مجموعة دول الأندين «وهي بوليفيا وتشيلي وكولومبيا وإكوادور وبيرو وفنزويلا» حيث اتفقت بمقتضى اتفاق قرطاجة على معالجة الممارسات التقييدية في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا وتحديد قواعد تسير عليها الشركات المتعددة الجنسية في دول الميثاق. كما تضمن القرار رقم (24) الذي اتخذته دول المجموعة بعض الأحكام الخاصة بوجوب إحالة عقود نقل التكنولوجيا إلى هيئة متخصصة لتقييم مدى ما ستساهم به تلك التكنولوجيا في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلاد. انظر: د. محمود الكيلاني، مرجع سابق ذكره، ص28 وما بعدها.

تحتل التكنولوجيا بالنسبة لحائزها أو مالكها «وهو في فرضنا هنا الشركة المتعددة الجنسية» أهمية كبرى باعتبارها واحدة من أبرز ركائز السلطة شبه الاحتكارية التي تتمتع بها وأكثر أسلحتها فاعلية في المنافسة على الأسواق. من هنا فإنها تسعى دائماً إلى المحافظة على سريتها بتضمين العقد جملة من الشروط التي اصطلح على تسميتها بـ (الشروط التقييدية) بهدف إخضاع المشروعات والدول المتلقية للتكنولوجيا لسيطرة الشركة المتعددة الجنسية. ونتولى بحث تلك الشروط في إطار الآثار السلبية التي تترتب على نقل التكنولوجيا بواسطة هذه الشركات.

المبحث الثاني: الآثار السلبية لنقل التكنولوجيا بواسطة الشركة المتعددة الجنسية

أن عملية نقل التكنولوجيا التي تضطلع الشركة المتعددة الجنسية بدور مهم فيها لا ترتب دائماً آثاراً إيجابية ومردودات جيدة. إذ تترتب عليها في الواقع بعض الآثار السلبية التي تنجم عن التعارض والتناقض بين مصالح الشركة المتعددة الجنسية ومصالح الدولة المضيفة. ويمكن حصر تلك الآثار السلبية عموماً فيما يلي:

1. اتخاذ التكنولوجيا وسيلة للسيطرة على أسواق الدولة المضيفة.
2. ارتفاع تكاليف التكنولوجيا الموردة.
3. عدم ملاءمة التكنولوجيا الموردة لمتطلبات التنمية في الدولة المضيفة.

المطلب الأول: اتخاذ التكنولوجيا وسيلة للسيطرة على أسواق الدولة المضيفة

قدمنا أن للتكنولوجيا أهمية كبيرة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول المختلفة. وبالتالي فإن هناك حاجة ملحة للحصول عليها من قبل الدول كافة، خاصة النامية منها. ولما كانت الشركات المتعددة الجنسية هي المورد الرئيسي للتكنولوجيا فإنها تسعى إلى تضمين عقود نقل التكنولوجيا جملة من الشروط والقيود التي تهدف في مجموعها إلى السيطرة على المشروعات والدول المتلقية للتكنولوجيا. وغالباً ما تذعن هذه الدول لتلك الشروط والقيود لشدة حاجتها للتكنولوجيا إضافة إلى محدودية قدرتها التفاوضية في مواجهة تلك الشركات. وقد اصطلح على تسمية هذه الشروط بـ (أساليب الممارسة التقييدية). وهي مجموعة شروط أو قيود تضعها الشركة المتعددة الجنسية بصفتها موردة للتكنولوجيا على مستورد التكنولوجيا لتقييد حريته في

استعمالها أو في التصرف في الإنتاج الذي يحصل عليه من استغلالها[22].

ولعل أهم تلك الشروط هي ما يأتي:

1. شرط المنع من التصدير. وبمقتضاه يمتنع على مستورد التكنولوجيا تصدير السلع المنتجة من خلال استغلال تلك التكنولوجيا بشكل كلي أو تحديد مناطق معينة يستطيع تصدير السلع إليها.
2. الشرط الذي يلزم المشروع المتلقي للتكنولوجيا باستيراد كافة مستلزمات الإنتاج من مورد التكنولوجيا نفسه أو مورد آخر يحدده له.
3. الشرط الذي يلزم المشروع المستورد بعدم إدخال أية تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا المستوردة بشكل يؤدي إلى تطويعها وملاءمتها للظروف المحلية في الدولة المضيفة.
4. الشرط الذي يقضي بمنع مستورد التكنولوجيا من القيام بأي نشاط في مجال البحث والتطوير، أو تحديد مثل هذا النشاط، أو إلزام الطرف المستورد بأن يقدم للمورد ما قد يطرأ على التكنولوجيا الموردة من تحسين أو تطوير.
5. منع المشروع المستورد للتكنولوجيا من استخدام أية تكنولوجيا مكملة من مصادر أخرى. وتهدف الشركة المتعددة الجنسية من وراء هذا الشرط إلى إبقاء الطرف المستورد محدداً ومقيداً بالتكنولوجيا التي يصدرها له.
6. شرط (رقابة الجودة) وبمقتضاه يحتفظ مورد التكنولوجيا لنفسه بالرقابة على جودة المنتج النهائي الذي تدخل التكنولوجيا في إنتاجه. والواقع أن هذا الشرط يتيح للشركة المتعددة الجنسية باعتبارها موردة التكنولوجيا أن تتدخل في كل عملية تطويع للتكنولوجيا قد يقوم بها المشروع المستورد.
7. شرط السرية وبموجبه يلتزم مستورد التكنولوجيا بالمحافظة على سرية المعلومات التكنولوجية التي ينقلها له الطرف المورد وذلك لمدة محددة تزيد عادة على مدة

22- انظر د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 26. انظر كذلك محمد عبده سعيد، مرجع سابق ذكره، ص 325 ود. سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مصر المعاصرة، العدد (406)، أكتوبر، 1986، ص 575-583.

