وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم

تخصص: علوم اقتصادية

العنوان:

دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية -BOT- حالة الدول النامية–

من إعداد:

هبايش فوزية

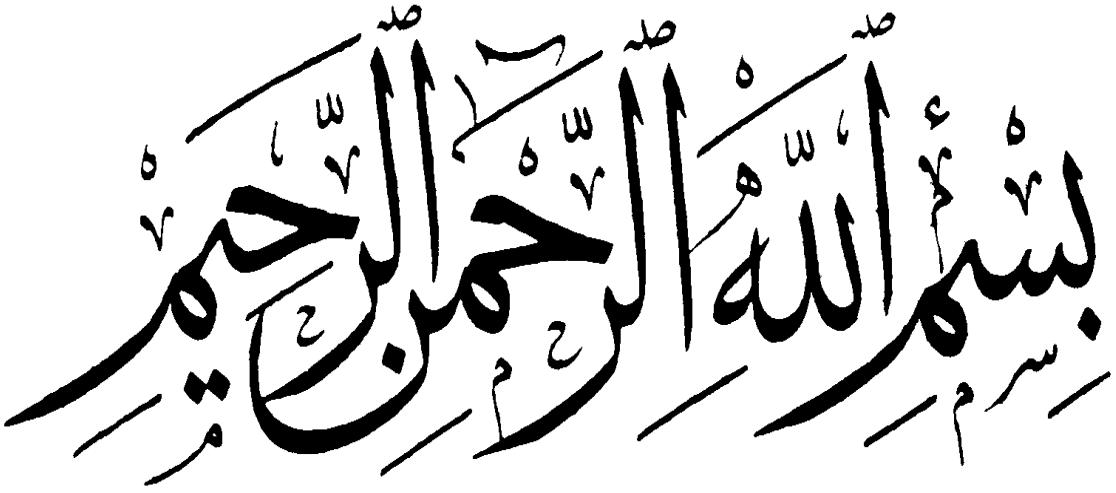
تحت اشراف الأستاذ:

أ.د/ نوري منير

نوقشت يوم: 2022/02/17 أمام اللجنة المكونة من الأعضاء:

د/ أحمد بن يوسف	أستاذ محاضر"أ"	جامعة الشلف	رئيسا
أ.د/ نوري منير	أستاذ	جامعة الشلف	مقررا
د/ تقرورت محمد	أستاذ محاضر"أ"	جامعة الشلف	ممتحنا
د/ صلاح محمد	أستاذ محاضر"أ"	جامعة تيسمسيلت	ممتحنا
د/ طهراوي دومة علي	أستاذ محاضر"أ"	جامعة غليزان	ممتحنا
د/ ميدون سيساني	أستاذ محاضر"أ"	جامعة تيارت	ممتحنا

السنة الجامعية: 2021 /2022


بسم الله الرحمن الرحيم

شكر و تقدير

الحمد لله يدوم بدوام الأمد و الصلاة و السلام على محمد و على آله و صحبه

أجمعين

قال تعالى:" رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي و على والدي و أن أعمل

صالحا ترضاه و أدخلني برحمتك في عبادك الصالحين" " سورة النمل:19".

أتقدم بالشكر و التقدير الى الأستاذ المشرف الدكتور: نوري منير الذي لن تفيه أي

كلمات حقه، فلولا مثابرته و دعمه المستمر ما تم هذا العمل.

و بعدها فالشكر موصول لكل أعضاء اللجنة العلمية الموقرة.,

كما أتقدم بجزيل الشكر و العرفان لكل من ساهم و ساعد على انجاح و اتمام هذه

الدراسة خاصة الاستاذ صلاح محمد .

إهداء

إلى أعز الناس و أقربهم الى قلبي الى والدتي العزيزة ووالدي العزيز اللذان كانا عونا وسندا لي، وكان لدعائهما المبارك أعظم الأثر في تسيير سفينة البحث حتى ترسو على هذه الصورة.

إلى من ساندني من قريب أو بعيد في اكمال هذا البحث.

الى اخوتي وزوجي.

إلى بناتي: مريم البتول و هاجر وفاطمة الزهراء.

إلى اساتذتي و أهل الفضل علي، و الذين غمروني بالحب و التقدير و النصيحة والتوجيه و الإرشاد

الى كل هؤلاء اهدي هذا العمل المتواضع، سائلة الله العلي القدير أن ينفعنا به ويمدنا بتوفيقه.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

المحتوى	الصفحة
الاهداء	
شكر و تقدير	
فهرس المحتويات	VII -I
قائمة الجداول	IX-VIII
قائمة الأشكال	XII-X
قائمة المختصرات	XIV-XIII
الملخص	XX-XV
مقدمة	**أ–ز**
الفصل الأول: تشخيص واقع التكنولوجيا في بعض الدول النامية.	**43-1**
تمهيد.	2
المبحث الأول: الاطار النظري للتكنولوجيا.	3
المطلب الأول: مدخل الى التكنولوجيا.	3
أولا– تعريف التكنولوجيا.	3
ثانيا– أهمية التكنولوجيا وخصائصها.	7
المطلب الثاني: أنواع التكنولوجيا.	9
أولا– التقسيم بحسب الطبيعة.	9
ثانيا – التصنيف بحسب المكونات.	9
المطلب الثالث: مفهوم نقل التكنولوجيا و أنواعها.	11
أولا– مفهوم نقل التكنولوجيا.	11
ثانيا– أنواع نقل التكنولوجيا.	13
المبحث الثاني: وضع التكنولوجيا في بعض الدول النامية (تجربة الصين كدولة رائدة).	15
المطلب الأول: آليات التقدم التكنولوجي بين الدول النامية و الدول المتقدمة.	15
أولا– الاختلافات في الآليات المرتبطة بالتقدم التكنولوجي بين الدول النامية و المتقدمة.	15
ثانيا– قياس التقدم التكنولوجي.	16
المطلب الثاني: تحليل مؤشرات التكنولوجيا في بعض الدول النامية(الجزائر– مصر– تجربة	21

الصين كدولة رائدة).	
أولا- تحليل مؤشرات التكنولوجيا في الجزائر.	21
ثانيا- تحليل مؤشرات التكنولوجيا في مصر.	23
ثالثا- تحليل مؤشرات التكنولوجيا في الصين(كتجربة باعتبارها دولة رائدة).	25
المطلب الثالث: وضع الدول العربية حسب المؤشرات العالمية.	27
المبحث الثالث: واقع التكنولوجيا المستوردة من قبل الدول النامية.	30
المطلب الأول: النظام التكنولوجي العالمي: (فجوة تكنولوجية أم تبعية تكنولوجية؟).	30
المطلب الثاني: الفجوة التكنولوجية.	33
أولا- العوامل المسببة للفجوة التكنولوجية.	34
ثانيا- العوامل المساعدة على تعميق الفجوة التكنولوجية.	34
المطلب الثالث: التحديات الماثلة أمام البلدان النامية.	41
خلاصة.	43
الفصل الثاني: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر.	**92-45**
تمهيد	45
المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.	46
المطلب الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر.	46
أولا- المرحلة الأولى (1800- 1914).	46
ثانيا- المرحلة الثانية (1914- 1944).	47
ثالثا- المرحلة الثالثة (1945 – 1989).	47
رابعا- المرحلة الرابعة (من 1990 الى الآن).	48
المطلب الثاني: المفاهيم الواسعة للاستثمار الاجنبي المباشر.	48
أولا- تعريف الاستثمار.	48
ثانيا- تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر.	49
ثالثا- الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر	55
المطلب الثالث: خصائص الاستثمار الاجنبي المباشر واهدافه.	57
أولا: خصائص الاستثمار الاجنبي المباشر.	57

ثانيا: أهداف الاستثمار الاجنبي المباشر.	58
المبحث الثاني: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله.	59
المطلب الأول: التفسير التقليدي للاستثمار الأجنبي المباشر.	59
أولا- النظرية الكلاسيكية.	59
ثانيا- نظرية رأس المال.	60
ثالثا- نظرية أخطار التبادل.	60
المطلب الثاني: التفسير الحديث للاستثمار الأجنبي المباشر.	61
أولا- نظرية نظام الاقتصاد العالمي.	61
ثانيا- نظرية دورة حياة المنتوج.	61
ثالثا- نظرية نموذج احتكار القلة الدولي.	62
المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الاجنبي المباشر.	63
أولا- تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر حسب معيار الغرض.	63
ثانيا- تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر حسب معيار الملكية.	64
المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و اتجاهاته.	76
المطلب الأول: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.	76
أولا: دور الشركات متعددة الجنسيات في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر.	76
ثانيا- المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر.	77
المطلب الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.	82
أولا- دوافع المستثمر الأجنبي.	82
ثانيا- دوافع الدولة المضيفة.	83
المطلب الثالث: الاتجاهات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر.	83
أولا- التدفقات الإقليمية الاستثمار الأجنبي المباشر.	83
ثانيا- اتفاقات الاستثمار الدولية.	89
خلاصة.	92
الفصل الثالث: نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية- BOT-كآلية استثمارية لجذب	**152-94**

الاستثمار الأجنبي المباشر.	
تمهيد.	94
المبحث الاول: ماهية نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.	95
المطلب الاول: التطور التاريخي لنظام BOT و الفلسفة التي يقوم عليها.	95
أولا- التطور التاريخي لظهور نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.	95
ثانيا- الفلسفة الاقتصادية التي يقوم عليها نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.	98
ثالثا- الفلسفة القانونية التي يقوم عليها نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.	99
المطلب الثاني: مفهوم و خصائص نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.	99
أولا- معنى تسمية عقود البناء و التشغيل ونقل الملكية ال BOT.	100
ثانيا- أنواع عقود البناء والتشغيل و نقل الملكية BOT .	105
ثالثا- خصائص نظام البناء والتشغيل و نقل الملكية BOT .	110
المطلب الثالث: مزايا و عيوب نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT .	112
أولا- مزايا و عيوب نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT بالنسبة للإدارة المتعاقدة.	112
ثانيا- مزايا و عيوب نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT- بالنسبة للقطاع الخاص.	114
المبحث الثاني: مراحل تطبيق نظام الـ BOT والاتفاقيات المنبثقة عنها.	116
المطلب الأول: اطراف الشراكة في نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية ال BOT.	116
أولا- تعريف الحكومة المضيفة.	116
ثانيا- شركة المشروع.	119
ثالثا-الأطراف الأخرى	122
المطلب الثاني: مراحل تنفيذ مشروعات البناء و التشغيل و نقل الملكية ال BOT.	124
أولا- مرحلة تحديد مشروع البنية التحتية و اختيار المستثمر:	124
ثانيا- مرحلة تنمية مشروع البنية التحتية.	131
ثالثا- مرحلة بناء و تشييد مشروع البنية التحتية.	132
رابعا- مرحلة التشغيل التجاري للمشروع.	133
خامسا- مرحلة نهاية ترخيص المشروع و نقله للحكومة.	134
المطلب الثالث: الاتفاقيات المنبثقة عن الهيكل التنظيمي لمشروعات البوتBOT.	136

أولا- اتفاقية المساهمين.	136
ثانيا- اتفاقية الترخيص.	136
المبحث الثالث: آلية تمويل مشاريع البنية التحتية في اطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص عن طريق الBOT.	139
المطلب الأول: أهمية تمويل مشروعات الشراكة بين القطاعين عن طريق الBOT و مخاطرها.	139
أولا- أهمية تمويل مشروعات الشراكة بين القطاعين عن طريق الـ BOT.	139
ثانيا- المخاطر المالية و الاقتصادية لمشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق ال BOT.	141
ثالثا: تحديد مخاطر الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق ال BOT.	143
المطلب الثاني: أساليب تمويل مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق الBOT.	145
أولا- رأس المال بنظام الملكية.	145
ثانيا- رأس المال بنظام المديونية.	146
ثالثا- التمويل المختلط.	147
المطلب الثالث: مصادر تمويل مشروعات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق الBOT.	148
أولا- التمويل عن طريق المستثمرون المؤسسون.	148
ثانيا- التمويل عن طريق البنوك التجارية.	149
ثالثا: التمويل عن طريق التأجير التمويلي.	150
رابعا- التمويل عن طريق أسواق رؤوس الأموال.	150
خلاصة.	152
الفصل الرابع: دراسة امكانية تبني الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في نقل التكنولوجيا في ظل الاستثمار الاجنبي المباشر.	**232-154**
تمهيد.	154
المبحث الأول: تطور الاستثمار في مشاريع البنية التحتية وفق الشراكة بين القطاع العام والخاص في اطار عقود الBOT.	155

المطلب الأول: تطور الاستثمار في مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في مجال البنية التحتية في الدول النامية.	155
المطلب الثاني: الاستثمار في البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية.	171
المطلب الثالث: الاستثمار في مشاريع البنية التحتية مع مشاركة القطاع الخاص في الدول العربية.	172
أولا- الحيز المالي وتحديات التمويل في مشاريع البنية التحتية في الدول العربية.	172
ثانيا- مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية في الدول العربية.	175
ثالثا- الإطار القانوني والمؤسسي والتنظيمي للشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية.	179
المبحث الثاني: صيغ نقل التكنولوجيا للاقتصاديات النامية وفق نظام الBOT .	187
المطلب الأول: آليات نقل التكنولوجيا وفق عقود الBOT.	187
أولا:- أساليب و قنوات نقل التكنولوجيا في ظل عقود الBOT.	187
ثانيا- الآليات التعاقدية لنقل التكنولوجيا في ظل عقود الBOT.	189
المطلب الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا في الدول النامية.	194
أولا- مراحل حياة التكنولوجيا.	194
ثانيا- آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الوضع التكنولوجي في الدول النامية.	196
المطلب الثالث: دور عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT في نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول النامية.	197
المبحث الثالث: محددات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في ظل عقود الBOT ودورها في نقل التكنولوجيا- حالة الجزائر-	200
المطلب الأول: الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الجزائر.	200
أولا- تاريخ الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الجزائر.	200
ثانيا- بواعث الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الجزائر.	201
ثالثا-عرض المشاريع الاستثمارية حسب الحالة القانونية في الجزائر خلال الفترة 2002-2017.	203
رابعا- المشاريع الاستثمارية حسب القطاعات الاقتصادية بالشراكة الأجنبية في الجزائر.	206

المطلب الثاني: محددات و متطلبات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود الBOT ودورها في نقل التكنولوجيا.	208
أولا-محددات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود ال BOT.	208
ثانيا: متطلبات نجاح الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود ال BOT.	216
المطلب الثالث: الضمانات الاستثمارية التي يقدمها عقد بوت BOT للمستثمر الأجنبي.	217
أولا- الضمانات الإجرائية التي يقدمها عقد الBOT للمستثمر الأجنبي.	217
ثانيا- الضمانات الموضوعية التي يقدمها عقد الBOT للمستثمر الأجنبي.	221
ثالثا- التجربة الجزائرية في مجال الBOT.	226
خلاصة.	232
خاتمة.	**240-234**
المراجع.	**260-242**

قائمة الجداول

والأشكال

قائمة الجداول:

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
(1 -1)	الاختلافات في الآليات المرتبطة بالتقدم التكنولوجي بين الدول النامية و المتقدمة.	15
(1 -2)	تقسيم دول العالم وفقا لمؤشر الانجاز التكنولوجي	17
(1-3)	مؤشرات قياس الامكانيات التكنولوجية على المستوى الكلي للدولة.	18
(1-4)	مؤشرات التكنولوجيا في الجزائر (كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى – صادرات التكنولوجيا المتقدمة).	21
(1-5)	مؤشرات التكنولوجيا في مصر (كمبيوتر، اتصالات، خدمات اخرى – صادرات التكنولوجيا المتقدمة).	23
(1-6)	مؤشرات التكنولوجيا في الصين (كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى – صادرات التكنولوجيا المتقدمة).	25
(1-7)	وضع الابتكار والتنافسية والتنمية البشرية في الدول العربية حسب المؤشرات العالمية.	27
(1-8)	التصنيف العالمي للدول العربية حسب مؤشرات الابتكار والقدرة التنافسية والتنمية البشرية.	28
(1-9)	الحصة الاقليمية من واردات السلع الرأسمالية في اجمالي الواردات من البلدان النامية و البلدان المتقدمة في 1995 و 2010.	36
(1-10)	الواردات من السلع الرأسمالية الكثيفة التكنولوجيا العالية و التي يجري الحصول عليها من البلدان النامية كنسبة من اجمالي الواردات، بحسب المجموعة الاقليمية (1995-2010).	37
(2-1)	يوضح عتبة ملكية رأس المال حسب بعض الدول.	56
(2-2)	التوزيع الإقليمي للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 2017-2019.	85
(2-3)	التوزيع النسبي للاستثمار الأجنبي المباشر في دول العالم خلال الفترة 2017-2019	85
(3-1)	مشتقات عقد الBOT.	109
(3-2)	دورة حياة الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام الBOT في مجال البنية التحتية	138
(4-1)	توزيع الترددات لأحجام المشروع مقابل فترة الخمس سنوات السابقة.	157

(4- 2)	مجالات الشراكة و عقودها في الدول العربية.	176
(4-3)	نماذج للمشروعات المنفّذة من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص في عدد من الدول العربية	178
(4-4)	الأطر المؤسسية والتنظيمية للشركة بين القطاعين العام والخاص في عدد من الدول العربية الدولة المستوى الأول المستوى الثاني	182
(4- 5)	الوحدات أو الهيئات المختصة بالشراكة في عدد من الدول العربية.	185
(4- 6)	طبيعة الحوافز المالية والتشجيعية لمشاريع الشراكة في عدد من الدول العربية.	186
(4-7)	الفرق بين مجموع أنواع عقد نقل التكنولوجيا.	193
(4- 8)	عدد المشاريع العامة و الخاصة في الجزائر و المشاريع التي تمت فيها الشراكة بين القطاعين العام و الخاص خلال الفترة 2002-2017.	203
(4-9)	تقسيم المشاريع الاستثمارية حسب قطاع النشاط بمشاركة القطاع الخاص الأجنبي خلال الفترة (2002- 2017).	207

قائمة الأشكال:

رقم الشكل	العنوان	الصفحة
(1-1)	مسار نقل التكنولوجيا.	14
(2-1)	مؤشرات التكنولوجيا في الجزائر(كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى).	22
(3 -1)	مؤشر صادرات التكنولوجيا المتقدمة.	23
(4 -1)	مؤشرات التكنولوجيا(كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى).	24
(5 -1)	مؤشر صادرات التكنولوجيا المتقدمة.	24
(6 -1)	مؤشرات التكنولوجيا(كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى).	26
(7-1)	مؤشر صادرات التكنولوجيا المتقدمة.	26
(8-1)	متوسط قيمة المؤشر حسب المجموعة الجغرافية.	32
(9-1)	حجم الفجوة التكنولوجية: البلدان المتقدمة مقابل البلدان النامية (1980-2008)	33
(10 -1)	زيادة تدفقات التجارة الدولية للمنتجات كثيفة الاستخدام للمعرفة (تجارة السلع المصنعة في بلدان منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي حسب شدة التكنولوجيا (1997-2007).	35
(11-1)	توزيع صادرات الدول النامية المصنعة (1995-2010).	36
(1- 12)	هيكل واردات السلع الابداعية عالميا بحسب نوعها لسنة 2008.	38
(13-1)	صادرات السلع من الصناعات الابداعية عالميا لسنة 2008.	39
(1 -14)	صادرات الخدمات من الصناعات الابداعية عالميا لسنة 2008	39
(15-1)	متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي في الاقتصادات النامية والاقتصادات المتقدمة النمو (1970 - 2018) .	40
(1-2)	أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة.	72
(2-2)	تطور حجم الاستثمار العالمي 2006-2018.	84
(3-2)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية خلال عامي 2018 و2019.	88
(4-2)	عدد اتفاقات الاستثمار الدولية الموقعة 1980 -2019.	90
(5-2)	حصة التدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة للبلدان العربية (2006-2015).	90

(1-3)	مراحل تنفيذ مشاريع ال BOT	136
(1 -4)	التزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية ، (2009-2018)	156
(2 -4)	توزيع التردد في أحجام مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية (2013-2017).	157
(3 -4)	الحصة الإقليمية لالتزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية (2009-2018).	159
(4-4)	التزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة خاصة في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية حسب المنطقة والبلد	160
(5 -4)	حصة التزامات الاستثمار القطاعي في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية (2008-2018).	161
(6-4)	مشاريع توليد الكهرباء في بلدان الأسواق الصاعدة والبلدان النامية (الموارد المتجددة والتقليدية) حسب حجم الاستثمار والسعة وعدد المشاريع ، متوسط 5 سنوات ، (2017و2019)	162
(7-4)	التزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية مع مشاركة القطاع الخاص في قطاع الطاقة في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية عن طريق التكنولوجيا	164
(8-4)	حصة التزامات البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية التي تلقت الدعم من مؤسسات التنمية المالية متعددة الأطراف / الثنائية (2013-2018).	165
(9-4)	المشاريع ذات الالتزام الاستثماري الخاص مع ضمانات في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا (2013-2018).	166
(10 -4)	مصادر تمويل مشاريع البنية التحتية مع مشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية في 2018	168
(11-4)	حصة الديون الدولية والمحلية حسب المنطقة لمشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية (2017 و 2018).	169
(12-4)	البلدان التي حصلت على حصة كبيرة من التمويل التجاري لمشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في كل منطقة ، من الأعلى إلى الأدنى.	170

(13-4)	التزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية(2007-2018).	171
(14-4)	تطورات الوضع المالي في الدول العربية.	173
(15-4)	جودة البنية التحتية في عدد من الدول العربية.	174
(16-4)	الأطر القانونية للشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الدول العربية.	180
(17-4)	مكونات الاطار المؤسسي للشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الدول العربية	182
(18 -4)	الوحدات أو الهيئات المختصة بالشراكة في عدد من الدول العربية.	183
(19 -4)	دورة حياة المنتج.	195
(20-4)	أسس الشراكة الناجحة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود الBOT.	216

قائمة المختصرات

قائمة المختصرات

UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية
GES	Global Economic System	نظام الاقتصاد العالمي
UNCTAD	United Nations Trade Conference	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة
UNCITRAL	United Nations commission on International Trade Law	لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري
BOT	Build, Operate and Transfer	عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية
B .O.O.T	Build,Own,Operate and Transfer	عقد البناء و التملك و التشغيل والتحويل
B.O.O	Build, Own, Operate	عقد البناء و التملك و التشغيل
R.O .O	Rehabilitation, Own, Operate	عقد التجديد و التملك و التشغيل
L.T.T	Lease,Training,Transfer	عقد التأجير و التدريب و التحويل
D.B.F.O	Design,Build,Finance andOperate	عقد التصميم و البناء والتمويل التشغيل
M.O.O.T	Modernize ,Own,Operate and Transfer	عقد التحديث و التملك و التمويل
D.B.O.T	Design,Build ,Operate and Transfer	عقد التصميم و البناء و التشغيل والتحويل
B.T.O	Build , Transfer and Operate	عقد البناء والتحويل و التشغيل
B.R .Tor B.L.T	Build (Lease or Rent) and Transfer	عقد البناء والتأجير و نقل الملكية
B.T	Build and Transfer	عقد البناء والتحويل
L.R.O.T	Lease,Renwal, Operate and Transfer	عقد الايجار و التجديد و التشغيل ونقل الملكية
B.O.R	Build, Operate andRenwal of Concession	عقد البناء و التشغيل و تجديد الامتياز
B.F.T	Build,Finance andTransfer	عقد البناء و التمويل و نقل الملكية
B.O.O.S.T	Build,Own,Operate,support and Transfer	عقد البناء و التملك و التشغيل والدعم و التحويل
F.O.T	Furnich,Operate , Transfer	عقد التجهيز و التشغيل و التحويل
R.O.T	Rehabilitation ,Operateand Transfer	عقد التحديث و التشغيل و التحويل
FU	financial union (CONSORTIUM)	الاتحاد المالي
ITD	Indicator of Technologicol Development	درجة التقدم التكنولوجي
PPI	Public-private partnership in infrastructure	مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في مجال البنية التحتية

EMDE	Emerging market and developing economy	الأسواق الناشئة والاقتصاد النامي
DFI	Development finance institution	مؤسسة تمويل التنمية
LAC	Latin America and the Caribbean	أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
EAP	East Asia and Pacific	شرق آسيا والمحيط الهادئ
IFC	International Finance Corporation	مؤسسة التمويل الدولية
ADB	Asian Development Bank	بنك التنمية الآسيوي
IADB	Inter-American Development Bank	بنك التنمية للبلدان الأمريكية

الملخص

ملخص باللغة العربية:

إن التقدم الاقتصادي في البلدان النامية وخاصة الجزائر يحتاج الى قاعدة صناعية لتسريع وتيرة التنمية، الا أن الواقع الميداني يترجم عن مفارقة كبيرة في مظاهر تطور الاقتصاد النامي، والذي يحتاج الى قاعدة معرفية و تكنولوجية كبيرة، والتي يتطلب ترسيخها العمل على نقلها عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في ظل ما يعرف بعقود الBOT، فالتغيرات الاقتصادية العالمية ترتبط بشكل واضح ومحدد بامتلاك عناصر القوة الاقتصادية القائمة، وخاصة تلك المبنية على الاقتصاد المعرفي، الذي يدور في نطاق تحويل التكنولوجيا فائقة التقدم الى سلع ومنتجات قادرة على اختراق أسواق العالم، وصناعة طلب جديد يتجاوز المفاهيم التقليدية للطلب على السلع النمطية، وتجعل منها تحتل المراتب الريادية، وتعتبر هذه النقطة نقطة الفصل بين اقتصاديات الدول المتقدمة واقتصاديات الدول النامية، لذا كان من الضروري على هذه الاخيرة العمل على استقطاب تلك التكنولوجيات بمختلف الطرق الممكنة وبأقل تكلفة ممكنة، وأن تكون أكثر فاعلية.

ومن أجل الظفر بتلك الامتيازات الإيجابية التي تحققها التكنولوجيا المتطورة، كأداة لدفع عملية التنمية الاقتصادية، الثقافية، الاجتماعية، وبناء الجول العصرية من جهة، وكمفتاح لالتقاء الأفكار تبادل الخبرات وتعزيز الحوار بين الحضارات من جهة اخرى، تحاول العديد من الدول جذب الاستثمار الاجنبي المباشر كأحد الاستراتيجيات الجديد للتنمية المستدامة، بحيث يعتبر أحد وسائل نقل التكنولوجيا من جهة وكمصدر لرؤوس الاموال من جهة اخرى، إذ يعمل على زيادة القدرات الإنتاجية ورفع معدلات النمو الاقتصادي في الدول المضيفة، زيادة التكامل بين القطاعات، زيادة التوظيف، ومن ثمة تجسيد أهداف استراتيجية التنمية المستدامة، إذا ما تم تهيئة الظروف الملائمة.

حيث تهدف هذه الدراسة الى توضيح آلية نقل التكنولوجيا الى البلدان النامية من خلال الاستثمار الأجنبي و ان كان قد ساهم في سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة و تحقيق التنمية الاقتصادية بالكثير من البلدان النامية، فانه ساهم أيضا في تقليص الفجوة التكنولوجية بين هذه البلدان والبلدان الصناعية المتقدمة، اذ بفضله استطاعت بعض البلدان النامية أن تقيم مشروعات ضخمة ذات مستوى تقني متقدم، مع التركيز على العوامل الرئيسية التي تسهم في انجاحها، و لفهم هذه العوامل، كان من الضروري توضيح بعض التجارب الناجحة للغاية كالتجربة الصينية في هذا المجال.

كما تظهر نتائج الدراسة أن نقل التكنولوجيا الى الدول النامية، يتطلب جهدا كبيرا من جانبها، لاسيما فيما يتعلق بتحسين قدرات الامتصاص و الاستيعاب للعنصر البشري، مع وجود سياسات و حوافز واضحة للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال نقل التكنولوجيا و تحسين أنشطة البحث و التطوير.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية-BOT-، نقل التكنولوجيا، الدول النامية.

ملخص باللغة الانجليزية:

Summary:

Economic progress in developing countries, especially Algeria, needs an industrial base to accelerate the pace of development, but the reality on the ground reflects a great paradox in the manifestations of the development of the developing economy, which needs a large knowledge and technological base, whose consolidation requires work to transfer it through foreign direct investment. Through the partnership between the public and private sectors under what is known as BOT contracts, Global economic changes are clearly and specifically linked to the possession of existing economic power elements, especially those based on the knowledge economy, which revolves around the transformation of highly advanced technology into goods and products capable of penetrating world markets, and the creation of new demand that transcends traditional concepts of demand for typical goods, and makes them It occupies the leading ranks, and this point is considered the point of separation between the economies of developed countries and the economies of developing countries, so it was necessary for the latter to work on attracting these technologies in various possible ways at the lowest possible cost, and to be more effective.

In order to gain those positive privileges achieved by advanced technology, as a tool to advance the process of economic, cultural and social development, and to build modern tours on the one hand, and as a key to meeting ideas, exchanging experiences and promoting dialogue among civilizations on the other hand, many countries are trying to attract foreign direct investment as one of the strategies The new for sustainable development, as it is considered one of the means of technology transfer on the one hand and as a source of capital on the other, as it works to increase production capacities and raise economic growth rates in the host countries, increase integration between sectors, increase employment, and thus embody the objectives of the sustainable development strategy, if What conditions have been created.

Where this study aims to clarify the mechanism of technology transfer to developing countries through foreign investment, and if it has contributed to bridging the savings gap to finance the necessary investments and achieve economic development in many developing countries, it has also contributed to reducing the technological gap between these countries and the advanced industrial countries. Thanks to him, some developing countries were able to set up huge projects with an advanced technical level, focusing on the main factors that contribute to their success, and to understand these factors, it was necessary to clarify some very successful experiences, such as the Chinese experience in this field.

The results of the study also show that the transfer of technology to developing countries requires a great effort on their part, especially with regard to improving the absorption and absorption capacities of the human element, with clear policies and incentives for foreign direct investment in the field of technology transfer and improvement of research and development activities.
Keywords: foreign direct investment, build-operate-transfer contract-BOT-, technology transfer, developing countries.

ملخص باللغة الفرنسية:

Sommaire :

Le progrès économique dans les pays en développement, en particulier l'Algérie, a besoin d'une base industrielle pour accélérer le rythme du développement, mais la réalité sur le terrain reflète un grand paradoxe dans les manifestations du développement de l'économie en développement, qui a besoin d'une large base de connaissances et de technologie, dont la consolidation nécessite des travaux pour la transférer par des investissements directs étrangers Par le partenariat entre les secteurs public et privé dans le cadre des contrats dits BOT, Les changements économiques mondiaux sont clairement et spécifiquement liés à la possession d'éléments de puissance économique existants, en particulier ceux basés sur l'économie de la connaissance, qui s'articulent autour de la transformation de technologies très avancées en biens et produits capables de pénétrer les marchés mondiaux, et la création d'une nouvelle demande qui transcende les concepts traditionnels de demande de biens typiques, et les fait Il occupe les premiers rangs, et ce point est considéré comme le point de séparation entre les économies des pays développés et les économies des pays en développement, il était donc nécessaire que ces derniers travaillent attirer ces technologies de diverses manières possibles au moindre coût possible, et d'être plus efficace.

Afin d'obtenir ces privilèges positifs obtenus par la technologie de pointe, en tant qu'outil pour faire avancer le processus de développement économique, culturel et social et pour construire des circuits modernes d'une part, et comme clé pour rencontrer des idées, échanger des expériences et promouvoir le dialogue entre les civilisations d'autre part, de nombreux pays tentent d'attirer les investissements directs étrangers comme l'une des stratégies Le nouveau pour le développement durable, car il est considéré comme l'un des moyens de transfert de technologie d'une part et comme une source de capitaux d'autre part. d'autre part, car il travaille à augmenter les capacités de production et à augmenter les taux de croissance économique dans les pays d'accueil, à accroître l'intégration entre les secteurs, à augmenter l'emploi, et ainsi à incarner les objectifs de la stratégie de développement durable, si quelles conditions ont été créées.

Là où cette étude vise à clarifier le mécanisme de transfert de technologie vers les pays en développement par le biais de l'investissement étranger, et si elle a contribué à combler le déficit d'épargne pour financer les investissements nécessaires et réaliser le développement économique dans de nombreux pays en développement, elle a également contribué à réduire l'écart technologique entre ces pays et les pays industrialisés avancés.Grâce à lui, certains pays en développement ont pu monter de grands projets avec un niveau technique avancé, en se concentrant sur les principaux facteurs qui contribuent à

leur succès, et pour comprendre ces facteurs, il a fallu clarifier certaines expériences très réussies, comme l'expérience chinoise dans ce domaine.

Les résultats de l'étude montrent également que le transfert de technologie vers les pays en développement nécessite un grand effort de leur part, notamment en ce qui concerne l'amélioration des capacités d'absorption et d'absorption de l'élément humain, avec des politiques et des incitations claires pour les investissements directs étrangers dans le domaine. de transfert de technologie et d'amélioration des activités de recherche et de développement.

Mots-clés : investissement direct étranger, contrat de construction-exploitation-transfert--BOT, transfert de technologie, pays en développement.

مقدمة

إن التفاوت القائم بين الدول المتقدمة والدول النامية ازداد عمقا وحدة منذ الثمانينات وذلك راجع للتخلف وكثرة الصراعات الطبقية في كثير من تلك الدول المتخلفة مما أثر سلبا على الاختلالات الهيكلية الاقتصادية فيما يخص ميزان المدفوعات والمديونية الخارجية ... إلخ، مما أدى بتلك الدول إلى تغيير مسارها الاقتصادي خاصة في إطار عولمة اقتصادية واسعة الأبعاد لذا سعت الكثير من البلدان النامية إلى العمل على بناء قاعدة اقتصادية تكسبها مكانة تنافسية في السوق العالمية، ولتحقيق ذلك كان لابد على الدول النامية أن ترسم لنفسها استراتيجية تنموية، ولبلوغ ذلك من الضروري الاهتمام بالسياسة الاستثمارية الحكيمة التي تعتبر من أوجه تحقيق التنمية الاقتصادية في الوقت الحالي لأن الواقع الاقتصادي الدولي خير شاهد على أن الدول النامية تسعى إلى اللحاق بموكب التنافس الدولي الهادف إلى جذب عدد كبير من الاستثمارات، حيث تحتل هذه المسألة أولوية خاصة في الدول النامية ومن بينها الجزائر التي تعمل جاهدة على تحسين مناخ استثمارها من خلال منح التسهيلات والضمانات المتعددة بجذب الاستثمارات إليها للحصول عل التمويل اللازم والحد من الاقتراض الخارجي بالإضافة إلى نقل التكنولوجيا المصاحب للاستثمارات الأجنبية المباشرة

و على هذا الاساس تعاظم دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصعيد العالمي، حيث أن جميع دول العالم مهما كانت مستويات تطورها تتعامل مع هذه الاستثمارات و هذا نظرا لما تحققه من عوائد على الدول المضيفة، حيث أنه في بداية هذا العقد و في الظروف العالمية المتحولة و المعروفة باسم العولمة، أصبحت العديد من الدول النامية في حاجة ماسة إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة نظرا لانخفاض المصادر الداخلية بسبب عدم كفاية المدخرات المحلية، كما أن البديل الآخر الخاص بالقروض الأجنبية أثبت عدم فعاليته نظرا للنتائج المترتبة عنه، حيث أصبحت أغلبية الدول النامية تعاني من عجز عن الوفاء بالتزاماتها، وهكذا فإنه في ظل تصاعد مؤشرات المديونية و تضخم التكاليف المرافقة لاقتراض الدول النامية من العالم الخارجي فإن مصادر التمويل التي تبقى متاحة أمامها تنحصر في العمل على جلب الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة، و تنشيط الاستثمار المحلي من جهة أخرى .

و من خلال ذلك اصبحت الاستثمارات في مجال البنية الاساسية تشكل عاملا مهما لدفع عملية النمو الاقتصادي في أية دولة، و مع تضاؤل قدرة الحكومات على توفير تلك الاستثمارات و ترسيخا لنظام الاقتصاد الحر برز اتجاه متصاعد لاشتراك القطاع الخاص في المشروعات العامة و البنية الاساسية و على راسها نظام BOT الذي يعتبر احد الادوات المستخدمة في تنفيذ تلك الاستثمارات.

إذن فمعظم الدول وخاصة الدول النامية منها تسعى إلى استخدام أسلوب جديد في إدارة مشاريعها لاسيما المشاريع الضخمة وذلك في سبيل توفير بنية أساسية قوية من مطارات وموانئ بحرية وشبكات

للطرق وكهرباء وغيرها من المرافق التي ترتبط بحاجات الجمهور وذلك عن طريق إبرام عقود لإقامة هذه المشاريع مع أشخاص أو شركات من القطاع الخاص لإنشاء وتشغيل هذه المشاريع وتمويلها من قبلهم بأسلوب حديث التطبيق يعرف بنظام ال BOT (البناء والتشغيل والتحويل (نقل الملكية)).

أولا: مشكلة الدراسة.

في ضوء الظروف الاقتصادية الراهنة التي يعاني منها الاقتصاد العالمي أصبح ضروريا التعامل مع الاستثمارات الاجنبية بوصفها واقعا لابد من التفاعل معه كمصدر مهم جدا لتمويل الاستثمارات الضرورية لتنفيذ خطط الانتاج و التطوير على مستوى الدول، هذا الى جانب أن الاستثمارات الاجنبية تعد مصدرا لنقل التكنولوجيا و الخبرة و الانفتاح على السوق الدولية و امكانية النفاذ اليها.

و عليه يمكن طرح مشكلة الدراسة و التي تصاغ كالتالي: **" ما هي آليات نقل التكنولوجيا الى الدول النامية عموما و الجزائر خصوصا من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بالاعتماد على نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT"**؟.

ثانيا: الأسئلة الفرعية.

من خلال دراستنا لهذا الموضوع، وفي ظل التساؤل الرئيسي نسعى للإجابة عن مجموعة من التساؤلات الفرعية التي تندرج ضمن محتويات الدراسة وتخدم أهداف الدراسة، وتتمثل في:

- ماهي أهم آليات نقل التكنولوجيا الى الدول النامية ؟.
- هل مازال يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا مهما لنقل التكنولوجيا وما هي الأهمية الاقتصادية لتدفقاته؟؛
- ماهي مقومات نظام البوت و هل يعد كبديل قابل لتنفيذ مشاريع البنية التحتية؟؛
- ما هو واقع تمويل مشروعات البنية التحتية في ظل الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية في الدول النامية عامة و الجزائر خاصة؟.

ثالثا: الفرضيات.

وللإجابة عن التساؤل الرئيسي وعن الأسئلة الفرعية تم صياغة الفرضيات التالية:

– الفرضية الأولى: يعد الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة مضمونة للتغيير التكنولوجي في الدول النامية، بحيث يمكنه الاسهام في ضمان اكتساب و توليد تكنولوجي يتماشى مع سياسة التنمية في الدول النامية من خلال بناء قاعدة تكنولوجية و تحسين المناخ الاستثماري.

- **الفرضية الثانية:** يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر حيوي للتدفقات المالية الدولية باعتباره البديل الرئيسي للإقراض الدولي، بحيث أصبح بالفعل قوة الدافعة للاندماج في الاقتصاد العالمي؛

- **الفرضية الثالثة:** تعتبر الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في ظل عقود البناء و التشغيل ونقل الملكية الBOT بديل قابل لتشجيع و تنفيذ مختلف مشاريع البنية التحتية؛

- **الفرضية الرابعة:** تعتبر مشروعات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص للبنية التحتية في الدول النامية عامة والجزائر خاصة بانها ضعيفة، مما يبرز الحاجة الى تفعيل دور القطاع الخاص لتهيئة المناخ الاستثماري للدخول في شراكات حقيقية مع القطاع العام للمساهمة في تمويل هكذا مشروعات.

رابعا: أسباب اختيار الموضوع.

إن اختيارنا لهذا الموضوع جاء نتيجة لعدة أسباب دفعتنا لإنجازه، والتي يمكن أن نوجزها فيما يلي:

أ- المبررات الموضوعية:

- تزايد الاهتمام بالتكنولوجيا المتطورة، و ضعف حركتها بين الدول بسبب القيود المفروضة عليها سواءا عن طريق التجارة أو في اطار الشراكة بين القطاع العام و القطاع الخاص؛

- الحاجة الملحة و المتزايدة لنقل التكنولوجيا الى الدول النامية، والتي تعاني من ضعف استقطابها لأسباب تتعلق بها في حد ذاتها، و بأسباب تتعلق بالدول المتقدمة التي تعتبر المورد الرئيسي لهذه التكنولوجيا؛

- ضرورة البحث عن قنوات لنقل هذه التكنولوجيا من الدول المتقدمة الى الدول النامية، بحيث يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا و قناة مهمة لتدفق هذه التكنولوجيا الى الدول النامية.

ب- المبررات الذاتية:

- محاولة اثارة مشكل توفر و امتلاك التكنولوجيا في الدول النامية؛

- ابراز دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا وفق نظام الBOT في الدول النامية؛

- الميول لهذا النوع من المواضيع و المتمثلة في الاقتصاد الرقمي و الاقتصاد المعرفي و كذا التجارة الدولية على وجه العموم.

خامسا: أهمية الدراسة.

تنعكس أهمية دراستنا من خلال الابعاد الاساسية التالية:

- يعتبر موضوع البحث من الناحية العلمية من أهم الموضوعات التي تناولتها الدراسات المالية والاقتصادية، فالاستثمار يعتبر متغيرا اقتصاديا كليا يلعب دورا هاما في مسار النظام الاقتصادي؛

- إدراك حقيقة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد وسيلة هامة في تغطية العجز التمويلي بالدول النامية مقارنة مع التدفقات الأخرى لرأس المال؛

- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة أكثر أمنا للتمويل إذا ما قورنت بالقروض الثابتة، كما أنه يمثل أسهل طريقة وأكثر الوسائل فعالية في الحصول على التكنولوجيا المتقدمة، بالإضافة إلى أنه يشجع على خلق مناصب للعمل وفتح أسواق جديدة للتصدير؛

- للاستثمار الأجنبي المباشر انعكاسات مختلفة على النمو والرفاهية، فمن جهة يمكن أن يمول الاستثمار المحلي ويساعد الاقتصاديات على التكيف مع المستجدات من الناحية الاقتصادية ومن جهة أخرى يعتبر عنصرا جديدا لرأس المال؛

- اهمية نقل التكنولوجيا التي تعد من الموضوعات الهامة في مجال التنمية، ولما كانت التكنولوجيا تلعب دورا أساسيا في دعم ورفع معدلات التنمية الاقتصادية المنشودة في البلدان النامية؛

- أن نظام (BOT) يعد أحد نماذج الاستثمار الدولي الذي ظهر فى الدول المتقدمة، تلبية لحاجة دعت إليه، وأن هذا النظام يفرض نفسه مع تداعيات العولمة التى تعمل على سرعة نشر وتوحيد الكثير من الأساليب والسياسات الاقتصادية؛

- أهمية العلم و التكنولوجيا في مجالات الحياة المختلفة و دور عملية نقل التكنولوجيا فيما لو تمت بشكل مخطط له في تشكيل نسبة كبيرة من الاستثمارات بالإضافة الى اعطاءها صورة واقعية عن عملية نقل التكنولوجيا من الشمال الى الجنوب.

سادسا: أهداف الدراسة.

سنحاول من خلال دراستنا لموضوع الاستثمار الاجنبي المباشر الى تحديد اهميته في نقل التكنولوجيا وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية ، و ذلك من خلال:

- توفير اطار شامل لكل من الاستثمار الأجنبي المباشر و محاولة التعرف على الدور الذي يلعبه من خلال نقل التكنولوجيا في ظل ما يعرف بنظام البناء و التشغيل و نقل الملكية؛

- ابراز الصورة الحقيقية عن واقع و آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية؛

- دراسة امكانية تطبيق الشراكة بين القطاعين العام (الحكومة المضيفة) و القطاع الخاص(المستثمر الاجنبي) في ظل نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية خاصة في الجزائر؛

سابعا: حدود الدراسة.

يعد موضوع نظام البناء والتشغيل و نقل الملكية ال BOT من المواضيع حديثة النشأة في البيئة الاقتصادية، بسبب بعض الغموض الذي لازال يكتنف بعض المفاهيم و الأساسيات المتعلقة به، وعليه سنحاول من خلال دراستنا هاته الالمام بمختلف المفاهيم المتعلقة به من خلال توضيح حدود البحث كالتالي:

1- الحدود العلمية: من هذه الناحية سنحاول دراسة الاستثمار الاجنبي المباشر كأداة لنقل التكنولوجيا الى الدول النامية في ظل نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية؛

2- الحدود المكانية: من هذه الناحية سنحاول دراسة موضوعنا في ظل الاقتصاديات النامية خاصة الاقتصاديات العربية من خلال التطرق الى بعض الدول العربية كنموذج لهذا النظام الحديث، بحيث سنحاول اسقاط موضوع الدراسة على كل من: الجزائر و مصر و الصين ؛

3- الحدود الزمانية: سنحاول التطرق الى فترة الدراسة بحسب المعطيات المتوفرة لدينا من خلال برامج التنمية الاقتصادية المتعلقة باقتصاد الدول النامية، وذلك خلال الفترة من (2000-2019).

ثامنا: منهجية الدراسة.

إن طبيعة موضوع دراستنا هاته يتطلب التطرق الى جملة من المفاهيم و الاساسيات المتعلقة به وعليه، فان طابع الدراسة التي نقوم بها يتطلب الاعتماد على منهجين أساسين هما كالتالي:

1- المنهج الاستنباطي: و الذي سنحاول الاعتماد عليه في المعالجة النظرية لموضوع الدراسة، سواء تعلق الأمر بالتحديد المفاهيمي لكل من التكنولوجيا و الاستثمار الأجنبي المباشر، اضافة الى نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية من خلال أدوات التحليل الاقتصادي، أو تعلق الأمر بالدراسة التحليلية للقوانين و التشريعات الخاصة بتطبيق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية خاصة في الجزائر، و دراسة بعض المؤشرات الاقتصادية خلال فترة الدراسة، و ذلك بالاعتماد على أداة التوصيف.

2- المنهج الاستقرائي: و الذي سوف نستخدمه في الدراسة التطبيقية من خلال تحليل المعطيات الاحصائية المتعلقة باقتصاديات الدول النامية عامة و الجزائر خاصة و استنتاج متطلبات تطبيق الشراكة بين القطاعين العام و الخاص، وذلك من خلال الاعتماد على أداة الاحصاء من خلال الرسوم البيانية.

تاسعا: الدراسات السابقة.

لقد قمنا بتحديد المحاور الأساسية لموضوع دراستنا بالاعتماد على مجموعة من الدراسات السابقة والتي سنشير اليها كالآتي:

1- الدراسات باللغة العربية:

- دراسة عبد الله رمضان توفيق 2012:" الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في البنية الأساسية وأثرها على النمو الاقتصادي– دراسة مقارنة– "، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه فلسفة في الاقتصاد بجامعة حلوان – مصر–؛

تهدف هذه الدراسة الى دراسة العوامل التي تؤثر بها الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في النمو الاقتصادي و يتعلق الأمر بالاستثمار الخاص و التكنولوجيا و انتاجية العمل ، حيث توصل الباحث من خلال دراسته الى النتائج التالية:

- قطاع الاتصالات يحتل المرتبة الأولى ثم يأتي قطاع الطاقة في المرتبة الثانية و هذا يدل على أن هذين القطاعين هما أكثر قطاعات البنية التحتية جاذبة للشراكة بين القطاعين العام و الخاص؛

- هناك علاقة طردية بين الاستثمار في مشروعات البنية التحتية عن طريق الشراكة بين القطاعين العام والخاص و النمو الاقتصادي و ذلك من خلال الدراستين النظرية و التطبيقية؛

- الشراكة بين القطاعين العام و الخاص ليست فقط آلية للتمويل للدول خاصة النامية منها التي تعاني عجز مزمن في ميزانياتها المالية العامة أو التي تعاني تزايد في الدين العام ، بل لها آثار ايجابية على النمو الاقتصادي في الدول النامية.

- دراسة محمد أبو سريع(2014):دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في توفير خدمات النقل العامة بالتطبيق على الحالة المصرية"، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية والسياسية، مصر،

تهدف هذه الدراسة الى تحديد جدوى مشروعات الشراكة في مصر و تحقيقها للأهداف المرجوة منها، خاصة من خلال مشروع تنمية طريق الصعيد- البحر الأحمر و الذي ترتب عليه تزايد الطلب على خدمات النقل و التي لم تقابلها زيادة في المعروض فيما يتعلق بخدمات النقل ، و بالتالي الوقوع في ازمة مرورية خانقة، تلاها تدهور كبير في مستوى خدمات النقل، بحيث يعود السبب الرئيسي في كل هذا الى عجز الدولة في مواجهة تكاليف إنشاء و صيانة شبكات البنية التحتية و التوسع في اقامتها، مما جعلها تلجأ الى القطاع لخاص للمشاركة في تقديم خدمات النقل العامة.

- حيث أكد الباحث في الأخير على ضرورة ضبط و تطوير الجانب التنظيمي و المؤسسي للشراكة، والعمل على تفعيل قنوات الحوار بين القطاعين العام و الخاص، اضافة الى العمل على زيادة مشاركة المواطنين في مشروعات الشراكة.

- دراسة محمد صلاح 2014-2015:"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية– حالة بعض اقتصاديات الدول العربية–"، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية بجامعة الشلف –الجزائر–

تهدف هذه الدراسة الى دراسة موضوع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق البوت BOT في مجال البنية التحتية الى تحديد أهمية الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عائد الاستثمار في البنية التحتية في الأجل الطويل، حيث توصل الباحث من خلال دراسته الى النتائج التالية:

- يعد مفهوم الشراكة بين القطاعين العام و الخاص أحد المفردات المهمة في الاقتصاديات الحديثة، و ذلك لما له من آثار ايجابية على الاقتصاديات في سد الفجوة التمويلية و الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية؛

- تأسيس البنية التحتية بالشراكة مع القطاع الخاص الأجنبي وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية من شأنه أن يجلب العملة الصعبة لهذا الاقتصاد، كما تعد المشروعات الممولة عن طريق القطاع الخاص آلية فعالة لتشجيع سوق الأوراق النقدية؛

- تهدف مشروعات البناء و التشغيل و نقل الملكية الى توسيع قاعدة الاستثمارات خاصة فيما يتعلق بالاستثمار في البنية التحتية، فالحكومات تلجأ الى هذا الأسلوب عندما تواجه صعوبات في استكمال مشروعات التنمية الكبرى و المتعلقة بمشروعات البنية التحتية.

- دراسة سوداني نادية (2016-2017):"متطلبات ادراج هجرة الأدمغة ضمن اتفاقية حقوق الملكية الفكرية وأثرها على نقل التكنولوجيا الى الدول النامية"، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم العلوم الاقتصادية، الجزائر.

تهدف هذه الدراسة الى التعرف على متطلبات ادراج هجرة الأدمغة ضمن اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية واثر ذلك على نقل التكنولوجيا الى الدول النامية، حيث توصل الباحث من خلال دراسته الى النتائج التالية:

- إن نقل التكنولوجيا الى الدول النامية عن طريق الأدمغة المهاجرة لا يستدعي بالضرورة ان يتم ادراج قضيتهم من حيث حماية حقوقهم من خلال توفير الحماية عن طريق اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية من اجل نقل التكنولوجيا سواء كانت هذه التكنولوجيا خاصة بهم أو يستعملونها في الدول المقصد.

- تعتبر الصين و الهند من ابرز التجارب الناجحة لنقل التكنولوجيا عن طريق المهاجرين دون أي علاقات أو أطراف اخرى لتسهيل عملية نقلها، عكس ما تدعيه بعض الدول و الجهات.

- دراسة مسعود زيان موسى(2017-2018): "دور عقود التكنولوجيا في تعزيز صادرات الدول العربية خارج قطاع المحروقات– دراسة حالة الجزائر–"، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، الجزائر.

تهدف هذه الدراسة الى التعرف على مدى مساهمة عقود التكنولوجيا في تعزيز صادرات الدول العربية خارج قطاع المحروقات، و ما تضمنها من استعراض و تحليل لأوضاع الدول العربية و الجزائر، حيث توصل الباحث من خلال دراسته الى النتائج التالية:

- تعمل الاتفاقيات التعاقدية و باعتبارها ارتباط طويل الأجل مع الشريك المحلي للبلد المضيف من الحصول على نقل التكنولوجيا اللازمة و حق المعرفة دون الاستثمار في الأصول المادية.

- تحظى التكنولوجيا باهتمام بالغ الناتج عن تقليل التكاليف الانتاج و الزيادة في المبيعات و المساهمة في جودة المنتج، بالإضافة الى مساهمتها في تقديم طريق و تقنيات حديثة و بصفة دورية و مستمرة تكمن من تحقيق مستويات أداء عالية جدا.

- بالرغم من كل الجهود المبذولة في سبيل تدعيم القدرة التكنولوجية المحلية و تعزيز الصادرات خارج المحروقات ، الا أنها لازالت تحتل المراكز المتأخرة في معظم التقارير التنافسية العالمية و لازالت المحروقات تشكل النسبة الأكبر عن مجمل الصادرات، والسبب في ذلك راجع الى طبيعة التكنولوجيا المنقولة من جهة و العلاقة بين النقل الرأسي و الأفقي للتكنولوجيا من جهة أخرى.

2- الدراسات باللغة الأجنبية:

- دراسة كاتي زادار(2010):

Cathy Zadra
Les Partenariats Public-Privé en Europe Centrale, Thése pour le Doctorat en sciences économiques, Université Paris8, Saint Denis - Vincennes,Sciences économiques,France.

تطرقت هذه الدراسة الى معرفة مدى فعالية و مساهمة الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في تمويل و تطوير البنية التحتية في منطقة أروبا باعتبارها بديلا مناسبا للتمويل، و هدفت ايضا الى دراسة الأشكال المناسبة للشراكة، و ذلك بتقييم المشروعات المنفذة بصيغة الشراكة في كل من بولندا و انجلترا و كذا دولة المجر و تقييم المنظمات الدولية، و تم التوصل الى أن تنظيم الشراكات بين القطاعين العام و الخاص وسيلة لضمان أطراف عقد الشركة بين القطاعين العام و الخاص،. بحيث يمكن أن تكون حلا اذا ما تم تقييم

وتحليل التكاليف الاجمالية للمشاريع من خلال تقييم المزايا، كما أوصت الدراسة في الأخير بضرورة انشاء مؤسسات مرتبطة بهيئات دولية فعالة لتنظيم وتسيير مراحل الشراكة بين القطاعين العام و الخاص.

- **دراسة ماركوم و علي(2012):**

Ruzian Markom,Engku Rabiah Adawiah Engku Ali
Legal analyss of successful and problematicbuild operate and transfer(BOT) projects in Malaysia,International Journal of Business and Society,Vol 13,No 2,Faculty of Law,University Kebangsaan Malaysia,Selangor , Malaysia.

تناولت هذه الدراسة تجربة دولة ماليزيا في تبني صيغة ال BOT كنموذج للشراكة بين القطاعين العام و الخاص في تمويل تأسيس قطاع النقل البري، حيث هدفت هذه الدراسة الى معالجة العوامل التي تساهم في نجاح مشروعات الشراكة كالسياسة السليمة و الاطار التنظيمي و الدعم الحكومي القوي، و اختتمت الدراسة بمقترحات من شأنها التغلب على المعوقات التي تعترض تطبيق عقود ال BOT في تطوير البنية التحتية و ضرورة تحسين عقود الامتياز من خلال تعزيز شروط ضمان الجودة لحماية مصالح أطراف عقد الشراكة.

- **دراسة اسماعيل وأجيجا(2013):**

Ismail Zohaiza and Shchrul Rohmatul Ajija
Critical Success Factors of Public Private Partnership(PPP)Implementation in Malaysia Asia Pacific,Journal of Business Administration,Volume 5, Issue 1.

عرضت هذه الدراسة مختلف عوامل نجاح تنفيذ الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في مشروعات البنية التحتية في كل من دولة ماليزيا (الحوكمة الرشيدة، الاطار القانوني الملائم، السياسة الاقتصادية السليمة، توافر سوق التمويل بين القطاعين العام و الخاص)، وذلك من خلال طرح استمارة استبيان موجهة الى القطاع الخاص في ثلاثة دول هي (هونغ كونغ، أستراليا و سنغفورة)، و المقارنة بينها، بحيث تم تحليل 179 اجابة باستخدام برنامج التحليل الاحصائي Spss ، و تم التوصل الى عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية من وجهة نظر القطاع الخاص، و التأكيد على أهمية وجود عوامل النجاح لكلا الطرفين.

عاشرا: تقسيمات البحث.

من أجل تحقيق أهداف الدراسة والإجابة على التساؤل الرئيسي تطلب منا الأمر تقسيم الدراسة إلى أربعة فصول، احتوى كل فصل على ثلاثة مباحث أساسية كالتالي:

عالجنا من خلال الفصل الأول تشخيص لواقع التكنولوجيا في بعض الدول النامية، فالمبحث الأول جاء تحت عنوان الاطار النظري للتكنولوجيا، كما حاولنا من خلال المبحثين الثاني و الثالث اسقاط الدراسة النظرية على بعض الدول النامية، في محاولة منا اعطاء بعض النماذج بغية محاكاتها و محاولة العمل على تجسيد تجربتها على أرض الواقع من خلال مع عرض تجارب بعض الدول النامية.

أما الفصل الثاني الاستثمار الأجنبي المباشر فتطرق الى كل من ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال المبحث الأول، أما المبحث الثاني فجاء حول أهم الأشكال والنظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، و في المبحث الثالث تطرقنا الى الأهمية الاقتصادية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

و في الفصل الثالث تطرقنا الى نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية كآلية استثمارية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بإعطاء نظرة شاملة حول هذا النظام من خلال التطرق الى ماهية نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية في المبحث الأول، بينما تضمن المبحث الثاني مراحل تطبيق نظام الـ BOT والاتفاقيات المنبثقة عليها، والمبحث الثالث عالج آلية تمويل مشاريع البنية التحتية في اطار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق الBOT.

أما الفصل الرابع فقد جاء تحت عنوان دراسة إمكانية تبني الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في نقل التكنولوجيا في ظل الاستثمار الاجنبي المباشر، من خلال ثلاثة مباحث، المبحث الأول: تطور الاستثمار في مشاريع البنية التحتية وفق الشراكة بين القطاع العام والخاص في اطار عقود الBOT، بينما في المبحث الثاني فتطرقنا الى صيغ نقل التكنولوجيا للاقتصاديات النامية وفق نظام الBOT ، والمبحث الثالث تضمن محددات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود الBOT ودورها في نقل التكنولوجيا- حالة الجزائر-.

إحدى عشر: صعوبات الدراسة.

تتمثل أهم الصعوبات التي واجهتنا في اعداد هذه الاطروحة في:

إن أدبيات التكنولوجيا تحفل بالكثير من الأبحاث و الدراسات حول نقل هذه الأخيرة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، بينما يقل التركيز على نقلها من خلال مشاريع الBOT و التي تعتبر من أهم عقود الشراكة بين القطاعين العام و الخاص؛

كما أن هناك صعوبات في تحديد العلاقة بين نقل التكنولوجيا من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر في اطار مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص فيما يعرف بعقد البناء و التشغيل و نقل الملكية؛

كما واجهتنا صعوبات خاصة بالمعلومات التفصيلية حل مشاريع الBOT خاصة في الجزائر، بالإضافة الى اقتصار الدراسة على بعض الدول النامية دون غيرها نظرا لقلة المعلومات، مع عدم وجود

مصادر لقواعد بيانات عن الاقتصاد الوطني تمتاز بالمصداقية اللازمة، مما يجعلها ترتقي لأن توظف في مجال البحث العلمي الأكاديمي.

الفصل الأول:

تشخيص واقع التكنولوجيا في بعض الدول النامية

تمهيد:

نظرا للتطور والتحول التكنولوجي الهائل الذي شهده العالم والحاجة إلى نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية لتضييق الهوة الكبيرة في مجال التقدم الاقتصادي والصناعي والفني بين الدول المتقدمة والدول الأقل نموا، و في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية التي ترتبط بشكل واضح ومحدد بامتلاك عناصر القوة الاقتصادية القائمة، وخاصة تلك المبنية على الاقتصاد المعرفي، الذي يدور في نطاق تحويل التكنولوجيا فائقة التقدم إلى سلع ومنتجات قادرة على اختراق أسواق العالم، وصناعة طلب جديد يتجاوز المفاهيم التقليدية للطلب على السلع النمطية، وتجعل منها تحتل المراتب الريادية، وتعتبر هذه النقطة نقطة الفصل بين اقتصاديات الدول المتقدمة واقتصاديات الدول النامية، لذا كان من الضروري على هذه الأخيرة العمل على استقطاب تلك التكنولوجيات بمختلف الطرق الممكنة وبأقل تكلفة ممكنة، وأن تكون أكثر فاعلية.

من هنا سنحاول على التعرض باختصار لمختلف المفاهيم المتعلقة بالتكنولوجيا، نقل التكنولوجيا، وواقعها في الدول النامية، من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: الاطار النظري للتكنولوجيا.

المبحث الثاني: وضع التكنولوجيا في بعض الدول النامية (تجربة الصين كدولة رائدة).

المبحث الثالث: واقع التكنولوجيا المستوردة من قبل الدول النامية.

المبحث الأول: الاطار النظري لنقل التكنولوجيا.

إن عملية نقل التكنولوجيا بين الدول خاصة دول الشمال و الجنوب و حتى بين دول الشمال، ليست بالأمر الهين فلا تنتقل بسهولة و يسر كما تنتقل السلع و البضائع بين الدول، فالتكنولوجيا ليست شيئا مصنوعا يمكن التقاطه من فوق الرف و تطبيقه على الانتاج الاقتصادي بطريقة آلية، ولكن التكنولوجيا على النقيض من هذا لا يمكن نقلها في سهولة و يسر لكونها قوة غريبة يحسن الغرب استغلالها في استدامة فرص التبعية و التخلف على دول الجنوب المتخلف.

و عليه سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق الى أهم المفاهيم المتعلقة بالتكنولوجيا من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول: مدخل الى التكنولوجيا.

إنطلاقا من الأهمية البالغة للتكنولوجيا تعددت و تنوعت التعريفات التي عنت بتفسير هذا المصطلح، لكن و رغم هذا التعدد الهائل الا أن الغموض لازال سيد الموقف، و هذا لاقتران هذه الكلمة بعدة جوانب كالعلم و التجديد و التكتيك، فهنالك من يعتبر التكنولوجيا مرادفا للعلم و منهم من يرى أنهما مختلفان ومنهم من يعدها كل المنتجات الصناعية الشائعة اللصيقة بالاستخدام العادي و الحديثة العهد كالكمبيوتر والقطار و السيارة و المذياع و التلفزيون، و هنا يكمن الخلط بين بين التكنولوجيا ومنتجاتها لذا وجب علينا الوقوف عند هذه الكلمة و محاولة ازالة الغموض الذي يحيط بها من خلال التطرق الى أهم المفاهيم المتعلقة بها.

أولا: تعريف التكنولوجيا.

لم يستقر الفقهاء على تعريف موحد للتكنولوجيا ، فاختلفت التعريفات و تعددت بحسب نوع الدراسة التي تتعرض للتكنولوجيا و الزاوية التي ينظر الباحث منها للتكنولوجيا.

لذلك أوردنا هنا عدة تعريفات مختلفة و متعددة هي على التوالي:

1- المعنى اللغوي: التأصيل اللغوي لكلمة التكنولوجيا اذا كان لفظ التكنولوجيا أصبح من الألفاظ الشائعة في الحياة حتى أصبح يستخدم في اللغة العامية الصامتة بين عامة الناس و خاصتها، فمن الثابت أن كلمة التكنولوجيا (Technology) ليست عربية الأصل، انما هي لاتينية و تتكون من مقطعين هما (Teche) بمعنى الفن أو الصناعة ثم كلمة (Ogos) بمعنى الدراسة و العلم، لذلك فهي تعني في اللغة اللاتينية (علم الفنون أو الصناعة) أو (دراسة الفنون و الصناعة)، و كلمة (تكنولوجيا) باللغة الفرنسية تعني علم (الفنون و المهن)، و بالانجليزية تعني (علم دراسة التقنيات)، أما في اللغة العربية فقد انتهى مجمع اللغة العربية المصري الى تعريب كلمة (تكنولوجيا) بكلمة (تقنية) بكسر التاء وسكون القاف وكسر النون، علما

أن مصطلح (تكنولوجيا) عرب و أصبح يستخدم في اللغة الدارجة بمعناه الحقيقي[1]، فهي كلمة مكونة من مقطعين Tecknique والتي تعني الطريقة أو الوسيلة ، و logie التي تعني العلم وعليه فمعنى الكلمة هو" علم الوسيلة"، الذي يستطيع بهما الانسان بلوغ مراده[2].

2- المعنى الاصطلاحي العلمي لكلمة تكنولوجيا: ان التكنولوجيا هي الجانب التطبيقي للعلم، فمصطلح التكنولوجيا في نظر العلوم العملية، وسيلة لتحويل النظريات العلمية الى اختراعات و ابتكارات تزيد الانتاج و تقلل تكلفته، و لا تقتصر التكنولوجيا على ذلك فقط بل تشمل تسخير العلم في السيطرة على جميع مجالات الحياة الانسانية و الطبيعية، و ينظر الفلاسفة الى التكنولوجيا على أنها مرادفة للراحة و الرفاهية[3].

3- المعنى القانوني للتكنولوجيا: يتطلب المعنى القانوني عن غيرهن بأنه يتطلب كلمات قاطعة مانعة جامعة لتعريف المصطلح، و ذلك حتى لا يختلط بآخر لذلك يتحرى كل من الفقه و القضاء و التشريع في تعريفه لأي مصطلح كان.

فبالنسبة للتعريف القانوني للتكنولوجيا، فليس هناك تعريف محدد، و لم يتم الاتفاق على تعريف موحد لمصطلح التكنولوجيا حتى وصل الأمر بأحد الفقهاء أن ينكر على التكنولوجيا أي تصور قانوني، فبالرغم من كثرة الدراسات القانونية ، فلا يوجد حتى الأن مفهوم قانوني واضح ومحدد للتكنولوجيا.

و رغم ذلك فان التشريعات الوطنية المختلفة التي سنورد بعضا منها لم تسلك طريق بعض الفقه، فلا ينبغي لها ذلك و لا يمكن، و لكن بعض التشريعات لم تهتم بذلك، بل اهتمت بعقود نقل التكنولوجيا.

و من التشريعات الوطنية التي تصدرت لوضع تعريف قانوني للتكنولوجيا نجد التشريع الجزائري (1976) و الذي نص على تعريف التكنولوجيا كما يلي: (في عصرنا الحالي أثبتت التكنولوجيا مكانتها كوسيلة لزيادة انتاجية العمل، و لوضع موارد العلم في خدمة التقدم و ترقية مستوى الانسان)[4].

كما أن القانون اليوغسلافي لعام 1973 بشأن الاستثمارات الأجنبية اشترط في المادة 12 منه لتسجيل عقد الاستثمار أن يتضمن ذلك العقد مزيد من ادخال طرق فنية جديدة أو تنظيما حديثا

[1] السيد مصطفى أحمد أبو الخير،" **عقود نقل التكنولوجيا**"، الطبعة الأولى، مصر، 2007، ص: 11.

[2] عبد الباسط محمد عبد الوهاب محمد،" **استخدامات تكنولوجيا الاتصال في الانتاج الابداعي و التليفزيون**"، المكتب الجامعي الحديث، اليمن، 2005، ص:82.

[3] السيد مصطفى أحمد أبو الخير،" **عقود نقل التكنولوجيا**"، مرجع سبق ذكره، ص:12.

[4] نصيرة بوجمعة سعدى، "**عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي**"، رسالة دكتوراه ،كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، 1987، ص:18.

للإنتاج، مما يعني أن المشروع اليوغسلافي يحصر التكنولوجيا في عنصري التقنيات الحديثة و التنظيم الحديث للإنتاج أي تكنولوجيا الادارة و التنظيم[1].

أما القانون المصري فقد جاء في مادته الرابعة لتنظيم نقل التكنولوجيا بتعريف غير مباشر للتكنولوجيا، فأورد: (نقل المعرفة المنهجية اللازمة لإنتاج أو تطوير منهج ما، أو لتطبيق وسيلة أو طريقة، أو لتقديم خدمة ما، و لا يعتبر نقلا للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو استثمار السلع...).

و أما المذكرة الايضاحية للقانون المصري فقد عرفت التكنولوجيا بأنها: (التطبيق العملي على نطاق تجاري أو انتاجي و خدمي للاستكشافات و الاختراعات المختلفة التي يتمخض عنها البحث العلمي والخبرة للمساعدة في التوسع السريع في الانتاج و تحسين مستواه و خفض تكاليفه، و اتاحة مجموعات متزايدة من السلع على نطاق واسع و بأسعار معقولة)[2].

هذا و يقترب التعريف السابق من التعريف الوارد في المدونة الدولية للسلوك في نقل التكنولوجيا، حيث عرفت التكنولوجيا بأنها (نقل المعرفة المنهجية اللازمة لصنع منتج معين، أو تطبيق طريقة معينة أو تقديم خدمة معينة و هو لا يشمل المعاملات التي لا تنصب الا على مجرد بيع السلع أو تأخيرها).

4- المعنى الاقتصادي للتكنولوجيا: تعددت التعريفات التي قال بها الاقتصاديون في شأن تحديد مدلول التكنولوجيا، الا أنها اتسمت بالعمومية و عدم الدقة من ناحية، و التركيز على اعتبارها عنصر من عناصر الانتاج من ناحية أخرى، و ذلك رغم الأهمية التي يوليها الاقتصاديون للتكنولوجيا واعتبارها أساس التنمية الاقتصادية.

و في هذا الاطار عرف البعض التكنولوجيا على أنها: " جميع أنواع المعرفة العلمية و المهارات الفنية التي يتطلبها تطور الآلات و طرق الانتاج و التصميم و انتاج السلع طبقا للقواعد الاقتصادية[3] "

و تعرف أيضا على أنها: " علم الفنون و المهن و دراسة خصائص المادة التي تصنع منها الآلات والمعدات[4]".

---

[1] Josef Jehi,' la nationd 'invertissement Technologique àtravers les contrats', in transfert de Technologie et développement, Centre de Recherches Rur le droit de marchés et des investissemements internationaux de Dijon-P 407-408,écl ,litec,Paris1977.

[2] السيد مصطفى أحمد أبو الخير،" **عقود نقل التكنولوجيا**"، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

[3] قاسم جميل قاسم ، "**نقل التكنولوجيا و عملية التنمية وجهة النظر من الدول النامية** "، منشورات المنظمة العربية للعلوم الادارية و مطابع الدستور التجارية ، عمان ، الاردن ، 1984 ، ص: 27 .

[4] انطونيوس كرم ،" **العرب أمام تحديات التكنولوجيا** ،(**سلسلة عالم المعرفة**)"، العدد 59 الكويت : المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، نوفمبر 1982 ، ص 25

لكن يشوب هذين التعريفين قليلا من النقض لأنهما لا يعبران عما يحدث حاليا من التقدم في مجال إنتاج الخدمات حيث أن توظيف التكنولوجيا المتطورة لا يقل أهمية عن تلك المستخدمة في إنتاج السلع ، ناهيك عن امتداد استخدام التكنولوجيا إلى ميادين أخرى كالفن و الأدب و الرياضة والتي تحظى بدورها بكثير من المعارف و التقنيات الجديدة و المتطورة ، حيث يضيق التعريفان مجال استخدام المعارف والتكنولوجيا و يجعلها تنحصر في التطبيقات المتعلقة بالمنتجات و السلع الملموسة فقط.

و تعرف التكنولوجيا كذلك على أنها:

- "جملة المواد المصنعة و السلع الرأسمالية من الآلات و التجهيزات مع ما يلزمها من أعمال والتصميم التنفيذ، اضافة الى الخبرات، و البراءات و الوثائق، و الرسومات، و برامج التشغيل، وتعليمات الصيانة، وأعمال التدريب و التعليم، و تمثل التكنولوجيا الطريقة التي يتم بواسطتها مزج عناصر الانتاج للحصول على كمية أكبر من الانتاج، أو اكتشاف منتجات جديدة"[1].

- "التكنولوجيا هي مجموعة المعارف و المهارات اللازمة لتصنيع منتج معين، و اقامة الآلية الملائمة لإنتاجه"[2].

- "التكنولوجيا هي عبارة عن جميع الاختراعات و الابداعات اللازمة لعملية التطور الاقتصادي والاجتماعي و التي تتم خلال مراحل النمو المختلفة"[3].

التعريف التالي فهو يدرج الخدمات ضمن مجال تطبيقات التكنولوجيا حيث يعرفها فوزي العكش بأنها " المعرفة العلمية و الهندسية و الإدارية التي يمكن بواسطتها تصور و التصميم و التطوير و الانتاج وتوزيع المواد و الخدمات المختلفة."

و في التعريف الموالي والذي يعد أكثر شمولية وأوسع نطاقا من سابقيه لاعتباره التكنولوجيا على أنها " مجموع الوسائل التي يستخدمها الإنسان لبسط سلطته على البيئة المحيطة به لتطويع ما فيها من مواد وطاقة لخدمة وإشباع احتياجاته لمتمثلة في الغذاء و الكساء و التنقل و مجموع السبل التي توفر له حياة رغدة متحضرة آمنة " و تشتمل هذه الوسائل على أدوات ومعارف ، هذه الأخيرة تدعى أساس أو قاعدة

[1] خليل محمود خليل عطية،" **الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التمية: بحث في النظرية**"، مجلة مصر المعاصرة، العددان 437-438، القاهرة، 1997، ص:146-149.

[2] عبد المجيد قدي،" **المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية**"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص: 252-253.

[3] بشار خضر،" **دور التكنولوجيا في التنمية العربية**"، **ندوة مشكلات التنمية و معوقات التكامل الاقتصادي العربي**"، جامعة اليرموك، الأردن، 1980، ص: 178.

التكنولوجيا، و المنتجات التي تتولد عما تم وصفه في التعريف ليست هي التكنولوجيا بعينها وإنما تسمى " إنجازات تكنولوجية[1] ."

كذلك يمكن تعريف التكنولوجيا على أنها :" عبارة عن مجموعة من المعارف و المهارات الخبرات والمتراكمة و المتاحة و الأدوات و الوسائل المادية و التنظيمية و الادارية التي يستخدمها الانسان لاستغلال موارد البيئة و تطويع ما فيها من موارد و طاقات لخدمته في أداء عمل أو وظيفة ما في مجال حياته اليومية لإشباع الحاجات المادية و المعنوية سواء على مستوى الفرد أو المجتمع"[2].

رغم التعاريف السالفة الذكر إلا أنه من الواضح عدم وجود اتفاق على تعريف شامل ودقيق يجمع عليه الفقهاء في سعيهم لتعريف التكنولوجيا و هذا ما جعل البعض منهم يرفضون تعريفها بطريقة تقليدية وحصرها في بعض الكلمات بل يلجؤون إلى ربطها بالخلفيات التاريخية و التي يعتقدون أنها الطريقة الأنسب لتعريف هذا المصطلح، الذي يعد في نظرهم المرآة العاكسة لحضارة الشعب مال في حقبة زمنية محددة وهذا لارتباطها بالمجتمع الذي ظهرت وتطورت فيه.

من خلال التعاريف السابقة الذكر نستنتج ما يلي:

- تحتاج التكنولوجيا الى المعارف التي يكتسبها الأفراد من خلال التكوين الفني و العلمي، بالإضافة الى البنية التحتية من منشآت و تجهيزات متطورة؛
- تتطلب توافر قاعدة ادارية و تنظيمية متكاملة من خلال التنسيق، و هذا يحتاج الى شبكة اتصالات ومعلومات فعالة؛
- تستغل التكنولوجيا الموارد الطبيعية لتحويلها الى منتجات و خدمات تحقق الرفاهية الاجتماعية؛
- للتكنولوجيا عدة أبعاد زمنية و مكانية، حيث توفر الجهد و الوقت اللازمين لأداء الأعمال؛
- تنطلق التكنولوجيا من مجموعة أفكار، تتم صياغتها في شكل قوانين و نظريات، ثم تسخر هذه الأخيرة بفضل الموارد الطبيعية الى منتجات و خدمات.

ثانيا: أهمية التكنولوجيا وخصائصها.

تسعى دول العالم النامية و المتقدمة على حد سواء الى امتلاك الامكانات التكنولوجية التي تؤهلها لتحقيق تقدم ملحوظ في المجالات المختلفة، و تحقيق النمو الاقتصادي و استدامته في الأجل الطويل بما ينعكس على ارتفاع مستوى المعيشة و الرفاهية داخل الدولة.

---

[1] محمد السيد عبد السلام ،" **التكنولوجيا الحديثة و التنمية الزراعية في الوطن العربي**"، (سلسلة عالم المعرفة) ، العدد50، المجلس الوطني للثقافة والفنون و الآداب، الكويت ، فيفري ، 1982 ص:54-55.

[2] أحمد أبو اليزيد الرسول،" **التنمية المتواصلة: الأبعاد و المنهج**"، مكتبة بستان المعرفة، الاسكندرية، 2007، ص:185.

1- أهمية التكنولوجيا: تتمثل أهمية التكنولوجيا للدول النامية فيما يلي:

- امكانية استخدامها كأحد محركات النمو، هذا بالإضافة الى كونها أحد أهم الأدوات التي يمكن أن تساهم في تخطي المشكلات الاقتصادية القائمة و محاولة اللحاق بالدول الصناعية المتقدمة، وذلك عن طريق زيادة معدلات نمو الصادرات خاصة الصادرات من المنتجات التكنولوجية الحديثة، و التي تتميز بارتفاع العائد عليها، بما يؤدي الى تحقيق معدلات نمو مرتفعة، و يساهم في زيادة درجة التنافسية على المستوى الدولي[1].

- تحتل التكنولوجيا دورا كبيرا في مختلف المؤسسات لمساهمتها في تحقيق الأداء المتميز و تحسين و تميز مراكزها التنافسية مما يؤكد ضرورة مواكبة التغيرات التكنولوجية السريعة و الهائلة في ميادين العمليات من خلال تطبيق نظم و تقنيات ملائمة تساهم في تعظيم مواردها، و قد حققت التكنولوجيا عدة فوائد لعدد كبير من الشركات و المؤسسات العالمية، و هذه الفوائد ندرجها كالتالي:

- تقليل تكاليف العمل المباشر فمن خلال اعتماد بعض الشركات على التكنولوجيا المتقدمة في عملها تم تخفيض قوتها العالمية العاملة نتيجة لاستثماراتها المالية في أجهزة الانسان الآلي.

- المساهمة الكبيرة للتكنولوجيا في تحسين الجودة، و كذا زيادة المبيعات.

2- خصائص التكنولوجيا: يمكن أن نعدد خصائص التكنولوجيا في النقاط التالية:

- التكنولوجيا علم تطبيقي يسعى لتطبيق المعرفة؛
- التكنولوجيا عملية شاملة لجميع العمليات خاصة بالتصميم و التطور و الادارة؛
- التكنولوجيا عملية ديناميكية أي أنها حالة من التفاعل النشط المستمر بين المكونات؛
- التكنولوجيا علم مستقل له أصوله وأهدافه و نظرياته؛
- التكنولوجيا عملية نظامية تعنى بالمنظومات و مخرجاتها نظم كاملة أي أنها نظام من نظام؛
- التكنولوجيا هادفة تهدف للوصول الى حل للمشكلات؛
- تنمية التفكير الابتكاري في دراسة و تحليل المشكلات؛
- زيادة الثقة بالنفس و القدرة على المشاركة في الانتاج؛
- ترشيد استخدام الموارد المتاحة لحل المشكلات البيئية؛
- تطبيق حل المشكلات للوقاية من الأخطار و تجنب آثارها السلبية؛

[1] محمد سيد أبو السعود،" **الامكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي**"، المعهد العربي للتخطيط ، العدد 95، السنة التاسعة، الكويت ، يوليوز/ تموز 2010، ص: 01.

- تنمية الوعي باستشعار المشكلات قبل ظهورها، و اتخاذ الاحتياطات الوقائية لتجنب آثارها[1].

المطلب الثاني: أنواع التكنولوجيا.

تقسم معظم الدراسات التكنولوجيا بحسب طبيعتها أو عن طريق مكوناتها، و هذا قصد التفريق بينهما مما يتيح للمالك و المستخدم معرفة القيمة المضافة التي تقدمها التكنولوجيا:

أولا– التقسيم بحسب الطبيعة: تقسم التكنولوجيا حسب طبيعتها إلى ثلاثة أقسام رئيسية ، والمقصود بالطبيعة المجال الموجهة له و كذا الدور الذي تلعبه ومدى توفرها وكيفية نقلها و هي كالآتي[2]:

1- التكنولوجيا المشاعة : هي التكنولوجيا الموجودة بوضوح تام في الكتب و الأبحاث و المجلات والدوريات وهذه تنقل عن طريق إيفاد البعثات و اللقاءات و المؤتمرات العلمية.

2- التكنولوجيا التجارية : هي التكنولوجيا التي تخضع في حركتها وتنقلها و استخدامها إلى شروط خاصة، وغالبا ما تكون محمية بصفة القانون و ذلك عن طريق تسجيلها في مكاتب متخصصة ولا يمكن لغير صاحب الحق القانوني التصرف بها بدون أخذ إذن مسبق ودفع رسوم كلفة مثل براءات الاختراع و حقوق الامتياز وخدمات المكاتب الاستشارية.

3- التكنولوجيا الاستراتيجية: إن هذه التكنولوجيا لا تنشر في او الدوريات ولا تسجل في مكاتب متخصصة وتكون غالبيتها ذات طابع سري وتحتكر في هيئات ومؤسسات خاصة وتشمل على احدث الاكتشافات والابتكارات للثورة العليمة والتكنولوجيا الأكثر أهمية كبحوث الفضاء والطاقة الذرية والتقنية العسكرية وتكنولوجيا المعلومات وغيرها ،حيث أخذت مؤسسات معينة على درجة عالية من التخصص والاضطلاع بمهمة البحث والتطور التي تشترك فيها الدول إلى جانب المؤسسات كتعبير عن اندماج جهاز الدولي بمصالح رأس المال أي أصبح هناك طابع مؤسسي للتقدم التكنولوجي وهو من أهم مظاهر الثورة العلمية و التكنولوجية.

ثانيا – التصنيف بحسب المكونات:

يعد هذا التصنيف الأكثر تداولا لبساطته كما انه يهتم بالمكونات ،ويقسمها إلى قسمين المكونات الصلبة واللينة و التي تكون كالتالي[3]:

---

[1] محمد سعيد أوكيل،"**اقتصاد و تسيير الابداع التكنولوجي**"، ديوان المطبوعات الجامعية، 1994، ص: 163.

[2] عباس فياض،" **نقل و توطين التكنولوجيا و أثرها في تنمية الموارد البشرية – دراسة نظرية تطبيقية**"، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعية، العدد الخامس و العشرون، 2010، ص: 09 .

[3] عباس فياض،" **نقل و توطين التكنولوجيا و أثرها في تنمية الموارد البشرية – دراسة نظرية تطبيقية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

1- التكنولوجيا الصلبة(hardware technology) : هي التكنولوجيا المتجسدة في أدوات الإنتاج – المعدات والآلات– السلع الوسيطة والمعامل الجاهزة ،وبإمكان الدول المستوردة الكشف عنها عن طريق فك الأجهزة والمعدات ودراسة أجزائها الأصلية ثم أعادة تركيبها ، وتعد اليابان نموذجا مبدعا في عملية نقل التكنولوجيا الصلبة والتي كان شعارها مع مراحل التصنيع الأول (المكنة الأولى بالاستيراد والثانية بالإنتاج المحلي) .

2- التكنولوجيا اللينة (software technology) : تأتي من خلال استخدام الخبرات الأجنبية والمؤسسات الاستشارية أو شراء براءات الاختراع وبرامج الحاسب الالكتروني والكتب والمجلات ولكن من الممكن اكتسابها (او عناصرها) من خلال التعليم والممارسة العليمة إذا توفر مستوى من التطور الاقتصادي والقدرة الوطنية على التأهل والتدريب العلمي والمهني ، كما أنها تشكل جزأ لا يتجزأ من الإطار الحضاري الذي تنشأ فيه) أي تتمثل في معرفة واستخدام وصيانة وتطور التكنولوجيا الصلبة وتتحول خلاصات البحوث العلمية المبتكرة إلى تطبيقات عملية وعلمية مفيدة في النشاطات الاقتصادية من الجدري بالإشارة إن التكنولوجيا ، ليست شيئا ماديا يسهل نقله.

و يوجد أيضا التكنولوجيا العامة و التكنولوجيا الخاصة، فالتكنولوجيا العامة يقصد بها تلك التكنولوجيا المتاحة للكافة سواء أشخاص طبيعيين أو شركات أو دول، و هي التي يتناقلها من يشاء دون أية ضوابط أو قيود، أما التكنولوجيا الخاصة فهي التكنولوجيا التي تتميز بالسرية النسبية و يحتفظ حائزها بسرها لكونها ذات قيمة، و تنتقل وفقا لقيود و ضوابط معينة، هذه التكنولوجيا الخاصة تنقسم من حيث نوع الحماية الى تكنولوجيا يحميها القانون و الاتفاقيات الدولية، و هي براءات الاختراع، وتكنولوجيا يحميها اتفاق المتعاقدين، وهي دون براءات الاختراع و القانون لا يحمي سوى التكنولوجيا الخاصة.

ثم هناك تكنولوجيا ملائمة و أخرى غير ملائمة، فالتكنولوجيا التي تصلح لبلد معين قد لا تصلح لبلد آخر نظرا لتباين الظروف و تبعا لاختلاف كثافة رأس المال أو كثافة العمل المستخدم لإنتاج سلعة معينة، الأمر الذي يتعين معه حسم المشكلة و تحديد التكنولوجيا الملائمة للدول النامية[1].

وبالنظر الى العلاقات القائمة بين عارضي و طالبي التكنولوجيا نجد أن نقل التكنولوجيا يعني تبادل المعلومات التقنية بشكل يسهل معه تطبيقها تطبيقا علميا، و في هذا الصدد نميز طريقتين أساسيتين لنقل التكنولوجيا هما طريقة النقل المباشر و النقل غير المباشر و التي سيتم التطرق اليها لاحقا.

[1] يوسف عبد الهادي خليل الاكيابي،" **النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص**"، رسالة دكتوراه كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، بدون تاريخ، ص:30.

بعد أن أوضحنا معنى التكنولوجيا وأنواعها سوف نحاول إبراز دورها في التنمية الاقتصادية والتي تعد مبتغى الإنسان من أجل الوصول إلى الحياة الرغدة كما أنها الوسيلة المثلى بالنسبة للدول النامية في سبيل سعيها إلي بلوغ مصاف التقدم والرقي.

المطلب الثالث: مفهوم نقل التكنولوجيا و أنواعها.

يمكن القول بان مصطلح نقل التكنولوجيا le transfert de technologie كان في ما مضى غائبا لصالح مصطلحات أخرى، مثل:la concession، أو ترخيص la licence في اطار التكنولوجيا، وقد تم هجرهما في الوقت الحاضر، أين اقتصر استخدام فقط تلك المصطلحات للدلالة فقط على التكنولوجيا المحمية بحقوق الملكية الصناعية، و على الرغم من وجود بعض المرادفات لكلمة نقل مثل: الانتشار، الاتصال، المشاركة، الانتقال...الخ، شاع مصطلح النقل la transfert على صعيد الممارسة العملية، وهو ما سنتطرق اليه من خلال بحثنا هذا.

أولا: مفهوم نقل التكنولوجيا.

إذا ما انطلقنا من التعريف القائل أن عملية نقل التكنولوجيا هي " انتقال غرض معين من شخص إلى شخص أخر" فسنلاحظ انه يتفق مع الاعتقاد الذي يعتبر التكنولوجيا سلعة تباع و تشترى كأي سلعة أخرى و الذي دفع بالدول النامية إلى اقتناء المعدات و الآلات و حتى المصانع الجاهزة في سبيل سعيها إلى نقل التكنولوجيا ،لكن إذا ما أمعنا النظر جيدا في التعريف السابق و إذا ما دعمناه ببعض التعاريف الأخرى سوف نجد أن نقل التكنولوجيا في الحقيقة هي عملية انتقال ،لكن انتقال ماذا ومن من والى من أو إلى أين ؟ و للإجابة على هذا الطرح نرجع إلى التعريف القائل بأنها عملية" نقل العلوم و التكنولوجيا من بلد إلى أخر أو من منطقة إلى أخرى أو تبادلها بين أرجاء العالم المختلفة" [1].

إذن فنقل التكنولوجيا عبارة عن عملية يتم بموجبها انتقال و تبادل المعرفة و الآلات و المعدات التكنولوجية من مناطق الوفرة الى مناطق الحاجة".

كما يعرفها آخرون على أنها عملية نقل" أساليب صناعة وسائل الإنتاج وفن تلك الصناعة الى بيئة غير مصنعة ،كدمج تلك الأساليب و ذلك الفن في صميم البيئة المعنية عن طريق تحويل بيئتها الاجتماعية تحويلا نوعيا و تطوير نمط الحياة الاقتصادية فيها بصوره متناسقة ومتكاملة"[2].

[1] قاسم جميل قاسم،" **نقل التكنولوجيا و عملية التنمية وجهة نظر من الدول النامية**"، منشورات المنظمة العربية للعلوم الإدارية مطابع الدستور التجارية، عمان، الأردن،1984، ص:27.

[2] نفس المرجع، ص:28.

من خلال التعاريف السابقة تتضح لنا أن عملية نقل التكنولوجيا هي عبارة عن عملية نقل لأساليب وفنون الصناعة و الإنتاج وهذا ما يدعمه تعريف منظمة الأمم المتحدة و التي تعرف عملية النقل على أنها عبارة عن " نقل جملة من المعارف الى المنشأة قصد استخدامها في عملية إنتاج السلع، كعملية تقديم الطلبات أو تقديم خدمة"[1]، أما المنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية" الويبو" فقد عرفت نقل التكنولوجيا على أنها" عملية تعيين و نقل رسمي لصناعة الاكتشافات الناتجة عن الأبحاث الجامعية، و تسويقها في شكل منتجات و خدمات جديدة"[2].

من جهة أخرى فان مصطلح نقل التكنولوجيا يدل على الصفقات التجارية التي تتناول استيراد آلات و معدات وأدوات حديثة، أو التي تنظم استعارة بعض المهارات و الخبرات المتخصصة غير المتوفرة في الدول المستوردة، و تتم صفقات النقل التكنولوجي بين دولة نامية وأخرى متقدمة و نادرا ما يتم بين دولتين ناميتين، نتيجة لاحتكار الدول الصناعية أو مناطق التمركز التكنولوجي لإنجازات العلم والتكنولوجيا وتبادلها على أساس الآخذ و العطاء و التعاون المسبق و التكامل الواعي فيما بينها[3].

من خلال هاته التعاريف يمكن القول أن مصطلح" نقل التكنولوجيا" هو تلك العملية الفكرية التي تقوم ما بين مورد التكنولوجيا و مستوردها أو متلقيها، عن طريق التعاون و التبادل القائمين على أساس المصالح و الأهداف المشتركة، و تواجد الثقة اللازمة التي تتيح لهذا الأخير فرصة الوصول الى معلومات وخبرات المورد التي تمكنه من استيعابها، و ذلك ضمانا لنقل ناجع يتوافق مع الغرض من نقل التكنولوجيا، ومن ثم العمل على تكييفها مع استراتيجية التنمية خاصة في الدول النامية بما يخدم مصالحها، و لذلك نجد أن المفاوضات التي تسبق هذا النقل تقتضي خبرات خاصة تضمن عملية نقل ناجحة و فعالة.

إن عملية النقل التكنولوجيا تكون إما داخلية وعلى مستوى الوطن، كما يمكنها أن تكتسب طابع الدولية وهذا عن طريق النقل الراسي العمودي أو النقل الأفقي، والذي يعرف على انه نقل المعدات والآلات و الخبرات من الدول التي حققت النقل الراسي إلى الدول التي لم تستطع تحقيقه، أو الدول النامية التي لا تملك التكنولوجيا.

كما يمكننا التميز بين نوعين مختلفين للنقل الدولي للتكنولوجيا ، الأول : هو النقل الداخلي للتكنولوجيا، وهو الذي يتم داخل المشروع ، كالنقل داخل المشروع متعدد القوميات من الشركة الأم الى

[1] Daniel rouach et joseph klatzmann, **que sais- je ? les transferts de technologie**, Presses universitaires de France, 1993, p 10.

[2] Abderrehmane Mebtoul **, Développement et problématique du transfert de technologie en Algérie**,disponible sur le lien: www.reflectiondz.net/trubune-libre-r26.html.

[3] رشاد غنيم،" **التكنولوجيا و التغير الاجتماعي**"، مرجع سبق ذكره، ص:149.

شركاتها الوليدة المنتشرة في أماكن متفرقة من العالم ، أو فيما بين هذه الشركات الوليدة، ويطلق على هذا النوع من الاستثمار المباشر النقل الداخلي للتكنولوجيا لأنه لا يتضمن نقلا حقيقيا للتكنولوجيا، بل تظل التكنولوجيا في قبضة المشروع وسيطرته ولا تخرج منه، أما النوع الثاني فهو النقل الخارجي للتكنولوجيا والذي يتم بين المشروع الناقل ومشروع آخر مستقل عنه، كالنقل من المشروع متعدد القوميات من الشركة الأم أو شركاتها الوليدة إلى مشروعات أخرى مستقلة في دول أخرى[1].

و متى ما تم الحديث عن التكنولوجيا و نقلها، يقتضي الأمر الحديث عن بعض المصطلحات التي شاع استخدامها، و منها ما يلي[2]:

1- توطين التكنولوجيا: أو استيعابها و هي عملية يتم فيها الكشف عن جانب يسير من أسرار التكنولوجيا المنقولة، كخطوة أولى و من ثم القدرة على تطويرها و تحسينها بما يتناسب و متطلبات التنمية للدولة التي نقلت اليها التكنولوجيا.

2- توليد التكنولوجيا: و يقصد به القدرة على ابتكار تكنولوجيا محلية ترقى الى مستوى المنافسة العالمية، وتنقل الدولة من موقع استيراد التكنولوجيا الى موقع نقلها الى دول أخرى.

3- اكتساب التكنولوجيا: هي خلاصة السلسلة التي تبدأ بنقل التكنولوجيا ثم توطينها وأخيرا توليد التكنولوجيا المحلية.

ثانيا: أنواع نقل التكنولوجيا.

إن عملية نقل التكنولوجيا تأخذ أكثر من صورة، يمكن ذكرها كالتالي:

1– النقل الرأسي(Transfert Vertical): و يقصد به تحويل نتائج الأبحاث العلمية الى منتجات ومعدات و طرق انتاج، و ذلك في داخل الدولة الواحدة، أو تعني ترجمة البحوث التي تجري في مؤسسات البحث العلمي الى وسائل متقدمة للإنتاج أو طرق متقدمة و متطورة للخدمات" ان المساعدة و لعامل الزمن دور مهم في النقل الرأسمالي للتكنولوجيا، فالمنافسة هنا ليست قائمة على الابتكار فقط بل على الاقل فترة زمنية لتحويل الفكرة الى تطبيقات عملية.

2- النقل الأفقي (Transfert Horizontal): يقصد به نقل التكنولوجيا من دولة أو منشأة قادرة على تحقيق النقل الرأسي الى دولة أخرى أقل تقدما أو منشأة أخرى لم تستطع بعد التوصل للنقل الرأسي[3].

---

[1] حسام الدين الصغير،" **ترخيص الملكية الفكرية و نقل التكنولوجيا**"، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية، تنظمها المنظمة العالمية للملكية الفكرية(بالتعاون مع وزارة التجارة و الصناعة و مجلس الشورى)، مسقط، 23 و24 مارس/ آذار، 2004، ص:2.

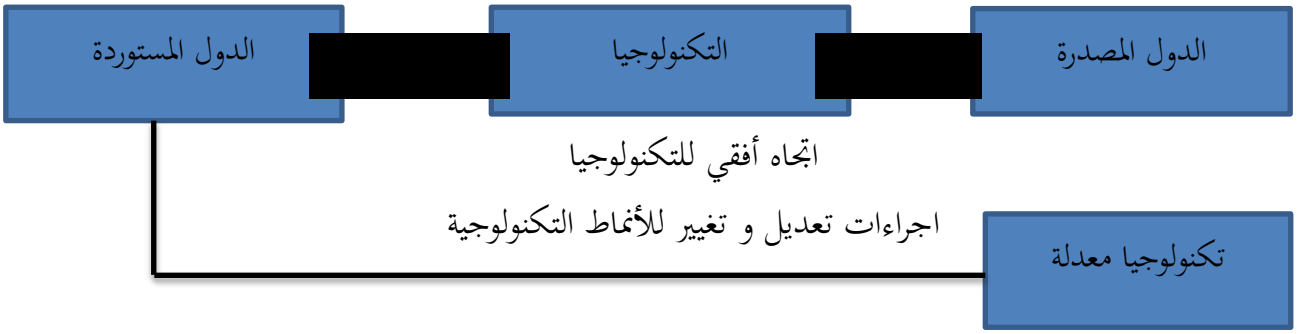
[2] محمد مرياتي،" **التطور التكنولوجي لاستدامة الصناعة في ظل منافسة عالمية و اقتصاد المعرفة**"، متوفر على الموقع:/www://mafhoum.com

[3] أنطونيوس كرم،" **التكنولوجيا و مشاكل نقلها للدول العربية**"، مجلة كلية التجارة و الاقتصاد و العلوم السياسية، جامعة الكويت، ص:23.

