

# أصول المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة

الدكتور

رضا متولي وهدان

الأستاذ المشارك في قسم السياسة الشرعية

المعهد العالي للقضاء

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية



### المقدمة

الحمد لله رب العالمين ، نحمدك ربى حمد الشاكرين ، ونصلى ونسلم على خير خلقك محمد بن عبد الله وعلى آله وصحبه وسلم أجمعين.

وبعد

فمنذ ظهور الكارتالات الاقتصادية فى النصف الثانى من القرن العشرين الميلادى، والشركات العابرة للمحيطات بمشروعاتها الضخمة - التى تقيمها فى دول كثيرة من العالم- والدول الكبرى والصغرى على حد سواء فى صراع من أجل الاستحواذ على سوق التكنولوجيا فى كافة مجالات العلم والمعرفة.

عقود واتفاقيات تبرم بين هذه الدول هنا وهناك ، واقع جديد لاشك أنه أفرز أنواعاً من العقود لم تكن معروفة من قبل تدخل تحت طائفة العقود غير المسماة وهى عقود تصطبغ بالصبغة الدولية.

لذلك كانت اتفاقية منظمة التجارة العالمية ( W.T.O ) عام ١٩٩٤ ، التى حلت مكان الاتفاقية الموحدة للتعريفات والتجارة ( GATT ) بهدف ضبط نقل المعرفة الفنية بين الدول، بموجب قواعد وأصول يتم الاتفاق عليها ، وعبر آليات دولية لهذا النوع من التجارة العالمية.

ومن المسلمات أنه عند إبرام أى عقد من العقود أن تسبقه دائماً مفاوضات بين أطرافه تدور حول أركانه ، وشروطه ، يتبادل أطرافه المناقشة حول كل ما يتعلق بمحل العقد، كل طرف يريد أن يجنى أكبر المكاسب بالنسبة له ، وأن يتحمل أقل الخسائر فى سبيل الحصول على هذه المكاسب.

والمفاوضات حول العقود ظهرت أهميتها بظهور أنواع معينة من العقود لم تكن معروفة لسنوات قليلة خلت، فعقود المعرفة الفنية تستأثر بالجانب الأكبر من المفاوضات، نظراً لأهميتها فى الحياة الاقتصادية

والاستثمارية للدول الراغبة فى استيراد المعرفة أو التكنولوجيا من الدول المتقدمة ، التى تتبع هذه المعرفة.

ومن أجل إبرام مثل هذه العقود تجرى مفاوضات بين الدول المصدرة والدول المستوردة ، وهذه المفاوضات ليس لها شكل معين أو قواعد ملزمة ، فقد تتم المفاوضات عن طريق المذكرات المكتوبة ، وقد تتم شفاهة بين وفود البلدين ، وقد تتم فى شكل مقابلات شخصية عن طرق اجتماعات بين هذه الوفود ، وقد تستغرق جلسة واحدة، وقد تطول لعدة جلسات كما قد تكون بين حاضرين ، وقد تتم بين غائبين بطرق المراسلة على صفحات الانترنت ، أو قد تتم بمزيج من كل هذه الصور.

ونظراً لأهمية المفاوضات بوجه عام فى كل العقود ، وفى عقود نقل حق المعرفة الفنية، التكنولوجيا بوجه خاص، فإننا نولى وجهنا شطر هذا الموضوع ، نحاول من خلاله بيان الأصول العامة للمفاوضات ، وكيفية تشكيل فريق التفاوض ، ونعرض ذلك على مجهر الفقه الاسلامى لبيان الحكم الشرعى لهذه الأصول ، ثم الاثار التى تترتب على التفاوض. وذلك من خلال تقسيم الدراسة إلى المحاور العلمية الآتية:

المحور الأول: مرحلة التمهيد للمفاوضات.

المحور الثانى: ضوابط مرحلة المفاوضات.

المحور الثالث: آثار المفاوضات.

وندعوا الله العلى القدير أن ينفع بعملنا هذا، ونصلى ونسلم على خير خلقه محمد وعلى آله وصحبه وسلم.

د. رضا متولى وهدان.

### تقديم:

يموج العالم فى بدايات القرن الحادى والعشرين الميلادى ، بحروب اقتصادية شرسة، حول امتلاك أسرار التكنولوجيا، أو ما يسمى بالمعرفة الفنية فى كافة المجالات التى يحتاجها الإنسان فى حياته اليومية ، وتتبع الدول سياسات متعددة ذات صلة بالمنافسة فى السوق العالمى، منها سياسات تجارية وسياسات تنظيمية وسياسات حكومية ، لمعالجة السياسات غير التنافسية التى تنتهجها الشركات سواء كانت خاصة أو عامة.

لذلك نشأ ما يسمى بالكارتلات الدولية فى مجالات الاستيراد والتصدير ، واقتسام الأسواق بين الشركات ، بخاصة فى مجال نقل التكنولوجيا المتقدمة فى سعى حثيث من كافة الدول ، المتقدمة منها من أجل تطويرها وامتلاكها والابداع فى مجالاتها المختلفة، والدول التى على طريق التنمية من أجل اللحاق بركب التقدم والتنمية<sup>(١)</sup>.

وعقد نقل التكنولوجيا من العقود التى تؤدى دوراً محورياً فى أسواق المنافسة التجارية، وهو من الناحية القانونية عقد من العقود غير المسماة حسب تقسيمات القانون المدنى للعقود، بيد أنه يخضع للقواعد العامة للعقود من حيث تكوينه وآثاره والمفاوضات التى تسبق هذا العقد، وإن كان يمتاز بذلك ، إلا أن العقود كافة يسبقها نوع من المفاوضات.

بيد أن المفاوضات فى عقود نقل التكنولوجيا يترتب عليها التزامات تقع على عاتق أطرافه أثناء سريان العقد حالة إبرامه، أو عدم إبرامه، نظراً للخصوصية التى يتمتع بها هذا العقد ، والمناخ الذى يتم من خلاله ، حيث يختلف عن مناخ كافة العقود التقليدية.

(١) دليل دوائر الأعمال إلى النظام التجارى العالمى ص ٢٧٩ - ٢٨٠ الصادر عن مركز التجارة الدولية وأمانة الكومنولث ط ٢ ، أعدت الطبعة العربية بالتعاون مع طلال

أبو غزالة الدولية ( بدون تاريخ).

وقد تضمن الملحق الخاص بنقل التكنولوجيا فى معاهدة (W.T.O) القواعد التفصيلية لكافة الممارسات الجائزة أو غير الجائزة فى هذا المجال ، من قبل الدول المانحة للتكنولوجيا وكذلك للدول المتلقية ، وكيفية حل المنازعات ، بخاصة فيما يتعلق بضمان السرية أثناء المفاوضات ، حتى لو فشلت ، وكذلك خلال سريان العقد بعد إبرامه وبعد انتهائه أو فسخه

#### التعريف بالمفاوضات:

تعتبر مرحلة المفاوضات من أصعب المراحل التى يمر بها العقد الدولى لنقل التكنولوجيا، نظراً لأن هذه العقود تتسم بسمات وخصائص تميزها عن غيرها من العقود ، فهذا العقد يبرم بعد قرارات ودراسات بين أطرافه قد تأخذ وقتاً طويلاً لكى يبدى كل طرف خلالها آراءه وأهدافه وأسباب اختياره. لذلك فإن المفاوضات هى " المرحلة التى يتم خلالها التقريب بين وجهتى نظر الطرفين حول جميع المسائل الفنية والقانونية والمالية " (٢) فالمفاوضة هى " تبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر بغية التوصل إلى إبرام عقد فيما بينهم " (٣)

وينبنى على المفاوضات التزامات وحقوق لطرفى عملية التفاوض، وأى إخلال بهذه الحقوق أو الالتزامات من شأنه أن يقيم المسؤولية العقدية أو التقصيرية فمثلاً يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد فى العقد أو خلال المفاوضات التى تسبق إبرامه عما يلى:

أ- الأخطار التى قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا.

(١) د.حسام محمود لطفى: الاطار القانونى لنقل التكنولوجيا ص ٤ وما بعدها: ندوة عقود نقل التكنولوجيا وحسم منازعاتها بالتحكيم جامعة القاهرة كلية الحقوق ٩،

١٠/٣/١٩٩٨م

(٢) د. محمد حسين منصور: المسؤولية الالكترونية ص ٥٢ دار الجامعة الجديدة للنشر

٢٠٠٣م

(٣) د. يوسف عبدهادى خليل الاكيايى: النظام القانونى لعقود نقل التكنولوجيا ص ٨٧

طبعة ١٩٨٩ ( بدون ناشر) .

ب- الدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تعوق استخدام الحقوق.

ج- أحكام القانون المحلى بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا<sup>(١)</sup> كما يقع على عاتق المستورد منذ لحظة دخوله فى مفاوضات مع المورد لإبرام عقد نقل التكنولوجيا، بعض الالتزامات من أهمها عدم التنازل عن التكنولوجيا للغير إلا بموافقة المورد ، والالتزام بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التى حصل عليها وإلا ترتب على ذلك ، المسؤولية عن تعويض الضرر الذى يترتب على إفشائه لهذه الاسرار<sup>(٢)</sup>

تأسيساً على ما سبق فإن المفاوضات فى عقود نقل التكنولوجيا من الأهمية العملية لهذه العقود ، حيث تتم هذه العملية وفق أساليب وآليات متعددة تتوافق مع طبيعة الموضوع محل التفاوض، فالاسلوب الممكن فى موضوع معين قد لا يكون مفيداً فى موضوع آخر، والمفاوضات دائماً تسبقها مرحلة فى غاية الدقة تسمى بالمرحلة التمهيديّة للمفاوضات ، أو ما قبل المفاوضات، حيث تتم فيها دراسات متنوعة حول نوع التكنولوجيا المطلوبة واختيارات لها ، وعندما تنتهى هذه الدراسات يتم جس النبض بين الطرفين لاختبار إرادتهما المشتركة حول عملية البيع والشراء لهذه التكنولوجيا ، التى وقع عليها الاختيار ، ثم مدى التزام كل طرف وأمانته من خلال هذه المرحلة التى تسبق المفاوضات غالباً فلكل طرف أساليبه ومناوراته لكشف الطرف الآخر.

\* \*

(١) المادة ٧٦ من قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م.

(٢) المادتان ٨١ ، ٨٣ من قانون التجارة المصرى السابق ، وانظر ملحق مجلة المحاماة فى مصر حول قانون التجارة والمذكرة الايضاحية جـ ١ ص ٣٨٨ ، ٣٨٩ إعداد المحامى

صابر عمار يونية ١٩٩٩م

## المحور الأول

### مرحلة التمهيد للمفاوضات

تسبق عملية المفاوضات فى العقود ، تجوال من قبل الدولة الراغبة فى شراء التكنولوجيا، هذا التجوال قد يكون عبر الانترنت على مواقع الشركات العارضة لمنتجاتها فى مجال المعرفة الفنية ، وقد يكون عبر الأسواق والمعارض الدولية، أو الأسواق الخاصة بهذه الشركات، أو النشرات الخاصة التى ترسلها الدول المنتجة إلى الدول الراغبة فى الشراء بطريقة سرية. والدولة الراغبة فى شراء المعرفة الفنية عليها أن توازن فى اختياراتها لنوع المعرفة التى تريدها حسب متطلبات برامج التنمية لديها ، وحسب مقدرتها المادية ، ومرحلة الاختيار هذه من أدق المراحل بالنسبة للدول المستوردة ، وكذلك أيضاً بالنسبة للدول المصدرة حيث دائماً يوجد الخوف من عملية التسريب لبعض المعلومات السرية حول منتج ما لبعض الدول أو بعض الشركات ، الموضوع على القوائم السوداء. لذلك كانت مرحلة الاختيار تتسم بأهمية خاصة فى مجال العقود الدولية المتعلقة بنقل المعرفة الفنية ( التكنولوجيا).

#### ١- اختيار محل العقد:

تخضع عملية اختيار محل العقد فى عقود نقل التكنولوجيا لحرية الافراد كقاعدة عامة، وهى تنبنى على المبدأ الأساسى المتمثل فى حرية التعاقد ، لضمان المنافسة الشريفة بين رجال الأعمال ممن يزاولون التجارة الدولية<sup>(١)</sup>

فالأفراد الراغبين فى تكنولوجيا معينة ، قبل الدخول فى مرحلة المفاوضات عليهم تحديد نوع التكنولوجيا التى يحتاجون إليها ، ويتعين عليهم

(١) مبادئ يونيدروا ٢٠٠٤ المتعلقة بالعقود التجارية: المعهد الدولى لتوحيد القانون الخاص ص ٥٩ ط ٢ الترجمة العربية روما ٢٠٠٨ الناشر دار النهضة العربية القاهرة.



حسم مسألة الاختيار قبل الدخول في التفاوض مع الشركة أو الدولة المنتجة لهذا النوع من التكنولوجيا ، ويحتاج الأمر إلى مشاورات واقتراحات ومصارحات ودراسات فنية وقانونية حول مناسبة نوع معين من هذه المعرفة ، ومدى تحقق المصلحة فيها ودرجة هذه المصلحة<sup>(١)</sup>

ويجدر بالطرف الذي يقوم بعملية الاختيار ، أن يراعى بعض العوامل التي تحكم الاختيارات التكنولوجية ، حيث هناك اعتبارات عديدة تحكم هذه المسألة ، ومن أمثلتها الواقعية، مهارة طالب المعرفة الفنية في إدارة هذا النوع الذي وقع عليه الاختيار ، ومدى القدرة التسويقية لديه ، وقبل ذلك مدى ملائمة حق المعرفة بالنسبة لظروفه ، وكذلك مدى توفر العمالة الماهرة لديه ، لهذا النوع أو ذاك ، ومدى قوة رأس المال الذي سيشتري به ، أم أنه يفتقر إلى رأس المال وهكذا<sup>(٢)</sup>

وعملية الاختيار لنوع التكنولوجيا يشوبها الكثير من التعقيد ، نظراً لتعدد المفرزات المنتجة في السوق العالمي ، وقد يترتب على الاختيار الخاطئ نتائج سيئة جداً خلال تنفيذ العقد، وقد يؤدي إلى تفويت الأهداف أو البواعث للمتعاقد طالب التكنولوجيا، مما يؤدي بإلحاق الضرر بالطرف الآخر الذي قد قام بالكشف عن بعض الأسرار المتعلقة بالمنتج محل العقد في الخطابات الأولية التي تم تبادلها بين البائع والمشتري<sup>(٣)</sup>

(١) د. أحمد عبدالكريم سلامة: قانون العقد الدولي ص ٦٠ وما بعدها ط ١ دار النهضة العربية ٢٠٠٠، ود. حسام الدين الأهواني: الانظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية ص ٥٠ معهد قانون الأعمال الدولي كلية الحقوق جامعة القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب ١٩٩٥.

(٢) د. يوسف عبدالهادي خليل الاكيايى المرجع السابق ص ٨٨.

(٣) فهد بجاد الملا فح: تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا ص ٣٨: الناشر دار النهضة العربية: القاهرة ١٤٣٠هـ-٢٠٠٩م.

فى مرحلة الاختيار قد يتم تبادل ما يسمى بمذكرات التفاهم أو خطاب نية التعاقد وهى عبارة عن إصدار بعض الوثائق لإقناع الطرف الآخر فى العقد بأن المتعاقد جاد فى تعامله ، ولاشك أنه من خلال هذه المذكرات تظهر بعض القرائن التى تدل على جدية التعامل، وهى تخضع فى المقام الأول لتقدير الطرف الآخر فى العقد أى كان، مورداً أو مستورداً، بما لديه من خبرة .

وعادة لا ترتب مثل هذه الخطابات أية التزامات عقدية، فيما عدا الاطلاع على أسرار التكنولوجيا ، حيث أنها جوهر مرحلة المفاوضات، بل هى أساس المسؤوليتين العقدية والتقصيرية، التى ترتب على إفشاء الأسرار حول محل العقد أثناء المفاوضات أو بعدها<sup>(١)</sup>

بذلك يتضح أن مرحلة الاختيار بالنسبة للطرف الراغب فى الشراء تعتبر فى غاية الأهمية لما يترتب عليها أحياناً عدم اختيار التكنولوجيا المناسبة وضياع الأموال دون فائدة تذكر ويضطر هذا الطرف إلى البحث من جديد فى سوق التكنولوجيا عن المناسب لظروفه بعد تكبد هذه الأموال.

فمرحلة الاختيارات بين البدائل والمفاضلة بينها من الضرورى جداً أن تتسم بالدقة ، وأن يتم اختيار من لديهم دراسة بالسوق العالمى وهذه الدراسة لابد وأن تتم من كافة الزوايا والاعتبارات الحاكمة لنقل هذا النوع من التكنولوجيا ، فمن المهم جداً أن تبتعد عن العشوائية والإرتجالية.