نقل التكنولوجيا أو لمدة غير محددة[23].

8. تحديد نطاق وحجم إنتاج السلع المحتوية على التكنولوجيا المستوردة وتحديد الأسعار التي يتم بها إعادة تصديرها.

9. احتفاظ مورد التكنولوجيا (الشركة المتعددة الجنسية) بالحق في تعيين بعض الأشخاص من مواطني دولته في المشروع المتلقي للتكنولوجيا، أو فرض بعض القيود على استخدام مواطني الدولة المستوردة.

10. الشرط الذي يقضي باختصاص محاكم دولة مورد التكنولوجيا بنظر المنازعات التي تثور نتيجة تنفيذ العقد.

تلك هي أهم الشروط المقيدة التي تتضمنها عقود نقل التكنولوجيا والتي تهدف الشركات المتعددة الجنسية من ورائها إلى السيطرة على المنشآت الاقتصادية في الدول المستوردة، واستخدام تلك السيطرة أحياناً وسيلة للسيطرة على الدولة المستوردة للتكنولوجيا ذاتها. ويرد النص على هذه الشروط سواء تمت عملية نقل التكنولوجيا من الشركة المتعددة الجنسية إلى إحدى شركاتها الوليدة الداخلة في المجموعة[24] أو من الشركة المتعددة الجنسية إلى إحدى المشروعات الاقتصادية الوطنية في الدولة.

وبالنظر للآثار السلبية المترتبة على هذه الشروط فان قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999 يضع قاعدة عامة يقرر بمقتضاها جواز إبطال كل شرط يرد في عقد

23- انظر: د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 370 وما بعدها، كذلك محمد عبده سعيد، مرجع سابق ذكره، ص 326.

24- يرى بعض الفقه أن من حق الشركة الأم أن تضع مثل هذه الشروط في العقود التي تبرمها مع شركاتها الوليدة. على أساس أن للأم الحق في توجيه وليداتها. انظر: د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 269. ونرى من جانبنا أنه من غير المقبول ورود مثل هذه الشروط حتى وإن تم نقل التكنولوجيا من الشركة الأم إلى إحدى وليداتها لأن هذه الأخيرة وإن كانت تابعة اقتصادياً لمجموعة الشركة المتعددة الجنسية إلا أنها تتمتع بشخصية قانونية مستقلة. فكأن العقد قد أبرم بين شركتين مستقلتين. إضافة إلى أن المتضرر الوحيد من هذه الشروط هو الدولة المضيفة التي تعمل فيها الشركة الوليدة. فلا تضار الشركة الوليدة من مثل هذه الشروط المقيدة طالما أنها تابعة للشركة المتعددة الجنسية. ومن ثم ينبغي حمايةً لمصالح الدولة المضيفة، عدم الاعتراف للشركة الأم بالحق في إيراد مثل هذه الشروط في العقود التي تبرمها مع شركاتها الوليدة.

نقل التكنولوجيا ويكون من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدامها أو تطويرها أو تعريف الإنتاج أو الإعلان عنه. ثم يورد القانون بعض الأمثلة على تلك الشروط. حيث تنص المادة 75 منه على أنه « يجوز إبطال كل شرط يرد في عقد نقل التكنولوجيا ويكون من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدامها أو تطويرها أو تعريف الإنتاج أو الإعلان عنه. وينطبق ذلك بوجه الخصوص على الشروط التي يكون موضوعها إلزام المستورد بأمر مما يأتي:

أ. قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها.
ب. حظر إدخال تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا لتلائم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد، وكذلك حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد.
ج. استعمال علامات تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها.
د. تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره.
ه. اشتراك المورد في إدارة منشأة المستورد أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين بها.
و. شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار لتشغيل التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها.
ز. قصر بيع الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذين يعينهم.

وذلك كله ما لم يكن أي من هذه الشروط قد وردت في عقد نقل التكنولوجيا بقصد حماية مستهلكي المنتج أو رعاية مصلحة جدية ومشروعة لمورد التكنولوجيا».

على أن هذا النص وإن كان يتضمن حكماً قانونياً متطوراً يفضي إلى حماية حقوق الدولة المستوردة للتكنولوجيا وتمكينها من الاستفادة الحقيقية منها، إلا إنه لا يحدد الجهة المختصة بإبطال تلك الشروط. كما إنه يقرر صحة هذه الشروط إذا كان القصد منها رعاية مصلحة جدية ومشروعة لمورد التكنولوجيا. ولعل من المحبذ أن ينص المشرع على بطلان تلك الشروط بشكل قاطع طالما إنها تؤدي إلى تقييد حرية المستورد في استخدام التكنولوجيا أو تطويرها.

من جانب آخر فقد سعت الدول النامية إلى تضمين تقنين السلوك لنقل التكنولوجيا الذي أعده مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية نصوصاً تقضي بحظر هذه الشروط المقيدة. بيد أن هذا الأمر أثار جدلاً كبيراً بين الدول المتقدمة «الدول الأم للشركات المتعددة الجنسية» وبين الدول النامية حول مضمون وصياغة هذه

الشروط[25]. وأياً كان الأمر فإن تقنين السلوك لم يفرغ بعد في إطار اتفاقية دولية ملزمة، بسبب عدم اتفاق الدول المختلفة (النامية والمتقدمة) على كثير من نصوصه وأحكامه كما بينا آنفاً. لذلك فإنه ينبغي للدول المستوردة للتكنولوجيا أن تكون حذرة في التعامل مع هذه الشروط وأن تقرر بطلانها بشكل صريح في تشريعاتها الوطنية. كما يقع على القضاء الوطني من جهته مهمة التصدي لهذه الشروط في حدود سلطته، فيقضي ببطلانها كلما وجد إلى ذلك سبيلاً أو يضيق من آثارها بوصفها من شروط الإذعان كلما أمكنه إضفاء هذا الوصف عليها وتفسيرها تفسيراً ضيقاً باعتبارها استثناء لا يقاس عليه ولا يجوز التوسع في تفسيره.

