

الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا

في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا
في قانون التجارة الجديد

دكتور

جلال وفاء محمدين

أستاذ القانون التجاري والبحري المساعد

كلية الحقوق - جامعة الاسكندرية

مقدمة

١- أهمية التنظيم القانوني لنقل التكنولوجيا :

تعتمد الدول النامية في تطوير صناعاتها الوطنية على التكنولوجيا المستوردة من الدول الصناعية ، لدرجة أنه قد يصعب القيام بتنفيذ خطط التنمية دون تدفق للتكنولوجيا من الخارج كأحد ركائز النهوض بالمشروعات التي تتضمنها تلك الخطط^(١) . ومن هنا تبرز أهمية وجود تشريعات لتنظيم عمليات نقل التكنولوجيا وتحديد الإطار القانوني لها بهدف التأكد من حصول الدول - وبالذات النامية منها - على التكنولوجيا وفقاً لحاجاتها الفعلية ولضمان حماية المشروعات الوطنية من استغلال المشروعات الدولية المالكة لأحدث المعارف التكنولوجية^(٢) ، وبصفة خاصة فيما يتعلق من الحد من الشروط التعسفية

(١) في نفس المعنى راجع : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية (مركز البحوث والدراسات القانونية والتدريب المهني ، كلية الحقوق - جامعة القاهرة ١٩٨٤) وبصفة خاصة في ص ص ٣ - ٥ ؛ وبصفة عامة : الدكتور ماجد عبد الحميد عمار ، عقد الترخيص الصناعي وأهميته للدول النامية - (رسالة دكتوراة - كلية الحقوق - جامعة القاهرة بدون سنة النشر) ؛ الدكتورورة نصيرة بوجمعه سعدي ، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي (رسالة دكتوراة - كلية الحقوق - جامعة الاسكندرية ١٩٨٧) . وفي الفقه الأجنبي :

Peter Takirambudde, Technology Transfer and International law (1980).

وبصفة خاصة في ص ص ١٤٦ - ١٤٧ .

Russel B. Sunshine, legal Aspects of the Transfer of Technology (1977).

وبصفة خاصة في ص ص ٢٣١ - ٢٣٢ .

WIPO, The Economic Importance of Industrial Property - Document E no. WIPO/LIC/MCT/98/1 (April 1998).

(٢) الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا (دراسة نقدية) ١٩٨٨ .

وبصفة خاصة في ص ص ٢ - ٣ . وفي أمثلة لهذه التشريعات :

أو الشروط التقييدية *restrictive clauses* التي يدرجها عادة موردو التكنولوجيا في عقود نقل التكنولوجيا مع المشروعات المتلقية في الدول النامية^(٣). ومن أمثلة تلك الشروط : منع المشروع المستورد من تطوير التكنولوجيا محل عقد نقل التكنولوجيا ، بما في ذلك منعه من القيام بأي نشاط بحثي لتطوير المعارف الفنية. ومن ذلك أيضاً شرط استئثار مورد التكنولوجيا بتقديم كل احتياجات المشروع المستورد من الآلات أو مكونات الانتاج أو غيرها ، حتى ولو كانت تلك الاحتياجات متاحة محلياً عن طريق مشروعات أخرى وطنية. ومن الشروط المقيدة أيضاً ذلك الشرط الذي يحد من حرية مستورد التكنولوجيا في القيام

Charles J. Conroy, *Technology Transfer to China: Legal and Practical Considerations*, 21 *Stanford Journal of International Law* pp 549 - 567 (1985).

وبصفة خاصة في ص ص ٥٥٢ - ٥٥٨. وفي التنظيم التشريعي لقوانين نقل التكنولوجيا في بعض دول أمريكا اللاتينية المعروفة باسم مجموعة الأنديان والتي تشمل كل من : بوليفيا ، بيرو ، الايكوادور ، كولومبيا ، فنزويلا ، راجع مقالة :

Dale B. Furnish, *Foreign Investment and Transfer of Technology Laws and Regulations in the Andean Common Market Countries* (Published in *Legal Aspects of Doing Business in Latin America* (1980).

(٣) راجع : الدكتورة سميحة القليوبي ، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل

التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة ، العدد ٤٠٦ ، ص ص ٩٧ - ١١٧ (١٩٨٦) ؛

Heinz Bardehle, *Negotiation Terms and Conditions of Technology Transfer Arrangements*, Paper Presented in the Seminar on Intellectual Property Licensing and Dispute Resolution held in Cairo, March 9 and 10, 1998 under the auspices of the World Intellectual Property Organization (WIPO) and the Cairo Regional Centre for International Arbitration (1998).

بالإنتاج وذلك بوضع حد أدنى لحجم الإنتاج أو التدخل في تحديد ثمن المنتج أو ما شابه ذلك (٤).

وتتأكد ضرورة الحرص على وجود تشريعات لنقل التكنولوجيا بالنظر إلى اختلال التوازن في العلاقة التعاقدية بين موردي ومستوردي التكنولوجيا. فبينما يكون للشركات الدولية متعددة الجنسيات اليد العليا عند التعاقد لتمتعها باحتكار السوق العالمي للتكنولوجيا في قطاعاته المختلفة، تكون المشروعات المستوردة في الدول النامية في مركز تفاوضي ضعيف لحاجاتها الماسة إلى الحصول على التكنولوجيا، مما يعطي الفرصة للمشروعات الدولية لفرض شروطها، وبما يجرد مرحلة التفاوض - في أحيان كثيرة - من أي قيمة حيث تسلم عادة المشروعات المستوردة بكل شروط نماذج العقود التي عادة ما تصاغ بلغة أجنبية، ويقتصر دور المستورد على مجرد التوقيع على نموذج العقد (٥).

(٤) في شرح هذه الشروط المقيدة وغيرها، راجع: الدكتور محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، المرجع المشار إليه سابقاً، ص ٢٦ - ٣٤؛ الدكتور محمد حسام محمود لطفي، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، وثيقة الوايو رقم WIPO-GIIL/IP/DUB/98/11 (١٩٩٨). وبصفة خاصة في ص ٢٧ - ٣٢.

(٥) راجع في أهمية مرحلة المفاوضات لعقود نقل التكنولوجيا: الدكتورة سميحة القليوبي، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا، بحث مقدم في ندوة التزاخيص في الملكية الفكرية وتسوية المنازعات، تحت رعاية المنظمة العالمية للملكية الفكرية ومركز القاهرة الإقليمي لتحكيم التجاري الدولي، المنعقدة في القاهرة في الفترة من ٩ - ١٠ مارس ١٩٩٨. وترى الأستاذة الدكتورة سميحة القليوبي "أن تدريب فريق التفاوض من الأمور الهامة لاكتساب خبرات تقوي المراكز المتبادلة أثناء مرحلة التفاوض وتحيطهم علماً بما يجري عليه العمل سواء من ناحية مناورات التفاوض أو الطرق التي يلجأ لها عادة المتروط بهم مهمة التفاوض. وهذه التدريبات لها أكبر الأثر ليس فقط في مرحلة التفاوض بل وعلى امتداد فترة إبرام العقد وحتى الانتهاء من تنفيذه". كما تذكر سيادتها أن من مقومات التفاوض الناجح قدرته على تحديد رغباته، ومعرفة شخصية نظيره. كما تؤكد على ضرورة اشتراك-

٢. الجهود على المستوى الدولي :

أ. جهود الأمم المتحدة :

جرت محاولات عديدة على المستوى الدولي لرسم الأطر القانونية لنقل التكنولوجيا. ولعل أهم هذه الجهود تلك التي انبثرت لها الأمم المتحدة منذ عام ١٩٧٥ عندما قررت الجمعية العامة لها إحالة موضوع نقل التكنولوجيا إلى مؤتمر التجارة والتنمية "الانكتاد" *UNCTAD* التابع لها ، وهو عبارة عن منظمة تعنى بمصالح الدول النامية حيث تم إنشاء لجنة لوضع تقنين موحد لسلوك نقل التكنولوجيا *Uniform Code of Conduct for the Transfer of Technology*^(١) . وبالفعل عرض مشروع هذا التقنين في مؤتمر نيروبي المنعقد في عام ١٩٧٦ في كينيا واعتمده المؤتمر ليصبح "مشروع مؤتمر التجارة والتنمية"^(٢) . وبسبب الاختلاف بين الدول المتقدمة والدول النامية حول

= القانوني الماهر مع المتخصصين أثناء هذه المرحلة واختيار رئيس فريق التفاوض من بين الشخصيات التي تتمتع بقوة الشخصية والقدرة على الاقتناع واتخاذ القرار ، راجع البحث المذكور في ص ٦ ، ص ٨ ، ص ٩ .

(٦) راجع تقرير الأمم المتحدة :

Major Issues Arising from the Transfer of Technology to Developing Countries, UNCTAD, TD/B/AC.11/10/ Rev. 2 (1975).

(٧) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ص ٨ - ٩ ؛ الدكتور محمد حسام لطفي ، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، المشار إليه سابقاً ، ص ٦ . ومن الجدير بالذكر أن الأمم المتحدة قد استأنفت جهودها بعد ذلك ، في عام ١٩٧٨ في مؤتمر دولي انعقد في جنيف بسويسرا ، ولم يتحقق في هذا المؤتمر أي تقدم ملموس . كما عقدت عدة مؤتمرات لاحقة في عام ١٩٨٠ و ١٩٨١ ولم يتحقق خلالها إلا تقدم ضئيل للغاية . ومن الجهود الدولية الهامة أيضاً جهود المنظمة العالمية للملكية الفكرية بالاشتراك مع UNIDO وذلك بإصدار دليل إرشادات لمفاوضات واتفاقيات التراخيص للدول النامية ، وكما سنشير لاحقاً ، راجع : =

نقاط كثيرة في هذا التقنين من أهمها مدى إلزاميته ، فإنه لم يتم إلى اليوم إقراره على المستوى الدولي . فبينما كانت الدول النامية ترى ضرورة إفراغ قواعد تقنين السلوك في اتفاقية دولية ملزمة ، كانت الدول المتقدمة ترى أن تكون هذه القواعد مجرد إرشادات يمكن للأطراف الأخذ بها أو تركها دون أي مسؤولية عليهم في هذا الخصوص ^(٨) . وبصفة خاصة كانت الدول النامية ترى أن التكنولوجيا يجب أن تكون ملكاً للإنسانية وليس احتكاراً لأحد ، ويمكن لأي شخص الحصول عليها نظير مقابل عادل ، بينما ترى الدول المتقدمة أن التكنولوجيا حق من حقوق الملكية وإن أمكن الترخيص بها بشروط تعاقدية مجزية ^(٩) .

ب - جهود المنظمة العالمية للملكية الفكرية :

كما قامت المنظمة العالمية الفكرية "الويبو" *WIPO* بجهد كبير وبإسهام واضح في موضوع نقل التكنولوجيا ، إذ أصدرت في عام ١٩٧٨ دليلاً للنواحي القانونية لمفاوضة وإعداد تراخيص الملكية الصناعية واتفاقات نقل التكنولوجيا المناسبة لاحتياجات البلدان

John H. Barton, Robert B. Dellenabach and Paul Kuruk, Toward a Theory of Technology Licensing, 25 Stanford Journal of International Law (1988 - 1989) pp. 195 - 229.

وبصفة خاصة في ص ص ٢١٢ - ٢١٣ .

(٨) راجع بصفة خاصة : الدكتور يوسف عبدالهادي خليل الاكيايبي ، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص (١٩٨٩) ، في ص ١٥ ؛ الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ١١ .

(٩) في دور التكنولوجيا كأداة للتنمية الاقتصادية ، أنظر :

Dr. Bart Verspagen, The Role of the Intellectual Property System in the Transfer of Technology, Paper Presented at the WIPO Arab Regional Symposium on the Economic Importance of Intellectual Property Rights, (Muscat February 22 to 24, 1999) at pp. 2 - 3.

النامية^(١٠)، ويشتمل هذا الدليل على ثلاثة أبواب : الباب الأول ، عبارة عن مقدمة تضم مسائل أولية مثل العقبات التي تواجهها البلدان النامية في الحصول على التكنولوجيا ، وسبل نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، وأهمية الترخيص في مجالي حقوق الملكية الصناعية وتقديم الدراية العملية ، والترتيبات القانونية لنقل التكنولوجيا . أما الباب الثاني، فهو بعنوان عملية التفاوض ويشتمل على بيانات عامة ، واختيار مورد التكنولوجيا المحتمل والمستفيد المحتمل منها ، وإعداد عرض أو طلب توريد التكنولوجيا ، والمشاركين والوسطاء في المفاوضات ، والتفاوض حول شروط وأحكام معاملات نقل التكنولوجيا ، وتحديد التراخيص أو

(١٠) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية (المنظمة العالمية للملكية الفكرية - ويو - منشورات ويو رقم (A) 620 - جنيف ١٩٧٨).

ولقد كانت جولة أورجواي التي استمرت من عام ١٩٨٦ إلى عام ١٩٩٣ والتي تم التوقيع فيها على مجموعة من الاتفاقيات التي تستهدف تحرير التجارة وذلك في مدينة مراكش بالمغرب من أهم ملامح هذا القرن . فلقد تمخضت هذه الجولة عن إنشاء منظمة التجارة العالمية **World Trade Organization (WTO)** ، واتفقت كل من الدول الصناعية والدول النامية على تناول حقوق الملكية الفكرية من منظور تجاري خالص ، ولذا تم التوقيع على اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية والمعروفة باسم (ترييس) . ولم تلغ اتفاقية تريبس الاتفاقيات الدولية القائمة في شأن الملكية الفكرية والملكية الصناعية ، بل هي تكملها وتعززها . ولما كان تطبيق اتفاقية تريبس مع استمرار بقاء ونفاذ الاتفاقيات الدولية الكبرى في مجال الملكية الصناعية والملكية الفكرية يقتضي وجود نوع من التنسيق والتعاون بين منظمة التجارة العالمية **WTO** باعتبارها الهيئة التي تشرف على اتفاقية تريبس ، وبين المنظمة العالمية للملكية الفكرية **WIPO** باعتبارها الهيئة التي تسهر على تطبيق الاتفاقيات والمعاهدات الدولية في مجال الملكية الفكرية ، فلقد انعقد اتفاق بين هاتين المنظمتين في ٢٢ ديسمبر عام ١٩٩٥ ، على أن يبدأ العمل به اعتباراً من الأول من يناير عام ١٩٩٦ ، ويقضي هذا الاتفاق بإيجاد نوع من التعاون بين هاتين المنظمتين فيما يتعلق بتطبيق اتفاقية تريبس وغيرها من الاتفاقيات الدولية الأخرى . راجع :

Agreement between the World Intellectual Property Organization and the World Trade Organization (1995), Geneva WIPO Publications 1997.

الاتفاقيات المطلوب إبرامها ، وإعداد المستندات القانونية اللازمة . أما الباب الثالث ، فهو بعنوان ملاحظات تفسيرية وأمثلة ومن أهم ما يشتمل عليه هذا الباب : نطاق الترخيص أو الاتفاق ، والأوجه الخاصة بالبراءات ، وأوجه التقدم التكنولوجي ، والدراسة العملية والمعلومات التقنية والخدمات والمساعدات التقنية ، والتسويق ، والتعويض (المكافأة - السعر - الأجر - العوائد *Royalties*) ، عدم الوفاء بالالتزامات ، وحل الخلافات ، والقانون الواجب التطبيق .

٣. الجهود على المستوى الوطني :

قامت بعض الدول بإصدار تشريعات وطنية لتنظيم انتقال التكنولوجيا . ولقد كانت الدول النامية هي أكثر الدول تحمساً لإصدار مثل تلك التشريعات ومثال ذلك : الهند ، البرازيل ، المكسيك ، الفلبين ، بيرو وغيرها ^(١١) . والحقيقة إن تلك الدول لم تجد بداً من إصدار

(١١) ويطلق البعض على تشريعات الدول النامية في مجال نقل التكنولوجيا مصطلح "التشريعات الدفاعية *Defensive Legislations*" على أساس أن الهدف الأساسي لتلك التشريعات هو الحفاظ على مصالح تلك الدول في مواجهة الشركات الدولية .
أنظر:

C. Wolcott Parker II, Licensing to Developing Countries (in Current Trends in Domestic and International Licensing 1977) pp. 403 - 427.

وبصفة خاصة في ص ص ٤١٠ - ٤١١ . ويضرب مؤلف هذه المقالة مثلاً بتشريع البرازيل الذي أوجب في عام ١٩٦٢ ضرورة تسجيل عقود نقل التكنولوجيا في البنك المركزي وإنشاء المعهد الوطني للملكية الصناعية في عام ١٩٧٠ للإشراف على تلك العقود وإعطاء سلطة الموافقة عليها أو رفضها ، وكذلك تشريعات Ancom في عام ١٩٧٠ والتي تبنتها كل من بوليفيا وشيلي وكولومبيا والاكوادور وبيرو ونزويلا ، كما صدر في الأرجنتين قانون في عام ١٩٧١ لتنظيم التراخيص ونقل التكنولوجيا ، وفي المكسيك صدرت عدة قوانين كان من أهمها قانون نقل -

تشريعات داخلية لتنظيم نقل التكنولوجيا وذلك بسبب الفراغ التشريعي على المستوى الدولي وافتقاد وجود اتفاقية دولية في هذا الخصوص .
ومما شجع الدول النامية على المبادرة بإصدار تشريعات داخلية أن التقنين الموحد للسلوك لم يضع قيوداً على حرية الدول عند سن تشريعاتها الوطنية بشأن نقل التكنولوجيا ، إذ أن الهدف الرئيسي للتقنين هو وضع إرشادات تهتدي بها الدول عند سن تشريعاتها الوطنية ، وبما لا يخل بحق أي دولة في أن تضع من القوانين ما يناسب ظروفها الاقتصادية والاجتماعية ويساعد على تنفيذ سياساتها الاقتصادية .

وفي مصر ، كان موضوع نقل التكنولوجيا محط اهتمام الفقه ، حيث ظهرت كتابات قيمة تعالج الموضوع في جوانبه المختلفة (١٢) .
وكان لهذه الكتابات فضل تنبيه الجهات المختصة إلى حجم المشكلات

=التكنولوجيا لعام ١٩٧٣ . راجع ص ص ٤١٢ - ٤١٦ من ذات المقالة . كما حدثت تعديلات

كثيرة على هذه القوانين من أمثلتها تلك التي أدخلت على التشريع الأرجنتيني :

Damian F. Beccar Varela, Argentina Reserves Trend and Offers Protection for the Supplier of Technology (in Current Legal Aspects of Doing Business in Latin America, editor Stanley Stairs, ABA 1981). pp 65 - 70.

(١٢) راجع : الدكتور حسام محمد عيسى ، نقل التكنولوجيا : دراسة في الآليات القانونية للتبعية

الدولية (دار المستقبل العربي ١٩٨٧) ؛ الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية

القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ؛ الدكتور ماجد عبد الحميد عمار ، عقد الترخيص الصناعي

وأهميته للدول النامية - رسالة دكتوراة - كلية الحقوق - جامعة القاهرة (بدون سنة النشر)؛

الدكتور سعيد يحيى ، تنظيم المعرفة التقنية بين مشروع التقنين الدولي ومشروع القانون المصري

(منشأة المعارف بالاسكندرية ١٩٨٦) ؛ الدكتور يوسف عبد الهادي خليل الاكياي ، النظام

القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص ١٩٨٩ ؛ الدكتور محمود الكيلاني ،

جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا - رسالة دكتوراة - جامعة القاهرة

.١٩٨٨

والصعوبات التي تواجه المشروعات المصرية المستوردة للتكنولوجيا .
فقامت أكاديمية البحث العلمي في الثمانينات بوضع "مشروع قانون تنظيم
نقل التكنولوجيا" . وكان هذا المشروع يتألف من سبعة فصول تضم سبع
عشرة مادة . الفصل الأول: أحكام تمهيدية ، الفصل الثاني : تسجيل
العقود ، الفصل الثالث : الضمانات ، الفصل الرابع : تسوية المنازعات
والقانون الواجب التطبيق ، الفصل الخامس : الاختصاصات ، الفصل
السادس : الجزاءات ، والفصل السابع : أحكام ختامية . ولقد كان هذا
المشروع محلاً لدراسات وتحليل فقهي على أمل من قيام المشرع
المصري بالأخذ به (١٣) . على أن وزارة العدل المصرية كانت قد انتهت
في عام ١٩٩٧ من إعداد مشروع قانون التجارة المصري والذي ضمنته
نصوصاً خاصة بنقل التكنولوجيا (١٤) . وأخيراً ، صدر قانون التجارة
المصري الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ ضمناً لفصل خاص بعنوان نقل
التكنولوجيا وذلك في المواد من ٧٢ إلى ٨٧ (١٥) .

خطة الدراسة :

وفيما يلي نعرض للتنظيم القانوني لنقل التكنولوجيا كما جاء في
نصوص قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ ، مقارناً بالتقنين
الدولي للسلوك والدليل الذي أعدته المنظمة العالمية للملكية الفكرية .

(١٣) راجع بصفة خاصة الدراسة الهامة للدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل

التكنولوجيا - دراسة نقدية (١٩٨٨) .

(١٤) في التعليق على نصوص مشروع قانون التجارة الخاصة بنقل التكنولوجيا ، راجع : الدكتور محمد

حسام محمود لطفى ، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ، ص ص ١٨ -

٢١ .

(١٥) الجريدة الرسمية ، العدد ١٩ (مكرر) ، ١٧ ابريل ١٩٩٩ .

وسوف نحاول إبراز عدد من المسائل الجوهرية في عقود نقل التكنولوجيا وبصفة خاصة : التفاوض ، انعقاد العقد ، نطاق نقل التكنولوجيا ، التزامات الأطراف والشروط التقييدية .

تقسيم :

المطلب الأول : التفاوض على نقل التكنولوجيا .

المطلب الثاني : إبرام عقد نقل التكنولوجيا .

المطلب الثالث : الالتزامات المتبادلة في عقد نقل التكنولوجيا .

المطلب الرابع : الشروط التقييدية .

المطلب الأول

التفاوض على نقل التكنولوجيا

أولاً - أساسيات المفاوضات :

عقد نقل التكنولوجيا - كغيره من العقود - تسبقه عادة مفاوضات بين طرفيه المورد والمستورد للتكنولوجيا . ولما كان هذا العقد له صبغة دولية ، في أغلب الأحوال ، فإن مفاوضاته تكون دقيقة ومنتشعبة وأحياناً شاقة ومعقدة ، إذ تناقش خلال تلك المفاوضات تفاصيل كثيرة يتعاون في دراستها أهل الخبرة الفنية إلى جانب رجال القانون . وقد تستغرق فترة التفاوض ، لإعداد المستندات الفنية والقانونية التي تعكس مفهوم الأطراف لشروط التعاقد، وقتاً طويلاً^(١٦) . وفي الغالب لا تقل مدة المفاوضات عن ستة أشهر وقد تصل هذه المدة إلى عامين وربما إلى ثلاثة أعوام في بعض الأحوال^(١٧) . وعادة ما يقوم المشروع المورد للتكنولوجيا بالإعداد الأولي للمستندات القانونية اللازمة ، باعتباره صاحب الخبرة والأقدر على عرض شروطه لانتقال التكنولوجيا؛ ومع ذلك ، فإنه ينصح باشتراك الفنيين والقانونيين عن المستورد خلال المراحل الأولى للمفاوضات مما يدعم موقفه التفاوضي إذا ما شارك هؤلاء بنشاط أكبر في صياغة شروط العقد بالفعل^(١٨) .

(١٦) في معنى قريب : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٦١ وما بعدها ؛ دليل التراخيص المُعد لصالح البلدان النامية ، من إصدارات المنظمة العالمية الفكرية (الويبو) ، المرجع المشار إليه سابقاً ، فقرة ١٠٠ ، ص ٤٠ .

(١٧) دليل التراخيص المُعد لصالح البلدان النامية ، السابق الإشارة إليه ، فقرة (١٠٠) ، ص ٤٠ .

(١٨) دليل التراخيص المُعد لصالح البلدان النامية ، السابق الإشارة إليه ، فقرة (١٠٩) ، ص ٤١ .

وتجرى المفاوضات حول المسائل الجوهرية للعقد مثل تحديد مضمون التكنولوجيا التي يحتاجها المستورد وما قد يستلزمه ذلك من إبرام عقود مجاورة مثل شراء معدات أو آلات أو أجهزة أو مواد أولية ، وكذلك تحديد ثمن أو جعل التكنولوجيا *Royalties* ، والتزامات كل من الطرفين ، والضمانات ، وتسوية الخلافات بين الطرفين أثناء سريان العقد^(١٩) . ومما يزيد في تعقيد المفاوضات اختلاف لغة التخاطب بين الطرفين ، وبما قد يضاعف شدة الخلاف بينهما حول بعض المفاهيم والمصطلحات والشروط الجوهرية للعقد نفسه .

ولقد تكلم التقنين الموحد للسلوك عن مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا ، وأورد مجموعة من المبادئ التي ينبغي على الأطراف اتباعها ومن ذلك مبدأ حسن النية أو ما يطلق عليه باللغة الإنجليزية *The principle of good faith* . ومن ذلك أن المشروع المورد للتكنولوجيا - الذي عادة ما يكون من الدول الصناعية - عليه أن يراعي أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في دولة المستورد ، والتي تكون في الأغلب إحدى الدول النامية . كما أنه يتعين على كل طرف ، في مرحلة التفاوض ، أن يراعي مصالح الطرف الآخر ولا

(١٩) ومع ذلك فقد يواجه فريق التفاوض من الدول النامية "بأن الطرف مالك أو حائز التكنولوجيا قد حدد نقاط خارج التفاوض وهي عادة العناصر الرئيسية للتكنولوجيا محل العقد ، تاركاً باقي الموضوعات غير المؤثرة فنياً للتفاوض ، كما هو الشأن عند بحث موضوع إمداد المورد لطالب التكنولوجيا بقطع الغيار أو الصيانة أو وسائل النقل والتركيب والتأمين دون المساس بعناصر التكنولوجيا الرئيسية وسر تركيبها وقيمتها . ولا شك أن هذا الأسلوب منتشر في سوق التكنولوجيا حيث ينبع من قوة مركز مانح التكنولوجيا الاحتكاري في السوق العالمي" . أنظر: الدكتور سميحة القليوبي ، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ، ص ٨ .

يبخسه حقوقه^(٢٠) . فمثلاً على المورد الإقبال على المفاوضات بروح التعاون من أجل إبرام العقد بشروط معتدلة وبصفة خاصة فيما يتعلق بالثمن المدفوع للتكنولوجيا ، واستخدام الموارد المحلية للمستورد واستخدام العاملين المدربين محلياً ، وكذلك تدريب العاملين المحليين لاستيعاب التكنولوجيا الجديدة^(٢١) . كما أنه يتعين على مورد التكنولوجيا أن يكشف للمستورد عن الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال ، وعليه أن يطلع على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار^(٢٢) . ومن ثمّ فلا يكفي أن تكون التكنولوجيا المراد نقلها جديدة أو ذات قيمة في حد ذاتها ، بل يجب على المورد الإفصاح للمستورد بأمانة عن المخاطر البيئية والصحية لهذه التكنولوجيا وبصفة خاصة في قطاع تكنولوجيا الكيماويات والأدوية وغيرها . وعلاوة على ذلك ، يلتزم المورد بالكشف للمستورد عن الدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تعوق الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا لاسيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع^(٢٣) ، ومثال ذلك أنه يتعين على المورد أن يصرح عن ما إذا كانت هناك منازعة قضائية بشأن صحة براءة الاختراع الحاصل عليها والتي تغطي التكنولوجيا المنقولة وكذلك التصريح عن مدة البراءة وما إذا كانت ستتقضي بعد

(٢٠) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص

٣٦ .

(٢١) في نفس المعنى : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية المرجع السابق ،

ص ص ٣٦ - ٣٧ .

(٢٢) المرجع السابق ، ص ٣٧ .

(٢٣) المرجع السابق ، ص ٣٧ .

فترة زمنية أقصر من مدة عقد نقل التكنولوجيا ذاته . كما يلتزم المورد بأن يصرح عن أحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا ، ومن ذلك التصريح بالقيود الخاصة بشروط التصدير وحجمه والرسوم والضرائب المفروضة عند التصدير .

ثانياً . الحفاظ على السرية في المفاوضات :

السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا لها وجهان . فهي تعني من ناحية أولى سرية المفاوضات والمناقشات التي تجرى بين الطرفين من حيث شروط إبرام الصفقة وغيرها من التفاصيل الأخرى . كما تعني السرية من ناحية أخرى سرية التكنولوجيا موضوع العقد ، وهو أمر على درجة كبيرة من الأهمية . ذلك أن التكنولوجيا التي يجري التفاوض بشأنها قد تكون في شكل معرفة فنية *Know-How* أي تكنولوجيا غير مغطاة ببراءة اختراع . وسرية الابتكار قد تكون في المنتج ذاته *The Product* أو في الآلة *Machine* أو في الجهاز *Apparatus* أو في طريقة التركيب أو طريقة التصنيع *Process* (٢٤) .

ويتنازع المفاوضات بين المورد والمستورد اتجاهان متعارضان . فبينما يحاول المورد المحافظة على سرية التكنولوجيا التي يمتلكها إلى أقصى الدرجات وإلا تسربت وأصبحت مشاعاً فيفقد السيطرة على استغلالها بأسلوب استثنائي ، يحاول المستورد في نفس الوقت

(٢٤) الدكتور جلال وفاء محمددين ، "فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها" (دار الجامعة

الجديدة - الاسكندرية ١٩٩٥) ، ص ٢٤ - ٣٣ ، وفي تعريف المعرفة الفنية ، راجع :

الدكتور حسام محمد عيسى ، نقل التكنولوجيا ، دراسة في الآليات ... المرجع المشار إليه سابقاً ،

ص ١٣٠ .