3-النقل الداخلي (Transfert Interne) و النقل الدولي (Transfert International):

فالنقل الداخلي يتم داخل نطاق المشروعات متعددة الجنسية من الشركة الأم الى شركاتها الوليدة المنتشرة على الصعيد العالمي، أو فيما بين هذه الشركات الوليدة بعضها البعض، أما النقل الدولي فيتم بين مشروعين مستقلين عن الآخر و ينتميان الى دولتين مختلفتين، أي يوجد عنصر دولي بينهما.

الشكل(1-1): مسار نقل التكنولوجيا.



المصدر: محمد علي منصور،" **مبادئ الادارة، الأسس و المفاهيم**"، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 1999.

من خلال الشكل أعلاه، نلاحظ أن عملية نقل التكنولوجيا لا تكون مثمرة اذا لم يتبع النقل الأفقي للتكنولوجيا بالنقل الرأسي لأن هذا الأخير يعمل على ايجاد السبل الكفيلة بالمزج بين التكنولوجيا الأجنبية المنقولة أفقيا و بين خصائص التراكم المعرفي للمجتمع الذي نقلت اليه، و هذا ما يتفق تماما مع تعريف التكنولوجيا، الذي يستند الى الخلفية التاريخية لتطورها.

المبحث الثاني: وضع التكنولوجيا في بعض الدول النامية (تجربة الصين كدولة رائدة).

تقوم عدة هيئات ذات مصداقية سنويا بإصدار تقاريرها الإحصائية، حيث تشمل هذه التقارير كل دول العالم حول مؤشرات التكنولوجيا ، حيث يعرف المؤشر بأنه عبارة عن " معلومة كمية تقيس كفاءة و/أو فعالية جزء من عملية أو نظام بالنسبة لمعيار، مخطط أو هدف، محدد ومقبول في إطار استراتيجية المنظمة [1] "، ويتناول المؤشر الأساسي السنوي لاستخدام التكنولوجيا كل من : الهواتف الثابتة والنقالة وعدد أجهزة الحاسوب الشخصي والصادرات من التكنولوجيا العالية والإحصائيات المتعلقة بالأنترنت.....الخ ، ويتم حساب المؤشر الأساسي بإضافة قيم هاته المؤشرات لكل بلد وتقسيم الناتج على عدد السكان، وكلما كانت درجة المؤشر الأساسي أعلى فإنها تشير إلى مستوى أعلى في تبني هذه التكنولوجيا[2].

المطلب الأول: آليات التقدم التكنولوجي بين الدول النامية و الدول المتقدمة.

أوضحت العديد من الدراسات أن هناك اختلاف في درجة الاهتمام بالتقدم التكنولوجي والآليات المرتبطة به داخل كل من الدول النامية و الدول المتقدمة، و كذلك اختلاف العوامل الاقتصادية الأخرى بالدول النامية.

أولا: الاختلافات في الآليات المرتبطة بالتقدم التكنولوجي بين الدول النامية و المتقدمة.

يمكن تلخيص الاختلافات في الآليات المرتبطة بالتقدم التكنولوجي بين الدول النامية و المتقدمة في الجدول التالي[3]:

الجدول (1- 1): الاختلافات في الآليات المرتبطة بالتقدم التكنولوجي بين الدول النامية و المتقدمة.

عناصر المقارنة	الدول المتقدمة	الدول النامية
أسباب السعي الى تحقيق التقدم التكنولوجي	تحقيق الريادة التكنولوجية و زيادة معدلات النمو الاقتصادي	تلبية الاحتياجات الأساسية لتحقيق النمو الاقتصادي داخل الدولة
سبل تحقيق التقدم التكنولوجي	القيام بالابتكارات التكنولوجية و أنشطة البحث و التطوير في المجالات العلمية و التطبيقية معا	عن طريق نقل أو تقليد التكنولوجيا الواردة من الدول المتقدمة و توطينها داخل الدولة
مصادر التقدم التكنولوجي بالدولة	الشركات و المؤسسات الكبرى التي تقوم بأنشطة البحث و التطوير المختلفة	المؤسسات و الشركات القادرة على استيراد أو تقليد التكنولوجيا الحديثة من الدول المتقدمة

[1] JEAN, Pierre Mercier, Mesurer et Développer les performances, Les éditions A Quebeco, Montréal, 2003, p 9.

[2] بن يحي ، عماد ،"**تقرير مشهد تكنولوجيا المعلومات والاتصال وشبكات التواصل الاجتماعي في العالم العربي**".2012.ص:10.

[3] محمد سيد أبو السعود،" **الامكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي**"، مرجع سبق ذكره، ص: 04.

توافر الموارد اللازمة لتحقيق التقدم التكنولوجي	ارتفاع حجم الموارد المادية و البشرية التي توجهها الدولة لتحقيق التقدم التكنولوجي	انخفاض حجم الموارد المادية و البشرية اللازمة لتحقيق التقدم التكنولوجي و ارتباطها بالوضع الاقتصادي و السياسات المتبعة داخل كل دولة
بيئة العمل المؤثرة على التقدم التكنولوجي	تتوافر نظم قوية لتنظيم و حماية عملية الابتكارات التكنولوجية	تفتقر معظمها الى النظم و المؤسسات المحفزة للابتكارات

المصدر: محمد سيد أبو السعود،" **الامكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي**"، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

يشير الجدول الى اختلاف اهتمام الدول المتقدمة و الدول النامية بعملية التقدم التكنولوجي، حيث تستهدف الدول المتقدمة الريادة التكنولوجية عن طريق الاستثمار في الابتكارات التكنولوجية وأنشطة البحث و التطوير في كافة المجالات، و خاصة من جانب الشركات و المؤسسات الكبرى الحكومية و غير الحكومية العاملة داخل الدولة، كما تتوافر لدى هذه الدول الموارد المادية و البشرية والنظم التشريعية اللازمة لتحفيز التقدم التكنولوجي، و على الجانب الآخر تهتم الدول النامية بعملية التقدم التكنولوجي بهدف تلبية الاحتياجات الأساسية داخل الدولة، و ذلك عن طريق نقل أو تقليد التكنولوجيا الواردة من الدول المتقدمة و توطينها داخل الدولة، و بصفة خاصة من جانب المؤسسات والشركات الكبرى القادرة على تحمل تلك التكلفة داخل الدولة، مع انخفاض حجم الموارد المادية والبشرية و المهارات و النظم و التشريعات اللازمة لتحقيق التقدم التكنولوجي، و تغييرها بتغير الوضع الاقتصادي و السياسات المتبعة داخل الدولة.

ثانيا: قياس التقدم التكنولوجي: يمكن قياس التقدم التكنولوجي من خلال مجموعة من المؤشرات التالية:

1- قياس درجة التقدم التكنولوجي: إذا كان قياس الأداء الاقتصادي في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على اعتبارات قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجية، فإنه يمكن اليوم المختصون والخبراء من حساب مؤشر يقيس درجة التقدم التكنولوجي « Indicator of Technologicol Development « ITD وهو يسمح ب" تقييم مساهمة كل بلد في إبداع واستعمال التكنولوجيا" و هو مؤشر مركب يقيس المنجزات، الجهود المبذولة والوسائل المستعملة، دون أن يعتمد على المقاييس المباشرة المتعلقة بتطور بلد ما، (عدد براءات الاختراع، حواسب، الخطوط الهاتفية....)، ولكي يعتبر بلدا ما رائدا في تكنولوجيا يجب أن يكون مؤشره ITD أكبر من 0.5 علما أن المجال هو $[0،1]$[1] ، فمؤشر الانجاز التكنولوجي و الذي تم اعداده من قبل برنامج الأمم المتحدة الانمائي و ذلك ضمن تقرير التنمية البشرية لعام 2001، حيث

[1] قطاف ليلى، "**دور وأهمية التطورات التكنولوجية في القطاع الصناعي في تحقيق قطاع الانتاج الأنظف: لأجل التنمية المستدامة**"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة خيضر بسكرة، العدد25، ماي 2012، ص:104 .

يستهدف هذا المؤشر التعرف على مدى قدرة الدولة على امتلاك التكنولوجيا و نشرها، و العمل على بناء قاعدة مهارات بشرية مع تحديد مدى مساهمة كل من دول العالم في ايجاد و استخدام الابتكارات التكنولوجية الحديثة، حيث تم تطبيق هذا المؤشر على 72 دولة من مختلف دول العالم و التي توافرت بها بيانات المؤشر بجودة مقبولة عام 2000، و قد تم تقسيم هذه الدول وفقا لتفاوت نتائج المؤشر الى أربع مجموعات رئيسية تمثلت في الدول القائدة تكنولوجيا و الدول المحتمل أن تصبح قائدة، و الدول المتبنية للابتكارات التكنولوجية بصورة متسارعة و الدول المهمشة تكنولوجيا ، الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول(1-2): تقسيم دول العالم وفقا لمؤشر الانجاز التكنولوجي.

الدول القائدة تكنولوجيا (أعلى من 0.5)	و هي الموجودة عند الحد القاطع للابتكارات التكنولوجية، و هي الدول التي تتجاوز قيمة مؤشر الانجاز التكنولوجي بها 0،5 مثل الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان و كوريا الجنوبية.
الدول المحتمل أن تصبح قائدة (0.49 -0.35)	و هي الدول التي لديها استثمارات مرتفعة في العنصر البشري، و التي تنتشر بها الابتكارات التكنولوجية القديمة، و لكن تقل بها القدرة على القيام بالابتكارات مثل: اسبانيا و ماليزيا و المكسيك.
الدول المتبنية للابتكارات التكنولوجية بصورة متسارعة (0.34 -0.2)	و هي الدول النامية التي يتسارع بها استخدام التكنولوجيا الحديثة، و التي تمتلك مهارات بشرية مرتفعة نسبيا مثل: الصين و الهند و البرازيل و مصر.
الدول المهمشة تكنولوجيا (أقل من 0.2)	و هي الدول التي تحتاج الى الكثير من الجهود لبناء مهارات رأس المال البشري، و نشر استخدام التكنولوجيا الحديثة بها، مثل باكستان و السودان.

المصدر: محمد سيد أبو السعود،" **الامكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي**"، مرجع سبق ذكره، ص: 08.

2- قياس دور الشركات المتعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا: في الحقيقة يصعب تقييم كل من التكنولوجيا والابتكار في إطار المعاملات الاقتصادية، ولا يوجد مؤشر وحيد يقيسها بطريقة شمولية، ولقد كشف تاريخ طويل في البحوث التجريبية عن عدد من العوامل الدولية التي تشكل عملية التغيير والتعلم التكنولوجي وبناء القدرات ونمو الإنتاجية، يتوقف على عاملين [1]:

2-1- العامل الأول: استيراد السلع الرأسمالية ومدى استعداد الشركات متعددة الجنسيات لتكوين علاقات تبادلية مع الشركات المحلية، بما في ذلك مساهمتها في تطوير قدراتها التقنية، عبر قياس كمية التكنولوجيا التي تم نقلها لبلد ما بواسطة مؤشرات معروفة مثل: حجم ودرجة تقدم التكنولوجيا المستوردة، وحجم ونوع

[1] Rapport sur **la technologie et l'innovation, l'innovation et collaboration sud- sud** UNCTAD,2012,p: 6.

الاستثمار الأجنبي الداخل ومدى تفاعل وتكامل التكنولوجيا المستوردة مع مختلف مكونات المنظومة الوطنية للابتكار؛

2-2- العامل الثاني: قدرة الشركات المحلية على استيعاب تلك التكنولوجيا، أي مدى قدرتها الذاتية على الاستفادة من التكنولوجيا المتوفرة في الشركات الأجنبية، سواء عن طريق المنافسة حيث تجبر الشركات المحلية على تحسين قدرتها التنافسية باستخدام تكنولوجيا حديثة، أو توظيف عمال سبق أن عملوا في شركات أجنبية، أو عن طريق علاقات الإنتاج، الترخيص ونقل التكنولوجيا....إلخ.

وعليه فقد عمدت بعض المنظمات الدولية لاختيار عدد من المؤشرات تعكس حجم الامكانيات التكنولوجية للدول، و قد تم العمل على اعداد مؤشر مركب من مجموعة من المؤشرات يتم من خلاله وضع ترتيب للدول من خلاله، و تتمثل هذه المؤشرات في مؤشر تنافسية أداء القطاع الصناعي و الذي أعدته منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية و تم نشره لأول مرة في تقرير التنمية الصناعية لسنة 2004، حيث يستهدف هذا المؤشر توفير الأداة التحليلية التي تساهم في التعرف على موقع الدولة على المستوى العالمي وتقويم الأداء الصناعي للدولة (من حيث القدرة الانتاجية و القدرة التصديرية و التحديث التكنولوجي)، بالإضافة الى امكانية اجراء المقارنات بين دول العالم و بعضها البعض، بما يسمح بالتعرف على الوضع التنافسي للدولة بين المتنافسين من الدول الأخرى، الأمر الذي يساعد كل دولة على اختيار السياسات الملائمة لتحسين الأداء الصناعي للدول[1]، و الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول(1-3): مؤشرات قياس الامكانيات التكنولوجية على المستوى الكلي للدولة.

مؤشر تنافسية أداء القطاع الصناعي:	**ينقسم الى أربع مؤشرات هي:**
أ- مؤشر القيمة الصناعية المضافة للفرد	- يعبر عن حجم التصنيع الخاص بالدولة بالنسبة لحجم السكان بداخلها، مما يوفر تصورا مبدئيا حول الامكانيات التصنيعية المتاحة داخل الدولة.
ب- مؤشر حجم الصادرات المصنعة للفرد	- يقيس مدى قدرة الدولة على انتاج سلع تنافسية يمكن تصديرها و ذلك بالنسبة لحجم السكان بداخلها، و يعكس هذا المؤشر أيضا قدرة القطاع الصناعي على متابعة التغيرات التكنولوجية و تطويعها في صورة سلع مصنعة يتم تصديرها.
ت- مؤشر الكثافة الصناعية	- يعكس مدى مساهمة الأنشطة الصناعية في الناتج المحلي الاجمالي، و كذلك حجم مساهمة الأنشطة التكنولوجية المعقدة في القيمة المضافة، و تحديد عمق تأثير القطاع الصناعي على الأداء الاقتصادي.

[1] محمد سيد أبو السعود،" **الامكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي**"، مرجع سبق ذكره، ص:06

ث- مؤشر جودة الصادرات	- يعكس درجة مساهمة المنتجات المصنعة في الأنشطة التصديرية، و درجة التعقيد التكنولوجية داخل تلك الصادرات المصنعة.
مؤشر الانجاز التكنولوجي: أ- مؤشر القيام بالابتكارات التكنولوجية.	ينقسم الى أربع مؤشرات هي: - ينقسم الى مؤشرين فرعيين بهدف التعرف على المستوى السائد للابتكارات داخل الاقتصاد و هما: 1- مؤشر عدد براءات الاختراع الممنوحة للفرد، و الذي يعكس المستوى الحالي من أنشطة الابتكارات داخل الدولة. 2- مؤشر متحصلات التصاريح و حقوق الملكية من الخراج للفرد، و هو يعكس حجم الابتكارات السابقة للدولة التي لا يزال لها قيمة سوقية على المستوى الدولي.
ب- مؤشر انتشار الابتكارات الحالية	- يقيس مدى انتشار و توطن التكنولوجيا الحديثة بأشكالها المتنوعة داخل دول العالم المختلفة و ينقسم هذا المؤشر بدوره الى مؤشرين: 1- عدد مضيفي الانترنت للفرد، و هو ما يعكس حجم انتشار الأنترنت و مدى امتلاك الدولة للأدوات الخاصة بعصر المعلومات. 2- نصيب الصادرات من السلع و المنتجات ذات التكنولوجيا المتوسطة و المرتفعة من اجمالي الصادرات السلعية.
ت- مؤشر انتشار الابتكارات القديمة	- يتضمن مؤشرين فرعيين هما: 1- حجم انتشار التليفونات الأرضية و المحمولة للفرد. 2- حجم استهلاك الكهرباء للفرد. و يتم التعبير عن هذين المؤشرين في صورة لوغاريتمية للتأكد من أنه مع زيادة مستويات الكهرباء و التليفونات فان هذا يساهم بصورة أقل داخل مؤشر الانجاز التكنولوجي.
ث- مؤشر بناء مهارات رأس المال البشري	- ينقسم الى مؤشرين يعكسان مدى امتلاك الدولة لتلك المهارات و هما: 1- متوسط عدد سنوات الدراسة للسكان في سن 15 عاما فأكثر داخل الدولة. 2- اجمالي معدلات الالتحاق لدراسة العلوم و الرياضيات و الهندسة في التعليم العالي.

المصدر: محمد سيد أبو السعود،" **الامكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي**"، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

كما أن نقل التكنولوجيا يرتبط بعوامل مؤسسية تتعلق بحجم الشركة ومجال نشاطها الرئيسي ونوع التكنولوجيا التي تطورها، هنا لابد من التأكيد على أن نقل التكنولوجيا بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر

سيكون له أثر أكبر في حالة وجود بيئة علمية جيدة في البلد المضيف، وقدرات بحثية تستطيع أن تستفيد من هذه التكنولوجيا وتطويرها، كما وأن تبادل الدراسات والبحوث المحلية مع الشركات عبر الوطنية عاملاً مهماً في زيادة التفاعل بينهما، أما في حالة عدم وجود قاعدة علمية بحثية فإن الاستفادة من نقل التكنولوجيا يكون مقتصراً على زيادة القدرة الإنتاجية وتخفيض تكلفة الإنتاج، أي أن تأثيراتها التنموية تكون محدودة، أي القدرة على اكتساب التكنولوجيا أو توليدها تكون محدودة.

3- **ميزان المدفوعات التكنولوجي**[1]: يمكن تقييم نشاط نقل التكنولوجيا بين البلدان بما يعرف بدليل "ميزان المدفوعات التكنولوجي" بحيث يتيح تسجيل الأموال المتعلقة بالملكية الفكرية، وعندما لا يعتمد للمقارنة بين البلدان التي تستخدم طرائق متشابهة لتجميع البيانات، يمكنه أن يزود بمعلومات عن نشر التكنولوجيا والقدرة التنافسية. ويشمل ميزان المدفوعات التكنولوجي شراء وبيع التكنولوجيا غير المجسدة، ومنها حقوق الملكية والتراخيص والمساعدة الفنية، كما يشمل المدفوعات التي لا تتعلق بالتكنولوجيا مثل الخدمات الإدارية (وهو لا يتدخل في التبادلات التكنولوجية التي لا يكون فيها مدفوعات، وهذه هي حالة الخدمات الإدارية (وهو لا يتدخل في التبادلات التكنولوجية التي لا يكون فيها مدفوعات. وهذه هي حالة الاتفاقات الخاصة بتبادل التراخيص أو بنقل الدراية. وعلاوة على ذلكن ينتج نحو ثلثي مجموع القيم المسجلة في ميزان المدفوعات التكنولوجي من نقل التسعير، الذي هو ممارسة شائعة في الشركات المتعددة الجنسيات.

غير أنه لا تتوفر في بلدان الاسكوا أو في البلدان العربية إلا قلة من البيانات حول ميزان المدفوعات التكنولوجي، مما يشكل عامل تقييد للمحليين ومخططي السياسات، ولاسيما عند تخطيط نقل التكنولوجيا وتحليل القدرة التنافسية والإنتاجية في المنطقة.

[1] منشورات اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي أسيا، "**مؤشرات العلم والتكنولوجيا والابتكار في المجتمع المبني على المعرفة**"، الأمم المتحدة، نيويورك، 2003، ص:23.

المطلب الثاني: تحليل مؤشرات التكنولوجيا في بعض الدول النامية(الجزائر– مصر– تجربة الصين كدولة رائدة).

نشأ في السنوات الأخيرة نظام اقتصادي جديد يتسم بظهور العولمة و نهضة تكنولوجية، مما عمل على ايجاد الحاجة الملحة الى التنمية في مجالي العلوم و التكنولوجيا، و التي أصبحت أكثر من مجرد عنصر للنمو الاقتصادي و التنافسية الصناعية، فالمستوى العالي للتنمية الاقتصادية و الاجتماعية في الدول المتقدمة هو نتيجة استثمار مكثف في العلوم و التكنولوجيا، و عليه سنحاول التعرف على بعض المؤشرات التي تعكس واقع التكنولوجيا في دول مختارة كما يلي:

أولا– تحليل مؤشرات التكنولوجيا في الجزائر:

شهدت الجزائر في السنوات الاخير تطورا ملحوظا من خلال تطور محاور التكنولوجيا و ذلك نظرا لمعاصرة العولمة ومواكبتها، و لمناقشة هذا الطريق من خلال بيانات في ما يلي :

جدول رقم (1- 4): مؤشرات التكنولوجيا في الجزائر (كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى – صادرات التكنولوجيا المتقدمة).

المؤشرات	كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى	صادرات التكنولوجيا المتقدمة
2010	63.44848	5381398
2011	66.48837	3565016
2012	65.80033	2215525
2013	64.61819	3256008
2014	59.97982	4033112
2015	59.11134	2549728
2016	63.40168	4844795
2017	58.85646	9027398
2018	5.746773	
2019	10.61624	

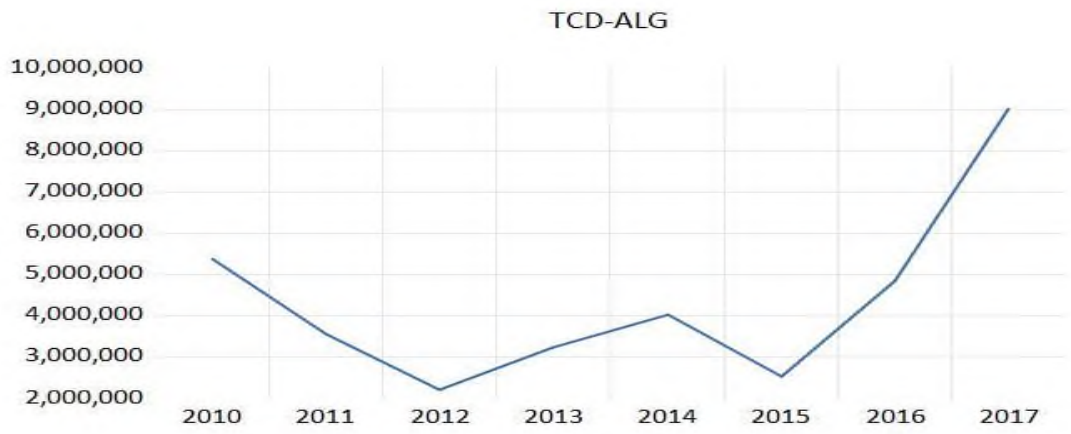
المصدر: بيانات البنك الدولي https://data.albankaldawli.org/.

الشكل رقم (1- 2): مؤشرات التكنولوجيا في الجزائر(كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى).

المصدر : من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (3- 4).

يعتبر مؤشر كمبيوتر، اتصالات، خدمات اخرى من بين المؤشرات التي تبين نسبة الخدمات في اطار التكنولوجية من مجموع الخدمات خلال سنة واحدة في بلد معين ،حيث نرى انه خلال الفترة 2010-2019 حدوث تقلبات بالنسبة لهذا المؤشر حيث عرف اعلى قيمة له سنة 2011 بما يقدر بـ 66.48 % من اجمالي صادرات الخدمات عموما واقل قيمة له سنة 2018 بحيث وصلت النسبة الى 5.74، يث بدا نزول القيمة في النسب في سنة 2017 وهذا راجع الى تقيد الواردات من الخارج واتباع سياسة الاغلاق للحفاظ على قيمة العملة الصعبة بسبب تدهر الاقتصاد الوطني سنة 2014 والذي سبب انخفاض مداخيل الخزينة ، علما ان هذا المؤشر بدأ بأخذ منحنى تصاعدي مع بداية 2019، ويمكن القول ان الجزائر تتوفر على اجهزة وخدمات من النوع التكنولوجي وهي مواكبة لأحدث التطورات في علم التكنولوجيا وهذا ما اثبته القطاع الخاص من جودة منتوجاته التكنولوجيا والتي فرضت نفسها بأخذ حصتها في الاسواق العالمية.

الشكل رقم (1- 3): مؤشر صادرات التكنولوجيا المتقدمة.



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (3- 4).

نلاحظ من خلال الرسم البياني لمجموعة صادرا ت التكنولوجيا المتقدمة في الجزائر أن أعلى قيمة كانت سنة 2017 ب قيمة 9.02 مليون دولار وأدنى قيمة كانت سنة 2012 ب قيمة 2.21 مليون دولار، ، مع ملاحظة تقلبات ما بين سنة 2010 حتى 2015 أي زيادة في نسب الصادرات التكنولوجيا المتقدمة وانخفاض في قيمتها، ولكن نشاهد ارتفاع جد ملحوظ بعد سنة 2015 يزيد بأكثر من 200% عما عرفه خلال فترة الدراسة السابقة وهذا جد ايجابي، مع انه تبقى هذه الارقام جد منخفضة مقارنة مع اقتصادات اخرى وينبغي على الجزائر دعم الاستثمار في التكنولوجيا المتقدمة كونها ركيزة لبناء اقتصاد قوي .

ثانيا- تحليل مؤشرات التكنولوجيا في مصر:

سنتطرق لتحليل مؤشرات التكنولوجيا لدولة مصر في ما يلي :

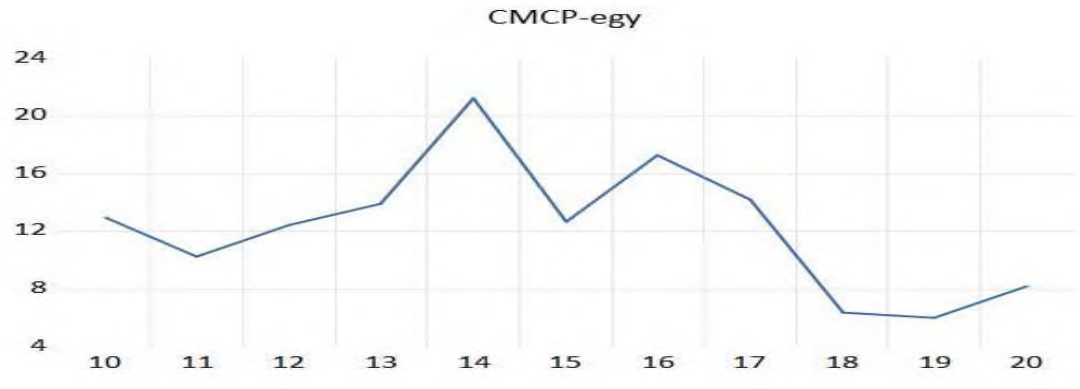
جدول رقم (1-5): مؤشرات التكنولوجيا في مصر (كمبيوتر، اتصالات، خدمات اخرى – صادرات التكنولوجيا المتقدمة).

المؤشرات	كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى	صادرات التكنولوجيا المتقدمة
2010	12.96299	1.05E+08
2011	10.2395	1.33E+08
2012	12.48874	78780353
2013	13.95778	72676207
2014	21.2279	1.68E+08
2015	12.69898	89647033
2016	17.32618	56095793
2017	14.22399	73845751
2018	6.369386	1.25E+08

2019	6.034211	3.24E+08
2020	8.21713	3.5E+08

المصدر: بيانات البنك الدولي https://data.albankaldawli.org/.

الشكل رقم (1- 4): مؤشرات التكنولوجيا(كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى).

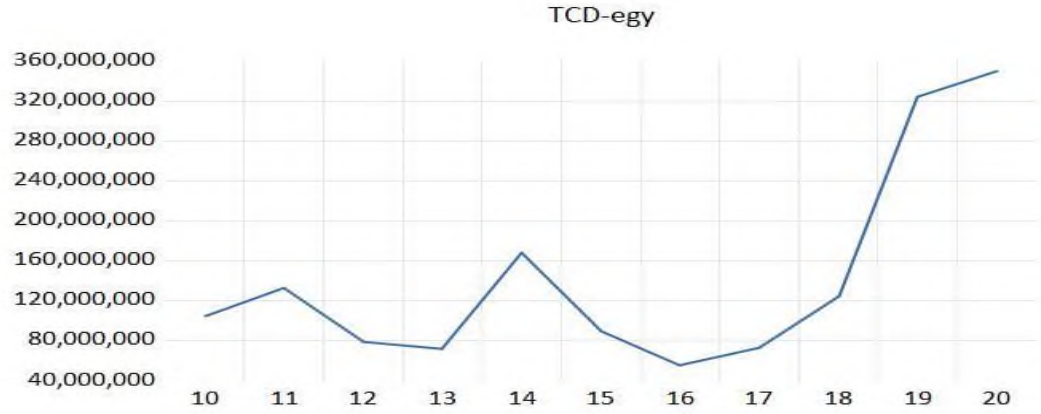


المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (3- 5).

نلاحظ من خلال الشكل اعلاه انه خلال الفترة 2010-2020 حدثت تقلبات بالنسبة لهذا المؤشر حيث عرف اعلى قيمة له سنة 2014 بما يقدر بـ 21.22 % من اجمالي صادرات الخدمات عموما واقل قيمة له سنة 2019 حيث وصلت النسبة الى 6.03 %، ومنه يمكن القول أن بداية سنة 2011 عرف هذا المؤشر نمو متسارع ومر بفترة انكسار بعد كل من سنة 2014 و 2016 بحيث يعرف ركود قوي وانخفاض غير مسبوق له حتى سنة 2019.

وعند استقراء منحنى المؤشر نلاحظ ان المؤشر يمر بأسوأ حالاته في السنوات الاخيرة بالنسبة لدولة مصر، ويرجع السبب الى الانكماش الاقتصادي الذي يعيشه القطاع الخاص في مصر.

الشكل رقم (1 - 5): مؤشر صادرات التكنولوجيا المتقدمة.



المصدر : من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(3- 5).

نلاحظ من خلال رسم البياني لمجموعة صادرا ت التكنولوجيا المتقدمة في مصر أن أعلى قيمة كانت سنة 2020 ب قيمة 360مليون دولار واقل قيمة كانت سنة2016 ب قيمة 56.09 مليون دولار، مع ملاحظة زيادة في نسب الصادرات التكنولوجيا المتقدمة بمعدلات متزايدة بداية 2016 ويستمر ذلك حتى 2020 ، ارتفاع صادرات مصر من تكنولوجيا المتقدمة امر محفز للعمل على التوسع في الاسواق العالمية والافريقية ،حيث تثبت هذه الارقام ان الاقتصاد المصري له مقومات الصناعة التكنولوجية وهذا راجع الى الشركات الناشئة بالدرجة الاولى .

ثالثا– تحليل مؤشرات التكنولوجيا في الصين(كتجربة باعتبارها دولة رائدة):

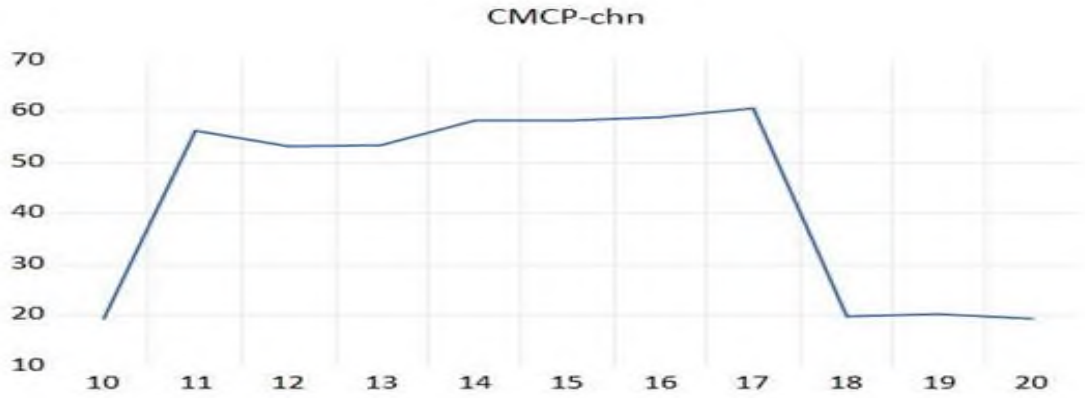
سنتطرق لتحليل مؤشرات تكنولوجيا لدولة الصين في ما يلي:

الجدول رقم (1- 6): مؤشرات التكنولوجيا في الصين (كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى – صادرات التكنولوجيا المتقدمة).

المؤشرات	كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى	صادرات التكنولوجيا المتقدمة
2010	19.31693	4.75E+11
2011	56.27839	5.4E+11
2012	53.29029	5.94E+11
2013	53.38734	6.56E+11
2014	58.29552	6.54E+11
2015	58.19956	6.52E+11
2016	58.97547	5.95E+11
2017	60.62457	6.54E+11
2018	19.88049	7.32E+11
2019	20.25657	7.16E+11
2020	19.38284	7.58E+11

المصدر: بيانات البنك الدولي https://data.albankaldawli.org/

الشكل رقم (1- 6): مؤشرات التكنولوجيا(كمبيوتر ، اتصالات ،خدمات اخرى).



المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(3- 6).

نلاحظ من خلال الشكل اعلاه انه خلال الفترة 2010-2019 تعرف الصين ارتفاع منذ بداية فترة الدراسة عند سنة 2010 لتشهد حدوث تقلبات بالنسبة لهذا المؤشر ثم تعرف انخفاض حاد سنة 2017 حيث عرف اعلى قيمة له سنة 2017 بما يقدر بـ 60.62 % من اجمالي صادرات الخدمات عموما واقل قيمة له سنة 2018 بـ 19.88 % حيث بدا نزول القيمة في النسب في سنة 2017 وهذا راجع الى خروج عدد كبير من الشركات الاقتصادية العالمية من الصين واغلب الشركات تعمل في قطاع التكنولوجيا مما اثر سلبا على القيم النسبية لمؤشر كمبيوتر، اتصالات ، وخدمات اخرى وادى الى الركود الحاصل اليوم .

الشكل رقم (1- 7): مؤشر صادرات التكنولوجيا المتقدمة.

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم(3- 6).

نلاحظ من الشكل أعلاه ان مؤشر صادرات التكنولوجيا المتقدمة يعرف تحسن وزيادة مستمرة في قيمته على مسار طول فترة الدراسة ، وهذا من نقاط قوة الاقتصاد الصيني حيت من اهم صناعات التي يرتكز عليها هي الصناعات التكنولوجية المتقدمة، حيث عرف اعلى قيمة له سنة 2020 بـ 747723.6 مليون دولار واقل قيمة سنة 2010 بـ 474521.8 مليون دولار اي بمعدل زيادة بقيمة 100 % تقريبا .

ويمكن القول ان مؤشر صادرات التكنولوجيا المتقدمة شهد تباطؤ في نموه سنة 2015 وهذا راجع كما ذكرنا سابقا الى انخفاض الاستثمار الاجنبي بشكل كبير ونزيف كبير من الشركات العاملة في الصين.

المطلب الثالث: وضع الدول العربية حسب المؤشرات العالمية.

تتباين الدول العربية في قدراتها المؤسسية والبشرية ومستوى تطورها ومدى اعتمادها على التكنولوجيا. ولتوضيح مكانة الدول العربية على خارطة التكنولوجيا والابتكار والتنمية المستدامة، لا بد من الاعتماد على المؤشرات العالمية، و تحديدا مؤشر القدرة التنافسية ، و مؤشر الابتكار العالمي، ومؤشر التنمية البشرية[1]، و الجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول(1- 7): وضع الابتكار والتنافسية والتنمية البشرية في الدول العربية حسب المؤشرات العالمية.

البلد	الترتيب العام حسب مؤشر الابتكار العالمي[أ] (2019)	درجة التقييم الإجمالية حسب مؤشر الابتكار العالمي[أ]	الترتيب العام حسب مؤشر القدرة التنافسية[ب]	درجة التقييم حسب مؤشر القدرة التنافسية[ب]	الترتيب العام حسب مؤشر التنمية البشرية[ج]	درجة التقييم حسب مؤشر التنمية البشرية[ج]
الأردن	86	29.61	73	59.3	95	0.735
الإمارات العربية المتحدة	36	42.17	27	73.4	34	
البحرين	78	31.10	50	63.6	43	0.846
تونس	70	32.83	87	55.6	95	0.735
الجزائر	113	23.98	92	53.8	85	0.754
الجمهورية العربية السورية					155	0.536
السودان					167	0.502
العراق					120	0.685
عمان	80	30.98	47	64.4	48	0.821
دولة فلسطين					119	
قطر	65	33.86	30	71	37	0.856
الكويت	60	34.55	54	62.1	56	0.803
لبنان	88	28.54	80	57.7	80	0.757
ليبيا					108	0.706
مصر	92	27.47	94	53.6	115	0.696
المغرب	74	31.63	75	58.5	123	0.667
المملكة العربية السعودية	68	32.93	39	67.5	39	0.853
موريتانيا			131	40.8	159	
اليمن	129	14.49	139	36.4	178	0.452
متوسط درجات التقييم:		30.31		58.4		0.713

المصدر: الأمم المتحدة ، اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا،" **الابتكار والتكنولوجيا من أجل التنمية المستدامة – آفاق واعدة في المنطقة العربية لعام2030** "، مرجع سبق ذكره، ص:84.

[1] الأمم المتحدة ، اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا،" **الابتكار والتكنولوجيا من أجل التنمية المستدامة –آفاق واعدة في المنطقة العربية لعام2030** "، بيروت،2019، ص:84.

و يمكن ان تصنف الدول العربية في اربع مجموعات حسب كل من المؤشرات الثلاثة، بالاستناد الى ترتيبها العالمي المبين في الجدول الموالي[1].

الجدول(1- 8): التصنيف العالمي للدول العربية حسب مؤشرات الابتكار والقدرة التنافسية والتنمية البشرية.

ترتيب الدول حسب مؤشر القدرة التنافسية	35-1	70-36	105-71	140-106
140 دوله	الإمارات العربية المتحدة	المملكة العربية السعودية	المغرب	موريتانيا
	قطر	عمان	لبنان	اليمن
		البحرين	تونس	
		الكويت	الجزائر	
		الأردن	مصر	
ترتيب الدول حسب مؤشر الابتكار العالمي (2019)	33-1	67-34	100-68	129-97
129 دوله		الإمارات العربية المتحدة	المملكة العربية السعودية	الجزائر
		الكويت	تونس	اليمن
			المغرب	
		قطر	البحرين	
			عمان	
			الأردن	
			لبنان	
			مصر	
ترتيب الدول حسب مؤشر التنمية البشرية	47-1	94-48	141-95	189-142
189 دوله	الإمارات العربية المتحدة	عمان	تونس	الجمهورية العربية السورية
	قطر	الكويت	ليبيا	موريتانيا
	المملكة العربية السعودية	لبنان	مصر	السودان
	البحرين	الجزائر	دولة فلسطين	اليمن
		الأردن	العراق	
			المغرب	

المصدر: الأمم المتحدة ، اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا،" **الابتكار والتكنولوجيا من أجل التنمية المستدامة – آفاق واعدة في المنطقة العربية لعام2030** "، مرجع سبق ذكره، ص:85.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن عدد كبير من الدول العربية يغيب في هذا التصنيف، لأسباب تعود الى ظروف سياسية طارئة أو الى عدم توفر مؤشرات اجتماعية و اقتصادية، و يبين ترتيب الدول

[1] الأمم المتحدة ، اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا،" **الابتكار والتكنولوجيا من أجل التنمية المستدامة –آفاق واعدة في المنطقة العربية لعام2030** "، مرجع سبق ذكره، ص:84.

حسب مؤشر الابتكار العالمي أن الدول العربية لديها مستويات متقاربة، و لكن الابتكار ليس الدافع الأول لقدرتها التنافسية، و يدل تصنيف الدول العربية حسب مؤشر التنمية البشرية على ضرورة تحسين المكون البشري في السياسات الاجتماعية و الاقتصادية من خلال التركيز على التعليم و التدريب.

و قد لا تعكس هذه المؤشرات واقع التنمية و التكنولوجيا على نحو دقيق ، الا أنها تبقى أداة مقبولة عالميا و تعطي فكرة شاملة عن وضع الدول.

و تبدي الدول اهتماما متزايدا بالعلوم والتكنولوجيا والابتكار، وقد وضعت العديد منها رؤى تنموية وطنية تسعى من خلالها إلى مواكبة التقدم السريع للعولمة وتنمية القدرة التنافسية للاقتصاد.

وتختلف هذه الرؤية من بلد إلى آخر حسب الظروف السياسية والاقتصادية والتاريخية والثقافية، ومع أن هذه الرؤى الوطنية لا تضع جميعها العلوم والتكنولوجيا والابتكار في صلب التنمية إلا أن معظمها يشير إلى أن العلوم والتكنولوجيا والابتكار أداة متعددة الوظائف لتحقق أهداف التنمية ، ويشدد على أن النمو المستدام يتطلب استثمارا مستداما في التكنولوجيا الجديدة و ابتكارا مستمرا في مجالات مختلفة مثل الزراعة والطاقة والتعليم والصحة.

وقد بينت العديد من الرؤى التنموية العربية دور العلوم والتكنولوجيا والابتكار في التنمية، وركز البعض منها على أهمية تطوير التعليم والقدرات البشرية بهدف تطوير ريادة الأعمال(الأردن، ودولة فلسطين، والكويت .)وأشارت بعض الرؤى التنموية العربية إلى دور العلوم والتكنولوجيا والابتكار في التنمية الاقتصادية وبناء مجتمع المعرفة (الإمارات العربية المتحدة، والجمهورية العربية السورية، و عمان ، و قطر ، ومصر، و المملكة العربية السعودية)، وربطت بعض هذه الرؤى العلوم والتكنولوجيا والابتكار بالتنمية المستدامة(مصر والمغرب) وفي ما يلي أمثلة على ارتباط بعض هذه الرؤى بالعلوم والتكنولوجيا والابتكار.

تركز" رؤية الأردن " 2025 على تسعة محاور نمو رئيسية، من بينها تكنولوجيا المعلومات والإبداع، من شأنها توليد فرص العمل للأردنيين وإيجاد مصادر دخل جديدة، وتشجع الرؤية على تنمية روح الريادة والابتكار من أجل تعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في إيجاد فرص عمل للشباب.

وتتضمن" رؤية عمان " 2040 ثلاثة محاور رئيسية، يشمل كل منها مجموعة من الركائز، وتهدف التوجهات الاستراتيجية للأولويات الوطنية المتعلقة بالتعليم والتعلم والصحة والتنويع الاقتصادي إلى بناء منظومة وطنية للبحث العلمي والإبداع والابتكار لتنمية القدرات الوطنية وإعداد كوادر مؤهلة ورائدة وبناء اقتصاد تنافسي متنوع ومتكامل ومستدام قائم على المعرفة والابتكار وريادة الأعمال.

وتشدد رؤية الكويت لعام 2035 على الأولويات الطويلة الأجل للتنمية، وتهدف الركيزة الخاصة بتكوين" رأس مال بشري إبداعي "إلى إصلاح نظام التعليم لإعداد الشباب على نحو أفضل وتزويدهم

بقدرات تنافسية وإنتاجية في القوى العاملة الوطنية، و تشير الرؤية أيضا الى تحديث وتطوير البنية التحتية لتكنولوجيا الاتصالات والمعلومات[1].

المبحث الثالث: واقع التكنولوجيا المستوردة من قبل الدول النامية.

تعتبر الدول النامية بالدرجة الأولى دولا مستوردة للتكنولوجيا و السلع التكنولوجية، و التي يتم استيرادها من الدول المتقدمة بنسبة كبيرة، الا أن انتقال هذه التكنولوجيا يصادفه عقبات عديدة ، سنحاول التطرق اليها.

المطلب الأول: النظام التكنولوجي العالمي: (فجوة تكنولوجية أم تبعية تكنولوجية؟).

إذا نظرنا إلى النظام التكنولوجي العالمي فإننا ندرك على الفور أن العلاقات التكنولوجية بين الأقطار الغنية والفقيرة ترتكز على حقيقتين أساسيتين هما[2]:

1- وقوع كل التطورات التكنولوجية في قبضة الأقطار الصناعية التي تمتلك معظم بحوث العالم ومقومات التنمية.

2- أن معظم التكنولوجيات العالمية تطورها أو تملكها شركات خاصة وتحمي هذه الملكية عن طريق تنظيمات مختلفة تتحكم في شروط نقلها حول العالم، وخضوعها لمنطق الربح الرأسمالي.

إذن يمكن القول ومع التقدم الذي ظهر في السبعينات، وحتى الفترة الراهنة أن النظام التكنولوجي العالمي وما صاحبه من تحديات على مستوى العالم هو سبب جل المشكلات التي تواجهها البلدان النامية، ومعظم النتائج التي ظهرت في العلاقات الاقتصادية الدولية ذات عناصر تكنولوجية خطيرة لم تكن بمثابة حل لمشكلة تخلف البلدان النامية والخروج من أزمتها، وإنما كان النمط السائد للعلاقات في النظام الرأسمالي العالمي بين دول المركز ودول الهامش كما يرى كل من فرانك Frank وسمير أمين Samir Amin فهو ليس سوى إعاقة لتنميتها وتدعيم لتبعيتها الاقتصادية وهيمنتها التكنولوجية وان اختلفت آلياتها.

لهذا فإذا كانت الدول المتقدمة حددت اتجاهات الطلب على صادرات الدول النامية عن طريق القيود والتدابير الحمائية، فإنها أحكمت قبضتها على الجانب الآخر وهو العرض للناتج الصناعي، من خلال التحكم بإمدادها بالمقومات المالية، والتكنولوجية، فزيادة على أعباء التكلفة التكنولوجية على الدول النامية، فإن المقومات التكنولوجية سواء منها المعارف والمهارات التكنولوجية أو المنتجات التكنولوجية كلها

[1] الأمم المتحدة ، اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا،" **الابتكار والتكنولوجيا من أجل التنمية المستدامة –آفاق واعدة في المنطقة العربية لعام2030** "، مرجع سبق ذكره، ص:86.

[2] رشاد غنيم،" **التكنولوجيا و التغير الاجتماعي**"، الطبعة الاولى، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية ، 2008، ص: 127.

استجلبت من الخارج، الأولى عن طريق التراخيص والتعاقد licences et contras والثانية عن تجارة السلع الرأسمالية وانتقال الخبراء.

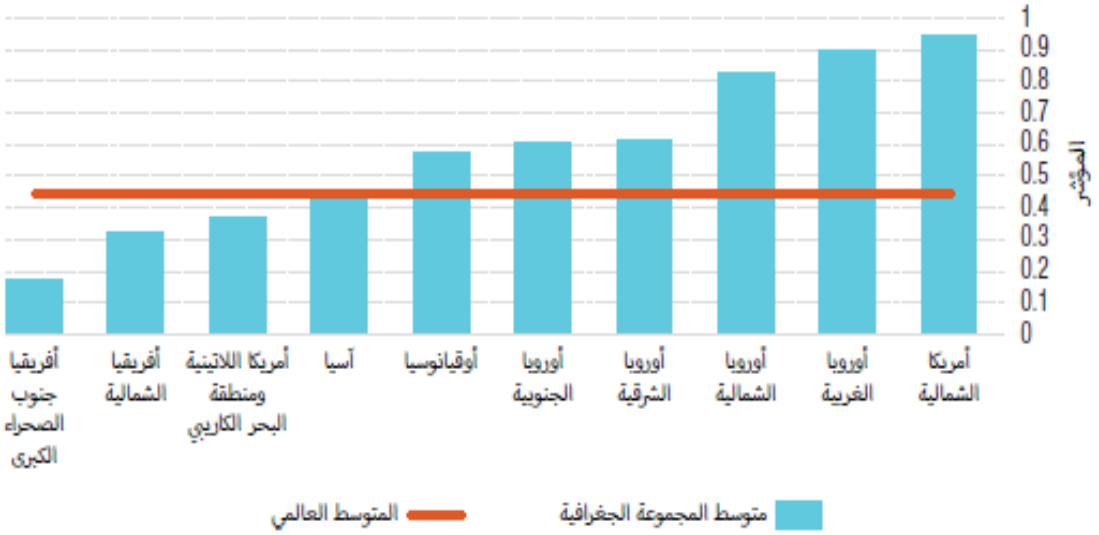
و عليه فليس هناك حالياً سوى عدد قليل من البلدان التي تستحدث التكنولوجيات الرائدة، غير أنه يتعين على جميع البلدان أن تكون جاهزة لها، ومن أجل تقييم القدرات الوطنية على استخدام هذه التكنولوجيات واعتمادها وتكييفها على نحو منصف، وضع هذا التقرير و الذي يعرف ب "مؤشر الجاهزية"، ويضم هذا المؤشر خمسة عناصر أساسية هي: نشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والمهارات، ونشاط البحث والتطوير، والنشاط الصناعي، والحصول على التمويل.

ويفيد مؤشر الجاهزية بأن أفضل البلدان استعداداً للتكنولوجيات الرائدة هي الولايات المتحدة، تليها سويسرا والمملكة المتحدة والسويد وسنغافورة وهولندا وجمهورية كوريا، وترد أيضا في مرتبة متقدمة من القائمة بعض البلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية، وبعض البلدان ذات الاقتصاد النامي، مثل: الاتحاد الروسي الذي يحتل المرتبة 27، ويقع معظم أقل البلدان استعداداً لهذه التكنولوجيات في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى وفي البلدان النامية بوجه عام.

أما البلدان التي تحتل المراتب العليا فهي، إلى حد كبير، أكثر البلدان ثراء. بيد أن هناك العديد من البلدان الأخرى التي تحتل مراتب متقدمة حتى وإن لم تكن بين الأكثر ثراء – وهي البلدان التي يكون أداؤها أفضل مما يشير إليه نصيب الفرد لديها من الناتج المحلي الجمالي، وتأتي الهند في طليعة البلدان التي تؤدي أداء على هذا النحو، وتليها الفلبين، أما فيما يتعلق بعنصر البحث والتطوير ضمن هذا المؤشر، فإن أداء كل من الصين والهند جيد، ويُعزى ذلك جزئياً إلى أن لديهما إمدادات وفيرة من الموارد البشرية ذات المهارات الرفيعة وغير المكلفة نسبيا، وبالإضافة إلى ذلك، لديهما أسواق محلية كبيرة تجتذب الاستثمارات من المؤسسات المتعددة الجنسيات، كما أن أداء كل من فيتنام والأردن جيد، حيث أنه يعكس السياسة الحكومية الداعمة و الشكل التالي يوضح قيمة مؤشر الجاهزية لدى مختلف دول العالم[1].

[1] الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **اللحاق بركب موجات التقدم التكنولوجي– التوفيق بين الابتكار والانصاف"**، تقرير التكنولوجيا و الابتكار 2021، نيويورك، جنيف، 2021، ص: 9.

الشكل (1-8): متوسط قيمة المؤشر حسب المجموعة الجغرافية.



المصدر: الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **اللحاق بركب موجات التقدم التكنولوجي– التوفيق بين الابتكار والانصاف"**، مرجع سبق ذكره، ص: 9.

ويُذكر أيضا من بين الشواغل الأخرى للبلدان النامية أنه يسع الشركات المتعددة الجنسيات عادة الاستفادة من التكنولوجيات الرائدة لكي يظل الانتاج قائماً على الصعيد المحلي – أو لإعادة الصناعات التحويلية إلى البلد بعد نقلها إلى الخارج، ومن شأن هذه العملية إبطاء تحويل الصناعات التقليدية، كالملأ بس والأحذية والإلكترونيات البسيطة، من الصين إلى البلدان القل تصنيعاً في آسيا وأفريقيا، بيد أن إمكانية إعادة الصناعات المنقولة إلى الخارج تتوقف على عوامل أخرى كثيرة، بما في ذلك الملكية، ونطاق الإنتاج، وموقع البلد في سلسلة الامداد، ولعل من المنطقي أيضاً الابقاء على الانتاج في البلدان النامية التي تشهد تزايداً سكانياً وتوسعاً للطبقة الوسطى، مما يفسح المجال لتنامي الاسواق.

المطلب الثاني: الفجوة التكنولوجية.

تعاني الدول النامية من فجوة تكنولوجية رهيبة بينها وبين الدول المتقدمة، كما أنها أخذت في الاتساع تدريجيا، بمعنى أصبح التقدم مقصورا على مناطق قليلة نسبيا في العالم وهي البلدان الصناعية المتقدمة، كما يصعب تقليص حجمها و على العكس أخذت في الاتساع خلال السبعينيات و الثمانينات، و الشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل(1-9):حجم الفجوة التكنولوجية: البلدان المتقدمة مقابل البلدان النامية (1980- 2008).

المصدر: الأمم المتحدة، " **الثغرات في القدرات المتعلقة بالعلم و التكنولوجيا و الابتكار، و البيئة السياساتية، و تطور الأدوات السياساتية لتحقيق التنمية المستدامة**"، اجتماع الخبراء المتعدد السنوات بشأن الاستثمار و الابتكار و تنظيم المشاريع من أجل بناء القدرات الانتاجية و التنمية المستدامة، الدورة الثانية، جنيف، 17-21 مارس، 2014، ص:07.

نلاحظ من خلال الشكل ان الدول النامية عرفت تراجعا كبيرا من جانب القدرة الاستيعابية ، خاصة في جانب صادرات التجارة الدولية كاستهلاك الطاقة الكهربائية، الا أن هناك تحسن معتبر في نسبة التسجيل في التعليم العالي، أما بالنسبة للقدرة الابتكارية في الدول النامية فنجد أن هناك تقدم ملحوظ في عدة مقالات المجلات العلمية و التقنية، و نفس الشيء بالنسبة لعدد البراءات حسب بلد المنشأ.

وترجع هذه الفجوة إلى عدد من العوامل تقسم إلى مجموعتين[1]:

[1] رشاد غنيم،،" **التكنولوجيا و التغير الاجتماعي**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 131-134.

أولا– العوامل المسببة للفجوة التكنولوجية: يمكن اجمالها في ما يلي:

1- التخلف الحضاري القائم بين البلدان المتقدمة والنامية؛

2- واقع التعليم في الدول النامية الذي يقف عائقا في مجال تطوير التكنولوجيا المستوردة أو المحلية؛

3-تراجع دور الحكومات في مجال البحث العلمي والتكنولوجيا.

ثانيا– العوامل المساعدة على تعميق الفجوة التكنولوجية: تتمثل فيما يلي:

1-تدهور الأوضاع الاقتصادية في الدول النامية؛

2-سياسة الانغلاق والعزلة الاقتصادية التي تتبعها الكثير من الدول النامية، وبالتالي عدم الاطلاع على المستجدات التكنولوجية التي تجري في العالم الصناعي؛

3-رغبة الدول المتقدمة في احتكار التكنولوجيا الحديثة التي تسمح لها من احتكار السوق العالمي لفترة زمنية معينة، واكتساب الميزة النسبية المتمثلة في التفوق التكنولوجي، ومن ثم احتكار المعلومات وإعاقة نقل أو تقليد التكنولوجيا إلى الدول النامية، لأن الاختراع الحديث يؤدي في الواقع إلى نشأة فجوة تكنولوجية (نموذج الفجوة التكنولوجية لبوزنر M.V.Posner [1]) لصالح هذا البلد مقارنة مع غيره من البلدان، وتستمر هذه الفجوة مدة معينة قد تقتصر وقد تطول حسب انتقال تلك التكنولوجيات إلى العالم الخارجي، فوفقا للأونكتاد يتأثر حجمها بثلاث محددات رئيسية هي: حجم التكنولوجيات السائدة في الاقتصاد؛ إمكانية القيام بابتكارات؛ وأخيرا إمكانيات تدفق التكنولوجيا إلى الدول المختلفة[2]، الأمر الذي لا يؤدي إلى تنمية البلدان النامية بل إلى جرها إلى نوع جديد من التبعية التكنولوجية.

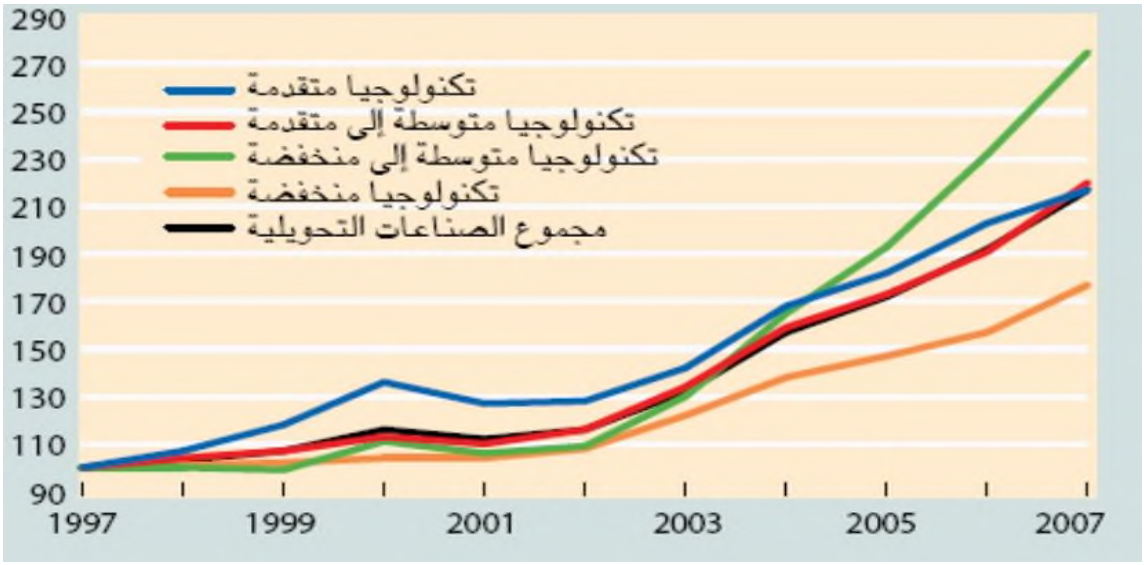
و لتوضيح مقدار الفجوة التكنولوجية بين البلدان المتقدة و البلدان النامية، سنقوم بالتركيز على مجموعة من العناصر الهامة في العلاقات الدولية و التي تظهر حجم التكنولوجيا في كلا الجهتين، و التي نوضحها في ما يلي:

1–التدفقات التجارية الدولية للمنتجات كثيفة الاستخدام للمعرفة: لقد عرفت هذه التدفقات التجارية نموا مطردا منذ عام 1997 كما يوضحه الشكل الموالي.

[1] لمزيد من المعلومات حول نظرية الفجوة التكنولوجية لبوزنر راجع عبد السلام خلوفي، **"اتفاقية الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة " أداة لحماية التكنولوجيا أم لاحتكارها؟"**، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 03، ص: 114.

[2] محمد سيد ابو السعود،" **الإمكانيات التكنولوجية والنمو الاقتصادي"**، مرجع سبق ذكره، ص: 4.

الشكل(1- 10): زيادة تدفقات التجارة الدولية للمنتجات كثيفة الاستخدام للمعرفة (تجارة السلع المصنعة في بلدان منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي حسب شدة التكنولوجيا (1997-2007).



المصدر: تييري فيرديبه،" **التجارة الذكية، تدفق الملكية الفردية عبر الحدود يخضع لفحص اقتصادي دقيق في القرن الحادي و العشرين**"، مجلة التمويل و التنمية،2013، ص: 18.

من خلال الشكل أعلاه، نلاحظ زيادة مستمرة في تدفقات التجارة الدولية للمنتجات كثيفة الاستخدام للمعرفة خلال الفترة 1997 الى 2007 في بلدان منظمة التعاون و التنمية في الميدان الاقتصادي في كل من التكنولوجيا المتقدمة والتكنولوجيا المتوسطة الى المتقدمة، التكنولوجيا المتوسطة الى المنخفضة، التكنولوجيا المنخفضة و مجموع الصناعات التحويلية.

2- استيراد السلع الرأسمالية: لقد تفوقت الدول النامية على الدول المتقدمة في مجال استيراد السلع الرأسمالية، اضافة الى أنها أضحت تعرض بصورة متزايدة منتجات تنافسية في طائفة من الصناعات تشمل نطاقا من التكنولوجيا، بحيث أدى هذا الى زيادة مفرطة في تجارة السلع الرأسمالية فيما بين البلدان النامية منذ منتصف التسعينيات من القرن الماضي، و هذا بدوره أدى الى الانتقال من الدول المتقدمة كمصدر لهذه السلع الى البلدان النامية في الفترة 2005-2010، و خاصة بعد التراجع في الاقتصاد الدولي في سنة 2008 مع الأزمة المالية العالمية، و بالتالي ارتفعت حصة واردات الدول النامية من الدول النامية الأخرى، حيث ارتفعت نسبتها من 35 % في سنة 1995 الى نسبة 54 % في سنة 2010[1]، وبالتالي أصبحت الدول

[1] الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **الابتكار و التكنولوجيا و التعاون فيما بين بلدان الجنوب– استعراض عام**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 7-8.

النامية مصدرا رئيسيا للحصول على السلع الرأسمالية بالنسبة للدول النامية الأخرى، و الذي سنوضحه من خلال الجدول الموالي.

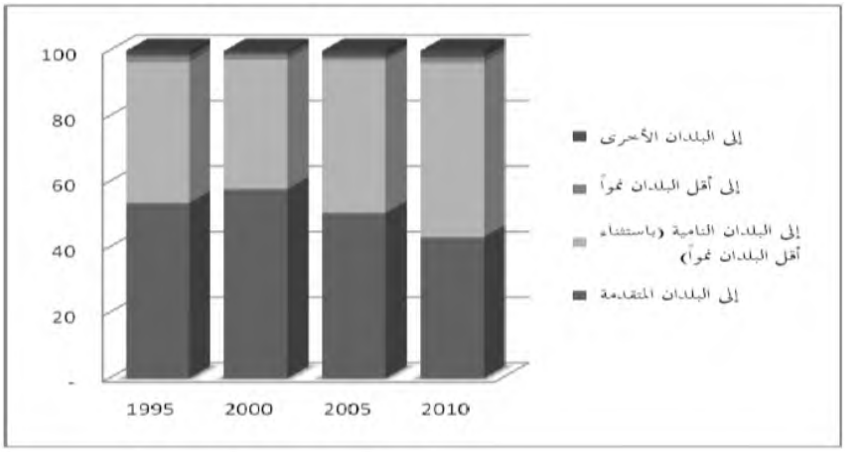
الجدول(1- 9): الحصة الاقليمية من واردات السلع الرأسمالية في اجمالي الواردات من البلدان النامية والبلدان المتقدمة في 1995 و 2010. **الوحدة (%)**

	المستوردون					
	البلدان النامية	البلدان المتقدمة	البلدان الأخرى	البلدان النامية	البلدان المتقدمة	البلدان الأخرى
	1995			2010		
البلدان النامية	35.36	62.21	2.43	53.99	43.78	2.23
أمريكا اللاتينية و منطقة البحر الكاريبي	30.42	68.80	0.79	39.27	60.02	0.71
الجنوب الافريقي	-	-	-	57.90	41.46	0.64
جنوب آسيا	32.45	65.00	2.56	56.06	42.36	1.57
جنوب شرق آسيا	44.13	55.43	0.44	62.57	36.67	0.76
شرق آسيا	45.52	53.73	0.75	50.21	47.03	2.76

المصدر: الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **الابتكار و التكنولوجيا و التعاون فيما بين بلدان الجنوب– استعراض عام"**، مرجع سبق ذكره ، ص: 8.

من خلال الجدول نلاحظ أن الدول النامية حققت تفوقا على البلدان المتقدمة كشريك لبلدان نامية أخرى في تجارة السلع الرأسمالية، خاصة بعد الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، و ما خلفته من آثار، والشكل التالي يوضح توزيع صادرات الدول النامية المصنعة.

الشكل (1- 11): توزيع صادرات الدول النامية المصنعة (1995-2010).



المصدر: الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **الابتكار و التكنولوجيا و التعاون فيما بين بلدان الجنوب– استعراض عام"**، مرجع سبق ذكره، ص: 9.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه، حدوث زيادة مفرطة في التجارة في السلع الرأسمالية فيما بين البلدان النامية منذ منتصف التسعينات، حيث تظهر الاتجاهات الاجمالية في حدوث انتقال واضح من البلدان المتقدمة كمصدر لهذه السلع الى البلدان النامية خلال الفترة 2005-2010 خاصة بعد الازمة المالية العالمية لعام 2008.

كذلك حدثت زيادة مستمرة في واردات السلع الكثيفة التكنولوجيا العالية من البلدان النامية، من خلال محتوى الجدول التالي:

الجدول(1- 10): الواردات من السلع الرأسمالية الكثيفة التكنولوجيا العالية و التي يجري الحصول عليها من البلدان النامية كنسبة من اجمالي الواردات، بحسب المجموعة الاقليمية (1995-2010).

	المستوردون					
	البلدان النامية	البلدان المتقدمة	البلدان الأخرى	البلدان النامية	البلدان المتقدمة	البلدان الأخرى
	1995			2010		
البلدان النامية	24.83	74.07	1.08	53.04	46.23	0.73
أمريكا اللاتينية و منطقة البحر الكاريبي	26.62	73.31	0.07	34.14	65.35	0.51
الجنوب الافريقي	-	-	-	58.60	40.74	0.66
جنوب آسيا	52.13	37.76	10.11	47.60	45.06	7.34
جنوب شرق آسيا	42.93	56.64	0.43	54.61	44.82	0.56
شرق آسيا	42.14	57.19	67 .0	64.67	33.89	1.44

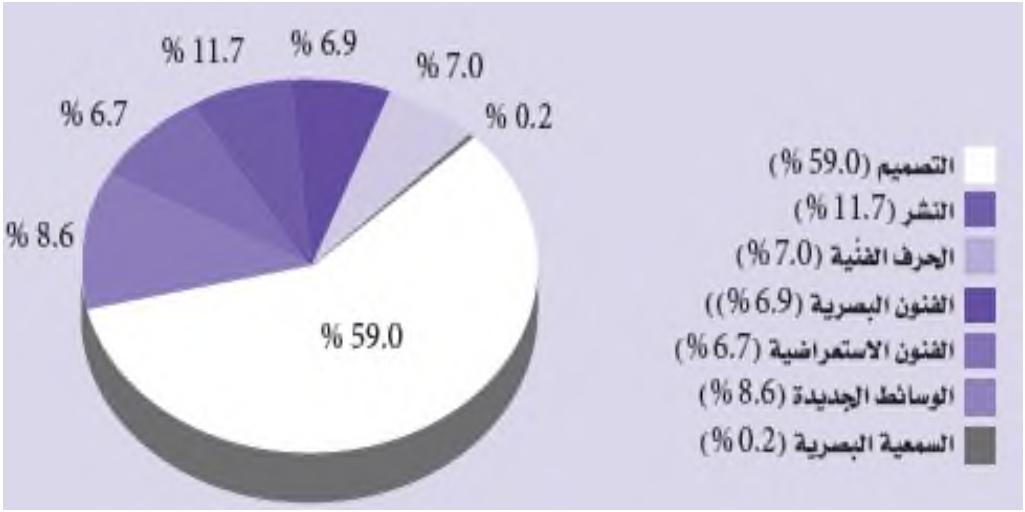
المصدر: الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **الابتكار و التكنولوجيا و التعاون فيما بين بلدان الجنوب– استعراض عام"**، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

نلاحظ من خلال لجدول أعلاه أن نسبة الواردات من السلع الرأسمالية الكثيفة التكنولوجيا العالية و التي يجري الحصول عليها من البلدان النامية كنسبة من اجمالي الواردات قد بلغت في سنة 1995 نسبة 24.85 % بينما ارتفعت لتصل الى نسبة 53.04 % في سنة 2010، في المقابل انخفضت النسبة المتحصل عليها من الدول المتقدمة لتصل في سنة 2010 الى 46.23 % في حين كانت سنة 1995تصل الى 74.07%.

3- السلع الابداعية:

أ- واردات السلع الابداعية: من خلال ملاحظة هيكل الواردات للسلع الابداعية عالميا لسنة 2008، فقد تمثلت بالدرجة الأولى في تصاميم السلع الابداعية، ثم تليها السلع المتعلقة بالنشر خلال الشكل الموالي و الذي يبين هيكل واردات السلع الابداعية عالميا مع تحديد نسبها.

الشكل(1- 12): هيكل واردات السلع الابداعية عالميا بحسب نوعها لسنة 2008.

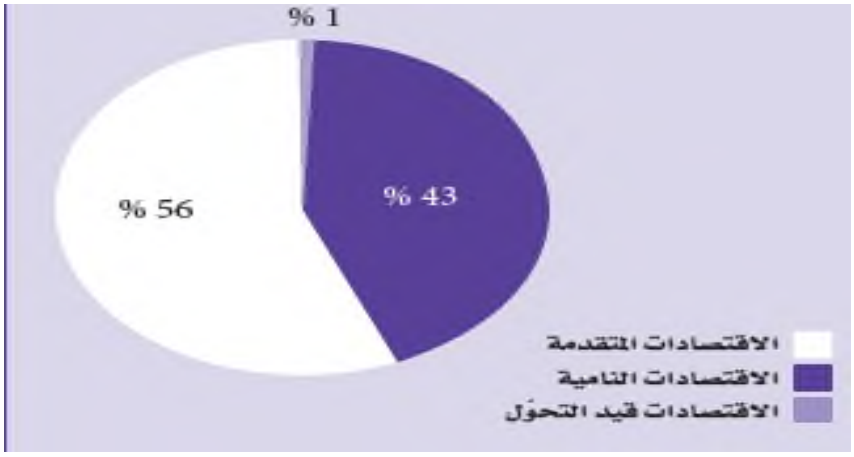


المصدر: مؤسسة الفكر العربي،" **الاقتصاد العربي القائم على المعرفة**"، التقرير العربي الخامس للتنمية الثقافية، بيروت، لبنان، ط1، 2012، ص:38.

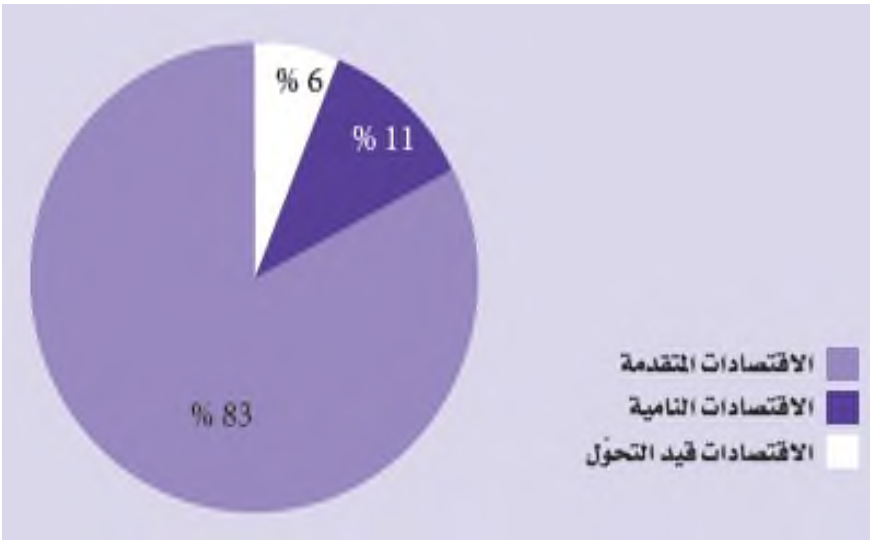
من خلال الشكل نلاحظ أنه و في سنة 2008 فان نسبة التصاميم السلع الإبداعية وصل الى 59%، ثم تليها السلع المتعلقة بالنشر و الوسائط الجديدة و الحرف الفنية بنسبة 11.7و 8.6 و 7 %على التوالي، في حين بلغت نسبة الفنون البصرية 6.9 % و الفنون الاستعراضية 6.7 %، و في المرتب الأخيرة بلغت نسبة السلع السمعية البصرية نسبة ضئيلة جدا قدرت ب 0.2 %.

ب– صادرات السلع الابداعية: في سنة 2008 قدرت نسبة صادرات الخدمات في الصناعات الابداعية في الدول المتقدمة حوالي 83% أما نسبتها من صادرات السلع من الصناعات الابداعية فقد وصلت الى 56% ، في ين أن الدول النامية بلغت نسبة صادراتها من الخدمات في مجال الصناعات الابداعية الى 11% و 43% من صادرات السلع من الصناعات الابداعية و الشكلين المواليين يوضحان ذلك.

الشكل(1-13): صادرات السلع من الصناعات الابداعية عالميا لسنة 2008.



الشكل(1-14): صادرات الخدمات من الصناعات الابداعية عالميا لسنة 2008.



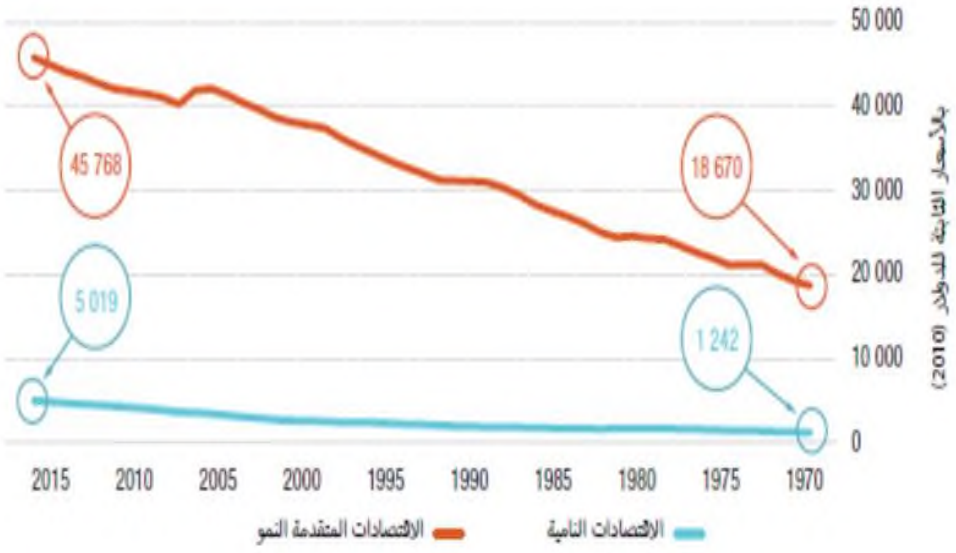
المصدر: مؤسسة الفكر العربي،" **الاقتصاد العربي القائم على المعرفة**"، مرجع سبق ذكره، ص ص:38-39.

يرتبط الكثير من أوجه عدم المساواة بمستوى الدخل، و في السنوات العشر الى الخمس عشر الماضية انخفض تفاوت الدخل على نطاق عالمي، و يعزى ذلك الى أن البلدان النامية الكبيرة التي تقع معظمها في آسيا، قد نمت بوتيرة متسارعة و بدأت باللحاق بالركب بوجه عام، غير أن الانجازات ذات الصلة بالمساواة على النطاق العالمي مهددة نظرا لازدياد التفاوتات داخل البلدان، فعلى مدى السنوات الاربعين الماضية ازداد التفاوت القائم داخل البلدان ليس فقط في بعض البلدان المتقدمة النمو كالولايات المتحدة، وفي أوروبا، بل أيضاً في البلدان النامية مثل الصين والهند.

وتشير التقديرات إلى أن التفاوت فيما بين البلدان هو السائد في الوقت الراهن، وبين عام 1820 ، أي في بداية الثورة الصناعية، وعام 2002 ، ارتفع إسهام التفاوت فيما بين البلدان في بروز التفاوت على

النطاق العالمي من مقدار 28 إلى 85 في المائة، وبعبارات أخرى، كان تفاوت الدخل على النطاق العالمي في عام 1820 مدفوعاً بالانقسامات الطبقية داخل البلدان، أما الآن، فهو مدفوع أكثر ب" قُرعة "مكان الميلاد: أي أن الشخص المولود في بلد فقير يتأثر ب" عقوبة المواطنة"، ولما كان هذا هو العنصر السائد، فقد يمثّل التراجع النسبي الأخير في أوجه عدم المساواة بين البلدان سبباً للابتهاج، ولكنه يموّه حقيقة أن الفجوة بين البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية، من حيث القيمة المطلقة، لم تكن يوماً أكثر اتساعاً مما هي عليه اليوم، وهي لا تزال تزداد اتساعاً و الشكل التالي يوضح ذلك[1].

الشكل(1-15): متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي في الاقتصادات النامية والاقتصادات المتقدمة النمو (1970 - 2018) .



المصدر: الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **اللحاق بركب موجات التقدم التكنولوجي– التوفيق بين الابتكار والانصاف"**، مرجع سبق ذكره، ص:4.

ثمة مخاوف أيضاً من أن يؤدي اعتماد التكنولوجيات الرائدة على نطاق واسع في البلدان المتقدمة النمو إلى تقليص القدرة التنافسية لتكلفة اليد العاملة في الاقتصادات الأقل تصنيعاً في آسيا وأفريقيا حالياً، واتساع الفجوات التكنولوجية بينها وبين البلدان المتقدمة النمو – مما يزيد من صعوبة اللحاق بالركب بالنسبة لها، أو تنويع اقتصاداتها أو إيجاد فرص العمل. وفي الماضي، تسلقت بلدان مثل الصين والمكسيك والبرازيل وعدد صغير من البلدان الأسيوية سلم الدخل عن طريق نقل اليد العاملة ورأس المال من الزراعة المنخفضة الانتاجية نسبياً إلى أنشطة التصنيع والخدمات ذات الانتاجية الأعلى، وتتمثل الشواغل الآن في

[1] الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **اللحاق بركب موجات التقدم التكنولوجي– التوفيق بين الابتكار والانصاف"**، مرجع سبق ذكره، ص:4.

أن تؤدي التكنولوجيات الرائدة والثورة الصناعية الرابعة إلى قلب عمليات التنمية التقليدية أعلاه، مما سيزيد من صعوبة هذه الرحلة الصعبة أصلا.[1]

المطلب الثالث: التحديات الماثلة أمام البلدان النامية.

تشير النظريات والنماذج إلى وجود قنوات يحتمل أن تكون ذات تأثير، غير أن الأثر الفعلي سوف يتوقف على القطاعات المعنية، وقدرات البلدان، والسياسات والاستراتيجيات المعتمدة، ومع ذلك، تبين التجربة أن التكنولوجيات الجديدة يُحتمل أن تنتشر على مر الوقت في مختلف قطاعات الاقتصاد والانشطة الاجتماعية، وفي هذه الظروف، ينبغي للبلدان النامية أن تتعمد تكييف التشغيل الآلي واستخدامه لزيادة الانتاجية، وتعزيز التنويع الاقتصادي، وإيجاد فرص العمل. ومن شأن إعداد الناس والشركات والمؤسسات لهذه التغييرات والحد من أي آثار سلبية على عدم المساواة.

وفي سعي البلدان النامية إلى تحقيق أهداف السياسة العامة هذه، سيتعين عليها التغلب على عدد من التحديات[2] :

– **التغيرات الديمغرافية:** عادة، تتسم البلدان المنخفضة الدخل والبلدان المتوسطة الدخل من الشريحة الدنيا بتوسع ديمغرافي وفئات سكانية شابة، مما يزيد من عرض اليد العاملة ويؤدي إلى انخفاض الاجور، وهو ما يقلل بدوره من الحوافز على التشغيل الآلي.

– **تراجع القدرات التكنولوجية والابتكارية:** لدى البلدان المنخفضة الدخل عدد أقل من ذوي المهارات، وهي تعتمد إلى حد كبير على الزراعة التي تكون عادة أبطأ في الاستفادة من التكنولوجيات الجديدة.

– **بطء التنويع:** يجري الابتكار في البلدان النامية عادة عن طريق محاكاة البلدان الصناعية، وتنويع الاقتصادات، واستيعاب وتكييف التكنولوجيات الجديدة لغرض الاستخدام المحلي، بيد أن هذه العملية تجري بوتيرة أبطأ في أشد البلدان فقراً.

– **ضعف آليات التمويل:** زادت معظم البلدان النامية من نفقاتها في مجال البحث والتطوير، ولكن هذه النفقات لاتزال منخفضة نسبياً، فلقد حدد الاتحاد الافريقي، على سبيل المثال، هدفاً مقداره في المائة من الناتج المحلي الجمالي لهذه الغاية، ولكن بلدان أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى لاتزال عند مقدار 0,38 في

[1] الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **اللحاق بركب موجات التقدم التكنولوجي– التوفيق بين الابتكار والانصاف"**، مرجع سبق ذكره، ص:14.

[2] الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" **اللحاق بركب موجات التقدم التكنولوجي– التوفيق بين الابتكار والانصاف"**، مرجع سبق ذكره، ص:14.

المائة في المتوسط، ولا يتوفر سوى قدر ضئيل جداً من التمويل الخاص للتكنولوجيات الصناعية المستخدمة في التطبيقات المنتجة.

- **حقوق الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا:** ستحد القواعد الصارمة لحماية الملكية الفكرية من استخدام التكنولوجيات الرائدة التي يمكن أن تكون قيمة في مجالات ذات صلة بأهداف التنمية المستدامة، مثل الزراعة والصحة والطاقة.

خلاصة:

لقد حاولنا من خلال هذا الفصل إلقاء الضوء على أهم المعالم التي تخص التكنولوجيا، انطلاقا من تعريف التكنولوجيا و تبيان موقعها وأهميتها على الساحة الاقتصادي وذلك عن طريق الخوض في أهم معالمها بغية اظهار خباياها و ابراز دورها في عملية التنمية التي أضحت تعد الشغل الشاغل لمعظم اقتصادي الدول النامية، و هذا عن طريق التطرق الى أهم المؤشرات المعتمدة للحكم على مدى توفر قاعدة تكنولوجية لهذه الدول النامية، بحيث يمكن القول أن المجتمع الحديث هو مجتمع تكنولوجي يحتم علينا مسايرته بمختلف الطرق، بحيث لا سبيل إلى العودة إلى الوراء، بل يجب العمل على نقل أو اكتساب وتوليد مختلف التكنولوجيات المستخدمة الآن في الدول النامية، التي كثيرا ما تكون أقل كفاءة من التكنولوجيات المتاحة في البلدان الصناعية، لأن التنمية المستدامة تعني الإسراع بالأخذ بالتكنولوجيات المحسنة، وكذلك بالنصوص القانونية الخاصة بفرض العقوبات في هذا المجال وتطبيقها، غير أنه تتوقف درجة تحقيق النفع الايجابي منها على، ومدى استعداد المستثمر الأجنبي ونيته في نقلها من جهة، ومدى تعزيز المهارات وتطويرها، وتوفير الشروط الملائمة لذلك من قبل الدولة المستقبلة لها من جهة أخرى.

الفصل الثاني :

الإطار النظري للإستثمار الأجنبي المباشر.

تمهيد:

شهدت السنوات الأخيرة تغيرات عالمية سريعة بشكل متلاحق تنطوي على توجهات مستقبلية، وهذا نتيجة لتدفق الثورة التكنولوجية و المعلوماتية، مما أدى الى اشتداد المنافسات الاقتصادية بين الدول وتضارب مصالحها، فظهر ما يعرف بمصطلح العولمة، و انتشرت كظاهرة على كافة المجالات السياسية والاجتماعية و الاقتصادية و الثقافية، كما ظهرت عدة منظمات للتصدي لهذه الظاهرة من أبرزها منظمة التجارة العالمية، اضافة الى ظهور العديد من التكتلات الاقتصادية مما ساهم بشكل كبير في توسيع الفجوة بين الدول المتقدمة و الدول النامية، و زاد في حجم الاضطرابات الاقتصادية التي تحملت تبعاتها الدول النامية، مما جعل هذه الأخيرة تسابق نحو الالتحاق بركب الاندماج في الاقتصاد العالمي، من خلال مواكبة العولمة بتكثيف الجهود و محاولة ايجاد حلول سريعة تخفف من بوتقة التخلف، وكنتيجة حتمية لذلك ظهر اهتمام هذه الدول النامية بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر باستخدام مختلف الأساليب في سبيل انعاش اقتصادياتها وتوفير مناصب شغل، و اقامة مشاريع انتاجية و العمل على المساهمة في رفع المستوى المعيشي، الى جانب تعزيز قواعد الانتاج و العمل على جذب التكنولوجيا الحديثة كهدف رئيسي للالتحاق ببوادر التقدمن لذلك سعت هذه الدول الى منح العديد من المزايا والتسهيلات التي تشجع و تسهل عملية تدفق الاستثمارات الأجنبية بغية مسايرة التطورات العالمية عن طريق فتح المجال أمام الشركات الأجنبية للاستثمار في القطاعات المحلية.

و من أجل التعرف على أهم الجوانب المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر، قمنا بتقسيم هذا الفصل الى ثلاثة مباحث أساسية كالتالي:

- **المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.**
- **المبحث الثاني: الأشكال والنظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.**
- **المبحث الثالث:الأهمية الاقتصادية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.**

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.

يشكل الاستثمار الاجنبي المباشر احد القضايا المهمة التي طغت على اهتمام مفكري ومسؤولي حكومات الدول النامية ، و ذلك لما له من آثار مباشرة و انعكاسات خطيرة تفاعلت عناصرها و تبلورت مشاهدها منذ الحرب العالمية الثانية في شكل علاقات خاصة، و مواقف مميزة واحكام متباينة، تجلت في سياسات و سلوكيات هذه الدول اتجاه هذا الاستثمار و مؤسساته القائمة.

و عليه، سنحاول التطرق الى أهم المفاهيم المتعلقة بالاستثمار الاجنبي المباشر.

المطلب الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر.

ان تاريخ الازدهار الحقيقي للاستثمار الأجنبي المباشر يرجع إلى بداية القرن التاسع عشر تزامنا مع قيام الثورة الصناعية حيث ساعد اتساع التجارة إلى تدفق رؤوس الأموال إلى خارج أوروبا من أجل الاستثمار، وكان يقوم بهذا الاستثمار شركات تابعة للدول الاستعمارية[1]، و التي تعرف بالشركات المتعددة الجنسيات، حيث مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل زمنية متباينة في ظروفها الاقتصادية والسياسية أثرت في حجمه وطبيعته وهيكله، يمكن تقسيمها إلى أربع مراحل:

أولا: المرحلة الأولى (1800– 1914).

سادت في هذه الفترة ظروف اقتصادية وسياسة ملائمة بشكل كبير لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا راجع لعدة أسباب نذكر منها[2] :

- انخفاض الأخطار المصاحبة لهذه التدفقات؛
- توافر الفرص الاستثمارية في المستعمرات؛
- ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب؛
- حرية حركة رؤوس الأموال و التجارة؛
- حماية أكيدة من جانب الدول المستعمرة لاستثماراتها الأجنبية، حيث اتجهت الدول الكبيرة الاستعمارية لتوسيع أسواقها، وأغلب هذه الاستثمارات كانت تقوم بها شركات استعمارية ينصب جل اهتمامها على استغلال الثروات الطبيعية التي تحتاجها دولها، ولذلك توجه ثلثا رأس المال الأجنبي لتمويل الاستثمارات في السكك الحديدية ومرافق البنية التحتية.

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار،" **الاقتصاد الدولي**"، دار المسيرة، عمان، 2006، ص:235.

[2] منور أوسرير، نذير عليان، "**حوافز الاستثمار الخاص الأجنبي**"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الجزائر، العدد الثاني، 2004، ص: 105.

و في هذه المرحلة يمكن القول أنه كاد يكون الاستثمار أوربي المنشأ وعلى رأسه بريطانيا في مقدمة البلدان المصدرة للاستثمارات حيث تفردت بمهمة الاستثمار في الخارج حتى منتصف القرن التاسع عشر تقريبا أي إلى غاية 1860، فهذه الحالة كانت تعكس الحالة الممتازة التي تعيشها بريطانيا وتفوقها على الدول الأخرى، ومن مبدأ تخصصها في إنتاج منتجات معينة وتخليها عن إنتاج مواد أخرى كالمواد الغذائية، فقد توجهت بريطانيا إلى استثمار مبالغ طائلة عبر البحار مدعومة في ذلك بوجود شبكة عالية من المواصلات تمثلت في: الأسطول البحري، المصارف، التلغراف ...الخ، ويحكم تنظيم السيته cite ذلك المركز المالي الأول في العالم أجمع.

ثانيا: المرحلة الثانية (1914- 1944).

تميزت هذه المرحلة بتراجع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر عما كان عليه وبشكل كبير نتيجة لعدة أسباب من بينها[1]:

- ظروف الحرب وعدم وجود الاستقرار السياسي والاقتصادي؛
- انهيار قاعدة الذهب وقيام العديد من الدول بتصفية استثماراتها في بعض المستعمرات جراء تضررها من الحرب.

و عليه، ففي ظل هذه الظروف كان الاستثمار مرتكزا أساسا في مجال الثروات النفطية والمرافق التي تخدم هذه الاستثمارات مثل بناء السكك الحديدية والطرق والموانئ، كما يلاحظ أيضا تراجع دور المملكة المتحدة في الاستثمار الأجنبي المباشر لتحل مكانها الولايات المتحدة الأمريكية.

ثالثا: المرحلة الثالثة (1945 – 1989).

في هذه المرحلة والتي تلت الحرب العالمية الثانية أين شهد الاستثمار توسعا كبيرا بالتزامن مع ازدهار التجارة الدولية في منتصف الخمسينات حيث حدث تدفق كبير للاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعات التحويلية من أجل الحصول على المواد الخام، أما عن قابلية التحويل بين العملات الوطنية لدول مختلفة والتي أفرزتها اتفاقية "بريتون وودز" فكان هدفها الأساسي تسوية المدفوعات الناتجة عن العمليات في ميزان الحساب الجاري وليس لتسهيل تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، حيث بقيت القيود المفروضة على تحركات رؤوس الأموال الدولية في بعض البلدان الصناعية حتى الثمانينات، إلى جانب ذلك قامت الدول النامية حديثة الاستقلال بفرض قيود على الاستثمار الأجنبي المباشر ظنا منها أنه ينقص من سيادتها

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار ،" **الاقتصاد الدولي**"، مرجع سبق ذكره ، ص ص: 235-236.

الاقتصادية والسياسية، وعليه فضلت القروض المصرفية على الاستثمار الأجنبي المباشر لأنها أقل تكلفة فبزوالها يزول العبء الخارجي على عكس الاستثمار الأجنبي المباشر[1].

رابعا: المرحلة الرابعة (من 1990 الى الآن).

لقد حدث تحول كبير في مصادر التمويل لدى الدول النامية في السنوات الأخيرة، أين تقلصت مساعدات التنمية الرسمية بسب القيود المفروضة من قبل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، في حين اكتسب التمويل من المصادر الخاصة أهمية متزايدة خلال عقد التسعينات وحل محل المعونة الرسمية الاقتراض من مؤسسات التمويل الدولية ؛ كما حلت التدفقات الخاصة في صورة استثمار أجنبي مباشر وتدفقات الأسهم والسندات محل القروض البنكية التجارية بسبب مشاكل عدم سداد هذه القروض، حيث أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مصادر التمويل الخاصة، بل من أهم مصادر التدفقات الرأسمالية للدول النامية على الإطلاق[2].

المطلب الثاني: المفاهيم الواسعة للاستثمار الاجنبي المباشر.

قبل التطرق إلى الاستثمار الأجنبي المباشر يجدر بنا التعريج على الاستثمار بشكل عام نظراً لكونه يمثل الأداة والوسيلة الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية للدول، ثم نتناول في ما بعد تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر والفرق بينه وبين الاستثمار الأجنبي غير المباشر.

أولا– تعريف الاستثمار: يعتبر الاستثمار واحداً من أكثر أشكال النشاط الاقتصادي المثير للإهتمام، ليس فقط من قبل الدارسين والمهتمين، بل من قبل السياسيين أيضاً، لأنه ركن بارز من أركان الحياة الاقتصادية، ويعتبر سبيلا بالغ الأهمية في تحقيق أرقى درجات التطور والتنمية الاقتصادية، فحسب المعاجم الاقتصادية المختلفة ورد تعريف الاستثمار على أنه: "أي استعمال لرأس المال سعياً لتحقيق الربح "دون أن يلتفت المعرف إلى شكل الاستثمار إن كان في أصول حقيقية أو مالية. والاستثمار كذلك يعني: "استعمال الموجودات في إنتاج السلع الاستهلاكية أو الرأسمالية"، وورد الاستثمار على أنه: "تكوين رأس المال العيني الجديد الذي يتمثل في زيادة الطاقة الإنتاجية، وأخيرا فقد عرفت تلك المعاجم الاستثمار: بالإنفاق الذي يتم على السلع التي لا تستهلك في الفترة الجارية"[3].

---

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار، "**الاقتصاد الدولي**"، مرجع سبق ذكره ، ص: 236

[2] منور أوسرير، نذير عليان، "**حوافز الاستثمار الخاص الأجنبي**"، مرجع سبق ذكره، ص: 105.

[3] محمد عبد العزيز عبد الله ،" **الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي**"، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص: 14-15.

ويضاف إلى هذه التعاريف مفهوم آخر للاستثمار حيث يعرف على أنه: "التضحية بأموال حالية في سبيل الحصول على أموال مستقبلية".[1] ومن خلال هذه التعاريف يتبين لنا أن الاستثمار هو "مجموعة التضحيات التي من شأنها زيادة الدخل وتحقيق الإضافة الفعلية إلى رأس المال الأصلي من خلال امتلاك الأصول التي تولد العوائد، نتيجة تضحية الفرد بمنفعة حالية للحصول عليها مستقبلاً بشكل أكبر من خلال الحصول على تدفقات مالية مستقبلية أخذاً بعين الاعتبار عنصري العائد والمخاطر[2].

ثانيا: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد جرت الأدبيات الاقتصادية على تعريف الاستثمارات الأجنبية المباشرة بتلك المشروعات المملوكة للأجانب سواءً كانت الملكية كاملة و أم كانت بالاشتراك بنسبة كبيرة مع رأس المال الوطني بما يكفل لها السيطرة على إدارة المشروع، لكن يظهر من هذا التعريف أنه يساوي بين أن تكون تلك المشروعات مستثمرة بشكل مباشر عن طريق الأفراد أو الشركات الأجنبية أو تتسم الاستثمارات بشكل غير مباشر عن طريق الاكتتاب في أسهم وسندات تلك المشروعات، لذلك يجب وضع تعريف جامع .

و عليه يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه تلك الأموال الأجنبية (حكومات أو أفراد، أو شركات)، التي تنساب إلى داخل الدولة المضيفة بقصد إقامة مشاريع تملكها الجهة الأجنبية وتأخذ عوائدها بعد دفع نسبة من هذه العوائد، وضمن شروط يتفق عليها مع الدولة المضيفة.

كما تعددت المفاهيم المتعلقة بتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر، بين مفاهيم اقتصادية ومالية و قانونية كما يلي:

1- المفاهيم الاقتصادية: من الناحية الاقتصادية يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مجموعة عمليات متعلقة بالانتاج أو التوزيع في اطار التعاون الاقتصادي الدولي بحيث تترجم هذه العمليات من خلال الاستثمار الاجنبي المباشر في التجهيز و نقل التكنولوجيا و تقديم الخدمات ، او في شكل غير مباشر يتجلى في مختلف الترتيبات التعاقدية المختلفة التي يلجأ اليها البلد المضيف قصد الاستفادة من تقنيات و مهارات ومناهج الشريك الأجنبي، كما يعرف الاستثمار الاجنبي المباشر على أنه" يمثل تلك المشروعات التي يقدمها و يملكها و يديرها المستثمر الاجنبي اما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع، او باشتراكه في رأس مال المشروع بنصيب يبرر له حق الادارة"[3] ، كما يعرف الاستثمار الاجنبي المباشر على انه " مجموعة الموارد النقدية أو

[1] محمد صالح الحناوي، "**أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية**"، مصر، الدار الجامعية، الطبعة الثانية، 1997، ص:02.

[2] صيام أحمد زكرياء، "**مبادئ الاستثمار**"، عمان، دار المناهج، 1997،ص:19.

[3] حامد عبد المجيد دراز، "**دراسات في السياسات المالية**"، الدار الجامعية للطباعة و النشر و التوزيع ، الاسكندرية، مصر، دون تاريخ، ص180 .

العينية (تكون خاضعة للتقويم) التي تأتي بها المؤسسة عن طريق مدخر خاص أجنبي يشارك مباشرة في نشاط هذه المؤسسة و يكون الغرض من ذلك تحقيق أرباح مستقرة"[1] .

