

## خاصية التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا

## The property of negotiating technology transfer contract

بريش ريمة\*

جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعريبيج، الجزائر

[rimjilani@yahoo.com](mailto:rimjilani@yahoo.com)

تاريخ القبول: 2021/06/29

تاريخ المراجعة: 2021/06/28

تاريخ الإيداع: 2021/05/02

ملخص:

إن مصادر التكنولوجيا تكاد تنحصر في الشركات العالمية، والدول النامية تلجأ إلى النقل الأفقي أي استيراد التكنولوجيا التي تعبر الحدود مما يطبع عقود نقل التكنولوجيا في هذه الدول بخاصية معينة قلما نجدها في العقود الأخرى، وهذه المرحلة التي تمر بها الأطراف الراغبة في التعاقد قبل إبرام العقد هي مرحلة التفاوض بينهما، وتعد هذه المرحلة في مجال عقود نقل التكنولوجيا من أهم المراحل التي يمر بها هذا العقد، وأخطرها بما تحويه من عنصر السرية وتحديد لأهم التزامات وحقوق الطرفين (المورد والمستورد)، وبما ينشأ عنها من مشكلات قانونية عديدة سواء ما يتعلق منها بالمخالفات اللاحقة للالتزامات السابق تحديدها في هذه المرحلة أو ما يتعلق منها بنطاق ونوع المسؤولية التي تنشأ على عاتق الطرف الذي يتسبب في وقوعها.

الكلمة المفتاحية : عقد نقل التكنولوجيا ؛ التفاوض؛ السرية؛ الالزامات.

Abstract:

The sources of technology are almost limited to the world, and developing counties resort to horizontal transfer, that is, importing technology that crosses borders, which prints technology transfer contracts in these countries with a certain characteristic that we rarely find in other contracts, and this stage that the parties wishing to contract go through before concluding the contract is the stage of negotiation between them. This stage in the field of technology contracts is one the most important stages that the contract passes through, the most dangerous of them is the element of confidentiality it contains and a determination of the most important obligations and rights of the importer and rights of the importer and importer parties, and the many legal problems that it creates, whether related to subsequent violations of the previously defined obligations at this stage or related to it, the scope and type shoulders of the party that causes it to occur.

**Keywords:** technology transfer contract; negotiate; confidentiality; obligations.

\* المؤلف المرسل.



-مقدمة:

إن عقد نقل التكنولوجيا الذي يحتاج في تكوينه عادة إلى مرحلة زمنية تفصل بين الإيجاب الصادر من طالب التكنولوجيا ومتلقيها وقبول الطرف الآخر مانح هذه التكنولوجيا، تتم خلالها عدة لقاءات بين الطرفين يبدي كل طرف خلالها آراءه وأهداف تعاقدته وأسباب اختياره لهذه التكنولوجيا دون غيرها، وتسمى هذه الفترة الزمنية بمرحلة التفاوض، وتكمن أهمية هذا المقال في إبراز خاصية التفاوض التي تميز عقد نقل التكنولوجيا عن غيره من العقود الأخرى، ويعالج هذا المقال الخاصية الموضوعية والإجرائية لعقد نقل التكنولوجيا. وتتمثل أهداف هذا المقال بالتعرف على عقد نقل التكنولوجيا كونه يتميز بسمات تميزه عن غيره، فهو يعد من العقود التي ترم بناء على قرارات ودراسات متعاقبة بين أطرافه تأخذ عادة مدداً ليست بالقصيرة، وتستمر تدريجياً بين الأطراف إلى أن تصل في نهاية الأمر إلى اتفاق نهائي يتسم بمحاولة التوفيق بين الرغبات المتعارضة، والمتبادلة بين أطرافه، ومن خلال منهج وصفي يحاول التعرف على عقد نقل التكنولوجيا الذي يحتاج في تكوينه عادة إلى مرحلة زمنية تفصل بين الإيجاب الصادر من طالب التكنولوجيا ومتلقيها وقبول الطرف الآخر مانح هذه التكنولوجيا، تتم خلالها عدة لقاءات بين الطرفين يبدي كل طرف خلالها آراءه وأهداف تعاقدته وأسباب اختياره لهذه التكنولوجيا دون غيرها، وتسمى هذه الفترة الزمنية بمرحلة التفاوض. ويقتصر نطاق البحث على دراسة موضوع المفاوضات حيث أن مورد التقنية يولي اهتماماً كبيراً بالمتلقي الذي يسعى إليه من حيث كفاءته المالية وقدراته الفنية التي تؤهله لاستيعاب التقنية والمحافظة على مستوى الجودة لاسيما إذا اقترن بالترخيص باستخدام اسمه أو علامته التجارية، وكانت التقنية محل التعاقد لا تتمتع إلا بحماية تركز على سيرتها، لذلك دعت الحاجة إلى اللجوء للمفاوضات، نظراً لاختلاف وجهات النظر في شروط هذه العقود أو بنودها، فكانت المفاوضات وسيلة لتقريب وجهات النظر بين الطرفين<sup>(1)</sup>، وتتمثل إشكالية هذا المقال في: هل خاصية التفاوض التي يستأثر بها عقد نقل التكنولوجيا تستلزم عنصر السرية وترتب التزامات؟ وقد قسم هذا المقال إلى محورين رئيسيين كما يلي:

المحور الأول: الخصوصية الموضوعية لعقد نقل التكنولوجيا

المحور الثاني: المفاوضات كخصوصية إجرائية في عقد نقل التكنولوجيا

المحور الأول: الخصوصية الموضوعية لعقد نقل التكنولوجيا

إن حاجة الدول النامية إلى التكنولوجيا الحديثة والمتطورة - بهدف تحقيق التقدم الاقتصادي والصناعي وإشباع حاجات المجتمع وتقليل الفجوة التقنية العميقة التي لا تزال قائمة بين الدول المتقدمة من جانب والدول النامية من جانب آخر- أعطت لعقد نقل التكنولوجيا أهمية كبيرة من قبل هذه الدول في الوقت الراهن، حيث تولدت قناعة لدى هذه الدول بالدور المهم والحاسم الذي تلعبه التكنولوجيا في عملية التنمية الاقتصادية، على

(1) د. صلاح الدين زكي، تكوين الروابط العقدية فيما بين الغائبين، ط1، دار النهضة العربية، 1963، ص71.