الإطلاع والتعرف على الجوانب المختلفة لتلك التكنولوجيا حتى يتأكد من جدواها له والاطمئنان إلى أن المقابل أو الثمن المدفوع يُعد ثمناً عادلاً لما سيحصل عليه. ومن هنا ينشب الصراع في مرحلة التفاوض : فالمورد يميل إلى المحافظة على السرية إلى أقصى الدرجات ، بينما يسعى المستورد إلى كشف تلك السرية (٢٥).

ويحاول كل طرف الاحتياط لنفسه خشية فشل المفاوضات. ومن المألوف في العمل أن يحصل المورد من المستورد على تعهد بعدم إفشاء الأسرار التكنولوجية *Agreement of Secrecy* التي يتم الحصول عليها أو التعرف عليها أثناء المفاوضات (٢٦). وعادة ما يقوم المستورد بالتوقيع على هذا التعهد ضمن الأوراق التي يرسلها المورد في المراحل التمهيدية للمفاوضات ، إذ أن امتناع المستورد عن توقيع التعهد المذكور يمكن أن يؤدي إلى وأد المفاوضات قبل أن تبدأ. ويترتب على ذلك التعهد التزام المستورد وخبرائه ، سواء التابعين له مباشرة أم أولئك الخبراء الأجانب الذين تتم الاستعانة بهم لفحص التكنولوجيا ، بعدم الإفشاء. ويكون المستورد مسؤولاً عن التعويض في حالة عدم الالتزام بالمحافظة على السرية (٢٧).

(٢٥) الدكتور سميحة القليوبي ، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ، ص

(٢٦) الدكتور سميحة القليوبي ، البحث السابق ، ص ١٣ ؛ الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ص ٦٢ - ٦٣ .

(٢٧) وفي هذا الخصوص تنص المادة ٨٣/١ من قانون التجارة على أن "يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها ، ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على =

وتصر بعض الشركات الكبرى - إمعاناً في الحفاظ على السرية - على إجراء مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا في مكاتبها وفي حضور عدد محدود جداً من خبراء كل من الطرفين حتى لا يحدث تسرب للمعلومات الفنية^(٢٨) . ذلك أن ترغيب المستورد في التكنولوجيا وبيان جدواها له قد يتطلب عرض بعض الرسومات أو إجراء بعض التجارب أو عرض نماذج معينة ، ومن ثم ترفض الشركات الكبرى إجراء المفاوضات في مكان آخر غير مكاتبها وتحت إشرافها وحراستها خوفاً من تعرضها للسطو على أسرارها كأحد صور الجاسوسية الصناعية *Industrial Espionage* . كما تجري عادة الشركات المالكة للتكنولوجيا على عدم الإفصاح عن جميع الأسرار التكنولوجية ، وبحيث لا يتم إنشاء إلا القدر الضروري جداً لتعريف المستورد على جدوى التكنولوجيا له ، وبحيث تكون المعلومات المصرح بها خلال المفاوضات غير كافية بذاتها لإدراك كافة الأسرار التكنولوجية أو لاستغلال المعارف محل المفاوضات^(٢٩) .

وقد يطلب مالك التكنولوجيا من المستورد تقديم كفالة مالية كخطاب ضمان مثلاً أو القيام بإيداع مبلغ لدى أحد البنوك كضمانة ،

= إبرام العقد أو بعد ذلك" . وهذا يعني أن الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات أو بعد إبرام العقد أصبح يجد أساسه في القانون نفسه . كما يلاحظ أن الالتزام بالسرية هو التزام متبادل بين طرفي العقد ، إذ تنص المادة ٢/٨٣ من ذات القانون على أنه "وكذلك يلتزم المورد بالمحافظة على سرية التحسينات التي يدخلها المستورد وينقلها إليه بموجب شرط في العقد ، ويسأل المورد عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية" .

(٢٨) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص

.٦٣

(٢٩) في معنى قريب ، المرجع السابق ، ص ٦٣ .

وذلك للتأكد من عدم الإخلال بشرط المحافظة على السرية ، وبحيث يجوز للمورد القيام بتسييل خطاب الضمان مثلاً إذا فشلت المفاوضات وأخل المستورد بالتزامه بالسرية وعدم الإفشاء^(٣٠) . أما إذا نجحت المفاوضات وتم إبرام العقد ، فعادة ما تعتبر الكفالة المالية جزءاً من الثمن الذي يدفع في مقابل التكنولوجيا . وإذا كان المورد يحتاط لنفسه بتطلب الكفالة المالية ضماناً لعدم إفشاء جوانب التكنولوجيا التي تنمو إلى علم المستورد أثناء المفاوضات ، فإن على المستورد كذلك أن يتحوط لنفسه فيتوخى الحذر بأخذ التدابير الكفيلة لاسترداد قيمة الكفالة المقدمة منه إذا ما فشلت المفاوضات - دون إخلال بالسرية - بأن ينص في التعهد المقدم منه بالإلتزام بعدم الإفشاء على كيفية وميعاد استرداد تلك الكفالة^(٣١) .

(٣٠) وهذه الوسيلة من وسائل الضمان غالباً ما يلجأ إليها الطرفان في أول تعامل لهما نظراً لعدم رسوخ الثقة بينهما . الدكتورة سميحة القليوبي ، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ، ص ١٥ .

(٣١) الدكتورة سميحة القليوبي ، البحث السابق ، ص ١٥ ؛ الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٦٤ .

المطلب الثاني

إبرام عقد نقل التكنولوجيا

أولاً - تحرير العقد :

يعتبر إبرام عقود نقل التكنولوجيا من أشق الأمور على القانونيين بالنظر إلى الاعتبارات الفنية والهندسية والمحاسبية التي تكتنف موضوع العقد . ولذا فإن الاستعانة برجال الخبرة الفنية إلى جانب رجال القانون أمر لا محيص عنه لنجاح صياغة مثل تلك العقود . وإضافة إلى التعقيدات الفنية التي تواجه رجل القانون ، فإن اللغة التي يتم بها تحرير العقد تُعد مشكلة أخرى دقيقة . فالأغلب أن تكون عقود نقل التكنولوجيا بين طرفين مختلفي الجنسية . كما يجري العمل الدولي على تحرير تلك العقود باللغة الإنجليزية حتى ولو كان العقد مبرم بين طرفين ليست لغتهما الأولى الإنجليزية . فمثلاً عقد نقل تكنولوجيا بين شركة مصرية وشركة ألمانية عادة ما يكون مكتوباً باللغة الإنجليزية ، مع احتمال وجود ترجمة له بلغات الأطراف . على أنه ليس هناك ما يمنع من قيام الطرفين بتحرير العقد بعدة لغات ، على أن تكون هناك لغة معتمدة عند الاختلاف حول مدلول الألفاظ والمصطلحات .

وعادة ما يتبع في صياغة العقود الدولية لنقل التكنولوجيا الأسلوب الأنجلوسكسوني في الصياغة ، إذ يتضمن العقد ديباجة مطولة *Preamble* توضح أهداف العقد والرغبة المشتركة بين أطرافه في التعاون والإشارة إلى ملكية المورد للتكنولوجيا المراد نقلها إلى المستورد والتأكيد على ما يعوله الأطراف على ضرورة الاحتفاظ بسرية

المعلومات المتبادلة بينهما وغيرها من الأمور^(٣٢) . ثم يتبع ذلك فصل بقائمة للتعريفات *Definitions* بالإصطلاحات الرئيسية التي تتكرر في العقد والتي يعول الأطراف على إعطائها مدلول معين في عقدهم^(٣٣) . ثم يسرد العقد الالتزامات المتبادلة بين الطرفين وموضوع العقد والأداءات المختلفة والقانون الذي يحكم العقد وطرق تسوية المنازعات بين الطرفين عند نشوب الخلاف بينهما^(٣٤) . ومن المألوف جداً أن تكون عقود نقل التكنولوجيا مصحوبة بملاحق عديدة، وتتوسع هذه الملاحق: فتكون هناك ملاحق للتصميمات الهندسية، وملاحق وثائقية، وملاحق محاسبية وغيرها، وعادة لا يغفل الأطراف النص في العقد على اعتبار هذه الملاحق جزءاً لا يتجزأ من العقد نفسه، وهذا أمر على درجة قصوى من الأهمية.

ولقد نصت المادة ١/٧٤ من قانون التجارة المصري على أنه "يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوباً وإلا كان باطلاً". والحقيقة أن كتابة عقود نقل التكنولوجيا تكاد تكون من الأمور المسلم بها حتى دون النص عليها. ذلك أن هذه العقود عادة ما تمتد إلى فترة طويلة من الزمن، فيحتاج الأطراف إلى أداة لإفراغ حقوقهم والتزاماتهم حتى يمكن الاحتجاج بها عند نشوب الخلاف، وبصفة خاصة أن هؤلاء الأطراف ما يكونون من جنسيات مختلفة، فكانت الكتابة وسيلة جوهرية للاثبات. صحيح أن عقود نقل التكنولوجيا من العقود التجارية التي كان من المفروض أن يكون جائز اثباتها بكافة طرق الاثبات، لكن هذا لا يمنع

(٣٢) دليل الترخيص المعد لصالح البلدان النامية، المشار إليه سابقاً، ص ص ٤٨ - ٤٩.

(٣٣) المرجع السابق ص ص ٤٨ - ٤٩.

(٣٤) المرجع السابق، ص ص ٥٠ - ٥١.

أن كتابة العقد تسهل هذا الإثبات إلى أبعد الحدود . على أنه طبقاً للمادة ٧٤ من قانون التجارة ، فإن الكتابة في عقد نقل التكنولوجيا ليست فقط لازمة لإثباته ، بل أصبحت ركناً من أركانه أو شرطاً من شروطه . فأصبحت الكتابة لذلك شرطاً شكلياً لانعقاد عقد نقل التكنولوجيا ، يترتب على تخلفها بطلان هذا العقد طبقاً للقانون المصري .

ولعل قصد المشرع المصري من استلزام الكتابة ليس فقط تنبيه الأطراف إلى خطورة وأهمية تصرفهم واتخاذ الحيطة والحذر بضرورة إفراغه في محرر مكتوب ، ولكن أيضاً إتاحة الفرصة للجهات المختصة لمراقبة عقود نقل التكنولوجيا من حيث الشروط الواردة فيها (٣٥) . وكان هذا القصد واضحاً ومنطقياً ومتكاملاً في ظل مشروع نقل التكنولوجيا الذي كانت قد اقترحتة الأكاديمية في الثمانينات (مشروع الأكاديمية) ولم يأخذ به المشرع المصري . فلقد كان مشروع الأكاديمية يوجب تسجيل عقود نقل التكنولوجيا وذلك بالنص في المادة الخامسة من ذلك المشروع على أن "يتم التعاقد على نقل التكنولوجيا بما لا يخالف الأحكام والضوابط الواردة في هذا القانون ولا يعتبر العقد نافذاً إلا بعد تسجيله" فكان مشروع الأكاديمية اختار نظام التسجيل كوسيلة لفرض الرقابة على عقود نقل التكنولوجيا ولضمان خضوعها للضوابط والأحكام الواردة بالمشروع نفسه . وكان مشروع الأكاديمية يتضمن في

(٣٥) وترى الدكتورة سميحة القليوبي أن "قصد المشرع المصري من اشتراط كتابة عقد نقل التكنولوجيا وإلا كان باطلاً وكذلك بيان وافي للمعرفة الفنية محل العقد بكامل مستنداتها ودراساتها ، حماية الطرف متلقي التكنولوجيا في مواجهة مورد التكنولوجيا وتحديد التزامات الأطراف كتابة منعاً للخلافات التي تنتهي غالباً لصالح مورد التكنولوجيا" ، البحث المشار إليه سابقاً بعنوان التفاوض في عقود التكنولوجيا ، ص ص ٤ - ٥ .

المادة السابعة منه حالات محددة لا يجوز فيها تسجيل العقود ، وبحيث يعتبر العقد غير نافذ ، ومن ثمّ يستطيع أي من أطرافه الامتناع عن تنفيذه ولا يجوز للطرف الآخر أن يطلب التنفيذ الجبري للعقد^(٣٦) . أما قانون التجارة فقد أغفل عمداً النص على تسجيل عقود نقل التكنولوجيا ، وبذلك أعدم الرقابة على تلك العقود على الرغم مما يحققه نظام التسجيل من مزايا كثيرة ، منها على سبيل المثال: التحقق من المقابل المدفوع وتناسبه مع قيمة التكنولوجيا المقدمة ، وامكانية دراسة وتحليل نوعيات التكنولوجيا المنقولة ومدى توافرها محلياً أو من جهات أخرى وانعكاس ذلك كله على الاقتصاد القومي .

ثانياً . أطراف العقد :

ينعقد عقد نقل التكنولوجيا بين مشروعين : الأول هو طالب التكنولوجيا أو مستوردها والثاني هو مورد التكنولوجيا . والغالب أن يبرم العقد بين مشروعين أحدهما من دولة صناعية كبرى والثاني من دولة نامية . على أنه ليس هناك ما يمنع من أن تبرم عقود نقل تكنولوجيا بين مشروعين كليهما من دولتين صناعيتين كبيرتين ، كعقد بين مشروعين أحدهما ياباني والثاني أمريكي .

ويفضل البعض إطلاق اصطلاح "المانح" على الطرف الأول المالك أو الحائز للتكنولوجيا^(٣٧) ، أما قانون التجارة المصري فلقد استخدم لفظ "مورد التكنولوجيا" وكان مشروع الأكاديمية يستخدم نفس

(٣٦) الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المشار إليه سابقاً ، ص ص ٤٢ - ٤٣ .

(٣٧) الدكتور محمد حسام لطفى ، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، المشار إليه سابقاً ، ص ١٦ .

اللفظ الأخير . أما بالنسبة لطالب التكنولوجيا فيفضل البعض تسميته "بالمثلي" ، أما قانون التجارة المصري فلقد أطلق عليه لفظ "المستورد" .

وعادة ما يذكر في ديباجة العقد مصدر حيازة المورد للتكنولوجيا وهل هو مبتكرها أم تلقاها بعقد من العقود كعقد بيع أو تنازل أو بعقد ترخيص ؟ وإذا كان قد تلقاها بعقد ترخيص ، فهل له إعادة الترخيص للآخرين باستعمالها ؟ وإذا كان أساس ملكية المورد للتكنولوجيا هو براءة اختراع ، فيجب أن تذكر بياناتها مثل تاريخ الحصول على البراءة وبلد التسجيل ومدتها ؛ وإذا كانت هناك دعاوى قضائية مرفوعة ضد مالك البراءة ، فيتعين عليه أن يذكر ذلك (٣٨) .

وتنص المادة ١/٧٢ من قانون التجارة المصري على أن تسري أحكام هذا الفصل على كل عقد نقل تكنولوجيا لاستخدامها في جمهورية مصر العربية سواء أكان هذا النقل دولياً يقع عبر الحدود الإقليمية لمصر أم داخلياً . ولا عبرة في الحالتين لجنسية أطراف الاتفاق أو لمحال إقامتهم" .

ويتضح من هذا النص أن المشرع المصري قد أراد أن يتم تطبيق أحكام نقل التكنولوجيا الواردة في القانون على أوسع نطاق ، سواء كان نقل التكنولوجيا يتسم بالدولية أي يقع عبر الحدود الإقليمية المصرية أو داخلياً ودون أي اعتبار لجنسية أطراف العقد أو لمواطنهم . وعليه ، يخضع للقانون جميع عقود نقل التكنولوجيا التي تنفذ في مصر أي تلك التي يكون الغرض من انعقادها استخدام التكنولوجيا موضوع

(٣٨) في معنى قريب ، راجع : دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، ص ٤٨ .

العقد في مصر ، وذلك بصرف النظر عن المكان الذي أبرم فيه العقد وسواء كان محل إبرام العقد في مصر أم في الخارج . ذلك أنه في غير قليل من الحالات قد تبرم عقود نقل التكنولوجيا في الخارج لسبب أو لآخر ، فأرأتى المشرع المصري ضرورة وضوح معيار سريان أحكام نقل التكنولوجيا في القانون ، وبحيث يقطع دابر الخلاف حول القانون الواجب تطبيقه على العقد ، فاختر لذلك معيار تنفيذ العقد كأساس لتطبيق القانون المصري .

ورغم أن واقع الحال يفرض أن تكون عمليات نقل التكنولوجيا إلى مصر واردة من الخارج ، وأن تكون لهذه العمليات الصبغة الدولية، أي بين مشروعات تعمل في مصر ومشروعات خارج مصر ، إلا أن المشرع "رأى ضرورة تطبيق أحكامه ، وحتى لا يلجأ المورد الأجنبي للتكنولوجيا - تهرباً من أحكام المشروع - إلى نقل التكنولوجيا إلى المشروعات المصرية عن طريق مشروعاته العاملة بالفعل في مصر" . فلولاً هذا الحكم المنصوص عليه في المادة ١/٧٢ من قانون التجارة لكان بمقدور الشركات الدولية الإفلات من الخضوع للقانون المصري وذلك بإبرام عقود نقل التكنولوجيا مع المشروعات المصرية عن طريق شركاتها الوليدة العاملة في مصر والتي تتمتع بالشخصية الاعتبارية والجنسية المصرية طبقاً لقواعد جنسية الشخص الاعتباري .

وسواء كان نقل التكنولوجيا يتم داخلياً عبر شركات وليدة أو فرع لشركة أجنبية في مصر مثلاً ، أو كان نقل التكنولوجيا دولياً أي عبر الحدود الإقليمية لمصر ؛ ففي الحالتين لا عبرة لجنسية أطراف اتفاق نقل التكنولوجيا أو لموطنهم . ويراعى أن عبارة "ولا عبرة في

الحالتين لجنسية أطراف الإتفاق أو لمحال إقامتهم" لم تكن موجودة في مشروع أكاديمية البحث العلمي أو (مشروع الأكاديمية) ، فالمادة الأولى من هذا المشروع الأخير كانت تتضمن عبارة أخرى وهي "٠٠٠٠٠ أو بين أطراف مقيمة أو غير مقيمة أو شركات أنشئت أو تنشأ داخل الحدود المصرية أو خارجها أو كان أحد الأطراف فرعاً أو شركة وليدة يمتلكها أو يشرف عليها شخص أجنبي "٠٠٠٠٠٠" والحقيقة إن العبارة الواردة في نص المادة ١/٧٢ من قانون التجارة بعدم الاعتراف بجنسية أطراف الإتفاق أو موطنهم هي عبارة أشمل وفي نفس الوقت أدق من تلك العبارة التي كان منصوصاً عليها في المادة الأولى من مشروع الأكاديمية ، إذ أن عبارة ذلك المشروع كانت تفتح الباب للاختلاف حول تفسير متى تعتبر الشركة وليدة أو فرعاً ؟ ومتى تكون تحت إشراف شخص أجنبي ؟ وهل يقصد بالإشراف السيطرة ؟ وإذا كان المقصود بالإشراف هو السيطرة ، فما هو معيار تلك السيطرة ؟ (٣٩) .

ثالثاً - موضوع العقد :

يحرص أطراف العقد على وصف وتحديد التكنولوجيا محل العقد . وعادة ما يكون هذا الوصف تفصيلياً وموثقاً بالملاحق التي تشتمل على دقائق تلك التكنولوجيا والمعلومات الجوهرية عنها وكذلك التصميمات والرسوم والصور الخاصة بها ، وكذلك ملحق بالأجهزة والآلات التي تستخدم وملحق بالمواد الأولية اللازمة للإنتاج وملحق ببيان قطع الغيار ، ودليل التعليمات والإرشادات الخاص بتركيب

(٣٩) راجع في نقد المادة الأولى من مشروع أكاديمية البحث العلمي ، الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المشار إليه سابقاً ، ص ص ١٤ - ٢٧ .

الأجهزة وإعدادها للتشغيل والصيانة والانتاج والتخزين^(٤٠)، ويجري العمل على وضع التاريخ على هذه الملاحق مع توقيع الأطراف على جميع صفحاتها لإرفاقها بالعقد، وتطبيقاً لذلك تنص المادة ٢/٧٤ من قانون التجارة على أنه "ويجب أن يشتمل العقد على بيان عناصر المعرفة وتوابعها التي تنقل إلى مستورد التكنولوجيا، ويجوز أن يرد ذكر هذا البيان مصحوباً بدراسات الجدوى والتعليمات والتصميمات والرسومات الهندسية والخرائط والصور وبرامج الحاسب الآلي وغيرها من الوثائق الموضحة للمعرفة في ملاحق ترفق بالعقد وتعتبر جزءاً منه".

ولقد أشار التقنين الموحد للسلوك في مادته الأولى إلى أن نقل التكنولوجيا هو عبارة عن نقل المعرفة المنهجية *Transfer of Systematic Knowledge* (أي المعرفة الفنية) وذلك لاستعمالها في انتاج السلع أو لتطبيق طريقة صناعية أو لأداء خدمات^(٤١)، وعليه، يعتبر داخلاً طبقاً لهذا التعريف في مفهوم نقل التكنولوجيا: الترخيص بعناصر الملكية الصناعية مثل براءات الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية والمعرفة الفنية والأسرار التجارية *Know-How and trade secrets*، وعقد تسليم المفتاح *Turn-key contract*، وعقود المساعدة الفنية

(٤٠) دليل التراخيص المد لصالح البلدان النامية، المشار إليه سابقاً، ص ص ٥٠ - ٥١؛ الدكتور محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، المرجع المشار إليه سابقاً، ص ص ١٦ - ١٨.

(٤١) يقول النص باللغة الإنجليزية إلى أن:

"Transfer of Technology under this code is the transfer of systematic knowledge for the manufacture of a product, for the application of a process or for rendering of a service".

Technical assistance contracts ، وعقود البحث والتدريب
Contracts of research and training ، وغيرها^(٤٢) . واستبعد تقنين

(٤٢) راجع :

Kari Sipilä, Intellectual Property Valuation and Exploitation, Lecture Presented at the WIPO Arab Regional Symposium on the Economic Importance of Intellectual Property, (Muscat, February 22 to 24, 1999) WIPO/IPRMCT/99/2 (February 1999).

وراجع بصفة خاصة : دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٥٠ - ٥١ ، ص ٦٣ - ٨٠ . وفي هذا الخصوص ، فإن عقد الترخيص يمكن تعريفه بأنه عقد يلتزم به صاحب حق ملكية صناعية (مثل براءة اختراع ، معرفة فنية ، علامة تجارية أو نموذج صناعي أو اسم تجاري ، بأن يمنح شخصاً آخر الحق في الاستغلال لمدة معينة في نظير مقابل معين . ويمكن تعريف عقد تسليم المفتاح في اليد بأنه عقد يلتزم بموجبه المقاول قبل رب العمل بإتمام عمليات بناء المشروع والتوريد للآلات والأجهزة وتركيبها وتجربتها والإعداد للتشغيل مع التزام المقاول بتقديم المعونة الفنية حتى تمام تشغيل المصنع بكامل كفاءته وطاقته مع تدريب العمال التابعين لرب العمل . أما عقد البحث والتدريب فيمقتضاه يلتزم المورد بالقيام بأبحاث معينة بمفرده أو بمساعدة المستورد ، أو عن طريق التعاون بينهما بتبادل المعلومات والبيانات والوثائق ، كما قد يشمل هذا العقد تدريب عاملي المستورد على استخدام المعارف التكنولوجية المرخص بها أو الأجهزة والمعدات المشتراة . ويلاحظ أن دليل الإرشادات الذي وضعته اليونيدو UNIDO يشتمل على مظاهر وأدوات أخرى لنقل التكنولوجيا إضافة لما ذكرناه مثل : *Individual experts* . وبموجب هذه الوسيلة فإن المشروعات المستوردة في الدول النامية يمكن أن تكتسب طرقاً فنية للقيام بالصناعات وذلك عن طريق استخدام خبير أجنبي فرد . وهذه الوسيلة تناسب بصفة عامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم في مختلف الصناعات الهندسية وكذلك في الصناعات الغذائية وغيرها من الصناعات الاستهلاكية . وكذلك توجد وسيلة أخرى تعرف باسم عقود توريد الآلات والمعدات *Contracts for Supply of Machinery and Equipment* وهي طريقة لنقل التكنولوجيا التشغيلية المتعلقة بهذه المعدات وبصفة خاصة في المشروعات الصناعية الصغيرة والكبيرة على السواء بما في ذلك صناعات الأسمنت ، المنسوجات ، الورق وغيرها . راجع :

Transfer of Technology, The UNIDO "Guidelines" Paper, Alternative Channels for in - Flow of Technology (in Legal Aspects of the Transfer of Technology, editors: Russel B. Sunshine & Richard Baxbaun 1977).

وبصفة خاصة في ص ١٣ - ١٥ .

السلوك من نطاق عقود نقل التكنولوجيا الترخيص باستعمال الأسماء التجارية والعلامات التجارية ، حيث أن الترخيص بها في حد ذاته لا يعد نقلاً للتكنولوجيا إلا إذا كانت ضمن صفقة تكنولوجية أخرى أي تم الترخيص بها بمناسبة نقل تكنولوجيا بالمعنى الفني الدقيق^(٤٣)، ومثال ذلك الترخيص بتصنيع عقار أو دواء ما تحت اسم تجاري معين .

ولقد كان مشروع الأكاديمية في مادته الرابعة يتضمن تحديداً تفصيلياً لما يعد نقلاً للتكنولوجيا إذ نصت المادة الرابعة من ذلك المشروع على أنه : " يقصد بنقل التكنولوجيا في مفهوم أحكام هذا القانون نقل المعرفة المنهجية اللازمة لتصنيع أو تطوير منتج ما ، أو لتطبيق وسيلة أو طريقة ، أو لتقديم خدمة ما . ولا يعتبر نقلاً للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع . ويعد نقلاً للتكنولوجيا على وجه الخصوص ما يأتي :

(أ) البيع أو الترخيص لجميع أشكال الملكية الصناعية باستثناء العلامة التجارية أو الصناعية أو علامات الخدمة أو الأسماء التجارية ما لم تكن جزءاً من صفقات نقل التكنولوجيا .

(٤٣) كما تستبعد من نطاق نقل التكنولوجيا في مفهوم تقنين السلوك العمليات التي يكون موضوعها بيع أو استئجار سلع فحسب ، أي أن المستبعد هو فقط البيع أو الإيجار الذي ينصب على أشياء مادية . ولكن إذا كان العقد يتضمن علاوة على ذلك نقل المعلومات الفنية الخاصة بكيفية تركيب هذه الآلات أو الأجهزة أو تشغيلها فإنه يعتبر عقد نقل تكنولوجيا . راجع : الدكتور محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٠ - ٢١ .

(ب) توفير المعرفة العملية والخبرة الفنية وخاصة في شكل دراسات جدوى وخطط ورسوم بيانية ونماذج ومواصفات وتعليمات ووصفات تركيب وتصميمات هندسية أساسية وتفصيلية .

(ج) خدمات المتخصصين في تقديم المشورة الفنية والإدارية وتدريب العاملين .

(د) الخدمات الخاصة بتشغيل وإدارة المؤسسات وبرامج الحاسب الآلي .

(هـ) تقديم المساعدة الفنية في جميع المجالات^(٤٤) .

أما قانون التجارة الجديد ، فلقد تضمن تعريفاً لعقد نقل التكنولوجيا إذ تنص المادة ٧٣ من ذلك القانون على أن "عقد نقل التكنولوجيا اتفاق يتعهد بمقتضاه (مورد التكنولوجيا) بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى (مستورد التكنولوجيا) لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات ولا يعتبر نقلاً لتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل التكنولوجيا ، أو كان مرتبطاً به" .

(٤٤) راجع في شرح هذا النص والتعليق عليه : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري

لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المشار إليه سابقاً ، ص ص ٢٨ - ٤٠ .

ويتضح من مقارنة المادة ٧٣ من قانون التجارة بالمادة الرابعة من مشروع الأكاديمية أن هناك اختلافاً بينهما في الصياغة. فمن ناحية أولى ، كانت المادة الرابعة من مشروع الأكاديمية أقرب في صياغتها ، بل وتكاد تكون مطابقة لما ورد بتقنين السلوك ، كما أن تلك المادة كانت تقتصر على بيان المقصود بنقل التكنولوجيا وحالاتها في نطاق المشروع، أما المادة ٧٣ من قانون التجارة ، فلقد استهدفت تعريف عقد نقل التكنولوجيا نفسه. ومن ناحية ثانية ، فلقد كانت المادة الرابعة من مشروع الأكاديمية تسرد حالات وأشكال نقل التكنولوجيا ، صحيح إن هذا السرد كان على سبيل المثال لا الحصر ، إلا أنه يكاد يضم الغالبية العظمى لحالات نقل التكنولوجيا. وفي مقابل ذلك ، اقتصرَت المادة ٧٣ من قانون التجارة على تعريف عقد نقل التكنولوجيا بأنه اتفاق نقل معلومات فنية بمقابل ، لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو تشغيل آلات أو لتقديم خدمات. فهل تعني عبارة المادة ٧٣ تجاري أن نقل التكنولوجيا أصبح يقتصر على حالة نقل المعرفة الفنية *Know-How* بالمعنى الدقيق ودون غيرها من حالات البيع أو الترخيص لأشكال الملكية الصناعية الأخرى؟ يوحى ظاهر النص باقتصار نقل التكنولوجيا على حالة نقل المعرفة الفنية دون غيرها من البيع أو الترخيص بعناصر الملكية الصناعية مثل الترخيص ببراءات الاختراع مثلاً. على أننا نعتقد أن تلك نتيجة مبالغ فيها ولا تعبر عن حقيقة قصد المشرع ، والدليل على ذلك أن نفس المادة جاء فيها ما نصه "٠٠٠" ولا يعتبر نقلاً لتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع ، ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل

تكنولوجيا ، أو كان مرتبطاً به" . ويفهم من ذلك اتساع نطاق نقل التكنولوجيا ليشمل أي مجموعة من المعلومات المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات سواء تجسد ذلك في شكل معرفة فنية *Know-How* بالمعنى الدقيق أو معلومات فنية غير سرية مفصح عنها في براءة اختراع ، وسواء تعلقت المعلومات بتكنولوجيا المنتج أي تلك التي تستهدف إنتاجاً معيناً ، أو تعلقت بتكنولوجيا العملية الانتاجية أي تكنولوجيا طريقة الإنتاج . أما إذا اقتصر الأمر على مجرد بيع أو شراء أو تأجير سلعة أو خدمة ، فإن ذلك لا يعتبر من قبيل نقل التكنولوجيا . ذلك أن الاقتصار على مجرد البيع أو الشراء أو التأجير لا يعدو عن كونه عقد تسويق للتكنولوجيا ، وليس نقلاً للتكنولوجيا في معناه الفني . والحقيقة أن الاستثناء الذي أورده القانون المصري بالاقتصار في استبعاد عقود بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص بها يستشف منه أن المشرع لم يقرر إقصاء عقود الترخيص ببراءات الاختراع من نطاق نقل التكنولوجيا .