٢- الدراسات المتنوعة حول محل العقد:

يصاحب عملية الاختيار ويصل بها إلى مرحلة الحسم، دراسات متنوعة من قبل العديد من الخبراء فى البلد الراغب فى شراء التكنولوجيا ،

(١) د. عمر فلاح بخيت العطين: المشروع المشترك وسيلة لنقل التكنولوجيا فى الأردن ص ٤٨ رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة القاهرة ٢٠٠٦م. وانظر أيضاً فهد بجاد

الملافيح: المرجع السابق ص ٣٦ هامش (١) .

هذه الدراسات تبحث فى مدى أهمية التكنولوجيا التى يقع عليها الاختيار، من كافة جوانبها الاقتصادية والفنية والاجتماعية أيضاً، حيث يجب أن تكون البيئة التى ستتقل إليها التكنولوجيا مهياً لاستقبالها، حتى يمكن تحقيق الأهداف المنشودة للتنمية حسب الخطط الاقتصادية فى البلد التى ستتقل إليها.<sup>(١)</sup>

فالتكنولوجيا التى تصلح لدولة من الدول قد لا تصلح لدولة أخرى، والحاكم فى ذلك اختلاف البيئات، تبعاً لاختلاف الموارد الطبيعية والبشرية فى كل منها، ومن هذا المبدأ تبرز أهمية الدراسات المصاحبة لعملية الاختيار للأنسب من أنواع التكنولوجيا أو المعرفة الفنية بما يتلائم مع الاحتياجات الفعلية والظروف البيئية للدولة الراغبة فى الشراء<sup>(٢)</sup> فمرحلة الاختيار تتضمن بذل الجهد لاختيار نوع المعرفة الفنية الملائمة لظروف الدولة المستوردة، بناء على دراسات متنوعة فى كافة المجالات حتى تستقر على نوع محدد منها من مصانع أو منتجات الطرف الآخر، أو قد يتم ذلك من خلال سوق التكنولوجيا، بناء على الدراسات الاقتصادية والفنية، وأهم من ذلك دراسة الجدوى التى يقوم بها الخبراء فى بلد المشتري.<sup>(٣)</sup>

(١) د. يوسف عبدالمهادى الاكيايى: المرجع السابق ص ٨٩.

(٢) د. أحمد أبو العينين: النقاط الأساسية الواجب مراعاتها فى عمليتى التفاوض والتعاقد لنقل التكنولوجيا مع الاشارة إلى المرحلة السابقة للاعداد للتفاوض ص ٦ بحث مقدم لمؤتمر نقل التكنولوجيا - القاهرة ١٩-٢٥ / ١١ / ١٩٨٦ م أكاديمية البحث العلمى.

(٣) المستشار: أحمد منير فهمى: القواعد العالمية المستقرة لعقود نقل التكنولوجيا ص ٢٨ مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية ١٤٢١هـ.

وعادة ما يقوم بهذه الدراسات المكاتب الوطنية، سواء كانت مكاتب خاصة تحترف مثل هذا النوع من الدراسات، أو مكاتب وإدارات تابعة للدولة أنشأت لمثل هذا الغرض، وتقوم بدور غاية فى الأهمية فيما يتعلق بالدراسات المستفيضة حول نقل التكنولوجيا، وهذه المكاتب تختلف مسمياتها من دولة إلى أخرى، وهى تحتل لاشك مكانة هامة فى المنظومة الحكومية الخاصة بتنفيذ السياسة القومية للتكنولوجيا، فمثلاً يطلق عليها فى دول أمريكا اللاتينية مسمى " السجلات الوطنية لنقل التكنولوجيا وفى مصر تسمى " أكاديمية البحث العلمى والتكنولوجيا " وفى المملكة العربية السعودية يضطلع بمثل هذه الدراسات " مجلس الغرف التجارية والصناعية " وكذلك وزارة التجارة فى أحد إدارتها المتخصصة فى هذا المجال<sup>(١)</sup>

وهذه الجهات أياً كان مسماها فى الدول المختلفة، تقدم المساعدة لطالبي التكنولوجيا، بأفضل الشروط الممكنة من خلال المعلومات التى قد تكون متوفرة لديها، كما قد تزود طالب التكنولوجيا بخبراء متخصصين عند التفاوض فى حال طلب ذلك من قبل المشتريين فى القطاع الخاص، أما فى القطاع الحكومى فإنه يجب تدخل الدولة لمعرفة نوع التكنولوجيا ومدى ملائمتها للسوق الداخلى حتى لا يؤثر ذلك على الصناعات أو التكنولوجيا الداخلية.

ونرى من وجهة نظرنا أن توجد معايير حكومية لنوع التكنولوجيا المنقولة من الدول الأخرى، فى كافة قطاعات الدولة الزراعية والصناعية والتجارية والانتاجية بوجه عام، لقياس مدى ملائمة هذه التكنولوجيا أو تلك للبيئة الداخلية وخطط الدولة للتنمية المستقبلية.

(١) د. يوسف عبدالهادى الاكيايى: المرجع السابق ص ٩٠، أحمد منير فهمى : المرجع

وفى هذه المرحلة من الاختيار والدراسات قد تكون هناك مفاوضات مبدئية أو تمهيدية وهى مرحلة جس النبض لكلا طرفى التفاوض.  
٣- مرحلة جس النبض:

بعد الانتهاء من اختيار نوع التكنولوجيا ودراسات الجدوى بكل مفرداتها من قبل المشتري وإعلان رغبته فى الشراء للطرف الآخر (المورد) تبدأ ما يسمى بمرحلة جس النبض بين الطرفين.

تبدأ هذه المرحلة بالاتصالات الأولية لتحديد إمكانية التفاوض حول نقل التكنولوجيا التى وقع عليها الاختيار ، ومدى إمكانية التفاوض حولها من حيث المبدأ، حيث يعرض الطالب رغبته فى التعاقد وعناصر هذا العرض ، والأهداف المراد تحقيقها من التعاقد ، ومن الأهمية أن يقدم عرضاً لمعلوماته التى قام بجمعها من سوق التكنولوجيا، حول مزايا هذا النوع من التكنولوجيا التى يرغب فى ، ملكيتها والتى ستكون محلاً للعقد ، وماهى الأنواع المثيلة لها، والمقارنة التى أجراها بين هذه الأنواع ، كما يقدم المورد عرضاً بالمقابل المادى المطلوب وطرق سداده ، ودرجة كفاءة التكنولوجيا ، وسند الملكية ، والموقف من التحسينات التى يمكن إدخالها فيما بعد سواء من قبل المورد أو المستورد ، وغير ذلك من الأمور التى سيجرى حولها التفاوض فى المرحلة الأساسية من المفاوضات بين الطرفين<sup>(١)</sup>

ومتى تم الاتفاق على المبدأ ، يبدأ كل طرف فى رسم الطرق التى سيسلكها عند التفاوض، وأياً كان المنهج عند كل طرف، فيجب أن يقوم التفاوض على مبدأ حسن النية والصدق والأمانة، ويجب أن يضع كل طرف ذلك فى اعتباره ، قبل بدأ التفاوض، لأن حسن النية يتنافى مع كذب أحد

(١) أحمد منير فهمى: المرجع السابق ص ٢٨ ، د. سميحة القليوبى: التفاوض فى عقود نقل التكنولوجيا : ص ٩ ندوة عقود نقل التكنولوجيا وحسم منازعاتها بالتحكيم جامعة القاهرة كلية الحقوق ١٠/٣/١٩٩٨م

المفاوضين أو استغلال نقص خبرة الطرف الآخر، أو سوء فهمة لموضوع التكنولوجيا، أو استغلال هفوة أو ذلة منه فهذا يتنافى مع مبادئ المفاوضات الجادة القويمة<sup>(١)</sup> والتي سنعرض لها من خلال الدراسة.

ومن خلال مرحلة جس النبض ينبغي أن تظهر مهارة الطرف الراغب فى التعاقد حيث يجب مثلاً، أن تكون الطلبات دقيقة وأن تكون شروط التعاقد من الوضوح بمكان كلما أمكن ذلك، لأن ذلك سينعكس على مدى سهولة تحديد التزامات الطرف الآخر، كما أنه من المسائل الهامة فى هذا الشأن ضرورة وجود خبرة سابقة لدى طالب التكنولوجيا حتى يصل الى الهدف المنشود من التعاقد، خاصة وأن مالك التكنولوجيا غالباً ما يكون محتكراً لهذا النوع، وبذلك يكون محترفاً فى إبرام مثل هذه العقود، بخاصة مع الدول النامية والتي مازالت فى بداياتها على طريق التكنولوجيا، فالاستراتيجية الجيدة لخطوات الاستعداد الاولى فى التفاوض يصل بالنجاح إلى نسبة ٨٠% من عمليات التفاوض بعد ذلك<sup>(٢)</sup>

٤- الاستعداد للدخول فى المفاوضات:

عمق هذا الاستعداد يختلف باختلاف أهمية الموضوع محل العقد المتفاوض عليه، والصعوبات المتوقعة، والوقت الضرورى لإنجاز المفاوضات، فإذا كان البحث والتقصى حول نقل المعرفة الفنية من الأهمية بمكان، فإن البحث حول الأشخاص الذين يكونون فريق التفاوض ذات أهمية فيما يتعلق بإدارة التفاوض، ومداخل هذه الشخصيات، حيث تساعد المفاوضات

(١) د. يوسف عبدالهادى الاكيابى: المرجع السابق ص ٩١.

(٢) د. صالح بن عبدالله بن عطف العوفى: المبادئ القانونية فى صياغة عقود التجارة الدولية ص ٩١ مطبوعات مركز البحوث والدراسات الادارية: معهد الادارة

بالرياض ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م، أحمد منير فهمى : المرجع السابق ص ٢٨، ٢٩.

بما لديه من خبرة، على تجاوز الكثير من الصعوبات التي قد تواجهه أثناء عملية التفاوض برمتها، وهذا الاستعداد عملية غير ظاهرة للعيان حيث أن كل طرف لا يعلم مدى استعداد الطرف الآخر<sup>(١)</sup>.

والاستعداد للتفاوض يلقي بثقله على فريق التفاوض، حيث يجب عليهم السعى للحصول على كل ما دار في مرحلة الاختيار للتكنولوجيا من قبل الفنيين، وكافة الدراسات الاقتصادية والفنية والقانونية لمحل العقد، ثم نتائج جس النبض، حتى يكونوا على علم كامل بالطرف الآخر، فينبغي معرفة موضوع التفاوض والأطراف المشاركة فيه، والصيغ المختلفة للمفاوضات، ومدى عمق المعلومات لدى الطرف الآخر وقدراته التفاوضية، كذلك يجب معرفة المشكلات والعوائق التي يمكن أن تواجه فريق المفاوضات، والتي قد يثيرها الطرف الآخر، فعلى المفاوض أن يضع في اعتباره كل التصورات الممكنة والافتراضات، وأيضا الحلول لمواجهة أى مفاجأة قد تحدث أثناء المفاوضات<sup>(٢)</sup>.

كذلك أيضا يجب الاهتمام بالنظير في التفاوض من حيث مؤهلاته العلمية والعملية، وعدد أفراد فريق التفاوض وتخصصات كل واحد منهم، حتى يمكن للطرف الآخر تشكيل الفريق المناسب، للرد على اقتراحات وشروط المفاوضات المقابل، ومن الأهمية بمكان الحرص على وجود العنصر القانوني الخبير بصياغة العقود في مجال المفاوضات، حتى يمكن عرض

(١) د.حسن الحسن: التفاوض والعلاقات العامة ص ١٢، ١٣ المؤسسه الجامعية

للدراستات والنشر والتوزيع بيروت ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م

(٢) د. صالح بن عبد الله العوفى: المراجع السابق ص ٩٢.

الحقوق والالتزامات التى تنشأ عن العقد تفاديا لوقوع أى نزاع فى المستقبل ،  
ومعرفته بجبايا العقد إذا ما تم إبرامه .<sup>(١)</sup>

ومن الاستعدادات للتفاوض، التخطيط المسبق لكيفية سير المفاوضات، بمعنى آخر وضع سيناريوهات لما يجب أن يكون عليه التفاوض ، وتجهيز الردود على ما يمكن أن يثار أثناء سريان المفاوضات، لأن عدم التخطيط قد يؤدي الى عدم الوصول إلى اتفاق مقبول ، فيجب معرفة الحدود الدنيا والحدود القصوى والحدود المعقولة والمقبولة ، وهكذا ، كما يجب أن يتم اختيار رئيس فريق التفاوض من الشخصيات التى تتمتع بقوة الشخصية ، والقدرة على الإقناع ، واتخاذ القرار المناسب فى الوقت المناسب ، وأن تكون لديه القدرة على توزيع الأدوار على أفراد الفريق التفاوضى ، بناء على معرفته السابقة بتخصص كل فرد منهم ، تفاديا لخسارة جولة من المفاوضات عندما تبدأ<sup>(٢)</sup>

تشكيل فريق التفاوض :

من الاستعداد للمفاوضات ، البدء فى اختيار أعضاء الفريق حسب التخصصات المطلوبة، ويحكم ذلك موضوع التفاوض، أى محل العقد الذى سيتم التفاوض حوله، ومن أولويات هذا الاختيار ، رئيس فريق التفاوض كما سبق وأن أشرنا، يكون من الشخصيات التى تملك المقدرة على إدارة فريق العمل والقدرة على طرح الحلول عند الأزمات ، والخبرة فى مجال التفاوض ، وهذا الاختيار قد يكون من قبل مجلس إدارة الشركة التى تريد شراء التكنولوجيا ، أو المسؤولين عن إدارة من إدارات الدولة، وقد يترك هذا

(١) أحمد منير فهمى : المرجع السابق ص ٢٩ .

(٢) أحمد منير فهمى : المرجع السابق ص ٢٩ ، د. صالح بن عبد الله العوفى : المرجع

السابق ص ٩٣ .



الاختيار لأعضاء الفريق المفاوض ، حيث يقومون باختيار أقدمهم أو أكثرهم خبرة في مجال المفاوضات ، والتاريخ الشخصي والثقافة واللغة <sup>(١)</sup> .  
ومن أهم الأولويات التي يجب مراعاتها عند تشكيل فريق التفاوض نوعية العقد الذي ستدور حوله المفاوضات ، ففي عقود نقل التكنولوجيا تكتسب أهمية خاصة نظرا لما تتسم به من تعقيد، وعلى أية حال فلن يخرج التشكيل عن الصورة التالية .

١-خبير فنى :

حيث يقوم بتحليل ما يعرض عليه من تكنولوجيا ومعرفة فنية ، ثم يقوم بعمل مقارنة بين ما تجمع لديه من معلومات مسبقة ، ومع ما تحتاجه الشركة التي يمثلها من هذه التقنية .

٢- خبير مالى :

يكون مختصا بالنواحى المالية للمفاوضات، وبناء على دراسات الجدوى الاقتصادية والمعدة مسبقا، حيث يمكن له تقدير مقابل نقل التكنولوجيا ، ومدى تناسب ذلك مع الموارد المالية المتاحة لديه ولدى الشركة طالبة التكنولوجيا .

٣- خبير تسويق :

وتنحصر مهمته فى طرق التسويق المتاحة بعد نقل التكنولوجيا، وصناعتها على هدى من فرص التسويق وعقود الشراء الحالية والمستقبلية، ويجب أن تكون لديه دراسات تسويقية، وحالة العرض والطلب للسوق حول المادة التى سيتم تصنيعها بعد نقل التكنولوجيا إلى الشركة التى يمثلها فى الفريق المفاوض .

(١) د. حسن الحسن : المرجع السابق ص ١٤ وما بعدها ، د. صالح بن عبد الله العوفى :

المرجع السابق ص ١٠١

#### ٤- خبير قانونى :

يكون متخصصا فى صياغة العقود فى هذا المجال تخصصا دقيقا ، فلا يكفى الاستعانة بقانونى مبتدئ أو لدية معلومات سطحية فى القانون ، أو ثقافة قانونية عامة ، وهذا القانونى المتخصص إما أن يكون من العاملين لدى الشركة أو الإدارة ، أو ممن تم الاستعانة بهم من المكاتب القانونية المتخصصة، وتنحصر مهمته فى القيام بدراسة الحقوق والالتزامات المتبادلة بين أطراف العقد، وكيفية سداد المقابل المالى ، ودراسة الشروط الخطرة التى تكون ضمن بنود العقد، والتى تحاول الشركة المانحة فرضها وإدراجها ، ودراسة الشروط التى ستضيفها الشركة المصدرة فى المستقبل ، وكذلك التحسينات التى قد تضيفها الشركة المستوردة .