أساس أن اقتران التكنولوجيا بالتصنيع يعد علاجاً فعالاً لمشكلة التخلف الاقتصادي التي تعاني منه الدول النامية وعاملاً يسمح بسد الفجوة التكنولوجية القائمة بينها وبين الدول المتقدمة<sup>(1)</sup>.

ومن هنا فإن توضيح ماهية عقد نقل التكنولوجيا يمثل البداية الصحيحة التي يجب أن ننطلق منها للخوض في موضوع خاصية التعاقد، وذلك من خلال تحديد مفهوم التكنولوجيا من الناحية اللغوية والقانونية، ومن ثم تحديد صور عقد نقل التكنولوجيا على النحو الآتي:

#### أولاً: تعريف عقد نقل التكنولوجيا

مقاربة موضوع عقد نقل التكنولوجيا يحتاج كمحاولة تفسيرية إلى تفكيك المصطلحات ثم القيام ببناءها من جديد فلا يفهم عقد نقل التكنولوجيا إلا إذا عرفنا ماذا تعني كلمة "التكنولوجيا" أولاً، ثم ماذا تعني كلمة "نقل التكنولوجيا" ثانياً، ثم "تعريف عقد نقل التكنولوجيا" ثالثاً، ذلك أن تعريف عقد نقل التكنولوجيا يأخذ بشكل عام معاني كثيرة وواسعة وغير محددة ويزداد الأمر فهما تعقيدا كلما قمنا بتوصيفهما، ولاسيما مع التطورات التي يشهدها العالم والتي حولت الكثير من المفاهيم باتجاهات كيفت بالأساس لخدمة مرامي واستراتيجيات أطراف معينة.

1/مدلول التكنولوجيا من الناحية اللغوية والقانونية: من الثابت أن أصل كلمة "تكنولوجيا" ليست عربية، وإنما ذات أصل لاتيني، وأن كلمة تكنولوجيا، يتكون من مقطعين، المقطع الأول "Techne" ومعناها الفن أو الصناعة، والمقطع الثاني هو "loges" ومعناها الدراسة أو العلم. واللفظان يعطيان معنًى واحداً هو دراسة الفنون والصناعة أو علم الفنون أو الصناعة<sup>(2)</sup>. تستعمل كلمة "التقنية" في اللغة العربية للدلالة على التكنولوجيا وتلفظ مرادفةً لها. حيث تبني مجمع اللغة العربية كلمة "تقنية" بكسر التاء وسكون القاف وكسر النون للدلالة على التكنولوجيا، لوجود تشابه في اللفظ والمعنى بين الكلمتين العربية والأجنبية<sup>(3)</sup>، كما أن كلمة التقنية والإتقان مشتقة من فعل تقن، وإتقان الأمر إحكامه، وأتقن الشيء أحكمه<sup>(4)</sup>. وفي القرآن الكريم قال الله تعالى في الآية (88) من سورة النمل (صُنِعَ اللَّهُ الَّذِي أَتَقَنَ كُلَّ شَيْءٍ)<sup>(5)</sup>.

أما في اللغة الإنكليزية، فقد تطورت الكلمة من أصلها اللاتيني "Technologos" إلى كلمة "Technology" لتعني علم دراسة الصناعات، ويرتبط بهذه الكلمة مفهوم (Technique) المستخدم بنفس الشكل في اللغة الإنكليزية ليقاس أسلوب أداء المهنة أو الصفة<sup>(6)</sup>. وفي اللغة الفرنسية التقليدية "Technologie" فتعني أسلوب أداء المهنة أو الصنعة، وتطورت نسبياً إلى كلمة (Technologie) وتعني علم الفنون والمهن أو علم الفنون والحرف أو علم الصناعة (La

(1) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة المصري رقم (17) لسنة 1999، العقود التجارية - وعمليات البنوك، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 313.

(2) د. ماجد عبد الحميد عمار، عقد نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987م، ص 1.

(3) المعجم الكبير، ألفاظ الحضارة، الجزء الثالث، صادر عن مجمع اللغة العربية، القاهرة، ص 94.

(4) محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، دار الكتاب العربي، ج1، بيروت، بلا سنة طبع، ص 78.

(5) سورة النمل، الآية 88.

(6) د. إبراهيم قادم، الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية على المستوى الدولي، رسالة دكتوراه، كلية

الحقوق، جامعة عين شمس، 2002، ص 7.

(science des arts et métiers)، كما تشير إلى الدراسة الرشيدة للفنون ويقصد بها الدراسة العقلية للفنون لاسيما الفنون الصناعية<sup>(1)</sup>.

أما مدلول التكنولوجيا من الناحية القانونية فقد تعددت وتباينت آراء الفقه القانوني من أجل التوصل إلى مفهوم محدد للتكنولوجيا، وكانت النتيجة عدم اتفاق الفقه على تعريف محدد بهذا الشأن. حيث يختلف المعنى القانوني للتكنولوجيا عن أي معنى آخر، لأنه يتطلب كلمات قاطعة مانعة جامعة لتعريف التكنولوجيا، حتى لا يختلط بمعنى آخر، لذلك يتحرى كل من الفقه والقضاء والتشريع في تعريفه لأي مصطلح<sup>(2)</sup>.

لقد ذهب جانب من الفقه القانوني<sup>(3)</sup> إلى تعريف التكنولوجيا بأنها "مال منقول معنوي له قيمة اقتصادية وغير مشمول بحماية قانونية خاصة، والذي اصطلح على تسميته بحق المعرفة (Know-How) كإحدى تحديات العصر، وإن جاز القول بأن المعرفة الفنية تعد أهم عناصر الأموال التكنولوجية أو رأس المال التكنولوجي، بل أضحت تمثل المحور الرئيسي لعمليات نقل التكنولوجيا".

وذهب اتجاه آخر من الفقه<sup>(4)</sup> إلى الربط بين مفهوم التكنولوجيا والمهارة بشكل كبير على اعتبار أن مفهوم المهارة بمعناها الواسع يغطي مفهوم التكنولوجيا، في حين أن بمفهومه الطبيعي يعد عنصراً أساسياً فيها. وقد ربط أصحاب هذا الرأي بين مفهوم المهارة، وبين المصطلح الفرنسي (Savoir – Faire) حيث تم تقريب هذا المفهوم إلى معنى المهارة. ومن هنا ذهب أصحاب هذا الرأي إلى تعريف التكنولوجيا وفقاً للمعنى الواسع للمهارة "بأنها" المعرفة التي تعتمد على الوسائل والتقنيات والمعلومات من أجل الوصول للإنتاج الصناعي الفعال". وهي بذلك تعد نظاماً جديداً يتسم بالسرية وظيفته تمكين الآخرين من استغلاله عن طريق العلاقات التعاقدية، وأنه لا مرد لحمايتها إلا بخضوعها للتطبيق.