المطلب الثاني: ارتفاع تكاليف نقل التكنولوجيا

يتم إنتاج التكنولوجيا في إطار نظام احتكار القلة، حيث تسيطر الشركات المتعددة الجنسية في الدول المتقدمة على عملية إنتاج وتداول التكنولوجيا. وتدرك هذه الشركات إن المحافظة على سرية التكنولوجيا يمثل واحداً من أهم الركائز التي تمكنها من السيطرة على الأسواق وتحقيق الأرباح. وقد أدى ذلك في الواقع إلى التأثير على تكامل سوق التكنولوجيا بحيث أصبحت سوقاً معيبة إلى حد بعيد[26].

25- وعلى أية حال فقد تم الاتفاق على أربعة عشر شرطاً محظوراً منها الشرط الذي يلزم المستورد بأن ينقل إلى المورد التحسينات التي يكشف عنها تطبيق التكنولوجيا. والشرط الذي يحرم على المستورد الحصول على تكنولوجيا مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد. والشرط الذي يحرم المستورد من إجراء البحوث لتطوير التكنولوجيا المستوردة بما يتلاءم وظروفه المحلية. والشرط الذي يقضي بإلزام المستورد باستخدام العاملين الذين يعينهم المورد. والشرط الذي يقضي بإلزام المستورد بقبول ما قد يضاف إلى التكنولوجيا الموردة من ابتكارات أو تحسينات في المستقبل ولا يرغب في الحصول عليها. والشرط الذي يمنع المستورد من تصدير السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها أو تحديد مناطق معينة للتصدير. والشرط الذي يقيد من حرية المستورد في الإعلان عن السلعة التي استعملت التكنولوجيا بعد انتهاء مدة العقد أو الحكم بفسخه أو إبطاله ... الخ. راجع بشأن هذه الشروط المحظورة: د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص32 وما بعدها. انظر كذلك: محمد عبده سعيد إسماعيل، مرجع سابق ذكره، ص 371 وما بعدها.

26- ولعل أبسط دليل على ذلك هو صعوبة تحديد سعر المعلومات التكنولوجية إضافة إلى أن الجهة التي ترغب في الشراء تحتاج إلى التعرف على ما هو متاح من التكنولوجيا وتكلفته ومصادره البديلة حيث تستطيع أن تتخذ القرار بخصوص الثمن الذي سوف تتحمله. انظر: تقرير مجموعة خبراء الأمم =

ونتيجة لذلك فإن الدولة الراغبة في استيراد التكنولوجيا، خاصة إذا كانت من الدول النامية، تدخل هذه السوق دون أن تكون لديها معلومات كافية عن ماهية التكنولوجيا التي تريد شراؤها. الأمر الذي لا يسمح لها باختيار التكنولوجيا الملائمة لمتطلبات التنمية فيها أو بتحديد عناصر العقد المزمع إبرامه. وبشكل خاص ثمن التكنولوجيا. ومن شأن ذلك كله أن يؤدي إلى ارتفاع التكاليف المباشرة للحصول على هذه التكنولوجيا.

من جهة أخرى فان هناك تكاليف غير مباشرة تصاحب عملية نقل التكنولوجيا[27]. وتتضمن هذه التكاليف عناصر متعددة ومختلفة، أهمها المبالغ التي تدفع للحصول على الآلات والمعدات الوسيطة اللازمة لاستغلال التكنولوجيا والتي يتم الاتفاق عليها بين مورد التكنولوجيا والمستورد. إضافة إلى ما تحدثه الشروط المقيدة من آثار على زيادة التكلفة غير المباشرة لنقل التكنولوجيا. خاصة تلك الشروط التي تتعلق بتحديد حجم الإنتاج أو أسعار المنتجات أو منع أو تحديد تصدير تلك المنتجات. ويترتب على ذلك ارتفاع التكلفة الكلية للحصول على التكنولوجيا اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول المختلفة.

وتؤكد الإحصاءات مدى أهمية التكنولوجيا في زيادة أرباح الشركات المتعددة الجنسية. ولا تكتفي تلك الشركات بهذا العائد المرتفع للتكنولوجيا التي توردها. وإنما تلجأ إلى استخدامها كوسيلة لنقل الأرباح التي تحققها شركاتها الوليدة إلى خارج الدول المضيفة دون أن تخضع لأية ضريبة من قبل تلك الدولة. وذلك من خلال المغالاة في أسعار التكنولوجيا وأسعار السلع والخدمات التي تحملها التكنولوجيا معها والتي توردها إلى شركاتها الوليدة[28].

=

المتحدة بعنوان (أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية)، ترجمة محمد عبد الرحمن، مرجع سابق ذكره، ص 114.

27- تمثل التكاليف غير المباشرة الجزء الأكبر من التكلفة الكلية للحصول على التكنولوجيا ففي بوليفيا بلغت نسبة التدفقات المالية المرتبطة بشراء التكنولوجيا عام 1969، 97٪ بينما بلغت التكاليف المباشرة 3٪.

28- وقد استعملت الشركات المتعددة الجنسية هذا الأسلوب في كثير من الدول النامية ففي كولومبيا وبعد تحديد المشرع لنسبة معينة من الأرباح التي يجوز تحويلها للخارج « وهي 10٪ من صافي الأرباح » لوحظ انخفاض مستوى الأرباح المحولة للخارج عن هذا الحد حيث بلغ معدل الأرباح

=

وترتب هذه التكلفة المرتفعة للتكنولوجيا الموردة آثاراً سلبية للدولة، إذ أنها تمثل في الواقع عبئاً ثقيلاً على ميزان المدفوعات فيها خاصة وأن دفعها يتم بالنقد الأجنبي.