ولقد ذهب جانب من الفقه المصري إلى أن هناك خطأً بين عقود نقل التكنولوجيا بالمعنى الدقيق وهي تلك التي يكون محلها نقل المعرفة المنهجية التي تلزم للعملية الانتاجية وبين عقود الترخيص باستغلال براءات الاختراع من حيث أن محل هذه العقود الأخيرة ليس نقل المعرفة التكنولوجية وإنما انتقال الحق في استعمال التكنولوجيا . ويوجد فارق هام بين هذين العقدين ، ذلك أن محل عقد الترخيص بالبراءة ينحصر في تنازل الطرف المرخص ، أي مالك البراءة ، عن حقه الاستثنائي في استغلال البراءة للمرخص له فيكون للمرخص له

الحق في القيام باستغلال البراءة بموافقة المالك . فعقد الترخيص - وفقاً لهذا الرأي - لا يدعو عن كونه إطاراً لتنظيم العلاقات الناشئة عن ملكية التكنولوجيا ، وليس نقلاً للقدرات التكنولوجية إلى الطرف المرخص له . فعقد الترخيص بالبراءة هو عبارة عن نقل الحق في استعمال التكنولوجيا وليس نقل القدرة على استخدامها . فعقد الترخيص يرد على التكنولوجيا باعتبارها محلاً للملكية وليس باعتبارها عنصراً في العملية الانتاجية^(٤٥) . ويدلل هذا الفقه على رأيه بالقول بأنه حتى في الحالات التي تتوافر فيها لمشروع ما كافة المكونات التكنولوجية اللازمة لاستغلال الاختراع محل البراءة وكذلك في الحالة التي يتوصل فيها هذا المشروع لنفس الاختراع محل البراءة وهو غير عالم بوجودها ، فإنه سيجد نفسه مضطراً في تلك الأحوال إلى اللجوء إلى مالك البراءة بمقتضى عقد الترخيص ؛ وفي هذه الحالة ، فإن المشروع المرخص له يدفع إتاوة لتكنولوجيا قد توصل هو إليها بالفعل^(٤٦) .

ومع كل وجهة حجة الفقه السابق ، فإننا لا نتفق معه ، فيما ذهب إليه من أن عقود الترخيص باستغلال براءات الاختراع لا تعد نقلاً حقيقياً للتكنولوجيا وإنما مجرد استعمال لها . ذلك أن القول بأن المشروع المرخص له قد يدفع مقابلاً لتكنولوجيا قد يكون قد توصل إليها فعلاً فيه مجافاة للحقيقة . فهدف قوانين البراءات هو حث المبتكر على الإسراع في الكشف عن ابتكاره للمجتمع في لقاء منحه حق استثنائي على ذلك الابتكار ، فلا يكون لأي شخص استعمال الابتكار دون إذن أو ترخيص

(٤٥) الدكتور حسام عيسى ، البحث السابق ، ص ٣٠ .

(٤٦) السابق ، ص ٣١ .

من المبتكر صاحب البراءة. وعليه ، فإن الأمر لا يخلو من أحد فرضين : الفرض الأول ، أن يكون المرخص له قد توصل هو نفسه إلى ذات الابتكار بعد قيام المخترع بالحصول على البراءة ، كأن يتوصل إلى ذلك عن طريق الهندسة العكسية. وفي هذه الحالة ، يظل المرخص له ملتزماً بدفع المقابل لمالك البراءة لتمتعه بالاستثمار الذي يخوله سلطة منع الآخرين من استخدام الابتكار بأي شكل من الأشكال دون إذنه. ويرجع التزام المرخص له بدفع الإتاوة أو المقابل لمالك البراءة على الرغم من توصل الأول إلى ذات الابتكار إلى أن المالك هو صاحب السبق في الحصول على البراءة بكشفه عن أسرارها للمجتمع ولابد من مكافأته بمنحه حق منع الآخرين من استخدام الاختراع حتى ولو توصلوا إليه لاحقاً. ثم إنه لولا قيام المخترع بالكشف عن الابتكار للمجتمع وتبنيه الآخرين إليه لما تم التوصل إليه لاحقاً. أما الفرض الثاني فهو ينصرف إلى الحالة التي يتوصل فيها شخص إلى الابتكار قبل مالك البراءة ، ومع ذلك آثر هذا المبتكر الأول استخدام ابتكاره سراً. فإذا قام مخترع ثانٍ بالتوصل إلى ذات الابتكار ، وحصل على براءة عنه ، ودون إخلال بشرط الجدة ، فإن ذلك المالك يكون له منع حتى المبتكرين السابقين من استعمال الابتكار بناء على نفس الفلسفة التي تبنى عليها قوانين براءات الاختراع من الكشف عن الابتكار للمجتمع. ثم إن القول بأنه في مثل هذه الفروض لا يوجد أي نقل للتكنولوجيا هو أمر فيه مجافاة للأفكار الخاصة بقوانين براءات الاختراع وطبيعة البراءة ذاتها ، لأنه بمقتضى تلك القوانين فإن تكنولوجيا البراءة لا تحتاج إلى قيام مشروع بنقلها إلى مشروع آخر ، إذ الفرض أن جميع المعلومات التكنولوجية الثابتة بالبراءة أصبحت متاحة للجميع وغير سرية ، وأن

نقل تكنولوجيا البراءة لا يمكن أن يكون إلا في صورة منح المرخص له الحق في استعمال الابتكار موضوع البراءة ، وأنه لولا قيام المخترع بالكشف عن اختراعه لما تمكن أي شخص من تلقي المعلومات التكنولوجية ، وبعبارة وجيزة ، فإن نقل التكنولوجيا الكامنة في الابتكار الذي يتم الحصول عنه على براءة اختراع يكون ممكناً بمجرد إصدار البراءة ، حيث تتلشى السرية ويكون لأي شخص متخصص في الفن الصناعي أن يقوم - ودون حاجة إلى مالك البراءة - إلى استخدام تكنولوجيا البراءة ، وما الترخيص الذي يمنحه صاحب البراءة إلا إجازة هذا الاستخدام . وعليه ، فإن التمكن التكنولوجي يكون متاحاً أمام الجميع بمجرد إصدار البراءة ، كل ما هناك أنه لا يجوز استغلال هذا التمكن إلا بعد الحصول على ترخيص مالك البراءة . فكان عقد الترخيص هو الذي يضفي المشروعية على استخدام المرخص لهم للتكنولوجيا التي اكتسبوها من إذاعة سر الاختراع في البراءة .

كما استبعدت المادة ٧٣ من قانون التجارة عقود الترخيص وبيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل تكنولوجيا أو كان مرتبطاً به ^(٤٧) . ولقد ذهب جانب من الفقه إلى انتقاد عدم اعتبار عقود الترخيص باستعمال العلامات التجارية والصناعية وعلامات الخدمة والأسماء التجارية في الأصل كوسيلة لنقل التكنولوجيا ^(٤٨) . ذلك أن عدم اعتبارها كذلك يفتح الباب للتحايل على

(٤٧) راجع نص المادة ٧٣ من قانون التجارة ، وكذلك المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٤ .

(٤٨) الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ، ص ص ٣٢ - ٣٣ .

تطبيق القانون وبصفة خاصة من جانب الشركات متعددة الجنسيات ، إذ يمكن لهذه الشركات إبرام عقود نقل تكنولوجيا مع المشروعات المحلية المتلقية عن طريق شركاتها الوليدة المنتشرة على الصعيد الدولي ودون أن تضمن مثل تلك العقود الشروط التقييدية الممنوعة ، على أن يسبق تلك العقود أو يتبعها إبرام عقود أخرى مع ذات المشروعات المستوردة ولكن من خلال شركات وليدة لنقل علامة تجارية أو اسم تجاري وبحيث تبدو تلك العقود الأخيرة منفصلة عن صفقات نقل التكنولوجيا فتخرج عن نطاق القانون وبما يتيح لتلك الشركات أن تضمن تلك العقود الشروط التعسفية (٤٩) .

ونعتقد أن الاتجاه الفقهي السابق صائب فيما ذهب إليه من ضرورة سريان قانون نقل التكنولوجيا على جميع أشكال الملكية الصناعية بما فيها عقود البيع والترخيص للعلامات أو الأسماء التجارية . وحسناً فعل المشرع المصري بنصه صراحة في قانون التجارة الجديد على خضوع عقود البيع أو الترخيص للعلامات أو الأسماء التجارية إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل تكنولوجيا ، أو كان مرتبطاً به (٥٠) . وفي ذلك تقول المذكرة الإيضاحية للقانون " ٠٠٠ ومع ذلك تسري أحكام هذا الفصل على كل بيع أو تأجير لعلامة تجارية أو اسم تجاري ، إذا كان ذلك البيع أو الإيجار جزءاً من عملية نقل التكنولوجيا ، وسواء تم ذلك بعقد واحد أو بعقود منفصلة والهدف من ذلك منع أي تحايل على أحكام المشروع يتم عن طريق إدراج الشروط

(٤٩) السابق ، ص ٣٤ - ٣٥ .

(٥٠) ويمكن أن نضرب مثلاً لذلك بعقد الامتياز التجاري Franchising الذي تكون فيه العلامة التجارية أحد العناصر الجوهرية التي يتم الترخيص بها .

التقيدية المحرمة في عقود نقل التكنولوجيا ، في عقود بيع ايجار العلامات التجارية أو الأسماء التجارية" . كما تعمق هذا المفهوم بمقتضى المادة ٢/٧٢ والتي تنص على أنه "كما تسري أحكام هذا الفصل على كل اتفاق لنقل التكنولوجيا يبرم بعقد مستقل أو ضمن عقد آخر" . وعليه ، تسري أحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة على كل اتفاق لنقل التكنولوجيا يبرم بعقد قائم بذاته يكون الالتزام الرئيسي فيه نقل المعارف التكنولوجية ، أو ضمن عقد آخر يكون فيه الالتزام بنقل التكنولوجيا تابعاً لالتزام آخر رئيسي .

رابعاً : مدة العقد :

يعتبر تحديد عنصر المدة من أعقد المسائل التي تثار بمناسبة عقود نقل التكنولوجيا . فالأفضل للمستورد ألا يتورط في علاقة تعاقدية تكون مدتها أقصر من أن يتمكن خلالها من اكتساب التمكن التكنولوجي . وفي نفس الوقت ، يجب ألا تزيد مدة العقد عن الحدود المعقولة ، إذ قد تصاب المعارف الفنية محل العقد بما يعرف بالتقادم التكنولوجي ، أي تصبح التكنولوجيا بالية لظهور تقنيات أحدث في ذات المجال الصناعي ، وبما قد يؤدي إلى زيادة تكلفة نقل التكنولوجيا إذ يضطر المستورد إلى أداء مقابل عن تكنولوجيا أصبحت قديمة وغير متداولة في السوق الدولية لمجرد التزامه بمدة العقد (٥١) .

(٥١) الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه

سابقاً ، ص ص ٥٨ - ٥٩ . كذلك راجع دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار

إليه سابقاً ، فقرات ٥٩٣ - ٥٩٨ ، ص ص ١٢٦ - ١٢٧ .

ولقد كانت المادة السادسة في فقرتها (ز) من مشروع الأكاديمية تقضي ببطلان عقد نقل التكنولوجيا "إذا كانت مدة العقد تزيد على عشر سنوات". ويلاحظ أن تلك المدة كانت تعتبر طويلة نسبياً ، وخاصة أن ذلك المشروع لم يكن يعطي المستورد حق إنهاء العقد لتغيير الظروف التي قد تملي طلب الإنهاء . فعلى سبيل المثال ، وفي ظل مشروع الأكاديمية ، إذا كانت مدة عقد نقل التكنولوجيا هي اثنتا عشرة سنة ، فإن العقد يعتبر باطلاً بطلاناً مطلقاً ويمتتع تسجيله لدى الجهة المختصة . ولاشك أن هذا جزاء قاسٍ . وكان الأجدى أن يقتصر البطلان على شرط المدة نفسه ولا يمتد إلى بطلان العقد برمته إلا إذا كانت المدة هي العنصر الجوهرى التي لا يستقيم العقد بدونها . كما يلاحظ أنه إذا كانت مدة العقد لا تزيد عن عشر سنوات ، فإن العقد يكون صحيحاً ولا يبطل ، رغم أن الظروف الاقتصادية للعقد قد تتبدل ، كأن تصبح التكنولوجيا بالية وبحيث يصبح المقابل المتفق عليه لها غير عادل ، أو أن تتكشف سريتها بفعل غير راجع إلى المستورد فيصبح الالتزام بالكتمان وعدم الاستغلال بحرية غير مبرر^(٥٢) . وعليه ، فلقد كان مشروع الأكاديمية يضع حداً أعلى لمدة العقد ، ولكنه كان قاصراً عن معالجة ما قد يطرأ من تغييرات وظروف أثناء العقد كانت تقتضى انهاءه أو تعديل شروطه حتى ولو لم تزد مدته عن عشر سنوات .

ولقد عالج المشرع المصرى في قانون التجارة هذه المسألة بأسلوب أفضل من ذلك الوارد في مشروع الأكاديمية إذ نصت المادة

(٥٢) أنظر في انتقاد نص المادة ٦ (ز) من مشروع الأكاديمية : الدكتور حسام عيسى ، البحث

٨٦ من قانون التجارة على أنه "يجوز لكل من طرفي عقد نقل التكنولوجيا بعد انقضاء خمس سنوات من تاريخ العقد أن يطلب إنهاء أو إعادة النظر في شروطه بتعديلها بما يلائم الظروف الاقتصادية العامة القائمة ويجوز تكرار تقديم هذا الطلب كلما انقضت خمس سنوات ما لم يتفق على مدة أخرى". ويتيح هذا النص لأي من طرفي العقد أن يطلب إلى الطرف الآخر إنهاء العقد أو تعديل شروطه بعد خمس سنوات من تاريخ العقد ، وأياً كانت مدة هذا العقد . فيكون للمستورد ، على سبيل المثال ، أن يطلب من المورد إنهاء العقد بعد خمس سنوات حتى ولو كانت مدة العقد عشر سنوات مثلاً ، كما يكون له الاستمرار في العقد ولكن مع طلب تعديل شروطه كذلك الشروط المتعلقة بالمقابل بتخفيضه إذا ظهرت تكنولوجيا أحدث في السوق الدولية وبما أدى إلى فقدان التكنولوجيا محل العقد لجانب كبير من قيمتها ، وهكذا . ويجوز تكرار هذا الطلب كلما انقضت مدة خمس سنوات ، ما لم يتفق على مدة أخرى، وبما يعني حق طرفي العقد في الاتفاق صراحة على مدة أخرى في العقد تكون أقصر أو أطول .

وعلى الرغم من التقدم الذي أحرزه المشرع في قانون التجارة بإتاحة الفرصة للمستورد لإنهاء العقد أو طلب تعديله بعد فترة معينة ، إلا أنه سكت عن معالجة الشرط الذي عادة ما يصر عليه المورد في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا من إلزام المستورد بعدم استعمال التكنولوجيا بعد انتهاء مدة العقد . ولقد ذهبت الدول النامية إلى حظر الشرط الذي يحرم المستورد من استعمال التكنولوجيا لمدة أطول من المدة المعينة للاتفاق ذاته ، بمعنى أن يكون المستورد حراً في استغلال

التكنولوجيا بعد انتهاء مدة العقد . ولم يتعرض المشرع المصري لهذه المشكلة ، على عكس قوانين بعض الدول النامية التي نصت صراحة على هذا الحق طالما كانت التكنولوجيا لازمة لاستكمال خطط التنمية^(٥٣) . وعلى خلاف ذلك ، فإن المشروعات الدولية عادة ما تصر على إدراج شرط يحظر المستورد من استعمال التكنولوجيا بعد انقضاء العقد وكذلك إلزامه بعدم إفشاء أسرار المعرفة الفنية حتى بعد انتهاء العقد نفسه ^(٥٤) .

(٥٣) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، ص ١٢٦ ؛ ويرى البعض ضرورة وجود نص - على غرار ما تقضي به معظم تشريعات نقل التكنولوجيا في الدول النامية بتحريم كافة الشروط التي تحد من حرية الطرف المستورد في استغلال التكنولوجيا بعد انتهاء مدة العقد . راجع في ذلك : الدكتور حسام محمد عيسى ، نقل التكنولوجيا دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، فقرة رقم ٢٩٥ .

(٥٤) في معنى قريب:

Guidelines for Evaluation of Transfer of Technology Agreements,
U.N. (1979). III Know - How and the Know - How Agreement.

وبصفة خاصة في ص ١٨ .

وأنظر بصفة عامة :

Henry Dahl, U.S. Restrictions on High Technology Transfer: Impact
Abroad and Domestic Consequences, Volume 26 Columbia Journal
of Transnational Law pp 27 - 51 (1987 - 1988).

المطلب الثالث

الالتزامات المتبادلة في عقد نقل التكنولوجيا

يرتب عقد نقل التكنولوجيا التزامات متبادلة بين طرفيه : المورد والمستورد . فمن جهة ، يقع على المورد التزام أساسي بنقل العناصر التكنولوجية طبقاً لما هو متفق عليه ، والتزام بتقديم المساعدة الفنية للمستورد ، والتزام بالضمان . ومن جهة أخرى ، يلتزم المستورد بدفع مقابل التكنولوجيا ، كما يلتزم بالمحافظة على السرية . وذلك كله علاوة على التزامات أخرى ينص عليها القانون أو العقد نفسه .

أولاً - التزامات المورد :

١ - الالتزام بنقل التكنولوجيا :

محل عقد نقل التكنولوجيا هو المعارف الفنية التي يتعين على المورد نقلها إلى المستورد . ولذلك يجب على المورد اتخاذ الوسائل التي تكفل عملية النقل الفعلي للتكنولوجيا . فمثلاً يلتزم المورد بتسليم العناصر المادية التي تشتمل عليها التكنولوجيا مثل الآلات والأجهزة والمواد الأولية اللازمة لعملية الإنتاج . بل إن العناصر المادية للتكنولوجيا قد تكون في شكل تسليم وحدة صناعية كاملة بما يشمله من تركيب وتشغيل لها^(٥٥) .

(٥٥) راجع .

Transfer of Technology, The UNIDO Guidelines

نفسه إليه سابقاً ، ص ص ١٤ - ١٥ ، وأنظر في الالتزام بنقل العناصر المادية للتكنولوجيا :

وعادة ما ينص العقد على تفاصيل تسليم تلك العناصر المادية مثل ميعاد وزمان التسليم وما إذا كانت الأجهزة والآلات وغيرها سيتم شحنها بيع فوب *F.O.B* أو *C.I.F* وبالتالي تحديد تبعة الهلاك والمسئولية عن التأخير وغيره من الأمور التعاقدية الأخرى. كذلك يقع على المورد التزامات تبعية أخرى مثل تزويد المستورد بالدليل الخاص بالإرشادات اللازمة لتكيب وتشغيل الأجهزة والآلات ، وإرسال الخبراء من مهندسين وفنيين لتدريب عمال المستورد على كيفية التشغيل والصيانة . . . الخ (٥٦).

وعلاوة على ذلك يلتزم المورد بنقل العناصر غير المادية للتكنولوجيا أي مجموعة المعارف والمهارات اللازمة لتحقيق عملية الانتاج المستقل كأساس لاكساب المستورد الخبرة الصناعية في مجال أو مجالات معينة. فمثلاً ، لو أن التكنولوجيا المنقولة في شكل براءة اختراع ، فإن نقل التكنولوجيا لا يقتصر فقط على مجرد السماح للمرخص له باستعمال التكنولوجيا المفصح عنها في البراءة ، ذلك أنه على الرغم من افتضاح سرية الاختراع بنشر البراءة ، فإن المبتكر وخاصة الشركات الكبرى تستبقي بعض العناصر السرية الخاصة بالاختراع ، ومن ثمَّ فإن نقل التكنولوجيا إلى المستورد بشكل تام لا يقتصر على الترخيص له بالبراءة ولكن بالكشف عن كل دقائق

=الدكتور صالح بكر الطيار ، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا - دراسة تحليلية حول العلاقات

التعاقدية الناشئة عن نقل التكنولوجيا إلى الدول المتجهة إلى التصنيع ، (الناشر : شهد للنشر

والإعلام ١٩٩٢) ص ص ١٥٥ - ١٥٨ .

(٥٦) في معنى قريب : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية . المرجع المشار

إليه سابقاً ، ص ٧٤ .

الابتكار . كذلك فإذا كان الاختراع في شكل معرفة فنية *Know-How* ، فإنه يجب على المبتكر الإفضاء بكافة التفاصيل إلى المستورد (٥٧) .

ولقد نص قانون التجارة على التزامات فرعية للمورد لتأكيد التزامه الجوهري بعملية نقل التكنولوجيا واكتساب المستورد لها . من ذلك ما نصت عليه المادة ١/٧٧ بقولها "يلتزم المورد بأن يقدم للمستورد المعلومات والبيانات وغيرها من الوثائق الفنية اللازمة لاستيعاب التكنولوجيا ، وكذلك ما يطلبه المستورد من الخدمات الفنية اللازمة لتشغيل التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب" . والحقيقة إن الالتزام بتقديم المعلومات التكنولوجية في صورة المعلومات والبيانات وغيرها من الوثائق هو من الالتزامات التي تنشأ عن عقود الترخيص باستعمال المعرفة الفنية وبراءات الاختراع على حد سواء لتمكين المستورد من استخدام التكنولوجيا ، بل إنه قد يكون أحد الدعامات لاكتساب التمكن التكنولوجي وخاصة بالنسبة للدول النامية . والأصل أن الالتزام بتقديم وثائق المعرفة التكنولوجية يترتب بمجرد العقد حتى ولو لم ينص عليه بشرط صريح . ولكن عادة ما ينص على شرط التزام المورد بتسليم المستورد ما يحوزه من وثائق ومستندات خاصة بالتكنولوجيا ، على أن تنفيذ هذا الالتزام في ذاته لا يعني

(٥٧) الدكتور صالح بكر الطيار ، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ، ، المرجع المشار إليه

سابقاً ، ص ص ١٤٧ - ١٥٨ .

بالضرورة أن المورد عليه التزام بضمان قدرة المستورد بنفسه على استخدام المعلومات الكامنة في تلك الوثائق والمستندات للانتاج^(٥٨).

وفي إطار مقارنة نص المادة ١/٧٧ من قانون التجارة بمثيله في مشروع الأكاديمية أي نص المادة ٨/هـ ، نجد أن النص الأخير كان أفضل في الصياغة والمضمون . فنص المادة ٨/هـ من ذلك المشروع كان يقضي بالتزام المورد بتقديم (كافة) الوثائق ولقد أغفل المشرع المصري في قانون التجارة النص على لفظ (كافة) على الرغم من أهميته القصوى في تنفيذ التزام المورد بنقل المعرفة التكنولوجية إلى المستورد . وعليه، يكون المورد قد أوفى بالتزامه الخاص بتقديم المعلومات إلى المستورد إذا سلمه الوثائق اللازمة لاستيعاب التكنولوجيا، ودون أن يلتزم بتسليمه كافة المستندات المتعلقة بها . وبالتالي سيتمكن المورد من حجب الكثير من المستندات عن المستورد والتي كان من شأن تسليمها اكسابه التمكن التكنولوجي ، وأن يقتصر في تنفيذ التزامه على تسليم الحد الأدنى من تلك الوثائق لكي يقوم المستورد باستعمال التكنولوجيا .

وبهدف ضمان استمرار الانتاج للمشروع المستورد للتكنولوجيا وبالذات إذا كان محل العقد آلات أو أجهزة أو معدات ، فلقد نص قانون التجارة على التزام المورد وطوال سريان العقد بتزويد المستورد وبناء على طلبه بقطع الغيار التي ينتجها وتحتاجها الآلات أو الأجهزة التي تستعمل في تشغيل منشآت المستورد وطبقاً للتكنولوجيا المنقولة وذلك

(٥٨) في معنى قريب : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ،

البحث المشار إليه سابقاً ، ص ٣٦ - ٣٧ .

حسب سعرها السائد في السوق ، وإذا كان المورد لا ينتج هذه القطع في منشأته ، وجب عليه أن يعلم المستورد بمصادر الحصول عليها (٥٩) . وكان مشروع قانون التجارة يقضي بانقضاء التزام المورد بتزويد المستورد بقطع الغيار وذلك بفوات عشر سنوات من تاريخ العقد إلا إذا أثبت المستورد استمرار المورد في إنتاج قطع الغيار بعد انتهاء هذه المدة ، مع ثبوت حق الطرفين في الاتفاق على مد هذه المدة بنص صريح في العقد ، ولكن لم يكن يجوز لهما الاتفاق على إنقاصها (٦٠) . ولم تظهر تلك الفقرة في النص النهائي للمادة ٧٨ من قانون التجارة . وحسناً فعل المشرع بحذفها ، وبما يستوجب استمرار التزام المورد بتزويد المستورد بقطع الغيار ما بقي العقد قائماً ودون اعتبار لمدة العشر سنوات التي كان منصوصاً عليها في المشروع ، وبصفة خاصة أن المستورد قد يجد صعوبات في إثبات استمرار المورد في إنتاج قطع الغيار بعد فوات تلك المدة .

٢- التزام المورد بتقديم المساعدة الفنية :

ينصرف التزام المورد بتقديم المساعدة الفنية *Technical Assistance* إلى قيامه ، عن طريق خبرائه ، بتدريب عاملي ومهندسي المستورد على استعمال التكنولوجيا محل العقد . ويستهدف هذا الالتزام بشكل مباشر تكوين طاقم محلي قادر على إدارة واستثمار التكنولوجيا

(٥٩) تنص المادة ٧٨ من قانون التجارة على أن "يلتزم المورد - طوال سريان العقد - بأن يقدم للمستورد بناء على طلبه قطع الغيار التي ينتجها وتحتاجها الآلات والأجهزة التي تستعمل في =تشغيل منشأته . وإذا كان المورد لا ينتج هذه القطع في منشأته ، وجب أن يعلم المستورد بمصادر الحصول عليها" .

(٦٠) المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٧ .

المستوردة بهدف تحقيق الأهداف الاقتصادية المتوقعة من عملية نقل التكنولوجيا (٦١).

ويذهب البعض إلى أن الالتزام بتقديم المساعدة الفنية إلى المستورد لا يتوفر إلا في الحالة التي ينص فيها عليه في العقد صراحة، بينما يذهب البعض الآخر إلى توفر هذا الالتزام حتى عند عدم ذكره صراحة في العقد لما يقتضيه تنفيذ العقد بحسن نية من ضرورة توفيره لاكساب المستورد القدرة على استثمار التكنولوجيا محل التعاقد (٦٢).

وكانت المادة التاسعة من مشروع الأكاديمية تنص على هذا الالتزام وتقضي بضرورة أن يقوم المورد بتوفير العدد المناسب من الخبراء لتدريب عمال المستورد بغرض تكوين طاقم محلي على قدر من الدراية الفنية. على أن المورد يتعين عليه ألا يقوم بتضمين العقد إلزام المستورد بخبراء أو فنيين أجنبين إذا كان من المتاح استخدام الخبرات الفنية والخدمات الاستشارية والهندسية والاستعانة بمراكز البحوث

(٦١) راجع :

Transfer of Technology, The UNIDO Guidelines

=

المشار إليه سابقاً، وخاصة في ص ١٣. ويلاحظ أن المساعدات التقنية تشمل أموراً عديدة مثل التدريب والخدمات الدراسية والهندسية والخدمات التسويقية والخدمات الإدارية وخدمات التخطيط والبحث والتطوير. راجع: دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية، المشار إليه سابقاً، ص ص ٧٧ - ٨٠؛ كذلك الدكتور صالح بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، المرجع المشار إليه سابقاً، ص ص ١٦٠ - ١٦٣.

(٦٢) أنظر في عرض هذه الآراء: الدكتور صالح بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا:

.....، المرجع المشار إليه سابقاً، ص ص ١٦٤ - ١٦٦ حيث يؤكد ضرورة قيام المورد بتقديم المساعدة التقنية إلى المستورد طالما كانت التقنيات المقدمة ذات أهمية كبيرة لاستثمار الاختراع أو التكنولوجيا محل العقد.

الوطنية. ومن الواضح أن نص الفقرتين (أ) و (ب) من المادة التاسعة من مشروع الأكاديمية هو نص عام ولا يتيح ضماناً حقيقية بالمساعدة الفنية للمستورد (٦٣).

أما نص المادة ١/٧٧ من قانون التجارة فلقد جرى على النحو الآتي: "يلتزم المورد بأن يقدم للمستورد ، وكذلك ما يطلبه المستورد من الخدمات الفنية اللازمة لتشغيل التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب". ويتضح من هذا النص أن التزام المورد بتقديم المساعدة الفنية ليس مجرد التزام ضمني ينبثق عن العقد ؛ إذ يتعين النص عليه صراحة في العقد وبناء على طلب من المستورد. وبعبارة أخرى ، فإن الالتزام بالمساعدة الفنية لم يعد - طبقاً للقانون المصري - من الالتزامات الرئيسية في العقد ، وإنما أصبح من الالتزامات المكملة للالتزام الرئيسي للمورد بتقديم المعارف التكنولوجية.