فضلا عن هذه التعاريف توجد مجموعة من التعاريف الدولية للاستثمار الاجنبي المباشر من خلال المنظمات الاقتصادية التالية:

– **صندوق النقد الدولي**: جاء في تعريفه للاستثمار الاجنبي المباشر على" انه يجري قصد الحصول على فائدة دائمة في مؤسسة تمارس نشاطاتها داخل حدود اقتصاد غير اقتصاد المستثمر، هدف هذا الأخير هو القيام بسلطة فعلية على تسيير المؤسسة[2]".

– **منظمة التجارة العالمية و منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية:**" تعرف الاستثمار الاجنبي المباشر على انه اي نشاط استثماري مستقر في بلد معين(بلد المنشأ) و الذي يتحصل أو يمتلك أصول في بلد أخر (البلد المضيف أو المستقبل) و ذلك قصد تسيير هذه الاستثمارات"[3] ، و يرى " Bernard Hugenier" ان الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي تلك الاستثمارات المنجزة طرف مؤسسة مقيمة أو غير مقيمة تحت رقابة أجنبية من خلال:

- انشاء مؤسسة أو توسيع وحدة أو حركة تابعة لها؛
- المساهمة في مؤسسة جديدة أو قائمة و التي يكون من بين أهدافها اقامة روابط اقتصادية مستمرة مع المؤسسة و يكون لها تأثير حقيقي على تسيير المؤسسة؛

أما التعريف الثاني الذي تتبناه منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية فإنه يقوم على أهداف إحصائية، لأن عملية قياس حركة الاستثمارات المباشرة لا يمكن أن تكون بدون توحيد التعاريف المستعملة من طرف الدول الأصلية والدول المضيفة لذلك فإن المنظمة قامت بعدة إجراءات للوصول إلى وضع تعريف واحد، مرجعي للدول الأعضاء، و يتمثل التعريف الثاني في أن كل شخص طبيعي، كل مؤسسة عمومية أو خاصة، كل حكومة، كل مجموعة من الأشخاص الطبيعيين الذين لهم علاقة تربطهم ببعضهم البعض، كل مجموعة من المؤسسات لديها الشخصية المعنوية و المرتبطة فيما بينها، تعتبر مستثمرا أجنبيا إذا كان لديها مؤسسة للاستثمار المباشر، و يعني كذلك فرع أو شركة تابعة تقوم بعمليات استثمارية في بلد غير بلد إقامة المستثمر الأجنبي[4].

---

[1] عليوش قربوع كمال،" **قانون الاستثمارات في الجزائر**"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 1988، ص: 2.

[2] Pierre Jacquemot « la firme multinationale ine introduction economique »éd économica ,paris,1990,p11

[3] Bertrand Bellon et Ridaha Gouia , « Investissements directs étrangers et développement industrielle méditerranéen,»,éd Economica, Paris1998,P 3.

[4] O.C.D.E, définitions des référence détallé des investissements internationaux, Paris, 1983, P14.

– **الأمم المتحدة:** تعرف الاستثمار الاجنبي المباشر من خلال مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية" CNCED" على انه ذلك الاستثمار الذي يضفي الى علاقة طويلة الأمد و يعكس منفعة و سيطرة دائمتين للمستثمر الأجنبي أو الشركة الأم في فرع أجنبي قائم في دولة مضيفة غير تلك التي ينتميان الى جنسيتها"[1].

– **محاسبي ميزان المدفوعات الأمريكي:** يعتبرون ان الاستثمار الاجنبي المباشرهو تدفقات من القروض الى شركة أجنبية أو شراء ملكيتها على أن تكون مملوكة في معظمها لمواطنين من الدولة المستمرة ، و تختلف نسبة الملكية التي يمتلكها المستثمر الاجنبي في الشركات الاجنبية في الخارج و التي تؤهله ان يكون مستثمرا مباشرا من بلد الى اخر، ففي الولايات المتحدة الامريكية يعتبر امتلاك الشركة المستثمرة ل 10% فما فوق من الشركة الاجنبية في الخارج استمارا اجنبيا مباشر[2].

يتبين لنا من هذه التعاريف، وجود تشابه من حيث المضمون حيث تتفق جميعها في نظرتها للاستثمار الأجنبي كونه تدفق لرأس المال على دولة غير دولة صاحب رأس المال بغرض إنشاء مشروع طويل الأجل، يتولى المستثمر إدارته كلياً أو جزئيا وذلك خدمة لهدفه المتمثل في تحقيق الربح، فالعناصر الرئيسية التي يتطلب توفرها في تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر تتمثل في وجود تدفق للأموال النقدية من دولة لدولة أخرى وذلك بغرض إنشاء مشروع ربحي من خلال تولي إدارة ذلك المشروع كلياً أو جزئيا.

فطبقاً لتوصيات صندوق النقد الدولي حول بيانات ميزان المدفوعات يتكون الاستثمار الأجنبي المباشر من المكونات التالية [3]:

– الاستثمارات في حقوق الملكية التي تمول إنشاء مصانع وشركات وغيرها من المشروعات التي يدخل المستثمر الأجنبي فيها كشريك بحصة مباشرة لا تقل عن 10% من إجمالي حقوق الملكية (سواء في شكل نقدي أو في شكل عيني كالآلات والمعدات.

– الاستثمارات المالية في شكل أسهم وسندات، ويشترط أن تمثل قيمة هذه الأوراق المالية 10% أو أكثر من إجمالي رأس مال المنشأة حتى تسجل البيانات على أنها استثمار أجنبي مباشر؛

– الأرباح المعاد استثمارها والتي تؤدي إلى إحداث زيادة في رأسمال المنشآت؛

[1] حسين عبد الله الأسرج،"**استراتيجية تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر الى مصر**"، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد 213 ، اغسطس2005، ص: 9.

[2] علي عبد الفتاح أبو شرار،" **الاقتصاد الدولي**"، دار الميسرة للنشر و التوزيع، 2007، ص: 232.

[3] طارق نوير،" **تقييم جودة إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر**"، ورقة بحث ضمن مؤتمر الاستثمار والتمويل "الاستثمار الأجنبي المباشر FDI"، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2006، ص: 04.

– شراء الأراضي والمباني بواسطة المستثمرين الأجانب أو مؤسسات الاستثمار المباشر، حيث يدرج الاستثمار العقاري ضمن الاستثمار المباشر؛

– نشاط استكشاف أو استخراج الموارد والخامات الطبيعية (مثل أنشطة استكشاف البترول)؛

– نشاط التشييد والبناء وغالباً ما يكون ذلك في حالة إنشاء المشروعات الكبرى التي يتطلب تنفيذها مدة تزيد عن العام؛

– معاملات الدين بين المستثمرين المباشرين من ناحية والمؤسسات التابعة والزميلة والفروع من جهة أخرى بما فيها إقراض واقتراض الأموال (سندات الدين وائتمان الموردين)؛

– المعدات المتنقلة والمتحركة (الطائرات، تجهيزات النفط...) التي تعمل في اقتصاد لمدة تزيد عن عام، والتي تدار بواسطة مؤسسة مقيمة (مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر) التي تعتبر المشغل الفعلي لهذه المعدات.

– تعاريف بعض الاقتصاديين: لقد حظي الاستثمار الأجنبي المباشر اهتمام العديد من الاقتصاديين والمفكرين وفيما يلي نورد أهم هذه التعاريف:

– **تعريف فريد النجار:** "هو السماح للمستثمرين من خارج الدول بامتلاك أصول ثابتة و متغيرة بغرض التوظيف الاقتصادي في المشروعات المختلفة، أي تأسيس مؤسسات أو الدخول كشركاء لتحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية المختلفة[1]".

– تعريف عبد السلام أبو قحف: "هو الاستثمار الذي ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو كل الاستثمارات في المشروع بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك أو السيطرة الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة الملكية المطلقة للمشروع فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.[2]

– تعريف عبد الله عبد المجيد المالكي: يعني شراء الشخص الاقتصادي الأجنبي للأموال الإنتاجية الإضافية من غيره وتوظيفها من قبل الشخص ذاته من أجل الحصول على منفعة أو ربح [3].

– **ويرى "Bernard.H"** أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي تلك الاستثمارات المنجزة من طرف مؤسسة مقيمة أو غير مقيمة تحت رقابة أجنبية من خلال إنشاء أو توسيع مؤسسة أو فرع تابع لها أو

[1] فريد النجار، "**الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي**"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 23.

[2] عبد السلام أبو قحف، "**اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي**"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، بيروت، لبنان، 2001، ص 481.

[3] عبد الله عبد المجيد المالكي،" **استراتيجيات تشجيع الاستثمار في الأردن**"، عمان، الأردن، 1994، ص 12.

المساهمة في مؤسسة جديدة أو في مؤسسة قائمة، أو الامتلاك الكامل لمؤسسة قائمة والتي يكون من بين أهدافها إقامة روابط اقتصادية مستمرة مع المؤسسة ويكون لها تأثير حقيقي على تسيير المؤسسة [1].

و يعرفه **ريمون بيرتران (Raymond Bertrand)** "نموذجيا الاستثمار المباشر الأجنبي يعني مساهمة رأس مال مؤسسة في مؤسسة أخرى وذلك بإنشاء فرع في الخارج أو الرفع من رأس مال هذه الأخيرة، استرجاع مؤسسة أجنبية، تكوين مؤسسة أجنبية رفقة شركاء أجانب... وبأرفع مستوى، الاستثمار المباشر الأجنبي هو وسيلة تحويل الموارد الحقيقة، ورؤوس أموال من دولة إلى أخرى وخاصة في الحالة الابتدائية عند إنشاء المؤسسة[2].

كما يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر أيضا على أنه هو انتقال رأس المال يرافقه إشراف المستثمر الأجنبي لاتخاذ قرارات بقدر حصته في المؤسسة عن طريق الشراكة[3].

ويعرف أيضا بأنه وسيلة لانتقال الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى دولة أخرى وخاصة في الحالات الابتدائية عند إنشاء المؤسسة.

وبناءا على ما سبق، فمن خلال تعريفات المؤسسات الدولية نجد انها تتفق جميعها في نظرتها للاستثمار الاجنبي المباشر كونه تدفق لرأس المال على دولة غير الدولة صاحبة رأس المال، بغرض انشاء مشروع طويل الأجل يتولى المستثمر ادارته كليا أو جزئيا و ذلك خدمة لهدفه المتمثل في تحقيق الربح"[4].

2- المفاهيم المالية: في هذا الاطار يعتبر الاستثمار الاجنبي المباشر تلك الحركة التي تخص رؤوس الأموال بين الدول المضيفة و الدول المستثمرة (دولة الشركة الأجنبية) ، بحيث تسمح الدول من خلال أنظمتها القانونية بحرية تحويل او ترحيل الاموال الضرورية بهدف تمويل نشاطات اقتصادية في البلد المضيف و هذا يتطلب توفر كل من الدولتين على سوق مالية نشطة(بورصة).

3- المفاهيم القانونية: يعود مصطلح الاستثمار الاجنبي المباشر عموما دون تمييز ما ان كان مباشرا أو غير مباشر في أساسه الى اللغة الاقتصادية او القاموس الاقتصادي، لذلك فانه كان محل اهتمام رجال الاقتصاد قبل ان يتصدى له فقهاء القانون بالبحث و التعريف و التحليل، فلم تحظ فكرة الاستثمار الاجنبي بالعناية الكافية من قبل القانونيين على الرغم من لهميتها الا في الخمسينيات من القرن الماضي، اين ظهرت محاولات

---

[1] Bernard Hugnier, L'investissement direct, Economica, paris, France, 1984, p 13.

[2] فارس فضيل ، **"أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ، دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر و المملكة العربية السعودية"**، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة الجزائر، .2004"، ص09.

[3] س. ميرونوف، ترجمة : علي مقلد تقي عبد الحسين،" **الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات"**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986، ص93.

[4] حاتم القرنشاوي،" **تجارب عربية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر"**، مؤتمر الاستثمار و التمويل ، مصر، 2006، ص: 03 .

تعريفه كالذي اقترحته اللجنة التي شكلها اتحاد القانون الدولي مقتضاه" تحركات رؤوس الاموال من البلد المستثمر نحو البلد المستفيد بغير تنظيم مباشر"[1]، و قد انقسمت آراء الفقه القانوني بشأن هذا التعريف بين مؤيد له مع بعض التعديل و بين من يرى سعة هذا التعريف و يقترح تضييقه، لذلك تعددت التعاريف دون أن يتفقوا على تعريف واضح ومحدد له، و قد عرف بأنه[2]:

– كل استخدام يجري في الخارج لموارد مالية يملكها بلد من البلدان؛

– أنه الأموال المنولة و غير المنقولة التي تهدف الى انشاء أو التوسع في مشروع قائم؛

– أنه توجيه جانب من أموال المشروع أو خبرته التكنولوجية الى العمل في مناطق جغرافية خارج حدود دولته الأصلية؛

– أنه تقديم الأموال المادية و المعنوية من شخص طبيعي أو معنوي لا يحمل جنسية الدولة المستقبلة للمساهمة المباشرة و غير المباشرة في مشروع قائم، أو سيتم انشاؤه للقيام بنشاط اقتصادي ما خلال مدة معقولة من الزمن؛

– أنه انتقال رؤوس الأموال من الخارج الى الدولة المضيفة بغية تحقيق ربح للمستثمر الأجنبي، و بما يكفل زيادة الانتاج و التنمية في الدولة المضيفة.

وقد عرف **المحاسبون المكلفون بميزان المدفوعات الأمريكي** الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه " كل التدفقات المالية إلى مؤسسة أجنبية، أو كل حيازة جديدة لجزء من الملكية في مؤسسة أجنبية ، على شرط أن المقيمين في البلد المستثمر(عادة مؤسسات) تكون لهم حصة هامة من ملكية هذه المؤسسة.

و عليه يمكن القول ان تعريفات الفقه القانوني للاستثمار الأجنبي دون التفريق فيما هو مباشر أو غير مباشر و دونما اعطاء تعريف جامع و شامل.

اذن يمكن القول أن الاستثمار الاجنبي المباشر ليس له مفهوم اقتصادي او مالي او قانوني محدد بل في الواقع يمثل مفهوما متغيرا و متطورا، اذ انه يتغير و يتطور باستمرار بتطور الظروف والاوضاع الاقتصادية على المستوى العالمي، كما أنه مفهوم عام يضيق و يتسع حسب ظروف البلد السياسية و الاقتصادية، فالدولة التي تسعى الى جذب الاستثمارات الاجنبية تميل الى تبني مفهوم واسع للاستثمار حتى يمكنها الاستفادة بأكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال و الخبرات الأجنبية في مختلف الأنشطة في اقليمها، بينما

[1] دريد محمود السمران،" **الاستثمار الاجنبي المعوقات و الضمانات القانونية**"، مركز الدراسات الوحدة العربية، الطبعة الاولى، مارس 2006، ص: 50

[2] صفوت أحمد عبد الحفيظ،" **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوير أحكام القانون الدولي الخاص**"، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2005، ص:21.

الدول التي تتبنى نظاما مانعا بشأن الاستثمارات الأجنبية فانها تأخذ بتبني مفهوم ضيق للاستثمار حتى يمكنها الحد من دخول رؤوس الأموال الى اقليمها.

و في الأخير ومن خلال التعاريف السابقة يكون بإمكاننا صياغة تعريف شامل للاستثمار الأجنبي المباشر، يتمثل فيما يلي:" أنه تكوين مؤسسة أعمال جديدة أو توسيع مؤسسة قائمة، وذلك عن طريق مقيمي دولة معينة ضمن حدود دولة أخرى، مع إمكانية تملك حق الإدارة والتحكم في كل عمليات المؤسسة الأجنبية، إضافة إلي حق ملكية المؤسسة".

ثالثا– الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر.

بعد هذا التحديد لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر يجدر بنا أن نفرق ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر:

تعبر **الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة** عن تملك الأجنبي عدداً من السندات أو الأسهم في إحدى الشركات المحلية بصورة لا تمكنه من السيطرة أو الرقابة على أعمالها، مقابل حصوله على عائد نظير هذه المشاركة المتمثلة بالأسهم والسندات. أو هو تملك دولة أو فرد في دولة مجموعة من الأوراق التجارية، أو مجموعة من السندات والأسهم الاستثمارية بمقدار ضئيل أو نسبة غير عالية بحيث لا تسمح لأصحاب الحق المستثمرين أن يساهموا في إدارة رأس المال أو المشروع والإشراف عليه نظرا لقلة المقدار الذي يخولهم حق إدارة المشروع، بينما نجد أن المستثمر الأجنبي المباشر يملك المشروع بالكامل أو الغالبية العظمى من أسهم وسندات المشروع مما يخوله حق السيطرة والرقابة والمشاركة في تنظيم وإدارة المشروع الاستثماري [1].

و على الرغم من تشابه الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة في كون كلاهما يحمل نفس حافظة الأوراق المالية المتضمنة تحويل رؤوس الأموال الدولية، إلا أنهما يختلفان جوهريا في النقاط التالية [2]:

– ينفذ الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق كبير وواسع جداً عن طريق الشركات بدلاً من المستثمرين الأفراد؛

– بالرغم من أن كلا النوعين من الاستثمارات يتضمن ملكية رأس المال في دولة أجنبية، فإن الاستثمار في محفظة الأوراق المالية يجعل الإدارة الحقيقية للمنشأة الأجنبية في أيدي مديرين من نفس الدولة التي تقع فيها

[1] محمد عبد العزيز عبد الله ، **"الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي"**، الطبعة الأولى، دار النفائس، للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص: 20.

[2] أ.محمد الشريف منصور،" **الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتأثيراتها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"**، مداخلة في إطار الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط 9/8 أفريل 2002، ص: 161.

المنشأة، ولهذا فالمنشأة الأجنبية تحصل ببساطة على رأس مالها من الخارج، بينما تحافظ على مسؤولياتها الإدارية وهذا عكس الاستثمار المباشر، حيث أن المنشأة المؤسسة خارج الدولة التي يقع فيها المشروع (أي يتم فيها الاستثمار المباشر) لا تزود المشروع بالمال فقط، ولكن يفترض أنها أيضا مسؤولة على إدارة عمليات المشروع؛

– لا تخضع الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة للمراقبة ولا يتولد عنها ارتباط أو علاقة دائمة مع الشركة، وتأخذ شكل حيازة الحقوق الأجنبية (الأسهم، السندات، سندات الخزينة، وسندات أخرى قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل) .

اذن فإن ضابط التفريق ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر يرجع إلى معيار السيطرة والرقابة، فكلما كان المستثمر الأجنبي يملك المشروع أو غالبيته وتولى إدارته كان الاستثمار مباشراً، أما إذا لم تخوله حصته في المشروع حق الإدارة والسيطرة كان الاستثمار غير مباشر، وهذا ما جرت عليه الأدبيات الاقتصادية[1]، إن استخدام معيار السيطرة والرقابة في التفريق يدفعنا إلى طرح السؤال التالي: ما هي نسبة رأس مال المشروع الاستثماري التي يجب أن يمتلكها المستثمر الأجنبي والذي يراد إقامته في الدولة المضيفة حتى يتأكد بأن ذلك المشروع الاستثماري هو استثمار مباشر ومن ثم يحق له الإشراف عليه وحرية التصرف والإدارة وذلك بشكل كامل أو بشكل جزئي؟

كما يجب الإشارة إلى أن هناك تباين واضح بين مختلف الاقتصاديين والهيئات وحتى الدول نفسها بخصوص تقدير نسبة رأس المال التي يجب أن يمتلكها المستثمر الأجنبي في أي مشروع استثماري حتى تعطيه حق الإشراف، ويعود هذا التباين إلى تقدير عتبة الملكية التي تتراوح ما بين 10% و100% وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (2-1): يوضح عتبة ملكية رأس المال حسب بعض الدول.

عتبة الملكية	10	20	25	50	100
الدول	الدنمارك الولايات المتحدة الامريكية	فنلندا اسبانيا فرنسا	استراليا اليابان بريطانيا ألمانيا	النمسا كندا	هولندا

Source: B.hugonnier, investissement direct, coopération internationale et firme multinationale (paris, Edition économique, 1984, p : 26.

[1] محمد عبد العزيز عبد الله ، **"الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي"**، مرجع سابق، ص:21

من خلال بيانات الجدول أعلاه نلاحظ التباين الواضح بين الدول المذكورة في تحديد عتبة الملكية ومن ثم التقدير الكمي لمعيار الإشراف والرقابة التي عندها تتحقق الإدارة والرقابة واتخاذ القرارات أم لا ميدانياً من طرف المستثمر الأجنبي، وبذلك المساهمات أو الملكيات التي قيمتها أقل من العتبة لا تعدوا أن تكون إلا مجرد استثمار غير مباشر ومثل هذا النوع من الاستثمارات لا يعطي للمستثمر من حقوق إلا بما يتمتع به أي مساهم عادي في شركات المساهمة.

وبعد أن تعرفنا على مفهوم الاستثمار الأجنبي بنوعيه (المباشر وغير المباشر) ، يمكننا التمييز بين هذين الأخيرين من خلال معياري السيطرة و المراقبة، فالأول يشير إلي تحركات رأس المال التي تتضمن ملكية و نوع من المراقبة و التحكم في اتخاذ القرار من قبل المستثمر، أما الثاني فلا يتضمن الملكية والإدارة، و إنما هو نوع من التدفق الذي يطلق عليه رأس المال التمويلي، مثل شراء السندات و غيرها من الأوراق المالية.

المطلب الثالث: خصائص الاستثمار الاجنبي المباشر واهدافه.

تتميز الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعدة خصائص تميزها عن باقي الاستثمارات الأجنبية يمكن اجمالها كما يلي:

أولا: خصائص الاستثمار الاجنبي المباشر.

يتميز الاستثمار الاجنبي المباشر بالعديد من الخصائص نذكر من أهمها:

– يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، فهو بالضرورة استغلال أمثل لما يستعمله من موارد، حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله و خبراته في الدول المستقبلة الا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع و كافة البدائل المتاحة؛

– الاستثمار الأجنبي المباشر له امكانية ضمان الرقابة و السلطة في اتخاذ القرارات، و كذلك تسيير الادارة و المشاركة في وضع الاستراتيجيات المستقبلية للمؤسسة[1]؛

– يساهم الاستثمار الاجنبي المباشر في عملية التنمية الاقتصادية و ذلك من خلال الوفرات الاقتصادية والمنافع الاجتماعية التي تحقق نتيجة لتواجده؛

– يعتبر الاستثمار الاجنبي المباشر اهم وسيلة لخلق مناصب العمل، و العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والعمالة تتسم بالتعقيد، حيث تتوقف قدرة الاستثمار الأجنبي المباشر على احداث أثر ايجابي على العمل على مضمون هذا الاستثمار، ففي حالة احداث وحدات انتاج جديدة يكون خلق مناصب العمل

[1] حامد عبد المجيد دراز ،" **السياسة المالية**"، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2003، ص: 214.

أكبر من حالة اقتناء أو الاندماج في مؤسسة قائمة، الا أن الشئ المؤكد بالنسبة للعمل هو أن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثار على اعادة التوزيع القطاعي للعمل و على نوعيته و انتاجيته وليس على الحجم الاجمالي للعمل ضمن اقتصاد ما[1]؛

– يقوم الاستثمار الاجنبي المباشر بدعم المبادلات الدولية وز يادة نسبة الصادرات عندما يتم في صناعات يتمتع فيها البلد المضيف بميزة نسبية– مقارنة ببلد المنشأ[2]؛

– يعتبر الاستثمار الاجنبي المباشر شكلا بديلا للمديونية، اذ لا يرتب اية التزامات بالدفع على عاتق الدولة، كما يتميز عن كل القروض التجارية و المساعدات الائتمانية الرسمية، التي أصبحت شديدة المشروطية ، في أن تحويل الأرباح المترتبة عليه ترتبط بمدى النجاح التي تحققه المشروعات المحولة عن طريق الاستثمار، بينما لا يوجد أي ارتباط بين خدمة الديون ومدى نجاح المشروعات المرتبطة بها[3].

ثانيا: أهداف الاستثمار الاجنبي المباشر.

كثيرا ما تلجأ الشركات والأفراد الى الاستثمار في دول أخرى سعيا منهم وراء تحقيق أهداف عديدة، ومن أهم الاهداف التي تؤمل تحقيقها من قبل المستثمرين مايلي:

– تحقيق العائد أو الربح مهما يكن الاستثمار، فمن الصعب أن نجد فردا يوظف أمواله دون أن يكون هدفه تحقيق الربح[4]؛

– الاستفادة من ميزة انخفاض عناصر التكلفة في الدول المستضيفة، حيث أن أجرة العامل عادة تكون أقل من أجرة العامل في الدول المتقدمة؛

– الحصول على المواد الخام من الدول المستثمر فيها لجل استخدامها في صناعاتها؛

– ايجاد أسواق جديدة لمنتجات وبضائع الشركات الأجنبية، خاصة لتسويق فائض كبير من السلع الراكدة؛

– الاستفادة من قوانين تشجيع الاستثمار والإعفاءات الضريبية والحوافز المختلفة التي تمنحها الدول من أجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية؛

– سهولة قيام الشركات الأجنبية بمنافسة الشركات والصناعات المحلية، من حيث الجودة والأسعار والخدمة، وذلك بسبب تملكها للتكنولوجيا المتقدمة ووفرة راس المال لديها[5].

---

[1] قدي عبد المجيد،" **المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية**"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003، ص:252–253

[2] قدي عبد المجيد،" **المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية**"، نفس المرجع، ص :255.

[3] حسن المهران،" **الاستثمار الأجنبي المباشر و امكانية تطويره في ضوء التطورات المحلية و الاقليمية**"، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، العدد الأول، 2000، ص: 7.

[4] طاهر حيدر حدران،" **مبادئ الاستثمار**"، دار المستقبل للنشر والتوزيع ، عمان، الاردن، 1997، ص: 16.

[5] حسني علي خربوش واخرون ،" **الاستثمار والتمويل، بين النظرية والتطبيق**"، دار زهران للنشر والتوزيع ، عمان، 1999، ص: 184.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله.

إن الاختلاف في النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر و تعدد أشكاله، دليل على الصعوبة التي واجهناها في تحديد مفهومه، و نظرا للتأثير المزدوج لهذه الظاهرة الاقتصادية على الدولة الأم و الدولة المضيفة، فإن العديد من المدارس تناولت هذا الموضوع و كل مدرسة كان لها تفسيرا يتماشى والفرضيات التي تقوم عليها، و في هذا الإطار نقسم هذه التفسيرات إلى:

- التفسير التقليدي؛
- التفسير الحديث.

المطلب الأول: التفسير التقليدي للاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد تعددت النظريات التي تناولت التفسير التقليدي للاستثمار الأجنبي المباشر، وسنقوم بعرض لبعض هذه النظريات، و المتمثلة في النظرية الكلاسيكية، نظرية رأس المال و نظرية أخطار التبادل.

أولا– النظرية الكلاسيكية:

ينطلق العديد من المفكرين الاقتصاديين الكلاسيك في تحليلهم للاستثمار الأجنبي المباشر من المنافسة التامة، السوق الكاملة ، لا وجود لتدخل الدولة و لا وجود لعرقلة الحدود الجغرافية ضد حركة رأس المال وعناصر الانتاج،[1] و نجد أن الكلاسيك يفترضون أن منافع الاستثمار الأجنبي المباشر تعود على الشركات متعددة الجنسيات[2]، فهم يعتبرون أن الاستثمار الأجنبي المباشر عبارة عن مباراة من طرف واحد والفائز فيها هو الشركات متعددة الجنسيات و ليست الدول المضيفة، حيث يستند الكلاسيك في وجهة نظرهم هذه إلى عدد من المبررات يمكن تلخيصها كالأتي[3]:

- تحويل قدر كبير من الأرباح المحققة من طرف الشركات متعددة الجنسيات إلى الدولة الأم بدلا من إعادة استثمارها في الدولة المضيفة؛
- قيام الشركات متعددة الجنسيات بتحويل التكنولوجيا التي لا تتلاءم مع متطلبات التنمية في الدول المضيفة؛
- وجود الشركات متعددة الجنسيات قد يوسع الفجوة بين أفراد المجتمع، فيما يخص هيكل توزيع الدخول، و ذلك من خلال الأجور المرتفعة التي تقدمها الشركات الأجنبية مقارنة مع نظيراتها من الشركات المحلية؛
- التأثير على سيادة الدولة المضيفة و استقلاليتها من خلال:

---

[1] جيل برتان ، **"الاستثمار الدولي"** ، ترجمة على مقلد و علي زيعور ، منشورات عويدات، لبنان ، 1981، ص: 7.

[2] عبد السلام أبو قحف ،**" اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي"**، دار الجامعة الجديدة، مصر ، 2003 ، ص 411 .

[3] عبد السلام أبو قحف، **"نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية"**، مرجع سبق ذكره، ص 32.

-اعتماد التقدم التكنولوجي في الدولة المضيفة على الدولة الأجنبية؛

- خلق التبعية الاقتصادية؛

- خلق التبعية السياسية؛

- تركيز معظم الاستثمارات الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات في الصناعات الإستراتيجية بدرجة أكبر من التحويلية أو غيرها من الأنشطة الإنتاجية الأخرى قد يزيد من الشعور بالنوايا الاستغلالية لهذه الشركات[1].

ثانيا- نظرية رأس المال :

تعتمد هذه النظرية في تفسيرها للاستثمار الأجنبي المباشر على عامل واحد من عوامل الإنتاج والمتمثل في رأس المال النقدي، إذ أن الأولوية في إنشغالات هذه النظرية هي البحث عن كيفية تحقيق أكبر مردودية ممكنة لرأس المال النقدي. فنجد أن المؤسسة لا تتوقف عن الاستثمار إلا عندما يتساوى الربح المحقق مع التكلفة الحدية، و على الصعيد الدولي تكون تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل الدول ذات المردودية الضعيفة نحو الدول التي تتميز بمردودية قوية لرأس المال، و في هذا الإطار هناك العديد من الباحثين الاقتصاديين الذين قاموا بأبحاث في هذا الموضوع، ويمكن تقسيمهم إلى فئتين:

- **الفئة الأولى:** ترى هذه الفئة أن كل القرارات المتعلقة بعملية الاستثمار والصادرة من المؤسسة تكون مرتبطة بمعدل نمو الأسواق، بمعنى أن تطور الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على مدى نمو الأسواق، وهذا الأخير أوليت له أهمية كبيرة مقارنة بمعدل الربح.

- **الفئة الثانية:** ترى هذه الفئة أن هناك عملية إحلال بين المستثمرين المحليين والأجانب بغض النظر عن الحدود الجغرافية ، حيث أن عملية الإحلال هذه ترتكز أساسا على ميكانيزمات التمويل، مما يدفع إلى خلق منافسة قوية بين المستثمرين المحليين والأجانب، وترى هذه الفئة كذلك أن قرارات الاستثمار المباشر الصادرة عن المؤسسة تكون مرتبطة بكل من معدل نمو السوق ومعدل الربح، وهذا ما أكده (BONNIN) في قوله: " إن قرار الاستثمار يتعلق بمعدل نمو الأسواق و معدل الربح[2].

ثالثا- نظرية أخطار التبادل:

يعتبر معدل التبادل هو المحرك الأساسي لعجلة الاستثمار الأجنبي المباشر، حسب ما أكد عليه الكثير من أصحاب هذه النظرية، ومن بينهم (R.Z-ALIBER) ، الذي يرى أن هذا المحرك يعد بمثابة العامل الأساسي الذي يستخدم في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا باعتبار أن التوقعات المتعلقة

[1] عبد السلام أبو قحف،" **اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي**"، مرجع سبق ذكره، ص:419.

[2] Bernard Bonnin, L'entreprise multinationale et L'état, (édition études vivantes, France, 1984), P86.

بمحتوى التبادلات تبقى غير أكيدة مع مراعاة وجود مناطق نقدية مختلفة في العالم، فالشركات التي تقيم بالمناطق ذات العملة القوية تقوم باستعمال إمكانياتها المالية للاستثمار في مناطق تمتاز بعملة ضعيفة، ونأخذ على سبيل المثال الاستثمارات الأمريكية في بعض البلدان الأوروبية ذات العملة الضعيفة، مما يجعل المؤسسة تأخذ بعين الاعتبار معدل التبادل و كل الأخطار التي تنجم عن تغيراته قبل أن تتخذ أي قرار يتعلق باستثماراتها في الخارج[1].

المطلب الثاني: التفسير الحديث للاستثمار الأجنبي المباشر.

إن التفسير الحديث للاستثمار الأجنبي المباشر اختلف عن التفسير التقليدي، و سنقوم في هذا الإطار بالتطرق إلى أهم النظريات التي تناولت هذا الموضوع و المتمثلة في: نظرية نظام الاقتصاد العالمي، نظرية دورة حياة المنتوج وأخيرا نظرية نموذج احتكار القلة الدولي.

أولا- نظرية نظام الاقتصاد العالمي (Le système de l'économie mondiale) :

يعتبر (**Charles-A.Michalet**) من رواد هذه النظرية، و التي تربط تصدير رؤوس الأموال بالتركيز الاقتصادي، فحسب رأيه تعتبر المؤسسات متعددة الجنسيات مؤسسات وطنية ذات إمكانيات كبيرة انبثقت من القطاع المركز، و تقوم هذه المؤسسات بتوسيع نشاطها في الخارج لسببين رئيسين:

- **على مستوى مخطط الإنتاج:** تحاول المؤسسات متعددة الجنسيات جلب المنفعة من خلال الفوارق الموجودة في تكاليف الإنتاج من بلد لآخر، وخاصة تلك التكاليف المتعلقة بالأجور.

– على مستوى المخطط التسويقي: تحاول المؤسسات متعددة الجنسيات اجتياز مختلف التعريفات المفروضة من طرف الدول الأخرى، وكذا من أجل تقليص تكاليف النقل، واستغلال أحسن مكان من أجل مجابهة المنافسين المحليين أو الأجانب.

ونجد أن الفوارق في الأجور لها جانب مهم للمؤسسات التي تستثمر في الخارج، و لكن يبقى هدفها الأساسي هو البحث عن أكبر حصة ممكنة من المشاريع الاستثمارية[2].

ثانيا– نظرية دورة حياة المنتوج:

حسب (**Vernon**) فإن حياة المنتوج تمر بثلاث مراحل، تتمثل في مرحلة ميلاد منتوج جديد، مرحلة النضج وأخيرا مرحلة المنتوج العادي.

[1] Pierre Jacquemot, La Firme multinationale, Une introduction économique, (Economica, France, 1990), P 97.
[2] Jean-Pierre Bibeau, Introduction à l'économie internationale, (Casablanca, Paris, 1997), p199 , 200.

فعملية إنشاء منتوج جديد تستلزم تخصيص نفقات البحث والتطوير، وكذا توفير الموارد البشرية المؤهلة، إلى جانب ذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار تكاليف هذه العملية، كما يجب أن يطرح المنتوج لأول مرة في الدول الأكثر تطورا (السوق المحلي)، وفي إطار هذه المرحلة نجد أن عملية خلق منتوج جديد وطرحه في السوق تكون في الدول التي تتميز بشروط تكاليف وطلب يسمحان بذلك، لهذه الأسباب فإن المنتوج الجديد يصنع إلى جوار السوق النهائي ويبقى مستقرا في الدول التي طرح فيها لأول مرة.

وبعد عرض هذا المنتوج في السوق المحلي سوف يعرف تحسنا، وهذا بفضل المعلومات التي يقدمها السوق، لينتقل تدريجيا إلى مرحلة النضج، وفي هذه المرحلة يمكن للمؤسسة أن تقوم بعرضه في الأسواق الأجنبية، وأثناء مرحلة النضج نجد أن المؤسسة تتمكن من تخفيض التكاليف المتعلقة بالمنتوج، وبالتالي سوف يزداد الطلب عليه، إلى جانب ذلك فإن امتياز هذا المنتوج بتكنولوجيا عالية عامل مهم في نقله إلى الأسواق الأجنبية.

ولما تفقد المؤسسات احتكارها التكنولوجي ، ينتقل المنتوج إلى مرحلة المنتوج العادي، والذي يتميز بالمعرفة الدقيقة لإجراءات التصنيع، إلى جانب التحكم الكلي في شروط البيع والتسويق من طرف المؤسسات الأخرى.

و في هذا الإطار نجد أن إنتاجية السلعة تنتقل إلى المنطقة التي تعطيها مستوى أكبر من الفعالية الإقتصادية.

وعليه، فإن عملية تصنيع المنتوج تتطلب نقله إلى دول أقل تطورا، أين تكون تكلفة اليد العاملة منخفضة، و هذا ما يفسر قيام الاستثمار الأجنبي المباشر[1].

ثالثا– نظرية نموذج احتكار القلة لدولي:

بالنسبة للإقتصادي الكندي(**Stephen Hymer**)، فإن المؤسسات متعددة الجنسيات تتواجد في الصناعات المركزة، و الأسواق التي تتميز بإحتكار القلة، و أن هذه المؤسسات تمتلك ميزة تكنولوجية، تنظيمية أو غيرها، ففي الصناعات حيث تكون التكنولوجيا أكثر تعقيدا وحيث تكون الحواجز الناجمة عن اقتصاديات الحجم معتبرة، نجد تواجد أغلبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

فالمؤسسات متعددة الجنسيات تقوم بتنظيم العالم آخذة تنظيمها الداخلي الخاص كنموذج لذلك، وانطلاقا من هذا التوجه، عمل (Hymer) على محاولة تبيين أن العالم منظم على شاكلة النموذج المذكور، و للمقاربة استند إلى نظرية أمريكية للتنظيم) نظرية(Chandler ، والتي تتعلق بسيرورة وتطور الهياكل التنظيمية للمؤسسات.

[1] Jean-Pierre Bibeau, Introduction à l'économie internationale, (Casablanca, Paris, 1997), p201 , 202.

وحسب هذه النظرية، يوجد في المؤسسات الكبرى، الوطنية منها و متعددة الجنسيات ثلاث مستويات للسلطة[1] :

– المستوى الثالث وهو أدنى هذه المستويات، يتكون من جملة المهام التنفيذية، ويتعلق الأمر بالتنظيم اليومي في إطار الإعداد لمخطط الإنتاج؛

– المستوى الثاني الخاص بالإدارة الوسيطية، وهو مكلف بالربط بين نشاطات المستوى الثالث؛

– المستوى الأول و فيه يصاغ المخطط العام للمؤسسة و تحدد التوجهات الكبرى.

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الاجنبي المباشر.

في الحقيقة لا يوجد هناك اتفاق حول أشكال محددة للاستثمار الأجنبي المباشر، فتزايد الاهتمام بظاهرة تدويل الاستثمارات الاجنبية المباشرة خاصة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات التي يمكن اعتبارها إحدى الوسائل الأساسية التي تمكن من اختراق الأسواق الدولية، و تعزيز القدرات التنافسية وتحسين الكفاءة خاصة في ظل التحولات الاقتصادية من ثورات تكنولوجية و تحرير للتجارة الخارجية والمنافسة الدولية و غيرها.

كل ذلك أدى إلى تعدد طرق تدويل الأنشطة الاستثمارية و بالتالي تعدد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، و فيما يلي سنورد أهم هذه الأشكال:

أولا: تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر حسب معيار الغرض.

لقد تم وضع تصنيفات مختلفة لأنواع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدوافع و المحفزات التي تؤدي الى حدوث الاستثمار و قد أمكن تصنيف أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر وفق المحددات التالية:

1- **الاستثمار الباحث عن الموارد(الثروات الطبيعية)**: يهدف الاستثمار الباحث عن المصادر أو الموارد إلى استغلال الميزة النسبية للدول لاسيما الغنية بالموارد الأولية كالنفط و الغاز و المنتجات الزراعية، فضلا عن الاستفادة من انخفاض تكلفة العمالة أو وجود عمالة ماهرة و مدربة[2]؛

2- **الاستثمار الباحث عن الأسواق:** إن وجود الاستثمار الباحث عن الأسواق في البلد المضيف سببه القيود المفروضة على الواردات ، كما أن هناك أسبابا أخرى للقيام به منها ارتفاع تكلفة النقل في الدولة المضيفة مما يجعل الاستثمار فيها أكثر جدوى من التصدير أليها، ففي هذه الحالة فان هذا النوع من الاستثمار لا يؤثر على الإنتاج لأنه يحل محل الصادرات و إنما له آثار ايجابية على الاستهلاك و آثار ايجابية

[1] Jean-Pierre Bibeau, Introduction à l'économie internationale , OPcit , p 200.

[2] حسن الخضر،" **الاستثمار الاجنبي المباشر– تعاريف و قضايا–**"، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط السنة الثالثة، الكويت، 2004، ص:04 .

غير مباشرة على التجارة، حيث يساهم في ارتفاع معدلات النمو في الدول المضيفة للاستثمار عن طريق زيادة رأس المال فيها، كما له آثار توسعية على التجارة في مجالي الإنتاج و الاستهلاك و ذلك بزيادة صادرات الدولة المضيفة و زيادة وارداتها من مدخلات الإنتاج والسلع الواردة إليها من الدول المصدرة للاستثمار[1]؛

3- **الاستثمار الباحث عن الكفاءة و الإستراتيجية:** يتحقق الاستثمار الباحث عن الكفاءة عندما تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتركيز جزء من أنشطتها في الدول المضيفة بهدف زيادة الربحية، ويتميز هذا النوع من الاستثمار بآثاره التوسعية على تجارة الدولة المضيفة، كما يؤدي الى تنويع صادراتها هذا فضلا عن آثاره التوسعية على الاستهلاك عن طريق استراد كثير من مدخلات الإنتاج، و قد يأخذ هذا النوع من الاستثمار أشكالا عديدة منها تحويل الشركات المتعددة الجنسيات جزء من عملياتها الإنتاجية كثيفة العمالة إلى الدولة المضيفة، أو تصنيع بعض المكونات في الخارج بسبب ارتفاع الأجور في البلد الأم أو ارتفاع أسعار الصرف[2].

أما بالنسبة للاستثمار الباحث عن الأصول الإستراتيجية فيتعلق بقيام الشركات بعمليات تملك أو شراكة لخدمة أهدافها الإستراتيجية[3]، و تعزيز مركزها التنافسي عن طريق الاستفادة من خبرات الشركات التي تم شراؤها أو الاندماج معها، و يتم هذا النوع من الاستثمار في المراحل اللاحقة من نشاط الشركات متعددة الجنسيات، أي عندما تقوم الشركة بالاستثمار في مجال البحوث و التطوير مدفوعة برغبتها في تعظيم الربحية.

ثانيا: تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر حسب معيار الملكية.

يعتبر معيار الملكية من أكثر المعايير المعتمدة في التصنيف، و بناءا عليه يمكن تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر كما يلي:

1- **الاستثمار المشترك:** تعد المشروعات المشتركة شكلا من أشكال التحالفات الاستراتيجية، حيث تقضي باشراك دولتين أو أكثر على المستوى الحكومي أو الخاص بغرض انتاج سلع أو خدمات لأغراض السوق

[1] حسين عبد الله الاسرج،" **سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر الى الدول العربية**"، سلسلة رسائل البنك الصناعي ، بنك الكويت الصناعي، العدد 83، ديسمبر 2005، ص:12.

[2] حسين عبد الله الاسرج ،" **سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر الى الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص83.

[3] حسن الخضر، ،" **الاستثمار الاجنبي المباشر– تعاريف و قضايا**"، مرجع سبق ذكره، ص:06.

المحلية أو الاقليمية أو للتصدير، على أن تقوم الأطراف المشاركة بالمساهمة فيه بنصيب من العناصر اللازمة لقيامه، مثل رأس المال، المواد الخام، المهارات التنظيمية و التسييرية وفنون الانتاج[1].

كما يعرف الاستثمار المشترك أيضا على أنه ذلك الاستثمار الذي يتشارك فيه طرفان احدهما محلي و الآخر أجنبي حيث تختلف نسبة المشاركة بحسب رضا الطرفين أو القوانين المنظمة لتملك الأجانب، والمشاركة لا تقتصر فقط على رأس المال بل تتعدى إلى الخبرة ة الإدارة[2].

و يعتبر هذا الشكل من الاستثمار أكثر الأشكال ملائمة و قبولا خاصة في الدول النامية لكونه يخفض من درجة سيطرة و تحكم المستثمر الاجنبي في الاقتصاد المحلي و يدعم تنمية الملكية الوطنية لوجود الشركاء المحليين[3].

و قد تأخذ الاستثمارات المشتركة أحد الأشكال الثلاثة التالية[4]:

- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي و رأس المال الوطني العام، و ظهر هذا النوع من الشركات لأول مرة في مجال التعدين و البترول لارتباطه بعمليات التأميم الجزئي؛
- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي و رأس المال الوطني العام و الخاص، و قد ظهر هذا النوع من الشركات بعد قيام الحكومات ببيع جزء من قطاعها العام إلى القطاع الوطني الخاص؛
- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي و رأس المال الوطني الخاص، و قد ظهر هذا النوع من الشركات بعد قيام الشركات الأجنبية ببيع جزء من أسهمها إلى القطاع الخاص؛

و يتوفر الاستثمار المشترك على مزايا عديدة كما يتوفر على عيوب، و فيما يلي سنتطرق الى أهم المزايا والعيوب بالنسبة للمستثمر الأجنبي و الدولة المضيفة له.

1-1- مزايا و عيوب الاستثمار المشترك بالنسبة للدولة المضيفة: يحقق الاستثمار المشترك مجموعة من المزايا نوردها كما يلي:

- تسهيل الاندماج في الاقتصاد العالمي؛
- نظام المشاركة يحقق الاستمرار في الإنتاج حتى في حال انفصال الشريك الأجنبي بعكس الملكية التامة فقد تعني تصفية المشروع و تخفيض الإنتاج و زيادة البطالة[5]؛

---

[1] ابراهيم محمد الفار،" **اقتصاديات المشروعات المشتركة**"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص: 14.

[2] Bertand Billon,Redha Gouia ,l'investissement direct étranger et developpement industriel méditerranéen,Edition Economica,Paris France,1996,P198

[3] أبو قحف عبد السلام،" **الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية**"، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية ، 2003، ص:17.

[4] نزيه عبد المقصود مبروك، "**الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة**"، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الاولى،2007، ص:39.

[5] زينب حسن عوض الله ،" **الاقتصاد الدولي العلاقات الاقتصادية الدولية**"، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، 2004، ص: 224.

– تحسين ميزان المدفوعات و تجنب حالات العجز عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستيراد؛

– استفادة الشركات المحلية من الخبرات الفنية و الإدارية و تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال توظيف واستغلال رؤوس الأموال الأجنبية محليا؛

– تنمية قدرات المديرين الوطنيين و خلق علاقات تكاملية اقتصادية رأسية و أمامية أو خلفية مع النشاطات الاقتصادية و الخدمية المختلفة بالدول المضيفة.

أما بالنسبة للعيوب التي يحويها هذا النوع من الاستثمارات فتكمن فيما يلي:

– انخفاض القدرة المالية للمستثمر المحلي قد يؤدي إلى صغر حجم المشروع المشترك مما يقلل إسهامات هذا الأخير في تحقيق أهداف الدولة الخاصة بزيادة فرص التوظيف، إشباع حاجة السوق المحلي من المنتجات، التحديث التكنولوجي ...الخ؛

– يتوقف تحقيق كل مزايا الاستثمار المشترك على قدرات الشريك المحلي المالية و الفنية و التسويقية، لأن عدم امتلاكه مثل هذه العناصر يؤثر سلبا على فعالية المشروع المشترك.

1-2- مزايا و عيوب الاستثمار المشترك بالنسبة للمستثمر الأجنبي: تكمن أهم مزايا الاستثمار المشترك بالنسبة للمستثمر الأجنبي في النقاط التالية:

– استفادة المستثمر من الحوافز و التسهيلات الخاصة بالتعامل مع الاجهزة الحكومية و ادارتها المتخصصة لا سيما تلك المتعلقة بالنشاط الاستثمار؛

– يعتبر الاستثمار المشترك وسيلة هامة للتغلب على مختلف القيود التجارية و الجمركية التي تفرضها الدول وبالتالي فهو يمكن المستثمرين من الدخول الى الأسواق بدلا من التصدير اليها أو منح الرخص للوكلاء؛

– الاستثمار المشترك يساعد في حصول المستثمر الأجنبي على القروض من المؤسسات المالية المحلية والحصول على المواد الخام و الأولية الضرورية لتحقق العملية الانتاجية.

أما بالنسبة للعيوب فتكمن فيما يلي[1]:

– احتمال وجود تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار خاصة في حالة اصرار الطرف الوطني على نسبة معينة في المساهمة برأس المال في مشروع الاستثمار، و هذه النسبة لا تتفق و أهداف المستثمر الأجنبي الأمر الذي يؤدي الى خلق مشكلات تؤثر عل الانجاز الوظيفي للمشروع؛

– التخوف من الأخطار غير التجارية مثل التأميم و المصادرة أو حل المشروع بسبب عدم الاستقرار السياسي أو الأمني.

[1] عبد السلام أبو قحف،" اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص: 486 .

2- الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي: يعرف الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي بالاستثمار الخاص، و يعني احتفاظ المستثمر الأجنبي بحق ملكية المشروع الاستثماري و احتفاظه أيضا بحق إدارته و التحكم في كل عملياته[1]، و يعد من أكثر الأشكال تفضيلا بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات كونه يسمح بإنشاء فروع للإنتاج و التسويق و تقديم خدمات في الخارج مع احتفاظ المستثمر الأجنبي بحق الإدارة والسيطرة الكاملة على مختلف العمليات المرتبطة بهذه الفروع.

و يتوفر هذا النوع من الاستثمارات على مزايا عديدة بالنسبة للدولة المضيفة و المستثمر الأجنبي، سنحاول إيضاحها فيما يلي:

2-1- مزايا و عيوب الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي بالنسبة للدول المضيفة: تتمثل مزايا هذا النوع من الاستثمار فيما يلي[2]:

- زيادة تدفقات رأس المال الأجنبي؛
- اشباع السوق المحلي بمختلف السلع و الخدمات و تقليل الواردات و زيادة الصادرات الأمر الذي يسمح بتحسين وضعية ميزان المدفوعات؛
- الاستفادة من عمليات نقل التكنولوجيا و المعارف و الخبرات؛
- توفير مناصب شغل العمال المحليين و تدريبهم و تأهيلهم.

أما بالنسبة للعيوب فتتمثل في تخوف الدولة المضيفة من الاحتكار و التبعية الاقتصادية والتدخل في الشؤون السياسية هذا فضلا عن خشيتها من اختلال الأوضاع الاقتصادية نتيجة لتحويل العوائد و الأرباح إلى الخارج واستغلال الموارد المتاحة سواء الطبيعية أو المالية بطريقة لا عقلانية.

2-2- مزايا و عيوب الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي بالنسبة للمستثمر الأجنبي: تتمثل مزايا هذا النوع من الاستثمارات بالنسبة للمستثمر الأجنبي في النقاط التالية[3]:

- الحرية الكاملة في التحكم و السيطرة و ادارة المشروع الاستثماري مما يسمح له بالتغلب على المشاكل والعراقيل الناتجة عن الأشكال الأخرى من الاستثمارات؛
- الاستفادة من توفر عوامل الانتاج و انخفاض أسعارها خاصة اذا كان الاستثمار متمركزا في الدول النامية؛
- يساعد التملك الكامل لمشروع الاستثمار في التغلب على القيود التجارية و الجمركية التي تضعها الدول المضيفة على الواردات.

---

[1] نزيه عبد المقصود، "**الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة**"، مرجع سبق ذكره، ص:34.

[2] عبد السلام أبو قحف،" **اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي**"، مرجع سبق ذكره، ص: 486.

[3] عبد السلام أبو قحف،" **إدارة الأعمال الدولية**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 488-489.

إن توفر هذه المزايا لا يعني خلو هذا النوع من الاستثمار من العيوب فمن ضمن العيوب التي يمكن ان يتعرض لها المستثمر المخاطر غير التجارية الناتجة على عدم الاستقرار السياسي و الاضطرابات الاجتماعية هذا فضلا عن مخاطر عدم الاستقرار الاقتصادي (ارتفاع معدل التضخم، عدم استقرار قيمة العملة...).

3- الاستثمار الأجنبي المباشر في شكل الشركات متعددة الجنسيات: لقد ارتبط الاستثمار الأجنبي المباشر بنشاطات الشركات متعددة الجنسيات التي تعد من أهم أشكاله و المحرك الرئيسي له، بحيث تعتبر بمثابة القاطرة التي تجر وراءها الاستثمار الأجنبي المباشر نحو أقاليم العالم المختلفة، و قد تعددت التعاريف الخاصة بها حيث أن التسميات العديدة التي تطلق على هذه الشركات ناجم بالأساس عن اختلاف وجهة النظر بخصوصها و حتى بخصوص تعريفها[1].

و يرجع اول ظهور للشركات متعددة الجنسيات الى فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية، تحديدا سنة 1930 التي صادفت انشاء بنك التسويات الدولية، و بالرغم من مرور فترة جد طويلة على انشائها لايزال هناك تباين بين المنظمات الدولية و الباحثين الاقتصاديين حول تسميتها نظرا الى اختلاف مراحل تدويلها، فقد تم تسميتها بالشركات العابرة للقارات ، الشركات عبر الوطنية، الشركات العالمية متعددة الجنسيات...الخ.

أما **فرنون VERNON** فقد عرفها على أنها تلك المنظمة التي يزيد رقم أعمالها و مبيعاتها السنوية عن 100مليون دولار أمريكي، و التي تمتلك تسهيلات و فروع إنتاجية في أكثر من دولة أجنبية[2].

وأما **شارل ألبير مشالي Michelli** فقد عرفها على أنها شركة وطنية ضخمة تمتلك وتراقب عدة فروع انتاجية في عدد من الدول الأجنبية[3].

كما يمكن تعريفها على أنها مج

- تخضع هذه المجموعة من الشركات إلى حد كبير من الرقابة المباشرة من الإدارة العليا الكائنة بالمركز الرئيسي؛
- تمارس هذه المجموعة من الشركات نشاطها في عدد من الأسواق المتباينة جغرافيا؛

[1] فليح حسن خلف،" **اقتصاد المعرفة**"، الأردن، عالم الكتب الحديثة، 2007، ص: 188.

[2] عبد السلام أبو قحف،" **نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات**" ، مؤسسة شبان الجامعة، الاسكندرية، طبعة 2001،ص: 25.

[3] Jean pierre paulet,les frimes multinationales :frein ou moteur de l'économie,ellipses,paris,1997,p5

[4] سامي عفيفي حاتم،" **التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم**"، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1994، ص: 215.

– توفر قدر كبير من الاعتماد المتبادل بين مساهمات رؤوس الأموال لهذه المجموعة من الشركات المكونة للشركة المتعددة الجنسيات؛

– هذه الشركات تصنع منتجاتها في عدة دول من خلال نظام توزيع متكامل يتجاوز الحدود الوطنية؛ – من خصائص هذه الشركات أيضا أنها تمارس نشاطها في سوق يمتاز في الغالب باحتكار القلة أي أنها ليست سوقا تنافسيا؛

كما يمكننا تعريف الشركات متعددة الجنسيات بأنها المؤسسات أو الشركات التي تمتلك أو تدير فرع داخل العديد من الدول، و هذه الوحدات مرتبطة ماليا و قانونيا بالشركة الأم[1].

والشركات متعددة الجنسيات هي بطبيعتها تنتمي في أغلبها للبلدان الرأسمالية بحيث أننا لو عدنا إلى منتصف السبعينيات أي في الفترة التي كثر فيها الحديث عن تلك الشركات والاعتناء بتصرفاتها ،لوجدنا أن من بين الشركات متعددة الجنسيات الأولى في العالم التي تم إحصاؤها من طرف الأمم المتحدة في نهاية 1972 ،21 شركة منها أمريكية وشركتين فقط من العالم الثالث أما البقية فأوروبية أو يابانية[2].

كما عرفتها منظمة الأونكتاد هذه الشركات على أنها تلك المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة أو غير المحدودة التي تتألف من الشركة الأم و فروعها الأجنبية، فالشركة الأم هي المالكة للأصول المستخدمة في الانتاج في الخارج، أما الفرع الأجنبي المملوك كليا أو جزئيا فهو المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة أو غير المحدودة التي مقرها الدولة المضيفة، و التي تمتلك حق المشاركة في الادارة[3].

و بصفة عامة فان الشركات متعددة الجنسيات تبقى عبارة عن عن مؤسسة تمارس نشاطاتها المختلفة بشكل مباشر بواسطة فروع تابعة للشركة الأم تتوزع عبر مجموعة من الدول المضيفة[4].

و تتميز الشركات متعددة الجنسيات بمجموعة من الخصائص يمكن إدراجها في النقاط التالية:

– **ضخامة الإنتاج:** و يمكن الاستدلال على ذلك من خلال عدة مؤشرات أهمها: حجم المبيعات والايرادات و القيمة المضافة، الناتج المحلي للشركات و الفروع، الشبكات التسويقية، الهياكل التنظيمية وكفاءة الادارة، و تستحوذ هذه الشركات على نسبة كبيرة من المبيعات و الأرباح على المستوى العالمي؛

– تنوع الأنشطة: تلجأ الشركات متعددة الجنسيات الى تنويع أنشطتها بين مختلف المجالات رغبة منها في توزيع المخاطر و تحقيق أكبر قدر من الأرباح الاجمالية[5]، انطلاقا من استغلال المزايا النسبية و تباين

[1] Jean Pierre Bibeau, Introduction à l' économie Intèrnational, 2 ème édition Gaetan Morin, canada, 1993, p 162.
[2] Mohamed Benouna, Droit international du développement, paris, berger- Ievrault, 1983, p 75
[3] حسين عبد الله الأسرج،"**سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر الى الدول العربية**،" مرجع سبق ذكره، ص: 11.
[4] Michel Delapierre,Christian Milleli,les firmes multinationales, librairie Vebert,Paris, France1995,P13
[5] صلاح الدين السبسي،" **الشركات متعددة الجنسيات و حكم العالم، تطوير روابط البورصات العربية**"، عالم الكتاب للنشر و التوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى2003 ، ص: 1.

التكاليف التي تتركز أساسا في انخفاض تكلفة اليد العاملة و الحماية الاجتماعية و انخفاض تكاليف النقل وغيرها؛

- **التفوق التكنولوجي:** تعد الشركات متعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الادارية و التنظيمية والتقنيات الفنية الحديثة، حيث تعتبر وحدات تكنولوجية توظف مبالغ مالية ضخمة في اطار البحث والتطوير و تنمية و استغلال الموارد البشرية المتوفرة، الأمر الذي مكنها من فرض الهيمنة على الدول المضيفة لها خاصة النامية منها؛

- المزايا الاحتكارية: تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بمجموعة من المزايا الاحتكارية خاصة في مجال التمويل و الادارة و التكنولوجيا و التسويق،حيث تسعى من خلالها الى دعم قدراتها التنافسية عالميا لتعظيم أرباحها و ايراداتها[1]؛

و تعتبر المزايا الاحتكارية بالنسبة لهذه الشركات سببا مباشرا و كافيا للاستثمار و ابرام العقود والاتفاقيات و اقامة التحالفات في المجالات التي تخدم مصالحا بالدرجة الأولى، و تمكنها من السيطرة على الأسواق الخارجية و التحكم في المبادلات التجارية الدولية.

- **إقامة التحالفات الإستراتيجية:** تهدف الشركات متعددة الجنسيات من اقامة التحالفات الاستراتيجية الى المحافظة على التكامل و التنسيق فيما بينها، و تحقيق مصالح مشتركة و تعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية و الاستفادة من مزايا بعضها البعض في جميع المجالات[2].

و يمكن تعريف التحالف الاستراتيجي على أنه تعاون بين شركتين أو مجموعة من الشركات لتحقيق جملة من الأهداف و المصالح المشتركة، من خلال العقود و الاتفاقيات المبرمة بين الأطراف المعنية و من أشهر التحالفات نجد تحالف الكارتل الذي يعبر عن اتفاق عدة مؤسسات على التعاون لاحتكار السوق مع احتفاظ كل مؤسسة باستقلالها الاداري و المالي.

4- أشكال أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر:

فضلا عن الأنواع السابقة للاستثمار الأجنبي المباشر يمكن حصر بعض الأنواع التي لم يتم ذكرها فيما يلي:

[1] عمر الفاروق،" **مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا**"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، منظمة الخليج للاستثمارات الصناعية، العدد 86 أكتوبر2001،ص: 187.

[2] أحمد عبد العزيز و أخرون،" **الشركات متعددة الجنسيات و أثرها على الدول النامية**"، مجلة الادارة و الاقتصاد، مجلات الأكاديمية العلمية العراقية، العدد،85، 2010 ، ص: 124.

4-1- الاستثمارات الجديدة: من خلال هذا النوع من الاستثمارات، فان الشركة الأجنبية تقوم بالاستثمار في السوق المحلي عن طريق فتح وحدة انتاجية، أو عدة وحدات انتاجية جديدة مملوكة بنسبة 100% من طرف الشركة الأم، و لا تقتصر الاستثمارات الجديدة على انشاء وحدات الانتاج فحسب، بل تتعداها الى وحدات التركيب، و البحث و التطوير، و التوزيع[1].

4-2- عمليات التملك و الدمج و التجميع: كان النمط السائد قبل الحرب العالمية الثانية هو الاستثمارات الجديدة، ومع نهاية الحرب من جهة و نمو الشركات الأمريكية من جهة أخرى، برزت أشكال جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر، ولعل أبرز هذه الأشكال عمليات الدمج و التملك، حيث تتم هذه العملية عن طريق اتفاق مباشر بين الأطراف، أو عن طريق المزاد العلني، أو من خلال شراء أسهم الشركة المحلية في السوق المالية[2].

أما بالنسبة لمشروعات أو عمليات التجميع فتنشأ بموجب اتفاقية أو أكثر بين طرفين أحدهما محلي و الأخر أجنبي ، حيث يتعهد الطرف الأخير بتوفير و تزويد الطرف المحلي بمكونات و عناصر الانتاج المختلفة الضرورية لغرض تجميعها و تحويلها الى منتج نهائي، و قد يأخذ هذا النوع من الاستثمار شكل الاستثمار المشترك أو المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي[3]، لذلك فهو الاستراتيجية الاستثمارية المفضلة لدى غالبية المستثمرين كونه يمكنهم من الاستفادة من مزايا الاستثمار بنوعيه.

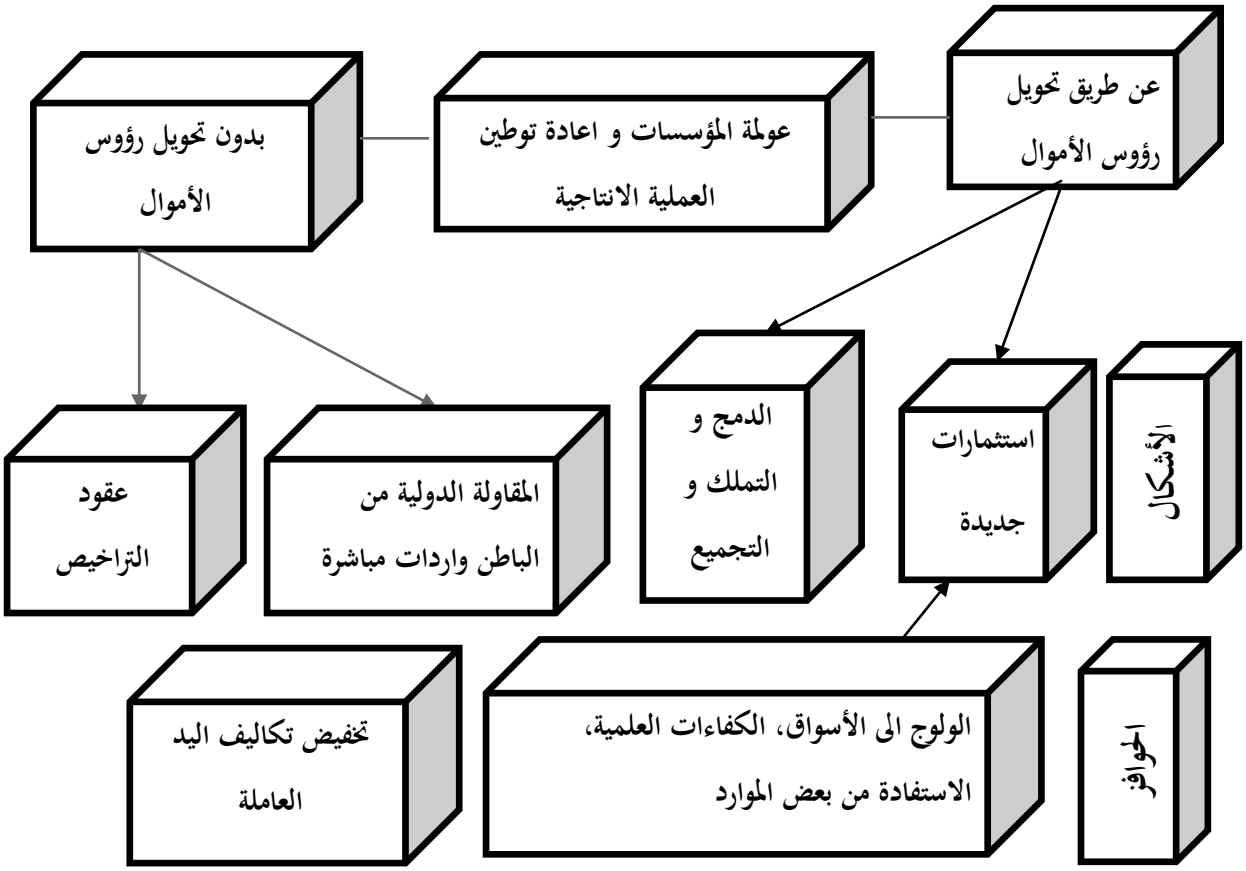
من خلال ما سبق نستنتج أن الاستثمارات الجديدة و عمليات الدمج و التملك و التجميع تتم عن طريق تحويل رؤوس الأموال الى الخارج، عكس الأشكال الأخرى من الاستثمارات التي تتم بدون تحويل رؤوس الأموال الى الخارج، مثلما يبينه الشكل التالي:

[1] EL Mouhoub MOUHOUD,Mondialisation et Délocalisation des Entreprises(Paris : Edition la Découvert,2006), P :09.

[2] ميلود بوعبيد،" **تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على البطالة في الجزائر**"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة- 1-، دون سنة، ص: 11.

[3] أبو قحف عبد السلام، "**الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة**"، مرجع سبق ذكره، ص17.

الشكل رقم(2-1): أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة.



Source : EL Mouhoub MOUHOUD, **Mondialisation et Délocalisation des Entreprises**(Paris : Edition la Découvert,2006), P :11.

كذلك استنادا الى الدوافع و المحفزات التي تؤدي الى حدوث الاستثمار، فانه أمكن تصنيف أنواع الاستثمار الاجنبي المباشر وفق المحددات التالية[1]:

4-2-1- البحث عن الموارد: يهدف هذا النوع الى استغلال الميزة النسبية للدول، و لاسيما تلك الغنية بالثروات الطبيعية كالبترول و الغاز و الذهب و المنتجات الزراعي كالموز، فضلا عن الاستفادة من انخفاض تكاليف اليد العاملة ووجود يد عاملة ماهرة، حيث ظل هذا النوع من الاستثمار النمط الأكثر شيوعا في العالم حتى بعد الحرب العالمية الثانية.

[1] EL Mouhoub MOUHOUD, Mondialisation et Délocalisation des Entreprises(Paris : Edition la Découvert,2006), P 04

4-2-2-البحث عن الأسواق: يهدف هذا النوع من الاستثمار عادة الى تلبية المتطلبات الاستهلاكية في أسواق الدول المتلقية للاستثمارات، خاصة التي يتم التصدير اليها في فترات سابقة.

4-2-3- البحث عن الكفاءة: يحدث هذا النوع من الاستثمار عندما تبحث الشركات عن تخفيض تكاليف الانتاج.

4-2-4- البحث عن أصول استراتيجية: يتعلق هذا النوع بقيام الشركات بعمليات الدمج والتملك التي تتناغم مع أهدافها الاستراتيجية، من خلال شراء جزء أو كل أصول الشركة، فعادة ما يهدف هذا النوع من الاستثمارات الى تحسين تنافسية الشركات التي يتم شراؤها، كما تقوم هذه الشركات بالاستثمار في مجال البحوث و التطوير في احدى الدول النامية أو المتقدمة مدفوعة برغبتها في تعظيم الربحية[1].

4-2-5- الاستثمارات العمودية: تعرف الاستثمارات العمودية باستراتيجية الترشيد، و تقوم على أساس التنمية غير المتوازنة والتي تتحقق من خلال اندماج مشاريع تنتج سلعا عبر مراحل مختلفة و متتابعة من العمليات الانتاجية، حيث تجزئ العملية الانتاجية بين مجموعة من الدول في سلسلة أنشطة متنوعة (التجميع، التركيب و التسويق) بدافع الاستفادة من مزايا تلك الدول و تحفيز الاستثمار فيها[2].

و بالتالي فان هذا النوع من الاستثمار يركز على فكرة تخصص كل فرع من فروع الشركة متعددة الشركات المنتشرة عبر العالم في مرحلة معينة من الانتاج من أجل امداد الشركة الأم بالمنتجات الوسطية وغير النهائية اللازمة للانتاج، هذا الأخير الذي يوجه في الغالب الى التصدير لخدمة أسواق البلد الأم دون الأسواق المحلية المضيفة، و تستفيد الشركات المتبنية لهذا النوع من الاستثمار من تحسين و تعزيز القدرات التنافسية من خلال استغلال وفرات الحجم و تدني مستوى التكاليف، يقسم الاستثمار العمودي الى:

أ- **الاستثمار العمودي الخلفي:** و هو الاستثمار القائم على أساس استغلال كل عملية انتاجية خلفية كأحد مستلزمات العملية الانتاجية الأمامية، و هو يجسد رغبة الشركات في السيطرة على مصادر المواد الأولية بالدول المضيفة عن طريق الشراء أو الاندماج؛

ب - **الاستثمار العمودي الأمامي:** و هو الاستثمار الذي يعبر عن محاولة الشركات السيطرة على منافذ التوزيع بالاندماج أو الشراء، و يتم اللجوء اليه في حالة عدم قدرة منافذ التوزيع المتوفرة على تلبية حاجيات الشركة و تحقيق أهدافها في الوصول الى المستهلك المستهدف و تقديم الخدمة بالأسعار أو بالطريقة التي تزيد من قوتها؛

[1] حسن خضر،" الاستثمار الأجنبي المباشر- تعاريف و قضايا- "،مرجع سبق ذكره، ص: 06.

[2] Fatima Boualam,l'inevestissement Direct Etranger, le cas de l'Algérie, Thése presentepour obtenir le grande de docteur, Ecole Doctorale, économie et Gestion, Université montpellier I, 2010,P P100_101

ج- **الاستثمار العمودي المختلط:** و هو الاستثمار الذي يجمع ما بين الاستثمار العمودي الخلفي والأمامي؛

4-2-6- الاستثمارات الأفقية: تعرف كأداة تعمل على تحقيق التكامل و الترابط بين الشركات متعددة الجنسيات التي لديها مزايا في المهارات التكنولوجية و التسويقية و الادارية و المعرفية، بهدف الحصول على قدرات خاصة تفوق ما لدى الشركات الأخرى في الأسواق العالمية بعد استغلال العيوب السوقية و ضعف القدرات الفنية و التنافسية خاصة في أسواق الدول المضيفة[1].

و قد ظهر هذا النوع من الاستثمار في القرن العشرين، حيث يقوم على أساس تحقيق التنمية المتوازنة، بمعنى أنه يتحقق في الدول و الشركات التي لديها مستوى متقارب أو مماثل من حيث التنمية والخصائص، و يعتبر البديل الأول عن عمليات التصدير لكونه يمثل استثمارات في نفس الصناعة أو داخل القطاع الذي تعمل فيه الشركة.

و يعتبر الاستثمار الأفقي من أكثر الأنواع انتشارا كونه يسهل عملية الوصول الى الأسواق الخارجية و التغلب على القيود التجارية كالحواجز الجمركية و تكاليف النقل هذا فضلا عن تخفيف تكاليف الاتصال ما بين الفروع و يتحقق خاصة في الصناعات الاكترونية و أجهزة الاتصالات والصناعات الدوائية وصناعات السيارات و قطاع الغيار، و تتطلب توفر بعض العناصر لنجاحها يمكن ايجازها في النقاط التالية:

- إتساع سوق الدولة المضيفة لحجم الاستثمارات الأفقية؛
- قدرة الشركات على الاستفادة من اقتصاديات الحجم؛
- اعتبار هذه الاستراتيجية بديلا لعمليات التجارة الخارجية خاصة التي تقوم في شكل منح الترخيص والتصدير و ذلك نتيجة ارتفاع التكاليف ووجود العوائق الجمركية.

4-3- المناطق الحرة: تعتبر المناطق الحرة شكل خاص من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، قد تأخذ شكل مشاريع مشتركة أو مشاريع مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أو مشاريع مملوكة للمستثمرين المحليين، أو شكل المنطقة الحرة القاصرة على مجموعة من الدول كأحد ترتيبات منطقة التجارة الحرة، أو منطقة حرة عامة لكل المشروعات تقوم على ادارتها هيئة عامة أو خاصة[2].

[1] علي عباس،" **ادارة الأعمال الدولية، المدخل العام**"، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان الأردن ، الطبعة الأولى 2009، ص: 204.

[2] عصام عمر مندور، "**محددات الاستثمار الأجنبي في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية**"، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية،2010، ص: 138.

و قد سعت الدول العربية الى تأسيس مثل هذه المناطق للاستفادة من المزايا التي توفرها، و من بين الأهداف الأساسية التي تسعى الدول الى تحقيقها من خلال انشاء المناطق الحرة ما يلي[1]:

-الاندماج في الاقتصاد العالمي و مواكبة التطورات الدولية و التأقلم معها؛

- الاستفادة من التكنولوجيا المتقدمة و رفع المهارات الفنية للعمالة المحلية؛

- جلب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية و تخفيف العجز في ميزان المدفوعات؛

- توسيع قاعدة التصنيع و تنمية الصادرات؛

- توفير فرص عمل جديدة و التخفيف من حدة البطالة.

[1] محمد علي عوض الحرازي،" **الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات (دراسة مقارنة)**"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2007، ص:42.

المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و اتجاهاته.

يتأثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بالأوضاع الاقتصادية و السياسية و القانونية التي تسود في البلدان المضيفة، و عليه يبقى التحدي الكبير أمام الدول هو اصلاح و تعديل هذه الأوضاع بما يتوافق مع متطلبات و نوعية الاستثمارات المراد تشجيعها بدافع الاستفادة منها و من أجل تحسين الأداء الاقتصادي و التقليل من حدة المشاكل الاجتماعية، أما التحدي الذي يواجهه المستثمر الأجنبي يتمثل في اختيار أنسب المواقع لتوطين مشاريعه و تحقيق أهدافه الاستراتيجية.

المطلب الأول: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن مصدر الاستثمار الأجنبي المباشر هو الشركات متعددة الجنسيات ، كما أنه يخضع لمجموعة من المحددات التي تؤثر في اتجاهها وهو ما سنتطرق إليه.

أولا: دور الشركات متعددة الجنسيات في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد أصبحت الشركات متعددة الجنسيات في الوقت الحاضر أحد أهم عناصر الاقتصاد العالمي لما تلعبه من دور هام في مجال الاستثمار حيث تمتلك هذه الشركات مشاريع كثيرة في العديد من دول العالم، وأن النمو السريع لدور هذه الشركات في الاقتصاد العالمي يمثل أحد أهم الخصائص التي ميزت التطور الرأسمالي في النصف الثاني من القرن العشرين، حيث تختلف استراتيجية الشركات متعددة الجنسيات في تحديد مناطق الاستثمار حسب أهدافها الإستراتجية ووضعية المنافسة السوقية وخصائص البلد المضيف للاستثمار ،وفي هذا الإطار يمكن أن نميز بين ثلاث إستراتجيات أساسية هي:

- استراتيجية النفاذ (الوصول) للموارد الطبيعية؛
- الاستراتيجية الأفقية (استراتيجية السوق)؛
- استراتيجية تدنية التكاليف (الإستراتجية العمودية).

إن الاستراتيجية الأفقية أو السوقية تنطبق على قرارات الاستثمار الأجنبي التي تهدف إلى الإنتاج للسوق المحلي في البلد المضيف، وتعتبر هذه الإستراتجية الأكثر تماشيا مع وضعية الاستثمار الأجنبي في شكله الحالي و المتمركز فيما بين الدول الأكثر تصنيعا، ففي سنة 2001 استقبلت 10بلدان 70% من الحجم السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر بينما لم تستقبل 100 دولة الأكثر تأخرا سوى 1 % فقط من الاستثمار الأجنبي المباشر.

وعلى العكس من ذلك فإن إستراتجية تدنيه التكاليف أو الإستراتجية العمودية تعبر عن حركة الاستثمار الأجنبي من البلدان المصنعة باتجاه البلدان النامية وذلك في ظل عدم تساوي مستويات التقدم

بين البلد المستثمر و البلد المضيف للاستثمار، وعليه تسعى الشركات المتعددة الجنسيات إلى تحقيق بعض المزايا يدفعها إلى البحث عن أقصر الطرق للوصول إلى الموارد .

"وإن ما يدفع الشركات للاستثمار في بلد ماهو بيئة الانتشار[1]"، التي تستجيب لأهداف هذه الشركات، وعليه فإن البلدان المضيفة للاستثمار يتوجب عليها توفير الشروط الكفيلة بجذب هذه الاستثمارات وسط المحيط العالمي المتميز بشدة المنافسة بين مختلف الدول صناعية كانت أم نامية، ومن هنا فإن الفصل بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الشركات متعددة الجنسيات و التفرقة بينهما ليس بالأمر الهين، حيث يعتبر كل استثمار مباشر العامل المحرك للشركات متعددة الجنسيات حيث يقتصر الاستثمار الأجنبي المباشر على تدفقات رؤوس الأموال، ومدى حجم تحركاتها وتأثيرها على الاقتصاد، بينما الشركات المتعددة الجنسيات تمارس مراقبة واسعة و شاملة لكل الموارد، خاصة منها المتعلقة بالتجديد و الابتكار والبحث والتكوين[2].

ثانيا: المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر.

تعني محددات الاستثمار الأجنبي المباشر "مجموعة العوامل والشروط المتنوعة، التي تتحكم وتؤثر بشكل بارز على توجهات تدفقاته، سواء الاقتصادية أو الجغرافية أو حتى السياسية، إضافة إلى المعايير التي تسمح بتقييم البلد المضيف كموقع أو مقصد استثماري للشركات الأجنبية في المستقبل، بحيث تمثل هذه المحددات الظروف القبلية للاستثمار الواجب توفرها من أجل جذبه" والتي لا يمكن في حالة عدم توفرها انتظار قدوم المستثمرين وطنيين كانوا أم أجانب.

وعليه يمكن حصر **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر** فيما يلي:

1- حجم السوق ومعدل نموه: يعد نمو السوق العامل الأكثر أهمية في مدى جاذبية البلد المضيف كسوق لمنتجات الشركات متعددة الجنسيات وخدماتها، لكن لا يهم حجم السوق في حد ذاته بقدر ما يهم أكثر تطور ونمو حجم السوق، الذي يؤدي إلى المزيد من تدفق الاستثمار الأجنبي، إضافة إلى نوعية السوق، حيث أن المستثمرون الأجانب يتوجهون بشكل أكثر انجذابا نحو المناطق التي تشهد ديناميكية كبيرة، والتي تتيح فرص جديدة للاستثمار، وهذا ما ميز أسواق دول جنوب شرق آسيا وجعلها من بين الدول الأكثر استقطابا، وبالتالي يجب على كل دولة أن تعمل على تحسين أسواقها وإزالة العراقيل والمعوقات قدر الإمكان، إن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلي تتمثل في متوسط نصيب الفرد من الناتج

[1] Wladimir Andreff, Les multinationales, édition la découvert, paris, France, 2003, p p 82-86.

[2] ميرونوف ، ترجمة علي محمد تقي محمد الحسين،" **الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 94- 95.

المحلي الإجمالي، الذي يمكن اعتباره مؤشرا للطلب الجاري، أما المقياس الثاني فيتمثل في عدد السكان الذي يعتبر مؤشرا لحجم السوق.

توجد علاقة ارتباط قوية بين هاذين المقياسين والاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن ارتفاعهما معا أو على الأقل الأول فيهما يعني ارتفاع فرص التقدم والتحسن في الاقتصاد القومي، وزيادة الحاجة إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع رغبات المواطنين، التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات[1] .

2-الاستقرار الاقتصادي: من أهم المؤشرات الاقتصادية المعتمدة في الحكم على الاستقرار الاقتصادي المساعد على جذب الاستثمار نجد:

أ- سعر الصرف: توجد علاقة عكسية بين تقلبات أسعار الصرف والاستثمار الأجنبي المباشر، إذ تؤدي التقلبات المفاجئة إلى تغيرات سريعة في الربحية النسبية للعوائد الاستثمارية في الدول المضيفة[2].

يؤثر ارتفاع سعر الصرف أو انخفاضه تأثيرا مباشرا على التكلفة الحقيقة لعناصر الإنتاج والعمالة والمواد والأجور وتكاليف النقل ...إلخ، وبالتالي تختلف التكاليف من دولة لأخرى مما يؤدي إلى عدول القرار الاستثماري عن الاستثمار في دولة معينة ويتحول إلى دولة أخرى، كما أن للتغيرات المفاجئة في أسعار الصرف- بالزيادة أو بالنقصان- تأثير على المستثمرين أنفسهم حيث يؤثر في قدرتهم على تقدير حجم ثرواتهم مما ينعكس ويؤثر على القرار الاستثماري.[3]

ب- معدلات التضخم: معدلات التضخم لها تأثير مباشر على حجم الأرباح، وبالتالي على حركة رأس المال، كما تؤثر على تكاليف الإنتاج التي تولي أهمية كبيرة من طرف الشركات متعددة الجنسيات، بالإضافة إلى تأثر ربحية السوق نتيجة لارتفاع معدلات التضخم في الدول المضيفة[4] ، فالتضخم المفرط يسبب صعوبات للشركات في إدارتها لعملياتها في مختلف أنشطتها، كما هو الحال عند وضعها للإجراءات الحسابية وإدارة التدفق النقدي، وعادة ما ينتهي الأمر إلى حالة من الركود الاقتصادي في حالة قيام الدول المضيفة بفرض برامج طارئة في محاولة السيطرة على التضخم [5]، إضافة إلى اهتمام معظم الدول النامية بتحرير اقتصادها والانفتاح على العالم الخارجي، التي تعد متطلبات أساسية لتدفق الاستثمار، ويتم ذلك من خلال تطبيق مختلف برامج الإصلاح الاقتصادي التي تعمل على التحكم في التضخم وعجز الموازنة وتقليل العجز

---

[1] عمر صقر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية, الإسكندرية، 2003، ص: 51.

[2] من إعداد مركز المشروعات الدولية الخاصة، "**الاستثمارات الأجنبية المباشرة**"، الطبعة الأولى، 2004، ص: 26.

[3] محمد عبد العزيز عبد الله ، "**الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي**"، مرجع سبق ذكره، ص:

[4] عبد السلام أبو قحف، "**مقدمة في إدارة الأعمال الدولية**"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الرابعة، الإسكندرية، مصر، 1998، ص: 76.

[5] من إعداد مركز المشروعات الدولية الخاصة، "**الاستثمارات الأجنبية المباشرة**"، مرجع سبق ذكره، ص 31.

التجاري [1]، ويعتبر تطبيق برنامج الخوصصة جزءا متمما لتطبيق عمليات الإصلاح الاقتصادي في هذه الدول، فهو عنصر مؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك عن طريق إتاحة الفرصة للمستثمرين الأجانب للوصول إلى السوق والمشاركة في اقتصاد البلد المضيف، حيث يلاحظ في السنوات الأخيرة تزايد دور وأهمية القطاع الخاص في عملية جذب الاستثمارات سواء المحلية أو الأجنبية، واندماج المؤسسات العمومية في السوق الدولي .

3- تنمية الموارد البشرية ودعم القدرات الذاتية: يقوم المستثمر الأجنبي بدراسة نوعية القوى العاملة المحلية، ومن ثم انتقاء أحسنها وأجودها للعمل معهم، خاصة تلك المشاريع التي تحتاج إلى عمالة تتميز بالمهارة والكفاءة كالصناعة الإلكترونية و الميكانيكية..الخ.

وكما تمت الاشارة سابقا الى أن أهم خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر هي المساهمة الفعالة في نقل التكنولوجيا والمهارة الفنية المناسبة للمشاريع الكائنة في الدول المضيفة، وتتوقف درجة الاستفادة من هذه التكنولوجيا على مدى قدرة الدول على استيعابها والتكيف معها، ويتحدد ذلك في ضوء الكفاءات البشرية المتوفرة باعتبارها القاعدة الأساسية لاستيعاب وتطوير جميع الابتكارات التكنولوجية وزيادة حجم الاستثمارات الواردة.

أيضا تسعى الشركات المتعددة الجنسيات إلى توظيف أموالها من خلال إنشاء مصانع لها في الدول النامية للانتفاع من انخفاض معدلات الأجور بها، غير أن هذه الأخيرة ليست وحدها العامل المحدد لجاذبية القوى العاملة بالنسبة للمستثمر بل هناك معايير أخرى تتمثل فيما يلي:

– ضرورة تمتع اليد العاملة بالمهارة وبمستوى ثقافي مهم، إلى جانب الكفاءة الضرورية وكذلك مدى إجادتها للغة التي يتحدث بها أو تلك التي يتعامل بها المستثمر الأجنبي لتسهيل عملية الاتصال بالسوق والمجتمع معا؛

– اهتمام البلد المضيف بعملية البحث والتطوير من خلال توفير مراكز للبحث العلمي، هذا الأخير الذي يعد محددا ضروريا لاتخاذ قرار الاستثمار في دولة معينة؛

– ربط المستوى التعليمي بالمستوى المهني لتسهيل عملية الإدماج؛

– معدل غياب العمال، الذي يعد عاملا أساسيا عند النظر في إنتاجية القوى العاملة، فتكلفة العمالة وإنتاجيتهما هما عنصران رئيسيان في قدرة المنتج التنافسية في السوق العالمي.

[1] أميرة حسب الله محمد، "**محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة،(تركيا ،كوريا الجنوبية، مصر)**"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004، 2005، ص 36.

4- توفير بنية تحتية مناسبة[1]: يعتبر وجود بنية تحتية مناسبة (طرق، موانئ، مطارات، شبكات الاتصال السلكية واللاسلكية، والمرافق الخاصة...إلخ) محددا هاما ورئيسيا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة، إذ يساعد على تحديد سلوك الشركات الأجنبية في اختيار الموقع المناسب للقيام بمشاريعها، كما يساهم في تخفيض تكلفة الإنتاج والنقل، إضافة إلى رفع معدل العائد على الاستثمار الخاص، لذا يتعين على الدول أن تسعى للحفاظ على تلك الموارد، لكي تعظم من جاذبيتها كموقع للاستثمار الأجنبي المباشر، وتكوين علاقات مستقرة ومضمونة مع الموردين المحليين لتسهيل عملياتهم الإنتاجية؛

5- الاستقرار السياسي: تلعب العوامل السياسية دوراً لا يمكن الاستهانة به في التأثير على اتجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة ويأتي في مقدمة هذه العوامل توفر الاستقرار السياسي في الدولة المضيفة، ذلك أن المستثمر لن يخاطر بنقل رأسماله أو خبراته إلى دولة ما إلا إذا اطمأن على استقرار الأوضاع السياسية فيها، فراس المال الأجنبي يبحث بطبيعته عن الأمان والاستقرار ولا يمكنه أن يقوم بالاستثمار في ظل أجواء تسودها الأزمات المختلفة[2]، اذ يعتبر توفير الاستقرار السياسي شرطا أساسياً وضرورياً، تهدف الى ضمان ديناميكية سريعة ومستمرة لانسياب الاستثمارات الأجنبية، إذ يحفز الاستقرار السياسي المستثمر الأجنبي ويقلل من مخاوفه ويفتح له آفاقا رحبة أمام صناعة الأرباح، ومن بين أهم العوامل المؤثرة على المناخ السياسي يمكن ذكر ما يلي:

- النمط السياسي المتبع من حيث كونه نظاماً ديمقراطياً أو ديكتاتورياً؛ فالدولة الديمقراطية توفر قدراً من الأمان لرأس المال الوطني الأجنبي، حيث تتسم سياستها بالوضوح واحترام الحقوق والالتزام بالنصوص الدستورية والقانونية، مما يجعل المستثمر يشعر بالأمان ويشجعه ذلك على استثمار أمواله في تلك الدولة وذلك بخلاف النظم الديكتاتورية التي ينفرد قادتها بالقرار السياسي ولا يسود فيها احترام الحقوق مما يعرض رأس المال للخطر[3] ؛

- رأي وموقف الأحزاب السياسية المحلية تجاه الشراكة الأجنبية ؛

-درجة الوعي السياسي من حيث التعامل مع الشركات الأجنبية والمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية[4].

---

[1] أوسرير منور، عليان نذير،" **حوافز الاستثمار الخاص المباشر**"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد 02، ص 117.

[2] دريد محمد السامرائي، **الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت،2006 ، ص: 82.

[3] نزيه عبد المقصود، **الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية**، ، مرجع سبق ذكره ، ص ص: 90-91.

[4] محمد قويدري، **أثر المشروعات المشتركة في تحسين مستوي الأداء الاقتصادي**، الملتقي الدولي حول :تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركية الاقتصادية العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2001 ، ص: 7.

وعموماً فإن حوادث الانقلابات السياسية، الاغتيالات، وأعمال الشغب والنزاعات المسلحة المتكررة في الحكومات كل هذه الأمور مجتمعة تؤدي إلى ممارسة تأثير سلبي على قرارات الاستثمار للشركات الأجنبية، فكلما كان المناخ السياسي للقطر أكثر استقرار كان ذلك في صالح الشركات المستثمرة في ذلك القطر [1].

وتفيد الكثير من الأبحاث التجريبية التي أنجزت في مجال تحديد طبيعة العلاقة بين عدم الاستقرار السياسي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عن تواجد ارتباط سلبي بينهما، حيث يعتبر الاستقرار السياسي والأمني العامل الأساسي من بين العوامل الأخرى، إذ يلعب دوراً هام في تبديد مخاوف الشركات الأجنبية، فعلى سبيل المثال لم تسمح الإدارة الأمريكية للاستثمار في كوبا أو إيران حتى لو كان هذا الإجراء يضيع عليها فرص الاستثمار في قطاعات واعدة ضمن هذه الدول، كما أن هذه الإجراءات تركت ساحة المنافسة فارغة للشركات اليابانية والأوروبية للاستثمار في مثل هذه الدول[2].

6- الإطار التشريعي و التنظيمي للاستثمار: إن وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم أنشطة الاستثمار المباشر من العوامل الهامة المؤثرة على اتجاهات الاستثمارات الأجنبية، ولكي يكون الإطار التشريعي جاذبا للاستثمار فلابد من توافر عدة مقومات من أهمها [3] :

- وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية، وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى وأن يكون موافقا للقواعد والتنظيمات الدولية الصادرة لتدعيم وحماية المستثمر؛

- وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة ونزع الملكية، وتكفل له حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية دخول رأس المال وخروجه فضلا عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية؛

- وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات، وحل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة بكفاءة عالية وصرامة متناهية.

هذه التشريعات تضمن للمستثمر الأجنبي الثقة الكبيرة في البلد المضيف، فكلما كان النظام القانوني الإداري القائم على إدارة الاستثمار يتميز بسلاسة الإجراءات ووضوحها و محاربا لتفشي البيروقراطية،

---

[1] مفيد ذنون يونس و دينا أحمد عمر، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في أقطار عربية مختارة، **مجلة بحوث مستقبلية** ،العدد15،مركز الدراسات المستقبلية، كلية الحدباء الجامعة ،تموز 2006 ، ص ص:104-105.

[2] Charles-Albert Michalet, la séduction des nations ou comment attirer les investissements, Edition: Ecomomica, paris, 1999, pp 73 -7

[3] أميرة حسب الله محمد، "**محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة،(تركيا ، كوريا الجنوبية، مصر)**"، مرجع سبق ذكره، ص 37.

مساعدا لتوفير المعلومات والبيانات التي يحتاجها المستثمر وتوفيرها بشكل تفصيلي ودقيق وفي الوقت المناسب كلما أدى ذلك إلى زيادة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

7- **توفر نسيج من المؤسسات المحلية الناجحة:** إن توفر مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد أحد الشروط المهمة في عملية جذب المستثمرين، حيث أن هذه المجموعة تتيح الفرصة أمام الشركات العالمية للقيام بعملية الاندماج والتملك، التي تبلغ حوالي نصف حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومن مزايا توفر هذه المؤسسات هو قيامها بدور المورد الوسيط للمؤسسات الكبيرة، مما يؤدي إلى خفض التكاليف الثابتة التي كانت في حق المؤسسات الكبيرة؛

8- درجة الانفتاح الاقتصادي على الخارجي: يقصد بها مدى انفتاح الاقتصاد المضيف على الخارج وحجم تعامله معه، وهناك عدة مؤشرات لقياس درجة الانفتاح[1]:

- نسبة الواردات من الناتج المحلي الإجمالي؛
- حاصل جمع الواردات والصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي؛
- نسبة الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي.

الأموال الأجنبية تتجه نحو الاقتصاديات المنفتحة على الخارج والتي تتبع وسائل تشجيع وجذب للاستثمارات الأجنبية، وبالتالي فإن وجود درجة عالية من الانغلاق سيؤدي إلى الحد من وجود هذه الاستثمارات وليس تشجيعها.

المطلب الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

في حقيقة الأمر أن كل من المستثمر الأجنبي والبلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر يسعى إلى تحقيق أهداف خاصة به وهي التي تدفعه بقوة إلى المضي قدما لتحقيقها وفيما يلي عرض لأهم هذه الدوافع.

أولا- دوافع المستثمر الأجنبي: تكمن دوافع المستثمر الأجنبي في النقاط و الأهداف التالية التي يسعى إلى تحقيقها من خلال التوجه نحو الاستثمار الأجنبي المباشر:[2]

- البحث عن الاستثمارات التي تتمتع بالإعفاءات و المزايا الضريبية الجمركية و غيرها من التسهيلات التي تقدم لها من أجل تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل العديد من الدول
- التخلص من مخزون سلعي راكد، والبحث عن أسواق جديدة؛

[1] محمد عبد العزيز عبد الله، "**الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي**" ، مرجع سبق ذكره، ص 72.

[2] فريد النجار، "**الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي**"، مرجع سبق ذكره، ص 36.

– التخلص من التكنولوجيا القديمة، و التخلص من مخلفات الإنتاج في الدولة المضيفة؛

– النمو والتوسع وغزو الأسواق الخارجية، واختيار منتجات جديدة واستخدام العملاء في البلد المضيف؛

– الاستفادة من الأجور المنخفضة لليد العاملة بالدولة المضيفة؛

– استغلال المواد الخام المتاحة بالدولة المضيفة، والاستفادة من الإعفاءات والمزايا الممنوحة من طرف الدولة المضيفة؛

– السيطرة على الدول المحلية التي تقام فيها الاستثمارات الأجنبية من خلال عملها داخل هذه الأسواق ومقاومة المنافسة بصورة فعالية وخاصة في ظل ما يتم توفيره لها من حوافز تشجيعية.

ثانيا– دوافع الدولة المضيفة:

تسعى الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيق أهداف إستراتجية و التغلب على بعض الصعوبات التي تواجهها في تسيير الاقتصاد ،ومن أهم هذه الدوافع نذكر مايلي:[1]

– تحقيق التقدم الاقتصادي، و جذب الاستثمارات الدولية؛

– الحصول على التكنولوجيا، و إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات؛

– المشاركة في حل مشكلة البطالة المحلية، و تحقيق نمو في الصادرات من خلال الشركات الوافدة؛

– توظيف عوامل الإنتاج المحلية بأسعار أقل مما هو متاح لهذه المشروعات في الدول التي تتجه منها وهو الأمر الذي يحقق انخفاض تكاليف إنتاج هذه المشروعات؛

– إنشاء صناعة حديثة ومتطورة، و التوسع في الصناعات الخدماتية كالسياحة و التأمين؛

– تنمية التجارة الخارجية، و تحسين المركز التنافسي للدولة .

المطلب الثالث: الاتجاهات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر.

قرارات المستثمر الأجنبي وخياراته تخضع إلى مجموعة متنوعة من العوامل تشكل في مجملها البيئة الاستثمارية التي تتكون من مزيج من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسة ، على غرار فاعلية السياسات الاقتصادية، وتطور النظام التمويلي، ووضوح وشفافية القوانين، والجهاز الضريبي. لذا نجد أن الاستثمار الأجنبي يختلف توزيعه بين دول العالم.