المطلب الثالث: عدم ملاءمة التكنولوجيا المستوردة

تتميز التكنولوجيا الموردة بواسطة الشركات المتعددة الجنسية في كثير من الأحيان بعدم ملاءمتها لظروف الدولة المستوردة لها، خاصة الدولة النامية. ذلك أن التكنولوجيا هي وليدة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية لدولة المنتج (الدولة المتقدمة)، وهي ظروف تختلف بشكل كلي عن ظروف الدولة المستوردة[29]. فالتكنولوجيا الموردة تتميز عادة بارتفاع تكاليفها واستخدامها عدداً قليلاً من العمال من ذوي الكفاءات العالية. بينما تتميز الدول المستوردة بقلة مواردها المالية ووفرة مواردها البشرية غير المدربة وغير المتعلمة. ومن شأن نقل هذه التكنولوجيا إليها أن يزيد من مشكلة العجز في ميزان المدفوعات ومشكلة البطالة فيها. وهي مشاكل تبحث عن

=

المحولة عام 1985 (4. 5٪) وفي عام 1986 (4. 8٪) وفي عام 1987 (5. 4٪). ولم تقم سوى 34 شركة من مجموع 413 شركة أجنبية عاملة هناك بتحويل الحد المسموح بتحويله من الأرباح. فقامت الحكومة الكولومبية بتشكيل لجنة لفحص عقود نقل التكنولوجيا وقامت اللجنة بفحص (269) عقداً خاصاً بتوريد التكنولوجيا ولم تجز منها سوى 98 عقداً بدون تعديل وأعيد التفاوض بشأن بقية العقود التي تبلغ (171) عقداً حيث رفضت جميعها سوى 19 عقد منها.

وفي مصر تشير إحدى الدراسات إلى أن الشركة الأم عرضت على الشركة الوليدة المشتركة لها في مصر عدد وآلات بثمن (58) مليون جنيه في الوقت الذي عرضت فيه نفس العدد والآلات على أحد المشروعات الوطنية المستقلة بثمن (38) مليون جنيه. كما تشير دراسة أخرى إلى أن أسعار مكونات الإنتاج التي تستعملها شركة (فايزر مصر) لصناعة الأدوية، وهي شركة وليدة مشتركة، من شركتها فايزر الأم قد زادت زيادة غير طبيعية بين عامي 1980–1982 فقد بلغ ثمن إحدى المواد المساعدة عام 1981 حوالي 291٪ من ثمنه عام 1980 وبلغ ثمن مادة مساعدة أخرى (vials 5 cc) في عام 1982 حوالي 313٪ من ثمنه عام 1981. انظر: د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ذكره، ص 283–284.

29– انظر: د. قاسم جميل قاسم، نقل التكنولوجيا وعملية التنمية وجهة نظر من الدول النامية، 1984، ص 41. انظر كذلك: د. فوزي عبد الله العكش، الشركات المتعددة الجنسية ودورها في نقل التكنولوجيا، مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية، العدد 2، مجلد 9، نيسان 1981. مرجع سابق ذكره، ص 87.

حلول ملائمة لمعالجتها والتخفيف من آثارها الاقتصادية والاجتماعية عليها[30].

من جانب آخر فإن الشركات المتعددة الجنسية لا تسعى إلى تطويع التكنولوجيا لتلائم ظروف الدولة المستوردة. ذلك أن الهدف الرئيسي الذي تسعى إليه من عملية نقل التكنولوجيا هو تعظيم أرباحها وليس خدمة عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول المستوردة، بل إنها قد تضع العقبات أمام الدولة المستوردة لتطويع التكنولوجيا من خلال اشتراط عدم قيامها بإجراء أية تعديلات على التكنولوجيا لتتلاءم مع ظروفها المحلية[31]. وأياً كان الأمر فإن مهمة تطويع التكنولوجيا تقع في نهاية المطاف على عاتق الدولة المستوردة. إذ ينبغي أن تضطلع مراكز البحث والتطوير فيها بمهمة تطويع وملاءمة التكنولوجيا المستوردة لظروفها المحلية[32].

المبحث الثالث: الضمانات القانونية الكفيلة بالاستفادة من نقل التكنولوجيا

لعل أهم الضمانات القانونية التي تكفل للدولة الاستفادة الحقيقية من التكنولوجيا التي يتم نقلها بواسطة الشركات المتعددة الجنسية هي، حسب تقديرنا، ما يأتي:

المطلب الأول: تحديد آلية إبرام العقد وتعديله

ينبغي للدولة المستوردة للتكنولوجيا أن تضع آلية معينة لإبرام عقد نقل التكنولوجيا وتعديله. وتتمثل تلك الآلية، حسب تصورنا، فيما يلي:

أولاً: ضرورة إنشاء جهاز متخصص يضم عدداً من رجال القانون والفنيين في إطار (مجلس لنقل التكنولوجيا) يرتبط برئيس الوزراء أو وزير الصناعة. وتناط به المهمات المتعلقة بنقل التكنولوجيا لفحص وتقييم العقود بالتعاون مع الجهات المختصة حسب التكنولوجيا المطلوبة. والتعاون مع الأطراف الوطنية في عملية التفاوض لإبرام عقود نقل

30- انظر: د. انطونيوس كرم، مرجع سابق ذكره، ص 117 وما بعدها. انظر كذلك د. فوزي عبد الله العكش، مرجع سابق ذكره، ص 87 وما بعدها. انظر كذلك:

Sanjaya lall-multinational and development - February - 1975 - p. 63-64.

