

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا

Negotiation in Technology Transfer Contracts

الدكتور

جلال عايد الشورة

أستاذ مساعد

جامعة العلوم الإسلامية العالمية

عمان - الأردن

الدكتور

خالد عبد الشخانية

أستاذ مشارك

جامعة العلوم الإسلامية العالمية

عمان - الأردن

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا

خالد عبد الشخانبه* ، جلال عايد الشورة

قسم القانون المقارن، كلية الشيخ نوح القضاة للشريعة والقانون، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، الأردن.

* البريد الإلكتروني للباحث الرئيسي : khaled@shakhanbehlaw.com

ملخص البحث:

خصص هذا البحث لدراسة أحد الجوانب العديدة التي اشتمل عليها موضوع عقود نقل التكنولوجيا و الذي يتعلق بدراسة مسألة التفاوض في مثل هذه العقود، خصوصا في المرحلة التي تسبق انعقاد العقد، و الاتفاق على الالتزامات التي تقع على عاتق الأطراف، والية الاتفاق على جميع تفاصيل العقد من قبل الممورد من جهة والمستورد من جهة أخرى. قسمت الدراسة لثلاثة مباحث جاءت كالآتي: المبحث الأول: خصص لدراسة التفاوض على العقد مما حذي بالباحث أن يتطرق إلى توضيح الفارق بين التفاوض على عقود نقل التكنولوجيا من جهة وإبرام هذه العقود من جهة أخرى ومسألة الدعوة إلى التفاوض على هذه العقود، كما تناولنا في المبحث الثاني: و الذي خصص للالتزام بالتفاوض على عقود نقل التكنولوجيا من حيث الالتزام العقدي وفشل الالتزام بالتفاوض، و أخيرا المبحث الثالث: و الذي خصص لبيان موقف بعض التشريعات من التفاوض و مثالها موقف التشريع الإنجليزي والفرنسي والمصري، وأخيرا اشتملت هذه الدراسة على مجموعة من النتائج والتوصيات.

كلمات مفتاحية: عقود نقل التكنولوجيا، المفاوضات، الدعوة للتفاوض، الالتزامات التعاقدية.

Negotiation in Technology Transfer Contracts

Khaled Abed Alshakhanbeh^{*}, Jala Ayed Shwarah

Department of Comparative Law, Sheikh Nuh Al-Qudah for shari'a and Law Faculty, The world Islamic sciences and education university, Amman, Jordan.

*Email: khaled@shakhanbehlaw.com

Abstract:

This article is devoted to study one of many aspects included in the subject of technology transfer contracts, which is related to the study of the issue of negotiation in such contracts, especially in the stage preceding the conclusion of the contract, the agreement on the obligations that fall on the parties, and the mechanism of agreement on all details of the contract, by the supplier on the one hand and the importer on the other. This article was divided into three sections that came as follows: The first topic: devoted to the study of contract negotiation, which prompted the researcher to address the clarification of the difference between negotiating technology transfer contracts on the one hand and concluding these contracts on the other hand, and the issue of calling for negotiation of these contracts, We also dealt with in the second topic: which was devoted to the obligation to negotiate technology transfer contracts in terms of contractual commitment and the failure of commitment to negotiation, and finally the third topic: which was devoted to clarifying the position of some legislation on negotiation, for example, the position of English, French and Egyptian legislation, and finally this article included a set of results.

Keywords: Technology Transfer Contracts, Negotiation, Invitation To Treat, Contractual Obligations.

مقدمة

أولاً: موضوع البحث.

لا جدال أن التكنولوجيا أصبحت اليوم هي اليد العليا في دفع مسيرة التقدم، فأصبح كل دول العالم تسعى إلى اكتساب أفضل معرفة لهذه التكنولوجيا، وفي ظل هذا الصراع المتقدم تقف الدول النامية محاولة السعي في ركاب هذا التقدم، فتوجهت الكثير من الدول النامية - سواء الدولة أو الأفراد- إلى اللحاق بهذا التقدم، فما كان منها إلا محاولة استقطاب هذه التكنولوجيا عن طريق إبرام الاتفاقيات والعقود مع الدول المتقدمة التي تملك هذه التكنولوجيا، حيث أن الدول والمشروعات الحائزة للتكنولوجيا تفضل الأداة العقدية كأسلوب يمكن من خلاله أن تحقق أقصى استغلال لاحتكارها التكنولوجي، وذلك لأن مورد التكنولوجيا في الإطار العقدي يستطيع أن يفرض شروطه بما يخدم مصالحه، فقد اهتم رجال القانون بمحاولة وضع تنظيم قانوني لنقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، وكذلك اهتم المشرع المصري بوضع تنظيم قانوني لعقد نقل التكنولوجيا بما يحقق الحماية الكافية للمصالح الوطنية ومساعدة الطرف المتلقي للتكنولوجيا في التعاقد بأفضل الشروط والحصول على أعلى فائدة من تعاقدته. وتؤكد ضرورة الحرص على وجود تشريعات لنقل التكنولوجيا إلى اختلال التوازن التعاقدي بين كلاً من المورد والمستورد لهذه التكنولوجيا، فبينما يتمتع مورد التكنولوجيا بالمركز المسيطر والذي نتج عن امتلاكه واحتكاره للتكنولوجيا محل العقد، يكون مستورد التكنولوجيا (المتلقي) في مركز تفاوضي ضعيف؛ لحاجته الماسة لتلك التكنولوجيا، وقلة خبرته على التفاوض مما يعطي المجال أمام المورد لفرض شروطه وبما يجعل من مرحلة التفاوض - في كثير من الأحيان - مجردة من أي قيمة،

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٢٤)

حيث يُسلم الطرف المتلقي لهذه التكنولوجيا بكل الشروط والنماذج العقدية التي عادة ما تصاغ باللغة الأجنبية، ويقتصر دور المستورد على التوقيع على تلك النماذج، وبالتالي يكون ملزم بها، وإلا كان مخالفاً بالتزامه التعاقدية.

وفي حال إذا نجحت المفاوضات في إتمام التعاقد يحاول الأطراف إدراك التنفيذ الكامل للعقد، إلا أن واقع حدوث خلافات من الأمور الطبيعية في تلك المعاملات، لا سيما في هذا النوع الخاص من العقود التي تستغرق زمناً طويلاً نسبياً؛ نظراً لتعدد مراحل تنفيذ المشروعات وتعددتها، وتدريب الأيدي العاملة على المهارات الفنية اللازمة لإنجاح المشروع في الدولة المتلقية، مما يقتضي أن تسود روح التعاون المفترض عن طريق استخدام الوسائل الودية، وذلك بهدف الاستمرار في تنفيذ الالتزامات المتفق عليها للتنمية التكنولوجية، أما إذا فشلت تلك الوسائل للتسوية الودية في تحقيق الهدف المرجو منها، يلجأ المتعاقدان لحسم منازعاتهم عن طريق وسائل أخرى كالقضاء والتحكيم، ومن هنا تظهر قوة كل طرف من الأطراف المتعاقدة في حماية نفسه إجرائياً من خلال اختيار بنود العقد.

ثانياً: مبررات اختيار موضوع البحث

الأهمية الكبيرة لعقود نقل التكنولوجيا نظراً للدور الذي تلعبه في التنمية الاقتصادية، فتحيط بهذه العقود آثاراً قانونية بالغة الأهمية، سواء من حيث الشروط التي ترد في العقد والتي يفرضها المورد، أو من حيث الآثار القانونية التي يرتبها العقد والتي تبقى المستورد في حالة تبعية للمورد تجعله يبقى مديراً للمشروع التكنولوجي، ولا يمكنه من تطويره والإفادة منه بما يتلائم وظروفه المحلية.

ج: الوقوف على الآثار القانونية التي تترتب على اتفاق نقل التكنولوجيا الذي يشتمل شروط المخالفة لأحكام القانون الوطني.

ثالثاً: إشكالية البحث

اتساع موضوع عقد نقل التكنولوجيا وتشتته في أكثر من فرع من فروع القانون، تعدد المصادر التشريعية التي احتوت على نصوص الحماية الإجرائية لهذه الفئة من العقود - عقود نقل التكنولوجيا. مع عدم وجود نصوص تشريعية تنظم عقود نقل التكنولوجيا في الكثير من البلدان العربية.

رابعاً: منهجية البحث

نظراً لخصوصية موضوع البحث وتشعب القضايا التي يتطرق إليها، فقد اعتمدت بشكل أساسي على منهجين علميين يكمل أحدهما الآخر، وهما المنهج القانوني التحليلي و المنهج المقارن .

خامساً : أهداف البحث

تمهيد و تقسيم:

يرتكز مفهوم التفاوض على مبدأي حرية الإرادة وحرية التعاقد والتعبير عن الإرادة، كما تنص على ذلك المادة (٩٠) من القانون المدني الأردني رقم ٤٣ لسنة ١٩٧٦، وقد يكون باللفظ أو بالإشارة المتداولة عرفاً، كما يكون باتخاذ موقف لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالة علي حقيقة المقصود، وهو ما يعرف بالتعبير الصريح، ولكن ليس هناك ما يمنع أن يكون التعبير عن الإرادة ضمناً^(١).

