



جامعة المنصورة
كلية الحقوق
قسم القانون التجاري



بث بعنوان

الشروط التقييدية واستمرار التبعية الدولية في عقود نقل التكنولوجيا

تحت إشراف

الأستاذ الدكتور / علاء التميمي عبده

أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري

ووكيل كلية الحقوق لشئون خدمة المجتمع وتنمية البيئة - جامعة المنصورة

مقدم من الباحث

هاني علي عبد ربه عوض الله

مقدمة

تعد الشروط التقييدية واحدة من أهم الآليات التي تلجأ إليها الشركات مالكة التكنولوجيا لإحكام التبعية الدولية على الدول النامية وما ينتمي إليها من شركات فأياً كانت الصورة التي تستعين بها هذه الأخيرة، فقد اعتاد مالكي التكنولوجيا على إدراج العقود التي تبرمها شروطاً تحول بين المستورد وبين التمكن التكنولوجي أو تلك التي من شأنها تقييد تسويق الإنتاج أو الإعلان عنه. فالشروط التقييدية التي يمكن اللجوء إليها عديدة ومتنوعة وتختلف الأهداف التي تريد الشركات المالكة تحقيقها من ورائها.

ولقد فطنت التشريعات الوضعية إلى هذه الشروط، فحظرت اللجوء إليها(١). مع هذا فقد كان حظر هذه الشروط مجرداً من كل فائدة عملية، حيث أفرغته معظم التشريعات من مضمونه، لدرجة يمكن معها القول أنه والعدم سواء.

ولعل قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م يعطينا المثال الواضح على ذلك. فبعد أن حظر المشرع المصري الشروط التقييدية التي من الممكن أن ترد في عقود نقل

(١) راجع أيضاً نص المادة ٤٠ من اتفاقية التريبس بسماعها للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أن تدرج في نصوصها حظر الممارسات والشروط المقيدة في تراخيص الملكية الفكرية، بما يشكل إساءة استخدام لحقوق الملكية الفكرية، وبما يعوق حرية المنافسة في الأسواق المعنية. ولقد جاء نص المادة ٤٠ على النحو التالي:

١. توافق الدول الأعضاء على أنه من الممكن وجود آثار سلبية على التجارة لبعض ممارسات أو شروط منح التراخيص للغير فيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية المقيدة للمنافسة، ومن الممكن أن تعرقل الآثار السلبية هذه نقل التكنولوجيا ونشرها .

٢. لا يمنع أي من أحكام هذا الاتفاق الدول الأعضاء من أن تحدد في تشريعاتها ممارسات أو شروط الترخيص للغير والتي قد تعتبر في حالات معينة إساءة لاستخدام حقوق الملكية الفكرية من شأنها أن تؤثر سلباً على المنافسة في السوق ذي الصلة. كما يجوز للعضو، وفق ما هو وارد أعلاه وبما يتوافق مع الأحكام الأخرى لهذه الاتفاقية، أن يتبنى تدابير مناسبة لمنع أو للرقابة على مثل هذه الممارسات، والتي قد تشمل على سبيل المثال شروط المنح الحصرية وشروط منع الطعون في الصلاحية والتراخيص القسري للحرمة في ضوء القوانين واللوائح ذات الصلة لذلك العضو .

٣. يلتزم الأعضاء عند الطلب، في الدخول في مشاورات مع أي بلد عضو آخر لديه سبب للاعتقاد بأنه صاحب حق ملكية فكرية من المواطنين أو المقيمين في البلد العضو الذي قدم له طلب التشاور يقوم بممارسات تشكل خرقاً للقوانين واللوائح التنظيمية للبلد العضو الذي طلب التشاور فيما يتعلق بالقضايا موضوع هذا القسم والذي يرغب في ضمان الامتثال لهذه التشريعات.

٤. يمنح العضو الذي يحاكم أحد مواطنيه أو المقيمين في بلد عضو آخر بزعم أنه خرق قوانين ذلك البلد العضو الآخر ولوائح التنظيمية المتصلة بالقضايا موضوع هذا القسم، فرصة التشاور بناء على طلبه من قبل العضو الآخر بموجب الشروط نفسها التي تنص عليها الفقرة ٣.»

التكنولوجيا، بل أنه أعطى العديد من الأمثلة والنماذج لها. إلا أنه جاء وأفرغها من مضمونها ووضع بين يدي المورد السبل والآليات التي يمكن اللجوء إليها لإقرار مثل هذه الشروط. وعليه ستكون دراستنا لهذا الموضوع من خلال التعرض إلى إقرار التشريعات الوضعية للتبعية الدولية (المطلب الأول)، ثم بيان الكيفية التي يمكن من خلالها تقليص هذه التبعية (المطلب الثاني).

المطلب الأول

إقرار التشريعات الوطنية للتبعية الدولية

بالرغم من أن أغلب التشريعات التي نظمت عقود نقل التكنولوجيا كانت تهدف إلى الاستفادة الحقيقية منها، إلا أن التنظيم الذي أوردته جاء ضعيفاً إلى درجة تسمح لموردي تلك التكنولوجيا بالهيمنة والسيطرة على مقدرات الدول النامية دون أي استفادة حقيقية من وراء التكنولوجيا موضوع تلك العقود. وهو الأمر الذي يدعونا إلى التعرض للآليات التي أقرتها التشريعات الوضعية لخلق هذه الهيمنة (الفرع الأول) قبل التعرض إلى الكيفية التي يمكن من خلالها إحكامها (الفرع الثاني).

الفرع الأول

الآليات القانونية لهيمنة مالكي التكنولوجيا

حاولت التشريعات الوضعية الوقوف بجانب مستوردي التكنولوجيا من خلال حظر الشروط التقييدية التي تشدد الشركات الأجنبية على إدراجها في عقود نقل التكنولوجيا والتي من شأنها تقليل الاستفادة منها وخلق نوع من التبعية الدائمة لمالكيها^(١). وهذا ما أوضحه قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م، حيث حاول المشرع المصري التخفيف من العبء المفروض على الشركات المصرية بتنظيمه للشروط التقييدية تنظيمياً يهدف إلى الحد من أضرارها ويقيم نوعاً من التوازن بين تلك الحقوق المشروعة لأطراف عقود نقل التكنولوجيا. ومع هذا فإن التساؤل الذي يطرح نفسه على مائدة البحث يتعلق بجدوى هذا التنظيم، ومدى تحقيقه للأهداف التي أراد المشرع المصري الوصول إليها من ورائه؟

(١) لمزيد من التفصيل حول هذه الجزئية، راجع:

- د/ ريم أنور رسلان: التنظيم التشريعي لعقد نقل التكنولوجيا في القانون المصري، دراسة تحليلية نقدية، مجلة القانون والاقتصاد، ع ٩٢، ص ٢٤٧ وما بعدها.

- د/ هاني صلاح سرى الدين: عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة، مع إشارة خاصة لعقود نقل التكنولوجيا غير المشمولة بحماية براءة الاختراع، القاهرة، ٢٠٠١، ص ١٤ وما بعدها.

وهكذا يتعين علينا التعرض للتنظيم الذي أوردته التشريعات الوضعية للشروط التقييدية، وذلك كما يلي:

التنظيم القانوني للشروط التقييدية

بداية تجدر الإشارة إلي أن الشروط التقييدية ما هي إلا شروطاً تعسفية يفرضها مالكي التكنولوجيا على مستوردها، نظراً لعلاقة القوى في مجال التجارة الدولية، حيث أن عدم التعادل في المراكز القانونية لطرفي عقود نقل التكنولوجيا يضع مستورد تلك التكنولوجيا في مركز الطرف الضعيف الذي لا يملك من الوسائل ما يمكنه من إجراء مفاوضات حرة وعادلة مع مالك التكنولوجيا كطرف قوى في العلاقة، لهذا حاولت التشريعات الوضعية الوقوف بجانب المستورد وحظر الشروط التقييدية، أيّاً كان الغرض من ورائها إعاقة التمكن التكنولوجي، أو الحد من تسويق الإنتاج والإعلان عنه^(١).

وهكذا يتضح أن الشروط التقييدية قد يكون الهدف من ورائها إعاقة التمكن التكنولوجي (أولاً) أو الحد من تسويق الإنتاج والإعلان عنه (ثانياً).

▪ [أولاً] شروط إعاقة التمكن التكنولوجي

حاولت التشريعات الوضعية وتقنين السلوك الدولي إقامة نوع من التوازن بين مصلحة مالكي التكنولوجيا في وضع الشروط التقييدية التي تحافظ علي مصالح مالك التكنولوجيا، وبين مصالح مستوردها في الاستفادة منها والقدرة على تطويرها. ومن ثم فإن الشروط التقييدية المحظورة هي تلك التي تتجاوز هذا الحد فمن حق المالك أن يضع من الشروط ما يمكنه من القدرة على المنافسة وتحقيق مصالحه، بشرط ألا يصل الأمر إلى تقليص مقدرة المستورد في الاستفادة منها أو القدرة على تطويرها^(١).

(١) د/ أحمد يوسف الشحات: ممارسات الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، جامعة طنطا، ١٩٩٠، بند ٣٦١ وما بعده، ص ٣٩٢ وما بعدها. حيث يقرر سيادته أن الشركات مالكة التكنولوجيا تُعالى في استخدام الممارسات التقييدية في البلدان النامية، وتتنوع تلك الممارسات ما بين قيود على مشتريات المشروعات المتلقية للتكنولوجيا من المدخلات وقيود على صادرات تلك المشروعات أو قيود تتعلق باشتراط ضمانات معينة تستهدف تعظيم أرباح الشركات الموردة، وقيود تتعلق بالمنافسة في السوق المحلة، وقيود تحد من الآثار الديناميكية للتكنولوجيا محل التعامل وبصرف النظر عن هذا التنوع وذلك التعدد، فإن الهدف من ورائه هو الحد من قدرة المشروعات المتلقية سواء تم ذلك بصورة مباشرة أم غير مباشرة. هذا فضلاً عن إتاحتها الفرصة للمشروعات الموردة في حماية مصالحها وإحكام سيطرتها على الأسواق التي يتم فيها استخدام هذه التكنولوجيا.

(١) CASSON M.: Alternatives to the multinational enterprises, the Macmillan press, London 1979, p. 20.

وهذا ما يبرهن عليه نص المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري ١٧ لسنة ١٩٩٩م، حيث أجازت هذه المادة إبطال أي شرط تقييدي يحول بين المستورد وبين أن يستفيد من تلك التكنولوجيا، أو يحد من قدرته على تطويرها، وبمفهوم المخالفة، فإن هذه الشروط تعدّ صحيحة طالما أنها لا تصل إلى هذه الدرجة^(٢).

فلقد تبنى المشرع المصري معياراً واسعاً للحكم على حقيقة هذه الشروط، معياراً يسمح لقاضي النزاع التدخل بإبطال هذه الشروط طالما أنها تصل إلى الحد الذي حظره المشرع ومن ثم فإن هذه الشروط ستحقق غرضها في حماية مصالح المالك مادام أنها لا تعوق المستورد من الاستفادة من التكنولوجيا أو أنها تحد من قدرته على تطويرها ومن ثم يتعين التعرض لهذين النوعين من الشروط للوصول إلى حقيقتيهما ومتى يصلان إلى حد الحظر أو الإبطال.

١- شروط تقييد الاستفادة من التكنولوجيا

لقد حظرت التشريعات الوطنية أي شرط من شأنه الحد من الاستفادة المستورد من التكنولوجيا^(٣). فإذا كان هذا الأخير يبرم العقد من أجل تنمية موارده وزيادة أرباحه، فإنه يتعين مساعدته في تحقيق هذا الهدف، لاسيما عندما يكون هذا المستورد إحدى الدول النامية التي تسعى إلى التنمية الاقتصادية والنهوض بالاقتصاد القومي. فعلى الرغم من أن العقد يبرم بين دولة صاحبة سلطة وسيادة وتمتلك من السبل والآليات ما يحقق لها التوازن فإنه لا يتعين المبالغة أو المغالاة في ذلك^(٤).

(٢) د/ ريم أنور رسلان: التنظيم التشريعي لعقود نقل التكنولوجيا في القانون المصري، المرجع السابق، ص ٢٥٧.

(٣) ويعد من قبيل هذه الشروط: عدم السماح للمستورد في إقامة خطوط إنتاج جديدة أو زيادة الطاقة الإنتاجية للخطوط الموجودة، كما يعد منها أيضاً تلك القيود المتعلقة بتحديد أثمان المنتجات التي تغطيها اتفاقيات التعامل فدائماً ما يقوم مورد التكنولوجيا بتحديد الثمن الذي يمكن من خلال بيع المستورد لمنتجاته. لمزيد من التفصيل حول هذه الشروط راجع: د/ حسام عيسى: نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي القاهرة، ١٩٨٧، ص ٣٨١ وما بعدها.

(٤) فوجود هذه السبل والآليات لن يصل بها إلى إجراء مفاوضات حرة وعادلة مع مالك التكنولوجيا، لاسيما عندما يكون هذا الأخير إحدى الشركات متعددة الجنسيات. ففي جميع الأحوال يعد مالك التكنولوجيا هو الطرف الأقوى في العلاقة، نظراً لأنه يملك ويحوز التكنولوجيا التي تسمح له بتشكيل مراكز احتكارية أو مهيمنة. فهذا الموضوع يتيح لمالك التكنولوجيا فرض الشروط التي يصل بها إلى تحقيق أهدافه وخلق هذه السيطرة أو الهيمنة، بل الاستفادة قدر المستطاع من الموارد التي يملكها المستورد أو بمعنى أدق استفاد موارده الطبيعية أو على الأقل السيطرة عليها.

فما لا شك فيه أن أهداف أطراف عقود نقل التكنولوجيا تتباين، حيث يسعى المستورد إلى تنمية قدراته وتحقيق التنمية الاقتصادية والنهوض بمؤسسته وتهيئتها للمنافسة والنفوذ إلى الأسواق، يحاول المورد فتح أسواق جديدة وزيادة أرباحه ووضع يده على مقدرات وموارد المستورد^(١). ومن ثم تبدو المعادلة صعبة للوصول بالأطراف إلى نقطة التقاء، يتحقق فيها نوع من التوازن بين تلك المصالح المتباينة^(٢).

ومن ثم فإن التساؤل الذي يطرح نفسه يتعلق بالمسلك الذي يتعين على المستورد أن يسلكه عند إبرام تلك العقود، هل يتعين على المستورد إطلاع المورد على هذه التشريعات وحظرها إدراج مثل هذه الشروط، أم يلتزم السكوت والموافقة عليها وانتظار التجربة العملية واللجوء إلى القضاء لإبطالها كشرط إذعانية أجاز المشرع إبطالها لحدها من الاستفادة من التكنولوجيا ؟

يرى البعض أن لجوء المستورد إلى الخيار الأول قد يجرمه من إبرام هذا النوع من العقود، نظراً لأن مالكي التكنولوجيا سيعزفون عن التعاقد معه وبالتالي حرمانه من الاستفادة من التكنولوجيا التي يحوزونها^(٣). على العكس يرى آخرون أنه يتعين على المستورد الاستفادة

(١) د/ أحمد يوسف الشحات: ممارسات الشركات دولية الناشط، المرجع السابق، بند ٣٦٤، ص ٣٩٤؛ راجع أيضاً:

CASSON M.: Alternatives, op. cit., p.21.

(٢) لهذا جاءت التشريعات الوضعية بنصوص تظهر محاولة المشرع إلى لفت انتباه المستورد إلى خطورة الشروط التقييدية التي يضعها المورد، والتي قد تحول دون استفادته الحقيقية من وراء التكنولوجيا التي يسعى إلى نقلها. ومن بين هذه الشروط يأتي إقرار الأطراف إلى حظر إجراء المستورد للتحسينات عليها أو ملاءمتها لظروف الإنتاج أو منشأة المستورد، أو أن يحظر على المستورد استيراد قطع الغيار أو شراؤها من غير المورد، أو فرض نقل التحسينات التي يجريها المستورد على التكنولوجيا إلى المورد، وهذا ما تبرزه بوضوح المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م، وذلك بنصها على أنه يجوز إبطال كل شرط يرد في عقد نقل التكنولوجيا.... وينطبق ذلك بوجه الخصوص على الشروط التي يكون موضوعها إلزام المستورد بأمر مما يأتي:

- أ- قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها.
- ب- حظر إدخال تحسينات أو تعديلها على التكنولوجيا لتلائم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد، وكذلك حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد.
- ج- شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار لتشغيل التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها.

(٣) د/ هاني صلاح سري الدين: عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة، المرجع السابق، ص ١٣.

من هذه التشريعات ولفت انتباه المورد إلى خطورة هذه الشروط، لاسيما في ظل هذا الكم الهائل من الشركات التي تملك وتحوز التكنولوجيا في الوقت الحالي^(١).

في الحقيقة إن التنظيم الذي أوردته التشريعات الوضعية للشروط التقييدية يضع التزاماً على عاتق المستورد بضرورة التفاوض من مركز قوة حيث انحاز المشرعون لجانبه وأوردوا تنظيماً مفصلاً لهذه الشروط، تنظيمياً من شأنه الوصول إلى عقود متوازنة تحقق مصالح جميع أطرافها. إما أن ينطلق المستورد من خلفية ضعفه وحاجته الماسة إلى هذه التكنولوجيا، فلا يلمن إلا نفسه، وذلك لتفريطه في السبيل أو الآلية التي وضعها المشرع بين يديه للوصول إلى تحقيق مصالحه فلا بد أن ينطلق المستورد من حقيقة لا تخفى على البال وهي حاجة المورد إلى فتح أسواق جديدة أمام منتجاته وأمام ما يملكه من تكنولوجيا، خاصة وأنه يسعى إلى الاستمرارية في المنافسة والتواجد على الساحة الدولية^(٢).