31- انظر: مكتب العمل العربي، الشركات المتعددة الجنسية وسياسات الاستخدام والتكنولوجيا في البلاد العربية، ط2، ص 51 وما بعدها.

32- انظر: د. قاسم جميل قاسم، مرجع سابق ذكره، ص 41.

التكنولوجيا، سواء كان الطرف الوطني حكومة الدولة أو هيئة أو شركة من شركات القطاع الاشتراكي أو مشروعاً من مشروعات القطاع الخاص. وذلك بهدف التوصل إلى أفضل الشروط التعاقدية والتوجه إلى المصادر البديلة للتكنولوجيا ومورديها. وإعداد دليل إرشادي خاص بأنواع التكنولوجيا الملائمة لظروف ومتطلبات التنمية في الدولة ومصادرها والبدائل الخاصة بها. وإقامة العلاقات والروابط مع مراكز نقل التكنولوجيا الأجنبية والإقليمية وكذلك مع المصادر الأجنبية للمعلومات التكنولوجية والعلمية. ولقد بدأ المشرع العراقي هذا الاتجاه فعلاً منذ عام 1990 حيث صدر القانون رقم 218 في 1990/5/26 والذي تم بمقتضاه تشكيل لجنة وطنية لنقل التكنولوجيا في وزارة الصناعة، ترتبط بالوزير مباشرة وتحدد مهامها وواجباتها بنظام. كما ينص القانون المذكور على أن تتولى وزارة التعليم العالي والبحث العلمي بالتعاون والتنسيق مع وزارة الصناعة إعداد خطط بعيدة ومتوسطة المدى للتطوير العلمي وخطط إدخال وتطوير وتعريق العلوم المختلفة. كما نجد مثل هذا الاتجاه في كثير من الدول الأخرى كالفلبين التي أسست مجلساً لنقل التكنولوجيا يرتبط بوزارة الصناعة.

ثانياً: النص على أن يكون عقد نقل التكنولوجيا عقداً شكلياً لا ينعقد إلا إذا سجل في مجلس نقل التكنولوجيا واستوفى الشكلية التي ينص عليها القانون. وذلك سواء كان نقل التكنولوجيا دولياً عبر الحدود الإقليمية بين مورد التكنولوجيا والطرف المتلقي أو بين شركات أنشئت أو تنشأ داخل حدود الدولة أو خارجها، أو كان أحد الأطراف فرعاً أو شركة وليدة تابعة لشركة أم أجنبية، وسواء كان عقد نقل التكنولوجيا عقداً مستقلاً أو ورد مع طائفة أخرى من العقود. إذ تحقق هذه الشكلية لمجلس نقل التكنولوجيا رقابة فعالة على العقود التي يكون محلها نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية. وتهدف تلك الرقابة بصفة عامة إلى التحقق من ملاءمة التكنولوجيا المنقولة، والوقوف على تكاليفها المباشرة وغير المباشرة، والتأكد من عدم تضمين العقد شروطاً مجحفة ومخالفة لأحكام القانون.

ثالثاً: النص على أن يكون العقد باطلاً ويمتنع مجلس نقل التكنولوجيا عن تسجيله إذا تضمن شرطاً من الشروط الآتية:

1. إذا كان العقد يقيد حق المتلقي في مجال تصدير السلع والخدمات التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها بما يتعارض مع مصالح الدولة المتلقية.

2. إذا كان العقد يلزم الطرف المتلقي بشراء الآلات والمعدات أو قطع الغيار أو السلع الوسيطة من مورد التكنولوجيا أو من يعينه، والتي يمكن الحصول عليها من مصادر أخرى وبشروط أفضل.
3. إذا كان العقد يحد من نشاط المتلقي في مجال البحث والتطوير.
4. إذا كان العقد يمنع المتلقي من استخدام تكنولوجيا مكملة من مصادر أخرى.
5. إذا كان العقد يسمح للمورد بأن يتدخل في أعمال الإدارة الخاصة بالمتلقي أو ينظمها، ما لم يقتصر العقد على تقديم المساعدة في هذا المجال.
6. إذا كان العقد يفرض على المتلقي قيوداً تتعلق بحجم الإنتاج أو سعر البيع سواء للسوق الوطنية أو الأجنبية.
7. إذا كان العقد يلزم المتلقي ببيع السلع التي ينتجها إلى مورد التكنولوجيا أو من يعينه.
8. إذا كان العقد يلزم المتلقي باستخدام عاملين دائمين يختارهم المورد.
9. أي شرط آخر من شأنه الإخلال بالتكافؤ في العلاقة التعاقدية بين طرفيه. ويهدف هذا النص إلى فسح المجال أمام مجلس نقل التكنولوجيا والقضاء الوطني للتصدي لما قد يستجد في المستقبل من شروط تعسفية قد تكون غائبة عن ذهن المشرع، وإبطالها باعتبارها تخل بمبدأ المساواة في العلاقة التعاقدية بين الطرفين[33].

رابعاً: يمتنع مجلس نقل التكنولوجيا عن تسجيل العقود في الحالات الآتية:

1. إذا كان الهدف من العقد نقل تكنولوجيا متاحة وطنياً.
2. إذا كان العقد من شأنه أن يرتب التزامات مالية لا تتناسب مع التكنولوجيا المقدمة أو إذا كان من شأنه إلقاء عبء آخر على الاقتصاد الوطني.

خامساً: يجب أن يتضمن العقد ما يأتي:

33- يلاحظ أن تشريعات نقل التكنولوجيا في كثير من الدول النامية تنص على بطلان هذه الشروط. والمثل على ذلك قانون الاختراع الهندي، والقرار رقم (24) لسنة 1971 الخاص بمجموعة دول الأندين، والقانون البرازيلي رقم 15 لسنة 1975 ومشروع قانون نقل التكنولوجيا في مصر.