#### ٥- خبير لغوى :

من الوارد فى عقود نقل التكنولوجيا أن يصاغ العقد بلغتى طرفى العقد ، حيث يجب أن تكون النسختان متطابقتان بدقة تامة ، لأن الخلاف حول حرف واحد بين النسختين يثير الكثير من المشاكل والنزاعات، التى قد يتطلب الأمر فيما بعد عرضها على القضاء أو أمام منصات التحكيم ، فعليه إتقان اللغة العادية للشركة المتلقية والشركة المانحة أيضا ، وعليه إتقان الاصطلاحات القانونية للشركتين ، و يكون على علم كامل بمعانى المفردات ومشتقاتها فى كل من اللغتين واصطلاحاتها القانونية ، وإذا كان الخبير القانونى يجيد هذه اللغات والاصطلاحات ، فإنه يمكن الاكتفاء به فى هذه الحالة<sup>(١)</sup> .

ومن وجهة نظرنا فإن فريق المفاوضات لا يخرج عن التخصصات السابقة بجانب رئيس الفريق الذى يجب عليه عدم التدخل أثناء المفاوضات

(١) أنظر على وجه الخصوص فيما سبق : أحمد منير فهمى : المرجع السابق ص ٤٨ ، ٤٩

. مع تصرف غير يسير .

في أمور فنية ليس على دراية كاملة بها ، وعليه أن ينصت أكثر مما يتكلم لأراء الخبراء الذين يرأسهم ، ولا يتدخل في المسائل العلمية والفنية والمالية والقانونية التي يراها الخبراء ، عليه فقط أن يقوم بتحليل ما سمع من الطرفين وأن يضعها موضع الاعتبار، عند اصدار قراراته بعد التشاور مع أعضاء الفريق المفاوض ، ويتجنب الإندفاع في اتخاذ قرار ما ، قد يكلف شركته أو دولته الكثير من الخسائر .

مهارات المفاوض الناجح :

عند اختيار فريق التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا، أو في عقود التجارة الدولية عموماً يخضع هذا الاختيار لأساليب انتقائية يتم بمقتضاها اختيار أشخاص على مقدرة كبيرة من الوصول بالمفاوضات إلى غاياتها المنشودة ، فالتفاوض علم وفن سواء كان على المستوى السياسى أو الاقتصادي أو التجارى، ومن أصول هذا الفن ما يسمى " بعلم النفس الإدارى " .

وأهم المهارات التى يجب أن تكون متوفرة فى أشخاص فريق التفاوض ما يلى :

أولاً : القدرة على الاتصال ، فالمفاوض الناجح هو صاحب الأسلوب المميز الذى يجذب الآخرين للأخذ والرد معه حول موضوع المفاوضات .

ثانياً : القدرة على الاستماع الجيد ، فذلك يمكّن المفاوض من محاولة تحسس المواقف الحقيقية للطرف الأخر ، كما يمنحه ذلك فرصة لتحليل ما يقوله ، ويبين له ما إذا كان هناك تناقض بين أقواله ومواقفه ، بمعنى آخر ، قد يكتشف ما يؤثر فى مصداقيته .

ثالثاً : القدرة على ضبط النفس أثناء التفاوض ، فذلك يحول دون الوقوع فى الأخطاء عند التحدث ، لأن التحدث بعصبية قد يحول دون الوصول

إلى اتفاق، فالمهارة هى أن يعرف المفاوض متى يتكلم ومتى يتوقف عن الكلام .

رابعاً : القدرة على ابتداع الخيارات البديلة، لأن ذلك يؤدى إلى خروج طرفى العقد إلى اتفاق مرض يشبع حاجات كافة الأطراف .

خامساً : القدرة على تحليل الأهداف وتقدير حاجة الطرف الآخر، وهذا ينبى على أن المفاوضات أداة للوصول إلى حلول وسط مقبولة من كلا الطرفين ، وذلك لا يتم إلا عن طريق تقديم تنازلات متبادلة من أجل الوصول إلى الحد الأدنى الذى يمكن قبوله من قبلهما ، فمعرفة هدف الطرف الآخر ومحاولة ارضائه ، لا يؤثر على الهدف الذى يسعى إلى تحقيقه من المفاوضات ، وحتى يمكن تفضى المفاجآت التى قد تحدث أثناء التفاوض .<sup>(١)</sup>

سادساً : القدرة على استخدام تكتيك واستراتيجيات التفاوض ، والتكتيك هو فن إدارة المفاوضات لتحقيق أفضل وضع ممكن فى الصفقة محل التفاوض ، أما الإستراتيجية فهى إدارة المفاوضات للوصول إلى أفضل وضع فى التعامل مع الطرف الآخر على المدى المتوسط والطويل ، فالتكتيك دائما يستخدم لتنفيذ الإستراتيجية المتغيا الوصول إليها ، الذى قد يكون فى التنازل عن بعض الشروط التى لا تمثل أهمية قصوى ، من أجل تحقيق غاية أو أهداف أهم ، فالمفاوض الماهر

(١) د. صالح بن عبد الله العوفى : المرجع السابق ص ١٠١-١٠٣ ، د. حسن الحسن المرجع السابق ص ١١٣ وما بعدها .

يستخدم طرقا ووسائل لتحقيق غاياته التي تمثل أهمية قصوى لشركته  
أو دولته<sup>(١)</sup>.

العيوب الشخصية في أعضاء فريق المفاوضات .

هذه العيوب التي سنذكرها يجب الابتعاد عنها عند اختيار فريق  
المفاوضين ، وإلا فلا طائل من تشكيل هذا الفريق أو الدخول في المفاوضات  
من حيث المبدأ ، لأن المفاوضات فد تنتهي إلى لا شئ ، وقد تحدث أزمات  
سياسية بين الدولتين ، فيجب انتقاء فريق المفاوضات بعد دراسات وبناء على  
معايير وتجارب مسبقه حتى يمكن الوصول إلى الأهداف المتغية .  
فالتجارب العملية في علم النفس الإداري وإدارة الأعمال، أثبتت أن  
هناك أنواعا من المفاوضين يختلفون فيما بينهم اختلافا كبيرا ، وهذا راجع إلى  
اختلاف الطبائع البشرية وعوامل التربية والبيئة والثقافة والتعليم والقدرات  
الشخصية .

وأهم هذه العيوب بإيجاز شديد هي :

١- دكتاتورية التفاوض : من العيوب الخطيرة ، عندما يقوم رئيس مجلس إدارة  
الشركة مثلا، أو مالك المؤسسة بالتفاوض بمفرده ، أو يقوم بتشكيل فريق  
المفاوضات تحت رئاسته المباشرة، ولا يسمح لأعضاء الفريق بالمناقشة أو  
تحليل المقترحات وتقديمها له، حيث يقتصر دور أعضاء الفريق على العلم  
بما يقوم به وبالقرارات التي يصدرها .<sup>(٢)</sup>

(١) أحمد منير فهمي : المرجع السابق ص ٤٥ وما بعدها .

(٢) تقنية التفاوض ص ١٧ سلسلة دراسات اقتصادية واستثمارية : العدد السادس يونيو

١٩٨٧ تصدرها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بدولة الكويت .

٢- العناد والتصلب فى الرأى: هذا النوع من الشخصيات لا يرضى إلا بما اعتاد عليه، ويرفض أى آراء أخرى دون تردد، أو حتى عرض هذه الآراء على بقية فريق التفاوض . وهذا النوع لا يجدى فى التفاوض بخاصة إذا كان رئيس الفريق .

٣- الانفعال أثناء المفاوضات : بعض الشخصيات تنفجر غضبا إذا ما خالفه الآخرون فى الرأى، وقد يصل انفعاله إلى حد الثورة ، ويؤدى ذلك به إلى مغادرة قاعة المفاوضات. وقد يؤدى هذا التصرف إلى انهدام كل شئ والعودة إلى نقطة البداية .

٤- الحقد والسخط : الأشخاص من هذا النوع لا مكان لهم فى فريق التفاوض فالأشخاص التى تحسد الآخرين على النجاح فى وجهات نظرهم وقبولها من قبل رئيس المفاوضين أو من قبل الطرف الآخر ، والثناء على الآخرين، يظهر حقدة ، ويكون سريع السخط عند تفوق شخص آخر عليه ، والأفضل إبعاده من فريق المفاوضات .

٥- الاستسلام والتسامح : الشخص المستسلم هو الذى يكره المواجهة مع الرأى الآخر ويرتبك عند مواجهته بالرأى المخالف لرأيه، ويتنازل عن رأيه بسهولة خوفا من المواجهة ، هذه الشخصيات لا تجدى فى فريق التفاوض ، لأنه يقبل دوما بوجهة نظر الآخرين ولو كانت خاطئة ، فهو لا يسحن التقدير .<sup>(١)</sup>

(١) أنظر فى هذه العيوب : أحمد منير فهمى : المرجع السابق ص ٥٠ (بتصرف) د.

صالح العوفى : المرجع السابق ص ١٠٦

### الصفات الحسنة فى المفاوضات :

هناك بعض الصفات فى أشخاص المفاوضات تؤدى دورا هاما فى إنجاز عملهم ، والحصول على الشروط التى يرغبها فريق المفاوضات فى العقد ، وأهم هذه الصفات الشخصية هى :-

١- الشخص المرن: هو الشخص الذى لديه القدرة على التأقلم مع الظروف التى تمر بها المفاوضات ويمكن أن يقبل رأى الآخر ، ولو كان مختلفا مع رأيه ، ولكن قدرته كمفاوض تمكن له طرح البدائل ، أو بيان أوجه القصور فى رأى الآخر ، فى حال الأخذ به ، فهو شخص لا يختلف مع رأى الآخر ، ولكن يقبله ، ويخضعه للدراسة، ثم يظهر بعض عيوبه ، وبالتالي عدم قبوله إما كليا أو جزئيا .

٢- الشخص المراوغ : هو الشخص الذى يجيد مناورات التفاوض وحسن الاستماع والتلاعب بالألفاظ مثلا، من أجل الوصول إلى الهدف، وهو تضمين العقد أكبر المكاسب بالنسبة له، ويملك القدرة على عرض نفس الفكرة بأساليب متعددة ومختلفة بحيث يقنع الطرف الأخر فى المفاوضات .

٣- الشخص المثابر : أى القدرة على التصميم من أجل تحقيق أهدافه، رغم الصعوبات التى يواجهها، من فريق المفاوضات للطرف الأخر ، هذا الشخص يتحلى بإرادة قوية ولا يستسلم بسهولة ، بل لا بد وأن يكون هناك مقابل لهذا الاستسلام يتم الحصول عليه من الطرف الأخر<sup>(١)</sup> .

---

(١) تقنية التفاوض : المرجع السابق ص ١٨ ، د. أحمد منير فهمى المرجع السابق ص ٥٠ وما بعدها ، د. صالح عبد الله العوفى : المرجع السابق ص ١٠٧ .

استنتاجاً مما سبق ، هناك أهمية لتحليل شخصيات أعضاء فريق المفاوضات ، حيث يجب انتقاؤهم بعد إجراء عدة تحليلات نفسية وعملية ، مع الأخذ فى الاعتبار التجارب السابقة فى عمليات التفاوض مع دول أخرى أو شركات تم التفاوض معها ، لأنه من هذه التجارب ، يكون هناك معرفة متراكمة عن أنواع الشخصيات فى فريق المفاوضات والعيوب او الصفات الحسنة فى تكوينهم الشخصى ، والقدرات التى يتمتعون بها .

أما رئيس فريق المفاوضات فيجب أن يتمتع بشخصية قوية قادرة على الإدارة الحسنة من أجل الوصول إلى الأهداف ، فلا يكون مستبداً برأيه ، أو من النوع العصبى الذى يرد على ما يعرض عليه من آراء بعصبية أو تعالٍ ، والصفات التى يجب أن يتحلى بها، أن ينصت أكثر مما يتكلم ولا يقبل أو يرفض ما يعرض عليه من آراء سواء من فريقه أو من فريق الطرف الآخر ، بطريقة فورية ، فعليه تأجيل إتخاذ القرار إلى جلسة قادمة أو موعد لاحق ، حتى يتسع أمامه الوقت للتشاور مع بقية أعضاء الفريق أو يجرى اتصالاً مع آخرين .

وفى حالة مواجهة بعض الصعوبات أثناء المفاوضات ، لا يلجأ رئيس فريق المفاوضات إلى التلويح بالانسحاب كلما حدث خلاف ، لأن هذا قد يوغر صدر الطرف الآخر، وعليه أن يتحلى بالصبر ، ويبحث عن ردود أخرى أكثر مرونة ، أو يعرض صياغات أخرى بديلة، يحاول اقناع الطرف الآخر بها ، مع مراعاة الإستراتيجية الموضوعية من قبل فريق التفاوض ، التى تم الاتفاق عليها مسبقاً فالمفاوضات كره وفرة ، ومن لدية القدرة على استخدام تكنيك عال فى المفاوضات يمكن له الوصول الى الاستراتيجية التى وضعت سلفاً وتحقيق الغاية من الدخول فى المفاوضات .

وفى النهاية فإنه يمكن القول بأن المفاوضات فن ومهارة ، يتم اكتسابها بالعلم والممارسة فهى عملية نفسية وسيكولوجية فى مركب الأنا



بالنسبة لشخص المفاوض ، وتتأثر هذه القدرة بالعوامل الإجتماعية والعملية والثقافية والعادات والقيم في المجتمع الذي تربى فيه المفاوض ، فالتفاوض هو أسلوب تعامل مقرون بالقدرة والكفاءة العملية في البحث عن الحلول واتخاذ القرار السليم في موضعة وزمنه ، من أجل تحقيق الهدف والغاية .

\* \* \*

## المحور الثانى

### ضوابط مرحلة المفاوضات

بعد الانتهاء من المرحلة التمهيديّة ، من حيث الدراسات حول محل العقد ، بكل أبعادها المتنوعة ، ثم الانتقال من قبل الدولة ، أو الشركة الراغبة فى نقل المعرفة التقنية أو التكنولوجيا ، الى مرحلة جس النبض للطرف الآخر ، المورد لهذه التكنولوجيا ، وبعد الاختيار الدقيق ، يتم الاستعداد للدخول فى المفاوضات ، ودراسة إمكانياتها من حيث المبدأ ، يتم إخطار الطرف الآخر بالرغبة فى المفاوضات الجادة حول نوع التكنولوجيا .

وبعد الانتهاء أيضا من تشكيل فريق المفاوضات على أسس سليمة يراعى فيها توفر الصفات الحسنة ، والبعد عن العيوب الشخصية والعملية ، كما يراعى تمتع أعضاء الفريق بمهارات متنوعة ، تؤدى فى مجموعها إلى الفوز بالصفقة مع كثير من المميزات ، يتم الانتقال بعد ذلك إلى المرحلة الأكثر صعوبة ، وهى مرحلة المفاوضات الجادة والثمرة والتي تنتهى بإبرام العقد بكل التزاماته ، أو عدم إبرامه .

فما هى ضوابط هذه المرحلة من المفاوضات ؟

قبل البدء فى بيان هذه الضوابط ، لابد وأن نعلم أنها تقوم على مناورات وأساليب فنية ، وعمليات كرفر أثناء الوقت المتفق عليه لإنهاء المفاوضات ، فعلى ضوء الدقة والنجاح فى إجراءات التفاوض ، يتم تحديد الالتزامات فى العقد حالة إبرامه ، وشخصية المفاوضين تؤدى دورا كبيرا فى نجاح المفاوضات ، التى تتعلق بانتقال حق ذو طبيعة خاصة يتعلق بحق المعرفة الفنية ، لذلك كان من الضرورى الاستعانة بأشخاص على مقدرة كبيرة من التخصص فى هذا المجال <sup>(١)</sup> .

(١) فهد بجاد الملا فح : المرجع السابق ص ٣٧ .

### أولا - تكنيك التفاوض :

١- تكنيك الإصغاء : المفاوض الذكى هو الذى لا يتكلم كثيرا ، حيث يجيد الإصغاء ليأخذ أكثر مما يتكلم، ثم يبرع بعد ذلك فى الدفاع عن وجهة نظره بالأدلة والبراهين ، وهذا يتوقف على معرفته بالنظير الذى يتفاوض معه، فالمفاوضات غالبا ما تتم على مستوى المحترفين لشركات عملاقة غالبا ما تكون متعددة الجنسيات أو عبارة للقطارات <sup>(١)</sup> .

٢- تكنيك الرجل الطيب : يحاول فريق المفاوضات إظهار رئيس الفريق بمظهر الرجل الطيب ، بهدف دفع فريق التفاوض الآخر إلى إرضاءه وعدم إغضابه ، وبذلك فهناك أهمية لتقديم تنازلات مقابل هذه الطيبة والأخلاق الكريمة . بيد أن هذا التكنيك غير مجد فى مواجهة الحسابات الاقتصادية التى لا شأن لها بالاعتبارات العاطفية فالمال إذا وجد فلا مجال للعواطف ، بجانب ان إظهار الطيبة ، لها جانب سعى ، لأنها قد تغرى الفريق الآخر إلى المغالاة فى مطالبه <sup>(٢)</sup> .