(١) د.أحمد عبد العال أبو قرين، عقد البيع في ضوء الفقه والتشريع وأحكام القضاء، الطبعة الثالثة،

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٢٦)

ومعنى هذا أن كل طرف حر في أن يبحث ويتناقش ويعبر عن إرادته ويستعلم عن شروط العقد وله أن يقبلها أو أن يرفضها، وأن يعبر عنها بكافة الأشكال، حيث أنه إذا نشأ العقد صار ملزماً لطرفيه و"يتم العقد"، كما تنص مادة (٨٩) القانون المدني المصري "ويتم إنعقاد العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين"^(١).

ومن هنا تأتي أهمية مرحلة التفاوض لأنها تعطي للطرف الضعيف الحق في التروي والتفكير والتدبر في الشروط التعاقدية بما يحقق المصالح المشتركة دون إهدار لمبدأ العدالة العقدية والمصلحة المشتركة للمتعاقدين.

والمفاوضة - بصفة عامة - هي تبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر؛ بغية التوصل إلى إبرام عقد فيما بينهم^(٢). والمفاوضات ليست مقيدة بنطاق أو شكل معين يجب اتباعه، فهي قد تتم عن طريق تبادل المذكرات المكتوبة أو قد تكون شفاهة، أو تتم في صورة مقابلات شخصية تعقد من أجلها الاجتماعات. والأخيرة قد تستغرق جلسة واحدة أو عدة جلسات، وقد تتم بين طرفين موجودين أو بواسطة المراسلة، أو بالجمع بين كافة الصور السابقة^(٣).

(١) محمود محمد صبره، فن التفاوض التعاقدية، آخر تحديث ١/٢، ٢٠١٣، بحث منشور علي موقع الالكتروني www.sabra-lt.com/insex.php.

(٢) د. محمد سعيد الحلفاوي، التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا، محاضرة لطلبة دبلوم الدراسات العليا بدبلوم القانون الخاص، كلية الحقوق جامعة الزقازيق ١٩٨٣م-١٩٨٤م (على الآلة الكاتبة)، ص ١٤.

(3) Gothat (P.) les pour parler contractuels dans les contrats d'Engineering, colloque Faculté de Droit de liège 1964, p. 27.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٢٧)
ويعرف البعض^(١) التفاوض - بالمعنى الواسع - على أنه "أي اتصال أو مشاور أو حوار
بين طرفين أو أكثر؛ بغرض الوصول إلى اتفاق نهائي وإبرام عقد معين. وتشمل
المفاوضات كل الاتصالات والمحاورات والمستندات والخطابات التي يتم تبادلها في
المراحل التي تسبق توقيع العقد".

وكذلك انظر د. يوسف الاكيابي، مرجع سابق، ص ٨٨؛ د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة
المصري، مرجع سابق، ص ٦٩.
(١) د. هاني صلاح سرى الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دراسة مقارنة في القانونين
المصري والانجليزي، الطبعة الأولى، ١٩٩٨م، دار النهضة العربية، ص ١٠.

المبحث الأول : التفاوض على العقد

تمهيد وتقسيم:

وفي نص المادة ١١٧١ من التقنين المدني الفرنسي، يعتبر كل شرط في عقد غير قابل للتفاوض، وجرى تحديده مسبقاً بطريق أحد الأطراف، بما ترتب عليه خلل كبير في توازن العقد بين حقوق والتزامات أطراف العقد يعتبر إذعان وكأنه غير قائم، وتقدير انعدام التوازن العقدي لا يقع، سواء على الموضوع الأساسي للعقد أو على ملائمة ثمن الخدمة^(١).

وعليه قضت محكمة النقض الفرنسية " يكمن سبب التزام أحد طرفي العقد في الالتزام، الذي يقع على عاتق الطرف الآخر في العقد، وذلك في العقود الملزمة للجانبين"^(٢). والنتيجة التي خرجت بها محكمة النقض من ذلك المعطي، مفادها، متى كان التزام أحد طرفي العقد مجرد من الموضوع، فإن التزام المتعاقد يشوبه عيب البطلان، لغياب السبب.

إلا أنه في فرنسا كان هناك وجه نظر أخرى، فبرغم أن الحرية العقدية تعفي المواطنين، من حيث المبدأ، من الالتزام بالهدف من إبرام العقد، إلا أن السلطة العامة تملك حق ممارسة الرقابة على العقد، خاصة فيما يتعلق بركن الغاية، متى تعارض هدف أو غاية العقد والنظام العام والأخلاق.

(١) A. Bénabent ; Droit des obligations, 18ème éd., LGDJ, 2018, p174

(٢) Cass. 1reciv., 25 mai 1988, Bull. civ., I, n° 149.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٢٩)

والضرر لا يشكل عيب يشوب العقد، من حيث المبدأ^(١)، وهو ما كرّست له صراحة المادة ١١٦٨ من التقنين المدني المصري، التي تنص على: "إن غيبة التكافؤ في الخدمات لا يشكل سبب لبطلان العقد، اللهم إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك".

وإذا كانت المفاوضات هي تبادل للآراء بين طرفين أو أكثر بهدف التعاقد^(٢)، ويتم إتباعها في كافة عقود التجارة الدولية، ومن بينها عقود نقل التكنولوجيا، إذ تؤدي إلى وضع تصور مشترك لكل المسائل التي جرت مناقشتها أو التي يتم التباحث بشأنها للوصول إلى اتفاق، ومن ثم الوصول إلى صياغة مشروع للعقد، وهو أمر يمكن اعتباره على أنه إيجاب مشترك بين الطرفين، يلتزمان به من أجل الوصول إلى الالتزام النهائي بالعقد، إذ إن الإيجاب والقبول يبران بمراحل فيها أخذ ورد - أي إيجاب يقابله قبول أو العكس.

وإذا كانت المفاوضات هي تبادل للآراء بين طرفين أو أكثر بهدف التعاقد^(٣)، وعليه سوف نتناول الفارق بين التفاوض على عقود نقل التكنولوجيا وإبرامها وموضوع الدعوة إلى التفاوض على عقود نقل التكنولوجيا كالاتي:

المطلب الأول: الفارق بين التفاوض على عقود نقل التكنولوجيا وإبرامها.

المطلب الثاني: الدعوة إلى التفاوض على عقود نقل التكنولوجيا.

(١) Chantepie, La lésion, LGDJ, 2006 .

(٢) مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، سنة ٢٠١٠.

(٣) د. مرتضى عاشور، مرجع سابق، ص ١٢٦

المطلب الأول:

الفارق بين التفاوض على عقد نقل التكنولوجيا وإبرامه (الإيجاب)

تمهيد وتقسيم:

يمر العقد قبل إبرامه بمراحل تسمى " ما قبل إبرام العقد " يتكون خلالها العقد ويكون في مرحلة الجاهزية علي الإبرام، وهذه الفترة تبدأ عادة منذ اللحظة التي يطلب فيه أحد الطرفين رغبته في التعاقد للطرف الآخر وتنتهي بانعقاد العقد. ويتضح أنه إذا تم العقد دون تفاوض فإنه يمر في الفترة قبل العقدية بمرحلة واحدة وهي إبرام العقد. أما إذا كان العقد يسبقه تفاوض فإنه يمر بمرحلتين أولها: مرحلة التفاوض، وثانيها: مرحلة إبرام العقد أو عدم الاقدام عليه. التفاوض على العقد فينتهي في اللحظة التي يصدر فيها الإيجاب أو اعلان الفشل ، فهناك إذاً فارق بين الدعوة للتفاوض والإيجاب. وهكذا يكون الإيجاب حول الحد الفاصل بين التفاوض على العقد ومرحلة إبرام العقد، فحيث وجد الإيجاب انتفى التفاوض، وحيث إنعدم الإيجاب ظل الطرفان في مرحلة التفاوض^(١).

(١) د. محمد احمد ابوالهنا ، حماية المستهلك في مرحلة ما قبل إبرام العفقد ، رساله دكتوراه ، كليه الحقوق ، جامعة عين شمس، ٢٠١٩. ص ٣١٧.

الفرع الأول : الإيجاب

إن العقد يستند إلى وجود إيجاب وقبول متعاقبين من جانب أطرافه، وذلك في حالة الإتفاق على عقد ينظم مرحلة المفاوضات السابقة لإبرام عقد نقل التكنولوجيا. وفترة التفاوض تستغرق فترة طويلة نسبياً، وهو أمر طبيعي، يتفق مع أهمية عقد نقل التكنولوجيا والمفاوضات والاتصالات الأولية التي تجري بشأنه، وما تتطلبه من تبادل الإتفاقيات التمهيدية والمستندات والمذكرات الخاصة بالتفاهم على نوع معين من التكنولوجيا، وكل هذه الأمور تمهد لعقد نقل التكنولوجيا ولا تؤثر فيه؛ لأنه يستلزم اتفاقاً جديداً بعد انتهاء فترة المفاوضات، لأن نجاح الأخيرة لا يعني إبرام عقد نقل التكنولوجيا^(١).

وعرفت محكمة النقض المصرية الإيجاب: " بأنه العرض الذي يعبر به الشخص الصادر فيه علي وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين بحيث إذا اقترن به قبول مطابق انعقد العقد"^(٢).

١ - المفهوم القديم للعقود التجارية الدولية الذي كان يتمثل في إبرام العقد أو التفاوض بين إرادتين أصبح غير قائم؛ لأن الممارسات الدولية أفرزت عقوداً يتجاوز عدد أطرافها أحياناً العشرة أطراف، ومن هذه العقود نقل التكنولوجيا؛ مما يعني أنه لا توجد إرادتين

(١) د. السيد مصطفى أبو الخير، مرجع سابق، ص ٧٧؛ د. نصيرة بوجمعة سعدي، عقود نقل

التكنولوجيا، مرجع سابق، ص ١١٥.