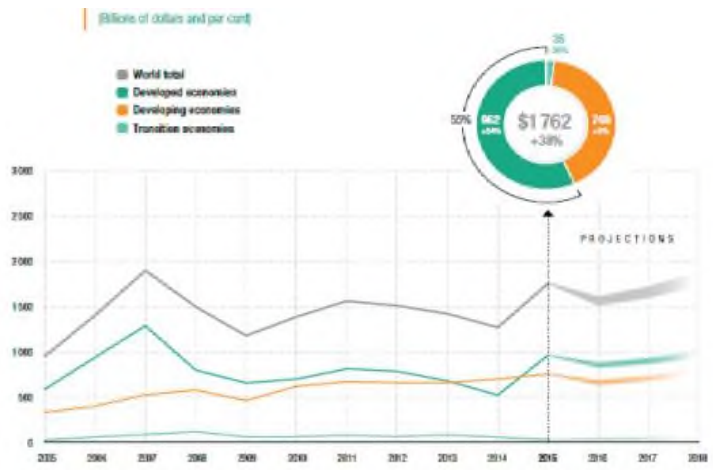
أولا: التدفقات الإقليمية الاستثمار الأجنبي المباشر.

شهد الاستثمار الأجنبي المباشر على صعيد العالم ارتفاعً بمعدل 38 % عام 2015 مقارنة بسنة 2014 حيث بلغت قيمتها 1.76 تريليون دولار في عام 2015 ، ويعتبر أكبر حجم مسجل منذ اندلاع

[1] فريد النجار، **"الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي"**، مرجع سبق ذكره ص: 36.

الأزمة المالية العالمية 2008 – 2009 ، حظيت البلدان المتقدمة بحوالي 962 مليار دولار، أي ما يعادل 55% من اجمالي التدفقات، واجتذبت الاقتصادات النامية مجتمعةً 764 مليار دولار من الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي لا تزال المنطقة الرائدة من حيث حصتها من تدفقات الاستثمار العالمي مسجلة بذلك زيادة نسبة 9% مقارنة بالسنة الماضية. وتشكّل الاقتصادات الناشئة نصف عدد المستفيدين العشرة الأوائل من الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، وهم الصين وهونغ كونغ وسنغافورة والبرازيل والهند.

الشكل رقم(2-2): تطور حجم الاستثمار العالمي 2006-2018.



المصدر: الأمم المتحدة،" **تقرير الاستثمار العالمي 2020 الإنتاج الدولي بعد الجائحة الرسائل الرئيسية وعرض عام** "، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية طبعة الذكرى السنوية الثلاثين، ص:8.

تركّز الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل أكبر على قطاع الخدمات بسبب تحرير القطاع ونتيجة لوجود اتجاهات طويلة المدى تركّز على الخدمات في جميع الاقتصادات، وفي عام 2014، استحوذت الخدمات على% 64 من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر على صعيد العالم، أي ما يعادل ضعف حصة الصناعات، التي بلغت 27% ،

بحيث رصد تقرير الاستثمار العالمي الاستثمار الأجنبي المباشر وأنشطة المؤسسات المتعددة الجنسيات على مدى 30 عاما، وشهد الانتاج الدولي أثناء هذه الفترة عقدين من النمو السريع أعقبه عقد من الركود .

وخلال الفترة 2017 و 2019 انخفض الاستثمار الوارد من 1700 مليار دولار الى 1540 مليار دولار ، كذلك نفس الشيء بالنسبة للاستثمارات الصادرة فقد عرفت هي الأخرى انخفاضا من 1601 مليار دولار الى 1314 مليار دولار، وقد كان توزيع هذه الاستثمارات عبر المناطق الجغرافية كما يلي انظر الجدولين رقم(1-2) و(1-3).

الجدول رقم(2-2): التوزيع الإقليمي للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 2017–2019.

الوحدة: مليار دولار

	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد			الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج		
المنطقة	2017	2018	2019	2017	2018	2019
العالم						
الاقتصادات المتقدمة	55.9	50.9	52.0	68.4	54.1	69.8
أوروبا	33.5	42.3	27.9	33.7	42.5	36.1
أمريكا الشمالية	17.9	19.9	19.3	23.7	4.1-	15.3
الاقتصادات النامية	41.2	46.8	44.5	29.2	42.0	28.4
إفريقيا	2.4	3.4	2.9	0.8	0.8	0.4
أسيا	29.5	33.3	30.8	26.0	41.2	24.9
شرق وجنوب شرق أسيا	24.8	27.8	25.2	22.9	34.9	21.3
جنوب اسيا	3.0	3.5	3.7	0.7	1.2	0.9
غرب اسيا	1.6	2.0	1.8	2.4	5.1	2.7
أمريكا اللاتنية والكاريبي	9.2	10.0	10.7	2.4	0.01	3.2
أويقيا نوسيا	0.1	0.1	0.1	0.01	0.03-	0.1-
الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية	2.9	2.3	3.6	2.4	3.8	1.8
الاقتصادات الضعيفة والهشة هيكليا والصغيرة	2.4	2.6	2.5	0.4	0.2	0.03
أقل البلدان نموا	1.2	1.5	1.4	0.1	0.1	-0.04
البلدان النامية غير الساحلية	1.5	1.5	1.4	0.2	0.1	0.04
الدول الجزرية الصغيرة النامية	0.2	0.2	0.3	0.02	0.04	0.1

المصدر: الأمم المتحدة،" **تقرير الاستثمار العالمي 2020 الإنتاج الدولي بعد الجائحة الرسائل الرئيسية وعرض عام** "، مرجع سبق ذكره ، ص: 08.

الجدول رقم(2-3): التوزيع النسبي للاستثمار الأجنبي المباشر في دول العالم خلال الفترة 2017-2019

الوحدة :نسبة مئوية

	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد			الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج		
المنطقة	2017	2018	2019	2017	2018	2019
العالم						
الاقتصادات المتقدمة	55.9	50.9	52.0	68.4	54.1	69.8
أوروبا	33.5	42.3	27.9	33.7	42.5	36.1
أمريكا الشمالية	17.9	19.9	19.3	23.7	4.1-	15.3

الاقتصادات النامية	41.2	46.8	44.5	29.2	42.0	28.4
إفريقيا	2.4	3.4	2.9	0.8	0.8	0.4
أسيا	29.5	33.3	30.8	26.0	41.2	24.9
شرق وجنوب شرق أسيا	24.8	27.8	25.2	22.9	34.9	21.3
جنوب اسيا	3.0	3.5	3.7	0.7	1.2	0.9
غرب اسيا	1.6	2.0	1.8	2.4	5.1	2.7
أمريكا اللاتنية والكاريبي	9.2	10.0	10.7	2.4	0.01	3.2
أويقيا نوسيا	0.1	0.1	0.1	0.01	0.03-	0.1-
الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية	2.9	2.3	3.6	2.4	3.8	1.8
الاقتصادات الضعيفة والهشة هيكليا والصغيرة	2.4	2.6	2.5	0.4	0.2	0.03
أقل البلدان نموا	1.2	1.5	1.4	0.1	0.1	-0.04
البلدان النامية غير الساحلية	1.5	1.5	1.4	0.2	0.1	0.04
الدول الجزرية الصغيرة النامية	0.2	0.2	0.3	0.02	0.04	0.1

المصدر: الأمم المتحدة،" **تقرير الاستثمار العالمي 2020 الإنتاج الدولي بعد الجائحة الرسائل الرئيسية وعرض عام** "، مرجع سبق ذكره، ص:08.

وقد تم توزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر عبر الأقاليم الجغرافية كما يلي:

1-الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة: تستحوذ الدول المتقدمة على نسبة 68.4 % من حجم الاستثمارات الأجنبية الواردة من الإجمالي العالمي أ ما قيمته 800 مليار دولار أمريكي على الرغم من حالات عدم اليقين لدى المستثمرين من جراء التوترات التجارية وخروج بريطانيا من الاتحاد الاوروبي وضعف أداء الاقتصاد وارتفعت تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر إلى أوروبا بنسبة 18% لتصل إلى 429 مليار امريكي دولار، مستعيدة بذلك نسبة مما فقدته منذ 2015 ، ومع ذلك لم تتجاوز بعدُ نصف قيمة الذروة التي بلغتها في 2007 ، علاوة على ذلك، يعزى جزء كبير من هذه الزيادة إلى قفزات في أيرلندا وسويسرا بعد المستويات السلبية المسجلة في 2018 ، وانخفضت التدفقات الواردة إلى ألمانيا بمقدار النصف لتصل إلى 36 مليار دولار ولا سيما من جراء الانخفاض الحاد في الاستثمارات الجديدة في أسهم رأس المال، وتراجعت تراجعاً طفيفاً في فرنسا والمملكة المتحدة. وفي أمريكا الشمالية، ظل الاستثمار الأجنبي المباشر ثابتاً في مبلغ قدره 297 مليار دولار. وتقلصت التدفقات إلى الولايات المتحدة بنسبة

3% في المائة لتصل إلى 246 مليار دولار لان مبيعات الدمج والتملك عبر الحدود التي تستهدف البلد استمرت في الانخفاض للسنة الرابعة على التوالي، لتصل إلى 156 مليار دولار [1].

2- الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية: لقد تغيرت وجهة نظر دول العالم النامي للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أصبحت مسألة جذب الاستثمار من التحديات الأساسية، إذ اندفعت جلها في سباق للبحث عن طرق وآليات لاجتذابها .

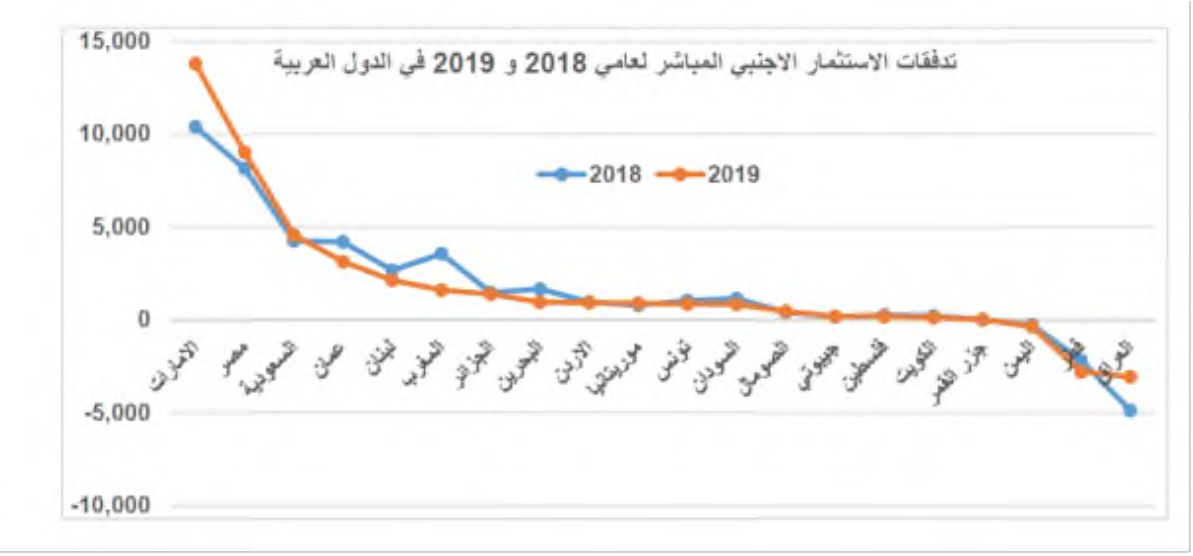
وتعتبر الدول النامية من بين الدول التي انتهجت مجموعة من السياسات لتحفيز الاستثمار نحوها ،إذ بلغت قيمة الاستثمارات الواردة إلى الدول النامية 685 مليار دولار ما نسبته 44.5 % ، بسبب أن انتشار وباء كوفيد 19 أدى إلى إبطاء تدفق الرساميل ، بسبب الاغلاق الجزئي أو الكلي لمصانع الإنتاج، والى توقف توسع الصناعات المشاريع أو الإعلان وتعتبر الدول العربية من الدول النامية، حيث تأثر الواقع السياسي في المنطقة العربية بالاضطرابات الاجتماعية والأمنية ، وكذلك بالتوترات الجيوسياسية في الشرق الأوسط. ما أدى إلى تراجع التوقعات الاقتصادية المرتقبة، وكذلك إلى ارتفاع مستوى المخاطر السياسية والأمنية. هذه المخاطر السياسية أثرت بدورها على مسار الإصلاح الاقتصادي المعتزم تنفيذه لتحقيق مسار النمو المستدام، وكذلك على مكافحة الفساد.

تشير بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة UNCTAD إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في والتنمية المنطقة العربية بلغت نحو 34.7 مليار دولار عام 2019 . فبلغت حصة الاستثمارات الواردة إلى الدول العربية 2.3 % من مجموع التدفقات العالمية البالغة 1540 مليار دولار ،اذ تتأثر الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الدول العربية بانخفاض أسعار النفط إلى انخفاض الاستثمارات من دول الخليج المجاورة والتي كانت أكبر مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات جديدة تتوزع هذه الاستثمارات بالدرجة الأولى في العقارات 65 % والفحم والنفط والغاز 14%وجاءت معظم هذه الاستثمارات من الإمارات 55 % ،تليها البحرين 17% والمملكة العربية السعودية 12 % ، ويعتبر الاتحاد الأوروبي مصدرا رئيسيًا للاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة 28 % في حين زادت الاستثمارات الصينية بشكل كبير من 4.1 مليار دولار أمريكي إلى 9.34 مليار دولار [2] .

[1] الأمم المتحدة،" **تقرير الاستثمار العالمي 2020 الإنتاج الدولي بعد الجائحة الرسائل الرئيسية وعرض عام** "، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية طبعة الذكرى السنوية الثلاثين، ص: 14.

[2] منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية،" **الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في زمن فيروس كورونا(COVID(19**، 19ماي 2020 ، ص: 08.

الشكل رقم(2-3) : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية خلال عامي 2018 و2019



المصدر : وفاء قانصو،" **الاستثمار الأجنبي في البلدان العربية بين المخاطر السياسية والأوضاع الصحية**"، على الرابط https://www.oecd.org/mena/competitiveness/Investment-MENA-COVID-19 Arabic.pdf أفريل 2020،ص: 04.

وتأثرت سلبا الصناعة الاستخراجية في العالم نتيجة لصدمات الطلب السلبي على النفط، بسبب تدني مستويات الإنتاج ، وكذلك لتراجع حركة السفر والسياحة.

3- الاستثمار الأجنبي المباشر في دول أسيا: بلغت قيمة الاستثمارات الواردة الى هذه الدول 474 مليار دولار ما نسبته 30.8% ، بينما كانت قيمة الاستثمارات الأجنبية الصادرة 407 مليار دولار ما نسبته 24.7% وفي 2019 ، تراجعت تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر إلى بلدان آسيا النامية بنسبة 5 % ويعزى ذلك في جزء كبير منه إلى انخفاض بنسبة 13% في المائة في قيمة الاستثمار في شرق آسيا، التي بلغت 233 مليار دولار، ولا سيما من جراء تناقص الاستثمار في هونغ كونغ، الصين وفي جمهورية كوريا. وزاد حجم التدفقات الواردة إلى الصين، وهي ثاني أكبر متلقى للأجنبي المباشر في العالم، ليصل إلى أعلى مستوى له 141 مليار دولار على الرغم من التوترات التجارية. وفي جنوب شرق آسيا، زادت التدفقات الواردة بنسبة 5 % لتصل إلى مستوى قياسي قدره 156 مليار دولار، مدفوعة بالاستثمار القوي في إندونيسيا وسنغافورة وفيتنام، وارتفعت التدفقات الواردة إلى جنوب آسيا بنسبة 10% لتبلغ 57 مليار دولار، على أن حجم التدفقات الواردة إلى الهند نما بنسبة 20 %وسجلت منطقة غرب آسيا انخفاضاً بنسبة 7%في التدفقات الواردة إليها لتصل إلى 28 مليار دولار.

وانخفضت التدفقات الخارجة من آسيا بنسبة 19 % لتصل إلى 328 مليار دولار، بسبب تراجع أسعار السلع الأساسية والتوترات الجيوسياسية وتقلص حجم الاستثمار الخارج من الصين .

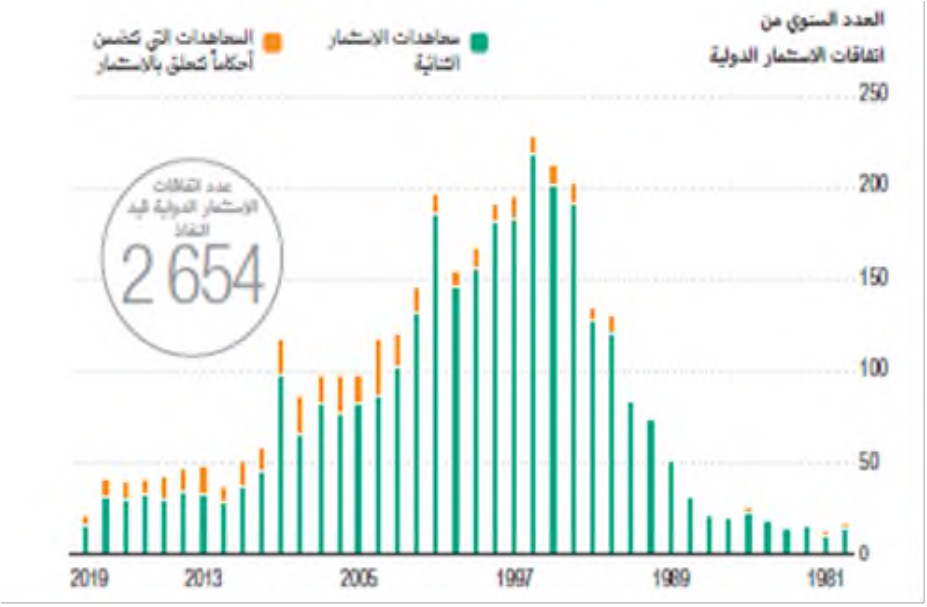
4- **الاستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا اللاتينية:** في 2019 نما الاستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا اللاتينية والكاريبي بنسبة 10% ليصل إلى 164 مليار دولار، بفضل زيادة التدفقات إلى البرازيل وشيلي وكولومبيا، وزادت التدفقات الخارجة لتصل إلى 42 مليار دولار، بفضل التدفقات بين بلدان المنطقة وانخفاض التدفقات السلبية إلى الخارج التي قلصت المجاميع في السنوات السابقة.

ثانيا – اتفاقات الاستثمار الدولية:

يشهد مجال سياسات الاستثمار الدولية حالياً تغييرات في نظام اتفاقات الاستثمار الدولية. ففي 2019 ، وُقع 22 اتفاقاً جديداً من هذه الاتفاقات. وشملت المعاهدات الجديدة 16 معاهدة الإمارات استثمار ثنائية وست معاهدات تتضمن أحكاماً تتعلق بالاستثمار. وكانت أستراليا والبرازيل والعربية المتحدة أنشط الاقتصادات في إبرام اتفاقات الاستثمار الدولية، حيث أبرم كل منها ثلاثة اتفاقات جديدة. وبفضل هذه الاتفاقات الجديدة ارتفع حجم مجموع اتفاقات الاستثمار الدولية 328495 (2895 معاهدة استثمار ثنائية و 389 معاهدة تتضمن أحكاماً تتعلق بالاستثمار. وفي نهاية العام كان 2654 اتفاق استثمار دولياً قد دخل حيز النفاذ.

واستمر تزايد عدد حالات إنهاء اتفاقات الاستثمار الدولية، ففي 2019 أُنهيت بالفعل 34 معاهدة على الأقل، من بينها 22 معاهدة من جانب واحد، وست بالتراضي، وأربع بالاستبدال، واثنتان انقضاء صلاحيتها، وكانت بولندا نشطة بوجه خاص في إنهاء المعاهدات، حيث أنهت 17 معاهدة ثنائية، تليها الهند بسبع معاهدات، وللمرة الثانية منذ 2017 تجاوز عدد حالات إنهاء اتفاقات الاستثمار عدد المعاهدات الجديدة المبرمة، وبحلول نهاية العام بلغ العدد ا الفعلي 349 حالة .

الشكل رقم(2-4): عدد اتفاقات الاستثمار الدولية الموقعة 1980 -2019.



المصدر: الأمم المتحدة،" **تقرير الاستثمار العالمي 2020 الإنتاج الدولي بعد الجائحة الرسائل الرئيسية وعرض عام** "، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

الشكل رقم (2-5): حصة التدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة للبلدان العربية (2006-2015)

المصدر: الأمم المتحدة،" **تقرير الاستثمار العالمي 2020 الإنتاج الدولي بعد الجائحة الرسائل الرئيسية وعرض عام** "، مرجع سبق ذكره، ص: 20

وكنسبة من إجمالي التدفقات العالمية، نجد أن حصة الدول العربية بلغت 2.26 في المائة على مستوى العالم في عام 2015 مقابل 3.4 % عام 2014 ، علما أن هذه النسبة بلغت خلال العشرية الأخيرة معدل 3% أما بالنسبة لحصة المنطقة العربية من إجمالي التدفقات الواردة الى الدول النامية فقد انخفضت من6.3 % في عام 2014 إلى 5.2% في عام 2015.

خلاصة:

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر أحد الميكانيزمات الرئيسية التي تؤثر في مسار العلاقات الاقتصادية والسياسية على المستوى الدولي، حيث تسعى مختلف دول العالم لمحاولة لتحسين مناخها الاستثماري بمختلف مكوناته، اضافة الى أن الوضع المتردي الذي وصلت إليه أغلب الدول النامية، لا يمكن تجاوزه إلا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر ما دامت هذه الدول لا تملك بديلاً عن تمويل اقتصادياتها في ظلّ الإصلاحات التي قامت بها وتخفيف عبء المديونية التي تعاني منها، ومحاولة تصحيح الاختلالات الكلية، لجعل المناخ الاستثماري أكثر جاذبية لهذا النوع من الاستثمارات.

حيث يصنف الاستثمار الأجنبي المباشر ضمن مصادر التمويل الأجنبي للتنمية، ويعتبر من بين أهم هذه المصادر، ويعود ذلك إلى الخصائص والمزايا التي لا يشاركه فيها أي من المصادر التمويلية الأخرى. ورغم الاختلاف في تعريف هذا النوع من الاستثمار، إلا أن المفكرين والمختصين في هذا الميدان، اجتمعوا حول فكرة مشتركة مفادها أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في مشروع معين، إضافة إلى تمتعه بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة، ويكمن الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في معيار السيطرة والرقابة.

ولقد اتصفت أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وأسباب قيامه بالتعدد والتباين، نظرا للتداخل بين العوامل المؤثرة في تكوين قرار الاستثمار الأجنبي المباشر. كما توصلنا إلى أن النظريات التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث الأسباب الكامنة وراء ظهور هذا النوع من الاستثمار والآثار المترتبة عنه تميزت بالتداخل والتباين فيما بينها، هذا ولم تستطع أي من هذه النظريات الوصول إلى تفسير واضح وشامل لهذه الظاهرة.

الفصل الثالث:

نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية –BOT- كآلية استثمارية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

تمهيد:

تعتبر مشروعات البنية الاساسية ومنشآتها عصب التنمية الاقتصادية والاجتماعية في مختلف دول العالم , اما وقد اصبحت الحياة المدنية في العصر الحديث تتطلب ايجاد مرافق عامة ذات كفاءة عالية تعجز عنها ميزانيات الدول وخاصة الدول النامية، فبدون بنية اساسية جيدة لا يمكن السير في عملية التنمية المطلوبة، لذا فأن اللجوء الى الشراكة بين القطاعين العام و الخاص أضحى نافذة للدخول للحياة المدنية بكل متطلباتها العصرية بل وإنه بمثابة الخلاص للدول والحكومات لتحقيق ما تتطلبه الحياة المدنية لإيجاد البنية التحتية من شبكات المياه والصرف الصحي وغيرها كالمستشفيات والمطارات دون ان ترهق ميزانياتها بالديون، لذلك فقد اتجه العالم بمختلف دوله المتقدمة منها، و النامية الى تنفيذ مشروعات البنى التحتية في اطار الشراكة بين القطاع العام و القطاع الخاص عن طريق العديد من الآليات نذكر منها عقود الخدمة، عقود التسيير، عقود الإدارة المستخدمة في اطار ما يعرف بالشراكة التعاقدية، أما الشراكة التعاونية فتتمثل أهم عقودها في عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية(BOT)، بحيث يهدف هذا الأخير الى تحقيق هدفين في نفس الوقت هما: تنفيذ المشروعات الكبرى بالكفاءة المطلوبة وفي الوقت المحدد من جهة والاعتماد في التمويل على القطاع الخاص المحلي والاجنبي من جهة اخرى ومن هنا تبرز اهمية هذه العقود .

و بناءا على ما سبق، سنحاول من خلال هذا الفصل التطرق الى أهم المفاهيم المتعلقة بنظام البناء و التشغيل و نقل الملكية –BOT– من خلال المباحث التالية:

المبحث الاول: ماهية نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.

المبحث الثاني: مراحل تطبيق نظام الـ BOT والاتفاقيات المنبثقة عنها.

المبحث الثالث: آلية تمويل مشاريع البنية التحتية في اطار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق الـBOT.

المبحث الاول: ماهية عقد البناء و التشغيل و نقل الملكيةBOT

يحتل نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية اهمية كبيرة في الدول التي تتبنى نظرية الاقتصاد الحر، حيث يلجأ الكثير من الدول الى القطاع الخاص من اجل ادارة و استغلال المرافق العامة، و الوسيلة القانونية لتنظيم هذا الامر تتم عن طريق ما يعرف بعقد الامتياز.

و سنحاول في هذا المبحث الوقوف على ملامح عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية من خلال تسليط الضوء على التطور التاريخي لمشروعات البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT و الفلسفة التي يقوم عليها ، ثم نحاول التطرق الى اهم التعريفات و الخصائص الاقتصادية لهذا النظام مع ذكر اهم مجالات تطبيق هذا النظام و اهم الاساليب و الدلالات التطبيقية لهذا الاسلوب في مشروعات البنية التحتية في بعض الدول النامية و المتقدمة.

المطلب الاول: التطور التاريخي لعقد BOT و الفلسفة التي يقوم عليها.

يعد عقد البناء و التشغيل و نقل الملكيةBOT السائد في وقتنا الحالي نظام مستحدث ، اي انه نظام غير مبتكر ، فهو يشبه اسلوب " منح حق الامتياز" و الذي ساد منذ القديم، فيشير بعض الاقتصاديين الى ان عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT تاريخيا يرجع الى اسلوب" منح حق الامتياز" الذي يتم تطبيقه في القرن التاسع عشر و مطلع القرن العشرين، بينما يرى آخرون انه يختلف عنه تماما و ان نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT حديث النشأة و ذلك كون ان اسلوب الامتياز يعطي للقطاع الخاص الحرية المطلقة للتصرف في المشروع محل الامتياز، من خلال هذا المطلب سنحاول التطرق الى التطور التاريخي لعقد BOT و الفلسفة التي يقوم عليها.[1]

أولا: التطور التاريخي لظهور عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.

يرى بعض الباحثين ان عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT ليس بالجديد، فقد يرجع بعض الاقتصاديين ان نشأة هذا النظام يرجع الى العهد الروماني، حيث كانت تكاليف التصميم و البناء والتشغيل تتم بواسطة القطاع الخاص ثم يتم دفع التكاليف الخاصة بالمشاريع من قبل المنتفعين من خدماتها[2]، لم يعرف النظام بالتسمية الحالية . عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT، و يرجع سبب تولي القطاع الخاص

---

[1] محمد صلاح ،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"** اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وبنوك، جامعة الشلف، 2014، /-2015 ، ص:71.

[2] رشدي صالح عبد الفتاح صالح، **" التمويل المصرفي للمشروعات "**، الطبعة الاولى، مطبعة العشرى، مصر ، 2006، ص:56.

تشييد المشروعات في عهد الرومان الى ترامي اطراف الامبراطورية الرومانية من جهة، و من جهة اخرى الى كثرة المشاريع و التي تكلف كثيرا خاصة فيما يتعلق ببناء المسارح و الاسواق، مما ادى الى الاستعانة بالقطاع الخاص في ذلك الوقت.

المرحلة الاولى: تمتد هذه المرحلة من بداية القرن التاسع عشر الى منتصفه، فظهور الثورة الصناعية ادى الى التحول في النمط التنموي لكثير من الدول العظمى، فقد تم التحول من التجارة الى الصناعة و بالتالي زادت الحاجة الى رؤوس اموال كبيرة و ضخمة لتشييد المشروعات الصناعية، كانت المبادرات الفردية والمشروعات الصغيرة الممولة من قبل الافراد و الاسر هي الاساس في بناء المشروعات الكبيرة مثل تزويد المدن بالفحم و الغاز و البريد، و هكذا كان للقطاع الخاص دورا هاما في تمويل مشروعات البنية التحتية للدولة و ذلك في مقابل تحقيق ربح معقول[1].

المرحلة الثانية: و تمتد من منتصف القرن التاسع عشر و حتى الحرب العالمية الثانية، خلال هذه المرحلة ازدهرت مشروعات البنية التحتية بشكل كبير و انتشرت المطارات و طرق المواصلات و الكهرباء و غيرها من الخدمات التي ادركت الحكومات اهميتها، ولهذا فقد عهدت الى المستثمرين بإقامة هذه المشروعات والاشراف عليها[2]، فقد تم التوجه الى منح حق الامتياز كما حدث في فرنسا سنة 1782، حيث قامت بلدية باريس بمنح حق الامتياز لشركة " **بيريه الفرنسية**" من اجل توريد المياه الصالحة للشرب لمدينة باريس[3]، و اصبح اسلوب " منح حق الامتياز" كثير الانتشار في كل من المانيا و المملكة المتحدة و ايطاليا و غيرها، مقابل ذلك قامت هذه الدول بوضع القوانين الاساسية التي تهدف الى حماية جمهور المستهلكين و لخدمة الاقتصاد الوطني للدولة[4]، و قد فتحت هذه التجربة المجال أمام الفرنسيين بأنفسهم للمشاركة و العمل وفق هذا النظام و من أمثلتها مشروع قناة السويس، حيث قام المشروع على امتياز منحته الحكومة المصرية سنة 1756 من طرف " الخديوي سعيد" و كانت مدة الامتياز 99سنة[5]، تسلم المشروع المقاول الفرنسي" **دليسبس**" الذي قام بإنشاء القناة و تشغيلها عبر شركة" **قناة السويس البحرية**".

---

[1] عصام أحمد البهجي،" **عقود البوت BOT- الطريق لبناء مرافق الدولة الحديثة**"، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2008،ص: 27.

[2] عصام أحمد البهجي،" **عقود البوت BOT- الطريق لبناء مرافق الدولة الحديثة**"، نفس المرجع، ص ص:27-28.

[3] عارف صالح مخلف، علاء حسين علي،" **عقد البوت دراسة في التنظيم القانوني لعقد البناء و التشغيل و نقل الملكية**"، مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية و السياسية، المجلد الأول، العدد الأول، العراق، 2910، ص: 166.

[4] عصام أحمد البهجي،" **عقود البوت BOT- الطريق لبناء مرافق الدولة الحديثة**"،نفس المرجع، ص: 28.

[5] رشدي صالح عبد الفتاح صالح، " **التمويل المصرفي للمشروعات** "،مرجع سبق ذكره، ص: 56.

المرحلة الثالثة: تمتد هذه المرحلة من نهاية الحرب العالمية الثانية حتى منتصف السبعينات، حيث انتشر الفكر القائل بتدخل الدولة في كل صور النشاط الاقتصادي، تولت الحكومات مسؤولية اقامة بنياتها التحتية و التي تدمرت أثناء الحرب العالمية الثانية مما أدى بقيام الدول النامية خاصة المستعمرة منها بتأميم مشروعاتها، مما نتج عنه احتكار القطاع العام للكثير من مشروعات البنية التحتية، و ساعد على ذلك وجود موارد اقتصادية للدولة، و التي تحصل عليها من فرض الرسوم الجمركية و الضرائب المفروضة على أفراد المجتمع[1]، مما أدى الى اهمال العمل بأسلوب " منح حق الامتياز".

المرحلة الرابعة: الى غاية بداية الثمانينات من القرن الماضي حدث و أن تم العودة الى تطبيق أسلوب" منح حق الامتياز" لكن بصورة اكثر توسعا، حيث حصل تطور مهم على صعيد تطبيق هذا النظام وتمثل في:

1- أدركت حكومة" **تاتشر**" أن سياسة تدخل الدولة في الأنشطة الاقتصادية التي تنتهجها الدول و القيام بكافة مشروعات البنية التحتية غير قادرة على الوفاء بكل مطالب بناء الدولة الحديثة، و أن اقتصاد السوق و تحرير التجارة الدولية يتجه صوب استغلال طاقات القطاع الخاص في القيام بأعباء مشروعات البنية التحتية مع تحقيق قدر مناسب و معقول من الربح، و مثال ذلك توقيع اتفاقية لتنفيذ نفق المانش الذي يربط بين بريطانيا و فرنسا أسفل بحر المانش و ذلك بين حكومة فرنسا و حكومة بريطانيا من جهة و من جهة أخرى شركة" يورو تانال Euro tunnel"، حيث بلغت نفقات بناء المشروع 20 مليار دولار، و تقوم ذات الشركة باستغلال المشروع لمدة 55 سنة و كانت مساهمة شركة المشروع بنسبة19%من تكلفة الانشاء[2].

2-أوائل الثمانينات، اجتماع رئيس الوزراء التركي الراحل" **توجورتاوزال**" بعد نجاحه في الانتخابات البرلمانية برجال الأعمال و المستثمرين، و أصحاب شركات المقاولات من القطاع الخاص حيث شرح استراتيجيته الجديدة في التنمية و الاصلاح الاقتصادي و ذلك من خلال اسناد المشاريع الجديدة في مجال البنية التحتية الى القطاع الخاص على أساس نظام أطلق عليه عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT، وكان"**توجورت اوزال**" أول من أطلق هذه التسمية و الفضل يعود له في ذلك[3]، و كان ذلك فضلا عن

[1] عصام أحمد البهجي،" **عقود البوت BOT- الطريق لبناء مرافق الدولة الحديثة**"، مرجع سبق ذكره، ص: 28.

[2] عبد القادر محمد عطية عبد القادر،" **دراسة الجدوى الاقتصادية و الاجتماعية مع مشروعات الBOT**"، الدار الجامعية، الطبعة الثانية، مصر، 2000، ص:661.

[3] عارف صالح مخلف علاء حسين علي،" **عقد البوت دراسة في التنظيم القانوني لعقد البناء و التشغيل و نقل الملكية**"، مرجع سبق ذكره، ص:166.

خصخصة شركات القطاع العام و عليه فقد صار عقد BOT تعبيرا عن النهج الاقتصادي في تركيا، فقد كان أول مشروع بعقد BOT في تركيا من خلال اقامة جسر "**البوسفور**"، و منذ ذلك الحين شاع التعامل بهذا النظام في الكثير من دول العالم.

ثانيا: الفلسفة الاقتصادية التي يقوم عليها نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.

مسألة تطور دور القطاع الخاص في ادارة و استثمار المرافق العامة لم يقتصر على مفهوم الشراكة العامة الخاصة، انما تعداه لمسألة تمويله لا بل انشائه لمشاريع مرفقية غير موجودة تماما، و ذلك في اطار ما يسمى وفقا لمفهوم أنجلوسكسوني بنظام تمويل المشاريع، فهو نظام يقوم على تمويل من القطاع الخاص لمشاريع مرفقية كبرى أغلبها من مشروعات البنية التحتية[1].

فمشروعات البنية التحتية تعد حجر الأساس لعملية التنمية الاقتصادية، و مع زيادة أعباء الدولة ومشكلاتها أدى الى زيادة حجم الانفاق العام و بالتالي من أهم نتائجه دخول الموازنة العامة لكثير من الاقتصاديات في عجز من جهة، و من جهة أخرى عدم قدرة هذه الاقتصاديات من تلبية كافة خدمات المجتمع و خاصة خدمات البنية التحتية، فالبنى التحتية للاقتصاد تستلزم توفير مبالغ مالية كبيرة من أجل تنفيذها و صيانتها، كما أن الاستثمار في هذه المشروعات يتطلب أموالا طائلة خاصة مع الطفرة التكنولوجية الت يشهدها العالم[2]، و قد تنوعت الأساليب و النظم التمويلية لتنفيذ و تمويل مشروعات البنية التحتية و يعد نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT من أهم وأحدث أليات التمويل التي يتم التعامل بها في دول العالم، فبمقتضى هذا الأسلوب سيكون على الحكومة أو أحد جهاتها أن تمنح أحد أطراف القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي ترخيصا ببناء أو تحديث أحد المرافق العامة و التي عادة ما تكون أحد مشروعات البنية التحتية، و عليه فان تطبيق هذا الأسلوب ينسجم مع مبدأين اقتصاديين أساسيين:

1- ابراز مسؤولية الدولة عن توافر الخدمات الجماعية لمسؤوليتها الكاملة عنها، و تجدر الاشارة الى أن تقديم الخدمات العامة من قبل الدولة ينطلق من منظور فكري اقتصادي يرجع الى فكر الاقتصاديين في القرنين السادس عشر و السابع عشر و هو الفكر الكلاسيكي الذي أرسى دعائمه "**آدم سميث**" في القرن الثامن عشر و الفكر التعاوني و الاشتراكي اللذين ظهرا في القرن التاسع عشر.

---

[1] وليد حيدر جابر،" **التفويض في ادارة و استثمار المرافق العامة دراسة مقارنة**"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009، ص:471.

[2] أحمد رشاد محمود سلام، "**عقد الانشاء و الادارة و تحويل الملكية،BOT في مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، دار النهضة العربية، مصر، 2004، ص:61

2- تعزيز دور القطاع الخاص بما فيه البنوك لجهود الدولة في هذا المجال لتدارك أوجه النقص في موارد المالية العامة بحيث تستكمل عن طريق التوجه لاقتصاد السوق، و التوجه نحو التحرر من القيود التي تعوق الاستثمار و بروز ظاهرة العولمة.

ثالثا: الفلسفة القانونية التي يقوم عليها نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.

من الناحية القانونية يمكن توصيف أسلوب البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT بشكل اجمالي بأنه اتفاق بين طرفين، يتكفل أحد المتعاقدين (القطاع الخاص للقطاع العام أو لقطاع خاص) اقامة مشروع بكافة متطلباته، ثم تشغيله لمدة محدودة، يسترد خلالها مصاريف اقامة المشروع، و أرباحه المفترضة من تأجير مرافق للمشروع على العامة، ثم التسليم لصاحبه كاملا من دون المطالبة بتعويض، حيث كانت الحكومات تضطلع بكافة المشاريع و تمويلها الأمر الذي يرهق كاهلها، فهي المصدر الوحيد لتقديم المشاريع و الخدمات العامة و تمويلها فقد جاء هذا العقد بديلا عما كانت تعانيه الدول وتضعف عن تنفيذه.

فهذا العقد اذن هو عبارة عن صيغة تمويلية غالبا ما تكون مدة التشغيل فيه عشرين عاما، أو ثلاثين عاما، و بعد انتهاء المدة المتفق عليها تعود الملكية لصاحب المشروع سواء من القطاع الخاص، أو القطاع العام من دون عوض[1].

المطلب الثاني: مفهوم و خصائص نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.

يرتكز تحديد مفهوم البناء و التشغيل و نقل الملكية BOTعلى تحديد معنى تسميته وما يثيره ذلك من اشكاليات قانونية، و أصل اطلاق هذه التسمية على هذا العقد و كذلك الجذور التاريخية التي أسهمت في ظهوره بمظهر النظام التعاقدي و المستحدث و الذي يتميز عن غيره من الأنظمة التي كانت سائدة عبر الحقب التاريخية المختلفة.

إن تعريف هذه العقود كان دائما محلا للاجتهادات الفقهية و التي كانت تهدف الى ايجاد تعريف واضح و شامل لمفهومها ومميزا لها عن غيرها من المفاهيم، و رغم أن فقهاء القانون و خاصة الاداري منه، قدموا العديد من التعريفات الفقهية لهذه العقود، الا أن المجهود لم يقتصر فقط على المشتغلين بالحقل القانوني من الأساتذة و الفقهاء و رجال القانون، بل امتد الاهتمام بهذه العقود الى المنظمات الدولية و التي لعبت دورا بارزا في اثراء نظامها القانوني.

[1] صلاح محمد،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص:75.

أولا: معنى تسمية عقود البناء و التشغيل ونقل الملكية الBOT.

تعتبر عقود البوتBOT من العقود الحديثة نسبيا في المعاملات الاقتصادية الجديدة المحلية منها والدولية، و قد بدأ الاهتمام بهذه العقود منذ الثمانينات ، و هي تعبير انجليزي يعد اختصار لمصطلح معين، فبإمعان النظر في كلمة BOT نجد أنها تتكون من ثلاثة حروف:

(B) إختصار لكلمة (Build) و تعني البناء أي بناء أو اقامة أو تشييد المشروع.

(O)إختصار لكلمة (Operate) و تعني التشغيل أي شغيل أو ادارة المشروع.

(T)إختصار لكلمة (Transfer)و تعني النقل أي ملكية المشروع الى الادارة التي طلبت انشاء المرفق ويقابلها في الفرنسية المصطلح (CEF) و هي: اختصار للكلمات Construireأي البناء و Exploiter يعني الاستثمار وTransferer أي الملكية[1].

و قد وقع جدال بين فقهاء القانون فيما يتعلق بالترجمة الأكثر دقة لمصطلحات BuildTransfer ,Operate, فهناك من يرى أنها تترجم الى الآتي: البناء، التشغيل و نقل الملكية وهناك من يرى أن الترجمة الأخيرة غير دقيقة لأنها لا تعبر عن المضمون الحقيقي لمفهوم هذه العقود، حيث يرى هذا الجانب من الفقه[2] أن الترجمة الدقيقة لهذه المصطلحات يجب أن تكون كالآتي: التشييد، الاستغلال والتسليم وذلك آخذا بالحجج الأتية:

– أن كلمة التشييد أكثر دقة و دلالة على الواقع من كلمة البناء لأن دور شركة المشروع في هذه المرحلة لا يقتصر فقط على عملية البناء بل يتعداه الى عملية دراسة الجدوى الاقتصادية و المالية والتسويقية و البيئية والفنية، فضلا عن تخطيط موقع المشروع و تجهيزه و القيام بالتصميمات الفنية والهندسة الضرورية و هو ما يشتمل عليه معنى التشييد، فالتشييد هو مجموعة من العمليات المتكاملة التي تهدف الى التجسيد الواقعي للمشروع و عملية البناء ليست الا جزءا من تلك العمليات.

– ان كلمة الاستغلال أدق من كلمة التشغيل لان استعمال مصطلح التشغيل حتى و ان كان ينطوي على جزء من الحقيقة على اعتبار أن الشركة المنفذة للمشروع تقوم فعلا بتشغيل المشروع، غير أن ذلك يغفل حقيقة كون شركة المشروع تحصل في اطار تشغيلها للمشروع على ما يدره هذا الأخير من دخل ناتج

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT ، حقوق الادارة المتعاقدة و التزاماتها**"، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص: 31.

[2] محمد الروبي،" **عقود التشييد و الاستغلال و التسليم BOT: دراسة في اطار القانون الدولي الخاص**"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004، ص:17.

عن بيع الخدمة التي يؤديها المرفق سواء بصفة مباشرة لجمهور المنتفعين أو بصفة غير مباشرة الى الادارة العامة التي تتولى فيما بعد تزويد المنتفعين بتلك الخدمة.

– إن مصطلح الاستغلال حسب راي هذا الجانب من الفقه، يجمل كافة عناصر المرحلة الثانية لهذه العقود، من تشغيل و استفادة من مداخيل المرفق موضوع العقد.

– كذلك الأمر بالنسبة الى مصطلح نقل الملكية، فهو في واقع الأمر يفتقر الى الدقة لأنه يفترض أن شركة المشروع تمتلك المرفق العام و هو ما لا يتفق مع الواقع، حيث أن شركة المشروع يحق لها فقط الانتفاع بالمشروع و الذي يخولها حق استعمال المرفق العام و استغلاله و الحصول عليه مقابل ذلك، فهي لا تتملكه أصلا، و الملكية منعقدة للجهة الادارية المتعاقدة من البداية و عليه فلا يمكن لشركة المشروع ان تنقل ملكية ما لا تملك، لذلك كان من الأدق استعمال مصطلح التسليم للتعبير عن المرحلة الأخيرة لهذه العقود.

و لكن ورغم وجاهة الحجج التي اعتمد عليها هذا الجانب الفقهي في توصيف هذا النوع من العقود، الا أن الاطلاع على الأبحاث و الموضوعات المتعلقة بعقد الBOT يخلص الى كون التسمية الشائعة هي" البناء و التشغيل و نقل الملكية" و التي و ان كانت لا تتمتع بالدقة المطلقة غير أنها لا تبتعد في جوهرها عن ما تم تبنيه من قبل أنصار الجانب الفقهي السابق[1].

من جهة أخرى تناول الفقه هذه العقود بالعديد من المحاولات لصياغة تعريف جامع و شامل لها، وتميزت هذه المحاولات بالتنوع تبعا لوجهة النظر التي ينظر منها كل فريق من الفقهاء الى هذا النظام التعاقدي، و يمكن تلخيص أبرز المحاولات الفقهية لتعريفها فيما يلي:

– أن مشروعات الBOT هي تلك المشروعات التي يقوم القطاع الخاص بتمويلها على أن تظل ملكية الحكومة أو احدى هيئاتها قائمة، و يقوم القطاع الخاص بتصميم و بناء و ادارة المشروع خلال فترة زمنية محددة، يرتبط فيها راعي المشروع مع الحكومة بعقد التزام يخوله الحصول على عائد المشروع طوال فترة الالتزام على أن يقوم برد ذلك المشروع عند انتهاء تلك المدة في حالة جيدة بدون مقابل[2].

و يذهب تعريف أخر الى كون هذا النظام يمثل علاقة عقدية تبرم بين الادارة و جهة من جهات القطاع الخاص، تسمى شركة المشروع يكون محلها تشييد مشروع بنية تحتية أو مرفق عام ، و ادارته لفترة محددة ، و ذلك على حساب راعي المشروع و نفقته، و دون أن تتكبد الحكومة أية نفقات مقابل الحصول

---

[1] يعرب محمد الشرع،" **دور القطاع الخاص في ادارة المرافق العامة الاقتصادية دراسة مقارنة مفاهيم في التشاركية بين القطاعين العام و الخاص نماذج عقدية تطبيقية في تقنية تفويض المرافق العامة BOT**"، دار الفكر، دمشق، 2010، ص:212.

[2] عبد الفتاح بيومي حجازي،" **عقود البوت BOT في القانون المقارن**"، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، مصر، 2008، ص:15.

على عائدات هذا المشروع طوال مدة العقد، و يتعلق طول مدة العقد بالتكاليف الكلية لإنشاء المشروع وتشغيله من جهة، و ايراداته من جهة أخرى، حسب ما تبديه دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروع، فهو يتناسب طردا مع الأولى و عكسا مع الثانية، علما بأن الادارة تسعى دوما الى تقصير مدة العقد ما أمكن في حين أن شركة المشروع تعمل في الغالب على الحصول على أطول مدة عقد ممكنة، بما يمكنها من استعادة التكاليف التي أنفقتها من رأسمالها الخاص، على أن يقوم راعي المشروع في نهاية المدة بتسليم المشروع للحكومة بحال جيدة و صالحة للتسيير دون مقابل[1].

و هناك تعريف آخر يرى بأن مشروعات البناء و التشغيل و نقل الملكية هي تلك المشروعات التي تعهد بها الحكومة الى احدى الشركات، وطنية كانت أو أجنبية، و سواء كانت من شركات القطاع العام أو الخاص، و تسمى شركة المشروع لإنشاء مرفق عام و تشغيله لحسابها مدة من الزمن ثم نقل ملكيته الى الدولة أو الجهة الادارية المتعاقدة[2].

كذلك عرف نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية على أنه:" تعهد الحكومة أو احدى الجهات الادارية الى شركة ما وطنية أو أجنبية أو مشتركة و سواء كانت من القطاع العام أو الخاص لإنشاء مرفق عام لإشباع حاجة عامة للجمهور، و ذلك على حساب الشركة ثم تتولى هذه الشركة ادارته و تؤدي الخدمة لجمهور المنتفعين مدة معينة تحت اشراف الجهة الادارية و رقابتها، ثم تنقل الشركة ملكية المشروع الى الدولة أو الجهة الادارية المتعاقدة في حالة جيدة قابلة للاستمرار في نهاية المدة"[3].

و قد عرف هذا العقد أيضا بكونه:" امتياز تمنحه الدولة أو احدى هيئاتها لمستثمر فرد أو شركة وطنية أو أجنبية يتم بمقتضاه تدبير التمويل اللازم لإنشاء أو تطوير و ادارة و تقديم خدمات أحد مرافق البنية الأساسية للمنتفعين مقابل الحصول على عوائد لمدة محددة تنتهي بتسليمه لها في حالة صالحة لاستمراره أو تجديد العقد مرة أخرى[4].

كما عرفه الأستاذ غالب محمصاني:" بانه طريقة تمويل مشروع تعطي الحكومة بموجبه امتيازا لمدة معينة لشركة خاصة تضم مجموعة المقاولين و موظفي الأموال من أجل تحقيق و تطوير مشروع هام من البنى التحتية، تتولى هذه الشركة على نفقتها بناء و انجاز الأشغال و استثمار المشروع طيلة عدد من السنين

[1] مهند مختار نوح،" **عقد البناء و التشغيل و التحويل BOT** "، الطبعة الأولى، هيئة الموسوعة العربية، دمشق، 2007، ص:19.

[2] جابر جاد نصار،" **عقود البوت BOT و التطور الحديث لعقد الالتزام : دراسة نقدية للنظرية التقليدية لعقد الالتزام**"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص:38.

[3] عبد الفتاح بيومي حجازي،" **عقود البوت BOT في القانون المقارن**"، مرجع سبق ذكره، ص:16.

[4] محمد أحمد غانم،" **مشروعات البنية الأساسية بنظام الBOT**"، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2009، ص: 58.

فتسترجع بطريق الاستثمار كلفة المشروع و الأرباح المرتقبة من العملية ثم تنقل المشروع الى الحكومة في نهاية مدة الامتياز"[1].

كما عرفه الأستاذ سامي عبد الباقي على أنه: العقد الذي تقوم السلطة المانحة(أحد أشخاص القانون العام بتكليف أحد لأشخاص القانون الخاص . شخص طبيعي أو معنوي، وطني أو أجنبي، بمهمة انشاء أو استغلال المرفق العام و على مسؤوليته و لمدة محددة و يحصل على المقابل المالي من المنتفعين بالمرفق و في نهاية مدة الالتزام يلتزم بإعادة المرفق بحالة جيدة و بدون مقابل مالي الى الجهة المانحة[2].

أيضا يمكن تعريف نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية على أنه:" نظام من نظم تمويل مشروعات البنية الأساسية، حيث تعهد الدولة الى شخص من أشخاص القانون الخاص يطلق عليه في العمل شركة المشروع، بموجب اتفاق بينهما يسمى(اتفاق الترخيص)، تلتزم شركة المشروع بمقتضاه بتصميم و بناء مرفق من مرافق البنية الأساسية ذات الطابع الاقتصادي، و يرخص لشركة المشروع بتملك أصول هذا المشروع و تشغيله بنفسها أو عن طريق الغير، و يكون عائد تشغيل المرفق خالصا لها على نحو يمكنها من استرداد تكلفة المشروع و تحقيق هامش من الربح"[3].

يشير مشروع البنية التحتية المحول ب BOT الى ذلك النوع من الاستثمار الذي يتولى فيه القطاع الخاص إقامة و تشغيل مشروع بنية تحتية كان من المعتاد أن يتولى بناءه و إدارته القطاع العام أو الحكومي، على أن يتم تحويله مرة أخرى الى الحكومة بعد فترة كافية يتم استرداد رأس المال المستثمر وتحقيق معدل عائد معقول[4].

كما يعرف البعض عقود الBOT على أنها شكل من أشكال تقديم الخدمات البلدية، تمنح بمقتضاها الحكومة أو جهة حكومية لفترة محدودة من الزمن أحد الاتحادات المالية الخاصة و التي يطلق عليها اسم شركة المشروع الحق في تصميم و بناء و تشغيل و ادارة مشروع معين تقترحه الحكومة بالإضافة الى حق الاستغلال التجاري لعدد من السنوات يتفق عليها، تكون كافية لتسترد شركة المشروع تكاليف البناء الى جانب تحقيق أرباح مناسبة من عائدات المشروع أو أية مزايا أخرى، تمنح للشركة ضمن عقد الاتفاق،

---

[1] وليد حيدر جابر،" **التفويض في ادارة و استثمار المرافق العامة دراسة مقارنة**"، مرجع سبق ذكره، ص: 473.

[2] ABDEL BAKI(S) ,Les Projets Internationaux de Construction Menés Selon La Formule De (BOT)Build,Operate,Transfer) :Droit égyptien- Droit français,paris ,2000, P60 et 70 .

[3] هاني صلاح سرى الدين، "**التنظيم القانوني والتعاقدي لمشروعات البنية الأساسية الممولة عن طريق القطاع الخاص**"، دار النهضة، القاهرة، 2001، ص:44.

[4] عبد القادر محمد عطية عبد القادر،" **دراسات الجدوى الاقتصادية و الاجتماعية مع مشروعات الBOT** "، مرجع سبق ذكره، ص: 632.

وتنتقل ملكية المشروع وفقا لشروط التعاقد أو الاتفاق الى الجهة المانحة دون مقابل أو بمقابل تم الاتفاق عليه مسبقا[1].

أما المنظمات الدولية فقد كان أبرز تعريف متعلق بعقد الBOTهو التعريف الذي صدر عن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري UNCITRAL (United Nations commission on International Trade Law)و ذلك عام 1966، حيث عرفت هذا الأسلوب بكونه" شكلا من أشكال تمويل المشروعات تمنح بمقتضاه حكومة ما مجموعة من المستثمرين امتيازا لصياغة مشروع بعينه وتشغيله و إدارته و استغلاله تجاريا لعدد من السنين تكون كافية لاسترداد تكاليف البناء الى جانب تحقيق أرباح مناسبة من عوائد التشغيل و استغلاله تجاريا، أو من المزايا الأخرى الممنوحة لهم ضمن العقد، و في نهاية الامتياز تنتقل ملكية المشروع الى الحكومة دون أي تكلفة أو مقابل تكلفة مناسبة يكون تم الاتفاق عليها مسبقا أثناء التفاوض على منح امتياز المشروع"[2].

يمكن القول ان هذا التعريف تعرض للنقد من حيث كونه عرف هذا العقد بأنه شكل من أشكال تمويل المشروعات و هذا التعريف اقتصادي أكثر منه قانوني، و رغم أن الدافع التمويلي يشكل حافزا للجوء الى هذه الصيغة التعاقدية الا أنه لا يشكل الحافز الوحيد لهذا، حيث أن هناك دافع أخر لا يقل أهمية عنه و هو السعي لجلب التكنولوجيا و التي تكون في أغلب الأحوال محتكرة من قبل الشركات المتعددة الجنسيات[3].

أما منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية فقد عرفت مشروعات الBOTعلى أنها اصطلاح أو صياغة لاستخدام القطاع الخاص ليقوم بمشروعات التنمية الأساسية التي كانت من قبل حكرا على القطاع العام، فتمويل المشروع هو زاوية الأساس لمفهوم الBOT[4].

إضافة للتعريفات السالفة الذكر فقد ورد في تقرير التنمية الدولية الصادر عن البنك الدولي تحت عنوان" البنية الأساسية من أجل التنمية" سنة 1994، تعريف لعقد الBOT كالتالي «البناء التشغيل ـ نقل

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT)، حقوق الادارة المتعاقد**"، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010،ص: 33.

[2] عبد الفتاح بيومي حجازي،،" **عقود البوت BOTفي القانون المقارن**"، مرجع سبق ذكره، ص:12.

[3] وائل محمد السيد اسماعيل،" **المشكلات القانونية التي تثيرها عقود الBOT و ما يماثلها: دراسة مقارنة**"، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية، 2011، ص21.

[4] أحمد محمد أحمد بخيت،" **تطبيق عقد البناء و التشغيل و الاعادة .BOT- في تعمير الأوقاف و المرافق العامة**"، الدورة التاسعة عشرة، امارة الشارقة، الامارات العربية المتحدة، ص14.

الملكية هو شكل من أشكال الامتيازات يقصد به عادة المشروعات الجديدة كليا، و هو أن يقوم طرف خاص أو اتحاد شركات(كونسورتيوم) بتمويل و بناء و تشغيل و صيانة مرفق ما لفترة محدودة وبعد ذلك ينقل المرفق الى الدولة أو الى هيئة عامة أخرى و في بعض صور عقد الBOTلا يتم تحويل المرفق الى الدولة"[1].

إن الملاحظ على هذا التعريف هو التركيز على صلة الربط بين عقد BOT و عقود الامتياز، فالتعريف السابق يعتبره شكلا من أشكال الامتياز و هو ما يتماشى مع التوجه الذي يعتبره شكلا متطورا من عقود الامتياز التقليدية.

و عليه فمن خلال التعاريف السابقة الذكر يمكننا تعريف نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية على أنه عقد تبرمه الدولة أو أحد الاشخاص المعنوية العامة مع شركة أو مجموعة شركات وطنية كانت أو أجنبية بهدف تنفيذ مشروع غالبا ما يتعلق بالنية التحتية، تلتزم من خلاله شركة المشروع بتصميم المشروع و انشائه و صيانته و تجديده و تمويله ثم تقوم باستغلاله من خلال تشغيله بهدف الحصول على عائد مالي لتغطية تكاليف انجاز المشروع فضلا عن تحقيق فائض مالي متمثلة أساسا في أرباح تتقاضاها شركة المشروع في شكل رسوم تحصلها سوآءا بصفة مباشرة من جمهور المنتفعين أو غير مباشرة عن طريق بيع الخدمة سوآءا للجهة الادارية المانحة أو لطرف أخر، و في نهاية مدة العقد تعيد المرفق العام الى الجهة الادارية صاحبة المشروع في حالة جيدة.

ثانيا: أنواع عقود البناء والتشغيل و نقل الملكيةBOT .

إن صورة عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT . هي الصورة الغالبة و الأكثر شيوعا وانتشارا بين عقود امتياز المرافق العامة حاليا، الا أنها ليست الصورة الوحيدة لعقود استغلال المرافق العامة، فقد انتشرت العديد من العقود و المسميات المختلفة لمثل هذه العقود في ضوء التوسع في عمليات خصخصة المرافق العامة، كما أن حداثة الاتجاه نحو الأخذ بعقود الBOT في الدول النامية واتباع الفقهاء لمسلك من سبقهم في تقسيمهم لتلك العقود الى أنواع عديدة أدى الى خلط المفاهيم القانونية و عرقلة تنفيذ المشاريع الحيوية خصوصا في الدول التي لم تصدر قوانين خاصة لتنظيم هذه العقود[2].

و سنقوم بتقسيم عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT الى نوعين:

[1] محمد أحمد غانم،"**مشروعات البنية الأساسية بنظام الBOT**"، مرجع سبق ذكره، ص: 51.

[2] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT)، حقوق الادارة المتعاقدة**"، مرجع سبق ذكره، ص:60.

1- عقود الBOT الخاصة بمنح حق الاستغلال: في هذا النوع من عقود الBOT تتعاقد الادارة مع المستثمر على تشييد مرفق معين على نفقة المستثمر الخاص، مقابل استغلال الأخير للمرفق مدة معينة يتم الاتفاق عليها في العقد، تمكن المستثمر خلالها من استرداد رأس ماله و تحقيق عائد ربح معقول طيلة فترة التعاقد، و في نهاية مدة التعاقد يقوم المستثمر بتسليم المرفق بحالة جيدة للإدارة المتعاقدة ، فالمستثمر في هذا النوع ليس له سوى حق الاستغلال أما حق الملكية فقد سبق اثباته للدولة[1]، أما الصور التي تندرج تحت هذا النوع فهي كما يلي:

1-1- **عقود التشييد و التسليم و الاستغلال (Build-Transfer-Operate)(BTO)**: في هذه الصورة من عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية تقوم الادارة بالتعاقد مع المستثمر لبناء المرفق و تسليمه للإدارة أولا و من ثم تقوم الادارة بإبرام عقد مع المستثمر مرة ثانية لاستغلال المرفق كي يتمكن بدوره من تحصيل النفقات التي أنفقها أثناء عملية التشييد مع تحقيق عائد ربح معقول طوال المدة المتفق عليها في عقد الاستغلال[2].

1-2-**عقود التشييد و الاستئجار و التسليم (Build-Lease-Transfer)(BLT)**: تقوم شركة المشروع في هذه الصورة بإنشاء المرفق على نفقتها و بعد ذلك تقوم الجهة الادارية المتعاقدة باستئجار المرفق و استغلاله من شركة المشروع، مقابل حصول شركة المشروع على مقابل مالي و بشكل دوري طيلة مدة العقد، و في نهاية مدة العقد يؤول المرفق الى الجهة الادارية المتعاقدة تقوم باستغلاله دون أي التزام تجاه شركة المشروع.

1-3-**عقود التشييد و الاستئجار و الاستغلال و التسليم-Build- lease- Operate-Transfer)(BROT):** تقوم الادارة في هذه الصورة بإبرام عقد تشييد المرفق مع المستثمر، الذي يقوم بدوره بتشييد المرفق ثم يقوم باستئجاره من الادارة المتعاقدة، من أجل استغلاله للحصول على مقابل ما يقدم من خدمة لجمهور المنتفعين، ليسترد ما دفع من رأس مال و يحقق عائد ربح معقول طيلة فترة الاستئجار المتفق عليها مع الادارة المتعاقدة تحت اشراف الجهة الادارية و رقابتها، ثم يقوم بتسليم المرفق للجهة المتعاقدة في نهاية تلك المدة بحالة جيدة تسمح باستمرار استغلاله و ذلك ما لم توافق الجهة الادارية على تجديد مدة الايجار للمستثمر.

---

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT). حقوق الادارة المتعاقدة**"، مرجع سبق ذكره، ص:60 .

[2] السلامة سعاد، المباركي أماني،"**BOT**"، الكويت، ادارة التدريب و المنظمات– ديوان المحاسبة، 2006، ص ص: 15-16.

2- عقود ال (BOOT) الخاصة بمنح حق الملكية: تعد عقود ال(BOOT) اختصارا للمصطلح الانجليزي (Build-Own-Operate-Transfer) و الذي يعني (البناء و التملك و التشغيل و نقل الملكية)، و يختلف هذا النوع من العقود عن سابقه الBOT في أن المستثمر يتملك المشروع طيلة فترة العقد و لا يقتصر حقه على استغلال المرفق فقط، بل انه يتملك المرفق و يستغله و في نهاية مدة التعاقد ينقل ملكية المرفق الى الادارة المتعاقدة، فلا خلاف حول ثبوت حق الملكية لجهة الادارة المتعاقدة في ظل عقود ال BOT لكنه في ظل بعض مشتقات عقود الBOT التي سنأتي على ذكرها لاحقا فان شركة المشروع تتمتع بحق تملك المشروع أو المرفق ملكية مؤقتة هي مدة العقد و أحيانا ملكية نهائية.

و يرى جانب من الفقه بأن هذه الملكية غير صحيحة و أن شركة المشروع لا تمتلك المشروع لا ملكية مؤقتة و لا ملكية دائمة، ذلك أن القول بأن شركة المشروع تمتلك المشروع أو المرفق ملكية مؤقتة أو لأجل محدد هي مدة العقد أمر غير صحيح و لا يستقيم مع المنطق للأسباب القانونية التالية[1]:

- يصطدم هذا القول مع احدى الخصائص الرئيسة لحق الملكية و هو أن حق الملكية حق دائم لا يقبل بطبيعته أن يكون مؤقتا، و لا يجوز أن يقترن هذا الحق بأجل فاسخ أو واقف؛

- يتعارض هذا القول مع القيود التي تقيد سلطات شركة المشروع على المرفق خلال هذه المدة أيضا، فالثابت انه ليس لشركة المشروع أن تتصرف في المرفق موضوع التعاقد و لا في أصوله او مكوناته كما لا يجوز لها رهن المشروع أو الحجز على أصوله و مكوناته مقابل ديون أو حقوق لها قبل شركة المشروع، هذا من ناحية و من ناحية أخرى لا يجوز لشركة المشروع أن تخالف ما هو متفق عليه مع الادارة المتعاقدة من شروط و ضوابط تتعلق بتشغيل المرفق و استغلاله، لا بل يكون للإدارة المتعاقدة طوال مرحلتي التشييد والاستغلال حق الرقابة و الاشراف على المرفق و التأكد من التزام شركة المشروع بالتزاماتها، كما يجوز للإدارة المتعاقدة انهاء العقد قبل مدته، متى اقتضت المصلحة العامة ذلك، مع الاحتفاظ لشركة المشروع بحق التعويض عما لحق بها من ضرر.

و سنتناول فيما يأتي أهم صور **عقود الBOOT**:

2-1- عقود التصميم و التشييد و التمويل و الاستغلال -Design- Build- Finance)(DBFO) (Operate): في هذه الصورة من عقود **الBOOT** تبرم الادارة عقدا مع المستثمر على أن يقوم بتشييد مرفق معين، وفقا للتصاميم التي تضعها الادارة المتعاقدة، و يكون ذلك على نفقة المستثمر بشكل تام،

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT)- حقوق الادارة المتعاقدة**"، مرجع سبق ذكره، ص:62-63.

وبمقابل ذلك يتملك المستثمر المرفق، بحيث يتاح له المجال للاقتراض بضمان موجودات المرفق و أصوله، كما يحق للمستثمر استغلال المرفق، و يكون للإدارة المتعاقدة الحق في الحصول على قيمة الأرض التي أقيم عليها المرفق مع نسبة من الأرباح طيلة فترة العقد مقابل منحها التراخيص اللازمة للمستثمر، و عند انتهاء مدة العقد يتملك المستثمر المرفق بشكل كامل و لا تؤول ملكيته للإدارة كما هو الحال في عقود الالBOT.

2-2- عقود التشييد و التملك و الاستغلال (Build-Own- Operate)(BOO): في هذه الصورة تقوم الادارة المتعاقدة بإبرام عقد مع المستثمر، لإقامة المشروع و تملكه و تشغيله، و في هذه الصورة نجد أن المستثمر يتملك المشروع كليا أو جزئيا على أن يكون له حق استغلاله كاملا، و يكون للإدارة نصيب من ايرادات المشروع مقابل استغلاله ثم في نهاية مدة العقد يكون للمستثمر الحق في التصرف في المشروع دون الالتزام بإعادته للإدارة المتعاقدة، لذلك فان البعض لا يعتبر هذا النوع من العقود من ضمن أنواع عقود الBOT و انما يعتبره صورة من صور الخصخصة فقط، اذ أن المستثمر يتملك المشروع بشكل دائم و لا يكون ملزما بنقل ملكيته الى الادارة المتعاقدة.

و الأمر الذي يميز هذا النوع من العقود عن عقود الBOT هو أن الملكية في هذه العقود تنتقل الى المستثمر بينما في عقود الBOT لا تنتقل الملكية الى المستثمر، و انما تبقى ملكية المرفق للإدارة و لا يتجاوز حق المستثمر فيها حق الاستغلال فقط[1].

2-3- عقود التحديث و التملك و التشغيل و التحويل Moderniz- Own-)(MOOT (Operate- Transfer): تتعهد الشركة الخاصة في هذا النوع من العقود بتحديث المشروع و تطويره تكنولوجيا وفقا للمستويات العالمية، و تتولى تشغيله لفترة معينة ثم تعيده في نهاية الفترة الى المالك دون مقابل[2].

و يرى البعض أن ملكية المشروع في هذا النوع من العقود لا تنتقل فعلا الى المستثمر و انما الذي ينتقل هو ملكية عناصر و موجودات المروع المنقولة التي أدخلها المستثمر على المشروع فقط، ويعد هذا النوع من العقود من أقرب الأنواع الى عقود ال BOT الا أن الفارق بينهما هو أن عقود الBOT تنصب على مشروعات جديدة، بينما عقود ال MOOT تنصب على مشروعات قائمة لكنها بحاجة الى التحديث و التطوير و ادخال التكنولوجيا الحديثة الى عملها.

---

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT)، حقوق الادارة المتعاقدة**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 63،64.

[2] حمشو عدنان،" **الاستثمار في التنمية وفق نظام ال BOT**"، المجلة الاقتصادية ، مركز التنمية الادارية، دمشق، على الموقع:www .iqtissadiya.com، ص:1.

2-4-عقود التجديد و التملك و التشغيل (Rehabilitate- Own- Operate)(ROO):هي العقود التي تبرمها الادارة مع المستثمر ليقوم بالإنفاق على تحديث المرفق العام بحسب حاجته الى التجديد سواء من حيث المباني أو الآلات و المعدات أو الأجهزة التقنية و التكنولوجية، و بعد تجديد المستثمر للمرفق يدفع للدولة القيمة المالية المتفق عليها حتى تنتقل اليه ملكية المرفق ليتولى استغلاله للحصول على ايراداته.

و الجدير بالذكر في هذا الصدد أن غالبية الشراح يقولون بأن عقود ال ROO نوع من أنواع الBOT بينما نحن نرى أن هذه العقود ما هي الا صورة من صور خصخصة أو تخاصية المرافق العامة المتعثرة التي تعجز ايراداتها عن توفير نفقات التجديد و التطوير، فتقوم الدولة بإبرام مثل هذه العقود لتحميل القطاع الخاص عبء تحديثها و تطويرها[1]، و الجدول التالي يوضح مختلف مشتقات عقد الBOT.

الجدول رقم(3-1): مشتقات عقد الBOT.

عقد البناء و التملك و التشغيل و التحويل	Build,Own,Operate and Transfer	B .O.O.T
عقد البناء و التملك و التشغيل	Build,Own,Operate	B.O.O
عقد التجديد و التملك و التشغيل	Rehabilitation,,Own,Operate	R.O .O
عقد التأجير و التدريب و التحويل	Lease,Training,Transfer	L.T.T
عقد التصميم و البناء والتمويل و التشغيل	Design,Build,Finance andOperate	D.B.F.O
عقد التحديث و التملك و التمويل	Modernize ,Own,Operate and Transfer	M.O.O.T
عقد التصميم و البناء و التشغيل و التحويل	Design,Build ,Operate and Transfer	D.B.O.T
عقد البناء والتحويل و التشغيل	Build , Transfer and Operate	B.T.O
عقد البناء والتأجير و نقل الملكية	Build (Lease or Rent) and Transfer	B.R .Tor B.L.T
عقد البناء والتحويل	Build and Transfer	B.T
عقد الايجار و التجديد و التشغيل و نقل الملكية	Lease,Renwal, Operate and Transfer	L.R.O.T
عقد البناء و التشغيل و تجديد الامتياز	Build, Operate andRenwal of Concession	B.O.R
عقد البناء و التمويل و نقل الملكية	Build,Finance andTransfer	B.F.T
عقد البناء و التملك و التشغيل و الدعم و التحويل	Build,Own,Operate,support and Transfer	B.O.O.S.T

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT)، حقوق الادارة المتعاقدة**"، مرجع سبق ذكره، ص:65.

عقد التجهيز و التشغيل و التحويل	Furnich,Operate , Transfer	F.O.T
عقد التحديث و التشغيل و التحويل	Rehabilitation ,Operateand Transfer	R.O.T

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على الطرح السابق.

إن هذا التنوع و الثراء في أشكال عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT . يعطي للدولة ولجهات الادارة حرية الاختيار للنوع الذي يحقق مصالحها و أهدافها، و بشكل يتفق مع متطلبات كل مشروع على حدى، هذا من جهة و من جهة أخرى فتعدد هذه الصيغ و ابتعادها شيئا فشيئا عن العناصر المتضمنة في العقد الأصلي من بناء و تشغيل و نقل للملكية، ما هو الا تطور سيؤدي حتما الى ظهور وخلق نوع جديد من العقود.

ثالثا: خصائص عقد البناء والتشغيل و نقل الملكية BOT .

تتسم عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية بمجموعة من الخصائص بناءا على التعاريف السابقة، نذكر منها:

1- يبرم عقد الBOT بين الدولة أو أحد أجهزتها و طرف خاص: تبرم عقود الBOT بين طرفين أولهما الدولة أو أحد أجهزتها وثانيها طرف خاص قد يكون شخص طبيعي أو شركة أو مجموعة شركات وطنية أو أجنبية و عقود الBOT باعتبارها وسيلة تمويل المشروعات العامة ، هي وسيلة هامة تساعد على انتعاش الاقتصاد متى انطوت على الشروط و الضمانات التي تحافظ على المصلحة العامة للدولة المضيفة[1].

حيث يقوم نظام الBOT على فكرة التمويل الذاتي للمشاريع لكونه ينحصر بمبادرة من القطاع الخاص، و هذا ما يميزه عن الأنظمة و الوسائل المتبعة في تمويل المشروعات العامة و مشروعات البنية التحتية خاصة، فانحصار مشروعات الBOT بالقطاع الخاص يفرض على الجهة المانحة للمشروع القيام ببعض التدابير و التقيد ببعض الالتزامات، فعلى الجهة المانحة لمشروع الBOT أن تبين المصلحة المراد تحقيقها من المشروع، و ذلك بغية تمكين المستثمر الذي غالبا ما يكون من الأجانب لمعرفة مقدرته على الدخول في هذا المشروع أم لا[2].

2- ملكية الجهة الادارية المتعاقدة للمرفق: لا يجوز القول بتملك شركة المشروع للمرفق، سواء كانت الملكية دائمة أو مؤقتة، مع أنه لا توجد ملكية مؤقتة من حيث الأصل ، لكن حقيقة الأمر أن شركة المشروع من خلال استغلال المرفق لها سلطات واسعة في الوقت الذي يتم فيه التخفيف من السلطات

[1] مصطفى عبد المحسن،" **الوجيز في عقود البوت,BOT** "،دار الكتب القانونية، مصر، 2007،ص: 18.

[2] وليد حيدر جابر،" **التفويض في ادارة و استثمار المرافق العامة دراسة مقارنة،** "، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009، ص: 477.

والصلاحيات التي تتمتع بها الجهة الادارية[1]، حيث تتخلى الدولة أو الجهة الادارية المتعاقدة عن ادارة واستثمار المشروع فقط، على اعتبار أن ذلك من صلاحيات و حقوق شركة المشروع، غير أن ذلك لا يمنع من كون المرفق العام المنجز وفق هذه العقود يتصف بالعمومية و هو ما يخول للإدارة طيلة مدة الامتياز الاحتفاظ بحق الملكية و التنظيم فضلا عن حق الرقابة على التنفيذ و الاستغلال تطبيقا لمبادئ دوام سير المرفق العام بانتظام و مساواة المنتفعين من خدماته[2].

3- إنشاء مرافق عامة لتقديم خدمات ذات منفع عام و ملكية الجهة الادارية للمرفق طوال مدة العقد: بمعنى أن عقد ال BOT في غالب الأحوال هو موجه للمشاريع الكبيرة التي تحتاج أموال ضخمة وكبيرة و هذا ينطبق على مشروعات البنية التحتية، و يتعلق الأمر بمشروعات كانت تنفذ و تشغل من قبل الدولة في الماضي، و عادة ما يتعلق باستثمارات جديدة لم تكن موجودة كتعبيد الطرق، بناء السدود، بناء محطات تحلية المياه، بناء محطات توليد الكهرباء، الموانئ و المطارات و غيرها، لكن في بعض الحالات فان الحكومة أو أحد أجهزتها توكل الى القطاع الخاص تحديث أو صيانة أحد مشروعات البنية التحتية[3].

3- تعدد المخاطر و انحصارها بالقطاع الخاص: تتنوع المخاطر التي تتعرض لها مشروعات الBOT، فهي لا تختلف في جوهرها عن المخاطر التي تتعرض لها وسائل و أنظمة التمويل الأخرى، لكن ما يميز هذه المشروعات عن الأخرى هو انحصار عبء المخاطر بالقطاع الخاص دون أي مشاركة من للدولة، حيث تختلف القروض المقدمة لها من قروض طويلة ، متوسطة و قصيرة الأجل أو مساهمات مباشرة أو أسهم بغرض المتاجرة و أيضا الفوائد على القروض بعوائد ثابتة أو متغيرة، و المخاطر تتنوع من مشروع لآخر ونميز بين نوعين فأولها مخاطر الدولة و التي تتمثل بالاعتبارات السياسية و الاقتصادية و القانونية، **و** مخاطر المشروع و التي تتعلق بالبناء و الميزانية المخصصة للمشروع و عدم تجاوزها و ثانيها مخاطر تكمن في التشغيل و التي تتمثل هي الأخرى في المخاطر التقنية و المالية و التسويقية للمشروع[4].

---

[1] محمد صلاح عبد البديع،" **الوسيط في القانون الاداري**"، دار النهضة العربية، مصر، 2004، ص:341.

[2] يعرب محمد الشرع،" **دور القطاع الخاص في ادارة المرافق العامة الاقتصادية : دراسة مقارنة : مفاهيم في التشاركية بين القطاعين العام و الخاص، نماذج عقدية تطبيقية في تقنية تفويض المرافق العامة BOT** "، دار الفكر، سوريا، 2010، ص:219.

[3] محمد صلاح ،"**دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص:77.

[4] محمد صلاح ،"**دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 78،79.

أما من **وجهة نظر رجال القانون**، فيرون أن مشروعات البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT تتسم بمجموعة من الخصائص نوردها كما يلي:

– عقد ال BOT يخضع للقواعد القانونية التي تتعلق بالمرافق العامة التي تحقق مصالح الجمهور بعيدا عن الاحتكار؛

– عمومية الانتفاع بالخدمات التي تقدمها مشاريع هذه العقود، و ذلك يرجع لكبر عدد المستهلكين للخدمات التي تقدمها هذه المشروعات و تنوع مستويات دخولهم؛

– عقد الBOT عقد امتيازي، و ذلك لأن الحكومة تختار شركة من القطاع الخاص فتعطيها امتيازا تتولى بموجبه اقامة أحد مشاريع البنية التحتية بجميع مراحله من تصميم و تمويل و إنشاء و تشغيل خلال فترة زمنية معينة تمثل مدة الامتياز، و تتقاضى من الجمهور رسوما اذا استفادوا من خدمة المشروع خلال هذه المدة[1]؛

– عقد ال BOT ليس كالعقود الأخرى التي تتم بين طرفين لهما مطلق الحرية في تحديد الالتزامات والحقوق لهما، بل هو عقد يعتمد على النظم الصادرة بشأن الامتيازات و المتعاقدة بالمرافق العامة و الادارة العامة وقواعد تقديم الخدمات العامة[2].

المطلب الثالث: مزايا و عيوب عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT.

سنتناول في هذا المطلب مزايا و عيوب عقد البناء و التشغيل ونقل الملكية BOT، بالنسبة للإدارة المتعاقدة(الحكومة) و بالنسبة للقطاع الخاص(الملتزم):

أولا: مزايا و عيوب عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT بالنسبة للإدارة المتعاقدة (الحكومة):تتمثل المزايا الأساسية لهذا النوع من عقود امتياز المرافق العامة بنقل عبء تمويل و مخاطر التشغيل الخاصة بالمشروعات الى عاتق القطاع الخاص مع ضمان قدر من الاشراف و الرقابة من جانب الدولة، الأمر الذي يمكنها من مواصلة حركة الإنشاء و التنمية دون تحميل ميزانية الدولة أعباء مالية مباشرة أو الالتجاء الى الاقتراض.

[1] خالد بن سعود بن عبد الله الرشود،" **تطبيق عقد البناء و التشغيل و الاعادة BOT في تعمير المرافق العامة و الأوقاف**"، منظمة المؤتمر الاسلامي، الدورة التاسعة عشرة ، امارة الشارقة، الامارات العربية المتحدة، 2008، ص:04.

[2] محمد عثمان شبير،" **عقد الخلو كأداة لتمويل المشاريع العقارية و أصل فقهي لتكييف عقد بوت .BOT-** "، المؤتمر الدولي الأول **– صيغ مبتكرة للتمويل المصرفي الاسلامي**– المعهد العالي للدراسات الاسلامية ، جامعة آل البيت، 2011/06/05، السعودية، ص: 09.

و يحمد لهذا الأسلوب مساعدته للدولة في توجيه مواردها العامة الى القطاعات الاجتماعية التي ليس لها مردود اقتصادي مباشر كالتعليم و الصحة، بالإضافة الى توفير فرص عمل جديدة من خلال القطاع الخاص الأجنبي في تنفيذ تلك المشروعات و خلق فرص عمل جديدة، حيث أن عمليات الانشاء قد تستغرق عدة سنوات مما يؤدي الى خلق فرص حقيقية لشركات المقاولات الوطنية، كما أن سنوات التشغيل و الادارة قد تستقطب العمالة الوطنية.

بالإضافة الى أن نقل التكنولوجيا الحديثة و المعرفة الفنية الى البلاد يحققان الفاعلية و السرعة اللازمتين لتشييد المرفق و تشغيله و تحقيق الربح منه، فمصلحة القطاع الخاص تقتضي نقل و استخدام التكنولوجيا الحديثة، و هذا بدوره يؤدي الى رفع كفاءة التشغيل و مستوى خدمات البنية الأساسية، اذ أن القطاع الحاص له خبرة مالية و فنية و ادارية أفضل من بقية القطاعات.

كذلك فإن عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT يساعد على تنشيط سوق المال، حيث يلجأ القطاع الخاص الى مصادر تمويل متعددة منها طرح سندات أو زيادة رأس المال...الخ[1].

أيضا لابد لتنفيذ مشاريع الBOT من التمويل الذي يتوجب على المستثمر أن يؤمنه، و من أجل ذلك غالبا ما يلجأ الى مؤسسات التمويل لتمده بالأموال اللازمة، و هذه المؤسسات لا ترضى بتمويله ما لم تكن دراسة الجدوى قد أظهرت قدرته على الايفاء، و لابد للمؤسسة الممولة من تحليل دراسة الجدوى ومراقبتها و من الاطلاع فعليا على قدرة المستثمر، مما يعني أن قبولها بتمويله يؤكد أهمية المشروع و انتاجيته، و بالتالي تتأكد الحكومة من سيرها على الطريق الصحيح في مشروعها المزمع التعاقد عليه و تنفيذه.

و بما أن مشروع ال BOT يبقى من الناحية الاستراتيجية تحت مراقبة الحكومة، التي من حقها مواكبته منذ البدء بتنفيذه، و خلال مدة تشغيله و صيانته، حتى يأتي ثماره في مصلحتها، و لا سيما عند انتهاء مدته و نقل ملكيته اليها، فمن واجب المستثمر تمكين الادارة المانحة في كل وقت الاطلاع على المشروع و مراقبته، و بذلك يمكن للإدارة توجيه المشروع لخدمة الصالح العام[2].

و كذلك بما أن مشاريع ال BOT تمكن المستثمر من تملك المشروع و تشغيله لمصلحته بأسلوب معين، و بما أن الخصخصة هي عبارة عن تخلي الدولة عن مال اقتصادي يعود اليها الى مؤسسات القطاع الخاص، فان الحكومة المانحة يمكنها الاستفادة من عقود ال BOT لتوظيفها في عمليات الخصخصة، بمعنى

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT)، حقوق الادارة المتعاقدة**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 36،37.

[2] الياس ناصيف،" **العقود الدولية عقد البوت ـ BOT- في القانون المقارن**"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2011، الطبعة الثانية، ص ص: 149، 148.

أن أسلوب ال BOT من شأنه أن يعطي للحكومة وسيلة عملية يمكن استخدامها في برامج الخصخصة التي تتبعها معظم دول العام.

يمكن القول أيضا أنه من مزايا عقد ال BOT تصحيح فعالية القطاع العام عن طريق القطاع الخاص، بحيث يمكن للقطاع الخاص أن يصحح عدم فعالية القطاع العام في انشاء المشاريع و تسييرها، و أن يستجيب بصورة أفضل لطلبات المستهلكين في الكثير من قطاعات البنى التحتية، فالمسألة في غالب الأحيان ليست دائما في انشاء المشاريع، بل في جعلها أكثر فعالية، ففي قطاع الطاقة مثلا تكون التدابير المتعلقة بتقليص الهدر، سواء في توليد الكهرباء أو في استعمالها، من قبل القيمين على التمويل الذاتي أفعل و أفضل، فيما لو أوكل هذا الأمر الى القطاع الخاص الذي يفرض جدية في تنفيذ المشاريع كونه مدفوعا لذلك بعوامل الربح، فمن جهة يحرص على السرعة في التنفيذ للبدء بأسرع ما يمكن في عمليات الاستثمار، و من جهة ثانية و لأنه معني بالاستفادة بصورة مباشرة من حسنات التنفيذ لمشاريع سيستثمرها لآجال طويلة، فان القطاع الخاص المستثمر يسعى الى أن يكون المشروع الذي ينفذه على درجة عالية من الجودة والكمال، كي لا يتعرض فيما بعد الى مواجهة نفقات كبيرة في الصيانة و في اصلاح عيوب أساسية تعتري التنفيذ[1].

أما عيوب عقد البناء و التشغيل و نقل الملكيةBOT. بالنسبة للإدارة المتعاقدة فيمكن اجمالها بتشابك العلاقات التعاقدية، و ارتفاع تكلفة اعداد و تحضير مستندات التعاقد و تعيين و تدريب مستشارين فنيين و ماليين و قانونيين لتمثيلها و هو ما يستنزف أموالا كثيرة بالنسبة للأجهزة الحكومية.

كما أن الادارة قد تضطر الى الدخول في اتفاقيات تعاقدية مع القطاع الخاص(الملتزم) الذي يقوم ببنائه وتشغيله، تتعهد فيها الادارة بشراء الخدمة أو المنتج مباشرة و سداد المقابل المتفق عليه.

و أخيرا فانه وفقا لما جرى عليه العمل الدولي، تتحمل الادارة المتعاقدة بمقتضى الامتياز الممنوح للشركة الموكل اليها المشروع الجزء الأكبر من المخاطر السياسية كالتأميم أو تغيير القوانين أو العنف السياسي أو الحرب، و تلتزم جهة الادارة بتعويض شركة المشروع عن الأضرار الناتجة عن هذه المخاطر.

ثانيا: مزايا و عيوب عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT- بالنسبة للقطاع الخاص (الملتزم): من منطلق الترتيب السابق فإننا نطرح المزايا التي تتحقق للقطاع الخاص (الملتزم) من تطبيق عقد ال BOT- وبعد ذلك سيتم تناول العيوب أو المخاطر المحيطة بتطبيق هذا النظام.

[1] الياس ناصيف،" **العقود الدولية عقد البوت . BOT- في القانون المقارن**"، مرجع سبق ذكره، ص: 150.

تتمثل المزايا الأساسية التي يحققها القطاع الخاص من هذا العقد أنه و من خلال مشاركته في تمويل وبناء مشروعات البنية الأساسية يحقق ميزة أساسية هي التي تدفعه الى التعاقد، و هي تحقيق عائد نقدي يمكنه من استرداد تكلفة المشروع بالإضافة الى هامش معقول من الربح، و يأتي عائد تشغيل المشروع من أحد مصدرين أو من كليهما معا[1]:

المصدر الأول: يكون من خلال قيام الدولة أو الجهة الحكومية مانحة الالتزام أو أية جهة أخرى تحددها شروط الامتياز بشراء الخدمة المقدمة بالسعر المتفق عليه، فالمصدر الأساسي للدخل في مثل هذه الأحوال هو المبالغ التي تؤديها الجهة الحكومية التي تقوم بشراء الخدمة أو المنتج مباشرة من القطاع الخاص.

المصدر الثاني: لعائد المشروع و هو الصورة المثلى للدخل في مشروعات الBOT فيتحقق في الحالات التي تقوم فيها شركة المشروع بتقديم الخدمة أو المنتج الى الجمهور مباشرة.

بالإضافة الى الميزة السابقة نجد أن عقود الBOT تحقق للقطاع الخاص ميزة أخرى و هي نقل المخاطر السياسية الى الحكومة التي تتحمل عواقبها، كما أن الدخول في ترتيبات تعاقدية مختلفة يسمح لشركة المشروع بتوزيع المخاطر حتى التجارية منها على أطراف آخرين.

هذا بالإضافة الى العديد من الامتيازات الأخرى التي تعطيها الحكومة مانحة الامتياز الى صاحب الامتياز كالإعفاءات الضريبية و الجمركية، أو الحق في استخدام الدومين العام...الخ.

أما عيوب عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT- بالنسبة للقطاع الخاص(الملتزم): فيظهر في تحمل القطاع الخاص(الملتزم) القائم بالمشروع مخاطر تجارية متنوعة و عالية التكاليف في حال عدم صحة دراسات جدوى المشروع أو تغير ظروف السوق، و خصوصا في حالة عدم وجود دعم حكومي أو التزام بشراء الخدمة، فهناك مخاطر تتصل بعملية البناء و التشييد، كالتأخر في عملية تنفيذ المشروع، أو الارتفاع المفاجئ في تكاليف مواء البناء.

كما أن هناك مخاطر ترتبط بعملية البناء و التشغيل و الصيانة، مثل عدم كفاية الطلب من الجمهور لتحقيق هامش الربح المتوقع، و كل ذلك يؤدي الى زيادة المخاطر الملقاة على عاتق مؤسسات التمويل، ويتبع ذلك ارتفاع المخاطر على عاتق البنوك و بالتالي زيادة الفوائد على القروض التي تتحملها في النهاية شركة المشروع.

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT)، حقوق الادارة المتعاقدة**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 37،38.

هذا بالإضافة الى أن طبيعة المشروع و دور البنوك في التمويل يجعل لجهات الاقراض اليد العليا في علاقتها بشركة المشروع و في كيفية تحديد شكل و مضمون المستندات التعاقدية و في التأمين على المشروع[1].

المبحث الثاني: مراحل تطبيق عقد الـ BOT والاتفاقيات المنبثقة عنها.

تعد مشروعات البنية التحتية الممولة عن طريق عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT من المشاريع الضخمة ذات الاحتياجات المالية الضخمة و الفترة الزمنية الطويلة، و هذا ما ينتج عنه عدة اتفاقيات بين أطراف المشروع، فكل مرحلة يمر بها المشروع تحتاج الى عدد كبير من الاتفاقيات والتصرفات القانونية و التي تختلف من مشروع الى آخر في نفس القطاع ومن بلد الى آخر، الا أن الغالب في هذه المشروعات تكاد تتطابق في المراحل المختلفة التي تمر بها.

فاتخاذ عقد الBOT كآلية اقتصادية تمويلية يرتبط مفهومها بوجود الدولة المتمثلة في السلطة المتعاقدة من جهة مع أحد الاتحاديات المالية الخاصة التي تشكل شركة المشروع من جهة ثانية، وهذين الطرفين يمثلان المتعاقدين الرئيسيين في عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية ال BOT، و باعتبار أن تنفيذ مشاريع البنية التحتية وفقا لتقنية ال BOT يتطلب المرور بمراحل مختلفة فانه يستوجب التطرق لأهم هذه المراحل.

المطلب الأول: أطراف الشراكة في عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية ال BOT.

يتميز نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية بكثرة وتعدد الجهات والمؤسسات المشتركة في إتمامه, وتنفيذ المشروعات المنفذة بواسطته, والتي قد يصل عددها إلى عشرات الجهات والمؤسسات، تبدأ بالدولة المضيفة وشركات المقاولة والتوريد والتمويل وغيرهم الكثير. لذلك ربما يكون من المناسب تمثيل هذه الجهات العديدة بطرفين فقط، الطرف الأول الدولة المضيفة، الطرف الثاني الشركة المنفذة للمشروع.

أولا: الحكومة المضيفة.

تعد الدولة المضيفة أو الحكومة المضيفة أهم أطراف التعاقد في عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT، و تكون هذه الأخيرة في كثير من الأحيان ممثلة بأحد هيئاتها المحلية أو المركزية على اختلاف مستوياتها الادارية، حيث تكون الحكومة أو القطاع العام ملزم بمجموعة من الواجبات اتجاه الشراكة بين القطاع العام و القطاع الخاص وفق عقد الBOT و ذلك لتسهيل الاجراءات الادارية من جهة و من جهة ثانية لضمان نجاح العقد و المشروع بصفة عامة.

[1] وضاح محمود الحمود،" **عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT)، حقوق الادارة المتعاقدة**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 38،39.

1-تعريف الحكومة المضيفة: تعتبر الحكومة المضيفة في عقد البناء والتشغيل ونقل الملكية الطرف الرئيسي في العقد، حيث تُمثل الطرف المضيف للمشروع، وذلك لأنها صاحبة المشروع المزمع إنشائه وتشغيله ويحتوي مضمون الحكومة المضيفة(الدولة المضيفة) على العديد من الأطراف المحلية المشتركة والمعنية بتنفيذ المشروع بدءاً من الوزارة المختصة بالمشروع أو المرفق العام الذي سينشأ، والوزارات ذات العلاقة بالمشروع وانتهاء بمجلس الوزراء الذي يتعين أخذ موافقته على إنشاء المشروع بنظام البناء والتشغيل ونقل الملكية. بالإضافة إلى كافة الجهات الإدارية والتشريعية والاستثمارية والاقتصادية بالدولة التي يتعين عليها تذليل أي عقبات قد تواجه شركة المشروع أثناء إنشائه أو تشغيله أو إدارته، والجهات التي يتعين عليها مراقبة ومتابعة شركة المشروع، والجهات المختصة بتدريب العمالة المحلية وتأهيلها لإدارة المشروع بعد انتهاء المدة الممنوحة للشركة[1].

كذلك تعرف الحكومة المضيفة على أنها:" الجهة المالكة الضمنية و الحقيقية للمشروع، و التي تقف خلف المشروع و تسانده و تؤيده و تحل مشاكله، و باعتبار أنها هي التي تمتلك الأراضي والمرافق، وبموجب ملكيتها الأصلية تقوم بالتنازل المؤقت عن هذه الملكية بمنح حق أو امتياز اقامة المشروع، وتحدد مدة الانتفاع به، و تحدد أيضا ضوابط و شروط استخدامه"[2]، كما تعني الحكومة أو الاجهزة الادارية التابعة لها، و الجهة الادارية اما أن تكون أشخاص اقليمية مثل الدولة و الولايات و المراكز والمدن، و اما أن تكون أشخاص مرفقية تحدد على أساس ممارسة نشاط معين مثل الهيئات العامة أو أشخاص عامة مهنية مثل النقابات[3]، و هي الجهة مانحة الترخيص التي يخولها القانون منح ترخيص أو التزام للقطاع الخاص ببناء أو تطوير و تمويل مرفق من مرافق البنية التحتية، و على العموم يمكن أن نجمل أهمها في:

1-1-الجهة المانحة للامتياز: و هي اما أن تكون السلطة التشريعية اذا تطلب الأمر اصدار قانون من البرلمان، أو تكون الجهة الملزمة بإصدار الالتزام و هي السلطة التنفيذية ممثلة في مجلس الوزراء أو الوزير المختص[4].

---

[1] ناهد علي حسن السيد،" **حقيقة نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT-** "،الدورة التاسعة عشر، امارة الشارقة، المملكة العربية المتحدة ص:6.

[2] محمد بن جواد الخرس،" **مشروعات لبنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT** "، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2012، ص:175.

[3] مصطفى عبد المحسن الحبشي،" **الوجيز في عقود البوت BOT**"، دار الكتب القانونية، مصر، 2007، ص:19.

[4] أسامة مدلول خريص أبو هليبة المطيري،" **خوصصة المرافق العمومية بنظام البناء و التشغيل و التحويل . BOT-** "، مطبعة وزارة الاعلام، الكويت، 2006، ص:101.

2-1- الجهة الحكومية طرف في اتفاق الترخيص: وهي تلك الجهة المعنية أو الراغبة في ذلك المرفق و انشائه و لابد للحكومة من توفير المناخ المناسب لتهيئة النجاح لذلك المشروع، فلابد من توافر قاعدة سياسية مستقرة و قوانين واضحة لتأمين استثمار القطاع الخاص على المدى الطويل كما في مشروعات البنية التحتية، كذلك لابد من أن تقدم الجهة الحكومية التسهيلات اللازمة لإصدار الموافقات الخاصة بإنشاء المشروع و كافة الوسائل اللازمة لتمكين شركة المشروع من القيام بعملها[1].

3-1-جهات حكومية أخرى: تقوم هذه الهيئات بإبرام اتفاقيات فرعية ذات صلة بالترخيص مع شركة المشروع[2].

2- مهام الحكومة المضيفة في مشروعات الBOT.

عند رغبة الحكومة المضيفة في اقامة مشروعات وفق عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT فان لديها العديد من الأدوار التي تقوم بها، بحيث تنقسم الى مهام ما قبل التعاقد و مهام ما بعد التعاقد:

2-1- مهام الحكومة المضيفة قبل التعاقد: تتمثل اهم المهام الممارسة من قبل الحكومة المضيفة في دراسة الجوانب المتعلقة بما يلي[3]:

- الاعفاءات الضريبية؛
- قوانين العمل و هجرة الأجانب و تحويلات الأرباح و الجمارك؛
- حماية المستثمر الأجنبي.