1. التزام مورد التكنولوجيا بتقديم كافة الوثائق ذات الطابع الفني وغيرها من البيانات والمعلومات اللازمة لاستيعاب التكنولوجيا محل العقد، مع ضمان كفاءة التكنولوجيا لإنتاج السلع والخدمات المتفق عليها إذا استخدمت وفقاً لشروط التعاقد. وفي هذا الصدد تقرر المادة 77 من قانون التجارة المصري إنه « 1- يلتزم المورد بأن يقدم للمستورد المعلومات والبيانات وغيرها من الوثائق الفنية اللازمة لاستيعاب التكنولوجيا وكذلك ما يطلبه المستورد من الخدمات الفنية اللازمة لتشغيل التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب. 2- كما يلتزم المورد بأن يعلم المستورد بالتحسينات التي قد يدخلها على التكنولوجيا خلال مدة سريان العقد وأن ينقل هذه التحسينات إلى المستورد إذا طلب منه ذلك».
2. استخدام مستورد التكنولوجيا لعمال من مواطني الدولة المستوردة شريطة أن يكونوا على قدر من الدراية الفنية. وعلى المورد توفير العدد المناسب من الخبراء لتدريب هؤلاء العمال. وتطبيقاً لذلك تنص المادة 79 من قانون التجارة المصري على إنه « يلتزم المستورد بأن يستخدم في تشغيل التكنولوجيا عاملين على قدر من الدراية الفنية وأن يستعين كلما لزم الأمر بخبراء فنيين على أن يكون اختيار هؤلاء العاملين أو الخبراء من المصريين المقيمين في مصر أو في الخارج كلما كان ذلك متاحاً».
3. استخدام المتاح والمتوفر من المواد والخبرات الفنية والخدمات الاستشارية والهندسية وغير ذلك من الموارد المتاحة في الدولة المتلقية. وكذلك الاستعانة بمراكز البحوث الوطنية في حل مشاكل الإنتاج وتطويره.

المطلب الثاني: الحصول على التكنولوجيا الملائمة لظروف الدولة

ينبغي للدولة المستوردة للتكنولوجيا أن تبحث قدر المستطاع عن التكنولوجيا التي تتلاءم مع ظروفها ومتطلباتها. ذلك أن التكنولوجيا التي تستخدمها الشركة المتعددة الجنسية لإنتاج سلعة أو خدمة معينة في الدولة الأم قد لا تكون مناسبة بالضرورة لظروف الدول المضيفة الأخرى التي تمارس هذه الشركة نشاطها فيها. فقد تتطلب تلك التكنولوجيا رؤوس أموال ضخمة بينما يكون عنصر العمل هو الأكثر توافراً في الدولة أو العكس بالعكس. ويمكن التصدي لهذه الإشكالية بالوسائل التالية:

أولاً: قيام الدولة المضيفة باستيراد التكنولوجيا التي ثبت نجاحها في الدول الأخرى التي تتقارب ظروفها وأوضاعها مع ظروف وأوضاع الدولة المضيفة. كأن تقوم دولة

الأمارات العربية مثلاً باستيراد تكنولوجيا ثبت نجاحها في السعودية، لتقارب ظروف كل من الدولتين. إذ يكون من شأن ذلك اختيار تكنولوجيا أنسب وأيسر في الاستغلال والاستخدام من تلك التي يتم إنتاجها واستخدامها في الدول المتقدمة.

ثانياً: إلزام الشركات المتعددة الجنسية بإنشاء مراكز للبحوث والتطوير في الدول التي تمارس فيها نشاطها. وذلك للتعرف على متطلبات السوق الوطني وإدخال التعديلات اللازمة على التكنولوجيا التي تنتجها و تطويعها بما يتلاءم مع ظروف الدولة المضيفة، بحيث تجمع بين إمكانية استخدام التكنولوجيا الحديثة وتوفير فرص أكثر للعمل، وإمكانية إنتاج بدائل من المواد الخام المتوافرة في الدولة المضيفة، والاستفادة من تشغيل الخبرات الوطنية في تلك المراكز بما يعود بآثار إيجابية على الدولة المستوردة.

ثالثاً: دعم مراكز البحوث والتطوير الوطنية ورفدها بالكوادر العلمية والفنية المدربة وتشجيعها على إجراء البحوث وإدخال التعديلات الملائمة على التكنولوجيا المستوردة. إذ يندر أن يحقق أسلوب إنتاجي معين جرى إعداده في دولة متقدمة النتائج الاقتصادية والاجتماعية المطلوبة في دولة نامية، وذلك لاختلاف ظروف الدولتين وأوضاعهما، مما يقتضي مواءمته وتكييفه وفقاً لمتطلبات الدولة المستوردة.

رابعاً: يعد اعتماد الدولة المضيفة على الاستيراد المستمر للتكنولوجيا خطأ كبيراً، ويحمل في ثناياه مخاطر عدم التفكير في إنتاج التكنولوجيا الخاصة بها. لذلك فانه يتعين على الجامعات والمعاهد العلمية فيها وأنشطة البحث العلمي المتقدم في المشروعات الخاصة بذل الجهود من أجل وضع أسس وقواعد للتوصل إلى تكنولوجيا ولو مبسطة في عمليات الإنتاج المختلفة. وليس المطلوب عموماً أن تصل الدولة المضيفة إلى الاكتفاء التكنولوجي الذاتي في كافة المجالات. ذلك أن أكثر الدول تقدماً لم تصل بعد إلى هذه الدرجة. ولكن المطلوب أن تمتلك الدولة قدراً من المعرفة العلمية والتكنولوجية تمكنها من اختيار التكنولوجيا الملائمة لها وتطويع التكنولوجيا التي تستوردها، وتعزز من مركزها التفاوضي في مواجهة الشركات المتعددة الجنسية المحتكرة للتكنولوجيا. ففي مجال صناعة السيارات يمكن للدولة المضيفة أن تبدأ بإنتاج الجرارات الزراعية التي لا تتطلب تكنولوجيا دقيقة كتلك التي تتطلبها صناعة السيارات. بحيث تكتسب خلال فترة زمنية معينة التكنولوجيا المستخدمة في صناعة السيارات ومن ثم العمل على إنتاجها.