(٢) نقض مدني ١٦ / ١١ / ١٩٨٦ م، الطعن رقم ٢٣٧٢ لسنة ٥٢ ق. والطعن ٩٢٤ الطعن ٩٤٣ لسنة

٥٢ ق جلسة ٣٠ / ٨ / ١٩٨٨، نقض مدني ٢٤ / ٦ / ٢٠٠٦ م، الطعن ٥٧٩ لسنة ٥٩ ق. الأستاذ/ خالد

شهاب، الأستاذ/ محمد عبد الوهاب، موسوعة أحكام ومبادئ النقض، الجزء الأول، ص ٤٠٠ وما بعدها.

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٣٢)
متقابلتين (إيجاباً وقبولاً)، بل عدة إيرادات مستقلة متقابلة تتفق في مجموعها على
إحداث أثر قانوني. هو نقل التكنولوجيا - ومن أمثلة الأخيرة عقد تسليم المفتاح في
حالة وجود تعاون بين أكثر من مقاول لتنفيذ العقد^(١).

٢- فالإيجاب يمثل شرط من الشروط التعاقدية الناتجة عن التفاوض، وينعقد بهذه
الشروط إذا صادفه قبول، والقبول فهو نتاج ما أسفرت عنه المفاوضات .
والأصل أن الإيجاب إذا تضمن كل العناصر الجوهرية للعقد محل التفاوض، وتم تبادل
التعبير عن إرادتين متطابقتين ينعقد العقد بالهدف المرجو منه، فلم يعد الطرفان بأن
يتحاوران أو يتناقشان حول شروط العقد المراد إبرامه، بل أنهما في هذه المرحلة
يسعيان إلى جمع شتات ما تم الاتفاق عليه بغية عمل مشروع نهائي للعقد ووضع
الإيجاب في صيغة ملموسة، والدخول في مرحلة الصياغة للحلول المقترحة في مرحلة
المفاوضات^(٢)،

ومما سبق يخلص الباحث الى أن الإيجاب كما يكون بالبيع فقد يكون بالإيجاب
بالشراء ، ولكونه صالحاً لإنعقاد العقد، فيجب أن يحدد ماهية العقد، ولما كان الإيجاب
يتعلق بالبيع، فإنه يجب أن يتضمن العناصر الأساسية اللازمة لإبرام العقد، فيجب أن

(١) د. هاني صلاح سرى الدين، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص ٣-٧.

(٢) د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الأول، مصادر الحق في
الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة بالفقه الحزبي، مقدمة وصيغة العقد، دار أحياء التراث العربي، بيروت،
لبنان، ١٩٥٤ م.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٣٣)
يتضمن تحديداً للمبيع والثلث، وكما يشترط في التعاقد يجب أن يكون الايجاب
جازماً^(١) ومحدد بشكل كاف.

(١) د. أحمد عبد العال أبو قرين، عقد البيع في ضوء الفقه والتشريع، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٦، ص ٣١،

الفرع الثاني : أن يكون الإيجاب واضحاً وجزماً

ويقصد من هذا أن الإيجاب عندما يصدر يجب أن يكون عن نية حاسمة وقاطعة علي التعاقد، بحيث مجرد قبول الإيجاب من وجهه إليه ينشأ دون تعلق شيء آخر قد يوقف عملية التعاقد ولكن الموضوع هو أن نية الموجب نتيجة إلى إبرام العقد في الحال إذا ما تم قبول الإيجاب دون قيد أو شرط^(١).

وإذا كان الإيجاب مقترناً بتحفظ أو شرط يتوقف تحققه علي مطلق إرادة الموجب له، فهنا يجب التفرقة بين التحفظ المطلق الذي يخول صاحبه حرية مطلقة بصدد إبرام العقد أو عدم إبرامه، ومثل هذا التحفظ يؤدي إلى تجريد الإيجاب من صفته بحيث يصير مجرد دعوة للتفاوض أو لتقديم إيجاب^(٢).

لذا استقر القضاء في فرنسا ومصر علي التفرقة بين العناصر الثانوية والعناصر الجوهرية من جهة أخرى وهي التي تقتضيها طبيعة العقد ذاته وبدونها يتعذر معرفة نوع العقد المراد إبرامه، ومن ثم لا يقوم العقد إذا لم يتضمن الإيجاب بياناً كافياً لعناصره الجوهرية بالكامل بغض النظر عن مدى أهميتها في نظر أحد المتعاقدين أو كليهما^(٣).

وفي ذات السياق قضت محكمة استئناف باريس بشأن نزاع بين إحدى شركات الإنتاج السينمائي وممثلة مشهورة، كانت الشركة قد بدأت مفاوضات معها للاتفاق علي مشاركتها كبطلة لفيلم تقوم بإنتاجه، وأرست لها مشروع عقداً، وقدمت فيه الموعد

(١) د. رجب كريم عبداللاه، التفاوض علي العقد، رسالة دكتوراه مقدمه لجامعة القاهرة، ٢٠٠٠، رقم

(٢) Ch. Larroumet ; Droit civil, les obligations, le contrat, op.cit 249. P.234.

(٣) Cass.Com. 26 fév. 1991. T.T.O.C. 1992. P.78. obsmestre.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٣٥)

التقريبي لبدء التصوير دون أن تعرض لتحديد أجرها، ثم قدم الوكيل الفني للممثلة مشروعاً مقابلاً تضمن تحديد الأجر دون أن يحدد ميعاد التصوير، فأعدت الشركة مشروعاً آخر، وأرفقت به شيكاً بقيمة الأجر، غير أن الممثلة رفضت صرف قيمة الشيك وإعادته إلى الشركة التي قررت مقاضاة الممثلة لإمتناعها عن تنفيذ العقد، ولكن المحكمة رفضت هذا الطلب مؤكدة على وجود خلاف أساسي بين الأطراف بشأن العناصر الجوهرية من حيث قيمة الأجر وموعد التصوير بما يحول دون قيام العقد النهائي^(١).

(١) Paris 13 déc 1984. R.T.D.C. 1986, P. 97 Obs. Mestre

المطلب الثاني :

الدعوة إلى التفاوض على عقود نقل التكنولوجيا

عند انتهاء مرحلة التفاوض على العقد بالإيجاب، تبدأ مرحلة إبرام العقد، والدعوة إلى التفاوض عبارة عن عرض يوجهه شخص إلى آخر أو إلى أفراد الجمهور يعبر عن رغبته في التفاوض على عقد معين تمهيداً لإبرامه في المستقبل دون أن يضمن عرضه هذه الشروط الجوهرية للعقد المراد إبرامه ودون أن يعلن عن إرادته الباتة والنهائية في إبرام العقد.

والآثار التي تترتب على اعتبار الدعوة إلى التفاوض مجرد إيجاب بالتفاوض، أن الداعي إلى التفاوض لا يلزم مطلقاً بإبرام العقد مع من يستجيب لدعوته، وإنما هي مجرد قبول للإيجاب بالتفاوض يؤدي إلى نشوء اتفاق على التفاوض بين الطرفين، والالتزام بالتفاوض لا يلزم الطرفين بإبرام العقد، وإنما ينشئ التزام بالتفاوض بحسن النية^(١).

(١) رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، رسالة دكتوراه لكلية الحقوق، جامعة القاهرة،

الفرع الأول: الدعوة الصريحة للتفاوض

في حالة وجود نزاع مترتب على تنفيذ عقد نقل التكنولوجيا، وعرضه على المحكمة المختصة فإن الأخيرة ترجع إلى مرحلة المفاوضات السابقة على توقيع العقد وتنفيذه من أجل الإهتمام بها في تفسير إرادة المتعاقدين (مورد ومستورد التكنولوجيا) وفي حالة وجود نزاع خاص بتفسير أحد شروط التعاقد - مثلاً - إذا تمسك مورد التكنولوجيا بأن نسبة الإتاوة أو المبلغ المستحق في العقد هي ٣٠٪ من صافي الربح، وأن الثابت في العقد مجرد خطأ مادي، وبالرجوع إلى المفاوضات التمهيدية وجد أن نسبة الإتاوة تتراوح بين ٣ و ٤٪ فهذا دليل على صدق ما يدعيه مورد التكنولوجيا، وبالتالي يدل على أهمية المفاوضات في تفسير العقد^(١).

والإيجاب الصريح بالتفاوض قد يوجه إلى شخص معين دون الدعوة إلى المناقشة بشأنه، وهذا هو أسلوب التعاقد المباشر، وقد يوجه إلى أفراد الجمهور مع الدعوة إلى المناقشة وهذا أسلوب التعاقد بطريقة المناقصة^(٢).

(١) د. محسن شفيق، عقد تسليم المفتاح، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع ١٩٩٨، ص ٦٣.

(٢) رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، من رقم ٣٨٠ حتى رقم ٣٩٦.