و كذلك اعداد الاطار القانوني الذي يعمل المشروع في نطاقه، و يكون ذلك من خلال[4]:

- مراجعة الأطر النظامية لقيام المشروعات و خاصة فيما يتعلق بالبنية التحتية التي يمولها القطاع الخاص؛
- اصدار قرارات يقضي بموجبها السماح لإحدى شركات القطاع الخاص بتنفيذ المشروع وفقا لعقد البناء والتشغيل و نقل الملكية؛
- طرح المشروع للمناقصة العامة، على درجة عالية من الشفافية؛

---

[1] أحمد رشاد محمود سلام،" **عقد الانشاء و الادارة و تحويل الملكية . BOT- في مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، دار النهضة العربية، مصر، 2004، ص:79.

[2] أسامة مدلول خريص أبو هلية المطيري،" **خوصصة المرافق العمومية بنظام البناء و التشغيل و التحويل –. BOT-**، نفس المرجع، ص: 101.

[3] عبد القادر محمد عبد القادر عطية،" **دراسات الجدوى التجارية و الاقتصادية و الاجتماعية مع مشروعات . BOT-**"، الطبعة الثانية، الدار الجامعية، مصر، ص: 636،637.

[4] محمد بن جواد الخرس،" **مشروعات لبنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT** "، مرجع سبق ذكره، ص ص:175-176.

– دراسة العروض المقدمة من الشركات الراغبة في تنفيذ المشروع و اختيار الأفضل منها؛

– اعداد دراسة جدوى مبدئية توضح الجوانب المختلفة للمشروع بالنسبة للشركات التي ترغب في الاستثمار وفق عقد الBOT؛

–تحديد المعايير الأساسية التي سوف يتم وفقا لها تقييم العروض المختلفة[1].

2- 2- مهام الحكومة المضيفة بعد التعاقد: تتمثل أهم ما تقوم به الحكومة من مهام بعد التعاقد في تنفيذ العقد بحسن نية ضمن المهل المحددة و ذلك بعد الانتهاء من التصديقات اللازمة من قبل السلطات المختصة و الانتهاء من باقي الاجراءات المتممة للعقد، ويكون ذلك من خلال:

– إحترام شروط اتفاقية المشروع؛

– تنفيذ جميع بنود الاتفاق كتسليم التراخيص اللازمة و تسليم موقع المشروع و غيرها؛

– تنفيذ المهل في أجال معقولة و ذلك حتى في بعض الالتزامات التي لم يتم تحديد مهلها في الاتفاق؛

– يمكن أن يتضمن العقد أيضا تقديم الحكومة مانحة الترخيص لبعض الأصول و اللوازم و المواد الأولية؛

–ابراز اتفاقية امتياز مع شركة المشروع التي وقع الاختيار عليها، مع تحديد كافة الحقوق و الالتزامات لكل طرف في هذه الاتفاقية بوضوح؛

– ابرام بعض الاتفاقيات مع شركة المشروع لشراء منتجاتها في حالة احتياج الحكومة لها، و عادة ما يتعلق الأمر بمشاريع توليد الكهرباء و تنقية المياه...الخ؛

– تعيين ممثل حكومي لمراقبة بنود الاتفاق التي تم الاتفاق عليها مع شركة المشروع و التأكد من الوفاء بكافة التعهدات[2].

ثانيا: شركة المشروع.

تعد شركة المشروع الطرف الثاني في عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT، أين تلتزم ببناء وتشغيل و نقل ملكية المرفق الى الجهة المتعاقدة ، و يتعلق الأمر بالقطاع الخاص كونه يختار وفق معايير يتم وضعها من قبل الهيئات المختصة في المجال، و يرجع هذا الاهتمام باختيار الشريك الخاص كونه يقوم

[1] عبد القادر محمد عبد القادر عطية،" **دراسات الجدوى التجارية و الاقتصادية و الاجتماعية مع مشروعات . BOT-**"، نفس المرجع، ص: 636،637

[2] مروان محي الدين القطب،" **طرق خصخصة المرافق العامة الامتياز. الشركات المختلطة . BOT- تفويض المرفق العام: دراسة مقارنة**"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009، ص: 359.

بتأسيس مشروع البنية التحتية وفق المعايير الدولية بما يسمح له بتقديم نشاطه على أحسن وجه، و فيما يلي سنحاول التطرق الى الجوانب المهمة فيما يتعلق بشركة المشروع أو القطاع الخاص.

1- تعريف شركة المشروع: شركة المشروع هي الطرف الثاني في عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية وهي الشركة التي تلزم بأن تبني و تشغل ثم تنقل ملكية المرفق الى الجهة الادارية و يتم ذلك من خلال سلسلة من العقود التي تبرم بين شركة المشروع و الآخرين[1]، فهي الوحدة صاحبة الامتياز.

حيث تتكون عادة هذه الهيئة الخاصة من شركة أو مجموعة من الشركات ذات قدرة مالية عالية تشكل فيما بينها ما يدعى بـ" الاتحاد المالي" أو "CONSORTIUM"[2].

كما يمكن ان يتكون الاتحاد المالي الذي يتولى تنفيذ المشروع من شركات تنتمي الى أكثر من دولة ، بالإضافة الى أنه من الضروري أن يكون من بين الأطراف الخاصة المنفذة للمشروع شركة خاصة تنتمي الى الدولة المضيفة التي سيتم تنفيذ المشروع بها، فهذا يؤدي الى تحقيق العديد من المزايا مثل: وجود درجة كبيرة من الخبرة المحلية، و كذلك التمتع بتأييد حكومي و شعبي ملحوظ ، كذلك يمكن لهذا الأمر أن يضمن عمليات نقل التقنيات الأجنبية المتطورة الى الدولة المضيفة النامية[3] .

و يمر تكوين هذه الشركة من الناحية العملية بعدة مراحل اهمها[4]:

- **المرحلة الأولى:** هي الدخول في اتفاق تعاقدي بين عدة شركات للدخول في العطاء و تقديم عرض مشترك.
- **المرحلة الثانية:** في حالة رسو العطاء، فمتى رسى العطاء على أصحاب العرض المشترك يتم ابرام اتفاق تفصيلي بتحديد حقوق و التزامات المساهمين في شركة المشروع.
- **المرحلة الثالثة:** المتمثلة في شركة المشروع و اكتسابها الشخصية الاعتبارية المستقلة.

و في الأخير يمكننا القول أن شركة المشروع هي الأداة التي سيتم من خلالها اقتراض الأموال اللازمة للتمويل بعد أن تنتهي أو تنفذ حصة رأس المال الشركة الأصلية، و هي أيضا الطرف أو الجهة المسؤولة عن

---

[1] مصطفى عبد المحسن الحبشي،" **الوجيز في عقود البوت BOT**"، مرجع سبق ذكره ، ص: 20.

[2] مروان محي الدين القطب،" **طرق خصخصة المرافق العامة الامتياز. الشركات المختلطة . BOT- تفويض المرفق العام: دراسة مقارنة**"، نفس المرجع، ص:298.

[3] شكري رجب العشماوي، اسماعيل حسين اسماعيل، سمير محمد عبد العزيز،" **معايير السلامة الاستثمارية و مشروعات . أسس . نماذج . حالات**"، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، د ط، د س ن، ص ص: 189،190.

[4] محمد أحمد غانم،" **مشروعات البنية الأساسية بنظام الBOT**"، د ط، المكتب الجامعي الحديث، 2009، ص:63.

دخول الاتفاقات التعاقدية الخاصة بالمشروع مع الحكومة المضيفة و مقاول البناء، و شركة تشغيل المشروع وموردي المعدات و المواد الخام، و ما الى ذلك من الأطراف[1].

2- مهام شركة المشروع: حين يتعلق الأمر بتنفيذ مشاريع ضخمة تمس مشاريع البنية التحتية، لابد وأن تتمتع شركة المشروع بالخبرة والقوة و الدراية الواسعة التي تؤهلها لتنفيذ هذه المشاريع، من خلال مجموعة من المهام نذكرها على النحو التالي:

2-1- مهام شركة المشروع قبل التعاقد: كما ذكرنا سابقا يسبق انشاء شركة المشروع:

– تكوين اتحاد مالي من مؤسسين من القطاع الخاص[2]؛

– تكوين شركة المشروع، و ذلك بغية مواجهة الأعباء و التكاليف و توزيع المخاطر على اتحاد تلك الشركة[3]؛

– التفاوض مع الحكومة مانحة الامتياز للحصول على الامتياز و حق الانتفاع، مع وضع الشروط والضوابط الخاصة به، و اصدار القوانين و التراخيص و الموافقات و التصاريح و الاجازات اللازمة، مع تحديد الحقوق و الواجبات بشكل سليم، و بصفة خاصة ما يتصل بمدة الامتياز و الرسوم المحصلة...الخ[4]؛

– اعداد دراسة جدوى عن المشروع و بالشكل المفصل و تقديم عرض لتنفيذه[5].

2-2- مهام شركة المشروع بعد التعاقد: بعد التعاقد فان شركة المشروع سوف تواجه تحديات أخرى من خلال انشائها مشروعا من مشروعات البنية التحتية وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية، وعليه فانا ستقوم بما يلي[6]:

– التفاوض مع المقاولين الذين سيتولون اقامة و انشاء المشروع، و ابرام عقود التشييد الخاصة به، وتحديد كافة الجوانب المالية و الفنية الخاصة بالمشروع، ووضع البرنامج التنفيذي و توقيتاته و متابعة التنفيذ،

---

[1] شكري رجب العشماوي، اسماعيل حسين اسماعيل، سمير محمد عبد العزيز،" **معايير السلامة الاستثمارية و مشروعات . أسس . نماذج . حالات**"، نفس المرجع، ص: 188.

[2] عبد القادر محمد عبد القادر عطية،" **دراسات الجدوى التجارية و الاقتصادية و الاجتماعية مع مشروعات . BOT-**"، مرجع سبق ذكره، ص:637.

[3] محمد أحمد غانم،" **مشروعات البنية الأساسية بنظام الBOT** "، نفس المرجع، ص:63.

[4] محسن أحمد الخضيري،" **التمويل بدون نقود**"، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2001، ص ص: 69،70.

[5] محمد بن جواد الخرس،" **مشروعات البنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT** "، مرجع سبق ذكره، ص: 177.

[6] محسن أحمد الخضيري،" **التمويل بدون نقود**"، نفس المرجع، ص: 70.

واستلام المشروع، و تأمين خدمات ما بعد الاستلام المتعلقة بإجراءات الصيانة الدورية و غير الدورية، وضمان حسن استمرارية المشروع وكفالة تقديمه للخدمات و المنافع المتعلقة به؛

– التفاوض مع الموردين لتوريد الآلات و المعدات و مستلزمات التشغيل و الاحتياجات المختلفة اللازمة للمشروع، وابرام العقود الخاصة بها، أو اسناد العملية لمقاول عام رئيسي ليتولى القيام بها نيابة عن الشركة المؤسسة للمشروع؛

– التفاوض مع خبراء أو شركات متخصصة في تشغيل و ادارة المشروع و الاشراف على كافة جوانبه، وصيانته، والمحافظة عليه، و ابرام العقود الخاصة بهم معهم، و تحديد أتعابهم و تحديد الواجبات و المهام الخاصة بهم؛

– التفاوض مع البنوك الممولة، و الحصول على القروض و التسهيلات المختلفة منهم، و ابرام العقود الخاصة بذلك وكذلك اصدار الضمانات اللازمة سواء للجهات الحكومية أو لضمان السندات التمويلية التي تطرح للاكتتاب العام الجماهيري لتمويل و انشاء المشروع، و فتح حسابات المشروع لديها، والحصول على الخدمات المصرفية الأخرى اللازمة للمشروع؛

– التفاوض مع شركات التأمين و مؤسسات الضمان للحصول على الضمانات، ووثائق التأمين المختلفة اللازمة لتغطية المشروع من المخاطر المختلفة التي قد يتعرض لها سواء أثناء الانشاء و البناء أو أثناء عملية التشغيل و الادارة.

ثالثا: الأطراف الأخرى.

نظرا لضخامة مشاريع البناء و التشغيل و نقل الملكية و التعقيدات الشديدة التي تتميز بها، فانه يجب ابرام مجموعة من الترتيبات القانونية المشتملة على عدد من العقود، و الاتفاقيات بين أطراف متعددة للقيام بعمل يتصل بمرفق عام أو خدمة عامة خلال فترة محددة، بانتهائها تحول أصول ومنقولات متعلقة بهذا العمل الى الدولة و هذا ما يسمى عقد الBOT، فالدولة تفوض الهيئة الخاصة لبناء المشروع و تشغيله لفترة زمنية محددة، من خلال ابرامها مع بعض الجهات الاستشارية عقود توفر لها الاستشارات و المعلومات اللازمة التي تتعلق بمشاريع الBOT و التي تحتاج الى خبرة متخصصة، في حين تبرم الهيئة الخاصة مجموعة من العقود مع المتعهدين لبناء و تشغيل وصيانة المشروع، كما تبرم الاتفاقيات لبيع انتاجها سواء مع الدولة أو المنتفعين من خدماتها، و تعقد القروض مع المصارف لتأمين مصادر التمويل، و تتمثل هذه الأطراف في:

1- المستشارين: تلجأ الدولة لإبرام اتفاقيات مع الخبراء و المستشارين، و ذلك لعدم توفر أجهزتها على الخبرة اللازمة في مجال المشاريع المنفذة عن طريق عقد الBOT، فوجود الخبراء الماليين و المستشارين

القانونيين أمر لابد منه لإنجاح مشروعات البنية التحتية من خلال عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية، نظرا للدور الهام و الحساس بالنسبة للدولة المضيفة أو شركة المشروع، حيث يؤدون دورا بالغ الأهمية لمعاونة الجهة الادارية المختصة في تحديد جدوى المشروع الاقتصادية و الاجتماعية و المالية من وجهة نظر الدولة، و تحضير مستندات العطاء و تقييم العروض و هذا ما نصت عليه المادة158 من المرسوم الرئاسي 10 /236 :" يمكن للجنة أن تستعين على سبيل الاستشارة بأي شخص ذي خبرة من شأنه أن يساعدها في أشغالها"، بالإضافة الى تمثيل الجهة الحكومية في مرحلة التشييد و التشغيل[1].

كما نشير أنه في الغالب فان البنوك هي المستشار المالي و هو نشاط مستقل عن النشاط التمويلي، كما أن هناك الى جانب تلك الكيانات المنظمات الدولية الحكومية مثل: منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، اللجان الاقتصادية و الاجتماعية التابعة للأمم المتحدة و المؤسسات المالية الدولية مثل: البنك الدولي، و المصارف الائتمانية و الاقليمية، و تلك المؤسسات تمتلك من الخبرات والكوادر و البرامج ما تستطيع به توفير نوع المساعدة الفنية و التقنية المطلوبة الى سلطات البلد المضيف أو مساعدتها في العثور على المستشارين الأكفاء[2].

2- شركات التأمين: هي مجموعة من الشركات المتعاقدة مع شركة المشروع حول تأمين هذا المشروع طيلة فترة البناء و التشغيل، و تنقسم هذه العقود الى: عقود تأمين على الأشخاص، التأمينات على العمال، عقود التأمين على الأموال، التأمين على المشروع في حد ذاته، فنتيجة للمخاطر التي تنطوي عليها مشاريع البنية التحتية وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية سواء عند الانشاء أو التشغيل فللا يمكن للجهات الحكومية المضيفة أو شركة المشروع تحملها، لذا وجب الاستعانة بالتأمين باعتباره عاملا مهما في هذه المشروعات، فعادة ما يتم التأمين ضد الحوادث و يشمل المعدات و المنشآت، و عليه فالتأمين من مسؤولية أطراف المشروع، التأمين ضد انقطاع التدفق النقدي و ضد تجاوز التكاليف[3].

3- الموردون: من الطبيعي أن تلجأ شركة المشروع الى موردين أخرين لتوريد بعض المعدات و الآلات التي قد لا تدخل في تشييد المشروع لكنها لازمة لتشغيله في المراحل اللاحقة، و لا يختلف العقد المبرم مع المورد

[1] محمد أحمد غانم،" **مشروعات البنية الأساسية بنظام الBOT** "، مرجع سبق ذكره، ص:78

[2] أحمد رشاد محمود سلام،" **عقد الانشاء و الادارة و تحويل الملكية BOT في مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، دار النهضة العربية، مصر،2004، ص:114.

[3] أبو بكر أحمد رمضان،" **عقود البوت و متطلبات تطبيقها في العراق**"، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد10، العدد 37، العراق، 2007، ص: 381.

عن العقود التقليدية في هذا المجال و يوقع بين شركة المشروع و ذلك المورد، و من الممكن أن يكون العقد متضمنا في عقد التشييد نفسه.

4– الممولون: من خلال النظر الى ضخامة مشروعات البنية التحتية وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية ال BOT فان عملية التمويل لا تكون عن طريق مصدر واحد أو عن طريق آلية واحدة، فالتمويل في ظل عقد مشروعات الBOT يتم عن طريق هياكل لتمويل المشروع، فهو يتضمن اتفاقيات قروض مع أطراف أخرى، كما يتضمن أيضا استخدام آليات للتمويل مختلفة منها الاقتراض على أساس العائد والاقراض عن طريق السندات و التمويل من خلال اصدار الأسهم، بالإضافة الى مساهمة رعاة المشروع متمثلين بشركة المشروع[1].

المطلب الثاني: مراحل تنفيذ مشروعات البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT.

نظرا لما تتميز به مشروعات البنية التحتية وفق عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية من ضخامة وتداخل مجموعة متشابكة و معقدة من الاتفاقيات و التي تتطلب التصرف بحكمة، و على الرغم من تعدد و كثرة المشاريع المطبقة بعقد ال BOT في كثير من دول العالم فان لكل منها ميزاته الخاصة وذلك بسبب كثير من المحددات الاساسية منها: طبيعة المشروع، الأنظمة السياسية، الأنظمة الاقتصادية، حالة الاقتصاد، أنظمة التمويل المتاحة، الخبرة في مثل هذه المشاريع...الخ، فان منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بخبرتها من خلال متابعتها للكثير من المشروعات الاستثمارية في مجال البنية التحتية و المنفذة بعقد الBOT فقد أكدت أن هذا النوع من المشروعات يمر بمجموعة من المراحل تتمثل فيما يلي:

أولا- مرحلة تحديد مشروع البنية التحتية و اختيار المستثمر: تتمثل هذه المرحلة في مرحلة التحضير للمشروع و اختيار شركة المشروع من القطاع الخاص، حيث يمكن تقسيمها الى عدة مراحل نذكرها كالآتي:

1-مرحلة اختيار المشروع و اعداد مواصفاته من قبل الدولة: يمثل تحديد المشروع أهمية كبيرة لأنه يتماشى مع خطة الدولة الاقتصادية و أهدافها و تطلعاتها و قدرتها على انشاء المرفق العام، و أهمية تنفيذه في ضوء حاجات المجتمع و أولوياته و مكانة الدولة سواءا على المستوى الاقليمي أو العالمي، وكذا التسابق الاقتصادي في عالم متعدد متسارع و متكامل، بحسب مركز الدولة و قدراتها، و كل ذلك في ضوء ترقب اقبال المشتركين على المشروع و استعدادهم للاستثمار في جو من الامن و الازدهار والثقة بإدارات الدولة وقضائها.

[1] صلاح محمد، **"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"** مرجع سبق ذكره، ص ص:105،104.

و لذلك لابد من أن يتضمن اختيار المشروع بيان مواصفاته الفنية و المالية، و كذا جدواه الاقتصادية والاجتماعية، و قدرته على جذب المستثمرين لإقناعهم بمردوده الاقتصادي، و هذا ما يظهر بوضوح من خلال دراسة الجدوى في عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية ال BOT، و التي هي عبارة عن دراسة تضعها الادارة قبل اقدامها على تلزيم المشروع، تبين فيها أهمية المشروع و مردوده المالي و الاقتصادي والاجتماعي، و شروطه الفنية و ضرورة تنفيذه[1].

كما يمكن أن نشير الى أنه يمكن أن تكون فكرة تحديد المشروع مقدمة من طرف القطاع الخاص الذي يعرض الفكرة بدوره على الحكومة للموافقة عليها[2]، و تتضمن دراسة الجدوى تعاملا مع المستقبل، يتمثل بتقديرات تنطوي في ذاتها على احتمالات مطابقتها للواقع أو الانحراف عنه، اذ أن تنفيذ المشروع يتم بغرض تشغيله لسنوات مقبلة، وهو أمر يفرض اهتماما متزايدا بمراعاة الدقة في التقديرات، كما تتضمن الدراسة تحديد المراحل و ترابطها و توقيتها، وهذا ما يتطلب أن تأتي الدراسة بالغة الدقة وفقا للمراحل والخطوات المتتابعة، حيث تعتمد كل منها على النتائج الايجابية لسابقاتها بما تمثله من ترابط مباشر بين تسلسل المراحل[3].

و ينصب الاهتمام في دراسة الجدوى المبدئية التي تقوم بها الحكومة أو الجهة المختصة على ابراز أهمية دورة حياة المشروع، و ضمان اختياره على أسس عملية، من خلال اتباع الخطوات التالية[4]:

– تحديد المشروع و الغرض منه، و الفوائد الناجمة عن تنفيذه، و أثره على المنطقة و التوسعات المستقبلية، و اختيار التكنولوجيا الملائمة لطبيعته و تحديد درجة ملائمة المشاريع الأخرى لإنشاء المشروع و تشغيله؛

– اختيار الموقع المناسب للمشروع، بما يعود بالفائدة المباشرة سواء على المنتفعين أو شركة المشروع؛

– بيان عوامل الانتاج المختلفة، و مدى توافرها بالحجم و في الوقت المناسبين مع تحديد نسبة التصنيع المحلي و الأيدي العاملة المحلية في المشروع؛

– دراسة التكاليف المبدئية للمشروع بما في ذلك الأرض و المعدات و الآلات و البنية التحتية اللازمة؛

– تقدير التعريفة المتوقعة للخدمة(سعر الخدمة) بحيث لا تشكل عبئا على دخل المستهلك العادي مع مراعاة البعد الاجتماعي و السياسي، بحسب طبيعة الخدمة، و مدى أهميتها لجمهور المستهلكين؛

---

[1] الياس ناصيف،" **العقود الدولية عقد البوت . BOT- في القانون المقارن**"، مرجع سبق ذكره، ص: 177.

[2] أحمد رشاد محمود سلام،" **عقد الانشاء و الادارة و تحويل الملكية BOT في مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، مرجع سبق ذكره، ص:148.

[3] الياس ناصيف،" **العقود الدولية عقد البوت . BOT- في القانون المقارن**"، مرجع سبق ذكره، ص: 178.

[4] الياس ناصيف،" **العقود الدولية عقد البوت . BOT- في القانون المقارن**"، نفس المرجع، ص:179.

– دراسة بنود الضمان اللازم، الذي يأخذ بعين الاعتبار تعويض شركة المشروع عما دفعته من أموال طائلة لإنشاء المشروع؛

– تحديد الموافقات الحكومية، وبيان الإيجازات و التراخيص و التصاريح من الأجهزة المحلية التي يقع المشروع في نطاق اختصاصها، ودور الجهة المانحة في سرعة الحصول على هذه المستندات؛

– اعداد خريطة مساحية لأرض المشروع من ضمن الخريطة المساحية لأراضي الدولة المخصصة لغرض الاستثمار في مشروعات الBOT، و التأكد من خلوها من الموانع القانونية، مع اتاحة الفرصة للمستثمرين لاختيار الأرض المخصصة لإقامة المشروع؛

و تنتهي دراسة المشروع من قبل الدولة بإعداد صياغة دقيقة و متوازنة و نهائية للمواصفات التي ينبغي أن يكون عليها، و يكون ذلك من خلال استعانة الحكومة بالخبراء و المستشارين للتحضير لمستندات العطاء وفقا للمعايير الدولية المتعارف عليها.

2- إعداد مستندات العطاء: هي عبارة عن مجموعة من المستندات التي تتعلق بالجوانب الفنية للمشروع والكيفية التي تساند و تدعم بها الحكومة للمشروع، بحيث يجب أن تتوفر هذه المستندات بصورة واضحة ودقيقة، كما يجب أن تتضمن مجموعة من العناصر أهمها[1]:

- تعليمات مفصلة للراغبين في عمليات التلزيم تتعلق بإجراءات اختيار المتعاقد مع الإدارة و شكل العروض المطلوبة؛
- دراسة الجدوى الاقتصادية المنجزة و العائدة للمشروع موضوع العقد؛
- ملخص يوجز مضمون العقد و نص اتفاقية المشروع التي ستوقع مع العارض الأفضل؛
- نوعية الخدمات المطلوبة، و التقنية المعتمدة و معايير التصميم و المتطلبات الفنية و شروط الأداء؛
- المعايير الدولية و المحلية التي تحكم الأشغال و التجهيزات و الموارد؛
- وصف لموقع العمل و كيفية الوصول إليه، و تحديد الخدمات التي تقوم بها الدولة؛
- جدول زمني لأعمال التنفيذ و البناء، و مدة الامتياز الممنوح للتشغيل؛
- بيان الشروط المالية و تعيين الحد الأدنى من الأصول الواجب تقديمها؛
- بيان بالتعريفة المقترحة، و اتفاقية توزيع الإيرادات بين الدولة و المتعاقد معها حال وجودها؛
- تحديد المعايير المقترحة لتقييم العروض، وظيفية تقديم كل عنصر من العناصر المطلوبة في سندات العطاء.

[1] مروان محي الدين القطب،" **طرق خصخصة المرافق العامة الامتياز. الشركات المختلطة . BOT- تفويض المرفق العام: دراسة مقارنة**"، مرجع سبق ذكره ، ص ص:334،335.

3-الدعوة الى تقديم شروط التأهيل: بما أن عقود الBOT هي بوجه عام من العقود الادارية ، فيطبق عليها من الاحكام القانونية ما يطبق على العقود الادارية، بما فيها تقديم العروض أو ما يطبق بشأن المنقصات العمومية.

و تتطلب الدعوة الى تقديم العروض تحديد الوثائق الواجب على الملتزم تقديمها، و كراسة الشروط التي تتضمن المواصفات الفنية و الشروط اللازمة لإبرام العقد، و يتم ذلك من خلال ما يلي[1]:

3-1- **تحديد وثائق المناقصة:** غالبا ما تنفذ عقود الBOT في اطار مناقصات دولية، وذلك نظرا لضخامة المشاريع التي تلزم بطريقتها و ما تطلبه من تكنولوجيا متقدمة، كما هو الأمر في انشاء المطارات أو محطات الكهرباء أو المياه و غيرها، حيث تتولى الاستثمارات في هذه المشاريع شركات دولية متخصصة، غير أن ذلك لا يمنع من أن تكون هذه المناقصات داخلية.

و توفيرا للجهد و المال، وابتغاء لحسن الاختيار تقوم الادارة المانحة بوضع كراسة تتعلق بالشروط والمواصفات التي يجب أن يحوز عليها العارضون، و التي من شأنها الحصول على تكنولوجيا متقدمة ومواصفات تضمن نقل ملكية المشروع الى الادارة المانحة، في نهاية مدة الالتزام بحالة جيدة، كما تتضمن الكراسة بيان المستندات و الشروط و التسهيلات و المؤهلات التي يجب توافرها في مقدم العرض.

3-2- كراسة الشروط: تتمتع كراسة الشروط و المواصفات المتعلقة بوثائق المناقصة و شروطها بمركز قانوني مهم، اذ تعتبر أساسا للتعاقد بين الجهة الادارية المانحة و مقدم العرض كما تعتبر جزءا لا يتجزأ من الاتفاق، حتى و لو لم ينص هذا الاتفاق صراحة على ذلك، و قد أيد الفقه الفرنسي أهمية الكراسة معتبرا أنه لا يصح الادلاء بأن الإعلان عن المناقصة و طرح كراسة الشروط لا يمثل سوى دعوة الى التعاقد، و لا يتضمن ايجابا من قبل الادارة، فالإيجاب في مثل هذا العقد يتقدم به العارض و ان كانت معالم هذا الايجاب و شروطه، لا تحدد الا ناءا على الشروط و الأحكام التي قررتها الادارة في كراسة الشروط.

و يستخلص مما ذهب اليه الفقه و القضاء أن الشروط الواردة في كراسة الشروط هي أساس التعاقد بين الادارة و الملتزم.

3-3- الاعلان عن المناقصة: يعتبر الاعلان عن المناقصة اجراء اساسيا لا تتم بدونه، و بمقتضاه توجه الدعوة الى كل الملتزمين للاشتراك بالمناقصة و التعاقد مع الادارة، وهو يتضمن دعوة الى الاطلاع على الشروط الموضوعية التي يتم على أساسها تقديم العروض الى الجهة الادارية المانحة.

[1] الياس ناصيف،" **العقود الدولية عقد البوت . BOT، في القانون المقارن**"، مرجع سبق ذكره، ص: 188.

و من حيث الأساس القانوني، لأي شكل الاعلان عن المناقصة ايجابا موجها من الادارة الى من يريد التعاقد معها، بل هو مجرد دعوة الى التعاقد، بحيث يجب أن تكون المناقصة علنية من أجل تحقيق مبدأ حرية المنافسة، كما يجب أن تبنى على مبدأ المساواة بين العارضين، و أن الاعلان عن المناقصة من شأنه أن يؤمن مبدأ العلانية و مبدأ المساواة[1].

3-4- إثبات الأهلية و القدرة: يجب على المستثمر الخاص أن يثبت قدرته على تنفيذ المشروع من خلال مجموعة من المعايير والواجب توفرها فيه، و هي كالأتي[2]:

-القدرات المالية: على المستثمر الخاص أن يثبت قدراته المالية في تمويل المشروع محل العقد و القيام بجميع عمليات البناء و التشغيل و الصيانة طول فترة العقد و ذلك من خلال ابرازه لـ:

-تقرير حول وضعه المالي؛

-تقرير حول مصادر تمويل المشروع؛

-افادة من مؤسسة مالية أو مصرفية معترف بها تفيد بأن هذا المستثمر يستفيد من التسهيلات المالية اللازمة لإنجاز المشروع.

-الخبرة و التجارب السابقة: كما أنه ملزم على اثبات خبرته في مثل هذه المشروعات من خلال تقديمه للمستندات التالية:

- افادات تثبت قيامه بمشاريع مماثلة للمشروع موضوع العقد؛
- بيان بالخبرات التي لدى فريق العمل الأساسي لديه، لاسيما في مجال المشاريع المنفذة بطريقة الBOT؛
- بيان بأنظمة الجودة و السلامة المعتمدة لديه، والقدرة على انجاز العمل خلال مدة محددة.
- **الشروط القانونية:** عندما يكون المستثمر الخاص أو الهيئة الخاصة عبارة عن شركتين أو أكثر يجب:
- ابراز الاتفاق الموقع بين الأطراف المتحالفة؛
- تبيين أن الهيئة الخاصة أنها ليست في وضعية افلاس أو تحت الحراسة القضائية أو مرتكبة لأي جريمة متعلقة بالسلوك المهني؛
- ضرورة تبيان أية دعوى مرفوعة في مواجهة الهيئة الخاصة.

[1] الياس ناصيف،" **العقود الدولية عقد البوت . BOT- في القانون المقارن**"، مرجع سبق ذكره، ص: 193.

[2] مروان محي الدين القطب،" **طرق خصخصة المرافق العامة الامتياز. الشركات المختلطة . BOT- تفويض المرفق العام: دراسة مقارنة**"، مرجع سبق ذكره، ص ص:336،337.

3-5- إرسال حزمة العطاء المشتمل على المظروف النهائي الى الحكومة قبل الموعد النهائي المحدد لذلك: يتم في هذه المرحلة تصفية العروض و اختيار أفضلهم، وبعد ذلك تقوم الجهة الحكومية بدعوة المتنافسين المؤهلين الى تقديم عروضهم النهائية[1].

3-6- تقديم العروض المالية و الفنية و التعاقدية: وتتضمن هذه المرحلة أن يتولى المشتركين الفائزين بالصفقة اعداد و تقديم العروض النهائية بالاستناد الى الشروط الواردة في مستندات العطاء، حيث تقوم الحكومة المعنية بدعوة الفائزين الى تقديم العروض المالية و الفنية و التعاقدية، و تشتمل على:

-العرض الفني و الاداري: يكون هذا العرض في مغلف على حدا عن مغلف العرض المالين و يحدد هذا الأخير بدقة شروط الصفقة و ما يتضمنه العرض، و تختلف المستندات المطلوبة في هذا الحال لمشروعات البنية التحتية من مشروع الى مشروع، و من أهمها:

- برنامج التشغيل و كلفته و جودة الخدمات التي ستقدم؛
- برنامج الصيانة و كلفته؛
- خطة حماية البيئة؛
- بيان بالمتعاقدين المحتملين لإنجاز عمليات التوريد أو الصيانة أو التشغيل؛
- اتفاقيات انشاء الاتحاد المالي أو الكونسرتيوم الذي سيستثمر في المشروع.

– العرض المالي: يعتبر العرض المالي ذو أهمية بالغة بالنسبة للعارضين الذين قدموا عروضا فنية و ادارية مطابقة لسندات العطاء، و من أهم المستندات التي يتضمنها العرض المالي:

– معلومات عن دراسة الجدوى: فعلى مقدمي العروض أن يعملوا على تقديم معلومات عن دراسة الجدوى التي قد يطلب منهم تقديمها عند تقديم اقتراحاتهم النهائية، و في العادة فان الجدوى تتناول الجوانب التالية:

– السلامة التجارية، و خاصة في المشاريع الممولة بدون حق الارجاع أو بحق ارجاع محدود، واثبات الحاجة لوجود نواتج المشروع و تقييم الاحتياجات و اسقاطها على العمر التشغيلي المقترح للمشروع.

– التصميم الهندسي و الجدوى التشغيلية، أي أن العارضين يثبتون ملاءمة التكنولوجيا التي يقترحونها، بما في ذلك المعدات و العمليات للظروف الوطنية و المحلية و البيئية.

[1] محمد بن جواد الخرس،" **مشروعات البنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT**"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان،2012، ص:186.

– **السلامة المالية** و يكون ذلك من خلال بيان المصادر المقترحة لتمويل مرحلتي التشييد و التشغيل بما في ذلك رأس المال المقترض و حقوق الملكية في شركة المشروع المساهمة.

– التأثير البيئي، و يكون ذلك من خلال بيان الآثار الضارة و السلبية التي يمكن أن تلحق بالبيئة نتيجة المشروع مع مراعاة المعايير البيئية ذات الصلة التي تطبقها المؤسسات المالية الدولية، و السلطات الوطنية والاقليمية و المحلية.

– عرض لكيفية استثمار المشروع مع تقديم معلومات عن ضمانات المشروع، و كذا التعريفات المقترحة ومعاملات التعديل في حال الظروف الطارئة، بالإضافة الى جدول يبين حسابات التنفيذ[1].

– **مواصفات المشروع و مؤشرات الأداء**، و هي تشتمل على[2]:

– وصف المشروع و نواتجه المتوقعة؛

– معايير التصميم و الأداء الدنيا المنطبقة بما في ذلك المعايير البيئية المناسبة؛

– نوعية الخدمات؛

– تقديم تصميم هندسي أولي يشمل جدولا زمنيا مقترحا للأشغال؛

– تكلفة المشروع بما في ذلك التكاليف المطلوبة للتشغيل و الصيانة و خطة تمويل مقترحة؛

– تقديم معلومات اضافية طبقا لطبيعة كل مشروع.

– **الشروط التعاقدية** : وأهمها:

– مدة الامتياز أو دعوة مقدمي العروض الى تقديم اقتراحات بشأن مدة الامتياز؛

– صيغ الأسعار و المؤشرات التي تستخدم في ادخال تعديلات على الاسعار؛

– الدعم الحكومي و حوافز الاستثمار ان وجد؛

– متطلبات التخزين؛

– متطلبات أجهزة الرقابة التنظيمية؛

– قواعد و أنظمة النقد التي تحكم تحويلات النقد الأجنبي؛

– ترتيبات تقاسم الأرباح ان وجدت؛

---

[1] مروان محي الدين القطب،" **طرق خصخصة المرافق العامة الامتياز. الشركات المختلطة . BOT- تفويض المرفق العام: دراسة مقارنة**"، مرجع سبق ذكره، ص :339.

[2] طه محمد أبو العلا:" **عقود البوت BOT" دراسة تطبيقية مقارنة على مشروعات الامتياز**"، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2010، ص:71.

– بيان فئات الأصول التي سيطالب صاحب الامتياز بتحويلها الى السلطة المتعاقدة، أو بإتاحتها لصاحب امتياز يخلفه عند انتهاء فترة المشروع؛

– وصف الأصول و الممتلكات التي ستتاح لصاحب الامتياز الجديد، في حالة اختيار صاحب امتياز جديد لتشغيل بنية تحتية قائمة؛

– مصادر الايرادات البديلة أو التكميلية أو الثانوية الممكنة[1].

4- تقييم العطاءات و اختيار الكونسرتيوم المعني: في هذه المرحلة على الحكومة تقييم كافة العروض المقدمة اليها من أجل المشروع في المناقصة العامة، و حصيلة هذه الأخيرة هي تحديد أفضل عطاء أو أفضل عرض و ارساء المناقصة عليه، و من الضرورة في هذه المرحلة تواجد الاستشاريين الماليين والفنيين و القانونيين بجانب الحكومة و هي بصدد تقييم العطاءات المختلفة من كافة أوجهها بغية اختيار أفضل عطاء متاح بينها، كما يجري فتح العطاءات في الموعد المحدد سابقا في سندات العطاء، و بحضور ممثلين عنهم و الذين يوقعون على محضر يثبت حضورهم ليتم تقييم العطاءات واختيار أفضلهم[2].

ثانيا– مرحلة تنمية مشروع البنية التحتية: تأتي هذه المرحلة بعد مرحلة اختيار شركة المشروع، حيث تقوم شركة المشروع بالتفاوض مع شركات المقاولات لتشييد المشروع، كما تقوم بإبرام كافة عقود التوريد اللازمة، حيث تقوم كذلك مؤسسات التمويل بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع و مراجعة مستنداتها التعاقدية وكذا الاجراءات التي تتم في هذه المرحلة من خلال ابرام اتفاق الترخيص و الالتزام و كذا اتفاقيات و عقود التمويل، عقود المقاولة، عقود التوريد...الخ.

حيث تنطلق هذه المرحلة منذ اختيار شركة المشروع و تنتهي بالإقفال المالي أي البدء الفعلي لتمويل المشروع و بدء صرف الدفعات النقدية التي يستلزمها المشروع، و تشمل هذه المرحلة الخطوات التالية:

- بعد اختيار الشركة ذات أفضل عرض فني و مالين تعمد الشركة فيما بين أطرافها على تأسيس وهيكلة تنفيذ المشروع في حال لم تكن الشركة قد تأسست فعليا، و يتم تقديم رؤوس الأموال المبدئية اللازمة للتأسيس و الشروع في التنفيذ[3]؛

---

[1] طه محمد أبو العلا:" **عقود البوت BOT" دراسة تطبيقية مقارنة على مشروعات الامتياز"**، مرجع سبق ذكره، ص:82.

[2] مروان محي الدين القطب،" **طرق خصخصة المرافق العامة الامتياز. الشركات المختلطة . BOT- تفويض المرفق العام: دراسة مقارنة"**، مرجع سبق ذكره، ص :340،

[3] محمد بن جواد الخرس،" **مشروعات البنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT**،مرجع سبق ذكره، ص:187.

- التفاوض مع المقاولين و الموردين و شركات التشغيل و الصيانة التي قد تشترك في المشروع بغية الاتفاق على أفضل الأسعار و معدلات التنفيذ و اشتراطات الجودة و ما الى ذلك[1]؛

- توقيع اتفاقية القروض اللازمة مع الأطراف الذين سيكونون دائنين لشركة المشروع للحصول على الأموال الاضافية التي تكون مطلوبة لإنشاء شركة المشروع[2]؛

- الاقفال المالي و هو التاريخ الذي يبدأ فيه المقرضون و أصحاب رأس المال المشاركون في المشروع و تقديم مساهماتهم المالية للمشروع بغية مساعدته على عمليات تصميم و بناء المشروع و شراء المعدات والمواد الخام و ما الى ذلك من خطوات العملية اللازمة للبدء فعليا في تنفيذ المشروع على أرض الواقع[3].

بعد الانتهاء من هذه المرحلة يتم الانتقال الى تحد جديد لمشروع البنية التحتية الممول من طرف القطاع الخاص بنظام البناء و التشغيل و نقل الملكية– BOT– حيث يتمثل في تنفيذ عقد الBOT، حيث يشتمل هذا الأخير على ثلاث مراحل تتمثل في: البناء و التشييد و التشغيل التجاري و أخيرا نقل المشروع للحكومة.

ثالثا– مرحلة بناء و تشييد مشروع البنية التحتية: في هذه المرحلة يتم بناء و تشييد مشروع البنية التحتية وفقا للشروط التي تم الاتفاق عليها سابقا في اتفاق الترخيص، أو الاتفاق مع الجهة المانحة وفقا للشروط والمواصفات الفنية المتفق عليها بين شركة المشروع و المقاول، وتبدأ هذه المرحلة بعد ابرام العقد بصفة نهائية و هي تستغرق الجزء الأكبر من تكاليف الاستثمار في المشروع في وقت لا يدر فيه المشروع أي عائد نقدي بعد[4]، و يكون العبء الكبير في هذه المرحلة ملقى على القطاع الخاص ممثلا في شركة المشروع، أما الأحكام المتعلقة بموقع المشروع فهي جزء أساسي من اتفاقيات معظم المشاريع و خاصة اذا تعلق الأمر بالأرض التي يشيد بها بأحد مشروعات البنية التحتية، فاذا كانت الأرض ملكا للدولة فيتم اتاحتها للقطاع الخاص للتشييد، أما اذا كانت هذه الأرض غير مملوكة للدولة ففي هذه الحالة لابد للدولة من شراءها من مالكيها، و في معظم الحالات تتولى الدولة توفير الأرض اللازمة للمشروع.

---

[1] سمير عبد العزيز و آخرون،" **نظام البناء– التشغيل– نقل الملكية: BOTلتمويل و ادارة وتحديث مشروعات البنية الأساسية**"، الدار الجامعية، مصر، 2007، ص:29.

[2] محمد بن جواد الخرس،" **مشروعات البنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT**"، مرجع سبق ذكره، ص: 188.

[3] سمير عبد العزيز و آخرون،" **نظام البناء– التشغيل– نقل الملكية: BOTلتمويل و ادارة وتحديث مشروعات البنية الأساسية**"، مرجع سبق ذكره ص:29.

[4] أبو بكر أحمد رمضان،" **عقود البوت و متطلبات تطبيقها في العراق**"، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد10، العدد37، العراق، 2007.ص: 376.

ويكون تشييد المشروع تحت اشراف الدولة لكي تضمن مطابقة المشروع للمواصفات التي يتم تحديدها مسبقا بين الطرفين، وللدولة(الحكومة) حق الرقابة على المشروع عن طريق من ينوب عنها، كذلك لضمان نقل التكنولوجيا خلال عملية البناء و التشييد[1].

كذلك يمكن القول أن انجاز المشروع في الوقت المحدد له أهمية كبيرة بالنسبة للدولة و شركة المشروع، حيث[2]:

- **بالنسبة للدولة:** قد يترتب عن التأخير في تنفيذ المشروع آثار اقتصادية و اجتماعية تنقص من مصداقية سياسة الدولة بصدد مشروعات البنية التحتية الممولة عن طريق القطاع الخاص.
- **بالنسبة لشركة المشروع:** ان أي تأخير في انجاز المشروع في الوقت المحدد له سوف ينجر عنه غرامات تأخيرية من جهة، و من جهة أخرى ستتحمل شركة المشروع نقص في الأرباح نتيجة التأخير في تشغيل المشروع، لهذا تحرص شركة المشروع على انهاء المشروع في الوقت المحدد وفقا للمعايير المتفق عليها في العقد.

و بانتهاء تشييد و بناء المشروع و تسليم المقاول له لشركة المشروع تنتهي هذه المرحلة و تبدأ مرحلة التشغيل التجاري للمشروع.

رابعا- مرحلة التشغيل التجاري للمشروع: بانتهاء مرحلة التشييد و بناء المشروع يتم البدء في تشغيل المشروع اما عن طريق شركة المشروع أو عن طريق منحه لشركة مختصة في التشغيل، حيث يتوجب موافقة كاملة من الدولة (الحكومة) و القطاع الخاص على تشغيل المشروع ، اذ يرغب القطاع الخاص في الاطمئنان على العائد النقدي للمشروع و مدى كفايته لتسديد القروض و الحصول على المقابل المتمثل في الربح، أما الدولة (الحكومة) فترغب في أن يكون التشغيل قد تم بالصورة التي سبقت و التي تم الاتفاق عليها مع القطاع الخاص و كذا رغبتها في معرفة مدى التزام القطاع الخاص (المشغل للمشروع) بالقوانين البيئية الخاصة بالأمن و السلامة أثناء التشغيل[3]، و تشكل هذه المرحلة (مرحلة التشغيل) جوهر الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفقا لنظام البوت BOT، لأنه سيوفر لها استرداد كل ما تم انفاقه و تحقيق الربح الذي خططت له، و تأخذ هذه المرحلة الجزء الزمني الأكبر في مثل هذه لمشروعات قد تصل الى 99 سنة، و من المعلوم أن متطلبات التشغيل الأساسية هي[4]:

---

[1] أحمد رشاد محمود سلام،" **عقد الانشاء و الادارة و تحويل الملكية BOT في مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، مرجع سبق ذكره، ص:155.

[2] أبو بكر أحمد رمضان،" **عقود البوت و متطلبات تطبيقها في العراق**"، مرجع سبق ذكره، ص:377.

[3] أحمد رشاد محمود سلام:" **عقد الانشاء و الادارة و تحويل الملكية BOTفي مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، مرجع سبق ذكره، ص:156.

[4] نفس المرجع، ص:157.

- توفير المواد اللازمة للتشغيل.
- الطلب على المنتج أو الخدمة.
- توصيل المنتج أو الخدمة.

كذلك يقوم القطاع الخاص في هذه المرحلة بدفع الفوائد المستحقة لخدمة الديون التي حصل عليها المشروع خلال مراحل تنفيذه المختلفة[1]، كما تقوم الدولة بعمليات التفتيش الدوري لأنشطته وعملياته للتأكد من كفاءة وفاعلية سبل أدائها بغية الحصول على حقوقها كاملة و في مواعيدها المحددة في الاتفاق[2].

خامسا- مرحلة نهاية ترخيص المشروع و نقله للحكومة: تمثل هذه المرحلة آخر مراحل اقامة مشروع البنية التحتية عن طريق القطاع الخاص وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية، و تتمثل في نقل ملكية مشروع البنية التحتية الى القطاع العام و بحالة جيدة و بدون أي التزامات مالية عقب نهاية مدة الامتياز، وتحرص الدولة من خلاله على تضمين عقود البوت نصوصا بانتقال جميع أموال مشروع البنية التحتية العقارية منها و المنقولة الى الدولة، و كذلك اجراءات نقل المشروع و كذا تدريب العاملين على تشغيل المشروع و نقل التكنولوجيا و صيانة المشروع فترة بعد انتهاء العقد من قبل القطاع الخاص، والقاعدة هي أن ينقل المشروع الى الحكومة دون مقابل الا أن هذا لا يحول من مصادفة حالات يحصل فيها القطاع الخاص على تعويض عادل أو رمزي[3].

في كثير من الأحيان تعكس فروق النظم التشريعية اختلاف دور القطاعين العام و الخاص في اطار النظم القانونية و الاقتصادية المختلفة خاصة فيما يتعلق الأمر بأصول مشروع البنية التحتية، فبعض القوانين لا تنص على نقل غير مشروط لجميع الأصول الى الحكومة، بل تسمح بالتمييز بين ثلاثة فئات رئيسية من الأصول[4]:

- **أصول يجب أن تنقل الى الحكومة:** و تشمل عادة الأملاك العمومية التي استخدمها القطاع الخاص في تقديم الخدمة المعنية، و قد تشمل هذه الفئة المرافق التي تتيحها الحكومة للقطاع الخاص و المرافق الجديدة التي يبنيها القطاع الخاص تنفيذا لاتفاق المشروع، و تقتضي بعض القوانين أيضا بنقل الأصول والسلع

[1] سمير عبد العزيز و آخرون،" **نظام البناء– التشغيل– نقل الملكية: BOTلتمويل و ادارة وتحديث مشروعات البنية الأساسية**"، مرجع سبق ذكره، ص:31.

[2] محمد بن جواد الخرس،" **مشروعات البنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT**"، مرجع سبق ذكره، ص:190.

[3] أبو بكر أحمد رمضان،" **عقود البوت و متطلبات تطبيقها في العراق**"، مرجع سبق ذكره، ص:380.

[4] طه محمد أبو العلا،" **عقود البوت BOT" دراسة تطبيقية مقارنة على مشروعات الامتياز**"، مرجع سبق ذكره، ص:91.

والممتلكات التي يحصل عليها القطاع الخاص لاحقا لأغراض تشغيل مشروع البنية التحتية, لاسيما عندما تصبح جزءا من مشروع البنية التحتية المقرر تسليمه للحكومة، أو تكون متصلة بصفة دائمة بمشروع البنية التحتية.

- **أصول يجوز للحكومة أن تشتريها باختيارها:** و تشمل هذه الفئة عادة الأصول المملوكة أصلا للقطاع الخاص، أو التي يحصل عليها بعد ذلك، و التي قد تزيد من سهولة أو كفاءة تشغيل المشروع أو جودة الخدمة، دون أن تكون أصولا لا غنى عنها أو ذات ضرورة حتمية لتقديم الخدمة.

- **أصول تظل ملكية خاصة للقطاع الخاص:** و هذه أصول يملكها القطاع الخاص و لا تندرج في" اصول يجوز للحكومة أن تشتريها باختيارها"، و ليس للحكومة عادة الحق في مثل هذه الأصول و يجوز للقطاع الخاص أن ينقلها أو يتصرف فيها حسبما يشاء.

كما تجدر الاشارة الى أن انتهاء فترة التعاقد و البدء في نقل ملكية المشروع للحكومة يتيح لها ثلاثة بدائل أساسية تتمثل في[1]:

- **البديل الأول:** هو أن تسلم الحكومة المشروع شركة من القطاع الخاص و تبدأ في تشغيله بنفسها أو بواسطة شركة أخرى تابعة لها.

- **البديل الثاني:** هو أن تقوم الحكومة تلقائيا بتمديد عقد التشغيل و الصيانة لمشروع البنية التحتية مع شركة القطاع الخاص التي نفذت المشروع.

- **البديل الثالث:** هو أن تعلن الحكومة من جديد مناقصة عامة بين مختلف شركات تشغيل مشروعات البنية التحتية المحلية و الدولية لاختيار أفضل عطاء أو عرض لتشغيل المشروع لبضع سنوات قادمة.

و يقع الاختيار بين أحد البدائل السابقة استنادا على أحد العاملين[2]:

- **العامل الأول:** مصالح الدولة العليا و توجهاتها نحو شراكة القطاع الخاص.

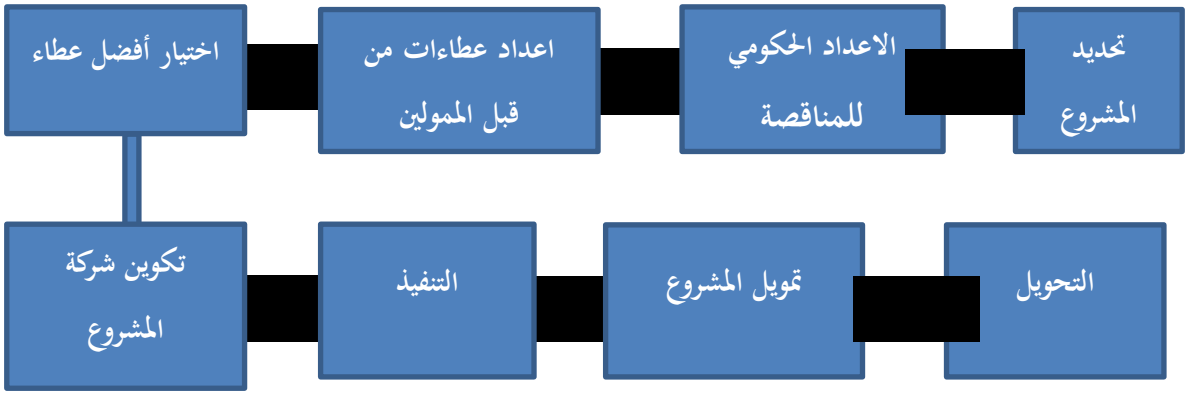
- **العامل الثاني:** مدى شعور الحكومة بأن إدارة و تشغيل المشروع ستتم بالشكل الذي يحقق أكبر قدر من الكفاءة في مجال جودة الانتاج و تكلفة المنتوج.

و الشكل التالي يوضح مراحل تنفيذ مشاريع البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT.

[1] سمير عبد العزيز و آخرون،" **نظام البناء– التشغيل– نقل الملكية: BOTلتمويل و ادارة وتحديث مشروعات البنية الأساسية**"، مرجع سبق ذكره، ص ص:32،31.

[2] محمد بن جواد الخرس،" **مشروعات البنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT**"، مرجع سبق ذكره، ص: 191.

الشكل(3-1): مراحل تنفيذ مشاريع الBOT.



المصدر: رفيق شرياق،" نظام البناء التشغيل و التحويل-BOT- كبديل لتمويل مشروعات البنية التحتية"، مجلة ميلاف، المركز الجامعي ميلة،2018، ص: 49-50.

المطلب الثالث: الاتفاقيات المنبثقة عن الهيكل التنظيمي لمشروعات البوتBOT.

تحكم مشروعات البنية التحتية الممولة من قبل القطاع الخاص بنظام البناء و التشغيل و نقل الملكية مجموعة من العلاقات و الارتباطات الوظيفية و التنظيمية و هي علاقات قائمة على توازن المصالح، واستمرار المنفعة وتكامل الأدوار و احترام كل طرف فيها لتعهداته و التزاماته وواجباته، بحيث تنبثق عنه عدة اتفاقيات يمكن ذكرها كما يلي:

أولا–إتفاقية المساهمين: و هو الاتفاق الذي يبرمه المساهمون في شركة المشروع بغرض انشائها و تنظيم حقوقهم والتزاماتهم المالية.

ثانيا–اتفاقية الترخيص: يعد هذا الاتفاق المستند التعاقدي الأساسي الذي تقوم عليه بناء العلاقة التعاقدية بين الجهة الحكومية و القطاع الخاص و يطلق عليه" اتفاق التزام المرفق العام" أو "اتفاق الالتزام" و هي الحالات التي يمول فيها المستثمر من القطاع الخاص مشروع من مشروعات البنية التحتية لحساب الحكومة ويطلق عليه في العمل الدولي البناء و التشغيل و التحويل(BOT) و الغرض من هذا الاتفاق هو:

- بناء و تملك و تشغيل أحد مشروعات البنية التحتية و نقل ملكيته عقب انتهاء العقد مع الحكومة؛
- بناء و تمويل و تشغيل أحد مشروعات البنية التحتية مع احتفاظ القطاع الخاص بملكية المشروع؛
- تشغيل و تطوير مشروع بنية تحتية قائم و اعادته الى الحكومة بعد انتهاء فترة الامتياز.

و تتفرع من هذا الاتفاق عدة اتفاقيات هي كالآتي[1]:

1- اتفاقية الاستشارة: و يكون هذا في كثير من الأحوال كون أن الدول التي تعمل على تشييد مشروعات البنية التحتية وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية و لكنها لا تمتلك خبرة، فإنها تلجأ الى عقد اتفاقيات مع الخبراء و الاستشاريين في مجال اختصاص مشروعات البوت، و ذلك بهدف تحديد المشروع ودراسة الجدوى الاقتصادية.

2-اتفاقية البناء و التشييد: و تكون هذه الاتفاقية بين شركة المشروع و شركة المقاول، حيث يكون المقاول هو المسؤول عن جميع أعمال التصميم و بناء المشروع و ما يترتب عليه من أعمال التوريدات والتشغيل والصيانة.

3-اتفاقية التمويل: تعد القروض المشتركة المصدر الأساسي لتمويل مشروعات البنية التحتية و الممولة عن طريق القطاع الخاص وفق نظام البوت، حيث تشارك في تمويله أكثر من مؤسسة تمويلية عن طريق الاقراض، حيث يتطلب ذلك مجموعة من الشروط تهدف في مجملها الى التحقق من أهلية الشركة المقترضة و صحة تكوينها، مع اتخاذ كافة الاجراءات و الحصول على كافة الموافقات اللازمة للدخول في عقد القرض.

4-إتفاقية توريد الطاقة: و تبرم من طرف شركة المشروع لشراء الطاقة اللازمة لتشغيل المشروع، و تحتوي الاتفاقية على الكمية المتعاقد عليها سنويا و مواصفات و شروط التوريد و ميعاده و سعره.

5-اتفاقية التشغيل و الصيانة: ان شركة المشروع مجبرة بموجب عقد الترخيص على تشغيل المشروع سواءا بنفسها أو تعهده الى شركة أخرى يتم التعاقد معها من أجل التشغيل، و من جهة أخرى فهي مسؤولة عن صيانة المشروع أثناء التشغيل فتقوم شركة المشروع بالتعاقد مع احدى الشركات المتخصصة في صيانة مشروعات البنية التحتية لصيانة المشروع بصفة دورية و يتم ذلك قبل تسليمه الى الدولة المضيفة.

6-اتفاقية شراء الخدمة من شركة المشروع: و تتمثل هذه الاتفاقية في قيام الحكومة بشراء الخدمة المنتجة من المشروع من شركة المشروع، و تعتبر هذه الاتفاقية بالغة الأهمية كونها تساعد شركة المشروع من تحقيق الايرادات اللازمة لسداد ديونها، بحيث تكون الحكومة(الدولة المضيفة) مجبرة على شراء كافة الكمية أو على الأقل 85%.[2]

---

[1] محمد صلاح ،"**دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص:123.

[2] محمد صلاح ،"**دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 123.

ومن خلال الجدول التالي سنوضح دورة حياة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية.

الجدول(3-2):دورة حياة الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام الBOT في مجال البنية التحتية

المرحلة الأولى	الاعداد للمشروع و اختيار المستثمر	**أطراف الشراكة:** القطاع العام: ممثل في الجهة الحكومية المتعاقدة المستثمرون: الذين يقدمون العطاءات	-إختيار المشروع وإعداد المواصفات من قبل الدولة. - إعداد مستندات العطاء. - الدعوة إلى تقديم شروط التأهيل. - تقديم العروض المالية والفنية والتعاقدية. - تقييم العطاءات وإختيار الكونسرتيوم المعني.
		موافقة الجهة الحكومية على المشروع والشركة الراعية له	
المرحلة الثانية	تنمية المشروع	**أطراف الشراكة:** -القطاع العام: ممثل في الجهة الحكومية -المساهمون -شركة المشروع -مؤسسات التمويل-المقاول- الموردون -شركات التأمين -أطراف أخرى.	-تقوم شركة المشروع بالتفاوض مع شركات المقاولة لتشييد المشروع، وإبرام كافة عقود التوريد اللازمة. - تقوم مؤسسات التمويل بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع ومراجعة المستندات التعاقدية.
		قيام شركة المشروع بإبرام كافة العقود والإستعداد لتشييده	
المرحلة الثالثة	تشييد المشروع	**أطراف الشراكة:** -الجهة الحكومية - شركة المشروع -المقاول -المقرضون	- تشييد المشروع وفقا لما تم الاتفاق عليه بين شركة المشروع والمقاول وهذا كما ورد في الاتفاق بين الدولة وشركة المشروع. - تقوم الجهة الحكومية بإختبار المشروع وقبوله.
		قبول الجهة الحكومية المشروع	
المرحلة الرابعة	تشغيل المشروع	**أطراف الشراكة:** -شركة المشروع -مؤسسات التمويل -الجهة الحكومية المتعاقدة	- تقوم شركة المشروع بتشغيل المشروع وصيانته خلال فترة الترخيص والالتزام، وتدريب العاملين ونقل التكنولوجيا. - تقوم الجهة الحكومية بالمعاينة والرقابة.
		التأكد من الحالة المالية والمادية للمشروع قبل نقله للجهة الحكومية	
المرحلة الخامسة	نهاية الترخيص و نقل ملكية المشروع للجهة الحكومة	**أطراف الشراكة:** -الجهة الحكومية -شركة المشروع -مؤسسات التمويل	-تقوم شركة المشروع بنقل ملكية أصول المشروع للجهة الحكومية كما تم الاتفاق عليه سابقا، وتسديد كافة ديونه. - تقوم الجهة الحكومية بالتأكد من سلامة المشروع.

وفق

المصدر: صلاح محمد،" **دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 124.

المبحث الثالث: آلية تمويل مشاريع البنية التحتية في اطار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق الBOT.

يمثل تمويل المشروعات الشراكة مع القطاع الخاص حجر الأساس في نجاح هذه المشروعات، باعتباره أداة تمويلية جديدة توفر الكثير من المزايا للدول وللقطاع الخاص على السواء فقبول التمويل من طرف البنوك وباقي مؤسسات التمويل والمساهمين يكون المشروع قابلا للتمويل من جهة، ومن جهة أخرى يجب توفر مجموعة من الشروط لقبول مؤسسات التمويل تمويل هذه المشروعات من خلال الخصائص التمويلية لها.

المطلب الأول: أهمية تمويل مشروعات الشراكة بين القطاعين عن طريق الBOT و مخاطرها.

كثيرا ما تنفذ مشروعات البناء والتشغيل ونقل الملكيةBOT بمعرفة شركة جديدة يُنشئها مؤسسو المشروع خصيصا لهذا الغرض، ويصبح الكيان الجديد الذي يسمى شركة المشروع الوسيلة المستخدمة لجمع الأموال اللازمة لتمويل المشروع والذي يتمثل في أحد مشروعات البنية التحتية، وعادة ما لا يمثل مبلغ رأس المال الخاص المقدم من طرف شركة المشروع مباشرة من قبل المساهمين إلا جزءا من مجموع الاستثمار المقترح، ويستمد الجزء الأكبر من ذلك من القروض المقدمة إلى صاحب الامتياز من المصارف التجارية والمؤسسات المالية الدولية ومن عائدات توظيف السندات أو غيرها من الصكوك القابلة للتداول في سوق رأس المال.

أولا: أهمية تمويل مشروعات الشراكة بين القطاعين عن طريق الـ BOT.

إن صعوبة الحصول على القروض الكافية للتمويل تكمن في أن شركة المشروع ليست مالكة للأصول التأمينية الكافية لتغطية مبالغ التمويل التي تضمن السداد في حالة إخلال الشركة في تنفيذ التزاماتها، فضلا عن أن الحكومة لا تقدم غالبا ضمانات مباشرة للممولين عند إخفاق شركة المشروع لأن التمويلات المصرفية التي تطلب لشركة المشروع في مشروعات البناء والتشغيل ونقل الملكية تكون ضخمة وتمول عن طريق القروض المحلية والدولية[1] .

و باعتبار تمويل مشروعات الBOT يتماثل مع بقية المشروعات التقليدية الا أن الفارق في تمويل المشاريع في الحالتين: حالة المشروعات التقليدية أو في حالة مشروعات البنية التحتية وفق الBOTهو أن الأول يقوم على ضمانات بأصول مالية وعينية أما الثاني فيكون بضمان المشروع نفسه، أو بالأحرى

[1] فيصل عليان إلياس الشديفات، **"تمويل مشروعات البوت، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية"**، المجلد 26، العدد الأول، 2010، ص ص: 506-507

بضمان القدرة على الحجز القانوني على إيرادات المشروع وتدفقاته النقدية وربما على أصوله المادية أيضا في حالة عجز رعاة المشروع عن سداد الديون والفوائد المستحقة عليهم كاملة وفي نفس مواعيدها المحددة. وتعود أسباب ذلك إلى :[1]

-الأطراف الدائنة والمقرضة عادة ما تكون مهتمة ومعنية بإيرادات مشروعات الBOT وتدفقاتها النقدية أكثر اهتمامها بالأصول المادية للمشروع وذلك أن الإيرادات المتحصل عليها في مشروعات البنية التحتية وفق نظام الBOT تكون ضخمة بدرجة ملحوظة ؛

-ملكية القطاع الخاص أو الرعاة لمشروعات الBOT تكون مؤقتة وغير دائمة وتنتهي بانتهاء فترة التعاقد وبدء إجراءات نقل الملكية إلى الحكومة ؛

-أصول معظم مشروعات الـ BOT لا تكون صالحة للاستخدام بعيدا عن المواقع الأصلية التي تم إنشائها فيها، مما يعني الحجز عليها أو حتى مصادرتها لن يكون ذا جدوى حقيقية في رأي الدائنين .

وعليه فإن تمويل مشروعات الBOT يمثل تمويلا تعاقديا، أي يركز بدرجة كبيرة للغاية على جدوى المشروع ودرجة الأمان المالي فيه بمعنى استقرار تدفقاته الإرادية على نفس الأنماط التي كانت متوقعة خلال مراحل دراسة الجدوى المالية.

والخلاصة أن عملية تمويل مشروعات الBOT هو نوع متخصص ومتميز من أنواع تمويل المشروعات بوجه عام. لما له من أهمية بالغة تتجلى فيما يلي[2]:

-التعامل التمويلي ينطوي على مشروعات مستقلة متميزة على أساس تدفقاتها النقدية والإرادية وليس على أساس منتجاتها أو حتى الأسواق التي ستعمل بها ؛

-أنها تنطوي على العديد من العقود المتداخلة والموقعة مع أطراف أخرى، مثل الموردين، العملاء، المشترين، المقاولين، الجهات الحكومية ...إلخ، وهي كلها عقود ذات أهمية كبيرة في دعم المشروعات من الناحية التمويلية والائتمانية ؛

[1] شكري رجب العشماوي وآخرون، "**معايير السلامة الاستثمارية ومشروعات BOT: أسس–نماذج–حالات**"، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007، ص ص: 224-225.

[2] سمير عبد العزيز وآخرون، "**نظام البناء–التشغيل–نقل الملكية: BOT لتمويل وإدارة وتحديث مشروعات البنية الأساسية**"، مرجع سبق ذكره، ص:116.

-سوف يحاول رعاة المشروع بدورهم الاعتماد على إبرام عقود واجبة النفاذ مع أطراف ثالثة متخصصة (مقاولين، موردين، شركات صيانة ...إلخ) لضمان تدنية درجة المخاطرة التي سيتعرض لها الرعاة أنفسهم، وربما لزيادة كفاءة المشروع التشغيلية ؛

-إن ضمان سداد ديون المشروع يتم على أساس تدفقاته النقدية والإيرادات وليس على أساس أصوله المادية أو العينية.

ثانيا: المخاطر المالية و الاقتصادية لمشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق ال BOT.

تنشأ المخاطر المالية والاقتصادية عن طريق مشروعات الBOT ويمكن التعرض لذلك على النحو التالي:

1- أسباب نشوء المخاطر المالية لمشروعات الBOT: يمكن تعداد أهم المشكلات التي تؤدي الى عدم تنفيذ اتفاقيات الBOTونشوء مخاطر مالية واقتصادية في بعض الدول العربية على المستويين المركزي والمحلي والتي يمكن تعميمها على معظم التجارب العربية فيما يلي[1]:

1-1- عدم وجود قانون (نظام) أو تشريع خاص ينظم عقود البوت:إن المشكلات التي واجهت تطبيق هذا النظام في مصر والسودان ولبنان وغيرها كان يمكن تفادي الكثير منها ما لو تم وضع قوانين خاصة بإنفاذ نظام ال BOT، إن غياب مثل هذه التشريعات يؤدي في كثير من الأحيان إلى قيام المستثمرين باستغلال ضُعف البنيات القانونية واعتماد الدول على أنماط التشريع التقليدية في تحقيق مكاسب ضخمة على حساب اقتصادات هذه الدول، الأمر الذي يجعلنا نرى أن تحذو الدول العربية حذو الدول التي نحت هذا المنحى لأهميته في وضع ضوابط من شأنها تقليل المشكلات الكثيرة التي يمكن أن تنجم من تنفيذ هذه العقود تحت مظلة قوانين (أنظمة) المشتريات الحكومية التقليدية.

1-2- عدم موائمة البيانات القانونية لإنفاذ عقود البوت: ذلك أن كثير من الأنظمة والقوانين العربية السارية تعود إلى عهد الدولة المتدخلة الأمر الي يستوجب إعمال يد التعديل والتطوير في هذه الأنظمة والقوانين على نحو يشجع مشاركة القطاع الخاص الوطني والأجنبي في النشاط الاقتصادي، إن القوانين والأنظمة كل متكامل ولا يمكن بأي حال انتهاج سياسات الخصخصة أو انفاذ انماط التعاقد الحديثة مثل اتفاقيات البوت مالم يتم إجراء تعديلات في كافة القوانين والأنظمة بلا استثناء ، حيث "تعتبر التهيئة القانونية أهم أسس التخطيط السليم للخصخصة ، وإهمال مثل هذه التهيئة يؤدي إلى عقبات عديدة وإلى

[1] محمد محمود عبد الله يوسف،" **المخاطر الاقتصادية والمالية لمشروعات الB.OTمع التعرض لتجارب عربية**"، باحث دكتوراه – كلية الاقتصاد والعلوم السياسية – جامعة القاهرة، بدون سنة، ص: 07.

بطء في تنفيذ الخصخصة، ولقد وجدت الأبحاث في بلدان أمريكا اللاتينية أن الخصخصة كثيراً ما تبدأ بدون أن تكون التشريعات المساعدة قد انجزت ، ويكون من الصعب فرض هذه التشريعات بعد انجاز الخصخصة".

1-3- غياب الشفافية: تشير التقارير التي تصدرها المنظمة العالمية للشفافية إلى تدني نسبة الشفافية في كثير من الدول العربية، ومن جملة ثمانية عشرة دولة من الدول العربية التي شملتها المسوحات التي أجرتها هذه المنظمة نالت اثنتي عشرة دولة معدلات شفافية متدنية، إن غياب الشفافية عامل ذو تأثير سالب في جذب القطاع الخاص للمشاركة في التنمية الاقتصادية ، وفيما يتعلق بالمشاريع المنفذة عن طريق نظام (البوت) تعتبر الشفافية من العوامل المؤدية إلى تقليل المشاريع المنفذة بنظام (البوت) لكون هذا النوع من التعاقدات يحتاج إلى الكثير من المعلومات والبيانات التي يستند عليها المستثمر في تقييم فرص نجاح المشروع من عدمه ، كما أن غياب الشفافية في إجراءات طرح وترسية وتنفيذ المشروعات المنفذة وفق هذا النظام يقلل من فرص نجاح المشروعات لعدم وجود منافسة حقيقية شفافة في اختيار الشريك الأفضل من القطاع الخاص. هذا الوضع يتطلب تعزيز الشفافية وتدعيمها على نحو يجعل بيئات الاستثمار في الدول العربية أكثر جذباً.

1-4- مغالاة المستثمرين في تقدير التكاليف الاستثمارية للمشروعات: والهدف من ذلك فرض أسعار عالية على مستخدمي المشروعات بعد الانتهاء منها.

1-5- الاضرار بالأوضاع البيئية: قد يترتب على تشغيل بعض المشروعات الاضرار بالأوضاع البيئية وهذا يقتضي من جانب الحكومات وضع اشتراطات تتعلق بالتوازن البيئي تكون كأحد شروط منح الامتياز.

1-6- إن بعض المستثمرين قد يلجأون إلى استخدام معدات قديمة أو تكنولوجيا متأخرة نسبياً مما قد لا يوفر الجوانب الفنية اللازمة لخلق كوادر جديدة قادرة على استيعاب المستحدثات الفنية ونقلها[1].

1-7- اهمال حقوق العمال: إن بعض المستثمرين تحت شعار عدم التدخل يحجمون عن الالتزام بحقوق العمال من تأمينات وضمان وتأمين صحي، وإمكانية إهمال المستثمرين في صيانة المشروعات كلما قربت مدة انتهاء فترة الامتياز.

[1] محمد محمود عبد الله يوسف،" **المخاطر الاقتصادية والمالية لمشروعات الB.OT مع التعرض لتجارب عربية**"، مرجع سبق ذكره، ص:08.

ثالثا: تحديد مخاطر الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق ال BOT.

إن تنفيذ مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في مجال البنية التحتية عن طريق عقود الBOT قد يفرز العديد من المخاطر سواء مالية أو اقتصادية، نوجزها كما يلي[1]:

1- مخاطر عدم قبول العطاء: مثل خطر فقدان المنافسة أمام منافس آخر أو الإخفاق في توثيق اتفاقية المشروع مما ينتج عنه خسائر نفقات إعداد الجدوى الأولية والتصميمات والوثائق وأتعاب المهندسين والمحاسبين وغيرهم؛

2- مخاطر التصميم: وهو يتضمن مخاطر الفشل في إتمام عملية التصميم في الوقت المحدد وضمن الميزانية والتكاليف المحددة، ومخاطر الفشل في تقديم الحل الذي يعمل على نحو مرضٍ ويلبي المتطلبات التي تم تحديدها من قبل القطاع العام، وهذا الخطر يشمل إمكانية حدوث تغييرات في المعايير الفنية خلال مرحلة التصميم ؛

3–مخاطر التخطيط: ويتمثل ذلك في أن المشروع قد يفشل في تحقيق الأهداف المخطط منه، وذلك بما يجعل عملية التعديل مرتفعة التكاليف بشكل كبير مقارنة بالتكاليف المخططة؛

4–المخاطر المرتبطة بالبنية التحتية: ترتبط هذه المخاطر بمدى إمكانية ربط هذا المشروع بباقي مشروعات البنية التحتية الأخرى مثل الكهرباء، الهاتف، الصرف الصحي والمياه وغيرها من المشاريع، وتقع هذه المسؤولية على عاتق القطاع العام ؛

5– المخاطر المرتبطة بالنواحي الفنية: حيث أن مشروعات البوت تتطلب تقنيات حديثة ومتطورة، وبالتالي فإن الخوف من حدوث عيوب في تصميم المشروع أو في معدات المشروع قد يؤدي به إلى تدني مستوى الخدمة المقدمة أو تكون على غير المراد تحقيقه من جانب الدولة مما يمثل خطرا على المشروع ؛

6- المخاطر المرتبطة بمستوى الطلب: تقوم مشروعات البوت على سداد ديونها وتحقيق الأرباح، ويتوقف ذلك على حجم ومستوى الطلب الفعلي على مخرجات المشروع، وهنا يظهر خطر على عدم القدرة على تحصيل الإيرادات المطلوبة ولا يرقى إلى مستوى الطلب المتوقع في دراسة الجدوى ؛

7- مخاطر عمليات التوريد: وتتمثل في مخاطر عدم استقرار التوريد والتي تؤثر على سداد ديون المشروع وهي متعلقة أيضا بالسوق، وتزداد هذه المخاطر عند وجود احتكار من جانب بعض الشركات لأصناف

[1] محمد صلاح ،"**دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 204.

معينة أو من الدولة نفسها مما يعرض شركة المشروع لزيادة الأسعار مما يعني ارتفاع التكاليف، وبالتالي وجود مصاعب مالية تقابلها ؛

8- مخاطر سوء مواصفات المخرجات المطلوبة: يشير هذا النوع من المخاطر إلى احتمالية أن تكون المخرجات المحددة في العقد بين الطرفين العام والخاص التي تشكل أساس الالتزامات التعاقدية غير جديدة أو غير محددة بوضوح ؛

9- مخاطر الجدولة الزمنية والبناء: وتتضمن هذه الأخيرة أنه قد تأخير في البناء وتجاوز في التكاليف نتيجة لمجموعة من العوامل تتمثل في: تغير تكاليف العمالة والموارد، عدم كفاية إدارة التكاليف، عدم كفاءة ممارسات البناء، الموقع والظروف المناخية المعاكسة، إضرابات العمال، التأخر في الحصول على الموافقات والتصاريح، فشل أداء شركاء من القطاع الخاص، ...إلخ ؛

10- المخاطر التشغيلية: ويتعلق الأمر بتكاليف التشغيل والتي قد تتغير بشكل كبير عن التكاليف المخططة للمشروع بما قد يؤدي إلى توقيف الخدمة ؛

11- مخاطر التضخم: ويتمثل هذا الأخير في احتمال الاختلاف بين معدلات التضخم الفعلية عن معدلات التضخم المتوقعة، وهذا ما يؤثر على الأرباح والتكاليف المتعلقة بالمشروع ؛

12- المخاطر المالية: وهي تلك المخاطر التي تنجم عن تقلبات كل من أسعار الصرف وأسعار الفائدة، حيث أن المشاريع المنفذة في الدول النامية غالبا ما تستورد كل معداتها الرأسمالية وتدفع في مقابلها عملات أجنبية، بينما إيراداتها المتوقعة من مشروعات الBOT تكون بالعملة المحلية، وعليه وجب على الحكومة في هذه الحالة أن تضمن لشركة القطاع الخاص أن تحول العملات إلى العملات الأجنبية كما أن التقلب في سعر العملة من شانه أن يؤثر على الجدوى المالية للمشروع، لذا وجب على القطاع الخاص أخذ الحيطة من تقلبات أسعار الصرف عن طريق ضمان الحكومة بثبات أسعار الصرف عند تحويل إيراداتهم المتوقعة، أو استخدام المشتقات المالية لمواجهة مخاطر تقلب العملة المحلية ؛

13- مخاطر تكلفة الصيانة: والتي تتمثل في التغير الحاصل في تكلفة صيانة أصول المشروع عن التكلفة المخططة في موازنة المشروع ؛

14-مخاطر القيمة المتبقية: وهي المخاطر المرتبطة بعدم التأكد المصاحب بتقييم إعادة الأصول المادية في نهاية عمر المشروع (فترة التعاقد) ؛

15-مخاطر تكنولوجية: وهي المتعلقة بأن يتم الإنتاج بالتكنولوجيا غير الملائمة، سواء تعلق الأمر بعدم التزام القطاع الخاص بذلك أو القطاع العام بسوء تحديد التكنولوجيا المستخدمة ؛

16-مخاطر الظروف القاهرة: وتتمثل هذه المخاطر في الظروف الطارئة والخارجة عن إرادة أطراف المشروع المطبق بنظام الـ BOT مثل: الحرائق، الفيضانات، الزلازل، الإضرابات والحروب ؛

17-المخاطر السياسية: تواجه شركة المشروع والمقرضون مخاطر احتمال تأثير تنفيذ المشروع تأثيرا سلبيا بتصرفات السلطة، أو إدارة حكومة أخرى أو السلطة التشريعية في البلد المضيف، وغالبا ما يشار إلى هذه المخاطر بعبارة "المخاطر السياسية"[1].

18-مخاطر التحويل: هذه المخاطر تتمثل في:

أ- المخاطر التشريعية: وهي المخاطر المرتبطة بالتغير في التشريعات وأثر ذلك على زيادة تكاليف المشروع، ويمكن تقسيمها إلى مخاطر تشريعية عامة مثل التغير في التشريعات الضريبية، ومخاطر تشريعية مرتبطة بمشروعات الشراكة بين القطاعين وفق نظام الBOT؛

ب- المخاطر القانونية: وهذه المخاطر تهدد الترتيبات التعاقدية والإطار القانوني الذي يدعم ترتيبات تمويل هذه المشروعات، ويتعلق الأمر في هذه المخاطر بـ:- تغير القوانين الخاصة بالبيئة، - القوانين المتعلقة بالملكية[2].

المطلب الثاني: أساليب تمويل مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق الBOT.

تتعدد أساليب تمويل مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في اطار عقد الBOT، الى ثلاثة أساليب أساسية نذكرها كما يلي:

أولا- رأس المال بنظام الملكية: و هو ما يعرف كذلك بالاكتتاب بالأسهم، حيث يمثل الاستثمارات الأولية التي يضخها ملاك المشروع أنفسهم، و هو النوع الأول من رؤوس الأموال اللازمة لتمويل مشاريع البنية التحتية بنظام الشركة بين القطاعين وفق عقد الBOT، و هذا النوع من رأس المال لا يضم مخاطرة كبيرة من الناحية المالية[3]،و ذلك لكون أصحاب المشروع لا يمكنهم مقاضاة أنفسهم اذا لم يحصلوا

---

[1] محمد صلاح ،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص:205.

[2] محمد صلاح ،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص: 206.

[3] سمير عبد العزيز وآخرون، **" البناء–التشغيل–نقل الملكية: BOTلتمويل وإدارة وتحديث مشروعات البنية الأساسية"**، مرجع سبق ذكره، ص: 119.

على توزيعات الأرباح خلال فترة معينة حسب ما يتم الاتفاق عليه مع الأطراف الأخرى المساهمة في التمويل، ورأس المال بنظام الملكية لا يمثل إلا جزءا من التكلفة الإجمالية للمشروع، وللحصول على باقي التكلفة لتمويل المشروع فعلى مؤسسي المشروع وغيرهم من المستثمرين تقديم مزايا أولية الدفع للمقرضين وغيرهم من مقدمي رؤوس الأموال وذلك للحصول على قروض تجارية أو الوصول على مصادر تمويل أخرى لتلبية احتياجات المشروع من رأس المال ، إذا فإن مؤسسي المشروع يتحملون عادة أعلى درجة من المخاطرة المالية[1] وفي نفس الوقت يملكون أكبر حصة من أرباح المشروع إلى أن يتم سداد قيمة الاستثمار الأولي، وبالتالي يمكن أن يتحملوا خسائر في حالة تحقيق المشروع خسائر ضخمة أو أرباحا ضئيلة، وفي نفس الوقت سوف يحققون أكبر أرباح ممكنة في حالة نجاح المشروع في تحقيق أرباح ضخمة تكفي لسداد كافة مستحقات المشروع.

ثانيا– رأس المال بنظام المديونية: يتمتع هذا النوع من التمويل بالأولوية العليا لتمويل الاستثمارات، باعتبار أن هذا القرض يستمد من عدة مصادر كمؤسسات التمويل المحلية و المستثمرين و كذا الوكالات المصدرة للائتمان والمستثمرين والمنظمات الثنائية والمتعددة وحاملي السندات وأحيانا الحكومة، وتستخدم في ذلك عادة أموال مُستمدة من ودائع قصيرة أو متوسطة الأجل تحصل عليها المصارف عوائد بأسعار فائدة عائمة، ولها عائد قصير لاستحقاقها ويكون في العادة أقصر من مدة المشروع[2].

و عليه فمن خلال ما سبق، يمكن القول أن رأس المال بنظام المديونية عكس رأس المال بنظام الملكية وذلك راجع لمجموعة من الأسباب كالتالي[3]:

-أن سداد الفوائد المستحقة على الديون يجب أن يأتي قبل دفع توزيعات الأرباح إلى مالكي المشروع؛

-المديونية تمثل أعلى درجات المخاطرة بالنسبة للمشروع: ففوائد الديون أمر يجب سداده حتى لو اضطر المشروع للاقتراض من جديد أو لبيع بعض أصوله في حالة فشله في تحقيق أرباح؛

-العائد على المديونية منخفض لكون الدائنين لن يحصلوا إلا على أقساط فائدة ثابتة ومحددة مسبقا في كل الأحوال، ومعنى ذلك:

-أرباح الدائنين تكون عادة منخفضة أو متوسطة، لأن المخاطرة التي يقومون بها تكون متدنية؛

---

[1] مطاي عبد القادر وآخرون،" **الشراكة بين القطاعين العام و الخاص لتمويل مشروعات البنى التحتية– نظام البوت نموذجا–**"، مجلة آفاق علوم الادارة و الاقتصاد، العدد02، 2017، ص ص: 169-170.

[2] فيصل عليان إلياس الشديفات، "**تمويل مشروعات البوت، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 515.

[3] شكري رجب العشماوي و آخرون،" **معايير السلامة الاستثمارية و مشروعات BOT- أسس– نماذج– حالات**"، مرجع سبق ذكره، ص ص:230-231.

-العكس بالنسبة لأصحاب رأس المال بنظام الملكية، أي ملاك المشروع وأصحاب شركة تنفيذ المشروع؛

-المديونية منخفضة المخاطر بالنسبة لأصحابها من الدائنين أنفسهم: لأنهم يضمنون حصولهم على كافة مستحقاتهم في كل الأحوال، وإلا فإنهم مضطرون للحجز القانوني على إيرادات المشروع.

ثالثا– التمويل المختلط: ان التمويل عن طريق ما يعرف بالدين التابع له شخصية تجمع بين التمويل بالأسهم و التمويل بالقرض، بحيث يقع ترتيب هذا النوع من التمويل بين النوعين السابقين، وهذا النوع له الحد الأدنى من الأهمية مقارنة بالقرض التجاري ولكن له أعلى أولوية في حالة المقارنة بالتمويل عن طريق الأسهم[1]،ومن أمثلة هذا النوع من رؤوس الأموال التي تمول مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية في مجال البنية التحتية، ما يلي[2] :

-**القروض الفرعية:** حيث يتم معاملتها على أنها حصص ملكية عادية في الربح، أما في حالة الخسارة فإن أصحابها لا يحصلون على أي عائد إلى غاية تحسن الظروف ؛

-**الأسهم الممتازة:** وهي تضمن لصاحبها الحصول على عائد محدد وثابت في حالة تحقيق المشروع خسائر متدنية، مع الحصول على معدلات عائد مرتفعة ومتغيرة في حالة نجاح المشروع في تحقيق أرباح مرتفعة ؛

-آلية المشاركة المتناقصة: وقد يلجأ لهذا النوع من التمويل كوسيلة لحل مشكلة التمويل بحيث يكون الممول شريك في المشروع تتناقص حصته تدريجيا بموجب عمليات السداد.

أما الأطراف المشاركة في المشروع فترى في هذا النوع من التمويل المزايا التالية:

- **الأطراف الراعية للمشروع:** القدرة على تمويل المشروع بديون أكبر وملكية أقل، ولكن في الوقت نفسه، وخاصة في حالة استخدام نظام التمويل المختلط على نحو دقيق ومدروس، مع القدرة على تجنب دفع أقساط فوائد وخدمة دين ضخمة في السنوات الأولى الصعبة من عمر المشروع التي تتسم بأن التدفقات النقدية للمشروع تكون صعبة عادة من جهة، ومن جهة أخرى فلها القدرة على تنويع مخاطر المشروع وبالتالي تدنيتها بشكل أو آخر على أساس التنويع المدروس للمخاطر ؛

-المقاولين، الموردين وشركات الصيانة وغيرها: هي أن هذا النظام يدعم درجة المشاركة في مشروعات البوت ويسرع بعملية مشاركتهم تلك ؛

---

[1] أحمد رشاد محمود سلام،" **عقد الانشاء و الادارة و تحويل الملكية BOT في مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، مرجع سبق ذكره، ص: 131.

[2] محمد صلاح ،"**دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص:139.

–الدائنين والمقرضين: فهذا النوع من التمويل يخفض درجة المخاطرة التي سيتحملونها بسبب ارتفاع نسبة تمويل المشروع بنظام الملكية.

المطلب الثالث: مصادر تمويل مشروعات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص عن طريق الBOT.

يعتمد في تمويل مشروعات البنية التحتية الممولة عن طريق الشراكة بين القطاع العام و القطاع الخاص عن طريق عقد ال BOT مجموعة من المصادر المتنوعة نوردها كما يلي:

أولا: التمويل عن طريق المستثمرون المؤسسون.

يمكن الحصول على ديون تابعة عن طريق صناديق الاستثمار وشركات التأمين والبرامج الجماعية للاستثمار (الصناديق المشتركة) أو صناديق المعاشات، كذلك لأن تلك المؤسسات تتوافر لديها عادة مبالغ كبيرة متاحة للاستثمارات طويلة الأجل، وقد تمثل مصدرا هاما من مصادر رؤوس الأموال الإضافية التي من الممكن أن تشارك في مشاريع البنية التحتية بالإضافة إلى القروض والأسهم[1]،و الأسباب الرئيسية التي تدعوها الى قبول التمويل بما فيه من مخاطرة هو تحقيق أرباح مجزية من خلال الحرص على تنويع مجالات استثماراتها وبالتالي زيادة خبرتها وربحيتها[2]، وفي العادة فإن هذا النوع التمويلي من المؤسسات تتميز مساعداته في[3]:

1–تقديم قروض طويلة المدى على عكس البنوك التجارية؛

2- عدم اهتمامهم بأنشطة إدارة وتشغيل المشروع حتى في حالة امتلاكهم حصص ملكية استثمارية فيه .

لكن المشكلة في المستثمرين المؤسسين تكمن في نقطتين[4]:

1– أنهم لا يفضلون الاستثمار في مشروعات الـ BOT في مراحل تنميتها وإنشائها وفي كافة المراحل المبكرة الأخرى، وإنما يفضلون الاستثمار في المراحل المتقدمة كالتشغيل والصيانة، وهذه النقطة في جوهرها تبرز لنا عدم اهتمامهم بإدارة وتشغيل المشروع لان كل ما يهمهم هو تحقيق معدل عائد جيد في النهاية ؛

[1] أحمد رشاد محمود سلام، "**عقد الإنشاء والإدارة وتحويل الملكية -BOT- في مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، مرجع سبق ذكره، ص 133.

[2] لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي،" **الشراكات بين القطاعين العام و الخاص: تحديثات مقترحة لدليل الاونسيترال التشريعي بشأن مشاريع البنية التحتية الممولة من القطاع الخاص**"، الدورة الحادية و الخمسون، 19 فبراير2018، ص: 19.

[3] سمير عبد العزيز وآخرون،" **نظام البناء–التشغيل–نقل الملكية: BOT لتمويل وإدارة وتحديث مشروعات البنية الأساسية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 131.

[4] شكري رجب العشماوي و آخرون،" **معايير السلامة الاستثمارية و مشروعات –BOT– أسس– نماذج– حالات**"، مرجع سبق ذكره، ص:246.

2- أنهم يفضلون عدم الاستثمار في مشروعات منفردة ومن دولة واحدة فقط، وغنما هدفهم الأساسي هو تنويع المخاطر من خلال تكوين ما يشبه المحفظة الاستثمارية المكونة من استثمارات متنوعة في عدة مشروعات من الBOT من عدة دول مختلفة، الأمر الذي يحدث على وجه الخصوص مع صناديق الاستثمار الاعتيادية في الدول المتقدمة.

ثانيا: التمويل عن طريق البنوك التجارية.

إن تمويل مشروعات البنية التحتية وفق نظام الBOT يعد أحد الآليات التي لقيت تأييدا من طرف البنك الدولي كاستراتيجية لزيادة الكفاءة في مشروعات البنية التحتية من جهة ومن جهة أخرى خفض أعباء الموازنة العامة للدولة وذلك في الدول التي تأخذ بهذا النظام، كما انه يعمل على دعم وتنمية القطاع الخاص من جهة أخرى، ونتيجة تطور الجهاز المصرفي عالميا والاتجاه نحو الصيرفة الشاملة التي تعتمد على اعتبارات التنمية للتخلص من القيود التي تحد من نشاط البنوك، ودخول البنوك التجارية إلى أنشطة مستحدثة كانت تقوم بها مؤسسات أخرى وكذلك اتساع آفاق وآجال التمويل وعدم تقيد البنوك بوظائفها التقليدية أدى إلى التوجه نحو فتح آفاق جديدة في التمويل المصرفي.

كما أن المشروعات المنفذة بنظام البناء والتشغيل ونقل الملكية هي في الغالب مشروعات بنية تحتية، وكما سبق وأن ذكرنا فهي تحتاج إلى مبالغ مالية ضخمة، وعملية التمويل تعد الفكرة الأساسية وحجر الأساس في هذه المشروعات، لأنه يمثل العمود الفقري لهذه المشروعات التي تحتاج إلى مبالغ مالية ضخمة لتشييدها أو ترميمها وإعادة تشغيلها، وهذا يأتي في الغالب عن طريق الاقتراض من البنوك.

للحصول على قروض من البنوك لتمويل مشروعات البنية التحتية، فإن البنوك تتفاوض مع شركة المشروع والحكومة والأطراف الأخرى ذات الصلة بالمشروع كالموردين، وغالبا ما تعطى القروض لراعي المشروع على أساس حساب العائد من ذلك المشروع، بحيث تتنازل البنوك عن حقها في الرجوع على الأموال الخاصة لراعي المشروع، وتنظر هذه البنوك إلى الوسائل التي تؤمن لها طرق الحصول على الأقساط في المستقبل[1].

ورغم المخاطر المرتفعة المرتبطة بمشروعات البناء والتشغيل ونقل الملكية، إلا أنها لقيت إقبالا من البنوك نظرا إلى ارتفاع أرباح البنوك من هذه المشروعات مقارنة بغيرها من المشروعات التقليدية، ولكن لتوجيهات

[1] محمد صلاح ،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص: 141.

المنظمات الدولية وعلى رأسها البنك الدولي ومؤسساته التمويلية الدوليةIFC ومنظمة اليونيدوUNIDO أثر قوي في اتجاه كثير من الدول إلى تبني هذه السياسة[1].

ثالثا: التمويل عن طريق التأجير التمويلي.

يعد التأجير التمويلي أحد الوسائل التي يتم الاعتماد عليها في تمويل المشروعات متوسطة وطويلة الأجل، ويتميز هذا النوع من الوسائل التمويلية للمشروعات بالطابع التأجيري، حيث يقوم المؤجر بتمويل الآلات والمعدات التي يتطلبها المستأجر ويقوم بتأجيرها له، ويمكن للمؤجر التمويلي تمويل مشروع البنية التحتية بنظام البناء والتشغيل ونقل الملكية بعقد طويل الأجل غير قابل للإلغاء، بحيث تغطي الدفعات الإيجارية خلال مدة العقد الأموال المدفوعة والفوائد وتحقيق هامش من الربح، ويقترب من التغطية الكاملة للأصول في نهاية العقد[2].

الاعتماد على هذا النوع من التمويل تقلل من تكلفة إنشاء المشروع ويمكن لشركة المشروع أن تغطي قيمة أقساط الأجرة من مقابل الأقساط الشهرية أو نصف سنوية التي تتقاضاها من الجهة الإدارية، كما أن هذه الوسيلة التمويلية تؤدي إلى عدم تجميد السيولة المتاحة لدى شركة المشروع إذ بدلا من أن تقوم هذه الشركة بشراء المعدات والآلات ودفع ثمنها بالكامل فإنها هنا لا تلزم سوى بدفع القيمة الإيجارية الدورية والتي هي أقل من قيمة الثمن الكامل[3].

رابعا: التمويل عن طريق أسواق رؤوس الأموال.

تعد شركات النفط والتعدين أول من قام بتطوير هذا النوع من التمويل، ويعتمد على التدفقات النقدية للمشروع مع عدم وجود حق بالرجوع للمساهمين، وتجمع الأموال في سوق رأس المال بتوظيف الأسهم المفضلة وغيرها من الصكوك القابلة للتداول في الأحول العادية على الجمهور، يتطلب الحصول على موافقة الجهات المختصة (هيئات الرقابة التنظيمية)، وكذلك الامتثال للمقتضيات المعمول بها في الاختصاص القضائي المعني، كما قد لا يكون للسندات وغيرها من الصكوك القابلة للتداول ضمان آخر غير الضمان العام والثقة العامة التي يحظى بها المصدر، وقد تكون مضمونة برهن أو بحق امتياز على ممتلكات معينة، وقد تكون إمكانية الوصول إلى أسواق رأس مال متاحة للمرفق العام القائم بالفعل، وذات

[1] أحمد رشاد محمود سلام، "**عقد الإنشاء والإدارة وتحويل الملكية –BOT– في مجال العلاقات الدولية الخاصة**"، مرجع سبق ذكره، ص 118.

[2] محمد صلاح ،"**دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، نفس المرجع، ص: 141-142.

[3] حمادة عبد الرزاق حمادة، "**عقود الشراكة PPP** "، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2014، ص:338.

السجل التجاري بقدر أكبر مما يتاح للشركات المنشأة خصيصا لبناء بنية تحتية جديدة مفتقرة إلى الائتمان المطلوبة وتشغيلها، إلا أن بعض أسواق الأوراق المالية تشترط على الشركة المصدرة أن يكون لها سجل تجاري معين لمدة محددة قبل السماح لها بإصدار صكوك قابلة للتداول[1] .

وقد تم الاتفاق بين الحكومة والشركة الراعية للمشروع على أنه يتم من طرف الشركة المستقلة طرح أسهمها في بورصة الأوراق المالية ليتمكن المساهمون الوطنيون والأجانب من تملك بعض الأسهم والحصص، كما أنه يمكن للحكومة أن تدخل كمساهم. وفي الحالات العادية تكون فرص الوصول إلى أسواق الأوراق المالية متاحة لشركات المشاريع ذات الخبرة السابقة بقدر أكبر مما يتاح لشركة المشروع المنشأة خصيصا لمشروعات الBOT الجديدة التي ليس لها خبرة سابقة في هذا المجال[2].