وذهب رأي آخر<sup>(5)</sup> في الفقه إلى تعريف التكنولوجيا بأنها "مجموعة من المعلومات التي تبين وتوضح تطبيق نظرية نظرية معينة أو اختراع، أي أنها الجانب التطبيقي للعلم، وتسمى في الاصطلاح (Know – How) أي "حق المعرفة" وهي بذلك تعتبر مال معنوي مستقل ومنفصل عن الآلات المستخدمة في الإنتاج ذاته".

2/ تعرف نقل التكنولوجيا: يقصد بنقل التكنولوجيا بصفة عامة، نقلها من المجتمعات التي حققت فيها مجالات كبيرة من التنمية إلى المجتمعات التي هي في حاجة إليها لتحقيق ذات النتائج في مجالاتها الاقتصادية والاجتماعية وغيرها<sup>(6)</sup>.

(1) د. يوسف عبد الهادي الأكباي، النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي الخاص، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1989م، ص 22.

(2) د. إبراهيم قادم، الشروط المقيدة، مرجع سابق، ص 12.

(3) أ. إبراهيم المنجي، عقد نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، منشأة المعارف للنشر، الاسكندرية، 2002، ص 23.

(4) د. صالح بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي الأوربي، الطبعة الثانية، 1999م، ص 36.

(5) د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1978م، ص 4 – 5.

(6) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 310 – 311.

ويذهب البعض<sup>(1)</sup> إلى تعريف نقل التكنولوجيا بأنها "تلك العملية الفكرية التي تقوم ما بين مورد التكنولوجيا ومستوردها أو متلقيها، إذ على المورد أن يتيح فرصة للمستورد للوصول إلى معلوماته وخبراته، كما أن عليه أن يقرها ويوفرها للمستورد، وهذا يقتضي قيام تعاون وتبادل فيما بينهما تمهيداً لإتمام هذا النقل".

ويذهب جانب آخر<sup>(2)</sup> من الفقه إلى تعريفها بأنها "عملية تحويل المعارف العملية، ونتائج البحوث التي تتم داخل المعامل، إلى تطبيقات عملية في مواقع الإنتاج، للدفع بها إلى الأسواق، في شكل سلع، أو أجهزة، أو طرق صناعية جديدة، أو تطبيقات جديدة لطرق معروفة".

وهناك من ذهب إلى القول<sup>(3)</sup> بأنه يوجد نقل للتكنولوجيا "عندما يضع أحد الأطراف تحت تصرف الطرف الثاني عملية الإنتاج أو عملية الإدارة أو مزيجاً من العمليتين وبوسائل يتفق عليها من خلال التفاوض، بحيث يصبح الطرف الأخير في وضع يسمح له أن ينفذ بنفسه، ومن خلال مدة تختلف وفقاً للظروف، هذه العملية أو تلك العمليات كما هي، أو بعد تطويرها عند الاقتضاء عن طريق تجديدها المبني على تلك المراحل للانطلاق".

3/ تعريف عقد نقل التكنولوجيا: عرفت سميحة القليوبي عقد نقل التكنولوجيا<sup>(4)</sup> بأنه "بناء قانوني يشير إلى توافق إرادة أطرافه على تعهد الطرف الذي يملك أو يحوز تكنولوجيا معينة بنقلها إلى الطرف الآخر بمقابل، وطبقاً للقواعد القانونية فإن محل العقد وهو التكنولوجيا يجب أن يكون معيناً أو قابلاً للتعين وموجوداً أو يمكن وجوده وأن يكون مشروعاً غير مخالف للنظام العام أو حسن الآداب".

إن عقد نقل التكنولوجيا يتصف بخصائص تميزه عن غيره من العقود وذلك لأهمية هذا العقد وطبيعته الخاصة، فهو عقد تجاري شكلي لا يكفي التراضي وحده لانعقاده، بل لابد من كتابته وإلا كان باطلاً، كما أنه عقد ملزم للجانبين يرتب التزامات على عاتق الطرفين (المورد والمستورد) وإخلال أي طرف في تنفيذ التزاماته يستوجب المسؤولية، كما أنه يعتبر من عقود المعاوضة، حيث أن كل طرف يأخذ مقابل ما يعطيه، وأنه يعتبر من عقود المدة.

#### ثانياً: صور عقد نقل التكنولوجيا

يعد عقد نقل التكنولوجيا من أهم الوسائل والأساليب التي يتم من خلالها نقل التكنولوجيا في الوقت الراهن، إلا أنه لا يوجد في الواقع العملي صيغة قانونية أو مركب عقدي معين يطلق عليه عقد نقل التكنولوجيا، لذلك تعدد الأنواع والأشكال العقدية في مجال نقل التكنولوجيا، وتختلف باختلاف الغاية منها، فهي تنتشر في كافة المجالات، وتنبين تبعاً لنوع التكنولوجيا محل العقد، ولا يمكن إيراد حصر للعقود التي تتضمن نقلاً للتكنولوجيا<sup>(5)</sup>.

(1) المحامي يونس عرب، عقد نقل التكنولوجيا والموقف من شروطها المقيدة للمنافسة، بحث منشور على الموقع الإلكتروني:

<http://www.barasy.com.forum,showthead>.

(2) د. محمود مختار بريري، قانون المعاملات التجارية "الالتزامات والعقود التجارية"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008م، ص 42 - 43.

(3) د. إبراهيم قادم، المرجع سابق، ص 22.

(4) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص 309.

(5) د. سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، العدد 406، أكتوبر 1986م، ص

وتنقسم عقود نقل التكنولوجيا بحسب محلها، إلى عقود اكتساب التكنولوجيا والتي يكون محلها الرئيسي، نقل المعرفة والقدرات التكنولوجية، وهي عقود التنظيم، وعقود التدريب وعقود المساعدة الفنية وعقود البحث، وإلى عقود تنتج آثاراً في مجال نقل التكنولوجيا دون أن تكون هذه الآثار هي المحل الرئيسي للعقد، وهي عقود الترخيص في استغلال براءات الاختراع، وعقود بيع العدد والآلات، وإنشاء وبيع المجمعات الصناعية أو عقود الخدمات الهندسية<sup>(1)</sup>.