٣- تكنيك الرجل الطيب والرجل الذئب : المناورة بهذا الأسلوب تنهض على أن يظهر رئيس المفاوضين بالرجل الطيب وأن يظهر عنصر

---

(١) د. عصام الدين جلال : الاستيعاب والتطويع للتكنولوجيا المنقولة ص ٦ بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا ١٩ : ٢٥ فبراير ١٩٨٦م أكاديمية البحث العلمى والتكنولوجيا ، القاهرة

(٢) د. يوسف عبد الهادى الإكيابى : المرجع السابق ص ٩١ .

الخبرة القانونى بمظهر الرجل الذئب ويقوم الرجلان ببعض السيناريوهات لحمل الفريق الآخر على تقديم تنازلات حول الصفقة لمصلحة أصحاب الطرف الآخر .

٤- **تكنيك فرق تسد** : هذا الأسلوب يشيع فى حالة اشتراك عدة أطراف فى المفاوضات، وهو يقوم على ايجاد نقاط التضارب بين مصالح كل فريق، فى محاولة للوصول إلى بعض المكاسب .

٥- **تكنيك الطلب غير القابل للتفاوض** : حيث يحدد فريق المفاوضات بعض المسائل التى لا تقبل المناقشة ، وما عداها من مسائل أو طلبات فإنها تخضع للمفاوضات حولها ، وتكون هذه المسألة من المسائل الجوهرية بالنسبة لهذا الطرف .

٦- **تكنيك المساومة** : تقوم على أن تطلب أكثر مما ترغب فى الحصول عليه ، وعند تنازل الطرف الآخر يكون قد وصل إلى ما تريد أصلا من المفاوضات ، والحصول عليه من الفريق الآخر .

٧- **تكنيك التهديد بالانسحاب** : عندما تصل المفاوضات إلى مسألة خلافية بين الفريقين يلوح فريق التفاوض بجمع الأوراق والانسحاب من المفاوضات ويقوم بنجاح هذا التكنيك عند العلم بأن الطرف الآخر يقع تحت ضغوط ، مثل الخشية من لوم شريك له ، أو الانتقاص من قدره فى نظر رؤسائه أو حكومته ، فيقدم التنازلات التى يريدتها الطرف المهدد بالانسحاب ، بيد أنه يمكن ترك الفريق المنسحب يذهب كما يريد عند علم الفريق الآخر أن المشروع مفيد بالنسبة له وأنه حتما سيعود للمفاوضات من جديد ، لذا ينبغى استخدام هذا

## الأسلوب بنوع من الدهاء المبني على الدراسات المسبقة لظروف

(١)  
الطرف الآخر

ثانيا : ضوابط المفاوضات :

١- حسن النية والصدق والأمانة :

هذا المبدأ يتنافى مع كذب أحد المفاوضين على الآخر أو استغلال نقص خبرته أو سوء فهمه لمسألة جزئية في المفاوضات، أو استغلال هفوة أو زلة له، فالمفاوضات يجب أن تتم في جو يقوم على الصدق والإخاء ومراعاة مصلحة كل طرف .<sup>(٢)</sup>

فعلى المفاوضين الالتزام بهذا المبدأ الذى يتأسس على اعتبارات خلقية واجتماعية تكفل عدم اللجوء للغش والاحتيال، ومراعاة ما أمرت به الشريعة الاسلامية فى المعاملات وإبرام العقود .<sup>(٣)</sup> حيث يجب على المفاوضين أياً كانت جنسياتهم أو دياناتهم عدم الانحراف عن حسن النية، والالتزام بالاستقامة فى التصرفات والنصيحة بالتي هى أحسن، واحترام العادات

---

(١) راجع فى ذلك : تقنية التفاوض : المرجع السابق ص ١٦ : ١٨ ، د.سعيد الحلقاوى : استراتيجيات التفاوض مع الشركات الموردة للتكنولوجيا ص ١١ / ١٠ بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا الفترة من ١٩ : ٢٥ / ٢ / ١٩٨٦ م أكاديمية البحث العلمى والتكنولوجيا - القاهرة ، د. صالح العوفى : المرجع السابق ص ١٠٦ ، ١٠٧ ، د.

سميحة القليوبى : المرجع السابق ص ٦ .

(٢) د.يوسف عبدالهادى الاكيايى : المرجع السابق ص ٩١ ، ٩٣ .

(٣) سنوضح موقف الشريعة الاسلامية من الكذب وخيانة الأمانة عند المفاوضات فى نهاية هذا المحور من الدراسة بوصفها حاکمة على مثل هذه التصرفات فى العقود أياً

كان نوعها .

المستقرة لدى كل طرف من أطراف التفاوض مع مراعاة الجدية أثناء جلسات التفاوض بهدف الوصول إلى الارادة المشتركة والمعبرة عن مصالح وهذا المبدأ من المبادئ المستقرة عالمياً، ويطلق عليه البعض مسمى "الشفافية"، وينبنى على ذلك، أنه لا يجوز فى المفاوضات اللجوء إلى الطرق الملتوية كالمبالغة فى عرض مزايا التكنولوجيا على خلاف الواقع، حيث قد يؤدي ذلك إلى نتائج وخيمة فى مرحلة تنفيذ العقد، وقد يؤدي ذلك إلى عدم تحقق الأهداف الدافعة إلى التعاقد أصلاً وتهدم المصدقية بين طرفى التعاقد. فالشفافية أو حسن النية من الواجب أن تسود خلال فترة التفاوض من بدايتها إلى نهايتها، وليس فقط خلال مرحلة المفاوضات التمهيديّة فالتفاوض ليس حرباً بين فريقين تسفر عن طرف منتصر وآخر مهزوم، لأن الغاية من التفاوض العمل من أجل تحقيق التوازن بين مراكز الطرفين فى العقد فى ظل جو يسوده التفاهم والصدق المتبادل وتحقيق أهداف أطراف العقد التى يكون رائدها فى التنفيذ حسن النية<sup>(٢)</sup>

وفى مجال الشفافية نص القانون التجارى المصرى بضرورة قيام المورد بالكشف عن الأخطار ، التى تنشأ عن استخدام التكنولوجيا، بخاصة ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح والأموال وضرورة إطلاع المستورد على طرق توقي هذه الأخطار، كما يلتزم المورد بضمان انتفاع المستورد بالحقوق الناشئة عن العقد انتفاعاً هادئاً ومستقراً، كما يلتزم بالكشف عن الدعاوى القضائية التى قد تعوق استخدام الحقوق المتعلقة

(١) د. حسام محمود لطفى: المرجع السابق ص ٢١.

(٢) د. سميحة القليوبى: المرجع السابق ص ٩، وانظر فى حسن النية عموماً د. عبدالرازق السنهورى: الوسيط فى شرح القانون المدنى جـ ١ ص ٨٤٨ ط ٣ دار النهضة العربية ١٩٨٦م تنقيح د. عبدالباسط جميعى والمستشار مصطفى الفقى.

بالتكنولوجيا، لاسيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع، والالتزام أيضاً بالكشف عن أحكام القانون المحلى بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا ،  
بخاصة إذا تضمن أحكاماً من شأنها التأثير على عملية الانتقال.<sup>(١)</sup>

وفى مقابل هذا الالتزام من المورد ، يلتزم طالب الحق فى المعرفة بالافصاح عن أحكام القانون فى الدولة التى يتبنى إليها ، وعن ظروف البيئة التى ستستخدم فيها ، والمواصفات التى يشترط توافرها فى التكنولوجيا ،  
وأية ظروف أخرى قد تؤثر على تحقيق أهداف التعاقد لكلا الطرفين.<sup>(٢)</sup>

فالالتزام فى التفاوض بحسن النية قد ازدادت أهميته على المستوى العالمى فى العقود الدولية بما يقتضيه من صدق وأمانة وثقة فى إبرام العقود وتفسيرها وتنفيذها ، حيث يجب أن يتسم سلوك المتفاوض بالنزاهة والشرف، وأن يمتنع عن كل ما من شأنه إعاقة المفاوضات أو فشلها أو اتباع أساليب المراوغة ، بغية الاضرار بالطرف الآخر، لأن المفاوضات سعى النية يعد مسؤولاً عن الأضرار التى قد تحدث للطرف الآخر ويسأل عنها مسؤولية تقصيرية.<sup>(٣)</sup>

والالتزام بحسن النية هو بالضرورة التزام تبادلى بين الطرفين يبذل الطرفان فيه عناية الرجل العادى ولا يعنى بالضرورة التوصل إلى إبرام العقد، فكل من الطرفين يعتبر دائماً ومديناً بهذا الالتزام، حتى يكون كل منهما

(١) مضمون نص المادة ٧٦ من قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ م والمعمول به فى ١/١٠/١٩٩٩ م.

(٢) مضمون نص المادة ٨٠ من قانون التجارة المصرى المشار إليه.

(٣) د. نزيه الصادق المهدي: الالتزام قبل التعاقد بالأدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود ص ٥٦ ؛ ٦٧ الناشر دار النهضة العربية . القاهرة ١٩٩٠ م.

حريصاً على مصالح الطرف الآخر، كحرصه على مصالحه الخاصة ، وحتى يكون التفاوض ساحة للتعامل بأمانة وشرف وليس ساحة للأكاذيب<sup>(١)</sup> والخداع

وهذا المبدأ نص عليه القانون المدنى المصرى المادة ١٤٨/٣ بأنه " يجب تنفيذ العقود بطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية" ويرى أغلب الفقه المصرى المعاصر إمتداد آثار هذا المبدأ إلى مرحلة ما قبل التعاقد ، ويفهم ذلك من نص الفقرة الثانية من المادة ١٥٠ مدنى والمتعلقة بتفسير العقد والتي تنص على بعض المعايير التى يهتدى بها القاضى فى التفسير " وما ينبغى أن يتوافر من أمانة وثقة بين المتعاقدين وفقاً للعرف الجارى فى المعاملات" وبذلك يكون الالتزام بحسن النية فى المفاوضات التزام قانونى ، بجانب كونه التزاماً أدبياً جرى به العرف فى المعاملات.<sup>(٢)</sup>

أما التقنين المدنى الفرنسى فقد جاء خالياً من النص على مبدأ حسن النية فى مرحلة المفاوضات على عكس ما جاء بتقنين الالتزامات الايطالى حيث نصت المادة ١٣٣٧ صراحة على أن " يلتزم الأطراف أثناء المفاوضات وإبرام العقد بالتعامل بما يتفق وحسن النية". بيد أن الفقه والقضاء الفرنسى يجمعان على اعتبار أن مبدأ حسن النية يشمل أيضاً مرحلة المفاوضات فى العقود وقد تم صياغة مقتضيات حسن النية فى هذه المرحلة على أساس أنها

(١) د. آمال زيدان عبدالله: الحماية القانونية للأسرار التجارية فى عقود نقل التكنولوجيا

ص ١١٢ دار النهضة العربية ٢٠٠٩ م

(٢) د. نزيه الصادق المهدي: المرجع السابق ص ٦٥ ، ٦٧



واجبات والتزامات قانونية يلتزم بها أطراف العقد ويمكن إيقاع المسؤولية على من يخالفها.<sup>(١)</sup>

وعلى عكس ما يلقيه مبدأ حسن النية في القوانين الوطنية فإن هذا المبدأ من المبادئ الجوهرية في قانون التجارة الدولي حيث تركز عليه المبادئ العامة التي تحكم تكوين وتنفيذ وتفسير العقود الدولية التي تتضمن عدداً قليلاً من الأحكام المكتملة لإرادة الأطراف<sup>(٢)</sup>

ومبدأ حسن النية كضابط للمفاوضات يكتنفه الكثير من الغموض من حيث ماهيته . بيد أن الفقه والقضاء في الكثير من النظم يأخذان بتطبيقات المبدأ على أوسع نطاق حيث يعد امتزاجاً بين القانون والأخلاق. وترتيباً على ما تقدم فإن المصدقية والصدق مع النفس وحسن النية، يجب أن تسود بين الطرفين أثناء مرحلة المفاوضات ، فالمناورات التي تنبنى على الكذب والخداع ، أو المناورات المضللة والمساومة والحيل ، هي في حقيقة أمرها أعمال غير مشروعة ، وقد ينتج عنها أضرار، وفي هذه الحالة يكون من حق الطرف الذي لحق به الضرر ، طلب فسخ العقد بجانب المطالبة بالتعويض ، وقد تنشعب بين الدولتين نزاع دولي بسبب هذا التصرف.

٢- الالتزام بالسرية:

يعد الالتزام بالسرية أهم الالتزامات على الإطلاق في عقود نقل المعرفة ، ولا يقصد بالسرية أن تجرى المفاوضات بين الأطراف في غير علانية في مواجهة الغير ، ولكن المقصود هو السرية التقنية الكامنة في حقوق المعرفة، فأى تكنولوجيا تحتوى على جزء سري هو ما يهدف إليه طالب

(١) د. آمال زيدان : المرجع السابق : ص ١١٣ ، ١٢٥ .

(٢) د. نرمين محمد محمود صبيح: مبدأ العقد شريعة المتعاقدين والقيود التي ترد عليه في قانون التجارة الدولية ص ٤٩٢ دكتوراة كلية الحقوق جامعة عين شمس ٢٠٠٣م .

التكنولوجيا ، فالسر مثلاً قد يكمن فى طريقة تركيب المادة أو تصميم الجهاز أو طريقة استعماله أو طريقة التبريد أو التعليب ، أو غير ذلك من الأسرار الصناعية والفنية المرتبطة بالتكنولوجيا محل العقد.<sup>(١)</sup>

فأثناء المفاوضات يضع المانع معلومات وبيانات كاملة عن التكنولوجيا محل التفاوض ومدى ما سينجم عن نقلها من دخل للمتلقي ، حيث يجب تزويد الطالب للتكنولوجيا بالمعلومات الكافية حول حق المعرفة ، حتى يتمكن من تقدير قيمتها وجدواها بالنسبة له، وهذا يقتضى الكشف عن سرها المكنون ، فهذا هو جوهر المشكلة فى السرية خلال هذه المرحلة ، لأن المفاوضات قد تفشل بين الطرفين، ويكون سر حق المعرفة قد انكشف لطالب التكنولوجيا الذى قد يكون سعى النية ، يهدف من المفاوضات الوصول إلى السر فقط، وإذا ما توصل إليه افتعل بعض المشكلات لإنهاء المفاوضات<sup>(٢)</sup> وقد جرى العمل على أن يقوم مانح التكنولوجيا على اتخاذ بعض الضمانات الارادية فى مجال الكشف عن هذه السرية منها ما يأتى:  
أ- غرفة البيانات:

يدخل أطراف التفاوض إلى غرفة تسمى بغرفة البيانات لضمان سرية المعلومات ، فقد جرى الحذر ببعض الجهات مالكة التكنولوجيا إلى درجة تخصيص حجرة معينة فى مكان محدد توضع فيها كل البيانات والأوراق والوثائق والنماذج ويمنع فيها الحصول

(١) دليل القواعد والشروط النموذجية لإعداد العقود الخاصة بنقل حقوق المعرفة الأجنبية واستغلالها فى الصناعات العربية: المادة ٨: الصادر عن مراكز التنمية

الصناعية للدول العربية، التابع لجامعة الدول العربية ( بدون تاريخ )

(٢) د.يوسف عبدالهادى الاكياي: المرجع السابق ص ٩٦

على أى صور فوتغرافية من أى مستند أو نموذج إلا بعد موافقة  
الشركة المانحة لحق المعرفة<sup>(١)</sup>

بد التعهد الكتابى المسبق:

وهو اتفاق مسبق يتعهد فيه طالب التكنولوجيا بعدم استغلال  
الأسرار التجارية التى يطلع عليها خلال فترة المفاوضات ، والمحافظة  
على سرية هذه المعلومات ، وعادة لا يتردد طالب التكنولوجيا فى  
التوقيع على هذا التعهد، طالما لديه الرغبة الصادقة فى التعاقد، حتى  
فى حالة استعانة الطالب بخبير أو أحد المكاتب الوطنية فى فحص  
التكنولوجيا أو الاطلاع على سرها فإنه يعد ضامناً لهؤلاء.<sup>(٢)</sup>

وفى حال استعانة طالب التكنولوجيا بالخبراء لفحص محل العقد قد  
تشتعل حساسية المفاوضات، بسبب أن أهل الخبرة أقدر من غيرهم على  
كشف الأسرار بدرجة تفوق غيرهم، ولا يمكن إبرام العقد دون الاستعانة  
بالخبراء المتخصصين فى كافة الجوانب الاقتصادية والفنية والقانونية ، وقد  
تتعقد المشكلة بسبب ذلك بين الجانبين ويقع التعارض بين مصالح الطرفين ،  
فطالب التكنولوجيا يرغب فى الكشف عن جانب من الأسرار الفنية لمحل  
العقد حتى يمكن له تقدير مدى كفاءتها وقيمتها بالنسبة له ومدى مطابقتها  
للمواصفات التى يرغبها ، بينما فى ذات الوقت تتجه إرادة المانح إلى عدم

(١) أحمد منير فهمى: المرجع السابق ص ٣٢.