المطلب الثالث: ضرورة الحصول على التكنولوجيا بأسعار مناسبة

تبرر الشركات المتعددة الجنسية ارتفاع تكاليف التكنولوجيا بحجج عديدة منها أن إنتاج التكنولوجيا مكلف للغاية، وأن درجة عدم التأكد فيه كبيرة جداً. فضلاً عن ذلك فإن العائد الذي تدره الابتكارات الناجحة يجب أن يغطي ليس فقط تكلفته وإنما أيضاً تكلفة المحاولات الأخرى التي لم يكتب لها النجاح[34]. وتبدو هذه الحجج واهية وضعيفة في معظمها. إذ أن الشركات المتعددة الجنسية تحصل على عائد وفير من استغلال التكنولوجيا في الدول المتقدمة. ومع ذلك فإنها تحصل على عائد أكثر عند نقلها إلى الدول النامية، رغم أن هذا النقل لا يلقي عليها أية تكاليف إضافية على الإطلاق. ولعل التبرير الصحيح لارتفاع تكاليف التكنولوجيا يتمثل في هدف الشركة ذاته، إذ أنها تهدف من وراء عمليات الاستثمار الخارجي ونقل التكنولوجيا إلى زيادة أرباحها.

ويمكن للدولة المستوردة مواجهة هذا الأمر من خلال ما يأتي:

أولاً: أن النص على بطلان الشروط المقيدة كما بينا آنفاً يؤدي إلى التقليل من التكاليف غير المباشرة لنقل التكنولوجيا. كالشرط الذي يلزم متلقي التكنولوجيا بشراء الآلات والمعدات وغيرها من مكونات الإنتاج من مورد التكنولوجيا أو أحد المشروعات التابعة له. ويهدف مورد التكنولوجيا من هذا الشرط إلى تحقيق أرباح إضافية من خلال تحكمه في أسعار تلك الآلات والمعدات التي يحتكر توريدها إلى الطرف المتلقي. كذلك الشرط الذي يمنع الطرف المتلقي أو يحد من قدرته على تصدير السلع والخدمات التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها. إذ يؤدي هذا الشرط إلى حرمان المشروع المتلقي من استغلال طاقته الإنتاجية على الوجه الأمثل خاصة إذا كان حجم السوق الوطني محدوداً. وحرمانه من إمكانية تصدير إنتاجه وسد جزء من النفقات المرتفعة للتكنولوجيا المستوردة. فبطلان مثل هذه الشروط يؤدي إلى تخفيض وتقليل نفقات التكنولوجيا المستوردة.

ثانياً: إن النص على اعتبار عقد نقل التكنولوجيا عقداً شكلياً بحيث يكون باطلاً ما لم يستوفِ إجراءات التسجيل لدى مجلس نقل التكنولوجيا يتيح لهذا الأخير مراقبة ثمن

34- انظر: تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة، مرجع سابق ذكره، ص123.

التكنولوجيا ورفض تسجيلها إذا كانت تكاليفها مرتفعة ومغالى فيها.

ثالثاً: من جهة ثالثة فإن الدور الذي يضطلع به مجلس نقل التكنولوجيا في المفاوضات مع الشركات الموردة للتكنولوجيا، وفي البحث عن مصادر بديلة للتكنولوجيا، يدفع المشروع المتلقي إلى البحث والوصول إلى تكنولوجيا ملائمة وبسعر مناسب.

رابعاً: تخويل القضاء الوطني سلطة الفصل في المنازعات الناجمة عن عقد نقل التكنولوجيا: ينبغي للدولة المستوردة للتكنولوجيا أن تنص على ضرورة تسوية كافة المنازعات التي تنشأ عن نقل التكنولوجيا من قبل القضاء الوطني وأن يتم ذلك وفق أحكام قوانين الدولة المستوردة. وتطبيقاً لهذا الاتجاه تنص المادة 87 من قانون التجارة المصري على إنه « 1- تختص المحاكم المصرية بالفصل في المنازعات التي تنشأ عن عقد نقل التكنولوجيا المشار إليه في المادة 72 من هذا القانون ويجوز الاتفاق على تسوية النزاع ودياً أو بطريق تحكيم يجري في مصر وفقاً لأحكام القانون المصري. 2- وفي جميع الأحوال يكون الفصل في موضوع النزاع بموجب أحكام القانون المصري وكل اتفاق على خلاف ذلك يقع باطلاً».

الخاتمة

لعل أهم النتائج والمقترحات التي توصلنا إليها من خلال هذه الدراسة تتمثل فيما يلي:

1. ينبغي على الدولة المضيفة أن تحث الشركات المتعددة الجنسية، بشتى الوسائل القانونية، على التعاون مع الصناعات الوطنية وتقديم المساعدة الفنية لها بما يكفل تنمية وتطوير وتحديث الصناعة الوطنية.
2. ينبغي على الشركة المتعددة الجنسية أن تضع برامج دورية لتدريب العاملين فيها من مواطني الدولة المضيفة. وذلك لغرض تنمية المهارات التكنولوجية والفنية والإدارية لديهم من خلال الجمع بين التدريب العملي والتعليم الأكاديمي.
3. ضرورة قيام الدولة بإنشاء مجلس لنقل التكنولوجيا يرتبط برئيس مجلس الوزراء أو وزير الصناعة ويضم عدداً من القانونيين والفنيين. وتناط به المهام المتعلقة بنقل التكنولوجيا، كفحص وتقييم العقود بالتعاون مع الجهات المختصة حسب التكنولوجيا المطلوبة، والتعاون مع الأطراف الوطنية في عملية التفاوض لإبرام عقود

نقل تكنولوجيا. وذلك لضمان تحقيق أفضل الشروط، بما في ذلك التوجه إلى المصادر البديلة للتكنولوجيا ومورديها، وإعداد دليل إرشادي خاص بأنواع التكنولوجيا الملائمة لظروف ومتطلبات التنمية في الدولة ومصادرها والبدائل الخاصة بها. وإقامة العلاقات والروابط مع مراكز نقل التكنولوجيا الأجنبية والإقليمية وكذلك مع المصادر الأجنبية للمعلومات التكنولوجية والعلمية.