وبناءً على ما سبق يمكن تقسيم عقود نقل التكنولوجيا إلى طائفتين هما<sup>(2)</sup>:

**الطائفة الأولى:** وتشمل هذه الطائفة العقود التي ينصب محلها على مجرد تنظيم الحق في استعمال التكنولوجيا دون المساس بملكيتهما أو الاتفاق على تلقيها وتعليمها للطرف الثاني، وهي ما تعرف بعقود تداول وتسويق التكنولوجيا، أي أنها مجرد أدوات لتسهيل تداول التكنولوجيا.

**الطائفة الثانية:** وهذه الطائفة تمثل نقلاً فعلياً وحقيقياً للتكنولوجيا وتشمل العقود التي يكون محلها تمكين المتلقي من اكتساب السيطرة التكنولوجية اللازمة لاستغلال وتطبيق التكنولوجيا المستوردة فضلاً عن نقل القدرة على إعادة إنتاج وتحسين هذه التكنولوجيا بحيث يكون للمستورد القيام بذلك بذاتية واستقلال دون تدخل من قبل الغير، وتسمى هذه الطائفة من العقود بعقود لاكتساب السيطرة التكنولوجية.

## المحور الثاني: المفاوضات كخصوصية إجرائية في عقد نقل التكنولوجيا

إن مرحلة التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا تكاد تكون الخاصة التي يستأثر بها، وهي مرحلة حتمية لاسيما إذا كان العقد دولياً، حيث أن طالب التقنية يجري دراسات للسوق للتعرف على الشركات ذات السمعة الجيدة في مجال التقنية ومدى قدرتها على ملائمة ظروفه وقدراته الفنية والبشرية<sup>(3)</sup>. لذلك تعد مرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا من أهم المراحل التي يمر بها هذا العقد، ويحاول الفقه من خلالها دراسة المراكز القانونية للأطراف المتفاوضة من ناحية، والالتزام بالسرية للمعلومات الفنية محل التعاقد من ناحية أخرى<sup>(4)</sup>.

وعليه سنتعرض في هذا المحور إلى تحديد المقصود بالمفاوضة والشكل الذي ترد فيه وأهميتها ومسألة المفاوضات وعنصر السرية والنتائج المترتبة على المفاوضات وذلك على النحو الآتي:

### أولاً - تحديد المقصود بالمفاوضة:

**المفاوضة في اللغة:** تبادل الرأي من ذوي الشأن، وفواضه في أمره أي جراه، وتفاوض القوم في الأمر، أي فاوض بعضهم بعضاً فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، وفواضه في الأمر بادلته الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، ويقال فواضه في الحديث بادلته القول فيه، وتفاوضاً: فاوض كل صاحبه<sup>(5)</sup>.

(1) د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1987، ص، 320.

(2) د. إبراهيم قادم، الشروط المقيدة، مرجع سابق، ص 133.

(3) د. محمود مختار بري، قانون المعاملات التجارية، مرجع سابق، ص 78.

(4) د. سميحة القليوبي، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري، الجزء الثاني، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص، 68-69.

(5) محمد بن أبو بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، مرجع سابق، ص 215.

أما في الاصطلاح القانوني فتعرف بأنها "بذل المحاولات للوصول إلى تفاهم متبادل بين الطرفين ليوقف كل منهما على مدى استعداد كل طرف لقبول شروط الطرف الآخر، وحتى يتسنى الوصول إلى تسوية واتفاق يتم صبه في قالب إيجاب يتم توجيهه إلى الطرف الآخر"<sup>(1)</sup>.

وعرفها آخر<sup>(2)</sup> بأنها "عبارة عن تبادل في وجهات النظر حول موضوع العقد وشروطه، ومناقشة لها وتعبير عن مواقف من العروض والعروض المقابلة التي يتخذها المتفاوضون".

كما عرفها جانب آخر<sup>(3)</sup> من الفقه بأنها "تبادل الاقتراحات والمساومات والمكاتبات والتقارير والدراسات الفنية والاستشارات القانونية التي يتبادلها أطراف التفاوض ليكون كل منهما على بنية من أفضل الأشكال القانونية التي تحقق مصلحة الأطراف، وللتعرف على ما يسفر عنه الاتفاق من حقوق والتزامات لطرفيه".

وذهب رأي آخر<sup>(4)</sup> إلى تعريفها بأنها "التحاور والمناقشة للوصول إلى اتفاق مشترك بين الطرفين للحصول على حل متفق عليه للحفاظ على مصالح الأطراف المتفاوضة وحل ما بينهما من مشكلات أو تقريب وجهات النظر بأسلوب حضاري".

ويطلق البعض على المفاوضات بالمباحثات، وهي فترة تفصل بين اللقاء الأول وبين إبرام العقد، وتتصف هذه الفترة بالنقاش والمواجهة بين وجهتي نظر الطرفين، ومحاولة التوفيق بينهما حسب طبيعة العقود المراد إتمامها، وفكرة المباحثات تنطوي على حوار مبدئي، تحتوي على فكرة التدرج في تكوين العقد، حيث يكون للمدة دور أساسي في التقاء الإيجاب والقبول، أي التقاء إرادة طرفي العقد<sup>(5)</sup>.

كما قد يتسع مفهوم المفاوضات، ليشمل المقترحات الأولية التي يبديها أحد الطرفين كإعلان الرغبة في التعاقد، التي لا تصل إلى حد الإيجاب الكامل، والمقترحات المضادة التي قد يتقدم بها الطرف الآخر، والمناقشات التي تتم بينهما سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة<sup>(6)</sup>.

ويمكن تعريف المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا بأنها تبادل وجهات النظر والاقتراحات والدراسات الفنية والاستشارات القانونية بين المستورد والمورد، حول التكنولوجيا محل التعاقد ومدى ندرتها و ملائمتها للظروف الاجتماعية والاقتصادية لبيئة الطرف المستورد وتكوين العقد والشروط المقترنة بتنفيذه وتحديد الالتزامات المتولدة عنه وجزاء الإخلال بها، وميعاد التنفيذ وطريقة تسديد المقابل وكيفية تسوية المنازعات الناشئة عن هذا العقد.