الفرع الثاني:

الدعوة الضمنية للتفاوض على عقود نقل التكنولوجيا

ليس هناك إلزام بوجود الدعوة الصريحة للتفاوض، بل يكفي أن تكون الدعوة للتفاوض ضمنية، ويستخلص القضاء من القصد والنية من ظروف كل حال على حده، فليس هناك ما يمنع أن يكون التعبير عن الإرادة ضمناً إذ إنهما متساويان من حيث القيمة في التعبير عن الإرادة، إذ العبرة في النهاية بوجود الإرادة سواء تم التعبير منها صراحة أو ضمناً^(١)، وفي هذا المعنى تنص المادة ٢/٩٠ مدني مصري على أنه: "يجوز أن يكون التعبير عن الإرادة ضمناً إذا لم ينص القانون أو يتفق الطرفان على أن يكون صريحاً". إن الإيجاب بالتعاقد أو الدعوة إلى التفاوض قد تكون معلقة على شرط صريح أو ضمني، يمكن الموجب أو الداعي للتفاوض من الموافقة على إبرام العقد مع التعاقد معين بصورة مقيدة، وأن هذا الإيجاب أو الدعوة للتعاقد تفقد صفتها كإيجاب بالتعاقد أو دعوة إلى إيجاب التفاوض أو دعوة إلى التفاوض.

وبناءً على ذلك إذا قام منتج أو معلن بتوجيه إيجاب بإبرام عقد معين إلى مستهلك معين أو إلى جموع المستهلكين وكانت هذه الدعوة إلى التفاوض أو الإيجاب بالتفاوض مقترنة بشرط صريح أو ضمني بالموافقة على شخص المستهلك، فإن هذه الدعوة تعتبر مجرد إيجاب ضمني بالتفاوض على أن الإيجاب بالتعاقد لا يفقد صفته ليصبح مجرد دعوة إلى التعاقد لمجرد إقترانه بشرط صريح أو ضمني، ولكن الأمر يتوقف على طبيعة

(١) د. أحمد عبد العال أبو قرين، عقد البيع في ضوء الفقه والتشريع وأحكام القضاء، الطبعة الثالثة،

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٣٩)
الشرط، وما إذا كان يسمح للموجب بالتنصل من إيجابه بطريقة مقيدة، فإذا كان ذلك فإن
الإيجاب بالتعاقد يفقد صفته ويتحول إلى دعوة إلى التفاوض (إيجاب بالتفاوض)^(١).

(١) د. عبدالعزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدى، دراسة
مقارنة، دار النهضة العربية، ٢٠٠٥، ص ٢٤.

المبحث الثاني:

الالتزام بالتفاوض على عقود نقل التكنولوجيا

تمهيد وتقسيم:

يعد الالتزام بالتفاوض على عقود نقل التكنولوجيا من أهم الالتزامات التي يرتبها التفاوض، ذلك أن المفاوضات تدور وجوداً وهدماً حول هذا الالتزام، وهذا الأخير يقع على عاتق الطرفين بمجرد إتفاقيتهما على التفاوض، دون الحاجة إلى النص عليه صراحة، كما أنه يقع باطل كل اتفاق يقضي بإعفاء أحد الطرفين، أو كلاهما من هذا الالتزام. لقد عرف جانب من الفقه عقد التفاوض، والذي سبق بيانه بأنه "ذلك الاتفاق الذي يتعهد طرفاه ببدء التفاوض ومتابعته، بقصد التوصل إلى إبرام عقد معين، وذلك من خلال منهجية موضوعية، وإجرائية يتفق عليها بينهما"^(١).

يترتب على اتفاق التفاوض الدخول في عملية التفاوض والبدء فيها، وذلك باتخاذ الإجراءات اللازمة لبدء عملية التفاوض ويقع على عاتق الطرفين تحقيق هذا الالتزام، كونه التزام بتحقيق نتيجة^(٢)، حيث يتعين عليهما الدخول في التفاوض خلال المدة المتفق عليها، فإن لم يتفق على هذه المدة، التزم الطرفان بالبدء فيها خلال مدة معقولة^(٣)، هذا بالإضافة لتحديد المكان الذي ستجرى فيه المفاوضات والطرف الذي سيتحمل الجزاء بالإخلال بالتفاوض.

(١) محمد حسن قاسم، مراحل التفاوض في عقد الميكنة المعلوماتية، دار الجامعة الجديدة للنشر،

الإسكندرية، ٢٠٠٢، ص ١٨٧

(٢) د. أحمد عبد الكريم سلامة قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، بدون تاريخ نشر، ص

١٠٤ وما بعدها

(٣) د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، طبعة ٢٠٠٠، ص ١٩٩، دار النهضة العربية

وسوف نتناول ذلك كالآتي :

المطلب الأول : الالتزام العقدي بالتفاوض

المطلب الثاني : فشل الالتزام بالتفاوض .

المطلب الأول : الالتزام العقدي بالتفاوض

يقصد ببدء التفاوض بدء تلاقي المتفاوضين، ومن ثم افتتاح المفاوضات بإجراء الحوار وتبادل الاقتراحات المتصلة بالعقد الذي ينشده طرفا التفاوض إذا كان الالتزام يبدأ بالتفاوض يعد التزام بنتيجة، فإن ذلك الالتزام المتفرع عنه يعد التزام ببذل عناية، ومن ثم فهذا لا يعني بالضرورة التوصل لإبرام العقد^(١)،

والالتزام ببدء التفاوض قد يقع على عاتق الطرفين معاً، بحيث يقوم كل منهما ملتزم بالذهاب إلى مائدة المفاوضات في الموعد المحدد لبدء وافتتاح المفاوضات، وإذا وقع على أحد الطرفين الالتزام ببدء التفاوض فيكون المدين ملتزماً بتوجيه الدعوة بالتفاوض إلى الطرف الآخر وتقديم الاقتراحات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه أو عرض الدراسات التي يقوم التفاوض على أساسها و مثال ذلك: أن يكون الملتزم ببدء التفاوض مستورد للأجهزة والحاسبات الإلكترونية، حيث يقدم الدراسة المبدئية التي تحدد حاجة مشروعه والتي على أساسها تفتح المفاوضات^(٢).

ويعتبر الالتزام ببدء التفاوض بتحقيق نتيجة^(٣)، بحيث إذا امتنع المدين به عن تنفيذه كان مرتكباً لخطأ يثير مسؤوليته العقدية^(٤).

(١) وقد أخذت محكمة النقض الفرنسية بفكرة المدة المعقولة في قضية رينو الشهيرة :

Cass. Soc. 24 mars 1985 Préc

(٢) J. Schmidt :Négociation et conclusion du contrats op .cit n° 379, P. 206.

(٣) J. Schmidt :Négociation et conclusion du contrats op .cit n° 379, P. 206.

(٤) د. عبد العزيز المرسي حمودة، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض، مرجع سابق، ص ٧٠.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٤٣)

ويرى الباحث أن نوع الالتزام هنا هو التزام ببذل عناية للوصول إلى نتيجة وليس الالتزام بتحقيق نتيجة، لأن طرفي العقد لم يعقدوا العقد حتى نستطيع القول أن هناك التزام عقدي بتحقيق نتيجة، أما الدعوة إلى بدء التفاوض فيعتبر التزام بتحقيق نتيجة، وتظهر أهمية ذلك على مستوى الإثبات في تخلف أحد الأطراف وخاصة الموجب من بدء التفاوض في الميعاد المحدد أو خلال المدة المعقولة ويحمله المسؤولية ولا يعفيه من المسؤولية أنه بذل العناية أما التفاوض نفسه فهو التزام ببذل عناية للوصول إلى نتيجة^(١).

(١) د. محمد أحمد ابوالهنا مرجع سابق ص ٣٤٤.

الفرع الأول: الالتزام بالتفاوض بحسن نية

يتطلب القانون المدني - بصفة عامة - مراعاة مبدأ حسن النية عند التفاوض. وينشأ هذا الالتزام سواء كان أتفاق خاص بتنظيم عملية التفاوض أم لا. ويعتبر مبدأ حُسن النية من المبادئ الهامة عند التفاوض وهو الذى يحكم هذه المسألة إذ أن لهذا المبدأ تطبيقات فقهية عديدة في القانون المصرى^(١) نشير إلى بعض منها: الالتزام بالتعاون، الالتزام بالجدية، الالتزام بالاعتدال والاستقامة.

(١) د. هاني صلاح سرى الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دراسة مقارنة في القانونين المصرى والانجليزي، دار النهضة العربية الطبعة الأولى، ١٩٩٨، ص ٢٧ وما بعدها.

الفرع الثاني: الطبيعة القانونية للالتزام بالتفاوض بحسن النية

الطبيعة القانونية للالتزام بمبدأ حسن النية في التفاوض ينشأ نتيجة عقد، فهو التزام عقدي ينشأ على عاتق الطرفين بمقتضى العقد الذي وقعاه، والذي لا يستقم العقد إلا به، وهو لا يكون كذلك إلا عندما يُنفذ ذلك العقد بحسن النية، وعليه فالالتزام بمبدأ حسن النية ليس واجباً عاماً، ، وكما كان سابقاً قبل الاعتراف بالطبيعة العقدية للتفاوض، بحيث يتقيد به الشخص دائماً في مواجهة الكافة، بل هو التزام حقيقياً، مصدره العقد، وله دائن ومدين ومحل وسبب^(١).

يوجد بعدان هامان لهذا المبدأ : البعد الشخصي والبعد الموضوعي بماهية الاعتقاد subjective criterion^(٢) ويتعلق البعد الشخصي الداخلي للشخص المتعاقد والحالة الذهنية التي قد يكون عليها في أثناء التعاقد، على نحو قد يحمله على عدم مراعاة مصالح الطرف المقابل كما يتعامل مع مصالحه.