ويراعى ضرورة صياغة شرط إلزام المورد بالمساعدة الفنية بدقة شديدة ، على أن يلحقه الأطراف بملحق يضع تفاصيل تلك المساعدة من حيث نوعيتها والخبراء ومؤهلاتهم ونفقات استقدامهم وبيان كفاءتهم الفنية. كما يلاحظ في هذا الخصوص التأكيد على ضرورة أن

(٦٣) في شرح ذلك النص والتعليق عليه : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم

نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ، ص ٣٦ - ٣٨ .

يؤخذ تنفيذ المورد لالتزامه بالمساعدة الفنية بجدية شديدة وأن يراقب المستورد جدوى التدريب وبالذات في جوانبه العملية (٦٤).

٣. الالتزام بالضمان :

يثور التساؤل عن مدى التزام المورد بضمان نوعية التكنولوجيا في تحقيق أهداف المستورد ؟ وهل التزام المورد في هذا الخصوص بتحقيق نتيجة أم ببذل عناية (٦٥)؟

على المستوى الدولي ، وفي ظل جهود الأمم المتحدة تمسكت الدول النامية بأن التزام مورد التكنولوجيا هو التزام بتحقيق نتيجة (٦٦). فمثلاً ، إذا كانت التكنولوجيا عبارة عن وسيلة انتاج ، فيتعين أن تحقق النتائج المطلوبة من حيث حجم الانتاج ونوعيته وجودته ، فإذا لم تتحقق هذه النتائج كان هناك إخلال بالعقد من جانب المورد على الرغم من وفائه بالتزامه العام بنقل المعلومات الفنية واتخاذ جميع الوسائل اللازمة والعناية الكافية لتنفيذ التزاماته. أما الدول الصناعية ، فلقد سعت إلى

(٦٤) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٧٨؛ دليل الترخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، ص ٧٨.

(٦٥) في مناقشة هذا الموضوع راجع : الدكتور سميحة القليوبي ، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا ، مجلة مصر المعاصرة ، العدد ٤٠٦ في ص ص ٩٧ - ١١٧ (١٩٨٦) ؛ دليل الترخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٥٦٢ ، و ٥٦٣ ص ١٢١ ؛ الدكتور صالح بكر الطيار ، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ص ١٧٩ - ٢٠٣.

(٦٦) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٣٩. وبصفة خاصة تطالب الدول النامية بضمان المورد مطابقة التكنولوجيا للأوصاف المذكورة في العقد، وملاءمة التكنولوجيا لانتاج السلع أو الخدمات المتفق عليها.

تقنين جعل التزام المورد ببذل عناية أو وسيلة ، وأنه غير مسئول عن تحقيق النتائج ، وخاصة أن عدم تحقيق النتائج قد يكون خارجاً عن سيطرته بسبب ظروف معينة خاصة بالمشروع المستورد (كالظروف الجغرافية - العوامل الجوية - إهمال العمال المحليين - الأعطال ونقص الطاقة مثل تواتر انقطاع التيار الكهربائي ونقص الوقود- رداءة المواد الأولية المحلية المستخدمة في التشغيل ٠٠٠ الخ) (١٧). ولذلك ، فإن المورد ، عادة لا يقبل أي التزام بالضمان ، وإذا قبله فإنه غالباً ما يصر على تشديد بعض التزامات المستورد في المقابل ، كتطلبه توفير مواد أولية ذات جودة عالية ومن مصادر معينة ، أو قيامه بوضع مشرفين من جانبه على تجارب التشغيل والانتاج ، أو استئجار طاقة تشغيلية معينة ٠٠٠ الخ (١٨).

(٦٧) ويطرح بعض فقهاء الغرب بعض التساؤلات الهامة التي يثيرها الإدعاء بضرورة إلزام المورد بضمان التكنولوجيا المنقولة . فهل يعني هذا الضمان أن على المورد إلتزام بضمان ألا توجد تكنولوجيا أخرى قادرة على إنتاج نفس المنتج ؟ وهل يضمن المورد أنه لن يتم تطوير تكنولوجيا أخرى أفضل ، وبما يجعل التكنولوجيا الحالية والمرخص بها غير كافية *insufficient* على الأقل بالنسبة لقوة منافسة المنتج في السوق ؟ ويجيبون عن هذه التساؤلات بعدم ضمان المورد ، حيث أن التكنولوجيا دائمة التبدل والتغيير ، وأن الدول النامية ترنو للحصول على ميزات من عقود نقل التكنولوجيا تفوق ما تدفعه فعلاً كتمن لها ، راجع على وجه خاص :

Behrman, "Comments on Developing Country Views on Codes of Conduct for the Transfer of Technology" in S. Holland, ed. Codes of Conduct for the Transfer of Technology: A Critique 49 - 60 (Council of the Americas, New Yourk, 1976) reprinted in Sunshine, Legal Aspects of the Transfer of Technology (1977) at pp. 232 - 233.

(٦٨) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص

ولقد كانت المادة ٨٥ من مشروع قانون التجارة تنص على أن المورد لا يضمن انتاج السلعة أو أداء الخدمات التي اتفق عليها بالمواصفات المبينة في العقد ، إلا إذا قبل تحمل هذا الضمان صراحة وكتابة ؛ وأن المورد يضمن فقط مطابقة التكنولوجيا والوثائق المرفقة بها للشروط المبينة في العقد . وعليه ، فقد كان مشروع القانون يأخذ موقفاً مغايراً لما نادى به الدول النامية من ضرورة جعل التزام المورد التزاماً بتحقيق نتيجة ، ذلك أن المورد لم يكن ليضمن إلا مطابقة التكنولوجيا للوثائق المرفقة بها الشروط المبينة في العقد ، أما التزامه بضمان انتاج السلعة أو أداء الخدمات التي اتفق عليها بالمواصفات المبينة في العقد ، فهو التزام اختياري (٦٩) .

أما نص المادة ٨٥ من قانون التجارة كما ظهر بصورته النهائية فتجري عبارته على النحو الآتي " يضمن المورد مطابقة التكنولوجيا والوثائق المرفقة بها للشروط المبينة في العقد ، كما يضمن انتاج السلعة أو أداء الخدمات التي اتفق عليها بالمواصفات المبينة في العقد ، ما لم يتفق كتابة على خلاف ذلك " . وبذلك فقد تضمن نص القانون حماية أوسع لمستورد التكنولوجيا المصري من نص مشروع القانون ، إذ بجانب بقاء مورد التكنولوجيا ملتزماً لمطابقة التكنولوجيا للعقد والوثائق والشروط الواردة به باعتباره ملتزماً بتحقيق نتيجة ، فإن القانون قد جعل المورد كذلك ضامناً - في الأصل - لانتاج السلع أو أداء الخدمات التي اتفق عليها في العقد وطبقاً للمواصفات الواردة به ، ما لم يتفق كتابة على غير ذلك . وعليه ، فإن القاعدة في قانون التجارة ،

(٦٩) المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٩ .

وعلى خلاف المشروع ، هي الالتزام بتحقيق النتيجة المرجوة في انتاج السلع والخدمات ، ولا يمكن إهدار هذا الالتزام أو التضيق منه إلا باتفاق مكتوب بين الأطراف يقضي بعكس ذلك ؛ وبعبارة أخرى ، فإنه لا يجوز إزاحة عبء التزام المورد بتحقيق النتيجة إلا بناء على اتفاق صريح بشرط مكتوب في العقد .

٤- الالتزام بالتبصير :

تنص المادة ٧٦ من قانون التجارة على أن "يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي:

أ - الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال ، وعليه أن يطلع على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار .

ب - الدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا لاسيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع .

ج- أحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا" .

فلقد أزم القانون المورد بالافصاح والكشف عن المخاطر التي تصاحب التكنولوجيا وعن المخاطر التي قد تعرقل انتفاع المستورد بالتكنولوجيا وكذلك أحكام القانون المحلي التي قد تعوق انتقال التكنولوجيا . ويتعين على المورد الكشف عن تلك الأمور في خلال المفاوضات أو على الأقل وقت التعاقد حتى يكون المستورد على بينة من أمره فيمضي فيما عزم عليه من إبرام العقد أو إلغاء الصفقة برمتها .

فمن ناحية أولى ، أوجب القانون - حماية للمجتمع بشكل عام والمستورد بشكل خاص - أن يقوم المورد بتبصير المستورد بالأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وخاصة فيما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال ، وكذلك أن يطلع على جميع الوسائل والطرق المتاحة لتوقي هذه الأخطار . وحسناً فعل المشرع المصري بنصه صراحة على إلزام المورد بالكشف عن أخطار التكنولوجيا ، ذلك أن بعض الشركات الدولية دأبت على نقل التكنولوجيا الملوثة للبيئة إلى الدول النامية واعتبار تلك الدول حقل تجارب للتكنولوجيا المحظورة بموجب قوانين البيئة في الدول التي تتبعها هذه الشركات بجنسيتها . ولم يبين المشرع المصري جزاء إخلال المورد بهذا الالتزام ، وذلك على عكس مشروع الأكاديمية الذي كان ينص على ذات الالتزام وجزاء الإخلال به ، حيث كان هذا المشروع وطبقاً للمادة ٧/أ منه يمنع تسجيل عقد نقل التكنولوجيا إذا كان من شأنه إلقاء عبء غير مناسب على الاقتصاد القومي (٧٠) .

(٧٠) في شرح هذا الالتزام في إطار مشروع أكاديمية البحث العلمي راجع : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ، ص ص ٧٥ - ٧٦ ، حيث يرى أن المورد يلتزم كذلك بالتعويض عن هذه الأضرار . ويلاحظ أن نص المادة ٨/أ من مشروع الأكاديمية كانت تخرى عبارته على النحو الآتي :

" يلتزم المورد بما يأتي :

(أ) الكشف عن الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا محل التعاقد خاصة فيما يتعلق منها بالبيئة والصحة العامة . كما يلتزم بتقديم أحدث الوسائل الفنية الكفيلة بتفاديها" . ويلاحظ أن نص مشروع الأكاديمية أكثر فعالية من نص قانون التجارة المقابل . ذلك أن قانون التجارة يلزم مورد فقط "بإطلاع" المسترد على "وسائل" اتقاء هذه الأخطار . أما نص مشروع الأكاديمية فكان يلزم المورد "بتقديم" "أحدث وسائل" تقنية الكفيلة بتفادي هذه الأخطار .

ومن ناحية ثانية ، ألزم القانون المورد بالكشف للمستورد عن أي قيود أو عقبات قد تؤثر أو تعوق استخدام التكنولوجيا وبالذات الدعاوى القضائية التي تستهدف النيل من التكنولوجيا وخاصة تلك المتعلقة ببراءات الاختراع ، وذلك مثال الدعاوى التي يكون موضوعها إبطال البراءة أو المنازعة في ملكيتها . ويستهدف القانون بالنص على ضمان انتفاع المستورد بالتكنولوجيا انتفاعاً هادئاً ومستقراً بحيث لا يفاجئ أثناء سريان العقد بالحكم في دعوى ضد المورد تسلب هذا الأخير حقوقه الناشئة عن البراءة وبما يؤثر على انتفاع المستورد بالتكنولوجيا (٧١) . ولم يضع المشرع المصري جزاء للإخلال بهذا الالتزام ، وإن كنا نعتقد أنه يجوز إبطال العقد إذا أخفى المورد عن المستورد وجود منازعة حقيقية حول التكنولوجيا محل العقد (٧٢) .

ومن ناحية ثالثة ، فإن التكنولوجيا - باعتبارها سلعة يتم عادة استيرادها من الخارج - تكون خاضعة للقوانين والإجراءات السائدة في بلد التصدير أي للقانون المحلي للبلد الذي تم منه التصدير . وعليه ، يلتزم المورد بالكشف للمستورد مثلاً عن قيود تصدير الأجهزة والمواد

(٧١) بصفة عامة راجع : دليل الغراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٥٦٤

ص ١٢١ .

(٧٢) ولقد كان نص مشروع الأكاديمية يلزم المورد بالكشف عن تلك العقبات "وقت التعاقد" ، لذلك فإن نص قانون التجارة أفضل إذ يلزم المورد بذلك خلال مرحلة التفاوض والتعاقد على السواء . وكان نص المادة ٨/ب من مشروع الأكاديمية يجري على النحو الآتي : يلتزم المورد "أن يكشف - وقت التعاقد - عن أية قيود أو عقبات قد تؤثر على الحقوق الناشئة عن التكنولوجيا بما في ذلك أي إجراء رسمي أو قضائي" . وراجع كذلك :

Behrman, Comments on Developing Countries on Codes of Conduct

المقالة المشار إليها سابقاً ، ص ٢٣٩ .

الخام للخارج ، وقواعد وإجراءات تحويل العملات الأجنبية ، الرسوم والضرائب والاعفاءات ، وغيرها . كما يلتزم المورد بالافصاح عن أحكام قانونه الوطني في هذا الخصوص ، إذا تضمن هذا القانون أحكاماً من شأنها التأثير على عملية نقل التكنولوجيا لاتحاد العلة في الحاليتين^(٧٣) .

٥. التزامات أخرى :

أ . الالتزام بتقديم التحسينات :

تنص المادة ٢/٧٧ من قانون التجارة على أنه "كما يلتزم المورد بأن يعلم المستورد بالتحسينات التي قد يدخلها على التكنولوجيا خلال مدة سريان العقد وأن ينقل هذه التحسينات إلى المستورد إذا طلب منه ذلك" . وعليه ، إذا قام المورد بتطوير التكنولوجيا التي يمتلكها أثناء فترة سريان العقد ، كان عليه أن ينقل إلى المستورد هذه التحسينات ، إذا طلب المستورد ذلك^(٧٤) . ويهدف هذا الالتزام إلى تمكين المستورد من تطوير انتاجه السلعي والخدمي طوال مدة العقد . ولا شك أن تنفيذ هذا الالتزام سيؤدي إلى المساهمة في اكتساب المستورد للتمكن التكنولوجي بالمعنى الفني الدقيق^(٧٥) .

(٧٣) المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٦ .

(٧٤) ومعنى ذلك أن الالتزام بتقديم التحسينات لا بد من النص عليه صراحة في العقد ، ولا يستفاد منه

ضمناً . وراجع المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٧ .

(٧٥) وإذا اشترط المستورد في العقد ضرورة قيام المورد بتقديم التحسينات ، فيجب أن يبين العقد بوضوح ما إذا كان المقابل المدفوع للتكنولوجيا يشمل كذلك تلك التحسينات ، أم أن كل -

ب - الالتزام بالمحافظة على السرية :

تنص المادة ٢/٨٣ من قانون التجارة على أنه "وكذلك يلتزم المورد بالمحافظة على سرية التحسينات التي يدخلها المستورد وينقلها إليه بموجب شروط في العقد ، ويسأل المورد عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية" . وينصرف هذا الالتزام إلى الحالة التي يقوم فيها المستورد بإدخال تحسينات على التكنولوجيا محل العقد (٧٦) . فإذا اشترط في العقد أن يقوم المستورد بنقل هذه التحسينات ، لكونها لها قيمة في ذاتها أو لكونها تضيف ميزات إلى التكنولوجيا القائمة ، فإن المورد يلتزم بالحفاظ على سرية هذه التحسينات باعتبارها ملكاً للمستورد ، فلا يجوز للمورد إفشاء سريتها عن طريق الترخيص بها لأشخاص آخرين مثلاً بدون إذن المستورد .

ثانياً - التزامات المستورد :

١ - الالتزام بأداء المقابل :

تنص المادة ١/٨٢ من قانون التجارة على أن "يلتزم المستورد بدفع مقابل التكنولوجيا والتحسينات التي تدخل عليها في الميعاد والمكان المتفق عليهما" . ويعتبر الالتزام بدفع المقابل هو أهم التزام يقع في جانب المستورد في عقود نقل التكنولوجيا، ولذا يحرص الطرفان على تحديده ووضع ضوابطه بإحكام شديد (٧٧) . ولا يفوت المورد ، وهو

=تحسين يتم دفع مقابله على حدة . راجع الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية

القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٨٩ .

(٧٦) المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٨ .

(٧٧) راجع في معايير تقدير قيمة حقوق الملكية الفكرية :

Kari Sipila, Intellectual Property Valuation and Exploitation =

الطرف الأقوى والأكثر تجربة ، أن يصر على النص صراحة على تحديد ميعاد أو مواعيد دفع مقابل التكنولوجيا ، وكذلك مكان الدفع وهل سيتم ذلك مثلاً في بلد المستورد أو سيتم في بلد المورد ، وكذلك وسيلة الدفع ، وتحديد أسماء البنوك التي ستتدخل في تنفيذ عمليات تحويل مبالغ المقابل ، وتحديد ضمانات الوفاء بالمقابل ، وغير ذلك من الأمور .

ويتوقف تحديد سعر أو تكلفة أو مقابل التكنولوجيا على عوامل عديدة مثل درجة توازن قوى الطرفين أثناء المفاوضات ، وطبيعة حقوق الملكية الصناعية المراد نقلها ، وهل تتمثل في براءة اختراع أم في شكل معرفة فنية أم في حقوق أخرى ترتبط بها علامات تجارية ، أو نماذج صناعية ، أو أسماء تجارية ؟ وهل توجد تكنولوجيا بديلة ؟ وما مدى درجة التقدم الذي أحرزته التكنولوجيا محل العقد في مجال صناعي معين ؟ وما هي الدرجة التي يستطيع المستورد أن ينتفع بالتكنولوجيا محل التعاقد في الانتاج وفي تحقيق عوائد معينة ؟ وما هي طبيعة الترخيص الممنوح للمستورد ، بمعنى هل هو ترخيص استثنائي أو غير ذلك ؟ وما هو عدد المرخص لهم بنفس التكنولوجيا من نفس المورد ، وهل يوجدون جميعاً في مناطق جغرافية قريبة أم بعيدة ؟

وتنص المادة ٢/٨٢ من قانون التجارة المصري على أنه "يجوز أن يكون المقابل مبلغاً اجمالياً يؤدي دفعة واحدة أو على دفعات متعددة، كما يجوز أن يكون المقابل نصيباً من رأس المال المستثمر في

- المقالة المشار إليها سابقاً ، ص ص ٤ - ٦ ؛ وفي أهمية تحديد المقابل ، أنظر : الدكتور صالح الطيار ، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٠٧ وما بعدها .

تشغيل التكنولوجيا أو نصيباً من عائد هذا التشغيل" . وعليه ، يجوز أن يكون المقابل مبلغاً اجمالياً أو جزافياً *Lump sum* ، أو أن يكون نصيباً من رأس المال المستثمر في تشغيل التكنولوجيا أو عائداً من هذا التشغيل . كما لا يوجد ما يمنع من أن يتكون المقابل في جزء منه من مبلغ اجمالي وجزء آخر في شكل عوائد تدرها التكنولوجيا (٧٨) .

والمدفوعات الجزافية هي التي تدفع غالباً في حالة نقل حقوق الملكية الصناعية أو التنازل عنها . وهي مدفوعات يجوز تسديدها دفعة واحدة ، ولا يوجد ما يحول دون تسديدها على دفعات أو أقساط يدفع بعضها عند إبرام العقد أو بعد ذلك بفترة وجيزة ، وعلى أن يتم تسديد الباقي في مواعيد محددة سلفاً . ويتم تقدير هذه المدفوعات كمقابل للتكنولوجيا بناء على عوامل عديدة يأخذها الأطراف في اعتبارهم مثل الحجم التقديري للمبيعات ، وندرة التكنولوجيا محل العقد ، ومدى فائدتها للمستورد لإعطائه ميزات تنافسية في السوق المحلية أو الدولية ، وغير ذلك (٧٩) . وتنص بعض القوانين الوطنية على السماح بدفع ثمن جزافي

(٧٨) المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٨ ؛ دليل التراخيص المعد لصالح الدول النامية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، فقرة ٣٩٩ و ٤٠٠ و ٤٠١ و ٤٠٢ و ٤٠٣ و ٤٠٤ و ٤٠٥ ، ص ٩٥ - ٩٦ .

(٧٩) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرات ٤٠٢ ، ٤٠٣ ، ٤٠٤ ، ص ٩٥ - ٩٦ ؛ الدكتور صالح الطيار ، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٠٩ - ٢١١ ؛ الدكتور محمود الكيلاني ، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التجارة الدولية - دراسة تطبيقية (١٩٨٨) ص ٢٦٨ - ٢٧٠ .

(أو مقابل اجمالي) للتكنولوجيا في حالة وحيدة فقط هي حالة الترخيص ببراءة الاختراع عن طريق التنازل أو الشراء^(٨٠).

أما العوائد فهي تتكون من مدفوعات متتالية، ويتم تقدير تلك العوائد بناء على النتيجة الاقتصادية للتكنولوجيا وتحديد سعر بيع المنتج الذي تستخدم التكنولوجيا في تصنيعه، والأرباح المتوقع أن يجنيها المستورد^(٨١). وقد تتحدد العوائد بنسبة معينة من رقم الأعمال أو من ثمن المبيعات. وقد تزيد هذه العوائد أو تنقص تبعاً لتذبذب أسعار بيع المنتجات أثناء سريان العقد. وقد يشترط في العقد صراحة عدم دفع الفوائد بمجرد الإنتاج، ولكن ربط دفعها بالبيع الفعلي للمنتجات^(٨٢). وهذا الشرط أفضل لمستورد التكنولوجيا إذ لا يضطر إلى دفع العوائد بمجرد قيامه بالإنتاج، فيكون بعدئذ تحت رحمة تقلبات السوق فيتحمل عواقبها ومخاطرها وحده، ودون أي مشاركة من المورد، وبذلك يتمكن من تجنب خسارة يمكن أن تكون قاسمة. وإذا اتفق على ربط العوائد بالبيع الفعلي للمنتجات، فإنه يؤخذ عند تقدير تلك العوائد ما إذا كانت المبيعات تحقق أرباحاً وما هو ناتج هذه الأرباح؟ وإذا تم احتساب معدل العوائد على أساس حجم المبيعات، فيكون ذلك بنسبة مئوية من سعر بيع المنتج، وعادة ما يكون هذا هو السعر الاجمالي للبيع والذي يقصد به سعر فاتورة المصنع للمنتجات التي يتم بيعها أو الخدمات التي يتم تقديمها. كذلك قد ينص على احتساب العوائد استناداً إلى صافي سعر

(٨٠) دليل الترخيص المعد لصالح البلدان النامية، السابق الإشارة إليه، ص ٩٥.

(٨١) السابق، ص ٩٦ - ٩٩؛ الدكتور محمود الكيلاني، عقود نقل التكنولوجيا في مجال

التجارة الدولية، المرجع المشار إليه سابقاً، ص ٢٧٠ - ٢٧٢.

(٨٢) السابق، ص ٩٦ - ٩٧.

البيع بعد خصم تكلفة قيمة بعض عناصر الانتاج أو غير ذلك من المصروفات التي تخصم من اجمالي سعر البيع ، كما قد يتم احتساب العوائد على أساس السعر العادل في السوق ، أو على أساس الأرباح^(٨٣) .

وقد ينص العقد صراحة على وجوب قيام المستورد بدفع مبلغ معين بحد أدنى (أو ما يطلق عليه العوائد الدنيا *Minimum Revenues*) وبصرف النظر عن نجاح الاستثمار التكنولوجي أو قيام المستورد بتصنيع كميات معينة من المنتج أو بلوغه رقم مبيعات معين أو نصيباً محدداً من الأرباح . وشرط الحد الأدنى من العوائد ليس في مصلحة المستورد وخاصة إذا كان المشروع مازال في بدايته ، إذ قد يتعثر الانتاج ، فيضطر المستورد مع ذلك إلى دفع الحد الأدنى المشروط^(٨٤) . وفي نفس الوقت، فإن اشتراط احتساب حد أدنى يمثل ضماناً أساسية للمورد وبصفة خاصة في عقود التراخيص الاستثنائية ، إذ قد لا يتيسر للمورد منح تراخيص أخرى وبالتالي يكون اعتماده على مبلغ الحد الأدنى للمقابل المنفق عليه في العقد^(٨٥) . على أن الحل الوسط الذي قد يرضي الطرفين عند اتفاقهم على ضرورة النص في العقد على حد أدنى لثمن التكنولوجيا هو تحديد العوائد الدنيا وفقاً لجدول سداد تصاعدي يتم حسابه على أساس الانتاج أو المبيعات أو الأرباح خلال مرحلة البدء بالعمل وبحيث تكون المبالغ المدفوعة منه في البداية أقل بكثير مما هو

(٨٣) السابق ، ص ٩٧ ، و ص ١٠٠ .

(٨٤) في نفس المعنى ، الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار

إليه سابقاً ، ص ٨٣ .

(٨٥) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، ص ص ١٠٠ - ١٠١ .

واجب دفعه في المراحل التالية^(٨٦) . ومثال ذلك أن يتم الاتفاق على أن يقوم المورد بدفع حد أدنى قيمته نسبة عشرة بالمائة من إجمالي مقابل التكنولوجيا . فإذا كانت هذه النسبة تساوي مثلاً نصف مليون دولار ، فإنه قد يدفع خمسين ألف دولار في كل من السنتين الأولى والثانية ومائة ألف دولار عن كل سنة لاحقة إلى أن يستوفي المورد كامل المقابل .

وقد يكون مقابل التكنولوجيا في شكل عوائد تنازلية أو عوائد تصاعدية حسب الاتفاق بين الأطراف . فمن ناحية أولى ، إذا كان المتفق عليه هو العوائد التنازلية ، فإنها تحسب تبعاً لعدد الوحدات المنتجة أو المبيعة . ومن ثمَّ ينخفض معدل العوائد كلما تزايدت الكميات المباعة . ولا ترحب الشركات الدولية بنظام العوائد التنازلية حيث يؤدي إلى تناقص عوائدها عند بلوغ الحد الأقصى من الانتاج ، ومن ثم فقد ترمي هذه الشركات إلى إعاقه أي توسع للمستورد^(٨٧) . ومن ناحية ثانية ، فقد يتفق الأطراف على الأخذ في تحديد المقابل بنظام العوائد القسوى ، وبمقتضى هذا النظام يتم إعفاء المستورد من دفع أي فائض إذا كانت قيمة العوائد المسحوبة تبعاً للانتاج أو المبيعات أو الأرباح تتجاوز مبلغاً محدداً^(٨٨) . ومثال ذلك أن يكون نصيب المورد من المقابل نسبة توازي عشرة بالمائة من رقم المبيعات على ألا يجاوز في

(٨٦) السابق ، فقرة ٤٤٢ ، ص ١٠١ .

(٨٧) السابق ، فقرة ٤٤٢ ، ص ١٠١ .

(٨٨) السابق ، فقرة ٤٤٤ ، ص ١٠١ . ويذهب جانب من الفقه إلى أن شرط الحد الأقصى ليس في صالح المورد ، وهو إن نفع المستورد لاسيما في حالة نجاح الاستثمار التكنولوجي ، فهو لن يضره . راجع : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٨٣ .

أي حال مبلغ نصف مليون دولار . وعليه ، فإن تحقيق أي زيادة في المبلغ تعود على المستورد وحده دون المورد . ففي المثال الذي ذكرناه ، فلو أن نسبة العشرة بالمائة المتفق عليها كانت توازي في لحظة زمنية مليون دولار طبقاً لرقم المبيعات ، فإن المورد لا يحصل رغم ذلك إلا على نصف مليون دولار فقط على الرغم من أن مبلغ المليون دولار مازال في حدود النسبة المتفق عليها . ولاشك أن شرط الحد الأقصى للعوائد هو شرط في مصلحة المستورد .

ويبدو لنا أنه من الأجدى للدول النامية أن تشترط في عقودها لنقل التكنولوجيا دفع عوائد تفضيلية على مبيعات التصدير ، وبحيث يقوم مورد التكنولوجيا بمساعدة المستورد من الدول النامية على البحث عن أسواق جديدة والأخذ بيده للتصدير والنهوض بالمبيعات في الأسواق الدولية . كما أنه من الأفضل للدول النامية ، وفي المشاريع المشتركة مع موردي التكنولوجيا ، أن يشترط احتساب العوائد على أساس صافي سعر البيع وليس على أساس حجم الانتاج أو اجمالي سعر البيع .

وفي مجال المقارنة بين طريقة الدفع الجزافي والدفع بطريقة العوائد نجد أن لكل منها ميزات ومثالبه لكل من طرفي العقد^(٨٩) . فمن ناحية أولى ، وبالنسبة للمستورد ، فإن المبلغ الجزافي قد يعتبر مجزياً من الناحية الاقتصادية إذا كان تسديده على دفعة واحدة يعادل القيمة الفعلية والحقيقية للتكنولوجيا محل العقد . وعليه ، إذا ارتفعت المبيعات بطريقة كبيرة ، فإن نظام المقابل الجزافي يحفظ للمستورد أرباحاً كبيرة عن قيمة

(٨٩) دليل الترخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرات ٤٤٩ ، ٤٥٠ ، ٤٥١ .

٤٥٢ ، ص ص ١٠٢ - ١٠٣ ؛ الدكتور صالح بكر الطيار ص ص ٢٠٩ - ٢١٢ .

المبيعات ، بعكس الحال فيما لو كان الدفع بطريق العوائد حيث كان المورد سيجني أرباحاً طائلة غير متوقعة ودون مبرر . ومع ذلك قد يكون المقابل الجزافي ضاراً بالمستورد عند عدم بلوغ الانتاج أو المبيعات الحجم المتوقع له ، وبالتالي يكون المبلغ الجزافي المدفوع يفوق القيمة الاقتصادية للتكنولوجيا محل العقد . ومن ناحية ثانية ، وبالنسبة للمورد ، قد يمثل المبلغ الجزافي ميزة من حيث سرعة حصوله على قيمة ثمن التكنولوجيا كاملاً في بداية التعاقد ، وبصفة خاصة عندما تكون التكنولوجيا المنقولة سريعة التغيير والتعديل ، فيتمكن المورد من استرداد قيمتها قبل أن تصبح بالية في السوق الدولي . أضف إلى ذلك ، أن حصول المورد على كامل قيمة المبلغ الجزافي يساعده على توجيه تلك المبالغ لتطوير نشاطه البحثي نحو تكنولوجيا أحدث ، وخاصة إذا لم يكن راغباً في تطوير علاقة راسخة مع المستورد . علاوة على أن شرط المقابل الجزافي قد يحمل ميزات ضريبية للمورد ، إذ يعتبر المبلغ المدفوع مقابلاً لسلعة أو لخدمة فيحاسب ضريبياً على هذا النحو ، بينما لو كان الدفع بطريق العوائد ، فمؤدى ذلك خضوع المورد للضرائب على الدخل (٩٠) .