(1) د. صلاح الدين زكي، مرجع سابق، ص 77.

(2) د. أواز سليمان دزني، الالتزام بالإدلاء بالمعلومات عند التعاقد، أطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، 2000م، ص 104.

(3) أ. صابر محمد عمار، المفاوضات في عقود التجارة الإلكترونية، 2004، ص 3، بحث منشور في شبكة الإنترنت على الموقع

<http://www.mohamoon.com/montada/messagedetails>.

(4) د. حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1993، ص 11 وما بعدها.

(5) د. نصيرة بو جمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، 1987، ص 120.

(6) أ. صابر محمد عمار، مرجع سابق، ص 3.

لذلك تعد هذه المرحلة من المراحل الهامة لالتقاء المورد والمستورد، وما تحدته من المباحثات المرضية وتوافق الإيرادات وتبادل الوثائق التي تعطي انطباعاً حقيقياً وصادقاً حول إمكانية التعاقد، وهذا يتوقف على كيفية سير المباحثات والاقتراحات التي يتقدم بها كل طرف<sup>(1)</sup>.

وعلى الرغم من الدور الذي تلعبه المفاوضات في مجال العقود ومنها عقد نقل التكنولوجيا، فإنه من النادر وجود تشريعات تقوم بإعطاء تنظيم خاص بهذه المرحلة، حيث لم ينص القانون المدني العراقي ولا القانون المدني المصري على الأحكام التي تترتب على فترة المفاوضات وبالتالي تخضع هذه المرحلة للقواعد العامة.

وقد تبدأ فترة المفاوضات بدعوة تسمى بالدعوة إلى التفاوض، لكن هذه الدعوة لا تشكل عرضاً بمفهوم الإيجاب، وإنما تكون الغاية منها التفاوض وتبادل الآراء والتفاوض قبل الإقدام على التعاقد، فالمفاوضات تفتح السبيل أمام التفكير بحدود التعاقد من الناحيتين القانونية والاقتصادية قبل تحمل ما ينشأ عن التعاقد من آثار قانونية<sup>(2)</sup>.

ويجب التمييز بين مرحلة التفاوض بشأن عقد من عقود نقل التكنولوجيا ومسألة الاختيارات التكنولوجية، ويطلق عليها الدراسات التمهيدية<sup>(3)</sup>، وهي تمثل الجهد والبحث الذي قام به في سبيل اختيار التكنولوجيا الملائمة واستقراره على نوع معين ومحدد بأوصاف خاصة ومن مصانع أو إنتاج الطرف الآخر الذي يرغب في التعاقد معه كسابقة خبراته في هذا المجال، أي أن مرحلة التفاوض تأتي لاحقة لمرحلة الاختيار والتي يقوم بها الطالب وحده في سوق التكنولوجيا ليحدد النوع الذي يأمل التعاقد والذي استقر عليه بناءً على دراسته الاقتصادية والفنية ودراسات الجدوى التي قام بها خبراءه<sup>(4)</sup>.

كما يجب أن تبني المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا على أساس الصدق والأمانة وحسن النية، والابتعاد عن الكذب، وعدم استغلال نقص الخبرات في الطرف الآخر أو تصيد الأخطاء، والابتعاد عن الأساليب التي تتنافى مع مبدأ حسن النية كالظهور بمظهر الرجل الطيب، أو التهديد بالانسحاب من المفاوضات والتلويح بها أو استخدام أسلوب الرجل الطيب والرجل الذئب أو أسلوب المساومة<sup>(5)</sup>.

لذلك فإن مرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا تتطلب من المستورد ضرورة الاستعانة بأشخاص مفاوضين قادرين على كسب المواقف، وخبراء ومتخصصين لديهم تجارب عملية بشأن انتقال حق ذو طبيعة خاصة، وهو حق المعرفة. ومرحلة المفاوضات كقاعدة عامة لا تخضع لشكل معين أو قالب قانوني محدد يجب إتباعه على

(1) فهد بجاد الملا فح، تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا "دراسة في القانون المصري ونظام التحكيم السعودي"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2009، ص 36-37. وتجدر الإشارة إلى أن هناك جانب من الفقه يرى أنه يمكن أن تجري المفاوضات السابقة على إبرام عقد نقل التكنولوجيا عبر الانترنت، حيث يمكن التعرف على المعلومات الفنية المطلوب نقلها، والتفاعل بين المورد والمستورد، والاتفاق على أتمام الصفقة، وبعدها التسليم حيث يرتبط بنوع المعلومات والخدمات الفنية اللازمة لتشغيل التكنولوجيا، حيث يتم التسليم إلكترونياً من خلال الانترنت، بينما تسلم الأنواع الأخرى باليد أو عن طريق مندوب المبيعات، أو الوسائل الالكترونية المتاحة. انظر إبراهيم المنجي، عقد نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 74.

(2) د. صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة جامعة النهرين، المجلد 1، بغداد، 1997، ص 120.

(3) د. السيد مصطفى أحمد أبو الخير، مرجع سابق، ص 79.

(4) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص 321.

(5) د. السيد مصطفى أحمد أبو الخير، مرجع سابق، ص 80 - 81.

وجه الإلزام<sup>(1)</sup>، فقد تتم شفاهة أو كتابة بطريق المراسلات أو تبادل الرسومات التوضيحية المؤيدة بلقاءات واجتماعات مستمرة بين الطرفين ومتابعة نتائج مراحل المفاوضات وتحديد المرفوض والمقبول منها تبعاً<sup>(2)</sup>، كما أنه يمكن للمفاوض (مورداً أم مستورداً) أن يستعمل أي صيغة سواء صيغة الماضي أم المضارع أم الأمر أم الاستفهام<sup>(3)</sup>. وتظهر أهمية المفاوضات بالنسبة إلى المتفاوض من خلال بيان رأي من يتفاوض معه، كما تبرز أهمية المفاوضات بشكل خاص في الكثير من العقود التي لا تتم إلا بعد مفاوضات طويلة قد تسفر في النهاية عن إيجاب وقبول، يساهم الطرفان في إعدادهما وشروطهما، كما في العقود الدولية ومنها عقود نقل التكنولوجيا، حيث أن الإيجاب في هذه العقود لا يصدر إلا نتيجة للمفاوضات<sup>(4)</sup>.