(١) د. السيد البدوي، حول نظرية عامة لمبدأ حسن النية في المعاملات المدنية، ص ٣٠٢، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، ١٩٨٩، وأيضاً د. عبد الحليم عبد اللطيف القوي - مبدأ حسن النية في التصرفات القانونية، ص ٢٢٠ وما بعدها، ط ١٩٩٧، القاهرة.

(٢) H. Beal, et al, Cases, materials and Text on Contract law, 371 (2010); S J Burton, Breach of Contract and the Common Law Duty to Perform in Good Faith, 94-2 Harvard law Review 369 (1980).

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٤٦)
واعتمدت المدرسة الألمانية فقط دون غيرها بهذا البعد على أساس افتراض الصدق
والأمانة Objective criterion في المعاملات القانونية.^(١)
ومن الجدير بالذكر أن الطرف المتعاقد ينبغي عليه مراعاة مصالح الطرف المقابل وعدم
حملة على التعاقد بطرق غير مشروعة اضافة الى التزامه بواجب النصح والاعلام^(٢)
وأخذت المحاكم الألمانية بهذا المبدأ في العديد من أحكامها القضائية^(٣).

(١) M E Storme, Good Faith and the Contents of Contracts in European Private Law, 7-1 electronic Journal of comparative law 5 (2003).

(٢) See: Friedrich Kessler and Edith Fine, Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study, international Journal of Private law 401 (1994).

(٣) BGH 10 July 1970, NJW 1970, 1840 and BGH 12 June 1975, NJW 1975, 1774, reliance damages must be paid by a party who in the course of negotiations has made.

الفرع الثالث : الأساس القانوني لمبدأ حسن النية

اختلفت الأنظمة القانونية المقارنة في تنظيم مبدأ حسن النية خلال مرحلة التفاوض على العقد فنجد أن المشرع الألماني والإيطالي قد أتبع مبادئ القانون الموحد الأوروبي ومبادئ اليونيدروا، وتعتبر المدرسة الألمانية هي الرائدة والنموذج في الالتزام بهذا المبدأ متأثرة بما أخذ به القانون الروماني فيما كان يعرف بمبدأ حسن النية حيث توسع القانون الروماني قديماً في أعمال هذا المبدأ بشكل عام؛ حيث أخذت المدرسة الألمانية ضرورة مراعاة الطرف المتعاقد في مرحلتها تكوين وتنفيذ العقد كالالتزام وتطبيق عام لهذا المبدأ تحقيقاً لمصالح الطرف المقابل^(١) وقد توسعت المادة (٢/٣١١) في هذا المجال لتجعل من هذا الالتزام أساساً قانونياً مطبقاً على مرحلة التفاوض على العقد^(٢) علاوة على مرحلة تنفيذه وفقاً لما جاء في المادة (٢٤٢) من نفس القانون^(٣).

(١) وهذا ما نصت عليه المادة ٢/٢٤١ من القانون المدني الألماني التي ألزمت كل متعاقد بمراعاة حقوق مصالح المتعاقد الآخر.

This article stipulates that “An obligation may require each party to have regard to the other party’s rights, legally protected interests and other interests.”

(٢) This article provided that “An obligation with duties in accordance with § 241 (2) also arises as a result of: (1) entry into contractual negotiations.

(٣) This article provides that “The obligor must perform in a manner consistent with good faith taking into account accepted practice.”

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٤٨)
وكذلك نصت كل من مبادئ قوانين العقود الأوروبية الموحدة ومبادئ (اليونيدروا)
صراحة على التزام طرفي التعاقد بالتفاوض وفقاً لمقتضيات حسن النية^(١).
واتبعت المدرسة الفرنسية هذا المبدأ، حيث نصت المادة (١١٣٤) من القانون المدني
الفرنسي على التزام طرفي التعاقد بتنفيذ التزاماتهم التعاقدية وفقاً لمقتضيات مبدأ حسن
النية^(٢). ولم يمنع هذا النص فقهاء القانون وقضاء محاكم النقض الفرنسية من التعامل مع
هذا المبدأ على أنه التزام قانوني يطبق أيضاً في مرحلة التفاوض على العقد.
وأخيراً، لم تلزم المدرسة الإنجليزية بداية نفسها صراحة بتطبيق هذا المبدأ كالتزام
تعاقدية؛ حيث اعتبرت أن الالتزامات التعاقدية لا تنشأ إلا بالتوقيع على العقد وإنشائه
قانوناً. هذا ما أقره مجلس اللوردات صراحة في العام (١٩٩٢) في القضية الشهيرة التي
أقر فيها صراحة بأنه لا التزام بالتفاوض بحسن نية في نظرية العقد في النظام القانوني
الإنجليزي^(٣).

(١) من مبادئ قانون العقود الأوروبي تحت عنوان ("التفاوض بشكل متعارض من حسن النية"،
لتنص في فقرتها الأولى على أن القاعدة العامة هي حرية الأطراف في التفاوض دونما التزام بالوصول
إلى التعاقد، وتنص في فقرتها الثانية على وجوب عدم التفاوض بما يتعارض مع مقتضيات حسن النية).
(٢) This article stipulates that "They (agreements) must be performed in
good faith."

(٣) Martin Walford v Charles Miles [1992] ADR.L.R. 01/23. For more
details about this case, see the following Link:

<http://www.nadr.co.uk/articles/published/MediationLawReports/WALFORDvMILE S1992.pdf>

المطلب الثاني : فشل الالتزام بالتفاوض وآثاره

من الطبيعي تواجد تعارض في مواقف الأطراف المشاركة في مفاوضات نقل التكنولوجيا، إلى الحد الذي تبلغ معه طريقاً مسدوداً، وتفشل كافة المحاولات التي يبذلها أحد الأطراف من أجل استمرار المفاوضات على نحوٍ عادل، أو اقتسام التنازلات بين الأطراف، مما يحقق مصالح الجميع؛ وذلك يرجع إلى وجود طرف لا يريد أن يتنازل عن أي شيء، ويريد أن يأخذ كل شيء ولا يترك شيئاً للآخرين، ففي هذه الحالة النتيجة المتوقعة هي الانسحاب من المفاوضات^(١).

ويجب علي طرفي التفاوض تنفيذ الالتزامات الناشئة عن هذا التفاوض متى وجد اتفاق التفاوض صحيحاً، ويتم هذا التفاوض بحسن النية بأن يلتزم طرفي التفاوض بالإعلام ليصل إلى الهدف المرجو منه، وهو إتمام العقد، ويأتي ذلك بالحفاظ على سرية المعلومات التي تم الإطلاع عليها من قبل كل منهما علي الآخر.

أما إذا كان عدم تنفيذ الالتزام لم يكن راجعاً إلى سبب أجنبي، فإن المسؤولية تنعقد للإخلال باتفاق التفاوض وتكون المسؤولية هنا مسؤولية عقدية.

وعلى هذا يتم الانسحاب من المفاوضات؛ أو قطعها، لعدم الوصول إلى أي اتفاق بصدده موضوع التفاوض - نقل التكنولوجيا - والقاعدة أن القانون لا يرتب أي أثر قانوني على قطع المفاوضات، لأن الأصل هو مبدأ حرية المفاوضات، ولكل مفاوض الحق في

(١) د. وفاء يزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان ط ١، ٢٠٠٨ م.، ص ٩٦؛ د. السيد مصطفى أبو الخير، مرجع سابق، ص ٨٩.

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٥٠)
إنهاء المفاوضات والإنسحاب منها في الوقت الذي يراه، طالما أنه يرى أن مصلحته
ليست فيها. ولا يحق للمفاوض الآخر إجباره على الإستمرار في المفاوضات حتى إبرام
العقد.

إذا فالجزاء الواقع علي الإخلال بالالتزام العقدي بالتفاوض بحسن نية وما يتفرع منه من

التزامات وهذا ما سنوضحه في عدة فروع هي :

الفرع الأول : تفويت فرصة إبرام العقد

الفرع الثاني : التنفيذ العيني الجبري

الفرع الثالث : التنفيذ بطريق التعويض أو مقابل

الفرع الأول : تفويت فرصة إبرام العقد

فقد يحدث أن يتخلى المتفاوض عن العرض المقدم إليه من الغير ويكتفي بالتفاوض مع الطرف الآخر اعتقاداً منه بأن هذا الآخر جاد في تفاوضه، وأن العقد المتفاوض عليه سوف يبرم، ثم يفاجأ بأن الطرف الآخر قد تسبب في إفشال المفاوضات وضيع عليه بذلك اغتنام الفرصة البديلة.

أ.تفويت فرصة إبرام عقد بديل مع الغير:

وتخضع مسألة تقدير التعويض إلى قاضي الموضوع، ولا تخضع في تقدير التعويض إلى محكمة النقض باعتبار مسألة التعويض من مسائل الواقع^(١).

ب.عدم تنفيذ عقود أخرى أبرمت مع الغير استناداً إلى مشروع العقد محل التفاوض:
الفرض هنا هو أن أحد المتفاوضين وليكن (أ) عهد أثناء المفاوضات في مواجهة الغير وليكن (ج) بالتزامات يتوقف تنفيذه لها على نجاح المفاوضات لإبرام عقد مع (ب)، إلا أن المفاوضات باءت بالفشل بخطأ المتفاوض (ب)، ومن ثم لا يستطيع (أ) الوفاء بالتزامه لـ (ج)، فمثلاً يستطيع (أ) مطالبة (ب) بقيمة ما يستحق عليه من تعويضات لصالح الغير (ج) لعدم تنفيذه لما تعهد به (ب) لصالح هذا الأخير (ج). (٧٧)^(٢)

(١) د. عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض، مرجع سابق، ص ١٠٦.