فنقطة الانطلاق لدى المستورد هي التي تحدد مصير وحجم الاستفادة من التكنولوجيا التي يقوم باستيرادها، دون النظر إلى الحجج والأسانيد التي يلجأ إليها لتبرير موقفه المتخاذل إزاء هذه الشروط. ولعل التجربة العملية وواقع هذه العقود خير شاهد على موقف العديد من الدول النامية إزاء هذا النقل الدولي للتكنولوجيا^(٣).

فالبعض من هذه الدول انطلق من الخيار الأول جاهداً وسعى نحو الاستفادة من التنظيم الذي وضعه مشرعه والوصول إلى إبرام عقود متوازنة حقق من خلالها التنمية الاقتصادية والنهوض بالاقتصاد القومي، وذلك على عكس دول أخرى تذرعت بحاجتها إلى التكنولوجيا ورضخت لشروط وأمانى المورد، لدرجة يمكن معها القول أنها لم تحقق أي

(١) د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، دراسة تحليلية انتقادية، جامعة طنطا، ص ٩٩.

(٢) فمعظم الشركات الكبرى تسعى حالياً إلى إيجاد نوعاً من الشراكة، لاسيما مع الدول النامية التي تملك عناصر ومستلزمات إنتاج قليلة التكلفة، تستطيع من خلالها تلك الشركات عرض منتجاتها بأسعار مناسبة قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية. يضاف إلى ذلك تعدد مالكي التكنولوجيا في الوقت الراهن. فلقد تغير الوضع تماماً، مقارنة بمنتصف القرن الماضي، حيث كان مالكي التكنولوجيا عدد قليل يمكن حصره أو معرفته على وجه دقيق.

(٣) د/ أحمد يوسف الشحات: ممارسات الشركات دولية النشاط، المرجع السابق، بند ٣٧١، ص ٤٠١، حيث يقرر سيادته أنه "وعلى الرغم من أن ممارسات الشركات دولية النشاط في مجال التعامل على التكنولوجيا مع البلدان المتخلفة لم تسفر عن نقل فعلى للتكنولوجيا محل، التعامل، إذ أظهرت تجارب العديد من هذه البلدان أن أقصى ما تتيجحه هذه الشركات لا يتجاوز الحق القانوني في استخدام التكنولوجيا محل التعامل، تتحمل هذه البلدان في سبيل استخدام التكنولوجيا محل التعامل نفقات ضخمة لا تتناسب مع العائد الذي تحصل عليه هذه البلدان من استخدامها لتلك التكنولوجيا".

استفادة من وراء العقود التي أبرمتها ، بل على العكس كانت هذه العقود أداة وصل من خلالها المورد إلى استغلال مواردها الطبيعية، بل واستفادها دون أي مردود إيجابي على عجلة التنمية أو دفع لاقتصادها القومي.

في الواقع لقد حاول المشرعون الوطنيون المواعمة بين خيارين، الأول إطلاق العنان لمورد التكنولوجيا لفرض ما يحقق مصالحه من شروط تقييدية، والثاني تدعيم موقف المفاوضات الوطني من خلال النص على حظر أي شروط قد تحد من الاستفادة من التكنولوجيا المستوردة، فأنحازوا إلى الخيار الثاني بإعطاء الفرصة للمستورد في طلب إبطال تلك الشروط إذا تم إدراجها في العقد دون تحقق أيّاً من الاستثناءات التي تُبرر إدراجها، وهذا الانحياز أبرزته بوضوح المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري ٧ لسنة ١٩٩٩م^(١).

ومع هذا فإن انحياز المشرع المصري للمستورد لا يمكن أن يفهم منه أنه إضعاف لموقف المفاوضات المصري، لأن من شأن هذا الانحياز إجماع الشركات الأجنبية عن التعاقد معه، طالما أن يدها تغل عن وضع ما تراه من شروط. فهذا التصور الخاطئ هو الذي يضعف في الحقيقة موقف المفاوضات المصري، لأنه خير لهذا الأخير عدم إبرام هذا النوع من

(١) فلقد أثر المشرع المصري مصلحة المستورد المصري بإعطائه لقاضي العقد السلطة التقديرية في إبطال هذه الشروط عندما يتضح له أن إدراجها في العقد لا يحقق سوى مصلحة المورد دون أن يحصل المستورد على ما يقابلها. فإذا كان قاضي العقد يذهب في الاتجاه العناصر للشروط العقدية، فإن هذا الأمر لا يتحقق إلا عندما يبدو له واضحاً أن هذه الشروط متوازنة، وأن كل طرف من أطراف العقد قد حصل على مقابل لما أعطى. فكل شرط من شروط العقد يعد عنصراً أساسياً في تحقيق التوازن العقدي، الذي يعطى قاضي العقد اللجوء إلى هذه الشروط لاستخلاص الحلول للمنازعات المعروضة عليه. راجع: نص المادة ٣٩ من قانون التحكيم المصري رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤م، وبصفة خاصة نص الفقرة الثالثة منها حيث تعطي لهيئة التحكيم الحق في اللجوء إلى الشروط العقدية وإعطائها الأولوية في التطبيق، حتى في تلك الحالات التي تتعارض فيها مع نص أمر في القانون الواجب التطبيق، سواء أكان قانون الإرادة أم قانون الدولة الأكثر اتصالاً بموضوع النزاع. ولعل هذه المناصرة لشروط العقد تجد تبريراً منطقياً في انحياز المحكمين للشركات دولية النشاط وسعيهم الدائم لتحقيق مصالحها، لدرجة يمكن معها القول بأن الضحايا دائماً هم الدول النامية وما ينتمي إليها من شركات فلقد أثبت الواقع العملي لهيئات التحكيم ومراكزه ندرة القرارات الصادرة لمصلحة تلك الدول وشركاتها. فمن الصعب أن ينتهي مآل النزاع بحكم عادل المصلحة دولة نامية. لمزيد من التفصيل حول هذه الجزئية انظر: د/ أحمد صادق الفشيربي: التحكيم في عقود الدولة ذات العنصر الأجنبي، محاضرة ألقيت بنادي مجلس الدولة بتاريخ ١٩٨١/٤/٩م، منشورة في مجموعة محاضرات الموسم الثقافي لنادي مجلس الدولة، المجلد الأول، ص ١٤٤، مشار إليه في د/ حسام عيسى: نقل التكنولوجيا: دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي القاهرة، ١٩٨٧، ص ٣٨١.

العقود طالما أنه لا يحقق ما يهدف إليه من إبرامها فخير للشركات المصرية أن تحجم الشركات الأجنبية من التعاقد معها من إبرامها لعقود لن تحقق أي هدف من ورائها^(١).

خلاصة القول إذن أن الصورة أصبحت واضحة أمام المشروعات الوطنية عند إبرام عقود نقل التكنولوجيا، وأياً كانت الصورة التي يتم اللجوء إليها عند سعيها للاستفادة من هذه التكنولوجيا. فالأمر أصبح يتوقف على هذه المشروعات وما تريد الوصول إليه من وراء إبرام هذه العقود. فإن أرادت تحقيق الاستفادة الحقيقية منها، فإنها لن توافق على تضمين العقد أي شرط يحد من استفادتها من التكنولوجيا المنقولة وإن أرادت فقط مجرد إبرام العقد، فإنها ستقبل مثل هذه الشروط دون لفت نظر المورد إلى خطورة تضمين العقد لها. فإذا كان المورد يحرص دائماً على إدراج العقد مثل هذه الشروط بغض النظر عن مخالفة ذلك لمبدأ حسن النية الذي يسود العقود الدولية، ويعد واحداً من المبادئ الأساسية التي تبنى عليها المفاوضات التي تمر بها العقود الدولية، أو تلك التي يتعين التحلي بها عند إبرامها أو في مرحلة تنفيذها، فإنه يتعين على المورد أن يستفيد من الحظر الوارد على هذه الشرط. هذا فضلاً عن ضرورة النظر إلى أن هذه الشروط شروط جائرة، الهدف منها إحكام السيطرة عليه وعلى مقدراته دون تحقيق أي عائد حقيقي من وراء العقود التي يبرمها له أو لدولته.

وعليه نجد أن تلك الشروط تُعد وسيلة من وسائل هيمنة الدول المتقدمة وشركاتها العملاقة، بل إنها تدفع هذه الأخيرة إلى التماذي في فرض شروطها التقييدية التي تجعل من الاستفادة المشروعات المحلية من تقنياتها المستوردة درباً من دروب الخيال، أو وهماً يصعب جعله حقيقة ملموسة أو أمراً واقعياً^(٢).

(١) قارب من هذا المعنى:

- د/ محسن شفيق: نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، ١٩٨٤، فقرة ٩٤، ص ٦٩.

- د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١٠٠.

(٢) انظر: د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٩٩؛ قارب أيضاً من هذا المعنى: د/ هاني صلاح سرى الدين: عقد نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١٣، حيث يقرر أن "العديد من الدول النامية قد أقرت سياسات تشريعية حمائية تهدف إلى مواجهة ما أظهره العمل - آنذاك - من نقائص تمثلت في الممارسات التعسفية لمصدري التكنولوجيا على حساب مصالح الدول النامية، وقد صدر في هذه الحقبة عدد من التشريعات في الدول النامية لتنظيم نقل التكنولوجيا كان الباعث من ورائها دعم الموقف التفاوضي لمتلقي التكنولوجيا الوطني، وحماية مصالحه من استغلال واستبداد مورد التكنولوجيا".

٢- شروط تقييد القدرة على تطوير التكنولوجيا:

مما لا شك فيه أن الاستفادة من التكنولوجيا استفادة ممتدة عبر الزمان. فالمستورد لا يقدم على إبرام تلك العقود من أجل تحقيق استفادة وقتية من ورائها، ولكنه يهدف منها إلى تدعيم قدراته وإمكانية التواصل في المنافسة. لهذا يتعين عليه أن يضع نصب عينيه أن هذه الاستفادة مرتبطة دائماً بالقدرة على تطوير التكنولوجيا، وهذا التطوير إما أن يتم عن طريقه أو عن طريق المورد أو عن طريق الغير.

ومع هذا يتعين عدم المبالغة في التطوير الذي يأتي عن طريق المورد. فهذا الأخير يهدف دائماً إلى تقليل الاستفادة قدر الإمكان من التكنولوجيا التي يقدمها إلى المستورد. فواقع هذه العقود يبرهن على حقيقتين:

الأولى: أن المورد يسعى دائماً إلى تقديم تكنولوجيا قديمة أو بالية لا تسمح للمستورد بالمنافسة أو فتح أسواق جديدة.

والثانية: تتمثل في حرصه على إدراج العقود التي يبرمها شروطاً تحد من مقدرة المستورد على تطوير التكنولوجيا، وهو الأمر الذي يحدث عندما يضطر إلى تقديم تكنولوجيا متقدمة أو حديثة.

وإذا نظرنا إلى هاتين الحقيقتين يمكننا القول بأن الهدف الذي يسعى إلى المورد إلى تحقيقه هو تقليل حجم الاستفادة المستورد من التكنولوجيا المقدمه له، بصرف النظر عن السبل أو الآليات التي يلجأ إليها المورد لتحقيق هذا الهدف. فقد يكون الإصرار على تقديم تكنولوجيا قديمة تجاوزها الزمن، أو تقديم تكنولوجيا حديثة مقيدة بزمن محدد للاستفادة منها^(١).

(١) لهذا حرصت التشريعات الوضعية على حظر الشروط التي تحد من مقدرة المستورد على تطوير التكنولوجيا. لمزيد من التفاصيل انظر:

– DESSEMONTET F.: The legal protection of Know-How in the United States of America, k 1976, p. 170.

– COLANTONE L.: Securing intellectual property: Protecting trade secrets and other information assets. Elsevier book, USA, 2009, p. 46 et s.

– DELEUZE J.-M.: Le contrat de transfert de processus technologique, Masson, paris 1982, p. 3 et s.

ولعل نص المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م، يعطينا المثال الواضح على ذلك. فهذا النص عدد الأحوال التي يمكن أن يحدث فيها هذا الحد من مقدرة المستورد على التطوير، وهو الأمر الذي يمكن أن يتحقق عندما يفرض عليه المورد شراء التحسينات التي أدخلها على التكنولوجيا أياً كان وجه استفادتها منها أو إلحاقها لمنشأته بضرر. كما يمكن أن يتحقق ذلك عندما يحظر عليه المورد إدخال تحسينات

وهكذا يتضح أن السبل التي يلجأ إليها المورد للتقليل من حجم الاستفادة من التكنولوجيا المنقولة تتعدد وتتنوع، فمنها ما يتعلق به ومنها ما يتعلق بالمستورد، ومنها ما يتعلق بالغير:

← أما عن السبل التي تتعلق بالمورد فهي: الشروط التي تفرض على المستورد أن يقبل التحسينات التي يدخلها مورد التكنولوجيا ودفع مقابل لها - الثمن - فداءً ما يحرص المورد على أن يتضمن العقد شروطاً تُجبر المستورد أن يقبل تلك التحسينات التي يدخلها المورد بغض النظر عن الفائدة التي ستعود على المستورد من ورائها.

← وأما السبل التي تتعلق بالمستورد، فيقصد بها الشروط التي يتضمنها العقد والتي تحظر عليه أن يدخل تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا لكي تُلائم ظروفه سواء كانت محلية أو ظروف المنشأة. فعندما تتوافر لدى المستورد السبل والآليات التي تمكنه من تحسين التكنولوجيا أو تعديلات، فإنه لا يجوز للمورد أن يحول بينه وبين الاستفادة منها فالاستفادة الحقيقية من التكنولوجيا ليست استفادة لحظية وإنما هي استفادة ممتدة إلى المستقبل (١) (٢).

على التكنولوجيا لتلائم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد، أو قيامه بشراء تكنولوجيا مماثلة أو منافسة من الغير.

(١) د/ أحمد يوسف: الشحات ممارسات الشركات دولية النشاط، المرجع السابق، بند ٣٦٤، ص ٣٩٤.

VAITSOS C.-V.: The process of commercialization of technology in the Andean pact, in Radic H., 1975, p. 192 et s.

(٢) لهذا جاء نص الفقرة (ب) من المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري ١٧ لسنة ١٩٩٩م واضحاً في هذا الشأن وذلك بمساواته بين التحسينات التي يفرضها المورد وبين التحسينات التي يدخلها المستورد على التكنولوجيا المنقولة، من خلال حظرهما أو تضمن العقد لأيهما. فلقد أراد المشرع المصري تحرير المستورد من كل القيود التي يمكن أن يفرضها المورد، لاسيما عندما تتوافر لديه الكوادر البشرية المدربة التي يمكنها تطويع التكنولوجيا لتلائم ظروف الاستخدام أو ظروف منشأة المستورد. فالشركات المستوردة تستطيع بما تملكه من كوادر وطنية تطوير وتطويع التكنولوجيا المستوردة لكي تتوافق مع الظروف المحلية، بل إن الأمر قد لا يتوقف عند هذا الحد وإنما يمتد إلى تحقيق أقصى استفادة منها. فتوافر الكوادر البشرية المدربة يمكن المستورد من تحقيق الاكتفاء الذاتي والاستغناء عن المورد وهذا ما يفتن إليه دائماً موردو التكنولوجيا، لهذا فإنهم يحرصون على وضع الشروط التي تمنع الشركات المستوردة من تطوير التكنولوجيا المنقولة، لاسيما عندما يضطر هؤلاء الموردون إلى تقديم تكنولوجيا متقدمة قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية. قارب من هذا المعنى: د/ جلال وفاء محمدين: الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٤، ص ١٠٨، بتقريره بأنه "لا يجوز أن يتضمن عقد نقل التكنولوجيا يحد من نشاط المستورد في مجال البحث والتطوير، إذ أن هذا الشرط شرطاً يستهدف في المقام الأول الحد من قدرة المستورد على اكتساب التكنولوجيا، إذ بغير نشاط البحث والتطوير، سيبقى المستورد أسيراً للمورد، وبما يؤدي إليه ذلك من الحد من قدرته على المنافسة، فيظل قابلاً

← **أما فيما يتعلق بالغير**، فيقصد بها الشروط التي تحظر على المستورد أن يحصل على تكنولوجيا مماثلة أو منافسة لتلك المنقولة. فقد قطع التشريع المصري ذلك الطريق على المورد بإجازته إبطال الشروط التي تحصر التعامل معه فقط. فكثيراً ما يرغب مالكي التكنولوجيا في السيطرة على مستورديها وتضييق الخناق عليهم، من خلال بعض الشروط التي تحول بينهم وبين التعاقد مع شركات أخرى منافسة أو أن يحصل على تكنولوجيا مماثلة لتلك المتعاقد عليها.

لهذا وسع التشريع المصري من نطاق الحظر وأجاز إبطال الشروط التي يضعها المورد لمنع تعاملاته مع الغير. فليس الهدف من عقد نقل التكنولوجيا فرض وضع معين علي أطرافها أو تقييد حريتهم، بل على العكس تقتضى البيئة المحيطة بهذا النقل إتاحة كل السبل والفرص أمام المستورد لتحقيق الآمال المرجوة من وراء استيراد التكنولوجيا. فلا يمكن أن تجمل في طريق واحد وهو المورد فقط. فالتعاقد مع مالك التكنولوجيا لا يمنع من التعاقد مع الغير أو شراء تكنولوجيا مماثلة لما تم الاتفاق عليه مع مالكيها. فهذا التعاقد لا يحول بين المستورد وبين التعامل مع الغير حتى ولو كان هذا الأخير من المنافسين للمورد.