كما إن للمفاوضات دوراً هاماً في تفسير العقد من أجل تنفيذه، عند الاسترشاد بها في تفسير إرادة المورد والمستورد وذلك عند غموض بعض بنود العقد، فضلاً عن أنها تعد جزءاً لا يتجزأ من العقد، إذ تنزل تلك المفاوضات منزلة الشروط التعاقدية الواردة بالعقد عند الإحالة إليها، ومن ثم تستمد قوتها الإلزامية بإرادة المتعاقدين، فضلاً عما تتمتع به المفاوضات من دور كبير في مجال الإثبات، لذلك تعد مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في عقود نقل التكنولوجيا من أصعب المهام والتي تقتضي أطرافاً ذوي خبرة خاصة<sup>(5)</sup>.

#### ثانياً: المفاوضات وعنصر السرية

تتميز المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا بعنصر السرية الكامنة في حقوق المعرفة والمعارف الفنية الداخلة في مضمون المفاوضات التمهيدية السابقة على التعاقد على نقل التكنولوجيا<sup>(6)</sup>.

والمقصود بعنصر السرية في هذا الخصوص ليس مجرد إجراء المفاوضات في كتمان وغير علانية، بل السرية في المعلومات الفنية أو الهندسية أو الكيماوية وغير محل التعاقد والتي يكشف عنها بالضرورة أثناء المفاوضات لبيان خصائص ومزايا التكنولوجيا محل التعاقد، كما إذا كانت المعرفة الفنية تكمن في طريقة التحضير أو التركيب أو الاستعمال .. إلى غير ذلك من العناصر الأساسية محل التعاقد<sup>(7)</sup>.

ويكمن موطن السرية في عقود نقل التكنولوجيا، في أن طالب التكنولوجيا (المستورد) يرغب في معرفة المزيد من التكنولوجيا حتى لا يتورط في عقد لا يعرف حقيقة محله ولا مدى صلاحيته له، كما أن مورد التكنولوجيا يخشى من كشف حقيقة التكنولوجيا، مما يستتبع معه بالضرورة الكشف عن بعض حقائق التكنولوجيا<sup>(8)</sup>، لذلك فإن المورد يبحث عن وسيلة تؤمن له المحافظة على عدم كشف سرية التقنية التي يملكها أو يحوزها إذا ما اطلع عليها

(1) أ. إبراهيم المنجي، عقد نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، منشأة المعارف للنشر، الإسكندرية، 2002، ص 74.

(2) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة المصري الجديد، مرجع سابق، ص 321.

(3) د. محمد وحيد الدين سوار، الشكل في الفقه الإسلامي، ط 2، الإصدار الأول، مكتبة دار الثقافة والنشر والتوزيع، عمان، بدون سنة طبع، ص 141.

(4) أ. صابر محمد عمار، مرجع سابق، ص 5.

(5) أ. إبراهيم المنجي، مرجع سابق، ص 145.

(6) د. محسن شفيق، المشروعات ذات القومية المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1978، ص 64.

(7) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص 331.

(8) د. السيد مصطفى أحمد أبو الخير، مرجع سابق، ص 87 - 88.

المستورد، وكما يحرص على عدم البوح إلا بالجزء اليسير الذي يتسم بالعمومية وذلك تحسباً لإخفاق عملية التفاوض<sup>(1)</sup>.

وتظهر المشكلة أيضاً في حالة الاستعانة بأهل الخبرة المتخصصين في عقود نقل التكنولوجيا، مما يجعل كشف حقيقة هذه التكنولوجيا واضحة أكثر مما ينبغي، مما يهدد بسرقة هذه التكنولوجيا، فقد يكون المتفاوض سيء النية، أي يتفاوض لأجل معرفة حقيقة أو بعض الحقائق المتعلقة بالتكنولوجيا محل العقد<sup>(2)</sup>. وهذه الحساسية قد تؤدي إلى فشل المفاوضات وانتهائها نظراً لأهمية الكشف عن المعلومات الفنية في نظر الطرف طالب التكنولوجيا، وحرص الطرف الآخر على حفظ سرية التكنولوجيا الخاصة به<sup>(3)</sup>.

وهذه المشكلة تهدد المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا، لذلك يلجأ المتفاوضون إلى بعض الحلول المقترحة لحل هذه المشكلة والتي تكفل ضمان السرية خلال مرحلة التفاوض، ويمكن إجمال هذه الحلول بإحدى الوسائل الآتية :

#### 1- التعهد الكتابي المسبق:

يتفق المتفاوضون في هذه الحالة على أن يقدم طالب المعرفة الفنية أو مستورد التكنولوجيا تعهداً كتابياً يلتزم بموجبه بالمحافظة على سرية المعلومات المتعلقة بالتقنية محل العقد التي تصل إليه أثناء المفاوضات، وأن لا يفشيها أو يسمح بتسريتها وأن يمتنع عن استخدامها أو يسهل استخدامها من قبل الغير<sup>(4)</sup>، كما إذا كانت المعلومات تخص تصميم الآلة أو الجهاز المراد تشغيله أو طريقة استعماله أو تركيبه أو غير ذلك من الأسرار التي ترتبط بالمعرفة الفنية محل التعاقد. وإذا ما استعان طالب التكنولوجيا بأحد المكاتب الاستشارية أو غيره فإنه بتعهده ضماناً لمن يستعين بهم<sup>(5)</sup>.

الواقع أن هذا التعهد يمثل اختياراً موجهاً إلى طالب التكنولوجيا، بمعنى أن هذا الأخير يكون بالخيار بين أمرين ، إما أن يحرر هذا التعهد فتبدأ المفاوضات وتستمر في جو من الاطمئنان، وإما ألا يوقع فلا تبدأ مراحل المفاوضات المتعاقبة وتنتهي كلية. وهذا التعهد الكتابي بالحفاظ على السرية يلعب دوراً هاماً في مرحلة المفاوضات حيث يبث الثقة والاطمئنان في نفوس المتفاوضين ويؤكد مبدأ حسن النية الواجب أتباعه. كما يترتب عليه وصول أطراف التفاوض إلى غاياتهم، حيث يستطيع طالب التكنولوجيا من الوقوف على الفائدة الحقيقية ، دون مبالغت ، للمعرفة الفنية محل التعاقد، كما يمكنه الاستعانة بمن يشاء من الخبراء دون أية حساسيات في هذا الخصوص<sup>(6)</sup>.