وفي كثير من عقود نقل التكنولوجيا قد يتم الجمع بين الطريقتين في تحديد المقابل : المبلغ الاجمالي والعوائد . فقد يتفق الطرفان على قيام المستورد بدفع جزء من المقابل جزافاً عند التعاقد أو بعد فترة من التعاقد وذلك مقابل الكشف عن المعلومات التكنولوجية التي تمكن المستورد من تقييم التكنولوجيا . وتختلف قيمة هذا الجزء بصورة كبيرة

(٩٠) ديب التواخيص المعد لأصاح السداد التامية . السابق . ص ١٠٢ - ١٠٣ .

تبعاً لإختلاف أشكال وأنماط التكنولوجيا ، حيث تتراوح بين دفع مبلغ ضئيل مقابل إيلاغ المعلومات الفنية الأولية ، أو مبلغ ضخم مقابل التكنولوجيا في صورتها النهائية بما تتطلبه من البحث والدراسة والتطوير . وفي نفس الوقت ، قد يلزم العقد المستورد بدفع مبالغ أخرى في صورة عوائد عن نسب معينة من المبيعات مثلاً (٩١) .

وعلاوة على ما يدفعه المستورد كمقابل للتكنولوجيا قد يلزم العقد المستورد بدفع مبالغ معينة عبارة عن أتعاب نظير تقديم المورد للخدمات والمساعدات التقنية المرتبطة ببراءة الاختراع أو الدراية العملية أو المعرفة الفنية مثل مصروفات تدريب العاملين المحليين ، ومصروفات إرسال خبراء المورد إلى موقع العمل ، ومصروفات الخدمات الإدارية والبحث والتطوير ، ومصروفات الخدمات التقنية المتعلقة بالسلع الانتاجية الضرورية في المنشأة الصناعية التابعة لمستورد التكنولوجيا مثل إعداد الرسومات والمواصفات والعطاءات وغير ذلك من المستندات وكذلك مصروفات تركيب وتشغيل وصيانة التجهيزات والمعدات أو غير ذلك من الأجهزة (٩٢) .

(٩١) السابق ، ص ١٠٣ . ويرى البعض - بحق - أن المقابل المالي المدفوع يتعين أن يكون في جميع الأحوال متناسباً مع التكنولوجيا المقدمة . وتقدير هذا التناسب مسألة صعبة ودقيقة . ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى عدم وجود سوق دولي للتكنولوجيا يتحدد من خلاله أسعار التكنولوجيا . كما أن الوصول إلى هذا التناسب يكاد يكون أمراً مستحيلأ في ظل احتكار الشركات الدولية المالكة للمعارف الفنية والتي تملي أسعار التكنولوجيا على المشروعات المستوردة في الدول النامية . راجع بصفة خاصة: الدكتور حسام محمد عيسى ، نقل التكنولوجيا - دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، فقرة ١٢ وما بعدها .

(٩٢) دليل الترخيص المعد لصالح البلدان النامية ، ص ١٠٥ - ١٠٧ .

ومن المسائل الهامة المرتبطة بمقابل التكنولوجيا مسألة تحديد العملة الحسابية المستعملة في حساب التزامات الدفع ، وكذلك اختيار العملة المستعملة للوفاء بهذه الالتزامات ، وقد تكون العملة الحسابية هي أيضاً عملة الدفع . ويجوز أن تكون العملة الحسابية للمقابل الجزافي للتكنولوجيا هي عملة بلد المستورد أو عملة بلد المورد أو أي عملة لأي بلد آخر . وبالنسبة لمبالغ العوائد ، فيجوز أن يتم حسابها وفقاً لعملة البلد الذي يتم فيه الإنتاج أو عملة أي بلد آخر ، وذلك فيما إذا كانت العوائد ترتبط بحجم الإنتاج وليس بسعر الوحدة المباعة . أما إذا ارتبطت العوائد بالمبيعات نفسها ، فعادة ما تكون العملة الحسابية هي عملة البلد الذي تتم فيه المبيعات . أما إذا كانت المبيعات معدة للتصدير ، فإنه يجوز اختيار عدة عملات هي عملات البلاد التي يتم التصدير إليها . وبالنسبة لمصروفات المساعدة الفنية مثل مصروفات تدريب العاملين ، فإنه يتم اختيار عملة البلد التي ينتمي الخبير بجنسيته إليها أو عملة البلد الذي تؤدي فيه الخدمات ، وقد يدفع جزء من تلك المصروفات بعملة بدل مستورد التكنولوجيا إذا تعلق هذا الجزء بمصروفات إقامة خبراء المورد مثلاً في بلد المستورد (٩٣) .

أما بالنسبة لعملة الدفع ، أي تلك العملة التي تحول إليها قيمة الالتزامات ، فقد تكون كما ذكرنا سلفاً هي نفس العملة الحسابية ، ولكن رضاء المورد بذلك رهن أمور عديدة مثل معدلات التضخم ، سعر الصرف ، مدى استقرار تلك العملة في سوق النقد العالمي ، والقوانين الضريبية والمالية وغيرها . وعادة ما ينص عقد نقل التكنولوجيا نفسه

(٩٣) السابق ، ص ص ١١٠ - ١١١ .

على أنه إذا لم تكن عملة الدفع المختارة هي نفسها العملة الحسابية ، فإن سعر التحويل يكون هو المذكور في العقد أو في أحد ملاحقه ، وقد يكون هذا السعر هو السعر الرسمي الذي تحدده سلطات النقد المحلية أو الدولية، أو متوسط هذه الأسعار أو أي سعر تجاري يطبقه مصرف تجاري وطني أو أجنبي . وبصفة عامة ، ينبغي على مورد التكنولوجيا الانصياع مع الأحكام والشروط المنصوص عليها في أنظمة تحويل العملات الأجنبية السائدة في بلد المستورد والتي تقرها السلطات المالية المحلية^(٩٤).

وليس من النادر أن تصر الشركات الدولية في عقود نقل التكنولوجيا مع المشروعات المستوردة في الدول النامية على إضافة شرط الثبات التشريعي بالنسبة للجوانب المالية للعقد حتى يمكن تفادي التغيير والتبديل في تشريعات بلد مستورد التكنولوجيا . ولا شك أن هذا الشرط يؤخذ في الاعتبار عند تقدير قيمة المقابل الذي يتعين الوفاء به للمورد . كما تعتبر الضرائب من أهم المسائل التي يراعيها الأطراف عند تحديد المقابل . فعادة ما يشترط المورد حصوله على مقابل التكنولوجيا خالصاً من كافة الأعباء المالية في بلد المستورد بما فيها الضرائب والمصروفات الأخرى مثل مصروفات إعداد وتوثيق العقد والرسوم الجمركية على الآلات والأجهزة والمواد الخام المستوردة واللازمة للإنتاج ، وغير ذلك^(٩٥).

(٩٤) السابق ، ص ص ١١١ - ١١٢ ؛ وبصفة عامة راجع :

الدكتور نعيم عطية ، التعاقد الدولي وتجهيز مشروعات التنمية - ضمان الاستحقاق (دار النهضة

العربية - القاهرة - بدون سنة النشر) ص ص ٩ - ١٠ .

(٩٥) السابق ، ص ص ١١٢ - ١١٣ .

كما تنص المادة ٣/٨٢ من قانون التجارة على انه "ويجوز أن يكون المقابل كمية معينة من السلعة التي تستخدم التكنولوجيا في إنتاجها أو مادة أولية ينتجها المستورد ويتعهد بتصديرها إلى المورد".^{٩٦} وعليه ، فقد أجاز المشرع المصري نوعاً من المقابل معروفاً على المستوى الدولي في عقود نقل التكنولوجيا ، وهو المقابل العيني . إذ يتعهد المستورد بأن يقوم بتوريد كمية معينة من السلع التي تستخدم التكنولوجيا في إنتاجها كنسبة معينة من الانتاج يجد الطرفان أنها تساوي مقابلاً عادلاً للتكنولوجيا محل العقد . كما يجوز أن يكون هذا المقابل في صورة مادة أولية يحوزها أو يستخرجها أو ينتجها المستورد ويحتاج إليها المورد مثل القطن أو نوع معين من المعادن أو غير ذلك^(٩٦) .

والحقيقة أنه قد يكون هناك نفع للمستورد من استخدام أسلوب المقابل العيني لدفع ثمن التكنولوجيا المنقولة ، إذ لا يضطر إلى دفع مبالغ نقدية معينة إلى المورد وخاصة إذا كان في بداية عهده بالانتاج أو كان يفتقر إلى السيولة أو العملة الأجنبية ، علاوة على أن هذا الأسلوب يضمن للمستورد إلى حد كبير كفاءة التكنولوجيا المنقولة إذ يزداد حرص المورد على نوعية وحجم الانتاج ترقباً لزيادة نصيبه في المقابل العيني المتفق على حصوله عليه . ومع ذلك ، فإن نفس الميزة قد لا تتحقق في حالة ما إذا كان المقابل العيني يقتصر على المواد الخام التي يحصل عليها المورد من المستورد حيث لا يوجد للمورد ذات الدافع على ضمان

(٩٦) المذكرة الإيضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٨ ؛ الدكتور محمود الكيلاني ، عقود نقل تكنولوجيا في مجال التجارة الدولية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٧٣ - ٢٧٤ .

التكنولوجيا المنقولة اللهم إلا إذا كانت المادة الخام ذاتها هي التي تستخدم في الانتاج (٩٧).

٢- الالتزام بالسرية :

تنص المادة ١/٨٣ من قانون التجارة على أن "يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها ، ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك".

ولمّا كانت السرية هي جوهر التكنولوجيا المتمثلة في المعرفة الفنية ، فقد حرص المشرع المصري على انعقاد مسؤولية المستورد عن قيامه بإفشاء تلك السرية، إذ أنه بذلك يلحق ضرراً كبيراً بالمورد لانتهيار التكنولوجيا التي ذاعت أسرارها ، فأصبحت معروفة للمتخصصين في الفن الصناعي بحيث يمكنهم استغلالها دون الرجوع إلى المورد باعتباره مالكاها الأصلي (٩٨). ومن ثمّ ألزم القانون المستورد بتعويض المورد

(٩٧) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ص

(٩٨) المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٨ ؛ وراجع بصفة عامة :

Bertram I. Rowland, Trade Secrets and Know How Licensing: Contracts for Secrecy as to Negotiation Dislosures, (Published in Domestic and Foreign Technology Licensing ed. Tom. Arnold, 1984) pp. 721 - 731.

وفي الفقه العربي . راجع : الدكتور يوسف عبدالهادي خليل الأكياي ، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ص ٢٢١ - ٢٢٥ ؛ والدكتور محمود

عن الأضرار التي تلحق به بسبب الإخلال بواجب عدم إذاعة سر الابتكار . وقد يصل التعويض الذي يحكم به في هذه الأحوال إلى مبالغ كبيرة ، تراعي المحكمة عند تقديرها قيمة التكنولوجيا محل العقد في السوق والأموال التي أنفقها المورد في سبيل اكتشافها وتطويرها وكذلك كسبه الفائت فيما لو كانت السرية قائمة وكان بمقدوره الاستمرار في استثمار ما يملكه من أسرار تكنولوجية .

كما يراعى أن المشرع المصري ألزم المستورد بتعويض المورد في حالة إذاعة سر الابتكار ، سواء وقع ذلك خلال مرحلة التفاوض السابقة على إبرام العقد أو بعد ذلك . وعليه ، يلتزم المستورد بالمحافظة على السرية خلال مرحلة المفاوضات وبعدها ، وسواء تم إبرام العقد أم لم يتم . فلا يقتصر التزام المستورد بتعويض المورد، لإفشاء السرية ، على مرحلة تنفيذ العقد ، بل يمتد هذا الالتزام إلى الحالة التي تفشل فيها المفاوضات بين الطرفين وعدم إبرام العقد^(٩٩) .

ويثور التساؤل عن الأساس القانوني لالتزام المستورد بالتعويض في حالة إخلاله بواجب الاحتفاظ بالسرية . في الواقع تنبغي التفرقة بين فرضين : الفرض الأول ، وهو يتعلق بالحالة التي يحصل فيها الإفشاء في مرحلة التفاوض . وينبغي التفرقة في هذه الحالة بين ما إذا كان المورد قد حصل على تعهد مكتوب من المستورد بعدم الإفشاء أم لا .

الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا - دراسة تطبيقية (١٩٨٨) ص ص

٢٧٦ - ٢٨٢ .

(٩٩) الدكتور سميحة القليوبي ، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ،

ص ١٤ .

فإذا حصل المورد على ذلك التعهد ، فإنه يمكن القول بأن أساس المسؤولية تعاقدية ، وأن الإخلال بالتعهد المكتوب هو الذي يثير المسؤولية. وإذا لم يتم الحصول على هذا التعهد ، فليس معنى ذلك تتصل المستورد من المسؤولية عن الإفشاء ، إذ يظل المستورد مسئولاً ولكن على أساس المسؤولية التقصيرية أو ما يطلق عليها باللغة الإنجليزية *Tort liability* ، ويستند التزام المستورد بعدم الإفشاء ، في حالة غياب التعهد المكتوب ، إلى علاقة الثقة *Confidential relationship* التي نشأت بين الطرفين خلال المفاوضات والتي بناء عليها قام المورد بالبوح للمستورد بجانب من أسرار التكنولوجيا التي يمتلكها ، وأن إخلال المستورد بهذه الثقة هو الذي يرتب مسؤوليته. أما الفرض الثاني ، فهو يتعلق بالإخلال بالالتزام بالمحافظة على السرية بعد إبرام العقد ، ولاشك أن المستورد يكون مسئولاً في هذا الفرض على أساس الإخلال بالعقد ذاته (١٠٠). وعلى أي الأحوال ، فإنه طبقاً لقانون التجارة المصري الجديد ، فإن التزام المستورد بالتعويض لإخلاله بالمحافظة على السرية أصبح يجد مصدره في نصوص القانون ذاته.

والحقيقة أن المشروع الدولي ، باعتباره مورداً للتكنولوجيا ، يحرص - دافعاً لأي شك حول حماية سرية التكنولوجيا - على تضمين عقده مع المستورد شرطاً صريحاً يقضي بالالتزام هذا الأخير بالحفاظ على السرية سواء في مرحلة التفاوض أو بعد إبرام العقد. وعادة ما يتضمن هذا الشرط الصريح نطاق الالتزام بالسرية من حيث الأشخاص

(١٠٠) أنظر بحثنا بعنوان فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها ، المشار إليه سابقاً ، وخاصة

المبحث الثاني منه بعنوان الأساس القانوني لحماية المعرفة الفنية من ص ١٠١ إلى ص ١٤٥.

الذين يشملهم فرض هذا الالتزام ، وبحيث يشمل العاملين في مشروع المستورد وخاصة خبرائه المحليين ومهندسيه ، ومما يضطر المستورد إلى تضمين عقود العمل مع هؤلاء الأشخاص اتفاق بعدم الإفشاء *Non-disclosure agreement* . ويكون هذا الاتفاق في شكل شرط في عقد العمل ذاته ، أو بوثيقة مستقلة ملحقة به . كذلك قد يأخذ الشرط الصريح بعدم الإفشاء شكل إلزام المستورد بعدم القيام بالترخيص للغير بالتكنولوجيا ، دون الرجوع إلى المورد نفسه ، أي حظر الترخيص من الباطن . بل إن المورد قد يبالغ في الحرص على المحافظة على سرية التكنولوجيا، فيضع شرطاً في العقد يملّي على المستورد وعلى العاملين لديه الالتزام بالسرية حتى بعد انتهاء مدة عقد نقل التكنولوجيا (١٠١) . ويحسن في هذه الحالة أن تتحدد بشكل واضح تلك المدة حتى لا يسلط الالتزام بالمحافظة على السرية على رغبة المستورد إلى ما لا نهاية (١٠٢) .

ومع هذا ، فإن خلو العقد من شرط أو نص صريح بإلزام المستورد بالحفاظ على السرية لا يحرم المحكمة من تعويض المورد على أساس أن عقد نقل التكنولوجيا من العقود التي تبنى على الاعتبار الشخصي وأن تنفيذ العقد بحسن نية وكذلك النية المشتركة للطرفين التي تظهر من بنود العقد بصفة عامة يرجحان استخلاص شرط ضمني بإلزام المستورد بعدم الإفشاء . وفي بعض القوانين الأجنبية كالقانون

(١٠١) السابق ، ص ٦٣ - ٦٥ .

(١٠٢) وبصفة خاصة يجب على الطرفين في العقد تنظيم أداء المقابل في حالة زوال السرية بفعل غير . حجج إن المستورد من حيث تخفيضه أو حتى انقضاء الالتزام بأدائه . أنظر في ذلك : الدكتور محسن شفيق . نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٨٧ .

الأمريكي تتأسس مسئولية المستورد عن الإفشاء ، عند غياب شرط صريح بعدم الإفشاء ، على نظرية العقد الضمني ، سواء العقد الضمني في الواقع *Contract implied in fact* ، أو العقد الضمني وفقاً للقانون *Contract implied in law*^(١٠٣) .

وإذا كان المستورد يلتزم بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات وطوال تنفيذ العقد ، فإن عليه أن يتبها لحماية نفسه عند زوال سرية التكنولوجيا لسبب غير راجع إلى خطأ منه . ذلك أنه بزوال السرية يكون الالتزام بدفع مقابل لتكنولوجيا غير محمية قد صار بدون أي مبرر . ومن ثم ينبغي على المستورد التيقظ وذلك بالحرص على صياغة بند في العقد يحرره من أي التزام بدفع المقابل إذا ما انهارت سرية التكنولوجيا لسبب غير عائد إليه .

٣. التزامات أخرى :

أ. الالتزام باستخدام عاملين مهرة :

تنص المادة ٧٩ من قانون التجارة على أن "يلتزم المستورد بأن يستخدم في تشغيل التكنولوجيا عاملين على قدر من الدراية الفنية وأن يستعين كلما لزم الأمر بخبراء فنيين ، على أن يكون اختيار هؤلاء العاملين أو الخبراء من المصريين المقيمين في مصر أو في الخارج كلما كان ذلك متاحاً" .

(١٠٣) الدكتور جلال وفاء محمد ، فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني حمايتها . المشار إليه سابقاً ، ص ١٢٩ - ١٣١ .

ويهدف المشرع من وراء إلزام المشروع المصري المستورد باستخدام عاملين وفنيين أكفاء الحفاظ على جودة الإنتاج ، واستغلال التكنولوجيا المنقولة إلى أقصى درجة ممكنة حتى تؤدي ثمارها وعوائدها المرجوة . أضف إلى ذلك ، أن هذا الالتزام يساعد على تعميق فكرة اكتساب التمكن التكنولوجي . فاستخدام المستورد لعمال على درجة من الدراية الفنية والاستعانة بخبراء فنيين من شأنه المساعدة على سرعة تلقي التكنولوجيا وتطبيقها وربما تطويرها (١٠٤) . على أن إلزام المستورد المصري باستخدام عمال على قدر من الدراية وخبراء فنيين "لا يعني مطلقاً إعفاء المورد من التزامه الرئيسي بتقديم المساعدة الفنية، وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب لأن الهدف الأساسي من نقل التكنولوجيا هو إيجاد الخبرة المحلية النادرة ومن ثم لا يستطيع المورد الاحتجاج بنص المادة ٧٩ ، للتصل من التزامه بالتدريب ونقل الخبرة أو للتصل من المسؤولية الناتجة عن إخلاله بهذا الالتزام ، بما قد يؤدي إليه ذلك من عجز الطرف المورد عن تشغيل التكنولوجيا بحجة أن المستورد لم يستخدم خبراء فنيين ، وإلا كان معنى ذلك إفراغ التنظيم القانوني لنقل التكنولوجيا كله من محتواه ومضمونه" (١٠٥) . وحرصاً على اكتساب التكنولوجي ، فلقد ألزم المشرع المستورد بأن يكون اختياره للخبراء الفنيين من المصريين المقيمين في مصر أو من المصريين الموجودين في الخارج كلما كان ذلك متاحاً .

(١٠٤) أنظر في انتقاد المادة ٩/أ من مشروع الأكاديمية ، والمقابل لنص المادة ٧٩ من قانون التجارة ،

الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، ص ص ٨٦ - ٨٧ .

(١٠٥) المذكرة الإيضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ص ٣٧ - ٣٨ .

ب. إطلاع المورد على الأحكام القانونية لاستيراد التكنولوجيا :

تنص المادة ٨٠ من قانون التجارة على أن "يلتزم المستورد بأن يطلع المورد على أحكام التشريعات الوطنية المتعلقة باستيراد التكنولوجيا".^{١٠٦} فيلتزم المستورد بإطلاع المورد على أحكام القانون المصري ، فيما يخص القواعد المنظمة لنقل التكنولوجيا واستيرادها ، وبصفة خاصة ، يجب على المستورد تبصير المورد بأنواع التكنولوجيا المحظور استيرادها وبذلك الأنواع التي تحظرها مثلاً قوانين البيئة ، وكذلك المواصفات التي يشترط توافرها في التكنولوجيا المستوردة ، ونسبة المكون المصري إلى المكون الأجنبي ، والمواد الخام المحظور استخدامها واستيرادها ، وقوانين الجمارك والقوانين المنظمة لتحويل العملات ، وغيرها (١٠٦).

ج. الالتزام بعدم الترخيص من الباطن :

تنص المادة ٨١ من قانون التجارة على أنه "لا يجوز للمستورد النزول للغير عن التكنولوجيا التي حصل عليها إلا بموافقة موردها".^{١٠٦} والحقيقة أن المشرع المصري بتقريره هذا النص لم يفعل شيئاً أكثر من تقنين الشرط الذي يتم إدراجه غالباً في جميع عقود نقل التكنولوجيا أياً كان شكل التكنولوجيا موضوع العقد وسواء تمثلت في براءة اختراع أم معرفة فنية أو غيرها من أشكال الملكية الصناعية. ذلك أن عقود نقل التكنولوجيا باعتبارها من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي تقتضي النظر إلى الطرف الآخر في العقد ، ولعل مالك التكنولوجيا هو الأقدر

(١٠٦) المذكرة الايضاحية لمشروع قانون التجارة ، ص ٣٨

على تحديد الشخص الذي تنقل إليه المعلومات التكنولوجية أو يصرح له باستخدامها ، بمعنى أن يكون للمورد باعتباره مالكا للتكنولوجيا الكلمة الأخيرة في تحديد من يتم له الترخيص بالتكنولوجيا وبحيث يتمتع على المستورد أو المرخص له إعادة الترخيص بها أو التنازل عنها لشخص آخر بدون سابق الحصول على موافقة المورد (١٠٧).

وتظهر أهمية هذا النص بصفة خاصة عندما تكون التكنولوجيا في شكل معرفة فنية تتميز بالسرية ، فيعد التزام المستورد بعدم النزول للغير عن التكنولوجيا امتداداً طبيعياً لالتزامه بالسرية التي نصت عليها المادة ٨٣ من القانون ، ويرى جانب من الفقه أنه إذا كان إدراج شرط السرية في عقود نقل التكنولوجيا يقصد منه الاحتفاظ بالاحتكار التكنولوجي ، فقد كان يتعين أن يقتصر دور المشرع المصري على مجرد وضع الضوابط التي تكفل ممارسته في إطار المصلحة العامة وليس تقنين هذا الشرط . ومعنى ذلك أن قصر استخدام التكنولوجيا على المستورد دون غيره من شأنه حرمان المشروعات الوطنية الأخرى في مصر من استعمال ذات التكنولوجيا ، وبما يعني أن مشروعاً وطنياً آخرأ عليه أن يستورد ذات التكنولوجيا بأعباء مالية جديدة ، وبما يشكل أعباء مالية ضخمة على الاقتصاد القومي ، ولا يؤدي إلى اكتساب مصر

(١٠٧) ولكن يجدر القول إن المورد نفسه قد يرحب بالترخيص من الباطن لاسيما إذا ما توافرت له ضمانات معينة مثل استمرار المرخص له في دفع مقابل التكنولوجيا مع نسبة معينة من المقابل في عقود الترخيص من الباطن مع تعهد المرخص لهم من الباطن بالحفاظ على سرية التكنولوجيا . راجع: دليل الترخيص المعد لنصالح البلدان النامية ، ص ١١٧ ؛ وبصفة في مسألة الترخيص من باطن . راجع الدكتور يوسف عبدالمهدي خليل الأكياي ، النظام القانوني لعقود نقل تكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ص ص ١٥٨ - ١٦٦ .

للتمكن التكنولوجي (١٠٨) . وعلى العكس من ذلك ، فإن بعض الدول النامية الأخرى نصت في تشريعاتها الوطنية لنقل التكنولوجيا على حرية الطرف الوطني المستورد في الترخيص من الباطن للتكنولوجيا لأي طرف وطني آخر ووفقاً لذات الشروط المتفق عليها فيما بين كل الأطراف بما فيها الطرف الأجنبي مع الحصول على موافقة الحكومة على تلك الشروط . وعليه ، ووفقاً للرأي السابق كان من الواجب أن يقتصر أثر الشرط القاضي بعدم الترخيص من الباطن على حرمان المستورد الوطني من القيام بذلك لمشروع أجنبي آخر (١٠٩) .

والحقيقة إن الرأي السابق ، وإن كان يتميز بالروح الوطنية ، إلا أن النتيجة التي يرنو إليها قد يكون صعباً بلوغها . فمن جهة أولى ، فإنه لو تم السماح للمشروع الوطني المستورد بالقيام بالترخيص من الباطن إلى مشروعات أخرى وطنية ودون الحصول على إذن المورد ، فمن شأن ذلك أن يبالغ هذا الأخير في تقدير قيمة مقابل التكنولوجيا الذي يتعين على المستورد أدائه لتعويض فرصته في القيام بإعادة الترخيص لمشروعات وطنية أخرى ، وبما يعني زيادة كلفة نقل التكنولوجيا إلى حد كبير وتحميل الاقتصاد القومي بهذا العبء ، ومن ثم تتهاجر حجة

(١٠٨) الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، البحث المشار إليه سابقاً ، ص ٩٠ .

(١٠٩) ومثال ذلك القواعد الإرشادية التي وضعتها الحكومة الهندية لكي تهتدي بها المشروعات المختلفة عند إبرام عقود نقل التكنولوجيا . أنظر الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، السابق الإشارة إليه ، ص ص ٩٠ - ٩١ . ولكن يلاحظ أن هذا المثال وكذلك النص الذي تم الاستشهاد به لا يعدو عن كونه مجرد قاعدة إرشادية وضعتها الحكومة الهندية وليس نصاً قانونياً ملزماً .

الرشادة الاقتصادية لنقل التكنولوجيا المقول بها . ومن جهة ثانية ، فالقول بأن قصر استخدام التكنولوجيا على المشروع المستورد أي المرخص له الأصلي من شأنه حرمان المشروعات الوطنية الأخرى للتكنولوجيا وبما يؤدي إلى إعاقة اكتساب التمكن التكنولوجي هو قول مبالغ فيه ، ذلك أن تلك المشروعات يمكنها الحصول على تراخيص من ذات المورد بنفس شروط الترخيص الأول ، وربما بشروط أفضل . وعليه ، فإن أي مشروع يتم الترخيص له من الباطن سيلتزم بدفع مقابل للتكنولوجيا يعادل على الأقل ما دفعه المستورد المرخص له الأصلي . صحيح أن هذا المقابل الذي يدفعه المرخص له من الباطن سيكون من نصيب الاقتصاد القومي على أساس سداه للمستورد الأصلي ، ومن ثم لا تكون هناك أعباء خارجية على الاقتصاد القومي ، إنما هذا لا يعني مطلقاً أن الترخيص من مشروع وطني إلى مشروع وطني آخر سيؤدي إلى اكتساب التمكن التكنولوجي لأن تعدد التراخيص في حد ذاته لا يؤدي إلى حصول هذا التمكن . فإذا لم يكن المستورد (المرخص له الأصلي) قد اكتسب فعلاً التكنولوجيا بموجب عقد الترخيص له من المورد ، فبماذا يرخص إذاً ؟ وهل فاقد الشيء يعطيه ؟ وعلى العكس من ذلك ، إذا كان المستورد قد اكتسب التكنولوجيا فعلاً من موردها الأجنبي ، فإنه لا محل لأي جدل حول هذه المسألة أصلاً .

ثالثاً - جزاء الإخلال بالالتزامات الناشئة عن عقد نقل التكنولوجيا^(١١٠):

عقد نقل التكنولوجيا من العقود المستمرة التي يتراخى تنفيذها زمنياً. لذلك قد يحدث أثناء سريان العقد أن يمتنع أحد الطرفين عن تنفيذ كل أو بعض التزاماته الجوهرية الناشئة بموجب العقد. وإذا لم تفلح الوسائل السلمية لحل الطرف المقصر على الوفاء بالتزاماته، جاز للطرف الآخر طلب الفسخ مع التعويض، إن أمكن. وقد يختلف الوضع بحسب ما إذا كان المتخلف عن تنفيذ الالتزامات العقدية هو المورد أم المستورد وعلى النحو الآتي:

(أ) الجزاءات في مواجهة المورد:

١- عدم تنفيذ الالتزام بنقل التكنولوجيا:

يعد المورد متخلفاً عن تنفيذ العقد إذا لم يقم بأداء التزاماته الجوهرية وخاصة فيما يتعلق منها بنقل المعلومات الفنية وتقديم المساعدة التقنية إلى المستورد^(١١١).