(٢) د. محسن شفيق: نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ص ٦٢ مطبوعات جامعة  
القاهرة: الكتاب الجامعى ١٩٨٤م، د. سميحة القليوبى: شرح قانون التجارة المصرى  
رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م - العقود التجارية وعمليات البنوك ص ٣٣٥ ط ٣ دار  
النهضة العربية ٢٠٠٠م.

إفشاء أسرار المعرفة الفنية والاحتفاظ بها إلى أن يتم إبرام العقد النهائى أو على الأقل عند ظهور دلائل تؤكد إبرام العقد وفى هذه الحال قد يكتفى المانح بشرح معلومات المعرفة الفنية بالرسومات أو بالعرض على الشاشات المرئية والأجهزة المسموعة ، بخاصة إذا اعتقد أن الطرف الآخر سعى النية، فهو لذلك يحتاط من احتمال تسرب الأسرار الفنية ، وقد تودى أحياناً هذا التصرفات إلى فشل المفاوضات.<sup>(١)</sup>  
ج- الضمان المالى:

من ضمانات المحافظة على السرية فى عقود نقل المعرفة الاتفاق بين طرفى العقد ، أنه فى مقابل الكشف عن المعلومات السرية يقدم طالب التكنولوجيا كفالة مالية إلى حائز هذه المعرفة، وغالباً ما تكون فى صورة ضمان بنكى غير مشروط تصرف قيمته عند أول طلب من المانح بصرف النظر عن معارضة الطالب الذى ضمنه البنك ، ويتم اللجوء إلى مثل هذا الأمر إذا كان مالك الأسرار ليس له تعامل سابق مع الملتقى أو كان لا يطمئن إليه<sup>(٢)</sup> ومصير هذا الضمان المالى ، أنه فى حالة نجاح المفاوضات وإبرام العقد يخصم الضمان من الثمن المتفق عليه لنقل حق المعرفة، وإذا فشلت المفاوضات يبقى هذا الضمان فى يد المورد لمدة معينة، أو يتم مصادرته لحساب المورد فى حال عدم الالتزام بحفظ السرية،<sup>(٣)</sup> وأورده إلى طالب التكنولوجيا فى حال عدم مخالفته لأى من الالتزامات

(١) د. محسن شفيق : المرجع السابق : ص ٦٣ ، أحمد منير فهمى: المرجع السابق ص

٣٣، د. يوسف الاكيايى: المرجع السابق ص ٦٧

(٢) د. محسن شفيق: المرجع السابق ص ٦٤

(٣) دليل القواعد والشروط النموذجية: المرجع السابق المادة ١٢ ، د. سميحة القليوبى :

المرجع السابق شرح قانون التجارة المصرى ص ٣٣٨

وما يجرى عليه العمل فى مثل هذه الضمان أن يصدر من البنك مشروطاً ، وهو ما يعرف فى الواقع التطبيقى " بالاعتماد المعد للاستخدام" فهو ضمان بنكى مشروط بقيام المانح بتقديم المستندات التى تثبت قيام الطالب بإفشاء أسرار المعرفة الفنية ، فإذا قدم المانح هذه المستندات المنصوص عليها فى الاعتماد قام البنك بدفع قيمة الضمان إليه بصرف النظر عن معارضة فاتح الاعتماد ، بشرط أن يقدم طلب الصرف إلى البنك خلال سريان مدة الاعتماد ، وإلا يرد الضمان إلى فاتح الاعتماد ، ويطبق هذا الحكم فى حالة ما إذا قام أحد تابعى طالب التكنولوجيا بإفشاء أسرار المعرفة الفنية على أساس مسؤولية المتبوع عن أعمال تابعة حيث يحق للمانح الحصول على قيمة الضمان المالى كاملاً<sup>(١)</sup>

بجانب ما سبق من الضمانات الارادية ، التى تهدف فى المقام الأول، الحفاظ على سرية المعلومات الفنية فى مجال نقل حقوق المعرفة ، توجد ضمانات أخرى قانونية وقد سبق بيان هذه الضمانات عند حديثنا عن مبدأ حسن النية ، ومبدأ الالتزام بالسرية ، بخاصة عند قولنا أن الالتزام بالسرية أضحي التزاماً قانونياً فى مرحلة المفاوضات حيث أقرت غالبية التشريعات المعاصرة مبدأ حسن النية كمبدأ قانونى عام، وقد ذكرنا بعضاً من النصوص القانونية هذه، وينبنى على ذلك أن طالب التكنولوجيا يجد نفسه ملتزماً بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية محل التعاقد، وقد اتجهت بعض الدول إلى سن قوانين خاصة بعقد نقل التكنولوجيا أو وضع قواعد خاصة فى قانونها

(١) د.آمال زيدان: المرجع السابق ص ١٤١، ١٤٢ أحمد منير فهمى المرجع السابق

التجارى تكفل حماية هذه الأسرار ، بل وتقرر المسؤولية عند إفشاء هذه الأسرار التى تتمتع بطبيعة خاصة جداً<sup>(١)</sup> وقد كرس هذه الضمانات ما جاء باتفاقية ( TRIPS ) حيث اعتبرت المعلومات السرية شكلاً من أشكال الملكية الفكرية ، وقد تضمنت الاتفاقية نظاماً لحماية الأسرار التجارية أسمته بحماية المعلومات غير المفصح عنها ، وتناولت أحكامها المادة ٣٩ ، وبدأت الدول بعد ذلك وبخاصة تلك الدول التى انضمت إلى منظمة التجارة العالمية ، بنى قوانين لحماية الأسرار التجارية نهت عن الاستيلاء عليها أو سرقتها وبذلك أضحت اتفاقية ( TRIPS ) تحظى باهتمام بالغ من كافة دول العالم لتغلغل قواعدها فى كافة جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وتأثرت كافة تشريعات الدول بقواعد الاتفاقية فيما يتعلق بعقود نقل المعرفة الفنية<sup>(٢)</sup> ثالثاً: خطاب النوايا:

يشيع عالمياً استخدام مصطلح "خطاب النوايا" بعد الانتهاء من المفاوضات ، حيث يتم تحديد ما انتهت إليه المفاوضات تحديداً دقيقاً من

(١) د. آمال زيدان: المرجع السابق ص ١٣٩ ، مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية:

المرجع السابق المادة ٢-١-١٦ " الالتزام بالسرية" ص ٦٢

(٢) د. آمال زيدان: المرجع السابق: ١٣٣ ، ١٣٤ ومن الدول التى تأثرت تشريعاتها بقواعد الاتفاقية جمهورية مصر العربية فى القانون رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ م المسمى بقانون التجارة الجديد وكذلك قانون حماية حقوق الملكية الفكرية رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢ م ومن هذه الدول أيضاً المملكة العربية السعودية حيث أصدرت نظام المنافسة التجارية الصادر بالمرسوم الملكى رقم م/٢٥ بتاريخ ١٤٢٥/٥/٤هـ والمملكة الأردنية الهاشمية قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم ١٥ لسنة ٢٠٠٠ م، وفى مملكة البحرين القانون رقم ٧ لسنة ٢٠٠٣ م ودول كثيرة على مستوى العالم حيث أن هذه القوانين جاءت موافقة لنص المادة ٣٩ من اتفاقية ( TRIPS ) .

شروط أو التزامات بالنسبة لكل طرف من أطراف العقد ، والمستندات المؤيدة لوجهة نظر كل فريق تمهيداً لاستخدام كل ذلك فى الصياغة النهائية للعقد<sup>(١)</sup> ومن الوارد فى هذا الاتفاق تأجيل بعض المسائل غير الجوهرية ليتم الاتفاق عليها عند إبرام العقد النهائى ، باعتبار أن مثل هذه المسائل ثانوية ليس لها تأثير على المسائل الجوهرية والرئيسية التى تم الاتفاق عليها ، ومن المتصور من الناحية العملية أنه قد تتعدد الاتفاقات التمهيدية عندما يكون العقد معقداً وكثير التفاصيل.

وبجانب مصطلح " خطاب النوايا " يوجد مصطلحات أخرى شاع استعمالها بين الدول من ذلك:

- مصطلح " الاتفاق على المبدأ " وهو شكل من أشكال الاتفاق التمهيدي وينص فى هذا الاتفاق على مكان انعقاد المفاوضات النهائية والمدة اللازمة لها وهو المسمى بالسقف الزمنى لإجراء المفاوضات خلالها وأطراف التفاوض وعدد كل فريق متفاوض مع بيان تخصصاتهم وكذلك بيان نوع التكنولوجيا المطلوبة.

وميزة " الاتفاق على المبدأ " أنه يوضح الهدف من التعاقد لكل فريق كما يوضح بيئة الدولة التى سيتم نقل التكنولوجيا إليها ومدى ملائمتها فى التطبيق كما يبين القدرة المالية للدولة طالبة التكنولوجيا وطرق الوفاء بالمقابل المالى.

كما يشمل الاتفاق عادة تدريب الفنيين العاملين فى الدولة طالبة التكنولوجيا ، وفى مقابل ذلك يتيح هذا الاتفاق على المبدأ موافقة المانح على عرض المعرفة الفنية التى يمتلكها ومدى قدرتها على تحقيق أهداف التعاقد بالنسبة لطالب هذه المعرفة<sup>(٢)</sup>

(١) د. سميحة القليوبى: التفاوض فى عقود نقل التكنولوجيا: المرجع السابق ص ١٧ .

(٢) أحمد منير فهمى: المرجع السابق ص ٣٦ ، ٣٧ د. سميحة القليوبى: المرجع السابق

- مصطلح " الوعد بالتعاقد مع خيار العدول " وهو أيضاً شكل من أشكال الاتفاق حيث تنجّه إرادة الطرفين إلى توقيع اتفاق محدد المدة يتعهدان فيه بإبرام العقد النهائى خلال هذه المدة مع حق كل منهما فى العدول عن إبرام العقد النهائى.<sup>(١)</sup>

ف عند إعلان كل طرف رغبته فى إبرام العقد النهائى تتخذ إجراءات الانعقاد ويكون الاتفاق التمهيدى قد نفذ فعلاً وواقعاً ، أما إذا اتفقا على العدول برغبة مشتركة فلا يمكن إبرام العقد النهائى دون أدنى مسؤولية على الطرفين.

أما إذا أعلن طرف واحد رغبته فى العدول عن إبرام العقد النهائى ، بينما توجد رغبة لدى الطرف الآخر فى إبرامه ، فى هذه الحالة لا يتم إبرام العقد النهائى ، والأصل أن هذا العدول لا يرتب مسؤولية على الطرف الذى عدل ، الا إذا كان منصوصاً على مسؤولية تقع على عاتق هذا الطرف ويلتزم بالتعويض المقدر فى الاتفاق أو بالتعويض وفقاً لقواعد المسؤولية العقدية . وإذا ثبت أن الطرف الذى عدل كان سعى النية ، وأن الغاية من هذا العدول هو الاضرار بالطرف الآخر ، فإنه يسأل وفقاً لقواعد المسؤولية العقدية كما سبق القول .<sup>(٢)</sup>

وبتحليل ما سبق ، فإن هذه المصطلحات حول الاتفاق التمهيدى الذى قد تسفر عنه المفاوضات ، لا تختلف عن بعضها من حيث الغاية ، كل ما فى الامر أنها مصطلحات جرى بها الواقع العملى بين مجموعات الدول بشرقها أو غربها فقد تسمى هنا بمصطلح وتسمى هناك بمصطلح آخر ، المهم هو ما يتم الاتفاق عليه تمهيداً لإبرام العقد النهائى ، الغاية والهدف من هذه النوايا التى ترجمت عملاً فى بنود تتضمنها هذا الاتفاق .

(١) أحمد منير فهمى: المرجع السابق ص ٣٧ .

(٢) د. سميحة القليوبى: المرجع السابق ص ١٨ .



#### رابعاً: المسؤولية عن الاخلال بالالتزامات في المفاوضات:

من ضوابط مرحلة المفاوضات تقرير المسؤولية المدنية عن الاخلال بما تم الاتفاق عليه خلال هذه المرحلة ، فمن الخصائص التي يتمتع بها عقد نقل المعرفة الفنية ، السرية ، وعادة ما يحرص أطراف العقد على المحافظة على هذه السرية ويتخذون بشأنها التدابير والاحتياطات المناسبة عند نقلها إلى الغير لأن إذاعة هذه الأسرار يفقدها قيمتها الاقتصادية ، لذلك أحيطت هذه الأسرار بسياج من الضوابط ، منها الوطنية ، ومنها العالمية ، وقد أشرنا إليها فيما سبق.

وطبقاً لنصوص اتفاقية (TRIPS) والنصوص القانونية في تشريعات الدول المختلفة تقوم المسؤولية المدنية عند الاخلال بالالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات ، ووفقاً لهذا التوجه، فإن المسؤولية تعتبر من ضوابط هذه المرحلة ، فإذا ما أخل متلقى الأسرار بهذا الالتزام كان مسؤولاً عن تعويض الاضرار التي نشأت نتيجة الخطأ الذي ارتكبه.

والخطأ " تقصير في مسلك الانسان لا يقع من شخص عاقل متبصر وجد في نفس الظروف الخارجية التي أحاطت بالمسؤول"<sup>(١)</sup>

وهذا الخطأ في التزام متلقى التكنولوجيا بعدم الكشف عن سرية المعلومات الفنية ، إذا وقع منه بعد إبرام العقد، يكون إخلالاً بأحد الالتزامات الجوهرية في العقد ، وبذلك يسأل مسؤولية عقدية ، ولا تثير هذه الجزئية أية مشكلات ولكن المشكلات التي تثار هي ما يتعلق منها بمرحلة المفاوضات قبل إبرام العقد الناقل للمعرفة الفنية فكيف يتم تحديد مسؤولية المخل بالالتزام.

(١) د. محمود جمال الدين زكي: مشكلات المسؤولية المدنية ج١ ص ١٣٠ مطبعة جامعة

يقتضى الأمر منا ، التفريق بين أمرين : الأول ، وجود تعهد كتابى بعدم إفشاء الأسرار . الثانى عدم وجود تعهد كتابى .  
 الحالة الأولى : المسؤولية حالة وجود تعهد كتابى .  
 إذ ارتكب المتفاوض فى هذه الحالة خطأ سبب ضررا للطرف الأخر عند الكشف عن الأسرار الفنية التى علم بها أثناء المفاوضات ، فإنه يسأل مسؤولية عقدية ، لإخلاله بالتعهد الكتابى ، ولذلك يحكم عليه بالتعويضات المتفق عليها فى هذا التعهد، أو طبقا لقواعد المسؤولية العقدية عند رفع دعوى  
 المسؤولية <sup>(١)</sup> .

وما يجرى عليه العمل فى فرنسا أنه عند مخالفة التعهد المسبق وإفشاء أسرار المعرفة الفنية تترتب المسؤولية الجنائية ، طبقا لنصوص قانون العقوبات الفرنسى ، بجانب ترتيب المسؤولية المدنية العقدية، استنادا فى ذلك إلى التعهد الكتابى الذى أبرم فى مرحلة المفاوضات .  
 الحالة الثانية : المسؤولية حالة عدم وجود تعهد كتابى .

فى هذه الحالة يسأل الطرف الذى أخل بواجب المحافظة على الأسرار طبقا لقواعد المسؤولية التقصيرية على سند من نص المادتين ١٣٨٢ ، ١٣٨٣ من التقنين المدنى الفرنسى بجانب ما يراه جمهور الفقه والقضاء سواء فى مصر أو فرنسا أن المسؤولية فى مرحلة المفاوضات لا يمكن إلا أن تكون مسؤولية

(١) د. محمد حسين منصور : المسؤولية الاليكترونية ص ٦٤ المرجع السابق ، د. محسن

شفيق : المرجع السابق ص ٦٣ .

(٢) د. يوسف الأكيايى : المرجع السابق ص ٩٩ ، ١٠٠ .