فلقد أراد المشرع المصري حظر السلوك الذي اعتاد عليه مالكي التكنولوجيا وإتاحة الفرصة كاملة أمام المستورد للاستفادة الحقيقية من التكنولوجيا وذلك بحظر كل القيود التي يمكن أن تعوق قدرته على تطويرها^(١)، فالقيود تتعدد والمعوقات تتنوع، ولكن يبقى الخيار دائماً بين يدي المستورد فيتعين على هذا الأخير عدم الانصياع لرغبات وأماني المورد والتفاوض بحرية وبصورة عادلة. فلن يتردد مالك التكنولوجيا في ولوج كل السبل التي تعيق النقل الحقيقي للتكنولوجيا ووضع المعوقات التي تحول اكتسابها أو القدرة على تطويرها.

لهذا ذهب البعض - وبحق - إلى تقرير أن من معوقات نقل التكنولوجيا سلوك المشروعات متعددة القوميات، عند التفاوض وإبرام عقود نقل التقنية، واتجاهها إلى فرض الشروط المقيدة التي تعوق النقل الحقيقي، الكفيل بخلق كوارث وطنية قادرة على استيعاب

في مجال ثابت وجامد. ويعتبر من قبيل الحد من نشاط المستورد في مجال البحث والتطوير منع المستورد من إدخال تحسينات أو تعديلات في التكنولوجيا محل العقد.

(١) لمزيد من التفصيل حول استفادة الشركات متعددة الجنسيات من الآليات التي وضعتها الاتفاقيات الدولية: - د/ عادل حافظ: الحماية القانونية للأسرار التجارية - دراسة تحليلية انتقادية، رسالة دكتوراه جامعة طنطا، ٢٠٢٢، ص ٢٩ وما بعدها.

- د/ أحمد يوسف الشحات: ممارسات الشركات دولية النشاط، المرجع السابق، بند ٣٧٠، ص ٤٠٠.
- ELIZABETH A. et SANDEENK.: Cases and Materials, trade secret law American casebook, U.S, 2012, p. 1 et s.

التقنية، أو وضع الشروط التي تعوق إمكانية تطويع التقنية المستوردة، ومواصلة البحث، أو التي تمنع أو تحجم القدرة على التصدير، أو تمنع الدول النامية من الخيارات المتاحة لها في السوق العالمي^(١).

■ إثانياً] شروط مقيدة للإنتاج

قد يكون الهدف من الشروط المقيدة هو الحد من حرية المستورد في تصريف منتجات تخلفها التكنولوجيا المنقولة، على نحو يشكل إعاقة حقيقية للاستفادة من تلك التكنولوجيا. لهذا حرصت معظم التشريعات الوضعية على حظر أي شرط من شأنه التأثير على هذه الحرية أو تقييدها، سواء تم ذلك عن طريق تسويق المنتج أم الإعلان عنه، لأن من شأن هذه الشروط إلزام المستورد بحد أدنى أو أقصى للإنتاج. هذا ما تبرزه بوضوح المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري ١٧ لسنة ١٩٩٩، بإجازتها إبطال الشروط التي تصل إلى هذه النتيجة، وسواء تعلق الأمر بتسويق الإنتاج أم الإعلان عنه.

ومن ثم يتعين علينا التعرض لحقيقة تلك الشروط علي النحو التالي:

١- شروط مقيدة لتسويق الإنتاج:

في الحقيقة إن هذا النوع من الشروط لا يقتصر أثره على تسويق الإنتاج ولكن يمتد أيضاً إلى تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه. هذا ما عبرت عنه الفقرة (د) من المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري حيث تبين أن المشرع المصري ينظر إلى النتيجة المترتبة على الشروط المقيدة لنقل التكنولوجيا، مساوياً بينها طالما أنها ترتب نفس النتيجة^(٢).

من الواضح أن الشروط التي تحد من قدرة المستورد على تسويق الإنتاج عديدة ومتنوعة. فالبعض منها قد يحقق هذا الغرض بصورة مباشرة كتلك التي عددها الفقرة (د)

(١) لمزيد من التفاصيل انظر: د/ احمد يوسف الشحات: ممارسات الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا، المرجع السابق بند ٣٦٧، ص ٣٩٧.

(٢) فالمتمثل لهذا النص يلاحظ أن الشروط المحظورة قد يكون الهدف منها تقييد حجم الإنتاج أو تحديد ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره فلقد حظر المشرع المصري التدخل من قبل المورد بأي شكل أو بأي صورة طالما أن هذا التدخل تعلق بحجم الإنتاج أو بثمان المنتج، أو بفرض ثمناً معيناً عليه.

كذلك جاءت الفقرتين (هـ، و) ولتكتملة هذا التطور وقطع السبيل أمام المورد للتدخل بصورة غير مباشرة في تقييد حرية المستورد في تسويق المنتجات. فحظرت الفقرة (هـ) اشتراك المورد في إدارة المنشأة أو تدخله في اختيار العاملين بها. أما الفقرة (و) فقد حظرت إلزام المستورد بشراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار اللازمة لتشغيل التكنولوجيا من المورد أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها.

من المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري، على عكس شروط أخرى قد تصل إلى تحقيق هذا الهدف بصورة غير مباشرة كتلك التي عدتها الفقرتين (هـ ، و) من نص تلك المادة.

فالشروط التي تحد من تسويق الإنتاج يتعلق البعض منها بتحديد الكيفية التي يتم من خلالها توزيع المنتج أو طريقة تصديره^(١). فلا يحق للمورد أن يتدخل في تحديد الطريقة أو الأسلوب الذي يتم من خلاله توزيع المنتج أو يشترط على المستورد عدم تصديره. فهذا الأخير هو صاحب الحق فقط في وضع الآليات التي يتم من خلالها بيع منتجه، سواء تم ذلك عن طريق التوزيع الداخلي أم شمل بالإضافة إلى ذلك التصدير الخارجي. فالمستورد يملك الحرية الكاملة في هذا التحديد دون أي قيد أو شرط يحد من إطلاقها أو توجيهها في اتجاه معين فليس من حق المورد التدخل بأي صورة أو شكل في هذا التحديد، لأن من شأن هذا التدخل إعطاء المستورد الحق في طلب إبطال هذا التدخل، طالما أنه يصل إلى الحد منها أو على الأقل تقييدها^(٢).

(١) د/ أحمد يوسف: الشحات ممارسات الشركات دولية النشاط المرجع السابق، بند ٣٦٧، ص ٣٩٧، حيث يقرر أن القيود التي تفرضها الشركات دولية النشاط عديدة ومتنوعة ويبرز من بينها تلك التي تعطي المورد الحق في تحديد أثمان المنتجات التي تعطيها الاتفاقيات وحجم الإنتاج، وكيفية تسويق الناتج حق المورد في احتكار التصرف في موارد محلية معينة - وخصوصاً المواد الخام - التي تمكنه من أن يمنع، بطريق غير مباشر، دخول المشروعات المحلية إلى مجال الإنتاج، حظر استخدام المساعدات الفنية من مصادر أخرى، إطالة مدة اتفاقيات التعامل على التكنولوجيا لربط المشروعات المتلقية بتكنولوجيا قديمة تحد من قدرتها على المنافسة وإطالة دورة حياة التكنولوجيا محل التعامل على نحو يمكن الشركات الموردة من تعظيم أرباحها إلى غير ذلك من القيود التي تتيح للشركات دولية النشاط موردة التكنولوجيا فرصة احتكار السوق المحلية».

(٢) فلقد ساوى المشرع المصري بين الشروط التي تمنع المستورد من تصدير منتجاته أو تحد من نطاقه. فكما أنه لا يملك الحق في المنع الكلي، فإنه لا يحق له المنع الجزئي أو تحديد أسواق معينة يجوز التصدير إليها أو تحديد الكميات التي تصدر لها. فقد يكون من شأن الشرط المقيد منع المستورد من تصدير منتجاته إلى جميع الأسواق الخارجية. وقد يكون المنع قاصر على التصدير إلى أسواق معينة أو التصدير إليها بكميات محددة. فالنتيجة واحدة في الحالتين، وهي إعطاء المستورد الحق في إبطال هذه الشروط، طالما أنها ترتب نفس الأثر أو تحدث ذات النتيجة. فإذا كان المورد يقدم للمستورد المعرفة الفنية التي يسعى إليها بالمقابل المتفق عليه، فإنه لا يجوز له إعاقة في الاستفادة الكاملة منها، سواء تمثلت تلك الإعاقة في تحديد كمية المنتجات التي تخلفها هذه المعرفة، أم بيان الطريقة التي يمكن من خلالها توزيع أو تحديد ثمنها. انظر في ذلك: د/ سميحة القليوبي: تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، ١٩٨٦، ص ٥٧٦ وما بعدها.

بعبارة أخرى إن العدالة العقدية تقتضى حظر التدخل من جانب المورد في تقليص حجم الاستفادة الحقيقية من منتجات التكنولوجيا. فطالما أن المورد يحصل على المقابل المحدد في العقد، فإن تدخله لتقييد الاستفادة المستوردة من هذه التكنولوجيا يعد تدخلاً غير مشروعاً، يبطل العقد عندما يثبت لقاضيه ترتيب هذا

كذلك قد يتم هذا التقييد من خلال إشراك المورد في إدارة المنشأة الخاصة بالمستورد أو يتدخل في اختيار العاملين بها. حيث حظر مشرعنا مثل هذا التدخل لما قد يترتب عليه من نتائج تتعلق بحجم الإنتاج أو تحديد ثمنه أو كيفية توزيعه. فمثل هذا التدخل يضع قيوداً على حرية المستورد قد تؤثر على قراراته المتعلقة بالاستفادة من التكنولوجيا في توفير المنتجات في السوق المحلية وإمكانية تصديره إلى الخارج^(١).

يتضح من ذلك أن الحظر الذي منعه المشرع قصد به إعطاء المستورد الفرصة الكاملة لاتخاذ القرارات التي تحقق مصالحه وتلبي طموحاته. فلقد فطن المشرع المصري إلى أن مثل هذا التدخل من قبل المورد في الإدارة أو اختيار العاملين في منشأة المستورد سيؤثر بالضرورة في تضيق حجم الإنتاج أو تحديد الطريقة المناسبة لتوزيعه. فما دام أن المورد يحصل على ثمن التكنولوجيا التي تنقل إليه فلا يحق له التدخل بأي شكل للتأثير على قرارات المستورد.

لهذا قرر البعض - وبحق - أن المورد يقدم بمقتضى العقد جميع المعلومات التي يسعى إليها مستورد التكنولوجيا ويحصل على مقابل ذلك وفقاً لما تضمنه العقد، أما ما يتعلق بإدارة المشروع الخاص بالمستورد فهو شأنه وحده ولا يوجد ما يببر اقتحام المورد المنشأة ودس أنفه في شئون الإدارة واختيار العاملين الدائمين^(٢).

بيد أنه ينبغي عدم المبالغة في الحظر الذي أورده المشرع المصري في سياق الفقرة (هـ) من المادة ٧٥ من قانون التجارة، لأن هذا التدخل لا يمكن تصوره في معظم صور عقود نقل التكنولوجيا لاسيما عندما يتخذ النقل صورة عقد الإنتاج في اليد أو صورة تعاون صناعي^(٢).

التدخل للنتيجة التي أراد المشرع منعها أو حظرها فما يتعلق بحجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره هو شأن المستورد وحده، ولا يوجد ما يببر تدخل المورد في هذا الأمر أو على الأقل مناقشته مع المستورد فهذا التحديد حق مطلق للمستورد لا يمكن تقييده أو الحد منه بأي صورة أو بأي شكل.

(١) لمزيد من التفاصيل:

- د/ محمود مختار أحمد بريري: قانون المعاملات التجارية "الالتزامات والعقود التجارية"، دار النهضة العربية، ٢٠٠٩، ص ١٢٥.

- د / محمود الكيلاني: عقود التجارة الدولية في مجال التكنولوجيا، دار الفكر العربي، ط٢، ١٩٩٥، ص ٣٨٠.

(٢) د/ محمود مختار أحمد بريري: قانون المعاملات التجارية "الالتزامات والعقود التجارية" دار النهضة العربية، ٢٠٠٩، ص ١٢٦.

(٣) SALEM M. et SANSON M.: Les contrats clé en main et les vente en main, technologie et contrats produit de développement, Litec, paris 1979, p. 57.

ففي هذين النوعين من العقود يحق للمورد التدخل في الإدارة واختيار العاملين بها، لأن هذا الاختيار سوف يؤثر على مستقبل المشروع من ناحية، وعلى قدرته على الوفاء بالتزاماته من ناحية أخرى^(١).

كذلك يعد من الشروط المقيدة لحجم الإنتاج وكيفية توزيعه ما ورد في سياق الفقرة (و) من المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري، تلك التي تتعلق بشراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار اللازمة لتشغيل التكنولوجيا من المورد أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها^(٢).

(١) لمزيد من التفاصيل انظر:

– DELEUZE J.-M.: Le contrat de transfert de processus technologique (Know-how) les Manuels de droit et pratique du commerce international, Masson, 1982, p.16 et s.

– KAHN ph: Transfert de technologie et développement, in transfert de technologie et développement, litec 1977, p.515;

– LEBOULANGER ph.: Les contrats entre Etats et entreprises étrangères, Economica, 1985, p. 79.

(٢) فلقد حظر المشرع المصري ما يسمى بشروط الشراء الإجباري لحددها من حرية المستورد في اختيار المنشآت التي يشتري منها مستلزمات عملية الإنتاج. فهو من يملك قرار تعيين المنشآت التي يقوم بالشراء منها دون أي تدخل من قبل المورد فالمحظور إذاً هو تضمن عقد نقل التكنولوجيا فرض منشآت معينة على المستورد لتوريد قطع الغيار أو ما يحتاج إليه من آلات ومعدات.

فلقد أراد المشرع منح المستورد الحرية الكاملة في تحديد جهات الشراء دون أي تدخل من قبل المورد. ومع هذا فإنه لا يمكن أن يفهم من هذا الحظر إقصاء المورد من تقديم ما يلزم منشأة المستورد من قطع غيار أو معدات أو آلات أو أجهزة. فتوفير المورد لهذه المستلزمات يتوقف على طلب المستورد والتعبير عن إرادته في الحصول عليها.

فهذا الحق مقرر للمستورد وحده، ولا يمكن بأي حال من الأحوال سلبه منه فلا يجوز للمورد أن يفرض نفسه أو غيره على المستورد. فهذا التدخل مشروط دائماً بإبداء المستورد رغبته في الحصول عليها من المورد أو من أي شركات تابعة له، لاسيما عندما يقوم المورد بتوريدها بأسعار تنافسية أو بشروط أفضل للمستورد. فعندما تتوافر لدى المستورد إمكانية المفاضلة، يستطيع أن يحدد وإرادة حرة استيرادها من الخارج أو توفيرها من السوق المحلية. انظر حول ذلك:

نخلص من ذلك أن هدف المشرع المصري من هذا الحظر هو أن يمنع مورد التكنولوجيا من المبالغة في تحديد ثمن قطع الغيار أو ما يحتاج إليه المستورد من آلات ومعدات وأجهزة، لأن هذه المبالغة سوف تؤثر بالضرورة في تحديد ثمن المنتج، وبالتالي قد تحد من قدرة المستورد على توفيره بثمن مناسب أو بأسعار قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية. فمثل هذه الشروط تعمق من التبعية الدولية، لأنها تمنح المورد الفرصة كاملة في التحكم في عملية الإنتاج وتحديد ثمن المنتجات والمناطق الجغرافية التي يمكن توزيعها بها^(١). فإذا كان المورد يتجه عادة إلى المبالغة في ثمن التكنولوجيا، فإنه يتعين عدم إعطائه الفرصة في التحكم في عملية الإنتاج من خلال تحديد ثمن قطع الغيار أو مستلزمات تلك العملية.

في الحقيقة لقد أحسن المشرع المصري صنعاً بحظره هذا الشرط، لأن قصر تقديم مستلزمات الإنتاج على المورد وحده أو من يقوم بتعيينه يضع المستورد تحت تصرفه وأسيراً لرغباته، وذلك لأنه من خلال هذا التوريد يستطيع المورد التحكم في حجم الإنتاج وتحديد ثمن المنتج. ولهذا أتاح المشرع الفرصة للمستورد ووسع أمامه دائرة الاختيار، بحيث يعد اللجوء إلى المورد هو الباب الأخير عندما تغلق في وجهه كل الأبواب الأخرى^(٢). وهكذا يتضح أن المشرع المصري أراد أن يكون المستورد هو المتحكم الوحيد في عملية الإنتاج والمسيطر عليها، وتفويت الفرصة على المورد للتدخل فيها^(٣). فلقد رأى المشرع أنه من الضروري القضاء على كل معوقات عملية الإنتاج، بهدف الارتقاء بها وإعطاء المستورد الحرية الكاملة

د جلال وفاء محمدين: الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٤، ص ١١٦.

د/ محمد الكيلاني: عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٤٨١.

د/ إبراهيم قادم: الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا، ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية علي المستوي الدولي، رسالة دكتوراه، حقوق عين شمس، ٢٠٠٢، ص ١٥٨.

(١) د/ محمد الكيلاني: عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٣٨٠.

(٢) فلقد أثبتت التجربة العملية التي كشفت عنها ممارسات نقل التكنولوجيا أن مالكي التقنية يبالغون إلى درجة كبيرة في تحديد ثمن قطع الغيار والمواد الخام المقدمة إلى مستورديها، بل لقد وصل الأمر إلى أن مالكي التقنية يعلقون آمال كبيرة على مستلزمات الإنتاج وقطع الغيار، وهو الأمر الذي يجعل من مستوردي التكنولوجيا في موقف الطرف الضعيف الخاضع لنزوات ورغبات الطرف القوي، يملى عليه ما يشاء من شروط ويفرض عليه ما يحقق مصلحته من التزامات، راجع في ذلك: د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١١١.