(1) د. محمود مختار بريش، الالتزامات والعقود التجارية، مرجع سابق، ص 79، د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص 333، د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 62.

(2) د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 61.

(3) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص 334.

(4) د. محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص 190، د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا مرجع سابق، ص 61.

(5) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص 335.

(6) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة، مرجع السابق، ص 335-336.

ويترتب على هذا التعهد نشوء التزام من جانب واحد بالإرادة المنفردة للمتلقي أو مستورد التقنية، ويؤدي الإخلال به إلى توقيع الجزاءات التي قد يتضمنها الاتفاق المبدئي عند بداية التفاوض أو التي ينص عليها القانون المتفق على خضوع مرحلة التفاوض لأحكامه؛ وتمثل هذه الجزاءات في التعويضات المحددة في الاتفاق أو التي يقضي بها قضاءً أو تحكيمياً<sup>(1)</sup>.

### 2- تعهد مؤسس على الثقة:

وهو إقرار كتابي يوقعه المفاوض طالب التقنية (المستورد) أثناء زيارته هو وبعض الفنيين والخبراء التابعين له لمنشأة صاحب المعرفة الفنية، وأساس هذا التعهد هو الثقة المتبادلة بين طرفي المفاوضات وقد يكون مصدر هذه الثقة سابقة التعامل بينهما أو سمعة الطرف المفاوض في السوق العالمية، على أن هذا التعهد لا يعلق عليه صاحب المعرفة أهمية كبيرة وهو في الوقت ذاته لا يعد مصدر قلق لطالب المعرفة، بسبب ضعف الالتزام الذي يليه على عاتقه<sup>(2)</sup>.

ومع ذلك فإن مخالفة هذا التعهد من جانب طالب التكنولوجيا يجعله في مركز سيء وسمعة غير مرغوب فيها في السوق العالمية قد تحرمه من التعاقد مستقبلاً ليس فقط مع الطرف الآخر بل مع شركات أخرى، الأمر الذي يرتب أثاراً بالغة الخطورة إذا ما احتاج هذا الطرف إلى الاستعانة بتكنولوجيا في ظروف أخرى<sup>(3)</sup>.

### 3- تقديم ضمان مالي:

يتفق المفاوضون في بعض الأحيان على أن يقوم طالب المعرفة الفنية أو مستورد التكنولوجيا بدفع مبلغ من المال مقابل إطلاعه على أسرار هذه المعرفة، ويعد هذا المبلغ بمثابة ضمان لعدم إفشاء سرية المعلومات أو استخدامها. وفي حالة التوصل إلى إبرام العقد فإن هذا المبلغ يحتسب دفعه من قيمة المقابل الذي يتم الاتفاق عليه، أما في حالة عدم الاتفاق على إبرام العقد فإن هذا المبلغ يعاد إلى صاحبه أو يفقده على أساس أنه تعويض لصاحب المعرفة الفنية عن إطلاع من تفاوض معه على أسرارها، وأن أمر إعادته أو فقدانه يتم الاتفاق عليه مقدماً بين المتفاوضين<sup>(4)</sup>.

ويذهب البعض إلى ضرورة اتخاذ طالب التقنية جانب الحذر نظراً لإمكان فشل المفاوضات لاكتشاف عيوب في التقنية أو عدم إشباعها للحاجات التي كان يتوقع المستورد إشباعها مما لا يبرر مصادرة الضمان لأن الأمر لا يتعلق بإخلال بالسرية، لذلك يحسن المستورد التحقق من ملائمة المورد وأمانته أو تعليق استحقاق الضمان المقدم على إثبات واقعة الإفشاء والإخلال بالسرية<sup>(5)</sup>.

وفي حالة الكشف عن السرية واستعمال المعلومات دون إبرام العقد، فإنه يتعين لتحديد مسؤولية طالب التكنولوجيا في هذه الحالة، التفرقة بين أمرين:

(1) د. محمود مختار بربري، الالتزامات والعقود التجارية، مرجع سابق، ص 80.

(2) د. محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص 191.

(3) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 337.

(4) د. محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص 191.

(5) د. محمود مختار بربري، مرجع سابق، ص 81.

**أولاً:** حالة وجود تعهد كتابي مسبق، وفي هذه الحالة يترتب على الكشف عن السرية أو استعمال المعلومات التكنولوجية، المسؤولية العقدية لطالب التكنولوجيا، والحكم عليه بالتعويضات، وهذه المسؤولية تستند على التعهد المسبق وهو كما ذكرنا التزام من جانب واحد هو الطرف المتلقي<sup>(1)</sup>.

**ثانياً:** حالة عدم وجود التعهد الكتابي المسبق، فتنحصر مسؤولية طالب التكنولوجيا وفقاً للقواعد العامة للمسؤولية التقصيرية، كما يتعرض طالب التكنولوجيا للجزاء الجنائي وفقاً للقواعد العامة في المسؤولية الجنائية<sup>(2)</sup>. وطبقاً للقواعد العامة للمسؤولية، فإنه يلزم توافر ثلاثة شروط لقيام المسؤولية، سواءً في مرحلة التفاوض أو عند تنفيذ العقد:

- 1- يجب أن تكون المعلومات سرية ومحملاً للحماية القانونية.
  - 2- يجب أن يكون استخدام هذه المعلومات أو الأوضاع عنها قد تم بالمخالفة لأحكام القانون أو الاتفاق وبدون إذن مسبق من صاحب الحق عليها.
  - 3- يجب ثبوت الضرر الناجم عن هذا الاستخدام أو الإفشاء.
- إن نتائج انتهاء مرحلة المفاوضات، فإنها لا تخلو عن فرضين:  
الفرض الأول- نجاح المفاوضات بين المتلقي والمورد:

وفي هذه الحالة إذا نجحت المفاوضات التمهيدية والمباحثات ومساعي الاتفاق، وأسفرت عن اتفاق الأطراف بأن كشف المورد عن عناصر التقنية وكيفية استخدامها وما تؤدي إليه من نتائج، واطمئنان المستورد إلى التقنية التي يبغى الحصول عليها لتحقيق ما يصبو إليه، فإن الطرفين ينتقلان لمرحلة إبرام العقد وصياغة بنوده وتحديد التزامات كل طرف، ومواعيد التنفيذ والجزاء المترتبة على صور الإخلال المختلفة وكيفية تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ العقد.