4. النص على أن يكون عقد نقل التكنولوجيا عقداً شكلياً لا ينعقد إلا إذا سجل في مجلس نقل التكنولوجيا واستوفى الشكلية التي ينص عليها القانون. سواء كان نقل التكنولوجيا دولياً عبر الحدود الإقليمية للدولة المتلقية، أو بين شركات أنشئت أو تنشأ داخل حدود الدولة المتلقية أو خارجها، أو كان أحد الأطراف فرعاً أو شركة وليدة تابعة لشركة أم أجنبية. وسواء كان عقد نقل التكنولوجيا عقداً مستقلاً أو ورد مع مجموعة أخرى من العقود. فهذه الشكلية تحقق لمجلس نقل التكنولوجيا رقابة فعالة على العقود التي يكون محلها نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية، للتحقق من مدى ملاءمة التكنولوجيا المنقولة، والوقوف على تكاليفها المباشرة وغير المباشرة، وللتأكد من عدم تضمن العقد لشروط مخالفة لأحكام القانون.

5. لما كانت الشركات المتعددة الجنسية تسعى إلى تضمين عقود نقل التكنولوجيا جملة من الشروط المجحفة والتعسفية والمقيدة والتي تهدف من ورائها إلى السيطرة على المشروعات المتلقية للتكنولوجيا، فإنه ينبغي للدولة النص على بطلان العقد ووجوب امتناع مجلس نقل التكنولوجيا عن تسجيله إذا تضمن شرطاً من تلك الشروط.

6. إلزام الشركات المتعددة الجنسية بإنشاء مراكز للبحوث والتطوير في الدولة التي تمارس نشاطها فيها. وذلك للتعرف على متطلبات السوق الوطني وإدخال التعديلات اللازمة على التكنولوجيا التي تنتجها وتطويعها بما يتلاءم مع ظروف الدولة المضيفة. على أن تساهم الكوادر الوطنية في الدولة المضيفة مع الكوادر الأجنبية في تلك المراكز.

7. يجب للدولة من جهتها أن تقوم بدعم مراكز البحوث والتطوير الوطنية. وذلك من خلال توفير الموارد المالية الكافية لإجراء التجارب والبحوث العلمية، ورفدها بالكوادر العلمية والفنية المدربة، وتشجيعها على إجراء البحوث وإدخال التعديلات

الملائمة على التكنولوجيا المستوردة.

8. ينبغي للدولة في رأينا أن تقوم باستيراد التكنولوجيا التي ثبت نجاحها في الدول الأخرى التي تتقارب ظروفها وأوضاعها مع ظروف وأوضاع الدولة المتلقية، لضمان الحصول على تكنولوجيا ملائمة لظروفها ومتطلباتها.

المصادر

1. د. انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، عالم المعرفة، 1982.
2. حازم حسن جمعة، المشروعات الدولية العامة وقواعد حمايتها في القانون الدولي، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، 1980.
3. د. حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت.
4. د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل، 1987.
5. د. دريد محمود علي، الشركة المتعددة الجنسية: آلية التكوين وأساليب النشاط، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009.
6. د. زين العابدين فارس، الدولة ونشاط الشركات المتعددة الجنسية، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، السنة (74)، (393 – 394)، أكتوبر 1983.
7. د. زين العابدين فارس، الإطار العلمي والعملي للرقابة المالية في الشركة المتعددة الجنسية، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، السنة (74) العددان (391–392)، يناير، أبريل، 1983.
8. د. سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، بحث منشور في مجلة مصر المعاصرة، العدد (406)، أكتوبر 1986.
9. د. عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، ج5، المكتب العربي الحديث، 1988.
10. د. عبد الفضيل محمد أحمد، الشركات، مكتبة الجلاء الجديد، المنصورة، 1985.
11. د. فوزي عبد الله العكش، الشركات المتعددة الجنسية ودورها في نقل التكنولوجيا، مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية، العدد (2)، مجلد (9)، نيسان 1981.
12. د. قاسم جميل قاسم، نقل التكنولوجيا وعملية التنمية، وجهة نظر من الدول النامية، 1984.
13. د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، ط1، 1984.
14. د. محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، مارس، يونيو، 1977، مطبعة الجامعة،

1978.
15. د. محمد السيد سعيد، الشركات المتعددة الجنسية وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1978.
16. د. محمد السيد سعيد، الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية، عالم المعرفة، 1986.
17. محمد عبد الرحمن، أثر الشركات المتعددة الجنسية على التنمية والعلاقات الدولية، (تقرير مجموعة كبار خبراء الأمم المتحدة)، مركز البحوث الإدارية.
18. محمد عبده سعيد، الشركات المتعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة عين شمس، كلية الحقوق، 1986.
19. د. محمود سمير الشرقاوي، المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة، 1976.
20. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، 1988.
21. مكتب العمل العربي، الشركات المتعددة الجنسية وسياسات الاستخدام والتكنولوجيا في البلاد العربية، ط2.