(٣) د/ إبراهيم قادم: الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١٥٩.

في تحديد المصادر التي يشتري منها قطع الغيار والمواد الخام حتى يستطيع السيطرة عليها والتحكم في تحديد أسعارها^(٤).

٢- شروط مقيدة للإعلان عن الإنتاج:

لقد فطنت التشريعات الوضعية إلى أهمية الإعلان عن المنتجات والتعريف بها، مؤكدة على حظر إيراد العقد شروطاً تحد من حرية المستورد في التعريف بالإنتاج أو الإعلان عنه. وهذا التقييد قد يتم بصورة مباشرة^(١) أو غير مباشرة^(٢).

ومع هذا يثور التساؤل عن نطاق الحظر الذي فرضته التشريعات الوضعية، وهل يمتد أيضاً إلى السلب الجزئي لهذا الحق من المستورد. فإذا كانت كافة التشريعات الوضعية تحظر على المورد إيراد العقد شرطاً يمنحه أو من يعينهم الحق في بيع المنتج أو الإعلان عنه،

(٤) د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١١٢.

(١) فالتقييد المباشر يتم عندما يتضمن عقد نقل التكنولوجيا شرطاً يحد من حرية المستورد في التعريف بالمنتج أو الإعلان عنه. وعادة ما يلجأ المورد إلى هذا الشرط لإحكام سيطرته على الأسواق والمحافظة على الفجوة بينه وبين المستورد، لأن مثل هذا التقييد سيقصص الفائدة التي يهدف المستورد إلى تحقيقها من وراء نقل التكنولوجيا. فهذا التقييد يقوى من مركز المورد ويدعم قدرته على السيطرة على الأسواق، طالما أنه يتحكم في الأشخاص أو الشركات التي يمكن للمستورد إعلانهم بالمنتج أو تعريفهم به. فالتقييد يسمح للمورد بتعظيم الاستفادة من التكنولوجيا المنقولة، لأن هذا التقييد يمنح المورد الفرصة لنقل التكنولوجيا التي يحوزها بالمقابل الذي يحدده كما يعطيه الحق في التحكم في ثمارها من ناحية أخرى، هذا فضلاً عن إحكام قبضته على الأسواق مادام أنه يحدد الأشخاص أو الشركات التي يمكن إعلانها بالإنتاج أو تعريفها به. قارب من هذا المعنى د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١١٤.

(٢) ويتم التقييد بصورة غير مباشرة عندما يتضمن العقد شرط البيع الإجباري أو القسري لمن يعينهم المورد فشرط البيع الإجباري للمورد أو من يعينه يؤدي إلى تقييد التعريف بالإنتاج أو الإعلان عنه، انظر في ذلك:

KAHN ph.: Transfert de technologie et développement, op. cit., p. 516

فهذا الشرط يظهر بوضوح طابعه التعسفي، نظراً لأنه يعطى المورد إمكانية المصادرة على حرية المستورد، طالما أنه يلزمه ببيع إنتاجه إليه أو إلى من يحددهم من أشخاص. فقصر بيع المنتج على المورد أو الأشخاص الذين يحددهم يعني بوضوح أنه لا يجوز للمستورد أن يقوم بالتعريف بمنتجه أو الإعلان عنه، طالما أنه لا يملك حرية البيع إلى من يرغب في شراء هذا المنتج. فالمصادرة على حرية المتلقي في بيع الإنتاج إلى الغير تتضمن بطبيعة الحال المصادرة على الحرية في التعريف بالإنتاج أو الإعلان عنه. راجع في ذلك: د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١١٣.

فإن الأمر يدق بالنسبة لنطاق هذا الحظر وهل يتضمن السلب الجزئي أم أنه قاصر فقط على السلب الكلي لحق المستورد في الإعلان الكامل عن منتج أو تعريف الغير به.

في الحقيقة إن استقراء النصوص القانونية وقواعد تقنين السلوك يبرهن على أن المحذور على المورد هو السلب الكلي لحق المستورد في بيع الإنتاج أو الإعلان عنه. فلا يمتد هذا الحظر إلى الاتفاقات الثنائية التي تبرم بين الطرفين، والتي تمنح المورد الحق في بيع بعض السلع المنتجة أو الإعلان عنها. فيحق للمورد أن يضع شرطاً في العقد يسمح له بتصريف بعض السلع المنتجة أو بعضها، فمثل هذا السلب الجزئي يعد مشروعاً لأنه يضمن للمستورد بيع جزءاً مهماً من إنتاجه أو على الأقل الإعلان عنه.

بل إن البعض يرى أن السلب الكلي لحق المستورد في البيع أو الإعلان يعد أيضاً مشروعاً إذا كان يحقق مصالح لكلاً من المورد والمستورد فلا يحق للمستورد المطالبة بإبطال العقد عندما يكون هناك ما يبرر إلزام المستورد ببيع الإنتاج إلى المورد أو قصر الإعلان عنه إلى هذا الأخير أو من يعينهم، لاسيما عندما يعود هذا القصر بالفائدة على طرفي العقد^(١).

مع هذا ينبغي عدم المبالغة في المصالح المشتركة التي يهدف المورد إلى تحقيقها من وراء السلب الكلي للحق في البيع أو الإعلان عن المنتج، لأن من شأن البحث عنها بالاتفاق حول الشروط التي حظرت التشريعات الوضعية إدراجها في عقود نقل التكنولوجيا. فعلى العكس يتعين البحث عن الأهداف والغايات التي أرادت هذه التشريعات تحقيقها أو الوصول إليها.

فلقد حاولت إيجاد نوعاً من التوازن بين مصلحة المورد في تحديد المقابل العادل لما يقوم بنقله وبين مصلحة المستورد في الاستفادة من التكنولوجيا^(٢).

ولما شك أن أولى خطوات هذه الاستفادة تتمثل في منحه الحرية الكاملة في التعريف بالإنتاج والإعلان عنه. فهذه الحرية تمثل الخطوة الأولى في جني ثمار نقل التكنولوجيا

(١) د/ جلال وفاء محمدين: الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١١٨.

(٢) قارب من هذا المعنى:

VAITSOS C.: The process of commercialization of technology op. cit., p.198.

حيث يقرر أن: الممارسات التقييدية التي تفرضها الشركات دولية النشاط لا تعطي الفرصة أمام الشركات المتنافسة للتفاوض، وإنما لا تبقى أمها سوى القرار بقبول أو رفض الدخول في اتفاقيات نقل التكنولوجيا. وأنها إذا قررت الدخول في هذه الاتفاقيات فعندئذ تتفرد الشركات الموردة بتحديد مضمونها . فطبيعة سوق نقل التكنولوجيا. واحتكار قلة من الشركات لها تؤدي إلى دخول نوع من الشروط التي تجعل من مثل هذه الاتفاقيات أقرب إلى عقود الإذعان، د/ محمد دويدار: الاقتصاد المصري بين التخلف والتطوير دار الجامعات المصرية الإسكندرية، ١٩٧٨، ص ٨١٨.

والاستفادة منها. ولعل نص المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري ١٧ لسنة ١٩٩٩م، يعطينا المثال الواضح على تلك النظرة الحمائية لمستورد التكنولوجيا ومنعه من الوقوع في براثن المورد وأطماعه المستمرة. فهذا النص يبرهن على أن التشريع المصري وقف بجانب المستورد لضمان استفادته الحقيقية من عقود نقل التكنولوجيا، على الأقل من الناحية النظرية، من خلال مساواته بين الشروط المقيدة لاستخدام التكنولوجيا أو تطويرها وتلك المتعلقة بالتعريف بالإنتاج أو الإعلان عنه. فحظر هذه الشروط يهدف إلى إعطاء المستورد الحرية الكاملة والمطلقة في تحديد الكيفية التي يتم من خلالها تعظيم الاستفادة من التكنولوجيا المنقولة، بداية من التفاوض على نوع التكنولوجيا المنقولة، وصولاً إلى طبيعة المنتج المعن عنه ومدى قدرته على المنافسة في الأسواق الخارجية، وهذا الأمر لن يتحقق ولن يعود بثماره على المستورد إلا بمنحه الفرصة الكاملة في التعريف بالإنتاج أو الإعلان عنه^(١).

من الواضح أن الحظر المفروض تتلأشى أهميته في حالة ما إذا هدفت تلك الشروط المقيدة هي تحقيق مصلحة مشتركة بين أطراف العقد فلقد تقرر ت الحماية التي أرادتها التشريعات الوطنية للطرف الضعيف في العقد وهو المستورد ، نظراً لأنه لا يملك الآليات التي تساعده على تحقيق مصالحه. فهذه الأخيرة تعد نقطة الانطلاق لدى هذه التشريعات عند حظر مثل تلك الشروط ومن ثم فإن هذا الحظر لا يمكن إثارته أو التمسك به عندما يكون الغرض من الشروط المقيدة هو رعاية المصالح المشتركة لكل من المورد والمستورد. أما عندما تتلأشى هذه المصالح ولا يرى المورد إلا مصلحته فتبدو أهمية الحظر الذي فرضته تلك التشريعات.

حيث أيقنت كافة التشريعات الوطنية أن الانتقال الواقعي للتكنولوجيا لا يمكن بأي حال أن يتم تحقيقه في ظل تلك الشروط المقيدة، أيأ كان الهدف من ورائها منع الاستفادة أو الحد من حرية المستورد في التسويق أو الإعلان.

فحيوية مجال التكنولوجيا وأهميته اقتضت من شرعي معظم الدول إلى التدخل بنصوص صريحة تحظر كافة الشروط التقنييدية طالما الهدف من ورائها هو تحقيق مصالح المورد والمحافظة على استمرار الفجوة بين الدول المتقدمة وتلك النامية.

فلا خلاف أن التكنولوجيا تعد الوسيلة الأساسية والسبيل الأمثل لتحقيق التقدم الاقتصادي والنهوض بعجلة التنمية مما يتعين إزالة كل العقبات والقضاء على كل المعوقات التي تحول دون تحقيق هذا الهدف^(٢). فحتى لا تقع الشركات الوطنية في براثن مالكي التقنية والشركات

(١) د/ إبراهيم قادم: الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٢٣٨ .

(٢) لمزيد من التفاصيل:

متعددة الجنسيات ألقت التشريعات الوطنية الضوء على معظم الشروط التي يمكن اللجوء إليها لتقويض الهدف من استيراد التكنولوجيا والحصول على التقنية.

فمالكي هذه التكنولوجيا وتلك التقنية يسعون دائماً إلى وضع العراقيل والمعوقات أمام مستورديها من أجل استمرار التبعية الدولية والمحافظة على الفجوة الموجودة مع الدول النامية^(١).

لهذا جاءت معظم النصوص الوضعية واضحة ومعبرة عن الآمال التي تحدها الدول النامية في مجال نقل التكنولوجيا، بحظرها كافة الشروط المقيدة التي تلجأ إليها الشركات الأجنبية عند إبرام عقود ونقل التقنية أو الاستفادة منها.

مع هذا فإن التساؤل يثار بصدد الأهمية العملية المتحققة من وراء هذا الحظر. فهل حققت تلك النصوص الحماية المنشودة للمستورد أم على العكس جاءت مخيبة للآمال ومجردة من كل قيمة عملية بعبارة أخرى هل نجحت تلك التشريعات الوضعية في الوقوف بجانب الطرف الضعيف في العقد، أم أن مالكي التقنية مازالوا يملكون السبل التي تمكنهم من أقرار تلك الشروط التقييدية وبالتالي المحافظة على استمرار الفجوة الموجودة مع الدول النامية، طالما أن تلك التشريعات قد منحتهم الفرصة للالتفاف حول تلك الشروط وتجريدها من كل قيمة عملية وفائدة مادية، بآليات وسبل قانونية مشروعة ومقننة.

الفرع الثاني

الفائدة المتحققة من التنظيم القانوني للشروط التقييدية

-
- د/ إبراهيم قادم: الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٦ وما بعدها.
- د/ يوسف عبد الهادي خليل الباكيايبي: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص رسالة دكتوراه حقوق عين شمس، ١٩٨٩، ص ٥ وما بعدها.
- **KHAN ph.:** Typologie des contrats de transfert de technologie, in transfert de technologie et développement, Litec, paris, 1977, p.457.

(١) انظر في ذلك:

- د/ نصيرة بو جمعة سعدى: عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، حقوق إسكندرية، ١٩٨٧، ص ٥ وما بعدها.
- د/ هانى صلاح سرى الدين: عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة الجديد، المرجع السابق، ص ٣٨ وما بعدها.
- د/ يونس عرب: عقود نقل التكنولوجيا والموقف من شروطها المقيدة للمنافسة وفقاً للقانونين الأردني والمصري، ص ٥ وما بعدها.

بالنظر إلى أغلب التشريعات الوطنية التي أوردت تلك الشروط التقييدية لممكننا القول بأن هذه التشريعات أفرغت هذا التنظيم من مضمونه، إفرغ يجعل منه حبراً على ورق، أو مجرد تنظيم نظري لا طائل من ورائه. هذا ما يبرزه بوضوح نص المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري ١٧ لسنة ١٩٩٩م. فبعد أن عدّ هذا النص تلك الشروط في الفقرات من (أ) إلى (ز)، جاءت الفقرة الأخيرة لتُجيز حق المطالبة بإبطال مقل هذه الشروط من مضمونها، حيث نصت علي أن "وذلك كله مالم يكن أي من هذه الشروط قد وردت في عقد نقل التكنولوجيا بقصد حماية مستهلكي المنتج أو رعاية مصلحة جديدة ومشروعة لمورد التكنولوجيا". فهذه الفقرة منحت المورد السبل والآليات التي يمكن من خلالها تبرير ما يتضمنه العقد من شروط مقيدة. وهكذا يتضح انعدام الفائدة التي تعود على مستورد التكنولوجيا (أولاً)، ومناصرة التشريعات الوضعية لمورد التكنولوجيا (ثانياً).

[أولاً] انعدام الفائدة من التنظيم القانوني للشروط التقييدية

سبق القول إن الغاية من معالجة الشروط المقيدة التي يضعها مالكي التكنولوجيا هو الوقوف بجانب المستورد وصولاً إلى اتفاق يحقق مصلحته وهدفه من وراء نقل التكنولوجيا. مع هذا فإن هذا الهدف وتلك الغاية لم يتحققا، نظراً لأن التشريعات الوضعية قد أجازت لمورد التكنولوجيا إيراد الشروط التقييدية التي يراها طالما أن الهدف من ورائها هو حماية المستهلك أو رعاية المصالح الجدية والمشروعة للمورد. ومن ثم فإن عقد مقارنة للتمثيل الذي أوردته التشريعات الوطنية لتلك الشروط وبين الخروج عليه من جانب المورد يبرز بوضوح أن هذا التمثيل قد أفرغ من مضمونه، وأن الفائدة التي أرادت تلك التشريعات الوطنية تحقيقها للمستورد قد تلاشت.

وسوف نأخذ المثال الذي يوضح هذه المقارنة من القانون المصري ١٧ لسنة ١٩٩٩م، وبصفة خاصة نص المادة ٧٥، فعقد مقارنة بين الفقرات من (أ إلى ز) وبين الفقرة الأخيرة سيصل إلى هذه النتيجة، لدرجة يمكن معها القول بأن المشرع المصري وقف بجانب المورد ولم يقف في صف المستورد. فرغم أن المشرع المصري أجاز للمستورد المطالبة بإبطال الشروط التقييدية التي مثلت لها الفقرات المشار إليها، غير أن هذه المطالبة لن تتحقق ولا يمكن الحكم بها، طالما أن النص أجاز إدراج هذه الشروط في حالات محددة على سبيل الحصر^(١).

(١) لمزيد من التفصيل حول هذه الجزئية:

- م/ محمد عزمي البكري: موسوعة الفقه والقضاء في شرح قانون التجارة الجديد، المجلد الثاني للالتزامات والعقود التجارية دار محمود للنشر والتوزيع القاهرة، بدون سنة نشر، ص ٢٥.

في الحقيقة لا يمكن التقليل من هذه النتيجة استناداً إلى أن المشرع المصري قد قيد من الحالات التي يحق فيها للمورد إدراج مثل هذه الشروط. صحيح أن هذه الأحوال قد تم حصرها في حالتين فقط هما حماية مستهلكين المنتج ورعاية المصالح الجدية والمشروعة للمورد. مع هذا فإن المتأمل في هاتين الحالتين يمكنه أن يقرر أن نطاقهما يفتح المجال أمام المورد لإدراج ما يراه من شروط بدعوى أنه يريد حماية مستهلكي منتجات تلك التكنولوجيا المنقولة، أو أنه يهدف من ورائها إلى رعاية مصالحه الجدية والمشروعة. بعبارة أخرى أنه على الرغم من حصر المشرع المصري للحالات التي يجوز للمورد فيها إيراد أيًا من الشروط التقييدية في حالتين فقط، مع هذا فإنهما يحققان آمال المورد ويعطيانه السند القانوني في إيراد ما يشاء من شروط، نظراً للمرونة الكبيرة للمصطلحات الواردة في سياق الفقرة الأخيرة من المادة ٧٥ من القانون المصري فمن خلال هذه المصطلحات يمكن للمورد التذرع بأن الشرط الوارد بالعقد يهدف إلى حماية هؤلاء المستهلكين أو يرقى مصالحه الجدية والمشروعة.