(٢) د. محمد أحمد ابوالهنا، مرجع سابق، ص ٣٤٩.

الفرع الثاني : التنفيذ العيني الجبري:

العدول عن المفاوضات يرتب المسؤولية العقدية على عاتق من قام بقطع المفاوضات بالانسحاب منها و على ذلك يكون عبأ الإثبات على من أصابه ضرر نتيجة عدم الاستمرار في المفاوضات ، و يرى البعض انه اذا أثبت أن الضرر يتمثل في أن الطرف الذي قطع المفاوضات لم يكن جاداً في المفاوضات، وإنما أراد معرفة بعض الأسرار التجارية أو الفنية، أو كان يهدف من وراء الدخول في المفاوضات تفويت فرصة الطرف الآخر في الاتفاق مع الغير فإنه يلتزم بأداء التعويض^(١).

ويتجه الفقه الفرنسي إلى القول بأن المسؤولية المترتبة على قطع المفاوضات، لا تشمل سوى ما لحق المضرور من خسارة، ولا تمتد لتشمل ما فاته من كسب؛ لأن تعويض المضرور عن القطع التعسفي للمفاوضات استناداً إلى ما فاته من كسب. لا يتم إلا إذا كان هناك عقد، وهذا لا يمكن تصوره مع المسؤولية التقصيرية؛ لأن الأخيرة لا تجتمع مع العقد^(٢).

ففي هذا الوضع في "التفاوض" لا يجوز إجبار المتفاوض الممتنع عن بدء التفاوض أو مواصلته تماماً، كما لا يجوز إجبار الرسام على رسمه لوحة يلتزم بها أو إجبار الجراح

(١) د. يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ١٠٤

(٢) Mercadal (B) etjanin (Ph.) les contrats de cooperation interentreprises, paris,1974,p.34.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٥٣)
على إجراء عملية جراحية التزام بها وإلا كان مصادرة لحرية الشخصية^(١) ولكن في هذه
الحالة يوجد جزاء آخر وهو التقيد بطريق التعويض أو بمقابل^(٢).

(١) د. عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض، مرجع سابق، ص ٩٣.

(٢) د. محمد أحمد ابوالهنا، مرجع سابق، ص ٣٤٦.

الفرع الثالث : التنفيذ بطريق التعويض أو مقابل

التعويض على أساس ضمان تعويض الطرف المتضرر عن الخسائر التي أصابته نتيجة دخوله في المفاوضات على خلاف الحالة التي كان عليها قبل التفاوض (تعويض جميع الخسائر التي أنفقتها في مرحلة المفاوضات). ويشمل هذا التقدير تعويضه عن المكاسب التي قد يكون خسرها نتيجة عدم تعاقد مع الغير وتفضيله التفاوض مع الطرف المخل (أي تعويضه عن أية مكاسب كان يمكن أن يجنيها وعدل عنها بتقرير التفاوض مع الطرف المخل)^(١).

إلا أن محكمة النقض الفرنسية قد اشترطت في عام (٢٠٠٦) وجود علاقة سببية بين فقدان فرصة التعاقد مع الغير والدخول في المفاوضات التي تم وقفها بواسطة الطرف المخل لتطبيق هذه النظرية^(٢).

أما بالنسبة لموقف القضاء والتشريع المصري فالمتفاوض إذا نكل عن تنفيذ التزاماته بالتفاوض عيناً لم يكن أمام المتفاوض إلا الالتجاء إلى التنفيذ بمقابل، ويتمثل في الحق في الحصول على تعويض نقدي عادل وشامل لكل ما لحقه من ضرر من جراء عدم التنفيذ، وفي هذا نصت المادة ٢١٥ من القانون المدني المصري على "إذا استحال على المدين أن ينفذ الالتزام عيناً حكم عليه بالتعويض لعدم الوفاء بالتزامه... وللقاضي مهمة تقدير مبلغ التعويض طبقاً لوقائع الأحداث ومدى حجم الضرر الواقع على المستهلك وطبقاً للقواعد العامة في التعويض.

ولكن يشترط للتعويض طبقاً لقواعد المسؤولية العقدية الآتي:

(١) No 4942, Mass. Foro it. 1980.78.

(٢) Civ 3, 28 Juin 2006, D 2006.2639, annotated by Mazeaud

أ- أن يكون الضرر مباشراً .

ب- أن يكون الضرر محققاً

ج- أن يكون الضرر متوقعاً

أيضاً يشمل الضرر الذي يقع نتيجة ضياع الوقت أياً كانت مرحلة التفاوض إذا أقام الدليل عليه.

وقد تعرضت محكمة النقض لمسألة التعويض عن ضياع الوقت حيث قضت بالتعويض عن ضياع الوقت بسبب قطع المفاوضات دون إخطار يترتب عليه خطأ يترتب عليه عدة أضرار وألزمت المحكمة الطرف المخطأ بالتعويض عن هذا الضرر^(١).

وحيث تشكل المفاوضات جزءاً لا يتجزأ من مراحل إبرام عقود نقل التكنولوجيا:

ويحدث ذلك عندما يقوم المتعاقدان - المورد والمستورد للتكنولوجيا - بإحالة بعض الأمور أو المسائل إلى المفاوضات التمهيديّة التي سبق الاتفاق عليها، مثل السعر أو حجم الإنتاج أو الجداول أو النشرات ذات الصلة، وفي هذه الحالة تشكل هذه المسائل والأمور التي أحيلت إلى المفاوضات جزءاً لا يتجزأ من عقد نقل التكنولوجيا وذلك بحسب حجم الإحالة؛ ولذلك تمثل المفاوضات شروطاً في عقد نقل التكنولوجيا، هذا فضلاً عن دورها التفسيري السابق الذكر، وهي أمور تمثل خير عون للمحكمة التي تنظر النزاع في الوصول إلى حل أو تفسير يتناسب والعقد وكذلك إرادة الأطراف الذين كشفوا عنها في المفاوضات. وتأخذ المحكمة بها، ولا تنظر إلى أي

(١) نقض مدني ٢٧ يناير ١٩٦٦. مجموعة أحكام النقض س ١٧ رقم ٢٤ ص ١٨٢.

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٥٦)
أمر أو أشياء أخرى يدعيها الأطراف على خلاف الثابت؛ لأنها لن تتخذ القوة الملزمة،
إلا من اتفاق طرفي العقد على ذلك^(١).

(١) د. وفاء فلحوط، مرجع سابق، ص ٩٩؛ د. يوسف الإكيابي، مرجع سابق، ص ١٠٢؛ د. السيد
مصطفى أبو الخير، مرجع سابق، ص ٩٠.

المبحث الثالث:

موقف بعض التشريعات من التفاوض

المطلب الأول: الموقف المصري

المفاوضات هي تبادل وجهات النظر حول مسألة أو موضوع معين بين طرفين أو أكثر بغية التوصل إلى إبرام عقد اتفاق فيما بينهم. والمفاوضات لا تخضع - كقاعدة عامة - لشكل معين أو قالب قانوني محدد فقد تتم شفاهة أو بطريق المراسلات، كما تجرى في شكل لقاءات واجتماعات مستمرة بين الطرفين ومتابعة نتائج مراحل المفاوضات وتحديد المرفوض والمقبول منها تباعاً^(١).

وتطبيقاً لذلك قضت محكمة (النقض المصرية) بأن المفاوضات لا تعدو إلا أن تكون مجرد أعمال مادية محضة لا يترتب عليها أية آثار قانونية تعاقدية في ذاتها، فكل متفاوض حر، في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريد دون أن يتعرض لأية مسؤولية أو يطالب ببيان المبرر لعدوله و لا يترتب على هذا العدول مسؤولية على من عدل إلا إذا اقترن خطأً بتحقيق معه المسؤولية التقصيرية إذ نتج عنه ضرر بالطرف الآخر المتفاوض وعبء إثبات الخطأ وهذا الضرر يقع على عاتق ذلك الطرف، ومن ثم فلا يجوز اعتبار

(١) د. سميحة القليوبي، بحث عن التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا، إصدارات مركز البحوث البرلمانية، بمجلس الشعب، الأمانة العامة، الفصل التشريعي السابع، دور الانعقاد العادي الثالث (٣)،

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٥٨)
مجرد العُدول عن إتمام المفاوضة ذاتها هو المكون لعنصر الخطأ أو الدليل على توافره
بل يجب أن يثبت هذا العُدول به عنصر الخطأ اللازم لقيام المسؤولية التقصيرية^(١).
مازال الموقف المصري يعتبر مرحلة التفاوض مجرد عمل مادي غير ملزم عكس الفقه
الذي يعترف باتفاق التفاوض^(٢) خاصةً إذا كان صريحاً أو ارتبط باتفاق صريح وثابت
بأوراق مكتوبة وذلك لمواكبة الاتجاه الحديث الذي تبناه القانون المقارن .
ولم يتضمن القانون المصري نصاً يحكم المسؤولية قبل التعاقدية تاركاً الأمر للفقه
والقضاء لإيجاد حلول مناسبة.