تقصيرية ، لأن العقد لم يبرم بعد ، فالمسؤولية التقصيرية هي الواجبة التطبيق في حال إخلال المتفاوض بواجب المحافظة على سرية المعلومات الفنية .<sup>(١)</sup>  
وقد تبنت محكمة النقض في مصر الطبيعة التقصيرية لمسؤولية المتفاوض ، طالما اقترن سلوكه بخطأ ينتج عنه ضرر بالطرف الآخر .<sup>(٢)</sup>  
ويذهب القضاء الانجليزي إلى حماية الأسرار ولو لم يوجد التعهد الكتابي المشار إليه ، وذلك على سند من اعتبارات العدالة التي توجب على كل شخص يؤتمن على أسرار أن يحافظ عليها ، ويفترض القضاء الانجليزي وجود عقد أمانة بين الطرفين المتفاوضين ، مؤداه التزام المتفاوض بالمحافظة على السرية التي تمثل التزاما جوهريا في العقد .<sup>(٣)</sup>

ونرى من جانبنا أن مجرد الموافقة من قبل الأطراف الدخول في المفاوضات ، يلقي بالتزامات على عاتق الطرفين ، ينبغي احترامها وعدم الإخلال بها ، مؤسسا ذلك على الطبيعة الخاصة التي يتمتع بها هذا العقد ، والتي يعلم بها الجميع قبل الدخول في المفاوضات، فهذا وحدة كاف لتأسيس المسؤولية المدنية عند الإخلال بهذا الالتزام ، ولو لم ينص عليه في الاتفاق التمهيدي ، فالمسؤولية العقدية قائمة اتساقا مع موافقة الطرف هذا أو ذاك على بدأ المفاوضات ، كما تتقرر المسؤولية التقصيرية إذا ما ثبت مثلا تفاوض أحد الأطراف بسوء نية، كأن قام بقطع المفاوضات وسبب ذلك

(١) د. مارسيل فونتال : الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية ص ١١١ معهد قانون الأعمال كلية الحقوق جامعة القاهرة مترجم إلى اللغة العربية ، مودع

لدى الهيئة المصرية للكتاب ١٩٩٥م

(٢) نقض مدنى مصرى فى ٢٧/١/١٩٦٦م مجموعة أحكام النقض س ١٧ ص ١٨ ،

ونقض مدنى فى ٨/٢/١٩٧٧م مجموعة أحكام النقض س ٢٨ ص ٣٩٥

(٣) د. يوسف الاكيابى : المرجع السابق ص ١٠٠

ضرراً بالطرف الأخر، أو استمر فى المفاوضات ونيته منصرفه إلى عدم التوصل إلى اتفاق .

فالمسؤولية العقدية تتقرر حسب المسوغ لها وكذلك المسؤولية التقصيرية إذا ما ثبت الإخلال بالواجب العام أثناء المفاوضات . وهذا الذى نقره ثابت بموجب القواعد الدولية المعمول بها فى هذا المجال كمبادئ " اليونيدروا " المتعلقة بالعقود الدولية الصادرة عن المعهد الدولى لتوحيد القانون الخاص .

كما أن فكرة العقد الضمنى الذى يبنى على علاقات الثقة المتبادلة بين الطرفين أثناء فترة التفاوض كافية لتقرير المسؤولية المدنية بشقيها ، حسب مسوغ كل منهما ، بجانب ما تقره قواعد العدالة .  
خامساً : حسن النية والأمانة فى الشريعة الإسلامية :

لا شك فى أن الدول التى تعتمد الشريعة الإسلامية مصدراً لأنظمتها القانونية يعتبر حسن النية أو السرية ذات مضمون مميز ، ويختلف عن بقية التشريعات الوضعية ، فإذا كان مصطلح حسن النية لم يستعمله الفقهاء ، فإن مفهومه أوسع وأشمل منه فى التشريعات الوضعية ، ولا يخفى دوره فى المعاملات المالية ، ودوره الذى يتسم بالعمق والأصالة لارتباطه الوثيق بقواعد الأخلاق والدين ، وهما من قواعد الشريعة الإسلامية .<sup>(١)</sup>

وهناك نصوص شرعية تحث المسلمين على ضرورة التعامل بحسن النية فى المعاملات المالية ، وعند التفاوض على هذه المعاملات ، فلا يجوز للمتفاوضين تأسيساً على مبدأ حسن النية أن يسلكوا سبيلاً يتنافى

(١) د. عبد الحليم عبد اللطيف القونى : حسن النية وأثره فى التصرفات " دراسة مقارنة

ص ٧٦٦ رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة المنوفية ١٩٩٧م .

ومقتضيات هذا المبدأ وقد أسس على نصوص من كتاب الله ومن سنة رسوله صلى الله عليه وسلم من القرآن الكريم :

- قوله تعالى : ( يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ )<sup>(١)</sup>
- وقوله تعالى : ( فَتَجْعَل لَّعْنَةَ اللَّهِ عَلَى الْكَاذِبِينَ )<sup>(٢)</sup> فالآيتان الكريمتان أشارتا إلى صفتين في المسلم متضادتين ، فالمسلم يكون صادقا في معاملاته مع الناس ولا يكون كاذبا ، يحب الخير ويسعى له ، ويحبه لغيره كما يحبه لنفسه ، صادقا حسن النية ، ليس بمخادع أو سعي السريرة .
- ويقول أيضا : ( يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحُونُوا اللَّهَ وَالرُّسُولَ وَتَحُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ )<sup>(٣)</sup>

فقد نهت الآية الكريمة عن خيانة الله وخيانة الرسول صلى الله عليه وسلم وقد أمرنا بالصدق وحسن المعاملة القائم على الأمانة وعدم ارتكاب ما يضر الآخرين بإفشاء ما أمنونا عليه من أسرار ، فقد نهت الآية الكريمة نهيا صريحا عن خيانة الأمانة في المعاملات بين الناس ، لا فرق بين المعاملات التي تكون بين المسلمين أو غيرهم .

- فقد قال الله تعالى : ( يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَى وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ )<sup>(٤)</sup>
- فالآية تدل على وحدة الأصل الإنساني بين الشعوب والدول ، وهذا يدعو إلى أن تكون المعاملات المالية بين الناس قائمة على الصدق كما لو كانت

(١) سورة التوبة الآية رقم ١١٩ .

(٢) سورة آل عمران من الآية رقم ٦١ .

(٣) سورة الانفعال الآية رقم ٢٧ .

(٤) سورة الحجرات الآية رقم ١٣ .

بين الأخوة ، وحب الخير لكافة الناس بلا تفرقة بسب الدين أو اللون أو الجنس ، فكلنا عباد الله إخوانا .  
من السنة المطهرة :

- جاء عن النبي ﷺ قوله : ( عليكم بالصدق فإن الصدق يهدى إلى البر ، وإن البر يهدى إلى الجنة ، وما يزال الرجل يصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عند الله صديقا ، وإياكم والكذب ، فإن الكذب يهدى إلى الفجور ، وإن الفجور يهدى إلى النار وما يزال الرجل يكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عند الله كذابا )<sup>(١)</sup> .  
والحديث واضح الدلالة فى أمر الرسول ﷺ ، المسلمين أن يتعاملوا بالصدق فيما بينهم ، وأن يتعدوا عن الكذب لأنه يهدى إلى الفجور ، والمآل إلى النار ، بخلاف التعامل بالصدق فإن مآلة إلى الجنة بإذن الله .  
- روى عن النبي ﷺ قوله : ( التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء ) .<sup>(٢)</sup>

ودلالة الحديث : دعوته إلى التاجر ليتعامل بالصدق والأمانة فلا يغش . ولا يكذب ، ولا يخون ، وإذا سار على هذا المنهج فمترلته عظيمة عند الله حيث يكون فى معية النبيين والصديقين والشهداء يوم القيامة وما أعظمها مترلة .

(١) رواة البخارى فى كتاب الآداب باب قولة تعالى : ( يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله ... )  
رقم الحديث ٩٠٦٤ ، رواة مسلم فى كتاب البر والصلة والآداب باب قبح الكذب  
وحسن الصدق وفضلة رقم الحديث ٢٦٠٧ .

(٢) رواة الترمزى فى أبواب البيوع باب ما جاء فى التجار ، والدرامى فى كتاب البيوع  
باب التاجر الصدوق رقم الحديث ٢٥٤٢ صححة الألبانى برقم ٣٤٥٣ .

- روى عن النبي ﷺ أنه قال ( آية المنافق ثلاث إذا حدث كذب ،  
وإذا وعد أخلف ، وإذا أؤتمن خان )<sup>(١)</sup> .  
ودلالة الحديث : أن رسول الله ﷺ ذكر خصال المنافق التي يعلم بها ،  
فإذا توفرت في شخص فإن عاقبته في الدرك الأسفل من النار .  
- روى عنه ﷺ أنه قال: ( لا تحاسدوا ولا تناجشوا ولا تباغضوا  
ولا تدابروا، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض ، وكونوا عباد الله  
إخوانا )<sup>(٢)</sup> .

فالرسول في الحديث نهى عن التحاسد والتناجش والتباغض  
والتدابير بين المسلمين، وكلها أمور مذمومة إذا كانت سبيلا في المعاملات  
المالية ، والتناجش المنهى عنه ، هو الشئ الخبيث ، ومنه نجشاً إذا استشاره  
واستخرجه ، ويقع في البيع فيزداد في ثمن السلعة ليغري غيره بالزيادة فيقدم  
على الشراء<sup>(٣)</sup>  
وهذا منهى عنه، وكذلك شراء السلعة بعد أن تكون قد بيعت  
والقصد هو زيادة ثمنها.

نخلص مما تقدم أن الشريعة الإسلامية لا تقر ما يحدث في مناورات  
المفاوضات أو استخدام ما يسمى بالتكنيك والهدف هو الكذب والخداع  
والغش ، فالإسلام أمر بالصدق والأمانة وحسن المعاملة وحسن النية ، ونهى  
عن المساومة والخداع والحيل فكلها أمور مذمومة في الشريعة الإسلامية ،  
والمفاوض المسلم لا بد وأن يكون قدوة لفرق المفاوضات في الدول الأخرى ،  
والشركات العالمية .

\* \* \* \*

(١) رواية البخارى فى كتاب الإيمان باب علامة المنافق برقم ٣٣ ، رواية مسلم فى كتاب

الإيمان باب بيان خصال المنافق برقم ٥٩ .

(٢) رواية البخارى ومسلم عن أبى هريرة : انظر سبل الإسلام : الصنعانى حـ٤ ص

١٩٤ عام ١٣٦٩هـ - ١٩٥٠ م ( بدون ناشر ) .

(٣) المعجم الوجيز : مجمع اللغة العربية جمهورية مصر العربية ص ٦٠٣ حرف النون .

### المحور الثالث

#### آثار المفاوضات

بعد انتهاء مفاوضات المفاوضات بين أطراف العقد ، ومرعاة الضوابط السابقة خلال هذه العملية الشاقة ، التى قد تمتد إلى زمن غير محدد ، وقد تجرى على فترات ، وتتعدد خلالها الاتفاقات التمهيديّة ، التى تؤدى فى النهاية إلى إبرام عقد نقل حق المعرفة الفنية ، أو إلى عدم إبرامه ، وتعود الأطراف أدراجها من حيث أتوا ، مع الالتزام بعدم كشف الأسرار التى أطلعوا عليها أثناء المفاوضات ، وهو التزام عقدي نشأ عن مفاوضات إرادية من قبل الطرفين ، دخلا فيها بمحض إرادتهما ، وبناء على ذلك يلتزمون بما يتفرع عن هذا العقد من التزامات ، وقد ثبت أن اتفاقية ( TRIPS ) وبعض قوانين الدول والاتفاقيات الدولية تلقى بعبء هذه التزامات على عاتق أطراف المفاوضات، فيلتزمون بعدم الكشف عن أسرارها ، وفى حال الإخلال بذلك يسألون بموجب قواعد المسؤولية المدنية ، ووفقا لما يقرره القضاء فى هذا المجال .

#### عقد المفاوضات :

يذهب البعض إلى القول بأن القوانين الوضعية خلت من وضع قواعد تحكم مرحلة التفاوض ، حيث تخضع كمبدأ عام لحرية العدول ، ولكل متفاوض الحق فى إنهاء المفاوضات فى أى وقت ، إعمالا لمبدأ الحرية التعاقدية ، وبذلك ، فإن قطع المفاوضات والعدول عنها لا يرتب أية مسؤولية ، إلا إذا اقترن هذا العدول بضرر للطرف الآخر ترتب على الخروج على مقتضيات حسن النية أو الإخلال بالثقة والنزاهة ، فإن ذلك أدعى إلى تطبيق قواعد المسؤولية التقصيرية .<sup>(١)</sup>

(١) د. آمال زيدان المرجع السابق ص ١٤٣، ص ١٨١ ، د. حسام محمود لطفى : المسؤولية المدنية فى مرحلة التفاوض ص ٦٥ ، ٦٦ مرجع سابق ، وفى القضاء المصرى : نقض مدنى فى ٢٧/١/١٩٦٦م مج س ١٧ ص ١٨٢ ، وينحاز أغلبية الفقه والقضاء المصرى والفرنسى إلى هذا الرأى .



وعلة هذا الاتجاه ، أنه توجد صعوبة فى إثبات توفر عناصر المسؤولية العقدية من خطأ وضرر وعلاقة سببية بخاصة فى مرحلة المفاوضات .  
بينما يذهب اتجاه آخر نؤيده ، بأن المسؤولية فى مرحلة المفاوضات ، إذا أخل أحد أطراف التفاوض بالتزام التفاوض بحسن النية ، أو إفشاء أسرار هذه المرحلة ، فإنه يسأل عقدياً ، لثبوت الدخول فى المفاوضات بالإرادة الواعية المدركة لما ينشأ عن الإخلال بهذه الالتزامات من مسؤولية ، كما أن هناك مرحلة سبقت هذه المرحلة ، والتي اسميناها بالمرحلة التمهيدية ، وفيها توفر العلم لدى أطراف فريق المفاوضات ، بكافة الالتزامات التي يلتزم بها والمنصوص عليها فى الاتفاقيات الدولية ، والمشار إليها فى الاتفاقات التمهيدية قبل الولوج فى المفاوضات حول إبرام العقد النهائي ، لذلك فإن المفاوضات عقد ، ومن يخل بالتزامات هذا العقد ، يسأل مسؤولية عقدية .<sup>(١)</sup>

#### تعريف عقد التفاوض :

عقد التفاوض من العقود غير المسماة ، لأن معظم التقنيات المدنية لم تعرف هذا العقد ، وهو ، ما أدى بالفقه الاتجاه إلى بعض التعريفات وبيان خصائص هذا العقد وأهميته لما يترتب عليه من آثار تترتب على المفاوضات التي أجريت بين الجانبين .

- قيل بأنه " اتفاق يلتزم بموجبه كل طرف فى مواجهة الآخر بالبداية أو الاستمرار فى التفاوض بشأن عقد معين بهدف إبرامه " <sup>(٢)</sup>

(١) د. أحمد عبد الكريم سلامة : قانون العقد الدولى : المرجع السابق ص ٩٧ ، د. محمد حسين منصور : المرجع السابق ص ٦٤ ، د. حسام الأهوانى : المرجع السابق

(٢) د. أحمد عبد الكريم سلامة : المرجع السابق ص ٩٧

- قيل بأنه "عقد بمقتضاه يتعهد طرفاه بالتفاوض أو بمتابعة التفاوض بغرض التوصل إلى إبرام عقد لم يتحدد موضوعه ، إلا بطريقة جزئية لا تكفى فى جميع الأحوال لانعقاده"<sup>(١)</sup>

وأيا كان التعريف ، فإن عقد التفاوض يعتبر اتفاقاً ملزماً لأطرافه يتم من خلاله تبادل المقترحات والعروض وبذل المساعى ، من أجل التوصل إلى إبرام عقد معين فى المستقبل، فهو بذلك عقد حقيقى ، ولا يمكن اعتباره وعداً بالتعاقد ، ومن ثم يترتب على انتهاء هذا العقد بعض الآثار المستقبلية. خصائص عقد التفاوض :

- ١- عقد حقيقى يستجمع كافة أركان العقد من التراضى والمحلى والسبب.
- ٢- عقد يتضمن تعهداً بالبده فى التفاوض حول موضوع معين وفقاً لأسلوب يتفق عليه طرفاه لحين إبرام أو عدم إبرام العقد النهائى .
- ٣- عقد تمهيدى يهدف إلى إبرام عقد آخر يمثل الغاية والهدف من هذا العقد التمهيدي ، ويمكن أن يفشل أطراف هذا العقد ، ولا يتمكننا من الوصول بعد المفاوضات إلى إبرامه .<sup>(٢)</sup>
- ٤- عقد مؤقت : حيث أنه يعقد لمدة محددة، تخضع لتقدير الأطراف سواء أبرم العقد أو فشلت المفاوضات ، فغاية هذا العقد هو تنظيم عملية المفاوضات ، بمعنى أنه يدوم بدوامها وينتهى أثره بانتهائها .<sup>(٣)</sup>

(١) تعريف غرفة التجارة الدولية فى ٢٦ / ١٠ / ١٩٧٩ م بمناسبة حكم تحكيمى صادر

عنها ، مشار إليه فى د.آمال زيدان : المرجع السابق ص ١٤٥ .

(٢) د. محمد حسن قاسم : مراحل التفاوض فى عقد الميكنة المعلوماتية ص ١٨٧ ، دار

الجامعة الجديدة للنشر ٢٠٠٢م .