[ثانياً] مناصرة التشريعات الوطنية لمورد التكنولوجيا

إن استقراء النصوص المانعة للشروط التقييدية يبرز بوضوح أنها ناصرت مورد باستقراء النصوص المانعة للشروط التقييدية يتضح لنا أنها ناصرت موردي التكنولوجيا على حساب مستوردها. ولا شك أن هذه المناصرة تأتي من إجازتها للمورد بإيراد شروط تقييدية في مثل هذه العقود، مادامت تلك الشروط تهدف إلى حماية المستهلكين أو أنها تهدف إلى مراعاة مصالحه الجدية والمشروعة. فهذه المناصرة تأتي إذًا من إجازتها إيراد الشروط التقييدية عندما تحمي مستهلكي المنتج، أو أنها ترعى المصالح الجدية والمشروعة للمورد، ونعرض لذلك في نقطتين علي النحو التالي:

■ أ- حماية مستهلكي المنتج:

لقد أجازت التشريعات الوضعية لمورد التكنولوجيا إيراد العقد شروطاً تقييدية عندما يكون الهدف منها هو حماية المستهلك هذا ما تبرزه بوضوح الفقرة الأخيرة من المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري ١٧ لسنة ١٩٩٩م، فلقد وازن المشرع المصري بين مصلحة المستورد ومصلحة المستهلك، مفضلًا مصلحة الثاني على الأول. فعندما تتعارض هاتين

- د/ محمد فتحي صقر: الأنماط السلوكية للشركات عابرة القوميات وتأثيرها على مستويات التشغيل في الدول النامية دراسة تحليلية للتجربة المصرية المؤتمر الأول لقسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، ٢٠-٢٢ فبراير، ١٩٨٩، ص ١٢ وما بعدها.

- د/ سميحة القليوبي: تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، ١٩٨٦، ص ٥٧٦ وما بعدها.

المصلحتين، فإنه يتعين الوقوف في جانب المستهلك، باعتباره الطرف الأولى بالحماية والأجر بالرعاية^(١).

فعلى الرغم من أن المشرع قد أراد بتعداده للشروط التقييدية التي يمكن للمورد فرضها على المستورد حماية هذا الأخير والوقوف بجانبه، إلا أنه قد أفرغ هذا التنظيم من مضمونه بدعوى حماية المستهلكين. فقد غاب على التشريع المصري أنه يمكن تقرير تلك الحماية عن طريق بوسائل عديدة وآليات أخرى. فمعظم التشريعات الوضعية تتضمن العديد من السبل التي يمكن من خلالها حماية المستهلك باعتباره الطرف الضعيف في العقد هذا ما تبرزه بوضوح المادة ١٤٩ من القانون المدني المصري، بإجازتها لقاضي العقد التدخل لإعادة التوازن إلى العلاقة العقدية متى أمكن ذلك، وعند التعذر يمكنه الحكم بفسخ العقد^(٢).

وهكذا يتضح أن المشرع المصري قد جانبه التوفيق بسماحه لمورد التكنولوجيا إدراج العقد شروطاً تقييدية عندما يكون الهدف منها حماية مصلحة مشروعة، كتلك المتعلقة بمستهلكي المنتج.

ولعل الواقع العملي لهذه العقود يبرهن على هذه النتيجة فلقد أثبتت التجربة العملية أن موردي التكنولوجيا يلجئون إلى إدراج العقد شروطاً تلزم المستورد بشراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو قطع الغيار من المورد أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها، بدعوى المحافظة على جودة السلع الناتجة عن استخدام التكنولوجيا المنقولة^(١).

كذلك أثبتت التجارب العملية لجوء المورد إلى فرض شروطاً تقييدية بهدف المحافظة على مصلحة المستهلك، كتلك المتعلقة باشتراكه في إدارة المنشأة أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين بها. كما يعد من قبيل هذه الشروط تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه، أو كيفية توزيعه، أو إمكانية تصديره.

فلقد جرت العادة على أن يقوم المورد بإدراج العقد مثل هذه الشروط بدعوى المحافظة على جودة المنتج وعدم إخلال المستورد بالمواصفات اللازمة في المنتجات التي تستخدم التكنولوجيا في إنتاجها. فعلى الرغم من أن المشرع المصري قد حظر مثل هذه

(١) د/ نصيرة بوجمعة سعدى: عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، المرجع السابق، ص ٣٢٠.

(٢) د/ أحمد يوسف الشحات: ممارسة الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا، المرجع السابق، بند ٣٦٢، ص ٣٩٣ وما بعدها.

(١) انظر في ذلك:

- د/ محمد الكيلاني: عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ٣٦٠.

- د/ عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، نظرية الالتزام، ص ٦٣٤.

- د/ عبد المنعم البدرأوى: النظرية العامة للالتزامات الجزء الأول، مصادر الالتزام، بيروت، ص ٤٤٣.

الشروط وأعطى المستورد الحق في المطالبة بإبطالها كشرط جائزة فرضت عليه، مع هذا فإنه أعطى المورد السند الذي يبرر فرضه مثل هذه الشروط. فلن يتردد المورد في الادعاء بأن إدراج هذه الشروط يهدف إلى ضمان حد أدنى من مواصفات المنتج، لاسيما عندما يستخدم المستورد العلامة التجارية للمورد^(٢).

من الواضح أن المشرع المصري أعطى الشركات مالكة التكنولوجيا الحجة أو السند الذي يبرر فرضها للشروط التقييدية على المستورد، استناداً إلى حماية طائفة أولى بالرعاية وأجر بالحماية من المستورد، وذلك على الرغم من أن حظر هذه الشروط يحقق مصلحة المستورد ومصلحة المستهلك في نفس الوقت.

فمستورد التكنولوجيا يهدف من إبرام عقود نقلها إلى استخدامها في إنتاج السلع أو تقديم الخدمات فهذه الأساسي من هذه التكنولوجيا استخدامها أو الاستفادة منها في تطوير منتجاته أو تقديم خدماته وصولاً إلى تسهيل الأمر على المستهلك أو متلقي الخدمة. ومن ثم فإن حماية المستورد تتضمن حماية المستهلك أيضاً. أما أن يفرق المشرع بينهما ويقدم التعارض في مصالح كل طرف منهما، مفضلاً مصلحة المستهلك على المستورد، فإنه أمر لا يمكن قبوله أو التسليم به.

فلقد غاب على المشرع المصري أن الحماية في مجال الشروط التقييدية ينبغي أن تنصب على المستورد، وذلك للعديد من الأسباب:

فأولاً: توجد العديد من الآليات التي يمكن من خلالها توفير الحماية المناسبة والملائمة للمستهلك.

وثانياً: أن حماية المستهلك لا يمكن تحقيقها إلا من خلال حماية المستورد. فالهدف من تنظيم التشريعات الوضعية لهذه العقود هو إقامة توازن بين المورد والمستورد من ناحية، والبحث عن نوع من الرقابة على هذه العقود من ناحية أخرى. فلما ينكر أحد وجود نوع من عدم التكافؤ بين طرفي العقد، عدم تكافؤ من شأنه إحداث العديد من الفوارق بين حقوق والتزامات كل منهما. ولم تنكر الدول المتقدمة هذا الاختلاف، والدليل على ذلك معارضتها الشديدة لإعداد مدونة السلوك في مجال نقل التكنولوجيا. وفي حالة وجودها،

(٢) انظر في ذلك:

- د/ إبراهيم قادم: الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٢٥٥ وما بعدها.

- د/ نصيرة بو جمعة سعدى: عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، المرجع السابق، ص ٣٢١.

- د/ جلال وفاء محمدين: الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١١٨.

فإنه يتعين أن تكون هذه القواعد غير ملزمة وذات طابع أخلاقي فقط، على عكس ما دعت إليه الدول النامية وسعيها المستمر إلى اعتبار هذه المدونة ذات طابع ملزم^(١).

من الواضح أن التشريعات الوضعية قد همشت الحماية التي سعت إلى تحقيقها لمستورد التكنولوجيا، بجعلها مجرد حماية شكلية لا طائل من ورائها طالما أنها أعطت المورد الآليات التي يستطيع من خلالها وضع ما يشاء من شروط تقييدية، والالتفاف حول هذا التنظيم الذي ساقه لتلك الشروط. فلقد جانب التوفيق هذه التشريعات لأنها على الرغم من وقوفها بجانب المستورد إلا أنها جعلت من حظر الشروط التقييدية حبراً على ورق، أو بدون أي فائدة حقيقية تعود على مستورد التكنولوجيا^(٢). فلم يتمكن واضعوا هذه التشريعات من الفكك من برائن موردي التكنولوجيا ومالكها، ومناداتهم دائماً بالمحافظة على جودة المنتج ورعاية المصالح الحقيقية لمستهلكيه. فتلك الدعايات هي التي دفعت تلك التشريعات إلى مناصرة المستهلك ومنح المورد السند القانوني الذي يمكنه من فرض الشروط التقييدية التي تهدف إلى حماية المستهلك. فعلى الرغم من أن المورد يملك العديد من الآليات التي تمكنه من فرض الشروط التقييدية باعتباره الطرف القوي في العلاقة القانونية، إلا أنه استغل مصالح المستهلك للوصول إلى أسانيد قانونية تبرر ما يفرضه من شروط تقييدية على مستورد التكنولوجيا^(٣).

على العكس كان يتعين على التشريعات الوضعية الوقوف بجانب المستورد وعدم الالتفات إلى مصلحة المستهلك، لأن من شأن هذا الوقوف توفير حماية أفضل لهذا الأخير، نظراً لأن حظر الشروط التقييدية يمكنه من الوصول إلى منتج قادر على المنافسة بجودة عالية وبأسعار مناسبة فحماية المستورد تعد إذاً الأهم بالرعاية والأجدر بالتنظيم باعتباره الطرف الضعيف في العلاقة الذي يحتاج إلى المؤازرة والمساندة في مواجهة الطرف القوي فيها، والذي يملك العديد من الآليات التي تحمي مصالحه وتحقق أهدافه.

وهكذا يمكننا القول بأن الأهداف التي أرادت التشريعات الوضعية تحقيقها من خلال حظرها للشروط التقييدية، والتي تدور معظمها حول إتاحة الفرصة أمام المستورد لنقل التكنولوجيا نقلاً حقيقياً، قد تلاشت اندفاعاً وراء حماية المستهلك. فلقد أراد المشرع المصري، على سبيل المثال، القضاء على الوسائل والآليات التي تعوق انتقال التكنولوجيا، ومع هذا فإنه

(١) see: WIKIPEDIA, Transfert de technologie: <http://Fr.Wikipédia.org/wiki/2011,p.2>.

راجع كذلك: د/ محمد الكيلاني: عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ٣٦٣ .

(٢) قارب من هذا المعنى د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١٢٢.

(٣) انظر في ذلك:

- د/ جلال وفاء محمدين: الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١١٦.

- د/ محمد الكيلاني: عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٣٨٠.

لم يحالفه التوفيق، نظراً لتعدد المصالح التي أراد تحقيقها. فلقد أراد أن يرفعى مصالح المستورد، فضلاً عن مصالح المستهلك، بجمعه بين حظر الشروط التقييدية والحق في إبطالها وبين رعاية مستهلكي المنتج. مع هذا فإن المحصلة النهائية جاءت في مصلحة المورد. فتعدد المصالح التي حاول حمايتها جعلت هذا التنظيم يصب في مصلحة المورد. فلقد غاب عن مشرعنا أن الرقابة التي منحها للقضاء لمانصرة المستورد ستظل حبراً على ورق، مادام أن المورد يملك تحديد مصادر شراء المواد الخام أو قطع الغيار، وما دام يملك التدخل في إدارة المنشأة أو في تحديد العاملين بها بدعوى المحافظة على جودة المنتج ورعاية المصالح المشروعة لمستهلكيه. بيد أن الأمر لم يقتصر على هذا الحد، إذ يستطيع مورد التقنية فرض شروط مقيدة على المستورد ما دام الهدف من فرضها هو رعاية مصالحه الجدية والمشروعة.

■ ب- رعاية المصالح الجدية والمشروعة للمورد

من الواضح أن الأمر لم يقتصر على حماية مصالح المستهلك، وإنما امتد أيضاً إلى البحث عن النتائج التي تترتب على فرض تلك الشروط^(١). فعندما يكون فرضها لرعاية المصالح الجدية والمشروعة للمورد فإنها تعد شروطاً جائزة يتعين تقرير صحتها وعدم إتاحة الفرصة أمام المستورد للمطالبة بإبطالها فلقد وازن المشرع بين مصلحة المستورد ومصلحة المورد، مفضلماً الثانية على الأولى، طالما أن الهدف من الشروط المفروضة هدفاً مشروعاً، ويرعى مصلحة جدية للمورد فكأن المشرع المصري يطالب القضاء في البحث عما وراء الشرط المقيد، للوصول إلى أحقية فرضه من عدمه.

مع هذا فإن المشرع قد استعمل مصطلحات مرنة وفضفاضة، يصعب تحديد مدلولها على نحو دقيق. وهو الأمر الذي يطرح التساؤل عن حقيقة هذين المصطلحين، لإمكانية الحكم على صحة الشرط المقيد من عدمه. بعبارة أخرى متى تعد المصالح التي فرض الشرط المقيد لرعايتها، مصالح جدية ومشروعة؟

في الحقيقة إن فكرة المصالح الجدية للمورد فكرة مطاطة لا يمكن تحديد مدلولها أو الوقوف على معنى منضبط ومحكم لها، لأنه في مجال العقود الدولية دائماً ما يدعى الطرف

(١) د/ ريم أنور رسلان: التنظيم التشريعي لعقود نقل التكنولوجيا في القانون المصري، المرجع السابق، ص ٢٦٠ وما بعدها.

القوى أن ما يرد في العقد من شروط تعسفية يرجع إلى حماية المصالح الجدية له^(٢)، خاصة عقود نقل التكنولوجيا حيث يحرص موردها على اقتران التكنولوجيا المنقولة باستعمال علامة تجارية خاصة به أو أي علامة أخرى يقوم بتحديدتها. فعندما يقترن نقل التكنولوجيا باستعمال العلاقة التجارية، فإن هذا يبرر للمورد فرض الشروط التي يحافظ من خلالها على مواصفات الإنتاج وجودة المنتج. ففي هذه الأحوال يستطيع المورد أن يتدخل في إدارة المنشأة الخاصة بالمستورد أو أن يختار العاملين الدائمين بها، كما أنه يستطيع أن يحدد الجهة التي يتم منها شراء المواد الخام أو قطع الغيار. فطالما أن المستورد يقوم باستغلال العلامة التجارية للمورد، فمن حق الأخير أن يضمن محافظة المستورد على المواصفات اللازمة لضمان الجودة وسمعة المنتج. ومن ثم يبدو جائزاً أن يفرض المورد ما يراه من شروط تقيده^(١)، طالما أن الغاية التي يهدف إلى تحقيقها تنصب في مصلحة المستهلك^(٣).

(٢) د/ فهد بجاد الملافح: تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا، دراسة في القانون المصري ونظام التحكيم السعودي دار النهضة العربية القاهرة، ٢٠٠٩، ص ٢٨ وما بعدها.
(١) انظر حول هذه الجزئية:

- د/ إبراهيم المنجى: عقد نقل التكنولوجيا، التنظيم القانوني لعقد نقل التكنولوجيا والتجارة الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٢، ص ١٤٣.

- د/ جلال وفاء محمددين: الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا مرجع سابق، ص ٢٧ وما بعدها.

- د/ هاني صلاح سرى الدين: عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة الجديد مع إشارة خاصة لعقود نقل التكنولوجيا غير المشمولة بحماية براءة الاختراع، القاهرة، ٢٠٠١، ص ٦٤.

(٢) ولعل هذا السبب هو الذي قاد المشرع المصري إلى استثناء المصالح الجدية للمورد من نطاق الحظر المتعلق بالشروط التقييدية. ولقد برر هذا الاستثناء بأنه يصب في مصلحة المستهلك، لأن المورد لا يميل إلى فرض هذه الشروط إلا عندما يقترن نقل التكنولوجيا باستغلال العلامة التجارية.

ولما شك أن هذا الاستغلال يفرض مجموعة من القيود أو الضوابط على المستورد، فيود تعطي الحق للمورد في اتخاذ كل التدابير والإجراءات التي تضمن المحافظة على الجودة وسمعة العلامة في الأوساط التجارية. هذا فضلاً عن أن تقرير هذا الاستثناء يرجع إلى تعدد المصالح المراد حمايتها من ورائه. فالمفاضلة لا تتم في هذه الحالة بين مصلحة المورد ومصلحة المستورد، وإنما على العكس تتم بين مصلحة المورد ومصلحة المستهلك من ناحية، وبين مصلحة المستورد من ناحية أخرى، فضلاً عن المصلحة الأولى على الثانية.

ومع هذا يتعين عدم المبالغة في أن اقتران نقل التكنولوجيا باستغلال العلامة التجارية يهدف إلى تحقيق مصلحة المستهلك. فعادة ما يفرض المورد على المستورد استعمال علامته التجارية من أجل الحصول على مقابل إضافي للتكنولوجيا المنقولة، لاسيما عندما تكون تلك التكنولوجيا قديمة أو غير متطورة، وبالتالي لا تسفر عن منتجات قابلة للمنافسة في الأسواق الخارجية. فكثير ما يعمد مورد التكنولوجيا على إلزام المستورد باستعمال علامة تجارية معينة عندما تهدف التكنولوجيا إلى إنتاج سلعة أو تقديم خدمات للأسواق المحلية فقط. فالهدف إذاً هو الحصول على أعلى مقابل من وراء هذا النقل. لهذا يتعين البحث دائماً عن المقابل الذي يحصل عليه

وهكذا يتضح أن معيار الحكم على جدية المصالح المراد تحقيقها من وراء فرض الشروط التقييدية هو معيار موضوعي محدد، يمكن على أساسه تبرير وجود الشرط أو على العكس القول بعدم صحته.