(١) أنظر: نقض مدني جلسة ٢٩ فبراير ١٩٦٧، مجموعة أحكام النقض، السنة ١٨ ق، رقم ٥٢،
ص ٣٣٤.

(٢) د. حسام الدين الأهواني، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، القاهرة،
١٩٩٥، رقم ٩٦ ص ٨٠.

المطلب الثاني : الموقف الفرنسي

ليس في التقنين الفرنسي اى نص خاص يحكم مرحله التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ، حيث كانت هذه المرحلة لا تمثل أية اهميه عند واضعوه، بل إن هذا التقنين لم يتضمن سوى بعض النصوص القليله فيما يتعلق بتكوين العقد ولهذا عكف الفقه والقضاء هماك على إرساء دعائم المسؤولييه قبل العقديه ، بما في ذلك المسؤولييه عن قطع المفاوضات ، مستعينين في ذلك بالقواعد العامه في المسؤولييه المدنيه . وقد ذهب جمهور الفقهاء الفرنسيين^(١)، يؤيدهم القضاء^(٢)، الى القول بأن المفاوضات غير المصحوبه باتفاق صريح هي مجرد أعمال ماديه (تصرف قانوني) غير ملزمه، و لا يترتب عليها بذاتها أي أثر قانوني، بمجرد الدخول في هذه المفاوضات لا ينشأ على عاتق الطرفين أي التزام، حتى لو توصلوا الى مشروع العقد النهائي^(٣).

فلم يتردد الفقه الفرنسي في الإعتراف بعقد التفاوض الصريح، فقد اعتبره اتفاقاً حقيقياً ينشأ على عاتق الطرفين التزامات حقيقيه، ويعتبر الإخلال بهذه الالتزامات الناشئة على هذه العقود خطأ عقدياً تحكمه قواعد المسؤولييه العقديه، طبقاً للمادة (١١٤٢) من القانون المدني الفرنسي، ذلك لأن القانون الفرنسي يأخذ بمبدأ الرضاية في العقود، فيعتد بأي اتفاق متى تم الرضاء به، وقد رضى الطرفان بإتفاقهما على التفاوض في عقود نقل

(١) H.et L. Mazeaud et A. Tunc .Traitetheorique et pratique de la responsabilitécivile t I.6 ed.paris 1965.n 118.p.151.

(٢) cass.com.20 mars 1972. J.C.P 1973.II. 17543.note J.

(٣) Ghestin (J.) , Obligation, la formation du contrat, L.G.D.J,3eme ed., Paris, 1993.

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٦٠)
التكنولوجيا صراحة فيعتبر هذا الاتفاق اتفاقاً صحيحاً، كما أن هذا الاتفاق ليس فيه ما يخالف النظام العام أو الآداب، ومن ثم فلا مانع من الاعتداد به^(١)
يلقي القانون الفرنسي على عاتق المفاوض التزاماً متميزاً بالإعلام والنصيحة مضمونة إلزام المتفاوض في عقود نقل التكنولوجيا بتقديم معلومات واضحة وكاملة وبمعنى آخر أن تكون المعلومات المتبادلة في مرحلة التفاوض معلومات شفافة. ويتم حماية مفهوم شفافية المعلومات المتبادلة في مرحلة التفاوض عن طريق قواعد خاصة في القانون الفرنسي وهي القواعد التي تحمي الإرادة من العيوب التي قد تطرأ عليها في مرحلة التعاقد مثل الغلط والتدليس والإكراه. ومع ذلك لا توجد قاعدة عامة في القانون الفرنسي تنص على الالتزام بالسرية وإنما توجد قوانين خاصة تنص على هذا الالتزام وتفرض جزاءات على الإخلال به بعضها جزاءات جنائية^(٢).

وقد قضت محكمة النقض الفرنسية بوجود الالتزام بسرية المعلومات وحماية المتفاوض الذي يدلي بمعلومات سرية للمتفاوض الآخر في مرحلة التفاوض إلا أن هذا

(١) هدية عبدالحفيظ مفتاح بن هندي، المسؤولية المدنية الناشئة عن الإخلال بالالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا، دراسة تحليلية مقارنة، رسالة ماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية جامعة الدول العربية، ٢٠٠٩، ٢٠٠٩، ص ٢١٨.

(٢) د. أبو العلا النمر، بحث بعنوان الالتزام بالمحافظة على الأسرار في عقود نقل التكنولوجيا، مقدم للمؤتمر العلمي السنوي الخامس بكلية الحقوق - جامعة حلوان، ٥-٦ مارس ٢٠٠٦، مطبوعات المؤتمر، ص ١١ وما بعدها.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٦١)
الأخير يستولي على هذه المعلومات ويستفيد منها بصفة شخصية أو يقوم بإفشائها للغير
وذلك عن طريق دعوى المنافسة غير المشروعة^(١).

ولهذا فإن المسؤولية في مرحلة المفاوضات غير المصحوبة باتفاق صريح على
التفاوض لا تكون الا تقصيرية، فقواعد المسؤولية التقصيرية الواردة في المادتين
١٣٨٢ - ١٣٨٣ من القانون المدني الفرنسي هي وحدها الواجبه التطبيق على المسؤولية
قبل العقدية عن قطع هذه المفاوضات^(٢).

(١) حكم محكمة النقض الفرنسية الصادر في ٣ أكتوبر ١٩٨٧، والمنشور في دالوز ١٨٩، ص ٥٥،
مشار إليه في بحث د. أبو العلا النمر، المرجع السابق، ص ١٣.
(٢) د. محمد أحمد ابوالهنا، مرجع سابق، ص ٣٥٣.

المطلب الثالث: الموقف الانجليزي

وإذا وجهنا انظارنا الى بلاد القانون العام لوجدنا مفهوماً للتفاوض في عقود نقل التكنولوجيا يختلف الى حد ما عن المفهوم السائد في بلاد القانون المدني^(١).
و عليه لا يعترف القانون الانجليزي بمبدأ عام يقضي بالالتزام بالتفاوض بحسن نية^(٢) حيث لا تعدو المفاوضات بالنسبة له ان تكون عملاً مادياً فلكل متفاوض الحق في ايثار مصالحه الخاصة ولا يسأل المتفاوض عن قطع المفاوضات ولو بطريقة تعسفيه ولكن اتجه القضاء الانجليزي الحديث الى ترتيب المسؤولية التقصيرية حال ارتكب غشاً أو تدليساً خلال المفاوضات^(٣).

يؤكد القانون الانجليزي، على عكس القانون المصري على عدم الاعتراف بمبدأ التفاوض بحسن نية على النحو الذي أخذت به نظم القانون المدني، فلا يكون الطرف المتفاوض مسؤولاً - كقاعدة عامة - إلا إذا ثبت أنه ارتكب غشاً أو تدليساً خلال المفاوضات.

ويحمي القانون الانجليزي - بصفة عامة - كافة الأسرار على اختلاف أنواعها سواء كانت تجارية أو صناعية أو سياسية أو عائلية أو شخصية عن طريق نظام المعلومات

(١) Ghestin (J.), Obligation, la formation du contrat op. cit. n329.p295

(٢) د. رجب كريم عبداللاه، التفاوض علي العقد، رسالة دكتوراه مقدمه لجامعة القاهرة، مرجع سابق ص ٢٧٦

(٣) P. PIOTET.La culpa in contrahendoaujourd'hui. SJZ.1981 PP225-233

مشار إليه لدى د. رجب كريم عبداللاه، التفاوض علي العقد، المرجع السابق ص ٢٦٩

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٦٣)
السرية إذ لا توجد تفرقة في القانون الانجليزي بين أنواع المعلومات السرية فيما يتعلق
بالحماية^(١).

(١) د. حسام الدين الصغير، بحث بعنوان حماية المعلومات غير المكشوف عنها بناء على اتفاق
ترييس، ندوة الملكية الفكرية، اتحاد المحامين العرب، ٢٣-٢٥ يناير ٢٠٠٣، ص ٤.

الخاتمة

اشتملت هذه الدراسة على مظاهر الحماية لعقد نقل التكنولوجيا في مرحلة ما قبل إبرام العقد سواء التقليدي أو عبر الوسائل الإلكترونية. وفي نهاية الدراسة توصل الباحث لمجموعة من النتائج والتوصيات:

١- المفاوضات هي عبارة عن مرحلة سابقة عن إبرام عقود التجارة الدولية، ينشغل خلالها أطراف العقد المزمع إبرامه بكافة المسائل الجوهرية المتعلقة بالعقد، وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج تتمثل فيما يلي:

١- الالتزام بمبدأ حسن النية في التفاوض هو التزام عقدي ينشأ على عاتق الطرفين بموجب العقد الذي وقع من الطرفين ومن ثم فهو ليس واجبا عاماً .

٢- يعد الالتزام بالاعلام بكافة أشكاله سواء بالإفصاح أو بالتحذير من الأدوات الهامة في معالجة الاختلال في التوازن في العلاقات بين طرفي العقد.

٣- الالتزام بالاعلام يوفر للمتعاقدین المعلومات الجوهرية والتي تساعدھم في اتخاذ قرار عن إرادة حرة .

٤- مرحلة المفاوضات ليست مرحلة ملزمه مع جميع عقود التجارة الدولية، وإنما تتعلق ببعض العقود دون أخرى، حسب مضمون العقد وطبيعته.