(٣) د. أحمد عبد الكريم سلامة : المرجع السابق ص ٩٩ ، د، محمد حسن قاسم : المرجع

السابق ص ١٩٠ .

### أهمية عقد التفاوض :

تتعلق أهمية هذا العقد بأنه يرتب بشكل قاطع حقوق والتزامات كل طرف، لذلك فإنه يحكم العلاقة بين أطرافه ، بحيث إذا أخل أحد الأطراف بالتزامات التي تولدت عن العقد ، فإنه بذلك يكون مسئولاً مسؤولية عقدية ، مثله في ذلك مثل العقود المسماة ، وإذا ما تم الإتفاق حول هذا العقد ، فإنه لا يلزم أطرافه بإبرام العقد الذي كان هدفاً وغاية من المفاوضات التي أجريت بين الطرفين وما يلتزم به أطراف التفاوض ، هو التفاوض بحسن نية والالتزام ببذل عناية في التفاوض ، وليس الالتزام بتحقيق نتيجة ، والغاية من هذه الالتزامات هو إقدام الأطراف على التفاوض بأمن وطمأنينة .<sup>(١)</sup>

الآثار التي تترتب على التفاوض :

لما كان التفاوض عقد ، فإن هذا العقد ينتهي بالأجل الذي اتفق الأطراف على حلوله، لأن من خصائصه أنه عقد مؤقت ، وينبني على هذا العقد بعض الآثار القانونية حالة ما إذا اتجهت إرادة المتفاوضين إلى إبرام العقد النهائي الخاص بنقل حق المعرفة الفنية .

ويمكن لأطراف التفاوض الاتفاق على استبعاد كل ما تم الاتفاق عليه من عروض أو آراء أو مستندات خلال مرحلة التفاوض ولا دخل لها عند إبرام العقد ، كما يمكن للطرفين الاتفاق على أن ما تم خلال المفاوضات يعتبر جزءاً من العقد النهائي .

وعلى ما تقدم ، فإن هناك آثاراً عامة تترتب على انتهاء المفاوضات لأنه لا يمكن استبعاد كل قيمة للمفاوضات ، حتى ولو تم الاتفاق على عدم الإشارة إليها في العقد النهائي ، فقد نحتاج إليها عند نشوب نزاع بين الطرفين، فيكون ما تم داخل المفاوضات دليل إيجاب لهذا الطرف أو ذاك ،

(١) د. أحمد عبد الكريم سلامة : المرجع السابق ص ١٠٤ ، د. آمال زيدان : المرجع

كذلك قد يكتنف الغموض بعض نصوص العقد النهائى فيتم الرجوع إلى محاضر المفاوضات لاستظهار إرادة الأطراف حول هذا النص .  
وهناك آثار خاصة لعقد المفاوضات يتفق عليها أطراف المفاوضة فقد يتفقون على اعتبار المفاوضات جزءاً من العقد النهائى ، وقد يتفقون على استبعاد كل أثر للمفاوضات ، كما سبق الإشارة إلى ذلك .  
أولاً : الآثار العامة لعقد المفاوضات :

لا تفقد المفاوضات كل قيمة لها أيا كان اتفاق الأطراف حول العقد النهائى ، فللمفاوضات دور هام فى تفسير العقد ، أو إثبات بعض الوقائع فى حال الاحتياج إليها فى العلاقات بين الأطراف .  
١- دور المفاوضات فى تفسير العقد :

قد تقع بعض المنازعات بين أطراف العقد عند مرحلة التنفيذ ، بسبب غموض بعض بنود العقد ، وكل طرف له تفسير خاص ، وعند رفع النزاع أمام القضاء ، تسترشد المحكمة فى تفسير هذا النص بالرجوع إلى محاضر المفاوضات التمهيدية من أجل الاسترشاد بها فى تفسير إرادة المتعاقدين ، ومحاولة استجلاء الغموض أو الإبهام ، كما لو حدث نزاع حول نسبة الإتاوة فى العقد وفسرها أحد الأطراف بأنها ٤٠% من صافى الربح وفسرها الطرف الآخر بأنها مجرد ٤% فقط ، هنا ترجع المحكمة إلى محاضر المفاوضات التمهيدية حيث يثبت لها أن نسبة الإتاوة تتراوح بين ٤ إلى ٥% من صافى الأرباح ويتبين لهما وجود خطأ مادى بالعقد .<sup>(١)</sup>

(١) د. محسن شفيق : المرجع السابق ص ٦٠ ، د. يوسف الإكيايى : المرجع السابق

## ٢- دور المفاوضات فى الإثبات :

لاشك فى أن مورد المعرفة الفنية يكون أكثر حرصا على الأسرار التكنولوجية، لذلك فقد يتبع بعض الأساليب التى يحتاج إليها فى مستقبل العلاقات بينه وبين المستورد، فقد يلجأ أحيانا إلى إرسال المعلومات السرية بالبريد المسجل، وفى مظاريف خاصة تحمل تاريخا معيناً وثابتاً ، أو يقوم بعمل محاضر للمفاوضات ويتم التوقيع عليها من قبل الأطراف، وهذا المحاضر توثق باليوم والساعة والتوقيع أيضا ، وإذا ما حدث نزاع حول واقعة معينة ، فإنه يمكن الاستناد إلى تلك المراسلات فى الإثبات ، أو إلى محاضر الجلسات.<sup>(١)</sup>

وعلى سبيل المثال، قد يعتمد طرف إطالة المفاوضات ، بهدف تفويت الفرصة على الطرف الآخر فى التعاقد مع جهة أخرى منافسة ، فيمكن للطرف المضروب اللجوء إلى محاضر جلسات التفاوض لاستنتاج الدليل على سوء نية الطرف المنسحب، إذا ما تبين للمحكمة أن المقترحات التى كان يقدمها هذا الطرف لا تستقيم مع المنطق السليم والواقع، مثل طلب التعديل عدة مرات دون مبرر معقول ، أو العدول عن اقتراحات تقدم بها ، كل ذلك يعد دليلا على سوء النية المسبق، كما يمكن للمضروب أن يقيم الدليل على رغبة طرف ثالث فى بيع المعرفة الفنية له ، إذا كان المنسحب هو المشتري أو أن هناك مشتر آخر إذا كان المنسحب هو المورد ، فالمماطلة فى إبرام العقد كان هدفها تفويت الفرصة للتعاقد مع الطرف الثالث ، وما تم كان بقصد الإضرار ، وكل ذلك يمكن اثباته من محاضر جلسات التفاوض .<sup>(٢)</sup>

(١) د.محسن شفيق: المرجع السابق ص ٦٠ ، د.سميحة القليوبى: المرجع السابق ص ٢٠ .

(٢) أحمد منير فهمى : المرجع السابق ص ٤٠ ، ٤١ وأنظر فى اشارته إلى د. سميحة

القليوبى : المرجع السابق ص ٢٠ إلى ٢٢ .

### ثانياً : الآثار الخاصة لعقد المفاوضات :

هذه الآثار تتعلق باتفاق أطراف التفاوض على اعتبار ما جرى فى المفاوضات جزء لا يتجزأ من العقد النهائى ، أو عدم اعتبارها جزءاً من العقد، بخاصة عند إبرامه ، كما قد يكون هناك آثاراً قانونية لهذه المفاوضات عند عدم إبرام العقد النهائى ، ونستطلع هذه الآثار تبعاً :

#### ١- حالة ما إذا اعتبرت المفاوضات جزءاً من العقد .

قد يتفق الطرفان على اعتبار كل ما دار فى جلسات المفاوضات جزء من العقد عند إبرامه ، فى هذه الحالة يعتبر كل ما دار فى المفاوضات من عروض أو مراسلات ، وما قدم خلالها من مستندات ، وما جرى فيها من مناقشات ملزمة لكلا الطرفين ، وقد يحيل الطرفان عند إبرام العقد إلى ما تم فى المفاوضات التمهيدية ، فى خصوص السعر مثلاً ، أو يحيلان على الجداول والنشرات التى تم تبادلها وتم الاتفاق حولها وكذلك الرسومات والخرائط الخاصة بالمعرفة الفنية ، أو الأدوات والآلات وهكذا .

وعلى ذلك ، تعتبر هذه المسائل بقدر الإحالة إليها جزء لا يتجزأ من العقد ، وفى النزاع حولها تلتزم المحكمة بالأخذ بما جاء فى هذه المحاضر .<sup>(١)</sup> واستنتاجاً من ذلك تستمد المفاوضات قوتها الملزمة من اتفاق طرفى العقد على منحها هذه القوة ، وهو ما أشرنا إليه سابقاً باعتبار المفاوضات عقد ، ومن ثم تنشأ المسؤولية العقدية عند الإخلال بالتزاماته .

#### ٢- حالة استبعاد المفاوضات من نطاق العقد :

قد يتفق أطراف المفاوضات على استبعاد كل ما يجرى فى جلسات التفاوض من نطاق العقد النهائى، وبذلك تفقد المفاوضات قوتها الملزمة فيما يتعلق بنصوص عقد نقل حق المعرفة الفنية

(١) د. يوسف عبد الهادى الإكيايى : المرجع السابق ص ١٠٢ .

(التكنولوجيا)، وقد سبق القول بأنه لا يمكن استبعاد أى قيمة قانونية لكل ما جرى فى المفاوضات ، لأن ما تم من عروض أو مراسلات أو مستندات، وكذلك الآراء يعد مصدرا تفسيريا للعقد، بخاصة عند غموض بعض نصوصه، فعند النزاع أمام المحاكم أو منصات التحكيم يستعين القاضى بذلك ليستكشف اتجاه الإرادة المشتركة لطرفى العقد.<sup>(١)</sup>

### ٣- آثار المفاوضات حالة عدم إبرام العقد :

الأصل فى المفاوضات حرية الأطراف فى الدخول فيها أو عدم الدخول فيها ، وإن ارتضيا التفاوض فلهما حرية الاستمرار فيه أو إنهائه دون الوصول إلى اتفاق ، وهذا المبدأ ترسخ فى دول العائلة الأنجلوسكسونية ، وأخذت به كذلك دول العائلة اللاتينية ، وهو فى حقيقته يعبر عن مبدأ عام فى مجال التجارة الدولية يتمثل فى حرية المنافسة .<sup>(٢)</sup>

ينبنى على ذلك أنه لا يمكن إجبار طرف على المضى قدما فى المفاوضات حتى إبرام العقد، فلا مسؤولية على الطرف الذى عدل عن المفاوضات كما أنه لا يمكن إلزامه بالإفصاح عن أسباب العدول، فالمفاوضة فى الأساس عمل مادي لا يلزم أحدا<sup>(٣)</sup>

(١) أحمد منير فهمى : المرجع السابق ص ٤٠ .

(٢) مارسيل فونتال : المرجع السابق ص ١٠٩ ، د. نزمين محمد محمود : المرجع السابق

ص ٣٠ ، وفى معنى ذلك مبادئ يونيدروا : المرجع السابق ص ٥٩ .

(٣) كان هذا اتجاه القضاء المصرى ، نقض مدنى ٩ / ٢ / ١٩٦٧ م مج س ١٨ رقم ٥٢ ص ٣٣٤ ، ولكن من خلال البحث ثبت أن المفاوضات عمل إرادى يتجه إليها الطرفان بمحض إرادتهما وهما يعلمان ما ينتج عنها من التزامات ، وأى إخلال بهذه الالتزامات يولد المسؤولية العقدية ، بخاصة بعد التوجه الحديث للدول من خلال الاتفاقيات الدولية ، وكذلك توجه الفقه والقضاء إلى اعتبارها كذلك .

لكن إذا اقترن العدول عن المفاوضة بخطأ أوقع بالمفاوض الآخر الضرر، فإن ذلك يترتب المسؤولية على من قطع المفاوضات، ويقع عبء الإثبات على الطرف المضرور، وتكون المسؤولية هنا مسؤولية تقصيرية مبناهما العدول عن التفاوض، كما لو ثبت أن من قطع المفاوضات لم يكن جاداً أو لم يخطر الطرف الآخر بالعدول فى الوقت المناسب، وترتب على ذلك أن فوت عليه كسب صفقة رابحة، حيث يحق للمضرور حالثذ المطالبة بالتعويض عما لحقه من خسارة، دون أن يشمل التعويض ما فاته من كسب نتيجة القطع التعسفى للمفاوضات<sup>(١)</sup>.

وعلى أية حال فإن التعويض بناء على المسؤولية التقصيرية على من يأخذ بهذا الاتجاه أو التعويض بناء على المسؤولية العقدية للمفاوضات وفقاً للاتجاه الآخر الذى نؤيده فإن التعويض مبناه السلطة التقديرية للقاضى، وعليه أن يوازن بين جسامة الخطأ الذى ارتكبه المفاوض وبين حجم الضرر الذى أصاب الطرف الآخر فى المفاوضات.

\*\*\*\*\*

(١) د. يوسف عبد الهادى الإكياى : المرجع السابق ص ١٠٣ ، ١٠٤ .



### الخاتمة

نضع من خلال هذه السطور المثبتة من البحث ، بعض نتائج هذه الدراسة ، وأهم التوصيات المقترحة في مجال نقل حق المعرفة الفنية ، وهى توصيات نتمنى للشركات أن تأخذها بعين الاعتبار في مجال المفاوضات، وهو مجال تكثر فيه مناورات الخداع وتكتيكات غير مرغوب فيها وتبعد عن شريعة الله، وعن روح الإنسانية الحقة ، بسبب طغيان الجانب المادى فى مثل هذه العقود.

نتائج البحث :

- ١- أن المفاوضات فى عقود نقل المعرفة الفنية تمثل فى الوقت الراهن أهمية قصوى للدول أو الشركات ، لما تؤديه من الحفاظ على الأسرار التجارية فى المجال التجارى بخاصة فى الجوانب الاقتصادية منه، حيث أن حجم التجارة فى الملكية الفكرية وحقوق المعرفة أصبحت تمثل ٥٧ ٪ من حجم التجارة العالمية .
- ٢- أن أهمية المفاوضات تقتضى أن يسبقها دائماً مرحلة تمهيدية يقوم فيها الطرف الراغب فى شراء حق المعرفة الفنية بدراسات ميدانية للسوق التجارى لاختيار التكنولوجيا المناسبة لبيئته وقدراته المالية ، وهو ما يسمى باختيار محل العقد .
- كما يقوم بعمل دراسات اقتصادية عن جدوى هذا النوع من التكنولوجيا وقيمتها الاقتصادية بالنسبة له ، وبجانب ذلك لابد من الدراسات الفنية التى تتعلق بمستقبل هذه التكنولوجيا من الناحية الاجتماعية .
- ٣- أن هناك مرحلة تسمى بمرحلة " جس النبض " لكلا الطرفين للتأكد من مدى حسن النية والقدرة على الحفاظ على الأسرار التجارية التى سيتم الكشف عنها خلال مرحلة التفاوض ، ومدى الجدوية فى العروض المقدمة من قبل الطرفين ، والاستعداد للدخول فى المفاوضات .

٤- أن التخطيط لكيفية سير المفاوضات من الأهمية بمكان ، ويمكن إجراء سيناريوهات لما يجب أن يكون عليه التفاوض ، وتمثيل موقف الفريق الآخر من المفاوضات، والردود المحتملة لديه، من أجل الاستعداد لكل الاحتمالات .

٥- أنه يجب تجهيز فريق التفاوض حسب نوع العقد المزمع عقده من حيث طبيعة ونوع التكنولوجيا والمعرفة الفنية ، بحيث يضم خبراء فى المجالات المختلفة حسب الاحتياجات ، وتدريب هذا الفريق على ما يسمى بـفنيات التفاوض، والقدرة على حل مشكلاتها، وطرح الحلول البديلة بهدف التقاء الإرادتين على الغاية من العقد ، وهذا يتوقف على المهارات التى يتمتع بها فريق المفاوضين .

٦- أن هناك بعض العيوب الشخصية ، قد تظهر فى بعض أفراد فريق التفاوض ، فيجب إبعاد هؤلاء المصابين بالديكتاتورية أو الميكيافلية أو المصابين بأمراض البرانويا النفسية أو الذين لديهم نزعات انفعالية، أو الأشخاص ذوى الميول الاستسلامية فهؤلاء يجرون على المفاوضات مواقف سيئة تنصرف جهود الفريق فى حلها بعيدا عن التفاوض الجاد فى صلب محل العقد .

٧- أن هناك ضوابط للمفاوضات، تجرى من خلالها، وهى مجرد التزامات يلتزم بها طرفى التفاوض، حتى يمكن الوصول بها إلى الغاية المستهدفة من قبل الفريق ، وهى :

أ) حسن النية والصدق والأمانة فى التعامل ، والشفافية والوضوح أثناء طرح المسائل التى تدور حولها المفاوضات ، والشريعة الإسلامية بأدلتها ، يمكن أن نهتدى بما أمرت به فى هذا المجال ، حتى يكون المفاوضات الإسلامى قدوة لدول العالم فى مجال المفاوضات حول العقود ذات الأهمية الدولية فلا

طغيان للمادة على حساب المبادئ والقيم العليا المأخوذة من الشريعة الإسلامية .