[1]محمد صلاح ،"**دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 142.

[2]طه محمد أبو العلا، "**عقود البوت "BOT" دراسة تطبيقية مقارنة على مشروعات الامتياز**"، مرجع سبق ذكره، ص:98.

خلاصة:

إن انفتاح الدول خاصة الدول النامية منها على عقود البناء والتشغيل نقل الملكية واندفاعها لإقامة مشروعات البنية الأساسية بموجبها، نتيجة الأهمية الذي يتمتع به هذا العقد لما يوفره من تمويل مادي تام للمشروعات عن طريق القطاع الخاص ودون أية تكلفة عن الدولة فإن ذلك يوجب الحذر ويولد مخاوف اقتصادية وسياسية من سيطرة رأس المال الأجنبي على موارد هذه الدول، لذا يجب على الدول التي تأخذ بهذا العقد وضع آلية للتعامل معه وتتمثل في تحديد جهة معينة تتوافر في أعضائها الكفاءة القانونية والفنية، تقوم بتحديد المشروعات المنوي طرحها للاستثمار بموجب هذا العقد ، وتعدد الدراسات الوافية عنها وتحدديها بشكل دقيق، وكذلك إيجاد جهاز رقابي يتولى التعاقد ومتابعة الرقابة والتوجيه بمثل هذه المشروعات منذ لحظة التعاقد مرورا بالتنفيذ وانتهاء بإعادة تسليم المشروع إلى الدولة في نهاية مدة التعاقد.

الفصل الرابع:

دراسة إمكانية تبني الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في نقل التكنولوجيا في ظل الاستثمار الاجنبي المباشر

تمهيد:

مما لا شك فيه أن عملية نقل التكنولوجيا من البلدان الصناعية إلى البلدان النامية خاصة وفق ما يعرف بالاستثمار في أهم صيغ الشراكة بين القطاعين العام و الخاص و في اطار عقد الBOT لا تزال إحدى الإشكالات الرئيسة التي تواجه الأقطار النامية في عملية التنمية، لأنها وإن كانت قضية تهم الطرفين، المصدر للتكنولوجيا، والمستورد لها ، حيث يسعى الطرفان لتحقيق أكبر قدر من العائد، وأعلى مستوى انتفاع ممكن من وراء عملية نقل التكنولوجيا، إلا أن القوة التفاوضية ما زالت تميل بشكل واضح لصالح المصدر، لأسباب تقنية، واقتصادية، إضافة إلى مسألة الاحتكار، وخاصة للتقنيات المتطورة.

وعليه سنحاول من خلال هذا الفصل التعرف على ما تقدمه لنا التكنولوجيا، خصوصا التكنولوجيا الجديدة المنقولة لنا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة وفق عقود الBOT، من خلال ثلاثة مباحث كالتالي:

المبحث الأول: تطور الاستثمار في مشاريع البنية التحتية وفق الشراكة بين القطاع العام والخاص في اطار عقود الBOT.

المبحث الثاني: صيغ نقل التكنولوجيا للاقتصاديات النامية وفق نظام الBOT .

المبحث الثالث: محددات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود الBOT ودورها في نقل التكنولوجيا– حالة الجزائر–

المبحث الأول: تطور الاستثمار في مشاريع البنية التحتية وفق الشراكة بين القطاع العام والخاص في إطار عقود الBOT.

لقد كان للأزمة الاقتصادية في فترة الثمانينات أثر بالغ على اقتصاديات دول العالم عموما واقتصاديات الدول النامية خصوصا، الأمر الذي أدى الى عجز هذه الدول عن اقامة أو تشغيل أو تطوير بنيتها الأساسية، وغيرها من المشاريع الحيوية، حيث كان لزاما على هذه الدول اللجوء الى القطاع الخاص لتمويل مشاريع البنى التحتية، من خلال عقد الBOT، باعتباره أحد الوسائل الحديثة لتمويل المشاريع المتعلقة بإنجاز المرافق العامة، من خلال حث القطاع الخاص على الاستثمار داخل هذه الدول بما يعرف بالاستثمار الأجنبي المباشر الذي يصاحبه نقل للتكنولوجيا الحديثة و الخبرات الفنية الى هذه الدول المضيفة.

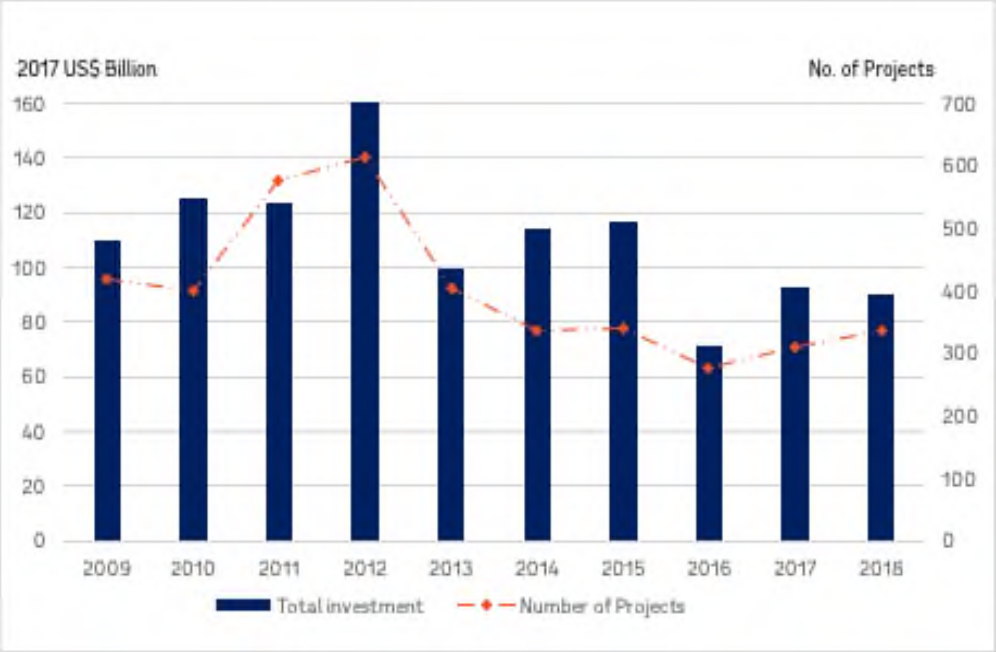
المطلب الأول: تطور الاستثمار في مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في مجال البنية التحتية في الدول النامية.

على الرغم من أن تأهيل وتطوير البنية التحتية حظي باهتمام كبير من حكومات الدول النامية خلال السنوات الماضية، إلا أن العديد من هذه الدول يواجه تحديات لتمويل مشاريع توسيع وتأهيل وتطوير أصول البنية التحتية في ضوء ضيق الحيز المالي بسبب ارتفاع عجز الموازنات العامة ومستويات الدين الحكومي .يُعزى ذلك لجملة من العوامل الداخلية والخارجية، شهدتها مختلف الدول النامية خلال السنوات الماضية، منها تداعيات الأزمة المالية العالمية، والتحولات السياسية في عدد من الدول النامية وما ترتب عنها من مطالب مالية، وتراجع أسعار السلع الأساسية في الأسواق العالمية وتأثيراتها على الإيرادات العامة، وحديثا تداعيات جائحة كوفيد 19 –التي ترتب عنها حزم تحفيز بكلفة مالية عالية[1].

بلغ إجمالي استثمارات مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في مجال البنية التحتية(PPI) في عام 2018 الى ما يقارب 90 مليار دولار عبر 335 مشروعًا، على الرغم من أن هذا كان أقل بنسبة 3 في المائة من مستويات عام 2017 البالغة 92.9 مليار دولار ، وأقل بنسبة 9 في المائة عن متوسط السنوات الخمس السابقة ، إلا أنه يمثل انتعاشًا مستدامًا من أدنى مستوى له في 10 سنوات عند 71 مليار دولار في عام 2016 و الشكل التالي يوضح ذلك.

[1] World Bank, **2018 Private Participation in Infrastructure**, (PPI) Annual Report 2018,p :4 .

الشكل: (4- 1): التزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية ، 2009–2018



Source : World Bank, **2018 Private Participation in Infrastructure**, Op cit, p :6.

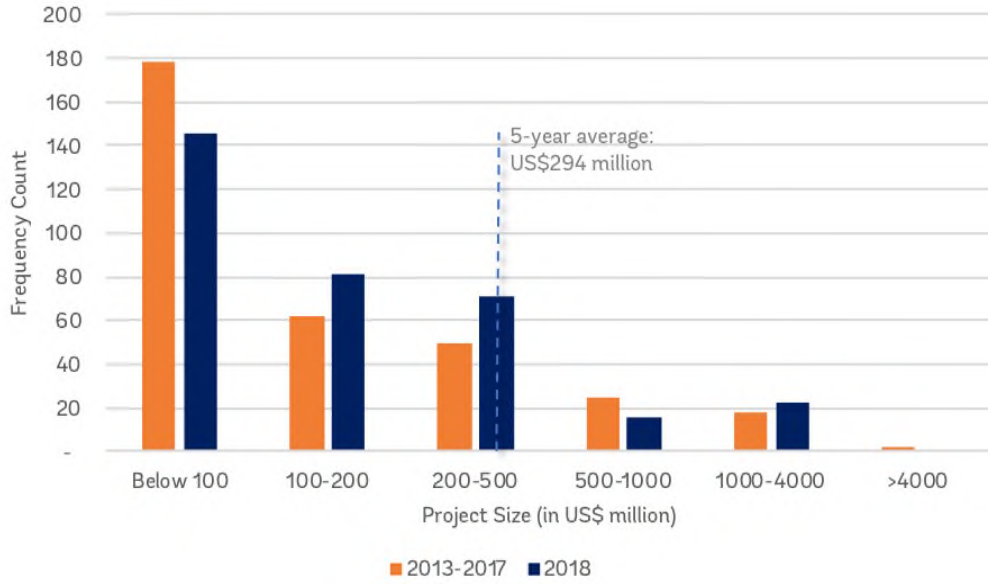
وعلى الرغم من انخفاض مستويات الاستثمار بشكل طفيف ، فقد شهد عام 2018 زيادة في عدد المشاريع، من 309 في عام 2017 إلى 335 في عام 2018 (زيادة بنسبة ثمانية في المائة) ، وزيادة بنسبة 20 في المائة عن مستويات عام 2016، حيث جاء العدد المتزايد من المشاريع بشكل أساسي من جنوب إفريقيا والهند والبرازيل وفيتنام، كما كان لدى جنوب إفريقيا 21 مشروعًا في عام 2018 ، مقارنةً بعدم وجود مشاريع في عام 2017 ، وشهدت البرازيل والهند زيادة قدرها 18 مشروعًا لكل بلد مقارنة بعام 2017. في حين يمكن أن تُعزى الأعداد المتزايدة في البرازيل وجنوب إفريقيا إلى مشاريع الطاقة المتجددة، و يُعزى الارتفاع المفاجئ في الهند إلى مشاريع الطرق، بينما شهدت أوكرانيا زيادة من ثلاثة مشاريع في عام 2017 إلى 10 مشاريع في عام 2018، وعلى العكس من ذلك ، لم يكن لمصر – التي كان لها في عام 2017 نشاطًا كبيرًا لأسعار المنتجين PPI مع 25 مشروعًا ، معظمها بسبب مجمع بن بان للطاقة الشمسية – لم يكن لديها مشاريع PPI في عام 2018.

و سنحاول التعرف على هذا التطور من خلال العناصر التالية:

1- حجم المشاريع الاستثمارية في البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص: في عام 2018 ، كان هناك عدد أقل من الاستثمارات في المشاريع العملاقة ، ولكن كانت هناك زيادة بنسبة 37 في المائة في الالتزامات

الاستثمارية (مقارنة بمستويات عام 2017) في المشاريع متوسطة الحجم في نطاق 100 إلى 500 مليون دولار [1]، و الشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل(4- 2): توزيع التردد في أحجام مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية (2013-2017).



Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:7

بلغ أكبر مشروع في عام ما يقارب 2018 3.8 مليار دولار أمريكي، مقارنة بـ 6.9 مليار دولار أمريكي في عام 2017 ومتوسط الخمس سنوات السابق البالغ 12.7 مليار دولار أمريكي، و يمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي.

الجدول(4- 1): توزيع الترددات لأحجام المشروع مقابل فترة الخمس سنوات السابقة

.

السنة	عدد المشاريع	المتوسط Mean	الوسيط Median	Maximum (أقصى 2017/ مليون دولار)
2013	405	258	101	3.800
2014	337	356	89	10.880
2015	339	349	89	36.803
2016	276	272	96	5.301

[1] World Bank, **2018 Private Participation in Infrastructure**, Op cit, p :6.

2017	309	302	95	6.882
2018	335	268	119	3.804

Source : World Bank, **2018 Private Participation in Infrastructure,Opcit**,P:7

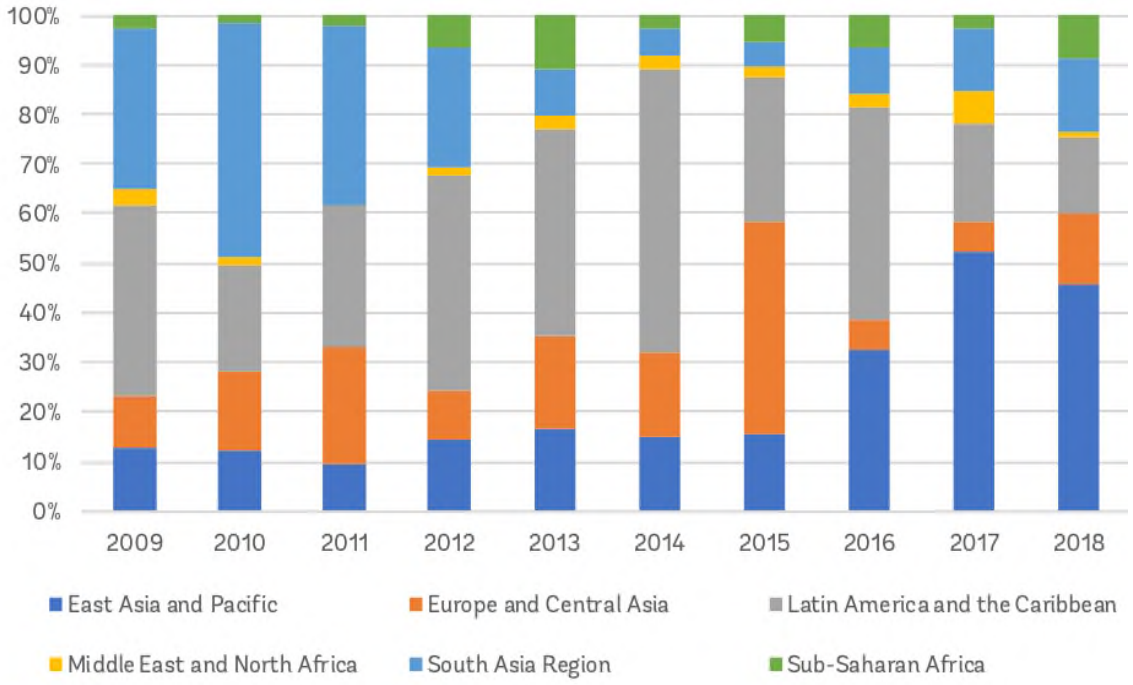
2- نوع المشاريع الاستثمارية في البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص: في عام 2018 ، كان 81 في المائة من جميع مشاريع PPI عبارة عن مشاريع جديدة ، وكانت معظم المشاريع الجديدة (58 في المائة) في قطاع الطاقة، كانت هناك زيادة في عدد مشاريع النقل في الحقول البنية ، مدفوعة إلى حد كبير بالهند، حيث تم تنفيذ 82 في المائة من جميع مشاريع الحقول البنيوية في قطاع النقل. في عام 2018 ، تم تسجيل سبع معاملات فقط كعقود إدارة ، وكان هناك تصفية واحدة (خصخصة ميناء تكيرداغ في تركيا) (Privatisation of Tekirdag Port in Turkey)[1].

3- الانتشار الجغرافي: تواصل شرق آسيا والمحيط الهادئ (EAP) الهيمنة على الاستثمارات العالمية، ، حيث تمثل ما يقرب من النصف أي حوالي (46٪) من إجمالي استثمارات PPI في عام 2018 ، على الرغم من انخفاض القيمة المطلقة للاستثمار في المنطقة مقارنة بمستويات عام 2017، وعلى الرغم من أن منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي قد هيمنت على الاستثمار في مؤشر أسعار المنتجين تاريخيًا ، إلا أن حصتها انخفضت بشكل كبير ، من الذروة حيث بلغت 57 في المائة في 2014 لتنخفض إلى 16 في المائة في عام 2018، وقد قابل الانخفاض في أرقام الاستثمار المطلقة في منطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ وأمريكا اللاتينية والكاريبي زيادات في مناطق أخرى ، ولا سيما منطقة أوروبا وآسيا الوسطى وأفريقيا وجنوب أفريقيا SAR(من أجل زيادة الحجم)، كما استمرت الاستثمارات في الريال السعودي في الانتعاش بعد أدنى مستوى لها في عام 2015[2]، و الشكل التالي يوضح ذلك.

[1] World Bank, **2018 Private Participation in Infrastructure**, Op cit, p :7.

[2] World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:9

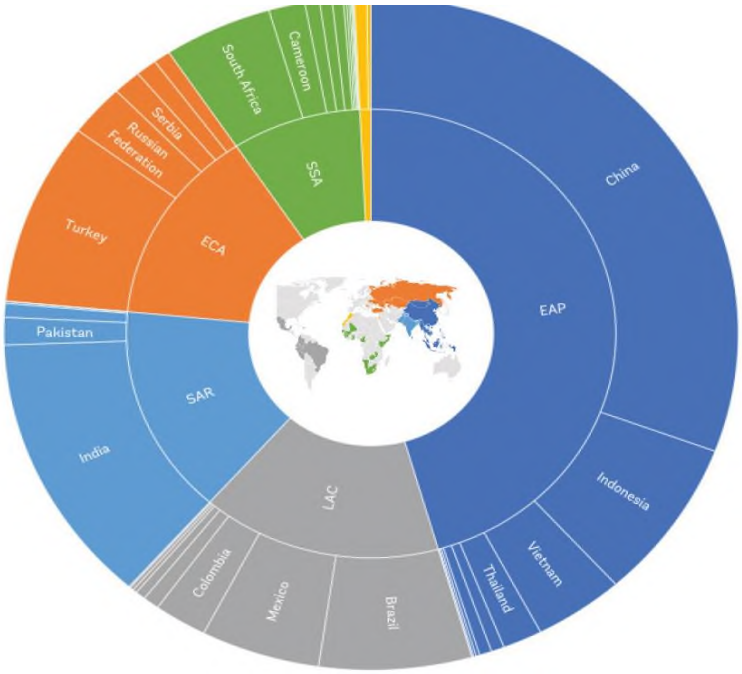
الشكل (4- 3): الحصة الإقليمية لالتزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية **(2009-2018)**.



Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:9

في عام 2018، كانت هناك استثمارات في 41 دولة، بما يعادل متوسط الخمس سنوات، لكنه يمثل انخفاضًا عن عام 2017 ، الذي شهد الاستثمار في 54 دولة، حيث كانت البلدان الخمسة التي سجلت أعلى مستويات الاستثمار في عام 2018 هي: الصين، بقيمة 27.6 مليار دولار عبر 74 مشروعًا ؛ الهند ، مع 11.7 مليار دولار عبر 62 مشروعًا ؛ تركيا ، 7.9 مليار دولار عبر 10 مشاريع ؛ إندونيسيا ، بـ 6.9 مليار دولار عبر 12 مشروعًا ؛ والبرازيل ، بـ 6 مليارات دولار عبر 42 مشروعًا. في عام 2018، جذبت هذه البلدان الخمسة مجتمعة 60.2 مليار دولار واستحوذت على 67 في المائة من الاستثمار العالمي وكذلك بلغت قيمة برنامج EAP في عام 2018 حوالي 41مليار دولار ، وشكلت 46٪ من الإجمالي العالمي، و الشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل(4-4): التزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة خاصة في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية حسب المنطقة والبلد.

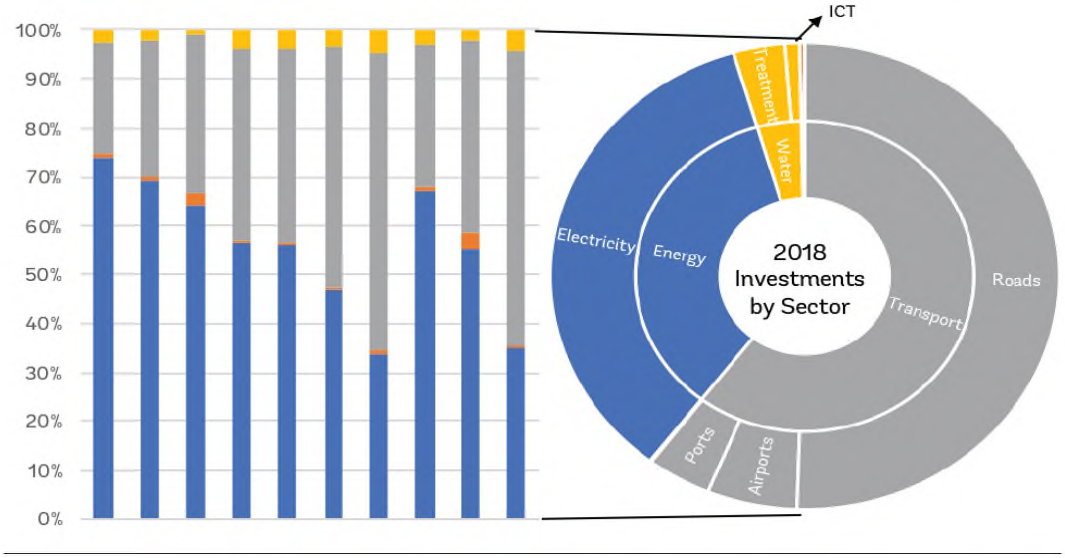


Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:10

4- إتجاهات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص حسب القطاعات:

أ- قطاع النقل: في عام 2018 ، تفوق قطاع النقل على قطاع الطاقة للمرة الأولى منذ 10 سنوات (باستثناء عام 2015 ، عندما كان هناك مشروع مطار بقيمة 36.4 مليار دولار في تركيا) ، وجذب 54.4 مليار دولار عبر 139 مشروعًا. هذا يمثل 60 في المائة من الاستثمار العالمي لأسعار المنتجين. حصل قطاع الطاقة على 31.6 مليار دولار من خلال 164 مشروعًا ، وهو ما يمثل 35 في المائة من الالتزامات الاستثمارية في عام 2018. واجتذب قطاع المياه 3.8 مليار دولار في 29 مشروعًا ، في حين تلقت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات 297 مليون دولار عبر أربعة مشاري، و الشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل(4- 5): حصة التزامات الاستثمار القطاعي في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية (2008-2018).



Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:17

يعكس استثمار 54.4 مليار دولار في قطاع النقل زيادة بنسبة 49 في المائة مقارنة بالتزامات العام الماضي البالغة 36.6 مليار دولار. هذا الارتفاع الدافع بشكل رئيسي هو الزيادات الكبيرة في الصين والهند وتركيا. تلقت مشاريع الطرق أعلى استثمار على الإطلاق (45.5 مليار دولار) ، وتشكل 84 في المائة من إجمالي الاستثمارات في قطاع النقل ، بقيادة الصين والهند. أجرى كلا البلدين تغييرات في السياسات / اللوائح مؤخرًا شجعت القطاع الخاص على الاستثمار في مشاريع البنية التحتية في قطاع النقل، حصل قطاع المطار الفرعي على ثاني أعلى التزام استثماري في مجال النقل. وقد تلقت 5.2 مليار دولار عبر ستة مشاريع، بشكل رئيسي على حساب المشاريع العملاقة في الصين والهند وصربيا،. أخيرًا تلقى القطاع الفرعي للميناء 3.7 مليار دولار في 2018 عبر 10 مشاريع ، وكان هناك استثمار واحد فقط في السكك الحديدية في الصين.

ب- قطاع الطاقة: سجل قطاع الطاقة أدنى مستويات الاستثمار في السنوات العشر الماضية ، عند 31.6 مليار دولار ، حيث أضاف القطاع الخاص 22.8 جيجاوات من القدرة الجديدة لتوليد الكهرباء إلى الأسواق الناشئة والاقتصادات النامية .(EMDEs) يرجع تراجع إلى الانخفاض الحاد في الاستثمارات في الصين والبرازيل ، اللتين سجلا أدنى استثماراتهما في مجال الطاقة على الإطلاق. بالنسبة للصين ،

يعكس الانخفاض وقف الإعانات والدعم الحكومي لمشاريع الطاقة الشمسية ، بسبب السعة الزائدة في بعض المناطق[1]، والشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل(4-6): مشاريع توليد الكهرباء في بلدان الأسواق الصاعدة والبلدان النامية (الموارد المتجددة والتقليدية) حسب حجم الاستثمار والسعة وعدد المشاريع ، متوسط 5 سنوات ، 2017 و 2019

Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:19

كان الانخفاض في البرازيل بسبب قضايا الحكم. كما ساهمت تركيا، وإلى حد ما المكسيك وإندونيسيا ، في الانخفاض ، حيث شهدتا مستويات استثمار أقل في هذا القطاع.

على الجانب المشرق ، كان عام 2018 عامًا من النجاح الكبير للطاقة المتجددة. في معظم البلدان ، كانت الغالبية العظمى من الاستثمار الخاص في الطاقة في مشاريع الطاقة المتجددة ، باستثناء باكستان وبنغلاديش وتايلاند وإندونيسيا، أربعة وتسعون في المائة من جميع مشاريع الطاقة الجديدة تستخدم مصادر الطاقة المتجددة لتوليد الكهرباء. من حيث حجم الاستثمار، ما يقرب من 70 في المائة من استثمارات توليد الكهرباء في مصادر الطاقة المتجددة. هذه زيادة كبيرة عن متوسط الحصة الخمس سنوات السابقة (56 بالمائة)، وكذلك حصة عام 2017. كما أن 63 في المائة من السعة المضافة الجديدة ستعتمد على مصادر الطاقة المتجددة.

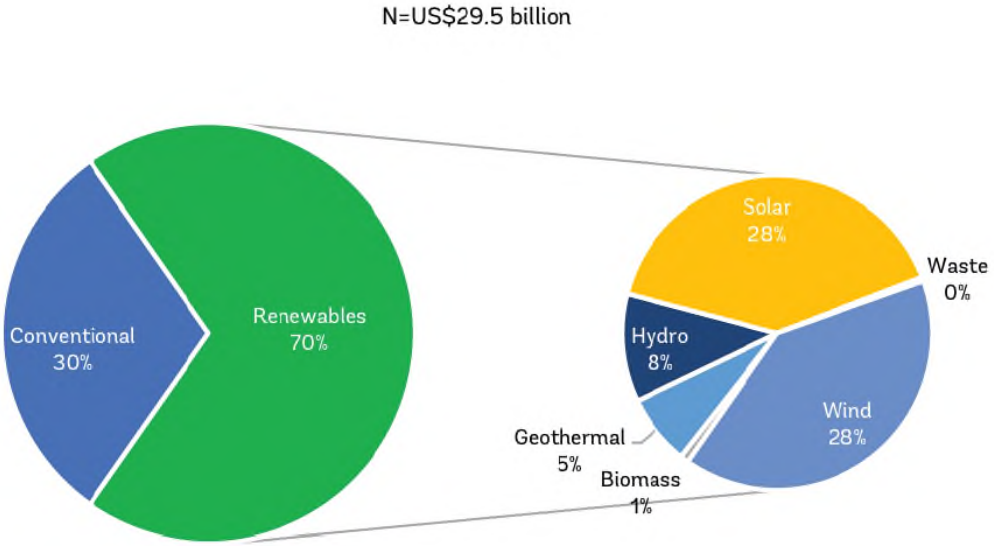
[1] World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:17.

من حيث عدد المشاريع، فإن التكنولوجيا الأكثر شيوعًا لتوليد الكهرباء هي الطاقة الشمسية – مع 76 مشروعًا تستحوذ على 52 بالمائة من جميع مشاريع الطاقة المتجددة – تليها طاقة الرياح، مع 56 مشروعًا. الطاقة الكهرومائية ، التي بلغت حصتها من محطات الطاقة المتجددة للسنوات الخمس الماضية 16 في المائة ، لم يكن لديها سوى 5 في المائة في 2018.

من حيث السعة، أضافت الطاقة الشمسية أكبر نسبة (7.4 جيجاواط) إلى بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية. ويمثل هذا حوالي 33 في المائة من إجمالي السعة الجديدة المضافة باستخدام الاستثمار الخاص في عام 2018 ؛ خلال فترة الخمس سنوات السابقة ككل ، من ناحية أخرى ، شكلت الطاقة الشمسية ثمانية بالمائة فقط من إجمالي السعة المضافة. يأتي بعد الطاقة الشمسية الغاز الطبيعي وطاقة الرياح، مع 6.3 جيجا واط و 4.6 جيجاوات على التوالي ، وهو ما يمثل 28 في المائة و 21 في المائة من إجمالي السعة المضافة في عام 2018 ، على التوالي. بالنظر إلى البيانات من 2013 إلى 2017 ، فإن التقنيات التي أضافت أكبر قدرة توليد إلى اقتصادات الأسواق الصاعدة والبلدان النامية هي الطاقة الكهرومائية والفحم. وتجدر الإشارة أيضًا إلى أن حصة الفحم من حيث السعة كانت ثمانية بالمائة فقط في عام 2018 ، مقابل 25 بالمائة في عام 2017 و 16 بالمائة خلال السنوات الخمس الماضية ككل.

من حيث حجم الاستثمار الخاص ، كانت الطاقة الشمسية وطاقة الرياح هي الأشكال الأكثر انتشارًا للتكنولوجيا في عام 2018 ، حيث يمثل كل منها 28 بالمائة من إجمالي مشاريع توليد الطاقة، كما تم تسجيل مشاريع الطاقة الشمسية في 24 دولة ؛ قادت المكسيك والهند 11 و 10 مشاريع على التوالي، كما تم تسجيل مشاريع طاقة الرياح في 13 دولة ، بحيث قادت البرازيل وجنوب إفريقيا 21 و 11 مشروعًا على التوالي و الشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل(4-7): التزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية مع مشاركة القطاع الخاص في قطاع الطاقة في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية عن طريق التكنولوجيا.



Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:20

أما في مجال نقل الطاقة، تم تخصيص 1.6 مليار دولار عبر سبعة مشاريع. من بين هؤلاء ، كانت البرازيل تمتلك الغالبية ، مع خمسة مشاريع تصل قيمتها إلى 1.3 مليار دولار. كان لكل من كمبوديا والهند مشروع نقل واحد في عام 2018، وفي توزيع الطاقة، تم الالتزام بمبلغ 531 مليون دولار عبر مشروعين، أحدهما في كل من تركيا وبيرو.

ت – المياه و الصرف الصحي:

كان أداء قطاع المياه والصرف الصحي جيدًا، باستثمارات بلغت 3.8 مليار دولار ، وساهم بنسبة 4٪ من إجمالي الاستثمارات في عام 2018 ؛ كانت هذه أعلى حصة حصل عليها قطاع المياه في السنوات العشر الماضية. بلغت استثمارات قطاع المياه لعام 2018 ضعف مستويات عام 2017 تقريبًا. وتعزى هذه الزيادة إلى زيادة الاستثمارات في الصين والهند، استحوذت الصين على ما يقرب من نصف الاستثمارات في قطاع المياه في عام 2018 ، بقيمة 1.6 مليار دولار عبر 16 مشروعًا. تلقت الهند استثمارات بقيمة 0.6 مليار دولار ، وهي أعلى بكثير من الاستثمارات التراكمية في كلا البلدين في السنوات العشر الماضية. ومع ذلك، فإن البرازيل، التي لديها استثمارات ثابتة في المياه، كان لديها أدنى مستوى استثمار في المياه على الإطلاق (1.4 مليون دولار).

وصلت المشاريع إلى الإغلاق المالي في عام 2018، وشهدت الإكوادور وبنغلاديش أول مشاريعهما على الإطلاق لأسعار المنتجين PPI في قطاع المياه[1].

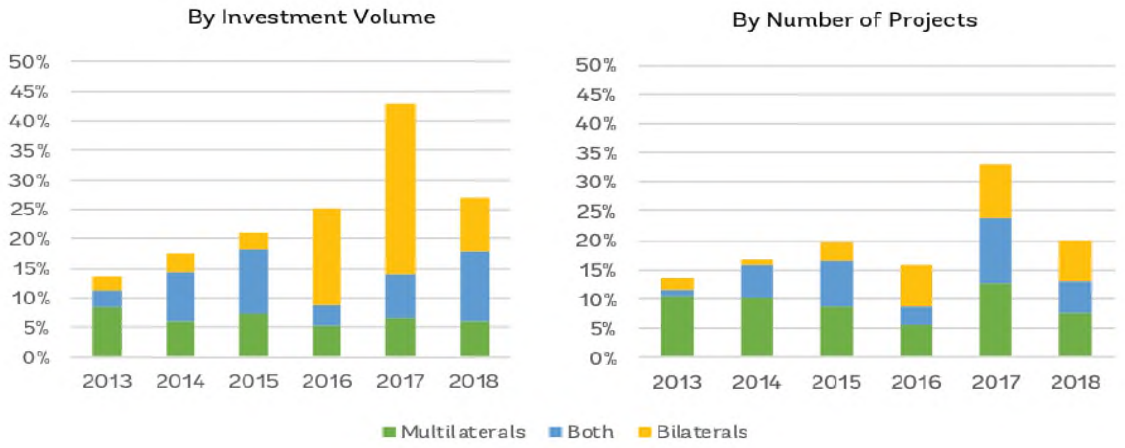
ث – العمود الفقري لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات:

تلقى قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات 297 مليون دولار فقط في عام 2018 ، بانخفاض كبير عن ذروته في عام 2017 ، وانخفاض بنسبة 36 في المائة عن متوسط السنوات الخمس السابقة (2012 إلى 2016). في عام 2018 ، تلقت أربعة بلدان استثمارات في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ؛ كانت أكبر صفقة في ميانمار ، كما كان الحال في عام 2017. مشروع الألياف الضوئية هناك – المرحلة الثانية من مشروع 2017 – مضمون من قبل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار. وتشمل البلدان الأخرى التي لديها مشاريع لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات البرازيل والكاميرون وغانا[2].

ج– دعم مؤسسة تمويل التنمية (DFI) لمشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص:

في عام 2018، تلقى 66 مشروعًا شكلاً من أشكال دعم صندوق تنمية العراق، وشكل هذا 20 في المائة من جميع مشاريع PPI، وهي ثاني أعلى حصة في السنوات الخمس الماضية، حيث يميل دعم مؤسسة تمويل التنمية DFI إلى أن يكون أكثر تركيزًا في قطاع الطاقة، حيث يذهب 70 بالمائة من دعم DFI إلى مشاريع الطاقة. من حيث المشاريع ، كان لدى LAC معظم المشاريع بدعم من DFI ، في حين أن EAP كان لديها أكبر مبلغ من ديون DFI(3 مليارات دولار)[3]، و الشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل (4-8): حصة التزامات البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية التي تلقت الدعم من مؤسسات التنمية المالية متعددة الأطراف / الثنائية (2013-2018).



Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:23

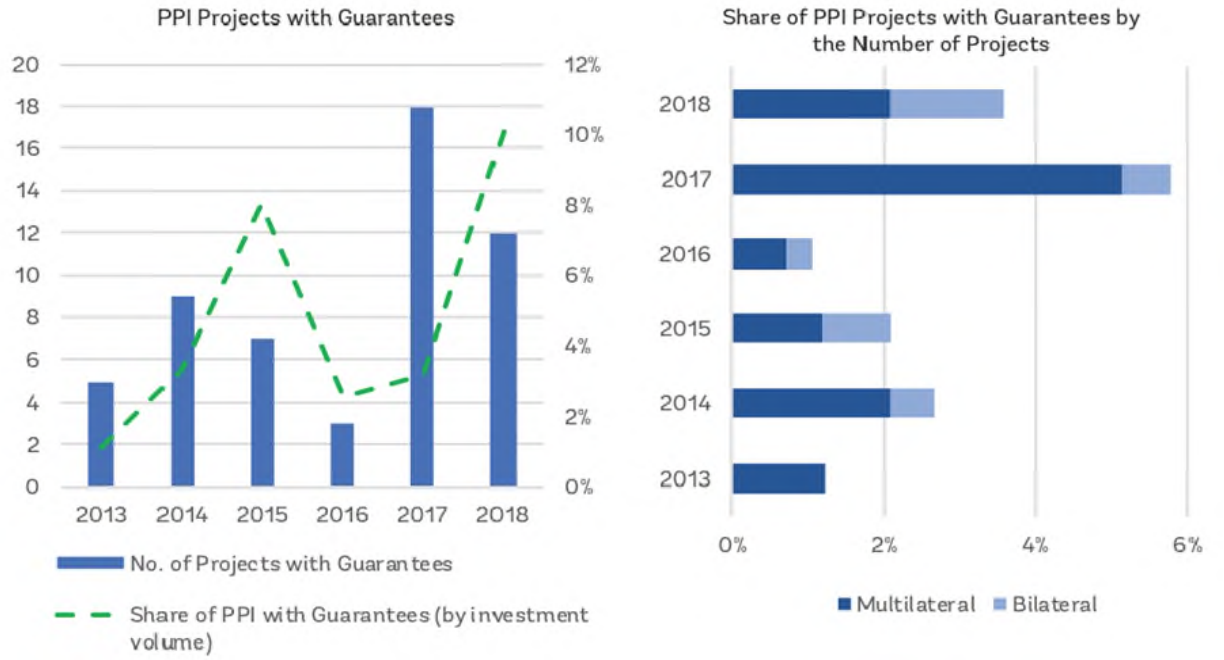
[1] World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:20
[2] Opcit, p :21.
[3] Opcit, p :23.

قدمت مؤسسات التنمية المالية دعما مباشرا للديون بقيمة 7.9 مليار دولار في عام 2018 ؛ من هذا، تم توفير 51 في المائة (4 مليارات دولار) من قبل المؤسسات الثنائية، وقدمت المؤسسات المتعددة الأطراف 3.8 مليار دولار في شكل قروض مباشرة إلى 36 مشروعًا ، ودعمًا جماعيًا بقيمة 316 مليون دولار لأربعة مشاريع، قدمت مؤسسة التمويل الدولية (IFC) وبنك التنمية الآسيوي (ADB) وبنك التنمية للبلدان الأمريكية (IADB) غالبية الدعم متعدد الأطراف (61 في المائة) ، بإجمالي 2.3 مليار دولار في شكل قروض. بالإضافة إلى تمويل المشاريع ، توسع دور مؤسسات التنمية المالية ليشمل أيضًا تمكين الاستثمار الخاص من خلال الدعم المشترك، والاستشارات المتعلقة بالمعاملات والضمانات وغيرها من تسهيلات التخفيف من المخاطر، ففي عام 2018، تلقى 17 مشروعًا دعمًا غير تمويلي آخر من مؤسسات التنمية المالية.

ح– الضمانات المقدمة لدعم مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص:

في عام 2018 ، تلقى 12 مشروعًا في 11 دولة دعم ضمان من مؤسسات التنمية المالية. على الرغم من أن حصة المشاريع التي تتلقى دعم الضمان أقل مما كانت عليه في عام 2017 ، إلا أنها لا تزال أعلى من جميع السنوات الأخرى في السنوات الخمس الماضية[1] ، و الشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل(4-9): المشاريع ذات الالتزام الاستثماري الخاص مع ضمانات في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا (2013-2018).



Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:24

[1] World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:24.

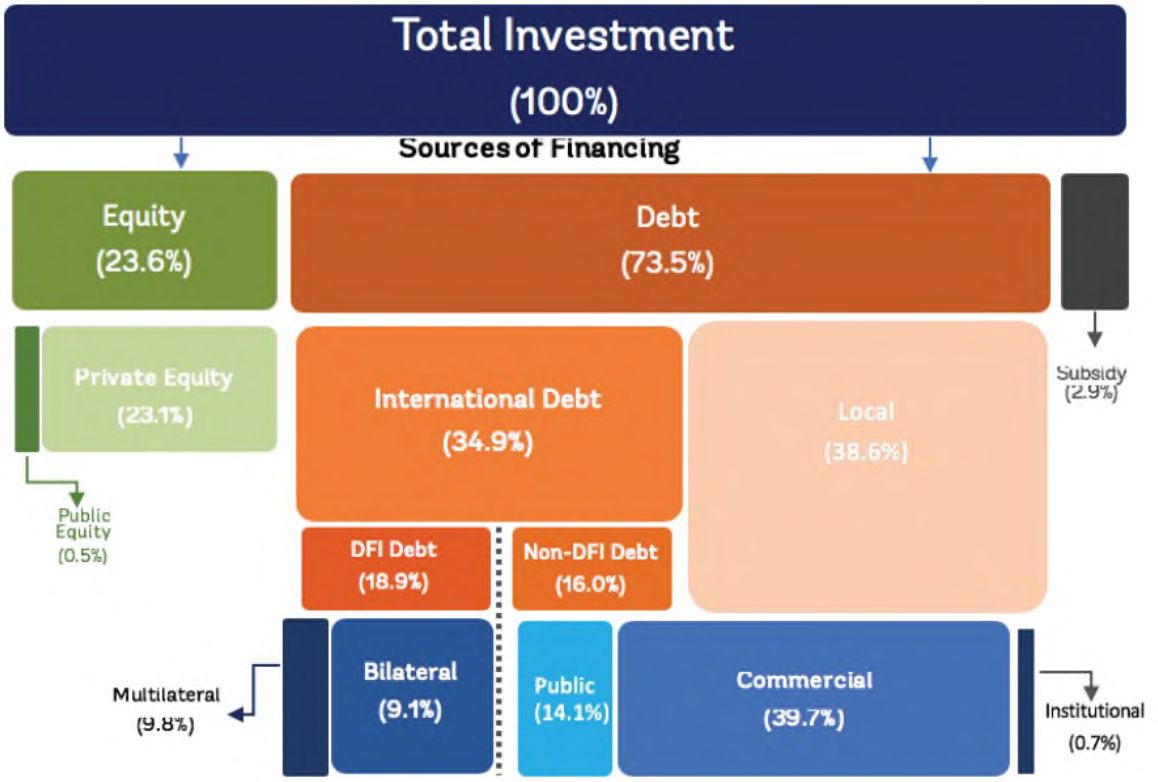
من خلال الشكل أعلاه، نجد أن حجم الاستثمار الذي حققته الضمانات في عام 2018 هو الأعلى في السنوات الخمس الماضية – حيث حصلت المشاريع المدعومة بضمانات على 10 في المائة من إجمالي حجم استثمارات PPI. حصلت سبعة مشروعات على ضمانات من مؤسسات متعددة الأطراف (الوكالة الدولية لضمان الاستثمار والبنك الدولي للإنشاء والتعمير) ؛ ومن المثير للاهتمام أن الضمانات الخمس الأخرى التي تم تمديدها من خلال العلاقات الثنائية جاءت من التصدير وكالات الائتمان، ستة من 12 مشروعًا مدعومًا بضمانات موجودة في دول جنوب الصحراء الكبرى. في EAP ، وكالة التصدير اليابانية هي المزود الرئيسي للضمانات ، وتغطي مشروعين ، واحد في كل من فيتنام وإندونيسيا. في ميانمار ،حيث أصدرت الوكالة الدولية لضمان الاستثمار منتج ضمان لمشروع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، و بالتالي تلقى أحد المشاريع دعم ضمان في أمريكا اللاتينية والكاريبي – هذا المشروع الذي تبلغ قيمته 1.8 مليار دولار أمريكي في البرازيل تغطيه وكالة ثنائية سويسرية. أخيرًا ، في اللجنة الاقتصادية لأفريقيا ، غطت مؤسسة ثنائية دنماركية مشروعين لطاقة الرياح.

د- مزيج التمويل لمشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص:

في عام 2018، كانت معلومات التمويل التفصيلية متاحة لحوالي 80 في المائة من مشاريع PPI (198من 262 مشروعًا)، لم تكن معلومات التمويل متاحة عن 74 مشروعًا في الصين، بالنسبة للمشاريع البالغ عددها 198 مشروعًا، والتي يبلغ التزامها الاستثماري المجمع 45.7 مليار دولار، تم توجيه الاستثمارات في الغالب نحو بناء الأصول المادية. كان هناك ما مجموعه 692 مليون دولار مخصصة للرسوم الحكومية في الهند وصربيا وتركيا[1]، و الشكل التالي يوضح ذلك.

[1] World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:25.

الشكل (4- 10): مصادر تمويل مشاريع البنية التحتية مع مشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية في 2018.



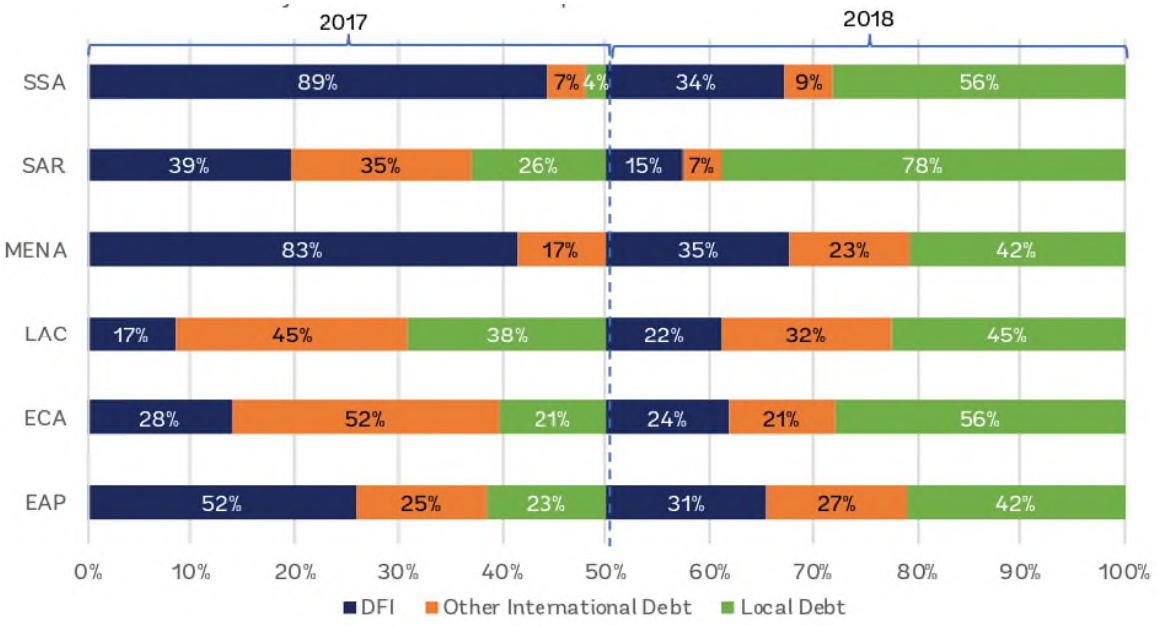
Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:25

من خلال الشكل، نلاحظ أنه فيما يتعلق بالتمويل المقدم، فإن من إجمالي الاستثمار البالغ 45.7 مليار دولار عبر 198 مشروعًا المذكورة أعلاه ، جاء حوالي 17 في المائة (8 مليارات دولار) من مصادر عامة ، و 64 في المائة (29.1 مليار دولار) من مصادر خاصة، و 19 في المائة (8.7 مليار دولار) جاء من مصادر مؤسسات التنمية المالية DFI، ومن أصل 10.8 مليار دولار من إجمالي حقوق الملكية المقدمة في 2018 لـ 198 مشروعًا ، جاء التمويل إلى حد كبير من مصادر خاصة. وشكلت 98 في المائة من إجمالي حقوق الملكية، أو 10.6 مليار دولار، أما النسبة المتبقية البالغة 2٪من حقوق الملكية، أو 213 مليون دولار، فقد تم تمويلها من قبل الشركات المملوكة للدولة أو الحكومات التي شاركت في مشاريع مشتركة، وسجل ثمانية وعشرون مشروعًا دعمًا حكوميًا مباشرًا من خلال دعم رأس المال ودعم الإيرادات. كانت المعلومات التفصيلية متاحة عن 21 من أصل 28 مشروعًا، تلقت 1.3 مليار دولار من خلال منح رأسمالية مقدمة.

ذ- متوسط نسبة الدين إلى حقوق الملكية لمشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص:

بلغ متوسط نسبة الدين إلى حقوق الملكية لمشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص PPI في عام 2018 ما نسبته 74٪ ، بإجمالي 33.6 مليار دولار كديون. فقد لعب مقدمو الديون المحليون دورًا أكثر نشاطًا في عام 2018 ، بحيث يمثلون أكثر من نصف إجمالي الدين المجمع (52 بالمائة) ، ارتفاعًا من 25 بالمائة في عام 2017، وتُعزى النسبة المتزايدة من الدين المحلي في الغالب إلى البنوك المحلية التركية والإندونيسية والهندية التي لعبت دور فعال في تمويل مشاريع الطرق، كما لعبت بنوك جنوب إفريقيا هي الأخرى دورًا مهمًا في تمويل مشاريع توليد الكهرباء باستخدام الطاقة المتجددة، وحتى عندما شهدت إندونيسيا وتركيا مشاركة نشطة من البنوك المحلية المملوكة للدولة ، فقد شهدتا أيضًا جزءًا كبيرًا من الدين العام (31 في المائة و 17 في المائة على التوالي)، باعتبار كون الدين المحلي أيضًا خيارًا شائعًا في مناطق جنوب الصحراء الكبرى ، وجنوب أفريقيا ، وجمعية إفريقيا الوسطى، تم تسجيل عشرة مؤسسات لتقديم الديون في عام 2018 ، بمتوسط استثمارات بلغ 33 مليون دولار لكل مشروع[1]، و الشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل(4-11): حصة الديون الدولية والمحلية حسب المنطقة لمشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في بلدان الأسواق الناشئة والبلدان النامية (2017 و 2018).



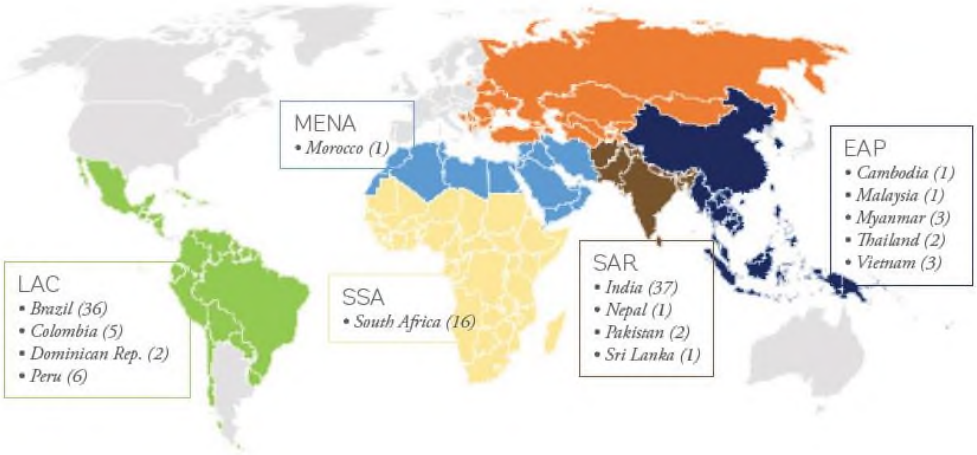
Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure, Opcit**, P:26

[1] World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:26.

من خلال الشكل أعلاه، نلاحظ انه في عام 2018 ، كان هناك اعتماد كبير على الدين التجاري في جميع المناطق ، حيث بلغ الدين التجاري ضعف مستوى ديون صندوق تنمية العراق، كما كان تمويل الديون التجارية في اللجنة الاقتصادية لأفريقيا (5.7 مليار دولار) هو الأهم ، لأنه يمثل 31 في المائة من إجمالي الدين التجاري الذي تم جمعه على مستوى العالم ، و 64 في المائة من إجمالي الديون في المنطقة، كما نلاحظ تركز الدين التجاري في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى في تركيا ، بحيث ضمنت المشاريع العملاقة للطرق التأسيسية معظم التمويل التجاري في البلاد، وتمثل جنوب إفريقيا 13 في المائة من الدين التجاري العالمي، مع جميع المشاريع في قطاع الطاقة المتجددة، وتجاوزت ديون إندونيسيا والبرازيل والهند وفيتنام التجارية مليار دولار ذهب معظمها إلى قطاع الطاقة، أما في كمبوديا وماليزيا والمغرب ونيبال فقد تم تمويل جميع الديون من خلال مصادر تجارية.

كانت هناك أيضًا بلدان أخرى حيث شكلت الديون التي تم جمعها من المصادر التجارية أكثر من نصف إجمالي الديون المتراكمة في تلك البلدان، و الشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل(4-12): البلدان التي حصلت على حصة كبيرة من التمويل التجاري لمشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في كل منطقة ، من الأعلى إلى الأدنى.

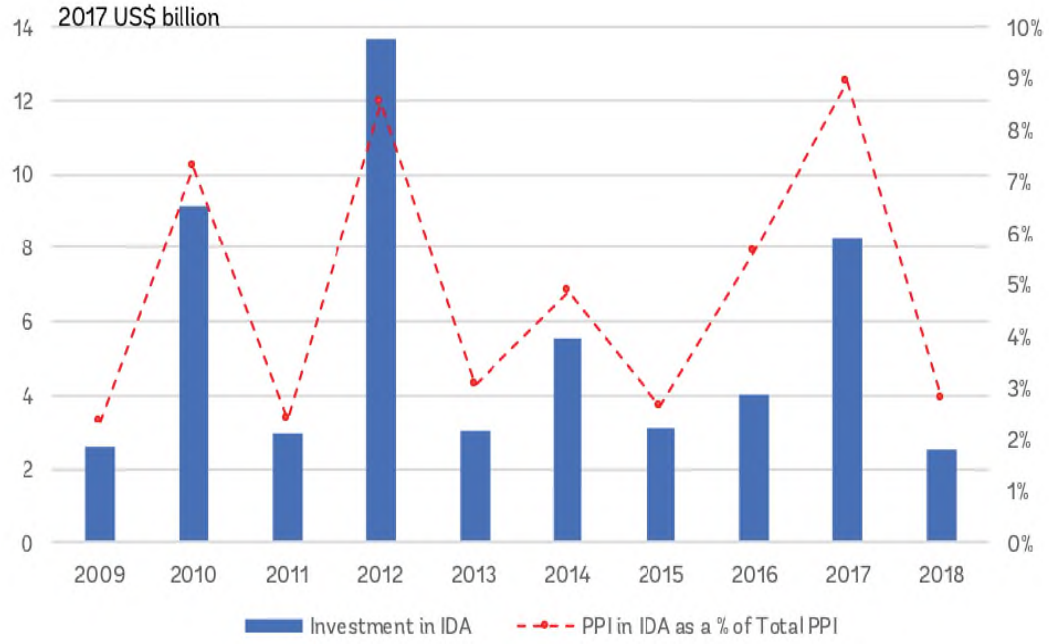


Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:27

المطلب الثاني: الاستثمار في البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية.

إن الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية في2018، بلغ إجمالي ارتباطات الاستثمار في البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية 2.5 مليار دولار عبر 15 مشروعًا في 11 دولة. كان هذا انخفاضًا حادًا عن مستويات عام 2017 البالغة 8.3 مليار دولار ، وكان أيضًا أدنى مستوى تم تسجيله في السنوات العشر الماضية[1]، و الشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل(4- 13): التزامات الاستثمار في مشاريع البنية التحتية بمشاركة القطاع الخاص في البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية(2018-2007).



Source : World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:14

من خلال الشكل نلاحظ انه في عام 2017 ، والذي كان عامًا قويًا بالنسبة للبلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية، تم استثمار 8.3 مليار دولار في 36 مشروعًا في 18 دولة ، مدفوعة بشكل أساسي بمجموعة من المشاريع العملاقة في كمبوديا وميانمار وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية.

أما عام 2018 ، شهد عدد أقل من البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية أي استثمار في مؤشر أسعار المنتجين، وشهدت بعض الوجهات الاستثمارية المتسقة استثمارات أقل أو معدومة – لا سيما غانا وهندوراس ، اللتان كانتا معًا تمثلان 36 في المائة من استثمار مؤشر أسعار المنتجين في

[1] World Bank, **2018 Private Participation inInfrastructure,Opcit**,P:14.

البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية في السنوات الخمس الماضية. في حين تمكنت بلدان أخرى من الحفاظ على التزامات الاستثمار في مؤشر أسعار المنتجين – على سبيل المثال بنغلاديش ونيبال والسنغال ، التي تلقت التزامات استثمار لأسعار المنتجين كل عام منذ عام 2014.

وتماشيا مع السنوات السابقة ، تتلقى المشاريع في البلدان المؤهلة للاقتراض من المؤسسة الدولية للتنمية مستوى أعلى من المتوسط من دعم صندوق التنمية الدولية، فمن بين 15 مشروعًا جديدًا للمؤسسة الدولية للتنمية ، تلقى 10 نوعًا من دعم صندوق تنمية العراق – أي، تلقى 67 في المائة من جميع مشروعات المؤسسة الدولية للتنمية دعمًا من صندوق تنمية العراق، في حين أن نصيب المشروعات غير التابعة للمؤسسة الدولية للتنمية أقل من 20 في المائة.

المطلب الثالث: الاستثمار في مشاريع البنية التحتية مع مشاركة القطاع الخاص في الدول العربية.

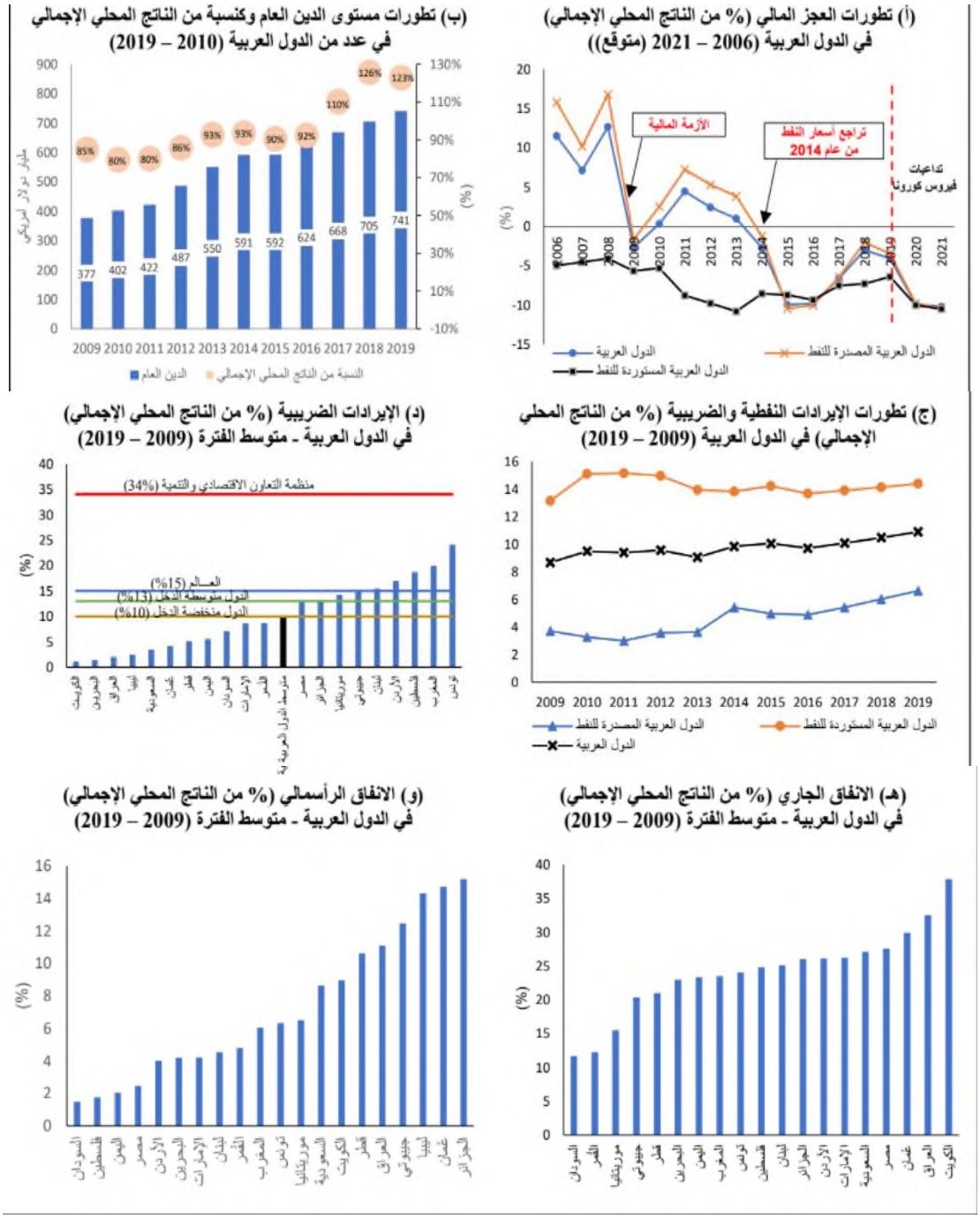
تواجه الدول العربية بشكل عام تحديات للإيفاء بمتطلبات التنمية الشاملة والمستدامة متضمناً ذلك توفير البنية التحتية ذات الجودة العالية، حيث يعتبر ذلك أمراً ضرورياً لرفع مستوى الانتاجية وتعزيز تنافسية الاقتصاد و حافزا لجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية وخلق فرص الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، يأتي كل ذلك في ضوء تنامي الاحتياجات التنموية في المنطقة العربية بسبب ارتفاع الطلب على خدمات البنية التحتية نتيجة تسارع النمو السكاني، وتزايد وتيرة التحضر، والتوسع الاقتصادي، مع تباين الاحتياجات من دولة لأخرى.

أولا– الحيز المالي وتحديات التمويل في مشاريع البنية التحتية في الدول العربية.

على الرغم من أن تأهيل وتطوير البنية التحتية حظي باهتمام كبير من حكومات الدول العربية خلال السنوات الماضية، إلا أن العديد من هذه الدول يواجه تحديات لتمويل مشاريع توسيع وتأهيل وتطوير أصول البنية التحتية في ضوء ضيق الحيز المالي بسبب ارتفاع عجز الموازنات العامة ومستويات الدين الحكومي، و يُعزى ذلك لجملة من العوامل الداخلية والخارجية، شهدتها الدول العربية خلال السنوات الماضية، منها تداعيات الأزمة المالية العالمية، والتحولات السياسية في عدد من الدول العربية وما ترتب عنها من مطالب مالية، وتراجع أسعار السلع الأساسية في الأسواق العالمية وتأثيراتها على الإيرادات العامة، وحديثا تداعيات جائحة كوفيد -19 التي ترتب عنها حزمً تحفيز بكلفة مالية عالية[1]، و الشكل التالي يوضح ذلك.

[1] أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، صندوق النقد العربي الدائرة الاقتصادية، أبو ظبي – دولة الإمارات العربية المتحدة، ديسمبر 2020، ص:10.

الشكل(4-14): تطورات الوضع المالي في الدول العربية.

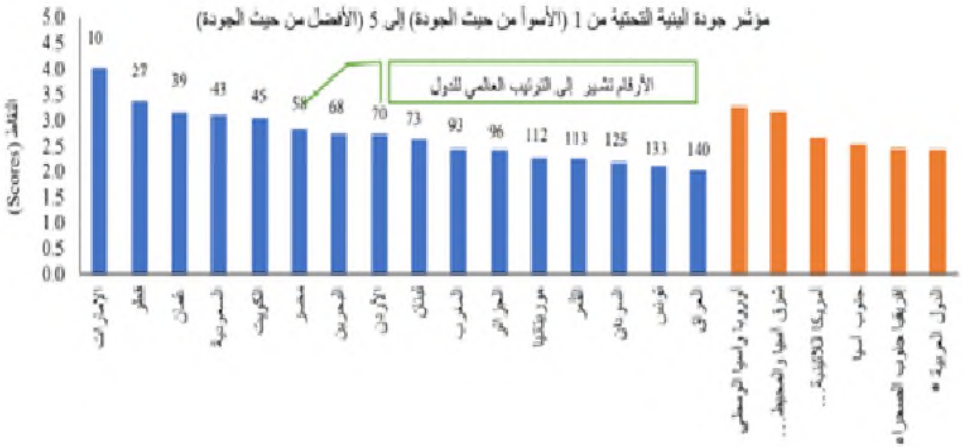


المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص:8.

من خلال الشكل السابق ، نلاحظ أن الإيرادات الضريبية سجلت نموا ضئيلا رغم جهود الإصلاح المالي التي تبنتها الدول العربية خلال السنوات الماضية، حيث بلغت نسبة الإيرادات الضريبية إلى الناتج المحلي الإجمالي حوالي 10 في المائة في المتوسط لمجموعة الدول العربية (حوالي 14 في المائة للدول العربية المستوردة للنفط، و5 في المائة للدول العربية المصدرة للنفط)، خلال الفترة 2009-2019 ،مقابل متوسط عالمي بحوالي 15 في المائة، حيث شهدت الإيرادات النفطية تقلبات كبيرة خلال الفترة الماضية بسبب تطورات أسواق النفط العالمية على موازنات الدول العربية ما انعكس سلباً على موازنات الدول العربية المصدرة للنفط، مع الإشارة إلى أن عدد من هذه الدول قد بذل جهودا للتوسع في الإيرادات غير النفطية وتنويعها من خلال تطبيق ضرائب جديدة كضريبة القيمة المضافة والضرائب الانتقائية.

أما في جانب النفقات، فقد سجلت الدول العربية مستويات متدنية من الإنفاق الرأسمالي مقابل التوسع في الإنفاق الجاري بأشكاله المختلفة، مما أضعف من جودة البنية التحتية، وألقى بتداعيات سالبة على المنافسة الاقتصادية وتحفيز تدفقات رؤوس الأموال من الخارج، وبالتالي خلق تحديات أمام تمويل النمو الاقتصادي المطلوب وفقا لكل دولة، كما يُشير الشكل الموالي.

الشكل (4-15): جودة البنية التحتية في عدد من الدول العربية.



المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:9.

أما من جانب بلغ الإنفاق الرأسمالي لتوفير فرص العمل، مع تباين الأداء بين الدول العربية للحيز المالي المتاح حوالي 5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، بينما بلغت نسبة المصروفات الجارية حوالي 2.21 في المائة خلال الفترة (2009 – 2019) في الدول العربية المستوردة للنفط، وتخفي هذه النسب تفاوت بين

الدول فرادى، أما في الدول العربية المصدرة للنفط فقد بلغت نسبة الإنفاق الرأسمالي 2.10 في المائة، بينما بلغت نسبة الإنفاق الجاري حوالي 33 في المائة خلال الفترة المذكورة.

تُشير العديد من الدراسات والتقارير الصادرة عن مؤسسات التمويل الدولية إلى أن احتياجات تمويل البنية التحتية كبيرة نسبيا في الدول منخفضة ومتوسطة الدخل، حيث يُقدّر البنك الدولي أن الدول النامية بحاجة إلى استثمار حوالي في 4.5 المائة من الناتج المحلي الإجمالي لتعزيز البنية التحتية الداعمة لتحقيق أهداف التنمية المستدامة، والحد من تغيرات المناخ في ذات السياق، تُشير دراسة صدرت عن البنك الدولي إلى أن دول منطقة الشرق الوسط وشمال أفريقيا بحاجة إلى استثمار حوالي 4.7 في المائة من الناتج الإجمالي، تُشير هذه التقديرات بشكل عام إلى أن هناك ارتفاع في احتياجات تمويل البنية التحتية في المنطقة العربية، مع تباينها من دولة إلى أخرى.

ثانيا– مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية في الدول العربية:

في ظل ضيق الحيز المالي وارتفاع مستويات الدين العام، تزايد اهتمام الدول العربية في الآونة الأخيرة بتوسيع نطاق خيارات تمويل البنية التحتية، حيث تتمثل أبرز الاتجاهات في هذا الصدد في محاولات جذب القطاع الخاص للدخول في شراكات مع الحكومات في مجال تمويل وتشييد البنية التحتية خاصة بما يعرف بعقود الBOT، حيث جاء هذا التوجه من منطلق الاستفادة من إمكانيات القطاع الخاص خاصة في نقل التكنولوجيا و تحسين الخبرة والقدرات في بعض القطاعات الحيوية مثل النقل والطاقة[1].

وفي هذا السياق، اتجهت العديد من الدول العربية إلى تبني نموذج الشراكة مع القطاع الخاص كوسيلة لتمويل وتشييد البنية التحتية وتأهيلها، حيث سعى عدد كبير منها إلى تطوير الأطر الداعمة للشراكة مع القطاع الخاص، بما في ذلك السياسات الحكومية، والقوانين واللوائح التنظيمية، وآليات الدعم الفني والمالي، ومستويات الحوكمة والشفافية وبناء القدرات.

في ضوء هذا الاهتمام بدأت مشاركة القطاع الخاص مع الحكومات في مجال تصميم وبناء وتمويل وتشغيل أصول وخدمات الدولة التي تشهد انتعاشاً ملحوظاً في عدد من الدول العربية، حيث تشير التقديرات إلى أن قيمة مشاريع الشراكة بين القطاعين قيد التنفيذ وصلت إلى 224 مليار دولار في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في عام 2019[2].

---

[1] أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، "**أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

[2] Middle East Business intelligence (MEED): PPP in the Middle East and North Africa (2019,

من حيث التوزيع القطاعي، نجد أن المشاريع المنفذة بإطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية تغطي عدة قطاعات اقتصادية وخدمية، بيد أن هناك تركيز كبير على قطاعات الطاقة، والاتصالات، والنقل، والصحة، وبدرجة أقل قطاعات التعليم، والزراعة، والصناعة، والبيئة، إضافة إلى مجالات أخرى تضمنت، على سبيل المثال، السكان، شؤون البلديات، الثروة المعدنية، العمل والتنمية الاجتماعية، الثقافة والاعلام، السياحة وبعض الخدمات العامة، حيث استأثر قطاع النقل والمياه والطاقة والصحة على النصيب الأوفر من مشاريع الشراكة في 14 دولة عربية، بنسبة (10%، 10%، 10%، 08% على التوالي). كما أن هناك تنوع في الأساليب والصيغ المستخدمة في إبرام عقود الشراكة، مع التركيز بشكل أكبر على عقود البناء والتشغيل و نقل الملكية الBOT، ومشتقاتها، وعقود الإدارة، وبدرجة أقل على عقود الخدمة، وعقود الإيجار، وعقود الامتياز[1]، و الجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول (4- 2): مجالات الشراكة و عقودها في الدول العربية.

(أ) أبرز مجالات الشراكة بين القطاعين العام والخاص حسب القطاعات في عدد من الدول العربية

القطاعات / الدول	التعليم	الصحة	الاتصالات	النقل	المياه	الطاقة	الزراعة	الصناعة	البيئة	أخرى
الأردن	✓	✓	✓	✓	✓				✓	✓
البحرين		✓		✓	✓	✓				
الجزائر				✓	✓	✓				
السعودية	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
العراق						✓				✓
المغرب		✓		✓	✓	✓	✓			
تونس		✓		✓	✓					
سورية			✓	✓		✓		✓		
عمان	✓	✓			✓	✓	✓			✓
لبنان		✓	✓	✓	✓	✓				✓
مصر	✓	✓	✓	✓	✓	✓				
موريتانيا				✓	✓					
الكويت						✓				
فلسطين										✓

(ب) صيغ عقود الشراكة بين القطاعين العام والخاص المتبعة في عدد من الدول العربية

نوع العقد / الدول	عقود الخدمة	عقود الإدارة	عقود الإيجار	عقود الامتياز	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	عقود البناء والتملك والتشغيل	عقود البناء والتشغيل والصيانة
البحرين				✓	✓		
الجزائر		✓			✓		
السعودية		✓			✓	✓	✓
الكويت	✓	✓	✓		✓		
المغرب					✓		
سورية		✓			✓		
عمان					✓		
لبنان					✓		
مصر	✓				✓		
موريتانيا					✓		

المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:11.

[1] أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

أما الجدول الموالي فيوضح أهم المشاريع المنفذة بصيغة الBOT ، في اطار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في عدد من الدول العربية.

الجدول(4-3): نماذج للمشروعات المُنفّذة من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص في عدد من الدول العربية

الدول	النقل				المياه				الطاقة				الصحة			
	عدد العقود	نوع المشروع	القيمة	نوع العقد	عدد العقود	نوع المشروع	القيمة	نوع العقد	عدد العقود	نوع المشروع	القيمة	نوع العقد	عدد العقود	نوع المشروع	القيمة	نوع العقد
البحرين (2007 - 2018)	1	تخصيص خدمات النقل العام	-	عقد امتياز	-	-	-	-	3	- محطتين لانتاج الكهرباء والماء - محطة لإنتاج الكهرباء	3.7 مليار دولار أمريكي	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	1	محطة لمعالجة مياه الصرف الصحي	320 مليون دولار أمريكي	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية
الجزائر (2003 - 2006)	2	عقود إدارة محطة الحاويات بموانئ الجزائر، (بجاية وجيجل)	-	عقود إدارة	3	عقود تسيير شبكة توزيع المياه في المدن الكبرى.	-	عقود إدارة	3	-	-	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	-	-	-	-
					11	مشاريع خاصة بإنتاج المياه عن طريق تحلية مياه البحر.	-	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية								
السعودية (2009 - 2017)	2		5,434 مليون ريال سعودي	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	4		115 مليون ريال سعودي	عقود إدارة	7		76,874 مليون ريال سعودي	عقود البناء والتملك والتشغيل	-			-
	2		661 مليون ريال سعودي	عقود البناء والتشغيل والصيانة	1		896 مليون ريال سعودي	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	1		9,300 مليون ريال سعودي	عقود لبناء والتملك والتشغيل - إتفاقية شراء الطاقة (PPA)	-			-
	-		-	-	1		371 مليون ريال سعودي	عقود البناء والتملك والتشغيل - إتفاقية شراء المياه (WPA)	1		2,500 مليون ريال سعودي	إتفاقية شراء الطاقة (PPA)	-			-
المغرب	-			-	1	محطة تحلية مياه البحر (2017)	1.2 مليون درهم مغربي	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	2	إنتاج الكهرباء	88.163 مليون درهم مغربي	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	-			-
سورية (2001 - 2018)	2	-	-	عقود الإدارة	-	-	-	-	-	-	-	-	الإتصالات			
													2		-	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية
عمان (2003 - 2018)	1		-	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	6	-		عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	12		-	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	-			-
مصر	1		1,800 مليون جنيه مصري	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	1	-	2,400 مليون جنيه مصري	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية	1	مجال الكهرباء	-	عقود الخدمة	التعليم			
													8	تأهيل مدارس	-	عقود الخدمة
													8	تأهيل مدارس	-	عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية

المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:9.

ثالثا– الإطار القانوني والمؤسسي والتنظيمي للشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية.

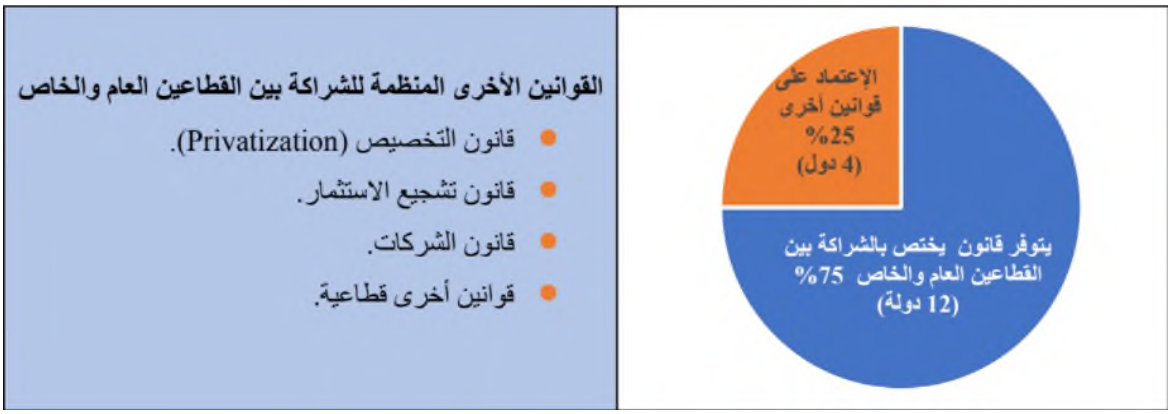
1- الإطار القانوني: تبرز التجارب والممارسات الدولية أن نجاح مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص رهين بتوافر إطار قانوني يوضح المبادئ التوجيهية لتنفيذ وإدارة الشراكة، ويصف نطاقها، فضلاً عن تحديد الأدوار والمسؤوليات بين القطاعين، بما يؤدي إلى طمأنة القطاع الخاص بحماية الحقوق القانونية، ذلك لأن غياب قوانين خاصة تنظم عمليات الشراكة يترتب عنه زيادة في التكاليف والجهد اللازم لإبرام العقود، فضلاً عن ارتفاع احتمالات نشوب المنازعات المستقبلية بين أطراف التعاقد.

و نظرا لتباين الأعراف القانونية بين الدول، فإن الأطر القانونية للتعامل مع الشراكة بين القطاعين العام والخاص تختلف فيما بين الدول، فعلى سبيل المثال، قد يتوفر قانون مختص بالشراكة بين القطاعين العام والخاص، وفي الحالات التي لا تتوفر فيها قوانين مخصصة للشراكة بين القطاعين العام والخاص، قد يتم العمل وفقا لسياسة وموجهات تُحدد التزام الحكومة تجاه مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص أو وفقا لقوانين أخرى على سبيل المثال، قانون التخصيص، قانون تشجيع الاستثمار أو قانون الامتياز، قانون الشركات.

في هذا السياق، ولتهيئة بيئة مواتية لنجاح الشراكة بين القطاعين العام والخاص، اهتمت الدول العربية بتطوير المنظومة القانونية على صعيد سن القوانين المختصة بالشراكة بين القطاعين العام والخاص، وتطوير السياسات والأدلة الإرشادية التي توضح تنفيذ مشاريع الشراكة، فهناك عدد من الدول العربية التي طورت قانون أو سياسة عامة للشراكة بين القطاعين العام والخاص. تشمل هذه الدول الأردن، والإمارات، والسعودية، والسودان، والكويت، والمغرب، وتونس، وسورية، وُعمان، ولبنان، ومصر، وموريتانيا، وتعتمد دول عربية أخرى على قوانين قائمة لتنظيم الشراكة بين القطاعين العام والخاص، مثل البحرين التي تعتمد على قانون التخصيصPrivatization ، والعراق التي تعتمد على قوانين الشركات العامة والمختلطة وقانون بيع وإيجار أصول الدولة وتعليمات تنفيذ عقود الشراكة، وتعتمد ليبيا على قانون تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية، بينما تعتمد الجزائر على قوانين قطاعية)مثل قانون الطاقة، قانون المياه، وقانون النقل(والمرسوم الرئاسي الخاص بالصفقات العمومية إضافة إلى تفويض الخدمة العمومية[1]، والشكل التالي يوضح ذلك.

[1] أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

الشكل (4-16): الأطر القانونية للشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الدول العربية.



المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:12.

نلاحظ من خلال الشكل، أن الشراكة بين القطاعين العام والخاص تتم في غالبية الدول العربية بإطار سياسة عامة وتشريعات وقوانين ولوائح تنظيمية تستهدف بشكل عام تعزيز دور القطاع الخاص في تنفيذ مشاريع البنية الأساسية والخدمات العامة وتكفل تحقيق شراكة ناجحة وفعّالة. تركز الملامح العامة للتشريعات والقوانين في غالبية الدول العربية على إرساء دعائم الأطر المؤسسية والتنظيمية والإجرائية، وتحديد الأدوار والمسؤوليات بين مستويات المنظومة المؤسسية بما يحقق التناغم في تنظيم وإدارة برامج الشراكة بين القطاعين العام والخاص. يُكّمل المنظومة القانونية لوائح تنفيذية، وأدلة سياسات وإجراءات وأدلة إرشادية تُرّكز بشك ل عام على آليات وخطوات طرح مشروعات الشراكة، متضمناً ذلك، على سبيل المثال، كيفية اقتراح مشاريع الشراكة، وإجراء دراسات المشاريع، ومراحل الموافقات الإدارية، وأسس إجراء المناقصات واختيار الشريك، وتحديد شروط وأساليب التعاقد وما تتضمنه من إجراءات، وكيفية الاعتراض ومعالجتها في كل مرحلة، وكذلك تنظيم مشاركة الجهات العامة في مشاريع الشراكة، وتعريف حقوق وواجبات كل طرف، وآليات تقديم الدعم وفض المنازعات واللجوء الى التحكيم والتسوية.

كذللك ينظم القانون التعويضات في حالات تغيّر القانون والقرارات السيادية المؤثرة على التوازن المالي للعقد، وحالات إنهاء العقد قبل مدته.

2- الإطار المؤسسي والتنظيمي: بالرغم من أهمية الأطر القانونية، إلا أنها ليست كافية لضمان نجاح الشراكة بين القطاعين العام والخاص في غياب الترتيبات المؤسسية والهياكل التي تتولى تنفيذ القوانين والسياسات والموجهات والضوابط، بما يدعم تنفيذ مشروعات الشراكة. لذلك تتطلب عملية الشراكة إيجاد

هيكل تنفيذي ورقابي وإشرافي فاعل يربط بين أطراف عقود الشراكة ويقود التنسيق فيما بين الوزارات والوحدات الحكومية المتداخلة في تنفيذ عملية الشراكة، إضافة إلى تحديد وتوزيع واضح للأدوار والمسؤوليات المطلوبة لتنفيذ السياسات ووضع الموجهات العامة والقيام بعملية الإشراف والمتابعة. علاوة على ذلك لابد من دعم الهياكل التنفيذية بخبرات وكفاءات في مجال تنفيذ عقود الشراكة مع القطاع الخاص من النواحي المالية والفنية والقانونية والتنظيمية وكل ما يتعلق بإدارة المخاطر والعقود وتطبيق الإجراءات والمعايير المختلفة.

حيث تواصل الدول العربية جهودها الرامية لاستكمال بناء الأطر المؤسسية والتنظيمية الداعمة لتنفيذ برامج الشراكة بين القطاعين العام والخاص، و بالتالي انعكس ذلك في التطور الذي تشهده الأطر المؤسسية المرتبطة بتنفيذ الشراكة في عدد من الدول العربية. حيث يتوفر لدى أربع عشرة دولة عربية على الأقل، أطر مؤسسية تضم جهات حكومية مختصة تتولى تنفيذ القوانين والسياسات والموجهات والضوابط المنظمة للشراكة بين القطاعين العام والخاص. بحسب التجارب والممارسات السائدة في عدد من الدول العربية، يتألف الإطار المؤسسي للشراكة بين القطاعين العام والخاص من مستويين أساسيين يشملان الجهات الحكومية المرتبطة بوضع السياسات، وتوجيه وتنفيذ مشاريع الشراكة.

يتمثل المستوى الأول، الذي يأتي في قمة الإطار المؤسسي، في المجالس أو اللجان الوزارية العليا التي تتبع في بعض الدول إلى رئاسة الحكومة. يتضمن هذا المستوى رسم السياسات القومية والموجهات، والموافقة على المشاريع المقترحة للشراكة بين القطاعين العام والخاص.

أما المستوى الثاني، فيتكون من هياكل تنظيمية تختص بتطبيق وتنفيذ إطار الشراكة، و/أو لجان توجيهية وإشرافيه وفنية وتنفيذية تتباين مهامها ومسؤولياتها واختصاصاتها من دولة إلى أخرى[1]، و الشكل التالي يوضح ذلك.

[1] أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

الشكل(4-17): مكونات الاطار المؤسسي للشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الدول العربية.

المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:13.

الجدول(4-4): الأطر المؤسسية والتنظيمية للشركة بين القطاعين العام والخاص في عدد من الدول العربية الدولة المستوى الأول المستوى الثاني.

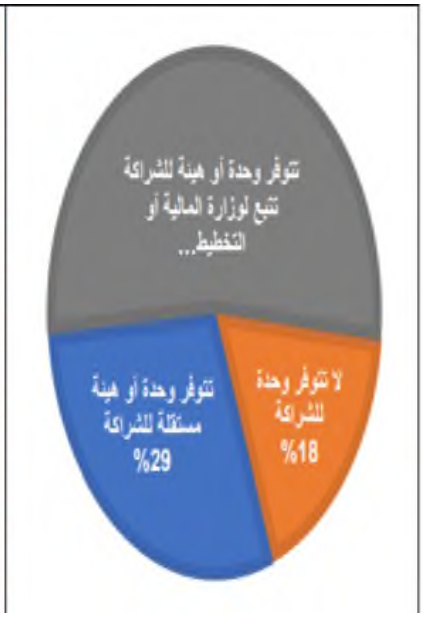
الدولة	المستوى الأول	المستوى الثاني	
		وحدة متخصصة	لجان/جهات قائمة
الأردن	- اللجنة العليا للشراكة بين القطاعين العام والخاص.	- وحدة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص.	- اللجنة الفنية للالتزامات المالية المشكلة في وزارة المالية، ويناط بها تقييم الالتزامات المالية لمشروعات الشراكة.
الإمارات	- اللجنة المالية والاقتصادية التابعة لمجلس الوزراء.	- المكتب الفني.	- لجنة المشروع (تشكل بقرار من الوزير/ رئيس مجلس الإدارة المعني لتولي إدارة عملية ترسية المشروع.
البحرين	- لجنة عليا للتخصيص.	- إدارة التخصيص والتعاقدات بوزارة المالية.	- اللجان الفرعية. - مجلس المناقصات. - الوزارات والهيئات ذات الصلة
تونس	- المجلس الاستراتيجي للشراكة بين القطاعين العام والخاص.	- الهيئة العامة للشراكة بين القطاعين العام والخاص.	-
الجزائر	- مخطط استحداث مهام الإشراف والرقابة على المستوى الوطني.	- الصندوق الوطني للتجهيز من أجل التنمية (CNED).	- على المستوى المحلي، تسند مهمة مراقبة الشراكة للجان المحلية للبلدية أو اللجان الولائية.
السعودية	- مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية التابع لمجلس الوزراء.	- المركز الوطني للتخصيص.	- اللجان الاشرافية للقطاعات المستهدفة بالتخصيص.
السودان	- مجلس الشراكة بين القطاعين العام والخاص. - لجان عليا وفنية وسكرتارية مشتركة لتنسيق الحوار.	- وحدة الشراكة بين القطاعين العام والخاص.	-
سورية	- مجلس الشراكة برئاسة رئيس مجلس الوزراء.	- مكتب الشراكة لدى هيئة التخطيط والتعاون الدولي، يقدم المشورة الفنية والإدارية والقانونية والمالية والاقتصادية وغيرها اللازمة للمجلس ولجميع الجهات العامة فيما يتعلق بالشراكة.	- لجان الشراكة لدى الجهات العامة التي تقترح أو لديها مشاريع شراكة، تقدم الدعم لمتخذ القرار في الوزارة أو الجهة العامة المتعاقدة فيما يتعلق بمشاريع الشراكة.
عُمان	- مجلس إدارة الهيئة العامة للتخصيص والشراكة.	- الهيئة العامة للتخصيص والشراكة.	-
الكويت	- اللجنة العليا لمشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص.	- هيئة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص.	- لجنة المنافسة
لبنان	- المجلس الأعلى للخصخصة والشراكة.	-	- الوزارات والجهات ذات الصلة.
المغرب	- اللجنة الوطنية للشراكة بين القطاعين العام والخاص. - اللجنة الدائمة للشراكة بين القطاعين العام والخاص.	- وحدة الشراكة بين القطاعين العام والخاص (وزارة الاقتصاد والمالية).	- القطاعات الوزارية المعنية
مصر	- اللجنة العليا لشؤون المشاركة برئاسة رئيس مجلس الوزراء وعضوية عدد من الوزراء.	- الوحدة المركزية للمشاركة مع القطاع الخاص.	- لجنة دائمة تشكل من وزارات المالية والتخطيط والوزارات المعنية.
موريتانيا	- اللجنة الوزارية العليا لمشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص برئاسة الوزير الأول وعضوية 7 وزراء.	- اللجنة الفنية لدعم الشراكات بين القطاعين العام والخاص. - خلية تنفيذ مشاريع الشراكات بين القطاعين العام والخاص	-

المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:14.

بالنسبة للإطار التنظيمي، يرتكز تطبيق إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص على توفر وحدة تنظيمية تتولى تنفيذ السياسة العامة للشراكة، متضمنا ذلك الإشراف العام والمتابعة وتقديم الدعم الفني والقانوني والمالي للجهات العامة المتعاقدة، والتنسيق بين الجهات ذات الصلة، وتساهم بشكل عام في بناء القدرات الداخلية وتلعب دور تحفيزيا في تعزيز وتطوير حلول الشراكة بين القطاعين العام والخاص. في هذا الإطار، أنشأت غالبية الدول العربية كيان تنفيذي يختص بتطبيق إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص، حيث تتوفر لدى أربع عشرة دولة عربية وحدة مختصة ضمن الهياكل التنظيمية للوزارات، أو كهيئة مستقلة، يُناط بها تنفيذ سياسة الشراكة بين القطاعين العام والخاص، مع ملاحظة أن وحدات الشراكة بين القطاعين العام والخاص في غالبية الدول العربية تم استحداثها ضمن الهيكل التنظيمي لوزارات المالية أو التخطيط، ربما بسبب الانعكاسات المالية المحتملة لمشاريع الشراكة على تتبع غالبا . ً الموازنة العامة والدين العام وخطط التنمية، و الشكل التالي يوضح ذلك أكثر.

الشكل(4- 18): الوحدات أو الهيئات المختصة بالشراكة في عدد من الدول العربية.

الدول	الوحدة أو الهيئة المختصة بالشراكة مع القطاع الخاص	الجهة التابعة لها
الأردن	وحدة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص	تتبع لرئاسة مجلس الوزراء
الإمارات	المكتب الفني	وزارة المالية وتتبع لوزير المالية
البحرين	إدارة التخصيص والتعاقدات	ضمن الهيكل التنظيمي لوزارة المالية
تونس	الهيئة العامة للشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص	هيئة مستقلة - تحت إشراف رئاسة الحكومة
الجزائر	الصندوق الوطني للتجهيز من أجل التنمية	ضمن الهيكل التنظيمي لوزارة المالية
السعودية	المركز الوطني للتخصيص	كيان مستقل
السودان	وحدة الشراكة بين القطاعين العام والخاص	ضمن الهيكل التنظيمي لوزارة المالية
سورية	مكتب الشراكة بين القطاعين العام والخاص	يتبع لهيئة التخطيط والتعاون الدولي
عمان	الهيئة العامة للتخصيص والشراكة	هيئة مستقلة
الكويت	هيئة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص	ضمن الهيكل التنظيمي لوزارة المالية
لبنان	المجلس الأعلى للخصخصة والشراكة	كيان مستقل يتبع لمجلس الوزراء
مصر	الوحدة المركزية للمشاركة	ضمن الهيكل التنظيمي لوزارة المالية
المغرب	قسم الشراكة بين القطاعين العام والخاص	ضمن الهيكل التنظيمي لوزارة المالية
موريتانيا	اللجنة الفنية لدعم الشراكات بين القطاعين العام والخاص وتضم 12 ممثلا عن القطاعات الفنية	تتبع لوزارة المالية



المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:15.

نلاحظ أن الهيئات التنظيمية في بعض الدول العربية تُعنى إلى جانب برامج الشراكة مع القطاع الخاص، بتنفيذ قانون التخصيص. ففي السعودية، على سبيل المثال، يُعنى المركز الوطني للتخصيص بتمكين عمليات تخصيص أصول وخدمات الجهات الحكومية المستهدفة من خلال الشراكة مع القطاع الخاص.

فيُ عمان، يُناط بالهيئة العامة للتخصيص والشراكة تنفيذ قانون الشراكة، وقانون التخصيص، في لبنان يتولى المجلس الأعلى للخصخصة والشراكة تنظيم برامج الشراكة مع القطاع الخاص إلى جانب تخطيط وتنفيذ برامج الشراكة الوحدات أو الهيئات التنظيمية، تلعب الوزرات ذات الصلة في الدول العربية دوراً بين القطاعين العام والخاص، حيث تقع المسؤولية النهائية لتنفيذ المشروع على الوزرات والمؤسسات ذات الصلة باعتبارها الجهات المتعاقدة.

آليات دعم الشراكة بين القطاعين العام والخاص يُعدّ الدعم الفني والمالي أحد الركائز الهامة لدعم فرص نجاح الشراكة بين القطاعين العام والخاص. بشكل عام، يُمكن تصنيف الدعم المذكور إلى ثلاثة أشكال[1]:

أ- الدعم الفني المرتبط بتوفير الموارد المطلوبة للتحضير متضمنا توظيف الاستشاريين للحصول على الخبرات القانونية والفنية والمالية غير المتوفرةً لمشروعات الشراكة، داخليًا.

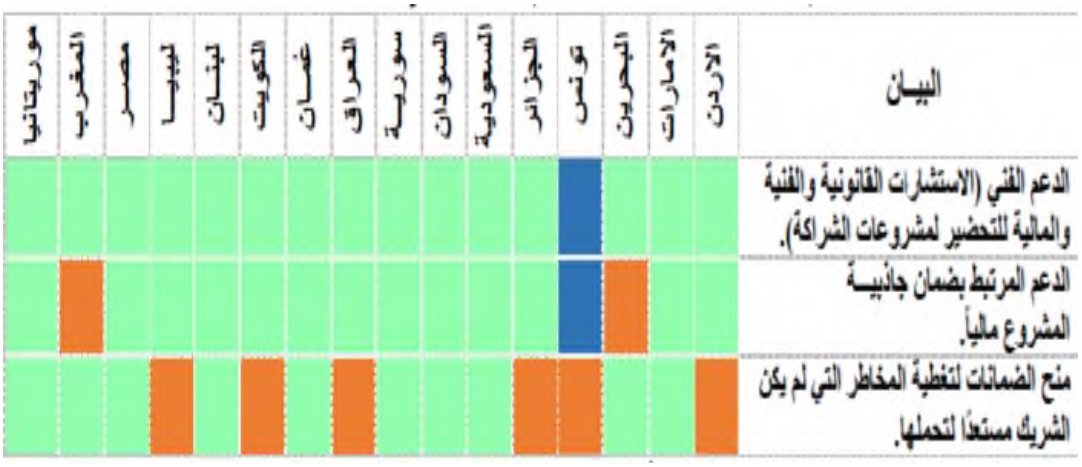
ب- الدعم المرتبط بضمان جاذبية المشروع مالياً، يشمل ذلك توفير حزمة من المزايا لجعل المشروعات المستهدفة جاذبة ماليا. يتضمن هذا الجانب حسب الممارسات الدولية استخدام حزم متنوعة من المزايا تشمل منحً الحوافز الضريبية، وخفض رسوم الواردات، والترتيبات المتعلقة بالحماية من المنافسة، وغيرها من التدابير. قد يمتد الدعم إلى تغطية جزء من تكلفة المشروع من خلال تقديم منح رأسمالية لتغطية الفجوة الناجمة عن تجاوز الجدوى الاقتصادية للمشروع، جدواه المالية أو ما يعرف بآلية تمويل فجوة الجدوى، حيث يتم في هذه الحالة توفير التمويل اللازم لجعل المشاريع قابلة للاستمرار .ماليا كذلك من آليات تحسين جاذبية مشاريع الشراكة للمستثمرين من القطاع الخاص التعويض عن تكاليف العطاءً وتقديم الدعم فيما يتعلق بحيازة الأراضي.

ت- منح الضمانات لتغطية المخاطر التي لم يكن الشريك مستعدًا لتحملها. على سبيل المثال، وبحسب التجارب الدولية تُستخدم الضمانات لتغطية مخاطر سعر الصرف، والمخاطر المرتبطة بعدم القدرة على الوفاء بالتزامات الدين. بشكل عام، يتطلب تقديم الدعم الفني والمالي تطوير آليات وأدوات تساهم في خلق بيئة ملائمة تدعم فرص نجاح تطبيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص .في هذا السياق، توفر غالبية الدول

[1] أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص: 22.

العربية الموارد المطلوبة للتحضير لمشروعات الشراكة، متضمنا ذلك الدعم الفني في مجال الاستشارات القانونية والفنية والمالية، و الجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول(4- 5): الوحدات أو الهيئات المختصة بالشراكة في عدد من الدول العربية.



المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:23.

تتباين آليات وأدوات وأسلوب تقديم الدعم الفني بين الدول. ففي الإمارات، يتم تقديم التسهيلات والدعم الفني من خلال مكتب فني تتوفر لديه الخبرات في مجال التمويل والتفاوض والتعاقد وإدارة المشاريع الكبيرة والقوانين ذات العالقة لدعم وتسهيل تنفيذ مشاريع الشراكة. في السودان، يتمثل الدعم الفني في عمليات إعداد كراس الشروط، والمساعدة في إجراءات الإعلان واختيار المستثمر، وإعداد نموذج التعاقد، من خلال التنسيق مع الجهات المتعاقدة عبر اللجان الفنية. في السعودية، تتضمن القرارات الصادرة بشأن تنظيم المركز الوطني للتخصيص عدداً من الأدوات المرتبطة بالدعم الفني والاستشارات اللازمة.