#### الفرض الثاني- فشل المفاوضات بين المتلقي والمورد:

قد تكشف مرحلة التفاوض بين المتلقي والمورد على إبرام عقد نقل التكنولوجيا عن مواضيع خلاف في بعض البنود يتعذر التوصل بشأنها إلى حل وسط توفيق، وهذا يعني إنهاء المفاوضات باتفاق الطرفين. ذلك أن التفاوض لا يؤدي بالضرورة إلى نجاح النتائج، فقد تظهر عقبات تؤدي إلى فشل المفاوضات، وتقف عند حد معين دون إبرام العقد، وبالتالي قطع المفاوضات، فكل مفاوض له حرية إنهاء التفاوض، دون إجبار الآخر على المضي في التفاوض، ولا يكون هناك مجال رجوع أحدهما على الآخر بأي تعويضات إلا إذا ثبت تعسف أحد الطرفين واتخاذ مواقف غير مبررة تكشف عن سوء نيته كإتباعه أساليب ملتوية وإظهار تشدد لفرض شروط تلحق ضرراً بالطرف الآخر<sup>(3)</sup>، أو إذا أقدم المتفاوضون على إفشاء سرية المعلومات التي تم الاطلاع عليها، ذلك أن مجرد انتهاء المفاوضات بالفشل لا

(1) د. يوسف عبد الهادي الإكياي، مرجع سابق، ص 99.

(2) د. سميحة القليوبي، الوسيط في شرح قانون التجارة، مرجع سابق، ص 88.

(3) د. محمود مختار بربري، المرجع سابق، ص 82.

يشكل خطأ تقوم على أساسه مسؤولية أحد الأطراف حتى ولو كان هذا الطرف يعلم بأن الطرف الآخر قد تكبد نفقات على اعتبار أنه سيتم إنجاز العقد<sup>(1)</sup>. وبالتالي انتهاء الفترة السابقة على التعاقد.

#### الخاتمة:

إن خاصية التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا ترتب التزامات وتفرض عنصر السرية حيث تمثل مرحلة المفاوضات الخاصة التي يستأثر بها عقد نقل التكنولوجيا وهذه الخاصية قلما نجدها في العقود الأخرى حيث من غير المتصور أن يبرم هذا العقد بدون هذه المرحلة، وتعدد التعريفات التي قيلت في تعريف المفاوضات إلا أن جميعها متحدة من حيث المضمون، وأن المفاوضات كقاعدة عامة لا تخضع لقالب أو شكل معين يجب الالتزام به، حيث يمكن أن تتم شفاهة أو كتابة أو بطريق وسائل الاتصالات الحديثة (الانترنت). وللمفاوضات أهمية حيث تعد المفاوضات جزءاً لا يتجزأ من العقد في حالة نجاحها كما أنها تساعد على تفسير بنود العقد في حالة غموضه، حيث يمكن للمحكمة التي تنظر في النزاع الاسترشاد بها لتحديد ما اتجهت إليه إرادة الطرفين، كما يجب على المتفاوضين الالتزام بالصدق والأمانة والابتعاد عن الكذب وأسلوب المراوغة وتصيد الأخطاء واستغلال نقص خبرات وكفاءة الطرف الآخر في هذا النوع من العقود غير التقليدية عند التفاوض، ويمكن للطرف طالب التكنولوجيا في هذه المرحلة الاستعانة بالخبراء وذوي الاختصاص والقانونيين الذين لديهم خبرة وتجارب عملية في هذا النوع من العقود. كما أن لسرية المعلومات الفنية المتعلقة بالتكنولوجيا محل التفاوض أهمية وما تشكله من حساسية قد تعيق الوصول إلى إبرام العقد، والوسائل التي تكفل سرية المعلومات الفنية خلال مرحلة المفاوضات كالتعهد الكتابي المسبق والتعهد المؤسس على الثقة وتقديم الضمان المالي.

#### قائمة المراجع:

##### 1-الكتب:

1. إبراهيم المنجي، عقد نقل التكنولوجيا، منشأة المعارف للنشر، الإسكندرية، 2002.
2. إبراهيم قادم، الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية على المستوى الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2002.
3. أواز سليمان دزي، الالتزام بالإدلاء بالمعلومات عند التعاقد، أطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، 2000.
4. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1987.
5. حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1993.
6. سميحة القليوبي، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.

(1) د. محمود الكيلاني، مرجع سابق، ص 199.

7. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة المصري رقم (17) لسنة 1999، العقود التجارية – وعمليات البنوك، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
  8. صالح بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي الأوربي، الطبعة الثانية، 1999.
  9. صلاح الدين زكي، تكوين الروابط العقدية فيما بين الغائبين، دار النهضة العربية، 1963.
  10. فهد بجاد الملا فح، تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا "دراسة في القانون المصري ونظام التحكيم السعودي"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2009.
  11. ماجد عبد الحميد عمار، عقد نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987.
  12. محسن شفيق، المشروعات ذات القومية المتعددة من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1978.
  13. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي، 1978.
  14. محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، دار الكتاب العربي، بيروت، بلا سنة طبع.
  15. محمد وحيد الدين سوار، الشكل في الفقه الإسلامي، مكتبة دار الثقافة والنشر والتوزيع، عمان، بدون سنة طبع.
  16. محمود مختار بري، قانون المعاملات التجارية "الالتزامات والعقود التجارية"، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008.
  17. المعجم الكبير، ألفاظ الحضارة، الجزء الثالث، صادر عن مجمع اللغة العربية، القاهرة.
  18. نصيرة بو جمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، 1987.
- 2-المجلات:
19. محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، بحث منشور في مجلة الحقوق، العدد الثاني، السنة الثانية والعشرون، 1998.
  20. سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، العدد 406، أكتوبر 1986م.
  21. صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة جامعة النهين، المجلد 1، بغداد، 1997.
- 3-المواقع الالكترونية:
22. المحامي يونس عرب، عقد نقل التكنولوجيا والموقف من شروطها المقيدة للمنافسة، بحث منشور على الموقع الإلكتروني: <http://www.barasy.com.forum,showthead>
  23. صابر محمد عمار، المفاوضات في عقود التجارة الإلكترونية، 2004، بحث منشور في شبكة الإنترنت على الموقع <http://www.mohamoon.com/montada/messageDetails>.