(١١٠) راجع بصفة خاصة في هذا الموضوع:

الدكتور محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا (رسالة دكتوراة - جامعة القاهرة - ١٩٨٨)، وكذلك لنفس المؤلف: عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا - دراسة تطبيقية (١٩٨٨).

(١١١) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية، المشار إليه سابقاً، فقرة ٥٥٧، ص ١٢٠. و فقرات ٥٥٨، ٥٥٩، ٥٦٠، ٥٦١، ٥٦٢، ٥٦٣، ص ص ١٢٠ - ١٢١.

وفي هذه الحالة ، يجوز للمستورد - طبقاً للقواعد العامة - أن يطلب فسخ العقد مع التعويض إن كان له مقتضى^(١١٢) . وغالباً ما تنص عقود نقل التكنولوجيا على أعمال هذا الجزاء مع حق المستورد في استرداد أية مدفوعات يكون قد أداها إلى المورد^(١١٣) . أما إذا لم يكن هناك شرط صريح في العقد يخول المستورد حق الفسخ التلقائي ، فإن القاضي قد يرى - بدلاً من أعمال الفسخ القضائي - إعطاء المورد مهلة معينة لتمكينه من أداء الالتزام مع تعويض المستورد عن التأخير الحاصل بسبب ذلك . وفي كل الأحوال لا يمكن أعمال الجزاء في مواجهة المورد إلا إذا كان هو نفسه المتسبب في الإخلال بالعقد^(١١٤) .

(١١٢) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٩٤ ؛ ويلاحظ أن تخلف المورد عن تسليم التكنولوجيا قد يتحقق غالباً في عدم مطابقتها لما هو متفق عليه في العقد ، ومعيار هذه المطابقة يكون بالنظر إلى الكفاءة الكلية للتكنولوجيا و "بما يعني مطابقة كافة عناصر المعرفة الفنية على نحو تؤكد فيه هذه العناصر تحقيق النتيجة المطلوبة ، وأن أهمية المطابقة تكمن في أن عدم المطابقة يؤدي إلى تفويض العقد لأن المورد لم يسلم المعرفة الفنية على نحو ما تم الاتفاق عليه ، وهو بالنتيجة يتحمل مسؤولية عدم تنفيذ التزامه بالتسليم " . أنظر الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، المشار إليه سابقاً ص ٣٣٤ . وقد يتخذ التعويض أشكالاً عديدة كالتعويض النقدي ، وفي عقود نقل التكنولوجيا على المستوى الدولي ، فإن المستقر عليه أن هذا التعويض يجبر الضرر المباشر ، وقد يكون التعويض عينياً وذلك كالزام المورد مثلاً بإصلاح العيب في التكنولوجيا على نفقته ، وقد يكون التعويض عن طريق شراء بديل وهذا التعويض مزيج بين التنفيذ العيني والتنفيذ بمقابل . أنظر الدكتور محمود الكيلاني ، عقود نقل التكنولوجيا ، المشار إليه ص ص ٤٧٠ - ٤٧١ و ٤٧٤ - ٤٧٥ و ٤٨١ - ٤٨٤ .

(١١٣) دليل التزاخيص المعد لمصالح البلدان النامية ، فقرة ٥٥٨ ، ص ١٢٠ .

(١١٤) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ص ٩٤ - ٩٥ .

٢. التأخير في تنفيذ الالتزام :

عادة ما ينص العقد على تعويض المستورد إذا تأخر المورد في تنفيذ التزامه بنقل التكنولوجيا ، وذلك بشرط صريح يربط التعويضات عن التأخير بمدة ذلك التأخير . ويستفيد المورد من هذا الشرط ، إذ أنه بمجرد حصول التأخير فإنه يستحق التعويض ، ودون الحاجة إلى قيامه بإثبات قيمة الأضرار الحاصلة^(١١٥) . ولا شك أن من شأن اتباع هذا الأسلوب تجنيب المستورد الدخول في متهاتات اثبات قيمة ما أصابه من خسائر فعلية . وقد ينص العقد على الأسلوب الذي يتحدد به التعويض عن التأخير ، ويكون ذلك إما على أساس معدل يومي ثابت عن كل يوم يتأخر فيه المورد عن تنفيذ التزامه ، أو على أساس نسبة مئوية معينة من سعر فاتورة العناصر المرتبطة بالتكنولوجيا التي تم التأخير في تنفيذها^(١١٦) .

وقد يحرص المورد على النص صراحة في العقد على حد أعلى للتعويض الذي يلتزم به في حالة التأخير بحيث لا يدفع غيره ، حتى ولو تجاوزت الأضرار الفعلية الحاصلة للمستورد حدود ذلك المبلغ^(١١٧) . وهذا شرط جائز . ولذلك ينبغي على مستورد التكنولوجيا عدم الموافقة

(١١٥) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٥٦٠ ، ص ١٢١ .

(١١٦) السابق ، فقرة ٥٦١ ، ص ١٢١ .

(١١٧) السابق ، فقرة ٥٦١ ، ص ١٢١ وفي نفس المعنى . الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا

من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٩٥ .

عليه ، كلما أمكن ، حتى لا يضيع عليه حق الحصول على تعويض كافة الأضرار الحاصلة بسبب التأخير .

٣- عدم تحقيق النتائج المطلوبة :

إذا نص العقد على التزام المورد بتحقيق النتائج المرجوة ولم يتمكن من ذلك ، كان للمستورد أن يطلب الفسخ مع التعويض . وعادة ما يتم النص على التعويضات المناسبة في العقد ، أو على الأقل يتم النص على أسس تحديدها ^(١١٨) ، كما قد ينص العقد نفسه ، أو اتفاق لاحق ، على منح المورد مهلة معينة لكي يتمكن من الوفاء بالتزامه وتحقيق نتائج التكنولوجيا وإصلاح العيب الذي عطل تنفيذ هذا الالتزام ^(١١٩) . فإذا لم يستطع المورد خلال تلك المهلة رأب الصدع ، استعاد المستورد حقه في الفسخ والتعويض ، ولكن بشرط أن يكون عدم تحقيق النتائج المرجوة راجعاً إلى المورد نفسه ^(١٢٠) . ويتم تقدير التعويض في تلك

(١١٨) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٥٦٢ ، ص ١٢١ .

(١١٩) وقد يكون ذلك عن طريق منح المورد فرصة بإجراء تجارب للتشغيل للوصول إلى المعدلات المطلوبة بواسطة المعدات أو المنشآت الصناعية المعنية ، وبالتالي يمكن أن يتحدد التعويض وفقاً لدرجة فشل المورد في تنفيذ تعهداته . راجع: دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، السابق الإشارة إليه ، فقرة ٥٦٢ ص ١٢١ . وقد جرى العرف في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا على إغذار الطرف الذي أخل بالتزاماته التعاقدية مع إعطائه مهلة لتصحيح الأمر قبل ممارسة حق الفسخ ، فإن انقضت المهلة اعترى العقد مفسوخاً ، ويراعى لكي يقع الفسخ أن يكون الالتزام الذي تم الإخلال به جوهرياً وأن تكون المهلة الممنوحة كافية لتدارك الوضع وتصحيحه . راجع بصفة خاصة: الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٤٩٥ .

(١٢٠) الدكتور محمود الكيلاني . المرجع السابق في ص ص ٤٩٥ - ٤٩٦ ، حيث يرى أن أسباب مسح عقود نقل تكنولوجيا عادة ما ترجع إلى أحد أو بعض الأسباب الآتية:

الأحوال بحسب نسبة عدم تحقيق النتائج^(١٢١) . فمثلاً إذا عجز المورد عن تحقيق الانتاج بالمعدلات التي ينص عليها العقد ، فإن قيمة التعويضات تتحدد تبعاً لدرجة فشل المورد في تنفيذ التزاماته . أما إذا أثبت المورد أن عدم تحقيق النتائج التي نص عليها العقد يعود إلى المستورد ، فلا تثرىب على المورد ، ومن ذلك قيام المورد بإثبات أن عدم تحقيق النتائج لا يعود إلى الآلات والأجهزة أو طريقة الصنع أو ذاتية المعارف التكنولوجية المنقولة ولكن إلى سوء تشغيل المستورد لها، أو عدم التزامه بنوعية ودرجة المادة الخام الواجب استخدامها في الانتاج للحصول على النتائج طبقاً للعقد ٠٠٠٠ الخ^(١٢٢) .

ولعله من الأسلم للمستورد أن يحتجز جزءاً من مقابل التكنولوجيا أو سعر الخدمات أو المساعدة الفنية ، وبحيث يعادل هذا المبلغ الحد الأقصى للتعويض الذي قد يستحق عند إخلال المورد بالتزامه بالضمان . ويتعين في هذه الحالة أن ينص في العقد على احتفاظ المورد بهذا المبلغ إلى حين انقضاء مهلة الضمان . كما يجوز للمستورد،

١- عدم تنفيذ المورد لالتزاماته المنصوص عليها في العقد وعلى نحو تزول معه كل فائدة ترجى من التنفيذ إذا تم بعد المدة المعقولة . ٢- تأخر المورد في تنفيذ التزاماته الرئيسية بشكل يؤدي إلى أضرار كبيرة لا تتناسب مع ما يجنيه المستورد لو تم التنفيذ بعد ذلك . ٣- تنازل المورد للغير من الباطن عن تنفيذ التزاماته دون موافقة الملتقي للإخلال بالاعتبار الشخصي . ٤- تراخي المورد = عن إصلاح العيوب التي ظهرت في التكنولوجيا إلى حد تصبح معه خسائر المستورد غير متناسبة مع القيمة الاقتصادية للعقد . ٥- قيام المستورد بإفشاء سرية التكنولوجيا أو عدم سداده المقابل المتفق عليه .

(١٢١) دليل الترخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٥٦٣ ، ص ١٢١ .

(١٢٢) في معنى قريب : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ص ٩٦ - ٩٧ .

بدلاً من ذلك ، أن يطلب من المورد إصدار خطاب ضمان من أحد البنوك المعتمدة بمبلغ يعادل قيمة التعويضات الناشئة عن الإخلال بالالتزام بالضمان ، وعلى أن يكون هذا الخطاب صالحاً طوال مدة الضمان (١٢٣) . ولا شك أن خطاب الضمان سيوفر الحماية اللازمة للمستورد ، كما أنه في نفس الوقت لن يضر بالمورد الذي يستطيع الحصول على كامل مبلغ مقابل أو ثمن التكنولوجيا ودون احتجاز المستورد لأي جزء منه (١٢٤) .

(ب) الجزاءات في مواجهة المستورد :

١- التأخير في دفع المقابل :

يتمثل التزام المستورد الجوهري في أداء مقابل التكنولوجيا . لذلك يحرص المورد على تضمين العقد نص يلزم المستورد بدفع فائدة محددة في حالة التأخير في أداء المقابل في الميعاد المتفق عليه (١٢٥) . ويلاحظ أن القاعدة هي سريان فوائد التأخير في الوفاء بالمقابل بمجرد استحقاقها ، إلا إذا اشترط القانون الواجب التطبيق أو الاتفاق غير ذلك . ذلك أن الأطراف قد يتفقون على ألا تسري الفوائد إلا بعد قيام المورد

(١٢٣) قارب : الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا - دراسة تطبيقية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٤٦٥ - ٤٦٦ ؛ دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، فقرة ٥٦٥ وفقرة ٥٦٦ ص ١٢٢ .

(١٢٤) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٥٦٦ ، ص ١٢٢ .

(١٢٥) سابق ، فقرة ٥٦٨ ، ص ١٢٢ .

بإعذار المستورد لإثبات تخلفه عن الدفع في الميعاد أو المواعيد المحددة
في العقد (١٢٦).

(١٢٦) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص

٢. التخلف عن دفع المقابل :

قد لا يقتصر الأمر على مجرد تأخر المستورد في دفع أقساط التكنولوجيا في الميعاد ، ولكن قد يمتد الأمر إلى حد امتناعه كلياً عن أداء هذا المقابل . وفي هذه الحالة ، فعادة ما ينص العقد على مهلة معينة يتعين خلالها قيام المستورد بتدارك الأمر وأداء ما عليه من التزامات مالية ، وفي نفس الوقت يجوز للمورد - خلال تلك المهلة - التوقف عن تنفيذ التزامه بنقل التكنولوجيا أو تقديم المساعدة الفنية وإلى حين سداد المستورد للأداءات المالية طبقاً للعقد^(١٢٧) . فإذا استمر المستورد على إصراره من عدم دفع المقابل ، كان للمورد أن يقوم بفسخ العقد . وقد يكون الفسخ متاحاً طبقاً لشرط صريح في العقد ، فإن لم يكن هناك شرط صريح يقضي بالفسخ ، فما على المورد إلا اللجوء إلى القضاء لطلب الفسخ^(١٢٨) .

وحصول الفسخ لا ينهي المشاكل بين المورد والمستورد . فالفسخ له أثر رجعي ، وبما يقتضي إعادة المتعاقدين إلى الحالة التي كانا عليها عند التعاقد ، فيستعيد كل طرف ما يكون قد أداه إلى الطرف الآخر . لكن تطبيق الأثر الرجعي للفسخ قد يكون من الصعب حصوله في عقد نقل التكنولوجيا ، ذلك أنه بموجب هذا العقد يقوم المورد بالإفصاح والكشف عن الأسرار والمعلومات التقنية إلى المستورد . ومن

(١٢٧) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٥٦٩ ، ص ١٢٢ .

(١٢٨) راجع في أسباب فسخ عقود نقل التكنولوجيا : الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا - دراسة تطبيقية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٤٩٥ -

ثمّ فلا يمكن للمورد استرداد الدراية التقنية التي اتصلت بعلم المستورد نظراً لأنه قد ألمّ بها واكتسب طريقة استعمالها أو استعمالها فعلاً^(١٢٩) .
وعلاجاً لهذا الوضع الشائك ، فقد يحرص المورد على النص في العقد على ضرورة قيام المستورد بأداء مقابل التكنولوجيا دفعة واحدة عند تسليمه الأسرار التكنولوجية ، كما قد يتفق الطرفان على نقل التكنولوجيا على مراحل ، فيقوم المستورد بأداء المقابل عن كل مرحلة يتم تنفيذها ، وبذلك لا يضطر المورد إلى الكشف عن مجموع المعرفة الفنية مرة واحدة فيجازف بالإفصاح عن سرّيتها التي هي جوهر حمايتها^(١٣٠) .
ولكن هذا الحل الأخير يفترض أن تكون المعرفة الفنية أو التكنولوجية قابلة للتبويض والكشف عن سرّيتها على مراحل .

(١٢٩) وزيادة في الحيلة قد يلجأ المورد إلى الحصول من المستورد على كميات أو سندات أذنية غير مشروطة وواجبة الدفع عند الطلب ، وذلك لتغطية حصوله على التعويضات المالية ودون الحاجة إلى إثبات أي صلة بين قيمة الضرر الحاصل له وقيمة هذه الكميات . ولا يملك القاضي سلطة تعديل مثل هذا التعويض حتى في حالة عدم وقوع أي ضرر للمورد أو غياب نسبة أي غش أو خطأ جسيم في جانب المستورد . وهذا الشرط يعرف في العمل باسم "شرط ايزابيل" . راجع الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٤٤٢ .

(١٣٠) دليل النزاحيص المعد لصالح البلدان النامية ، فقرة ٥٧١ - ص ١٢٢ ، فقرة ٢٧٧ - ص ٧٤ ، فقرة ٢٧٨ - ص ٧٤ ؛ الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٩٨ .

المطلب الرابع

الشروط التقييدية

أولاً - ماهية الشروط التقييدية :

تحرص الشركات الدولية مالكة التكنولوجيا علي إدراج شروط قاسية في عقود نقل التكنولوجيا مع المشروعات من الدول النامية وذلك بحجة ضمان سيطرتها علي المعارف الفنية وتفوقها التكنولوجي ، والحقيقة إن النص في العقد علي هذه الشروط أو بعضها من شأنه تقييد مستورد التكنولوجيا إلى أبعد الحدود، ويجعله دائراً في فلك المورد وتابعاً له، وبما يفرغ عملية انتقال التكنولوجيا من مضمونها لعدم قدرة المستورد علي اكتساب التكنولوجيا فعلاً بسبب خضوعه لهيمنة المشروع المورد وسيطرته التكنولوجية.

ومن صور الشروط التقييدية : التزام المستورد بأن ينقل إلى المورد وعلى سبيل القصر وبغير مقابل التحسينات التي يكشف عنها تطبيق التكنولوجيا ، حرمان المستورد من إجراء بحوث أو برامج لتطوير التكنولوجيا محل الاتفاق حتى تتلاءم مع ظروفه المحلية ، إلزام المستورد باستخدام العاملين الذين يختارهم المورد وتقييد حرية المستورد في اختيار عاملين محليين ، إلزام المستورد بثمن معين للمنتجات ، حرمان المستورد من إدخال أي تعديلات أو تحسينات على التكنولوجيا ، إلزام المستورد بمنح المورد حق القصر في بيع السلع أو المنتجات التي استخدمت فيها التكنولوجيا ، إلزام المستورد بشراء ما قد

يدخله أو يضيفه المورد على التكنولوجيا في المستقبل من إضافات أو تحسينات ، حرمان المستورد من السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها أو إعاقة تصديرها ، تقييد حرية المستورد في الإعلان عن السلعة التي استعملت التكنولوجيا في إنتاجها أو الدعاية لها، إلزام المستورد بدفع مبالغ معينة بعد انقضاء حقوق الملكية الصناعية محل عقد نقل التكنولوجيا ، تقييد المستورد في تعيين حجم الإنتاج أو طاقة التشغيل أو نطاق النشاط ، الشرط الذي يحتفظ المورد بمقتضاه بالإشراف على مراقبة صنف السلعة ومستوى الجودة ، الشرط الذي يقضي بإلزام المستورد باستعمال علامات أو تسميات تجارية معينة لتمييز السلع التي استعملت التكنولوجيا في إنتاجها ، الشرط الذي يقضي بعدم تحديد مدة للعقد أو إطالة مدته لفترة غير معقولة ، والشرط الذي يقضي باشتراك المورد في إدارة منشأة المستورد (١٣١).

ثانياً - الشروط التقييدية على المستوى الدولي :

كانت الشروط التقييدية مثار مناقشات حادة وجولات ساخنة في اجتماعات لجنة الانكثاد التابعة للأمم المتحدة عند صياغة مشروع التقنين الدولي للسلوك . فلقد حدث اختلاف جوهري بين الدول الصناعية والدول النامية حول مضمون هذه الشروط ونطاقها وأثرها ، إذ كانت

(١٣١) راجع:

Behrman, Comments on Developing Country Views on Codes of Conduct for the Transfer of Technology ...

المشار إليه سابقاً، وخاصة في ص ص ٢٣٤ - ٢٤٠، وفي مناقشة بعض هذه الشروط التقييدية في التشريعات المقارنة، الدكتور محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا - دراسة تطبيقية، المرجع المشار إليه سابقاً ص ص ٢٩٣ - ٣٨١ .

الدول النامية تستهدف التوسع في عدد هذه الشروط وبما يجاوز الأربعين شرط وفي الأثر المترتب عليها من حيث ضرورة بطلانها بطلاناً مطلقاً . أما الدول الصناعية ، فلقد استهدفت الحد من نطاق هذه الشروط ومن أثرها ، بحيث لا تزيد عن أربعة عشر شرطاً ، ويقتصر أثر إدراجها في العقد على مجرد خضوعها لتقدير القاضي ، فلا يقع بطلانها وجوباً . وعلى أي الأحوال، فلقد استقر الأمر على إدراج عشرين شرط من هذه الشروط في مشروع التقنين الدولي للسلوك ، مع معارضة الدول الصناعية الغربية على ستة من هذه الشروط^(١٣٢). كما حاولت الدول الغربية تقييد الحظر حتى بالنسبة للشروط التقييدية ، بأن تكون تلك الشروط غير معقولة أو بدون مبرر . أما الدول النامية فكانت تريد أن يكون الحظر كاملاً دون اشتراط وصفه بعدم المعقولية ودون فحص ما إذا كان هناك مبرر لهذه الشروط من عدمه . ومن أمثلة الشروط المحظورة في التقنين الدولي للسلوك الشرط الذي يلزم المستورد بأن ينقل إلى المورد وعلى سبيل القصر وبغير مقابل التحسينات التي يكشف عنها تطبيق التكنولوجيا ، الشرط الذي يمنع المستورد من إجراء بحوث لتطوير التكنولوجيا والشرط الذي يملى على المستورد تحديد حجم الإنتاج ونوعيته وثمان البيع^(١٣٣).

وعلى مستوى السوق الأوروبية المشتركة ، فلقد تبنت اللجنة الأوروبية في ٣١ يناير عام ١٩٩٦ لائحة تحدد الشروط المباحة والشروط المحظورة في عقود نقل التكنولوجيا . وتضمنت هذه اللائحة

(١٣٢) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٦ - ٢٨ .

(١٣٣) السابق ، ص ٢٧ .

قائمة طويلة من الشروط المباحة أو حسب تعبيرها (الشروط البيضاء White Clauses) ، وهي شروط جائزة ولا تبطل إن تضمنها اتفاق نقل التكنولوجيا. وأهم الشروط البيضاء التي جاءت في هذه اللائحة: (١٣٤)

- ١- التزام المرخص له بعدم إفشاء سرية المعرفة الفنية التي أفصح عنها المرخص في الاتفاق.
- ٢- التزام المرخص بالتوقف عن استخدام التكنولوجيا المرخص بها بعد انتهاء مدة الاتفاق طالما أن المعرفة الفنية المرخص بها مازالت تحتفظ بالسرية أو أن البراءة مازالت قائمة.
- ٣- التزام المرخص له بتقديم ما يتوصل إليه من تحسينات إلى المرخص على أساس شرط غير قصوي Non - exclusive grant back . كما يجوز قيام المرخص بمنح المرخص له التحسينات التي يتوصل إليها وعلى أساس قصوي أو استثنائي.
- ٤- التزام المرخص له بتحديد استغلال التكنولوجيا المرخص بها في مجالات إنتاجية معينة أو حقل استغلال محدد.
- ٥- حق المرخص في الاعتراض على المرخص له لقيام هذا الأخير باستغلال التكنولوجيا خارج إقليمه.

(١٣٤) راجع:

Pierre V. F. Bos & Marco M. Slotboom, The EC Technology Transfer Regulation - A Practitioner's Perspective, The International Lawyer, Volume 32 No. 1 (Spring 1998) PP 1-25.

- ٦- حق المرخص له في إنهاء اتفاق نقل التكنولوجيا إذا قام المرخص له بالمعارضة في صحة البراءة أو الادعاء بعدم انطواء المعرفة الفنية على خصيصة السرية.
- ٧- التزام المرخص له باستخدام أقصى جهوده وإمكاناته لاستغلال البراءة أو المعرفة الفنية بحسب الأحوال .
- ٨- حق المرخص له في إنهاء الاتفاق إذا قام المرخص له بمنافسة المرخص أو قيامه بإنتاج بضائع أو سلع في مجالات غير تلك المرخص له بها.
- ٩- التزام المرخص له بالاستمرار في دفع مقابل التكنولوجيا حتى بعد زوال سرية المعرفة السرية أو الحكم ببطان البراءة. (١٣٥)
- كما تضمنت اللائحة التي وضعتها اللجنة الأوروبية قائمة بالشروط السوداء **Black Conditions** ، وهي شروط تبطل في حد ذاتها **Per se** ودون تطلب أي تبرير للإبطال كأن تكون غير معقولة **Unreasonable** أو غير مبررة **Unjustifiable** . ويلاحظ أن قائمة الشروط السوداء تعتبر قصيرة جداً بمقارنتها بقائمة الشروط البيضاء . وأهم الشروط السوداء الواردة باللائحة :
- ١- تحديد أسعار السلع والمنتجات التي تستخدم التكنولوجيا في إنتاجها.
- ٢- منع المرخص له من القيام بالتصدير الموازي في إحدى الدول الأعضاء.

٣- تحديد حجم الإنتاج.

٤- التزام المرخص له بنقل التحسينات إلى المرخص. (١٣٦)

كما تضمنت اللائحة نوعاً من الشروط يطلق عليه اصطلاحاً: الشروط الرمادية **Gray Conditions** وهي شروط تدور بين الصحة والبطلان حسب ظروف كل عقد ، ومن شأنها تقييد المستورد في بعض الظروف . ومن أمثلة الشروط الرمادية شرط الشراء الإجباري **Tie in** والذي بمقتضاه يلزم المورد المستورد بالحصول على سلع أو خدمات من المورد أو من يحدده باعتبارها ضرورية للاستغلال الأمثل للتكنولوجيا. (١٣٧)

وتميل أغلبية تشريعات الدول النامية إلى إبطال الشروط التقييدية التي تدرجها الشركات الدولية في عقود نقل التكنولوجيا بالنظر إلى أن هذه الشروط تلحق أضراراً جسيمة بمستوردي التكنولوجيا ، فتزيد كلفتها وتمنع الاكتساب الحقيقي أو الفعلي لها ، بما لذلك كله من انعكاسات سلبية على اقتصاديات هذه الدول (١٣٨) .

وتختلف قوانين الدول النامية في أثر البطلان المترتب على إدراج الشروط التقييدية في عقود نقل التكنولوجيا. فتذهب طائفة من هذه القوانين إلى بطلان هذه الشروط مطلقاً ، بل وفي بعض الأحوال إلى إبطال العقد برمته وعدم اقتصار البطلان على الشرط وحده . كما تذهب

(١٣٦) المقالة السابقة ، ص ١٣ .

(١٣٧) المقالة السابقة ، ص ١٤ .

(١٣٨) الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا - دراسة تطبيقية

المرجع المشار إليه سابقاً ص ٢٩٣ - ٢٨١ .

بعض القوانين إلى إحداث نوع من التباين في أثر هذه الشروط ، إذ أوجبت بطلان جانب من هذه الشروط بطلاناً مطلقاً ، وأجازت إبطال شروط أخرى . ثم أن هناك طائفة ثالثة من القوانين لم تذهب إلى حد إبطال تلك الشروط ، ولكنها لم تجز تسجيل عقود نقل التكنولوجيا إذا تضمنت شروطاً تقييدية .

ثالثاً - الشروط التقييدية في المادة ٧٥ من قانون التجارة :

وفي مصر ، كان هناك تفاوت كبير بين مشروع أكاديمية البحث العلمي ومشروع قانون التجارة فيما يتعلق بإدراج الشروط التقييدية في اتفاقات نقل التكنولوجيا مع المشروعات المصرية المستوردة ، إلى أن صدر قانون التجارة الجديد مخيباً للآمال المعقودة عليه لحماية تلك المشروعات وإقامة بنية فعالة لاكتساب مصر للتمكن التكنولوجي . وللوقوف على أحكام قانون التجارة بشأن الشروط التقييدية ، فإنه ينبغي مقارنتها بأحكام كل من مشروع أكاديمية البحث العلمي ومشروع قانون التجارة حتى يمكن إدراك التنازلات الكبيرة التي قدمها المشرع المصري لصالح المشروعات الدولية.

وتنص المادة ٧٥ من قانون التجارة المصري على أنه " يجوز إبطال كل شرط يرد في عقد نقل التكنولوجيا ويكون من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدامها أو تطويرها أو تعريف الإنتاج أو الإعلان عنه . وينطبق ذلك بوجه خاص على الشروط التي يكون موضوعها إلزام المستورد بأمر مما يأتي :

- (أ) قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها .
- (ب) حظر إدخال تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا لتلائم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد ، وكذلك حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى أو مماثلة أو منافسه للتكنولوجيا محل العقد.
- (ج) استعمال علامات تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها.
- (د) تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره .
- (هـ) اشتراك المورد في إدارة منشأة المستورد أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين بها .
- (و) شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار لتشغيل التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها .
- (ز) قصر بيع الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذين يعينهم .

وذلك كله ما لم يكن أي من هذه الشروط قد وردت في عقد نقل التكنولوجيا بقصد حماية مستهلكي المنتج ، أو رعاية مصلحة جيدة ومشروعه لمورد التكنولوجيا " .

وفيما يلي نبدي بعض الملاحظات الأساسية حول نص المادة ٧٥ من قانون التجارة ، ثم نقوم بتحديد مضمون الشروط التقييدية الواردة فيه .

١- ملاحظات حول نص المادة ٧٥ من قانون التجارة :

الملاحظة الأولى : البطلان جوازي .

يبدأ نص المادة ٧٥ من قانون التجارة بعبارة " يجوز إبطال كل شرط " . وعليه ، فلقد اتخذ المشرع المصري موقفاً مغايراً لموقف الدول النامية بالنسبة للشروط التقييدية ، إذ بينما ذهبت هذه الدول إلى إبطال جميع الشروط التقييدية مطلقاً عند إدراجها في عقود نقل التكنولوجيا ودون أن يتوقف أمر تقرير البطلان على طلب أي طرف ، فإن المشرع المصري خالف ما أجمعت واستقرت عليه الأغلبية الساحقة من تشريعات الدول النامية في هذا الخصوص (١٣٩) .

(١٣٩) ولم يقتصر تقرير بطلان الشروط التقييدية على قوانين الدول النامية ، بل إن قوانين بعض الدول الصناعية الكبرى اتخذت موقفاً متشدداً من هذه الشروط ، مثال ذلك: إنجلترا ، فرنسك الولايات المتحدة الأمريكية . راجع: الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية ... المرجع السابق ، ص ٣٦٥ - ٣٦٦ .