للتحضير للمشروعات المستهدفة، تتولى تقديمه اللجان الإشرافية للقطاعات المستهدفة بالتخصيص، والمركز الوطني للتخصيص. يُضاف إلى ذلك تغطية النفقات المطلوبة للتحضير لمشاريع الشراكة بما في ذلك نفقات فرق قدم هيئة الشراكة بين القطاعين العام والخاص الدعم الفني للجهات العامةّ العمل، والاستشاريين.

إلى جانب الدعم الفني، هناك أشكال متنوعة في الدول العربية من حزم الدعم التحفيزية، تُقدّم لضمان جاذبية مشاريع الشراكة ماليا، بحيث تتمثل أبرز حزم الدعم المقدمة من قبل عدد من الدول العربية في التسهيلات المالية، إلى جانبً الحوافز التشجيعية مثل الحوافز الضريبية، وخفض رسوم الواردات،

والإعفاءات المنصوص عليها في قوانين الاستثمار، والتعويضات التي تُمنح في حالة الإضرار، والمكافآت التي تُمنح للشريك في حالات التميز في تقديم الخدمات، وغيرها. تقوم بعض الدول العربية مثل البحرين وُ عمان والكويت، بربط تقديم الدعم المالي والمزايا التحفيزية بطبيعة وجدوى مشروع الشراكة، و الجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول(4- 6): طبيعة الحوافز المالية والتشجيعية لمشاريع الشراكة في عدد من الدول العربية.

الدول	الحوافز المالية والتشجيعية	تقديم منحة رأسمالية (Capital Grant) لتغطية فجوة الجدوى
الأردن	تسهيلات مالية كتمويل أتعاب تعيين مستشار المشروع لإعداد دراسة الجدوى، الإعفاءات المنصوص عليها في قانون الاستثمار، حسب كل مشروع، حيث تم سابقاً المشاركة في رأس المال لمشروع السمرا لمعالجة مياه الصرف الصحي.	نعم
الإمارات	هناك حوافز ومكافآت تدفع للشريك الخاص بناءً على توجيهات مجلس الوزراء أو اللجنة المالية والاقتصادية في حال تميز الخدمات المقدمة من حيث كفاءتها، جودتها وتخطيها لمعايير الجودة والأداء المتفق عليها او خفض تكاليف التشغيل.	لا
البحرين	تعتمد الحوافز التشجيعية على طبيعة المشروع.	لا
الجزائر	منح حوافز ضريبية، خفض رسوم الواردات، توفير الأوعية العقارية.	نعم
السعودية	منح حوافز ضريبية، خفض رسوم الواردات.	نعم
السودان	منح إعفاءات ضريبية وفق قانون الاستثمار	لا
سورية	الدعم المالي، التعويضات في حال تعرض الشريك لأضرار تؤثر على التوازن المالي بتعديل مدة العقد أو زيادة قيمة البدلات، إضافة إلى الاستفادة من المزايا والتسهيلات الممنوحة للاستثمار، إضافة إلى المزايا التي يقررها المجلس ومنح القروض.	نعم
العراق	منح حوافز ضريبية، وخفض رسوم الواردات	لا
عُمان	خفض رسوم الواردات، حيث يتم تحديد التسهيلات والحوافز وفقاً لطبيعة وجدوى كل مشروع.	نعم
الكويت	منح إعفاءات ضريبية وجمركية، وتسهيلات أخرى تتمثل في دفعات دورية من الدولة لتغطية تكاليف المشروع (حسب طبيعة المشروع).	نعم
لبنان	منح تسهيلات مالية، وتسهيلات أخرى حسب خصوصية كل مشروع، عبر تضمينها في عقود الشراكة.	نعم
ليبيا	إعفاء أو تخفيض الرسوم الجمركية، إعفاء أو تخفيض بعض ضرائب الدخل.	لا
مصر	منح حوافز ضريبية	لا
موريتانيا	خفض رسوم الواردات	نعم

المصدر: أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، **"أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره ، ص:24.

المبحث الثاني: صيغ نقل التكنولوجيا للاقتصاديات النامية وفق نظام الBOT .

إن التغيرات الاقتصادية ترتبط بامتلاك عناصر القوة الاقتصادية وخاصة تلك المبنية على الاقتصاد المعرفي، الذي يدور في نطاق تحويل التكنولوجيا فائقة التقدم الى سلع و خدمات قادرة على اختراق أسواق العالم و صناعة طلب جديد يتجاوز المفاهيم التقليدية للطلب على السلع النمطية، حيث تعتبر هذه النقطة بمثابة نقطة الفصل بين اقتصاديات الدول النامية و الدول المتقدمة، فتسعى الدول الى اكتساب التكنولوجيا و تحويلها و كذا العمل على نقلها بطرق وأساليب مختلفة من أهمها النقل عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: آليات نقل التكنولوجيا وفق عقود الBOT..

لقد بات واضحا أن التنمية الاقتصادية وحق الدول في التكنولوجيا لا يتعزز إلا إذا تحققت الشراكة في مجال التقنية بين الدول المتقدمة المحتكرة للتكنولوجيا والدول النامية حتى تتمكن هذه الأخيرة من الحصول على المعرفة والمساعدة والخبرة الفنية والتقنية، من خلال الأسس والأساليب الحديثة التي تحقق مطلب متلقي التكنولوجيا في تحقيق الأهداف التكنولوجية والتنموية المتوخاة، وذلك عن طريق أهم الصيغ التعاقدية التقليدية والحديثة لنقل التكنولوجيا و دورها في النقل الفعلي للتكنولوجيا.

أولا: أساليب و قنوات نقل التكنولوجيا في ظل عقود الBOT.

لقد سعت الدول النامية منذ حصولها على استقلالها السياسي لاكتساب و نقل التكنولوجيا الحديثة، خاصة و أنها لا تستطيع مسايرة الدول المتقدمة بنفس الصيغة و الأساليب بنفس الزمن لاكتساب التكنولوجيا، فلجأت هذه الدول الى اعتماد ما يعرف بنقل التكنولوجيا واكتسابها و ذلك عبر قنوات مختلفة و أساليب متعددة للنقل ، و أهم القنوات التي يتم نقل التكنولوجيا من خلالها من الدول المتقدمة الى الدول النامية هي:

القناة الأولى: ان من أهم القنوات التي من خلالها نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة الى الدول النامية هي القنوات المرتبطة بنشاطات الاستيراد و الاستثمارات الخارجية المباشرة و عقود الرخص و براءات الاختراع و العلامات التجارية و خدمات الشركات الاستشارية و المعارض الدولية، كذلك فان الأفلام و المنشورات ووسائل الاعلام الأجنبية تنقل أنواعا من التكنولوجيا، و بالأخص تلك التي تؤثر عل أذواق المستهلكين في الدول النامية و أنماط حياتهم و ثقافاتهم.

فبالنسبة للنشاط فمن الواضح أن الآلات و المعدات و التجهيزات و المصانع الجاهزة، والكثير من السلع الاستهلاكية التي تحصل عليها الدول النامية من الخارج تتجسد فيها الى حد بعيد التكنولوجيا التي أنتجت بها، و هكذا من حيث المبدأ، تستطيع الدول النامية أن تحاول الكشف عن هذه التكنولوجيا المجسدة بطرق شتى، من بينها فك الآلات و الأجهزة الى أجزائها ودراستها و اعادة تركيبها، كما فعلت بنجاح من قبل، بالأخ في جنوب- شرق آسيا فإن الكثير من الدول النامية لا تملك حتى هذه القدرة على تفكيك و اعادة تركيب مثل هذه السلع الرأسمالية و الاستهلاكية، كما أن تجربة اليابان في هذا المجال لم تكن مجرد تقليد أعمى بل جاءت جزءا من مشروع حضاري متكامل النهضة[1].

تسمى هذه القناة بما تحمله من طرق لنقل التكنولوجيا بالقناة غير المباشرة للنقل التكنولوجي، وفي هذه الحالة تكون عملية نقل التكنولوجيا في اتجاه واحد أي تنتقل من الدول المتقدة الى الدول النامية و يكون ذلك بشروط تفرضها الدول المتقدمة المالكة لها، و تشمل هذه الطريقة الأساليب التالية[2]:

- **أسلوب الحزمة الكاملة (Package Deal):** يتمثل هذا الأسلوب بصفقة متكاملة تحتوي على حزمة للعناصر التكنولوجية المختلفة، كما تحتوي على بقية ومكونات المشروع، كشراء المصانع الجاهزة وكذا تسيير المشاريع و المصانع الانتاجية، اذ يرى المسؤولون ضرورة التعاقد مباشرة مع أصحاب الخبرة للقيام بهذه الأعمال.

- **أسلوب فك الحزمة التكنولوجية (Un package Deal)**: ان هذا الأسلوب يتمثل في فك الحزمة التكنولوجية الى عناصرها و مكوناتها المختلفة و فصلها عن بقية أجزاء المشروع كالامتيازات الصناعية، الدراسات الفنية المتخصصة، براءات الاختراع...الخ.

- **المعارض الصناعية:** تتم عملية نقل التكنولوجيا من خلال اقامة الدول النامية بإقامة معارض دولية على أراضيها و دعوة المؤسسات و الشركات الأجنبية لعرض منتجاتها الصناعية من الآلات و المعدات و الأجهزة، بحيث تعتبر هذه المعارض الدولية كقناة لتعريف المستوردين بما هو متاح في الأسواق الدولية من سلع بأنواعها و بعض المنشورات التي تحتوي على بعض المعلومات عن خصائص هذه الآلات و المعدات، و قد أخذ دور هذه المعرض الدولية يزداد أهمية في الآونة الأخيرة في مجال تعريف الدول النامية بما تنتجه

[1] أنطونيوس كرم،" **العرب أمام تحديات التكنولوجيا**"، مرجع سبق ذكره، ص:58- 59.

[2] فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حميد،" **نقل و توطين التكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية– دراسة نظرية تطبيقية**"، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الخامس و العشرون، 2010.ص:10.

الدول الأخرى[1]، ثم يقوم البلد المضيف بتنظيم زيارات لمهندسيه وجهاته الفنية للاطلاع على المعروضات و التعرف على التطور التكنولوجي للجهات المشاركة ومحاولة نقل معارفها و خبراتها.

القناة الثانية: نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، و التي تعتبر الطريقة المباشرة لنقل التكنولوجيا، بحيث تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة من أهم قنوات نقل التكنولوجيا على المستوى الدولي، حيث يمكن للدول الحصول على التكنولوجيا من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أو من خلال المشاريع المشتركة، و يتم ذلك من خلال مساهمة الشركات الأجنبية مع مواطني الدول النامية في اقامة مشاريع مشتركة، بحيث تتولى الشركات الأجنبية في هذه الحالة توريد التكنولوجيا وفقا لشروط معينة يتم الاتفاق عليها[2].

القناة الثالثة: و هي تأخذ شكلين، هما كالتالي:

- **التواصل بين فرد وآخر:** بحيث يعد أفضل شكل لنقل التكنولوجيا.
- **نقل التكنولوجيا عن طريق المؤسسات التعليمية:** و ذلك بإيفاد الأفراد من دولة الى أخرى للدراسة و الاطلاع على ما يصدر من بحوث و كتب و مجلات علمية و تجارب يمكن أن تعد هي الأخرى وسائل لنقل التكنولوجيا.

ثانيا: الآليات التعاقدية لنقل التكنولوجيا في ظل عقود الBOT.

إتجهت معظم البلدان النامية مع بداية النصف الثاني من القرن العشرين للعمل على تضييق فجوة التخلف التكنولوجي، من خلال تبني مجموعة من الآليات التعاقدية و التي سنوردها كما يلي:

1- عقود ترخيص التكنولوجيا(الترخيص الصناعي): يعرف هذا العقد على أنه:" العقد الذي يرخص بموجبه المرخص للمرخص له في الحق باستخدام أو استعمال واستغلال تكنولوجيا معينة، سواء كانت محمية كبراءات الاختراع، أو غير محمية كالمعارف الفنية، بما فيها من الأسرار الصناعية وذلك لمدة معينة و لقاء مقابل معين"[3]، و هناك نوعين من الترخيص:

[1] أنطونيوس كرم،" **العرب أمام تحديات التكنولوجيا**"، مرجع سبق ذكره، ص:60.

[2] فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حميد،" **نقل و توطين التكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية– دراسة نظرية تطبيقية**"، مرجع سبق ذكره. ص:11.

[3] وفاء مزيد فلحوط،" المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا الى الدول النامية، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت،2008، ص:278.

1-1- الترخيص الأول: يعرف باتفاقية الترخيص التكنولوجي و الذي يغطي وسيلة نقل من براءات اختراع و العلامات التجارية و الحقوق الأخرى مثل الحق في تقديم أو توزيع أو استخدام و بيع المنتج أو تصميم العملية.

1-2- الترخيص الثاني: يعرف باتفاقية الترخيص الفني و هو الذي يحتوي على أحكام المساعدة التقنية، المعرفة و الدراية، انشاء عمليات تسليم المفتاح، حقوق الملكية الفكرية.

ويتم هذا العقد بأساليب متعددة منها استحداث المشروع الأجنبي طريقة جديدة للصناعة، أو وضعه تصميما لآلة أو اختراع ابتكره أو نموذج ابتدعه، و يسوى الأمر سواء كان الحق مشمولا بالحماية أو غير مشمول بالحماية للملكية الصناعية[1].

2- عقود تداول التكنولوجيا(عقود الحزمة التكنولوجية): و تتمثل في مجموعة من العقود كالتالي:

2-1- عقود تسليم المفتاح في اليد(Turn Key Contracts): يعرف هذا العقد على أنه:" عقد بين الطرف الأجنبي (المستثمر الأجنبي) و الطرف الوطني(الحكومة، المؤسسة الوطنية...الخ) مبني على أساس قيام الطرف الأجنبي بإنجاز مشروع استثماري و توريد الآلات و الأجهزة و تركيبها و تجريبها، و اعدادها للتشغيل، اضافة الى تقديم المساعدة الفنية حتى تمام تشغيل المصنع بكامل كفاءته و تدريب العمال"[2]، و على الرغم من اعتباره من أبسط و أنجع صيغ نقل التكنولوجيا سواء قانونيا أو اقتصاديا، فانه يعاب عليه أنه عقد ناقل للتقنية غير الملائمة لا للتكنولوجيا التي تزيد من تبعية الدول المتلقية، اضافة الى المبالغة في تكاليف المشاريع.

2-2- عقود المنتوج في اليد(les contracts produit en main): تعتبر هذه العقود امتدادا و تكملة لمضمون العقود السابقة(عقد المفتاح في اليد) بحيث يعمد الطرف الأجنبي من خلالها الى اجراء التجارب المختلفة حول صحة التشغيل و الانتاج، من خلال مسؤولية تدريب العمال المحليين، حتى يكتسبوا المهارات اللازمة و لضمان الحصول على انتاج يتلاءم مع مستوى الانتاج المتفق عليه كما ونوعا[3].

---

[1] مرتضى جمعة عاشور،" **عقد الاستثمار التكنولوجي**"، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ، 2010، ص: 43.

[2] عبد الرؤوف جابر،" **عقود التنمية التقنية**"، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2005، ص: 135.

[3] Azzouz kerdoun,les transferts de technologie vers les payes en voie de développement ,office des publications universitaires,ben-Aknoune,Alger, 1991, p 174/

3-2- عقد السوق في اليد(le marche en la main): و يأتي تكملة لعقد الانتاج في اليد، بحيث يستمر التزام المورد بإنشاء وحدة صناعية و ضمان الادارة الأولية، ليشتمل التزامه بتسويق المنتجات أو شراء جزء منها.

3- عقد الفرانشيز (Franshise contract): يعرف هذا العقد أيضا بالترخيص الامتيازي بحيث يعتبر مفهومه حديثا نسبيا، و قد عرف عقد الفرانشيز على أنه:" اتفاق يمنح بموجبه الفروشيزور الى الفرانشيزي لقاد بدل مادي مباشر أو غير مباشر حق استثمار مجموعة من حقوق الملكية الصناعية أو الأدبية المتعلقة بالاسم التجاري، العلامات التجارية، الماركات ، المعرفة العملية، بحيث تكون هذه الحقوق مخصصة للاستثمار من أجل اعادة بيع منتجات أو خدمات لمستهلكين نهائيين، وفقا للنظام الذي طوره الفرانشيزور و بدعم مستمر منه، متمثل في المساعدة التقنية منه طيلة مدة العقد"[1]، فهو يعتبر احدى الآليات الجديدة التي يسعى من خلالها الموردون الى القفز على القوانين المحلية و نقل عبء المخاطر الاستثمارية القانونية و الاقتصادية الى الأطراف المتلقية الطامحة الى تحقيق مطالبها التكنولوجية.

4- عقد الBOT: عقد البوت يمثل مدخلا أساسيا لنقل التّكنولوجيا المقدمة إلى الدولة المضيفة، فيُعد نقل التّكنولوجيا من أهم التزامات المتعهد نظرا لطول المدة وضخامة الاستثمارات ما يستدعي الاستعانة بالتّكنولوجيا المتطورة لما فيها من مصلحة للدولة المضيفة كون أنها تساعدها على التّنمية الاقتصادية، التي تتناسب مع خططها التنموية.

5- عقود نقل السيطرة التكنولوجية: و تتمثل في:

5-1- عقود التعاون الصناعي(عقود المشروعات المشتركة): يعتبر شكل جديد نسبيا بحيث يمثل العقود المبرمة بين شركاء ينتمون الى أنظمة مختلفة و بلدان مختلفة، بحيث تشمل مجموعة عمليات متكاملة و متضامنة.

5-2- عقود الخدمات: تتمثل في خدمات التدريب و البحث و التطوير، خدمات الدراسة الهندسية و التقنية، الخدمات التسويقية و الادارية و التجارية و التسييرية.

[1] جميلة عبدلي، نور الدين بعجي،" **الآليات التعاقدية الحديثة لنقل التكنولوجيا**"، مجلة العلوم الانسانية ، أم البواقي، المجلد 07، العدد 01، 2020، ص: 94.

5-3- عقود المساعدة التقنية: هي عبارة عن تقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة المنقولة موقع التنفيذ، أو هي أداة لتغطية التدريب و التعليم و نقل المعرفة و الكفاءات و الخبرات التي تتيح اكتساب تكنولوجيا محددة[1].

5-4- عقود التسيير: وهي تعاقد مؤسستين واحدة أجنبية و الأخرى محلية، على أساس تأمين المؤسسة الأجنبية تسيير المؤسسة المحلية أو انجاز مشروع معين لفترة معينة، و بعد انقضاء مدتها تحول قدرات المشروع بالكامل للشركاء المحليين حتى يتوصلوا الى الانطلاقة الفعلية لمؤسستهم أو مشاريعهم[2].

5-5- عقود الادارة: يتم من خلالها توكيل مؤسسة أجنبية من طرف مؤسسة وطنية بإدارة جزئية أو كلية لمشروعها الاستثماري، و تتم هذه العقود بين مالك محلي للمشروع و شركة أجنبية لتوفير الخدمات الفنية اللازمة لتشغيله في مجال الادارة، بحيث تعطي للشركة الأجنبية الحق في اتخاذ القرارات في مجال الادارة الكلية، التخطيط بناء التنظيم، الاستخدام، الادارة الفنية، الموازنة، المحاسبة، ادارة الانتاج، الرقابة، الصيانة، المشتريات، و التسويق[3].

5-6- عقود و امتيازات الانتاج و التصنيع الدولي من الباطن: هو عبارة عن اتفاق بين مؤسستين ، يقوم أحد الأطراف (مقاول الباطن) بموجبها بإنتاج و توريد أو تصدير قطع الغيار أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الأول الذي يقوم باستخدامها في انتاج السلعة في صورتها النهائية و بعلامته التجارية[4].

6- العقود المبرمة في مجال البترول و التعدين: تقوم من خلالها المؤسسة الأجنبية بدور المنفذ لكافة عمليات الاستكشاف و التنقيب، سواء عن البترول أو الغاز أو المعادن وحتى التنفيذ الفني للإنتاج لصالح المؤسسة المحلية، بحيث تتمتع هذه الأخيرة بحق الملكية و الادارة العليا.

و الجدول التالي يوضح اهم الفروقات بين أنواع عقود نقل التكنولوجيا.

[1] مرتضى جمعة عاشور،" **عقد الاستثمار التكنولوجي**"، مرجع سبق ذكره، ص:64.

[2] بن حمودة محبوب، بن قاتة أسماء،" **أزمة العقار في الجزائر ودوره في تنمية الاستثمار الأجنبي**"، مجلة الباحث، العدد 05، 2007، ص: 64

[3] عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب،" **الاقتصاد الدولي**"، الدار الجامعية، بيروت، بدون تاريخ، ص: 324.

[4] بن حمودة محبوب، بن قاتة أسماء،" **أزمة العقار في الجزائر ودوره في تنمية الاستثمار الأجنبي**"، مرجع سبق ذكره، ص: 63.

الجدول(4-7): الفرق بين مجموع أنواع عقد نقل التكنولوجيا.

الفئة	النوع	الفرق
العقود البسيطة	عقود تراخيص استغلال التكنولوجيا	نقل التكنولوجيا
	عقود المساعدة الفنية	عقود تراخيص استغلال التكنولوجيا اضافة الى التدريب على استغلالها
	عقود التنظيم	عقود التأهيل و التدريب اضافة التكنولوجيا تسيير ادارة الوحدات الصناعية
العقود المركبة	عقود تسليم المفتاح في اليد الجزئي	التشييد للوحدات الصناعية (توريد التكنولوجيا المعرفة الفنية)
	عقود تسليم المفتاح في اليد الشامل	عقود تسليم المفتاح في اليد الجزئي اضافة الى التدريب و التأهيل
	عقود تسليم الانتاج في اليد	عقود تسليم المفتاح في اليد الشامل اضافة الى ضمان الانتاج (المساعدة الانتاجية)
	عقود تسليم السوق في اليد	عقود تسليم الانتاج في اليد اضافة الى المساعدة التجارية
عقود التعاون الصناعي	عقود التعاون الصناعي	عقود تسليم السوق في اليد اضافة الى التدخل في أساليب الانتاج

المصدر: مسعود زيان موسى،" **دور عقود نقل التكنولوجيا في تعزيز صادرات الدول العربية– قطاع المحروقات(دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2017-2018، ص: 124.

المطلب الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا في الدول النامية.

يمكن أن نقوم بتحليل مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، من سنة 1966[1] لتفسير قيام التجارة R.vernon خلال الاستعانة بتحليل" دورة حياة المنتج "ل ريمون فرنون الخارجية والاستثمارات الأجنبية المباشرة داخل القطاع الصناعي في الدول الرأسمالية، بحيث يعمل على إطالة دورة حياة المنتج، إذ ينتقل المنتج التكنولوجي من منتج جديد إلى منتج ناضج، وهنا يُح تمل ظهور منافسين تكنولوجيين فيعتمد مالكه إلى الاستثمار ليحافظ على أسواقه الدول النامية، وعندما يتحول أخيرا المنتج إلى منتج نمطي فقد يلجأ للاستثمار بغرض ضغط نفقة إنتاجه.

أولا– مراحل حياة التكنولوجيا: مما يدل أن حياة التكنولوجيا تمر بمجموعة من المراحل تتمثل في الآتي:

1- فترة بزوغ التكنولوجيا :إذ وُجد أن المنتج في بداية حياته يتميز بتكنولوجيا عالية، أين تثل المصدر الأساسي لأرباح الشركات، لأن السلع ذات المحتوى التكنولوجي المتطور تدخل السوق الدولية على أساس المزايا المكتسبة، حيث تعتمد المنافسة على الاحتكارات التكنولوجية، وكنتيجة لذلك تكون أسواقها ذات أنماط احتكارية مما يجعل أسعارها مرتفعة، ومن ثم يجعل الطلب عليها عند مستويات دخل مرتفعة، فنجد أن الشركات الأجنبية لا تيل إلى نقلها خارج بلدانها؛

2- مرحلة إنتشار التكنولوجيا(النمو والتصدير :)في هذه المرحلة يزيد الطلب على المنتج بصورة كبيرة، ويتم الإقبال على شراء السلع في السوق المحلي، وتبدأ الشركة المنتجة باستغلال ميزة امتلاك المنتج بصورة سريعة قبل أن تفقد قدرتها على المنافسة، وتقوم الشركة بتصديريه إلى الأسواق الخارجية، وتقوم الشركة صاحبة المنتوج بالاستفادة من الفرصة مقدمة كخبرتها في هذا المجال فتواصل تحسين المنتوج، وتعمل الإيرادات والأرباح التي تجنيها الشركة على إطالة هذه المرحلة من دورة حياة المنتج، وتقوم الشركة بمضاعفة إنتاجها من خلال اقتنائها المزيد من وسائل الإنتاج الحديثة لتصنيع المنتج بطريقة نمطية حديثة، ويتم زيادة الإنتاج استجابة لطلب السوق المحلي والدولي وتركز الشركة في هذه المرحلة في حملاتها الترويجية على جودة السلعة وفوائدها[2] .

3- مرحلة نضج التكنولوجيا :قصد الاستفادة القصوى من الأرباح الاحتكارية خاصة بعد دخول التكنولوجيا المستخدمة إلى المرحلة الوسيطة، تبدأ هذه الشركات بنقل خطوط إنتاجها إلى خارج الدولة

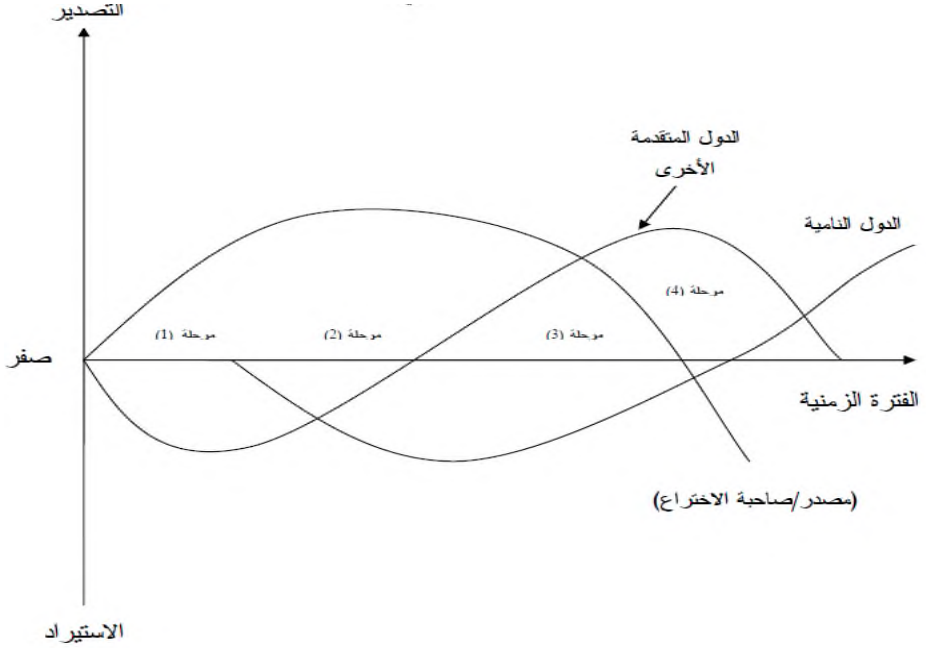
[1] Josette peyrard,**gestion financiere international**,2 edition,vuibert ,paris,1999,p108

[2] على عباس، **إدارة الأعمال الدولية**، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2003 ، ص: 61.

الأم، لكن عادة ما يكون ذلك إلى أسواق الدول المتقدمة للاستفادة من ارتفاع مستوى الدخل فيها، حيث تتوفر المعرفة التكنولوجية بسعر تكلفة أقل، وفي هذه الحالة يمكن أن ينتقل رأس المال الأجنبي إلى الدول المتقدمة وليس الدول النامية؛

4- مرحلة تقادم التكنولوجيا :عندما تصبح التكنولوجيا المستخدمة نمطية وتنخفض أرباح الشركات نتيجة المنافسة الشديدة بينها، تبدأ الشركات في البحث عن أماكن أخرى أكثر أهمية خاصة تلك التي تتميز بتكاليف إنتاجية منخفضة كتكلفة اليد العاملة وتوفر المواد الأولية، وهي العوامل التي تتوفر عليها الدول النامية.

الشكل (4- 19): دورة حياة المنتج.



المصدر: عبد السلام أبو قحف،" **اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي"**، مرجع سبق ذكره، ص:4 **.**

أما الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نذكر ما يلي:

– على الرغم من أن العديد من الصناعات كالصناعات الالكترونية كالحاسبات مثلا تؤيد الافتراضات التي تقوم عليها هذه النظرية، إلا أنه عند البحث في تطور إنتاج منتجات أخرى يصعب تطبيق تلك النظرية عليها، خاصة المنتجات التي يُطلق عليها السلع الفاخرة مثل السيارات الفاخرة؛

– كما انتقدت نظرية دورة حياة المنتج الدولي في عدم تقديمها تفسيرا مقبولا لأسباب تفضيل الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق للمشروعات الإنتاجية خارج الدولة الأم، كوسيلة لتحقيق الأرباح في

الوقت الذي توجد فيه بدائل أخرى للاستثمار والعمليات الخارجية كعقود التراخيص الخاصة بالإنتاج والتسويق.

ولابد هنا من الإشارة الى إن دورة حياة كل منتج تختلف عن مدتها الزمنية عن دورة حياة المنتجات الأخرى تبعا لنوع المنتج ومدة حمايته الفكرية وسرعة التعرف على طريقة إنتاجه وتكييف التكنولوجيا اللازمة لإنتاجه وغير ذلك من الأسباب التي تزيد أو تقلل من المدة الزمنية لدورة حياة المنتج.

ثانيا :آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الوضع التكنولوجي في الدول النامية.

يمكن أن نلخص الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر على الوضع التكنولوجي للدول النامية من خلال ما يلي[1]:

– طموح الشركات الأجنبية في الإبقاء على الميزة الاحتكارية للتكنولوجيا، إلى جانب هذا عندما ما ترتكز غالبية مراكز البحث والتطوير في الشركة الأم، فإنها تعمد إلى تحويل تقنيات مهتلكة، كما أن له أثر سلبي على الوضع التكنولوجي للدول النامية، لكونه لا يؤدي إلى توليد المعارف التكنولوجية فيها؛

– عدم قدرة الدول النامية على التحكم أو استعمال التكنولوجيا المتطورة، هذا ما يشكل الأثر السلبي غير المباشر على وضعها التكنولوجي، باستثناء بعض الدول النامية وخاصة دول جنوب شرق أسيا، حيث هذه الأخيرة استطاعت أن تتحكم فيها، وتخلق قاعدة تكنولوجية ذاتية خاصة بها؛

– يمكن أن يكون للاستثمار الأجنبي المباشر آثراً إيجابياً على الوضع التكنولوجي للدول النامية، عندما يتسنى لشركاتها المحلية من استيعاب التكنولوجيا الحديثة، ومن ثم تنشيط قاعدتها التكنولوجية الداخلية، وذلك عن طريق تكثيف الجهود لأجل تكوين مراكز البحث والتطوير، وتكوين كفاءات تكون قادرة على الأقل على استيعابها؛

– تشجيع أشكال التدويل والتعاون الدولي، عند قيام الدول المضيفة بالسماح بتجسيد خاصة الشركات ذات الرأسمال المشترك أو الشركات المشتركة أو الشركات المختلطة، الذي تنعكس آثاره على الوضع التكنولوجي الخاص بها فإن لذلك آثار إيجابية على الوضع التكنولوجي الخاص بها.

[1] فارس فضيل، "**أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 200 -201 .

إلى جانب ما ذكرناه، هناك آثار إيجابية غير مباشرة، قد يتسبب فيها الاستثمار الأجنبي المباشر بطريقة غير مباشرة على الوضع التكنولوجي للدول النامية بتمكينه من خلق قاعدة تكنولوجية داخلية، واكتساب التكنولوجيا الحديثة.

المطلب الثالث: دور عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT في نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول النامية.

تسهم عمليات البوت في نقل أدوات التكنولوجيا الحديثة خاصة في حالة قيام القطاع الخاص بالحصول على المشاريع خارج نطاق حدوده الجغرافية فيما يعرف بالاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يتم نقل المعدات و الآلات و كذلك أدوات التدريب و التأهيل و بالتالي فان مشاريع البوت تعتبر عاملا مهما في نقل التكنولوجيا و تدريب الكوادر المحلية، فتساهم في تخفيض العبء عن الموازنة العامة و تنشيط المشاريع المالية، كما تسعى الى خلق فرص عمل و تخفيض نسبة التضخم و تؤدي الى ايجاد قاعدة صناعية و خدمية جديدة، فضلا عن توسيع فرص التنمية الاقتصادية، و العمل على نقل التكنولوجيا الى دول العالم النامية التي لازالت بحاجة الى المزيد من التخصص و نقل للخبرات و في تنفيذ مختلف مشاريعها الاقتصادية بغية مواكبة التقدم العلمي و التكنولوجي[1] في العالم، حيث تتم الاستفادة من مشاريع البوت لخدمة مشاريع الخصخصة خدمة للصالح العام مع العمل على تصحيح فعالية القطاع العام عن طريق الشراكة مع القطاع الخاص.

كذلك يمكن القول بأن نقل التكنولوجيا تعد من اهم أهداف مشروعات البوت مما يستوجب التنبه لهذه المسألة عند اعداد اتفاقية المشروع، بحيث تعتبر مثلا تجربة المكسيك من أبرز التجارب في مجال السياسات و الضوابط المرتبطة بنقل التكنولوجيا، اذ تم انشاء جهاز حكومي متخصص بتقييم واختيار أنواع و مستويات التكنولوجيا المنقولة و عمل الجهاز على وضع عدد من الضوابط و القيود على التكنولوجيا المنقولة، من أهمها[2]:

- رفض جميع أنواع التكنولوجيا التي لها نظائر في السوق المحلية؛
- رفض التراخيص المشروطة بالتعامل مع موردين معينين لتوريد مستلزمات الانتاج؛
- اشتراط تطبيق القانون المكسيكي في حالات النزاع.

[1] الياس ناصيف،" **العقود الدولية :عقد البوت–**"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2011، ص:148.

[2] أمل نجاح البشبيشي،" **نظام البناء و التشغيل و التحويل**"، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد الخامس و الثلاثون، السنة الثالثة، نوفمبر/تشرين2004،ص:14.

أما فيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر فيمكن القول أن الاعتقاد الذي كان سائدا والى وقت قريب، هو أن جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة لاقتصاديات الدول المضيفة، تنحصر في رؤوس الأموال و تحقيق الوفرات الخارجية، الا أن واقع الحال يثبت أن أثر هذه الاستثمارات لا يقتصر على ذلك فقط، بل يمتد الى نقل و تحويل التكنولوجيا من خلال تأسيس أو المشاركة في تأسيس المشروعات الانتاجية التي تستخدم وسائل انتاج متطورة لا تكون متاحة للشركات المحلية بالدول النامية.

و عليه يمكن القول أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصبحت أداة هامة و فعالة لنقل التكنولوجيا الانتاجية و الأساليب التنظيمية و الادارية الحديثة...الخ، الشيء الذي يسمح بتحسن مستويات الأداء وتحقيق تقدم طرق التصنيع و زيادة الانتاج و اكتساب الخبرة الادارية، فضلا عن تدريب العمالة المحلية وتأهيلها، و ذلك على اعتبار أن شركة و مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر تعتبر كمراكز لتدريب العمالة الوطنية، و بخاصة في الوظائف الفنية ووظائف الادارة العليا.

الاستثمار الأجنبي المباشر و ان كان قد ساهم في سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة و تحقيق التنمية الاقتصادية بالكثير من البلدان النامية، فانه ساهم أيضا في سد الفجوة التكنولوجية بين هذه البلدان و البلدان الصناعية المتقدمة، اذ بفضله استطاعت بعض البلدان النامية أن تقيم مشروعات ضخمة ذات مستوى تقني متقدم، كما تمكنت من انجاز الكثير من مشروعات البنية التحتية، من طرق ومطارات و موانئ و شبكات كهرباء و غيرها، ما كان لها أن تنجزها لو اقتصرت في ذلك على امكاناتها الخاصة[1].

و بالرغم من وجود قنوات و طرق أخرى يمكن للدول النامية أن تحصل من خلالها على التقنيات الانتاجية و التكنولوجيات المتطورة مثل العقود الادرية و التراخيص و الشراء المباشر وغيرها، الا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تبقى أكثر الأدوات أهمية و جدوى في الحصول على التكنولوجيا اللازمة خاصة بالنسبة لبعض أنواع الصناعات كالاستخراجية مثلا.

فالبلدان النامية تستفيد من نتائج ما تقوم به الشركات الأجنبية على مستوى فروعها من أنشطة بحث و تطوير و تدريب و تكوين للعاملين بها من الوطنيين، اضافة الى استفادتها من عمليات النقل و التحويل المباشر للتكنولوجيات المتطورة، فالاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في نقل التكنولوجيا كما يساهم في نفس الوقت في تنمية أنشطة البحث و التطوير وكذا تأهيل وتحسين مستوى أداء العاملين بالدول المضيفة.

[1] نزيه عبد المقصود مبروك،" **الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية**"، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2007، ص: 44.

إن المشروعات الاستثمارية المملوكة ملكية كاملة، كانت أكثر فاعلية فيما يتعلق بالنشاط البحثي و التنموي الخاص بنقل التكنولوجيا الى البلدان النامية، مقارنة بالأشكال الأخرى مثل عقود تراخيص الانتاج و التصدير و مشروعات الاستثمار المشترك.

كما تؤكد العديد من الدراسات أن جزءا كبيرا من المشاريع الانتاجية التي أقامتها الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية، تتصف بالكثافة في استخدام رأس المال، حيث يكون الاعتماد على استخدام التكنولوجيا المتقدمة كبيرا، و يرجع ذلك الى السياسات و الاجراءات التي تعتمدها الدول النامية المضيفة تجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

و اذا كان هدف الحصول على التكنولوجيا المتقدمة يمثل واحدا من بين الأسباب الرئيسية وراء سماح الدول النامية للشركات الأجنبية بدخول و ممارسة أنشطة انتاجية بأراضيها، ومبررا لكل ما تقدمه من تسهيلات و حوافز و امتيازات استقطابية، فان نجاحها يبقى مرهونا على مدى جدية الدول النامية في تعاملها مع الأطراف الأجنبية المستثمرة و كذا على مدى فاعلية سياساتها المعتمدة لاستقطاب هذه الاستثمارات[1].

[1] دبيش أحمد،" **اشكالية التنمية و الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة الجزائر03، 2010-2011، ص: 295- 296-297.

المبحث الثالث: محددات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في ظل عقود الBOT ودورها في نقل التكنولوجيا– حالة الجزائر–

إن دخول القطاع الخاص في مجال الشراكة مع القطاع العام يعد أمر غاية في الصعوبة لما يحتويه هذا المجال من أموال مرتفعة وبالتالي ارتفاع العائد وعليه ارتفاع المخاطر بأنواعها، اذ لا بد من توفر البيئة الملائمة سواء من الجانب الاقتصادي أو السياسي أو الاجتماعي من جهة، ومن جهة أخرى لا بد أن يكون قرار الشراكة مع القطاع الخاص من قبل الحكومة أو الهيئة المعنية صحيحا ومدروسا بعناية، فالشراكة مع القطاع الخاص ليست دائما هي الحل المناسب بل هي من بين الخيارات الإستراتيجية للحكومة، وعليه من خلال هذا المبحث سنحاول التطرق الى ذلك من خلال حالة الجزائر.

المطلب الأول: الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الجزائر.

إن سعي الجزائر لتدارك النقائص المسجلة على مستوى انجاز المشاريع المتعلقة بالبنى التحتية، جعلها تحتل المرتبة الخامسة افريقيا من حيث الاستثمار في مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص خلال الفترة 2000-2015، حسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية – الأونكتاد– لسنة 2016 حول التنمية الاقتصادية.

أولا– تاريخ الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الجزائر.

إن تاريخ الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الجزائر تعود الى جملة الاصلاحات الاقتصادية التي تبنتها الدولة الجزائرية مطلع سنوات التسعينات، و التي تمثلت في الانتقال الى نظام اقتصاد السوق، من خلال اصدار القانون رقم 88-25 سنة 1988، المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة، الذي عمل على تحرير الاستثمار الخاص و تحديد سقفه، و سمح للقطاع الخاص بالاستثمار في جميع المجالات الاقتصادية دون القطاعات الاستراتيجية، كما تعزز نظام الشراكة بالجزائر بإصدار القانون90-10 المؤرخ في 1990 الخاص بالنقد و العرض، والذي عمل على ادماج القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي، من خلال ازاحة احتكار الدولة للاقتصاد[1].

وحسب احصائيات البنك الدولي لسنة 2016 فقد بلغ مجموع مشاريع الشراكة بين القطاعين العام و الخاص حوالي26 مشروع خلال الفترة 1990 الى 2015، كما بلغ حجم الاستثمارات الملتزم بها في اطار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص الى ما يقارب 8330 مليون دولار.

[1] القانون رقم 88-25 المؤرخ في 28 ذي القعدة 1408 هـ ، الموافق ل 12 جويلية 1988 م، المتعلق **بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية**، الجريدة الرسمية ،العدد28، السنة 25، الصادرة بتاريخ 13 جويلية 1988، ص: 1031.

ثانيا– بواعث الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الجزائر: لعل الجزائر تبنت سياسات سعت من خلالها لنهوض بالبنية التحتية وترقية الخدمة ا لعامة و إصلاح المرفق العام وذلك بما يتوافق مع النهج المتبنى من خلال التوجه نحو اقتصاد السوق، وكذا محاولة إشراك القطاع الخاص في العملية التنموية والناشئ بعد تبني النهج المشار إليه، ولعل من بين هاته الاستراتيجيات أو البرامج التنموية نجد:

1- برنامج الإنعاش الاقتصادي: والذي هو عبارة عن سياسة مالية أو ميزانية توسعية تتمثل في صياغة وتنفيذ برامج استثمارات عمومية ضمن إطار سياسة الإقلاع الاقتصادي وتحفيز شركة الاستثمار والنمو من جديد، وقد اعتمدت هاته البرامج في الجزائر من أجل تدارك التأخر التنموي الكبير الذي سببته مختلف الأزمات التي لحقت بالجزائر منذ الثمانينات وكانت سببا مباشرا في حصول ركود شامل مس جميع القطاعات الاقتصاد الوطني.

ولتطبيق برنامج الإنعاش الاقتصادي لابد من توافر العناصر التالية:

– يساهم هذا البرنامج في الإنفاق العمومي الكلي (الاستهلاكي والاستثماري) الذي يزيد طلب الدولة نفسها على مختلف السلع والخدمات، ولعل هذا ما يفتح المجال أمام الشراكة بين القطاعين لتقديم الخدمة ؛

– مشروعات الأشغال الكبرى التي تقوم بها الدولة لاسيما في مجال البنى التحتية تساهم في الاستعانة بآلية الشراكة بين القطاعين لتخفيف العبء المثقل لكاهل الدولة ؛

– وأما سياسة الإنعاش بواسطة العرض التي تهدف عموما إلى جعل إنتاج السلع والخدمات من طرف المؤسسات أقل كلفة وجاذبية، فإن تدخل الدولة (غير المباشر) يكون عن طريق[1]:

– تخفيض العبء الضريبي على الشركات المنتجة، وبالتالي تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار؛

– القيام بالاستثمارات العمومية محاولة توفير الخدمات العمومية، عن طريق تسهيل عمل القطاع الخاص وتشجيعه لتوسيع نشاطه و ربحه كشريك أمثل للدولة، وذلك اضافة الى مجال البنى التحتية تطوير شبكات النقل والاستثمارات، أو برامج التكوين، وحتى برامج البحث وتطوير التكنولوجيا. **2- مخططات البرامج التنموية(2001-2019):** تمتد مخططات البرامج التنموية التي اعتمدتها الحكومة الجزائرية في تجسيد مشروعها التنموي على أربع فترات وهي:

[1] مسعي محمد، "**سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو**"، مجلة الباحث، العدد10 ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قصدي مرباح ورقلة، سنة 2012 ،ص 149 . 22

أ– المخطط الرباعي 2001 -2004 (برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي): والذي خصص له غلاف مالي بمبلغ 525 مليار دج، حظي فيه قطاع الأشغال الكبرى والمنشآت القاعدية بمبلغ 210 مليار دج أي بنسبة 40 %من الغلاف المالي للبرنامج، وهي أكبر النسب ضمن البرنامج، ويدل ذلك على عزم الحكومة لتدارك العجز والتأخر الذي حصل سابقا[1].

وهذا موسع المجال أكثر أمام القطاع الخاص للضفر بتقديم الخدمة العمومية من خلال المشاريع الخاصة بالأشغال الكبرى والمنشآت القاعدية في صور شراكات تعاونية Collaborative Partnerships ، وخاصة عقود بناء تشغيل ونقل BOT.

ب–المخطط الخماسي الأول 2005-2009 (برنامج التكميلي لدعم النمو): بعد سنة 2004 تحسن الوضع المالي للجزائر على إثر ارتفاع أسعار البترول، مما ساعد على إعداد برنامج بلغت ميزانيته 4203 مليار دج وأضيف له بعد إقرار برنامجين خاصين، أحدهما بمناطق الجنوب 432 مليار دج وأخر بمناطق الهضاب 668 مليار دج، وقد حظي فيه قطاع البنية التحتية والمنشآت الأساسية بنسبة 5.40 %من أجمالي الغلاف المالي للبرنامج أي 17031 مليار دج، قسمت بين أربع مجالات بقطاع النقل وهي: تحديث خطوط السكك الحديدية وإنشاء خطوط جديدة كما تضمن إنشاء مترو الجزائر، و03 مطارات جديدة، وعدد معتبر من محطات النقل ومؤسسات النقل الحضري على مستوى عدة ولايات، 24بالإضافة إلى تأهيل 600 كلم من الطرق الوطنية والولائية[2] .

ت– المخطط الخماسي الثاني 2010-2014 (برنامج توطيد النمو الاقتصادي): في إطار استكمال عملية التنمية التي عمدت الدولة إلى تنفيذها مطلع 2001 ،تبنت برنامجا جديدا لإنعاش القطاعات التي لازالت قيد الإنجاز والعمل، ومن ثم تجسيد البرنامج العمومي للاستثمار للفترة الممتدة بين 2015 -2019 بفضل احتياطي الصرف الذي ناهز 200 مليار دولار وأرصدة صندوق ضبط الإيرادات المقدرة بـ 5600 مليار دولار، و ديون خارجية منعدمة تقريبا، ولكن إثر تراجع أسعار البترول والتوازنات المالية للدولة، تقرر إرجاء بعض المشاريع التنموية ذات الجودة المحدودة، ومن بينها إلغاء مشروع الترامواي بعدد من الولايات التي لا يشكل فيها أولوية كولايات الجنوب (بشار وأدرار) بالإضافة إلى رؤية الحكومة إمكانية تأجيل

[1] فريد بن عبيد، قسوري إنصاف، **"دور الشراكة بين القطاعين العام والخاص في حماية البيئة للتنمية المستدامة"**، (ورقة بحثية بالملتقى الدولي الثالث عشر، استراتيجية تمويل الاستثمار في البنى التحتية في ظل تحديات الاقتصادية الراهنة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير)، الجزائر: جامعة الشلف، 06/05 نوفمبر 2017 ،ص: 6.

[2] فريد بن عبيد، قسوري إنصاف، **"دور الشراكة بين القطاعين العام والخاص في حماية البيئة للتنمية المستدامة"**، مرجع سبق ذكره، ص06.

مشروع الطريق السيار للهضاب في الوقت الراهن، أو إخضاع المشروع من قبل خواص أو شركات في مقابل مدة الاستغلال[1] ، وهذا مما دفع إلى التأكيد على فتح الباب أمام القطاع الخاص لضلوعه بالعملية التنموية، والاستفادة من خبراته بالأخص في المشاريع العمومية، وبهذا فقد تعالت الأفواه من الاقتصاديين والمفكرين المنادين بضرورة وضع شراكة فاعلة بين القطاعين في الجزائر.

ثالثا: عرض المشاريع الاستثمارية حسب الحالة القانونية في الجزائر خلال الفترة 2002-2017.

تعتبر طبيعة الحالة القانونية الاطار المحدد للقطاع العام و الخاص كلا على حدى، و عند دمج القطاعين بمقومات و أسس كلا القطاعين، وينتج عن ذلك ما يعرف بالشراكة بين القطاعين العام والخاص و فيما يلي نورد عدد المشاريع في الجزائر للفترة 2002-2017[2]، للقطاعين العام والخاص و في حالة الشراكة بينهما من خلال الجدول التالي.

الجدول(4- 8): عدد المشاريع العامة و الخاصة في الجزائر و المشاريع التي تمت فيها الشراكة بين القطاعين العام و الخاص خلال الفترة 2002-2017.

الحالة القانونية	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الخاص	61926	%98.8	8.570.379	88.2	1.050.246	%94.5
العمومي	1197	%1.1	4.518.781	10.7	131.914	%4.9
المختلط	112	%0.1	1.211.505	1.0	49.434	%0.7
المجموع	63235	%100	12.800.834	100	1.231.594	%100

المصدر: مصطفى سحنون، "**الشراكة بين القطاعين العام و الخاص لتمويل مشروعات البنية التحتية للنقل– دراسة حالة عينة من القطاع العام و القطاع الخاص 2001–2019**"، اطروحة دكتوراه كلية علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة– القليعة– **2001-2019**، ص:**160**.

من خلال تحليل الجدول أعلاه، نلاحظ من خلال عدد المشاريع في الجزائر سيطرة مشاريع القطاع الخاص بنسبة تقارب 98 %، بينما مشاريع القطاع العمومي لا تتعدى 1.1%، في حين وصلت نسبة المشاريع المختلطة بين القطاعين العام و الخاص الى 0.1% .

[1] مسعي محمد، "**سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو**"، مرجع سبق ذكره، ص:150.

[2] أحلام بن عمارة،" **نماذج من التجارب الجزائرية في مجال الشراكة بين القطاعين العام و الخاص، دراسة حالة قطاع النقل والمواصلات في الجزائر**"، ورقة بحثية ضمن فعاليات الملتقى الدولي الثالث عشر: استراتيجيات تمويل الاستثمار في البنى التحتية في ظل التحديات الاقتصادية الراهنة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة الشلف، الجزائر، يومي 6-7 نوفمبر 2017، ص ص: 10-11.

أما عدد المشاريع وفقا للاطار القانوني فقد بلغت 63235 مشروع و بحجم مالي يقدر بـ 12.800.834م/دج، بحيث شكل القطاع الخاص الحيز الأكبر بعدد مشاريع قدر بـ 61926 مشروعو بنسبة 98.8**%**، أما القطاع العمومي فكانت حصته من المشاريع تقدر بـ1197 مشروع،

و بنسبة 1.1%، أما عدد المشاريع المختلطة في اطار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص فقد قدر عددها بـ 112 مشروع بنسبة 0.1 %، أما فيما يخص المبالغ المالية فكان القطاع الخاص صاحب الحجم الأكبر بـ 8.570.379 م/دج فيما وفر ذات القطاع حوالي 1.050.246 منصب شغل، أما القطاع العمومي فقدر غلافه المالي بـ 4.518.781 م/دج في حين وفر ما مقداره 131.914 منصب شغل، أما القطاعين العام والخاص فقد بلغ المبلغ المخصص لهذه المشاريع
1.211.505م/دج و بلغت مناصب الشغل 49.434 منصب شغل.

إذن فبعد فتح المجال أمام القطاع الخاص للاستثمار في القطاعات الاقتصادية بالجزائر ضمن الاصلاحات الاقتصادية مطلع التسعينيات، أحد أهم البوادر من الحكومة نحو اعتماد الشراكة بين القطاعين العام و الخاص هو ما تحقق في بعض الشراكات على غرار شركة لافارج المختصة في انتاج مواد البناء الاسمنت و الحصى و الخرسانة و الجبس، و شركة تسيير المياه والتطهير لقسنطينة.

أما فيما يخص عقد الBOT فقد برمجت الجزائر عدة مشاريع كبى لتمويلها بهذه الصيغة بهدف سد العجز المالي المسجل بسبب تذبذب أسعار المحروقات، و يعد ميناء الوسط الكبير بالحمدانية بشرشال بولاية تيبازة أحد مشروعات البنية التحتية لقطاع النقل البحري التي طرحتها الحكومة ليكون نموذجا يطبق بصيغة عقود الBOT.

1-عرض اتفاقية مشروع ميناء الوسط[1]: تبنت الجزائر اعتماد نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية الBOT، لإنجاز الميناء الكبير بوسط البلاد بمنطقة قوراية بمدينة شرشال، كأول مشروع يمول بهذه الصيغة لقطاع النقل البحري بالجزائر، حيث تم ابرام اتفاقية الانجاز بين المجمع العمومي الوطني للخدمات المينائية بالشراكة و مجمعين صينيين من أجل اقامة هذا الميناء الأكبر من نوعه في الجزائر، و تم تخصيص منطقة انجازه انطلاقا من الحمدانية وصولا لشرشال ولاية تيبازة، بحيث رصد له غلاف مالي يقدر بحوالي 3.2 مليار دولار، و يخضع انجازه لقانون الاستثمار الأجنبي في الجزائر وفق القاعدة الاستثمارية 49/51% .

[1] مصطفى سحنون، "**الشراكة بين القطاعين العام و الخاص لتمويل مشروعات البنية التحتية للنقل2001-2019**"، مرجع سبق ذكره، ص:**163** .

و من المقرر التأسيس الفعلي للشركة المختلطة بعد مصادقة مجلس مساهمات الدولة على القانون الأساسي و عقد المساهمين، و سيتم تمويل مشروع الميناء الكبير بفضل القرض الميسر طويل المدى من طرف الحكومة الصينية، وحددت آجال انجاز هذا المشروع بحوالي 7سنوات، و سيدخل حيز الخدمة على فترات بعد 4سنوات من الانجاز بالنسبة للفترة الأولى مع سلطة موانئ شنغهاي لتسيير الميناء الكبير خلال فترة التعاقد بين الحكومتين الجزائرية و الصينية.

2- مبررات انجاز مشروع الميناء الوسط الكبير وفق صيغة عقد الBOT: ان توجه الجزائر نحو تبني خيار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقد ال BOT كألية حديثة لتمويل مشروع ميناء الحمدانية يعود لمجموعة من الدوافع و الأسباب نذكرها فيما يلي[1]:

– ادراك الحكومة الجزائرية ضرورة التوجه نحو صيغة عقد الBOT بسبب تقلص الايرادات المالية من العملة الصعبة بفعل تذبذب أسعار المحروقات و هو السبب الذي أدى الى التخلي عن المشروعات الاستثمارية لقطاعات البنية التحتية الكبرى؛

– استغلال العلاقات الجيدة مع حكومة الصين الشعبية التي توجد لها مساحة استثمارية خصبة بالخارج، بفضل تحولها الى أول شريك تجاري للجزائر ؛

– تعتمد المبادلات التجارية في الجزائر على 95 % على قطاع النقل البحري، و باستحداث شبكات نقل حديثة كميناء الجزائر الكبير سيخلق التنمية المستدامة؛

– توجه الجزائر نحو صيغة الشراكة بين القطاعين العام و الخاص بصيغة عقد الBOT سيعمل على تدارك أوجه النقص في الموارد المالية العامة دون التفكير في اللجوء الى القروض الخارجية ؛

– تأخر الدولة الجزائرية في تطبيق الشراكة بين القطاعين العام و الخاص بصيغة عقد الBOT لتمويل مشاريع البنية التحتية جعلها تضيع العديد من الفرص و التكاليف المالية الكبيرة.

3- المزايا المستقبلية لمشروع ميناء الجزائر الكبير: من أهم المنافع الاقتصادية التي يعمل هذا المشروع على توفيرها، ما يلي:

[1] سبرينة مانع، ليليا بن منصور،" **اسهامات الشراكة العمومية الخاصة وفق نظام البوت الBOT في تمويل و تنفيذ مشروعات البنية التحتية في ظل تحقيق الموازنة المثلى بين المزايا و المخاطر المحتملة**"، مجلة الباحث الاقتصادي، جامعة سكيكدة،العدد7، جوان 2017، ص:174.

أ- بدخول ميناء الجزائر الكبير حيز الخدمة سيعمل على الربط بين كل من الجزائر و جنوب شرق آسيا والأمريكيتين و افريقيا، من خلال استقباله لناقلات الحاويات من جيل الجديد، بحيث تقدر المعالجة السنوية له 26 مليون طن؛

ب- يعد الميناء الكبير للزائر و الذي تعمل على ادارته أحد أكبر الشركات العالمية في ادارة الموانئ، و هي سلطة شنغهاي للموانئ الصينية و هي من المقومات الأساسية التي ستجعل الجزائر من البلدان القوية اقتصاديا على مستوى دول افريقيا و دول حوض البحر الأبيض المتوسط في ميدان مناولة الحاويات؛

ت- إنجاز موانئ كبرى مثل الميناء الكبير للجزائر سيرفع من حجم النقل البحري الى 35 مليون طن سنويا، و يرفع من حجم الحاويات النموذجية ب 2مليون و هذا من المتوقع تحقيقه سنة 2050 م، وذلك بمقابل 10.5 مليون حاوية حاليا بكل ميناء العاصمة و تنس.

و الهدف من انجاز مشروع ميناء الوسط الكبير وفق صيغة ال BOT هو تطوير التجارة الخارجية للجزائر، والعمل على نقل التكنولوجيا من خلال هذه الشراكة ، مما يجعل منها مركز عبور بين قارتي أوروبا و افريقيا.

رابعا- المشاريع الاستثمارية حسب القطاعات الاقتصادية بالشراكة الأجنبية في الجزائر:

نظرا لضعف الاستثمار المحلي خاصة من حيث الخبرة التقنية، لجأت الجزائر الى الاستثمار الأجنبي في اطار اتفاقية الشراكة بين الحكومة الجزائرية و الشركات المحلية مع المؤسسات و الشركات الأجنبية، بغية بعث المشاريع الاقتصادية في ظل عقود ال BOT، بما يسمح بتخفيف العبء على الموازنة العامة، و فيما يلي أهم المشاريع الاستثمارية و التي تمت بالشراكة مع القطاع الخاص الأجنبي، كما هو موضح في الجدول التالي.

الجدول(4-9): تقسيم المشاريع الاستثمارية حسب قطاع النشاط بمشاركة القطاع الخاص الأجنبي خلال الفترة (2002- 2017).

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	13	%1.44	5768	%0.23	641	%0.48
البناء	142	%15.76	82593	%3.28	23928	%17.91
الصناعة	558	%61.93	2050277	%81.37	81413	%60.95
الصحة	6	%0.67	13572	%0.54	2196	%1.64
النقل	26	%2.89	18966	%0.75	2407	%1.80
السياحة	19	%2.11	128234	%5.09	7656	%5.73
الخدمات	136	%15.09	130980	%5.20	13842	%10.36
الاتصالات	1	%0.11	89441	%3.55	1500	%1.12
المجموع	901	%100	2519831	%100	133583	%100

المصدر: مصطفى سحنون، "**الشراكة بين القطاعين العام و الخاص لتمويل مشروعات البنية التحتية للنقل2001–2019**"، مرجع سبق ذكره، ص:**148.**

من خلال تحليل الجدول أعلاه، نلاحظ أن مختلف القطاعات الاقتصادية في الجزائر قد استفادت من استثمارات في اطار الشراكة مع القطاع الخاص الأجنبي، بحيث كان لقطاع الصناعة الحصة الأكبر في عدد مشاريع الشراكة حيث بلغت 558 مشروع بما نسبته 61.93% أما قطاعي البناء و الخدمات فقد بلغت حجم المشاريع الخاصة بهما على التوالي 142بنسبة 15.76% و136مشروع بنسبة 15.09 %، في حين نجد أن مشاركة القطاعات الأخرى في مجال الشراكة مع القطاع الخاص الأجنبي كانت بنسب محتشمة.

في حين بلغت القيمة المالية للمشاريع الاستثمارية مجملة ما قيمته 2519831م/دج موزعة على القطاعات الاقتصادية كما يلي: قطاع الصناعة احتل المرتبة الأولى بما قيمته2050277م/دج و بنسبة 81.37%، في حين كان لقطاع الخدمات و السياحة نصيب أكبر من باقي القطاعات الأخرى بقيمة تقدر

ب130980 م/دج و128234 م/دج على التوالي، أما قطاع النقل فقد احتل المرتبة الخامسة بقيمة مالية تقدر ب 18966م/دج و بنسبة تقدر ب0.75 %، أما فيما يخص مناصب الشغل التي ساهمت هذه المشروعات في توفيرها فقد بلغت 81413 منصب شغل تم توفيره عن طريق قطاع الصناعة ، في حين احتل قطاع النقل المرتبة الخامسة بعد كل من قطاعات البناء و الخدمات و السياحة، بحيث بلغت عدد المناصب الموفرة من خلالها على التوالي: 23928، 13842، 7656 منصب شغل، في حين ساهم قطاع الصحة بنسبة ضعيفة بلغت حوالي 2196 منصب الشغل.

المطلب الثاني: محددات و متطلبات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود الBOT ودورها في نقل التكنولوجيا.

يعد قيام الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية الBOT أمرا منوطا بتوافر البيئة اللازمة لذلك، وذلك من أجل تحقيق الأهداف المرجوة من الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وعليه فإن قيام الشراكة يرتبط بمجموعة من المحددات الأساسية وكذا جملة من المتطلبات لنجاح هذه الشراكة وذلك كما يلي:

أولا: محددات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود ال BOT.

ترتبط محددات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود ال BOT بالظروف المالية والسياسة والاقتصادية بالإضافة إلى محددات سياسية وقانونية ومؤسساتية، و سنحاول إبراز أسباب تبني الشراكة بين القطاعين العام والخاص في ظل كل من المحددات المالية والتمويلية والمحددات الاقتصادية والمحددات السياسية والقانونية والمؤسساتية، كما يلي:

1- مدى العجز المالي للدولة: يقضي توازن الموازنة التعادل بين النفقات والإيرادات، عدم وجود عجز وفائض ونظرية التوازن هذه كانت مقدسة عند التقليديين، أي كان يمنع على السلطة التنفيذية إحداث أي زيادة أو عجز وعليه الخطة المالية المتمثلة في وثيقة الموازنة يجب أن تكون متوازنة، وكذلك الميزانية التي تظهر الواقع الفعلي لإيرادات ونفقات السنة المنصرمة يجب أن تكون متوازنة هي الأخرى وذلك بغض النظر عن الظروف الاقتصادية التي تمر بها البلاد المعينة، من هنا يتضح أنّ توازن الموازنة يتطلب توفر عنصرين هما: عدم وجود فائض في الموازنة العامة وهو عنصر قليل الحدوث إلاّ في حالات الازدهار الاقتصادي، كما أنّ التوازن يفترض عدم وجود عجز لكن هذا الأخير قد يحدث لعدة أسباب:[1]

[1] درواسي مسعود، **السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي –حالة الجزائر:1990-2004–**، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005، ص 139.

– خطأ في تقدير الإيرادات والنفقات، خطأ في دراسة الحالة الاقتصادية المقبلة التي تنفذ فيها الموازنة ؛

– عدم كفاية الإيرادات وخاصة السيادية منها لتغطية النفقات العامة ؛

– عجز مستمر لعدة سنوات والناتج عن عدة أسباب مثل تزايد في النفقات لا يقابله تزايد في الإيرادات، التهرب الضريبي.

هناك تعريفات متباينة للعجز المالي والتي تستخدم في مجالات وأغراض متعددة، ويمكن الإشارة إلى أهم المفاهيم المستخدمة لتعريف العجز المالي:[1]

– **المفهوم الأول–العجز الشامل–**: وهو التعريف التقليدي للعجز المالي. وفقا لهذا النوع فإن العجز المالي يقيس الفرق بين إجمالي النفقات الحكومية متضمنة مدفوعات الفوائد ولكن غير مشتملة على مدفوعات إهتلاك الديون الحكومية، وبين الإيرادات الحكومية المتضمنة الإيرادات الضريبية وغير الضريبية ولكن غير مشتملة على الدخل من الاقتراض.

وبهذا الاعتبار فإن العجز المالي يعكس الفجوة التي ينبغي تغطيتها بالاقتراض الحكومي،، بما فيها الاقتراض المباشر من البنك المركزي ؛

– **المفهوم الثاني–الدين العام–**: أحد المفاهيم المستخدمة على نطاق واسع لعجز الموازنة وهو ما يطلق عليه مفهوم الدين العام للعجز. هذا المقياس للعجز يعرف بأنه الفرق بين مجموع: الإنفاق الجاري وصافي امتلاك الأصول الرأسمالية المادية وصافي امتلاك الأصول المالية من جهة، ومن جهة أخرى الإيرادات الضريبية وغير الضريبية، هذا النوع من العجز يقيس صافي الاقتراض الحكومي معدلا بالتغيرات في الحيازة من النقود، وبما أن هذه عادة ما تكون صغيرة فإن الموازنة تكون متوازنة وفقا لهذا المفهوم، إذا كان صافي الاقتراض يساوي صفرا؛

المفهوم الثالث–العجز الجاري–: هو يقيس الفرق بين المصروفات الجارية والإيرادات الجارية، وبهذا الاعتبار فإنه يعطينا وزنا مقداره صفر للمصروفات الرأسمالية والإيرادات الرأسمالية مثلا، والمنطق الكامن وراء ذلك هو أن زيادة الإنفاق الحكومي على الإيرادات الحكومية في مجال الاستثمار لا تغير وضع صافي الأصول للحكومة، وذلك لأن الدين الجديد تقابله أصول حكومية جديدة.

وعليه فإن تحقيق العجز في الميزانية العامة للدولة يستلزم ضرورة تغطية هذا العجز بالالتجاء إلى الوسائل الغير عادية وهي الاقتراض العام أو الإصدار النقدي.

2- مدى توافر مصادر التمويل بالنسبة للدولة: كما أشرنا في النقطة السابقة، حيث أن العجز المالي يمثل مشكلا أما الحكومة خاصة في الاقتصاديات النامية والتي تحاول تمويل مشروعات البنية التحتية بالاعتماد على

[1] الفارس عبد الرزاق، **الحكومة والفقر والإنفاق العام–دراسة بظاهرة عجز الموازنة وأثرها الاقتصادية والاجتماعية في البلدان العربية**، الطبعة الثانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2001، ص ص: 118– 121.

موازناتها المالية، فهذه النقطة سوف نحاول إبراز أهم المصادر التمويلية للحكومة سواء في تمويل العجز المالي أو توفير المصادر التمويلية من أجل تمويل مشروعات البنية التحتية.

2-1- التمويل عن طريق القروض الخارجية: القرض الخارجي هو القرض الذي اصدر في أسواق دول أخرى، ويحقق للدولة الحاصلة عليه قوة شرائية بالعملات الأجنبية، تسهل عملية تمويل التنمية الاقتصادية، ويعفي الجيل الحاضر من عبء الادخار الذي يتحمله في حالة القروض المحلية.

وتعد هذه القروض من وسائل التمويل غير التضخمية، وتستخدمها الدولة لسد جانب من عجز موازنتها العامة ولاسيما ذلك الجزء المتعلق بنفقاتها بالنقد الأجنبي، مثل: التعويضات الأجنبية، وأعباء الديون الخارجية، ومشتريات السلاح والسلع الإنتاجية...الخ. ولا تولد القروض الخارجية ضغطا تضخميا[1]، و عليه فالدول تلجأ إلى الاقتراض الخارجي حينما تكون الموارد المحلية المتاحة غير قادرة على تحقيق الاستثمار المطلوب.

وخلال حقبة السبعينات وحتى أوائل الثمانينات، توسعت اغلب الدول النامية ذات العجز المالي في اللجوء إلى الاقتراض الخارجي، والذي تكونت مصادره من:[2]

- القروض الحكومية الثنائية؛
- القروض من مؤسسات إقليمية و دولية؛
- قروض القطاع الخاص.

2-2- التمويل عن طريق الإصدار النقدي الجديد: عملية الإصدار النقدي أو ما يسمى بالتمويل التضخمي في رأي الفكر المالي الحديث وسيلة تمويل اعتيادية وهي تعني ضخ العملة إلى التداول، مما يدعم الطلب الكلي الفعال ولا يؤدي إلى تحمل الدولة أعباء مستقبلية كما في حالة خلق أو زيادة الائتمان المصرفي.

إن العملية المذكورة هي أحد أشكال التمويل التضخمي وتكون واضحة في الدول النامية بسبب تخلف السوق المالية وصغر حجمها فتتم عملية التمويل بشكل مباشر من قبل السلطات النقدية ممثلة بالبنك المركزي.

لقد عارض الفكر المالي التقليدي لجوء الدولة إلى الإصدار النقدي لعدة أسباب منها[1]:

---

[1] رمزي زكي، **انفجار العجز–علاج عجز الموازنة العامة للدولة في ضوء المنهج الانكماشي والمنهج التنموي–**،معهد التخطيط القومي، القاهرة، 1998، مرجع سبق ذكره، ص:130.

[2] رمزي زكي، **انفجار العجز–علاج عجز الموازنة العامة للدولة في ضوء المنهج الانكماشي والمنهج التنموي–**، نفس المرجع، ص:130.

– إفتراض التلقائية في التوازن الاقتصادي، الذي يحقق الاستخدام الكامل في حين أن زيادة الإصدار النقدي هو أحد وسائل التدخل الاقتصادي للدولة، والذي يقود إلى زيادة الإنفاق النقدي، والأخير يؤدي إلى حصول تضخم فيفشل التوازن الاقتصادي تبعا لذلك ؛

– إن ارتفاع الأسعار الناشئ عن التضخم يؤدي إلى تخفيض قيمة النقود، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع لتوقع ارتفاع أسعارها مستقبلا فيزداد الطلب على العرض، أن العرض ينخفض حتى يتسنى لعارضي السلع الحصول على أرباح أكثر مستقبلا فتستمر قيمة النقود على الانخفاض وهكذا ؛

– إن التضخم يؤدي إلى زيادة الاستيرادات بسبب انخفاض أثمانها قياسا إلى الداخل، فضلا عن تقليل القدرة على التصدير مما يؤدي إلى انخفاض سعر صرف العملة الوطنية.

كما أنه يمكن تمويل العجز الموازني للدولة زيادة عن الإصدار النقدي الاقتراض من البنوك التجارية ومن القطاع الخاص غير مصرفي، حيث[2] :

–الاقتراض من البنوك التجارية: وهذا النوع من الاقتراض لن يكون له أثر في الطلب الكلي إذا كان لدى البنوك احتياطيات زائدة، والإنفاق المحلي الذي يمول من هذا الاقتراض سيكون له أثر توسعي شبيه بالإنفاق الممول من البنك المركزي، وإذا لم يكن للبنوك التجارية احتياطيات زائدة، فإنه يمكنها إقراض الحكومة من خلال الحد من الائتمان للقطاع الخاص وهذا سيولد ضغوطا آنية تزيل الأثر التوسعي للزيادة في الإنفاق الحكومي. وبدلا من حد الائتمان الموجه للقطاع الخاص، يمكن للبنوك التجارية أن تلجأ للبنك المركزي لمساعدتها، وإذا ما تمت المساعدة فإننا سوف نحصل على نفس النتائج من اقتراض الحكومة من البنك المركزي ؛

–الاقتراض من القطاع الخاص غير مصرفي: وهذا النوع من الاقتراض عادة ما يكون له أثر انكماشي في الطلب الخاص، ويصدق هذا بشكل خاص في الدول النامية التي تكون فيها الموارد المالية لدى القطاع الخاص غير المصرفي محدودة.

---

[1] محمد صلاح ،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"، مرجع سبق ذكره، ص:187.**

[2] الفارس عبد الرزاق، **الحكومة والفقر والإنفاق العام–دراسة بظاهرة عجز الموازنة وأثرها الاقتصادية والاجتماعية في البلدان العربية–**، مرجع سبق ذكره، ص 134.

3- المحددات الاقتصادية للشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود ال BOT:

من الناحية الاقتصادية، فإن الاعتماد على أسلوب الشراكة بين القطاعين العام والخاص في تشييد وتنفيذ مشروعات البنية التحتية وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية أو أي صيغة أخرى، يتطلب توفير عدة عوامل لنجاحها أهمها[1]:

3-1- نمو الطلب على خدمات البنية التحتية: نتيجة لما يعرفه العالم من نمو اقتصادي والتقدم التكنولوجي والتغيرات المناخية، بالإضافة إلى الزيادة في درجة التحضر في العديد من الدول النامية، أصبح هناك الزيادة بمعدلات متزايدة في الطلب على خدمات البنية التحتية، حيث أن التقديرات تشير إلى أن حوالي 56% من سكان الدول النامية سوف يعيشون في المناطق الحضرية وذلك بحلول سنة 2030، كما أن التقديرات تضير إلى أن الطلب على البنية التحتية في حوض البحر الأبيض المتوسط بسبب النمو السكاني والانتشار السريع للمدن والتوسع الاقتصادي، ويرجع ذلك إلى الصحوة العربية في عدة دول بينما تواجه حكومات المنطقة مطالب الشعوب لمستوى معيشة أفضل وتحسين مناخ الأعمال، حيث تواجه احتياجات البنية التحتية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا حتى سنة 2020 بحوالي 106 مليارات دولار سنويا، أي 6,9% من إجمالي الناتج المحلي السنوي في المنطقة.[2]

وعليه فإن الزيادة في الطلب على خدمات البنية التحتية تشكل تحدي أما حكومات الدول في السنوات اللاحقة خاصة النامية منها.

3-2- استقرار السياسات الاقتصادية الكلية: يرتبط استقرار السياسات الاقتصادية الكلية في مشروعات الشراكة بين القطاعين وفق نظام الBOT خاصة في مرحلة التصميم والتخطيط ومرحلة التعاقد، كما أن استقرار السياسات الاقتصادية الكلية يرتبط بعدد المخاطر في مشروعات الشراكة بين القطاعين وفق نظام الBOT أهمها المخاطر المالية ومخاطر العملة والمخاطر السياسية، أما فيما يتعلق بالنمو الاقتصادي فإن وجود معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي يشكل عامل جذب لمشروعات الشراكة بين القطاعين معبرا عنها بالعوائد المتوقعة للمشروع، كما أن الضغوط على العملة المحلية تؤثر سلبا على مشروعات الشراكة بين القطاعين من خلال تخفيض قيمة العملة المحلية وما يترتب عليها من تفاقم مشكلات التدفق النقدي خاصة في مرحلة البناء والتشغيل لمشروعات الشراكة بين القطاعين.

[1] محمد صلاح ،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص ص :190-191.

4- المحددات السياسية والمؤسسية و القانونية: تتمثل هذه المحددات فيما يلي:

4-1- المحددات السياسية: إن المحددات السياسية للشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق الـBOT في مجال البنية التحتية يرتبط بعنصرين هامين، ويتعلق الأمر بمدى تبني الدولة للنظام الليبرالي والاستقرار السياسي، وفيما يلي تفصيل ذلك:

أ– مدى تبني الدولة للنظام الليبرالي (التوجه الإيديولوجي): يقصد بالتوجه الأيديولوجي مدى تبني الدولة لسياسات الليبرالية أو سياسات التدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي والتي تتميز بالتفاوت بين الاقتصاديات، ويمكن التمييز بين ثلاثة أيديولوجيات رئيسية، الاتجاه الأول يمثله الفكر الأيديولوجي لبعض الدول النامية التي تبنت النهج الاشتراكي بعد الاستقلال، واستندت سياستها الاقتصادية إلى تحديد الحد الفاصل بين القطاع العام والخاص، وتطبيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص على فكر أيديولوجي يؤمن تعايش كلا القطاعين معاً، وضرورتها لتحقيق أهداف عملية التنمية الاقتصادية، واعتمد النهج الاشتراكي على ممارسة الوظيفة الاقتصادية عندما يقوم بالتأميم في بعض الأحيان، وأحياناً أخرى ينسحب ويتراجع لتشجيع القطاع الخاص، الأمر الذي تجدر ملاحظته في هذا الاتجاه[1].

ب– الاستقرار السياسي: يؤثر الاستقرار السياسي على درجة المخاطر السياسية المرتبطة بدخول القطاع الخاص خاصة أنه يؤثر على درجة التأكيد، حيث أن توافر الاستقرار السياسي كأحد مقومات البيئة السياسية وكعنصر من عناصر المناخ الاستثماري وهن بكل ما يتعلق بنظام الحكم، وشكل الطبقة الحاكمة، والأوضاع الحزبية أو الطبقية، ودرجة الوعي والنضوج السياسي، وكل ما يترتب على ذلك من مشكلات سياسية واقتصادية واجتماعية. والواقع أن الدول التي تسودها أوضاع سياسية غير ديمقراطية وغير مستقرة لا يمكنها أن توفر المناخ المناسب للاستثمار، خاصة فيما يتعلق بدخول القطاع الخاص – الوطني والأجنبي – في مجال البنية التحتية، وبالتالي تحد من قدرة الاقتصاد على استيعاب وتوظيف الاستثمار، فعدم الاستقرار يؤخر –من جهة – من خطوات التنمية المرسومة لأنه يفضي بالأمور إلى عدم التأكد وعدم الضمان إزاء المستقبل، ومن جهة أخرى يؤدي عدم الاستقرار هذا برجال الأعمال في الدول النامية إلى توجيه أموالهم إلى

[1] أحمد زايد، **الدولة ونمط التنمية في العالم الثالث –تحليل سوسيولوجي للدور الاقتصادي للدولة–**، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، حزيران، 1990، ص: 17.

مشروعات لا تضيف إلى بناء التنمية في الاقتصاد الوطني أو إلى اكتنازها ووضعها بعيدا عن مجالات الاستثمار[1].

وفي هذا الصدد نشير إلى أن إحدى الدراسات أن التوجه الليبرالي للحكومات يوفر عامل جذب لمشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام الـ BOT أكبر من التوجه المركزي للاقتصاد المحلي، أما فيما يتعلق بالاستقرار السياسي فإنه يعد أحد العوامل السياسية المحفزة للشراكة، وذلك لما تتسم به مشروعات الشراكة بين القطاعين وفق الـ BOT في مجال البنية التحتية كونها مشروعات في الأجل الطويل، وعليه فإن الاستقرار السياسي يوفر زيادة درجة التأكد اللازمة للقطاع الخاص في الأجل الطويل.

ما يمكن أن نستنتجه هو أن العوامل السياسية والتي تتمثل في كل من التوجه الليبرالي والاستقرار السياسي، تؤثر إيجابا على مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام الBOT في جال البنية التحتية.

2-4- المحددات المؤسسية: يقصد بالمحددات المؤسسية مدى كفاءة المؤسسات الحكومية المنظمة لمشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص داخل الدولة، بالإضافة إلى مدى تعدد الإجراءات وكذا الفترة الزمنية بين التفاوض والتعاقد والتشغيل، يضاف إلى ذلك مدى توافر الكفاءات البشرية الإدارية والتنظيمية المسئولة عن تلك المشروعات في المؤسسات الحكومية[2] ، وعليه فإنه في حالة أي ضعف في الحالات والإمكانات السابقة سيؤدي إلى ظهور المخاطر المؤسسية التي من شأنها أن تؤثر سلبا على مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص[3].

4-3- المحددات القانونية: تؤدي العوامل القانونية دوراً مميزاً في استقطاب الاستثمار الخاص في مجال البنية التحتية ونموه، وتعنى تشريعات وقوانين الاستثمار وطنية كانت أم دولية بدور مهم في توفير الحماية القانونية والضمان الكافي لدفع المستثمر الخاص إلى استثمار أمواله وخبرته الفنية والعلمية في الاقتصاديات الوطنية والأجنبية ، بشكل لا يؤدي إلى الأضرار بالاقتصاد الوطني للدولة المستقطبة للاستثمار[4]، فوجود إطار قانوني يرسي الأسس التشريعية والقانونية

---

[1] بونوة شعيب، عبد الرزاق مولاي لخضر، **دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية**، مجلة الباحث، عدد 07، ورقلة، الجزائر، 2009، ص: 141.

[2] عبد الله رمضان توفيق، **الشراكة بين القطاعين العام والخاص في البنية الأساسية وأثرها على النمو الاقتصادي–دراسة مقارنة–**، مرجع سبق ذكره، ص 108.

[3] محمد صلاح ،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص ص:195-196.

[4] دريد محمود السامرائي، **الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية**، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2006. ص ص: 79-80.

المنظمة للنشاط الاقتصادي عامة والحركة الاستثمارية خاصة بشكل يتفق مع تحقيق أهداف التنمية والرخاء في شتى الميادين والقطاعات الاقتصادية وعلى أن يبتعد عن التناقض والتعقيد فيما يخص أي من الإجراءات أو التطبيقات العملية لتلك القوانين على ارض الواقع يؤدي إلى تحقيق مصلحة كل من المستثمر الخاص والبلد المضيف، لما يوفره هذا الإطار الواضح والثابت من بيئة قانونية للمستثمر الخاص، ومن أهم الضمانات والقوانين التي يرغب المستثمر الخاص –المحلي والأجنبي– من الحكومة تشريعها وإصدارها لـ:

أ– حقوق الملكية: وتقضي حماية حقوق الملكية تأمين الحماية من المصادرة، والتأميم، والسرقة، ونقض العقود، والفساد الإداري والمالي وهي تنطوي على احترام الدولة للعقود فيما يتصل بحقوق الملكية، يترتب على احترام حقوق الملكية وخصوصاً الملكية الفكرية اثر ايجابي في الاستثمار الخاص –المحلي والأجنبي–. لذلك تشكل حماية حقوق الملكية الفكرية جزءاً من الاستراتيجية الاقتصادية العامة التي تتبعها الدولة لزيادة حصتها من الاستثمار الخاص الأجنبي المباشر والمحلي على الصعيد العالمي، حيث لا يمكن نقل التكنولوجيا إلى البلدان المضيفة إن لم تكن تحمي وتصون حقوق الملكية الفكرية، وخير شاهد على ذلك هو نجاح الدول المتقدمة في جذب التكنولوجيا إليها لأنها أقوى نصير لحماية حقوق الملكية ؛

ب– قوانين المنافسة وأنظمتها: المنافسة هي أساس اقتصاد السوق، وهي تعزز دور القطاع الخاص وتشجع الاستثمار الخاص في مجالات التنمية وخاصة مشروعات البنية التحتية، ثم أن لها أثراً مباشراً وايجابياً على النمو الاقتصادي لأنها تزيد الفعالية إذ تمد الإداريين بحوافز تدفعهم إلى تخفيض التكاليف والى الابتكار، وتحسين الترتيبات المؤسسية للإنتاج ، يؤدي خلق بيئة تنافسية محلية إلى ازدياد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال البنية التحتية، حيث أن المستثمر الأجنبي يفضل العمل في بيئة تنافسية كونه يمتلك أدوات التنافس كالتكنولوجيا العالية والإنتاج الكثيف والتكاليف المتدنية وكذلك فانه يخاف من المنافسة غير الشريفة من قبل الشركات المحلية كونه على ارض غير أرضه الأم، وبالتالي فأن معلوماته وخبراته مهما كانت واسعة فأنها ليست بعمق معلومات وخبرات المستثمر المحلي عن السوق المحلية والموارد المحلية، وعليه يجب أن تجعل الدولة قوانين المنافسة قوانين دولية، فقوانين المنافسة إضافة إلى تعزيزها للتنافس داخل البلدان بين الشركات والمؤسسات المحلية، تحتاج إلى أن تأخذ في اعتبارها قوى التنافس بين الاقتصاديات المحلية والاقتصاد العالمي، لذلك لابد للمؤسسات المحلية من أن تشجع قيام منافسة تتماشى مع المعايير الدولية توخياً لمواجهة تحديات المنافسة الدولية واجتذاب حصص اكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن الأدوات الرئيسة لتعزيز المنافسة هي قوانين وأنظمة مناهضة الاتحادات الاحتكارية، وقوانين مكافحة الاحتكارات وعمليات الدمج والشراء غير المسموح بها، ولاسيما تلك التي تؤثر في العرض وفي أسعار السلع والخدمات، وكذلك إزالة الحواجز التي تعترض نفاذ الشركات إلى الأسواق وخروجها منها[1].

ت–

[1] محمد صلاح ،**"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية"**، مرجع سبق ذكره، ص:196.

ثانيا: متطلبات نجاح الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود ال BOT.

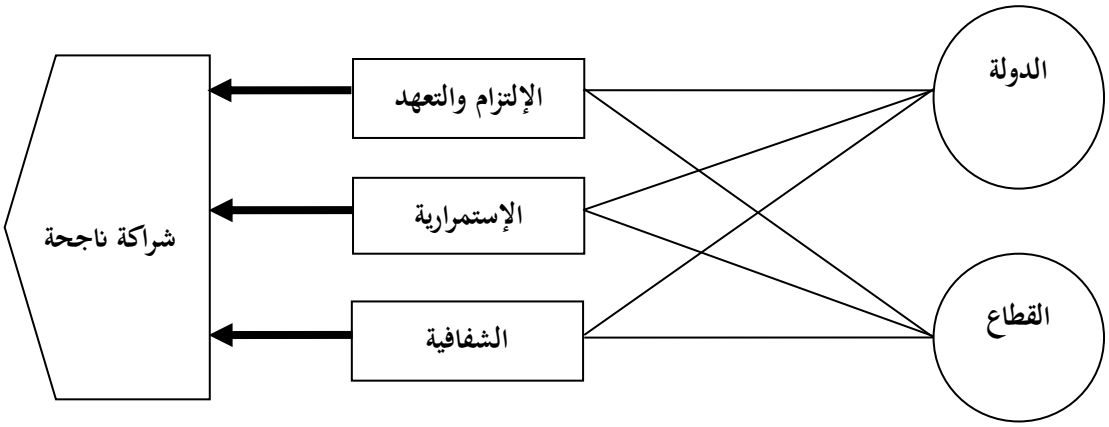
يستدعي نجاح بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود ال BOT، شروط و متطلبات عديدة أهمها[1]:

1- الالتزام و التعهد commitment: و ذلك بأن يتم انجاز و تنفيذ القرارات التنموية وفقا لمنهجية وأهداف تحديد دور كل شريك في ظل مناخ اداري فعال يتعهد كل طرف فيه بالالتزام بالدور المحدد له من قبل.

2- الاستمرارية continuity: لأن تنفيذ مشروعات لشراكة بنظام الBOT يستمر لفترات طويلة، فمن المحتمل خلال هذه المدة أن تتغير سياسات الدولة و بالتالي يترتب على ذلك الغاء مشروعات الشراكة، لذلك يجب الأخذ في الاعتبار المدة الزمنية الملائمة لتنفيذ المشروعات التي لها درجة من الحساسية السياسية، كما يجب تحديد الاطار العام و منهجية الادارة في ظل قوى السوق التي تحكم عملية الشراكة.

3- الشفافية Transparency: و تعني التنسيق بين الشركاء من خلال رؤية واضحة للأساليب التي ينتهجها كل شريك لتنفيذ الأهداف الموضوعة، و التعامل بصدق ووضوح مع مختلف المتغيرات التي تحدث خلال فترة الشراكة.

الشكل(4-20): أسس الشراكة الناجحة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود الBOT.



المصدر: أمجد غانم، "**الشراكات القطاعية القائمة في تقديم الخدمات العامة والبلدية على مستوى الهيئات المحلية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

[1] أمجد غانم، "**الشراكات القطاعية القائمة في تقديم الخدمات العامة والبلدية على مستوى الهيئات المحلية**"، شركة النخبة للاستشارات الإدارية، فلسطين، ص: 11.

إضافة الى المتطلبات السابقة هنالك عدة عوامل و معايير يجب مراعاتها و التأكد من نتائجها تصب في المصلحة العامة قبل التفكير في تنفيذ المشاريع بنظام الBOT، و فيما يلي أهم الحالات و المعايير الموصي بها و التي بموجبها تكون الشراكة وفق نظام الBOT خيارا قابلا للتطبيق:

- الخدمات و المشاريع لا يمكن تقديمها عن طريق الموارد المالية أو خبرة الجهات الحكومية وحدها؛
- الشريك الخاص يمكن أن يزيد من نوعية مستوى الخدمة و جودتها مقارنة بما يمكن أن توفره الجهات الحكومية اعتمادا على ادارتها الذاتية فقط، كما يمكنه أن ينفذ الخدمات أو المشاريع بصورة أسرع من قيام الحكومة بذلك؛
- مشاركة القطاع الخاص في الخدمات تتيح فرصة الابتكار و الاختراع؛
- وجود فرصة للتنافس بين الشركاء الخواص المحتملين ما يقلل تكلفة تقديم الخدمات العامة؛
- عدم وجود موانع تنظيمية أو تشريعية تحد من مشاركة الشريك الخاص في تقديم الخدمات أو تنفيذ المشاريع؛
- تكلفة الخدمة يمكن استعادتها من خلال تطبيق أو فرض رسمو على المستخدم؛
- استخدام الشراكة قد يفضي الى توفير فرص من شأنها أن تؤدي الى زيادة النمو الاقتصادي.

المطلب الثالث: الضمانات الاستثمارية التي يقدمها عقد بوت BOT للمستثمر الأجنبي.

باعتباره إحدى الوسائل والآليات الحديثة التي تستعملها الدول لجذب الاستثمارات إليها على وجه العموم والأجنبية على وجه الخصوص، فإن هذه الأخيرة وفي سبيل تحقيق ذلك فإنها تقدم مجموعة من الضمانات الاستثمارية والتي تجعل المستثمرين – خاصة الأجانب منهم– يقيمون مشاريع استثمارية على أ راضيها عن طريق عقد الBOT من خلال مختلف قوانينها المتعلقة بالاستثمار بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

حيث تنقسم هذه الضمانات الاستثمارية إلى نوعين: ضمانات إجرائية وأخرى موضوعية.

أولا: الضمانات الإجرائية التي يقدمها عقد الBOT للمستثمر الأجنبي.

إن أهم ضمان إجرائي يقدمه عقد الBOT للمستثمر الأجنبي المتعاقد بموجبه هو ضمان الفصل في النزاعات المترتبة عن هذا العقد بواسطة التحكيم، والذي يعد وسيلة إجرائية لفض النزاعات والتي يفضلها المستثمرون على حساب القضاء الوطني للدولة المضيفة، لذا سنحاول التطرق إلى تحديد مفهوم التحكيم

ومن ثم إلى مدى قابلية النزاعات الناتجة عن عقد الBOT للفصل فيها عن طريق التحكيم، وكذا إلى الآثار المترتبة عنه وذلك وفقا للتقسيم التالي:

1- مفهوم التحكيم كوسيلة لفض النزاعات بسبب عقد بوت الBOT: يعرف التحكيم على أنه اتفاق أطراف النزاع على تسوية المنازعات التي تنشأ بينهما مستقبلا أو نشأت بالفعل نتيجة وجود علاقة قانونية بين الأطراف، سواء كانت علاقة عقدية أو غير عقدية، و ذلك بعرض هذا النزاع على أشخاص يتم اختيارهم بمعرفة أطراف النزاع يتولون العملية التحكيمية، أما البعض فيعرف التحكيم على أنه اتفاق أطراف العقد على فض منازعاتهم التي تنشأ أو يمكن أن تنشأ بينهما على جهة خاصة بدلا من القضاء، لتفصل بينهم في كل أو بعض منازعاتهم بمقتضى حكم تحكيمي منهي للخصومة بينهما، و تطرق اليه المشرع الجزائري في القسم الثاني المتعلق باتفاق التحكيم من الباب الثاني المتعلق بالتحكيم من الكتاب الخامس المتعلق بالطرق البديلة لحل النزاعات من القانون رقم 08-09 المتضمن قانون الاجراءات المدنية والإدارية، و قد عرفه بموجب المادة 1007 كما يلي:" شرط التحكيم هو الاتفاق الذي يلتزم بموجبه الأطراف في عقد متصل بحقوق متاحة في مفهوم المادة 1006 لعرض النزاعات التي قد تثار بشأن هذا العقد على التحكيم"، و تنص المادة 1006 من نفس القانون على ما يلي:" يمكن لكل شخص اللجوء الى التحكيم في الحقوق التي له مطلق التصرف فيها"، أما المشرع الفرنسي فقد عرفه بموجب المادة 1442 من قانون الاجراءات المدنية الفرنسي على أنه اتفاق يتعهد بموجبه المتعاقدون على احالة النزاعات التي تنشأ عن العقد الى التحكيم"[1].

كما عرف التحكيم أيضا من زاوية أخرى بأنه:" نظام الغاية منه عدم عرض النزاع على القضاة المعينين من طرف الدولة ليبتوا فيه، و عرضه من قبل الأطراف باتفاق مشترك على أشخاص غير مفوضين من طرف السلطة"[2].

كذلك عرف التحكيم على أنه:" عملية قانونية مركبة تقوم على اتفاق أطراف نزاع معين على عرض نزاعهم على محكم أو أكثر، لكي يفصلوا فيه على ضوء قواعد القانون والمبادئ العامة التي تحكم اجراءات التقاضي، أو على ضوء قواعد العدالة وفقا لما ينص عليه الاتفاق، مع تعهد أطراف النزاع بقبول الحكم

[1] أحمد حرير: "**النظام القانوني لعقود البوت و دورها في تمويل الاستثمار في مجال انجاز مشاريع البنية التحتية، مجلة القانون العام الجزائري والمقارن**،العدد06/2017، ص: 116.

[2] وهاب حمزة:" **محاضرات في التحكيم التجاري الدولي**"، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2019/2018، ص:07.

الذي يصدر عن المحكمين، و الذي يحوز حجية الأمر المقضي فيه، و يصدر أمر بتنفيذه من السلطة القضائية في الدولة التي يراد تنفيذه بها"[1].

يمكن القول أن هذا التعريف قد اختصر مفهوم التحكيم في أنه عبارة عن عملية قانونية مركبة من إتفاق و تعهد، فأما الاتفاق فمفاده عرض النزاع القائم بين طرفيه على محكم أو أكثر للفصل فيه بتطبيق القانون أو القواعد المتفق عليها من قبل هؤلاء الأطراف، مهملا بذلك النزاعات المحتملة الوقوع و مركزا في نفس الوقت على النزاعات القائمة في حين أن التحكيم يشمل كلاهما، أما التعهد فمفاده قبول طرفي الاتفاق للحكم الصادر عن المحكم أو المحكمين في النزاع القائم والذي يحوز قوة الشيء المقضي فيه تماما كما هو الحال بالنسبة للأحكام القضائية.

هذا و يظهر من خلال التعاريف السابقة أن هناك جدلا واسعا حول تحديد الطبيعة القانونية للتحكيم، فمن الفقه من يسلم بالطبيعة الاتفاقية للتحكيم، فيعتبره عقدا كونه نابعا من ارادة الأطراف، فالأطراف هم من يقررون اللجوء اليه و هم أيضا من يحددون الأشخاص الذين يفصلون في النزاع و يدفعون مستحقاتهم المالية، فضلا عن كونهم هم من يحددون الاجراءات و القوانين المطبقة على النزاع، و الدليل على ذلك هو عدم قابلية حكم التحكيم للمعارضة كونه نابع من ارادة الأطراف[2].

2- أهمية التحكيم في تسوية منازعات عقود الBOT: ان الطبيعة الخاصة لعقد الBOT باعتباره من عقود الاستثمار الدولية خاصة عندما يكون الشريك الخاص من جنسية أجنبية، فان التحكيم يعتبر الوسيلة الأفضل و الطريق الأحسن لفض المنازعات الناشئة عنه، و يرجع ذلك لاعتبارات عدة نذكر منها[3]:

2-1-خوف المستثمر الأجنبي من عدم حياد القضاء الوطني للدولة المضيفة: بحيث تعتبر الدولة في حالة تعاقدها وفقا لأي نمط، طرفا غير عاديا من حيث المزايا خاصة السيادية التي تتمتع بها وخاصة تلك غير المألوفة في مجال القانون الخاص، بحيث يمكن لها أن تخل بحياد القضاء خاصة إذا كان نظام الفصل بين السلطات غير مطبق بالشكل اللازم فيها، أو غياب الشفافية والنزاهة لدى القضاء الوطني، أو حتى ولو كان قضاء الدولة يتصف بالحياد والنزاهة فإنه في نظر الشخص الخاص الأجنبي يعتبر قضاء غير محايد، خاصة عندما يعرض عليه نزاع يتعلق بالمصالح الاقتصادية لبلده، وبالتالي في حالة اعتياد الدولة باللجوء إلى

[1] مروان محي الدين قطب،" **طرق خصخصة المرافق العامة الامتياز. الشركات المختلطة .BOT . تفويض المرفق العام: دراسة مقارنة**"، مرجع سبق ذكره، ص:411.

[2] خالد محمد القاضي،" **موسوعة التحكيم التجاري**"، الطبعة الأولى، دار الشروق، القاهرة، مصر، 2002، ص: 110- 111.