فمعيار المقابل المادي الإضافي هو معيار منضبط يسهل من خلاله الحكم على صحة الشرط أو عدم صحته، ومن ثم إعطاء الحق للمستورد في المطالبة بإبطاله. فالاستثناء الذي قرره المشرع لن يجد مجالاً للإعمال إلا عندما تتجرد أي فائدة مادية للمورد من وراء الشرط أو الشروط المقيدة. أما عندما يخفى الشرط ورائه أهداف أخرى كإحكام التبعية أو تقليص الاستفادة من التكنولوجيا أو تقييد القدرة على تطويرها، فإنه يتعين الحكم بصورية المصالح المراد تحقيقها من فرضه^(١).

خلاصة القول أن الخيط الفاصل بين جدية المصلحة أو على العكس صورتها ينحصر في الفائدة المادية الإضافية التي ترجع على مورد التكنولوجيا من وراء الشروط المعروضة. فعندما تتعدم هذه الفائدة الإضافية تبدو جدية المصلحة المتحققة من وراء الشرط، ويبدو منطقياً تدخل المورد في الإدارة أو في اختيار العاملين أو في تحديد مصادر الشراء أو الحصول على المواد الخام أو قطع الغيار أو المعدات أو الآلات والقول بغير ذلك هو مناصرة للمورد وتبرير غير منطقي لما يفرضه من شروط تقييدية^(٢).

بيد أن هذا المعيار (القيمة الإضافية) لا يشكل قاعدة عامة يتعين الأخذ بها في هذه العقود وفي كافة الظروف، وإنما على العكس يمكن إعماله على كل حالة على حده أو على كل عقد من عقود نقل التكنولوجيا على انفراد، لأنه قد تنعدم القيمة الإضافية ومع ذلك تبدو صورية المصلحة المراد حمايتها من وراء الشرط، أو على العكس قد يحصل المورد على القيمة الإضافية تبدو جدية المصلحة المراد تحقيقها من خلال الشرط أو الشروط المقيدة.

المورد من وراء استعمال علامته التجارية في الإنتاج أو تقديم الخدمات. فعندما ينتفي هذا المقابل يمكن القول بجدية المصلحة المراد حمايتها من وراء الشروط المقيدة. أما عندما يكون هناك مقابل لهذا الاستعمال، فإنه لا يمكن الحديث عن جدية المصالح أو أن الهدف من الشروط هو حماية مصلحة مستهلكي المنتج أو متلقي الخدمة.

(١) قارب من هذا المعنى:

- د/ محمد إبراهيم: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١٢٩.
- د/ قيس موسى حسين الشمري: المسؤولية المدنية الناشئة عن عقود نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، حقوق طنطا، ٢٠١٧، ص ٣٧.

(٢) د/ محمود مختار أحمد برى: قانون المعاملات التجارية، المرجع السابق، ص ١٢٦.

ومع ذلك فإن الاستثناء المقرر لم يقتصر على حماية المصالح الجدية فقط، وإنما امتد أيضاً ليحمي المصالح المشروعة لمورد التكنولوجيا. ولا شك أن هذا المصطلح يعد أكثر انضباطاً وأدق تحديداً من مصطلح المصلحة الجدية.

فالمصلحة تكون مشروعة عندما يوجد ما يبررها وعندما يحصل الطرف الآخر على المقابل للشرط أو الشروط المفروضة. ففكرة مشروعية المصلحة تدور وجوداً وعدمياً مع فكرة التوازن العقدي والمعرفي لأطراف العقد. فالتوازن المعرفي في عقود نقل التكنولوجيا يعد نقطة الانطلاق للوصول إلى التوازن العقدي، إذ بدونها لا يمكن للمستورد أن يجرى مفاوضات حرة عادلة مع المورد كطرف قوى في العلاقة.

وهكذا يتضح أن المصلحة المشروعة تقوم على مفترضين أساسيين، الأول التوازن المعرفي والثاني التوازن العقدي.

فإذا كان موضوع عقود نقل التكنولوجيا عبارة عن أفكار ومعارف يمتلكها أحد الأطراف ويريد الطرف الآخر الاستفادة منها واستخدامها في إنتاج السلع أو تقديم الخدمات، فإنه لا يمكن الوصول بها إلى نقطة توازن إلا عندما يعلم المستورد بحقيقة التكنولوجيا المنقولة والإحاطة بأسرارها وفهم الأفكار التي تقوم عليها.

ومن ثم فإن عدم التوازن المعرفي بين أطراف العقد ينفي فكرة المصلحة المشروعة⁽¹⁾ فالاستناد إلى فكرة التوازن المعرفي تساعد على الحكم على مشروعية المصالح المراد حمايتها من وراء الشروط المقيدة بالعقد المبرم مع المستورد.

فلا ينكر أحد وجود اختلاف كبير وبيّن في الإمكانيات المادية والبشرية التي يحوزها أطراف عقد التكنولوجيا. فالمورد لديه المعارف والأسرار المتعلقة بالتكنولوجيا التي يملكها، والمستورد لا تتوافر لديه في أغلب الأحوال الوسائل والآليات التي تمكنه من الحكم على مدى ملائمة وصلاحية التكنولوجيا التي يقوم باستيرادها أو نقلها، لاسيما مع تعمد المورد حجب المعلومات والإصرار على عدم معرفة العملاء بأسرار التكنولوجيا المنقولة. ففي عقود نقل التكنولوجيا يحاول المورد الاحتفاظ بالأسرار وعدم علم الغير بما توصل إليه من تقنية أو ما يريد بيعه من تكنولوجيا. بيد أن الأمر قد يصل إلى تعمد المورد حجب المعلومات عن العملاء لعدم معرفتهم عيوب التقنية المعروضة وما أظهرته التجربة العملية من مثالب خاصة عندما يتجاوزها الزمن أو لكونها تكنولوجيا قديمة أو غير متطورة.

(1) لمزيد من التفاصيل انظر:

– BERTHIAU D.: Le principe d'égalité et le droit civil les contrats, L.G.D.J., 1999, p.429.

– FIN LANGER L.: L'équilibre contractuel, L.G.D.J., 2002, p. 286 et S.

من الواضح أن التوازن المعرفي يشكل عنصراً أساسياً في حكم مستورد التكنولوجيا على حقيقة التكنولوجيا المنقولة فلن يستطيع تقدير قيمتها أم مدى ملائمتها بدون توافر المعارف لديه. فالمعرفة تمثل بداية الانطلاق نحو التعاقد على التقنية المستهدفة ومدى حداتها من عدمه، بل إنها هي التي تتيح الفرصة لدى المستورد لإمكانية استخدامها أو القدرة على تطويرها^(٢).

كذلك فإن التوازن المعرفي يساعد الأطراف على إجراء مفاوضات حرة وعادلة، بل إنه يتيح الفرصة أمامهم لإقرار التوازن العقدي أو التعادل في الحقوق والتزامات المتولدة عن العقد. فبدون توافر المعارف لا يمكن إجراء هذه المفاوضات أو الوصول إلى نقطة توازن تتحقق عندما آمال ورغبات كل طرف من أطراف العقد. فالمناخ الملائم والمناسب لإجراء المفاوضات الحرة والعادلة بين الأطراف لا يمكن أن يتوافر إلا عندما يعلم كل طرف حقيقة ما يتفاوض أو يتعاقد عليه. **ولما يصح التقليل من تلك النتيجة أو من أهمية التوازن المعرفي بدعوى أن معظم تلك العقود عقود نموذجية لا تمرّ بمرحلة المفاوضات أو المناقشات حيث لا تتاح فرصة أمام المستورد لإبداء رأيه أو التعبير عن وجهة نظره. فهذا الأخير لا يملك الحق في المطالبة بتعديل بنود العقد أو تغييرها،** فليس أمامه سوى القبول أو الرفض. فهذه العقود شأنها شأن عقود الإذعان، إذ لا يكون أمام الطرف الضعيف سوى ملئ البيانات المطلوبة دون التفاوض على مضمونها أو تعديل بعض بنودها.

في الواقع إن هذا المنطق لا يمكن التسليم به أو قبوله لأن التجربة العملية أو الواقع العملي لهذا النوع من العقود يبرهن على نجاح العديد من الشركات والعديد من الدول في إجراء مفاوضات حرة وعادلة والوصول إلى نقل تقنية عالية ساعدتها على إحداث نوع من التقدم والاتجاه نحو التنمية الاقتصادية. ولعل خير شاهد على ذلك تلك الطفرة التي حققتها النمر الآسيوية. كذلك تعد التجربة الهندية مثلاً واضحاً على القدرة على إجراء تلك المفاوضات الحرة والعادلة، بل إنها خير دليل على دور التكنولوجيا في تحقيق التقدم والمساهمة في إحداث طفرة في التنمية الاقتصادية.

خلاصة القول إن أن التوازن المعرفي لا يساهم فقط في إجراء مفاوضات حرة وعادلة بين طرفي العقد، ولكن أيضاً في تحقيق التوازن العقدي الذي ينشده هؤلاء الأطراف

(٢) لمزيد من التفاصيل انظر:

VIRASSAMY G.: Les relations entre professionnelles en droit français, in la protection de la partie faible dans les rapports contractuels, comparais on franco-belges, L.G.D.J., 1996, p. 485.

(١). كما أنه يساعد على الحكم على مشروعية المصالح التي يريد المورد تحقيقها من وراء الشروط التقييدية التي يدرجها في عقود نقل التكنولوجيا.

فهذه الفكرة تساعد قاضي العقد على إقرار صحة تلك الشروط أو على العكس الحكم بطلانها. مع ذلك فإن هذه الفكرة قد لا تجد مجالاً خصباً للإعمال أمام قضاء التحكيم، نظراً لأن المحكم يميل دائماً إلى إعطاء الأولوية للشروط العقدية، منطلقاً من أنها محصلة مفاوضات حرة وعادلة، ولا يمكن إبطالها بعد إقرار الأطراف لها.

فالعقل والمنطق الذي يستند إليه المحكم يُخيل له دائماً أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال الاتفاق على شروط عقدية، ثم اختيار قانون يبطلها حتى يسمح بإبطالها. فهذا المنطق والتفكير العقلي يجعل المحكم يسير في الاتجاه المناصر لقيمة الشروط العقدية حتى ولو كانت شروط تقييدية.

المطلب الثاني كيفية إحكام الهيمنة والسيطرة

إن إصرار موردي التكنولوجيا على إدراج العقد شروطاً مقيدة يثير التساؤل حول مصير إن إصرار مورد التكنولوجيا على إدراج العقد شروطاً مقيدة يثير التساؤل حول مصير هذه الشروط. ففي ظل الحظر الموجود في معظم التشريعات الوضعية واتجاهها إلى إعطاء الحق في المطالبة بإبطالها، فإن التساؤل الذي يطرح نفسه يتعلق بالفائدة التي تعود على مورد التكنولوجيا من وراء هذا الإدراك. فهل تلقى هذه الشروط الفعالية، أم أن مصيرها إلى البطلان؟

بعبارة أخرى ما هي الفائدة التي تعود على المورد من تضمن العقد شروطاً تقييدها تحظرها التشريعات الوضعية، وكيف يمكن تجاوز هذا الحظر حتى في تلك الحالات التي تهدف فيها الشروط إلى حماية مستهلكي المنتج أو أنها لا تراعى مصلحة جديّة ومشروعة لموردها؟

(١) انظر في ذلك:

- LASBORDES V.: Les contrats déséquilibrés, presses universitaires d'Aix-Marseille, PUAM, 2000, p.89;

- د/ فهد بجاد الملافخ: تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا المرجع السابق، ص ٣٧ وما بعدها.

- د/ قيس موسى حسين الشمري: المسؤولية المدنية الناشئة عن عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١٧ وما بعدها.

في الحقيقة إن هذا التجاوز يمكن دائماً تحقيقه من خلال المنبر الذي تثور أمامه تلك المنازعات من ناحية، ومن خلال إعلاء التشريعات الوضعية للشروط العقدية وإعطائها الأولوية في التطبيق على نصوص قانون العقد حتى ولو كانت تلك النصوص ذات طابع أمر أو تتعلق بالنظام العام الدولي.

وهكذا يتضح أن إحكام السيطرة والهيمنة على مستوردي التكنولوجيا يتم من خلال إسناد الاختصاص بنظر المنازعات الناشئة عن عقود نقل التكنولوجيا إلى هيئات التحكيم (الفرع الأول) أو من خلال إعطاء الأولوية في التطبيق للشروط العقدية (الفرع الثاني).

الفرع الأول

التحكيم كقضاء أصيل لنظر منازعات عقود نقل التكنولوجيا

لا ينكر أحد أن التحكيم أصبح المسار الأساسي لتسوية المنازعات التي تثيرها عقود التجارة الدولية بصفة عامة وعقود نقل التكنولوجيا بصفة خاصة. ولا شك أن هذه المكانة التي يحتلها التحكيم التجاري الدولي لها ما يبررها. فلقد ساق الفقه الأوروبي بصفة عامة، والفقه الفرنسي بصفة خاصة العديد من المبررات البعض منها يتعلق بمزايا التحكيم وخصائصه، والبعض الآخر يتعلق بالقوانين التي تطبقها المحاكم الوطنية.

فيما يتعلق بمزايا التحكيم وخصائصه، فقد قيل أن التحكيم يهدف إلى القضاء على ظاهرة بطء التقاضي التي تتسم بها الدعوى القضائية^(١). فهو أداة للاقتصاد في الإجراءات

(١) انظر في ذلك:

- د/ مصطفى الجمال ود/ عكاشة عبد العال: التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية والداخلية، ج١، ١٩٨٨، بند ٣، ص ٦.

- د/ عبد الحميد الأحديب: موسوعة التحكيم، التحكيم الدولي، ج ٢، دار المعارف، ١٩٩٨، ص ٢٣.
- DAVID R.: L'arbitrage dans le commerce international, Economica, 1982, p.17.
- FOUCHARD p.h.: L'arbitrage commercial international, Dalloz, 1965, p. 7 et s.

بمعناه الواسع، كما أنه يحافظ على سرية المعاملات ويضمن سرية القرارات الصادرة، وكلها أمور تسعى إلى تحقيقها والوصول إليها الشركات الكبرى^(٢)، لاسيما عندما تتعلق تلك المنازعات بعقود تنصب على نقل تقنيات حديثة ومعارف متطورة كعقود نقل التكنولوجيا^(٣).

في الواقع إن هذه المزايا أو تلك الخصائص التي ساقها الفقه الأوروبي تخفى ورائها حقائق أخرى^(٤) فلا يعد التحكيم وسيلة أو آلية للبعد عن القضاء فقط، بقدر ما هو سبيل للبعد عن القانون الوطني، فنظرة استقرائية لهذه الآلية تبرهن على أن الشركات الدولية والدول الكبرى لجأت إليها بعد فشلها في الوصول إلى مآربها من خلال القضاة الوطنيين والدولي.

فبعد وقوف محكمة العدل الدولية أمام صندوق النقد الدولي ومناصرتها لتطبيق القانون الوطني للدولة المتنازعة، اتجهت الدول الكبرى إلى البحث عن آلية جديدة تبعد بالمنازعات الدولية عن تطبيق القوانين الوطنية، لاسيما بعد حصول معظم الدول النامية على استقلالها واتجاهها نحو تأميم المشروعات الأجنبية التي أنشأت إبان فترة استعمارها .

أما فيما يتعلق بعدم ملائمة القوانين الوطنية التي تطبقها المحاكم القضائية، فلقد سبقت مبررات عديدة لتجنب أعمال هذه القوانين البعض منها يتعلق بنطاق أعمالها، والبعض الآخر يتعلق بخصوصية وذاتية منازعات التجارة الدولية^(١).

(٢) د/ عاطف محمد راشد الفقي: التحكيم في المنازعات البحرية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٦، ص ٣.

(٣) راجع في ذلك:

- د/ أبو زيد رضوان: الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، دار الفكر العربي ١٩٨١، ص ٣٥.
- د/ محيي الدين إسماعيل علم الدين: منصة التحكيم التجاري الدولي، الجزء الأول، ١٩٨٦، ص ٩.
- د/ سراج حسين محمد أبو زيد: التحكيم في عقود البترول، رسالة دكتوراه، حقوق عين شمس، ١٩٩٨، ص ١٢.

- د/ أحمد أبو الوفا: التحكيم الاختياري والإجباري منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٨٨، ص ١١.
- د/ محمود مختار أحمد بريري: التحكيم التجاري الدولي، القاهرة، ط ٢، دار النهضة العربية، ١٩٩٩، ص ٦٣.

(٤) راجع في ذلك:

- BRUNS R. et MOTULSKY H. Tendances et perspectives de l'arbitrage international, RID, com, 1957, n° 15, p. 727.

- KOPELMANAS L.: Quelques problèmes récents de l'arbitrage commercial international, RTDC, 1957, p. 881.

(١) راجع في ذلك:

- DAVID R.: L'arbitrage dans le commerce international, Economica, 1982, n°8, p.15;

فالقوانين الوطنية وضعت لمعالجة المنازعات الداخلية ومن ثم فإن التوسع في نطاق أعمالها يؤدي إلى نعتها بعدم الملائمة مع هذا فإنه لا يمكن التسليم بصحة هذا الدعا. فإذا كان الهدف من وراء هذا النعت هو الاتجاه إلى تطبيق قوانين الدول المتمدينة، ثم التحول بعد ذلك إلى أعمال قانون التجارة الدولي، فإن استبعاد قوانين الدول النامية لم يكن بسبب عدم ملاءمتها وإنما لأنها تتضمن قواعد حمائية يمكن من خلالها حماية الطرف الضعيف في العقد وصولاً إلى إقرار نوع من العدالة العقدية بين طرفي العقد.