٥- أفراد نصوص عقابية تتعلق بالإخلال بالالتزامات المترتبة عن مرحلة المفاوضات.

التوصيات

- ١- أن ينص صراحةً على إبطال الشروط التعسفية في العقود النموذجية أو النمطية في مرحلة ما قبل إبرام عقد نقل التكنولوجيا.
- ٢- ضرورة النص بشكل صريح على الحماية القانونية من العبارات الغامضة التي تتضمنها الشروط التعسفية وأن يكون التشريع لمصلحة الطرف المذعن في عقد نقل التكنولوجيا.

المراجع

الكتب العامة .

١ - د. عبدالرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الأول، مصادر الحق في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة بالفقه الحزبي، مقدمة وصيغة العقد، دار أحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ١٩٥٤ م.

٢ - د. حسام الدين الأهواني، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٥

الكتب المتخصصة.

١- د. أحمد عبد العال أبو قرين، عقد البيع في ضوء الفقه والتشريع وأحكام القضاء، الطبعة الثالثة، ص ٣٠.

٢- د. محمد سعيد الحلفاوي، التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا، محاضرة لطلبة دبلوم الدراسات العليا بدبلوم القانون الخاص، كلية الحقوق جامعة الزقازيق ١٩٨٣م - ١٩٨٤م (على الآلة الكاتبة)، ص ١٤.

٤- د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دراسة مقارنة في القانونين المصري والانجليزي، دار النهضة العربية الطبعة الأولى، ١٩٩٨.

٥- الأستاذ/ خالد شهاب، الأستاذ/ محمد عبد الوهاب، موسوعة أحكام ومبادئ النقض، الجزء الأول، .

٧- د. أحمد عبد العال أبو قرين، عقد البيع في ضوء الفقه والتشريع، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٦.

٨- د. محسن شفيق، عقد تسليم المفتاح، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع ١٩٩٨.

مجلة البحوث الفقهية والقانونية * العدد السابع والثلاثون * إصدار إبريل ٢٠٢٢م - ١٤٤٣هـ (١٦٦٧)

٩- د. أحمد عبد العال أبو قرين، عقد البيع في ضوء الفقه والتشريع وأحكام القضاء، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٦.

١٠- د. عبد العزيز محي حمود الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، ٢٠٠٥، ص ١٣٤

١١- محمد حسن قاسم، مراحل التفاوض في عقد الميكنة المعلوماتية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٢.

١٢- د. أحمد عبد الكريم سلامة قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، بدون تاريخ نشر.

١٣- د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض علي العقد، طبعة ٢٠٠٠، ص ١٩٩، دار النهضة العربية.

١٤- د. وفاء يزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان ط ١، ٢٠٠٨ م.

١٥- د. سميحة القليوبي، بحث عن التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا، إصدارات مركز البحوث البرلمانية، بمجلس الشعب، الأمانة العامة، الفصل التشريعي السابع، دور الانعقاد العادي الثالث (٣)، ١٢ / ٤ / ١٩٩٨.

١٦- مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، سنة ٢٠١٠
الرسائل الجامعية (دكتوراه - ماجستير).

١- د. محمد أحمد ابوالهنا، حماية المستهلك في مرحلة ما قبل إبرام العقد، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ٢٠١٩

التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا Negotiation in Technology Transfer Contracts (١٦٦٨)

٢- رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، رسالة دكتوراه لكلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٠

٣- هدية عبد الحفيظ مفتاح بن هندي، المسؤولية المدنية الناشئة عن الإخلال بالالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا، دراسة تحليلية مقارنة، رسالة ماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية جامعة الدول العربية، ٢٠٠٩

٤- د. السيد البدوي، حول نظرية عامة لمبدأ حسن النية في المعاملات المدنية، ص ٣٠٢، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، ١٩٨٩، وأيضا د. عبدالحليم عبداللطيف القوي- مبدأ حسن النية في التصرفات القانونية، ١٩٩٧، القاهرة

الندوات والمؤتمرات- الأبحاث.

١- د. أبو العلا النمر، بحث بعنوان الالتزام بالمحافظة على الأسرار في عقود نقل التكنولوجيا، مقدم للمؤتمر العلمي السنوي الخامس بكلية الحقوق - جامعة حلوان، ٥-٦ مارس ٢٠٠٦، مطبوعات المؤتمر.

٢- د. حسام الدين الصغير، بحث بعنوان حماية المعلومات غير المكشوف عنها بناء على اتفاق تريبس، ندوة الملكية الفكرية، اتحاد المحامين العرب، ٢٣-٢٥ يناير ٢٠٠٣.

٣- محمود محمد صبره، فن التفاوض التعاقدية، آخر تحديث ١/٢، ٢٠١٣، بحث منشور على موقع الإلكتروني www.sabra-It.com/insex.php.

المراجع الأجنبية .

المراجع الفرنسية.

- 1- Gothat (P.) les pour parlerscontractuelsdans les contratsd'Engineering, collaqueFaculté de Droit de liège 1964.
- 2- A. Bénabent ; Droit des obligations, 18ème éd., LGDJ, 2018.
- 3- Chantepie, La lésion, LGDJ, 2006.
- 4- Ch. Larroumet ; Droit civil, les obligations, le contrat, op.cit.
- 5- J. Schmidt :Négociation et conclusion du contrats op .cit n° 379.
- 6- H. Beal, et al, Cases, materials and Text on Contract law, 371 (2010); S J Burton, Breach of Contract and the Common Law Duty to Perform in Good Faith, 94-2 Harvard law Review 369 (1980).
- 7- Mercadal (B) et janin (Ph.) les contrats de cooperation interentrprises, paris, 1974.
- 8- H.et L. Mazeurd et A. Tune .Traitetheorique et pratique de la respomsabilitecivile t I.6 ed.paris 1965.n 118.
- 9- P. PIOTET.La culpa in contrahendoaujourd'hui. SJZ.1981.

المراجع الانجليزية.

- 1- M E Storme, Good Faith and the Contents of Contracts in European Private Law, 7-1 electronic Journal of comparative law 5 (2003).
- 2- See: Friedrich Kessler and Edith Fine, Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study, international Journal of Private law 401 (1994).
- 3- BGH 10 July 1970, NJW 1970, 1840 and BGH 12 June 1975, NJW 1975, 1774, reliance damages must be paid by a party who in the course of negotiations has made.

(١٦٧٠) Negotiation in Technology Transfer Contracts **التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا
المواقع الالكترونية.**

Link:[http://www.nadr.co.uk/articles/published/MediationLawReports/WALFORDvMILE S1992.pdf](http://www.nadr.co.uk/articles/published/MediationLawReports/WALFORDvMILE%20S1992.pdf) visited on 18/7/2011.

فهرس الموضوعات

| | |
|------|--|
| ١٦٢٣ | مقدمة |
| ١٦٢٣ | أولاً: موضوع البحث |
| ١٦٢٤ | ثانياً: مبررات اختيار موضوع البحث |
| ١٦٢٥ | ثالثاً: إشكالية البحث |
| ١٦٢٥ | رابعاً: منهجية البحث |
| ١٦٢٥ | خامساً : أهداف البحث |
| ١٦٢٨ | المبحث الأول : التفاوض على العقد |
| ١٦٣٠ | المطلب الأول: الفارق بين التفاوض على عقد نقل التكنولوجيا وإبرامه (الإيجاب) |
| ١٦٣١ | الفرع الأول : الإيجاب |
| ١٦٣٤ | الفرع الثاني : أن يكون الإيجاب واضحاً وجازماً |
| ١٦٣٦ | المطلب الثاني : الدعوة إلى التفاوض على عقود نقل التكنولوجيا |
| ١٦٣٧ | الفرع الأول: الدعوة الصريحة للتفاوض |
| ١٦٣٨ | الفرع الثاني: الدعوة الضمنية للتفاوض على عقود نقل التكنولوجيا |
| ١٦٤٠ | المبحث الثاني: الالتزام بالتفاوض على عقود نقل التكنولوجيا |
| ١٦٤٢ | المطلب الأول : الالتزام العقدي بالتفاوض |
| ١٦٤٤ | الفرع الأول: الالتزام بالتفاوض بحسن نية |
| ١٦٤٥ | الفرع الثاني: الطبيعة القانونية للالتزام بالتفاوض بحسن النية |
| ١٦٤٧ | الفرع الثالث : الأساس القانوني لمبدأ حسن النية |
| ١٦٤٩ | المطلب الثاني : فشل الالتزام بالتفاوض وأثاره |
| ١٦٥١ | الفرع الأول : تقوية فرصة إبرام العقد |
| ١٦٥٢ | الفرع الثاني : التنفيذ العيني الجبري: |
| ١٦٥٤ | الفرع الثالث : التنفيذ بطريق التعويض أو مقابل |
| ١٦٥٧ | المبحث الثالث: موقف بعض التشريعات من التفاوض |
| ١٦٥٧ | المطلب الأول: الموقف المصري |

| | | |
|--------|--|---------------------------------|
| (١٦٧٢) | Negotiation in Technology Transfer Contracts | التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا |
| ١٦٥٩ | | المطلب الثاني : الموقف الفرنسي |
| ١٦٦٢ | | المطلب الثالث: الموقف الانجليزي |
| ١٦٦٤ | | الخاتمة |
| ١٦٦٥ | | التوصيات |
| ١٦٦٦ | | المراجع |
| ١٦٧١ | | فهرس الموضوعات |