[3] أحمد حرير: "**النظام القانوني لعقود البوت و دورها في تمويل الاستثمار في مجال انجاز مشاريع البنية التحتية**"، مرجع سبق ذكره، ص:118.

القضاء لتسوية نزاعاتها التي قد تثور بمناسبة تعاقدها خاصة في إطار الصفقات العمومية، فإن عقد البوت يمتاز بميزة أساسية وهي توفره في العديد من الحالات على العنصر الأجنبي، كما أنه يعتبر عقد استثمار، فالتحكيم وإن كان يعتبر في نظر الشخص العام كطريق اختياري ثانوي، فإنه بالنسبة للمستثمر يعتبر كشرط أساسي للتعاقد، وعليه فإن المستثمر عند تفاوضه مع الدولة فإنه في غالب الأحيان ما يضع شرط اللجوء إلى التحكيم لتسوية أي نزاع قد يثور في المستقبل بين الطرفين كبند أساسي في البنود التي يتضمنها العقد، ويستبعد اللجوء إلى قضاء الدولة المضيفة خوفا من ميله لصالح دولته، وبالتالي تخوفه من أن تكون الحكومة خصما وحكما في آن واحد، وأيضا خوفه من طول إجراءات التقاضي التي قد تؤدي إلى الإضرار بمصالحه.

2-2- التحكيم يعتبر كضمانة للتشجيع على الاستثمار: يعتبر عقد البوت من عقود الاستثمار، وبالتالي فإن المستثمر المتعاقد مع الحكومة في عقد البوت، يسعى إلى استثمار أمواله في الدولة من خلال بحثه عن الضمانات التي تعطيه أكبر قدر من الأمان والاطمئنان، ومن بين هذه الضمانات التحكيم، وبالتالي فإن المستثمر يشترط على الدولة المضيفة أنه في حالة قيام نزاع في المستقبل فإنه يعرض على هيئة تحكيمية، كما أن الدولة المضيفة تهدف إلى جلب رؤوس الأموال الأجنبية عن طريق التشجيع على الاستثمار عن طريق تقديمها للعديد من الضمانات، والتي تعد من بينها ضمانة اللجوء إلى التحكيم لتسوية النزاعات التي تحدث في إطار عملية الاستثمار، أما في حالة غياب هذه الضمانة فقد تؤدي إلى عدم تحمس المستثمرين إلى الاستثمار في الدولة نظرا لعدم قناعتهم بمختلف الضمانات الممنوحة أبرزها ضمانة اللجوء إلى التحكيم في حالة نشوء نزاع، وبالتالي فما على الدول خاصة الدول النامية سوى القبول بالتحكيم كضمانة للمستثمرين خاصة الذين يحملون جنسية أجنبية، حتى تشجع على جلب الرؤوس الأموال الأجنبية التي هي في حاجة إليها.

2-3- تحقيق السرعة في الفصل في النزاع: إن سبب عدم لجوء أطراف عقد البوت إلى القضاء الوطني في حالة قيام نزاع بينهما هو طول إجراءات التقاضي، عكس التحكيم الذي يمتاز بسرعة إجراءاته، بحيث يمتاز التحكيم من خلال إجراءاته المتمثلة في سماع الأطراف وتطبيق القانون المختار من قبل الأطراف على موضوع النزاع وصولا إلى إصدار حكم التحكيم، بمدته القصيرة التي تعتبر أقصر بكثير من تلك المتعلقة بالقضاء الوطني، بحيث تمتد العملية التحكيمية التي تختتم بصدور الحكم النهائي فيها من 3 أشهر إلى 6 أشهر، وقد حددها المشرع الجزائري بـ4 أشهر، وجاء ذلك في نص المادة 1018 من قانون الاجراءات المدنية والإدارية، أما في حالة عرض النزاع أمام القضاء الوطني فإنه في غالب القضايا المتعلقة بمجال

الاستثمار قد يؤدي إلى طول مدة الفصل فيها، وفي انتظار صدور حكم القضاء يبقى تنفيذ العقد مجمدا مما يؤدي إلى تجميد الاستثمارات وحركة رؤوس الأموال.

4-2- كفاءة المحكمين: يعتبر الُمحكم خبيرا في مجال اختصاصه، وفي حالة قيام نزاع بين طرفي عقد البوت في مجال ما، فإنهما يقومان بعرض هذا النزاع على محكم خبير مختص في موضوع النزاع المعروض أمامه، بحيث يتيح نظام التحكيم للطرفين المتنازعين اختيار من يشاءون من خبراء مختصين ليفصلوا في النزاع في أسرع وقت، كما أن تعدد المحكمين يتيح الفرصة لوجود أكثر من خبير في الهيئة التحكيمية الأمر الذي يؤدي إلى الفصل في النزاع على نحو أفضل ،كما أنه لا يشترط في المحكم أن يكون رجل قانون فقط، وإنما أن يكون متمتعا بالإضافة إلى المجال القانوني بالكفاءة و الدراية بالأمور التجارية والاقتصادية، و الأهم من ذلك أن تكون له مؤهلات تمكنه من فهم طبيعة النزاع المعروض أمامه، والتي غالبا ما تتطلب مؤهلات عالية التكوين.

ثانيا: الضمانات الموضوعية التي يقدمها عقد الBOT للمستثمر الأجنبي.

بعد أن تعرفنا على أهم الضمانات الاجرائية التي يقدمها عقد الBOT للمستثمرين الأجانب، يأتي الدور على مجموعة الضمانات الموضوعية المكفولة قانونا من قبل المشرع الجزائري في سبيل تحفيز المستثمرين على الاستثمار داخل الوطن من خلال ما يلي:

1- الضمانات التشريعية: لقد اتسمت مختلف التشريعات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي أو المحلي مجموعة من الضمانات ذات طابع تشريعي، و الذي من شأنه تحفيز المستثمرين سواء محليين او أجانب على الاستثمار داخل حدود الوطن، و لعل أهم مبدأين اعتمدهما المشرع الجزائري لجذب هذه الاستثمارات والعمل على تشجيعها قد تمثلا في مبدأ الثبات التشريعي و مبدأ المساواة بين المستثمر الأجنبي و المستثمر الوطني.

1-1- مبدأ الثبات التشريعي: تظهر أهمية مبدأ الثبات التشريعي كإحدى الضمانات الموضوعية الجاذبة للاستثمارات كون المستثمرين يفضلون الدول التي لا تغير قوانينها باستمرار لإقامة استثماراتهم على أراضيها، و هو عموما والأجنبية خصوصا، في مالا يمكن توفره في الدول النامية ولا تمتاز به تشريعات هذه الدول النامية و التي تتعاقد وفق عقد الBOT و كذلك التي لا تعرف الاستقرار بل تتغير باستمرار بتغير ظروفها الاقتصادية و السياسية، ومن أمثلة ذلك نجد التشريع الجزائري.

و نظرا لحاجة الدول النامية للاستثمارات الأجنبية المباشرة بغية تحقيق التنمية الاقتصادية، فإنها تعمل على تعويض هذا التغيير المستمر لتشريعاتها بمبدأ الثبات التشريعي، بهدف بعث الطمأنينة و الأمان القانوني للمستثمر الأجنبي وذلك عند وضعه للاستراتيجيات الاقتصادية و المالية لمشروعه، بما فيها المزايا القانونية الممنوحة له، حيث نجد أن المشرع الجزائري نص على هذا المبدأ صراحة من خلال نص المادة 22 من قانون الاستثمار و التي جاء فيها:" **لا تسري الآثار الناجمة عن مراجعة أو إلغاء هذا القانون التي تطرأ مستقبلا على الاستثمار المنجز في اطار هذا القانون، الا اذا طلب المستثمر ذلك صراحة**"، كما عززت المادة 35 من قانون الاستثمار 09/16 من مبدأ الثبات التشريعي بالنسبة لكافة الاستثمارات المنجزة في ظل التشريعات السابقة له، بحيث تبقى خاضعة لهذه التشريعات فيما يتعلق بالمزايا و الحقوق الممنوحة لها بموجبها، حيث نصت هذه المادة على ما يلي:" **يحتفظ المستثمر بالحقوق المكتسبة فيما يخص المزايا و الحقوق الأخرى التي استفاد منها بموجب التشريعات السابقة لهذا القانون، و التي أنشأت تدابير لتشجيع الاستثمار، تبقى الاستثمارات المستفيدة من المزايا المنصوص عليها في القوانين المتعلقة بترقية الاستثمار السابقة لهذا القانون و كذا مجموع النصوص اللاحقة، خاضعة لهذه القوانين الى غاية انقضاء مدة هذه المزايا** "[1].

إضافة الى ما سبق، نجد أن المشرع الجزائري قد خير المستثمر بين بقاء استثماره خاضعا للقانون09/16 أو اخضاعه للتعديلات التي أدخلت عليه أو القانون الجديد في حالة الغائه، شريطة أن يعبر بصفة صريحة عن رغبته في الخضوع للتعديلات أو القانون الجديد[2].

2-2- مبدأ المساواة في المعاملة بين المستثمر الأجنبي و الوطني: من خلال قانون الاستثمار 09/16 نجد أن المشرع الجزائري قد ساوى بين كل من المستثمر المحلي و المستثمر الأجنبي، و ذلك من خلال الأحكام القانونية المطبقة على كلا المستثمرين من خلال هذا القانون، بحيث نجد أن الشرع الجزائري بناء على هذا القانون لم يفرد للمستثمر الأجنبي أحكاما خاصة متعلقة به دون المستثمر الوطني، وعليه نجد أن المادة

[1] قانون رقم 09/16 مؤرخ في 29شوال عام 1423 الموافق ل 3أوت سنة2016، يتعلق بترقية الاستثمار ج ر ج ج، العدد 46 الصادر بتاريخ 29 شوال عام 1437 الموافق ل 3 غشت سنة 2016.

[2] بوستة جمال،" **النظام القانوني للاستثمارات الاجنبية المباشرة في الجزائر على ضوء اتفاقيات منظمة التجارة العالمية**"، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة باتنة 1، الجزائر، 2016-2017.

الأولى من هذا القانون قد نصت على ما يلي:" **يهدف هذا القانون الى تحديد النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية و الأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات**"[1].

2- الضمانات الادارية: يتمثل هذا النوع من الضمانات في تشكيل مجموعة من الأجهزة الادارية المكلفة بترقية الاستثمار و تطويره و تسهيل اجراءاته على المستثمرين بغية تحفيزهم و العمل على جذب اكبر قدر ممكن من المشاريع الاستثمارية، و تتمثل هذه الأجهزة فيما يلي:

2-1- المجلس الوطني للاستثمار: لقد أنشيء هذا المجلس بموجب المادة 18 من قانون الاستثمار03/01 حيث جاء فيها:" **ينشأ مجلس وطني للاستثمار يدعى في صلب النص" المجلس" يرأسه رئيس الحكومة**"[2]، الا أن هذه المادة عدلت بموجب المادة 12 من الأمر 08/06 لتصبح كالتالي:" **ينشأ لدى الوزير المكلف بترقية الاستثمارات، مجلس وطني للاستثمار يدعى في صلب النص" المجلس" ويوضع تحت سلطة و رئاسة رئيس الحكومة، و يكلف المجلس بالمسائل المتصلة باستراتيجية الاستثمارات و بسياسة دعم الاستثمارات، و بالموافقة على الاتفاقيات المنصوص عليها في المادة 12 أعلاه و بصفة عامة بكل المسائل المتصلة بتنفيذ أحكام هذا الأمر**"[3].

من خلال ما سبق يمكن تعريف المجلس الوطني للاستثمار على أنه جهاز منشأ من قبل الدولة، حيث أوكلت اليه من خلال نص المادة مجموعة معتبرة من المهام المتعلقة بترقية الاستثمارات و تطويرها، وبالرغم من عدم النص على هذا المجلس في قانون الاستثمار 09/16 الا أنه يشكل أحد أهم الأجهزة الاستثمارية ذات الطابع الاداري في الجزائر و الذي يعمل على تطوير الاستثمار و ترقيته، مما يشكل احدى اهم الضمانات الاستثمارية للمستثمرين الأجانب خاصة.

2-2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار[4]: عرف المشرع الجزائري الوكالة في القانون 09/16 في نص المادة 26 كما يلي:" الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار المنشأة بموجب أحكام المادة 6 من الأمر 01-03 المؤرخ في أولى جمادى الثانية عام 1422 الموافق لـ 20 أوت سنة 2001 المعدل و المتمم و المذكور أعلاه، مؤسسة

[1] قانون رقم 09/16، مرجع سبق ذكره.

[2] أمر رقم 01-03 مؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق لـ20 غشت سنة 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، ج ر ج ج، العدد 47، الصادر بتاريخ 3 جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق لـ22 غشت سنة 2001.

[3] أمر رقم 06-08 مؤرخ في 19 جمادى الثانية عام 1427هـ الموافق لـ15 يوليو سنة 2006، يعدل و يتمم الأمر رقم 01-03، ج ر ج ج، العدد 47، الصادر بتاريخ 23 جمادى الثانية عام 1427هـ الموافق لـ19 يوليو سنة 2006.

[4] خواثرة سامية،" **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في قوانين الاستثمار الجديدة**"، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية و الاقتصادية، المجلد:09، العدد03، 2000 ص: 70.

عمومية ادارية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي...)"، من خلال هذا النص يمكن تعريف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على أنها مؤسسة أو شخصا من أشخاص القانون العام، يحكمها مبدأ التخصص في الغرض الذي أنشئت من أجله، و تتمتع بالشخصية المعنوية التي تكسبها حقوق و تحملها التزامات، كما تتمتع بذمة مالية مستقلة خاصة بها.

أما اعتبارها مؤسسة ادارية فهذا يعني دورها كإدارة بحيث تعمل في هذا الصدد على تسهيل كافة الاجراءات الادارية للمستثمر من خلال الأجهزة التابعة لها و المتمثلة في الهيئات المحلية للوكالة و المهام الموكلة لها.

و عليه ومن أجل تحقيق الوكالة أهدافها ، أوكل المشرع لها صلاحيات مهمة و متنوعة تكلف بالتنسيق مع الادارات و الهيئات المعنية، بما يلي[1]:

- تسجيل الاستثمارات:؛
- ترقية الاستثمارات في الجزائر و الترويج لها في الخارج؛
- ترقية الفرص و الامكانات الاقليمية؛
- تسهيل ممارسة الأعمال و متابعة تأسيس الشركات و انجاز المشاريع؛
- دعم المستثمرين و مساعدتهم و مرافقتهم؛
- الإعلام و التحسيس في مواقع الأعمال؛
- تأهيل المشاريع المذكورة في المادة 17 ، و تقييمها و اعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على المجلس الوطني للاستثمار للموافقة عليها؛
- المساهمة في تسيير نفقات دعم الاستثمار، طبقا للتشريع المعمول به؛
- تسيير حافظة المشاريع السابقة لهذا القانون و المذكورة في المادة 14.

و تحاول الوكالة استقطاب المستثمر بتقديمها لخدمة الاستقبال و تقديم الاقتراحات على الجهات المعنية من أجل تحسين المناخ الاستثماري لجلب المستثمرين الأجانب و المحليين، و يمكن جلب المستثمر الأجنبي عن طريق وسائل الترويج الخارجي، و يتم ذلك بواسطة شركات السياحة و الطيران و الفنادق والسفارات المعتمدة للدولة في دول العالم، أو ارسال الوفود و المشاركة في الندوات و المؤتمرات و الحوارات البينية الدولية، و عرض الدولة لمكان رحب و خصب للاستثمار بما يتلاءم مع خطط تشجيع الاستثمار.

[1] خواثرة سامية،" **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في قوانين الاستثمار الجديدة**"، مرجع سبق ذكره، ص ص: 70-71.

3- الضمانات المالية: اضافة الى الضمانات السابقة الذكر، و في اطار ترقية الاستثمار و تطويره، و في اطار سعي المشرع الجزائري الى استقطاب أكبر قدر ممكن من المستثمرين المحليين و الأجانب على وجه الخصوص، نجد أن المشرع الجزائري قد قام بتقديم مجموعة من الضمانات المالية اضافة الى الضمانات السابقة الذكر، و التي تتمثل فيما يلي:

3-1- حرية تحويل الأرباح: من خلال نص المادة 25 من قانون الاستثمار 16-09 و التي جاء فيها ما يلي:" **تستفيد من ضمان تحويل الرأسمال المستثمر و العائدات الناجمة عنه، الاستثمارات المنجزة انطلاقا من حصص في رأس المال في شكل حصص نقدية مستوردة عن الطريق المصرفي، و مدونة بعملة حرة التحويل يسعرها بنك الجزائر بانتظام، و يتم التنازل عنها لصالحه، و التي تساوي قيمتها أو تفوق الأسقف الدنيا المحددة حسب التكلفة الكلية للمشروع، ووفق الكيفيات المحددة عن طريق التنظيم...**"[1]، نجد أن المشرع الجزائري قد منح للمستثمرين الاجانب الحق في تحويل رؤوس أموالهم المستثمرة بطريقة قانونية اضافة الى الارباح التي تم تحقيقها جراءها الى الخارج، و عليه يمكن القول أن المستثمر الأجنبي من خلال هذا الضمان المالي يمكنه الاطمئنان على أمواله المستثمرة، اضافة الى كافة الفوائد و العائدات المحققة جراء هذه الأموال، هذا الضمان المالي و المتمثل في أحقيته في تحويل رأسماله المستثمر في الجزائر و كذا الفوائد نحو الخارج بكل حرية في اطار احترام الضوابط القانونية المنصوص عليها في التشريع المعمول به ألا وهو قانون النقد و القرض 03-11 المعدل و المتمم.

3-2- عدم نزع ملكية المشروع الاستثماري الا في الحالات القانونية: من خلال نص المادة 23 من قانون الاستثمار 16-09 و التي تضمنت ما يلي:" **زيادة على القواعد التي تحكم نزع الملكية، لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع استيلاء الا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به، و يترتب على هذا الاستيلاء و نزع الملكية تعويض عادل و منصف**"[2]، نجد أن هذا الضمان يضمن عدم نزع الدولة و الممثلة بمديرية أملاك الدولة ملكية المشاريع الاستثمارية المقامة على الاراضي الجزائرية للمنفعة العامة، الا في الحالات المنصوص عليها قانونا في التشريع المعمول به، و التي يمكن للمستثمرين الأجانب الاطلاع عليها قبل اقدامهم على تنفيذ مشاريعهم.

[1] قانون 16-09، مرجع سبق ذكره.

[2] قانون 16-09، مرجع سبق ذكره.

3-3- المزايا الممنوحة للمستثمرين الاجانب: بهدف تحفيز المستثمرين الأجانب و حملهم على الاستثمار في الجزائر، قام المشرع الجزائري بمنحهم مجموعة من المزايا التي تعمل على تشجيعهم للاستثمار، مساويا في نفس الوقت بين المستثمرين المحليين و الأجانب فيما يخص شروط و موانع الاستفادة من هذه التحفيزات، حيث خصص فصلا كاملا من قانون الاستثمار 16-09 يتضمن اثني عشرة مادة تحدد أنواع هذه المزايا، فمن خلال نص المادة07 نجد أنها تضمنت أهم المزايا الممنوحة للمستثمر الأجنبي و التي جاء ذكرها كما يلي:

- المزايا المشتركة لكل الاستثمارات القابلة للاستفادة؛
- المزايا الاضافية لفائدة النشاطات ذات الامتياز و/أو المنشئة لمناصب الشغل؛
- المزايا الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني[1].

من خلال مضمون هذه المادة نجد انها نصت على وجود ثلاثة أنواع من المزايا الممنوحة للاستثمارات الأجنبية، و التي تتمثل في كل من المزايا التي تشترك في الحصول عليها جميع الاستثمارات مالم تكن من بين الأنشطة المحرومة منها، اضافة الى المزايا الاضافية التي تمنح المستثمر الأجنبي متى كان ذا امتياز أو قام بتوفير عدد كبير من مناصب العمل، و المزايا الاستثنائية الممنوحة لبعض الاستثمارات فقط دون البقية و هي تلك المتعلقة بالاستثمارات ذات الأهمية البالغة للاقتصاد الوطني.

ثالثا– التجربة الجزائرية في مجال الBOT.

إن تجارب الدول في تطبيق مشروعات البوت كثيرة جدا، و لذلك سنحاول التطرق الى التجربة الجزائرية على النحو التالي:

إن المتتبع للتجربة الجزائرية في إدارة المرافق العامة وتشغيلها بموجب ما يعرف بعقد البوت BOTحديثة نوعا ما، حيث لم يتم الاعتماد و/أو اللجوء للقطاع الخاص لتمويل إنجاز مرافق البنية التحتية بشكل كلي وتشغيلها لمدة زمنية طويلة، وذلك كنتيجة للسياسة المنتهجة من طرف الحكومة القائمة على تكفل الدولة بتمويل إنجاز المشاريع في إطار صفقات عمومية تهدف الى الحفاظ على سيادتها وعلى الطابع الاجتماعي والمجاني للمرافق العامة الضرورية، غير أن ذلك لم يمنع إنجاز عدة مشاريع وفق نظام ال BOT في مجالات عدة أهمها: في مجال الطاقة، الموانئ، محطات تحلية مياه البحر...إلخ، وخاصة في ظل التوجه الجديد القائم على إشراك و مساهمة القطاع الخاص في تمويل مختلف مشاريع البنية التحتية للتقليص من الإنفاق

[1] قانون 16-09، نفس المرجع.

العمومي وتفادي التكاليف الضخمة لهذه المشاريع[1] ، وسنحاول الوقوف على تجربة الجزائر فيما يخص إنشاء وإدارة المرافق العامة بموجب عقد البناء والتشغيل ونقل الملكية الBOT ، مع إبراز موقف المشرع الجزائري من هذا العقد ، و تحديد أهم المجالات المستهدفة لهذا العقد .

1- عقد الBOT في التشريع الجزائري: إن المستقريء للمنظومة القانونية في الجزائر يلاحظ خلوها من تسمية "البوت" وعدم نصها صراحة عليه كعقد يتم إبرامه بين الدولة وأحد أشخاص القانون الخاص من أجل إدارة وتسيير المرافق العامة، إلا أن أحكام بعض النصوص التشريعية والتنظيمية الخاصة بتنظيم مجالات محددة تطرقت لعقد البوت بصفة ضمنية كأسلوب للتعاقد من خلال تحديد عناصره في إطار الامتياز، نذكر أهمها كما يلي:

أ– القوانين المتعلقة لطيران المدني: من خلال نص المادة من القانون رقم 2000/05 [2] المعدل والمتمم للقانون رقم 06/98 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالطيران المدني، فإنها تنص على أنه إضافة إلى الدولة يمكن أن يكون إنجاز وتشغيل واستغلال المحطات الجوية محل امتياز يمنح لأشخاص طبيعيين من جنسية جزائرية أو أشخاص اعتباريين خاضعين للقانون الجزائري"، كما أننا نلاحظ أن المادة 03 من الأمر رقم 03/ 10 [3] المعدل والمتمم للقانون رقم06 /98 نصت هي الاخرى على أنه "يمكن أن يكون إنجاز واستغلال محطة جوية أو محطة طوافات بغرض فتحها للملاحة الجوية موضوع امتياز تمنحها السلطة المكلفة بالطيران المدني"[4] ، وما يمكن ملاحظته فعليا هو أن المشرع الجزائري قد تطرق من خلال هذه المواد لنظام البوت كأسلوب للتعاقد بتحديد مراحل تنفيذه في إطار الامتياز وذلك بتمكين القطاع الخاص من إنجاز واستغلال المحطات الجوية والملاحة الجوية.

---

[1] مبارك بن الطيبي، سليمان قنقارة، **"عقد البوت وأثره في ترقية الاستثمار وإنجاز مشاريع البنى التحتية الحديثة"**، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، العدد 02، 2019 ، ص:130.

[2] القانون رقم 05/2000 المؤرخ في 06 ديسمبر 2000 ،المعدل والمتمم للقانون رقم 98/ 06 المؤرخ في 27 جوان 1998 الذي يحدد القواعد العامة المتعلقة بالطيران المدني، الجريدة الرسمية العدد 75، الصادرة في 10 ديسمبر2000.

[3] الأمر رقم 03 /10 المؤرخ في 13 أوت 2003، المعدل والمتمم للقانون رقم 06/98 المؤرخ في 27 جوان1998 الذي حدد القواعد العامة المتعلقة بالطيران المدني، الجريدة الرسمية العدد48، الصادرة في 13 أوت2003 .

[4] القانون رقم 98 / 06 المؤرخ في 27جوان 1998الذي يحدد القواعد العامة المتعلقة بالطيران المدني، الجريدة الرسمية العدد 48، الصادرة في 28جوان1998. .

ب- القانون رقم 12/05المتعلق بالمياه المعدل والمتمم: ان المتصفح لنص المادة 17من القانون رقم12/05[1] المتعلق بالمياه المعدل والمتمم والتي تضمنت تحديد مكونات الأملاك العمومية الاصطناعية للمياه يلاحظ أن نص هذه الأخيرة تضمن بصورة ضمنية تعريفا لعقد ال BOT من خلال نصها الصريح و الذي ينص على ما يلي: "تخضع كذلك للأملاك العمومية الاصطناعية للمياه المنشآت والهياكل التي تعتبر ملكا يرجع للدولة بدون مقابل بعد نفاذ عقد الامتياز أو التفويض للإنجاز والاستغلال المبرم مع شخص طبيعي أو معنوي خاضع للقانون العام أو القانون الخاص"، وكذلك نلاحظ أن نص المادة 81 من نفس القانون التي تنص على أنه "بموجب أحكام هذا القانون منح امتياز إنجاز واستغلال هياكل تحلية مياه البحر أو نزع الأملاح والمعادن من المياه المالحة من أجل المنفعة العمومية ."..، فمن خلال هذه المواد نلاحظ أن المشرع الجزائري في هذه المواد لعقد البوت بصورة ضمنية نوعا ما من خلال عمله على تحديد جميع العمليات و/أو المراحل التي يتضمنها عقد ال BOT والمتمثلة في إنجاز واستغلال المنشآت والهياكل في مجال المياه وإعادة نقل ملكيتها إلى الدولة بعد انتهاء العقد[2].

ج- القانون رقم 02/ 01 المتعلق بالكهرباء وتوزيع الغاز بواسطة القنوات : من خلال نص المادة 02 الفقرة 09 من هذا القانون والتي نصت على ما يلي: "الامتياز هو حق تمنحه الدولة لمتعامل يستغل بموجبه شبكة ويطورها فوق إقليم محدد ولمدة محددة بهدف بيع الكهرباء أو الغاز الموزع بواسطة القنوات"[3]، وكذا نص المادة 07 من نفس القانون التي تنص في مضمونها على أنه يتم إنجاز واستغلال المنشآت الجديدة لإنتاج الكهرباء من طرف كل شخص طبيعي أو معنوي خاضع للقانون الخاص أو العام حائز على رخصة للاستغلال، نجد أن المشرع الجزائري قد تطرق لمراحل عقد ال BOT دون ذكره صراحة، إذ تطرق الى كل من الإنجاز والاستغلال خلال مدة محددة يترتب عليها إعادة ملكية المشروع محل الامتياز إلى الدولة كونه يتضمن مرفق عام متعلق بالكهرباء أو الغاز، وهو ما أكده نص المادة02 الفقرة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 08 / 114 والذي يحدد كيفيات منح امتيازات الكهرباء والغاز وسحبها ودفتر الشروط المتعلق بحقوق صاحب الامتياز وواجباته، والتي نصت في مضمونها على ما يلي: "أملاك العودة هي الأملاك الضرورية

[1] القانون رقم 12/05 المؤرخ في04 أوت 2005 المتعلق بالمياه، الجريدة الرسمية العدد60، الصادرة في 04سبتمبر2005.

[2] باية عبد القادر، دلالي عبد الجليل،" **نظام ال BOT كآلية تعاقدية مستحدثة في مجال الاستثمار و ادارة المرفق العام**"، مجلة المفكر للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 03، العدد 04، ديسمبر 2020، ص: 88.

[3] القانون رقم 01/02 المؤرخ في 05 فيفري 2002، المتعلق بالكهرباء و توزيع الغاز بواسطة القنوات، الجريدة الرسمية العدد 08، الصادرة في 06 فيفري 2002.

للمرفق المتنازل عنه لتوزيع الكهرباء أو الغاز والتي يجب أن تعاد ملكيتها أو التصرف فيها حتما إلى الدولة عند انتهاء مدة الامتياز."

د- القوانين المتعلقة بالأملاك الوطنية: لقد حدد المشرع الجزائري موقفه في طريقة تسيير وإنشاء الأملاك العمومية الاصطناعية من خلال تبنيه نظام التعاقد مع الخواص بعد صدور القانون رقم 90/ 30 المتعلق بالأملاك الوطنية وخصوصا القانون المعد والمتمم له رقم 14/08 حيث نصت المادة 64 مكرر الفقرة 01 من هذا القانون على أنه "يشكل منح امتياز استعمال الأملاك الوطنية العمومية المنصوص عليه في هذا القانون والأحكام التشريعية المعمول بها العقد الذي تقوم بموجبه الجماعة العمومية صاحبة الملك، المسماة السلطة صاحبة حق الامتياز بمنح شخص معنوي أو طبيعي يسمى صاحب الامتياز حق استغلال ملحق الملك العمومي الطبيعي أو تمويل أو بناء و/أو استغلال منشأة عمومية لغرض خدمة عمومية لمدة معينة تعود عند نهايتها المنشأة أو التجهيز محل منح الامتياز إلى السلطة صاحبة حق الامتياز"، وبتحليل هذه الفقرة يلاحظ أن المشرع تكلم عن عقد امتياز بعض الأملاك العمومية الاصطناعية ولكنه استهدف في مضمونه عقد البوت من خلال تطرقه للبناء والاستغلال ثم إعادة نقل ملكية المنشأة أو التجهيز إلى الدولة[1].

و عليه و من خلال ما سبق ذكره، نجد انه و بالإضافة إلى هذه النصوص القانونية نجد هناك عدة نصوص تشريعية وتنظيمية أخرى أشارت في مضمونها لعقد البوت بصفة ضمنية من خلال تحديد عناصره دون ذكره صراحة كوسيلة للتعاقد في مجال إنشاء وتشغيل المنشآت والمرافق العمومية، نجد من بينها الأمر رقم 08/ 04 المحدد لشروط وكيفيات منح الامتياز على الأراضي التابعة للأملاك الخاصة للدولة والموجهة لإنجاز مشاريع استثمارية، المرسوم التنفيذي رقم 11 / 220 الذي يحدد كيفيات امتياز استعمال الموارد المائية كإقامة هياكل تحلية مياه البحر أو نزع الأملاح أو المعادن من المياه المالحة من أجل المنفعة العمومية أو تلبية الحاجيات الخاصة، المرسوم التنفيذي رقم 96/ 308 المتعلق بمنح امتيازات الطرق السريعة، المرسوم التنفيذي رقم97/ 475 المتعلق بمنح امتياز المنشآت والهياكل الأساسية للري الفلاحي الصغير والمتوسط...إلخ؛ أما فيما يخص الإجراءات المتبعة في إبرام وتنفيذ عقد البوت فيما يتعلق بالمشاريع التي يتم

[1] باية عبد القادر، دلالي عبد الجليل،" **نظام الBOT كآلية تعاقدية مستحدثة في مجال الاستثمار و ادارة المرفق العام**"، مرجع سبق ذكره، ص:89.

إنجازها على أساس نظام البوت فإنها تخضع كغيرها من العقود الإدارية لأحكام المرسوم الرئاسي رقم 15/ 247 المتعلق بالصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام[1].

و من خلال المقارنة مع الواقع العملي نجد أن أغلب العقود التي تبرمها الجزائر مع المؤسسات الأجنبية بصيغة الBOT تكون بمساهمة رأس المال الوطني بنسبة معتبرة و هو الأمر الذي يعتبر من التطبيقات الخاطئة لعود الBOT، كونها تتناقض مع الفلسفة التمويلية لهذا النظام[2].

2 - أهم المجالات المستهدفة لعقد الBOT في الجزائر.

يمكن ملاحظة مظاهر استخدام عقد البوت في تمويل مشاريع البنية التحتية في الجزائر من خلال ما يلي[3]:

- **في مجال المياه:** نصت المادة 17 من قانون المياه على أن "تخضع كذلك للأملاك العمومية الاصطناعية للمياه المنشآت والهياكل التي تعتبر ملكا يرجع للدولة دون مقابل بعد نفاذ عقد الامتياز أو التفويض للإنجاز والتشغيل المبرم مع شخص طبيعي أو معنوي للقانون العام أو الخاص"، وفي هذا المجال وقعت شركة مياه تيبازة عقدا مع الشركة الكنديةSNC LAVALIN والاسبانيةACCIONA AGUA بقيمة 150مليون دولار أمريكي من أجل تصميم وإنشاء ثم تشغيل محطة لتحليه مياه البحر.

- **في مجال الكهرباء والغاز:** نص قانون الكهرباء وتوزيع الغاز بواسطة القنوات في مادته الثانية على أن "الامتياز حق تمنحه الدولة لمتعامل يستغل بموجبه شبكة ويطورها، فوق إقليم محدد ولمدة محددة، بهدف بيع الكهرباء أو الغاز الموزع بواسطة القنوات"، كما نص في مادته السابعة على أنه "ينجز المنشآت الجديدة لإنتاج الكهرباء ويستغلها كل شخص طبيعي أو معنوي خاضع للقانون الخاص أو العام وحائز على رخصة استغلال"، وفي هذا الصدد أبرمت شركة كهرباء سكيكدة، التابعة لشركات عمومية وهي سوناطراك وسونلغاز والوكالة الجزائرية للطاقةAEC عقدا مع مجموعةSNC LAVALIN بقيمة 600 مليون دولار أمريكي، لتصميم وإنشاء وتشغيل محطة لتوليد الكهرباء لمدة 12 سنة مع إمكانية تجديد العقد لنفس المدة، وهو المشروع الأول الذي ينشأ وفق القانون رقم: 02-01 وتجدر الإشارة إلى أن أغلب عقود البوت

[1] باية عبد القادر، دلالي عبد الجليل،" **نظام الBOT كآلية تعاقدية مستحدثة في مجال الاستثمار و ادارة المرفق العام**"، نفس المرجع، ص:89.

[2] نفس المرجع، ص:89.

[3] براق محمد، عبد الحميد فيجل،" **عقد البوت– BOT– كآلية شراكة بين القطاعين العام والخاص لتمويل مشاريع البنية التحتية إشارة إلى تجارب غربية وعربية**"، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

التي تبرمها الجزائر مع المؤسسات الأجنبية تكون بمساهمة رأس المال الوطني بنسبة معتبرة، وهو الأمر الذي يعتبر من التطبيقات الخاطئة لهذه العقود كونها تتناقض مع الفلسفة التمويلية لهذا النظام.

خلاصة:

قطعت الدول النامية بصفة عامة و الدول العربية بصفة خاصة شوطا كبيرا لتعزيز أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص، حيث تم بذل جهود حثيثة لتطوير الأطر القانونية والمؤسسية والتنظيمية، وبناء القدرات البشرية، ووضع الآليات والأدوات المناسبة للدعم الفني والمالي، ورصد وإدارة المخاطر والتداعيات على الوضع المالي، اذ تسعى الدول النامية من خلال اعتماد الشراكة بين القطاعين العام والخاص في اطار عقود ال BOT الى نقل أدوات التكنولوجيا الحديثة خاصة في حالة قيام القطاع الخاص بالحصول على المشاريع خارج نطاق حدوده الجغرافية فيما يعرف بالاستثمار الأجنبي المباشر و الذي يعمل على سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة و تحقيق التنمية الاقتصادية بالكثير من البلدان النامية، فانه ساهم أيضا في سد الفجوة التكنولوجية بين هذه البلدان و البلدان الصناعية المتقدمة

وقد أفرزت تجربة الجزائر في مجال تطبيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص بعض الممارسات الخاطئة نظرا لاعتمادها على قانون الاستثمار 49/51 و الذي يحد من حرية القطاع الخاص، اذ وجب عليها تعزيز بيئة مستقرة ومواتية لجذب القطاع الخاص الداخلي والخارجي للمساهمة في تطوير البنية التحتية وتوفير الخدمات العامة بشكل فعّال، من خلال تم استحداث قوانين خاصة بالشراكة بين القطاعين العام والخاص في اطار عقود ال BOT ، كما تم استحداث الآليات والهياكل اللازمة لوضع الخطط الاستراتيجية والسياسات لتنفيذ مشاريع الشراكة، هذا إلى جانب تقديم الحوافز المختلفة لتعزيز مشروعات الشراكة.

خاتمة

لقد انصبت دراستنا على أحد المواضيع الهامة و التي عرفت تطورا كبيرا خاصة في الآونة الاخيرة والذي ظهر كأحد الاساليب الحديثة التي تم اعتمادها في كثير من الاقتصاديات العالمية سواء الدول متطورة او الدول النامية، و يتمثل في عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT و دوره في جذب التكنولوجيا من خلال الاستثمارات الاجنبية المباشرة، حيث يمكن القول ان تدفق الاستثمارات وتوسع التكتلات الاقتصادية وتكريس العولمة تساعد على نقل المعرفة والمهارات التكنولوجية وبذلك تضيق الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والنامية وهي تعتبر من أهم محركات الاستثمار الأجنبي المباشر، فإذا زاد نشاطها وقوتها زاد نشاط وتدفق الاستثمارات الأجنبية لذا تشكل أحد القضايا المهمة التي طغت على اهتمام حكومات الدول المتخلفة وذلك لما لهذا الاستثمار من آثار مباشرة وانعكاسات تفاعلت عناصرها وتبلورت مشاهدها منذ الحرب العالمية الثانية في شكل علاقات خاصة، ومواقف مميزة وأحكام متباينة تجلت في سياسات وسلوكيات هذه الدول اتجاه هذا الاستثمار ومؤسساته القائمة، ويأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر ثلاث أشكال هي الاستثمار المشترك والاستثمار المملوك للمستثمر الأجنبي وأخيرا عمليات التجميع ويعتبر الشكل الثاني أفضل أشكال الاستثمار التي تحبذه الشركات المتعددة الجنسيات بينما الدول المضيفة تفضل النوع الأول لما يدره عليها من أرباح المشاركة، خاصة فيما يعرف بعقود البناء و التشغيل و نقل الملكية ال BOT، هذا الأخير يعد احدى الآليات الحديثة التي تلجأ اليها الدولة في سبيل انشاء مختلف المرافق العامة و تسييرها لمدة معينة، حيث تعهد الدولة من خلال هذا العقد الى شركة المشروع بانشاء احدى المرافق العامة وتشغيله لمدة محددة منصوص عليها في العقد، على أن تقوم بتحويله الى الدولة بانتهاء هذه المدة، فبذلك يمكن اعتبار عقد البوت احدى الطرق البديلة عن التدخل المباشر للدولة لإنشاء و تسيير المرافق العامة، و ذلك في ظل تغير توجهات الاقتصادية العالمية لمعظم دول العالم.

و قد خلصنا من خلال هذه الدراسة الى العديد من النتائج، كما أوصينا بجملة من التوصيات التي نأمل الأخذ بها أو على الأقل الاهتداء بها في حل اشكاليات هذه الدراسة و التي لها انعكاساتها القانونية والواقعية الخطيرة على كافة مناحي الحياة الاقتصادية و الاجتماعية في الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية.

- **نتائج الدراسة:**

من خلال دراستنا هذه توصلنا لمجموعة من النتائج هي:

– هناك نوعان من عقود نقل التكنولوجيا و المتمثلة في عقود النقل الرأسي للتكنولوجيا كعقود النقل الأفقي، حيث يتجلى الأول في التكنولوجيا المنقولة ضمن قطاع اقتصادي واحد، أو هي المنقولة عن مراكز البحث كالتطوير الى المؤسسات و المؤسسات الاقتصادية، في حين يتمثل في نقل الطرق والأساليب التكنولوجية دون أي تعديلات لتكييفها مع الظروف المحلية للبلد المضيف؛

– يعد الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا مهما للتمويل الخارجي لعديد من الدول، وهو يختلف عن باقي الأشكال الأخرى لتدفقات رؤوس الأموال الخارجية، كونه يعتبر مقيدا ولا يمكنه الهروب من أول بادرة للأزمات، عكس باقي التدفقات المالية التي لا تتم لاعتبارات المضاربة؛

– يعد نظام البوت من الأنظمة التعاقدية الرائدة و التي تعود بالنفع الكبير على الدول المضيفة له باعتباره آلية مستحدثة لتمويل مشاريع البنية الاساسية، و ذلك لما يتمتع به هذا النظام من مميزات عملية فريدة من شأنها أن تخفف عبء الموازنة العامة و القضاء على البطالة و توطين التكنولوجيا في الدول المضيفة؛

– نظراً للمزايا التي توفرها عقود الBOT لاسيما في معالجة قصور التمويل الحكومي لمشروعات البنية الأساسية والمرافق العامة و الذي يؤدي الى رفع العبء عن الدولة من البنوك و مؤسسات التمويل الدولية ، فقد أصبحت عقود الBOT ملجأ عالميا تلجأ إليه معظم دول العالم لتحقيق خطط التنمية و الإصلاح ، خاصة وأنه يعتبر آلية من آليات التمويل الحديثة التي تقوم على فكرة تمويل المشروع ، بضمان سداد الديون من العائدات المتحقّقة من تشغيل المشروع ، دون التركيز على صاحبه ، لأن أغلب الدول التي تعاني من عجز في ميزانيتها، والتي لا تستطيع تلبية احتياجات شعوبها لتشييد مشاريع البنية الأساسية تختار نظام البوت للاستعانة بالقطاع الخاص للقيام بمشاريعها ، مستخدما في ذلك استثماراته مقابل منحه حق الاستغلال الكامل للمرفق الذي يُقيمه بتمويله الذاتي؛

– ان التسرع في ابرام عقود الBOT دون رقابة أو دراسة مسبقة يؤدي الى الاضرار بالاقتصاد الوطني و تحميله أعباء مالية كبيرة كالمبالغة في الدعم الحكومي أو الموافقة على امتداد امتياز عقود الBOT لسنوات طويلة مما يمكن المستثمر الأجنبي من الاستحواذ على المقدرات الاقتصادية للبلد المضيف و رهن مستقبلها و مستقبل الأجيال القادمة لصالح استعمار اقتصادي بغيض؛

– الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم أدوات نقل التكنولوجيا، بسبب نقل العملية الإنتاجية من البلدان المصنعة إلى البلدان النامية ما يرافقه نقل التكنولوجيا بشقيها الصلب (الجانب المادي من وسائل إنتاج) واللين (الجانب المعرفي كبرامج التشغيل وطرق الإدارة الحديثة)؛

– إن عملية نقل التكنولوجيا من خلال قناة الاستثمار الأجنبي المباشر هي عملية شديدة التعقيد وتتطلب الكثير من الجهود، لأن هذا النقل و لو أنه يتم ضمنيا الا انه يحتاج الى مساع جادة و متوافقة بين كل من البلد المصدر أو المالك للتكنولوجيا والبلد المضيف، ذلك أن الشركات الأجنبية عادة ما تميل الى نقل التكنولوجيا الأكثر تعقيدا حفاظا على قدرتها التنافسية أو تلك الأقل تطورا و حصر الحديثة منها في الدولة الأم حفاظا على مصالحها، الى جانب ذلك، يعد العنصر البشري في الدول النامية عاملا جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر، الا أن مستواه يحول دون امكانية استيعابه و تلقيه لتلك التكنولوجيا بنجاح، كما أن الجهود المبذولة في مجال البحث و التطوير في الدول النامية هي في الغالب محدودة مقارنة بالدول المتقدمة، حيث ترتكز أساسا على الدعم الحكومي في ذلك، وهو ما يجعل قدرات الدول النامية الاستيعابية للتكنولوجيا لا تكون متماثلة اذا ما قورنت بالدول المتقدمة الأكثر تقدما، و بالتالي تكون الآثار الايجابية لنقل التكنولوجيا من خلال قناة الاستثمار الأجنبي المباشر هي الاخرى غير متماثلة؛

– كلما تركز الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات ذات التركيز التكنولوجي ساهم هذا في الزيادة من أهمية عملية النقل بالنسبة للبلدان النامية، فالصناعات الدوائية والكيماوية والصناعات الكبرى والصناعات الدقيقة هي التي ساعدت بلد كالصين في التحول إلى بلد ذو قدرات صناعية رائدة عالميا؛

– ان الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية BOT وغيرها من أساليب الشراكة مع القطاع الخاص ليست آلية للتمويل فقط بالنسبة للدول مثل الجزائر التي تعاني من العجز المزمن في ميزانيتها العامة أو ارتفاع الدين العام أو غيرهما ، وإنما الشراكة بين القطاعين لها آثار إيجابية على النمو الاقتصادي خاصة في الدول النامية، لهذا السبب على الجزائر تقديم التحفيزات الاستثمارية اللازمة لمشروعات الشراكة مع القطاع الخاص لدفع عجلة التنمية ودعم النمو الاقتصادي.

في ضوء ما تم عرضه في هذه الدراسة، قد تبين أن واقع الاستثمار في إطار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص وفق عقود الBOT في الجزائر قد عرف تغيرا كبيرا سواء ما تعلق بالتشريعات أو بالمؤسسات المؤطرة للاستثمار أو بتركيبة وحجم الاستثمارات المحققة، لكن بالرغم من الجهود المبذولة والمكرسة لترقية وتشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية، إلا أن حجم الاستثمارات المسجلة في البلاد لم تكن تتناسب بأي حال من الأحوال مع مستوى الطموحات، الفعلية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي كانت بعيدة كل البعد عن ما كان متوقعا من وراء التوسع في منح الحوافز والتسهيلات للمستثمرين الأجانب التي لا تصلح إلاّ لجذب

الاستثمار النقدي والمشروعات الصغيرة، ويبقى يعاني من عدة معوقات وعراقيل سياسية واقتصادية، ومالية وأمنية وإدارية بيروقراطية بالنظر إلى حجم المشاريع المجسدة في الواقع.

والواقع الميداني يشير إلى أن الجزائر بعيدة عن قدراتها الفعلية ومتمركزة في قطاعات محددة في طليعتها النقل، ثم البناء والأشغال العمومية، ثم الصناعة بينما احتل قطاع الاتصالات –أحد مؤشرات الاقتصاد المعرفي – المرتبة ما قبل الأخيرة، ومن يجب القضاء على مختلف المعوقات، حتى يمكن ترقية الاستثمار الأجنبي والمحلي لتدعيم عملية نقل التكنولوجيا، والوصول إلى مستوى التطورات العالمية الراهنة، للخروج عن الصورة النمطية كونه اقتصاد ريعي.

– الحاجة إلى توفير مناخ استثماري جاذب لرؤوس الأموال الأجنبية في الجزائر، وهو ما يجب أن يقوم على سياسة ضريبية متوازنة وامتيازات في مختلف المجالات تدفع الشركات الأجنبية إلى إقامة استثمارات دون الخوف عليها؛

– العمل على تفعيل نظام الاعفاء الضريبي للمستثمرين الأجانب لزيادة العمالة، و العمل على سن قوانين لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر بمنح تحفيزات و امتيازات بغية زيادة حجم تدفق الاستثمارات خاصة في الجزائر.؛

– تعد التجربة الصينية من التجارب الناجحة و التي وجب من خلالها على في الدول النامية الرائدة في مجال الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية BOT وغيرها من الأساليب الأخرى، ويتجلى ذلك في حجم التحفيزات والضمانات المقدمة للمستثمرين المحليين والأجنبيين في هذا المجال؛

– ضرورة وجود استراتيجية واضحة لنقل وتوطين التكنولوجيا والعمل على محاكات النماذج الناجحة في هذا المجال كالتجربة الكورية الجنوبية والماليزية ولما لا النموذج الصيني.

– اختبار الفرضيات:

أما فيما يخص اختبار الفرضيات التي أدرجناها في هذه الدراسة، فقد ثبت أن:

– **الفرضية الأولى:** " يعد الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة مضمونة للتغيير التكنولوجي في الدول النامية، بحيث يمكنه الاسهام في ضمان اكتساب و توليد تكنولوجي يتماشى مع سياسة التنمية في الدول النامية من خلال بناء قاعدة تكنولوجية و تحسين المناخ الاستثماري."، نظرا لتمكن ماليزيا ومختلف دول جنوب شرق أسيا وأمريكا اللاتينية وأروبا الشرقية في السنوات الأخيرة من تحويل اتجاه تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى بلدانها نظرا للأولوية التي أعطتها للعلم والتكنولوجيا والاهتمام بالموارد البشرية وعليه فإن الفرضية صحيحة ؛

- **– الفرضية الثانية:**" يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر حيوي للتدفقات المالية الدولية باعتباره البديل الرئيسي للإقراض الدولي، بحيث أصبح بالفعل قوة دافعة للاندماج في الاقتصاد العالمي؛"، كون أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر أحد الميكانيزمات الرئيسية التي تؤثر في مسار العلاقات الاقتصادية والسياسية على المستوى الدولي عن طريق الأشكال المختلفة التي يتدفق بها عبر مختلف دول العالم، حيث تسعى مختلف دول العالم لمحاولة تحسين مناخها الاستثماري بمختلف مكوناته، نظرا للدور الذي يلعبه في النهوض باقتصاديات الدول المضيفة له، اضافة الى أن الوضع المتردي والانحطاط الذي وصلت إليه أغلب الدول النامية، لا يمكن تجاوزه إلا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر ما دامت هذه الدول لا تملك بديلاً عن ذلك و بالتالي وعليه فإن الفرضية صحيحة ؛

- **الفرضية الثالثة:**" تعتبر الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في ظل عقود البناء و التشغيل ونقل الملكية الBOT بديل قابل لتشجيع و تنفيذ مختلف مشاريع البنية التحتية؛"

إن اعتبار الشراكة الفعالة والناجحة بين القطاعين العام والخاص وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية BOT تتطلب مجموعة من المحددات والتي تتمثل في المحددات المالية والاقتصادية والقانونية والتنظيمية والسياسية من جهة، ومن جهة أخرى التشخيص الجيد لمشروعات الشراكة في القطاع وفي المشروع في حد ذاته يتطلب تدخل القطاع العام في استثمارات القطاع الخاص، و هذا يتعلق بالخبرة المؤهلة للقطاع العام في المجال لنجاح هذه الشراكة، وعليه فإن الفرضية خاطئة ؛

- **الفرضية الرابعة:** "تعتبر مشروعات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص للبنية التحتية في الدول النامية عامة والجزائر خاصة بانها ضعيفة، مما يبرز الحاجة الى تفعيل دور القطاع الخاص لتهيئة المناخ الاستثماري للدخول في شراكات حقيقية مع القطاع العام للمساهمة في تمويل هكذا مشروعات"، إن الشراكة بين القطاعين العام و الخاص لا تؤدي الى خصخصة البنية التحتية، بل بالعكس ففي إطار عقود ال BOT يقوم القطاع الخاص بتمويل و احداث بنى تحتية جديدة و نقل الملكية للدولة كل ذلك في ظل تحسين البيئة الاستثمارية من مختلف الجوانب المكونة لها وعليه فإن الفرضية صحيحة ؛

- **التوصيات:** من أهم التوصيات التي نقدمها ما يلي:

- يجب على الدول النامية الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر كمصدر رئيسي لتمويل التنمية الاقتصادية و ذلك للمزايا التي يتمتع بها هذا النوع من الاستثمار كونه أكثر استقرارا؛

– انشاء وحدات استثمارية متخصصة في البلدان الأجنبية و تنظيم حملات ترويجية عن مجريات الاستثمار داخل البلد المضيف كارشاد المؤسسات المحلية على المنتوجات ذات الجودة العالية و حثها على استخدام تكنولوجيا حديثة و استخدام مواد أولية ذات جودة عالية تحافظ على البيئة و المحيط و تنويع المنتوجات لضمان المنافسة في الأسواق الدولية؛

– محاولة اقامة علاقات و تكتلات بين الدول النامية الساعية لاستقطاب التكنولوجيا حتى تكون المفاوضات مع الشركات الكبرىمن مركز قوة، على أن تتم الاستفادة من التكنولوجيا المستقطبة جماعيا، و يكون التطوير لها بمجهود هذه الدول مجتمعة، يسمح ذلك باختصار الوقت و الجهد و المال؛

– وضع استراتيجية واضحة تهدف إلى الوصول إلى توطين التكنولوجيا والتحول إلى منتج وليس مستهلك ؛

– ان نجاح التعاقد وفقا لصيغة عقد البوت يستلزم وضع القواعد القانونية التنظيمية اللازمة لانجاح مشاركة القطاع الخاص وذلك عن طريق وضع تشريع خاص لتنظيم تلك العقود ويحدد شروطها وحقوق والتزامات اطرافها، لان وضع تشريعات مشجعة يؤدي لدفع عجلة الاقتصاد والتعويض بالدولة في مراحل التنمية ؛

– وضع صيغ نموذجية معينة للتعاقد بطريقة الBOT حيث تحتوي على اهم الضمانات التي تراها الدولة ضرورية للحفاظ على حقوقها امام المستثمر؛

– ان أهم ما يميز عقود الBOT هو التمويل الكبير لمشروعات البنية الأساسية و الاقتصادية ذات الطابع الاستثماري بما يرفع العبء المالي عن موازنة الدولة المضيفة لذا فإننا نوصي بعدم السماح بتحويل هذا العقد الى مخاطر تؤرق الاقتصاد الوطني عن طريق الاسراف في الدعم الحكومي لشركات المشاريع و التي غالبا ما تكون أجنبية عن طريق تقديم الاعفاءات الجمركية و الضريبية السخية للغاية و المبالغ فيها أو القيام بشراء منتجات أو خدمات المشروع بأسعار باهضة مما يؤدي في النهاية الى تحمل الدولة المضيفة لأعباء مالية كانت تتمنى التخلص منها بتطبيق نظام الBOT لذا نوصي الدول المضيفة بعدم التمادي في هذه الحوافز والاغراءات الاستثمارية المبالغ فيها حقا و التركيز على الفوز بمفاوضات ناجحة و مثمرة للدولة المضيفة؛.

– اذا ما سعت الدول النامية الى اعتماد الاستثمار الأجنبي المباشر كخيار استراتيجي لتحويل المعرفة وصناعة التكنولوجيا، لابد عليها من تدعيم هذا المسعى بوضعه في إطار قانوني فعال و جذاب و توفي المناخ الاقتصادي و السياسي المناسبيين لنجاح هذا التواجد الأجنبي، مع وجود حوافز خاصة تمنح لمجالات معينة تكون ذات أولوية في السيرورة التنموية لهذه الدول، و تخصيص قدر أكبر من التمويل لتحسين جودتها مع وجود استراتيجية فعالة لنقل و توطين التكنولوجيا مع وضع التجارب الدولية الناجحة في هذا المجال كنماذج تستحق المحاكاة؛

– المحافظة على التوازن بين الدولة وحقوق المستثمرين حتى لا تكون عقود ال BOT بمثابة عقود اذعان نتيجة لعدم التناسب في المقدرة الاقتصادية.

– العمل على نقل حقيقي للتكنولوجيا و من ثم توطينها تمهيدا لإنتاجها محليا؛

– اعتماد مناهج تعليمية متخصصة في التعامل مع التكنولوجيا و التحكم فيها، تعتمد على المجالات التطبيقية أكثر من اعتمادها على الجانب النظري؛

– انشاء مراكز بحث وتدريب للإطارات المحلية لتتمكن من التعامل مع التكنولوجيا الوافدة والتحكم فيها؛

– بناء مراكز للتقليد و المحاكاة تسمح بمحاولة صناعة التكنولوجيا الوافدة، مع التميز من خلال التغيير والتحسين و التطوير؛

–التنمية الاقتصادية لأي بلد تتوقف على حجم قاعدته العلمية والتكنولوجية وبالتالي يتعين على الدول العربية خاصة تغيير نظرتها و معالجتها لموضوع نقل التكنولوجيا و استيعابها و توليدها و بالتالي التخلي عن الأساليب الخاطئة في نقل التكنولوجيا مثل (المفتاح في اليد او شراء احدث الآلات و المعدات التكنولوجية...الخ).التي اثبتت عدم جدواها لان ذلك لا يعني نقل حقيقي للتكنولوجيا؛

– العمل من أجل توفير الكفاءات القادرة على التعامل مع التكنولوجيا الحديثة فعملية نقل التكنولوجيا أصبحت أقل تعقيدا من ذي قبل في بعض جوانبها غير أن الاحتكار أصبح في التسيير والتطوير وهو ما يجب ان تركز عليه الدول النامية؛

– تعزيز مناخ الأعمال والبيئة الاقتصادية الكلية بما يؤدي إلى استقطاب المستثمرين من القطاع الخاص الوطني والأجنبي، متضمنا ذلك إيجاد المحفزات المناسبة وتطوير منظومة التشريعات والقوانين والنظم التي تشجّع القطاع الخاص وتوسّع من مجالات مشاركته في القطاعات ذات الأولوية.

آفاق الدراسة:

باعتبار موضوع عقد البناء و التشغيل و نقل الملكية ال BOT من المواضيع الحديثة و التي أثارت العديد من القضايا، و في هذا السياق نطرح بعض المواضيع:

– النقل المعاكس للتكنولوجيا في ظل نظام الBOT الى الدول العربية.

– نظام ال BOT كآلية تمويلية في إطار الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في الجزائر.

المراجع

أولا– المراجع باللغة العربية:

أ – الكتب:

1. ابراهيم محمد الفار،" اقتصاديات المشروعات المشتركة"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.

2. أبو بكر أحمد رمضان،" عقود البوت و متطلبات تطبيقها في العراق"، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد10، العدد 37، العراق، 2007.

3. أبو قحف عبد السلام،" الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية ، 2003،

4. أحمد أبو اليزيد الرسول،" التنمية المتواصلة: الأبعاد و المنهج"، مكتبة بستان المعرفة، الاسكندرية، 2007.

5. أحمد رشاد محمود سلام: "عقد الانشاء و الادارة و تحويل الملكية BOT في مجال العلاقات الدولية الخاصة"، دار النهضة العربية، مصر،2004.

6. أسامة مدلول خريص أبو هليبة المطيري،" خوصصة المرافق العمومية بنظام البناء و التشغيل و التحويل BOT. "، مطبعة وزارة الاعلام، الكويت، 2006.

7. أميرة حسب الله محمد، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة،(تركيا ، كوريا الجنوبية، مصر)"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004، 2005.

8. باتر محمد علي وردم ، "العالم ليس للبيع، مخاطر العولمة على التنمية المستدامة"، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان الأردن،ط1 ،2003.

9. بن يحي، عماد، "تقرير مشهد تكنولوجيا المعلومات والاتصال وشبكات التواصل الاجتماعي في العالم العربي".2012.

10. جابر جاد نصار،" عقود البوت BOT و التطور الحديث لعقد الالتزام : دراسة نقدية للنظرية التقليدية لعقد الالتزام"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002.

11. جيل برتان ، "الاستثمار الدولي" ، ترجمة على مقلد و علي زيعور ، منشورات عويدات، لبنان ، 1981.

12. حاتم القرنشاوي،" تجارب عربية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر"، مؤتمر الاستثمار و التمويل ، مصر، 2006.

13. حامد عبد المجيد دراز ،" السياسة المالية"، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2003.

14. حسني علي خربوش واخرون ، "الاستثمار والتمويل، بين النظرية والتطبيق"، دار زهران للنشر والتوزيع ، عمان، 1999.

15. حسين عبد المطلب الأسرج" استراتيجية تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر الى مصر"، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد213، اغسطس2005.

16. حمادة عبد الرزاق حمادة، "عقود الشراكة PPP "، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2014.

17. خالد محمد القاضي،" موسوعة التحكيم التجاري"، الطبعة الأولى، دار الشروق، القاهرة، مصر، 2002.

18. دريد محمد السامرائي، "الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية"، ط1،دراسات الوحدة العربية، ، بيروت، 2006.

19. رشاد غنيم،" التكنولوجيا و التغير الاجتماعي"، الطبعة الاولى، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية ، 2008.

20. رشدي صالح عبد الفتاح صالح، " التمويل المصرفي للمشروعات "، الطبعة الاولى، مطبعة العشرى، مصر ، 2006.

21. زينب حسن عوض الله ،" الاقتصاد الدولي العلاقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، 2004.

22. س. ميرونوف، ترجمة : علي مقلد تقي عبد الحسين،" الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986.

23. سامي عفيفي حاتم،" التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم"، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1994.

24. السلامة سعاد، المباركي أماني،"BOT"، الكويت، ادارة التدريب و المنظمات- ديوان المحاسبة، 2006،.

25. سمير عبد العزيز و آخرون،" نظام البناء- التشغيل- نقل الملكية:BOT لتمويل و ادارة وتحديث مشروعات البنية الأساسية"، الدار الجامعية، مصر، 2007.

26. السيد مصطفى أحمد أبو الخير،" عقود نقل التكنولوجيا"، الطبعة الأولى، مصر، 2007.

27. شطاح محمد، "قضايا الاعلام في زمن العولمة بين التكنولوجيا والايدلوجيا"، دار الهدي، عين مليلة، الجزائر، 2006.

28. شكري رجب العشماوي وآخرون، "معايير السلامة الاستثمارية ومشروعات BOT: أسس-نماذج-حالات"، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2007.

29. صالح صالحي، "المنهج التنموي البديل في الاقتصاد الإسلامي"، دار الفجر للنشر والتوزيع، 2006، القاهرة، ط1.

30. صفوت أحمد عبد الحفيظ" دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تطوير أحكام القانون الدولي الخاص"، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2005.

31. صلاح الدين السبسي ، "لشركات متعددة الجنسيات و حكم العالم، تطوير روابط البورصات العربية"، عالم الكتاب للنشر و التوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى2003.

32. صيام أحمد زكرياء، "مبادئ الاستثمار"، عمان، دار المناهج، 1997.

33. طاهر حيدر حدران،" مبادئ الاستثمار"، دار المستقبل للنشر والتوزيع ، عمان، الاردن، 1997.

34. طه محمد أبو العلا: "عقود البوت BOT" دراسة تطبيقية مقارنة على مشروعات الامتياز"، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 2010.

35. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب،" الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية، بيروت، بدون تاريخ.

36. عباس محمود صلاح، "لعولمة وأثرها في البطالة والفقر التكنولوجي في العالم الثالث"، شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2004.

37. عبد الباسط محمد عبد الوهاب محمد،" استخدامات تكنولوجيا الاتصال في الانتاج الابداعي و التليفزيون"، المكتب الجامعي الحديث، اليمن، 2005.

38. عبد الرؤوف جابر،" عقود التنمية التقنية"، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2005.

39. عبد السلام أبو قحف، "الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية ، 2003.

40. عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، بيروت، لبنان، 2001.

41. عبد السلام أبو قحف، "مقدمة في إدارة الأعمال الدولية"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الرابعة، الإسكندرية، مصر، 1998.

42. عبد السلام أبو قحف،" نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات" ، مؤسسة شبان الجامعة، الاسكندرية، طبعة 2001.

43. عبد الفتاح بيومي حجازي،" عقود البوت BOT في القانون المقارن"، دار الكتب القانونية، مصر، المحلة الكبرى، 2008.

44. عبد القادر فتحي لاشين، "المفاهيم الحديثة في إدارة خدمات النقل واللوجيستيات"، القاهرة، 2007.

45. عبد القادر محمد عطية عبد القادر،" دراسة الجدوى الاقتصادية و الاجتماعية مع مشروعات الBOT"، الطبعة الثانية، الدار الجامعية، مصر، ، 2000.

46. عبد الله عبد المجيد المالكي،" استراتيجيات تشجيع الاستثمار في الأردن"، عمان، الأردن، 1994.

47. عبد المجيد قدي،" المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.

48. عصام أحمد البهجي،" عقود البوتBOT . الطريق لبناء مرافق الدولة الحديثة"، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2008.

49. عصام عمر مندور، "محددات الاستثمار الأجنبي في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية"، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية،2010.

50. على عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2003.

51. علي عباس، "ادارة الأعمال الدولية، المدخل العام"، الطبعة الأولى، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان الأردن ، 2009.

52. علي عبد الفتاح أبو شرار،" الاقتصاد الدولي"، دار المسيرة، عمان، 2006.

53. علي عبد الفتاح أبو شرار،" الاقتصاد الدولي"، دار الميسرة للنشر و التوزيع، 2007.

54. عليوش قربوع كمال،" قانون الاستثمارات في الجزائر"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، طبعة 1988.

55. عمر صقر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية, الإسكندرية، 2003.

56. الفارس عبد الرزاق، الحكومة والفقر والإنفاق العام–دراسة بظاهرة عجز الموازنة وأثُرها الاقتصادية والاجتماعية في البلدان العربية، الطبعة الثانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2001.

57. فريد النجار، "الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000

58. فريدريك م. شرس، تعريب علي بوعمشة، "نظرة جديدة للنمو الاقتصادي وتأثره بالابتكار التكنولوجي"، ط1،العبيكان، الرياض، المملكة العربية السعودية، ، 2001.

59. فليح حسن خلف،" اقتصاد المعرفة"، الأردن، عالم الكتب الحديثة، 2007.

60. قاسم جميل قاسم ، "نقل التكنولوجيا و عملية التنمية وجهة النظر من الدول النامية"، منشورات المنظمة العربية للعلوم الادارية و مطابع الدستور التجارية ، عمان ، الاردن ، 1984.

61. قدي عبد المجيد،" المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003.

62. مايونج- كايوون لي، ترجمة ماهر عزيز بدروسن،" معلومات وإرشادات آلية التنمية النظيفة"، وزارة الكهرباء والطاقة، مصر، ط2، 2004.

63. محسن أحمد الخضيري،" التمويل بدون نقود"، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2001.

64. محمد أحمد غانم،" مشروعات البنية الأساسية بنظام ال" BOT، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2009.

65. محمد الروبي،" عقود التشييد و الاستغلال و التسليم BOT: دراسة في اطار القانون الدولي الخاص"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.

66. محمد بن جواد الخرس، " مشروعات البنية التحتية من خلال نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية "BOT، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان،2012.

67. محمد سعيد أوكيل،"اقتصاد و تسيير الابداع التكنولوجي"، ديوان المطبوعات الجامعية، 1994.

68. محمد صالح الحناوي، "أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية"، مصر، الدار الجامعية، الطبعة الثانية1997.

69. محمد صلاح عبد البديع،" الوسيط في القانون الاداري"، دار النهضة العربية، مصر، 2004.

70. محمد عبد الشفيع عيسى، "العالم الثالث والتحدي التكنولوجي الغربي"، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت 1984.

71. محمد عبد العزيز عبد الله ، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي"، الطبعة الأولى، دار النفائس، للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.

72. محمد علي عوض الحرازي،" الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات (دراسة مقارنة)"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2007.

73. محمد علي منصور،" مبادئ الادارة، الأسس و المفاهيم"، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 1999.

74. محمد عمر الطنوبي، "تكييف التكنولوجيا الزراعية الحديثة لمتطلبات التنمية في الدول النامية"، ط1،مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، ، 2001.

75. مروان محي الدين القطب،" طرق خصخصة المرافق العامة الامتياز. الشركات المختلطة . BOT. تفويض المرفق العام: دراسة مقارنة"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009.

76. مصطفى عبد المحسن الحبشي،" الوجيز في عقود البوت"BOT ، دار الكتب القانونية، مصر، 2007.

77. المعتصم بالله الجوارنة، ديمة محمد وصوص، "التنمية البشرية المستدامة والنظم التعليمية"، دار الخليج، عمان، ط1، 2009.

78. مهند مختار نوح،" عقد البناء و التشغيل و التحويل BOT "، الطبعة الأولى، هيئة الموسوعة العربية، دمشق، 2007.

79. ميرونوف، ترجمة : علي مقلد تقي عبد الحسين،" الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1986.

80. نزيه عبد المقصود مبروك، "الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة"، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الاولى،2007.

81. هاني صلاح سرى الدين، "التنظيم القانوني والتعاقدي لمشروعات البنية الأساسية الممولة عن طريق القطاع الخاص"، دار النهضة، القاهرة، 2001.

82. هشام مصطفى الجمل، هشام مصطفى الجمل، "دور الموارد البشرية في تمويل التنمية"، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، 2006.

83. وائل محمد السيد اسماعيل،" المشكلات القانونية التي تثيرها عقود الBOT و ما يماثلها: دراسة مقارنة"، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية، 2011.

84. وضاح محمود الحمود،" عقود البناء و التشغيل و نقل الملكية (BOT). حقوق الادارة المتعاقد"، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

85. وليد حيدر جابر،" التفويض في ادارة و استثمار المرافق العامة دراسة مقارنة، "، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009.

86. الياس ناصيف،" العقود الدولية :عقد البوت-"،الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2011.

87. يعرب محمد الشرع،" دور القطاع الخاص في ادارة المرافق العامة الاقتصادية دراسة مقارنة مفاهيم في التشاركية بين القطاعين العام و الخاص نماذج عقدية تطبيقية في تقنية تفويض المرافق العامة BOT"، دار الفكر، دمشق، 2010.

ب- الاطروحات والمذكرات :

88. بشتله مختار،"أثر نقل التكنولوجيا وانعكاساتها على التشغيل في ظل التحولات إلى اقتصاد السوق- دراسة ميدانية بمؤسسة صناعية أجهزة القياس القياس والمراقبة- العلمة- سطيف"، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه علوم شعبة علم اجتماع التنمية، كلية العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، جامعة منتوري بقسنطينة، سنة2006/2005.

89. بوستة جمال،" النظام القانوني للاستثمارات الاجنبية المباشرة في الجزائر على ضوء اتفاقيات منظمة التجارة العالمية"، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة باتنة 1، الجزائر، 2016-2017.

90. دبيش أحمد،" اشكالية التنمية و الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة الجزائر03، 2010-2011.

91. درواسي مسعود، السياسة المالية ودورها في تحقيق التوازن الاقتصادي –حالة الجزائر:1990-2004-، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005.

92. فارس فضيل ، "أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية ، دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية"، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة الجزائر، .2004".

93. محمد صلاح ،"دور الشراكة بين القطاعين العام و الخاص في رفع عوائد الاستثمار في البنى التحتية للاقتصاد وفق نظام البناء و التشغيل ونقل الملكية حالة بعض اقتصاديات الدول العربية" اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود وبنوك، جامعة الشلف، 2014، /2015 .

94. محمد محمود عبد الله يوسف،" المخاطر الاقتصادية والمالية لمشروعات الـB.OTمع التعرض لتجارب عربية"، باحث دكتوراه –كلية الاقتصاد والعلوم السياسية – جامعة القاهرة، بدون سنة.

95. مسعود زيان موسى،" دور عقود نقل التكنولوجيا في تعزيز صادرات الدول العربية- قطاع المحروقات(دراسة حالة الجزائر)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2017-2018.

96. مصطفى سحنون، "الشراكة بين القطاعين العام و الخاص لتمويل مشروعات البنية التحتية للنقل- دراسة حالة عينة من القطاع العام و القطاع الخاص 2001-2019"، اطروحة دكتوراه كلية علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة- القليعة- 2020-2021.

97. ميلود بوعبيد،" تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على البطالة في الجزائر"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة- 1-، دون سنة.

98. نصيرة بوجمعة سعدى، "عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي"، رسالة، كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، 1987.

99. وهاب حمزة:" محاضرات في التحكيم التجاري الدولي"، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2019/2018.

100. يوسف عبد الهادي خليل الاكيابي،" النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص"، رسالة دكتوراه كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، بدون تاريخ

ج- المجلات والدوريات :

101. فارس فضيل، "الاستثمار المباشر الأجنبي"، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة- العدد10-2004، جامعة الجزائر.

102. أسامة بن صادق طيب وآخرون، "تطوير التقنية ودورها في تحقيق التنمية الوطنية"، سلسلة نحو مجتمع المعرفة، معهد البحوث والاستشارات، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، الإصدار السابع، 1426هـ.

103. عارف صالح مخلف، علاء حسين علي،" عقد البوت دراسة في التنظيم القانوني لعقد البناء و التشغيل و نقل الملكية"مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية و السياسية، المجلد الأول، العدد الأول، العراق، 2010.

104. ناصيف يوسف حتى،" أي هيكل للنظام الدولي الجديد"، مجلة عالم الفكر، المجلد الثالث والعشرين، العدد الثالث والرابع، الكويت، 1995.

105. ناهد علي حسن السيد،" حقيقة نظام البناء و التشغيل و نقل الملكيةBOT . "، الدورة التاسعة عشر إمارة الشارقة المملكة العربية المتحدة.

106. أحمد حرير: "النظام القانوني لعقود البوت و دورها في تمويل الاستثمار في مجال انجاز مشاريع البنية التحتية، مجلة القانون العام الجزائري والمقارن،العدد06/2017.

107. أحمد زايد، الدولة ونمط التنمية في العالم الثالث –تحليل سوسيولوجي للدور الاقتصادي للدولة–، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، حزيران، 1990.

108. أحمد عبد العزيز و أخرون، "الشركات متعددة الجنسيات و أثرها على الدول النامية"، مجلة الادارة و الاقتصاد، مجلات الأكاديمية العلمية العراقية، العدد85، 2010.

109. أحمد محمد أحمد بخيت،" تطبيق عقد البناء و التشغيل و الاعادة .BOT في تعمير الأوقاف و المرافق العامة"، الدورة التاسعة عشرة، امارة الشارقة، الامارات العربية المتحدة.

110. إسماعيل سراج الدين، تقرير المجلس المشترك بين الأكاديميات نحو مستقبل أفضل "إستراتيجية لبناء قدرات العلم والتكنولوجيا على الصعيد العالمي"، المجلس الأعلى للثقافة، الإسكندرية، العدد 801، 2005.

111. أمجد غانم، "الشراكات القطاعية القائمة في تقديم الخدمات العامة والبلدية على مستوى الهيئات المحلية"، شركة النخبة للاستشارات الإدارية، فلسطين،

112. أمل نجاح البشبيشي،" نظام البناء و التشغيل و التحويل"، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد الخامس و الثلاثون، السنة الثالثة، نوفمبر/تشرين2004

113. انطونيوس كرم ،" العرب أمام تحديات التكنولوجيا ،(سلسلة عالم المعرفة)"، العدد 59 الكويت : المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، نوفمبر 1982.

114. أنطونيوس كرم،" التكنولوجيا و مشاكل نقلها للدول العربية"، مجلة كلية التجارة و الاقتصاد و العلوم السياسية، جامعة الكويت.

115. أوسرير منور، عليان نذير،" حوافز الاستثمار الخاص المباشر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد 02.

116. إيناس محمد الجعفراوي،"تقرير النمو: استراتيجيات النمو المستدام والتنمية الشاملة"، مجلة اقتصادية عربية، العدد48، 2009.

117. باية عبد القادر، دلالي عبد الجليل،" نظام ال BOT كآلية تعاقدية مستحدثة في مجال الاستثمار و ادارة المرفق العام"، مجلة المفكر للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 03، العدد 04، ديسمبر 2020.

118. بن حمودة محبوب، بن قاتة أسماء،" أزمة العقار في الجزائر ودوره في تنمية الاستثمار الأجنبي"، مجلة الباحث، العدد 05، 2007.

119. بونوة شعيب، عبد الرزاق مولاي لخضر، دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية، مجلة الباحث، عدد 07، ورقلة، الجزائر، 2009.

120. تييري فيردييه،" التجارة الذكية، تدفق الملكية الفردية عبر الحدود يخضع لفحص اقتصادي دقيق في القرن الحادي و العشرين"، مجلة التمويل و التنمية،2013.

121. جميلة عبدلي، نور الدين بعجي،" الآليات التعاقدية الحديثة لنقل التكنولوجيا"، مجلة العلوم الانسانية ، أم البواقي، المجلد 07، العدد 01، 2020.

122. حاتم القرنشاوي" تجارب عربية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر"، مؤتمر الاستثمار و التمويل ، مصر، 2006.

123. حسن الخضر،" الاستثمار الاجنبي المباشر- تعاريف و قضايا-"، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط السنة الثالثة، الكويت، 2004.

124. حسن المهران،" الاستثمار الأجنبي المباشر و امكانية تطويره في ضوء التطورات المحلية و الاقليمية"، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، العدد الأول، 2000.

125. حسين عبد الله الاسرج،" سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر الى الدول العربية"، سلسلة رسائل البنك الصناعي ، بنك الكويت الصناعي، العدد 83، ديسمبر 2005.

126. حمشو عدنان،" الاستثمار في التنمية وفق نظام ال BOT"، المجلة الاقتصادية ، مركز التنمية الادارية.

127. خالد بن سعود بن عبد الله الرشود،" تطبيق عقد البناء و التشغيل و الاعادة BOT في تعمير المرافق العامة و الأوقاف"، منظمة المؤتمر الاسلامي، الامارات العربية المتحدة امارة الشارقة الدورة التاسعة عشرة، 2008.

128. خليل محمود خليل عطية،" الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التمية: بحث في النظرية"، مجلة مصر المعاصرة، العددان 437-438، القاهرة، 1997.

129. خواثرة سامية،" الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في قوانين الاستثمار الجديدة"، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية و الاقتصادية، المجلد:09، العدد03، 2000 .

130. رفيق شرياق،" نظام البناء التشغيل و التحويل-BOT- كبديل لتمويل مشروعات البنية التحتية"، مجلة ميلاف، المركز الجامعي ميلة،2018.

131. سبرينة مانع، ليليا بن منصور،" اسهامات الشراكة العمومية الخاصة وفق نظام البوت الBOT في تمويل و تنفيذ مشروعات البنية التحتية في ظل تحقيق الموازنة المثلى بين المزايا و المخاطر المحتملة"، مجلة الباحث الاقتصادي، جامعة سكيكدة،العدد7، جوان 2017.

132. عارف صالح مخلف، علاء حسين علي،" عقد البوت دراسة في التنظيم القانوني لعقد البناء و التشغيل ونقل الملكية"، مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية و السياسية، المجلد الأول، العدد الأول، العراق، 2910.

133. عاشور مزريق، "الآثار البيئية لنشاط المؤسسات ودور نظم الإدارة البيئية في الحد من مخلفاتها"، بحوث اقتصادية عربية، العدد 42/ ربيع 2008.

134. عباس فياض،" نقل و توطين التكنولوجيا و أثرها في تنمية الموارد البشرية – دراسة نظرية تطبيقية"، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعية، العدد الخامس و العشرون، 2010.

135. عبد السلام خلوفي، "اتفاقية الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة " أداة لحماية التكنولوجيا أم لاحتكارها؟"، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 03.

136. العقبي لزهر، "تحويل التكنولوجيا والبعد "السوسيوثقافي" المفقود"، مجلة العلوم الإسلامية، كلية الآداب والعلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية ، جامعة محمد خيضر، بسكرة، فيفري2005.

137. علي عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي"، دار الميسرة للنشر و التوزيع، 2007. طارق نوير، تقييم جودة إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر، ورقة بحث ضمن مؤتمر الاستثمار والتمويل "الاستثمار الأجنبي المباشر FDI"، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2006.

138. عمر الفاروق، "مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، منظمة الخليج للاستثمارات الصناعية، العدد 86 أكتوبر2001.

139. عمر الفاروق،" مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، منظمة الخليج للاستثمارات الصناعية، العدد 86 أكتوبر2001.

140. فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حميد،" نقل و توطين التكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية- دراسة نظرية تطبيقية"، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الخامس و العشرون، 2010.

141. فيصل عليان إلياس الشديفات، "تمويل مشروعات البوت، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية"، المجلد 26، العدد الأول، 2010.

142. قاسم جميل قاسم،" نقل التكنولوجيا و عملية التنمية وجهة نظر من الدول النامية"، منشورات المنظمة العربية للعلوم الإدارية مطابع الدستور التجارية، عمان، الأردن،1984

143. قطاف ليلى، "دور وأهمية التطورات التكنولوجية في القطاع الصناعي في تحقيق قطاع الانتاج الأنظف: لأجل التنمية المستدامة"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة خيضر بسكرة، العدد25، ماي 2012.

144. كيث ديكرسن، "استعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لمعالجة مسألة تغير المناخ"، منشورات الاتحاد الدولي للاتصالات بالاشتراك مع أمانة العالمية للاستدامة الالكترونية، فيفري 2010.

145. ليلى مصطفى البرادعي،" الاتجاهات الحديثة في إدارة المعونات التنمية الرسمية مع بداية الألفية الجديدة"، أوراق عمل المؤتمر حول المعونات والمنح الدولية وأثرها على التنمية الشاملة في الوطن العربي المنعقد بالقاهرة، مارس 2007،

146. مبارك بن الطيبي، سليمان قنقارة، "عقد البوت وأثره في ترقية الاستثمار وإنجاز مشاريع البنى التحتية الحديثة"، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، العدد 02، 2019 .

147. محمد السيد عبد السلام ،" التكنولوجيا الحديثة و التنمية الزراعية في الوطن العربي"، (سلسلة عالم المعرفة)، العدد50، المجلس الوطني للثقافة والفنون و الآداب، الكويت ، فيفري ، 1982.

148. محمد الشريف منصور،" الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتأثيراتها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مداخلة في إطار الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط 9/8 أفريل 2002.

149. محمد رؤوف حامد،" الصناعات الدوائية العربية في مواجهة متغيرات البيئة الدولية"، مجلة مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، القاهرة، 2005.

150. محمد سيد أبو السعود،" الامكانيات التكنولوجية و النمو الاقتصادي"، المعهد العربي للتخطيط ، العدد 95، السنة التاسعة، الكويت ، يوليوز/ تموز 2010.

151. محمد طالبي، محمد ساحل، "أهمية الطاقة المتجددة في حماية البيئة لأجل التنمية المستدامة: عرض تجربة ألمانيا"، مجلة الباحث، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد6، 2008.

152. محمد عثمان شبير،" عقد الخلو كأداة لتمويل المشاريع العقارية و أصل فقهي لتكييف عقد بوت .BOT "، المؤتمر الدولي الأول - صيغ مبتكرة للتمويل المصرفي الاسلامي- المعهد العالي للدراسات الاسلامية ، جامعة آل البيت، 2011/06/05، السعودية.

153. محمد قويدري، أثر المشروعات المشتركة في تحسين مستوي الأداء الاقتصادي، الملتقي الدولي حول : تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركية الاقتصادية العالمية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2001 .

154. محمد مقداد، "القيم الثقافية ودورها في نقل التكنولوجيا"، مجلة الآداب والعلوم الاجتماعية، جامعة فرحات عباس سطيف، العدد2، ماي 2005 .

155. مسعي محمد، "سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو"، مجلة الباحث، العدد10 ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم 22 التسيير، جامعة قصدي مرباح ورقلة، سنة 2012.

156. مطاي عبد القادر وآخرون،" الشراكة بين القطاعين العام و الخاص لتمويل مشروعات البنى التحتية- نظام البوت نموذجا-"، مجلة آفاق علوم الادارة و الاقتصاد، العدد02، 2017.

157. مفيد ذنون يونس و دينا أحمد عمر، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في أقطار عربية مختارة، مجلة بحوث مستقبلية ،العدد15،مركز الدراسات المستقبلية، كلية الحدباء الجامعة ،تموز2006

158. منور أوسرير، نذير عليان، "حوافز الاستثمار الخاص الأجنبي"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الجزائر، العدد الثاني، 2004.

159. ناهد علي حسن السيد،" حقيقة نظام البناء و التشغيل و نقل الملكية BOT "،الدورة التاسعة عشر، امارة الشارقة، المملكة العربية المتحدة.

د- التقارير الدولية والوطنية :

160. أحمد أبوبكر بدوي طارق عبدالقادر أسماعيل، "أطر الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية"، صندوق النقد العربي الدائرة الاقتصادية، أبو ظبي – دولة الإمارات العربية المتحدة، ديسمبر 2020.

161.

162. الأمم المتحدة ، اللجنة الاقتصادية و الاجتماعية لغربي آسيا،" الابتكار والتكنولوجيا من أجل التنمية المستدامة -آفاق واعدة في المنطقة العربية لعام2030 "، بيروت،2019.

163. الأمم المتحدة، " الثغرات في القدرات المتعلقة بالعلم و التكنولوجيا و الابتكار، و البيئة السياساتية، وتطور الأدوات السياساتية لتحقيق التنمية المستدامة"، اجتماع الخبراء المتعدد السنوات بشأن الاستثمار و والابتكار تنظيم المشاريع من أجل بناء القدرات الانتاجية و التنمية المستدامة، الدورة الثانية، جنيف، 17-21 مارس، 2014.

164. الأمم المتحدة،" تقرير الاستثمار العالمي 2020 الإنتاج الدولي بعد الجائحة الرسائل الرئيسية وعرض عام "، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية طبعة الذكرى السنوية الثلاثين.

165. الامم المتحدة،" مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الاونكتاد،" اللحاق بركب موجات التقدم التكنولوجي- التوفيق بين الابتكار والانصاف"، تقرير التكنولوجيا و الابتكار 2021، نيويورك، جنيف، 2021.

166. تقرير اللجنة العالمية للبيئة والتنمية، "مستقبلنا المشترك"، جوهانسبرغ، 2002.

167. تقرير النمو" استراتيجيات النمو المطرد والتنمية الشاملة"، البنك الدولي للإنشاء والتعمير/ البنك الدولي نيابة عن لجنة النمو والتنمية، 2008.

168. لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي،" الشراكات بين القطاعين العام و الخاص: تحديثات مقترحة لدليل الاونسيترال التشريعي بشأن مشاريع البنية التحتية الممولة من القطاع الخاص"، الدورة الحادية و الخمسون، 19 فبراير2018

169. من إعداد مركز المشروعات الدولية الخاصة، "الاستثمارات الأجنبية المباشرة"، الطبعة الأولى، 2004.

170. منشورات الأمم المتحدة،" التحول التكنولوجي الكبير من أجل اقتصاد مراع للبيئة دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم"، 2011، الأمم المتحدة، نيويورك،

171. منشورات اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي أسيا، "مؤشرات العلم والتكنولوجيا والابتكار في المجتمع المبني على المعرفة"، الأمم المتحدة، نيويورك، 2003

172. منشورات اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي أسيا، "مؤشرات العلم والتكنولوجيا والابتكار في المجتمع المبني على المعرفة"، الأمم المتحدة، نيويورك، 2003.

173. منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية،" الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في زمن فيروس كورونا(COVID(19، 19ماي .2020

174. مؤسسة الفكر العربي،" الاقتصاد العربي القائم على المعرفة"، التقرير العربي الخامس للتنمية الثقافية، بيروت، لبنان، ط1، 20

و- المؤتمرات والملتقيات:

175. أحلام بن عمارة،" نماذج من التجارب الجزائرية في مجال الشراكة بين القطاعين العام و الخاص، دراسة حالة قطاع النقل والمواصلات في الجزائر"، ورقة بحثية ضمن فعاليات الملتقى الدولي الثالث عشر: استراتيجيات تمويل الاستثمار في البنى التحتية في ظل التحديات الاقتصادية الراهنة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة الشلف، الجزائر، يومي 6-7 نوفمبر 2017.

176. أحمد محمد أحمد بخيت،" تطبيق عقد البناء و التشغيل و الاعادة .BOT في تعمير الأوقاف و المرافق العامة"، الدورة التاسعة عشرة، امارة الشارقة، الامارات العربية المتحدة.

177. بوهزة محمد، بن سديرة عمر،" الاستثمار الأجنبي المباشر كاستراتيجية لتحقيق التنمية المستدامة: "دراسة حالة الجزائر""، مداخلة في الملتقى الدولي التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، 2008.

178. حسام الدين الصغير،" ترخيص الملكية الفكرية و نقل التكنولوجيا"، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية، تنظمها المنظمة العالمية للملكية الفكرية(بالتعاون مع وزارة التجارة و الصناعة و مجلس الشورى)، مسقط، 23 و24 مارس/ آذار، 2004.

179. خالد بن سعود بن عبد الله الرشود،" تطبيق عقد البناء و التشغيل و الاعادة BOT في تعمير المرافق العامة و الأوقاف"، منظمة المؤتمر الاسلامي، الدورة التاسعة عشرة ، امارة الشارقة، الامارات العربية المتحدة، 2008.

180. طارق نوير،" تقييم جودة إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر"، ورقة بحث ضمن مؤتمر الاستثمار والتمويل "الاستثمار الأجنبي المباشر FDI"، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2006.

181. فريد بن عبيد، قسوري إنصاف، "دور الشراكة بين القطاعين العام والخاص في حماية البيئة للتنمية المستدامة"، (ورقة بحثية بالملتقى الدولي الثالث عشر، استراتيجية تمويل الاستثمار في البنى التحتية في ظل تحديات الاقتصادية الراهنة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير)، الجزائر: جامعة الشلف، 06/05 نوفمبر 2017.

182. فريد لرقط، "ضرورة تنمية المناطق الريفية من أجل تنمية محلية متوازنة"، مداخلة في إطار الملتقى الوطني الأول حول التنمية المحلية في الجزائر: واقع وآفاق، المركز الجامعي: برج بوعريريج، 14-2008/04/15.

183. كمال رزيق، "توجه الأقطار العربية نحو اقتصاد المعرفة وتكنولوجيا المعلومات"، بحوث اقتصادية عربية، العددان 48-49/ خريف 2009- شتاء 2010.

184. محمد الشريف منصور، "الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتأثيراتها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مداخلة في إطار الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط 9/8 أفريل 2002.

185. المعهد العالي للدراسات الإسلامية "، صيغ مبتكرة للتمويل المصرفي الاسلامي BOT .. ، المؤتمر الدولي الأول . جامعة آل البيت، السعودية. 2011/06/05،

186. المنظمة العربية للتنمية ال محمد يعقوبي، محمد زيدان، الآثار البيئية لنشاط شركات البترول العالمية ومدى تحملها لمسؤوليتها تجاه البيئة، الملتقى الدولي الثالث حول منظمات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية، يومي14-15 فيفري 2012 إدارية، القاهرة، مصر.

هـ – الأوامر و القوانين:

187. القانون رقم 88-25 المؤرخ في 28 ذي القعدة 1408 هـ ، الموافق ل 12 جويلية 1988 م، المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية، الجريدة الرسمية،العدد28، السنة 25، الصادرة بتاريخ 13 جويلية 1988.

188. القانون رقم 98 / 06 المؤرخ في 27جوان 1998الذي يحدد القواعد العامة المتعلقة بالطيران المدني، الجريدة الرسمية العدد 48، الصادرة في 28جوان1998. .

189. القانون رقم 05/2000 المؤرخ في 06 ديسمبر 2000 ،المعدل والمتمم للقانون رقم 98/ 06 المؤرخ في 27 جوان 1998 الذي يحدد القواعد العامة المتعلقة بالطيران المدني، الجريدة الرسمية العدد 75، الصادرة في 10 ديسمبر2000.

190. القانون رقم 01/02 المؤرخ في 05 فيفري 2002، المتعلق بالكهرباء و توزيع الغاز بواسطة القنوات، الجريدة الرسمية العدد 08، الصادرة في 06 فيفري 2002.

191. أمر رقم 01-03 مؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق لـ20 غشت سنة 2001، يتعلق بتطوير الاستثمار، ج ر ج ج، العدد 47، الصادر بتاريخ 3 جمادى الثانية عام 1422هـ الموافق لـ22 غشت سنة 2001.

192. أمر رقم 06-08 مؤرخ في 19 جمادى الثانية عام 1427هـ الموافق لـ15 يوليو سنة 2006، يعدل و يتمم الأمر رقم 01-03، ج ر ج ج، العدد 47، الصادر بتاريخ 23 جمادى الثانية عام 1427هـ الموافق لـ19 يوليو سنة 2006.

193. الأمر رقم 03 /10 المؤرخ في 13 أوت 2003، المعدل والمتمم للقانون رقم 06/98 المؤرخ في 27 جوان1998 الذي حدد القواعد العامة المتعلقة بالطيران المدني، الجريدة الرسمية العدد48، الصادرة في 13 أوت2003.

194. قانون رقم 09/16 مؤرخ في 29شوال عام 1423 الموافق ل 3أوت سنة2016، يتعلق بترقية الاستثمار ج ر ج ج، العدد 46 الصادر بتاريخ 29 شوال عام 1437 الموافق ل 3 غشت سنة 2016.

195. القانون رقم 12/05 المؤرخ في04 أوت 2005 المتعلق بالمياه، الجريدة الرسمية العدد60، الصادرة في 04سبتمبر2005.

ثانيا : المراجع باللغة الأجنبية:

أ– الكتب باللغة الفرنسية:

196. ABDEL BAKI(S) ,Les Projets Internationaux de Construction Menés Selon La Formule De (BOT)Build,Operate,Transfer) :Droit égyptien- Droit français,paris ,2000.

197. Abderrehmane Mebtoul , Développement et problématique du transfert de technologie en Algérie,disponible sur le lien: www.reflectiondz.net/trubune-libre-r26.html.

198. Azzouz kerdoun,les transferts de technologie vers les payes en voie de développement ,office des publications universitaires,ben-Aknoune,Alger, 1991.

199. B.hugonnier, investissement direct, coopération internationale et firme multinationale (paris, Edition économique, 1984.

200. Bernard Bonnin, L'entreprise multinationale et L'état, (édition études vivantes, France, 1984.

201. Bernard Hugnier, L'investissement direct, Economica, paris, France, 1984.

202. Bertand Billon,Redha Gouia ,l'investissement direct étranger et developpement industriel méditerranéen,Edition Economica,Paris France,1996.
203. Bertrand Bellon et Ridaha Gouia , « Investissements directs étrangers et développement industrielle méditerranéen,»,éd Economica, Paris1998.
204. Bertrand Raymond, économie financière internationale, édition P. U. F, paris, 1979.
205. Charles-Albert Michalet, la séduction des nations ou comment attirer les investissements, Edition: Ecomomica, paris, 1999.
206. Daniel rouach et joseph klatzmann, que sais- je ? les transferts de technologie, Presses universitaires de France, 1993.
207. EL Mouhoub MOUHOUD,Mondialisation et Délocalisation des Entreprises(Paris : Edition la Découvert,2006.
208. Fatima Boualam,l'inevestissement Direct Etranger, le cas de l'Algérie, Thése presentepour obtenir le grande de docteur, Ecole Doctorale, économie et Gestion, Université montpellier I, 2010.
209. Jean Pierre Bibeau, Introduction à l' économie Intèrnational, 2 ème édition Gaetan Morin, canada, 1993.
210. Jean pierre paulet,les frimes multinationales :frein ou moteur de l'éonomie,ellipses,paris,1997.
211. Honoré Ahishakiye, Impact des investissement directs étrangers sur la croissance économique au Burundi, revue de l'institut de développement économique (RIDEC).
212. Michel Delapierre,Christian Milleli,les firmes multinationales, librairie Vebert,Paris, France1995.
213. Mohamed Benouna, Droit international du développement, paris, berger-Ievrault, 1983.
214. Pierre Jacquemot, La Firme multinationale, Une introduction économique, (Economica, France, 1990)..
215. JEAN, Pierre Mercier, Mesurer et Développer les performances, Les éditions A Quebeco, Montréal, 2003.
216. Jean-Pierre Bibeau, Introduction à l'économie internationale, (Casablanca, Paris, 1997.
217. Josef Jehi,' la nationd 'invertissement Technologique àtravers les contrats', in transfert de Technologie et développement, Centre de Recherches Rur le droit de marchés et des investissemements internationaux de Dijon-P 407-408,écl ,litec,Paris1977
218. Josette peyrard,gestion financiere international,2 edition,vuibert ,paris,1999
219. Michel Delapierre,Christian Milleli,les firmes multinationales, librairie Vebert,Paris, France1995.

220. Mohamed Benouna, Droit international du développement, paris, berger-Ievrault, 1983.
221. Pierre Jacquemot « la firme multinationale ine introduction economique »éd économica ,paris,1990.
222. Wladimir Andreff, Les multinationales, édition la découvert, paris, France, 2003.
223. Wladimir Andreff, Les multinationales, édition la découvert, paris, France, 2003..
224. La banque mondiale, opportunités et options pour les gouvernements de promouvoir la responsabilité sociale en Europe et en Asie centrale, document de travail, Mars 2005.
225. O.C.D.E, définitions des référence détallé des investissements internationaux, Paris, 1983.
226. Rapport sur la technologie et l'innovation, l'innovation et collaboration sud-sud UNCTAD,2012,

ب– باللغة الإنجليزية:

227. Boeing Completes, Mc Donnell Douglas Merger,The Boeing Company,available at (www.bocing.com/news/releases/1997).
228. Fabienne fortnier, foreign direct investment and host contry economic growth, does the investor's country play arole ?, Transnational Corporations, Vol.16, no.2(August2007).
229. Hemes N, and lensink r, foreign direct investment, financial development and economie growth, the journal of development studies, vol 40, No1,october 2003.
230. Steven Hunted, Michael Mealier, International ECONOMIES, 3rd Edition, Harper collins College publishers, 1995.
231. World Bank, 2018 Private Participation in Infrastructure, (PPI) Annual Report 2018.