فعدد مقارنة بين بعض نصوص قوانين هذه الدول وقوانين الدول المتقدمة يبرهن على عدم صحة هذا الدعا. ولعلنا نأخذ المثال من القانون المدني المصري، وبصفة خاصة نص المادة ٢١٧ مقارنة بما يقابلها في القانون الفرنسي. فهذا النص يؤكد على ملاءمته لمنازعات عقود التجارة الدولية، لإجازته الشروط المعفية أو المحددة للمسئولية في حالتي الغش والخطأ الجسيم الصادرين من تابعي المدين، في حين يعد هذا الاتفاق باطلاً بطلاناً مطلقاً في القانون الفرنسي، بل إن هذا البطلان يشكل إحدى قواعد النظام العام الدولي الفرنسي. كذلك يجيز القانون المصري الشروط الجزائية كآلية لحمل المدين على تنفيذ التزاماته، في حين لا يعترف القانون الإنجليزي بها ويقرر بطلانها بطلاناً مطلقاً.

أما ما يتعلق بخصوصية وذاتية منازعات التجارة الدولية، فهذا الدعا أيضاً لا يمكن التسليم به ، ولا أدل على ذلك من تبنى بعض الدول لقوانين خاصة بهذه المنازعات مثل القانون الصيني، والقانون التشيكوسلوفاكي قبل تفكك هذه الدولة. ومع هذا لم تحظى هذه القوانين بفرصة لإعمالها من قبل هيئات ومراكز التحكيم الدولية.

فهذه المنابر تسعى دائماً إلى تطبيق الشروط العقدية وعادات وأعراف التجارة الدولية، مع إعطاء قانون العقد دوراً احتياطياً أو ثانوياً يتمثل في تكملة النقص أو القصور الذي يعترى الشروط العقدية^(١).

قارب أيضاً من ذات المعنى:

- د مصطفى الجمال د/ عكاشة عبد العال: التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية والداخلية، ج ٢، ١٩٨٨، ص ٤٨، ص ٦٧.

- د/ أبو زيد رضوان: الأسس العامة في التحكيم المرجع السابق، ص ١٢٤.

- د/ محمود مختار أحمد بريري: التحكيم التجاري الدولي، مرجع سابق، ص ١١.

- د/ سراج حسين محمد أبو زيد: التحكيم في عقود البترول، رسالة دكتوراه، حقوق عين شمس، ١٩٩٨، ص ١٣.

(١) راجع في ذلك:

- د/ عاطف الفقى: التحكيم في المنازعات البحرية المرجع السابق، ص ٥ وما بعدها.

فالتحكيم التجاري الدولي لا يبحث عن القواعد التي تستجيب لمقتضيات التجارة الدولية^(٢) بقدر ما هو وسيلة للمحافظة على ميزان القوى في المعاملات الدولية^(٣). فإذا كانت تلك الاستجابة تعد السبب الظاهر لإعمال قواعد تأخذ في الاعتبار خصوصية وذاتية منازعات التجارة الدولية فإنها تخفي ورائها سبب آخر وهو المحافظة على مصالح الطرف الأقوى في العلاقة موضوع النزاع^(٤).

وبغض النظر عن صحة هذه المبررات أو صوريتهما، فإن التحكيم التجاري بعد الوسيلة أو الأداة التي يمكن من خلالها إحكام السيطرة أو الهيمنة على مستوردي التكنولوجيا، لاسيما في ظل المناصرة التي أبدتها التشريعات الوضعية، والتي من خلالها يجد المحكم السند أو الحجة في إقرار صحة الشروط التقييدية، إما بدعوى أنها تحمي مصالح المستهلك، أو أنها ترعى المصالح الجدية والمشروعة للمورد. فلن يتردد المحكم الدولي في مناصرة المورد وما أدرجه من شروط تقييدية مبرراً مسلكه بأن هذه الشروط فرضتها الحاجة لحماية مصالح المستهلك المنتج أو حماية المصالح الجدية والمشروعة لمورد التقنية.

-
- LOQUIN E.: La réalité des usages du commerce international, RID éco, 1989, p. 164.
 - GOLDMAN B.: La volonté des parties et le rôle de l'arbitre dans l'arbitrage international, R.A, 1981, p. 481 et s.
 - GOLDMAN A.: La lex mercatoria dans les contrats et l'arbitrage internationaux: réalité et perspectives, JDI, 1979, p.492.
 - GAILLARD E.: Trente ans de lex mercatoria pour une application selective de la méthode des principes généraux du droit, JDI, 1995, p.14.
 - (٢) د/ نجيب أحمد عبد الله ثابت الجبلي: التحكيم في القانون اليمني، دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي والأنظمة الوضعية، جامعة الإسكندرية، ١٩٩٦، ص ٧٧.
 - (٣) TERKI N.-E.: L'arbitrage international et l'entreprise publique économique en Algérie, R.A, 1990, p. 587.

(٤) راجع في ذلك:

- د/ نجيب أحمد عبد الله ثابت الجبلي: التحكيم في القانون اليمني، المرجع السابق، ص ٧٧.
- د/ محمود مختار أحمد بريوي: التحكيم التجاري الدولي، مرجع سابق، ص ١٤؛ حيث يقرر أن «العالم المتقدم يحتكر أسرار التقنية ويهيمن على توجيه دفة الاقتصاد العالمي الذي تتشابك فيه مصالح الدول النامية مع مصالح الدول المتقدمة.... لابد وأن نحاول التوفيق بين مصالحنا ومصالح العالم الصناعي المتقدم، فإذا كانت المشروعات والشركات الأجنبية تجعل تقديم خدماتها واستثماراتها مشروطة بالالتجاء للتحكيم، فإن مواجهة ذلك يكون بإعداد المفاوضين وتكوين الكوادر القادرة على صياغة شرط أو اتفاق التحكيم على نحو متوازن.

فالتحكيم التجاري الدولي يعد الضمان الأساسي لحماية حقوق المستثمر، نظراً لأنه يميل إلى تطبيق الشروط العقدية. هذا أمر لا يمكن معارضته أو القول على خلافه. ولكن ليست كل الشروط العقدية يتعين إعمالها والادعاء بصحتها، لاسيما عندما تفرض هذه الشروط على الطرف الضعيف في العقد، أو عندما لا يحصل هذا الأخير على مقابل لها. مع هذا فقد ناصرت التشريعات الوضعية إعمال هذه الشروط بصرف النظر عن عدالتها من عدمه، وهو ما سنعرض له في الجزئية التالية.

الفرع الثاني

مناصرة التشريعات الوطنية لشروط العقد

مما لا شك فيه أن المحكم الدولي يتمتع بسلطة تقديرية واسعة في مجال تقدير الحلول التي تطبق على موضوع المنازعات التي تعرض عليه. فالمحكم ليس قاضياً، لأنه لا ينتمي إلى نظام قانوني معين فليس لديه قانون القاضي *La lex Fori*^(١). ومن ثم فإنه يستطيع تطبيق القواعد القانونية، أيّاً كانت طبيعتها، وطنية أم دولية، ذات طابع أمر أم عرفي. كما أنه يملك

(١) انظر حول ذلك:

- د/ أبو زيد رضوان: الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، المرجع السابق، فقرة ٤، ص ٩.
- د/ محمود مختار أحمد بريري: التحكيم التجاري الدولي، مرجع سابق، ص ٨ وما بعدها.
- د/ سامية راشد: التحكيم في العلاقات الدولية الخاصة، الكتاب الأول، اتفاق التحكيم، دار النهضة العربية، ١٩٨٤، فقرة ٣، ص ٥.

إمكانية تطبيق الشروط العقدية وإعطائها الأولوية في التطبيق على نصوص القانون المختار من قبل الأطراف لحكم موضوع النزاع^(٢).

ولتوضيح ذلك سوف نأخذ المثال من القانون المصري فعقد مقارنة بين نص المادة ١٩ من القانون المدني والمادة ٣٩ من قانون التحكيم رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤م يبرهن على ذلك ويبرز الاختلاف في المسلك الذي يمكن أن يتبعه كلا من القاضي الوطني والمحكم الدولي. فكلما النصين يحددان القانون الواجب التطبيق على موضوع العقد سواء أمام القاضي أم أمام المحكم.

فالمادة ١٩ من القانون المدني تنص على أنه «يسرى على الالتزامات التعاقدية، قانون الدولة التي يوجد فيها المواطن المشترك للمتعاقدين إذا اتحدا موطناً ، فإن اختلفا موطناً سرى قانون الدولة التي تم فيها العقد هذا ما لم يتفق المتعاقدان أو يتبين من الظروف أن قانوناً آخر هو الذي يراد تطبيقه».

ومن هذا النص يتضح أن المشرع المصري أعطى الأولوية لقانون الإرادة الصريحة أو الضمنية فإن لم يتفق الأطراف أو يتضح من ظروف وملابسات العقد اختيار قانون معين، طبق القاضي قانون دولة المواطن المشترك أو قانون بلد الإبرام^(١).

مع هذا وأياً كان القانون الواجب التطبيق، فإنه يتعين على القاضي تطبيق قانون وطني. فلما يملك القاضي المصري تطبيق قواعد قانونية أخرى، كعادات وأعراف التجارة الدولية، أو تطبيق الشروط العقدية عند مخالفتها لنص أمر في القانون المختار أو مخالفتها للقواعد الدولية الآمرة في قانون قاضي العقد.

(٢) DAVID R.: "L'arbitrage dans le commerce international, Economica, 1982, où il decide que "dans une deuxième série de cas la raison qui pousse les parties à convenir d'un arbitrage est leur désir de voir leur contestation résolue, quant ou fond, autrement qu'elle ne le serait si elle l'était par le juges. Ceux-ci appliqueraient le droit qui leur est prescrit par l'Etat qui les a investis de leur mission; les parties souhaitent voir appliquer un autre droit: droit corporatif fondé sur les usages du commerce ou lex mercatoria de caractère international, distincte des droits nationaux".

(١) راجع في ذلك:

د/ فهد بجاد الملافخ: تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ١٢٨ وما بعدها.
د/ أحمد السيد صاوي: التحكيم طبقاً للقانون رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤ وأنظمة التحكيم الدولية، ٢٠٠٢، ص ٥ وما بعدها.

- على العكس من هذا المسلك، تقرر المادة ٣٩ من قانون التحكيم المصري ٢٧ لسنة ١٩٩٤م، أنه يتعين على المحكم أو هيئة التحكيم:
- ١- تطبيق قانون الإرادة الصريحة أو الضمنية.
 - ٢- تطبيق قانون الدولة الأكثر اتصالاً بموضوع النزاع.
 - ٣- يتعين على المحكم تطبيق شروط العقد وعادات وأعراف التجارة السائدة في نوع المعاملة.

وهكذا يتضح الاختلاف في المسلك الذي يتعين على المحكم أن يسلكه لاستخلاص الحلول للمنازعات المعروضة عليه^(٢). فيتعين عليه أن يستخلص الحل من قانون الإرادة الصريحة أو الضمنية. وفي حالة غيابه يتعين عليه الرجوع إلى قانون الدولة الأكثر اتصالاً بموضوع النزاع، أي قانون الدولة الذي تقرر قواعده صحة الشروط العقدية.

ثم جاءت الفقرة الثالثة من هذه المادة وأفرغت الفقرتين الأولى والثانية من مضمونهما، لإعطائها الأولوية في التطبيق لشروط العقد وعادات وأعراف التجارة على النصوص الآمرة في القانون المختار أو في قانون الدولة الأكثر اتصالاً بموضوع النزاع. فإذا تعارض أحد شروط العقد مع نص أمر سواء في قانون الإرادة أم في قانون الدولة الأكثر اتصالاً بموضوع النزاع يجب على المحكم ترجيح الشرط على هذا النص فهذا النص يعطى المحكم سلطة تقديرية في تقدير الحلول التي يشير بها قانون العقد أو تلك التي اتفق عليها الأطراف.

فالمحكم يملك الموازنة بين الحلول واختيار منها ما يتفق مع إرادة ورغبة الأطراف، لأنه لا يعقل أن يتفق الأطراف على شروط، ثم يقوموا باختيار قانون يبطلها. فالعقل والمنطق يرجحان إعمال تلك الشروط حتى عندما تتعارض مع النصوص الآمرة في قانون العقد أو في بلد التنفيذ، لاسيما عندما تكون تلك الشروط محصلة مفاوضات حرة وعادلة بين الأطراف^(١).

(٢) راجع في ذلك:

- د/ إبراهيم أحمد إبراهيم: اختيار طرق التحكيم، ومفهومه، مجلة المحاماة، العدد الأول، ٢٠٠١، ص ٥٦١.
- د/ محيي الدين إسماعيل علم الدين: منصة التحكيم التجاري الدولي، الجزء الأول، ١٩٨٦، ص ٩.
- د ناريمان عبد القادر: اتفاق التحكيم وفقاً لقانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤، دار النهضة العربية، ١٩٩٦، ص ٨٤، وما بعدها.

(١) راجع في ذلك:

- د/ مصطفى الجمال د/ عكاشة عبد العال: التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية والداخلية، ج ١، مرجع سابق، بند ٤٨ وما بعده، ص ٦٧ وما بعدها.
- د/ أبو زيد رضوان: الأسس العامة في التحكيم، المرجع السابق، ص ١٢٤ وما بعدها.

فالعقل والمنطق بيرهنان على أن اختيار قانون العقد كان اختياراً عشوائياً، لم يدخل كعنصر من عناصر التوازن العقدي، لأنه لو توافر العلم لدى الأطراف على إبطال القانون لآياً من الشروط العقدية، ما تم اختياره كقانون للعقد.

وسوف نضرب المثال الذي يوضح هذه الفكرة وذلك الاختلاف بين مسلك القاضي ومسلك المحكم. فلو أن عقد بيع أبرم بين بائع فرنسي ومشتري مصري اتفق فيه الطرفان على تخفيض ثمن السلعة من ١٠٠ يورو إلى ٧٠ يورو في مقابل إعفاء البائع من المسؤولية في حالتي الغش والخطأ الجسيم الصادرين من تابعيه وتم اختيار القانون الفرنسي كقانون للعقد. فإذا حدث نزاع بين الطرفين وعرض على القاضي المصري أو القاضي الفرنسي، فإنه سوف يقوم بإبطال شرط الإعفاء من المسؤولية لمخالفته للقانون الفرنسي. على العكس سوف يميل المحكم إلى إقرار صحة شرط الإعفاء من المسؤولية حتى يحافظ على التوازن العقدي وعدم الاعتداء على التوقعات المشروعة لأطراف العقد، لأن من شأن إبطال شرط الإعفاء من المسؤولية الإخلال بالتوازن العقدي وتحقيق مصلحة المشتري المصري على حساب البائع الفرنسي، والذي يتحقق بحصوله على السلعة بثمن مخفض مع إبطال المقابل العقدي وهو شرط إعفاء البائع من المسؤولية عن أخطاء تابعيه الجسيمة أو المنطوية على غش.

وهو الأمر الذي سيصل إليه المحكم وإقرار نفس النتيجة عندما لا يتفق الأطراف على قانون معين لحكم موضوع النزاع. **ففي المثال السابق** سوف يبحث المحكم عن قانون الدولة الأكثر اتصالاً بموضوع النزاع، أي القانون المصري، على أساس أن نصوصه تقر صحة شروط الإعفاء من المسؤولية في هاتين الحالتين. فوفقاً لنص الفقرة الثانية من المادة ٢١٧ من القانون المدني تعد شروط الإعفاء من المسؤولية أو شروط تحديدها شروطاً صحيحة طالما أن الغش أو الخطأ الجسيم صادرين من تابعي المدين وليس من المدين ذاته.

من الواضح مدى السلطة التقديرية التي يتمتع بها المحكم الدولي مقارنة بالقاضي الوطني^(١). مع هذا فإن الأمر لا يتعلق فقط بالسلطة التقديرية للمحكم الدولي بقدر ما يتعلق

- د/ عبد الحميد الأحديب: التحكيم بدون عقد تحكيمي، مرجع سابق، ص ١٤.

(١) لمزيد من التفاصيل راجع:

- BRUNS R. et MOTULSKY H.: Tendances et perspectives de l'arbitrage international, RID, com 1957, p. 727.

- KOPEL MANAS L.: Quelques problèmes récents de l'arbitrage commercial international, RTDC, 1957, p.881.

- FOUCHARD ph.: L'arbitrage commercial international, Dalloz, 1965, p. 5 et s.

بموقف التشريعات الوضعية من الشروط العقدية. فمن المقبول أن يتمتع المحكم بتلك السلطة لأنه ليس قاضياً، ولكن ما يدعو إلى الدهشة أن تناصر النصوص الوطنية الشروط العقدية وتعطيها الأولوية في التطبيق على أي نصوص، أمرة، لاسيما مع العلم بأن الشروط العقدية تعد نقطة الانطلاق لدى المحكم عند بحثه عن حلول موضوعية للنزاع المعروض عليه. ولما شك أن هذه المناصرة ستظهر بوضوح في مجال عقود نقل التكنولوجيا خاصة عندما تتضمن شروطاً تقييدية تعيق الاستفادة من التكنولوجيا أو تحد من القدرة على تطويرها.