والغريب في الأمر أن المشرع المصري قد خالف ، بصياغته نص المادة ٧٥ تجاري على النحو السابق ، صياغة النص المقابل في مشروع أكاديمية البحث العلمي في خصوص بطلان الشروط التقييدية . فلقد كان نص المادة السادسة من مشروع الأكاديمية يوجب بطلان عقد نقل التكنولوجيا بطلاناً مطلقاً إن هو تضمن واحداً أو أكثر من الشروط التقييدية التي وردت في هذه المادة ، وذلك بالنظر إلى خطورة هذه الشروط ، وبحيث لا يقتصر إعمال أثر البطلان على الشرط وحده بل ينسحب البطلان ليشمل العقد برمته ، فلا يرتب العقد آثاره ، لما للبطلان من أثر رجعي يعيد الطرفين إلى الحالة التي كانا عليها وقت التعاقد (١٤٠) . كما أن نص المادة السابعة من مشروع الأكاديمية كان لا يجيز

(١٤٠) ولقد كانت المادة السادسة من مشروع تنظيم نقل التكنولوجيا الذي وضعته أكاديمية البحث

العلمي تنص على أن:

" يكون العقد باطلاً بطلاناً مطلقاً ويحظر تسجيله في الحالات الآتية:

- (أ) إذا كان الهدف من العقد نقل تكنولوجيا متاحة محلياً.
- (ب) إذا كان العقد يغير المتلقي على التنازل - دون مقابل - إلى المورد عن براءات الاختراع أو العلامات التجارية أو الابتكارات أو التحسينات التي قد يقوم بها المتلقي أو يحصل عليها خلال فترة التعاقد أو إذا كان العقد يتضمن شروطاً من شأنها الإخلال بالتكافؤ في العلاقة التعاقدية بين طرفيه.
- (ج) إذا كان العقد يحد من نشاط المتلقي في مجال البحث والتطوير.
- (د) إذا كان العقد يمنع أو يقيد حق المتلقي في مجال التصدير بما يتعارض مع مصالح الدولة.
- (هـ) إذا كان العقد يمنع المتلقي من استخدام تكنولوجيا مكتملة من مصادر أخرى .
- (و) إذا كان العقد يفرض على المتلقي قيوداً تتعلق بحجم الإنتاج أو سعر البيع سواء للسوق المحلي أو الأجنبي.
- (ز) إذا كانت مدة العقد تزيد على عشر سنوات " .

تسجيل العقد إذا تضمن أحد الشروط الواردة في هذه المادة ، بما يترتب على ذلك من اعتبار العقد نفسه غير نافذ (١٤١).

والأغرب من ذلك ، أن المشرع المصري قد تراجع في الصياغة النهائية للمادة ٧٥ من القانون عن الصيغة التي كان مشروع قانون التجارة نفسه قد تبناها . فلقد كان مشروع قانون التجارة يتخذ موقفاً وسطاً ، فلم يحذو حذو التشريعات المعاصرة في إبطالها للشروط التقييدية بطلاناً مطلقاً ، حيث قسم هذه الشروط الباطلة إلى طائفتين : الطائفة الأولى من الشروط تبطل مطلقاً وهي تضم كل شرط من شأنه وضع قيود على حرية الطرف المستورد في تحديد حجم إنتاجه أو في تحديد ثمن المنتج أو كيفية توزيعه أو الشرط الذي يحد من حرية

(١٤١) وكانت المادة السابعة من مشروع الأكاديمية تنص على ما يلي:

" لا يجوز تسجيل العقود في الحالات الآتية :

- (أ) إذا كان العقد يرب التزمات مالية لا تتناسب والتكنولوجيا المقدمة ، أو أن يكون من شأنه إلقاء عبء غير مناسب على الاقتصاد القومي.
- (ب) إذا كان العقد يسمح للمورد أن يتدخل في أعمال الإدارة الخاصة بالمتلقي أو ينظمها ما لم يقتصر العقد على تقديم المساعدة في هذا المجال.
- (ج) إذا كان العقد يلزم المتلقي بشراء المعدات والآلات أو قطع الغيار أو المواد الخام أو الوسيطة من مورد التكنولوجيا أو من يعينه ، والتي يمكن الحصول عليها من مصادر أخرى بشروط أفضل.
- (د) إذا كان العقد يلزم المتلقي - دون ميرر - بيع السلع التي ينتجها إلى مورد التكنولوجيا أو من يعينه . كذلك إذا كان العقد يلزم المتلقي بتوكيل المورد أو تمثيله في البيع.

(هـ) إذا كان العقد يلزم المتلقي باستخدام عاملين دائمين يختارهم المورد.

ومع ذلك يجوز الموافقة على تسجيل العقود في الحالات سالفة الذكر إذا اقتضت ذلك اعتبارات الصالح العام وفقاً لطبيعة العقد ومقتضيات الاقتصاد القومي .

المستورد أو يمنعه من القيام بتصدير السلع أو المنتجات التي تستخدم التكنولوجيا في تصنيعها ، وكذلك أي شرط يلزم المستورد بشراء معدات الإنتاج أو مكوناته أو المواد الأولية أو قطع الغيار من المورد أو من مصدر يعينه المورد للمستورد (١٤٢) . أما الطائفة الثانية من الشروط الواردة في نص المادة ٧٥ ، فكان المشروع يبطلها جوازاً (١٤٣) . وهكذا، ظهر نص المادة ٧٥ من قانون التجارة خالياً من الإشارة إلى البطلان الوجوبي لأي شرط من الشروط التقييدية ، واكتفى المشرع بإخضاع كافة الشروط التقييدية للبطلان الجوازي . ولاشك أن هذا الموقف يمثل تحاذلاً واضحاً عن حماية المشروعات المصرية المستوردة للتكنولوجيا ، وهو موقف غير مبرر وخاصةً أن بعض الشروط التقييدية تكون بطبيعتها واجبة الإبطال كشرط تقييد حجم الإنتاج مثلاً .

الملاحظة الثانية : تقليص حالات البطلان .

لم يقتصر تهاون المشرع المصري على تقرير البطلان الجوازي للشروط التقييدية دون البطلان الوجوبي ، بل كان التهاون أبعد من ذلك، إذ تقلصت حالات البطلان المذكورة في المادة ٧٥ تجاري بمقارنتها بحالات البطلان الواردة في مشروع التقييد الدولي للسلوك ، إذ كان هذا المشروع الأخير يتضمن عشرين شرطاً باطلاً منها أربعة عشر شرطاً تبطل مطلقاً وستة شروط تبطل جوازاً . بل إن حالات البطلان الواردة في المادة ٧٥ تجاري قد تقلصت وتراجعت إلى حد بعيد بمقارنتها بنص كل من المادتين السادسة والسابعة من مشروع الأكاديمية. فعلى

(١٤٢) المذكرة الإيضاحية لمشروع قانون تجارة ، ص ٣٥

(١٤٣) المذكرة الإيضاحية لمشروع قانون تجارة ، ص ٣٥ - ٣٦

سبيل المثال كان نص المادة ٦ (أ) من مشروع الأكاديمية يجعل العقد باطلاً بطلاناً مطلقاً إذا كان الهدف منه نقل تكنولوجيا متاحة محلياً . ومن ثم إذا كانت التكنولوجيا موجودة في السوق المحلي بأي شكل من الأشكال، كان العقد باطلاً بطلاناً مطلقاً لما يؤدي إليه ذلك من عبء غير مبرر على الاقتصاد القومي (١٤٤). وتكون التكنولوجيا متاحة محلياً إذا كانت مستخدمة من جانب مشروع مصري آخر بموجب عقد ترخيص براءة اختراع أو عقد نقل معرفة فنية أو عقد مساعدة فنية ، أو إذا كانت التكنولوجيا متاحة محلياً لعدم تغطيتها بحق من حقوق الملكية الصناعية مثل بعض المنتجات الدوائية - قبل اتفاقية تريبس - أو إذا كانت حقوق الملكية الصناعية قد انقضت بأحد الأسباب الخاصة بها كإنتهاء مدة البراءة أو إفشاء سرية المعرفة الفنية .

ولم يتضمن نص المادة ٧٥ تجاري مقابلاً لنص المادة ٦ (ز) من مشروع الأكاديمية . وعليه ، يكون عقد نقل التكنولوجيا صحيحاً وناظراً طبقاً لقانون التجارة حتى ولو كان موضوعه منصفاً على تكنولوجيا قائمة ومتداولة في السوق المحلي ، وبما قد يعنى زيادة عبء نقل التكنولوجيا على الاقتصاد المصري . ويؤيد هذا النظر أن المادة ٨١ من قانون التجارة تنص على أنه " لا يجوز للمستورد النزول للغير عن التكنولوجيا التي حصل عليها إلا بموافقة موردها " . وبما قد يعنى أنه يجوز للمورد أن يقوم بالترخيص لعدة مستوردين مصريين بذات التكنولوجيا حتى ولو كان قد سبق له الترخيص بها ذاتها إلى مستورد آخر مصري في وقت

(١٤٤) في التعليق على نص الفقرة (أ) من المادة السادسة من مشروع الأكاديمية ، راجع الدكتور حسام عيسى، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٤٥ وما بعدها.

سابق حتى ولو قام هذا المستورد باستغلال هذه التكنولوجيا في السوق المحلي ، إذ لا يجوز لهذا المستورد الأخير الترخيص بها لمشروعات مصرية شقيقة إلا بعد الحصول على إذن المورد ، فان لم يتم الحصول على هذا الإذن ، فلا مناص للمشروعات الأخرى إلا الحصول على التكنولوجيا من موردها الأصلي.

كذلك نصت المادة ٦ (ب) من مشروع الأكاديمية على بطلان العقد بطلاناً مطلقاً " إذا كان العقد يجبر المتلقي على التنازل - دون مقابل - إلى المورد عن براءات الاختراع أو العلامات التجارية أو التحسينات التي يقوم بها المتلقي أو التي يحصل عليها خلال فترة التعاقد " .

وهذا الشرط هو ما يصطلح على تسميته باللغة الإنجليزية بـ Grant backs أي قيام المستورد بنقل أي خبرة يكتسبها من استغلال التكنولوجيا محل العقد إلى المورد ومنحه ما قد يدخله عليها من تحسينات أو تطبيقات جديدة . ويرى بعض فقهاء الغرب أن عدم إدراج هذا الشرط في عقود نقل التكنولوجيا من شأنه الانتقاص من حقوق المرخص أو المورد ، حيث أنه يأخذ في اعتباره عند التعاقد مع المستورد أن جميع التحسينات التي سيدخلها الأخير على التكنولوجيا ستؤول إليه وكأنها جزء من الثمن أو المقابل الذي يؤديه المستورد إليه^(١٤٥). فلا يتصور أن يرتضى المورد التنازل للمستورد

(١٤٥)

Behrman, Comments on Developing Country Views on Codes for the Transfer of Technology ...

المقالة المشار إليه سابقاً، ص ٢٣٤ .

عن استعمال التكنولوجيا لو سُمِحَ لهذا الأخير إجراء تعديلات أو إدخال تحسينات معينة على التكنولوجيا والتي يكون من شأنها تفوق المستورد على المورد وبالتالي إخراجها من حلبة التنافس التكنولوجي . ولذا يحرص المورد على النص على حصوله على هذه التحسينات حتى يظل في حلبة اللعبة ويستمر في السوق . ولو وافق المورد على تحريم شرط رد التحسينات Grant backs فهذا لا يكون إلا لأن المورد قد قام بحساباته ووجد أنه من الصعب جداً على المستورد إدخال تحسينات جوهرية على التكنولوجيا المرخص بها بالنظر إلى وصولها إلى درجة عالية من التعقيد والدقة مثلاً . كما أن المورد - في حالة التزامه بدفع مقابل هذه التحسينات - فإنه ، ولاشك سيقوم بحساب ذلك وإضافته إلى مقابل التكنولوجيا الذي يتعين على المستورد أداءه وبحيث لا يدفع المورد ثمناً حقيقياً لتلك التحسينات لحصوله عليه مسبقاً من المستورد في إطار المقابل الإجمالي الذي التزم به هذا الأخير^(١٤٦).

وعلى أي الأحوال ، كان نص المادة ٦ (ب) من مشروع الأكاديمية واضحاً في إبطال شرط رد التحسينات أو التنازل عن حقوق الملكية الصناعية الأخرى التي يتوصل إليها المستورد بنفسه أو يحصل عليها من مصدر آخر طالما لم يكن ذلك بمقابل^(١٤٧). ذلك أن نقل التحسينات التي يتوصل إليها المستورد إلى المورد ودون مقابل فيه إثمواً لهذا الأخير بلا سبب وإهدار لحقوق المستورد في عدم الحصول على ما بذله من جهد أو مال في سبيل التوصل إلى التحسينات وبما يقود إليه ذلك

(١٤٦) السابق ، ص ص ٢٣٤ - ٢٣٥ .

(١٤٧) الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، ص ص ٥٠ -

من إحكام قبضة المورد على مقدرات المستورد ، وبما يخل بالتكافؤ في الأداءات التعاقدية للطرفين .

ولم يحظر قانون التجارة الجديدة الشرط الذي يضعه المورد في عقود نقل التكنولوجيا ويكون من شأنه ارتداد التحسينات التي يتوصل إليها المستورد بدليل أن المادة ٢/٨٣ تجاري تنص على " وكذلك يلتزم المورد بالمحافظة على سرية التحسينات التي يدخلها المستورد وينقلها إليه بموجب شرط في العقد " . وعليه ، يستفاد من هذا النص أن شرط رد التحسينات اصبح جائزاً بموجب شرط في العقد .

الملاحظة الثالثة: الحد من أعمال البطلان .

أورد المشرع المصري في الصيغة النهائية لنص المادة ٧٥ من قانون التجارة فقرة في غاية الخطورة بمقتضاها يمكن إهدار أعمال البطلان كجزاء على تضمين العقد أحد الشروط التقييدية . إذ تنص الفقرة الأخيرة من المادة ٧٥ تجاري على أنه " وذلك كله ما لم يكن أي من هذه الشروط قد وردت في عقد نقل التكنولوجيا بقصد حماية مستهلكي المنتج أو رعاية مصلحة جديّة ومشروعة لمورد التكنولوجيا " . وعليه ، فقد لا يحكم ببطلان الشرط التقييدي الذي يرد في عقد نقل التكنولوجيا إذا تبين أن هذا الشرط ورد حماية لمستهلكي المنتج أو رعاية لمصلحة مشروعة للمورد ، وبحيث يصبح هذا الشرط نافذاً والعقد صحيحاً ، ومثال ذلك أن من الشروط التي أجازت المادة ٧٥/ج إبطالها شرط إلزام المستورد باستعمال علامات تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها ، إذ قد يفلت هذا الشرط من البطلان

ببساطة شديدة لوجود مصلحة مشروعة للمورد في المحافظة على جودة المنتجات التي يقوم المستورد بإنتاجها مستخدماً التكنولوجيا وحتى يحافظ المورد على سمعته بإبقاء نفس الجودة للتكنولوجيا التي يتم إنتاجها وتصنيعها تحت علامة تجارية معينة وهو ما يُعرف في العمل بشرط "رقابة الجودة". ومثال ذلك أيضاً شرط قبول المستورد للتحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا ، إذ يستطيع المورد في سهولة شديدة إثبات أن التحسينات التي أدخلها على التكنولوجيا تؤدي إلى كفاءتها لإعطائه ميزة تنافسية في السوق العالمي، كما تؤدي إلى رفع معدلات الإنتاج والإسهام في جودة المنتجات مع خفض أثمانها . وينطبق ذلك أيضاً على شرط شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها للمستورد دون غيرها ، إذ قد يبرز المورد للمحكمة أن له مصلحة جديّة ومشروعة في إدراج هذا الشرط ، مثلاً لأن قطع الغيار التي ينتجها أو تلك التي يتعين الحصول عليها من مصادر بعينها هي قطع أصلية لا يستقيم تشغيل المعدات أو الآلات بدونها أو بديل لها وأن ذلك يطيل عمر الأصول التكنولوجية موضوع عقد نقل التكنولوجيا طوال مدة سريان العقد ، أو مثلاً أنه يتعين استخدام مواد أولية معينة في الإنتاج وأن استخدام مواد بديلة أو مشابهة يؤدي إلى الإسراع في استهلاك المعدات أو الآلات ، أو لأن المواد الخام التي ينتجها المورد هي أفضل المواد على الإطلاق وأرخصها ثمناً مع الحفاظ على الكفاءة العالية للإنتاج . وكذلك شرط اشتراك المورد في إدارة منشأة المستورد أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين لدى المستورد ، إذ قد تظهر للمورد مصلحة جديّة ومشروعة في هذا الشرط إذا أثبت أن التكنولوجيا المستخدمة يتعين إدارتها بمعرفة

خبرائه نظرا لكفاءتهم الفائقة وتميز التكنولوجيا محل العقد بالتعقيد الشديد الذي يصعب معه تدريب عاملي المستورد عليها ، أو لأن هناك بعض الأسرار التجارية المستخدمة - التي لم تكن موضوعاً لعقد نقل التكنولوجيا - ولا يمكن بدونها استغلال التكنولوجيا محل العقد ، وأن هذه الأسرار التجارية لا يمكن بحال من الأحوال الترخيص بها للمستورد ، وأن الوسيلة المثلى للإنتاج لا تكون إلا باستعمال هذه الأسرار التجارية التي يقتصر العلم بها على خبراء وعمال المورد ، وهكذا . (١٤٨)

ويتضح من ذلك أن المشرع المصري قد حد بدرجة كبيرة من إمكانية الحكم ببطالان الشروط التقييدية بإتاحة الفرصة للمورد بإدراجها في العقد لوجود مصلحة جدية ومشروعة له في ذلك ، أو إذا كانت هذه الشروط واردة بقصد حماية مستهلكي المنتج . ولعل المشرع المصري في هذا الخصوص قد غلب مصلحة المورد على مصلحة المستورد .

(١٤٨) راجع : دليل التراخيص المعد لإصلاح البلدان النامية ، ص ص ٨٤ - ٨٥ (نقرات ٣٣٦ -

٣٤١) .

٢- مضمون الشروط التقييدية في المادة ٧٥ من قانون التجارة

أورد المشرع المصري في المادة ٧٥ من قانون التجارة عدداً من الشروط التقييدية التي اعتاد موردو التكنولوجيا على إدراجها في عقود نقل التكنولوجيا . ويوجد قاسم مشترك بين هذه الشروط يتلخص في جواز بطلانها إلا إذا كان الهدف منها حماية مستهلكي المنتج أو رعاية مصلحة جديّة ومشروعة لمورد التكنولوجيا . ونقوم فيما يلي بمناقشة هذه الشروط .

(أولاً) - تقييد حرية المستورد في استخدام التكنولوجيا أو تطويرها أو تعريف الإنتاج أو الإعلان عنه .

ويضم هذا الشرط ثلاثة أشكال من القيود .

القيود الأولى وهو يتعلق باستخدام التكنولوجيا موضوع العقد^(١٤٩) . ووفقاً لنص المادة ٧٥ تجارى ، لا يجوز للمورد أن يشترط على المستورد استخدام التكنولوجيا في مجالات استعمال معينه أو أغراض محددة دون غيرها ، إذ قد يكون لذات التكنولوجيا استعمالات صناعية عديدة ، ومن ثم لا يجوز تقييد الاستعمالات المتعددة لذات التكنولوجيا . ومع ذلك ، فإن المورد عادة ما يشترط مقابلاً باهظاً للتكنولوجيا أن قام المستورد باستخدامها خارج نطاق الغرض من العقد . بل أن المورد وطبقاً للفقرة الأخيرة من المادة ٧٥ تجارى يمكنه إرغام المستورد على عدم استخدام

(١٤٩) راجع بصفة خاصة : دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، فقرات ١٤٧ ، ١٤٨ ،

١٤٩ ، ١٥٠ - ص ٥٢ .

التكنولوجيا في غير المجالات المذكورة في العقد أن هو أظهر وجود مصلحة جدية ومشروعه له في ذلك ، كأن يظهر المورد أن السماح للمستورد باستخدام التكنولوجيا في استعمالات غير المنصوص عليها في العقد سيؤدي إلى الأضرار به لدخول منافس جديد في السوق في مجالات إنتاجه معينه كانت قاصرة عليه .

ونعتقد أن بطلان شرط تقييد حرية المستورد في الاستخدام يتعين أن ينصرف كذلك إلى الحالة التي يضع فيها المورد قيودا على المستورد بعدم استعمال أو استغلال التكنولوجيا بعد انتهاء مدة العقد أو ، الحكم بنفسه أو لأي سبب آخر لا يعود إلى المستورد ، وكذلك حق المستورد في استخدام التكنولوجيا بعد أن تفقد سريتها .

أما القيد الثاني فيتعلق بالشرط الذي يمنع المستورد من تطوير التكنولوجيا . وعليه ، لا يجوز أن يتضمن عقد نقل التكنولوجيا شرطا يحد من نشاط المستورد في مجال البحث والتطوير ، إذ أن هذا الشرط يستهدف في المقام الأول الحد من قدرة المستورد على اكتساب التكنولوجيا ، إذ بغير نشاط البحث والتطوير **Research and development** ، سيبقى المستورد أسيراً للمورد ، وبما يؤدي إليه ذلك من الحد على قدرته على المنافسة فيظل قابعا في مجال ثابت وجامد^(١٥٠) . ويعتبر من قبيل الحد من نشاط المستورد في مجال البحث

(١٥٠) راجع:

Behrman, Comments on Developing Country Views on Codes of Conduct for the Transfer of Technology =

والتطوير منع المستورد من إدخال تحسينات أو تعديلات في التكنولوجيا محل العقد سواء تعلق الأمر بتصميم المنتج النهائي ومواصفاته أو بالطريقة الصناعية المستخدمة في الإنتاج .

ويتعلق القيد الثالث بالشرط الذي يضعه المورد في العقد بقصد فرض طرق أو وسائل محددة لتوزيع السلع أو الخدمات التي تستخدم فيها التكنولوجيا محل العقد ، أو الإعلان Advertising أو الدعاية Publicity عن هذه السلع والخدمات^(١٥١). فالأصل أن تكون للمستورد حرية وضع الإعلان والدعاية عن المنتجات والخدمات مثل إعداد الكتيبات ، الصور التوضيحية ، المطبوعات وغيرها من الأدوات اللازمة للترويج عن المنتجات في السوق المحلية ، وكذلك تحديد منافذ البيع والتوزيع .

ويجوز إبطال أي شرط يقيد حرية المستورد في هذا الشأن . ومع هذا يجوز للمورد وطبقاً للفقرة الأخيرة من المادة ٧٥ تجارى أن يضع قيوداً على حرية المستورد في التوزيع أو الدعاية أو الإعلان إذا كان للأول مصلحة جدية ومشروعه في ذلك . ومن أمثلة هذه المصلحة: أن

- المقالة المشار إليها سابقاً ، ص ٢٣٥ ؛ الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٧٣ ، دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٢٣٧ ص ٦٨ .

(١٥١) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، فقرات ٣٦٧ - ٣٧٢ ص ص ٨٩ - ٩٠ ؛ الدكتور محسن شفيق نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٣١ ؛ وفي الفقه الأجنبي :

Behrman, Comments on Developing Country Views on Codes of Conduct for the Transfer of Technology ...

مقالة المشار إليه سابقاً، ص ٢٣٨ .

يكون هدف المورد حماية مستهلكي السلعة وذلك بإجبار المستورد على كتابة مكونات السلعة أو المنتج بعبارات ظاهرة على غلافه وذكر تاريخ الصلاحية، وكذلك ذكر عدم مسؤولية المورد عن الإنتاج بان يذكر على غلاف السلعة أنه يتم إنتاجها تحت ترخيص وان السلعة يتم إنتاجها تحت إشراف المستورد وعلى مسؤوليته وحده، وكذلك مصلحة المورد أن يلزم المستورد بعدم الإفصاح في الإعلان أو الدعاية عن سر تركيبة المنتج إذا كان إنتاجه يتضمن معارف فنية تدخل في صناعته (١٥٢).

(ثانياً) - قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها .

فيجوز إبطال الشرط الذي يلزم المستورد بقبول ما قد يضيفه المورد مستقبلاً إلى التكنولوجيا من زيادات **Additional technology** وكذلك ما يتوصل إليه من مخترعات أو ما يدخله من تحسينات ، إذا كان المستورد لا يريد الحصول عليها (١٥٣). وهذا الشرط ينضوي تحت بند الحزمة التكنولوجية **Technological package** والذي يبطل لما يلقبه من عبء غير مناسب على المستورد وعلى الاقتصاد القومي ككل (١٥٤). ويستلزم نص المادة ٧٥ تجاري لجواز الإبطال أن يقتضي المورد من

(١٥٢) في معنى قريب : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٣١ .

(١٥٣) الدكتور يوسف عبدالمهدي الاكياي ، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٣٤ .

(١٥٤) قارب : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ص ٦٤ .

المستورد دفع مقابل هذه التحسينات أو الإضافات ، أما إذا كان إلزام المستورد بها دون تطلب دفع مقابل عنها ، فلا يبطل الشرط (١٥٥).

(ثالثاً) - حظر إدخال تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا لتلائم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد ، وكذلك حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد .

فيجوز إبطال هذا الشرط لما يؤدي إليه من حرمان المستورد من إدخال تحسينات أو تجديلات في التكنولوجيا أو إدخال تعديلات عليها كي تتلاءم مع ظروفه المحلية أو ظروف الإنتاج في منشأته . كما يجوز إبطال أي شرط يمنع المستورد من استخدام تكنولوجيا مكملة من مصادر أخرى لكونه يقطع الطريق عليه في تطويع التكنولوجيا المنقولة بموجب العقد وفقاً للظروف المحلية وبالذات وفقاً لمكونات الإنتاج التي تتوفر محلياً مثل المواد الخام ، وبحيث يبقى المستورد معتمداً في الحصول على هذه المكونات على ما يستورده من الطرف المورد وبما يفضي إليه ذلك من زيادة النفقة غير المباشرة لانتقال التكنولوجيا (١٥٦).

(١٥٥) ويذهب البعض إلى أن " الأصل العام في الالتزام بنقل التحسينات أنه يتم بالمجان ، وذلك بالنسبة للتحسينات التي تنقل إلى المشتري ، فليس للمورد تقاضي أي مقابل إضافي عن هذه التحسينات ، وحتى ولو لم تكن هناك أتاوة سارية ، بأن كان من التحسينات يدخل أصلاً في غنم حق المعرفة الذي تم دفعه من قبل " . راجع : الدكتور يوسف عبد الهادي خنيسل الإكياي ، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٣٥ .

(١٥٦) ويلاحظ أن هذا الشرط التقييدي يعتبر باطلاً بطلاناً مطلقاً في الكثير من التشريعات المعاصرة ، وكذلك في مشروع أكاديمية البحث العلمي . راجع في بطلان هذا الشرط =

على أن هذا الشرط قد لا يبطل إذا كان للمورد مصلحة جديدة ومشروعة في إدراجه في العقد وطبقاً للفقرة الأخيرة من المادة ٧٥ تجاري . فلا شك أنه توجد للمورد مصلحة في أن يتطلب أن يكون المستورد مسئولاً عما يدخله من تعديلات أو تحسينات على التكنولوجيا، وألا يستعمل في توزيع الإنتاج اسم المورد أو علاماته التجارية ، وألا ينشأ عن إحداث التحسينات أو التعديلات أو قبول تكنولوجيا مكملة أي تغيير غير ملائم في السلع أو المنتجات محل عقد نقل التكنولوجيا (١٥٧). فإن لم يستجب المستورد لهذه المتطلبات ، كان للمورد إدراج هذا الحظر في عقد نقل التكنولوجيا .

(رابعاً) - استعمال علامات تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها .

فيجوز إبطال الشرط بإلزام المستورد باستعمال علامات تجارية

- وفقاً لمشروع الأكاديمية : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ص ٥٧ - ٥٨ . كذلك يذهب جانب من الفقه الغربي إلى إبطال شرط حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد ، وذلك بصدد التشريعات الأمريكية المضادة للاحتكارات Anti - trust laws وذلك مثلاً في الحالة التي يكون فيها هناك مرخص له وحيد يتلقى تكنولوجيا من أكثر من مصدر ويقوم بالجمع بينها بطريقة يمكن أن ينشأ عنها تقييد لحرية التجارة ، راجع في ذلك وفي غيره من الأمثل :

Behrman, Comments on Developing Country Views on Codes of Conduct for the Transfer of Technology

المقالة المشار إليه سابقاً ، ص ٢٣٧ - ٢٣٨ .

(١٥٧) قارب : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع

المشار إليه سابقاً ، ص ٢٩ - ٣٠ .

معينة أو تسميات تجارية معينة لتمييز السلع التي استعملت التكنولوجيا في إنتاجها . ومع ذلك ، إذا كان المورد قد احتفظ لنفسه بحق الإشراف على صنف السلعة أو مستوى جودتها - برغبة من المستورد - جاز له اشتراط أن يحمل الإنتاج علامته التجارية أو اسمه التجاري .

(خامساً) - تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره

فيجوز إبطال الشرط الذي يفرض على المستورد قيوداً تتعلق بحجم الإنتاج أو مستوى أسعار بيع المنتجات سواء في السوق الداخلي أو في السوق العالمية أو في كيفية توزيع تلك المنتجات (١٥٨). ويدافع فقهاء الغرب عن هذا الشرط بحجة أن المورد يهمل بدرجة كبيرة عدم قيام المستورد بمنافسته (١٥٩). على أن خطورة شرط وضع حد أقصى للإنتاج أو أسعاره أو مجالات توزيع يمكن أن يؤدي إلى تقليص قدرة المستورد على التصدير وذلك إذا كان حجم الإنتاج الذي عينه المورد لا يكفي إلا لسد الحاجات المحلية ، أو أن يكون سعره مرتفعاً بحيث لا يقوى على منافسة منتجات المورد في الأسواق الأجنبية . كما أن المورد قد يحرص على إدراج هذا الشرط رغبةً منه في زيادة ما قد يحصل عليه من مقابل للتكنولوجيا إذا كان هذا

(١٥٨) في مناقشة هذه المسألة ، راجع : دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، فقرة ٣٤٣ ص ٨٥ ؛

(١٥٩) راجع :

Behrman, Comments on Developing Country Views on Codes of Conduct for the Transfer of Technology

المقالة المشار إليها سابقاً ، ص ٢٣٧ .

المقابل يتحدد بنسبة معينة من الإنتاج أو على أساس سعر المنتج ، فيشترط المورد قيام المستورد بإنتاج حد أدنى من المنتجات إذا كان المقابل يتحدد على أساس حجم الإنتاج أو فرض سعر مرتفع لبيع المنتجات إذا كان المقابل يتحدد مثلاً بنسبة من المبيعات (١٦٠).