وبذلك فإن المناورات وأساليب الخداع والكذب من أجل الوصول إلى الفريسة ، أساليب نهى الشارع الحكيم من الوقوع فيها .

ب) أن السرية من أولى أولويات عقد نقل المعرفة الفنية وهو أيضا التزام هام يقع على عاتق طرفي التفاوض وقد نص على هذا الضابط في اتفاقية (TEIPS) وقوانين معظم الدول ، باعتبار السر في التكنولوجيا الغاية والهدف التي تلهث وراءه كافة الدول المتقدمة والنامية على حد سواء .

وقد نهى الإسلام عن خيانة الأمانة وإفشاء الأسرار ، لذلك يجب الابتعاد عن الغش والخداع والحيل ، أو ما يسمى بتكتيكات التفاوض التي يكون الهدف منها المساومة والإيقاع بالطرف الآخر في التفاوض المبني على هذه الأمور المذمومة، والمنهى عنها شرعاً .

٨- أن من الآثار التي تترتب على التفاوض، ونظرا لما ذهب إليه جانب كبير من الفقه والقضاء في دول كثيرة اعتبار التفاوض عقد غير مسمى أو عقد تمهيدى يرتب حقوقا والتزامات قبل طرفيه ، وأن لهذا العقد خصائص ككل العقود .

٩- أن نتائج المفاوضات في حالة إبرام العقد النهائي اما أن يتفق أطراف التفاوض على اعتبار ما انتهوا اليه يعتبر جزءا من العقد النهائي، أولا يمكن اعتباره كذلك، وبذلك يتم استبعاد ما تم في المفاوضات من العقد النهائي .

١٠- أنه يترتب على المفاوضات آثار تمثل أهمية قصوى فى مجال تسوية المنازعات بين الطرفين ، حيث يمكن للقاضى اللجوء إليها لتفسير ما اتجهت إليه إرادة أطراف العقد أو إثبات بعض الوقائع إذا ما عز دليل الإثبات ، كما يمكن اعتبارها وعاءً تتضمن التزامات الطرفين بخاصة فيما يتعلق بمبدأ حسن النية ومبدأ الالتزام بضمان السرية وأية إخلال بها يترتب المسؤولية المدنية بشقيها العقدية والتقصيرية بحسب الخطأ المرتكب من أى من الطرفين ، وبحسب تكييفه القضائى .

#### توصيات البحث :

١. أنه من الثابت أهمية التفاوض على الصعيد الدولى ، لذلك لابد من إيجاد قواعد قانونية للمفاوضات، بخاصة فى المراحل التى يلج فيها الأطراف التباحث حول المسائل الجدية، إما أن تتضمنها قوانين الدول أو أن تفرد بقواعد خاصة من الوضوح فى اتفاقية (TRIPS).
٢. أنه يجب على الدول الراغبة فى نقل المعرفة أن تكون جاهزة بدراسات مفصلة حول نوع هذه المعرفة، من حيث الجدوى الاقتصادية والاجتماعية لها، حتى لا تفاجأ بعد المفاوضات أنها ضيعت أموالها سدى فى تكنولوجيا رديئة وغير مناسبة لبيئتها ، فجيب إنشاء المراكز البحثية التى يمكن أن تقدم دراسات ميدانية حول المناسب وغير المناسب لدولها .
٣. يجب على الدول المانحة التأكد من الوضع المالى للدول المتلقية ، وقدرتها الفنية على استخدام التكنولوجيا بعد انتقالها إليها حتى لا تسع إلى سمعة الدولة المانحة فى مجال التكنولوجيا المتقدمة ، وتتسبب فى خسائر مالية ضخمة على مستوى السوق العالمى ، كما يجب التأكد من القدرة التطويرية للدولة المتلقية ، وأن يكون ذلك داخل ضمن إطار العقد .

٤. أنه يجب على كلا طرفي التفاوض التحقق من حق الملكية الصناعية أو الملكية الفكرية بعد نقل التكنولوجيا ، لمن ستكون ، كما يجب التأكد من المستندات الرسمية ، ومدى الحماية القانونية ، لهذه التكنولوجيا في كلا البلدين .

٥. أنه يجب التحقق من القانون واجب التطبيق عند النزاع ، وكذلك التحقق من الاختصاص القضائي، وفي هذا المجال نفضل عرض النزاع بعيدا عن قضاء البلدين، حتى لا يتم الوقوع في مشاحنات جانبية بعيدا عن النزاع الأصلي .

فيمكن عرض النزاع على هيئة تحكيم دولي ، والاحتكام في ذلك إلى قواعد العرف الدولي وقواعد الاتفاقيات الدولية .

٦. يجب أن يتضمن عقد المفاوضات إشارة إلى اللغة التي سيتم التعامل بها أو كتابة العقد النهائي بها ، حيث أن لكل لغة مصطلحاتها التي قد يختلف مدلولها بين اللغتين .

كما يجب الاتفاق حول العملة التي تستخدم في دفع المقابل المالى وفي تسوية الحسابات بين الطرفين وكذلك الاتفاق حول سعر الصرف ما إذا كان متحركا أم ثابتاً ، والالتزامات الضريبية من الذى سيتحملها فى دولة المانح ودولة المتلقى أم سيتم تقسيمها .

٧. أنه يمكن إنشاء مراكز للتدريب على أساليب المفاوضات فى عقود نقل المعرفة الفنية لأهمتها التجارية على مستوى العالم ، أو إنشاء إدارات للمفاوضات فى وزارة التجارة والغرف التجارية والصناعية فى الدول المختلفة ، لأنه لاشك فى أن وجود مثل هذه المراكز ، سيعد أجيالا من المفاوضين على مستوى عال من الخبرة ، مما سيوفر

الوقت والجهد والمال فى مجال يتنامى بسرعة مذهلة ، ويمكن تبادل هذه الخبرات بين الدول فى دورات مشتركة ، وتحت مظلة منظمة التجارة العالمية .

٨. أنه من الأهمية بمكان أن تتضمن المناهج الدراسية فى الأكاديميات العلمية المتخصصة دراسة علم المفاوضات التجارية ، أو المفاوضات عموماً فى كافة المجالات ، لما لها من دور بارز وحيوى فى التقليل من النفقات والوصول بأسرع الطرق إلى الغاية والهدف لكل أطراف التعاقد أو التصرفات عموماً للدول والهيئات والإدارات التابعة لها ، مما ينعكس بآثاره الإيجابية على التعامل الداخلى أو الدولى فى كافة المجالات الاقتصادية منها والتجارية ، وحتى على مستوى العلاقات الدولية .

٩. الاعتناء بالتدريب القضائى فى قضاء الدول وكذلك منصات التحكيم الدولية بطرق تسوية المنازعات حول عقود نقل المعرفة الفنية ، بخاصة ما يتعلق منها بالإخلال بالتزامات حسن النية وإفشاء الأسرار فى مرحلة التفاوض .

١٠. الاهتمام من قبل الدول الموقعة على اتفاقيات منظمة التجارة واتفاقيات

( TRIPS ) على وجه الخصوص ، الاعتناء أكثر بقواعد المفاوضات وإقرار اتفاقية خاصة بها على أن تكون ضمن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية .

وبالله التوفيق

### مراجع البحث

١. القرآن الكريم .
٢. د. أحمد أبو العينين: النقاط الأساسية الواجب مراعاتها في عمليتي التفاوض والتعاقد لنقل التكنولوجيا مع الاشارة إلى المرحلة السابقة للاعداد للتفاوض بحث مقدم لمؤتمر نقل التكنولوجيا - القاهرة ١٩-٢٥ / ١١ / ١٩٨٦م أكاديمية البحث العلمي .
٣. د. أحمد عبد الكريم سلامة: قانون العقد الدولي وما بعدها ط ١ دار النهضة العربية ٢٠٠٠.
٤. أحمد منير فهمي: القواعد العالمية المستقرة لعقود نقل التكنولوجيا مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية ١٤٢١هـ .
٥. د. آمال زيدان عبد اللاه : الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا الناشر دار النهضة العربية القاهرة ٢٠٠٩م.
٦. تقنية التفاوض : سلسلة دراسات اقتصادية واستثمارية : العدد السادس يونية ١٩٨٧م : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار : الكويت .
٧. د. حسام الدين الأهواني: الانظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية معهد قانون الأعمال الدولي كلية الحقوق جامعة القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب ١٩٩٥ .
٨. د. حسام محمود لطفى: الاطار القانونى لنقل التكنولوجيا: ندوة عقود نقل التكنولوجيا وحسم منازعاتها بالتحكيم جامعة القاهرة كلية الحقوق ٩، ١٠ / ٣ / ١٩٩٨م.
٩. د. حسام محمود لطفى: المسؤولية المدنية فى مرحلة التفاوض ( بدون ناشر) ١٩٩٥م .

١٠. د. حسن الحسن : التفاوض والعلاقات العامة المؤسسه الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م.
١١. دليل القواعد والشروط النموذجية لإعداد العقود الخاصة بنقل حقوق المعرفة الأجنبية واستغلالها فى الصناعات العربية الصادر عن مراكز التنمية الصناعية للدول العربية، التابع لجامعة الدول العربية ( بدون تاريخ ) .
١٢. دليل دوائر الأعمال إلى النظام التجارى العالمى الصادر عن مركز التجارة الدولية وأمانة الكومنولث ط ٢ ، أعدت الطبعة العربية بالتعاون مع طلال أبو غزالة الدولية ( بدون تاريخ )
١٣. د. سعيد الحلفاوى : استراتيجيات التفاوض مع الشركات الموردة للتكنولوجيا : بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا : اكااديمية البحث العلمى والتكنولوجيا القاهرة ١٩ : ٢٥ / ٢ / ١٩٨٦م .
١٤. د. سميحة القليوبى: التفاوض فى عقود نقل التكنولوجيا : ندوة عقود نقل التكنولوجيا وحسم منازعاتها بالتحكيم جامعة القاهرة كلية الحقوق ١٠، ٩، ٣ / ١٩٩٨م.
١٥. د. سميحة القليوبى: شرح قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م - العقود التجارية وعمليات البنوك ط ٣ دار النهضة العربية ٢٠٠٠م.
١٦. د. صالح بن عبدالله بن عطف العوفى: المبادئ القانونية فى صياغة عقود التجارة الدولية مطبوعات مركز البحوث والدراسات الادارية: معهد الادارة بالرياض ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
١٧. د. عبد الحليم عبد اللطيف القونى : حسن النية وأثره فى التصرفات " دراسة مقارنة رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة المنوفية ١٩٩٧م .



١٨. د. عبد الرازق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني ج١ ط ٣ دار النهضة العربية ١٩٨٦م تنقيح د. عبد الباسط جميعي والمستشار مصطفى الفقى.
١٩. د. عصام الدين جلال : الاستيعاب والتطويع للتكنولوجيا المنقولة بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا ١٩ : ٢٥ فبراير ١٩٨٦م أكاديمية البحث العلمى والتكنولوجيا ، القاهرة .
٢٠. د. عمر فلاح بجيت العطين: المشروع المشترك وسيلة لنقل التكنولوجيا فى الأردن رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة القاهرة ٢٠٠٦م.
٢١. عبدالله بن عبدالرحمن الدارمي : سنن الدارمي : حديث كادمي باكستان ١٩٨٤م.
٢٢. فهد بجاد الملا فح: تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا: الناشر دار النهضة العربية: القاهرة ١٤٣٠هـ-٢٠٠٩م.
٢٣. قانون التجارة المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م، والمعمول به فى ١٩٩٩/١٠/١ .
٢٤. د. مارسيل فونتال : الأنظمة التعاقدية للقانون المدنى ومقتضيات التجارة الدولية معهد قانون الأعمال كلية الحقوق جامعة القاهرة مترجم إلى اللغة العربية ، مودع لدى الهيئة المصرية للكتاب ١٩٩٥م.
٢٥. مبادئ يونيدروا ٢٠٠٤ المتعلقة بالعقود التجارية: المعهد الدولى لتوحيد القانون الخاص ط ٢ الترجمة العربية روما ٢٠٠٨ الناشر دار النهضة العربية القاهرة.
٢٦. مجموعة أحكام النقض س ١٧ ، مجموعة أحكام النقض س ٢٨ .

٢٧. د. محسن شفيق: نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية مطبوعات جامعة القاهرة: الكتاب الجامعى ١٩٨٤م.
٢٨. د. محمد حسن قاسم : مراحل التفاوض فى عقد الميكنة المعلوماتية ، دار الجامعة الجديدة للنشر ٢٠٠٢م .
٢٩. د. محمد حسين منصور: المسؤولية الالكترونية دار الجامعة الجديدة للنشر ٢٠٠٣م.
٣٠. د. محمود جمال الدين زكى: مشكلات المسؤولية المدنية ج١ مطبعة جامعة القاهرة ١٩٧٨م.
٣١. ملحق مجلة المحاماة فى مصر حول قانون التجارة والمذكرة الايضاحية ج١ إعداد المحامى صابر عمار يونية ١٩٩٩م.
٣٢. محمد بن إسماعيل البخاري : صحيح البخاري: دار السلام بالرياض ط(١) ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م
٣٣. محمد بن إسماعيل الصنعاني : شرح بلوغ المرام من أدلة الأحكام: مطبعة مصطفى البابي الحلبي (بدون تاريخ).
٣٤. محمد بن عيسى بن سورة الترمزي: جامع الترمزي: دار السلام الرياض ط(١) ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م
٣٥. مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري: صحيح مسلم: بيت الأفكار الدولية ١٤١٩هـ-١٩٩٨م
٣٦. المعجم الوجيز: مجمع اللغة العربية ، جمهورية مصر العربية
٣٧. د. نرمين محمد محمود صبح: مبدأ العقد شريعة المتعاقدين والقيود التى ترد عليه فى قانون التجارة الدولية دكتوراة كلية الحقوق جامعة عين شمس ٢٠٠٣م.

٣٨. د. نزيه الصادق المهدي: الالتزام قبل التعاقد بالادلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود الناشر دار النهضة العربية . القاهرة ١٩٩٠م.
٣٩. د. يوسف عبدالمهادي خليل الاكيايبي: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا طبعة ١٩٨٩ ( بدون ناشر).

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
١٧	المقدمة
١٩	تقديم
٢٠	التعريف بالمفاوضات
٢٢	المحور الأول مرحلة التمهيد للمفاوضات
٢٢	١- اختيار محل العقد
٢٤	٢- الدراسات المتنوعة حول محل العقد
٢٧	٣- مرحلة جس النبض
٢٨	٤- الاستعداد للدخول فى المفاوضات
٣٠	تشكيل فريق التفاوض
٣٣	مهارات المفاوض الناجح
٣٥	العيوب الشخصية فى أعضاء فريق المفاوضات
٣٧	الصفات الحسنة فى المفاوض
٤٠	المحور الثانى ضوابط مرحلة المفاوضات
٤١	أولاً : تكنيك التفاوض
٤٣	ثانياً : ضوابط المفاوضات
٤٣	١- حسن النية والصدق والأمانة
٤٧	٢- الالتزام بالسرية
٤٨	أ- غرفة البيانات

الصفحة	الموضوع
٤٩	ب- التعهد الكتابي المسبق
٥٠	ج- الضمان المالي
٥٢	ثالثاً: خطاب النوايا
٥٥	رابعاً: المسؤولية عن الاخلال بالالتزامات في المفاوضات
٥٦	الحالة الأولى : المسؤولية حالة وجود تعهد كتابي
٥٦	الحالة الثانية : المسؤولية حالة عدم وجود تعهد كتابي
٥٨	خامساً : حسن النية والأمانة في الشريعة الإسلامية
٥٩	من القرآن الكريم
٦٠	من السنة المطهرة
٦٢	المحور الثالث
٦٢	آثار المفاوضات
٦٢	عقد المفاوضات
٦٣	تعريف عقد التفاوض
٦٤	خصائص عقد التفاوض
٦٥	أهمية عقد التفاوض
٦٥	الآثار التي تترتب على التفاوض
٦٦	أولاً : الآثار العامة لعقد المفاوضات
٦٦	دور المفاوضات في تفسير العقد
٦٧	دور المفاوضات في الإثبات
٦٨	ثانياً : الآثار الخاصة لعقد المفاوضات
٦٨	حالة ما إذا اعتبرت المفاوضات جزءاً من العقد
٦٨	حالة استبعاد المفاوضات من نطاق العقد

الصفحة	الموضوع
٦٩	آثار المفاوضات حالة عدم إبرام العقد
٧١	الخاتمة
٧١	نتائج البحث
٧٤	توصيات البحث
٧٧	مراجع البحث
٨٢	فهرس الموضوعات