فمع وجود الشروط التقييدية وإعلانها على النصوص الوطنية الأمرة لن يكون أمام المحكم إلا الإقرار بأن هذه الشروط وضعت إما لحماية المستهلك أو لرعاية المصالح الجدية والمشروعة للمورد، حتى ولو ترتب عليها بعض الأضرار للمستورد. فالمحكم سوف يميل إلى الاتجاه المناصر لها، مبرراً مسلكه بأن الأضرار التي تلحق المستورد لا تماثل تلك المراد حمايتها من وراء هذه الشروط. فهينات التحكيم سوف تقر صحة الشروط التقييدية استناداً إلى أن الهدف من إقرارها حماية المستهلك أو رعاية المصالح الجدية والمشروعة للمورد، بغض النظر عن كون هذه الحماية أو تلك الرعاية تتعادل مع الأضرار التي تلحقها بالمستورد أم تقل عنها^(٢).

فلقد ساهم المشرع المصري في قانون التحكيم رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤م بدور بالغ في إعطاء هيئات التحكيم السند أو الحجة التي تتمكن من خلالها إقرار صحة الشروط التقييدية، بصرف النظر عن الهدف من إقرارها. فطالما أن الشروط العقدية يمكن تفضيلها على النصوص الأمرة في القانون المختار، فلن يلتفت إلى ما يدعيه المستورد بحظر المشرع في قانون التجارة الشروط المقيدة.

فهذا الحظر قد أفرغ من مضمونه سواء في قانون التجارة نفسه أم في قانون التحكيم. فالجوء إلى قانون التجارة يعطى المورد الحق في إدراج الشروط التقييدية التي تهدف إلى

– GOLDMAN B.: Froutières du droit et lex mercatoria, archives philosophie du droit, 1964, p. 177.

^(٢) لمزيد من التفاصيل راجع:

– GOLDMAN B.: La volonté des parties et le rôle de l'arbitre dans l'arbitrage international, R.A, 1981, p. 481 et s.

– LOQUN E.: La réalité des usages du commerce international, RID éco, 1989, P.164.

– TERKI N.-E: L'arbitrage international et l'emtreprise publique économique en Algérie, R.A, 1990, p.587 et s.

رعاية مصالحه أو حماية مصلحة مستهلكي المنتج. كما أن اللجوء إلى قانون التحكيم يعطى المحكم الإمكانية لتفعيل الشروط التقييدية وإعطائها الأولوية في التطبيق، استناداً إلى أنها ثمرة مفاوضات حرة وعادلة بين الأطراف ولا يصح التقليل من هذه النتيجة استناداً إلى نص المادة ٨٧ من قانون التجارة ١٧ لسنة ١٩٩٩م والتي تلزم الأطراف بأن يتم التحكيم في مصر وأن يحكم في النزاع وفقاً لقانون التجارة المصري. فهذا النص لا يمكن إعماله أو إلزام المحكم به إلا في المنازعات الداخلية^(١).

أما في مجال المنازعات الدولية، فإنه لا يمكن فرضه على الأطراف أو على المحكم^(٢)، لاسيما وأن قانون التحكيم المصري يعطيه الحق في إعطاء قانون الإرادة أو قانون الدولة الأكثر اتصالاً بموضوع النزاع دوراً احتياطياً أو ثانوياً، يتمثل في تكملة النقص أو القصور الذي يعتري الشروط العقدية. فهذه الأخيرة تمثل الملجأ أو الملاذ الذي يعتمد عليه المحكم في استخلاص الحلول للمنازعات المعروضة عليه، ثم يأتي البحث في القوانين الوطنية لإيجاد الحلول للمسائل التي لا تجد حلاً في شروط العقد، أو في عادات وأعراف التجارة الدولية.

فعلى الرغم من تأييد المحكمة الدستورية لسلامة نص المادة ٨٧ من قانون التجارة ١٧ لسنة ١٩٩٩م، إلا أن هذا التأييد لن يحول دون إعلاء الشروط التقييدية وإعطائها الأولوية في التطبيق ليس فقط على نص المادة ٧٥، ولكن أيضاً على كل النصوص الآمرة في القانون المصري، وسواء أكانت ذات طابع وطني أمر أم أنها ذات طابع دولي.

فبالرجوع إلى نص المادة ٧٥ نجد أن المشرع أتاح الفرصة للمحكم لإعلاء الشروط التقييدية، حيث أجاز هذا النص لقاضي العقد الحكم بالبطلان عندما يتضمن العقد أيّاً من الشرط التقييدية المنصوص عليها. فلم يتعرض المشرع في هذا النص لحالات البطلان الوجوبي، وإنما أعطى لهيئة التحكيم السلطة التقديرية في الحكم ببطلان هذه الشروط أو إقرار صحتها، خاصة

(١) د/ فهد بجاد الملافح: تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا المرجع السابق، ص ١٢٩.

(٢) راجع في ذلك:

– REDFERN A. et HUNTER M.: Law and practice of international commercial arbitration, sweet and Maxwell, London, 2 edition, 1991, p.120.

– S; AGOSTINI E.: De l'autonomie de la volonté à la souvegarde de la justice contractuelle, D. 1999, chron, p. 235.

– LASBORDES V.: Les contrats dés équilibrés, op. cit., p. 89.

عندما لا يترتب على هذه الشروط إلحاق المستورد بأي ضرر، أو عندما لا يتعادل هذا الضرر مع ذلك الذي سيلحق المستهلك أو مورد التكنولوجيا.

الخاتمة

تناولنا في هذا البحث موضوع الشروط التقييدية واستمرار التبعية الدولية وتوصلنا إلى أن في ختام بحثنا هذا إلى العديد من النتائج والتوصيات، نُجملها فيما يلي:

أولاً: النتائج

- أن الشروط التقييدية التي تلجأ إليها الدول المتقدمة الهدف الحقيقي منها هو الحد من استفادة الدول المتلقية من التكنولوجيا محل التعاقد. فهذه الشروط تجعل من عملية النقل عملية مجردة من أي استفادة حقيقية للدول المتلقية.

- تعد الشروط التقييدية الوسيلة أو الأداة التي تُفرغ عملية نقل التكنولوجيا من مضمونها، طالما أنها تحول بين المتلقي وبين الاستفادة المثلى من التكنولوجيا المقدمة، فهذه الشروط تُمكن المورد من تحديد حجم الاستفادة من تلك التكنولوجيا، أو علي الأقل جعل هذه الاستفادة مرهونة بإرادته وموقوفة علي مشيئته.
- أن مساهمة التشريعات الوضعية في تفعيل الحماية القانونية للاتفاقات والاشتراطات العقدية، خاصة ما يتعلق منها بالشروط المقيدة التي يفرضها موردي التكنولوجيا بدعوي حماية مستهلكي المنتج أو الدفاع عن مصالحهم الجدية والمشروعة. فلقد أفرغت تلك التشريعات الحماية التي كرستها للطرف الضعيف، في مواجهة الشروط التعسفية التي يمكن أن يفرضها عليه المورد من مضمونها، وذلك بإعطائها السلطة لقااضي النزاع في إقرار صحة تلك الشروط عندما يترأى له أن الهدف منها حماية مستهلكي المنتج أو الدفاع عن المصالح المشروعة للمورد. وهو الأمر الذي أثبتت التجربة العملية عدم صحته، كما برهن عليه واقع أحكام التحكيم الدولية، والتي تسير في الاتجاه المناصر لهذه الشركات الدولية وما تتوصل إلي فرضه من شروط تقييدية، خاصة بعد أن أعطتها تلك التشريعات السند القانوني لهذه المناصرة والحجة القاطعة لهذا الإلغاء.

ثانياً: التوصيات

- نوصي المشرع المصري بأن يضيق من نطاق نقل التكنولوجيا، وذلك لأنه من مصلحة الدول النامية التضييق من هذا النطاق ووضع شروط واضحة لما يمكن أن يعد بالفعل نقلاً لها.
- حان الوقت لكي تعي الدول النامية ماذا تريد، وأن تضع السبل الفعالة التي تحافظ علي مقدراتها وتوظيفها التوظيف الأمثل، وذلك حتى يمكنها مواجهة النظام العالمي

الجديد من وسائل تحول بين هذه الدول وبين الاستفادة الحقيقية من التكنولوجيا الحديثة والمتقدمة.

- يتعين علي الدول النامية لمواجهة هذا النظام العالمي والتغلب علي ما يواجهها من مشاكل وما تتعرض له من أزمات:
 - أن تنظر إلي مواردها المادية والبشرية.
 - أن تقوم بإرساء سياسات سليمة للبحث العملي والتمكن التكنولوجي.
 - أن تزيل كل العقبات التي يمكن أن تقف أمام علمائها وباحثيها لتحقيق هذه الطفرة والاستفادة من التكنولوجيا الحديثة وتسخيرها لخدمة المجتمع وتلبية متطلباته.

قائمة المراجع

(١) المراجع العربية

أولاً: المراجع العامة:

- د/ أبو زيد رضوان: الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، دار الفكر العربي ١٩٨١.
- د/ إبراهيم أحمد إبراهيم: اختيار طرق التحكيم، ومفهومه، مجلة المحاماة، العدد الأول، ٢٠٠١.

- د/ أحمد أبو الوفا: التحكيم الاختياري والإجباري منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٨٨.
 - د/ أحمد السيد صاوي: التحكيم طبقاً للقانون رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤ وأنظمة التحكيم الدولية، ٢٠٠٢.
 - د/ سامية راشد: التحكيم في العلاقات الدولية الخاصة، الكتاب الأول، اتفاق التحكيم، دار النهضة العربية، ١٩٨٤.
 - د/ عاطف محمد راشد الفقي: التحكيم في المنازعات البحرية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٦.
 - د/ سراج حسين محمد أبو زيد: التحكيم في عقود البترول، رسالة دكتوراه، حقوق عين شمس، ١٩٩٨.
 - د/ عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، نظرية الالتزام، دون سنة طبع ودار نشر.
 - د/ عبد المنعم البدرأوى: النظرية العامة للالتزامات الجزء الأول، مصادر الالتزام، بيروت، بدون سنة طبع.
 - د/ عبد الحميد الأحديب: موسوعة التحكيم، التحكيم الدولي، ج ٢، دار المعارف، ١٩٩٨.
 - د/ مصطفى الجمال ود/ عكاشة عبد العال: التحكيم في العلاقات الخاصة الدولية والداخلية، ج ١، ١٩٨٨.
 - د/ محمود مختار أحمد بريري: قانون المعاملات التجارية "الالتزامات والعقود التجارية"، دار النهضة العربية، ٢٠٠٩.
 - د/ محمد دويدار: الاقتصاد المصري بين التخلف والتطوير دار الجامعات المصرية الإسكندرية، ١٩٧٨.
 - د/ محيي الدين إسماعيل علم الدين: منصة التحكيم التجاري الدولي، الجزء الأول، ١٩٨٦.
 - د/ محمود مختار أحمد بريري: التحكيم التجاري الدولي، القاهرة، ط ٢، دار النهضة العربية، ١٩٩٩.
 - د/ ناريمان عبد القادر: اتفاق التحكيم وفقاً لقانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤، دار النهضة العربية، ١٩٩٦.
 - د/ نجيب أحمد عبد الله ثابت الجبلى: التحكيم في القانون اليمنى، دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي والأنظمة الوضعية، جامعة الإسكندرية، ١٩٩٦.
- ثانياً: المراجع المتخصصة:**
- د/ إبراهيم المنجى: عقد نقل التكنولوجيا، التنظيم القانوني لعقد نقل التكنولوجيا والتجارة الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٢.

- د/ جلال وفاء محمدين: الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٤.
 - د/ حسام عيسى: نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي القاهرة، ١٩٨٧.
 - د/ سميحة القليوبي: تقييم شروط التعاقد والتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، ١٩٨٦.
 - د/ محمد إبراهيم موسى: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، دراسة تحليلية انتقادية، جامعة طنطا.
 - د/ محسن شفيق: نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، ١٩٨٤.
 - د / محمود الكيلاني: عقود التجارة الدولية في مجال التكنولوجيا، دار الفكر العربي، ط٢، ١٩٩٥.
 - د/ هانى صلاح سرى الدين: عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة، مع إشارة خاصة لعقود نقل التكنولوجيا غير المشمولة بحماية براءة الاختراع، القاهرة، ٢٠٠١.
 - د/ يونس عرب: عقود نقل التكنولوجيا والموقف من شروطها المقيدة للمنافسة وفقاً للقانونين الأردني والمصري.
 - د/ يوسف عبد الهادي خليل الأكيابي: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص رسالة دكتوراه حقوق عين شمس، ١٩٨٩، ص ٥ وما بعدها.
- ثالثاً: الرسائل والأبحاث:**
- د/ إبراهيم قادم: الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا، ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية علي المستوي الدولي، رسالة دكتوراه، حقوق عين شمس، ٢٠٠٢.
 - د/ أحمد يوسف الشحات: ممارسات الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المختلفة، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، جامعة طنطا، ١٩٩٠.
 - د/ أحمد صادق القشيري: التحكيم في عقود الدولة ذات العنصر الأجنبي، محاضرة أقيمت بنادي مجلس الدولة بتاريخ ١٩٨١/٤/٩م، منشورة في مجموعة محاضرات الموسم الثقافي لنادي مجلس الدولة، المجلد الأول، ص ١٤٤.
 - د/ ريم أنور رسلان: التنظيم التشريعي لعقد نقل التكنولوجيا في القانون المصري، دراسة تحليلية نقدية، مجلة القانون والاقتصاد، ع٩٢.
 - د/ عادل حافظ: الحماية القانونية للأسرار التجارية - دراسة تحليلية انتقادية، رسالة دكتوراه جامعة طنطا، ٢٠٢٢.

- د/ قيس موسى حسين الشمري: المسؤولية المدنية الناشئة عن عقود نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، حقوق طنطا، ٢٠١٧.
- م/ محمد عزمي البكري: موسوعة الفقه والقضاء في شرح قانون التجارة الجديد، المجلد الثاني اللتزامات والعقود التجارية دار محمود للنشر والتوزيع القاهرة، بدون سنة نشر.
- د/ محمد فتحي صقر: الأنماط السلوكية للشركات عابرة القوميات وتأثيرها على مستويات التشغيل في الدول النامية دراسة تحليلية للتجربة المصرية المؤتمر الأول لقسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، ٢٠-٢٢ فبراير، ١٩٨٩.
- د/ نصيرة بو جمعة سعدى: عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، حقوق إسكندرية، ١٩٨٧.

(٢) المراجع الأجنبية

أولاً: المراجع الإنجليزية:

- **CASSON M.:** Alternatives to the multinational enterprises, the Macmillan press, London 1979.
- **COLANTONE L.:** Securing intellectual property: Protecting trade secrets and other information assets. Elsevier book, USA, 2009.
- **DESSEMONTET F:** The legal protection of Know-How in the United States of America, k 1976.
- **STEDMAN J.:** Legal problems in the international and domestic licensing of know-how, American bar Association publishing, USA, 1965.
- **VAITSOS C.-V.:** The process of commercialization of technology in the Andean pact, in Radic H., 1975.
- **ELIZABETH A. et SANDEENK.:** Cases and Materials, trade secret law American casebook, U.S, 2012.
- **FOUCHARD p.h.:** L'arbitrage commercial international, Dalloz, 1965.
- **BRUNS R. et MOTULSKY H.** Tendances et perspectives de l'arbitrage international, RID, com, 1957.

- **REDFERN A.** et **HUNTER M.:** Law and practice of international commercial arbitration, sweet and Maxwell, London, 2 edition.

ثانياً: المراجع الفرنسية:

- **DELEUZE J.-M.:** Le contrat de transfert de processus technologique, Masson, paris 1982.
- **LUCAS A.:** La protection des créations industrielles litec, paris, 1975.
- **SALEM M.** et **SANSON M.:** Les contrats clé en main et les vente en main, technologie et contrats produit de développement, Litec, paris 1979.
- **KAHN ph:** Transfert de technologie et développement, in transfert de technologie et développement, litec 1977.
- **LEBOULANGER ph.:** Les contrats entre Etats et entreprises étrangères, Economica, 1985.
- **BLANC G.:** Le contrat international d'équipement industriel l'exemple algérien, these, Aix-Mardeille, 1980.
- **BERTHIAU D.:** Le principe d'égalité et le droit civil les contrats, L.G.D.J., 1999.
- **VIRASSAMY G.:** Les relations entre professionnelles en droit français, in la protection de la pratie foible dans les rapports contractuels, comparais on franco-belges, L.G.D.J., 1996.
- **LASBORDES V.:** Les contrats déséquilibrés, presses universitaires d'Aix-Marseille, PUAM, 2000;
- 1. – **DAVID R.:** L'arbitrage dans le commerce international, Economica, 1982.
- **KOPELMANAS L.:** Quelques problèmes récents de l'arbitrage commercial international, RTDC, 1957.
- **LOQUIN E.:** La réalité des usages du commerce international, RID éco, 1989.

- **LOQUN E.:** La véalité des usages du commerce international, RID éco, 1989.
- **GOLDMAN B.:** La volonté des parties et le rôle de l'arbitre dans l'arbitrage international, R.A, 1981.
- **GOLDMAN A.:** La lex mercatoria dans les contrats et l'arbitrage internationaux: rélalité et perspectives, JDI, 1979.
- **GAILLARD E.:** Trente ans de lex mercatoiria pour une application selective de la méthode des principes généraux du droit, JDI, 1995.
- **TERKI N.-E.:** L'arbitrage international et l'entreprise publique économique en Algérie, R.A, 1990.
- **KOPEL MANAS L.:** Quelques problèmes récents de l'arbitrage commercial international, RTDC, 1957.
- **FOUCHARD ph.:** L'arbitrage commercial international, Dalloz, 1965.
- **GOLDMAN B.:** Frouitières du droit et lex mercatoria, archives philosophie du droit, 1964.
- **TERKI N.-E.:** L'arbitrage international et l'emtreprise publique économique en Algérie, R.A, 1990.
- **S; AGOSTINI E.:** De l'autonomie de la volonté à la souvegarde de la justice contractuelle, D. 1999.