كما أجازت المادة ٧٥ تجاري إبطال ما يعرف بشرط المنع من التصدير . ويبطل هذا الشرط لأنه يحد من قدرة المستورد على التصدير، ولما يؤدي إليه من عجز مستمر ومزمن في موازين مدفوعاته(١٦١). ومع ذلك يدافع فقهاء الغرب عن هذا الشرط بحجة أنه لا يعقل أن يقوم المورد بالسماح للمستورد بالدخول في السوق ومنافسته، خاصة وأنه يسلمه سلاح هذه المنافسة وهو التكنولوجيا التي تمكنه من دخول السوق . كما لا يتصور أن يسمح المورد لمستورد التكنولوجيا بالتصدير إلا إذا كان فرضاً سيطرته الكاملة عليها وضامناً عدم قدرة المستورد على منافسته بأي وضع في السوق الخارجية . أضف إلى ذلك أن المورد سيقوم برفع ثمن مقابل التكنولوجيا إذا أصر المستورد على أن يتم السماح له بالتصدير (١٦٢).

(١٦٠) قارب : دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المشار إليه سابقاً ، فقرة ٣٤٣ ص ٨٥.

(١٦١) في نفس المعنى : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٥٤ .

(١٦٢) راجع:

Behrman, Comments on Developing Country Views on Codes of Conduct =

- المقالة المشار إليها سابقاً ، ص ٢٣٧ . وعلى أي الأحوال ، تأخذ قيود التصدير أنماطاً عديدة مثل : الحظر الشامل ، أو القيود على التصدير إلى مناطق محددة ، أو فرض أسعار

(سادساً) - اشتراك المورد في إدارة المنشأة أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين بها .

فيجوز إبطال هذا الشرط لأن اشتراك المورد في إدارة المنشأة فيه نوع من فرض السيطرة على المشروع المستورد ، وبما قد يمثّل عائقاً من الاكتساب الحقيقي للتكنولوجيا ، ومع ذلك قد يصبح هذا الشرط صحيحاً إذا اقتصر على تقديم المساعدة الفنية في هذا الخصوص (١٦٣) . كذلك يبطل الشرط الذي يلزم المستورد باستخدام عاملين دائمين يختارهم المورد ، ومع ذلك يجوز للمورد أن يفرض على المستورد بعض الخبراء أو العاملين اللازمين للمراحل الأولى للمشروع وحتى يتوافر العاملون المحليون المدربون . وفي كل الأحوال يبطل الشرط الذي يقيد المستورد في استخدام عاملين محليين (١٦٤) .

على المنتجات المصدرة أو تحديد الكميات التي يجوز تصديرها ، راجع في ذلك ، الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٣٧٩ - ٣٨٠ .

(١٦٣) ويذهب جانب من الفقه إلى أنه لا يمكن اعتبار عقود الإدارة من قبيل عقود المساعدة الفنية ، لأن هذه العقود الأخيرة هي عقود تعليمية وتدريبية على القيام بالإنتاج بالدرجة الأولى ، أما عقود الإدارة فهي تؤدي إلى ترسيخ التبعية التكنولوجية لأن المورد يستأثر بسلطة إصدار القرارات في المشروع : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٦٦ - ٦٧ .

(١٦٤) الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٢٩ .

(سابعاً) - شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة لتشغيل التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها.

ويعرف هذا الشرط بشرط الشراء الإجباري أو ما يطلق عليه في بعض الأحيان باللغة الإنجليزية **Tie in clause** والذي بمقتضاه يلتزم المستورد بشراء المعدات والآلات وقطع الغيار أو المواد الخام أو السلع الوسيطة من مورد التكنولوجيا أو من يعينه والتي يمكن الحصول عليها من مصادر أخرى . ولا شك أن هذا الشرط من أخطر الشروط التقييدية وأعمقها أثراً في إحداث التبعية التكنولوجية لما يؤدي إليه من المغالاة في النفقة الإجمالية للتكنولوجيا بطريقة مستترة ، ومن ثم الإساءة للاقتصاد القومي بمنع المستورد إلى اللجوء إلى السوق المحلي لسد احتياجاته المكملة لعملية انتقال التكنولوجيا (١٦٥).

ومع ذلك ، فقد تكون للمورد مصلحة جدية ومشروعة في إمداد المستورد بمكونات الإنتاج أو بالمعدات اللازمة له إذا كان من شأن ذلك ضمان نوعية المنتج ، لا سيما إذا تعلق الأمر بمنتج معد للتصدير أو يحمل العلامة التجارية للمورد (١٦٦). ووجود هذه المصلحة للمورد من شأنه رفع الحظر عن هذا الشرط . وفي الواقع العملي ، فإن

(١٦٥) في هذا المعنى : الدكتور محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٣٨٠ ؛ الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٤٤ - ٤٥ .

(١٦٦) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، فقرة ٣٣٧ ص ٨٤ ؛ قارب : الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، المرجع المشار إليه سابقاً ، ص ٣٠ .

المورد قد يرفض إعطاء الضمانات الكافية لضمان فعالية التكنولوجيا المنقولة لأداء الغرض منها وذلك إذا تمسك المستورد بحريته في استخدام أو شراء مكونات إنتاجية أو معدات أو أجهزة من مصادر أخرى (١٦٧). كما لا تظهر مصلحة للمستورد في التمسك بإبطال هذا الشرط التقييدي ، إذا تعهدَّ المورد بتقديم المعدات ومكونات الإنتاج اللازمة بأسعار تنافسية وحسب الأسعار السائدة أو المواتية في السوق الدولية أو بشروط أفضل (١٦٨). وفي هذا الخصوص ، فقد كانت صياغة نص المادة ٧ (ج) من مشروع الأكاديمية أفضل من صياغة نص المادة ٧٥ (و) من قانون التجارة ، إذ أن النص الأول كان يجعل العقد غير نافذ ولا يجوز تسجيله إذا كان العقد يلزم المستورد بشراء المعدات والآلات أو قطع الغيار أو المواد اللازمة للإنتاج من المورد أو من يعينه والتي كان يمكن الحصول عليها من مصادر أخرى بشروط أفضل . فكان الحظر كان مفروضاً في مشروع الأكاديمية بإمكانية الحصول على معدات الإنتاج أو مكوناته بشروط أفضل من تلك التي يعرضها المورد . أما عبارة المادة ٧٥ (و) فلم تشترط للحظر أن يكون للمستورد الحصول على مكونات ومعدات الإنتاج بشروط أفضل من تلك التي يعرضها المورد .

(١٦٧) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ، فقرة ٣٢٢ وفقرة ٣٢٣ ص ٨١ .

(١٦٨) السابق ، فقرة ٣٢٤ ، ص ٨١ .

(ثامناً) - قصر بيع الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذين يعينهم .

ويأخذ هذا الشرط أشكالاً متعددة مثل اشتراط أن يكون المورد هو الموزع أو الوكيل الوحيد للمستورد ، أو شراء كامل الإنتاج أو جزء منه ، أو أن يقوم المورد بعمليات تسويق المنتجات التي تستخدم التكنولوجيا المنقولة في تصنيعها (١٦٩).

ويجوز إبطال هذا الشرط لأنه قد يؤدي إلى تبعية المستورد للمورد في مجال التسويق ويفقد بذلك جانباً هاماً من المهارات اللازمة لإعادة بيع المنتجات التي تستخدم التكنولوجيا في تصنيعها ، وهي مهارات لا تقل أهمية عن عملية اكتساب التمكن التكنولوجي ذاتها (١٧٠).

ولقد كان مشروع الأكاديمية يقضي بعدم جواز تسجيل عقد نقل التكنولوجيا إذا احتوى على هذا الشرط وطالما لم يكن هناك مبرر للإلزام المستورد ببيع السلع التي ينتجها إلى المورد أو من يعينه . وعلى الرغم من عدم تضمين المادة ٧٥ (ز) من قانون التجارة عبارة "دون مبرر" إلا أن نفس المعنى ما زال قائماً لأنه طبقاً لهذه المادة الأخيرة يجوز عدم إبطال هذا الشرط إذا كان للمورد مصلحة جدية ومشروعة فيه . فقد يعود التوزيع عن طريق المورد بالفائدة على الطرفين في معاملات نقل التكنولوجيا ، وعلى وجه الخصوص إذا كانت الطاقة الإنتاجية للمستورد

(١٦٩) دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية ص ص ٨٩ - ٩٠ .

(١٧٠) قارب : الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا ، المرجع

المشار إليه سابقاً ص ص ٦٨ - ٦٩ .

تتجاوز الطلب المحلي . كما أن المورد قد يدعم قدرات المستورد في بلوغ طاقة تصديرية معينة ، كما تكوّن للمورد مصلحة في هذا الشرط إذا كان الإنتاج يمثل مصدراً أو مخزوناً يعني بحاجات المورد للتصدير في أقاليم أخرى .



خاتمة

عالج المشرع المصري نقل التكنولوجيا في نصوص عديدة ضمَّها الفصل الأول من الباب الثاني من قانون التجارة الجديد ، مستهدفاً بذلك حماية المصلحة الوطنية في مواجهة الشركات الدولية باعتبارها موردة للتكنولوجيا . فهل حالف التوفيق المشرع لبلوغ هذا الهدف ؟ إن الإجابة القاطعة عن هذا السؤال ليست بالأمر السهل ، خاصة وان ظاهر النصوص يوحي - للوهلة الأولى - أن المشرع قد أحاط مستوردي التكنولوجيا بسياج منيع من الحماية القانونية ، إلا أن الوقوف على جوهر النصوص لا يسعف في الوصول إلى هذه النتيجة لتحقيق طموحات المشرع .

فعلى سبيل المثال ، تنص المادة ١/٧٤ من قانون التجارة على وجوب كتابة عقد نقل التكنولوجيا ، وإلا كان العقد باطلاً . فأصبحت الكتابة بذلك شرطاً شكلياً يلزم لانعقاد العقد ، وليس مجرد أداة للإثبات . ولكن ما هي جدوى هذا الشرط الشكلي دون أن يتبعه إجراء آخر ، كتسجيل العقد مثلاً ؟ وهو الإجراء الذي كان يستلزمه نص المادتين الخامسة والثالثة عشرة من مشروع أكاديمية البحث العلمي . لا شك أن استلزام تسجيل عقود نقل التكنولوجيا يكفل وجود هيئة تراقب ، من الناحيتين الفنية والقانونية ، شروط ونوعية وجدوى التكنولوجيا موضوع العقد . ولقد كان مشروع الأكاديمية باستحداثه نظام تسجيل عقود نقل التكنولوجيا يضع نظاماً رقابياً صارماً لضمان خضوع هذه العقود للأحكام القانونية الواردة بالمشروع ، وبحيث لا يعتبر العقد نافذاً حتى بين أطرافه ما لم يتم

تسجيله لدى الهيئة المختصة . أما قانون التجارة الجديد ، فقد أعدم أي وسيلة للرقابة على عقود نقل التكنولوجيا ، وهي رقابة في منتهى الأهمية ، لا سيما وان هذه العقود أصبحت طبقاً لصريح نص المادة ٨٧ من قانون التجارة خاضعة لأحكام القانون المصري . لذلك يثور التساؤل عن جدوى استلزام الكتابة كشرط شكلي لانعقاد العقد، مع غياب أي إجراء لاحق كتسجيل العقد .

وإذا كان المشرع المصري قد حقق تقدماً ملموساً عندما نص صراحة على ضمان المورد للتكنولوجيا التي يتم نقلها إلى المستورد وبحيث يضمن المورد التكنولوجيا المنقولة ومطابقتها للعقد وكذلك إنتاج السلع أو أداء الخدمات المتفق عليها ، باعتباره ملزماً بتحقيق النتيجة المرجوة من العقد ، إلا أن المشرع نكص عن تفعيل هذه الحماية عندما أباح للمورد الاتفاق على عكس ذلك كتابة ، أي اشتراطه ببند صريح في العقد عدم الضمان . ولا يخالغ أي عاقل الشك في أن المورد سيعنى نفسه من عبء هذا الضمان ، لكون ذلك مباحاً وفقاً لنص القانون ، وخاصة أن المورد عادة لا تخلو جعبته من المبررات التي تحمله على تضمين العقد إعفائه من هذا الضمان الهام والذي غالباً ما يشكل أحد الأسباب الجوهرية للمنازعات في عقود نقل التكنولوجيا . وهنا يثور التساؤل عن جدوى النص على الالتزام بالضمان في المادة ٨٥ تجارى ؟

ومن المسائل الخطيرة التي لم يعالجها المشرع بحسم مسألة مدى حق المستورد في استخدام التكنولوجيا بعد انتهاء مدة العقد . ذلك

أن المشروعات الدولية عادة ما تشترط على المشروعات المتلقية في الدول النامية عدم الاستمرار في استغلال أو استعمال التكنولوجيا بعد انتهاء مدة العقد . صحيح أن المادة ٧٥ من قانون التجارة أجازت إبطال أي شرط من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدام التكنولوجيا ، ولكن يراعى أن المقصود بذلك إبطال القيد الناشئ عن استخدام التكنولوجيا طوال فترة العقد . ولقد كان من المفروض أن ينص المشرع صراحة على إبطال الشرط الذي يقيد حرية المستورد في الاستخدام في حالة انتهاء مدة العقد ذاته ، وهذا ما درجت على النص عليه العديد من قوانين الدول النامية في شأن نقل التكنولوجيا ، وكذلك مشروع التقنين الدولي للسلوك . وكان يتعين عدم ترك هذه المسألة الخطيرة لكي تكون محلاً للجدل أو الاجتهاد . وعلى أي الأحوال ، فحتى على الافتراض الجدلي بقبول التفسير الواسع لعبارة نص المادة ٧٥ تجارى من جواز إبطال أي شرط يقيد حرية المستورد في استخدام التكنولوجيا لكي تتصرف أيضاً إلى عدم جواز تقييد المستورد في الاستخدام بعد انتهاء فترة العقد، فإن المورد ما يزال يمتلك ناصية الأمر ، إذ يستطيع - وطبقاً للمادة ٧٥ تجارى ذاتها - الإفلات من جزاء الإبطال إن هو أبدى مصلحة جدية ومشروعة في النص في العقد على عدم جواز قيام المستورد باستخدام التكنولوجيا بعد انتهاء مدة العقد . ولا ريب أن المورد لن يعدم الأسباب والحجج في إقناع المحكمة أو هيئة التحكيم ، بحسب الأحوال ، في وجود مصلحة جدية ومشروعة له في ذلك .

ولعل نص المادة ٧٥ من قانون التجارة هو أكثر النصوص

المتعلقة بنقل التكنولوجيا إثارة للجدل وعرضة للانتقاد . ذلك أن هذا

النص يمثل انتكاسة لموقف المشرع المصري لحماية مستوردي التكنولوجيا ومحابة للشركات دولية النشاط الموردة لها . فلقد اتخذ المشرع المصري موقفاً مغايراً للأغلبية الساحقة لتشريعات الدول النامية والتي تستهدف إبطال الشروط التقييدية بطلاناً مطلقاً ، إذ اكتفى مُشرعنا بإجازة إبطال هذه الشروط إذا وردت بالعقد . بل أن موقف المشرع المصري يختلف عن مشروعات القوانين المصرية المتعلقة بنقل التكنولوجيا مثل مشروع أكاديمية البحث العلمي والذي كان ينص على بطلان العقد بأكمله إن تضمن شرطاً من الشروط التقييدية في بعض الأحوال ، أو عدم نفاذ العقد وعدم الموافقة على تسجيله في أحوال أخرى . بل أن المادة ٧٥ من مشروع قانون التجارة نفسه كانت تتضمن البطلان المطلق كجزء لبعض الشروط التقييدية مثل تقييد حجم الإنتاج أو تحديد سعره أو حرية مستورد التكنولوجيا في التصدير . وهكذا اكتفى المشرع المصري بالبطلان الجوازي للشروط التقييدية وبما يمثل تخاذلاً واضحاً عن حماية المشروعات الوطنية المستوردة للتكنولوجيا . ويزيد الأمر أسفاً أن المشرع المصري قد قلص حالات البطلان وانقصها إلى حد بعيد بمقارنتها بالحالات الواردة في التقنين الدولي للسلوك وكذلك تلك التي وردت في مشروع الأكاديمية . وإمعاناً في التفريط في حماية المشروعات المستوردة للتكنولوجيا تضمن النص النهائي للمادة ٧٥ فقرة يمكن بمقتضاها للمورد النص على الشروط التقييدية دون أن تتعرض تلك الشروط للإبطال إذا وردت بقصد حماية مستهلكي المنتج أو رعاية مصلحة جدية ومشروعة للمورد . وعليه ، يمكن للمورد أن

يفلت بالشروط التقييدية من نطاق البطلان وعلى حساب المستوردين .

ويبدو أن المشرع المصري قد اضطر - تحت وطأة الضغوط التي تمارسها الشركات الدولية أصحاب المصالح - إلى التراجع عن موقفه السابق في مشروع القانون أو اتخاذ نفس الموقف الذي اتخذته معظم التشريعات المعاصرة في كفالة حماية قوية وفعالة لمستوردي التكنولوجيا . ولذا ، فلا يبقى إلا أن نعقد الأمل في كل من القضاء وهيئات التحكيم لتصحيح المسار وتفسير نصوص القانون بما يحقق المصالح المصرية و لا يخل بالعدالة^(١٧١).



(١٧١) راجع في تسوية منازعات الملكية الفكرية ، وخاصة بطريق التحكيم : الدكتور/

محي الدين علم الدين ، تجربة مركز القاهرة الإقليمي للتحكم التجاري الدولي ،

ورقة عمل مقدمة من في ندوة التراخيص في مجال الملكية الفكرية وتسوية المنازعات الناشئة

عنها ، المنعقدة في الفترة من ٩ إلى ١٠ مارس ١٩٩٨ ، منشورات الويبو ، وثيقة رقم :

ARAB / LIC / CAI / 98 / 6b (١٩٩٨) ؛ كذلك الدكتور عبد الحميد الأحمد ،

منازعات الملكية الفكرية ، بحث مقدم في ندوة التراخيص في مجال الملكية الفكرية وتسوية

المنازعات الناشئة عنها ، المنعقدة في الفترة من ٩ إلى ١٠ مارس ١٩٩٨ ، منشورات الويبو ،

وثيقة رقم: ARAB / LIC / CAI / 98 / 7b (١٩٩٨) ؛ وفي القانون الواجب التطبيق

في عقود نقل التكنولوجيا : الدكتور محمود الكيلاني ، القانون الواجب التطبيق على

موضوع النزاع في العقد الدولي لنقل التكنولوجيا ، بحث مقدم في ندوة التراخيص في مجال

الملكية الفكرية وتسوية المنازعات الناشئة عنها ، في الفترة من ٩ إلى ١٠ مارس (١٩٩٨) .

المراجع

أولاً - باللغة العربية :

- ١- الدكتور حسام عيسى ، مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا (دراسة نقدية ١٩٨٨) .
- ٢- الدكتور حسام عيسى ، نقل التكنولوجيا - دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية (دار المستقبل العربي - القاهرة ١٩٨٧) .
- ٣- دليل التراخيص المعدّ لصالح البلدان النامية - منشورات وبيو رقم (A) 620 (١٩٧٨) .
- ٤- الدكتور سعيد يحيى ، تنظيم نقل المعرفة الفنية بين مشروع التقنين الدولي ومشروع القانون المصري (منشأة المعارف بالإسكندرية ١٩٨٦) .
- ٥- الدكتورة سميحة القليوبي ، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ، بحث مقدم في ندوة التراخيص في الملكية الفكرية وتسوية المنازعات تحت رعاية المنظمة العالمية للملكية الفكرية ومركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي - المنعقدة في القاهرة في الفترة من ٩ - ١٠ مارس (١٩٩٨) .

- ٦- الدكتورة سميحة القليوبي ، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا ، مجلة مصر المعاصرة ، العدد ٤٠٦ ، ص ص ٩٧- ١١٧ (١٩٨٦) .
- ٧- الدكتور صالح بكر الطيار ، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا - دراسة تحليلية حول العلاقات الناشئة عن نقل التكنولوجيا إلى الدول المتجهة للتصنيع (الناشر : شهد للنشر والإعلام ١٩٩٢) .
- ٨- الدكتور عبدالحميد الأحديب ، منازعات الملكية الفكرية ، بحث مقدم في ندوة التراخيص في مجال الملكية الفكرية وتسوية المنازعات الناشئة عنها ، المنعقدة في الفترة من ٩ إلى ١٠ مارس ١٩٩٨ ، منشورات الويبو ، وثيقة رقم: ARAB / LIC / CAI / 98 / 7b (١٩٩٨) .
- ٩- الدكتور ماجد عبد الحميد عمار ، عقد الترخيص الصناعي ، وأهميته للدول النامية (رسالة دكتوراه - كلية الحقوق - جامعة القاهرة - بدون سنة النشر) .
- ١٠- الدكتور محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية (مركز البحوث والدراسات القانونية والتدريب المهني ، كلية الحقوق جامعة القاهرة ١٩٨٤) .

- ١١- الدكتور محمد حسام محمود لطفي ، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا - من منشورات الويبو باللغة العربية - وثيقة رقم WIPO / GITL / IP / DUB / 88 / 11 (١٩٩٨) .
- ١٢- الدكتور محمود الكيلاني ، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا - رسالة دكتوراه - جامعة القاهرة (١٩٩٨) .
- ١٣- الدكتور محمود الكيلاني ، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التجارة الدولية - دراسة تطبيقية (١٩٨٨) .
- ١٤- الدكتور محمود الكيلاني ، القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع في العقد الدولي لنقل التكنولوجيا ، بحث مقدم في ندوة التراخيص في مجال الملكية الفكرية وتسوية المنازعات الناشئة عنها في الفترة من ٩ - ١٠ مارس (١٩٩٨) .
- ١٥- الدكتور محي الدين علم الدين، تجربة مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي - ورقة مقدمة في ندوة التراخيص في مجال الملكية الفكرية وتسوية المنازعات الناشئة عنها، المنعقدة في الفترة من ٩ - ١٠ مارس ١٩٩٨، منشورات الويبو، وثيقة رقم: ARAB / LZC / CAR / 98 / 6b (١٩٩٨)
- ١٦- الدكتورة نصيرة بو جمعة سعدي ، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي (رسالة دكتوراه - كلية الحقوق - جامعة الإسكندرية ١٩٨٢) .

١٧- الدكتور نعيم عطية ، التعاقد الدولي وتجهيز مشروعات
التممية - ضمان الاستحقاق (دار النهضة العربية - القاهرة -
بدون سنة النشر) .

١٨- الدكتور يوسف عبدالهادي خليل الإكيايبي ، النظام القانوني
لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص
(١٩٨٩) .

ثانياً - باللغة الإنجليزية :

- 1- **Bart Verspagen, The Role of the Intellectual Property System in the Transfer of Technology (Paper Presented at the WIPO Arab Regional Symposium on the Economic Importance of Intellectual Property Rights - Muscat, February 22 to 24, 1999) Document no. E-WIPO/IPR/MCT/99/6.A (1999).**
- 2- **Behrman, Comments on Developing Country Views on Codes of Conduct for the Transfer of Technology, in S. Holland, ed. Codes of Conduct for the Transfer of Technology: A Critique 46 - 60 (Council of the Americas - New York, 1976) reprinted in Sunshine, Legal Aspects of the Transfer of Technology, pp. 230 - 240 (1977).**
- 3- **Bertram I. Rowland, Trade Secrets and Know - How Licensing: Contracts for Secrecy as to Negotiation, Disclosures (Domestic and Foreign Technology Licensing, editor Tom. Arnold 1984).**
- 4- **Charles J. Cornroy, Technology Transfer to China, Legal and Practical Considerations, 21 Stanford Journal of International law 549 (1985).**

- 5- C. Wolcott Parker II, Licensing to Developing Countries, in Current Trends in Domestic and International Licensing pp. 403-427 (1977).
- 6- Dale B. Furnish, Foreign Investment and Transfer of Technology Laws and Regulations in the Andean Common Market (Legal Aspects of Doing Business in Latin America 1980).
- 7- Damian F. Beccar Varcla , Argentina Reserves Trend and offers Protection for the Supplier of Technology (in Current legal Aspects of Doing Business in Latin America , editor Stanley Stairs –Published by ABA-1981).
- 8- Dennis Champell , 2 Legal Aspects of Doing Business in Latin America (International Business Series 1991) .
- 9- Hein Bardehle ,Negotiation Terms and Conditions of Technology Transfer Arrangements (Seminar on Intellectual Property Licensing and dispute Resolution, Cairo March 9 and 10, 1998) Document no. E-ARB/LIC/CAI/98/1 (February 27 ,1998) .
- 10- John H. Barton & Robert B. Dellenbach & Paul Kuruk, Toward a Theory of Technology Licensing , 25 Stanford Journal of International Law PP .195 – 229 (1988 – 1989).
- 11- Kari Sipila, Intellectual Property, Valuation and Exploitation, WIPO Arab Regional Symposium on the Economic Importance of Intellectual Property Rights, Muscat, February 22 to 24 1999) Doc. no. E-WIPO/IPR/MCT/99/2 Feb .1999) .
- 12- Peter Takirambudde, Technology Transfer and International Law (1980) .

- 13- **Pierre V. F. Bos & Marco M. Slotboom, The EC Technology Transfer Regulation – A Practical Perspective , Volume 32 No.1 The International Lawyer, pp1-25 (Spring 1998) .**

- 14- **Transfer of Technology, The UNIDO “Guidelines” Paper – Alternative Channels For in – Flow of Technology – (Published in Legal Aspects of the Transfer Technology , editors : Russel B. Sunshine & Richard Baxbaum,pp 11-15 (1997) .**



فهرس

٣٣٥	مقدمة
٣٣٥	١- أهمية التنظيم القانوني لنقل التكنولوجيا
٣٣٨	٢- الجهود علي المستوى الدولي
٣٣٨	أ- جهود الأمم المتحدة
٣٣٩	ب- جهود المنظمة العالمية للملكية الفكرية
٣٤١	٣- الجهود علي المستوى الوطني
٣٤٣	خطة الدراسة
٣٤٣	تقسيم
٣٤٥	المطلب الأول : التفاوض على نقل التكنولوجيا
٣٤٥	أولاً - أساسيات المفاوضات
٣٤٨	ثانياً - الحفاظ على السرية في المفاوضات
٣٥٢	المطلب الثاني : إبرام عقد نقل التكنولوجيا
٣٥٢	أولاً - تحرير العقد
٣٥٥	ثانياً - أطراف العقد
٣٥٨	ثالثاً - موضوع العقد
٣٦٩	رابعاً - مدة العقد
	المطلب الثالث : الالتزامات المتبادلة في عقد نقل التكنولوجيا
٣٧٣	أولاً - التزامات المورد
٣٧٣	١- الالتزام بنقل التكنولوجيا

٣٧٧	٢- الالتزام المورد بتقديم المساعدة الفنية
٣٨٠	٣- الالتزام بالضمان
٣٨٤	٤- الالتزام بالتبصير
٣٨٧	٥- التزامات أخرى
٣٨٧	أ- الالتزام بتقديم التحسينات
٣٨٨	ب- الالتزام بالمحافظة على السرية
٣٨٨	ثانياً - التزامات المستورد
٣٨٨	١- الالتزام بأداء المقابل
٤٠٠	٢- الالتزام بالسرية
٤٠٤	٣- التزامات أخرى
٤٠٤	أ- الالتزام باستخدام عاملين مهرة
	ب- إطلاع المورد على الأحكام القانونية لاستيراد
٤٠٦	التكنولوجيا
٤٠٦	ج- الالتزام بعدم الترخيص من الباطن
	ثالثاً - جزاء الإخلال بالالتزامات الناشئة عن عقد
٤١٠	نقل التكنولوجيا
٤١٠	(أ) الجزاءات في مواجهة المورد
٤١١	١- عدم تنفيذ الالتزام بنقل التكنولوجيا
٤١٢	٢- التأخير في تنفيذ الالتزام
٤١٣	٣- عدم تحقيق النتائج المطلوبة
٤١٥	(ب) الجزاءات في مواجهة المستورد
٤١٥	١- التأخير في دفع المقابل
٤١٧	٢- التخلف عن دفع المقابل

المطلب الرابع الشروط التقييدية

- ٤١٩ أولاً - ماهية الشروط التقييدية
- ٤١٩ ثانياً - الشروط التقييدية على المستوى الدولي
- ٤٢٠ ثالثاً - الشروط التقييدية في المادة ٧٥ من قانون التجارة
- ٤٢٥ ١- ملاحظات حول نص المادة ٧٥ من قانون التجارة
- ٤٢٧ الملحوظة الأولى : البطلان جوازي
- ٤٢٧ الملحوظة الثانية : تقليص حالات البطلان
- ٤٣٠ الملحوظة الثالثة : الحد من أعمال البطلان
- ٤٣٤ ٢- مضمون الشروط التقييدية في المادة ٧٥ من قانون التجارة
- ٤٣٧ (أولاً) - تقييد حرية المستورد في استخدام التكنولوجيا أو تطويرها أو تعريف الإنتاج أو الإعلان عنه
- ٤٣٧ (ثانياً) - قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها
- ٤٤٠ (ثالثاً) - حظر إدخال تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا لتلائم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد وكذلك حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد
- ٤٤١

	(رابعاً) - استعمال علامات تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها
٤٤٢
	(خامساً) - تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره
٤٤٣
	(سادساً) - اشتراك المورد في إدارة المنشأة أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين بها
٤٤٥
	(سابعاً) - شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار لتشغيل التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشأة التي يعينها دون غيرها
٤٤٦
	(ثامناً) - قصر الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذين يعينهم
٤٤٨
٤٥٠ خاتمة
٤٥٥ المراجع
٤٥٥ أولاً - باللغة العربية
٤٥٨ ثانياً باللغة الإنجليزية
٤٦١ الفهرس

